

最新明年工作总结计划(优秀10篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

明年工作总结计划篇一

2013年党建工作总结及2014年党建工作计划

一、强化党建工作。

通过对全体党员的教育，全面提高公司党员思想认识，使公司内部管理得到加强，公司企业文化得到提升，员工凝聚力不断加强，公司综合素质也得到提高。结合我司实际情况，党支部提出了以“党建带工建，创先争优，服务企业促发展”作为我司党建工作的活动宗旨，并结合公司的特点，根据上级党委的要求，因地制宜、灵活多样的开展学习、教育活动，使我们的党建活动中心全体党员同志在员工队伍中保持先进性，真正起到模范带头作用。

二、抓好组织建设，促进党建工作规范化。

注重视新党员的发展工作，保证新党员质量，2013年我司党支部发展了一名预备党员及2名建党积极分子并参加了开发区组织的培训活动。在发展新党员的过程中，一直贯彻“十六字”方针，规定工作程序、严格把关，认真做好党员发展工作。做好对入党积极分子的教育和引导工作，对党员的发展工作进行全程监督，实行集体表决，公司内部公示等措施，确保党员发展质量。

三、开展系列活动。

1、为增加党员凝聚力，增强党性意识，公司党支部在“七一”之际，组织全体党员和积极分子到上海“一大”会址游览追忆建党的艰苦历史，回顾党的光辉历程，共同缅怀伟大的革命先烈们为革命和新中国建设的艰辛伟绩。

2、公司党支部在十月初的抗洪救灾中，发挥了积极的领导作用，公司党员同志在救灾过程及灾后恢复生产中发挥了先锋模范作用，当收到台风预警信息后，公司党员同志们放弃了周末休息，坚守在岗位上，提前做好防范工作，当洪灾来临时，党员们冲在了第一线抢救公司财产，并帮助附近村民安全转移，在公司和附近村民中得到了高度评价；洪水退去后，党员们自发组织起来参加设备保养及清理地面淤泥工作，让xxxx公司尽快恢复了生产和正常秩序，得到了宁波市及余姚市各级领导的充分肯定，并得到各级媒体多次报道。

四、创新党建活动形式和内容。以公司文化娱乐体育活动为载体，把思想教育融入党员群众喜闻乐见的活动之中，吸引员工广泛参与，始终把公司思想政治工作和丰富多彩的文化体育活动结合起来，把党建工作与公司文化建设相结合。公司文化是一个公司的内在驱动力的基础，是一个公司的灵魂。党组织坚持活动经常化、内容形式多样化，积极搭建公司党建工作文化平台。

在公司各部门的配合下，通过各类文体活动激发了员工的工作、生活热情，今年共开展了员工拔河比赛、中秋晚会、“降本增效、增收节支”合理化建议等活动活动，通过这些活动，使党员和员工在广泛参与各类活动中受到熏陶和教育，增强了公司的归属感和凝聚力。

1、制定政治学习工作计划，扎实有效地抓好党员的教育，对党员进行经常性的党员意识和党的方针政策教育。组织全体干部党员和入党积极分子，认真学习十八大三中全会精神。重视党员政治理论学习，根据开发区党工委部署，认真完成各类政治学习和开展各项政治活动，重视党性、党风、党纪

教育，筑牢党员道德防线，严格党的组织生活制度。

2、进一步促进“党建带工建，创先争优，服务企业促发展”工作，寓教于乐，增强公司的凝聚力，在公司内继续广泛开展多种形式文化娱乐活动，促进交流，传播精神文明思想。

3、加强党员队伍建设，做好公司内部流动党员的登记，并组织共同参与到公司党建活动中来；做到党员亮明身份，时刻接受群众监督，创建“党员先锋岗”，起到先锋模范带头作用；做好发展党员工作，按照“坚持标准、保证质量、改善结构、慎重发展”的方针，做好从公司优秀员工中发展党员工作，注重对新党员培养工作。

4、深化公司文明创建工作，开展多种形式反映员工生活的文化体育娱乐活动，营造良好的公司文化，开展和参与“爱心捐助”、“扶贫帮困”、等活动。

5、争创余姚市和开发区先进党建区域活动中心，并在市和开发区党建活动中起到先进示范作用。

宁波xxxxx设备有限公司党支部

2013年12月20日

明年工作总结计划篇二

xx工会积极组织、参加公司20xx年“迎新年”新春晚会□xxx领导积极配合、带头参与，在工作繁忙之余，丰富员工的业余生活，坚持用丰富多彩的文娱活动，增强员工凝聚力和向心力；在xxx全体的努力下□xxx参演节目全部获得奖项，共获得两个二等奖、一个三等奖□xxx工会获得最佳组织奖□20xx年xx工会工作虽然有起色，但是跟公司发展的高标准、严要求相比，仍然存在差距：一是工会自身建设还有待于加强，机构不够完善，基层工会工作开展的方式过于单一；二是基

层工会的工作开展不够规范，缺少监督；三是评先评优的覆盖面不全，科室参与度不足。在20xx年的工作里□xx工会将继续发挥工会组织的优势，突出工会工作特色，切实把工会的职能落到实处，为公司的各项工作做出新的贡献，实现公司发展，员工享受成果的共赢。

四、开展xx工会团建活动，寓教于乐，凝心聚力。

明年工作总结计划篇三

1、我院为加强经济管理，实行全成本核算，在医疗系统尚属最新的经营模式，目前，在全国没有成型的办法，我们根据有关理论知识及我院实际情况，在实践中不停地摸索、探讨。制定了全成本核算办法和操作规程，自今年1月1号实施。通过全成本核算，增强了广大职工的成本意识，杜绝了浪费现象，收到了明显的成效。在收入以32%的增幅情况下，但相关成本却相对降低，例如：其他材料消耗某年为16万元，某年为12万元，节约4万元；卫生材料消耗占医疗收入比，某年21.19%，某年15.85%，某年比某年降低5.34个百分点；药品费占药品收入比77.12%，某年75.57%，某年比某年降低1.65个百分点。预计全年业务收入比去年增长32%，业务支出比去年增长12%，与去年相比增加广告费28万元、院报费用4万元、技术协作费20万元，奖金增长65万元，扣除以上这些不可比因素业务支出仅增长8%。

2、为适应社会主义市场经济的需要，规范财务行为，提高财务管理水平，经院办会研究决定，我们制定了调整方案和竞争办法。在院领导、工会、纪委、人事科、审计科支持帮助下，财务机构、人员进行了调整，全院财务人员实行了集中管理，财务科共分4个组，组长进行竞争上岗、职工双向选择，通过公平、公正地进行竞争上岗和双向选择，调动了全科人员的积极性，特别是各组组长认真负责，开拓思路，发挥了模范带头作用。

3、我院目前财力非常困难、资金不足、设备老化，严重制约着我院的业务发展，院领导不等、不靠，积极筹措资金，走负债经营求发展的路子，申请利用以色列政府优惠贷款购进大型医疗设备，贷款总额200万美元。财务科积极主动跑卫生厅、财政、计委、银行、经委等部门办理了贷款项目的立项、报批、可研、担保、转贷等工作，投入了很大精力。

4、积极参与了本年度奖金分配方案的制定工作，遵循了按劳分配、效率优先的原则，运用了收入、成本、目标、质量考核等多项指标，环环相扣。使我们在创收的同时，注意了节约；在考虑经济效益的同时注重了医疗、护理服务质量；兼顾收入、成本、质量，向着目标而努力。这个方案自4月份实行以来，极大的激励了职工的积极性和创造性。今年1-3月份业务收入486万元，比去年同期473万元增长了2.7%，今年4-10月份业务收入1609万元，比去年同期业务收入1191万元，增长了35%。

5、做好iso9000文件编写工作，受到领导好评。在医院iso推行办指导下，我们认真负责，开动脑筋，集思广益，组织科内人员反复讨论，共编写73个财务作业指导书，并受到医院的通报表扬。

6、年初我院对全院各科室的固定资产进行了全面清查，为各科室重新建立了固定资产台账，保证了我院固定资产管理的账账相符、账卡相符、账实相符。今年下半年，为了进一步加强固定资产专项管理，我院在财务集中管理的基础上，专门成立了财产物资组，目前我们正为固定资产的网络化管理做各项准备工作，以进一步提高固定资产的管理水平和使用效率。

通过这几项工作的开展，我们收获非常大，学到了很多，开阔了眼界，拓宽了思路。如：在制定成本核算办法时，经常到书店查找有关企业成本核算管理知识，参照银行系统全过程成本核算办法。在我院决定举债经营时，我们学习关于

如何利用财务杠杆进行负债经营。了解了国际负债率和我国规定负债率的警戒线分别为60%和50%，利用好负债，将会给医院创造较高的经济效益，但是，只要负债，就有财务风险，我们将尽最大努力做好风险预警、控制、管理等工作。总之，有付出就有收获。

二、各项日常工作圆满完成

1、严格遵守财经法律、法规，健全了费用报销制度及审批规定，并能认真执行，层层把关，坚持原则，不徇私情。

2、积极做好经济管理工作，为领导及时提供经济信息，今年召开了两次财务经营分析会议，对本院财务运行情况进行阶段性全面分析，看到成绩，发现问题，提出改进措施，保证了本院经济活动有序顺利开展。

3、完成了省物价局、省卫生厅交给的医疗服务项目成本测算工作。搜集了上万个数据，填制各种表格，分摊计算出本院近三百项医疗项目成本以及诊次成本、床日成本、出院人次成本，写出了《20__年医疗服务项目成本测算分析报告》。完成10项新的医疗收费项目及收费标准的申报工作。按物价局的要求，我们深入科室进行了严格的物价自查工作，本院完全按医疗收费标准进行收费，无乱收现象。根据iso的要求制定了物价管理规定、病人投诉制度、价格维护制度等规定。规范了医疗收费行为，使物价管理上了新水平。

4、让病人“看放心病、交明白钱”，自我院努力改善就医环境和就医条件，尊重病人的知情权，为不影响工作，住院处利用晚间调整了软件程序，5月份在实行“日日清”的基础上，逐步实行“项项清”，此项工作方便了病人，得到了群众的认可。真正做到了让病人“看放心病、交明白钱”。也促使了医院加强管理，规范医务人员的行为，合理检查，合理用药，提高了诊疗质量和水平。

明年工作总结计划篇四

随着医院业务量不断攀升，会计核算和工作量也随之不断加大，接手以来我加班加点认真对1-4月份的账务进行了认真处理并及时做完。迅速熟悉自己的工作任务，学习医院管理方案，并按要求对一季度浮动工资进行核算按时发放。我每月21号开始对结帐出院病人逐个分项目分科室录入汇总完成后打印出来交由各科护士长、药房、医疗股长每人一份进行核对，确认无误后方记入住院收入。每月5号之前要把上个月的账务处理完毕，打印出记账凭证、财务报表后装订成册然后归档保管。5号之前向主管局上报上月财务收支月报表，向院领导提交上月业务收入报表及收入汇总对比表。同时对新增的固定资产进行录入，保持固定资产管理软件中的固定资产和财务账上一致，年终要及时向县国资局上报固定资产年报。每季度要统计各科室收入和个人收入，根据医院管理方案真实准确、实事求是地进行各科室人员浮动工资的核算，形成草案后交由院领导审批后按时兑现全院人员浮动工资。

在做好以上工作的同时，加强对票据的管理，对收款室、护理部、出纳等领购发票严格实行缴销管理。对学生交来的学费按票及时录入电脑备查，学生领证时逐个核清学生学费。对每一个查询学费的学生我都热情接待，始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。时刻把自己的岗位作为医院一个服务的窗口。财务部的工作象年轮，一个月工作的结束，意味着下一个月工作的重新开始。虽然繁杂、琐碎，也没有太多新奇，但是作为医院正常运转的命脉，我深深地感到自己岗位的价值，所以在实际工作中，本着客观、严谨、细致的原则，我养成了严谨细致务实的工作作风。在办理每一笔会计事务时做到实事求是、细心审核、加强监督，对要求我签字审核的支出进行认真审核，确保会计信息的真实、合法、准确、完整，切实发挥了财务核算和监督的作用。

二、工作中存在的不足之处

1、 在业务知识和管理经验上与自己的本职工作要求还存有一定的差距。

2、 开展工作的思路还不够宽广，缺乏创新精神。

3、 日常工作中有些做的不够细致、深化，管理只停留在表面，没有起到真正的作用，针对这种情况以后如何将工作做细做深，加强财务监督管理职能，应是我今后工作中的重点。

1、 继续做好财务基础及核算工作，同时加强财务科与各科室之间的沟通联系工作，积极参与到医院的经营活动中去，做到事前了解、事后分析，加强财务数据预测和分析工作，发现问题及差异时及时与各科室沟通并查明原因予以纠正。

2、 创新思路，加强财务管理和监督工作，查疏堵漏，把工作做深做细，加强财务收支监管力度，确保医院收入不外流，医院资金能够合理有效的运转使用，使医院效益最大化。

3、 不断加强自身学习，提高自身业务水平，虚心向有经验的同志学习，认真探索，总结方法，增强业务知识，掌握业务技能，提高自身业务管理水平，力求为领导管理决策提供切实可靠的财务依据，能够真正发挥财务人员应有的作用。

新的一年即将到来，新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，我将会坚持做到身体力行，以更加饱满的工作热情，以更加积极的精神面貌投入到工作中去，立足自身岗位，履行自身工作职责，为医院的发展贡献我的微薄之力!

明年工作总结计划篇五

20__年将要来临，回望过去一年的工作，感触很多，困难不少，收获颇多，反思不少，喜悦不缺，感谢很多!那么律师年终工作总结及明年计划该怎样写呢?下面就是小编给大家带来

的律师年终工作总结及明年计划范文，希望大家喜欢！

一、认真开展学习教育活动，切实加强律师队伍建设

1、深入开展“中国特色社会主义法律工作者”主题教育实践活动。今年5月，制定下发了《关于在全省律师队伍中开展“中国特色社会主义法律工作者”主题教育实践活动的实施意见》，部署从今年5月至明年5月在全省律师队伍中开展为期一年的“中国特色社会主义法律工作者”主题教育实践活动。5月26日，召开各设区市司法局律管科(处)长会议对活动进行了全面动员部署。各设区市司法局结合当地实际，制定了具体的实施方案，进一步明确活动的指导思想、目标任务、方法步骤，并强化对各律师事务所开展活动情况的检查指导，确保活动顺利开展。

2、积极指导开展学习实践科学发展观活动。我省律师队伍学习实践科学发展观活动在各级司法行政机关党委(组)领导、律师行业党组织具体组织下开展。省直党员律师参加了第一批学习，福州、厦门市直、泉州、三明、莆田、南平、龙岩、宁德的党员律师参加了第二批学习，其他党员律师参加第三批学习。省厅制定下发了《关于律师事务所开展深入学习实践科学发展观活动的指导意见》，成立了律师事务所深入学习实践科学发展观活动领导小组，下设办公室，具体负责律师事务所学习实践科学发展观活动的指导、督促、检查。11月19日省厅召开了律师事务所第三批深入学习实践科学发展观活动座谈会，对律师事务所第三批学习实践科学发展观活动进行专门部署，切实加大对第三批律师事务所学习实践活动的指导力度，推动学习实践活动扎实有效开展。

3、继续组织开展其它学习教育活动。在学习教育活动中，坚持把开展“中国特色社会主义法律工作者”主题教育实践活动与深入开展学习实践科学发展观活动、深入开展党的某大精神和胡某总书记在全国政法工作会议代表和全国大法官、大检察官座谈会上的重要讲话大学习、大讨论活动、深入推

进社会主义法治理念教育结合起来，引导广大律师积极开展思想讨论，努力找准工作中的突出问题和不足，提出加强和改进工作的方案和意见。同时，组织广大律师认真学习《律师法》和司法部《律师事务所管理办法》、《律师执业管理办法》、《律师和律师事务所执业证书管理办法》等规章，进一步增强依法执业、规范执业的意识，切实加强律师事务所自身建设，努力实现自我教育、自我约束和自我管理。

二、着力完善律师管理规定，依法办理行政许可事务

1、制定下发“两个规定”。根据新《律师法》及配套规章的规定，对我省现行的有关律师管理规定、管理办法进行清理，特别是组织开展修订省厅《关于律师事务所审核登记程序的暂行规定》和《关于律师证申领审核程序的暂行规定》工作。在处务会多次讨论形成《关于律师事务所设立审核程序的规定》(征求意见稿)、《关于律师证申领审核程序的规定》(征求意见稿)的基础上，于5月份召开了修订律师管理规定座谈会，征求各地律管科(处)长的修改意见。经充分考虑、吸收各地意见后，于9月21日正式印发《关于律师事务所设立审核程序的规定》和《关于律师执业证申领审核程序的规定》，进一步规范了律师事务所和律师执业的行政许可。

2、起草了省市县三级律师管理职责划分的意见。根据新《律师法》和司法部配套规章，草拟了《福建省司法厅进一步明确省内各级司法行政机关律师管理职责的意见(初稿)》，有待进一步开展调研和征求意见。

3、依法办理行政许可事务。今年以来，全省共批准设立律师事务所40家，注销律师事务所1家，办理律师事务所重大事项变更130件；新颁发律师执业证320本，办理律师转所160人。

4、参与部颁规章修订工作。按照司法部律师公证工作指导司安排，我处参与了司法部规章《律师事务所年度考核办法》的起草工作，现该规章已形成送审稿。同时，还参与了部规章

《律师事务所和律师执业监督检查办法》起草论证工作。

三、着眼确保律师正常执业，做好律师证照管理工作

1、做好律师证照加盖有效期延续章工作。根据新《律师法》，对律师事务所和律师执业活动应进行年度考核，不再开展律师事务所年检和律师年度注册工作。但是，由于至今为止司法部《律师事务所年度考核办法》等相关规章仍在制定中，尚未出台，开展年度考核缺乏具体可操作性规定。因此，为确保我省律师事务所和律师正常执业，在今年4-5月份省厅对现行的律师事务所执业许可证和律师执业证加盖了有效期延续章，实现了律师年检注册工作向年度考核工作的平稳过渡，为正式启动年度考核工作打下了基础。

2、做好律师证照换发工作。根据司法部安排，从20__年10月1日起启用新版律师和律师事务所执业证书，从20__年1月1日起原执业证书停止使用。因此，换发全省律师和律师事务所执业证书成为第四季度最重要、最紧迫的工作任务。为做好这项工作，我处召开处务会进行专题研究，制定了工作方案，及时采取了6项措施确保工作顺利有序进行。一是立即向厅领导汇报，赢得厅领导的关心和重视；二是根据本省律师和律师事务所的情况迅速向司法部申领了各类空白新版执业证书；三是争取有关部门支持，尽快添置了电脑和打印机；四是召开换发工作会议，对设区市司法局律管科长和经办人员进行培训；五是下发文件，对换证工作尤其是信息采集工作进行部署；六是做好全省律师和律师事务所信息录入和执业证书打印、盖章以及新旧执业证书换发工作。

四、加强律师执业监督指导，不断规范律师执业行为

1、加强律师业务指导。在督促落实请示报告制度的前提下，及时了解和掌握律师代理敏感案件和群x性事件情况，并对一些涉及面广的案件进行重点跟踪指导，确保律师依法履行职责，妥善解决纠纷；同时，坚持将全省律师办理此类案件情况

每季度汇总向厅领导书面报告。今年以来，全省律师共办理敏感案件和群x性事件75件。

2、做好来访及投诉工作。加强对投诉工作的协调与指导，督促各级司法行政机关和律师协会切实履行职责，按规定程序与时限做好来访接待和投诉查处工作。今年以来，我处共接受、批转群众来访来信投诉23件，目前已办结13件。

3、切实加强律师违规违纪行为的查处工作。把查处律师违规违纪行为作为端正行业风气、提升社会形象的手段，摆上重要位置，加大工作力度，重视并强化了对设区市司法局查处工作的指导，切实做到依法、依规查处。今年以来，全省共给予2名律师停止执业的行政处罚，给予2名律师警告的行政处罚。

4、扎实开展律师行业专项治理工作。制定下发了《关于全省律师行业20__年民主评议政风行风工作实施方案》和《关于全省律师行业20__年纠风工作实施方案》，对年度律师行业民主评议政风行风工作和纠风工作进行了部署。各地按照省厅的部署，结合各自实际，采取有力措施，确保专项治理活动扎实开展。

五、落实加快建设海西意见，有力推进律师涉台工作

1、向社会公开推荐一批接收取得国家法律职业资格的中国台湾居民实习、执业的律师事务所和指导律师。根据司法部《取得国家法律职业资格的中国台湾居民在大陆从事律师职业管理办法》、中华全国律协《申请律师执业人员实习管理规则(试行)》的有关规定，20__年7月6日省厅向社会发布公告，公开推荐70家律师事务所和329名律师作为接收取得国家法律职业资格的中国台湾居民实习、执业的律师事务所和指导律师。此后，有2名中国台湾居民获准在厦门实习。

2、认真开展专题调研。今年6月，省厅组成调研组深入厦门、

漳州、泉州三市，就律师业加强涉台法律服务、开展闽台律师交流合作、扩大对台开放等工作开展了专题调研，探索在《国务院关于支持福建省加快建设海峡西岸经济区的若干意见》出台后，全省律师业如何围绕海西建设全局，紧紧抓住机遇，乘势而上，主动融入，重新调整工作部署，完善政策措施，认真运作，有所作为，不断创新涉台法律服务载体和平台，切实加大涉台法律服务力度，不断紧密闽台律师界的交流合作，切实拓展两岸合作的范围、层次和成效。

3、积极开展专项涉台法律服务。广大律师认真总结几年来开展专项涉台法律服务活动的经验，进一步了解掌握台企、台商、台胞、台属的法律服务需求，积极主动地开展涉台法律服务。年内，漳州市、三明市先后组建了涉台事务律师顾问团，厦门、泉州市设立了区级涉台律师顾问团，至年底全省共组建了17个涉台律师法律服务顾问团，开展台商权益保障工作，帮助台商解决涉法难题。省台商投诉协调中心特邀法律顾问由10人增至25人，分布在全省九个设区市，服务台商范围覆盖到全省。厦门市司法局进一步扩大了律师事务所服务台企“一对一”结对子的范围，由28对发展到50对；成功举办海峡律师实务研讨会，促进两岸律师人才资源的优势互补和共享，服务两岸经贸往来及产业转移对接。据不完全统计，今年以来，全省律师共担任309家台企法律顾问、提供涉台法律咨询4929人次、代理涉台诉讼及仲裁案件1914件、办理涉台非诉讼法律事务588件。

4、贯彻落实“许可中国台湾地区律师事务所在福州、厦门设立代表机构”的政策。今年5月国家出台“许可中国台湾地区律师事务所在福州、厦门两地试点设立分支机构，从事涉台民事法律咨询服务”这一惠台新政策后，认真贯彻落实，做好相关准备工作，一是积极促成司法部于7月14日下发通知正式同意我厅开展中国台湾地区律师事务所在福州、厦门设立代表机构的试点工作；二是代司法部律公司起草了《台湾地区律师事务所在福州、厦门设立代表机构审批和管理规则(试行)》，同时热情接待中国台湾地区律师事务所来人来电咨询，

目前，已有3家中国台湾地区律师事务所提交了设立代表机构申请；三是多次请示、报告司法部律公司，提请司法部尽快出台相关规章，明确有关申请条件、审批程序和管理规定等，争取早日将这一政策落到实处。

此外，今年7月，美国christie kim律师事务所获准在厦门设立代表处，实现了外国律师事务所代表处在我省零的突破。

六、持续深化律师公益活动，加大律师服务大局力度

1、积极推进律师参与涉法信访工作。监督检查律师参与信访接待工作情况，指导各地进一步建立完善律师值班接访制度、律师接访工作台账制度、接访工作考评制度、督促检查制度等，确保律师参与涉法信访工作长期有效地开展，切实发挥作用。进一步健全省市县三级律师参与涉法信访工作网络，现全省共在61个县级以上政府信访部门设立了律师接访室，其中南平、泉州、厦门、宁德、莆田五个市在每个县级以上政府信访部门设立了律师接访室。今年以来，全省共有2505人次律师参与信访工作，参与了576次县级以上党政、人大、政协领导接访日活动，接待上访群众2.2万人次，解答信访群众法律咨询2.7万人次，参与处理涉法信访纠纷案件2833件，调处解决1528件，提出书面法律意见455条。

2、不断深化律师法律服务“三进”工作和律师事务所与司法所“结对子”活动。指导各地、各律师事务所进一步巩固律师法律服务进社区工作成果，总结推广“进乡村”工作经验，做实做好“进校园”工作，建立完善台帐，健全规章制度，真正使律师法律服务贴近基层、贴近群众，做到服务为民，执业为民。进一步推进律师事务所与司法所“结对子”活动，组织引导各律师事务所和广大律师发挥专业优势，协助司法所开展法制宣传、法律咨询活动，参与辖区内重大、复杂、疑难民事纠纷以及涉法涉诉案件调解。目前，全省共有333家律师事务所与364家司法所结成了对子。

3、引导律师积极介入医患纠纷调处工作。针对近期医患纠纷频发的特点，各地积极组织引导律师配合医患纠纷调处中心，发挥专业特长，开展法制宣传，依法提出调解方案，进行耐心说服教育，促成纠纷顺利调处。

作为一名专职律师，本人在过去的20__年里认真遵守宪法和法律，遵守律师职业道德和执业纪律规范，依法、诚信、尽职、尽责执业，忠实履行中国特色社会主义法律工作者的职业使命，维护当事人合法权益，维护法律正确实施，维护社会公平和正义，促进社会和谐发展，认真完成律师事务所指派的各项任务，无任何被投诉记录。

本人在执业过程中，认真遵守宪法、法律、法规和规章，没有任何违法乱纪的行为和言论。积极主动的服从律师监管部门和律师事务所的监督管理，在诉讼活动中严格遵守法庭纪律，尊重法官，按时出庭、提交法律文件，积极配合法官的审理工作。在办案过程中从未做过以不正当手段妨害司法公正的行为；不伪造证据或诱导、威胁委托人、证人提供虚假证据，不为犯罪嫌疑人、被告人的亲属违反规定传递信件，钱物或与案情有关的信息；与同行之间，积极团结、互相协助，不做诋毁同行声誉的事情；没有采用贬损、诋毁、降低收费标准等不正当手段进行业务竞争的行为；严格按业务操作规程办理，没有损害国家社会和当事人合法权利的行为；与法官、检察官、仲裁员或者其他工作人员相互关系中，没有非工作场所会见的行为，没有请客送礼和指使当事人送礼、行x的行为，没有假借他人之名向当事人所要财务的行为；没有从事违法和有悖律师职业道德、公民道德规范，损害律师职业形象的行为。没有受到任何行政机关、监管部门的任何一项行政处罚或行业处罚。

二、遵守律师协会章程，履行会员义务

虚心认真地接受律师协会的指导、监督管理；积极承担律师协会委托的工作，履行律师协会规定的法律援助义务；自觉地

维护律师职业荣誉，维护会员间的团结；按规定交纳了会费。

本人在过去的一年里，积极开拓案源，共承办二十余件诉讼及非诉讼案件，依法、诚信、尽责地为当事人提供法律服务，最大限度地维护委托人的合法利益。对委托事项可能产生的风险能够如实告知委托人，从不故意对可能出现的风险做不恰当的或虚假的承诺。对委托人支付的费用能够做到合理开支。对委托人提供的保密信息能够严格保密，不损害委托人的合法权益。积极努力为委托当事人处理好每一个案件，受到当事人的好评。

四、履行法律援助义务，参加社会服务及其他社会公益活动

本人在过去一年里积极履行了法律援助义务，参与办理法律援助案件多起，同时积极参加法律体检、法制宣传、积极捐款、提供法律帮助等公益活动，在履行法律援助义务、参加社会服务及其他社会公益活动方面表现突出。本人积极地为农民工、下岗失业人员、妇女和孤寡老人等弱势群体提供免费法律咨询服务，并为多位想提起离婚之诉当事人做好调解工作，起到了良好的效果。积极的调解工作，既减轻当事人的讼累，又妥善化解社会矛盾，及时息讼解纷，促进了当事人的和解，增进了团结。

五、受行政奖惩、行业奖惩

在过去的一年里，积极参加律协及司法局组织的各项评选及其他一系列相关活动，荣获济南市司法行政工作先进个人，荣立三等功，大大激发了本人的工作热情，也通过学习其他优秀律师同行的先进工作事迹，不断增强自己的努力奋斗、积极进取的信心，为以后的工作和学习增添了动力。在接下来的一年，我还将继续努力，积极参加评选及其他一系列相关活动，使自己业务水平和工作技能水平不断得到提高。在整个20__年中，本人没有受到过行政机关以及行业管理及部门的任何行政和行业处罚，在新的一年里，我将一如既往

地严格要求自己，在遵守各种规章制度的基础上，尽最大努力为当事人服好务。

六、参加继续教育

本人在努力工作外，不断学习时事政治、党的各项方针、政策，为进一步提高自身的业务本领，精心收集了当年新出台的法律法规和司法解释组织律师认真学习，并做好学习笔记。通过自学或参加网络培训学习了《国家赔偿法》、《行政诉讼法》、《社会保险法》《物权法》、《侵权法》等新老各项法律理论和法律实践知识。作为一名律师，只有不断地学习，不断地丰富自己的视野，政治过硬，知识过硬，作风严谨，才能担当起时代的重任，才能不辜负当事人的期望，才能为国家、为社会、为人民做出应有的贡献。

七、遵守本所章程及管理制度，参加本所组织的党建、学习培训

本人认真遵守本所章程及管理制度，积极参加事务所组织的一系列业务技能和职业道德培训，提高和增强了职业技能和职业道德，坚定了律师职业信念。通过所里的党建工作，对党的历史、党的政策、党员律师先进事迹的学习，深刻领会了社会主义法治理念的和精神。

过去的工作有成绩，也有不足，需要不断提高和改善的地方还有很多。但是，为社会服务、让当事人满意是本律师不断的追求。今后的工作中，要积极查找自己在执业理念、业务能力、工作作风等方面存在的差距与不足，在办案过程中自觉恪守“忠于法律、诚实守信、勤勉尽责、公平竞争、严格自律”的原则。再接再厉，锐意进取，依照《律师法》和律师职业道德赋予的职责，为社会提供更为优质的法律服务。

现就以下几方面予以小结，一方面给领导和同事们汇报和介绍一下自我情况，另一方面是自己给自己照照镜子，做到心

中有数，为明年和将来的工作做个铺垫、鼓励和激励。

一、 思想组织

积极学习党的领导方针及意识趋向，以科学发展观为指导思想，努力把自己的思想统一到党的思想和领导之下。在具体方面，坚持看新闻联播，积极参加党组织的学习活动；并作为一名入党积极分子，定期向党组织汇报自己的思想和工作。同时，作为一名民主党员和市政协委员，积极参政议政，维护统一战线。在组织方面，严格要求自己遵守组织的纪律，及时自我反省，自我批评，并努力使自己融入企业和企业文化，成为企业的一个积极分子，与企业共患难、同发展。

一、 工作业务

首先，自己对法律顾问和律师工作的积极性很高，所以在工作过程中积极努力、认真负责，取得了一些成绩，也获得了一些反思和收获。

(一) 诉讼业务方面

积极、主动、独立主办案件十多起，总标的额近千万。

案件涉及建设工程、劳动纠纷、劳务承包纠纷、欠款纠纷等领域，涉及法律部门众多，有些案件甚至触及法律边界和法理争论点。

个人对每一个案件都认真分析归类，比较准确地把握了法律关系。在此基础上，进一步应用法律理论知识、诉讼技巧和实践经验(包括中外经典的诉讼案例实践和技巧)，不断设定策略和变换策略，以便使对方进入我方的辩护思路，使审判法官的思路和自己的思路融入一体；在诉讼过程中，有规律地应用相关证据和事实，有策略、有步骤地进行辩护(起诉)、举证、质证、辩论和法庭总结，使案件的走向与自己预先设

想努力靠拢，达到预期的结果，为企业挽回损失和创造法律利润。

在诉讼业务中，也很重视谈判和调解，以便达到无讼解决纠纷的境界，努力打造和谐企业，努力为社会的和谐做出积极的贡献。

案件结案后，认真思考总结，包括纠纷的原因，企业操作中存在的风险点，并向企业提供相关的意见及建议，也包括自己办案过程中的成功点和不足之处，常写一些案件体会的思考。这样使企业在法治企业的进程中不断成长，也使自己在法律顾问(律师)的生涯中不断成长，展望双赢的蓝图。

(二) 合同管理方面

20__年以来，审核了大量合同，总计150多份，出具法律意见或建议近400条，合同总标的额近9000万，有力防范了合同风险和防止了由于合同可能带来的损失。

首先，与相关单位和部门协商，制定、规范了合同审核、审批流程，从程序上防范由于不规范带来的风险和损失。比如说合同会签应该有哪些部门会签，流程顺序如何安排，有谁来签字等。在合同管理流程规范方面，最突出的是相关要害部门和法律顾问，要在正式合同的草本上签字确认，防止合同形成过程中合同篡改或责任不明确的弊端。

在合同审核过程中认真负责，从合同的方方面面周全地考虑，逐条地审查，提出相关有效而又操作性强的法律意见和建议。尽管有时工作量很大，但也不得有一点马虎，审不完的合同，有时加班或带回家去审查。目的只有一个，就是尽量把好和同关，为企业最大限度地消除风险和挽回可能发生的损失。

(三) 积极参与商务谈判

在法律顾问工作过程中，积极参与多起商务谈判，并结合实际和管理提出相应的法律意见和建议，为商务谈判提供有力的支撑。

在谈判之前，积极搜集谈判对方的资质、信用、资金、业绩以及前景预测等信息，并规划谈判的步骤和策略。在谈判过程中，有力地应用双方(或多方)的利弊以及心理特征，及时调整策略和方法，以便达到双方(或几方)都能接受的条件，以便促成谈判，达到双赢，形成合作伙伴。

谈判之后，认真总结经验及不足，以便在将来的商务谈判过程中更进一步。

(四) 制度管理方面

积极参与企业的制度制定工作，认真思考并提出建议，为企业的制度完善方面做出应有的贡献。

参与并共同制定了宏丰公司合同会签管理制度，参与并讨论了集团公司法律风险管理方面的制度，参与并讨论了集团公司品牌战略方面的制度，等等。

(五) 战略经营方面

积极与企业领导及业务部分不断沟通，力求全程参与企业风险管理工作。结合法律专业知识和实践经验，提出了公司成立以及法人治理过程中存在的问题和应对策略等。

(六) 培训方面

1、坚持日常工作过程中的熏陶培训。

在工作过程中，及时纠正相关工作人员的不规范行为，并及时给予法律知识的培训。在诉讼业务过程中，与业务人员及

时沟通培训，以便让业务人员了解诉讼方面的法律知识和技巧，使他(她)成为法律顾问(律师)在诉讼过程中配合默契的良好搭档。

在合同审查过程中，指出先关不当或风险点，并认真说明为什么和法律方面的相关规定，使合同起草人员或相关人员在心服口服接纳法律意见或建议的同时学到了相关法律知识。这样，在将来的合同中，他(她)就会自觉注意先关法律规定和与之相关的风险点。

工作再忙，有人来或者电话咨询相关的法律问题，都要求自己认真、耐心地予以解答，直到让他(她)心中明朗或者至少没有疑惑。

2、重视法律知识及法律务实方面的专门培训

为企业中高层领导举办了法律风险防范专题培训与合同法务实培训。在培训过程中，及时互动，并认真回答了学员们的的问题，取得了良好的培训效果。积极参与集团公司方面组织的法律培训。

二、 学习与实践

法律顾问(律师)工作是一个理论性和实践性都很强的工作。

在工作工程中，坚持每天学习理论知识，包括相关法律法规的学习，包括法律理论方面尤其国内外知名专家论文或论著的学习，并积极应用于实践，检验于实践。

在实践中，及时调整和总结，把实践过程中的心得、技巧、策略和方法，提升并融入到相关理论和法律法规，使之升华到理论高度之后，又加深学习和理解了相关的法律理论和法律法规，形成了在实践中再学习，并用于指导实践。

坚持每天学习英语知识，阅读大量的英文资料，尤其注重合同和法律专业方面的英文学习；坚持每天看cctv英语频道。目的只有一个，就是逐渐把自己培养成为企业需要的、能处理国际商务的法律顾问。

三、 缺点与不足

有时候在工作过程中过于强调原则，过于较真，表现为处理事情有时不太灵活，今后需进一步改进。

再者，出具的法律或建议过于直率和犀利，不过我相信，自己会慢慢改变这种工作作风，使工作更为和谐一点。

最后，不太会把工作和生活分开，没有充分利用生活、娱乐有效释压，把工作带到家庭，以后努力改进。

四、 思考与展望

首先，信任是第一位的。法律顾问(律师)和公司要建立互相信任的关系，这是干好工作的前提。领导层要给予法律顾问(律师)相应的信任和待遇，法律顾问(律师)也要用自己的工作态度、工作能力和诚信去赢得管理层的信任和支持，建立不可分割的信任体。

其次，法律顾问需不断地学习与实践，不断总结经验与教训，不骄不躁，使自己的专业知识也能力不断提升和升华，能在企业法律顾问(律师)得心应手，为企业做出更多、更大贡献。

最后，理清企业的经营战略和需求，把法律顾问工作和公司的经营战略融为一体。因为法律顾问就是为了更好地防范企业在法律方面风险，使企业更稳健、更好地发展。一般情况下，法律风险对企业有害无益，甚至是致命的。那么，这种情况下，我们要坚决消灭这些风险点；而有些风险防范与企业经营目标或利润严重冲突，或者说企业追求的利润和前景远

远超过风险本身时，风险就是机遇。这时候，我们就要追求这种风险，而不是去防范。总之，法律顾问在工作过程中，要有超前意识和犀利的眼光，该出手时不留情，该放手时得放手。

总之，企业在法治国情和市场经济条件下，越来越需要法律顾问全面参与企业经营与管理。作为公司的一名法律顾问，虽然取得了一些成绩，积累了一定的实践经验，但仍需谦虚谨慎、认真负责、更加细致、更加深入、坚持原则而又不失灵活地做好法律顾问(律师)的诉讼业务和非诉讼业务，做好企业法律风险管理，参与公司经营管理活动，当好公司高管的好助手，做好企业普法工作的宣传员，把好企业经营中的法律方向盘；与企业同甘共苦，荣誉与共，共同走向辉煌！

20__年即将消逝，20__年即将来临，为总结工作，继往开来，以更好开展、完成20__年度农村法律顾问工作，现将20__年度农村法律顾问工作总结如下。

在县司法局、梅林街道、本所及各顾问村的关注和支持下，我定期到梅林街道凤潭村村委会办公室开展农村法律顾问工作，随时到各顾问村提供法律服务，参加各顾问村重要活动，以自身的法律专业知识和实践能力尽心尽责地为各顾问村依法治村，建设社会主义新农村贡献一份力量。

一、推进法律服务进顾问村，为构建和谐农村作贡献。

二是为顾问村稳定搞好服务，努力解决顾问村“三农”问题。三农问题主要集中在差距过大，城乡收入差距过大，城乡社会发展都差距过大，过于悬殊。这个差距已经到了非常危险的程度，已经影响到整个国家经济、政治、社会的发展和稳定。现在中央对三农问题是非常重视，特别是20__年x月份总书记代表中央提的解决好三农问题是全党工作重中之重，这是一个标志，现代无论是党的系统还是政府系统，还是全国其他的系统都应该按照中央的要求重点为解决好三农做出努

力。

四是为顾问村农民群众依法维权搞好服务，推动法律服务进顾问村。进一步拓展法律服务在顾问村覆盖的广度和深度，实现法律服务与农民群众零距离接触，听听土地承包法。帮助顾问村更好地维护自身合法权益，推动法律服务向农村的延伸。例如，我就告知顾问村征地补偿的程序，根据《中华人民共和国土地管理法》的规定，首先征用土地方案经依法批准后，由县级人民政府实施并将批准机关、批准文号、征用土地用途、范围、面积及补偿标准、农业人员安置办法和补偿期限等在乡村予以公告。

其次由被征用土地的所有权人、使用权人在公告期内，持有关证书到县级人民政府土地管理部门办理征地补偿登记。再次由县级土地管理部门根据批准方案会同有关部门拟订征地补偿安置方案，在乡村公告，听取村集体和农民的意见。各项土地补偿费用的归属，土地补偿费归村集体组织所有，地上附着物及青苗补偿费归所有人所有，安置补助费则须专款专用一般用于失地农民的社会保险。

二、采取多种形式为顾问村提供法律服务。

根据顾问村的法律需求情况，鉴于以前顾问村操作程序简单，不够规范，往往引起各种矛盾，村民对村委会的工作也有意见，产生很多纠纷，既影响了村集体经济发展，也影响了顾问村的和谐稳定。为维护村集体经济合法利益和稳定，我采用了提供法律咨询，进行释法解疑；开展法制宣传教育；帮助修订村规民约以及合同、协议；帮助困难群众依法获得法律援助；协助处理其它涉法案件等形式，向各顾问村提供法律服务。

例如，凤潭村村干部就问我，他们能否将村集体土地转承包给他人，承包期限能否为某年？集体土地转承包是可以的，但该转承包的期限不得超过从原承包日起三十年。也就是说，凤潭村先行的承包土地是始于19某年，根据土地承包法律的

相关规定，事实上土地承包法。土地承包期限某年，即从19__年至20__年。所以土地转承包的期限最长只能到20__年，故转承包的期限不可能为某年，最多只能为某年。再如，一村民询问其父亲投资设立的店铺，现在由他的兄弟经营，未参与经营的他能否分得该店铺的财产？我的解答为你父亲是否还健在，若健在的，则由你父亲决定给予哪一个人，因为该店铺是你父亲的个人财产。

若你父亲不在了，那么该店铺属于你父亲的遗产，你们兄弟两人可以根据继承法继承，如果你母亲还在的话，你们可以各分得三分之一的财产。我为各顾问村提供上述法律服务时，一律不收取费用，为顾问村集体及村民代理诉讼、仲裁等案件，涉及有偿服务的，由法律服务机构与服务对象协商一致，并以合同形式另行约定。通过诉讼和非诉讼途径，为村里的生产经营活动提供法律帮助。此外，我在担任农村法律顾问过程中，若发现顾问村有违法经营和不依法管理行为的，立即予以指出并督促抓好整改。

通过一年来参与农村法律顾问工作，我积极为各顾问村提出各种合理化建议，规范了顾问村两委会的工作，相应的减少了矛盾，使顾问村村民对村两委会的意见少了，村里的工作开展也顺利了，极大地促进了各顾问村社会和谐稳定。同时，还积极帮助化解顾问村村民之间的矛盾纠纷，引导村民通过正常渠道依法维护自己的合法权益。

明年工作总结计划篇六

- 1、跟进物业管理工作计划第7幢破裂玻璃门扇的安装。
- 3、跟进部分绿化植物的补种和改造。
- 4、做好外围红线报警的使用与维护，包括内外围两侧绿化植物遮挡的修剪等工作。

5、制定安全警报现场跟踪与核实，明确解除警报及记录操作相关要求，避免作业疏忽。

6、督促做好12-15幢相关附属工程，包括架空层车位地面栏杆的安装、车位产权面积的明确(公司要求架空车位出售)、园林绿化、保安室、监控室、仓库等工作的完善。

7、跟进落实好会所泳池的开张营业，并做好相应的管理与维护工作，包括门票发售、泳池水质处理等。

8、跟进做好小区健身器材的安装。

9、督促做好各种费用的追收。

二、三个小区公共事务方面

1、回顾三个小区从去年7月份以来各方面情况，以对比分析、寻找差距，为下一步工作提高作出更可行的具体措施。

2、制定《保安器材管理规定》，包括对讲机、巡更棒、门岗电脑等，并认真贯彻实施，明确责任关系，谁损坏谁负责，杜绝各种不合理使用现象。

3、全面推行租赁经营服务工作，召开全体工作人员总动员会，明确租赁服务意义目的，统一思想，集体学习相关业务推广内容和业务办理操作流程，确保工作正常进展。

4、为提高费用收缴率，确保财务良性循环，以专题会议形式组织各物业助理、前台人员、领班级以上人员进行学习《各种费用追缴工作流程》。

5、以专题会议形式，组织三个小区管理骨干及相关工作人员集体学习《案例通报管理制度》、《案例通报操作流程图》及相关作业表格，明确责任关系，杜绝各种同类负面案例再

次发生，全面提高管理服务质量。

三、华庭项目

- 1、拟定“华庭首届业主委员会成立方案”及筹备会一系列工作措施，为创建“市优”工作打好基础。
- 2、做好个别岗位人员调整和招聘工作(如:绿化组长到位、管理处负责骨干到位等)，确保项目工作正常运行。
- 4、督促管理处及时做好26-29幢摩托车位车牌的制作及安装；并督促管理处及时颁发通知，要求业主在5月20日前到管理处办妥租赁停放手续，该区域摩托车从6月1日起全面执行收费。执行前协调保安做好落实工作。
- 5、督促及时做好部份绿化带残缺空白补种工作。

四、居项目

- 1、督促做好物业管理工作计划第五期共7幢对讲机故障检修。
- 2、督促做好物业管理工作计划第一期、物业管理工作计划第二期部分楼梯个别部位的朽木处理，维护物业的完好。
- 3、对物业管理工作计划第三期部分摩托车不配合管理工作进行加强，发挥标识识别作用，强化凭办理租赁手续方可停放，加强收费工作。
- 4、加强物业管理工作计划第四、五期摩托车租赁办理管理工作，杜绝各种长期免费停车现象，维护秩序正常。
- 5、督促全面检测该项目红外报警系统情况，找出问题所在，并做好相应改善，确保系统的灵敏度和正常运行。
- 6、对个别业主在私家花园内乱搭乱建的屋棚动员拆除，以免

影响整体观容。

7、督促完善该项目小区商铺的资料管理。

8、与财务协调，及时做好坏帐处理。

五、其它事项

1、协调相关部门完成好各项工作任务。

2、招商登记等工作配合。

3、按公司《议事日程》要求开展各项日常工作。

以上计划，也许会存在着不足和瑕疵之处，敬请上级领导审核指示，我好改正不足。

物业管理很重要，这是早就下了定论的了，我们必须时刻把小区居民的生活质量提高上去，他们买了我们下去的房子，就应该受到更好的服务。做到小区卫生一尘不染。做到小区没有任何安全事故发生，做到小区不会有任何的偷盗事件发生，那就是我们最应该做的后勤保障工作。

我们的工作做得好不好，就看我们执行工作计划认真不认真，只要我们认真执行了，工作了，那么我们的小区物业管理工作一定会做的更好！

明年工作总结计划篇七

转眼间，已是岁末年初。有效地对年终工作进行总结及明年的工作进行计划，有利于今后的工作更好的开展。以下是由为大家精心整理的“销售人员年终工作总结及明年工作计划”，仅供参考，欢迎大家阅读。

销售人员年终工作总结及明年工作计划一

转眼间，我来xx4s店已经一年。这一年间，从一个连xx和xx都不知道什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门同事对我的帮助!也很感谢领导能给我展示自我的平台。

这一年间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的一年时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够得，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户，我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

现在xx汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是-平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

一、现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，在与客户的沟通过程中，缺乏经验. 在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

1. 继续学习汽车的基础知识，并准确掌握市场动态各种同类竞争品牌的动态和新款车型。实时掌握xx汽车业的发展方向。

2. 与客户建立良好的合作关系，每天都建好客户信息卡，同时对于自己的信心客户务必做到实时跟进，对于自己的老客户也要定时回访。同时，在老客户的基础上能开发新的客户。让更多人知道与了解荣威车，并能亲身体验。

了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我会要把c类的客户当成xx类来接待，就这样我才比其他人多一个xx类，多一个x类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。

3. 努力完成现定任务量 . 在公司规定的任务上，要给自己压力，要给自己设定任务。不仅仅，要努力完成公司的任务，同时也完成自己给自己设定的任务。我相信有压力才有动力。

4. 对于日常的本职工作认真去完成，切不可偷懒，投机取巧。

5. 在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。

6. 在工作中做到，胜不骄败不馁，不可好大喜功，要做到一步一个脚印，脚踏实实的去做好工作，完成任务。

每日工作

1. 卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成。
2. 每日至少回访和跟踪2到3个潜在客户，并及时跟新客户需求。
3. 每日做好前台值班工作，登记每位来访客户的信息，并上报潜客系统。
4. 每日自己给自己做个工作总结，回想一下每天的工作是否有没做好的。是否需要改正。
5. 了解实时汽车行业信息，同类竞争品牌动态。知己知彼，方能百战百胜。

每周工作

1. 查看潜客系统，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。并做需求备案。
2. 查看自己的任务完成了多少，还少多少量。下周给自己多少任务。

月工作任务

1. 总结当月的客户成交量，客户战败原因。
2. 总结当月自己的过失和做的比较好的地方。
3. 制定下个月自己给自己的任务，和工作计划。

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司其他同事团结协作，让团队精神战胜一切。

销售人员年终工作总结及明年工作计划二

一、销售部办公室的日常工作

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、用户逾期欠款额、销售数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这些基本上做到了事事有着落。

二、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况

作为公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

第一，用户回款额这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；

第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

销售人员年终工作总结及明年工作计划三

今年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面

我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年x月份到公司工作的，x月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和xx总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点:对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

三、市场分析

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

- 1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

- 2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

明年工作总结计划篇八

保持病区整齐安全安静，督促工友做好病区的清洁及出院病人终末消毒工作，落实病区各项消毒隔离工作，预防院内感染的发生。对医疗废物一次性物品统一安全管理，消毒物品100%合格。定期检查科室的各项用物，特别保证抢救物品齐备，确保仪器设备处于应急状态。

1、持续改进护理质量

指导下级护士做好专科护理操作及护理文书书写，并对病历进行终末质控。对本组新入院、出院、手术、危重病人、特殊治疗，特殊需求的病人进行评估及相关健康教育。检查分级护理及病情观察评估，治疗和护理措施，生活护理，康复和健康指导，检查，指导护嘱医嘱及各种安全单的落实情况，协助做好奖惩方案的实施，持续改进护理质量。对发生特殊病情、安全隐患及时做好沟通，避免发生不良事件，参与床头交接班工作，参与并指导本病区危重、大手术、抢救及重点病人的护理。

2、开展“规范护理行为，改善护理服务”活动

今年是“优质护理服务示范工程”活动年，临床护理工作直接服务于患者，通过护士为患者提供主动，优质的护理服务，强化基础护理，使患者感受到护理服务的改善，感受到广大护士以爱心，细心，耐心和责任心服务于患者的职业文化，感受到护理良好的职业道德素养和高质量的护理服务。督促年轻的护士做好各项的基础护理，实行责任制，对所负责的患者提供连续全程的护理服务。

做好本科室新上岗人员的培训，协助护长对新上岗人员进行考核，负责实习生，进修生的带教工作。针对本科容易发生的不良事件的问题作出不同的针对性的小讲课，有效保障护理质量安全。

picc管在本科室应用于乳腺癌术后化疗的病人，开展已有多多年，并取得很好的成绩。今年我们重点针对妇科肿瘤病人进行推介应用，充分保证了化疗病人在化疗过程中安全、有效治疗，减少了化疗药物对患者血管的刺激损害。负责picc置管及护理指导培训，做好置管病人的管道维护，健康教育，指导功能锻炼。受到大家的欢迎。

2、协助护长做好临床护理质量管理，有针对性开展培训，因地制宜地进行护理小讲课和查房。

作为一名专科护士，我秉着严于律己、宽以待人的做事准则，以优质的护理服务为宗旨，强化基础护理质量为重点，使患者感受到护理服务良好的职业道德素养，享受高质量的护理服务。

明年工作总结计划篇九

3、在xx网总监的领导下成立了品牌合作部，新增2个品牌开发经理

5、对供应商进行管理，保持紧密的合作关系

7、及时与厂家，供货商沟通，处理产品的质量，外包装问题

8、新员工的招聘，入职培训□crm系统和业务知识的培训

9、经过磨合，品牌合作部工作慢慢进入正常的轨道

10、积极参与xx网的线下市场活动，品牌推广，销售产品

11、包装箱的定制，收货，保证产品销售的配套使用

12、对其他2个员工的考核，奖励和处罚

13、领导交办的其他事项

1、专业理论水平还待提高

2、工作流程有待进一步规范

3、仓库产品摆放不够规范，东西摆放比较乱，没有贴明显标签

4、品牌开发工作进度不够快

5、和各部门工作衔接还不是很紧密

1、针对去年存在的问题进行整改，完善

2、按照月、季、年度工作计划进行监督执行，考核

3、保持与老供应商的维护，新供应商的管理

4、货款及发票的及时办理，其他重要文件的录入，存档备份

5、随时处理各项突发事件

6、完成领导下达的临时性工作

7、各部门间的配合沟通，重点市场部产品的提供

8、包装箱型号的'更新，定制，收货

9、适时进行岗位培训、技术培训、员工考核，努力提高员工素质

明年工作总结计划篇十

一、20xx年工作总结

1、三月份完成电脑全系统上帐，做到了进销存财务一体化，完成了财务建帐，财务部上年工作总结及本年规划。

2、四月份完成了所有仓库和卖场建立健全实行实时库存盘点和对帐模式；使仓库和卖场的库存管理做到了系统化。

3、五月份完成了商品分类的毛利分析，对毛利较少的特价机提出了不给提成的建议。

- 4、六月份建立了各乡镇业务的管理模式，实现了业务费用的实时控制。
- 5、七月份完成建立了各专卖店及卖场的对帐模式。
- 6、八月份进行了各卖场上报报表格式的'统一，对现金销售及借入借出商品做出了统一规定，工作总结《财务部上年工作总结及本年规划》。
- 7、九月份对卖场对帐进行了进一步细化，明确了导购报表与商场结帐一致性的重要性。
- 8、十月份对仓库管理中存在的问题进行了总结，规范了仓库按销售单发货后的票据传递程序，保证了库存与电脑的一致性。
- 9、十一月重新制作了顾客档案表，强调了赠品的赠送流程，加强了对赠品管理的控制。
- 10、十二月建立了导购上报财务报表的流程及奖惩制度。

二、存在问题

- 1、现金帐的对帐没有做到日清，没有建立手工总帐。
- 2、存在着没有打款先开销售单的现象。
- 3、业务费用没有做到完全控制。
- 4、仓库赠品存在入帐价格与实际价格不符的现象。
- 5、对帐没有完全细化，存在不及时或不相符的现象。特别是商场或赠品供应商。

三20xx年规划

- 1、现金帐必须建立手工帐，并保证每天帐面现金数与实际库存相符。收入必须每日全部输入电脑，并与手工帐输入总数一致，支出尽量全部输入电脑如不能输入应分开填写。
- 2、对帐进行细化，按月对帐，对帐后客户在帐本上签字，商场对帐必须保证报表与商场结帐的一致性。
- 3、所有商品进入仓库，仓库保管员必须及时开出商品入库单，厂家帐要厂家发货单上签字确认实际到货数量，传递到财务后，财务人员方可开电脑入库单。
- 4、如客户欠款不能开销售单，开销售单时必须查看是否有预收款，客户欠款不能开销售单，如不经领导允许，客户欠款开出销售单造成损失者后果自负。
- 5、业务费用不能提前支付，每月月初计算上月应给补贴的费用，不能超支。