

财务报销工作述职报告总结 财务工作述职报告(优质8篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

员工工作计划表格篇一

承保是保险公司经营的动力源，是风险管控、实现经济效益增加收入的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在20xx年度里，公司将强化业务管理工作，提升承保风险管控能力。

- 1、对承保业务快速高效地进行审核，利用风险管理技术及合理的定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务情况进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。
- 2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。
- 3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。
- 4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，

为公司业务发展提供良好的保障。

经过去年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此□20xx年里将严格规范工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行热情、周到、优质、高效的服务宗旨，坚持主动、迅速、准确、合理的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点□20xx年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关

系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在20xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益化奠定良好的基础。

今年，虽然受金融风暴经济方面还是有所影响的，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

员工工作计划表格篇二

一年来，在集团公司上级部门和矿领导的关怀下，我部室全体人员踏踏实实、兢兢业业干工作；一心一意，勤勤恳恳做贡献。在20某某年度的各项工作中，紧紧围绕“计划”这一管理主题词，秉承“脚踏实地、锐意进取、精益求精”的工作态度，以矿井“安全、服务、发展”的管理思想为核心，发扬“团结、务实、严谨、求精”的工作作风，运用“超前预见性、信息反馈及时性、方案实施可操作性、问题考虑系统全面性”的基础管理方法，在实践中勇于创新，为实现矿井年初制定的工作计划和目标努力的工作，为矿井的发展贡献我们的力量。

1. 主要经济指标完成情况

截止10月底，计划生产原煤x万吨，实际生产原煤某某万吨，完成集团公司计划产量，全年预计生产原煤x万吨。

截止10月底，计划总进尺某某米，实际完成进尺某某米，超尺某某米。其中重点工程计划进尺某某米，实际完成进尺x米，

超尺x米;岩巷综掘工程计划进尺某某米，实际完成某某米，超尺某某米;煤巷综掘工程计划进尺某某米，实际完成某某米，亏尺某某米;煤锚工程计划进尺某某米，实际完成某某米，超尺某某米;自营工程进尺实际完成某某米;外委进尺实际完成某某米。

截止10月底，北风井井筒施工174米，北风井下部巷道工程施工完毕;南风井下部巷道累计施工某某米，剩余某某米完工。中央风井改造工程累计施工x米。

2、主要工作完成情况

(1)合理谋划组织安全改扩建工程

b20某某年5月，南风井绕道进队施工;

c20某某年10月，与合肥设计院合作确定井下及地面排矸系统方案;

d20某某年10月，北风井下部巷道工程完工;

e20某某年11月，北翼总回风巷施工，完善北翼回风系统。

(2)优化布局，优化设计，优化工艺

a优化布局：根据矿井发展实际情况，多次编排年度计划，五年规划，10年规划，明确短期掘进头接替，中期工作面接替，长期采区接替。13年根据采区内部采场条件及外部市场等因素，及时调整工作面接替顺序，明确关键线路。分析1021上、1028(里)、1020、1023、7211、8215、72111、等工作面地质条件，合理安排安装、收作、同采、配采等工作，确保了产量等指标的完成。

b优化设计：由技术部参与或单独完成的矿井技改方案3个(中

央风井改造工程、南风井、北风井)，采区设计2个(101采区、82采区)，采区布置调整方案2个(83采区、104采区)，采煤工作面设计6个(x)□单项工程设计3个(紧急避险系统、北翼总回风巷、1021上工作面改造)。

c优化工艺：推广使用绳式和气动单轨吊，减小后路运输难度，降低职工劳动强度；引进矿压监测智能化系统，智能采集数据，智能分析数据，智能打印分析图表；学习支架拆除新观念，改进平板车尺寸，支架拆除由3车变成2车，提高工作效率。

(3) 实施采掘上台阶、推动采掘机械化

20某某年度，积极实施采掘上台阶，先后在某某上工作面□x工作面给予相关激励政策，确保按时贯通，按时收尾，按时安装，为矿井的正常接替提供了有力的保障。

20某某年度，8211机巷煤巷综掘当月施工某某m□刷新了x煤层综掘进尺记录，刷新了自营单位投产5年来进尺记录。

20某某年度，孙疃煤矿机械化共有x台采煤机□x台综掘机同时在进下作业。采煤机械化率x%□掘进机械化率x%□位于集团公司前列。

(4) 强化现场管理，强化隐患排查，杜绝采掘顶板事故

20某某年度，矿压组每天都对全矿采掘工作面支柱初撑力、锚杆质量、卡缆质量和其他隐患进行一次排查，查处的问题能现场整改的必须现场整改。对特殊地段、特殊时段采取现场跟班指导、监督，一年来先后对工作面安装、收作，巷道拨门、贯通、过断层等多个地点跟班，保证了特殊地段的安全施工。

(5) 以技术促效益，以科技促发展

20某某年度，生产技术部深入分析孙疃煤矿面临的形势，大胆提出以科技创新促发展，以合理化建议生效益构想。先后解决了x(里)工作面无缝对接□x上工作面端头支架的安装使用等技术难题。并根据现场总结写出x余篇合理化建议，取得较大的生产效益。

由技术部牵头，开展安全技术一体化论证，创新企业管理，提高矿井经营质量，成为了矿井新的经济增长点。截止10月份，共计论证项目x余项，取得较大的经济效益。

由技术部牵头，信息中心、通风区、修护区、保运一区等多家单位合作，通过了省经信委紧急避险“六大系统”验收。

由技术部牵头，安监处、信息中心、机电科、通风区、保运一区、运输区等多家单位合作，完成了20某某年度灾害预防与处理计划的编制。

(6) 强化“白领”工程技术人才培养规划，固本强基

20某某年度，在政工部的指导下，技术部进一步强化工程技术人才培养，固化周培训、月实践、季度考核的培养办法，同时每周三开展专题讲座和培训，旨在交流在不同条件下施工经验，造就一批高素质技术人才队伍，为孙疃煤矿下一步发展固本强基。

作为生产管理部门，深入现场一线不够，了解情况不全面，不能为领导提供准确的决策依据，以至于1020工作面风巷超高掘进，造成局部巷道报废，给矿井造成一定损失。

业务联系单及设计存在滞后现象，一是超前预见性不足，二是方案拍板确定较慢，沟通协调不够，三是技术部人员较少，既要完成设计工作，又要完成现场管理和技术管理工作，工作上就出现了一定的不及时。

1. 积极谋划矿井改扩建工程

20某某年是我矿建设又一个关键之年，矿井改扩建工程进入关键施工年，技术工作任务繁重，北回风井、南回风井建设施工，中央风井改造□x采区□x采区即将打开进队施工，我部门将分析能力不足的各个系统、各个环节，提出改造方案尽快实施。

2. 加快准备巷道的掘进速度，实现采掘平衡

104采区岩巷工程量大，20某某年矿井生产能力达某某万吨/年等实际情况造成矿井接替紧张，我部门将积极推广岩巷综掘作业线、后运连续化的建立，努力提高单进水平，同时不断优化设计，合理组织科学安排队伍，确保正常接替。

3. 继续加强顶板管理，确保生产安全

从设计源头抓起，加大支护强度。岩石掘进推广锚锚注支护方式，煤巷掘进推广u型棚支护。工作面回采推广煤层注水，减少片帮冒顶现象。现场管理对特殊地段、特殊时段采取现场跟班指导、监督，工作面安装、收作，巷道拨门、贯通、过断层等多个地点必须安排专人跟班，确保顶板安全。

4. 扎实推进安全质量标准化建设

在20某某年成功创建标准化的基础上，认真对照标准查摆问题，进一步提升标准化水平，严格检查，严格督促整改，重奖重罚，严抓严管。采煤、掘进质量标准化进一步向示范矿井看齐，为我矿质量标准化示范矿井建设再做贡献。

员工工作计划表格篇三

转眼间又要进入新的一年-20年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作

已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费(每月不低于1.2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有会带来无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务。

员工工作计划表格篇四

二、教学发展目标：能够独立处理教材，在教学方法上多向师父学习，早日形成规范完整的教学套路，进一步丰富经验，教材阅读中能读出自己的见解，采用多种教学模式，激发学生学习语文的兴趣。教学路线上走情感感染路线，做学生喜爱的老师。

1. 认真研究教材：正确把握教学大纲，领会教学意图和教育目标。从整体上把握教材内容，了解整套教材体系，熟悉教材，做到融会贯通。抓住本套教材在整套教材中所处的位置和作用，明确教学任务。

2. 科学备课：初中语文看似简单，但是要真正把它上的学生都喜欢都能掌握，却有一定的难度。尤其是对我这样的新老

师来说，方法和手段的选择更为困难。怎样才能让他们懂学、爱学、喜欢学是备课过程中需要好好考虑和花心思的地方。注重上课过程的高效率，努力利用每一分钟使学生的知识得到巩固和发展，也是教学过程中非常重要的环节。

3. 认真做好教学反思：对每堂课的成败及时地进行总结和反思，是对自身教学工作的检查与评定，是适时总结经验教训，找出教学中的成功不足的重要过程。将在课上所遇到的问题和失误及时记录下来，从主观和客观上去寻找原因，并努力寻找解决的办法，使之成为以后教学中的前车之鉴。并且将自身在教学过程中忽然产生的灵感和好的教学方法记录下来，不断丰富自己的教学方法。

4. 在管理学生方面：由于我比较喜欢孩子，很容易和他们接近，使得有些学生有点“肆无忌惮”。严和慈的界限在哪里？我一直在思考这个问题，到底怎么样处理好老师和学生的关系？所以在接下来的日子里，我要多向有经验的老师请教。

四、自身的完善：

1. 自身能力的提高和完善：坚持每天做中招原题，阅读报刊或杂志，不断提高自己的学科水平。在拓展自己知识面的同时可以扩大学生的知识面，而不仅限于书本上的知识。

2. 加强自身的素质教育：首先要保持教师的专业情怀，热爱教育事业，热爱学生，把自己的岗位当做自己的事业来追求。德国教育学家第斯多惠在教师规则中明确指出：“我以为教学的艺术，不在于传授的本领，而在于激励唤醒，没有兴奋的情绪怎么激励人，没有主动性怎么能唤醒沉睡的人。”所以要唤醒学生的学习热情，首先教师就要具备激情。充满激情的开展教学工作才能激起学生的激情，从而活跃课堂气氛，提高学生的课堂参与度，才能真正实现课堂的教学。其次就是要提高个人素质，教师不仅是传授知识，而且是育人，所以教师本身的言行举止都会对学生产生影响。因此更要注重

个人品质的提高。

3. 虚心求教：对于像我一样刚踏出校门的大学生来说，教学经验的匮乏使教学工作的开展遇到了一定程度的困难。要向师父xx老师认真学习，师父有丰富的阅历和成败的经验，作为新教师的我，想要更快更好是发展自己就要不断地向她请教，抓住一切机会学习。并且始终保持“学生”的心态，虚心求教。其次，要多听师父和xx老师等其他优秀教师的公开课，因为这些课都是老师们精心准备的，汇集了很多精华，所以能学到很多有用的东西。并且仔细作好评课笔记，参与讨论和倾听。

4. 加强师德学习：热爱本职工作，甘心为教育事业献身，是教师道德素质的根基，是教师为共产主义理想和信念的实现而奋斗的行为表现，这种无私精神对学生的影响至深且远。作为一名^v^员在学校里应该是一面旗帜，要努力增强为学生服务的意识，以崇高的思想境界，高尚的道德风貌，无私奉献敬业爱岗的精神去培养学生。在教学上，要以学生为主体，要从学生的实际出发，增强他们的学习兴趣，善于激发他们的积极性、主动性、创造性，做学生健康发展的促进者。

员工工作计划表格篇五

协助各部门做好了各类公文的登记、上报、下发等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内。

做好了各类信件的收发工作。

做好低值易耗品的分类整理工作。

配合上级领导于各部门做好协助工作。

做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所

发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。

做好办公室设备的维护和保养工作，协助上级做好节假日的排班、值班等工作，确保节假日期间公司的安全保卫工作。

认真、按时、高效率地做好领导交办的其它工作。

在日常事物工作中，我一定遵循精、细、准的原则，精心准备，精细安排，细致工作，干标准活，站标准岗，严格按照办公室的各项规章制度办事。

做好各部门服务：加强与各部门之间信息员的联络与沟通，系统的、快速的传递信息，保证信息在公司内部及时准确的传递到位。

做好员工服务：及时的将公司员工的信息向公司领导反馈，做好员工与领导沟通的桥梁。

协助公司上级领导完善公司各项规章制度。

积极参加公司安排的基础性管理培训，提升自身的专业工作技能。

向领导和同事学习工作经验和方法，快速提升自身素质。

通过个人自主的学习来提升知识层次。

我深知：一个人的能力是有限的，但是一个人的发展机会是无限的。现在是知识经济的时代，如果我们不能很快地提升自己的个人能力，提高自己的业务水平，那么我们就这个社会淘汰。当然要提升自己，首先要一个良好的平台，我认为公司就是我最好的平台，我一定会把握这次机会，使工作水平和自身修养同步提高，实现自我的最高价值。

协助人力资源部做好各项工作及时、认真、准确的完成其它临时性工作。

公司前台这个工作岗位是琐碎、繁杂的。我将根据实际情况进行合理分工、合理安排，认真落实岗位责任制，确保工作井然有序；还要创造性地工作，不断探索工作的新思路、新办法和新经验；同时增强工作创造性的同时，我一定注意办事到位而不越位，提供服务而不干涉决策，真正成为领导的参谋助手，成为上、下沟通的桥梁。

员工工作计划表格篇六

20xx的上半年已经过去，下半年已经到来。在这做下20xx下半年的计划，以指引自己新一年工作的方向，和激励自己新一年工作的动力。

一、熟悉各个系统的组成部分，各部分对应的产品品牌、型号和规格等，以能够进行独立配单。

二、熟悉各个品牌产品之间的优缺点，以能够给客户做出更合适的方案。

三、了解产品和系统的工作原理，以能够对方案做出专业和合理的解释。

四、参与工程部的一些安装和调试工作，以能够解决系统的一些基本故障问题。

五、熟练图纸设计和各类文档制作工作，以能够更全面的了解工程项目。

完成以上试用期的任务，以达到转正的要求。

一、熟悉所分配区域的基本情况，包括地理、交通、生活等，

为后面的工作开展做基础。

二、调查本区域的市场情况，包括项目信息、客户资源、同行概况等。

三、加强同客户和同行的交往，以获取更多的信息和项目机会。

四、参加展会，以了解行业现状。

五、学习资料，进一步提升自身专业能力。

积极工作，完成以上任务，争取在新的一年里，使自己由一个行业的门外汉成长为业内老手，掌握所负责区域的市场情况，同时能够完成50万的任务量。

员工工作计划表格篇七

随着公司的发展蒸蒸日上，财务管理职能的日益显现，财务治理参与到企业治理的方方面面，使其更加符合财务制度规定，经得起各审计、税务部门的财务检查。

随着各项财务、税务的新规定不断出台，财务人员还需及时针对专业知识方面加强培训。尤其增值税、企业所得税、个人所得税等，财务部应多加培训，进行学习、讨论，争取使企业利润化。将公司财务人员培养为不仅能够做好资金收付工作，还能够充分发挥财务管理的作用，增强独立解决问题的能力。

7[x]月份[x]xx稽查将按计划对公司20xx年财务工作进行审计，针对敏感问题我部门先进行自查自改，确保提供的数据合理化，统一口径，提升会计信息报告精细度，保证审计工作的顺利进行。

根据集团历年要求，在x□x月份会进行下一年度的预算初稿编制工作，根据公司的运行方式，结合生产实际，通过对公司的各项费用认真调研和测算做好初稿的编制工作。

最后，我的工作并非独立的，离不开各个部门的配合，希望在今后的工作中，大家互相支持，互相帮助，发扬兄弟人的精神，为完成下半年度的工作，为企业的经营目标的实现做出更大的贡献！