

最新民间工艺教案(汇总5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。写计划的时候需要注意什么呢?有哪些格式需要注意呢?这里给大家分享一些最新的计划书范文,方便大家学习。

融资工作计划篇一

一、指导思想、主要内容、工作目标

(一)指导思想。

(二)主要内容。

开展“八查八看”活动。即查中心意识,看是否真正树立了与时俱进、开拓创新,为经济建设服务的意识;查服务态度,看说话办事是否做到热情、文明、礼貌;查工作效率,看是否有敷衍塞责,拖拉推诿行为;查工作作风,看是否有形式主义和虚报浮夸问题;查群众观念,看是否有“三难”、“三乱”等问题;查工作制度,看是否有无章可循,有章不循问题;查法制观念,看是否有行政乱作为、不作为、不廉洁的行为;查工作纪律,看是否存在有令不行、有禁不止的问题。

(三)工作目标。

通过开展“八查八看”活动,努力达到“五个进一步”的要求:服务意识进一步增强,牢固树立加快发展是本市任务的观念;办事效率进一步提高,推诿扯皮、中梗阻等问题得到较好解决;服务质量进一步改进,“三难”、“三乱”现象基本杜绝;行政行为进一步规范,有法不依、违法不究等行为得到有效纠正;监督管理进一步加强,各种违规违纪行为得到严肃追究,真正形成行为规范、运转协调、公正透明、廉洁高效的管理体制和运行机制,实现勤政廉政、提高效率、优化环

境、执政为民、促进发展的工作目标。

二、工作措施

一是建立和完善团市委党组理论中心组学习制度、机关夜学制度和党员学习卡等学习制度，进一步规范机关党员干部的理论学习。

通过开展团市委机关干部素质拓展计划，采取邀请专家授课、机关干部自己轮流授课等方式，经常举办招商引资、财政、税收、土地、城市建设、信息化等专项业务知识，拓宽机关干部的知识面，提高队伍素质。

融资工作计划篇二

一、想办法制订每日工作流程表没有工作目标和每天时间安排的人，总是很悠闲，而有了明确的目标，对自己每天时间安排得比较满的人，是没有空闲时间的，每一点时间都会过得很有意义很有价值。所以，我们要养成每天制订工作流程表的习惯。

1、对家装业务员来说，工作表要把第二天要办的事、要见的人放在第一位，比方说和某客户约好第二天见面或量房，那你一定就要结合双方约定的时间和地点来安排自己的行程。在约定地点附近开展业务。

2、工作表要学会预留出一段时间，不能把时间计算得很紧张。比方说，原定计划上午在小区做业务，下午2：00去见一个客户，中间有半个小时的车程，而你就不能将时间排到下午1：30分才行动，至少应该留出半个小时的空隙，一则防止路上有意外，二则提前到场等待客户，给客户体现出尊敬感。

3、工作表要随身携带，随时查看。你不可能每天都按照工作一丝不变地去工作，但至少工作表能够让你抓住主要的工作。

二、一天时间安排

1、早会培训学习(8:00—8:40)我们建议每个公司都举行早会培训，把业务员和设计师集中在一起，如果部门较大，也可以单开业务部门的早会。早会每天安排一个主持人，一个讲师，每人轮流做主持人和讲师，大家创造一个内部学习和培训、人人参与的平台。早会时间不能开得过长，半个小时到40分钟就行，内容可以循环推进。

2、设计跟进(8:40—9:00)

3、打电话(电话拜访、电话跟进)(9:00—9:20)

与设计师沟通以后，业务员要对客户进行电话拜访或电话跟进，一般来说，到了九点以后，客户也过了上班初的忙碌期了，打电话正是好时候。业务员在公司里打电话，一则方便电话记录，创造更好的电话沟通环境，二则如果有客户需要量房，也好及时与设计部取得联系，客户有新想法也可直接与设计师进行沟通。业务员要养成每天跟进客户的习惯。

4、到小区展开行动(9:30—17:00)

5、回公司打电话(17:00—18:00)

如果业务员搜集到了很多的客户电话号码，我建议下午早回公司，在公司给客户打业务电话，这一段时间打电话的效果最理想。

6、晚上要进行客户分析；

7、晚上要列出当天名单(客户、人际关系)希望你每天都能在自己的名单上增加新的人员，将客户信息和新结将近朋友的信息，完整地进行登记，每天增长的名单，就是你业绩持续增长的法门。

融资工作计划篇三

金融租赁业的发展，需要金融租赁企业根据自身需求及特点，选取合适的融资渠道以适应当今市场经济环境下激烈的竞争局面。只有将金融租赁的主体更加多元化，不断地使扩宽融资渠道，才能促使金融租赁企业的整体实力上升。下面介绍目前主要的融资渠道。

1. 当一个金融租赁企业它具有足够多的资本和高水平的管理能力以及每年可以获得稳定的、较高的效益时，可以支持这些企业发行自己的股票或者债券，以获得更加多的资金来源，丰富该公司的融资渠道，为进行中长期的投资给予支持。
2. 通过政府或相关金融机构向金融租赁公司提供资金或政策支持，鼓励金融租赁业的发展，为金融租赁公司提供充足的资金支持。
3. 国家允许金融租赁公司同保险公司之间展开合作，为金融租赁企业的发展提供更多的资金来源，通过吸收保险公司的资金，加大对投资的扩展。
4. 金融租赁领域还会涉及到资产的证券化，这是一种新的融资途径，到目前为止，主要是信托和真实销售这两种基本的运作方式。两种方式各有优缺点，现在我国使用较多的为信托模式。

(二) 租赁业资金来源的特点

1. 金融租赁业获得政府的大力支持。在发达国家，政府为了促进本国的经济增长，大力倡导和扶持金融租赁业的发展，在政策方面给予了大力支持，通过直接补贴和各种低利率的方法使得金融租赁业取得良好的发展。
2. 金融租赁业与银行展开充分的合作，使得资金来源变得格

外充足。在发达国家，大多数的金融租赁公司都具有和银行合作的传统，且很多规模较大的租赁公司都具有银行背景，随时可以获得银行的支持。与银行展开合作成为租赁业发展的首选途径。当金融租赁公司与银行展开合作之后，金融租赁公司的资金链就可以保持足够大的稳定性，不会出现资金断流的局面，这就使得金融租赁公司的业务可以尽可能地扩大，同时银行在与金融租赁公司的合作过程中，也可以使得自身资金得到优质的投资。

3. 加速折旧使得金融租赁公司的成本越来越少。由于金融租赁公司的业务属于投资行为的一种，同时受到美政府政策的支持，享受着各种政策及税收方面的支持，规定金融租赁公司可以将每一年这项所产生的税收予以免除，这就使得金融租赁公司所面对的税收压力大大的降低，同时金融租赁公司通过此项政策还可以将原本自己该承受的税收转移给承租方，为自身发展减轻压力。

融资工作计划篇四

为更好的加快公司业务发展，2014年我部门将积极转变思路，从抓好融资业务、拓展金融服务业和促进实业发展三方面开展工作，服务公司发展。

xxx年将重点推进以下方面工作：

(1) 加强信息收集，及时掌握国家及地方对项目审核、房地产开发、金融服务的有关政策，准确把握投融资风向，加大项目储备力度，积极运作贵谷电子物流园、污水处理厂升级改造、王家庄社区搬迁改造、大爱山风景区开发等项目，提高项目策划水平，加大融资力度，保障项目顺利实施。

(2) 夯实既有融资基础，加强与建设银行的合作，争取1300万元贷款农历年前到位；积极与招商银行沟通，目前已提供相关材料，初步达成共识，争取2000万元月份到位；推进与

农业银行关于污水处理厂项目3000万贷款的落实；与农村信用社对接，积极与上层沟通，努力实现业务突破；与民生银行、兴业银行联系，争取重点业务今年展开。继续开拓新的融资渠道，加强与交通银行、中行、工行、村镇银行、及上海高峰资产管理有限公司等商业性银行、信托机构及战略投资者的沟通，夯实业务网。

投资、基金、信托资金等方式筹集资金，发挥综合优势通过组建多个项目公司，利用新公司平台再融资等开展项目融资。

（4）对公司投资所持股权和存量资产进行合理搭配，理顺下属单位资产收益，配合资产运营部做好污水处理厂、自来水厂等单位的资产运营，通过租赁、承包以及抵押等方式进行合理增值利用，促进公司实业发展。通过提高山东工大、金光光电、热力公司等参股企业股权收益，增加公司的现金流，为下一步公司资本运作和扩大规模夯实资金基础。

（5）紧紧抓住山东省创新金融发展环境和全市整体列入山东省县域金融创新发展试点的历史机遇，结合自身实际加强政策研究和金融创新，公司投融资部计划通过成立区民间资本管理公司等平台，实现公司金融服务业务起步，将逐步引进有实力及专业背景的股东，以提升公司商业价值，吸引社会资本，服务全区发展。

xxx年公司投融资部将紧紧围绕公司目标，顺应金融行业发展规律，努力完成全区下达的融资任务，推动公司金融业务经营与公司实业板块协同发展的优势，以增强企业实力为重点工作目标，在不断扩大融资规模和优化资产结构的同时，逐步提高公司的市场竞争力和影响力。

融资工作计划篇五

1、电话初次拜访客户75家。

- 2、电话有效客户10家。
- 3、实地拜访客户5家。
- 4、要求试料客户2家。

通过半个月的挖掘客户，觉得开发客户是一个比较漫长的过程。大部分客户对我们都有一段时期的信任期，自己打电话的时候还是有很多问题的存在！磕磕碰碰地完成了75个左右的电话拜访，也约到了几家客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘客户信息。后来通过向老销售学习，也逐渐懂得了少许挖掘信息的技巧。目前为止，有两家客户正在等待试料当中。

二、工作中的问题和困难

- 1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。还有会因为出差时拜访客户的路线不清晰，导致很多约了的客户见不到。
- 2、对产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是产品的一些性能以及价格，每次我都不能独自面对客户进行交谈，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。
- 3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。
- 4、对工作的积极性很高。

但是缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

三、今后学习的方向及措施

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态!

措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询!资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献!争取在2个月内能够独立进行销售的工作。

2、深入学习产品知识

(1)了解产品，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

(2)对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳!争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加强商务方面的技巧

措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在两个月内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

4、加强自身的时间管理和励志管理

措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得a类事情(重要的事情)提前完成□b类事情(相对重要的事情)及时完成□c类事情(琐碎的小事)选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志!

融资工作计划篇六

摘要

n市a餐饮连锁有限责任公司是中国目前最大的素食餐饮连锁机构，是具有悠久历史、博大精深的中华素食的集大成者。依托百年老店a积累的独家技术于2002年9月推出的汇集宫廷素食、寺庙素食和民间素食的“百素宴”在第三届中国美食节上，经中、法、美、日等数十位国际级评委评定□a荣获“国际餐饮名店”称号，这集中反映了a在中国乃至全球素食界的实力和地位，素食餐饮已成为国际性的潮流□a以其中华素食集大成者的优势，成为海内外众多有志于素食餐饮发展引进中华素食餐饮文化的机构和个人寻求的最佳合作伙伴。连锁公司严格按照现代企业制度组建，两个主要的投资方：一方是拥有百年老字号且经百年经验积累而成的素食核心技术和经营模式——银都集团；另一方是拥有先进的企业理念和经营理念、具有现代企业管理水平和现代企业制度——加拿大北美投资集团。

a在市场竞争面前，对外选择品牌扩张。举起素食餐饮连锁的大旗，使百年老店a的品牌优势深入人心，让全国人民都有机会分享中华素食餐饮的博大精深，迅速抢占并扩张在餐饮市场中的份额。目前，全国已有80多家a连锁店开门迎客，又有几十家加盟店在筹备培训和洽谈中□a在原有基础上又增加了配送中心等部门，从而形成了素食、清真、速冻食品等几大系列，各大超市、大卖场也纷纷设置店中店、专场柜，以满足消费者的需要，顺应“素食养生”的餐饮潮流。成功的连锁局面形势喜人，加盟a餐饮连锁行业，您既不必为菜肴口味特色担心，也不必为店面的正常营运烦恼□a餐饮连锁体系拥有系统的、全面的、完善的培训机制及高素质的管理团队，负责地将所有的厨艺技术和管理经验传授给您，辅助您直至正式开业，直到您能独立营运为止。

如今，百年老店a正以特色鲜明的素食文化，优质的产品，规范的管理，专业的领导核心为a餐饮连锁加盟商铺就出一条成功之路！百年老字号“a”作为中华素食文化的代表，不遗余力地向现代都市人推广时尚饮食观。顾客们评价a的菜肴是“看

着美，吃着香，不长脂肪，益健康”[a]不仅营造了一种健康取向的饮食新风尚，更兼顾美味，在保留原有传统素食的基础上，广泛采集信息，汲取各地素食精华，每年都策划出富有新意、精彩纷呈的叹为观止，在市民心目中树立了“吃素食就到a”好口碑。

本次合作经营及部分股权转让所筹集资金主要为了整合社会资源，迅速抓住市场时机，充分发挥a品牌及百年积累的核心技术的作用，组建中国最大、海外有影响的素食餐饮连锁机构，进而形成包括素食餐饮原材料生产和供应、素食半成品和产成品的配送以及相应电子商务系统的素食餐饮产业。

第一章 公司基本情况

1. 公司简介

公司名称[n]市a餐饮连锁有限责任公司

注册资本：150万元人民币

企业类型：有限责任公司

经营地址[n]市市集庆路198号l省通信大厦11楼

法定代表人：蒋忠勤