

# 最新农险个人工作总结(实用8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 农险个人工作总结篇一

向其他优秀教师认真学习有关政治文件，保持正确的思想政治和方向。

关心国家大事，经常和老师们一起探讨学习体会，以便更快的提高自己的政治思想觉悟。

热爱自己的事业，关心爱护每一个幼儿，把爱心献给孩子，让孩子把幼儿园当作自己的另一个家，把老师当作妈妈一样亲。

让家长放心的把自己的孩子带到幼儿园。

对幼儿要一视同仁，并且要时刻告戒自己，一切要从孩子的角度出发，让每一个幼儿在幼儿园中都能健康快乐的成长。

时刻注意自己的言谈举止，严格要求自己。

理论，作到理论指导实践，实践充实理论，把一些好的教育教学理论方法运用到具体实践中。

多读书，多看报，不断充实自己，提高自身素质水平，为做一个合格的幼儿教师打好基础。

每天早晨通风，下班清洁地面。

饭前桌面消毒，幼儿洗手，脸面清洁，提醒幼儿要饭前洗手，饭后漱口。

时刻保持教室干净整洁。

注意孩子的一举一动，保证孩子的安全。

家长的合理需求。

努力缩短家长和老师之间的距离。

总之，我要处处严格要求自己，努力提升自己，为幼儿园尽自己的一分力量，愿我们的幼儿园会越来越好！

为了认真贯彻落实学校的工作计划，使本学期的各方面工作能够更好的开展，本人结合自身的实际情况，特制定以下工作计划。

## 1. 加强政治理论学习，提高自身素质

认真学习党的路线、方针和政策，保持正确的思想政治方向。

关心国家大事，经常和老师们共同探讨学习体会，提高自己的思想政治觉悟。

热爱自己的事业，关心爱护每一个学生，让学生把学校看成一个温暖的大家庭，把老师看成妈妈一样。

对学生一视同仁，一切从学生的实际出发，让每一个学生在学校中都能健康快乐的成长。

## 2. 加强学习交流，提高师德修养

本学期，我将通过网络、刊物等渠道，搜集名师的事迹材料，认真学习体会他人优秀的教育经验，在名师的引领下，进一步用爱心、耐心去呵护每一颗幼小的心灵。

在班级工作中如有不懂的地方，及时虚心的向周围的老师请教。

时刻注意自己的言谈举止，严格要求自己，做到言传身教、为人师表。

### 1. 认真学习教育教学理论

二十一世纪是信息时代，科技知识不断更新，新的理念不断涌现，学习成为我们现代社会生活的重要方式之一。

教师从事着教书育人的重要工作，更需要不断学习。

究教材重点与难点，做到理论指导实践，实践充实理论，把一些好的教育教学理论方法运用到具体实践中。

认真贯彻国家基教育工作会议的精神，以基础教育课程改革为契机，全面推进素质教育，深化教育改革。

以培养学生的创新意识和实践能力为重点，深化课堂教学改革。

要提高学习成绩，学困生是关键，我准备根据具体情况，有针对性地采取多种方式帮助、提高学困生的学习成绩。

多与家长沟通，与家长建立良好的关系，认真听取家长的意见或建议，满足家长的合理需求，努力缩短家长和老师之间的距离。

充分调动家长的积极性，使他们成为学校教育的坚实后盾。

建立“家校联系册”，使家、校双方随时了解孩子的表现，以利于对学生及时进行及时教育。

力争按时完成各项任务，坚持出满勤。

认真备课，为40分钟的课堂教学做充分准备。

认真上好每一堂课，课后及时认真反思教学中的得与失，以便在今后的教学中扬长避短。

积极参加学校组织的各项培训、学习，并做好学习记录。

课余时间多阅读些教育教学刊物，摘录些对自身工作、学习等有益处的篇章段落，积极参加学校组织的教育教研活动。

平时多读书，多看报，不断充实自我，提高自身素质和水平。

利用网络媒体、报刊杂志、业务专著等，加强学习、研究，及时掌握所教学科教学发展的动态和趋势。

练习“三笔一话”基本功，学习驾驭课程标准和教材，进一步提高掌握、运用现代教育信息技术的能力。

坚持每天写教师工作日记，及时的记录自己在教育教学方面的点滴收获与想法，借以促进提高。

班集体是学校工作最基本、最重要的组织，是培养学生良好行为习惯的主阵地。

要加强班集体建设，因此一定要提高班级的凝聚力和荣誉感。

要求并引导学生时刻以《小学生守则》和《小学生行为规范》的内容为行动准则，严格约束自己的言行；经常提醒学生不要

在教室里、走廊内大声喧哗、跑跳、打闹;自制力较强的同学负责监管、带动;规范学生的书写、作业等，培养学生养成良好的学习习惯。

积极带领学生参加学校组织的各项比赛和活动，坚持和学生一起参加大课间活动。

同时，充分利用升旗、重大节日、班队会等活动，对学生进行爱国、感恩等多方面思想教育。

警钟长鸣，安全第一。

每周至少对学生进行一次交通、游戏、劳动、饮食等方面的安全教育。

值日认真彻底，不留死角。

本学期，我依然帮、带、指导学生打扫卫生，使他们掌握劳动的技能与方法，还教室一片洁净，给学生提供一个良好的学习空间。

作为一名经验尚浅的老师，我在教育经验，组织管理等各方面，还有太多的欠缺和不足，需要进一步的完善自己，以更快的速度融入到集体当中。

总之，我要处处严格要求自己，努力提升自己，为学校的发展尽自己的一份力量，愿我们的学校会越来越好!以上是我制定的个人工作计划，如有不完善之处，请领导批评指正。

## 农险个人工作总结篇二

### 一、提高思想政治素养

积极参加各项时事、政治学习，坚持把理论同实际相结合，

从我做起，从身边的小事做起，严格遵守幼儿园各项规章制度、热爱本职工作，树立较强的事业心、责任感和良好的师德。服从领导的安排，认真完成各项工作。以教师道德规范要求自己，以身作则，细心、耐心、关心、爱心地公平对待每一个幼儿，以促使幼儿在自身水平上得到发展。发挥团队精神，协助教养员做好班级工作。

## 二、加强幼儿保育工作，做好幼儿一日生活常规的培养

这个班都是新入园的孩子，我要用爱心和耐心对待每一位孩子，让他们感到老师的爱、小朋友的友好，使他们能够喜欢上幼儿园，尽快的适应新的环境。培养幼儿良好的行为习惯和合作、参与、探索意识，培养幼儿行为规范、生活自理能力、自我保护、生活卫生及养成良好的学习习惯。让幼儿在一日各项活动中养成良好的行为习惯。

### 4、生活卫生常识

(2) 知道保护牙齿的一般卫生常识，用正确的方法刷牙；

(3) 知道一些预防蛔虫和肠道疾病的一般常识，不吃不洁净的食物；

(4) 知道天气变化和运动前后及时增减衣服，饭前饭后不做剧烈活动。

### 5、安全常识

(2) 懂得交通安全；

(3) 会处理可能遇到的简单危险，培养幼儿的自我保护意识。

### 6、生活能力

(5) 保持公共场所的卫生，不爬不踩桌椅，不乱涂墙壁。

### 三、认真做好餐具、玩具等物品的清洗消毒工作

室内物品有序摆放，窗明地净，地面整洁、无死角，厕所无污垢、无臭味，节约水电，并培养幼儿节约的好习惯。

## 农险个人工作总结篇三

xx年学校采供部继续围绕“控制成本、采购性价比的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在原东和银都、东和湾、东和春天的原价位的基础上下浮xx个百分点（当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整）。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采供部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送审计部复核。力求限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到锻炼。

xx年采供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。房地产和建设行业是个相对特殊、独立的行业，供应商圈子相对独立，比如钢材、水泥可用供

货商资源并不多。房地产企业都用着很多同样的供应商。因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为东和服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。我们发展了诸如：达钢集团、拉法基水泥集团、鸽牌电线电缆公司、伊士顿电梯集团等战略合作伙伴单位。从而抢占节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

xx年采供部进一步加强了对材料、设备信息的管理，每一次材料设备的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

xx年采供部特别注重，除组织部门人员进行培训外，还注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料设备负责到底，保证了对材料、设备有效的追踪。

## 1、公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程(x个)

房地产企业管理水平的差异最明显的体现在流程管理上的差异，流程管理成熟度是衡量企业是否进入规范化的主要标志，公司从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。抓住公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程，从而全面提高公司采购管理水平。

## 2、制定采购预算与估计成本。

制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测，是对整个项目资金的一种理性的规划。它不单对项目采购资金进行了合理的配置和分发，还同时建立了一个资金的使用标准，以便对采购实施行为中的资金使用进行随时的检测与控制，确保项目资金的使用在一定的合



理范围内浮动。有了采购预算的约束，能提高项目资金的使用效率，优化项目采购管理中资源的调配，查找资金使用过程中的一些例外情况，有效的控制项目资金的流向和流量，从而达到控制采购成本的目的。

### 3、改进供应商的选择。

在进行供应商数量的选择时既要避免单一货源，寻求多家供应，同时又要保证所选供应商承担的供应份额充足，以获取供应商的优惠政策，降低物资的价格和采购成本。这样既能保证采购物资供应的质量，又能有力的控制采购支出。根据我们的规模，供应商的数量以x家为宜。

### 4、建立重要货物供应商信息的数据库。

以便在需要时候能随时找到相应的供应商，以及这些供应商的产品或服务的规格性能及其他方面的可靠信息。

### 5、建立同一类货物的价格目录。

以便采购者能进行比较和选择，充分利用竞争的办法来获得价格上的利益。

### 6、采购员根据图纸提前介入询价。

设计图纸出来后，采供部提前介入，争取赢得时间，降低采购成本。

在xx年的工作中，我们部门要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。同时我部门希望公司各个部门出新、出奇的想出不断下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，

取其精华、修改弊端。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

## 农险个人工作总结篇四

下面是公司xx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。在河南市场上□xx产品品牌众多□xx天星由于比较早的进入河南市场□xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

1) 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。

2) 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。

3) 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。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在河南xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在

我们公司的产品从产品质量，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。

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的来说要比郑州小一点。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。在河南xx市场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，服务网点。

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。

## 农险个人工作总结篇五

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与

公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的`知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

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20xx年的一些设想，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。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争取的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

## 农险个人工作总结篇六

1、加强政治学习，通过学习《xx发展观》《xx教师职业道德》等，使自己的思想政治素质和职业道德素质不断提升。

2、充实专业知识，通过各种方式的学习和研究，认真写学习札记，以不断提升专业水平和综合文化素养。在教育教学方面，阅读《xx改革与实验》《xx教学》等书报，以借鉴他人的先进理论和经验。

### 1、教学方面：

(1)继续加大课堂情景创设的力度，让自己从知识和课堂上的权威转变为平等交流的伙伴，教学中建立师生、生生间相互交流的机制。通过积极的激励性评价鼓励学生思维火花的绽放。

(2)积极参与校本培训，要以问题为中心，以岗位为课堂，以实践为老师，在教育教学过程中，注重发现问题，解决问题和教育教学实践能力的发展，突出对课堂教学实际情境与自身教学经验的多视角、多层次的分析和反思，以教师的视角对自己教学观念、行为、设计理念进行深刻的审视。要通过学生眼睛来反思自己的教学，要通过约请同事观察研究教学来反思，要通过问请理论文献来反思自己的教学，要通过学生家长对学生的发展要求反思自己的教学。

(3)作业设计方面尽量做到分层次，分要求，满足不同层次的

学生。

## 2、班主任工作：

继续加强学生的养成教育，培养班干部，通过多种竞赛加强学生的自我管理。对问题学生要加大谈心力度，主动和家长联系，家校配合形成教育合力。

首先要做到行为举止端庄大方，谈吐文明，不管和同事还是学生都主动运用礼貌语言。尊重家长，宽以待人。穿戴整洁，不穿与教师身份不符和的服装，每天送给同事、学生还有自己以微笑。用自己人性最美丽的一面去感染学生。

按时参加自己所在的数学研究中心和学生活动指导中心组的活 动，尽量做到每次活动有备而来，活动中积极地把自己的所得与大家交流，主动承担一些自己办的到的事情。

路在脚下，事在人为。本学期我会尽最大努力完成好本职工作，也要努力学习，为自己的专业化成长奠定良好的基础。

## 农险个人工作总结篇七

### 二、学习业务知识，跟进项目情况

学习公司现有项目资料，了解公司业务范围和运作模式。目前主要了解资料，了解该项目的具体调研情况、开发立项、合作模式，积极掌握项目跟进程度，争取尽快进入项目角色，为项目顺利进行做好准备工作；同时收集了解与行业、项目相关的知识信息，以便更好的补充完善项目进度需求，在项目启动前努力补给做好准备工作。

### 三、制订学习计划

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个

业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。适时的根据需要调整学习方向，来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我们所必须掌握的内容。因此在专业学习方面还希望领导多多给与我和支持帮助。

#### 四、增强责任感、增强团队意识、增强服务意识

1、增强责任感古人云：“不患无策，只怕无心”责任是分内应做的事情，是一种客观需要，也是一种主观追求。有了责任心，工作起来才有激情和动力。不讲责任，不愿承担责任，不敢承担责任的行为，必然造成工作上敷衍了事、庸碌无为；随心所欲、弄虚作假；明哲保身、患得患失；缩手缩脚，无所作为。所以我认为责任心是做好工作的首要条件，一个正确的出发点会带动我们很轻松的积极向上，不断完善自己的专业技能和工作能力。

2、增强团队意识众人拾柴火焰高，在团队精神的作用下，团队成员会产生互相关心、互相帮助的交互行为，显示出关心团队的主人翁责任感，在工作中能够积极主动的为团队服务，为团队补台，并努力自觉地维护团队的集体荣誉，自觉地以团队的整体荣誉为重来约束自己的行为，从而成为公司自由而全面发展的动力。在加强团队意识的同时，需要有效沟通，只有正确了解领导意图的时候才能正确发挥执行力，我们应该努力加强自己的这种团队意识，通过发扬团队精神，加强建设进一步节省内耗。

3、增强服务意识很多时候服务意识能很好的帮助我们去了解项目情况、完善项目过程，这是一种积极的主管能动性。所有项目的市场就在我们的服务意识里，服务意识应该在我们每一位员工心中，我们只有把服务意识转化为具体的服务，才能打动客户打开市场。同样，不仅仅是在业务方面，很大程度上来说日常工作也是服务意识的优先体现，做好各个部门的配合工作也是服务于大家、服务于自我。



## 农险个人工作总结篇八

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，必须以身作则，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\_万元以上(每件\_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\_万元以上代理费(每月不低于\_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”双节带来的无限商机,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《广东省商标》，承办费用达\_万元以上。做驰名商标与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面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调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。展望20\_\_年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20\_\_年新的挑战。