

浙美版三年级美术教案 人美版小学五年级美术衣架的联想教学反思(优秀5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。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源配置。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

业务月度计划篇一

1、继续努力将产销差降低到合理水平

公司各部门将进一步完善和执行各项行之有效工作计划，并结合本月实际工作细化分解，从生产、营销、管线等方面加强管理，将公司产销差降低到合理水平。

(1) 生产方面：姑孰水厂加强与管线所、营业所、客服等部门协作，通过了解城区管网各测压点水压情况和用户反馈信息，及时了解城区水压需求，在确保用户用水的情况下，进一步分时段合理调配出厂水压，减少管道水量漏失，减少水资源浪费，降低产销差；继续关注夜间供水最小流量并做好分析工作，及时掌握城区管网漏失情况。

(2) 营销方面：健全抄收考核制度，及时建卡，提高抄表“三率”，杜绝人为估表和人情水现象；提高举报奖励及时性，加大举报奖励宣传力度；加强大表监控、用水性质监控，发现异常及时处理；加强对协议用水的监管，合理计算环卫、市政道路绿化及园区实际用水；加强城区内消防栓监管和对内、对外核查力度，进一步规范供水市场。

(3) 管线方面：加强管线巡查保护，利用安装dma分区计量表等方法，查找出有漏失现象的城区老旧管道，合理利用技

改资金制定计划逐步进行更换，从而主动减少爆管几率，减少水量漏失；继续聘请专业检漏公司、马鞍山xx水务公司管线所或自行对城区现有管网进行全面普查，减少漏失水量；加强对拆迁区域和施工现场管网巡查工作，提高抢修及时性。

与县水利局、市公司设计室、工程部等部门合作，前期确定源水管道工程涉河施工方案并顺利审查通过，完成工程各项前期准备工作。待水位等条件成熟后，按计划将现有三根dn600源水管改造更换为dn700钢管（全长约150米），一泵增加一根dn600源水管（全长约220米）。增加一泵取水能力，由目前5万吨/日增加到7万吨/日。完成一泵1、2号水泵电机和进出水阀门更换，以及将二泵5、6号水泵改造成高压水泵等应急水源配套项目。

配合市公司相关部门开展姑孰水厂一期2.5万吨自动化改造，安排相关人员全程参与项目进程，学习开展大型技改工程办事程序和技术，锻炼自身队伍水平。计划改造完工后，使得姑孰水厂一、二期制水系统并联供水，提升公司独立供水能力，为进一步扩大供水范围和降本增效做好准备。

1、完善制度建设，确保安全供水：坚持“安全第一、预防为主”的工作指导方针，不断充实、完善各项安全管理制度和应急预案体系，将各级安全生产责任制落实到人，建立切实有效的巡查机制，强化液氯库、加氯间、配电间等重点区域的安全防范措施。

2、加强安全监督管理，成立水质安全科：为加强公司水质安全管理，公司将化验室与水厂进行职能分离，成立水质安全科综合管理水质安全检测和公司整体安全管理工作，并由水质安全科组织定期和不定期的安全生产检查，对发现的安全隐患，及时整改到位。公司坚持水质三级检测制度，不断提高、完善公司自身检测能力和环境，加强与市公司水质监测站、县卫生监督所的沟通与合作，加强水源保护区巡查力度，做好相关应急材料准备工作，确保安全生产零事故。

3、加强员工安全教育和业务技能培训：定期组织安保设备操作演练，积极参加市公司及各单位组织的培训、技术比武等活动。安排姑孰水厂各专业岗位及班组成员，有计划开展各项内外部培训活动，提高员工素质，从而不断提高员工技能水平，以满足今后自动化生产工作需要。

4、尽早实现家属区通道封闭，确保姑孰水厂生产安全：原供水公司家属区居民进出道路与姑孰水厂生产区域距离过近一直是一个安全隐患，并且影响到公司客服中心改造和办公楼安全管理等工作的开展。目前家属区附近新建小区已建设完成，公司积极与县住建委和该小区物业公司沟通，并安排仍然住在原家属区的员工牵头开展沟通协调工作，积极推进小区物业合并事宜。公司计划在本月尽早实现姑孰水厂生产区域与小区生活区域分离，确保生产、供水安全。

1、加强营收管理，确保水量回收：

强化抄收管理，严格执行抄表“三率”考核制度，发挥营业所和稽查内部监督效用，杜绝估表、人情水等现象，并通过制定违章案例举报奖励制度激励一线抄表员工工作热情，查找长期未抄见水表增加水量回收；加大大用户管理，加大大用户水表监控力度，发现用水疑点及时进行处理；做好二次供水小区水费收缴工作，按时抄表及时收费，做到月清月结，确保水费回收；加强周期表更换力度，合理安排表位整改进度，创造有序抄收环境，提高水表抄见率；定期对安装的区域dma表进行数据分析，与管线所等部门合作及时找出水量漏失原因。

稽查制定出规范用水市场巡查计划，积极与县工业园区、环卫、园林管理所沟通，重新核实、核定用水面积和协议水费，进一步规范供水市场；制定合理计划，用2-3年时间对xx供水市场进行一次彻底的普查，了解xx实际供水现状，为公司政策制定和各部门开展工作提供信息。

2、加强管网抢修及时性，继续开展管网检漏：不断完善抢修预案，结合xx城区管线实际情况，有针对性的准备齐备各项抢修材料，确保能够及时、有效的进行抢修，减少水量损失。加强管网巡查力度，积极与市公司管线所开展业务交流，提升自身听漏水平，并做好月度检漏计划制定，最大化发挥外部聘请的专业检漏公司的作用。

3、优化客户服务，提升企业形象：坚持在服务工作中践行“优质供水，至诚服务”理念；坚持推行一站式服务和开展“服务明星”评选活动；加大银行代收、代扣业务宣传力度，引导用户转变缴费模式；继续向用户宣传公司有奖举报制度，并将反映信息及时反馈公司相应部门；坚持每月召开客服工作协调会，协调解决在对外服务方面存在的问题，通过部门间沟通和配合，提高办事效率和服务水平。

规范技改管理，合理使用技改资金：规范公司技改流程管理，合理利用预算资金，严格控制技改费用。对于5万元以上技改项目实施前要上报计划方案，经过论证批准后方可实施，完成后要做好相关资料留存，做到有计划合理的使用技改资金。

业务月度计划篇二

为科学规划和安排学校新学期工作，明确目标任务和措施，强化过程管理，不断提升学校办学品味，结合我校实际，特制订本计划。

一、指导思想：

本学期学校各项工作必须坚持以党的十八大精神为指导，深入贯彻落实科学发展观，全面贯彻党的教育方针，认真落实国家课程计划。秉承“尚勤尚新，务本务实，求真求强”的精神，以“科研引领、实干兴校”为主题。突出根本抓德育，强化中心抓教学，形成特色重科研，全面提高教育质量和管理水平，促进学生全面和谐发展，办好人民满意教育，争创

一流的教学质量，为创建省级二类示范性高中奠定坚实的基础。

二、工作目标：

1、教学质量有新突破。高三年级高考力争实现奋斗目标，即重点院校上线突破50人，二本以上上线人数突破400人。学业水平考试各学科合格率95%以上。

2、进一步提升生源质量，适当扩大高一新生招生规模。

3、打造平安校园，构建和谐校园，确保违法犯罪率为零。

4、德育工作出亮点，养成教育见成效。继续抓好学生行为习惯的养成，强化静校管理，营造良好的校风、学风，扩大学校在社会上的影响。

5、科研兴校有实招，教研教改有力度，科研成果有突破，课堂效益有提升，达到省级二类学校申评标准。

6、教育管理追求精细化、科学化。让依法治校、民主理财、科学管理、规范办学深入人心。

7、加大省级二类示范性高中项目建设力度，力争硬件、软件达标。

三、工作思路：

1、以国家教育部的“一师一优课”活动为契机，强化课堂教学改革工作，提升课堂效率，要求教师切实转变观念，转换角色，实现由传统经验型向现代学习型、由单一蛮干型向多元智慧型教师转变。还课堂于学生，推出专家名师。

2、各部门要追求管理制度化，服务精细化，不断促进学校和谐发展。

3、强化年级管委会职能。确保年级管委会在人权、事权、物权与相应的责任对等，自理、自管、自治。各管委要明确自己的发展目标，创新管理办法，最大限度地激发教师的工作积极性，激发学生的学习热情。

4、完善考练运行机制，促其效率最大化，着力落实以考促学策略。

5、追求德育工作序列化，上品质，大力推行“快乐德育”“阳光体育”和“人文智育”，构建多元化的学生评价体系，提升学生综合素质，创树学校办学特色。

6、实行人事制度改革。逐步推行双向选择，聘用上岗，逐步建立学科教师储备体系，在工作量上有序解放教师。

7、确保学校成功申创省级二类示范高中□20xx年全体教职员员工要大干特干，准备吃大苦，流大汗，创大业，为岑中的可持续发展奠定雄厚的基础。15届高考要有重大突破，学校硬件建设要加速进行，软件条件要全面创造。

8、开发校本课程，实施课程改革。各备课组要加强校本研究，形成自己的导学优化设计和训练题集萃等校本辅导教材，在音体美学科全面推行走班制模块教学，将思州书法作为地方课程在基础年级开设，将思州书法教材的编辑作为学校的重点校本教材开发工作。

9、在发展过程中不断渗透“以奖代补”原则。师生评价体系均要由只关注结果向既关注结果又关注过程转变，加大对过程评价的奖励额度，对过程、发展要进行全面分析、准确把握。教育教学及其管理工作要立足于深入研究学情、班情、教情、考情。才能真正落实因材施教。

四、主要工作内容、要求及措施：

（一）党建工作

- 1、开展各项活动，加强对党员的教育引导，进一步推进党风廉政建设。定期召开民主生活会，塑造良好的党员干部形象。
- 2、加强党组织建设，不断壮大党员队伍。建立稳定的入党积极分子队伍；做好入党积极分子的教育、培训、考察、推优机制，推动党建制度化。
- 3、加大党组织对学校行政、工会团委工作的指导督查力度，确保学校认真贯彻落实党的教育方针政策，引导教职工树立正确的价值取向，形成强大的教育合力，提升学校办学品味。

（二）队伍建设

加强师资队伍建设，打造一支团结宽容、德艺双馨的优秀教师团队。

- 1、加强师德建设。我们的教师要依法施教，胸怀宽广，学会与人为善，坚守做人的良心和原则，树立教师良好的个人形象。共同营造一个“宽容和谐，努力进取”的工作环境。
- 2、建立一支学习型的教师队伍。处于新课改的大潮之中，“要给学生一杯水，教师必须要有源头活水”。教师要随时更新知识体系，主动适应时代对教师的要求，要积极投入教改研究，走在教改的最前沿。
- 3、加强青年教师的业务培训，推动我校名师工程进程。

（1）更新观念，树立“以教为乐”的事业观，要让自己体验到上了一节好课以及自己的付出得到学生和家長认可所带来的乐趣。

（2）确立培养对象，规范培训机制。继续实施青年教师与高

三学生同步参加全州第一次模拟考试的规定。

(3) 高质量组织校内公开课和新教师汇报课活动。搞好“一师一优课活动”，推出好课，成就名师。

4、进一步落实竞争机制。加强教师月考核，重视教学过程评价。坚持实施教师末位不升制度和双向聘用制度，教学人事实行动态管理，做到能者上、庸者下。

(三) 德育工作

1、政教处与各年级管委会要坚持标本兼治、重在治本的原则，管教管导，加大正面教育的力度，开展丰富多彩的育人活动，使德育工作再上新台阶。

2、要切实研究“快乐德育”课题，研究如何让学生快乐地学习，快乐地成长，如何让学生体验到成功的快乐。构建适应新形势的学生德育评价体系。

3、既加强正面引导，又严格纠察督促，使学生的文明素质能够进一步提高。要狠抓学生的日常行为规范，做到语言文明、习惯良好、仪表端庄、行为规范，减少和杜绝不良现象和行为。

4、要充分利用国旗下讲话、班会、评选“校园十佳”、文明班级和文明寝室的创建等活动，有计划、有针对性地对學生进行前途理想教育、爱国主义、集体主义、构建和谐校园、国情及建设节约型社会等系列教育。

5、要充分发挥学生会、团组织的作用。要健全学生会组织机构并着实开展工作。要通过学生会和团组织及其它社团的工作和活动，培养学生的自管自教的习惯和能力，为学校的班风、学风、校风建设做出贡献。

6、要加强安全工作，营造平安环境。落实安全责任制，时时查找安全隐患，及时整改落实，防患于未然。始终树立“安全第一，法制至上”的思想，切实抓好安全、法制教育。

7、继续重视校园文化建设，学校宣传窗、班级板报要定期更换，要保证质量；校园广播要办出特色，为师生所喜爱。

8、加强和改进卫生防病教育，健全学校突发公共卫生事件报告与预警机制。医务室人员加强对学生进行青春期卫生知识教育，做好传染病、常见病的宣传和预防工作，增强师生的卫生安全意识，保障师生的身体健康和生命安全。健全学生健康档案，促进卫生保健工作的制度化。

（四）教学科研

1、教学工作。教学质量是学校的生命，因此，要把教学工作作为中心工作来抓，长抓不懈，要千方百计提高教学质量。

（1）规范考勤制度，严格考勤管理。相关部门要加大考勤工作力度，对违纪情况严肃查处。

（2）开展听课评课活动，加大对教学过程的监控力度。开展推门听课活动。组织学生对象任教师评教评学，及时反馈情况。

（3）加大教学常规的管理力度。强化教学常规检查执行力，做好教案、作业批改的检查工作；加强内部管理，端正教风、学风，激发教师教的积极性和学生学的主动性，将做好教学常规变成教师自觉的行动。

（4）注重高三年级高考备考。高三年级是重中之重，各部门要协同高三年级管委会做好备考工作。全体教职工都应关注、支持高三年级工作，了解学生的学习状况，积极参与高三的教学管理。高三年级工作在保证稳定的基础上务求实效，重

点提升二轮复习的针对性和实效性，以实现本届奋斗目标。

(5) 进一步融洽师生关系。教师要用爱心、真心赏识每一位学生，了解所教的每一位学生，关爱每一个学生，充分尊重、相信每一位家长。和学生同心、同学、同乐。大力倡导师生谈心活动，多用鼓励、赞许、肯定等形式，实现从批评缺点到激发优点，最大限度地激发学生的主动性和创造性。

(6) 加强体艺特长生的培养。总结推广特长生培养的经验做法，拓宽特长生培养面，提高特长生培养层次。加强管理，组织好特长生专业过关考试。加强专业训练队的管理与训练。

(7) 大力推行“阳光体育”，丰富大课间活动的内容，特别是阴雨天的大课间体育活动，确保学生的每天的锻炼时间和锻炼强度，增强学生体质。开展形式多样的体育活动，丰富学生的校园生活。

2、科研工作。以研促学，以研促教，强化“校本科研”。要立足学生实际，立足于课堂，研究学生、教材、教法 and 高考，进行“人文智育”的探讨和研究。

(1) 重视个性化辅导研究，个性化辅导要从高一开始着手，补强偏科学生的薄弱科目。各年级管委、各教师要研究个性化辅导的形式与内容，研究辅导对象，做到因材施教。

(2) 研究教学，研究考试。加强教师合作备课，形成集体智慧，做到功在课前，用在课上，思在课下。构建备课组集体备课评价办法，让集体备课成为优化教学方案、优化作业设计、形成校本教材的主阵地。教务处要认真安排好教学质量的验收和评估工作，要把考试当作激励学生的手段，当作学习的检查站，加油站。

(3) 坚持开展教学竞赛和听课评课活动。通过听评课活动使教师不断改进教学过程中出现的各种问题，通过竞赛提高教

师特别是青年教师的教学水平。

(4) 加强学术交流。适时组织教师到兄弟学校学习交流，邀请专家到校指导。提倡教师网上教研、学习和研讨，开拓交流范围，获取最新知识。

(5) 坚持教学反思，反思成功的经验及失败的教训。在实践中反思，在反思中成长。

(6) 大力开展课题研究工作。在做好州级、省级课题的同时，要积极开发国家级课题。鼓励教师积极撰写论文，制作课件参加各级竞赛。

(7) 继续有计划、有组织、高质量地办好校园文化艺术活动，使校园的文化气息更浓，给学生以熏陶、教育。《润物》校刊要进一步提高质量。

(五) 后勤保障

1、总务、财务等后勤工作部门要继续树立服务意识，主动为师生服务，提高服务质量。

2、规范校产管理，严格执行学校财产和物品流通管理制度。严格财务制度，各项支出严格按照规定标准和程序进行。

3、加强财务预算，强化财务宏观调控，确保学校经费的正常运转，努力争取上级教育部门教育投入的立项。

4、加大食堂管理力度。强化对食堂工作人员的思想教育，把好食品进货关，做到饮食安全警钟常鸣。要在提高饭菜质量上多想办法，努力提高师生对食堂的满意率。

5、加强校园基础设施建设。加大推进省级示范性高中项目建设力度，美化校园环境，优化办学条件。

（六）工会工作

- 1、工会要关心教职员工的的生活疾苦，多了解教职员工的实际困难。
- 2、加大对各部门落实各项制度的情况的督查，及时提出整改意见。
- 3、及时搜集、反馈教职工及社会各界对学校工作的意见和建议，以便及时改进工作。
- 4、开展喜闻乐见的活动，丰富教职员工的业余文化生活，增进教职员工的相互了解、促进团结。做好离退休老同志工作及女职工工作。

（七）招生工作

不断优化学校生源，要求全体教职工树立忧患意识，保持高度的责任感和紧迫感，确保留住优质学生。

- 1、成立招生领导小组和办公室，由招生办公室具体负责招生工作。选拔责任心、事业心强，能够吃苦耐劳同志充实配备到招生工作之中。
- 2、精心设计宣传材料，加大招生宣传力度。首先要扩大宣传规模，每位教职工学生都要参与招生宣传，研究制订招生政策，深入开展招生宣传；其次学校要加强与宣传部门、新闻单位的联系，与他们共同合作，精心组织实施。
- 3、继续施行自主招生考试，开办创新人才实验班，留住本县优生。

（八）申示准备

创建省级二类示范性高中，是我县党委政府今年的工作目标

之一，也是我校多年来的崇高追求，是学校发展史上的重大事情，对学校将来的竞争力、发展前景具有深远影响。这对我们也是非常严峻的考验，我们不能有丝毫的懈怠。全体教职工要在学校“创建工作领导小组”的组织下，扎扎实实做好请示的准备工作，力争年内顺利通过初评。

教育竞争日趋激烈，时代发展一日千里。我们没有理由陶醉于过去的成绩，我们也绝不会因为一系列的问题和矛盾而裹足不前。在新的学期，我们要抓住机遇、顽强拼搏，把学校的各项工作扎实向前推进。

业务月度计划篇三

- 2、核对本分店日收入报表；
- 3、各家店会计做相应的各家凭证；
- 4、审核凭证；
- 5、根据《科目余额表》核对往来账户；
- 6、核对《银行账》《现金帐》并对应制作付现凭证；
- 7、结转《固定资产》；
- 89、根据收入情况，计提“营业税及其附加”；
- 10、分析各费用的比例情况：营销招待费、广告宣传费，是否需要调整；
- 11、再根据《利润表》的情况每月计提“企业所得税”；
- 15、审核分店《发票申购》、《发票核销》。

业务月度计划篇四

作为交通行业销售，自己的岗位职责是：

- 1、坚定信心，千方百计完成行业销售目标；
 - 3、了解并严格执行销售的流程和手续；
 - 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报，以供团队分析决策；
 - 7、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
 - 8、严格遵守公司各项规章制度，完成领导交办的工作，避免积压和拖沓。
-
- 1、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打20个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。
 - 2。见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。
 - 3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供集成商投标参考，并为集成商出谋划策，配合着集成商技术和商务上的项目运作。
 - 4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。
 - 5、填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化

设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合了集成商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。集成商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目方案设计，为集成商解决本专业的的设计工作。

8、投标过程中，提前两天整理好相应的授权、商务文件，快递或送到集成商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9、争取早日与集成商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应集成商的需求，争取早日回款。

销售是一种长期循序渐进的工作，视客户咨询如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公司制定销售服务承诺执行，在接到客户咨询的问题自己不能解答时，首先应认真做好客户咨询记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数、安装基本能做到有问必答、必答。

智能交通市场整体前景看好，智能交通本质上就是交通行业的信息化。中国智能交通市场主要包括城际高速公路通信监控收费系统、城市交通综合管理系统等。目前国家正在大量投资与交通基础设计的建设，预计国家每年对智能交通系统建设的投入在50亿到70亿之间，其中还并不包括一些中小城

市的一些btbot或自筹资金的项目。而电子警一察、卡口、号牌识别等产品在其中的占有比例超过20%。

北京区域虽然市场潜力巨大，但公司销售目标以集成商为主，大多数集成商以项目建设为公司的主要业绩，其中较大的集成商项目的建设的范围一方面遍布全国，一方面又呈现分散的趋势，无法形成有效地、紧密相连的网络。

我公司产品在智能交通领域中略显单一，这些就要求我们一方面要通过渠道销售，争取公司产品在北京市场上的占有率，快速凸显自身优势形成品牌效应，打品牌战，打价格战；另一方面又要在前期尽可能地广泛收集信息、跟进客户、跟进项目，提供完善的售前售后服务以及系统的`整体解决方案。

1、尽力发展新客户，维护好原有客户，对有潜力客户多关注，并把所有的产品包括摄像机进行更深层次的推广。近期已经开始给各个具有行业背景的集成商做产品技术交流。新年假后，将拜访博瑞凯诚、美能等公司进行技术交流及产品测试。

2、对有特殊行业背景的客户，一定要做出拜访计划，定期的见面沟通，频率至少每周一次。只有这样才能真正把工作做细。

3、国家在治理城市交通拥堵方面大力投入，有些公司正在积极的参与到交通行业中。现有做城市交通，尤其是系统集成的这些客户，在11年是关注的重点。已经跟几家做过沟通，约见他们更高层次的领导，以求达成公司与公司之间的战略性合作。目前的工作还停留在与他们招投标、商务部门的沟通上。

4、关注ipc的市场推广，加强其与nas产品的配合使用。

5、虽然目前国内经济形势不太明朗，但我想对我们公司的影响还是有限的，毕竟每年国家在维稳和基础建设上的投入都

是巨大的。我们11年的任务是8000万，我们的行业目前有4个人，人均在20xx万左右。预计在电警、卡口、牌识系统产品上能突破1500万，在监控及存储产品上能做到500万。

6、应收款方面，也尽量不要放账到年底来回收，平时就做好控制管理，也能减少不少因应收款带来的工作量。

以上就是我对20xx年工作计划，不够全面之处，请求领导能够给予指正。

希望年能是我给公司带来惊喜的一年！

业务月度计划篇五

时光匆匆，一个月很快就要过去了，回首过去的一个月，内心不禁感慨万千。在过去的一个月工作中，我严格要求自己，坚持四项基本原则，坚决拥护站领导的各项指示，遵守国家法律法规和站制定的各项规章制度，认真履行岗位职责，尽心尽责完成本职工作。

现从以下几个方面对这一个月的工作进行总结：

1、认真仔细，虚心好学：

上班前认真做好列队讲评。上班时认真做好事件的记录，下班后仔细核对收费员上交的各类报表，防止差错的产生。虚心向别人学习，借鉴他人先进的经验和方法，不断提高自身的业务水平和管理水平。

2、吃苦耐劳，先人后己：

再工作中我一直坚持吃苦耐劳的精神，不因工作时间、环境、天气条件的好坏而影响情绪，坚持工作，不叫苦叫累。发扬风格，关心班组人员，不计较个人得失，先人后己。

3、机智冷静，反应迅速：

在处理突发事件时始终能沉着冷静，在不违反规章的前提下，做到了机智灵活、反应迅速，保持车道畅通。对各种特殊情况及时上报监控，不断提高自己处理问题的能力。对各类突发事件能够及时排除，将处理措施过程记下来，加强自己的业务水平。

4、尊守规章，坚持原则：

严格遵守各项规章制度，起带头作用，不受司机诱惑、恐吓、威胁，坚持原则，与各类违规、违章现象作斗争，坚决抵制，决不姑息。对不了解我们收费政策的司机，做好了解释工作，让司机明明白白的交费。

1、与站领导，各班的关系：

坚决服从领导指挥和安排，做到了凡事以大局为重，能够处理好个人利益和集体利益、局部利益的关系。以军事化要求自己，绝对服从领导的工作安排，认真及时向收费稽查人员传达上级指示，及时完成领导交办的任务。做好与各班组之间的交流和沟通，坚持互相团结，互相帮助，友好合作，充分发挥集体主义精神。

2、与本班收费员的关系：

我始终认为班长是为收费稽查人员服务的。一方面，我以身作则，按照各项规章制度，高标准的要求他们，对一切违规操作、不合理操作及时纠正制止，严格控制；另一方面，关心爱护收费稽查人员，满足他们提出的合理要求。团结互助，先人后己，同舟共济，共度难关。

3、与本站其他班的关系；

交班时检查设施设备有无损坏，车道开通情况.及时告知接班班长减少接班是的压力。接班时加快速度,缩短接班时间。团结互助，通力合作，合力提高交接班的质量。

1、思想方面：带领收费稽查人员用学习来充实思想，保持饱满的精神与愉悦的情绪，要求上进，排除消极被动思想，充分调动起全班人员的工作积极性。

2、纪律方面认真学习各项规章制度、收费稽查员考核办法，以身作则，以准军事化的标准严格要求，杜绝各类违规违纪现象的发生。

3、业务方面：要起带头作用，熟练掌握各类业务知识、操作方法，提高收费正确率和效率，提高对非正常情况的应变能力和处理能力，减少不必要的差错。

1、管理力度不足,在工作中过余人性化管理。

2、非正常情况处理的不够灵活,还需要在以后的工作中不断积累经验。

新的一个月意味着新的起点新的机遇新的挑战,一定要努力打开一个工作新局面。为此,我将更加勤奋的工作,刻苦的学习,努力提高文化素质和各种工作能力,为南新的明天作出应有的贡献。

业务月度计划篇六

为进一步提升各部门、分公司管理水平,提升工作质量和执行力水平,公司对完善部门及分公司计划工作及总结制度进行了再强调和要求。

各部门应对月度工作及时进行总结检查,并对下月工作进行规划,并将其作为一项制度来执行,进一步完善工作计划内

容、完成时间、执行时间、责任人。各部门及分公司负责人要将本部门的工作总结及计划于每月月底及时上报总经理，公司总经理办公会将对各部门的月度工作计划进行通报，对上月度的工作完成情况进行检查并通报，对未完成的工作任务分析原因，提出最后完成期限。

(1) “月度工作计划/总结表”格式见附件一；其中表中“实际完成时间”项为月末总结时填报。

(2) 为便于检查、考核，各部门在填报时应注意：

a□对于属月结性工作内容，要将计划完成时间予以明确至当月某日；

c□在月度总结时，对于实际与计划目标有差距的，要在备注中予以明确实际执行情况，并注明主要原因。

(3) 公司每周发布的高层领导扩大会议纪要中“总经理督办工作”，属于公司当期的重点工作任务，各部门应将之相关内容纳入本部门的补充工作计划，并予以重点关注和落实。每月在制定工作总结时，应将上述内容完成情况予以明确。

(1) 各部门应在每月15日前(遇周日应提前)编制出部门上月的工作总结及本月的工作计划，经分管领导确认后，提交至我部，由我部进行调整汇总后报经总经理签批，并在当月20日前公布实施。

(2) 请各部门按上述要求，对部门4月工作总结及5月工作计划进行必要的调整后，在15日前重新发送至我部。

特此通知！

业务月度计划篇七

空调市场连续几年的价格战逐步启动了。二、三级市场的低端需求，同时随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了一级市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。20xx年度内销总量达到1950万套，较20xx年度增长11.4%。20xx年度预计可达到2500万-3000万套。根据行业数据显示全球市场容量在5500万套-6000万套。中国市场容量约为3800万套，根据区域市场份额容量的划分，深圳空调市场的容量约为40万套左右，5万套的销售目标约占市场份额的13%。

目前在深圳空调市场的占有率约为2.8%左右，但根据行业数据显示近几年一直处于“洗牌”阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及20xx年度的产品线，公司20xx年度销售目标完全有可能实现。20xx年中国空调品牌约有400个，到20xx年下降到140个左右，年均淘汰率32%。到20xx年在格力、美的、海尔等一线品牌的“围剿”下，中国空调市场活跃的品牌不足50个，淘汰率达60%。20xx年度lg受到美国指责 倾销；科龙遇到财务问题，市场份额急剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响，市场份额也有所下滑。日资品牌如松下、三菱等品牌在20xx年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作规划。

根据以上情况在20xx年度计划主抓六项工作：

1、销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场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系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

2□k/a□代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司20xx年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况定期进行定期拜访，进行有效沟通。

3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在20xx年至20xx年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如“空调健康、环保、爱我家”等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

业务月度计划篇八

(1)由于体育部的任务特点，将采取比较机动的会议方式，但是我们同样设置了固定的例会时间，一般来说半个月为一个周期。

(2) 全体成员必须准时出席。无故迟到者须说明理由，例会每次须到，多次不到者除名。若有事不能来时，应提前向部长或副部请假，经同意后方可。

(3) 例会实行轮流主持制度。每次例会由部长，副部长轮流主持。

(4) 严格遵守例会纪律。开会时态度严谨认真，做好会议记录，讨论时发言踊跃，积极主动，保证会议的严肃性和活泼性。

提高本部成员的自身素质，多给干事提供一些锻炼的机会，使他们的才能得到充分发挥，这才是一个团体长盛不衰的根本所在。

(1) 在每次例会中，我们将尽量让干事有的发言权，把总结的机会留给部委，尽量让他们发表好的意见，好的观点，并且从中观察他们各方面的能力，再加以培养。

(2) 轮流安排部委每月上交工作总结，并对体育部提出建议要求。

(3) 每次活动的之前要详细工作分配与部委，要求各有关部委工作到位。活动结束后要有工作总结。此外，还将积极配合校体育活动。

(4) 关心部委的学习与生活，紧密与干事间的关系，促进部门成员间的交流和工作的开展。

(5) 制订完整的计划让体育部成员知道本学期活动的总的方向，同时也可以为一些同学的新创意提供计划书写的参考。

1. 对17级进行招新

一个团队只有不断吸收新生力量才能有更大的发展前途。同

时招新，也给了09级同学一个很好的展示自己的舞台。

2. 新生篮球赛

新生篮球赛的宗旨在于丰富同学们的课外活动，加强新老生之间的交流，使新生感到大学生活的五彩斑斓，增进同学之间的友谊，展现我院同学的良好精神风貌，我们将会尽力贯彻“人文精神”，比赛注重的是友好，而不是竞争。

3. 举办“动感地带杯”校级篮球秋季联赛

“动感地带杯”篮球赛是学校的传统项目，本次比赛本部会坚持在创新上下功夫，加强对赛事前期准备的重视，注重策划环节与现有的实际相结合。希望通过本部的努力以及各部门的大力支持，稳固“动感地带杯”在学校以及学生心目中的地位。

4. 乒乓球赛

联合乒乓球协会，在学院举行一场乒乓技术交流赛，加强全院师生之间的交流，丰富校园文化。

以上是体育部本学期的工作计划，体育部将全身心的投入到工作中去，带动全系同学锻炼身体的热情，把我们系的体育工作开展的更好更成功！

业务月度计划篇九

1、继续完善公司制度的建设，特别是日常行政治理和劳动人事治理方面加大制度建设的力度。修定和完善奖惩规定、激励机制等制度。

2、加强培训力度，完善培训机制，企业的竞争，最终归于人才的竞争。目前各部门人员的综合素质普遍有待提高，需根

据实际情况制定培训计划，使培训工作能起到切实的效果。

3、协助各部门工作，加强与员工沟通，加强团结，迅速营造良好的办公环境。

4、加强公司档案的治理，强化保密治理工作，行政部将加强档案现代化治理，对档案进行计算机管理，争取早日实现档案治理电子化，保密文件的治理工作，加强机要文件的取送、传阅和保管工作。

5、加强劳动人事治理工作，劳动人事治理工作规范化方面仍有待加强，提升治理水平，完善人事档案管理，从单纯的实物性工作到向现代人力资源治理过度。

6、推行网络，提高公司工作率水平，逐步向无纸化办公迈进

7、组织员工活动，加强企业文化建设，让员工对企业有良好的个体干劲和归属感。

行政部在6、7月分都取得了一定的成绩，但还要努力工作、加强学习、积极配合各部门工作，尽努力使公司的形象、工作水平上升到一个新的台阶。

业务月度计划篇十

一、参加财务人员继续教育每年财务人员都要参加财政局组织的财务人员继续教育。

首先参加财务人员继续教育，了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。参加继续教育后，汇报学习情况报告。

二、加强规范现金管理，做好日常核算

1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。

2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。

3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为公司提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初前报交总经理留存，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。

4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。

5、完成领导临时交办的其他工作。

三、个人见意措施要求财务管理科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。