

项目年度资金计划表(优质7篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。我们在制定计划时需要考虑各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

项目年度资金计划表篇一

伴随着第五项目部打入渔泽镇，鸿源房地产公司迎来了快速发展的大好时光，也为我们公司的发展创造了良好的机遇。在此期间，我河南广厦b-4#住宅楼工程项目部于20xx年9月开始进场，在第五项目部坚强而有效的统一指挥下，在诚正监理全过程监督协调下，在兄弟项目部的积极配合下，工程施工正在井然有序的进行的。

b-4#住宅楼项目是我公司实行大清包承包模式的第一个试点工程，我项目部丝毫不敢松懈，全体管理人员本着认真落实公司关于建筑安全生产的施工精神，牢固树立了“安全第一，预防为主”的指导思想，始终坚持以人为本的安全生产理念，确保工程质量，严把生产关，为工程建设营造了一个安定、和谐的施工环境，确保了工程建设的各项工作的顺利进行。

一、工程概况

潞安·泽盛苑北区b-4#住宅楼工程，由潞安鸿源房地产开发公司兴建，位于屯留县208国道渔泽镇附近。地下2层，地上30层，建筑总面积35649m²，其中地下室建筑面积2100.88m²。主体工程为现浇钢筋砼剪力墙结构，桩基为cfg桩，筏板基础。

二、完成工作情况

1、 生产技术方面

20xx年初期，在条件恶烈的情况下，我项目部积极组织人员提前进场，

做好工程防寒措施，合理安排工期和人员调整，强干筏板基础，大大缩短期。项目部施工人员用心编制各种专项施工方案并及时下发，做好各个工种的技术交底，在现场施工中，发现图纸结施与建施不符的地方，通过图纸会审或与设计院及时沟通，认真研究后，发放设计变更，然后根据变更内容重新指导施工。对于出现的变更，安排专人负责记录，并及时告知作业队施工，变更内容重点部位重点检查。比如施工中期遇到的1m以上柱箍筋套绑等图纸争异，在接到监理与设计通知后，我项目部率先通知相关人员及时整改。施工项目部工作总结自20xx年3月初开工以来，从垫层开始施工至今，约4个月的时间，主体结构已完成至15层，基础及地下室回填完毕，二次结构植筋施工至2层。各项施工按照计划正常有顺利进行。预计到10月下旬，主体封顶。

2、 安全生产方面

为进一步做好安全生产工作，切实加强项目部对安全生产工作的领导，我项目部把安全工作列入重要议事日程，由项目部人员一手抓，工长具体抓，劳务队负责人、各生产班组长分工负责实施，全面深入开展现场项目部的安全工作，形成了上有领导抓，下有人员管理的齐抓共进的良好局面。

仓库等场地，我公司都配备了必要的防火消防设备，时刻提醒进场人员及时做好安全防护措施。

冬季气候干燥，容易引发火灾，建立安全应急预案，及时做好防护措施，施工中也高度保持警惕，严格按照安全生产规章制度执行，坚决杜绝生产隐患发生。到目前为止，项目部安全生产状态良好，没有发生任何安全事故。

3、 文明施工方面

现场文明施工严格按照项目部自己制定的《文明施工管理制度》执行，各类进场的劳务人员也明确了应该承担的文明施工责任和义务，大到项目部，小到生产班组，甚至到生产个人，都严格按照文明施工标准严格执行，并由项目部人员直接监督完成。到目前为止，各施工区域已经悬挂有机械操作规范、安全警示标志。项目部也会依据安全文明管理制度定期进行检查，不文明施工现象及时发现，及时整改，确保良好的施工环境。

三、总结陈述

项目年度资金计划表篇二

20xx年12月4日中共中央政治局召开会议，审议通过了中央政治局关于改进工作作风、密切联系群众的八项规定之后，我局积极行动，结合实际，科学安排，周密部署，强力推进八项规定落实。

一是成立专班，确保组织领导到位。局成立了由党组书记、局长陈文学任组长的领导小组，对水务系统落实八项规定进行统一领导。二是制定方案，确保工作责任到位。在认真研究的基础上，制定下发了《县水务系统严格控制三公经费的通知》，行文局机关股室、二级单位、乡镇水利管理站，明确了水务系统落实八项规定的指导思想、目标任务、方法步骤。三是召开会议，确保思想认识到位。2月16日上午，县水务局召开会议，集中学习了中央关于改进工作作风、密切联系群众的八项规定、六项禁令和县纪委《关于转发湖北省纪检监察机关加强对贯彻落实中央八项规定和省委六条意见情况监督检查的办法的通知》，对水务系统落实八项规定进行动员部署，局领导班子全体成员、机关及二级单位全体干部职工参加会议。会议指出，落实八项规定，是改进工作作风、密切联系群众的重要抓手，是解决突出问题、回应人民群

众期待的迫切需要。水务系统党员干部要从大局出发，充分认识落实八项规定的重要性和紧迫性，切实抓紧做实。四是强化督办，确保落实到位。2月21日，纪检组长付正国主持召开督办会议，对机关各股室落实八项规定工作的意识进行了再强化，责任进行了再落实。

为确保落实八项规定不走过场，取得实效，我们扎实开展自查自纠，对存在的问题落实整改责任，问题得到了较好纠正。

一是招待费开支大消费标准高的问题，未执行通知单制度。仅20xx年一次性付烟酒款就达152000元。落实整改责任单位为局财务审计股、办公室，责任人李远奎、闻福臣。

二是对慰问等支出白条入帐的问题。财务人员审核程序不到位。落实整改责任单位为局财务审计股，责任人李远奎。

三是咨询费、评审费的问题。在水利工程建设项目的立项、申报、评审工作中产生的咨询费、评审费无发放明细单。未严格执行现金管理规定，支出单据无三人以上签字。落实整改责任单位为局财务审计股，责任人李远奎。

针对上述问题，各责任单位和责任人，积极行动，制定相应的措施，迅速整改。在年度招待费过大的问题上制订了约束性指标，专人控制，确保在上年的基础上下降30%；财务管理人员进一步严肃财经纪律，坚决杜绝白条报账及无效票据报账的现象的发生。对于立项、申报、评审工作中产生的咨询费、评审费问题，已经请相关人员补齐手续，使之合规合法。

（一）抓学习，提高素质。加大对八项规定精神实质的学习，加强干部作风建设，深入开展党风廉政教育。要继续深入开展理想信念教育、党章和法纪学习教育、社会荣辱观教育、廉洁自律教育，引导领导干部真正做到为民、务实、清廉。进一步落实党风廉政建设责任制。严格按照一把手负总责，分管领导各负其责，一级抓一级层层抓落实的要求，抓好责

任制分解，责任督促，责任考核，责任追究四个关键环节的落实。

（二）抓制度，规范行为。加强制度建设，对照八项规定要求，积极深入推进从源头上防治腐败工作。推进制度创新，努力形成用制度管权，按制度办事，靠制度管人的有效机制，从源头上遏制腐败。要认真落实领导班子民主生活会、民主评议、述职述廉等制度，严格执行领导干部廉洁从政各项规定和八项规定，开展经常性督促检查，及时发现和纠正问题，堵塞漏洞，不断提升惩治预防腐败的能力。

（三）抓管理，确保实效

一是严控公务接待费用。严格标准，系统来客一律安排工作餐，严禁烟酒。经县领导及周边县市系统客人不得超过400元，市以上来客不得突破500元；严格陪客人数，系统来客不得安排陪客，其他来客原则上陪客人数不得超过2人；严格程序。所有来客就餐实行派餐制，一律实行3人会签，没有就餐通知单一律不予结算，超过标准的一律由经办人员承担，特殊情况必须由一把手审核批准，争取项目实行一事一议，一餐一批一审。

二是加强公费出差旅游费用管理。所有出差食宿一律按有关规定执行，突破标准的不予报销。

三是加强公车购置及运行费用管理。规范和控制公务用车修理、用油等行为；最大限度提高单车使用效率。对公车购置及运行费用实行单列记账，定点维修、定点加油、统一保险和统一报废更新制度，每季度对燃修费用进行公示，接受监督。

四是加强机关费用管理。增强行政成本意识，加强对机关水、电和文印管理，减少浪费。大宗商品购置一律按政府采购规定实施，办公用品采购实行定点采购。规范财务管理。规范

公务费用批报手续，实行一支笔审批和财务公开制度。

项目年度资金计划表篇三

本工程于20xx年2月1日至20xx年11月20日竣工。

建筑面积：3000平方米，钢结构螺栓球网架，建筑高度28米，屋面用铅镁锰金属板及节能中空玻璃采光和防水。地下通道雨棚钢架采用方钢管焊接，双夹胶点式玻璃装饰，地下室采光井钢架采用方钢管焊接，双夹胶玻璃装饰。

二、工程项目建设实施相关单位名录：

1、建设单位：

2、设计单位：设计所

3、监理单位□x公司

4、总包单位□x公司

三、建立组织机构、监理人员和投入的监理设施

1、根据项目特点，项目监理机构人员由下表所列人员组成。

监理项目部工作总结总监理工程师： 1人

总监理工程师代表 1人

资料信息管理员、安全监理人员1人(兼)。

2、投入的监理设施

现场由监理单位提供监理办公室及图纸、配套办公设施一套。

监理公司自备钢卷尺、游标卡尺一把。

建设单位提供的监理设施在工程竣工后，已全部移交建设单位。

四、监理工作成效

项目监理部在筹建处大力支持下，与建设单位密切

配合，坚持原则、实事求是、超前指导、严格控制、按规范规程办事、讲究科学态度，提供热请服务。在委托授权范围内公正、独立、自主的开展监理工作，在监理业务活动中即维护建设单位的合法权益时，又不损害承建单位的合法权益；对承建单位的不当建设行为进行监督管理，对施工过程、施工工艺进行控制、检查、验收。同建设单位、设计单位、施工单位一起，努力做好项目的组织、协调、监督、管理工作。下大工夫，千方百计做好四大控制(质量、投资、进度、安全)。按国家的方针政策和业主的指令认真履行监理的义务，虚心接受各级领导的检查，定期向业主报告工作。并针对不同的情况，对参建单位采用“促、激、监、保、帮”等不同形式，同他们一起随时认真分析研究在建设中的各种受控因素，提早采取措施，实现主动控制和被动控制相结合，加强科学管理和严格监督，处处事事坚持择优原则，努力使工程建设达到“两高一底”(高速度、高质量、低造价)。

五、本工程的监理工作

本工程在施工中，监理部一直坚持“三控、三管、一协调”，始终树立“安全第一，质量第一”的思想，增加业主的满意度，按期完成业主确定的目标。

在工程施工过程中，加强对施工的管理，根据监理规划、细则要求，对工程进行巡检、旁站、抽查、见证等手段以及采取监理规章制度中的监理通知、停复工令、备忘录等措施对

施工进行管理。

度控制的依据。搞好现场安全,为工程顺利进行起到了保驾护航的作用。审核施工进度计划,对关键线路进行跟踪控制,对影响进度的原因进行分析、总结。如在主体结构施工中施工方在一段时间内不能满足进度要求,经我监理方认真了解分析,发现施工单位投入工人员不足,我监理方根据实际情况,要求施工单位,采取组织措施或经济措施,增加了施工人员,又保证了施工进度。做好组织与协调,每周的监理例会上对进度作分析和协调,及时发现问题,并给予解决。

造价控制:造价控制是监理工作中比较难的一项控制。在计量支付过程中,首先按图对工程进行核定,明确工程控制总量,使支付在可控范围。

a.组织作好图纸、变更的审核,主动与设计方联系,确保工程优质、高效的进行,把工程中容易出现的问题提前消灭在隐患之中。

b.事前控制与事中控制相结合。提高施工单位的质量意识,要求施工方做到有交底、有自检、有记录,从而有效地控制工程质量;严格审查施工组织设计,对重点部位及雨季施工,要求施工单位提交相应的施工方案;做好关键工序和关键部位的旁站监理。

c.严格审查分包单位,对资质不够或不能满足施工要求的施工队伍,坚决予以杜绝。

d.加强成品保护,对于已施工过的工作,搞好保护工作,不使优质产品变成“问题”产品,搞好工人的教育,提高每一个人的保护意识。

e.严格工序报验制度,上道工序未经验收合格不得进行下道工序。

e.做好关键工序和关键部位的旁站监理。

f.加强材料的进场检查、检测。保证工程质量的第一道关。对于不合格的材料立即退场。

g.加强过程控制，对工程的施工进行全方位、全过程控制。每一道工序、每一项工作都认真进行细致检查，做好记录，对关键部位、关键工作施工单位管理人员全部到岗；监理人员实行旁站监理；项目部有关人员值班配合。

h.加强现场见证取样、检验、检测工作，所用材料均达到或超过设计要求，施工规范要求。

安全控制：安全文明施工是工程顺利进行的保证，是施工人员生命的保证，也能反映一个单位素质，为此我方积极协助并督促施工单位做好现场文明施工，对现场用电、防火、安全标志、安全防护、安全教育、设备防护等通过定期(每周进行一次安全文明施工检查日)与不定期的检查，做到常强调，常督查，并通过监理例会、专题会议、监理通知等形式，使安全隐患消失在萌芽之中，整个工地没有出现安全事故。

组织协调：由于工程投资大，工期紧，给协调工作带来很大的难度，为此，监理方定期召开专题协调会议和不定期现场协调会，协调并解决施工存在的各种问题，从而确保工程施工进度。

监理管理：科学化管理：工程施工过程中，监理部充分利用各种现代化手段对工程进行管理，并取得一定效果。

内部管理：要求监理人员以“守法、诚信、公正、科学”为准则，严格进行监理；以“达到业主持持续满意”为宗旨，提供“卓越”服务。

总之通过上面一系列的措施，目前，神木职业技术学院图文

信息中心屋顶及铝镁锰屋面工程进展顺利，总体质量、进度基本满足施工业主要求。

项目年度资金计划表篇四

从去年到今年，我在x银行担任见习大堂经理也要一年了。在这一年当中我学到了很多金融方面的知识，也逐渐体会到了在一个营业网点，大堂经理的作用有多么重要。

首先，大堂经理是一个营业网点的形象大使。当客户来办理业务时，关注的不仅仅是室内的环境卫生，业务办理和等候的时间长短，还包括是否能够及时且详尽的得到自己想要咨询的答案，有没有得到更优质更全面的服务。而最早直接面对客户、最早知道客户的需求、最早能帮助到客户的人是我。所以，微笑面对客户，认真倾听客户的需求，及时高效地帮客户解决问题就显得很重要了，因为此时，我的任何言谈举止都将代表工行的形象。

另外，我们的柜员做的都是与金钱有关的细致工作，容不得一点差错。他们每天都要办很多笔业务，工作压力一定极大。如果有些顾客在他们办理业务时插进来进行咨询，不但影响了他们的工作，还极易因此出现失误操作，导致操作风险。此时，如果停下来为客户解答，就影响了正在办理的业务；如果不予理睬，又会得罪客户。两者都会导致投诉或者客户的流失的风险。

作为大堂经理，多向柜员学习业务知识、多与柜员沟通了解业务流程，对每个柜员办理业务的流程、习惯有所掌握，才能更好的在客户与柜员之间建立更有效的沟通平台，只有将这些辅助工作做在前面，我才能尽自己所能为他们分担压力，同时为客户提供更好、更全面、更优质的服务。

因此在大堂经理的岗位上，我围绕岗位职责主要开展了以下工作：

一、分流、引导客户。根据客户的需求，引导客户到相关的业务区域办理业务，向客户推荐使用自助设备办理业务，指导客户了解和使用各种电子机具和电子服务渠道，并鼓励客户逐渐以电子银行服务渠道作为进行日常的非现金类交易操作的主要渠道，节省客户在银行等待及填写表格的时间，更可以足不出户轻松办理业务。

二、为客户提供基本的咨询服务，解决客户遇到的业务问题。并根据客户需求，主动推荐各种新型、高回报的理财产品和分行新一期的特色优惠服务。

三、识别优质客户。根据分层次服务的原则，给予其特别关注和优先服务，依据客户的星级及资金闲置情况，向客户经理推荐有潜力的优质客户。

四、遵守大堂经理服务标准。及时、耐心、高效地处理客户意见、批评和误会，保障网点现场及时、高质和高效率的服务，提高客户满意度。

一、我在接待客户时虽然很熟练但很多时候流于表面，没有更深层次地挖掘客户的需求，推荐产品主动性有待加强。

二、在日常工作中需要处理的杂务较多，占用了较多时间，以致于对优质客户的关注度不够。

三、有时只单纯为了解决问题而解决问题，没有认真的思考问题产生的源头，没能杜绝问题的再次发生。

四、在与客户交往和关系维护时手段简单，营销效果并不明显，营销技巧有待提高。

结合我这一年来的所得，我非常庆幸自己得到了在这个岗位上见习的机会，也很感谢工行的帮助。无论将来我从事哪一行，做什么工作，重视团队合作；耐心、细致、热情的服务态度

度;更加专业的知识积累;以及一颗好奇且不断进取的心,都能为我带来更加光明的前途。

项目年度资金计划表篇五

如今,我也从新员工,也蜕变成了“老员工”了。经过一年的洗礼,在我脸上,抹去的是刚进入社会工作的那份稚嫩,风吹日晒的日子为我增添了一份成熟。回想起这一年的工作,心中满是感慨。

今年的1-3月份,我在xx两馆项目部负责城建档案馆的混凝土浇筑工作;混凝土浇筑看似简单,其实不然,浇筑前后的每一道工序都极其重要,任何一项没做好,都会对浇筑造成一定的影响。例如浇筑前的洒水养护,梁口的木屑烟头等垃圾的清理,板面浇筑时标高的控制,特别是防水保护层的浇筑,因为它是很薄的一层,所以标高更难控制,收面的时候,如果塌落度控制不好或者料干的话,很容易出现裂纹,还有浇筑后的贴膜洒水养护等等,都要去督促工人是否工作到位,特别是档案馆地下室部分,由于有四个部位的砼标号都不一样,所以每次砼运输车卸料前,一定要注意运输单上的标号是否与浇筑部位相符,浇筑前一定要细心看好图纸,算好方量,浇筑时一定要督促工人振捣到位,不要少振,漏振,和过振。

今年的3月25日,由于工作调动,我来到了现在所处的xx机场项目部。虽然xx机场和xx两馆都属于公建项目,但是机场的建设更为的繁琐,复杂,涉及的方面更多,这对当时工作尚未满一年的我来说,是一次宝贵的学习和历练的机会。

初到机场项目,我被分在东区负责冲孔桩的混凝土浇筑工作,虽然同是混凝土浇筑,但其实是天差地别,由于机场地质复

杂，超前钻显示地下百分之八十存在溶洞，而且冲孔桩是水下桩，所以在浇筑过程中根本无法用肉眼看见浇筑情况，只能用测绳来判断混凝土的浇筑高度，并且与普通的混凝土浇筑不同的是，它在浇筑过程中只能用桩基的导管进行上下抽动振捣，浇筑完毕后最上方桩头的混凝土反而是最先灌注的，而且由于泥浆护壁中会有冲桩过程中残留的沉渣，所以浇筑前一定要将桩底清理干净，泥浆比重控制好；浇筑时碰到地底溶洞漏浆时，假设一个桩的理论方量只有20方，但可能灌注200方也打不到设计桩顶标高，所以这时与监理、业主的沟通极为重要，要细心做好浇筑过程记录。

来机场半个月后，在负责冲孔桩浇筑的同时，也负责起每天和监理、业主的桩基过程签证和浇筑过程签证，同时负责东区的桩基终孔验收。

想象着当初我刚进公司的时候，也与他们一样，心中满是理想与热情。

光阴似箭，日月如梭。一年的时间的确是很短暂的，不知不觉间20xx年已即将过去。新的一年又将来临，值此新旧交替之际，总结一下过去，思索一下未来，取过去之长，补未来之短，对自己的工作进行一次总结，以便在新的一年里当中更好的完成自己的本职工作。

我与20xx年3月进入公司工程部工作，主要负责暖通、给排水专业的技术、施工及造价的相关管理工作。在工作过程中，遵守公司的各项规章制度，平时严格要求自己，廉洁自律。工作中认真负责，能理论联系实际的开展工作，与工程部及各相关部门的同事配合，较好的完成了公司领导交办的各项工作。

首先，在技术管理方面：

- 1、能够耐心细致的做好图纸审查工作，配合主管领导及相关

设计单位落实小区给排水、供热、燃气等管网的位置、走向，尽可能发现不合理的方案及设计，并提出自己的方案与设想，积极与设计人员沟通，完善方案及施工图纸的设计。例如：中融国际项目地下构筑物较多，并且地下车库和地下人防均与各楼相连，这就导致将来小区排水管道无法排出。

因此向主管领导提出应在2#、3#、4#、5#楼与地下车库及地下人防之间留出一条通道，否则小区排水管网将无法铺设。再如：设计院将连接体的采暖、给排水管线设计在汉口街一侧，而汉口街一侧又无位置铺设如此多的管线，向主管领导请示后，及时向设计单位提出了异议，经设计单位复核后，变更了设计。

2、外部协调：对于一个工程项目来说外部协调工作对于项目的顺利开展有很大的帮助。我的主要工作是在主管领导的指导下，配合各专业公司(自来水、供热、燃气)完成项目的管网配套设计工作。在领导的正确领导及帮助下与各专业公司保持了良好的合作关系，各专业管网的配套设计正在如期进行，目前已完成给水、排水管网的设计工作，燃气、供热管网的设计正在进行中。在工作当中能够从公司的利益和角度出发，积极配合各专业设计人员，完成各项任务。

其次，在施工现场管理方面：4月份进入施工现场伊始，即开始和领导研究施工现场用水方案，待方案落实后协助领导完成了相关手续办理及设计工作。并配合自来水公司完成了中百一库临时用水及现场施工用水的施工工作，确保了项目如期开工。基础开挖前，在领导及各位同事的帮助下，根据现场的实际情况完成了施工现场排水管道的铺设，解决了各施工单位基础开挖的排水问题。

在方案制定过程中，结合工程实际采用了塑料排水管，待排水过后，管材还可以用于排烟机孔，为公司节约了一定的资金。工程进入主体施工阶段后，针对隐蔽部分容易出现问题的地方，及时组织监理人员及各施工单位水暖班长开会，对

防水套管的材料、制作提出了明确要求，并对工程中易出现的问题进行了技术交底，要求各施工单位在每道工序施工前，要做好样板间，经甲方和监理检查合格后方可继续施工，保证了工程质量。

在工程施工期间，由于监理公司的专业人员有时到位不及时，因此要经常巡视检查，核对各种管道的位置及规格，是否符合设计和规范要求，对工程中存在的问题做到早发现、早处理以免影响到后续工程的施工。如提高排水出户管的标高，解决了汉口街一侧排水管道过低的问题。在施工管理过程中能够坚持以设计文件为依据，严格按施工规范的要求进行检查。

再次，在工程造价管理方面：能够做到严格审查现场的施工签证，遵循施工签证的原则，对影响工程造价的各种因素进行有效控制，仔细审查施工单位提出的材料清单，发现问题及错误后及时予以纠正。

以上所述，即为本人在过去一年当中所做的一些工作，在过去的一年当中，即取得了一些成绩，也有所不足，总结过去经验，努力改正过去工作中的不足，且在今后的工作中，更加严格要求自己，在做好本职工作的同时，不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，确保工作高效率、高质量。为公司发展竭尽全力。

项目年度资金计划表篇六

我于20xx年x月任个人业务部经理[]20xx年来，在省公司党委、总经理室的正确领导下，在机关各处室、市分公司的大力支持下，较好地完成了各项工作任务。在业务发展、队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩。下面就一年来做的主要工作做简要总结，不妥之处请批评指正。

无论工作多么繁忙，我都没有放松政治和业务理论学习。一

方面积极参加省公司组织的各种政治学习活动，对专业理论学习，更是常抓不懈，由于保险市场竞争的日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量的业余时间学习专业理论、法律法规、营销边缘理论及金融专业知识，两年来用业余时间撰写具有业务指导性的文章6篇，分别在总省公司不同刊物上使用，起到了一定的导向作用。

1、科学计划。两年来业务发展计划都是在大量调查研究基础上，根据总公司和省公司党委的指导思想，结合机关相关部门意见制定而成。

2、做好推动。业务计划能否落实，关键在推动。两年来先后组织实施了八个重大的业务推动活动，都达到了很好的业务推动效果□xxxx年5至7月，由于xxxx险刚刚上市，加之市场又受高息集资的影响余波未尽□xxxx险上市三个月情况不太好，为了尽快扭转局面，带领工作组经过精心策划和准备，以具有本省特点的产品说明会为突破口，掀起了xxxx险销售的高潮，最高的一场说明会达千万元。

3、搞好总结。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力提高的关键。两年来坚持不失信于人的诚信原则，每一项活动结束后，及时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中的承诺，没有让一位业务员失望。当去基层公司看望业务员时，他们讲到“我们不是为了别的，我们连续开单十几天就是看看省公司的人说话算不算话。”在一次巡回报告会上曾经承诺凡是在本月能够连续开单十天者，我都要亲自去看望他。由此使我备感诚信的重要性和因此产生的强大能量，基于这一点，两年来在这一方面坚持做到了说到做到，决不失信的人，也正因为如此，在4万名业务员当中建立了良好的信誉，形成比较强劲的凝聚力和向心力。

队伍管理工作是个人业务工作的又一项中心工作之一。张总曾经指出：抓队伍就是抓业务。两年来在队伍管理问题上煞费了心思□xxxx年的队伍是在前几年业务规模急速扩张时建立

起来的，由于人民银行七次降息，保险条款由储蓄型向保障型急速转轨，业务员和客户心理准备不足，业务员的业绩急速下滑，收入大幅下降，队伍出现了非常不稳定的’状况。当时感到有千斤压力，面对现状做了以下几个方面的工作：一是全面了解情况。到任的第三天便带领工作组下基层，深入一线和业务安员面对面交谈。数十天的调查研究基本摸清了影响队伍稳定的六大因素即政策棚架、行政干预、条款单一、宣传不力、奖罚不分、制度不严等。二是对症下药。根据上述问题，经总经理室同意，迅速召开代理人管理工作会议，通报情况、研究对策。各级公司根据各自存在的不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照“基本法”办事，使营销团队的管理走上制度化。

xxxx年6月，根据市地的工作情况和全系统一年多的思想和制度的准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各市地自行的“基本法”，到xxxx年底全拾基本法”达到了相对的统一，为实施新的“基本法”打下了坚实的基矗同时就业务员的相关待遇和奖励问题，省公司连发了相关文件，我部又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同省公司财务部门也有效地得到了落实，在业务员当中引起了强烈反响。这期间还借助推行“两个规范”，增加了活动量，加之后来新险种的上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。

规范行为、赏罚分明：队伍稳定不能一味迁就姑息，一方面正确引导，下发了业务员行为操守和违规违纪处罚办法；一方面又对于不良行为坚决进行处理。特别在200xxxx年下半年竞争最为激烈的时候，对一些人摇摆不定、离心离德，及时提出了“讲清利害、诚心挽留、热情欢送、不再接收”的应对策略，起到一定的稳定作用。后来一些人到同业公司一段时间后又想回来，根据形势变化又提出“可以接收”，对极个别人坚持拒收。这样有张有弛、区别对待的策略，在最激烈的人才竞争时段起到了重要作用。

亲情管理。两年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上的业务员直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般的身份和亲情对待业务员，最广泛地向他们传承公司的文化、观念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了良好的公司形象。这一切也在队伍管理中也起到了十分重要的作用。抓好三支队伍，即组训讲师队伍、主管队伍、精英队伍，通过有效的工作，目前有组训200多人、讲师90余人、高级主管75人、中级主管680人、销售精英近千人。

两年来，教育训练始终处于业务发展的前沿，支持着业务发展和队伍管理。一是组训队伍的培训。至今不能忘记的是xxxx年8月，我省第一期以自己的力量教学，为期14天有116人参加的组训班。由于准备充分、训练严格、内容充实、全程跟踪，培训收到了显著效果，这支队伍目前都作为各级团队中的中坚力量，在支撑着团队的经营。目前组训力量已达到近200余人。二是主管培训。两年来最大限度的培训主管队伍，近千人接受了不同内容的培训。三是讲师培训。为了使培训制度化、系统化、规范化，同时也为了节约培训成本，经过两年的努力，已建立起省聘讲师47人、省聘见习讲师56人的专兼职讲师队伍，这项工作走在了全系统前列。四是管理人员的培训，协同人事部、教育培训部和信息部，先后举办了不同类别的管理人员培训班，使全省营销管理人员的综合素质得到了有效的提高。

为了使我省个人业务工作有一个长足长远的发展，先后抓好几件大的基础工作。一是个人代理人档案管理工作。通过检查、评比，目前近5万人的队伍全部按照总公司和保监办的要求建立了规范的个人档案。二、信息通报工作。自200xxxx年8月创建了“营销快讯”，至今已有近百期，及时通报情况、交流信息，加快了信息传承和互相促进，特别是今年开通了“信息直通车”，受到全系统基层公司的普遍欢迎。三是建立了代理人群众组织。先后建立的代理人业务发展研究会，并于xxxx年7月召开第一次年会；成立代理人精英俱乐部，于

今年5月正式揭牌；建立了代理人“爱心社”，使代理人有了自己的组织，补充和完善了公司的企业文化。四是建立了完善的表报制度，保证了业务数据分析的科学有效性。五是推行“两个规范”，为业务的长足发展和产能的提高提供了有效的工具。

为代理人管理走向正规化、科学化打下坚实基础。

一是xxxx年的“双过半”和今年5月份首届高峰会的成功召开，为业务发展和队伍管理起到典范作用。会议的影响力，将持续激励团队和管理者的士气和信心，进而推动生产力的不断提升。

目前全处同志团结协作、遵守纪律、士气高涨，都能登台讲课，都可以独立工作。

总之，一年来做了一些工作，收到了一些绩效，但要特别感谢的是总经理室和机关各处室，没有他们的支持就不可能有这样的局面，还要特别感谢我的副手对我工作的极大支持和无私奉献，感谢全处同志对我工作的理解和支持，再次谢谢他们。

工作中我还有不少不足之处，比如考虑问题不够深入细致，深入基层不够，加之两年来有一半的时间在外，和同志们沟通交流时间少等，请大家多批评。另一方面我自己也要不断的加以改进。面对日益激烈的市场形势，队伍管理、业务发展任务十分艰巨，愿和同志们共同努力，把我系统的全面建设推向更高层面。

项目年度资金计划表篇七

一、 08 年完成的工作主要有：

1 、参与等离子垃圾焚烧炉的方案讨论、制定，完成方案图

绘制；

- 2 、完成等离子垃圾焚烧炉的燃烧计算，编制计算说明书；
- 4 、设计完成等离子垃圾焚烧炉一燃室、二燃室的图纸各一套；
- 6 、跟踪协调一燃室、二燃室的外协生产；
- 7 、协助完成急冷塔的设计，并进行图纸校对；
- 8 、先后五次去马庄和权台秸秆气化站现场考察，并进行测绘；
- 9 、参与秸秆气化示范装置方案的讨论、制定；
- 11 、完成水封罐、储气柜、阻火器图纸的校对；
- 12 、协助完成试火嘴组件的设计，并进行图纸校对；
- 14 、参与上山危废处置