

最新公司元旦晚会主持稿 公司元旦晚会 主持词(优秀10篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？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。

移动网格工作总结和计划PPT 移动网格经理工作总结篇一

20cc年我的工作发生变化的一年。前2个月担任营业中心副主任，3-5月份担任原营销中心副主任，6月至今在_营销中心担任经理职务。无论在分公司还是在营销中心，我都一直保持着敬业的精神、认真的态度、踏实的作风，尽心尽力地作好工作。临近年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年里把营销中心的工作做得更出色。

一、机构改革，机遇与挑战并存。

规模要做大做强的前提是工作要做细，移动的机构设路已不能满足庞大客户群体对移动服务的需求，在公司进行大改革的前提下我很荣幸的能成为_营销中心经理，与此同时，我及我们_营销中心都面临着同样的机遇与挑战。

1、构建一支高水平的战斗队伍是成立营销中心的当务之急，而农村面临着人才稀缺的局面，虽然前来报名的人不少，但是真正能够有能力做好工作的却相当少，部分有能力的人又嫌工作太累、工资太少，不过经过半年的逐步竞争、淘汰和合理安排，_营销中心目前已经建立了一支具有战斗力的团队。

2、营造人性化管理氛围是团队成长的必要条件，管理就是管

人、管事、管自己。要想做好人性化管理，首先要实施强制化管理，如果没有强制化管理在先，人性化管理将无法实施。强制化管理是要让我负责的辖区内，每一件事情都有人在做；人性化管理是为了让我手下的员工能把每一件事情做好，不给公司摆摊子。_营销中心在06年里建立了《员工行为规范》、《岗位职责管理》、《考勤管理》、《投诉处理规范》、《渠道规范》等一系列规章制度，为_营销中心制定了标准，制定了模范。对个别能力有提升空间的同事特别加强了沟通和培训，从人的角度让员工愿意学习，愿意进步，这样不但提高了员工能力而且提高了员工的忠诚度。

3、机构改革导致我们必须重新合理定位代理商的角色。成立片区以来，不少片区的代理商对营销中心的成立不予理解，对平时开展工作不予配合。_片区也不例外，个别代理商为了利益和其他代理商斗、和片区经理斗、和公司政策斗，给我们开展工作带来了不少难度，_营销中心为了避免矛盾的蔓延，在平时的管理过程中加强了同代理商的沟通和培训，且在公司率先对辖区代理商发资源，为代理商节约了时间，节约了成本；对公司的效率管理提高了一个层面；对公司提高效益奠定了基础。同时缓解了代理商同公司的矛盾。

二、创造销售业绩、提高人员素质。

在_营销中心成立以来，作为_营销中心经理我做到了以公司领导的指导方针为核心，围绕市场部所下发的kpi指标开展工作。尽管公司指标多、指标重，但是公司领导层多次到_营销中心指导工作，让我有了明确的目标和方向感，为更好的做好片区工作做好了铺垫。从6月份开始，我们就实行压力层层传递，指标分解到人，让员工明确自己的工作目标和方向。

06年6月以来，累计完成收入183.5万，完成全年基本目标；大力开展“70工程”工作，10月份就提前完成全年挑战目标；着力发展村级客户服务店，实行渠道到村，建设二级渠道53个，解决了农民缴费难的局面，降低了存量换号的比率，提

高了业务宣传效果，有价值净增用户324户，离目标还有很大差距，所以07年我们将调整工作思路，把工作重点放到壮大用户上来；新增全球通作为一把手工程，陶总也曾亲自为此来到_营销中心指导工作，尽管在乡镇是以神州行品牌为主流的局面，_营销中心全体员工还是超额完成了挑战目标；在农村推广农信通产品上，_营销中心率先以同政府合作的模式开展工作，不但_营销中心取得很好的效果，而且也为其他片区提供了经验；服务与销售并行，在庞大的客户下必定有大量的投诉需要及时妥善的处理，_营销中心认真贯彻公司的“首我责任制度”，做到有投诉必处理、有投诉先处理、有投诉优处理，_营销中心成立以来无一投诉升级事件发生，无一次因投诉扣分事件。

营业厅也是实行一流的标准化服务，_营销中心营业员的性格都比较内向，在沟通能力上较弱，针对这一现象，我加重了她们的全球通指标，让她们对目标客户进行外呼，这样以来，不但为全球通指标的完成找到了方法，而且让她们从不敢说话到说话，从不敢在客户面前说话到主动为用户推荐业务。

三、加强学习，自律自重。

一年以来，自觉搞好政治学习，注重思想品德修养，努力提高自身思想素质，时时提醒自己要堂堂正正做人，认认真真做事。特别是在和代理商打交道的时候，不搞以权谋私，不贪图小便宜，没有出现任何违反廉政规定和公司制度的行为。在工作上，保持高度的责任感和敬业精神，坚持原则，能自觉发挥领导带头作用，主动学习企业管理和销售技巧方面的知识，并运用到自己的管理工作当中去。把事业和工作放在首位，认真负责，扎实肯干，努力将自己从经验管理提高到科学管理的层面上去。

四、安全无小事，细节做安全。

少的时段，大大降低了交通安全事故的发生；对于中心车辆_

营销中心要求驾驶人员限速驾驶，严禁酒后驾车，在路况不好的危险地段要求驾驶员必须有100%的把握才能通过，不能抱有“试一试”的态度；营业厅严格按照sox要求对现金及资源进行管理；客户经理外出做营销工作的时候尽量不要带大量手机和卡品，防止意外事故发生；工号做到专人专用，工号和微机都定期的进行密码变更，防止无意泄露密码。严格要求员工对公司相关政策保密并签订保密协议，防止商业机密泄露事件发生。

五、存在的不足。

移动网格工作总结和计划PPT 移动网格经理工作总结篇二

20**年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

截至12月31日，我完成新增存款任务2415万元，完成计划的241.5%，办理承兑汇票贴现3笔，金额460万元，完成中间业务收入1万元，完成个人揽储61万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

客户在第一，存款是中心。

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近2700万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影,,,虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却不多。

“客户的需求就是我的工作”

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，

你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的任信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。银行客户经理年度总结又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。今年9月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他积极的工作，使其拍卖款500万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在2005年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

移动网格工作总结和计划PPT 移动网格经理工作总

结篇三

大家好！

很快，我迎来了我的第一个转折*挑战，在公司第一次举办的公开职位竞聘上，我击败了学历、工龄都比我高许多的同事，获得了综合部管理员的职务，负责公司的文秘及采购工作，由此，我也明白一个道理：挑战就是机遇，要想获得更大的契机，就必须不断的挑战自己！于是，一年后我又向自己发起了挑战：调到市场部从事业务推广、营销策划等工作。通过一系列的促销活动，有效的遏制了云浮联通以及电信小灵通的发展势头，保*了我公司在移动市场的市场占有率。这，更有力的*实了挑战自我带来的奇迹。

由于具有较强的创新精神以及动手能力，公司领导先后安排我负责难度较大的新业务的开发、推广以及集团整体解决方案的实施工作。

在从事集团整体服务工作期间，分别完成了云浮医保无线pos业务；云浮市*、温氏集团、云浮办公系统短信改造；等一系列项目，在大力推广了我公司业务的同时，也获得了用户的一致好评，建立了牢固的客户关系。

20xx年10月，公司领导又把我调到竞争最激烈的县分公司担任市场部经理一职，我明白，我又要面对挑战了，而这一次的挑战，是最直接的。在公司全体员工的努力下，我们克服了一个又一个的困难，粉碎了对手一次又一次的进攻，取得了市场占有率、运营收入、客户净增等指标的大幅上升，在2004年的县分公司经营绩效考核中，获得了上半年第一名、全年第三名的好成绩□20xx年上半年模拟考核kpi指标全部达标。

我认为，作为一名县分公司市场部经理的工作职责是：制定分公司市场部工作计划；对经营活动的全面过程管理，结合

本地市场的特征进行市场分析研究，制定新业务推广及营销计划，要求他就像足球比赛时的场上队长一样，赛前要与教练一起根据对手的情况制定比赛方案，在比赛时要以身作则，冲锋陷阵，调动起全体队员的积极性*，并根据赛场的实时情况进行调整，灵活应变。要求他具有较强的执行能力、敏锐的市场触角、良好的沟通能力、较强的团队观念及无私奉献的精神。

在努力工作的同时，我没有放弃对自己兴趣的挑战，曾经代表云浮移动参加过第一届文艺汇演、第一届员工运动会、第一、二届足球比赛，所写的论文连续两届获得“广东移动思想*论文大赛”三等奖，我的摄影作品获得了第二届员工才艺大赛一、二等奖。

在不断向工作发起挑战的同时我也向自身的知识结构发起了挑战，不但参加了公司组织的各项培训，而且用三年时间完成了*邮电大学通信工程系的本科函授学习，目前正在就读华中科技大学的mba课程。

移动网格工作总结和计划PPT 移动网格经理工作总结篇四

大家好！“我今天的演讲主题是“放飞梦想，点燃*”。首先感谢领导给我这次竞聘的机会，感谢同事们对我一直以来的支持。

在这充满生机和*的新世纪，机遇和挑战并存。我常常扪心自问：“我还该不该有自己的梦想，我还有没有梦想，我的梦想在哪里？”我深思过，也彷徨过、惆怅过。但我相信，每个人都有把握机会的权利，于是就在今天，我坚定的站上了这个竞聘的舞台。

这次竞聘对我人生来说，是一次机遇和挑战。我非常珍惜这次展示自己、提高自己的机会，积极参与这次竞聘，并将勇

敢地接受大家的批判。

那么下面我将从以下六个方面来向大家展示我自己。

在这里我先做个简单的自我介绍。

毕业后我找到了国美电器销售数码产品的工作[]xx年为了提高自己，我竞聘到四川背背佳科技有限公司人力资源部从事培训师工作，1年后因为自己出*的工作业绩被调配到天津总公司担任市场企划一职[]xx年7月，为了再次提升自己的业务水平，我回到了成都，找到了我的第三份工作，在成都烁华经贸有限公司担任业务员。一年后，因为公司经营不善而倒闭，我再次面临失业的困境。就在xx年10月，一次郫县人才市场的招聘会中我无意中看到了公司的招聘，抱着试一试的态度去投报了简历参加了面试，没有想到在一周后我竟然被选中。在公司虽然只工作有半年时间，但是公司的严谨的工作制度、人文化管理和公司为我们的成长所付出的心血都深深的打动了我，同时公司还提供很多的发展空间都让我觉得公司是一个可以让我付出所有的团队。在这样的团队里有领导的关心，同事的帮助，你永远不会感觉到孤独。我很庆幸当初的选择，我很庆幸我加入了这个大家庭。

通过前面的分享，我想大家一定对我也有一个全面的了解了，那么接下来就让我们来看看什么是区域主管。

区域主管顾名思义是一名地区的负责人，但是又不是单纯的管理人员。在我的认识中，首先作为一名区域主管要明确自己的工作职责既是对自己的工作进行合理的定位：区域经理既是一名一线营销拓展员即营销人员，又是一名营销管理人员。

2. 作为一名营销管理人员要有组织，协调能力，对下属有足够的控制力，并充分调动他们的积极*；协调集团，个人，营业等各方面的工作。

总之作为一名区域主管首先要有组织，协调能力，要时时关注市场动态和市场需求，积极搜索竞争对手信息，根据本片区情况具有针对*的开拓市场，和拓宽现有经营渠道。

- 1、协助区域主管对团队进行管理，调动团队积极*，协助客户经理完成公司下达的目标。
- 2、收集运营中心各项资料，整理分析然后上报区域主管。
- 3、协助区域主管及时同移动公司沟通、协调。

这是我对岗位的一些理解，虽然不是很全面，但是我会以后的工作中不断完善自我，那么我该如何胜任这份困难而又赋有挑战*的工作呢？那么我先来谈谈自己的优势。首先是爱岗敬业，具有较强业务能力，能确保本职各项工作出*完成。正所谓干一行爱一行，爱岗敬业和业务能力是作为一个基层管理者的必要条件。自从进入公司以来，虽然时间不长，但是在工作岗位上一直是任劳任怨，各项工作都取得了较好的成绩，并得到了领导的肯定。然后，作为一名管理者，不光要有优秀的业务能力，还必须具有良好的协调能力和组织能力，能与同事相处融洽。因为对于一名领导者来说团队建设的重要*远远比表现个人能力要重要很多，因为个人的能力再强也是有限的，只有团队才能创造无限的可能。第三，我有丰富的实践工作经验和扎实的基矗从刚才对自己工作经历的介绍中就可以看出，自从毕业参加工作便以最基础的工作做起，担任过营业员、业务员、培训师和市场企划。通过不断的努力一步步提升着自己的能力，并在实际的工作中能够从实际出发为团体指标的完成出谋划策。

当然人无完人，我也有不少的缺点，我在平时的工作中都尽量在避免和改正这些错误，希望能做到更好，也欢迎各位领导和各位同事随时监督和指正。说到这里我要特别提出感谢一个人，那就是郟县运营中心的主管梁源梁主管。因为每当我在工作中出现问题时，他总是很耐心的给我指出问题，

并帮助我解决，对我的工作开展起到了很大的帮助。所以我要在这里向你道声“谢谢”。

下面我给大家讲讲我的工作计划，如果能够得到领导和同事们的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我将会从以下三个方面着手工作：第一是开拓发展，第二是内外接合，第三是加强管理。

首先我们来看第一点开拓发展。曾经有位伟人说过：“发展才是硬道理！”我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大销售力度。以郟县为例，在周边有工业港北片区，南片区和安德片区三大工业生产集中区域，其中有很多空心地带没有被移动公司所开发，同时还在不断的增加建设新公司，而且在周边乡镇也有一些类似工业港这样的小型工业集中区域。所以潜力非常巨大。在不断开发新集团客户的前提下，同时着手对已建客户和存量客户的二次营销以及整合营销，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取达到销量的最大化。使销售业绩更上一个台阶。

1、全力完成移动公司下达的所有主要指标。

2、全力完成移动公司下达的额外指标。

第三，加强管理。俗话说得好：没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，使运营中心成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

空谈误事，实干兴邦。我虽然没有什么豪言壮语，也没有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力

出*地做好这项工作，当好一名称职的区域主管。

我的演讲至此，也接近尾声，我想借此机会再次向一直关心、支持、帮助我的领导和同事们表示最真诚的谢意。最后，衷心预祝参加这次竞聘的同事们，人人都有一个光辉的明天！

我的演讲完毕，谢谢大家！

移动网格工作总结和计划PPT 移动网格经理工作总结篇五

我叫于琴，已经在移动公司工作了八年，长期从事营业员一职。八年的积淀，八年的历练，让我收获了许多，然而安稳平静的八年过去了，人生中的下一个八年，我希望在挑战中度过。下面，我想先谈谈我竞聘本职位的优势。

第一，一线工作经验丰富。

第二，乐于奉献，忠于职守。

多年的锻炼不仅使我的工作能力有所提升，而且使我的心智得以历练成熟，我爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么从不讲条件，更不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好。

其次，我对日后的工作有如下设想。

2、用心服务提升信任与认同。在确保业务量增长的前提下着力于以诚实服务，进一步巩固代销商、客户对中国移动的品牌信任度。

最后，向各位解释我的演讲题目，于安思危，不安于现状，身处当下着眼未来，时刻记挂危难局面方能应对从容；琴心剑胆，心思缜密，干练果敢，内外兼顾方能文武兼修。

我是xx□我挑战，我快乐。 谢谢大家。