

组织生活会发言材料学生(优秀8篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

工作计划总结篇一

新学期伊始，各项工作已如期展开，根据学校教导处的工作安排，按照学校的教学工作计划要求，教研组认真学习新课程标准，适应教学改革形势发展要求，努力探索新课程标准的教学模式和教学方法，从根本上转变教学观念，积极推进教研教改，优化课堂教学，凸显“以教师为主导，以学生为主体”的作用，努力培养学生研究性学习的精神，注重提高学生的能力，全面落实培优转差方案，切实把教学质量提高。文科教研组特制订本学期工作计划。

一、钻研教材，提升业务水平

对教材的掌握，就是要熟悉教材中的知识结构，对新知识要全面了解，对新教学理念要明晰洞察。每位组员应认真钻研教材，做到有的放矢，掌握学科特点，结合学生实际，制订出系统的教学规划。在提升业务水平方面每位组员应加强学习，钻研教法，积极渗透新课改理念，体现素质教育的要求。

二、互相学习，交流教学经验

1. 学习课改理论，大胆实践；
2. 学习教学管理方法，提高效率；
3. 钻研学习方法，促进教学；

4. 组织结对帮扶，搭建互学平台。

通过开展公开教学、主题研讨等形式，提高教师的教学水平，特别要重视新教师的培养，让他们尽快站稳讲台。同时，要充分发挥教研组的功能，形成教学合力，尽快出现教研成果。

三. 及时检查，规范教学行为

备——要有可操作性的教案，要求新教师备详案，并能彰显课改理念。

教——认真上好每节课，总结经验，及时反思。

改——关注学生学习过程，认真批改作业，做好记录，进行有针对性的训练。

导——做好辅导，防止两极分化。

考——合理进行质量检测，不以成绩作为衡量学生的唯一标准。

在教学常规管理中，注重教研意识，树立教研氛围，如有条件，教研组要进行集体备课，共同分析教材，钻研教法，探讨疑难问题。

四. 悉心指导，培养学生兴趣

通过开展文史知识竞赛等活动，培养学生兴趣，教师做好辅导。如有优秀作品，可打印公示，以促进校园文化建设。

在本学期内，文科教研组要紧密配合学校，认真开展工作，争取使教研工作再上新台阶。

工作计划总结篇二

青年志愿者是社会高尚品质的先进代表，他们凭着奉献、友爱、互助进步的信念，在校园甚至社会中起着广大的正面影响，为社会的和谐发展起着带头作用。

志愿者一词的浅层含义是自愿为人民服务的爱心人士，内涵式志愿为社会奉献一切的先进分子。他们凭着“赠人玫瑰，手留余香”的意识来升华自己的灵魂。社会缺少这种人，但也不能少了这种人。

12月5日为国际志愿者日，为纪念这一隆重的日子，武昌理工学院艺术学院学生会青工部在文化长廊开展“志愿点亮生活”为主题的志愿者日宣传活动，进而宣传这一重要的日子，扩大志愿者影响力，提高公众意识，为促进社会和谐献一份力。

12月5日这天寒意浓重，凝结着大家的心情，我们艺术学院学生会青工部在文化长廊架起了高棚铺开了醒目横幅“志愿点亮生活”的标语，鼓励大家积极参与，我们提出了万人签名的政策，可以写下你对志愿者的祝福或者签上你的名字以表支持。在其中最可爱的就属一位6、7岁的小朋友了，也许是因为好奇，也许是因为天真让不会写字的他被周围的氛围所感染，也参与其中，他的笑容为这活动增添了不少乐趣，他就如一道晨曦化开了人们心中的阴霾。

这次活动大家都积极的来观看，签名送祝福，但是我们还是存在着许多不足，大家对于签名，送祝福都很积极，但是大家对12月5日这个日子并不是很了解，对志愿者这个大家族也缺少一定的认识，这说明我们的前期宣传还不是很到位，在今后的日子里我们加大对于青年志愿者的宣传力度。

伴随着零星小雨我们这次的活动圆满结束，在那个小男孩的笑声里，我们细细回味，或许我们也能像他一样即使是一抹

真诚的微笑也好，也能感动世界。今天也许我们只播种了一份爱，但明天以后的收获一定会让你惊喜。世界上最可爱的人儿应该就是你吧志愿者。在这个特别的日子里，我们祝所有的志愿者节日快乐。

工作计划总结篇三

以学校及相关处室提出教育教学及班级管理的各项工作要求，贯彻落实“以人为本”的科学发展观，从学校工作计划和学生思想实际出发，抓好班级管理工作，以提高学生道德素质，文化素质和身心素质为目的，以学校开展的各项活动为契机，以树立良好班风和学风，增强班级凝聚力为主要任务，努力完成学校交给自己的工作任务，使全班学生在德、智、体、美、劳等各方面都得到发展。

二、工作目标：

- 1、按照德育处的工作要求：加强树德立品的教育和教务处提出的培养学生自主、探究、合作、创新的学习方式，努力把学生培养成有灵魂有灵气的阳光少年。
- 2、根据初二学生的心理和生理特点，加强学生心理健康教育，提高心理健康辅导水平。
- 3、加强学法指导，培养独立学习能力和抗挫能力，克服学生的厌学心理。

三、工作措施

- 1、言传身教，以诚取诚。

言传是身教的基本方式，身教是言传的有效手段。在我们耳边我们常常可以听到这样的话语“老师自己都做不到，还要求我做！”可见，我们的言行对学生有多大影响。所以，当我

们要求学生做到时，我们自己应该首先做到。用我们的真诚去唤起学生思想上的共鸣。当然，我们作为班主任应该不断加强自我修养，不断汲取新知识，扩大知识面，注重自身良好品德的形成，以身作则，一视同仁，让学生信服，增强自己的亲和力，使自己的非权力性影响持久而深远。

2、尊重学生，关爱学生。

“爱”是教育的主旋律。教书育人是教师的天职，而育人应该是班主任的首要天职。爱学生，尊重学生人格、兴趣、爱好，了解学生习惯以及为人处世的态度、方式等，然后对症下药，帮助学生树立健全、完善的人格。

人格尊严是平等的。努力做到能像一个真正的朋友一样，重视、欣赏学生，学会倾听学生意见，接纳他们的感受，包容他们的缺点，分享他们的喜悦。被尊重是学生内心的需要，在日程工作中把自己的认识润物细无声的转化为学生的内在动力。

3、加强对后进生的教育工作。

对于班级的后进生采用“五导”的教育方式，即：情感上开导，心理上疏导，思想上引导，学习上辅导，行动上督导。树立为了学生的一切的责任感，把后进生视为自己的子女，视为期待雕凿的璞玉，渴望甘露的孱弱花朵，和风细雨精心培育，真心诚意地关心爱护，以自己满腔热情在后进生的心灵深处点燃起熊熊火焰，以自己诲人不倦的精神，把他们培养成为新世纪的有用人才。

4、开展各项常规检查评比活动。

继续开展各项常规检查评比活动，每天公布检查结果，班主任要切实从班级自身出发，加强宣传发动，指导训练，将各项常规工作抓细抓实，力争主动，科学，民主管理班级，切

实抓好班风班貌建设。同时认真抓好班会、团会等，并经常开展形式多样，生动活泼的活动，使班主任工作的管理更合理化，规范化，艺术化。

5、家校联手，形成良好的教育合力。

(1)结合每月考试成绩，开好每次的家长会，针对学生的现状，与家长共同探讨解决问题的方法，并对下一步工作做好安排，尽快形成家长、教师、学生三位一体的教育模式。

(2)平时，把学生在校的各方面的表现反馈给家长，及时与家长沟通，使家长对孩子在校情况作到心中有数，请家长协助鼓励或帮助学生，作好学生的思想工作，同时，向家长了解学生在家的表现，及时找到问题所在，对症下药。

6、加强对学生的安全工作计划与法制教育工作计划

作为班主任，我们应该充分利用“两会”（班会、班务会）阵地，加强对学生的食品安全工作计划、交通安全工作计划、上下楼梯安全教育工作计划，加强对学生的防火防盗意识教育，加强突发事件处理方法和发现安全隐患及时报告的教育，坚决贯彻执行学校的安全首视责任制。

同时，本人作为班主任，应该注意不要体罚、心罚和变相体罚学生，注意在言语上尊重、理解我们的学生，注意对教学成绩的合情合理合法化处理，注意教育方式的文明化、科学化。

对班级干部进行大胆的使用和严格的管理，并作学生干部的坚强后盾。在日常工作中注意发挥学生干部的表率作用。该放手的一定要放手，从而历练能力，树立威信。与此同时，注意提高他们的自身素质和管理水平，定期召开班级干部管理会议组织学习。

8、开展班级特色活动。

(1)初二阶段的学生极易产生叛逆心理、盲目追求自由平等、易受外界影响、情绪情感偏激、易激动暴躁、情绪两极波动、凭感情行事的特征，但同时又具有可塑性大、主动尝试、追求独立等特点。根据初二年级学生的身心发展特点结合班级学生的实际情况开展特色活动，开展以“脱离低级趣味、培养高尚情趣”为主题的活动。以周末论坛的活动形式(每周的最后一节课)。

(2)初二学生由于对性知识的一知半解，他们心理萌动着一些从没有过的新的体验与感受，开始产生神秘的骚动，这使他们既感到好奇，又迷惑和害怕，不敢接近对方。他们关于异性同伴在什么场合可以呆在一起的社会允许程度仍然很敏感。因此，表面上看，他们并不互相接近，而是互相排斥，但是由于对异性的好奇和渴望，内心又有对异性的追求的心理矛盾。根据初二学生这一心理特点，本学期准备开展一次青春期教育讲座。

(3)继续开展写周记、日记活动，征求同学们的意见，及时把握学生的心理状态，做到和学生时刻保持心灵上的沟通。

工作计划总结篇四

为确保筹建工作的顺利进行，公司筹备组在成立伊始就认真开展市场调查，根据省保监局和总公司、省分公司的要求，筹备组结合市场情况和自身工作实际，制定了筹建日程安排表，将筹建工作细化到每一个工作日，并在公司职场的选址、装修以及筹备经费的预算、机构设置和人员招聘、培训等工作均提出了详细的工作计划和实施方案，做到筹备工作目标明确，措施具体，协调一致，落实到位。并在此基础上制定了筹建方案和未来中心支公司发展的总体经营思路和目标。用以指导整个筹建工作的正常开展。在筹备组的努力下，公司的筹建工作得到了社会各方的关心和支持，由于各项计划、

措施安排得当，公司于7月15日顺利一次性通过保监局的验收并于7月28日批准开业。

公司从筹建伊始就将发展的观念深入到每位热爱保险加盟公司的员工心中。对于新进入xx市保险市场的新公司，如何在激烈、甚至无情的市场竞争中占有一席之地，并实现超常规、跨越式的发展，是摆在我们每一位员工面前的当务之急，公司领导班子统一思想，以省公司发展思路作为我们切入市场的指导思想，多次召开员工会议，统一思想，集思广益，大家群策群力，出点子想办法，细分、研究市场，一旦找准突破口后便制定详细周密攻关计划，领导班子靠前指挥，打好每一个攻坚战。在发展直销业务和个人代理业务的同时，中支公司总经理室还十分重视业务发展渠道的建设，通过积极努力，我司在较短的时间内就与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、中国农业发展银行、浦发银行等签定了兼业代理合作协议，为今后的银行代理业务的全面快速发展奠定了良好的基础。

管理是企业永恒的主题，制度是管理到位的保证。成功的企业源自卓越的管理，卓越的管理源于优异的制度。为了保证中支公司开业后，各项工作能够有条不紊的开展，做到有章可循，在筹建期间我们就对总、省公司制定的《内控制度》进行了细化，并结合当地具体情况制定了一系列管理制度，并以“集约化经营、规范化管理、程序化运行、标准化运作、优质化服务、制度化建设”的管理模式搭建管理平台，牢固树立“管理无小事，管理就是生产力”思想，正确处理好加快发展与加强企业管理的矛盾，提出了向管理要效益的口号，全体员工上下一致，充分发挥了每个人的主观能动性，认真执行各项政策法规和业务流程，公司在狠抓市场发展、开拓的同时，也积极做好员工的队伍建设、管理、培训工作，从政治思想素质及业务技能等多方面入手，努力提高每个员工爱岗敬业的主人翁思想，在培训中使他们充分了解xx财险保险的条款体系，市场战略方针，企业文化精神，业务发展思路等□20xx年，我们共举办各类业务培训十余次，通过集中培

训，分散指导，提高了队伍整体素质、业务水平及风险防范管控意识，使公司在发展中不断充实、提高、完善整个队伍的综合素质，为公司可持续健康发展打下了坚实的基础。公司自成立以来，实现签单保费700万元。

（一）秉承集团公司“双成”理念，发展独具特色的xx财险文化

公司一直以集团公司“成己为人、成人达己”的文化理念为依托。在双成企业文化的指引下，开展各项丰富多彩的活动，打造家文化，举办月生日会，让员工真实感受到xx财险独有的双成文化。

（二）建立健全规章制度，加强内控管理

围绕省公司相关要求，结合保监局标准，对省公司下发制度进行了分类归档；对业务流程和服务规范进行完善；对日常行政管理、员工行为等方面进行建章立制，建立起开业后的公司会议流程、公文、印章以及职场管理制度；对公司现有固定资产进行编码登记，建立了各类台账。

我司根据省公司下发的文件精神，制定相关制度，有关的制度全面涵盖了人力资源管理、行政管理、财务会计管理、业务销售管理、承保管理、理赔管理、客户服务管理等多个方面，为规范公司经营活动打下了基础。

（三）加强人力资源管理，合理搭建组织架构

1、科学合理搭建了公司组织架构。我司严格按照省公司初始化设置要求初步搭建了组织架构，目前共设立人事/行政/合规部、财务会计部、业管/客服部、互动业务部、银行保险部、营销业务部、业务一部、业务二部、业务三部、业务四部共10个部门。

2、规范了用工与薪酬管理。

按照省公司“三定”文件中有关的定编、定岗、定薪要求，我司人员未出现超编，薪酬管理合理、有效，由于xx当地五险合一的实际，未能按照省公司要求对在编员工社保进行行业统筹，经过努力，我司在当地办理所有在编员工五险一金。

（四）加强团队建设，提高员工综合素质

按照省公司人力资源管理相关规定，坚持德才兼备原则，积极做好业务团队的人员配备，精心选择有一定专业工作经验、有敬业精神和团队合作精神、有学习能力的人员管理业务团队，同时健全公司培训体系，加强员工培训教育，不断提高员工的业务素质和岗位技能切实增强公司凝聚力和执行力，形成公司的核心竞争力。

（五）大力发展非车险业务

20xx年，在省公司领导的大力支持和关怀下，我司成功开办船舶险，成为安徽省唯一一家开办船舶险业务的公司，同时，在总、分公司“两金一银”发展战略的指引下，我司除大力抢夺“金牌”业务，同时也大力的发展企业法人业务，把银牌当作金牌来打造，积极参与了奇瑞汽车、海螺集团、电厂等招标项目，并取得阶段性地成绩。

（六）积极稳健地推动互动业务的发展

互动业务是集团发展的战略决策，取决于产寿险公司之间的协调和配合。目前，我司成立不久，互动各方面的工作刚刚起步，无论在内部管理，还是市场拓展等方面，工作压力都很重。我们一定要本着“产寿一体化、集团内一家人”的理念和“互信、理解、支持”的态度，与寿险公司保持互助合作的关系。我司互动业务从一穷二白起步，逐步发展到现在的七大互动出单点，积极推进寿代产业务□20xx年，寿险各部

门和支公司累计实收保费73万元，作为起步晚的xx中支，取得这样的成绩和我司总经理室的正确领导，互动部全体员工的共同努力是密不可分的。。

（七）大力开展三县工作

目前，三县工作在积极争取之中，经过努力，已和xx县租赁房屋协议签订□xx县20xx年即可开业。同时在南陵和xx积极寻找合适的房源，为三县发展奠定基础。

（八）牢固树立服务意识

无论在承保出单还在理赔服务上，我司的服务都得到了客户的称赞。在工作始终，我司牢固树立服务意识，本着一切为客户服务，全心全意为客户服务的意识。

- 1、员工思想统一问题，未完全统一到xx财的文化之下。
- 2、面对强大的市场竞争压力，有的同志出现畏难情绪，少部分员工有思想惰性，缺乏市场发展前瞻性，主动出击少，被动挨打的多。造成了少部分业务的流失。
- 3、三县发展偏缓慢，目前只有xx县房屋租赁合同签订。
- 4、业务尚大飞跃，我司未完成省公司下达的20xx年的任务指标。

我公司人员来自各家保险公司及业外，各自的理念有所不同，但都是为打造“鼎级集团、一流财险”的xx财险的大前提而奋斗，这就需要我们打破原有的观念，统一思想，实事求是。公司开业以来，市场业务快速攀升，这来自于公司卓越的品牌、和谐的文化、先进的平台、一流的团队，公司从稳定期、磨合期、成长期遇到各种困难，包括行业间诋毁的声音，这就需要全体同仁抱着必胜的信念，团结一致向前走，

着力打造优质的营销方式和高水平的后援团队，用实际行动应对市场。

20xx年，我司力争完成省公司下达的2300万保费，赔付率控制在63%以下，应收保费占比3%，费用占比31%，力争在20xx年底达到有效人员100人。

计划从以下几个方面去实施完成：1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点。20xx年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在20xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。3、积极做好与银行的代理业务工作。20xx年我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、中国农业发展银行、浦发银行等签定了兼业代理合作协议。20xx年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解xx财险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。4、加大船舶险业务发展。20xx年11月底，我司顺利开通船舶险业务。20xx年要集中力量发展船舶险业务，争取把船舶险做成xx中支的金牌业务。

（一）加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在20xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

（二）提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过20xx年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此□xx中支在20xx年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、加强承保、理赔人员培训，提高承保、理赔人员综合素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，

坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好出单、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

2、提高xx中支查勘人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

3、在20xx年完成三县和城北、城南支公司的布点工作

目前我司积极在三县开拓工作，计划在20xx年建成城北、城南和三县支公司，至此，全市的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险服务。

20xx年，我司互动业务累计实收保费73万元，其中xx支寿代产业务13万，开发区12万，xx县13万，可以看出xx地区互动业务已有相当起色。20xx年是我司业务大发展年，要进一步夯实互动业务，促进寿代产业的发展，表现在在寿险网点布设我司网点，逐步形成互动业务点、线、面相结合，多层次、全方位的发展。

在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，xx中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

工作计划总结篇五

一、办公室

对员工进行劳动纪律、日常行为规范、礼貌礼节等方面的宣传，要求后勤部所有工作人员都实行微笑服务。强化员工节能节源意识，收到较好效果，以后将继续保持。召集后勤部各部门召开会议，加强员工工作的主动性和责任心以及落实定岗定位责任制。同各部门协调处理服务部交接的各项事务。

这一举措既体现了办公室的管理职能又体现了后勤服务职能，增进了员工间的交流和沟通。同重师物管公司协调日常工作事宜，向各级主管部门上报我店正常营运所需材料。

二、人事部

对员工档案管理进行分类统计，详细检查员工档案资料是否齐全。从而更进一步了解、掌握人员情况，为经后员工的晋升、调动、离职等提供备用资料。整理所有员工的劳动合同资料，清算员工工资明细。考核员工每日考勤，办理员工聘用、离职手续，其中服务部离职3人，后勤部离职1人、聘用2人。落实员工转正、升职、奖惩等手续，及时完成上级交待的各项事务。

三、客服部

对顾客每日咨询、订位、投诉作好详细记录（本月没有接到顾客任何投诉），并与服务部交接相关事宜。统计会员卡信息约1200人次，回访顾客432人。分类统计顾客意见卡663张、抵用券数量xx余张。我们将根据顾客意见和建议，对各部门的工作进行改进。及时整理各部门每日工作总结和本店每周例会会议记录并上交管理公司。

四、库房

申购店里所需物品并保证超市货品不断货使其正常营运。统计每日废品种类、数量及金额。同供货商联系我店每日所需的酒水、食品、水果等并负责验收上述物品，查看仓库食品种类、库存量、保质期等信息并作好相应记录。整理库房帐务单据并转交财务室。

五、财务室

记录店里所有经济业务的运作并提供凭证、报表、帐簿等资

料以备随时查阅。结合本店特点，合理进行成本核算、工资核算、费用核算。监督各部门每笔经济业务的合法性和合理性，确保本店不遭受不必要的经济损失。为领导管理和决策提供真实准确的财务数据并对该店的正常营运提出合理化建议。

六、工程部

处理了服务部交接的需要工程部处理的事务，合计400余项。本月具体事项有：墙纸的修复、门把手和吸门器的更换或修复、照明设备的处理、电器设备的修复、管道的处理、吊顶的更换和修补、背景玻璃和包厢茶机的更换及修补等。每日水、电的统计及费用核算，及时完成上级安排的各项事务。。

七、dj部

处理了服务部和后勤部交接的需要dj部维修和调试的设备，合计200余项。本月具体事项有：音响设备和器材进行调试、更换和修复。点歌屏的处理和包厢软件的安装及调试。添加新歌、整理歌库和监控器的管理，对各部门电脑设备及打印机进行修复，及时完成领导安排的各项事务。

工作计划总结篇六

本站后面为你推荐更多工作总结与计划！

1、扎实有序推进民生工程。

进一步规范城乡低保工作。严格按照规定开展城乡低保年审和动态管理。对农村低保进行重新洗牌，全县共调出城乡低保4025人，调进4132人。实现城乡低保应保尽保、应退尽退，城乡低保政策落实更加有效。目前，全县城市低保6639户、13228人；农村低保17516户、38107人。适时提高了一、二类低保人员的补助标准，提高幅度达30%和20%。上半年共

发放城乡低保金3800万元。积极开展应急求助工作试点，建立急难对象主动发现机制。

进一步完善城乡医疗救助工作，规范“一站式”网上服务，实行医前、医中、医后救助，全额资助五保户和“三无”对象等困难群体参加新农合和城镇医保。

继续落实五保供养制度，提高五保供养标准。今年分散供养标准年人均2200元，集中供养年人均3000元。上半年发放五保供养资金1150万元。通过进一步完善五保老人护理措施，使他们得到更多关怀。

全面完成了农村住房保险工作。全县共登记投保农村住房229495户，投入经费367.192万元，全部由财政承担。到6月底，已有投保农户30户申请赔保。

农村五保供养机构建设稳步推进。今年全县敬老院建设任务是新增床位500张，在推进乡镇敬老院建设上，坚持早部署，早动员，分解任务，明确责任。今年乡镇敬老院建设涉及6个乡镇，其中新建3所，扩建有3所。通过积极争取，敬老院建设补助资金达到1.66万元/床位。目前，已有3所敬老院动工建设，其余3乡镇敬老院正在招投标。

2、扎实开展双拥合格单位创建活动，全面落实各项优抚安置政策。围绕创建合格单位标准，已初步检查验收20xx年度双拥合格单位65个。积极开展节日走访慰问活动，及时全额兑现各项优待抚恤资金，完成退役士兵的接收工作。

3、妥善安置受灾困难群众的冬季生活，上半年全县共发放救灾资金227万元，救助受灾困难群众11350人次，做好汛期应急值守。

4、认真做好第九届村民委员会换届选举的前期各项准备工作，结合我县实际出台了换届选举工作实施方案，成立领导小组和

督导组，加强对选举工作的`指导。

5、有序推进民政项目建设，按照规划，民政福利中心二期工程、烈士陵园按计划进行施工中，县社会救助站已竣工。

二、下半年工作计划

1、对发放类的民政民生工程，重点是抓好及时足额发放和督查工作，补缺补差，确保资金发放及时、准确，完善规范资料台帐。对建设类的民政民生工程，当前是加快招投标进度，力争尽早开工建设，适时调度。初步建立起低保信息核对机制。

2、认真抓好第九届村委员会换届选举工作，按照《选举方案》的要求，全部于9月中旬完成394个村和19个街道的换届选举工作。做好建章立制和新任村干部的培训工作。

3、全面完成民政项目建设，力争尽早投入使用。

4、开展争先进位活动，梳理工作亮点，积极向上级主管部门推荐申报相关命名活动。

5、按照全年工作计划，把握时间节点，有力有序地推进其它各项民政工作。

工作计划总结篇七

01日-05日：银行日记账录入及对账；做其他应收应付款表格，处理职工借款确认。（外联发与北方）

06日-24日：审核开票内容并开具运输及货代发票（北方物流）

25日-26日：审核司机的费用凭证，录入财务系统，做报销明细表格，并结账。

27日-31日：开具剩余的运输及货代发票；与网上银行系统比较，及时做好银行单据的录入。

每天处理现金的收与付，并于当日报入财务系统，做到日清日结。

每天处理办公用品的发放工作。

每天订制职工的午饭及现场加班人员的晚餐。

每星期三付款(外联发与北方)，

每星期一、三、五上海银行外高桥支行、建设银行外高桥支行拿银行回单，领取备用金，并及时录入财务系统(外联发与北方)

每星期订购一次办公用品，每月做好盘存工作。

不定时的处理公司职员的名片、结汇等工作，并处理外联发工会的现金及银行的收与付工作。

在本年度工作中，我能做到下面几点：

- 1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与账目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。
- 2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无透支现金。
- 3、根据会计提供的依据，及时发放工资和其它应发放的经费。
- 4、坚持财务手续，严格审查核算(发票报销单上必须有经手人、审批人签字方可报账)，对不符手续的发票不付款。

工作计划：

- 1、力争做到当天事当天结。
- 2、加强规范现金管理,做好日常核算
- 3、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),学习和掌握新的财务知识。

工作目标及希望:

- 1、望在20__年做好出纳本职工作外,在不影响其他人员的工作前提下,能接触月度、季度、年终财务报表、统计报告等。虽然现在的能力水平可以编制资产负债表、损益表等,但只有理论知识,没有实践经验,因此想多学习一些财务的实际操作技能,希望以后能对公司的的工作有所帮助。
- 2、希望公司能为我缴纳上海社会保险。__年7月、12月都有相关文件证明我可以缴纳上海社保,希望公司能考虑到我的工作和对公司的贡献,为我提供应有的福利。
- 3、在工作之外的时间,抽出时间尽快把日语学好。

针对这次会议的主题,我从小处谈,对自己进行一次剖析。我是从外地来到上海寻求发展,之所以来,就是在那里有一种强烈的危机感,由于当地经济的落后,不知自己的前途在哪里。自从来到大华,依靠大华的飞速发展,我也成了一个新上海人。由于房产行业的升温和发展,公司又做得如此成功,让我感到一种相对的稳定。自己内心的那种紧迫感和奋发向上的精神在一点点的消褪。公司领导的这次会议主题很及时,让自己又一次认识到自身在工作中、在意识上都存在许多不足。基于这个目的,回想这一阶段工作,再和其他财务经理相比,还存在许多的问题,希望在__年的工作中能够不断改进,不断提高,努力做到适岗。

第一.财务工作距财务管理的要求还有很大的差距。

阳城的财务工作更多的还是会计工作，仅仅停留在事中记帐、事后算帐，对事务发展的预见性不够，不能将工作做在前面，往往是碰到问题解决问题，而不能做到防患于未然；另外，作为财务负责人对企业经营活动的参与不够主动，不能深入的掌握其经营活动的特性，只能是按照公司或领导的要求报送数据、资料，在对企业经营进行分析时往往会将企业实际丢在一边，只是按照理论上的指标去计算、去解释。所以这方面的工作距领导的要求还相差太远。

第二. 会计工作中仍有许多待改进之处

去年集团公司财务管理部下发了《大华集团财务管理制度》以及组织我们学习了财政部《会计工作基础规范》，对我们的会计工作提出了具体的要求。但在实际工作中还存在许多不足之处，尤其在一些小问题的执行上不够坚决，在对一些已形成习惯做法的问题处理上，改变起来还有一定困难。

第三. 管理工作的形式化、表面化

有很多的日常管理工作作的还不够细致、深化，往往只拘于形式或停留在表面，没有起到真正的管理作用，对照制度的要求，还存在问题，针对这种管理中存在的问题如何将管理工作做细作深，应是今后工作中的又一重点。

第四

缺乏沟通，对相关信息掌握不到位

财务工作是对企业经营活动的反映、监督，对本部门以外的信息应及时了解，目前部门之间的协作没有问题，就是对财务暂时没用或是不相关的信息、知识没有主动与其他部门进行沟通、了解，到用时都不知该找谁；另外和公司领导的沟通还存在问题，对领导的工作思路及对财务工作的要求还不能完全掌握，以至于使自己的工作有时很被动。

1. 在做好日常会计核算工作的基础上，还是要不断学习业务知识，针对自己的薄弱环节有的放矢；同时向其他公司做的好的财务主管学习好的管理、经验，提高自身的综合管理能力。积极参与企业的经营活动，加强事前了解，掌握经营活动的第一手资料，加强预测、分析工作，按照集团公司要求，认真做好财务计划工作。在日常工作中按照财务计划，监督企业对资金进行合理、有效地使用，使企业效益最大化。在实际经营活动中发生与计划数较大差异时，及时与领导沟通，分析查找原因，根据差异及其产生原因采取行动或纠正偏差，或调整已有计划，同时也为日后的计划安排积累经验。

2. 力求会计核算工作的规范化、制度化按照财政部《会计工作基础规范》和《大华集团财务管理制度》的要求，做好日常会计核算工作。只有按照《工作规范》、《财务制度》做好日常会计核算工作，做好财务工作分析的基础工作，才能为领导提供真实有效的、具有参考价值的财务分析及决策依据。也争取在大华集团被评为财务信用a类企业之后，阳城公司也能尽早获得这一荣誉。

3. 做深、做细日常财务管理工作在接下来的一年，我计划多花一些时间，多研究研究财务软件及销售软件中的功能模块，尽可能使现有的功能得到充分利用，让阳城的财务管理工作更上一个台阶，起到真正的控制、管理作用。

4. 不断吸取新的知识，完善自身的知识结构，提高政策水平对财务知识以外的与房地产业、建筑业有关的知识掌握不够，有时也会影响到自己的财务工作。所以在平时，除了加强自身的学习外，要多向其他部门的同事请教，尤其在工作中碰到非财务专业的业务事项时，不能单以自己的理解，应在彻底搞清楚之后，进行处理。

5. 加强内、外部的沟通，搜集有关信息在新的一年中，对内需要财务和各部门之间经常进行沟通，形成一种联动效应，对企业的各种信息作一个动态的掌握，对同时期的各种信

息资料不断更新，掌握每一项目的进展、最新的信息。对外加强与地方财税部门之间的联系，及时掌握有关政策信息，既依法纳税又合理避税，为企业合法经营做好参谋。

除了我们自身的努力外，给集团财务部提两点建议：

首先，从集团外部请老师，针对我们工作中共同的弱点，举办一些专题讲座、培训，关键是理论在实践中如何运用，如何提高财务管理水平。另外，也经常组织一些内部的学习交流，把先进的管理经验让我们大家学习、分享。

其次，对于公司财务制度，是否能够也给项目公司的领导及部门经理进行学习，让他们认为必须按制度进行管理，如何按制度进行管理，否则，仅仅财务上对他们进行要求执行起来太难。

最后，在今后的工作中，希望领导能一如既往地大力支持财务工作，我也会在工作中尽我所能，不遗余力地作好财务工作。

工作计划总结篇八

光阴似箭，日月如梭，本人来到公司不知不觉已快一年，在过去的20xx年，在公司上级主管和同事的支持与帮助下，通过自身的努力，较好地完成了自己的本职工作；在农历新年即将到来之即，为了更好地完成来年的各项工作，保障来年工作的顺利进行，现本人就对过去的20xx年做一个简要的工作总结，以鞭策自己不断向前和进步。

1、生产调度是组织执行生产进度计划的工作，作为公司研发部调度组的一员，工作重心主要就是保证公司的生产计划平衡顺利实施。

在上级主管的帮助和自己的努力下，本人能够根据设计开发

任务书，拟制项目研制计划书，并且能够初步拟定各班组周工作计划，在拟制生产计划的基础上，经常出入各个工作场所，了解各班组工作计划完成和执行情况，协调各部门间关系，保证生产顺利进行。

在生产计划实施过程中，无论考虑多么周密，安排如何具体，也不可能预见到实际生产过程中的一切变化，这些变化有局部的，也有整体的，有内部的，也有外部的；同时，任何人都会碰到诸多影响生产进度执行的因素，对于任何一家企业来讲，都无外乎于人、机、料、法、环、测这六个因素，企业运作的畅通与否，基本上都取决于此些因素，因此，对在实际工作中碰到由这些因素带来的问题时，具体问题具体分析，看到底是那一环节出现了问题，我会运用PDCA这一科学的循环方法去考虑、指导和解决问题，这一循环方法随着问题的解决而绩效则成正比例上升，随着时间的推移和问题的不断解决，我相信结果一定会是能让大家满意的，我会一直坚持运用这一方法，现在会，今后也会。

2、对生产计划的完成情况进行数据统计，分析出每个班组在每周、每月生产任务的达成率和完成情况，以数据图表形式反映出来，等到此项统计工作成熟时，可用作每个班组周考核或月度考核的一个数据指标，并以此作为一个年终考核的重要依据。

但我本人认为在统计每个班组周计划的达成率和完成情况时还有不完善的地方，比如说由于一些外部原因，这些原因有元器件没有请购回公司、芯片待料、加工厂没按时完成对机加件的加工生产等，这些因素并不是由于相关班组而造成计划的无法按时完成；同时，当下工序班组任务的完成要以上工序班组的任务完成为前提时，上工序班组如果没完成，就会影响到下工序生产任务的完成，而这时，像这种下工序班组没有完成生产任务的情形就不应该再作为没完成生产任务的情形而统计进去，这对下工序班组来说既不合理也不公平，所以以后出现此类问题时，下工序班组就不再作为未完成情

况的情形而统计进去。

3、处理各班组在生产过程中提交的质量信息单直到问题的闭环；做好质量信息单的电子文档记录；统计质量信息单反映的项目类别、责任班组、发生次数等，并以数据图表形式反映出来，以后也可作为各个班组考核的一个依据。

目前质量信息单也存在内外因素的影响，有些是内部因素，有些是外部因素，内部因素主要是公司各个班组因自身的原因而造成下工序作业的不顺畅；外部因素主要是外在因素（如加工厂或外购物品）或一些质量问题发生后，原因还不能完全明确界定，责任班组不能认定的情形，在今后工作中，本人要更加细心鉴别，做好质量信息单的收集、整理、处理和统计工作。

4、在项目计划实施前，与相关部门确认和落实各项目所需物料，防止短、缺料；协助相关班组及时做好各项生产准备工作，协调各部门间的沟通与合作，上通下达。

某些项目所需的元器件因为采购周期较长，而项目本身的研制周期较紧，这就要求与公司采购进行有效沟通，争取物料能早些回公司，并把上级主管的要求传达到各个班组。

5、在保守公司秘密方面，本人严格遵守公司的保密管理制度，从不在外人面前谈论本公司的相关信息，从不打听自己不该知道的秘密，不在非涉密电脑中处理涉密信息，无论是打印文件还是复印文件，严格按照公司的规定予以办理登记，本人有信心将本公司的保密管理制度一直坚持遵守下去。

目前本人的瓶颈在于对一些较专业的指标和操作不太熟悉，但我相信凭着自己较强的学习能力，一定能够克服这些困难，不懂就问，给自己设定目标，突破瓶颈，使自己的业务能力再上一个台阶。

回想近一年来的工作，本人学到了很多，也取得了一定的成绩，但仍存在不足之处，成绩的取得主要得益于大家的团结协作、领导的信任与支持，而对于自己不够好的地方，则要在以后的工作中，吸取经验和教训，学习他人的长处弥补自己的不足，更好地融入到公司这一大家庭中，同公司一起成长壮大。

工作计划总结篇九

在工作中我也非常重视学习作为一名业务员的业务知识(专业技术知识、心理学)，坚持一边工作一边学习。用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，结合自己在工作实践中学习到的如何处理和解决事物的能力，不断提高自己。首先是向领导学。半年来，虽与我领导办事的时间不多，但我亲身感受到了领导风范，使我受益匪浅，收获甚丰。其次是向师父学，作为一名业务人员，师父走过了太多太多的路，崎岖蜿蜒地走过来的，他们会利用自己所积攒下来的丰富经验传授于我，让我在今后的路途中少走弯路。再次是向同事学习成功的业务员，他不仅有着跟人很好的沟通能力，同时他必须要学习产品技术知识，如不虚心学习，积极求教，实践经验的缺乏必将成为制约个人工作能力发展的瓶颈，因此，单位里的每位同事都是我的老师，坚持向领导、师父和同事学习，取人之长，补己之短，努力丰富自己、充实自己、提高自己，基本适应了本职工作的需要。只有不断地虚心学习求教，自身的素质和能力才能得以不断提高。

在实际工作的半个月时间里，我个人无论是在思想境界、工作能力上都有了长足的进步。我不但学到了以前没有学到的东西，而且没有理由不珍视这份工作，没有理由不干好本职工作。在努力钻研本职工作的同时，加强对其它工作的了解和掌握，尽快适应本职工作的需要。干一行，爱一行，专一行，精一行在努力向合格靠近的同时，把珍惜自己的岗位，珍惜每一次工作学习的机会，作为提高自己的热爱本职工作岗位的关键环节，无论负责什么工作都能够竭尽全力的完成

每一项具体工作，从而在实际工作中体现热爱本职、珍惜岗位的工作心态。在今后的工作中我会尽最大努力，以饱满的热情和良好的状态，积极投入到销售工作中，同时以最大努力完成好领导交给的工作任务。

作为业务员，我们走在第一线上，我们有责任维护咱们企业的良好形象，讲团结讲协调，我们在外不是孤立的，从海南电网公司的投标情况让我深知团结的力量，我因到这个集体而感到自豪，因此我非常珍视在这个岗位上工作。在工作中用认真，积极主动的态度融入到这个集体当中。

20xx年上半年一眨眼即将过去，在这将近半年的时间中我通过自身不断努力的工作，也有了一点小小收获，临近年半，我感觉很有必要对自己的工作做一下自我总结了。其主要目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提

出万事无忧德行天下的核心语句，使我们公司的产品知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在 1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2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的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，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

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。

现在太原消费卡市场品牌很多，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。

表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。在太原市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。市场是良好的，形势是严峻的。在太原消费卡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销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

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。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力达到十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

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，销售人员出勤，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。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

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) 建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。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。销售部内部拟定20xx全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。今后，在做出一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。20xx年下半年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好20xx年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们一定全力以赴。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，个人的努力是分不开的。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习惯是我们工作的关键。

工作计划总结篇十

在我来到这里的两个多月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。

目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把下一步的工作做的更好。

我是今年三月份到公司工作的，在没有负责市场销售管理工作以前，我的销售经验不足，仅凭对销售工作的热情，而缺乏奶粉行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对奶粉市场有了一个大概的认识和了解。

现在我逐渐可以应对客户所提到的问题，把握客户的需要，基本良好的与客户沟通与信任。

所以经过努力，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。

在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个提高，针对市场的一些变化，现在能拿出一些方案应付一些突发事件。

对于奶粉市场了解的还不够深入，在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。

本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个一般促销人员的位置上，对市场促销人员的管理，培训，指导力度不够。

我容易比较狂傲、办事不够职业化如赌气不配合等，这些都是阻碍我在工作的道路上继续前进的绊脚石。

在今后的日子，我都会有针对性地修正自己的不足。

基础工作在这个行业中很难做，下一步要做好每个店的月平均销量，按送货次数分解计划，做到有的放矢。

维护好客情，做好与客户的关系，经常与客户沟通。

对销售点的其他品牌做好记录，做到对他们销售形式与方式了如指掌，针对他们做自己的销售计划。

□

促销管理是老大难问题，促销人员出去，处于放任自流的状态。

完善促销人员管理制度的目的是让促销人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高促销人员的主人翁意识。

培养促销人员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。

现在奶粉市场品牌很多，但主要也就是那几家。

在近段时间销售产品过程中，牵涉问题最多的就是过去客户的流失。

在下一步的销售工作中我认为产品的活动力度做一下灵活的运用，这样可以提高销售人员及店老板积极性。

在奶粉区域，我们产品的知名度与价格都很有优势，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。

下一步的销售目标最基本的`是做到根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每一次送货，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。

1. 创造良好工作环境，提高工作效率。

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。

形成互相学习，互相帮助的氛围，能提高工作的积极性，不要互相贬低，互相利用。

2、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我们的根本。

在下一步的工作中建立一个和谐的团队作为一项主要的工作来抓。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

一年来，计生局认真贯彻落实省、市关于计划生育依法行政工作的会议及文件精神，全面推进计划生育法制建设，努力提高行政执法水平，有力地推动了全区计划生育依法管理机制的全面建设。

一、认真开展《人口与计划生育法》及相关法律、法规的学习宣传培训活动，进一步提高干部群众的法制意识 为了提高《人口与计划生育法》的宣传力度，培训一支业务熟练的执法队伍，我们采取多种措施、开展了多渠道、多层次、全方位的学习宣传活动。

一是抓好入户宣传和上街宣传咨询活动。

将《人口与计划生育法》下发到镇、村、组，使育龄妇女人手一册。

与此同时，我们先后组织了上街宣传咨询活动6次，接待咨询群众8000人，向群众散发宣传品7000多册。

二是搞好执法培训。

为了使广大计生干部学好法、用好法，2月3日，法规科利用春训会之机对中心户长以上干部进行了培训，截止目前，全区共举办专题讲座13场次，已有13000名中心户长以上干部普遍接受了一次轮训。

三是面向群众进行全方位多形式的宣传普及。

各镇办负责政策法规的干部自备讲稿，登台宣讲《人口与计划生育法》，受到基层的普遍。

四是组织部分民间艺人，将《人口与计划生育法》内容用秦腔、快板、三句半等文艺形式编排成文艺节目，由区计生局分别发至各镇办文艺队，编排成群众喜闻乐见的文艺节目，在各村巡回演出，收到了良好的宣传效果。

通过深入扎实的学习宣传培训，使各级计划生育干部群众都能全面掌握《人口与计划生育法》，提高了干部依法行政、依法管理的意识，增强了群众自觉履行法定义务，依法维护自身合法权益的意识。

二、 规范管理，全面推行行政执法责任制 为了创造一个规范有序的行政执法工作环境。

我们注重抓了以下三个方面的工作。

计生局为政策法规科选配科长1名、工作人员2名，均为大专以上学历。

为了推行执法责任，我们及时明确了科室的职责、任务、工作标准及奖励考核办法，保证了各项工作的正常运行。

在此基础上，我们注重抓了执法队伍建设。

截止目前，全区共落实计划生育行政执法人员60名。

计生局年初与各镇办计生办都签定计划生育行政执法目标责任书，各镇办与村(居)委会也签定目标责任书，将年度工作目标层层落实到基层、到人。

使年度行政执法工作真正做到思路清晰、任务明确、措施具体、落实到位。

与此同时，我们按照上级要求，狠抓了行政执法各项规章制度的建立。

迄今为止，先后建立了行政执法公示制度、违法行为责任追究制度、民主评议制度等一系列规章制度，在村(居)委会一级推行了“一二三”工作机制，即“一带头”（党员干部带头），“二公正”（公正执法，公正奖罚），“三公开”（生育政策公开、管理程序公开、计生事务公开），将各种制度的落实情况纳入对各镇办计生工作的逐月考评，有力地促进了各项制度的落实。

近两年以来，全区尚未发现计生干部有任何违法行政事件，也未因此引发群众上访。

在生育指标审批、病残儿鉴定、办理《流动人口婚育证明》时，我们严格把关，做到“领导不齐不上会、材料不齐不上会、审查有疑点不上会”，并实行严格的审批前审查制，有

效地杜绝了错批二胎指标现象的发生。

三、 严格按照省《条例》及相关法律法规的要求，