

# 2023年竞选小学体育委员发言稿二年级

## 竞选体育委员发言稿(优秀6篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

### 金工工作总结篇一

打造现代化金融服务引擎，促进余杭区经济转型升级。

主题：打造金融服务引擎，促进经济转型升级。

演讲题目：金融机构如何服务于经济转型升级

主讲人：史晋川(拟)

经济学博士，现任浙江大学经济学院教授、博士生导师、常务副院长，同时兼任国家社会科学基金评审委员会委员、教育部社会科学委员会委员、中国社会经济系统工程学会副理事长、中华外国经济学会副会长、浙江省经济学会会长、浙江省人民政府经济建设咨询委员会委员、浙江省社科规划办理论经济学科组副组长□xx□绍兴、嘉兴市人民政府专家咨询委员会委员。

主要研究领域为现代西方经济学、宏观经济理论与政策、区域经济发展战略、法与经济学和公司治理结构理论。1992年被评为享受^v^政府特殊津贴专家，1996年被选为浙江省高校首批中青年跨世纪学科带头人和浙江省“151人才培养工程”首批第一层次学术带头人，1999年被授予“浙江省有突出贡献的中青年学者”称号□20xx年被列入国家人事部“百千万人才工程”第一、二层次学术带头人和国家教育部“跨世

纪中青年学术带头人”。

主办单位：中信银行xx分行□xx区人民政府

协办单位：中信银行xx支行

主题：中信银行xx支行理财咨询服务活动

内容：面向个人客户，开展理财产品推广和个性化服务。

主题：一路同行，15年感言征集

内容：专辟“感言征集墙”，以一、二句话的方式征集员工感言，体现企业文化，增强凝聚力和归属感。

主题：我们一起走过

——中信银行xx支行成立15周年庆典

内容：中信实业银行xx支行成立15周年联谊活动。

## 1. 主标题

打造金融服务引擎，促进经济方式转变

——中信银行xx支行积极服务余杭区产业结构转型升级

## 2. 内容

(1) 中信银行xx支行优化信贷结构服务经济转型升级：加强对国家重点工程、先进制造业、文化创意产业、保障性住房、重大科技专项、节能减排项目的信贷支持，大力支持低碳经济发展。为把余杭创新基地打造成为集产业、科技、生态、人居和现代城市元素为一体，极具创新活力、投资潜力、生

态魅力的‘宜居、宜业、宜游、宜学’高新高教园区和高科技、多功能、生态型“科技岛”提供信贷服务。为打造良渚遗址文化旅游区、塘栖水乡风情旅游区、径山生态度假旅游区、南湖滨水休闲旅游区四大旅游功能区域，提供信贷支持。

(2) 大力支持中小企业发展。

(3) 开展助学公益活动。

### 3. 形式

□《xx日报》一个彩色整版，三分之二软文，三分之一行庆广告。

#### 1. 主题

中信银行xx支行成立15周年纪念册

#### 2. 内容

企业简介

领导题词

机构设置

经营业务

大事记

理财团队

企业文化

员工感言

公益活动

发展愿景

### 3. 形式

开本：250mm×250mm

封面：280克特种纸，凸版工艺

内页：210克铜版纸

### 1. 标题

一路同行共铸辉煌

——中信银行xx支行成立15周年

### 2. 内容

分“足迹”、“创新”、“愿景”三个篇章，主要表现中信银行xx支行15年来的发展业绩与未来展望。

### 3. 形式

片长约15分钟，制作成dvd光盘。

一路同行，共创辉煌。

xx理财服务，享受品质生活。

以人为本，品质服务。

中信——理财生活的“好管家”。

优化信贷结构，促进转型升级。

着力打造余杭区经济发展的“金融引擎”。

信我——信中信。

热烈祝贺中信银行xx支行成立15周年。

设置户外展板，以图文形式展示中信银行xx支行15年的`建设成果。

中信银行xx支行成立15周年纯金“珍藏版信用卡”。

## 金工工作总结篇二

20xx年，全市农村社会养老保险工作总体思路是：以党的\*提出的全面建设小康社会和在有条件的地方探索建立农村养老保险制度要求为指导，以健全完善农村社会养老保险制度为目标，坚持从当地农村经济发展实际出发，完善基础，突出重点，规范管理，稳步发展，努力扩大失地农民基本养老试点范围，积极探索农村养老保险缴费模式，力争年内全部建立失地农民基本生活保障制度，完成投保续保40000人，收缴保险费1600万元，收回违规基金35万，全国公务员的共同天地元，基金滚存达到亿元，使农村社会养老保险各项工作有较大幅度提高。

深入贯彻落实省\*《关于建立失地农民基本生活保障制度的意见》，在去年试点工作的基础上，因地制宜，积极探索，巩固试点成果，扩大试点范围。没有建立失地农民保障制度的县市区要抓紧制定出台文件和实施办法，已出台文件的县市区，要进一步扩大范围，落实保障资金，建好个人养老金账户和补充养老金账户。各县市区都要积极争取\*、财政和各有关部门的配合与支持，疏通筹资渠道，切实抓好失地农民基本养老保险工作。同时，配合就业服务机构，组织农民工参

加技能培训和外出务工。

要重点做好村干部、乡村医生和有稳定收入群众的参保工作，努力扩大覆盖面。各县市区都要选择有条件的乡镇探索建立“个人缴费为主，集体补助为辅，财政适当补贴”的农村养老保险筹资模式，为参保农民进行补贴，引导、扶持和激励农民参保。要依据农村经济社会发展水\*和农民承受能力，以农民年人均纯收入和最低生活保障水\*为参考，合理确定最低缴费标准和最低缴费年限，确保参保农民的基本养老需求。

继续坚持做好农保业务档案年检工作，逐步实现农保档案管理科学化、规范化、制度化。要把个人账户管理工作做实，全部实行手工和计算机双重管理，市局适时组织进行检查。加快农保办公自动化建设，为“金保工程”农保个人账户管理系统改造升级做准备。进一步提升基金管理工作水\*，继续做好农保基金的监督、检查和管理工作，严格基金存储市级审核备案制度，探索市级基金运营机制，提高基金运营层次，加强监管，确保基金安全无风险。

各县市区要进一步重视农保工作，稳定工作人员，抓好业务培训，促进工作开展。继续做好养老金社会化发放工作，为参保农民提供便捷服务。要在有条件的乡镇积极推行发放养老金金融机构代发工作，减少不必要的工作环节，提高工作效率。对养老金月领取额较低，达不到代发养老金要求的，可与领取人协商，实行一次性领取，并终止保险关系。要进一步加强农村养老金发放稽核工作，防止多领、少领或冒文秘站，全国公务员的共同天地领养老金现象的发生。要采取相应的措施，通过各种传播媒体，结合劳动保障家喻户晓工程和12333电话咨询热线，大力宣传农保方面的相关内容，通过宣传、动员，使广大农民了解农保、相信农保，支持并参加农保，才能使农村社会养老保险稳步发展。

## 金工工作总结篇三

xx年，区人口与计划生育工作要以xx\*理论和“\*”重要思想为指导，全面贯彻落实党的[]xx届精神，以及区委一届三次全会和区二届人大二次会议精神，按照《人口与计划生育法》和《市人口与计划生育条例》赋予的职责，紧紧围绕我区“十五”计划的总体目标，开拓创新，求真务实，进一步加强人口问题的前瞻性研究和综合管理，深化综合改革，加快推进法治化进程，完善以现居住地为主的管理，提高优质服务水\*，不断提升人口与计划生育工作的整体水\*，为新一轮发展创造良好的人口环境。

全区常住人口控制在万左右，人口出生6100人左右，人口出生率‰左右，自然增长率‰左右；户籍人口控制在万人左右，人口出生4600人左右，人口出生率‰左右，自然增长率控制在‰左右，计划生育率99%以上。全区人均人口与计划生育事业费增幅20%以上。

xx年，区人口与计划生育工作的主要任务是：

努力适应更名后的人口计生部门职能转变的要求，树立大人口观念，加强人口问题前瞻性研究，积极推进人口综合调控。继续开展人口发展战略课题研究，制定区中长期人口发展规划，把人口规划纳入经济、社会发展的总体规划，统筹考虑人口数量、质量、结构、分布等方面的问题。研究成果将应用于发展的决策咨询，更好地促进人口与经济、社会、资源、环境的协调发展和可持续发展。开展人口综合信息预报，探索建立人口出生公众预报制度，引导市民适时生育，共同参与人口调控。加强人口综合信息的收集、分析和利用，为区委、区\*和有关部门决策提供可靠的依据。

随着“两港一区”和“城市化、现代化、国际化”建设的步伐加快，流动人口将大量导入。流动人口管理已成为人口管理的一个难点问题。继续贯彻落实南府办[]164号《关于进一

步完善本区实行以现居住地为主的人口与计划生育管理的实施办法》，寓管理于服务之中，以服务促管理，形成流动人口与户籍人口同宣传、同管理、同服务的工作格局，进一步探索党政领导、部门指导、各方配合、群众参与、综合治理的人口与计划生育管理体制和机制。

齐抓共管，形成合力。健全区、镇两级领导小组，建立会议制度，研究解决人口与计划生育工作的热点和重点问题。实行区、镇、村和企事业单位签订三级目标管理责任制，并列入精神文明建设总体规划和考核之中。明确各相关部门职责，各部门之间及时互通情况，密切配合，齐抓共管。形成综合执法机制，要经常性和集中执法相结合。加强基础工作，办理好各类证件，将查验婚育证明、办理暂住证等列入“一门式”服务，方便群众。强化监督管理，落实综合治理出生人口性别比升高的问题。

突出重点，规范管理。一是加强对已婚育龄妇女的管理，建立育龄妇女信息动态管理的办法，对流入流出的育龄妇女输入信息交换\*台。二是加强对出租房的管理，坚持镇\*与房屋出租户签订人口计生协议责任书，推广大团房屋租赁服务社的经验，将与房主签订计生协议责任书纳入镇房屋租赁服务社进行全程服务托管。三是坚持“谁用工，谁负责，谁受益，谁管理”的原则，推行法人代表负责制。四是做好孕情、环情监测工作，建立生育联系、信息双向通报制度，做到情况早发现、措施早落实，实行全方位计划生育管理跟踪服务。

## 金工工作总结篇四

计划网专题频道工作计划栏目，提供与2018年工作计划格式范文相关的资讯，希望我们所做的能让您感到满意！

### 2018年工作计划格式范文【一】

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果



后,就意味着xx年个人销售工作计划的到来,刚接触销售时,在选择客户的问题上走过不少弯路,那是因为对这个行业还不太熟悉,总是选择一些食品行业,这给销售工作带来很多不便,这些企业往往对标签的价格是非常注重的.所以今年不要在选一些只看价格,对质量没要求的客户.没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下:

一;对于老客户,和固定客户,要经常保持联系,在有时间有条件的情况下,送一些小礼物或宴请客户,好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习,开拓视野,丰富知识,采取多样化形式,把学业务与交流技能向结合。

四;xx年对自己有以下计划

1:每周要增加10个以上的新客户,还要有3到5个潜在客户。

2:一周一小结,每月一大结,看看有哪些工作上的失误,及时改正下次不要再犯。

3:见客户之前要多了解客户的状态和需求,再做好(幼儿园年度工作计划2018)准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4:对客户不能有隐瞒和欺骗,这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5:要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。

6:对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给客

户一好印象, 为公司树立更好的形象。

7: 客户遇到问题, 不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意, 让客户相信我们的工作实力, 才能更好的完成任务。

8: 自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的, 你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

## 一、市场分析

1、树立全员营销观念, 真正体现“营销生活化, 生活营销化”。

2、实施深度分销, 树立决战在终端的思想, 有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略, 形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面, 体现“两高一差”, 即要坚持“运作差异化, 高价位、高促销”的原则, 扬长避短, 体现独有的操作特色等等。营销思路的确定, 李经理充分结合了企业的实际, 不仅翔实、有可操作性, 而且还与时俱进, 体现了创新的营销精神, 因此, 在以往的年度销售计划中, 都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额, 按照一定增长比例, 比如20%或30%, 确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度, 而且还责任到人, 量化到人, 并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系, 做一个经营型的营销人才, 具体表现就是合理产品结构, 将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如, 李经理根据企业方便面产品abc分类, 将产品结构比例定

位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产品组合战斗群,避免单兵作战。

2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划:

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有:计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标:家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭

用户加大宣传力度,办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案,定期进行售后跟踪,抢占办公耗材市场,争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作,送货一定及时、售后服务一定要好,让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的'利润指标,\*\*\*万元,纯利润\*\*\*万元。其中:打字复印\*\*\*万元,网校\*\*\*万元,计算机\*\*\*万元,电脑耗材及配件\*\*\*万元,其他:\*\*\*万元,人员工资\*\*\*万元。

## 二、客户服务部获得的利润途径和措施

## 三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量,建立完善的工程验收制度,由客户服务部监督、验收,这样可以激励工程部提高工程质量,从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次,树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软,损坏公司形象的一定严肃处理。

## 五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行,客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体,如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度,把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访,进行免费技术支持,建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体,如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈,我们可以从服务、维修创造利润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

## 六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把\*\*\*公司建成平谷地\*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

### 培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

### 培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工

的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

## 2018年工作计划格式范文【二】

在这xx年的一年里,凭借前几年的蓄势,已具备步入了快车道,为实现了稳步的效益增长,以崭新姿态展现在客户面前,一个更具朝气和活力的、车间完善后,管理水平必将大幅度提高,这不仅仅是市场竞争的外在要求,更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说,全面提升管理水平,与公司同步发展,既是一种压力,又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标,厂部特制订20xx年工作计划如下。

1、进一步完善公司的组织架构,确定和区分每个职能部门的权责,争取做到组织架构的科学适用,三年不再做大的调整,保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

### 3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

### 二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

### 三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

### 四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

## 六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

## 七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、



管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

## 2018年工作计划格式范文【三】

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效的回避护理风险，为病人提供优质、安全有序的护理服务。

1. 不断强化护理安全教育，将工作中的不安全因素及时提醒，并提出整改措施，以院内、外护理差错为实例讨论借鉴，使护理人员充分认识差错因素、新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2. 将各项规章制度落实到实处，定期和不定期检查，监督医学，并有监督检查记录。

3. 加强重点环节的风险管理，如夜班、中班、节假日等，减少交接班的频次，减少工作中的漏洞，合理搭配年轻护士和老护士值班，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。

4. 加强重点管理：如病重病人交接、压疮预防、特殊用药、病人管道管理以及病人现存和潜在风险的评估等。

5. 加强重点病人的护理：如手术病人、危重病人、老年病人，在早会或交接班时对上述病人做为交接班时讨论的重点，对病人现存的和潜在的风险作出评估，达成共识，引起各班的重视。

6. 进一步规范护理文书书写，减少安全隐患，重视现阶段护

理文书存在问题，记录要“客观、真实、准确、及时完整”，避免不规范的书写，如错字、涂改不清、前后矛盾、与医生记录不统一等，使护理文书标准化和规范化。

7. 完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作，如输血、输液反应、特殊液体、药物渗漏、突发停电等，都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1. 主管护士真诚接待病人，把病人送到床前，主动做入出院病人健康宣教。

2. 加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念，并于周二基础护理日加上健康宣教日，各个班次随时做好教育指导及安全防范措施。

## 金工工作总结篇五

20周年校庆是促进学校加快发展的重要契机，是高专人回顾历史，总结经验，凝聚人心，展示成就的历史时刻，是高专人展望明天，开拓未来，与时俱进，再创辉煌的新起点。我们将以“团结拼搏、求真创新、严谨笃学、与时俱进”为主题。本着“隆重热烈，简朴务实，有序高效，促进发展”的原则举办庆典活动，以期达到承继优良传统，展示瞩目成就，弘扬高专人精神之目的。

通过20周年校庆，回顾办学历史，展示办学成就，丰富办学理念，创造发展契机；扩大影响，提高知名度，树立良好社会形象，争取社会各界更大支持，进一步优化外部办学环境，拓展办学空间，为新一轮发展奠定坚实基础；加强与校友联系，加深了解，增进情感；增强学校的凝聚力，向心力和号

召力，努力实现建院升本的奋斗目标。

校庆20周年的主题是“团结拼搏、求真创新、严谨笃学、与时俱进”。我校是在非常艰苦的条件下创建的，二十年来高专全校师生，以对祖国人民的高度责任感，努力实践“求新、求实、求善”的校训，形成了爱国进步、诚信质朴、求真创新、为人师表、与时俱进的精神，为建院升本奠定了基矗。

隆重热烈，简朴务实，有序高效，促进发展

学校成立“新余高等专科学校20周年校庆筹备委员会”，统一领导全校校庆活动的各项工作的开展。

## 1、庆典大会

庆典大会定于xx年9月下旬举行，并同时举行校史展览室揭幕仪式，参观校史展。

## 2、校庆宣传

# 金工工作总结篇六

全面贯彻党的十九大精神，围绕培育和践行社会主义核心价值观这个根本，以中秋节为契机，坚持贴近生活、贴近中小學生，创新载体、创新形式，宣传普及传统节日习俗，丰富节日文化内涵，注重家国情怀和人文情怀，着力引导中小學生深化对中华优秀传统文化的认知认同，增强文化自觉和文化自信，通过节日活动增进中小學生爱党爱国爱社会主义情感，汇聚起同心共筑中国梦的磅礴力量。

9月12日至9月24日

2.开展以“中秋诵经典”为主题的传统经典诵读活动。在中秋节期间，各校要倡导师生诵读、感悟经典，弘扬中华传统

美德，增强民族自信心和自豪感。

3. 开展以“互助友爱、共度佳节”为主题的志愿服务活动。围绕敬老爱幼、扶贫帮困、文明倡导等内容，集中开展走访道德模范、“身边好人”、慰问孤寡老人及留守儿童等活动。大力营造“团圆、祥和、文明、和谐”的氛围。

各单位要依据本单位实际，制定中秋节系列活动方案，积极创新活动形式和载体，充分利用校园媒体营造良好的活动氛围，积极引导学生参与活动。并将中秋节期间开展活动的图片、文字、宣传报道材料于9月26日前通过市教育局团委qq群、邮箱上传。

## 金工工作总结篇七

### 第一章总则

第一条 为了解决公司在工程项目业务活动中面临的业主或发包方迟付、拖欠、拒付工程款项，造成公司流动资产严重短缺，制约公司生存发展的重大难题，加强对催收工程款及清理拖欠工程款工作的管理，引导企业规范经营，防拖防欠，促进企业提高管理质量，增强竞争实力，制订本办法。

第二条 本办法所称清欠，是指对各类应收款项的清理回收。即包括合同内正常应收款项，也包括逾期（超过合同期）应收款项。

第三条 本办法适用于公司所属各部门。

### 第二章清欠组织机构

第四条 公司成立应收款项清欠小组，组长由公司陶总担任，副组长由？担任，组员由各项目责任人或指定责任人组成，公司法律顾问、各部门会计、财务经理协助清欠工作。

清欠小组设在项目部，负责清欠工作日常业务。

### 第三章 清欠责任制

核、奖惩。

第六条 对于本办法下发之日前形成的老应收账款，要召开专门会议，将欠款划分到具体责任人分管，财务人员要按会议指定的责任人建立台账。此项应收账款的收回按本办法第五章第十七条2进行考核、奖惩。

第七条 项目经理（第一责任人）调离时，必须与财务进行应收款台账核对，并将项目应收款同业主或发包方核对、确认无误，并取得业主或发包方确认的书面文件交予继任者。项目经理（第一责任人）调离后仍有协助收取工程款的义务，否则不予调离或扣减奖金（或工资）。

第八条 对严重逾期或发生坏账损失的应收款项，报公司总经理决定后，可通过一定方式对内、对外公开招标，由专门催款机构或催款人员进行催收。

### 第四章 应收款项催收管理

第九条 实行清欠工作计划制度。各责任人应制定年度催款目标，并将年度催款目标细化为季度计划和月计划，每年1月末上报公司清欠小组，经审定后作为当年的清欠指标下达各责任人，纳入当年业绩考核。

第十条 各责任人要随时关注自己的清欠进度，每月跟会计核对台账，并采取定期发函、对账确权等有效催收措施，避免债权债务诉讼时效过期。对逾期拖欠50万元以上的应收账款项进行重点监控。

第十一条 各责任人应针对应收款项分类处理，积极采取措施

清欠。对到期的应收款项，应当及时提醒客户依约付款；对超过信用期的应收款项，采取相应措施、多种方式进行催收。对重要的、逾期严重、催收难度较大的应收款项，要成立专门的清欠执行小组，指定专人负责，制定专项措施，跟踪催收工作，直至收回为止。

第十二条 各责任人在追索逾期应收款项过程中，按照内部财务管理制度

规定支付给专门收账的机构或人员的劳务费用、代理费用等，应在款项收回后支付，不得提前预支。

第十三条 在工程竣工结算期间，清欠小组应对合同内、合同外、新增和变更项目认真核对确认，形成最终应收款项金额，及时取得对方的签认。

第十四条 财务部门对于已经作为坏账损失处理的应收款项，应做到账销案存并做好保密工作，逐笔建立账销案存档案；由公司清欠小组负责保存原始档案，继续列为催收项目，组织专人追索清收，确保该款项重新收回。

第十五条 各责任人在每季末15日前上报应收款项管理报表，并附总结分析报告，作为公司考核奖惩的依据。

## 第五章 考核与奖罚

第十六条 应收款项实行“项目经理为第一责任人，领导班子与相关责任人风险共担”的考核原则。清欠完成程度作为项目班子考核的重要指标，对于应收款项没有回收的部分，在回收前不得对项目班子兑现业绩工资。

第十七条 公司按照应收款项的金额、账龄、形成原因、风险高低等情况，按回收金额提取一定比例的奖励（已签订责任合同按合同执行）。

1、未完工项目和以后新上项目形成的应收款项,属于合同规定的正常应收款项,不奖不罚,若有逾期拖欠款的,逾期一年以上两年以下者按未收回金额的计提罚款,两年以上按未收回金额1%计提罚款,并纳入当年第一责任人的业绩考核,从其当年业绩工资或奖金中予以抵扣。

项目完工进行全面考核时,应收款项无拖欠的,方可兑现项目全部业绩奖。存在业主拖欠工程款、质保金及其他应收款的,按已收回款项计提业绩工资,并按业绩工资扣除未收回款项20%后的余额发放业绩工资。待全部款项收回后,再补发所有业绩工资并进行最终奖惩兑现。

2、对本办法下发之日前形成的已完工项目工程款,按以下情况奖惩:

(2) 收回三年以下、一年以上的外欠款,给予第一责任人2%的奖励,给予项目相关责任人的奖励(在所有相关责任人之间进行平均分配),如有特殊原因的公司将另行规定。

(3) 以上(1)(2)项所得奖励包含为清欠所发生的相关费用,所得奖励按扣除清欠费用后的余额在第一责任人与相关责任人之间按规定比例进行分配。

3、对于工程质保金及其他保证金,未能按期收回款项给公司造成损失的,按未能回收责任额的5%(第一责任人3%,相关责任人总计2%,由所有相关责任人平均分担)计提罚款,从其当年业绩工资中抵扣。

4、对于工程履约保证金、预付账款及各类押金等其他应收款,在正常退还期限内回收,不奖不罚,对应收回未能收回款项给公司造成损失的,按未能回收金额的3%(第一责任人2%,相关责任人总计1%,由所有相关责任人平均分担)计提罚款,从其当年业绩工资中抵扣。

5、经公司清欠小组认定为索赔款项的，按收回金额10%对做出突出贡献的人员进行奖励。

6、由公司专门会议指定的责任人收回的以前年度难以追缴的应收款项，

原则上加大奖励力度，按本条第2种奖励政策上浮1%对责任人及相关责任人进行奖励。

7、为清欠所发生的一切费用包含在所得奖励中，以上奖励的基数均为收回款项减所有费用支出后的净额。若兑现奖励后，发生债务支出的，应从责任人业绩工资中扣回。

8、以上奖惩由公司清欠小组统计决定后，交公司财务部办理付款或扣款。第十八条 有下列情形之一，造成债权无法收回或重大损失的，公司视损失金额的大小对责任人给予经济处罚；情节严重的直接责任人解除劳动合同，主管负责人降职或撤职；情节特别严重构成犯罪的移送司法机关处理。

（三）不经总经理同意，随意核销应收款项，给公司造成经济损失的。

## 第六章 附则

第十九条 本办法由公司清欠小组负责解释。

第二十条 本办法自2012年9月1日起执行。

云南业翔商贸有限公司

二〇一二年八月三十一日



## 金工工作总结篇八

- 1、根据上一年度的销售数额，按照一定增长比例，比如20%或30%，确定当前年度的销售数量。
- 2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。
- 3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。比如，李经理根据企业方便面产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品)□b(平价、微利上量产品)□c(低价：战略性炮灰产品)=2：3：1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使李经理有了冲刺的对象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

## 四、营销策略。