

# 种西瓜的田间管理 会计岗位长期工作计划 (精选5篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。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分配。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 种西瓜的田间管理 会计岗位长期工作计划篇一

1、做好出纳核算工作。按制度规定审核每一张原始凭证，对不合理、不合法、手续不全的凭证不予办理或退回补办。按规定办理现金收付和银行结算业务，严格支票领用手续，不签发空头支票。

2、做好预决算工作。根据财政要求和本校实际情况编制年度预算收支计划，并严格执行，全面做好财务年终决算工作。合理安排和节约使用资金，严格按制度办事，使有限的资金得到合理的运用，保证党校事业经费的正常运行。

3、做好办班收费工作。有条不紊地做好函授大专、本科、电大班和研究生班，各类内外联班的收费、结报、核算工作。并按规定管理、使用非\_据。

4、做好各类账户的收支登记工作。对行政、工会、基建、行政备查账等账户的日常收、支业务进行凭证编制、审核、并及时登记入账。正确、无误报出各类账户报表，为领导决策提供真实、可靠的依据。

5、做好各类缴费的结报工作。根据上级要求做好在职、离退休人员医药费结报、发放，和在编人员公积金、社会保险金基数调整、汇缴工作。认真做好统计报表编制、上报等工作。

6、做好固定资产的登记核查工作。配合校产办建立健全学校固定资产管理制度，对新购、报废固定资产及时登记与核查，做到帐帐相符，帐实相符。

7、做好领导临时交办的其他工作。

## 种西瓜的田间管理 会计岗位长期工作计划篇二

一、综述：作为任何一个以营利为目的的单位来说——只有销售部才是的赢利单位，其它的都部门均为成本单位。而我毛司的销售部充其量也只能算是销货部，以目前家具市场的竞争激烈程度来看，销售部必需升级，从被动销售升级为有科学计划、有执行标准、有量化考核的主动销售。

三、销售部门的职能：

1、进行市场一线信息收集、市场调研工作；

4、汇总市场信息，提报产品改善或产品开发建议

5、把握重点客户，控制产品的销售动态；

7、建立、完善各级客户资料档案，保持与客户之间的双向沟通；

8、潜在客户以及现有客户的管理与维护；

9、配合本系统内相关部门作好推广促销活动；

10、按照推广计划的要求进行货物陈列、宣传品的设计、发放；

四、关于品牌：“英\*\*”品牌建立时间较久，有一定的先入为主的劣势。这个优势将继续扩。另外的立品牌要做出差异

化，在产品风格、装修氛围和受众方面要有准确的定位。差异化体现在产品、装饰、饰品等方面，产品方面就包括了材料、结构、元素等，我们不光要学习，还要超越。

五、渠道管理：由原来的散货向专卖升级，这也是这次的主要目的，充分利用现有的客户资料，优化经销商的构成，从夫妻店、个体户向集体单位、集团单位升级，慢慢向地区、省、市总经销发展。这并不遥远，只要我们的产品品质和服务经得起客户的检验，做深层次的沟通，自然会有客户感兴趣。有赚钱的机会，就会有发现它的人，问题是我们要把机会准备好。

## 种西瓜的田间管理 会计岗位长期工作计划篇三

选择职业是人生大事，因为职业决定一个人的未来。铁匠锤打铁砧，铁砧也锤打铁匠；海蛤的壳在棕黑深邃的海洋里变成，人的心灵也受到生命历程的染色，只是所受的影响奥妙复杂，不易为人觉察而已。所以说，选择职业，就是选择将来的自己。

你今天站在哪里并不重要，但是你下一步迈向哪里却很重要！凡事预则立，不预则废。人生成功的秘密在于机会来临时，你已经准备好！迈入社会，走向职场的第一步前充分认识自我，做好人生的第一份职业设计显得非常必要。领先百步先领先半步，好的职业设计让你赢在起跑线上，避免\_就业错位\_，也只有学与用更加紧密结合，才能使得人才效益、社会效益得以彰显。

“自知者智，知人者明”，只有认清现在的自我和潜在的我，才能科学的规划自己的职业生涯。而我也充分的相信，通过老师、同学的反馈和加上自己的努力与思考，一定会得出一个真是的自我。

1. 个人人格：

在工作学习上富有精力而效率高，善于适应环境变化。

生性独立，喜欢以自己的方式做事，自制力强，对自己和别人的要求都很严格。善于理论研究。

在感兴趣的领域，会投入100%的精力、专心和动力，并付以坚持不懈的努力。

## 2. 优缺点

1. 具有强烈的团队意识，是组织极好的支持者；
  2. 具有良好的礼仪习惯，善解人意，善于聆听和辅导；
  5. 精力充沛；
  6. 环境适应能力强；
  7. 思想开放；
1. 不善于拒绝别人的好好先生；
  2. 不善于要求和表达；
  3. 目标往往定得过高；
  4. 三分钟热度

“男怕入错行，女怕嫁错郎”，并不是每个人一开始就可以选对自己的职业。职业之路可能要经过长期的探索，不断的调整，才能最终找到适合自己发展的道路。找到一条适合自己的职业生路。

## 1. 职业人格类型与职业价值观

职业人格类型和职业价值观作为职业选择的重要依据，社会型的职业人格类型和经营、支配取向职业价值观也证明我选择是正确的、符合自己发展的职业路线。

## 2. 适合的职业特点：

有非常高的稳健度，能稳定地执行工作；

具有高度支持团队的能力，是团队中非常好的拥护者；

喜欢在工作中接触人，只是在作风上比较保守、被动；

不习惯有强烈的理想甚至成就目标，但会务实的尽心尽力，一步步达成部门或组织的目标。

## 4. 适合从事的行业：

行政人员、公务人员、非盈利事业组织人员、人力资源管理、金融从业者等。

喜欢的职业：

金融从业者

## 5. 职业环境分析：

中国经济进入后wto时代，全面与国际接轨，中国经济继续为世界经济的发展最快的地区之一，为经济的发展指明方向。金融行业得到前所未有的重视。面对新的竞争环境与挑战，有效的发挥经济政策已成为企业组织获取更高效益的重要来源。对企业来说不懂的经济无疑是一个很严重的问题所在。

金融行业不仅需要“专”，更需要“杂”。合格的金融从业者需要熟悉职业道德、法律常识等知识，不仅要优秀的自

己融合到自己的岗位，更要为企业的未来而着想，及时向企业提出合理的修改方案等。

## 6. 职业机会分析

优势：

兴趣与所学专业符合，并经过系统的专业的理论知识训练。

劣势：

过于理想化，行业经验不足，没有和其他院校同专业学生交流过。

威胁：

就业形势严峻，大学生就业困难。

社会对梧院的认同程度有待提高。

## 7. 自我建议：

与社会更多的接触，争取更多的实习机会，通过多种途径与社会人士接触。

大学的教育使我具备从事金融行业的能力，但并不意味得到一份好的工作。在人才流动频繁的今天，个人求职技能显得更为重要。求职的过程也是个人的能力只有充分展示的过程，只有能力与实践相结合才能实现人生的自我价值。

面试是应聘者进入企业工作不可缺少的一个环节，也是求职者充分向企业展示自己对企业的价值，面试的效果在整个求职的起关键性的作用。充分的沟通理解，展示自己的才能增强求职理念，增加对应聘单位的解程度使得面试更有效率。

“志不立，天下无可成之事”。综观古今中外，凡事业有成者都是具有目光远大者。我立志于做一位精通英语、计算机、人力资源管理的金融人才。

你的心有多宽，你的舞台就有多大；你的梦有多远，你的成就就有多高。

做正确的事情远比正确的做事情重要。

## 种西瓜的田间管理 会计岗位长期工作计划篇四

本学期我校教研工作的指导思想是：以面向全体学生、使学生全面发展、主动发展为宗旨，以实施课程改革为核心，以深化校本教研为主线，深入开展课题研究，切实抓好课堂教学，积极探讨评价改革，着力夯实常规管理，坚持求新务实作风，强化指导服务职能，促进我校教学教研工作再上新台阶，保障学校教育教学的可持续发展。

1、加强学\*，更新理念，提高理论学\*的实效性。

课程改革是进一步深化教育教学改革全面推进素质教育的重要举措，全体教师要不学\*新的课程理念，切实树立起与新课程相适应的课程观、教学观、人才观，用先进的教育理念指导教学实践。本学期学\*内容分为学校推荐必读学\*文章和教师自选文章两部分。教师要结合学\*内容和教学实际撰写较深刻的学\*体会，以加强理论学\*的实效性，每一个教师一学期要写5000字的学\*笔记。学校将定期对学\*体会和学\*笔记的质量进行重点检查评估。

2、继续开展撰写课堂教学案例、教学论文、教育故事、教学反思活动，不c断提高教师教学教研水\*。

新的教育形势要求教师不能墨守陈规。要成为一个研究型的教师，就要对任何问题都不能熟视无睹，要有思考，要有调

查分析，要进行及时的总结。思考怎样才能真正建立和谐的师生关系，让学生成为学\*和教育的主人，成为真正意义上的人，幸福的人。本学期要求每位教师结合自己的教学实际写教学反思。每周至少1篇，每学期不少于15篇。学期末每位教师要整理出1-2篇优质教学案例、教学论文、教育故事、教学反思参加学校展评。学校推荐优秀教学案例、论文和教育故事、教学反思参加市教研室组织的评选活动，期末获奖情况纳入教师积分，望全体教师积极参加，并力争取得好成绩。

### 1、教研组教学教研计划。

学校各年级分区设立两个综合教研组，级主任担任教研组长，下设语文、数学、英语、理化生心理、史地政、体音美备课组，各教研组根据学校要求制订本组教学教研计划。计划每学期制订一次。教师个人应根据计划，结合自身实际，制定教研计划和进行教研总结，教师个人的教研工作计划和总结应纳入教学工作计划和总结之中。

### 2、定期召开教研会议

(1)教科室定期召开教研组长工作会议，听取并检查教研组长汇报的有关材料、指导安排教研工作。

(2)教研组要定期召开日常工作会议，要求定时定点。活动内容要详细记录并上报教科室。

### 3、坚持集体教研活动。

教研组每两周至少开展一次集中教研活动，要求定时定点。内容可以是集体研讨、分析学情、审定备课提纲、反馈教学实践信息等集体备课活动和各种专题研讨交流及理论学\*。教研组长须根据事前计划，确立活动内容和活动方式，确立中心发言人并使之做好充分准备。活动过程要围绕主题，除中心发言人外，全体人员都应积极参与和发表见解并作好记录，



做到每次活动有效果，人人有收获。活动内容记录及时上报教科室。

4、学校充分发挥骨干教师在教学科研中的带头作用，县级骨干教师每人必须有一个教研专题或参与一项课题研究，每年至少写一篇教研论文或优秀案例，主讲一节研究课。市级以上(含市级)骨干教师每人必须主持一个教研专题，每期至少写一篇教研论文或优秀案例，主讲一节研究课或学术报告。县级以上(含县级)骨干教师每年必须有一篇文章在县级以上教科室部门评奖，或在全校会议上交流。其余教师必须根据学校要求积极参加教研活动，总结教学经验，争当骨干教师。长期没履行义务的骨干教师，将依据有关规定，取消骨干教师资格。

5、组织教研组长赴重点中学参观。

新型的教师应该是一名科研型的教师，走教科研结合的道路，是培养新型教师的最为有效的途径。教学不应再是纯粹的教学活动，必须围绕一定的研究专题开展，必须有明确的研究方向，有计划、有过程、有结论；学校要求人人有研究课题，周周有研究活动，凡有实验课题的教师要广泛搜集资料，扎扎实实进行实验。市级以上的实验课题必须定期向全体教师进行展示，接受大家的评价，要求实验教师学期初要有实验计划，实验过程中要设立教科研学\*实验记录，其中相关教科研知识学\*不少于10篇，课题实验记录不少于10次，学期末要有阶段性实验总结。真正做一个反思型、研究型的教师.并积极做好省市级重点实验课题的指导与管理，积极做好省、市、各级课题的立项和结题工作。

(一)每学期初第一个月，每位获县市级以上优质课的教师或县市级以上名师、学科带头人、骨干教师主讲主讲一节示范课，明确本学期各学科课堂教学的方法以及努力方向，使每位教师开好头，起好步。示范课代表一中的教学风格和水\*。

(二)每学期初第二个月达标课:由未获县市级优质课的教师主讲。按课堂教学的一般原则和规范上课,达到常规教学标准,符合一个合格教师的教学水\*。

(三)每学期初第三个月优质课:在达标课和示范课的基础上,学校评出30%的教师参与优质课。学校以此评出本期优质课,发给优质课证书。

(四)每学期新调入和新分配的教师要在学期初上一节展示课,学校及本教研组教师参与听评,有关教研组长和骨干教师要给予辅导,力求提高快、效果好。到外地听课学\*的教师,回校后要上一节能体现新的教学思想的汇报课。

(五)为了激励全体教师互相学\*,共同提高,也为了便于期末优秀教研组的评选,教科室对“三课”的听课情况以教研组为单位量化统计并及时公布。同时要求每位教师每学期听评课应达到15节以上。

(六)凡在活动结束时,还没有上达标课的教师按没有完成工作任务处理,达标课按不合格处理。

## (一)工程实施目标

五年内,形成高素质教师梯队,逐步建成一支规模适当,素质优良,结构合理,相对稳定,能够适应教育改革和发展需要的具有良好敬业精神和高尚职业道德的教师队伍。

## (二)名师、学科带头人、骨干教师的推荐选拔工作

### 1、名师、学科带头人、骨干教师的推荐选拔

我校名师、学科带头人、骨干教师每年评选一次。学校教学名师、学科带头人、骨干教师原则上在一线教师中产生。县市级以上名师、学科带头人、骨干教师只有在学校教学名师、

学科带头人、骨干教师中推荐上报。对于没有履行相应职责的名师、学科带头人、骨干教师学校不予推荐和承认。

### (三) 名师、学科带头人、骨干教师的培养培训工作

1、专家指导:定期邀请有关的专家讲学,为教师开阔视野,接理论前沿,形成敏锐的科研能力创设条件;根据培养对象的培养方向和培养潜力,定期请有关专家对其进行有针对性的个别指导,以充分发展其教育教学中的个性品质。

2、创设\*台:为名师的成长创设相应的教学交流、研讨的\*台,比如:定期开展全校性的公开课、研究课等大型的课例研讨活动,促进培养对象之间的交流和提高;开展教师与学生的对话,促进教师和学生的交流沟通。

3、课题训练:由培养对象在研究自己的教育教学实践的基础上,确定科研课题,以课题为中心建立课题组带动教师群体的教育学科科研,藉此提高培养对象的教育科研能力,也是发挥名师的辐射作用的一种有效形式。通过此项教学形式,推出一批教学科研成果。

### (四) 工程的组织管理

1、加强组织领导。成立“名师工程”领导小组,组长由学校主要领导担任,副组长由学校分管领导担任。成员由有关处室主任、教研组长组成。领导小组具体负责学校名师、学科带头人、骨干教师的选拔、培养、培训和管理。

2、严格过程管理。学校“名师工程”总体上采取动态管理的办法。对于没有履行相应职责的名师、学科带头人、骨干教师不再享受学校有关荣誉和待遇。

3、开展表彰与奖励。荣获县市“名师、学科带头人、骨干教师”称号的教师,学校一次性奖励200元、100元、50元,并

在晋升专业技术职称时，分别加5分、3分、1分，对高层次的听课、外出学\*优先考虑。

## 本学期主要活动

### 九月份：

- 1、成立教研组，学\*学校教学教研计划。制订教研组教研计划。
- 2、开展教研活动。课题研究小组组织制定活动计划
- 3、开展名师示范引领课活动
- 4、推荐参加许昌市课改论文评选活动

### 十月份：

- 1、开展达标课活动
- 2、课题研究小组开展活动
- 3、启动名师工程

### 十一月份：

- 1、优质课评比活动
- 2、课题研究小组开展活动

### 十二月份：

- 1、总结前期教研经验，继续开展教研课活动。
- 2、课题研究小组总结前期工作

元月份：

- 1、各教研组工作总结。
- 2、课题研究小组上交相关资料。
- 3、学校“名师、学科带头人、骨干教师”评选

## 种西瓜的田间管理 会计岗位长期工作计划篇五

20xx年法务部在做好法务部日常工作的同时，也将加强学习新的知识。20xx年本人已经通过法律事务\*本科的考试成功入学，年底已购买《合同法》《合同法解释》《公司法》《公司法解释》《合伙企业法》《公司登记管理条例》《公司投资、并购、融资、上市法律政策应用全书》。20xx年扎实专业，提升个人综合素质。

### 1、认真落实政治业务学习、内强素质

把政治理论知识、所务管理各项制度、法律服务工作管理办法、执业纪律和职业道德等纳入年度政治理论学习计划，根据政治理论学习计划安排，坚持每月开展不少于一次的政治业务学习。通过学习，使全所人员不断提高政治业务水平，增强政治责任感和敏锐性，在依法开展执业活动，维护当事人合法权益的同时，积极主动地配合乡党委政府中心工作的开展，维护社会秩序的稳定。

### 2、认真开展疑难案件讨论，促进内部学习和交流

对疑难案件实行集体讨论制度是集思广益，提高办案质量的有效途径。在对疑难案件的讨论过程中，不同意见的交流和辩证，不仅可以找到解决案件的准确依据和最佳途径，更重要的是不断增进全所人员对法律知识的理解和运用，同时，也为大家在今后办理同类案件中积累宝贵的经验，以更好地

为社会服务。

3、坚持认真贯彻执行统一受案、统一委派等各项制度，规范财务管理和档案管理，严肃查处各类违纪行为，进一步巩固和深化集中教育整顿工作成效。

20xx年上半年我部共起草、审查了集团及各出资企业的合同、章程、招标文件等法律性文件162份。法务部根据各部门及各出资企业实际业务情况，依据法律、法规及相关规定，对法律性文件的审查，法务部独立发表法律意见及建议，并接受各部室和出资企业的法律咨询，及时有效的给出法律意见，有效降低了集团公司及相关出资企业在缔约及履约合同过程中可能存在的风险，保障了集团及各出资企业的权益。

逐步走上了制度化和规范化的轨道合同管理工作是内控制度执行过程中不可或缺的环节，对合同实行全过程控制和管理，也是规范管理、严格执行内控制度的必然选择。合同管理应成为防范及降低企业经营风险的“守门员”，而不是出现法律纠纷时才冲锋陷阵的“消防员”。为了适应集团公司的经营管理需要，进一步规范集团公司的合同管理，保证集团公司依法经营，防范合同风险和合同欺诈，维护公司合法权益，我部20xx年4月8日草拟了《宁德市交通投资集团有限公司合同管理办法》(20xx版)来规范公司合同管理，明确合同洽谈、签订、履行过程中业务部门的职责以及在上述过程中存在的各项风险，保障公司业务合法、有序运营。合同管理办法从印发至今，规范了合同审签、盖章手续、合同编号、出资企业重大合同备案等，取得了良好效果。

20xx年上半年，我部经手的涉诉案件主要有王传茂诉我司物权保护案、宁德市圣祥置业有限公司租赁合同纠纷案以及路桥公司的三起追索劳动报酬案。王传茂诉我司物权保护案及圣祥置业公司租赁合同纠纷案均是委托律师，我部积极配合律师做好庭前的准备工作，积极主动联系交建公司，及时给与帮助和支持。路桥公司的三起追索劳动报酬案件委托我部

人员参加诉讼，我部在张智瑜副总的指导下，认真研究案情，仔细分析每一份证据，庭审过程较为顺利。庭前准备以及在庭审过程中我们受益良多，为今后应对诉讼提供了宝贵的经验。

集团公司及出资企业每年签订的合同数量众多，但同一事项的合同文本格式却五花八门，其中有的合同极为简单，漏洞百出，这给我部审查、修改合同带来极大不便，且也不能有效的降低法律风险。为防范合同风险，保障集团及出资企业的合法权益，集团公司委托福建博世律师事务所开发第一批标准合同文本。我部积极配合博世律所，提供各部门及出资企业的相关材料，并于20xx年6月16日召开开发标准合同文本座谈会，听取各部室和各出资企业的意见和要求。目前，第一批标准合同文本已完成第二稿的修改。

这半年中我部工作也存在很多不足，需继续改进和提升。一是工作被动。我部的日常工作形式一直都是被动状态，基本是根据各部室或出资企业的需要去解决问题、提供意见。今后我部对待工作要更主动，如主动去汇总各出资企业的涉诉案件，从中发现问题，解决问题；积极宣传法律在企业经营、决策中的重要性，提高全体员工的法律意识。

二是工作效率不高，业务水平有待提升。工作效率不高一个原因是因为实践经验欠缺，有些业务不熟练，因此在接下来的工作中，我部会更加努力学习，提升业务水平，提高工作效率。

三是法律事务基础工作完成不及时。原定上半年要完成三项制度的草拟工作，但目前仅完成了一项，接下来我部会抓紧时间，尽快落实计划。同时，上半年我部也未做好法制宣传工作，接下来我部会以讲座的形式开展法制宣传，给集团员工进行普法教育。