

最新电源班年终工作总结 公司工作计划 计划(通用10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。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

电源班年终工作总结 公司工作计划篇一

首先参加财务人员继续教育，了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。参加继续教育后，汇报学习情况报告。

- 1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。
- 2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。
- 3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为公司提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初前报交总经理留存，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。
- 4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。
- 5、完成领导临时交办的其他工作。

蓝皮书指出□20xx年，国家宏观调控政策的作用显现，市场供

给方资金链条绷紧，需求方处于明显观望状态，商品房交易量大幅下降，房价上涨幅度逐步放缓，房地市场景气回落。

20xx年将延续20xx年房市的低迷，需求方短期内难以走出观望，开发企业会迎来一轮“洗牌”，供需双方作用下，短期内房价面临进一步回调。炒房者将因投机能力下降而不同程度地退出市场，首次购房的自住性需求将更为谨慎；购房需求将向实用性的中小户型集中；留存在市场当中的真正的住房需求者将会对房地产产品提出更高要求，未来市场竞争会更加激烈。

- 1、在年前筹集支付各建筑施工单位的工程款资金，保证公司顺利渡过年关。
- 2、与销售部密切配合，加速回笼售房资金。
- 3、配合xx部、物业公司做好xx的全面营运工作。
- 4、组织好xx商铺销售的土地增值税筹划和清算工作。
- 5、财务部将尝试以项目为周期编制xx项目预算，如有可能，希望能请到x老师来我们公司进行咨询和指导。通过推行项目预算加强成本管控力度。
- 6、不断修正工作流程和完善内部控制。提高财务部对各类经济业务的监督力度。
- 7、加强财务部合同管理。
- 8、加强财务部员工素质建设和业务培训。争取在xx年打造出一支高素质、骨干成员稳定、职业化的财务团队。

如果说xxxx年是财务部痛苦转型的一年，那么20xx年将是财务部昂首迈进的一年，财务部全体员工将继续艰苦奋斗、努

力拼搏，以更成熟的管理水平和更饱满的工作热情迎接20xx年。最后祝愿我们的企业、我们的团队在20xx年实现企业的宏伟战略目标。

电源班年终工作总结 公司工作计划篇二

三个工作主题：世博、稳定、改革

二项重要工作：企业文化提炼——统一思想

发展战略调整——明确方向

五个完善：针对桥隧路桥设施管养

六个突破：针对企业经营管理

一个目标及三个主题：

稳定改革世博年：稳定为中心，夯实公司管理基础，提升综合竞争能力

指令性改革过程中力求上述二个稳定：

迎世博、保世博工作稳定有序推进。

以传承为基础，以改进为手段。

二项重点工作：

先进的企业文化是企业的核心竞争力。现有企业文化在其内涵和外延上进一步深化和拓展，“四越”精神必须发扬，但要脚踏实地，不搞空中楼阁。提炼出内部员工、外部社会和顾客对公司切身感受的企业文化，广大员工共识并付诸于行动的企业文化，这样上下才能步调一致，共克时限。

培植企业文化：六道法：知道、明道、悟道、行道、修道、传道，不断培育、完善、提升、实践，大家建设企业文化，建设大家的企业文化。大家应成为企业文化的悟道、行道、修道和企业文化的修道士。

1、 通过企业文化大讨论，以达到统一的思想、教育员工、净化环境、内聚人心、外树形象、激励辐射之目的。

2、 梳理企业价值观、企业精神、经营理念、企业定位、企业品牌、完善并明确相关能使广大员工予以接受的具体内容。

1)、学习文化：以提高人的学习实践能力为核心，创建学习型企业，强调“系统思维和创造思维根源于知识及知识灵活运用和潜能及智慧的开发”，注重企业学习氛围的培养和学习能力的营建，将学习个融入到企业的管理中，把它当作一个系统，找出企业关键的知识资产，将其组合加以管理，建立鼓励学习和知识交流的环境。同时，加强员工各类分层综合培训，提高员工综合素质。不持续学习（文化知识、科学理论、处事技能）、终生学习（退休后上老年大学）、相互学习（三人行，必有我师。学他人之长。）、多种类型学习（理论、文化、技能、观察思考、讨论思考、讨论研究、方法改进过程中）。

电源班年终工作总结 公司工作计划篇三

积极参加财务人员培训，提高认识，不断加强自身的业务水平。了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关账簿的登记。

按照上级财政部门的要求，总结大口径预算工作的规律，提高预算工作的预见性、民主性和科学性，做好学校部门预算的编制和落实工作。

- 1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。
- 2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。
- 3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为学校提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐。
- 4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。
- 5、完成领导临时交办的其他工作。

- 1、学校收费工作是高压线，上级部门三令五申，故今年学校仍要加大这方面的管理力度，不收学生的任何费用。
- 2、教育班主任、教师不得以任何理由收取学生的任何费用。
- 3、教育学生使用正版读物。
- 4、新华书店(基础训练)或保险学校(学生保险)上门服务，允许学校提供便利条件，但领导、教师严禁介入。

以上便是我一名财务出纳人员工作计划，总之在20xx年里，学校将借改革契机，继续加大财务管理力度，不断提高财务人员业务操作能力，充分发挥财务的职能作用，创造性的完成各项计划内容。

电源班年终工作总结 公司工作计划篇四

一、20xx年任务目标

20xx年预计实现文化传媒公司收支自负的同时，为集团带来利润15万元。每个季度都制定营业目标，并认真记录落实情况。

二、制定每月、每季度工作计划。充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度开拓文化传媒公司的市场，为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大的客户，长期稳定的客户源，对有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大公司的知名度，加紧与甘肃电视台下属传媒公司开展业务合作洽谈，积极推广寻找青海至兰州动车冠名、动车视频广告投放合作商等相关相宜。因为处于双节等特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，文化传媒全体人员会充会利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的合作广告公司，建立初步的合伙人关系。谋求建立传媒联合体。我们通过运作，实行横向联合，整合资源，优势互补，降低成本，风险共担。

2、第二季度，随着天气的逐渐转热，广告市场会迎来一个小小的高峰期，我们将抓紧时间与各业务单位联系，加强与甘肃会展中心相关单位的联系，做好第三季度会展推广工作，积极推进各项业务的开展。

3、第三季度，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，随着前期我公司合作单位的增加，一些长期的客户就可以逐步渗入进来，为年底业务做好充分的准备工作。

4、第四季度，年底各类业务是一年当中的顶峰时期，加之我们之前的业务推广活动，我们相信也将会是我们文化传媒公司最热火朝天的时间。我们将加紧与客户联系，做好年底各类商务演艺、年会、庆典活动、模特表演、会展服务等工作的开展。

我们会充分根据文化传媒公司的实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我们的工作思路，争取把创收工作做到最大化。

三、制定学习计划。学习对于传媒公司全体人员来说至关重要，因为它直接关系到我信与时俱进的步伐和业务方面的生命力。文化传媒公司将会适时的根据需要调整学习方向来补充新的能量。按计划对所有员工进行产品知识、营销知识、媒体运作管理等相关广告的知识培训，并且多渠道了解行业最新资讯和创新，不断提高自身业务能力，不断提升工作效率。不断加强学习，提升整体业务水平。

四、完善文化传媒公司机制。由于文化传媒公司是新成立的公司，面对的是全新的市场。这既是一个难得的机遇，更是一个严峻的挑战。打铁还需自身硬，只有先完善公司自身，才能更有竞争力。在制度上，不断完善分公司各项制度，制定清晰的办公流程、完善业务流程；在工作态度上，不断增强执行力，请示汇报、不打折扣，坚定执行董事长制订的各项制度规定。

1、《项目跟度表》认真填写，及时报送，以备遗弃重要事项，及时跟进项目进度，促使各项工作有条不紊的推进。

2、构建狼性团队。一支优秀的团队是目标得以实现的法宝。公司最大的财富在于人才，在于有执行力的团队。文化传媒公司将不断完善团队的建设，做到沟通、分工、合作、共同进步，以形成一个目标明确，有战斗力的狼性团队。我们将认真落实董事长建立一支“狼性团队”的要求不断奋斗。

五、加强老客户维护、积极进取开拓新客户。

1、对客户进行定位分析，区分大客户与一般客户，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场回馈。拜访客户前要做好充分的准备工作，尽量多了解客户的个人爱

好、潜在需求，准备对方感兴趣的话题，为客户提供针对性的解决方案，建立完善的客户档案并及时更新。

2、制定每日、每月、每季度的工作计划，合理安排工作量，充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。

3、与客户发展良好的友谊，多为客户着想，把客户当成朋友，达到思想与情感上的交融。与老客户保持密切联系，定期拜访，在时间和条件允许时，送些小礼物或宴请客户，重在沟通，增进彼此之间的感情，从而获取更多的商务信息。

善谋实干，空谈误事，实干兴司。文化传媒公司所有员工激情满怀，定当一鼓作气，埋头苦干，为实现工作目标不断拼搏。

以上工作计划，妥否，请董事长指示。

甘肃文化传媒公司

二〇xx年二月十八日

电源班年终工作总结 公司工作计划篇五

没有工作目标和每天时间安排的人，总是很悠闲，而有了明确的目标，对自己每天时间安排得比较满的人，是没有空闲时间的，每一点时间都会过得很有意义很有价值。所以，我们要养成每天制订工作流程表的习惯。

1、对家装业务员来说，工作表要把第二天要办的事、要见的人放在第一位，比方说和某客户约好第二天见面或量房，那你一定就要结合双方约定的时间和地点来安排自己的行程。最好在约定地点附近开展业务。

2、工作表要学会预留出一段时间，不能把时间计算得很紧张。

比方说，原定计划上午在小区做业务，下午2：00去见一个客户，中间有半个小时的车程，而你就不能将时间排到下午1：30分才行动，至少应该留出半个小时的空隙，一则防止路上有意外，二则提前到场等待客户，给客户体现出尊敬感。

3、工作表要随身携带，随时查看。你不可能每天都按照工作一丝不变地去工作，但至少工作表能够让你抓住主要的工作。

1、早会培训学习(8：00—8：40)我们建议每个公司都举行早会培训，把业务员和设计师集中在一起，如果部门较大，也可以单开业务部门的早会。早会每天安排一个主持人，一个讲师，每人轮流做主持人和讲师，大家创造一个内部学习和培训、人人参与的平台。早会时间不能开得过长，半个小时到40分钟就行，内容可以循环推进。

2、设计跟进(8：40—9：00)

3、打电话(电话拜访、电话跟进)(9：00—9：20)

与设计师沟通以后，业务员要对客户进行电话拜访或电话跟进，一般来说，到了九点以后，客户也过了上班初的忙碌期了，打电话正是好时候。业务员最好在公司里打电话，一则方便电话记录，创造更好的电话沟通环境，二则如果有客户需要量房，也好及时与设计部取得联系，客户有新想法也可直接与设计师进行沟通。业务员要养成每天跟进客户的习惯。

4、到小区展开行动(9：30—17：00)

5、回公司打电话(17：00—18：00)

如果业务员搜集到了很多的客户电话号码，我建议下午早回公司，在公司给客户打业务电话，这一段时间打电话的效果最理想。

6、晚上要进行客户分析；

7、晚上要列出当天名单(客户、人际关系)希望你每天都能在自己的名单上增加新的人员，将客户信息和新结识朋友的信息，完整地进行登记，每天增长的名单，就是你业绩持续增长的法门。

1、分析装饰公司

根据南京装饰行业客户信息将装饰公司分为高中低档三类公司，以科勒洁具作为敲门砖，重点发展中高档装饰公司！

2、准备好资料和名片

在已经对目标公司初步了解的基础上，进行上门拜访，找到关键负责人例如材料部经理，洽谈合作的可能性！对于无法合作的装饰公司，主要精力放在设计师身上！

3、对已经有的设计师名单，进行地毯式的电话、短信□qq□飞信和微信等拜访，确定有意向与科勒合作的设计师！

4、对于设计师进行差别化分析：个性，爱好，设计和接单能力等，筛选有能力的设计师，再根据不同的特点，有针对性的与其接触，尽快的建立起合作关系！

5、通过已经其他品类的建材业务员介绍他们认识和熟悉的设计

6、将设计师进行分类：1、注重返点；2、注重设计效果；3、以上两者兼顾的！

7、在合作中，与设计师深入沟通，及时报备客户信息，避免因一些主观原因而造成伤害设计师推单的积极性。

9、对于注重设计效果的设计师，在上门拜访以及后期沟通过程中，重点放在我们产品的文化，设计理念、风格等，确保他们在推荐产品时优先考虑我们！

11、与所有店面沟通好，在零售中发现中高端小区，以及对应的领袖人物，这一点在小区团购中非常重要(在服务好前几户业主之后，对于发展该小区后期团购活动非常有帮助)

12、装饰公司有自己的小区开发团队，可以在跑家装的时候，顺带了解装饰。

13、按家装签单产值___万元计算，每单按半包性质_____万计算，设计部全年签单___个，每月签单___个。

15、按开工率为___%、家装产值___万计算，公司全年签单产值为___万元，如果设计部与市场部一起配合，把开工率提高到___%，公司全年家装产值为___万元，净产值为___万元，比目标净产值还要超出___万元。

按公司计划每个业务员每人每月完成6位有效的准客户流量，明年市场部人员安排7人就可以完成目标。据行业分析表明常德的装饰行业销售人员流动性比较大，行业比较专业的销售人员少，为了顺利完成来年公司的工作目标，明年公司市场部要建立人力资源储备机制，每月确保7位稳定的业务员，市场部还要储备3位定向业务员作备用，随时可以补充的。

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团队，建立一支具有凝聚力，合作精神强的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有狼性的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

业务人员出工地，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。

3、培养业务人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

4。努力培养业务人员与设计师的协调沟通能力，协助业务员在十五天内掌握量房技巧，三个月内熟练掌握cad平面设计方案，能够做到在楼盘与现场业主沟通方案的能力。（业务员的学习计划在业余时间完成）

5、充分发挥业务员的潜力，强调其工作中的过程控制和最终效果。

1、电话营销明年的目标____万元，市场部电话营销员、业务员接待的客户。

2、工程实地营销明年的目标____万元，工程部工程监理在工地接待的客户。

3、终端销售明年的目标____万元，市场部业务员在蹲楼盘和在楼盘里搞活动接待的客户，包括家协、房地产开发商、材料商举行的活动接待的客户。

4、网络销售明年的目标____万元，全体员工采用电子商务营销接待的客户。

5、回头客户明年的目标____万元，客服部接待的上门客户。

1、根据某某市房地产分布示意图，各个楼盘的具体位置，楼盘动态，交房的具体情况；把某某市场划分为三个片区，业务员分三个小组，两人一组负责一个片区，把明年的目标转化计划，按全年时间分配落实到每一个片区，每一个楼盘，每一个小组，每一个人。

2、市场部建立楼盘档案，楼盘动态表，交房记录表，业务员跟进进度表，业主房子动态表。各个楼盘产生业绩评定分析，市场部要及时到楼盘物业了解。

3、市场部业务员每天有日志，周周有计划，月月有总结，季度有市场评审分析。

4。市场部明年的具体思路细节、操作办法的实施还需公司领导鼎力支持，各个部门紧密配合，各位同事的协助，相信市场部明年是有能力完成目标的。

电源班年终工作总结 公司工作计划篇六

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。

1: 每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

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

20xx年业务员销售工作计划20xx年业务员销售工作计划。

9: 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10: 为了今年的销售任务我要努力完成6000台的任务额，为公司创造更多利润。

事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

结合我司当前的资源，充分利用，更具去年的销售报告，我们应该努力发展开拓广告市场，虽然目前有许多问题摆在我的眼前，但是我们要最大限度争取终端广告的投放工作，同时，对还为开发的市场做好坚实的铺垫，争取有更大的投放，长期投放的客户吸纳进来。根据我们公司终端的数量的增长率情况，有针对性的调整我们的工作策略以及工作思路。

1、第一季度，主要也市场培养为主，扩大***公司的影响力和知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多公司的宣传计划已经制定完成，节后会有一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充专业知识，同时加紧联络客户感情，适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、第二季度，因为有“五一劳动节”的影响，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气变化，气温不断升高，洗浴用品、夏季饮品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开

发对象。

3、第三季度，“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会更加一年不同时段，有针对性有计划的开展工作，同时不断调整我的工作思路，加强客户的开发工作，正确把我司广告销售进一步提高到新的'台阶。

市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，不断提高知识对于业务人员来说非常重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

一个人成功不算成功，应为我们是一个团队，今年我还要加强思想道德的建设，增强全局意识，增强团队协作意识、同时加强责任感。积极把工作做好。真正做到点子上、落到实处、同时我也将尽到我最大的努力帮助领导减轻工作压力。

电源班年终工作总结 公司工作计划篇七

**年上半年，我市个险业务工作在省公司的正确指引下、在分公司党委、总经理室的正确领导和大力支持下，认真贯彻

落实分公司全保会议精神，围绕“抓队伍、促发展，优结构、增效益，严管控、防风险”这条主线，和个险业务工作“扩充人力、提高产能、强化管理”的总体要求，强化营销基础管理建设，紧紧围绕“携手创富”这一主题，大力发展10年期及以上期交业务，进一步加大市场开拓力度，优化险种结构，各项业务指标较上年同期相比均取得了一定的成绩。截止6月30日，全市共实现个险总保费收入10，**万元，其中：个险首年保费收入2，**万元，同比增长**；新单期交保费收入2，**万元，同比增长**；10年期及以上新单期交保费收入2，**万元，同比增长**；股份续期保费收入7，**万元；个险短险保费收入**万元。总的来讲，上半年我市个险业务工作与去年同期相比均处于稳步增长的态势。

回顾**年上半年个险业务工作，我们主要开展了以下几方面工作：

年以来，按照省公司业务发展的指导思想，在历次业务竞赛活动中突出销售人员创富主题，围绕这一主题分季度策划了次全市范围内的大型业务企划工作：一季度，为了实现××年首季，特别是首月业务开门红，我们于**年12月11—13日在延安窑洞宾馆以**年携手创富帮扶团总结表彰大会的召开为契机，邀请田芳老师为全市**余名销售精英和营销主管进行了开门红业务的启动培训工作，统一全员开门红业务思想。借助培训班的东风，我们于**年12月14日，在延安窑洞宾馆隆重组织召开了**年一季度“红牛精耕春满神州”业务竞赛启动大会，会上出台了个人业务竞赛方案。明确了各单位的任务目标及一季度各阶段的实施步骤和实施目标，提出了分段经营、分段考核的办法来推动阶段业务的发展。通过前期半个多月的运作和积累，**年1月1日首卖日当天全市实现个险xx年期保费收入**万元，一举走在全省的前列。实现了首卖日业务的开门红。截止3月31日，通过全市各级销售人员的共同努力，我市共实现个险期交保费收入**万元，圆满完成了省公司下达的开门红个险业务工作目标。。

二季度根据省公司提出的“时间过半、任务过六五”的目标以及我市加快发展个险1xx年期及以上期交业务的发展思路，我们制定了二季度“红牛精耕创富增效”个人业务竞赛企划方案。为了确保方案目标的实现，期间根据省公司有关培训会议精神，我们又制定下发了《中国**分公司“魅力国寿携手创富”活动企划方案》，通过在全市销售人员中广泛开展销售技能大练兵活动和“百天百人万人万元”活动来营造个险业务发展的竞赛氛围，提高销售人员展业的水平和技能，巩固和发展销售队伍。

通过努力，我们于6月15日，以10年期保费**万元的收入，圆满完成了省公司下达的半年xx年期过六五目标任务，在全省赢得了荣誉。

上半年以来，围绕每个业务企划方案的出台，我们都策划并组织召开业务启动会，进一步统一思想，凝聚力量，确保各阶段目标任务的达成。期间先后策划组织了一季度“红牛精耕春满神州”开门红业务启动大会，采取单位之间对抗的办法营造竞赛的氛围；2月份春节过后，在延安交际宾馆借助省公司王新生总经理致营销主管和广大营销员的一封信的有利时机，以进一步增强主管自主经营意识为目的，及时组织召开了春节过后的个险业务工作；3月份在全市兼职组训选拔培训班结束之际启动了全市为期一个月的兼职组训“携手创富”帮扶活动，通过帮扶活动在实践中检验兼职组训的基本技能。二季度4月1日在全市系统启动了“红牛精耕创富增效”二季度个险业务工作，通过强化举绩率和创富达标率来进一步夯实基础，盘活低绩效人力。并借助精英高峰会分配名额来激发销售人员的展业积极性，增强其精英荣誉感，统一思想，凝心聚力。

2月份春节过后，为了尽快使销售人员回归到正常的业务工作中来，增强团队主管的自我精英意识，我们在延安交际宾馆举办了全市系统**余名主管和部分精英人员参加的营销主管培训班，培训班邀请到了全省销售精英、优秀主管甄国丽从

实战的角度和我市主管进行沟通和交流。同时省公司教育培训部也给我们大力支持，选派讲师担任部分课程的授课，让主管们再次明确了自己的工作职责和角色定位。培训班上我们对所有主管进行了基本法的通关，让其再次明确自己的利益，从基本法的角度激发主管们从业的意愿和从业的自主性。会上配合主管自主经营意识的提升，宣导了分公司的标准化团队创建方案，并将各主管**年底的职级架构进行了通报，分析职级维持不住的原因等，通过本次培训拉开了全市标准化营销团队建设和增强团队主管自主经营的序幕。

围绕标准化团队建设，我们每个月都和教育培训部一起组织一次新人岗前培训班，培训班采取半军事化的管理模式，力求从一开始就锻炼所有参训人员吃苦耐劳的精神，磨练意志。通过培训使所有的人员了解和掌握最基本的产品销售流程和职业道德，为以后长期从事这项工作奠定了基矗截止6月底，我们已经累计举办了四期新人半军事化岗前培训班，参训人数达到**人。每期新人培训班后，我们都出台新人回归团队后为期一个月的业务推动方案，并安排专人进行追踪，通过这些工作的实施，使这部分新人在一季度和二季度的业务冲刺中发挥了积极作用。

自**年1月份以来，在历次业务活动中我们都将增员工作作为一项常态事项来抓，突出增员的长期性。2月份，围绕增强各级主管的自主经营意识，以基本法为抓手，在营销团队中打造“标准化营销组、营销分处、营销处”活动，为使此项活动用制度的形式确定下来，我部制定下发了《中国**分公司“携手创天下”标准化营销团队创建方案》，并在2月中旬举办的全是主管培训班上专门进行了培训宣导，力求让每个营销主管都明白分公司推出这一方案的背景、目的和意义，尤其是各级主管达标后的激励措施，让人人都参与到标准化营销团队创建中来。按照创建方案的要求，我们每个季度末对各级主管现有组织架构情况进行一次大考核，以此决定获得团队达标奖励的资格，然后在下个季度每个月以人力是否达标决定发放的次数。一季度末我市有**个主管获得达标奖

励资格。二季度5月15日人开始，我们积极响应省公司“百天百人万人万元”增员活动方案的安排，制定下发了《中国**分公司“百天百人万人万元”增员活动方案》，每三天分单位单独下发一次增员活动追踪情况，总结分析上阶段工作，安排部署下阶段工作。截止6月30日，活动开展46天来，全市新进amis系统人力**人，其中有**人10年期业绩达到300**元标准以上。纵观前半年的增员工作，我们共举办了4期新人培训班，累计培训新人达到**人次，充实了销售队伍，同时全市个险销售队伍规模经过不断的考核淘汰和坚持不断的增员，达到了**人，销售队伍较年初稳中有升，基本达到了省公司下达我市的个险人力发展计划，从而为下半年个险业务发展奠定了人力资源的保证。

在**年农村营销服务部标准化建设的基础上，今年以来，结合我市实际情况，农村营销服务部建设继续以“两实一大”为目标，突出一个“实”字，即队伍实、业绩实。为此，我们在充分调研的基础上结合《中国**保险股份有限公司延安分公司农村营销服务部建设**——**三年规划》，制定下发了《中国**保险股份有限公司延安分公司**年农村标准化营销服务部创建方案》，进一步明确了**年各单位、各个营销服务部的人力发展目标和10年期业务发展目标。为了使今年农村营销服务部建设工作得到快速的提升。3月底4月初在兴和大酒店隆重召开了中国**分公司**年农村营销服务部创建工作会议。一方面由各单位对本单位农村营销服务部**年工作情况进行汇报，另一方面，分公司对在**年农村网点工作中取得优异成绩的单位进行了隆重奖励。宣导了**年创建方案。同时，组织所有农村营销服务部负责人专门赴商洛进行观摩学习和经验交流。截止6月底，农村网点实有人力**人，实现期交保费收入**万元，其中10年期保费收入**万元，在全市业务发展中的占比逐步显现。

期间，我们不定期的制作农村营销服务部旬报及工作开展简报，在一定程度上起到了发展评比和信息交流的作用。

（一）组织召开组训例会，发挥组训作用

根据业务发展和团队建设的要求，为了更好的突出组训人员的作用和优势，我们先后组织了四次组训例会，分享了组训人员的工作经验，透明了组训人员的收入情况，安排部署了每个阶段的工作。

（二）建设兼职组训队伍，促进业务发展

为了进一步调动现有主管的工作积极性，按照延安分公司兼职组训管理办法，我们在3月份举办了全市系统首次兼职组训选拔培训班，并利用三月份一个月时间，对参加选拔的人员进行了实践帮扶考核，最终确定出了第一批**名优秀销售人员入围分公司兼职组训队伍；同时，为了今后我市业务发展，给更多的选拔人员入选的机会，我们在二季度有给未入选者一定的延长考核期，将在7月份对再对准兼职组训人员进行最后考核，壮大兼职组训队伍，更好的促进业务发展。

（三）我部组训管理岗人员在每个节假日和业务发展的关键时期，都积极收集一些有针对性的专题和最新资讯下发各单位组训，增加各单位组训人员日常晨会和工作的素材，增强现有组训人员的知识积累，满足组训人员专业知识缺乏的需要。

（一）组织代理人资格考试工作

按照保监局提出的代理人百分百持证上岗的要求，为了提高我市代理人持证率，我们组织了两次代理人资格考试。由于今年全部实行机考，大部分人员缺乏电脑知识，加之前期复习备考不充分，导致通过率不是很理想，总计过关人数**人。鉴于此，我们决定在下半年每个月组织最少二次代理人资格考试，并要求各单位必须对参考人员进行前期的考试辅导培训。对考试辅导不扎实的单位推后报名考试，确保年底持证率上一个新台阶。

（二）完成了个险销售部的amis系统升级维护及保监局营销员监管系统的上线、销售人员基本信息的录入工作和系统运行等日常工作。

（三）在每个阶段结束，及时进行业务数据的核实，确保了业务奖励对象工作的准确性。

（四）完成了日常新人工号的录入和分红权限的授予，及时为一线服务。

（五）根据省公司个险部不同阶段对销售人员业务的预警，在第一时间将连续**个月、**个月未出单人员情况分类下发各单位，要求利用晨会时间进行追踪，张榜公布，个险部进行追踪。同时，制作温馨提示卡，不断提醒联系60天和连续90天未出单人力快速出单，有效提升了销售人员举绩率。

电源班年终工作总结 公司工作计划篇八

根据《物业管理公司发展思路及具体实施方案》的计划，和公司在20xx年的情况，在综合考虑研讨的情况下，制订物业公司20xx年的工作计划。

20xx年，是物业公司致为关键的一年。工作任务将主要涉及到企业资质的换级，企业管理规模的扩大，保持并进一步提升公司的管理服务质量等具体工作。物业公司要在残酷的市场竞争中生存下来，就必须发展扩大。因此□20xx年的工作重点将转移到公司业务的拓展方面来。为能够顺利的达到当初二级企业资质的要求，扩大管理面积、扩大公司的规模将是面临最重要而迫切的需求。同时，根据公司发展需要，将调整组织结构，进一步优化人力资源，提高物业公司的人员素质。继续抓内部管理，搞好培训工作，进一步落实公司的质量管理体系，保持公司的管理质量水平稳步上升。在工作程序上进行优化，保证工作能够更快更好的完成。

物业公司到了20xx年，如果不能够拓展管理面积，不但资质换级会成为一个问题，从长远的方面来讲，不能够发展就会被淘汰。因此，公司的扩张压力是较大的。20xx年的工作重点必须转移到这方面来。四川成都的物业管理市场，住宅小区在今后较长的一段时间里仍是最大市场，退其次是综合写字楼，再就是工业园区。按照我公司目前的规模，难以在市场上接到规模大、档次高的住宅物业。因此，中小型的物业将是我公司发展的首选目标。同时，住宅物业是市场上竞争最激烈的一个物业类型，我公司应在不放弃该类物业的情形下，开拓写字楼、工业物业和公共物业等类型的物业市场。走别人没有走的路。在20xx年第一季度即组织人员进行一次大规模的市场调查。就得出的结果调整公司的拓展方向。

经过20xx年的对外拓展尝试，感觉到公司缺乏一个专门的拓展部门来从事拓展工作。使得该项工作在人力投入不足的情况下，市场情况不熟，信息缺乏，虽做了大量的工作，但未能有成绩。因此20xx年必须加大拓展工作力度，增加投入，拟设专门的拓展部门招聘高素质的得力人员来专业从事拓展工作，力争该项工作能够顺利的开展起来。投入预算见附表5。

目前暂定20xx年的拓展目标计划为23万平方米，这个数字经过研究，是比较实际的数字，能够实现的数字。如果20xx能够找到一个工业园区则十万平方米是较为容易实现的；如果是在住宅物业方面能够拓展有成绩，有两个项目的话，也可以实现。目前在谈的大观园项目等也表明，公司20xx年的拓展前景是美好的。

按照四川省的有关规定，我公司的临时资质是一年，将于20xx年5月份到期，有关行政部门根据我公司的管理面积等参数来评审我公司的企业等级。据我公司目前的管理面积，可以评定为四级企业。如果在5月份之前能够接到一个以上物业管理项目，则评定为三级企业，应该是可以的。所以，企业等级评审工作将是明年上半年的重要工作之一。换取正式

的企业等级将更有利于我公司取得在市场上竞争的砝码。因此，在20xx年第二季度开始准备有关资质评审的有关资料，不打无准备之仗。争取一次评审过关。

物业公司在20xx年中设置了两个职能部门，分别是综合管理部和经营管理部，今年将新设立拓展部。分管原来经营管理部的物业管理项目的对外拓展工作。同时，在现有的人员任用上，按照留优分劣的原则进行岗位调整或者引进新人才。在各部門員工的工作上，將給予更多的指導。

在員工的晉升上，更注重新於不同崗位的輪換，加強內部員工的培養和選拔，帶出一支真正的高素質隊伍。推行員工職業生涯諮詢，培養員工的愛崗敬業的精神。真正以公司的發展為自己的事業。在今後的项目發展中，必須給予內部員工一定的崗位用於公開選聘。有利於員工在公司的工作積極性，同時有利於員工的資源優化。在培訓工作上將繼續完善制度，將員工接受的培訓目標化，量化，作為年終考核的一個子項。員工進入公司後一年內必須持證上崗率達100%。技術性工種必須持相關國家認證證書上崗。20xx年的培訓工作重点轉移到管理員和班組長這一級員工上，基層的管理人員目前是公司的人力資源弱項，二零零四年通過開展各類培訓來加強該層次員工的培訓。

質量管理體系在20xx年開始推行，其力度和效果均不理想。除了大家的重視度不夠外，還在培訓工作上滯後，執行的標準沒有真正的落實。為此20xx年將繼續貫徹公司的質量體系，為公司通過iso900020xx的認證認真的打好基礎，爭取能夠在20xx年通過認證。

在20xx年2月份以前組織綜合管理部和公司的主要人員對質量體系文件修改，使得對公司更加合適而有效。針對修改版的文件，組織精簡有效的品質管理培訓。對新接管的项目實施項目式的質量體系設計，對單獨的项目編寫質量文件，單獨

实施不同标准的质量系统。

20xx年将实施品质管理项目专人负责制，公司每个接管的项目都指定专人配合品质主管从事质量管理工作。包括在该项目的质量内部管理、业主的投诉及处理、管理的资料档案收集、制作项目质量管理审核报告等。同时，配合项目业主（业主委员会）的需求进行年度的质量管理分析调查，获得有效的内部管理信息和业主的建议，以便对项目的不合格项进行整改。

20xx年12月拟将进行一次内部质量管理体系审核，将严格依照iso9000□20xx的要素进行，这次内审将是物业公司的第一次品质管理总结会议。

综合管理部在20xx年中，未能彻底的起到承上启下的作用，有一定欠缺。工作有停顿，许多问题没有细致的落实。在公司和员工之间没有一个有效的沟通手段，大部分员工对工作情绪低沉，得不到高层主管的工作帮助。为此，在20xx年综合管理部要加强管理，做好人事、劳资、档案外联等各项工作。在公司内设置建议信箱，具体设置在公司总部和各项目处，用于公司员工就公司的现状和工作生活中的各种问题进行咨询，由行政主管人员抽专门的时间了解，并回复。同时公司每个季度必须召开一次集体工作会议，或者阶段性的质量体系审核。

20xx年物业公司的消耗物品采购将由综合管理部进行统一采购。采购的形式采取固定供货商合同制服务，有利于节约成本和规范化操作。每月的20—25号各管理处报下个月的材料采购清单，30—下月3号领取所采购的物资，在有力保障项目处正常运转的同时，注意费用的有效控制。

电源班年终工作总结 公司工作计划篇九

20xx年，公司的总体工作目标为：以xx周年庆典为契机，树立全新的形象，争创一流质量，打造专业服务团队，培育核心竞争优势，进一步实现公司的可持续发展。

1、大力推行《生产管理操作守则》、《质量管理操作守则》等一系列管理制度，加强对质量的流程控制，保证产品质量和对客户的服务质量。

2、鼓励技术创新和技术研究，形成技术优势。要努力把公司具有比较竞争优势的产品做得更好，同时，要不断创新，不断探索，在其它产品上延伸与扩展公司的比较竞争优势。

3、树立并落实“××出品”的概念，进一步提升品牌的美誉度。加强团队协作，提升整体的设计质量和水准，让“××出品”成为市场上真正一流的品牌。

1、细分客户群。经营部门要加强客户群的细分工作，要开动脑筋，在服务上不断推陈出新，维护老客户，发展新客户，做好客户关系工作。

2、建立服务质量投诉机制。经营生产部门应制订并落实客户投诉的处理程序，客户对于设计和服务的意见和投诉，要及时响应，积极沟通，迅速改进，给予客户满意的答复。

1、保持经营、管理、文化理念的高度统一。进一步完善分支机构的管理，确保华森文化和理念的延续和扩展。

2、推行《经营操作守则》，拓宽经营渠道，构建经营网络。

3、生产管理上要协同作战，加强沟通、交流和人员的统一调配，真正实现协同运作。

继续加强各项管理制度建设，进一步构建和完善经营、生产、质量、财务、人力资源等管理体系，使之真正形成配套，为生产服务。

装饰业务是今年公司业务拓展的重点，装饰设计部已经成立，要利用现有优势，大力宣传，积极拓展业务。各分支机构要了解公司装饰业务的现状，积极承接装饰业务。

要加强学习，互相交流，相互促进，提升整个团队的知识水平和知识结构。加强执行力建设，保证公司战略目标的实施与贯彻。要开动脑筋，从不同的角度、不同的工作岗位中寻求更好的途径与更好的解决方案，提高管理和服务效率，适应市场与客户日益增长的要求。

电源班年终工作总结 公司工作计划篇十

按照国家局《五条纪律》要求，针对20xx年财经秩序专项整顿自查出来的薄弱环节，如扎账时间不规范、原始凭证不合法、资产管理不科学、财务收支不合规、核算不实、手续不全等问题，积极进行整改和自查自纠，进一步深化会计基础，完善财务管理体制。明年的重点要放在区局和基层网点，要规范会计核算、原始记录、财产清查的操作、传递、交接手续，落实资金、商品、资产的管理责任，强化内部控制，使管钱管账管物严格分工，相互核对，相互监督，防止经营活动中的失误差错，保障各财务环节安全运转，全面推动财务管理规范运作，通过专项整顿建立起规范、守法、诚信的财经秩序，确保在明年二至五月的省局复查和五月以后的国家局重点检查中全面过关。

2、财务集中实现一个“流”字

全省“集中财务、资金中心、电子商务”三位一体的信

息管理系统应用软件已由省局项目组完成，明年一季度将正

式运行。该系统将统一会计科目与科目级次，统一固定资产折旧年限、方法，统一存货分类与单据格式，实现省局对分、县公司会计业务的跨单位审核、联查，直接进行预算表单的审批，为适应省局新管理方法的要求，我们将对目前的核算流程进行重组，资金每日上划，费用按预算按月核拔，与省局、网点上下联网，会计报账一天一报，财务、资金数据及时上传，让资金流、商品流、信息流实现数据共享，建立“集中财务、分级控制、全面预算、责任会计”的财务管理体系。

一是零资金运营，零运营资金并非真的零资金，而是用尽可能少的流动资金推动企业的生产经营运作。明年由于省局要搞全省资金中心，企业资金帐户开在省行，货款按合同合同执行划帐，留在企业周转的钱将非常少，我们将尽量利用各种应付款、应交款、预收款、未交税金、未交利润等负债资金进行负债经营，实现零资金成本。

二是零库存管理，对各单位实行库存定额，超定额的单位将按超出比例扣减其经营得分，反之则增加得分，让库存定额与工资挂钩，促进各单位勤进快销，加速资金周转。

坚持费用管理“算、控、降”三字诀，算是全面预算，将费用按预算分解到各单位、各科室，按销量制定单箱卷烟的费用定额标准，销多少烟给多少费用。控是严格预算管理，超过预算的一律从个人月奖中扣回，实行“定额包干、责任到人、超支自付、节约奖励”的管理办法。降是按上年实际费用，每年下浮一定比例确定费用总额，进一步完善财务公开制度，逐项剖析费用成因，将费用与同期、与定额、与先进单位对比，通过分工明确，层层把关，促使各单位挖潜节支、堵塞漏洞。

一是摸清“家底”，开展全系统的“清仓、清产、清资、清债”活动，对现有资产存量进行认真细致的分析，找出潜在薄弱环节，组织整理各单位历年的会计档案，指导各网点会

计基础达标，促进分公司的会计基础工作更上一层楼。

二是科学理财，学习聚财、生财、用财之道，在深度上从事后反映转变到事前控制、事后考核分析的管理会计上来，在广度上把会计核算和财务管理职能渗透到商品的进销存诸环节，推进会计电算化用帐验收达标，使会计信息更加具有时效性和真实性。

结合财经秩序专项整顿要求，加强审计监督，审查各单位的资金、商品、财产、损益、收支是否真实合法，计算国有资产管理是否保值增值，审定各单位负责人的任期和介中完成的主要财务指标和经营成果，公正客观的评价各单位经营业绩，严格考核管理，严肃查处小金库、赊销挪用、潜亏挂帐、虚开发票等违规违纪行为，坚决抵制假凭证、假规范、假审计弄虚作假的作法，推动审计监督进一步规范化、制度化、透明化。

在思想素质上，通过学习《会计法》、《审计法》，强化会计人员实事求是，如实反映的工作作风，学习“两个务必”，加强会计人员艰苦奋斗、勤俭节约的理财作风；在业务素质上，学习财务、审计准则制度，税收法律法规，保证知法、懂法、用法、护法，学习行业、省局有关规定，保证依法理财、依法监督、依法审计，学习新的财务会计管理方法、微机操作技术，适应企业管理新形势发展要求，并定期对会计人员进行检查、考核、评比，评“理财能手”，全面提高会计人员素质。