

# 最新教师读书活动论文 小学教师读书活动方案(大全10篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。相信许多人会觉得计划很难写？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 工作计划汇报发言稿篇一

年公司成立市场部，它是公司探索新管理模式的重大变革，销售工作计划书。但在经过一年之后，市场部成为鸡肋，嚼之无味，弃之可惜；市场部除了做了很多看起来似是而非的市场活动，隔靴搔痒的市场推广，就是增加了很多直接或间接的费用，而看起来对市场没什么帮助。

但在公司领导高层的支持和我们不断地学习中，在后几个月的工作中也探索我们的生存和发展之路，在与各分公司的市场活动，公司资源整合过程中，不断进步。

首先就必须让市场部从围绕销售部转、担当销售内勤的角色中快速转变过来，从事务型的办公室职能里解脱出来，真正赋予市场部战略规划、策略制定、市场调研、产品开发等基本的岗位职能，以消费者需求为中心，根据不同的市场环境，对市场运作进行策划及指导。

、驻点营销驻点市场的推行既锻炼、提升市场部人员自身，又贴身服务了一线业务人员，市场部只有提供了这种贴身、顾问、教练式的全程跟踪服务，市场部才能彻底改变一线人员对其的片面看法。

市场部驻点必须完成六方面的工作：

通过全面的调研，发现市场机会点，并针对性地拿出市场提升方案；、搜集竞争品牌产品和活动信息，捕获市场消费需求结合行业发展趋势，提出新产品的开发思路；、指导市场做好终端标准化建设，推动市场健康稳定发展；、针对性地制定并组织实施促销活动方案，对市场促销、费用及政策使用情况进行核查与落实，发现情况及时予以上报处理。

及时全面宣贯公司政策，提升一线人员的战斗力；、在市场中搜集整理亮点案例，重点总结出方法和经验，及时推荐给市场复制；、与销售部强强联合，成立品牌小组市场部要在市场一线真正发挥作用，除了调整市场部定位及提升市场部自身服务水平外，还离不开销售部门的支持和配合。如果得不到市场一线的可认可和有效执行，即使再好的方案，最终也只能是一纸空文，销售工作计划《销售工作计划书》。由市场部和销售部两部门的主管和骨干组成品牌小组，由市场部确定活动企划方案，再由品牌小组成员发表意见，主要对方案提出看法和改进建议，对于需进一步修改完善的方案，由市场部负责调整；对于会议讨论通过的方案，交销售部执行，由品牌小组负责跟踪执行进度和效果。而公司的态度和做法，决定了市场部能否与销售部实现共融和共荣。

市场信息管理员一名负责市场调查、信息统计、市场分析工作。

策划人员一名负责新产品推广策划、促销策划、广告语提炼和资料汇编。

宣传管理员一名负责宣传方案制定、广告宣传活动现场执行。

充分发挥人员潜力，强调其工作中的过程控制和最终效果。

严格按照公司和营销部所规定的各项要求，开展本部门的工作，努力提高管理水平使市场部逐步成为执行型的团队。

协调部门职能，主动为各分公司做好服务工作。

## 工作计划汇报发言稿篇二

一、一切以客户为中心是计划的宗旨，做好结算服务工作。

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款**bsp**航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量。

随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求。

- 1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。
- 2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。
- 3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。
- 4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。
- 5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。
- 6、切实履行对分理处的业务指导与检查。
- 7、做好会计核算质量的定期考核工作。

### 三、以人为本提高员工的全面素质。

- 1、把好进人用人关。使计划明细，且每个员工都有自己的目标，有冲劲。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。
- 2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。
- 3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的

技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

## 工作计划汇报发言稿篇三

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

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。

1、每周要增加2个以上的新客户，还要有5到10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。

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。

## 工作计划汇报发言稿篇四

计划的过程中必须对将来作一些初步的预测，分析哪些事情可能会发生，哪些事情可能会变化。在作出准确的预测后，制定出行动方案。一旦未来发生变化，就能从容对付。以下是小编收集的零售银行新年工作计划范文，希望帮得上大家。

### 一、零售业务发展具体措施：

紧抓储蓄存款不放松，克服一切困难，把零售存款规模的增长与优化结构、提升市场竞争力结合起来，加快储蓄存款的发展速度。为此我行要做到思想早动员、任务早明确、措施早落实，力争在一季度分行“开门红”活动中，储蓄存款有较大的增长。

1、深化客户关系管理，不断提高vip客户的贡献度，通过客户信息收集、档案建立、落实分级维护、绩效考核等基础性工作，初步形成规范化的客户关系管理格局。通过“熟记大客户”活动，使网点临柜人员均能熟悉本网点vip客户的基本情况，做到准确识别、优质服务，使其享受优先、优质、优惠的差异化服务，进一步增强客户对xx银行的信赖与忠诚度，使vip客户的贡献度大幅提高。

2、完善考核方案，充分调动员工的积极性，牢固树立员工是企业的主人，只有把员工放在“第一位”，才能最大限度地激发为客户优质服务的主观能动性，工作积极性和革新的创造性，真正做到“顾客至上，宾至如归”实现人才和效益双赢，使我行的存款及早有突破性的发展，也为员工的发展创造更多机会。\*\*年元月初，我行根据员工的不同岗位，分别制定了基金及储蓄任务，并充分利用股市走好的时机，加大基金对外宣传和营销力度，在保证储蓄存款稳步增长的同时，基金销售也取得了较好的成绩。

3、加大业务宣传力度，全方位、高密度宣传我行的教育储蓄、通知存款、保险(交强险)、开放式基金、中银信用卡、人民币理财产品等特色业务，在储蓄存款实现一季度“开门红”的基础上，乘势而上，继续保持快速增长的势头，早日完成全年中间业务收入和储蓄存款任务指标。

4、高度重视总行推广“直客式”零售贷款服务模式的发展战略，积极投入网点业务战略转型，扎扎实实做好“直客式”网点销售工作，将其作为今后一个时期内个人金融业务的一项重要工作来抓，努力提高网点服务意识，珍惜现有客户资源，主动向客户宣传我行零售贷款产品，积极引导潜在客户成为现实客户，尽快提升网点对外的宣传和销售能力。

5、外币业务的开办将是我行\*\*年新的利润增长点，通过“汇聚宝”、“外汇买卖”等外汇理财品种，丰富我行的业务种类，满足客户多方面的理财需求。积极推行“本外币一本通”业务，方便客户统一管理资金，以此带动人民币储蓄存款的增长。

## 二、对公业务发展具体措施：

1、积极适应我行所处的市场环境的变化，在积极维护已有客户的同时，要拓宽思路、主动出击、寻找新客户，要从行业大户以及新客户、新项目的源头切入，扩大存款客户群。新年伊始，我行就积极走访对公客户，在人民币汇率走高，美元汇率下跌的情况下，动员在我行开户的出口结汇企业，及早结汇，减少因汇率下跌所造成的损失，仅结汇业务就给我行带来近3000万元的新增对公存款。

2、利用各方资源，全面营销企业网银业务。以授信客户、集团客户为主攻对象，提高客户网上银行普及率，提高网银交易量。

4、针对我行所处市场的特点，如家电市场、钢材市场等商贸

企业多、资金流量大、电汇业务频繁的现象，积极向客户营销银行承兑汇票贴现业务和汇款业务，提高我行的中间业务收入水平。

5、\*\*年我行将大力发展消费信贷业务，在继续做好金成房产住房按揭项目的同时，积极营销汽车城的商户，争取在汽车消费信贷业务上有所突破，以此带动中间业务和公司存款业务的进一步发展。

### 三、内部管理措施

认真落实内控制度，积极堵塞内控漏洞，认真按照总、分行制定的内控制度和措施要求，积极开展内控体系建设和防案工作。

1、加强内控文化建设，积极培育符合银行实际的内部控制文化。要把内控意识贯穿到每位员工的思想中，使之形成理念、自觉行动和准则，使内部控制无处不在、无时不在。

2、加强员工思想道德教育，培养员工树立正确的人生观和价值观，防范道德风险，提高职业道德水准。

3、严格执行操作流程，不折不扣的执行各项规章制度，防范操作风险。有章不依、违规操作是形成风险隐患、发生案件的根源，严格执行各项规章制度、确保各项业务操作的合规性，是加强内控管理、防范风险隐患的根本途径。

4、加强监督检查，严肃处理违规违章行为，完善现有的检查制度，定期或不定期对各项业务实施检查，及时发现并解决问题，对检查中发现问题进行分析和责任认定，对于违规操作和业务差错进行严厉处罚。

5、努力提高员工的文明优质服务水平，利用班后时间，加强员工的技能水平培训，并做到月月考核并与绩效考核挂钩，

以此提高支行的整体服务水平。

## 工作计划汇报发言稿篇五

首先祝大家新年欢乐，愿各位在新的一年里工作顺利，业绩蒸蒸日上。

我叫\_\_，我于2017年7月进入\_\_有限公司，现担任测试站监控一职。一年以来，我用心学习公司的文化与制度，努力提升自我的专业素质，并迅速的融入公司群众与部门团队，配合班组领导与工友完成各项工作。现将这一年来的工作体会与未来展望向各位领导汇报。

1. 与工友建立良好的关系，更好的融入团体当中；
2. 配合领班完成日常工作，为领导和工友的日常工作排忧解难；
3. 更快更好的完成每一天的监控工作。

### 二. 工作计划

1. 提升个人的知识水平，用功读书，少打游戏；
3. 进取响应领导，进取配合领导的工作，成为领导不可或缺的”左膀右臂”。

### 三. 工作展望

以成为一个优秀的”三安人”为目标，今后我将做到：

1. 用心学习相关的专业知识，具备优秀的专业素质；
4. 具备优秀的团队精神与沟通协调本事；

5. 具备优秀的语言本事。

以上是我的工作总结和对职责道路的规划。

我由衷的感激公司对我的知遇之恩，我将努力工作学习，提升自我的专业本事，为公司鞠躬尽瘁，奉献自我的青春和才智。

我热爱\_\_公司，我期望自我能成为一名能干、有最佳成绩的人员，恳请领导批评指导。