

年终工作计划的 年终工作计划(优质7篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。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。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

年终工作计划的篇一

20xx年，大滩乡计生协会在县计生委、县计生协的指导下，认真贯彻落实县计划生育工作会议精神，积极探索完成人口与计划生育工作的'新思路、新途径。较好地完成了上级下达的人口与计划生育各项目标任务，现将我乡20xx年度的工作总结如下：

一、为了切实加强计划生育工作的领导，使人口与计划生育工作落到实处。我们始终坚持以党政领导“一把手”亲自抓、负总责为核心的人口与计划生育目标管理责任制和计划生育“一票否决”制，使我乡的计划生育工作得到了顺利进展并取得了较好的成绩。

二、为增强男性自身的认识，提高男性保护配偶和自我生殖健康的意识。在20xx年6月20日世界人口日、举办了《条例》、《人口与计划生育法》知识答卷活动。

三、加大以《条例》、《人口与计划生育法》为主要内容的计划生育宣传力度，始终把宣传教育放在计划生育工作的首位，开展了以“婚育新风进万家”为主题的一系列内容丰富、形式多样的宣传教育活动。为辖区102名产后哺乳期育龄妇女进行家访，做到了“三上门”，即：送《条例》、《人口与计划生育法》上门、送生殖健康知识上门、送避孕药具上门，营造全社会人人都关心、支持计划生育工作的良好氛围。

四、20xx年5月20~21日，邀请县计划生育指导站的医生为我乡的222名育龄期妇女作了乳腺检查和38名退出育龄期妇女免费取出宫内节育器，并举行了女性生殖健康讲座，目的在于增强育龄群众对自身的健康了解，掌握运用正确的预防方法，对自身的健康进行调适，拥有一个健康的身体。

五、20xx年4月27日下午，利用生育文化活动中心组织已婚育龄妇女253人收看了人口与计划生育专题片，通过观看使大家更加重视人口和计划生育工作，用现行生育政策规范自己的婚育行为，以自己的模范行为，减少人口从多给社会带来的压力，为世界人口的稳定和发展做出自己积极的贡献。

六、为了使我乡育龄妇女正确选择使用避孕药具□20xx年4月10日，组织辖区育龄妇女参加了药具知识培训，目的在于提高育龄妇女自身保护意识，正确掌握和运用知情选择，拥有一个健康的身体。

七、为了加强和规范流动人口管理，实行流动人口动态管理，摸清育龄妇女底数，建立了流动人口信息台帐，每季度还对辖区的流动人口开展一次清理清查工作。并在《原籍婚育证明》上签字加盖单位公章，对无《原籍婚育证明》的限期补办，对本镇的流入、流出人员随时登记做到心中有数，并将流动人口育龄妇女中属于三种重点管理人员的信息录入微机向户籍地反馈，为流动人口提供更好的服务，保证了全乡计划生育工作的顺利开展。

通过全年工作的努力，乡计生协会将吸取好的经验，发挥自己的特色，把全乡的计生工作推上一个新的台阶。

年终工作计划的篇二

时至岁末，今天难得有时间，我决定静下心来，好好写一篇工作总结，回顾一下自己这三年来的成败史。

首先在工作总结中我要谈到的是兴趣爱好，看过《疯狂的赛车》这部电影的人应该知道这样一句台词“干一行爱一行”，其实此话一点不假，起初做导游也是我个人的兴趣爱好，我这个人喜欢旅游，也喜欢和别人去交流，因此我感觉导游是我比较喜欢的职业，只有你喜欢了你才能将其做好，所以在这三年的导游工作中，无论遇到什么艰辛与磨难，我都没有动摇过自己做导游的梦想，自然我也就感觉这些磨难才能让我真正的感觉到做导游的乐趣。

其次在工作总结中我要谈到的是学习，一直以来我都是这样比喻导游的，我认为导游就是一个历史知识的百科全书，我们的职责就是为游客提供详尽的历史知识，这样一来我们就要保证自己要时刻的去学习新的知识，学习党的各项政治政策、经济政策、学习党在新的历史时期的主要理论，用来武装自己的头脑，在思想上紧跟形势，努力是自己成为具有优秀道德品质，高尚职业情操、遵纪守法，尽职尽责的导游员。积极参加省市旅游局组织的培训班，认真学习导游知识、导游业务；业余时间细心学习《汉语言文学知识》、历史地理文化知识、《心理学》、《公共关系学》、《政策法规》，认真阅读相关的经济知识、社会知识、旅游知识，在学习中坚持勤动脑，大量的阅读有关景区、景点的资料和有关风光民情的书籍；勤动手，把读到看到的相关资料、甲篇名作、经典名句都分类整理，以丰富自己的学识，增加自己的见闻。

最后在此次的工作总结中我要为大家分享一点我的带团经验。多沟通、交朋友。沟通要从了解做起，旅游者的性格大致分为两大类：外向型、内向型。外向型的活泼、爱交际、喜讲话、多点子、热心肠，另一面又急躁、好动、好胜、散漫，这类人好沟通，但不稳定。内向型的稳重、冷静、有主见、情绪稳定，另一面少言、孤傲、忧郁，这类人不易沟通，但却很重感情，一旦认可你不会轻易改变。作为导游要通过观察、交流了解游客，正确的区分客人的性格类型，采用灵活的方法，因人而异，适时适宜的进行沟通，随时观察游客的情绪变化，及时调整策略方法，始终保持和谐欢乐的团队气

氛。在旅游活动中，导游和旅游者不仅是服务与被服务的关系，更是合作伙伴，只有游客的通力合作，旅游活动才能顺利进行并达到良好的效果。为此，一个很好的方法就是导游和游客真诚的交朋友。交朋友要从尊重对方做起，把主动服务、真诚服务、热心服务、周到服务贯彻始终，从小事做起，与细微处显真诚。和游客交朋友，要有一颗平常的心态和包容的心态，和游客建立平等的关系，不能厚此薄彼；导游员和游客相处时不要争强好胜，满足一时的虚荣，作嘴巴上的胜利者，要保持融洽的气氛，建立“君子”式的朋友关系。

年终工作计划的篇三

一转眼一年的时间过去了，这一周一直在思考，家和万事兴，在公司也一样，我们是一家人，我们都是鼎园的一份子，我们都是鼎园的好员工，我们应该懂得“团结就是力量”的道理，每个人都应该为鼎园的奉献一份力。

在各部门的沟通交流上，我做的不到位，没有经常主动去与各部门的负责人去沟通、去协调，所以在执行过程中，我们出现过误会与隔阂、也出现过不理解和摩擦，但是今天我们意识到了，我们能否及时的去改正，去调整，能否把一切一切的不愉快思想和消极态度统统的都去掉，用一颗齐心协力的心、共同发展的心去打造我们鼎园大家的事业。

这次，公司为了调整战略，公司将劳务与网络合并统称人力资源部，重心是为了坚定不移的把我们劳务做好。

中介，受到整个大环境的影响，下半年的业绩一直没有什么好转，不断下滑，中介点的阿姨们也非常的着急、也很无助，没有成绩我们说的最好也没有用，在这点上，公司也决定了在新的20xx年里以出租房为主，开设民工居住房工程，目前已经有两栋房子在开工，希望能通过这种模式，中介在20xx年新的一年里，带上一个新的起点。

家政部门，在20xx年也是一个开始也是一种创新，通过半年的时间整理、整段、开发、维护已经上了一个台阶，在业务发展方面目前已经达到了一种持平，家政也有20xx年的规划，重点发展企业保洁、石材翻新等业务，家庭保洁作为辅助。

在公司的高层会议上我们鼎园三产发展有了新的战略，这次对三产的调整既是挑战也是机遇，希望我们鼎园三产能齐心协力共创20xx□ 谢谢 祝大家新年快乐，万事如意！

年终工作计划的篇四

**公司：

20xx年是**公司承前启后、全面提升的关键一年，上半年进一步完善和落实了调整的'策略，下半年实施了稳步提高、全面发展的战略部署，在集团公司、**公司两级领导的关心和领导下，开启了公司全面提升的新局面。现将一年来的工作总结如下：

公司目前有3个在建项目和1个新中标项目，分别为**ras al-zawr连接公路一期项目（桥梁及房建）、****大学男子宿舍一期项目（房建）、****法哈德国王石油矿产大学土地开发(二期)项目（市政）和c2&c3土地开发项目（新中标市政项目），合同总额为18923万美元。本年度在建项目共完成了土石方开挖8.8万方，桥梁247延米，涵洞440延米，房屋建筑18705平米，浇筑混凝土1.8万方，钢筋绑扎3867吨，完成施工产值3572.5万美元，占年度产值计划4464.8万美元的80.01%，占合同总额18923万美元的18.88%。

今年来，在规章制度的进一步完善后，**公司加持规范化管理，各项目工作稳步提升，取得了显著成效。6月份获得了****国劳工部人力资源发展基金会80余万里亚尔重奖，奖励在沙化比例、社保缴纳、工资发放等方面做出的显著成

绩，成为****国境内首个获此殊荣的中资企业。根据****国政府新政策出台了《**公司wps工作管理办法》。财务部等方面出台了《关于进一步加强账务核销管理的通知》、《关于下发劳动保护用品管理规定的通知》、《关于明确招聘人员相关待遇的通知》《**公司责任成本考核及奖罚办法（试行）》等10个办法制度。为公司的规范化管理和各项工作的稳步提升夯实了基础。

通过20xx年对财务账面数据的全面清理及以前遗留业务的账务处理□20xx年初正式启用浪潮记账软件，“内帐”的会计核算已全部纳入集团公司标准化体系中，会计科目的设置、辅助核算的选择全部依据集团公司《账表一体化会计科目体系》，具体会计核算方法和规则依据**公司《会计核算基本账务处理实施细则》进行操作，重新建立账套，严格遵循会计核算管理办法，做到了账务核算清晰规范；完成建立了银行现金台账、备用金台账、银行保函台账、债权债务往来单位清欠台账、工资管理等台账，能及时为公司领导提供真实可靠财务信。配备将更加有效保障施工现场需要。

针对各项目上外籍劳务及中国劳务为数众多，且风俗习惯、生活方式、宗教信仰的不同，公司一方面加强工人生活区管理，并结合工程项目实际情况，力所能及地为工人提供舒适的生活环境，丰富其业余文化生活。另一方面实现定期慰问检查制度，由项目部相关负责人组织，定期到工人生活区慰问检查，了解生活费给付情况，做到知工人之所需，急工人之所急，使工人无后顾之忧。其次提倡人性化管理。在人员管理方面注重人性要素，充分挖掘个人潜力，提倡人性化管理。具体到生活和工作中，关心工人生活、了解工人思想、尊重工人劳动、肯定工人成绩、发掘工人优点，并制定了行之有效的激励措施。

公司党委在集团公司机关党委的正确指导下，在公司党委的直接领导下，今年来，按照**公司教育实践活动领导小组工作安排，在公司教育实践活动巡回工作组的悉心指导下，

公司党委组织全体党员干部职工共同努力，以“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”为总要求，以为民务实清廉为主题，以反对“xx”服务职工、搞好生产、抓好党建为重点，紧紧围绕保持党的先进性和纯洁性，认真抓好教育实践活动三个环节工作，努力做到了规定动作不走样、自选动作有特色，切实改进了工作作风，有力促进了企业建设和发展。第二，围绕中心开展工作推进生产经营的进步和发展。党委始终坚持发展是硬道理，生产经营是企业的中心任务，并紧紧围绕这一中心开展工作。三月中旬，党委组织全员进行了“公司如何发展的大讨论活动”，深入思想动员，让职工为公司多提建议和意见，充分调动了全员的工作积极性。第三，党的建设求真务实强基固本。根据公司党委关于加强基层党建的建设的部署，**公司党委在认真检查分析本单位党建工作实际情况的基础上，针对薄弱环节，做了重点强化工作。第四，积极做好思想政治工作保持队伍稳定。企业思想政治工作是经济工作的生命线，为造就项目部生产经营工作的良好环境和条件，公司党委注重全方位多角度努力做好各层面的思想政治工作。

工会是企业最广泛的群众组织，在党组织与职工群众之间，起着桥梁纽带作用。一是全力维护职工权益。按时召开了职代会，围绕公司的重大事项、职工群众普遍关心的热点问题、对领导干部的评议等方面找问题，定议题，征提案；职代会结束后，积极做好决议的落实和提案的办理，确保实现预期目标，维护好职工权益。八月中下旬，开展了职工代表巡视质询活动，通过查资料、听汇报、组织职工座谈和个别谈话等方式，全面了解集体合同的履行情况，并及时反馈意见和建议。重视并切实解决职工关注的热点和敏感问题。二是满足职工的精神文化需求。积极为职工办好事办实事，活跃职工业余文化生活，通过举办形式多样的创争和文体活动，增强企业的凝聚力，满足职工的精神文化需求。文体活动有计划，重实效，注重特色，突出亮点，结合实际扎实推进。一年来，公司党委支持工会通过举办足球赛、篮球赛、xx比赛、节日文娱活动等，为职工打造了良好的平台，营造出健康和

谐的文化氛围，受到了职工的一致好评。三是积极关心帮助困难职工和一线职工。公司工会继续抓了送温暖工作，对困难职工的日常救助做到“四必帮”，落实好“三不让”。通过职工情况调查表、困难职工调查表等形式建立特困、重困职工档案。在每年的双节期间，积极筹集送温暖基金，走访慰问困难职工家庭，并为基层项目职工购置床单、枕巾、浴巾等生活用品。平时对公司职工的来访，工会经过调查符合条件的都给予了相应的救助。八月上旬，正值****国炎热季节，公司工会及时转送了**公司工会为海外职工购置的送清凉慰问品，随后又主动为一线职工送去了统一印有集团标识衬衣，极大地鼓舞了职工的工作热情。

宣传工作是一门科学，不仅仅关系到企业的品牌形象，更关系到企业的持续健康稳定发展。今年来，公司宣传部门紧紧围绕企业中心工作，开展对外宣传。第一，公司重点培养多个兼职通讯报道员，以党委书记牵头，制定学习计划，找准视点、把握重点，坚持正确的舆论导向。第二，深刻领会中铁建“九种文化”内涵，增强认同感，不断丰富、发展与传承。第三，运用各种文化传播手段，“讲述美丽铁建好故事，传播中国铁建好声音”，不断增强企业的文化影响力。截止今年12月份，公司共发表60篇新闻稿件，其中总公司、行业、省部级报、网、刊稿12篇，同比增长316%。

责人分别签订了经济责任状和安全责任状，责任落实到人头。二是召开各方面人员参加专题会议，为使会议精神取得实效，集体会诊，充实完善，规范职能，力求联动。三是突出实用，在见实效上下功夫，要求以项目部为单位，针对遇到的问题、困难结合实际，讨论研究出解决问题的办法和措施，切实能用于规范指导下一步工作。为全年公司工作的全面提升提供了有效指引。

公司按照坚持贯彻“集中化、专业化、集约化”的原则构建公司的管理体系。集中化即加强统筹管理，一是加强战略研究，对**国市场的发展态势、企业发展状况等进行深入

研究，明晰公司发展的重点和方向。二是强化制度管控，在原有制度办法的基础上，建立健全有关管理的各类制度办法，依靠完善制度和落实制度，加强对下属项目部的管控工作。三是加强高层公关，切实与大使馆、经济商务参赞处、皇家委员会、交通部、城乡事务部等国家相关机构以及战略合作伙伴的高层沟通。四是加强经营协调工作，本着防止重复投入，努力实现资源最佳配置的原则。五是加强项目监管，进一步细化了施工管理的周报分析制度，确保及时发现问题，超前化解。专业化即把市场经营和项目生产分别作为专业来看待，专业事务确定专职负责人具体办理。一方面有效发挥有既有优势行业市场中的优势作用，合理整合资源，有针对性的采用不同的经营方式。其次，充分发挥自有相关专业优势，注重依靠专业力量来提高市场竞争力。集约化即坚持运转高效、经营有力、风险可控、效益良好。

在公司领导的支持下，财务部牵头，全面启动项目责任成本管理工作。8月份专门新设立了责任成本中心，根据三个在建项目的内部成本定额，8月份正式出台符合我公司实际的一套责任成本管理办法（****、****和****项目是按项目单独下发管理办法），正在试行阶段，下一步会积极推行责任成本考核制度贯彻实施，有效控制成本支出，达到降本增效的目标。

随着**公司整体管理水平的不断强化，财务管理水平也逐步提高。加强了对资金的统一归口管理，大额资金支付全部通过机关财务部审批支付，强化了资金使用的计划性、预算性、效率性和安全性，尽可能地规避了资金风险；各项目部的资金使用必须经层层审批，监督其对资金进行合理、有效地使用，在实际经营活动中发生与计划数较大差异时，能及时与领导沟通，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；通过对资金的严格管控，也逐步增强了企业员工的成本意识。

目前**公司在****国市场有五个在建项目，各个项目配置的

施工设备、使用的物资材料不尽相同。为了充分发挥这一优势，盘活各项目部的闲置资产，在公司领导的协调下，各项目部的设备物资管理部门互通有无，初步建立了对闲置资产调配使用的操作平台。截止到11月底，各个项目之间相互调配的施工设备、周转材料、小型机具等达到200万里尔的原值，有效地盘活了闲置资产，提高设备、材料的利用率，减少了成本投入，增加了企业效益。

年终工作计划的篇五

新年伊始，前任会计褚大姐退休，我重新回到了会计岗位，虽然是一名老会计，但因为之前做的都是企业会计，事业会计对我来说是一个新的领域，什么都得从零开始，这一年的工作中，经常会遇到这样或那样的问题，我所在的三个单位的领导都给予了我支持和理解，邹主任和张会计给予了我很多无私帮助和热心指导，为此我非常庆幸工作在一个团结互助的集体里，在此，我对给予我帮助和支持的各位领导和同事深表谢意。

xx年，留给我最深的记忆用一个字概括就是“累”，劳心也劳力，我是新手，出纳杜佳妮也跟我一样从零开始，我俩这一年都很累，边干边学，边学边干。做企业会计时，觉得事业会计太简单了，就那么几个科目，不象企业会计科目一大堆，等我自己深入进来时却觉事业会计太过琐碎，比企业会计繁复得多，尤其是我们这种小单位“麻雀虽小，五脏俱全”，会计不仅要做好会计工作，还要做统计工作、劳资工作，相对来说企业分工比较细，会计只要做好你本岗位的工作就好，工作量在平常的日常工作中一点一点地完成。事业单位会计则临时性工作太多，不同的部门会要求你填报不同的报表，而且时效性比较强，这些报表不是简单的填几个数就成，你必须做大量的数理统计工作。这些工作别人是看不到的，只有具体做工作的人才知其中甘苦。一个单位还好说，几个单位就让人感觉有点手忙脚乱了。

4月份一接手会计工作，就面临着企业所得税汇算清缴工作，对于以前从不关心单位收支情况的我来说，一开始真的毫无头绪，找资料，看账本，了解企业所得税相关政策，熟悉企业所得税汇算清缴系统，终于顺利地完成了所得税汇算清缴。

在此过程中，由于企业所得税政策的变化，冰川管的上级补助收入8万元也应该缴纳所得税2万，这对于创收本就艰难的冰川馆来说无疑是雪上加霜，怎么办？我苦思冥想也找不到办法，只好求助于邹主任和张会计，通过探讨，集体的智慧巧妙地解决了这一难题。接着就是社保局的单位信息核对和社保保证的换证工作，再就是社会保险的各项保险的基数核定工作，6月份的住房公积金的基数核定工作，7月份开始xx年的部门预算工作，9月份又开始公费医疗改革医疗保险基数的核定，尤其医疗保险基数的核定，因为统计口径的变化，我们至少做了3次重复劳动，11月份的xx年度的预算调整工作，还有刚刚结束的事业单位工资调查工作，这些工作说起来一句话就表达了，都是一张或一套表，可要填报这些表，却要做大量的数据统计、汇总、分析的基础工作，量大而繁琐，为了按时完成这些工作，同时为了不影响日常工作，只有加班加点做。

总的说来，这一年是充实的一年，忙碌的一年，对会计工作有了比较深刻而具体的认识，我想有了今年一年的基础，明年我的工作应该得心应手得多。同时，通过这一年的工作，我深深地认识到学习的重要性，作为一个财务人员，要有一颗进取心，要不断地用新知识、新丰富自己的头脑。

年终工作计划的篇六

在日常的`采购工作中，我们每一位采购员都秉承“为公司节约每一分钱”的观念，坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则，同时以总公司指示的八字理念“沟通，用心，坚持，快乐”为工作宗旨，多与各部门进行沟通，快乐地完成工作。目前，采购的核心

是以厨房部的需求为重点，紧紧围绕酒店日常经营与管理，认真履行采购员的工作职责，完成本部门以及领导交代的各项工作任务，现简要地汇报今年的工作情况：

主要工作流程：

1、采购及时，确保经营管理正常有序

1) 食品原材料：每日定量完成厨房部需求的原材料菜单，在质量稳定的前提确保原材料的到货时间及数量。对待特殊原材料系列(鹅肝、娃娃鱼)，专门安排人员在市场上进行调研，从全国各地收集资料，做好产地品质的确认，目前已利用网络资源从全国各地采购原材料及其它非食品类材料10余次，共完成采购任务300余次，采购各类原材料及非食品类物品800余件，并完成因经营部门临时需要而出现的零星采购30余次，有力保障酒店正常运营。

2) 非食品原材料(酒水、饮料类)：每一系列的酒水，首先必须保证供货渠道合法性，三证齐全；其次保证酒店正常营运酒水、饮料的基本数量，做到既不多备货占用资金，又确保不断货。每年根据供应商年度考评，对其合同内容进一步的补充，修改或取缔重新其资格。

2、货比三家，确保采购物品物美价廉 为最大限度的降低酒店经营成本，实现物美价廉，在日常工作中坚持对厨房部所需原材料进行每十天或半个月的市场调查，对出现价格波动较大的原材料进行了及时的调整，对不合格产品做到了及时的退货、更换，对于员工餐进行一周到周谷堆批发一次，每次节约100至200元不等，有效降低了酒店经营成本。 3、服务水平 现为酒店提供服务的日常原材料(食品类、酒水类)供应商名列将近有40家，潜在供应商有30家；易耗品(工程装饰类、办公用品类)供应商名列近有20家，为酒店更好的发展奠定基础。 4、标准化 为了更好地配合酒店标准化工作的开展，采购部在对上游供应链进货途径、渠道把关的同时，也对酒

店所进原材料做验收标准，为菜品标准化工作开好头。

1、延续以今年的工作小结作为基础，对于每个阶段容易出现的采购困难，做好预案措施。根据厨房部推出的四季养生菜谱，采购部人员应多加强学习并能够提供各地方特色的原材料资料，供厨房部参考；2、对于畅销的原材料上游供应链，进行实地考察调研，尽量保证源头原材料的稳定性(如土老母鸡、野兔、野鸭)；3、目前现推出的养生礼品系列，在品种、功效、符合养生特点的花茶饮品进行挖掘及考证，进而形成我们逸境酒店的特色养生系列。

4、采购部除了日常工作外，多收集全国各地关于特色养生原料料系列，宏观把握采购信息资源，多渠道、多角度、多视听的分析采购途径，做到及时补充原材料。

三、存在问题 1、日常采购工作中，缺乏较强的计划性，没有全面系统的安排好采购计划，降低成本；2、如何开辟和引进特色原材料的渠道和点子不够多，未能为一线部门提供较多、有用的信息和原材料；3、自身的学习意识不浓，综合素质有待于进一步提高。

这一年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。

一个优秀的采购必须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力地学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

最后，感谢公司所有领导和同事，对我平时的指导和帮助。20xx年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。

年终工作计划的篇七

转眼之间又要进入新的一年了,新年要有新气象,在总结过去的同时我们要对新的一年一个好的计划.我是一个从事工作时间不长,经验不足的工作人员,很多方面都要有一定的'要求,这样才能在新的一年里有更大的进步和成绩。

xx年是我们地产公司发展非常重要的一年,对于一个刚刚踏入房地产中介市场的新人来说,也是一个充满挑战,机遇与压力的开始的一年。为了我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识,充分认识并做好厂房中介的工作。为此,在厂房部的朱、郭两位同事的热心帮助下,我逐步认识本部门的基本业务工作,也充分认识到自己目前各方面的不足,为了尽快的成长为一名职业经纪人,我订立了以下年度工作计划:

作为一位新员工,本人通过对此业务的接触,使我对公司的业务有了更好地了解,但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷,希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训,以便于工作起来更加得心顺手。

- 1、在第一季度,以业务学习为主,由于我们公司正值开张期间,部门的计划制定还未完成,节后还会处于一个市场低潮期,我会充分利用这段时间补充相关业务知识,认真学习公司得规章制度,与公司人员充分认识合作;通过到周边镇区工业园实地扫盘,以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况;通过上网,电话,陌生人拜访多种方式联系客户,加紧联络客户感情,到以期组成一个强大的客户群体。

- 2、在第二季度的时候,公司已正式走上轨道,工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期,在对业务有了一定了解熟悉得情况下,我会努力争取尽快开单,从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工,让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有奥运会带来的无限商机，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、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部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

做房地产市场中介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，学习对于业务人员来说至关重要，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。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房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)。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接年新的挑战。