

2023年业务发展经理是干的 业务经理工作计划(大全5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

业务发展经理是干的篇一

首先，我想说的是感谢领导一直以来的提携和帮助，让我在过去的一年带领团队圆满的完成了工作任务。2019年，新的开始，我也写下我个人的工作规划和感想。

在本项目做销售已有半年之久，积累了一定的客户群体，包括已成交客户和未成交的潜在客户，把已成交客户的售后工作及潜在客户的长期追踪服务，移交给一名替代自己的新员工手里，给予他锻炼的机会及稳定的客户资源链，已达到能够快速的上手接任自己的工作。

对于新上岗的几位新同事，选出一名具有潜力值得培养成为优秀销售人员的新员工，并能够做出令公司满意的业绩，以替代自己。

望公司近两天多搞一些培训活动让新员工有充分展现自己的机会，我好观察出价值的人员出来，人员选定将在25号之前选出，望公司多给予支持。

新员工认定后将有为期20天的员工培训，3个阶段，每阶段7天，其中休息一天，时间为晚上2个小时，并在白天注意观察他的工作情况，已做好记录，待培训时做好总结，通过对于新员工的高要求使其快速提高，以达到公司的目的。

主管已不再像销售一样单单靠自己去完成公司指定的业绩，而涉及到方方面面，包括团队心态管理，制度管理，目标管理，现场管理等。自身总结出以下几点来做好团队管理工作：

1、营造积极进取团结向上的工作氛围主管不应该成为“所有的苦，所有的累，我都独自承担”的典型，主管越轻松，说明管理得越到位；奖罚分明公正，对每个人要民主平等，充分调动每个成员的积极性。在生活中，项目主管需要多关心多照顾同事，让大家都能感受到团队的温暖。

3、建立明确共同的目标项目主管要给员工规划出一个好的发展远景和个人的发展计划，并使之与项目目标相协调。

1、应把公司的利益放在第一位，以公司效益为目标，对公司应具有绝对忠诚度。

2、协助销售经理共同进行项目的管理工作，服从上级的安排，竭尽全力做好每一项工作。

3、主持售楼部日常工作，主持每日工作晨会，沟通上下级及售楼部与其他部门的关系。

4、创造良好的工作环境，充分调动每一位员工的积极性，并保持团结协作、优质高效的工作气氛。

5、及时传达公司下达的政策，并不断的考核。

6、负责落实楼款的回收工作，督促销售人员的贷款流程的正常进行。

7、做好每日的来电、来访登记及审查工作，负责销控表的销控核对，统计每日定房量，填报各项统计表格，以保证销售的准确性。

8、负责组织销售人员及时总结交流销售经验，加强业务修养，不断提高业务水平。

9、负责处理客户的投诉，并在调查分析后向销售经理汇报。

在今后的工作当中自己还将不断的学习，总结经验，快速进步，望自己能够早日成为一名合格的、专业的、另公司上下级认可的项目销售主管。最后对于领导在百忙之中有此雅致来看自己的工作计划深表感谢，祝愿公司领导工作顺心，身体健康！

业务发展经理是干的篇二

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们的工作又迈入新的阶段，该为接下来的学习制定一个计划了。什么样的计划才是有效的呢?下面小编给大家带来了业务经理个人工作计划，希望大家喜欢!

业务经理的职责之重大无可厚非。作为一名销售经理，就必须对公司、对客户及销售人员尽职尽责。对公司而言，销售经理是公司上级领导与销售人员和具体工作之间的纽带，对客户而言，销售经理与销售团队代表着公司的形象与品牌，对销售人员而言，销售经理代表着管理、指令、纪律、执行力以及提高收入、晋升职位的代言者。

承上启下的销售经理，除了要忠实履行本岗位职责，更要有清醒的市场意识、经营意识、创新意识、服务意识，俱有掌控、驾驭、分析、解决问题的能力和强烈的使命感。工作责任主要表现在：督促销售人员的工作、制定销售计划、销售团队的管理、定期的销售总结、定期对销售人员的绩效考核的评定、上下级的沟通、销售人员的培训、大客户定单的制定、展会的策划建议、销售人员工作的分配以及协助技术部、生产部研发新产品等等。下面是我个人20__年的工作计划：

一、督导销售人员的工作

其实要说督导还真不是很确切。首先我要说，每位销售人员都会有自己的一套销售理念。一开始，我是不能够即时知道每位销售人员的特色在哪里，需等完全了解的时候，就应该充分发挥其潜在的优势，如果某个别销售人员存在可挖掘的潜力，我会对其进行相应的督导，帮助他顺利完成公司下达的销售指标，从而来弥补其不足之处。

作为销售经理，需要督导的方面：分析市场状况，正确作出市场销售预测报批；拟订年度销售计划，分解目标，报批并督导实施；拟订年度预算，分解、报批并督导实施；根据中期及年度销售计划开拓完善经销网络；根据业务发展规划合理进行人员配备；汇总市场信息，提报产品改善或产品开发建议；洞察、预测危机，及时提出改善意见报批；把握重点客户，控制产品的销售动态；关注所辖人员的思想动态，及时沟通解决；根据销售预算进行过程控制，降低销售费用；参与重大销售谈判和签定合同组织建立、健全客户档案；指导、巡视、监督、检查所属下级的各项工作；向直接下级授权，并布置工作；定期向直接上级述职；根据工作需要调配直接下级的工作岗位，报批后实行并转人力资源部备案。

二、督促销售人员的工作

作为销售经理，需要督促的方面：销售部工作目标的完成；销售网络建设的合理性、健康性；销售指标制定和分解的合理性；工作流程的正确执行；开发客户的数量；拜访客户的数量；客户的跟进程度；独立的销售渠道；销售策略的运用；销售指标的完成；确保货款及时回款；预算开支的合理支配；良好的市场拓展能力；所辖人员的技能培训；成熟项目的营销组织、协调和销售绩效管理。

三、销售业绩的制定

销售业绩的制定要有一定的依据，不能凭空想象。要根据公司的现状，已及公司产品种类，细细划分。当然不能缺少的是销售淡、旺季的考虑。我应该以公司为一个基准进行实际的预估。

随后要做的事情就是落实到每一个销售人员的身上，甚至可以细分到每一个销售人员周销售业绩应该是多少，月销售业绩是多少，从而很完美的完成公司下达的季销售业绩。最终完成每年的销售指标。

所以说制定一份很好的销售计划，同样也是至关重要的事情。有句话说的好，没有理想就永远不可能达成。可见，销售计划的重要性。当然销售计划也是要根据实际情况而制定的。

业务经理的职责之重大无可厚非。作为一名业务经理，就必须对公司、对客户及销售人员进行尽职尽责。对公司而言，业务经理是公司上级领导与销售人员和具体工作之间的纽带，对客户而言，业务经理与销售团队代表着公司的形象与品牌，对销售人员而言，业务经理代表着管理、指令、纪律、执行力以及提高收入、晋升职位的代言者。

承上启下的业务经理，除了要忠实履行本岗位职责，更要有清醒的市场意识、经营意识、服务意识，俱有掌控、分析、解决问题的能力 and 强烈的使命感。工作责任主要表现在：督促业务人员的工作、制定销售计划、销售团队的管理、定期的销售总结、定期对销售人员的绩效考核的评定、上下级的沟通、销售人员的培训、销售人员工作的分配等等?? 我的工作
计划：

一、督导销售人员的工作：

其实要说督导还真不是很确切。首先我要说，每位销售人员都会有自己的一套销售理念。一开始，我是不能够即时知道每位销售人员的特色在哪里，需等完全了解的时候，就应该

充分发挥其潜在的优势，如果某个别销售人员存在可挖掘的潜力，我会对其进行相应的督导，帮助他(她)顺利完成公司下达的销售指标，从而来弥补其不足之处。作为业务经理，需要督导的方面：

- 1、分析市场状况，正确作出市场销售预测报批；
- 2、拟订年度销售计划，分解目标，报批并督导实施；
- 3、拟订年度预算，分解、报批并督导实施；
- 4、根据业务发展规划合理进行人员配备；
- 5、把握重点客户，参与重大销售谈判和签定合同
- 6、关注所辖人员的思想动态，及时沟通解决；
- 7、组织建立、健全客户档案；
- 8、指导、巡视、监督、检查所属下级的各项工作；
- 9、向直接下级授权，并布置工作；
- 10、定期向直接上级述职；
- 13、负责制定销售部门的工作程序和规章制度，报批后实行；
- 14、负责统计成交率、费用率、利润率、月销量以及各类同期比较数据的准确统计；
- 15、根据工作需要调配直接下级的工作岗位，报批后实行并转人力资源部备案。

二、督促销售人员的工作：

作为业务经理，需要督促的方面：

- 1、销售部工作目标的完成；
- 2、销售目标制定和分解的合理性；
- 3、工作流程的正确执行；
- 4、开发客户的数量；
- 5、拜访客户的数量；
- 6、客户的跟进程度；
- 7、销售谈判技巧的运用；
- 8、销售业绩的完成量；
- 9、良好的市场拓展能力；
- 10、所辖人员的技能培训；
- 11、所辖人员及各项业务工作；
- 12、纪律行为、工作秩序、整体精神面貌；
- 13、销售人员的计划及总结；
- 14、潜在客户以及现有客户的管理与维护；

三、销售目标的制定：

销售业绩的制定要有一定的依据，不能凭空想象。要根据公司的现状，已及市场，细细划分。

当然不能缺少的是销售淡、旺季的考虑。我应该以公司为一个基准进行实际的预估。

四、定期的销售总结：

其实，销售总结工作是需要和销售目标相结合进行的。销售总结主要目的是让每一位销售人员能很具体的回顾在过去销售的时间里面做了些什么样的事情，然后又取得的什么样的结果，最终总结出销售成功的法则。当然，我们可能也会碰上销售不成功的案例。倘若遇到这样的事情，我们也应该积极面对，看看自己在销售过程中有什么地方没有考虑完善，什么地方以后应该改进的。

定期的销售总结同时也是我与销售人员的交流沟通的好机会。我能知道销售团队里面的成员都在做一些什么样的事情，碰到什么样的问题。以便我以及可以给予他们帮助，从而使整个销售过程顺利进行。

销售总结同样也可以得到一些相关产品的信息，知道竞争对手的一些动向。要知道，我们不打无准备之仗。知己知彼方可百战百胜。

五、销售团队的管理：

销售团队的管理可以说是一个学问，也是公共关系的一个重要方面。如今的销售模式不再是单纯的单独一个销售人员的魅力了。很好的完成销售任务，起决定性左右的就是销售团队。

在所有销售团队里面的成员心齐、统一，目标明确为一个基本前提的基础上，充分发挥每一成员的潜能优势，是其感觉这样的工作很适合自己的发展。感觉加入我们的销售团队就像加入了一个温馨的大家庭中间。我想，每一个队员都会喜欢自己的工作，喜欢我们的环境的。公司为大家创造了很好的企业文化，同时也给大家提供和搭建了很好的销售平台，所以，销售人员应该感觉到满足，并胸怀感恩的心。现在的销售人员不是过去的简单的找工作，而是会分析公司的文化，

公司的策略，公司的背景等等很多方面。所以销售团队的管理也是至关重要的。也是起决定性作用的。设想销售部门的每一个销售人员都是有自己的想法，都是一味的按照自己的想法去销售产品，那么，还会有企业文化，公司形象吗？答案是肯定的。我要让每一位销售人员学到相应的东西。

六、绩效考核的评定：

绩效考核的评定虽然比较繁琐，但是势在必行。

对于很好的完成销售指标，绩效考核是一个比较直接的数据。绩效考核表的制定可以由我来做，大致的内容包括：

- 1、原本计划的销售业绩
- 2、实际完成业绩
- 3、开发新客户数量
- 4、现有客户的拜访数量
- 6、月签单数量
- 7、新增开发客户数量
- 8、丢失客户数量
- 9、销售人员的行为纪律
- 10、工作计划、汇报完成率
- 11、需求资源客户的回复工作情况

首先，我想说的是感谢领导一直以来的提携和帮助，让我在过去的一年带领团队圆满的完成了工作任务。20__年，新的

开始，我也写下我个人的工作规划和感想。

一、基层到管理的工作交接

在本项目做销售已有半年之久，积累了一定的客户群体，包括已成交客户和未成交的潜在客户，把已成交客户的售后工作及潜在客户的长期追踪服务，移交给一名替代自己的新员工手里，给予他锻炼的机会及稳定的客户资源链，已达到能够快速的上手接任自己的工作。

二、金牌销售员的认定及培养

对于新上岗的几位新同事，选出一名具有潜力值得培养成为优秀销售人员的新员工，并能够做出令公司满意的业绩，以替代自己。

望公司近两天多搞一些培训活动让新员工有充分展现自己的机会，我好观察出价值的人员出来，人员选定将在25号之前选出，望公司多给予支持。

新员工认定后将有为期20天的员工培训，3个阶段，每阶段7天，其中休息一天，时间为晚上2个小时，并在白天注意观察他的工作情况，已做好记录，待培训时做好总结，通过对于新员工的高要求使其快速提高，以达到公司的目的。

三、高效团队的建设

主管已不再像销售一样单单靠自己去完成公司指定的业绩，而涉及到方方面面，包括团队心态管理，制度管理，目标管理，现场管理等。自身总结出以下几点来做好团队管理工作：

- 1、营造积极进取团结向上的工作氛围。主管不应该成为“所有的苦，所有的累，我都独自承担”的典型，主管越轻松，说明管理得越到位；奖罚分明公正，对每个人要民主要平等，

充分调动每个成员的积极性。在生活中，项目主管需要多关心多照顾同事，让大家都能感受到团队的温暖。

3、建立明确共同的目标项目。主管要给员工规划出一个好的发展远景和个人的发展计划，并使之与项目目标相协调。

四、落实自身岗位职责

1、应把公司的利益放在第一位，以公司效益为目标，对公司应具有绝对忠诚度。

2、协助销售经理共同进行项目的管理工作，服从上级的安排，竭尽全力做好每一项工作。

3、主持售楼部日常工作，主持每日工作晨会，沟通上下级及售楼部与其他部门的关系。

4、创造良好的工作环境，充分调动每一位员工的积极性，并保持团结协作、优质高效的工作气氛。

5、及时传达公司下达的政策，并不断的考核。

6、负责落实楼款的回收工作，督促销售人员的贷款流程的正常进行。

7、做好每日的来电、来访登记及审查工作，负责销控表的销控核对，统计每日定房量，填报各项统计表格，以保证销售的准确性。

8、负责组织销售人员及时总结交流销售经验，加强业务修养，不断提高业务水平。

9、负责处理客户的投诉，并在调查分析后向销售经理汇报。

在今后的工作当中自己还将不断的学习，总结经验，快速进

步，望自己能够早日成为一名合格的、专业的、另公司上下级认可的项目销售主管。最后对于领导在百忙之中有此雅致来看自己的工作计划深表感谢，祝愿公司领导工作顺心，身体健康！

20__年销售工作计划如下：

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。

四、今年对自己有以下要求

1、每周要增加_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。

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每月我要努力完成__到__万元的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

为加强各终端网点的动作能力，并有效贯彻公司对各终端的经营意图，特制定以下计划：

1、业务会议—每日晨听取经理交待工作，每日晚向经理汇报各网点经营情况。每周一中午与店长、副店长开一周工作会。

2、巡店—每日晨会后开始巡店。具体将各终端销售情况了解清楚，要求终端导购员列出配货清单(原则上一天配一次货品)，并协助终端导购员打理样面，撤出滞销货品。

3、录账—于下午1：30分去各网点抄取当天销售报表，并开具当天的补退货单(一式三份终端、会计、本人各一份)，录账于每日晨9：00—10：00、下午18：00—19：00完成。

3、竞品—在巡店中，要及时了解竞争品牌的动态，熟悉其畅销货品。便于晚会向经理汇报。

- 4、导购员一在巡店中，必须与各终端导购员打成一片，但要注意方法(不是拉家常)，引导导购员增加对我品牌的信心并能主动作销售日报并及时打理样面。
- 5、财务一在工作中与财务密切配合，协助财务部每月抽查货品工作。定期与财务部进行核账工作。
- 6、专卖店一每日不定时检查专卖店样面、环境、人员仪表等。
- 7、预案一如终端出现较大问题，须作工作预案，便于次日予以解决或寻求经理协助。

业务发展经理是干的篇三

作为一名销售经理，就必须对公司、对客户及销售人员尽职尽责。下面是我本人2019年的工作计划：

- 1、抓好培训——着眼司本，突出骨干，整体提高。
 - 2、老和潜在客户——经常联系，节假日送一些祝福留下好印象方便以后开展工作。
 - 3、开发新客户——不断从各种渠道快速挖掘，积极推广公司品牌形象。
 - 4、周、月总结——每周一小结，每月一大结。
- 1、坚定信念。静下心，快速、融入、学习、进步。先做自己该做的，后做自己想做的。
 - 2、加强学习，提高自身素养。

加强理论学习。学习实践水泥基渗透结晶性能优势与施工要点，学习商业运作，认真贯彻公司“务实”的方针，熟悉本

行业各公司，学习各地先进经验，利用网络媒体及手中的报刊杂志、业务专著，认真加强学习、研究，及时掌握市场发展的动态和趋势，时刻站在学建筑领域的前沿阵地。

3、客户资源，全面跟踪和开发。

对于老客户，要保持关系。潜在客户，重点挖掘，舍得花精力。在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，积极推广公司产品、建立良好的品牌形象。

4、商业运作

找对人，说对话，办对事。善于分析，放开手脚，敢于表态！

5、走精干、高效路线

做到严谨、务实、高效，不折腾。不要贪多，做精做透很重要，碰到一个强大的对手或者榜样的时候，我们应该做的是去弥补它而不是挑战它。

（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人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力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。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，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）培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习

惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

业务发展经理是干的篇四

销售工作计划，总结去年一些失误的教训，根据我们的行业状况，仔细划分应对客户群体、寻找更多的对应客户名录，从而提高工作效率。

20xx年销售工作计划如下：

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。

四：今年对自己有以下要求

- 1: 每周要增加x个以上的新客户，还要有x到x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，不能路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。
- 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每月我要努力完成到xx万元的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

业务发展经理是干的篇五

光阴似箭，岁月如梭，转眼间已尽年末，蓦然回首，在***岗位上，我已工作了**年月，在这**年的时间中我通过不懈学习和努力工作，得到了有形和无形的进步，今临近年终，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作，明确新的目标，理清新的思路，特对自己在这一年里的工作进行阐述，使自己能够更好的认识自己，鞭策自己，提高自己，以便更好，更出色地完成今后公司赋予的各项工作。

目前，我主要担任**职业经理人，负责**森林公园经营管理、营销、林业林区管理、杜鹃新品种研究组培等方面的工作，今年，在公园全体同仁的共同努力下，我较好的完成了本职工作，截止12月**日：森林公园及林区林业产值总营业额**元，与去年同比增长**%；杜鹃新品种的培育已经进入了***阶段，森林公园、林业林区的各项管理工作井然有序，职工的凝聚力和战斗力不断增强，为森林公园和林区的科学发展夯实了基础，为区域旅游经济的发展做出了贡献。

二、20xx年主要工作情况

(一)提升思想觉悟，培育大局意识

一是通过学习努力促进自我思想认识 and 业务能力实践的提升，通过加强学习，向老同事们学习经验，使自我的思想内涵得到了提高，二是树立正确的思想价值观，思想是行动的先导，也是干好工作的风向标，因此，在实践工作中，通过树立正确的思想价值观，不断提升自我的大局意识和责任意识，提高自我对待问题、分析问题的能力和水平，注重在工作中认真贯彻落实以工艺塑品质、以品质求发展的管理思路，全身心扑在工作上，干好工作，促进工作的有效开展。

(二)努力提高工作管理能力水平

对于森林(林区)管理工作而言，精、细、化服务不仅可以提高工作的质量、更能直接创造出经济效益，一方面，在实践工作中，我本着“尽管不是无所不能。但是要竭尽所能”的思想理念，用实际行动影响和带领广大职工用心做事、用情服务、精心培育每一棵树苗，努力将精、细、化的管理推向深入。另一方面在实践工作中，我们将育树管树工作和任务进行细化，将目标分解落实到位，责任到每位职工，极大的提高了培育和管理工作的效力。

(三)科学管理、服务效益

一是以人为本，充分调动职工的积极性。本年度，完善了“职工管理绩效考核制度”等一系列规章制度，通过将林业产值与绩效考核挂钩的方式，不断提高林场职工工作的积极性；二是不断促进管理工作的科学化、规范化和人性化，对于员工在工作的失误，采用交流提醒、戒勉谈话等形式，及时指出，促其改正，同时对于表现优秀的员工，我们给予更多物质和精神奖励，不仅调动了员工工作的积极性，更提高了工作效率的提升。三是强化专业技术培训的力度，今年我们通过小规模集中培训、专项种植技术培训、林业管理培训等方式，促进职工素养和技能水平的大幅度提升，为科学管理林区，森林公园，更好的培训出新品杜鹃夯实了基础。四是积极提高林场工作人员的服务意识，林场作为区域重要的旅游资源，具有广阔的旅游市场空间，强化林场工作人员的服务意识，才能更好的服务旅游业的发展，因此，在对待游客过程中，我们始终保持“三心”，微笑服务、温馨服务，热情接待每位游客，让游客能够感受到林场的独特文化，享受大自然的独特的风光。

(四)努力发挥榜样标杆作用

今年，在工作中，个人始终牢记自己的工作角色，严格遵守单位的各项规章制度和工作纪律，在工作中，时时刻刻都严格要求自我，要求职工做到的，自己首先必须全部做到，在

工作中，努力发挥出榜样先锋模范的标杆作用。

(五) 牢固树立廉洁自律意识

今年，在工作中，我利用各种机会，努力学习党和国家关于反腐倡廉的各项规定，如：“党员干部廉政准则”等，在思想深处，牢固树立反腐倡廉的责任意识，法制意识，在行为实践中，自觉遵守国家法律法规，财经审计制度、反腐倡廉各项规定等，警钟长鸣，严格要求自我，全年无任何违法行为发生。

2017年，在上级单位领导的正确领导下，在同事们的大力帮助下，我虽然取得了一些成绩，但仍然存在很多不足，离要求标准还有很大差距，在即将来临的2016年里，我将鼓足干劲，不断完善自我，力争使自我的工作能力和水平得到更快的提升，使自我的内涵素质得到全面的提升，努力为林场和森林公园的科学发展做出更大的贡献。具体计划如下：

(一) 努力提升自我思想觉悟

二是树立正确的思想价值观，思想是行动的先导，也是干好工作的风向标，因此，在20xx年里，我将认真贯彻落实以服务求生存、以品质求发展的管理经营思路，全身心扑在工作上，干好工作，促进森林公园和林区管理各项工作的有效开展。

(二) 努力提高管理的精、细、化水平

精、细、化服务不仅可以提高服务的质量、更能直接反应出工作的水准，它是规范化服务的内涵延伸，主要的表现形式是工作责任意识强、工作热情高、服务灵活、服务体贴人性化等方面，在未来的工作中，我将更加追求和注重精、细、化的管理模式，细化工作任务，科学分配，合理统筹，力争圆满完成年度目标责任任务。

(三) 努力提高员工的职业素养

在工作中，通过各种形式，不断提高职工工作的积极性，一方面强化职工思想教育工作，不断提高职工的综合素养提升，另一方面，多开展丰富多彩的文体活动，不断增强团队的战斗力和凝聚力，增强职工的归属感和责任感。此外，在工作中，作为负责人，我要多下基层，了解职工需求，帮助职工解决各种难题和困难，与职工打成一片，做职工的贴心人。

(四) 以人为本、科学管理

严格执行各项规章制度，对于员工在工作的失误，采用交流提醒、戒勉谈话等形式，及时指出，促其改正，同时对于表现优秀的员工，我们给予更多奖励和鼓励，努力调动了员工工作的积极性，提高工作的效率。

(五) 加强培训，提升业务

开展形式多样的专业技术培训活动，促进员工素养和技能水平的提升，为更好的适应森林管理和林场管理经营做好基础。

(六) 加大反腐倡廉，廉洁自律意识教育

定期组织职工学习各项反腐倡廉规定，严格杜绝各种腐败现象的发生，在心中始终牢固树立反腐的底线，做好榜样。