

2023年建筑公司租赁费计入科目 公司车辆租赁合同(实用5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

本周工作总结及下周计划篇一

骏马奔腾辞旧去，三羊开泰迎新来

第十七周 十八周班工作小结

又是一个阳光明媚的温暖天，又到了一周大扫除时间，重点是打扫窗玻璃和教室墙壁。感谢琳琳妈，恩泽妈，诗涵妈，子傲妈，悠悠妈大力支持，一中午的时间，将我们的教室和储物间清理得干干净净。加上迎新年布置的教室：各式窗花，大红灯笼，对联，小报，书写的福字，剪贴的春字，整个教室整洁干净，喜气洋洋，有浓浓的年味。孩子们的这些手工制作，能够张贴在教室里，就是对他们的最大奖励。今天我们还进行了^v^自理生活能力大比拼^v^第二次评比，大部分孩子起床和吃饭速度有了提升，但是依然存在迟到（赖床，在路上磨蹭，边走边玩，故意绕远路），先天晚上忘记打满墨水，忘写或少些作业现象，还有老师不在，随意吵闹打闹现象。综合评价，今天获奖的同学大约只有三分之一。没有获奖的同学多少有些失望，老师再次给他们机会，让他们好好睡午觉，还有补救的可能。除少数孩子依然吵闹以外，大部分孩子很安静的睡好了午觉，明天将补发奖品。最后一个月我们将继续进行评比，希望各位一如既往地督促和评价孩子的表现。

这段时间重点是书信指导。从书信格式，信封格式，书信内

容一一进行指导。孩子们先后给家长，给老师，给同学写了四封信，一封比一封精彩。孩子们也在这些书信往来中间锻炼了习作能力，增进了友谊。有很多精彩的信件，在班上——做了点评，孩子们也同意将他们的优秀信件上传到群相册，但是考虑到信中涉及到一些孩子们的一些小秘密，因此决定还是不上传为好。大家可以征求孩子的同意，看看孩子收到的信件，从中也可以发现和了解一些事情。

第一次给同学写信，收到信件的孩子占班级总人数的52%，应该算一个比较大的比例了，但有些孩子当场就着急得要哭了，我告诉孩子不要着急，静静等待同学的回信就行。在第二次书信往来中，每一个孩子都如愿以偿收到了信，这次就个个笑逐颜开了，更喜欢写信了。

圣诞元旦庆典和以往一样，搞得风生水起，热闹非凡。学校为孩子们准备了苹果，贴了心愿树，进行了圣诞嘉年华活动，我也将教室的布置全数交由孩子自己打理，所有的照片都可以在群相册里找到。元旦庆典，我们设计了极具中国特色的手工行动：抄对联，写书法，剪窗花，贴福字，织中国结，做灯笼，制小报……优秀作品在教室展出，还没来得及拍照片。明晚大家还可以和孩子一起进行跨年活动，在新年到来之际，在群里给老师，同学，父母亲献上最诚挚的祝福。

上班一个月以来，活动不断，事故也不断。今天要和重点强调的事情是——请帮助孩子学会管理好自己的钱包，学会理财。

目前发现班上存在这样的现象：同学之间借钱没有及时还，要利息；看中了别人的玩具想玩的话，要花钱买；不管有意无意弄坏了别人的东西一定要赔，而且是高价赔偿；画了一幅画，别人看中了也要花钱买；缺少朋友就用新颖的玩具或者金钱诱惑；借钱买零食……总之一切似乎都与钱挂钩。虽然还不至于形成风气，但是也带来极坏的影响。有些成绩优秀的学生一方面瞧不起成绩不好的同学，另一方面又抵制不

住金钱，玩具，食品的诱惑，接受别人的赠与，一旦老师发现了问题，追根溯源，又将责任推卸得一干二净。处理这样的事情真是哭笑不得，生气也不是，讲道理似乎又都明白。就这样陷入恶性循环，因此特希望各位：

在新年来临之际，和孩子谈谈如何合理利用金钱，支配金钱。当然，我也要反思学校教育——不排除几次跳蚤市场给孩子们带来的影响：以物换物，旧物依然可以卖出去。作为有组织的一个市场可以如此交易，而且每次交易除开捐助一部分以外，考虑到他们的辛苦叫卖，我还是准许他们截留一部分自由支配，而无组织的私下交易就容易违规，甚至引发一些麻烦。以上所说的一些交易也许是孩子们对跳蚤市场的一种模仿。

让我们记住20xx年的种种美好，将种种不足抛弃在旧年里，满怀希望迎接新的一年的到来！

本周工作总结及下周计划篇二

一周总结。本周的工作、学习、生活总结如下：

- 1、在承诺兑现方面尽可能地实现，但是仍然有些任务答复了别人未能完成，根本原因是未分解为可以执行的下一步，导致任务持续拖延。
- 2、在面对问题时，下意识仍然要推卸责任，等推诿的话说出去了才反应过来，不应该说这些无用的话语，不能很好地觉察。
- 3、通过参加质量例会，对问题发生的原因，处理措施、跟踪方法、检查结果整个流程有了更深刻的认知。
- 4、绩效考核阶段检查，任务有变动和拖延，需要根据具体情况进行调整。

总体而言，本周工作效率和积极性尚可，主要是沟通交流方面不能很好控制自己的情绪，认真倾听别人的话语，这个缺点要在今后要注意克服改正。

1、这周在学习上过于放松，理财和国学学习任务都空缺了很多。

2、在阅读书籍方面，这周做得很不到位，仅仅完成了1/7的量，需要调整学习的时间段，在合适的时间阅读。

1、对丫头的教育和培养最近因为她身体不好有所放松，这方面需要尽快弥补上来，好习惯培养过程不能长期间断。

2、在和父母的交流方面，情绪控制较原先有所改善，即使有矛盾，也会尽快反思自己的问题。

3、和老婆的交流不够透彻，需要帮助她提升认知。

4、五一期间参加了表外甥的婚礼，还了一份人情。看望了外婆和姑妈们，弥补了情感的负债。

总体而言：这周在生活方面比较有突破，解决了几天积留下来的亲情问题，使情感的包袱有所放松。这周由于五一放假出行，任务的完成率和生活习惯的培养大多受出行影响，未能很好完成，但是无论工作、学习、还是生活，都有点点滴滴的思考和收获，个人成长呈上升趋势，不过幅度开始减缓，主要仍然是输入过多，输出不够的原因，不能对言行进行思考总结提炼导致，下周要尽量注意这方面的缺陷，尽快弥补改正。

一周总结。本周的工作、学习、生活总结如下：

2、这一周的任务完成效率较差，更多地处在调整工作习惯，恢复节奏上，对核心任务的推进力度不够。

- 3、对任务的安排仍然主观随意，没有从重要性、耗时、自身状态出发，做合理的布置，导致每天都有既定任务无法完成。
- 4、对科室其他人的工作任务内容和关注进度不够，推动力不足。
- 5、开会时的心态较好，能以空杯心态去倾听、接受对自己有意义的知识、处理经验。
- 6、通过借鉴许工处理银仕来粗纱机转速无法提升问题的方法，汲取处理这类问题的思路和方法。
- 7、利用情景处理问题比较少，总是忙于处理突发问题，不能合理组织问题。
- 8、对任务的重要性分类几乎没有运用，收集的问题进行处理时太肤浅，没有贴合自己的愿景、目标进行处理、组织。
- 9、利用云笔记记录服务配件问题，为今后的处理类似问题积累素材。

总体而言，本周主要是恢复调整工作习惯和节奏，效能较低。

- 1、国学学习、理财学习、书籍阅读，基本达成目标，调整后的学习量更符合自己的精力要求。
- 2、在利用ditto软件提升剪切板性能方面有突破和提升。
- 3、利用重复文件删除器对工作电脑进行了断舍离处理，给自己一个清爽、有序的状态。
- 4、学习gtd理念和方法，发现自己在时间投资方面和信息收集、沉淀方面问题很多，过于空泛、肤浅，流于表象，输出的太少。

5、在人脉的积累和扩充方面，开始建立数据库，并挑选出常用联系人，方便平时联系、提升效率。

6、在断舍离的学习上，进步较小，没有很好地应用在生活和工作上。

7、通过观看理财类视频，扩展自己的视野。

总体而言，对学习的有了深度的认识，开始侧重于想沉淀知识，而不是以为汲取知识。三、生活方面：

1、在游戏娱乐方面耗费的时间有些多，不能很好地控制自己，容易沉湎于情绪刺激。

2、对丫头的培养沟通投资的时间过少，应该做适当调整。

3、和丈人、丈母交流时，语言仍然有不得当之处，不能很好地控制自己的情绪。

4、和妻子的交流沟通较少，不能互相引导、督促、鼓励，这点要立马改进，刻不容缓。

5、情绪控制做得不够好，抱怨的次数也没有明显减少，究其原因，仍然是对自我的认知不清楚、情绪控制能力不够。

6、生活饮食、饮水方面做得比较好，基本达成既定目标。

7、在早起、早睡，写晨间日记等习惯的培养，做得不够好，基本没有启动。主要还是晚上睡的过晚，无法早起导致。

总体而言，生活的习惯培养上没有大的成效，在不抱怨习惯培养上流于形式，情感沟通上需要付出更多的时间和精力才能有改善。这一周的工作、学习、生活受上周出差的影响，系统重新调整启动，节奏逐步恢复，因此效率和成果都较前段时间小，但是对自我的认知上，有进步，意识到了自己现

阶段输出过少的最大问题，这在下周要逐步改善。

一周总结。本周的工作、学习、生活总结如下：

- 1、大部分时间被杂事充斥，无法专致于重要事情的投资，对任务的组织、整理不到位。
- 2、在工作任务的承诺上基本都兑现了，没有失信于人。
- 3、对安排他人的任务检视、督促力度不够，总有到时限仍然未完成的现象重复出现。
- 4、给销售提供技术支持，制定好的流程方案，说服客户，提升销售额。
- 5、对客户需要的配件查询方面，通过有道云笔记进行登记汇总，便于后续的查询。
- 6、制作问题记录系统，针对问题进行分析、解决、检视总结，完善发现问题、解决问题、总结问题的系统流程。

本周工作的大部分时间从事于产品bom的核对，这是一个细致耗时的工作，通过这个任务，提升自己安排、协调、定期检视的能力和习惯。

- 1、在弟子规学习方面基本上完成了任务。
- 2、在理财学习上有所耽搁，有一期任务未完成。
- 3、在知识系统的搭建上，仍然处于信息收集过多，输出过少，对收集的信息进行提炼和吸收转化为知识的过程很少。
- 4、在文档资料的管理上仍然处于较浅的层次，随意性较强，未能制定合理的规则并贯彻下去。

本周的学习仍然和过去一样，过多沉迷于信息的摄取，而对信息转化为知识的环节投资时间过少，下周要有所改变。

- 1、丫头身体不好，心情受此影响波动起伏过大。
- 2、和人交流时仍然不能很好地控制自己的情绪，易失控。
- 3、和丈人丈母沟通时言语情绪化仍然太严重。
- 4、和老婆沟通方面缺少耐心，容易情绪化。
- 5、坚持不抱怨的生活习惯。

本周的情绪波动仍然很大，不能很好地控制到位。

总体而言，这周的工作效率和学习的质量都不是很好，需要对生活或习惯和系统进行重新整理，这样才能更有效率地成长。

一周总结。本周工作、学习、生活总结如下：

- 1、任务的完成程度不够好，有些任务拖延许久未能执行，关键因素是对自己设计的不自信导致。
- 2、在和供应商的沟通方面，技术交流比较到位，也和质量积极反馈了，缺少对采购的沟通。
- 3、通过产品bom分类工作的进行，发现数据如果得不到下游的使用和检查监督，容易出现质量问题。
- 4、任务的建档归档方面有提升。需要进一步打通云笔记、云盘、纸质文件之间的小系统隔阂，形成一个大的任务系统。
- 5、通过跟踪fa008b地轨磨损的问题，意识到一些常见的质量

盲区，标准型材的硬度也需要有技术文件表述，方便采购检验。

6、通过讨论fa008b结构优化方案，对除杂和气流知识加深了理解，也顺便培养了手下人员项目管理能力。

7、及时将服务配件问题纳入配件系统，便于时候查询、追溯。

8、在对同事的承诺方面基本达到兑现，不拖延、推诿。

9、向杨总介绍新软件，新思路，做个人成长的推广。

总体来说，本周的工作更注重效果，虽然效率不是很高，但是事后的思索总结相比以前有了较大进步。

1、理财学习方面基本完成了周任务目标，但是流于表象，更多是感性的认知，缺少汲取经验、实践内化的过程。

2、在国学弟子规学习方面，有所放松，需要弥补上进度。

3、在书籍阅读方面，做得很不到位，阅读的速度、量、效果都不是很理想，需要进行修正。

4、建立了问题记录小系统，并结合解决问题的最简单方法一书的处理流程进行实践、验证。

5、个人系统个子系统之间隔阂较多，没有很好地打通，效率较差。

本周在学习上更注重效能，而不是量，也经常反思仅仅表层的学习对自我成长益处不大，逐步寻求改进中。

1、丫头肺炎有好转出院了，变得很娇惯，这点需要改正，不能太宠她。

2、和丈人、丈母之间的沟通时间仍然较少，很少谈及有深度的情感话题。

3、和老婆的沟通仍然流于表层的形式，没有进步。对她的引导方式需要改正，要以身教来做榜样，影响她。

4、孩子的学习这段时间由于她生病耽搁了，要逐步弥补上来。本周总体来说，更注重个人成长的效果，而不是原先的数量，这是一个进步，需要继续保持。

本周工作总结及下周计划篇三

在这周工作中我深刻的体会到营业厅是移动公司的窗口。在移动公司营业厅前台工作，接触客户多，需要协调的事情多，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也发挥着重要作用。

一周来，我在各方面都有了很大的提高。在办理业务和解答客户问题方面积累了很多经验，能够及时准确的为客户供给满意的服务。工作中严格要求自我，坚持很强的职责心，谨慎的工作态度和良好的心态。不断加强业务学习，努力提高业务水平和协调本事。工作中，热情服务，做到以诚相待、以心换心；靠一点一滴的细致工作赢得客户信赖。

在工作中，我本着对“客户服务满意100”的服务理念，热情的、真诚的接待每一位客户，让客户高兴而来，满意而归，让他们真正的、实实在在的享受我们优质、高效的服务。随着通信业突飞猛进的发展，市场竞争也越来越激烈，一些客户频繁地销号、换卡。

我看在眼里，急在心里，要明白我们的每一张卡都是有成本的呀，并且，失去一个客户就失去一笔收入，失去一份信任。为了尽可能的保住用户，我耐心的讲解我们中国移动的品牌

优势、网络优势、信誉优势，进取的推销新业务。有一些客户在我耐心、细致的解释下，保留了原号码，满意的走了。

但有一些客户根本不听你的解释，对你大喊大叫，满口脏话，我委屈的泪水在眼睛里打转，但我忍住了，不让眼泪掉下来。我想，我委屈一点儿不算什么，只要我们公司的利益不受损害，用户发泄一下又何妨呢。每一天周而复始的工作，这样的事情经常会发生，但我始终牢记我们企业的服务宗旨：“追求客户满意服务”，我用真心、真诚与客户筑起了心与心之间的桥梁。

自来到移动公司那天起，我就给自己制定了一个目标，那就是：只要干，就要干好，努力做出最优异的成绩，我相信自我的本事，我也自信，经过努力，我想我必须能成功。

在工作中，还存在一些不足之处需要提高。以后还要加强学习，争取更大的提高，为公司做出更大的贡献！

本周工作总结及下周计划篇四

这一周来，我一直跟着朱总学习，工作。

在工作中，朱总的博学的知识，严谨的做事风格，条理而全面的思维方式及深厚的专业知识等无时无刻不影响着我，指导着我，让我从中学到了很多。

一：专业知识方面

首先我对公司的业务及运营流程有了一定的了解，公司主要是以帖牌为主的服务性质的贸易型公司，其主营的产品有羽绒服及高端皮草两类，供应商来自海宁，北京，深圳等，对应的客户是市场及品牌商。

学习了衣服的结构，组成部分及可以大概的估算单件衣服的

用料及一般原料的价格，一般情况下的成本计算，利润率等。

羽绒服由面布，里布，胆布，鸭(鹅)绒，填充物，及拉链，扣子等辅料制成，而皮草则是面向高端市场的服饰，他由使用各种不同种类动物的皮毛经过复杂漫长的特殊工艺制作而成，其中包括有：獭兔，貂皮，狐狸皮，貉子皮，水洗羊皮等。

学习了其皮毛种类的大概的区分方法及适用的款类。

现在市场上的貂皮大多是由香港拍卖，从丹麦进口，今年经原料价格比去年有上涨不少。

而国内皮草的两在产地在海宁及河南。

貂皮具有“风吹皮毛毛更暖，雪落皮毛雪自消，雨落皮毛毛不湿”的三大特点，因其原料价格高，独特复杂的生产工艺，高端的定位而卖得比较贵。

如何计算简单的投资回报率，以及企业的成本投资包含哪些大概的方面，什么是机会成本等等。

大约的了解了按照怎么样的比率来排版及计算出成本。

了解到需要计算哪些类目及如何更清晰简洁并明确的做出一份成本预算。

二：学习到的技能

分析他目前的状况，存在的问题及机会，多角度的分析可以把问题看得更全面。

朱总让我学习了策略性经销规划是什么概念，使我学习到在碰到一些问题时，可以以更高的角度来分析出问题存在的. 原因，及如何根据所存在的问题，来探讨出解决的明细方案。

其次，学习了wsot分析方法的意思，意义，及如何分析。

即：s代表 strength(优势) w代表weaknes o代表opportunity(机会) t代表threat(威胁)。

而wt方面则指出的是投资可能失败的地方，这一块区域是需要规避的。

在公司的经营中，一定要有可规避部分避风险的代替性产品或服务，以至于在碰到一些问题时不会太过于被动。

在承接业务时，要分析哪些业务是必需要争取的，哪些业务是不能接的。

及需要分析什么时候有必要需增加成本来降低风险，怎样来把握平衡等。

三：学习感悟

而看不到这个问题发生的原因，是偶然性还是必然，及可能做到的防范等。

世事皆学问，什么事情都有因果，需要理解这些问题的发生必需要经过多方面多角度的思考。

学习及理解能力及自己的知识面都是有帮助的，只有留意生活，留意身边的事物，你才能懂得生活，懂得身边的事物。

四：今后如何自我提高

一：多思考，处处留心皆学问。

二：多看书，看懂书，书中道理无数。

三：结合实际，学会学以致用。

不要知识耳中过，脑海影不留。

四：学习如何提高工作效率，这离不开专业的熟练度及需学习如何提前做好工作。

五：清楚的表述

本周工作总结及下周计划篇五

北向资金开年狂奔，自1月4日以来连续17个交易日净买入，成为近期行情的主要推动因素之一，本周前四个交易日，北向资金维持连续净流入，其中，在1月30日，当天净买入186亿元，规模进历史第六，但在周四早盘曾一度净流出，不过午后重回净流入态势，而在周五北向资金全天呈现净流出状态，停止连续17日加仓步伐。

北向资金净流入情况叠加上证指数

从市值维度看，北向资金持股市值近5日增幅靠前的行业为汽车服务、工程咨询服务、房地产服务、汽车整车、珠宝首饰；而仪器仪表、电源设备、非金属材料、农药兽药、塑料制品等持股市值则降幅居前。

从净买入金额来看，北向资金本周净买入宁德时代、隆基绿能、招商银行、贵州茅台、比亚迪、中国平安等金额较多，其中，宁德时代被净买入亿元，隆基绿能、招商银行被净买入逾37亿元，贵州茅台、比亚迪、中国平安被净买入超20亿元。

从净买入量看，北向资金净买入包钢股份万股，净买入京东方a 万股，净买入中国铝业万股，净买入分众传媒万股，净买入招商银行万股。

北向资金一周净流入金额、净买入量前20个股

从净卖出金额来看，本周北向资金净卖出通威股份规模居首，金额为亿元，康龙化成被卖出逾7亿元，科大讯飞、长江电力、tcl中环、美的集团均被净卖出超4亿元，桂东电力、华仁药业、歌尔股份、中国联通等被净卖出超3亿元。

从净卖出量看，北向资金净卖出国电电力超6000万股，净卖出中国联通万股，净卖出农业银行万股，净卖出中色股份、中国人保超2000万股。

北向资金一周净流出金额、净卖出量前10个股

本周工作总结及下周计划篇六

- 1、本周组织了一次安全大检查，共查出隐患41条，经12月x日复查有5条没有整改，整改率达87%。
- 2、为保证轨道下山、胶带下山通风可靠，在轨道下山安装了两台11kw、15kw风机，风机实现了自动倒台。
- 3、综采队下大件期间，安排专职流动安检员监督安全设施的规范使用，保证了运输安全。
- 4、加强了对“三违”的检查力度，强化职工安全意识。
- 5、每班安排2名爆破员和2名安检员，负责工作面爆破工作、风筒吊挂、安全检查及瓦斯检查。
- 6、入井单体液压支柱30根(dw-31.5)
- 7、xxx工作面切眼打单体液压支柱支护100米。
- 8、地面组装转载机、破碎机各一部、并解体入井。

9□xxx皮带顺槽调试皮带1900米。

10□xxx轨道顺槽清理浮煤40车。

11□xxx工作面切眼及上顺槽铺道130米。

1、组织四大科室对北疆分局查出的问题进行督促整改。

2、在主风井联络巷构建2道挡风墙，严格安照质量标准化施工并组织安检、工程验收。

3、改建xxx轨道顺槽风门，风门实现闭锁。

4、编制隔爆水袋安装措施，并做好安装准备工作。

5□xxx皮带顺槽jsdb-16双速绞车2部缠绳、安装jsdb-16双速绞车1部。

6、地面组装刮板机并调试试运转后解体入井。

7、加工库房工具架、电缆拖车、开关架等。

8□xxx切眼打超前支护。

9□xxx工作面更换电缆挂钩。

本周工作总结及下周计划篇七

领导和同志们：

近年来，**市地税局认真贯彻《全国税务系统基层建设纲要》精神，按照“政治过硬、业务熟练、作风优良、执法公正、服务规范”的基层建设总要求，牢固树立面向基层、建设基层的思想，突出重点，强化措施，大力加强税务系统基层

建设，有力地推动和促进了各项工作的开展，确保了税收任务的完成。我们的主要做法是：

一、以提高干部整体素质为重点，大力加强领导班子和干部队伍建设

建设一支高素质的干部队伍，是加强基层建设、确保完成各项工作任务的根本保证。为此，工作中，我们把加强干部队伍建设作为加强基层建设的重中之重，不断强化工作措施，提高干部队伍的整体素质：

一是加强基层领导班子建设。从局我党委到各基层我党支部层层建立了政治理论学习制度，利用各种形式加强基层领导班子的思想、组织、作风建设，提高基层领导班子和领导干部的执政能力及工作水平。自98年以来，我们还在全系统中层以上干部中开展了“向我看齐”活动，要求中层以上干部从事业心、责任感、工作态度、工作质量、廉洁从税等方面向自己的部下表态“向我看齐”，带头就服从大局、坚持民主集中制、提高工作效率、不搞特殊、廉洁勤政等方面为干部职工作出表率，并每年对中层干部开展“向我看齐”活动执行落实情况进行一次民主测评，不断增强基层领导班子的凝聚力、向心力。为优化基层领导班子结构，我们通过群众推荐、民主评议、公开答辩、竞争上岗等方式及时把德才兼备、工作实绩突出的优秀年轻干部选拔到基层领导班子队伍中。近几年来，我们先后公开选拔了20多名中层干部充实到基层班子，大大优化了基层领导班子的年龄和知识结构，为基层工作增添了生机和活力。

二是加大干部培训教育力度。在思想政治教育上，我们通过税检共建、电化教育等形式坚持不懈地在广大干部中开展形势教育、理想教育、廉政教育和税收职业道德教育，引导干部职工树立正确的世界观、人生观、价值观和正确的权力观、地位观、利益观。为增强思想政治工作的针对性，我们还制定了《思想政治工作目标责任制度》，将思想政治工作的各

项内容细化、量化，明确目标，落实责任，虚实结合，注重实效。在业务培训上，结合当前干部职工学历和知识结构现状，制定了《干部职工教育培训规划》，采取办培训班、请进来教、送出去学、集体学习和个人自学相结合等多种形式，加强对干部的税收财会、政策法规、税收英语、计算机操作等业务知识和工作技能的教育和培训。目前全局名在职干部中，大专以上学历的有177人，占，其中本科49人，占；税收、财会专业的143人，占。

三是不断完善干部管理机制。为充分激发基层干部的工作积极性，几年来，我们从深化干部人事制度改革入手，不断完善干部管理机制，先后推行实施了干部分级管理制度、双向选择制度、末位淘汰制度、待岗培训制度等一系列干部管理制度。如末位淘汰制度规定，年终，通过严格考核，在各基层单位中排出一个集体末位。集体末位单位的正职只能拿副职的奖金，副职拿一般干部的奖金，一般干部拿50%的奖金。连续两年排末位的单位负责人要降职调离原岗位；各单位排末位的个人除不发奖金外，还要脱岗培训一个月。仅去年一年全局就有15名末位人员接受了脱岗培训，扣发年终奖金30000多元，在全局产生了强烈反响。干部使用管理制度的改革，打破了干部“能上不能下”的“铁交椅”现象和“干多干少一个样、干好干坏一个样”的“大锅饭”现象，增强了广大干部的压力感、责任感、危机感，在全局建立起了富有生机与活力的干部管理使用机制。

二、深化税收征管改革，建立精简、效能的税收管理体系

三、加强管理基础建设，提高基层税收工作质量和水平

加强管理基础建设是提高税收工作质量和效率的重要保证。几年来，我们坚持人往基层走、心往基层想、劲往基层使，钱往基层投，不断加大对基层的投入，使人、财、物向基层倾斜，既改善了基层干部职工的工作和生活条件，又夯实了基层基础管理工作，提高了基层工作水平和工作效率。

一是改善办税环境，提高服务质量。税收服务是基层税收工作的一项重要内容。为提高基层税收服务水平和质量，几年来，我们不断加大对基层基础设施建设的投入，在各单位普遍建起了高标准、规范化、功能设施齐全的办税服务场所。各办税服务厅还统一设置了办税流程图和公开栏，对纳税人实行公开办税和一条龙服务；在软环境建设上，制定了《首问责任制度》、《文明服务用语制度》、《地税干部一日行为规范》、《定标限时督查制度》等一系列工作制度，以制度规范和约束干部的言行，以良好的办税环境和高效、快捷的工作效率为纳税人提供涉税服务。

本周工作总结及下周计划篇八

今年来，在我党委的正确领导和指导关心下，__村我党支部认真学习贯彻中央和省市委、镇我党委关于基层我党建工作有关精神，对照年初制定的工作目标和任务，真抓实干，开拓创新，基层我党建工作成效显著。现将我村20__年度基层我党建工作汇报总结如下：

一、主要工作内容

1、积极开展学习教育培训活动。坚持“三会一课”和学习制度，完善学习议事、决策活动等制度。我村将我党员教育培训工作作为我村我党的建设的一项基础性工作来抓，不断完善我党员经常性教育的长效机制。结合发展形势和工作实际，村我党总支部依据镇我党委的指示，扎实推进我党员教育培训工作。

2、认真做好我党员发展工作，为切实加强我村基层我党组织和我党员队伍建设，保持我党员先进性，我们认真做好了我党员的发展工作，一年来我们本着坚持标准、严格程序，确保质量的原则，今年吸收3位同志为^v^预备我党员，培养2位同志为入我党积极分子，确保我党员队伍年轻化，使我党的组织更具战斗力。

3、积极开展我党员“创先争优”活动，增强支部凝聚力和战斗力，积极开展我党员公开承诺活动和我党员点评工作，接受我党员群众监督，将创先争优活动与全村各项工作实际紧密结合，充分调动广大我党员和干部群众参与创先争优的积极性。

4、切实开展农村基层治理，规范议事会运行程序。将维护农民基本权益、集体资产管理、发展集体经济和本村公益事业等村级重大事项，以及与多数村民利益密切相关的重要问题，在村我党组织的领导下，按照相关程序组织实施。

5、认真推行公开制度，本着注重实效的原则，在公开的内容上，紧紧围绕我党组织概况，发展我党员情况，年度工作计划及进展情况村务、财务等我党员群众关心的情况，确保我党员群众对我党务村务、财务的知情权、参与权和监督权。着重体现了我党务村务、财务公开的实效性。

6、切实加强我党员队伍的管理，一年来，我村采取有效的措施，突出抓好我村我党员和流动我党员的管理工作，积极探索加强我党员队伍管理的有效途径。

二、我村基层我党建工作存在的不足

20_年我党建工作，我们做了一些工作，取得了一定成绩，但也还有做得不够的地方。主要表现在对我党建工作的调查研究还需要进一步深入；我党建工作的管理机制还需要进一步创新；我党员干部的教育管理还需要进一步加强。

三、下一步的工作打算

20_年，我村将按照我党委的要求和决策部署，努力实现我党建工作与经济工作同步发展、协调推进，为促进霞山村经济社会科学发展、和谐发展作出更加积极、突出的贡献。

努力提高我党组织的凝聚力、战斗力，并处理好我党的建设与经济社会发展之间的博弈关系，真正把加强我党的基层组织建设作为一件大事、要事和实事来抓。

本周工作总结及下周计划篇九

通过20_年各项工作开展情况的总结，我充分认识到了自身存在的不足，总结当前及今后广告创收工作存在的实际问题，我计划_年做到以下几点：

一、制定每月、每季度的工作计划。

充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大__司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，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，我会充分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、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“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，一些婚庆服务、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的工作思路。争取把广告额度做到最大化！

二、制订学习计划。

做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，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。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)。

另外，在20__年年末的时候，我报考了__学的__专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强团队意识。

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20_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。20_年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。

本周工作总结及下周计划篇十

1、对证券行业有了初步了解

进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

2、业务开拓能力的提高

在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力;而对客户不定期的回访，为其提供全方位、多角度的服务，使安信服务真正的深入人心。

3、工作的责任心和事业心加强了

对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、最好。

在业务营销中，同样也发现了一些问题和自己的不足

1、证券知识还须加深了解，需不断学习。

2、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。

3、专业分析及营销能力还须进一步增强。

1、发传单

进入安信证券我经常发传单，虽然发了很多，效果不是很好，但觉得还是可行，大量的传单会提高公司的知名度，下一步还想适量发些，坚持终会有效果的。

2、有效利用银行资源

在银行驻点已有半年了，业绩十分不理想。招商银行很好的服务有口皆碑，许多客户慕名而来，如能利用好这一资源紧紧抓住几个潜在客户效果是很好的，但招商银行和招商证券很好的合作关系和相互间有回扣的合作方式使我一直在寻找突破点，虽然很有压力，但目前与他们处好关系也是唯一的办法。驻点客户经理的素质直接影响着公司的形象，所以我一直在努力的去做。