

个人生活计划表格(汇总8篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

个人生活计划表格篇一

个人日工作计划表格模板就在下面哦，欢迎大家借鉴！

年 月 星期 天气

时间	预定行程与主要	执行结果	完成与否
----	---------	------	------

上午08:00			
---------	--	--	--

上午09:00			
---------	--	--	--

上午10:00			
---------	--	--	--

上午11:00			
---------	--	--	--

上午12:00			
---------	--	--	--

下午01:00			
---------	--	--	--

下午02:00			
---------	--	--	--

下午03:00			
---------	--	--	--

下午04:00			
---------	--	--	--

下午05:00			
---------	--	--	--

下午06:00			
---------	--	--	--

下午07:00			
---------	--	--	--

下午08:00			
---------	--	--	--

备注

经理： 主管： 单位： 填人：

一、想办法制订

每日工作流程表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。

二、一天时间安排

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)

这一段时间主要用于联系新客户，培育自己的客户资源。

当然也要根据实际情况，如果小区交房，就要提前去小区，早会可以不开，电话可以不打。

晚上回公司的时间也可早可晚，如果小区客户下班后较多，就可以晚回去

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

业务员晚上下班后，要养成对自己白天所联系的客户进行分析的习惯，可以结合公司推出的《客户分析表》，只有对客户进行准确分析定位，才能找到与客户进行更好沟通的技巧和突破点。

第二天早上，要将客户分析的内容与设计师或主管进行沟通

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，将客户信息和新结将近朋友的信息，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。

一、想办法制订每日工作流程表

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、对人力资源派遣业务员来说，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，原定计划上午在附近工业区做业务，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。

二、一天时间安排(仅供参考)

1、早会培训学习(8：30—9：00)

我们建议每个公司都举行早会培训，把业务员和经理集中在一起，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、业务跟进(9：00—10：00)

业务员参加完早会培训以后，要与经理进行单独沟通，业务员可以将客户的新消息、新要求、新想法向人力资源派遣业务经理汇报，同时也要督促人力资源派遣业务经理的工作，以免人力资源派遣业务经理因自己的工作繁忙而耽误你的客户，与人力资源派遣业务经理沟通做到更好地协调与客户之间的关系。

3、打电话(电话拜访、电话跟进)(10：00—12：00)

与人力资源派遣业务经理沟通以后，业务员要对客户进行电话拜访或电话跟进，一般来说，到了十点以后，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工人，也好及时与人力资源派遣资源部取得联系，客户有新想法也可直接与人力资源派遣业务经理进行沟通。

业务员要养成每天跟进客户的习惯。

4、(12:00—14:00)吃饭加睡午觉。

5、到附近工业区展开行动(14:00—17:00)

这一段时间主要用于联系新客户，培育自己的客户资源。

当然也要根据实际情况，如果附近工业区需要工人，就要提前去附近工业区，早会可以不开，电话可以不打。

晚上回公司的时间也可早可晚。

6、回公司打电话(18:00—19:00)

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。

7、晚上要进行客户分析

业务员晚上下班后，要养成对自己白天所联系的客户进行分析的习惯，可以结合公司推出的《客户分析表》，只有对客户进行准确分析定位，才能找到与客户进行更好沟通的技巧和突破点。

第二天早上，要将客户分析的内容与人力资源派遣业务经理或主管进行沟通。

8、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。

8、22点准时睡觉。

为了第二天的作，一定要休息好!

个人生活计划表格篇二

个人周工作计划表格就在下面，计划是实行的关键，下面就来看看个人周工作计划范文吧!

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。

暂订年任务：销售额100万元。

2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。

并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，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份额。

5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。

并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8. 努力保持xxx的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

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?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

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。

个人生活计划表格篇三

一、个人年度发展总目标：

这一学年里，本人就教学教育方面做了持久的奋斗目标。

(一)、教学工作

在教学工作上，根据学校的工作目标和教材的内容，了解学生的实际情况通过钻研教材、研究具体教学方法，制定了切实可行的学期工作计划，保证了整个教学工作的顺利开展。

在教学的过程中，学生是主体，让学生学好知识是老师的职责。

因此，在教学之前，贯彻《九年义务教育教学大纲》的精神，认真细致地研究教材，研究学生掌握知识的方法。

通过钻研教学大纲和教材，不断探索，尝试各种教学的方法，积极进行教学改革。

积极参加市教研室、及学校组织的教研活动，通过参观学习，外出听课等教学活动，吸取相关的教学经验，提高自身的教学水平。

通过利用网络资源、各类相关专业的书报杂志了解现代教育的动向，开拓教学视野和思维。

艺术需要个性，没有个性就无所谓艺术。

在教学中尊重孩子的不同兴趣爱好，不同的生活感受和不同的表现形式，方法等等，使他们形成自己不同的风格，不强求一律。

艺术的魅力就在于审美个性的独特性，越有个性的艺术就越美，越能发现独特的美的人就越有审美能力，越有创造力。

所以，在中学教育中，有意识地以学生为主体，教师为主导，通过各种教学手段，充分调动他们的学习兴趣及学习积极性。

让他们的天性和个性得以自由健康的发挥。

让学生在视、听、触、觉中培养了创造性思维方式，使学生在轻松的氛围下快乐地学习和生活。

(二)、班主任工作

在担任班主任工作中，做到认真完成学校布置的各项工作，重视班风、学风的培养，深入了解每个学生的思想动态。

严格管理，积极与家长配合，研究教育学生的'有效方法。

及时发现问题及时处理。

在担任班主任工作期间，针对学生常规工作常抓不懈，培养学生养成学习、清洁卫生等良好的习惯。

努力创造一个团结向上，富有朝气的班集体。

二、个人具体发展目标：

1、思想道德计划

本人热爱教育事业，拥护党的各项路线、方针、政策，遵纪守法。

自任现职以来，认真学习相关法律法规，认真学习《中小学教师职业道德规范》；认真学习邓小平理论□“xxxx”重要思想以及xx届四中全会精神；忠实党和国家的教育方针，坚持四项基本原则，团结同志，遵守纪律，服从安排。

在实际工作中，注重师德修养，爱岗敬业。

既教书，又育人，辛勤耕耘，在三尺讲台上洒下了辛勤的汗

水，把自己的青春年华无私奉献给教育事业。

力争能出色地完成上级领导和学校分配的各项工作任务。

2、理论素养计划：

1、认真学习，提高教育教学理论知识

(1)、多参加区，教育局组织的教师培训，认真听课，作好笔记，抓住学习的好机会。

(2)、认真参加学校组织的校本培训，参与讨论，善于质疑。

(3)、利用课余时间学习新课程改革方面的文本知识，并在教育教学实践当中不断提高自己的教育教学水平。

(4)、听从学校安排，积极参加各类继续教育的培训。

2、认真实践，提高教育教学水平。

(1)、每学期积极参与公开课的教学和展示活动。

(2)、配合教研组开展课题研究，及时搜集资料，撰写课题小结。

3、努力学习，提高自身素质。

(1)、加强师德修养，培养自己的耐心和细心，多看看修身养性方面的书籍。

(2)、课件制作。

向有课件制作方面特长的老师学习，争取上一堂有课件的课。

(3)、切合学生的实际，提升自己的人格魅力，用魅力和激情

教学，感染学生

(4)、有学历进修的机会一定把握住，努力提高自己的理论知识，为实际教学奠定理论的基石。

3、业务能力计划：

(1). 每天做好常规的备课、上课、批改作业等工作；

(2). 认真细致地研究教材，研究学生掌握知识的方法。

通过钻研教学大纲和教材，不断探索，加强学习，尽快提高专业化水平，不断更新知识，积极进行教学改革。

(3). 参与公开教学，配合学校开展好各种教学展示活动；

(5). 努力提高教学质量，在自己的努力下，力争使学生的成绩有很大的提高；

(6). 力争创建优秀班队集体，参与学校临时组织的各项教育教学活动并出色完成交给的任务。

4、教育科研计划：

(1). 积极参加市教研室、及学校组织的教研活动，通过参观学习，外出听课等教学活动，吸取相关的教学经验，提高自身的教学水平。

(2). 积极摘抄业务理论知识，尝试撰写教育教学论文和经验总结，争取科研能力有所起色和进步。

计划在教育教学上各完成一篇有质量的论文。

(3). 积极投入到教学比赛中，初步有准备参加耕耘奖的选拔。

总之，作为教育教学的第一线教师，作为新课改的实践者，应追逐教育教学最前沿的意识，树现代化的育人观和人才观，不断把握教育的真谛，更新教育观念，改进教学方法、教学行为和教学手段，扩大知识面，完善知识结构，以适应新课改的需要，并努力成为新课改浪潮中的优秀教师。

以上是本人三年中初步制定的个人目标，其他方面还要依据学校的三年发展规划及时调整和跟进。

(一) 营销部总监

岗位名称:营销部总监(director of marketing department)

直接上司:酒店总经理

直接下属:客户经理、美工、部门文员

职务概述

全面负责营销部的管理工作,负责制定及落实酒店营销策略方案,通过公关宣传、营业推广及各种方式的促销,以确保达到酒店所下达的的既定经营预算指标。

岗位职责

- 1、负责拟定酒店市场营销计划及营销策略。
- 2、负责拟定市场拓展及推广工作的行动计划。
- 3、负责酒店的广告策划宣传工作。
- 4、负责组织实施酒店既定的营销方案,并根据市场的变化作相应的策略调整,以达到最佳销售效果,定期向酒店总经理汇报工作进度。

- 5、负责酒店销售公关资料的收集、积累,文件、材料的整、编写等工作。
 - 6、负责与房务部、餐饮部等部门协调共同制定客房、餐饮等价格方案及优惠规定,并每年对合同协议进行一次修订。
 - 7、负责与财务部协调审核客户挂账的方式、限度和信用情况,并协助催收帐项。
 - 8、负责每年定期参与重要的国内外旅游行业展销会,加强酒店对外宣传。
 - 9、负责建立合作紧密、高效能的营销队伍,充分发挥每位成员的潜能。
 - 10、负责制定及修订营销人员工效挂钩方案,督促销售部员工开拓有潜质的新客户并签定商务合约。
 - 11、广泛开展市场调研,收集顾客意见,制定最佳营销方案及优惠规定等。
 - 12、每周召开由总经理、各经营部门负责人及销售人员参加的营销例会,以便协调、修订、检讨有关改善酒店的经营状况,全面做好营销工作。
 - 13、坚持向下级提供长期性培训,加强营销人员的信心与效能。
 - 14、有计划推出各种形式的公关活动,并撰写供传媒使用的宣传稿件。
- 定期邀请记者采访,以扩大酒店的知名度。
- 15、负责组织酒店宣传材料的编写、摄影、录像、印刷及宣传,并与媒体建立良好关系,取得他们的支持和帮助。

16、负责检查酒店的广告宣传内容有无差错、是否美观、设计是否高雅、与酒店格调是否相符等。

17、负责建立公关销售业务档案,以便查阅。

18、负责与有重要客户保持良好的商务往来,定期拜访旅游代理机构要员、大中型企业客户接待部门负责人、政府部门的重要客户,征求客户的意见,增进了解、加强合作。

19、负责组织和参加vip客人的接待。

20、了解和掌握市场信息与同行业销售方针,定期向总经理上交市场报告,并提出相应对策。

21、根据酒店的近期和远期经营目标和规划,负责整体销售工作,招揽客源,负责商务市场的业务拓展和方案实施。

做好市场周密分析,选好销售市场和销售对策。

22、协调好营销部与酒店各部门的关系,使各个工作环节顺利运转。

23、亲自迎接所有大型会议之主办人。

24、利用一切机会和场所进行公关活动,如在宴会、酒会、茶话会、展览会、洽谈会、座谈会、纪念会、庆祝会等一切社交活动。

个人生活计划表格篇四

20__年在一如既往地做好日常财务核算工作,加强财务管理、推动规范管理和加强财务知识学习教育。做到财务工作长计划,短安排。使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。特拟订20__的工作计划。

一、个人意见建议措施

要求财务管理科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。在新的一年里，我会借改革契机，继续加大现金管理力度，提高自身业务操作能力，充分发挥财务的职能作用，积极完成全年的各项工作计划，以限度地报务于公司。为我公司的稳健发展而做出更大的贡献。

二、参加财务人员继续教育

每年财务人员都要参加财政局组织的财务人员继续教育，但是__年月底，继续教育教材全变，由于国家财务部发布公告：__年财务上将有的变动，实行《新会计准则》《新科目》《新规范制度》，可以说财务部__年的工作将一切围绕这次改革展开工作，由唯重要的是这次改革对企业财务人员提出了更高的要求。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。

三、加强规范现金管理

做好日常核算、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。

1、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。

2、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。

3、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。

在20__年里，我会谨记财务人员的职业道德和工作人员的职业操守，严格保守公司的账目秘密。在自己的工作领域里认真工作，积极的为公司发展出谋划策，实现我在公司中工作的价值。

个人生活计划表格篇五

工作计划是行政活动中使用范围很广的重要公文,也是应用写作的一个重头戏,个人工作计划怎么制定,来看小编为大家整理的范文:

作为一名骨干教师,我深深地感到了自己身上多了一份沉甸甸的责任。

在这新的学期里,我决心更加严格的要求自己,起好骨干教师的带头作用,以课改为中心,以科研为导向,注重课堂常规教学,在学习中成长,在反思中进步。

结合自身实际,特制订此计划,并在实施中不断修正自己、完善自己,不断提高作为一名市级骨干教师应具有素质。

1、首先,我要继续认真学习《新时期师德修养》,具备良好的师德。

提升自己的素质，做一个师德高尚的教师。

2、养成每学期读一本好书的习惯。

广泛阅读有关教育教学的报刊、杂志等，并坚持写好读书笔记。

利用互联网收集先进的教育教学理论和案例，积极撰写论文，争取公开发表或获奖。

第五周在本校承担专题讲座任务。

3、加强和结对教师的交流和切磋，发挥骨干教师的带头引领作用，注重培养结对教师各方面的能力并指导上好公开课。

4、平日要多进行互相听课活动，交流思想，相互学习，共同进步。

第七周我将承担小片区管理活动中的一节公开课。

5、潜心钻研，打造个性课堂。

认真上课，注重课堂教学的有效性。

认真对待自己的每一堂课，每一堂课争取有一个亮点，要逐渐完成从一个合格型教师向特长型教师的转变。

提高40分钟的教学效率。

6、在教学中，做到“三反思”：即实践前的反思，实践中的反思，实践后的反思。

第十二周在校级教研活动中主持并做好中心发言。

7、采用多种形式进行教育理论和新课标学习，以学导行，以

学促教，以学提升个人素质。

8、积极参加各类教研培训。

结合新课程教学、实践教学需要，参加培训学习，及时了解数学学科的发展动态。

使自己的教科研水平逐步提高，教学经验日益丰富。

以上是我本学期的工作计划，相信通过自己不懈地努力，会使自己的文化素养和业务能力有进一步的提高。

一年之计在于春，一日之计在于晨。

时间的车轮又转过了一圈，来到了xx年。

为了xx年的工作更有方向和目标，让工作更有效率。

因此在整和了xx年的工作的基础上制定了xx年的'工作计划。

xx年的工作计划分解为四个季度：一季度、二季度、三季度、四季度。

一季度

1、对区域内奉化三江进行货架更换。

2、对终端的一些a类网点进行重点的客情维护以此提升终端网点的销量；

3、对潜力大的网点进行一些特价活动；

4、拓展新网点7家,其中北仑镇海区三家，鄞州奉化区四家。

二季度

2、对区域内学校商店月均回款在1.0万元以上的网点进行买赠促销活动；

3、拓展新网点7家,其中北仑镇海区四家，鄞州奉化区三家。

三季度

2、由于天气炎热，销量会有所下滑。

这时要调整好自己的心态以及跟踪了解送货员的心理，与他们做好沟通；

3、为第四季度的销量冲刺做好准备；

4、拓展新网点3家,其中北仑镇海区1家大卖场，,鄞州奉化区2家；

5、对前几个季度新开网点进行整理和维护。

四季度

1、第四季度是一个销售的高峰期，实施销售冲量方案；

2、对区域内的三江系统超市进行促销活动；

3、区域内学校商店月均回款在1万元以上的网点进行一次产品推广活动；

4、对沃尔玛万达店进行散称糕点、蛋糕的特价销售活动；

5、做好xx年的工作计划、任务分解、费用预算等工作。

这就是我所制定的xx年的工作计划，假如有不妥之处，请给

予指正。

我会以这个计划为指向努力的工作，认真的学习。

个人生活计划表格篇六

根据过去几年的账目情况来看，每年我都有两个花钱高峰月，即寒假那个月和暑假的第一个月份。苦逼了一个学期后，我总是会出去玩放飞一下自我，尽管现在已经不再买什么旅游纪念品那些很鸡肋的实物，但机票+住宿+吃饭加起来其实是不小的一笔。假设按出行一周来预算，中西部飞一些主要的大城市，机票需要\$250-300;住宿按青旅价格\$40-50每晚的话，六个晚上要\$240-300，吃饭每天\$25一共\$150。这三项加起来，出行一周的预算在\$640-750之间。

过去的这两个月，出行的预算远远超出了\$640-750这么保守的数字，导致我过去两个月都超支了。在加州呆了2周，吃住行三项都大大超了预算。加州住宿很贵，吃的也不便宜，而此次行程排得太长，也导致花费太多，其实超过十天的出行我都会觉得累，以后再也不会排那么长时间的旅行了(阿拉斯加除外)，耗钱又累人。在新泽西州呆了一周，在普林斯顿大学的图书馆查资料，那里吃住也不便宜。

新的一年也得订些财务计划和目标。去年攒了一万美元多一点，今年的收入将会和去年差不多，总的攒钱目标是和去年持平，如果能超过那是更好了。去年的开支大项是吃住行三项，今年吃和住会和去年差不多，但出行次数将大大减少。去年差不多每个月都出行，而今年除了3月需要回国一次就没有别的出行计划了，所以预计在旅行这一块能省不少钱。削减出行也是我今年主要的努力方向。每年选一项花钱的项目重点突破对我比较有效，去年重点削减了食物和衣物开支，今年就专攻出行了。

攒下的钱里，大约50%会做为购房费用，20%会放进退休金账户（还没想好要在哪家开账户），10%给家人，剩下的20%准备观望一下要不要继续买indexfund投入股市。去年9月入了股市，行情一直不太好，一直处于跌的状态，到现在已经跌没了将近\$800，今年看看情况再决定要不要投更多钱进去。

今年还有一项重要的财务目标，那就是好好把博士论文写完，毕业找工作，毕竟时间才是最贵的，而且研院的这点儿工资给我的节流空间已经不多，该是时候计划开源的事了。

个人生活计划表格篇七

我们那儿的方言描述一个人拿钱不当钱，就说这个人“拿钱打水漂。”很不幸，我前些年的时候就是这样的人：自己辛苦赚来的钱却不好好守着，对钱毫不谨慎，拿钱打了很多次水漂，不知道把多少钱白白丢到了水里。我对钱如此随意不认真，钱一下就溜没了，于是我很快就吃到了生活的苦头，缺钱让我时时都生活在焦虑之中，那样的日子很不好过。当我想起过去，仍有不少悔意，恨不得时空穿越把那时的自己狠狠骂醒。

我是如何让钱白白流走的呢？请往下看：

第一就是重复性购买。

有些人对购买某一类物品特别痴迷执着，可能是口红，几十只能装一筐；也可能是香水，十几瓶摆满一架子；也可能是鞋子包包，塞满了一整个柜子。而我喜欢狂买运动用品。我的运动量并没有大到每天一次，根本不需要那么多运动装，可我还是买了一堆，同款不同色的衣服有好几打，可以连着穿大半个月不重样。尽管运动装每件单品都不贵，但不管多便宜的东西，重复购买了十几样，钱包也是要吃不消。

这些重复购买，可能是因为精神空虚寂寞没事就去网上逛运

动用品店;可能是源于一种“缺乏”思维:看自己的衣柜觉得自己还缺这个还缺那个,无视自己已经有的;可能是因为不加思考的冲动,比如无意间看到打折了就手痒痒,也不管自己是不是已经有了同类衣服;这几层原因背后有很多情绪因素,如果能控制好情绪,更加理性一些,不依赖物质填补空虚,多看看自己已经有的东西,少一些冲动多长点记性,就不会购物欲反复发作越买越多。

除了上述原因,我买那么多运动服还因为某种奇怪的思维:“有了更多的运动服我就会更多地运动啦!”然而并不是这样,我并没有因为有更多的运动类物品而做了更多运动,我的钱包倒是被我迅速瘦身。那些爱买衣服鞋包口红和书的可能也有同样的思维:“买了更多的衣服化妆品鞋子包我就会变得会穿搭更加时尚了!”“买了更多画笔我就会更会画画了!”“买了kindle或是更多的书我就会变得更有思想了!”“买了更多厨具我就更会做饭啦!”然后东西是买了,但行动却并未跟上,最后钱是花了一堆,买回来的东西使用率低,闲置在家沾灰占空间。人需要认清自己,如果骨子里本来就有点懒又嫌麻烦,靠购买物品来推动自己改变和行动往往是无效的。

曾经乱买的证明:买那么多同款不同色的网球t恤,是要集齐了召唤费德勒吗?

第二是做事计划不周全不细心,浪费了很多钱。

以前的我就像动画片《没头脑和不高兴》里的那个没头脑,做事总是出岔子,而这些岔子让我付出的是是赤裸裸的金钱代价。我出岔子最多的就是出行买机票这件事,在美国第一次出行开会,订机票时没把时间想好,结果后来退票有一部分钱退不回来,一百多美元就没了;另外一次去欧洲也是时间没安排好,来来回回把机票时间改签了两次,多花了\$500美元,准备这次签证时也因为前期准备没做好浪费了\$1000;还有一次买了折道从某个中间国飞回国的机票,结果到了机场

才知道在中间国转机需要签证，我不得不浪费200美元取消了机票，重新买了几天后的机票当然是更贵的，一下又是几百美元没有了。

以上这些都是大笔的浪费，还有日常时不时小笔的浪费，加起来也是不少钱。比如错过学校杂费的缴款日期，一罚就是一百美元，我不长记性还被罚了两次，第一次念在初犯钱要回来了，第二次就没那么客气了。又比如对自己银行账目上的数字不明了，在数额不足时支付，被银行罚了几十美元；错过信用卡还款日期，又被罚个几十美元；已经不用的国内信用卡没及时关掉，被白白扣了年费；图书馆借的东西还晚了，被罚了十几美元；体育馆租的储物柜过期了东西却忘了提前拿出来，被罚了十几美元；出行把东西忘在旅店或别人家，额外花了邮寄的钱；这些大大小小的没头脑事件让我付出了昂贵的学费，好在这些学费也不算完全白交，我记了笔记，把这些犯过的错误一笔笔记下来，让自己多长些记性，好在现在我已经基本杜绝了这样的情况。

第三是对钱过于心大不在乎。

在某条广播里，我提过以前退税我都嫌麻烦，能退好几百美元都懒得去退，后来就老老实实地去退税了。对钱不在乎还表现在，每次买完什么东西都不理会小票，百分百相信小票不会出错，其实有时候超市小票是会出错的，比如你买时看到的价标是一个数字，实际小票打出来却更多；或者去餐馆吃饭你签了小费，后来收到信用卡账单却发现扣掉的小费比你签的小费要多。如果不留意，积累下来又是一笔钱，不知不觉地没了。

想到这么多年我拿钱打的水漂就心痛！钱就像个正在蹲监但随时脚底抹油要开溜的小偷，你就是那个得时时盯着它一举一动的狱卒，如果你没看好它让它给跑了，到时候生活这个典狱长一定会暴揍你！

个人生活计划表格篇八

“一份耕耘一份收获”，针对存在的问题，特别是公司出纳现金帐的账款不符，严重影响了整个报表的真实性、准确性，让我切切实实看到了财务管理的许多薄弱之处，作为财务部的主要责任人，我负有不可推卸的责。

20__年工作重点将放在加强货币资金、资产管理、财务分析上，使财务工作及时、准确、有效、有用地完成，工作计划如下：

3、加强团队建设，充分发挥财务职能部门的作用；

8、继续并充分与各部门、分公司财务部交流学习，使整个财务工作的开展更加紧密有序进行。

思路决定出路，行动决定结果。今后财务部开展工作的思路是：以发展的理念进行工作，根据公司的具体情况及公司领导将公司在整个市场中的定位变化，不断学习、不断更新思路、不断创新思维来适应工作需要及开展财务部工作。