

下半年计划重点工作汇报 下半年重点工作计划(优秀5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。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

下半年计划重点工作汇报篇一

本部门的重点工作包括以下6项：

- 1、集团整体财会基础业务水平得到进一步提升，完成院对原z集团□z集团、通信部三家单位离任审计整改，组织完成货币资金、其他应收款两批专项稽核任务，确保各企业及军保部所属圆满完成全年核算任务。
- 2、确保集团整体经营业务按预算组织实施，集团本部预算控制良好，季度企业财务分析有效支撑投资管理，力争圆满完成银芯科技组建及成都房产落户、安评中心资产注入等专项任务。
- 3、确保集团不低于1亿元银行纯信用贷款额度，多渠道筹措资金帮助集团下属企业经营发展，并力争实现1—2家子公司取得银行信贷额度。
- 4、集团资产管理整体规范、安全，资产收益明显提升：货币资金运用方式明显拓展，全年力争实现货币收益800万元，综合收益率超过3.3%□20xx年实现595万元）；不动产安全及性能管理基础工作全面改善□z物业实现企业化管理，全年力争实现资产收益900万元□20xx年实现608万元）。
- 5、确保按院总体进度要求，联合投资业务部门，组织集团事

企所属涉及所有单位，圆满完成国有产权登记专项任务。

6、搭建集团财务系统集中培训和定期交流平台，根据企业法人治理架构，初步建立集团财务负责人委派办法，试行财务负责人述职与考核管理机制。

本部门各项重点工作安排如下表所示：

序号重点工作工作阶段及工作方式时间节点工作成果

2、财务管理与投资业务支持

3、信贷融资

4、资产管理收益

5、国有产权登记

6、财务系统建设

下半年计划重点工作汇报篇二

人才的引进和培养是最根本的，人才是企业的排头兵，企业无人侧止。因20_年有个别市场会做出调整以及业务员的调动分配，目前必须加快人才的引进不断补充新鲜的血液。铁打的营盘流水的兵，所以也要在留住优秀的销售人才上下功夫，稳定销售团队，成熟业务员的流失对公司的发展和财政损失不言而喻。所以希望公司给业务员提供完善的后勤保障和待遇保障，增加业务员归属感，提高销售积极性。

按照公司的长远发展，培养一个优秀稳定的销售团队至关重要。建立定期培训制度，不断地培训销售人员执行销售计划的专业技能。组织室外训练如拓展活动等，增强团队凝聚力、集体荣誉感。不定期的业务经验及主题交流学习，可以及时

了解业务员工作中遇到的问题，大家讨论和提出个人意见，总结和分析。这样不但提高了大家的主观能动性，也有效的提高自身销售能力和改掉之前销售中所走的误区。树立销售人“解决问题是职责”的职业操守。形成业务员的培训模式：问题-答案-目标-行动-结果-业绩。有了问题才有答案，有了答案才有目标，有目标才会影响行动，行动决__果，结果决定业绩。

二、销售计划的流程管理

销售计划流程管理的核心是“做正确的事”提供真实的和有参考价值信息，明确每个业务人员的责权利和kpi考核，通过正确有效的策略方法达到原定的销售目标；而计划执行的难点，在于过程管理，其核心是“正确的做事”，是将计划转化为行动和任务的过程，因此计划的制定必须细化，现已细化到了每个业务员的任务指标和市场分配，激励的制度保障等，为了有效激励销售团队，在执行销售计划时化地发挥主观能动性，严格执行绩效考核制度，使销售计划的执行和落实情况同每个执行人的切身利益相关联。并且，要建立定期会议汇报、总结、分析制度，保证计划在执行过程中出现的问题能够及时地得到总结和改进。

为了有效的控制贷款风险，提高贷款回收率，以风险防控为主线，坚持制度先行。加强客户政策和应收账款的执行，要定期通报客户账款的动向，对贷款拖欠超期客户的要加强跟踪，掌握完整的客户信息。对信誉和回款及时的客户应给予适当的奖励或优惠的价格，也可以考虑年底返点等政策，刺激客户的付款信誉。建立完善的客户档案。应收款的回款情况也直接挂钩业务人员的kpi考核。

三、销售计划的量化、表格化管理

今年销售计划已经按照区域、渠道、产品进行量化，将量化后的销售计划落实到季计划、月计划、周计划进行具体执行。

然后，建立信息系统及时地收集和反馈信息，时时监督和追踪销售计划的执行情况。业务人员的月、周总结计划管理表格，能使执行信息快速地得到反馈，便于销售管理者及时知道业务人员在做什么？做的怎么样？也便于公司领导及时地指导和修正销售计划的执行。

管理始于计划，终于控制，任何一项工作只要有了计划，就说明公司的经营活动在执行前已经经过了对有价值信息的科学预测、全面分析、系统筹划，以及制订了相应的保障措施，从而确保了公司经营工作结果是可预测、可控制的。面对目前碳布市场产品同质化的激烈竞争，销售业绩的提升和产品的发展，使得任何的销售计划和变动都必须具有前瞻性，效果也必须处于可控的状态下，因此，计划是企业经营活动的基础，不断提高计划的科学性，使工作变得轻松有序更有效。

下半年计划重点工作汇报篇三

一、总体工作完成情况上半年，在市教育局和街道__工委、办事处的正确领导下，在社会各界的关心支持下，善南街道学区团结带领全街道教职工，在全市教育目标督导考核中，学区荣获教育目标考核先进单位、重点工程建设先进单位，贾庄小学荣获教育目标考核先进单位一等奖（在全市一般小学中排名第一），中心小学荣获课程实施工作先进单位，圆满完成了各项教育工作任务。

二、采取的措施和取得的成效

（一）不断加大教育投入，办学条件明显改善。

1. 为解决城区大班额问题，根据市政府工作安排，我街道需新建中心小学、清华园小学，总投资达7000多万元，现已完成教学楼基础工程，正在进行主体工程建设。

2. 各学校幼儿园投入资金20余万元进行围墙更新、设施配备、绿化美化，并制作展牌营造了浓厚的全国文明城创城氛围。目前，各学校幼儿园内部设施配备均达到了国家一类标准，实现了校园的硬化、美化、亮化、文化的目标，为教育教学质量的提高奠定了坚实的基础。

（二）大力加强队伍建设，教师教学水平明显提高。

3. 在广大教师中开展教师岗位、班主任、骨干教师等培训作，开展教师读书主题活动，开展多种形式的教学研究、远程研修和教育科研活动，开展教师大练教学基本功活动和模式课磨课活动。上半年，我街道王继虎等8名教师在省、枣庄、滕州三级主管部门举办的优质课、骨干教师、基本功、微课程评选、远程研修、一师一优课、现代教育技术（优质课、微课制作、课件制作）评比等教学业务、教学培训比赛中获奖，为善南教育赢得了荣誉。

（三）深入推进素质教育，教育教学质量明显提高。

3. 各学校根据实际开展了特色学校品牌创建活动，充分发挥学生的个性特长，着重培养学生的各种能力。根据学生需求，各学校结合老师们的专业特长成立篮球、乒乓球、花样跳绳、器乐、合唱、舞蹈、绘画等艺体兴趣小组。通过组织学生参加科技创新大赛、乒乓球比赛、花样跳绳展演、庆六一文艺汇演等各种特色活动，发展学生特长，提高了学生的综合素质和能力。20__年3月，贾庄小学丁鑫同学在山东省地震科普手抄报比赛中荣获枣庄赛区第一名，20__年4月，街道中心小学选送的舞蹈节目《暖意》在滕州市第三届舞蹈大赛中喜获少儿组一等奖第二名。

（四）不断创新德育工作，德育活动特色逐步凸显。

1. 坚持育人为本、德育为首，大力加强学校德育工作，继续深入开展了以“六个一”为主要内容的学雷锋活动、“文明

礼仪习惯养成月”活动和以感恩教育、经典诗文诵读、才艺培养、文明礼仪教育、生态环保教育为主要内容的“五项教育”活动，街道德育工作取得显著成绩。

3. 不断加强家长委员会建设，邀请家长走进学校管理、辅助学生成长，促进家庭教育最优化。完善学校、家庭、社会“三位一体”的教育网络，让学生自觉认同道德规范，养成良好的行为习惯。我街道清华园小学刘琳娅等3名德育教师分别被评为枣庄市优秀少先队辅导员、滕州市优秀团队工作者、滕州市优秀少先队辅导员，贾庄小学王继虎老师被评为枣庄市家庭教育工作先进个人。

（五）扎实做好安全稳定工作，平安校园建设成效显著。

3. 不断加大安全资金投入力度，落实安全工作经费，及时补充保安人员，维护同步视频监控系统，维修、更换各类校园安全设施和安保器材，提高了校园安全防范水平，增强了应对突发事件的快速反应能力，确保上半年未发生任何校园安全事故。

（六）结合加强基层____工作，继续推进开展“学校管理规范年”活动，提升群众对教育工作的满意度。

4. 不断强化宣传工作，各单位通过深化开展“四个一活动”（发放《致家长一封信》，召开一次家长会，把所有学生家访一遍，每名教职工联系帮扶一名困难学生）的开展，及对教育惠民工程、课堂教学改革及各类校园活动的及时宣传报道，向社会展示了善南教育的成绩和风采，确保群众对教育满意。

三、存在的问题和不足上半年，我们虽然取得了一定的成绩，但也存在一些问题和困难：

三是教师的学习、研究的风气不浓，互帮互助、共同提高的

和谐教学氛围还没有真正形成。这些问题，都需要我们认真对待，深刻反思，高度重视，尽快解决。

四、下半年工作计划下半年，我们打算：

1. 继续加强学校__工作

2. 继续深入推进教育改革，逐步实施管理体制学区制、教师队伍无学籍制、校长职级制；

7. 加强学校安全和信访稳定工作，加强对学校安保人员的管理，及时维修补充学校安全器械，升级改造校园电子监控系统，实行一岗双责，确保校园安全。继续实行教委领导包学校制度，高度关注教育热点、难点问题群众关注度高的问题，分析师生思想动态，抓住问题苗头，及时化解各类矛盾，确保教育系统稳定。

下半年计划重点工作汇报篇四

1、考虑清楚工作计划的用途。有很多原因导致了要写工作计划。先确定好写作的目的，然后你就可以有计划的准备，从而达到事半功倍的效果。记住，大多数工作计划都有一个时间周期(即6个月或1年)。

在公司里，一份工作计划可以让你的上司更清楚你将在未来的几个月里将要进行的工作，特别是在年度业绩审查之后，或者是团队承接大型项目之前。工作计划还可以作为一份结果文件，写入你们公司在新一代财政年里召开的战略规划会议的决议。

学术上，工作计划可以帮助学生为一个大型项目建立进度表。还可以帮助老师准备本学期的课程材料。

就个人事务而言，工作计划可以帮你更清楚你打算做什么，你如何做，以及在哪一天前完成它。个人的工作计划，即便不是严格要求的那种，也会有助于个人随时掌握自己的目标和工作进度。

2、写上概述和背景。对于专业的工作计划，你可能需要些概述和背景。你的主管或者经理需要你提供这些信息，以便他们快速的了解你的工作计划。学术上的工作计划则常常不需要写概述和背景。

概述应尽可能的简洁和引人入胜。通过它提醒你的上司你为什么建立这个工作计划。它的范围应该是你在这段时间工作的特定项目。

在背景部分你应该强调你为什么写这个工作计划。例如，复述最近工作中的细节或统计数据，找出其中应该解决的问题，或者写上你在先前工作中收到的良好评价。

3、确定目的和目标。这两个目标在达成你的工作计划方面是互相联系的。当然，它们也有区别，目的倾向于普遍性而目标倾向于具体性。

目的应着重于项目的整体前景。列出你的工作计划所需的最终结果。保持它的广泛性，例如，把目的设定为完成一篇研究论文或者学习更多写作的知识。

目标应是具体的和可操作的。换句话说，也就是这些目标可以量化操作。例如，为你的研究论文寻找采访人物就是一个很好的目标。

很多精细的工作计划将目的分解为短期，中期，长期。例如，一家公司的短期目标是在未来3月提高30%的收视率，这与它在接下来的一年里通过社会化媒体加强品牌知名度的长期目标有很大的不同。

目标通常写成主动时态，并使用有具体含义的行为动词(如计划，写作，增加，以及测量)，而不是一些很模糊的词语(如，调查，理解，了解，等等)。

4、考虑为你的工作计划制定smart的目标□smart是一种衡量标准的英文缩写字母，个人通过这种标准来在工作计划中制定更具体，更可控的目标。

准确性：我们要为他们具体做些什么事?写下你将要服务的对象以及你通过什么样的具体行为来帮助对方。

记住，需要有一个开始数据，通过它来衡量工作带来的改变。如果你并不清楚今年南非新生儿童感染艾滋病病毒的几率是多少，那么想要信心满满的说你会降低20%的发病率是不可能的。

可完成性。我们能在有限的时间利用有限的资源完成这个目标吗?目标的实现要受到客观条件的约束。如果是一家小公司，那么它制定销售额增长500%的目标是可行的。可如果是一家几乎垄断市场的大型企业，那么这样的目标就几乎不可能完成。

有些时候，如果你不确定自己的目标能否实现，可以去咨询一下相关领域的专家或权威人物。

关联性。这项目标符合我们的长期战略规划吗?测量高中生的身高和体重虽然对了解他们的整体健康状况很重要，但对提高他们的心理健康水平有直接的帮助吗?请确保你的目标和和具体实施策略有明确的、直观的联系。

时间限制。这个目标的完成期限是哪一天，或者说，需要做多久?为项目设定以个截止日期。同时也要规定好当所有的项目要求成果都完成时应该怎么做，以及当某一项成果及其突出时项目是否可以提前结束。

5、列出可用的资源。这包括所有对达成目的和目标有用的事物。工作计划的倾向性不同，所需的资源也会有所变化。

就一项具体工作而言，资源可以包括财务预算，员工，顾问，办公楼或者办公室，以及书籍资料等事物。如果你的工作计划更正式一些，那么可以把详细的工作预算都列入附录中。

在学术领域，资源可能包括进入各种图书馆或研究室的权限；各种研究资料，如书籍，报纸，期刊；电脑和互联网权限；教授、专家以及其他你可以咨询问题的人。

6、对现实条件的束缚要有清楚的认识。这些束缚是你达成目的和目标途中的障碍。例如，如果说你正在为学校做论文研究工作，然后发现自己的时间表排的满满的，很难有余裕去搜集资料认真的写论文。这个时候，你现实条件的约束就是时间太紧，你可能需要更改原有计划才能为论文研究留出充分的时间。

7、责任明确。问责制对一个好计划至关重要。谁来负责各个小任务的完成？工作需要整个团队的共同努力，但是这些人中必须有一个人对任务的按时完成负责。

列出具体的行动步骤。确定为了实现你的目标，每一天，每一周需要做什么。同样也列出来团队中的其他人需要做什么。为了工作的更有效率，你可以考虑使用一些项目管理软件或者个人日历。

建立进度表。建立进度表的时候要注意各种意外随时可能发生，所以必须要留有余裕，以保证工作按时完成。

下半年计划重点工作汇报篇五

在过去的一年中自己是进步了比较多的，但我想在新的一年里是需要给自己制定一个新的目标的，去年自己是做好了所有

的工作的，也有了不错的成绩，今年的目标就是在去年的基础上再进步_%。这个目标其实是有一点高的，但我觉得只有目标定高一点自己才会更加的努力，为了完成这个目标而努力，这样自己才能够得到提高。

自己完成工作的速度跟其它的同事相比还是慢了一些的，所以今年的一个努力方向就是在现在的基础上，在保证自己的工作质量不会下降的同时，自己要提高完成工作的速度，节省一点时间用来检查自己已经完成的工作，这样就能够让自己少出现一些错误。

二、工作计划

为了完成自己制定的目标我需要做出以下几个方面的努力：

首先是做好每一个的总结和计划，总结是为了知道自己的不足，做计划是给自己制定一个目标，这样我想自己是一定会一个月比一个月有进步的。在工作完成之后也需要进行反思，去思考自己要怎么做才能够做好自己的工作，怎么才能够把工作做得更好。

其次是规定好自己完成每一个工作的时间，在这个时间之内必须要完成这一个工作，让自己为了在规定时间内完成工作做出努力，这样就能够逐渐的让自己做得更快的，到了年底的时候在速度上一定会有很大的进步的。

在完成工作之后要多检查几遍，确保不会出现问题，多向工作完成得又快又好的同事学习，观察他们是怎么做好自己的工作的，学习到一些经验，运用到自己的工作中去，就能够让自己有进步了。

我想若是自己能够严格的执行制定的这一个年度的工作计划，在这一年结束之时是一定能够有进步的。我想在这一年中我一定会遇到很多的困难，我一定会努力的。