

2023年年度工作总结 个人年度工作计划(汇总10篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

年度工作总结篇一

一、指导思想：

在构建“高效和谐、思维对话”型课堂总的指导思想指引下，以校领导的现代教育理念为方向，认真贯彻课改精神，立足以学生为中心，以信息技术课程教学和培养学生的创新能力，合作能力、进取能力为重点，更新教师教育理念，全面培养和提升学生的信息素养，推进我校信息技术教育水平。

二、加强学习，更新理念

1、加强现代教育教学理论的学习，提高信息技术学科专业知识和新课程理念，进一步深入学习和领会课程改革文件精神 and 信息技术课程标准。

2、组织信息技术教师，共同学习和贯彻落实课改文件精神，更新教学理念，开足开好信息技术课，探索适合信息技术学科特点的课堂教学模式，如分层教学、自主探究等多种教学模式的实践研究，开展愉快教学，让信息技术学科成为最受学生欢迎的学科。

3、学习国内外技术学科课堂教学中的有效教学策略和教学评价的理论和经验（如任务驱动法、协作学习法、探究式学习

等），并恰当地运用在信息技术学科教学中，促进学生学习方式的转变。

4、读一本教育理论书籍，并写一篇读书笔记。

三、切实抓好常规教学工作：

1、认真学习新课程标准，明确本学期的教学目标、教学重难点；疏通教材，了解教材的深度、广度；认真研讨教材教法，全面了解学生，制定出切实可行的个人教学工作计划。

2、严抓集体备课，学科组每月要进行一次研讨，交流和反馈教学中出现的问题。统一进度和要求，确定好每节课的重难点、教学内容的深度、广度及典型试题，布置下一阶段的工作任务。做到学科组共同发展、共同提高。

3、积极参与学校组织的听评课活动，向其他优秀教师学习，取长补短，提升自身素质，提高教学质量。

4、继续进行分层教学，因材施教，保证每一堂课，让优生吃得好，差生吃得饱。

5、注意积累教学经验和体会，经常总结反思，形成教学论文。

四、每月工作安排

九月：

1、制定学期信息技术教研计划。

2、加强机房管理，保证正常教学开展。

3、积极参加学校组织的听评课活动。

4、学习区教研会的指导思想并布置本学期任务。

5、开展集体备课活动。

6、开展各级部学生打字比赛。

十月：

1、整理机房中的问题及有关解决方案。

2、积极参加学校组织的听评课活动。

3、积极参加区教研室组织的“名师送课下乡”活动，并写出听课体会。

4、开展集体备课活动。

十一月：

1、研究落实信息技术初三会考有关事项。

2、认真复习，迎接区组织的期中考试，争取考出好成绩。

3、期中考试后，写出试卷分析及反思。

4、开展集体备课活动。

十二月：

1、认真复习，迎接区教研室组织的期末考试。

2、整理教研组资料并归档。

3、教研组总结经验，找出本学期教学中存在的不足。

年度工作总结篇二

二、向科研教师型转变

1、在课堂教学改革中严格要求自己，努力使自己的课堂做到“放”“活”“趣”“新”“实”。为了提高课堂教学效率，我打算从培养学生良好的学习习惯和学习兴趣入手，让学生们乐学、勤学、会学。我要养成每天记日记的习惯，注意总结经验，在课堂常规训练上有自己的特色。

2、扎实做好新课改的每一项工作。在比较准确地掌握了上一册教材的基础上，本学期我仍将毫不松懈地用好新教材，深入学习新课标。新学期开始，我把“如何进行小组合作学习”作为自己研究的子课题。在教学中做进一步的深入研究，在学期末将上交一份有价值的论文，同时会以年组研究课的形式汇报自己的研究成果。本学期我还会十分重视成长记录袋的使用，使其发挥应有作用。主要表现在：扩充成长记录袋的内容、定期专人负责装袋、定期进行总结评价、鼓励家长参与，保持教育一致性。

3、为提高教师的业务水平，学校组织了丰富多彩的教研活动。我将报着学习提高的态度积极参加六年制一年的校内“讲评推优”课、校内首届“教师基本功大赛”、“师徒结队验收课”、“校内评估课”等教研活动。在向别人学习的同时使自己的业务水平有所提高。

4、教案的编写是作为教师必做的一项工作。但如何使教案的编写更具科学性、实用性，我将尝试着冲破传统备课的清规戒律，编写实用、新颖、具有个性化特点的教案。

5、根据学校这一学期对写字教学提出了很高的要求。我打算在写字上要下大功夫，首先注重自身写字水平的指导，其次加强对学生的写字指导，注意学生对汉字基本笔画、基本结构的把握，增强学生“提笔就是练字时”的意识，使具备基

本的写字技能和初步的书法欣赏能力。

三、备、改、批、辅、查是教师的常规工作，每一项都十分重要。

在备好课，上好课的同时还不要忘记对希望生的辅导工作，要晓之以理，动之以情，用爱心去帮助每一个希望生，最重要的是有成效，让每个希望生都能在学期末的时候有所提高。在作业布置上要多动脑筋，多留一些孩子们喜欢的，有创新能力培养的作业，让每个学生不再为作业而苦恼。

多彩、多元的社会急切地呼唤着创新，教育也迫切地呼唤着有活力、有创新能力的教师。我将努力学习，不断提高自己的业务水平，为兴安二小辉煌的明天贡献自己的一点力量！

年度工作总结篇三

过去的20xx年，是努力并且给力的一年，因为我们这一年经历风风雨雨，依然坚强自信；是具有里程碑式意义的一年，这一年我正式成为21世纪雅都体系的一员；是值得永远记住的一年，在这一年我收获了突破自己、接受整个团队爱的鼓励！

往事可堪回首□20xx年春天，客户找我们看房子，房东在跳价，周末闲里偷忙签卖单租单；夏天，我们满房友找客户看房子，房东很低调，我们开始怀疑市场甚至有点动摇；已经到了关键的时刻，再没有人站出来，恐怕大家都会怀疑自己，甚至失去自信，这时候，我们的日考核制度发挥了至关重要的作用，它督促大家不停的回访、开发、磋商，终于，在8月份我们迎来秋天收获的季节，9月、10月、11月我们连创佳绩！如果说五月份是市场在考验我们的话，那么这一考我们通过了，并且我深信事物的规律性，再次遇到这样的问题我将更加坦然面对，每天都做最好的自己，年度总结和工作计划-陈传奇。我热爱的团队，接受团队里任何不同于自己的见解，溶入进

去，做和谐大家庭的一分子，和大家一起经历风雨，享受成功喜悦。

1：公司有成百上千为客户期望得到我的优质服务，购得或置换房屋。

2：越来越多的同事愿意通过网络的先进渠道，把最优质的服务传达给客户，我有责任把自己所长所学传授给我大家庭的每一位成员。

3：为团队的整体业绩突破做最卓越的努力□20xx年我们雅都体系要坚持执行日考核制度，我要以身作则，保质保量完成量化细则。从而为实现业绩突破400万做出最大的贡献。

20xx年我的工作计划和要实现的目标是：

1：用自身所学，用自己的耐心，人性化的沟通，重视尊重团队的每一分子，继续壮大我所在团队的战斗力，实现团队整体能力提高，在考核完全达标的基础上，达成业绩突破120万目标。

2：专注、专一的态度对待自己的工作和客户，用完美的数据刷新里程碑记录□20xx年，我首先要服务理念上走在行业的前列，用心为客户去做事。其次在行动力方面，我要大量的行动，更快更准的完成任务。最后我要达成业绩60万的突破，并且相信这是一定能做到的。

锦绣华城店

陈传奇

年度工作总结篇四

为了确保xx保洁工作的顺利开展，结合本大厦的实际情况，

针对20x年工作当中的不足拟定20x年度工作计划，主要有以下几方面工作：

一、做好员工招聘工作、保障员工队伍的稳定依据以往事实证明，由员工介绍进入保洁工作岗位的人员，工作的时间长，工作的积极性高。而招聘来的人员则工作的时间比较短，少则几天，多则一个月左右。根据以上经验20x年我们要充分调动员工介绍老乡、邻里，力争把保洁岗位人员补充齐全。我们不仅要输入新员工、新力量，还要留住老员工、老骨干。做到既要保证日常工作保质保量完成，又要照顾员工情绪，合理调整、统筹安排员工的作息，时刻关心员工的生活，使员工在工作之余感觉到家的温暖，让员工能够安心踏实的完成工作任务。

二、深入开展员工技能培训、提高保洁专业素质对新入职的保洁员进行公司制定的各项规章制度的培训并针对不同岗位进行保洁理论知识培训，使员工掌握保洁工作知识，达到写字楼保洁工作要求。在对保洁员工进行理论知识的培训下结合实际情况进行实际操作培训，着重培训保洁工具、物料的使用及配用，清洁的程序、电梯清洁保养、锈的处理、垃圾桶的清洁处理等相关具体操作规程。

三、落实责任管理做好日保洁工作团结协作克服工作难点加强员工对公司保洁工作的检查考评标准的认识，明确员工的负责区域及清洁任务，建立员工的责任心，使员工能够努力工作并按标准完成工作任务。

x男卫生间的日常保洁是工作中的一大难题，难点就在于各楼层保洁员以女同志居多，工作期间男卫生间对我们来讲是个盲区，而业主投诉主要是厕纸补充更换问题。为了彻底解决此问题，达到业主满意，我们将在20x年与物业的其它部门进行沟通，利用物业其它专业人员巡检的时间段帮助进行厕纸更换工作(主要是综合楼三、四层)这一点需要物业办公室的协调与各班组的支持。

四、加强安全宣贯、增强安全意识保洁工作比较繁杂，作业环境不确定，作业的安全隐患也随之相应的增加。保洁的安全作业也成为工作中的重中之重，我们将既要加强安全教育，又要加强安全管理，培训员工保洁工作的安全操作及注意事项。

保洁工作处处都有、保洁人员处处都在。所以我们保洁人员在工作之余，还要肩负起大厦的义务安全员的工作。因此我不仅要做到本职工作的岗位安全，还要对其它安全问题有所了解，能够处理。20x年我们将继续积极参加各种安全培训，尤其是中控组织的消防培训必保全员参加，让所有员工熟知消防器材的存放位置，熟会简单灭火器材的使用方法，熟记火灾隐患的问题所在。让员工认识安全的重要性，把各种危险消灭在萌芽状态。

五、提高工作效率、随时准备接受临时性工作在做好日常保洁的基础上，我们需要在雨季配合物业做好防汛工作，主要以屋顶为主，不定期的安排人员清扫垃圾及雨漏口处淤泥防止雨漏口堵塞，造成雨水淤积。到冬季后落实《扫雪铲冰预案》做好外围冰雪清除工作及室内防滑工作。对于国家重大节假日及外单位各级领导的检查接待时，我们将抢时间、抓进度，突击进行相关保洁工作。在20x年里提前准备楼层装修的开荒工作。对于甲方及物业有关领导安排的工作，做到保质保量不打折扣的去完成。

六、合理利用资源、降低工作成本加强库房管理，当月盘点库房的物料及保洁工具。做到合理调配，规范提料。对废旧工具进行修补(如墩布夹，尘推杆等)为公司节约不必要的开支，争取以最低的开销达到的事效总之，我们在20x年工作当中要以长效管理、高效执行、自律自勉、和谐共进的工作方针，全心全意为业主服务。一切以业主为中心，把满意送给业主为宗旨，坚持规范服务、以人为本把我们保洁各项工作上升到一个新的台阶，也为公司20x年的业绩增砖添瓦。

年度工作总结篇五

1、广场地址：涟源市主干道交通中段，

2、广场功能：拟定为商住综合大楼，

3、广场具备的条件：广场建筑面积16000平方米，是涟源市重点项目工程，也是交通路上的标志性建筑，在人民路东南侧建设的一幢高层（a座16层b座12层）的综合楼，北退解放路红线10米，东退地界6米，西距高层营住楼16米，该楼为全框架结构东西，东西总长49054米，南北进深63.24米，地下室为停车场及设备间，一至四层为营业，建筑面积11937016平方米a座五至十六层住宅楼住于综合楼北端，东西长49054米，南北进深19044米，高4809米，建筑面积11533066平方米b座五层至十二层住宅楼位于综合楼南端，东西长4905米，南北进深12064米，高40.6米，住宅建筑面积4881.03平方米，外饰要求一至四层为深驼色面砖，四层以上部分为牙白色面砖配以黄色，兰色外干墙漆。我公司将临街负一层、一层、二层、三层、四层对外招租，（每层20xx平方米—3000平方米）。每层货载xkg拟定商场配置扶梯6部、观光电梯1部、广场设计停车位约3000平方米等设施。

1、广场的位置：五江广场雄居主干道交通路东段，道路宽敞，交通便利，西北接驳火车站和各大商场的庞大人流、物流，东边人民公园、体育中心近在咫尺，休闲、娱乐、经济，一触即发，适逢市规划向东南发展，预计在不短时间内，这里将代替仅一街之隔的商业繁华的平原大道，此处尚未有一家规模的商场，但周边的配套商业网点正在形成，如酒楼、摄影、上岛咖啡、华联超市、美容美发，小型步行街、小吃类等。沿盛润广场商住楼往东，大片的住宅楼正在建设之中，此处多为高级住宅区，应有很好的发展前景。

2、广场的周边环境：五江广场座落于商业、文化、行政、簇

拥的繁华地段，商业氛围异常浓厚，周边财政局、市委、市政府，众多行政机关单位云集，辉龙花园、金桂园、莲花园、富达花园、富达大酒店等均属于高档社区不胜枚举，这里文化氛围良好，居民消费档次高，生活品味高，是涟源市最适合做社区购物中心的地段，另外医院、学校、银行、证券公司遥相呼应，道路宽敞，出行方便，能够吸引四区八县的消费群体，是居家经商的理想之地，也是有实力、有先进管理水平的商家扩大商业网点、打造至尊旺铺的黄金宝地，五江广场的原址被称为“龟背仙地”集天时、地利、人和为一体，是商家云集的风水宝地，可望在不久的将来，五江广场必将成为决定全域经济发展的新的商业中心。

3、五江广场装饰

经营配套情况：五江广场是有着a级资质证书的中国建设技术集团有限公司设计而成，以欧式风格为主体，创造出一种个性化、色彩很强的一种建筑风格，体现出现代生活的快节奏、简约和前卫，大厦的商场部分全部由玻璃幕墙加以深驼色大理石石材而成，显示出大厦的庄重、沉稳，塔楼是横向窗配以高级象牙色外墙涂料组成，体现大厦优雅、高贵、庄重的特点。

4、两栋塔楼全部由高档住宅组成，负一层至四层商场部分（面临人民路），为商场的总出路口，为解决商场内人气、人流互动，特设一部进口垂直电梯，两部扶梯，使顾客在商场内的消费真正做到步随电梯，出梯选购的观景式消费。

5、物业管理及消防：五江广场配以专业的物业管理公司，为商户经商解决后顾之忧，专业的经营管理公司为商场出谋划策，始终把握商机、商脉，商场内的硬件配套由红外线监控、自动喷淋系统，每层的消火栓自救1至3个小时。

工作计划专区提醒各位朋友，机关、团体、企事业单位的各级机构，对一定时期的工作预先作出安排和打算时，都要制

定工作计划，在此，特意整理了招商工作计划书，希望对您有所帮助！

五江广场具有较好的地理位置和环境，而周边尚未有大型品牌的`综合商业中心，是各界商家和集团经商的理想之地。考虑社区的消费市场和集团购买的能力，公司拟定对外招租重点：

2、其他方面的经营意向可面谈。

为配合广场的初步定位和统一经营管理，公司拟定将地下一楼、地上一楼至四楼开放式商铺，整体招租。

我们诚为具有品牌实力的商家及专业公司提供良好的经营场地，为其扩大商业网点，施展才能，增加发展机遇，为有志之士提供用武之地。为了使有意的商家及集团、公司共同参与设计、装修经营场地，确保在20__年中秋节前进场，以期达到更佳的社会效益和经济效益，公司将以长期租赁方式，广泛向社会招商，在前期与公司签定初步意向协议的商家，在广场建成后，我们将在同等条件下优先考虑。

年度工作总结篇六

这一年来，在领导和部门员工的支持与配合下，能贯彻落实《会计法》、《企业会计准则》等国家相关法律法规，严格遵守单位的财务纪律，认真履行工作职责，为财务工作的不断完善起到了一定的组织和带头作用。现总结如下：

1、根据国家和公司的规定，建立健全了内部会计控制制度，提高了财务管理水平；

3、加强自身政治理论和业务知识的学习的同时，关心时事政治；

过去的一年中，在上级领导的正确指导下，狠抓会计业务基础工作，强化财务管理，化解会计风险，使项目的财务工作能够相对平稳的过度，在新的一年里，财务部将一如既往的紧紧围绕公司的总体经营思路，从严管理，积极为领导的经营决策提供服务，具体有以下工作安排和计划：

一、顾全大局、服从领导，坚定目标不动摇：

二、加强规范管理，做好日常核算：

三、加强素质养成、推进队伍建设：

新的一年，我将根据公司整体规划，带领财务部门人员，继续发扬成绩，开拓进取，以严谨务实的工作作风，高标准、高质量的工作要求，扎扎实实做好各项工作，为项目的发展做出新贡献。

年度工作总结篇七

为实现河北公司战略规划，达到长期稳定的`发展，拟定20xx年年度业绩合同，明确公司副职领导、各部门、所属各油库、各地付业务部年度关键业绩指标和工作目标，提高效率，促进各项指标任务有效进行并顺利完成。

(二)争先进起草今年年度劳动竞赛方案

为贯彻河北公司关于开展今年年劳动竞赛的通知要求，结合今年年形势、目标、任务，拟定并下发了包含4类5项竞赛项目的《今年劳动竞赛方案》，通过劳动竞赛，引导各下属公司筑牢三基建设，提升服务质量和工作效率，在努力完成绩效目标的同时，提高综合管理水平。每季度次月10日前将上季度劳动竞赛评比结果及相关数据提供于劳动竞赛领导小组办公室汇总，于15日前公布季度劳动竞赛通报。

(三) 强化民主监督进行民主测评

为进一步加强公司管理人员队伍建设，突出民主监督职能，按照《管理人员考核管理暂行办法》，对公司油库管理人员开展年度考核工作。

(四) 为油库安装简易视频会议设备

为便捷油库参加河北公司视频会议，减少差旅、油料、路桥等费用支出，实现公司召开视频会议、开展远程培训及安全警示教育功能，协助组织视频会议设备的采购谈判、合同签订以及安装实施，累计签订4份合同，对8座油库、公司机关进行设备安装。

继续强化月度绩效考核，完善机关部门考核机制。根据实际情况建立劳动竞赛板块活动，贴近油库生产运行，真正起到促进油库工作效率，提升油库管理质量。

年度工作总结篇八

20xx年是学校办学水平质量提升和教育深化改革的关键年，这一年的发展进步将在很大程度上决定着今后学校的发展方向和进步幅度。结合上学期的和本学期的工作要求，特制定本学期。

1. 学校教育教学管理、后勤管理，包括中层领导管理、教师管理、学校制度建设等方面有待进一步加强和完善。如现有的绩效考核制度和请假制度不够配套，也不够完善，有悖公平。在我校现有的绩效考核制度下，有些老师请假频繁，且请假随意，有些老师甚至不履行请假手续，私自找人代课等，这些在绩效考核中并没有完全体现出差距，一定程度上挫伤了工作量满、出勤率高的老师的工作积极性，也给学校的其他工作带来了一定的负面影响。

2. 教育教学的质量和教学常规的落实还有待于进一步提高。从高三年级的南京市“一模”（包括普职融通班的南京市“一模”）、高一高二年级期末市调研的成绩来看，我们的整体教学质量还要进一步提高。教学常规的检查还要进一步加强，上个学期，学校对教师的备课、作业作了两次检查，但对教学计划及执行情况检查、动态听课、教研活动参与等情况检查不够到位。

3. 教师的专业素养、班级管理水平和责任心有待进一步提高。比如少数教师缺乏敬业精神和责任意识，部分教师有职业倦怠，缺乏工作激情，钻研教材、关注学生不够，教学存在一定的随意性和盲目性；教学观念有待进一步转变，有待更新，研究精神、课堂教学有待进一步改进和提高。

4. 学校德育管理工作有待进一步改进办法、创新形式。生源良莠不齐，有较多的. 学生家庭文化背景差，缺失，学生学习习惯较差，不端正，对学生的教育和管理带来了难度，我们必须寻求对策。比如学生文明素养的提高、优秀生的培养、违纪学生的后期教育等。

（一）工作思路

以持续提升教育教学质量为中心，落实课堂教学的有效性与校园管理的安全性，提升教师队伍素质、提升学生文明习惯、提升校园文化内涵，完善“普职融通”的办学特色，推进“静校候课”制度，加快校园改造工程建设，从而促进学校整体办学水平的提高。

（二）工作重点

1. 两栋办公楼的开工建设；
2. 学生课桌椅、教师办公桌椅的更换；

3. 学生机房改造；
4. 自来水路及厕所改造；
5. 高考、小高考备考工作，特别是普职融通的备考工作；
6. 规范学校编外用工人员；
7. 60周年校庆前期筹划。

(三) 具体工作要求及措施

1. 加快学校硬件设施建设，逐步提升办学条件。

总务处全力以赴办好两栋办公楼的相关手续，争取早日破土动工；完成校园西边围墙的新建工程；完成录播教室的建设；完成三个年级所有学生课桌椅的更换；完成高二、高三年级教师办公桌椅的更换；完成学生机房改造；完成自来水路及厕所改造；改善学校食堂、宿舍的环境，塑造安静、祥和的生活氛围，使我校的整体办学水平得到全面提升。

2. 强化过程，狠抓落实，全力做好20xx届高考备考工作。

紧紧围绕提高教学质量这一中心，完善相关的责任制度、奖惩制度和评价方法，进一步振奋高三师生精神，提高课堂效率，落实培优、辅中、转差，坚持文理并重、艺体并举、全面备考、多元发展的策略。充分调动各方面的工作积极性，形成抓质量促提高的强大合力，做实做细管理工作，做精做优教学工作，做好做强保障工作，精心研究并及时解决备考过程中出现的新情况、新问题，全方位做好高考备考各项工作，确保高考目标的圆满实现。

3. 夯实基础，营造氛围，精心谋划“小高考”备考工作。

进一步完善复习计划，要计划到每天、每节课，学生学什么内容、练什么内容都要具体化；进一步研究和分析《考试说明》；加强与学生的交流，及时了解学生在学习过程中的问题；作业要精选、精练，要有批改有讲评；多鼓励学生，激发学生学习的激情。

4. 公平公正，依法办事，规范清理编外用工人员。

根据“清理核减、规范管理”的总体思路，贯彻执行上级关于规范和清理学校编外用工人员的要求，按照“妥裁既有、清理违规、规范管理、严控新增”的原则，依法开展清理规范工作。充分挖掘在编人员的潜能，强化在编人员的履职意识和履职能力。加强编外用工成本控制意识和风险意识，规范精简编外用工，减少财政支出，降低学校运行成本。

5. 精细管理，强化责任，努力提高学校整体办学质量和水平。

本学期进一步细化目标，明确责任。加快名师培养步伐，优化课程体系、注重文化建设、强化合作交流，全面提升办学水平。

以教学为中心，以管理为突破，坚持“科学、民主、务实、创新”的管理理念，师德为先，不断深化学校内部机制体制改革，完善学校竞争机制和激励机制，激发全体教职工的工作积极性，强化名师队伍建设。深入推进课程改革，实施“科研兴教”战略，增强教科研工作的针对性和实效性，加强校本研修，完善课程体系。

注重学生多元智能和创造力的培养与开发，通过学生社团、主题教育、校园读书节等形式多样的活动，为不同特质的学生提供展示才华的舞台。加强学生心理健康教育，培养学生健全的人格。让每一位学生在愉快、自信、有尊严的学校生活中提升能力、幸福成长。

6. 凝聚各方力量，推动学校发展，提前谋划校庆活动安排。

今年是我校60年华诞，这在我校发展史上是一个重要里程碑，是学校拼搏奋进、再创辉煌的新起点，学校决定筹备启动校庆工作。本学期要做好前期准备工作，统筹谋划，精心部署。

(四) 具体工作安排(略)

年度工作总结篇九

为全面贯彻落实廊坊银行综合任务指标考核办法，大力发展存款壮大我行客户规模，捍卫我行地位形象，积极推动我行在金融机构竞争力的持续提升，我部门将全力以赴开展20xx年工作。我部门涉及的任务指标有：储蓄vip客户增量、pos商户指标、卡余额增量指标、卡日均增量指标、卡消费额指标、储蓄存款日均增量指标、储蓄存款余额增量指标、个人贷款指标、代理保险指标、贷款收息率指标。为更快更好完成以上任务指标，我部门计划从以下几方面开展工作。

1、思想发动，转变观念。一是借助银行卡宣传促销有力时机，将储蓄存款作为一项基础性工作来抓，积极做好员工思想动员工作，使员工充分认识所面临的竞争形势和竞争压力；二是处理好其它产品营销与抓好储蓄存款的关系，全力带动优质客户、理财产品、基金、保险等相关业务的持续发展；三是将“存款立行”意识贯穿于每一天的工作，增强抓好存款的责任感和使命感。

2、巧抓机遇，竞争客户。一是以新农村建设改造为契机，创新营销手段，以本部门为营销团队主动出击，与周边各改建村负责人沟通联络，开展各项存款及代发业务，积极使这部分存款能在我行安家；二是以“银星卡宣传促销活动”为契机，以与柜员及大堂经理密切配合为主导，持续加大柜面营销力度，发展大批忠实于我行的vip存款客户。

3、捆绑营销，联动发展。一是依托周边客户信息档案，注重营销周边未开发客户资源，通过抓基本客户来发现和培育中、高端客户群体；二是加强储源信息的捕捉，把发展通知存款、协定存款□pos商户、代理保险、消费贷款和网上银行业务结合存款工作进行捆绑式的营销，实现各项业务的共同发展。

4、积极开展上门服务。上门服务可提高我行发展远程高端客户，高度重视远程客户的开发工作，多渠道多视角的捕捉远程高端客户信息，积极开辟周边农村市场，对农村个体工商户，农村征地款加大信息收集和营销工作力度，制定具有针对性的营销活动策划，抓好营销活动策划的落实；同时在对市区、工业园区的优质大户的营销工作中，充分发挥公私联动效应，发挥周边园区业务的带动作用。

5、本部门已完成工作。截止目前本部门已安装及正在办理pos商户？户，卡日均较年初增长？万元，卡消费较年初增长？万元，卡余额较年初增长？万元，储蓄余额较年初增长？万元，储蓄日均较年初增长？万元，未完成的个人贷款、代理保险。本部门将根据要求积极主动的完成各项工作。

6、工作中需解决的问题。为保证营销工作顺利开展，应尽快解决网上银行、短信通、对公通存通兑（本系统支票无需交换业务□□pos机刷卡消费应缩短入帐时间□pos机应增加刷国际卡业务□atm应增加交固话、联通、电信话费等各种收费项目；放宽信贷政策、缩短贷款审批时间；开发特色借记卡业务、尽快开发本行理财业务、开展信用卡业务，以此增加我行业务品种。

年度工作总结篇十

xx年年是我们xx地产企业业务开展至关重大得开局之年，对于一个刚刚踏入房地产中介市场得新人来说，也是一个充满挑战，机遇与压力并重得开始得一年。因此，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得工作。为此，在厂房部得朱、郭两位同事得热心帮助下，我逐步认识本部门得基本业务工作，也充分认识到自己目前各方面得不足，为了，尽快得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，本人通过对此业务得接触，使我对企业得业务有了，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，希望企业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，由于我们企业正值开张期间，部门得计划制定还未完成，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，认真学习企业得规章制度，与企业人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新得盘源和了，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得客户群体。

2、在第二季度得时候，企业已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小得高峰期，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企业得员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入得员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度得“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好得开端，。并且，随着我企业铺设数量得增加，一些规模较大得客户就可以逐步渗入进来了，为年底得厂房市场大战做好充分得准备。此时我会伙同企业其他员工竭尽全力为企业进一步发展做出努力。

4、年底得工作是一年当中得顶峰时期，加之我们一年得厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天得时间。我们部门会充分得根据实际情况、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得工作思路。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得变化局面，不断调整经营思路得工作，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得步伐和业务方面得生命力。我会适时得根据需要调整我得学习方向来补充新得能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房得知识都是我要掌握得内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望企业给与我们业务人员支持）。

以上，是我对xx年年得一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑得快还靠车头带，我希望得到企业领导、部门领导得正确引导和帮助。展望xx年年，我会更加努力、认真负责得去对待每一个业务，也力争赢得机会去寻求更多得客户，争取更多得单，完善厂房部门得工作。相信自己会完成新得任务，能迎接新得挑战。