

最新监狱工作总结及明年工作计划 工作总结和明年的计划(大全5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

监狱工作总结及明年工作计划篇一

我乡计划生育工作在乡党委政府的领导和市计生局的指导下，全面贯彻“以人为本”的指导思想，紧紧围绕“加强基层基础，深化优质服务”这个目标，强化优惠政策引导，不断改进工作作风，自觉实行依法行政，切实为群众提供满意优质服务，通过全乡计生干部的努力，计划生育工作逐步得到了群众的理解和支持。

1、1至9月份全乡共出生人口109人，计划外生育2人，计生符合率为98.2%。

2、计划生育手术及时到位。1至9月，共做四项手术137例，其中结扎3例，放环83例，人流51例。

3、社会抚养费征收工作取得较大突破。通过专项执法活动，1至9月份，共征收社会抚养费101000元。

4、育龄妇女普查率进一步提高。育龄妇女的实际b超普查率达到80%左右，总的普查率达到90%以上。

1、进一步建立健全考核机制。与各村签订目标管理责任书，制定计生工作目标考核方案，明确村书记、村计生服务员工作职责，进一步落实和明确责任。2、抓计生服务员业务培训。6月份，市计生局各科室负责人前来我乡，对乡、村业务工作

进行了辅导，平时每月例会上午组织各村服务员学习计生业务知识和相关法律知识，进行业务和政策指导，通过学习培训，我乡服务员的业务水平得到了较大提高。3、优化服务员队伍素质。针对部分联系员积极性不高，业务能力不强，出工不出力，工作不上心的情况，乡计生办以村支两委换届为契机，对初三、石龙等村的联系员进行了调整，进一步夯实了计生工作基础。

1、通过进村入户，发放各类计生宣传资料多份，上报各类计生信息10篇。2、宣传教育有特色，各村都建立了人口学校，定期组织培训；沿街、沿村都书写了固定的计生宣传标语，建立了两块大型的宣传标牌和一个生育文化园区。3、严格依法行政。针对计生社会抚养费征收难问题，我们在4月至5月，集中两个月时间，扎实开展了违法生育对象征收社会抚养费专项活动，共征收社会抚养费48000元，法院拘留一人，通过努力，切实规范生育秩序，加大对违法生育行为的惩处力度，确保稳定低生育水平。

1、流动人口管理一直是计生工作的难题。年初，与流动人口较多的6个用工单位签订了《流动人口计划生育管理合同》，组织力量对流入人口进行全面清查，对未办证人员下达通知书要求限期办好。2、建立节假日上门普查制度，针对外出育龄妇女长年在外，只在节假日回家的特点，要求联系员在春节、清明等时节上门做好普查了解工作，以掌握情况，提高普查率。3、对流动人口实行分级管理，做到乡、村有帐，村里有情况及时上报，乡里有信息及时反馈，形成乡、村两级管理网络，有效地杜绝了流动人口计划外生育。

上半年，乡党委、政府乡财政比较紧张的情况下，研究出台了《乡计划生育奖励实施办法》，根据办法规定，乡财政将对全乡独生子女户、实施长效节育措施及人流手术人员、村级计生服务员等进行奖励。根据几个月来的实施情况看，通过建立奖励制度，育龄妇女的节育措施落实率较去年同期有了较大提高，成效还是比较明显的。

近一年来,我们虽然做了一些工作,取得了一点成绩,但是与上级领导的要求还相差甚远,与群众的需求还有一定的差距,工作中还存在着诸多问题。一是对村级计生工作指导力度不够。二是对计生形势认识不足。三是全体计生服务员的素质需要进一步提高。四是总体计生工作还处于较低水平。

1、建立健全计划生育工作新机制。以全市创国优为契机,建立“市指导、乡负责、村主体”的工作格局,坚持指导到村、服务到村;加大计生工作责任制落实力度,坚决落实“一票否决权”,强化计生责任人计生工作意识,努力提高计生工作责任感和使命感;加大计划生育村民自治进程,发动群众、相信群众、依靠群众,逐步引导广大人民群众实行自我管理、自我教育和自我服务,加强和规范合同化管理;建立起新婚、孕情、生育、节育、流动人口等五项信息交流的长效机制,使信息交流工作经常化、制度化。

2、加强计划生育宣传工作,努力营造浓郁的工作氛围。以“婚育新风进万家”等活动为载体,围绕群众多元化要求,拓宽服务领域,提高服务质量,增强针对性、实效性,形成有效的工作机制;为育龄群众提供优质的计划生育和生殖保健全程服务。继续在深化婚育新风进万家活动、奖扶制度、计划外有奖举报制度上下功夫;继续在深化流动人口等特殊人群的宣传服务上下功夫。

3、狠抓生育、节育的落实。严格执行现行的生育政策,以“两检”为先导,切实加强孕前管理。进一步加大服务和跟踪力度,严格控制政策外生育,推行避孕节育知情选择。狠抓长效节育手术落实,提高长效节育措施的及时率和到位率。

4、加强流动人口管理工作,全面实行流动人口属地管理体制,切实抓好流动人口的摸底登记、情况核实工作,建立健全流动档案,并将流入人口纳入常住人口管理。

5、强化依法行政。严格执行《浙江省人口与计划生育条例》，进一步优化执法环境，文明执法。加强来信来访工作，群众的来信来访反映出人口与计生方面的问题及与之相关的各种社会关系和社会问题，是人民群众参与管理和监督人口与计生工作的有效方式。

6、落实保障措施，继续推行计划生育利益导向机制。建立和健全计生工作投入保障机制。加强乡、村计生干部队伍建设。坚持依法行政，依法兑现计划生育奖励政策。认真落实计划生育家庭奖励扶助制度。加大对计划生育困难家庭的社会救助，积极争取落实专项资金。

监狱工作总结及明年工作计划篇二

转眼间，已是岁末年初。有效地对年终工作进行总结及明年的工作进行计划，有利于今后的工作更好的开展。以下是由为大家精心整理的“销售人员年终工作总结及明年工作计划”，仅供参考，欢迎大家阅读。

销售人员年终工作总结及明年工作计划一

转眼间，我来xx4s店已经一年。这一年间，从一个连xx和xx都不知道什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门同事对我的帮助!也很感谢领导能给我展示自我的平台。

这一年间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的一年时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不

够得，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户，我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

现在xx汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是—平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

一、现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，在与客户的沟通过程中，缺乏经验. 在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

二、明年工作计划

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。以下是我明年的工作计划：

1. 继续学习汽车的基础知识，并准确掌握市场动态各种同类

竞争品牌的动态和新款车型。实时掌握xx汽车业的发展方向。

2. 与客户建立良好的合作关系，每天都建好客户信息卡，同时对于自己的信心客户务必做到实时跟进，对于自己的老客户也要定时回访。同时，在老客户的基础上能开发新的客户。让更多人知道与了解荣威车，并能亲身体验。

了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我会要把c类的客户当成xx类来接待，就这样我才比其他人多一个xx类，多一个x类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。

3. 努力完成现定任务量 . 在公司规定的任务上，要给自己压力，要给自己设定任务。不仅仅，要努力完成公司的任务，同时也完成自己给自己设定的任务。我相信有压力才有动力。

4. 对于日常的本职工作认真去完成，切不可偷懒，投机取巧。

5. 在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。

6. 在工作中做到，胜不骄败不馁，不可好大喜功，要做到一步一个脚印，踏踏实实的去做好工作，完成任务。

7. 意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

每日工作

1. 卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成。

2. 每日至少回访和跟踪2到3个潜在客户，并及时跟新客户需

求。

3. 每日做好前台值班工作，登记每位来访客户的信息，并上报潜客系统。

4. 每日自己给自己做个工作总结，回想一下每天的工作是否有没做好的。是否需要改正。

5. 了解实时汽车行业信息，同类竞争品牌动态。知己知彼，方能百战百胜。

每周工作

1. 查看潜客系统，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。并做需求备案。

2. 查看自己的任务完成了多少，还少多少量。下周给自己多少任务。

月工作任务

1. 总结当月的客户成交量，客户战败原因。

2. 总结当月自己的过失和做的比较好的地方。

3. 制定下个月自己给自己的任务，和工作计划。

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司其他同事团结协作，让团队精神战胜一切。

销售人员年终工作总结及明年工作计划二

我于20xx年x月份任职于xx公司，在任职期间，我非常感谢公

公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将这一年的工作总结如下：

一、销售部办公室的日常工作

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、用户逾期欠款额、销售数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这些基本上做到了事事有着落。

二、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况

作为公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

三、明年工作计划

入职到现在，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：

第一，用户回款额这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；

第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

销售人员年终工作总结及明年工作计划三

一、本年度工作总结

今年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年x月份到公司工作的，x月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和xx总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点:对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败□xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在

传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

三、市场分析

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四、明年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

- 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。

4、在地区市建立销售，服务点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

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。

监狱工作总结及明年工作计划篇三

2012年是“十二五”发展的第二年，是中国共产党成立91周年的喜庆之年。党建工作的总体思路是：坚持以党的十七届五中全会和全市党建工作会议精神为指针，以科学发展观为指导，大力加强班子建设、组织建设、干部队伍能力作风建设、党风廉政建设以及工会建设，充分发挥党组织的核心作用和党员的先锋模范作用，为我公司快速发展提供坚实的组织保障。

一、突出理论武装，激发创先争优的精神动力

1、坚持以邓小平理论“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，以加强党的执政能力、巩固党的执政基础为目标，充分发挥党组织的政治优势、思想优势和组织优势，不断加强和改进党的思想、组织、作风和制度建设，增强党组织的凝聚力和战斗力；不断加强公司领导班子建设，把公司领导班子建设成为学习实践科学发展观的坚强领导集体；不断加强干部队伍建设，培养造就一支精通业务，能够担当起保障发展，维护权益的重任，经得起各种风浪考验的高素质的干部队伍；不断加强党员队伍和职工队伍建设，提高职工队伍整体素质；不断加强思想政治工作计划，不断加强精神文明建设，为“建设一流队伍、争创上流业绩，塑造一流形象”提供政治思想和组织保证。

出创新，我公司党建工作要适应新形势、把握新特点、探索新方法、开辟新途径，力求实效性；突出前瞻性，注重我公司党建工作的调查研究，特别要做好预测分析，力求主动性；突出针对性，结合我公司管理工作实际和党员队伍、职工队伍现状，有计划，有针对性地开展党建工作。

3、增强学习能力。充分发挥党组、支部的核心、阵地作用，把学习实践活动与贯彻党的十七届五中全会结合起来，与庆祝中国共产党成立91周年结合起来，与深入开展创先争优活动结合起来，提高理论学习质量和水平。要坚持学用结合、学以致用、用以促学，做到学有所思、思有所悟、悟有所得，通过增强学习力，提升创新力、执行力。

4、突出主题教育。积极参加上级组织的各类教育培训和党员的轮训，开展“忆党恩、颂党情”、“爱党爱国爱公司”、“加强党性修养”。大力宣传各条战线上的先进典型，用典型事迹鼓舞人、激励人，营造激情干事、大干快上的工作氛围。

二、加强组织建设，保证创先争优活动的开展。

1、我公司党的建设目标是：把我公司领导班子建设成为学习创新、民主团结、清正廉洁、成效显著的“四好”领导班子。把基层党支部建成团结、带领、教育职工同心同德完成各项工作任务的战斗堡垒；把党员队伍建设成为各项工作中发挥先锋模范作用骨干力量；提高全公司职工的整体素质。

2、主要任务：抓好思想、政治、作风建设为重点的领导班子建设；抓好在我公司各项工作中发挥战斗堡垒作用的基层党支部建设和发挥党员先锋模范作用为重点的党员队伍建设；抓好以数量充足、结构合理、素质过硬的干部队伍建设和职工队伍建设。

三、注重作风建设，打造创先争优的干部团队。

1、领导班子建设

(1) 按照政治坚定、求真务实、开拓创新、勤政廉政、团结协调的总要求，把“举旗帜，抓班子，带队伍，促发展”作为目

标，深入开展“学习创新、民主团结”的活动，不断提高班子成员的思想政治素质和领导水平，增强活动的针对性和实效性。每年认真制定学习计划、确定重点学习的内容和研究的问题。理论联系实际，深入调查研究有计划、有组织地认真学习马克思列宁主义、毛泽东思想，特别要带头学好邓小平理论、“三个代表”和学习实践科学发展观，完整、准确地把握这些重要思想的科学体系，运用科学发展观来解决我公司改革与发展中的重大问题。

(2) 认真贯彻民主集中制原则，坚持集体领导与个人分工负责相结合的制度，凡属我公司重大问题和重要事项，按照少数服从多数的原则，经党委集体讨论决定。

(3) 坚持民主管理，涉及我公司改革与发展、职工切身利益的重大问题，都要广泛听取职工代表、基层党支部和党员干部的意见。讨论和研究的一些我局公司大问题，要采取公示、情况通报会、中层干部会等多种形式，沟通情况。

(4) 坚持民主生活会制度。认真开好每年的民主生活会，结合班子成员的思想和工作实际，开展批评与自我批评。党员领导干部要参加支部活动和组织生活，无故不得请假或缺席，要认真听取党员意见，接受党员的监督。

2、干部和职工队伍建设

(1) 努力建设一支德才兼备、学历、年龄和专业知识结构合理，有较强管理能力的中层干部队伍，大胆选拔优秀青年干部进入后备科级干部队伍，形成一支稳定的中层干部队伍。

(2) 全面提高干部素质，优化干部队伍结构。加强对干部的教育、管理和监督，建立党政领导与中层干部定期谈话制度。坚持干部的培训制度，每年对各类干部进行学习培训。创造条件，安排年轻干部到党校参加政治理论培训。鼓励年轻干部攻读学历教育，参加各类培训。

(3) 完善干部任用选拔、管理和考核制度，逐步推行公平竞争、择优选用的干部制度。对成绩突出的干部要给予奖励、表彰，对不称职的干部要调整岗位，形成平等竞争、优胜劣汰、能上能下的机制。

(4) 关心年轻干部的成长。建立年轻干部定期交流思想、汇报工作制度和公司领导定期与年轻干部谈话制度，切实关心和帮助他们解决思想、工作、学习及生活中的实际问题。加强后备干部的培养和考察，建立培养档案，实行动态管理。

(5) 加强干部和职工的教育和培训。制定统一的员工培训工作计划，举办包括党风廉政、依法行政、勘察测绘、公文写作、微机运用、安全生产、资源管理、法律知识、精神文明、党务工作、纪检监察、工会工作等内容的培训班。

3、基层党支部建设

(1) 充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用，加强领导，保证基层党支部围绕党委的各项任务和全公司的中心工作，创造性地开展工作。

(2) 公司领导要坚持参加基层党组织的活动，开展调查研究，加强工作的指导。每年党委至少要专门研究一次基层党支部建设工作，确定目标，制定措施，根据支部的不同特点进行分类指导。

(3) 党支部要根据局党委的工作部署，结合本单位的实际，制定年度工作计划，年终工作总结，并向全体党员报告，自觉接受党员监督，推进党支部工作的制度化、规范化。

(4) 加强基层党支部的目标管理考核和评比工作。充分发挥组织功能。定期开展党支部活动，落实党课制度，定期组织收看党建电教片。按期足额交纳党费。

足岗位创先进、争优秀，不断增强党组织的创造力、凝聚力和战斗力，为公司发展提供强大的精神动力和政治保证。

四、坚持以人为本，增强创先争优的工作活力。

1、积极开展工会活动。充分发挥党、工、妇、团四位一体的积极性、主动性和创造性，按照小型、多样、分散、业余的原则，坚持党群互动，统一安排。择机组织人员外出学习考察活动。

2、注重党建工作调研。紧紧围绕工作大局，紧密结合党群办党建工作实际和党员干部的思想实际，认真开展调研工作，总结党建工作中的好做法、好经验。依托oa系统形成工作联系动态化、信息资源共享化、上情下达及时化，加大信息报送的力度。

监狱工作总结及明年工作计划篇四

20xx年即将转瞬消逝了，在夏经理的领导下、在同事的支持和帮助下，我坚持不断地学习销售业务知识、总结工作经验，加强对客户寻找和新客户的开发，努力提高谈客户技巧，完成了自己在工作中的各项职责，在这里将自己的思想、情况等简要的个人工作总结如下：

好心态是一个销售人员应具体的基本素质吧，每个人看到这个词都明白什么意思，但对于我来说，却是一点一滴从工作中领悟出来的。由内而讲：做为销售人员从入职时间、机缘、运气、个人能力等众多因素，大家负责着不同的区域、不同的客户，也许同事运气好大单不断，一个单子可能就够我们其他人忙活半年的，但是更重要的是，我们应该看到他努力的那一面。我一直认为，付出了多少就会得到多少，只是得到的不同而已，并不一定由金钱来衡量，或许有一天这些收获就会转化为我们的所需。有时我们会觉得付出了很多但得到了很少，会觉得很累，会选择报怨、放弃，但坚持下来的

人就会从极不平等的多付出少回报中走到一个平衡点，付出多少就得到多少，继续坚持则是真理。其实，我们每个销售员拿单，不论这一单是多是少，做得都不容易，都要经历很多的沟沟坎坎。所以，保持良好的心态，从容对待我们的每一项工作，不论这个客户是大是小，不论他给我的单子是多是少，被客户认可往往才是我们最需要关注的。二是，我认为同事之间应相互协助，才能形成一个团结的氛围，切不可为小利而斤斤计较，有时放弃的背后，我们会赢得更多；从外而讲，销售员只要跑客户，每天都会碰到形形色色的人，也许这一天下来，你遇到的客户很好，你们谈的非常成功，你觉得很开心、很有收获感。但也许这一天你就碰到了蛮不讲理的客户，他就仗着手中的权力欺负你，多从你那里索取，不断的找各样的理由挑你的不是，更可恶的是他们也许会声色俱厉的训你。但是如果你认为你的客户百般挑你的毛病，是让你更细心想的更周全，训你是让你有更好的心里素质应对更难应付的客户，多索取则是让你开动脑筋如何更好的去应对此类客户。那么你工作起来就不会觉得不开心，反之是充满挑战。总之，每一个类形的客户，对我们来说不论好坏都是有益处的，因为他让我们成长。

我们每个人身上都有自己的优势、弱点，我最大的优势就是自信，最大的缺点就是粗心。很早就有人给我提过，讲过，我也不断在提醒自己，但是还是认识的不够彻底。这也许就是所谓的江山易改秉性难移吧。关于这些我就不做详细的说明了，其实，问题总结下来就在于我不细心、经验少，更重要的是我太自信。内心深处总有些恐惧和胆怯。但还好我不断告诫自己保持一颗好心态，做好自己的工作。

1/. 业绩总结：全年销售产品总额二百七十二万，是去年的两倍。主要出业绩的客户是〈和力达、湖林、南京冠嘉、盛祥泰、力王、高绮、浩运、〉。

2. 货款回收：我的客户大方面还是不错，一般都走上了正规，比较准时。外面还欠40多万，多数是还没有到期，到期没有

收回的不到10万。贷款回收基本没有问题！在年里，应该收回的贷款，我不会让它留到明年！

09年计划我实现的并不多，不好意思在这里一一核证，损失的挺多但重要的是他们都变成了我的经验。有一点证明是，我仍在努力。明年计划的框架也早在年前就在心里扎根了，今年就不写出来了，让行动证明一切，让结果代替空白的明年计划。还是那句老话：要努力，加油，要保持一个良好的心态。

监狱工作总结及明年工作计划篇五

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

[导读]为的会员投稿推荐，但愿对你的学习工作带来帮助。

写年终工作总结不能行敷衍了事，吹嘘自己、捏造事实，弄虚作假。工作总结是帮助我们提升工作质量的一大途径，我们都必须重视起来。下面就是小编为大家带来的2020年终工作总结及明年工作计划范文，希望能帮助到大家！

回首20__年，有太多的美好的回忆，20__年本人来到长京行工作，但是惟有20__年这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮助与鼓励下，我一定会拥有更美好的明天。

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的曹经理，我要非常感谢他在工作上对我的帮助。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心非常缺乏，我的工作可以说是很难入手。20__年初，我都是在曹经理的带领下帮助下进行客户谈判、分析客户情况、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是4月份本人的销售业绩及能力才有所提升。

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展20__年度的工作。现制定工作划如下：

时间如梭，20__年转眼已经过了一半，在这半年里采购部在公司领导的帮助和指导下，在各部门的大力支持和配合下，认真贯彻集团公司物资采购相关的规章制度，加强物资计划管理，不断提升管理和服务水平，为公司生产经营提供坚实可靠的物资材料保障。

采购部在公司领导的指导下，在各部门同事的监督下，积极响应集团公司关于物资采购相关的规章制度，细化采购管理流程，从而全面提高公司采购管理水平。廉洁奉公，保持良好的工作作风。制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测是对整个项目资金的一种理性的规划，以便于提高项目资金的使用效率，优化项目管理中的资源调配，从而更好的控制采购成本。在供应商数量的选择时即要避免单一资源，寻求多家供应同时要保证所选

供应商承担的供应份额充足，以获取供应商的优惠政策，降低物资采购的价格和采购成本。5、做好采购合同跟踪制度，其中包括何时汇款、何时到货、何时到票，做到心中有数。企业管理水平的差异最明显的体现在流程管理上的差异，流程管理成熟度，是衡量企业是否进入规范化的主要标志，公司从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。细化采购管理流程，从而全面提高公司采购管理水平。质量与价格永远是采购工作的主题。采购人员的技术能力与业务水平直接影响到采购工作的质量和效率。

20__年财务部认真执行公司各项制度，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，在自己分管工作方面认真履行职责，较好地完成了工作任务，取得了一定的成绩。全年工作总结如下：

进一步加强日常财务工作的管理，完善财务规章制度和岗位职责。加大财务基础工作建设，从粘贴票据、装订凭证等最基础的工作抓起，认真审核原始票据，细化财务报账流程，将内控与内审相结合，每月终结都要进行自查、自检工作，逐步完善财务部的财务管理体系。

财务部每天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐工作，这是财务部最平常最繁重的工作。及时为各项经济活动提供了应有的支持，满足了各部门对财务部的财务要求。公司资金流量一直很大，现金流量巨大而繁琐，部门人员本着“认真、仔细、严谨”的工作作风，各项资金收付安全、准确、及时，没有出现差错。公司的各项经济活动最终都能准确以财务数据的方式展现出来。在财务核算工作中财务部尽心尽力，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自己的努力。

随着公司精细化管理水平的不断强化，对财务管理也提出了更高的要求。部门以此为契机，根据财务管理的特点以及财务管理的需要，及时制定公司《固定费用管理办法》、《资金管理辦法》等一系列相关制度，从而使每项工作有计划、有落实、有监督、有考核。在费用控制方面：1. 采取定额报

销的方式，将手机费、电话费、办公费、车辆油料费、维修费等定额控制，培养了员工的节约意识。2. 采取预算审批的方式，对定额以外的费用，必须先层层审批，没有审批发生的费用，一律不予报销。在现金预算方面，为提高现金预算的准确性，在实际支付时做到，没有现金预算项目的不予支付，超预算支付标准的不予支付，从而提高了现金预算意识。通过预算管理这一有效的管理手段，员工的规范意识进一步增强，从而有力地带动了财务其他各项工作的开展。全年财务核算工作，资金的结算与安排、费用的稽核与报销、会计核算与结转、会计报表的编制、税务申报等各项工作开展都能及时有效的完成。

按月及时将各项指标进行审查核对，保障数据的准确性。

对存放的购销合同进行集中的档案管理，并建立合同台帐。对合同的类别、名称、签订单位、合同金额、付款时点及金额、执行情况等做出详细准确的反映。（客户：你好！由于我实在不清楚您公司性质，并且上段我已阐述大量财务管理。这段您自己可根据工作情况自己做适量添加。）

正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得支持与指导。

近年来，公司以科学发展观为统领，切实树立以人为本，以员工为本的理念，公司得到长足的发展和进步。绩效考核就是使员工岗位报酬与岗位贡献有机结合起来，形成劳有所得、多劳多得、不劳不得的利益分配格局，程度地激发广大干部员工的工作热忱和创造活力。

今年，我公司严格以原则办事，对所有员工进行了绩效考核：

事实胜于雄辩。通过绩效考核，用目标和数据说话，谁贡献

大，谁效率高，谁付出多，清晰明了，为员工晋级晋职提供了科学依据，使那些想干事、能干事、干成事，成绩突出、业务精湛、品德高尚的员工脱颖而出，从而为公司的可持续发展奠定坚实的基础。

重点是对部门内部运行的规范化、程序化管理有所松懈，造成部分工作运行缓慢。

着重建立集财务核算、资金监控、财务核心业务管理、财务稽核分析于一体的财务管理信息系统，在基本实现财务数据集中的基础上，全方位发掘与利用集中的数据，实现财务数据的层层穿透查询、即时汇总、数据分析、重大财务业务实时监控等功能。通过财务信息化建设，可集中财务，提高公司对业务的制约管理，有助于整改公司资源的有效使用。

借助信息化技术的全面预算管理系统，在实施过程中，通过多次自上而下、自下而上、以及上下结合的编制流程，使企业各级管理者、各层面员工逐渐在公司总战略目标之下达成共识，形成一种思维方式、一种行为方式，最终在公司形成一个全面有效的管理控制体系。

合理高效的财务分析思路与方法，是公司管理和决策水平提高的重要途径，并将使我的工作事半功倍，在公司成本分析上，做好保本点与规模效益、销售定价分析等等，量化分析具体的财务数据，并结合公司总体战略，为公司决策和管理提供有力的财务信息支持。

弘扬“甘于奉献、乐守清贫”的精神。财务人员要都能从大局出发，主动化解和消除不良情绪，显示了较高的政治素质，加班加点、自觉奉献，使财务工作更加有序、协调、高效。

20__年，我部的工作重点，要树立就优质服务的理念，提升服务意识，加强团队建设。在工作中提倡“先服务人，再处理事”的概念，以“真心关怀，轻松体验”的服务宗旨，以

诚心诚意的服务意识为中心，以精益求精的专业技术为基础，以环境行为流程规范为重点，全面开展各项工作。今年，虽然在政治思想和业务上有了很大的提高，取得了较好的工作成绩，但是与上级领导的要求相比，还是存在一些不足和差距，需要努力提高和改造。今后，要继续加强学习，提高自身综合素质，围绕财务工作的目标任务，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，为公司的发展做出自己应有的贡献。

光阴似箭，20__年转瞬即逝，我在公司领导的指导和关心下，在同事们的鼓励和帮助下，完成了全年各项工作任务，个人的业务水平和思想觉悟都有一定程度的提高，现将创业服务中心创业指导部工作情况总结如下：

为了给创业企业提供有针对性的创业服务，经常与创业企业沟通交流，掌握运营情况、宣传各项优惠政策，包括政策性补贴申报、项目申报、投融资等，全年为在园企业150余人次提供政策、融资等各项咨询。

协助__家创业企业获得__银行信用卡共计__万元。对接__区青年就业创业服务中心推荐__家女青年创业企业申请女青年创业小额贷款。

对接区就业局和__街办劳动保障服务中心，对有政策性小额贷款需求的2家创业企业进行指导。

对接__园区发展中心，筛选、收集整理有融资需求的创业园客户资料，并对经营情况较好、项目有潜力的4家创业企业进行了约谈。

对接团市委ybc成都办公室，学习ybc中国青年创业国际计划相关理论和案例，积极开展创业服务站建站工作，并向有融资需求的创业企业进行宣传。

对接区就业局，协助_家符合条件的创业企业申报创业补贴，共计_万元。开园至今累计有_家创业企业申报到该补助，共计_万元。

对接团区委和工业园管委办，协助_家创业企业申报20__年税收返还，共计_万余元。

对接团区委，协助创业企业__公司、__公司等_家创业企业进行第三批(20__-20__年度)市级重点创业企业申报。

为了让企业更好的了解国家现有优惠政策，丰富创业企业财税知识，提升创业企业各项竞争能力，指导部在服务中心各部门协助下，对接区人事局、区就业局、团区委、区科技局等相关部门，为园区创业企业组织4次政策交流、财税专题、沙盘演练、企业融资等内容的专题培训。

为__大学有创业意向的创业工程专业12名大学生组织了为期两天的创业实践培训，培训活动包括优惠政策解读、创业成功案例解析等，并邀请创业青年与大学生进行创业座谈。

积极与区人事局、区就业局、__街道劳动保障部门联系，向创业企业提供大型招聘会、网上招聘、社区招聘等多种招聘形式，为10余家创业企业申请到3次大型招聘会的展位、__网和__街办的2处长长期招聘位。

积极对接第三方代办机构，向_家新进企业提供工商注册、税务登记、企业财会等相关咨询。

积极对接公司相关部门出具场地证明，协助_家新进企业办理工商注册等手续。

积极对接政府相关部门，为_家创业园企业解决20__年企业工商年检难题。

积极配合发展区人才交流中心，协助1家创业企业人员办理园区集体户口，享受三年免人事代理费的优惠政策。

对接区就业局，组织10名创业青年参加由中央电视台《致富经》栏目主办，市农委会、市人社局、市经信委承办的“第二届创业致富榜样评选推介活动——榜样到身边之走进__”活动。

对接团区委，组织12家创业企业参加由成都市政府和联想控股有限公司共同主办、成都高新区管委会、成都高新区技术创新服务中心承办的联想之星创业大讲堂暨天府创业论坛活动。

协助团区委，组织创业企业参加20__年创业园嘉年华活动，并做好活动现场接待等工作。

对接团区委，组织有融资需求的10家创业企业参加由团市委主办、西财mapcc联合会和美瑞财富系协办的融资推介活动。

对接区科技局，推荐有参展意向的1家创业企业，报名参加由省科技厅指导，清科集团承办的“20__中国(西部)高新技术产业与金融资本对接推进会”活动。

对接区人事局，推荐、指导4名创业企业负责人参加市级创业先进典型人物评选并获得认定。

对接区科技局，学习科技重点项目、科技创新基金、申报高新技术企业、高新技术产品申报等业务知识，为创业企业做好咨询工作。协助区科技局相关部门，积极做好园区科协相关工作，及时向中心主任汇报工作进展，并参加园区科协年终总结会，整理参会信息。

协助团区委多次进行领导调研、院校参观等接待工作，包括现场接待、企业门牌和指示牌的更新等。还协助团区委整理

创业企业基础资料，协助团区委发放创业问卷调查，协助拍摄创业园专题片等。

对接银行及第三方服务机构，为创业企业提供集中代理记账、税收申报等财会及法律咨询服务。

经过一年的改进，指导部工作较之早期的工作信息脱节、缺少档案等现象有较大改观，现已做到信息报送较为及时，职能职责较为清晰。但是由于专业性不够，工作中还是存在不少问题，对企业项目申报、知识产权申报、企业管理等缺乏经验，对创业企业信息不实现系统、深入的掌握。

20__年工作计划

20__年，创业指导部在继续实现现有功能，完成“中心”工作任务的同时，还将加强业务学习，以及与相关部门的联系力度，各方收集信息、资源为我所用，实现快捷的资源渠道、准确的信息来源，为企业提供增值服务打好基础。

20__年以来，__镇党委政府将精准扶贫工作作为一项重要的政治任务和中心工作来抓，举全镇之力而为，现将工作开展情况总结如下：

__镇辖12个村(居)，其中贫困村2个，全镇现有建档立卡贫困户1599户3316人，其中五保户228户237人，低保户550户1070人，一般贫困户817户2309人。从致贫原因来看，因病致贫810户，占50.8%，因残致贫279户，占17.5%，因缺劳动力致贫167户，占10.5%，因缺技术致贫121户，占7.6%，因学致贫102户，占6.4%，其它原因致贫120户，占7.5%。20__年脱贫任务是2个贫困村出列，609户1578贫困人口脱贫。

按照区委文件要求，我镇于4月中旬安排布置贫困户评议工作，为确保评议会开出效果，评议出真正贫困户，镇联村党政班子成员参加每个村的评议会，各村村民组长、党员等80%村民

代表参会，会上联村干部向群众充分介绍国家相关扶贫政策，各村支部书记逐户介绍贫困户家庭情况，每一个贫困户接受参会人员评议，并由参会代表逐户票决。评议结果由镇统一制作公示名单在每个村民组公示，并公布监督联系电话。经过逐村召开评议会和公示，全镇基本做到了扶贫对象精准，为下一步“真扶贫、扶真贫打下了基础”。充分发挥党组织力量，认真开展党员干部包保贫困户。按照区委文件两个全覆盖要求，全镇20__年脱贫任务1578人中除区直单位党员干部包保外，镇机关干部44名、村两委所有干部全部参与包保贫困户，党委书记张恩平、镇长王宏琴分别包保三户贫困户，并经常入户走访，了解户情。每位党员干部踏实走访包保贫困户家庭情况，分析致贫原因，认真填写扶贫手册，科学制定脱贫计划，使每个贫困户既感受到组织关怀，又对未来充满希望。全镇形成了浓烈的扶贫攻坚氛围。认真落实“五个一批、六个精准”，确保贫困户脱贫取得实效。镇扶贫工作站根据本镇实际制定了脱贫攻坚脱贫任务、干部包保、责任落实、脱贫人口、扶贫措施等“六项清单”，各村居根据本村实际制定了脱贫攻坚作战图(即脱贫任务清单、责任包保清单、项目到户清单、村级扶贫项目清单)，做到挂图作战，目标明确、任务清楚。

镇安排300万扶贫专项资金，细分为健康扶贫、产业扶贫和零售发展业扶贫三大类，针对不同的贫困户安排相应的项目支持，保证贫困户顺利脱贫。全镇光伏发电共计安排60户光伏发电贫困户，2个村级光伏电站，现正在对选址地点进行土地平整，待平整结束后施工方进场安装；产业扶贫到户共计安排500余户，已发放前期补助资金30余万元；我镇50%以上贫困户致贫原因是因病致贫，镇拿出专项扶贫资金对因病致贫贫困户给予健康扶贫，已实施到户；雨露计划共计资助在校大中专生40余人；镇村两级公益事业、农业专业合作社、相关企业共计安排30余户贫困户就业，带来稳定收入，确保脱贫。

区帮扶单位深入到村、帮扶到户，为村级发展带来了实际效益。区环保局包保联系到户，同时帮助桃湾村做好村级发展

五年规划，安排了专项扶贫项目，改善村民生活环境。

按照区两次现场会会议精神要求，镇组织全体包保干部和村两委成员年去新安镇参观学习两次，深入了解扶贫资料的整理要求。统一购买档案柜、档案盒、扶贫包，保证做到一户一档，资料详实，能够很好的掌握贫困户发展状况和脱贫成效。同时对村级扶贫资料做到规范完善，对扶贫资金的使用、扶贫项目的安排、贫困户帮扶的措施都留存资料以备查阅。桃湾、周湾两个拟出列贫困村一个没有集体经济收入、一个收入较低，严重制约了村级的集体经济社会建设发展。部分贫困户等靠要思想严重，不想通过自身努力来脱贫，只想等着救济和帮扶，整天想着不劳而获，此类贫困户脱贫任务艰巨，需要打通思想，通过“扶智、扶志”来解决思想上的根本问题。同时还存在群众相互攀比现象，形成新的不稳定因素。由于贫困户的产生是非硬性指标，不好把握，虽说通过“四议两公开”推荐上报，但群众对扶贫措施的过高预期容易造成互相攀比，争指标，形成不稳定因素。扶贫工作上级倡导的很响，群众期望值很高，各阶层都很关注。扶贫工作压力大、责任重、审计严，基层仅靠走访很难掌握实情，从事扶贫工作人人自危而又无能为力，很容易因掌握的农户信息权力和承担的真实性责任不对称受到党政纪处理。今年以来全区自上而下制定各项责任机制，压实扶贫工作，但对于贫困户而言，如何做到稳定脱贫，降低返贫的发生，仍然是一个重要的问题，机制不够细、措施不到位，这都将是脱贫攻坚路上的“隐患”。根据前期干部包保情况进一步弄清贫困户致贫原因，逐户制定脱贫计划，结合产业发展、大病救助、危房改造、雨露计划、异地搬迁等政策，因户施策，确保到户项目、脱贫效果精准，务必完成年度脱贫任务。结合当前“两学一做”活动精神，充分发挥党组织和党员在扶贫工作中的核心力量，把脱贫攻坚作为衡量党组织战斗能力和党员带头引领力量的试金石，通过党员干部包户，落实干部包保责任等方式，压实每个党组织和党员干部责任，通过脱贫攻坚来进一步树立党的形象和巩固党在基层的执政基础。全镇将2个贫困村出列、1578贫困人口脱贫作为的政治任务，

举全镇之力而为之，严格落实各项清单任务，把每个贫困户、每个项目、每个政策落实到每一位党员干部、每个相关单位的身上，紧盯目标，压实责任，认真履行向区委政府作的庄严承诺。明确做到以下三点：一是底子准，确实穷；二是穷的有理，群众服；三是政策不过激，可以让社会和他人承受。既让那些真正无助的贫困户享受到政策的温暖，也不能在农村纵容安贫、守贫的恶习，更不能因此形成了民意对立，引发新的不稳定因素。