

最新外贸下半年工作计划(汇总10篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

外贸下半年工作计划篇一

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，

订立季度计划：销售额50万元。

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

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通拥堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

外贸下半年工作计划篇二

1、“基智团”的工作

在费老师的指导下，第一季度的基金销售改革工作取得了实质性的进展。每季度重点基金投资策略报告、每月基金短评评价、基金对账单、季度定投基金投资策略报告、每周基金时事短信发送、基金发行信息短信发送等各项工作都有条不紊地展开。

3月份，在“银华90基金”销售过程中，做到及早安排、统一学习、互相竞争的局面，最终在本次基金销售中，取得500多万的成绩，排名公司第五名。

2、思考工作中存在的问题，妥善解决

每天下班回到家，安排自己十五分钟的时间，回顾一天工作中的得失，发现工作中的薄弱点，对于存在问题进行思考，自己设法提出可行性方案，次日进行及时解决。

1、增强基金客户的服务工作

目前，营业部需要从根本上转变经营模式，转变传统的经纪业务的过度依赖，需要将营业部转变成真正的营销客户中心。那么，我们的服务就是至关重要的了。

每季度举办特色基金投资俱乐部，每次会议都安排一个主题吸引客户前来参加。会议中，我们将以基金投资的实例、分析解决客户对于自己存量基金的疑问，并出具基金短评点评，从而使客户对自己帐户中的基金及时了解，适时采取必要的赎回措施。

每次会议前，必须设计有针对性的调查问卷。会议结束后，必须对调查问卷及时进行梳理，了解客户的内在需求，将客户需求进行登记并予以解决。

目前，营业部的基金销售工作遇到瓶颈，我们必须转变思路，化危机为机遇，将自身能够做好的事情做到最好。通过自己

的努力，带领营业部的基金销售走出瓶颈。

2、整理基金客户名单，改进基金服务模式

对于个人而言，服务基金客户必须细化手中客户名单。将手中所有客户分为重点客户(资产大经常购买基金)、核心客户(偶尔购买基金)、普通客户(持有套牢基金)。对于重点客户必须每次沟通前打印基金持仓明细，根据营业部的基金短语评论，与客户保持两周一次的电话沟通;对于核心客户，根据营业部的基金短语评论，每月保持一次电话沟通;对于普通客户，将每月的基金短语评论寄送给客户，并每月保持部分客户的沟通工作。

3、注重融资融券的业务学习，发展融资融券的客户

随着券商竞争格局日趋激烈，发展新业务的赢利模式也势在必行。所以，今年融资融券新业务也作为了营业部重点考核的目标之一。

在每天下午收盘后，利用半个小时的时间对融资融券业务及柜台操作流程进行学习。遇到融资融券开户需求时，掌握实际开户流程，尽快分担开户柜员工的开户压力。6月30日之前，完成两个融资融券客户的开户指标。

作为营业部的一员，必须学习融资融券业务、发展融资融券客户，为营业部的发展作出自己的贡献。

4、团队成员互相支持，携手努力共创佳绩

心中理想的工作环境是团队成员和谐共处、各项业务由成员牵头组织学习并回答员工提出的疑难问题、部门之间互相支持帮助、学习成长热情高涨的集体。

作为营业部的一颗“螺丝钉”，虽然渺小，但是也能够发挥

自己的长处。在基金业务学习中，把握基金的特点，找出基金的卖点，安排让“基智团”成员轮流主持学习，对每位成员的研究能力、组织能力、演讲能力都会有所提高。

通过书籍、微博等传媒方式来吸收正面能量，然后在部门员工之间、营业部员工之间起到传播正面力量的导体。

5、完成六月投资分析考试，做到有计划，有安排

6月11日，又是一次证券从业人员考试。我要利用现在起的两个月时间，对学习章节、学习要点按“周”进行划分，每周突出学习重点，把握书中的每一个知识要点，完成章节的练习题，争取在六月完成投资分析的考试。

篇二：第二季度工作计划

外贸下半年工作计划篇三

20xx年第二季度，社区党委、社区居委会将继续围绕地区工委、办事处的中心工作，结合本社区实际，稳步推进各项工作任务地完成。

1、结合社区现状，上报配合地区办事处完成改造办公用房改造工作。完成9号楼仿古亭子改造等为民办实事项目。

2、按照上级要求，完成好人大换届选举各项准备工作。

3、环境整治工作。进一步协调物业等部门，对小区环境进行整治和清理。进一步严格控制违建生成。

4、安全稳定工作。积极配合地区办事处和公安部门，加大日常安全防范意识。继续坚持志愿者日常巡逻等群防群治力度。努力做好夏季防汛之前的各项准备工作。

5、文化教育工作。积极参加地区办事处组织的各种比赛和展演等活动，努力取得好成绩。

6、为民服务工作。结合日常7大服务体系，努力做好居民的各项服务，确保完成第二季度的各项工作任务。

外贸下半年工作计划篇四

当前季度的保险销售工作带来的业绩让我逐渐认清了自身的不足，也许是入职时间不长导致对保险销售工作过于轻视的缘故导致业绩始终不理想，直到童工部门领导与同事的教导才让我明白是自己没有放正心态才会导致这样的结果，然而就在我有些焦头烂额的同时又迎来了第二季度的保险销售工作，为了避免出现同类状况应该提前对后续的保险销售工作制定计划比较好。

目前需要解决的问题就是我在销售工作中的积极性不够从而很少去收集客户信息，殊不知任何客户资源都应当自己去进行争取才能够在销售工作中获得较好的业绩，而我总是心存侥幸导致误认为收集客户信息是比较简单的事情以至于因此吃亏。这类问题的解决应当多在外拜访客户或者请教同部门的同事，毕竟自己欠缺收集客户信息的渠道从而需要想办法进行开拓，正因为这项步骤比较艰难才需要认真准备从而提升自己在销售工作方面的潜力，另外即便自己拥有足够的客户资源也要多次主动进行拜访以便建立相应的合作关系。

保险业务的学习以及客户档案的建立是第二季度需要尽快处理的事情，正因为我入职的时间不长导致公司很多保险业务的信息并不精通，若是将精力放在少数保险项目上面无疑会令自己在销售工作中错失许多良机，因此我需要在完成自身销售工作的同时抽空加强对保险业务的学习，若是因为对保险业务的不精通导致失去客户的信任无疑会对自己的保险工作增添许多困扰，至于客户档案的建立也是希望为后续的保险销售工作减轻负。

对于险种的甄别以及相应的规划也要为客户进行合理的安排才行，毕竟在客户无法安全理解保险性质的基础上应当通过自己的分析进行说明，为此我加强对保险业务的学习之时也要在实际的保险工作证帮助客户识别风险，关键是通过简单的描述让客户对不同的险种有着基础的了解从而做好相应的防范，毕竟对于保险的购买很多顾客只局限于了解基础的几种类型，而且企业保险与家庭保险的不同意味着客户需要通过购买做好这方面的计划，而我在销售的同事也要为客户提供参考意见以便于做好后期的风险防范。

总的来说第二季度的保险销售工作应该紧跟团队发展的步伐并加强对自身的学习，要通过负责的态度与良好的学习能力弥补自己在工作时间方面的不足，这样的话便能够有效利用第二季度的时间从而提升自己在保险销售工作中的底蕴。

外贸下半年工作计划篇五

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。在第二季度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，服务网点。(建议试行)

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。

我认为公司第二季度的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

外贸下半年工作计划篇六

工作计划指的是对未来某段时间内的工作的规划与安排，今天，小编为大家带来的是第二季度销售工作计划，一起来看看吧，或许有你喜欢的!

人才是最宝贵的资源，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根本。在下季度的工作中建立一个，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

销售管理是老大难问题，销售人员外出拜访，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。

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。

。(建议试行)根据销售同事在外出拜访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，不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成拜访的目的。造成时间，资金上的浪费。

下季度的销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。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。我认为公司下季度的发展是与整个公司的综合素质，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。

目的：建立一支能与公司“同甘苦、共患难”的经销商队伍。据公司300公里内市场，实现无空白市场。

- 1、对已经开发市场的进行盘点，对于客户进行筛选。对公司忠诚度高，能积极配合公司的客户重点扶持。对公司忠诚度差，配合差的客户，进行调整。
- 2、在新市场，对公司有较强烈意向的客户，但是由于某些原因没有确定合作的客户，进行跟踪，确定合作。
- 3、其他新市场，选择诚信、实力强的客户作为我们的经销商。

(以老客户介绍、朋友介绍等方式快速确定意向客户)

目的：提升销量，确定客户五、六、七月份的销售方向和销售重点。完成销量160万。(五月份50万、六月份60万、七月份50万)

- 1、丰富客户销售产品结构，目前已发货客户所发货产品较单一，难以形成产品组合，引导客户补发所缺品项，在市场销售过程中“打产品组合拳”。
- 2、拓展销售渠道，引导客户开发新的销售网点，增加新的销售增长点，并且要全渠道运作。(学校、网吧、社区店等)
- 3、提高铺货率，使消费者方便购买，又可以起到网点广告宣传的效果。要使市场铺货率达到60%以上。

目的：打造铁的销售团队，打造高素质的经销商团队。

- 1、继续对自己“深挖洞”，查找出自己的缺点和不足，不断改进，提高自己。使团队有高素质、高要求的”头狼”。
- 2、针对本大区团队主动性和执行力较差的现状，从自己做起加强自我管理，以身作则，加强本大区团队管理。要调动区域经理的积极性，同时强化团队执行力，打造铁的纪律。
- 3、提高整个团队素质，加强团队培训，购买图书、光盘等培训资料(包括如何做人、做事、提高市场操作技能等)。
- 4、本大区的销售团队同时还包括经销商和经销商的销售团队，提高经销商和经销商销售队伍的素质和销售技能，到每一个市场，要对经销商销售团队进行业务技能培训。

- 1、做市场调研，做好竞品信息收集、整理、分析工作，根据竞品信息，结合我们自身资源，调整销售方法，使之更适合

市场、更有效。

2、把分析整理的竞品信息上报公司，对市场需要的产品进行提报，供公司高层参考。

在五、六、七月做到“淡季不淡、销量稳增”，同时为全年销售目标完成做出销量和打下基础。

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，订立季度计划：销售额50万元。

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、努力保持和谐和同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

1、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30

个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通拥堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5、填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

外贸下半年工作计划篇七

人才是最宝贵的资源，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根本。在下季度的工作中建立一个，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

销售管理是老大难问题，销售人员外出拜访，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。

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。

。(建议试行)根据销售同事在外出拜访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，不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成拜访的目的。造成时间，资金上的浪费。

下季度的销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。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。我认为公司下季度的发展是与整个公司的综合素质，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。

外贸下半年工作计划篇八

以下是小编整理的社区第二季度工作计划，请参考，上公文站，发现学习。

- 1、上一季度我社区发展了两名预备分子，两名积极分子，党员队伍得到了壮大。我社区将继续加强党员队伍管理与教育工作，扎实推进党员干部“读书一小时”活动，深入开展学雷锋与创先争优活动，努力提高党员队伍素质，充分发挥党员的先锋模范带头作用，增强党组织的战斗堡垒作用。

2、继续抓作风建设。将转变工作作风作为加强社区班子建设的一项长期工作来抓，突出主动意识，增强班子成员解决困难问题的主动性和积极性，从而切实提高工作效率，增强班子凝聚力、战斗力和创造力。

在城市化进程中，房屋征收是我社区的重点工作，对这项工作，我社区在困难中已有所突破，但任务仍很艰巨，目前，正在进行方安路以东安置点上三户遗留户的劝服工作，争取早日完成扫尾工作。

这一季度，社区将继续推进东波庄的房屋征收工作，征收涉及18户，已搬迁2户，努力在第二季度完成大部分搬迁任务。

第二季度，方安路以东滨湖新城24#楼的回迁安置工作也将同时进行，分配房屋共60套，涉及40余户居民，社区将按照之前成熟的安置分配方案，做好分配安置工作，让群众满意入住。

在房屋征收过程中，我社区将始终坚持“人性化”工作理念，保持“阳光拆迁”，细致考虑，仔细谋划，在发展中维护好群众利益，同时提高做群众工作的本领，攻坚克难，努力完成上级交给的任务。

这一季度，我社区将会积极做好下一阶段的“计划生育清理月”工作，加强对居民组的管理，严格实行奖惩，提高信息上报全面性，并按期保质完成“妇检”工作，做好“四术”手术和社会抚育费的征收工作。

继续坚持“四议两公开”工作法，并与党务公开、村务公开有机结合起来，完善制度，狠抓落实。完善“三资管理”，坚持以公开为原则、以制度为核心、以监督为保障，建立完善村级民主决策、民主管理、民主监督的长效机制。

利用好远程教育、农家书屋等村级活动场所，通过开展各种

活动丰富社区居民的精神文化生活。目前，我社区正在申办全民健身工程，建成后将成为居民体育健身休闲的场所，进一步丰富居民体育文化生活。

继续牢固树立“安全大于天”的忧患意识，加强隐患排查，规范制度，确保无重大安全事故发生。牢固树立“稳定大于一切”的思想，认真分析梳理社区内的不稳定因素，不回避、不推诿，努力把矛盾消除在萌芽状态，确保无越级访、上京访事件发生。

继续加大对民生工程的宣传和实施力度；做好低保和残疾人救助工作，严格把关，完善覆盖体系，加强对弱势群体的社会保障；做好“全程代理为民服务”工作，提高服务水平，保证服务质量。

二季度面临目标任务“双过半”。做好二季度的各项工作，对于顺利完成全年指标具有重要的意义。为此，我们一定要按照市、区的要求，咬定目标不放松，从五个方面入手，争分夺秒、攻坚克难抓好各项工作的落实。

一是强化公务员管理。指导区机关部门“三定”后开展科级干部竞争上岗工作。做好20xx年度公务员招录面试资格复审和面试工作。更新机关公务员数据库管理系统，及时向市局上报全区公务员信息。二是挖掘专业技术人才。配合做好“南京市第六批有突出贡献中青年专家”的选拔工作。做好20xx年度教授级中学高级教师的推荐工作。同时，按照《南京市事业单位工作人员竞聘上岗办法》的要求，抓好事业单位岗位设置后各项管理工作的落实。三是服务机关退休干部。庆祝建党90周年，组织各党小组练习合唱，迎接六月红歌会。同时，组织好机关退休干部体检工作。

一是扩大校企对接，助推新生劳动力就业。对鼓楼籍未就业大学生进行调查摸底，动态掌握就业意愿、家庭情况，有针对性地制定安置方案，促进就业。会同团区委等部门到金陵

科技大学等院校开展就业指导，举办大学生专场招聘活动，为大学生市场就业提供岗位。二是坚持多管齐下，助推困难人员就业。会同区机关工委等部门继续挖掘“慈善岗位”，举办民营企业招聘周等活动，为困难人员送岗位、送真情，确保“双失双下”家庭至少1人实现就业，“零就业”家庭动态清零。同时，动员区机关党支部、非公企业党组织、社区党组织与困难人员结对，援助就业。并大力开发社会公益岗位，拓宽困难人员就业渠道。三是建设服务中心，助推外来劳动力就业。全面推进“新南京人服务中心”建设，以街道、社区为平台对农民工实行属地管理，完善就业失业登记、求职登记、创业服务、困难家庭就业援助四项制度，促进外来务工人员融入南京城市社会。四是依托资源优势，助推职业技能培训。发挥街道、社区再就业培训网络的作用，延伸新领域、开辟新专业、发布新信息，引导失业人员根据自身实际选择合适工种。同时，不断提高培训中心师资水平，组织教师参加“职业培训师”岗位资格等培训，努力培育高素质的师资队伍。五是落实优惠政策，创业带动就业。积极推进大学生创业工作，到南艺、南工大、中医药大学等学校商讨建园事宜，加快大学生创业园建设步伐。帮助南京协佳软件科技有限公司落实10万元的大学生创业扶持资金。会同区工商、税务、财政、发改等部门，制定《鼓楼区创业扶持办法》，为本区户籍的下岗失业人员、复转军人、随军家属、新生劳动力、有劳动能力的残疾人以及拥有自主知识产权的留学回国人员等，落实创业培训补贴，实施创业奖励。

一是强力稽查，扩大社保征缴面。切实抓好对用工单位的书面审查工作，对缴纳情况进行日常稽查、重点稽查和举报稽查，确保“应征尽征、应保尽保”。二是制定计划，追回社保拖欠费。按照计划进度，对社保欠费单位实行重点监管，确保分期、分批清偿到位。三是加快步伐，完成被征地人员参保工作。根据前期调查摸底情况，全面做好信息比对等工作，帮助被征地人员尽快参保。四是真情服务，提高养老满意度。做好20xx年度退休人员养老金领取资格验证工作。按照“南京市企业退休人员才艺大赛”的要求，选送好参赛节目。

召开退休人员免费健康体检及定点体检医院座谈会，切实抓好退休人员免费健康体检工作。会同市退管中心，并积极争取街道的配合，做好社会化管理服务费清欠工作。

一是加强新法学习，吃透法规精神。今年7月1日将开始实施《中华人民共和国社会保险法》，这是我国第一部社会保险的专门法律，一要开展广范深入的普法宣传，营造社会舆论氛围；二要加强行政执法人员、公务员的专项培训；三要送法到企业，引导用人单位遵守社会保险法律义务，增强学法、懂法、守法的自觉性。二是抓好用工年审，规范企业用工。大力推进劳动保障监察“两网化”建设，扩大社区网格的覆盖面，抓好对4000家用工单位的书面审查，推动企业诚信用工、规范用工。三是加大执法力度，保障劳动权益。加强劳动合同、集体合同管理，确保劳动合同签订率达99.5%。进一步畅通举报投诉渠道，认真做好案件查处工作，切实维护劳动者合法权益和社会和谐稳定。四是优化办案模式，和谐劳动关系。优化劳动人事争议仲裁办案模式，实行联合接访，抓好办案衔接，进行疑案会商，推动形成规范化、标准化的一体化办案机制，提高办案效率。指导街道建好“街道劳动争议调解中心”，全面落实联动制度、培训制度等，使街道劳动争议调解中心的工作更加规范。四是加强宏观调控，促进工资增长。配合做好全省企业职工薪酬调查工作，协助区总工会对工资集体协商指导员进行培训，召开劳动关系三方委员会会议，抓好对集体合同的审查，引导企业合理增加工资，维护劳动者合法权益。

一方面，优化综合平台，提高综合服务能力。区政府已经决定在江东街道社区服务中心新建我区人力资源和社会保障服务中心，预计6月底将交付我局装修。5月份我们将按照省、市规定的标准，区领导的要求，进行设计。将其建成集人力资源管理、创业就业服务、社会保险经办于一体的服务中心，具有业务办理、信息发布、触摸查询、电子叫号、语音提示、电子监控、群众评价、举报投诉等多功能综合服务功能，力争在年底前建成并迁入。另一方面，建好基层平台，提高服

务基层能力。全面落实《关于进一步加强基层人力资源和社会保障服务平台建设的意见》，对街道人力资源和社会保障服务中心按照一级到三级的标准进行设置，硬件上场地面积分别达到500、800、1000平方米(其中：综合区的面积达到200、300、500平方米)。对社区劳动保障站实行“两模式”运作，并由“传统式”向“一站式”过渡。

一方面，丰富党建内涵，激发创先争优活力。迎接建党九十周年，组织系统党员到雨花台烈士陵园等爱国主义教育基地，接受革命传统教育，进行入党宣誓。面向全体党员、入党积极分子等，组织开展5堂“公开党课”，邀请局领导、专家学者进行时事、民生热点及优良传统教育。开展“我与人社共发展”主题实践活动，组织党员对创先争优主题完成及公开承诺情况集中讨论、交流心得，升华思想认识，激发工作热情。按照“人要精神、物要整洁、说话要和气、办事要公正”的标准，开展“文明科室和文明单位”创建，进一步提升全局干部职工的文明素质和机关的整体形象。另一方面，改进政风行风，树立部门良好形象。第一，诚征意见，改进作风。针对机关工作作风、窗口服务态度、所站服务满意度等方面向用人单位和服务对象发放行风评议问卷调查表，主动征求意见，公开接受评价。第二，制定措施，提升服务。开展“人社服务窗口开放日”活动，定期召开行风监督员见面会，听取对本系统行风建设的意见和建议；梳理行风建设中存在的问题，自查自纠整改到位。三是勤政廉政，再塑形象。加强党风廉政建设，落实诫勉谈话、民主生活会、信访接待、责任倒查等各项制度，形成行之有效的监督制约机制，把人社系统建设为廉洁自律的样板点，权力运作的阳光点，软环境建设的示范点。

外贸下半年工作计划篇九

- 1、建立完善自己的销售台账，及时的与财务等进行对账，处理好账目、开票等林林总总的问题。

2、在销售过程中多注意和采购物流部的沟通，让货品的流转更加的通畅。

3、保持和产品策划部的良好沟通，多在渠道开发新行销方式等方面完善整体的方案。

4、内部沟通一切以公司为重、以大局为重，多相互学习交流。

1、严格遵守公司的各项规章制度，提高自身的职业素养。例如：上下班及拜访打卡的要求、报表的填写要求、业绩考核要求等。

2、业绩目标：四季度是今年工作的重要的收尾阶段，是今年工作的结束篇，今年的丰收结果到底怎样都看第四季度的销售额了，所以首先在思想上迎头跟上，在业绩要求及客户开发上严格要求。

(1) 季度客户成交10家以上，成交金额30万以上。

(2) 不局限于公司客户的开发维护，每月新增5家行业外潜力及意向新客户，同时每月开拓1家行业合作客户或者合作者。保证在业务开展过程中的新鲜血液的注入，并为下半年工作的开拓做好蓄水池。

3、加强学习，提高自己的管理水平端正自己的被管理意识。

思路及方法在此已基本阐述，诸多细节还需完善，但心中无比清楚所有收货都离不开完整的思路和坚实的执行力，更离不开满怀激昂的长时间努力。在公司这么久只有今年是从年初开始筹备，我也坚信到年底收官之时会有绚烂花开！

外贸下半年工作计划篇十

1、建立完善自己的销售台账，及时的与财务等进行对账，处

理好账目、开票等林林总总的问题。

2、在销售过程中多注意和采购物流部的沟通，让货品的流转更加的通畅。

3、保持和产品策划部的良好沟通，多在渠道开发新行销方式等方面完善整体的方案。

4、内部沟通一切以公司为重、以大局为重，多相互学习交流。

1、严格遵守公司的各项规章制度，提高自身的职业素养。例如：上下班及拜访打卡的要求、报表的填写要求、业绩考核要求等。

2、业绩目标：四季度是今年工作的重要的收尾阶段，是今年工作的结束篇，今年的丰收结果到底怎样都看第四季度的销售额了，所以首先在思想上迎头跟上，在业绩要求及客户开发上严格要求。

(1) 季度客户成交10家以上，成交金额30万以上。

(2) 不局限于公司客户的开发维护，每月新增5家行业外潜力及意向新客户，同时每月开拓1家行业合作客户或者合作者。保证在业务开展过程中的新鲜血液的注入，并为下半年工作的开拓做好蓄水池。

3、加强学习，提高自己的管理水平端正自己的被管理意识。