

年度工作目标与计划(通用7篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。计划为我们提供了一个清晰的方向,帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文,我们一起来看看吧。

年度工作目标与计划篇一

新的一年、新的气象,想要在新的一年里干好工作,首先要有新的工作计划和目标。有了新的计划,就有了信心和努力的方向。

首先具备良好的业务素质是做好本质工作的前提和必要条件,始终把学习放在主要位置,提高自身的综合素质。

牢固树立全心全意为人民服务的宗旨和正确的世界观、人生观、价值观,对领导开会讲话认真聆听,贯穿到自己的工作中去,努力丰富自己的技能,提高自己。要积极参加单位组织的各项活动,通过实践提高自己的思想素质。

1、我要严格要求自己,做好水厂每一项消毒工作,做到一泡二洗三清,把好水质关,正确认识自身的工作和价值,正确处理苦与乐、得与失,明确个人利益和集体利益的关系。

2、认真检查保养设备,按时清洗更换滤芯,做到对设备材料及时清洗、对地面认真进行消毒,保证制水间一尘不染,坚持做到不利于水厂形象的事情不做,积极维护水厂的利益,把开支费用减少到最低,积极配合单位做好质量节能降耗的工作。坚持爱岗敬业,舍得付出,踏实肯干,努力把各项工作做到做好。

在工作中严格要求自己,增强服务意识,做到坚定、谦虚谨

慎、把握原则，做到不谋私利、不损公肥私，不违法违纪，坚持遵守单位制定的各项制度，在新的一年里更上一个台阶。

1、熟悉公司的规章制度和基本业务工作

保证公司网络的正常运行，应付各种突发状况。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于新人来讲是一大缺陷，希望公司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应手。

（4）年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的努力工作，我相信是我们销售部最热火朝天的时段。我们部门会充分的根据实际情况、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的工作思路。争取把销售业绩做到最大化！

2、制订学习计划

做服装行业是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于员工来说至关重要，因为它直接关系到一个员工与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。服装知识、营销知识、部门管理等相关装修的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

3、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识，积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我在做好网络维护的前提下对的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑得快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望，我会更加努力、认真负责的去对待每一份工作，也力争胜任自己的

工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

年度工作目标与计划篇二

班级是学校教学和管理工作的基本个体，是大学教育的根基，它所起到的教育作用是难以估量的，而且学前教育专业也是我校的亮点专业。因此，作为班主任的我十分重视班级建设工作。

班主任应在继承弘扬学校传统校风校训的基础上，结合我们学前教育专业特点和性格特征制定班级建设的目标，即所谓的“班风”。由于“班风”的提出多数是一种自上而下的行为，所以需要全体班级成员对它有一个了解、认同并共同遵守和不断完善的过程；学生与班级是相互依托，相互推动的，良好的班风是由全体师生共同参与和营造出来的，而每一个学生的健康成长更离不开班级的良好氛围，所以一定要把班级建设搞成一场“全民运动”，进而变成班主任一厢情愿的空洞口号。

通过一个多月时间的细心观察和个别交流，由于本班是对口高职考进本校的中专生，我发现所在班级的学生具有聪明活泼、个性鲜明组织和纪律也不错，但是自信方面稍弱，基于这种情况，我在随后召开的班会上第一次提出了班级建设的目标和口号，即建设一支“朝气蓬勃、健康向上、鼓励弘扬个性但又强调团队合作”的班集体。由于事先对学生的特点有所了解，并且征求了部分学生的意见，所以这个目标和口号立刻得到了全体学生的认同和响应，在班会上获得了全票通过，为下一步班级建设的顺利实施奠定了坚实的基础。

确定了班级建设的目标之后，围绕这个目标，我制订了详细的工作计划。我不断地修正和改进我的工作方法，在工作中去完善我的工作理念，从实践中积累了许多宝贵的工作经验。现列举班级建设中应注意和加强的六项工作，供大家参考指正。

爱、健康向上、朝气蓬勃的班级之风。

班干部是老师与学生之间的桥梁，能否建设一支优秀班的集体，学生骨干的选拔和培养是其中非常关键的环节。对于班干部的选拔，我个人主张推行“人人平等、民主选举、竞争上岗、动态管理”的方式。我提出：只要愿意为同学们服务，每个学生都可以报名参与竞选。选举之前，每一位参与竞选的人员都要在现场发表演说，报出竞选职位的同时，针对这一职位阐述自己的工作计划。同学们可对候选人进行提问和质询，并最终在无记名投票的方式决定班委会的成员。通过这种方式推举出的班委会得到了学生们的拥护和信任，学生参与班级管理的热情空前高涨。同时，为了保证班委会的持续健康发展，我提出对班干部进行动态管理。在每学期初，要求全体班委会成员进行述职和民意测验，对于无法胜任本职工作、得不到同学们认可的班干部予以坚决的撤换。另一方面，班主任应对班干部进行培养和培训，在日常工作中要做到“合理授权、放手使用”，遵循“赏识鼓励为主，批评指导为辅”的手段，培养她们主动思考、独立工作的能力。通过锻炼和提高学生干部各方面的素质，促进其健康成长的同时，也形成班级的骨干与核心。

科学方法之一。运用这一方法时，我认为至少要注意以下三个问题。

，在进行“先进”学生的表扬、激励和宣传时，要坚持标准，积极引导，充分发挥学生党员和班级骨干的先锋模范作用，让学生们切身感受到榜样就在自己身边，这种力量胜过教师单纯的说教；与此同时，要坚持实事求是的原则，不能盲目夸大。

，在抓“后进”学生的教育、转化时，要充分了解学生，通过宿舍走访等各种途径，掌握在学习、生活、思想状况等方面有问题的学生的真实情况，在教育过程中，，要注意沟通的方法和技巧，采用“个别教育和公开鼓励”相结合的方法，

尽量挖掘他们的“进步点”、“闪光点”予以肯定和鼓励，唤起他们的自信心、自尊心和荣誉感。

，促进和推动“中间层”学生的变化与突破时，要因势利导，帮助学生逐步积聚“突破”力量，相继实现“突破”目标，切忌“揠苗助长”。

生不同的性别、性格、经济状况等因素划分不同的类型，进而实施指导、教育和帮助。所谓个别指导，就是要根据各个学生的具体情况与客观实际，进行有目的的指导、教育和帮助。无数事实证明，实施和注重分类指导与个别指导是一种积极有效的班级工作方法，比笼统的要求、泛泛的指导之类，要有力有效得多。

由于本班学生几乎没有万州本地的，所以学生在学习、生活、成长、进步、发展过程中，经常会遇到这样或那样的困难、矛盾和问题，诸如经济困难、生病、遭遇意外事故、发生纠纷等等。作为班主任，应当尽力而为地帮助学生解决或者缓解这些困难、矛盾和问题。这既是班主任的职责所在，又是密切师生关系、增进师生感情、推进班级工作的一种有效手段。

班集体是在集体活动中培养起来的，更因为我们是学前教育专业，所以集体主义精神也是在集体活动中得到充分培养和体现的。在班干部竞选中，我就要求每个班委成员要在一学期里开展一次有意义的班级活动，要特别注意寓思想教育于每个活动当中，增强活动的吸引力和实际效果。以下是在我和同学们的共同努力下开展得一些有特色的活动。

年度工作目标与计划篇三

总结如下：在语言方面，班级幼儿学会了安静的倾听，能用普通话较完整的表达自己的想法，语言的连贯性及理解能力有了一定的提高。在社会性发展方面，大多数幼儿喜欢幼儿

园，愿意亲近老师，能主动参加集体活动，乐意和同伴一起游戏，并且尝试与同伴一起分享玩具，并体验其中的快乐。在科学方面，幼儿对周围事物的探索欲望不断增强，并且在老师的引导下乐意用多种感官感知周围的事物，尝试进行简单的比较、分类。在日常活动中，幼儿喜欢操作，并能在操作的过程中发现一些简单的知识，会和同伴一起分享自己的所见所闻。在艺术方面，幼儿能用自己喜欢的颜色、材料和工具大胆的进行美术活动。班级大部分幼儿喜欢音乐活动，能大胆的进行歌唱和表演。健康方面：要针对不同年龄、不同特点的幼儿开展个性化教育。加强瘦弱幼儿的体育锻炼，特别要让幼儿多练习触物跳、奔跑等体育活动，多给幼儿机会进行体育竞赛；鼓励瘦弱的幼儿早点上幼儿园参加跑步、跳跃等晨间活动。

1、学习控制、调整自己的情绪。培养独立进餐和自我服务的能力。

2、了解必要的卫生保健知识和安全常识，学会保护自己。

3、积极参加体育运动，练习向上抛接球，双脚协调攀登，学习侧面钻，尝试用各种材料做各种动作游戏，继续练习拍球。

1、继续培养幼儿的自理能力，初步养成良好的进餐习惯，为增加幼儿食欲，进行愉快进餐，对于胃口不好的孩子，采取少盛多添、表扬鼓励等方法；初步培养良好的午睡常规，要求幼儿将脱下的衣服折好并放在指定的位置，按时入睡，醒来后保持安静不说话，起床时将自己的棉被折好。对自理能力弱的幼儿，在多照顾的同时，也要多鼓励幼儿自己的事情自己做，让他们体会成功的喜悦。

1、能用普通话大胆、清楚地说出自己想说的事。

2、培养幼儿能口齿清楚地与老师、同伴交流；理解故事内容并较连贯说出主要情节；接触多种题材的文学作品，获得聆

听的乐趣；会仿编儿歌。

3、学习有顺序地看图书，乐意与同伴交流图书的主要内容，喜欢看电视、听广播。

1、在一日生活的各个环节中都要鼓励幼儿大胆、清楚地表达自己的想法。

2、在班内设立语言区，鼓励幼儿特别是胆子小的孩子主动与老师和同伴交流，运用故事阅读、儿歌朗诵、自由谈话等形式，培养幼儿的语言能力；鼓励幼儿正确发音，口齿清楚地表达愿望，回答问题。

3、在温馨书屋提供多种体裁的图书，继续激发幼儿对图书的兴趣，并能将有趣的情节简单讲述出来。多鼓励个别幼儿克服胆怯心理，在老师的帮助下，学习大胆与人交往。

1、继续学习与同伴合作活动培养解决问题的能力，学习尊重别人，学习懂得关心别人的方法，并适当表现，继续体会与人分享的快乐。

2、关爱长辈，接触与自己生活有关的社会工作人员，了解与自己的关系，尊重他们的劳动。

3、对自己能做的事有信心。

1、在一日活动中，注重培养幼儿的人际交往技能，在班内创设娃娃家、共享区等区域，鼓励幼儿喜欢和同伴游戏，有意识地让幼儿学会分享、轮流、等待、合作。引导幼儿在与同伴和成人交往的过程中，学会基本的礼貌用语，培养幼儿讲礼貌的习惯。让幼儿明白安静倾听的作用，能学会尊重他人。加强个别自控能力差的幼儿的教育，使他们在集体活动时学习控制自己的情绪，不乱发脾气。

2、结合主题活动，让幼儿了解各行各业的人们的劳动，并从身边的小事做起，尊重劳动成果。

1、尝试探索动、植物和人的特征，让幼儿运用多种感官去感知周围环境及现象。喜爱提问，愿意收集感兴趣的信息。

2、能从生活和游戏中学习简单的数、形、时空等概念。学习使用比较、分类、排序、测量等方法。

1、结合主题在活动区中开展感觉体验区活动，让幼儿继续感知周围事物明显特征，发展观察力、感知力及动手动脑能力。充分利用周边的教育资源，组织幼儿参观活动，丰富幼儿生活经验，。

2、丰富自然角，按季节变化种植花卉，引导幼儿观察其明显特征，学会保护小动物，培养爱心；通过春游和散步发现自然环境的明显变化，感知天气和季节的突出特征；通过玩沙、玩水活动，对沙、水等自然现象感兴趣。

1、学习用自然的声音大胆的有表情的唱歌（合唱和独唱），喜欢模仿创编歌曲和动作。喜欢随音乐的节奏和情绪做模仿动作、跳舞和游戏。

2、能发现周围环境中的美，喜欢欣赏美并尝试自己创造美，学会表现物体的基本部分和主要特征，能大胆安排画面。学习集体艺术活动的规则，体验集体艺术活动的乐趣。

1、创设音乐表演区，摆放乐器和幼儿自制的沙球，培养幼儿对音乐活动的兴趣，通过唱歌、跳舞来激发幼儿自我表现的欲望。

2、利用零星时间（晨间、饭前、进餐时、午睡起床时）给幼儿欣赏音乐，培养幼儿对美的感受力和欣赏力，初步能借助动作、表情、语言等，表达对音乐作品的感受。

1、我升中班了（预计实施时间：2周）设计意图：幼儿升入中班，由幼儿园的小弟弟、小妹妹变成了小哥哥、小姐姐，新的活动室、新的小朋友，让他们感到新鲜、好奇。本主题通过“我的新班”、“我的老师”、“我的好朋友”“我长大了”等系列活动，在看看、说说等活动中，让幼儿学会发现自己及周围的变化，尝试体会自我服务和为集体服务的快乐，增强自信心，体验成长的快乐，萌发初步的责任意识感受升班带来的自豪和喜悦。

2、爱心小天使（预计实施：2周）设计意图：幼儿是在家庭的温暖、社会的关爱中成长起来的，本主题利用家庭生活、中秋节及国庆节等不同资源，让幼儿体验、感受爱的幸福和甜蜜，从中明白自己也应该付出爱，爱长辈爱为自己付出劳动的人们，这样生活才会更美好。

3、落叶飘飘（预计实施时间：1周）设计意图：秋天是一个迷人的季节，是一个收获的季节。田园里有金黄的`稻谷，果园里有丰硕的果实，秋天色彩斑斓，瓜果飘香，鸟唱虫鸣，呈现出一派美丽的景象。这正是教师引导幼儿真切感受秋天的美好，亲近自然，探索自然奥妙的好时机。设立“落叶飘飘”，意在让幼儿运用各种感官，发现秋天的多姿多彩，观察动植物的变化，感受秋天的季节特征，体验丰收的快乐。并通过说一说、画一画、唱一唱、做一做等幼儿喜欢的方式，引导幼儿表现秋天的美，表达热爱大自然的情感。

4、神奇的翅膀（预计实施时间：2周）设计意图：当幼儿看到鸟儿在天空自由飞翔的时候，常常喜欢用眼睛捕捉这鸟儿飞来飞去的样子。他们还经常向老师和家长提出这样那样的问题：鸟儿为什么会飞？它们还有什么特殊的本领吗？自己怎样才能像鸟儿那样在天空中飞翔？这些都深深地吸引着幼儿去了解、发现其中的秘密。在“神奇的翅膀”这一主题中，我们围绕着“鸟儿”、“飞机”“飞人”设计了一系列的活动，让幼儿主动与家长一起搜集鸟类和飞行的有关资料；幼儿在各种活动和游戏中还可以感受鸟儿给人们生活带来的乐

趣；飞机的神奇以及给人们的生活提供的方便等，他们还将展开想象，想象着自己有了一双神奇的翅膀。

5、健康宝宝（预计实施时间：3周）设计意图：幼儿的健康成长是家长和老师共同关注的话题，“健康宝宝”这一主题、计划通过“爱护身体少生病、安全办法牢牢记、天天开心不生气”等系列活动，让幼儿从小懂得有健康的心理和强壮的身体才是一个健康的宝宝，能了解一些疾病的预防常识，会进行自我保护，在游戏中掌握一些简单的自救方法。

6、我在马路边（预计实施时间：2周）设计意图：对于中班幼儿来说，马路是他们熟悉的环境，他们对马路上的各种车辆、标志、交通等充满着浓厚的兴趣。因此我们开展“我在马路边”的主题，通过“车来了”、“附近的路”、“马路上的交通”等系列活动，让幼儿观察马路上的各种车辆、交通标志、数字及其含义，初步了解与人们的关系；理解和遵守交通规则。设计意图：纸是中国的四大发明之一，在日常生活中，我们会用到各种各样的纸，幼儿的日常生活中也积累了一些和纸相关的经验。从报纸、图书到纸巾等，纸不仅是幼儿生活中的伙伴，也是有而游戏、创作必备材料，在幼儿的世界里扮演者不可缺少的角色。设计意图：冬天来了，天气越来越冷，寒冷的气候给幼儿的生活带来很多的不便，有的幼儿不能坚持上幼儿园，有的幼儿不愿意参加户外锻炼。同时冬季又是流感高发季节，那么增强幼儿体制，锻炼幼儿意志，提高幼儿环境适应能力就显得尤为重要。

1、通过期初、期末家长会及家访工作，使家长了解本学期工作的任务、目标和内容，让家长全方位的了解我们的教学改革思路，引导家长调整教育观念，及时配合班级各项教育活动。虚心听取家长的意见建议，耐心解答家长的问题，并记录分析改进工作，使家园教育更协调。

2、充分发挥“家园联系栏”的作用，确保每天向家长公布学习的内容，和幼儿的个别情况，让家长通过“家园栏”了

解孩子在园学习、生活、游戏的情况，使家园栏真正起到“桥梁”的作用。

3、 树立全心全意为家长、为幼儿服务的意识，为家长排忧解难，切实做好幼儿在园的各项保教工作。要耐心做好个别家长的配合工作，取得教育共识：要想锻炼幼儿的能力，家长必须解放孩子的双手，不束缚他们，有问题让孩子自己解决，不事事包办代替，从而更好的配合幼儿园工作。在做好父母工作的同时，还要努力做好“隔代家长”的思想工作，取得他们的支持和配合。

4、 充分挖掘利用家长的“才艺”资源，邀请家长参加“开放活动

年度工作目标与计划篇四

跟着20xx年年末工作的进行□20xx年的工作也即将展开，也订定了20xx年秘书个人做作目标。新的一年是分公司履行赶超敌手的第二年，也是出结果的关键年，针对公司成长的目标将把加强和进步本身的综合本质和本领、连续求新求变做为办事于公司拓展的主旨。

1、 草拟公司带领讲话、报告，急剧而细致的记录带领讲话，并及时的以书面式样系统而精确的料理出来；工作报告请教、工作筹划、工作总结和以公司名义上报下发的有关文件、交往函信件等，把工作做的更加系统、周全并对进程赐与细致记录，在便利回查的同时更禁止了不对的产生。

2、 汇集、汇总公司综合性行政工作筹划、总结等材料，并加以集结分类办理。将各种文件材料不但以书面式样归整办理，并且同时均以电脑文件的式样周全存储。在订定、点窜和考核公司性规章轨制方面，也连续强化明白相干标准政策，在详细工作时将其用活用好并用更加细致典范的立场来加以对待。

- 3、帮忙带领做好办公集会及全公司性行政集会、大型综合性活动的有关筹办工作，加强与各方面的雷同与互助，建立起精良的伙伴干系，进一步进步各种活动给公司带来的效益，帮忙带领谋求与其更加长远的成长空间。做好记录，草拟记要，查抄、催办集会决议等事变，订定细致的工作筹划表，让工作展开起来层次清楚、仅唯一条。
- 4、把握好标准，应用好政策从严谨动身，帮忙带领做好公司公牒的考核把关工作。
- 5、进一步加强公司公牒的签收、挂号、传送、催办、归档及隐瞒等办理工作。
- 6、针对带领交办的其他工作，将以精、细、准为原则同时敏捷的办理好。

年度工作目标与计划篇五

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。合理有效的分解目标。

xx□xx□xx三省，市场是公司的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上扶持利用三个月的时间进行维护。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品最大利润的合理分配原则，是唯一不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值最大化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

产品要体现公司的特色，走差异化道路。一方面，要有公司的品牌产品。一个产品可以打造一个品牌。所以产品要走精

细化道路。

为积极配合销售，自己计划努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础，本人将以身作责，以实际行动来带领整个团冲击计划目标。

年度工作目标与计划篇六

转眼间又要进入新的一年-2019年了，新的一年对我们来产是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已经很快的过了4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费(每月

不低于1.2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机，给下半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。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的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给予我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对2019年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑得快还靠车头带，我希望得到公司领导、部

门领导的正确引导和帮助。展望2019年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接2019年新的挑战。

年度工作目标与计划篇七

1. 根据学校原有的规章制度，加以改进，使其更加合理完善，便于各校区管理日常工作中加以落实。
2. 完成校区人员配备，加强校区人员工作能力以及市场拓展。
3. 制定出校区各部门工作岗位职责，明确岗位责任到人。
4. 建立完善的管理体系，改善现有后期学生管理与老师的监管。避免因管理不善导致学生流失以及家长对我们产生不满。
5. 根据新校区运行的实际情况制定出相应的招生方案，加强各同事的学习总结和培训。
6. 开拓市场，首先调研周边的学校信息、具体位置、距离，以及小区的人员消费能力、学生流量，一是先对周边的小区地推宣传海报、单页、报纸。二是对学校门口实行一天2次的宣传以及周边商场门口的宣传，加快陌拜的推广速度，同时也让员工看到学校发展的前景。三是加快对市场份额的占有率，面对越来越多的竞争对手，我们面临的生存空间也会变小，所以必须加快学校发展的脚步。四是开拓新市场的同时也要组织多场暑期赠课活动，使口碑宣扬出去，保证学生先进来，学生基数变大，后期寻求机会转化。
7. 下半年对现有工作进行细致的改革。改变现有的管理方式，责任明确到人。加强校区团队建设。明确校区发展目标和改革目标。力争每月都能完成既定目标，每月都有新的改变，努力做到新校区用最短的时间调整，最快的时间达到收益。

以上为我下半年的工作目标和方向。希望能为学校的发展尽到自己的力量。也希望能快点突破，为学校和自己营建一个团结向上，富有工作激情的团队。

XXX

20xx年5月26日