

2023年幼儿小班数学教研记录 幼儿园小班数学教学计划(优秀5篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？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。

邮政个人工作计划篇一

01日-05日：银行日记账录入及对账；做其他应收应付款表格，处理职工借款确认。（外联发与北方）

06日-24日：审核开票内容并开具运输及货代发票（北方物流）

25日-26日：审核司机的费用凭证，录入财务系统，做报销明细表格，并结账。

27日-31日：开具剩余的运输及货代发票；与网上银行系统比较，及时做好银行单据的录入。

每天处理现金的收与付，并于当日录入财务系统，做到日清日结。

每天处理办公用品的发放工作。

每天订制职工的午饭及现场加班人员的晚餐。

每星期三付款（外联发与北方），

每星期一、三、五上海银行外高桥支行、建设银行外高桥支行拿银行回单，领取备用金，并及时录入财务系统（外联发与北方）

每星期订购一次办公用品，每月做好盘存工作。

不定时的处理公司职员的名片、结汇等工作，并处理外联发工会的现金及银行的收与付工作。

邮政个人工作计划篇二

指导思想：以党的十八大和十八届三中全会会议精神为指针，认真贯彻全省邮政工作会议精神，全面落实省公司“一引三转”、打好“五张牌”总战略，遵循“三项”实践法则，紧贴地方政府的工作重心，强势发展“一金两包”业务，实现“四个确保”，加快推进云和邮政转型发展。

总体目标□20xx年业务收入计划增长8%，力争10%，计划突破业务收入1300万元。

20xx年工作重点：

1、强转型，推进金融类业务快速发展。

邮储余额的稳步增长是邮政金融业务发展的基础，特别是加快业务结构调整，转变增长方式，是着力提高储蓄业务收益率的基本途径。所以，我局必须继续坚持加快邮储发展不动摇，着力转变增长方式，使代理金融类业务保持跨越式发展的态势。加快网点转型建设，大力发展金融业务□20xx年确保日均余额达到3.9亿元，年末余额达到4.03亿元。保险业务确保4000万元，其中，中邮保险占比要达到30%。

（1）强化大走访活动，把金融规模做大做强□20xx年要结合网点转型的片区开发落实云和局的走访方案。维护老客户、开发新客户。在开发新客户时，从我们的理财、保险产品做为吸引客户的手段，先从网点人流量入手。在已有的客户群中，力争让每个客户可以感受到邮政的温暖。

(2) 加快网点转型，建设好理财经理队伍。理财经理在网点转型的岗位中显然是一个中心岗位，理财经理起到一个承上起下的作用，做好理财经理培训显然是一个迫在眉捷的工作，培训工作将在理财经理中全面开展起来，争取在20xx年底前做好简化版网点转型工作，每个网点都配备专职理财经理。网点功能和形象方面要加强改造，提升服务档次，完善服务功能，逐步推进网点转型升级，增强市场竞争能力，展示企业的良好形象和实力。

(3) 做好员工业务和技能培训工作。每季都坚持安排技能考试、模拟环境的训练，大力提升员工技能，对各项业务都游刃有余。

2、强“两包”，助推木质明信片业务。

□1□20xx年重点发展“两包”业务，一是做到“走出去、拿回来”。坚持客户走访工作，走出去了解市场需求，同时将其其他快递价格政策及客户信息收集加以利用。二是优惠政策不间断。进行市场细分，针对不同客户采取全年优惠、节假日优惠等不同优惠政策。三是打好服务牌和感情牌。在价格及时限没有竞争优势的情况，重点抓好小包客户的服务工作。

(2) 打造专业的营销团队。整合市场部、大客户、发投公司、府前支局等人员，打造一支专业化的小包服务团队。

(3) 打好“邮木部落”品牌，做好木质明信片线上线下推广工作。要充分利用电脑和手机等现代媒体、渠道、工具开拓网络市场，以信息化和全国性视野开发木质明信片业务，从个人的个性化体验市场实现贺卡业务转型发展。

1、强平台，健全村邮站运营体系。

(1) 继续做好村邮站运营考核工作，将争取每半年发放一次村邮员基本酬金落实到位，将移民村、城中村的投递业务量

大、需过渡以及站所合一的村邮站基本酬金提高，稳定运营。

(2) 争取政府层面政策支撑，成立县普遍服务机构，指导管理村邮站的运营管理。全面完成剩余1个空白乡镇局所建设工作，签订村委代办空白局所邮政业务合同，完成硬件设施交接签收工作。

(3) 加强村邮站三级考核工作，做好村邮站检查指导工作，保障村邮站基础邮递类业务健康稳定的运营。

2、强形式，逆势发展传统业务。

(1) 函件业务。随着政策的改变，函件业务形式日趋严峻□20xx年要以小批量贺卡为突破口抓好日常贺卡开发；加强客户日常维护，及时捕抓市场信息，加大函件类业务的开发。

(2) 报刊业务。做好客户信息采集工作，重点做好日常商务期刊、期刊礼盒、半年续订的营销工作。进一步加大投递网络优化改造力度，突出投递作业组织的优化，侧重投递处理流程的调整，提高投递服务的质量，为邮政业务提供重要支撑和保障。利用新渠道，扩大零售份额，特别是利用村邮站资源，增加征订渠道；同时还要抓好投递队伍建设，以优质服务促进日常收订、巩固老客户，为企业展示“好形象”。

(3) 分销业务。要以大客户为中心，全局参与为辅，大力开展地毯式走访营销□20xx年的重点要由往年的行政事业单位转变为以国企和私企为主。开拓新渠道，及时叠加分销业务。

1、强管理，提升服务水平。

20xx年我局继续深化企业以利润为导向的新的. 分配和激励政策，务必要适应新政策的变化和调整，处理好规模与效益的关系，加强发展与管理的有机结合，一方面要进一步优化业务结构，强势发展“一金两包”业务；另一方面要充分利用

考核激励、损益核算、财务预警等管理工具，提高预算执行的有效性和成本费用的精细化管控，为企业转型注入“强心剂”。

2、强内控，确保企业安全生产。

加强资金安全管理工作，重点对网点、金库、运钞、会计等重要岗位以及涉及资金流动的重点业务环节进行监督检查，发现问题立即整改。加强对安全重点部位消防设施、设备的日常检修，确保消防设施、设备的完好运行，制定完善的应急和疏散预案，防范事故的发生。继续加强值班值宿制度，要居安思危，严防各类案件的发生。

3、强文化，助推企业发展。

(1) 鼓励员工“多读书”，提高素养，集聚员工正能量。让员工做到有理想、有愿景、有追求，擅于发挥“巧实力”。

(2) 继续加强“从领导班子到一线员工”的教育培训，营造独特的文化环境，不间断的培养有素养的员工队伍。并做好网络培训学院员工信息的维护，及时跟踪网络学院的学习情况。

(3) 积极践行省公司倡导的“大家庭”文化，要求局领导首先做到融入“大家庭”，并把员工放在心上，当做亲人一样对待，让员工在企业的大家庭里有“幸福感”。

邮政个人工作计划篇三

(一、)组织部门员工进行定期学习，以此提高部门员工的业务技能水平和法律意识。

每周星期一，我部门按质按量的遵照行领导的安排部署进行

相关知识的学习，其中包括人事教育、安全法、会计基础知识，法律法规知识、税法知识以及思想道德素质的学习等。通过学习，使我部门员工更为深刻的认识到自己工作岗位的重要性：文件上传下达的及时性，人事教育培训的科学性、车辆资金重要空白凭证的安全性。人们常说，思想决定行动，行动决定执行力。我部门正是注重了这一点，使行之有效的执行力得到了充分发挥，从根本上转变了他们的工作态度，调动了他们的工作积极性，出色的完成了各自的工作，保证了工作质量又快又好的.发展。

(二)顺利完成了三险五金的缴纳工作。

上半年，我部门在人员短缺的情况下，虽工作千头万绪，但是为了确保我行员工的切身利益，利用一切可利用的机会和时间及时的将我行34位员工的住房公积金和医疗保险从邮政局那边进行了账户过渡和缴费工作，确保了我行员工生病住院医疗报销和购房所需的住房公积金，维护了我行员工的切身利益。

(三)积极配合业务部门，视支行为家，努力完成行内下达的各项指标任务。

支行的生存与发展，不是哪一个部门的事，而是每一个员工的事情。因此，我部门积极响应行内的号召，动用一切可动用的关系来推动各项业务的发展，并取得了一定成效：商易通业务户均余额、储蓄存款业务量与定活比、对公业务等都在一定程度上起到了推动作用。特别是失地保险资金的收取上，我部门更是积极响应，将收回的失地保险资金及时的清理捆把上存上划。减少了我行资金在途，提高了我行资金利用率以及收益率。

(四、)安全生产工作得到加强。

安全工作重于泰山。我部门的重中之重的的工作就是确保车辆

的安全以及资金票款的安全。车辆安全方面，严格要求驾驶人员定期检修车辆，定时进行车辆保养。严格要求驾驶人员不允许酒后驾车不允许疲劳驾车。严格按照行规和作息时间进行派车用车，确保了我行的车辆安全和人身安全。资金票款方面，我部门资金调度人员严格按照备付金定额和资金调拨审批权限进行资金调拨。按时收缴网点超限资金，及时使资金回笼。每天严格两次网点资金监控，注意资金异常动向，及时反馈及时报告，使得不安全因素扼杀在萌芽中。总之，我部门员工通过教育学习实践，对安全知识以及安全意识都有显著提高，从而保证了我行各项工作的安全开展，得到了上级以及各级部门的认可。

(五) 充分听从行领导的安排调度，使得支行后勤保障工作顺利开展。

我部门在行领导的直接领导下，在财务制度的指引下，严格按规章制度办事。想尽一切办法控制成本，节约开支，并也初见成效□xx是一个特殊的旅游城市，来人来客相对比较多，为了节约开支我们努力将吃住安排在经济实惠的地方，让客人住着既舒服也让我行费用开支得到了节俭。在用车方面，严格按派车单和修车单进行出车和修车，尽量减少油料和过桥过路费以及修理费。在物资领用方面，严格按领料单进行领取材料，并分部门分专业进行归集，使得物资成本得到了有效的控制。在来人来客的接待方面，我们尽量做到热情周到，细致入微，使得客人有宾至如归的感觉。

(1) 加强与邮政局以及外单位的沟通合作，努力营造良好的氛围，进一步促进我行业务的顺利开展。

(2) 合理做好资金头寸以及资金调度工作，减少资金在途，加快资金的投放与回笼，提高我行的备付金率和运用户率。

(3) 以人为本，努力狠抓部门队伍建设以及思想道德建设。通过学习、谈心、了解掌握部门员工的心之所想，解部门员

工心之所急。使之更能轻装上阵，安心踏实于自己的本质工作。

(4) 加强与业务部门的配合，努力完成支行下达的各项指标任务，视支行为家，努力为支行添砖加瓦。

(5) 加强部门员工技能知识、安全知识、法律知识的学习，以此提高本部门员工的素质水平。

总之，上半年的工作虽取得一定得成绩，但我们仍应该戒骄戒躁，扬长避短，总结经验教训，将工作完成的更好更出色。综合管理部门的工作千头万绪，但只要随时保持清醒的头脑，用心想事，用心谋事，用心干事，团结一心，努力拼搏，我想再大的困难，我们也可以迎刃而解！

一、 以客户为中心，做好结算服务工作。客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉。

1、我行一直提倡的“首问责任制”“满时点服务”“站立服务”“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我支行工作的一个欠缺。

3、以银行为课堂，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

4、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

- 1、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理（确保我行开户单位的质量）和上门服务。
- 2、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。
- 3、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。
- 4、切实履行对分理处的业务指导与检查。
- 5、做好会计核算质量的定期考核工作。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是今年内年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工心理素质。

4、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

邮政个人工作计划篇四

加强管理，研究创新，扩大营业额，控制成本，创造利润；加强业务学习，坚持员工技能培训，采取多样化形式，把学业

务与交流技能相结合，开拓视野，丰富知识，全面提升整体素质、管理水平；建立办事高效，运作协调，行为规范的管理机制，开拓新业务，再上新水平，努力开创各项工作的新局面。

1. 主营业务收入全年净增万元，其中每月均增加万元；其它业务收入全年净增万元，每月均增加万元。

2. 客户流失率为总客户的%，其中：人为客户流失力争降低为零、坏帐回收率为总客户的%。

3. 全年完成业务总收入万元，占应收款%。

4. 实现净利润万元。

5. 委托银行扣款成功率达%。

1. 捕捉信息，开拓市场，争当业绩顶尖人。面向市场，扩展团队队伍，广泛招纳能人之志为我所用。让安居的业务铺遍全国，独占鳌头。

2. 抓好基础工作，实行规范管理，全面提高工作质量。

3. 加强坏帐清收组织管理工作，继续做好呆帐回收及核销工作。

4. 适应营销新形势，构建新型的客户管理模式。

一是要实行客户分类管理，提供差别化、个性化服务；

二是对重点客户进行重点管理，尤其要做好重点客户的后续服务工作。

5. 努力加大中间业务和新业务开拓力度，实现跨越式发展。

企业未来的发展空间将重点集中在中间业务和新业务领域，务必在认识、机制、措施和组织推动等方面下真功夫，花大力气，力争使中间业务在较短时间内有较快发展，走在同业前面，占领市场。加强中间业务的组织领导和推动工作。

6. 严格客户的收费标准，杜绝漏收和少收。并进一步规范标准，坚决执行公司规定的中间业务收费标准。杜绝漏收和少收，除特殊情况，经领导批准同意，任何人无权免收和少收，坚决做到足额收费，只有积极拓展收费渠道并做到足额收费，才能完成全年各项业务收入的艰巨任务。

7. 强化员工教育培训工作。

(1) 职工思想教育方面：

一是通过培训教育，树立职工爱岗敬业，敢为人先的创新精神。

二是增强职工爱岗如家，行兴我荣，行衰我耻的观念。

三是遵纪守法教育，以提高全体员工遵纪守法和自我保护意识。

(2) 职工业务教育方面：

一是继续学习新业务；

二是技能培训工作持之以恒进行岗位练兵，不断提高办理业务的质量和效率，通过业务技术竞赛等形式，激活员工工作热情，提高工作效率。

三是学习市场营、销学，填补员工市场营销知识空白。通过请进来与走出去的方法，提高员工营销的技巧，为培养一批营销骨干打好基础。

8. 完善企业内部管理机制，对所属部门、工作岗位均实行规范化管理，使每个员工人人肩上有压力，心中有蓝图，前进路上有方向，工作行程有目标。各个部门均要制订周计划、月计划。并要制订切实可行的考核方案，跟踪考核，以利提高。

(1) 建立和健全企业内部管理制度，以狠抓管理制度落实来带动企业管理水平的提高。

一是要建立和健全各项管理基础工作制度，促进企业管理整体水平提高。企业内部各项管理基础工作制度，包括：财务管理制度、财产物资管理及清查盘点制度、行政管理制度，根据各项管理制度的基础工作的要求，实行岗位责任制，规定每个员工必须做什么、什么时候做、在什么情况下应怎么做，以及什么不能做，做错了怎么办等细则。这样，每个岗位的员工对各自承担的财务管理基础工作都清楚，要求人人遵守。通过实施这些制度，进一步提高企业管理整体水平。

二是建立和健全自我约束的企业机制，确保企业持续、稳定、协调发展，严格审核费用开支，控制预算，加强资金日常调度与控制，落实内部各层次、各部门的资金管理责任制。尽量避免无计划、无定额使用资金。

三是根据企业的生产经营特点和管理的客观要求，严格执行企业内部财务管理和会计监督。落实企业内部责任。建立内部责任会计制度，对各部门的经营收益、成本费用、部门利润进行分别核算。使各部门对自己的任务、目标做到心中有数。这对于调动各部门的积极性，努力做好做足生意，节约费用开支是有促进作用的；建立一套内部的约束机制，在内部制度中明确规定各部门的权力责任，做到分级负责、职责分明、相互制约。

会计监督。会计监督不单纯是对一般费用报销的审查，而应

贯穿于企业经营活动的全过程，从企业的经营资金筹集、资金运用、费用开支、收入实现，一直到财务成果的产生。严格按照制度办事，正确核算，如实反映公司财务状况和经营成果，维持投资者权益，强化会计监督职能，保证制度的落实和有效执行。

邮政个人工作计划篇五

当然，这个工作与各个部门的直接分管经理的管理是分不开的；同时，财务部将加强对新职工的成本费用报销和控制的宣传，老职工带新职工，把严格借支，节约费用，7天冲账的优良作风延续下去；对于项目的请款严格审批制度，经理一支笔制度，对项目的冲账报销严格按照借支明细审批，超出借支范围的请款除特别批准外，财务一律不得核销负责人借支，并按公司规定收回借款或从工资扣除。

二、加强往来款项的催收力度

需要各项目总监极力配合财务的此项工作，对各个项目的正常回款，按照公司财务部制定的佣金结算管理办法严格要求各项目销售秘书按时报交销售报表和佣金结算表，除法定节假日外，财务部每月5日左右对各项目所报数据归总，向董事办上报当月资金收付计划。

三、配备财务人员

财务部工作量日渐加强，鉴于目前财务工作在运作尚好，本着为公司节约人力资源成本的原则，财务建议至少增加一名主管会计，负责日常账务处理及成本费用报销审核把控，出纳除负责日常收支及资金收付计划外，加强往来款项的催要工作，成本会计负责按照公司的绩效考核方案进行公司人力资源成本提成的核算，另协助往来款项的清欠工作。

四、配备金蝶升级版财务软件及多端口

至少配备三个财务软件端口，董事办一个端口，主管会计一个端口，出纳一个端口，各负其职，出纳负责现金银行流水账记账核查兼负凭证审核，会计负责收、付、转全盘内、外账务处理，董事办设置查询功能，实时进入账务系统，进行现金银行查询，这样就必须具备一个条件，所有收支发生时，由经手人将手续完备的单据直接传递给会计、出纳同时记账。

这样就均衡了平时的日常工作量，不会出现平时出纳忙，月底会计忙，并且会计出纳同时做了相当一部分重复工作，月底核对账务也很繁琐费时的情况，工作起来更加高效，有序，时效性和监控性更强。由此，财务管理更加规范，流水化，分工明确，并且董事办通过自己的查询端口可以随时了解公司资金状况，便于董事长统筹安排和临时资金调配。

五、日常工作

认真完成每月原始凭证审核、纳税申报，凭证装订和财务档案、代理策划等合同管理，现金银行收支，提成核算发放，账务核对和往来款项催收等日常工作，保证不出差错，做好资金安排，保证公司资金正常运作。

六、其他：配合其他部门完成公司交给的其他工作。

为了使财务工作更好地为统计事业的发展服务，加强财务管理，完财务制度，做到财务工作长计划、短安排，使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。

邮政个人工作计划篇六

一、继续围绕业务发展，优化资源配置，加大计财支撑力度。在成本安排上，配合专业化经营步伐，将有限的资金向重点业务和营销环节倾斜，以适应业务发展和市场竞争的需要。对业务宣传费和业务发展奖励继续实行集中归口管理，统筹安排，集中支付，确保资金使用效益和效果。在投资建设上，

以提高重点业务发展能力为核心，有效益的追加增量资产。继续加强信息化建设、局所改造、营投终端以及干线项目建设，尽快形成生成能力，并转化为增收优势。集中采购工作在现有邮政业务用品、信息化项目经验积累的基础上，考虑进一步尝试采用多种方式进行，妥善解决好缓解资金紧张与业务发展实际需要的矛盾，并逐步扩大集中采购范围。

二、继续配合专业化经营，强化损益核算应用。损益核算工作要在进一步夯实基础工作，细化核算的基础上，强化对核算结果的分析和应用。逐步将损益核算分析制度化、常规化，明确各专业成本控制的重点，引导业务部门关注和应用损益核算成果；在专业考核中逐步采用损益核算数据进行成本收入率等指标考核，提高专业考核的科学性；通过对营投、网运、综合管理等环节进行损益核算，为优化资源配置提供依据。

三、以预算管理精细化为目标，提高经济发展质量。对重点成本项目继续加强管控力度，实时监控，严格考核。

四、强化会计基础工作，确保收支核算真实性。按照国家统一的财经制度，认真贯彻执行《会计法》、《企业会计制度》及《会计基础工作规范》等各项财经法规和会计制度，根据《新疆邮政企业会计基础工作达标考核计分标准》的有关要求，在全地区开展会计基础规范达标工作，使会计工作秩序规范有序，会计基础工作更加规范。

五、继续发挥统计优势，为邮政实行产品量核算提供依据。对以往年度相关统计指标进行原始记录和台账的修订。在产品量结算单价的测定、干线运费结算、损益核算等方面充分利用统计指标，建立成本计算模型，为成本定价和经营决策服务。

六、提升管理手段，稳步推进信息化建设和应用。继续做好量收系统建设和应用工作，深入挖掘量收系统的管理和分析功能，充分利用量收管理系统加强收入管理、欠费管理、资

费管理、业务稽核和经营分析等方面的工作。

一、加强组织建设，完善全体党员生活和管理制度，坚持“三会一课”制度，增强党组织的凝聚力、战斗力，充分发挥党员的先锋模范作用，发挥领导核心作用。

二、发挥社区自治功能，认真执行社区自治章程和各行自治制度，办事公正公平、监督措施落实，群众满意。

三、坚持以人为本，推进和谐社区建设，加强自身学习，加强党员队伍建设，不断提高做居民工作，为居民谋利的本领，做到权为民所用，情为民所系，利为民所谋，不断完善社区服务功能，努力为群众办实事，办好事。

四、加强社区服务，提高社区服务质量，发挥社区志愿者队伍的骨干作用。服务项目多样化，积极开展社会养老、敬老爱幼服务活动，开展健康咨询量血压等服务活动，热心做好弱势群体、困难家庭的生活保障工作，积极为下岗失业人员服务。开展热线求助服务，为居民排忧解难。大力宣传计划生育，热心为育龄妇女服务，计划生育率达100%。

五、搞好社区环境卫生，坚持环境卫生自查制度，每月自查2次，发挥社区内卫生监督员的作用，做到社区内净化、绿化、亮化、无脏乱差，确保环境整洁干净。

六、活跃社区文化，广泛宣传社区精神文明公约，提高文明新风、文明行为，利用社区资源，开展科普宣传、法制宣传，青少年校外思想道德教育，办好家长学校等各类宣传和培训活动。管理好文化活动室和图书阅览室。

七、搞好社区综合治理，认真做好户籍管理及外来人员私房出租户的管理，完善综合治理组织网络，形成群防群治，杜绝黄、赌、毒现象，及时做好民事纠纷的调解，做到公平公正，确保社区内无重大刑事案件，让社区内的居民安居乐业、

秩序良好。

八、做好充分就业社区的各项工作,让更多的下岗失业人员在政府劳动部门、社区的关心下,实现稳定就业,树立自主创业、健全就业援助等,为构建和谐社区扎扎实实做好充分就业社区的各项工作。