

十二防心得体会(优质5篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

投资计划工作总结篇一

一是加强学习，提高自己的业务素质 and 综合能力。随着社会的不断发展，会计的概念越来越抽象，它不再局限于某个学科，在税务、计算机应用、公司法、企业管理等诸多领域都有所涉及，企业的财务管理对财会人员的素质提出了越来越高的要求，在新的一年时在，我将进一步加大学习的力度，提高自己财务业务水平，特别要结合企业行业发展及自己的岗位工作需求，加强相关业务方面的学习，使自己的财务业务能力不断提高，以适应工作的需求，特别要积极参加公司组织的各项业务培训，还要参加一些重要的会计培训部门组织的专家培训，使自己的财务业务水平更上一个新的台阶。

二是更加认真负责的做好自己的本职工作，在自己的工作岗位上，对各项财务资金的管理都要严格把关，不能有半点疏忽和大意，银行划款复核(资金划转、新股申购、债券买卖、基金申购、回购、定期及通知存款资金划转)前台交易系统复核(资金增减、债券兑息兑付、定期存款确认、定期存款到期确认)中央国债系统复核(债券买卖、债券回购、收款付款确认□dvp交易资金划转)，要加强一些账目、帐务处理的研究和分析，确保财务管理的规范和高效。

三是做好一些重大项目的投资核算。重大经营项目事关企业今后的发展，资金安全性与项目投资的可行性以及企业发展的后续性息息相关，特别是20**年两个债权项目的投资核算、付息等工作，要保证时间性和规范性。我将大力加强与托管

银行的沟通和协调，不断探索和总结合作和业务联系的新方法和途径，保证各方合作程序和业务往来的顺畅。在华发项目上，除要做一些资金管理的基础工作以外，还在20**年召开受益人大会以后，时行资金建帐，并做好系统的`操作工作，保障业务系统的正常运作。

四是加强会计档案的管理工作。我们虽然在20**年对会计档案管理工作进行了规范严格的整理，在20**年，我将在20**年的基础上，严格按照国家一级档案管理的要求进一步完善和规范，要保证目录、各项帐本的存放等都高度的一致性，特别是一些重要帐户和原始凭证等业务帐本都要严格备案登记存查。

五是加强与公司各部门的沟通协作，通过沟通和交流，才能达到业务的统一性和规范性，实现合作紧密，工作有序，防止发生推诿扯皮等现象。造成工作的延迟和业务的疏漏。

六是加强应急管理的研究和分析。资金管理难免会出现一些意想不到的突发事件，这对于财务管理来说是一个大忌，甚至会影响到企业整个资金链的管理，所以就加强应急管理的研究，积极出一些财务资金管理的应急预案，确保发生突发事件时能紧急启对应急预案，保障企业财务管理的正常进行。

七是一些建议：应抓好“节支”工作，采取具体措施，抓住关键环节，针对资金周转过程中的每个关键点和关键程序，建立相应的制度，严格控制各项支出，切实提高资金的使用效益。首先，要制定科学合理的定员、定额费用标准，将单位的各项财务收支活动全部纳入预算管理范围，提高预算的编制水平。财务预算的编制要体现在对重点工作的资金保障上，同时也要体现在对资金的节约上；其次，在预算执行中，要建立健全各项财务支出控制制度，并结合单位事业发展的实际情况，提出减少费用支出的各项措施，努力把各项费用支出控制在预算范围之内；第三，建立和完善资金使用的绩效考核制度，对各项财务支出事项要追踪问效，要充分发挥财

务部门在建设节约型行业中的作用。第四，要大力压缩非生产性开支，促进全行业节约活动的开展，形成“节约光荣，浪费可耻”的行业氛围。

投资计划工作总结篇二

1、制定信用社会计、出纳、储蓄操作规程

今年，我们财务科将按照新编财务制度和信用社日常会计、出纳工作实际，结合省联社下发的各项制度文件，制定出适用于我辖的会计、出纳、储蓄日常操作流程。在财务管理和支付结算上，优化会计、出纳操作的各个环节，使各项操作统一口径，统一标准，让信用社会计、出纳工作真正步入规范化的渠道，切实杜绝盲目操作和操作方式多样化这一现况。另外，我们还着重抓一个试范点，由我们财务科牵头，现场指导，及时解决信用社在运行过程中的实际问题，待规范化之后，再组织信用社会计、出纳人员进行学习和交流，从而，彻底统一会计、出纳操作流程，使信用社会计、出纳工作逐步向高效科学的方向发展。

2、建立信用社业务操作考核办法，完善奖罚制度

为进一步加强信用社措施落实力度，提高内勤员工业务操作能力，切实促进员工按操作规程办理业务，今年，我们财务科将全面建立、健全信用社业务操作考核办法，将日常业务和微机处理充分结合，加强内勤员工在制度落实上的考核力度，制定出详细的奖罚办法，以此来有效提高员工按规程进行业务操作意识，确保我辖各项业务的正常运转和全年业务操作安全无事故，促进我县年底各项财务管理制度的全面落实。

3、建立信用社内勤各岗位职责

1、科学核定信用社财务费用

(1)以年终决算报表数字为基础，认真分析上年财务数据，合理核定当年各单位费用支出。

(2)组织信用社进行一次全年经营情况预测，并结合有关金融政策和本年工作需要，认真编制20xx年度财务收支计划，特别是对营业费用支出，要对每项支出写出充分的理由，经联社审查批准后，按计划执行。

(3)根据年初上级行对我辖的费用及财务指标的核定数额，合理调整各社全年费用总额。这样一方面能使信用社在年初便建立一个较科学的约束机制，另一方面我们在全辖的财务费用核定上也有了一定依据，以此为信用社的全年财务计划的制定和财务工作的开展打下基础。

2、搞好信用社财务常规检查工作

为确保信用社每笔费用支出的合法、合规，执行好全年费用核定限额，防止信用社各种超费用、绕费用开支现象。今年，我们财务科将加大对财务开支的检查力度。一方面财务科将开展常规费用开支检查，另一方面进行不定期的检查，并还将在20xx年试行把信用社数据盘和原始凭证抽到联社进行异地非现场检查，最终目的就是要让信用社的每笔费用开支合法、合规，以此逐步增强联社对信用社费用开支的现场和非现场监管力度，为20xx年全面完成各项财务指标打下基础。

投资计划工作总结篇三

投资发展部2019年工作总结及2020年工作计划

2019年是公司成立投资发展部后全面开展工作的第一年。在这一年中，我部按照公司董事会、班子会各项工作部署，在公司领导的正确领导下，锐意创新，在各项重点任务上取得突破性进展，业务拓展也取得较大成效，为2020年的工作推进奠定了良好的基础。

一、2019年工作总结

（一）2019年经济指标完成情况

投发展部2019年实际完成投资4120.65万元，其中福禄大道支付征地款和勘测定界报告1031万元；土地增减挂钩项目投资551万元；支付福禄小镇植被维护费151万元和土地债券资金支付非基本农田征地1400万元；支付木材公司职工安置费183万元；支付百色市民族棉纺厂职工安置费273万元；益众农业投资益购电子商务有限公司注册资本金150万元，水果供应链项目投资381.65万元。

接管恒健公司、木材公司、棉纺厂国有资产9126万元。

（二）投资发展部2019年工作开展情况

1、务实创新，积极推进公司发展战略制定、下属子公司重组及相关管理办法制定工作。下发公司《投资管理暂行办法》，进一步规范了对公司及下属子公司投资项目的管理，使投资管理工作有章可循，有法可依。

2、夯实基础，积极推动各种经营项目投资。

（1）接管百色市恒健食品企业总公司的经营工作。开展恒健公司龙景地块4.3亩、六塘地块180亩、百林养鸡场43亩、解放街房产200平米、民生街升平巷1563平米不动产的登记工作，接管恒健大夏、恒健小区150个车位的管理，累计接管资产2243万元（财务审计报告数据）；制定恒健公司的经营方案，拟开展屠宰场、养猪场的投资经营工作，不断扩大业务经营范围，提升企业造血功能。

（2）接管百色市木材公司。承担了公司作为政府制定的企业代表，接管木材公司，对木材公司进行财务尽职调查、资产收储、人员安置等系列工作，累计支付职工安置款183万元，

为今后继续完善和管理木材公司做好准备。公司接管木材公司资产2614.5万元，其中土地2处，宗地面积5906.26m²；房产14处，建筑面积9779.53m²；林木资源基地3处，造林面积约9519亩，其他有林权面积6653.3亩。（3）接收百色市民族棉纺厂资产及管理，承担了公司作为政府制定的企业代表，接管民族棉纺厂，开展资产收储、人员安置等系列工作，共接管资产4269.9万元。

（4）投资设立广西百色益购电子商务有限公司。与广西阿哩哩电子商务有限公司合作投资1000万元成立广西百色益购电子商务有限公司，共同投资经营百色市右江区名特优产品展销馆、百色市右江区电子商务孵化中心，推进右江区名特优产品线上线下销售，促进消费者了解右江区生态农业和农产品，通过展厅、社区店采用二维码追溯技术和视频监控技术，实现农业生态普及，推动社区支持农业和订单农业的发展。升级建设百色名特优产品展销馆，设立全市各县区展区，打造百色市名特优产品常年展销窗口。

（5）完成百色市右江区阳圩镇、大楞乡等5个乡镇增减挂钩拆旧区复垦工程项目。项目拆旧区实施规划为55个地块，实施面积36.4676公顷，其中复垦为农用地36.2880公顷，包括耕地22.2674公顷，林地（园地）13.5261公顷，其他农用地1.4945公顷。通过专家组验收后，2019年通过广西壮族自治区国土资源厅交易平台挂牌楚然成交185.76亩，交易金额4644万元，为右江区财政增加资金4644万元。

（6）推进百色城区至福禄河湿地公园旅游扶贫二级公路建设项目的征地及用地报批等工作，支付1031万元补偿款，完成项目建设用地申报并争取市自然资源局建设用地指标。

（7）推进百色市右江区福禄小镇项目的前期工作。完成规划设计、可研、地灾、压矿、林评、环评等项目前期工作报告的编制与评审工作，并获得区发改可研报告批复、自治区林业厅使用林地批复、区环保局环评报告表批复、地灾专家审

查以及压矿查询结果等；目前福禄小镇项目支付前期项目151万元，已经使用土地债券资金1400万元整完成非基本农田258亩的征地工作；项目涉及的基本农田76亩将按照土地流转形式开展规划利用。

3、推进业务多元化，开展多种经营

接管木材公司运营的广西林权交易中心百色分中心。拟与广西北部湾产权交易中心扩大业务合作范围，提升服务水平。由益众农业公司与广西北部湾产权交易中心合作共建百色服务中心，以北部湾产权交易平台为依托，扩展百色右江区本级林权、农权、国有资产管理和交易等业务，进一步提升企业化运营。

（三）采取的主要工作措施和办法

1、上下联动，部门主抓工作机制：项目推进工作获得公司领导的高度重视和大力支持，通过会议和文件下达方式传达专题会议精神。

2、明确落实项目责任领导、分管领导、部门负责人、具体工作人员等，明确其工作职责。

3、采取项目推进过程中及时汇报的工作机制，针对项目过程中存在的问题和困难，要及时分析、及时处理、及时申报解决等。

（四）存在的问题 1、投资发展部负责跟进和前期项目准备，目前对接项目比较多，人员不足，全部身兼数职，工作落实不到位，工作量大，需要补充项目经理，开展项目跟踪。

2、福禄大道项目：一是征地进度缓慢，征地工作困难大；二是需要政府协调百色市福禄矿业有限公司解决压覆矿权用地协议书事宜，以便进一步推进用地申报工作。

3、福祿小镇项目：一是需要自治区政府协调项目区范围涉及76亩基本农田事宜，进一步完善项目规划用地范围；二是项目资金筹措压力大；三是努力推进项目初步设计规划，尽快获得批复，进一步推进项目建设用地申报工作。

4、林业产业园和环保科技园因项目位于禄源工业区范围内，不符合城市建设用地规划，需区政府进一步协调项目落地问题。

二、2020年工作计划以及工作措施

（一）努力寻找合适的投资机会，加强与右江区相关部门的联系，积极参与主业项目的投标工作。

（二）进一步拓展公司业务范围，推进公司多元化经营工作的开展，使其成为公司主业强有力的补充。

（三）2020年投资发展部拟开展的投资项目

1、加油站建设项目：项目预计投资3600万元，目前项目已通过区政府同意，由益众公司和中石化百色分公司共同合作开发；同时完成合作项目的初步选址（其中涉及百色市西高速公路路口加油站、百色站前大道加油站、城东加油站以及各乡镇加油站），并上报市商务局申请规划用地，2020年启动项目建设工作。

2、百色市右江区福祿小镇建设项目：项目占地面积319亩，计划总投资约8000万元：目前项目已完成可研、林评、环评、地灾及压矿查询、征地等项目前期工作，正在推进项目初步设计、用地报批及项目范围内基本农田数据调整等工作，2020年开展项目招商引资并开展第一期建设工作。

3、百色市右江区龙川集镇化建设项目：项目一期占地约320亩，预计投资1000万元，2020年推进规划设计及建设用地申

报工作，待规划设计方案通过政府审定后开展项目立项、征地等项目前期工作。

4、农村产权交易平台建设项目：项目预计投资300万元建设右江区农村产权交易平台，承接农村林权、宅基地、土地使用权、林地使用权等农村产权交易。目前已对接北部湾产权交易中心，在右江区林权交易中心的基础上进行业务扩增，2020年正式运营。

5、益购公司电子商务进农村拓展项目

(1) 百色名特优农产品展销平台建设项目：项目预计投资500万元建设右江区名特优农产品交易平台，重点打造农产品品牌化建设和规模化经营，目前已完成展馆建设和平台搭建及商品引入工作，正在推进右江区12个乡镇和全是名特优农产品的进驻和销量提升。

(2) 电子商务孵化与推广项目：项目预计投资100万元，打造右江区电子商务孵化中心，开展电子商务企业孵化，支持发展电商运营，2020年计划完成16家电子商务企业孵化，并完成至少20个名特优农产品的品牌孵化，实现线上线下一体化销售。

6、百色市右江康养中心：项目总投资估算为5000万元，目前项目已由民政局完成项目立项申报以及资金申请，主要建设内容包括健康养老中心、医疗服务中心、办公区、配套服务区等。

7、中润水果供应链：项目总投资为1000万元，目前项目运营主体广西中润供应链有限公司已经注册完成。

8、农业芒果基地：项目总投资为500万元。

投资计划工作总结篇四

一、加强与前厅、公关营销、工程方面的沟通协调，做好计划性控房维护保养和清洁工作，确保客房出租的及时性，多走访深圳市同档次酒店，不断吸取同行的经验，对部门进行有效整改，将客房出租率保持在90%左右，月收入提高到120万以上，完成酒店下达的经营指标。

二、针对酒店常住客较多、续住率高的现象，建议由各部门收集宾客意见，由前厅制订一系列的“常住客卡片”，登记宾客相关信息，提高个性化、特色化服务，给客人留下深刻印象，利用客人的宣传作用、口碑效应，增加酒店的美誉度。

三、加大本部门与其它部门员工之间的面对面的沟通协调工作，多召开协调会，由部门负责人主持，部门全员参加，让员工多交流，做到换位思考，以确保部门相关工作的正常运转。

四、针对部门工作方针，不断健全、更新部门的管理体系，能够达到责任明确到人、奖罚到位，做到清晰、明了、合理、严谨、可操作性，使全员主动自觉遵守。

五、加强和工程部定期协调，将目前客房存在的工程问题“粉刷项目、兆凯公司方面的维修项目、木板发霉腐朽变型项目、渗水项目、镜面玻璃破裂项目、总套装修项目、玻璃胶发黑发黄项目、门框裂缝、热水供应慢等”逐一处理完毕。

六、布草报废率逐渐攀高，协调洗涤公司拟定相关措施，提高洗涤质量，加强员工的思想品德教育和操作技能培训，减少报废率，将可重复修改使用的布草及时联系洗涤公司或相关单位进行修改使用，附带零五年客房布草报废赔偿签免调拨明细表，建议于三月份开始追购酒店所需备用布草，以

避免布草短缺，不能及时出租客房现象。

七、加强对同行客房酒水配备情况的调查，及时进行相应整改，主动征求宾客意见，询问客人喜好的住店所需物品，寻求代卖出售业务，努力将客房杂项收入提高到月均四万左右。

八、继续征求宾客意见、员工意见、同行建议，提出合理方案，报酒店领导审批，完善客房产品。如：防盗扣、淋浴间物品架、服务指南、客人赔偿价目表等等。

九、更换客房房间内的工商指南、中英文黄页，以确保客人可以在房间里面浏览寻找到准确的信息。

十、对于员工的管理多采用刚柔并济的手把手说教方式，提高自身亲和力，拉近与员工之间的距离，多组织部门活动和相应的技能比赛，培养部门更多的骨干力量，提高员工对酒店的忠诚度。

投资计划工作总结篇五

转眼间又要进入新的一年20xx年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。也是我非常重要的一年。出来工作快3个年头，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在在新的一年里有更大的进步和成绩。

我叫，于200x年毕业于x大学专业，曾经在证券任投资顾问一职x年的投资顾问工作经历，使我对理财的相关工作有着较深入的理解，也累积了不少属于自己的客户群，相信这对于我今后开展工作有一定的帮助。刚刚来到这个单位，领导和同事对我的关心和照顾让我内心充满了感激，同时，能够接

受理财经理的工作，也说明了领导对我的信任。我会在最短的时间内熟悉理财经理的工作，尽早进入工作状态，凭借自身的专业知识、工作经验和老的客户群体为单位打开新局面，并以“为每一位客户奉上最满意的服务”为己任，踏踏实实将本职工作做好做实。现就我进入单位之后的工作计划汇报如下。

我们将根据我园幼教工作计划，保教结合，以素质提高为主，以创设良好的育儿环境及优化幼儿一日活动为重点，我们将本着同一个目标：让每一个孩子健康、愉快地生活，全面发展成为会学习、会思考、会交往、有创造性的新一代儿童。以“尊敬幼儿、尊敬家长、一切以幼儿利益为优先的原则”开展各项工作，争取更好的成绩。

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面，代理费用每月至少达1万元以上。

提升业务能力：一是提升写作能力。加强理论学习，注重平时公文写作中的锻炼，注意办公室其他同志撰写材料的学习，能较好完成交办的新文件拟稿任务。二是提升语言表达能力。加强说话训练，做到汇报工作准确、简洁、清楚。三是提升办事能力。准确领会工作内容，勤于思考，能按照工作职责或领导交办事项要求，较好的完成任务。

工作理念不同，工作的效果就会有差异。在日常工作中，我会主动做好各项工作，准确把握上级领导下达的工作方向和任务指标，明确自己“应该做什么，应该怎么做，怎样才能做好”，变被动完成任务为积极主动工作。我的工作是客户服务，帮助每一位客户了解自己的财务状况，帮助每一位客户找到最适合自己的理财产品，而不是单纯对客户推销银行的理财产品，在这个过程中，我享受到的是让每位客户都能够高兴而来、满意而归的成就感，是银行与客户皆大欢喜的成

就感。

我单位是国有大型银行，在xx市拥有深厚的群众基础和良好的口碑，这为我今后开展工作提供了独有的便利条件。一方面，我会主动与老客户取得联系，掌握他们目前的情况和对于曾经购买的理财产品的反馈，做到真正尊重客户，真正了解客户，想客户所想，知客户所需，将这一部分老客户转化为稳定的消费力量。另一方面，我会利用原来在证券公司的客户资源，开拓一片新的市场。在证券公司工作时，我凭借自身的业务能力和真诚态度，与这些客户建立了良好的关系，也得到了这部分客户的信任。这些客户拥有十分巨大的消费潜力，相信通过我努力的讲解，他们将会成为我单位的黄金白银交易客户，为单位带来巨大的收益。

朱熹的《观书有感》中曾经写道：问渠那得清如许，为有源头活水来，这句话也是我多年工作经历的感悟。仅仅依靠原有的客户群体，满足于曾经的成绩，是无法真正做好理财经理这份工作的。在今后的工作中，我还要积极地开拓市场，发展新朋友成为我单位的客户。一是要依靠老客户推荐新朋友，来自于亲戚朋友之间推荐是最容易让客户放心的，这部分客户因为有自己的朋友的亲身经历会轻易地接受我们的产品，为此我要进一步巩固与老客户之间的美好合作关系与友谊。二是通过产品推荐会等开放的平台来宣传我们的产品和服务，使一些潜在的客户主动走入我们的视野，继而依靠我单位科学多样的理财产品和优质的服务使他们逐渐成为稳定的客户。这一次由我负责策划的理财社区活动产品推荐会就是一次很好的互动平台，相信这次活动的举办会为单位带来新的客源和更大的效益。

能够用积极的态度参与感受、体验歌剧音乐，对歌剧、舞剧音乐感兴趣，乐于学习了解与歌剧有关的音乐文化。

不折不扣完成工程部领导安排的其他和临时性工作，主要是基础数据的提供，各项文档整理，对外联系的函件起草或一

些文秘性工作。

a□以多种方式向学生提供广泛的信息。由于物理学与生活、社会有着极为深密和广泛的联系，因此在实际教学中，要结合本地实际，进取学生常见的事例，尽可能采作图片、投影、录像、光盘□cai课件进行教学。

投资计划工作总结篇六

我叫公文站，于20xx年毕业于x大学专业，曾经在证券任投资顾问一职□x年的投资顾问工作经历，使我对理财的相关工作有着较深入的理解，也累积了不少属于自己的客户群，相信这对于我今后开展工作有一定的帮助。刚刚来到这个单位，领导和同事对我的关心和照顾让我内心充满了感激，同时，能够接受理财经理的工作，也说明了领导对我的信任。我会在最短的时间内熟悉理财经理的工作，尽早进入工作状态，凭借自身的专业知识、工作经验和老的客户群体为单位打开新局面，并以“为每一位客户奉上最满意的服务”为己任，踏踏实实将本职工作做好做实。现就我进入单位之后的工作计划汇报如下。

工作理念不同，工作的效果就会有差异。在日常工作中，我会主动做好各项工作，准确把握上级领导下达的工作方向和任务指标，明确自己“应该做什么，应该怎么做，怎样能做好”，变被动完成任务为积极主动工作。我的工作是客户服务，帮助每一位客户了解自己的财务状况，帮助每一位客户找到最适合自己的理财产品，而不是单纯对客户推销银行的理财产品，在这个过程中，我享受到的是让每位客户都能够高兴而来、满意而归的成就感，是银行与客户皆大欢喜的成就感。

我单位是国有大型银行，在xx市拥有深厚的群众基础和良好的口碑，这为我今后开展工作提供了独有的便利条件。一方面，我会主动与老客户取得联系，掌握他们目前的情况和对

于曾经购买的理财产品的反馈，做到真正尊重客户，真正了解客户，想客户所想，知客户所需，将这一部分老客户转化为稳定的消费力量。另一方面，我会利用原来在证券公司的客户资源，开拓一片新的市场。在证券公司工作时，我凭借自身的业务能力和真诚态度，与这些客户建立了良好的关系，也得到了这部分客户的信任。这些客户拥有十分巨大的消费潜力，相信通过我努力的讲解，他们将会成为我单位的黄金白银交易客户，为单位带来巨大的收益。

朱熹的《观书有感》中曾经写道：问渠那得清如许，为有源头活水来，这句话也是我多年工作经历的感悟。仅仅依靠原有的客户群体，满足于曾经的成绩，是无法真正做好理财经理这份工作的。在今后的工作中，我还要积极地开拓市场，发展新朋友成为我单位的客户。一是要依靠老客户推荐新朋友，来自于亲戚朋友之间推荐是最容易让客户放心的，这部分客户因为有自己的朋友的亲身经历会轻易地接受我们的产品，为此我要进一步巩固与老客户之间的良好合作关系与友谊。二是通过产品推荐会等开放的平台来宣传我们的产品和服务，使一些潜在的客户主动走入我们的视野，继而依靠我单位科学多样的理财产品和优质的服务使他们逐渐成为稳定的客户。这一次由我负责策划的理财社区活动产品推荐会就是一次很好的互动平台，相信这次活动的举办会为单位带来新的客源和更大的效益。

以上就是我的工作计划，相信凭借我工作中一贯的拼搏精神和永不言弃的信念，一定可以顺利完成日均400万的存款任务。在今后的工作中，我还将不断学习，不断努力，适时地调整自己的工作计划，以更高的标准要求自己。

单位的形象需要每一个人来维护，单位的业绩需要每一个人的努力，希望我的加入能够为单位注入新的活力，希望我的付出能够为领导交上一份满意的答卷。