

# 幼儿园区域活动指导培训心得 教师培训 区域活动心得体会(优秀5篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。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。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 美工年终总结及明年计划篇一

1、水库大坝安全检查工作。安排专人每日对水库大坝、输水洞、非常溢洪道、上下游启闭塔、迎背水坡、输水道等工程部位进行安全检查和巡视，并做好检查记录，保证工程正常运行。

2、安排专人自冰冻期开始破除进口启闭机室四周冰冻层，确保建筑物安全过冬。

1、水库备用发电机试车工作，利用备用电源测试工作闸门的启闭。

2、闸门除锈防腐和导轨变形维修的招投标等准备工作。

3、卷扬式启闭机更新改造项目的招投标等准备工作。

4、大坝坝坡维修平整项目的招投标等准备工作。

1、水库汛情信息系统、水雨情遥测系统和大坝变形监测系统的维修养护技术支持服务；完成水库渗流监测数据和变形监测数据的技术分析服务。

2、完成水库主体工程维修养护工作。

3、闸门除锈防腐和导轨变形维修的施工及验收工作。

4、卷扬式启闭机更新改造项目的施工及验收工作。

5、大坝坝坡维修平整项目的施工及验收工作。

1、闸门除锈防腐和导轨变形维修的施工及验收工作。

2、卷扬式启闭机更新改造项目的施工及验收工作。

3、大坝坝坡维修平整项目的施工及验收工作。

4、水库大坝安全检查工作。安排专人每日对水库大坝、输水洞、非常溢洪道、上下游启闭塔、迎背水坡、输水道等工程部位进行安全检查和巡视，并做好检查记录，保证工程正常运行。

5、安排专人自冰冻期开始破除进口启闭机室四周冰冻层，确保建筑物安全过冬。

## 美工年终总结及明年计划篇二

20xx年的第三季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，快临近年终和今年最后一个季度，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今年的最后一个季度的工作做的更好。下环境我对第三季度的工作进行简要的总结。

我是今年四月份到公司工作的，五月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，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，遇到销售和产品方环境的难点和问题，我经

常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。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\*\*市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，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，但是本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方环境，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第三季度的销售情况：

7月总业绩： 166700

8月总业绩： 241800

9月总业绩： 252300

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是今年五月开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

3) 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。

4) 市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

在第四季度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。在第四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) 完善综合事业部制度，建立一套明确系统的管理办法。

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。

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) 建立约访专员。（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。

## 5) 销售目标

第四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。

我认为公司第四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。

1、看销售人员的心态及人品

2、让他们清楚公司、我及他们自己的目标

3、建立一个和谐的具有凝聚力的团队

1、让员工学习产品知识及互联网常

2、培训员工的销售和与人沟通的技巧

3、培训员工的快速成交法

4、引发员工的积极性和责任感

5、使团队的每个人与各个部门的员工和睦相处

1、找出每个员工身上的闪光点（每一周保证和员工每人一次以上的面对面谈心，关心他们的身体环境，家庭生活。工作情况，及时纠正他们的错误思想及行为）。

次的集体活动来体现。活动中无上下级和大小之分。让员工发表意见和见解)

3、保证每个员工都有家的感觉，让他们无时无刻都能体现到公司的关怀

第四步：让员工去市场上锻炼

1、发现问题及时调整（思想积极地为公司服务）

2、具体问题具体分析（首先突破自己的懒惰、执着和担心得罪人的心态，积极主动与员工沟通，引发他们的积极与责任感使他们与自己的目标达成一致）

3、不断地修正自己，向高难度挑战，每一周开3次综合管理岗位会议，总结经验取长补短。不断扩展业务，提高效率。

1、凝聚团队的力量，发挥最大的潜能，月中组织一次集体活动。活动的目的让整个公司更有凝聚力，团结互助进取，让我的团队更强大。

1、对前两个月每个销售人员的业务量进行检查，分析业绩有所下降的原因，找出原因及解决方法。

3、让销售人员加强与原有客户沟通，让他们了解我们公司的服务宗旨，更加相信我们企业，更加支持我们的企业，达到更好的收益，同时开拓更大的市场。

4、让销售人员保证月内与5个无意向客户进行联系沟通一次以上，保持更密切。更和谐的状态，创造更佳的效益，使从无意向到签单。

1、自己和团队中的每个人都成长起来，团队壮大

2、公司也会更加的强大（目标：让思科网络做到苏北互联网

的老大)

3、让我的团队成为互联网的”虎狼”之狮。

4、让自己拥有奥迪a6l

5、本季度综合事业部的目标是120万，希望公司给予支持与帮助。

## 美工年终总结及明年计划篇三

第一、参加财务人员继续教育。每年财务人员都要参加财政局组织的财务人员继续教育，今年我将全面按新准则的规范要求做事，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。参加继续教育后，汇报学习情况报告。

第二、加强规范现金治理，做好日常核算。

1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。

2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。

3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为公司提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初前报交总经理留存，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。

4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。

5、完成领导临时交办的其他工作。

第三、个人建议措施要求财务治理科学化，核算规范化，费用控制合理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务治理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。

总之在新的一季度里，我会借改革契机，继续加大现金治理力度，提高自身业务操作能力，充分发挥财务的职能作用，积极完成这一季度的各项工作计划，以限度地服务于公司，为我公司的稳健发展而做出更大的贡献。

## 美工年终总结及明年计划篇四

1. 参照“二甲医院评审标准”及“优质护理服务标准”，结合我院实际情况，继续修订、完善相关制度及质量标准、工作流程等，使得护理工作持续改进。
2. 加强重点部门、病人重要环节的管理，完善护理流程及管理评价程序，加强护理安全监管，每月对各科护理质量进行不定期抽查，每月在护士长例会上进行总结、分析，提出整改意见，确保护理工作的安全。
3. 按照“优质护理工程”评价标准，做好优质护理服务工作，保障病人安全。
4. 继续做好护理文书、输血安全记录等专项质量控制。

### 二、加强护士在职教育，提高护士综合素质

1. 按照分层次培训计划，继续坚持每月二次的业务学习、每月一次的护理查房，鼓励护士利用各种机会外出学习，积极完成继续教育学分。
2. 按照考核计划，完成一次护士分层理论、操作考核，促进护士学习积极性，提高业务知识和技能水平。



### 三、完善教学管理工作，提高教学质量

使教学工作持续改进。

四、完成20xx年护理工作总结，制定20xx年护理工作计划。在年终逐步完成护理各项工作统计、分析、总结，按照统计结果及相关制度、评价标准，结合20xx年存在的不足之处，制定出20xx年护理工作计划。

## 美工年终总结及明年计划篇五

### 1、再接再厉，提高咨询服务：

在上一年中，咨询服务工作顺利的完成了，在这一季度里，我还是要保持上一年的服务态度，为前来咨询问题的代理商提供服务和帮助。同时还要提高自己的业务水平，对于代理商经常提出的问题，要仔细揣摩，寻求解决的办法。例如代理商经常会提出怎么注册，我就需要在平时就编写好一段简短、易懂的信息，当代理商咨询的时候就发给对方，很一目了然。对于其它相关的部门业务，我都要主动去了解，以便代理商咨询时可以灵活的进行知识汇总，解答问题。

### 2、整理代理商的对公账号，提高报账后兑付的准确度。

在20xx年里，我辅助报了几笔账，在报账过程中发现了很多代理商每次提供的对公账号是错误的。所以针对这个问题，在本季度里，我会将之前所有报过帐的代理商的对公账号统一梳理一遍，并和代理商核对好，做一个对公账号的表格，以后报账如果有新的代理商账号，及时的维系到这个表格中。这样以后报账时就不需要代理商每次都提供对公账号信息，而且财务付款时成功率也会提高，整体的报账效率也会得到很好的提升。

### 3、提高自我学习能力，做好经分辅助工作。

在本季度里，我会抽时间自我学习一些办公软件的高级用法。

在做经分时需要很多数据，也需要做一些表格，这其中也会用到很多公式和巧妙的技巧才能又快又准确的完成经分。所以我要学习一些使用技巧和公式，这样不仅充实了自己的知识，同时也提高了自己的业务水平和业务效率。

4、及时更新厂家联系表，保障与我们合作的厂家都能准确的联系

到。

5、遵守公司制度，加强与同事间的沟通与学习。

以上是我一季度的工作计划，望予以监督！

## 美工年终总结及明年计划篇六

尽管这十几天做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，欠缺营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在十月份的'工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保20万元销售任务的完成，并向30万元奋斗。

(1)、抽时间通过各种渠道去学营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。

(2)经常向公司领导、各区域同业朋友以及市场上其它各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

十月份在做好广告宣传的前提下，要进一步向烟酒店、餐饮、代销公司、酒店及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，十

月份主要对系统人数和接待任务比较多的部队、工商和大型国有企业三个系统多做工作，并慢慢向其它企事业单位渗透。

对市场进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

#### 4、与胡总密切配合，做好销售工作

协助胡总在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。同时带动业务员的销售积极性。

(1)、提高公司员工的综合素质，特别是业务技能方面的素质必须较快提高，以适应企业发展需要。

(2)、要面向社会吸纳有才华的精英加盟公司，主要是销售精英。

(3)、做好安全销售业务商谈，确保员工和企业的合法权益。

(4)、要以“以人为本、服务企业”为核心，加强企业文化建设，树立企业良好形象，增强企业内在活力和影响力。

最后希望公司领导在本人以后的工作中给予更多的批评、指正、指导和支持。

## 美工年终总结及明年计划篇七

2、编发了5期《依法行政工作动态》，向市局、各相关单位及局领导反馈了依法行政工作信息。并与各分局、各科室签定了《依法行政责任书》，发放了《依法行政工作学习宣传

读本》，制定了《依法行政先进单位和先进个人评选实施办法》；邀请了县政府法制办法律专业人员授课，举办依法行政专题辅导会，同时发放了50余册《行政处罚办案程序与技巧》。

3、继续组织开展了“一周一案”网络答题活动，二季度共发布案例分析题10期，各分局干部职工均积极参与，按时答题，75%以上的分局答题率达到了100%，同时局机关的部分干部职工也积极参与答题，起到了以案说法，以案促学的作用。部署和开展了一季一学、一季一考普法学习活动。开展了对《企业所得税汇算清缴管理办法》、新《发票管理办法》的学习和考试。

4、全面落实执法系统疑点数据库疑点信息核查工作。针对总局开发的税收执法疑点信息库软件中下派的核查任务，对我县国税系统在20xx年至20xx年期间ctais处理的执法行为中共有1446件行为涉及12个疑点项目进行了任务分解分派核查，要求对于核查出来的执法问题，各单位要及时做好纠正和整改工作，要进一步完善内部岗责体系，优化业务流程，健全制约机制，补全管理漏洞。

5、提高法制工作深度，完善法制服务工作。

(1)、积极完成了市局季度及半年的政策调研反馈工作。

(2)、提高税务案件的办案水平，全面开展案卷工作。一是对普通案件的审理、系统录入工作进行监督，指导案卷的规范性管理；二是落实好重大税务案件审理制度，不断提高系统涉税案件办理的整体质量；三是继续做好税收执法案卷评查工作，对20xx-20xx年度的执法案卷报送市局，积极参与案卷评优工作。

(3)、按时完成了市局执法监督报表报送工作，并对分局和相关股室的报表表送情况进行通报和考核。

1、全面开展20xx年度税收执法检查工作；

4、开展部署了20xx□

## 美工年终总结及明年计划篇八

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。

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）

### 二、销量目标的达成：

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）

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。

### 三、团队管理：

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。

#### 四、市场调研及新产品提报：

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。

## 美工年终总结及明年计划篇九

转眼间，时间进入了年下半年。下半年的工作计划怎么写呢？以下有一份财务下半年工作计划范文，仅供各位从这份工作总结范文汲取经验，完成工作计划撰写任务。

年初，有限公司正式进入项目运营，财务部在做好前期核算的基础上积极配合公司各部门的运营工作，从会计核算和财务管理两方面做好公司领导层的参谋。随着公司推出财务资金计划管理，财务部为首的资金统筹工作正式开展起来；公司内部、对成本费用的核算与控制的要求不断提升、对各部门经济业务发生的准确反映和有效管控的要求也越来越高，公司外部、随着国家宏观经济政策的紧缩、国家税收政策调整及税务机关对房地产企业的重点检查、金融机构对房地产行业的贷款紧缩与重点监管，这些都是财务部工作的重中之重。在上半年里全体财务人员任劳任怨、齐心协力把各项工作努力做好，下面做具体的总结与汇报。

由于公司是由年月份收购过来的，原有的财务核算及管理体系统极不完善。在过去的上半年，财务部在整个财务职能上进行了积极的完善。

- 1、建立健全了财务各项会计核算账簿，对成本费用明细进行合理有效的分类，使成本费用核算口径一致。
- 2、建立和完善各项报销单据，为加强内部管理做好前期工作。
- 3、设置了资金计划表格及办法，为公司规范化管理、统筹及高效地运用资金、提高运营绩效、，铺下了良好的基础。

公司实行“资金计划管理”，说明公司决策层对财务管理工作的重视，为使各部门管理人员充分地认识资金计划的重要性，财务亲自拟定了各项具体实施细则，同时在财务部例会上对全体财务人员提出做好基础工作的同时要提高管理及服务意识，要求财务人员在思想上要高度重视资金计划管理，按月做好资金计划的汇总与分析工作并及时上报公司决策层。

- 4、根据房地产行业的特殊性结合公司管理要求对开发成本、期间费用的会计二级、三级明细科目进行梳理，并对明细科目统一核算口径，保证数据归集及分析对比前后的一致。
- 5、对财务报表体系的完善、对公司财务报表的格式及其内容进行再调整、增加了各项内部管理报表和财务分析报告，充分反映公司整体项目运营绩效情况、细致反映公司资金往来及成本费用等具体指标变动。其目的，一是要符合财务管理的要求；二是要满足管理层对项目运营情况的了解和分析。
- 6、为了使会计核算工作规范化，从基础工作、会计核算、日常管理三方面落实标准化。从小处着手，对财务档案进行系统化管理、科学分类归档、专人保管，对会计凭证要求及时装订、整洁整齐。

7、财务知识的培训，通过纳税及税务事务所的培训与交流，提高全体财务人员对新的税务政策和知识的了解和掌握。

### （一）财务核算工作

财务核算工作是本部门大量的基础工作，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。

#### 1、财务审核

财务审核分两个方面，一是对原始报销单据的审核、财务部严格按照公司有关制度规定执行审核、坚持原则、杜绝人情关。

如对一些票据不完善、未列入资金计划内支出等坚决退回。二是对会计凭证的审核工作，重要的对会计分录的正确性、附件的有效及齐全进行审核把关。

#### 2、成本核算

随着公司“”项目进行，工程成本支出不断加大。在工程支出上财务部严格按照税务要求和工程部进度管理进行付款，对建设集团的工程款支付及时核算代扣代缴税款，并要求对方及时开具工程款项发票。这样有利于清晰及时的核算开发成本。

#### 3、销售核算

上半年公司累计推出栋多层、共户进行销售，在公司决策层的营销政策和营销部同仁的努力下销售势头良好，实现销售户，销售额万元。财务部在整个销售流程中积极做好认筹、大定、房款等收款工作、对销售单据按公司要求进行把关、对销售合同进行专人归档保管。按揭放款环节由财务部与销



售部门进行积极沟通，并催促银行放款，保证资金及时到位。

月份公司加强了财务部销售核算力量，确定专人进行销售收款、与销售部门衔接，同时加强了对销售台帐的统计工作，做好财务销售明细的编制。

财务部按月及时与销售部的销售提成表进行审查核对，保障销售数据的核对无误。

#### 4、会计电算化

财务部采取用金蝶软件标准版进行账务处理，这样极大提高了工作效率和会计核算的准确性。但由于标准版的功能局限性，不能适应公司财务核算需要，财务部于6月份联系金蝶软件公司对财务软件进行专业升级。目前这一工作还在进行中。

#### 5、合同管理

财务部对存放的付款合同进行集中的归档管理，并建立合同台帐。按部门对合同的类别、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。

#### 6、纳税申报

由于房地产行业的特殊性，国家税务总局在税款征收上是按预售款来作为计税依据的，月公司应缴纳各项税收 万元左右，财务部在严格按照税法进行核算与申报的基础上，积极与税务部门沟通，采取缓缴的方式来减缓公司的资金支出。

1、推进会计标准化工作，从基础核算到日常流程进行细则的规定、以形成统一标准。

2、加强内部财务管理工作，采取与外部单位、内部各部门定期核对账目及台帐来确保数据无误，对各部门资金支出进行

及时反映和分析等措施。

3、提高财务人员的核算水平和管理服务意识，加强财务人员的定期培训。

4、做好资金统筹计划，保障项目运营，做好财务部工作总结报告。

## （二则）

财务工作者一般会做好工作计划，再按工作计划行事。那么，财务工作计划怎么写呢？为了方便大家，我们给大家提供一份财务工作计划范文，仅供各位财务工作者参考借鉴。

一、参加财务人员继续教育每年财务人员都要参加财政局组织的财务人员继续教育，但是年月底，继续教育教材全变，由于国家财务部最新发布公告：年财务上将有大变动，实行《新会计准则》《新科目》《新规范制度》，可以说财务部年的工作将一切围绕这次改革展开工作，由唯重要的是这次改革对企业财务人员提出了更高的要求。

首先参加财务人员继续教育，了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。参加继续教育后，汇报学习情况报告。

总之在下半年中，我会借改革契机，做好年下半年工作计划，继续加大现金管理力度，提高自身业务操作能力，充分发挥财务的职能作用，积极完成全年的各项工作计划，以最大限度地报务于公司。为我公司的稳健发展而做出更大的贡献。