

最新三年级荷花教案第一课时 三年级荷花教案(通用5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。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。

理财工作月计划篇一

公司正规化运作已两个多月，目前，团队架构已基本形成，人员稳定，职业经理人对行业现状和公司状况有了比较全面的了解，同时两个月的业务实际操作让我们相信，对公司下一步进行一个较为周密稳妥规划的条件已基本具备，根据新公司的成长规律，我们认为，需要抓住目前金融行业的商机和公司团队建设的契机，对公司2013年的最后一个季度进行一个为期100天的发展周期规划，通过这个周期性工作，为德邦公司在2014年的发展打下一个坚实的基础。

一、时间进度：

理财与贷款阶段比例为：第一阶段4:2，第二阶段5:2，第三阶段1:6

二、会战目标：

- 1、实现贷款总额500万元，理财总额500万元，总计1000万元。
- 2、商务团队建设：经理级员工4名、主管级员工8名、总规模30人。

3、成交客户数量30人、潜在客户50名、客户信息30000名。

三、业务方案

a□方案：（上上策）

资、股权融资和各种抵押融资。

特点：起点高、力度强、周期长、投入高、稳定性强、一劳永逸解决企业长远发展，公司全面步入正规化、抗风险能力强，为下一步整合社会和行业资源、上市融资打下坚实基础。

b□方案：（上策）

概要：进行项目包装，用现有物流园商铺开展租赁权抵押理财服务。

特点：对当下融资能起到积极的推动作用，商务支持费用投入小，需要投入一定的市场开发费用，有一定的实体经营与资金管控风险。

c□方案：（中策）

概要：成立担保公司，为公司开展第三方担保融资服务。

特点：对当下融资能起到一定的帮助，商务支持费用投入小，市场开发费用投入大，无行业竞争优势，法律风险与经济风险很大。

d□方案：（下策）

概要：在现有公司的基础上进行融资和理财服务。

特点：融资理财困难极大，理财业务无保障，商务支持基本

无费用投入，要达到贷款会战目标，市场开发费用巨大，经营风险极大。

选择上述哪种方案，请于9日前敲定。

四、商务模式

1、运营模式

理财：宣传——引进——讲解——考察——签约——跟踪——合同解除或续约

2、营销模式

市场拓展：上门拜访、短信营销、电话营销、其他户外宣传及广告

书籍赠送：组织编写2013年理财白皮书或融资指南

营业推广：开展中小企业融资、财务咨询、家庭理财大讲堂

五、费用投入

1、短信费用：30万条：2万元

2、电话费用：每月千元5000元

3、宣传彩页：1万份5000元

4、书籍印刷：5万册50000元

5、科普讲座：场地及布置费用5000元

6、交通费用：车辆燃油费用10000万元

7、团队建设：3000元

8、其他费用：2000元

以上合计约：10万元

六、组织保障

成立日常办公机构风险控制部，负责贷款与融资风险控制、合同签订、合同履行跟踪、抵押物变现处置等事项。

部门设专职经理1人，全权负责风险评估体系建立与执行、所有理财业务与50万元以下贷款合同签订事宜，50万元以上贷款事项报刘总审批执行。

在20xx年刚接触这个行业时,在选择客户的问题上走过不少弯路,那是因为对这个行业还不太熟悉,总是选择一些食品行业,但这些企业往往对标签的价格是非常注重的.所以今年不要在选一些只看价格,对质量没要求的客户.没有要求的客户不是好客户。

20xx年的工作计划

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四;今年对自己有以下要求

：每周要增加个以上的新客户，还要有到xxx个潜在客户。

：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的. 失误，及时改正下次不要再犯。

：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。

在有些问题上你和客户是一直的。

：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

：对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。

给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

：客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。

要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

：自信是非常重要的。

要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。

拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

：和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

：为了今年的销售任务每月我要努力完成达到xxxx万元的任任务额，为公司创造 利润。

理财工作月计划篇二

3)：延安市区及郊区各学校以及学校内商店也需大力发展，潜力较大。

4)：延安地区每个县城的批发门市须努力开发，若县城批发门市无法做到客户资源意向可开发零售商，必须达到每个县城都多少有蓝辉印务有限公司的产品，或了解蓝辉印务有限公司的产品。

2、外地市场：

1)：陕西省周围各省一级批发市场全力以赴发展代理商或经销商，暂时包括以下地区：西安、郑州、洛阳、太原、呼和浩特、银川、兰州、西宁、成都、重庆。

2)：每个省一级批发市场至少发展一名代理商或2-3名经销商，暂且根据市场客户的实力、信誉，对本产品的认识积极性等一些客观性情况而定。

3)：如果各省的一级批发市场，暂时很难做到市场的投入或投入后效果不明显，可以在其省内二级(地市级)批发市场发展经销商，使二级市场成熟之后包围一级市场，但二级市场至少做2-3家经销商，从而达到我们的销售目的，完成销售目标。

二、客户回访：

目前在国内市场笔记本种类偏多，技术方面不相上下，为稳固和拓展市场，务必加强与客户的交流，协调与客户之间的关系：

1)关系维护：

为与客户加强信息交流，增进感情，对一级客户每两月拜访一次；对于二级客户根据实际情况另行安排拜访时间。

2) 售后协调：

目前情况下，我公司应以：“卖产品不如卖服务”，在下一步工作中，我们要增强责任感，不断强化优质服务。用户使用我们的产品如同享受我们提供的服务，从稳固市场、长远合作的角度，我们务必强化为客户负责的意识，把握每一次与客户接触的机会，提供热情详细周到的售后服务，给公司增加一个制胜的筹码。

三、价格政策：

1、定价原则：

- 1)：拉大批零差价，调动代理积极性；
- 2)：结合批量，鼓励大量多批；
- 3)：以成本为基础，以同类产品价格作为参考，使价格具有竞争力；
- 4)：顺应市场变化，及时灵活调整。

2、目的

- 1)：树立蓝辉印务有限公司的产品标准形象，扩大其影响；
- 2)：作为奖励代理的一种方式，刺激代理商的积极性。

四、开拓创新，建立灵活的激励销售机制。

开拓市场，争取客源：

销售部将配合公司整体新的销售体制，制定完善市场销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高销售代表的工资待遇，激发、调动销售人员的积极性。销售人员实行工作日志志。以月度销售任务完成情况及工作日志志综合考核销售人员。督促销售人员，通过各种方式争取团体和零散客户，稳定老客户，开展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

五、密切合作，主动协调：

与公司其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与公司其他部门密切联系，互相配合，充分发挥公司的整体销售活力，创造最佳效益。加强有关宣传，充分利用多种广告形式推荐公司产品，宣传公司，努力提高公司知名度。

以上几点请各位领导多提建议与意见，为了公司的宏伟蓝图，齐心协力，共同进步，使公司走向辉煌的明天，挑战已经到来，既然选择了远方，何畏风雨兼程，我相信：用心一定能赢得精彩。

理财销售工作计划篇三

刚进公司，我会让自己尽快适应这个角色的转换，端正心态，全心全意投入到工作中去，争取在这一年结束时完成业绩指标。在上半年，我要尽快熟悉银行驻点，每个月按要求完成指定的业绩指标。在下半年，在完成基本的业绩指标的基础上，有意识地开发维护好重要客户，更加注重资产指标。另外，在工作过程中，通过与同事们的相处，找到适合自己的搭档，以便更好地合作，更高效地工作。

为了能够更有成效地开展工作，取得更好的成绩，我对自身以及工作安排有以下工作计划：

1. 加强自身素质及能力的提高，尤其是对于专业不对口的我来说。主要包括证券专业知识及营销知识，阅读相关书籍，包括证券方面、心理学方面、营销等，如《要做股市赢家》《炒股票的智慧》《销售就是要搞定人》《人脉》《影响他人的心理学》《积极心态的力量》等等，让自己时刻保持不断学习、积极向上的心态。平时所见所闻多琢磨，多主动问，多反思，多总结，多向他人请教学习。具体而言，要熟悉相关软件的使用，能应对客户提出的问题；要懂得简单的股票分析，向同事们学习编写短信发给客户；每天至少打3个电话给潜在客户等。学习电话营销、微博营销相关知识。每天总结自己所学到的，解决困惑问题，尤其是在每天的总结会议上，认真听取同事们的经验，扬长避短，少走弯路。

2. 充分利用关系网络，让身边的亲戚朋友都知道我的工作并能在有相关需要时联系我，尽量将在炒股的亲戚朋友争取过来。通过亲戚朋友介绍亲戚朋友，让想炒股的客户选择我们来开户。另外，对于已在其它券商的客户，向客户介绍我公司的服务理念及竞争优势，努力将客户争取过来。

3. 做好银行驻点，尽快熟悉银行业务并与相关人员打好关系，争取更多更优质的客户。对于刚拿到从业资格证的我来说，第一阶段，先向前辈们学习，跟他们到银行网点熟悉一下，看看他们是怎么做的。然后遇到问题，及时提出来，向大家请教，做到更好。

路漫漫，其修远兮，吾将上下而求索。在今后的日子里，我将不断学习，积极进取，争取更大的进步。既然选择了远方，就风雨兼程！一路上，有你们，前行的脚步更坚定！

理财工作月计划篇三

我叫xxx于200x年毕业于xxxx大学xx专业，曾经在xx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，怎样才能做好”，变被动完成任务为积极主动工作。我的工作是服务客户，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。

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已。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。

学生理财工作计划

投资理财合同

推荐销售工作计划

建材销售工作计划

药店销售工作计划

酒类销售工作计划

季度销售工作计划

电梯销售工作计划

销售经理月工作计划

电脑销售月工作计划

理财工作月计划篇四

理财保险需要大家掌握一定的沟通、销售技巧，只有这样才能增加成功率。下面带来理财保险销售技巧，希望能帮到你！

目的明确

池塘里面有非常多的鱼，各种各样，你希望得到哪种鱼呢？你要先观察，你想得到的那种鱼大多集中在什么地方，不要没有目标的胡乱钓鱼。我们很多刚入行的理财经理，打电话之前根本不认真思考，也不组织语言，结果打完电话才发现该说的话没有说，该达到的目的也没有达到。所以打电话一定要明确目的，要锁定目标客户群，什么样的客户群才是我们的目标客户群，他们有具备什么样的共性。一般来说，确定潜在有效的目标客户的标准是：一、按客户可能的需求进行定位。客户之所以决定选择某种理财产品或者服务，归根结底只有一点，就是客户有这种需求。不管这种需求是隐性的还是显性的，总之客户是有可能需要你销售的产品。二、筛选出有支付能力的客户。有了这个目的，就会从数以百计的银行客户中，筛选出您认为可以营销的客户，找出客户的详细信息，找出能够和客户有兴趣的话题，并把需要提问的问题先写在纸上，根据客户反馈的信息再不断完善客户资料。有效客户的条件是：能够做主，有经济实力和有需求的。

自信第一

在销售行业中流传着一种说法：销售就是信心的传递，这句话很有道理。在银行理财电话邀约客户中，有的人非常自信，

而有的人非常则底气不足。很多经验丰富的理财经理，仅仅通过声音就可以分辨对方当时的心理状态。在打电话的时候，自信心的表现就在语速语调里，自信者的声音往往显得不过于激昂，也不过于低乏，同时表现出抑扬顿挫。没有自信的人则在心理敲起退堂鼓，结结巴巴的回答，更谈不上与客户诚心交谈了。提高自信心可以从二个方面进行改善，第一，要深刻认识到自己的缺点和不足。在了解自己的情况后，就要通过不断学习各种技巧和知识来提升自己。在电话中，遇到自己解决的不是很妥善的问题，可以记录下来，及时向同事请教，他们的帮助对于建立自信很有效。平时要多跟同事交流，看他们遇到的问题是否自己也能处理，从中发现自己的长处与不足，以此不断提高自己的技巧。第二，在工作中不断自我激励，自信多来源于外界的肯定，然后转化为自我肯定。作为一名理财销售人员，实际工作中，要让客户接受自己的服务，达成签单的目的，需要有顾问式的营销技能，始终为客户着想，让他的资产达到增值的目的，他自然会接受你真诚的服务，而你的自信也会一点一滴的积累起来。最后告诉自己，我们是银行理财的精英之一！

掌握技巧

我们在电话中要讲的话就好比是一件礼物，声音就是交通工具，它是一种载体。你可以选择一款落落大方、极具品位的豪华轿车作为交通工具，也可以选择一辆除了铃铛不响哪里都响的破自行车作为交通工具，虽然都可以把你的想法（礼品）送到客户身边，但是客户收到礼品时的感受却是完全不一样的。所以在打电话时需要掌握技巧，第一，打电话之前要做好充分的准备，先把想说的内容写在纸上，列个提纲（1、2、3、4……点非常清晰）。第二，在桌前方面镜子，提醒自己电话中要微笑着与客户说话。第三，控制语速，正常情况下语速稍微慢点给人的感觉更好，或者是使用录音设备，把每次打电话的对话录下来，在下班回家路上拿来听听，如果感觉哪里有问题的，就和同事讨论，再对症下药，让工作更加有效率。第四，创造氛围，你身边的同事会影响到你，也

受你的影响，所以在理财室你要遵循从我做起，营造积极的工作氛围的原则；客户的态度影响到你的心情，同时你可以影响到客户的决策；所以，面对客户，你也要遵循从我做起，把电话沟通引向积极方向的原则。

下面拿我亲身经历的故事和大家分享一下。

客户群体里有一位中年男性客户，通过以前的记录，只知道他结婚了，从他的账户来看，应该是一个偏为保守的客户，不过通过一次谈话了解到他喜欢旅游，所以我还是决定打电话和他聊聊，若我直接和推荐产品，他肯定会拒绝，所以我决定和他聊聊他的生活。

理：张先生，您好呀，最近在忙什么呢？

客：呵呵，怎么，又有什么新产品要介绍给我么？

客：您指的是小孩子的计划么？哈哈，我老婆刚怀孕了。

客：话虽然是如此，但我还是觉得风险很大。

理：您可以具体说一下您的感受么？”

客：哎，和你说吧，以前我没结婚的时候也买了很多股票，可是后来都亏了，所以我觉得特别不靠谱。

客：哇，先了解一下，下周，下周吧，我过去找你。

理：好的，张先生，我就在银行恭候您了。下周我会发短信和您确认具体的时间，避免来行之后客户太多，没办法为您一对一服务，祝您工作愉快，再次祝福您新婚愉快。

挂了电话，我长吁了一口气，其实很多的客户还是有他的需求的，没准下次他来的时候我还可以和他聊聊旅游、聊聊未来退休的事情。最终，努力也给我带来了良好的业绩。

经历风风雨雨，生活忙忙碌碌；获得多多少少，失去点点滴滴。其实重要的是了解客户，就像我们想要了解周围的人，使得他们成为我们的朋友。当然，我们也会遇到和自己有类似经历的人，那么它将成为拉近人与人距离的一个契机，当我愿意先分享自己的时候，相信别人会愿意分享的，但最重要的是以诚相待，建立彼此的信任，之后的营销就能水到渠成了。

[理财保险销售技巧]

理财工作月计划篇五

今年来，财政监督检查办在县委、县政府的正确领导下，在局领导的有力指导下，紧围绕财政改革和财政中心任务，积极开展依法行政、依法理财工作，坚持将财政监督工作贯穿于财政工作大局之中，贯穿于财政管理体制、机制建设和改革总体设计之中，贯穿于财政管理工作运行全过程之中；建立健全事前、事中和事后监督相结合的财政监督机制；加强对重大财税政策执行和民生资金使用情况的监督，加强会计行业、企业和财政内部监督，促进提高财政部门内控水平；更新监督理念，改进监督方式，拓展监管事项，优化监管结构，坚持科学监督、依法监督，促进建立财政预算、执行和监督相互制衡、相互协调的财政运行机制。现将主要工作总结如下：

一、加强领导，明确责任，确保行政执法工作健康有序开展

为了推进依法理财各项工作任务，进一步提高我县依法理财水平和依法理财能力，我办认真组织学习了相关文件，根据县局《依法理财试点工作实施方案》的意见要求，深刻领会文件精神实质，充分认识依法理财的重要性和紧迫性，先后多次听取汇报、研究工作的进展情况，并加强督导检查，做到依法理财各项工作责任主体明确，任务落实到位，在全局形成了工作有人抓，责任有人担的工作局面。

加强对广大干部职工法律法规政策知识的学习培训，是提高法律素质和依法办事能力的根本途径。为此，我办专门制订了具体的实施意见，将各项工作落实到相关责任人。多次组织干部职工进行集中培训，主要是系统学习有关社会主义市场经济法律知识，重点抓好财政法律、法规、规章的宣传教育，结合财政政策的贯彻信息，切实提高了广大干部职工学法用法的实效性，进一步强化了执法人员的宗旨观念，不断改进了工作作风，提高了财政干部的法律素质和依法行政、依法理财能力。

三、认真做好依法行政、依法理财基础工作

(一)抓好“两个条例”的贯彻落实，逐步实现财政监督工作的规范化、制度化和高效化。

采取多种形式，宣传贯彻《财政违法行为处罚处分条例》和《甘肃省财政监督条例》，切实履行两个《条例》赋予财监机构的职责，加大财政执法力度，切实做到有法必依、执法必严、违法必纠，推进依法行政、依法理财。积极探索和建立科学的财政监督机制，充分发挥财政监督在严格预算管理、加强增收节支、保障政策执行、维护财经秩序、提供决策参考等方面的重要作用。加强财政法规的学习教育，制定切合实际的财政监督检查实施办法，规范监督检查执法行为。认真落实行政执法责任制，建立健全行政执法过错责任追究制度，提高财政监督质量和财政执法水平。

(二)抓好日常财政监管，努力提高财政资金分配使用的安全性、规范性和有效性。保证财政资金分配使用的安全、规范和有效是财政监督机构的一项重要职责。要围绕财政管理工作重点，对税收征管质量、政府非税收入征缴、政府采购行为、财政专项资金的分配及财政票据的领报缴销等情况实施日常监督。对财政预算的执行实行跟踪反馈制度，落实财监机构对有关财政拨款和财政专项资金使用情况的年度审核制度。加强对近年来县财政出台的各项改革措施和管理制度落

实情况的监督，促进财政管理整体水平的进一步提高。

(三) 抓好财政专项检查，着力解决财经领域存在的突出问题。抓住财政管理中的薄弱环节，主要安排对一些重大财税政策执行情况、重点行业税收征管质量、重要非税收入缴纳情况的专项监督检查。以强化灾后恢复重建项目资金监督检查为重点，实现对救灾资金的全程监管，确保专款专用。组织对“三农”、社保、教育、卫生、灾后重建、扩大内需、节能减排和生态保护等关系民生的重大支出情况的专项监督检查。继续清理整顿行政事业单位银行账户，建立健全“小金库”专项治理长效机制。深入贯彻《会计法》，开展会计信息质量抽查，严厉打击会计造假行为。加强国有资产监督管理，重点查纠国有资产基础管理薄弱、随意处置国有资产、账外资产以及资产流失的问题。开展专项资金使用情况检查，严肃查处截流、坐支、挪用财政专项资金等违反财经法纪的行为。适时开展重大项目资金跟踪问效和财政绩效监督检查，进一步强化财政监督检查职能，严肃财经纪律。

(四) 抓好财政内部监督，正确履行财政源头治理和反腐败工作职责。贯彻落实《财政部门内部监督检查办法》，建立健全财政资金分配过程中的权力制衡和监督机制。完善乡镇财政考核督察和会计集中核算业务稽核制度，加强财政系统内部纪检监察工作，提高自身管理水平。推行政务公开，落实首问责任制，建立健全财政部门教育、制度和监督并重的预防和惩治腐败实施办法，保持财政干部廉洁从政、依法理财。积极完成县委、政府分配的党风廉政建设和反腐败工作任务，正确履行财政源头治理工作职责，深入推进财政制度改革，大力促进党风廉政建设。

(五) 抓好财政督查和调研，为财政改革和发展做好参谋和服务。主动参与部门预算试点、国库集中支付、收支两条线管理和推行政府采购制度，监督各项财政改革政策和措施的全面落实。围绕财税管理和财政经济运行中的重点和热点问题，加强监督检查过程中的宣传和调研，及时反映财政监督检查

中发现的问题和整改建议，为规范财政管理提供参考。督促有关部门和乡镇落实好地震灾后恢复重建各项管理配套措施，保证全县恢复重建工作整体向纵深推进。

(六)认真开展行政执法责任目标考评工作，强化行政执法监督，推进和规范依法行政工作。严格按照《行政处罚法》、《行政复议法》和《行政诉讼法》的要求，认真规范局机关行政执法程序和行政执法文书，严格审核会签行政处罚材料，确保公正执法，保证执法质量，从源头上减少行政复议核行政诉讼案件的发生，努力树立良好的财政执法形象。建立并不断完善财政执法责任制和执法过错责任追究制、重大行政处罚的备案审查制度，收到良好的实效。

(七)认真落实行政执法责任制。为了全面推行行政执法责任制，运用激励机制和奖惩机制，调动行政执法机构和执法人员的积极性，提高我局的行政执法水平，根据国家和省市政府有关规定，制定了我局行政执法责任评议考核方案。实行“层级负责制”，将岗位职责分解到人，将工作任务和相应的行政执法责任落实到人，做到任务明确，责任落实，使财政干部“人人有具体工作任务、个个有行政执法责任、事事有行政执法准则”。

纵观几年来，虽然我们的依法行政、依法理财工作取得了一定的成绩，但尚有不少地方需要努力。今后我们将紧紧围绕财政中心工作，强化制度落实，更新依法行政、依法理财工作理念，以理念的更新引导工作的创新，以创新的举措打开工作的新局面，抓住机遇，开拓进取，进一步推动我局依法行政依法理财工作持续深入开展，为推动全市经济社会又好又快发展作出积极贡献！