2023年金融公司上半年工作总结下半年工作计划(精选5篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时,为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。计划书写有哪些要求呢?我们怎样才能写好一篇计划呢?以下是小编收集整理的工作计划书范文,仅供参考,希望能够帮助到大家。

金融公司上半年工作总结下半年工作计划篇一

时间如指尖上的沙,总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后,就意味着xx年个人销售工作计划的到来,刚接触销售时,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,这给销售工作带来很多不便,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。

xx年工作计划如下:

- 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;xx年对自己有以下计划

1: 每周要增加10个以上的新客户,还要有3到5个潜在客户。

- 2: 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。
- 3: 见客户之前要多了解客户的状态和需求,再做好(幼儿园年度工作计划20xx□准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 4: 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。
- 5: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。
- 6: 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。
- 7: 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。
- 8: 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。

20xx年度销售工作计划

一、市场分析

二、营销思路。营销思路是根据市场分析而做出的指导全年销售计划的"精神"纲领,是营销工作的方向和"灵魂",也是销售部需要经常灌输和贯彻的营销操作理念。针对这一点,李经理制定了具体的营销思路,其中涵盖了如下几方面的内容: 1、树立全员营销观念,真正体现"营销生活化,生活营销化"[20xx年度销售工作计划20xx年度销售工作计划。2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有

重点地指导经销商直接运作末端市场。3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。4、在市场操作层面,体现"两高一差",即要坚持"运作差异化,高价位、高促销"的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

三、销售目标。销售目标是一切营销工作的出发点和落脚点,因此,科学、合理的销售目标制定也是年度销售计划的最重要和最核心的部分。那么,李经理是如何制定销售目标的呢?1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度,而且还责任到人,量化到人,并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系,做一个经营型的营销人才,具体表现就是合理产品结构,将产品销售目标具体细分到各层次产品。比如,李经理根据企业方便面产品abc分类,将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品)[b(平价、微利上量产品)[c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

四、营销策略。营销策略是营销战略的战术分解,是顺利实现企业销售目标的有力保障。李经理根据方便面行业的运作形势,结合自己多年的市场运做经验,制定了如下的营销策略: 1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产品组合战斗群,避免单兵作战。2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强调产品运输半径,以600公里为限,实行"一套价格体系,两种返利模式",即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道

运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、 人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、 团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。4、促销 策略,在"高价位、高促销"的基础上,开创性地提出 了"连环促销"的营销理念,它具有如下几个特征:

- 一、促销体现"联动",牵一发而动全身,其目的是大力度 地牵制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资 源,有效挤压竞争对手。
- 二、连环的促销方式至少两个以上,比如销售累积奖和箱内设奖同时出现,以充分吸引

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划:

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有:计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标:家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度,办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案,定期进行售后跟踪,抢占办公耗材市场,争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作,送货一定及时、售后服务一定要好,让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标,*万元,纯利润*万元。其中:打字复印*万元,网校*万元,计算机*万元,电脑耗材及配件*万元,其他:*万元,人员工资*万元。

- 二、客户服务部获得的利润途径和措施
- 三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量,建立完善的工程 验收制度,由客户服务部监督、验收,这样可以激励工程部 提高工程质量,从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次,树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软,损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

- 1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须 严格、坚决地贯彻执行,客户服务部要坚持不验收合格不进 行维修的原则。
- 2、尽量创造出一些固定收入群体,如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度,把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。
- 3、对大型客户要进行定期回访,进行免费技术支持,建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体,如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。
- 4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈,我们可以从服务、维修创造利润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把*公司建成平谷地*计算机的权威机构[]20xx年度销售工作计划工作计划。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

- 一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。
- 二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。
- 三、岗位技能: 学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

- 1、公司内部定期不定期安排员工培训。
- 2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。
- 3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有

压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要"与时俱进"。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

金融公司上半年工作总结下半年工作计划篇二

__年,我局党支部将结合实际,立足本职,积极完成市委、系统党委及有关部门交给的各项任务,树立水电系统的新形象。

- (一)继续抓好城乡防灾减灾工程建设。一是重点抓好城区 堤防二期工程建设;二是抓紧山垌水库除险加固工程的竣工 验收预备工作。抓好竣工结算、图纸有关资料的整理,迎接上 级的验收。三是抓紧湘垌水库除险加固工程建设进度。工程 现已投资993.17万元,完成了上坝公路基础、综合楼场地开 挖平整、坝体基础砼浇筑、双木支渠抽水站工程、改建挑鼻 拆除部分以及迎水面防渗墙浇筑至294.0高程,并抓好湘垌水 库除险加固工程冬季施工的组织协调工作,落实工程项目的 度汛治理工作。
- (二)继续抓好三项省人大议案实施工作。一是争取_年度13宗议案工程全部完成,并开始办理竣工验收;加快_年度13宗议案工程的施工进度,争取早日完工;做好_年度5宗工程的施工招投标,争取在8月底动工,12月底完工。二是做好《广东省水库移民后期扶持政策宣传提纲及工作方案》的宣传、全市水库移民后期民意调查与后期计划编制工作、太平

洞美新寨移民村项目实施工作。三是完成市属电站的冬修工作、省人大小水电议案的结案工作和__年度省人大机电排灌议案工程项目的设计审查及计划编制工作,开展对全市违章建设的小水电站进行清理整顿工作。

- (三)继续强化水利建设项目划、设计和上报。一是农村饮水安全工程项目规划调查、设计上报工作;二是小型水库除险加固工程初步设计报告;三是其他水利工程项目的规划、设计和上报。
- (四)继续加强防汛抗旱工作、水资源节约与保护和水政宣传执法力度。一是加强防汛值班,完善三防工作制度,严格执行度汛计划,确保今年全市安全度汛;二是加强水资源的节约和保护,进一步提高水资源开发利用效益;三是加强水法宣传力度,严格按照水法处理违法违规案件,进一步提高全社会的水法制意识和水利部门依法行政、依法办事的能力。

为了确保党建工作落到实处,促进党建工作平衡发展,我们坚持由支部书记亲自抓,各支部委员分工合作,以求真务实的作风,狠抓各项工作落实,努力开创水利发展新局面,为建设和谐工作出贡献。

金融公司上半年工作总结下半年工作计划篇三

本文是由工作计划网个人工作计划频道为大家提供的'《2018年上半年公司客服个人工作计划》,希望对大家有所帮助。

一、指导思想

以公司下发的《****文件》为指导,以"提高服务质量"为宗旨,以"客户满意度为标准"。

二、工作目标

- 1、搞好员工岗前培训,端正服务态度,提高员工业务水平。主要开展普通话培训,微笑服务培训,文明用语培训。
- 2、深入开展客户满意度调查,通过信访、回访等方式展开调查,对发现的问题作出相应整改,努力提高服务质量。
- 3、开设"党员先锋模范岗",发挥党员先锋模范作用,以此牵引提高服务质量。

三、要求

- 1、全体员工必须严格按工司要求,努力学习,提高工作标准,增进业务水平,切实把下半年客服工作推进到一个新台阶。
- 2、每名员工要制定出自己上半年个人工作计划,工作计划标准要高,要切实可行,并认真落实。
- 3、其它事宜由公司另行通知。

金融公司上半年工作总结下半年工作计划篇四

公司管理层要团结和带领全体员工,以"增创优势,增产增收,稳健管理,稳步发展"为主题工作目标,全体员工发扬开拓、务实、创新、奉献的企业精神和实事求是、真抓实干的工作作风,使总公司业务、经营、效益稳步上升,圆满地实现了全年工作目标,保持了公司持续、稳定的发展态势。

- (1) 营销管理方面:公司继续保持当前管理架构不变,并不断向标准化管理与数字化管理转化,继续提高企业自身技术管理水平。
- (2)公司财务状况方面:资金充足,财务健全,能充分发挥灵活运转功能。

(3)人力资源投入: 年度公司推行多项工作的管理革新,强化组织功能 收效颇大,员工工作积极性较高,人员能积极配合生产需求;对于新进入公司的 员工,应该组织好转正之后的培训工作。

年度目标计划(暂定) 年度目标计划(暂定)

- 1、加强经营管理,接手项目要高于往年,圆满的完成了承接工程项目合同产值任务;
- 3、通过开发、缝补、调整、优化等手段整合现有渠道资源, 形成稳定的优质客户网络。 建立合理的绩效薪酬管理体系、 科学的日报管理制度、 实行经理奖金责任制。
- 4、 力求打造一支专业性强、 市场反应快速、 执行力高、 责任心强的高效销售团队。
- 1、树立员工企业意识,培养员工对于企业良好发展的责任心和竞争意识。
- 2、建立各部门的协调及横纵向联系,完成向销售终端的精细化运作。

年度目标计划思路:

- (一) 理清市场脉络,大力拓展业务
- 1、以业务为龙头,稳拓业务,稳增效益,稳步推进在总公司领导的带领下,业务发展部人员顶着竞争激烈的压力,迎着招投标工作难度加大的困难,继续加大业务工作力度,主动出击,积极沟通客户,及时把握市场变化的脉搏,注意分析、积累和总结经验,积极参加公开招标及业主自行组织招标的邀请投标项目,使公司争取到更多的中标工程业务。

- (二) 以项目施工管理为重点,加大力度,提高整体素质和 管理水平
- 1、严抓质量安全和文明施工,毫不松懈地抓好项目施工管理工作
- 2、完成队伍资质就位,开展风险评级和资审备案。公司进一步加大了总公司施工队伍的资质重新就位的工作力度,经过对申报资质就位资料进行认真细致地初审、复审和最后的批准申请、确认签字后,总公司年度施工会议上公布了各施工队伍及其负责人的重新任免,较好地完成了队伍清理和重新就位的工作。
 - (三) 以内部管理为中心,理顺关系,稳健管理
- 1、进一步完善公司内部各种规章制度。以制度管人,按制度办事,使企业管理进一步走向规范化。
- 2、根据公司发展需要,开展多种类型的员工培训。其中包括 岗位技能培训,员工素质类培训等,以加强学习,提高素质 为目的,有效提高员工技能,塑造多才干、复合型的员工。 公司还应加强企业培训工作的策划性和针对性,组织员工进 行业务、管理、法律、科技等多方面知识的学习和培训。

金融公司上半年工作总结下半年工作计划篇五

承蒙公司领导信任,让我在财务管理岗位上担任如此重要的职务。财务部是公司的核心部门,对内财务管理水平的`要求应不断提升,对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查,掌握税收政策及合理应用。我到公司不到一个月的时间,通过与各相关部门的沟通了解,同时在熟悉业务的过程中,发现了财务方面存在着的很多漏洞与不足之处,公司财务、仓库部门基本上处于混乱无序的瘫痪状态,如此重要的部门体现不到反映监督控制核审的作用。

现针对财务工作中发现的问题及今后工作的打算简述如下:

一、存在的问题

1、财务总帐:

财务帐薄设立不健全,无固定资产台帐,无总帐,无明细帐, 无往来帐,无材料帐,财务提供不出任何真实有效的数据, 财务部门形同虚设。

2、成本费用方面:

财务部不能正确的核算成本,诸多原因,造成材料成本的核 算仅仅反映到5月份,大量出入库单堆积,仓库形成了失控状态,财务没有起到监督与控制作用,更不能反映出真实的成 本。各种费用反映都不真实,没有具体反映到各车间部门上。

3、仓库方面:

仓库入库出库退库手续不明确,责任不到位,出入库单有漏记重记现象发生。材料摆放不整齐,分类不明确,无条理性,没悬挂物料卡,无标示牌。

4、财务档案方面:

各有关部门的销售合同、采购合同、租赁合同等,没有传递 到财务上,造成很多工作脱节,财务工作处于被动状态,财 务起不到监督与核审作用,没有做到事前控制。

二、工作计划

1、费用成本方面的管理

规范库存材料的核算管理,严格控制材料库存的合理储备,减少资金占用。建立材料领用制度,根据成本核算需求,严

格划分定额、开发、售后、维修调试等用料。细划成本费用的管理,分门别类的各部门车间的费用项目,真实反映生产成本、销售成本和管理成本。为以后各部门各车间的绩效管理提供参考依据。

2、会计基础工作

认真执行《会计法》,进一步对财务人员加强财务基础工作的指导,规范记账凭证的编制,严格对原始凭证的合理性进行审核,强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类,月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

将本文的word文档下载到电脑,方便收藏和打印

推荐度:

点击下载文档

搜索文档