

经理月度工作计划(模板7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。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。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

经理月度工作计划篇一

一年来，在上级领导的正确领导下，在同志们的关心、支持和帮助下，我积极协助超市经理开展各项工作，坚持做到摆正自身位置，决不超越自己的权限办事，决不含糊自己权限内应该要做的事。以身作则，爱岗敬业，履行职责，综合业务水平获得进一步提高，超市业务实现超常规、跨越式发展。

现将个人一年来的思想和工作情况，总结汇报如下，敬请各位领导和同志们予以评议。

按照增收节支、控制成本和精打细算的原则，在公司财务工作管理上，自己非常重视开源节流、成本控制，做到理论联系实际，学以致用，我把书本上学到的知识应用于工作实践，用科学的财务理念指导财务工作，用市场经济理论指导零售部工作，使业务能力不断提高，工作经验日积月累的同时，进一步细化了会计核算工作，对每一项费用都分配到每一个经济活动上财务工作实现健康向前发展。

牢固树立以人为本的工作理念，严于律己，宽以待人，关爱员工，善于和同龄人沟通思想、交流情感、产生共鸣，善于向长者和年龄较大的同志学习，取得他们的支持与帮助，善于团结所有员工，调动每一个员工的工作积极性和创造性，发挥专长，发扬同舟共济的团队精神，攻克了一项又一项工作目标。一是在超市招聘新员工方面，能够把握标准，慧眼识人，招到企业迫切需要的员工，胜任工作；二是组织员

工岗位培训，提高业务操作技能，文明礼貌服务。按照国税局要求停止使用手写版发票，统一在各店安装机打发票系统，并在国税局的指导下完成了对开票人员培训，持证上岗；三是严格考核，要求员工遵守劳动纪律，引入竞争激励机制，奖优罚劣。四是做好员工薪酬工作，完成对职工薪酬调整的测算，维护员工个人权益，实现工资水平与公司同步稳定增长。五是按照国家劳动法律法规规定，组织合同到期的员工签订劳务派遣合同，并核算其补偿金额。

商品调拨及库存管理是超市一项基础性管理。为了保证商品不脱销、不滞销，科学、合理的控制商品库存及时满足各店需求，我们会同软件客服对速达销售软件进行相应调整，在保证数据传输安全的前提下，实现了对各店商品的销售、库存的实时监控，并以此为基础合理调拨，实现资源优化配置，保证各店正常运营。

企业文化建设上，始终把员工的思想教育和素质提高放在首位，通过开展小演讲、小型技术练兵、小型讨论会的活动，坚持正面教育、正确引导，职工的素质和精神面貌有了明显的转变，遵纪守法、敬业爱岗的意识也进一步增强了，企业上下充满了朝气和活力，员工的工作积极性、创造性都有了很大程度的提高，职工队伍的素质也得到了进一步优化，使企业长远发展有了最根本的原动力。

1、按照省局统一部署完成全省多元化经营管理评价工作的基础填报，并按照评价工作的要求，整理相关制度。

2、配合省局（公司）小金库专项治理工作领导小组的检查工作

今年以来自己虽然工作上取得了一定的成绩，但是离上级领导要求还存在一定的差距，需要的新的一年，百尺竿头更进一步□20xx年自己决心在尊重、服从上级领导的前提下，带领部里同仁以优质的服务，打造烟草形象；以优良的营销，推

动品牌增值；以优质的管理，实现企业价值；发挥整体优势，创造良好的工作氛围，为公司整体目标的实现推波助澜。具体工作打算如下：

1、创新理念，积极探索解决新形势下财务工作面临的新情况新问题，为超市新一轮的快速发展理好财，服好务，办好事。

2、创新机制，进一步健全层层负责的责任制，严格内部控制制度，切实防范经营风险。

同时，建立一套切实可行的内部考核办法和运行有效的内部激励机制。

3、创新作风，不断提高员工素质有计划的组织员工培训，提高全员素质及营销水平，为超市的发展奠定良好的基础。

总之，思想要再解放，观念要再更新，力量要再凝聚，进一步开拓新思路，开创新局面，实现新突破，建一流队伍、树一流形象、创一流效益，为我公司烟草事业的改革与发展再立新功。

以上是我的述职报告，请各位领导和全体同仁验收。

经理月度工作计划篇二

我是去年xx月份到公司工作的，仅仅凭对工作的热情，而缺乏对汽车行业经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

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，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了

解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，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，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

盘，这样我们才能良好的完成全年的任务，为完成我们的任务奠定了基础。在xx年的二线的工作中，我经常会被领导责任到，那么我是如何来完成二线的工作的呢?那就是要当一名合格的人员。

平。

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

1、每周要增加2个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

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，再做好准备才有可能不会丢失这个客户的。

- 4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题和客户是一直。
- 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。
- 9、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。

经理月度工作计划篇三

xx年，在新城区管委会的正确领导下，在投资公司领导班子和职工的关心、支持下，通过个人认真学习，扎实工作，全面履行了自己的职责和义务，较好地完成了所分管的工作和管委会交给的招投标任务。在理论水平、工作经验等方面都有了一定的提高。现述职如下：

真正做到为人民服务，就需要不断学习，用政治理论来武装自己的头脑，树立正确的人生观、价值观和世界观。

在过去的一年里，我坚持学习政治理论和党的方针政策，学习党的十六届五中、六中全会精神，认真领会党的一系列方针、政策，结合自己的思想实际，力求在实践上下功夫。始

终把实践“三个代表”作为学习的最终目标。我深切地体会到，作为一名新城区的建设者，按照新城区“团结、实干、拼搏、向上”的方针，作好自己的本职工作，做到“以事业统一思想，以发展凝聚力量，以实干树立形象”。

一年来，我始终把思想作风建设摆在第一位。不断提升思想素质、开阔视野、充电扩能，我始终把管委会和公司广大员工赋予我的权力当作一种责任和义务，坚决贯彻执行党和国家政策法规以及上级的指示、决定，并时常告诫自己“新城区的建设事业无小事”，一切从建设新区的要求和管委会、公司利益出发，做到了敬业勤政、廉洁奉公、关心群众疾苦，并以此影响教育自己的家人。

按照“三年出形象，五年成规模，十年铸精品”的思路，遵循“高起点、高标准、高水平、高速度”的发展要求，以及融资项目管理工作的实际需要，针对新城区合作开发项目建设模式新思路的不断拓展，认真研究融资工作中的新情况，作好新城区合作开发项目的前期准备工作，为管委会领导决策提供充分、详实的依据和建设性的建议。在赵总带领下，组织公司有关同志，内修素质，外树形象，狠抓落实，强力推动，通过大家的辛勤努力，投资公司的融资管理、项目前期准备工作稳步发展，积累了一些宝贵的经验。

根据国家开发银行等银行融资规范，对融资项目的管理也提出了严格要求。为此多次主动和公司班子一起研究融资政策，向管委会领导、市发改委有关领导汇报工作方案。不但提高了工作效率，而且也使融资项目得到更加科学、合理的管理和建设，对项目下一步的具体落实提供了可靠依据和保障，达到了推动工作、规范管理的目的。

2、根据管委会基础建设项目、城市配套建设项目融资进度安排，作好大量基础性先期工作，保证项目资料、手续完备，达到只要具备具体条件就可以马上开工的标准，促进新城区项目建设的快速进展。

完成市会议中心、第二安置小区、华山半岛生态植物植物园、供水管网三期工程项目的可研编制、环境评价工作。其中，会议中心、华山半岛生态植物植物园项目已经得到批复；另外二个项目的可研报告报批已经完成，待发改委批复。完成了国家开发银行的融资要求。根据需要，如果通过其他商业银行、信用社等金融机构进行融资，也可以使用这些批文和可行性研究报告。这些工作对于超前、多渠道融集资金，起到很大的推动作用。

其中供水管网三期项目的批复，已经取得建设银行项目融资1000万元，为新城水务公司的工程建设打下基础。

3、组织省内知名专家和省环保局的有关领导共同为新城区的环境影响评价提供指导意见和建设性方案。

环保是“第一审批”又是“一票否决”，如果环保不通过，不仅新城区建设规划不能审批，银行不能融资，整个新城区开发建设也将被迫停建或一直处于违法建设状态。这样将给新城区以后的工作带来难以估量的影响。

鉴于《河南省平顶山市新城区规划(xx-20xx年)区域环境影响评价大纲》已得到省环保局的批复。今年委托市环境监测中心完成环境影响评价报告书编制所需的冬季、夏季环境监测报告工作，多次与环保局的专家进行沟通，分析新城区环境保护工作中存在的问题，在项目建设过程中进行完善，为完成新城区区域环境评价报告评审做好准备。

4、参加管委会住宅楼土地使用权挂牌活动，顺利摘得17.7亩国有土地的使用权，为公司下一步房地产开发打下基础，也为项目建设作好土地储备工作。通过完善土地手续，可以加速具体建设项目进度，同时，也为项目融资打下基础。

回顾一年来的履职经历，我感到既充实，又欣慰。我和同志们一起并肩战斗，不仅增进了了解，沟通了感情，建立了友

谊，也获得了许多有益的启示，工作能力也得到了一定的提高。

概括起来有三点启示：一是靠信念成就事业。我刚接到组织新城区的招、投标任务时，面对陌生的工作内容，确实感到担子重、压力大，但我有一个坚定的信念，就是相信组织上的正确领导，相信相关部门间的团结合作，相信同志们的正义感和责任感。凭着这种信念，我克服了工作上一个又一个困难，可以说，信念和毅力使我成就了一些事情，而且在事业推进的过程中又进一步坚定了信念、磨炼了意志。二是靠工作统一思想。我深切感到，工作是统一思想的助推器，是协调关系的润滑油，是形成合力的凝结剂。三是靠个性谋求共识。在工作实践中，我努力学习运用马克思主义哲学的基本原理，科学处理共性与个性的关系，在充分尊重个性的基础上，让一些与共性无碍的个性健康发展，同时采取注重正确引导、提倡相互兼容等方式，使个性与共性协调发展，最终将消极因素逐步转化为积极因素，形成推动所分管各项工作健康发展的合力。

总结一年来的工作，我觉得有所得也有所失，不足之处主要表现在三个方面，这也是本人今后进一步努力的方向。一是要提高认识水平、尤其是加强理论学习，不断充实自己、改造自己、完善自己。特别是对投资公司工作中可能出现的问题和困难，要注重从总体上把握，增强工作的预见性，同时要注意防止头脑发热，处理事情简单化，时刻保持强烈的忧患意识。二是要防止急于求成。对工作内容的理解要全面分析，尤其是对于工作的安排要充分尊重现实，体现层次性，区别对待，循序渐进，避免一刀切、一律化。三是严以律己、宽以待人。对自己的工作要高标准、严要求，但对于同志要避免苛求于人。在一些具体问题上不能事事都要求完美，因人、因事、因时要体现区别，以避免无意中伤害同志们的积极性，要注重把大家的积极性发挥好、保护好，营造出一种生气勃勃的良好局面。

今后，本人要进一步加强学习，努力学习政治和业务，通过实践不断提高自己分析思考和解决问题的能力，适应不断发展变化的形势和工作需要，力争把各项工作做的更好。xx年马上就要到来，回首往事永不遗憾，展望未来充满希望。本人在去年所做的工作与各位领导和同志们们的支持、关心和帮助是分不开的，存在的问题是自己主观努力不屑的结果。请同志们今后有机会给予本人更多的关心和帮助，让我取得更大的进步。

二〇〇六年十二月十七日

经理月度工作计划篇四

时光如电，转瞬即逝。20xx年很快就要过去了，在各位领导同事的关心指导下，我紧跟分行和支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，完成了各项工作任务，用智慧和汗水、行动和效果为一年来的工作画上一个圆满的句号。现将这一年来的工作情况汇报如下：

20xx年，我国经济下行压力较大，中国经济进入新常态，面临着投资增长后劲不足、融资瓶颈约束逐步明显的严峻经济形势，我始终坚持高标准严要求，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下。20xx年负债业务保持xx多万元，营销理财产品xx万元，贷款xx万元。

经过一年的辛勤工作，我更加深刻地体会到客户经理是xx银行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。在与每一位客户的交往的过程中，我们的言谈举止均代表着xx的形象，所以我始终以“工作就是事业”的态度和用兢兢业业、勤勤恳恳的方式来对待工作。在做信贷业务中，我认真做好资料并及时上报提交审查放款，保证了客户所需资金的时效性。在客户贷款资金到期或需要提前还款时，我能及时配合客户做好还款流程，保证了贷款资金的安全回收。针对每个

到期理财客户，我都及时设计好较高收益并适合各自的对接产品，很好的留住我行账户资金以及他行的闲置资金。每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种专注。对待每位客户提出的问题，我都以热情、耐心地态度给予答疑解惑，并始终用亲切的微笑来面对客户，用快速、清晰地话语向客户传达他们想要了解的信息。在业务营销的过程中，我认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。

作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好、兴趣、特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。一直以来保持与客户的良好沟通并取得很好的效果，赢得了客户对我工作的普遍认同。

在过去的一年，取得了一定的收获和进步，这与领导的指导和支持是分不开的，然而我也清楚地看到了自身存在的很多不足：第一，对各个方面业务的学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经金融信息，有时会跟不上步伐。面对我行不断推出的新产品新业务，不能及时跟进营销拓展。第二，是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。第三，在拓展业务中有时缺乏积极主动性，在实践中有待完善提高自己。

20xx年是个崭新的开始，在下一年的工作中，首先，我要加强学习，努力提升业务技能，向有丰富信贷经验的客户经理学习信贷业务知识，在我行信贷政策不断优化的情况下，积极拓展挖掘贷款客户，努力实现存款、贷款两手抓两手都要硬，做一个全面发展的全能客户经理。第二，积极拓展理财业务。鉴于我行理财产品的多样性和在整个市场上的高收益，

通过积极下社区，深度挖掘老客户，以老带新等多种方式大力拓展理财业务，努力将理财业务做成亮点中的亮点，从而带动客户数量和客户质量的提升。第三，强化交叉营销。与对公客户经理、信用卡直销团队等其他业务部门员工结对子，实现全方位服务客户、营销客户，以实现对我行客户的深度全面挖掘。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望未来，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成好今后的工作。并始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，做到“客户的需求就是我的工作”。在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持，在工作中始终做一个有心人，为xx银行的蓬勃发展做出自己应有的贡献。

经理月度工作计划篇五

回顾过去的xx年，在公司领导的正确指挥下，仓库的各项工
作始终围绕着库存货物安全、库存数据准确、作业标准规
化、运输配送高效率、热情服务高质量的目标开展工作。按
照公司的统一部署和仓库的实际运作，较好地完成了全年的
各项工作任务。现将xx年的工作总结如下：

为了确保仓库各项工作有序、高效的运转，根据公司的生产实际，在库存货物的安排上，对相关的物料进行合理的排列，以满足生产的需要，及时做好库存的盘点工作，合理做到帐、卡、物相符。能准确按时地完成公司领导交派的各项工作任务，对物料进行合理的配送。能准时的根据生产需要及时准确地仓库保管员的库存数据，支出合理物料。

1. 物料进仓后，仓库内存帐目混乱：没有做到帐、卡、物一致；

2. 部分物料未做到定期盘点(如原材料、辅料、半成品等),有些物料甚至已配料单给仓库,仓库人员没有及时掌握,盘点时手忙脚乱,盘点不够细致。盘点不够及时。
3. 成品保管员未认真做好成品退料登记。
4. 仓库呆滞物料的现象。
5. 仓库呆滞物料的增多原因。
6. 部分叉车未做帐及呆滞物料的产生。
7. 物料现场所有标识清晰。
8. 模板物料与架构物料混用。
9. 在仓库内建立起仓库盘点制度,制定相关仓库管理制度。
10. 严格按标准操作程序工作,保持仓库内清洁整齐,美观且规范。
11. 仓库严格执行三防:即防尘、防静电、防火防雷、防火防静电。
12. 提高物料的利用率,避免重复利用,提高效率,争取做到帐物相符。
13. 合理安排材料在仓库内的存放次序,提高物料使用率,争取做到物尽其用,人尽其才的作用。
14. 合理利用有限的库存,根据仓库的库存周转率,合理利用仓容,库房内温湿度,采用物料的定量存放,以达到利用率的最高利用率。
15. 仓库定位为先进先出,在进行每种原材料的选择时,根据

客户的库存量，合理的选择出仓。

16. 对于库存呆滞物料要及时上报给采购部。采购部要根据仓库的实际库存情况，对呆滞物料要做好合理的储存计划，以保证仓库的物料不会因超出采购部而影响正常的生产。

17. 对于仓储部的仓间距太远，要建立严格的标识。

18. 对于一些急需的物料要及时准确，如生产需要急需的物料要及时送达。

19. 对于仓储部物料要确定保管区内的物料安全。

20. 对于仓储部的物料要及时准确。如生产需要及时的，要及时准确的送达生产部。

21. 在订单处理，仓库与部分物料协作处理。

22. 要求仓库物料必须有一定的标识，包括货物的外观，型号，数量，质量和呆滞物料，并建立起一个完整的仓库库存信息管理系统。

23. 每天对于仓储的物料需要及时准确的记下来，以便于生产车间及客户对于仓库的要求与其有效期。

24. 每月对于仓储进行一次彻底的盘点。

25. 每月要求仓管员对于物料的数量、包装进行一次盘点。

26. 每月将盘点结果及时反馈生产部以便于仓库的不断改善与跟进。

27. 仓库有自己的物料保管帐，能够随时看到有借必还，有帐必查，有据。

28. 对于仓库的熟悉，要与客户做好仓库的衔接，对于不知道的情况要及时与相关部门沟通。
29. 定期对于仓储的各种物料进行定期的检查，以便于确保仓库各项物料的准确性。
30. 仓库能够严格按照安全、节约、节约、高效的原则发放。
31. 在确保物料摆放整齐、便于查阅的情况下，仓库人员的责任心不够强。仓库人员在操作过程中，对于物料的品名，数量，质量以及包装进行标识记录。
32. 仓库区域划分没有明确规定的物料摆放标识。
33. 仓库区域物料摆放不够科学合理规划，导致物料乱堆乱放现象。
34. 仓库区域划分过细，过于杂乱，整体观感质量不高。
35. 仓库区域物料堆

经理月度工作计划篇六

时间过得真快，转眼间20xx年即将逝去，新的一年又将到来，回顾这三年来的工作，才发现自我的成绩虽未拔得头筹，但也不低于他人。此刻想来，能取得这样的成绩，固然同单位领导的关怀、各位同事的帮忙是密不可分的，但同自我的努力和付出的辛勤也同样密不可分。现就我个人方面以及对三年来的工作做一下总结分析：

自从进入烟草公司至今已过了三年多的时间，作为一名客户经理，我深深明白爱岗敬业的重要作用和一份工作的来之不易，从进入公司以来我对烟草公司怀着一份深深感激之情，也许正是这样，才使我对新的工作充满热情。正所谓隔行如隔山，

对于从事烟草公司客户经理一职来说，我以前所学知识和工作经验完全无用武之地。此刻要应对的是一个活生生的人，这就要求我重新做起，从头再来。我想尽一切办法，利用业余时间向一些同事请教，但随着卷烟销售网络的改变提升，再加上这项工作在我县起步较晚，也算是一种新生事物，实在是没有太多现成的经验可学，一切几乎全得靠自我摸索，包括怎样搞好同客户的关系，怎样培育新的卷烟品牌，怎样调剂卷烟品种来满足不一样的消费地域和群体等等。

总之，学这学那仅有一个目的。就是抓紧一切时间学习业务知识，充实头脑，提高工作技能的同时，我更注重与单位的同事之间坚持一种亲密的兄弟关系，作为一个基层单位，一个单位就是一个家，单位里的同事就是自我的弟兄，而一个人的成绩也不仅仅是靠一个人就能取得的，每个人实际上就是所有的工作链条中的一环，哪一个环节出了问题都不可能把工作干好，所以与同事之间的团结协作也是很重要的，不管是稽查员、送货员还是司机师傅，都与我的所谓成绩密不可分，而我作为团体的一员，单位效益的好坏直接影响到我的既得利益，对此我有切身体会，而单位要想有好的效益，又与每个员工的一点一滴的积累不无关系，所以我在单位就像在自我家里一样，就像为家里人做事一样，认真负责、殚精竭虑、不遗余力。这样我与同事们的关系十分融洽，为我在工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

作为烟草公司的客户经理，同我每一天接触最多的就要算是卷烟零售客户了，没有他们的支持，我所做的一切全是无用功，经过三年的磨合，我同他们之间建立了牢不可破的亲情和友情关系。其实卷烟与药品一样，都是属于国家垄断的产品。烟草公司是属于专卖专营的商业批发企业，虽然其体制与一般的商业批发企业有所不同，但有一点是完全相同的，那就是所应对的市场及商业批发企业的立足之本就是客户。所以我必须把他们的利益放在第一位，设身处地为他们的利益着想，这样做的目的也正是为了使他们成为我公司忠实的客户。把我们作为商品的第一供应商，自觉地抵制假冒伪劣

卷烟的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的同时，无形中也为公司创造了效益，在客户能获得最大利益的时候他们也就真正成为了烟草公司的销售终端，为今后烟草公司的可持续发展供给了充足的网络保障。

进入20xx年，随着卷烟销售网络的进一步提升，我们客户经理的工作职能也在发生转变；而我同卷烟客户的关系也进入一个新阶段，我对他们可说是已经很熟悉了，谁最爱卖什么样的卷烟，谁最爱老品牌，谁最爱新品牌，谁几天该补一次货等，我都了如指掌，对于他们提出的一些问题我也能够及时处理并供给帮忙。对于个性化服务，我更是驾轻就熟，运用自如，我把自我的手机号给每个客户都留了一份，他们谁有问题能够随时同我联系，对于该补仓而未补的情景，我也会打电话过去或亲自登门去提醒一下，他们对此都十分感激，把我当成知心人，有什么事全对我说，而我在卷烟品牌的调剂方面尽量做到紧俏烟户户有，断档卷烟必须会告知他们一个合理的理由。此刻广大农民的收入还较有限，消费水平也比城市低很多，加上外出务工人员较多，所以四、五类卷烟在农村这块市场的消费需求比较大，而由于烟厂在生产方面也在提档增效，所以，五类卷烟的生产量极小，根本无法满足消费需求。在访销过程中，就有很多客户、普通消费者问到这个问题，问为什么没有五类卷烟，我对他们提出的问题一一答复，不论时间再晚都会解释清楚每个问题，直到他们满意为止，这些东西看来是微不足道的小事，实际上并不尽然，虽然多费些口舌，但对于他们来说却是一种信息的传达，使他们增加了对我、对烟草公司的信任度，不解释清楚的话，他会认为是烟草公司故意不给他烟，断他的财路，他就会转向别的地方寻求货源，对于烟草公司以后的发展造成不稳定因素。

由于我与客户的沟通，他们都十分理解和支持我的工作，这种融洽的关系也使我受益匪浅，他们向我反馈了很多有价值的需求信息，更有客户直接拒绝那些来路不明的私烟，认为经过我给他订的卷烟才货真价实。

自信是使看似不可为的事情取得成功的前提，有了自信才有取得成功的可能性，而乐观却是一种对于工作的态度，视工作作为欢乐、享受，必然会得到工作给你带来的最大回报。

自我进入烟草公司以来，我在工作中树立正确的“人生观、世界观、价值观”，我对于领导及单位交给的各项任务都持着自信和乐观的心态。别人能完成的我也能完成，他们能做好的我也同样做得出色，我并不比他们差。对于每月的任务指标，由于我对于客户的真情实感及他们的大力支持，我完全有把握很好地完成，事实也果真如此，这样的工作业绩也使我感受到了成功的欢乐。正所谓知足者常乐，我的欢乐正是来自于低起点的目标定位，这样的定位使我很快便实现了一个个的目标，而正是一个个目标实现的积累收到了意想不到的结果，也使我从中得到更大的乐趣，使我懂得在工作中必须要有自我实现工作任务的标准，哪怕它与实际目标有必须差距，那也没什么，先把它实现了吧，然后再做其他的，这样就是在享受工作了，而不会感到它带给你的压力，你就会更加热爱自我的工作，也会干出更多的成绩。所以，坚持良好的心态以及乐观自信的工作态度也是我取得成绩的保证。态度决定一切，只要你努力了，你终究会得到回报，成绩只代表过去，这点成绩的取得有我的辛勤和汗水，更离不开同志们的协助以及卷烟零售客户的大力配合，这是大家共同努力的结果。尽管有了成绩，可是和先进同事相比还是有很大差距，还有努力的余地。

20xx年是我们卷烟行业改革深入推进联合重组的一年，随着卷烟经营的稳步发展，我作为一名卷烟企业的客户经理，无论在思想上、知识上、行动上都必须跟上时代的发展的要求，不然就会被淘汰，为了做一个合格的烟草人，我不断告诫自我，“学习、学习、再学习”，自觉养成勤于学习、勤于思考的良好环境，在学习中加强自身修养，不断提高自我适应改革发展的本事，增强个人素质。为今后烟草公司的可持续发展贡献一份力量。

经理月度工作计划篇七

尊敬的各位领导、各位同事：

20xx年以来，我作为xx公司副总经理兼电厂筹建处主任，按照xx公司统一布路与责任分工，围绕公司年度工作目标努力工作，加强学习，廉洁自律，认真履职，较好地完成了各项任务，现将一年来本人德、能、勤、绩、廉等方面的情况汇报如下，请予评议。

不断提高个人政治理论素养，坚定理想信念与政治立场，在政治上与党中央与上级组织保持高度一致，坚决服从与执行上级组织的决定与安排，遵守组织纪律；坚持民主集中制与维护领导班子团结，敢于开展自我批评与互相批评；牢固树立科学发展观与正确的政绩观，以科学的世界观、方x处理与解决工作中的各种问题；加强理论业务学习，多渠道参加技术业务培训，努力提高自身工作能力与领导管理水平，为搞好项目开发与基本建设管理创造条件。

始终坚定岗位就是责任的思想意识，创新思维，开阔思路，按照xx统一布路与责任分工抓好各项工作，积极做好电厂项目建设，推动xx公司可持续发展[]20xx年主要开展了以下几个方面的工作：

1、确定电厂三大工作任务；

一是安全高质建成一期xx机组项目；二是需同时抓紧办理二期xx机组项目立项审批手续与同步建设；三是投产运营的接产前管理人员及生产岗位人员培训。

做好建设项目实施 " 安全、质量、工期、投资 " 四大控制。落实设计单位、监理单位、施工单位、电厂筹建处及质量监督项目站、物资供应商及设备监造单位的主体责任。

2、提前做好项目总体规划；

在一期工程的建设期间将二号机组范围内的主厂房区域桩基础及部分循环水主管道与一期工程同步施工。通盘考虑施工期间临时用电，在厂区内建设xx临时开关站一座，作为施工期间电源接口，施工单位根据本单位施工期间用电负荷，采用自备箱式变压器的方式进行接电，从而节约了施工用地与施工期间临时用电设施的一次性投资。项目建设过程中不断优化完善各单位工程的施工组织设计方案。

3、严格审查施工技术方案；

每个标段的单项工程按照总施工组织设计、专业组织设计、施工安全质量环境控制措施、施工作业指导书等进行编制审批，对施工单位编制的施工组织设计、施工方案、专项施工措施等进行认真审核，做到技术可行，经济合理。

4、物资采购采取市场调研与公开招标方式；

对项目建设需采购的主要物资，采用公开招标与竞争性谈判等多种方式进行比价、择优选择。对施工单位采购的物资采用建设、施工、监理单位共同调研的方法采购，做到价格透明、公道，购买的物资优质、适用。

5、强化内部管理，严格节约建设；

牢固树立节约意识，制定下发了《xx办法》、《合同管理办法》、《计划管理办法》、《员工劳动纪律与考勤管理办法》、《可控费用管理办法》，以强化内部管理，节约开支。

6、开展安全技术培训，强化自主学习与自我提高；

为提高员工的安全技术素质，为接产作生产准备。分别选派大学毕业生与新调入工人至xx电厂与xx热电厂进行了实习培

训，通过仿真机培训，取得了《xx全能值班员资格证》。组织完成了生产工人与见习大学生的地面安全资格证的培训、考试工作，组织特殊工种与安全管理人员培训。

7、快速推进二期工程立项工作；

组织编制的《菏泽市低热值煤综合利用发电项目规划》已报省发改委，二期工程可行性研究、环评、水资源正在修订，争取二期工程在一期工程投运之前完成批复手续。

学习与贯彻上级关于反腐倡廉的一系列精神，严格遵守领导干部廉洁自律的规定、"七个不准"的要求，以身作则，发扬艰苦奋斗，勤俭节约优良传统，自觉抵制各种不正之风，不超越规定搞特殊，认真履行党员的权利与义务，在工作生活作风等方面坚持按党性原则办事，实事求是，谦虚谨慎，做到自重、自省、自警、自励，规范自己的言行，自觉抵制各种不正之风，真正做到了踏踏实实干事，清清白白做人。

在日常工作中，坚持求真务实，把做好分管工作与实现公司整体工作目标进行有机结合，发扬民主作风，坚持深入基层，不断增强群众观念，密贴联系群众，悉心听取各方意见，理论联系实际，不断改进工作方法，提高管理能力与决策水平；生活朴实，不讲排场，作风正派。

一年以来，本人虽然政治思想理论水平、管理水平与业务能力有了一定的提高，取得了一些工作成绩，但距离上级组织的要求与职工群众的期望还有一定的差距。一是在学习方面需进一步加强，领导艺术还有待于进一步提高。二是需要进一步解放思想，结合实际情况大胆处理项目推动中的一些事情，主动承担责任，正确对待个人得失，勤勤恳恳，兢兢业业。

20xx年是电厂建设关键的一年，我决心进一步加强政治理论与业务管理知识的学习，切实提高自身素质与领导艺术，全

心全意依靠职工群众，廉洁奉公，按照集团公司关于建设新项目的要求与基本建设管理规定努力工作，开创xx筹建工作的新局面，为完成公司年度经济奋斗目标、推动集团公司xx基地建设作出应有的贡献。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日