

# 2023年年终总结和明年计划(优质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。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。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。

## 年终总结和明年计划篇一

20xx年已经结束，加入公司工作一年时间，有很多收获，经历了从一名没有实战经验到逐步提升的一个过程，这也是一个充实的过程。不过有这些收获还得感谢我的同事们对我的关心和帮助和提点。现在新的20xx年已经到来，本人就上年度重要工作情况总结如下：

在我加入公司以来主要在市纪检站工地从事水电监理工作。

总结一下自己学习和成长的方式就是理论结合实际，先看图、再多到现场看具体施工，最后不懂的有疑问的向领导救援，如果真的是施工存在问题的就立即要求施工方进行整改。另一方面就是到施工单位施工人员处学习，通过和他们交流从而从中学到一些实际施工中容易碰到的问题和施工人员平时的施工习惯，得知哪些地方是要重点核查的。对于要求施工方整改的地方，等他们整改完成后再去复查一遍直至整改完成。工程资料方面，平时根据工地现场情况写好监理日记。

通过今年的监理工作，我觉得作为一名监理人员只有勤检查才能找出施工中存在的问题，有责任心才能尽到监理的义务。严于律己、融入团队、尊重他人、工作认真负责才会赢得别人的尊重。这一年的工作我收获很大，但是也存在工作经验不足，专业知识欠缺等弱点，这些不足也导致自己的工作存在一些的瑕疵。在以后的工作中我会勤学习，不断总结经验，

吸取教训，改正自己的不足，争取做到扬长避短。

监理员年终工作总结从事监理工作，懂得再多也嫌少，绝不能满足于现在，因此我明年我依然要多问、多学、多做，按照工作需要逐步深入的学习好各项专业知识。工作生活上遵守公司的各项管理制度，加强团队意识培养，进一步融入我们这个集体，并且利用业余时间多学习一些规范多看一些相关论文，提高自己的业务水平。

## 年终总结和明年计划篇二

回首过去的一年，有太多的完美的回忆，通过今年的学习，让我深深的感受到了自我提高，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，可是我相信在领导的帮忙与鼓励下，我会拥有更完美的明天。现对今年销售工作进行以下总结。

### 一、销售工作分析

在销售顾问岗位上，首先我要感激销售部的\_\_经理，我要十分感激他在工作上对我的帮忙。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心十分缺乏，我的工作能够说是很难入手。今年我都是在\_\_经理的带领下帮忙下进行客户谈判、分析客户情景、在销售中遇到难谈下来的客户时我总想到他，直到后来本人的销售业绩及本事才有所提升。

### 二、职业心态的调整

销售员的一天应当从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自我定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、欢乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。重点客户的开展。我在那里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类

就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，仅有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

### 三、工作中的不足

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自我销售业务的开展，也打击了自我的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并进取学习、尽快提高自我的销售技能。我将一如既往地按照公司的要求，对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，好稳定与客户关系。要更加珍惜客户的资源。要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

每月应当尽努力完成销售目标。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。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。对客户不能再有爆燥的心态，必须要本着\_\_的服务理念对待每位进店客户。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。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。为了销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

## 年终总结和明年计划篇三

通过学生会各个部门的努力和配合，开学以来生活部各项活动得以有序顺利的完成。我们的主要职能是：关心同学生活，尽力解决和满足同学们提出的各种问题和需求，为大家提供方便；检查寝室卫生；配合学院活动的礼仪工作及学生活动的后勤工作；尽量配合其他各部门活动等。本着为学生服务的宗旨，我们比较圆满的完成了我们部应尽的职责，并且积极地配合学生会其他部门的各项活动。

下面我对过去一个学期生活部的工作做一下回顾与小结：

1、为了让部员之间排除隔阂与陌生感，部里最少两周开一个小型会议，让这个集体内部的气氛变轻松，让大家彼此了解，进一步增进感情，也为部门完成本学期的部内工作打下了一个坚实的基础。

2、在3月12日植树节之际，学校发起捐树活动，我部每个成员都积极捐款，相应学校号召，以生活部的名义捐了一棵树，引起了学生会各部的捐树热。这也是一个集体团结的象征。

3月中旬，根据部门工作的需要，我们部建立了博客，公布了生活部的所有成员以及联系方式。以方便以后生活部更为详细的公布重要信息，提高工作效率，密切与学生联系。

3、3月20号到29号，生活部做了文学院困难学生统计工作，制定了一份文学院困难学生统计细则。其间，为了在短时间内完成工作任务，我部将部里成员分为几个小组，分管不同年级或是同一年级的不同班级，实行责任制，以提高工作质量。07、08级各班由各班班长完成统计表，整体完成较好，其中，08级汉教一班效率质量好，积极配合生活部工作，应受到表扬。

4、3月份，文学院开展了纪律强化月，在各个方面加强文学院的管理。生活部作为文学院的一个重要部门，参加了每周三下午的内务检查。每次检查我部成员除个别特殊情况外都全部到场，检查过程中认真负责，礼貌待人，将各寝室的不足提出并要求其完善。每周定期的宿舍卫生检查，不仅加强了宿舍卫生管理力度，同时保证了寝室同学和学生会之间的交流，及时发现问题并解决。这样的信息交流与工作流程确保了同学们生活环境的安全、舒适。也很好的完成了生活部应尽的使命。

5、工作中的不足：由于成员们课程时间不同，导致有时工作

中不能全体成员到齐，以后会尽量克服这个困难，协调时间，保证每次活动全齐，以便更顺利开展工作。

以后更要及时到学生中了解各项生活困难，内部能解决的一定给予解决，不能解决的及时作出汇报。加强同其他部门的联系，协调各部门组织的活动，配合完成各项任务，做好各部门的后勤保障。我们会继续以满腔的热情配合支持团总支学生会老师及其他各部的工作，把为同学们服务的宗旨落实到生活中的点滴之处！

## 年终总结和明年计划篇四

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

[导读]为的会员投稿推荐，但愿对你的学习工作带来帮助。

写年终工作总结不能行敷衍了事，吹嘘自己、捏造事实，弄虚作假。工作总结是帮助我们提升工作质量的一大途径，我们都必须重视起来。下面就是小编为大家带来的2020年终工作总结及明年工作计划范文，希望能帮助到大家！

回首20\_\_年，有太多的美好的回忆，20\_\_年本人来到长京行工作，但是惟有20\_\_年这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮助与鼓励下，我一定会拥有更美好的明天。

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的曹经理，我要非常感谢他在工作上对我的帮助。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心非常缺乏，我的工作可以说是很难入手。20\_\_年初，我都是在曹经理的带领下帮助下进行客户谈判、分析客户情况、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是4月份本人的销售业绩及能力才有所提升。

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展20\_\_年度的工作。现制定工作划如下：

时间如梭，20\_\_年转眼已经过了一半，在这半年里采购部在公司领导的帮助和指导下，在各部门的大力支持和配合下，认真贯彻集团公司物资采购相关的规章制度，加强物资计划管理，不断提升管理和服务水平，为公司生产经营提供坚实可靠的物资材料保障。

采购部在公司领导的指导下，在各部门同事的监督下，积极响应集团公司关于物资采购相关的规章制度，细化采购管理流程，从而全面提高公司采购管理水平。廉洁奉公，保持良好的工作作风。制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测是对整个项目资金的一种理性的规划，以便于提高项目资金的使用效率，优化项目管理中的资源调配，从而更好的控制采购成本。在供应商数量的选择时即要避免单一资源，寻求多家供应同时要保证所选

供应商承担的供应份额充足，以获取供应商的优惠政策，降低物资采购的价格和采购成本。5、做好采购合同跟踪制度，其中包括何时汇款、何时到货、何时到票，做到心中有数。企业管理水平的差异最明显的体现在流程管理上的差异，流程管理成熟度，是衡量企业是否进入规范化的主要标志，公司从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。细化采购管理流程，从而全面提高公司采购管理水平。质量与价格永远是采购工作的主题。采购人员的技术能力与业务水平直接影响到采购工作的质量和效率。20\_\_年财务部认真执行公司各项制度，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，在自己分管工作方面认真履行职责，较好地完成了工作任务，取得了一定的成绩。全年工作总结如下：

进一步加强日常财务工作的管理，完善财务规章制度和岗位职责。加大财务基础工作建设，从粘贴票据、装订凭证等最基础的工作抓起，认真审核原始票据，细化财务报账流程，将内控与内审相结合，每月终结都要进行自查、自检工作，逐步完善财务部的财务管理体系。

财务部每天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐工作，这是财务部最平常最繁重的工作。及时为各项经济活动提供了应有的支持，满足了各部门对财务部的财务要求。公司资金流量一直很大，现金流量巨大而繁琐，部门人员本着“认真、仔细、严谨”的工作作风，各项资金收付安全、准确、及时，没有出现差错。公司的各项经济活动最终都能准确以财务数据的方式展现出来。在财务核算工作中财务部尽心尽力，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自己的努力。

随着公司精细化管理水平的不断强化，对财务管理也提出了更高的要求。部门以此为契机，根据财务管理的特点以及财务管理的需要，及时制定公司《固定费用管理办法》、《资金管理辦法》等一系列相关制度，从而使每项工作有计划、有落实、有监督、有考核。在费用控制方面：1. 采取定额报

销的方式，将手机费、电话费、办公费、车辆油料费、维修费等定额控制，培养了员工的节约意识。2. 采取预算审批的方式，对定额以外的费用，必须先层层审批，没有审批发生的费用，一律不予报销。在现金预算方面，为提高现金预算的准确性，在实际支付时做到，没有现金预算项目的不予支付，超预算支付标准的不予支付，从而提高了现金预算意识。通过预算管理这一有效的管理手段，员工的规范意识进一步增强，从而有力地带动了财务其他各项工作的开展。全年财务核算工作，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。

按月及时将各项指标进行审查核对，保障数据的准确性。

对存放的购销合同进行集中的档案管理，并建立合同台帐。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。（客户：你好！由于我实在不清楚您公司性质，并且上段我已阐述大量财务管理。这段您自己可根据工作情况自己做适量添加。）

正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得支持与指导。

近年来，公司以科学发展观为统领，切实树立以人为本，以员工为本的理念，公司得到长足的发展和进步。绩效考核就是使员工岗位报酬与岗位贡献有机结合起来，形成劳有所得、多劳多得、不劳不得的利益分配格局，程度地激发广大干部员工的工作热忱和创造活力。

今年，我公司严格以原则办事，对所有员工进行了绩效考核：事实胜于雄辩。通过绩效考核，用目标和数据说话，谁贡献

大，谁效率高，谁付出多，清晰明了，为员工晋级晋职提供了科学依据，使那些想干事、能干事、干成事，成绩突出、业务精湛、品德高尚的员工脱颖而出，从而为公司的可持续发展奠定坚实的基础。

重点是对部门内部运行的规范化、程序化管理有所松懈，造成部分工作运行缓慢。

着重建立集财务核算、资金监控、财务核心业务管理、财务稽核分析于一体的财务管理信息系统，在基本实现财务数据集中的基础上，全方位发掘与利用集中的数据，实现财务数据的层层穿透查询、即时汇总、数据分析、重大财务业务实时监控等功能。通过财务信息化建设，可集中财务，提高公司对业务的制约管理，有助于整改公司资源的有效使用。

借助信息化技术的全面预算管理系统，在实施过程中，通过多次自上而下、自下而上、以及上下结合的编制流程，使企业各级管理者、各层面员工逐渐在公司总战略目标之下达成共识，形成一种思维方式、一种行为方式，最终在公司形成一个全面有效的管理控制体系。

合理高效的财务分析思路与方法，是公司管理和决策水平提高的重要途径，并将使我的工作事半功倍，在公司成本分析上，做好保本点与规模效益、销售定价分析等等，量化分析具体的财务数据，并结合公司总体战略，为公司决策和管理提供有力的财务信息支持。

弘扬“甘于奉献、乐守清贫”的精神。财务人员要都能从大局出发，主动化解和消除不良情绪，显示了较高的政治素质，加班加点、自觉奉献，使财务工作更加有序、协调、高效。

20\_\_年，我部的工作重点，要树立就优质服务的理念，提升服务意识，加强团队建设。在工作中提倡“先服务人，再处理事”的概念，以“真心关怀，轻松体验”的服务宗旨，以

诚心诚意的服务意识为中心，以精益求精的专业技术为基础，以环境行为流程规范为重点，全面开展各项工作。今年，虽然在政治思想和业务上有了很大的提高，取得了较好的工作成绩，但是与上级领导的要求相比，还是存在一些不足和差距，需要努力提高和改造。今后，要继续加强学习，提高自身综合素质，围绕财务工作的目标任务，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，为公司的发展做出自己应有的贡献。

光阴似箭，20\_\_年转瞬即逝，我在公司领导的指导和关心下，在同事们的鼓励和帮助下，完成了全年各项工作任务，个人的业务水平和思想觉悟都有一定程度的提高，现将创业服务中心创业指导部工作情况总结如下：

为了给创业企业提供有针对性的创业服务，经常与创业企业沟通交流，掌握运营情况、宣传各项优惠政策，包括政策性补贴申报、项目申报、投融资等，全年为在园企业150余人次提供政策、融资等各项咨询。

协助\_\_家创业企业获得\_\_银行信用卡共计\_\_万元。对接\_\_区青年就业创业服务中心推荐\_\_家女青年创业企业申请女青年创业小额贷款。

对接区就业局和\_\_街办劳动保障服务中心，对有政策性小额贷款需求的2家创业企业进行指导。

对接\_\_园区发展中心，筛选、收集整理有融资需求的创业园客户资料，并对经营情况较好、项目有潜力的4家创业企业进行了约谈。

对接团市委ybc成都办公室，学习ybc中国青年创业国际计划相关理论和案例，积极开展创业服务站建站工作，并向有融资需求的创业企业进行宣传。

对接区就业局，协助\_家符合条件的创业企业申报创业补贴，共计\_万元。开园至今累计有\_家创业企业申报到该补助，共计\_万元。

对接团区委和工业园管委办，协助\_家创业企业申报20\_\_年税收返还，共计\_万余元。

对接团区委，协助创业企业\_\_公司、\_\_公司等\_家创业企业进行第三批(20\_\_-20\_\_年度)市级重点创业企业申报。

为了让企业更好的了解国家现有优惠政策，丰富创业企业财税知识，提升创业企业各项竞争能力，指导部在服务中心各部门协助下，对接区人事局、区就业局、团区委、区科技局等相关部门，为园区创业企业组织4次政策交流、财税专题、沙盘演练、企业融资等内容的专题培训。

为\_\_大学有创业意向的创业工程专业12名大学生组织了为期两天的创业实践培训，培训活动包括优惠政策解读、创业成功案例解析等，并邀请创业青年与大学生进行创业座谈。

积极与区人事局、区就业局、\_\_街道劳动保障部门联系，向创业企业提供大型招聘会、网上招聘、社区招聘等多种招聘形式，为10余家创业企业申请到3次大型招聘会的展位、\_\_网和\_\_街办的2处长长期招聘位。

积极对接第三方代办机构，向\_家新进企业提供工商注册、税务登记、企业财会等相关咨询。

积极对接公司相关部门出具场地证明，协助\_家新进企业办理工商注册等手续。

积极对接政府相关部门，为\_家创业园企业解决20\_\_年企业工商年检难题。

积极配合发展区人才交流中心，协助1家创业企业人员办理园区集体户口，享受三年免人事代理费的优惠政策。

对接区就业局，组织10名创业青年参加由中央电视台《致富经》栏目主办，市农委会、市人社局、市经信委承办的“第二届创业致富榜样评选推介活动——榜样到身边之走进\_\_”活动。

对接团区委，组织12家创业企业参加由成都市政府和联想控股有限公司共同主办、成都高新区管委会、成都高新区技术创新服务中心承办的联想之星创业大讲堂暨天府创业论坛活动。

协助团区委，组织创业企业参加20\_\_年创业园嘉年华活动，并做好活动现场接待等工作。

对接团区委，组织有融资需求的10家创业企业参加由团市委主办、西财mapcc联合会和美瑞财富系协办的融资推介活动。

对接区科技局，推荐有参展意向的1家创业企业，报名参加由省科技厅指导，清科集团承办的“20\_\_中国(西部)高新技术产业与金融资本对接推进会”活动。

对接区人事局，推荐、指导4名创业企业负责人参加市级创业先进典型人物评选并获得认定。

对接区科技局，学习科技重点项目、科技创新基金、申报高新技术企业、高新技术产品申报等业务知识，为创业企业做好咨询工作。协助区科技局相关部门，积极做好园区科协相关工作，及时向中心主任汇报工作进展，并参加园区科协年终总结会，整理参会信息。

协助团区委多次进行领导调研、院校参观等接待工作，包括现场接待、企业门牌和指示牌的更新等。还协助团区委整理

创业企业基础资料，协助团区委发放创业问卷调查，协助拍摄创业园专题片等。

对接银行及第三方服务机构，为创业企业提供集中代理记账、税收申报等财会及法律咨询服务。

经过一年的改进，指导部工作较之早期的工作信息脱节、缺少档案等现象有较大改观，现已做到信息报送较为及时，职能职责较为清晰。但是由于专业性不够，工作中还是存在不少问题，对企业项目申报、知识产权申报、企业管理等缺乏经验，对创业企业信息不实现系统、深入的掌握。

## 20\_\_年工作计划

20\_\_年，创业指导部在继续实现现有功能，完成“中心”工作任务的同时，还将加强业务学习，以及与相关部门的联系力度，各方收集信息、资源为我所用，实现快捷的资源渠道、准确的信息来源，为企业提供增值服务打好基础。

20\_\_年以来，\_\_镇党委政府将精准扶贫工作作为一项重要的政治任务和中心工作来抓，举全镇之力而为，现将工作开展情况总结如下：

\_\_镇辖12个村(居)，其中贫困村2个，全镇现有建档立卡贫困户1599户3316人，其中五保户228户237人，低保户550户1070人，一般贫困户817户2309人。从致贫原因来看，因病致贫810户，占50.8%，因残致贫279户，占17.5%，因缺劳动力致贫167户，占10.5%，因缺技术致贫121户，占7.6%，因学致贫102户，占6.4%，其它原因致贫120户，占7.5%。20\_\_年脱贫任务是2个贫困村出列，609户1578贫困人口脱贫。

按照区委文件要求，我镇于4月中旬安排布置贫困户评议工作，为确保评议会开出效果，评议出真正贫困户，镇联村党政班子成员参加每个村的评议会，各村村民组长、党员等80%村民

代表参会，会上联村干部向群众充分介绍国家相关扶贫政策，各村支部书记逐户介绍贫困户家庭情况，每一个贫困户接受参会人员评议，并由参会代表逐户票决。评议结果由镇统一制作公示名单在每个村民组公示，并公布监督联系电话。经过逐村召开评议会和公示，全镇基本做到了扶贫对象精准，为下一步“真扶贫、扶真贫打下了基础”。充分发挥党组织力量，认真开展党员干部包保贫困户。按照区委文件两个全覆盖要求，全镇20\_\_年脱贫任务1578人中除区直单位党员干部包保外，镇机关干部44名、村两委所有干部全部参与包保贫困户，党委书记张恩平、镇长王宏琴分别包保三户贫困户，并经常入户走访，了解户情。每位党员干部踏实走访包保贫困户家庭情况，分析致贫原因，认真填写扶贫手册，科学制定脱贫计划，使每个贫困户既感受到组织关怀，又对未来充满希望。全镇形成了浓烈的扶贫攻坚氛围。认真落实“五个一批、六个精准”，确保贫困户脱贫取得实效。镇扶贫工作站根据本镇实际制定了脱贫攻坚脱贫任务、干部包保、责任落实、脱贫人口、扶贫措施等“六项清单”，各村居根据本村实际制定了脱贫攻坚作战图(即脱贫任务清单、责任包保清单、项目到户清单、村级扶贫项目清单)，做到挂图作战，目标明确、任务清楚。

镇安排300万扶贫专项资金，细分为健康扶贫、产业扶贫和零售发展业扶贫三大类，针对不同的贫困户安排相应的项目支持，保证贫困户顺利脱贫。全镇光伏发电共计安排60户光伏发电贫困户，2个村级光伏电站，现正在对选址地点进行土地平整，待平整结束后施工方进场安装；产业扶贫到户共计安排500余户，已发放前期补助资金30余万元；我镇50%以上贫困户致贫原因是因病致贫，镇拿出专项扶贫资金对因病致贫贫困户给予健康扶贫，已实施到户；雨露计划共计资助在校大中专生40余人；镇村两级公益事业、农业专业合作社、相关企业共计安排30余户贫困户就业，带来稳定收入，确保脱贫。

区帮扶单位深入到村、帮扶到户，为村级发展带来了实际效益。区环保局包保联系到户，同时帮助桃湾村做好村级发展

五年规划，安排了专项扶贫项目，改善村民生活环境。

按照区两次现场会会议精神要求，镇组织全体包保干部和村两委成员年去新安镇参观学习两次，深入了解扶贫资料的整理要求。统一购买档案柜、档案盒、扶贫包，保证做到一户一档，资料详实，能够很好的掌握贫困户发展状况和脱贫成效。同时对村级扶贫资料做到规范完善，对扶贫资金的使用、扶贫项目的安排、贫困户帮扶的措施都留存资料以备查阅。桃湾、周湾两个拟出列贫困村一个没有集体经济收入、一个收入较低，严重制约了村级的集体经济社会建设发展。部分贫困户等靠要思想严重，不想通过自身努力来脱贫，只想等着救济和帮扶，整天想着不劳而获，此类贫困户脱贫任务艰巨，需要打通思想，通过“扶智、扶志”来解决思想上的根本问题。同时还存在群众相互攀比现象，形成新的不稳定因素。由于贫困户的产生是非硬性指标，不好把握，虽说通过“四议两公开”推荐上报，但群众对扶贫措施的过高预期容易造成互相攀比，争指标，形成不稳定因素。扶贫工作上级倡导的很响，群众期望值很高，各阶层都很关注。扶贫工作压力大、责任重、审计严，基层仅靠走访很难掌握实情，从事扶贫工作人人自危而又无能为力，很容易因掌握的农户信息权力和承担的真实性责任不对称受到党政纪处理。今年以来全区自上而下制定各项责任机制，压实扶贫工作，但对于贫困户而言，如何做到稳定脱贫，降低返贫的发生，仍然是一个重要的问题，机制不够细、措施不到位，这都将是脱贫攻坚路上的“隐患”。根据前期干部包保情况进一步弄清贫困户致贫原因，逐户制定脱贫计划，结合产业发展、大病救助、危房改造、雨露计划、异地搬迁等政策，因户施策，确保到户项目、脱贫效果精准，务必完成年度脱贫任务。结合当前“两学一做”活动精神，充分发挥党组织和党员在扶贫工作中的核心力量，把脱贫攻坚作为衡量党组织战斗能力和党员带头引领力量的试金石，通过党员干部包户，落实干部包保责任等方式，压实每个党组织和党员干部责任，通过脱贫攻坚来进一步树立党的形象和巩固党在基层的执政基础。全镇将2个贫困村出列、1578贫困人口脱贫作为的政治任务，

举全镇之力而为之，严格落实各项清单任务，把每个贫困户、每个项目、每个政策落实到每一位党员干部、每个相关单位的身上，紧盯目标，压实责任，认真履行向区委政府作的庄严承诺。明确做到以下三点：一是底子准，确实穷；二是穷的有理，群众服；三是政策不过激，可以让社会和他人承受。既让那些真正无助的贫困户享受到政策的温暖，也不能在农村纵容安贫、守贫的恶习，更不能因此形成了民意对立，引发新的不稳定因素。

## 年终总结和明年计划篇五

新年到了，在新的一年里希望每个人都能工作顺利、事事顺心，下面是2021年我对公司汽车销售的一个工作总结：

- 1、定期组织同行举办xx会，增进彼此友谊，更好的交流客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。
- 2、对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。
- 3、利用下班时间和周末参加一些学习，学习更多营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己的贡献。

- 1、市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。

- 2、适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
- 3、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
- 4、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取的市场份额。
- 5、不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识汽车各行业各档次的优秀产品提供商，以备客户需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
- 6、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。
- 7、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。
- 8、努力保持友好的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

## 年终总结和明年计划篇六

在2021年的房产销售工作中，我将加强自己在专业技能上的训练，为实现2022年的销售任务打下坚实的基础。进行销售技巧为主的技能培训，全面提高自身的专业素质。确保自己在2022年的销售工作中始终保持高昂的斗志、团结积极的工作热情。

在新的一年里，我将仔细研究国内及本地房地产市场的变化，为销售策略决策提供依据。目前政府已经出台了调控房地产市场的一系列政策，对2022年的市场到底会造成多大的影响，

政府是否还会继续出台调控政策，应该如何应对以确保实现2022年的销售任务，是我必须关注和加以研究的工作。

我在2021年的房产销售工作重点是xx公寓，我将仔细分析可售产品的特性，挖掘产品卖点，结合对市场同类产品的研究，为不同的产品分别制定科学合理的销售计划和任务目标及详细的执行方案。

我将结合2021年的销售经验及对可售产品的了解，仔细分析找出有效的目标客户群。我将通过对工作中的数据进行统计分析，以总结归纳出完善高效的销售方法。

我将按计划认真执行销售方案，根据销售情况及市场变化及时调整销售计划，修正销售执行方案。定期对阶段性销售工作进行总结，对于突然变化的市场情况，做好预案，全力确保完成销售任务。

明年的可售产品中商铺的所占的比重较大，这就要求我要具更高的专业知识做保障，我将在部门经理与同事的帮助下，进行相关的专业知识培训，使销售工作达到销售商铺的要求，上升到一个新的高度。

## 年终总结和明年计划篇七

转眼间，\_\_年在一片有序的繁忙中过去回首过去一年内心感慨万千，作为一个老员工在过去一年工作当中的表现，特别是业绩方面不太理想都不如一些后面进来的同事感到非常惭愧。总结是一面镜子，但通过总结可以全面地对自己工作中存在的一些问题，以及通过在厂里和湖南的学习等等使自己深刻的认识到自己的长处与不足，困难与机遇进行客观评判为下一步工作理清思路，明确目标制定措施提供参考和保障，因此我做出以下总结：

- 1、工作的积极性不高，没有积极得发挥自己的优点为公司出

谋划策。

2、不是很有激情，容易出现消极情绪。

3、缺乏主动性，没有主动的表现一名老员工为公司承担重担

4、没有自信的主导着销售的内心，不能随机应变的应对一些刁难客户和困难。

5、沟通不够深入，在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

工作没有一个明确的目标和详细的计划，没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，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。

总结\_\_年的不足，在\_\_\_\_年当中兢兢业业的做好自己的本职工作，为公司创造更大的价值，为自己创造更多的收入。树立自己的行之有效的行业风范，同时不断的学习与顾客深入的沟通，了解客户的真正想法和需求，以及公司工作相关的专业知识和经验，让自己做的更专业。在做好自己的本职工作的同时，还要全方位的充实自己，通过书籍、网络，了解行业中的动态，掌握行业信息，不断拓宽自己的视野，不断使自己进步同时跟公司其它同事共同的学习和探讨销售技巧并且实际的运用到工作当中。

在湖南学习时，感受到了一些，对公司提出几点建议，希望能够有用。

1、工作岗位职责不明确，建议，把每个岗位的分工和职责加

以明细化。

2、店面的软装欠佳，建议，买一些软装饰品摆放在我们的产品上能使产品提升档次。

3、售后不及时，建议，有专门的售后人员并且在24小时之内能为顾客解决问题。

4、提高员工的奖励机制，做到有奖有罚，让员工在工作中更加积极和努力。

以上是我本年度的个人总结，希望领导提出批评和指正，也希望同事们对我予以监督和建议，朋友是自己的一面镜子，我自己所考虑不到的缺点和毛病，也希望大家不吝指出，让我不断进步，愿我们每个人新的一年都新的气象，为公司做出更大的贡献，愿\_\_牌，明年再攀高峰。再闯辉煌，愿我们所有人为创一流伟大公司而不懈奋斗！