

# 最新女装店月总结与计划(汇总7篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。相信许多人会觉得计划很难写？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 女装店月总结与计划篇一

能够在一周中找到自己的不足，并且把自己的不足作为一种经验教训在接下来的工作计划中进一步改善，这就是工作总结与计划的关键部分，来看下面月工作总结工作计划：

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

一、对销售工作的认识：

二、对销售工作的提高：

1、制定工作日程表；(见附表)

4、每天坚持打40个有效电话，挖掘潜在客户、每周至少拜访2位客户(此数字为目标，供参考，尽量做到)，促使潜在客户变成可持续客户：

7、提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

三、重要客户跟踪：

1□xx市公路管理局供机科xx科长、养护科xx科长；

2□xx□xx□江西□xx各省市级公路局养护科；

4□xx省xx市xx区公路段桥工程乐；

5□xx市政管理处的xx科长；

以上是我十月份工作计划，我会严格按照计划进行每一项工作；  
敬请xx对此计划不全的一面加以指点，谢谢！

## 一、思想政治工作计划

始终如一地热爱祖国，拥护党的领导，热爱本职工作，关心国家大事，坚持政治学习，记录政治笔记，提高觉悟和意识。

注重个人道德修养，为人师表，严于律己，关心学生的学习、生活，做学生的良师益友。

加强团结，与同事相处融洽，合作愉快，心往一处想，劲往一处使，组成一个团结协作的大家庭。

## 二、教师个人业务工作计划

作为一名教师，除了要具备良好的思想品德，高尚的道德情操；还需要具备较高水平的业务技能。

本学年我将注重开拓视野，订阅专业杂志，浏览音乐网页，随时记下可借鉴的教学经验、优秀案例等材料，以备参考。

不断为自己充电，每天安排一定的时间扎实提高基本功，努力使自己成为能随时供给学生一杯水的自来水。

## 三、课堂教学工作计划

课堂是教师“传道、授业、解惑”的主阵地，是学生茁壮成长的快乐园。

为了使每堂课短短的40分钟井然有序、包容性大，信息量多、形式活跃、贴近学生的年龄特点，发挥其最大的效用。

我将注重在课前、课中、课后三个方面下功夫。

课前认真备课。

作到课前再备课，备教材、备学生，熟悉教学软件的操作过程，保证课前的准备工作及时、充分。

课中全神贯注。

处处体现音乐课特色，用旋律代替老师的指令，琴声就是他们出发的号角，让学生始终处于音乐的欢快氛围中。

并根据学生的年龄特点进行趣味化教学，让学生在一种轻松愉快的氛围中学习。

愉快的心情是产生学习兴趣的重要因素，所以我将从激发学生的学习兴趣入手，运用谜语导入新课、故事贯穿课堂始终、音乐游戏中解决枯燥的乐理教学、充分地调动学生的学习积极性，引导学生在老师的启发下进行一系列的学习活动，自觉的用脑、用耳、动口、动手去完成老师所设计的各个教学环节，兴趣成为了学生学习的动力。

课后及时反馈。

记下教学中的成功点和失败点，及其改进方法。

本学期我还尽量为学生创设良好的课堂气氛，注重培养学生养成井然有序的课堂常规；使他们在轻松愉快、欢乐活泼的状态下进行积极地学习。

四、文艺汇演

每年的文艺汇演是我工作的重中之重。

为什么说它重要呢?因为音乐学科这“小三门”，随着素质教育的提出、教育体制的改革越来越受到重视。

当然对于一线的教师，要求也越来越高。

今年学校安排了“六一文艺演出“和”元旦“鸿雁杯”歌舞大展台，为我、学生也为学校的艺术教育提供了展示的平台，这演出代表的是我们这个大家庭毕家疃小学的形象。

我想我只能为学校、为大家填采。

所以，我压力很大，但我将变压力为动力，工作中保持一种脚踏实地的作风，胜不娇、败不馁的健康心态，锐意进取、追求卓越的精神，我也坚信我的付出会有收获。

所以开学年初我就挑选“苗子”，带着他们走那台下十年功的苦练旅程。

多少汗水、多少付出，为的就是那短短的一瞬间。

## 女装店月总结与计划篇二

根据卫生局《关于在全市卫生系统开展“三好一满意”活动的通知》的要求和上级有关文件的精神，结合我中心开展“三好一满意”活动的实际情况，现将五月份工作情况汇报如下：

（一）是成立机构，明确责任。成立“三好一满意”活动工作领导小组。领导小组组长：江克民、副组长：候祥超、陈慧珊、成员：叶燕、陈若秋、杨杰群、张秋生、刘锦英。负责“三好一满意”的各项工作的组织实施。

（二）是广泛动员，狠抓落实。从学习、领会和贯彻局有关开展“三好一满意”文件精神上下功夫，全面、深入、准确地领会“三好一满意”的指导思想、活动目的、活动内容和活动步骤，实现快速、高效、系统地推进中心“三好一满意”工作的开展。

（三）是全面动员。为进一步提高认识，统一思想，我中心于 月 日召开了中心“三好一满意”工作动员会议，各科室迅速组织传达贯彻，分别召开动员会，认真抓好干部职工的学习教育。通过层层动员，达到了统一思想、端正态度、明确任务的目的，使广大干部职工都能以高度的政治责任感、使命感和良好的精神状态投入到“三好一满意”工作中。

（一）加强宣传力度。深化“三好一满意”活动的内容、目的、意见以及做法的认识。

（二）是重点按照市卫生局对“三好一满意”的要求，扎实开展自查，重点查找我中心存在的问题，发现问题要及时整改。

（三）是抓好督促检查，及时检查各科室工作的进展情况。

## 女装店月总结与计划篇三

（一）举办了稽查人员培训班，对全区稽查人员进行了培训。在培训班上对新修订的制度详细讲解，并进行了讨论，以灵活多样的形式使稽查人员及时、全面、彻底地掌握新制定的规章制度，便于贯彻到实际检查工作中。

（二）对原有规章制度进行了修订。因业务的发展变化，现有制度已有一些不适用于实际的地方，针对业务的发展变化，根据在实际检查工作中遇到的问题，对原有规章制度进行了修订，确保规章制度符合业务的发展变化，在实际工作中发挥到应有的作用。

（三）开展了人员排查工作。根据省局文件要求，为切实防范人员风险，保障企业资金安全，对全局人员开展了排查工作，要求各局利用种种方法对全局人员考察，对存在问题的各类人员或是加以关注，或是予以调离，分别处理，确保清洁储汇人员队伍，降低人员风险。

（四）配合国家局对我局内控制度的检查。配合国家局的检查，我局积极准备了各类资料，切实向国家局检查组汇报我局工作中存在的问题，以及我局准备采取的各项措施，并陪同国家局检查组到网点和县局切实观察制度的整改落实情况。

（五）对市内从业人员进行了培训。对市局从业人员举办专门的培训班，讲解新修订的规章制度，确保从业人员在工作中应用新修订的制度进行业务办理，把规章制度落实到实际工作中去，达到修订制度的真正目的。

（五）开展了常规检查。对魏县、成安、峰峰以及市内各专柜和监控岗位进行了常规检查。

## 二、工作计划

（一）将新修订的制度汇编成册，发放到每一个从业人员手中，便于从业人员学习和查阅。

（二）抽调宋淑敏、徐延超两名县局稽查人员到市局参加市局的检查，在实际工作中对稽查人员进行教育。

（三）开展常规稽查。

## 女装店月总结与计划篇四

1、五月份的销售业绩不是很理想，总任务是50万，去年同期完成了万，今年完成了万，完成总任务和去年同期任务的40%多，其中餐饮占33%，流通占42%，商超（主要以bc类店为主）

占15%，六月份总任务是50万，去年同期完成40万，今年完成36万，完成总任务的70%，去年同期的90%，其中餐饮占30%，流通占55%，商超占15%，六月份的销售额在五月份的基础上上升了32%，面对如此不理想的销售额，本人也感觉到惭愧。

2、引起销售额不理想的因素有以下几点

a□大气候大环境影响。

今年经济不景气，居民的消费能力下降，购买力下滑

b□今年有个润4月，因为结婚和做寿一般都不会选在润4月，所以餐饮特别淡。

c□低价位的竞品对市场的冲击相当大，比如江西洪门150g鸡蛋干，到岸价98元一件，润成单独生产了150g鸡蛋干到岸价125元一件。

1、全面开发新客户，将销售网络全面铺开，特别是三级市场

2、维护老客户，关注老客户的销售情况，增加单品，提高销售额

3、认真做好市场维护，抵制竞品

旺季即将来临，特别是餐饮产品已经走出低谷，本人将全力将销售中心保持在餐饮客户上，然后紧抓流通和商超客户，努力完成公司下达的各项任务。

## 女装店月总结与计划篇五

1、劝导学生不走高速公路收费站院墙外小路、不捅“蜂窝”。

2、校内外环境卫生治理。

- 3、武术操、手语操、大课间活动等排练。
  - 4、规范路队、就餐纪律和卫生。
  - 5、筹备迎接“文明校园创建”验收检查。
  - 6、按时组织“三宽”家长学校学习。
  - 7、对学生进行“三节”教育。
  - 8、做好班级量化的“优秀中队”、“先锋中队”的评选及班主任津贴的发放。
  - 9、寝室纪律、内务整理的再规范、再要求。
  - 10、组织召开班主任例会。
  - 11、组织安管办、门卫、食堂、教学等部门负责人召开校园安全专题会议。
  - 12、组织全体教师召开校园“特殊时段”安全会议。
  - 13、发放春秋季节校服。
  - 14、做好四——六年级学生参加“研学旅行”活动的筹备工作。
- 1、对校内外“特殊部位”环境卫生进行治理。
  - 2、做好《郟阳区教育系统“洁美家园”专项行动及20xx创文迎国测》工作。
  - 3、大课间活动的训练和调整。
  - 4、做好安全、“一日常规”的常规性工作。



- 5、组织四——六年级学生参加“研学旅行”活动。
- 6、做好秋季校服的调换工作。
- 7、上级部门安排的临时性工作。

## 女装店月总结与计划篇六

### 一. 五月份和六月份的工作总结

1. 五月份的销售业绩不是很理想，总任务是50万，去年同期完成了39.7万，今年完成了22.8万，完成总任务和去年同期任务的40%多，其中餐饮占33%，流通占42%，商超（主要以bc类店为主）占15%，六月份总任务是50万，去年同期完成40万，今年完成36万，完成总任务的70%，去年同期的90%，其中餐饮占30%，流通占55%，商超占15%，六月份的销售额在五月份的基础上上升了32%，面对如此不理想的销售额，本人也感觉到惭愧。

2. 引起销售额不理想的因素有以下几点

a.大气候大环境影响。

今年经济不景气，居民的消费能力下降，购买力下滑

b.今年有个润4月，因为结婚和做寿一般都不会选在润4月，所以餐饮特别淡  
c.低价位的竞品对市场的冲击相当大，比如江西洪门150g鸡蛋干，到岸价98元一件，润成单独生产了150g鸡蛋干到岸价125元一件.

### 二. 关于公司产品的建议

限，没有中央电视台拍动物世界那么清楚，无法拍，所以没用发给李筠

### 三. 七月份工作计划

1. 全面开发新客户，将销售网络全面铺开，特别是三级市场
2. 维护老客户，关注老客户的销售情况，增加单品，提高销售额
3. 认真做好市场维护，抵制竞品

旺季即将来临，特别是餐饮产品已经走出低谷，本人将全力将销售中心保持在餐饮客户上，然后紧抓流通和商超客户，努力完成公司下达的各项任务。

述职人：余飞

## 女装店月总结与计划篇七

月工作总结与计划范文，怎么写总结和计划呢?下面是小编分享的月工作总结与计划范文，欢迎阅读!

时光流逝，在繁忙的工作中不知不觉我们就要走完2013而迎来2014年。我是今年4月份加入xx大家庭的，回顾在xx的这半年的工作、生活历程，作为xx销售团队中的一员业务上取得了一定的成绩，并且和团队内其他同事建立起信任、合作、默契的团队关系。虽然未能完成公司制定的区域销售目标，但却朝着公司制定的目标努力迈进，当然未能完成是因为存在不少的问题，为了给来年工作提供更好的规划，我在此将本年度接收工作以来的情况进行总结并制定2014年的工作计划。

述职部分

在我们xx环保节能电器有限公司里，我的职位是镇区业务，说到底就是负责xx在东莞市所下辖的6个镇(大郎、东坑、桥头、企石、横沥、常平)的直营销售与协助代理商做好代管区域市场维护这方面的工作。从今年四月进入xx开始，我逐渐认识到作为一家成功运作的销售公司，除了拥有一批敬业忠诚团结进取积极主动能吃苦耐劳的销售人员，还需要一个高素质，英明果断，能把控市场起伏敢于决断的领导团队。这点，也是xx团队能够不断发展、壮大的因素之一吧。

从刚加入xx到8月，我是负责另外一个区域的工作，对于过去种种，这里就不做多提。8月份因工作区域调动，我来到了常平，刚来时我第一步做的工作是，对整个区域进行摸底，对区域内各个经销商(合作客户以及待合作客户)分布情况了解清楚，其次了解合作客户在合作中有没什么问题或建议，能否在自身能力范围内解决;未合作客户没有合作的原因是什么，以及确定后续有没有合作的可能，在接手以后的近四个月中，我所负责的区域内业务基本上呈上升趋势。各渠道门店年度销量大部分是上升的，并且综合电器业务方面，在两个镇上新开了门店。当然也有一家店面销量下滑，我总结了一下原因、经验，争取在来年的工作中扭转这一下降趋势。这其中直营区桥头、企石、横沥三个镇的销售业绩增长比较明显，当然这也离不开前任业务对市场良好的维护以及进入销售旺季的原因。而在电器三大类品种燃热、电热，厨具当中，厨具的销量最大，其次是电热，燃热最低。当然销量最大的厨具，在各个镇、店面的销量差异比较大。在企石、横沥二镇的一些店铺，有的厨具销量多大6个单位，而有的销量为0。这说明在一部分地区，对厨具的潜在消费需求有待于下一步在2014年，就可以大力开发。这将是我们来年提高销售量的有力增长点。说到美的大家最熟悉的可能是它品牌下的其它产品，厨房电器和热水器对于美的来说算是后起之秀。而我们xx做的就是在这颗大树下，拓张其在热水器、厨房电器领域的业务。

## 总结部分

总结回首这走过的半年，我认为自己的工作通过自己认真的态度，不管是在市场方面还是个人能力方面都有所提升。

纵观xx面对的厨具、热水器行业，呈现出城市市场深挖高端产品潜力，农村市场需求将放量的趋势。而我主要负责农村或城镇的业务。厨电产业属于传统行业，竞争较为激烈，加上近年来国家对于房地产调控政策的出台，导致购置全套家电的需求降低，导致厨电市场增速放缓。不过随着人们对生活水平的追求不断提高，新型厨房电器逐渐被人们所接受，加之上个世纪九十年代大规模普及的燃气灶、油烟机、微波炉等产品经过数年的使用已经面临更新换代。

近几年随着国家的家电下乡、节能补贴等政策的出台，农村家电市场需求呈现放量式增长态势，特别是厨电产品，尚处于开发初期，像消毒柜、电烤箱、油烟机等产品才刚刚开始在农村地区普及，未来有很大的增长空间。正因为农村市场待开发，更需要厨电厂商抓住细分市场的机遇，推出适合农村地区使用的操作简便、性价比高的产品，推进农村用户对现代厨房电器的认知，促进市场的进一步扩大。为此，整体厨房这一产业将成为我国厨电行业下一阶段的另一热点。另一方面，以洗碗机、净水设备、榨汁机为代表的新型厨房电器，目前仅仅是在高端消费市场有所建树，但整体市场的辐射以及用户拥有率还很低，未来出点生产企业应抓住厨房电器更新换代的契机，加快新型产品概念的推广，特别是与整体厨房的搭配或许能够极大的加速新型厨电产品的普及。未来，随着消费者口口相传的口碑效应，以及厂家的持续推动，各类新型厨房电器将不断进入消费者的家庭。

总之，我认为乡村市场的家电潜力还是非常大的，热度不减。

很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中最大的感受便是要做一名合格的销

售人员不难，但要做一名优秀的销售人员就不那么简单了。我认为：一名好的销售人员不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。

而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作为一名年轻的销售员需要学习的东西还很多很多。所以我很感谢公司能让我在11月份有机会去到美的工厂总部参加美的全国旗舰店的一个培训，让我学习到了系统化的产品知识培训，顺带参观了美的现代化的宏伟壮观的生产流水线，更是有幸见识到芜湖总部的ka系统终端物料摆设及出样陈列标准化所带来的视觉享受，对于我今后工作的开展有着莫大的帮助。

## 明年规划

通过这半年的工作，我很幸运学到了不少东西，业务上也努力做了一些成绩。但这还远远不够，尤其在新市场开发方面上还显得稚嫩。我将在未来继续多学，多思、多试努力把工作的更好。

## 我的计划

- 1、维护市场：目前现有网点还有一定的潜力待挖掘，大都有一定上升的空间，通过近几个月的努力，后续发力很强的`客户也不少，如桥头光明、企石晶典、华声系统店等客户，相对起以往的数据，有明显的增涨。
- 2、除维护现有合作客户以外，明年加大对大郎、东坑等镇的业务开展，同时争取在其他几个镇增加新开店铺，当然主要精力是放在区域内公司产品相辐射对比较薄弱的地方，如建材城，橱柜店以及地标卖场，目前进展缓慢。
- 3、这样进一步拓张市场。此外对于销量较小的燃热这一部分，要加大宣传和渠道建设。努力争取2014年的整体销量会有一个大大的提升。因为从13年来看，在电器三大类品种燃热、

电热，厨具当中，厨具的销量最大，其次是电热，燃热最低。当然销量最大的厨具，在各个镇、店面的销量差异比较大。

3、不但如此，还要进一步改善和渠道店铺之间良好合作关系，强化xx在我负责区域内的业务影响力。

## 一、近段时间工作总结

在我来到这里的两个多月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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下一步的工作做的更好。下面我对2011年上半年工作总结汇报如下：

我是今年三月份到公司工作的，在没有负责市场销售管理工作以前，我的销售经验不足，仅凭对销售工作的热情，而缺乏奶粉行业销售经验和行业知识。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，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，现在对奶粉市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以应对客户所提到的问题，把握客户的需要，基本良好的与客户沟通与信任。所以经过努力，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提高，针对市场的一些变化，现在能拿出一些方案应付一些突发事件。

存在的缺点：

对于奶粉市场了解的还不够深入，在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个一般促销人员的位置上，对市场促销人员的管理，培训，指导力度不够。我

容易比较狂傲、办事不够职业化如赌气不配合等，这些都是阻碍我在工作的道路上继续前进的绊脚石。在今后的日子，我都会有针对性地修正自己的不足。

## 二. 下半年工作计划

在下一步工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

### 1、做好基础工作，为下一步工作做好铺垫。

基础工作在这个行业中很难做，下一步要做好每个店的月平均销量，按送货次数分解计划，做到有的放矢。维护好客情，做好与客户的关系，经常与客户沟通。对销售点的其他品牌做好记录，做到对他们销售形式与方式了如指掌，针对他们做自己的销售计划。

### 2、完善促销制度，加强促销员的管理。

促销管理是老大难问题，促销人员出去，处于放任自流的状态。完善促销人员管理制度的目的是让促销人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高促销人员的主人翁意识。培养促销人员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。

### 3. 灵活运用活动，提高销售质量

现在奶粉市场品牌很多，但主要也就是那几家。在近段时间销售产品过程中，牵涉问题最多的就是过去客户的流失。在下一步的销售工作中我认为产品的活动力度做一下灵活的运用，这样可以提高销售人员及店老板积极性。在奶粉区域，我们产品的知名度与价格都很有优势，外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

### 4、销售目标

下一步的销售目标最基本的是做到根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每一次送货，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。

### 三. 我的建议

#### 1. 创造良好工作环境，提高工作效率。

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。形成互相学习，互相帮助的氛围，能提高工作的积极性，不要互相贬低，互相利用。

#### 2、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，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我们的根本。在下一步的工作中建立一个和谐的团队作为一项主要的工作来抓。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

#### 一、加强理论学习，提高自身综合素质。

为适应新形势的发展需要，不断加强自身修养。一是利用业余时间认真学习金融业务知识，认真学习联社下发的各种文件、资料，使之能够融会贯通，学以致用，提高业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力。立足干中学，学中干，学中用，不断地充实和提高自己的业务技能和管理能力。二是学习法律知识和各项规章制度，强化自身的法律意识，加强思想道德建设，提高职业修养，树立正确的人生观和价值观；能够加强自身爱岗敬业意识的培养，进一步增强工作的责任心、事业心，在全省联网和五级分类期间积极配合各科室工作，有时候连续工作三、四个昼夜，



平时和科室的同事共同加班更是常事，我能够积极配合其他同事工作，以主人翁的精神热爱本职工作，做到“干一行、爱一行、专一行”，牢固树立“社兴我兴、社衰我衰”的工作意识，全身心地投入工作；时刻把文明优质服务作为衡量各项工作的标准来严格要求自己，力求做一名合格的信合员工；积极参加联社举行的各种学习、培训活动，认真做好学习笔记，并在实际工作中加以运用；为更好地适应工作奠定良好的基础。

## 二、恪守规章制度，履行岗位职责。

在给银监局报送1104工程报表时，能够及时、准确上报各类报表，踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。我还兼职贷前调查小组成员和档案管理小组成员（），在工作中认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。一是严格规章制度，把好信贷资产质量的第一道关口；二是坚持信贷原则，做好贷前调查。我深知：信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现信贷风险；因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心，提高工作质量，尽心尽职做好各项工作。

## 三、团结奋进，共同营造良好的工作环境。

“团结他人，与人为善”一直是我待人的准则。在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习、相互促进；在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断地进行自我定位，更新观念，与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

## 四、工作中存在的不足

回顾一年的工作，自己感到仍有不足之处，主要表现在以下几个方面：

(一)与同事配合不够默契，处理问题的方法简单。

(二)业务能力方面提高不快，法律知识较少，还需要努力学习。

(三)自己所做工作与其他同行相比还有差距，特别是财会知识和文字材料写作还需要进一步提高。

## 五、下步工作计划

2015年，我将认真弥补自身不足，认真学习业务知识，提高自身素质，履行工作职责，服从领导，当好领导的助手。首先加强与领导、同事之间的沟通与理解；其次转变思想观念，及时了解掌握信用社财务工作中存在问题的艰巨性、复杂性和多样性。认真学习金融财会知识，提高财会业务能力。认真学习法律知识和各项规章制度，力求上进，为完成2015年的各项目标任务，为淇县农村信用联社的发展，做出自己应有的贡献。

总之，一年来，在领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，业务能力也得到了较大程度的提高，虽然在有些方面还存在着很多不足，如对金融财会知识了解不够，对信用社改革有待作进一步的了解等，但我相信，在领导和同事们的关心帮助下，我必定会把工作做得更好。