

最新会计经理的工作计划 公司销售经理 个人工作总结(大全12篇)

培训计划应当注重培养员工的团队合作精神和沟通能力。以下是小编为大家整理的一些班主任工作计划写作技巧，希望能够帮助大家提高计划的质量。

会计经理的工作计划篇一

20xx年xx月xx日入职xxxx以来，已经一个月了，一个月期间销售业绩方面虽然不明显，但是工作方面的收获很多，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

入职昆明xxxx的一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识 and 了解；信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品；，这样的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时考虑决定和谁在一起成长！很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的帮助中能够成长；很感谢领导无私的传授他们的经验给我，他们是我的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，刚刚进公司的前几天，同事小郑带我去拜访客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，现在的我基本上可以从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能尽可能地进行分析，几天过后，我就和小郑开始独立去拓展周边业务，自己本来就是耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个客户就被自己

这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！因为成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在这一个多月工作中成绩还是有少许的，相继开发了昆明红聚市场永聚照明店，西南建材城万家灯饰店，景洪孟腊店以及大理佳利三创建材店等经销商，接下来昆明所有的县城有待于渠道开拓，以及完善和着手家装公司的合作，大商汇仍有待开发一两家分销，还有华洋家具广场等，接下来今后的工作任重而道远，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

销售的第一产品是销售员自我；成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自己本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

业务员的有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导刘总的大度包容才既往不咎，给予我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自己所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！做到责任和职业道德。

现在我工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭

智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。

其实业务工作就是一种态度。限度的维护双方的利益，有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长！

我认为业务绝对不是无业可务而是：业精于勤于实于务。

会计经理的工作计划篇二

20xx年，我公司在各政府领导的正确指导和关怀下，在公司总经理的坚强领导和有力支持下，围绕着“安全发展、节约发展和优质服务”三条主线，竭尽全力，优质、高效、圆满的完成了各项运输任务。

20xx年，公司在市场竞争日趋激烈，交通形势严峻，交通环境极为复杂、出车任务繁忙、行车任务艰巨，新司机多，技术底子相对低的情况下，克服重重困难，最终确保上半年无安全事故。保证了国家财产和人民生命的安全，维护了企业利益和形象，为社会的和谐和稳定做出了我公司应有的贡献。

在应对一切突发事件用车中，我公司全体人员都是召之即来、来之能战、战之能胜，精心组织，火速行动，及时满足各企业单位运输要求，都能高水平的完成任务，没有点滴失误。

我公司队严格遵守配载规程，运输规程及车辆管理，检查落实到位，严格按规程办事、层层严格把关，措施得力，管理到位，我公司上半年运输事故为零。

现将20xx年上半年工作总结如下：

一、交通安全方面。

安全工作是我公司重中之重的工作，可以说：没有安全就没有一切，丧失安全就会丧失一切，一百减一等于零。我们全年自始至终狠抓安全管理，时时事事严加防范，确保万无一失。

(1) 车队领导为了车队的安全，成年累月忙碌工作，没有节假日，没有星期天，以身作则、率先垂范、靠前管理、精心指挥，妥善安排车辆，合理安排出车人员，认真解决司机的后顾之忧，使司机出车愉快，行车平安。

(2) 我公司人员都牢固树立了安全行车意识，把安全融化在血液中，落实在行车上，出车前都能自觉检查和保养车辆，确保车辆完好；运输途中，都能自觉依法行车，遵章行车，保证行车安全，确保安全行车已成为全体司机的出发点和落脚点。由于司机牢固树立了安全行车理念，确保了我公司长治久安和再铸辉煌。

(3) 为了安全，我公司全年狠抓安全教育和安全管理。都要定时召开全队安全例会，全面总结安全工作，为以后的安全提出具体要求。除此之外，我公司对车辆都要定期进行安全大检查，消除事故隐患，促进安全工作，发现问题及时改进。为了安全，我公司开展了长期的安全竞赛活动，好的要表扬，超速罚款要曝光。经常不断的组织职工观看事故警示录象，分析事故原因，吸取血的教训，敲响安全警钟。为了安全，我公司还多次进行职工安全培训和技术比武，充实完善了安全制度和考核奖惩办法。由于我公司严格管理确保了全队上半年交通安全无事故。

二、消防工作方面。

消防工作也是我公司重中之重的工作，预防火灾，刻不容缓，消防责任重于泰山。我公司高度重视，严加防范，时时事事

严格把关。门卫要坚守工作岗位，严禁外单位人员和车辆进入公司停车场，严禁易燃易爆物品带入停车场。不符合消防安全标准的车辆严禁进入停车场，消防通道要畅通，停车场一切设施要齐全有效。所有车辆要按位停车，地面要干净整洁。我公司消防机构健全有力，消防制度齐全有效，消防预案组织落实到位，并进行了消防知识的学习和竞赛活动，由于严格消防管理，我公司多年来消防事故为零。

三、车辆的管理方面。

(1) 公司出车归来的车辆，必须按时归队，必须按车位停车，严禁在外乱停乱放。

(2) 无论什么时间，完成运输装卸任务回来的车辆，都要在公司停车场内停放。严禁私自在家或在外停放。一旦发现，严肃处理，造成后果自己负责。

(3) 每天门卫要把停车场所有车辆统计清楚，并把长途在外的车辆统计清楚，每天都要把所登记的情况向队长如实汇报。

(4) 在外长途的车辆，要把车保管好、货物照看好，车辆的安全情况定时要打电话向队里汇报。

(5) 严禁私自跑车，严禁私自绕道办私事，一旦发现，严肃处理，造成后果要自己负责。

(6) 因自己的原因造成车辆的早期损坏和丢失，自己要完全负责，还要对其进行严肃处理。

由于我公司严格的车辆管理，确保了车辆的安全，取得了良好的效果。

四、车辆保养管理方面。

20xx年，我公司全体人员每天都能认真的检查和保养车辆、不怕辛苦、尽心尽责、爱车如命、相互竞争，确保了车况良好，确保了车容车貌良好，延长了车辆的使用寿命，满足了个企业单位装卸运输的用车需求。

五、全面加强管理，严格控制费用支出。

全面做好节能降耗工作，是当代形势所迫，是企业发展所需，也是我公司责任所在，为了严格控制费用支出，我公司开拓创新，严格管理，采取了以下重要措施：

（1）实行了全年费用落实到车，节约责任落实到人，提高自我约束能力。为了严格把关，我公司每台车的费用情况天天有考核，月月有核算，年底总核算，对一年节约的同志要以资鼓励。对无原因超出的驾驶员要按规定进行处罚。

（2）造成车辆设施的早期损坏和丢失，轮胎的早期损坏和丢失，自己要负责。

（3）在外长途运输的车辆需要修理，必须向队领导请示汇报，属于自然磨损的修理，要经领导同意后才能进行修理。所修项目的发票，经领导签字后方能去财务处报销。如因自己检查不到位，保养不到位，属于非自然的机件早期损坏的修理，要追究原因，一切后果自己负责。

（4）为了节约，我公司严格车辆管理，做到确保万无一失。全队全年杜绝了其它的一切事故的发生。没有因保养不当和操作不当造成的机械事故，没有因作业不当造成的人身事故。消灭了一切交通事故，大大减少了修理费、配件费和事故费的支出，为我公司全年做好节约工作奠定了坚实的基础。

（5）严格控制修理费的支出，因自己原因造成的车辆修理，所需费用由自己负责。一切正常的修理必须认真履行修车的程序和手续，方能去修理厂修车。在修理的过程中，修理人

员精心的修理，严格把关，对所修机件要以修为主，能修的就修，不能修好的才进行更换。要在确保安全行车的情况下，尽量延长机件的使用年限。

六、端正工作态度，提升优质服务水平。

搞好优质服务是我公司的天职，能否优质服务事关企业的素质形象。我公司严格管理，确保优质服务，并不断提升优质服务水平。

1□20xx年随着企业做大做强，各企业单位装卸运输车辆需求日益增加，随时都有用车的可能，但我公司领导都是科学调配、精心指挥、千方百计满足了领导所有用车需求，保证了各企业单位的及时用车。

2、我公司所有出车的人员都是着装整齐、精神饱满、技术全面、态度良好。车辆都是车容整洁、车况良好，都能文明驾驶、谨慎开车，将货物安全送达目的地，确保企业满意。

3、班中班后，任何时候、任何情况下，我公司所有人员都是随叫随到，及时出车，无言无怨，任劳任怨，无条件服从命令和指挥，高质量圆满完成各企业单位的运输任务。热情、周到为企业单位。

4、为了保证用车安全、用车及时，出车前、归车后，驾驶人员都能认真检查和保养车辆，车辆始终保持车容整洁，车况良好，随时派车，随时出车，所派车辆都能提前到位，等待装货卸车。

5、我公司全体人员都是提前上岗，坚守岗位，随时听从队领导的指挥□20xx年上半年，我公司反馈不良意见为零，都得到了各企业单位的好评。

七、一如既往地认真贯彻和执行上级的指示和文件精神。

上级所下发的文件，我公司都能及时的传达并逐段逐句的进行学习和讨论。在领会精神上狠下功夫，在落实行动上大做文章。做到了令行禁止，做到了雷厉风行，做到了不折不扣，做到了上传下达、政通人和，提高了战斗力、亲和力、凝聚力和向心力，提高了执行力。

八、班子的团结、配合、坚强有力是再铸辉煌的关键。

20xx年，我公司领导班子高度团结、相互协调、紧密配合、相互协作、同舟共济，共谋发展大业，是一个坚强有力的领导班子，是一个富有远见的领导班子，是一个事业心、责任心很强的领导班子，是一个富有开拓性、创造性的领导班子，由于他们的坚强，领导为我公司好中求优的发展打下了良好的基础。

九、心系职工、关心职工是搞好工作的重要保证。

队领导始终执政为民，想职工所想，急职工所急，为职工办好事、解难事、谋利益，关心职工疾苦，倾听群众呼声，和职工心心相连，深受职工的忠心拥护，得到了全体人员的高度好评。

综观20xx年的全部工作，我公司全体人员不怕困难、不畏艰险、同心同德、顽强拼搏，用自己的智慧和汗水谱写了全年工作的新辉煌。

面对当前新形势和新任务，全面做好20xx年的工作，是形势所迫、责任所在。逆水行舟、不进则退，企业兴衰、员工有责。我们一定要解放思想，更换观念、振奋精神、扎实工作，一定要去掉满足现状，因循守旧的思想意识。要深刻领会学习淮南经验，实行管理转型等重要意义和深刻内涵。更加提高在全球金融风暴的非常时期，保证安全、提高服务，杜绝一切事故的极端重要性。

我们一定要树立竞争意识和责任意识。在公司各级领导的正确领导下，扬长避短、快马加鞭，全面完成我公司20xx年的各项任务，再创新辉煌，为企业的又好又快的发展做出我们应有的贡献。

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

会计经理的工作计划篇三

20xx年，较好地完成了年初公司下达的各项任务。现将本年度的工作情况作如下总结。

一、各项经济指标完成情况

1、销售额：全年实现销售额5800万元，其中出口销售额5200万元，实现了加大增长。

2、其中张军2600万贾国涛1700万梁向平400万，张娜400万。

我们在抓住老客户的同时[]20xx年的主要突出增长点为张军tri英国客户，提供了xxxx万的订单，还有贾英国uk系列，梁美国护群等都做出了很大的贡献。

二、20xx年公司总体战略的目标是——突破一个亿（4个渠道）

新的一年，我们制定了工作计划和细化指标，通过多渠道多手段开辟市场，更大的占有市场份额。

（一）国内市场

1) 构建国内营销网络，设立子公司，采用公司“倍得乐”商标推广室内体育用品，如我们自己的蹦床，也可以采购其他公司的扭腰机，踏步机，鞋套机转为我们自己的销售品等。通过网络，超市，专营店等，多产品多渠道打响我们“倍得乐”的品牌。

2) 弹簧，冷拔钢是我们最早的产业，在本地早就具了一定的知名度和影响力□20xx年，必须要在原有的基础上增强服务，改进设备，扩大市场。

（二）国际市场

3) 激发销售人员的潜力，通过制定销售目标，改进提成方式，参加国内外展会，扩大网络宣传等，让销售人员有更大的发挥空间。同时深入了解客户需求，市场走向，产品走向以及我们的竞争对手，做到知己知彼。改进产品结构，研究开发新产品，进一步促进战略目标的实现。

4) 努力构建国际直销模式~减少中间贸易商的环节，直接由我们公司到消费者。这样才能增强我们的竞争力和减少对客户的依赖性。

三、车间内部管理

作为销售工作的坚强后盾，车间内部从各个角度，强化了内部管理，以6s为突破口，提高人员素质和执行力□20xx年，在加强培训的同时，一定要贯彻“请进来，走出去”的理念，

邀请有关单位有经验的管理人员或技术人员来给我们指导，我们也要主动走出去向大企业学习。

四、20xx年存在问题和不足

(1) 订单不稳定，我们喜忧参半，上半年销售占据57.3%，下半年42.6%。产品过于单一化，力争20xx年开发一个新产品来弥补。1月份，张军会有2个重要客户来我们公司，这牵扯到大约3000万到4000万的订单，各部门务必竭力配合。

(2) 图纸设计与保留不完整，缝纫下料理论图纸与实践不符。

(3) 采购-质检-入库-付款，还不是很流畅。进一步改进。

(4) 安全事故上半年频发，这个我们已经做出了20xx年的要求，已经下达。

(5) 产品检验标准还不够完善~交由质检部春节前完善。

(6) 年轻技术力量不足□20xx年在招聘会上尽量直接引进新鲜血液，年龄在30岁之后的，有学历的，有时间经验的。

(7) 冷拔钢规格凸显出的的局限性，我们要加强设备的改造和引进。

(8) 急需招聘一名有经验电工。

会计经理的工作计划篇四

这是一篇关于个人工作总结的范文，可以提供大家借鉴！

分公司根据公司党发32号文件和公司营销党发(2007)12号文件精神，开始了“民主评议党员和创先争优总结评比”工作。此次党员评议工作是在公司转变经营机制之际展开的，意义

重大。分公司成立后，进行的党员评议工作，必将起到加强对基地党员的管理和监督，使广大党员始终保持清醒的政治头脑，能够团结和带领广大职工实现加速公司跨越式发展做出新贡献的作用。按照文件要求，自己就一年来的思想、工作和学习等方面的情况进行总结，请各位党员予以评议。

坚定正确的政治方向，用“三个代表”重要思想武装自己，与时俱进。自己能够认真学习马列主义、毛泽东思想和邓小平理论，用“三个代表”的重要思想指导自己的言行，能够贯彻落实党的路线方针政策，与党中央保持高度的一致。在过去的一年中，带领、组织分公司党总支一班人，在职工中广泛开展了政治思想教育，使思想工作深入人心，有效地与公司安全、效益紧密地结合起来。同时广泛地开展了学习活动，并指导了各党支部的工作安排。通过学习大家振奋了精神，使先进的理论深入人心，鼓舞了干劲，生产得到了发展，经济效益水平有了较明显的提高。在实际工作中，安排了内容多样的集体活动，例如组织党员和青年同志进行了“南京路上好八连”的学习活动，效果很好，不仅提高了大家的思想认识，同时也增强了分公司的凝聚力和向心力。

廉政建设作为分公司一项长期性的工作，我是亲自来抓的。在《中国共产党党内监督条例(试行)》、《中国共产党纪律处分条例》施行后，组织了党总支在分公司范围内的贯彻和落实。廉政建设可以说是涉及到分公司各个角落的，要警钟常鸣，不抓不行。因为分公司绝大部分岗位，都能与人和钱相联系，如果廉政教育工作不到位，后果将不堪设想。自己身体力行，廉洁自律，做到了不贪不占，按要求如实地向组织报告了自己的收入情况。但我觉得不能廉洁自好，更要将廉政作风传授给大家，铲除腐败的“死角”。要求各支部将廉政教育常抓不懈，结合公司典型案例教育材料汇编《警示录》进行题材多样的警示教育，为分公司营造了一个良好的廉政氛围。同时也为今后分公司的党的建设和廉政工作打下了一个坚实的基矗主持了在分公司广泛开展的宣传工作，定期举办了内容丰富，形式多样的板报专栏，及时地报道了国

家和公司的大事件，热情地讴歌了建设有中国特色社会主义和“三个代表”的重要思想，宣传了各类贡献公司，创造佳绩等感人肺腑的先进事迹。鼓励各部门向各宣传媒体，包括《xxxx报》在内的投稿活动。

保证安全、正常是分公司工作的首要任务和基本职责。公司xxxx给我们敲响了教训深刻的警钟，它启示我们再优质的经济效益都是经受不起灾难所带来的损失的。结合上海分公司实际情况，安全工作是十分重要的。保证安全、正常运行，是一件极不容易的事情。分公司每周的例会，首先强调的就是安全问题。我经常对大家讲：“安全问题是大事，来不得半点马虎。要防患于未然，要彻底消除各种安全隐患”xx部门是分公司的安全责任部门，肩负着xx安全的重大责任。这样我们及时给xx部门安装了“公司运行管理系统”，实行双岗制值班，建立请示报告制度，严格按照规定放行飞机，为航班安全、正常提供了有力保障，也提高了分公司安全系数和工作质量。分公司将xx工作纳入管理范围，按照“五抓到位”的管理模式落实xx工作中，强调了xx工作对安全、正常的重要性，要求xx人员进一步提高工作质量，严格xxxxxxx的检查和维修，从而保证了xx安全。我们在狠抓xx安全的同时，对地面安全同样十分重视。因为分公司的车辆大部分为场内用车，地面安全有的放矢，在强调场内安全行车的同时，对那些违反安全的行为进行了教育和处理。这样，大大地提高了大家的安全意识，也使同志们更清楚了安全与效益的关系，使安全意识深入人心。

自己在领导分公司抓好xx安全的同时，加大了销售工力度。扎实工作，夯实基础，是寻求销售有较大发展的前提。加强公司“窗口”单位形象，不断提高服务质量，广泛开展了客、货运促销工作。为了充分调动了广大员工的工作积极性，有计划地对分公司机构和人员进行了调整，增加了客、或销售部门的力量，使分公司的工作中心完全地调整到以销售为中心上来。这些做法极大地促进了分公司生产和销售的开展。

为了扩大公司在xx地区及xx的销售市场，组织召开了几次较大且比较有影响的销售代理会议，加强了与销售代理的合作，坚定了销售代理与公司合作的信心；同时我带领销售人员不失时机的走访了销售代理，大力宣传了公司，制定了行之有效的销售政策；在增加了销售人员的同时，拓展了销售手段，增强了销售力度，适时地引入了市场竞争和销售奖励机制，使责任到人，做到人人有任务，心中有指标；建立了与xx□xx以及其他公司的协调机制，在公司大厦增设了协调办公室，共同制定了市场规则，有效地制止了价格水平的下滑，为稳定收入，增加收益创造了有利条件。出于强烈的事业心责任感，自己每天都在关注公司的xx率、xx收入情况，尽可能地创造有利于销售的局面□xx销售收入完成情况良好，分别完成生产任务的113%和138.5%。

进一步加强和完善管理措施，向管理要效益。按照公司运行手册的要求规范各部门岗位，是管理工作的重要方面。从加强劳动纪律性入手，加强职工“窗口”意识，提高服务质量，使用文明语言，按规定着装上岗；加强劳动纪律，杜绝自由散漫，使工作质量有了明显的好转。“大胆”管理，堵塞漏洞，不作“老好人”是我一直强调的。我说过：“管理人员要大胆管理，不要怕得罪人。只要管理了，是得罪不了人的，实际上不管才是真正的得罪人。”要求同志们做到的事情，自己首先做到了。以检查电话费用为契机，严厉查处了与工作无关，长时间占用电话影响工作的人员；严厉查处了违规使用里程券的问题；对那些钻空子，超范围使用职工优惠票的行为，进行了补偿票款的处理；对电话订座所出现的敷衍塞责，虚挂电话的现象提出了严厉批评。从而达到了教育了群众，严肃了纪律，增强了管理的目的；时刻关注一线生产经营情况，并亲临现场指导和检查工作，对出现情况进行了及时处理，对可能出现的问题及时进行了提醒，制定了必要的防范措施，起到了防患未然，杜绝隐患的作用。

配合公司的重组进程，及时地实现了原xx□xx分公司的“一体

化”。原xx□xxx分公司都是其各自在外最大的生产和销售单位，生产繁忙、销售量大和人员多，在合并的过程中难度是很大的。但是由于组织得力，方法得当，经过xx分公司的撤销，新公司xx分公司的注册，资产的重新登记，很快地实现了“一体化”，提前完成公司在x的重组任务。

承担重任，努力完成公司交办的各项工作。自己在担任xx分公司总经理的同时，还兼任着xx分公司和xx公司的总经理，都面临着生产、经营的问题。通过努力，领导上述两个单位，较好地完成公司下达的各项生产任务。特别是接任xxxx时，经营不佳，存在着比较大的亏损，问题比较多。根据这样情况，及时地制订方针目标，细化了任务，引入竞争机制，建立市场意识，对人员进行了调整，调动了职工的劳动积极性，从而一举使开发中心扭亏为盈，超额完成了公司下达的任务。值得一提的是□xxxx经过调整后，国内货业务迅猛发展，较去年增长了300%。。

党员领导干部民主生活会制度是一项重在批评与自我批评的制度。通过该项制度可以总结出我们所做的成绩，同时也能找到我们所存在的不足，这样对生产、对团结是有极大好处的。经过党员领导干部民主生活会，自己也找到了不足之处。如当生产或销售部门出现工作不到位等问题的时候，往往产生急躁的情绪；批评同志有时言辞过重；因经常忙于工作，表现为与周围同志们交流沟通不够广泛，是今后应加强的。

会计经理的工作计划篇五

一、自觉坚持学习，不断提高自身政治素养和业务管理水平

多年来的工作实践使我深深认识到，无论是在政府机关工作，还是从事企业管理，只有全面提高自身的政治素养和业务能力，才能在实际工作中坚定政治立场，牢固把握政治方向，才能为领导服好务、分好忧，充分发挥参谋助手的作用。为

此，在实际工作中，我始终坚持不断加强学习。一方面抢时间学。由于工作忙、时间紧，我始终坚持班前班后业余学、下工地办公抽时间学，每周班内必保学习四个小时的方式方法，先后系统地学习了党的xx大报告、邓小平理论以及《企业领导干部一定要讲政治》等，一年多时间共写读书笔记近万字。通过学习，使自己坚定了理想信念，提高了思想政治素养。另一方面坚持理论联系实际学。由于我以前一直在机关工作，对公司的业务不熟悉，为了不断提高自己的业务能力，以便于更好地开展工作。我坚持在工作中强化业务学习，有的放矢地学，带着问题去学，不懂的就虚心向同志们请教，把理论学习同实践工作紧密结合起来，用实践检验自己。

二、在工作上求真务实，用强烈的事业心和责任感抓好分管工作

到自来水公司后，我主抓建设工程。在抓自己分管的工作上，我坚持的原则是既分管，又亲自动手干，以自己的实际行动为职工做出榜样。由于建设工程涉及面广、问题多、关系错综复杂。因此，工作刚接手，我就狠抓了内部管理，向管理要效益，杜绝一切跑冒滴漏，开源节流，提质降耗。通过加强管理，原有的铺张浪费以及工程质量处于低水平徘徊的局面有了很大改观，工程成本极大降低，仅此一项就可为公司节省资金近万元。为改变职工上班经常迟到早退，工作松松散散的不良作风，我加大了对职工的教育和整治力度，并且明确了职工应履行的责任、权利和义务，严格实行奖罚，从而使职工的精神面貌焕然一新，极大提高了战斗力。同时，为了改善水厂水质含铁量高的问题，我带领技术组的同志，日以继夜地研究技术改造方案，在公司上下的紧密配合下，仅用很短的时间就完成了这项水质技术改造，大大降低了水质的含铁量，确保了广大城市居民能吃上放心水。也为公司争得了信誉，得到了群众的信赖。

三、积极配合，认真维护班子的团结

团结出凝聚力、出战斗力。我始终认为，团结是一个企业、一个班子的生命，()没有团结和谐的氛围，班子或企业必然是软弱涣散的，无论对领导来讲，还是对职工来说，工作都很难取得成就，对个人的成长也没有益处。基于这样的认识，在实际工作中，我为维护班子团结，主要坚持做到三个方面：一是摆正自己的位置。我坚持的第一条就是干好本职工作，抓好分管工作，不越权、不越位。同时，积极配合经理和其他几位副经理工作，把自来水公司的各项工作看成是有机的整体，对别的同志的工作不拆台，多补台，不在背后议论别人，以自己的实际行动积极主动地搞好配合，坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平时多沟通多交流。二是充分发扬民主，在自己分管工作范围内形成良好的民主风气。无论是搞基建工程，还是改造水质，我都能够做到充分发扬民主，应该怎么干，不应该怎么干，集思广益，谁说的对就听取谁的意见，说的'不对也给予鼓励，以利于工作整体水平的提高。三是严格要求自己。要求别人不做的，自己坚决不做。要求别人做到的，自己首先做到。并且要求自己损害集体形象的话不说，损害集体利益的事不做。正是由于我坚持做到了以上三个方面，在自来水公司工作一年来，我和公司的领导之间、职工之间，始终都非常融洽，各项工作也都顺利开展。

四、严于律己，一贯保持清正廉洁

以上是我个人工作的简要情况，虽然做了一些工作，取得了一些成绩，但与其他同志比还有一定差距。为此，在今后的的工作中，我还要继续坚持经常性的理论学习，对公司已经确定的工作目标，坚决地、毫不动摇地、不折不扣地执行，进一步加大分管工作抓落实的力度，转变工作方式和作风，为公司的振兴腾飞作出自己应有的努力。同时，也请公司的领导及同志们在工作中一如既往地给予我支持和帮助，以便明确自己努力的方向，做好各项工作。

会计经理的工作计划篇六

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，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明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我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，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。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，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，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较大幅度的提高。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流

程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在

1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员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;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，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。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在太原消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争

力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在太原市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在太原消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 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企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力达到十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，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。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，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。销售部内部拟定20xx年全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。

20xx年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好20xx年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们一定全力以赴。

会计经理的工作计划篇七

我是集团招聘的物业管理公司经理，自3月11日进入公司工作

以来，在2个月的试用期中，本着实事求是，公平公正的工作原则，以公司为家，在公司兴，我尤荣的指导精神下，开展物业管理公司的各项管理工作，使物业管理公司的专业工作规范化、正常化，有序的进入运转轨道。结合实际，协调各部门之间的公共关系，积极配合地产公司及销售部的各项具体工作的开展，其具体事项如下：

物业管理公司的各项管理制度，各项管理规定，具体落实到每个岗位、每个时间段、每个责任人。强化劳动纪律，整顿工作态度，提高劳动效率。

b□开展员工物业管理专业知识培训，增强员工物业管理服务意识。强调物业管理的核心是以服务为主，在服务的基础上体现管理价值，以达到社会效益、经济效益管理效益的同步增长的目的□c□开源节流，将公司的利益放在第一位，为公司的长远利益作想，节约开支，开辟新的经营思路，将我们的每一寸可利用的土地都看成钱，物尽其用，人尽其力，广开财路，为物业管理公司创造每一分利润。

d□团结同事，和蔼可亲、平易近人。机动灵活的处理各种日常事务，努力协调各部门的公共关系，积极配合地产公司、销售部、集团商务部的各项工作。虚心听取意见，及时整改工作中的不足，完善管理。

e□加强管理区域控制、装修控制、人

员进出管理、二次装修违规监督。区域内部设施设备管理等工作。滨江大道的管理也日渐完善，清洁卫生在几次大型的检查活动中获得各级领导的高度评价。并在日常工作中保持良好。绿化地带修剪整齐，缺失也基本补充完毕。充分展示我银都滨江新城良好形象，为公司的房屋销售打下坚实的基础。

f□善于沟通，主动交流，与业主、客户建立良好的关系，积

极处理各项业主投诉，想业主所想，急业主所难，获得了广大业主的一致好评。

g□任劳任怨，勤奋工作，按时上班，牺牲自己的休息时间，勤查勤看勤指导，在每一个时间段，随时关注员工的工作情况，体现人性化管理在企业中的重要性。

2、工作中存在的不足及解决办法□a□性格急促，太坚持原则。
处理办法：改正。

b□个人思想考虑有时不够完善。解决办法：全面权衡利弊，三思而后行。

c□有时态度不够严肃，造成员工仿效。解决办法：端正态度，严肃纪律，以身作则，起好带头作用。

d□个别时候，因事务繁琐，领导下达的任务未及时完成。解决办法：及时完成领导交代的各项任务。

3、下一步工作打算：

a□努力使银都物业管理公司走上正规的管理道路。

b□弘扬银都企业文化，打造物业管理品牌。

c□进一步完善内部管理制度，提高员工素质，展现企业良好形象。

d□努力完成上级下达的各项工作及非工作任务。只要是公司利益，我会全力维护。

e□广拓思路，合理经营，争创效益。

4、对部门及公司工作的意见和建议□a□任用贤才，调整管理

机制**b**实事求是，公平公正**c**结合实际，人性化管理。

d齐心协力，团结一致，共创银都大好江山。

会计经理的工作计划篇八

1、顾全大局、服从安排

团结协作。今年，根据财务科的工作安排，本人从原来的记账岗位上调整到报账岗位上。在岗位变动的过程中，本人能顾全大局、服从安排，虚心向有经验的同志学习，认真探索，总结方法，增强业务知识，掌握业务技能，并能团结同志，加强协作，很快适应了新的工作岗位，熟悉了报账业务，与全科同志一起做好财务审核和监督工作。

2、坚持原则、客观公正、依法办事。一年以来，本人主要负责财务会计及保管工作，在实际工作中，本着客观、严谨、细致的原则，在办理会计事务时做到实事求是、细心审核、加强监督，严格执行财务纪律，按照财务报账制度和会计基础工作规范化的要求进行财务报账工作。在审核原始凭证时，对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，坚决不予报销；对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要求经办人员更正、补充。通过认真的审核和监督，保证了会计凭证手续完备、规范合法，确保了我所会计信息的真实、合法、准确、完整，切实发挥了财务核算和监督的作用。

3、任劳任怨、乐于吃苦、甘于奉献。今年以来，财务工作的力度和难度都有所加大。除了完成报账工作，本人还同时兼顾食堂的保管工作。为了能按质按量完成各项任务，本人不计较个人得失，不讲报酬，牺牲个人利益，经常加班加点进行工作。在工作中发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，对待各项工作始终能够做到任劳任怨、尽职尽责。

4、爱岗敬业、提高效率、热情服务。在财务战线上，本人始

终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。热情服务、耐心讲解，做好会计法律法规的工作。在工作过程中，不刁难同志、不拖延时间：对真实、合法的凭证，及时给予报销；对不合规的凭证，指明原因，要求改正。努力提高工作效率和服务质量，提供高效、优质的服务。

为了能够适应建设现代化计电算化的目标[]20xx年，本人能够根据业务学习安排并充分利用业余时间，加强对财务业务知识的学习和培训。通过学习会计电算化知识和财务软件的运用，掌握了电算化技能，提高了实际动手操作能力，学习了会计基础工作规范化要求，使自身的会计业务知识和水平得到了更新和提高，适应了现在的工作要求，并为将来的工作做好准备。

希望在今后的工作中，发挥优点特长，克服缺点和困难，更好地完成学校和领导交给我的工作。

会计经理的工作计划篇九

回顾20__年，财务部在公司领导的正确指导和各部门的通力合作下，以成本管理和资金管理为重点，以务实、高效的工作作风，有序地完成了各项财务工作，有力地推动了财务管理在企业管理中的核心作用。为使财务工作进一步得到提高，现将20__年的工作做如下简要回顾和总结。

一、认真做好常规性财务工作。

1、公司财务部每月承担着大量的资金支付、费用报销、记账、票据审核等工作。同时还要配合公司的投标工作；做好大量的会计报表资料、银行资料、社保资料等工作；每月还要办理员工社保申报和增减工作。面对平常而繁琐的工作，财务部能够根据待办事项的轻重缓急，妥善处理各项工作。及时为各项经济活动提供有力的支持和配合，基本上满足了各部门对我部的财务要求。

2、对日常的财务工作流程熟练掌握，能够做到有条不紊、条理清晰、账实相符。从原始发票的取得到填制凭证，从会计报表编制到凭证的装订和保存，从经济合同的归档到各种基础财务资料的收集，都达到了正规化、标准化。收集、整理、装订、归档，一律按照财务档案管理制度执行，使得财务部成为公司的信息库。

二、积极筹措资金，保证现金流的正常化。

按照公司的统一布署，有计划、合理的安排使用资金，做到合理调配资金，保证工程施工过程中对各项用款的支付；保证项目投标所需资金的使用等。对工程应收款及其他应收款做到心中有数，及时跟进，积极催要。

三、配合、协助其他部门的工作。

去年在公司办公室人员空缺的情况下，主动完成了20__年公司营业执照等相关证照的年检工作。按公司领导的统一部署，配合相关部门完成项目投标工作。

四、存在问题及应对方法

1、财务人员财务知识、税务知识有待提高。针对专业知识方面应加强培训：包括税务知识、银行知识、会计业务以及如何与税务官员交流的技巧并安排专门时间进行内部学习、讨论。进行部门建设，将财务人员培养成不仅能够做好资金收付工作，还能够充分发挥财务管理职能，增强独立解决问题的能力。

2、制度管理方面，加大监督力度，定期对现金进行盘点，做到防患于未然。人性管理方面：加强财务人员素质教育、职业道德教育。

20__年财务部的工作在各位领导的支持和帮助下，在各部门

的配合下，取得了较好的成绩。20__年度，财务部全体人员在繁忙的工作中都表现出非常的努力和敬业。虽然我们做了很多工作，但是，20__年的任务会更重，压力会更大，还有很多事情等待着我们，我们将继续努力，以务实、积极的态度去迎接新的挑战，积极进取，开拓创新，充分发挥财务管理在企业管理中的核心作用，为公司的发展再创辉煌！

感谢各位同仁对我本人及财务部工作的支持，谢谢大家。

最后祝公司繁荣昌盛！兴旺发达！

祝大家新春愉快，万事如意！

会计经理的工作计划篇十

我20__调入__行工作，现任__行客户经理。从事基层客户经理工作x年，严于律己，爱岗敬业，不断进取，取得了良好的成绩，得到客户的认可，受到领导和同事们的好评。截止2021底，累计完成贷款合同金额__万元，累计发放贷款__万元，已完成并回收的贷款__万元，无一笔出现不良。对__行客户经理这个神圣职业的无比热爱和满腔热血，抒写着自己无悔的人生！现将个人2021的工作业绩及下步工作打算汇报如下：

一、强化理论学习，提升自身综合素质

2021年来，我坚持按照规章制度的要求，不断规范经营行为；认真学习和贯彻上级文件精神，在管理中求生存，在竞争中求发展。同时，为不断提高自身的理论水平和管理水平，制定了详细的学习计划，坚持学习金融理论和农村信用社改革的有关政策文件，使理论水平领导能力明显提高。做到了知识更新业务更新，做到了学有所用，正确应用科学发展观知道业务工作开展。一是积极进取，把出色地完成本职工作作为检验自己思想作风的具体要求，把工作成果的好与差作为检验自己对理论理解和认知程度的标准；二是努力提高业务水平

和操作能力。我不断的总结经验，并积极与身边的同事交流沟通，努力使自己在尽短的时间内熟悉新的工作环境和内容。

二、坚持求实创新，做好各项业务工作

在日常的工作中，我能从自身工作实际出发，以良好的大局意识创新意识和责任意识，投入到工作当中去；以优质的服务，面对客户；以努力的工作来汇报领导对我的信任。坚持科学的态度和脚踏实地的精神，兢兢业业地做好各项工作。

1、建立客户档案信息。我经常深入了解自己负责的公司的客户，掌握客户第一手资料，搜集整理客户信息，建立和维护完整的客户档案信息。

2、建立重点企业和个人信用服务体系。我经常与企业重点客户人员保持良好的个人关系。

3、做好存款营销工作。

4、积极开展贷款营销。

三、切实严于律己，树立自身良好形象

在金融行业从事客户经理岗位，接触的都是各行各业的成功人士，难免遇到形形色色的经济诱惑。面对这些，我都巧妙地化解开来，洁身自好，保持了一名优秀客户经理的本色，树立了行业典范。通过专业诚信的优质服务，越来越多的个人客户使自己的资产得到了更合理的配置，达到更有效的增值保值。许多客户曾经多次表示送给我礼品或现金以表达感激之情，有的甚至直接把礼品或购物卡送到了我手里。面对这种情况，我没有直接回绝客户的好意，但我与客户另外单独约了见面时间，将礼品不露声色地，原封不动地归还给客户，然后耐心地向客户解释了我行的政策制度，并对客户对自己的赞赏表示衷心的感谢。经过我妥善的处理，这些客户

不但都主动收回了自己的礼品，而且对我比以前更加信任，更加尊敬了。这些小小的“插曲”没有影响到我与客户之间的感情，反而使我与客户的关系更加和谐了。许多客户都会真诚地说，我是他们可信赖的人！

四、下步工作思路

客户经理是对外服务的窗口，是支行对外的形象。个人素质的高低直接就反映我行的服务水平，我清楚自身还有很多不足，比如遇到困难容易产生急躁情绪，综合协调能力有待提高，工作经验有待丰富，工作系统性不够强等等。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督指导。

1、强化团队意识，树立集体观念。团队精神是一个集体凝聚力战斗力的集中体现。任何一件事情的完成都需要集体智慧的结合，拥有一支强有力的团队，就没有克服不了的艰难险阻。一只筷子是非常容易被折断的，但十只筷子就很难被折断，毕竟一个人的力量是有限的。所以，作为一名客户经理一定要团结一心，以百倍的努力，高昂的激情，积极投身_行改革发展中去，重塑-队伍的崭新形象，打造一流的员工队伍。

2、努力精益求精，全面服务客户。一位学者说：真正的优质服务是发自内心的自觉行为，而不是对规章条例的机械遵循。为此，我们要进一步提高服务质量，争创服务品牌，用优质服务吸引广大客户，有效提高了顾客满意度。

3、加大营销力度，做好贷款工作。在维护好老客户的同时，要挖掘新资源，如黄金客户-公司等，在贷款方面找到新的突破口。

会计经理的工作计划篇十一

在领导的支持和帮助下，我与单位同事的团结协作，以求真务实的工作精神，较好的完成了各项工作任务，取得了的一

定成绩，现就20xx年度个人工作情况总结如下：

1、认真做好了会计核算工作

（1）完成了日常财务报销、工资以及各项补贴的发放。处理好日常会计事务等基础工作，是财务管理的重要环节□20xx年，我严格按照“年度预算制度”有关规定，年初制定了各科室的财务支出预算工作按进度按日期给予各部门资金支出，年底编制各部门财务决算并及时将各项业务定期与财政、银行进行对帐，严格按照资金支出进度合理使用资金。

（2）本着对单位领导、同事负责的态度，我科按要求及时向缴纳了职工的各项保险□20xx年全年，及时交纳各项保险xx万元。其中：为xx名职工办理退休养老保险xxx万元。

□3□20xx年，完成了为xx名在职职工办理住房公积金缴纳工作，全年共为xx名在职职工缴纳xxx万元。

（4）制定了内部会计帐务处理规章制度及管理工作办法，加强财务内部管理，对各项经济业务手续的审核认真细致，严格把关，并能够及时与部门预算对比，对不合理的开支拒绝办理。

（5）加强和完善国有资产管理□20xx年，为防止我办的国有固定资产的管理出现问题（如固定产明细记录不完整），我们升级账务软件将过去单一的固定资产管理升级为多样式的管理，为固定资产的使用和管理打下更好基础。

2、及时完成了上级有关部门下达的各项任务

（1）按照市财政局的要求对固定资产账等银行往来账款进行了逐笔核对并进行了账务调整及上报工作。同时，按照审计制度对拨出的各项资金进行了严格的审计，现审计工作基本完成。

(2) 按财政有关编制预算精神，结合我办实际支出情况，经认真研究测算，按规定时间完成了2018年预算上报工作。

20xx年在我办领导的大力支持下，积极加强与市、区两级财政的协调工作力度，将我办每年财政预算经费由20xx年度xxx万元争取到20xx年度xxx万元。目前□20xx年度的经费都已按进度到位入帐。为了能够有计划的安排好和使用好资金，在保证机场办工作正常运行下，财务管理方面，尽力减少不必要的开支，积极挖掘节约潜力。在日常办公时，充分利用网络办公系统，减少纸张的流通及其他物质的消耗。通过节约挖潜，取得了较好的效果，同时响应了党中央提出的建设节约型社会，节约型政府、节约型机关的号召。

近年来，市、区财政局加大了预算管理改革力度，不断推出改革新举措。今年将固定资产纳入财政“固定资产动态管理”等。改革给会计工作带来许多新变化，这就需要不断地学习才能适应新形势的要求，为此，我积极参加财政局组织的各类业务培训。按照“学习制度化、内容个性化、形式多样化”的要求，针对我办财务特点专门购买了《事业会计制度》、《会计实物操作》《经济学基础》等书并写了读书笔记，通过学习提高了自身业务素质 and 业务技能。

总之，在过去的一年里，我虽然取得了一些成绩，但在财务分析、沟通协调能力方面，距离上级业务主管部门□xx领导以及单位同事对我的要求还存在一定差距，工作缺乏创新精神，针对这些问题，我会在20xx年进一步加以提高和改进。

今后，我将继续增强服务意识，在关系到职工个人利益方面，要认真掌握好政策；在资金支出方面做到及时向领导提出合理化建议，同时认真加强业务学习，使我的财务工作再上新的台阶。

会计经理的工作计划篇十二

在公司的正确领导下，我按照公司的工作精神和工作部署，结合自己的岗位职责，刻苦勤奋、认真努力工作，完成了各项工作任务，取得良好成绩。现将20__年个人工作情况总结如下：

一、认真学习，提高了政治思想觉悟

我认真学习了公司的工作精神和制度规定，提高政治思想觉悟，培养良好的职业道德和敬业精神，做到廉洁奉公，忠于职守，竭诚为公司发展服务，完成了各项工作任务，取得了良好的工作成绩。我严格遵守《中华人民共和国会计法》等相关法律法规和国家财政、财务工作方针与财经纪律，做到了遵纪守法，廉洁从业，提高了会计工作质量，确保了会计工作和有关资料的真实性，维护了自身形象。

二、刻苦钻研，提高了业务工作技能

我充分认识到了从事会计工作，需要学习和掌握国家财经方面的相关法律法规与政策，需要学习和掌握财会专业知识，还需要学习和掌握税务、法律、金融、市场等相关知识，只有学好了这些内容，掌握这些知识与技能，才能做好会计工作，提高会计工作效率，保证会计工作质量。为此，我平时十分注重业务学习，认真学习《会计法》等国家法律法规和现代企业财务管理方面的知识，经常翻阅财务管理方面的书籍，留心财务管理工作的状况，切实提高自已的理论知识与业务技能，具有从事财务工作的岗位能力和技能，能够独立完成公司布置下达的各项财务工作任务，确保把财务工作做好，获得大家的满意，为促进单位健康、持续发展作贡献。

三、勤奋工作，完成了全部工作任务

我增强了工作责任性和工作紧迫感，做到刻苦勤奋、认真努力工作，全面规范会计核算和财务管理工作，进一步加强了财务核算和财务监督功能，使自己在公司的领导下，做到了既当家又理财，认真搞好各项财务工作，促进了公司整体工作发展，提高了生产经营效益。

1、规范会计科目设置。规范了会计科目设置是做好会计工作的基础，我按照房地产企业会计科目设置要求，科学合理设置会计科目，规范了记账凭证的编制，做到了内容完整、规范，全面提高了会计工作的效率和质量。

2、做好了日常会计工作。我认真、细致地做好会计报销、工资发放、会计原始凭证、记账凭证的审核、记账、装订及相关财政、税务票据的领用、核销等日常会计核算、会计监督工作，做到工作仔细、认真、无差错。在日常会计工作中，我严格审核票据，对原始凭证采取审核金额、审核原始人签字、审核票据的真实性，保证了基础会计数据的准确记录和会计资料的真实完整。

3、按时编制财务报表。对于月度、季度、年度等各类财务报表，我提前做好了准备，按规定时间编制各种类型的财务报表，按规定时间上报各种类型的财务报表，决不遗留和延误一张报表。

4、全面加强了税务管理。我一是认真学习国家税收政策，掌握国家税收政策内容，做到正确合理纳税，避免出现多纳税情况，增加公司经济负担。二是积极与相关税务主管部门联系，争取他们对我们公司的理解与支持，最大限度的利用国家相关税收优惠政策进行合理避税，为公司及职工减少税收负担，增加经济效益。三是及时申报与缴纳各项税金，使各级政府部门对我们公司留下了良好的印象，为公司的健康持续发展创造良好的外部环境。

4、做好了会计档案管理工作。我按会计档案管理的要求进行

会计档案的整理、归档工作，做到了所有财务凭证，及时整理、装订和保存，重要单据当天处理，及时规整，杜绝单据凌乱现象的出现，确保了会计档案全面、完整，便于以后日常查阅和利用，也方便上级检查工作时能够及时出具。

5、认真做好了年末财务决算工作。为如实反映公司经营现状，确保了年终工作圆满完成，我认真做好年末财务决算工作。一是通知各部门及时清理本年度发生的业务，因各种原因没有取得发票的，务必年底结账前取得发票交由财务部门。二是通知各部门已经取得发票但未到财务部门报销的业务，务必年底结账前到财务部门报账。三是自己认真进行账务处理，尽量保证经济业务的全面完整，做好一年一度的年终报表，为公司决策提供第一手财务数据。

6、加强了与各个部门的配合。财务工作与公司各个部门工作都有紧密的联系，我切实加强各个部门的配合，使大家能够按照公司的工作精神与工作要求开展工作，完成了工作任务，提高工作质量。在做好自己本职工作的同时，我坚持“公司工作一盘棋”，积极配合相关部门的工作，做好力所能及的工作，完成其他相关工作任务，为公司的发展做出应尽的努力。

四、加强建设，培育良好工作作风

我一是培养自己吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实、开拓创新的工作作风，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，力争工作的完美与高效。二是在工作中承担自己的责任，加强执行力建设，做到在思想上、工作上、行动上与公司保持高度一致，不折不扣地贯彻执行公司的工作精神，加强工作创新，以新观念、新思路、新方法做好各项财务工作，力争取得更大成绩。三是加强个人道德品质建设，努力践行社会主义核心价值观，为公司发展多作贡献，力争当一名优秀会计。

五、严格要求，争当清正廉洁员工

我是一名会计，负责公司财务工作，要求自己做到了三个正确对待：一是正确对待权力，我始终树立权力就是服务的意识，权力就是责任的理念，做到尽心尽责、恪尽职守，珍惜权力、管好权力，努力为公司服务。二是正确对待利益，我坚持正确的利益观，保持一颗平常心，不见利忘义，不见富思迁，杜绝一切不正之风和腐败行为。三是正确对待自己，我对自己高标准、严要求，严格遵守廉洁从业规定，做到“自省、自警、自励”，“慎独、慎微、慎欲”，做一名道德高尚、清正廉洁、深受总共群众拥护的清正廉洁员工。

六、存在不足问题

，我认真努力工作，虽然完成了任务，取得良好成绩，但是与公司的工作精神和工作要求相比，还是存在一定的不足问题，主要是工作规范化不够，工作成绩不够大，工作特色和亮点不多，这些不足问题需要在今后工作中切实加以改进和提高。

篇二

时间如梭，年很快就从我们身边溜走了。回首这一年的工作和学习觉得自己有了长足的进步，同时也存在着这样那样的缺点，为了能在新的一年中更好的工作和学习，因此在这新旧年交替的时候对年的工作、学习以及思想情况总结如下。

一、工作方面：

在过去的一年里，在厂党委、公司领导的正确领导下，认真履行岗位职责，圆满完成了领导交办的各项工作。搞好财务基础工作，按照“两责”、“两制”进行财务核算和财务监督。

遵守财经纪律，严格审查各项经济业务报销单据，根据审核无误的原始凭证做好会计核算工作，及时记帐、结帐，做到帐帐相符、帐表相符。按月、季、年度及时上报会计报表及有关统计报表。负责公司收入、成本、费用、利润一套完整程序的核算工作，做到真实、准确、完整。认真审核合同，及时贴印花税。搞好固定资产核算工作，准确计提固定资产折旧。

严格按税法规定准确计算营业税款及个人所得税等各项税金并负责按时及时、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，取得他们的支持与指导。做好发票的领用、开具、缴销工作，及时做好防伪税控系统的抄税工作。负责与有关部门联系做好系统软件的升级及维护保养工作。

严格执行财经纪律，按照财务制度进行核算。在日常的财务核算过程中，积极为二级公司经理提供及时、可靠、完整的财务信息，配合二级公司进行资质年检，为他们提供有关的数据及报表，为公司经理进行经营决策、财务分析提供可靠的依据。按时完成国电公司下达的各类财务统计报表。

做好年度财务决算工作。年末，我和科内全体财务人员一做起进行了紧张的财务决算工作，决算前要做很多基础工作，进入十一月份，自己就着手做决算前的一切准备工作，包括各类辅助台帐的记录、核对等工作。在决算过程中，加班加点，积极与二级公司经理协调、沟通，对公司收入、成本费用等结转做到真实、准确、无漏项，圆满保质保量的完成了年度决算工作。

二、学习方面：

虽然现在做的财务工作和自己上学时候所学的专业不同，令我起初担任起这项工作有一定的困难。但我并不因此而感到

灰心和气馁，而是虚心地向同事请教，并利用业余时间钻研专业书，加强学习，注意积累经验。很快我就熟悉了业务，能够独立承担所负责的公司的成本核算任务，得到了领导和同事们的肯定和好评。我认为只有这样勤奋工作、虚心请教，才能进一步提高自己的工作能力，体现出党“全心全意为人民服务”的宗旨。我工作在一个非常平凡的岗位上，不能象许多著名的科学家、政治家那样轰轰烈烈的干一番大事业，但我始终坚信，在平凡的工作岗位上也一样能发光、发热。关键就在于我们个人是否能够坚持信念，是否能够保持兢兢业业的工作态度。作为企业的主人，我要牢固树立“厂兴我荣，厂衰我耻”的思想，全面贯彻落实国电集团公司开展的“双增双节”活动，从节约一度电、一滴水、一张纸这些小事情做起，努力为企业的扭亏增效贡献出自己微薄的力量。

工作不忘学习，要边工作边学习，我很赞成这个观点，且一直也是这样做的。至此，我利用业余时间报考了会计大专，考取了会计技术初级资格职称，通过不断的学习来提高自己的业务知识水平。积极参加厂里对干部的计算机知识培训。通过学习和实际操作，我已基本掌握了xxx等系统的操作，并加深了对网络基础知识及xx的了解和应用，并取得了计算机国家一级考试证书。进一步提高了自己在对办公软件的使用操作，这些对实际工作有很大的帮助，较大地提高了效率。另外，我还经常阅读有关本专业的杂志、报纸，如xx等等。不断学习的主要目的是为了更加充实自己的业务理论知识，使自己不会在飞速发展的信息社会中落后，能够在工作中发挥自己更大的潜能，不断提高业务水平和工作质量，更加顺应企业发展的需要。

三、思想方面：

工作与学习固然重要，但要保证两者能沿着正确的目标和方向前进，就必须不断加强思想政治修养。参加工作以来，除了自觉学习党章外，我还经常阅读有关党建、党史及党员先进事迹的书籍和报刊等，不断加强对党的路线、方针政策的

认识和理解。认真学习总书记的“三个代表”的重要思想使我认识到：开创中国特色社会主义事业新局面，必须高举邓小平理论伟大旗帜，全面贯彻“三个代表”重要思想。坚持党的思想路线、解放思想，实事求是、开拓进取、与时俱进，是我们党坚持先进性和增强创造力的决定性因素。通过不断的加强思想政治修养，使我在工作和学习等各方面都有了更大的动力，更加明确工作和学习的目的，而不盲目；使我在改革开放的浪潮中能分清好与坏、正与邪；自觉抵制了西方资本主义腐朽思想的侵蚀，对近年来发生的政治事件有正确清醒的认识，自觉抵制了不良意识的侵害，从而树立起正确的人生观——共产主义人生价值观，它是以人民利益为中心，为社会无私奉献的价值观。