

2023年年度个人成长计划和具体方案 个人年度工作计划(实用9篇)

年会策划需要提前规划，明确目标，确保活动的顺利进行。下面是一些关于营销策划的重要原则和实践经验，希望对大家的工作有所帮助。

年度个人成长计划和具体方案篇一

20xx年在一如既往地做好日常财务核算的工作，加强财务的管理、推动规范的管理和加强财务的知识学习。做到财务工作长计划，短安排。使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好的发挥作用。

- 1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。
- 2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。
- 3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付，使有限的经费发挥真正的作用，为公司提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月转初前报交总经理留存。
- 4、票据需总经理审核签字后方能报销。
- 5、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。
- 6、完成领导临时交办的其他工作。

使得财务运作趋于更合理化、更能符合公司发展的步伐。

总之在新的一年里，我会继续加大现金管理力度，提高自身业务操作能力，充分发挥财务的职能作用，积极完成全年的各项工作计划，以最大限度地报务于公司。为我公司的稳健发展而做出更大的贡献。

年度个人成长计划和具体方案篇二

在将近一年的时间中，公司通过不断的改革，逐步深入规范化的经营管理，公司整体运行还算良好。通过市场部全体员工，以及后勤各部门的共同努力，使我们公司的产品在本年度的销售保持良好的态势，也取得了一些成功的典型案例。各部门的工作虽然或多或少的存在一些问题，但总体来说大家的工作还算不错。在此我代表公司对各同仁在xx年对我工作的支持表示感谢，大家辛苦了。

xx年即将过去，临近年终，我感觉有必要对xx年里公司以及各部门的工作做一下总结。目的在于吸取经验教训，提高我们大家以及我自己，以至于把以后的工作做的更好。下面我对今年的工作进行简要的总结。

1. 销售工作最基本的客户访问量太少，也包括经销商的拜访，需要不定期的去拜访，销售的手段及方式方法还不够，包括政府采购网的关注度都没有，还不讲其它的一些渠道信息了，有时候甚至连县市里有ups招标都不晓得。
2. 沟通不够深入，表达能力欠佳，霸气不够，底气不足，没有我就是老板的思想。在与客户沟通的过程中，不能把我们公司及相关产品情况十分清晰的传达给客户，不能很准确的了解客户的真正想法和意图。
3. 工作没有一个明确的目标和详细的计划。还在要等公司来安排，分配工作，等于还处在一个没起步的阶段，销售意识及工作激情还有待提高。

4. 当然新业务的开拓更是不够，业务增长也太小，造成公司的老客户既没有维护好，同时新业务又没有得到提高。

5. 学习力度很差，不管是产品的知识ups行业知识，还是对销售有辅助的其它相关知识都了解的少之又少哦。

本身的销售水平及销售意识其实是最差的，没有起到带头销售的作用。

公司销售团队的建设，指导远远不够。

对销售团队的管理及监督不够严格。

xxx考核任务30万元，完成接近25万元)

作为销售部经理，个人的销售能力、攻单能力的确有所提高，但是仅仅凭借对销售工作的热情是远远不够的，主要是缺乏产品知识、行业销售经验和行业知识。需要能清晰、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。

在团队建设方面同样存在问题，需要积极的提出自己的建设性意见，对新人的帮助不够。

xxx考核任务40万元，完成23万元)

销售能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是对攻单的能力还远远不够。虽然客户的拜访量有所提高，对整个市场的了解的还不够深入，对市场的一些变化敏感度还不够（这点市场部的其他人也存在同样的问题）。

xxx考核任务5万元，完成7.9)

虽然我们平时都在批评，在这我还是要表扬下，公司安排的事情都是任劳任怨，不折不扣的完成，这点值得表演。

就是激情不够，对销售行业还是一知半解，目标不够明确，做事不够坚决，总是给自己找借口。

综上：市场部存在的问题主要还是本人及业务经理的监管、监督不够得力，我希望明年大家共同努力，创建一支业务能力强，相对稳定的销售团队。

1. 我们公司属于一个销售型的公司，没有销售就没有生存，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员及一个好的销售团队。在明年的工作中，销售团队的搭建是重点，我希望明年能培养出一只具有合作精神，杀伤力较强的销售团队。

2. 细分目标市场（各县市指定专人，州内市场实行重点行业指定责任人，分区域互换），制定销售目标，并在完成销售任务的基础上提高销售业绩；完善销售制度及业务管理办法，走访客户制度以及信息反馈制度的强化管理，建立起多方位的销售渠道。

不仅要把自身的技术水平提高，最主要的是提高我们的素质和服务意识。

总之，随着公司的发展，会有更多的岗位和机会摆在每个人的面前，同时任何事物都有一个不断完善和发展的过程，公司也希望每位员工能提出建设性的意见帮助公司成长，最终的目的都是一样的，就想让大家有口饭吃，都有所发展，也是希望大家都有个好的发展及平台。

我的目标是希望公司每个人在xx年都赚到钱□xx年xx全年销售总任务600万，大家加油！

xx年xx各县市全年销售目标任务分配表

年度个人成长计划和具体方案篇三

在企业工作已经很多年了，公司中的'业务能力和业务要求我都已经做的很好了，不过这些都已经不是最重要的了，在工作中我还是要时刻的注意安全生产的，这些问题一直以来都在困扰着所有的企业。企业安全生产永远是排在第一位的。为了安全，我特别指定我的年度个人安全工作计划：

长效机制，推动本单位安全生产工作。

全年，本人将完成“一个目标”、突出“三个重点”、加强“三大建设”，为推动本单位安全工作作出新的贡献。

一个目标：保证全年不出任何安全事故。

三个重点：把安全学习、遵守安规、预防事故作为全年安全工作的重点。

三大建设：一是加强安全思想建设，通过安全法规和规章制度的学习，从思想上增强安全意识；二是重视安全制度建设，严格遵守各项规章制度和操作规程，从制度上保证安全生产；三是强化安全防范能力建设，进一步学习和掌握安全管理与防范知识，增强防范意识和防范能力，确保“三不伤害”。

1、协助单位搞好安全工作。以高度的主人翁责任感和集体主义思想，把安全工作当成是保护国家财产和人民生命财产的大事，协助单位和同事，共同搞好本单位的安全工作，确保本单位全年安全平安稳定。

2、积极为安全工作献计献策。随时思考安全问题，及时查找安全隐患，针对本单位、本行业、本岗位安全工作实际，认真分析各个时期的安全形势和各个环节中存在的不安全因素，积极为安全工作出主意，想办法，踊跃向单位和领导提出有利于安全工作的合理化建议。

3、加强安全知识学习。利用安全学习时间和业余时间，认真学习国家安全法规、集团公司安全文件、分厂安全规章制度和本行业本岗位安全操作规程，积极参加各项安全活动，丰富安全知识，强化安全理念。

4、自学遵守安全规定。在工作中，从小事做起，从我做起，时刻警钟常鸣，随时绷紧安全这根弦，严格执行各项安全规定，坚持按操作规程办事，杜绝违章作业和习惯性违章，做到“不伤害他人，不伤害自己，不被他人伤害”。

5、履行安全职责，强化安全责任。要结合本岗位的安全工作职责，认真细化自身工作内容，明确自己的工作责任，并通过扎实细致的工作和艰苦的努力，把本职安全工作落到实处。

安全生产，才能保证企业长时间的发展下去，这些都是每个人都明白的道理，可是在实际上工作时，很多人为了片面的追求经济利益，而不去注重安全，导致很多事故的发生，这些悲剧在中国几乎每天都有发生，这就是安全生产的永远的重要性了，我会一直的重视下去的！

年度个人成长计划和具体方案篇四

20xx年是我们xx广告部业务开展的开局之年，做好xx年广告创收工作，对开创市场、媒体运营管理有着至关重要的好处，做好xx年广告创收工作，对于我自己也具有十分重要的特殊好处。因此，我要调整好工作思路、增强职责意识，充分认识并做好今年广告创收工作。

透过xx年各项工作开展状况的总结，我充分认识到了自身存在的不足，总结当前及今后广告创收工作存在的实际问题，我计划xx年做到以下几点：

充分利用现有资源，尽努力、限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的状况在争取投放的同时，也会为未

来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长状况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大xxx公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就能够逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际状况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到化！

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营

思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要进行调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的资料，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还期望公司给与我们业务人员支持)。

另外，在xx年年末的时候，我报考了xxx大学的xxxx专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

用心主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的潜力减轻领导的压力。

以上，是我对xx年的一些设想，可能还很不成熟，期望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我期望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮忙[]20xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务潜力。

年度个人成长计划和具体方案篇五

xx年icu本着医院“创优质护理服务”为工作主题，充分发挥icu护士的积极作用，不断提升icu护士的综合实力，努力开创icu护理新局面。现将xx年icu护理工作安排计划如下：

xx年已完善icu各项规章制度，包括icu工作制度、岗位职责、护理常规、操作流程、应急预案[]icu专科护理等[]xx年将继续加强对这些规章制度的学习，通过考试、不定期抽查的方式，督促检查执行情况，每月进行考核一次。

1、优化apn排班，在现有条件下，合理进行人力资源配置。

根据下发的《住院患者基础护理服务项目》、《常用临床护理技术服务规范》、《基础护理服务规范》等，继续组织护士进行优质护理相关内容培训，在护理工作中认真落实。

2、不断丰富和拓展对患者的护理服务，在做好规定患者服务的基础上，根据患者需求，提供全程化护理，促进护理工作更加贴近患者，贴近临床。

(1) 贴近患者，认真听取患者及家属的意见，每月组织召开公休会及病人满意度调查，与病人及家属沟通、交流，虚心听取病人及家属意见，认真整改及反馈，提高病人满意度。

(2) 贴近临床，加强基础护理，保持病室清洁，整齐。

1、加大护理质量监管力度

由护理组长—质控护士—护士长，分级进行检查。充分发挥质控护士，各组长监管作用。提高护理质量，降低护理不良事件发生率。

2、专人检查护理文书书写质量

由质控护士负责每天检查护理文书书写质量，每天责任护士检查分管病人的护理文书书写质量，建立文书书写质控本。护士长每天抽查。责令书写不规范的护士及时更改。

3、加强对护理不良事件、护理投诉的原因分析，提出整改措施。

1、加强护士在职教育

科室成员积极参加护理部组织的业务学习，护理培训。科室认真落实业务学习、护理查房及护理病历讨论，组织护士学习新理论、新技术及实用性知识，并进行理论考核。

2、落实护士分层培训计划

积极落实护士分层培训计划，对工作2年以下的新护士主要进行护理基础知识、基本技能的培训；对工作2—4年的低年资护士主要进行专科知识、专科技能的培训；对工作5年及以上的护士重点进行综合能力的培训，同时进行护理管理知识、突发事件的应对及处理、危重病和疑难病症护理等方面的培训。由高年资护士”一对一”带教低年资护士，在临床实践中教学。分析总结培训。

3、鼓励护士积极参加院护理部组织的各项活动，如参加护理部组织的操作培训及“512”护士节相关活动。

xx年，我们将就论文书写时的课题选择，文献检索，论文类型等知识进行培训，年底护师及主管护师每人至少书写综述一篇。

年度个人成长计划和具体方案篇六

□

客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的.信誉

1、我行一向提倡的“首问负责制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体此刻我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款□bsp航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争本事。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求：

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理（确保我行开户单位的质量）和上门服务。

3、制定出财务人员工作计划，进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有必须的心理素质和文化修养。在用人上以员工的本事且要能发挥员工潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的进取性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情景下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

年度个人成长计划和具体方案篇七

在明年的`部门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。

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，销售人员出差，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。

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、在地区市建立销售，服务网点。根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标。今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。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。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。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。

在客户业绩方面：

1、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。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

3、；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。

明年对自己有以下要求

- 1、每周要增加*个以上的新客户，还要有*到*个潜在客户。
- 2、做好电话销售工作总结，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。
- 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。
- 10、为了今年的销售任务每月我要努力完成?到?万元的任务额，为公司创造更多利润。
- 11、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。为公司做出自己最大的贡献。

实际招商开发操作方面

- 1、回访完毕电话跟踪，继续上门洽谈，做好成单、跟单工作。
- 2、学习招商资料，对3 2 3组合式营销模式领会透彻；抓好例会学习，取长补短，向出业绩的先进员工讨教，及时领会掌握运用别人的先进经验。
- 3、做好每天的工作日记，详细记录每天上市场情况。
- 4、继续回访xx六县区酒水商，把年前限于时间关系没有回访的三个县区□xx市、x县、x县，回访完毕。在回访的同时，补充完善新的酒水商资料。

公司人力资源管理方面

- 1、努力打造有竞争力的薪酬福利，根据本地社会发展、人才市场及同行业薪酬福利行情，结合公司具体情况，及时调整薪酬成本预算及控制。做好薪酬福利发放工作，及时为符合条件员工办理社会保险。
- 2、根据公司现在的人力资源管理情况，参考先进人力资源管理经验，推陈出新，建立健全公司新的更加适合于公司业务发展的的人力资源管理体系。
- 3、做好公司xx年人力资源部工作计划规划，协助各部门做好部门人力资源规划。
- 4、注重工作分析，强化对工作分析成果在实际工作当中的运用，适时作出工作设计，客观科学的设计出公司职位说明书。
- 5、公司兼职人员也要纳入公司的整体人力资源管理体系。

年度个人成长计划和具体方案篇八

通过过去一年的总结和经验，在新的20年里，施工现场的工作需要注意安全xx在过去的几年里，施工现场的工作应该更加详细，以确保工作能够像往常一样进行。下一步是制定4月份施工现场的工作计划：

(1) 单位领导应提高认识，加强安全教育。成立领导小组，定期对职工进行安全教育和素质教育，普及安全生产的法律法规和安全生产知识，有效提高干部职工的安全生产意识，具体落实各项安全措施。

(2) 加强领导小组的建设。做好区域建设单位负责人和安全远队伍建设，及时组织现场项目经理和安全人员参加《建设法》、《市建设工程施工现场管理办法》、《市政工程安全操作规程》、《安全生产法》的培训学习。

(3) 各单位应开展丰富多彩的宣传活动，以报纸、董事会报纸、横幅、讲座、知识问答等形式对施工人员进行宣传，普及安全生产知识，各单位应加强新施工人员的现场岗前培训工作，特种工人持证上岗。

(1) 结合本单位的实际情况，对农民工居住区开展四防工作，即防火、防电、防煤气中毒、防食品中毒，有效加强农民工的生活安全和安全。本单位应对四防工作进行自检，同时进行检查，对发现的问题采取整改措施。

(2) 针对区域建设单位内部管理不平衡，加强现场管理，实行责任制管理。今年，我们将继续与施工现场签署《安全生产责任书》，明确责任，并根据责任书的完成情况给予表彰或处罚。

(3) 严格执法程序，进一步规范施工现场管理。劳动安全监督小组将加强执法，加强施工

的监督管理;加大对工程中违法和违规行为的查处力度;查处工程建设过程中不执行工程建设强制性标准的行为及违法分包等行为。严格规范地区建筑工地管理,确保一方平安。

(五)各单位领导要高度重视节假日或重大节日的领导带班制度,责任到人,保证地区无重大和一般事故发生。

年度个人成长计划和具体方案篇九

一、对销售工作的认识

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。暂订年任务:销售额300万元。

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交流沟通,确保各专业负责人及时跟进。

3、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。

4、不断学习行业新知识,为客户带来实用的资讯,更好为客户服务。可以和同行分享行业人脉和项目信息,达到多赢。

5、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。

6、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。

7、努力保持和谐的同事关系,善待同事,确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售工作具体量化任务

- 1、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访10位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。
- 2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。
- 3、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。
- 4、填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。
- 5、投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到客户手上，以防止有任何遗漏和错误。
- 6、投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮客户承担全部或部分设计工作。
- 7、争取早日与客户签订合同，并收取预付款，提前安排交货，以最快的时间响应客户的需求，争取早日回款。
- 8、货到现场，请技术部安排调试人员到现场调试验收。
- 9、提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

- 1、客户、同行间虽然存在竞争，可也需要与同行间互相学习和交流。
- 2、对于老客户。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班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯不断提高自己的能力。以上是我某某年工作总结及某某年的销售工作计划，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！

一、制定详细的工作计划

结合我司当前的资源，充分利用，更具去年的销售报告，我们应该努力发展开拓广告市场，虽然目前有许多问题摆在我的眼前，但是我们要限度争取终端广告的投放工作，同时，对还为开发的市场做好坚实的铺垫，争取有更大的投放，长期投放的客户吸纳进来。根据我们公司终端的数量的增长率情况，有针对性的调整我们的工作策略以及工作思路。

二、季度工作安排

1、第一季度，主要也市场培养为主，扩大__公司的影响力和知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多公司的宣传计划已经制定完成，节后会有一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充专业知识，同时加紧联络客户感情，适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、第二季度，因为有“五一劳动节”的影响，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气变化，气温不断升高，洗浴用品、夏季饮品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发对象。

3、第三季度，“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年

带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会更加一年不同时段，有针对性有计划的开展工作，同时不断调整我的工作思路，加强客户的开发工作，正确把我司广告销售进一步提高到新的台阶。

三、制订学习计划

1、广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、第二季度，因为有“五一劳动节”的影响，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气变化，气温不断升高，洗浴用品、夏季饮品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发对象。

3、第三季度，“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会更加一年不同时段，有针对性有计划的开展工作，同时不断调整我的工作思路，加强客户的开发工作，正确把我司广告销售进一步提高到新的台阶。

市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，不断提高知识对于业务人员来说非常重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

四、加强思想道德建设

一个人成功不算成功，应为我们是一个团队，今年我还要加强思想道德的建设，增强全局意识，增强团队协作意识、同时加强责任感。积极把工作做好。真正做到点子上、落到实处、同时我也将尽到我的努力帮助领导减轻工作压力。

一、全面实施规范化管理。

在原有基础上修定各部门工作手册，规范工作流程，按工作制度严格执行，加大制度的执行力度，让管理工作有据可依。并规范管理，健全各式档案，将以规范表格记录为工作重点，做到全面、详实有据可查。

二、执行绩效考核工作，提高服务工作质量

以绩效考核指标为标准，实行目标管理责任制，明确各级工作职责，责任到人，通过检查、考核，真正做到奖勤罚懒，提高员工的工作热情，促进工作有效完成。

三、强化培训考核制度

根据公司培训方针，制定培训计划，提高服务意识、业务水平。有针对性的开展岗位素质教育，促进员工爱岗敬业，服务意识等综合素质的提高。对员工从服务意识、礼仪礼貌、业务知识、应对能力、沟通能力、自律性等方面反复加强培训，并在实际工作中检查落实，提高管理服务水平和服务质量，提高员工队伍的综合素质，为公司发展储备人力资源。

四、结合小区实际建立严整的安防体系

从制度规范入手，责任到人，并规范监督执行，结合绩效考核加强队伍建设，加大对小区住户安防知识的宣传力度，打开联防共治的局面。

五、完善日常管理，开展便民工作，提高住户满意度

以制度规范日常工作管理，完善小区楼宇、消防、公共设施设备的维保，让住户满意，大力开展家政清洁、花园养护、水电维修等有偿服务，在给业主提供优质服务。

六、根据公司年度统筹计划，开展社区文化活动，创建和谐社区。

根据年度工作计划，近阶段的工作重点是：

- 1、根据营运中心下发的《设备/设施规范管理制度》、《电梯安全管理程序》、《工作计划管理制度》等制度规范，严格执行，逐项整改完善，按实施日期落实到位。
- 2、根据《绩效考核制度》中日常工作考核标准组织各部门员工培训学习，明确岗位工作要求。
- 3、拟定车辆临停收费可行性方案。
- 4、配合运营中心“温馨社区生活剪影”等社区文化活动的开展，

组织相关部门做好准备工作。

5、按部门计划完成当月培训工作。

20__年御苑区将以务实的工作态度，以公司的整体工作方针为方向，保质保量完成各项工作任务及考核指标，在服务质量提升年中创出佳绩。

为了能在下一年更好的完成自己的任务，我照例对下一年的工作预先做出了一份计划，工作在不断变化，计划也要不断变化，人也一样。

一、基层到管理的工作交接

在本项目做销售已有__年之久，积累了一定的客户群体，包括已成交客户和未成交的潜在客户，把已成交客户的售后工作及潜在客户的长期追踪服务，移交给一名替代自己的新员工手里，给予他锻炼的机会及稳定的客户资源链，已达到能够快速的上手接任自己的工作。

二、金牌销售员的认定及培养

对于新上岗的几位新同事，选出一名具有潜力值得培养成为优秀销售人员的新员工，并能够做出令公司满意的业绩，以替代自己。

望公司近两天多搞一些培训活动让新员工有充分展现自己的机会，我好观察出价值的人员出来，人员选定将在__号之前选出，望公司多给予支持。

新员工认定后将有为期__天的员工培训，3个阶段，每阶段__天，其中休息一天，时间为晚上2个小时，并在白天注意观察他的工作情况，已做好记录，待培训时做好总结，通过对于新员工的高要求使其快速提高，以达到公司的目的。

三、高效团队的建设

经理已不再像销售一样单单靠自己去完成公司指定的业绩，而涉及到方方面面，包括团队心态管理，制度管理，目标管理，现场管理等。自身总结出以下几点来做好团队管理工作：

1. 营造积极进取团结向上的工作氛围经理不应该成为“所有的苦，所有的累，我都独自承担”的典型，经理越轻松，说明管理得越到位；奖罚分明公正，对每个人要民主要平等，充分调动每个成员的积极性。在生活中，项目经理需要多关心多照顾同事，让大家都能感受到团队的温暖。
3. 建立明确共同的目标项目经理要给员工规划出一个好的发展远景和个人的发展计划，并使之与项目目标相协调。

四、落实自身岗位职责

1. 应把公司的利益放在第一位，以公司效益为目标，对公司应具有绝对忠诚度。
2. 协助销售经理共同进行项目的管理工作，服从上级的安排，竭尽全力做好每一项工作。
3. 主持售楼部日常工作，主持每日工作晨会，沟通上下级及售楼部与其他部门的关系。
4. 创造良好的工作环境，充分调动每一位员工的积极性，并保持团结协作、优质高效的工作气氛。
5. 及时传达公司下达的政策，并不断的考核。
6. 负责落实楼款的回收工作，督促销售人员的贷款流程的正常进行。
7. 做好每日的来电、来访登记及审查工作，负责销控表的销

控核对，统计每日定房量，填报各项统计表格，以保证销售的准确性。

8. 负责组织销售人员及时总结交流销售经验，加强业务修养，不断提高业务水平。

9. 负责处理客户的投诉，并在调查分析后向销售经理汇报。

在今后的工作当中自己还将不断的学习，总结经验，快速进步，望自己能够早日成为一名合格的、专业的、另公司上下级认可的项目销售经理。最后对于领导在百忙之中有此雅致来看自己的工作计划深表感谢，祝愿公司领导工作顺心，身体健康！

一、咨询服务

1、遇见客人或领导时，立刻停下手中工作，站立，面带微笑。

2、询问客户需求，倾听客户问题，根据所了解情况为客户提供正确信息。

3、热情耐心地引导问路来访客户，指明位置、楼层和行走路线。

4、严守客户机密，不提供物业/客户的内部管理信息。

5、对客服务时应保持正确的坐姿、站姿或走姿。体态保持端正、自然，走路轻、动作稳，使用礼貌用语。

6、对客服务时应做到三米之内见微笑，一米之内听问候。

7、与人沟通时，不能左顾右盼，也不能注视对方时间过长，道别或握手时，应该注视对方。

二、接听电话

- 1、接听电话问询及留言工作，遇有不明电话询问时，礼貌谢绝回答。
- 2、接待员接到需留言电话时，准确地记录受话人姓名、联系电话、事由等事项，及时转交当事人。
- 3、电话铃响在3声之内接起。接转、挂断电话时，应轻拿轻放。使用普通话，语音清晰，电话中的语速应稍慢，音调要亲切柔和。接听电话时，应让对方感到亲切，精神状态良好而非懒散。
- 4、填写记录时，字迹清晰，内容详细工作任务工作内容质量要求。

三、接待服务

- 1、热情接待公司访客及会议人员，做好会议服务工作。
- 2、负责外来人员登记工作。
- 3、负责外借用品的办理工作。
- 4、接待推销人员，不“推挡”推销人员，将推销材料完整的收集保存上交领班。
- 5、主动示意，姿态优美，举手投足符合礼仪规定。
- 6、仔细核对外协人员、借物人员证件的有效性。
- 7、对客服务中注意使用礼貌用语。做到“三声”：来有迎声、问有答声、走有送声。
- 8、在服务过程中，不得对客人无礼，不得对客人不理不睬。客人有疑问时，要耐心解释，不得与客人争辩。当处理有困难时应及时向上级报告。

四、文案工作

- 1、负责规定区域内文件打印、复印工作，须认真核对校验稿件的准确性，确保无差错。
- 2、文件打印应仔细校稿，无错字、漏字现象，标点正确。交稿前仔细与原稿进行再校对，准确无误后方可上报。
- 3、节约纸张，符合文件复印控制要求，做好复印记录。

五、邮件分拣

- 1、负责客户区域邮件、报刊二次分拣工作，应及时、仔细的将邮件、报刊发送到客户手中。
- 2、邮件应及时送达，不得出现私扣、误发、迟发现象。符合邮件、报刊分拣、发送要求。

在新的一年里，财务部工作人员应在厂领导的正确领导下制定对全厂其他部门的考核制度或者相关办法。在国家各项财务法律、法规的监督下制定如下考核制度：

- 1、组织财务部各员工对国家有关法律法规、会计制度、安全法、财务制度、管理制度等有关法律法规进行系统学习。
- 2、在财务部内部明确考核制度：财务人员的分工及各职能部门的协作，要分工明确并带有互相协作补充性，相互配合的工作中不断学习，对各项费用的合理支出起到监督作用，对违规违纪行为起到监督智能。
- 3、在应收帐款上起到有效的监督作用：明确各分管会计的职责，制定相应的制度，如对应收款的监督，应制定相应的规定，对货款回收的期限把握、回款具体事宜、相关销售责任人都应有相应的监督，加大财务监督力度。

4、在对公司其他部门的工作方面：对各科室产生的各项费用进行核算，为公司节省每一笔支出，从一角一元做起。在对各种原料的发票接收方面，认真做好本职工作尽自己的能力去做好每一笔业务的考察及发票的接收工作，认真完成每月的报税工作。

5、对车间的耗用、检修期间产生的各项费用进行把关，为节约成本、减少开支做好每一项工作，对各项费用的节、超进行考核并报公司领导，协助领导做好决策工作。

为全面搞好20__年全面预算管理与财务管理工作，我们计划重点抓好以下几个方面的工作：

(一)根据公司目标，进一步搞好预算管理工作。

预算管理作为财务管理中的重要一环，与全面做好财务工作息息相关。在明年的工作当中，要进一步加强加强对生产，采购，销售的费用预算指导与预算管理，认真做好预算的分析、分解与落实工作，使全面预算管理真正成为全员预算管理，让预算真正发挥其应有的作用。

(二)认真研究市场，结合开发产品和市场的需求，搞好iso9000□iso14000质量认证。

公司已走上了良性发展的快车道，产品经营质量不断提高，企业资产得到进一步净化与整合，可以进一步走优化资本结构。从我们公司的第七年末资产负债表可以看出，其资产负债率在__%，对于一个制造业企业来说，是一个负债偏低的结构，这证明该公司偿债能力较强，未来盈利空间较大。再从其负债结构分析，流动负债__万元，占负债总额的__%，长期负债__万元，占负债总额的__%。由此可以看出，公司较多的选择了低风险的融资决策，虽然长期负债能带来较低财务风险的财务杠杆利益，但其融资成本比短期负债高。如果公司高层有足够能力筹集短期负债，并且能够循环使用短期负债或

者能用新债偿还旧债的话，那么，较多的使用短期负债能够提升公司价值。对于一个公司来讲，短期负债和长期负债应该保持一个适当的比例，过多的短期负债或长期负债对公司的经营都会产生不利影响。所以，公司在以后的一年发展里，准备适当的提高短期负债的比例，增加短期借款来筹措资金，实现充分利用到短期负债和长期负债的好处，扬长避短。

(三)减少费用开支。

坚持费用管理“算、控、降”三字诀，算是全面预算，将费用按预算分解到各部门。

控是严格预算管理，超过预算的一律从个人月奖中扣回，实行“定额包干、责任到人、超支自付、节约奖励”的管理办法。降是按上年实际费用，每年下浮一定比例确定费用总额，进一步完善财务公开制度，逐项剖析费用成因，通过分工明确，层层把关，促使各总站挖潜节支、堵塞漏洞。

(四)会计核算要更落实。

一是摸清“家底”，开展全系统的“清仓、清产、清资、清债”活动，对现有资产存量进行认真细致的分析，找出潜在薄弱环节，组织整理各部门历年的会计档案，促进公司的会计基础工作更上一层楼。二是科学理财，学习聚财、生财、用财之道，在深度上从事后反映转变到事前控制、事后考核分析的管理会计上来，在广度上把会计核算和财务管理职能渗透到商品的进销存诸环节，推进会计电算化甩帐验收达标，使会计信息更加具有时效性和真实性。

(五)审计监督要更加严格。

加强审计监督，审查公司的资金、商品、财产、损益、收支是否真实合法，公正客观的评价各部门经营业绩，严格考核管理，严肃查处小金库、赊销挪用、潜亏挂帐、虚开发票等

违规违纪行为，坚决抵制假凭证、假规范、假审计弄虚作假的作法，推动审计监督进一步规范化、制度化、透明化。

(六) 不断提高人员素质

在思想素质上，通过学习《会计法》、《审计法》，强化会计人员实事求是，如实反映的工作作风，学习“两个务必”，加强会计人员艰苦奋斗、勤俭节约的理财作风；在业务素质上，学习财务、审计准则制度，税收法律法规，保证知法、懂法、用法、护法，学习行业、省局有关规定，保证依法理财、依法监督、依法审计，学习新的财务会计管理方法、微机操作技术，适应企业管理新形势发展要求，并定期对会计人员进行检查、考核、评比，评“理财能手”，全面提高会计人员素质。

总之，来年的任务更重，压力更大，我们财务科全体成员在ceo的支持与帮助下，在各部门的配合下，将变压力为动力，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，为企业的发展壮大做出新的更大的贡献。

1、根据公司下达的年销任务，月家具销售任务

根据市场具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的家具销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的家具销售任务。并在完成任务的基础上，提高家具销售业绩。

主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。在家具销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的家具销售促进活动，强势推进大型终端。

2、代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期家具销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司20__年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在20__年至20__年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如“20__空调健康、环保、爱我家”等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

4、终端布置(配合业务条线的渠道拓展)

根据公司的__年度的家具销售目标，渠道网点普及还会大量的增加，根据此种情况随时随地积极配合业务部门的工作，积极配合店中店、园中园、店中柜的形象建设，(根据公司的展台布置六个氛围的要求进行)。积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。此项工作根据公司的业务部门的需要进行开展。布置标准严格按照公司的统一标准。(特殊情况再适时调整)

5、促销活动的策划与执行

促销活动的策划及执行主要在20__年__月__月家具销售旺季进行，第一严格执行公司的家具销售促进活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的家具销售促进活动，灵活策划一些家具销售促进活动。主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。