

个人工作年度计划 个人年度工作计划(优秀9篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

个人工作年度计划篇一

第一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在**年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

第二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过**年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在**年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行热情、周到、优质、高效的服务宗旨，坚持主动、迅速、准确、合理的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在**年6月之前完成**营销服务部□yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

第三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险

品牌。根据**年中支保费收入****万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。**年度，中心支公司拟定业务发展工作计划为实现全年保费收入****万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，**年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在**年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。**年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议，**年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益化奠定良好的基础。

个人工作年度计划篇二

建立健全人力资源管理的各项规范及管理制度、员工手册规范的管理制度是企业用人留人的`起码前提条件,员工从进入公司到岗位变动,从日常考评到离职,人事行政部都按照文件的程序进行操作,采取对事不对人的原则,希望能达到各项工作的合法性、严肃性。

做好劳动合同的签订、解除及劳动合同档案管理工作。本年度工作计划的重点是

- 1、劳动合同签订,续签、终止及时性;
- 2、员工转正及时性;
- 3、劳资关系(劳动纠纷次数、原因等);
- 4、档案管理完整性等描述。

为进一步加强员工在一定时期内工作能力等方面的评价,正确把握每位员工的工作状况,建立公司正常、合理的人事考核评价制度,从而为员工的奖惩、晋升、调整等提供客观依据。根据公司目前经营状况,每月收集个门店人事评价表,对每个人进行考核评价。对不合格人员实行在岗试用、待岗培训或转岗,以保证员工队伍的高效率、高素质。

个人工作年度计划篇三

20xx学年学生会将在以下几个方面认真开展工作,密切配合学校中心工作的开展,在校党委的领导和校团委的指导下,以培养良好的学风、校风为重点,以提高广大同学的综合素质为目的,本着“团结、奉献、求实、创新”的精神,坚持走群众路线,为学校 and 同学服务。扩大学生会在学校工作中的影响力,协助学校团委、政教处工作,并努力使新建中学成为全县优秀一类优秀中学而努力奋斗。

结合学生会的实际情况,特制定本学期的工作计划如下:

- 1、加强学生会干部队伍建设:通过选拔将工作能力强、有责任心、创造力、思想素质好的优秀学生选拔到学生会干部队伍中来,每个学期争取都有新干部加入到学生会干部队伍中来,将原干部队伍中不太胜任的学生干部予以部分换选,

将竞争机制、淘汰机制引入学生会干部的选拔上来，努力把选好选人关。对已选的学生会干部努力加强思想教育及工作业务培训，使他们真正成为思想过硬，敢于负责、又有工作能力的优秀学生会干部，不断提升学生会工作的水平、效率，创造学生会工作的新成绩。

2、加强对学生会工作的指导。学生会的全体干部都由思想素质好、学习优秀、工作能力强、责任心强的学生组成，他们是学校工作中不可缺少的一支优秀队伍，学校的校风建设、活动的开展等各个方面都离不开他们的辛勤工作，他们是学生自己的组织，通过加强对他们的管理和指导，能够及时了解学生的思想、学习、工作、生活，能够通过他们做好其他学生的工作，帮助其他同学一起进步。这样的一支队伍必须要使他们有归属感，有温暖感，作为学生会要不断地加强与他们的联系和沟通，加强对他们的管理和指导，使他们工作有目标，成绩能够得到充分肯定，工作、学习、生活中的不足有人及时提醒与帮助，让学生会的工作与学生会干部的工作一道成为学校工作中不可缺少的重要组织部分，为稳定学生队伍、团结学生、优化校园环境发挥他们应有的作用。

对团委及学生各部门开展的学校各类活动，学生会要积极参与其中。利用学生会在学生中影响力，发动有计划地、规范地组织开展丰富多彩的学生活动，既活跃学生的生活，又让全体同学通过参加各种活动，加强了解，学会合作、学会关心他人、尊敬他人、提高自己的活动组织能力和活动参与能力，全面提高学生的综合素质。

密切联系同学，了解同学的动态并及时向有关部门反馈。加大学生会的透明度，让学生会更贴近同学们的生活，也让同学们更便于了解学生会，充分发挥学生会的桥梁和纽带作用；组织好校的纪律和宿舍的检查小组，加大检查力度，帮助和引导同学们提高自我管理能力和自我管理能力。

1、组织同学开展各类体育健身活动，拓展自身的综合素质；

2、开展以科技为主的小型多样的竞赛和讲座等活动，营造浓厚的学术氛围；

1、配合学校有关部门的工作；

2、做好学生会的日常工作。

个人工作年度计划篇四

在当前，面对当前竞争激烈而现实的`社会，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来，有着重要的战略意义。20xx年，对于我个人来说，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。也是我非常重要的一年。对此，我订立了20xx年个人工作计划，以便使我个人能在新的20xx年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和工程管理开展工作

公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1. 制订部门职员工管理规范，加强职员工自觉约束自己工作散漫等不良行为的意识，促使其培养文明修养，积极爱岗的精神风貌，使其日常上班工作符合公司职业规范和要求。

3. 工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立20xx年培训工作计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

4. 明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行

工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

5. 工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

二、明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点

认真听取他人忠恳意见. 更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我的20xx年工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破[]20xx年取得更好的成绩，全面提高自己。

个人工作年度计划篇五

转眼间又要进入一个新的年--xx年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的半年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。也是我非常重要的一年。出来工作快3个年头，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

1. 明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责,其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

4. 工作方法改善：加强部门协作沟通, 营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题, 分析问题,

解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5. 工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我针对xx年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破[]xx年取得更好的成绩，全面提升自己。

个人工作年度计划篇六

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。

个人工作年度计划篇七

200*年xxx的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对我个人在xxx工作中的要求也在不断的`提高。我所在的岗位是农行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，朝阳支行有两个储蓄所是最忙的，我那里就是其中之一。每天每位同志的业务平均就要达到二三百笔。接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，200*年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候。只要需要有人在单位加班，我都是头一个站出来。不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个支行的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了分理处交给的每一项工作。也受到了同志们的好评。

我所在的长营储蓄所是分行级的青年文明号。就象所里**同志说的：是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所情况的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们这里这样同志间关系如此融洽的。不论是工作上，还是生活上，同志间都象一家人一样，从没有一点矛盾，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。我一直认为我这个人的先天性格决定了我非常适合在储蓄做，因为我的脾气非常好，而且随着工作月历的增加，做事也越来越学会的稳重。好脾气对所里而言首先就意味着好的服务态度，我坚持以青年文明号的标准来要求自己。因此我工作到现在，从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。

xxx位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围还有好几所大学与科研所。文化层次各不相同，他们每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来京的务工人员来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时真写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收

业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，我这里用 xxx 另处一名同志的话来解释。“他们来北京都不容易，谁都有不会的本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃时候，帮他们是应该的。”我认为用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个胖胖的小伙子态度真不错……农行就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

个人工作年度计划篇八

按照局党组全年工作部署，征管科20xx年征管科工作总体思路是：以促进税法遵从为目标，以风险管理为导向，以信息管税为依托，推进税源专业化管理，积极稳妥实施改革，不断夯实征管基础，切实提高征管质效，力促我局征管工作再上新台阶。主要做好以下几方面的工作：

（一）积极推行以风险管理为导向的分级分类和专业化管理，促进税收征管工作质效全面提高。按照区局的总体部署，结合本局实际，科学划分税源类别，优化资源配置，明确专业化管理机构职能职责，进一步优化各部门岗责体系和业务流程，完善征、评、管、查之间的互动机制，全面推进税源管理科学化、精细化、专业化、信息化和集约化进程。（完成时限：暂定20xx年3月底前）

（二）全面实施税收风险管理。按照□xx区地税系统税收风险

管理办法（暂行）》的要求，着力构建业务科室、税务所、稽查局横向联动的风险识别与风险应对管理体系，统筹做好风险分析识别、等级排序、风险推送、风险应对、绩效考评工作。（完成时限：暂定20xx年3月底前）

（三）切实优化纳税服务。进一步发挥“一窗式”服务成效，加强全程服务、限时服务、一次性告知等服务制度的落实，组织好局长服务日等服务活动。结合税源专业化管理的改革，将纳税人上门办理的涉税事项及部分由税收管理员承担的事务性工作前置到窗口受理，减轻纳税人负担，方便纳税人办理涉税事项。（完成时限：事务性工作前置准备工作在20xx年3月底前完成，纳税服务工作全年抓落实）

（一）规范基础资料管理。推行电子档案管理，结合征管软件，规范税收征管档案的管理，实现统一标准，实时采集，分户与分类相结合，力求准确完整。（完成时限□20xx年5月底前）

（二）加强税务登记管理。一是加强户籍巡查巡管，利用国税、工商部门的户籍信息做好比对工作，防止漏征、漏管户的发生；二是加强对纳税人登记管理数据信息的管理，确保纳税人基本信息全面、真实，税种鉴定和税款核定要及时准确；三是加强对失踪户和非正常户的管理，严格按照规定程序办理转非正常户和非正常户注销，定期对非正常户纳税人进行公示。（完成时限：全年）

（三）强化申报征收管理。一是加强催报催缴工作，对未申报和申报未按期缴纳税款的纳税人应责令限期整改。确保每月的申报率不低于96%；二是对未按期申报的纳税人应严格按照规定进行处罚。三是加强对录入其他应征数据模块应用的监控。（完成时限：每月月末前）

（一）实施税收风险管理。

1. 树立税收风险管理理念。将风险管理的理念和方法贯穿于税收征管全过程，认真吃透各项征管考核指标口径要求，认真开展税收风险监控分析，通过分析抓住易出问题的薄弱环节，对存在的风险状况要提出具体可操作的办法，对发现的问题及时整改，认真总结提高，避免同类问题再次出现，切实提高税源管理水平和征管工作质效。（完成时限：全年）

2. 开展税收风险监控分析。结合计算机考核，采取计算机自动分析与人工手动对比分析的方式，按季对区局数据质量考核指标及按期申报率、逾期登记、申报未处罚、申报未开票、开票未入库、纳税人税种鉴定、纳税人财务报表等数据指标开展税收风险监控分析，查找可能存在的涉税风险隐患，并提出具体的应对防范措施，对不同税收风险的纳税人实施风险管理策略，有效防范和避免税收流失，降低税收征收成本。（完成时限：每季末）

（二）加强纳税评估工作。重点选择一到两个行业探索建立纳税评估模型，逐步完善评估指标体系，通过纳税评估加强对本地重点税源的监控管理，促进行业税收管理，帮助纳税人主动化解税收风险，提高税法遵从度。（完成时限：全年）

（三）强化税收检查。一是根据税源特点，安排好全年税收重点检查工作任务，使税收重点检查有步骤、有计划的实施。二是每季度选取3户企业进行实地检查。三是督促税收管理员完成好日常检查任务，并做好复核监督工作，进一步发挥税收检查的效能，提高税收征管质量。（完成时限：全年）

（四）抓好征管质量考核工作。严格按季度开展税收征管质量考核，对考核指标跟踪问效，责任到人，对出现的情况和问题及时应对，积极整改。（完成时限：每季）

（一）提高征管数据质量。一是将征管数据清理工作常规化，按月对税收数据的真实性、准确性进行清理检查，及时对错误、不完整、不符合逻辑数据进行修改完善，防止形成问题

积累，造成工作被动；二是强化信息采集，加强对纳税人申报信息的审核、发票信息的比对，确保涉税数据信息全面、准确、真实。三是组织建立各岗位税收业务与计算机规范性录入的业务指引，从源头上提高数据质量。（完成时限：每月）

（二）拓宽第三方信息渠道。加强与地方政府相关部门和社会各界的沟通协作。积极做好综合治税工作会议的准备工作。配合师市综合治税领导小组办公室建立起符合本地实际的第三方信息共享机制，加强对信息的利用、分析。（完成时限：3月底前）

（三）加强网上办税工作。加大宣传和纳税辅导力度，提升服务水平，继续引导纳税人通过网报系统□pos机和税库银批扣等方式缴纳税款，督促指导办理网报纳税人及时从网上传送财务报表，保证财务报表报送的及时性和准确性。（完成时限：全年）

（四）发挥税企平台纳税服务作用，拓宽纳税人税企平台开通范围，提高上线率，进一步加强与纳税人之间的信息互动和信息交流。（完成时限：6月底前）

（五）积极探索计算机核定税款工作，提高税收定额管理的规范化、科学化、精细化水平，实现个体工商户税赋核定的“公平、公开、公正”。（完成时限：7月底前）

（一）做好本科室的党风廉政建设和反腐败工作。认真履行“一岗双责”，强化“四个融入”，做好责任分解、与科室人员签订责任书，加强对风险点监督考核，将责任制落到实处。加强对本科室人员的廉政教育。坚持理想信念、党风党纪、廉政警示和预防职务犯罪教育，积极参加机关的政治理论学习和党风廉政建设活动，增强廉政勤政意识。严格落实廉政预警制度，科室每月开展自查，每季开展廉政预警分析工作。严格执行重大事项报告、礼品登记制度。按照统一

安排部署执行各类活动的报告制度。

（二）提升科室作风效能水平。强化服务思想，全力服务基层和纳税人这两个主体，进一步在减负提效、答疑释惑、保障权益、解决困难、多办实事等方面加大力度，取得实效。坚持依法行政，按章办事，严格按照征管流程的程序、时限要求工作，规范执法行为。落实政务公开制度，切实做到公开办税程序、服务承诺，定期公开个体工商户定额调整、非正常户认定等结果，主动接受群众监督。认真改进工作作风，积极提高工作效率，模范遵守机关工作纪律，坚决杜绝“懒、散、庸、拖、贪”等不良现象，自觉维护集体荣誉和个人荣誉。

个人工作年度计划篇九

20xx年的工作已经做完，整体来说还算基本顺利。根据销售工作总结回款情况，销售回顾，经营分析及业务来源等方面的问题，作为销售主管的我对于20xx年的销售主管工作计划有了新的方向：

我的个人工作计划会明细化，但在实施的过程中将带领所有的组员们一起行动□xx年预计全年回款100万元以上，保持增长345.9%，预计第一季度完成15万元回款，第二季度25万元回款，第三季度回款30万元，第四季度30万元，南京市内终端用户预计扩增至150家，分销商增至70家。

1、对经销商的管理

定期检查核实经销商的产品库存，配合公司发货时间及物流工作，确保经销商的库存在短期内消化，不出现积压产品及断货现象，同时协调好各分销商的渠道，有销售网络重叠现象的，避免引起产品价格战。

2、解决产品冲货、窜货问题

实行奖罚分明制度管理体系，解决因产品价格大幅度波动造成的市场威胁，查找冲货根源，经核实无误后取消违规经销商的产品促销资格，时间为1年。相反，提供有效信息并持有凭证的销售商，公司给予相应的促销补贴政策。

3、销售渠道下沉

进一步将产品深度分销，由原来的批发市场深入至农贸市场，在终端的走访中，针对信息的收集，寻找对产品需求量大的消费群。目前，浓缩果汁产品的需求量集中在咖啡馆、茶馆，我们还需要在产品质量和价格上寻找相应的切入点。

将对扬州、泰州、盐城、淮安、镇江、连云港、芜湖、马鞍山、安庆、淮南、淮北等苏中、苏北、及安徽局部市场进行开发，搜罗并设立特约经销商，享有与南京经销商同样的经销政策，实行自然销售，特殊区域可视情况而定，是否增派销售人员。

鸡汁和果汁在xx年将被重点推广，两个产品的消化周期短，但在市场竞争方面优势不明显，准备将相应消化周期长的寿司醋、芥末油，辣椒油等停止促销，从而补贴鸡汁和果汁产品的促销，能起到重点产品的增量效果。

1、人员定岗

南京办固定人数5人，终端4人，流通1人，准备从终端调派1人兼跑流通市场，而原负责流通的人员兼跑省内周边城市，开拓空白市场。

2、人员体系内部协调运作

每日晨会进行前日的工作汇报，端人员将负责的区域业务工作表格化，流通人员将市场信息和竞品动态提供给终端人员，终端方面的供求信息和网络资料由流通人员安排解决，大家

交换意见，进行信息沟通，为销售做好全方位的工作。

3、关键岗位定义，技能及能力要求

终端人员销售对象为市内酒店，宾馆、咖啡茶馆等，面对直接消费者进行服务，要求在谈判技巧和国语标准化的程度上有所提高，要有实际的终端业务开发率，流通人员销售目标是为产品打开分销渠道，通过分销过程，最终到达消费者，流通人员要具备清醒的思维，长远的战略眼光，善于沟通、分析、认真看待问题的启发性和套路背后的逻辑性，打开每一个产品流通的环节，确保产品顺利分销。

对于xx年工作计划我心里已留底，我相信一切在于行动，把我们所有的计划和目标都付诸于行动，当我们年底再总结的时候一切会有不同的收获。关于业务员年度全新个人计划转眼间又到了新的一年[20xx]又是一个充满挑战、机遇与压力并存的一年。面对竞争激烈而又现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。让自己成为一个有真正实力的人！