

# 最新部门经理总结及年度计划(优质10篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 部门经理总结及年度计划篇一

xx年1月1日□xx营销总结大会与行政总结大会在总部分别举行。公司中层及中层以上管理层对xx年工作进行了回顾与总结，并对xx年的工作计划进行了部署□xx年，公司将采取稳中求胜，服务为王的战略。

xx年初，公司计划开店15家，到xx年底，实际开店13家，基本上完成年初目标。新开店面全部盈利，公司运营情况良好，尤其下半年创造了十分优异的业绩。

自xx年初开始，公司把业务工作的重点从一手房中介转型二手房中介业务，并迅速拓展店面□xx年中，公司与广东裕丰地产达成战略合作伙伴，学习与借鉴裕丰地产二十多年的丰富地产从业经验，从系统管理、公司制度、培训机制、合伙人模式等等方面复制成功的裕丰模式。对外，提升服务质量，提升员工的专业水平与业务技能；对内，梳理各项管理制度与规定□xx年下半年，公司进入快速发展的轨道，公司的业绩也取得了突飞猛进的成绩。

自从公司采用裕丰的事业合伙人运营模式后，人员流失率大大降低，每一位加入xx的员工都是奔着让自己快速成长，经过一段时间的学习与锻炼，都是要成为公司的事业合伙人来的，因此，团队非常具有战斗力，团队氛围充满正能量。一

匹匹黑马脱颖而出，像新任交通巷店店经郭磊，来公司短短的8个月时间不仅业绩骄人，而且成功晋升为店经，成为公司的合伙人，分享公司的红利，也用他的善良与把客户当成家人的工作与为人方式，赢得了客户与同事的喜爱。像交通巷店的王刚，做事雷厉风行，拓展业务快速利落，工作特别勤奋用心，仅入职两个月就做成月度销冠。栽好梧桐引凤凰，公司的合伙人发展模式也成功吸引了很多优秀的人才，像原来在汽车4s店任职总经理的邢鹏，也来到公司，踏踏实实从基层熟悉与开展业务做起，并取得了不俗的业绩。

稳定的人员与源源不断进入的新人，给xx带来新鲜的血液，通过培训逐步培养管理人才梯队，为xxxx年的发展储备了大量的管理人才，为完成xx年新店开店计划储备了大量管理人才。

xx年，公司借鉴裕丰的培训管理模式，每个月一次的新员工培训，每两个月一次的营业经理培训，每个季度的优秀员工外派培训，不定期邀请地产行业的实战专家来西宁授课，每周一次的读书会与管理层内部分享会，门店每天早会、夕会总结分享等等，公司时时刻刻把员工培训作为重点工作来抓，每一个人进入公司都会有一个重塑的过程，就像交通巷店经郭磊在年终总结中所说的公司把我从一个没有存在感、没有激情、没有格局、不懂行的迷茫而自卑的人，变成了现在有梦想、有规划、有格局、懂业务懂管理的职场精英；最重要的是，让我实现了财务的自由，让我有了一份非常可观的收入。公司每年在培训这一块投入大量的人力物力，只为了提升每一个人，只有人的能力与素质强了，公司才可能在激烈的市场竞争中所向披靡，赢得良好的口碑，逐步提升xx的品牌价值。

关于xx年，公司计划采用团队作战与深耕社群的方式开拓市场。

公司并非一味求快，而是要稳中求胜，开一家店，一定要成活一家；开一家店之前，一定要有合适的人员配备；开一家店，一定要创造最大的价值。这就要求，每扩一家店，都要经过慎重的市场调研与考察。

服务为王是公司xx年工作的重点，公司以逐步从粗放式发展开始向精细化发展转变。如何把工作做精做细，如何提升人员的整体素质，如何为客户提供贴心又专业的服务，如何规范操作流程，如何确保带看回访中的礼仪周到，如何处理客户投诉，如何巧妙解决买卖双方遇到的难题，如何提供资料、有效缩短客户贷款时长等等，我们在工作的每一个细节上都要加以改进。通过系统的培训与专题培训，用最专业最贴心的服务，让客户认可我们的价值，同时，也认可我们整个公司的品牌价值，让每一笔交易都合理、合法，让客人省心、省力、省时。

xx年，公司将为每一个员工提供往上发展的机会，只有用心勤奋、认认真真踏踏实实做事的人才能准确把握机会。公司的扩店计划显示，公司今年将为公司全体销售人员提供一定数量的店长岗位与营业经理管理岗位。公司迈入高质量高速发展轨道，唯有提升学习能力，才能跟上公司的发展步伐。

所以xx年是我们非常关键的一年，要苦练内功，提升服务水平与服务质量。如果刨去宏观层面的外部因素，xx一定能走出一条稳健发展的道路，走出这条道路的最重要的是内强素质，外树形象。

营销总结大会上，各店经理总结xx年业绩完成情况，分析原因总结经验，同时各店对xx做每个季度、每个月的业绩目标、新开店计划。由门店成长起来的资深营业经理们来推动公司开店的进程，新开店与他们直接利益息息相关，因此，越来越成熟的营业经理们及他们不断扩大的团队，让业绩目标实现与开店计划落实也成为可能。只有来自销售一线的渴望，

才能推动公司的大的发展。改变自下而上，顺其自然。

总结会的最后，鲁总祝福大家在xx年都能得到迅速的成长，每个人站在xx年末回顾这一年，都能感觉到自己的成长，感觉到生活的变化。

## 部门经理总结及年度计划篇二

转眼间□xx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀xx万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀□dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常□oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀□xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx□xxx□xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□xxx□xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种

情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

## 部门经理总结及年度计划篇三

当然，这一点并不是每个人都具有，所以不具备的朋友应该努力学习，培训。当我们将有了一定的专业知识时再来销售才可得到客户的认识，才能在销售领域定位。这是一个心、脑、手并用的智力型工作，必须要用我们所具备的大脑去尝试思考。

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。我们做为一个销售人员，如果不懂得随时提升自己，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的，我们能从客户那儿学来丰富的产品，外贸知识。

这是个信念问题，销售的压力很大，主要就是自身给自己的压力，时间一长，会有疲惫的反映，还有，当业绩领先时，会放松对自身的要求，所以在业务上了轨道之后，我们始终牢记着“业精于勤荒于嬉”的至理名言，。一定不能输给自己，而战胜自己最实际的是行动。思考、观察、计划、谋略都得用行动来证明它们存在，再好的心理素质也得在实践中检验、锤炼、提高。脑在行动中运转，心在行动中体会，经验在行动中积累。

这一点至关重要，对于新入行的业务员，自信、勤奋是非常重要的，俗话说得好，自信、勤奋出天才，销售亦是如此，我们都知道天下没有不费苦工夫得来的硕果，我们也知道付出就一定有回报。所以我们在销售的过程中要不断的免疫自己，相信自己，让自己更加勤奋，用我们的超强的自信心让客户知道自己销售的信誉和产品是如何如何的好。

## 部门经理总结及年度计划篇四

xx城市前期工作相对详细，比较扎实。我们实地考察了xxx□xxx□xx等三十多个名盘，搜集了大量楼盘资料。经过大量市场调研，多次论证。对项目周边消费群体和xx市区所有楼盘，尤其是xx项目进行了详细调研，确定了xx城市包括市场定位和开发理念在内的全程策划方案。把xx城市打造成xx品牌楼盘和xx集团示范项目。在住宅开发上注重品质，打造品牌；在产品定位上追求差异，提高档次，形成核心竞争力和颇具特色的产品策略。这是产品一经上市，就受到广大消费者青睐的主要原因。

x月x日，xx城市一期顺利开盘。当日凌晨四.五点，就有客户来到xx国际酒店排队买房。上午九时公开选房活动开始，不到三个小时，成交客户150多批，当日可回收现金xxx多万元，在xx楼市低迷的氛围里□xx城市逆市飞扬，势头强劲，被业界誉为“xx城市”现象，大大提升了xx楼市的自信指数，在x刮x起了一股“xx城市风”，引起了社会各界，尤其是业界的广泛关注和强烈反响。

顺利开盘后，销售部全体置业顾问们在经理田妮带领下，采取“双节优惠”、“特价房”、“现房加推”、“老带新”、郊县巡展、客户回访、市区发单等措施，掀起了一个又一个销售热潮。大打“亲情牌”，中秋节为客户送月饼，年前为客户送台历，“老带新”送购物卡等措施，赢得了客户好评和市场份额。

x月x日，举办了xx城市首届中外文化交流活动。来自大洋彼岸的三位美国朋友就婚姻问题与50多位客户，嘉宾进行了广泛交流，取得了业主好评。截止年底，实际成交客户xxx多批：实际回收资金xxx多万元，为公司赢得了可观效益和良好声誉□xx城市荣获xxx年xx市品牌楼盘；x月x日再次荣获20xx年xx楼

市金鼎奖——最宜居住宅奖项。这是xx集团发展获得的`第一个市级楼盘金奖。

xx城市一期工程(1#、2#商住楼)□x月初正式进入主体施工阶段。经过八个多月顽强拼搏，克服种种技术难题，保品质、保安全、战严寒、斗酷暑、赶时间、拼速度，终于在x月x日荣耀封顶。年底顺利完成砌体施工□x月x日通过市质监站主体验收□x月x日通过市住建局市级文明工地验收，为下一步安装和装饰工程创造了有利条件。

xx城市二期工程(3#、4#住宅楼)完成了拆迁、勘察、方案论证和施工图设计任务。预计今年x月正式开工建设。

在项目部条件较差的情况下，做好人员稳定工作十分重要。稳定人员是做好项目部工作的前提条件，事关公司长远发展。2月21日项目部各部门正式组建，下设6个部：即工程部、销售部、监理部、行政部、财务部。配备人员共28名。为充分调动项目人员的积极性和工作热情，项目部领导经常深入基层，了解情况，关心员工，帮助员工，充分发挥员工工作主动性、积极性和创造性。

10月22日，举办了以《责任与发展》为主题的青年员工座谈会。项目总经理孟渭泰发表演讲《职业生涯规划与定位》，使参会青年员工深受鼓舞。项目部还明确了各部门工作职责和各岗位人员职责，领导分工及例会制度。在三部合一，职能交叉，首次尝试扩大劳务承包的新形势下，不断完善，逐渐提升，使项目部各项工作得以顺利进行。

1、明确职责，分工负责，充分调动每个人的积极性和工作热情，全力做好20xx年项目部各项工作。

2、提前完成一期工程(1#2#商住楼)安装、室外配套等全部工程，力争提前2个月交付使用，确保客户提前一个月入住。

3、完成地下车库及西边绿化景观工程。二期工程(3#、4#住宅楼)在完成地下室内外回填后,力争完成主体6层以上。

4□xx城市二期争取下半年开盘,本年度力争实现销售收入1.2亿元,再创历史新高。

## 部门经理总结及年度计划篇五

转眼间□xx年已成为历史,但我们仍然记得去年激烈的竞争。

天气虽不是特别的严寒,但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到xx年阀门行业将会又是一个大较场,竞争将更加白热化。

市场总监、销售经理、区域经理,大大小小上百家企业都在抢人才,抢市场,大家已经真的地感受到市场的残酷,坐以只能待毙。

总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

### 一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万,其中一车间球阀xx万,蝶阀1200万,其他1800万,基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降,偏心半球增长较快,锻钢球阀相比去年有少量增长;但蝶阀销售不够理想(计划是在1500万左右),大口径蝶阀(dn1000以上)销售量很少,软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常□oem增长较快,但公司自身产品增长不够理想,“双达”品牌增长也不理想。

## 二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。

如xxx客户的球阀□xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、 细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。

虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx□xxx□xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、 技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□xxx□xxx等人均有提到这类问题。

问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

## 三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。

团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xxx在这方面做得尤其突出。

各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。

好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。

上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。

究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。

这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。

其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的'服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

一、财务管理工作

1998年5月调至沈阳市xxxx开发中心做财务工作, 同年8月成立沈阳xxxx公司, 担任财务部经理。

当时新纪公司的财务人员在三好街办公, 而生产基地在外地, 工作沟通相当不方便, 为了保证公司的生产正常进行, 公司领导决定将财务部搬到生产基地办公, 于1999年8月10日搬到生产基地办公。

本人业务能力的提高与沈阳xxxx公司的成长是同步的。

公司成立伊始, 财务人员少、资金严重不足, 整个生产车间正在进行改良, 产品在进行试生产阶段, 项目不能适应规模生产, 限制了企业的发展, 当时整天都在想怎样才能将银行的贷款及早到位, 帮助企业运作起来, 在领导的多方努力下, 终于在1999年6月将第一笔贷款拨到公司的帐户上。

当时领导的一句话我至今仍记忆如初“领导说: 赵会计, 这可是一千万哪, 我说, 就是一个亿, 支出也要按照财务的规定去支出。”这说明我们借款的钱来之不易, 在支出方面一定要花得得当, 尽可能的减少支出, 给领导做一个好参谋。

建厂初期, 财务规模很小, 虽然注册资金1000万元, 但货币资金到位的只有102万元。

由于注册资本股东单位多次变更, 直至到2001年12月份, 通过会计师事务所的验资及评估, 确认了股东单位的出资额及所占比例, 这使财务工作的管理得到了进一步的规范, 6年来公司从小规模企业发展到总资产达6797万元中型企业。

从筹集资金到项目开发; 从固定资产改良到购买土地、新建厂房; 从运营资本管理到产品生产、市场开发、产品销售、回收资金; 从审计检查到财务决算; 从对外报表到国家大企业工委的企业基础材料的编制, 在本人的带领下, 财务做了大量的工作, 特别是, 沈阳xxxx公司被沈阳市国家税务局评选

为“20xx年度优秀a级纳税户”的284家企业之一。

## 二、业务方面

本人自1978年开始从事财务工作，担任过出纳员、记帐员、成本核算员，从事的会计行业有商业，建筑业，科研事业，工业企业的核算，担任财务部门主管会计12年，担任财务部门经理6年。

本人完全利用业余时间参加学习会计知识和考试的，目的是不能影响单位的工作，也为了和本部门人员在业务方面共同提高，以最高的业务水平指导本部门人员的工作，无论是审核原始凭证、制单、记帐、报表、预算、决算上都指导在先，特别是财务软件□erp系统更要实行规范化，是为了更好地做好公司的财务工作，为公司的经营决策提供及时，准确的经济信息。

自从担任财务部经理以来，服从领导的安排，听从领导的指挥，纵向责任明晰，横向积极努力协调，按照公司的规章制度办事。

在资金的管理上：工程项目按计划、合同列支；生产经营按生产计划列支；日常零星开支按领导在erp系统审批计划列支。

总之，我从事20多年的财务工作，我认为沈阳xxxx公司在财务管理方面的制度很规范，主管领导指导很及时，这都是我学习的地方。

多年来，会计职业时刻提醒我，一定要恪守会计人员的职业道德，按照《会计法》和《税法》的有关规定，并结合本公司的实际情况，积极参加并做好会计人员的继续教育工作，共同提高财务人员的业务水平，做好公司的财务管理工作，以最优的方案为领导的经营决策提供及时、准确的经济信息，当好领导的参谋。

### 三、协调、配合好各部门的工作，做好服务工作

财务对一个公司来讲，是一个核心部门，日常工作比较繁琐，涉及部门比较广，在收支款项、查询信息等方面必然要接触很多人，我作为部门经理：从我做起，严格要求财务人员按照公司的规章制度办事，微笑服务，对不符合手续的业务一定做好解释。

这是我们一贯要求的工作作风和服务宗旨，在月末报表过程中，需要对各部门的上报信息进行核对，这就更要求我做好配合、协调工作，这也是我的重要工作内容之一。

### 四、对财务工作的设想

在近6年财务经理的实践工作中，我深深感受到企业制度规范化的重要性，除了发挥财务监督，服务职能外，工作的责任心，事业心业务能力也是非常重要的。

按公司目前的发展步伐，停留在目前的水平上是远远不够的，要有一个跨越式的飞跃，不能我一个人提高，要全体财务人员共同提高。

我想：通过mba的学习，要在管理、预算、项目投资方面进一步加强，要把学到的知识真正运用到公司今后的发展中，做好公司的各项财务工作。

我相信：在不久的将来，财务部门将成为优秀人才向往的地方。

#### 一、员工礼节礼貌方面：

建议：以人事部签头制定各岗位员工的礼节礼貌的基本要求进行大规模的培训，让员工清楚知道自己应该达到的礼节礼貌标准，在工作中上至总经理下至各岗位领班要认真落实，加强督

导,只要是酒店的管理人员(无论岗位)都要发现员工没有做到的要去说去督导。

## 二.各岗位的纪律及卫生

酒店各岗位员工工作纪律涣散,工作随意,各岗位工做纪律应是各部门及人事部签并没有制定下发培训,让员工道知我在工作中应该有的工作纪律要求,特别是酒店的服务一线岗尊,如前台,迎宾及宴会预定,在重点岗位。

酒店各级管理人员在工作时要多留心观察,多督导多检查以预防为主,教育和日常要求为重心,多鼓励少处罚,而现在大多管理人员任为不是我部门的事情,只要我部门不出事,老板不知道,客人不投诉而自任为一切工作都做的很好了。

## 三,员工仪容仪表及卫生要求

制定适合本酒店的着装要求及卫生标准,需要投入的一事实上要投如改变现有员工的精神面貌,要统一要求,卫生方面加强检督,该项配到位的工具要配到位,如吸尘器等。

## 四.酒店各级管理人员的工作配合

酒店工作是各岗尊管理人员要相互配合才能共同完成酒店的工作的,现在管理人员工作随意,相互工作不配合,都自任为自己的工作做的很不错了,什么都会,在工作中有人要做件事,有部分管理人员不配合,看笑话,心不向一起使。

部分管理人员没有把自己放在一个星级酒店管理岗位上去要求自己,工作随意,对下属不加以指导,造成员工在工作中看管理人员的笑话,造成酒店一切问题没能落实,都是管理人员的责任,在开会时没有几个管理人员会站在酒店的立场上想工作,在工作中讨价还价要报酬而不是先想怎样把工作做好后要考虑报酬。

餐饮方面：

一，服务员少，员工工作随意，没有标准，制定的标准及要求在工作中没有很好的落实，在落实的过程中不是靠一个人来完成的，而是靠部门的所有管理人员，在制定相关标准时不发表任意见，制定后在工作中不带头不落实不督导，不去指导员工怎么做，任由员工随意工作，造成员工在工作中没有规矩。

培训并没有起到应有的做用，在培训中讲的很多东西，然而在工作中没有得到有效的应用，在工作中我在是一个样，我不在又是一个样，像老鼠躲猫一样，在工作中员工不顶撞你也不按你的要求去做。

二，在工作中制定的意见卡标准在操作中可能有管理人员在操作时有问题，但在其它部门管理人员眼里任为是在给员工加工资，相互疑惑，造成制度无法制行下去，有部分问题无法给员工一个满意的答案，造成有经理也不能给我们解决问题，我为什么要听他的呢。

三，我建议酒店(餐饮部)更改在物品领用制度和方法，应该谁主管谁负责的原则进行，部门第一管理人员对部门的成本和物资领用有检督的责任，所有物品部门第一责任人要签字并说明用途，财务部才可以发放相关物品，部门可以有效控制成本及物品的安全使用。

四，在工作中我自任为我工作的强项在餐饮楼面管理及员工培训及落实上，在厨房对菜品开发及成本控制上很精通，然而在这里一样也发挥不出来，失去了应有的价值，我不想这样混日子，拿高工资而做不出自己应该做的工作，失去了在这工作的价值，本人提出辞职，请给予批准，在此给老板带来的麻烦本人深感歉意！

## 部门经理总结及年度计划篇六

首先要感谢的是公司对我个人的信任，在工作上给予我最大的支持。在采购、销售、回款过程中，给予我独自操作的最宽松的环境。使我以前的工作经验和销售方式得以很好的应用，这让我在整个操作过程中深感欣慰、倍受鼓舞。

其次是感谢老板把我当成朋友，以及在工作和生活上对我的关心照顾。在工作遇到困难而我的思路又不对的时候，您会与我进行良好的沟通，纠正我的思路，使我的业务工作能顺利的进行下去。当我们对某件事情的处理上执不同看法时，您很少以领导者的身份将事情压下，而是通过讲一些道理让我明白，我的决定并不正确，从而使我放弃固执的想法，减少了我许多的工作失误。相反的是，我曾对您心存的诸多误解，如今令我感到万分羞愧。

这让我在工作中经常冲动、发火，对同事说些不尊重的话和做出一些不尊重之事。与一些同事之间产生很多矛盾和磨擦，给自身的工作带来许多麻烦。学会尊重、宽容别人才能得到别人的尊重和宽容。如今我明白了这个道理，脾气是可以控制的，而性格是可以改变的。在今后的工作和生活中不断提升自身的修养，冷静平和的对待已经发生的事情，尽可能的做到己所不欲勿施于人。

在工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态出现较大程度的失衡。在7、8、9月，由于市场的因素和某些客户的预谋，而让我在工作上暂时取得的一点点业绩，令我沾沾自喜。自以为是的认为，自己做得如何如何优异，产生异常的优越感。到10月份客户开始拖款，而且问题越来越严重时，我的心态同样出现较大程度的失衡。当时满心里想的全是事情的严重性和后果的不确定性。令我思维混乱，不能正常工作和休息，整个人显得十分颓废。患得患失的心态从高到低，令我的承受能力几乎达到极限。不能平心静气的对待问题这是我为人心态的不足。放下得失，平淡的对待

事情发展的经过，享受成败的人生经历，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这也许是在今后的工作中调整自我心态的一剂良药。

常常是未经现场考察便想对新客户赊销。这样的做法给公司带来极大的资金风险。对客户了解得不彻底，仅仅是对其规模、产能、生产是否正常作一个基本的了解，并没有通过对客户进行细致的观察，也没有对其信用度、供应渠道、销售渠道、中小企业融资渠道作进一步的了解。常常是在完成销售以后才考虑客户是否存在资金风险的问题。这方面，在今后的工作中，应该做的是，没做实地考察绝不赊销，没有足够的了解绝不放量，新客户一律先款后货或者货到立即付款，绝不因为利润较高而放弃正常操作原则。

由于炒货这种操作模式对销售而言存在较大的局限性，所以花更多的时间和精力不断寻找最佳货源和能适应炒货的客户才是炒货业务开展和提高业绩的根本之路，而且会是一个长期的过程。对老客户依赖性太强的直接后果就是希望对其放量至无限大，以增大资金回笼风险作为代价提高业绩，把正常的业务来往变成了赌客户无资金风险的个人行为。这样的做法一旦出现问题，后果将十分严重。赊销本身就存在风险，而把风险控制在最小的范围之内，把资金安全永远放在首位才是工作的重中之重。

从供应商报价和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致公司对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致严重失误。也会出现采购价较高而销售价格偏低的情况。这都会造成公司一定程度的损失。

很多时候我都是按程序做事，根据领导的交待办事。极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。总觉得没什么好思考的。而思维方式因为没有经过对事情周密、

细致的思考和全面的分析，从而变得比较单一。作为一个业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

20xx年我在工作中出现的最严重的失误，是东莞\*\*拖欠货款事件。以接近100元/吨的利润作为销售目的，以20万元的保证金作为回笼货款和滞纳金的保障。看似万无一失，却隐含了造成严重后果的多个失误。

失误一：在8月份的销售中，我对东莞\*\*的销售量达到操作以来的最高，货款也像前几个月一样，虽然有拖延，但拖延的时间并不长，而且也按合同支付了利息，这让我感觉得其经营状况并没有太大问题。由于去东莞的路程较远，为了节约费用，我并没有常经去实地考察了解其生产经营状况。疏于对客户进行经常性的实地了解。这是导致后来在9月份对其放量和从10月份开始严重拖延的首要原因，同时也是我作为一个业务员的重大失职。

失误二：东莞\*\*作为一个月生产能力只有2000多吨的厂，仅凭二十万违约保证金便给其放量7车计560吨货，货款达到250万元。这是种极不正常的操作模式，潜伏了巨大的资金安全隐患。仅凭着自己对客户信用和资金实力的猜测和估计，远不足以成为放量的依据。在其经常拖延支付货款时，我没有对其供应渠道进行调查摸底和了解其外欠货款的情况下，赊销250万元，这是一个工作上的重大过失。从某种意义上可以说是一种对公司资金安全不负责任的表现。

失误三：当东莞\*\*拖欠货款的时间越来越长而每次的还款金额越来越小时，我仍寄希望于客户的承诺和信用。并没有通过有效的法律途径来追付欠款。直到发现客户已经停产，上门追付货款的人越来越多时才向法院提起诉讼。在把握主动性的时间上往后延迟了至少两个月时间。这是单方面一味的相信客户，简单对客户寄于希望，在其多次的违背承诺时，表现出无计可施和软弱。没有把握主动权及时采取有效的法

律措施，这是遇到问题时，处理过程中的重大失误。在今后的工作中，遇到问题时应该作出最快的反映，想出最有效的解决办法，采取相应的有效措施解决问题。而不能太多的顾及合作关系等因素，而耽误把握主动的最佳时机。

我对业务这项职业充满热爱，我努力尝试认真的做好每单业务，跟好操作过程中的每个环节，提高每个月的销售量和利润。可在总结序言中所述的个人业绩令我本人感到汗颜。在入职伊始，我对个人业绩的预计值是月平均销售量在1500吨到2000吨之间，月平均利润达到8万元至10万元。但我只完成了自我预计最底值的60%。实际状况和预期目标的较大差距令我本人感到挫败。

回顾一年来的实际工作情况，出现这种结果的主要原因有三点：首先是想当然的对个人销售能力的估计过高，自我期望值过高，在制定目标之初，没有更多综合考虑其他包括炒货的操作局限性、市场变化、资源状况等方面的因素。其次是销售手段单一，凭借以往的销售经验和操作方式进行采购和销售，销售量和利润一直得不到提高。再次就是个人主观上没有花更多的精力开拓新客户和新资源，使整个销售工作总在一个圈子里转圈，没有找到更好的销售出路。最后是思路太狭窄，打不开更多更好的思路，业务过程极为平淡单一，感觉有力没法使、没处使。

综上所述，我在20xx年的工作业绩微不足道，相反的是，出现的一些重大失误、失职和存在许多严重和必须重视的问题令我反思深省。有许多不足之处需要改正、加强和完善。相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在20xx年甚至更长一段时间里，我将做好工作计划，努力让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

20xx年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工

作”的指导思想，确立工作目标，全面开展20xx年度的工作。

一;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。

二;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。

三;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。

1: 每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

2: 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。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我要努力完成5000台的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这20xx年的工作计划，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。为公司做出自己最大的贡献。

首先，做到总结数据化，客观地用表格来表述任务完成情况，取得的成绩□20xx年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，人均销售额是多少，通道费用多少，完成利润多少，与去年同期相比增长率是多少，周转情况如何，是提高还是降低了。与其他门店相比，我的业绩排在第几名?我们的很多主管不愿去看数据，更不愿去学习做数据图表。而我们的总结中必须多用图表化工具，如果你能熟练使用excel的自选图形，就足够了，那里有好多不错的工具图样，能制作各类表格、图形(如柱状图、趋势图、曲线图、饼状图等)，用图表做出来，可以使我们的数据结果更加直观，一目了然。

其次，针对以上事实(数据图表结果)，总结分析其形成原因，对不足之处进行深刻的剖析，从市场因素、竞争、商品结构、陈列、促销、货源、服务、管理等方面检查总结，找出是何因所致，并用文字详细记录，以备后戒。同时，若是成功的经验，对公司其他门店有指导借鉴意义的，需要生动的记录成功的典型案例和经验，并广泛推广。

总之，做总结就象下完一盘棋，棋手都要复一下盘，对棋中留下的许多遗憾进行反思，为自己的技能、经验和心态做一

个积累和调整，然后在下一盘棋中赢回来。

## 部门经理总结及年度计划篇七

转眼间，充满机遇与挑战的xx年已经过去，我们迎来了崭新的xx年。在这一年里，我在公司领导和同事帮助下，工作的各方面有一定的进步，同时我深深的感到：作为“金鹏人”、“广告人”有种深厚而浓烈的感情。

金鹏图语广告全年计划完成销售额1000000元；实际完成176194.4元，未完成全年销售计划。

xx年，广告公司的工作是“以天鸿项目为主，积极拓展新的营销业务工作”。在天鸿项目上，业务发展部协助公司完成天鸿项目二期的各项工作，主要有：天鸿二期的认筹、天鸿凯旋城“理查德·克莱德曼”演奏会、天鸿房展会、天鸿上海展会、天鸿招远分销处等工作。其他项目工作主要有：招商银行离岸业务推介会等各项工作，东山、向阳办事处图册的设计、区政府图册的设计与制作、酒业公司经销商会、海尔纽约人寿xx年颁奖晚会、百年电力手提袋、区政府软件发布会、职业学院图册、蓬莱海关关庆十周年、山海云天开盘等。同时积极参加集团及公司组织的培训，对管理大纲、公司规章制度、房地产基本知识、电话营销、媒介营销、商务礼仪等有了较深刻的理解和掌握，从而提升了工作能力，丰富了经验，开阔了视野，对公司的企业文化及经营理念有了更进一步的认识。

xx年，我在日常工作中逐渐的掌握了各种活动的组织、操作流程及现场布置，以及活动所能涉及的每一个细节，提高了在活动方面专业知识和有效经验，也真正的体会到“为客户创造价值”的分量，但是，作为业务发展部的经理，所需要掌握的知识面和操作经验既广且杂，这是我自身存在的不足，需要继续强化学习力和积累管理工作经验。

广告公司在烟台是一竞争激烈而且不成熟的行业，存在操作透明度高、价格竞争的初级市场状况，对于我司的业务产生了较大影响。

xx年，业务发展部在拓宽外协单位的同时，不断提升自己的专业水平及对客户服务的产品质量，并建立并执行“提醒式”服务系统，在一定的程度上，有效的遏制价格竞争的趋势。但是，在广告业业务和操作透明度越来越高的前提下，公司多次出现活动方案被“套”的现象和丢单的现场，由此我加强学习关于印刷及活动的相关知识，尽可能的了解这个领域的所有问题，完善自身的素质，在专业知识上领先于其他的广告公司，为公司树立良好的企业形象。

广告公司的工作比较复杂，特别是活动方面，需要协调、联系的工作比较多，在这些工作中我注重与设计、各个外协单位的建立融洽的关系，以便于开展工作。加强自身的执行力，提高工作效率。作为业务发展部经理，由于对外合作的工作较多，接触的事务比较复杂，要顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚守工作流程和公司的各项规定，违反制度的事情坚持不做，只要做到这一点，才能称得上是为公司负责、为部门负责，更是为自己负责。

回顾这半年的工作中自己发现还有很多的不足与缺憾：首先，在工作中由于经验不足，工作方法过于简单，在处理一些问题上不够冷静、沉着。其次，在业务理论水平和管理能力上还有待于进一步提高。再次，广告专业知识方面，需要大量的学习的充实完善自己的知识库。这些不足，有待于下步的工作中加以改进和学习。在xx年的工作中，我决心做到：首先，我要加强学习专业知识，学习工作和管理经验，不断提高业务素质和管理水平，使自己的全面素质上升一个新的层次。其次，加强责任与危机意识，提高完成工作的标准。为公司的新年度的工作再上新台阶，更上一层楼贡献自己的力量。再次，广告公司的业务发展的主流方向，一直悬而未决，成为业务发展的一个桎梏，解决广告公司发展方向是xx年工

作的重中之重。这也将是完成公司全年计划利润指标的完成的大前提，寻找自有媒体，以创意指导制作，有效地与其他兄弟公司进行整合，将是我努力的方向。

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验。

我们已经历了足够的市场磨练，坚信通过我们共同的奋斗，找一个“支点”——【自有媒体】去撬动市场，打造“势能”——【活动组织执行】以便放大营销惯性，进行整合——【对内服务兄弟公司】形成“拳头”能量！我们就一定能在疲软、透明度、市场混乱的广告行业里建功立业！

我们现在的确困难，但我们并不贫穷，因为我们有可以预见的未来，因为我们相信“只有疲软的思想，没有疲软的市场”。

## 部门经理总结及年度计划篇八

20xx年，民政局信访工作以全面落实科学发展观，按照构建社会主义和谐社会的要求，认真贯彻“打防结合，预防为主”的方针，牢固树立人民利益高于一切和社会稳定压倒一切的理念，以领导责任制为龙头，健全各项排查化解制度，完善办信、接访、督查制度，强化和落实信访工作责任，做到“有理上访热情接待，无理上访及时劝解”，敞开大门，善待信访群众。进一步加大信访工作调处力度，提高民政干部的综合素质，深入开展宣传教育，全力以赴为困难群众排忧解难，积“小平安”为“大平安”，确保全县社会和谐稳定，人民安居乐业。

- 1、局机关信访工作由“一把手”负总责，建立完善信访工作领导小组，分管领导明确，全年召开专题会议研究信访工作不少于两次。
- 2、局机关配备1位兼职信访干部，下属单位信访工作队伍网络健全。
- 3、建立领导阅批群众来信制度、党政领导接待群众来访日制度和下访(约访)制度，每位领导下访或约访群众全年不少于3次。
- 4、重要信访(县以上领导和上级部门批示交办及县领导接待日批示交办)按照报结率达100%，疑难信访问题实行包案处理，做到件件有着落，事事有回音。
- 5、对突发性事件、集体信访苗头和信访热点问题及时预测报告和定期分析，并采取有效措施。
- 6、民政工作涉及乡镇的重大疑难信访纠纷，有关科室要给予及时解决。
- 7、认真做好本部门信访登记、转办、呈报、立案、催办、查办、回复、审结、反馈、统计等日常工作，各项信访工作制度健全完善。
- 8、按时上报半年、全年信访综合分析、信访工作总结和信访统计资料。
- 9、参加有关信访工作会议。
- 10、坚持就地化解矛盾，努力减少越级上访，全年无赴京、省、市集体进行，严格控制到县集体进行(集体进行进行单项考核，如超出该项分数，扣完为止)。

## 12、加强信访档案管理。

(一)领导重视，组织健全。局成立以局长为组长，分管领导为副组长，有关人员为组员的信访工作领导小组，由专人负责来信来访接待处理工作，节假日由办事大厅负责接待。

(二)完善制度，责任到人。进一步规范完善民政信访承诺制度、处理程序，落实365天信访接待。信访事项一般由经办科室做好处理，要求当天受理，当天处理，不得拖拉、推诿扯皮。一般事项必须在7天内办结，复杂事项应在15日内将受理(处理)结果书面答复当事人，最长时间不超过1个月。

(三)提高认识，抓好落实。加强机关干部的综合素质培养，努力提高调处水平。发现苗头，及时处置，对集体进行苗头，坚持就地化解矛盾，努力减少越级上访，工作人员要耐心细致、热情诚恳地接待每一位上访群众，实现零值集体越级上访和群众性事件。

1、县民政局将信访工作列入年度部门工作目标责任制并在年底对照责任书进行检查考核。

2、考核实行百分制，由局信访工作领导小组负责考核。考核得分95分以上的为优秀，80—95分的为合格，79分以下为不达标。

## 部门经理总结及年度计划篇九

为切实推进招商引资领域深化改革，我局党组高度重视，深入传达贯彻《县委全面深化改革领导小组xx年工作要点》(寿办发[xx]14号)文件精神。一是及时向干部传达文件精神，确保领会招商引资改革的内容，做到认真妥善处理招商引资项目等遗留问题专项整治，创新招商引资考核机制。二是组织全体干部对市、县招商引资相关文件进行学习，深入理解把握市委、县委关于深入推进招商引资改革的意见和基本方向。

三是局党组开展集中讨论研究我县招商引资存在的问题和困难，结合《关于xx年招商引资工作的意见》（寿发□xx□6号）实施和《县委全面深化改革领导小组xx年工作要点》（寿办发□xx□14号），谈认识、谈意见，形成共识，付诸实施。四是成立一把手任组长，分管副职任副组长，各股室为成员的xx招商局深化改革工作领导小组，统一协调，积极推进落实县委关于深化改革的各项工作要求。

认真落实办理xx年深化改革工作分工任务。根据县委《县委全面深化改革领导小组xx年工作要点》（寿办发□xx□14号），我局在xx年主要参与经济和行政改革专项工作，其中牵头工作是深入推进招商引资改革□xx年计划制定xx年招商引资工作意见；出台实施□xx招商引资导则》；创新招商引资考核机制；完善驻外招商工作机制；深度谋划xx招商宣传工作。

xx年，我局负责起草了《关于构建全县招商引资活动全过程管理的通知》、《关于xx年招商引资工作的意见□□□xxxx年招商引资工作考核办法》，并通过审议。今年2-3月，分别以寿招组□xx□8号、寿发□xx□6号和寿招组□xx□12号文件印发给各乡镇、园区以及县直有关单位。为进一步优化招商引资环境、加强分局管理、完善招商引资考核办法和招商引资项目政策评估规则。上半年，我局严格按照□xx党政机关差旅费管理办法》的要求草拟了《县驻外分局管理办法》，按照相关程序征求意见，经县招商引资领导组研究通过，于8月份印发实施；8月份，我局印发了□(xxxx年招商引资考核办法)补充规定》（寿招组□xx□26号）。另外，为更好的完成招商引资工作，及时上报招商引资的各项工作。我局每月印发全县外出招商情况通报、全县招商引资情况通报和招商简报，每季度印发招商引资目标任务完成情况综合考核情况的通报，将这项工作常态化，并务必追求准确、真实、有效、时效。

1、坚持党的正确领导是实现深化改革的关键。

我县招商引资领域深化改革工作，紧紧围绕县委全面深化改革的工作安排，紧密结合当前招商引资文件的实施和建设，按照统一步骤，加强部门联动，才能确保深化改革工作有序推进。

## 2、加强学习、提高认识是深化改革的必要保证。

招商引资改革在我县全面深化改革工作中从未停止，但要实现改革的深化，必须确保全局干部职工思想首先深化。加强干部职工的学习、培训，结合实际工作进行讨论、研究，有助于提升干部队伍的认识，统一思想、集思广益，确保各项深化改革工作科学有序、实事求是落实推进。

## 3、科学统筹、实事求是深化改革的基本保证。

深化改革工作最终目标是让发展惠及到我县投资的投资者们，因此，我局各项工作坚持以人为本、以法律为准绳，坚持准确把握我县县情，突出问题导向，着力解决企业最关心、反映最强烈的问题，增强改革的针对性、科学性和实效性，确保各项工作有效推进我县招商引资改革步伐，并取得长期效益。

(一) 我局将依照县委、县政府深化改革领导小组xx年工作要求，对各项牵头任务和各项协办任务按照定时间表、定工作量、定责任人的要求，分解细化任务，制定具体工作方案，强化推进措施，严格完成时限。

(二) 及时反馈，统筹推进。要求各股室按照具体工作方案要求，需要上级支持的，及时与上级部门加强对接与沟通，确保及时启动相关工作。对牵头和配合的改革任务，要积极主动与县直部门有关部门协调，及时反馈、调度、汇总情况，共同推进改革任务，将改革推进情况及时上报县委改革办。

(三) 进一步加强深化改革的学习教育。努力提高全局领导和

广大干部职工思想认识，提升法制意识和思想素质，发挥人员潜力，确保我局相关工作创新推进。

## 部门经理总结及年度计划篇十

### 公司财务工作总结

3、内部利润：1-9月份完成-.1元，较计划进度-828.4元增亏252.7元。

近年来，随着企业精细化治理水平的不断强化，对财务治理也提出了更高的要求。我们以此为契机，根据财务治理的特点以及财务治理的需要，及时出台了支公司《固定费用治理办法》、《资金预算治理办法》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，一是采取定额包干的方式，将手机费、电话费、班站所办公费、车辆油料费、维修费、线路巡视费等定额控制，节约归己、超支自负，培养了职工的节约意识。二是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，中国电力资料网从而提高了现金预算意识。在职工借款还款方面，规定了借款必须于发生当月还款，确实起到了降低借款数额，减少资金占用，避免呆帐发生的积极作用。通过预算治理这一有效的治理手段，职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。

随着我国经济建设的不断发展，财务会计工作的侧重点和基本点也在改变，因此财务会计工作不能停留在简单的算账、报账等会计核算上，应不断更新知识，不断提高理论水平。结合本行业财务工作的特点，认真进行工作总结，吸取经验、查找不足，保证财务基础工作的准确、及时、完整，为领导及时、准确、完整的提供财务信息。

随着企业治理的进一步深入，财务的治理职能逐渐增强。今年，支公司为加大责任制考核力度，保证责任制的贯彻落实，制定了双文明考核办法，细化了各项指标和日常工作的考核。在此基础上，我们也加大了财务基础工作建设，从粘贴票据、装订凭证、签字齐全、印章保管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。按照分公司有关通知精神，我们又成立了资金风险安全检查领导小组，具体制定了《资金治理办法》、《货币资金治理办法》、《工资资金治理办法》、《工程资金治理办法》等，将内控与内审相结合，每月都进行自查、自检工作，逐步完善了支公司的财务治理体系。

在今年的财务治理工作中，最重要的一点就是借助支公司的考核体系，采取了工作质量与方针目标的考核机制，将治理的要求与重点，纳入工作质量与方针目标考核。将费用预算通过月份考核与工资挂钩，全面提高了财务核算质量，实事求是的体现财务经营成果，做诚信纳税单位。并顺利通过每年一次的所得税汇算检查以及国家税务总局今年开展了电力专项检查。