

2023年票据中心工作计划和目标 银行票据中心工作总结(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。什么样的计划才是有效的呢？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。

票据中心工作计划和目标 银行票据中心工作总结篇一

一、业务工作完成情况

(一)准确把握稳健中性的货币政策，维护良性的货币金融环境

1. 注重窗口指导和预期管理，进一步畅通货币政策的精确传导机制。一是加大对货币政策的宣传力度。通过政府调度会和专题汇报形式及时向县政府汇报年度货币政策基调。同时利用行长联席会议平台，引导县域银行业金融机构落实货币政策意图，重点满足实体经济融资需求，降低县域经济融资成本，支持实体经济健康发展。二是认真落实货币政策+宏观审慎双支柱调控框架政策。结合县域信贷需求情况，科学指导法人金融机构做好信贷调控工作，做到政策执行和服务实体经济良性互动。三是切实做好农业供给侧结构性改革金融服务工作，增强我县农业可持续发展能力。截至11月末，全县金融机构人民币各项贷款余额亿元，较年初新增亿元，比去年同期多增亿元。

2. 用好金融扶贫政策，着力做好金融精准扶贫工作。一是积极运用货币政策工具，用好各项金融扶贫政策，以农户小额扶贫为核心推动金融精准扶贫工作，管好用好3500万再扶贫贷款，加强扶贫信贷资金后续管理。二是积极开展金融助力脱贫攻坚拓展年活动。及时召开金融助推脱贫攻坚拓展年推

进会议，对xx县金融扶贫工作任务以及政策宣传进行重新分配和再安排，加大扶贫信贷投放力度。三是完善扶贫小额信贷工作机制。按照人行总行统计工作要求，统一报送口径，完善金融扶贫统计工作制度。四是加强沟通协调，推动金融扶贫风险补偿基金拨付到位。全年累计到位3600万扶贫小额信贷风险补偿基金。截止11月末，全县5家扶贫小额信贷承办机构累计向7896户建档立卡贫困户发放37350万元扶贫小额信贷，在贷户数7681户，金额36166万元。

(二)加强金融风险监测，维护辖区金融稳定

1. 主动引导加强监测，维护正常的利率市场秩序。一是引导金融机构提高利率定价水平，合理确定存贷款利率，降低负债成本，支持实体经济发展，降低“三农”、“小微”贷款利率，从价的方面保持保持货币金融环境的稳健和中性适度，促进实体经济降成本。二是重点关注法人金融机构、中小金融机构存款利率定价行为，维护存款市场良性竞争秩序。对违反利率自律机制行为的金融机构及时进行提示、预警和约谈。三是切实发挥市场利率定价自律机制作用，加强对财政性招投标利率的引导，及时制止超过上限的招投标现象发生。

2. 多措并举，扎实做好存款保险制度实施工作。一是夯实存保工作基础。进一步完善存保岗位工作职责，加强对各项基础报表上报的督促检查，做到不迟报、不漏报，实现了基础工作零差错。二是积极推动存款保险风险评级、差别费率管理工作。严密投保手续办理、保费核定与归集，督促地方法人金融机构提升综合经营管理水平和风险管控能力。三是重点做好投保机构风险监测、识别和处置工作。加大对投保机构的监测核查力度，提高风险监测频率和敏感度。

3. 加强金融机构业务培训和监管，提升基层央行监管执行力。一是组织开展反^v^专题培训。4月份，组织辖内金融机构开展《金融机构大额交易和可疑交易报告管理办法》专题培训，督办地方法人机构根据新的管理办法及时修订反^v^

有关的制度办法；二是开展反^v^监管走访工作。对xx本富村镇银行落实2015年中支执法检查发现的7条问题整改情况和可疑交易零报告反^v^系统核查情况进行监管专访，有效促进地方法人机构规范履职。三是开展反^v^年度综合评价工作。4月份，对全县16家银行、证券和保险业金融机构开展2016年度反^v^综合评价。四是开展专项执法检查工作。5月份，对xx工行开展反^v^和代理国库业务执法检查。

4. 加强调研信息反馈，着力提高履职水平。密切关注县辖经济发展中的苗头性、倾向性问题，及时反映县域经济金融运行中存在的新热点、新情况。支行全年累计完成信息调研120多篇，被国家级载体采用3篇，省部级载体采用8篇。其中□xx县推进农村信用体系建设助力金融精准扶贫》被人民银行总行征信管理局2017年1月《小微企业和农村信用体系建设简报》2017年第1期(总第33期)采用；《人民银行宿州市中心支行探索搭建“四库”平台》被《金融时报》2017年11月21日第9版刊发□□xx县支行acs业务经验交流探讨》被总行《支付清算》6期刊物单独采用。

(三) 加强金融基础设施建设，提高金融管理服务水平

1. 深入推进惠农金融服务室建设，惠农金融延伸到村。“惠农金融服务室建设”列为全市“2017年十件惠民实事”工程，在支行的积极推动与协调下，此项工作得到县政府的大力支持。5月17日□xx县政府印发了《2017年xx县惠农金融服务室建设推进实施方案的通知》。6月12日，中心支行王沛行长签批各县学习借鉴。为有效推进此项工作，我支行多次组织召开农行、邮储银行和农商行a□b类服务室建设工作推进会。10月底，我县承建的2家a类惠农金融服务室和20家b类惠农金融服务室全部投入运行；12月份，我支行联合财政局制定了□xx县惠农金融服务室财政补贴方案》，进一步提升主办行和商户建设惠农金融服务室的积极性和主动性，深入推进普惠金融在农村地区的可持续发展。

2. 开展金融知识宣传教育，深入推进金融消保工作. 一是认真贯彻落实《中国人民银行金融消费者权益保护实施办法》及实施细则，推广金融消保咨询投诉系统使用到县。二是3月1日，支行组织召开金融消费权益保护宣传动员会，讨论制订了活动的具体实施方案。三是3月15日，组织金融系统志愿者开展消保知识宣传活动，以“权利·责任·风险”为活动主题，现场搭建咨询台，通过发放宣传手册、摆放宣传展板、悬挂宣传横幅、现场咨询等多样方式开展金融知识宣传，为金融消费者解疑答惑，提供咨询服务。活动现场共发放各类宣传材料2000余份，受理消费者咨询300人次。

票据中心工作计划和目标 银行票据中心工作总结篇二

为加快推进政府职能由行政管理向公共服务转变，进一步改进工作作风，提高办事效率，有效解决群众办事难的问题，结合西边村委会实际，现就20xx年便民服务中心的主要工作拟定如下计划。

一、指导思想

认真宣传贯彻执行党的十x大精神，以科学发展观为指导，围绕建立服务优先，依法行政，贴近民生的农村基层工作新机制，转变政府职能，强化基层组织服务能力，进一步密切党群、干群关系，使“三农”服务更加落实，农民更加满意，农村经济更加和谐发展。

二、组织机构

成立西边村便民服务站

站长：

副站长：

成员：

三、工作目标

- 1、坚持因地制宜、分类设立、逐步推进、不断完善的原则，加快我村便民服务代办站建设。
- 2、拓展服务领域和服务对象，现场受理群众申请，简易事项当场办理。
- 3、不属于职权范围内的，逐级上报上级政务服务中心审批。
- 4、积极开展便民服务、代民服务、预约服务、上门服务，努力实现群众办事小事不出村，创设村民满意的村级便民服务站。

四、提高认识，加强制度建设

便民服务中心要使之成为推进农村综合改革的突破口，建立农村工作新机制的支撑点，加强政府职能转变的助推器，提高政府职能、维护农村社会稳定的新平台。

在实际工作中要坚持首问责任制，进一步加大便民服务工作的宣传力度，对公众服务的事项实行全程代理。认真履行承诺服务制，按照情况报告制，严格实行责任追究制。坚持群众需要第一，公开透明，无偿服务，便民高效，依法照章办事的基本原则认真开展工作。严格执行请销假制度，外出办事，必须填写外出地点和返回时间，按时完成上报材料，认真填写办事规程有关内容。

五、转变职能，提高服务质量

发展轨道。进一步推进“三级”便民服务体系，继续加大村级便民服务代办站的规范化建设工作，推进村级代办站工作

的开展。按照“高效、规范、便民”要求，进一步细化、量化、优化服务流程，加强村级代办员的培训工作。认真定期开展民意调查，及时了解群众对规范化服务型政府工作的满意度。树立典范，以点带面，把西边村便民服务站打造成亮点。

票据中心工作计划和目标 银行票据中心工作总结篇三

一、提高医院信息化管理水平，进一步加快数字化医院建设

1、加快数字化医院建设，顾全大局，努力实现信息化系统新老交替，平稳过渡，以满足以后临床信息系统，做好各项准备工作，实现我市区域医疗做出我的努力。

2、继续加强对我院专业技术人员进行计算机操作技能培训。主要培训方案：督促人员自学电脑操作技能，在平时的工作中加强对医务人员的电脑操作指导，同时医院定期考核。

3、做好医疗信息统计、上报工作，及时收集汇总医疗、业务信息，为医院领导的决策提供数据支持。

5、做好信息系统硬件与软件的日常维护工作。定期检查、保养，做好设备的检修记录，确保系统正常、安全运行，保证临床各科业务的正常开展。

6、加强学习培训，尽可能参加信息化相关培训及会议。

二、完善卫生统计工作

医院统计信息是领导评价、总结工作、研究问题、制定政策和计划的重要依据。完善以病案为资料各项统计工作，按照市局和卫生厅报表制度，准确、及时、全面完成各项规定报表，不得虚报、拒报、迟报、不得伪造、篡改。并对医院统

计资料的月、季、年进行对比分析。

三、做好医院信息服务

及时将我院医德医风建设、医疗、教学、科研、人事、财务、医疗设备、药品使用情况和建设工程等方面工作情况发布和公开，为医院各部门提供可靠的信息资料。及时、准确、全面地完成规定的各种统计报表，确保每天的日报表准确无误，清楚反映出医院各科室每天诊疗情况。

四、认真完成病案管理工作

按照病案管理要求，及时完成病案的整理、考核、录入、归档等工作。加强病案资料复印工作的管理，认真审核复印手续，热情接待前来复印者，并按照相关管理规定，做好本院查阅病历资料的接待和管理工作。定期对检查病案室情况，及时处理安全隐患，做好病案防潮、防蛀、防火、防盗工作，确保病历资料完整。按上级主管部门的要求，及时完成各类统计资料的报送工作。

五、加强图书管理

做好医学书刊、资料的订阅、收集、采购、登记、分类、编目工作，主动为医疗、教学、科研提供最新医药卫生中外情报信息。加强图书室的安全防护工作，清理过于陈旧的没有价值的书籍申请报废。

票据中心工作计划和目标 银行票据中心工作总结篇四

场日益繁荣。同时票据市场作为衔接中央银行和企业的短期资金融通场所，也在一国货币市场中占有重要的地位。随着票据市场的繁荣，央行对票据市场也投入了较强的关注和支持。建立全国统一的票据市场扩大市场参与主体、建立票据

交易中介机构等设想和构思不断在业内研讨和发布，表明了央行对促进和规范票据市场的发展的决心。有了繁荣的市场和政策的支持，票据业务也就成了各家金融机构争夺的对象。目前在各大商业银行中只有工商银行率先成立了票据中心，在全国范围内我行较多的分支行开办了票据业务为我票营的发展奠定了基础，也指明了方向。票据营业部作为全系统票据业务的经营管理机构，既承担了票据业务的经营职能，也要做好系统票据业务的管理。在今后的工作中，我们要发挥票营的优势和作用，成为票据市场的迎领者。

附送：

票证员竞聘上岗演讲稿

票证员竞聘上岗演讲稿

票据中心工作计划和目标 银行票据中心工作总结篇五

（一）、新版《医疗广告法》颁布后，医疗广告管制受限日趋严格已成定势。

（二）、深圳医疗市场竞争日趋激烈，特别是民营医疗机构竞争更面临新的挑战。

（三）、深圳市医保推出十大举措，进一步扩大医保范围。

（一）、客户服务中心是一个专门的医院内部机构，为就医顾客提供诊前、诊中、诊后等完善、全面、高品质的一体化服务。

（二）、医疗市场竞争的日趋激烈，使医院必须向就医顾客提供更好的优质服务和人文关怀，全面贯彻和体现“以顾客为中心”的服务理念，为就医顾客提供诊前、诊中、诊后等

完善、全面、高品质的一体化服务，这样才能保证医院的生存与发展。因此，成立专门的机构医院客户服务中心，来负责向客户提供一体化的服务。通过医院客户服务中心，医院就可以有的放矢地为就医顾客提供完善的服务。

（一）、整合医院资源，利用品牌优势，做好地面营销拓展，加强品牌宣传和建设。

（二）、进一步明确客服部职能，加强客服部组织建设，打造一支精悍有力、行动迅速、务实求进的营销队伍。

（三）、通过广泛与市、区、街道、居委等各级政府职能部门（卫生局、健教所、计生委、妇联[x委）[x门（残联、慈善会）、红十字会、社区、工厂、公司、非竞争性行业等的合作，灵活多变宣传医院各医疗机构，并进行项目营销。

（四）、响应政府“天堂”、“和谐”、“健康”等号召，加强构建政企合作、健康合作。

（五）、按照客服部职能，在做好外部营销拓展的同时，加强对各医院客服工作的监管，配合医院不断提升客服内涵，提高来院客户满意度。

（一）、部门职能

部门职能定位

- 1)、市场调研；
- 2)、市场战略规划及市场策略制订；
- 3)、活动及事件营销策划；
- 4)、在医院配合下开展社区

5)、参与医院经营、广告会议;

(二)、部门组织建设: 客服部组织架构, 人员充实到位。

1、组架构图

2、职责分配:

医院客服部职责:

1)、负责参与医院客服工作模式规划;

2)、负责指导医院客服工作开展;

3)、负责客服中心外勤营销人员培训;

4)、负责参与由医院主导的事件营销策划;

5)、负责建立医院客服中心的考核标准;

6)、负责组织人员完成医院客户满意度调查;

医院客服中心

1)、体检及营销组: 负责市场调研、事件营销、地面营销、社区营销;

(三) 制度建设:

1、明确进一步理顺顾客服务部与医院的工作流程, 取得医院全力配合;

2、制订客服部工作流程、规章制度、团队文化;

3、建立健全激励机制, 实行区域管理、专人专职。实行问责

制，目标到人，责任到人。

（一）、定期、规范开展市场调研：

调研内容：

- 1)、竞争医院主要的营销策略调研并提交调研报告，每季度1次；
- 2)、医院主要竞争对于部分医疗价格调研，并提交调研报告每季度1次；
- 3)、根据医院需求进行的专项调查，并提交调研报告；

（二）、拓宽营销渠道之一，主面铺开社区营销网络

1、合作对象：

- 1)、区政府、街道办、居委会、物业管理公司；
- 2)、健教所、关爱办、文化局、民政局等其它单位；

2、开发方式及途径：

2)、物料宣传

3)、义诊+文艺表演：此做法易短时间聚集人气，比较受社区欢迎；

4)、义诊+放电影：比较适合中、低档次社区，特别是关外市场和工厂；

5)、健康讲座：根据社区需求组织专家开展健康讲座；

3、所需医院支持：

- 1) 、需一支高素质，精干的营销队伍。
- 2) 尽快与能达成共识的物业管理公司签订协议，尽量减少资源开发后的流失。
- 3) 与物业管理公司合作，需各医院提供资源支持;如为物业管理公司员工提供健康体检、部分需付费支持（如是付费形式，则以广告公司名义介入）。
- 4) 成立“医院文艺俱乐部”参与社会演出。
- 5) 放电影，须购置较大型的投影设备，将现有的音响转给客服部管理。
- 6) 配置一台可装音响和椅子的人货车，便于外出。如根据本计划要求，客服部至少须配两台车。
- 7) 须建立激励政策，不仅是个人，更需要考虑到团队激励，建议参照直销的奖金提成方式制定，提高团队运作能力。

（三）、拓宽营销渠道之二、深入工厂、公司开展医疗基础；

1、合作对象

- 2) 1000人以上的大型工厂、公司、工业园；

2、开发方式及途径；

- 1) 劳务工合作定点医疗：营销组须与医院共同开发工厂劳务工定点医疗。
- 2) 健教宣传栏：利用工厂现有宣传栏资源；由医院或医院投资建设的，我医院拥有所有权和使用权。
- 4) 义诊+文艺表演或放电影；此形式时间聚集人气，比较受

社区欢迎；

5) 健康讲座：根据社区需组织专家开展健康讲座；

6) 特色项目营销：通过为员工提供特别优惠、签订让利协议、开展学术营销：主要推动妇科知识项目开展。

7) 优惠提供健康体检；

3、运作策略

1) 营销理念：先做好服务、再做营销；

2) 在投入的基础上，须与合作方签订排他协议为佳；

（四）、拓展营销渠道之三，行业内互补式营销

1、合作对象

1) 医院周边医疗门诊、社康中心；

2) 医院特色专科的项目，是合作方不具备的。

2、开发方式及途径：

1) 送病人来院手术、治疗费用，适当给予提成；

2) 专家会义诊

3) 学术研讨、学术讲座、学术培训等形式。

3、运作策略

1) 首选与单位进行合作，次选与个人合作，尽量减少合作风险；

2) 技术指导+比例提成。

(五)、拓宽营销渠道之四，行业外的合作；

1合作对象

1)、娱乐场所：如美容院、酒吧、休闲会所、洗浴城、发廊等；

2)、药店、餐饮业、石油公司、教育系统等；

2开发方式及途径：

1)、发放“关爱卡”性知识手册、俱乐部会员资源共享；

2)、根据不同行业的特别另行策划；

3、运作策略

1)、互利互惠式合作；

2)、帮助对方扩大声誉、客源的做法；

(六)、主题事件和活动策划，设，与政府联合开展爱心活动，对贫困患者实行救助，倡导社区开展互动关心活动，建立社会公益形象，为医院在公众号召力的位置上形成标杆地位。主要以突现人文关怀、和谐健康、预防为主、防治结合的思想。

内容可有：

1、关爱女性健康系列；

2、关爱健康关爱乙肝；

- 3、共建和谐家园系列之一夕阳红关爱老年人；
- 4、共建和谐家园系列之一关爱青少年成长才艺大赛。

票据中心工作计划和目标 银行票据中心工作总结篇六

- 1、认真研究好公司下发商务政策，做好订货、进销存管理；
- 2、密切跟进厂方及公司市场推广；
- 3、通过实施品牌营销方案快速打开市场；
- 4、通过销售管理系列培训计划提升团队业务技能；
- 5、健全部门各项管理制度，规范部门运营平台。工作思路：

1、展厅现场5s管理

a□展厅布置温馨化以顾客为中心营造温馨舒适的销售环境□b□销售工具表格化统一印制合同、销售文件和dms系统使工作标准化、规范化□c□销售看板实时化动态实时管理销售团队目标达成和进度，激励销售人员开展销售竞赛。

2、展厅人员标准化管理

交车流程；

c□检查工作常态化对展厅人员的仪容仪表、接待流程等标准化检查做到每日检查，每周抽查，长期坚持不懈才能督促人员的自觉意识，形成习惯。

3、销售人员管理

c□业务办理规范化报价签约流程、订单及变更流程、价格优惠申请流程、车辆交付流程、保险贷款上牌流程等标准化。

4、业务管理重点

问个体生产力等；

机事件得到妥善处理；

1、总结前期管理不足，分析提出改进方案，不断提升管理能力；

2、以市场为中心，不断探索销售创新与服务差异化；

3、时刻关注公司总体运营kpi指标并持续改进；

4、完善各项管理制度和流程，推行销售部全员绩效考核体系；

5、建设高素质、高专业化销售团队。工作思路：

1、关注kpi运营指标，降低部门运营成本；

7、完善奖励机制和考核，奖勤罚懒，表彰先进，提倡团队协作精神；

1、对合作商进行考察、评估以合资的方式建立2-4个股份制地区分销中心，使合作商与公司的利益紧密相连，简化繁琐的工作流程和可能出现的矛盾，达成一致的目标。

2、建立地区分销中心各分销中心具有整车销售、储运分流、配件配送、资金结算、信息反馈、服务支持、培训评估、以及市场管理与规范八大功能，通过各分销中心直接渗透到各辖区市场，从而更直接、准确、及时的了解市场的变化情况。分销中心统一向辖区内的代理商供货，代理商直接面向当地

最终用户，不实施批发销售，代理商每月向所属分销中心预报下月的产品需求，分销中心向4s店销售部预报下月产品需求量，这种做法有利于促进代理商和分销中心对市场的分析和预测，对市场的变化能迅速的做出反应，也有利于价格的统一和运作的规范化管理，不易造成各代理商业务的重叠。

票据中心工作计划和目标 银行票据中心工作总结篇七

刚到结算中心的一段时间，结合对文件清理归档工作，集中阅读了集团最近的工作简报、会议及通知文件，进一步理解了集团的战略目标和发展方向。同时翻阅集团结算中心成立后的会议纪要以及所有陆续发布的有关规章制度，了解结算中心成立发展历程，明白了结算中心以后工作重点和工作方向。集团结算中心有效地利用企业集团的整体资金，最大限度地发挥整合优势，在提高资金效益，优化企业财务状况方面成效显著，对实现集团的“168目标”以及“五化一体”战略目标也将起着不可忽视的作用。

二、做好本职工作，积极提高工作效率

被安排负责综合部门相关工作，在明确岗位职责基础上，踏踏实实完成本职工作。

首先，对结算中心的以前文件资料进行清理以及有关会计资料装订归档，逐步完善档案管理工作。

第二，保证结算中心安全维护工作，做好usbkey的保管和发放工作。

第三，做好综合部的行政事务工作，搞好会议后勤，严格按照制度对公章保管和使用。在做好这些工作的同时，获得大量信息充实自己。如：随着领导去到##、##、##、##公司进行结算中心的回访，让自己对本单位外其他下属企业有了一

定认识，开拓了视野。

第四，在结算中心两位副主任的领导指导下，积极参与结算中心的有关工作，如东方公司、广新投资公司、物资公司的结算上线安排，以及短债的帐务处理方案的拟订。

第五，在学习结算中心制度和工作流程基础上，利用自己专业知识和工作经验，积极提出合理改进建议。

结算中心需要与整个集团的战略保持高度一致，未来的发展也将面临新的挑战。逐步完善结算中心的资金管理服务功能，提供集团统一的动态资金集中监控和资金管理决策，成为集团资本营运和增值服务中心。结算中心的发展不仅需要完备安全的应用系统保障，也需要员工综合能力提升。因此，我也明白要做好结算中心工作，对自己应该有更高的要求，不断加强专业学习，努力弥补工作不足，提高工作质量。同时要熟悉集团业务战略，了解各个下属成员企业情况。

三、在近三个月的结算中心工作过程中，遇到的一些疑惑，提出以下拙见：

- 1、财务管理是企业管理重要组成部分，而财务管理的重要环节是资金管理。结算中心与一些部门特别是财务部门关系必然密不可分。结算中心很多工作是跨岗位，跨部门。一个工作项目需要几个部门岗位配合协调，有些工作可能需要成立跨部门工作小组，因此加强岗位之间，部门之间的沟通非常重要。进一步理顺沟通渠道，规范沟通方式会提高工作效率。
- 2、某些任务的事前工作开展不充分，导致工作的滞后，妨碍任务有效及时的完成。
- 3、部门内部岗位之间的沟通和协调，可以通过建立内部的文件明确工作流程的岗位衔接。

票据中心工作计划和目标 银行票据中心工作总结篇八

2022年，一年来，在公司领导和同志们的帮助下，自己在政治思想和工作方面都取得了一些成绩，但是新的一年到来，我们将更努力，更上一层楼，下面就将2018年工作计划。

一、加强政治学习，提升思想素质。

一是提高思想认识。我深知：财务工作是公司的重要职能工作，对公司的正常运转发挥着极其重要的作用。只有在工作中不断积累经验，在学习中丰富知识，认真把握相关政策，才能为不断提高财务工作水平打下基础。二是强化业务学习。一年来，我坚持以党的__精神为指导，主动学习各级涉及财务工作的新制度、新规定、新准则，广泛涉猎相关的财务专业知识，并将其运用到具体工作中，真正使自己在工作中得到了成长锻炼。三是加强沟通交流。工作中，按照规范财务基础工作的要求，做到既坚持原则又不拘泥形式，自身工作得到了大家的充分肯定。同时，我始终保持良好的心态，对上有效理解执行上级的战略部署，对内与员工顺畅沟通真诚交流，积极促进各部门密切配合，为公司发展做出了积极贡献。

二、切实履职尽责，勤恳扎实工作。

一是全面开展了土地清理登记工作。我们按照上级部门要求，对公司所有土地资产进行了盘点清查。工作中，始终坚持土地登记的统一性和完整性，严格执行土地登记各项工作制度，依法依规开展土地登记工作。同时，严格按照相关法律法规的规定，坚持实事求是、客观公正的原则，认真组织落实好土地登记发证清理整改工作。二是做好了实物资产管理系统前期上线和试运行工作。201_年初，我主动放弃个人的休息时间，加班加点，和大家一起对全公司的实物资产进行了全面登记清理。三是做好了科长的相关工作。去年11月份成功

竞聘科长后，作为分管资产、稽核和在建工程组的组长，我深感责任重大。在进行深入调查研究的基础上，我结合实际，制定了科学合理的全组工作计划，明确了下一步的工作思路和工作方向，明晰了下一步工作中的个人职责任务，为做好今后的各项工作奠定了良好基础。

三、强化作风建设，树立良好形象。

一是增强廉洁自律意识。通过参加公司组织的各种政治学习，个人能够经常性的学习党纪法规、廉政建设有关规定和财务人员工作制度，真正从思想深处进一步提高了对党风廉政建设重要性的认识，切实增强了个人的拒腐防变能力。二是认真履行个人职责。按照党风廉政建设落实情况，努力做到制度之内不缺位，制度之外不越位，切实履行好自己的工作职责。工作中，坚持小事讲风格、大事讲原则，努力按制度、按规定办事，尤其是在负责资产、稽核和在建工程工作期间，做到严格把关、公道正派，杜绝了违纪违规事件的发生。三是注重协调配合。财务工作与公司其他部门都密切相关，在努力做好本职工作的基础上，我积极配合公司及各兄弟部门的工作，与大家团结一致、密切配合，围绕中心、服务大局，确保了公司各项工作的顺利推进。

票据中心工作计划和目标 银行票据中心工作总结篇九

我院严格遵守《山东省财政票据管理规定》、《山东省资金往来结算票据使用管理暂行办法》，针对票据的购领、发放、保管、核销、销毁的程序和要求都作了明确的规定，并依据我院实际情况建立《票据管理制度》，健全了收款票据管理的其他内部制度，以确保票据管理和使用有章可循。

1、我院按要求设立票据台账，及时记录了票据购领、发放、库存等业务信息，定期核对台账库存与仓库库存票据数量，

做到随时查阅收费员票据使用情况，每月进行一次票据盘点，核实仓库库存与台账库存数，确保了账库相符。

2、在票据使用过程中，财务部门加强内部审计工作，经常到各收费窗口进行不定期盘点抽查，检查收费员在一定时间段内收费票据、电脑汇总收入与现金、缴款单、押金条是否一致，及时发现问题，防止舞弊行为的发生。

3、做到了专人专库保管票据，确保了票据安全。我院在办公、诊疗用房紧张的情况下，专门腾出房子用于存放财政票据，能够充分保证财政票据存放的需要。为方便票据的管理和查阅，特别定制牢固的铁架，做到了财政票据按使用情况分类保存、有序摆放、整洁易查。

随着信息系统的完善，根据医院票据管理相关要求，结合医院实际，从2012年7月开始，票据管理员将医疗收费票据领用、核销、管理工作在记录手工台账的同时，通过医院healthone系统来完成。通过在电脑系统中设置各处收费员的岗位职责及收费权限，避免了单一的手工管理时，收费员之间存在相互借用票据、票据核销不及时、管理员不能实时了解票据使用情况等现象。收费员每日每人的交款数额及病人收、退押金情况，要及时与计算机汇总额核对。当日的收款必须当日全额上缴，以有效地防止延期交款，挪用公款等行为的发生。通过对票据的计算机管理，既提高了票据管理的质量、堵塞了财务漏洞，又在很大程度上提高了票据管理的效率。

加强票据使用人员的职业道德和法制教育，严防职务犯罪；加强票据使用人及开单科室的综合业务素质教育，使其熟悉医院的相关经济活动的性质，正确合理使用财政票据。手写票据要按规定完整填写，不得出现大小写不符、金额涂改等现象。

总之，医院票据管理是医院管理工作的重要组成部分，也是财务管理的重要内容。加强票据管理，不仅可以维护医院会

计核算的真实合法，堵塞财务漏洞，还能提高医院的财务管理水平和工作效率。随着医院业务的不断拓展，票据管理工作也越来越复杂，只有在管理过程中不断地思考和学习，不断地改进工作，才能保证医院的资金安全，使医院的财务活动合法、有序地进行。

票据中心工作计划和目标 银行票据中心工作总结篇十

以美术课程标准为基础，以优秀教师的工作经验为榜样，立足课堂教学和课外辅导，深化儿童画的教学。在提高学生绘画技能的同时，加强多种能力、素质的培养。激发学生欣赏美、再现美、创造美，培养学生的审美能力和学习美术的兴趣。并以中心学校工作计划为指导，针对各校实际，倡导一种“和谐、人文、科学、自然”的教育理念，遵循学生的发展规律，开发智力，提高审美能力，使学生更好地成长为社会所需要的人才。因此，每一位美术教师要通过多种方式的自培、学习、听课评课，提高我们美术教师的课堂教学水平，切实做好美术教育教学工作。

1. 加强理论学习，努力练习基本功，树立正确的教育观、教学观和学生观，提高教育、教学水平。研究如何上好每节课，做到使学生先有兴趣，后有质量。

2. 坚持本学科的教育、教学改革，建立教研组自培机制，积极开展教学研究。

(1) 发扬教研组的积极作用，群策群力认真钻研教材，加强集体备课，课后及时做好批改和辅导工作。平时对教学体会要及时记录，进行总结提炼，写出有质量的教后小记。

(2) 围绕我组的总课题《让学生感受生活美》，各老师重点做好相关工作。(3) 以研究课为突破点，组内互相听课、评

课，互帮互学、取长补短，用集体的智慧攻克难关，并积累好有关资料及个案。

3. 抓好教学常规，落实措施，提高40分钟课堂教学的质量。加强作业的自评、互评和面批，帮助他们提高审美水平。各教师要认真对待每一次教研活动，每月进行一次小组教研活动一次，加强沟通，共同进步、提高。

4. 配合学校大德育体系的研究，发扬“人人都是德育工作者”的精神，

结合美术学科特点，发掘教材内容，有机渗透德育教育。

5. 努力选拔优秀作品参加市、区美术绘画竞赛活动，同时点面结合，组织全校学生开展画创作竞赛活动，提高学生学习美术的兴趣和创作能力。

6、做好上传美术教育信息工作：内容包括美术教研信息、美术教案、课件、美术作品、课堂小故事、教学后记、开发教材、论文等。

3月份：制订教研组计划，酝酿各自的专题课题，抓好教学常规训练。

4月

份：配合中心学校开展第九届课堂评优暨淮川教学大比武活动。

5月份：讨论、交流新教材实施情况，继续学习有关专题研究理论，进行专题研讨。

6月份：进行课题《让学生感受生活美》专题研讨实施情况交流。

7月份：学习《小学生美术作业多元化评价方法的研究》一文，教科研小结，整理有关个案及资料。

8月份：教师业务学习。

9月份：结合本组的课研主题《让学生感受生活美》，组织学生进行美术竞赛活动。

10月份：交流教师的“案例”、论文、教学感受等。

11月份：学习《关于美术学科发展性教学评价的思考与探索》文章。12月份：教研组工作总结并评选优秀美术教师。