

重点工作实施计划 重点工作计划(通用10篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

重点工作实施计划 重点工作计划篇一

作为中枢机构，办公室工作人员的工作能力和水平高低，直接影响服务的质量和效率。20xx年，我们将把加强学习作为提高工作水平的重要途径切实抓好。做到勤学、深学、多学，提高在实际工作中分析问题、解决问题的能力；提高政策水平，努力研究各项政策和单位业务工作，增加工作的主动性和创造性；提高综**平，增强综合协调能力，承办专项具体工作和实施管理能力等。

办公室工作最重要的职责是参与政务、管理事务、协调服务。第一，增强服务意识，确保“两个到位”。一是为全处工作服务到位，为全体工作人员的工作、学习、后勤保障等方面做好服务，为大家营造良好的工作环境。二是宣传工作到位，提高工作效率，加大宣传力度，为全处工作的顺利开展提供良好的软环境。第二，理清思路，形成“三个关系”。发挥上通下达的桥梁作用，协调好领导与职工的交流沟通；发挥团结协调的纽带作用，协调好科室与科室之间的配合协作；发挥联络沟通的窗口作用，协调好单位与局相关科室之间的关系。第三，提高参谋水平，当好领导助手。在为领导决策上，当好信息员，在把握信息的深度、广度、准确度方面提高能力和水平；对领导交办的各项工作任务做好督办，确保按时保质完成。

办公室作为一个综合科室，工作千头万绪，必须按制度办事、

按程序办事。明年，我们将进一步完善落实学习制度、值班制度、请（销）假制度、印章使用管理制度等各项规章制度。通过这些机制和制度的建立完善，使办公室工作走上制度化、规范化、科学化的轨道。

重点工作实施计划 重点工作计划篇二

一、目标：

贯彻落实《新纲要》精神，采用各种渠道，保持家园一致、使家长更新家庭教育观念，吸收家庭教育经验，使家庭教育适应幼儿园教育要求。通过幼儿园与家庭的双向互动，共同促进幼儿的身心发展。

二、实施措施：

- 1、在开学前，发放新生调查表：了解幼儿在家情况：个性品质、行为习惯、兴趣爱好及家长对幼儿所采取的教育方法。教师通过家访，了解到幼儿家庭教育情况，更好的针对不同特点，进行因材施教。
- 2、开展家庭教育情况调查：了解幼儿父母职业、文化、教育方法、家庭教育环境调查。调查前向家长讲明调查目的。调查内容可有：幼儿家庭成员情况，家长所化教育时间，教育方法，对幼儿的智力、健康投资情况、品德教育情况，对子女的期望，对幼儿园的意见和建议等。汇总调查内容，进行分析研究，为搞好教育工作提供依据。
- 3、召开班级家长会：让家长了解幼儿园，了解幼儿一日活动。提出本学期对幼儿教育的主要内容和要求，然后与家长共同商讨如何完成要求。
- 4、充分利用家园栏：创设家园栏，内容丰富。提供科学育儿知识，一周教育计划，家园互动、增添主题目标，让家长配

合教师实施主题。建立家园桥梁。

5、充分利用接送时间：在家长接送时，向家长了解最近幼儿在家情况，并及时汇报幼儿在园情况。家园沟通，促进幼儿发展。

重点工作实施计划 重点工作计划篇三

1. 注重加强收支管控。根据集团公司管理要求，加强人、财、物和收支的挖潜，注重“向管理要效益”的指导思路。
2. 建立预算管控机制。注重财务预算监管工作，建立全年预算执行情况表，提前对收支进行管控和预警工作。
3. 不断加强财务服务工作□20xx年加强与金融机构的沟通，争取最大限度的为顾客、商户提供便捷的财务和金融服务。
4. 提升全员主动的营销意识。发挥一线员工的主动性，积极带动财务部人员参与营销工作，力争通过服务创新为公司创造更大效益。
5. 提高部门的工作质量和效率。根据部门职能对各岗位工作内容进行进一步梳理，加强工作质量考核和奖惩。
6. 重点加强促销费用的管控。财务部牵头制定促销费标准化版本，力争总结出完善的促销费用管理模板。
7. 注重人员轮岗及培训。给予储备人员更多的锻炼机会，加强人才梯队综合能力提升，同时，鼓励部门员工报考会计职称。
8. 加强对外交流。为公司进一步发展建立良好的人脉关系和营造畅通的信息渠道。

重点工作实施计划 重点工作计划篇四

- 1、做好各类公文的登记、上报、下发等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内。
- 2、做好了各类信件的收发工作。
- 3、做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。
- 4、认真、按时、高效率地做好领导交办的其它工作。

在日常事物工作中，我一定遵循精、细、准的原则，精心准备，精细安排，细致工作，严格按照办公室的各项规章制度办事。

- 5、做好领导服务：及时完成领导交办的各项的工作。要成为领导的助力、助手，急领导所急，想领导所想，勤跑腿，多汇报，当好参谋助手。
- 6、做好各部门服务：加强与各部门之间信息员的联络与沟通，系统的、快速的传递信息，保证信息在公司内部及时准确的传递到位。
- 7、做好员工服务：及时的将公司员工的信息向公司领导反馈，做好员工与领导沟通的`桥梁。
- 8、做好信息保密的工作：保存好办公室常用文档，做好存档保密的工作；要及时、准确、全面的收集各方面信息并做好存档工作。
- 9、做好文书工作：及时完成领导交办的各种文稿，学习各种文字材料的写作，提高自身写作功底。

重点工作实施计划 重点工作计划篇五

新的学期，我校将根据十九大“以科学发展观统领教育全局”的要求，以“健康、感恩、学习、规范”为重要指导思想，坚持“追求卓越、培养高品质的英才人”的办学理念，全面推行素质教育，完善学校管理机制；扎实推进课堂教学改革，提高教学质量；加强内部管理，创建良好的师德师风和文明校风；落实安全管理，建成平安校园。各部门齐抓共管，齐心协力，努力使学校在新的学期取得更大发展。

- 1、培养一支高素质学习型的领导队伍和后备干部队伍。
- 2、常规管理科学规范，形成良好的校风、学风、班风。
- 3、扎实推进课堂教学改革，促进学生德智体美劳全面发展。
- 4、教育教学研究更有实效，教师业务素质继续提高，教育教学管理科学规范，教育教学质量稳步上升。
- 5、完善好规范化学校创建工作，进一步规范学校档案管理，完善校园文化建设。
- 6、巩固区级“德育达标学校”建设成果，杜绝校园安全事故发生。
- 7、关爱学困生和住宿学生，营造温馨家园。
- 8、组建好课外兴趣活动小组，培养学生多种能力和提高学生素养。
- 9、加强大课间规范健体活动，促进学生良好健身习惯的养成。
- 10、搞好学校“健康、感恩、学习、规范”进家庭工作。

（一）加强领导班子建设，努力打造一支爱学习、讲团结、讲奉献、懂管理的领导集体。

1、严格按照区教育局、明珠教育集团董事会和总部的xx年规划，制定切实可行的工作计划，再按照工作计划制定相应的制度，采取相应的措施，高效落实每一项工作，避免多次出现重复啰嗦的工作。

2、要始终保持对教育事业的执着追求，对工作的强烈责任感和学校上层次有品味的使命感，坚持与时俱进的态度。要求一个精神（奉献精神）三种意识（服务、“育教”、质量）从领导做起，要不断总结经验，用发现问题、解决问题、防患于未然的思路去开展各项工作，使领导成为教师的服务者、榜样，使领导与教师之间做到思想上统一，行动上统一。

3、行政要经常深入教学第一线，深入课堂，帮助教师研究、解决教育教学中存在的实际问题。努力学习，率先垂范，力争做到：坚持原则、坚持制度、坚持学习；反对自由主义，反对只讲索取，反对老好人作风；提倡严格管理，提倡大胆负责，提倡令行禁止，提倡服从大局，提倡创先争优。

4、要带头树立终身学习的思想和安全终于泰山的理念，讲奉献、讲学习、讲团结、讲规范。要逐步成为教学业务的骨干，学校管理的能手。

5、出色做好分工管理工作。

（二）加强教师队伍建设，每一项工作要高标准、严要求，力争做到规范、高效。

1、要坚持和完善政治、业务学习制度，学习《教育法》、《教师法》及《教师职业道德规范》，提高教师的政治思想和职业道德修养。促进教职工讲职业道德、守职业纪律、讲职业实效，落实全面育人工作。形成全员为主，各负其责；

养成为主，政治领先；教育为主，全面渗透；校长为主，协调一致的育人局面。

2、要认真学习先进教育理论，不断加强业务进修，积极参加各种培训活动。

3、要严格遵守《教师职业道德行为规范》，树立终身学习的思想，用爱心、真心、良心赏识每一位学生。要关爱每一个学生，善待每一位家长，做好每一天工作。

4、要领悟广东精神和学习《弟子规》，做一个品德高尚、工作敬业的教师。

5、强化全员服务意识。对学生倾注全部爱心，建立融洽和谐的师生关系，调动、激发学生的兴趣性、积极性、创造性和主动性。

（三）德育为本，探索德育新途径，提高德育工作的主动性、针对性和实效性。

1、完善德育管理制度，做好每一项工作的实施方案，提高管理效率。

2、加强健康、感恩、学习、规范教育进家庭活动，坚持不懈、持之以恒地开展好中小學生日常文明行为的养成教育。让学生懂得“行为决定习惯，习惯决定性格，性格决定成败”的道理，同时广泛开展有利于学生身心健康、吸引学生积极参与的校园文化体育活动，以活跃校园文化生活，提高学生综合素质。

教师读书活动，坚持“三个结合”：

1、集中与自学相结合，集中学习不少于15学时。

2、精读和通读相结合，至少精读一本有价值的教育书籍。

3、读写结合，能认真做好读书笔记：感受与准备做点什么，一学期每人不少于1500字。

（四）抓好后勤保障工作，改善办学条件。

1、完善学校各种硬件设施建设，包括校园环境绿化改善（下水道清理等），生活部、住宿部的各种配套设施。要净化、绿化、美化校园，让全校师生在清洁、舒适的环境中工作和学习。

2、扎实做好后勤常规工作，主动、积极为教学服务，为师生服务，做好学校教育、教学工作的一切物资供应，为教学创造良好条件。

3、加强学校固定资产采购、登记、保管、报废的管理，制定相关制度，责任层层落实。

4、严格制定和执行财务管理制度，合理使用各项经费，计划开支，计划供应，专款专用；推行学校财务规范管理，使学校自觉接受上级主管部门和董事会的监督。

（五）重视艺、体、卫、科技工作。

1、开展好师生课外活动，周二、四艺体组开展学生兴趣小组活动，周三教师开展健身活动。

2、认真落实两课两操工作，保证阳光运动一小时，提高运动质量，促进学生健康成长。

3、抓实抓好卫生工作。要加强教育，建立制度，精心组织。要做好值日安排，做好督查。加强学生的卫生知识教育，关注学生的心理健康。

(六) 重视家校合作，促进学生健康成长。

- 1、认真开展家访工作，争取学校工作得到家长的支持。
- 2、充分利用家校通，指导家长做好家庭教育，形成共同育人的合力。

(七) 做好安全稳定工作，为学校持续发展创设良好环境。

- 1、安全工作要警钟长鸣，要把安全工作放在心上、抓在手上、落实在行动上。要严加管理，严格监控，做到日日查，日日纠。
- 2、利用学校空间设立安全教育专题宣传栏，定期对师生进行安全知识教育，并建立安全教育台账。建立安全防范责任制，结合身边的事例在师生中开展安全知识讲座，特别是对学生的交通、课间、活动、体育课等校内的安全工作要保持高度的警惕，足够的认识，要长抓不懈。

重点工作实施计划 重点工作计划篇六

一、教学工作

今年我所承担的教学工作有六年级(3)班的语文、劳技、写字、班队、一年级两个班的音乐。六年级的教学工作是重中之重，作为六年级语文和班主任教师的我，将全身心的投入到教育教学工作中，严格要求自己，不上无教案的课，按时、按质、按量地批改、订正作业。培养和辅导学生，认真反思课堂教学中的不足。

(一)、学生情况分析

六(3)班共有学生29人，这29人组成的新班级，学生的学习积极性不高，没有浓厚的学习氛围和学习兴趣，部分学生的学

习态度极不端正，没有良好的书写习惯，班级的语文学习能力不强，基础知识掌握不牢。尤其是阅读和分析能力薄弱。

(二)、施教方案

“找对手”激发学生的学习兴趣，在本班里找一个语文水平比自己强的或和自己基本差不多的学生，作为自己的学习对手，在听课和做作业等各方面进行竞争，教师做好两月一次的学生成绩记录，对有进步的学生进行奖励，和表扬。

在写字教学中，要求学生写好所学的字，首先要求学生把字写正确，然后逐渐提高要求，采用各种方法，加强训练，在讲读课文中指导学生进行阅读分析，在阅读中多给学生提出问题，分析问题，解决问题，在学习中给学生提高的机会，在课后叫学生写一写读后的感想，以此提高学生的阅读与写作水平。

二、班主任工作

面对一张张陌生的面孔，作为六(3)班的班主任教师我，首先从了解学生的学习兴趣和爱好入手，全面地了解每一个学生，并从中挑选出一支有力的班干部，指导他们作为我的有力的助手，并让他们经常与任课教师进行沟通，让各科的教学正常有序的进行。在教学之余经常联系学生的家长，以此获得学生在课堂以外的信息，进行因材施教，提高学生的学习成绩。

另一方面，要狠抓学生的思想工作，在班队活动中带领学生学习，学生日常行为规范，和学生守则，借此约束学生的行为。

在生活中，关心每一位学生，关心学生的学习，和生活，尤其要关心有困难的学生，让其感受到老师的关爱，从而愿意改变自己;关心学生的身体健康，持之以恒地抓学生的养成教

育，让好的习惯陪伴学生的一生，好的学习习惯，好的生活习惯，好的卫生习惯，需要，常抓不懈，因此，学生的一言一行，都要注意观察，适时给予教育。

无论是教学工作还是班主任工作，归根到底就是要让学生学会学习，学会做人，为此，我将以身作则，为此付出。

重点工作实施计划 重点工作计划篇七

作为市场部主管，需要不断订立计划，来完成新年度的工作任务。

一、20xx年主要工作

- 1、建立有活力、有创新的市场营销队伍，工作要求务实、创新、高效，明确各自职责和具体工作任务。
- 2、建立内部市场客服体系，包括客户资料档案、回访处理，对潜在客户的开放，对不满意客户的准确解释。
- 3、建立标准规范的服务体系，包括服务标准、服务礼仪、服务语言，规范医护人员语言行为。
- 4、加强社区宣传，拟在社区内建立宣传橱窗，并定期更新内容。
- 5、和电视、报纸及媒体合作，拓展医院宣传平台。

二、营销策略

- 1、产品策略，坚持差异化，走特色发展之路，产品进入市场，要充分体现集群特点，发挥产品核心竞争力，形成一个强大的产品组合战斗群，避免单兵作战。

2、价格策略，高质、高价，产品价格向行业标兵看齐，同时，强调产品运输半径，以600公里为限，实行“一套价格体系，两种返利模式”，即价格相同，但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略，创新性地提出分品项、分渠道运作思想，除精耕细作，做好传统通路外，集中物力、财力、人力、运力等企业资源，大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路，实施全方位、立体式的突破。

促销体现“联动”，牵一发而动全身，其目的是大力度地牵制经销商，充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源，有效挤压竞争对手。连环的促销方式至少两个以上，比如销售累积奖和箱内设奖同时出现，以充分吸引分销商和终端消费者的眼球。促销品的选择原则求新、求奇、求异，即要与竞品不同，通过富有吸引力的促销品，实现市场“动销”，以及促销激活通路、通路激活促销之目的。服务策略，细节决定成败，在“人无我有，人有我优，人优我新，人新我转”的思路下，在服务细节上狠下工夫。提出了温情服务承诺，并建起““贴身式”、“保姆式”的服务观念，在售前、售中、售后服务上，务求热情、真诚、一站式等等。通过营销策略的制定，也为其目标的顺利实现做了一个良好的开端。

重点工作实施计划 重点工作计划篇八

一是完善和优化财务管理机制，提高集约化、精细化管理水平。深化全面预算管理，建立综合计划、预算管理、投资管理“三维一体”的管理体系，实现业务计划与财务预算的融合，增强预算调控能力。

二是全面执行新通则、新准则，强化制度建设，夯实财务基础工作。加强培训，深入研究，制定方案，保证新准则顺利执行；强化内部控制，开展会计基础工作规范标准化建设。正确处理好服务与管理的关系，把省公司的管理目标作为第

一要素，加强职能范围内的管理工作，堵塞漏洞，减少失误。

三是深化全面预算管理，抓好运营控制，提升盈利能力，确保目标如期实现。严格预算管理程序，推进预算机制转型，增强预算调控能力；丰富全面预算内涵，以全面预算统筹各项经营业务和财务资源；着力提高资源整合的深度、广度和力度，向集约化、精细化要效益。四是抓好成本管理工作，把成本管理细化到每个项目，落实到每个人。

五是加强资金管理，防范资金风险，发挥资金规模效益。积极推进资金集中支付系统建设，提高资金存量的综合调剂与盘用控制能力。加大资金归集力度，优化利用存量资金；合理控制存贷余额和负债水平，防范资金风险。

六是加强资产与产权管理，优化资产结构，重视资产管理长效机制建设。开展资产管理课题研究，探索资产全过程经济寿命管理的有效措施；加强资产管理信息化建设，促进资产价值管理与实物管理的动态统一，促进资产管理精细化。高度关注建设投资优化，合理配合现金需求，强化投资约束，规范项目开支管理。

七是强化内部控制，严格工作督查，促进依法理财。全面贯彻执行《企业财务通则》；针对资金管理、往来账款清理等重点领域，开展定期检查与清理，强化风险管理，保障内部控制常态机制的有效运行；严肃财经纪律，促进依法理财工作。

八是抓好重大财务问题的研究，提升财务发展能力。提高财务工作的系统性、前瞻性，高度重视重大财务政策与财务问题的研究；加强新理论、新技术、新经验的学习应用；深入研究金融及资本运营政策，促进企业的发展；认真研究新法，加强税收筹划，用好、用足国家优惠政策。

一、财务工作内容

（一）会计核算

- 1、负责日常报销工作。
- 2、组织和开展公司各项会计核算。
- 3、合理调配资金，保障资金供给。
- 4、编制、报送政府机构、天成集团、公司董事单位要求的各类报表。
- 5、编制、报送年度财务决算及相关的财务报告资料。
- 6、负责各种债权、债务的清理，特别是配合集团积极催收应收账款。

（二）财务工作内容监督

- 1、监督公司发生的各项经济业务是否符合国家的法律、法规。
- 2、监督各项资金的使用效果、资金成本是否降低。
- 3、组织财产清查，监督公司各项财产物资是否准确、完整。
- 4、监督公司各项成本及费用的发生是否得到有效控制。
- 5、监督原材料及低值易耗品采购、固定资产投资等合同的执行情况。

（三）财务工作内容管理

- 1、负责研究国家、地区的相关政策，提出实施建议和措施。
- 2、负责公司各相关工作目标在本部门内部的有效分解、控制与持续改善。

- 3、负责与本部门职能相关的制度的起草和动态维护。
- 4、负责成本费用、经营状况、财务状况及其他财务分析，提出改进建议
- 5、保持合理的资本结构，内容风险。
- 6、负责财务预算的编制、实施和控制。

（四）其他相关财务工作内容

- 1、负责各项税金的计算、申报、缴纳和各项退税。
- 2、负责以产抵进相关手续的办理。
- 3、负责进口、出口信用证的开具及进出口核销工作。
- 4、负责除社会保险之外的各项保险业务。
- 5、负责财务工作内容档案管理，包括所有财务工作内容书面资料和计算软盘。
- 7、对内、对外及时报送各项基础资料。
- 8、负责erp系统各财务工作内容模块的操作、维护和数据传输。
- 9、完成公司临时交办的其他工作。

二、财务工作内容规范

（一）会计核算规范

- 1、按照内部《报销管理制度》办理日常报销工作。

- 2、根据财政部《会计基础工作规范》、《企业会计制度》及内部各向核算办法开展会计核算。
- 3、根据内部《货币资金管理制度》调配使用资金。
- 4、根据内部《财务工作内容报告和财务工作内容评价办法》制度编制各种财务工作内容报表、决算。
- 5、根据内部《应收账款核算及管理辦法》、《应付账款、其他应付款、内部往来款核算及管理辦法》、《其他应收款、预付账款核算及管理辦法》清理各项债权债务。

（二）财务工作内容监督规范

- 1、根据《中华人民共和国会计法》和财政部《企业会计准则》监督公司经济业务的合法性。
- 2、根据内部《货币资金管理制度》和《项目投资管理办法》监督各项资金的使用效果。
- 3、根据内部《财产清查制度》和《固定资产管理办法》监督财产物资的完整性。
- 4、根据内部《成本费用核算及管理辦法》监督公司成本费用的受控（制）状况。
- 5、根据内部《存货核算及管理辦法》和《固定资产管理办法》监督材料合同、固定资产合同的执行状况。

（三）财务工作内容管理规范

- 1、根据国家财经政策，结合公司实际情况对公司财务工作内容运作提出实施建议和实施。
- 2、根据内部《财务工作内容会计制度体系管理办法》进行公

司财务工作内容制度的起草和动态维护。

3、根据内部《财务工作内容会计分析制度》进行财务工作内容状况，成本费用的分析，提出改进建议。

4、根据内部《财务工作内容风险控制制度》保持合理的资本结构，控制和降低财务工作内容风险。

5、根据内部《财务预算管理办法》进行财务预算的编制、实施和控制。

（四）其他财务工作内容规范

1、根据国家有关税项管理的法规、制度及内部《税项、保险和统计管理办法》负责税金计算、申报、缴纳和退税。

2、根据内部《会计档案管理办法》负责会计档案管理。

3、根据内部《税项、保险和统计管理办法》办理除社会保险以外的各项保险业务。

4、根据内部《税项、保险和统计管理办法》进行统计工作并对外提供统计报表。

5、根据内部《财务工作内容报告及财务工作内容评价制度》对内对外报送各项基础资料。

重点工作实施计划 重点工作计划篇九

本部门的重点工作包括以下6项：

1. 集团整体财会基础业务水平得到进一步提升，完成院对原z集团□z集团、通信部三家单位离任审计整改，组织完成货币资金、其他应收款两批专项稽核任务，确保各企业及军保部

所属圆满完成全年核算任务。

2. 确保集团整体经营业务按预算组织实施，集团本部预算控制良好，季度企业财务分析有效支撑投资管理，力争圆满完成银芯科技组建及成都房产落户、安评中心资产注入等专项任务。

3. 确保集团不低于1亿元银行纯信用贷款额度，多渠道筹措资金帮助集团下属企业经营发展，并力争实现1-2家子公司取得银行信贷额度。

4. 集团资产管理整体规范、安全，资产收益明显提升：货币资金运用方式明显拓展，全年力争实现货币收益800万元，综合收益率超过3.3%（20xx年实现595万元）；不动产安全及性能管理基础工作全面改善（z物业实现企业化管理，全年力争实现资产收益900万元（20xx年实现608万元））。

5. 确保按院总体进度要求，联合投资业务部门，组织集团事企所属涉及所有单位，圆满完成国有产权登记专项任务。

6. 搭建集团财务系统集中培训和定期交流平台，根据企业法人治理架构，初步建立集团财务负责人委派办法，试行财务负责人述职与考核管理机制。

序号重点工作工作阶段及工作方式时间节点工作成果

3信贷融资

4资产管理收益

5国有产权登记

6财务系统建设

重点工作实施计划 重点工作计划篇十

年初我们曾为今年工作定下以市场营销为核心、以成本控制为重点的十个工作重点，并定下了全年完成11亿的销售目标。迄今时间已过去八个月，今天我们有必要共同总结一下过去大半年的工作情况，统一一下思想，共同计划所余四个月的工作，力争完成全年销售目标。

一、 工作小结

1、市场营销初创业绩 初立品牌

今年是新地产在广州有史以来推出销售楼盘和规模最大的一年，今年计划要推出岭南、东方[]时代四个大盘，在楼盘数量和档次跨度上都是空前的，这不但对市场营销系统提出了非常高的要求，也是对项目管理中心各部门协作能力的提出全新考验。或许年初确定今年目标时，不少同事对今年目标都持有保留甚至怀疑态度，八个月过去了，相信同事们应该已高兴地看到，岭南组时间过半完成销售目标已过半，东方组总销售业绩也已近半[]项目开售时间因故推迟，但整体业绩亦令人满意。取得这样的成绩是靠市场营销系统的同事开拓创新、团结协作、全情投入、点点滴滴取得的，当然项目组、公司各职能部门的同事的支持和配合也是分不开的。

除了销售业绩，上半年四盘推出以及公司于8月5日举行的新中地产地区总部迁入珠江新城的庆典，均对公司在业界的形象产生了质的变化。相信同事们应该都已感受到了传媒、政府、购房者对新地产品牌认识的提高和对新地产产品的认同，岭南、东方的知名度和品牌应该讲在同区、同档次盘中建立了很好形象和地位[]开售也已取得了初步的品牌效应。前不久一年一度对集团各项目中心均作一次考察的香港媒体代表团和证券分析员代表团访问广州，对广州区近四年来取得的进步和公司目前的业务表现也给予了充分的肯定。

2、内部优化 初见成效

为适应公司业务重点的转移和发展需要，公司上半年进行了较大的组织架构优化调整，取消了分区副总及分区设置，全面清理和明确了各职能部门的职责分工，明确了项目组、营销组、物管处为单位的项目协调工作机制。半年来的工作证明，有关机制明显地提高了工作效率，增加了责任感。其运行的效果是令人满意的。

岭南项目，营销组、项目组、物管处密切配合，出色地完成了五一黄金周营销□2b-1□2期交楼、现在正密锣紧鼓地为9月19日 2b-3的营销做准备工作□z□z两位经理和岭南项目、营销组同事的工作态度、合作精神和工作经验是值得其它部门学习的。

东方项目组在不到半年时间里也已基本理顺了以往遗留的问题，包括项目内部欠缺协调、合作单位间缺乏信任、工期和造价失控等情况。在开发管理部的直接支持下，克服了政府部门政策严重不协调造成的困难，出色地取得了项目及营销所需的有关证照。东方营销组、项目组间近月来配合明显加强，为在九、十月销售旺季出佳绩，文今朝、劳慧儿和两组同事正积极筹备一些重要活动。相信东方组在“十一”黄金周会有出色表现。

z项目是公司在广州、在中国地产项目中举足轻重的项目，规模大、设计复杂，过往设计、建造过程和营销策划也遗留下不少问题。项目组和营销组均在五月份改组，经过等同事的努力，保障了“五一”试盘、八月开盘、八月写字楼入伙等重大时间节点；项目和营销间的配合逐步加强；项目部内部及项目部与顾问公司、承建商的合作有了明显改进；工程建造已基本顺利；营销部和代理及广告公司间的合作机制也已形成并取得明显成绩。项目取得令人满意的销售成绩和市场形象，项目组、营销组的工作是值得肯定和表扬的。

时代项目，由于历史、地理位置等因素造成了该项目市场营销的特殊困难。经过项目部、营销部和公司有关部门的努力，现在已正式取得政府“天河软件园时代新地产园区”及“高科技开发区时代新地产园区”的批文，同时也取得了“民营新支持中心”的批复。这为时代新地产下一步走“住宅营商”的市场路向打下了非常好的基础。相信只要用心做好下一步内部组织工作，一定能为公司创造出好的成绩。

四个项目上半年的成绩，初步证明了目前项目协调机制的有效性，也证明了新架构下各职能部门积极配合，共同支持项目发展需要的服务态度和职业水平正在得到全公司的认同和发扬。

为进一步理清部门、各职位的职责，为各职位的职业化发展，建立绩效考核及更合理的薪酬和奖励体系，人事行政部现在正与顾问公司进行有关职位、绩效、职业化等的项目，在项目完成后，相信各职位的职责、各职位的职业化发展方向、各职位的绩效考核以及奖励体系会更加清晰，公司的组织架构和职能将更系统化和科学化。

3、存在问题

首先表现在：责任心不够强，配合不够默契，有事互相推委等。例如东逸业主投诉处理不及时，公司曾收到投诉函件，并有一定的不良影响；东方有客户因对银行按揭不满而退订；因部门工作不利造成东方营销部因电话欠费被停机等。

其次，内部成本核算不清，成本控制不利。直接成本算不清，财务、销售、行政费用缺乏积累和与同行的比较，造成公司在决策过程中一直缺乏基本财务数据有利支持。

再次，权力与职责不匹配，授权不清、流程审批流于形式等。

总结上半年工作情况和问题，公司认为，上半年公司在营销、

工程、内部调整优化等方面都取得了一定成绩。现在看，年初定下的全年销售目标的确是艰巨的，但并非不可能的。所余四个月时间希望各项目部、各部门加强协作、全力以赴、做好销售、力争完成全年销售目标。

二、下段工作思路

1、工作核心：加强协作、全力以赴、做好销售、力争完成全年销售目标

2、各方面业务重点

2.1 东方项目做好做细，创造佳绩

2.2 z项目做出口牌，做出品牌

2.3 岭南项目保持势头，注重后劲

2.4 时代项目出奇制胜，改变形象

2.6 市场营销做好服务，做好品牌

2.7 工程建造控制成本，保障质量

2.8 产品开发继承改良，创造优势

2.9 财务管理理清成本，控制开支

2.10 人力资源建全体系，专业进步

2.11 行政后勤改善服务，节约开支

2.12 物业管理理清机制，节约成本

2.13 遗留问题基本理顺或清晰思路

3、管理方面

3.1 加强协作，增加凝聚力

3.2 改良财务核算及成本核算体系

3.3 建立、提炼、推广企业文化

3.4 试行推动绩效考核体系

3.5 改进优化业务流程

3.6 加强项目管理知识体系的培训

3.7 成本费用，算清算准，靠近同行，好于往年

3.8 总结今年工作，提前做好明年计划

三、方法和措施

1、简化改进授权及审批

即将公布新的财务及合同审批授权，重点是：改变以往过程负责，无人负责的情况，改由谁分管谁批准，谁批准谁负责。

2、加强预算管理，简化日常审批流程

2.2 日常行政费用分解预算，由部门控制，减少中间审批环节

各项目部、营销部、职能部门将分别获得包括交际应酬费、旅差费、交通费、电话费等日常行政开支的预算。由各项目部、营销部、职能部门主管控制开支，保障业务需要，同时尽量节省费用开支。

3、先进奖励先进

3.1岭南项目组、岭南营销组取得成绩已得到表彰

3.2八月、九月、十月表现出色的项目部、营销部，对公司销售业绩做出特殊贡献的部门和个人，公司将在十月份销售业绩出来后给予个别奖励，对营销造成不利影响的部门和个人给予处分。全体动员、全力以赴、决战九、十月份。每一个人都可以为销售做出贡献，每一个部门的工作都会直接影响销售。希望各营销部、项目部、职能部门能及时发现、推荐为公司销售做出特别贡献的优秀个体和事迹，并汇总至总监办公室。

3.3完成业绩全民得益

公司拟拿出相当于二个月全公司薪金的现金，即约二百万元人民币作为全公司的今年的奖励基金。当然此基金会与公司全年销售完成计划的情况挂钩，公司将会按项目或公司整体销售额、年终考核成绩来决定每个组别和每个人的所得。按现在的销售业绩看，只要全公司同事全心全意，全力以赴，做好销售，每一位同事都应该取得好于往年的奖励！

经过xx年两个月的工作，我对房地产销售有了更深层次的了解，同时也学到了很多，为了让自己在新的一年里有更高的收获，自身有更高的提升，特总结去年展望今年，根据自身的实际情况，特做出具体的计划。

一、业务的精进

1、加强团体的力量

在团体中能够更好的发挥自身的能力，同时对提升个人素质具有更大的帮助，在与同事们两个月的相处中，我发现我和郝姗在性格上有很多的共同处，同时也有很多的不同，其中

有许多是我要学习加强的，这种性格上的互补，在具体的工作中可以帮助我们查缺补漏，提升自己。在新年中，我更要加强队员的团结，团结是我不断成长的土壤。

2、熟识项目

销售最重要的是对自己所从事项目的精度了解，我在年前散发传单不断的与人接触的过程中，对本项目有了深度的了解，但在接待顾客的过程中，还是不断的有新问题的出现，让我无法流利的回答顾客的提问，主要是对项目及相关房产知识的不够了解，在新年之后，对项目的学习，对房产知识的了解，是熟识项目的首要。调盘，新年后又新起了几个楼盘，在与同行之间比较能够更好地加强对自己销售对象信心，在不断的学习中充实自己，在不断的实践中提升自己。

3、树立自己的目标

有目标才会有方向，有方向才会有不断努力的动力。在每个月的月初都要对自己订立下目标，先从小的目标开始，即独立流利的完成任务，然后再一步步的完成奖励下授的销售任务，直到超额完成任务。在每月的月初订立下自己当月的销售目标，同时记录下当天接待顾客中出现的问题及解决之道，不时的翻动前期的工作日志，温故而知新。

二、自身素质的提升

销售的产品可以不同，但销售的目的相同，都是为了把自己的产品卖出去，用实物换成钱。因我从未正式的接触过销售，所以在推销及推销技巧处有很大的不足，所以提升自身就要从提升自己的销售能力开始。首先，书籍是活的知识的最有利的途径，新年后要大量的阅读有关销售及销售技巧的书籍，同时不断的关注房地产方面的消息，及时的充实自己，总结自己的实践经验。其次，实践出真知，所有的理论只有与实践相结合，才能被自身很好的吸收，提升自己，从基础的做

起，重新对销售流程进行学习，在演练中对项目加深印象，同时对顾客关心的合同条款进行熟读并学习。了解最新的法律法规知识。在与顾客的交流中，不断的发现问题，在团队的交流中，解决问题，不断的提升自己。最后，在生活中用心的观察他人的销售方式，尤其是在同行之间更能学到，前期先照搬他人销售过程中，遇到问题后的解答方式，经过后期的语言加工，再遇到问题时就能有自己的方式解答。

最后，感谢公司所有的领导和同事，因为我个人的进步离不开大家的帮助和支持。xx年我会不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造效益，让事业充满生机和活力!我们是一个整体，奔得是同一个目标!我会和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功!