

# 开门工作计划书(大全10篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 开门工作计划书篇一

服务回访辞旧岁，全力举绩贺新春

一步先，步步先；开门红，月月红

专职专业技能添一日三访不畏

齐增员，组织拓展永向前

战鼓擂，寿险精英显神威

增员、增贤、增人气，经营、发展、促业绩

知难而进，重铸辉煌

一人身单力簿，众人拾柴火旺

今日不为增员作努力，明日必为业绩掉眼泪

增员增力量，增员增活力

人人都增员，渠道窄变宽

奇迹靠人创造，机遇靠人争取

增员增业绩，增员增效益

人心齐，泰山移；多增员，多举绩

他增我，我增你，寿险精英齐努力

观念一变天地宽，坚定信心开新篇

专职专业技能添一日三访不畏难中产五千你我他人人十万我  
争先开门大战狂飙起不达目标誓不还干干干！

业绩哪得高如许？唯有新人如潮来。

树大枝繁叶茂，人多气足财旺

海河儿女一声吼，云南兄弟抖三抖！津门金羊齐奋进，誓夺  
羊年开门红！

你增员我增员，人人增员天地宽

鸿运当头照羊年好运到首战x百万完胜开门红红！红！红！

一等二靠三落空，一想二干三成功，开门红、一片红、业绩  
红、福建必红！

实实在在增人才，扎扎实实建组织

不怕增员难，就怕不增员

旅游是奖励，大家来争取，你能我也能，万元抢先机

开门红迎战津门猛虎铁滇军再续不败传奇！专治不服！

全员实动，本周破零加大拜访，业绩攀新

说到不如做到，要做就做最好

快马加鞭抓增员，齐心协力促发展

成功看得见，行动是关键

众人拾柴火焰高，众手划桨开大船

新单续保并肩上，业绩倍增创辉煌

停止增员，等于停止生机

组织架构落实好，增员举绩不得了

荣耀吉林，开门大红！内外同心，上下齐动！

神采飞扬，全力拼冲！羊年伊始，赢战广东！

一步先，步步先；开门红，月月红

你增我增大家增，团队发展舞春风

没有比脚更长的路，没有比人更高的山

挑战就是机会，突破就是成长

马踏映骄阳，冀风我飞扬，完胜黑龙江，对抗我最强！强 强 强！

## 开门工作计划书篇二

新年里，把握市场需求量，确保开门红，为努力把超市各项工作做好，特制定出2011年超市年度工作计划。

在罗列的超市年度销售工作计划 中有八方面内容：第一、经

营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

第二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然08年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

第三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

08年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题：问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。问题六：供应商渠道的整合在08年虽有改变，但效果并不明显。2011年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们2011年工作计划中的重点将是以下几个方面：

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

第四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为09年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

第五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

第六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

第七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销09年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

第八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型2011年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个

一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成和谐、规范的良好工作氛围。

## 开门工作计划书篇三

新的一年新的工作计划，必须要准备好工作的详细计划，去年的工作任务差不多完成。今年，我们本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工作”的指导思想，发扬慧康人“精诚团结，求真务实”的工作作风，全面开展新的一年的工作。

明年的工作中将主要做好以下几项工作：

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。

销售管理是20xx年的工作重点。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认识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

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，销售能力提高到一个新的档次。

去年下达的销售任务为基本要求，在具体工作中把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；完成各个时间段的销售任务。我将带领销售部内同仁竭尽全力完成目标。

今年我部门工作重心主要放在开拓市场，和团队建设方面。当下打好20xx年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我一定全力以赴。

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，个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一个优良的销售团队和有一个好的工作模式与工作习惯是我们工作的关键。

## 开门工作计划书篇四

20\_\_年\_\_工会工作思路是：全面贯彻落实党的会议精神，围绕单位20\_\_年工作目标，发挥工会组织在开展民主管理，维护职工合法权益，丰富职工精神文化生活方面的作用，促进各项目标任务圆满完成。

### 一、加强民主管理，构建和谐劳动关系。

民主管理、劳动关系和谐是单位平稳发展的要素之一。在加强民主管理、构建和谐劳动关系方面要着重抓好以下几个方面的工作：

1、健全民主管理制度，细化民主管理内容，营造民主和谐的人文氛围。深化以室务公开制度和民主评议领导干部制度为主要形式的民主管理制度，畅通员工意见表达渠道，虚心听取职工群众意见。充分保证职工群众在室内重要改革方案、重大利益分配、薪酬制度、休假制度、干部任免、评先评优等涉及职工切身利益的重要事项中的知情权、参与权、表达权、监督权。

2、积极主动地做好矛盾的化解工作。工会作为联系职工群众的桥梁和纽带，要积极做好上情传达，下情上达的工作，认真倾听群众意见，对职工的合理诉求要抓好协调和落实工作，对群众的其它诉求要做耐心细致的解释说明工作，让广大职工充分理解和真心支持单位为争取群众利益所做出的各项决策部署。

3、深入推进和谐劳动关系建设，实现职工与单位互利双赢。

工会积极参与与组织将单位的各项惠民利民制度落实到位，增强单位的吸引力、凝聚力，开创单位与员工共同发展，共创双赢的良好局面。

## 二、维护员工合法权益、稳定职工队伍。

1、及时向单位党政领导汇报各级政府部门有关职工权益的法律法规，并研究制定相应落实措施。

2、主动做好事业单位工资改革等各项工作。严格执行国家、省有关事业单位改革的规章制度，使职工合法权益得到充分保护。

3、加强对困难职工情况的了解和帮扶关爱工作。及时了解困难职工情况，对困难职工进行动态跟踪管理。积极争取上一级工会等部门的帮扶资助，帮助困难职工解决实际困难。

4、做好职工体检工作。

## 三、服务中心工作，调动职工工作积极性。

1、加强职工继续教育培训，提升职工业务能力。加强职工专业技术再教育学习，鼓励职工积极开展专业创新，让所有职工有担当与自己能力相当的工作机会，提供平台使室内职工更快的提升工作能力。

2、积极开展职工合理化建议活动，调动职工积极性和创造性。加强合理化建议的工作策划，以“调整结构、强化创新”为中心，围绕全面完成单位工作目标、提高工作效率、促进技术进步等主题开展常态化的合理化建议活动。认真对待职工提出的每一条合理化建议，并做好合理化建议的收集、整理、评审、奖励和被采纳建议的推广、落实及跟踪、分析工作，提高职工参与活动的积极性。



四、开展丰富多彩的文体活动，为单位发展营造良好的精神文化氛围。

充分利用“三.八”、五一、国庆、元旦等重大节日契机，组织开展群众喜闻乐见的各种文体娱乐活动。同时拟组织职工开展一到二次郊游活动，让全室职工锻炼体魄，增强体质，活跃生活，同时，增加同事之间的深入了解，建立彼此沟通渠道，让全体员工上下一心，以饱满的热情、充沛的精力投入到工作、生活、学习中。

四、强化工会自身建设，提高工会整体服务水平。

1、加强工会组织规范化建设，按照有关规定，完善工会各项工作责任制度，细化工会工作程序，建立工会工作机制，使工会的各项工作有序地开展。

2、加强工会干部自身建设，组织工会工作人员加强工会业务学习，使全体人员熟悉工会工作相关业务知识，提高工作能力和素质，更好地为职工做好服务工作。

3、加强工会工作经费保障，规范工会财务制度，做到财务手续规范，来往账目清楚，为工会开展各项工作提供保障。

## 开门工作计划书篇五

同志们：

这次会议的主要内容是：传达营业部12月25日召开的201\*年首季“开门红”会议精神，安排部署我行201\*年首季“开门红”工作，聚全行之力，结全行之智，坚定信心，咬定目标，全力以赴，全身心地投入“开门红”竞赛活动中，坚决夺取“开门红”战役的全面胜利，为全年工作开好局、起好步，为支行实现跨越式科学发展打下坚实基础。

## 一、认清形势，统一认识，以必胜的信心坚决打好“开门红”战役

201\*年，是支行新一届党委提出“发展是第一要务，控险是第一责任”的开局之年，赢得新年各项工作首季“开门红”，对于支行顺利实现业务全面转型有着特别重要意义。

（一）做好“开门红”工作，是争取全年工作主动权的现实需要。

一年之计在于春，首季定全年。岁末年初，是资金流、物资流最集中、最活跃、最繁忙的季节，是市场重新分割、重新议价、重新组合、重新定位、重新谈判的关键之时，也是各项业务抢占市场的黄金季节。作为xx支行，拥有六（县）市不可比拟的庞大金融存量增量市场，止11月末，仅存款市场各家金融机构存款破180亿，占六县市之首。今年增量80亿元，中间业务市场4亿元，已成为六县市市场中竞争的最前沿、主战场。从历年来各位主任工作经验来看，谁抓住了一季度，谁就抓住了市场，一步主动，全年主动，今年一季度我们行面对“弱肉强食，优胜劣汰”的竞争环境，高目标拉动，全行上下精诚团结，顽强拼搏，实现存款的超常规发展，实现了我们多年想都不敢想的目标。实践证明，要想打好“开门红”这个主战场的胜利，只有领先一步，先发制人，才能抢得更大市场份额，才能拓展更大市场空间，才能赢得全年工作的主动权。往年一季度工作的失误也警示我们，谁不重视一季度工作，谁就抢占不了先机，一步落后，全年被动。

——案件防控目标：确保不发生各类案件。

## 二、统筹兼顾，突出重点，全力以赴，坚决打好一季度“开门红”业务转型“遭遇战”

1、明确目标，强化营销，下大力气打好资产业务营销战役。

不良资产剥离后，我行的贷款业务少之又少，面对近36个亿的存款，仅仅靠上存存款吃利差的时代一去不复返了，利润成为股改后的首要标杆。高等级优质资产业务是撬动负债业务、中间业务发展的有力杠杆，也是加快发展夺取效益的第一“引擎”，股改后，上级行更注重人均经济增加值、总资产目标率、成本收入比、存贷利差等效益指标考核，有效资产总量大小、效益高低已成为影响我行是否保持快速有效发展的杠杆。为此，一季度，我行要做好以下重点工作：一是组建中小企业组、三农业务组、中间业务组。近一个月来，经过全行上下努力，我行已成功投放中小企业贷款800万元，三农贷款147户、金额441万元，非常难得。同时储备了一批中小企业客户；二是抓紧抓实已上报和拟上报项目强力推进，坚决落实“一把手挂帅，前后台共同营销”的工作责任制，对目标客户明确营销主责任人，采取五定“定目标、定职责、定措施、定费用、定奖惩”，对已上报的项目，争取一季度早日投放、早日见效；三是做好优质项目贷款储备工作，按照网点主任提供信息，共同制订目标方案，共同实施营销计划，确保在项目营销上抢占先机；四是对交通设施、重点电力项目、招商引资项目、优质机构客户，农业产业化龙头企业、房地产按揭及个贷作为重点，在资产业务上力求有所突破；五是在三农业务上，加快农户贷款和小企业贷款营销力度，结合辖内重点区域客户体，择优发放，同时加大农业产业化龙头企业的介入力度，对我市10家龙头企业加大营销力度；六是全面推进个人资产业务的开展，围绕个人住房、个人生产经营、个人自用车贷款作为重点产品，把有稳定收入、信用良好的个人高端客户作为个贷重点，进行深度营销。

（二）紧盯市场，全面出击，坚决打胜负债业务“主战场”遭遇战。

今年以来，我行存款业务的提速发展充分证明“总量决定实力，份额决定地位，增存决定增收，增存决定优势”，股改后，我行要继续巩固存款优势地位，并把它作为生存点，视为发展的需要、效益的需要、形象的需要、员工收入的需要，

必须牢固树立早抓早主动，早抓早见效观念，把它作为“开门红”主战场，打一场漂亮的存款市场攻坚战。具体做到：

1、把握市场信息，明确主攻方向。瞄准辖内其它行180亿存款的存量作为我行介入目标，作为增加潜力，加大营销力度，确保一季度净增4.73亿以上。各网点、各部门、各位员工要做到现有多少客户，都是什么层次，哪些客户需要开发作为主攻对象，采取何种措施等，做到心中有数，目标明确，分工协作，分层营销。

3、发挥表率，率先营销。在营销中，要发挥班子、主任、员工三位一体、网点平台的联动优势，一是做好存量维护工作，做到“守土有责”，各网点主任是存款第一责任人，对存款负总责，亲自安排，目标分解，组织推动，更要带头攻关，并亲自营销，把原有客户梳理排队，做到心中有数。班子成员和中层干部都要分别联系2-3个大户（500万元），经理、主任（400万元），一般员工200万元；二是上下攻关拓展新客户，要建立上下联席制度，形成合力，一致对外，对重点客户、重点项目直接营销；三是把机关打造成一个单点支行或流动的窗口银行。今年我们倡导机关每个同志都是客户经理，一季度营销存款200万元，保险3900元，卡3张。为什么要这么做呢？这是效益工资的需要，这是机制改革的需要，将一周公示，一月一兑现。四是各网点对存款要挖潜，树立高产意识，把自己放在同业竞争的前沿阵地，做拓展市场的急先锋，紧盯全辖争排次、强化人均贡献，存量小的网点，要奋起直追，早日升格。

### （三）努力提高中间业务水平，打造新的利润板块。

一是做足做活金穗卡、网上银行业务等优势产品的营销工作，要依托辖内政策力量，主动与客户沟通，发挥大堂经理优势，实施点对点营销，依托社区，实施地毯式营销，加速有效卡发行，要加强对atm的维护、管理，创造良好的用卡环境。同时，有重点地开展贷记卡业务工作，扩大卡市场占有率，增

加收益水平，要推进惠农卡发卡量，围绕竞争的客户，专业市场的个体作为网银业务重点营销目标，通过“一对一”营销举措，推进网银业务发展。

二是在\*\*\*保险上下功夫。要克服\*\*\*保险上的被动营销，继续做好高价值、高收益寿险品种的营销力度，通过示范网点带动效应，以点带面，激发全面营销保险的积极性，要大力拓展财险客户（支行机关重点是车辆险），深挖大客户保险资源，全力拓展中小客户保险业务的综合营销，以信贷带动保险，以保险转移信贷风险，提高保险收入。

三是加大基金营销力度，克服厌战情绪，主动营销。

四是做大做强外汇业务，筛选大户，逐一制定方案，集中优势兵力重点营销，加强深度合作，促进外汇业务发展。

五是重点落实中间业务方面的跟单计价制度，充分调动积极性，取信于民，兑现到位。

三、从严要求，强化推进，为“开门红”工作提供强有力的制度保障

（一）强化基础管理，加强内控建设，营造安全营运环境。

一是持之以恒抓好合规文化建设，要落实制度规定，制定定期学习制度、案件通报制度，强化制度意识，坚持防范管理，增强自我保护意识，不断提高各项制度的自觉性。

二是要不折不扣抓好制度落实，要按照“靠制度加强基础管理”的要求，落实《员工违规操作积管理理办法》，落实《会计内控管理实施方案》，加强操作流程管理，增强操作风险控制。三是加强对员工的行为排查，要制度化、经常性开展员工行为排查，加强思想教育，坚持八小时外行为管理，防范道德风险。

四是进一步加大检查频率和力度。

（二）强化机制建设，为“开门红”提供动力保障。

## 开门工作计划书篇六

第一，总体工作业绩不是很理想，业绩目标五十万现今只完成了46%（近二十三万），离年度目标还有一定的距离！

第二，整年度自我对工作热诚不够高，重视度不高。

第三，对辖区分行团队的管理力度不够，很多任务与相关制度没有落实到位。

第四，对公司的向心力不够，很多资源没有充分有效利用。

其次下面我六月份的工作进行总结：

1、没有完成自定的业绩目标。

2、完成了辖区联华花园城社区盘源进行了又一次整合细分，租售资源信息清晰。

3、对笋盘与主推盘以及有效盘源重视度不够高，尤其表现在对主推盘的推荐不够积极配合，没有真正做到资源的合理有效利用。

4、对经纪的管理鞭策不到位，让他们对工作产生一定的惰性甚至开小差。

5、没有第一时间把握好业主及客人第一动态，导致有部分资源流失。

6、关于公司的制度没有明确化，执行不到位。

7、对新经纪工作心态与技能缺少相关的培训。

8、个人自己具有一定的惰性，没有做好自己本分的工作。

最后由于自己管理不到位不严厉，听到同行陆陆续续签单了，心里满是压抑的感觉，同时也为他们感到开心，因为证明我们这里是有市场的。但是我会坚持不懈的，我相信通过自己的努力，争取使自己的业务管理水平提到一个更高的高度，把自己的所学到的东西运用到工作当中，并利用这些知识教会战友达到我自己的目标。希望带出一支战无不胜，攻无不克的圣神之军，与战友们齐心协力，共同完成团队年度目标。

下面是我对下半年乃至七月份的工作计划与安排：

首先，严格执行公司的一切规章制度。

第二，开发更多更优质房客资源，提高业绩。

第三，坚持引进新人才，提高团队力量为公司未来发展培养更多精英强将。

第四，严格把控珍惜好任何一个有效客源及盘源，做到无一遗漏错失。

第五，组织三堂以上关于房地产经纪的销售技能与心态的培训课程，同时加深提高自我工作水平。

其次，关于七月份的工作重点我们将放在客源及主推盘攻略，

1、自制户外宣传资料外发，重点区域下桥水果市场，1号执行至今已有两位客人闻讯而来，其中已成功签一租了，效果比较明显。

2、自己亲自把关带领团队把握跟紧好每一位有效客源，争取七月来个量的突破。

- 3、严格重视执行笋盘主推盘推荐制度，积极配合好各分行工作并要求各经纪无条件履行相关工作。
- 4、维系及开发好现辖区所有在租在售房源，要求大家地毯式清查消化。
- 5、加强对各经纪的工作技能与心态培训。

## 开门工作计划书篇七

在近期的销售工作中，重点肯定是新春定货会的开展了。新春定货会一直都是我们公司一年的重中之重。本次新春定货会我管辖内有两个批发部：康百汇以及鑫络。

虽然本次定货会任务比较有挑战，但是据公司透漏本次活动的力度价位上都是近年来最强的。而我们也已经着手准备近半个月了在公司创造出有利条件的配合下相信我们能够面对并战胜本次挑战。为了定货会的成功我认为我们应该做到以下几点。

首先是前期的铺垫问题。在新春即将到来之际囤积货物以备过年是年货的采购销售是每个店家都会做的事情。能够成功压货是一件好事，但是我们还需要注意的是不要过量。我们要保证零点在初十定货会的时候除开大快线之外其他货物基本空仓的局面。在一个需要补货的时候有，又刚刚经历过一个年前备年货的疯狂采购的销售刺激。这时有了我们这么一个底价位可以囤货的时机从客户的心理上来说都不会拒绝我们都能够给我们产生一笔销量。

然后就是我们日常的积累了。首先我们对终端店家要拥有一份稳定的客勤。让底下终端能够认同我们。然后在定货会时机能够请人去到现场。因为只要他人到了现场在我们现场的气氛营造下或多或少都会开点货的。而就算当天有事的终端不能过去我们也可以先收取他们的资金开货避免我们的销量



流失。而且甚至可以把大部分的零点货款都收上来，以避免到会场时候的拥挤场面以及一些不必要的麻烦。并且对每个客户能够定款的数字作出一个客观的分析来以便自己的大局上的把握。而且切记每家店家都通知到位。

然后就是到初十那一天我们一定要尽早连同二批商一起将终端零点请到定货会现场去。然后由二批的人负责接待好。以保证会场上有序的进行着。

为了本次定货会的成功公司以及我们都做了长时间的准备。所以在挑战的到来时我们有信心来面对它，也有实力将其变成我们即将拥有的机遇。

## 开门工作计划书篇八

尊敬的各位领导、我的事业伙伴：大家下午好~ 时间过得真快，伴着冷冷的寒风我们走到了2xx-x年末。回首不平凡的一年，心中的感受也有所不同。银保市场是个看不见硝烟的战场，各家公司竞争激烈，一年来我承受了压力，忍受了委屈，一步一步踏实地前进着。很幸运的是在我的背后有支持我的强大团队，有关心我的经理室领导和科长，在他们的高度重视下，齐心协力、团结互助，我的三个网点为银邮销售部创下了三千万业绩。

细细品味走过的360天，总结了三点平时工作中的切身体会与大家分享：

### 一、提高服务质量、建立良好关系

“成己为人、成人达己”须从提高服务质量入手，以服务为载体才能与客户之间、银行柜面人员建立相互信任，共同承诺的关系。平时我爱蹲点，只有近距离的接触客户，了解客户的需求，才能更快、更好、更完善地为客户服务，及时有效的服务也解决了银行的后顾之忧，让她们放心安心地开展

业务。为了更好地融入到柜面成为她们的朋友，工作之余，我们时常相聚，感情也在一次次的沟通中得到稳定和信任。我平时精心策划，用心安排，走行口大门，进领导小门，上到行领导，下到柜面员工，关系融洽了，一切也就顺理成章了。

## 二、认真学习专业知识、提高销售技能

随着寿险市场竞争的不断深入，市场竞争出现主体多元化，渠道多样化，销售模式差异化。在市场激烈地竞争下，不学习就要被淘汰。业务技能的学习，只有在实践中不断地磨练，才会有质地提高。在樊经理、倪经理的英明领导下，我们抛开平时的含蓄与羞涩，积极地参与到产说会当中。几次产说会下来，我敢于跟客户开口了，话术讲起来也不那么别扭了，理论与实践结合起来了，一单签下来给自己增加了信心，也给学习增加了动力。只有自己吃透了产品，到网点才敢大胆地、从容地去说，用自己的专业引导她们说服她们。xx年我们不仅收获了知识，收获了喜悦，更收获了一步步地成长带来的财富。

## 三、感恩之情、真心回报

2xx-x年我们虽取得了骄人的业绩，但每一分保费都来之不易，我们的汗水洒在每条路上，而在我们背后默默支持的经理室领导更是辛苦。每当我遇到困难时，第一时间想到的是领导，是他们及时有效地协调让我们轻度难关；每当我遇到委屈时，第一时间想到的还是领导，是他们殷殷的关怀之情让我们破涕为笑。在中国人寿的几年里，我在公司强大的平台上快速成长，作为银邮销售部中的一员我很欣慰，这个和谐团队带给我们的是家的温馨，这个有活力的团队带给我们的是梦的希望。

xxx的工作让我知道就是每天“把复杂的事情简单做，简单的事情认真做，认真的事情重复做，重复的事情要有创造性地

去做!” 2xx-x年我们品尝过的辛酸苦累;2xx-x年我们享受过的幸福快乐，都已珍藏在xx-xx年的记忆中。总结过去，是为了收获更好的未来。但良好的成绩已成过去，并不代表未来。伙伴们□2xx-x年已经悄悄向我们走来□2xx-x年的精彩正在向我们召唤□2xx-x年将是特别的一年，将是灿烂的一年，将是我们为之奋斗的一年，也必将是再创辉煌的一年。人生之旅中，只有坚信明天比今天更美好的人，他才有勇气和才能大步地去开拓明天。希望在新的一年里，我们会依强大的公司为靠山、依睿智的领导为后盾、依和谐-的团队为臂膀，携起手来为自己的明天用力出击!百年中行，龙腾三湘。在这神圣的时刻，在这庄严的广场，面对伟大领袖毛主席，我们宣誓：

在即将到来的2016年，我们将以满腔的激情，昂扬的斗志，务实的精神，坚强的毅力，抢抓机遇，开拓创新，搏浪长风，乘势而上，群策群力，保质保量，策马扬鞭，再造辉煌!我们是中行的先锋，网点转型，责无旁贷；我们是中小的精英，条线壮大，义不容辞！为了客户，我们要服务当先，为了中行，我们要抢字当头。龙腾潇湘励斗志，气压群雄破难关，雄心激起千层浪，壮志压倒万重山，开门红里争先锋，庆功会上当英雄，为有奉献多壮志，敢叫日月换新天！

## 开门工作计划书篇九

为了进一步提高公司产品的市场率，打造品牌声誉以及更快的提高个人的销售能力，现将个人2021年的销售兽药工作计划安排如下：

- 1、 市场的划分：2021年我的销售市场依旧是锦州市场。
- 2、 养殖量分析：锦州地区的市场家禽的养殖量分布相对均匀，蛋鸡和肉鸡的分布也相对平衡，锦州的市場主要是蛋鸡市场，围绕着锦州城区周围的乡镇有着相当大的养殖量。养殖形式一般为庭院养殖，但是养殖范围相对集中。而其他的

几个地区的肉鸡相对分布比较广泛，随着这几个地区肉鸡养殖量的不断加大，龙头模式已在该地区已经基本完善。

3、 客户开发：由于我们公司的药品品种相对齐全，所以对于客户的局限性相对较小，所以无论是蛋鸡药品经销商还是肉鸡龙头，均有良好的放药优势。在客户开发这方面，我在充分了解市场的基础上，不断和经销商沟通，并找到在当地有影响力的经销商作为公司产品的主要经销处，以利于公司产品增强其在当地的影响力。

4、 疾病流行情况：在蛋鸡相对集中的锦州市周边，疾病流行情况较为有规律，例如，春季依旧是呼吸道的高发季节，利于我们呼吸道产品的销售。在肉鸡分布相对较多的其他地区则不必考虑季节流行性疾病的规律。由于11年秋冬季的疾病流行很严重，造成养殖量迅速减少，故相对的可能会对今年的销量有一定的影响。

5、 市场行情走势：去年的养鸡业的行情一直很好，一直保持稳中有升的势头，让低迷了很久的养殖业终于看见了复苏的良好前景。但是随着疾病的发生又导致的蛋鸡和肉鸡市场的行情有所下滑，给养殖业以重撞，而且大大打击了养殖户的信心。但是这样也有利好的一面，随着养殖量的下降，势必造成供求关系的变动，从而导致行情的上扬。

通过对市场的考察和对养殖户的走访，对于去年鸡群发病淘汰的养殖户和闲置了一定时间的养殖户，都表示今年会继续引进鸡雏，这样一来就会保证锦州等地区的存栏量。从而很好的保护了市场。

6. 销售目标： 尽管市场在各种优势和劣势的共同作用下会出现不同的变化，但是总体的趋势还是良好的。所以，对于销售业绩方面也不必过于担心，在今年，我将有信心将自己的业绩超量完成并有所突破。向更大的业绩进发。

在已经到来的2021年，我将会怀着更饱满的热情，不断提升自己，为公司创造价值，提升自己的业绩。最后，祝公司在新的一年里再谱新篇。造就更辉煌的明天。

## 开门工作计划书篇十

安排部署我行201\*年首季“开门红”工作，聚全行之力，结全行之智，坚定信心，咬定目标，全力以赴，全身心地投入“开门红”竞赛活动中，坚决夺取“开门红”战役的全面胜利，为全年工作开好局、起好步，为支行实现跨越式科学发展打下坚实基础。

### 1、明确目标，强化营销，下大力气打好资产业务营销战役。

不良资产剥离后，我行的贷款业务少之又少，面对近36个亿的存款，仅仅靠上存存款吃利差的时代一去不复返了，利润成为股改后的首要标杆。高等级优质资产业务是撬动负债业务、中间业务发展的有力杠杆，也是加快发展夺取效益的第一“引擎”，股改后，上级行更注重人均经济增加值、总资产目标率、成本收入比、存贷利差等效益指标考核，有效资产总量大小、效益高低已成为影响我行是否保持快速有效发展的杠杆。为此，一季度，我行要做好以下重点工作：一是组建中小企业组、三农业务组、中间业务组。近一个月来，经过全行上下努力，我行已成功投放中小企业贷款800万元，三农贷款147户、金额441万元，非常难得。

### 3、发挥表率，率先营销。在营销中，要发挥班子、主任、员工三位一体、网点平台的联动优势，一是做好存量维护工作，做到“守土有责”，各网点主任是存款第一责任人，对存款负总责，亲自安排，目标分解，组织推动，更要带头攻关，并亲自营销，把原有客户梳理排队，做到心中有数。班子成员和中层干部都要分别联系2-3个大户（500万元），经理、主任（400万元），一般员工200万元；二是上下攻关拓展新户，要建立上下联席制度，形成合力，一致对外，对重点客

户、重点项目直接营销；三是把机关打造成单点支行或流动的窗口银行。今年我们倡导机关每个同志都是客户经理，一季度营销存款200万元，保险3900元，卡3张。为什么要这么做呢？这是效益工资的需要，这是机制改革的需要，将一周公示，一月一兑现。四是各网点对存款要挖潜，树立高产意识，把自己放在同业竞争的前沿阵地，做拓展市场的急先锋，紧盯全辖争排次、强化人均贡献，存量小的网点，要奋起直追，早日升格。

### （三）努力提高中间业务水平，打造新的利润板块。

一是做足做活金穗卡、网上银行业务等优势产品的营销工作，要依托辖内政策力量，主动与客户沟通，发挥大堂经理优势，实施点对点营销，依托社区，实施地毯式营销，加速有效卡发行，要加强对atm的维护、管理，创造良好的用卡环境。同时，有重点地开展贷记卡业务工作，扩大卡市场占有率，增加收益水平，要推进惠农卡发卡量，围绕竞争的客户，专业市场的个体作为网银业务重点营销目标，通过“一对一”营销举措，推进网银业务发展。

二是在\*\*\*保险上下功夫。要克服\*\*\*保险上的被动营销，继续做好高价值、高收益寿险品种的营销力度，通过示范网点带动效应，以点带面，激发全面营销保险的积极性，要大力拓展财险客户（支行机关重点是车辆险），深挖大客户保险资源，全力拓展中小客户保险业务的综合营销，以信贷带动保险，以保险转移信贷风险，提高保险收入。

三是加大基金营销力度，克服厌战情绪，主动营销。

四是做大做强外汇业务，筛选大户，逐一制定方案，集中优势兵力重点营销，加强深度合作，促进外汇业务发展。

五是重点落实中间业务方面的跟单计价制度，充分调动积极性，取信于民，兑现到位。

### 三、从严要求，强化推进，为“开门红”工作提供强有力的制度保障

#### （一）强化基础管理，加强内控建设，营造安全营运环境。

一是持之以恒抓好合规文化建设，要落实制度规定，制定定期学习制度、案件通报制度，强化制度意识，坚持防范管理，增强自我保护意识，不断提高各项制度的自觉性。

二是要不折不扣抓好制度落实，要按照“靠制度加强基础管理”的要求，落实《员工违规操作积分管理办法》，落实《会计内控管理实施方案》，加强操作流程管理，增强操作风险控制。

三是加强对员工的行为排查，要制度化、经常性开展员工行为排查，加强思想教育，坚持八小时外行为管理，防范道德风险。

四是进一步加大检查频率和力度。

#### （二）强化机制建设，为“开门红”提供动力保障。

一是全行要始终坚持“靠机制推动业务发展”思路，进一步加强机制建设、机制落实工作，支行出台了“开门红”活动实施方案、201\*年首季“开门红”综合业务计划、员工考勤管理办法、车辆管理办法、行务公开暂行规定，支行将于“开门红”活动结束后召开“开门红”总结表彰大会，对各类先进单位和个人进行表彰奖励。

二是以严格考核为“开门红”提供约束机制。

支行将把“开门红”任务完成情况作为评价网点主任、科室经理、主任履职能力、执行能力的重要标准和调配使用的依据。