

# 未来工作计划(模板5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。计划书写有哪些要求呢?我们怎样才能写好一篇计划呢?下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文,我们一起来看看吧。

## 未来工作计划篇一

### >保险公司未来一年工作计划 3

在总公司“价值经营”的工作思路指引下,根据总公司制定的文件精神,对县级营业部实行分级管理,结合我县实际情况,为顺利完成全年任务目标,特制定本工作计划:

#### 一、指导思想

以省公司提出的工作目标为指针,以寿险业务发展为中心,以城乡网点建设为重点,全面促进营业部寿险业务工作持续、健康、高速发展;在内强素质、外树形象上,公司品牌宣传上,经营管理水平上,业务队伍的专业素质上下功夫,顺利完成营业部的评级,同时圆满完成上级公司下达的全年任务目标而努力奋斗。

#### 二、工作目标

1、建立健全营业部农村营销网点。年内将在现有业务队伍基础上,新育成3名业务总监,6名高级业务经理,12名业务经理,资深理财顾问达到100人(其中上半年完成45人,下半年完成55人)。完成城区两个营销分部、4个主要农村网点的高立工作;积极拓展渠道,将保险协保员制度建立健全,将协保员队伍发展到200人,准股东队伍争取扩大到100人。

- 2、全年寿险价值保费考核目标360万元，奋斗目标450万元。
- 3、组织举办10期新人班，20场以上的创业说明会，30场以上的产品说明会，40场以上的客户联谊会。
- 4、建立健全营销网点管理办法，制定具体的实施方案与措施。
- 5、加大广告宣传力度，实现电视宣传加标语、横幅、宣传单的立体式广告宣传，迅速的打响品牌。
- 6、设计制作一套简单实用的展业手册和增员手册，为业务员提供一些较实用的营销工具。

### 三、方案措施

#### 1、战前动员——树立必胜的信念，抢抓机遇、直面挑战

通过各种会议，将公司的伙伴代理制、公司的市场竞争优势，保险市场的发展道理讲深讲透，保持观念新、万事新，从而变被动经营为主动经营；同时建立健全公司各项具体的规章制度，为管理提供良好依据。

#### 2、点将布阵——组建营销服务分部，选拔和培养专职管理人才

组建两个城区营销服务部，四个农村网点服务部。形成竞争格局，在竞争中锻炼和培养人才，形成一支人才辈出的中层业务管理骨干；为业务达标的服务部提供良好的展业平台，同时出台服务部管理方案。

#### 3、签订军令状——实行目标管理，任务责任细分到月到到人

与各管理部门签订全年目标管理责任状，做到目标明确、奖惩有据，增强全体主管带团队冲刺全年业务的信心；将全年任务目标细分到每月，在开业务启动会时，分配到各服务部。

通过每月的工作总结会、周主管会、晨会、圩会的绩效分析，追踪团队目标达成情况。

#### 4、招兵买马——开展增员活动，发展兼职协保员队伍

前期投入较小的费用，开展有效专职增员，并要求所有专职的老员和准股东一并进行素质提升培训，在此基础上大力提倡发展兼职协保员队伍，为业务员业务拓展打造平台。形成公司良好的“月初增员，月中培训，月尾大举绩”工作机制。在全县经济基础较好的200个行政村挑选200名较有知名度和美誉度的人员担任兼职协保员，迅速扩大公司人员队伍规模。制定好协保员管理方案。

#### 5、精兵强将——加强基础管理，培训业务精英骨干

从早会经营、出勤管理、系统培训、职场管理等方面入手，加强基础管理培训，务必使各项工作有序开展，形成规律性的工作习惯，实践和探讨“活动率管理”和“举绩率管理”。建立有针对性的培训体系，对新人有“新人培训班”、“创业说明会”。对理财顾问级别以上的人员有“理财顾问基础培训班、提高班”“精英战斗营”“职业生涯规划班”；对各级主管有“管理知识培训班、管理技能提高班”，针对考证有“资考辅导班”等。

#### 6、战略战术结合——结合上级公司业务推动方案，认真办好“两会”，搞好客户联谊会

认真办好每场“产品说明会”和“创业说明会”。为业务人员搭建一个理想的销售平台，确保每场会议的质量和效果，每场会议前要求进行细致认真的准备。通过各种形式举办产说会，充分利用各种时机，每月定期兴办一期节日主题说明会。将客户请进来的同时还要走出去，充分利用现有条件，开展形式多样、不拘一格的客户联谊会、乡村座谈会、小区联谊会、各种理财知识讲座。

7、论功行赏——开展业务劳动竞赛活动，奖勤罚懒，优胜劣汰

制定营销服务部管理方案，制定好利益与业绩挂勾的方案，形成良性竞争氛围。