

2023年来年工作计划(优质7篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。我们该怎么拟定计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

来年工作计划篇一

时光荏苒，岁月如梭，在第三监狱党委的正确领导下，第三监狱在各项工作中都取得丰硕成果，确保了全年监管安全，生产安全双稳定。一监区围绕监狱党委的指示安排，各项工作都走在监狱的前列，更是连续两年获得集体三等功，本着将荣誉作为开展工作动力的思想，一监区组织开展民警会议，认真讨论规划工作计划，从而确保全年监管工作有序稳定开展，各项工作得到落实。

初八上班的第一天，人们还沉醉在过年愉快、轻松的气氛中，午饭过后一监区组织开展民警职工大会，在会议上一监区监区长孙春旺通知首先向大家介绍了春节期间的犯群情况，各民警都对自己值班期间所发现的问题进行了汇报，大家对各自的问题发表了意见看法，同时对今后工作开展做了发言，监区长对大家能迅速回到工作状态提出了表扬，同时强调时刻保持警惕，及时了解反馈服刑人员的思想动态，对20工作安排如下：

提升认知能力加强责任意识作为一名监狱警察，我们面对的是触犯法律，给社会 and 他人造成危害的罪犯，监狱作为法律处罚的执行机关，我们要正确认识到自己的职责所在，分清楚、认识到管理者和被管理者的角色区别，在认知能了提升的同时还要不断地加强责任意识，各业务民警，各监舍、班组承包民警本着尽职尽责的工作状态，深入犯群了解服刑人员的思想动态，改造表现。

注重教育改造劳动改造两手抓每周四作为监狱教育日，主管教育的副监区长和教育干事严格按照监狱的规定组织服刑人员开展教育活动，同时丰富各项活动，例如兴趣班，绘画班等，有利于服刑人员更好的改造。劳动改造是服刑人员必不可少的改造环节，在确保劳动安全的同时，要培养服刑人员各项技能的掌握，使其拥有一技之长，例如电工、焊工、行车工等，合理利用监狱现有工种进行培训学习。

会上各副监区长、业务民警及职工都积极发言，献计献策，现场讨论十分热烈，大家都对今年确保各项工作顺利开展信心十足。在监狱党委及监区党支部的领导下，大家本着积极、沉着、踏实的工作作风，定能确保监狱的各项工作落到实处，保障监狱安全稳定。

来年工作计划篇二

在20xx年开展优质护理服务的基础上，为进一步深化优质护理服务工作内涵，以提升职业素质、优化护理服务为主题，提升服务水平，持续改进护理质量，以严谨态度抓好每项护理工作的全程质量管理，在总结上一年度开展“优质护理服务”经验的基础上，特制定20xx年“优质护理服务”工作计划。

(1) 病区实行弹性排班，如夜班、中班、节假日等，减少交接班的频次，减少工作中的漏洞，合理搭配新护士和老护士值班，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。

(2) 全面履行护士职责。整合基础护理、病情观察、治疗、沟通和健康指导等，为患者提供全面、全程、连续的护理服务。密切观察患者病情，及时与医师沟通，与患者沟通，对患者开展健康教育和康复指导，提供心理护理。

(3) 临床护理服务充分体现专科特色，为病人提供人性化护理服务保障患者安全，促进患者康复。

(1) 加强重点病人的护理：如手术病人、危重病人、老年病人，在早会或交接班时对上述病人做为交接班时讨论的重点，对病人现存的和潜在的风险作出评估，达成共识，引起各班的重视。做好病重病人交接、压疮预防、特殊用药、病人管道管理以及病人现存和潜在风险的评估等。

如错字、涂改不清、前后矛盾、与医生记录不统一等，使护理文书标准化和规范化。

(3) 完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作，如输液反应、特殊液体、药物渗漏、突发停电等，都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的反应能力。

(4) 加强护理安全监控管理，每月组织科室进行护理安全隐患排查及护理差错、护理投数的原因分析讨论，分析发生的原因，应吸取的教训，提出防范措施与改进措施。

(1) 加强“三基”培训计划，使护理人员综合素质及专业能力得到提高，

(2) 每月组织全体护士进行业务学习、危重病人护理讨论、护理大查房、教育查房等各种形式的学习培训，以提高全院护理人员的业务素质，提高护士观察病情、落实护理措施、记录护理文书的能力。

(3) 督促护理人员认真执行护理常规，护理制度，护理操作规程和病情观察，定期进行急救技术演练，使每位护士都能掌握急救药品及器材的使用。

(4) 提高临床护士的实际工作能力，培训专科护理骨干。

(5) 简化晨间集体交班，强化床头交班内容。利用床头交接班时间，护士长及资深护士对一级护理及危重症病人所存在

的护理问题进行床旁专科理论知识讲解，并采取有效干预措施。

(1) 主管护士真诚接待病人，把病人送到床前，主动做入院病人健康宣教。

(2) 加强服务意识教育，提高人性化主动服务，各个班次随时做好教育指导及安全防范措施。

(1) 每月进行一次院感知识学习。

(2) 无菌物品与非无菌物品分开放置，使用后的无菌物品及时注明开启时间，定期消毒；每日由负责上治疗班的护士进行物品的检查与消毒工作。

(3) 对于医疗垃圾分开放置，每日由当班护士在下班前进行检查，并督促护工进行垃圾的日产日清工作；有消毒监控护士定期进行科室的宣教工作。

(4) 护士长不定期监督检查结果，对于出现不合格检查结果，及时制定出相关护理措施，以确保护理安全。

来年工作计划篇三

为了巩固我校近几年语文教学所取得的成果，并在新的学期取得更大成绩，为给全体语文教师提供更广阔的教学舞台充分发挥他们的教学能力，使学生在和谐、愉快的气氛下学习语文知识，根据教育部对语文教学有关文件，再结合我语文组工作实际，特制定本计划：

一、指导思想

本学期我校语文教研组本着以教师为主体，以问题为动力，以课题为载体，以新的课改理念为导向，继续以深化课堂和

教学改革为主题，以全面提高教学质量为目标，以各年级备课组为依托，充分发挥教研组，研究、指导、服务的职能，努力提高语文课堂教学效率，扎实有效开展语文学科教学研究，重点探讨作文教学模式与方法，培养学生写作的能力。

体育课程是学校课程体系的重要组成部分，是实施素质教育和培养全面发展人才不可缺少的途径。因此每一位体育教师都要坚决维护体育课程的严肃性。按课时计划认真上好体育课及活动课，并进一步加强安全教育和防范意识。体育教师要高度重视自己的本职工作，充分意识学生身心发展在素质教育中的重要地位，并以扎实有效的工作和积极的言论去换取全校上下的信任和支持。

二、工作目标

1、营造快乐课堂教学，让学生快乐学习、体验语文学习的快乐。

2、创低年级特色课堂教学，1-2年级学生识字量达20_字以上；中高年级继续抓好新课堂，搞高阅读量，一学期阅读达20000字，每日一记，每周累计写作1000字。

3、按时高质量的完成学校规定的各种常规工作。

4、创建“优秀教研组”，切实加强学科组教学研究，提高学科组教学研究能力，积极参加各种活动，争取好成绩，争当优秀教研组。

(1) 各教师认真拟定好教学计划和辅导学生的计划。在教学中，要特别重视对学生学习方法的指导和良好习惯培养，做好培优补差的工作。

认真组织教师理论学习，提高本组教师的理论素养，鼓励教师积极参加现代化教学培训，提高现代化教学工具的使用能

力。搞好自编资料的积累和整理，做到分工协作，共同收益，逐步完善本组的教学资料库。

(3) 挖掘教材的精髓，努力追求课堂教学的新境界。

(4) 充分利用集体备课，努力追求课堂教学的新境界，挖掘教材的精髓，集思广义，进行教研活动，把课文吃透、吃准、吃精。使课堂变成充满生命力的课堂，充满人文关怀的课堂，充满问题探索的课堂，充满语文魅力的课堂，充满教学智慧的课堂。

(5) 每人每周听课不少于3节，同时做好听课记录及听后反思

(7) 抓好学生的书写工整。

5、强化青年教师专业水平，使教师教学素养的全面提升。

近几年，我校青年教师进步迅速，通过上学期的青年教师优质课大奖赛，我校选拔出一批教学能力强，教学经验丰富，能熟练驾驭教材的中青年教师，发挥这些教师的引领与辐射作用。

(1) 把优秀课堂教学、优秀教学经验在我校教师中推广。

(2) 及时把优秀教学设计，典型案例、优秀教学随笔、教学故事上传教研网上，让更多的教师提出宝贵的意见，使他们的教学更上一个台阶。

6、积极参加教研室组织的教研活动。组织学生参加各种作文竞赛，积极向报刊投稿。完成学校发布给外网的作文任务。

使学生初步学会运用地图了解世界各地地理事物的分布，初步学会分析区域地理特征和地理事象的内在联系，从而发展

地理思维能力。学会画简单的世界、大洲、国家的地理略图，学会阅读地理景观图和地理统计图表。

7、各备课组精心组织“每月一次”语文活动。

三、作业检查要求

1、三四五年级检查：

1) 语文练习册（全批全改）

3) 每周一篇周记或者学生日记。（有老师检查记录）

2、一二、年级检查：

1) 语文练习册（全批全改）

3) 生字抄写。（全批全改）

3、一年级检查：

1) 语文练习册（全批全改）

2) 生字抄写以及造句本。（全批全改）

四、各月活动安排

三月

1、集体备课。

2、研讨课安排。

3、家长进课堂，共上一节课。

四月

- 1、继续开展优质课展示活动。
- 2、语文活动。
 - (1) 一、二年级写字比赛。
 - (2) 三、四、五年级钢笔字比赛。
- 3、教学常规检查

五月

- 1、一二年级写话，三四五年级作文比赛。

转变教学观念，强化语文功能。语文素质在人的全部素质中占有很重要的分量。教师要充分认识学科的教育素质作用，自觉地承担起语文素质的培养功能，使学生学会学习、会思考、会做人、会交际。语文教学必须坚持以学生为主，以导学为主，以实践为主的思想。牢固树立“大语文”观念，切实开展研究性学习活动，尽量摆脱“教本主义”的樊笼，开辟“学本主义”的天地。

- 2、检查学生作业。
- 3、进行期中考试。
- 4、各年级小结期中测试情况，明确后半学期的目标。

六月

- 1、检查学生作业本和教师教案。
- 2、各年级制订期末复习计划。

- 3、组织1--5年级期末测试。
- 4、教研组工作总结。
- 5、教师收集有关资料及教学心得，并上交论文或案例。
- 6、复习课展示。进行全面复习。
- 7、期末复习考试。

正常开展教研活动，固定每学期活动次数；平时遇有问题就及时碰头、相互讨论、及时解决。教研活动专时专用，保质保量、内容丰富：每次都有专人负责主讲及开设教研公开课，组织大家学习理论知识，收集交流教改信息。相互学习、互相促进，切实运用现代化信息技术在课堂教学中进行有效的运用，同时充分运用网络优势，提倡组内教师上网学习。多学习、多研究、多探讨，不断学习，努力改进教学策略和教学方法，使课堂教学更具生命力。

来年工作计划篇四

xx年财务科在公司领导的正确指导下，一丝不苟地开展好工作，以高度的责任感做好公司的财务统计工作，下面是我们一年来的工作情况总结：

今年市局(公司)将我公司列为第一批质量认证达标单位，职工的质量规范意识明显增强。我们以此为契机，根据财务管理的特点以及财务管理的需要，及时出台了局(公司)《全面预算管理制度》，各科室站所分别配备了预算管理员，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、座机费、办公费、油料费定额控制，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，从而提高了现金预算意识。在职工借款还款方面，规定了借款必须于出发后十五日内还款，并将其写入科室方针目标，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。通过预算管理这一有效的管理手段，职工的规范意识进一步增强，促进了各项工作的开展。

几年来，市局(公司)一直把人员培训视为企业发展，增强企业竞争力的突破口，财务管理工作同样迫切需要素质较高的会计从业人员，因此我们根据实际工作的要求，年初就制定了基层会计人员培训计划，有步骤有目的的进行培训，今年共举办了三期会计人员培训班，分别学习了《会计法》、《烟站财务管理核算办法》、《企业管理工作意见》、《工作质量与方针目标考核办法》。通过学习，进一步了解了公司的各项管理制度，懂得了基层烟站会计人员的工作要求，如何更好地做好基层财务工作等。提高了干好基层财务工作的主动性与积极性。

同时，我们还加强了财务科全体人员的业务培训，财务科全体成员积极参加各种形式的学习，努力提高业务水平，在市局组织的大比武中取得了较好的成绩，同时在财政局组织的财务基础工作检查中，得到好评。财务科成员更是把提高自身素质当成是能否胜任工作，能否提高财务管理水平的头等大事来做。积极进取，努力学习，今年先后有三人参加了全国会计中级职称考试，二人参加了全国会计初级考试。烟站会计人员也有多人报名参加了全国会计初级考试。局(公司)全体财务人员业务技能水平不断提高，为干好工作提供了素质保证。

随着企业管理的进一步深入，财务的管理职能逐渐增强。今年，市局(公司)为加大责任制考核力度，保证责任制的贯彻落实，专门成立了考核组织，财务科同企管科及办公室一起积极参与考核，严格按责任制考核兑现，保证了各项工作的

顺利开展。体现了责任制的严肃性与公正性。工作中，最重要的一点就是借市局(公司)的考核体系，采取了工作质量与方针目标的考核机制，将管理的要求与重点，纳入工作质量与方针目标考核。制定了烟站会计、保管方针目标工作质量考核标准，将科室费用预算、职工借款写入方针目标。通过月份考核与工资挂钩，季度与奖金挂钩等兑现按《财务会计制度》和《会计法》的要求，全面提高财务核算质量，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国税、地税关于纳税情况的检查。

这就强化了财务的监督管理职能，规范了各站所经营行为，有力保证了各项工作的顺利进行。

随着企业的不断发展，财务的管理职能日益显现。财务管理参与到企业管理的方方面面，从物资采购中的比价采购小组到基建的招投标，再到废旧物资的处理等等，财务科都参与其中，起到了其应有的作用。

为加强对基层站所各项财产物资的管理，迎接各级的指导于检查，通过现场清查，由物流服务中心建立了烟站、管销所的固定资产、低值易耗品登记台帐。今年6月份，财务科全体成员利用晚上的时间，加班加点对各烟站烟用物资的扶持兑现情况进行了核查，通过核查，提高了基层会计、保管的责任心，规范了烟站的会计基础工作，有效的防止了错误的出现。这就加强了管理，确保了财产物资的帐帐、帐实相符，提高了财产物资的利用效能。

根据上级局(公司)关于财经秩序整顿工作的要求，结合我公司自身的实际，认真搞好自查与整顿，特别是把整顿工作视为规范企业经营行为的良机。首先，对xx年以来的卷烟购、销、存业务认真检查，并与烟厂核对一致，确保做到帐帐、帐实相符，没有发现违反规定的行为，保证了自查工作的质量。其次，对基层站所进行全面审计，加强对金曾会计人员的指导。从会计基础工作导演用物资的扶持兑现，再到烟叶

收购中涉及到的财务工作，财务科人员都一一指导到位，规范了会计的基础工作，为迎审计署的检查做好了充分的准备。

年初，我公司资产负债率高企，为了切实降低资产负债率，从点滴做起，控制资金占用，提高资金使用效率，首先对欠款情况进行了分析，会同各业务科室积极回收货款。其次做好现金预算的预算和编报，防止资金的积压。第三、严格执行省资金结算中心的管理规定，从严控制烟站资金占用，将物资销售款及时要求上划。从而减少了资金占用，降低了财务费用，提高了企业经济效益。

为搞好全面预算管理与财务管理工作，我们计划重点抓好以下几个方面的工作：

(一)根据上级公司下达的预算指导意见，进一步搞好预算管理工作。预算管理作为财务管理中的重要一环，与全面做好财务工作息息相关。在明年的工作当中，要进一步加强科室、站所的费用预算指导与预算管理，认真做好预算的分析、分解与落实工作，使全面预算管理真正成为全员预算管理，让预算真正发挥其应有的作用。

(二)结合iso9000质量认证，当好领导的参谋，确保完成上级局(公司)下达的各项指标。今年，公司已走上了良性发展的快车道，卷烟销售与烟叶经营质量不断提高，企业资产得到进一步净化与整合。结合市局(公司)贯彻9000质量认证体系，本着“严、深、细、实”的原则，全面强化两烟责任制的制定与落实，在千辛万苦抓增收的基础上，千方百计研究节支，力争完成各项任务指标。同时，认真研究搞好多种经营工作，围绕盘活资产，对现有闲置的网点和烟站进行对外租赁；认真清理往来帐户，大力回收货款，减少资金占用，提高企业资产负债结构，降低企业资产负债率。根据上级公司物资采购的要求，进一步健全物资比价采购制度。

(三)继续开展会计从业人员的培训活动，进一步搞好烟站的

基础工作，提高管理水平。企业越发展进步，财务管理的作用就越突出。随着企业的不断发展壮大，对财务管理的要求也越来越高。为了适应这一要求，就必须继续开展会计从业人员的培训，提高会计从业人员的水平。在提高会计人员水平的基础上，进一步加强检查督促与指导，搞好会计的基础工作，为更好的参与企业的经营管理工作打下坚实的基础。

总之，今年财务科的工作在各位领导的支持与帮助下，在各科室和基层站所的配合下，按照党委的部署和安排，认真组织落实，取得了较好的成绩。但是，来年的任务更重，压力更大，我们财务科全体成员将变压力为动力，积极进取，开拓创新，充分发挥财务管理在企业管理中的核心作用，为企业的发展壮大做出新的更大的贡献。

xx年，我们要对过去工作中不足的地方进行完善管理，对做得好的我们需要把工作做得更好，加强财务管理，做到财务工作长计划，短安排。使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。

7、其他方面，听从公司领导的工作安排，认真的完成每一项任务。

在新的一年里，祝愿公司能上一个大台阶，我将与公司同进步，共发展！

来年轻工作计划篇五

我十月中旬刚接触xxx业务，由于我在思想上急于求成，在行动上蛮干莽撞导致十月工作成绩毫无起色。但在领导和同事们的悉心帮助下，我很快认识到了我的症结所在。在下月的工作中注意求成不能自乱阵脚，要做到从容不迫；工作不能蛮干，要实干、精干、巧干；同时在销售方法和技巧上也一如既往的向领导、同事们学习。总结上月的得失，在十一月应做好以下几方面的工作：

1、对于老客户要保持联系、熟络关系、争做朋友、满足需求，最终达到销售签单的目的，最好能挖掘二次需求。

2、对于新客户要使其理解产品、认同产品；相信公司、信任我。然后，推销产品，并不断开发新客户。

1、下月要更加熟悉工作流程，熟悉业务内容。注意下月在客户拜访上多下功夫，提高说服力，多观察、多倾听、多尝试；对号段和各种增值业务的价位必须熟记。

2、电话交流方式要灵活多样。针对客户的行业、年龄、语气等开展灵活多样的交流模式，提高电话约访率。

3、不断学习，与团队共成长。学习业务知识的同时要广泛了解其他方面的知识，便于与客户多方位交流；与领导、同事之间要有良好的沟通，多交流多探讨促进共同进步，营造和谐向上的工作氛围。

争取下月工作成绩达到部门平均水平。

以上便是我十一月的销售人员个人工作计划。计划与困难并存，请经理多多指导，我会好好努力克服困难，对自己负责、对工作负责、对公司负责！

随着10月份的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段。回顾这一个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这一个月来对“房产销售”的理解和感悟，特对11月份房产销售工作制定以下计划。

一. 目标

1. 全面、较深入地掌握我们“产品”地段优势并做到应用自

如。

2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息1000个。
3. 锁定有意向客户30家。
4. 完成销售指标100万。

二. 工作开展

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务”，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。
2. 对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房源和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。其次给客户一种无形的压力，比如：房源紧张，价格要上涨等，激发其购买欲望。
3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。
4. 在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

5. 在面谈之前要做好各种充分准备，做到对房源，面积，单价等了如指掌

6. 对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7. 在总结和摸索中前进。

在一个月后，我要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

来年工作计划篇六

我加入xx医院——救死扶伤的护士，工作差不多快二年了。根据院领导、科主任及护士长的正确领导，坚持“以病人为中心”临床服务理念，发扬救死扶伤的精神，并认真严谨的态度和积极的热情投身于学习和工作中，虽然有成功的泪水，也有失败的辛酸，但是日益激烈的社会竞争也使我充分地认识到成为一名德智体全面护士的重要性。踏实地学习与医疗护理工作，获得广泛病员好评的同时，也得到各级领导、护士长的认可。顺利完成了2018年的工作任务。其具体工作总结：

工作态度端正，认真负责，树立了正确的人生观和价值观。在医疗护理实践过程中，服从命令，听从指挥。能严格遵守医院的各项规章制度的，遵守医德规范，规范操作。能积极参加医院和科室组织的各项活动并能尊敬领导，团结同事。

我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作。并认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的苦处。认真做好医疗文书的书写工作、认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录理记录及抢救记录。积极遵

守规章制度，牢记三基(基础理论、基本知识和基本技能)三严(严肃的态度、严格的要求、严密的方法)。护理部为了提高每位护士的理论和操作水平，每月进行理论及操作考试，对于自己的工作要高要求严标准。同时工作态度要端正，“医者父母心，我希望所有的患者都能尽快的康复，于是每次当我进入病房时，我都利用有限的时间不遗余力的鼓励他们，耐心的帮他们了解疾病、建立战胜疾病的信心，当看到病人康复时，觉得是非常幸福的事情。

养成了良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活态度和生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好出事原则，能与同事们和睦相处；积极参加各项课外活动，从而不断的丰富自己的阅历。

我决心进一步振奋精神,加强个人世界观的`改造,努力克服自己存在的问题，做到：

(1) 扎实抓好理论学习,保持政治上的坚定性。

(2) 在院领导、科主任的关心和指导下,顺利完成医疗护理工作任务,认真履行职责,爱岗敬业。

(3) 以科室为家，工作积极主动,对待病员热情、耐心,满足病人的需求。护理工作是平凡的工作，然而，我们用真诚的爱去抚平病人心灵的创伤，用火一样的热情去点燃患者战胜疾病的勇气。

来年工作计划篇七

××年，是营业部实施新的绩效考核办法的第二年，也是支行业务发展面临严峻挑战的一年。为此分理处认真总结××年工作基础上，深刻认清当前形势，找准市场脉搏，扬长避短，围绕“提升经营管理水平，加快业务发展”为中心，同心同德，努力实现各项业务健康、快速发展。

一、注重发挥网点优势，抓住发展机遇，推动优势业务快速发展。

储蓄存款是银行的生存之本，也是行长目标考核的重要指标之一。分理处××年储蓄存款时点和日均指标完成的情况比较良好，作为网点的强势指标，明年也必须紧紧抓住储蓄存款业务不松懈，稳扎稳打，促进网点良性发展。××年开门的第一季度是一年的营销旺季，各家银行之间的存款竞争将十分激烈。如何在旺季营销中把握机遇取得胜利，是来年工作的主要任务。分理处存款营销的基本思路是“进得来、稳得住”。

首先，所谓“进得来”，便是要大力发掘存款资源，挖转他行存款和市面流通资金存入我行，使网点处存款快速增长。第一，发动全所员工，积极提供存款营销线索，只要发现有价值的营销线索，客户经理和相关营销人员马上行动，采取多种方式联系客户，争取挖转资金。其次，利用春节资金大量回笼的时机，及时发现和追踪客户的资金流向，将短期游资变成长期存款。再次，充分利用我分理处现有的宣传方式，例如短信营销、宣传标语等传达我所吸收存款的信息，吸引客户主动上门。

其次，“稳得住”，稳得住的关键是将本所的现有存款牢牢留住。一季度是银行挖转存款的旺季，各大银行之间的竞争必定异常激烈，我分理处现有的存款也面临被他行挖转的风险。根据目前的统计数据，一季度我分理处共计有数百万的定期存款将要到期，能否留住这一部分资金对我们至关重要。因此，我们借鉴××年营销的成功经验，采取主动联系即将到期客户、向客户赠送营销礼品等方式，至少稳定该笔资金的50%。

再次，保本理财是存款和理财双向计算的产品，时间短周转快利率高，可以吸引一部分对资金流动性要求较高的客户。柜面和网点营销人员可以加大保本型理财产品的销售，作为

存款的有益补充，也可起到推动网点存款增长的目的。

二、结合网点特点，大力拓展商友卡，增加发卡量。以点带面，以卡引存，带动业务全面发展。

分理处地处市区繁华地段，交通便利商户林立，每一家商户都是可挖掘的商友卡潜在客户。以新增商友卡为媒介，可以吸引商户货款增加网点存款，带动中小商户转账pos新增工作，同时还可向商户推销信用卡，一举多得。目前我网点主要跟进的项目是女人城的商友卡商户拓展工作，具体工作从××年11月份开始进行商户摸底宣传，××年是我网点商友卡新增发卡的重要客户群，在来年由网点负责人牵头、客户经理负责进一步加大力度跟进，改变以往业务拓展单一、被动的局面。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)