

最新信贷月度工作总结 每月工作计划格式月工作计划表格式每月工作计划表(精选10篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

信贷月度工作总结 每月工作计划格式月工作计划表格式每月工作计划表篇一

下面是计划网小编为大家整理的每月工作计划格式，欢迎大家阅读。更多精彩内容请关注计划网工作计划栏目。

每月工作计划格式【一】

1、标题

划内容摘要；“要点”是计划名称。

(2)省略计划时限的标题，如《广东省商业储运公司实行经营责任制计划》。

(3)公文式标题，如《山东省关于二〇〇二年农村工作的部署》。

计划单位名称，要用规范的称呼；计划时限要具体写明，一般时限不明显的，可以省略；计划内容要标明计划所针对的问题；计划名称要根据计划的实际，确切地使用名称。如所订计划还需要讨论定稿或经上级批准，就应该在标题的后面或下方用括号加注“草案”、“初稿”或“讨论稿”字样。如果

是个人计划，则不必在标题中写上名字，而须在正文右下方的日期之上具名。

2、正文

除写清指导思想外，大体上应包含以下三方面的事项：

(1)目标。这是计划的灵魂。计划就是为了完成一定任务而制订的。目标是计划产生的导因，也是计划奋斗方向。因此，计划应根据需要与可能，规定出在一定时间内所完成的任务和应达到的要求。任务和要求应该具体明确，有的还要定出数量、质量和时间要求。

(2)措施。要明确何时实现目标和完成任务，就必须制定出相应的措施和办法，这是实现计划的保证。措施和方法主要指达到既定目标需要采取什么手段，动员哪些力量，创造什么条件，排除哪些困难等。总之，要根据客观条件，统筹安排，将“怎么做”写得明确具体，切实可行。

(3)步骤。这是指执行计划的工作程序和时间安排。每项任务，在完成过程中都有阶段性，而每个阶段又有许多环节，它们之间常常是互相交错的。因此，订计划必须胸有全局，妥善安排，哪些先干，哪些后干，应合理安排。而在实施当中，又有轻重缓急之分，哪是重点，哪是一般，也应该明确。

在时间安排上，要有总的时限，又要有每个阶段的时间要求，以及人力、物力的安排。这样，使有关单位和人员知道在一定的时间内，一定的条件下，把工作做到什么程度，以便争取主动，有条不紊地协调进行。执行希望，需在正文的最后写出，为计划的结尾部分。但是，这部分的内容，要看实际情况决定要不要。

3、落款

在正文结束的后下方，制订计划的日期(如标题没有写作者名称，这里应一并注明)。此外，如果计划有表格或其他附件的，或需要抄报抄送某些单位的，应分别写明。

每月工作计划格式【二】

每月工作计划格式【三】

2. 业务员月工作计划表格式

3. 幼儿园每月教研工作计划表

5. 个人工作计划表格式

6. 部门月度工作计划表格式

7. 物业前台工作计划表格式

8. 物流销售工作计划表格式

信贷月度工作总结 每月工作计划格式月工作计划表格式每月工作计划表篇二

详实的呼叫中心工作计划需要整个呼叫中心团队的一致性努力工作来实现，因此呼叫中心的团队建设非常重要，在制定呼叫中心的变革执行计划时，不仅要考虑整体层面，还必须将整个管理团队、甚至是一线员工纳入到计划的制定过程中，只要采取尊重、民主、以事实为基础的态度，就一定能够制定出可行的工作计划。

与此同时还必须注重对整个计划的分解，将具体的目标分解到呼叫中心内部各个部门，形成具体的实施方案，确立执行的具体步骤，便于监控与考核；与此同时，必须定期对计划的执行状况进行总结、分析和调整，要不断检讨呼叫中心整

体及各部门的执行状况。在计划的执行过程中必须抓住了这几个关键点，以确保整个呼叫中心对计划的执行力度。

在这里，需要特别强调呼叫中心计划执行过程中对管理人员的授权和信任问题，我曾经在几个项目执行变革计划时遇原有项目文化及部分员工的巨大阻力；如果没有上级领导和客户方领导给予的极大信任和授权，也就没有这几个项目的成功整改；同样，对于呼叫中心的其他管理人员，在计划的执行过程中呼叫中心经理也需要给予必要的信任和足够的授权，工作计划《呼叫中心工作计划》。说到这里，我要感谢以前给予我极大信任的杨继东老师和刘华总裁。

呼叫中心是否建立了完善的业务流程

呼叫中心的业务流程是指围绕呼叫中心目标有序地进行的一系列活动以产生服务水准协议所规定的业绩目标的过程。对于呼叫中心来讲，这个结果可以既是一种有形产品，也可能是无形的服务，但主要为后者。在一个设计完整的流程中，每一个活动都是建立在前一个活动结果之上并对整体结果产生作用。管理流程要求连续性与可重复性，呼叫中心管理者和整个实施团队不仅需要关注各项业务流程的界定与开发，同时还要关注流程的控制、流程的监控、流程的审查及流程的改进。

针对不同的业务流程，应有一整套的操作规范来配合，只有这样，流程才不是一个空架子，才能达到实际的效果。

说道这里就不得不就流程与规范的作用进行一些说明，如iso9000 copc等规范认证与流程管理有着一定的区别，前者重在“规范”，后者重在“优化”。呼叫中心流程管理的根本思路在于通过对整个客户服务环节中的活动进行清除、简化、整合、自动化来提高流程效率，使得流程更加合理与容易操作。而iso9000 copc等认证规范则要求“做了的一定要写，写了的一定要去做”，确保流程得到落实。

通过iso□copc在水平方面的“规范”，促使目标业务流程落到实处，为再一次的“优化”巩固基础。

如果呼叫中心的管理者能够有效将二者结合起来运用，改善呼叫中心的绩效将会有一条其实可行的道路，但必须结合不同呼叫中心的实际采取循序渐进的方式。

同时呼叫中心经理也应加强与上级的沟通，确保呼叫中心与企业内部其他部门之间的协作与信息沟通，这一点对于电信行业的呼叫中心尤为重要。信息流畅了，沟通及时了，理解加深了，呼叫中心也就会有一个崭新的开始，服务水准也就有了一个崭新的起点。

信贷月度工作总结 每月工作计划格式月工作计划表格式每月工作计划表篇三

本文目录信贷工作计划银行信贷工作年度工作计划范文银行信贷工作计划银行信贷工作计划1、我先后从事过管库员、出纳员、储蓄员等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为工行事业发展鞠躬尽瘁。8月，在我行内退人员离岗后，出纳科人员缺口较大，我主动承担起大量的工作。清点现金是一项要求严、任务重的工作，我时时刻刻严格要求自己，按规章操作，快捷高效的办好每一笔业务。

在三、四季度，我天天收款量月均在300万元以上，占我行月均收付量的40%左右。在出纳科期间，我同时兼任管库员工作。大家知道，管库员是一早、一晚，两头必须准时的工作。工作中，我认真学习管库员守则和库房治理的各规定，严格遵守库房钥匙的治理规定，协助科领导共同做好现金清点、上缴人民银行等业务，及时、准确地使储蓄专业库包出库、入库，保障了一线的工作需要。在从事所内业务主办时，我积极协同所主任搞好各项所内工件利用自己所学把握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前

全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。

2、以客户满足、业务发展为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象。

在出门收款中，每到一处，我们的一言一行，能代表我们工行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，积极为客户着想，在规章范围内，积极为客户办理残损币兑换、代捎回单等，极大的方便了客户。同时，向客户宣传我行的各项新技术，新业务，新政策，扩大我行的知名度。

贷工作计划：

一、加强业务培训，提高队伍素质

在新的一年里，从以内控防范优先，加强制度落实的角度加强客户经理队伍建设。年，着重抓好一线信贷人员的培训，银行工作计划在第一季度以金融法规、各项制度、经营理念和信贷业务规范化操作程序及要求等内容为重点进行普及培训，在较短时间内培养造就一批政治过硬、品质优良、业务素质高、能适应改革步伐的员工队伍。定期组织学习金融方针政策和上级文件精神，努力提高政治觉悟和业务素质，增强依法合规经营的自觉性。同时对贷款五级分类等新业务进行专项培训。

二、加强信贷管理，规范业务操作，提高信贷资产质量

在确保新增贷款质量上，一是加强对各社及信贷员贷款权限的管理，严禁各社及信贷人员发放超权限贷款。二是加大对跨区贷款、人情贷款、垒大户贷款等违章贷款的查处力度，发现一起，处罚一起。三是认真开展贷前调查，准确预测贷户收益，确保贷款按期收回。四是严格执行大额贷款管理制度

度。五是严把贷款审批关，严格审查贷款投向是否合法、期限是否合理、利率是否正确、第一责任人是否明确、抵押物是否真实、合法，担保人是否具备担保实力、贷款档案是否齐全等，通过以上措施，确保信贷资产质量逐年提高。六是全面进行信贷档案统一模式、规范化、标准化管理，实行专柜归档、专人保管，并建立调用登记制度，保证档案的完整性。人员调离或换片，贷款档案应办理移交手续，由交出人、接交人及监交人共同在移交清单上签，促进全辖信用社的信贷档案管理工作提档升级。

三、加大金融新产品的营销力度

近年来，我社加大信贷产品的创新力度，贷款品种不断增加，信贷服务水平明显提高。但在贷款还款方式和贷款期限的确定上还存在一些不足，为此省联社于年11月14日印发了省农村信用社贷款分期还款暂行办法。为满足贷款客户的不同需求，缓解集中还贷压力，进一步提高信贷管理水平，防范信贷风险，公司业务部将于年在信贷管理中引入贷款分期还款，以完善信贷服务功能的需要，杜绝部分客户对信贷资金长期占用，风险持续积累、暴露滞后，加大信贷风险的后果。

四、加大信贷规章制度的执行力度

年我部将按照分类指导、区别对待的原则，明确信贷投向。一是提高抵押和质押贷款比重，降低风险资产。城区社在发放贷款时，应多办理抵押、质押贷款，少发放保证担保贷款，以优化信贷结构，降低风险资产，要大力发放房地产抵押贷款，提高抵押贷款占比。要合理调整贷款担保方式，对新增城区居民、个体户贷款，要最大限度地办理门市房抵押贷款、个人住房抵押贷款，城区社原则上不办理联户联保贷款，坚决杜绝垒大户贷款和顶冒名贷款。二是加大对农业龙头企业、特色农产品基地、担保公司担保贷款的支持力度。要积极支持中小企业发展，特别是对产权明晰、信誉度高、行业和项目符合国家产业政策规定、发展前景看好的中小企业，要给

予重点支持。

六、持续做好五级分类，确保分类结果准确无误

自从我社全面推行信贷资产风险分类工作以来，基本达到了科学计量风险、摸清风险底数、加强信贷管理的效果。但在实际工作中各社还不同程度地存在着一些问题：一是思想认识不到位，对风险分类的重要性、艰巨性认识不足；二是人员素质不匹配，距离准确运用风险分类的方式方法识别、防范和控制信贷风险还存在较大差距；三是风险分类基础性工作不牢固，风险分类制度不健全，分类程序和认定组织欠规范；四是风险管理能力不强，未能紧密结合信贷资产不同的风险类别及特点，采取有针对性的强化管理措施等。对于上述问题，年我部将进一步强化风险管理理念，完善工作机制，改进工作措施，将风险分类作为强化信贷管理、健全风险防范长效机制的一项重要工作切实抓好，抓出成效。

【银行信贷工作计划】信贷工作计划（3） | 返回目录银

行信贷工作计划

一是加强业务培训，提高队伍素质

在新的一年里，从以内控防范优先，加强制度落实的角度加强客户经理队伍建设。，着重抓好一线信贷人员的培训，银行工作计划在第一季度以金融法规、各项制度、经营理念和信贷业务规范化操作程序及要求等内容为重点进行普及培训，在较短时间内培养造就一批政治过硬、品质优良、业务素质高、能适应改革步伐的员工队伍。定期组织学习金融方针政策和上级文件精神，努力提高政治觉悟和业务素质，增强依法合规经营的自觉性。同时对贷款五级分类等新业务进行专项培训。

二是加强信贷管理，规范业务操作，提高信贷资产质量

在确保新增贷款质量上，一是加强对各社及信贷员贷款权限的管理，严禁各社及信贷人员发放超权限贷款。二是加大对跨区贷款、人情贷款、垒大户贷款等违章贷款的查处力度，发现一起，处罚一起。三是认真开展贷前调查，准确预测贷户收益，确保贷款按期收回。四是严格执行大额贷款管理制度。五是严把贷款审批关，严格审查贷款投向是否合法、期限是否合理、利率是否正确、第一责任人是否明确、抵押物是否真实、合法，担保人是否具备担保实力、贷款档案是否齐全等，通过以上措施，确保信贷资产质量逐年提高。六是全面进行信贷档案统一模式、规范化、标准化管理，实行专柜归档、专人保管，并建立调用登记制度，保证档案的完整性。人员调离或换片，贷款档案应办理移交手续，由交出人、接交人及监交人共同在移交清单上签，促进全辖信用社的信贷档案管理工作提档升级。

三是加大金融新产品的营销力度

近年来，我社加大信贷产品的创新力度，贷款品种不断增加，信贷服务水平明显提高。但在贷款还款方式和贷款期限的确定上还存在一些不足，为此省联社于xx年11月14日印发了《山东省农村信用社贷款分期还款暂行办法》。为满足贷款客户的不同需求，缓解集中还贷压力，进一步提高信贷管理水平，防范信贷风险，公司业务部将于在信贷管理中引入贷款分期还款，以完善信贷服务功能的需要，杜绝部分客户对信贷资金长期占用，风险持续积累、暴露滞后，加大信贷风险的后果。

四是加大信贷规章制度的执行力度

首先要落实三查制度，对银行员工素质加以培训，使每个银行员工工作计划详细的基础上并按正确的思路做事。坚持做到防范贷款风险在先，发放贷款在后，每笔贷款都坚持按三查的内容、要求、程序认真进行调查、审查和检查，并填写三查记录簿，严格考核。报联社审批的贷款都必须有信贷人

员的调查报告和信用社的会办记录，都必须换人审查。其次要落实审贷分离制度，贷款发放实行审贷分离和分级审批的管理制度，各基层信用社贷款必须经审贷小组集体会办审批，大额贷款报联社审贷委员会会办审批，并且规定基层信用社发放贷款不论金额大小，每笔贷款都必须经主持工作的主任审查、登记、签后才能发放，坚决杜绝信贷员一手清放贷。第三要加大违规违纪行为的惩处力度，严肃查处违纪违规人员，对因违纪违规等原因造成不良贷款的责任人实行在岗清收、下岗清收等行政处罚，情节严重者，由责任人承担贷款赔偿责任。

五是明确信贷投放重点，不断优化信贷结构

我部将按照分类指导、区别对待的原则，明确信贷投向。一是提高抵押和质押贷款比重，降低风险资产。城区社在发放贷款时，应多办理抵押、质押贷款，少发放保证担保贷款，以优化信贷结构，降低风险资产，要大力发放房地产抵押贷款，提高抵押贷款占比。要合理调整贷款担保方式，对新增城区居民、个体户贷款，要最大限度地办理门市房抵押贷款、个人住房抵押贷款，城区社原则上不办理联户联保贷款，坚决杜绝垒大户贷款和顶冒名贷款。二是加大对农业龙头企业、特色农产品基地、担保公司担保贷款的支持力度。要积极支持中小企业发展，特别是对产权明晰、信誉度高、行业和项目符合国家产业政策规定、发展前景看好的中小企业，要给予重点支持。

六是持续做好五级分类，确保分类结果准确无误

自xx年以来，我社全面推行了信贷资产风险分类工作，基本达到了科学计量风险、摸清风险底数、加强信贷管理的效果。但在实际工作中各社还不同程度地存在着一些问题：一是思想认识不到位，对风险分类的重要性、艰巨性认识不足；二是人员素质不匹配，距离准确运用风险分类的方式方法识别、防范和控制信贷风险还存在较大差距；三是风险分类基础性

工作不牢固，风险分类制度不健全，分类程序和认定组织欠规范；四是风险管理能力不强，未能紧密结合信贷资产不同的风险类别及特点，采取有针对性的强化管理措施等。对于上述问题，我部将进一步强化风险管理理念，完善工作机制，改进工作措施，将风险分类作为强化信贷管理、健全风险防范长效机制的一项重要工作切实抓好，抓出成效。

【银行信贷工作计划】信贷工作计划（4） | 返回目录

银行信贷工作计划

一是加强业务培训，提高队伍素质

在新的一年里，从以内控防范优先，加强制度落实的角度加强客户经理队伍建设。xx年，着重抓好一线信贷人员的培训，银行工作计划在第一季度以金融法规、各项制度、经营理念和信贷业务规范化操作程序及要求等内容为重点进行普及培训，在较短时间内培养造就一批政治过硬、品质优良、业务素质高、能适应改革步伐的员工队伍。定期组织学习金融方针政策和上级文件精神，努力提高政治觉悟和业务素质，增强依法合规经营的自觉性。同时对贷款五级分类等新业务进行专项培训。

二是加强信贷管理，规范业务操作，提高信贷资产质量

在确保新增贷款质量上，一是加强对各社及信贷员贷款权限的管理，严禁各社及信贷人员发放超权限贷款。二是加大对跨区贷款、人情贷款、垒大户贷款等违章贷款的查处力度，发现一起，处罚一起。三是认真开展贷前调查，准确预测贷户收益，确保贷款按期收回。四是严格执行大额贷款管理制度。五是严把贷款审批关，严格审查贷款投向是否合法、期限是否合理、利率是否正确、第一责任人是否明确、抵押物是否真实、合法，担保人是否具备担保实力、贷款档案是否齐全等，通过以上措施，确保信贷资产质量逐年提高。六是

全面进行信贷档案统一模式、规范化、标准化管理，实行专柜归档、专人保管，并建立调用登记制度，保证档案的完整性。人员调离或换片，贷款档案应办理移交手续，由交出人、接交人及监交人共同在移交清单上签，促进全辖信用社的信贷档案管理工作提档升级。

三是加大金融新产品的营销力度

近年来，我社加大信贷产品的创新力度，贷款品种不断增加，信贷服务水平明显提高。但在贷款还款方式和贷款期限的确定上还存在一些不足，为此省联社于xx年11月14日印发了

《山东省农村信用社贷款分期还款暂行办法》。为满足贷款客户的不同需求，缓解集中还贷压力，进一步提高信贷管理水平，防范信贷风险，公司业务部将于xx年在信贷管理中引入贷款分期还款，以完善信贷服务功能的需要，杜绝部分客户对信贷资金长期占用，风险持续积累、暴露滞后，加大信贷风险的后果。

四是加大信贷规章制度的执行力度

首先要落实三查制度，对银行员工素质加以培训，使每个银行员工工作计划详细的基础上并按正确的思路做事。坚持做到防范贷款风险在先，发放贷款在后，每笔贷款都坚持按三查的内容、要求、程序认真进行调查、审查和检查，并填写三查记录簿，严格考核。报联社审批的贷款都必须有信贷人员的调查报告和信用社的会办记录，都必须换人审查。其次要落实审贷分离制度，贷款发放实行审贷分离和分级审批的管理制度，各基层信用社贷款必须经审贷小组集体会办审批，大额贷款报联社审贷委员会会办审批，并且规定基层信用社发放贷款不论金额大小，每笔贷款都必须经主持工作的主任审查、登记、签后才能发放，坚决杜绝信贷员一手清放贷。第三要加大违规违纪行为的惩处力度，严肃查处违纪违规人员，对因违纪违规等原因造成不良贷款的责任人实行在岗清收、下岗清收等行政处罚，情节严重者，由责任人承担贷款

赔偿责任。

【相关内容】

2017信贷业务员工作计划范文

2016年银行信贷工作思路

信贷管理部2016年度工作计划 信用社信贷工作计划

2013年银行信贷工作思路

信贷月度工作总结 每月工作计划格式月工作计划表 格式每月工作计划表篇四

达成方案：

- (1) 通过“新春美白新女性”的常规促销活动。
- (2) 通过社会关系，展开团购工作。
- (1) 制定全年发展规划
- (2) 明确去年整体经营状况
- (3) 协调社会公共关系，各方面相关单位打点应酬
- (4) 展开团购工作
- (5) 调整员工关系，员工年终承诺兑现，可考虑讨论并推广新的薪资方案
- (6) 与每个员工单独双向沟通，赞美感谢与派红包
- (7) 大店开董事会，通报一年工作状况和营销状况

(1) 检讨“三八”明星终端会的方案

信贷月度工作总结 每月工作计划格式月工作计划表 格式每月工作计划表篇五

一、学生基本情况分析

我班现有学生 人，其中男生 人，女生 人。总体上观察，我班的同学男女人数相差虽不大，但部分男生有厌学现象，学习目的不明确，自觉性较差，课堂纪律涣散。全班在个别方面，如团结协助、展现自己的勇气、敢于创新等方面仍有待锻炼和培养。

二、工作目标

我们班的班集体建设主题：“优秀是一种习惯”

这句话是古希腊哲学家亚里士多德说的。我们的一言一行都是日积月累养成的习惯。我们有的人形成了很好的习惯，有的人形成了很坏的习惯。所以我们从现在起就要把优秀变成一种习惯，使我们的优秀行为习以为常，变成我们的第二天性。

我们班的班集体建设目标：学习勤奋有上进心

言行文明有感恩心

做事勤恳有责任心

做人踏实有自信心

据此，全体同学都能树立明确的学习目标，形成良好的学习风气；建立一支有进取心、能力较强的班干部队伍；培养学生良好的行为规范，弘扬正气，逐步形成守纪、进取、勤奋的

班风，构建一个团结、向上、文明的集体。

三、具体措施

贯彻“德育为先，以人为本”的方针，坚持德育为先，切实抓好学生的思想品德工作。

1、抓好班级一日常规的管理，实施培养学生良好习惯的养成教育，制定“班级量化管理”评定细则。

2、提高宣传栏、墙报质量，营造良好的班级氛围，构建良好的班级文化。

3、通过各种的校会、班会、晨会，组织学生学习《中学生日常行为规范》、《中学生守则》，促进良好的班风、学风的形成。

4、通过学校和班级的各种活动，培养学生自信心和主人翁意识，增强班级凝聚力。

5、结合常规教育，培养学生的良好的学习习惯，建立学习组，掀起竞争活动，促进学生共同进步，定期开展学习活动，培养学生良好的学习态度和方

6、开展有益的文体活动，促使学生的身心得到健康全面的发展。

7、以各个节假日为契机开展各种活动，进行思想教育。结合教师节，开展尊师重教，文明有礼的活动；结合中秋节，进行民族传统的教育；结合国庆节，进行爱国主义教育；结合元旦节，进行传统文化的教育。

8、利用课余、周记本等与学生谈心交流，了解学生的思想动态，及时疏导、解决学生的问题。

9、切实抓好本班的卫生保洁工作和包干区的清洁工作。重视学校的大扫除和值周工作，创造清洁卫生舒适的学习环境。

10、做好学生心理的辅导，做好生理、心理健康卫生的教育、宣传工作。

11、利用班会课、墙报、宣传栏等途径对学生进行各项安全教育，如交通安全、用电、防火、自我保护、食品卫生等安全。

12、定期召开班干部会议，培养一批能力强，责任心强，能起带头作用的学生担任班干部。充分发挥班干部及积极分子的模范带头作用，以他们为班的核心力量，推动整个班集体形成良好的班风和学风。

13、学校教育与家庭教育相结合。合理利用“立交桥手记活动表”，平时通过电话、家访等途径加强与家长的联系沟通，使家长对孩子在校表现做到心中有数，请家长协助鼓励或帮助学生，作好学生的思想工作，同时，向家长了解学生在家的表现，及时找到问题所在，对症下药。结合本班情况开好家长会，针对学生的现状，与家长共同探讨解决问题的方法，并对下一步工作做好安排，尽快形成家长、教师、学生三位一体的教育模式。

14、加强与科任老师的联系沟通，及时发现问题、解决问题，共同教育好学生。

15、多巡堂，多查午休，时刻留意学生的情况。

四、具体工作安排

九月份：

1、做好开学的各项工作，对学生进行学前教育，同时，开展

各项安全教育。

- 2、选出班干部，召开班干部及各种学生会议。
- 3、结合教师节、中秋节开展尊师好学及民族传统的教育活动。
- 4、完善清洁卫生制度，搞好课室、包干区的环境卫生。
- 5、出好第一期墙报。
- 6、召开“迈好中学第一步”的主题班会。

十月份：

- 1、结合国庆节，召开主题班会对学生进行爱国主义、集体主义的教育。
- 2、组织学生积极参加兴趣小组活动，全面开展素质教育。
- 3、组织学生参加学校各项活动。
- 4、出好庆国庆墙报及学习园地。
- 5、对学生进行各项安全教育。

十一月份：

- 1、开展讲文明、树新风、团结协作、增强集体荣誉感的教育活动。
- 2、召开班干部及不同层次学生会议，深入了解学生情况。
- 3、做好中测的学习动员和复习工作，考风考纪教育。
- 4、召开中下生会议，深入了解情况，鼓励及指导学习，转化

后进生。

5、对学生进行各项安全教育。

十二月份：

1、组织学生筹备庆祝元旦文艺活动，出好墙报。

2、组织学生开展主题班会：学习经验交流

3、对学生进行各项安全教育

一月份：

1、做好复习动员工作，认真制定复习计划，做好期末复习考试和总结工作。

2、做好学生评语及成绩入册等工作。

3、对学生进行假前法制和各项安全教育。

信贷月度工作总结 每月工作计划格式月工作计划表 格式每月工作计划表篇六

今年品管部业务和人员状况是：品管部人力少：仅有2人，到11月份时只有3人。

控制范围广：包括了进料、入库、出货、工程，还包括体系建设等工作。

1. 采用周报对当周工作进行总结，统计进料合格率、产品合格率。

2. 对品管部各个控制作业和产品标准用文件的方式予以标准

化，让各检验人员严格按文件作业，规范操作，先后修改和拟制了原材料和成品的检验项目和判定标准等30多份文件，为作业员提供判定准则。

具体如下：

3. 健全了品管部部门质量目标，包括进料和成品漏检率、品质异常跟踪结案率，确保品质监控的质量。
4. 加强业务知识学习，亲自到车间进行各项工程质量监控工作，确保部门工作任务的完成。

二、完善质量管理体系，确保体系正常运作：

1. 在陆总的领导下积极准备，并于今年11月份一次性通过了iso9001:20xx质量管理体系的复审，并取得证书。
2. 设计统计报表完善质量记录和质量统计。现已形成品质周报统计，能直观的反映各工段质量状况，以便于各责任单位采取有效措施即时改善。
3. 对一些检验工具进行了校验。

三、严格质量控制，完善控制流程和检测手段：

1. 进料品质控制：拟制了《iqc进料检验作业规范》、《抽样检验规则》文件，规范了进料检验作业流程和检验标准。
2. 成品质量控制：拟制了《成品检验作业规范》、《抽样检验规则》文件，规范了成品检验作业和检验标准。

一、运用系统化、标准化的思想规范品管部工作流程：

1. 对周报进行总结，对异点分析，找出根本原因，用正确方

法处理跟踪并执行，保证品质。

2. 继续完善文件标准化，培训检验人员，让其严格按文件作业，规范操作。

信贷月度工作总结 每月工作计划格式月工作计划表 格式每月工作计划表篇七

曾听别人说过：“每一个孩子对于妈妈来说都是一个最完美的天使。”我想对于我们来说班里的每一个孩子也都是天使，他们赐予我们笑容、带给我们无限美好的记忆。因为他们，这个冬季有了“爱”来取暖，我们不再觉得寒冷。

自由活动的时候他们又是具有绅士和淑女风范的天使，男生经常主动地谦让女生，女孩子们也变得更淑女，看到男生有困难马上主动进行帮助，偶尔他们之间也会产生矛盾，不过小老师会主动进行调解，无需老师介入他们就又和好如初。

本月最令人难忘的是“刘博士”妈妈——一个白衣天使的讲座，她应邀来给小朋友作讲座《气温变化大，怎样防流感》。宝宝妈妈非常热情，提前作了充分的准备，自制了一个ppt□找来了相关视频，穿着护士服给小朋友讲了冬季防流感的一些具体方法。活动时孩子们每人得到一包餐巾纸，活动中凡是回答正确的还有巧克力、长鼻王等小奖品，结束后还给孩子们准备了每人一支铅笔一本本子祝大家身体健康、学习进步，孩子们听了妈妈的讲座受益匪浅，开心极了。

元旦即将来临，为了能在迎新年跳绳比赛的时候表现更佳，大家每天都认真地练习，一个两个三个，不断增加跳绳的数量。这时他们是勇敢的天使，有的孩子为了达到连续跳5个的目标，不仅每天在操场上不停练习，而且在家里也不放弃锻炼，很多孩子获得了成功的喜悦。

新的一年就要到来了，在小天使们的声声祝福中“祝老师永

远漂亮!”；“祝大家健康、快乐!”；“祝爸爸妈妈永远年轻!”……我飘飘然了，我想与这些可爱天使相伴的家长一定和我一样感同身受吧!

信贷月度工作总结 每月工作计划格式月工作计划表 格式每月工作计划表篇八

每月工作计划表就是小编整理的班主任工作计划表和班主任月工作计划，欢迎阅读!

班主任工作计划表

填表日期：_____年___月___日

班级基本情况

姓名	所任班级		所教科目	任班主任年限
	男生	女生		
班级人数	男生_____人	女生_____人	合计	
团员	少先队员	普通学生	团员	普通学生

文娱委员

体育委员

纪律委员

劳动委员

副班长

学习委员

班长

班干

团支书

班级建设

本学期
目的
要求

项目 中心 措施

体育
文娱
劳动
卫生
班干
培养
指导
团队

项目 中心 措施

具体安排

周次 主题 措施

第___周

第___周
第___周
第___周
第___周
第___周
第___周
第___周

周次 内 容 形 式

第___周
第___周
第___周
第___周
第___周
第___周
第___周
第___周

一、班级情况分析

本学期我班，共有学生42人，其中男生14人，女生27人。从上学期的各方面情况来看，本班总体还是不错的——班风积极健康向上，学生思维活跃，班干部的工作能力有很大提高，大部分学生已经逐渐养成良好的学习习惯，但是仍不排除少数一些自控力较差的学生，在班级管理上有一定的难度。这部分学生的学习自觉性比较差，学习主动性不强。作业不能按时完成，上课不能专心听讲，自控力比较弱。本学期仍应进一步培养学生良好的学习习惯，争取引导个别学生有明显进步，顺利完成各科学习任务。大胆放手让学生自己干力所能及的事，并做好组织引导工作，最大限度的营造一个守纪、进取、勤奋、活跃的先进班集体。

二、目标任务

- 1、培养学生良好的行为规范，弘扬正气，逐步形成守纪、进取、勤奋的班风。
- 2、巩固良好班风，完善班级管理制度，增强学生的集体荣誉感，凝聚挖掘班级各方力量，提高班级整体水平。
- 3、加强学风建设，培养学习兴趣，明确学习重要性，注重学法指导，提高学习效率，力争期末统考各科成绩再上一个新台阶。
- 4、与学生融洽相处，建立的新型师生关系。

三、具体措施

(一)、加强班风建设，形成一个健康积极的班集体。

- 1、借助“学校德育教育活动开展”之际，尽快对学生进行各种行为习惯养成教育，从思想、行为、学习、劳动、纪律、休息等各方面进行要求，加速学生班级观念，增强学生班级凝聚力。
- 2、加快培养班干部，定期召开班干部会议(每星期由班长负责召开一次班干部会议;每两个星期由班主任主持召开一次班干部会议)，听取班干部对本班情况的汇报和建议，及时调整，确定下周行动方案。
- 3、迅速制定班纪班规。由学生自行确立班级发展目标，制定班级公约，作为每个学生言行的准则，师生共同遵守。

(二)、加强学风建设，营造良好的学习氛围。

- 1、加强与科任老师沟通，及时了解学生的学习动态。

- 2、定期不定期召开学习委员和科代表会议，了解学生作业的完成情况，对拖、欠作业的学生及时进行教育。
- 3、利用班会课不定期的开展学法交流，促进学生共同提高。
- 4、在班级建立“小组互助学习”模式，开展多种学习竞赛活动，形成一种你追我赶的竞争氛围。
- 5、加强对学困生和后进生的帮助，由班委会和科代表牵头，采取手拉手的形式，实行一帮一。

(三)、继续加强法制教育，综合整治管理

- 1、加大安全、法制教育。加强宣传教育，学习贯彻青少年保护等条例，培养学生法制意识，增强自我保护意识。
- 2、把禁毒教育纳入班会课计划，开展“上好一堂课、阅读一本书、举行一次报告、参观一个展览、观看一部录象、向父母教育一次的“六个一”活动，使学生了解毒品的危害和预防毒品的基本知识，养成健康文明的生活方式。
- 3、加强网络道德教育，自觉抵制外来诱惑，培养学生的自我保护能力。
- 4、积极主动地加强学校周边环境建设，教育学生做到“三不”，即：不买小摊贩的物品、不吃不洁食品、不在家长陪同不上网吧。
- 5、进一步加强学生的'心理健康教育培养学生具有健全的人格。要多渠道地了解和掌握学生的心理问题信息，及时帮助学生解决心理障碍。
- 6、续开展好“学雷锋、献爱心”活动，帮助贫困学生，升华爱心教育。

(四)、与家长保持正常、经常化的沟通，力争家长的配合，共同管理好学生。

四、本学期工作具体安排：

- 1、开学前三周加强纪律教育。组织学生重温《守则》《规范》，使每一名学生能够重新对照检查。
- 2、组织一次以“自尊、自强、自立、自爱”为主题的教育活动。
- 3、对“双差生”进行个别谈话。
- 4、配合团委搞好团员正面引导工作。
- 5、遵照学校安排开好“家长会”。
- 6、纪律方面：发挥班团干部的功效，正面加强引导，继续推行班干部轮流值周制。开好每周日的班会和每周四的安全教育。禁止“旷课”，尽量减少“迟到”“早退”现象。
- 7、利用半学期形成良好的学习风气。科代表、及时与科任教师取得联系，服务于学习。办好本学期的四期板报。

一、 班级情况分析

从分班一个月以来各方面情况看，本班总体还是不错的，班风积极健康，学生团结向上，班干部的工作能力有很大提高，大部分学生已经逐渐养成良好的学习习惯，但是仍不排除少数学生自控力较差，学习效率低，本学期主要培养学生良好的学习习惯，争取引导个别学生有明显进步，大胆放手让学生自己干力所能及的事，并做好组织引导工作，最大限度的营造一个团结，积极，先进的班集体。

二、 本学期基本工作要点

1. 确立班级体的奋斗目标

班级体的共同奋斗目标，是班集体的理想和前进的方向，班集体如果没有共同追求的奋斗目标，就会推动前进的动力。所以，一个好的班集体应该有一个集体的奋斗目标，这个目标是远期、中期、近期目标的结合，逐步实现目标的过程会产生梯次激励效应，形成强大的班级凝聚力。作为班级组织者的班主任应结合本班学生思想、学习、生活实际，制定出本班的奋斗目标。在实现班集体奋斗目标的过程中，要充分发挥集体每个成员的积极性，使实现目标的过程成为教育与自我教育的过程，每一集体目标的实现，都是全体成员共同努力的结果，要让他们分享集体的欢乐和幸福，从而形成集体的荣誉感和责任感。

2. 在学生中培养竞争意识，有“你追我赶”的比学风格；

1) 通过各种方式，端正学生的学习动机和态度，指导他们掌握科学的学习方法和良好的学习习惯。

2) 指导本班学生的课外阅读，组织和举行读书会，培养他们良好的文化底蕴。

3) 经常与各学科的任课教师进行沟通，了解学情，做好协调工作。

3. 面对全体学生，要顾全大局，做到抓两头促中间；

6. 力争做好每位学生的思想工作，使他们提高认识，不断上进。在工作中要有创意，要有个案，重点突出。

7. 积极参加学校组织的各项活动，并且本班要尽可能开展符合本班特点的活动，使学生在活动中受到教育。

8. 健全班委会和团支部，制定职责，明确分工，不断对干部

进行培养，提高他们的执行力，制定团支部对班委考核评价制度，促使干部队伍健康成长。

三、具体措施

1. 充分利用班会向学生进行思想教育。
2. 发挥干部的作用，师生共同管理班级。

一个好的班集体，必须拥有一批团结在班主任周围的积极分子，组成班集体的核心，有了这个核心，才能带动全班同学去努力实现集体目标。班干部作为班级核心力量，分别负责其它级别的各项工作，如“学习委员负责指导总结科代表的工作”“生活委员负责指导督促值日组长的工作”等。

3. 充分利用课堂的时间向学生进行教育。
4. 抓住每一次月考，及时进行总结，指导，鼓励。
5. 组织好学校的各项活动。
6. 抓好期末复习，迎接期末考试。

新的学年，新的开始，我会积极学习，不断探索，着重班级的德育，积极协调各科教学，全面提高学生素质。

信贷月度工作总结 每月工作计划格式月工作计划表格式每月工作计划表篇九

每月工作计划模板，在一个月后，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，下面带来每月工作计划范文，欢迎阅读参考。

(一) 营销部总监

岗位名称:营销部总监(director of marketing department)

直接上司:酒店总经理

直接下属:客户经理、美工、部门文员

职务概述

全面负责营销部的管理工作,负责制定及落实酒店营销策略方案,通过公关宣传、营业推广及各种方式的促销,以确保达到酒店所下达的的既定经营预算指标。

岗位职责

- 1、负责拟定酒店市场营销计划及营销策略。
- 2、负责拟定市场拓展及推广工作的行动计划。
- 3、负责酒店的广告策划宣传工作。
- 4、负责组织实施酒店既定的营销方案,并根据市场的变化作相应的策略调整,以达到最佳销售效果,定期向酒店总经理汇报工作进度。
- 5、负责酒店销售公关资料的收集、积累,文件、材料的整、编写等工作。
- 6、负责与房务部、餐饮部等部门协调共同制定客房、餐饮等价格方案及优惠规定,并每年对合同协议进行一次修订。
- 7、负责与财务部协调审核客户挂账的方式、限度和信用情况,并协助催收帐项。

- 8、负责每年定期参与重要的国内外旅游行业展销会,加强酒店对外宣传。
 - 9、负责建立合作紧密、高效能的营销队伍,充分发挥每位成员的潜能。
 - 10、负责制定及修订营销人员工效挂钩方案,督促销售部员工开拓有潜质的新客户并签定商务合约。
 - 11、广泛开展市场调研,收集顾客意见,制定最佳营销方案及优惠规定等。
 - 12、每周召开由总经理、各经营部门负责人及销售人員参加的营销例会,以便协调、修订、检讨有关改善酒店的经营状况,全面做好营销工作。
 - 13、坚持向下级提供长期性培训,加强营销人员的信心与效能。
 - 14、有计划推出各种形式的公关活动,并撰写供传媒使用的宣传稿件。
- 定期邀请记者采访,以扩大酒店的知名度。
- 15、负责组织酒店宣传材料的编写、摄影、录像、印刷及宣传,并与媒体建立良好关系,取得他们的支持和帮助。
 - 16、负责检查酒店的广告宣传内容有无差错、是否美观、设计是否高雅、与酒店格调是否相符等。
 - 17、负责建立公关销售业务档案,以便查阅。
 - 18、负责与有重要客户保持良好的商务往来,定期拜访旅游代理机构要员、大中型企业客户接待部门负责人、政府部门的重要客户,征求客户的意见,增进了解、加强合作。

19、负责组织和参加vip客人的接待。

20、了解和掌握市场信息与同行业销售方针,定期向总经理上交市场报告,并提出相应对策。

21、根据酒店的近期和远期经营目标和规划,负责整体销售工作,招揽客源,负责商务市场的业务拓展和方案实施。

做好市场周密分析,选好销售市场和销售对策。

22、协调好营销部与酒店各部门的关系,使各个工作环节顺利运转。

23、亲自迎接所有大型会议之主办人。

24、利用一切机会和场所进行公关活动,如在宴会、酒会、茶话会、展览会、洽谈会、座谈会、纪念会、庆祝会等一切社交活动。

随着11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12月分工作制定以下房产销售工作计划。

一. 宗旨

本计划是,完成销售指标100万和达到小组增员10人。

制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

二. 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. 力争完成销售指标

三. 工作开展计划

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原和价格等信息)，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。

挑起其购买欲望。

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。

四. 计划评估总结

在一个月后，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。

自10年03月入职以来，不觉已半年有余。

在同事及公司领导的关怀下，我们销售工作的开展有了一定的成效，但也存在许多问题与不足。

适逢危机下严峻市场形势的挑战，作为销售负责人的我自当不遗余力、竭尽全力、倾其所有地工作态度拼力把销售工作做好、抓好，以不辜负同事及领导的信任与支持。

下面我将从以下四个方面来进行阐述，请公司领导给予修正。

201*年可谓白酒行业的“新”挑战

挑战一：中青年消费者的理性消费对白酒市场容量的致命打击；

随着人们生活水平的提高，对健康与品味的要求也越来越高。

消费者在消费中考虑更喝好点”成为真正的白酒消费趋势，也就是只存在一定的中高端市场份额。

在很多情况下，国家的宏观政策影响着能够决定一个行业的发展命脉。

自九十年代中后期起，国家为了顺应消费潮流以及考虑到资源、环保方面，国家先后制定了计价、计量征税，纯粮固态发酵白酒行业规范等等宏观政策调高进入门槛等方针政策限制高度酒的发展。

白酒行业特殊，如果国家的政策真正落实到位的话，白酒企业将至少一半以上面临倒闭。

消费者同样很难看到白酒行业的新面孔的出现。

蛋糕越来越小，肥肉也变成烫手山芋。

白酒行业在未来五年中，很难出现新的真正意义上的“黑马”。

白酒行业的竞争将是建立在以资本为核心的整合营销竞争，更多的区域“实力”企业将在资本大鳄面前败下阵来，白酒行业“比得是实力”更为凸现。

201*，白酒行业发展“新”格局

受近年宏观政策以及白酒消费者消费行为的影响，国内白酒企业为规避从价、从量复合计征的白酒消费税，纷纷压缩、减产中低档白酒。

在目前的税收体制下，白酒企业必然会面临这样一个选择：若谋利，则须断臂图存，砍掉低档酒，“另谋高就”。

这其实便为白酒的高端市场或奢侈白酒的兴起铺就了一条必然之道。

有竞争必然有输赢。

适者生存的游戏规则在白酒行业更为显著。

综合以上所说，我们泸州老窖精品头曲将处于一个挑战极大，竞争市场激烈，但同时存在有好多机会的状态。

面对本年顺德的350万销售任务，感受到无比的压力，在压到纷天黑地的同时我们又存在希望的光明，最要取决于我们团队合作及公司的策略。

有明确的发展战略，并根据战略采取适时的营销策略。

任务侧不难达到，在遇到更强大竞争对手面前，也不会退出这场洗牌运动。

以安徽口子窖为代表的徽酒“终端为王”的市场操作，以金六福为代表的文化营销，以五粮液为代表的品牌营销，以郎酒为代表的商超营销模式无不在激烈的白酒市场取得了不俗的业绩。

“赢在模式”是近五年白酒行业的主旋律。

我们应该也以“终端为王”的市场操作来操作。

一个显而易见的真理是：绝大多数消费者是在商店中购买商品的，如果厂家无法使消费者在零售店中看到、买得到、乐意买、愿意再买，那么，产品就永远卖不出去。

以终端场所带动影响渠道的销售，从而增加产品的销售，以达成销售量的效果。

首先把350万的任务细分开来：剩下10个月的时间，每月做好销量拆分，准确清楚自己的工作内容和状态。

(7月 万，8月 万，9月40万，10月40万，11月50万，12月45万，1月45万，2月20万，3月30万，4月32万，5月30万，6月25万) 面对这些重大的任务量，我们必须再将它拆开每镇每人每客户。

01财年在不知不觉的已经走过2个月，剩下的只有短短的10个月时间，任务之大、时间之短令到我们感受到无比的压力。

9月工作重点是中秋节前的促销活动。

让酒楼，酒行，分销商和经销商都充分利用好活动进货。

10月必须把勒流和龙江2个镇开发出来，为旺季的销量做好准备工作。

增加业务人员2名，配备促销下姐4个，以作为新开发区域拉动新开发场所拉动之用。

加快场所的动销，陪合好销售业务的良性发展。

做好调价后的善后工作，了解客户的反应。

11月开始踏入旺季，将有销量的场所再搜一遍，把所有的销售机会都挖出来。

开展黄、白金场所打造竞赛，采用末位罚，第一赏的原则刺激个兄弟的工作积极性，提高士气。

增加场所的销量，打击其他竞争对手，巩固重点终端的销售量；

12月强势的终端拜访，客情增加，做好元旦的小旺季准备工作。

一年工作下来，很多企业都用年底这个月的时间去跟客户做拜访、答谢等等，所以围餐的机会不断增加。

所拜访发烧友和烟酒行促销在本月是一项重点工作。

1月全年重头戏的时候，为春节促销做好充分的准备工作。

一年之计在于春，新的一年，新的开始。

鼓励和刺激伙伴们的工作士气，提高他们的积极性。

安排促销员循环拉动场所，消化库存；

2月保持假期时候不断货，迅速恢复工作状态，。

了解客户的库存，永远保持于安全线上。

失去的销量将永远无法补回来；

3月天气还比较冷，将网点的库存再清点一次，清出销量。

4月清明时节雨纷纷，狠拿围餐。

5月5.1黄金周，天气开始转热，开始调整状态。

关注其他竞品在淡季时场的动作，做好知己知彼，百战百胜。

6月总结全年，将一切有可能产生销售量的机会都把握好，尽最大的可能完成公司下达的销售目标。

全力以赴，做到最好；

以上是我01财年的一个具体工作安排，请公司领导审批指导工作。

希望在以后合作的日子面有其他意见不合跟还有进步空间的地多多指教。

为了完成以上的销售目标我们必须制订更多的奖励方案，刺激兄弟们的的工作积极性，提高工作的效率，完成目标。

终端网点必然是我们完成任务的主战场，要完成我们也必须赢在终端才是我们正确的选择出路的方向。

建立好完善的终端管理制度，帮助各伙伴完成各自的销售任务，提高弟兄们的收入，从而增加他们的积极性和配合性。

信贷月度工作总结 每月工作计划格式月工作计划表 格式每月工作计划表篇十

1、根据公司财务制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。

2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。

3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为公司提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初前报交总经理留存，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转

帐支票。

4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。

5、完成领导临时交办的其他工作。

最后按工期完成验收交尾款。

1、响应公司工作会议精神，围绕公司资产经营考核目标，开源节流，增收节支，强化成本控制，从每一件小事做起，为公司真正的开源节流。

2、财务部作为公司的核心部门之一，肩负着对成本的计划控制、各部门的费用支出、以及对销售工作的配合与总结等工作任务，在领导的监督下财务部各工作人员应合理的调节各项费用的支出，保证财务物资的安全。服务于公司、服务于员工、服务于客户，以促进公司开拓市场、增收节支，从而谋取利润最大化，以最优的人力配置谋取最大的经济效益。

3、在财务部内部明确考核制度：财务人员的分工及各职能部门之间的协作，要分工明确并带有互相协作补充性，相互配合的工作中不断学习，对各项费用的合理支出起到监督作用。

4、在应收帐款上起到有效的监督作用：明确各岗位的职责，对应收款的监督，对工程款回收的期限把握、回款具体事宜、相关责任人都应有相应的监督，加大财务监督力度。

5、对前工作期间应进行有阶段性的总结，从月度小结到季度、半年、全年总结。做好资金预算工作，其中包括对付款项、应收款项等等。做好财务报表的编制工作，要求帐务清晰、任务明确。

6、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。