

最新个人工作计划摘要(通用7篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

个人工作计划摘要篇一

本班共有44名学生，其中有男生26人，女生18人。本班基本上是独生子女，比较娇气，再加之年龄比较小，自控能力比较弱，因此需要花比较多的时间去抓纪律。重点还有一个智商低下的学生需要重点抓好安全工作。

1、确立班级体的奋斗目标

班集体的共同奋斗目标，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，就会失去前进的动力。所以，一个良好的班集体应该有一个集体的奋斗目标，这个目标应是远期、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、培养学生良好的学习习惯，学习态度

这学期要通过各种方式，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。利用水果栏，心情树等内容抓好学习方法和学习习惯。关键要抓好班级的纪律，因为纪律是成绩的保证指导本班学生的课外阅读，组

织学生多讲故事，多听故事，培养他们良好的文化底蕴。经常与各门学科的任课教师进行沟通，了解学情，做好协调工作。力争做好每位学生的思想工作，使他们提高认识，不断上进。成绩、表现好的学生要经常鼓励，既要肯定成绩，也要不断督促，使他们不断取得进步。积极参加学校组织的各项活动，使学生在活动中受到教育。

1、充分利用晨会、班会以及一切可以利用的时间对学生进行思想教育。

一年级学生由于年龄小，自控力差，纪律涣散。我要从培养学生良好习惯入手，课上进行趣味教学，尽量吸引学生的注意力，组织好学生的纪律。利用晨会课、思品课学习学校规章制度，提醒学生做好上课准备工作，并且在课后注意观察学生的行为，根据学生的表现在学生中树立榜样。在日常学习中，时刻注意调动学生的积极性，逐渐养成认真听课、认真作业、下课好好休息，讲文明、讲礼貌的好习惯。

2、积极组织学生参加集体活动，培养学生的凝聚力、集体荣誉感

班集体是培养学生个性的沃土，有了这块沃土，学生的个性才能百花争艳。集体活动，最能培养学生的凝聚力、集体荣誉感。本学期学校安排了如广播操比赛、跳绳比赛、讲故事比赛、口算比赛等，各种活动能让学生展示各方面的才能，发展个性。逐步形成健康向上、团结协作的班集体。

九月份：

1、打扫校园环境

2、做好新生报到工作

3、上报中午就餐学生、乘车学生名单，并做好管理工作

- 4、五项竞赛开始
- 5、庆祝第二十个教师节
- 6、假日活动开始
- 7、班报刊出
- 8、爱心捐款活动
- 9、期初家访

十月份：

- 1、小型体育竞赛(一年级广播操)
- 2、庆祝第十七个老人节
- 3、班报刊出
- 4、建队节活动

十一月份：

- 1、镇运会（暨校运会）
- 2、各年段家长会
- 3、讲故事比赛(1-3)
- 4、校报班报刊出

十二月份：

- 1、一二三年级口算过关

2、迎元旦大合唱比赛

3、校报班报刊出

一月份：

1、复习迎考

2、休業式

个人工作计划摘要篇二

新课程的实施迫切要求广大教师加强学习、进修，尽快提高专业化水平。教师既需要有扎实的学术根底，广阔的学术视野，不断更新知识、追逐学术前沿的意识，又需要把握教育的真谛，了解青少年发展的规律，掌握现代教育信息技术，具备热爱学生、关心学生、对学生认真负责的品质。教师要与时俱进，与新课程共同成长，以主人翁的心态投入到课程改革的浪潮中。个性是新课程改革实施以来，学校对教师队伍素质的要求更高。为了用心投身小学数学教育教学工作，努力更新教育理念，进一步丰富自我的专业知识，提高自我的教育教学潜力，鉴于自身状况本人特制订个人专业发展20xx年计划，为自我今后的发展指明方向。

1、发展优势

(1)我热爱教育事业，工作认真踏实，肯吃苦，不怕累，从不计较个人得失，乐于从事教学科研。善于学习，在教学工作中遇到不明白的地方，能用心虚心的向有经验的教师请教。

(2)现有的课堂教学实践经验，能够胜任四年级的数学教学工作，能配合学校做好各项工作。容易理解新事物和新观点，具备必须的的教育科研潜力。

(3)能够运用现代信息技术，并灵活有效地为教学服务。

(4)能正确处理和同事、家长、学生之间的关系。

(5)喜欢阅读各类书籍。

2、存在的问题

(1)驾驭教材的潜力、设计课堂教学的潜力和教师语言水平有待进一步的提高，对后进生的关注程度不够与范围不够广，理论水平有待提高。

(2)对待学生或者工作有时有点急功近利，对待学生耐心还不够。

(3)在教学研究中虎头蛇尾，主要是惰于动笔，不善于总结和整理。

(4)工作主动性不够，缺乏精益求精的精神，个人专业素养和理论水平均有待于进一步提高，需要加强理论学习。

1、根据学校的“先学后教，当堂训练”校本研究，用心投身教育科研的改革与实践，逐步构成先学后教的教学模式，促进教育教学质量的提高，努力提高课堂教学的有效性。

2、认真学习新课程标准理念，不断更新教学观念。关注学生个性差异，用心创造和带给满足不一样学生学习成长条件的理念落到实处。将学生的发展作为教学活动的出发点和归宿。

3、不断提高自我的专业素质，在教研活动中多多听取他人的意见，平时多听他们的课，学习有价值的教学方式，能上出令人满意的优质课，上出自我独特的风格。

4、不断地积累一些上课的经验教训，做好课后反思和案例研究。

1、科学备好导学案：针对班级学生状况，每一课都做到“有备而来”，每堂课都在课前做好充分的准备，选取适合学生的教学方法，备出自我的风格。了解每一位学生，针对他们的特点进行预设，争取效果到达最佳。

2、纠正学生上课习惯。抓好课堂45分钟才是提高教学质量的关键，如果课堂上总有一小部分学生开小差，不能集中注意力，或者发言时插嘴等，容易导致上课的资料不能完全掌握。所以，教师首要抓的就是上课习惯，利用各种形式来吸引学生上课的注意力，增强他们学习的信心，努力抓牢例题，争取每一位学生都能掌握例题，从而能举一反三。

具体做法：抓好阶段性测试，一方面检测学生上课的效率，另一方面透过测试让学生明白只要上课认真听讲就能得高分，从而提高学生学习信心及增加上课认真听讲的动力。

3、增强上课技能，提高教学质量，使讲解清晰化，条理化，准确化，生动化，做到线索清晰，层次分明，言简意赅，深入浅出。在课堂上个性注意调动学生的用心性，加强师生交流，充分体现学生的主体作用，让学生学得容易，学得简单，学得愉快；注意精讲精练，在课堂上教师讲得尽量少，学生动手动脑尽量多；同时在每一堂课上都充分思考每一个层次的学生学习需求和潜力，让各个层次的学生都得到提高。

4、做好教学反思：反思是我们不断提高的阶梯，在上完每一节课后要及时做好反思工作，想象这节课有哪些灵性迸发的地方，有哪些不足的地方，认真总结。提高自我的教学潜力和专业水平。

5、认真批改作业：布置作业做到有的放矢。做好课后辅导工作，注意分层教学。

6、加强练习教师基本功：备课、说课、三字一画，透过系列的学习与研究使自我成为一位“志存高远、爱岗敬业、为人

师表、教书育人、与时俱进”的新型教师。

1□20xx阶段的达成目标：优秀教师

(1)巧练课堂教学基本功，确保教育教学质量稳步地向前发展。

(2)继续加强本学科专业理论知识的学习和课堂实践潜力，进一步提高课堂教学的有效性，努力使自我的课堂成为孩子们所向往的数学王国。。

(3)具有良好的教学反思潜力及发现问题和解决问题潜力，能采取切实可行的措施和行为，以适应教育改革和发展。

2□20xx阶段的实施措施

(1)提升个人修养，做一名达标的教师。用人格魅力和深厚的人文素养去影响学生，在工作中“多做”、“多想”、“多听”。

(2)做一名业务上、教学上都过硬的教师，养成善于学习、乐于学习、主动学习的学习习惯，对自我的教学工作的失败与成功注意积累，为自我打造一个具有多元化知识结构的人。善于思考，使自我的教育教学水平有必须的提高。

(3)加强教学理论的学习，提高研读教材的潜力，研究学生的学习心理，探索提高学生学习潜力的有效策略，并组织学生认真做好导学案。

(4)加强练习教师基本功：备课、说课、三字一画，不断提升自我的专业素养。总之，应对新的教育课程改革，我时刻告诫自我崇尚一流，拒绝平庸，注重自身创新精神与实践潜力，使自我真正成长为不辱使命感、历史职责感的优秀教师，把自我的全部知识、才华和爱心奉献给学生、奉献给教育事业。做一个让家长满意、受学生欢迎的合格的教师。

个人工作计划摘要篇三

对__营销、__等方面的知识，都要很好的了解和掌握，扩大自己的知识面，不断提高自己的__能力、__能力和__能力。

二、磨练工作技巧

比如，我现在的客源及我的工作技巧还需要磨练，加强对老客户的回访，主动和老客户沟通，提高老客户带新客户数量，努力提高成交量。在接下来的工作中，我要多和自己的客户沟通，定期回访。并向有经验的同事们学习客户回访技巧，经常和客户探讨与楼盘有关的市场、环境、地段、价位、增值发展潜力等话题。通过回访和沟通，一方面可以进一步介绍和宣传公司楼盘品质，另一方面能良好的利用手上的客户资源进行销售。

三、加强和客户的交流与沟通

要学会换位思考，与客户交换立场，真正站在客户的角度，思考客户的疑虑，从而更好的打消客户的疑虑，取得客户的信赖，为下一步的成交做好铺垫。

四、要更加注意接待工作的细节

接待客户时，要提高自己的接待礼仪，注重细节，仔细观察倾听客户的心声，细心解答客户疑虑。

五、在以后的工作中要努力做到

四要诚心，对客户要进行诚信服务引导，既要为卖方负责，也要为买方负责，用诚信争取客户的信任。

工作时要摒弃杂念，不能将私人的事务带到工作中来。希望能通过自己的不断努力学习，是自己成为一名有能力，对

工作充满热情的__。同时希望通过自己的努力能向更高层面发展，希望自己不仅仅是做__一职，希望能往更高的管理层面发展，希望自己能有这个机会，同时能够把握好这个机会。

个人工作计划摘要篇四

本学期班主任工作以学校教育教学工作计划为依据，以学习、纪律、卫生为目标，以班队会、课外辅导和课堂教学为抓手，认真贯彻执行学校的各项教育活动，对学生进行常规教育，发挥小干部的作用，结合本班实际开展创造性的活动，突出我班特色。

二、班级概况及基本目标

我班共有40名学生，女生17名，男生23名。今年孩子已经三年级了，大部分孩子的学习和常规习惯都已养成，只有个别孩子的自制能力依然较差，时常不能控制自己，上课时爱随便说话或者做小动作，有待进一步培养。

本学期我班的基本目标是：本学期的重点是重视关怀教育：要关心学生的生活，及时和家长联系，体贴他们的冷暖，了解他们的心理，建立平等和谐的师生关系，做学生的知心朋友，以使班主任工作做的更好。其次是继续建立一支有进取心、管理能力较强的班干部队伍，通过自育自学的课堂和班级的多个管理岗位的锻炼，所有孩子都能进行自主管理和自主学习。培养学生良好的行为规范，争取班级的日常行为规范检查成绩优异，获得流动红旗。积极配合学校、少先队的各种活动，开展丰富多彩的中队活动，培养学生强烈的责任感、班级荣誉感，以及自我约束，自我管理的能力。

三、基本措施和做法：

(一)常规教育方面

1、利用班会早读时间，纠正学生的读书写字的姿势，在课堂上随时提醒与帮助。

2、开学初师生共同制定班规班纪，并制定相应的奖惩办法。从纪律、卫生、劳动及两操学习几方面制定。先由学生写出自己的违规现象及奖惩办法，再由班主任统一归纳完善，如有违规照章处罚。

3、本学期，我要继续加强写钢笔字，所以我会充分利用好板报、专栏等，对学生的优秀作品进行展示，激励学生继续努力，取得更大的进步。

4、不定期检查学生的作业。通过平时的观察与检查学生的书面作业，了解学生的学习态度和进度，学生出现较大的进步要及时鼓励与表扬，当学生的成绩出现较大的退步时，要及时调查原因，扭转局势。

(二) 班级纪律方面

1、课堂纪律

课前由纪律委员管理，上课前做到整理好书本安静等待老师来上课，这是本学期的训练重点。上课认真听讲、积极发言，注意小组的合作交流。

2、课间纪律

课间是学生轻松休息的时间，也是最容易出现安全事故的时间，所以我除了平时加强教育外，还安排了两位“安全巡视员”，一个负责教室的安全，一个负责走廊的安全，发现有追逐打闹和危险行为立即制止，给孩子创造一个良好的活动空间。

(三) 班干部培养

班级管理光靠班主任一人来管理是不够的，班干部是班级管理的小助手。这学期我将采取班干部竞争上岗制及班干部轮流工作制，使班级管理再上新台阶，让每个孩子的潜能都得到充分的挖掘，给每个孩子锻炼的平台。

(四) 家校结合，努力转化后进生

对于个别学生的教育，我要持正确的态度，思想上不要歧视，感情上不要厌恶，态度上不能粗暴。对后进生要一分为二，善于发现后进生身上的积极因素，特别是要注意培养后进生的自尊心和自信心，做到动之以情，深于父母，晓之以理，细如雨丝。

对个别学生的教育工作要对症下药，教育个别生首先要找出个别生特殊在什么地方，有的学生学习成绩不理想，有很强的自卑感，造成性格孤僻，不和群。有的是精力过剩，人很聪明，而班级生活对他来说很不满足，在缺乏正确引导的情况下就会搞出“恶作剧”。总之，对个别生不能一概而论为差生，要区别对待，对症下药，因材施教。

(五) 开展各种活动

以学校的教师节、体育节、圣诞节、元旦节等节日为契机，开展丰富多彩的活动。

四、活动安排

九月份：

- 1、暑假作业的总结、评比。
- 2、“迎接新学期，庆祝教师节”主题教育。
- 3、加强开学的常规教育。

十月份

- 1、利用“国庆节”对学生进行爱国主义教育。
- 2、学生社团报名工作。
- 3、建队日活动
- 4、开展体育节活动

十一月份：

- 1、冬季来临时，教育学生注意路上安全。
- 2、期中家长会。
- 3、开展学生自理能力评比。

十二月份：

- 1、开展迎新年活动。
- 2、钢笔字评比活动。

一月份：

- 1、复习准备期末考试。
- 2、总结学生操行。
- 3、进行“钻石之星”期末总结

个人工作计划摘要篇五

一、办公室的日常管理工作。

办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的负责人，自己清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，在文件起草、提供调研资料、数量都要为决策提供一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

1、理顺关系，办理公司有关证件。公司成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，需要办理相关的手续及证件。我利用自己在__部门工作多年，部门熟、人际关系较融洽的优势，积极为公司办理各类证件。通过多方努力，我只用了月余时间，办好了__证书、项目立项手续____产权证产等。充分发挥综合部门的协调作用。

2、及时了解____情况，为领导决策提供依据。作为____企业，土地交付是重中之重。由于__的拆迁和我公司开发进度有密切关联，为了早日取得土地，公司成立土地交付工作小组。我作小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到__、__拆迁办等单位，积极和有关人员交流、沟通，及时将所了解的拆迁信息、工作进度、问题反馈到总经理室，公司领导在最短时间内掌握了____及拆迁工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

3、积极响应公司号召，深入开展市场调研工作。根据公司(0_号办公会议精神要求，我针对目前__房地产的发展情况及房屋租售价格、市场需求、发展趋势等做了详细的市场调查。先后到土地、建设、房管部门详细了解近年房地产开发各项数据指标，走访了一些商业部门如__，__又到__花园、__花园、__小区调查这些物业的租售情况。就_号地块区位优势提出“商业为主、住宅为辅、凸现区位、统筹兼顾”开

发个人设想。

4、认真做好公司的文工作。草拟综合性文件和报告等文工作，负责办公会议的记录、整理和会议纪要提炼，并负责对会议有关决议的实施，认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和督办工作；公司所有的文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作。配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度。及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示精神。

7、做好公司董事会及其他各种会议的后勤服务工作。董事会在____召开期间，认真做好会场布置、食宿安排工作。落实好各种会议的会前准备、会议资料等工作。

二、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了办公室工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向

半年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，办公室主任对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸

索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；
第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；
第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。

个人工作计划摘要篇六

向其他优秀教师认真学习有关政治文件，保持正确的思想政治和方向。

关心国家大事，经常和老师们一起探讨学习体会，以便更快的提高自己的政治思想觉悟。

热爱自己的事业，关心爱护每一个幼儿，把爱心献给孩子，让孩子把幼儿园当作自己的另一个家，把老师当作妈妈一样亲。

让家长放心的把自己的孩子带到幼儿园。

对幼儿要一视同仁，并且要时刻告戒自己，一切要从孩子的角度出发，让每一个幼儿在幼儿园中都能健康快乐的成长。

时刻注意自己的言谈举止，严格要求自己。

理论，作到理论指导实践，实践充实理论，把一些好的教育教学理论方法运用到具体实践中。

多读书，多看报，不断充实自己，提高自身素质水平，为做一个合格的幼儿教师打好基础。

每天早晨通风，下班清洁地面。

饭前桌面消毒，幼儿洗手，脸面清洁，提醒幼儿要饭前洗手，饭后漱口。

时刻保持教室干净整洁。

注意孩子一举一动，保证孩子的安全。

家长的合理需求。

努力缩短家长和老师之间的距离。

总之，我要处处严格要求自己，努力提升自己，为幼儿园尽自己的一分力量，愿我们的幼儿园会越来越好！

为了认真贯彻落实学校的工作计划，使本学期的各方面工作能够更好的开展，本人结合自身的实际情况，特制定以下工作计划。

1. 加强政治理论学习，提高自身素质

认真学习党的路线、方针和政策，保持正确的思想政治方向。

关心国家大事，经常和老师们共同探讨学习体会，提高自己的思想政治觉悟。

热爱自己的事业，关心爱护每一个学生，让学生把学校看成一个温暖的大家庭，把老师看成妈妈一样。

对学生一视同仁，一切从学生的实际出发，让每一个学生在学校中都能健康快乐的成长。

2. 加强学习交流，提高师德修养

本学期，我将通过网络、刊物等渠道，搜集名师的事迹材料，认真学习体会他人优秀的教育经验，在名师的引领下，进一步用爱心、耐心去呵护每一颗幼小的心灵。

在班级工作中如有不懂的地方，及时虚心的向周围的老师请

教。

时刻注意自己的言谈举止，严格要求自己，做到言传身教、为人师表。

1. 认真学习教育教学理论

二十一世纪是信息时代，科技知识不断更新，新的理念不断涌现，学习成为我们现代社会生活的重要方式之一。

教师从事着教书育人的重要工作，更需要不断学习。

究教材重点与难点，做到理论指导实践，实践充实理论，把一些好的教育教学理论方法运用到具体实践中。

认真贯彻国家基教育工作会议的精神，以基础教育课程改革为契机，全面推进素质教育，深化教育改革。

以培养学生的创新意识和实践能力为重点，深化课堂教学改革。

要提高学习成绩，学困生是关键，我准备根据具体情况，有针对性地采取多种方式帮助、提高学困生的学习成绩。

多与家长沟通，与家长建立良好的关系，认真听取家长的意见或建议，满足家长的合理需求，努力缩短家长和老师之间的距离。

充分调动家长的积极性，使他们成为学校教育的坚实后盾。

建立“家校联系册”，使家、校双方随时了解孩子的表现，以利于对学生进行及时教育。

力争按时完成各项任务，坚持出满勤。

认真备课，为40分钟的课堂教学做充分准备。

认真上好每一堂课，课后及时认真反思教学中的得与失，以便在今后的教学中扬长避短。

积极参加学校组织的各项培训、学习，并做好学习记录。

课余时间多阅读些教育教学刊物，摘录些对自身工作、学习等有益处的篇章段落，积极参加学校组织的教育教研活动。

平时多读书，多看报，不断充实自我，提高自身素质和水平。

利用网络媒体、报刊杂志、业务专著等，加强学习、研究，及时掌握所教学科教学发展的动态和趋势。

练习“三笔一话”基本功，学习驾驭课程标准和教材，进一步提高掌握、运用现代教育信息技术的能力。

坚持每天写教师工作日记，及时的记录自己在教育教学方面的点滴收获与想法，借以促进提高。

班集体是学校工作最基本、最重要的组织，是培养学生良好行为习惯的主阵地。

要加强班集体建设，因此一定要提高班级的凝聚力和荣誉感。

要求并引导学生时刻以《小学生守则》和《小学生行为规范》的内容为行动准则，严格约束自己的言行；经常提醒学生不要在教室里、走廊内大声喧哗、跑跳、打闹；自制力较强的同学负责监管、带动；规范学生的书写、作业等，培养学生养成良好的学习习惯。

积极带领学生参加学校组织的各项比赛和活动，坚持和学生

一起参加大课间活动。

同时，充分利用升旗、重大节日、班队会等活动，对学生进行爱国、感恩等多方面思想教育。

警钟长鸣，安全第一。

每周至少对学生进行一次交通、游戏、劳动、饮食等方面的安全教育。

值日认真彻底，不留死角。

本学期，我依然帮、带、指导学生打扫卫生，使他们掌握劳动的技能与方法，还教室一片洁净，给学生提供一个良好的学习空间。

作为一名经验尚浅的老师，我在教育经验，组织管理等各方面，还有太多的欠缺和不足，需要进一步的完善自己，以更快的速度融入到集体当中。

总之，我要处处严格要求自己，努力提升自己，为学校的发展尽自己的一份力量，愿我们的学校会越来越好！以上是我制定的个人工作计划，如有不完善之处，请领导批评指正。

个人工作计划摘要篇七

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心应手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮

期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的’工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

二、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落

到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。