

2023年工作计划目标分解(优秀6篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

工作计划目标分解篇一

【摘要】 计划生育技术服务工作主要是由医疗、护理、药具、咨询等多方面组成，其中护理工作是否到位、是否规范，将对计划生育技术服务的质量产生最直接的影响。在此，本文对护理工作在计划生育技术服务中的重要作用表述如下。

【关键词】 护理 计划生育

进入21世纪以来，伴随着国民经济和社会环境的飞速发展，人们对医护服务质量的要求不断提升，现代护理在医疗中的地位也变的更加重要，虽然计划生育技术服务服务对象不同于医疗单位，面对的基本都是健康或亚健康人群，且大都为免费服务，但是基础性的护理工作丝毫不能放松，护理人员要树立以人为本的服务理念、提高以人为本的服务意识，增强责任心，努力打造尊重、和谐、有礼、友善的医患关系，为塑造良好计划生育服务形象打下基础。

- 1) 护理人员应具备良好的职业素养，热爱自己的岗位，具有以人为本的服务精神，有较强的责任心，能将服务对象视为亲、友，为其提供最周到、贴心、安全、合理的服务；
- 2) 要具备积极和创造性，可以为患者提供多样以及个性的服务；
- 3) 严以律己，能尊重和保障患者的人格及隐私权益，重视健康教育及人文护理服务，以满足育龄妇女的不同需要。此外，

在做好本职工作的同时，还要注意吸收和关注最新的计生方面的信息，以便能及时更新护理理念和开展相关的临床服务的扩展。

3.1基层宣传：在基层的计生服务工作中护理人员在除负责日常护理工作的同时还要担负着育龄妇女普查、普治、随访等工作，要与大量育龄人群接触，以宣传计划生育法律法规和生殖健康知识。

还要根据群众的不同需求，积极主动的提供相应的服务如：
对新婚夫妇讲解性生理、性卫生、优生、优育，知识；
向育龄夫妇介绍妇科常见病症状、预防及简单治疗；
指导孕妇孕期保健；
对产后妇女提供产后保健、育儿指导，帮助其选择适宜的避孕节育措施；
指导更年期保健等，为计生工作做好一线服务。

3.2护理作用：在计划生育技术服务工作中，服务的对象大多为健康个体，患者对计划生育技术服务工作的性质和内容都缺乏了解，通常会因为惧怕手术、疼痛以及怕影响以后生活等原因，而产生恐惧心理，不配合服务，为计生工作带来一定的阻力，因此，计生技术服务在坚持以人为本、宝剑有效的基础上，还要特别重视患者生理及心理的需求，护理人员在实际工作中不仅要为患者提供到位的躯体护理，还要根据患者的不同情况提供心理辅。以消除其紧张、惊恐、忧郁等心理和生理应激反应。为计生工作的实施消除阻碍，为患者打消后顾之忧，以提高计生服务品质。

首先，在计生技术服务中：如施行节育、避孕、绝育、书输卵管和精管复通术以及相关检查等项，都会对服务对象的躯体造成一定的创作，特别是需要接受手术的育龄夫妇都会产生较大的心理负担和刺激，造成消极心理反应，这些反应都会对手术的实施和质量造成一定的影响。

其次，像患有生殖道、性传播疾病的育龄群众，由于受生理变化、病痛、社会环境以及生活压力的影响，其心理和生理状态都会随之改变，会出现特殊的心理需求与心理反应。患者往往会出现心情凝重，忧郁，消极，焦虑紧张等状况。在为其治疗会表现为情绪不稳定，易怒，依赖性增强，希望得到更多的重视和关怀，这就要求护理人员要护理人员与之交流沟通，要结合社会文化营造良好的康复环境，尽可能满足其精神需求，并提醒家属安慰和体贴患者。对于不孕不育，传染性性病，性功能障碍等的治疗，护理人员要掌握专业的相关知识使患者正确的认识自己的病况，从而消除疑虑和无谓的恐惧。对治疗树立信心，对病人的隐私做到按照相关规定严格保密，切实体现出新时期计划生育技术服务以人为本的理念。通过交流与理解，建立起一种共同参与、平等的、朋友式的护患关系。良好的护理工作可帮助这些服务对象适时得到生理和心理上的照顾，支持和抚慰，及时减轻心理压力，使治疗的效果更佳。此外，因为计划生育作为我国的基本国策，在进行服务的同时，要做好相关知识的宣传工作，提高群众的重视程度，保持低生育率。

总之，开展好计划生育技术服务工作是现今国家政策和社会大众的共同需求，也为计划生育服务站工作的服务质量提出了更高的要求，护理工作作为计生服务的一个重要环节，也担负着不可推卸的责任和使命，护理人员首先，要自觉提高个人工作服务水平，增强责任心，努力为患者提供最优质、完善的服务；

其次，也希望各级领导可以提高对计生部门护理工作的重视，打破因历史和体制原因造成的计生系统护理职能弱化的现象，让护理工作在计划生育技术服务中的重要作用得到更大的提升。

工作计划目标分解篇二

新的一年开始了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，我会克服自身种种的问题，努力掌握一些技术知

识，学习更多的东西，以一颗坦然的心，一颗平常的心，一颗快乐的心去迎接新一年的到来。

在公司担任行政工作这一年多里，我一直以来都非常珍惜也非常感谢公司能给我这样一个发挥自己才能的机会。这段工作经历让我学到了很多，感悟也很多，看到公司一天天的变化和壮大，可以和公司共同成长和发展，我真的很骄傲，刚开始接触行政工作的时候，一直以为行政是一份简单的工作，后来慢慢的我深刻体会到行政工作的理念，将公司当成自己的家，服务大家就是在打理照看自己的家一样，在这一年多里不仅让我学会了为人处事的方法，也让我认识到行政的重要性，行政不是简单的处理文件，做杂事，而是在方方面面都能很好的锻炼人的一种工作，同时我也很感谢啊映，是你让我成长了很多，不断的培养我，给我机会，让我可以独档一面，在今后的工作上我会不断的加强学习，努力提升自己，总结经验，改掉自身的缺点，把问题考虑到最全面，不让失误发生，所以在20xx年开始，也希望公司能给我一个上升的平台，我会更加的严格要求自己，为巨辰贡献自己的一份力量，希望继续努力与公司共进退，我将把这份感激之情化为工作的热情，在今后的工作里，我一定努力工作完成任务。迎接20xx年全新的挑战，也希望能得到公司领导、部门领导的引导及帮助。同时我也会做好我现在的本职工作。

在日常工作中，我一直严格要求自己，用心做好每一项工作。

1. 常规工作：每日员工资料的打印□crm的监督，员工入职办理，公司微博和微信后台管理。

3. 办法5s管理：花草管理，员工桌面监督。

4. 日常采购工作：文具用品采购，订购饮用水在数据方面：我都会做好登记，并准确详细，每月分类保存，以备随时查询。

在公司办公用品及清洁用品日常采购费用方面：我都会妥善记录好每月费用，以备日后查询。

在文档工作方面：员工每日资料，行政文件我都会做好记录，分类存档。

在日常接待工作方面：面试接待，并倒水，保持礼貌并通报相关接见人员。

员工考勤及外出登记记得方面：对外出人员的出入时间费用的登记，每月准时的统计好考勤数据并上交。

在常规工作方面：在打印资料的时候我都会尽量节约公司成本，把没有用的废纸都收集起来，打印公司内部资料使用。微博和微信每日发布一则信息。对员工crm的监督，我都会准备无误的登记好，每周和每月准时上交。

在沟通方面：我都会做好部门服务，加强与各部门之间的沟通和联络，工作快速及时准确的传递到位。

尽管行政的工作是比较繁杂，但是任何事情都需要积累，小事顾全了才能做大事，因为我本身就是有小小的强迫症，所以我在工作的时候基本上不会让自己出错，要么不做，要么就要做到尽善尽美，虽然我现在还是普通的行政文员，但是我已经掌握了我的工作方向，相信只要我再接再厉，在接下来的工作中我会做的更加出色，同时，我会改掉我自身的不足，比较情绪化，将个人的私人感情带到工作中等等，我一定会努力克服，不让这种情况再发生。

不管自己今后往哪个方向发展，但在任何工作中我都会努力提高自己，弥补工作中的不足，在新的学习中总结经验，用谦虚的态度和热情做好工作，发挥自己的潜力为公司的建设和发展贡献自己的力量。

一. 提高个人能力以及应变能力，我将做到以下几点：

1. 积累各方面的知识，加强学习，提高观察力
2. 在工作中学习，遇到不懂的多向领导及同事请教
3. 加强自身的修养
4. 加强思维能力
5. 做到自我监督，自我鼓励

二. 其他工作

1. 协助各部门同事认真做好各项工作
2. 及时、认真、准确完成安排的任务

以上就是我20xx年度的工作计划。

工作计划目标分解篇三

20xx年全年计划销售70万盒，力争100万盒，需要对市场问题进行必要的分析，对进行更细致的划分，并进行必要的工作指导和要求。

目前在全国基本上进行了点的销售网络建设，但因为零售价格过低，18.00元/盒，平均销售价格在11.74元，共货价格在3—3.60元，相当于19—23扣，部分地区的零售价格在17.10元/盒，因为为新产品，需要进行大量的开发工作，而折合到单位盒的利润空间过小，造成了代理商业或业务员不愿意投入而没有进行必要的市场拓展。

经过与业务员的大量沟通，业务员缺乏对公司的信赖，主要原

因是公司管理表面简单,实际复杂,加上地区经理的感情及不合适的沟通措辞其他相关因素,造成了心理上的压力,害怕投入后市场进行新的划分、或市场的失控,造成冲货、窜货的发生,不愿意进行市场投入,将变为情感的销售,实际上,因为低利润的原因,这样的情况将可能持续到每个市场的净利润在10000以后才有所改变。

如果强制性的进行市场的划分,因为公司没有进行必要的投入、更没有工资、费用的支持,加上产品的单一、目前利润很少,并没有让业务员形成对公司的依赖、销售代表对公司也没有无忠实度,势必造成市场竞争的混乱,相互的恶性竞争,不仅不能拓展市场,更可能会使市场畏缩。

所有经营活动必须有一个统一的营销模式,而不是所谓的放任自流,凭借代理商的主观能动性去把握和操作市场,因为产品价格定位、产品用途的定位、同类产品的竞争分析等综合因素的考虑,更不可能期望于业务员替换单盒利润空间大的某个产品,事实上也是如此,与我来公司的前提出的以Otc□以农村市场为目标市场的市场销售定位为主、以会议营销实现网络的组建和管理,迅速提高市场的占有率。而依据业务员的自觉性来任其发展,公司只能听凭市场的自然发展,失去主动性。

到目前为止,公司对市场支持工作基本上为0,而所有新产品进行市场开拓期,没有哪个企业没有进行市场的适当投入,因为目前医药市场的相对透明,市场开拓费用的逐步增加,销售代表在考虑风险的同时,更在考虑资金投入的收益和产出比例,如果在相同投入、而产出比例悬殊过大,代表对其的忠实度也过底。而比较成功的企业无疑在新产品进入市场前期进行必要的支持与投入。

新业务员及绝大部分业务员对公司管理存在较大的怀疑,几乎所有人的感觉是企业没有实力、没有中外合资企业的基本管理流程,甚至彼此感觉缺乏信任、没有安全感。

企业发展的三大要素之一是人力资本的充分发挥、组织行为的绝对统一、企业文化对员工的吸引及绝对的凝聚力。

管理的绝对公平和公正、信息反馈的处理速度和能力的机制的健全。而目前公司在管理问题上基本还是凭借主观的臆断而处理问题。

目前市场基本上实现了布点的完成工作，通过近半年的彼此磨合与考察，对目前所有人员的资性程度应该得到认可，为了绝对回避风险，企业应该确定其管理的主要地位，然后适当进行必要的诱导和支持，进行市场的拓展和网络建设工作。

根据目前市场情况，应该确立以目前地区经理为主要负责人、网络拓展的基础的整体思想，仍然将市场定位在otc及农村市场上，必须加强对市场网络组建的要求，保障点面的结合工作。

2、在8月底前，要求全部代表进行必要的招商、招聘工作，要求在当地招聘，费用控制在20xx内，公司用货物支持，对不能配合的地区经理资格。对招商业成功的地区实行奖励，凡新开发的地区，一次性销售5件以上，给予1件的奖励。

网络组建模式，再实现适当的微调，而不是放任自流。

要求公司做好如下工作：

所有销售都是为公司服务，所有员工都是企业的资源，销售活动是为企业发展服务。无论销售公司的什么产品，都是属于公司。而全部的网络、人员本身就是公司的资源，应该充分利用此资源，进行整体营销售及管理。

成都既然已经成立了营销售中心，应该将整个业务转移到成都，所有合同的管理、合同的审查、贷款的催收、商业档案收集及管理、发货的确定等等，乐山只能作为特殊合同的审

批、和后勤保障工作。

没有哪个企业销售中心根本不知道详细的发货情况、销售情况、回款情况的，这无论对市场的信息反馈还是市场控制都不利，营销中心对市场的决策主要信息来源为各种销售数据，如果失去这些数据，营销中心失去意义。

因此，具体要求为：

1、成都的智能：

负责全部的销售工作，乐山应该将全部的信息反馈直接转交到成都，成都进行必要的信息处理，而不是出现许多乐山事先进行处理、处理不下来后再让成都处理的局面，让业务员失去对企业的信任度。

2、乐山的智能：

提供每天的销售信息，发货、回款信息，应该严格管理，对重大合同实现审批。只能作为后勤保障和问题的最终决断处理。

1、召开一次全国地区经理会议，规定统一的市场运做模式，加强业务员对企业的信心，提高对企业的凝聚能力。

2、要求对市场进行细分、进行招商、招聘，费用有公司采取用药品冲抵的方法，减少公司现金的支出。

3、继续加大对市场的保护，要求统一销售价格。加大对市场的支持力度。

4、加强对合同和商业的管理。

附件：

1、分销商的合同管理

2、招商的利弊管理-----会议培训

3□20xx年上半年销售情况及下半年工作销售指标

工作计划目标分解篇四

当你备好了前六种武器之后，可以说很多事情都是水到渠成了，但是即使你已经做到了极致，思想中也不乏独特的闪光点，然而万事俱备只欠东风，要想完成最后的突破，还差一种武器，这种武器是必备的，否则，其余六种拿在手里也只当是烧火棍，这就是成就名班主任的第七种武器——重要他人。

“重要他人”是心理学和社会学都关注的一个概念，它是指在个体社会化以及心理人格形成的过程中具有重要影响的具体人物。在班主任的成长道路上如果出现了重要他人，实在是一件幸事，一名普通的班主任可以在他的重要他人帮助下沿着正确的方向前进，少走弯路，直奔成功，在此过程中会逐渐积累人脉资源，“重要他人”是一名班主任的人脉中最重要。

积累人脉，既是自身发展的需要，也是班主任从普通老师走向名师的必备条件。这是个现实问题——一个小小班主任，即使做得再好，也需要有人发现、有人赏识，更要有人提供平台供其充分发展，否则你就永远藏在深闺人不知。虽然说做教育必须潜下心来淡泊名利，但现实是以班主任目前近乎卑微的地位而言，如果不能做出业绩，得不到认可，要想坚持到底是一件十分艰难的事。重要他人的意义还在于对班主任个人的奋斗给予精神上的关怀和支持，，稳定其军心，坚定其信心。

什么人可以成为班主任的重要他人呢？他必须有一定权力、

影响力还要懂教育，要有一双识才的慧眼和博大的胸襟，对班主任工作的重要性有切身的感受，还要有尊重人才、包容人才的个性甚至缺点的雅量——这样的人是班主任生命中的贵人。他可以是一位德育主任或校长或在教育界有影响力的人，能够帮助一名普通班主任快速成长。当然，一个人生命中的重要他人也可能不是什么领导，而只是一位前辈、同事或家人。从个人内心的角度考量，这个重要他人也许是一个业外人士，如家人、朋友，但是从班主任的发展角度考量，这些重要他人一定是在专业上能助其腾飞的人物。

第三，注重了和外界的交流，通过网络把自己的文章传播出去，自我推荐。

终于，在历经磨难之后，开始有人注意到我的存在，因为网络是一个开放的窗口，也是一个公平的平台，你可以借助这个平台让更多的人了解你的思想和做法，这其中当然也可能潜藏着你的重要他人。首先注意到我的是我校新调来的德育校长，她看了我的文章后深受感动，把我推荐给她同样也是搞德育的朋友，通过朋友的举荐，我结识了南师大搞德育研究的专家教授，这样才逐渐打开局面。我在想，如果我不坚持去写，别人怎么可能会知道我呢？所以，有时候重要他人不是等来的，是争取来的。我也一直希望年轻的班主任不要怕吃苦，要勇挑重担，要学会在工作中不断总结提升，更要勇于抓住机会，促成飞跃。有一次一个学校要开一节公开课，领导要来听课，没有老师敢上，都怕上不好在领导面前丢脸，只有一个老师站出来说：你们都不上我来上，我不怕丢人。结果一节精彩的公开课给领导留下了深刻的印象，也奠定了这位老师在学校中的地位，她就是后来成为全国优秀教师的湖北名班主任桂贤娣老师。所以说挑战中也蕴含着机会，挑战难度越大，机会就越多。如果永远不敢展示自己，也就永远不会有人发现你。

有人认为千里马常有而伯乐不常有，其实我认为这个世界上伯乐可能比千里马还多，发出这样感慨的人自己本身就不是

千里马。只要你日行千里，大家都看得见，其中包括伯乐。所以，我主张先跑起来，让伯乐们看到你奔跑的水平，才能发现你是个千里马，而不是混在马群之中坐等伯乐的慧眼。主动争取和被动等待，其效果是完全不同的。就我个人成长而言，我自认为我可能是千里马，但在我从业到十几年，我坦承我一直没有全力以赴地奔跑，以至于别人只是看到了有成为千里马的潜质，却终究不是千里马。我过去的校长曾经断言我不比李镇西、魏书生老师差，只要好好做、好好总结，再做一定的宣传推荐，就一定能走出去。但我始终未能得到推荐，也未能好好做好总结，所以，我和名家确实有很大的差距。从我意识到这点开始，就不在期期艾艾中混日子，而是拿出了十二分的激情认真地研究教育，终于在我平凡的生命中出现了若干重要他人，帮助我一步一步地走向高端。

所以，在这个世界上永远不要寄希望于别人的拯救或扶持，只有自己的努力和积累到位了，重要他人自然会出现。人脉是一种资源，如同滚雪球，会越滚越大，在重要他人的帮助下，事业也会蒸蒸日上。班主任工作在刚起步时就需要协调好各方面的关系，虚心向前辈请教，在人生的各个阶段，都会出现不同的重要他人，这些你生命中的贵人会在关键时刻祝你一臂之力，帮助你实现飞跃。

在现代社会中要想成功，人脉是必不可少的，但现在有一个很不好的现象，就是很多人没有真才实学，也不愿意踏实地做人做事，想完全依赖人脉关系获得成功，而其中也不乏一些成功的案例，以至于很多人产生一种情绪，似乎只要有了人脉、搞好公关就能解决一切问题，这不仅是急功近利的想法，更是本末倒置的做法。鉴于人脉只能是在个人有了大量积累的前提之下，方能成为一个班主任走向成功的推手，所以我们只把人脉排在七种武器的最后一种。

工作计划目标分解篇五

工作计划是一个单位或团体在一定时期内的工作计划。写工

作计划要求简洁、具体、清晰，用词用句必须准确，不能模棱两可。

1. 计划的名称。包括两个要素：规划单位或组织的名称和规划期。
2. 计划的具体要求。一般包括工作的目的和要求、工作的项目和指标、实施的步骤和措施等。即为什么、如何以及达到什么程度。
3. 最后，写下制定计划的日期。

(二) 工作计划的内容。一般来说，它包括：

1. 形势分析(制定计划的基础)。在制定计划之前，需要分析研究工作的现状，充分了解下一步开展的依据是什么，制定计划的依据是什么。
2. 任务和要求(做什么)。根据需求和可能，规定一定时期内要完成的任务和要达到的工作指标。
3. 工作方法、步骤和措施(如何做)。明确工作任务后，要根据主客观条件确定工作方法和步骤，采取必要措施，确保工作任务的完成。

(3) 制定良好工作计划应采取的步骤：

1. 认真学习和研究上级的相关指示。抓住精神，武装头脑。
2. 认真分析本单位的具体情况，这是制定计划的依据和基础。
3. 根据上级指示精神和本单位实际，确定工作方针、任务和要求，再确定工作的具体措施和措施，确定工作的具体步骤。紧密结合并付诸实践。

4. 根据工作中可能出现的偏差、缺点、障碍和困难，确定克服预算的途径和措施，避免出现问题时被动工作。
5. 根据工作任务需要，组织分配力量，明确分工。
6. 计划草案制定后，应该提交给所有人员讨论。计划是要靠群众来完成的，只有正确反映群众的要求，才能成为大家自觉为之奋斗的目标。
7. 在实践中进一步修订、补充和完善计划。计划一经制定出来，并经正式通过或批准以后，就要坚决贯彻执行。在执行过程中，往往需要继续加以补充、修订，使其更加完善，切合实际。

工作计划目标分解篇六

(一)、制定财务制度及相关流程执行标准。

- 1、从公司实际出发依据《企业会计准则》制定公司财务制度。
- 2、制定各项财务工作的执行流程及规范标准。
- 3、寻求创新和突破，细化和改善财务管理工作中各环节的监督、管理职能。
- 4、完善内部控制，不断查找财务工作中存在的漏洞，对发现的问题及时上报总经理，并对应完善相关制度。

(二)、拟定财务人员配置及岗位职责

- 1、根据公司发展需要，拟定财务部岗位及岗位人员配置，制定岗位职责、工作标准、考核制度。
- 2、按照规范、精细、科学的标准，提升会计人员综合素质和

强调工作的主动性，以提升财务部整体工作水平。

以培训带动基础工作的落实

20__年，有目的、有步骤的对全体财务人员进行基础工作的培训，预计在7、8月份在网上进行了会计人员的后续教育培训，主要选取会计基础工作方面的内容加以学习，使会计人员认识到会计基础工作的重要性，能够更好地开展会计工作。

(三)、会计核算管理

1、进一步规范会计科目

按照公司业务的具体需求，依据《企业会计准则》科学合理地对会计科目进行归类，规范会计科目的使用方法，从而使会计科目更具有科学性、一致性。

2、理顺现金收支、货款结算流程

为保证现金收支的安全性、合理性，避免在支付现金环节出现漏洞，规定经办人员必须填写现金、费用支付单据，写明支付原由，并必须经总经理签字，方可支付，使现金按标准管理，做到有据可查，避免收付风险。

货款结算方面，对商场结算单据进行细致审核，对其取的各项费用做到严格审核，不错交一笔费用。

3、加强财务指标分析力度

按时完成月度、季度、年度的财务分析报表，上报数字做到零差错。

20__年重点针对销售额、费用额、利润额三项指标着重进行分析。

对品牌促销推广活动的投入、产出及其实施效果进行分析，重点关注影响各项指标的相关因素，提出促销推广中存在的问题。

通过高质量的财务分析为企业未来经营发展和战略决策提供重要依据。

(一)、强化财务监管职能

1、加强对存货的监管

存货是企业正常经营的基本保证，尤其是对于我公司来说库存商品占有较大的份额，存在品种繁多，销售状况参差不齐的状况，为保证库存商品的准确性，财务部每月对各品牌的库存盘点结果进行抽查，对有问题商品，及时发现，及时督促相关部门予以整改，并对产生问题的部门进行考核，通过考核与监督，降低问题商品的数量，努力提高存货周转率，减少存货损失。

挖潜创新、开源节流，加强对销售、费用的监管。

在挖潜增效方面，积极地将好的建议、意见上报总经理；对经营中存在的不合理费用支出及时做出统计，并上报总经理，力争费用支出的合理性；监督终端店销售情况，查找销售中存在的漏洞，避免收入损失风险。

3、加强对人员调动和工作交接的监督

针对各岗位工作的特殊性，相关人员如果变动，必须履行严格的工作交接手续，列清移交事项，交清货品、钱、物，并由主管领导监交，避免货品、钱、物损失风险。

(二)加强安全管理，杜绝安全隐患

2、保证资金、系统、有价票据、印鉴、发票等安全；

3、每日对电源、门锁、系统开关等进行检查，消除各类安全隐患；

一、完成领导布置的其他工作。

二、配合其他部门完成指定工作。

三、从公司发展的角度考虑问题，勇于创新。

20xx年财务人员个人工作计划及目标

1、进一步巩固大学核算改革工作

搞好大学核算是做好学校财务工作的基础, 因此, 必须在巩固会计核算改革的基础上, 进一步规范会计基础工作, 提高会计核算的水平。

2、完善财务制度建设

非贸易非经营性外汇财务管理办法》、《清华大学二级核算单位会计工作制度》等, 使会计工作有一个更加完善的制度大学。

3、进一步加强财务系统信息化建设

我们将进一步开发财务专网在财务管理和会计核算中的作用; 进一步加强财务处网页建设, 做好财务信息的日常发布工作, 方便教师查询, 提高办公效率; 完善内部报表制度, 开发财务分析系统, 为决策提供科学依据。

4、配合后勤部门做好社会化改革工作

从财务角度认真总结__年后勤改革的经验, 修订和完善后勤

单位的经济管理办法，使其在自我发展的大学上实现良性循环；设立后勤专管员了解后勤财务状况，帮助主管校长进行后勤理财；扩大后勤改革的范围，制定饮食服务中心、接待服务中心等部门的管理办法，配合后勤部门把后勤改革推向深入。

5、加强会计人员的业务培训,提高会计人员的整体核算水平

__年将定期对会计核算和使用天财财务软件过程出现的问题对会计人员进行业务培训。结合__年的决算和总复核中发现的问题，有针对地对一些重点科目进行讲解。

6、拓宽、完善天财软件在管理上的应用

__年将重点开发为各系财务负责人和系会计人员使用的财务报表分析系统以及开发离任审计的财务指标评价系统。

7、管好、用好各种专项经费

做好“211”工程的验收检查及财务文件的归档以及财务数据和财务统计分析工作。掌握“985”经费的使用计划(规划),加强平日管理、检查、分析和控制工作。

8、清理会计档案库,开发票据管理软件

对所有的会计档案进行整理、清查和分类,开发票据管理软件,加强票据的管理和监督。

9、完成助学金一级核算工作

在工资实现一级核算之后,完成助学金一级核算的动员、说服、组织、协调以及数据的采集、核算、岗位责任方面的工作,实现助学金的银行代理发放,从而提高助学金管理的运行效率。

10、加强平安互助基金、住房公积金的管理及核算工作

进一步加强平安互助基金的管理,落实财务处、校医院和工会三方面的责任,建立科学、现代化的平安互助基金管理体系。

11、拓宽结算中心业务,实现金融创新

恢复结算中心对公(主要指后勤资金)部分核算业务;配合校园卡工程,研究落实校园卡“小钱包”结算功能方案;研究资金增值方案及方式;参与全国结算中心工作的研究;在总结__年学生学费收取工作的基础上,进一步做好__年的收费工作。

12、进一步做好部门预算工作,探索基层单位预算管理规律

按照教育部、财政部的要求,总结“大口径”预算工作的规律,提高预算工作的预见性、民主性和科学性,做好学校部门预算的编制和落实工作。在试点的基础上,探索院系等基层单位预算管理的规律,促进资源配置优化和基层管理水平的提高。

13、加强财务管理体制和会计委派制的研究、落实工作

鉴于天财财务软件适于规模化、分工流水作业的特点,__年将着力研究办公地点比较近的院一级财务的实质性合并工作,合理调配校内资源,实现资源共享,为进一步实现财务分区办公服务和会计人员委派制打好基础。