

驾校年度个人工作计划(大全7篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。相信许多人会觉得计划很难写？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。

驾校年度个人工作计划篇一

一是加强学习，提高自己的业务素质和综合能力。随着社会的不断发展，会计的概念越来越抽象，它不再局限于某个学科，在税务、计算机应用、公司法、企业管理等诸多领域都有所涉及，企业的财务管理对财会人员的素质提出了越来越高的要求，在新的一年里在，我将进一步加大学习的力度，提高自己财务业务水平，特别要结合企业行业发展及自己的岗位工作需求，加强相关业务方面的学习，使自己的财务业务能力不断提高，以适应工作的需求，特别要积极参加公司组织的各项业务培训，还要参加一些重要的会计培训部门组织的专家培训，使自己的财务业务水平更上一个新的台阶。

二是更加认真负责的做好自己的本职工作，在自己的工作岗位上，对各项财务资金的管理都要严格把关，不能有半点疏忽和大意，银行划款复核（资金划转、新股申购、债券买卖、基金申购、回购、定期及通知存款资金划转）前台交易系统复核（资金增减、债券兑息兑付、定期存款确认、定期存款到期确认）中央国债系统复核（债券买卖、债券回购、收款付款确认□dvp交易资金划转），要加强一些账目、帐务处理的研究和分析，确保财务管理的规范和高效。

三是做好一些重大项目的投资核算。重大经营项目事关企业今后的发展，资金安全性与项目投资的可行性以及企业发展的后续性息息相关，特别是xx年两个债权项目的投资核算、付息等工作，要保证时间性和规范性。我将大力加强与托管

银行的沟通和协调，不断探索和总结合作和业务联系的新方法和途径，保证各方合作程序和业务往来的顺畅。在华发项目上，除要做一些资金管理的基础工作以外，还在xx年召开受益人大会以后，时行资金建帐，并做好ta系统的操作工作，保障业务系统的正常运作。

四是加强会计档案的管理工作。我们虽然在xx年对会计档案管理工作进行了规范严格的整理，在xx年，我将在xx年的基础上，严格按照国家一级档案管理的要求进一步完善和规范，要保证目录、各项帐本的存放等都高度的一致性，特别是一些重要帐户和原始凭证等业务帐本都要严格备案登记存查。

五是加强与公司各部门的沟通协作，通过沟通和交流，才能达到业务的统一性和规范性，实现合作紧密，工作有序，防止发生推诿扯皮等现象。造成工作的延迟和业务的疏漏。

六是加强应急管理的研究和分析。资金管理难免会出现一些意想不到的突发事件，这对于财务管理来说是一个大忌，甚至会影响到企业整个资金链的管理，所以就加强应急管理的研究，积极出一些财务资金管理的应急预案，确保发生突发事件时能紧急启动应急预案，保障企业财务管理的正常进行。

七是一些建议：应抓好“节支”工作，采取具体措施，抓住关键环节，针对资金周转过程中的每个关键点和关键程序，建立相应的制度，严格控制各项支出，切实提高资金的使用效益。

第三，建立和完善资金使用的绩效考核制度，对各项财务支出事项要追踪问效，要充分发挥财务部门在建设节约型行业中的作用。

第四，要大力压缩非生产性开支，促进全行业节约活动的开展，形成“节约光荣，浪费可耻”的行业氛围。

驾校年度个人工作计划篇二

我们从来都是在院学生联合会的指导和监督下进行工作和取得进步的。所以在这一年，我们也将坚决执行院学生联合会的决定和政策。在学生工作开展遇到疑惑和麻烦时，我们会虚心向院学生会请教，遇到重大问题会及时向上级报告。这是我们在思想上和组织上坚持的原则和作出的保证。

1、进行新学期的第一次干部例会，对这一学期的工作提出几点要求和希望

在新学期的第一次干部例会上，我们肯定会有很多事情要说，但集中到一点，就是对20xx年学生工作的展望，希望学生会各部门把本部门的常规工作和特色活动开展好，在往年的经验总结中更进一步。

2、动员学生会各部门一起搞好女生月活动，彰显我系特色

3、邀请院宣传统战部领导讲“形势与政治”报告

我们系准备于四月份在活动中心举办“形势与政治”报告会，届时邀请学校宣传统战部的领导来给我们上课，然后组织全系同学认真听讲，并要求写听课感受。

4、积极准备和组织参与学院“龙虎杯”足球赛

5、学生干部换届选举，“长江后浪推前浪”

我们计划在5月中旬举办我系的学生干部换届选举。在选举之前，对学生会所有成员尤其是干事进行特殊时期的重点培养；在选举之后，请学校或系里有丰富学生工作经验的领导来给新任学生干部上课培训。希望学生干部一届更比一届好，“长江后浪推前浪”。

6、积极配合系里搞好xx级毕业论文答辩

配合系里工作，组织搞好毕业论文答辩。给xx级毕业的学长学姐安排好毕业答辩的教室，每个教室安排一位写字和速记比较好的学生干部去写毕业答辩记录。

7、举办考研、选调生的经验交流会

邀请十位左右的大四学长或学姐为xx[]xx年、20xx级学生讲授他们考上研究生或选调生的经验，在场学生可向他们提问和请教。

8、进行20xx年下学期的第一次干部例会，回望过去，展望新学期

9月份，我们又将迎来新学期的第一次干部例会，在例会上，我们会一起探讨上学期学生会开展的工作成效和不足，并作出总结，以更好地去做这一学期的学生工作。同时，我们也会对这一学期的工作进行初步规划和强调。

9、迎接xx级新生，做好相关迎新工作

我系学生会将和团总支联手筹备这次迎新工作，统筹规划，合理安排，使各个部门各施其职，各尽其能，同时又能灵活处事，力求本年迎新工作平稳发展。让家长放心、老师同学满意，让新生加快融入大家庭的步伐，共同创建和谐校园。

10、做好军训后勤工作，确保军训顺利进行

我系学生会将安排部分学生干部深入军训队伍当中，按照“二帮一”的原则，每个班级安排两名学生干部进行蹲点陪护，从生活、训练、医疗等方面着手，做到不伤一名同学、不少一名同学，确保军训工作顺利进行。

11、招聘新干事，注入新的血液

军训结束后，我们将招聘新干事，为系里各项工作的开展增添新的活力。在招干方面，我们坚持“既不打击同学积极性，也要确保干事质量”的原则，从严把关，选拔出一批高素质、高能力、具有创新思想的干事，为系里以后的工作增光添彩。

12、组织“龙虎杯”篮球比赛，力争第一

篮球比赛向来是我系非常重视的一场系级间较量的友谊比赛，我系篮球赛将朝着第一的目标前进，严格选拔、严格训练，再轻松比赛，力求为系里取得好的成绩。

13、筹备校运会，做好相关后勤工作

一年一度的校运会是我系非常重视的一项集体活动，也能充分调动广大师生的活动积极性。因此，关于校运会的筹备工作也显得尤为重要。我系学生会将召开干部例会，商讨执行方案，制定出一套极具创新而又切实可行的策划书，让运动员以最佳状态活跃于运动场上，使运动会能够圆满结束，并取得优异的成绩。

14、组织体操比赛，加强同学们的体能训练

体操比赛能体现当代大学生的青春活力，也能增强同学们的集体荣誉感。我系学生会将安排体育部负责训练，其他个别部门负责后勤，力求展现中文系的独特风采，为系里争取荣誉。

15、开展学风建设活动，提高同学们的学风

为迎接本年十一月的学风建设月，也为了迎接本院今年的本科教学评估工作，我系学生会将制定出一套方案，促进学风建设。如教学楼蹲点、“一帮一”寝室内务蹲点、“学风建

设模范班级”评选活动、学期“优秀班集体”评选活动等，提高中文系学生的学风、考风、班风，把中文系各班建设建设成为班风优良、班级团结的优秀班集体。

驾校年度个人工作计划篇三

xx年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

xx年通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的材料设备价格东和湾比东和银都便宜了，东和春天西区比东区价格降低了3-5%。为公司节约了100多万的采购资金，直观有效地降低了材料设备采购成本。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐败。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高

企业利润。

xx年采供部继续围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在原东和银都、东和湾、东和春天的原价位的基础上下浮5-8个百分点(当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整)。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采供部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送审计部复核。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到煅练。

xx年采供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大的市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。房地产和建设行业是个相对特殊、独立的行业，供应商圈子相对独立，比如钢材、水泥可用供货商资源并不多。房地产企业都用着很多同样的供应商。因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为东和服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。

xx年采供部进一步加强了对材料、设备信息的管理，每一次材料设备的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

xx年采供部特别注重，除组织部门人员进行培训外，还注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料设备负责到底，保证了对材料、设备有效的追踪。

房地产企业管理水平的差异最明显的体现在流程管理上的差异，流程管理成熟度是衡量企业是否进入规范化的主要标志，公司从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。抓住公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程，从而全面提高公司采购管理水平。

制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测，是对整个项目资金的一种理性的规划。它不单对项目采购资金进行了合理的配置和分发，还同时建立了一个资金的使用标准，以便对采购实施行为中的资金使用进行随时的检测与控制，确保项目资金的使用在一定的合理范围内浮动。有了采购预算的约束，能提高项目资金的使用效率，优化项目采购管理中资源的调配，查找资金使用过程中的一些例外情况，有效的控制项目资金的流向和流量，从而达到控制采购成本的目的。

驾校年度个人工作计划篇四

从学校工作和学生思想实际出发，结合我班实际情况，特制定本学期班主任工作计划。

一、班级情况说明

我班共有学生51人，其中男生28人，女生23人，学生活泼好

动，控制力差，还没有养成良好的学习品质和习惯。本学期我班的基本目标是：建立一支有进取心、能力较强的班干部队伍，全体同学都能树立明确的学习目标，形成良好的学习风气；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。

二、加强班风建设

1、安排班级活动

根据学校德育工作安排，引导学生开展各项实践活动。

如每周一次的班会，要抓住契机适时对学生进行教育，具体班会主题由我和班委视具体情况而定。

2、营造向上氛围

根据学生的年龄特点，努力营造平等、团结、和谐、进取的班级氛围。

(1) 坚决执行现有的班级公约、班规。

(2) 布置教室环境。如设立“图书角”、“卫生角”等。

(3) 让学生参与班级管理，培养学生的组织能力和责任心，使每个学生都有成功的机会和成就感。培养学生的参与意识，提供显示学生才华的机会，在潜移默化中逐渐形成自理自治能力，体现学生的主体地位，发掘创新精神。

3、指导培养班委干部。工作计划

第一，帮助班委干部树立威信；

第二，鼓励班委干部大胆工作，指点他们工作方法；

第四，培养干部团结协作的精神，要能够通过干部这个小集体建立正确、健全的舆论，带动整个班集体开展批评与自我批评，形成集体的组织性、纪律性和进取心，亦即“以面带面”。

三、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、欠作业的学生及时的教育。
- 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。

四、针对特殊学生，开展特殊教育

- 1、期初排出学困生名单，建立特殊学生档案。
- 2、通过多种途径，采取多种方法，对特殊学生开展教育。

班主任要通过观察、与学生谈心、听取各方意见，建立起丰富的信息网络，随时掌握与调控特殊学生的心理健康状况和思想行为动向。要力争和科任老师及家长对学生有一致的要求和态度，并时常同他们交换意见。特别要充分调动家长的积极性，取得共识，配合学校教育好孩子。

- 3、针对行为习惯差、自控力差的学生，班主任老师对特殊学生的思想品德、学习态度、日常行规等方面进行教育和训练。

五、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。

利用家校通网络平台密切与家长的联系，向家长汇报学生在校情况，同时也向家长了解学生的校外活动，使家长与教师共同参与对学生的教育工作，让学生更好地健康成长。

驾校年度个人工作计划篇五

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，但距离还差的很远。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顺手。

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，认真学习公司的规章制度，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，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，一定了解熟悉的情况下，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。

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20__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，我希望的到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20__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得客户，争取得单，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。

驾校年度个人工作计划篇六

2□xxxx年底合同到期人员续签或终止意见收集；

3、继续健全人员的基本信息

借助信息系统继续健全员工档案：个人资料、学历资料、体检资料、考核结果、职位变动、奖惩资料等一并存入个人档案。同时，进一步规范和建立健全入职、离职(外聘、辞退、辞职)程序及内部调入、调出等手续。

4、继续做好招聘工作

3)、充分利用实习期或试用期，对招聘的人员的实际工作能力进行严格考察。

5、继续强化培训工作

3)、对部门负责人，加大面对公司层面的培训要求，列入年中考核；

完善员工个人培训档案。

6、关注国家及地方相关劳动政策，避免用工风险

加大与劳动各部门的沟通，关注研究劳动部门的相关政策，定期对内部劳动用进行自查，避免用工风险，减少劳动纠纷。

7、分公司工作指导。

驾校年度个人工作计划篇七

已全面落实企业的创新发展规划，实现个人价值和企业价值的全面统一为基础，转变思想观念，快速融入到全新的团队建设和发展政策。加强学习，快速提升的自己的业务水平。

规划蓝图，目标确定。关键在于怎样落实，对此，从以下几个方面开展：

1、转变思想，确定工作目标。

新的一年，众多项目都在推陈出新，xx年整体招商政策的改变，需要尽快的融入，加以准确运用；同时对工作目标做出数据规划。

2、意向沟通，政策有效运用。

意向客户沟通时，善用迂回政策，了解客户的想法，准确掌握政策的运用，尽行有效的沟通，从而达到签约。

3、注意心态，行为影响绩效

招商人员沟通时，语言，行为和心态都会直观的影响意向客户的投资心理，所以，把正个人的心态和行为，做到绩效更高。

4、规划细分，制定季度计划。

因季节的不同，招商的淡旺季也会有不同的区别，公司也相应的有基础的任务安排，可按照进行即可。

5、注重细节，长期有效维护客源

1 • 制定出细致的跟单回访日期和记录

2 • 根据回访记录做出详细的a,b,c,类建档，进行深度跟单

3 • 短信和邮件发放信息时注重新意和市场宣传的引导性，（可建立多个链接，进行反馈信息）

4 • 在相关的个人的信息平台，进行及时更新，增进与意向客户一个互动的平台。

6、双赢谈判，加固谈判技巧

1 • 通过前期沟通时，仔细了解加盟商的信息，在谈判中，通过谈判的语言技巧，心态等和政策相融合在一起，与加盟商达到共同认知，进而达成合作意向。

2 • 对谈判巧运用不是较熟□xx年不断加固谈判技巧的运用。

在xx年将自己的工作计划落实到实际工作中，团队中的每一位同事共同努力和相互帮助，我们一定会创造出一个全新市场兴荣景象！