

# 年度工作计划及目标 未来工作计划和工作方向优选(实用6篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 年度工作计划及目标篇一

很多企业都存在一种抱怨链，如销售部门经常抱怨生产部门生产的产品质量差、价格高、不及时；生产部门抱怨采购部购买的原料没库存、组料丢三落四；采购部又抱怨财务部经常扣钱，无法向供应商交代；财务部又抱怨销售部不给回款等。如果这些情况不加以改进和调整，会议上大量的时间浪费在彼此的争吵上。如果大家能够掌握这个原则，向后转180度，这个组织就会变得简单。向后转180度指的是财务人员考虑的是如何帮助采购人员改善供应链；采购人员要考虑的是如何帮助生产人员生产效率和质量；生产人员考虑的是如何帮助销售人员提高客户的满意度；销售人员要考虑的是如何帮助财务人员改进现金流。当我们都拥有这样的“客户”意识，大量的废话就会减少许多。

抱怨过去是一种很软弱的行为，因为过去的问题根本解决不了，除了发泄，没有什么影响。但同时，你要接受今天的岗位和责任就意味着你要接受这个岗位所有的过去。所有管理者所创造的价值不在于过去、不在于眼前，而在于未来，这几乎是组织需要管理者的唯一价值，即创造未来，不是应对眼前，更不是抱怨过去。所以每个管理者都要建立一种认知，就是把过去的问题转化为未来的目标。

人和人之间的大脑生理结构差不多，只是心智模式差别很大，心智模式和每个人的生活环境、阅历、情感经历、教育程度

等有直接关系，不同的人对同一件事会有不同的观点和结论，会在团队中难以达成共识，大家有不同的认知。比如：我们描述一个会议室，我们会用很多形容词去描述，如气氛热烈、宽敞明亮等等。但这些描述不是所有人都能达成共识，如果换成事实的描述，相信大家就能很快达成共识：这个会议室的长度和宽度，有多少盏灯，每盏灯的瓦数是多少，有多少人参加会议，会议讨论了哪些问题，这样基于事实的描述，大家也就能认同了。同样地作为管理者，在日常工作和汇报中也应该将相对演绎的问题转化为事实的描述。这样才能称之为专业的管理者，这样做，我们的会议也会相对高效和准确。

## 年度工作计划及目标篇二

时光荏苒，年一年很快就过去了，在项目领导的正确领导和关怀下，在同事的无私帮助下圆满完成了各项工作。

系统地了解项目的情况，明确了自己的工作内容，认识到了哪些是应该纠正和避免的，并从中吸取经验，记住教训。在工程施工中，测量是一项非常重要的工作，它是工程进度和质量的保证，在这年一年的测量工作中。

做了如下几方面总结：

初到测量班，由于没有经验，很多理论知识都不知道如何应用到工作中去，在项目领导、总工、班长和各位同事的帮助下，从熟悉图纸开始慢慢入手，经过几个月的摸索和学习逐渐掌握了路基施工放样的坐标和高程计算方法，复核了桥梁的桩基坐标，并对整个工程的施工情况有了全面和基本的了解。

对现场施工测量的方法和数据处理有了全新的认识，对自己的工作内容有了更加清晰的了解，对自己也有了更加准确的定位。测量是施工的先头兵，测量放线的误差大小决定了后

续施工的准确程度，作为一名测量新手，在工作中我时刻提醒自己要严格要求自己，将误差控制在规范要求的最小范围内。

期间对gps的认识更进一步，在学校期间由于设备原因，对gps的学习只是掌握了一部分的理论知识，在实际应用中的操作可以说基本是空白。在路基平台的放样中，逐步学会了gps的基本操作，回来后经过查找资料翻阅书籍，对动态gps的测量原理有个更清晰的认识，这对今后gps的应用打下了良好的基础。

中后期主要是结构物的放样测量工作，包括桥梁的桩基放样，涵洞的基础及墙身放样，隧道的洞身复测等。在涵洞的放样过程中，我认识到测量在根据实际情况计算坐标时要充分考虑曲线和角度的影响。在随后的桩基坐标复测中，必须依据坐标方位角才能准确的算出坐标数据，这对我今后的工作是一个很好的经验。

最后阶段，运用电子表格编程，我已经可以对测量坐标进行系统的计算和复核。可以从事路基，桥梁，涵洞，隧道的测量放样的工作。

对于测量员，准确性是硬性指标，在施工放样中必须做到准确无误，因此，在今后的工作中我会继续保持认真仔细的工作作风，更加严谨的对待本职工作，争取零错误。

过去的年，是不断学习、不断充实的一年，是积极探索、逐步成长的一年。过去的经历让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，专业技能也得到了加强。在此，我要特别感谢公司领导的悉心栽培以及同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

在年的工作中，我将努力找准自己的定位，为公司的发展做出应有的贡献。

## 年度工作计划及目标篇三

(一)克服不利因素，努力吸收存款，开创吸储工作新局面由于历史遗留因素和客观因素的影响，20--年初我行吸储工作开展得不很顺利，行领导立即组织中层召开吸储工作会议，并制定吸储方案。

1、员工转变观念，吸收存款由被动变为主动近年来，我行一直将吸储完成情况与员工工资相挂钩，但成效不大。今年上半年，行领导更注重让员工从思想上认识到“存款是立行之本”，随着“存款立行”观念教育的深入人心以及“我为我家”吸储竞赛活动的竞相开展，员工的思想观念发生较大的转变，由过去的“被动吸储”逐渐转变为主动通过亲属、同学、朋友等各种关系千方百计吸收存款，仅第一季度三个月的时间，员工就吸收存款余万元，储蓄存款余额较年初增长万元，超额完成第一季度储蓄存款计划，为全年的吸储工作打开新局面。

2、以积极的营销措施开拓对公存款市场，对公存款有所增加上半年，我行卓有成效地开展各种营销活动，积极印制各种新业务的宣传单，一方面既提高我行的知名度，另一方面也向广大新老客户宣传我行的新业务。在稳定老客户的同时，也积极运用各种手段和措施挖掘新客户；全行上下共同寻找大额存款信息，对于一些特殊客户，由行领导亲自进行攻关和疏导，在全行的共同努力之下，不仅遏制了存款下降的趋势，还比年初增加万元，比去年同期也有所增长。

(二)以信用卡和市场开发为依托，大力拓展中间业务截止六月末，我行新发卡张，卡余额万元；pos机消费额元；新增代发工资户数，沉淀金额万元；代理财产保险元，代理千禧红保险份，金额元，代理鸿泰寿险份，金额1万元；代收移动、联通手机话费笔，金额万元；代售充值卡万元，实现中间业务收入元，较好地完成了中间业务的各项指标。

- 1、加大中间业务市场开发力度，充实中间业务小组成员三月份，我行进行了全员岗位竞聘，人员有所调整。为加大中间业务的市场开发力度，我行将具有市场营销特长的人员充实到中间业务小组。
- 2、中间业务指标层层分解我行个人业务部将一年的全部指标分解到月，分解到人，并责成中间业务小组组长在每月月末进行专题汇报。通过这种方式，较好地完成总部下达的中间业务指标。
- 3、做好传统业务，大力开发新业务、新品种六月中旬，我行在继续做好“代收手机费”、“代售充值卡”、“代发工资”等传统中间业务的基础上，新开办“代收小灵通话费”和“代收网通固定电话费”的业务。上半年，我行新开立工资转存户户，新开卡张。

## 年度工作计划及目标篇四

自从参加工作至今以来已经有两年的时间，在这两年的工作与学习之中，我不断的学习进步，积累了一定的教育教学经验。\_年9月我很荣幸地加入到金童年这个团队，开始了我新的工作历程。“课程改革就是教师发展，没有教师发展就没有课程改革”——这课改前沿的名言警示着我们：只有让自己真正成为“主动学习、终身学习”的实践者和楷模，才能适应教改的需要，才能顺应时代的发展。本学期我担任大班的教育教学工作，作为一名21世纪的幼教工作者，我在认真学习了本园发展规划和各部门本年度的工作计划后，结合本人实际，作了以下计划。

### 一、个性修养

提升个人修养，做有品味的教师。培养自己高尚的道德情操和职业道德修养，“敬业、乐业、精业、勤业”，用自己的人格魅力，深厚的人文素养，广博的知识积淀，真挚的博爱

和对学生、家长的责任感，培育祖国的花朵。

## 二、个人风格

好学上进，团结协作，不计得失，爱生如子，教学技能全面而扎实，做个研究型的教师，力争做到“教育理论新，教学方法活，教学效果好”，使学生受益，使家长满意。

## 三、三年具体成长目标

### 1、严谨治学，做一名业务和教学上都过硬的好教师。

(1)平时“乐于学习、善于学习、主动学习”，掌握多层次的、多元化的知识技能，具有综合的科学文化素养，从而能驾轻就熟地掌控教学，灵活应变，使自己的教育教学水平再上一个新台阶。

(2)“善于反思，勤于积累”。注重积累平时教学中的成败得失，并不断进行学科的科学探究，积极投身于科研课题的探讨和实践，把“教—学—研”从理论到实际都落到实处。

### 2、做一名快乐的受孩子欢迎的班主任老师。

(1)更系统地掌握“教、学”，关心爱护幼儿，注重言传身教，把对幼儿的做人教育放在第一位，同时做好幼儿的安全工作和一日常规活动。

(2)向有经验的长者学习好的管理经验和育儿知识，进一步掌握幼儿生理和心理特征，树立“为幼儿的一生负责”的理念，培养人品，塑造人才。

### 3、不断提高专业操作技能。

(1)设计制作一批新的教玩具，如：木偶、头饰、字卡、各种游戏材料和音响资料。

(2) 自学《剑桥少儿英语》初级上下两册，并能在教学中熟练运用，提高英语口语水平。

(3) 利用自学和培训等形式学习及提高现代化教学手段的制作、操作技能，如：利用已有电教资源制作“幼儿节目表演或平时活动”影像资料；又如：学习电脑课件的制作与运用；还如：设计制作精美实用的网页资料为教学服务。

4、总之，在接下来的一学期中，我力争做到：

坚持教学相长，在师生交往中发展自己；

反思教学实际，在总结经验中提升自己；

学习教学理论，在理性认识中丰富自己；

投身教育实践，在把握规律中追求卓越。

#### 四、增进家园联系

作为班级教育小组的一员，本学期我要加强与家长的沟通合作，热情地接待每一位家长，主动向家长反馈幼儿在园的各项情况，耐心解答家长提出的问题，积极与家长磋商幼儿教育问题，虚心听取家长意见和合理建议，取得家长们的理解和信任，拉近家园之间的距离，增进家长和老师间的关系。

我会不断的努力，去做好我的每一件本职工作，争取为幼儿园贡献一份力量。

## 年度工作计划及目标篇五

### 一、对销售工作的认识

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定

出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。

2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。
7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。
8. 努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

## 二、销售工作具体量化任务

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。
2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先



了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的'解决方案。

从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快速度响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

### 三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1. 定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。（会议内容见附件）

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2. 对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献。

### 2018工作计划模板【二】

当前，钢铁行业形势十分严峻，依靠科技进步推动企业可持续发展，成为钢铁企业的普遍共识。2018年，酒钢集团公司计划投入科技研发经费达到主营业务收入的1%以上，在资源利用研究、产品开发方面形成6项以上具备产业化条件的研究成果，推动企业进一步提升核心竞争力，为企业摆脱困境提供科技支撑。

今年，集团公司将以贯彻落实《关于全面提升企业技术创新

能力的指导意见》为核心，发挥技术委员会策划引导和决策把关的功能，充分体现各产业特点和技术发展方向，确立了加强研发力量，改善研发条件；提高技术改进效果，逐渐形成酒钢的产品和成本优势等六项科技工作目标。

围绕各项目标的实现，2018年，在科技重大专项方面，集团公司计划安排实施科技重大专项13项；计划在资源利用、工艺技术研究等方面立项开展研究项目21项；计划开展新产品开发项目26项，计划新产品批量生产18.2万吨；计划各分子公司第一批具备立项条件的技术改进项目177项。在技术经济指标攻关方面，按照纵向比有进步、横向比有进位的原则，确定了56项主要技术经济指标攻关计划。

在实验室建设方面，计划针对表面分析、材料分析、资源研究和炼轧钢模拟试验等研究环节，增设电子探针、应力腐蚀装置等设施。在技术交流和人才培养方面，今年计划推荐甘肃省领军人才候选人5名，具备教授级高工评选资格的工程技术人员10名。在科技政策利用及科研平台建设方面，计划申报省级、市级各类科技项目30项以上，争取获得各级政府部门项目资金支持500万元以上，力争科技免税5000万元。在科技成果与专利方面，计划取得各类科技成果30项以上；计划专利申请受理量220项。

## 年度工作计划及目标篇六

一、适应新形势和股份制银行的要求，真正学会在严密的风险控制基础上谋求有效发展，绝不能重复以前粗放的发展。

经过几年的思想准备、组织准备、体制准备，就是为了今后能真正取得长效发展。我们要学会适应、驾驭和运用这个新的体制，高度防范风险，而不是试图去突破体制。所以下半年我们要谋求有效的发展，学会在严密风险控制下走向市场。在当前宏观调控的形势下，不少大企业有一些困难，我们看准了企业，选准时机介入就有营销机会。营销上要突破旧的

信贷文化，学会抓客户、抓结算、抓产品营销，学会经营客户。

## 二、深入推进安全运行年工作。

今年提出要实现安全运行，涉及到治理整顿、机构改革等方面的工作。下半年还要继续落实推进，一定要确保安全运行。

## 三、积极配合总行做好重组改制工作。

要落实重组分立工作有关财务重组、剥离后账务处理、机构撤并、财务计划等组织和推进工作。公告期后，我们要抓紧时间着手完成机构撤并计划、调整结构优化方向。为此，各分支行要按照总行的要求，加强组织，明确责任进行工作布置。各二级分支行要实行一把手负责制，从关键环节入手，制定多层次的应急预案，特别要考虑最复杂情况下的应急措施；各级行领导要实行轮流值班制度，非经领导小组批准，不得离开本职岗位。同时，要确保应急机制和信息渠道畅通，建立严格的工作检查和问责制度。

各分支行在分立公告期间要密切关注：资金备付和现金供应、安全防范和案件防查工作、电子产品和系统运行情况与当地媒体报道，严格遵守答疑纪律，在这个敏感的阶段，要确保万无一失，不能松懈，不能出大的问题。

## 四、继续推进员工培训年工作。

要抓好干部队伍以及员工队伍的培训，进一步提高管理水平与队伍素质，特别要加强对基层网点负责人的培训和指导，使其迅速转变观念，实现各项业务的健康发展。

## 五、做好dcc上线的各项准备工作。

一是做好业务测试；

二是重视网点员工培训；

三是制定周密完备的应急预案。

六、配合银监局做好三项检查，及时落实整改。

银监局拟于7月份进驻我分行开展三项检查，包括票据、新增贷款质量和内控状态检查。我们狠抓内控工作将近一年了，实际上检查也是一次全面检验。票据检查的具体被检单位一定要落实，通知到人。被检单位要先抓紧清理，票据中心也要赶紧布置，及时纠正问题。另外审计中查处的问题，该整改的要整改，该调整的要调整，该解决的要解决。

七、关注分立公告后员工的思想工作。

股改分立公告后，从社会外界看基本平静，没有影响客户的利益，市场反应不大。倒是我们内部员工有一些思想顾虑。希望各分支行行长、部门老总密切关注员工负面的情绪苗头。有的人可能会急得不得了，有的人会想不通，有的人接受了错误的信号，什么情况都会有。比如老干部可能对集团和股份之间的关系不很清楚。总的来讲要给大家一个信心，要明确在股改过程当中，肯定会和现有的利益格局不同，但只会越来越好。人员问题不会有很大变化。

八、做好跨年度的战略性工作安排。

这两年我一直关注战略性投放问题，有些行进行了网点改造，有些行业务作了新的拓展。作为二级分支行的行长，要有点战略眼光，尽管考核体制中有些问题对当期会有影响，我们觉得有点压力，但必须要承担跨年度的战略性投放。一个单位、部门领导任期总是有限的，在哪个位置、地方干都不可能干一辈子，财产也不是个人的，但一个有素质的银行领导

干部掌握这么大的资源，基本的职业精神、职业道德和基本价值观都体现在战略眼光上。

我们做银行业务不能象农民一样，肚子饿了，先把谷子吃了、卖了，连种粮也不留，明年再说。我们做银行，不能寅吃卯粮，这是素质问题！战略性投放问题决不能忽视，跨年度的财务安排要多考虑，不能放弃。