

新的工作计划和工作目标(实用10篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

新的工作计划和工作目标篇一

结合学校本学年的德育工作计划和xx年级的特殊性，在xx的第一学期，班级将继续强化“时时要管理、处处有管理”的责任意识，真正做到关心学生，关爱每一名学生的每一方面。要以学生日常行为规范的培养、学生思想品德教育和集体意识教育、班风学风建设等方面为班级工作的重点，加大教育管理力度，从日常学习生活的每一点小事抓起，以保证本年度工作的顺利进行。

作为班主任，自己更要继续认真学习新课程背景下的教改精神，更新自己的教育教学理念，掌握班主任工作的艺术，在学校政教处的直接领导下，全面贯彻执行素质教育，实施爱的教育。在班级中充分依靠学生，组织学生，调动他们的积极性、创造性，创建一个和谐班集体，提高学生各方面的素质、特长，为学生的发展和健康成长创造良好的环境氛围。

- 1、认真执行学校的各项规章制度，严格要求学生，为提高学习成绩打下坚实的基础。
- 2、全面了解学生，努力帮助学生克服学习和生活上的困难，学会学习，提高学习效率。
- 3、积极调动学生学习的积极性和培养良好的竞争意识，努力形成扎实，竞争，拼搏，进取的学习风气，全面提高学生的素质。

4、协调各科学习安排，平衡各科的发展，帮助学生全面提高成绩。

5、使得每位学生的心理都能健康发展，以平常心去对待生活中的人和事。

新学期又开始了，本学期我班共有40位学生，从了解情况来看，有部分学生律己不严，学习缺乏主动性、自觉性，也有部分学生基础较差，缺乏学习兴趣和信心，成绩不很理想。这一学期不比以往，是九年级的第一学期，作为毕业班不仅要认真做好学生的思想工作，还有鼓励他们认真学习，积极备考，任务很繁重，无论是老师还是学生，都有很强的紧迫感。本学期更是要牢记学校德育工作的指导思想，围绕学校中心工作，结合班的本班的实际情况，狠抓班级管理不放松，作为九年级的班主任，任务多也更是严峻，因而制定好计划，以辅助各项工作的顺利地展开。

(一)加强班风建设

1、重申校规和班规，强化学生的守时、守纪和责任意识，重点在无声走廊和肃静教室方面严抓严管，为创建一个良好的备考环境打下基础。

2、加强规范训练，即让学生养成：

(1)一丝不苟的学习态度；(2)一滴不漏的学习要求；(3)始终如一的学习习惯。

3、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。加强对学生的思想品德教育和创新精神与实践能力的培养，面向全体学生，促进学生全面发展。班主任与学生一起确定好本学期各项活动的主题，组织和指导学生开展灵活多样、富有情

趣的课内外活动，如主题班、团活动、校园文化活动、社会实践活动等。

4、营造向上氛围

(1)制定班级公约、班风，给自己班级、小组取个新名字，创作班歌等。

(2)布置教室环境。如设立“袖珍图书角”、“卫生角”、“金色童年”、“我们在这里成长”等文化背景。

(1)定期召开班干部会议，，促使其更好的发挥班级工作中的核心作用，当好班主任的得力助手。

(2)分工明确、各负其责，对班内的各项事务明确到位、分配到人。

(3)充分发挥班干部模范带头作用。

6、养成良好习惯

(1)班级每周制定学习目标，作为学生完成任务的底线。

(2)结合月考，指导每位学生确立月奋斗目标，并制定学习计划。

(3)采用“我的成长历程”绘制成绩曲线，跟踪每名学生的成绩;为每名学生设立“学情档案”以监控自己的弱势学科与强项的发展动态。

(4)通过经常检查学生的作业、笔记、课堂纪律和考试情况，及时了解学生的学习情况;通过每天的语文外语基础测试，强化学生对基础知识的重视与掌握;通过个别教育和榜样引导相结合的方法，培养学生良好学习习惯。

(二) 营造备考氛围

- 1、加强思想教育，提高思想觉悟水准。思想是行动的先驱。
- 2、利用好班级晨会的时间，设计不同阶段的演讲主题，“感受初三”、“爱上初三”、“赢得初三”等，既给学生吐露心声的机会，又在班级形成一个良好的备考舆论氛围，起到学生自我教育的作用。
- 3、在不同阶段精心设计班会，切实起到对学生加油鼓劲的作用。如开学初结合上期考试成绩分析，“擂响初三的战鼓”……帮助学生尽早进入紧张的备考状态。

(二) 确保四项重点

1、加强班级管理

班主任和课任教师统一思想，统一认识，有长计划、短安排，扎扎实实开展好各自教学工作。开学初召开一次课任教师座谈会，商议讨论本学期的工作重点和要解决的问题，做到月月有目标，科科有对策。

2、协助各课任教师做好班级及学生思想工作。

班级工作要细化到每一个人，细心到每一次考试，对重点学生要多谈心、多指导，对后进生多关心、多鼓励。利用多种方式方法充分调动学生的积极性，使学生的潜力得到最大的发挥。同时强调学生间开展互帮互学活动，成立学习小组，开展一帮一活动，促进班级整体水平的提高，让学生“合作”中学习，在“竞争”中提高。

3、班主任与学生并肩作战，打好中考胜利仗。力保“三个不允许、三个确保”。

4、加强家校联系，与家长联手给孩子一个美好的明天。

对重点学生、特别是对“临界”生应保持经常性的家校联系；定期召开家长会，充分发挥家庭教育这个重要力量，做好学生思想工作。

(四) 重视学法指导

1、教育学生在突出语数外的同时，综合科目要在应用和学科渗透上下功夫，特长科顺其自然。

2、加强学法指导并对学生进行分类，实行分层推进。

3、加强对学生的行为、学法习惯的养成教育，增强学生的规范意识，努力提高学习的主动性、自觉性，提高主动认知的能力。

4、发挥优秀学生的模范带头作用，提高学生学习的积极性，努力养成一种互帮互学、团结向上的良好班风。

九月份：

十月份：

十一月份：

十二月份：

20xx年元月份：

(1)做好期末复习动员工作，积极迎考(2)加强学末安全知识教育(3)加强后进生的思想工作，积极防流堵辍(4)对学生寒假安全知识教育(5)组织学生参加期末考试，做好操行评语与成绩单发放。

新的工作计划和工作目标篇二

学习专业技术、学习9001体系思想，按照9001体系思想去做，努力使自身水平能够跟上公司发展，对新进员工加强培训，使其能够更快地适应公司的发展，至少每月组织一次培训学习，进行新技术交流，统一思想，提高认识，先进带动后进，一齐提高。

不管是新方案设计还是旧产品升级换代都要遵循一个原则，尽量节俭成本，按照常规产品设计。明年的工作重点就是统一产品形象，设计方案时努力完善成本控制尽量不出现缺陷产品，增强产品适应市场的本事。

工艺设计完成后要进行技术会审，经过开会的形式共同讨论方案的可行性，然后签字实施，不签字不发放，保证工艺的准确无误，以免造成不必要的损失。

尤其是对技术资料的保密，坚决不对外人讲，并且要起监督作用，以防技术资料失密。

新员工专业知识的提高还需要一个漫长的过程，原有旧工艺的革新任务还较重，生产技术革新较慢，新技术研发较少等问题，是明年工作的重点。相信在新的一年里，技术部会取得更大的成绩，同时也祝愿公司取得更加辉煌的成就！

新的工作计划和工作目标篇三

出纳是按照有关规定和制度，办理本单位的现金收付、银行结算及有关账务、保管库存现金、财务印章及相关票据等工作的总称。从广义上讲，只要是票据、货币资金和有价证券的收付、保管、核算，就都属于出纳。它既包括各单位会计部门专设出纳机构的各项票据、货币资金、有价证券收付业务处理，票据、货币资金、有价证券的整理和保管，货币资金和有价证券的核算等各项工作，也包括各单位业务部门的

货币资金收付、保管等方面的工作。狭义的出纳则仅指各单位会计部门专设出纳岗位或人员的各项工作。

我作为一名刚接手续的出纳，20__年开展的工作计划如下：

1. 严格执行现金管理和结算制度，每月认真核对现金与日记账账目。发现现金金额不符，做到及时查询和处理，每月按时与银行做好对账工作。
2. 及时收回公司的各项收入，开出收据并及时收回现金存入银行。
3. 根据会计供给的依据，经领导批准签字后及时发放职工的工资和其它发放经费。
4. 坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审核人签字后方可报账)对不符手续的发票不予报销。
5. 根据公司领导的安排和规定，对哈密鑫城矿业有限公司、矿山、选厂等部门发生的采购、加工、保管、销售等环节按制度严格执行。
6. 认真执行公司领导规定的申购制度，做到部门领导先填写申购单，报财务，由主管领导批示后方可采购。

新的工作计划和工作目标篇四

转眼又是新的一年的开始，终于从一个没有任何社会经验的大学生脱变为一个小有业绩的基层销售人员。过去的一年对我来说，是一个充满压力同时挑战与机遇并存的一年。回想这一年来的工作经历，确实让我成长了不少，虽然有挫折有失落，但更多的是屡败屡战越挫越勇的斗志，以及工作取得屡屡成绩的快乐。所有的经验教训时刻提醒着我要更加勤奋、

更加虚心，更勇于实践，要充实的度过每一天，只有在“战争中学习战争”，才能更快地加速自己的成长；所有取得的成绩都在不断激励我，迫使我更加努力地工作、更加努力地经营自己。我想，实现自己更快成长的唯一途径就是脚踏实地的辛勤耕耘，为此特制定20xx年的工作计划，以便自己在新的一年中取得更好的成绩。

一是，坚定不移的执行自己先前制定的职业规划蓝图。“销售助理—销售员—区域主管—省区经理—大区经理—销售总监—自行创业”，经过一年的努力工作，基本可以胜任销售助理的工作职能。20xx年是由销售助理到销售员的艰难跃升，除了先前由老业务员手把手带之外，更多的需要自己独立地去开拓市场，面对更多陌生的客户。那么如何做好一个基层销售人员呢？我想，首先要不折不扣地执行公司的规章制度和一切业务流程，虽然有老业务抱怨这个制度不可理，那个流程不科学，但他们就是拿不出合理的改善意见，所以作为一个营销新人，执行力决定以后的工作成效，这就像一个士兵，士兵的天职就是无条件服从命令；其次，熟悉公司的规章制度和流程，严格要求自己遵守，明确相应的操作流程和汇报审批流程，为今后顺利开展明确方向；其三，加强产品知识的学习，不仅学习本公司的产品知识，还要更多学习竞品的产品动态，做到知己知彼。

二是，加强心态的修炼，不断夯实自己的工作态度。在一年的工作中，我发现很多老业务其实业务能力还是蛮强的，但就是牢骚太多，一起进入公司的新人渐渐也开始受其影响，工作态度逐渐开始消极。很多时候，我也被干扰，但每次想到自己的职业规划，便努力克制自己。跟他们在一起共事的时间长了，我也渐渐认识到了销售工作带给人的艰辛和酸楚，理想与现实的差距太大了，唯有努力调整好自己的工作状态和保持无限的工作激情，才能永保销售生涯的基业长青。同时他们的现状又在时时提醒着我，如果不努力，五年、十年后我就是他们的翻版。为什么老业务五年前迷茫，五年后还在迷茫呢？难道岁月带给他们的只有沧桑和失落吗？难道除了

抱怨，还是抱怨吗?超越历史的最好办法就是改变当下的自己，积极的人像太阳，照到哪里哪里亮，消极的人像月亮，初一十五不一样，心态决定我们的生活，有什么样的心态，就会有什么样的未来。

对公司分配的客户要经常拜访，制定详细的线路拜访图，经常与客户保持电话联系，夯实客情关系，加速终端出货。

1、在拥有老客户的基础上，积极开拓新客户，保证每个月增加两个新网点。

2、每天做好笔记，进行周总结和月总结，看看有哪些工作上的失误，及时改正，下次不要再犯。

3、见客户前要多了解客户的状态和需求，要加强产品知识和行业动态的了解，争取做一个客户的营销顾问。

4、对所有客户的工作态度要一样，不管客户如何待我，始终微笑相迎，对内加强专业上的修炼，对外加强服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，吸引行业更多的客户加盟我们公司。

5、加强自己的沟通能力，随时与公司所有员工保持良好的沟通，多交流，多探讨，不断增强自己的业务能力。

三是，加强自己的责任心，加强团队意识，让自己时时保持工作的激情。古人云：“不患无策，只怕无心”，责任是职场成长的基础。有了责任心，工作起来才有激情和动力，不讲责任，不愿承担责任，不敢承担责任的行为，必然造成工作上的敷衍了事，碌碌无为，随心所欲，弄虚作假，明哲保身，患得患失，缩手缩脚，无所作为。在工作中我发现许多工作多年的老业务，得过且过，“身在曹营心在汉”，虽然每天在工作，但纯属无心，懒惰和极不负责任使他们长期停留在一线业务层面。工作就意味着责任，既然选择了这份

工作，就应该把他当自己分内的事，这不仅对自己的职业负责，更是对自己的人格负责。只有充满热忱地将自己的才华发挥出来，才能获得领导的充分信任和肯定，为自己在以后的职场成长发展中取得更多的机会。

四是制定严格的学习计划。每天上网浏览行业信息，关注行业动态，加强产品知识的再学习，多与行业精英交流，多学习他们的长处。多读营销类的书籍和报纸，每月通读一本营销类书籍，每周读一份营销类的杂志和报纸，系统专业地夯实自己的理论基础。加快打造自己在行业里的顾问形象，用自己的实践加理论知识更好的服务客户，促进产品更快地销售。努力做一个既会说，又会做，更能写的营销人员。

最后感谢一年来默默帮助和支持我的领导和同事，感谢公司为我提供了一个发挥自己才能的平台。无论在今后的销售生涯中，不管前面是地雷战还是万丈深渊，我都将义无反顾的坚持下去，相信经历了风风雨雨的洗礼，我的明天将会更加美好。

新的工作计划和工作目标篇五

稳定我行贷款，积极为企业富裕资金寻找出路，在争取以银行承兑汇票的签发弥补企业归还贷款对我行造成的损失的基础上，为企业制定全面、客观、可行的投资理财方案，引导企业资金流向，力争最大限度保证和谋求我行的经营利益。

继续密切关注企业经营及发展情况，及时向市分行汇报xx集团年金业务进展情况，全力配合市分行开展对xx集团企业年金业务的营销，力争企业年金业务年内在我行顺利办理。

xx集团的销售网络遍布全国，每年完成将近12亿元的化肥销售任务。因此，加快销售资金归行额和归行速度就成为我行公司存款工作的重中之重。明年，我支行将择时与集团公司有关负责人一道，对河南、河北、山东的19家大型销售分公

司进行走访，疏通上述分公司的销货款归行渠道，从根本上解决我行资金归行问题，增加我行公司存款总量，降低筹资成本，提高经营利润。

继续组织相关专业人员就银团贷款业务进行专题学习和研究，完善业务管理流程和操作办法，同时加强与企业及参贷银行的信息沟通，建立完善的信息沟通机制和风险预警制度，切实防范和化解融资风险。

努力提高非信贷盈利资产的比重。按照风险可控、积极稳步的原则，积极培育客户融资需求。突出负债结构的调整，最大限度降低经营成本，提高资金效益。还要调整收益结构，大力发展中间业务，建立中间业务与资产业务、负债业务的联动效应，利用我行多样化的业务品种、优质高效的服务，加大对优质客户的营销力度，争取市场份额，提高经营效益。

加强岗位轮换工作，健全完善人员培训和岗位轮训机制，结合全行股改的新形势新任务，探索更为灵活有效的教育和学习方式，富有成效地开展各项教育和学习培训活动，使全行员工的个人综合素质、思想状况得到明显改观，充分增强工作热情，提高工作积极性，推动全行各项经营管理和业务工作的更快更好发展，适应我行股份制改革形势下岗位的新要求。

从内控管理的“学、改、查、教”等四个方面为着手，讲方法，求实效，不断加大力度，深入开展各项内控管理工作和案件防范活动：一是“学”。狠抓对全行员工的内控管理学习活动。以上级行内控工作有关文件、领导讲话和会议精神以及规章制度、管理办法等为主要学习内容，每周开展一次小组学习，每半月进行一次集中学习，保证学习效果；二是“改”。进一步积极查找漏洞、分析原因、制订整改方案，认真落实整改；三是“查”。以内控机制建设情况和屡查屡存问题为重点，认真深入和严格地开展定期自查活动，使内控机制建设不断深入；四是“教”。强化内控管理工作人员教育活动，使

员工不断树立正确的内控工作观念，形成到位的内控工作意识，从而深化内控文化建设。

新的工作计划和工作目标篇六

转眼间又要进入新的一年——20xx年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了20xx年度公司销售工作计划书，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费(每月不低于1.2万元代理费)。在大力开拓市场的.同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有20xx带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端

业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。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。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、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年工作计划，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，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

新的工作计划和工作目标篇七

度过对大学生生活充满好奇，有着美好憧憬的大一生活，走过忙忙碌碌渐渐融入大学生生活的大二，转眼见我们已经是大三的学生了。很荣幸的是我被系里委派了舍务部部长的职务，作为我自己我要珍惜这样的机会为同学们服务并且锻炼自己。20__年的新学期到来了，也是我人生中的又一次新旅途即将开始，作为部长我要带领我们整个舍务部把我们的工作越做越好，让每个同学有一个干净、文明、健康、安全的生活、学习、休息环境，从而使每个同学更稳步的改善和提高自己。

在本学期，我们舍务部修改并完善了寝室的卫生标准和评比标准，加强寝室的内务管理，坚持每周检查寝室内务卫生，并定期进行寝室卫生评比，每月评出优秀寝室并给予表扬，与此同时增加特色寝室的评比。使同学们加强寝室卫生意识，养成良好的生活习惯，营造一个洁净温馨的寝室环境，利于我们的学习生活。我们还会及时向系内同学传达院系对寝室的的要求，并监督工作使之更好的完成。同时及时将寝室的问题和同学们的意见反馈给有关部门来得到更好的解决，真正的做到为同学们服务。

近期我系将开展“优秀寝室评比”的活动，我部将与各部积极密切的配合，在此期间搞好评比活动，为同学们提供展示自我的舞台，帮助同学树立热爱学校热爱寝室的集体荣誉感，加强相互团结，促进相互交流。

我舍务部将在近期开展一次寝室评比活动，具体安排如下：

一、活动目的：为提高学生寝室环境，搞好个人卫生。使同学有

一个良好的学习环境。

二、通知方式：给所有寝室长开会，把关于评比的内容、细节发布下去。

三、评比标准：按《计算机与信息科学系寝室检查规章制度》实行扣分。

四、检查方式：先行由各班班长通知检查时间，由舍务部或学生会成员检查，检查人员两人以上为有效检查，否则无效。

五、活动内容：由学生会舍务部及协同部门将九月份到十月份四次以上的查寝情况综合评比。评优秀寝室一、二、三等奖项。优秀个人十名。拍摄优秀寝室并展出。

六、评比办法：由舍务部及学生会担任评委。

七、活动时间：20__年9月1日至20__年10月31日

以上为舍务部近期将开展的工作计划，尚存在不完善的地方，我们将在工作中进一步改善，将尽善尽美地开展每一次活动，做好每一项工作！

新的工作计划和工作目标篇八

一、主要的工作来做

1、建立一支熟悉业务，比较稳定的销售团队

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员。没错，先制定出销售人员个人工作计划并监督完成。建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们现在的一个重点。在工作中建立一个和谐，具有杀伤力的销售团队应作为一项主要的工作来抓。

2、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个成熟业务员的档次。

3、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法

销售管理是企业的难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有强烈的责任心，提高销售人员的主人公意识。

4、市场分析

也就是根据我们所了解到的市场情况，对我们公司产品的卖点，消费体，销量等进行适当的定位。

5、客户管理

就是对一开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买;对潜在客户怎样进行跟进。

二、加强自己对于新品的认知度

为了更好的向顾客介绍新的服装，可以从他的材质、面料、时尚、搭配等各方面向顾客介绍。作为一名销售人员，首先自己要清楚自己产品的优势在哪，才能提高顾客的购买欲望。

总的来说，以上就是我对于20xx年的工作计划。我坚信在自身的努力和公司的培训以及在工作磨练下自己在这方面一定会有所成就!

新的工作计划和工作目标篇九

今年市局(公司)将我公司列为第一批质量认证达标单位，职

工的质量规范意识明显增强。我们以此为契机，根据财务管理的特点以及财务管理的需要，及时出台了局(公司)《全面预算管理制度》，各科室站所分别配备了预算管理员，从而使每项工作有计划、有落实、有监督、有考核。

几年来，市局(公司)一直把人员培训视为企业发展，增强企业竞争力的突破口，财务管理工作同样迫切需要素质较高的会计从业人员，因此我们根据实际工作的要求，年初就制定了基层会计人员培训计划，有步骤有目的的进行培训，今年共举办了三期会计人员培训班，分别学习了《会计法》、《烟站财务管理核算办法》、《企业管理工作意见》、《工作质量与方针目标考核办法》。通过学习，进一步了解了公司的各项管理制度，懂得了基层烟站会计人员的工作要求，如何更好地做好基层财务工作等。提高了干好基层财务工作的主动性与积极性。

同时，我们还加强了财务科全体人员的业务培训，财务科全体成员积极参加各种形式的学习，努力提高业务水平，在市局组织的大比武中取得了较好的成绩，同时在财政局组织的财务基础工作检查中，得到好评。财务科成员更是把提高自身素质当成是能否胜任工作，能否提高财务管理水平的头等大事来做。积极进取，努力学习，今年先后有三人参加了全国会计中级职称考试，二人参加了全国会计初级考试。烟站会计人员也有多人报名参加了全国会计初级考试。局(公司)全体财务人员业务技能水平不断提高，为干好工作提供了素质保证。

随着企业管理的进一步深入，财务的管理职能逐渐增强。今年，市局(公司)为加大责任制考核力度，保证责任制的贯彻落实，专门成立了考核组织，财务科同企管科及办公室一起积极参与考核，严格按责任制考核兑现，保证了各项工作的顺利开展。体现了责任制的严肃性与公正性。工作中，最重要的一点就是借市局(公司)的考核体系，采取了工作质量与方针目标的考核机制，将管理的要求与重点，纳入工作质量

与方针目标考核。制定了烟站会计、保管方针目标工作质量考核标准，将科室费用预算、职工借款写入方针目标。通过月份考核与工资挂钩，季度与奖金挂钩等兑现按《财务会计制度》和《会计法》的要求，全面提高财务核算质量，实事求是的体现财务经营成果，做诚信纳税单位。并顺利通过每年一次的国税、地税关于纳税情况的检查。

这就强化了财务的监督管理职能，规范了各站所经营行为，有力保证了各项工作的顺利进行。

随着企业的不断发展，财务的管理职能日益显现。财务管理参与到企业管理的方方面面，从物资采购中的比价采购小组到基建的招投标，再到废旧物资的处理等等，财务科都参与其中，起到了其应有的作用。

根据上级局(公司)关于财经秩序整顿工作的要求，结合我公司自身的实际，认真搞好自查与整顿，特别是把整顿工作视为规范企业经营行为的良机。首先，对xx年以来的卷烟购、销、存业务认真检查，并与烟厂核对一致，确保做到帐帐、帐实相符，没有发现违反规定的行为，保证了自查工作的质量。其次，对基层站所进行全面审计，加强对金曾会计人员的指导。从会计基础工作导演用物资的扶持兑现，再到烟叶收购中涉及到的财务工作，财务科人员都一一指导到位，规范了会计的基础工作，为迎审计署的检查做好了充分的准备。

年初，我公司资产负债率高企，为了切实降低资产负债率，从点滴做起，控制资金占用，提高资金使用效率，首先对欠款情况进行了分析，会同各业务科室积极回收货款。其次做好现金预算的预算和编报，防止资金的积压。第三、严格执行省资金结算中心的管理规定，从严控制烟站资金占用，将物资销售款及时要求上划。从而减少了资金占用，降低了财务费用，提高了企业经济效益。

预算管理作为财务管理中的重要一环，与全面做好财务工作

息息相关。在明年的工作当中，要进一步加强对科室、站所的费用预算指导与预算管理，认真做好预算的分析、分解与落实工作，使全面预算管理真正成为全员预算管理，让预算真正发挥其应有的作用。

今年，公司已走上了良性发展的快车道，卷烟销售与烟叶经营质量不断提高，企业资产得到进一步净化与整合。结合市局(公司)贯彻9000质量认证体系，本着“严、深、细、实”的原则，全面强化两烟责任制的制定与落实，在千辛万苦抓增收的基础上，千方百计研究节支，力争完成各项任务指标。同时，认真研究搞好多种经营工作，围绕盘活资产，对现有闲置的网点和烟站进行对外租赁；认真清理往来帐户，大力回收货款，减少资金占用，提高企业资产负债结构，降低企业资产负债率。根据上级公司物资采购的要求，进一步健全物资比价采购制度。

企业越发展进步，财务管理的作用就越突出。随着企业的不断发展壮大，对财务管理的要求也越来越高。为了适应这一要求，就必须继续开展会计从业人员的培训，提高会计从业人员的水平。在提高会计人员水平的基础上，进一步加强检查督促与指导，搞好会计的基础工作，为更好的参与企业的经营管理工作打下坚实的基础。

新的工作计划和工作目标篇十

众所周知,宣传部是学生会中一个重要的组成部分,她是我校宣传和舆论的主要阵地,近年来,学校宣传部以板报为主要的宣传方式,通过板报通知、板报展、橱窗黑板报、板报比赛……为我校的宣传作出了很大的贡献。文字宣传工作是本学期注入学生会宣传部的最新元素,它的主要任务是宣传报道校内外的新闻以及各学生组织的最新动态。它将作为展示我校风采和特色的窗口以及展示我校学生才华的平台,让外界及时了解我校动态,让我校师生了解学校的最新资讯。

在日常工作方面，宣传部将及时收集校园新闻线索，对校园新闻进行采访和报道，整理汇编后刊登在《校园晨曦》上以及送至校“菁菁园”广播台在每天的《校园直通车》栏目中播出，以方便大家在最快的时间内了解到我校的最新动态。

《校园晨曦》是由校团委、学生会宣传部主办，以学生会为阵地，面向广大同学传达我校指导思想、宣传学生会的各项工作、及时客观地报道校园新闻、想同学们之所想，急同学们之所急，成为学生会沟通广大同学的桥梁。《校园晨曦》每月一期。它一期期的出版，内容日臻充实，版面渐趋精美，它将继续把握正确的舆论方向，坚持走马克思主义的新闻观。《校园晨曦》在今后的发展中将不局限于校园新闻的报道，它将成为贴近校园生活、关注社会焦点、展示学生风采、创建学术氛围的一个代表我校形象的综合性报刊。

本学期，《校园晨曦》将在原有的编排基础上作进一步的完善，从第十五期出版的《校园晨曦》起，《校园晨曦》向规范化、专业化的方向挺进。对于这套新的报纸编排系统，《校园晨曦》编排人员将利用暑假的两个月时间进行学习和实践。

回顾过去《校园晨曦》出版的十四期，指出不足，内容依然不够充实，编排人员不到位；分析不足，负责人欠缺工作经验。对此，我们要反思过去，在今后的工作中不断的进行批评与自我批评，不断听取他人的意见和建议，对别人提出的意见进行反思，有则改之，无则勉之。遇到错误，要从自身上找问题，理由少一点，方法多一点；解释少一点，实事多做点。在工作中学习他人的长处，补足自己的不足之处，扬长避短，通过努力力求做的更好。

本学期，宣传部的文字宣传工作要招聘3名干事，拟定计划为05级2名、06级1名。新干事上任前后，都要做好“带新”工作，将排版、新闻采编、文学修改和创作等方面进行培养。为宣传部日后的工作奠定坚实的基础。

除了《校园晨曦》外，宣传部文字宣传工作的另外一项重要任务就是要出版好《文学社刊》。纵观上学期《文学社刊》的出版工作，漏洞诸多，问题也是层出不穷。本学期，宣传部将致力于让《文学社刊》朝着文学性、艺术性、思想性、学术性于一体的方向发展。它将为广大同学提供一个展示自我文学才华的平台。为提高大家的写作水平，活跃校园文化氛围而不断创新和发展。

以上是宣传部文字宣传的日常工作安排，是我们工作的基础，文字宣传工作是注入学生会宣传部的最新元素，是一项需要发展和提升的工作，我们正在尽力探索一条创新的道路，让宣传部凭借自己的优势，为校园的宣传工作发挥自己的作用并作出新的贡献。