

# 2023年政法工作年度工作计划 下半年工作计划(汇总6篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 政法工作年度工作计划 下半年工作计划篇一

在我县代理市场稳步发展的情况下，我经营部紧密部署，以农村包围县城，更深的拓宽\*\*农村市场。下半年在市公司的领导下我们将继续坚持以g□c两网为中心，数据业务齐头并进，充分发挥公司综合业务的优势，把移动、数据、互联网进行有效的结合，细分市场，因地制宜的开展工作，坚决完成我经营部的各项经营任务。

目前，从我经营部总体市场的运作来看，渠道的建设制约了公司业务的发展，市场占有率低，实际只占到了\*\*%，业务渗透率占\*\*%，同时对现有代理的服务与管理不够完善，有些地方建立起来就消失了，更谈不上管理，只是开发，没有起到真正的意义。

提高团队素质，加强管理，制定奖罚制度和激励方案。此项工作不分淡旺季节时时主抓。根据公司下达的年销任务，月销任务，进行每月、每周具体分解到每个区域和部门，并且在完成任务的基础上提高销售业绩。

针对现有代理商和正在开发的代理商进行有效的管理和关系维护，了解他的销售情况和实力，定期拜访和沟通建立良好的关系。根据公司\*\*年的销售目标，渠道网点普及还会大量增加，要求业务部门积极开展。

对于公司推出的销售活动要严格执行业务推广和品牌宣传，根据市场情况和竞争对手的销售活动灵活策划一些销售促进活动，主攻其劣势同时对代理店员进行专业知识和促销技巧的培训。

- 1、加大铺货与铺货量，保证货源充足，拉动市场，提升销量。
- 2、对活动内容作到环环相扣，责权分明，责任到人。
- 3、选好、选对作好活动的代理
- 4、强化前台服务，克服死板，防止客户流失。
- 5、重点考核区域加大开发力度，有效的发展用户，提升设备的使用率。

全体员工充分发挥团队精神，主抓销售，所有工作重心向提高销售倾斜，全面启动市场，全力完成销售任务。

## （二）齐心协力，争创优质高效服务

随着\*\*经营部各项业务的不断发展，以及市场竞争日趋激烈，服务水平已经成为争夺客户一个重要条件。所以上半年，我们一直把提高服务水平摆在一个重要地位。

加强了客户回访维系工作，对重点客户做到每周回访，五星级客户每月回访1~3次，其余每月保持电话回访，有必要再上门回访，较好地完成了市分公司下发的回访数据。根据实际情况，我们在元宵节还为三星级以上用户发放了元宵及小礼品。通过回访工作增强了与客户的感情联络，及时宣传联通公司的各项新政策，了解客户的新需求，从而不断改进我们的服务工作。在平时的工作中耐心受理客户的.查询与投诉，赢得客户的好评。我们在不断的改善服务中，树立了联通公司的新形象。作好离网用户挽留与维系：1、由前台营业人员

对来办理退网业务的用户进挽留。2、对准离网用户进行及时的电话回访，根据实际情况对用户进行有针对性的挽留。3、对不能挽留的用户经用户同意，并出具证明后，对其卡号进行二次销售，降低离网率；1、普通用户维：1) 定期对用户电话回访或短信拜访；2) 节日祝福（短信）；2、高端用户、重点用户的维护通过平时的积累将高端用户、重点用户作为维护的重点1) 做到每月电话回访或短信拜访一次（根据用户的要求），回访要有内容，有落实，最大可能的方便用户。2) 话费监控。根据用户的需要，对用户进行缴费提醒。3) 生日祝福、节日祝福（针对不同用户，要有实用的东西）。4) 挖掘高端用户消费潜力，做好存量市场的二次及多次开发。5) 亲情服务。（根据不同用户的需求，为用户提供帮助）6) 定期的上门走访。四、活动：公司有新活动尤其是回馈用户的活动应短信告知用户，重点用户电话告知。

建立一支高素质的客服队伍是当前工作的重要保证，为此公司在全员范围内开展了技术大练兵活动。我们从“立足岗位、注重实效”出发，依照“干什么、练什么、缺什么、补什么”的要求，针对当前客服现状，明确客服经理的职责，明确分工，强化约束机制，突出考核力度，切实落实首问负责制，全面提高客服人员的素质与工作效率，切实做到“内强素质、外树形象”。结合结对子工作，做好星级制度考核，减少与市分客服口的差距。做好客户经营与维系，加大对客户服务的连续性及延续性以服务在我心征文及星级营业厅申报为契机强化员工整体服务意识，真正做到用心服务。

制定一套适合我经营部自身的内部管理制度，并严格执行。从自身做起，树立公司形象，抛弃过去一些懒散作风，做到责任明确，任务具体，还要协调好各部门之间的联系，加强每个员工的责任心，充份调动大家的积极性和创造性，使公司形成一个团结协做的集体。

在公司内部深入大练兵活动，真正的落实到位，严格按岗位大练兵计划实施。

加强公司文件的管理与归档工作，才能在需要的时候有数据可查、有记录可签、有依据可寻、有经验总结、有教训可取。

加强内控工作，目前我经营部对内控认识不够，内控流程没有具体到每个流程责任人，更没有认真组织学习过内控流程相关内容，这就使员工防范风险意识不强，对流程风险点，控制措施理解不够，因此，要全员加强内控流程及体系文件的学习，并落实到人，使之认识到内控的重要性。

总之，在全体员工的共同努力下，我经营部的各项工作一定会更加完善，业绩不断提高。在上级领导的领导和大力支持下，充分发挥主观能动性，尽最大努力完成各项任务指标，抓好内部管理工作，使\*\*年的各项业务发展迈向新的辉煌。

## 政法工作年度工作计划 下半年工作计划篇二

（一）细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户与电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标与集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的

基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。20xx年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。20xx年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

（二）加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户与潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理；每个对公业务网点（含综合业务网点）应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑到对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公

业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持与服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”与客户使用率。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

## 政法工作年度工作计划 下半年工作计划篇三

我是x年xx月x号来到xx男装专卖店工作的，在不断的学习xx男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

1，严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成xx万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

2，结合个人业绩分解，明确本日工作的内容及重点，调整心情至最佳状态，充满自信的面对每一位顾客。

- 3, 服从店长的安排, 休息与外出要以店柜集体利益为重。
- 4, 工作时积极主动, 争取在完成完成销售任务的基础上提高销售业绩。
- 5, 检讨自己今天工作的情况(包括业绩的完成情况、贩售状态、发生的事情处理是否恰当等), 并主动提出自己的解决意见, 做到今日事今日毕, 决不将当天能解决的问题遗留到明天。

我相信在今后的工作中, 我将做得更好、更完善!

## 政法工作年度工作计划 下半年工作计划篇四

转眼间又进入新的一年了, 又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年, 是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始, 也是我非常重要的一年。

出来工作了一段时间, 面对竞争激烈而有现实的社会, 生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习, 让自己成为一个真正有实力的管人, 为自己创造一个美好的未来。

在此, 我订立了20xx年年度工作计划, 以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

公司在不断改革, 订立了新的规定, 作为公司一名工作人员, 必须以身作责, 在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

- 1、明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行员工应尽义务和工作管理职责规定的职责, 其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。
- 2、制订部门职员工管理规范, 加强职员工自觉约束自己工作

散漫等不良行为的意识，促使其培养文明修养，积极爱岗的精神风貌，使其日常上班工作符合公司职业规范和要求。

3、各职员工应按时出勤，未经负责人批准，请假将依工厂考勤记录为准作旷工论处；正常上班时间被发现窜岗逗留作风散漫当事人需作警戒和书面检讨。

4、工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5、工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证。

正确认识自己，纠正自己的缺点，认真听取他人忠恳意见，更加勤奋的工作，刻苦的学习。努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，征取更好的工作成绩。

以上是我针对20xx年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破，取得更好的成绩，全面的提高自己。

## 政法工作年度工作计划 下半年工作计划篇五

下半年，全市人力资源社会保障工作总体的工作原则是全面落实省、市工作会议要求，以两资改革为引领、以两大体系建设为轴线、以人才保障为支撑、以劳资和谐为基础、以提升效能为保障，全力推动人社工作再上新台阶、新突破。重点做好以下六个方面工作。



一是全方位推进改革。积极争取部省支持，组织淮海经济区深化两资改革研讨会，邀请部省领导以及业内专家和知名社会组织代表参加，共同探索在国家推进职业资格改革新形势下，深化两资改革方向和路径。建立起与部省领导和相关专家的沟通渠道，搭建专业理论研究团队，围绕两资项目集中、具体运行管理标准、事中事后监管等课题深化探索，进一步增强我市改革的理论厚度和高度，扩大改革影响力。

二是提升县区改革参与度。市县区的所有培训考试资源必须全部向考鉴中心集中，各县区要利用考鉴中心平台集聚的优势资源，主动与ata和华星等社会组织合作，提升考务服务标准化水平。进一步深化企业技能人才评价和职业培训包开发等项目，实现改革效应在基层延伸。

三是建好信息化运行监管平台。借鉴部里建设监管平台的设计理念和规范，站在国家的高度，开发我市两资项目下放实施监管信息化平台，将主管部门和社会机构有机融入，完善事中监管和事后评估功能，提升监管效率和水平，实现监管平台的功能效应引领全国。

一是培育特色创业载体。研究落实国务院《关于支持农民工等人员返乡创业的意见》，找准推进“大众创业、万众创新”的突破口，启动返乡农民创业示范园建设，培育特色“创业联盟”，打造创新创业集聚品牌，积极筹备10月份全省创业示范现场会，推动我市的创业工作引领全省、全国。高标准建设网络创业孵化基地，推广创客空间、创业咖啡、创新工厂等新型孵化模式，营造优质的创业环境，培育更多的创客、创将、创业明星。

二是创新服务企业措施。立足“全覆盖、精准化、个性化”，深入开展“四比四看”活动，即比帮办服务能力，看挂钩企业发展；比交办事项落实，看解决问题成效；比服务发展水平，看实事办理效果；比企业认可程度，看公开评议结果。进一步落实好服务企业稳岗稳员措施，继续深化“送政策、

送培训、送服务、送和谐”的“四送”活动，深入企业调研，为企业提供个性化、“一对一”的人社服务“产品”。

三是健全就业政策体系。落实部、省精神，出台我市《关于进一步做好新形势下就业创业工作的意见》，以务实管用的政策进一步深化就业创业工作。制定出台《宿迁市贯彻江苏省就业和失业登记管理办法实施细则》，建立城乡统一的就业失业登记管理制度。研究制定《宿迁市“1+x”创业培训管理办法》，提升创业培训质量。

一是强化技能人才储备。开展“百城技能振兴专项活动”，大力实施劳动预备制培训、新城长劳动力就业前培训、在岗职工技能提升培训和失业人员再就业培训，建立覆盖全体劳动者的终身职业培训体系，实现劳动者无技能就业“动态清零”。

二是加强人才服务保障。进一步优化“英才计划”服务窗口功能，整合相关部门的人才公寓、入学就医、奖励资金补贴等人才服务，实现集中受理和兑现办理，采用“一窗接件、并联服务、集中反馈、统一建档”的方式，为各类人才提供“一站式、全程式、保姆式”服务。

三是突破高层次人才瓶颈。抢抓省策应扶持苏北发展机遇，积极对接省引进高层次紧缺外国专家、高层次人才创新创业载体建设、海外高层次人才赴苏北考察交流等一系列扶持政策，实现高层次人才引进的突破。继续落实在住房保障、子女就业、创业资金扶持等方面优惠政策，形成引才留才的良好环境。

一是强化基金扩面征缴。把实现小康目标作为头等大事，落实社保基数调整等新政策，继续强化扩面征缴“幸福行动”，挤干水份，做实参保，进一步提升覆盖率指标。下半年，小康指标的监测要每月通报，各县区也要抽调专人负责此项工作，确保明年初顺利通过小康创建达标验收。

二是推进政府购买服务。近期组织相关人员赴洛阳学习调研社保服务的“洛阳模式”，在汲取先进做法的基础上，结合借鉴我市大病保险购买服务的经验，除基金管理等核心业务以外的经办服务事项，探索通过购买服务方式推向市场，让专业社会机构来承接实施。加快“金保工程”二期建设，完善经办服务网络、拓展社会保障卡应用，以信息化支撑经办服务延伸和下放。

三是强化基金运行监督。落实社会保险基金社会监督要求，引入会计师事务所和中介机构等社会组织参与社保基金监督检查。调整优化两定点机构管理机制，实现远程监控、实时数据分析、不定时抽检相结合的立体化监管体系，拧紧医保基金的“安全阀”。

## 政法工作年度工作计划 下半年工作计划篇六

一、对于老客户，与固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求

- 1: 每周要增加个以上的新客户，还要有到个潜在客户。
- 2: 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3: 见客户之前要多了解客户的状态与需求，再做好准备工作

才有可能不会丢失这个客户。

4: 对客户不能有隐瞒与欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你与客户是一直的。

5: 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6: 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7: 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8: 自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9: 与公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10: 为了今年的销售任务每月我要努力完成到万元的业务额，为公司创造更多利润。

以上就是我下半年的工作计划，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。为公司做出自己最大的贡献。