

本周工作汇报和下周工作计划 本周工作总结与下周工作计划例文(通用5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。计划书有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

本周工作汇报和下周工作计划 本周工作总结与下周工作计划例文篇一

市部安排了三项工作：

一是按要求开展了乡镇领导班子综合分析研判，并填写了《x年苏木乡镇党委换届综合分析研判情况表》。

三是对干部承担的三项试点工作进行梳理，并填写上报《党建制度改革试点工作情况梳理表》。

我们还做了其他几项工作：

一是年轻干部挂职锻炼工作。召开了x年选派年轻干部到基层挂职锻炼动员会，下发了年轻干部挂职锻炼的通知。组织了挂职干部座谈交流会，邀请以往挂职表现较好的干部在会上做了经验介绍，新选派挂职干部就挂职工作进行了现场提问。同时，我们加强了对挂职干部的管理，组织挂职干部加入了qq群和微信群，发放了《挂职干部工作须知》，明确干部挂职期间的相关要求，还对挂职干部报到情况进行了解，督促干部及时到岗。

二是领导班子和干部队伍调研工作。下发了《关于开展领导班子和干部队伍建设工作调研的预通知》，通知乡镇做好调

研前期准备工作。

三是编制和职数工作。进一步研究核对副科级以上行政(含参公)和事业单位编制、职数情况，并收集整理各单位的“三定”方案，掌握好干部和编制情况底数，为选干部、配班子、消化超配干部提供详实可靠的依据。

四是党建制度改革试点工作。收集整理好xx20xx年轻干部挂职锻炼工作内业材料，起草《扎兰屯市年轻干部近期培养规划》。

五是核对领导干部个人信息，修改完善干部个人基本情况。

下周工作安排

下周我们在认真完成好上级安排和部领导交办的工作任务的基础上，我们还要做好以下几方面工作：一是深入乡镇对领导班子和干部队伍建设情况进行调研。二是继续扎实开展试点工作，起草《挂职干部选派办法》。三是继续开展乡镇领导班子分析研判工作。

本周工作汇报和下周工作计划 本周工作总结与下周工作计划例文篇二

市部安排了三项工作：

一是按要求开展了乡镇领导班子综合分析研判，并填写了《xx年苏木乡镇党委换届综合分析研判情况表》。

二是填写上报《旗市区党委、政府工作部门中配备正职女干部情况统计表》。

三是对干部承担的三项试点工作进行梳理，并填写上报《党建制度改革试点工作情况梳理表》。

我们还做了其他几项工作：

一是年轻干部挂职锻炼工作。召开了x年选派年轻干部到基层挂职锻炼动员会，下发了年轻干部挂职锻炼的通知。组织了挂职干部座谈交流会，邀请以往挂职表现较好的干部在会上做了经验介绍，新选派挂职干部就挂职工作进行了现场提问。同时，我们加强了对挂职干部的管理，组织挂职干部加入了qq群和微信群，发放了《挂职干部工作须知》，明确干部挂职期间的相关要求，还对挂职干部报到情况进行了解，督促干部及时到岗。

二是领导班子和干部队伍调研工作。下发了《关于开展领导班子和干部队伍建设工作调研的预通知》，通知乡镇做好调研前期准备工作。

三是编制和职数工作。进一步研究核对副科级以上行政(含参公)和事业单位编制、职数情况，并收集整理各单位的“三定”方案，掌握好干部和编制情况底数，为选干部、配班子、消化超配干部提供详实可靠的依据。

四是党建制度改革试点工作。收集整理好xx20xx年轻干部挂职锻炼工作内业材料，起草《扎兰屯市年轻干部近期培养规划》。

五是核对领导干部个人信息，修改完善干部个人基本情况。

下周工作安排

下周我们在认真完成好上级安排和部领导交办的工作任务的基础上，我们还要做好以下几方面工作：一是深入乡镇对领导班子和干部队伍建设情况进行调研。二是继续扎实开展试点工作，起草《挂职干部选派办法》。三是继续开展乡镇领导班子分析研判工作。

本周工作汇报和下周工作计划 本周工作总结与下周工作计划例文篇三

市部安排了三项工作：

一是按要求开展了乡镇领导班子综合分析研判，并填写了《□xxxx年苏木乡镇党委换届综合分析研判情况表》。

三是对干部承担的三项试点工作进行梳理，并填写上报《党建制度改革试点工作情况梳理表》。

我们还做了其他几项工作：

一是年轻干部挂职锻炼工作。召开了xxxx年选派年轻干部到基层挂职锻炼动员会，下发了年轻干部挂职锻炼的通知。组织了挂职干部座谈交流会，邀请以往挂职表现较好的干部在会上做了经验介绍，新选派挂职干部就挂职工作进行了现场提问。同时，我们加强了对挂职干部的管理，组织挂职干部加入了qq群和微信群，发放了《挂职干部工作须知》，明确干部挂职期间的相关要求，还对挂职干部报到情况进行了解，督促干部及时到岗。

二是领导班子和干部队伍调研工作。下发了《关于开展领导班子和干部队伍建设工作调研的预通知》，通知乡镇做好调研前期准备工作。

三是编制和职数工作。进一步研究核对副科级以上行政(含参公)和事业单位编制、职数情况，并收集整理各单位的“三定”方案，掌握好干部和编制情况底数，为选干部、配班子、消化超配干部提供详实可靠的依据。

四是党建制度改革试点工作。收集整理好xx20xx年轻干部挂职锻炼工作内业材料，起草《扎兰屯市年轻干部近期培养规

划》。

五是核对领导干部个人信息，修改完善干部个人基本情况。

下周我们在认真完成好上级安排和部领导交办的工作任务的基础上，我们还要做好以下几方面工作：一是深入乡镇对领导班子和干部队伍建设情况进行调研。二是继续扎实开展试点工作，起草《挂职干部选派办法》。三是继续开展乡镇领导班子分析研判工作。

一、做好各部门的日常管理工作。负责管好公司的水、电、门窗。在每天下班之前，必须仔细检查好水、电、门窗是否关好；做好部门饮水领用等办公用品的登记工作。

二、办公用品的采购。各部门把所需要用的办公用品登记下来，我再统一汇总交给总经理审批，根据总经理的审批意见，再去采购。

三、负责做好总经理的助理工作。每天及时完成好总经理分配的任务，做好公司每月的贷款台账以及保存客户的重要资料。

四、做好会议纪要。在每周一的例会上都要做好会议记录，然后拟定成文，递交给上级领导审阅。

五、积极协助各部门把工作完成好。在有客户贷款的时候，协助信贷部给客户拟定合同，然后做好和财务的对接工作，及时登记贷款客户信息。

在本周的工作中，我学习到了很多东西，同时也让我认识到了认真完成工作，更要注重细节。资料的归类和整理，要做到心中有数，在需要资料时，可以在第一时间内将资料找出。对待部门同事要做到虚心请教、真诚以待，要善待周围的每一个人和物。我会从中汲取更多的经验，争取把下周的工作

做得更好、更完美。

因此，在下周工作中，不仅加强前台文员本岗位工作方面的学习，而且努力扩展自己的知识面。积极学习各方面的业务知识，为自己以后的工作做铺垫。

本周工作汇报和下周工作计划 本周工作总结与下周工作计划例文篇四

一、做好各部门的日常管理工作。负责管好公司的水、电、门窗。在每天下班之前，必须仔细检查好水、电、门窗是否关好；做好部门饮水领用等办公用品的登记工作。

二、办公用品的采购。各部门把所需要用的办公用品登记下来，我再统一汇总交给总经理审批，根据总经理的审批意见，再去采购。

三、负责做好总经理的助理工作。每天及时完成好总经理分配的任务，做好公司每月的贷款台账以及保存客户的重要资料。

四、做好会议纪要。在每周一的例会上都要做好会议记录，然后拟定成文，递交给上级领导审阅。

五、积极协助各部门把工作完成好。在有客户贷款的时候，协助信贷部给客户拟定合同，然后做好和财务的对接工作，及时登记贷款客户信息。

在本周的工作中，我学习到了很多东西，同时也让我认识到了认真完成工作，更要注重细节。资料的归类和整理，要做到心中有数，在需要资料时，可以在第一时间内将资料找出。对待部门同事要做到虚心请教、真诚以待，要善待周围的每

一个人和物。我会从中汲取更多的经验，争取把下周的工作做得更好、更完美。因此，在下周工作中，不仅加强前台文员本岗位工作方面的学习，而且努力扩展自己的知识面。积极学习各方面的业务知识，为自己以后的工作做铺垫。

x x x 2015年10月20日

周工作总结与计划

周工作总结与计划（一）

一、本年度工作总结

**年即将过去，在这将近半年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对半年的工作进行简要的总结。

我是今年九月份到公司工作的，十月份开始组建市场大客户拓展部，在没有负责市场大客户拓展部工作以前，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏汽车行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对汽车市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过半年的努力，我们大客户拓展部也取得

了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，各组员的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。但对于一个大的项目暂时还没可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于汽车市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，导致影响市场大客户拓展部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近半年的时间中，经过市场大客户拓展部全体组员共同的努力，使我们公司的产品知名度在深圳市的市场上渐渐被客户所认识，再加上良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度□xx-x科技有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成

一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的心理状态，从而引发销售工作中没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，例如宣传车，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不够强，业务能力还有待提高。

三、市场分析

太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中针对部分客户我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在深圳市市区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在汽车开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场拓展放在市区外，那里的市场竞争相对的来说要比市区内小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。据经济分析师的分析，明年的经济会比今年还要差。假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，在这个市场会丢失更多的客户。

四、20**年工作计划

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

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，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，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，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、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新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。（建议试行）

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

周工作总结与计划（二）

各位家长、小朋友们：

一、上周工作总结：

1、在周一的晨检中，本班幼儿的个人卫生做的很干净，头发洗了，园服也很整洁，只有极个别幼儿指甲没剪，幼儿都保护自己很好，没有带外伤的幼儿，孩子们都能高高兴兴入园。

做好安全工作总结。

3、本周接连几天下雨，早晚天气还是有点冷，温差比较大，流行病偶有发生，希望家长朋友们给孩子做好预防工作，本周除王宁、张凯、张亚楠三个小朋友请长假外，其他幼儿请假的少，所以，本周幼儿的出勤率比较高，只有极个别的孩子带药了，老师都能及时给孩子喂药，让孩子勤喝水，午休时能给孩子盖好被子，保证了每个孩子都能健康的入园学习。

4、本周还进行了老师、家长和小朋友“收旧废料”手工作品展，由于我班家长朋友们的积极参与，我班制作的手工作品件数多、质量好，在此，（尤其是赵凌楠的爸爸、祁芳芳的妈妈、吕晶乾的妈妈、张虹宇的爷爷）对各位家长的支持表示感谢。

二、下周工作计划：

1、由于早晨天气有点冷，周一根据天气情况给孩子穿园服，给孩子彻底搞好个人卫生，剪掉长指甲，洗干净黑指甲，给孩子换洗袜子和鞋垫，以保持午休时室内的空气清新，注意孩子的安全，不要让孩子带外伤，以保证孩子健康、愉快的入园。

2、夏季虽然已经来到，但一些传染性的疾病时有发生，希望家长朋友们一如既往给孩子做好预防工作，做好班级卫生工作计划，本周园内也将进行幼儿夏季体检。老师将会细心地

照顾每一位幼儿的生活、学习、游戏，让他们多喝水，以保证孩子们健康入园。

4、六月份咱们对幼儿要进行“争做诚信小公民”的主题教育，要教育孩子讲文明、懂礼貌，老师将会进行各方面的引导及教育，希各位家长也积极投入这一教育行列，对孩子进行文明、诚信教育。

5、感谢各位家长对我们的工作给予的支持与理解，在此，祝愿家长朋友们身体健康、心想事成，祝愿咱们的孩子们愉快幸福、开心无限。

周工作总结与计划（三）

一、做好各部门的日常管理工作。负责管好公司的水、电、门窗。在每天下班之前，必须仔细检查好水、电、门窗是否关好；做好部门饮水领用等办公用品的登记工作。

二、办公用品的采购。各部门把所需要用的办公用品登记下来，我再统一汇总交给总经理审批，根据总经理的审批意见，再去采购。

三、负责做好总经理的助理工作。每天及时完成好总经理分配的任务，做好公司每月的贷款台账以及保存客户的重要资料。

四、做好会议纪要。在每周一的例会上都要做好会议记录，然后拟定成文，递交给上级领导审阅。

五、积极协助各部门把工作完成好。在有客户贷款的时候，协助信贷部给客户拟定合同，然后做好和财务的对接工作，及时登记贷款客户信息。在本周的工作中，我学习到了很多东西，同时也让我认识到了认真完成工作，更要注重细节。资料的归类和整理，要做到心中有数，在需要资料时，可以

在第一时间内将资料找出。对待部门同事要做到虚心请教、真诚以待，要善待周围的每一个人和物。我会从中汲取更多的经验，争取把下周的工作做得更好、更完美。

因此，在下周工作中，不仅加强前台文员本岗位工作方面的学习，而且努力扩展自己的知识面。积极学习各方面的业务知识，为自己以后的工作做铺垫。

上周工作总结

11月8日：

9点10分准时参加部门晨操

结束后办公室打扫卫生

10点参加部门例会，。

内容：1、汇报会议预订情况

2、协议、拜访客户、拜访计划的实施

3、今日起每日拜访不得少于6家单位，100人以内会议由接待负责

例会期间带公安局客人看会场，21号会议室（会议室小，人数较多）2号会议室（离住宿地方远），多功能厅果岭厅经过改造基本满意。望湖楼餐厅比较满意，加拿大客房与独栋别墅基本满意，单标间客人反映房间较小。比较其它酒店后给予答复。

下午接待第三届“思念杯”高尔夫联赛，餐厅开餐前的准备，搭舞台、搭桁架准备完毕后。到客房区域接待客人入住地中海、加拿大、独栋别墅，引领客人到房间，帮客人拿行李。客人全部报到完毕。6点30准时开餐，开餐前演讲及用餐一切

顺利。8点30时客人用餐结束后把客人送回客房。

11月9日：

早上参加晨操，9点30时参加部门晨会。

内容：1、今日没有会议全部回市区陌拜签协议，由销售经理带队

2、陌拜地点农业路花园路国际企业中心、农业路政七街

3、回报昨日工作

4、9：50发车去市区

5、做好今日拜访记录

1点出发去农业路国企中心，拜访客户

1、北京启明星辰信息技术有限公司

2、香港商扳河南办事处

3、中国沱牌深度合作项目部

4、河南天翼投资控股有限公司

5、广东龙湖科技有限公司

6、苹果保质有限公司

签订两家协议

1、苹果保质有限公司

2、河南广泰好想你枣有限公司

11月10日：

2、汇报昨日工作

3、补充会议信息

4、今日陌拜地点：国贸中心、农业路招银大厦

今日在店接待第三届“思念杯”会议日程，早上外出旅游，下午返回酒店。3点左右客人外出回来，在客房休息。晚上在酒店大年农庄用餐，6点30左右从地中海、加拿大接客人至大年农庄开餐，20:20用餐结束。一切正常。安排明日用车。

11月11日：

晨会内容：1、半个月到交15份协议

2、下周拜访已整理好的在店消费较多的客户

3、周一到周四每日拜访客户、整理成拜访表。每日拜访至少6家客户

4、会议信息及时上报

5、汇报昨日工作

6、夜间用车、临时用车与值班经理联系

7、应收账款到账时，告知财务人员

本周接待重要会议较多，从会议报道前2、3天酒店各个部门从每个细节都在做着精心准备。会议期间、会议结束每个部门、每位领导与员工大家齐心协力，团结一致，全神贯注的

投入工作中。工作时大家在乎的不是加班、不是累、而是接待成功、圆满的喜悦、那种自豪。接待好每个会议，这也证实这思念果岭的实力。大家期盼的也正是这些。

下周工作计划

下周酒店有个公安部重要接待，做好公安部接待工作，听从领导安排。

除接待好公安部接待，也要做好在店的会议接待工作。

如在店会议不多，每日保质量的签订每日协议任务数。

上周工作总结

周一：

早上9:15参加部门晨会，10:40酒店派车去市区到陈寨。

1:00-2:00坐车到金水立交楷林国际陌拜。

1、鸿升.能源.照明公司

2、河南群鑫实业有限公司

3、麦多公司

4、双利投资公司

5、中国平安（此公司在店开过会议，负责人认为现在的商务协议不具有永久性和价位固定）

6、河南通海流体设备有限公司

7、河南米美鑫进出口贸易有限公司

8、泰赢公司

周三：

9:10-9:20广播体操。

- 1、河南省宇康科研有限公司
- 2、郑州市管城区金丹健康咨询事务所
- 3、河南洋欣投资担保有限公司
- 4、河南天宇钢结构彩板有限公司
- 5、浙江盾安机电科技有限公司
- 6、五维传媒
- 7、郑州泰莱有限公司
- 8、郑州邵洋企业管理咨询有限公司

周四：

9:20参加部门晨会，会议在店情况、月饼销售情况、在店会议做好接待工作，其它人去市区。 10:00到老鸦陈班车修理。

10:30坐车到东风路南阳路富田大厦，与下周会议详谈各个细节另外送去一份协议。 1:30-2:00坐车去东风路南阳路富田大厦陌拜。

- 1、河南昊龙科技有限公司
- 2、河南七建工程有限公司（此公司与中州酒店签订协议）

- 3、河南诚恩贸易有限公司
- 4、河南光正商贸中心
- 5、亿星食品
- 6、维达纸业（去了3次，第一次有点意向签后来听说太远。再去都说太远）
- 7、河南金科自动化工程有限公司
- 8、河南昌源水处理技术有限公司
- 9、河南大德广告有限公司

周五：

早上9点会议室查看完，到办公室后带客人用早餐.

9:30客人用完餐后带客人去会议室.

9:45会议开始,带会议两位客人去练习场打高尔夫.

12:00打完高尔夫带客人去农庄用餐.

2:30客人用餐结束,送客人走.

2:35去多功能厅帮忙、盯会议.会议布置会场,悬挂条幅、吹气球、挂气球,晚宴演员走场。6:00安排演员用餐,多功能厅等候。

7:30晚宴开始客人入场用餐,到7:40客人用餐结束。迅速打扫用餐场地、摆放好点心、水果。

8:00晚会正式开始,共有11个节目。

10:00晚会结束。送客人走、收尾工作到10:30.

上周工作:在客户拜访、陌拜方面每天出去都有认真的去做,每拜访一家公司都认真记录,每天都会花费一下午的时间陌拜,直到各个单位下班。并且每天都有收获、成绩。心里承受能力加强了,胆子也放大了,说话的技巧也有所提高,面对什么样的客人,通过几句简单的交谈。知道该用什么样的方式去与客户沟通。

在跟会方面,通过反省、教训、通过和销售经理一起学会了不少东西,遇事的处理方法,心态要放平,面对所有已经发生的问题,在不好解决也要去面对,也要去主动解决。不能拖延,逃避。也理解了为什么领导不让接待与客人谈会,毕竟现在还都不成熟、遇事也不知道该怎样去解决,如果自己私自从与客人谈、出了问题有不会解决那只是给自己找麻烦、也是给领导找麻烦。服从、服从、还是服从。这是我来销售部第一天领导给我的谨记。现在终于理解了领导用心,以后一定会按照领导安排的去做。

下周工作计划

首先遵守部门规定,听从领导的安排。

陌拜方面一定和上周一样,坚持做好。甚至要比上周还要用心去做。

继续发展。

加大月饼的宣传力度,争取多卖月饼。

本周工作汇报和下周工作计划 本周工作总结与下周

工作计划例文篇五

一、做好各部门的日常管理工作。负责管好公司的水、电、门窗。在每天下班之前，必须仔细检查好水、电、门窗是否关好；做好部门饮水领用等办公用品的登记工作。

二、办公用品的采购。各部门把所需要用的办公用品登记下来，我再统一汇总交给总经理审批，根据总经理的审批意见，再去采购。

三、负责做好总经理的助理工作。每天及时完成好总经理分配的任务，做好公司每月的贷款台账以及保存客户的重要资料。

四、做好会议纪要。在每周一的例会上都要做好会议记录，然后拟定成文，递交给上级领导审阅。

五、积极协助各部门把工作完成好。在有客户贷款的时候，协助信贷部给客户拟定合同，然后做好和财务的对接工作，及时登记贷款客户信息。

在本周的工作中，我学习到了很多东西，同时也让我认识到了认真完成工作，更要注重细节。资料的归类和整理，要做到心中有数，在需要资料时，可以在第一时间内将资料找出。对待部门同事要做到虚心请教、真诚以待，要善待周围的每一个人和物。我会从中汲取更多的经验，争取把下周的工作做得更好、更完美。

因此，在下周工作中，不仅加强前台文员本岗位工作方面的学习，而且努力扩展自己的知识面。积极学习各方面的业务知识，为自己以后的工作做铺垫。