

## 下半年的工作计划范文（24篇）

下半年的工作计划范文（24篇）

下半年的工作计划范文 篇1 本学期我们将针对以上不足，对幼儿加强培养。通过幼儿的实际情况为依据制订班务计划如下。

### 一. 教育工作

#### 语言

1. 继续培养幼儿的倾听意识和倾听行为技能，使幼儿学会乐于并善于倾听。
2. 激发幼儿对口语表达的兴趣，帮助幼儿正确、恰当地运用口头语言进行表达。
3. 继续了解图书的基本构成，养成爱护图书的习惯，能理解单页多幅画面与完整故事构成的关系。
4. 继续培养幼儿乐意与同伴交流，能大方地在集体面前说话、讲故事，声音响亮。

#### 艺术

1. 通过歌唱、韵律活动、音乐欣赏，培养幼儿言语的、非言语的思维能力和想象能力和创造能力。
2. 通过集体音乐活动中的自我表达和人际沟通、协调，引导幼儿体验音乐活动的乐趣，培养幼儿健全和谐的人格。
3. 能够形成一些初步的音乐舞蹈概念，知道如何从音乐、舞蹈活动中获取各种艺术和非艺术的经验。
4. 引导幼儿继续学习多种绘画的基本技能和方法，形成良好的绘画习惯，体验绘画活动的乐趣。
5. 引导幼儿大胆运用线条、形状、色彩、构图初步进行创造性的表现，培养其绘画创造能力和创造意识。
6. 帮助幼儿在塑造和制作活动中发展小肌肉动作和手眼协调能力，帮助幼儿体验手工活动的快乐，培养他们对手工制作的兴趣。

#### 科学

1. 激发幼儿认识和探索环境中数量、形状等兴趣，是他们愿意并喜欢参加数学活动。

2. 观察、比较判断 10 以内的数量关系，逐步建立等量观念，运用已有的知识经验解决新问题，学习新知识，促进初步的推理和迁移能力的发展。

3. 能听清楚老师的话，按要求进行活动，并学习按照要求检查自己的活动。

4. 能安静地倾听老师和同伴的讲话，学习讲述自己的操作活动过程和结果。

5. 帮助幼儿学会综合运用各种感官感知事物特征，培养观察力，并学会用自己的语言描述自己的发现，与同伴、老师交流。

6. 培养幼儿关心、爱护植物和周围环境的情感与行为。

7. 激发幼儿对活动的兴趣和参与探索活动的愿望，积极主动地参与活动。

8. 保证幼儿能专心致志地感知操作与物体不断地相互作用。

#### 健康

1. 引导幼儿懂一些简单的健康常识，形成健康安全的生活所需的行为习惯和态度，具有简单的生活自理能力。

2. 培养幼儿乐意参加体育活动，积极进行力所能及的体育锻炼，体质不断增强。

3. 继续学习避开危险和应付意外事故的基本方法，知道不跟陌生人走。

年中工作总结年终总结的开头和结束语本该拼搏的年纪，却想得太多做得太少

下半年的工作计划范文 篇 2 x 年下半年，xx 镇要在县委、县政府的正确领导下，全面贯彻落实县十三次党代会精神，明确目标，突出重点，自我加压，克难攻坚，砥砺奋进，奋力开创“十三五”的良好开局。

一、统一思想，凝聚发展合力。

县“一创双优”总结表彰大会和政府办扩大会后，xx 镇迅速召开党委会、班子会，传达会议精神，并组织机关干部认真学习县长的讲话。进一步统一思想，坚定发展信心，形成发展共识，凝聚发展合力，不折不扣的落实县委、县政府要求。进一步明确了发展定位、发展思路和发展目标。

发展定位：依托申新泰富国际商贸城，打造商贸流通中心镇；依托 x 国际医疗养老中心，打造休闲养老示范镇；依托濮清快车道生态屏障、x 省道景观林带、濮范高速生态廊道与辖区内的滨河公园、街心公园、中心公园和即将开工建设的南园等，打造生态宜居新市镇。

发展思路：认真落实我县“六区并进”战略，突出融合示范区发展重点，积极对接、主动融入 x 新区，以城镇建设为平台，以项目建设和招商引资为重点，着力改善民生，着力维护社会稳定，实现科学发展，赶超发展，和谐发展。

工作目标：年内创建 x 省美丽乡村示范镇，x 年创建 x 省百强乡镇。

## 二、立足实际，突出工作重点

（一）做靓城镇，确保融合示范区出形象。一是突出规划引领，编制总规控规。结合市县总体规划和土地利用总体规划，编制 xx 镇总体规划和道路、绿化、消防、污水处理、地理管网等专项规划，以及控制性详细规划。同时，强化规划监管，确保规划有效实施。二是完善基础设施，实施“一园一道四路”工程。x 月 xx 日前启动南园拆迁工作，xx 月底完成主体工程；x 月底前开工建设马颊河自行车道，xx 月底竣工投用；x 月底完成顺河路主路面铺设，xx 月份完成同兴路、永昌路修建，年内完成长安路提升工作，重新铺设人行道地面砖、安装路灯。同时，新建垃圾中转站 x 座、改造垃圾中转站 x 座。三是推进项目建设，实施项目 xx 个。申新泰富国际商贸城 x 月 xx 日前启动后续工程，年底一起完工；清华天河湾 xx 月 xx 日前完成项目一期配套设施建设；金豫花园 xx 月份完成外墙粉刷；金水湾小区 x 月 xx 日前复工，开始建设；海容花园年内完成 x 栋楼建设；南永固棚户区改造年内搬迁入住%以上；马颊河综合治理 xx 月底完成全部拆迁任务；x 国际医疗养老中心 xx 月 xx 日前完成土地挂牌；骨伤病医院 x 月份开工建设；孙旧寨棚户区改造 xx 月份开工建设；年内完成南永固游园项目；x 月底完成中石钢构和精成彩钢至 x 界的拆迁工作。同时，积极协调配合南水北调供水配套工程建设，抓好顺河沟、孙旧寨沟提升工作。

(二) 强力招商，增强发展后劲。一是明确专人，靠前服务在建项目，争取早开工、早建设、早见效；二是跟踪推进派亚尼尔大型电子仪表、油田采油撬装设备、三水科技、规模化厂房、丽男服饰 x 个亿元在谈项目，明确专人对接，争取早签约、早落地；三是落实“二分之一”工作法，围绕县产业集聚区食品、家具、环保三大主导产业，盯住国内外大型企业，主动走出去招大引强，力争年内招商引资突破亿元。

(三) 做实民生，确保社会和谐。一是着力推进张村、南永固等美丽乡村示范村建设；二是持续加大民生投入，完善提升农村道路、文化教育、医疗卫生等民生项目，切实改善民生，和谐干群关系；三是打好脱贫攻坚战，实施精准扶贫工程，确保完成脱贫目标，让全镇人民享受发展成果，促进社会和谐稳定。

### 三、强化措施，确保工作落实

一是倾斜人力财力抓项目。成立 xx 街区建设指挥部，抽调精干力量，组成专项工作组，分包各个重点项目，一线工作，吃大锅饭，全力以赴推进重点项目建设。

二是健全机制抓项目。建立“草帽会”项目推进机制，每周召开两次草帽会，雷打不动。坚持和改进重点项目建设早餐会、午餐会、现场调度和周例会、月评比等项目推进机制，形成推进工作的强大态势。

三是细化台账抓项目。细化重点项目、重点工作台账，一个项目、一个班子、一套人马、一部台账、一抓到底。每周通过电子屏公示进度，实行动态管理，接受社会监督。

四是优化环境抓项目。对于敲诈勒索、强装强卸、封门堵路等干扰项目建设的行为，依法打击，狠抓反面典型，树正气，压邪气，营造宽松良好的发展环境。

五是强化督导抓项目。由镇纪委牵头每天督查机关干部作风，查各项制度落实情况，查工作人员在岗情况，查工作人员工作状态，查工作人员工作绩效；查办各部门不作为、慢作为、乱作为及违法乱纪行为；严格按台账节点督查重点项目、重点工作进展情况。对督查结果，该表彰的表彰，该通报的通报，督

正气，督干劲。

下半年的工作计划范文 篇3 一、班级情况分析：

本学期我班新增幼儿 12 人, 共计 47 人, 女孩 22 名, 男孩 25 名, 有 3 名幼儿尚未满 3 岁。大部分幼儿通过一年的幼儿园生活, 自理能力有了较大提高, 良好习惯逐渐养成, 认识能力有所进展。然而因家教环境阻碍, 专门是那些常年与祖辈生活的幼儿, 动手能力较差, 社会交往技能差。在总结了上学期工作经验, 围绕本园《保教工作实施打算》以及《中班组教研工作打算》和本班具体特点, 我班 3 位老师共同协商, 制订如下打算:

## 二、班务工作重点:

1、美化新教室, 丰富家园联系栏的内容, 设置一个有本班特色的活动区——美工角。

2、加强早操训练, 增加活动器械, 提高早操质量。

3、提高幼儿生活自理能力, 专门是自我服务能力: 收拾餐具、洗碗、折叠整理被盖。

4、加强幼儿良好品德行为习惯的培养, 培养他们爱家人、爱集体、爱祖国的情感, 明白遵守规则, 形成初步的社会公德意识, 做个“五小”公民。

5、搞好十月“家长开放活动”

6、据家长和幼儿的需要增设优质服务内容如: 和坐车的幼儿家长保持电话联系、增设小药箱。

## 三、常规工作

1、提早做好幼儿入园的一切预备工作, 打扫卫生、编号、调整座位和活动区, 了解新生情况, 旧生入园。

2、让幼儿尽快适应新环境, 巩固已养成的良好行为习惯, 并培养其自我服务能力。

3、详尽填写班日志, 做好接送、吃药、尿裤、安全事故的记录。

4、每周周五三位老师一起进行一次班务会, 分析本周工作情况, 调整、改进工作方法及进程。

## 四、环境创设

1、家园联系栏: 除月目标、周打算、家教小知识等外, 还依照教学需要设置了英语专栏。结合本园办园特色添加了优质服务栏。



2、活动区：设双语区、玩具区、体育区、娃娃家、医院、理发店、计算区,美工区为本班特色活动区,内容有折纸、泥工、漏印版画、彩墨画、蜡笔画。体育区将增设自制的毽子、飞盘。利用家长资源收集材料,每月更换或添设。

3、教室布置：在原有的基础上进行更换,让幼儿参与环境美化,做到有班级特色,空中吊饰用上幼儿照片,体现以儿童为本的教育目标,同时让幼儿有温馨感和主人翁感。

## 五、教育教学

### (一)健康领域

- 1、强化幼儿良好的生活卫生习惯。和品德行为习惯
- 2、培养幼儿自我服务能力：擦桌子、洗碗、整理床铺。
- 3、加强幼儿安全教育,明白远离生活中不安全的地点,积存“注意安全”的生活经验。
- 4、开展丰富多彩的户外体育活动：游戏、玩皮球、踢毽子,培养积极参加体育活动的兴趣。
- 5、练习投掷、滚球、平衡等动作。

### (二)语言领域

- 1、能集中注意力,耐心倾听不人的谈话,不抢着讲,不乱插嘴。
- 2、乐意与同伴交流,能大方的在集体中讲话。
- 3、逐步学会理解图片表示的事件顺序。
- 4、学习用简单的反义词表示相反的意思。
- 5、学习《现代英语》地一册,培养学习英语的兴趣。

### (三)科学领域

- 1、尝试从不同角度观看物体,并用语言描述。
- 2、猎取探究事物规律的经验。
- 3、巩固对几何图形的认识,进展幼儿的分析推断能力。
- 4、正确认读数字 1~10,感知 5 以内数的形成,比较 5 以内数的数量关系。

### (四)社会领域

- 1、学习适应新环境,体会到自己的成长。



- 2、情愿与同伴分享自己的东西。
- 3、能遵守成人提出的规则,引导幼儿学会自我操纵。

4、引导幼儿了解周围的社会机构,激发幼儿爱视力故乡、爱视力故乡人的情感。

#### (五) 艺术领域

- 1、学习和着音乐节拍依照歌词内容进行歌表演。
- 2、积极参加音乐游戏,体验活动带来的欢乐。
- 3、学习漏印版画、实物印画、吹画等技法,体验多种美术活动带来的愉悦。
- 4、鼓舞幼儿去感知线条的变化,并依照其变化进行大胆的联想。

#### 六、家长工作

- 1、针对情况能主动及时地与家长沟通、联系,交流教育心得。
- 2、办好家庭与班级的联系栏,宣传家教科学知识、指导方法、争取家长对班级工作的支持、配合。
- 3、对个不幼儿进行有打算、有目的的家访。
- 4、定期召开家长会、面对面的与家长进行交流。
- 5、邀请家长参加开放日活动,使家长以直观的方式了解幼儿园的教育方法,了解教师工作情况,增进与教师的情感联系。

#### 七、措施

- 1、积极参加园内各项业务学习,深刻领会《纲要》精神,认真学习专业技能。
- 2、班内三位老师紧密配合的同时,明确责任,保质保量的完成每天的工作。
- 3、依照班内自身特点,设置活动区,增添活动材料,组长家长动手制作学、玩具。
- 4、积极参加练兵活动,搞好家长开放日活动。
- 5、设置“小药箱”,与坐车幼儿家长保持电话联系。
- 6、每周做一次班内情况分析,调整、改进工作方法,详细填写班务日志。

#### 下半年的工作计划范文 篇4 一、纪律方面

- 1、狠抓课堂纪律。

课堂纪律不好会直接导致学习成绩的下降，所以我一直以来都非常强调要保持好课堂纪律。这个学期我就准备继续加大监管力度，不但要班干部认真做好记录，还要求各任课老师配合，我平时也多到班上看一看，了解好班里的纪律情况。

### 2、加大课间纪律的监管

七年级德育办对于每个班级的要求是“课间无噪音”，针对这一要求，我和班委会成员决定实行班干部轮流管理课间制度，做到每一节课下课都有专人负责，责任分工明确。

### 3、稳定自习课纪律

学校这学期安装了监控设备。这样方便了班主任对于自习课的监管。让学生在自习课有事情做是保证自习课纪律的前提，同时，班干部的负责程度也决定了自习课的纪律。

## 二、学习方面

加强中下生的辅导转化工作。注重对学生的学法指导。这是提高全班成绩的关键所在，所以这个学期一定要抓好对中下生的辅导和转化工作，制定好计划，在班中全面铺开，平时尽量多下班，了解中下生的学习困难，尽可能地提高中下生的学习成绩，从而进一步提高全班总体成绩。我还计划加强与各任课教师的联系，以对学习困难者联手帮助。针对各科的特点，我要经常性地与各任课教师讨论各科的学习方法，并及时地向学生介绍，以完善其学习方法，做到“授之以渔”，教给其点石成金之术。另外，继续开展“一帮一”活动，尽量提高中下生的学习成绩。

## 三、卫生方面

### 1、进一步提高卫生、两操水平。

卫生、两操是良好班风的体现。因此，每一个班都必须提高对这两项工作的重视程度。我打算在这个学期一开始就制定出有关这两方面的更加详细的奖罚措施，以便在以后对学生的管理中做到有章可循、有案可依，使这两项工作在新的学期里再上一个台阶。

### 2、继续规范好仪容仪表。



学生的仪容仪表也是良好学习风气的一种体现。在规范校服穿着的同时，严抓学生的发型和指甲。生活委员实行每天一小检、一周一大检的制度，及时掌握同学的仪表着装。

### 3、继续开展好值日工作。

本学期值日工作的重点是注重细节。无论是室内卫生还是室外卫生，都要注意对“死角”的清扫。

## 四、心理及其他

七年级下学期的学生，正处在生理快速发育而心理极不稳定的时期。这学期随着学生年龄的增长，可能有的学生会出现浮躁、叛逆等情绪，也不排除个别学生早恋的可能。所以，一定要监控好学生的心理及情绪变化，使孩子们能够健康快乐地成长。

下半年的工作计划范文 篇5 转眼间已经进入20xx年下半年了，这时是一个充满挑战、机遇与压力的半年，也是我非常重要的半年。生活和工作压力驱使我努力工作并认真学习。在此，我订立了下半年工作计划，以便使自己在下半年的销售经理工作中有更大的进步和成绩。

### 1、努力学习，提高业务水平

其一是抽时间通过各种途径去学习营销方面的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到等各个方面都有一个大幅度的提升。

### 2、进一步拓展销售渠道

xx市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务较多的工商、和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

### 3、做好市场调研工作

对市场进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补和感官认识

的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

#### 4、与经销商密切配合，做好销售工作

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

在以后的工作中还要做到进一步扩大生产规模，重点是扩大青稞白酒生产规模；做好市场销售，首要的工作是全力做好青稞白酒的销售工作；提高公司员工的综合素质，特别是业务技能方面的素质必须较快提高，以适应企业发展需要；面向社会吸纳有才华的精英加盟公司，主要是销售精英；要搞好，确保员工和企业的合法权益；要以 以人为本、服务企业 为核心，加强建设，树立企业良好形象，增强企业内在活力。

下半年的工作计划范文 篇6 为了贯彻落实《中共中央国务院关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设的若干意见》，提高班主任队伍的整体素质和能力，根据教育部《关于进一步加强中小学班主任工作的意见》、《中小学班主任培训方案》结合学校实际，特制定班主任培训方案

#### 一、宗旨和意义

班主任是中小学教师队伍的重要组成部分，是班级工作的组织者、班集体建设的指导者、小学生健康成长的引领者，是思想道德教育的骨干，是沟通家长和社区的桥梁，是实施素质教育的重要力量。由于我校年轻教师较多，班主任队伍趋于年轻化，缺乏班级管理的经验，因此制定班主任培训制度，全面提高班主任管理艺术及履行工作职责的能力，从而加强和改进未成年人思想道德建设，全面推进素质教育，提高教育质量。

#### 二、培训目标

通过培训，使班主任教师了解新形势下教育理论，树立正确的教育观念，具有良好的职业道德，进一步明确工作任务和职责，掌握科学的工作原则和方法，提高组织、指导、协调工作能力，以此促进新时期、新形势下班主任行为的迅速转变，从而达到班主任专业化成长的目的，使我校德育工作更能适应新时期发展的需要，促进我校全体学生身心健康成长。

### 三、培训原则

#### 针对性原则

针对不同阶段学生身心发展规律，根据不同学段班级管理工作的特点和要求，研究设计培训内容。

#### 2. 实效性原则

坚持理论联系实际，从班主任实际工作和班主任的实际需要出发，面向班级管理和学生管理的实践，针对现实问题设计与安排培训内容，重视经验交流，突出案例教学。

#### 3. 创新性原则

积极创新班主任培训内容、方式、方法、手段和机制，针对教师在职学习的特点，充分发挥现代远程教育手段的作用，不断提高班主任培训工作的效率和质量。

### 四、 培训内容

根据上级要求及我校班主任工作的实际，培训内容确定：“文明礼仪规范”、“心理健康教育指导”、“班级工作管理”、“家校沟通”四个培训主题，围绕以上主题开展班主任、班主任沙龙等活动。

### 五、培训管理及方式

德育处负责班主任培训工作，制定适合我校的班主任培训规划，负责班主任培训工作的内容、记录等工作。

2. 采用自学、网上学习和集中培训等多种校本培训相结合的方式展开培训，并做好学习笔记。

3. 在条件允许的条件下，组织班主任到先进学校、优秀班集体学习和实地考察，耳闻目睹，增强对先进经验的认同感，提高思想认识。



4、加强新上岗班主任培训，开学前组织学习《班主任一日常规》《学生礼仪规范》等常规制度，并采取采取多培训、勤反馈、常督导的方式，

5、每月召开班主任经验交流会，相互学习、相互促进，取长补短，共同提高。

## 六、班主任培训名单

师徒结对安排

## 七、培训工作安排

九月份

1、结合学校实际确定培训方案。

2、班主任沙龙：主题“班级管理工作”之“怎样安排值日生”，主要结合平日班级日常管理中值日生的安排怎样才能既合理，又让值日工作有效果的问题，邀请学校的老教师对年轻教师进行培训。

十月份

班主任培训：组织学习“田村小学学生礼仪规范”细则，并结合学生实际进行讨论、修改、完善。

十一月份

班主任：主题“班级工作管理”之“如何组织培养班干部”。围绕这一小的主题进行经验交流，帮助班主任提高班级管理工作水平。

十二月份

班主任沙龙：主题“家校协同”之“如何家访”，主要结合平日在家访中与家长沟通积累的成功做法进行交流，提高与家长沟通的艺术。

一月份

班主任沙龙主题：“心理健康教育指导”，结合典型案例分析，围绕“问题学生的教育与转化”展开研讨活动。

评选校级“优秀班主任”

下半年的工作计划范文 篇7 时光匆匆，现在 20xx 已经快要过去一半了，我也该为自己下半年的工作进行一下计划，将我在之前工作中获得的经验运用起来，将我在之前工作中暴露出的不足改正过来，并以此提高我在下半年的工作能力和业务水平，让我在下半年的工作里掌握一定的先机，面对问题时能够从容不迫的进行解决。

## 一、理论知识方面

人事是一个很重要的工作岗位，主要负责公司的包括招聘、考核、奖惩等方面的面向员工的工作，而如何做好这些重要的工作就需要不断地进行学习，更新自己的思维 and 理念。

公司不断地纳入新血才会有充足的动力，但是如何判断对方是不是我们需要的人才这就需要对公司的熟悉以及对面试者的敏锐判断了。因此，我要在工作之余不断地浏览一些网络上的经验，并虚心的向同事请教讨论，对于如何更好的判断面试者要有一套自己的理解方式，做到更好地为公司吸引人才。使公司能够在员工不断地推动下走得更快更好。

## 二、具体工作方面

我将在下半年里继续做好劳动合同和员工档案的管理工作，正确的把握好每一位员工的工作状况，按照我们公司的实际制定公平公正的人事考核制度，为各位员工提供客观的奖惩、晋升、调整依据。并严格按照人事评价制度对不合格的员工进行转岗或培训，以此保证公司的各个岗位都能够告诉而有效率的运转。对于在工作中表现突出的员工，在对贡献和成绩进行核实肯定后给予奖励，对于在工作中违反公司的纪律，有迟到早退，甚至于旷工等影响到公司正常运转，并对公司的发展造成不良影响的员工，依照人事管理规定视情况进行处罚。

在今年下半年，我除了按照公司所需招聘人才以外，还会依照工作需要对公司员工组织培训，加强员工与外界先进单位的交流学习，学习更加先进的工作理念，加强工作效率。

以上就是我对于下半年人事工作的一些计划和工作开展的看法，其中更具体的细节方面需要跟其他同事进行商议，并依照部门工作计划来进行一些修改和调整，让我个人的工作计划更加贴合实际，更加具有可行性。希望在今年下半年里我们人事部能够继续通力合作，为我们某某公司的未来做出贡献！

下半年的工作计划范文 篇8 一、上半年各项工作情况

(一) 积极争取项目。

围绕全县经济社会发展目标，及时捕捉各类资金信息，准确把握中央资金投向，努力创新工作方式方法，不断加大工作力度，积极同上级部门沟通，多次上京赴省跑项目、争资金。截止到目前，已落实到位项目个，到位资金万元。同时，密切关注国家、省、市投资方向，深刻领会上级政策，结合我县实际，筛选、论证、包装了一批效益好、实施可行性大、成功率高的项目，积极做好项目前期。上半年，共储备项目个，总投资亿元，计划争取资金亿元。

## （二）做好经济运行分析。

一是抓年度计划。在认真总结 20\_\_年全县经济社会发展情况和深入调查研究的基础上，根据市政府有关文件要求，结合我县实际，拟定了《安义县 20\_\_5 年国民经济主要经济指标计划》，指导我县经济社会发展；

二是抓形势分析。坚持季度经济形势分析工作制度，紧盯各项发展目标，密切关注全县经济运行走势，加强调查研究和预警预测，提出了《关于安义县 20\_\_5 年上半年经济形势分析的汇报》，并针对存在的突出问题及时提出对策和建议，供县委、县政府决策参考。

三是抓协调督办。面临诸多不稳定因素，经济运行呈现稳中趋缓、下行压力逐步加大的态势，及时召开 GDP、固投等主要经济指标分析调度会。认真履行乡镇目标考核工作职责，探索进一步完善乡镇目标考核体系，健全考评办法，使各项工作目标得到落实。

## （三）做好规划编制。

一是编制了《关于安义县 20\_\_年国民经济和社会发展规划执行情况与 20\_\_5 年国民经济和社会发展规划草案的报告》，在安义县县 xx 届人大五次会议上审议通过。

二是扎实做好安义县十二五规划评估和十三五规划编制工作。成立县、乡“十三五”规划领导小组及办公室和专家委员会等相关机构，落实规划经费。开展并完成“十三五”规划前期课题研究。调研先期需要纳入国家、省、市总体规划的重要事项和重大项目，报省、市“十三五”规划办。启动对“十二五”规划执行情况的系统评估。对“十三五”《规划纲要》将涉及的重要问题组织深化性专题调研。完成专项规划和行业规划基本思路。组织起草完成规划纲

要的《基本思路》。

（四）强化项目管理。

一是加强中央预算内投资项目的管理。认真履行职责，做到勤检查、严监管，确保建设项目发挥效益，在资金管理上实行专户专帐管理与专款专用制；

二是开展 20\_\_3 年度稽查项目整改。根据省发改委稽察办《关于 20\_\_3 年度中央预算内和省基建投资项目集中检查南昌市项目整改意见的通知》的要求，对 20\_\_3 年度中央预算内资金和省基建投资项目稽查发现问题的项目进行全面整改；

三是按照投资项目审批（核准）程序，做好项目行政审批。上半年共审批项目个，其中我委审批 72 个，转报市发改委审批个。其中工业项目 8 个，服务业项目 2 个，农业项目 4 个，投资 16 个，社会项目 42 个，能源局项目 0 个。

同时，科学推进“三单一网”工作。制定我委全力清单，经过认真梳理，我委共有 99 项行政权力，其中发改 73 项，物价 26 项，权种涉及行政处罚、行政强制、行政奖励、行政征收、行政给付、行政确认、行政奖励等。牵头制定市场准入负面清单，目前县工信委、商务局、农工部等责任单位行业准入负面清单已编制完成，

#### （五）维护市场价格稳定。

一是强化市场价格监测，准确把握价格走势，加强了与群众生活密切相关的粮、油、肉、蛋、菜等 20 种商品价格的重点监测，及时地掌握了全县的价格动态，确保了价格基本稳定。

二是规范商品房销售价格行为，做好了安义碧桂园、香榭大道二期商品房的价格备案手续

三是加强收费管理，取消收费许可证制度，加强事中事后监管。根据国家发改委、省、市物价局的相关文件精神，对全县行政事业性收费单位和经营服务性收费单位实行了收费情况报告制度，上半年取消了征地管理费、绿化费等 11 项行政事业性收费。对涉及我县的小微企业的企业注册登记费、组织机构代码证书工本费、土地登记费等 18 项收费实行免征，对企业注册登记费、个体工商户注册登记费等 4 项收费暂停征收。

四是积极做好价格鉴定工作，上半年共受理价格鉴定 36 件。

五是加大价格调节基金征收力度，做到应征尽征，认真抓好价格调节基金管理，落实征收计划。

（六）加强价格监督检查。

一是加强价格监测预警。在春节、“五一”、端午节期间对市场进行了监管，对可能引发价格异常波动的倾向性、苗头性问题及时预警；

二是做好春季开学收费工作的价格公示及巡检工作，使学校收费透明规范化；

三是开展了全县涉企行政事业性收费和中介服务收费检查，联合市物价局重点对国土、药监两个部门及其下属单位的涉企收费情况进行检查；

四是坚持“12358”价格举报电话24小时专人值守，随时受理各类价格举报。上半年，共接到群众投诉举报6件，处理回复6件，规定时间内办结率100%，积极化解了价格矛盾，有效维护了广大人民群众合法权益。

（七）认真开展“思想大解放，发展大提速”活动。

召开了安义县产业发展大升级组和安义县域经济发展要素调研组工作协调推进会。成立了一套工作机构，制定了并下发了一套方案，即《安义县关于推动产业发展大升级的工作意见》、《“安义产业大升级”研究与对策工作实施方案》、《关于安义县域经济发展要素的分析的发建议课题调研工作实施方案》。目前，完成了课题调研提问阶段的工作，县发改委根据相关部门提出的问题共梳理汇总了涉及土地、供水、供电、用工、环境、交通、金融、产业八大问题62小项，目前已发送国土、供水、供电、人保、环保、交通、金融等要素管理部门进行解题，提出解决问题的办法和措施。产业大升级研究与对策工作也顺利推进，县委农工部、县工信委、县文广局分别着手起草县《现代农业发展大升级思考与对策》、《新型建材产业集群大升级思考与对策》、《文化旅游产业大升级思考与对策》。

下半年的工作计划范文 篇9



酒店前台的工作除了简单的打电话以外还要统筹各方面的关系，无论是与酒店领导进行汇报还是与客户进行讲解都是需要自己去进行处理的，因此我觉得如果能够提前制定好下半年的工作计划便能够使自己变得轻松许多，最起码这样做的好处也能够让自己在前台工作中不会总是一副匆忙的样子，事实上我也有着足够的信心凭借这份工作计划为酒店创造更多的业绩。

一方面我可以主动联系一些以前来过酒店的老客户，在给对方问候的同时还能够询问一番他们近期的行程，如果有在这边进行出差的话即可以选择在我们酒店进行居住，即便这样的做法有些徒劳无功也能够很好地锻炼一番自己的口语交际能力。其实我在闲暇无事的时候也可以多学习一些酒店的业务知识，身为酒店的前台却不熟悉酒店可以办理的业务以及相应的优惠可不行，尽管已经在酒店工作了相当长一段时间却也能够发现其中值得自己学习的地方还有很多，如果可以的话我还想跟着酒店经理多学一些酒店方面的知识，只有不断扩充自己的知识面才能够从容解决工作中遇到的大部分难题。

另一方面我应该利用闲暇时间学习一些商务英语的知识，虽然说酒店平时能够遇到的外宾还是比较少的，但是数量少并不代表不会有外宾在酒店进行入住，如果说自己的英语水平不够的话到时候感到尴尬的也只能是自己。其实除了这些意外我应该找个时间专门专门培训一番服务员的站姿，那种彬彬有礼的样子在日常的接待之中绝对不会有损我们酒店的形象的，尽管说之前有学过这方面的内容但到底还是没有深入了解过。

最后我应该要利用好暑假以及之后国庆假期的热点加强对酒店方面的宣传，其实酒店的业务搭上旅游季的顺风车是我们一贯以来的做法，所以在假期之前还应该要对酒店的官网进行资料的更新与套餐的设定，如果可以的话应该出一部分资金与前往本地的车票进行绑定，这种大型酒店经常使用的做法在现在的时代来说已经并不新鲜了，不过作为酒店前台的话还是应该要秉承酒店的优质服务来让客户对酒店的业务放心。

其实就目前来说的话做好自己的本职工作才是酒店前台最应该关注的问题，因此我还会牢牢记住以往的前台工作中总结的经验，相信在经过下半年的工作以后一定会有一个较大的进步与成长的，不过我还是更希望自己在与客户进行

联系的时候能够尽量争取对方到我们酒店进行住宿。

下半年的工作计划范文 篇 10

为了更好地以及高效的利用时间，增加工作效率，xx年下半年工作计划必不可少。查字典范文大全特意为大家整理了关于下半年工作计划范文的相关材料，希望对您的工作和生活有帮助。

与时俱进，只争朝夕，为了更好的应对日趋激烈的保险业竞争，进一步扩大\*\*部在\*\*市寿险市场的竞争力，为公司更好、更快、更强的发展目标贡献自己的力量，我部坚决贯彻执行公司领导班子的会议精神，紧跟公司脚步，总结xx年上半年，展望下半年，以下是详细的20xx年下半年工作计划

## 团队管理

### 1、建立早会功能小组和训练功能小组确保早会质量

#### (1)、早会功能组

早会是寿险业务工作中重要的环节。如何经营好晨会，对一个团队的发展至关重要。早会经营要有计划性，内容不能空乏，要很好地发挥业务推动和激励的作用，基于这种情况我们决定成立早会功能组，让更多营销人员参与到早会经营中来，真正做到早会与市场衔接，切实帮助业务员解决日常工作中遇到的难题。定期召开会议，并且联合训练功能组，每天早上给大家进行专题训练，确实解决了早会上学不到东西的问题，未来我们更要进一步召开营销员座谈会，了解大家在早会经营方面还有哪些要求和建议，不断明确了早会经营的原则和程序，做到四性、六声的要求，即感性、理性、计划性、实用性和歌声、笑声、掌声、欢呼声、业绩声、激励声，使早会经营走上一条专业化，规范化的健康发展的道路，也使早会成为一天工作的加油站。

#### (2)、训练功能组

切实加强培训在经营中的作用，让培训也成为生产力。对于营服自己操作的衔接训练，新人进修培训，专题培训等等，都要根据实际做好详细的培训计划，目的就是让人马上采取行动，重点是自我学习意识的增强和培训风气的打造。利用训练功能组的小组成员在团队中的影响力，加强与各部门主管的沟通，已获取主管们的支持，让培训真正成为大家的事。也可以采取培训积分制，增强学员荣誉感，让他们感觉到培训的重要性和正规性。

### 2、基础管理

(1) 出勤管理

寿险经营本质是会议经营，重点在早会，好的早会出勤不但能为早会带还了良好的氛围，更能将公司的工作指示更直接传达给每一位伙伴，为了能鼓励良好的出勤，\*\*部在 xx 年下半年制定以下计划

从感官营造早会氛围，每个人进入职场必须着职业装

从纪律营造早会氛围，迟到、早退、早会期间随意走动、手机响等各种影响早会正常进行的行为采取适当方法给与约束和制止

用高质量的早会吸引出勤，特设立早会功能组，由各纵队轮流执行

制作出勤公示榜，保证出勤总监的值勤的公平

## (2) 会议管理

为了让所有伙伴在公司都能学到更好、更多、更新的知识，真正体现寿险会议经营的功能，\*\*部在 xx 年下半年制定以下计划

主管早会：让每一位主管都能够参与到主早的经营中，把主早主持、专题都交由主管操作，组训辅导其主持、专题讲解能力

大早会：结合公司、部门的阶段性工作，根据业务员在实际工作中所遇到的问题，想业务员之所想，讲业务员之所需，真正把大早会打造成业务员的加油站、练兵场。

二次早会：二早是每支纵队解决个性问题的重要会议，高质量的二早在日常工作中的作用不可取代，提前辅导主管二早流程、注意事项，把开二早养成一种习惯，也是提升主管自主经营意识的不可或缺的会议。

## (3) 举绩管理

举绩率是团队经营的重要考核指标，同时高的举绩率也保证了季度考核质量，为了提高部门举绩率，\*\*部在 xx 年下半年制定以下计划

要求主管月初率先举绩，起到良好的带头作用

每月 10 日以前要求 50%的举绩率，同时要求主管做好追踪、辅导工作

力争 20 日以前达到 70%的举绩率，对于每月下旬仍未举绩的伙伴，部门加大追踪力度，并根据情况召开夕会、破零会

对于当月未举绩的伙伴，部门根据实际情况适当惩罚

制作举绩榜，让所有人明晰部门举绩情况

#### (4) 访量管理

在寿险行业，访量定江山，没有足够的访量，就没有很好的业绩，为了保证各项任务指标顺利达成，\*\*部在访量管理方面制定以下计划

业务员每天填写活动日志，主管每天批阅

增加增员访量，为团队的发展做努力

部门不定期抽查，对于少访、假访，部门给予通报批评

#### (5)任务达成

全年任务指标是一个团队经营、发展的依据，一切活动、工作计划都围绕其展开，为了能更快完成公司下达的各项指标，\*\*部在 xx 年下半年制定以下计划

部门将全年任务细分至每一支纵队，并由主管同部门签订责任状，每月公布序时进度，对成绩好的团队给与奖励

充分发挥精英的带头作用，部门采取季度、半年总结表彰的方式，对每个阶段、整体业绩突出的伙伴予以表彰，同时设立新人奖励，鼓励新人发展。

#### (6)职场管理

为更好的落实职场管理，\*\*部制定 xx 年下半年职场管理计划

事假需提前一天写请假条，并由部经理签字。事假一天不扣款。2 天(含)以上者每天扣款 10 元。部门不接受电话、短信及代请假。

病假需凭县级以上医院诊断证明及药费发票，病假 3 天(含)不扣款，请假 3 天以上者，每天扣款 5 元。重病住院者视情况而定。

迟到、早退每次乐捐 2 元。否则，月底扣款 5 元/次。带客户体检者凭体检报告单销假。未履行请假手续而不出勤视为旷工，每天扣款 20 元，未穿职业装扣款 5 元/次;手机响乐捐 2 元

新入司人员前半年酌情考虑，半年以后严格执行该公约

公司特殊会议或培训统一执行部门要求，惩罚措施随机制定

每月 10 日之前全员举绩，当月未举绩者，扣款 50 元。(举绩标准：期交 500 元) 主管早会(周一至周五)7：30(冬季：7：40)、大早会 8：00(冬季：8：10)准时开始 每天出勤情况由出勤总监于早会结束时公布，如有异议，现场核对，事后核对均视为无效。

所有假条由部经理签字，其他签字一律无效

婚嫁、丧嫁、产假等特殊假期直接向个险部请假，其他人无权准假

#### 一、增员

增员和销售是寿险行业健康发展的两条平行线，不能缺少其中的任何一条。尤其是在金融危机影响下的 xx 年下半年，增员工作显得更为重要，只有增员做好才能更好的完成公司下达的各项任务指标。公司领导高瞻远瞩，将增员工作作为下半年各项工作的重中之重反复强调。

\*\*部严格按照公司领导要求，采取早会功能组和训练功能组相互配合的方法，利用早会时间，通过高质量的专题、增员话术的不断演练与宣导和日常追踪相结合，在日常工作中不断强化业务员危机意识，提升业务员增员技巧，将增员工作贯穿到工作的每一个细节当中，绝不让增员工作成为某个阶段性的活动竞赛，更不能蜻蜓点水。持续的增员不仅能给队伍注入新鲜的血液，更能最大程度提升保费规模，为了响为公司交一份满意的答卷，\*\*部在 xx 年下半年制定以下计划。

#### 1、早会经营

- (1)通过早会训练业务员增员拒绝处理、增员转介绍等方面技巧
- (2)通过早会专题提升业务员增员积极性
- (3)通过学习基本法让大家明确主管利益所在

#### 2、职场布置

- (1)利用职场布置、公司实力介绍，增强业务员增员信息
- (2)设立周、月、季度增员英雄榜，树立标杆，带动增员氛围

#### 3、追踪督导

- (1)提升增员访量，每天填写活动日志
- (2)主管每天批阅活动日志，部门不定期检查并电话回访，重点检查增员访

量

- (3)主管每天下午追踪属员增员访量并向部门汇报

#### 4、创业说明会

- (1)部门定期召开创业说明会，



(2)做好会前约访、会后追踪，尽最大努力以最快速度让新人办理入司手续并参加岗前培训班和代资培训班

(3)对面试官进行集中辅导，并定期反馈面试遇到的问题，做好增员拒绝处理

#### 5、教育培训：

(1)充分发挥训练功能组的作用，最大程度解决留存问题

(2)针对新人状况制作立志专题，提升新人积极心态。

(3)举办新人险种讲解比赛，提升新人险种讲解能力

(4)通过陪防、跟随见习、集体陌拜等方法提高新人沟通技巧及拒绝处理能力，提升展业技巧

(5)积极鼓励新人增员，提高新人责任意识

#### 三、加强完善追踪工作

追踪大于激励,在新的一年中，部门建立更加完善的立体式追踪体系，最终目的就是通过各种形式的追踪建设心态，开拓方法，给业务伙伴们建立信心，真正的去关心他们，让业务员感觉回到职场有家的感觉。为了更好的落实追踪工作，\*\*部在xx年下半年制定以下计划

大早会数据通报追踪，业务竞赛数据追踪，制造业绩推动氛围；二早结束后，下发各纵队关键经营指标数据；

新人追踪，对新人进行辅导,辅导内容包括帮助业务员诊断,分析目前状况,确定工作目标,并进行定时的业绩追踪,从心理上加强他们对保险行业的从业信心；

电话追踪,从电话追踪中了解业务伙伴的各种状况,关心他们的生活状态,告诉他们如何才能达到竞赛标准等。

面谈追踪，每次早会结束后与主管沟通业绩、增员情况，灌输组织发展，增员利益化调动意愿，通过面谈对展业能力较弱的业务伙伴，每日进行电话追踪，关心他们在外情况和碰到的问题给以解决。

#### 四、财务管理

\*\*部按照公司下发《职场团队费用管理情况》，结合本部门实际情况，为了

保证部门每一笔费用都能用于职场建设，在财务管理方面制定了一下计划

建立完善的台帐，对每一笔费用支出、入账都必须有详细记录，保证每一笔费用都有据可依，有据可查。

建立财务管理小组，下设出纳、会计和采购员，每一笔费用支出都要由出纳签字；对于大额支出要有部门经理和会计、出纳三人共同签字方可执行

对于每次购物凭证，都要有部门经理签字

费用情况实行周周清，月月清，并每月在早会做详细的流水账公布让所有伙伴明晰费用使用情况

在 xx 年下半年新的发展机遇中，\*\*部全体营销伙伴有信心观念奋斗，与市场奋斗，与困难奋斗，锲而不舍，奋发图强，努力创造有质量的规模、有效益的速度、有持续力的发展，为公司更好、更快、更强发展的目标贡献自己的力量，奋勇向前，迎向更高、更强的目标，去追求成功与梦想，去赢得财富与荣耀，向着更高、更远处前行，踏上新起点，攀越新高峰。

下半年的工作计划范文 篇 11 （一）细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

我是秘书免费公文网做你最贴心的伙伴

xx 部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。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、组织投标和集中营销活动

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。XX 年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。XX 年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。 最好最全的免费公文，

（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和潜力客户，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和服务的重要依据，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”和客户使用率

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 xx 部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

### （三）加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。

发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势。

加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

（四）抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养 xx 部门人才

要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。

加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

（五）强化流程管理，提高风险控制水平

要以风险防控为主线，积极完善结算制度体系建设。在产品创新中，坚持制度先行。要定期通报结算案件的动向，制定切实的防范措施，坚决遏制结算案件发生。加强对结算中间业务收入的管理，加大对账户管理的力度。进一步加强监督力度，会计检查员、事后监督要要注重发挥日常业务检查监督的作用，及时发现、堵塞业务差错和漏洞，各网点 发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优

势，加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

下半年的工作计划范文 篇 12 行政工作包括以下几项：

一、人事管理方面

1、根据部门人员的实际需要，有针对性、合理地招聘员工，以配备各部门

各岗位。

## 2、劳动合同管理

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/218014070110006132>