

个人明年工作计划（36 篇）

个人明年工作计划（精选 36 篇）

日子如同白驹过隙，相信大家对即将到来的工作生活满心期待吧！现在就让我们制定一份计划，好好地规划一下吧。那么我们该怎么去写计划呢？以下是小编为大家收集的个人明年工作计划，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

个人明年工作计划 1

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，交通拥堵，预约时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，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，并标注重要未办理事项。

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，以最快的供应时间响应工程商的需求，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的贡献。

公司明年工作计划

每一年的开始，企业要进行整年度工作计划，那么企业中的每一个部门，部门里的每一个人都少不了给自己新一年一个个人年度工作计划。以下为您提供的是部门年度工作计划范文，可供参考。

一、目标概述：

协调处理好劳资双方关系，合理控制企业人员流动比率，是人力资源部门的基础性工作之一。在以往的人事工作中，此项工作一直未纳入目标，也未进行规范性的操作。xx 年，人力资源部将把此工作作为考核本部门工作是否达到工作质量标准的项目之一。

人员流动控制年度目标：正式员工(不含试用期内因试用不合格或不适应工作而离职人员)年流动争取控制在 10%以内，保证不超过 15%;

劳资关系的协调处理目标：完善公司合同体系，除《劳动合同》外，与相关部门一些职位职员签定配套的《保密合同》《廉洁合同》《培训合同》等，熟悉劳动法规，尽可能避免劳资关系纠纷。争取做每一个离职员工没有较大怨言和遗憾。树立公司良好的形象。

二、具体实施方案：

1、xx 年元月 31 日前完成《劳动合同》《保密合同》《廉洁合同》《培训合同》的修订、起草、完善工作。

2、xx 年全年度保证与涉及相关工作的每一位员工签定上述合同。并严格按合同执行。

3、为有效控制人员流动，只有首先严格用人关。人力资源部在xx年将对人员招聘工作进行进一步规范管理。一是严格审查预聘人员的资历，不仅对个人工作能力进行测评，还要对忠诚度、诚信资质、品行进行综合考查。二是任何部门需要人员都必须经人力资源部面试和审查，任何人任何部门不得擅自招聘人员和仅和人力资源部打个招呼、办个手续就自行安排工作。人力资源部还会及时地掌握员工思想动态，做好员工思想工作，有效预防员工的不正常流动。

三、实施目标需注意事项：

1、劳资关系的处理是一个比较敏感的工作，它既牵涉到企业的整体利益，也关系到每个员工的切身利益。

劳资双方是相辅相承的关系，既有共同利益，又有相互需求的差距，是矛盾中统一的合作关系。人力资源部必须从公司根本利益出发，尽可能为员工争取合理合法的权益。只有站在一个客观公正的立场上，才能协调好劳资双方的关系。避免因过多考虑公司方利益而导致员工的不满，也不能因迁就员工的要求让公司利益受损。

2、人员流动率的控制要做到合理。

过于低的流动率不利于公司人才结构的调整与提高，不利于公司增加新鲜血液和新的与公司既有人才的知识面、工作经验、社会认识程度不同的人才，容易形成因循守旧的企业文化，不利于公司的变革和发展；但流动率过高容易造成人心不稳，企业员工忠诚度、

对工作的熟悉度不高，导致工作效率的低下，企业文化的传承无法顺利持续。人力资源部在日常工作中要时刻注意员工思想动态，并了解每一位辞职员工的真正离职原因，从中做好分析，找出应对方法，确保避免员工不正常流动。

四、目标责任人：

第一责任人：人力资源部经理

协同责任人：人力资源部经理助理(人事专员)

五、实施目标需支持与配合和事项和部门：

1、完善合同体系需请公司法律顾问予以协助；

2、控制人员流动率工作，需要各部门主管配合做好员工思想工作、员工思想动态反馈工作。人员招聘过程中请各部门务必按工作流程办理。

部门明年工作计划

一、目标概述：

协调处理好劳资双方关系，合理控制企业人员流动比率，是人力资源部门的基础性工作之一。在以往的人事工作中，此项工作一直未纳入目标，也未进行规范性的操作。xx年，人力资源部将把此工作作为考核本部门工作是否达到工作质量标准的项目之一。

人员流动控制年度目标：正式员工(不含试用期内因试用不合格或不适应工作而离职人员)年流动争取控制在10%以内，保证不超过15%；

劳资关系的协调处理目标：完善公司合同体系，除《劳动合同》外，与相关部门一些职位职员签定配套的《保密合同》《廉洁合同》《培训合同》等，熟悉劳动法规，尽可能避免劳资关系纠纷。争取做每一个离职员工没有较大怨言和遗憾。树立公司良好的形象。

二、具体实施方案：

1、xx年元月31日前完成《劳动合同》《保密合同》《廉洁合同》《培训合同》的修订、起草、完善工作。

2、xx年全年度保证与涉及相关工作的每一位员工签定上述合同。并严格按合同执行。

3、为有效控制人员流动，只有首先严格用人关。人力资源部在xx年将对人员招聘工作进行进一步规范管理。一是严格审查预聘人员的资历，不仅对个人工作能力进行测评，还要对忠诚度、诚信资质、品行进行综合考查。二是任何部门需要人员都必须经人力资源部面试和审查，任何人任何部门不得擅自招聘人员和仅和人力资源部打个招呼、办个手续就自行安排工作。人力资源部还会及时地掌握员工思想动态，做好员工思想工作，有效预防员工的不正常流动。

三、实施目标需注意事项：

1、劳资关系的处理是一个比较敏感的工作，它既牵涉到企业的整体利益，也关系到每个员工的切身利益。劳资双方是相辅相承的关系，既有共同利益，又有相互需求的差距，是矛盾中统一的合作关系。人力资源部必须从公司根本利益出发，尽可能为员工争取合理合法的权益。只有站在一个客观公正的立场上，才能协调好劳资双方的关系。避免因过多考虑公司方利益而导致员工的不满，也不能因迁就员工的要求让公司利益受损。

2、人员流动率的控制要做到合理。过于低的流动率不利于公司人才结构的调整与提高，不利于公司增加新鲜血液和新的与公司既有人才的知识面、工作经验、社会认识程度不同的人才，容易形成因循守旧的企业文化，不利于公司的变革和发展；但流动率过高容易造成人心不稳，企业员工忠诚度、对工作的熟悉度不高，导致工作效率的低下，企业文化的传承无法顺利持续。

人力资源部在日常工作中要时刻注意员工思想动态，并了解每一位辞职员工的真正离职原因，从中做好分析，找出应对方法，确保避免员工不正常流动。

四、目标责任人：

第一责任人：人力资源部经理

协同责任人：人力资源部经理助理(人事专员)

五、实施目标需支持与配合和事项和部门：

1、完善合同体系需请公司法律顾问予以协助；

2、控制人员流动率工作，需要各部门主管配合做好员工思想工作、员工思想动态反馈工作。人员招聘过程中请各部门务必按工作流程办理。

个人明年工作计划 2

马上就要到 20xx 年了，我已经做好了充足的准备，我知道自己现阶段的遇到的工作问题，还有下阶段要去解决问题，作为一名 xx 的员工我深深地知道自己应该怎么做，新的一年新的面貌，在工作上面我更加希望能够把这些都做好，这对我来讲是一个挑战，20xx 年让我也鼓足了勇气，我希望能够在这方面继续做好相关的工作，对于新的一年我即将启航，很多未知都是需要提前做好规划的。

在工作能力上面我始终都认为我需要一直保持学习，积极提高自己能力在工作当中把该做好的事情都做好，我是一个肯定努力的人，花足够的时间让自己进步，这一直都是我肯定的，不管是在什么时候我从来都不会忘记了自己的本职工作，很多事情都应该这么去看待，我相信只有不断的去深入，不断的去了解，这些才能够迎刃而解，虽然我也希望我能够在工作当中保持一个好状态，但是现在我更加希望自己能够在未来的规划当中处理好这些，学习的提高能力，这一点不会变，在业务知识上面我积累的不够多，过去一年来这一直都在影响我的发挥，我知道只有强大自己才是能解决这些问题的。

我当然也知道不是所有的事情都应该这么去对待，理性的去分析问题，现阶段我存在很多不足，在工作当中有很多事情有应正视起来，未来一年我一定会做的更好，我会保持一个端正的心态，我知道我有哪些事情是要处理的，我也知道我有哪些事情是应该去解决的，踏踏实实的`去做好本职工作，我不希望下阶段我还会出现什么问题，我一定会把这些好的东西不断的去完善好，当然我也会保持心态，在未来一年当中遇到问题不乱了自己的阵脚，不做一些没有意义的处理，保持高效率的工作方式，让自己的知识积累的更多，在下一阶段的工作当中自己能够把工作做的更好，这也是我的职责所在。

20xx 年全新的工作就要到来，我希望我能够为公司争取到更多的价值，能够在这段时间内做的更好，这也是我现在的主要任务，我一定会争取到更多的价值，让自己长期的处在好的工作环境下面，积极乐观的落实好工作当中每一件事情，我对新年的工作，抱有很大的信心，有信心的人一般做事情不会差，作为 xx 公司的我更加如此，也是这种信心让我砥砺前行。 个人明年工作计划 3

（一）指导思想

以学校兼职教研员考核办法为指导，突出教研工作的主导性、创新性，大胆实践，总结探索，促进教育质量稳步提高，促进教师专业化发展。

（二）主要工作

一、加强业务学习，不断提升自身的业务能力及教学指导水平。

本学期继续对课程标准深入进行解读，深入研究高中历史阅读教学方法，经常深入课堂听课，以提升自身的教学指导水平，并使自己的教学思想同课堂教学实际紧密联系起来。

二、积极推进课改实验研究

1、深入学习，进一步更新教学理念

教研员作为教育教学的“二传手”，面临着新课改的挑战，不仅要研究教育教学理论，而且更要研究如何操作问题。教研员作为新课改的一员，反复地学习领会新课程理念的同时，借鉴新课程实验区的先进经验，从中吸收大量的新课改信息，掌握学科新课程操作内容和方法，才能对教师培训和指导打下坚实的理论基础和磨练了实际操作能力。为此，本学期要通过网络、讲座等多种形式与途径，深入学习教学理论与课改理念，了解最新的教学信息与动态，不断更新教学理念，将正确、先进的理念内化为教育思想和教学观念。

2、不断实践，努力探索有效的教学方略

坚持理论学习与课堂实践、课例反思相结合的原则，认真反思当前高中历史教学的现状，寻求有利于学生历史素养发展的务实有效的教学策略。开展课例研究，结合当前课堂教学研究的热点、难点开展相应的教学研讨活动，解决教学实际问题，在前阶段实践研究的'基础上，针对当前课堂教学出现的或亟待解决的问题，进行深入的研讨，着力摸索扎实有效教学方略：

三、教研工作打算

1、办好《教研资讯》

本学期打算办三期：20xx 年 12 月刊、20xx 年 1—3 月合刊和 4—6 月合刊。出刊时间是 3、4、5 月。责任编辑分别是张蔚青、石天刚和侯进玲。刊物内容应在前几期的基础上，更加体现对青年教师的成长关注，力求做到“引领、务实、服务、指导”。

2、继续开展教师论坛

结合学校的科研课题，计划举行两次教师论坛，以促进高效课堂的创建。 个人明年工作计划 4

为认真贯彻落实 20xx 年医院工作重点，围绕“以病人为中心，以质量为核心”，全面实施 ISO9001—20xx 质量管理标准，不断加强护理工作的科学化、标准化管理，促进护理质量全面提高，实现“为手术病人提供优质安全的护理、精益求精地配合手术”这一服务目标，根据护理部有关精神，结合我科实际情况，制定护理管理目标及计划如下：

一、更新护理管理和服务理念，提高护理质量

做到以人为本，注重人性化服务，深入开展好“病人满意在科室”的活动。严格执行保护性医疗制度，随时为病人着想，对病人的病情、手术效果、手术并发症等，术中不予议论。切实转变服务理念和工作模式，保证以护理工作状态为病人服务，满足病人一切合理的需求，为病人创造温馨舒适的手术环境，达到病人对护理工作满意度 $\geq 95\%$ 。工作中注重加强与医生的沟通，收集病人信息，取得理解、信任和支持，不断提高内部服务质量，以便更好的.配合手术，达到临床医生对手术室护理工作满意度 $\geq 98\%$ 。

二、加强护理质量安全管理，保证年事故发生率为零

制定严格的科室规章制度，定期组织差错事故讨论分析，针对反复出现的问题提出整改意见，杜绝差错事故的发生。利用晨会、护理业务学习等多种形式增强护士的服务意识，做到主动服务，热情接待，细心介绍。各项护理治疗操作要与病人打招呼，采用鼓励性语言，动作轻柔，使患者感觉到亲人般的温暖。

三、严格遵守《医院感染管理规范》，认真执行《消毒隔离制度》

进一步完善各班工作制度，严格控制人员流动。严格执行无菌操作技术，对违反无菌原则的人和事给予及时纠正，防止院内感染，做到一人一针一管执行率 100%，无菌切口感染率 $\leq 0.5\%$ ，常规器械消毒灭菌合格率 100%。

四、做好急救药械的管理工作，保证急救药械完好率 100%

每班交接时认真核对，做到完好备用，帐物相符。加强护理人员急救知识、抢救工作程序、抢救药品、抢救仪器的使用等内容的培训，达到人人熟练掌握和应用。接到急救病人通知，能在最短的时间内迅速开始手术抢救，并且能敏捷、灵活、熟练地配合抢救工作。

五、根据《山东省医疗护理文书书写规范》的要求，加强护理文书的书写管理，做到书写认真、及时、规范，与实际护理过程相符，护理文书书写合格率 $\geq 95\%$

六、加强护理人员的在职培训力度，不断提高业务技术水平

护理人员三基水平平均 ≥ 75 分；护理技术操作合格率 $\geq 95\%$ ；支持护理人员参加继续教育学习和培训，继续教育学分每人每年 ≥ 25 分。鼓励护理人员参加自学、函授及各种学习班、研讨会，使护理人员及时掌握护理工作发展的新动态和护理相关的新理论、新技术，不断提高护理人员的业务水平，更好的配合手术科室开展新业务、新技术。鼓励广大护理人员积极撰写论文，争取全科在市级以上刊物发表或交流论文 ≥ 4 篇。按照护理培训计划安排人员外出进修学习，提高专科护理水平，以此带动全科人员的技术水平。

七、严格按照收费标准收费，做到应收则收，应收不漏

遇有疑问及纠纷及时核查处理。定期对科室医疗和办公用品进行清点领取，减少浪费及损耗。专人负责医疗设备的保养，做到对仪器设备性能及使用状况心中有数，保证临床正常运转。

八、建立完善的护理质量监控体系

科室质控小组加大自查力度，发现问题及时改进；定期查找护理隐患并进行分析反馈，使各项工作程序化、规范化。通过统计手术台次、满意度调查、有无差错疏忽及投诉、检查卫生区等指标，完善和促进护理工作，不断提高手术室护理质量。

九、加强临床教学管理，做好带教工作

根据实习大纲要求制定带教计划并安排专人带教，根据临床带教经验不断改进带教方法，加强带教老师教学能力的培养和提高，认真落实好“360 工程”，圆满完成带教工作。

十、做好病房楼搬迁的准备工作

认真贯彻实施 ISO 质量管理标准，加强本科护理质量控制，进一步规范护理工作流程，按时进行量化考核与质量分析，各项质控指标达到 ISO 质量目标要求。组织学习层流洁净手术室的相关知识，为病房楼搬迁做好一切准备工作。

我科全体护理人员将在医院和护理部的领导下，与临床医生密切配合，保障医疗安全，改善服务态度，提高护理质量，保障各项质控指标达到 ISO 质量目标要求，创造良好的社会效益和经济效益。

个人明年工作计划 5

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是。

1、千方百计完成区域销售任务。

2、努力完成销售过程中客户的各项要求。

- 3、了解并严格执行产品的出库手续。
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导。
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感。
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责要求自己的行为，一个月来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在公司的安排下，首先在生产车间实习，了解公司产品的工作原理和产品内部接线，车间实习结束以后的考核中，基本达到了公司所要求的实习目的。其次自己经常同其他同事勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，确保完成任务。

总之，通过一个月的实践证明作为业务员业务技能至关重要，是检验业务员工作得失的标准。由于自己刚开始业务知识欠缺、业务技能不高、第一次跟客户交流时候很紧张，产品性能描述不到位，语言组织混乱，有时说完上句就不知道下句该怎么样表达，后领导鼓励我勤给客户打电话，并多和客户交流就可尽量减少这样的情况发生。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准。力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

例如：针对自己跟客户交流的少，领导建议我每天给客户打三十个电话，因为公司产品针对的用户相对比较特殊，都是从网络上找自己区域内客户资料，我从网络上将自己区域内的山东东营企业的黄页打开，将电气成套设备厂家的电话和联系方式记下以后，逐一给打电话，介绍产品资料。

三、正确对待客户咨询并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，视客户咨询如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户咨询的问题自己不能解答时，首先应认真做好客户咨询记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求，为客户制定相应的采购方案

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数。安装基本能做到有问能答、必答，进入公司时，公司计划安排我们去品质部门实习，进一步了解产品的工作原理。及安装知识。

五、产品市场分析

山东东营区域虽然市场潜力巨大，公司产品应用场所相对特殊。加之，变频器行业竞争愈加激烈，要想在这样的市场环境中立足，除了强有力的技术支持以外，给客户相丰厚的利益空间是必不可少的。价格比同类进口品牌低，性能比国产同类品牌优越。

六、20xx 年 2 月区域工作设想

总结一个月来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向领导和同事学习，2 月份自己计划在上个月工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作。

（一）依据 X 年 X 公司掌握区域销售情况和客户资料，自己计划将工作重点放在东营区域。

一是主要把已经和公司建立合作关系的客户作为重点，做好相关售后服务工作，积极协调沟通好客户和公司的关系。

二是通过自己的努力，尽快实现能够拥有自己的客户资源。

（二）熟知同类产品的生产厂家，价格。做到知己知彼。遇到客户咨询相关问题，给予满意答复。

（三）自己在搞好业务的同时认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（四）为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在山东新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

以上就是我对 20xx 年 1 月工作的总结及 2 月的工作计划，总结计划不够全面之处，请求领导能够给予指正。 个人明年工作计划

划 6

xx 年过去了，在这一年的工作中，我得到了公司各位领导和诸多同事的关心和帮助，使我顺利完成了工作，学习到了很多的新知识和技能，在能力上有了很大的提高。同时在工作中，我也清楚的认识到自己的不足。以下是我工作方面的一些认识和总结：

1、严格执行公司财务审批与签字制度。在工作中，作为财务人员，我坚持支付每一笔款项，不论金额大小，都应当严格执行公司相关的制度，执行审批与签字流程，确保款项支出必须由总经理签字、财务经理与经办人签字。

2、做好现金核对，将财务工作落实到每日、每月。在工作中，为了保证财务数据的准确性，确保公司的现金额满足公司各个层面的要求，我坚持做到每日核对现金库存，积极认真的填报资金日报表，严格执行日清月结、每日结算、账款相符，并进行定期盘算。

3、票据管理及收付业务零容错。票据，是公司财务运营的重要资料，因此我坚持责任到人的要求，严格管理相关票据，未出现任何票据错误等现象，从而保证了公司收付业务的及时开展。

4、确保原始凭证的完整性。原始凭证，不仅能用来记录经济业务发生或完成情况，还可以明确经济责任，是进行会计核算工作的原始资料 and 重要依据。因此，在走账方面，我坚持做到原始凭证不丢失，务必确保原始凭证的完整性。

5、银行转账准确、无误。为了确保公司财产安全，以及财务往来的流畅性，在工作中，我坚持做到银行转账业务务必准确、无误。

出纳工作决不能用轻松来形容，绝非雕虫小计，它是经济工作的第一线，财务收支的关口，占有重要位置，要做到以上几点必须要细心、专心。

xx 转眼就来了，虽然现在还没有具体的工作，但是我会尽快投入到工作的，吸取 16 年的遗憾与不足及收获的经验，进一步完善自己的工作，不断提高自己的业务水平和知识技能，完成领导交办的工作。

个人明年工作计划 7

为了提高语文学科教学质量，顺利完成本年度教研教改工作，特制定此教研工作计划。

一、工作思路

根据县教体局《20xx 学年度高效课堂推进工作方案》及我室《20xx——20xx 学年度教研工作要点》的要求，结合我县语文学科教学工作实际，语文教研工作思路为：继续推行以高效课堂课改为中心，以素质教育为突破口，以示范课教学，课题引领，开展教改活动为抓手，努力提高教师业务教学水平。加强语文教师的培训力度，力争使我县语文教学水平有质的提升。

二、工作任务

本年度，重点工作从以下几方面抓起：

- 1、继续以“高效课堂”教改实验活动为契机，努力实现教研工作的科学化、规范化，不断提高教研工作质量。
- 2、加强师资队伍建设，努力推进“名师工程”。
- 3、加强课堂教学研究，不断提高课堂教学效率。
- 4、全面开展语文学科教学的高效性，努力提高我县语文学科的教学质量。
- 5、加强对所包抓学校（天成镇九年制学校、曹家湾中学、温水中学）的语文学科课改指导工作。
- 6、继续加强中学语文课堂教学模式的提炼和语文导学案的研发与共享工作。
- 7、加强基础年级的质量监测工作。

8、组织好中学语文作文竞赛和配合县局做好期末年检工作等。

三、方法措施

1、加强业务学习，不断提升自身的业务能力及教学指导水平。

(1) 继续加强学习，在完成县局及室里要求的学习任务外，要自觉学习教育教学理论，学习课程改革精神，学习课程标准，学习培养学生创新精神和实践能力的指导意见，不断更新教育观念，做好业务读书笔记，为今后的教研工作和课改实验工作奠定坚实的基础。

(2) 继续加强对课程标准的深入解读，深入研究初中各年级阅读教学方法。经常深入课堂听课，以提升自身的教学指导水平，并使自己的教学思想同我县初中语文课堂教学实际紧密联系起来。

(3) 继续加强教育专著阅读，同时做好读书笔记；并坚持做好基层教学情况的调研工作，撰写关于教学方面的调查报告，对当前的教学情况进行观察分析，重点分析教学中突出存在的问题以及问题产生的原因，并及时研究解决问题应采取的措施等。

2、加强对青年语文教师的培养，注重对老教师教学观念的转变及教学过程的指导工作。

加大青年教师培养力度。有计划地培养青年教师，抓好青年教师梯队建设，多和青年教师在一起学习、交流，在各种活动中让其脱颖而出，不断压担子，给予更多指导，促其往更高平台迈进。把大部分青年教师培养成为爱学习、爱探讨、爱教书的“教学新秀”。同时，也要注重对老教师教学观念的转变及教学过程的指导。

3、发挥名师、骨干教师的示范作用。

加强名师的研训工作，积极为名师的知识更新和学术交流创设机会，充分发挥名师的专业引领作用。通过“名师大篷车”等“送教下校”活动，使名师效应真正发挥，典型引领落到实处。

4、加强基层初中语文的教研工作

我县初中语文学科的教学标兵、能手大都集中在城区南道巷和崇文两所学校，而其他学校的语文教学标兵、能手比较缺少。所以本年度，在教研方面重点应放在乡下各初中语文的教研和教改上。利用送教下校这一活动载体，让县域内的市级、县级教学标兵及时、经常的到基层各中学进行课堂展示，及时传达优秀的教学理念和方法。其次，积极开展教研活动和教学比武活动，从而培养一批基层骨干力量。

5、积极推进“高效课堂”课改实验工作。

重温课改新理念，再度走进新课标，让新的课程理念真正入脑入心走进课堂。继续抓好“高效课堂”课改工作，全面推进高效课堂课程改革活动。

(1) 积极开展校本教研活动，加强“高效课堂”背景下的校本研修指导工作；对教师进行以“如何科学制定学习目标”、“如何针对学情设计学生的学习活动”、“如何渗透方法指导”、“如何修缮已有的导学案”内容的培训工作。

(2) 以语文学科实验基地东风中学为龙头，认真组织和研讨“导学案”的开发和研制工作。为其他兄弟学校的高效课堂课改工作起到借鉴和帮助作用。并不断总结经验，挖掘典型，及时发现问题，调整实施策略以提高初中语文课改实效。

(3) 切实执行高效课堂课改活动中的“校际联动”计划。即，四星级级、三星级级课改实验校与其他乡镇中学对应结对子，以加强对相对薄弱乡镇中学的课程改革的引领和指导。

(4) 聚焦课堂，深化课改，要突出两个主题：“课堂教学有效性”与“抓好课前预习环节”。要积极倡导自主、合作、探究的课堂教学方式，更多地关注学生学习过程、学习方法和学习习惯，关注学生的情感、态度、价值观。本学年，将进行教学问题的收集、归类，集中会诊；对课后作业适量与有效性进行研究；并及时推出一批典型课例。

6、加强基础年级的质量监测与分析，全面提高教学质量。

(1) 首先要正视近几年语文学科质量下滑现状，寻找原因，制定切实可行的改进计划。

(2) 科学合理的命置好七、八、九年级语文期中、期末试题。试题命制上要贴近中考命题方向。同时做好教学质量分析报告，真正为基层学校的教学起到引领和指挥作用。

7、加强对各校所申报的省、市级语文课题实验的跟踪和调研；认真为各校做好指导与服务工作，切实把小课题研究工作落到实处。

8、继续以活动促发展，通过不同形式不同层次的教学研讨活动，给不同层面的教师提供展示锻炼的机会，通过开展学校语文方面的各种活动，让各层面的教师参与教学研究，推进我县语文教师队伍的建设。

9、加强校本教研的过程管理。

(1)、要求学校教研组上交教研计划，制定教研历，以便随时深入各校对教研情况进行调研、监督和量化，实行过程管理，保证评价的效度和信度。

(2)、对各校教研组进行量化管理，开展优秀教研组评比。

10、积极参与网络学习，以及网上研讨，学习和利用网上广泛的教学资源。并及时上传自己的教学心得与教学一线的老师走在一起，共同交流学习。

个人明年工作计划 8

回顾 20xx 年，在这半年的教师生涯里，有所改进也有所不足。所改进的地方就要好好保持，所不足的地方，就应该加强学习，不断提高。我在 20xx 年里给自己定出如下计划：

1. 加强知识储备

踏入教师行业，给我印象最深的一句话就是“想教学生学会一杯水，教师要自己拥有一桶水”。所以，很有必要要加强个人知识储备。主要从理论学习和专业技能两方面进行。我准备给自己制定个读书计划，坚持长期读书，重视对现代教育理论和专业知识的学习。专业技能方面，在毛笔字和素描等方面，也要加强练习，不断实践，从而不断提升个人的素养。

2. 强化课堂教学

在教学方面，备课、上课、作业、评价、反思五大步骤要踏实做好，利用好学校优利的教学资源。多加强与各科教师的交流合作，相互间经验分享，共同探索教学规律，促进教师专业成长，深入推进课程改革，进一步提高教学质量。在教学反思方面一定要多下功夫，对学生、对课堂教学进行研究深入，为以后优质课的评选做好准备。

3. 鼓励师生参展

在本学期，学生的绘画能力有所提高，下学期，我准备加大力气，培养学生绘画技能的提高。为学生争取机会，参加展览。一方面丰富学生的参赛经验，另一方面提高学生对绘画爱好的'积极性。老师也要加强专业技能的提高，争取参赛，提高个人知名度。总之，在下学期，师生共同在专业技能领域互相提高、互相影响。另外，还要在校本开发上多做些研究。

除此之外，作为一实的教师，还应该踏踏实实做好学校的日常工作。做到认真负责，勤学苦干，为学校、为老师做好服务工作。

个人明年工作计划 9

一、继续加强学习，提高自身专业素质。

尤其是对本科的一些常见疾病的相关知识作进一步地深入学习，以利于临床实践的有效应用。

二、全力协助护士长做好病区的有效管理。

如积极发放满意度调查表，发现问题积极处理和改进，带动病陪人参加公休座谈会，鼓励他们说出自己的意见和提出有效的建议，为我们日后的工作得到更有效的帮助。制作有益于患者的一些宣教手册，能确保到每一位患者易于接受和理解。明确自己的职责，使自己的优质护理服务到位，以“三好一满意”为标准来要求自己，做到让患者满意，领导放心。

三、严格遵守本科的各项规章制度。

做到上班不迟到，不早退。积极参加科室内及院内举行的各种学习活动。

四、认真做好领导分配给我的各项工作和任务。

五、解放思想。

为科室的发展提建议和意见，竭尽所能为科室创造更多的效益。

六、加强跟主管医生、病人及其家属的交流与合作。

努力构建现代化科学的医患模式，正确妥善处理好医患关系。

七、协助同事做好科室工作。做到工作责任明确、资源共享、团结互助，共创科室优良的环境、优秀的服务、优越的业绩。

护理事业是一项崇高而伟大的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪。在今后工作中，我将加倍努力，为科室的发展作出自己应有的贡献！我会努力改正缺点和不足，做好自己的工作，对病人负责，对自己的工作负责。努力、努力、再努力！ 个人明年工作计划 10

新的一年已经开始，客服部也将会面临一些全新的环境与考验，根据这几天我对公司的了解情况，做出以下工作计划：

一、终端培训

在客服的工作范围之内制定完善的、合理的终端培训计划并认真有效地完成培训；

2、收集小票信息

2、1 重视小票基本信息的收集

应尽可能的完善填写，特别是一些重要项目，必须规范填写；

2、2 建档

利用统一的专业性的管理软件分类建立客户档案；

三、数据统计分析

分析，比较客户消费信息，及时反馈到相关部门，并附加初级建设性意见；

四、客情维系

寻找、创造机会采取多种形式与不同类型的客户加强沟通，比如：顾客满意度调查、节日期间的互动，基本的色彩搭配建议，高级的私人形象顾问等等。及时掌握客户需求尽努力满足客户需求，为客户提供高附加值的服务，提高顾客满意度，发展提升与客户的关系。

五、客诉处理

根据客户反馈投诉的信息，及时做出反映。以客户为中心，改善处理流程、操作程序。

由于对服装业的客服工作是首次参与，在进入公司短短的 5 天时间中所做的工作并不是很多，但也发现了自己的`很多不足，我会努力，争取把客服工作做得更好。

在工作中，我也遇到了一些问题和困难：

1、对工作中一些具体要求不是很清楚，导致自己的工作不知道怎样才可以顺利的开展，担心自己在做无用功，浪费公司资源；

2、人事方面也不是很清楚，这样会耽搁到部份同事的宝贵时间；

3、需要一台电话，希望可以配一台，方便与同事之间的沟通交流；

工作计划

由于自己在服饰客服方面，经验上有很多的欠缺和不足，也为了把客服工作高效率地做好，因此，希望公司相关领导及同事在以上问题方面给予一定的建议和帮助，使客服的工作能够得到很好的衔接。

个人明年工作计划 11

一、立足专业优势，开展宣传培训活动。通过邀请单位、群众到消防站参观、上街宣传、上门培训、进行灭火演练等形式，向辖区内的企业、单位组织消防技能大赛，采取集趣味性和实用性于一身的竞赛形式，掀起广泛学消防知识、用消防技能的热潮，激发广大单位自觉加强消防安全管理、提高从业人员消防素质。群众对消防工作有了进一步了解，提高了消防安全意识，才能有效强化群众扑救初期火灾能力和逃生技巧。

二、依托驻地资源，开展岗位成才活动。基层大中队充分运用辖区资源，邀请地方人员到中队进行技能培训，与大中队周边的电脑学校、修理厂、酒店建立了良好的关系，推荐表现突出、工作扎实的进行电脑、修理、厨师培训，使战士至少掌握一门专业技能。中队成立锣鼓队、电声乐队等文艺团体，通过邀请地方专业团体指导，提升文艺队伍的水平。

三、是主动发挥部队的党建优势，帮助企业特别是非公有制经济组织加强党建工作。目前国有、集体企业受金融危机的影响，党组织的核心地位有所削弱，非公有制经济组织的党组织则更加边缘化，有的甚至没有党组织。根据这些新情况，消防部队要以共建促党建，把着力点放在培养企业内部奉献精神，加强企业文化建设，改善企业管理水平上来。以不影响企业经营为前提，结合企业特点，利用工作间隙和业余时间开展党的工作，采取相对集中和分散活动相结合的方法，精心组织开展量少质高的活动，提高党建工作吸引力和实效性。

四、是互相学习管理方法和理念，共创双赢局面。当今很多企业吸取部队"军事化管理"的模式管理企业，部队则采用企业公司的绩效考评、量化考评激发官兵完成任务的质量和速率。就如何结合实际，恰到好处地运用好军事化管理和绩效管理，警地双方可以做深层次探讨，为搞好部队和地方建设谋篇布局。

五、是地方单位要加大科技拥警的含量，推动双拥工作向更高水平发展。双拥活动要坚持"警有所需，民有所给"的原则。近年科学技术发展日新月异，消防部队近年来也大兴科技强警战略。地方企业可利用自身科技优势，对部队官兵进行一些科学技术知识的普及培训。一些新兴的非公有制经济组织，特别是高科技企业，科技人才相对集中，广泛开展科技双拥大有作为。要大力推进双方的科技合作，互以对方的技术优势为依托，开展项目攻关，培训急需人才，实现项目、技术和人才的"嫁接"，促进地方经济和部队战斗力实现跨越式发展。

个人明年工作计划 12

凡事预则立，不预则废。财务出纳工作计划对加强财务管理、推动规范管理和加强财务知识学习教育，有着非常重要的作用。作为公司的财务出纳工作人员，自然是做好本职工作在先，为公司节约每一分成本为己任。为了做到财务工作长计划，短安排，使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用，特拟订8月份财务工作计划。

一、组织财务人员参加上级组织的各种培训。

XX年财务出纳人员工作计划

组织财务人员参加财务人员培训，提高认识，不断加强自身的业务水平。了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。

二、进一步做好预算工作探索基层学校预算管理规律

按照上级财政部门的要求，总结大口径预算工作的规律，提高预算工作的预见性、民主性和科学性，做好学校部门预算的编制和落实工作。编制好年度预算，并力求切合实际。

三、加强规范资金管理。 个人明年工作计划 13

办公室对我来说，不是一个新的工作领域。作为办公室的负责人，自己清醒地认识到：办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，学习意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，今年基本做到了事事有着落，较好地完成了各项任务。现将一年的工作进行一个总结及明年的工作计划如下：

一、立足服务，提高效率，努力做好各项工作

1. 理顺关系，办理公司有关证件。今年公司董事会换届后，需要办理相关的手续及证件。我利用自己在总经办工作多年，相关部门熟、人际关系较融洽的优势，积极办理各类证件。通过努力，我只用了很短的时间，办好了企业法人更换以及南京保健滋补品厂注销手续。

2. 办公室工作具有纷繁复杂，缺少连贯性、随机性大的特点；如果没有规范的工作程序和很高的工作效率，圆满完成任务是难以办到的。我们紧紧围绕建立办事高效、运转协调、行为规范的这个总目标，对办公室的各项工作和制度进行了新的疏理。制定了印章、行文、文印、保密制度等事项的工作程序，并对相关工作做了详细的规定。使办公室每个成员知道哪些能办，哪些不能办；哪些可以表态，哪些不可以表态；哪些可以用印，哪些不该用印；做到办事有规定，不越“雷池”、破规矩。

3. 做好公司股东会、董事会及其 xxx 认证期间的会务服务工作，落实好各种会议的会前准备、会议资料、会议服务等工作。

二、抓住重点，强化管理，协调推进企业管理工作

1. 把企业管理向纵深推进。今年公司加大企业管理等各方面的考评工作，我们配合相关职能部门，检查、监督、考核，掌握第一手资料，强化部门工作责任意识，持之以恒抓好公司企业管理工作。紧贴公司年度工作目标及各部门月度工作目标以及领导决策的各项任务指标的有关内容，抓落实。同时与相关部门配合，对考核指标，责任到部门、责任到人，强化督办、检查与情况通报，有力的推动公司各项目标的落实完成。

2. 抓住重点降低费用，继续做好降本增效工作，做到“实干”与“干实”的统一。对办公室控制的电话、油耗等费用，我们在使用过程中按月度报计划和领用，对出现异常现象的使用部门、使用

者，共同分析查找原因，杜绝不合理的超支，使各项费用一直处于控制状态，各项费用也有一定的降低。

三、加强自身学习，提高业务水平

1. 能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作。由于对工作，总是喜欢追求完美，所以总不敢掉以轻心，总在不断学习新的`知识、掌握新的技能，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己一年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，能够更加从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。

2. 强化形象意识。办公室每个人的一言一行、一举一动都可能影响着公司的形象，反映着公司的素质。为此，我不仅以良好的形象来定位、要求自己，不论在内在外、说话办事、待人接物、处理工作，不论是日常事务管理、政务管理、文字服务，都努力做到有形象、有品位，努力克服自己处理问题的情绪化。

3. 认真做好公司的文字工作，对负责草拟的综合性文件、总结和报告、董事会、办公会议的记录以及整理、会议纪要等，都能够按时按要求完成，并负责对会议有关决议的实施。

四、强化奉献意识，努力营造团结向上的环境

1. 办公室工作大部分是“不干有人找，干了看不见”的事情，既专业又烦琐。因此，不计名利、勇于奉献、勇挑重担、乐于吃苦、工作第一，是对办公室人员素质的基本要求。根据办公室实际情况，我不断引导和鼓励其他同志加强对有益于做好办公室工作知识的学习，拓宽知识领域，更新知识结构，提高知识水平。同时，还注意

要求他们加强基本技能的培养和锻炼，不断摸索做好本职工作的规律，努力成为行家里手。

2. 强化奉献精神教育。办公室入手少、工作忙、头绪多，时常会加班加点，时间一长，总有厌倦情绪。针对这一情况，我通过随机教育与解决实际问题相结合的形式，使办公室人员牢固树立不计名利、任劳任怨、无私奉献、爱岗敬业的精神，

3. 强化责任意识。办公室是总揽协调各方的综合办事机构，有着十分特殊的、其他部门不可替代的地位和作用。为此，对待每一项工作，我和我的同事们都努力做到小心小心再小心，细致细致再细致，认真认真再认真，以高度负责的精神对待每一项工作，高标准、严要求、创造性地处理好每一件事情。

今年，虽然自己作了一些工作，也取得了一点成绩，但我清楚地知道，我今后的工作，仍然需要进一步增强创新意识，要认真研究新形势下工作新的特点和情况，努力学习，创新方法，使自己的工作能够有更大的进步。

五、明年工作计划

1. 在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正在开展新的业务期间，部门的计划制定还未完成，节后，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作。

2. 在第二季度的时候，公司正处于发展期间，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快掌握相关的业务知识，从而更好的对公司做出贡献。并与领导一起培训新加入的员工，早日让新员工成长起来。

3. 第三季度的“十一”“中秋”双节，会给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些问题也会逐步出现，我会好充分的准备，同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4. 年底的工作是一年当中的非常重要时期，我们做了一年的努力，我相信在领导的正确思路下我们公司会有更好的发展。

5. 制订学习计划。不断调整工作思路，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。掌握各方面知识。知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

6. 加强自己思想建设，增强全局意识、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 年的总结及明年工作计划。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，也相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

个人明年工作计划 14

20xx 年在一如既往地做好日常财务核算工作，加强财务管理、推动规范管理和加强财务知识学习教育。做到财务工作长计划，短安排。使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。特拟订 20xx 年公司财务工作计划：

一、参加财务人员继续教育每年财务人员都要参加财政局组织的财务人员继续教育

11 月底，继续教育教材全变，由于国家财务部最新发布公告：xx 年财务上将有大的变动，实行《新会计准则》《新科目》《新规范制度》，可以说财务部 20xx 年的工作将一切围绕这次改革展开工作，由唯重要的是这次改革对企业财务人员提出了更高的要求。首先参加财务人员继续教育，了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。参加继续教育后，汇报学习情况报告。

二、加强规范现金管理，做好日常核算

1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。

2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。

3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为公司提供财力上的`保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初前报交总经理留存，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。

4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。

5、完成领导临时交办的其他工作。

三、个人意见措施要求

财务管理科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。

总之在新的一年里，我会借改革契机，继续加大现金管理力度，提高自身业务操作能力，充分发挥财务的职能作用，积极完成全年的各项工作计划，以限度地报务于公司。为我公司的稳健发展而做出更大的贡献。

个人明年工作计划 15

一、医院财务工作计划与目标管理

1、在财务会计核算上：

(1) 完善收入，费用支出及退费以及代金券发放回收核算的各项制度，加强监督。

(2) 完善利润预测，资金预算的准确性，形成预算体制下的财务运作及分析体系。

2、在管理会计核算上：

(1) 加强物流周转次数，有效控制资金利用率，实行物资安全库存量管理，科室限量备用及领用制度，提倡节约使用减少损耗，利用电脑信息系统建立安全库存量预警提示。

(2) 加强进货成本的监督，完善进货的报批程序及合同管理。

(3) 加强各项售价的报批程序及信息系统管理，制定最低售价的信息预警提示。

(4) 加强广告费用的预算及执行的报批程序及合同管理，加强预决算的分析及有效广告投放如：的统计分析体系，配合营销策划部提供有效的统计数据以供领导决策。

(5) 细化收入与成本的配比结构，建立收入与成本对接的电脑信息系统，实现毛利在信息上的及时反映，完善实现收入制及收款制两种不同核算体系共存的信息披露系统。

3、税收策划上：

(1) 配合总部的管理要求，做好本院在税收工作上的合理性安排，加强完善各项帐证管理，做好各项税种的预算及核算工作。

(2) 实现柜员机，pos 机、现金交款共存的局面为医院的收入管理创造良好的环境。

二、医院财务人员工作计划

在收入与成本的关系上进行理顺，做到配比的合理性。成本上按收入的配比原则进行完善细化进行分类，区分好手术中材料领用，销售类的物资发出特别对科室领用，免费领用等加强监督。

三、价格管理

1、医院物资进货上加强合同管理体制，对新产品新物资严格把关，配合领导层对医院使用物资，销售产品结构合理开发等的决策提供准确的数据依据，对药品，零星的医用物资等实行不定期的价格询查制度。

2、营销策划部实现大小开支项目在统一预算报批的情况下执行，按项目开支明细核定价格进行报销核算。

3、对医院的各手术、治疗项目的收费价格按照部门提议，财务测算成本后报批的程序进行，并逐步完善电脑信息系统的最低限价录入，实现底价预警提示。

四、信息与统计

目前信息系统存在以下几大问题：

1、收入上只实现收入实现制的核算模式，不能同步以收款核算制的模式进行统计分析。

2、收入与药品的发出已实现对接，但收入与所有的物资发出实现对接无法实现，同时制约了收入与成本配比进行毛利及时分析的功能无法实现。

3、本套系统在多级别、多部门、多种统计核算的方式下没有开放足够的空间，造成核算上的很大局限性，而且在系统的安全性、连续性上的统一协调很难完成，留下很多隐患。

4、本套系统在财务核算、档案管理、经营管理上三者难以形成有效的资源共享，造成无法进行信息统一披露及联查的体系。

要实现以上以收入实现制及收款核算制共存的模式进行统计信息披露，以及实现收款与物资发出相互联连、相互联动，实现毛利及时分析的功能，必须寻求新的系统软件或按本院的管理模式请求软件开发。

五、固定资产、医疗设备

加强配合医院领导的决策，对固定资产的结构进行有效的分类、整理出重复可退出的设备进行清理，建立新增新建购置资产的审批制度，建立日常维修保养及定期检修制度，建立报废及转移资产的交接手续，对资产建卡建档的'管理体制，确保资产的合理配量，高效运作。

假体：假体存货量已进行品种、规格、结构上的安全库存量设置，目前库存量已大部分超出安全库存数，只能继续消耗，少进多出的原则逐步加速存货周转，并进行换货处理，目前只余下麦格的假体在换货上存在很大难度。

医用物资及药品：目前药品已实现科室备用，科室领用在发货上进行限量控制以促进节约及减少损耗，如实行定额定量或与实现收入挂钩的原则，尚难于操作，医用物资及药品目前已进行合理归类但未进行安全库存量的设置。

化妆品：目前品种构成上较为简单难以树立本院独有的品牌概念，特别是配合生活美容部在护理用品、收费项目设置上难以体现层次感，销售的化妆品特别是雅漾产品毛利低，却又是本院的主销产品，产品品种构成上无法突出主次项目，制约本院的营利性收入。

目前对物资的采购仅化妆品在合同管理上已逐步进行，但并未真正完善及落实体现合同制管理的原则，其他医用物资、假体由于有稳定的供应商运作，或是零星临时采购均未实现合同制管理，在换货、退货及结算上特别是化妆品有效期限管理上存在很大的被动局面，不利于物流周转的监督与控制。 个人明年工作计划 16

教师发展是教师人生价值实现的过程，是教师在充分认识教育意义的基础上，不断提升精神追求，增强职业道德，掌握教育规律，拓展学科知识，强化专业技能和提高教育教学水平的过程。

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/377064024065006150>