

2023年年度发文计划(汇总6篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？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。

年度发文计划篇一

今年是__保险市场竞争更加激烈的一年，同时也是__个险发展重要的一年，__个险在__公司总经理室的正确领导下，认真贯彻落实年初总经理室提出的各项要求，紧紧围绕分公司及__下达的各项工作指标，以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，把握经营重点，积极有效地开展工作，取得了较好的成绩。为了给今后工作提供有益的借鉴，现将__个险今年的工作情况总结如下：

一、经营成果

我们利用各种时机，转变个险所有内外勤的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为__个险从根本上增强了凝聚力，__个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。针对个险内勤人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。基础工作，立足长远发展，是__个险长期以来始终坚持

的方向，__个险基础管理工作又上了新的台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，在各网点积极举办个人专场，取得了不错的成绩，也得到了外勤人员的赞同。

二、工作中存在的一些问题

增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是__团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在；部分主管责任心和工作能力跟不上市场发展的需要，整体水平有待提高；团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

三、明年工作设想

继续紧跟市公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。抓好基础管理工作，确实提高业务人员的活动量、举绩率、出勤率及人均保费指标。做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。大力开展增员活动，特别是__增员工作。建立完善的层级培训体系，抓好正式人员及新人培训、衔接教育及代资考培训等工作，提高各级人员水平。继续加强乡镇职场建设，实现现有乡镇网点的规模发展。各网点的晋升。

展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在__公司的正确领导下，在__支公司的共同配合及个险全体内外勤的共同努力下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让__的大旗永远飘扬。

年度发文计划篇二

20xx年在区委、区政府、区卫生局及上级有关部门的正确领导和大力支持下，我院全面贯彻党的xx大精神，以创建等级医院为契机，强化科学管理，突出内涵建设，健全各种规章制度，改善就医条件，打造中医特色专科，积极开展治未病服务。保持医院快速发展的势头，较好的完成了当年的各项工作。使医院管理水平、整体规模、业务总量跃上新台阶。现将20xx年工作总结如下：

一、20xx年完成经济工作指标：

截至10月20日全院总收入万元，其中财政补贴万元，医疗收入万元，药品收入%□20xx年度有望完成业务量万元。

二、狠抓政治思想工作，落实党风行风建设。

20xx年我院扎实开展了作风效能建设提升年活动，创建人民满意基层单位活动，三好一满意活动，严格贯彻执行省、市、区《关于对贯彻落实中央八项规定》的通知及区卫生局关于加强卫生行业作风建设的十项规定。

首先明确领导班子成员在行风建设中的任务和责任分工，形成齐抓共管的领导格局和工作机制；建立责任追究制度，把行风工作纳入领导干部考核目标管理。

其次是加强医德医风和职业道德教育，全面动员，全员参与，教育广大医务卫生人员牢固树立全心全意为人民服务的思想，强化职业责任、职业道德、职业纪律，增强服务意识。对卫技人员职业道德年度进行考核，并与各种奖惩挂钩。

三是坚决纠正医药购销中的不正之风。规范药品及卫生设备采购行为；严格执行省卫生厅《关于制止医疗卫生人员收受红包扣责任追究的规定》及其他有关规定，坚决查处临床促销

费、开单费、统方费、处方费等回扣行为和开大处方、乱检查、乱收费等问题，做到合理检查，合理用药，合理收费；严禁收受患者红包。

四是医院办公室、护理部组织，院长参加，邀请各科病人及病人家属代表召开行风建设座谈会，征求意见建议并及时解决。20xx年共召开座谈会4次，80余人参加；常年请社会各界领导职工担任行风监督员，就医院的医德医风、医护质量、技术水平、就医环境等方面进行了社会问卷调查，共计测评次，医院综合满意率96.6%，医院职工对医院测评2次，综合满意率96.7%。

三、强化医院内部管理，加快医院发展步伐

(一) 坚持科技兴医，重视人才培养和科研工作。

首先，根据我院业务发展和工作需要，充实了中层干部队伍，为医院发展增添了后备力量。实行主诊医师负责制，加强年轻同志的带教，构造三阶梯人才队伍，接受本科生人，送出进修学习人，参加西学中研究生班学习9人。鼓励年轻医生进行提升学习。

其次，加强学习培训，提高医护人员业务素质。每周三定为全院中医知识培训日，每周二参加国家中医药管理局视频学习，开展院内业务培训23次；组织全院三基知识考核6次，合格率达98.5%。全区三基考试名列第二。督促医务科、护理部等职能科室先后组织院内业务讲课。另一方面通过走出去、请进来方式加快人才培养。

第三，坚持科技兴医，开展新技术新项目。先后购进了碎石机、全自动免疫分析仪等医疗设备，为临床诊断和治疗工作提供了保障。

(二) 狠抓医疗护理质量管理，确保医疗安全。

认真组织和督促医务科、护理部等职能科室定期开展医疗质量大检查活动，对病历、处方的书写，抗生素的使用以及消毒隔离执行情况进行认真检查，综合分析，严格按照医院管理制度进行奖罚。同时，充分发挥行政、后勤职能部门的协调、指导、督查等作用，为临床一线业务的正常开展提供了强有力的后勤保障。由于工作措施得力，医疗护理质量稳步上升，一年来无重大医疗差错事故发生，有效地防范了医疗风险，促进了医疗业务的快速增长，同时患者对医院的信任越来越高。

(三) 进一步加强新农合管理。

一是保证参合率100%，确保全覆盖。要把参合人员真正落实到位。

二是完善补偿方案，确保群众住院医药费实际补偿比%以上。

三是提升服务能力，确保网络服务覆盖率100%。完善村级网络结报系统，全面提升新农合管理运行质量，保证参合群众持卡就诊，划卡结算，快捷方便，公正透明。

四是强化监督管理，进一步规范医疗服务行为，合理使用合作医疗资金。明确责任，严格考核奖惩，加强基金使用监测，实行次均费用控制、单病种限额付费，严查挂床住院、严控大处方，严防冒名顶替。

(四) 进一步促进公共卫生服务均等化。组织实施结核病防治，农村孕产妇住院分娩补助，农村孕期妇女孕前和孕早期免费补服叶酸，免费婚前医学检查，预防艾滋病、梅毒和乙肝母婴传播，15岁以下儿童免费补种乙肝疫苗，贫困白内障患者免费手术复明等公共卫生服务项目。

(五) 进一步完善基本药物制度。

一是严格规范基本药物采购渠道，实行零差率销售。对少数村卫生室、少数卫生服务点有时不按规定自行采购药品、不实行零差价销售的，要严格禁止。坚决把医改这个大政策落实到位。

二是认真执行绩效考核制度。绩效考核是医药卫生体制改革，特别是实施基本药物制度的一项重要内容。对内部职工要考核兑现，对村卫生室也要及时考核兑现到位，严禁和稀泥、打和牌，严禁不考核不兑现、只考核不兑现、考核了少兑现。

三是坚决强化用药管理。要继续加强对医务人员合理用药的监管，继续实行用药人员、用药结构、用药数量异常情况监控分析，实行定期上报，定期分析、定期整改制度，确保临床合理用药。

四、稳步推进等级医院建设

一是认真对照创建标准与考核细则，吃透精神；

四是紧扣得分点，完善相关资料；

五是以二级甲等医院规范化标准推动各项工作的开展，努力提高服务满意度；

六是坚定信心，克服困难，求真务实，切实做好二级医院复核评审迎检的具体工作。

20xx年工作亮点：创建等级医院，实现规范化管理。

主要表现在以下几个方面：

1、健全组织体系，规范科室设置、科室命名。

2、加大投入，改善医院环境。先后投入五十多万元，将新接

建的病房楼一楼装修改造成符合标准的消毒供应室，扩大并搬迁药库、中药煎药室，修建停车场、绿化带。先后投入了四十多万元引进了全自动免疫分析仪，添置了碎石机、特定波治疗仪等中医诊疗设备。

3、信息化建设发展迅速。为病区门诊添置了几十台电脑，病区、门诊均使用电子病历。

4、加强业务技术学习，严格落实三基三严。投入了五万多元建立了国家中医药管理局中医技术网络视频学习平台，每周二下午组织全院职工学习。院内每周三下午组织中医适宜技术学习，并科学完善考核细则。有效开展新进工作人员岗前培训，在岗人员三基三严和卫生法律法规知识培训考试，要求人人过关。

5、中医药特色优势进一步发挥。专科建设取得成效。推行中医绩效考核，完善中医绩效考核方案，把中药饮片使用率、中医治疗率、中医优势病种治疗率纳入科室综合考核目标。整合实力较强及中医优势明显的疼痛科、肛肠科、糖尿病科作为市级及区及重点专科。增加了疼痛科、肛肠科、糖尿病科人员，添置了熏蒸仓、中医特定波治疗仪等中医诊疗设备。初步建个病区综合治疗区，1个门诊综合治疗区，建立治未病服务平台，开设体质辨识门诊，开展冬病夏治服务，推动中医特色优势发挥。

6、医院文化建设得到落实。进一步明确了医院宗旨、院训、发展战略等组成的核心价值体系。医院有了自己的院歌《天使的选择》，填补了医院文化建设的空白。编印了《员工手册》、《文化手册》并进行培训。通过开展三好一满意活动、文明示范窗口的创建、医德考评等，大力倡导自律自省的行业风气；大力倡导传承、创新祖国医学的责任意识和使命感。按未病堂的设计风格，设计装修了百草堂，把独特的中医底蕴与我院实际进行完美结合，给人以视觉和知识的双重享受。

年度发文计划篇三

20__年以来，新区总工会在新区党工委、管委会的坚强领导下，在市总工会的关心指导下，积极推动新区工会改革，建立健全工会组织体系，全面开展基层工会规范化建设，工会各项工作稳步推进。20__年工作情况及20__年工作计划具体如下：

(一) 强化工会组织及阵地建设工作

一是大力推进企业组建工作。新区总工会印发《大鹏新区总工会关于加强企业工会组织建设工作的实施方案》，主动适应新形势下企业组织形态和职工队伍新变化，对辖区“25人以上未建会企业”的基本情况进行全面调查摸底，掌握未建会企业数、职工数以及企业状况，形成台账；同时根据不同类型、不同规模、职工数以及企业状况提出有针对性的工会组建方案，制定了《大鹏新区规模以上未建会企业组建任务责任表》，进一步压实和明确新区总工会、办事处总工会的未建会企业组建责任，初步确定在20__年年底完成辖区规模以上企业的组织覆盖。

二是持续推进社区工联合会阵地试点建设。新区总工会印发《大鹏新区社区工会联合会建设工作实施方案》，按照“坚持分步实施、突出重点”的总体思路，将新区25个社区工联合会分为三批，按类别按需下拨建设补助经费。新区总工会坚持眼睛向下，每月走访调研社区工联合会，了解工作推进中的重难点，把服务资源和力量配备往基层倾斜，努力保持和增强群团工作的政治性先进性群众性，打造职工群众信赖的“职工之家”，推进社区工联合会实体化、专业化、规范化建设。

三是设立深圳市职工保障互助会大鹏代办处(下称“代办处”)。根据市总工会工作要求设立新区代办处，积极发动和指导新区各级工会组织参与职工保障互助项目，推动和完善

职工互助保障组织体系建设，有效扩大职工互助保障活动覆盖面，持续强化服务基层工会和职工群众的主动性和便利性，不断增强职工群众的获得感、幸福感和安全感。

(二) 强化工会维护职工合法权益工作

一是全面启动“源头治理劳资纠纷试验区”建设工作。在市总工会对我区分配1个试验区建设任务的基础上，新区选点葵涌三溪社区、大鹏同富工业区及南澳水头沙社区共3个地区作为试验区建设试点，超额完成试验区组建任务，全面启动试验区建设工作。三个试验区共覆盖新区企业102家，覆盖职工24064人，截止目前，共接访处理劳资纠纷12宗，涉及金额47.6万余元，接待来访职工650余人次。

二是积极开展律师入企、律师驻点工作。通过法律咨询、普法宣传、指导维权等活动，为新区企业工会和广大职工提供法律援助服务。目前已安排3名律师驻点葵涌、大鹏、南澳办事处，辐射覆盖周边重点规模企业，累计服务职工300余人次。

三是成功参与化解“雄韬”“永进达”劳资纠纷事件。自4月以来，新区总工会勇于担当，主动作为，全力参与处置并成功化解深圳市雄韬实业有限公司、深圳市雄韬电源科技股份有限公司(以下统称雄韬公司)和深圳市永进达塑胶制品有限公司(下称永进达)等3起劳资纠纷事件。上述3起劳资纠纷事件共涉及员工542人，总涉及金额约1500余万元，调解率达100%。新区总工会在参与处理上述3起劳资纠纷事件中，受到了员工的普遍欢迎和高度认可，初步建立并形成了具有新区特色的工会应急和劳资纠纷处置工作模式。

(三) 强化工会劳动保护职责工作

一是设立职工安全生产监督岗。新区总工会于20xx年8月、20__年7月分别选取新区范围内涉及“粉尘涉爆”及“电池生产”领域的3家重点企业(比克电池有限公司、中兴新材

技术股份有限公司、斯比泰科技深圳有限公司)设立职工安全生产监督岗，职工安全生产监督岗的设立表明了企业安全生产中职工的主体地位，充分激活职工群众参与安全生产监督积极性，同时，新区总工会相应制定了安全生产监督台账制度，落实工会劳动保护职责。

二是建立工会干部走访机制及拓宽职工服务渠道。强化工会系统与劳动部门的协作，将生产经营情况异常的企业列入《劳资隐患重点监管企业名单》，每周至少走访2家企业(其中重点监管企业每周至少1次)，拓宽职工诉求收集渠道。同时，设立职工诉求服务热线、电子邮箱、开通微信公众号“职工诉求反映”平台，及时掌握一线情况。

(四) 强化工会普惠服务建设工作

一是全方位提供职工提素服务。开展40场“送权益保障课程到基层”培训，76场社区及企业专题送普惠服务活动，开展书法、烘焙、插花、瑜伽、太极、篮球等各类文体活动项目40余次，共普惠覆盖新区2万余名职工会员。同时，新区总工会于9月初正式上线运营大鹏新区精英工匠孵化平台，提供100门职工职场课程，给职工提供点单式的线上学习服务，助力打造知识型、技能型、创新型劳动者大军。

二是全方位提供职工关爱服务。分别是：探视慰问69名工伤职工，发放慰问金3.45万元；开展新春困难职工慰问及金秋助学工作，共慰问困难职工155名，发放慰问金约43万元；资助困难职工家庭学生19名，其中高中(含中专)9人，大学(含大专)10人，资助金额7.6万元；开展职工医疗互助保障工作，为新区3800名职工群众提供职工医疗互助保障保险，1419名职工群众提供住院二次医保；另免费为职工提供两癌筛查服务，惠及人数达700余人，为职工健康保驾护航。开展台风抗灾慰问台风灾后慰问企业工作，全面摸排辖区企业受损情况，向中兴新材公司、广贤永固木业公司、农科院、曼湾酒店等共10家灾后严重受损企业第一时间送去了关爱慰问物资。

20__年，紧密围绕新区党工委、管委会中心工作，继续推进和巩固发展新区工会各项工作，具体为：

(一) 继续加强工会工作者队伍建设

持续开展新入职职业化工会工作者及现有各级工会干部的业务培训活动，研究制定职业化工会工作者挂职工作规范制度，提升队伍一岗多责、一专多能的能力，创新年度考核内容及考核方式，更加客观有效的评价队伍能力，不断提高干部队伍的工作效率和服务水平；积极培育发展工会积极分子队伍，通过在各项目实际工作和具体活动中发现和培养一批有服务意识、有组织能力、有参与热情的积极分子，下阶段要通过加强对他们的工会意识教育和专业能力培训，逐步将他们纳入专兼职工作队伍，以持续增强基层工作力量。

(二) 持续加大职工群众关爱服务

认真贯彻落实中央、省、市关于困难职工帮扶关爱的工作要求，全面梳理工会系统各类关爱举措，结合走访慰问节点和帮扶类型要点等，形成新区工会关爱帮扶工作规范模式；积极做好城市困难职工的信息录入、动态跟进和精准帮扶脱困措施的落实；进一步加大对公共服务岗位一线职工的关爱慰问力度，加强工伤探视慰问和职工互助保障宣传，不断扩大工会关爱帮扶形象的影响力、感染力。

(三) 继续强化工会基层阵地建设

以新区25个社区工联合会、42个职工之家为依托，坚持眼睛向下，关口前移，以抓实抓牢企业基层工会为主，依托工会信息化平台，推动企业工会、社区工联合会等基层工会组织建设；建立和完善基层工会组织体系、管理模式、工作队伍、活动载体和运行机制，以职工需求为导向开展职工服务活动，创新群众工作方法，维护职工合法权益；充分发挥基层一线职工之家贴近职工的有效覆盖优势，分步推进职工群众关爱阵地

建设，建立健全职工之家标准化建设规范机制，开设职工心灵驿站、劳动法律咨询、职业发展规划咨询等服务项目。

(四)继续打造新区特色职工服务品牌

结合新区滨海资源及产业结构导向，继续深耕打造大鹏职工特色品牌项目。积极借鉴五一劳模报告会、创文广场舞活动、送权益保障活动下基层、送普惠服务活动、职工安全生产监督岗、职工技能趣味竞赛等特色活动的成功经验，继续挖掘具有新区特点，符合新区职工需求、满足职工对工会工作期待的品牌项目；坚持以培养担当民族复兴大任的时代新工人作为着眼点，大力弘扬劳模精神、劳动精神、工匠精神，营造劳动光荣的社会风尚和精益求精的敬业风气。

(五)继续加大源头治理劳资纠纷试验区建设

探索打造新区工会“权益盾”维权服务品牌，塑造工会维权服务规范形象，努力提高职工群众对工会工作的认同感和安全感；学习宝安、龙岗的先进经验，进一步推动源头治理劳资纠纷试验区试点建设工作；以职工劳动保护安全监督岗的设立和送权益保障课程下基层为契机，将工会工作触手直接深入企业，鼓励和发动职工自觉参与企业的安全生产监督，强化职工劳动保护安全意识和权益维护意识，充分发挥工会联系职工的桥梁纽带作用。

年度发文计划篇四

各位领导、各位同事：

大家好！

在忙碌的工作中20xx年就要过去，新的一年即将到来，年度部门工作总结计划。站在岁末年初，心中感触颇多，借此机会向各位领导以及各位同事汇报一下成本合约部20xx年的工

工作总结及20xx年的工作计划，请各位领导及同事给予帮助及指导。

第一部分工作总结

在20xx年里，共完成施工项目招标项目20余起，其中显示屏项目xx余起，包括：广州白云万达显示屏，武汉万达广场显示屏，上海江桥万达显示屏，天津万达显示屏等。亮化工程xx余起，包括：保定行政执法局街景亮化工程，长兴岛临港工业区亮化工程，西安民乐园酒店亮化工程等。

招标工作完成质量优秀，在成本预算的大力支持下，始终坚持以工程安全质量第一为核心。在充分了解各施工单位的资质及企业经营范围的前提下进行实际考察，并通过合理的沟通协调，争取企业利润利益最大化的同时，高质量高效率的完成招标工作。

在一年多招标的过程中，我们也会根据公司内工程部门等其他现场负责人员的意见，并参考工程质量的完成情况及招标队伍的实际工作态度能力筛选出优秀的分包队伍，各分包队伍也都能够积极的配合我们的工作，使我们的工作能够顺利的进行。

成本合约部积极响应公司总经理张安成的建议，招标方式由原来的低价合理法更改为现在使用的综合评标法。并根据公司的实际情况，拟定了大连路明光电工程有限公司评分细则，将招标工作细化为三个阶段的评审工作：

- 1、符合性评审：具体评定投标文件是否符合招标文件的格式要求，需要提供的相关资料是否完整。
- 2、商务标评审：主要对投标人的报价、资质进行评定，同时根据投标文件清单中的单价综合分析及措施费项目分析表进行综合考量。

3、技术标评审：技术标重点评定投标文件中的施工组织方案是否完备，确保工程质量，安全的措施是否合理科学可行，是否提出了有建设性的意见建议等。

最后三次得分的平均分最高者中标。

新的招标方式从陌生到熟悉需要一个过程，也需要其他部门积极的配合并提供宝贵的意见，才能使我们的招标工作逐渐的完善，逐渐的走向公司进程的轨道。

年度发文计划篇五

20xx年xx月xx日，xx营销总结大会与行政总结大会在总部分别举行。公司中层及中层以上管理层对20xx年工作进行了回顾与总结，并对20xx年的工作计划进行了部署。20xx年，公司将采取“稳中求胜，服务为王”的战略。

1、开店15家，实际开店13家。

20xx年初，公司计划开店15家，到20xx年底，实际开店13家，基本上完成年初目标。新开店面全部盈利，公司运营情况良好，尤其下半年创造了十分优异的业绩。

2、公司转型成功，采用裕丰模式。

自20zz年初开始，公司把业务工作的重点从一手房中介转型二手房中介业务，并迅速拓展店面。20zz年中，公司与广东裕丰地产达成战略合作伙伴，学习与借鉴裕丰地产二十多年的丰富地产从业经验，从系统管理、公司制度、培训机制、合伙人模式等等方面复制成功的裕丰模式。对外，提升服务质量，提升员工的专业水平与业务技能；对内，梳理各项管理制度与规定。20zz年下半年，公司进入快速发展的轨道，公司的业绩也取得了突飞猛进的成绩。

3、人员稳定，店经全部从基层培训选拔。

自从公司采用裕丰的事业合伙人运营模式后，人员流失率大大降低，每一位加入xx的员工都是奔着让自己快速成长，经过一段时间的学习与锻炼，都是要成为公司的事业合伙人来的，因此，团队非常具有战斗力，团队氛围充满正能量。一匹匹黑马脱颖而出，像新任交通巷店店经郭磊，来公司短短的8个月时间不仅业绩骄人，而且成功晋升为店经，成为公司的合伙人，分享公司的红利，也用他的善良与把客户当成家人的工作与为人方式，赢得了客户与同事的喜爱。像交通巷店的王刚，做事雷厉风行，拓展业务快速利落，工作特别勤奋用心，仅入职两个月就做成月度销冠。“栽好梧桐引凤凰”，公司的合伙人发展模式也成功吸引了很多优秀的人才，像原来在汽车4s店任职总经理的邢鹏，也来到公司，踏踏实实从基层熟悉与开展业务做起，并取得了不俗的业绩。

稳定的人员与源源不断进入的新人，给xx带来新鲜的血液，通过培训逐步培养管理人才梯队，为xx20xx年的发展储备了大量的管理人才，为完成20xx年新店开店计划储备了大量管理人才。

4、重视培训，人员重塑。

20xx年，公司借鉴裕丰的培训管理模式，每个月一次的新员工培训，每两个月一次的营业经理培训，每个季度的优秀员工外派培训，不定期邀请地产行业的实战专家来西宁授课，每周一次的读书会与管理层内部分享会，门店每天早会、夕会总结分享等等，公司时时刻刻把员工培训作为重点工作来抓，每一个人进入公司都会有一个重塑的过程，就像交通巷店经郭磊在年终总结中所说的“公司把我从一个没有存在感、没有激情、没有格局、不懂行的迷茫而自卑的人，变成了现在有梦想、有规划、有格局、懂业务懂管理的职场精英；最重要的是，让我实现了财务的自由，让我有了一份非常可观的

收入”。公司每年在培训这一块投入大量的人力物力，只为了提升每一个人，只有人的能力与素质强了，公司才可能在激烈的市场竞争中所向披靡，赢得良好的口碑，逐步提升xx的品牌价值。

关于20xx年，公司计划采用团队作战与深耕社群的方式开拓市场。

1、稳中求胜，服务为王。

公司并非一味求快，而是要“稳中求胜”，开一家店，一定要成活一家；开一家店之前，一定要有合适的人员配备；开一家店，一定要创造最大的价值。这就要求，每扩一家店，都要经过慎重的市场调研与考察。

“服务为王”是公司20xx年工作的重点，公司以逐步从粗放式发展开始向精细化发展转变。如何把工作做精做细，如何提升人员的整体素质，如何为客户提供贴心又专业的服务，如何规范操作流程，如何确保带看回访中的礼仪周到，如何处理客户投诉，如何巧妙解决买卖双方遇到的难题，如何提供资料、有效缩短客户贷款时长等等，我们在工作的每一个细节上都要加以改进。通过系统的培训与专题培训，用最专业最贴心的服务，让客户认可我们的价值，同时，也认可我们整个公司的品牌价值，让每一笔交易都合理、合法，让客户省心、省力、省时。

2、扩店计划，蓄势腾飞。

20xx年，公司将为每一个员工提供往上发展的机会，只有用心勤奋、认认真真踏踏实实做事的人才能准确把握机会。公司的扩店计划显示，公司今年将为公司全体销售人员提供一定数量的店长岗位与营业经理管理岗位。公司迈入高质量高速发展轨道，唯有提升学习能力，才能跟上公司的发展步伐。

所以20xx年是我们非常关键的一年，要苦练内功，提升服务水平与服务质量。如果刨去宏观层面的外部因素，xx一定能走出一条稳健发展的道路，走出这条道路的最重要的是“内强素质，外树形象”。

3、总结20xx业绩，计划20xx业绩目标。

营销总结大会上，各店经理总结20xx年业绩完成情况，分析原因总结经验，同时各店对20xx做每个季度、每个月的业绩目标、新开店计划。由门店成长起来的资深营业经理们来推动公司开店的进程，新开店与他们直接利益息息相关，因此，越来越成熟的营业经理们及他们不断扩大的团队，让业绩目标实现与开店计划落实也成为可能。只有来自销售一线的渴望，才能推动公司的大的发展。改变自下而上，顺其自然。

总结会的最后，鲁总祝福大家在20xx年都能得到迅速的成长，每个人站在20xx年末回顾这一年，都能感觉到自己的成长，感觉到生活的变化。

年度发文计划篇六

转眼间已至5月，进入公司至今，已有半年多的时间，回首这几个多月的工作表现，虽存在些许的不足之处，但总体的付出，还是获得了不少收益，现就这几个多月的工作情景，做简要总结：

一、工作表现和收获

1、工作表现：

a]严于律己，在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守机关各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动理解来自各方面的意见，不断改善工作。能够严谨、

细致、脚踏实地的完成本职工作。

b□懂得事情轻重缓急，做事较有条理。办公室是企业运转的一个重要枢纽部门，对企业内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每一天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，并且一般比较紧急，让人不得不放心手头的工作先去解决。

2、工作收获：

a□工作敏感度有所提高，能够较积极地向领导汇报工作进度与结果；

b□工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手；

二、工作中存在的不足

2、外来客人的接待和服务不够热情大方；做为办公室文员，做好接待工作是自己的本份工作。由于本人在这方面没有足够的经验，每次接待都不能做得很好。在以后的接待工作中，力求能做到热情周到，耐心细致。

三、接下来的工作计划

会根据以上工作中存在的不足，不断改善，提高自己工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情！

总的来说这几个月的的工作是尽职尽责的，虽然亦存在着些许的不足，工作的确也不够饱和，时有不明白该干什么的感觉，但这一切的一切相信也会随着我不断努力而逝去。十分感激公司领导及同事们对我工作的支持与肯定，相信以后的我，在行政文员这个岗位上会做得更好，发挥得更加出色！为企业的明天尽一份力。更期望经过公司全体员工的努力，能够把公司推向一个又一个的颠峰。

□