

人员引进措施方案 企业引进人员工作计划 (实用8篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

人员引进措施方案 企业引进人员工作计划篇一

根据公司发展规划和人力资源工作要求，人力资源部将紧紧围绕公司整体工作指导思想和发展计划，结合公司实际情况，为全面完成公司下达的各项任务，特制定本计划。

20xx年人力资源部将根据公司的统一部署，认清形势，大胆创新，不断完善，在总经理室的正确领导下，按照公司制定的*年工作指导思想和发展目标，认真做好人力资源管理工作。建立健全人力资源管理体系，完善员工招聘、培训、晋升和绩效考核工作的制定与实施、人才的引进和培养。使人力资源工作发挥出应有的作用。

1、建立和完善公司组织架构

*年人力资源部将根据公司“二五”规划和*年发展目标合理建立和完善公司组织架构，组织架构将结合旭旺公司实际情况和人员结构状况来合理设置，并根据总经理室的要求增加和减少部门设立，作到每个部门都能充分的发挥其应有的作用。因为组织架构的建立是开展人力资源工作的根本基础。

2、根据组织架构设置编制各部门岗位责任制和岗位目标责任书

*年公司将对各部门各岗位编制部门责任制和岗位目标责任书，

来明确和细化岗位职责和目标任务，以此来考核和确定各部门工作职责和工作内容，并根据实际情况编制部门目标责任状，来激发和约束每个管理人员和一线员工的责任心和紧迫感，年终将根据目标责任状实际完成状况进行年终考核。岗位责任制将公布上墙，接受各部门的监督和公司内部考核。

*年是公司的发展之年，规范之年，人力资源部将根据总部发展规划，制定和落实好公司人力资源的招聘工作。通过各种宣传渠道，加大公司的品牌和人才引进政策的宣传，来组织和实施人员招聘工作，继续实施门店组织实施，人力资源部把关的招聘流程来加大招聘力度。认真细致的考察每个应聘人员的调查了解工作，确保每一个新进人员在公司都能称职的完成公司的任务。引进和吸收大批优秀人才进入公司。

员的培训，全面提高课长管理水平和业务技能，然后再采取岗前培训和在职“一带一”的培训方式，进行全面系统的对员工进行针对性的培训，这样就可以使我们员工的整体业务技能得到进一步的提升。人力资源部将对每个管理人员和每个员工跟踪考核，并将其培训情况和表现情况建档备案。为公司储备人才收集第一手资料。

同时，将选拔优秀管理人才和优秀员工外派参观学习，通过此种参观学习培训，让他们看到其他同行的优点，找出自身的差距，通过学习，来提高我们自身的管理水平和业务技能。

5、建立和健全我们公司的绩效考核机制，激发员工的积极性

人力资源部将根据公司全年工作目标制定绩效考核标准和实施办法，完善绩效考核流程和内容，并根据各店实际情况将绩效考核表制定后下发到门店。

绩效考核流程：

考核总结——兑现绩效考核结果

绩效考核主要是通过销售业绩与员工工资相挂钩，来提高和激发员工的主观能动性和责任感，打破平均主义，切实体现“按劳分配”的原则，真正实现“三个不一样”。使管理人员和一线员工的工资都充分拉开距离。

6、制订

人力资源部将根据公司发展规划和人才需求状况，不断培养和储备各类优秀管理人才，来满足企业发展的需要，*年人力资源部将重点加强课长和店长的招聘和储备，通过各种渠道来引进和挖掘人才，对有管理能力和营运能力的人才将大力的吸收，对现有的优秀员工也不断加强培训力度，并积极和一些人才公司建立合作关系，通过他们来寻求高素质的管理人才。

人员引进措施方案 企业引进人员工作计划篇二

一、主要工作及现状

1、建立了一支农村青年科技能人队伍。几年来，全市各级团组织始终坚持抓好“三位一体”团支部书记、青年星火带头人、青年股份合作体领办人、各类生产示范大户、青年经纪人等五支能人队伍建设，采取重点培养、选送深造、集中办班、树立典型等措施，加快青年科技能人成长。目前，全市已有642个村按要求配备了“三位一体”团支部书记，配置率达到85%；涌现出县级以上青年星火带头人2800名，先后有9人被评为高级农技师，68人被评为农技师；全市共有农村青年经纪人6000多名，基本形成了信息中介型、营销中介型、劳务中介型、科技中介型、混合中介型等5支农村青年经纪人队伍，每年签定销售订单7000多份，引进传播各类科技信息2000多条，年创经济效益2亿多元。通过培养农村青年科技能人，在全市形成了一支普及推广农业科技的青年队伍，起到很好示范带动作用。

2、推广了一批绿色特色科技项目。发展绿色经济和特色产业，是农业的根本出路，也是调整农业结构、构建特色农业新格局的关键所在。我们注重引导农村青年着眼于市场的需求，着眼于优化作物布局、发展质量生产的方向，选择科技含量高、市场前景好、代表产业发展方向的科技项目，确定一批能够高产高效、易被农民掌握的农业先进技术“三位一体”团支部书记、科技示范大户、青年星火带头人领办。几年来，共引进推广了稻田养鱼、草苇编织、寒地哈密瓜栽培、人参果栽培、花卉栽培、棚室蔬菜生产、全蝎养殖等160多个绿色特色项目，形成县有推广项目，乡有重点项目，村有主抓项目的格局，有效地促进了传统农业向质量效益型农业的转变。

3、兴建了一批农村青年产业基地。近年来，我们立足于推进农业经济产业化进程、发展质量效益型农业，引导农村青年由一家一户的分散经营向实体化、专业化、产业化转变。首先，全市各级团组织依托5800多亩青年科技实验示范田和各类生产经营示范大户，结合各地资源优势、产业优势和技术优势，兴建完善了600多个青年科技示范推广基地，利用这些基地培训青年达20万人次。其次，通过“农户联农户、大户带小户”等形式，大力兴办一批青年股份合作体，实行联合经营，规模发展。全市形成以青年为主体的养猪一条街、蔬菜专业屯、果树栽培基地等专业生产小区近百个，蔬菜、胡萝卜、绿豆、番茄等专业村屯82个，吸纳青年农户1万多户。三是依托龙头企业，带动农村青年兴建一批种植、养殖专业小区。依托吉泰、绿荫、金锣等龙头企业，大力发展种植、养殖生产示范区。

4、促进了农村青年劳动力的转移。农村青年科技活动的不断深化，提高了农村青年的科技文化素质，一定程度上为转移农村青年劳动力、优化农村劳动力结构创造了条件。一方面，我们通过扶持一批“青字号”龙头企业，组织农村青年从土地中解放出来，向农副产品深加工、制造业等非农产业

转移；另一方面，引导农村团组织在进行农业科技培训的同时，扩大培训范围和领域，开设微机、烹饪、电器维修等非农项目，为农村青年跨产业、跨地区流动奠定基础。两年来，各级团组织共转移劳动力2000多人，为农村青年闯市场、谋发展提供了广阔的空间。

二、存在问题及原因 几年来，全市农村青年科技活动在不断深入发展，取得了丰硕成果的同时，也存在一些不容忽视的问题。

1、部分“三位一体”团支部书记作用发挥得不好。目前，除了有112个村没有按要求配备“三位一体”团支部书记之外，已配置的近30%作用不是很明显。他们有的自己虽然能够致富，但在带领农民共同致富上思路不清，招法不灵；有的自身科技文化素质不高，缺乏敢想敢试精神，对带领农民共同致富不热心；有的待遇没有落实，影响了工作的积极性。

2、青年的科技意识还有待提高。大多数青年虽然希望通过掌握科技知识脱贫致富，但由于对新项目、新技术持有怀疑态度，错过了引进、实验、普及的最佳时机；有的想致富，却不找门路，存在等靠要思想；有的市场意识淡薄，小富即安，缺乏竞争意识、风险意识、产业意识。

3、部分乡村青年科技试验示范田利用得不好。调查中我们发现，有的村把青年田直接分给团支部书记，收入作为团支部书记的“工资田”“待遇田”；有的村把青年田向外承包，在项目和技术上不做要求，仅收取一定承包费当成团支部“创收田”；有的村想搞科技试验，但缺少资金，心有余而力不足。

4、政策落实得不够好。几年来的工作实践告诉我们，不论“三位一体”团支部书记配备，还是青年田的落实；不论是项目试验推广，还是兴办龙头企业，仅靠团组织自身

的力量是很难搞好的，必须争得各级党政组织的领导重视和支持，为农村青年开展科技活动创造良好政策条件。各级党政组织对农村青年开展科技活动是十分重视的，相继出台了一些扶持政策，但有的地方政策力度不够大，还有的政策落实不到位，一定程度影响了活动的深入开展。

三、建议与对策

为了进一步落实^v^同志^v^三个代表^v^重要思想，贯彻落实省委提出的大庆要在全省率先基本实现现代化的总体要求，结合大庆农村实际，在今后的工作中，我们将重点做好以下几项工作。

1、切实加强农村团的基层组织建设。要认真贯彻黑龙江省委《关于在全省农村开展^v^三个代表^v^重要思想学习教育活动的实施方案》的有关要求，强化^v^建设^v^意识，按照团的建设^v^五个有^v^目标要求，在农村全面开展^v^五四红旗团委^v^和支部创建活动，进一步提高农村基层团干部素质和团组织活力。抓住全省乡镇行政区划调整的有利时机，理顺农村基层团组织的隶属关系，改善农村基层团组织的配置格局、活动方式和工作方法，进一步增强团组织的凝聚力和战斗力。

2、全面深化农村青年科技活动。一是不断壮大青年科技能人队伍。抓好^v^三位一体^v^村团支部书记、青年星火带头人、科技示范大户、青年股份合作体领办人和青年乡镇企业管理者等五支能人队伍建设[]^v^三位一体^v^团支部书记配置率稳定在85%以上，县级以上青年星火带头人累计达到2800人以上。二是抓好先进科技示范项目推广。重点抓好水稻旱育稀植、蔬菜棚室生产、果树栽培、水产养殖、农副产品深加工等8个科技项目，同时重点抓好一批绿色特色项目示范推广。三是抓好科技项目试验示范推广基地建设。团市委重点抓好20个市级科技项目试验示范推广基地建设，每个县区至

少要建成5处以上示范推广基地。并依托这些基地做好科技项目实验，农村青年培训工作，不断提高农村青年科技文化素质。四是抓好青年田的落实和使用。加大青年田的落实力度，使全市青年田总量稳定在5800亩，同时根据本地优势，选择适宜推广项目在青年田中率先引进示范推广，形成十亩青年田带起百亩示范基地，辐射千亩推广基地的局面。五是抓好青年科技服务组织建设。发展各种类型的专业学协会组织，建设青年科技培训学校、科技图书站，要达到一村一会、一地一会的目标。

3、不断发展壮大全市农村青年经纪人队伍。一是根据全市农业产业结构调整的总体安排和部署，制定切实可行的培养青年经纪人工作规划和措施，做好组织实施工作。二是加强对青年经纪人的培训，提高他们创业能力和闯市场本领。三是建设青年经纪人活动的经济载体，进一步强化农村青年经纪人协会功能，为农村青年经纪人提供切实有效服务。达到“团组织建协会，协会连能人，能人带农户，农户建基地”运作体系。四是培养和宣传一批农村青年经纪人在发展订单农业、特色农业、绿色农业及转移劳动力和闯市场中创造的新鲜经验和先进典型。

人员引进措施方案 企业引进人员工作计划篇三

1、市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学制定出销售任务。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，加强对大客户沟通与合作，用相同时间赢取最大市场份额。

5、不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次优秀产品提供商，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，与客户发展良好友谊，处处为客户着想，把客户当成自己好朋友，达到思想和情感上交融。

7、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8、努力保持和谐同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能顺利执行。

1、制定出月计划和周计划、及每日工作量。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xx市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近地点。

2、见客户之前要多了解客户主营业务和潜在需求，最好先了解决策人个人爱好，准备一些有对方感兴趣话题，并为客户提供针对性解决方案。

3、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项目运作。

4、做好每天工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

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。

6、前期设计项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时

配合工程商做业主工作，其他阶段跟踪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。

7、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设计工作。

8、投标过程中，提前两天整理好相应商务文件，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，以最快供应时间响应工程商需求，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，保证良好资金周转率。

1、定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好交流。

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聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样聚会，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，让沙龙成为生活一部份，让工作在更快乐环境下进行。

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，重在沟通，可以增进彼此感情，更好交流。

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结合，上网查本行业最新资讯和产品，不断提高自己能力。以上是我这一年销售工作计划，工作中总会有各种各样困难，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最大贡献。

人员引进措施方案 企业引进人员工作计划篇四

管理人员是指在组织中行使管理职能、指挥或协调他人完成具体任务的人，其工作绩效的好坏直接关系到组织的成败兴衰。下面是无忧考网为您整理的《工厂管理人员工作计划》，仅供大家查阅。

201x年，在公司各部门的大力支持帮助下，通过分公司上下不懈的努力，在质量、安全、生产管理等方面都有了很大的改观。预计201x年xx行业形势将逐渐转暖，我们将抓住这个有利时机，加强技术创新，加强质量、生产和设备管理，杜绝浪费、杜绝安全事故，开源节流、降本增效，力争在生产管理上取得新的突破。新的一年我们将认真做好以下几项工作。

一、不断加强安全管理工作

一是坚持开展安全培训工作。将各工种及设备的操作规程应急抢救知识作为培训重点，不断强化意识安全。二是突出安全重点，抓好安全薄弱环节的有效监控。三是坚持安全常规管理，对安全工作常抓不懈。健全车间安全生产会议、巡回检查、设备检修、(交接班)等记录，将整个生产过程记录在案，便于分析查找问题。

一是加强生产操作人员质量培训，强化员工质量意识。二是加强检验员的质量巡检工作，避免重大质量事故的发生，并要求其对当日质量情况记录在案，使我们有迹可循，便于质量管理与研究。三是建立合理的奖惩制度，在考核机制中加

入质量考核，与员工的收入挂钩，奖优罚劣。通过以上措施保证全年产品一次合格率达到98%。

三、开源节流，降本增效

一是合理安排人员，对现有的岗位人员进行梳理，以技能定岗，尽量减少公司的劳动力成本；二是合理安排工作时间，尽量连续生产，避免能源浪费；三是对原材料进行精细管理，杜绝浪费现象的发生；四是将刀具(量具、钻具等公用器具逐步摸索)与员工的使用挂钩，有奖有罚。

四、保证工艺贯彻率

在201x年，我们将加强员工的生产工艺培训，增加员工对本工种的工艺熟知度，加强员工的技能水平，保证工艺的贯彻率达到100%。

五、加强设备管理

一是制订设备保养及管理办法：对设备的日保、周保、月保制度化，定期检查，实施各种激励手段，引导员工运用正确的方法进行设备保养。

二是要加强设备保养技能交流、培训，定期召开设备管理会议：

2 主要是纠正不良设备使用和保养行为，交流工作技能。

上述措施有效的保证了设备的高效、稳定运转，为按时保质交货提供了强有力的支持。

六、加强现场管理，推进6s管理制度

在201x年，我们将进一步加强生产现场管理，对生产计划，生产组织，人员、设备、物资调配等不断优化，保持生产现

场的整洁有序，推进标准化生产，推行6s管理制度，力争在201x年生产管理工作不断提高，走上新台阶。

七、巩固管理风格，纠正管理作风

继续执行领导与员工之间、员工与员工之间不能矛盾冲突和在产生之前就解决矛盾冲突，坚决反对固执、偏激、不听见解与解释的我行我素、不守承诺的管理作风。总之，为实现201x年预计目标，我们将知难奋进、开拓进取，发扬特别能吃苦，特别能战斗的精神，从点滴小事做起，严格落实岗位责任制，内强管理，外树形象，力争通过扎实有效的工作，圆满完成公司下达的各项任务指标。

3 一、不断加强安全管理工作

一是坚持开展安全培训工作。将安全用电、各工种及设备的操作规程和应急抢救知识作为培训重点，不断强化意识安全。

二是突出安全重点，抓好安全薄弱环节的有效监控。

三是坚持安全常规管理，对安全工作常抓不懈。健全车间安全生产会议、巡回检查、设备检修、交接班等记录，将整个生产过程记录在案，便于分析查找问题。

二、提高员工的质量意识，加大质量管理力度，提高成品一次合格率一是加强生产操作人员质量培训，强化员工质量意识。

二是加强检验员的质量巡检工作，避免重大质量事故的发生，并要求其对当班质量情况记录在案，使我们有迹可循，便于质量管理与研究。

三是建立合理的奖惩制度，在考核机制中加入质量考核，与员工的收入挂钩，奖优罚劣。通过以上措施保证全年产品一

次合格率达到98%。

三、开源节流，降本增效

四、保证工艺贯彻率

4 在201x年，我们将加强员工的生产工艺培训，增加员工对本工位的工艺熟知度，加强员工的技能水平，保证工艺的贯彻率达到98%。

五、加强设备管理

一是制订设备保养及管理办法：对设备的日保、周保、月保制度化，定期检查，实施各种激励手段，引导员工运用正确的方法进行设备保养。二是要加强设备保养技能交流、培训，定期召开设备管理会议：主要是纠正不良设备使用和保养行为，交流工作技能。上述措施有效的保证了设备的高效、稳定运转，为按时保质交货提供了强有力的支持。

六、加强现场管理，推进6s管理制度

在201x年，我们将进一步加强生产现场管理，对生产计划，生产组织，人员、设备、物资调配等不断优化，保持生产现场的整洁有序，推进标准化生产，推进6s管理制度，力争在201x年生产管理工作不断提高，走上新台阶。

总之，为实现201x年预计目标，我们将知难奋进、开拓进取，发扬特别能吃苦，特别能战斗的精神，从点滴小事做起，严格落实岗位责任制，内强管理，外树形象，力争通过扎实有效的工作，圆满完成公司下达的各项任务指标。

5 一、不断加强安全管理工作

一是坚持开展安全培训工作。将安全用电、各工种及设备的

操作规程和应急抢救知识作为培训重点，不断强化意识安全。

二是突出安全重点，抓好安全薄弱环节的有效监控。

三是坚持安全常规管理，对安全工作常抓不懈。健全车间安全生产会议、巡回检查、设备检修、交接班等记录，将整个生产过程记录在案，便于分析查找问题。

二、提高员工的质量意识，加大质量管理力度，提高成品一次合格率

二是加强检验员的质量巡检工作，避免重大质量事故的发生，并要求其对当班质量情况记录在案，使我们有迹可循，便于质量管理与研究。

三是建立合理的奖惩制度，在考核机制中加入质量考核，与员工的收入挂钩，奖优罚劣。通过以上措施保证全年产品一次合格率达到98%。

三、开源节流，降本增效

6 四、保证工艺贯彻率

在201x年，我们将加强员工的生产工艺培训，增加员工对本工位的工艺熟知度，加强员工的技能水平，保证工艺的贯彻率达到98%。

五、加强设备管理

一是制订设备保养及管理办法：对设备的日保、周保、月保制度化，定期检查，实施各种激励手段，引导员工运用正确的方法进行设备保养。二是要加强设备保养技能交流、培训，定期召开设备管理会议：主要是纠正不良设备使用和保养行为，交流工作技能。上述措施有效的保证了设备的高效、稳

定运转，为按时保质交货提供了强有力的支持。

六、加强现场管理，推进6s管理制度

在201x年，我们将进一步加强生产现场管理，对生产计划，生产组织，人员、设备、物资调配等不断优化，保持生产现场的整洁有序，推进标准化生产，推进6s管理制度，力争在201x年生产管理工作不断提高，走上新台阶。总之，为实现201x年预计目标，我们将知难奋进、开拓进取，发扬特别能吃苦，特别能战斗的精神，从点滴小事做起，严格落实岗位责任制，内强管理，外树形象，力争通过扎实有效的工作，圆满完成公司下达的各项任务指标。

人员引进措施方案 企业引进人员工作计划篇五

1. 本次人才引进各项工作须在2022年12月20日前完成。
2. 引进工作中，资格审查贯穿于招聘工作全过程，如在招聘过程中任何环节发现有违纪违规、提供虚假信息、无效证明或应聘人员条件不符合招聘岗位条件等要求情况的，取消进入下一环节的资格，对已办理正式聘用手续的，一经发现有弄虚作假行为的，解除聘用合同终止人事关系。
3. 应聘人员未取得职位所要求的相关证件等材料的，不予聘用，取消其进入下一环节资格。
4. 本《方案》由^v^黔西南州委党校人才引进工作领导小组办公室负责解释。未尽事宜由^v^黔西南州委党校人才引进工作领导小组研究确定。此次人才引进工作若黔西南州人力资源和社会保障局有另行新规定，以黔西南州人力资源和社会保障局规定为准。

咨询电话: (^v^黔西南州委党校人事处)

监督电话：（州纪委州监委派驻第五纪检监察组）

黔西南州委党校

2022年6月8日

人员引进措施方案 企业引进人员工作计划篇六

1. 严格贯彻一费制制度，开学初公示收费标准，让每位家长明明白白缴费。
2. 开好票据，与银行做好协调工作，将每笔款项进入相应专户。
3. 按时完成在职教师及退休教师的每月工资报表，及时调整、变动相关工资，完成各类工资表格。
4. 做好每季度退休教师的医药费发放工作，服务到位，让每位退休教师满意。
5. 做好在职教师及子女医药费的发放工作。
6. 与校领导商议，做好20xx年度学校收支预算，努力做到科学、合理、节约、务实。
7. 与总务主任合作，做好一学期社会实践活动费、作业本费的退费工作，做到实事求是、丝毫不差。
8. 配合区财政局，做好各种报表的填写工作。
9. 和班主任老师密切配合，做好20xx年度少儿医疗保险的申报工作，为家长、为社会做实事。
10. 每月月底完成学校财务的月报工作，及时汇报学校财务状

况。

11. 积极配合学校，完成学校各种应急任务。

人员引进措施方案 企业引进人员工作计划篇七

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。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200x年财务工作计划。

一、组织财务人员参加上级组织的各种培训。

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。

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，为学校提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。

及时进行记帐。

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。

四、财务管理力求科学化，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。要严格学校的硬件管理，学校的课桌、凳及教学仪器设备要管好用好，及时修补，严禁外借。确有正常损坏要按照报损程序予以报损。各教室、仪器室、处室要严格管理人员，转换要有手续，损坏丢失要照价赔偿。管好固定资产帐。

五、继续做好收费工作

学校收费工作是高压线，上级部门三令五申，故今年学校仍要加大这方面的管理力度，不收学生的任何费用。

1、按照上级要求停收住宿学生住宿费。虽然物价局允许收取，但为了农民利益，立停。

2、教育班主任、教师不得以任何理由收取学生的任何费用。

3、教育学生使用正版读物。

4、新华书店(基础训练)或保险公司(学生保险)上门服务，允许学校提供便利条件，但领导、教师严禁介入。

六、抽取部分资金对学校破旧、损坏之处进行修缮。

七、按照上级要求交足电教费(每生12元)，极力争取上级对学校的各项支持。

以上便是我一名财务人员工作计划，总之在200x年里，学校将借改革契机，继续加大财务管理力度，不断提高财务人员业务操作能力，充分发挥财务的职能作用，创造性的完成各项计划内容。

第一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系，保险公司销售业务员工作计划。

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在**年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

第二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了

对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过**年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在**年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在**年6月之前完成营销服务部□yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

第三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。

根据**年中支保费收入*万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。**年度，中心支公司拟定业务发展工作计划为实现全年保费收入*万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，**年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在**年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。**年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议，**年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益化奠定良好的基础。

今年，虽然受金融风暴经济方面还是有所影响的，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

人员引进措施方案 企业引进人员工作计划篇八

xx年我个人计划回款100万元以上，保持增长345.9%，预计第一季度完成15万元回款，第二季度25万元回款，第三季度回款30万元，第四季度30万元，南京市内终端用户预计扩增至150家，分销商增到70家。

1. 对经销商的管理

定期检查核实经销商的产品库存，配合公司发货时间及物流工作，确保经销商的库存在短期内消化，不出现积压产品及断货现象，同时协调好各分销商的渠道，有销售网络重叠现象的，避免引起产品价格战。

2. 解决产品冲货、窜货问题

实行奖罚分明制度管理体系，解决因产品价格大幅度波动造成的市场威胁，查找冲货根源，经核实无误后取消违规经销商的产品促销资格，时间为1年。相反，提供有效信息并持有凭证的销售商，公司给予相应的促销补贴政策。

3. 销售渠道下沉

进一步将产品深度分销，由原来的批发市场深入至农贸市场，在终端的走访中，针对信息的收集，寻找对产品需求量大的消费群。目前，浓缩果汁产品的需求量集中在咖啡馆、茶馆，我们还需要在产品质量和价格上寻找相应的切入点。

我将对扬州、泰州、盐城、淮安、镇江、连云港、芜湖、马鞍山、安庆、淮南、淮北等苏中、苏北、及安徽局部市场进行开发，搜罗并设立特约经销商，享有与南京经销商同样的经销政策，实行自然销售，特殊区域可视情况而定，是否增派销售人员。

(一) 重点促销产品：

鸡汁和果汁在xx年将被重点推广，两个产品的消化周期短，但在市场竞争方面优势不明显，准备将相应消化周期长的寿司醋、芥末油，辣椒油等停止促销，从而补贴鸡汁和果汁产品的促销，能起到重点产品的增量效果。

(二) 销售队伍人力资源管理：

1. 人员定岗

南京办固定人数5人，终端4人，流通1人，准备从终端调派1人兼跑流通市场，而原负责流通的人员兼跑省内周边城市，开拓空白市场。

2. 人员体系内部协调运作

每日晨会进行前日的工作汇报，端人员将负责的区域业务工作表格化，流通人员将市场信息和竞品动态提供给终端人员，终端方面的供求信息和网络资料由流通人员安排解决，大家交换意见，进行信息沟通，为销售做好全方位的工作。

3. 关键岗位定义，技能及能力要求

终端人员销售对象为市内酒店，宾馆、咖啡茶馆等，面对直接消费者进行服务，要求在谈判技巧和国语标准化的程度上有所提高，要有实际的终端业务开发率，流通人员销售目标是为产品打开分销渠道，通过分销过程，最终到达消费者，流通人员要具备清醒的思维，长远的战略眼光，善于沟通、分析、认真看待问题的启发性和套路背后的逻辑性，打开每一个产品流通的环节，确保产品顺利分销。