

最新协会本年度工作总结和下年度工作计划(优质10篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

协会本年度工作总结和下年度工作计划篇一

转眼间，20__年就要挥手向我们告别了，在这新年来临之际，回想自己在新的公司三个月来走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，也没有惊喜，只是多了份镇定和从容。

在这3个月多的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是；欣慰的是；自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。

从10月5日开始进入公司，不知不觉中，三个月的时间一晃就过去了，在这段时间里，我从一个对该行业产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

时间 客户 数量 金额(rmb) 评估

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积

累，与时俱进。万文库。

在工作中，我可以说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

感谢公司的培养，感谢我的上级对我们言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

协会本年度工作总结和下年度工作计划篇二

2017年我们要把下面的几项工作作为主要的工作来做：

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，分别利用不同渠道开展销售工作。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，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。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

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、建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的石油、石化销售渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。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，我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。

协会本年度工作总结和下年度工作计划篇三

一转眼，20__年即将结束。在这一年中，我和往常一样都是认认真真教学、踏踏实实工作，我很乐意跟大家说一说在这一年中我的工作情况。

在政治思想方面，我的教学思想和教育观直接影响自己的教学方向、教学方法等。所以，本人能够认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加__活动，并且做了大量的

政治笔记与理论笔记。端正思想，教书育人，为人师表。

在教育教学方面，认真备课，认真阅读各种教科参考书，认真编写好教案制定好教学计划，根据学生的实际学习情况和向其他教师取得的经验，不断地加以改善修改备课；在传授学生知识时，不厌其烦，耐心教导学生，还耐心地辅导学生复习遗漏知识；在传授学生知识的同时，并对他们进行思想教育，教育优生帮助后进生。

在课堂上，认真授课，运用实物教具，情景教学、手势语言等方法来启发、教育学生。教学生做游戏等来激发学生的学习兴趣。鼓励学生大胆质疑，注重师生互动、生生互动的教学，充分调动学生的学习积极性。学生有疑难和不懂读的地方，我总是不厌其烦地讲解、分析，力争让他们学了就懂，懂了会用。

的学习态度，积极面对人生；而对优秀学生，教育其戒骄戒躁努力向上，再接再厉，再创佳绩。在今后的教学过程中我会逐步改正和完善教育教学方法，争取更大进步，早日成长为一名合格的教师。

协会本年度工作总结和下年度工作计划篇四

20xx过去，在这将近一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。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年x月份到工作的，同时开始组建销售部，进入之后我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，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。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，逐渐取得客户的信任。

所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，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，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，产品的核心竞争优势，宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们的产品知名度在xx市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。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。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

- 1) 销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们产品的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，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3) 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状态，从而引发销售工作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。

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

现在xx消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家之间竞争是激烈的，我的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细，我的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他无法比拟的。

在xx市场上，消费卡产品品牌众多，但以我雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的'宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在xx消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

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。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力达到十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

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，销售人员出勤，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。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

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) 建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险与证券这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据下达的销售任务，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。销售部内部拟定20xx年全年业绩指标一

千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的考虑领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。

20xx年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好20xx年销售开门红任务迫在眉睫，我们一定全力以赴。

我认为明年的发展是与整个的员工综合素质，的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。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习惯是我们工作的关键。

协会本年度工作总结和下年度工作计划篇五

在新区党委和管委会的统一领导下，公司财务部以项目建设为中心，多渠道筹措资金、推进ppp运作模式，加强内部财务管理，圆满完成了全年工作任务，现将相关情况汇报如下：

一、工作完成情况

一广开渠道筹措资金保证项目建设需求

随着(20__)国发43号文件出台，政府融资平台融资受到很大限制，传统的对融资平台银行贷款基本停止供给，政府债务一再缩紧，公司逐渐过渡到通过市场化手段筹措资金，离开了政府及财政支持的融资工作面临更多的困难。尽管如此，新区20__年融资工作还是取得了可喜的成绩。

20__年新增到位资金201800万元，已拨付使用资金158640万元。具体情况为：

- 1、发行债券__万元，已拨付使用__万元；
- 2、孙水河项目在农发行争取贷款资金到位__万元，暂未用；
- 3、丰园棚改项目在国开行争取政府采购贷款到位__万元，项目未启动，资金未用；
- 4、建设银行上年放贷资金__万元已拨付使用；
- 5、专项基金新增到位__万元，拨回使用__万元。
- 6、争取保障房建设配套专项资金__万元

二加大力度推进ppp项目建设

一是推进了新区保障房安置基地及配套道路建设项目落地，该项目是湖南省首批示范项目之一，总投资10.6亿元，项目于11月29日在市公共资源交易中心进行了正式开标，目前进入合同谈判阶段；二是派出专门力量参与孙水河项目和高铁站北片区开发项目的推进，目前已基本完成可研报告编制及前期合规性审批部分工作，已进入方案评审阶段。

在ppp项目推进中财务融资部着重在项目整体策划、投入产出经济测算、社会资本投资人采购方案、合同谈判等方面进行了重点把关，极大的维护了新区的利益。

三及早规划了20__年的筹资思路及完成了部分工作

20__年拟通过发行私募债及ppn的方式筹措资金，目前已完成部分工作。

一是完成了债券及ppn向政府的报批工作;二是通过比选确定了私募债发行券商和会计师事务所,并开始进场工作,策划了20__年收入及资产整合的方案;三是已启动20__年度ppn银行授信和评级工作。

四积极配合了政府审计工作

今年全国审计署实施的稳增长审计及书记市长离任审计在新区现场审计达二个多月时间,涉及财务融资部的工作量大,我们一是积极主动配合提供相关资料;二是做好相关的沟通解释工作。

五加强了财务管理和会计核算

二是加强了资金月度计划管理。每月25号至30号做好下月资金计划,做到量入为出。

三是加强了资金成本管理。在资金筹措及资金使用上我们将资金供应和资金成本紧密结合起来,尽量争取低成本资金,尽量争取有计划打紧资金投放使用。20__年债券发行根据使用情况采取二次发行方式,节约成本近7000万元;对农发行的资金投放顶住了来自各方压力,对没有启动的项目坚决拒绝了投放要求,节约成本近1000万元;同时,对未使用的债券资金通过银行竞争比选提高了存款利率,增加了利息收入。

四是配合了纪检的各项内部自查自纠工作,规范了资金支付流程及要素。

二、工作思路

1、通过发行债券□ppn及其他融资方式筹措资金20亿元;

2、全力协助二个以上ppp项目落地;

- 3、协助组建ppp项目公司，制订财务监管制度，根据要求派出财务监管人员；
- 4、进一步规范财务管理，修订财务管理制度；
- 5、推进公司市场化改革。

协会本年度工作总结和下年度工作计划篇六

全面反映了公司的经营状况、债权债务、资本结构，为20xx年度的绩效考核、经营责任目标考核工作提供了真实可信详尽的数据信息。财务部将根据公司领导的经营思路，不断积累经验，提供更加详尽的财务数据。

围绕公司年度经营目标，制定和下达年度财务预算，持续推进了全面预算管理工作。

财务部能够轻重缓急妥善处理各项工作，及时为各项经济活动提供有力的支持和配合，满足了各部门对财务部的工作要求。对日常的财务工作流程熟练掌握，能够做到有条不紊、条理清晰、账实相符。从原始发票的取得到填制凭证，从会计报表编制到凭证的装订和保存，从经济合同的归档到各种基础财务资料的收集，都达到了正规化、标准化。收集、整理、装订、归档，一律按照财务档案管理制度执行，深化了财务基础工作，使得财务部成为公司的信息库。

每月能按时按质完成凭证编制复核，按时编制报送财务报表，及时反映公司经营状况。

建立了良好的银企关系和税企关系；定期与国税地税业务沟通，认真听取对方意见和建议，使工作能更快速、更有效得完成。按时办理纳税申报，及时足额交纳各项税款。

在规定的时间内向税局报送年度企业所得税纳税申报表，并汇算清缴，结清应缴应退税款。报送的资料包括年度企业所得税纳税申报表纸质资料和电子数据。

对收入、成本、费用作专项检查，加强非生产费用和可控费用的控制、执行力度，不能超支的绝不超支，以提高公司经济效益，加强经济活动分析，提供各种数据给领导参考决策，当好领导的参谋，为公司发展出谋献策。

要求各岗位会计人员根据本岗位的职责要求，进行工作总结，岗位评述和认定，对各自的工作提出建议、作出计划。这样，强化了各岗位会计人员的责任感，加强了内部核算监督，促进了各岗位的交流、合作与团结。

鉴于工作中存在的问题，在20xx年工作中重点放在以下几个方面进行：

1. 积极参与企业经营治理，搞好公司财产物资的清查与盘点

随着公司的发展蒸蒸日上，财务管理职能的日益显现，财务治理参与到企业治理的方方面面，使其更加符合财务制度规定，经得起各审计、税务部门的财务检查。

2. 不断学习，以此提高部门员工的业务技能水平和法律意识。随着各项财务、税务的新规定不断出台，财务人员还需及时针对专业知识方面加强培训。尤其增值税、企业所得税、个人所得税等，财务部应多加培训，进行学习、讨论，争取使企业利润最大化。将公司财务人员培养为不仅能够做好资金收付工作，还能够充分发挥财务管理的作用，增强了独立解决问题的能力。

3. 完成20xx年预算初稿编制工作。根据集团历年要求，在10、11月份会进行下一年度的预算初稿编制工作，根据公司的运行方式，结合生产实际，通过对公司的各项费用认真调研和

测算做好初稿的编制工作。

最后，财务部的工作并非独立的，离不开各个部门的配合，希望在今后的工作中，大家互相支持，互相帮助，发扬兄弟人的精神，为完成20xx年的工作，为企业的经营目标的实现做出更大的贡献！

协会本年度工作总结和下年度工作计划篇七

(一)重点项目情况。水上机器人项目自x月份投产已累计生产__条无人船，产值近__万元；智能旅居车项目已获国家工信部公告，正在开展试生产。英格瓷整体搬迁暨新厂区建设项目，已完成x号、x号厂房建设工作，设备正在开展，预计x月份开展试生产。铜铁矿业项目，其中__县__山铜铁金多金属矿、金子圩铜钼多金属矿采矿权报告已报省国土厅待批，桂花冲铜金矿地质勘探报告待提交，选冶厂可研已批复。

(二)产业发展情况。目前全县工业技改项目__个，完成投资额__亿元，占工业投资额的__x%□草拟了促进工业转型升级扶持政策，对企业产品开发、机器换人、品牌提升等进行奖励。建立并完善县工业投资项目库，__年共x个项目获省企业发展专项扶持资金__万元。中天密封件获批“x省工业精品”称号□x金牛电气等x户企业被评为省“专精特新”中小企业。大力推动舜富压铸、建鑫汽车、瑞鑫模具等企业进行智能化改造，目前全县共有工业机器人__余台，其中舜富压铸__年新上x台机器人，并拟与埃夫特合作打造智能工厂项目，计划投资__万元。

(三)传统产业改造提升工程情况。一是正在筹建“__尚品”线上线下展示中心，成立了服装旅游产业联盟，并筹划与x工程大学纺织服装学院共建服装产业技术研究院项目。推进与中国服装协会合作，并出台《__县服装产业路径研究》发展规划。推动古麒羽绒发展产业园招商，加快羽绒产业链式发

展。二是至x拜访中国食品协会，促成中食协来我县进行考察，达成建立战略合作协议关系意向。三是推动三里__石矿区升级改造，积极帮助矿区申报市节能专项资金，加快建设深加工绿色园区建设项目。

(四)科技创新情况。一是组织格楠机械、华吉过滤等企业申报并通过__年高新技术企业评审，目前全县高新技术企业总数已达__家。二是完成发明专利申请__件，授权__件。三是出台《__县民营科技企业孵化器扶持和奖补办法》等相关文件□x月中旬成立__县天竞创业孵化有限公司，面积约__平方米□x月正式投入运行，目前已招引x家企业入驻孵化园区，__月获批市级科技孵化器；四是积极推动雨田润公司与中科院合作建成__第一家省级院士工作站。五是推动古麒羽绒等x家企业获得“科技小巨人”项目。六是鲁班新农村开发和奎湖现代渔业项目获得__年度省科技项目计划□x宝骐汽车制造有限公司申报的“纯电动物流车整车轻量化技术研发与应用”项目现已被市推荐为省重大专项。

(五)人才融合工程情况。去年引进的宝骐汽车“基于互联网思维的纯电动智能物流车”高层次科技人才团队项目正式获批，获省、市扶持资金__万元。今年第一批引进x大学磁涡流(ect)传动系统装置杨世锡团队，获得省、市扶持资金__万元。第二批引进的翁立朝团队获市扶持资金__万元。

(六)招商引资工作情况。新型平板显示微纳激光设备及光学材料项目。总投资x亿元，其中固投x亿元，主要生产高效旋转激光设备，生产大尺寸导光板产品。磁涡流(ect)变速传动节能技术产业化应用项目。项目总投资x.x亿元，拥有x项核心技术发明专利，项目选址x汽配地块。

(七)综合管理工作情况。一是讨论通过并经县政府办下发了《__县非煤矿山(尾矿库)联合监管导则》；二是组织铜铁公司戴腰山铜矿进行了矿山井下冒顶片帮事故应急救援演练；三是

落实恶劣气候下安全生产责任。制定__年__县非煤矿山安全生产述职质询点评工作实施方案，并加强高温天气防暑降温、防溺水以及汛期检查工作。

(八) 企业服务工作情况

一是高度重视“一企一组一策”重点企业帮扶活动。全年共收集企业需求__件，除x件金融等相关需求较为复杂仍在积极解决过程中，其余__件需求均已办结销号。二是以精益管理、电子商务、科技成果转化、大规模定制等主题全年举办x期企业家学习会系列活动。三是推动企业服务微信群和“__县企业公共服务平台”微信公众号基本做到县内规上企业全覆盖，自__年__月份上线以来累计推送各类型信息__条，浏览量突破万次。四是办好《一企一组一策专报》，目前已办至第__期，为制定相关产业政策提供参考依据。

除上述工作外，我委承担的县政府重点项目调度安排的县铰链厂征收拆迁和改制任务今年已圆满完成。

二、__年工作思路及目标举措

(一) 加大工业技改项目投入。着力培育英格瓷、智能房车、铜铁矿业、三里__石产业园等重点项目，抓好金龙铸造、德宝新材料、中骐客车等项目兼并重组，力争全年完成工业技改投资__亿元。重点支持建鑫、金牛等传统企业“机器换人”改造，基本完成舜富“智能制造”示范工厂建设。

(二) 推动新能源专用车产业突破。力争__年宝骐新能源物流车产量突破__辆，产值突破__亿元，中骐客车产能突破__辆，产值突破__万元，推动龙创汽车的资质准入，争取获得工信部公告。把智能物流装备作为我县产业发展重要方向，引进和培育相关企业，促进新能源物流车与智能物流装备制造制造业协调发展，推进新能源专用车产业研究院和产业技术创新联盟建设，打造新能源专用车产业基地。

(三)促进智能终端产业链式发展。围绕智能终端产业上下游重点配套产业，在培育产业链上下功夫，重点支持科微、来邦等企业利用主机厂优势吸引相关企业来陵发展，提升整体基础类产业配套能力。

(四)支持县域传统产业转型升级。按照服装产业路径研究路线图推进产业发展，重点发展“产城融合”、两化融合、公共服务平台等关键环节，实施工厂集合店、产业研究院等重点项目，打造__服装制造区域性品牌。启动食品深加工、矿产品深加工产业着力开展产业规划和路径研究。

(五)重点引进高层次科技人才团队。以与我县主导产业相关的成熟科技型团队为抓手，加大团队招引力度，在资金、招工、土地、基础设施、工作场所和生活等方面给予全力帮助和支持。力争__年完成x家团队引进。

(六)科技融入工业带动产业发展。力争__年完成省级工业设计中心x家，工程技术研究中心x家，企业技术中心x家，专精特新企业x-x家，创新型企业x家，高新技术企业x家，高新技术产品__个。同时推动天竞民营科技孵化器申报省级科技孵化器。加大合芜蚌自主创新示范区政策宣传，力争国家知识产权示范县验收通过。

(七)加强综合管理促进行业规范。建立非煤矿山管理资源共享平台，探索各部门联合审批或者并联审批机制。认真开展“全国安全生产月活动”，做好金属非金属矿山及尾矿库“三项监管”工作。进一步推动桥头与冲口、__山与__、佰金与新世纪、金龙等矿权已批整合项目建设。加大对电力设施和电能保护、民爆物品的监管力度。

(八)强化企业服务打造发展环境。加快__县企业服务线下活动中心筹建工作。积极为企业在资金、用工、用地、用电以及项目建设中需化解的各种难题，帮助企业走上良性运行轨道。

协会本年度工作总结和下年度工作计划篇八

岁月如梭，光阴似箭，年已经过去，崭新的已经到来，回顾过去，在公司领导无微不至的关怀下、及各部门的协同努力下，我们克服了一切不利因素，共同完成了xx有限公司的财务工作。虽然公司目前没有盈利，但我相信通过我们大家的共同努力，公司明日的辉煌就在不久的将来！我来到公司已经快两年了，在这两年里我对公司的财务工作已逐步了解，并比较顺利地接受了大部分工作，在这里我就20xx年度财务部工作汇报如下：

（一）20xx年度酒店主要经济指标完成情况

营业收入：全年累计实现xx万元，其中：中餐厅收入xx万元；客房部收入xx万元；开元会所收入xx万元。

（二）20xx年度酒店经营成果指标完成情况

1、营业收入xx万元，营业成本xx万元，营业费用xx万元，管理费用xx万元，财务费用xx万元，营业外收入xx万元，营业外支出xx万元；净利润xx万元。

2、全年度向税务局缴纳税款共计xx万元。

3、20xx年客房共接待人数xx人（系统上），客房部出租率xx%（系统上）平均房价为xx元。中餐厅接待人数xx人，餐饮毛利息xx%（系统上）平均餐费xx元。

（三）财务工作

1、日常会计核算工作。包括审核原始凭证、收付每笔款项、录入会计记账凭证，装订保存凭证、核对现金银行储蓄账目、合同的整理和及时准确的申报缴纳各项税款工作等。

3、每月核对往来款项。配合销售部对酒店的协议单位的应收账款进行及时的催收。同时和酒店的供应商进行应付账款的对账及结账工作。

（四）成本核算工作

1、日常成本核算工作。目前成本核算只是停留在一些基础性的工作上，每日审核各部门操作、各部门上报成本日报表，审核出入库单据、单据录入到系统中、核对餐饮酒水日报表，并计算月底酒水库存成本；月底对后厨、客房部、吧台进行盘点；依据试算平衡报表，盘点情况分析成本率及毛利息等指标。后续的成本核算分析还有待明年加强。

（五）资产管理工作

1、对各部门的固定资产下发了登记表。

2、制作了酒店固定资产卡片，要求各部门做好自己部门内资产的管理登记工作。

（六）人员培训、酒店活动

11月份配合人力资源部和安全部参加了酒店组织的消防演练工作，主动参与公司组织的员工生日聚会、春节员工聚会等工作。

在行政部的组织下，配合了中餐厅对酒店20xx年度大型宴会工作由于人员紧缺进行了帮忙工作。

（一）财务部人员分工不是很明确，每个人的工作专业性不强，而在完成本职工作时，不愿意接受新的事物，自助学习能力弱，往往是被动的接受工作、业务水平有待提高。在今后的工作中，我们会在做好本职工作的同时，还要多学习其他同事的工作，进行多角化的发展，团结同事，互帮互助。

（二）部门之间存在信息不对称，相互沟通不够。财务部每个员工的工作能否顺利开展，离不开各部门的支持和配合。在今后的工作中，需要多听取其他部门意见和建议，寻求多方支持，并加强与其他部门的交流和沟通，大家携手促进工作的协调和稳步发展。

（一）财务工作

- 1、继续做好日常工作，快速、准确、有效的完成领导交代的工作。
- 2、在财务部内部明确考核制度：财务人员的分工及各职能部门的协作，要分工明确并相互协作补充，在相互配合的工作中不断学习，对各项费用的合理支出起到监督把关作用。
- 3、加强对应收账款的催收力度。
- 4、继续做好年末预算、审计、建账工作。
- 5、严格按照酒店的各种规章制度和财务制度执行。

（二）财务制度及监管

- 1、建立健全财务制度，制定一套完整的酒店财务制度实行方案，对前期的制度方案切合酒店实际情况进行修改，以及对已经过期和不符合酒店所使用的文件重新修改和制定新的文件。
- 2、对其他各部门所发布的文件的漏洞和合理性进行审查。
- 3、对酒店一些重大合同的签订进行审查和复核。
- 4、深入一线部门去对工作中存在的问题进行纠正和要求，严格的按照酒店所规定的规章制度进行操作。

5、对一些资产管理的重大部门（吧台、库房、前台等）的账务进行定期和不定期的抽查。

6、每年二次，即6月份和12月份对酒店的各部门固定资产、低值易耗品、办公用品进行实地盘点，并对其中的'损耗追查原因，对过期的货物追查相关责任人的责任。

7实行奖罚分明的规章制度，对酒店作出重大贡献的员工进行奖励，对因个人失误给酒店造成损失的进行处罚，当然罚款不是目的，是为了让其他人员能认识到自己工作和责任的重要性。

四、建议及意见

1、根据季节和气候变化，适时的调节和修正各种技术参数，在保证满足客人对空调、热水需求的基础上，调整好用水温度和时间，降低损耗，尽量节省能源，使成本消耗减至最低程度。

2、酒店要重视营销工作，不断壮大营销力量，销售部要联合餐饮部、客房部、开元会所及厨房做好酒店“团队会议、零点散客、宴会接待”三大块的营销工作，打好酒店的营销牌，做好酒店的营销工作。建立健全vip档案，提高酒店的知名度和美誉度。

3、丰富员工文化生活，员工是企业的宝贵财富，是推动企业发展的源动力。重视员工在企业中的核心作用，创造各种条件改善员工生活、丰富员工文化，提高员工对酒店的归属感，对员工工作中和生活中提出意见和诉求并尽力解决。评选年终优秀员和季度优秀员工，实行奖罚分明的公司制度。

总之在年里，我们在做好本职工作同时，提高自身业务操作能力，充分发挥财务的职能作用，主动完成年公司战略目标的各项任务，以最大限度地回报于公司，为我们公司的稳妥

发展而做出更大的贡献。

协会本年度工作总结和下年度工作计划篇九

转眼间，20__年就要挥手向我们告别了，在这新年来临之际，回想自己在新的公司三个月来走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，也没有惊喜，只是多了份镇定和从容。

在这3个月多的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是；，欣慰的是；自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。

从10月5日开始进入公司，不知不觉中，三个月的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对该行业产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

时间客户数量金额(rmb)评估

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进。万文库。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得更多的是

自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

感谢公司的培养，感谢我的上级对我们言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

协会本年度工作总结和下年度工作计划篇十

伴随新年钟声的敲响，我们回首过去，展望未来。为了更好地开展新学期的各项工作，现拟定以下工作计划：

一、指导思想

2011年对于我来说是一个意义重大而又令我终身难忘的一年，在这半年里，我不仅亲身参与并且见证了保育院的华丽转变，也完成了本人从一名大学生到幼儿教师的身份蜕变。从刚刚踏入幼教行业的茫然失措，到现在的自信从容，是保育院伴我成长，伴我前行。新的一年，我将鼓足干劲，服从院领导的安排和指示，团结同事，深入贯彻《幼儿园教育指导纲要》精神，以创建滨海新区星级幼儿园为目标，不断总结争创一级园工作的经验，紧密围绕我院三年发展规划和十二五课题研究，以幼儿艺术教育启蒙为特色，以幼儿发展为核心，以艺术实践研究为载体，探索富于艺术特色的园本课程。紧密围绕我院三年发展规划和十二五课题研究，加强思想政治教育和职业道德教育，不断树立正确的教育观，坚持以德为首，按照《教师十要十不要》要求自己，由他律转为自律，在实践中提升本人的教师专业素质，结合我院的办园理念，努力创建特色班级，平等对待每一位幼儿，发现并挖掘每位幼儿身上的闪光点，让幼儿在德智体美全面发展的基础上，张扬个性，凸显自己的特色。

二、主要工作目标

1. 继续加强思想政治学习，自觉加强思想道德修养，努力提高思想道德素质。
2. 通过师徒结对活动，虚心向老教师学习和请教，努力提高自己的专业素质，认真学习、钻研业务，磨练带班能力。争取一年后胜任主班老师的工作。
3. 提高教学水平和专业能力。一是申请积极参加教研室组织的初职教师培训活动，增强本人的理论知识和实践经验，开拓教育思路，不断提升专业能力。二是积极参加园内组织的各项听课，做课等大练兵活动。在学习、交流和实践、反思中提升教学水平和能力。加快由潜力型教师向骨干教师迈进的步伐。
4. 继续发挥本人的专业特长，自学与请教相结合，不断更新教学理念，虚心向前辈请教，由模仿借鉴到树立自己独特的教学模式，彰显个人教学魅力。
5. 提高科研能力。一是积极参加十二五课题研究，在组长的带领下努力学习本人负责的学科内容，提高研究水平和能力，为课题研究贡献一份力量。二是积极参加园内组织的各项教研活动，在实践中积累经验，提升教研水平。
6. 积极参加园内开展的教师专业技能竞赛，在教师之间的学习和交流中强化专业技能，争取取得好的成绩，激励以后的工作。
7. 在多媒体达标工程中，刻苦钻研，发挥青年教师的教育优势，通过自培和互相学习的方式提高制作课件的水平。
8. 提高自身的教育技能技巧，如：绘画、手工制作、弹奏乐器等，努力做到一专多能。

9. 积极参加各种级别的论文的评选活动，认真书写，争取获奖，以便不断提高论文写作水平。

三、实施措施

1. 要胜任一名合格的幼儿教师首先要有高尚的职业道德和情操，关心和爱护每一位幼儿，因此为加强思想道德修养，提高思想道德素质，我会认真学习《幼儿教师职业道德规范》，以师德的要求时刻提醒自己，时刻以《教师十要十不要》严格要求自己，并以此在工作中不断地鞭策自己，以饱满的热情参加到工作中去，以《纲要》和《规程》为指导，自觉遵守园的规章制度，服从上级领导安排，积极配合主班教师和保育员老师搞好班级工作，树立良好的形象和科学的儿童观、教育观，使幼儿的身心健康发展。

2. 继续借助师徒结对这一良好的平台，虚心向我的两位师傅请教，学习他们老教师身上珍贵的教学经验和处理突发事件的方法。上个学期在主班教师的帮助和指导下，学到了许多带班经验。我由刚入职的茫然失措，进而慢慢熟悉班内各项工作，但作为新教师，我各方面能力仍有诸多欠缺，离胜任主班教师还有很长的路要走。例如作为一名幼儿教师，与其他教师最大的区别就是我们要有一双灵巧的手，不但要写笔头的教案，更要制作出符合幼儿年龄特点和兴趣，以及知识能力目标的玩教具，为他们创造轻松快乐地生活和学习环境。而我深知这正是我目前所欠缺的能力，在以后的工作中，我会加强这方面的学习和磨练，翻阅幼儿教室环境创设及幼儿玩教具制作的书籍，在实践中锻炼动手能力，主动承担此类工作，变压力为动力，我相信努力一定会有回报。作为主班教师不仅要负责本班教育教学的主要任务，还要对本班所有幼儿的成长做到心中有数，观察和了解每位幼儿生活和学习中出现的各种问题，处理每天都有可能发生的突发事件。作为新教师的我虽然有满腔热情和工作精力，但仍缺乏工作经验和处理突发事件所需要的随机应变的能力。而这方面的能力不是一朝一夕就能养成的，我会抓住一切学习的机会，用

心观察日常生活中老教师处理问题的方式方法，不断内化，反思，并且运用到实际工作中去，在实践中体会和总结经验，提高管理班级的能力。另外，作为幼儿教师不但承担着教书育人，照顾幼儿日常生活的重任，每天面对天真可爱的孩子们，还要面对性格迥异，文化水平不同的家长们，作为幼儿园与家长之间的沟通纽带，教师要具有良好的沟通技巧，与家长成为教育伙伴，站在同一个出发点来陪伴幼儿健康成长。因此，在以后的工作中，我会继续学习老教师身上的优秀的沟通技巧，并发挥青年教师活泼的语言特点，变不敢说为主动说，不断优化沟通技巧，搞好家园共育。总之，作为新教师的我有许多要学习和改进的地方，虽然我们常听说做任何事情不能操之过急，但我认为想要取得进步，还是需要一股往前冲的精神头，任何事情宁愿往前赶，也不要往后推。要勇于承担工作，扛得起责任，即使很困难，也要想办法克服，而不是一味地推脱，想办法逃避。相信通过勤奋学习，扎实肯干、坚持不懈，我一定会取得一个一个的进步，终就胜任主班教师的工作。

3. 参加工作以前，曾听有人说幼儿园的课程很好上，只要把最粗浅的知识以最简单明了的话语传授给孩子就行。但真正成为了一名幼儿教师后，我才深深体会到“要给孩子一碗水，教师要有一桶水”。这句话的道理。而今，随着社会的不断进步，知识的不断更新发展，要求我们的教师应该是“一条流动的小溪”。幼儿教师虽然教给孩子的是粗浅的知识，但一定要是正确的、是合乎时代节拍的。幼儿教育五大领域的课程各有侧重点，而每一个领域都是我未曾接触过的，这让我感受到了前所未有的压力，但作为园内教师的新鲜血液，我会珍惜院里提供的“走出去”的学习机会，例如积极参加初职教师的培训活动，外出听教研室组织的优秀示范课，认真做听课记录，及时做听课反思，并与相关教师进行讨论研究，交流授课经验，做到学有所用。除了利用“走出去”的机会，汲取优秀教学经验外，我还会积极参加园内组织的听课、说课、讲课、评课等大练兵活动。做到一个学期内听课不少于15节，除了做详细地听课记录外，课后我会及时做好

听课反思，认真对待每一节课，虚心听取老教师和其他教师的意见和建议，不断改进和优化每一节课，甚至是每一个教学环节。把每一次做课都当做自己成长的阶梯，相信通过自己的努力再加上各位前辈的帮助和指点，我会向成为一位骨干教师这一目标一步步地迈进。

4. 作为英语专业的毕业生，我会充分发挥专业特长，本班又是英语特色班，为了幼儿能在轻松、愉悦的环境氛围下学好英语，没有压力地“玩”着学，激发他们学英语的积极性，其潜力很快就会表现出来。幼儿的注意力不易集中，容易分散，因此我们将运用多种方法吸引孩子的注意力，贯彻更多游戏、歌曲、故事等形式，让幼儿融入其中，进而启发他们的学习兴趣。根据幼儿的年龄特点，变被动接受为主动参与，利用各种手段，各种形式，各种感官来学习英语。如：学习英语中的菠萝时，让幼儿通过触摸、品尝来调动幼儿学习英语的积极性。学习身体各部位名称时，我会利用有趣的英文歌曲来调动幼儿的学习兴趣，让幼儿在学习歌曲的过程中潜移默化地习得英语单词和短语。学习英语中的汽球时，让幼儿通过身体的各个部位来玩球，然后大胆地表述。在有趣的abc学习中让幼儿通过各个领域的整合，调动一切感观来发现学英语的乐趣。另外我会在“一日生活”的空隙阶段来渗透一些日常中要用到的短语、问候语，因为这部分时间较短，幼儿注意力较容易集中，这些短语较枯燥，这样学习往往会取得良好效果。小孩子生来是好动的，是以游戏为生命的。游戏是幼儿最喜欢的形式之一。游戏能激起幼儿学英语的兴趣，密切师生间的关系，将知识融于游戏中，让幼儿在情趣盎然的游戏中练习所学知识。也在不知不觉中掌握了知识。更重要是感受到学习英语的乐趣。因此，我会将幼儿英语活动应尽量游戏化，寓教育于游戏，让幼儿在游戏中轻轻松松学英语。总之，在今后一年的英语教学中，我会不断更新教学理念，丰富和优化教学手段，凸显本班英语的教学特色。

5. 新学期我很荣幸地成为了本园十二五课题组的一员，虽然是第一次参与此类型的研究活动，缺乏研究经验，但作

为新教师，我会充分发挥学习能力强的优势，在组长的带领下，通过广泛翻阅音乐学科的书籍，深入学习此方面的相关知识，通过多种渠道搜集有用资料和素材，与同组成员互相交流学习成果，反复调整和修改教案，在有可能的情况下做到一课三研。相信此次课题研究活动将会成为我日后工作的一笔宝贵财富。上学期我有幸成为中大班教研组的成员，与各位老师一起开展了幼儿良好行为习惯养成的策略的教研活动。此次活动让我受益匪浅，除了让我了解了教研活动开展的基本步骤，习得了教研的主要方式方法。新的一年我仍会主动承担教研工作，在实践中总结经验，不断提升教研能力。

6. 积极参加园内组织的教师技能竞赛，认真准备每次比赛，在准备过程中重新梳理和重温理论知识，在比赛中收获经验，提升各方面的技能。

7. 我们已经进入了高科技的21世纪、计算机也从它那高高的神坛上走下来，走进学校、走进幼儿园，用它来制作辅助幼儿园教育教学活动的多媒体课件，更加适合孩子们的心理特点，显示出无以伦比的优越性，利用生动、形象的多媒体进行教学，容易使幼儿产生新奇感，有效激发幼儿的学习兴趣，在活动中起到了事半功倍的效果。在这种大趋势下，本院在新的学期也将实行多媒体达标工程，作为青年教师的我，将在此次活动充分发挥青年教师的教育资源，通过自培和互相学习的方式提高制作课件的水平。

8. 提高教育技能。努力做到一专多能。一名优秀的幼儿教师仅有良好的品德修养和专业素质是不够的。这也是因为幼儿教育的特点决定了对幼儿教师不同的要求。所以，幼儿园强调幼儿教师必须是一专多能。在新的一年里，我将充分利用空余时间大练教师基本功，提高自己的业务水平，不偷懒，不耍奸。进一步练习舞蹈、声乐、在技能技巧等方面都有较大的提高。由于我的艺术活动能力较弱，因此我必须加强基本功的训练，尤其是绘画、手工制作、表演、弹奏、唱

歌、跳舞、手指操等教学技能技巧的提高。

四、完成日期及支持

1. 加强思想政治学习，自觉加强思想道德修养，努力提高思想道德素质是一个长期的学习过程，因此在这一年里我会不断深入学习《幼儿教师职业道德规范》，时刻以《教师十要十不要》来监督自己，养成一名合格的幼儿教师应有的高尚的职业道德和情操。

2. 争取在一年内通过自己的虚心学习，刻苦钻研，在院领导的支持及老教师的帮助和指导下，快速成长，磨练带班能力，早日具备胜任主班教师的能力。

3. 在上半年积极参与听课和做课的活动，在实践中提升教学水平和能力。希望院里多给青年教师提供外出学习和听课的机会，让我们走出去，吸取其他幼儿园优秀的教学手段，更新教学理念，与时俱进，开拓教育思路。

4. 在上半年继续以学习和借鉴为主，汲取前辈教师授课的优点，内化吸收后反思自己的教学，在下半年的教学实践中努力树立自己独特的教学模式，彰显个人教学魅力。希望院里给我提供一些外出听其他幼儿园优秀英语示范课的机会，开拓我的教育思路，更新教育理念，不断提升英语教学水平。

5. 在上半年积极参加十二五课题研究，积极参加每次研究活动，认真思考并虚心学习。与同事交流教学心得体会，提升研究能力。希望院里推荐我们提供一些实用的有价值的有关课题研究的书籍供我们翻阅和学习，以便为课题研究提供理论支持。

6. 积极认真地准备在今年上半年开展的教学技能大赛，争取取得良好的成绩。

7. 在一年内不断加强学习多媒体课件制作，教师间互相交流和学习，共同提高课件制作的能力。

8. 下半年我将提高自身的教育技能技巧，如：绘画、手工制作、弹奏乐器等，努力做到一专多能。希望院里为我们提供便利地学习条件，通过自己的勤奋和努力，提高艺术才能。

9. 在一年之内积极参与各种级别的论文评选大赛，认真撰写，虚心向前辈请教，请他们帮助指导，提供宝贵的修改意见，争取获奖，使自己的综合素质始终处于动态的发展过程。

好的计划，是成功的开始，我将按照计划的各个步骤，一步一个脚印，有条不紊地开展各项工作，我坚信：“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。”在新的一年里，一定会留下我努力拼搏，积极进取的身影，谱写一段不平凡的时光。