

# 最新县劳务办季度工作计划表(精选9篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 县劳务办季度工作计划表篇一

20xx年第一个月熟悉环境了解车间结构布置及管道分布，后二个月参与生产，一季度在车间领导和全体员工的共同努力下，车间的各项指标基本稳定。

本人主要负责生产及产品质量方面工作。

- 1、一季度生产基本稳定，对不正常品种和条线工艺上作微调。
- 2、一季度质量重点是对毛丝锭位进行全方位检查，主要是主预网络的清洗，大网板的清洗，保温材料的添加等。
- 3、质量方面的不足：车间自检和称重不到位，分错丝多落才发现，这些都反映生产过程控制的不足；工号纸也多次贴错，车间对相关人员进行处罚，工艺上及时跟进对锭位做明显标志。
- 4、切换断头多，工艺方面加强了跟踪，卷绕头的保养工作有待加强。
- 5、3月下旬，按照公司规定将吴江良燕和德国司马kb88分开使用。
- 6、通过工艺调整□61/24 h-61□58/24 h-58等高速经编机品种客户使用较满意。

二季度主要从以下几个方面做好工作：

- 1、协助刘主任做好管理工作，及时完成公司和车间的各项任务。
- 2、抓生产过程控制，特别是切换断头和生头困难。
- 3、做好产品质量管理工作，特别要查找锭位之间的差异。
- 4、要做好热辊清洗工作网络清洗工作和网板清洗工作。
- 5、监督做好员工的各项培训工作，特别是质量培训工作。
- 6、密切关注产品的使用结果，认真对待客户的每一次反映。
- 7、督促卷绕头的保养工作。

fdy□2□车间 陈荣荣

## 县劳务办季度工作计划表篇二

工作计划如下：

- 1、 再接再厉，提高咨询服务：

在上一年中，咨询服务工作顺利的完成了，在这一季度里，我还是要保持上一年的服务态度，为前来咨询问题的代理商提供服务和帮助。同时还要提高自己的业务水平，对于代理商经常提出的问题，要仔细揣摩，寻求解决的办法。例如代理商经常会提出怎么注册，我就需要在平时就编写好一段简短、易懂的信息，当代理商咨询的时候就发给对方，很一目了然。对于其它相关的部门业务，我都要主动去了解，以便代理商咨询时可以灵活的进行知识汇总，解答问题。

- 2、 整理代理商的对公账号，提高报账后兑付的准确度。

在20xx年里，我辅助报了几笔账，在报账过程中发现了很多代理商每次提供的对公账号是错误的。所以针对这个问题，在本季度里，我会将之前所有报过帐的代理商的对公账号统一梳理一遍，并和代理商核对好，做一个对公账号的表格，以后报账如果有新的代理商账号，及时的维系到这个表格中。这样以后报账时就不需要代理商每次都提供对公账号信息，而且财务付款时成功率也会提高，整体的报账效率也会得到很好的提升。

### 3、 提高自我学习能力，做好经分辅助工作。

在本季度里，我会抽时间自我学习一些办公软件的高级用法。

在做经分时需要很多数据，也需要做一些表格，这其中也会用到很多公式和巧妙的技巧才能又快又准确的完成经分。所以我要学习一些使用技巧和公式，这样不仅充实了自己的知识，同时也提高了自己的业务水平和业务效率。

### 4、 及时更新厂家联系表，保障与我们合作的厂家都能准确的联系

到。

### 5、 遵守公司制度，加强与同事间的沟通与学习。

以上是我一季度的工作计划，望予以监督！

## 县劳务办季度工作计划表篇三

(1), 优势:企业规模大资金雄厚, 价格低, 产品质量有保证。

(2), 劣势:产品正在导入期, 各方面还不成熟, 客户不稳定, 条件有限(没有自己的物流配送)。

总之老品牌占山为王, 市场, 客户稳定。要想在这片成熟, 竞争非常激烈的无烟战场上打出一片天地。我们必须比别人付出10倍的艰辛。

1, 童车制造业: 主要是: 儿童车儿童床类。

2, 休闲用品公司: 主要是: 帐篷吊床吊椅休闲桌等。

3, 家具产业: 主要是: 五金类家具。

4, 体育健身业: 主要是: 单双杠脚踏车等。

5, 金属制造业: 主要是: 栅栏、护栏, 学生床等。

6, 造船业等等。

1, 以开发客户为主, 调研客户信息为辅, 两者结合, 共同开拓钢管市场。

2, 对老客户和固定客户, 要经常保持联系, 勤拜访, 多和客户沟通, 稳定与客户的关系。对于重点客户作重点对待。

3, 在拥有老客户的同时, 对开发新客户, 找出潜在的客户。

4, 加强业务和专业知识的学习, 在和客户交流时, 多听少说, 准确掌握客户对产品的需求和要求, 提出合理化建议方案。

5, 多了解客户信息, 对于重点客户建立档案, 对于潜在客户要多跟进。

6, 掌握客户类型, 采用不同的销售模式, 完善自己和创新意志相结合, 分层总结。

1, 做到一周一小结, 每月一大结, 看看有哪些工作上的失误, 及时改正下次不要再犯。

2, 见客户之前要多了解客户的状态和需求, 再做好准备工作。

3, 对所有的客户工作态度要端正, 给客户一个好的印象, 为公司树立形象。

4, 客户遇到问题, 不能直之不理, 一定要尽全力帮助他们解决。把我们的客服带给客户让他们感到我们公司温暖。买者省心, 用者放心。

5, 要有健康的体魄, 乐观的心情, 积极的态度。对同事友好, 对公司忠诚。

6, 要和同事多沟通, 业务多交流, 多探讨。才能不断增强业务的技能和水准。

7, 到十一月份, 要有两至三个稳定的客户。保证钢管的业务量。

8, 十月份是个非常严峻的时期, 业务刚刚开始, 市场刚刚启动, 对市场中的客户还不太了解。希望争取拿到一至二个定单。

9, 在xx年最后一月中要增加一至两个客户, 还要有三个至四个潜在客户。为下年打下坚实的基础。

“重点式”和“深度式”销售相结合。采用“顾问式”销售和“电话式”销售相结合。

六, 在钢管销售上, 我主张三步走原则:

(一) 整理所有可能用钢管的客户资料, 分为主客户, 潜在客户和有意向客户。

(二) 从中找出使用我们的产品客户, 重点跟踪。这分两种: 1, 用量大的客户 2, 用量小的客户。

## 县劳务办季度工作计划表篇四

转眼间，时间进入了年下半年。下半年的工作计划怎么写呢？以下有一份财务下半年工作计划范文，仅供各位从这份工作总结范文汲取经验，完成工作计划撰写任务。

年初，有限公司正式进入项目运营，财务部在做好前期核算的基础上积极配合公司各部门的运营工作，从会计核算和财务管理两方面做好公司领导层的参谋。随着公司推出财务资金计划管理，财务部为首的资金统筹工作正式开展起来；公司内部、对成本费用的核算与控制的要求不断提升、对各部门经济业务发生的准确反映和有效管控的要求也越来越高，公司外部、随着国家宏观经济政策的紧缩、国家税收政策调整及税务机关对房地产企业的重点检查、金融机构对房地产行业的贷款紧缩与重点监管，这些都是财务部工作的重中之重。在上半年里全体财务人员任劳任怨、齐心协力把各项工作努力做好，下面做具体的总结与汇报。

由于公司是由年月份收购过来的，原有的财务核算及管理体系极不完善。在过去的上半年，财务部在整个财务职能上进行了积极的完善。

- 1、建立健全了财务各项会计核算账簿，对成本费用明细进行合理有效的分类，使成本费用核算口径一致。
- 2、建立和完善各项报销单据，为加强内部管理做好前期工作。
- 3、设置了资金计划表格及办法，为公司规范化管理、统筹及高效地运用资金、提高运营绩效、，铺下了良好的基础。

公司实行“资金计划管理”，说明公司决策层对财务管理工作的重视，为使各部门管理人员充分地认识资金计划的重要性，财务亲自拟定了各项具体实施细则，同时在财务部例会上对全体财务人员提出做好基础工作的同时要提高管理及服

务意识，要求财务人员在思想上要高度重视资金计划管理，按月做好资金计划的汇总与分析工作并及时上报公司决策层。

4、根据房地产行业的特殊性结合公司管理要求对开发成本、期间费用的会计二级、三级明细科目进行梳理，并对明细科目统一核算口径，保证数据归集及分析对比前后的一致。

5、对财务报表体系的完善、对公司财务报表的格式及其内容进行再调整、增加了各项内部管理报表和财务分析报告，充分反映公司整体项目运营绩效情况、细致反映公司资金往来及成本费用等具体指标变动。其目的，一是要符合财务管理的要求；二是要满足管理层对项目运营情况的了解和分析。

6、为了使会计核算工作规范化，从基础工作、会计核算、日常管理三方面落实标准化。从小处着手，对财务档案进行系统化管理、科学分类归档、专人保管，对会计凭证要求及时装订、整洁整齐。

7、财务知识的培训，通过纳税及税务事务所的培训与交流，提高全体财务人员新的税务政策和知识的了解和掌握。

### （一）财务核算工作

财务核算工作是本部门大量的基础工作，资金的结算与安排、费用的稽核与报销、会计核算与结转、会计报表的编制、税务申报等各项工作开展都能及时有效的完成。

#### 1、财务审核

财务审核分两个方面，一是对原始报销单据的审核、财务部严格按照公司有关制度规定执行审核、坚持原则、杜绝人情关。

如对一些票据不完善、未列入资金计划内支出等坚决退回。

二是对会计凭证的审核工作，重要的对会计分录的正确性、附件的有效及齐全进行审核把关。

## 2、成本核算

随着公司“”项目进行，工程成本支出不断加大。在工程支出上财务部严格按照税务要求和工程部进度管理进行付款，对建设集团的工程款支付及时核算代扣代缴税款，并要求对方及时开具工程款项发票。这样有利于清晰及时的核算开发成本。

## 3、销售核算

上半年公司累计推出栋多层、共户进行销售，在公司决策层的营销政策和营销部同仁的努力下销售势头良好，实现销售户，销售额万元。财务部在整个销售流程中积极做好认筹、大定、房款等收款工作、对销售单据按公司要求进行把关、对销售合同进行专人归档保管。按揭放款环节由财务部与销售部门进行积极沟通，并催促银行放款，保证资金及时到位。

月份公司加强了财务部销售核算力量，确定专人进行销售收款、与销售部门衔接，同时加强了对销售台帐的统计工作，做好财务销售明细的编制。

财务部按月及时与销售部的销售提成表进行审查核对，保障销售数据的核对无误。

## 4、会计电算化

财务部采取用金蝶软件标准版进行账务处理，这样极大提高了工作效率和会计核算的准确性。但由于标准版的功能局限性，不能适应公司财务核算需要，财务部于6月份联系金蝶软件公司对财务软件进行专业升级。目前这一工作还在进行中。



## 5、合同管理

财务部对存放的付款合同进行集中的归档管理，并建立合同台帐。按部门对合同的类别、名称、签订单位、合同金额、付款时点及金额、执行情况等做出详细准确的反映。

## 6、纳税申报

由于房地产行业的特殊性，国家税务总局在税款征收上是按预售款来作为计税依据的，月公司应缴纳各项税收 万元左右，财务部在严格按照税法进行核算与申报的基础上，积极与税务部门沟通，采取缓缴的方式来减缓公司的资金支出。

回顾上半年虽然为公司项目营运做出积极的工作，但也存在一些不足，表现在部分财务人员的工作能力需要进一步提高，财务部分工作还需要进一步完善。现将财务部年下半年工作计划陈列如下：

- 1、推进会计标准化工作，从基础核算到日常流程进行细则的规定、以形成统一标准。
- 2、加强内部财务管理工作，采取与外部单位、内部各部门定期核对账目及台帐来确保数据无误，对各部门资金支出进行及时反映和分析等措施。
- 3、提高财务人员的核算水平和管理服务意识，加强财务人员的定期培训。
- 4、做好资金统筹计划，保障项目运营，做好财务部工作总结报告。

（二则）

财务工作者一般会做好工作计划，再按工作计划行事。那么，

财务工作计划怎么写呢？为了方便大家，我们给大家提供一份财务工作计划范文，仅供各位财务工作者参考借鉴。

年下半年，我们会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。做到长财务工作计划，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。为了更好的开展工作，特拟订下半年工作计划：

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，但是年月底，继续教育教材全变，由于国家财务部最新发布公告：年财务上将有的变动，实行《新会计准则》《新科目》《新规范制度》，可以说财务部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。

总之在下半年中，我会借改革契机，做好年下半年工作计划，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，以最大限度地报务于公司。为我公司的稳健发展而做出更大的贡献。

## 县劳务办季度工作计划表篇五

20××年的第三季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，快临近年终和今年最后一个季度，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今年的最后一个季度的工作做的更好。下面我对第三季度的工作进行简要的总结。

我是今年四月份到公司工作的，五月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。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\*\*市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，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，但是本职工作做得不好，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，影响了综合事业部的整体销售业绩。

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的`销售经验。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。

7月总业绩： 166700

8月总业绩： 241800

9月总业绩： 252300

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在\*\*市场上，虽然网络公司众多，但思科一直处于垄断地位！那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力？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。综合事业部是今年五月开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

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) 市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

在第四季度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根本。在第四季度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。

2) 完善综合事业部制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是老大难问题，销售人员外出拜访，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。

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) 建立约访专员。（建议试行）

根据销售同事在外出拜访过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成拜访的目的。造成时间，资金上的浪费。

#### 5) 销售目标

第四季度的销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。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。

我认为公司第四季度的发展是与整个公司的综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。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环境是工作的关键。

1、看销售人员的心态及人品

2、让他们清楚公司、我及他们自己的目标

3、建立一个和谐的具有凝聚力的团队

1、让员工学习产品知识及互联网常

2、培训员工的销售和与人沟通的技巧

3、培训员工的快速成交法

4、引发员工的积极性和责任感

5、使团队的每个人与各个部门的员工和睦相处

1、找出每个员工身上的闪光点（每一周保证和员工每人一次以上的面对面谈心，关心他们的身体健康，家庭生活。工作情况，及时纠正他们的错误思想及行为）。

2、帮助员工找出自己的位置，使之发挥自己最大的潜能(通过每月一次或两次的集体活动来体现。活动中无上下级和大小之分。让员工发表意见和见解)

3、保证每个员工都有家的感觉，让他们无时无刻都能体现到公司的关怀

1、发现问题及时调整(思想积极地为公司服务)

2、具体问题具体分析(首先突破自己的懒惰、执着和担心得罪人的心态，积极主动与员工沟通，引发他们的积极与责任感使他们与自己的目标达成一致)

3、不断地修正自己，向高难度挑战，每一周开3次综合管理岗位会议，总结经验取长补短。不断扩展业务，提高效率。

1、凝聚团队的力量，发挥最大的潜能，月中组织一次集体活动。活动的目的让整个公司更有凝聚力，团结互助进取，让我的团队更强大。

1、对前两个月每个销售人员的业务量进行检查，分析业绩有所下降的原因，找出原因及解决方法。

3、让销售人员加强与原有客户沟通，让他们了解我们公司的服务宗旨，更加相信我们企业，更加支持我们的企业，达到更好的收益，同时开拓更大的市场。

4、让销售人员保证月内与5个无意向客户进行联系沟通一次以上，保持更密切。更和谐的状态，创造更佳的效益，使从无意向到签单。

1、自己和团队中的每个人都成长起来，团队壮大

2、公司也会更加的强大(目标:让思科网络做到苏北互联网的老大)

3、让我的团队成为互联网的”虎狼”之狮。

4、让自己拥有奥迪a6l

5、本季度综合事业部的目标是120万，希望公司给予支持与帮助

## 县劳务办季度工作计划表篇六

一季度营收2765万元，同比增长10%;利润408万元，同比增长110%;客运量92万元，同比增长11、8%;客运周转量13125万人公里，同比增长11、5%。

主要原因是公司化经营的大力的发展，新辟班线上线;其二是由于内部管理的加强，各项规章制度均得到严格执行，查处三私行为力度的加大。

二季度工作计划是：

一、全力以赴抓好五一端午假日运输工作。精心组织，确保旅客走好走了，科学调度，组织好加班工作，确保争产增收。

二、开拓农公客运市场。组织运务人员调研周边农村客运市场和所有未开通的省内县际班线，为公司经济发展增加新的增长源。

三、做好班公司化经营的后续工作。妥善处理好改造后利益分配车辆补偿等相关工作，同时做好网班线运行后跟踪考核工作，确保运营利益实现最大化。另外对新城公司5条班线做好协调工作，将其整体从兴化华通公司划入我公司。

四、重点抓好汽车站站场建设。抓紧施工客运站建设工程，确保尽早投入使用。积极争取市和交通主管部门的支持和帮助，全面提升车站的档次，将汽车站打造成现代化、精品型车站。

五、整合修理资源，筹建修理基地。大力发展车辆修理和油材料供应，保证公司化经营的车辆修理和油材料供应的要求。协调解决修理厂用地与陶瓷市场的矛盾。

六、做好飞鹿驾校的筹备工作。充分利用当前站场资源，大力拓展增值业务，为公司增添新的增长点。目前驾校前期各项准备工作就绪，力争在学生放假前开学收入。

七、做好汽车站门前绿化岛整体迁移工作。由于当前绿化设计不合理，阻隔交通，给旅客零距离换乘带来诸多不便，影响窗口形象，因此绿岛迁移刻不容缓，为此请求市局向市呈报，能给予协调处理。

八、做好交通安全工作和世博会维稳工作。公司从上到下，进行了周密的部署。增岗严查，做好登记工作。强化动态管理，安装gps监控系统，组建监控室实行有效管理，确保行车安全。确保不发生重大道路交通事故和治安事件，为世博会创造了良好的旅客运输环境和治安环境。此外，我们还将增开至上海班线，方便旅客出行。

九、继续把旅客包车运输作为公司发展战略的一个重点来抓，进一步做大旅游包车服务市场。继续加大投入购买豪华大客车，准备购买4辆51座豪华大巴，用于旅游市场开拓发展。



十、按照海陵区的要求，积极做好老车站拆迁前期调查摸底工作，积极与拆迁办进行对接，确保不吃亏。

## 县劳务办季度工作计划表篇七

1、加强安全意识、确保各车辆行车安全。不定期组织各驾驶员学习《道路交通安全法》，和公司车辆管理办法，增强驾驶员安全意识，在小车出差前要求驾驶员熟悉相关路况，做到安全行驶。矿区通勤车、送水车严格按照公司规定的车辆管理办法行驶，不得出现超速等危险情况。安全工作是车队工作的重点，要防范第一，做到常抓不懈，警钟常鸣。确保全年安全行车、无重大交通事故责任事故发生。

2、增强节约意识，严格控制车辆维修、换件、用油等费用，杜绝各类浪费现象发生。

3、认真做好公司领导和其他部门全年服务作用车，保证职工全年度的通勤及外出等用车服务。

4、加强固定资产管理工作，确保车容车貌状况良好，使车辆做到定期维护，按时保养，全年完成全部车辆年度检测，使车辆检测一次性通过。

5、完善、充实车队有关规章制度。

1、坚持出车单制度，继续保证每次出车详细登记，仔细核算。

2、坚持安全检查工作，在防火期尤其重要，进入林区认真检查车辆，保证无火险现象发生。

3、配合主管领导安排好每天的固定工作，调整好临时出车任务。做好车辆相关的管理工作：

(1) 做好车辆日常保养工作。

(2) 做好车辆年度检验工作。

(3) 做好车辆各种证件的办理工作和管理工作。

4、与部门及其他部门同事通力合作，做好文体活动等组织和筹备工作。

5、做好领导交办的其他相关工作。

## 县劳务办季度工作计划表篇八

今年是记者部多次“重组”、“更新换代”的一年，从事一线采写的专职记者多次“换代”，记者人数从年初的9人减少到6人，又增加到9人。记者力量经受着严峻的考验。但关键时刻，不论是资深记者还是新调入的记者，没有一人有怨气，大家都兢兢业业战斗在一线，加班加点地工作，圆满完成各项采写任务。

始终牢记“政治家办报”总体要求，各位记者牢记肩上的责任，力求新闻报道上讲高度、选角度、重精度、求深度。记者部通过抓好常规稿件采写，抓好领导活动报道，抓好重大新闻事件报道、抓好编委会策划稿件报道、抓好月末讲坛培训，大力提升记者的鉴别力、敏锐性、采写力，促进各项工作有序开展。

一是抓好日常稿件采写。记者们主动联系各自相关镇街、县直部门掌握新闻线索，及时采写；记者部对群众提供的一些能够采写的新闻稿件，及时安排记者进行采写。通过对重要节日、四季歌、工作亮点、工作举措等4000余篇稿件的采写，基本保证了编辑部有稿件编辑。

二是抓领导活动报道。领导活动报道坚持提前到场、不能提前退场、即采即写的原则，根据领导活动的相关内容安排相应的记者进行及时采访报道。各位记者均能按时或提前到场，

并主动和主办单位联系，较少出现人已到场而又打电话来询问的情况。

三是抓好重大新闻报道。对今年菜花节、蔬菜采购会、渝洽会、美食节、“三会”等重大活动的报道，坚持事前策划，安排精兵强将，使报道既重质又有重量，既有开头，又有过程，既有鲜活的文字，又有精彩的照片。

四是抓好编委会策划稿件的报道。对编委会策划的稿件，会后逐条梳理，打印成册，经领导审定后，及时安排下发。随后跟踪进度情况，随时通过口头或qq群提醒，使策划的稿件尽量落到实处。五是抓好月末大讲坛培训。今年推出的月末大讲坛培训普遍反映效果好。外宣部李主任通过一条通讯员稿件，大家发表看法的形式，就一条技术培训稿件如何做外宣进行了热烈探讨，对怎样写好外宣稿件很有指导意义。同时也对内宣很有帮助。编辑部周主任的大讲坛更是被大家称赞为“南巡讲话”，各位记者深感受益。

在20xx年，记者部将继续按照宣传思想工作必须以科学的理论武装人，以正确的舆论引导人，以高尚的精神塑造人，以优秀的作品鼓舞人，不断培养和造就一代又一代有理想、有道德、有文化、有纪律的社会主义新人的指导方针，认真组织记者采写稿件，通过正面宣传鼓干劲，造势聚力促发展。

1、打好日常“常规战”。要求记者们继续“眼观六路、耳听八方”，多下基层，深入基层，深入群众，认真访、认起想，采写更多更好的反应全县经济社会发展、百姓生活的优秀稿件。

2、打好重要“攻坚战”。对一些重大活动，重点策划的稿件，继续做好早策划、早安排、早部署、早行动，并坚持求真、求深、求新、求准、求快的写作要求，“大处着眼、小处用功”，不断提升稿件质量。

3、打好学习培训持久战。组织记者继续发扬“昼出战、夜伏案”的写稿精神，在干中学，在学中干，以提升自身综合素质，特别是加强以老带新，快速提高新记者的写作水平。鼓励各位记者写大稿，出好稿。

当然，我们也曾在着不足的一些方面，比如写稿过程没有做到精益求精，采写没有全面到位，对领导活动采写不够准确，部分记者存在采写不及时交稿等等，这些都需要我们努力克服改正。

20xx年，记者们有跋山涉水、日晒雨淋的疲劳，也有秉烛疾书、劳神伤思的心劳，但是我们的努力换来了稿件的高质量、《潼南报》的大影响。在以后的工作中，我们全体记者必将心连心、手挽手，团结奋进，攻坚克难，为《潼南报》又一个鲜花盛开的春天夯基立柱。

## 县劳务办季度工作计划表篇九

2017年，我支行各项经营指标快速发展、职工思想稳定、内控制度逐步完善，各项业务工作均创历史最好水平。在即将到来的2017年里，面对xx银行上市以后的新机遇和新挑战，我支行将在上级行党委的正确领导下，继续全面推进经营模式和增长方式转变，提高经营效率，优化经营结构，完善内控机制，增强综合竞争能力、盈利能力和风险防控能力，打好经营基础，实现可持续发展，主要是做好以下几个方面的工作：

稳定我行贷款，积极为企业富裕资金寻找出路，在争取以银行承兑汇票的签发弥补企业归还贷款对我行造成的损失的基础上，为企业制定全面、客观、可行的投资理财方案，引导企业资金流向，力争最大限度保证和谋求我行的经营利益。

继续密切关注企业经营及发展情况，及时向市分行汇报xx集团年金业务进展情况，全力配合市分行开展对xx集团企业年

金业务的营销，力争企业年金业务年内在我行顺利办理。

xx集团的销售网络遍布全国，每年完成将近12亿元的化肥销售任务。因此，加快销售资金归行额和归行速度就成为我行公司存款工作的重中之重。明年，我支行将择时与集团公司有关负责人一道，对河南、河北、山东的19家大型销售分公司进行走访，疏通上述分公司的销货款归行渠道，从根本上解决我行资金归行问题，增加我行公司存款总量，降低筹资成本，提高经营利润。

继续组织相关专业人员就银团贷款业务进行专题学习和研究，完善业务管理流程和操作办法，同时加强与企业及参贷银行的信息沟通，建立完善的信息沟通机制和风险预警制度，切实防范和化解融资风险。

努力提高非信贷盈利资产的比重。按照风险可控、积极稳步的原则，积极培育客户融资需求。突出负债结构的调整，最大限度降低经营成本，提高资金效益。还要调整收益结构，大力发展中间业务，建立中间业务与资产业务、负债业务的联动效应，利用我行多样化的业务品种、优质高效的服务，加大对优质客户的营销力度，争取市场份额，提高经营效益。

按照经营模式转变和业务效益结构优化的形势发展要求，把全力推进个人金融业务的发展壮大做为工作的重点和中心：一是切实建立“大个金”格局，以提高低成本存款为着重点，壮大和丰富个人金融业务，提高其在全行经营效益中的比重；二是加快个人理财业务的发展，巩固和扩大中高端优质个人客户群，稳定地提高中间业务收入；三是重视和大力开展个人资产业务，采取有力有效措施，使其业务规模达到一个初具发展基础的可观水平。

加强岗位轮换工作，健全完善人员培训和岗位轮训机制，结合全行股改的新形势新任务，探索更为灵活有效的教育和学习方式，富有成效地开展各项教育和学习培训活动，使全行

员工的个人综合素质、思想状况得到明显改观，充分增强工作热情，提高工作积极性，推动全行各项经营管理和业务工作的更快更好发展，适应我行股份制改革形势下岗位的新要求。

从内控管理的“学、改、查、教”等四个方面为着手，讲方法，求实效，不断加大力度，深入开展各项内控管理工作和案件防范活动：一是“学”。狠抓对全行员工的内控管理学习活动。以上级行内控工作有关文件、领导讲话和会议精神以及规章制度、管理办法等为主要学习内容，每周开展一次小组学习，每半月进行一次集中学习，保证学习效果；二是“改”。进一步积极查找漏洞、分析原因、制订整改方案，认真落实整改；三是“查”。以内控机制建设情况和屡查屡存问题为重点，认真深入和严格地开展定期自查活动，使内控机制建设不断深入；四是“教”。强化内控管理工作员工教育活动，使员工不断树立正确的内控工作观念，形成到位的内控工作意识，从而深化内控文化建设。

为提升丰县支行履职能力，在上级行绩效考核工作中的再取佳绩，支行结合实际情况，制定了2017年度工作目标：争创中心支行优秀单位。2017年支行工作思路：夯实基础、强化管理、推进创新、提升能力、促进和谐、再上台阶。现将2017年度工作计划印发，请落实执行，并根据上级部署及时调整。

(一)在分行业绩考核的基础上，加强业务条线绩效管理，仅从一家银行或一家银行的一个人的年度进行绩效评价显然是不全面的。应当应用财务数据或财务比率，对一家银行进行多角度的比较分析。如：趋势分析、结构分析、同业比较分析等。

- 1、主要将一家银行若干年的财务报表按时间序列作比较。

- 2、将某一项目，按照规定标志分类，划分成若干组成部分，

计算出各个部分在整体中所占的比重，从部分与整体的比例关系看其对整体的影响。

3、将一家银行的财务状况与其他银行、或同行业平均水平相比较。

各种方法可以结合使用，如将我行不同年度的结构百分比报表逐项比较，就是与趋势分析相联系的做法。

## (二) 如何完善财务管理信息系统的自动化

因此，如何利用最新的信息技术，融入新的管理会计思想，加强预算管理、资金管理和财务分析等管理功能，成为财务管理信息化的主要目标。

全面管理是以优化企业的整体资源为目标，完整配置、计量、记录银行所有财务状况相关的业务资源和业务活动，并进行详尽的核算、统计、分析、考核，以实现资金流、信息流、增值流、工作流的统一管理。对所有的经济活动和业务数据，能根据管理个控制的各种需要进行多角度、多层次的查找、比较、分析，建立不用类型的企业财务状况和经营状况的评价体系，提供对管理决策的支持，提高我行在复杂多变的市场环境下的竞争力。