# 单位工作总结和工作计划7篇

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-02-16

*通过制定工作计划，我们可以更好地掌控工作进度，一个合理的工作计划可以帮助我们更好地规划工作流程，以下是小编精心为您推荐的单位工作总结和工作计划7篇，供大家参考。单位工作总结和工作计划篇1新学期，新气象。作为数理与信息学院青年志愿者队社会实践...*

通过制定工作计划，我们可以更好地掌控工作进度，一个合理的工作计划可以帮助我们更好地规划工作流程，以下是小编精心为您推荐的单位工作总结和工作计划7篇，供大家参考。

单位工作总结和工作计划篇1

新学期，新气象。作为数理与信息学院青年志愿者队社会实践部的一个工作组，工作面向校外社区——虹桥社区，我们肩负着很大的责任。总结以前支教组活动经验，在一如既往地做好日常事务的基础上，开拓创新，希望本学期的支教活动能给社区的困难小朋友带去更多的欢乐。为此，现作出初步工作计划，计划如下：

一、 本组的招新工作

1、根据虹桥社区对我们志愿者的需求，预招队员14人，除一位困难小朋友安排4人对其进行帮助之外，其余五人每人安排2人。

2、要求队员责任心强，有耐心，有爱心，能合理安排自己的时间，积极参加工作。

二、 针对新队员的培训工作

为能给虹桥社区困难小朋友带去更好的服务以及展现数理与信息学院青年志愿者的良好精神面貌，组织新队员参加培训会议。会议要求队员认真思考支教的意义所在，就如何做好与小朋友的沟通、如何帮助小朋友做好服务工作进行积极地交流和总结。

三、 做好日常本职工作

每周确保都有队员去往每位困难小朋友的家里，帮助他们检查作业，以及解决一些在学校遗留下来的难题等等，以及在生活上帮助他们一些力所能及的事情。要求队员态度端正，做事积极主动，热心真诚。

四、 开拓创新—活动建设并实施

为丰富困难小朋友课余生活，预组织以“拓展你的思维—艺术创想”为主题的手工制作活动。活动可安排队员与其对应的服务对象为一组一起完成制作，一方面促进了小朋友的课外兴趣，另一方面又融洽了队员与小朋友的情感。还可邀请小朋友们的监护人观看或参与活动。

此外，还预开展一次义演活动。组织学院有文艺特长的同学经排演通过考核后参加义演，邀困难小朋友及其监护人及周围其他居民参加观看。具体策划经细虑后推出并实施。

五、 团队建设，培养人才

1、适时召开会议，对工作进行总结。加强团队的内部交流，增加工作经验，使团队加强以后的工作质量。

2、重点培养有能力的干事，增强其义务服务观念及组织团队的能力。

我们的队员都是新队员，虽然在初期有着对工作的一份稚嫩，但在接下来的工作中，我们定认真负责完成本职工作，吸取教训，总结经验，逐渐进步。相信我们的团队能更好的发挥团队实质性作用，展现团队精神，不辱数理与信息学院青年志愿者这一光荣称号。

工作定位及目标

1、作好学生会例会及相关会议的考勤、签到及会议记录等工作，将其整理并存档。

2、作好学术讲座及各个职能部门举办活动的报道工作，提高新闻稿质量。

3、整理并妥善保管好各部门、各项活动的计划、总结，做好期末存档工作。

4、参与到各部的活动中去，做好活动流程及活动总结。

单位工作总结和工作计划篇2

一、指导思想

树立正确的服务思想，根据我校具体情况，加强财务收支管理，进行实度调控，勤俭节约，科学合理使用资金，以限度的争取资金，改善办学条件，使之达到新的办学标准，为学校的教育教学工作提供强有力的后勤保障。

二、认真抓好常规工作

财务管理力求规范化，核算精确化，费用支出合理化，财务监督常态化。严格控制“三公经费”、工会教职工福利、活动费支出，做到不私立支出项目、不超标。细化工作，低调做人，高调做事。充分发挥财务管理与监督的作用。使得财务运作趋于规范化、合理化、健康化。紧跟教育发展的步伐。

1.精心编制学校年度预算和收支计划，严格执行收支预算计划。全面做好年终的决算工作，为学校领导决策提供可靠的数据。

2.强化管理意识，做到规范及时统计教育经费使用情况，做到收支清楚，信息准确，每月向校长汇报当月财务收支状况，为领导合理安排使用资金提供可靠依据。

3.积极参加财务会计人员继续教育培训工作，提高业务水平，做好财务年审、换证等相关工作。

4.建立健全学校资产管理制度，做好资产的登记和检查工作。新购物品及时入帐，做到帐帐相符，帐实相符，配合总务处认真完成清产核查工作。

5.及时做好教职工工资发放的数据、信息更新，确保工资按时足额发放。

6.结合实际情况，会同学校制定合理可行的五年发展规划，使学校的发展有章可循，避免重复无效的投资。

三、抓重点求创新

1.虚心听取学校领导、教职工的建议，提高服务意识和服务质量。

2.认真学习业务知识，丰富头脑;创造机会，走入课堂，了解现代教育教学的需求，不断提高服务水平和服务技能。

四、其他工作

1.配合学校搞好人防、技防、物防工作。

2.配合学校搞好学生的思想教育工作。

3.完成各项临时性、突发性和计划外工作。

4.完成各级各类统计工作。

5.及时做好贫困生资助费用的发放工作。

6.协助办公室完成青少年基本医疗保险工作。

单位工作总结和工作计划篇3

20xx石油公司技术员工作总结

xx年即将过去，这一年在中心领导的指导下，在工艺室各位师傅和同事的关心与帮助下，我在思想上严格要求自己，在工作上任劳任怨，勤勤恳恳，积极向师傅和各位同事学习，较好的完成了领导和各部门安排的任务，现具体总结20xx年汇报如下：

1、思想方面，认真学习并深入体会党的基本知识和有关政治思想文件、书籍的学习，同时认真学习近期党的各项重要文件，并把它作为思想的纲领，行动的指南;积极参加中心党支部组织的各种政治学习及教育活动，明白自己所肩负的责任;在工作中起到模范带头作用，力争做广大职工的表率，不断提高自己的理论水平和综合素质。

2、在工作中，20xx年是我在技术部的第一个完整的一年，在工艺组的这一年的时间里，技术部的领导给予了充分的关怀，工艺组的师傅和同事给我工作方面进行了指导，使我能够尽快的融入工作之中，对稠油工艺有了一定的认识，师傅和同事们对我出的设计、所做的总结材料进行详尽的指导，对施工曲线进行讲解，收获颇多，生活方面给予了很多关心和帮助，感谢工艺组的各位师傅和同事们。

3、对胜科管理区的稠油蒸汽吞吐、调剖、防砂、压裂、酸化等相关工艺进行研究攻关及配套工作，及时跟踪措施井效果，对措施效果差的井及时进行效果分析，提出下步意见;在这一年中完成工艺设计500余份，完成多项总结材料;对胜科管理区的各项工艺技术有了一定的了解，对区块情况有了大致的掌握。

3、积极参加各类技术性的活动与比赛，提升自己的实际工作能力，参加局青年科技人员拉力赛并成功入围决赛，在20xx年石油开发中心春季勘探开发技术座谈会上，撰写的论文《注采一体化工艺在特超稠油区块的应用分析与评价》获得三等奖;在20xx年石油开发中心qc优秀成果比赛中，撰写的《提高稠油热采井防砂有效率》获优秀成果二等奖。

4、不断提高对稠油防砂、调剖、机采等工艺的认识，坚持在重点施工进行跟井，掌握第一手资料;始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。

5、在不断学习专业知识的同时，积极发展自己的爱好特长，积极参加团委组织的各项中心文体活动，并荣获石油开发中心优秀共青团员;在作风上，我时刻以党员标准要求自己，遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，时刻牢记党员的责任和义务，严格要求自己。

6、坚持正确的人生观、价值观，同时加强相关理论学习，坚定自己的信念，自洁自律，清白做人，廉洁做事。

随着百万吨中心建设的步伐一步一步推进，我深知今后的工作将更加繁重，要求也会更高，同时自己工作时间短、经验不足，要学习和掌握的东西很多，为此，我将更加勤奋的工作，向技术部和工艺室的领导、师傅和各位同事多学习多请教，并且不断学习扩充自己的知识面，努力提高自己的各种工作技能，为中心的发展贡献自己的力量

石油公司技术员20xx年工作计划

我们在采油过程中应该以做好每一件事情为前提，一丝不苟做好每一项工作，要高标准、高质量、高效率地完成各项工作任务。

1 、借鉴考察学习的先进工作方法，贯彻落实单位工作方针，认真学习实践科学发展观，努力提高采油大队综合管理水平。

2、完善采油大队内业资料，结合采油大队工作实际，总结工作得失，制定出适合于本大队实际的管理办法，并将其运行到实际工作中。

3、严格执行各项管理制度，考核制度和管理办法，细化采油大队考核办法，夯实工作责任，提高工作效率。

4、积极寻求科学发展路径，严格控制生产成本，努力完成各项生产任务。

石油行业的生产运行不是一两个人就能完成的，它需要团队的协作来完成各种事情。一个井队在一天的时间里完成设备拆卸、搬家、安装和开钻，需要每个人都要参与进去，任何一个环节出现问题，都会影响整体的效率。

生产单位也是如此，从资料的录取，整理、分析、制定相应措施、进行工程施工，都需要每个人尽自己的一份力量。每个人都在忙碌着自己的工作。

单位工作总结和工作计划篇4

20\_\_年对物业保洁部来说是机遇与挑战并存的一年。业主数量的增多，服务要求提升，必然带来新的服务质量、服务要求的提升。物业保洁部将根据业主方新的实际要求及期望，将不断的在行业中拓展尝试新的业务，寻找发展壮大部门的机遇。提升整个物业保洁团队的服务技能水平及管理水平，扩大本部门在整个物业管理中的竞争优势。20\_\_年度，除了要一如既往地作好本职工作，坚定“服务”的理念外，还要开拓工作思路，今年我部门要重点做好以下几个方面的工作：

一、完善各项管理制度，形成配套的考核、监督机制。

20\_\_年，我们将在原来的基础上，修改、完善各项管理制度，建立系统的绩效考核机制。改变以前“人管人”的被动状态，培养员工的自觉、自律意识，从而走向“制度管人，制度约束人”的良性轨迹。进一步加强对人的管理，并把各项工作标准进行细化、量化，一方面，便于操作人员熟悉自己该怎么做，该作到什么程度;另一方面，方便管理人员的考核、监督，减少个人的主观因素。工作中，坚持“定人、定岗、定时、定标准、定任务”的“五定”方针，对具体的工作采取有效的措施，加强对操作人员的管理，优化人员结构，更有利于以后拓展工作的开展。

二、培养员工的观察能力，提供个性化服务，创服务品牌

随着物业行业的发展，行业内的经营理念与服务理念在不断更新，业主方的期望值也在不断的升高。仅仅让业主方满意是不够的，还需让业主方难忘。这就要求在规范服务的基础上，提供个性化服务。酒店服务讲究“想客人之所想，急客人之所急”。服务人员要注意观察，揣摸客人的心理，在客人尚未说出要求时，即以最快的速度提供服务，就向我们常说的“刚想睡觉，就送来一个枕头”。试想业主方对这样的服务是不是难忘?

部门将在日常工作中通过鼓励培养、搜集整理、系统规范和培训奖励等，使这成为员工的自觉行动，从整体上促进服务质量的提高。

1、鼓励培养：对于工作中有优秀表现和受到公司领导表扬的保洁员，部门会将他们列为骨干进行培养，使其服务意识和服务质量更上一层楼，立足本岗位，争创一流服务。

2、搜集整理：部门管理人员在日常工作中加强现场管理，从一线服务中发现个性化服务的典型事例，进行搜集整理，归纳入档。

3、系统规范：将整理的典型事例进行推广，在实践中不断补充完善，从而形成系统化、规范化的资料，并做为衡量服务质量的一个标准，使模糊管理向量化管理过渡。

4、培训奖励：整理好的资料可以做为培训教材，让新员工一开始就了解工作的要求及学习目标，使老员工通过对比找差距补不足，以此提高员工的认识。对于工作中表现突出的员工，部门以各种形式进行表彰奖励，使员工能形成争先进、比贡献的良好氛围。

以上各项计划的实施，需要全体员工的共同努力，需要其它各兄弟部门的协助与配合，更需要酒店领导的鼎力支持，我们的计划才能得以落实，希望明年我们再回顾20\_\_年的工作时，收获的不仅是信心满满，还有丰硕的成果。

单位工作总结和工作计划篇5

我于xx年加入xx这个大家庭，已是第5个年头了，在这不算短的时间里，我深感20xx年是xx支公司发展迅猛的一年，支公司在经理室的正确领导下，在各个部门的通力配合下，在全体员工的共同努力下，全面完成了年度各项任务，作为xx公司的一员，我引以为豪，公司的发展壮大，离不开每一位员工的辛勤工作，接下来我将我一年的工作情况做一个简要的回顾和总结：

我主要谈三个方面：

1、个人发展及工作完成情况

2、存在的问题和不足

3、xx年的思路及展望

一、个人发展及工作完成情况

我的20xx年，工作分为两个阶段，上半年主要从事销售部组训及代理人服务工作;下半年开始xx营销服务部的管理工作。我所在部门销售部全年任务指标是xx万，截止到x月初，已经完成全年任务，截止到年底，我部共完成保费收入约x多万，超任务指标约x%，;20xx年，部门给我下达的任务指标是x万，截止到年底，我已完成保费收入x万，排除摩托车新增业务按x万计算，超出计划指标xx%，于20xx年x万同比增长xx%;此外，xx营销服务部实现全年保费任务约xx万，同比增长xx%，在第三季度、四季度皆完成了公司和部门下达的保费计划。

下面是我的具体工作表现：

在工作中勤于学习，刻苦钻研，积极要求进步。担任组训一职，我深知做好晨会的重要意义，为了能提高晨会质量、丰富晨会形式，我把学习放在头等地位，珍惜每次市公司组织学习的机会，和同行探讨，强组训技能;利用一切时间加强自身学习，提高自身素质，比如阅读大量营销管理、保险知识类书籍、聆听专家讲座、登录保险相关网站收集资料、研究ppt制作等;为了保证晨会组织过程流畅，表达准确，除了内容上做足充分的准备，还要斟酌讲义，不断演练，卡时间，调整语速和表情等，每次晨会都经过深思熟虑、精心准备。同时，做好代理人服务工作，帮助他们填单，算保费、业务讲解、需求分析、做客户工作，同他们建立了良好关系，也为我去xx营销部工作奠定了基础。xx营销服务部挂牌营业后，我全身心地投入到基层营销工作中，‘万事开头难’营销服务部作为公司的试点，没有先前的经验可借鉴，在人员配备上也没有到位(是指签单人员在前期还没有到位)，我便独自一人跑市场、发传单、拜访客户、内勤外勤兼职干。根据乡镇的习惯，有时候很早就赶去，发完传单后再赶回营销部签单，遇到周末，一天就跑几个场镇;有时刚到下班时间客户才赶到，我也没有拒绝更没有埋怨，热情周到的为客户办理好业务后，才伴着夜色拖着疲惫的身体回到家中;同时还陪同代理人展业，验险，协同填单、送单、做好客户维系工作，在营销员因矛盾产生情绪时积极沟通，解决问题，以提高营销员的忠诚度，很多节假日、周末也是加班加点为营销员做好服务。xx营销服务部开业后，不到x个月的时间，实现了保费收入xx万，实现业务增长xx%，高效、优质地完成上级下达的阶段保费任务。此外，还加强新人培养和营销增员，对新进入营销服务部的签单人员进行一对一的培训，通过在理论和操作上系统化的学习，该签单人员已掌握了相关规定，并能熟练签单;在日常业务上或私人生活圈中，我经常和符合增员要求的人接触，挖掘准增员对象。在工作中这种敢于创新、敢打硬仗、认真负责、吃苦耐劳的精神也得到了大家的认同。

在生活中积极热情，全面发展。我积极参与市分公司及支公司的各种活动，在市分公司高峰会上举行的辩论赛中，我所在的团队在“价格策略和服务策略谁更优先发展”这一辩题中，以优异成绩获得辩论赛团体第一名;作为团支部组织委员，也积极组织团员开展各项活动，在20xx年“五四青年节”，便联谊活动xx支公司一同组织参观了xx纪念馆;作为工会委员，从职工切身利益出发，构思相关活动方案，在”职工车技比赛”活动中，我认真策划，制定规则，确保活动实施。

二、存在的问题和不足

在20xx年的工作中，我取得了一定的成绩，使自己的能力有了一些提高，但是还存在很多不足的地方:

1、思想不够解放，做事不够大胆。无论是组训工作还是营销部管理工作，步伐受到思想和眼界的局限，凡事不敢大胆设想，做事过于小心谨慎，习惯依赖经验判断。

2、不善于合理分配时间，以至于在繁琐的事务中，没有抽出足够的时间来加强学习和自身素质的修炼。

3、管理经验还不是很丰富，管理的艺术性、技巧性还有待加强和改进。由于管理时间不长，管理能力还有些欠缺。希望以后领导能多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己的管理能力，提高自己的工作水平。

4、和各个部门之间，同事之间的沟通不够，也希望能通过公司的各类活动，增加交流的机会。

三、20xx年的工作思路和展望

20xx年是我公司求发展、大跨越的一年，工作会更加的困难，激烈的竞争会给我们带来更大的压力，我们只有直面现实，化压力为动力，以不断的进步换取更大的发展，在新的一年我将具体从以下几个方面着手：

1、增强主动学习意识。工作中合理安排时间，加强自身学习，不断提高业务素质和管理能力。

2、注重团队意识和大局意识。积极工作，正确面对困难和压力，主动寻求解决途径，加强营销服务部的团队建设。

3、深入了解营销人员的生活、工作、学习情况，从创新发展的角度来改变营销人员的展业方式，提高营销人员的工作效率和忠诚度。

4、加大部门营销人员管理力度，保障部门业务稳定有序发展，争取全面完成公司下达的各项任务指标。

5、提升门槛，广开渠道，加大营销人员招录力度，本着宁缺勿烂、择优录用的原则去吸收社会上优秀的人才加入到我们的营销队伍中来。同时，加强部门人员的培训工作。

最后，相信在20xx年我们会做的更好，xx支公司的明天会更加辉煌灿烂!

单位工作总结和工作计划篇6

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝了，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到时间的匆匆。新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战。“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面。为了在20xx年能更好地完成工作，扬长避短，现总结如下。

我是今年11月份又来到单位工作的，虽然对单位已不陌生，但是，现在的单位对我来说是一个全新的工作环境，一个新的起点。到单位之后，一切从零开始，一边学习专业知识，做好办公室服务工作。一边凭着自己对计算机技术的热爱，解决了一些网络故障。我经常请教单位的一些有经验的水产工程师，一起寻求解决问题的方案和对一些比较复杂的问题进行研究针对性的策略，取得了良好的效果。

在不断的学习专业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，针对我站目前的形式，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些网络故障，对于一个网站建设项目可以全程的操作下来。

一、存在的缺点

对于渔业技术的专业知识了解还不够深入，对网站建设的技术问题掌握的还比较薄弱。还不能十分清晰的向渔民解释鱼病防治的相关知识。对于一些大的网络故障不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。本职的工作做得不好，感觉还停留在一个计算机初级水平。

xx年的目标是将郯城渔业信息网站的访问量有大的突破，这个目标很难达到，不过努力吧，努力总会有好的结果。

xx年需做的事情：

1、网站每日更新不能少于5篇文章；

2、致力于二个重点栏目：渔业技术推广和渔政监督管理

3、寻找到新的突破点。

近几年来，互联网技术发展很快，应用日益普及，为了适应信息时代的要求，我站每一间办公室都专门配置了用来连接到互联网的计算机，并与互联网相连，单位职工能通过因特网这一新兴的媒体传播技术及时查阅信息，掌握动态，为职工的日常工作提供了便利。

我站在互联网上的毕业范文完成了域名注册和空间申请工作，已建设完成，目前正在进行主页开发和信息收集，不久可投入使用。该网站建成之后，将成为我站对外宣传的窗口，联系渔民的桥梁，发布信息的平台，同时也为构建电子渔业创造了条件。发布的信息范围包括我县渔业行业的科技示范户信息、渔业供求信息等，并与相关兄弟网站建立友情链接。同时，我们还将在互联网上建立基础性数据库供公众浏览查询。

几年来，我站渔业信息化工作发展较快，取得了一定成绩，但也存在着不可忽视的问题。信息化意识不强，资金投入不足是制约我站渔业信息化发展的主要因素。信息化工作的技术薄弱，设备也比较落后，信息的收集、处理和加工能力差，甚至存在行业内信息封锁的情况，尚未实现信息共享。从事渔业信息工作的专业技术人员不足，专业培养跟随不上发展的需要，尤其是既懂计算机技术，又懂渔业专业知识复合型人才更为缺乏。

二、20xx年的工作计划

xx工作要以“统筹规划，渔业主导，统一标准，共享建设，互联互通，资源共享”的方针进行建设。要吸取先进经验，发挥后起优势，以渔业为主导，以信息网络建设为基础，充分重视渔业信息技术的推广应用。

1、加快xx信息网建设，与各渔业兄弟网站实现友情链接。

xx建成后，以xx的形式，与xx的办公业务互联，实现公文的无纸化传输和资源共享，并能使用计算机技术和网络技术来搜索、加工、处理和传输信息，报表和数据。这对于单位工作作风，提高办公自动化，管理信息化的水平。为站领导科学决策提供服务将发挥重要作用。

2、建立我站渔业基础性数据库。

在今后几年，我站将着重建立起门类齐全、内容丰富，更新及时，查阅方便的综合性数据库，为广大渔农提供渔业信息服务。

单位工作总结和工作计划篇7

一、营销组织架构为确保本次集合资产管理计划顺利发行，本公司内部特成立“集合资产管理计划工作小组”，其中营销策划组、销售管理组、客户服务组具体负责本次计划的营销组织工作。营销组织架构集合资产管理计划工作小组销售管理组客户服务组营销策划组。二、代销活动组织安排

一组织安排本集合资产管理计划发行期间，对于代销活动的组织安排，\_\_证券有限责任公司以下简称“本公司”拟定了以下基本思路：通过与代销机构建立良好的业务合作关系，充分调动代销机构的积极性，在为代销机构提供人员培训、市场推广、业务指导、客户服务等全方位支持的基础上，充分发挥代销机构现有的资源优势。将本公司代销业务管理体系与代销机构业务营销管理体系有机结合，形成一个资源共享、优势互补的集合资产管理计划代销业务营销体系。在本次计划的代销组织安排中，营销策划组负责整个代销活动的组织策划，与代销机构共同协商确定宣传定位、推广方式、宣传推广实施方案等，共同组织系列宣传材料，联合开展投资者辅导工作。

销售管理组负责代销机构的市场调研，组织实施业务培训、业务指导与业务考评工作，及时准确地传达相关信息。在发行过程中与代销机构管理部门一起巡视各代销网点，督促销售活动的开展，就发现的问题及时提出整改意见。客户服务组负责为代销机构的客户提供全方位、优质的客户服务，收集客户的反馈信息，跟踪市场反应情况，及时准确地上报相关情况。

二协议签订为规范代销机构的销售行为，保护投资者的合法权益，本公司根据中国证监会有关规定、《\_\_证券“\_\_\_\_”集合资产管理计划管理合同》及其他有关规定，本着平等自愿、诚实信用的原则，与代销机构签订了《\_\_证券“\_\_\_\_”集合资产管理计划销售代理协议》

以下简称“代销协议”，明确了本公司与代销机构的权利义务关系。针对代销业务的日常管理工作，本公司还制定了一系列管理规章制度。在具体业务活动开展过程中，本公司将与代销机构密切合作，严格执行相关规定，并做好风险防范的事前、事中、事后控制工作。三销售活动安排

1、按照中国证监会《证券公司客户资产管理业务试行办法》规定，对代销机构进行资格审查，以促使代销机构的各项业务准备工作符合要求，确保集合资产管理计划的销售活动顺利开展。2、获得批文前，销售管理组配合代销机构对其一级分支机构开展市场调研、业务培训，培训内容包括本公司\_\_证券“\_\_\_\_”集合资产管理计划简介、集合资产管理计划投资指南、本集合资产管理计划业务规则与业务流程以及客户服务介绍等。同时要求代销机构对其下一级分支机构开展业务培训。

3、获得批文后至发行前，营销策划组与代销机构确定整体宣传推广方案，并组织实施，在发行公告刊登日前将所有宣传材料送达代销机构指定营业网点。销售管理组为代销机构一级分支机构提供强化培训，配合各重点地区举办路演推介会，为发行工作进行市场策动。

4、发行期间，营销策划组与代销机构共同组织宣传推广活动;销售管理组负责各地区代销机构的巡查工作，现场解决销售过程中的有关问题，向本公司总部及时准确地传达相关信息;客户服务组为销售活动提供全面客户服务支持。

5、发行结束后，按照中国证监会的有关规定要求，由销售管理组与代销机构共同对整个集合资产管理计划销售活动进行总结，对各地区发行工作进行考核评价，总结内容包括发行组织安排、销售业绩及客户服务等。

三、直销活动组织安排一组织安排本集合资产管理计划发行期间，直销部分主要针对机构客户及资金量充裕的个人客户。本公司根据客户需求特征及地域分布情况，对直销组织活动安排如下：

1、机构设置目前，本公司在全国设有24家营业部以及北京、上海2个地区管理总部，为直销客户提供高效、优质服务。公司集合资产管理计划工作小组负责直销业务的统一管理与协调工作。

2、人员安排为做好本集合资产管理计划的直销工作，本公司将充分调动各方面资源，周密计划，统筹安排。在集合资产管理计划发行期间，从各部门抽调人员组成路演推介领导小组与各地区工作组，具体如下：

1路演推介领导小组负责对整个路演推介工作的统筹安排与监督实施。负责人：张跃;2北方地区工作组负责华北、东北地区直销客户的路演推介、开发工作;3华东地区工作组负责上海、苏、安徽、浙、福建、山东等地区直销客户的路演推介、开发工作;4南方地区工作组负责深圳、广东、广西、湖南、湖北等地区直销客户的路演推介、开发工作;5西部地区工作组负责重庆、四川、云南、贵州、甘肃、新疆等地区直销客户的路演推介、开发工作;根据直销客户的特点，各工作组应由销售管理组及本集合资产管理计划相关投资、研究人员组成，从计划的产品、投资、研究等方面向机构客户进行推介。二销售活动安排

1、获得证监会批文前前的直销客户走访工作自着手本集合资产管理计划的发行准备工作开始，本公司便将核心客户群的培育作为工作重心，与重点客户保持密切联系。为确保本集合资产管理计划的顺利发行，本公司按照四大地区的分工对潜在客户进行了走访，介绍了公司的运作情况以及产品的投资理念等内容，同时与客户加强了沟通，了解了客户需求，为确定本集合资产管理计划的销售活动安排提供了决策依据。

2、获得证监会批文后的路演推介工作1本公司内部进行各地区路演推介活动的动员工作，协调一致，合理安排;2各地区路演推介工作组全面展开实际工作，加强对各地潜在客户的推介、开发工作;3在各

地区的路演推介活动，注意与代销机构的协同配合，防止销售活动出现混乱。

3、本集合资产管理计划发行期间的直销活动1在就近接受各地直销客户认购的基础上，深入挖潜客户资源;2对首次认购金额超过500万元的客户，本公司提供上门开户及认购办理服务;3发行期间不断跟踪核心客户，落实认购意向;4向本公司总部及时、准确地传达相关销售信息;5路演推介领导小组根据各地区的销售情况，动态调配公司资源。

一、带着一颗“爱心”去工作

1、带着一颗“爱心”去工作。保持良好的礼节礼貌，要从服务他人的角度出发，让客户觉得你是真心地关心他，缩短经纪人与客户之间的距离，对客户思想形成正确方案的引导。2、做好宣传，严格执行公司的服务规范，做好来电咨询和新客户的预约开户工作。定期联络客户做好客户的维护工作。司相关负责人员，做到不遗漏、不延误。身素质。3、做好沟通汇报，工作无小事，对重要事项做好记录并传达给公

二、自身素质方面在认真工作的同时，我也会努力提高自己的自

不断提升职业道德，掌握证券从业规律，拓展证券知识，提高自己的证券业务水平。学习专业知识。1、多学习、学习先进的证券业务理论，学习公司同事的宝贵经验，

2、多琢磨、以便构建良好的客户关系。证券经纪人只有与客户之间相处得融洽，相处得愉快，才能更好更深入的完成任务!3、多反思、多总结。自我反思是提高业务素质的基本途径。对于自己证券从业工作中的成功或失败，要及时总结，不断为自己今后的工作积累经验。从而不断进步，自己超越自己。在以后的日子中。我将勇于进取，不断创新，努力完成公司分配的工作和任务，争取取得

更大的进步!望公司领导和同事多多帮忙和指正。我认为最重要的一点就是激励制度：那同样是家族企业，同样是“给自己干”的制度，为何有的干得好，有的干得差\_\_x认为，家族企业的制度主要包括两个方面，一个是激励制度，它体现财富的分配规则，在经济学里，就是“为谁干”的问题。激励制度做得好，人们就愿意努力干。二是管理制度，主要解决“生产什么”和“怎么生产”的问题，体现财富生产的效率规则。激励制度的核心是调动人的积极性，管理制度的核心是使激励制度调动起的干劲科学化、高效率。

没有合理的激励制度，再好的管理制度也没有意义，但仅有好的激励制度，管理制度不科学，企业也很难成功。激励制度鼓励人们努力工作，激发人们心中向善的东西，主要是为大好人制定的，它使大好人工作更努力、更有创造性和自主性。而管理制度则是假设人都是自私的，从管理“坏人”的角度入手，它使坏人干不了坏事，被迫不断去干好事，长此以往把坏人变成大好人。在管住坏人的同时，也使大好人不至于在利益的诱惑下去干坏事，成为更好的人。因此，激励制度增加了大好人，管理制度减少了坏人。如果都像上面所说的，我相信没有干不好的工作。没有完不成的任务。一.为主要的工作来做：

1)建立一支熟悉业务，比较稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有1个好的销售人员。没错，先制定出销售人员个人工作计划并监督完成。建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们现在的1个重点。在工作中建立1个和谐，具有杀伤力的销售团队应作为一项主要的工作来抓。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，销售人员出差，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，对工作有较强的责任心，提高销售人员的主人公意识。

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1个成熟业务员的档次。4)市场分析。

也就是根据我们所了解到的市场情况，对我们公司产品的卖点，消费体，销量等进行适当的定位。5)销售方式。6)销售目标就是找出适合我们公司产品销售的模式和方法。

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。如出()现未完成时应及时找出原因并改正!7)客户管理。

就是对一开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买;对潜在客户怎样进行跟进。总结:根据我以往的销售过程中遇到的一些问题，约好的客户突然改变行程，毁约,使计划好的行程被打乱，不能完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费.我希望领导能多注意这方面的工作!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！