# 最新度年终总结和计划1500字(四篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-06-27

*制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。度年终总结和计划1500字篇一(一...*

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**度年终总结和计划1500字篇一**

(一)加强领导，提高认识

镇党委、政府高度重视村务、财务公开和民主管理工作，把村务、财务公开和民主管理作为农村改革、发展和稳定的大事来抓，成立了由镇长任组长，分管纪委的领导和组织委员任副组长，财政所、民政所、农业技术推广综合站主要负责人组成的村务、财务公开和民主管理混乱问题专项整治工作领导小组，建立了相关部门参加的联席会议制度，定期研究解决村务、财务公开、民主管理工作中存在的困难和问题;研究制定了村(居)专项整治工作实施细则，推行了乡镇领导包村，村班子成员包组责任制;把工作成效作为干部考核、提拔使用以及评先选优的重要依据。在全镇形成了镇党委、政府宏观抓、业务部门全面抓、相关部门配合抓、镇村两级具体抓的工作合力，确保了村务、财务公开、民主管理工作正常开展。

(二)统一思想，强化宣传

采取召开会议、举办培训、印发宣传资料、办黑板报等多种形式，对村务公开、财务公开、民主管理有关法规、文件进行了深入系统的学习和宣传，全镇群众受教育面得到扩大。充分利用远程教育平台播放有关村务、财务公开、民主管理方面的知识，举办有关村务、财务公开、民主管理方面的内容村干部培训班，结合当前开展的群众路线教育实践活动，开展干部下基层活动，发动“三送”干部、镇机关干部下到村组，有意识的渗透村务、财务公开、民主管理方面的内容。通过全方位、多角度的宣传引导，使广大群众深刻认识到：村务、财务公开、民主管理不仅是党委政府的事情，更是群众自己的事情，只有积极参与，全面介入，才能把大家的事情办好，保障自己的合法权益。从而极大地调动了干部群众参与村务、财务公开、民主管理的积极性，推动了整体工作健康发展。

(三)健全制度，规范运行

坚持把制度建设作为推进村务、财务公开、民主管理工作的关键环节。通过建立健全《村民代表大会制度》、《村规民约》等规章制度，从内容、程序、时间上进行严格规定，推行“三务”公开、“四议两公开”、民主管理等相关制度的落实。在内容、程序、形式、时间、档案上做到“五规范”。一是在内容上力求“全”字。把群众最关心的“钱、物、地、人、策”等五个方面作为重点，按内容分为重大事项、财务管理、经营管理、计生管理、政策落实五大类。凡村里的发展规划、公益事业、村民普遍关心的热点、难点问题，涉及村民利益的重要事项，都由村民代表会议讨论，按多数人的意见作出决定。二是在程序上突出“严”字。严格按照统一制定的操作流程公开，由村委会拟定公开内容后，经村监督小组审核，领导小组审查后进行公开，避免了“花钱做牌子，新鲜一阵子，公开摆样子”的现象。三是在形式上体现“活”字。各村都建起了规格统一的“村务公开栏”，设置了“群众意见箱”。同时，采用广播、宣传栏做为补充，多形式向村民公开村级财务和管理方面的内容。四是在运行上保证“常”字。全年大事年初公开，财务收支和阶段性工作季度公开，临时性工作、热点问题随时公开，确保了公开到位、运行正常。五是在效果上注重“实”字。镇成立了由纪检、组织、民政、财政、农业技术推广综合站等部门组成的村务公开民主管理监察小组，按照村务公开标准及群众反映的问题，深入各村进行督促检查，发现问题及时纠正，对村务、财务公开不规范或违反有关规定的现象进行通报批评。同时，要求每季度组织一次检查，半年开展一次评比，年终进行一次考核，确保了工作效果。

(四)重点突破，确保实效

坚持把促进发展作为推进村务、财务公开、民主管理工作的最终目标。一是把村务、财务公开、民主管理与村级组织建设相结合。在村委会换届选举中，积极实施“能人战略”，先后从党员致富带头人和产业大户中选任村支书、村主任;二是把村务、财务公开、民主管理与依法治理相结合。认真落实与农村相关的各项法律法规和政策，保障了群众的合法权益，促进了民主与法制建设的同步推进。三是把村务、财务公开、民主管理与解决热点难点问题相结合。针对村务、财务公开、民主管理过程中群众提出的问题，村两委班子都要认真研究，想方设法解决，尤其是对于计划生育、粮食直补、退耕还林、土坯房改造等涉及群众切身利益的事项，在办理前广泛征求群众意见，在办理中积极吸纳群众代表参与，在办结后及时向群众公开结果，确保了群众明白，干部清白。四是把村务、财务公开、民主管理与加强农村精神文明建设相结合。由于群众参与广泛、管理民主透明，增强了群众的集体荣誉感和主人翁精神，广大群众主动投工投劳、建桥修路、开展活动，积极参与农村危房改造、秀美乡村建设等活动。在20\_\_-2024年我镇荣获赣州市“文明镇”称号，20\_\_-20\_\_年我镇村荣获“文明村”称号。

虽然全镇的村务、财务公开和民主管理工作取得了一定成效，但还存在一些问题:一是个别村的村务、财务公开重点不突出，公开不规范;二是少数村档案资料不规范;三是个别村干部民主意识较差，法制观念淡薄，不注重政策法律学习。针对以上存在的问题，下一步我们要做好以下几个方面的工作：一是深化农村法制宣传教育，提高农民尤其是村干部、党员的法律素质;二是强化依法治村和综合治理;三是进一步转变村干部工作作风。通过以上措施，变单一的服务为全方位的服务，改被动服务为主动服务，努力改进服务方式，积极拓宽服务领域，为全面建设和谐幸福创造良好的民主法制环境。

**度年终总结和计划1500字篇二**

两年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在\_的案场，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风，房地产销售工作总结。回首过去一步步的脚印，我总结的销售心得有以下几点：

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了;同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了;而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

我认为一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入\_公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户;脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放弃!

生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

销售年度工作总结3

20\_\_年在各级领导和同志们的关心帮忙下，始终坚守在销售第一线，不怕苦不怕累，不怕繁琐，牢记使命，始终以销售任务为工作的中心、重心和核心，进取贯彻公司的文件精神，同时进取参加业务学习，做到熟悉各种新产品的性能，努力克服新形势下的各种不适应，把各项基础工作做到常态化，不空喊口号，不让各项制度落空，实打实的抓好自我分担的工作，现将一年的工作汇报如下：

一、作为销售主管，认真学习理论，联系实际学以致用

及时深入学习公司的最新文件精神，联系自我的工作实际，创造性的开展工作，向领导提出合理化提议和意见，严于律己，提高思想觉悟，做到忠诚、敬业、严明、廉洁。严格遵守公司的各种禁令和约法三章，认真学习领会上级文件的精神，贯彻执行上级的决策和部署，不敷衍了事，不作表面文章。

二、踏实工作，认真完成各项工作任务

销售工作，繁多、琐碎、重复性较高，很容易使人产生麻痹懈怠厌战的情绪，在销售一线我时时为自我敲响警钟，牢固树立“销售无小事”的观念。

对所分包的片严格落实微笑服务，不拘于形式，侃侃而谈，并有针对性做好追记，对手下经常性谈话教育，力争把各种隐患消除于萌芽状态。

合理激发员工自我约束本事，对销售排行靠前的员工进取向总公

司提议加薪，调动进取性。对没完成销售任务的帮忙他分析原因，是服务态度不好，还是对产品性能掌握不好，还是能干好不干好，或者就是嘴笨手慢，针对能干好不干好的员工深入分析原因，着重解决思想问题，缓解其思想压力，解决其实际困难。对于嘴笨手慢的员工向总公司提议调到其他能发挥特长的岗位工作。经过一系列的举措，使各小组销售量都上升了一个水平，员工人人以完成任务为荣，使小组内部构成了浓厚的氛围。多次提前保质保量完成了公司下达的销售任务。

三、存在的问题和不足

1.办事冲劲儿有余，铺陈铺垫不足对工作开展中所面临的实际困难估计不足，致使有些工作\_蛇尾

2.工作中有时急于求成，反而欲速则不达。

在未来的一年里，我必须总结成功的经验，汲取失败的教训，紧密团结在公司领导周围，继续在各级领导和同志们的关心帮忙下，争取把工作成绩推上一个新台阶。

**度年终总结和计划1500字篇三**

在xx年的工作中，办公室作为的我乡的综合职能部门，在乡党委、政府的领导下，在县局办公室的关心帮助和具体指导下，转变思想观念，强化服务意识，提高自身素质和工作质量，充分发挥参与政务、管理事务、搞好服务三项职能，努力围绕中心任务开展工作，较好地发挥了职能作用，为我乡的发展做出了应有的贡献。我们的主要做法是：

办公室作为一个单位的综合协调部门，承担了大量的机关日常工作，从公文的办理、运转、归档到会议管理、日常事务、领导临时交办的任务，琐碎、复杂、凌乱，在其工作过程中，如何落实“三个代表”的重要思想，坚持以民为本，是我们需要不断探索和掌握的方法论。坚持以民为本，很重要的一点就是在实践中，实现实干与干实的统一。在干实上要提高层次，不仅日常工作要准确到位，而且更主要的应当进一步研究如何把以民为主这一科学的思想方法真正自觉地、全面地贯彻到服务工作和辅助领导抓大事的具体实践当中去。针对办公室工作的这种特殊性，我们主要从两方面入手：一是加强制度建设，对一些经常出现的程序性的工作制定制度，明确责任人，对办公室发生的一些日常程序性工作逐步建立了制度规范，既保证了工作的程序性又提高了工作的效率。二是对办公室工作人员加强责任心教育和职业道德教育，办公室工作大部分是“不干有人找，干了看不着”的事情，既专业又烦琐。因此，不计名利、勇于奉献、勇挑重担、乐于吃苦、工作第一、甘于清贫，是对办公室人员素质的基本要求。

参与了对各科室档案的接收进库工作，加紧档案资料的整理工作，严格按照省级良好级别的标准，规范文书档案、人事档案、会计档案、基建档案等的收集、整理和保管工作，负责对局内档案资料的安全管理。定期对其数量和保管状况进行全面检查，填写登记簿；并及时对档案资料进行除尘、定期清理库房卫生，并进行安全检查，未出现任何事故。

车辆管理多年来是办公室工作的重点环节，我们按照乡领导的要求严格行使管理职能，强化服务意识，制订了《柳林屯乡人民政府关于乡大院车辆管理的具体规定》。今年以来，小车队在人员少、车辆少、出车任务繁重的情况下，狠抓安全管理和安全教育工作，对用制度进行公文写作了改革，合理安排调度，严格车辆检修保养，确保车况良好和安全行车。严禁出私车、出人情车，保证了领导用车。公车加油实行“一车一卡”制，按月登记汽车里程表，计算百公里油耗，降低用车成本。驾驶人员的工作作风和服务态度有了较大改观，圆满完成了领导下达的各项出车任务。

为了加强打印室管理，使工作规范、有序、高效，更好地为各部门搞好服务工作，特制定《打印室管理制度》。明确了打印室职能打印室职能：负责打印、复印，乡大院各科室的各种文件材料及乡办公室同意打印的有关材料。凡需打印、复印的各类文件、材料，须经办公室主任签字同意后，方可打印，不得随意接受没有经办公室主任签字同意的任何单位和个人的文件及材料。要本着高度的责任心，做到文件打印及时、准确、版面清晰、整洁，做到勤俭节约。必须遵守保密纪律，打印完毕，文件及原稿要完整交回交印人校对，对打印后的废纸及时销毁，不得传播、泄露打印过程中的文件内容，禁止其他人员在打字室逗留、闲聊。要对打印的全部文件材料按部门、文号、标题、份数进行登记造册，重要文件要分类存盘、保存。

在工作中一是坚持热情接待，接待工作是各级机关的一项常规性工作。接待工作水平高低能够集中反映一个地方一个部门的整体形象，同时对于推动工作开展也具有十分重要的作用。二是坚持方便务实，勤俭节约，在保证客人必要的工作、生活条件的前提下，坚持一切从实际出发，不摆阔气，不讲排场，严格按照要求办事，既保证了接待工作的圆满完成，又节省了接待支出，减轻了财政压力。三是提前做好接待安排、制定接待方案，使接待工作进一步规范，服务质量有了较大提高。

一年来，我们办公室虽然取得了一些成绩，但距离上级要求、和兄弟单位的工作相比，在全面发展上，在争先创优上，都还存在一定差距。在今后的工作中，我们要认真履行办公室职责，开拓创新，把我们的工作提高到一个新的水平。基于这种认识，我们在以后的工作中坚持做到了四个增强：一是坚持为领导服务与积极主动关注基层和机关建设的辩证统一，增强工作的创造性。领导决策和推动工作开展的过程，实际上就是一切为基层服务，为群众谋利益的过程。在工作实践中，我们针对全乡发展中存在的问题和职工关心的热门话题，有见解的提出建议和意见，通过各种渠道输送合理化的建议，尽力协助领导不断丰富和完善决策思想上有所创见、有所作为。努力的注重、利用不同方式和渠道，了解基层在想什么、做什么；职工需要什么、反对什么，并根据上级的精神和领导的意图，实事求是地分析情况，进行理性思考，提出意见和建议，在上情与下情的结合和把握上体现求实、务实的工作作风。二是在提高预见性上下功夫，增强工作的超前性。实践中我们认识到，缺乏超前意识，工作被动应付，是影响办公室工作上质量、求实效的一个重要因素。克服懒惰思想，锐意进取，就必须发挥工作的主动性、创造性，做到察领导所察，察领导未察，力争在某些情况的把握上能够先于领导，在主动服务上跟上领导决策的节拍，做到与时俱进。三是在调查研究上求深、求实。增强工作的针对性，工作中，我们坚持把察实情、写实话、谋实事作为办公室协助领导出主意、当参谋的着力点。四是紧紧抓住事关全局的重点工作和大事要事，增强协助领导抓落实的工作力度。在贯彻落实工作指导方针过程中，我们一方面努力抓好本部门的工作落实；另一方面，围绕中心工作的落实，在做好本部门职能工作的基础上，开展督促检查，督办作用进一步发挥。

**度年终总结和计划1500字篇四**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为诚安企业的每一名员工，我们深深感到诚安企业之蓬勃发展的热气，诚安人之拼搏的精神。各个部门的每一名员工都付出了辛勤的劳动.作为诚安企业的销售人员工作取得了一定的成绩，基本上完成了公司的既定目标。在公司领导的帮助下，作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的旗舰店面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识。此外还要广泛了解整个市场的动态，走在市场的前沿。现将这一年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

作为公司旗舰店的店长，自己的岗位职责是：、千方百计完成店内销售任务并及时催回货款；、努力完成销售指标；、在店门口修路。分单双号的情况下，我们要学会想办法不流失意向客户，千方百计的满足客户的要求，积极的收取工程消息做好报备工作，.认识的做好每个客户的售后及其送货和收款工作，确保货发款回，降低公司的风险，

客户满足就是我们的工作标准，把每个服务对象都视同客户，在销售天豪的产品时候，最大的问题就是欠货，面对这一问题，我们也有相应的对策，1尽量不要向客户推荐欠货的产品；2申请做一些可以替代产品的特价，用特价来转移客户的目标，最终达到不流失每笔销售，3如在客户不愿意换的情况下，我们就要积极的在供应那里落实到货情况，确保不会影响客户的工期，当然；如果有特殊情况客户不能等，为了不丢掉客户，我们可以象部长申请，货到后跟客户安装欠货的商品，总之，我们要尽我们所以的努力来满足每位客户的要求，销售是一种长期循序渐进的工作，只要我们能本着客户永远的对的理念来做，相信20\_\_年我们的销售会完成的更好

20\_\_年对于我们旗舰店来说是非常有挑战性的一年，面对门口不停修路，封路，分单双号的情况下，我们全店人员并没有因此而胆怯，而是更加积极的抓好销售，在客户不能进店的情况下，我们学会走出去，主动积极的联系客户，上门送资料，上门收款，努力的完成公司下达的任务。在全店人员的努力下我们收款高达百分之两百，我们用实际行动来感动客户，用业绩来回报公司，然而熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对产品的用途、性能、基本能做到有问能答、必答。同时我还要做好店内的账，保证帐与实物相对，

20\_\_年计划如下；

一；对于天豪老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二；20\_\_年是公司全新改革的一年，面对新的任务新的指标我们旗舰店的全体店员已经做好了准备，在拥有老客户的同时还要不断从系统里面获得更多客户信息。

三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。 同时做好店内的细节工作，确保店内样品的完整，

四；迪玛淋浴房也是20\_\_年的工作重点，加强迪玛的细节工作管理，积极的跟厂里沟通，确保迪玛淋浴房到货极其安装工作，希望在天豪的带领下迪玛在20\_\_年能够取得更好的成绩，

20\_\_年对于我来说是有挑战性的一年，有意义的一年，有收获的一年，在全体店员的努力下创造了旗舰店4年以来的新高，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找