# 2024年期货交易计划表(四篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-07-17

*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。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。期货交易计划表篇一一、投资...*

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。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

**期货交易计划表篇一**

一、投资项目，做黄豆就简介黄豆;做原糖就简介原糖。

二、建议投资金额。

三、交易规则。列明合约单位，每口货保证金(注明相当于合约总值百分之几)以及手续费等。

四、走势回顾。将过去一段时期走势作一概括性说明，使客户对“来龙”有所了解。

五、走势展望。对未来一段时间走势作一客观性分析。第一部分讲基本因素，利多因素一二三四要列清楚，利空因素一二三也要讲明白。第二部分写图表讯号，将图表附上，说明讯号指示性。再加上强弱指数、随机指数、价量变化等角度的分析。第三部分是结论，预测大市主要倾向。

六、投资原则。列出不怕错、最怕拖，摘西瓜、不贪芝麻，分兵渐进、不要孤注一掷等指导思想。

七、入市策略。

首先是将资金作分段入市的分配方案，列出什么价位准备买入或卖出，即投石问路。

第二点是看对的话在什么价位投入第二支、第三支兵，乘胜追击;到什么价位开始套利结算，什么时候全部离场，即鸣金收兵。

第三点是看错了出师不利的话，止损单(stop loss order)摆在什么价位(升破阻力线或跌破支持点)，即壮士断臂。

八、盈亏比较。列出计算公式，看对赚多少。看错亏多少，加以比较。在何种情况下追加保证金，加多少也要列明白。

**期货交易计划表篇二**

玉米起源于中南美洲热带和亚热带高原地区，大约在16世纪中期，中国开始引进玉米，18世纪又传到印度。目前中国已经成为全球第二大玉米产地。在世界谷类作物中，玉米的种植面积和总产量仅次于小麦、水稻而居第3位，平均单产则居首位。每年x月是玉米播种面积和天气(主要反映作物的生育状况)炒作的时候，x月至次年x月的玉米产区天气情况就成为期货市场关注的要素之一。一般情况下，玉米价格在收割期供应量达到时开始下跌，在春天和初夏供应紧缺及新作产量不确定时达到高点。夏天的中期到晚期时，新作产量情况会逐渐明朗。

玉米是全球第二大商品期货品种，也是我国三大粮食品种之一，上联众多的农民和贸易商，下接大量饲料、养殖和深加工企业，其价格变化直接关系到国计民生。大商所上市玉米期货以来，国内玉米产业链条上大量农户、贸易商、生产企业和加工企业均参与到期货市场进行套期保值。

国内玉米期货上市八年来，市场运行保持平稳，功能得到有效发挥，大连玉米期货价格已经成为国际玉米市场代表性价格之一，玉米期货市场在配合宏观调控、落实相关产业政策等方面发挥了积极的作用。

(一) 玉米的供求情况

1、 玉米的供给和需求

2、 玉米库存的影响

3、 相关商品的价格 ( 小麦和豆粨)

(二) 气候的影响

(三) 经济周期

(四) 货币的汇率

(五) 相关政策

(六) 其他因素 在玉米的播种与生长期间，还应注意国内经济景气情况、政治局势、军事行动以及一些突发事件对玉米的价格走势的影响。

**期货交易计划表篇三**

坚持为会员服务的工作宗旨，为会员办实事。随着黄金、股指，期货等新品种的推出，客户量将不断增加，做好客户服务与管理工作越来越重要。今年重点是在期货公司客户服务与管理方面，发挥商会平台的优势，建立客户服务与管理平台，降低公司的管理成本，提高服务质量，提高管理效率。

坚持以人为本的工作原则，做好为从业人员的服务。随着期货市场的发展，从业人员队伍不断扩大，提高从业人员素质与业务水平成为公司的首要任务。今年的重点是：首先做好从业人员的全面培训;其次，探讨建立中、高管人员的管理平台，对中、高管人员的合理有序流动起到引导作用，提高中、高管人员职业化水平。第三，探讨建立高管俱乐部(期货商俱乐部、联谊会)。

坚持以市场为中心的工作理念，做宣传期货行业，促进市场发展的工作。今年重点是组织好两个会议。一是“20xx中国xx地期货市场论坛”，二是第x届期货高管年会。

坚持创新发展的工作精神，开创商会工作的新局面。重点是加强商会自身建设，提高市场化管理和运作水平，研究和探讨如何提高商会的造血机能，实现商会的良性循环。

根据市场发展的需要，以多种方式组织从业人员学习和培训，不断提高业务水平和整体素质。

1、开展北京地区期货从业人员全员培训。学习的内容包括职业操守、职业生涯、前沿经济理论、经济形势、文化修养等，通过更新知识，拓宽知识面，全面提高管理人员综合素质，以适应市场快速发展的要求。

2、组织高管人员国内外考察学习。根据各期货机构的要求，分期分批组织中、高级管理人员到国内外期货发展较快、管理经验较丰富的地区考察，学习先进的经营知识及理念，提高北京期货业的管理水平。

3、开展专业技能培训。视市场上市新品种和市场发展变化的需要，有选择地对研发、财务、交易结算、技术、交割、风险控制及操盘等专业人员进行培训。通过深入系统学习和后续职业教育，保持并不断提高专业胜任能力，促进期货机构平稳运作，规范发展。

4、组织岗前培训。根据《期货从业人员执业行为准则》提出期货从业人员在从事期货业务前，应当经过专门的岗位学习和培训，具备相应的专业知识、技能和职业道德的要求，组织新进入期货行业的人员进行岗前培训，并对考试合格者颁发培训合格证书，以解决期货机构因人员少不便培训及培训成本高等问题。

5、及时组织从业资格考前辅导。随着金融期货的推出，期货的认知度不断提高，参加期货从业资格考试的人员日益增加，为提高参考人员的通过率，以提供期货机构在扩大规模中有更多的人员选择，每次考试之前，将视参考人员的要求，组织考前辅导。

重点对市场出现的热点和人们关心的焦点问题进行专题探讨，为期货机构抓住机遇发展营造条件。

6、及时组织品种推介和行情发展趋势分析。对即将上市的新品种，积极配合交易所做好推介宣传工作，使北京的期货机构及投资者能及时了解新品种的特征、交易规则等注意事项，为期货机构开发市场，抓住机遇拓展经营提供方便;对已上市的品种积极配合交易所开展行情分析研讨，为活跃市场及控制好风险提供保障。

7、组织“20xx中国·北京期货市场论坛”。在总结前两届信息技术与风险控制研讨会的基础上举办20xx中国·北京期货市场论坛。力争办成国际性的年度会议。

8、举办第九届期货高管年会，以“期货与基金”为主题，探讨期货与基金的相互作用，期货基金发展的条件及前景，为期货市场的创新突破提供理论依据。

9、办好一刊一网。完善会刊的组织系统，提高会刊质量。建立指导委员会，吸收监管部门、法律顾问参加指导委员会的工作，建立编委会，吸收公司高管人员参加。努力争取内部刊号。

重点督促期货机构认真执行《北京期货机构公平竞争自律公约》，积极开展行业文明达标活动，和投资者信用管理体系得建立，进一步促进北京期货业规范发展。

10、按照《北京期货机构公平竞争自律公约》的要求，督促期货机构从交易运作、风险管理、到开发客户、收取手续费和人员流动等方面全方位贯彻落实公平竞争自律公约，严格赏罚制度，维护北京期货市场公平竞争、和谐发展的良好秩序。

11、积极开展行业文明服务达标活动。股指期货推出后，商会将组织北京的期货业，按照北京市创建文明行业的标准，在前2年开展创建活动的基础上，进一步深入开展创建文明活动，推动期货机构全面提升服务标准，实施优质服务，为树立良好的期货业形象打好基础。

12、组织从业人员年检。按照中期协的授权或者积极配合中期协做好北京地区期货从业人员的年检工作，把好从业人员的质量关，提高期货从业队伍整体素质。

今年要在过去的基础上，在经费许可的条件下增加服务项目，提高服务质量。

13、开发客户服务短信平台。作为期货电子邮局的补充，通知义务短信发送，实现证据保全的作用，进一步提高客户服务质量。

14、开发客户服务、管理平台。结合投资者信用管理工作的落实，建立客户服务与管理系统。为期货机构提高管理效率，作好客户服务，加强风险分析、提前做好风险防范和化解工作创造条件。

15、继续做好电子邮局的推广与利用。电子邮局为期货机构及时履行告知义务，并可提供法律依据的功能，较其他工具仍具有不可替代的优势。今年仍要做好电子邮局的推广宣传工作，力争更多的会员，更多的期货机构使用电子邮局。

16、做好人才引进与人事服务工作。根据期货机构的需要，积极为各单位引进所需的人才，重点做好应届毕业生的引进工作。

17、探讨建立中、高管人员的管理平台，对中、高管人员的合理有序流动起到引导作用，提高中、高管人员职业化水平。

18、加强与交易所的联系与合作，利用交易所的资源，组织开展座谈交流游览等活动。

19、探讨建立高管俱乐部(期货商俱乐部、联谊会)。

20、组织北京期货业体育比赛，进一步丰富业余生活，活跃气氛，增强北京期货业的凝聚力。组织第九届期货杯乒乓球比赛，组织第九届期货杯高尔夫球比赛。

**期货交易计划表篇四**

1、对本地接触过期货相关行业的机构进行逐一盘点，并由专职客户经理进行上门拜访，并在时机成熟的时候开展机构投资报告会。

2、针对区域情况积极开发机构客户市场，通过进一步的接触和了解，挖掘机构客户潜力，将业务在更深、更广的层面合作。

以业务团队为核心，大力推行网络市场的开拓，发展非现场交易客户，让成本与业绩挂钩互动，这是业务工作的重头戏。

1、期证业务拓展，在股指期货推出来前后，加强营业部所在地各证券机构的拜访力度，构建良好的关系，以期为后续工作奠定良好的基础。充分利用证券机构网点，共享客户资源，由点入面地开展业务。在条件成熟的时候，选择1-2个证券机构作为试点，在试点地区派驻专业的骨干人员1-2人，证券机构营业场所现场促销，进行非现场交易业务的开拓。

2、走出去，请进来，根据当地市场情况和同业竞争情况，有目标的拜访客户，在一定的时候通过举办投资报告会等形式邀请有实力和潜在投资意识的客户来公司参观考察

营业部客户的投资意识和抗风险能力、员工的成长与进步与后期培训工作密不可分，在适当的时间，针对不同人员展开相关培训。利用网络资源共同学习新的知识，全面打造学习化、专业团队。

一个企业的生存和发展必须要有强有力的营销团队支撑。根据期货市场情况和营业部发展的需要，在可以通过各种招聘渠道补充基础市场人员，在3天内完成基础培训，然后由骨干人员带1-2人基础市场人员迅速开展营销活动，做到本周招聘本周启用，人员素质在实战中提高。基础市场人员进行严格的优胜劣汰，团队内部形成若干个专业化程度较高的业务小组。营业部所有员工必须要做到一专多能，在工作中相互配合和支持，整个营业部就能形成，强有力的战斗力。

在做好原有客户服务的基础上，理顺客户的“售后”服务，让服务流程化、日常化、差别化。不断加强与现有客户的联系，增强营业部的凝聚力，实现以现有客户为核心，不断吸引新增客户的目的。

2、针对机构客户。营业部要以宣传公司的背景为主，与机构客户保持定期联络，逐步树立起公司的品牌与形象。把握好机会，争取到时为机构客户提供合理可行的投资分析报告和投资操作建议，为机构客户营造一个安全可靠的赢利氛围。

1、细分个人客户，推出定期拜访计划。普查所有客户，对其进行分类，并将每一类客户的服务落实到每一个员工，同时制定行之有效的服务计划，包括电话联系，短信息，甚至是上门拜访，举办期货沙龙等方式，使每一个客户都能感受到营业部对客户的关心与服务。同时，利用营业部的咨询平台，为客户提供合理的操作建议，在做大客户群体的同时也丰富我们服务的内容，实现老客户带来新客户的良性循环。

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