# 最新年度工作计划书如何写1500字左右(7篇)

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-08-11

*人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。年度工作计划书如何写150...*

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

**年度工作计划书如何写1500字左右篇一**

我班这学期共有35名学生，其中女生16人，男生有19人，通过一年的学习，每一位学生都有很大的进步。班里大多数孩子已养成良好的习惯，其中大部分学生平时上课都比较认真。具有爱集体，爱劳动，团结友爱等特点。但也有一些同学上课不敢大胆发言，学习主动性不强，贪玩又粗心，自觉性差，没有良好的生活习惯。根据班里孩子的情况，培养学生良好行为习惯和学习习惯，热爱学习，团结友爱，做个文明的孩子，提高学困生的成绩是我工作的重点。

1、行为习惯目标：培养孩子正确的读书写字姿势，认真听讲，排队快、静、齐，认真做课间操和眼保健操，保护教室校园环境卫生的良好行为习惯。

2、学习能力目标：培养孩子善于思考，积极发言，作业规范书写，准确率高，勤于阅读的能力。

1、加强班队建设，培养活泼、健康、团结、积极向上的班集体。

2、培养学生良好学习、卫生等行为习惯。

3、加强沟通，促学生心理素质健康发展。

4、狠抓转化后进生特别是双差生工作。

5、加强安全教育，确保每一位学生健康快乐的成长。

6、通过丰富多彩的班队活动，提高学生的素质、实践能力、创新能力，以及心中有他人的意识。

1：加强班队建设，狠抓落实班风建设。加强全班的德育，让学生学会怎样做人、树立公德意识，注意安全教育，树立我为班级服务光荣的集体主义精神，人人争做班级小主人。培养良好的班风，加强学生的纪律，树立孩子较强的自信心，使他们逐步养成良好的遵守纪律的好习惯。

2：培养学生良好的学习和卫生习惯。针对孩子的个性特点培养他们良好的学习习惯，加强检查作业书写的检查力度，提高课堂提问效率。与家长沟通抓好家庭作业的质量。卫生方面，我将培养一名能力较强，责任心强的卫生委员，每周对每一名学生进行检查、督促，组长认真负责督促，做好值日工作。

3：加强沟通，促进学生心理素质健康发展。多和他们交流，发现问题，解决问题。从关心、爱护的角度出发,对班干部进行严格要求.给予微笑的面容,鼓励的话语，激励的目光。扫除学生参与学习的各种。

4：狠抓学困生工作。善于发现闪光点发掘他们心灵中的火花，给他们闪光的机会。进行适当的表扬和批评开展“一帮一”活动，鼓励优生帮助学困生，促进学困生的进步。

5：利用班队会、晨会提高法制意识，抓好消防、交通、防火安全意识。

6：利用晨会、班、队会，学习《小学生守则》及《汪清四小学生行为规范教育细则》，进行爱学习、讲文明讲道德教育，树立正确的学习观，养成良好的学习风气，调动学生的积极性，重视发展学生的创造能力，养成讲文明讲礼貌的好习惯。

八月份：

1、制定班级工作计划

2、选举好班队干部，完成好班级环境布置

3、进行学生日常行为规范教育

九月份

1、“尊师教育”主题班队会

2、家长会

3、黑板报主题：尊师重教

十月：

1、庆祝国庆节活动

2、爱祖国、爱家乡主题班队会

3、黑板报主题：祖国在我心中

十一月：

1、安全教育主题活动

2、法制教育活动

3、板报主题：平安自救

十二月：

1、团结合作主题班队会

2、组织复习，迎接期末测试

3、总结各种记录，评选“三好学生”“优秀少先队员”

4、板报主题：珍惜生命

**年度工作计划书如何写1500字左右篇二**

又是新的一年，为了公司的更好发展，自身业务能力的提升，我将从以下几方面认真做好本年度的工作安排：

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达\*万元以上(每件\*万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到\*万元以上代理费(每月不低于\*万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达\*万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

现在我已经在公司担任业务员有四年的时间了。可以说我是公司数得着的老业务员之一，也是对公司的发展有一定贡献了。现在xx年已经结束，我想在岁末的时候就我一年的工作做一下总结，也对自己的工作提前写下了xx年工作计划范文，让自己在假期中能够安稳的度过，也让自己能够及时的认识到当前的形势，希望不会让自己失望!

**年度工作计划书如何写1500字左右篇三**

经过上半年的努力，我们在经营治理上和市场营销上已经取得了一些成绩，为下半年的工作开好了头，打好了基础，但下半年的市场竞争将更加的激烈，我们只有更加努力地工作，才能保证公司的持续发展，才能完成总公司交给的任务。

(一)提升干部员工的思想水平和综合素质。

这就反映了我们的校园卫生环保意识还不够强。可能有些人认为在别人的卫生区上多些垃圾会让人愉悦，这就大错特错了!校园的环境需要我们共同维护，只要有一个角落没清理干净，就会对整个校园造成影响。

提高干部员工的思想水平和综合素质依然是下半年的工作重点之一，下半年公司要继续抓好员工的思想教育工作，提高员工的思想水平，综合素质，使员工能认真贯彻公司的指导精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐中联，促进公司持续发展而奋斗。

通过各种方式和途径提高干部员工的理论和业务水平，定期举行干部培训，提高干部的治理能力和思想熟悉，有条件的话，组织员工到相关培训机构进行专业及英语培训。

继续做好党建工作，上好党课，提高干部的政治理论水平。对入党积极分子加强考查，把优秀的员工吸纳到党内来，发挥党员作用，引导全体员工奋发向上。

(二)狠抓生产治理，确保安全质量。

安全质量是公司进行市场营销的资本和武器，是公司进行市场营销的基础。在市场相持阶段，只有确保安全质量，才能有条件、有资本、有底气向船东营销，否则只会让客户反感和不信任。

下半年，公司要在狠抓生产治理，确保安全质量上下功夫，要加大现场的巡查力度，对任何不按操作流程作业的作为予以及时处理，要加大考核力度，对安全质量事故，从重从严处罚。

(三)进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，对岗位职责和工作流程再进一步细化，做到权责分明、任何工作都要有人负责，有人监督，避免漏洞的发生。对现有已不适时宜的规章制度加以修缮，提高规章制度的可操作性和可执行度，果断贯彻落实。对一些还未规范的事项及时出台相关制度和机制进行调整规范。

在业务服务上采用创新服务，提高服务质量及客户满足度，根据客户的需求和特点，为客户量身打造服务计划书，及时准确地为客户提供所需的数据。挖掘增值服务的潜力，让客户感受到没有我们的服务，他们的工作会不方便和不顺利，从而使客房更信赖和依靠我们。在市场营销上采用创新手段，积极收集相关信息，和客户建立互信互利的关系，尽所能地帮助客户解决工作和生活上的难题，用诚意感动客户，用实力吸引客户。进一步理顺和船东、码头、代理及相关单位的关系，加强和各单位的交往，积极参与各单位组织的活动，提高知名度及影响力。

回顾过去的半年，在这市场“相持”阶段，我们面对激烈的市场竞争，没有感到丝毫的畏惧和恐慌，厦门中联人继续高举着理货改革的旗帜，发扬创业时的艰苦奋斗精神，一如俱往地迈着坚定的脚步朝目标前进。相信只要我们紧紧团结起来，众志成城、不畏艰苦，迎难而上，我们一定会取得最后的胜利。

**年度工作计划书如何写1500字左右篇四**

新的一年，新动态，在20xx年的工作中我部将紧紧围绕利润这一核心目标，从菜式出品，服务质量，成本控制，营销创新等方面着力打造“情满，舒适家园”这一品牌战略，开创酒店餐饮新的局面，具体工作如下：

一楼的出品主要以“快”为主，不断更换花色品种，适时推出一些各地的特色小吃，主要以“稳住一楼”为出发点，而在二、三楼的菜式出品方面我们将加大创新力度大，首先将现有顾客很受欢迎的菜式保留，不断精益求精，并适时制订出规范菜式的标准菜单。同时通过举办美食节和各种节日的营销活动来推出新的菜式品种。计划在年的三月份——四月份举办一个以口味有特色，价格实惠贴近大众消费为目的的美食节。6—9月份计划引进新的菜系以满足更多的客户求新的口味，10月底将着力以高档、营养、有特色来迎合商务宴请，单位互请及各类中、高档消费客户的口味。争取菜式这一产品的更大市场竞争力，不断完善菜式创新制度，对菜品开发研究，监督质量，跟踪反馈意见进行进一步细致化管理，开辟营养膳食，合理膳食，精致饮食的食在良好社会形象，从而争取更多的客源。

服务作为餐饮的第二大核心产品，年我们将紧紧围绕酒店“情满，舒适家园”这一系列主题来开展阶段性的循环培训。通过培训考核再培训的方法不断巩固各类服务知识。计划制定出餐饮优质服务十条，即在服务程序的基础上将一些更细的体现个性化的服务内容，进行归纳形成通俗易懂的十条，各楼层根据本层不同实际情况进行要求。领班、主管跟踪落实，将整体服务进一步细化，完善，同时通过考核来检验实施效果。一楼的服务仍然以“快”、“准”、“灵”为服务方针，同时突出对老客户的的热情。提高送餐服务的菜式及服务质量。二楼着重在餐厅氛围的营造上想办法，添置台心布，口布，从台面上使宴会厅的色彩更喜庆，可以考虑制做椅套，在大厅的龙凤台上对宴会的主题突出更鲜明一些，从餐厅布置等细节方面来继续打造宴会品牌。三楼的包厢服务突出个性，特别对于固定客户要加强同客人之间的情感沟通，突出“情”字，用真诚、热情、友情留住顾客，同时建立以三楼为点的餐饮部兼 职营销小组，从各楼层抽调优秀员工及部份管理人员利用不开餐时间，走出去拜访客户，听取客人意见，拉近同顾客距离，开发新客源，利用在餐厅服务的机会认识顾客，制定出营销小组工作计划，考核工作成绩，通过小组带动部门全员销售，用服务来吸引并留住更多的客户。

成本控制是今年的工作重点，今年酒店规定厨房毛利为57%，历年来的毛利率都离这个数有一定差距。今年，我们将从原头开始，对原材料的进货进行严格把关，安排专人负责验收，签单，代替过去各厨房各自验收的情况，从而从原材料成本上加以控制，另外，在厨房原料使用上加强管理，杜绝浪费。不断完善部门的能源管理制度及瓷器的管理制度，对低质易耗品控制领出和使用，建立起不同楼层的财产台帐，充分利用现有的各楼层仓库，将各类物品分类码放，避免以前乱堆放的情况，延长物品的使用寿命，在不损害客人利益，不降低服务水准，不影响餐厅环境的前提下，尽的努力来实现部门更多的利润。

最后，我相信我部将在酒店领导班子的正确领导下，调动部门全体员工的工作热情，全力以赴争取创造出更好的成绩。

**年度工作计划书如何写1500字左右篇五**

机关各部门，各区域公司，各专业公司，各项目公司：

为了认真贯彻落实党十八大精神和《国务院关于坚持科学发展安全发展促进安全生产形势持续稳定好转的意见》（国发[20xx]40号），公司在二〇xx年度深入开展“建筑安全专项整治”工作，贯彻落实科学发展观，坚持安全发展理念，为确保本年度公司安全管理目标的顺利实现，特制定公司二〇xx年度安全生产工作计划。

坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，认真贯彻执行国家安全生产法律、法规和上级部门有关安全生产规定，强化监管，深化整治，夯实基础，细化责任，严格执行。以法制化、标准化、规范化、系统化的方式推进安全生产管理，进一步完善职业健康安全管理体系和环境管理体系，不断提高公司安全生产管理水平，建立安全生产长效机制，确保公司长周期安全运行。

1、杜绝死亡事故，重伤率控制在0.1‰以内；

2、职业病发生率控制在0.1‰以内；

3、杜绝环境污染事故；

4、施工现场临时道路硬化率100%，噪声达标排放，污水排入市政管网前必须设置沉淀池、隔油池、化粪池等；

5、施工现场安全达标合格率100%，其中优良率达80%以上，创省级安全文明工地18项，争创国家级安全文明工地1项（根据工程承接情况进行适当调整）。

1、提高对安全生产重要性的认识

认真学习《安全生产法》、《环境保护法》、《建设工程安全生产管理条例》和《国务院关于进一步加强企业安全生产工作的通知》等一系列安全生产法律、法规，从讲政治、促发展、保稳定的战略高度，进一步认识安全生产工作的极端重要性，切实加强对安全生产工作的领导；正确处理安全与生产、安全与效益的关系，树立“科学发展、安全发展、以人为本”的观念，保障职工的生存权、健康权，保护我们共同赖以生存的环境，坚决杜绝以牺牲职工生命安全、身体健康和破坏环境为代价而追求经济效益的行为。

2、健全安全生产管理网络

通过建立、健全安全生产管理机构和管理网络，定期召开安全生产工作会议，分析、研究安全生产形势，对安全生产各项工作及时作出正确的决策；区域/专业/项目公司须对所属项目部安全生产管理人员的上岗资格及配备数量进行监督检查，以文件形式进行委派并报公司备案，确保现场安全生产管理人员的配备符合住房和城乡建设部的规定要求，并检查、督促项目部施工作业班组兼职安全管理员的配备，从而形成健全有效的安全生产网络。

3、落实安全生产管理责任

公司各级必须认真落实安全生产责任制，明确公司总经理、区域/专业/项目公司经理、项目部经理是公司各级安全生产第一责任人，公司与区域/专业/项目公司、区域/专业/项目公司与项目部、项目部与班组必须层层签订“安全生产目标管理责任状”，并定期进行考核，确保安全生产责任制落到实处。

4、加强对危险性较大的分部分项工程安全管理，开展建筑安全专项整治工作

对工程项目中的基坑与降水工程、土方开挖工程、模板工程、起重吊装工程、脚手架工程、拆除与爆破工程等其它危险性较大分部分项工程，各区域/专业/项目公司必须严格督促项目部认真执行《危险性较大的分部分项工程安全管理办法》（建质[20xx]87号）和《建设工程高大模板支撑系统施工安全监督管理导则》（建质[20xx]254号）的文件要求，确保危险性较大的分部分项工程在方案编制、审核与论证、审批、方案交底、监测、定期巡查、阶段验收等各个环节得到规范管理。公司、区域/专业/项目公司应动态建立危险性较大的分部分项工程（建设施工危险源）管理台帐，加强动态监管。

公司将适时组织对深基坑、高支模、脚手架和建筑起重机械等关键部位和环节开展专项整治工作。

5、规范施工现场消防安全管理工作

按照《中华人民共和国消防法》、《建设工程施工现场消防安全技术规范》（gb 50720-20xx）的规定，明确公司各级负责人是公司各级消防工作第一责任人。各区域/专业/项目公司应督促所属项目部制定用火、用电、使用易燃易爆材料等各项消防安全管理制度，施工现场设置消防通道、消防水源，配备临时消防设施和灭火器材，设置明显消防标志，定期组织消防培训与演练，提高员工消防意识和消防专业知识。施工现场、住宿区应按照《建设工程施工现场消防安全技术规范》、《建筑灭火器配置设计规范》合理配备灭火器材，并严格执行明火作业动火审批制度，组织消防检查，及时消除火灾隐患。

6、加强现场施工机械安全管理工作

各区域/专业/项目公司须安排专人从事区域/专业/项目公司机械设备管理工作，贯彻国家及当地有关机械设备管理的法律、法规、标准、规定，执行上级部门的各项机械设备管理要求，对机械设备购置、租赁、安装、拆卸、使用、维修、检验检测的全过程进行管理。掌握现场机械设备的动态，收集项目部大、中型机械设备维修、保养实施计划，动态建立区域/专业/项目公司《大型起重机械设备台帐》等；强化大型起重机械的采购管理，严格执行采购供方评价审批制度，坚决杜绝落后、淘汰的机型、机种及无生产许可资格、无产品质量合格证明的机械设备流入施工现场；加强对大型机械设备拆装单位资质与人员资质的审查，加强对拆/装前安全技术交底、安装后试运转与检验检测等环节的监控，确保大型机械拆装安全；领导项目部机械设备管理部门、人员抓好机械设备的“管、用、养、修”工作，保证机械设备的使用安全，保证主要机械设备的完好率达90%以上，垂直运输机械设备的完好率为100%；开展机械设备专项检查活动，努力消除各类机械设备事故隐患；具体落实机械设备操作人员技术培训活动，组织实施机操工持证上岗培训工作。

7、强化培训，提高安全生产意识与技能

公司适时组织区域/专业/项目公司经理、项目部负责人、安全生产管理人员参加上级主管部门组织的安全生产资格培训与考核，坚持持证上岗的原则。安全管理部负责对机关人员开展经常性安全生产知识教育培训活动。

区域/专业/项目公司应及时掌握所辖项目部特种作业人员持证情况，及时组织已持证的特种作业人员参加“培训与换证”工作；分期分批组织未持证的特种作业人员参加建筑特种作业人员培训与考试；确保特种作业人员持证上岗率达100%。

区域/专业/项目公司应适时组织所属项目部施工现场管理人员参加当地主管部门有关安全生产方面的培训，并做到大力宣传安全生产、环境保护法律法规、施工安全强制性标准，努力提高现场管理人员的安全意识和业务素质。

工人入场前安全教育、新工人三级安全教育是企业的基础安全教育工作，公司要求各区域/专业/项目公司安全职能人员必须严格按照国家规定要求推进并开展此项工作。年初集中开展的工人三级安全教育培训工作应在工程开/复工前结束，平时的三级安全教育培训工作应根据施工任务的承接、施工人员的变动等情况适时组织开展。

项目部要切实开展工人的日常安全教育、转岗前安全教育和经常性安全教育活动。利用班组安全活动、班前交底会、项目部全体人员会议等各种形式，向工人宣传和讲解安全生产法律法规、操作规程、安全生产纪律、事故案例，并根据不同季节、不同作业环境，开展有针对性的安全教育活动，要注重提高安全教育的实效，使全体作业人员都能掌握安全生产知识和安全操作技能。

对于实施工程专业分包或劳务分包的，区域/专业/项目公司、项目部在做好自身安全教育培训工作的同时，须开展对分包作业队伍的管理人员和工人的安全教育培训，年底做好对各分包单位的安全考核，切实履行总包单位的安全生产义务。

**年度工作计划书如何写1500字左右篇六**

年度职业目标应立足于自身的发展，从内生涯和外生涯两个方面进行，可以短期(1年)、中期(3-5年)、长期(5-10年)不同时间跨度进行规划。内生涯包括从事工作时的知识、观念、能力、经验、成果、心理素质以及内心感觉等方面。外生涯包括工作时的职务目标、工作内容、工作环境、经济收入、工作时间、工作地点等。

定出目标做出计划，不能只是白纸黑字写了就不管了，而应该让自己行动起来，依照既定的规划进行实施。只有按规划去实施了，才有可能接近自己的目标，要知道罗马不是一天建起来的，成功也不是从天而降的。付出不一定得到，但不付出肯定得不到。

有人说计划赶不上变化，所以职业规划只是纸上谈兵。我们要说，计划是赶不上变化，但如果不计划，你就可能永远处在变化不定的尴尬中。人只有在一种自知与自信的状态下，才能自如实现各种选择。当你非常清楚自己的人生目标、职业目标是什么时，你才懂得理智取舍职场中的重重选择。一旦确定了你的人生规划，在大方向不变的情况下，适时对中短期计划进行调整只会让你加速达成目标，少走弯路。

现有的平台是否能够让你充分展示自己的能力?或者说你能否在现有的职位上体现出自身的价值、获得足够多的成就感?如果可以，那就按照你的规划有条不紊地开始你新一年的全新表现，如果不能，那么你就该在同行业中其他企业来寻找更加适合你的发展空间了。

这个流程主要是分析自己与理想目标的差距及其如何进行弥补，可以从工作状况、岗位要求以及学习充电三个方面进行规划。今年能够挑战的新目标是多少?从销售员到销售主管，除了要有出色的业绩外，其他能力要求具体是什么?自己的能力与主管的岗位要求差距有多大?如果想要达到年度目标，自己具体的行动计划是什么?需要进行哪些学习，采取怎样的方式，在什么时间段完成。

**年度工作计划书如何写1500字左右篇七**

xx年上半年，市场部在局领导的正确领导下，在各中心、支局所的大力支持下，认真贯彻执行省、市邮政工作会议精神，以拓展市场为动力，以效益增长为目标，主动发展各项邮政业务，通过全体职工的共同努力取得了较好的效果。

业务总收入累计完成xxxx元，完成年计划的53%，比去年同期增长七个百分点。实现了时间任务双过半。

1、年初制定了全年工作计划，相继出台了《储蓄业务竞赛办法》、《储蓄业务短程竞赛办法》，下发了《xx年业务收入计划》、制定了《xx年综合管理、通信质量、服务质量考核办法》，5月份根据市局文件精神，出台了我局《七大专业综合营销方案》，大大激发了职工营销的主动性，为时间过半任务过半起到了推波助澜的作用。

2.较好的完成了邮政业务视检、储汇业务稽查工作。按规定的频次对我局的各项业务、监控岗履职进行检查指导，并每月进行通报。为提高服务质量、风险防范起到了一定作用，为业务的发展起到了保驾护航的作用。

3.按时上报了各种报表，职工营销积分统计上报;大客户管理和大客户报表，按月对各项业务的完成情况进行统计公示，为掌握业务发展情况提供了依据。

4.起草了《xxxxxx方案》，完成了局领导交办的临时性工作。

1.办公条件不足，市场部没有计算机，查看、下载文件、通知，上报报表等都必须到办公室。而且只有上面通知才知道，不能及时了解，再加之办公室计算机满负荷工作，经常计算机不空。在电子化办公的今天，已经影响到市场部的正常工作。

2、代收移动款网点减少，除县城的两个主营业厅外，其它点都取消了代收，仅这一项，一年少收入1.5万元以上。因地方特点，民间借贷风盛行，人们都不愿意储蓄，致使储蓄业务发展缓慢，这两项业务严重影响了这一年的收入。

3、管理经验和工作经验不足，不能很好的当好领导的参谋，创新认识薄弱，仅局限于现有的业务和营销模式。

1、按照省、市工作会精神，认真分析研究市场，参考兄弟局的先进经验，主动组织开展各项营销活动，使我局业务发展能上一个新的台阶。

2、在做好本职工作的同时，不断学习业务知识，充实自我，主动探索业务发展的增长点，为我局的业务发展当好领导的参谋。

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