# 2024年销售人员工作计划总结(5篇)

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-08-04

*做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。销售人员工作计划总结篇1新的一年已经到...*

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**销售人员工作计划总结篇1**

新的一年已经到来。虽然说加入公司才不长时间，很多关于产品还有行业里面的知识和操作都不太熟悉，但这对于我做销售的热情丝毫没有减半。以下是我对20\_\_年销售工作的一个计划。

一、开发客户

刚刚从事这一行业的我手头上没有现成的客户，也没有这方面的人脉，这不得不让我把开发客户作为重中之重，毕竟业务是要有足够多的客户来支持的。而具体开发客户的计划如下：

1、电话拜访。针对需求厂家进行电话沟通，争取了解到客户需要用到的背光源需求量。再者，争取预约上门拜访，使销售工作进一步进行，这样可以减少时间和成本。坚持每天不定时电话拜访，我现在没有很多客户资源需要这样积累更多的客户资源。

2、陌生拜访。每次出差可以了解客户周围相关产业的大致分布，拜访客户之后利用剩余时间对周围厂家进行地毯式陌拜。

3、利用网络的资源找有用背光的相关厂家，先进行电话拜访，然后争取预约上门拜访。

4、去电子城等用到背光产品集散地收集厂家资料。

二、产品知识的学习和积累

产品是一个公司企业的心脏，过关的质量还有过硬的技术知识才更具有说服力。刚加入公司不久，对公司产品的用途、特性和注意事项等相关知识缺乏足够的了解，还有竞争对手的大致对、销售情况及优劣势。这方面是迫切需要加强的部分，所以接下来新的一年，我要利用各种不同的方式包括互联网、公司、客户、工程师等渠道加强对产品方面的了解，让自己更有信心去销售。

三、新老客户的维护

当工作进展到一定的时间段，手头上会有新、老客户这方面的资源。我有足够充裕的时间去开发客户再到进一步维护客户客情。而新老客户之间的维护又有很大的差异。相对于新客户而言，他们可能会对我们的产品没有足够大的信心，还有诚信度方面的问题，所以在维护新客户的时候我必须得花费大的精力去与客户沟通，例如产品试样的跟进、适时的电话问候和面对面沟通，这些都要在以后有新客户的时候根据客户情况做的跟进和维护计划。而对于老客户而言，在维护时困难度较小，相对来说较容易，但也不容忽略。最重要的是产品质量的保证还有防止竞争对手的插入，所以维护老客户时也要有一套适当的销售维护计划。

四、工作时间的安排

根据每月销售进展情况制定出详细的工作计划，做好月初计划月末总结的一系列工作，制定销售业绩完成计划，给自己适当的增加压力，保持每个月都有大的进展和突破。

5、销售方式。

就是找出适合我们公司产品销售的模式和方法。

6、销售目标

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。

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。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!

20\_\_年，我坚信在自身的努力和公司的培训以及在工作的磨练下，自己在各方面一定会有所成就。

**销售人员工作计划总结篇2**

挖掘机不同于一般产品，一者购买者购买挖掘机的出发点是作为一种生产资料去赚钱的，因而能否赚到钱是其考虑的第一因素;二者挖掘机是高价值产品，因而在购买者在确定是否购买的时候要考虑很多其它方面的因素。所以，客户并不会象购买其它消费品或生活用品一种只需要作出简单判断之后即可作出决定。因而，对于一位挖掘机销售业务员来说，与客户的交往接触与交往是非常重要的工作。

本文将简单介绍一下挖掘机销售业务员如何才能做好客户接触及拜访方面的工作。

一.客户接触流程

1.客户信息收集客户信息的收集是与客户接触的前提，因而平时业务员最主要的工作之一就是收集客户信息。获取客户信息的途径一般有：自己走访、朋友介绍、挖掘机老用户介绍、挖掘机机手介绍、在挖掘机集中地采集、同行之间的交流以及通过展示会、联谊会、座谈会等形式采集。实践表明，客户信息无处不在，关键是业务员一定要做到亲身、亲历、亲为，并在具体实践中不断提高自己的交际能力及交际水平，不断扩大自己的社交范围。除客户购机信息外，客户信息收集还包括如下内容：

①本公司销售产品信息收集，包括各地保有量、市场占有率、设备使用状况、用户反应等

②竞争对手产品信息收集：竞争对手产品特点、价格、成交条件、销售渠道、竞争策略、用户使用情况、社会保有情况、用户评价等;

③潜在客户信息收集：潜在客户相关资料;

④各地投资、建设情况及相关信息;

⑤竞争对手在目标地区的布点及销售力量分布情况等。

2.客户筛选业务员要养成将自己所收集到的客户信息进行及时汇总、分析的习惯，根据客户特征对客户信息进行汇总、分析、筛选，并在此基础上制定自己的客户拜访、跟踪计划，能够有效地提高业务员的工作效率与工作效果。具体按什么特征去对客户进行分类可由业务员自己根据实际情况把握，既可以根据客户类型、购机意向的强烈程度、客户资金实力、信誉情况等分别整理，也可以将各种情况综合汇总以便于对客户进行有效分级、评等。

3.制定接触客户计划提高工作效率最简单的办法就是制定工作计划，业务员要有计划地与客户进行各种形式的接触，如电话沟通、短信问候、登门拜访、雅室小聚、健身锻炼、体育活动等等，总之与客户的接触方式是多种多样的。业务员将自己所掌握的客户信息整理、分类、筛选后，根据每一个客户的具体情况确定接触的

方式与流程，并将这些内容以月计划、周计划、日计划的形式体现出来，同时按计划实施自己的客户接触行动。

4.明确与客户接触的目的业务员在制定客户接触计划的时候，首先要明确针对每一个客户的接触目的，一般情况下业务员与客户接触基本上基于以下几种目的：

①销售产品 销售产品是与客户接触的主要任务;

②市场维护客户开发与市场开发是一个延续的过程，销售人员不仅要建立起与客户之间的关系，而且要处理好市场运作中存在的相关问题，解决客户之间的矛盾，理顺渠道间、客户间关系，确保市场的正常、稳定，因而业务员必须承担所负责区域的市场维护工作。

③建设客情 销售人员要在客户心中建立自己的品牌形象，这样才可能更好地赢得客户对你工作的配合与支持。

④信息收集 销售人员要随时了解市场情况，把握市场的最新动态，与客户接触是最好、最及时把握市场情况的方式。

⑤指导客户业务人员分为两种类型，一种是只会向客户要订单的人;另一种是给客户出主意的人。两种业务人员的实际工作效果有很大差别，前者获得订单的道路漫长而遥远，后者

则很容易赢得客户尊重。

5.确定接触方式业务员要根据客户的实际情况及自己与其交往程度确定每一次接触的具体接触方式，并采取循序渐进逐渐深入的方式不断拉近与客户之间的距离。具体接触方式很多，可由客户自己根据实际情况把握。如：电话沟通、短信问候、书信往来、登门拜访、宴请、共同参与体育项目及娱乐活动、座谈会、展示会、联谊会、组织旅游等等，几乎社会上存在的所有交际方式都可作为业务员与客户接触的选用方式。业务员如果能切实把握实际情况，将这些交际工具使用好了，业务工作的开展可能做到游刃有余。

6.与客户接触前的准备为了保证每一次与客户接触的效果，业务员在与客户接触前必须根据选定的接触方式做好相关的准备工作，包括所需的资料、知识、小礼品、记录工具、调节气氛的小道具、小故事等;如是登门拜访或其它见面性接触要根据见面方式及客户特点确定自己的衣着、仪表形式、交通工具、工作中需要的各种其它工具、表单等。

7.客户接触让客户接受你从而接受你推荐的产品是业务员与客户接触的主要目的。接触效果如何，客户是否能够接受你在许多情况下是取决于业务员自己的。如何让客户在最短的时间内接受你及你所推荐的产品时需要很多技巧的，这些技巧涉及语言、仪表、表达方式、客户心理、营销手段等各个方面，有效地利用这些技巧可以使你与客户的接触取得事半功倍的效果。在这方面一个新的业务员是不可能做到很专业的，但最起码要做到以下几点：①态度谦和，不亢不卑;

②口齿清楚，表达明白;

③善于聆听，尊重客户;

④着装得体，仪态大方;

⑤换位思考，以理服人;

⑥注重效率，一诺千金。

8.接触分析业务员与客户进行各种形式、各种目的的接触，有的目的一次接触就可能达成，有的目的需要很多次不断深入的接触才可能达成。不管经过一次接触我们的目的有没有达到，我们都要对本次接触进行详细的分析，找出整个接触过程中我们掌握的比较好的地方以及明显或不明显的失误，通过对客户的言行及具体表现分析客户心理，为制定下一次接触计划提供依据。同时使我们在不断总结经验的基础上逐步提高自己的相关水平。

9.跟进接触在对上一次接触进行分析、总结的基础上，对下一次接触做出计划。当然计划仍然包括目的、方式、环境、地点、实施时间等内容，并根据计划跟进、落实。

10.接触分析 对跟进接触的效果进行分析、总结，以便进一步跟进。

11.再跟进 不断跟进，不断分析总结，不断深化接触，直至达成最终目的。

12.跟踪服务 一个接触目的达成后，随之会产生新的接触目的，在此接触目的基础上，业务员要与客户继续接触。

二.销售拜访流程

销售拜访是业务员以销售产品为目的对客户所作的拜访，目的明确、动机鲜明、毫不掩饰。一般业务员对客户的销售拜访按以下程序执行：

1.寻找客户寻找客户是销售拜访的基础，客户是销售拜访的目标，达成销售时销售拜访的目的。业务员销售产品必须从寻找客户开始，如果连客户在哪里都不知道，销售时无从谈起的。在前面的内容里，我们曾经讲过我们的客户群体，其中说明了挖掘机使用和停放最集中的地方，同时介绍业务员该到什么地方去寻找客户。只要用心，其实客户是不难找到的。为了把生意做得更好，客户也在随时随地宣传着自己，他们不可能把自己藏起来让我们使劲找。

2.客户分析 寻找客户的过程是从大众人群内寻找对挖掘机感兴趣的人们的过程，客户分析的过程则是将对挖掘机感兴趣的人群进行分解的过程。对挖掘机感兴趣的人群中除了业内人士之外，我们都可以把他们看作基础客户群体。我们的客户分析就是从分析基础客户群体

开始的：

①首先我们按购买意向的强烈程度将客户分成若干等级;

②然后按资金实力再将客户分成若干等级;

③还可按客户信誉的好坏将客户分成若干等级;④按是否拥有工程将客户分成若干等级; ⑤其它分级、分等原则。

购买意向与资金实力是我们进行客户分析的最关键因素，我们在具体分析过程中可以使用如下分析坐标：“1”为购买意向强烈且资金实力雄厚的客户，这是需要我们首先要争取的客户，这部分客户如经考察信誉良好，我们可放心按规定与其操作业务;

“2”为购买意向强烈，但资金实力相对较弱客户，对于这部分客户，如果经考察这其中信誉良好且有工程合同的客户，我们可以主张以银行按揭、分期付款或融资租赁的方式与其操作业务;

“3”为购买意向不够强烈，但资金实力雄厚的客户，如经考察其信誉良好，我们可积极争取，以促成销售。“4”为购买意向不强，且没有资金实力用户，我们可暂先放松对其的跟踪，但放松不是放弃。在具体实施分析过程中，我们可以把每一项考核原则分成更多的等级，针对不同等级的不同组合，我们可以采取各自不同的应对策略。

3.制定拜访计划在拜访实施前，业务员要根据客户分析结果制定客户拜访计划，计划包括拜访目的、时间、准备材料及资料、地点、行程、应对策略、小礼品等内容。

4.访前准备 客户拜访前准备内容如下：

①资料：样本、单页、宣传画册及其它宣传材料;

②演示资料：宣传品、模型

③市场资料、价格资料以及竞争对手资料，以便全方位向客户介绍产品;

④工具、用具：记录本、笔、计算器等;

⑤熟悉产品知识，包括所销售产品及竞争对手产品;

⑥根据客户情况，准备既大方又得体的衣着;

⑦其它准备事项。

5.接触阶段与客户初步接触不能直入主题，否则容易引起客户反感而得到相反效果。因而业务员在与客户初步接触的时候一定要讲究时机及切入点，利用良好的时机与切入点赢得客户的好感，在此基础上才能不断深入，渐近主题。如与客户初步接触时可用电话预约、朋友介绍、制造偶遇机会等方式与客户建立联系。

6.探询阶段 探询阶段是指与客户交流的第二阶段，抓住时机探询客户的意向，包括购机意向、关注品牌、设备使用计划及资金情况等内容。

**销售人员工作计划总结篇3**

一.消费分析及市场预测

1.消费分析。商品经济时代，消费者不但关注产品的质量，而且更注重产品的性价比。不可否认一、二、三线城市的消费所占整个行业消费的百分比很高，而且也代表了主流的消费方向，大有引领潮流之势。但是，在如今的高房价、房贷、车贷、医疗、物价飞涨等因素的情况下，大城市的消费者还要继续大手大脚的去追求品牌的话，也会有一定的经济压力的。家具得放在房子里，房子得住上人才能把家具放进去，而一、二、三线城市的房子是用来投资的，基本不住人。而一些县级市等中小城市的房子基本上是住人的，这些人就是中国的城市化进程中的进城农民，他们买了房子是用来住的，像这样在城市化进程中进城的农民他们的第一站就是县城或是地级市，我们看一个地方的房价或是房屋消售额就能确定我们的产品会有多少客户。而在大城市这些是看不到的，因为大多数人把房子买来是等升值连装修都省了，怎么会买家具呢?

2.市场预测。综上所述，这些进城的农民会有多少呢?我在网上查了一下，整个中国会有5亿左右的农民进城，特别是在云、贵、川等西南地区，因农村的交通、教育、医疗等远远落后中国的整体水平，一些到城里务工的农民有积蓄后都在一些中小县城安家落户，中国有7亿农民工，这些农民工中以70后、80后、90后为主，以我身边的朋友为例，80后的人对农村的事一无所知都会选择在地级市或县城安家，理由是这些小城镇工作压力不大，节奏也不是很快。所以，未来我们的产品主要针对的就是这些群体。其次是乡镇，如今的乡镇自己做家具农民其本上没有，因为没有木匠，我所在的乡镇就找不到木匠做家具，因为这些木匠都进城务工了，所以农民跟县级城市的消费群体是不能忽视的。

二.市场营销

我们的产品会被这中小城市的消费者接受吗?我从以下几点来说明：

1.中小城市，特别是县级市的家具市场主要是以散户商家为主，因为没有商场，租一个门面放上几个家具在里面就等顾客来看货然后订货，一般一个星期之内可以把货拿到顾客手中，而我们有自己的仓库。

2.中小城市的一线家具品牌很多，像全友、喜临门、双虎等什么品牌都有，当然这其中也也有很多中低端的家具产品，而县级城市的消费者对一线品牌的家具消费也是很理性的，他们更看重的是性价比，对于一些个性化，精致的家具很是情有独衷。我们要做的就是将这些杂乱的市场进形整合。

3.我们和散户相比我们有更为雄厚的资金实力。如物流、成本、社会资源等。

4.我们以地级市为依托，以地级市下面的县城为发展方向，由地级市的总店撑管物流、管理、营销，直接对公司负责经营方法为县级分店采取参股、合资、承包的方法，以提高县级分店员工的业务主动性。其次是以县级分店为依托把县以下的城镇顾客都吸引过过，以形成对某一地级市的城市和农村全区域覆盖。

三.广告投入

不得不承认如果在省会城市投入1万元的广告跟没有投一样，而县(市)这些中小城市就不一样了，每月将营业额的1%作为广告投入都会达到意想不到的效果。其次是乡镇，我们只需要让顾客知道我们的店在哪儿，卖什么产品，给一些小优惠，如来去有班车接送，自己来店看货可以报销来去车费，或规定每周一来店看货有班车定时接送，这样比大范围的广告投入实效多了。久而久之让乡镇的农民都知道我们卖什么产品和店铺地址在哪儿，也就是让大家都知道我们。

四.总结

综上所述，我们的战略就是“农村包围城市，以我们优势占领广大中小城市。”地级市总店作为公司直销店，撑管着至少三个县级分店，可以做为公司的一个分公司，将拥有公司部分的权力对分店的经营、管理等方面进行直接决策。

**销售人员工作计划总结篇4**

过去的20\_\_年，在领导的带领下，在公司同仁的大力支持下，销售部各项业绩指标都有了突飞猛进的提高。为了让今年的销售工作在创佳绩，现将销售部20\_\_年下半年工作计划安排如下。

20\_\_年下半年工作计划：

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

\_\_部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采劝确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市常中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。\_\_年年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量;要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。\_\_年年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理;每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，

及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率。

**销售人员工作计划总结篇5**

一、 对销售工作的认识：

1、 不断学习行业知识、产品知识，为客户带来实用介绍内容，更好为客户服务，显得行业的专业性;

2、 先友后单：与客户发展良好友谊，转换销售员角色，处处为客户着想，把客户当成自己朋友，达到思想和情感上的交融;

3、 调整心态，进一步提高自己的工作激情与工作自信心;百倍认真努力地对待每一天工作、每一个潜在客户的挖掘;

4、 去除任何客户拒绝的恐惧心理，对任何一个营销电话、任何一个潜在客户要自信专业性的进行交流;

二、 对销售工作的提高：

1、 制定工作日程表;(见附表)

2、 一天一小结、一周一大结、一月一总结;不断查找工作上的不足，及时纠正工作的失误，完善工作的整体效率;

3、 不断挖掘潜在客户、展示产品、跟进客户;乐观积极向上自信的工作态度才能拥有很好的工作成果;

4、 每天坚持打40个有效电话，挖掘潜在客户、每周至少拜访2位客户(此数字为目标，供参考，尽量做到)，促使潜在客户变成可持续客户：

5、拜访客户之前要对该客户做全面的了解(客户的潜在需求、职位、权限以及个人性格和爱好)，并准备一些必要的话题或活动去与客户进行更好的交融及相应的专业产品知识的应付方案;

6、 对陕西省、山西省、江西省、河南省四大省市、县公路段单位负责人进行逐个电话销售，挖掘潜在客户，跟进并对相关重要客户进行预约拜访;

7、 提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流;

8、 通过电话销售过程中了解各省、市的设备仪器使用、采购情况及相关重要追踪人;

三、 重要客户跟踪：

1、 江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长;

2、 山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科;

3、 浙江省临安市公路局、淳安县公路段、昌化县公路段、建德县公路段的相关负责人;

4、 山西省大同市北郊区公路段桥工程乐;

5、河南市政管理处的姚科长;以上是我七月份工作计划，我会严格按计划进行每一项工作;敬请魏总对此计划不全的一面加以指点，谢谢!行政助理月工作计划范文我是人力行政部\_\_，这是我未来一个月工作计划，具体内容如下：

一、办公环境合理进行卫生安排，确保办公环境整洁;

二、办公用品管理

办公用品及礼品的采购、领用、监督与成本控制

2.公司的资产统计及管理，避免公司资产流失和浪费，做好勤检节约的实务工作

3.准确、详细登记每月产生的费用

三、会议与活动

做好会议记录并发放送至每个参会人员邮箱;

2.协助组织公司举办的各类活动，如员工旅游等。

四、招聘及其它事务

1.协助HR招聘，收集和关注招聘网站的人才信息;

2.汇总各地考勤，及时进行组织结构的更新

3.对新入职的员工在通过考核后办理工卡对外事务

1.来访人员的接待

2.证照、合同申办资料的准备及提交，年审证照的取回

3.社保及居住证的办理

六、其他临时事项协调财务的工作，完成交办的事务;

1..协助建立和完善行政后勤管理的各项规章制度，并负责监督、执行与追踪;

2..完成上级交办的其它工作任务。以上是本月的工作计划，还有很多不完善的地方，我会慢慢改进目前为止，许多工作都是停留在琐事上，我希望可以有更多可做的事情，而不仅仅时这些琐事。这对我来说不仅仅是个挑战，更是一次历练，为公司更好发展的同时对自己也是一个提升。虽然入职只有一个多月，但感触颇多，下面我发表下入职以来的个人的一些感受：

①公司里没有员入职培训，新员工进公司后连最基本的公司制度都不知道，很多时候工作配合起来就有一定的困难。管理、技能方面的培训，不仅是针对技术人员，同时其他岗位的都应该适时的培训，学习吸收新的知识，以提高各人员的工作效率及办事解决问题的能力

②公司没有资产统计，有些东西坏了丢了以致公司到底有多少家底都不清楚

③除了办公室人员，平时大家很难有机会一起交流!所以适时的举办一些公司活动是很有必要的!公司每次的活动及一些大小事，都有必要采集相应的影像资料，记录公司发展的历史

④福利上，为发福利而发福利，从没有考虑过员工的需求和实行性，过于个人主义。我在论坛看到有些企业的福利是这样发的：同样是发月饼，人家却把月饼寄到了员工的家里，送给了他的父母，并送一份对员工表扬及对其父母感恩的话，我想这样的效果远远超过于通知员工到你办公室领月饼?所以很多时候我们可以更全面的考虑这些，不仅对员工是一种关怀，对公司也有更好的影响。

⑤岗位职责不明确，很多制度不完善，工作没有激情等以上纯属个人看法，如有不对之处，请多多指教!

一、加强规范管理、做好日常核算

1、根据公司核算要求和各部门的实际情况，按照会计法和企业会计制度的要求，做好财务软件的初始化工作。

2、配合会计师事务所对公司第七年度的年终会计报表进行审计，并按有关部门的要求，完成会计报表的汇总和上报工作。

3、配合外部审计机构对总公司上一年度财务收支情况进行审计，提高资金使用效益。

4、配合公司领导完成各责任中心经济责任指标的预算及制订工作，并做好公司有关财务管理制度的拟稿工作，加强财务制度建设。

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