# 最新年度工作计划部队 年度工作计划细化到月(7篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-06-18

*年度工作计划部队 年度工作计划细化到月一2专业：落实教学常规，做到心中有规则。这是教学的前提。提高教学技能，做到手中有技能。这是教学的实质。充实专业知识，做到脑中有智慧。这是教学的根本。作为一名政治教师，教学不单是纯粹的教学，否则就是学生所...*

**年度工作计划部队 年度工作计划细化到月一**

2专业：落实教学常规，做到心中有规则。这是教学的前提。提高教学技能，做到手中有技能。这是教学的实质。充实专业知识，做到脑中有智慧。这是教学的根本。作为一名政治教师，教学不单是纯粹的教学，否则就是学生所感受的乏味，无聊，抽象。还需要与时俱进，结合时政教学。只有这样，才可能真正的做到理论来自于现实，并指导现实。而不是架在高空的空中楼阁。才能让学生真正的信服。尤其高三的学生，更需要用知识去分析现实问题。

3反思区别优秀的教师与平庸的教师，不在于是否犯错误，而在于他如何对待已犯了的错误。善于把教育失误变成教育财富，这是任何一个教育者从普通教师走向教育专家乃至教育家的最关键的因素之一。因此在每一节课后，尽量做到反思教学效果，不断提升自己。

4成长教师要重新认识“学习”，教育的核心即学习，学习的本质在于学会学习，学会思考，学会创造。

把学习作为一种责任、一种常态、一种素质、一种追求、一种境界，在学习中学会感悟，在学习中陶冶情操，在学习中提升人格，在学习中增强能力，在学习中提高本领，在学习中担当责任。

1工作学习化—通过工作经历获得成长与进步。

2学习工作化—把学习视作每天一项必要的工作。

3生活学习化——生活就是成长、生活就是进步、生活需要学习、生活的质量靠学习、向生活学习、在生活中学习。

4学习生活化——学习是生活的基本方式，学习可以改变生存状态和生存方式，学习可以促进更好地生活、提高生活质量我会努力在这一年去认真实践自己的规划，让自己成长，让自己进步。不管这条道路上有多少荆棘和坎坷。无论如何，都应该尽力而为。这也许才真正是教育的真谛吧。

**年度工作计划部队 年度工作计划细化到月二**

一、20\_\_年工作总结

（一）个人成长

20\_\_年7月2日，我有幸进入了中技这个大家庭，在公司领导和同事的支持和帮助下，不断的锻炼和提高自己。眼看20\_\_年即将成为过去，回顾与中技同行的这半年时间，感慨颇多。

我是今年6月份毕业的，刚走出校门就直接来到了上海。来之前我还很迷茫，不知道做什么工作，没有给自己一个明确的定位。因为毕业之前我也做过两份工作，都是销售，但最终都因为各种原因没能坚持下来，可能是受这两次失败的打击吧，当时我对销售没有多少好感。

可命运总是这么奇怪。不知道是我选择了销售，还是销售选择了我，最后我还是来到了中技，再次回归到销售的第一线。来中技的第一天，是胡总给我面试的，他当时问了我几个问题，但我回答的都很不好，特别是让我用英语做自我介绍时，我支吾了半天也没表达清楚，结果出乎意料的是，胡总还是给了我一次机会，让我能在这里与中技一起成长。

刚开始接触国际物流，什么都不懂，对dhl、ups等国际知名快递公司都闻所未闻。那时候公司人还不多，每周六都在会议室讨论一周以来的成绩与问题，当各位同事分析渠道优势与劣势，以及一些操作流程的时候，我更是听得云里雾里。我进公司的时候，正好上一批的系统培训已经结束，胡总和郭经理让小叶做我的师傅，给了我一本培训教材，让我先自己熟悉一下相关知识，由于缺乏实际经验，当时看起来很吃力，经常看的昏昏欲睡的感觉。一个星期之后，开始了学打电话，那时候一天打70多个电话，但效果不是很理想，也经常遇到客户的刁难和不屑，将近一个月都没有任何进展，当时心情相当沮丧，不知道是继续坚持下去，还是另谋出路，领导也多次找我谈话，给我鼓励。结果，在7月份的最后一天，终于开单了，接到了我来中技的第一票货。接下来的几个月里，我陆续新增了一些客户，但跟其他同事比起来，进步还是慢了很多。

在中技的这半年，是很充实的半年。在这里，我不仅仅是单纯的做业务，而是更加注重自身的提高。跟我以前所在公司不同的是，在中技可以一边学习，一边提高，同时能把所学的东西迅速运用于实践中，遇到不懂的或者是自己无法解决的问题，都可以随时请教领导和同事，而他们都会毫不犹豫的帮助我，这也是我在这里感觉最快乐的地方。在这里，我有一种求知的欲望，比学生时代更强烈，因为这些东西都是我所急需的，是我在这里工作的价值。物流行业，特别是国际物流，从来都是有风险的。我一直在努力追求自身专业知识的提高，以寻求各种问题件的解决方法，提高自己的风险防范意识。在中技的这半年，我谈不上成功，但工作磨练了我的毅力和耐性是我最大的收获。艰难困苦，玉汝于成。虽然我目前的业绩还不是很理想，但我相信后面的路程我会走的更好。

（二）业绩增长与客户分析

我分析了一下从7月份到现在每月业绩的增长情况。7月是进公司的第一个月，这个月对我来说相当的漫长，因为开单比较迟，整个月才出了一票货，利润150元。8月份新增3个客户，其中利纳服饰公司只走了0.5kg的普货就再也没有合作过，可能是因为清关问题延误了很久的缘故，这个月总业绩813元。9月份没有新增客户，业绩主要靠威胜体育和盛丽光电两个客户支撑，总业绩3063元。10月份新增3个小客户，货量都不大，威胜体育和盛丽光电发货量也减少，整个月业绩低迷，才1766元。11月份新增5个客户，月业绩7046元，但由于一票报关件原因，盛丽光电一票货折腾了近一个月才到达目的地，估计以后合作的可能性不大。虽然11月份货量有所增长，但客户量还是偏少，常走货客户单一，总有一种危机感，所以以后还是要把开发新客户放在第一位，只有有充足的客户资源做支撑，货量才有保障。

我的客户量不多，下面我对现有的客户做一简略分析。

义乌市康柏进出口有限公司，是我进公司开发的第一个客户，由于当时急于开单，给他报的价格比较低，现在都很难把利润加上去。该公司是由老板自己发货，对价格相当敏感，而且喜欢比价格，最近在我这里走货很少。

丹阳市威胜体育用品有限公司，是我的一个优质客户，我给他的价格也不高，现在快递基本全部由我在做，部分海运也是由我负责的。该公司以经营体育击剑用品为主，目前正处于旺季，相对而言，出货量比较可观。

上海盛丽光电科技有限公司，这也是我在8月份开发的客户。该客户主要生产led灯具，主要出口英、德等西欧地区。前期合作比较愉快，很有开发潜力，但11月份因为一票报关件出了问题，弄得很不愉快，虽然主要责任不在我们，我们也尽力帮助处理，但最终还是没赢得客户的理解和认同。据了解，该公司目前所有的报关件都是直接交给dhl官方，不敢交给代理走。估计以后合作的可能性不大，等问题处理结束后，我准备再到那边拜访一下，争取挽回。

鑫丰泰科技有限公司，是张玉军离职时转给我的，该客户发货类型单一，都是纯电池。考虑到该公司位于深圳，竞争激烈，利润一般。但该客户付款喜欢延误，总是以各种理由延迟付款，以后如有发货，必须严格做到先付款再发货。

元丰玩具、华夏塑业、林新游乐、恒璟易得贸易公司最近一直保持联系，但对方货量不多，偶尔发些小样品之类的，但自认为给他们的服务还不错，没有因为货量少而另眼相看。

利纳服饰，是较早开发的一个客户，第一票到罗马尼亚的货因为清关问题延误了十几天，虽然客户一直很理解很配合，但后来很少找我询价，也一直没出过货。于汝江，是一个私人客户，经常往返于宁波、广州、深圳三地，货量不稳定，11月份连续发了4票到沙特的货，之后又没有什么音讯。

翱云体育、英特玛电器、爱生太阳能科技都是最近新建客户，货量还不是很大，我一直在保持联系，尽量争取其更多的订单。

**年度工作计划部队 年度工作计划细化到月三**

在职场中，作为一名平面设计者，电脑操作要熟练，尤其是平面设计软件和美图软件;还要有服务意识，能够根据客户的要求完成设计工作;总之对从业者来说，是锻炼综合素质的好职业。

就我自身而言，我存在的不足有：

1、工作的主动意识不够强，不能够主动的给客户介绍我们的服务;

2、语言表达能力和沟通协调能力有待加强，有时候和客户的沟通过程中，存在冷场的现象;

3、工作不够细致，细心耐心程度不够;

4、专业知识不够扎实，在还要在实践中不断的学习。

虽然只工作了一年，但是我愿意从这些最基本的学起，在这个过程中，会有很多的困难，但是我相信，有同事和领导的耐心督导和教育，加上我自己的努力，会有较好的成绩的。

学无止境，认真的学\_\_面设计理论是首要任务，只有通过不断的学习设计理论，才能够不断的提高个人设计能力，才能够维护好公司的利益，只有这样，才能够不断的进步，不断的实现自己的人生价值。

**年度工作计划部队 年度工作计划细化到月四**

一、训练指导思想

（一）振奋精神，勤学苦练，狠抓运动技能，培养勇于拼搏能攻善守的全面型运动员。

（二）系统训练，局部细化，积极提高整体战术素养，抓好身体素质和技术。

二、奋斗目标

(一) 完成全年的训练计划

（二）进入全市前列，力争更好成绩。

三、训练的基本任务、内容、要求及手段

（一）提高队员训练作风、比赛作风。

1.严格的组织记律性。

2.严格的训练质量。

3.培养良好的体育道德风尚。

4.培养坚强的战斗意志。

（二）严抓体能训练

全面提高队员有氧、无氧、混氧的综合耐力素质。

2.提高队员的力量素质。

3.提高完成各种技术动作所需的灵敏、协调能力。

（三）提高技术运用能力。

1、提高对抗下的控球能力。

2.提高快速的传接球技术。

3.强化射门技术。

4.发展个人技术特长。

（四）全面提高球队的战术能力，重点是个人、局部及整体战术。

1、明确个人攻守的职能，进攻和防守原则。

2.提高个人战术意识和局部2对1、3对2能力

3.完善提高各种战术套路，形成以4-5-1、4-4-2阵型为主体的攻守平衡式打法。

（一）主要训练手段。

1.体能训练手段：定时、定距的高抬腿跑，后蹬跑，跨步跑，各种启动跑，加速跑，变速跑，折返跑等；器械负重练习及蛙跳，多级跳，拉伸练习。

2.技术训练手段：各种颠、控练习，多球连续传控练习，2~3人一组的跑动中传接配合，各种人数相等、不等的传抢练习。

3.战术训练手段：3对2、4对4、9对9对抗攻守，半场攻守，练习比赛。

四、时期的划分，各项训练任务，内容，训练负荷的安排

训练时期划分表

**年度工作计划部队 年度工作计划细化到月五**

a).外贸团队组建

小企业的预算和资源有限，养十几号人的外贸团队是不现实的。在珠三角地区，请一个普通的外贸业务员，固定月薪约20\_\_3000元;如果需要经验丰富、能力强的外贸人才，固定月薪约40005000元。正因为预算有限，更需要打造自己的外贸团队，提升工作效率，节约运营成本。只有发挥团队的力量，小企业才可能壮大;否则到最后面临退出竞争的舞台。

进行一个简单的成本核算：假设企业有4名外贸业务员，外贸业务员根据能力分为a级和b级，a级月薪4000元，b级月薪2500元。

方案一：单兵作战

企业在发展初期，都习惯于单兵作战。就是每个业务员各做各的单，互不相干，从搜索客户信息、处理邮件、电话沟通、商务谈判，到接单、生产、出货样样要精通，自然需要a级外贸业务员才能胜任，多劳多得。财务算帐清楚，容易，管理操作简单。

人力成本：4000元/人/月4人=16000元/月

方案二：团队作战

团队讲究的是配合，每个人只要有一两门专长就可以，由于每个人只专注自己的工作，所以更专业，效率更高，团队业绩大增。显然招聘人员也较容易，而且不需要全部是a级外贸业务员，操作难度不大的琐事完全可以由b级外贸业务员负责。只需要2名a级外贸业务员，2名b级外贸业务员就足够。

人力成本：4000元/人/月2人+2500元/人/月2人=13000元/月

两种方案比较得出结论：小企业更需要打造外贸团队。

组建外贸团队遵循以下原则：

1)实用性：需要什么样的人才就聘用什么样的人。不多不少，不高不低。四个人可以完成的事情，就不用请五个人;一个中专生可以做的事情，就不要找个博士生来撑门面。大材小用，不会长久;小材大用，有心无力。

2)互补性：一个优秀的团队，不需要每个人都一样强，但需要每个人都各有物色，各有绝技。这样的组合，才能发挥强大的攻击力。对于一个小企业，每个类型的人才有一两个就足够了，互补型的团队，才可以做到人尽其才，才尽其用，才可以使团队高效运作，更有效地防止人才频繁流失。

3)德为先：外贸团队成员的德应该包括以下两个方面：其一是遵守职业道德。外贸人员，应该热爱自己的工作，全心全意参与团队各项活动，团结协作，实事求是，遵守各项职业规范的要求。其二是个人品行端正。这是指个人在生活中的表现符合主流社会的道德标准。有德有才是上品，要重用;有德无才是中品，应该加强培训后使用;无德无才是下品，不能使用;无德有才是危险品，尽量不用，如果一定要用就需要在有效的\'控制和监督下使用.

4)进取心：一个人起点可以稍微低一点，但不能没有进取心，一个进取心强的中专生，可以胜过不求上进的本科生。有强烈进取心的人，会更加主动地参与工作和学习中，能与企业同甘共苦，一起成长。

b)外贸部工作开展

一、培训，只有不断的培训才能不断的提高外贸人员的实际操作能力，培训包括：厂内培训和厂外培训，厂内培训主要针产品专业知识，交易流程知识，同事之间的交流学习和互助，学会精准的报价，有效的提升操作能力，厂外培训包括各种机构的培训会，小型沙龙，大型公开课等.通过不断培训和学习力图打造成精英外贸团队.

二、业务人员管理

很多人说小企业看老板，中企业看制度，大企业看文化，我觉得：如果公司有特立独行的文化，能让员工觉得是自己在干自己的事业，全情投入，这就是成功的管理模式。当然，这需要管理技巧和领导层的以身作则。

1.周报表，该报表由外贸人员制作，提交给外贸经理审核。该报表要求每天根据获得的查询，详细填写所有买家信息，并对所有买家进行分级，买家分级以周报表中买家基本信息为依据，通过对买家成立年份、企业类型、规模、产品类别等综合信息划分买家的级别，并为相应级别的买家提供有侧重的服务。

2.a/b类买家跟进，对于周报表中被划分为a/b级的买家，要定时、定人进行跟进，甚至可以成立某个a类客户专案组，快速、专业地回应买家的需求，对成功的案例进行分享，失败或是进展缓慢的案例进行分析、理顺、跟进;3.查询及资料归档：所有的外贸函件都要求建档、备份，要求做到即使外贸人员突然离职都能有工作人员第一时间，调出任何信息;客户建档：所有联系客户(包含提供样品及交货的客户)均应有独立的档案，资料包括：按相关线索整理的全部邮件、文档、图片、客户基本信息表(含：公司名称、地址、联系人、职务、电话、网址、邮件地址、银行资料、付款方式、交货条件、特别要求、备注等)。

4.形成流程式的工作方法，每天早开召开早间会议，了解每个业务员每日工作计划，讨论询盘的回复，客人的邮件等，帮助业务员分析和解决所遇到的问题，每周一下午召开周工作总结会，每个月底召开月工作总结会，根据每个业务员会上所提出的问题给出指导意见，帮助业务员更好的解决问题，抓住客户.

5.竞争和淘汰机制，外贸部新进业务员在进公司后，工作期间的连续4个月如果没有出单(以收到订金为准)，将被辞退，如果没有达到公司要求但其工作期间表现非常优秀且有潜质，公司可以给第二次机会(3个月)，如果仍然没有出单，将被辞退或安排至其它岗位留用.

6.外贸人员的收入

底薪+提成+年终绩效奖;提成建议用阶梯比率：即：基本提成2%(营业额)，根据业务人员接单的利润率来计算，毛利润20%以内提成2%，毛利润每提高10%提成增加1%，即21%～30%提成3%，31%～40%提成4%，41%～50%提成5%，以此类推，上不封顶.年终绩效奖是由董事会根据一整年的公司利润以及外贸部的整体贡献并综合个人表现由公司来决定具体金额.

三、建设高效外贸团队文化

团队的工作效率直接决定团队的业绩，团队的高效工作与它的组织结构和团队文化有关。团队的文化的形成有很多因素，首先我们得从制度建设和执行入手。全体成员须永远保持学习状态，不断加强个人修养，强化外贸专业能力，拓展公司产品知识。形成团结、互助、高效的团队，达成企业，团队及个人目标有机的结合。除了制度外，还需要通过一些活动来加强团队的聚注力，改善团队的精神风貌，让团队成员以团队为光荣。推动外贸团队高效运作，积极主动投入团队工作中，而不是被制度逼迫工作。

c).外贸平台及参展规划

现今的电子商务b2b平台知名度最高依次是alibaba(阿里巴巴)，globalsource(环球资源)，made-in-china(中国制造网).对比三大平台：环球资源是从杂志起家，如今的重心是放在自己举办的各种展会上，其网络平台的影响力不如阿里巴巴.中小企业和中小客户比较适合的平台是阿里巴巴，因为它是从b2b起家，并且一直致力于优化搜索引擎和推广，其网站的全球访问量和知名度都很高.中国制造网作为后起之秀，其专一做网络平台，但其并不被全球买家认可和方泛使用，平台的效果有待更一步提高.因此综合各方向并结合本企业实际情况推荐做阿里巴巴平台组合套餐方案(一年的费用约10w).

20\_\_年外贸主要推荐展会，考虑到与环球资源合作能由政府报销参展费用而且其展会学生会竞选演讲所针对的目标市场与公司待开发市场吻合，因此优先考虑环球资源举办的展会.

1).20\_\_.09.20-22印度孟买国际电子通讯展.印度手机市场有9亿的手机需求，并且每个月新增1200万，250个品牌，12大运营商，未来五年需求约20亿部，市场前景巨大.展品包括:手机及手机配件，数码产品，电脑及周边产品，多媒体.

2).20\_\_.08.14-16巴西国际消费电子展.是南美地区唯一的电子消费品类.巴西是南美第一大国，面积、人口、经济总量均居南美首位，对周边国家和地区有很强的辐射能力及工业领导作用。展会吸引了大批南美地区包括阿根廷、智利、乌拉圭等国的客商到会洽谈。展品包括：消费类电子产品，通讯设备及配件，电子原器件，家电

3).20\_\_.11.28-30南非电子展(约翰内斯堡).南非是非洲很有潜力的市场，南非电子展是非洲市场消费类电子产品最有名的展览会之一.不断增长的参展和参观人数以及不断提高的参展水平，使该展成为电子消费品行业最重要的信息交换市场和了解发展咨询的平台.展品包括:数码多媒体影音，手机及手机配件，数字电视，网络设备，电子原器件等.

4).20\_\_.07.18-20中国国际手机展，cme展历经十二届的洗礼，每年两届，7月在上海举办，11月在深圳举办.现已发展成为业内专业化和国际化程度最高的盛会，展会的举办对中国手机行业的发展起着积极的推动作用，展会的总展出面积预计将达到33000平方米，地点:上海新国际博览中心.展品包括:移动终端手机及相关配件及产品.

d).外贸团队考评和激励方案

通过公平公正的考评机制，外贸团队所有成员的个人收益都将与团队业绩和企业效益挂钩，同时能体现多劳多得的原则，以及体现每个成员的价值。另外，量化的评价结果，能更客观、更清晰地反映员工的工作状态。最大限度地激发团队成员的积极性;加强团队的聚注力，团结、互助、积极、主动。

(一)固定考核

1).考勤：主要考核团队成员参与本部门举行的会议、活动等情况。设臵固定的奖金作为全勤奖，如设臵全勤奖为100元。一个月全勤出席，获得100元奖金。如果请事假2天以内，给予50%全勤奖。如请事假2天以上，全勤奖归零(请病假除外，需有医院证明)。

2)专业：根据团队成员的从业时间、工作量、工作质量、客户服务技巧、客户评价反馈等，对团队成员的服务质量和专业度进行分级，共分4个级别(a，b，c，d)，每个级别的业务代表给予不同的专业津贴，可分别设定为：200元，150元，100元，50元。这样可以鼓励大家不断提升自身专业能力和水平。

(二)浮动考核

浮动考核与团队效益挂钩，外贸部经理将当月的工作任务分解到各个业务员，设定每个业务员的基本工作任务和工作量，以及对应的积分并设定每个人的目标分值，按质按量完成即可获得满分。总积分只有达标以后才可以获得全额的浮动奖金，不达标则按相应比率获得浮动奖金。这样可以促使团队所有成员必须团结一致，全力完成团队目标。个人积分超标，可以作为个人专业级别的升级参考。利益分配方式采用从团队到个人的顺序。企业财务先根据当月业绩核算可以分配给外贸团队的总效益。然后根据团队的个人贡献的比例关系，将总效益按个人绩效考核得分分配到个人。

(三)绩效考核

取消以个人业绩作为唯一考核标准;改用个人收益与企业效益、个人的工作完成状况、个人能力水平等相关。绩效考核内容包括：考勤、客户资源开发、网络营销跟进、客户跟进、订单成交量、目标客户转换率、客户服务质量和专业度;所有团队成员，只要在这个营销过程中作出了贡献，即使没有签订订单，均可获得相应的回报。

(四)激励方案，设立新客户开发奖，大客户开发奖，高端客户开发奖.

为了鼓励业务人员积极开拓新客新市场，增长业绩，特设立新客户开发奖励制度，具体如下：a).新客户开发奖：业务人员开发的新客户订单金额达到usd1万，一次性奖励业务人员rmb800.b).大客户开发奖:业务人员所开发的新客户订单达到usd10万，一次性奖励业务人员rmb1000.c).高端客户开发奖:业务人员所开发的客户单一产品利润达到或超过50%，并且单一产品订单数量超过1万个，一次性奖励业务人员rmb20\_\_.不管谁拿到这个开发奖，都需拿出50%组织团队分享.

另外根据业务开展的具体效果，适时出台季度旅游奖励，年度最佳等奖项.

(五)惩罚措施，有奖就有罚，这是必须的，当业务人员因为自己的过失为客户或者公司带来损失和负面影响的时候就要承担相应的责任.造成客户投诉、索赔、退货、坏帐等的根据情节轻重分别处为警告，小过，大过，直至开除处分.

e).外贸部资源配备和支持

营销工作是企业的根本，要树立市场营销为龙头的企业核心理念，把重视营销落实到企业管理的各项工作当中去，从战略，待遇，组织，保障，生产，采购，工程，研发等环节得到具体体现.实现企业向规模化效益化转变.比如：研发部门要全力配合新产品的开发和打样，品质部门要全程管控产品品质，如果客人要找一个新产品，或者一个新开发项目，研发部门或采购部门不积极努力去找，或不去找低的成本，业务再强也接不到订单.如果品质部门不对品质严格把关，货出去有问题，业务也很难处理.这些都要求各部门紧密配合，切实改变内销中的随意，散漫作风.建议设立外贸部活动经费，具体使用如下：部门公车费用，团队集体活动(培训，聚会，聚餐，出游，k歌等)，购买新款样品，培训学习用资料书藉音响等，业务激励用品(如：电话卡，购物卡，礼品卡，旅游基金等).经常组织一些团队活动，增进感情，增长知识，丰富生活，试想一下：一个从来没有吃过真正西餐的业务员怎么可能陪好外国客户去吃西餐？拓展外贸人员的视野和交际既能帮助他们成长同进提升他们的各项技能，同进反过来能更好促进业务开展.

f).外贸部长远布局及规划

外贸部第1年的任务主要有：实现年度营业额500万以上，建立外贸团队，学习产品和业务知识，培养业务骨干，通过网络平台和展会发掘并找到新客户，初步建立与客户良好的关系，争取与大客户开展合作的机会，发现新产品，提供开发意见.外贸部第2～3年的任务主要有：实现年度营业额2～3千万，全面推进业务开展，扩大业务团队，优化和调整产品结构，开拓细分国际市场，走出去战略，抓住2-3个好客户，有条件的话多去考察国际市场.外贸部第4～5年主要任务有：抓住3-5个高端大客户，实现年度营业额4～5千万，建立国外业务据点，或是海外分枝，有可能的话直接跟海外客户合作或单独设厂.

所有的大客户都会要求产品有认证书，有相关权威认证文件，而且有的要求验厂，甚至有的客人必须要为产品购买保险，因为在国外，消费者发生任何安全问题是卖家百分之百要赔的，视情况不同赔款金额不同.大客户一般都很注重公司名誉，他们只相信第三方权威部门的认证.而且，工厂必须要有一两个大客户来打招牌撑门面.可能即使这些大客户起初并不会赚到什么钱，但还是要做，举个例子，全世界都知道disney的产品品质要求非常严格，它是知名品牌，有新客人来时，一般会问到你目前的客户群，当你有跟这些知名公司合作时，这会在无形增加了许多信任度，他们相信你可以做disney产品，代表你公司的产品品质不错才能与disney合作.可能你做这些知名公司在初期根本不会赚钱甚至还会亏钱，但是还是要做，为的是什么，是公司的知名度，和提高公司生产高品质产品的能力.有些客人是通过相信你的客户群来相信你的产品品质和服务的.外贸刚开始可以先从一些中小型客户做起，等外贸部门有固定的几个客人后，就要开始考虑做认证，找大客户，因为外贸要想更正的做大做强必须要跟真正的大客户合作！当然，每个认证都是要收费的，而且测试费用价格不菲，没有认证，只能做中小公司的订单，中小公司的订单一般数量都不大，利润想对来说也便少.现在欧美乃至全世界的经济都复苏的不好，经济大环境不好是真真实实的现实，电子行业尤为竞争激烈，如果刚开始一点儿成绩都没有，直接投入做认证，前期投入大，但回报不一定会好，所以就是要等到了一定阶段才进行.

总结：

将欲取之必先与之，初期的业务开展最重要是打牢基础，以最少投入获取最大利益，头一年外贸部的总开支控制在50万以内，最低要求要平衡全年开支.反对冒进式的策略，量力而行，逐步推进，一步一个脚印的实现目标！

做外贸其实是长跑运动，不是短跑运动！走到终点的人是谁，谁都不知道。没有想法就是不会有变化！没有变化，就像是一潭死水，尤其是在工作上。但是我坚信，最终胜利的人肯定在不断催促自己改变和进步的人。现状如何并不重要，最重要的是要学会改变自己。

**年度工作计划部队 年度工作计划细化到月六**

x月x日，国土局召开全局人员的作风建设主题动员大会后，要求所有工作人员对照自己今年所从事的岗位明确目标，写出具体要落实的情况，为此，今年我将在以下几个工作方面做好本职：

1、思想上一身正气 。

为贯彻区政府搞好辖区城市规划控违与土地动态巡查工作,结合我从事的国土资源执法控违工作实际，在今年的工作中将进一步强化执法监察责任，扎实开展执法监察工作。首先在政治思想方面，本人本着在办事时要做到公正、公平、合理，一心为公，廉洁自律，以服众人。我常常深思：“不管安排在什么岗位上，都应尽职尽责，忠于职守。在工作中为大局着想，为大家着想，一切以能发挥整体效能作用为前提，在执法控违这块工作中凡事三思而后行。做到不贪、不敲、不要 。维护国土执法人员的良好形象。

2、落实国土资源动态巡查和控违工作。

在具体从事的执法控违工作中，为从源头上防范和减少违法建设行为的发生，按照区政府控违的文件要求，严格控违执法。促进土地管理秩序的根本好转,认真落实区政府划分到区国土局的巡查区域,开展好控违巡查，巡查中做到“三个及时”，即及时发现、及时制止、及时上报并配合处理。巡查时要做到有详实巡查记录，建立好台账和取证的影像资料。不为自己的工作因没有落实到位而受处分。并且在执法控违这块工作中，为大队的领导当好参谋，服好务。

3 、服从领导与安排。

今年由于机构改革调整，在执法大队参与执法控违，如果局里有其他中心工作需要。只要领导安排，自己绝对服从，从不讲条件，做工作的铺路石和螺丝钉。认真落实做好领导交办的任务，这是职责所在，义务所在，良心所在。

今年的工作单一，但职责重大，任务艰巨。我争取在上述三点中把工作做好，做实，做圆满！

**年度工作计划部队 年度工作计划细化到月七**

作为公司的财务出纳工作人员，自然是做好本职工作在先，为公司节约每一分成本为己任。为再次出色的完成上级交给的工作，特制定出出纳工作计划：

财务出纳工作计划对加强财务管理、推动规范管理和加强财务知识学习教育，有着非常重要的作用。为了做到财务工作长计划，短安排，使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用，特拟订20\_\_年财务工作计划。

一、组织财务人员参加上级组织的各种培训

组织财务人员参加财务人员培训，提高认识，不断加强自身的业务水平。了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。

二、进一步做好预算工作探索基层学校预算管理规律

按照上级财政部门的要求，总结大口径预算工作的规律，提高预算工作的预见性、民主性和科学性，做好学校部门预算的编制和落实工作。编制好年度预算，并力求切合实际。

三、财务管理力求科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用

使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。要严格学校的硬件管理，学校的课桌、凳及教学仪器设备要管好用好，及时修补，严禁外借。确有正常损坏要按照报损程序予以报损。各教室、仪器室、处室要严格管理人员，转换要有手续，损坏丢失要照价赔偿。管好固定资产帐。

四、继续做好收费工作

学校收费工作是高压线，上级部门三令五申，故今年学校仍要加大这方面的管理力度，不收学生的任何费用。

1、按照上级要求停收住宿学生住宿费。虽然物价局允许收取，但为了农民利益，立停。

2、教育班主任、教师不得以任何理由收取学生的任何费用。

3、教育学生使用正版读物。

4、新华书店（基础训练）或保险公司（学生保险）上门服务，允许学校提供便利条件，但领导、教师严禁介入。

五、抽取部分资金对学校破旧、损坏之处进行修缮

六、按照上级要求交足电教费（每生\_\_元），极力争取上级对我校的各项支持

以上便是我一名财务人员工作计划，总之在20\_\_年里，学校将借改革契机，继续加大财务管理力度，不断提高财务人员业务操作能力，充分发挥财务的职能作用，创造性的完成各项计划内容。

第一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系，保险公司销售业务员工作计划。

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在\_\_年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

第二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过\_\_年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在\_\_年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员x名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在\_\_年x月之前完成\_\_营销服务部、\_\_营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

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