# 2024年企业员工工作计划(七篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-10-04

*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。我们该怎么拟定计划呢？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。企业员工工作计划篇一1.市场分析，根据市场...*

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。我们该怎么拟定计划呢？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。

**企业员工工作计划篇一**

1.市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。

2.适时作出工作计划，制定出月工作计划和周工作计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3.注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4.目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

5.不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6.先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7.对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8.努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

1.制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2.见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

5.填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重

**企业员工工作计划篇二**

我自20xx年x月x日入职至今已经两个多月，在这两个多月中，使我个人在工作中学到了很多的经验，从经历的每件工作中去总结工作经验，学习并且已经适应工作环境，并且考虑在我的工作中能够有一个新的工作创新，这是我个人成长中的一段宝贵的经验。回顾这两个月我个人的工作情况，特别是刚刚进入到这个工作环境的时候，说起来还真的有点不习惯，不过后来慢慢的自己也习惯了。

进入公司以来，我的主要工作是电脑方面的维护和一些网络问题的处理。在此期间特别要感谢各个部门对我工作方面的帮助，特别是刚刚进入工作时，自己对一些软件方面的应用不熟练，使自己的工作无法正常完成，在不断的学习中，使我自己有了很大的提高。在良方系统方面由于自己并没有经过公司方面的培训，只是大概方面的了解，在开始接触良方的时候，总会有很多问题不明白，给各位同事带来了一些不变，自己感到非常的抱歉。希望自己在以后的工作当中能够避免出现一些不必要的麻烦。

一、计算机及其网络维护管理方面。

二、公司网站及网络电话系统的开发维护工作。

三、网站更新及网络品牌推广。

一、计算机及其网络维护管理方面的工作

工作内容：此项工作主要包括公司计算机硬件的维护、采购、管理，并保证公司计算机及相关网络产品的正常工作，公司计算机上软件的安装及维护，软件在使用过程中出现问题的解决，防治机器及整个网络被病毒攻击，以及公司计算机相关产品，例如打印机，复印机的日常故障维护及共享设置等。

二、公司网站建设及网络电话的开发维护工作

工作内容：公司网站建设主要包括公司网站的信息更新、维护等。

1、公司计算机及网络方面的管理情况较为混乱，另外，计算机管理也没有成文的管理制度，因此机器的配较为混乱。

2、目前部分软件使用方面仍存在一些不足，在今后会努力学习。

3、有时工作事情太多做事有头没尾，对工作按排不合理，没有主次之份。

本岗位作为公司一个服务性岗位，下年工作重点可从两方面进行：

1、公司计算机管理方面，主要包括公司计算机及网络的维护、oa的维护、网络电话维护、网站信息更新及品牌推广工作，保证公司所有员工在网络利用方面能正常开展工作，为员工提高工作效率提供一个稳定、便捷的平台。

2、严格要求自己，遵守公司各项规章制度，与同事之间相处融洽;工作上，尽职尽责，不敢有丝毫懈怠，除了做好本职工作外，还对公司的各项业务及运作情况作了一个全面的了解，熟悉业务知识，更好的做好本职工作。

以上是我在系统管理员岗位上20xx年度工作总结及20xx年工作计划。相信新的一年一定会有新的成就，同时在新的一年里感谢公司对我的信任与支持。

**企业员工工作计划篇三**

同学们选我做文体委员我非常高兴，然而，在兴奋之余，也油然产生一种担忧，担心自己是否能胜任。由于大学不同与以前，以前都由老师主宰，我只充当一个辅助工具。而大学里，我就得负担起该班所有关于文体方面的责任与活动安排，犹感责任之重!

1、坚持寓教于乐，开展各种健康有益的文体活动，促进校园文明，组织好重大节日的文艺演出和庆祝活动。

2、坚持业余、自愿、小型、多样、节约的原则，积极组织开展有益于同学们身心健康的业余文化体育活动，活跃班级文化生活，组织好各种文体比赛，搞好文体活动的检查评比工作。

3、尽可能开展丰富多彩的假日旅游活动；

4、完成学校党总支、上级交办的其它工作。 工作计划

1.积极的响应的活动，带领全班搞好活动，勇争上游，并尽可能让更多的同学参与其中。

2.多督促同学们在学习之余参加体育锻炼，举行寝室间篮球比赛，羽毛球比赛。通过这些活动加强班级的凝聚力。

3.定期的组织新而有意义的活动，让大家坐在一起泛论学

习，生活，尽情疯狂。同时增加同学们的课外知识，促进同学们之间的了解。 4.积极的听取大家的意见，并希看大家有什么好的建议大胆的提出来，大家共同努力，办好活动，为大家服好务。

5.配合其他班委把班上的事情处理好。积极为班主任分忧 同学们，活动起来!有了你们的支持，我们对工作会更有信心;有了你们的参与，我们的活动会更加丰富多彩。

文体委员工作计划书

接下来的时间，将竭诚筹划一些精品活动，丰富同学们的课余文体生活，为同学提供展现自我的舞台，以营造健康积极的学习生活氛围，为树立我班形象而不懈努力！ 接下来的工作重点是积极组织趣味性的文体活动，完善我班的组织体系和运行机制，提高同学们的综合素质和工作能力，展现同学们积极乐观的态度充分体现精彩活泼有活力的的校园文体生活。制定具体工作计划如下：

1、 负责策划、组织、协调班级的文化娱乐活动

2、 发动和组织同学参加课余文艺活动，挖掘和培养有文体特长的同学，充分发挥其才能

3、 自行策划、组织各种形式、有创意的活动及比赛，如不定时组织k歌比赛和趣味小游戏，娱乐大家，增进友谊

4、 配合有关部门，做好重大文体活动的组织工作，例如迎新晚会、元旦晚会等

5、 充分了解同学们对文体活动的意见和要求，改进工作方法，推动文体活动的开展

1、 工作时充分考虑同学的实际情况，尽量避免因文体活动造成同学学习和生活的不便

2、 统一安排，对于所布置的任务，执行基础上可以保留个人意见，

无正当理由未完成者和拒绝接受任务者将记录并提出警告；高质量完成者提出表扬并给予适当的物质奖励

3、 搞活动之前，听取大家意见，不断改进

4、 活动结束后进行书面或口头总结，以便下次活动做参考，增加经验

1、 不定时举办班级联欢会，在每次重要考试之后举行，是同学们的身心在经过一段时间的疲劳之后放松放松，也能帮助同学们能更好地发挥自己的特长

2、 建立一个文体信箱，大家可以把自己喜欢的音乐、视频电影、以及活动创意发到邮箱里，作为一个资源库，以便举办各种活动可以随时调用，而且也加强同学之间的相互了解，大机器啊可以在这里分享彼此的珍藏

以上是本学期下半部分的工作计划，若无太大变动，将按照计划开展接下来时间的工作。希望同学们用踊跃提出自己的想法，集思广益，相信我班会越来越好，会成为院里最活跃的组成部分！

**企业员工工作计划篇四**

进公司时已由我的上级行政主管和人力专员给我介绍公司相关工作和我的本职位工作，五天工作下来，能按时完成上级交代工作，虽然不很熟练，经过和领导、员工的交流，也在网上也有查阅一些前台文员的工作，根据公司的实际情况，据此也有了我下一年度的工作构想和计划。

第一：日常工作——保质保量的按时完成

l仪表、着装加强规范自身的仪表、着装，尽量是职业装，重点是端庄大方。

l电话接听和转接，收发传真、信件和报刊

1、做到迅速辨别来者者地目的，问清对方姓名，再给领导、同事传达简洁准确信息，做好记录，不遗漏、延误。

2、及时将收到的邮件送到主人手中。

l客户的接待

1、基本咨询和引见，端茶送水，保持良好的礼节礼貌并通报相关接见人员。

2、及时打扫会客后的垃圾。

卫生

1、尽量提前二十分钟到公司打扫好前台办公区域。

2、咨询接待室的卫生清洁及桌椅摆放，并保持整洁干净。

3、制定合理、科学的卫生轮值安排表，并督促同事们完成。

4、定期抽空让各部门用业余时间大扫除。

办公用品

1.必须定期安排检查库存,以便能及时补充办公用品。

2、做好物品领用，购进的登记。

3、做好低值易耗品的分类整理工作。

4、管理维修打印机、传真机、复印机等办公器材。

5、做好办公室设备的维护和保养工作。

6、打印、复印文件和管理各种表格文件

7、文档要格式规范，打印复印要尽量节约成本。

8、做好了各类公文的登记、上报、下发等工作。

9、把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内。

11、通知公告根据上级意思，发布通知和公告，并督促大家执行，完成。

12、员工考勤和外出登记

13、对于出差人员的出入时间事件地点的登记。

14、力所能及的主动承接外出人员的工作。

15、接受行政主管工作安排并协助人事文员的工作完成各种临时的指派工作，让工作有条不紊的进行。

16、安排约会、会议室及差旅预定将事件按照标准、重轻急缓程度，排先后顺序，并及时与与会者沟通时间安排。

17、保管各种手续、手册做好专门的存档记录

18、更新和管理员工通讯地址和电话号码等联系方式

19、及时的变更通讯资料，加强联系

20、温馨的，人性化的：留意同事的生日，及时送上生日祝福。

21、配合上级领导与各部门的协助工作、组织好公司活动

22、协助上级做好节假日的排班、值班等工作，确保节假期间公司的安全保卫工作。

23、认真、按时、高效率地做好领导交办的其它工作。

24、积极调动人员的参与

沟通

1、做好各部门服务，加强与各部门之间人员的联络与沟通，系统的、快速的传递信息，保证信息在公司内部及时准确的传递到位。

2、做好员工服务，及时的将公司员工的信息向公司领导反馈，做好员工与领导沟通的桥梁。

3、协助公司上级领导完善公司各项规章制度，不懂就虚心问，合理的提出想法。

第二：其他工作

1.留心检查洗手间，橱柜，电器等损耗，及时联系物业维修，督促检查饮水情况。

2、就算不是本职工作，如果有时间主动请求给领导、同事帮忙。

3、主动负责承接领导、同事不在而发生的一些简单的日常工作。

第三：爱岗敬业——合格员工的基本条件

1.积极工作，尽可能每天超额完成一件任务。

2、每天下班写好日报，每周五交周报，积极的提出意见和看法。

3、下班后要做好第二天的工作预备以及计划，有计划有着重点的工作。

4、严格按照办公室的各项规章制度办事。

5、工作之余，提高个人修养和业务能力方面，积极参加公司安排的基础性管理培训，提升自身的专业工作技能;多阅读相关管理的书刊，多学习一些简单水电器的维修，向领导和同事学习工作经验和方法，快速提升自身素质，更好的服务于同事们的工作。

6.加强和同事们的沟通协作。尽管前台文员(前台接待招聘)的工作是繁杂的小事多，但是任何事情都有个累积，小事顾全了才能做大事，沉淀到了个度，就是质的飞跃。将根据实际情况进行合理分工、合理安排，认真落实岗位责任制，确保工作井然有序;还要创造性地工作，不断探索工作的新思路、新办法和新经验;增强工作创造性的同时，礼貌、诚实待人，放下面子，才能挣回“面子”。这是我的大概计划，许多都是文字性的说教，计划是静态的，我会用我的行动证明我每天的进步。

计划人：xxx

xx年xx月11日

**企业员工工作计划篇五**

从20xx年开始，我主要负责xx北环路和xx新区这两个项目，虽然我之前是在业务四部碎石场工作，对业务还不是很熟悉，但是我相信在我的领导、同事的帮助下，我会完成的很好。为了我以后的发展和提高，我一定会努力认真的完成每一件工作。认真做好对北环路和新区两个项目的跟踪服务工作，详细记录每天的供货及到货情况，坚持做好对本周的工作总结和下周的工作计划。随时做好与项目上的沟通，定期保持联系，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩。在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户，对自己的销售客户做一个信息库，进行人员分析。(注:我一个同学是搞工程预算的，过完年他们单位要在新区办一个水泥拌合站，现在在招聘水泥检验员。)

随时了解工程进度，及时做好对项目的供货。每月底，要做好与项目的数据统计和对账，然后上报公司财务，要做到“三确“即“明确、正确、准确”。在工作的同时，还要加强多方面知识学习，熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍。开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作与交流技能结合。

1.我认为自己缺乏自信心，并试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

2.抓住有利的时间和情报，抢占先机。在相同条件下，谁能抢占先机，谁就能稳操胜券。而抢占先机的最有效的途径，就是抓住有利的信息和情报。

3.我们只有为产品服务，产品才能为我们服务。我们得到的回报，总是和我们的服务价值成正比的，服务得越多，我们得到的回报也越多;相反，服务的少，回报也就越少。如果我们没有对自己的产品进行周到的服务，那么我们的产品也就不会为我们服务。

4.无微不至的服务，是连结顾客的纽带，会拉近与顾客只之间的距离，同时会赢得顾客的心。

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献

结合我司当前的资源，充分利用，更具去年的销售报告，我们应该努力发展开拓广告市场，虽然目前有许多问题摆在我的眼前，但是我们要最大限度争取终端广告的投放工作，同时，对还为开发的市场做好坚实的铺垫，争取有更大的投放，长期投放的客户吸纳进来。根据我们公司终端的数量的增长率情况，有针对性的调整我们的工作策略以及工作思路。

1、第一季度，主要也市场培养为主，扩大xxx公司的影响力和知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多公司的宣传计划已经制定完成，节后会有一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充专业知识，同时加紧联络客户感情，适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、第二季度，因为有“五一节劳动节”的影响，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气变化，气温不断升高，洗浴用品、夏季饮品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发对象。

3、第三季度，“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会更加一年不同时段，有针对性有计划的开展工作，同时不断调整我的工作思路，加强客户的开发工作，正确把我司广告销售进一步提高到新的台阶。

1、广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、第二季度，因为有“五一节劳动节”的影响，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气变化，气温不断升高，洗浴用品、夏季饮品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发对象。

3、第三季度，“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会更加一年不同时段，有针对性有计划的开展工作，同时不断调整我的工作思路，加强客户的开发工作，正确把我司广告销售进一步提高到新的台阶。

一个人成功不算成功，应为我们是一个团队，今年我还要加强思想道德的建设，增强全局意识，增强团队协作意识、同时加强责任感。积极把工作做好。真正做到点子上、落到实处、同时我也将尽到我最大的努力帮助领导减轻工作压力。

**企业员工工作计划篇六**

尊敬的洪总、任经理以及全辖的各位同仁，大家上午好：

我叫张艳丽，此前在太平洋寿险工作，于今年八月份加盟人保寿险，与在座的各位一并奋斗在团险业务战线上。今天就由我代表泗洪机构向市公司及各位领导汇报我泗洪营销部三季度工作情况以及四季度工作计划。另外，关于农商行小额信贷的分享，也在阐述中一并汇报，请各位领导批评指正：

泗洪公司三季度业务压力较大，其中短险指标18万元，学平险保费40万元，人力指标1人，规模保费80万元，后在9月份又追加小额信贷任务指标26万元，总体三季度任务指标较高。截止三季度结束，我泗洪部累计承保各项保费如下：法人客户短险保费：8.08万元，小额信贷：2.828万元，学生险：市公司统计12.013万元，实际我部已收学生险保费超过15万元。长险1.5万元，短险达成率：63.1%，学生险达成率：37.5%，小额信贷达成率：10.87%。

以上为泗洪团险三季度实际承保的数据，总体未达成市公司既定任务指标，需要在后续工作中加紧努力，力争能较好完成后期工作。

在三度期间我们主要做了以下几点工作：

在泗洪开拓法人客户意外险愈来愈难，在工业园区的业务单位受园区强制和资金影响，选择社会保险的越来越多，大企业异常稀少、小企业不愿意或没有经济能力购买，受经济影响又出现很多空巢企业，我部深感开拓法人客户难度十分巨大。面对这样的情况，我部在三季度，以稳步经营续保业务为主，利用一切机会开拓法人意外险，最终取得八万余元的保费，但也由于投保单位转保社会保险，脱保了两个法人客户！损失保费近2万元。

另外我部也接触了几个正在施工的工地，有投保意向，但是受合同影响暂时没有达成合作协议。同时我泗洪开展的建工险受国寿与人保财同住建局签署的.统保协议影响，业务开展难度极大，即使不需要住建局批示的工程，同业竞争的压力也非常大！部分大型建工险承保费率异常低，30万元的保额，保险费率仅在千分之0.5到千分之1之间，竞争相当激烈，手续费竞争更是白热化，最高的现在已经出现返点40%手续费的现象，而且支持净保费入账！对我们开展乡镇和县城周边工程业务影响较大！已经联系的几个工程，我们也将加紧追踪的力度，尽快的予以承保。

三季度，在市公司总经理室和团险部领导高度关心和帮助下，在泗洪高经理倾心投入和争取下，我本人和张敏经理，辞别太平洋寿险公司，加盟更具挑战的人保寿险泗洪公司，大胆开拓小额信贷业务工作。

市公司领导让我们做农商行小额信贷业务经验分享，说实话谈不上分享，因为我们还没有做出成绩，在各支行的拜访和沟通中仍然有需要后续的工作需要处理，在与县行的沟通中我们还是和国寿有着一定的差距，业务的开展并不是一帆风顺的，有过测试成功开单的惊喜，也有网点拒不开展业务的失落，有过网点支行领导不支持工作吃闭门羹的心酸，也有保费平台维持在20xx元的喜悦！小额信贷业务的开展，是需要大量时间、精力的投入，针对我们泗洪的情况，在此向各位领导汇报我们开展的历程。从8月16日开始，针对全县26个可以开展业务的网点，借助小额信贷业务重新办理的契机，我们再一次对网点的进行大追踪，大拜访，并根据网点既往出单的情况，做重点排查与公关。每周五个工作日，坚持下乡，风雨无阻，不管什么原因，坚定下乡拜访不动摇！

在乡镇网点追踪过程中，最近的网点往返要10公里，最远的乡镇往返需要一百多公里！在一个多月的坚持下乡中，我泗洪营销部历经4000余公里，已经与近20个网点展开联系，并已经有12个网点开始办理我们的业务，另外有峰山、天岗湖、双沟等乡镇一直未办理过此项业务，暂时没有开展。经过我们不懈努力和开拓中，已将临淮、陈圩、金镇、瑶沟、车门、大楼等几个网点打造成我们铁杆网点，确保了此几个网点每日将80%的业务出在我们公司，一度曾有部分网点将全部业务出我们公司的情况出现。在网点支行维护和经营过程中，虽然我们人民人寿是后进入的，但是我们的热情的服务和真诚沟通，赢得了各支行从行长到柜员的支持和信任，也保证了我们后续业务的正常和良性开展。

但是由于泗洪近一年多时间受民间融资及私人放贷的影响，导致合行业务量急剧下降，三季度本身在放贷款过程中就是是淡季，现在贷款需要的资质及条件颇多，成功贷款的客户仍然不多。再加上受农商行小额扶贫贷款不收保险的影响，业务量没有突破式的爆发，但是我们也相信，有了我们现在的努力付出，在四季度和明年一季度的工作中，我们可以更好的将精力与时间投入到对网点的公关和维护中，确保我们在开门红战役中取得良好的成绩。

在此期间，从8月23日梅花第一张150元保单测试成功到9月30日止，历经38天，累计收取小额信贷保险费2.828万元，时间虽短但是我们也确保了所有开单的网点，每周至少拜访一次，部分网点已经拜访了五六次，与支行行长、会计以及农贷记账员结下了良好的合作关系。通过三十余天的努力，我们也得到了农商行分管领导和会计部的认可和大力支持，确保了我们支行网点单证不间断，在我们有需求的时候能够第一时间将我们人民人寿的单证及时发放下去。2.8万的保费虽然不多，但对泗洪机构来说却是一盏希望的火苗，也昭示着泗洪一个新业务渠道的成功开拓。虽然已经有十余个网点与我们建立合作关系，但是我们接下来主要目标是要进驻泗洪业务量最大的花园口支行，同时也会在四季度工作中，继续开拓未拜访的支行，以及对工行、农行等商业银行的衔接，争取在借助市公司给予有力政策下，深度开展此几个渠道的业务，以确保在四季度和即将开展的开门红业务中奠定基础！

三季度是学平险销售旺季，但是今年的业务开展并不理想，受学校统一办理社保和公办学校不收保险的影响，以及既往与我们合作人保产险也开展学生险影响截止九月底，实际收取学生险保费仅15万余元，已生效保费12万余元，与市公司既定的40万元指标相差较大，达成率仅37.5%，没有达到预期效果！但是失落之余也有收获，泗洪公司在高经理高度重视和全体职工共同努力和拼搏下，每人主动认领了至少3000元任务指标，同时任务指标的完成也与个人中秋福利挂钩，虽然金额不多，但是彰显了泗洪全体员工积极主动性和展业激情。

另外，既往人保财与我们合作的学生险业务今年基本被回收自己承保，损失了一部分业务，但是我们通过努力，在维护好既往自己开拓的学生险业务同时也成功开拓了几个新的学校，以幼儿园为主，新产生数万元保险费。受中国人寿影响，泗洪部分学校如泗洪中学、泗洪二中以及育才学校的保险已经与中国人寿合作近10年，通过了解，这部分学生保险，在学校没有支付保险公司保费情况下，中国人寿仍然要承担该学校学生的保险责任，且保险费可以分期给付。这些长期的合作关系以及政策的优势，对我们公司开展业务冲击非常明显，我们也会在今后的工作中，寻求契机，争取融入部分学校，开办学生险业务。

综上为我泗洪营销部在三季度工作期间的主要内容，存在的一些问题我们也将在今后工作中积极改正。四季度工作已经开始，接下来我将泗洪营销部四季度的工作安排向各位领导汇报，请指正：

借助三季度良好势头，我们在四季度仍将小额信贷业务放在第一位，努力开拓农商银行同时，加大对工商银行、农业银行以及苏州银行业务的开拓和衔接，争取在最短的时间内完成对商业银行的拜访和衔接。针对农商行未拜访的网点和主要业务产生的大网点，在四季度我们在做好下乡维护同时也要找准时机融入花园口支行，争取一块属于人保寿险的坐席以便后续业务的开展。

四季度我们将继续深入拜访陌生客户单位，积极主动出击，深入市场为企业客户寻求最合理的承保方式，大力开拓法人客户，挖掘准客户，为明年开门红奠定基础。

在与商业银行以及农商行开展小额信贷业务中，积极与银行的公司部进行联系，积极索求大客户信息，从银行入口出发，寻求突破口，让银行成为我们大客户的转介人！扩大合作空间，使资源利用最大化。

在四季度中，我们也将借助一部分关系，与计生局部分领导衔接，努力开展独生子女保险，期待通过一定的努力可以将泗洪独生子女保险承保一部分。

三季度小额信贷业务开展中，由于我们公司提供的凭证式a4纸张大小，与同业中国人寿、人保财险、太平洋寿险等保险公司的单证相比较大了至少一倍！厚度也增加了不少，关于保险单证的打印，各支行的会计分别反映我们的单证过大，不方便农贷记账员出单，更不利于后期会计在整理单证的装订，前期业务量小的情况下，会计叠好后可以装订，后期在四季度甚至开门红一季度中，业务量突飞猛进的时候，会给支行的会计带来很大的不便与麻烦！为此，农商行的会计部以及各支行的会计及农贷记账员全部反映我们公司的单证过大，不利于业务的办理！

在业务开展中，同业公司的系统比我们公司的系统简单很多，不需要输入家庭住址，不需要输入被保险人电话，只要输入贷款号，就可以打印凭证！相比较我们公司需要输入六位地址以及电话，为农贷记账员的工作带来极大不便。反之再问公司，农商行为客户发放的贷款，本身就是资料齐全，包含了身份证复印件、担保人以及详细的各种资质资料，我公司在系统录入时仍然需要输入地址和电话，则显的累赘了不少，平白为会计和出单人员增加很多麻烦，就系统操作而言，各支行网点更倾向于做其他两家保险公司的单证，极力希望我们公司能根据业务开展的实际情况简化系统程序，去掉繁琐且不必要部分，以方便后续大量业务开发。

花园口支行为所有开展小额信贷业务寿险公司的必争之地，截止目前为止，一共只有中国人寿和太平洋寿险两家保险公司进驻开展业务。现在仅为国寿一家独家在办理。由于花园口支行地处县城中心，每日客流量极大，发放贷款笔数及金额均较大！在办理小额信贷业务中由于放贷的办公室和保险打印地方时分开楼上下办公，无法保证在放贷过程中同时开具保险单，农商行的会计也不会了这业务而奔波于楼上下。

目前国寿和太平洋寿险开展此项业务时均为农商行提供了自制的不带公章的一式三联投保单，与银行存款单大小一致，由客户在办理贷款同时填写好以后交给信贷员收缴，每周六统一在农贷记账员处出单。若要进驻花园口支行开展小额信贷业务，我公司必须要准备类似的一式三联投保单，以方便合行会计每周一次的出单。

综上为泗洪20xx年三季度团险工作小结及四季度业务发展规划，同时将业务开展中遇到的问题和建议向公司汇报，请各位领导批评指正！

汇报人：张艳丽 20xx年10月17日

**企业员工工作计划篇七**

尊敬的公司领导：

从担任财务办公室副主任开始，已经三个季度了，非常感谢领导对我工作的包容。在本次总结中，我想着重向领导汇报一下我的工作收获，以及对下一步办公室工作的打算。

（一）拓展了自我能力

从工作之初，我就把自己定位为一名财务人员，没有想过我还能从事本专业以外的事务，特别对于文字工作是想都不敢想，因为以前的语\*\*绩似乎不太那么光彩。俗话说：“人都是逼出来的”，通过大量的阅读、背诵，以及实战积累，逐渐摸索出一套自己的工作方法。在领导的点拨下，能够初步把握领导的思路，写出符合公司实际、领导需要的文章。

（二）眼界得到扩展

我要感谢领导能够给我这个锻炼的机会，一个更高的平台，让我的眼界得到扩展。连我自己都不能确定行不行的时候，是您给了我努力前进的勇气。当然，眼界的扩展，也让自己看到更多需要提升改进的方面，我将继续努力，迎头赶上。

（三）收获了一帮新朋友

办公室工作还是比较冗繁，甚至有些枯燥，但是这帮年轻人，却让整个工作氛围变得很活跃。我很开心能够融入这个环境，交到一群充满热情、心地单纯的工作伙伴。这样的工作环境，也让我们的工作更加富有激情。

（一）积极配合用工改革

这次用工改革，对办公室应该是冲击最大的，办公室共8名员工，其中6名是新员工，且都是办公室的骨干力量。在领导的关心下，最终办公室人员只调出3名，但调入人员是2名，这就给我们的工作带来二个困难，一是人员减少。工作量应该是不断增加的，特别在年终，更少的人要做更多的事，压力增大；二是新老接替。虽然人员更替遵循“一进一退”的原则，但是新进员工不可能马上上手，都需要有一个适应过程，而这个过程必然给办公室工作带来压力。虽然改革困难重重，但也给我们带来了机遇，如果换血成功，既能理顺用工体制，也能给新员工带来更好地晋升空间；如果换血成功，办公室的人员配备能够更加优化，工作能够迈上一个新的水平。我们也要抓住这次机会，积极配合、稳步推进这个用工改革，不给领导添乱。

（二）年终工作安排

首先是积极配合人力资源部，开展好党的群众路线教育实践活动，撰写第二阶段领导班子和领导自己的对照检查材料，以及第三阶段的建章立制的工作；其次是初步拟写领导述职报告和年终总结报告；三是配合廖主任开展好年终会议召开和各项接待活动；四是挖掘典型，为开展好政治思想工作提供素材；五是加大本部门人员的培训，尽量做到人员接替无缝连接。

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