# 部门工作总结及工作计划(通用10篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-04-25

*当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。部门工作总结及工作计划篇一一、综合办公...*

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**部门工作总结及工作计划篇一**

一、综合办公室行政管理工作：

1、认真做好综合办公室的文件整理工作

xx年1月至11月，按照公司要求拟定综合性文件、报告96份；整理对外发文167份；整理外部收文125份，综合办公室已认真做好相关文件的收、发、登记、分发、文件和督办工作，以及对文件资料的整理存档工作。

2、协助公司领导，完善公司制度

根据公司运行工作实际，协助公司领导相继完善了《规章制度汇编》、《员工手册》等规章制度。通过这些制度，规范了公司员工的行为，增加了员工的责任心。

3、完成公司资产变更、年审工商登记、组织机构代码证、资质证书等工作

由于公司发展需要，资产变更故需进行变更工商登记。于xx年6月5日顺利完成工商登记和组织机构代码证变更工作，为公司顺利经营打下基础。于xx年9月完成资质证书变更工作，为公司顺利发展打下基础。

4、顺利完成各项会议、接待工作

对在公司召开的会议，会前做好签到本、茶水、椅子、会议通知、车辆接送等各项准备工作，保证会议按时召开。会后完成记录报总经理室。对在公司外召开的会议及接待，及时按照通知要求做好酒店、车辆等预定工作，并做好相关费用的结算工作。

5、组织安排各项活动

xx年综合办公室组织安排了各种形式的活动，得到了各部门、项目部的支持。元月份组织各部门、项目部员工参加抗雪救灾活动；4月份在指挥部领导下组织了公司团员参加了植物认养活动；5月份起组织全体员工向地震灾区捐款的活动，三次募捐共筹得善款一万三千余元，物资若干；6月份组织员工参加迎奥运火炬方队，为奥运圣火在合肥的顺利传递贡献了自己的力量，同期，组织各项目员工开展“从细节入手，提高服务质量”大讨论活动。

二、综合办公室人事管理工作

1、根据需要，及时做好人员招聘及现有人员潜力开发工作

人员招聘是综合办公室人事管理工作中的重点，xx年随着政务区各项配套设施的建成，物业基层人员处于一人难求的局面，为打破僵局，综合办公室采用多元化招聘手段，与劳务公司签订基层员工用工协议；与周边街道办事处联系输送街道辖区内适龄人员。2月份，公司顺利接管天鹅湖畔小区，综合办公室迎难而上，高效、及时的完成了小区基本人员配置。截止11月份，公司目前在岗人员941人。

人力资源的招聘与配置，不单纯是开几场招聘会如此简单。要按照既定组织架构和各部门各职位工作分析来招聘人才满足公司运营需求。也就是说，尽可能地节约人力成本，尽可能地使人尽其才，并保证组织高效运转是人力资源的配置原则。所以，在达成目标过程中，今后将对各部门的人力需求进行必要的分析与控制。力争使人事招聘与配置工作做到三点：满足需求、保证储备、谨慎招聘。

2、提高员工综合素质，积极展开各项培训

为了提高员工的服务意识、竞争意识、创新意识，综合办公室积极开展员工培训工作。5月份邀请皖建培训学校对天鹅湖畔新入职人员进行物业知识培训，同时向相关学习人员发放了物业上岗证。9月份邀请上海浦江物业公司的总工程师江群、10份月邀请市消防支队的谢科长对公司相关人员进行消防监控方面的知识培训。另，多次组织相关员工参加跟自身业务知识有关的培训，促进了公司员工理论知识的提高，自身素质得到一定程度的改善。

3、加强档案、考勤管理，确保劳资无误发放

xx年下半年，在外借一人的配合下，对公司相关的员工档案、考勤卡等进行了整理，目前档案管理工作基本能达到领导的要求。在劳资管理方面，综合办公室人事管理人员一丝不苟，对公司各部门、项目部送交上来的考勤表、加班表反复核对，发现疑问及时汇报，不造含糊不清的帐表，按时将工资表送交财务。

4、做到合法用工，完善劳动合同签订和社会保险入户、转出工作

xx年1月1日新的劳动合同法实施，这就要求，对每位新入职员工都须签订劳动合同。改变了以往一贯试用期后签订合同的做法，新的规定在无形中加大了劳动合同签订和社保办理的工作量，综合办公室人事管理人员在日常工作仔细核对每位员工的信息，以保证在劳动合同签订和社保办理中不出错。

由于物业公司一线员工众多，自我保护意识欠缺，在日常工作中经常会出现一些意外伤害，xx年申报工伤20余起。另，公司于5月份顺得通过公司员工的各项保险基数核定工作。

5、加强绩效考核，制定了合理的办法

为充分调动员工的积极性，改变做好做坏工资一样的状况。于4月份和5月份分别在公司各项目内保洁部、客服部内开展绩效考核制度。制度执行后，大大提高了员工的工作积极性。

三、综合办公室采购管理工作

1、公开公共透明，实现公开招标

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总经理室、财务部、律师办、采购全参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

2、围绕控制成本、采购性价比的产品等方面开展工作

xx年度综合办公室采购围绕“控制成本、采购性价比的产品”的工作目标，在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在合同价位的基础上下浮5－8个百分点（当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整）。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，力求限度的控制成本，为公司节约每一分钱。

3、进一步加强对供应商的管理协调

4、缩减采购时间，力争项目所需特别及时到位

综合办公室采购在总经理室的大力支持下，缩减采购时间，及时无误的将天鹅湖畔小区所需物品采购到位；完成政务综合楼、体育中心外墙清洗工作、绿怡、汇林小高层电梯维保工作以及各部门、项目部所需物品的的采购工作。

四、成绩的取得离不开总公司领导的正确领导，也离不开各部门的大力协助配合和支持，我们在充分肯定成绩的同时，也看到了本部门存在的问题：

2、对公司各部门有些工作了解得不够深入，对存在的问题掌握真实情况不够全面，从而对领导决策应起到的参谋助手作用发挥不够。

**部门工作总结及工作计划篇二**

1-10月实现限上社会消费品零售总额73.01亿，增速20.6%，增速全市第一(除经开区外);限上批零住餐四大行业销售额146.06亿，增速9.3%，高于全市平均增速1.7个百分点。外贸进出口总值18.26亿美元(出口16.61亿美元，进口1.65亿美元)，比去年同期下降6.62%，降幅高于全市0.93个百分比，三区排第三。新批外资企业3家，在谈外资项目3个，合同利用外资367万美元，实际利用外资91万美元;境外投资企业1家，境外投资1876万美元。实现网络销售额469.7亿，同比增速34.2%。浙江省电子商务示范区创建成功，温州首个跨境电商园区和电子商务虚拟产业园落户，瓯海区网络经济促进会成立;续签阿里巴巴温州产业带，已入驻商家1.89万家，1-10月实现线上交易额70.83亿元，与阿里巴巴进口货源电子商务平台签约，网络经济“一号新产业”培育初步取得成效。

(一)强化平台，务实推动新常态下外贸增长

1、认真落实外贸补助政策。对各级外贸扶持政策做到宣传到位、申报到位、兑现到位，今年共指导帮助全区216家企业向上级部门申报奖励、补助项目392个，资金近20xx万人民币，提高企业扩大进出口的积极性。结合“服务企业、服务基层”活动积极开展“外贸双服务”攻坚，走访全区150多家外贸企业，送政策强服务解难题，鼓励和引导外贸企业做大做强，努力扩大外贸出口。

2、推动企业开拓国际市场。把“拓市场、稳增长”放在首位，坚持以展促销，结合我区出口商品结构、市场等具体情况，精心组织企业参加各类重点展会，鼓励企业多接单、接大单、接长单，巩固扩大传统市场，提升新兴国家市场占比。共计推荐和组织了200多家企业参加各类展会70多个，取得较好地效果。联合市贸促会组织我市服装企业参加7月份香港时装节春夏系列展览会暨瓯海服装产业国际化发展系列活动，组织瓯海参展企业26家共计39个展位。

3、积极推动海外瓯商回归。扎实做好海外瓯商贸易回归的基础调查工作，建立海外瓯商贸易回归名录库，出台瓯商贸易回归优惠政策，落实“四个一批”，即在谈一批、注册一批、落地入驻一批、运营一批”;支持企业利用商贸服务平台开展国际贸易，重点搭建海外瓯商贸易回归平台，推进华侨(瓯商)贸易综合服务中心的投入和营运;利用国有办公楼、总部经济园等作为贸易回归平台。已入驻企业8家，有5家企业正在办理手续，预计今年贸易回归额2亿美元。

4、加快促进外贸企业转型升级。培育发展国家外贸转型升级专业型示范基地(浙江温州瓯海区眼镜基地)，打造和优化各类公共服务平台;积极创建出口名牌，加强质量管理和诚信自律;鼓励增加研发投入和技术创新，支持企业加快外贸转型升级步伐。二年来眼镜基地运行良好，新建平台“温州市眼镜及配件市场”正在顺利推进，产品出口不断扩大，产品质量不断提升，全区出口名牌数量位居全市前茅。

(二)对外开放，切实提高外资外经利用水平

1、创新境外投资方式。一是抓好对外投资指导工作。利用各种时机和平台宣传对外投资的政策，了解企业投资意向，支持区内有条件的企业通过多种方式开展境外投资。二是积极推动境外投资增长，借力“互联网+”全面转型，森马集团1.15亿元人民币(约1876万美元)并购韩国电商服务领军企业isecommercecompanylim-ited(简称ise)，并计划在中国构建移动互联平台。三是培育管理创新型外经企业。跟踪帮助乌兹别克斯坦鹏盛工业园区申报国家级园区，预计明年1月份商务部将进行考核;温州市冠盛汽车零部件集团股份有限公司积极引入国际智力，在境外设立投资企业4家，国际综合竞争力进一步提升。

2、搭建投资促进平台。通过浙洽会等重大活动平台开展系列招商活动，利用海外瓯商资源构建全球招商网络。重点围绕三个外资项目(大西洋银泰城二次装修、后中ht-5-c地块西班牙肉类进口项目、温州乐园二期)开展了攻坚行动，有力推动了项目进展。

3、改善外商投资环境。通过组织客商一同参加省、市组织的各类招商推介会，全方位的宣传、推介瓯海，营造投资氛围;加强与相关部门、镇街的联系和沟通，及时掌握项目信息和投资者信息，重点项目实施专人负责，对投资意向者加强跟踪，主动上门服务，进一步创新利用外资管理和服务模式，增强投资软环境对利用外资的吸引力。

(三)扩大消费，加快推进商贸流通体系建设

1、抓好商贸统计工作。一是制定商贸统计例会制度。不定期召开商贸服务统计工作会议。二是走访各镇街(开发区)及有关商贸企业。联合统计局、服务业发展局到各地、各企分析形势、商讨工作、交流经验。三是加大新增限上单位排查力度。督促符合限上要求的商贸企业和个体户及时纳入统计库，20xx年新增商贸企业5家。四是配合推进商贸“小微企业限下转限上”工作。并积极探索和推进电子商务企业纳入统计库工作。截止11月底，已组织37家经营主体完成限下转限上工作。

2、加强商业氛围营造。全力打造月光经济平台，推行《瓯海区关于加快推进月光经济发展实施意见》和《三年行动计划》，加快梅泉夜市改造提升。举办瓯海区金秋购物节活动，在红星美凯龙、阿里巴巴温州产业带等多个线上线下平台，结合时尚消费、月光经济，举行多场促销活动，实现销售额5000万元。

3、培育发展商业主体。积极推进商贸重点项目建设，其中国际酒业和食品市场、温州眼镜及配件市场、温州皮革鞋料市场先后试营业，站南服饰批发广场、大西洋银泰城、华润万象城进入内部装修，大象城、港龙商业广场商业部分主体已经结顶。组织开展商业特色街创建，国智9号商业街、茶山梅泉商业街、梧慈路移动通信三条商业街成功获得“瓯海区特色商业街”称号。

4、加强商贸领域安全生产工作。出台商贸领域安全生产相关文件，多次对接区安委和区消安委，开展了安全生产专项检查行动，对辖区内建成的大型商业网点进行安全大排查，编制了商务领域安全宣传册，参与区安全生产月和安全生产日活动，在金州电商城组织开展电商安全宣讲和安全演习活动，进一步增强企业安全意识。

(四)创新模式，加快推进网络经济发展

1、电商集聚效应进一步扩大。“省电子商务10大产业基地”金州电商城和国智电子商务产业园被评为“省电子商务示范产业基地”，2大园区在共同完善电商基础设施打造的同时又形成差异化竞争。招商引资成效显著，森马新产业孵化基地项目、传化公路港等项目一期地块成功挂牌出让，网络经济综合服务中心、润通电子商务产业园、赛伯乐互联网创新孵化中心、温州现代进出口商品城、大象城韩国馆等一批网络经济项目也在积极推进中。温州首个虚拟电子商务产业园——国智虚拟电子商务产业园挂牌，省内首个促进电子商务虚拟产业园发展的十六条扶持意见出台，创新了集聚发展和资源共享模式，目前引进了108家商务秘书虚拟入驻企业。推出“零创空间”，按入驻“零成本”、运作“零障碍”、孵化“零风险”的目标打造金州、国智2个“零创空间”示范点，加快电商孵化能力。中国淘宝村潘桥陈庄村和仙岩沈岙村启动改造提升。设立微商经济服务站，金州、国智、智德、大象城4个点，主要是为微商企业搭建一个公共服务的平台，提供政策支持、金融服务、信息服务、人才技术、创业辅助等公共服务，涌现了一批微商创业项目。

2、跨境电商布局开始出成效。全市首个跨境电商产业园智德园区开园，并与温州邮政和专业培训机构天下人达成战略合作，带动周边葡萄酒市场、眼镜市场和皮革鞋料市场等发展跨境贸易，建设公共保税仓库的计划即将启动，跨境电商集聚基地已初步形成，交易产品类目已拓展到鞋服、眼镜、葡萄酒和食品进口等。此外，利用华侨资源，海内外物流平台正在筹建，达成初步合作意向的海外仓面积约5万平方米;海外侨团推进的线上线下结合的跨境贸易展示配送中心项目也正在推进;阿里巴巴进口货源电子商务平台温州项目已与阿里巴巴集团签约。

3、网络经济发展氛围日渐浓厚。编制了瓯海区网络经济宣传册、宣传片和文件汇编，打响瓯海时尚电商之城品牌。邀请聚美优品副总裁周涛、浙江现代商贸研究院副院长赵浩兴、阿里巴巴资深讲师等行业专家开展活动，举办网络经济大讲堂、青年创业项目实战营、ebay电商高峰论坛、中国外贸季高峰论坛等活动，培训人次超3万，强化电商企业交流，活跃发展氛围。“趣玩吧”、“童库尚品”等互联网创业项目开始发力，全市第一连锁众创空间——国智9号“乐创汇”正式启动，互联网+创业活动和交流日趋频繁。“花花公子”电商男鞋第一品牌落户瓯海，为我区龙头电商企业注入新的品牌，也将滚动发展周边产业。

4、农村电商惠民实事工程收实效。将电子商务进万村工程列入区重点工作，推进城乡电商服务网络建设，建立村级电商服务网点266个，验收网点120个，改造提升60个;在社区、院校和商务楼，智能投递终端服务站104个。2个中国淘宝村改造提升完成，农村电商人才技能提升培训加快。

(五)重抓落实，确保民生工程取得实效

1、扎实推进粮食安全工程建设。认真落实全社会粮食供需平衡调查和农村居民存粮专项调查工作，共签订收购量144吨，确保农户种粮积极性也为我区储备粮补充了粮源。共轮换原粮3058.58吨，现已陆续出库。全面开展粮食清仓查库工作。坚持对区级储备粮开展每月一次的“一符四无”检查，全区所有储粮仓站100%符合。全面完成瓯海区20xx年粮食库存检查共计13000吨，(其中成品粮890吨)。

2、认真完善行政审批服务工作。按省市区行政审批权力清单清理工作的要求，初步完成行政权力事项比对规范工作。组织开展行政审批案卷自查工作，认真做好审批权力清单清理工作，进一步提升审批服务水平。牢固树立为民办事、为企业服务的意识，把提供优质服务放在首位，共办理各类事项94件(其中外商投资企业设立(变更)33件，各类加工贸易业务批准、酒类经营企业备案登记等61件)，承诺件77件，均提前办结。

20xx年计划全年实现外贸进出口22.52亿美元，与今年基本持平，其中出口20.42亿美元，进口2.1亿美元;实际利用外资3500万美元，与今年基本持平;限上社会消费品零售额220亿元，比今年增长10%。

(一)以贸易回归为切入点，实现对外贸易稳定增长

1、积极开拓国际市场。努力稳住和扩大发达国家市场特别是欧盟的市场份额，大力开拓东盟、南美、非洲等新兴市场，计划组织和推荐境内外省市重点推介展会80多个，抢抓出口订单，确保全年外贸进出口22.52亿美元的目标任务。

2、推送政策强化引导。完善领导干部挂勾联系制度和驻企服务员制度，继续开展“暖企强工”活动，关注外贸企业实际困难，及时将外贸形势动态以及国家、省、市、区有关部门出台的最新政策送到企业手中，为外贸企业创造良好的发展环境。联合海关、检验检疫、国税、地税、外汇管理局等部门开展调研和外贸、通关、税务等政策专题宣讲活动，及时解决企业出口遇到的困难，为企业抢订单促成交提供咨询建议等帮助，提供更加便捷的服务;联合金融机构开展巧用金融政策解决融资难问题，为企业融资探索新途径，提高企业抗风险能力和盈利能力。

3、推动企业转型升级。以建设国家级、省级出口基地和创建“浙江出口名牌”、“温州出口名牌”为重点，支持企业加快转型升级步伐，加强质量管理和诚信自律。鼓励外贸企业增加研发投入，加强技术创新，重点支持具有自主知识产权、自主品牌和战略性新兴产业的产品出口。

4、持续推动瓯商贸易回归。健全瓯商贸易回归工作机制，强化贸易回归重点项目跟踪服务，计划全年实现贸易回归额5亿美元。加快建设贸易回归平台建设，及时跟踪对接在谈外贸企业，协助企业尽快入驻开展进出口贸易业务。加强与贸易回归签约侨团的日常联络，积极举办各类专题对接交流活动，支持和帮助海外瓯商在瓯海开展各类贸易活动。

(二)以扩大消费为带动点，加快商贸业流通发展

1、培育时尚消费热点。全力拓展时尚消费产业，积极搭建扩内需促消费平台，举办金秋购物节、时尚消费周等活动，营造商业氛围，推进专业市场与互联网有机融合。根据“一点一规划，一点一政策”思路，挖掘新的月光消费，推进月光经济，结合时尚消费、月光经济、人文历史，着力培育一批新的特色商业街项目，重点推进梧田老街改造提升。

2、加快商贸市场建设。加快发展我区商贸市场，发挥市场的集聚效应和产业辐射能力，规划打造一批现代商贸市场规模化、专业化、国际化、品牌化、现代化的时尚产业流通市场。加快商业网点建设，重点推进万象城、大西洋银泰城、站南服饰批发广场等重点商贸业项目。

3、加大商贸市场监管。有针对性的组织开展安全生产专项督查，积极参与区安委办和消安委办组织的各类安全主体活动，加强商贸领域安全宣传工作，不定期组织开展安全宣讲和安全演习活动，确保商贸领域无安全事故。

(三)以创新利用外资为突破口，争取利用外资新突破

1、加强重点项目跟踪服务。专人服务重点项目，加强与相关部门和镇街的联系和沟通，及时掌握项目信息和投资者信息。重点抓好意大利脑磁体项目、丽岙街道华侨广场项目的落地;时刻关注各小微工业园区建设进展情况;进一步创新利用外资管理和服务模式，增强投资软环境对利用外资的吸引力;建立长效服务机制和重点外资企业联系制度，积极帮助协调解决出现的问题，为外商投资企业创造一个公平、公正、文明的投资环境。

2、创新利用外资新方式。大力发展总部经济，全力打造总部经济集聚区。力争服务业利用外资实现新突破，充分利用我区腾笼换鸟、退二进三等发展战略和配套出台的鼓励政策，在抓好制造业利用外资工作的同时，积极引导和促进服务业利用外资。积极探索境外借款、股权投资等新方式利用外资。加快推进我区优势企业、重点行业赴境外投资。落实宣传优惠和扶持政策，鼓励我区一些发展态势良好的企业，在增资扩股、境外融资等积极引导、帮助民营企业“走出去”。

(四)以产业布局为依托，打造网络经济核心城区

1、完善电商产业布局。围绕“2+5”规划布局，加快以金州电商城和国智电商园2个省级电商示范基地为龙头的电商集聚区打造;发挥智德跨境电商园区的集聚效应，积极推进瓯海保税仓建设，进一步推进跨境集聚区规模;培育海外仓平台，整合海外仓库面积超5万平方米;加快打造线下线上融合发展的站南商贸服饰批发广场，发挥温州电子商务大厦的功能，进一步推动站南集聚区的发展;做大做强阿里巴巴温州产业带平台，通过平台运营，加快传统企业销售和采购的电商化进程，促进工业企业转型发展;依托瓯海专业市场集群优势，打造具有一定辐射性的网上电商市场，实现市场的线上线下融合发展。

2、加快电商配套体系建设。推进网络经济综合服务中心、森马新产业孵化基地项目、传化公路港、润通电子商务产业园、赛伯乐互联网创新孵化中心、温州现代进出口商品城等招商引资项目;优化韵达、邮政等物流企业布局，降低物流成本，提升物流快递服务能力;重点培育鞋巴巴、微商城等一批电商平台打造，打造信泰皮革鞋料市场、强强葡萄酒市场线上平台;进一步完善网络基础设施、网络经济诚信和网络安全等体系建设。

3、加大电商知识培训。继续加强与院校和机构的合作关系，积极营造良好的电商氛围。把电商人才交流和培养作为产业发展的核心工作来抓，创新方式方法，组织开展多载体、广范围、多层次的电商活动。组织讲师团在各镇街开展巡回讲座，计划全年分层次分行业分类目组织培训3万人次以上。

**部门工作总结及工作计划篇三**

xx年马上就要过去了，我认为公司处于探路和摸索阶段，对公司未来发展起着至关重要的作用。我们就企业岗位组织架构、完善优化人才招聘、完善调整管理制度、协调优化劳资关系、绩效薪酬管理、企业文化建、质量体系贯标、5s开展等多方面取得了一定的效果，同时也存在了诸多不足之处，接下来就这几方面工作总分析如下：

1、人事管理方面

(1)人员流失率

xx年全年全公司的人员流失率约为8.55%，整体来看相比去年人员稳定性有所增强。但离理想控制线6%，仍不是很理想。具体每月的人员状况及流失统计分析见图表。员工离职原因分好多种，有公司环境因素、工资福利因素、主管管理因素等等，但是作为管理者应该想办法尽量降低员工流失率，尤其是控制技术能力强的老员工。

(2)管理员工劳动合同、办理劳动用工及相关手续

本年度所有入职员工(个别管理干部说与公司签订协议的除外)过了试用期均签订了劳动合同，劳动合同的及时签订对员工的稳定有一定的促进作用，从根本上约员工的一切劳动行为。此外不同员工签订劳动合同是企业的违规之举，因而劳动合同及时签订有很重要意义。

(3)对于公司员工的人事档案及其他资料进行收集及管理，使其更加完善化，保持公司档案的完整性，为保证日后的分析工作提供更准确的信息。

(4)管理员工考勤和请休假，按月准确出具考勤表。

我认为本公司员工考勤也是一个难点，公司实行上班按指纹办法已经一年多了，受本公司工种影响，个别员工的指纹很难刷上，时常有刷不上的现象发生。其次我们的刷卡指纹机器也不是很好，有时也不是很稳定，时有故障发生。我们的请休假手续执行的还不是很到位，极个别填写不规范，有没日期的，有没姓名的，有没经过部门主管审核的甚至有不写请假单的等等不良现象，一些部门主管不负责任，审核把控不严所致。

2、招聘与配置工作

本年度人员招聘配置方面基本满足公司生产运营之需要。相比去年公司规模在扩大，具体岗位人员招聘情况及全公司每月人员情况见人员统计流失分析表中图标。

3、培训与开发

20xx年度公司的各项培训工作得到了初步开展，尤其是iso质量管理体系与erp工作的开展与推进，但综合来看培训工作开展并不是很理想，虽然根据各部门提交的培训需求制定了年度培训计划，大部分的培训计划得以了开展落实，但是培训抵触情绪较大，大多流于形式过过场而已，培训质量效果较差，培训的有效性不理想。

4、明确岗位说明书、绩效考核及工资福利方面

xx年进一步明确了公司各个管理岗位的岗位职责，让员工清晰地知道自己的岗位责任、工作内容、工作权限、工作条件、必备的岗位技能及与相关岗位的汇报与负责关系等。今年岗位说明书虽已成文下发，但我认为各部门只流于形式，并没有真正的了解明白自己工作岗位应该去做那些事，需要对那些事负起责任。

本年度公司绩效考核工作有所开展，不论对一线作业人员还是管理人员都有了一定的约，工作质量和效率有所提高。我认为我做的还不够，我们对绩效考核的理解不够全面，绩效考核的目的是为了帮助我们发现不足，通过总绩效面谈寻求改进改善的办法，从而推动工作目标实现，也就是说重点应放在改进提高将来，而不是考核过去木已成舟的事实。

绩效考核工作的实施推动了我们公司薪酬体系的改革，更加科学合理完善的薪酬体系才得以适应新的环境。本年度末我们对公司的薪酬体系重新进行了设计，薪酬体系偏重于工作能力，工作目标的达成，全面系统的整合公司的福利待遇，力求公平公正，缩短同岗同工种的两极分化差距。

5、企业各项宣传工作、企业文化建设、5s现场管理工作

企业文化建设方面在本年度没有什么特色的业绩，虽然办公环境有所改善，办公室、车间增添一些标语，食堂、楼梯、楼道、卫生间也增添了一些小标语，车间墙壁有混刷、墙洞有填充，但管理者的影响力、感染力这些能促进企业文化形成的并没有实质性的增强。

企业制度的各项宣传工作不够理想，出现脱节的现象。往往上面的政策制度难以执行落实到位，这是xx年必须加强的工作。

建议公司整理整顿所有管理看板，常规的管理通知与文化建设制度完善的政策文件图标加以区分宣传，规划设计宣传橱窗。这样不仅有利于宣传公司制度，更有利于提升我公司形象。

公司5s现场管理工作在本年度得到了一定的开展，工作场所有所整理、整顿，但受各方面阻力影响和督导不严，没能制定出有效的5s现场管理制度，缺乏通过评比实行奖惩的方案，虽然一直在酝酿中，但终究没能落实到位。

6、其他

作为总经理助理一职，深感羞愧，没有从真正意义上减轻总经理的工作量，也没能为公司提供到可行性的发展建议。原因是多方面的，但是自身的不足是不可回避的，新的一年里我将努力提升自我、加强个人综合能力。

公司的iso质量管理体系和pdca循环管理模式没有得到充分的实施，经过半年的培训学习，现在公司整体人员针对此概念略懂皮毛，作为内审组长或总经理助理我有不可推卸的责任。

根据区委、区政府、开发区管委会《关于印发宁波市北仑区人民政府(宁波经济技术开发区管委会)职能转变和机构改革实施方案的通知》(仑委发〔2024〕8号)精神，设立宁波开发区新兴产业和服务业发展局，与北仑区经济和信息化局合署办公。我局自成立以来，在区委、区政府、开发区管委会的正确领导下，加快机构整合、人员融合、工作磨合，围绕各项工作目标，认真分析、准确把握工作着力点，扎扎实实推进各项工作举措，促进工业经济、信息产业、节能降耗、服务业促进等各方面工作健康有序发展。现将2024年各项主要工作开展情况总结汇报如下：

1.工业经济。1-10月，区本级完成规上工业总产值1810.1亿元，同比增长0.9%;规上工业增加值达299.84亿元，同比增长5.5%;完成限上工业投资204.9亿元，同比下降0.2%;完成技术改造投资166.5亿元，同比增长7.4%。

2.能源管理。前三季度，区本级万元gdp能耗(扣除海越)同比下降1.2%，较半年度有明显改善。1-10月，北仑区全社会用电量(含台塑)累计77.38亿千瓦时，同比上升4.86%，其中工业用电量累计68.95亿千瓦时，同比上升4.86%。

3.服务业发展。前三季度，北仑区服务业增加值完成331.12亿元，同比增长14.9%，占地区生产总值的比例达41.8%;1-10月，完成服务业固定资产投资267.6亿元，同比增长8.6%;1-10月，实现限上商品销售额4170.1亿元，同比增长11.8%，高出全市平均水平5.1个百分点。

二、20xx年工作总结

(一)稳生产、强服务、促转型，工业经济平稳发展

1.强化走访、把握节点，确保生产稳定。一是力促“开门红”。春节前后，我局组织北仑电厂和相关领导赴省电力公司争取用电指标，及时化解春节期间、春节后可能发生的突发性供需矛盾;做好企业复工计划的对账工作，确保一季度“开门红”。做好对各街道(镇)挖潜任务分解，并纳入季度考核，强化过程管理和结果监督。二是认真开展重点企业走访。区领导、部门、街道(镇)三级联动，分级负责，对全区年销售亿元以上、共计200家工业企业开展全覆盖走访，收集梳理企业经营面临的问题，逐步加以解决。三是加强工业经济运行监测。每月跟踪监测产值前50强企业经营状况，增强经济运行监测的敏感性和服务介入的针对性。抓好潜力挖掘和增量促进工作，做好新增纳库企业的排查和辅导，促进应统尽统。

2.精准服务，全面帮扶，做企业的“贴心人”。一是健全服务机制。落实省、市“践行三严三实、精准服务企业”活动，全区规上企业建立服务责任人工作制度，协调、流转市87188718平台反映的企业困难与问题，进一步密切企业联系，全力推动经济稳走向好。贯彻落实区级产业政策项目，按照程序组织企业申报技术改造、管理提升等专项，全区170多家企业兑现奖励资金2300多万元。二是精心组展、招展。组织企业参加“上海宁波周”、第十一届中国模博会、第十九届宁波国际服装节、义乌装备制造业博览会、“武汉宁波周”等，积极帮助企业拓展市场。加大对本地优质工业产品市场支持力度，积极引导和鼓励企业参与政府(国有)投资项目。三是强化业务培训。组织区内企业家与管理人员参加各类经营管理培训，全年组织“电子商务从业人员培训”、“中小微企业管理领军人才研修班”等各类培训10余期， 600多名企业相关人员参加。

3. 明确导向，加强培育，鼓励企业上规模、强“智造”。一是做好分类引导。做好高成长企业、省、市“三名”企业、上亿企业、亿元以下苗子企业、“小升规”企业的分类培育。全年预计新增产值超亿元企业超过10家，近210家小微企业纳入监测平台，全年预计“小升规”企业超过35家。二是鼓励发展智能制造。海迈克自动化科技列入市智能制造工业工程服务公司;华朔模具与双马机械成功获评省第二十二批企业技术中心;海天塑机年产200台天锐系列-ve230系列注塑机、海天精工高档数控机床及核心部件智能制造新模式应用项目等共计获得市级、国家级专项资金1300万元。三是积极创建“国家新型工业化产业示范基地”。推荐区智能装备产业联盟、小港装备产业基地分别申报省重点产业技术联盟和省高端装备制造业特色基地。

(二)促技改、治落后、降能耗，能源管理工作有序推进

1.重监测、强监管，全力控制综合能耗总量。一是继续做好重点用能企业节能监管。调整重点用能单位的数量，加强监管、及时预警，督促企业查找原因。二是严控新批高能耗项目，做好增量控制。1～10月份，共完成30个工业固定资产项目能评审查,新增能耗3.31万吨，万元工业增加值能耗0.31吨标煤，远低于区“十二五”末单位gdp能耗控制目标值0.82吨标煤的水平。三是推进清洁生产，落实节能项目。狠抓节能技改，推广应用重大节能技术，鼓励企业通过合同能源管理开展节能改造。新摸排节能、节水项目124个，清洁生产实施企业21家。到10月底实际完成项目69项，投资2.3亿元，审核节能量年可节能4.8万吨标煤。完成2024年循环经济、节能补助政策的调整。

2.重发展、强服务，积极推进循环化改造的能源替代。一是推进园区循环化改造工作。积极推进补链项目和公共服务设施平台建设，构建和完善循环产业链。宝新不锈钢焦炉煤气利用改造等15个项目已完工，18个园区循环化项目累计完成投资18亿元。15个项目投产后年可节约标煤7万吨，削减二氧化硫1.5万吨，削减氮氧化物3.7万吨。二是推动十大循环经济项目。光大环保生活垃圾焚烧发电项目二期工程已投入运行;大岙填埋场沼气提纯项目已于6月份向工业生产和居民燃气供气;逸盛石化催化剂回收系统改造工程已完工;宁钢冶金渣固废综合利用项目、宁波申洲针织有限公司染整废水回用处理扩建工程等项目有序推进。三是推进可再生能源项目建设。推进40兆瓦分布式光伏发电项目建设，完成腾龙精线6mw光伏项目的并网发电，推进炎洲公司、泰甬汽车零部件有限公司光伏发电项目建设意向的实质性进展。低碳工业园区试点实施方案获国家工信部、发改委联合联合批复。

3.重挖潜、强整治，大力推进“腾笼换鸟”和淘汰落后。一是重点区域。组织开展以街道为主的“低、小、散”整治行动，各部门配合整治行动。完成大碶马鞍山工业小区和春晓沿海中线等重点片区整治，关停和取缔腾凯水泥砖厂等6家小企业、小作坊，争取市“低、小、散”整治资金100万元。二是重点行业。继续对铸造行业和砖瓦窑实施整治，实施差别电价倒逼企业升级。今年以来已关停白峰铸造厂等2家小铸造企业，3家砖瓦窑企业。组织铸造企业申报行业准入。三是重点设备。重点开展落后电机升级改造、铝壳无磁轭中频电炉淘汰和禁燃区外分散小锅炉的淘汰工作。目前已有15家企业开展改造工作，平均节电50%;另有14家铸造企业共完成35台铝壳无磁轭中频电炉淘汰，7家企业完成15台分散小锅炉的淘汰或改造。

(三)强基础、促融合、重“智”造，智慧城市和两化融合水平不断提升

1.实际践行信息惠民理念。一是加强基础性设施建设。2024年继续大力推进光纤到户、无线城区、数字地理等项目建设，为实现应用接入提供基础支撑服务。完成无线城区二期项目建设，在公交车、医院等建设wlan热点。目前宽带和移动信号网络已覆盖全区，互联网城域出口带宽达到160g，有线电视网数字化改造全面完成。教育、卫生、城管均已建成行业统一数据中心，区中心机房为全区单位提供服务器托管和虚拟主机空间服务，电子政务安全支撑平台也在扎实推进。二是凸显“惠民”导向。智能公交、绿波带、数字医院、智慧环保、智慧社区、智慧校区、数字图书馆、中心城区wifi等信息化项目持续推进，“互联网+”普遍应用于电力、电信、自来水、燃气等服务行业网上缴费、医疗机构网上挂号以及其他各个生活领域，给百姓带来极大便利。重视信息安全，完成2024年全区网络信息安全大检查，信息安全各项工作继续在全市保持领先。

2.全力打造两化融合发展模式。一是送服务。成立企业cio联盟，精心策划开展“走进宁钢”、信息化沙龙等活动，在装备制造、石化、纺织服装、文具模具等行业建立一批样板企业，强化典型企业示范带动作用。召开信息化技术和产品推广会、“上门走企业”，为企业开展信息化诊断、咨询、规划等专业服务，全年开展信息化培训、现场推广、咨询诊断等服务1000余人次。2024年，全区企业信息化投资超20亿元，约50%的企业两化融合水平达到及格线，是宁波各县(市)区中及格率最高的区域。集成提升和创新突破阶段的企业占比达到43%，在全市遥遥领先。省经信委发布我区两化融合指数69.4，信息化指数为1.087，均为全省第二，全市第一。二是送政策。政策上进一步向两化融合专项倾斜，对软件投入30万元以上的按照软件投入额的30%给予50万元以内的奖励。

3.重点做强一批智慧产业。全力打造全省首个由科技部批准立项的国家智能装备高新技术产业化基地，建立国家级科技企业孵化器和产品质检中心等创新平台。智能装备研发园已集聚智能装备研发、生产企业40余家，达到近4000台整机、9万台(套)关键零部件的智能装备生产能力。数字科技园重点集聚和发展了一批文化和信息软件产业。全区已形成注塑机、保险箱、空调变频、伺服电机、电梯光幕、数控机床等嵌入式工业软件的全国领军企业和产业基地。全年软件收入达12亿元以上。港口物流信息化、大宗商品贸易电商、汽车电子及大工业信息化节能等新的产业集群已初步形成。

(四)搭平台、抓产业、跟项目，服务业平稳较快增长

1.加强要素支撑，积极优化服务业发展环境。科学调整对街道(乡镇)的考核指标设置，加强服务业政策扶持，修改出台楼宇经济政策，制订市级服务业发展专项资金管理使用实施细则，加强对服务业重点企业和重大项目、功能性平台的引导、激励。科学谋划服务业“十三五”发展规划。完善重大项目跟踪促进机制，实行项目进度月度跟踪制度，及时掌握重大功能性项目动态招商进展，积极推进重点项目进度。截止10月底，47项服务业重点项目共完成投资119.95亿元，完成年计划的93.5%。

2.发挥重点产业优势，不断提升服务业发展活力。一是聚合提升现代商贸业。充分发挥产业及政策优势，加快大宗商品和进出口商品的集散。2024年北仑区限上商品销售总额预计超过5000亿元，稳居全市第一。加强传统商贸业的发展，利用重点商业区块的带动作用，以购物节为载体，以“互联网+购物”为手段，加快城市商贸业发展。2024年北仑购物节实现销售总额约3.5亿元。二是做大做强现代物流业。不断创新物流发展模式，百富物流无车承运人模式逐渐推广，成为行业创新发展模范;聚合集卡联盟为物流企业集中采购原材料、汽车零部件等，效益可观;宁波港冷链物流中心以冷链带贸易方式初显成效;铃与物流成为全区首家获区长质量奖的物流企业。三是不断培育其他服务业行业。今年前三季度，人力资源、广告、软件信息等营利性服务业拉动服务业增加值增长4.24个百分点，成为服务业增长的第二大动力。

3.发挥功能性平台作用，着力夯实服务业成长基础。一是完善中心城区功能。充分发挥富邦、银泰两大商业综合体及曼哈顿商业广场的集聚效应，大力促进居民生活消费、月光经济、进口商品展示展销等发展;充分发挥核心商务区商务楼宇优势，加快现代服务业企业入驻，预计今年城区高端商务基地将实现营业收入超过300亿元，税收突破8000万元。二是拓展物流园区功能。继续打造、升级进出口商品采购贸易改革示范区。目前区内共有监管仓库8家，中小企业组货平台2家，输非采购配送中心1家，冷链物流中心1家;入驻市场采购备案单位341家。兴港冷链正式获批为全市首家冷链海关监管仓，太古冷链海关监管仓正在申报之中，区港联动初步实现。三是加快滨江市场交易区人气形成。截止9月底，华生国际家居广场进驻企业253家，营业额1.15亿元。滨江汽车城4家4s店已营业，营业额超过2亿元。四是继续发挥新兴服务业集聚区的作用。数字科技园着力建设技术支撑公共服务平台，目前园区入驻企业285家，营业收入超过1.5亿元，税收近1000万元。科技创业园非生产性服务业企业集聚中心初具规模。

(五)抓学习，强制度，重服务，各项工作有序推进

1.着力抓好干部队伍建设。一是大力开展“三严三实”专题学习教育活动，科学安排、积极抓好学习教育、查摆问题、集中研讨、整改落实等工作的落实，有力促进全局干部员工改进作风、强化党章党纪党风观念。二是切实加强党风廉政建设。通过签订廉政责任状、个别约谈、廉政警示教育、廉政知识专题学习会等多种形式，促进党风廉政教育，落实“一岗双责”;加强纪检组执纪监督力度，对重要项目、重要人事任免和大额资金使用情况进行集体讨论、民主决策。三是完善局内部建设。加快局公文处理系统、考核系统、外网的推广使用，制定各项规章制度，抓好机关干部理论学习，制订并实施局党委中心组理论学习计划和机关党总支学习计划等，机关内部运转迅速进入正常轨道。

2.其他综合性业务有序开展。一是规范审批服务，加快理清与发改局的审批职能划分，完善制定相应的\'审批指南。通过项目在线申报预审等方式加快审批速度。严格审核项目建设内容，整理国家行业准入和行业规范要求，防止产能规模不符合要求项目进入。今年共受理完成85个项目的备案与核准审批。二是扎实开展“山海协作”、旧厂区改造等工作。落实4个百村结对帮扶项目及扶持资金40万元，3个山海协作项目及帮扶资金30万元。扎实推进“三改一拆”，牵头负责工业旧厂区改造和无违建工业园区创建，1-10月完成旧厂区改造项目9个，面积8.55万平方米，完成全年考核任务的142.5%。

三、20xx年工作思路

20xx年是“十三五”计划的开局之年，我局工作面临的形势更加复杂严峻，既有积极因素，也有不利因素。从积极因素看，主要是“装备制造基础坚实、新兴产业培育逐步发力、服务业发展潜力巨大、企业梯队支撑有力”。一是我区装备制造产业链条较为完善，龙头企业引领作用突出，企业创新意识和动力强，具有服务对接国家制造强国战略、落实《中国制造2024》的坚实基础，在实现装备制造高端化发展上面临新契机;二是近年来我区战略性新兴产业在总量规模、产业集聚和项目建设上均有所突破，战略性新兴产业工业增加值占全市总量的五分之一强，为下步培育区域发展新优势创造了有利条件;三是服务业引培力度持续加大，重大平台和功能性项目布局不断优化，为服务业发展奠定了良好基础，服务业对经济增长贡献率不断提高;四是企业梯队发展优势凸显，除龙头企业运行良好外，中小型企业发展势头强劲，增强了经济抗风险能力，为稳定中长期经济增长积蓄了力量。从不利因素看，主要有：一是受国际国内复杂多变的宏观环境影响，我区经济增长的不确定性和风险进一步增加;二是临港工业主要产品价格持续走弱，临港工业产值、效益下滑压力较大;三是工业投资增速在低位水平徘徊，项目增量产出对扩大产值支撑有限;四是全社会综合能耗始终保持较高增幅，完成节能目标任务艰巨。

20xx年，机遇与挑战并存、压力与动力同在，需要我们以更加宏观的视野、更加长远的眼光、更加务实的心态、更加有力的措施去应对面临的复杂形势，紧紧围绕区委、区政府、开发区管委会决策部署，以“稳增长”为第一要务，以“促转型”为主攻方向，积极应对下行压力，坚持不懈地推进产业转型升级，努力完成年度工作目标，打好“十三五”时期的第一场战役。重点做好以下五方面工作：

(一)把工业经济结构优化作为“稳增长、促转型”的主战场。一是要加大战略性新兴产业的培育力度，加速战略性新兴产业专业园建设，强化战略性新兴产业先导作用，增强对全区工业结构升级的带动性;积极对接“中国制造2024”、“互联网+”，建立相应的项目库、储备库，培育形成新的经济增长点。二是要深入实施“四换”，重点抓好“腾笼换鸟”试点工作，推进传统产业“机器换人”，深化老工业基地和园区改造提升，培育“工业电商换市”示范企业，切实解决企业发展中要素、效率、市场渠道等方面的问题;三是要强化重大项目建设支撑，及时跟进和解决项目进展遇到的问题，推动开工项目早建成、早投产、早纳库。

(二)把“两化”深度融合作为“稳增长、促转型”的着力点。一是抓好工作引导。实施“政府购买服务”，强化同省市信息化促进会、软件厂商或专业机构的互利合作，组建北仑区信息化促进会，加强对区内企业的辅导，加强信息技术的供需对接，不断提高企业信息化水平;二是抓好示范引导。推广产品研发设计、经营管理、生产制造等示范项目，推进机器联网、厂联网、绿色安全制造等示范项目建设，推动两化融合覆盖全区工业各领域各环节;三是加强主体培育。立足本区，抓牢基础，培育一批智能装备制造企业，以“机器换人”为抓手，做好智能装备供需对接，引导企业向工业机器人、自动化成套装备方向发展。

(三)把现代服务业发展作为“稳增长、促转型”的助推引擎。一是打造国际贸易集聚高地。加快进出口商品集散中心和大宗商品资源配置中心建设，深入推进霞浦国际物流园区国际贸易便利化，加强外贸公共平台与外贸出口产业基地建设;抓好招商引贸和品牌培育，支持鼓励高科技、高附加值产品出口。大力推进梅山保税港区跨境电商，重点突破大宗商品、工业品b2b跨境贸易模式，积极推进日用消费品b2c跨境贸易;加快进口商品展销街区和体验中心建设。二是促进冷链物流健康发展。加快推进宁波港冷链物流中心项目提升工程、太古冷链物流项目、医药物流中心等冷链物流项目建设，培育区域性食品、药品冷链集散中心;加快推进以宁波兴港龙冷链贸易有限公司为代表的冷链贸易企业发展，拓展商品展示、交易、分拨、配送等物流增值服务。三是加快推进“互联网+物流”模式。优化港口与城区的物流网络布局，利用信息技术大力发展“港口+物流业”，建设集有形商品、技术、资本、信息为一体的现代港航物流服务体系。

(四)把优化企业服务作为“稳增长、促转型”的有力保证。一是加强抓好企业联系与服务，持续深化领导干部“一对一”帮扶企业和企业服务责任人制度，帮助企业切实解决运行中遇到的问题和困难。整合服务资源，继续做好管理咨询、市场开拓、企业培训等工作。二是强化运行监测，完善重点企业月度监测制度，强化对行业领域的研究，深化对重点行业、企业的精细化分析;加强企业联系，跟踪重点企业和重点工业投产项目产能释放情况，做好潜力挖掘和增量促进工作。与统计部门做好对接，加强工业、服务业企业纳库统计的统筹协调。三是盯紧重点项目、企业的培育。切实抓好项目库建设，加大项目转化、落地力度，改善项目促进效果。鼓励企业实施技术改造，落实各项扶持政策，引导企业转型升级。加强企业梯次培育和发展，加大对各梯次中拥有新技术、新模式、新业态的新兴企业和“工业四基”领域优势企业的挖掘、支持力度。

(五)把节能减排作为“稳增长、促转型”的硬任务、硬指标。一是夯实节能管理基础。做好对各街道(镇)节能目标的责任分解和考核，加强对重点用能单位的跟踪管理，对高耗能行业企业实施能耗总量与能耗强度的双控。优化项目审批流程，建立完善网上政务工作平台部门审批相关内容，规范审批流程。推进节能标准化工作，强化节能监察。结合能源审计，加强固定资产投资项目的后监管。二是继续开展“双百工程”，推行“清洁生产”审核。以钢铁、造纸、能源、石化、印染等高耗能行业为重点，加大节能科研和技术改造投入力度，推广应用节能潜力大、应用面广的重大节能技术，不断提高能源利用效率。在百家年耗能千吨标煤以上的重点耗能企业实施100项重点节能技改项目。积极开展“绿色企业”创建、节水型企业的创建工作。三是深入推进园区循环化改造等工作。做好循环化改造项目的跟踪、管理、促进工作。扎实做好国家低碳工业园区试点的创建工作。扩大可再生能源的应用规模，积极推广屋顶分布式光伏发电项目。

(六)把内部建设作为“稳增长、促转型”的基本保障。一是强化机关效能建设和干部队伍建设。强化内部管理，提高管理实效。二是加强学习、提升能力。坚持把加强学习作为提高工作能力的首要任务，结合工作需求，加强理论学习，提高能力素养，深入调研、勤于思考，切实把所学所思转化为谋思路、促发展的实际能力，不断提升工作成效。三是勤政务实、清正廉洁。按照“为民务实清廉”的要求，干净干事、廉洁奉公，认真落实中央八项规定和机关效能建设各项禁令规定，加强工作纪律、绩效管理。落实党风廉政建设责任制，严格遵守廉政各项规定，自觉加强廉洁自律的思想防线，在全局形成“风清气正、心齐劲足”的良好局面。

**部门工作总结及工作计划篇四**

不管是工作时间还是休假时间，公司有临时任务分配，我们都服从安排，积极去配合，不找理由推脱。

作为华天的一员，我们将奉献自己的一份力量为公司效命。平时积极参加公司组织的活动，加强同事之间的感情和部门之间的沟通。并且多了解公司的基本情况和经营内容。为了往后能更好的工作不断的打下基础。

虽然前台的工作有时是比较的琐碎，但大小事都是要认真才能做好。所以我们都会用心的去做每一件事。感谢部门领导的教诲和公司给予我们的机会;通过这将近三个月的.工作，我也清醒地看到了自己还存在许多不足，在以后的日子里我们将加强学习，努力把工作做得更好!

**部门工作总结及工作计划篇五**

一 、近段时间工作总结

在我来到这里的两个多月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把下一步的工作做的更好。下面我对20xx年上半年工作总结汇报如下：

我是今年三月份到公司工作的，在没有负责市场销售管理工作以前，我的销售经验不足，仅凭对销售工作的热情，而缺乏奶粉行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对奶粉市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以应对客户所提到的问题，把握客户的需要，基本良好的与客户沟通与信任。所以经过努力，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。

在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个提高，针对市场的一些变化，现在能拿出一些方案应付一些突发事件。

存在的缺点：

对于奶粉市场了解的还不够深入，在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。

本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个一般促销人员的位置上，对市场促销人员的管理，培训，指导力度不够。我容易比较狂傲、办事不够职业化如赌气不配合等，这些都是阻碍我在工作的\'道路上继续前进的绊脚石。

在今后的日子，我都会有针对性地修正自己的不足。

二.下半年工作计划

在下一步工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、做好基础工作，为下一步工作做好铺垫。

基础工作在这个行业中很难做，下一步要做好每个店的月平均销量，按送货次数分解计划，做到有的放矢。维护好客情，做好与客户的关系，经常与客户沟通。对销售点的其他品牌做好记录，做到对他们销售形式与方式了如指掌，针对他们做自己的销售计划。

2、完善促销制度，加强促销员的管理。

促销管理是老大难问题，促销人员出去，处于放任自流的状态。完善促销人员管理制度的目的是让促销人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高促销人员的主人翁意识。培养促销人员在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

3.灵活运用活动，提高销售质量

现在奶粉市场品牌很多，但主要也就是那几家。在近段时间销售产品过程中，牵涉问题最多的就是过去客户的流失。在下一步的的销售工作中我认为产品的活动力度做一下灵活的运用，这样可以提高销售人员及店老板积极性。

在奶粉区域，我们产品的知名度与价格都很有优势，外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

4、销售目标

下一步的销售目标最基本的是做到根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每一次送货，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。

三.我的建议

1.创造良好工作环境，提高工作效率。

提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。形成互相学习，互相帮助的氛围，能提高工作的积极性，不要互相贬低，互相利用。

2、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们的根本。在下一步的工作中建立一个和谐的团队作为一项主要的工作来抓。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

各位领导、各位同事：

大家好!

在忙碌的工作中20xx年就要过去，新的一年即将到来，年度部门工作总结计划。站在岁末年初，心中感触颇多，借此机会向各位领导以及各位同事汇报一下成本合约部20xx年的工作总结及20xx年的工作计划，请各位领导及同事给予帮助及指导。

第一部分工作总结

1.关于招标：

在20xx年里，共完成施工项目招标项目20余起，其中显示屏项目xx余起，包括：广州白云万达显示屏，武汉万达广场显示屏，上海江桥万达显示屏，天津万达显示屏等。亮化工程xx余起，包括：保定行政执法局街景亮化工程，长兴岛临港工业区亮化工程，西安民乐园酒店亮化工程等。

招标工作完成质量优秀，在成本预算的大力支持下，始终坚持以工程安全质量第一为核心。在充分了解各施工单位的资质及企业经营范围的前提下进行实际考察，并通过合理的沟通协调，争取企业利润利益最大化的同时，高质量高效率的完成招标工作。

在一年多招标的过程中，我们也会根据公司内工程部门等其他现场负责人员的意见，并参考工程质量的完成情况及招标队伍的实际工作态度能力筛选出优秀的分包队伍，各分包队伍也都能够积极的配合我们的工作，使我们的工作能够顺利的进行。

2.关于招标中出现的问题：

成本合约部积极响应公司总经理张安成的建议，招标方式由原来的低价合理法更改为现在使用的综合评标法。并根据公司的实际情况，拟定了大连路明光电工程有限公司评分细则，将招标工作细化为三个阶段的评审工作：

1.符合性评审：具体评定投标文件是否符合招标文件的格式要求，需要提供的相关资料是否完整。

2.商务标评审：主要对投标人的报价、资质进行评定，同时根据投标文件清单中的单价综合分析及措施费项目分析表进行综合考量。

3.技术标评审：技术标重点评定投标文件中的施工设计组织方案是否完备，确保工程质量，安全的措施是否合理科学可行，是否提出了有建设性的意见建议等。

最后三次得分的平均分最高者中标。

新的招标方式从陌生到熟悉需要一个过程，也需要其他部门积极的配合并提供宝贵的意见，才能使我们的招标工作逐渐的完善，逐渐的走向公司进程的轨道。

**部门工作总结及工作计划篇六**

1：xxx照明工程公司（户外亮化为主）

桥洞照明（隧道灯）项目跟踪，效果图已经提交，等待客户审核确认；

2：xxx照明中心（户外亮化工程及led产品零售、批发）

楼体亮化项目：洗墙灯等共16栋楼体需要亮化，由于在我们没有进入前，客户已经订好了春节前的产品合同，但争取客户后期订单采用我们的产品，以达到初期合作目的。（客户计划春节前后来我司访问考察）

3：xxxx化工程有限公司（户外亮化照明工程类企业）户外亮化照明及产品展厅，该客户在连云港地区亮化工程项目上还是比较有规模和实力的，经过拜访与多次沟通，原则上有合作意向，对于亮化项目及产品展厅再行详细商谈沟通。（客户计划春节后来我司进行考察）

4：xxxx广告有限公司（户外广告及亮化为主）

护栏管及投光灯等户外亮化产品，反应价格偏高（客户要求使用低档低价产品）。及时跟踪沟通，期待寻找其他合作空间。

**部门工作总结及工作计划篇七**

20xx年，办公室在公司领导的关怀下，在各项工作中明确目标、落实责任，发挥了办公室的上传下达作用。根据领导的工作要求，办公室在人员少、任务重的情况下，牢记服务领导、服务公司的工作职责，不怕困难，团结协作，较好地完成了公司下达的各项工作任务。现将一年来的工作情况总结如下：

一、日常管理工作严格高效

1.健全各项规章制度。一是建立工作目标责任分解制度。将年度工作目标按日常管理、资金管理、经营管理、项目建设四大块，分解为36项年度工作目标任务，明确具体的工作指向、完成节点、分管领导、责任部门和责任人，使工作真正落实到人。二是完善日常管理制度。对公司各项制度进行了全面梳理，查漏补缺，特别对考勤管理、印章管理、公务接待等一系列方面进行了制度上的完善，用制度管人、管事、管企业运作。在此基础上，进一步加强日常盖章审核工作，出台《公司印章管理制度》，对合同签字栏及盖章资料的日期审核更加严格，对印章保管更加严密，购买了保险柜及高拍仪，对每份盖章资料都进行拍照留存，并留一份原件或复印件存档，使盖章档案更加完整、规范。

2.认真完成各类会议材料及上报材料。认真做好每月向管委会上报公司月度工作总结和下月工作安排和廉情月报表;每季度上报社会稳定情况分析;定期上报项目督查情况，并起草汇报材料;做好各类会议上发言材料的撰写工作，先后撰写了公司、党风廉政、综治维稳等方面的半年度工作总结和下半年工作思路等材料。同时，与各部门签订20xx年综治维稳责任书。

3.做好公文的收发和上传下达工作。在工作中我们严格执行公文处理制度，对文件的收、发、传、管努力做到规范化、程序化。公司发文做到格式统一，文体规范，切实把好文字关和政策关。全年，公司共发文110件，收文351件，对所有公文收发做到专人负责、签字，凡上级来文，及时呈送公司领导签阅，并按领导批示及文件要求交相关部门轮阅，并加大文件督办工作力度，协助相关部门认真及时地完成领导批办的任务，并及时向领导反馈办事结果。

4.做好档案管理工作。起草档案管理补充规定，进一步规范档案管理流程，加强档案借阅和利用的手续办理。完成20xx年文书档案归档，撰写20xx年公司大事记及年鉴，并对归档的合同文件进行全面梳理，对未完善的资料进行了查漏补缺。

二、劳资人事工作缜密有序

1.完善绩效考核办法。在去年基础上，完善以能力和业绩为导向、科学合理的绩效考核机制，确定客观公正的绩效考核指标，在方式上将定性和定量相结合，增强考核的操作性和准确性。同时，根据去年考核结果，对两名考核基本称职的员工进行了降级处理，真正实现了考核结果和员工的聘用、升降、薪酬、奖惩真正挂钩。

2.做好人才招聘及储备工作。今年相继有6名人员离职，做好人员招聘工作是办公室重点工作之一。通过宁波人才网、前程无忧发布招聘信息，同时通过区人事局渠道发布招聘信息，进行了5次面试，目前招聘人员6名，为公司注入新鲜具有实力的血液。

三、后勤服务工作有条不紊

1.加强用餐管理，做好公务接待。严格按照食堂管理制度，提高员工餐用餐质量和服务水平，确保用餐卫生、菜肴多样化。

2.加强物品管理，做好领用物品工作。对公司的管理我们注重抓好采购、保管、使用各个环节，严格按照《公司办公用品管理制度》的要求采购物品。对办公耗材，严格采购申报手续，实行比价采购;对易耗品的领用，建立领用登记台帐。

20xx年工作计划

20xx年是公司创新突破之年。面对新形势，办公室确定的工作指导思想是：强化枢纽作用，前移服务阵地，超前发挥承上启下、综合协调、参谋助手、督促检查和服务保障作用，进一步转变工作作风，改进工作方式，加大服务力度，提高服务质量，为整体工作的顺利推进，发挥积极的职能作用。

一、具体目标任务

1.加强办公室每位员工自身素质和业务水平的提高，更好地做好服务工作;

2.做好日常的行政、人事、后勤、档案等管理工作;

3.加强制度的落实，使企业管理更加规范化、制度化;

4.加强督查力度，做好对部门和员工的监督考核工作。

二、主要工作举措

继续做好日常的文件收发、会务安排、来客接待、人事劳资、日常物资采购，办公设备维护、车辆管理外，重点做好以下几点工作：

1.加强学习，进一步提高自身素质和业务水平。在日常管理中，重点围绕“发挥6项职能，抓实6个细节”做好各项工作：暨发挥参谋功能，突出“想得到”;发挥协调功能，突出“管得宽”;发挥办事功能，突出“做得细”;发挥管理功能，突出“碰得硬”;发挥服务功能，突出“讲程序”;发挥督办功能，突出“抓得严”。

2.加强行政管理。继续做好日常文件收发，印章管理，材料起草、上报，会议组织、记录等行政工作;做好日常公司网站维护，并加强宣传，完成管委会下达的目标任务。

3.加强督查力度。一是在20xx年制定的各项制度的基础上，进一步完善企业制度，岗位规范，使公司管理和员工行为均有章可循，同时抓好制度落实情况的监督检查，提高制度的执行力，实现公司管理的科学化、规范化、制度化进程。二是抓工作落实。在20xx年开展督查工作的基础上，根据公司20xx年工作任务和阶段性工作要求，进一步加强对各部门工作落实情况的监督检查，并予以及时通报。

4.加强人事管理。在20xx年绩效考核的基础上，进一步完善20xx年绩效考核制度，并组织完成公司20xx年绩效考核工作;做好人才储备工作，根据公司需要，定期开展人员招聘和培训工作;完善人力资源档案管理工作。

5.加强后勤服务。重点做好公司食堂管理，给员工提供一个满意的就餐环境;做好公司车辆安排和管理，加强对驾驶员安全教育，确保全年无安全事故。

6.继续做好党务和廉政各项工作。根据公司要求，继续做好党员培养发展工作和开展廉政教育各项工作。并根据领导指示，继续开展形式多样的党风廉政教育。

**部门工作总结及工作计划篇八**

一 、近段时间工作总结

在我来到这里的两个多月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把下一步的工作做的更好。下面我对20\*\*年上半年工作总结汇报如下：

我是今年三月份到公司工作的，在没有负责市场销售管理工作以前，我的销售经验不足，仅凭对销售工作的热情，而缺乏奶粉行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对奶粉市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以应对客户所提到的问题，把握客户的需要，基本良好的与客户沟通与信任。所以经过努力，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个提高，针对市场的一些变化，现在能拿出一些方案应付一些突发事件。

存在的缺点：

对于奶粉市场了解的还不够深入，在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个一般促销人员的位置上，对市场促销人员的管理，培训，指导力度不够。我容易比较狂傲、办事不够职业化如赌气不配合等，这些都是阻碍我在工作的道路上继续前进的绊脚石。在今后的日子，我都会有针对性地修正自己的不足。

二.下半年工作计划

在下一步工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、做好基础工作，为下一步工作做好铺垫。

基础工作在这个行业中很难做，下一步要做好每个店的月平均销量，按送货次数分解计划，做到有的放矢。维护好客情，做好与客户的关系，经常与客户沟通。对销售点的其他品牌做好记录，做到对他们销售形式与方式了如指掌，针对他们做自己的销售计划。

2、完善促销制度，加强促销员的管理。

促销管理是老大难问题，促销人员出去，处于放任自流的状态。完善促销人员管理制度的目的是让促销人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高促销人员的主人翁意识。培养促销人员在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

3.灵活运用活动，提高销售质量

现在奶粉市场品牌很多，但主要也就是那几家。在近段时间销售产品过程中，牵涉问题最多的就是过去客户的.流失。在下一步的的销售工作中我认为产品的活动力度做一下灵活的运用，这样可以提高销售人员及店老板积极性。 在奶粉区域，我们产品的知名度与价格都很有优势，外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

4、销售目标

下一步的销售目标最基本的是做到根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每一次送货，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。

三.我的建议

1.创造良好工作环境，提高工作效率。

提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。形成互相学习，互相帮助的氛围，能提高工作的积极性，不要互相贬低，互相利用。

2、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们的根本。在下一步的工作中建立一个和谐的团队作为一项主要的工作来抓。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

20\*\*年转眼间就这样过去了，在过去的几个月中，\*\*\*深圳分公司从筹备到开业再到走上轨道经历了将近大半年时间，个中曲折非语言所叙。自从李总调入深圳，效果突出，公司的发展也越来越被看好。虽然受金融危机的影响，全国楼市普遍不景气，售房量较往年并没有大的增长，影响同行业业绩发展。但\*\*\*公司却以一种新的商业模式于行业中脱颖而出!

20\*\*年，在公司领导以及广大同仁通过不懈努力下，公司在渠道建设、营销活动等方面形成了一定的竞争优势，为公司的品牌建设打下了良好的基础;初步打开了深圳二手房市场，形成了公司新的业务增长点。

20\*\*年是\*\*\*深圳公司发展战略的第一年，公司全体同仁围绕企业的战略目标，要按照“思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新”的要求，努力拼搏，要在中联和总部的支持和信任下，视困难为考验，化挑战为机遇，要在经营业绩、企业管理、品牌建设等方面进一步完善。

一、注重企业人才建设，增强企业竞争力

公司建立健全薪酬和绩效考核体系，编制完善的《公司员工手册》，初步形成激励机制，努力形成“公平公正、广纳群贤、人尽其才、能上能下、充满活力”的用人机制。 09年底公司共吸引各类人才近30名，初步实现“吸引人才、留住人才”的人才战略，逐步增加企业竞争力。

二、加强企业文化建设，提升企业凝聚力

良好的企业文化才是推动企业发展的真正动力，通过企业网站、联谊会、员工聚会、早会等一系列活动，宣传、推广了企业文化建设，增加了员工对企业的认同感，提升了企业凝聚力。

三、以经营为核心，整合资源，推行区域营销模式

根据公司20\*\*“经营年”的战略定位，我们要采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽经营范围。

1、全面推行区域营销模式，实行区域市场责任营销

根据公司战略规划和市场发展潜力将深圳市场划分为四个经营区域，其中重点、成熟市场划分为一、二、三区，由区域主管(客户经理)对其进行责任经营，明确责任与考核指标，按产值指标每季度对区域主管(客户经理)进行绩效考评，区域主管(客户经理)的绩效工资、奖金与工程产值直接挂钩，激发了区域主管(客户经理)的主观能动性，提高员工责任心和服务意识。

2、加大区域市场开发力度，完善分支机构经营管理。

公司进一步加大区域市场开发力度，根据公司的战略布局，20\*\*年结合中联中心或旗舰店和深圳主打楼盘等区域设立业务渠道，进一步完善公司市场营销网络，为下一步公司经营规模再上台阶打下了坚实的基础。与此同时，公司注重对各分支机构的支持、服务和管理，制定实施了《 员工管理手册》。根据《员工管理手册》，公司先后与各区域主管(客户经理)签定了经营责任书。《员工管理手册》的实施对构建公司与各分支机构之间的良性运行机制、明确各分支机构的经营责任、增强各分支机构的经营效能等方面起到了巨大的推动作用。

3、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识，

为了更好地服务区域主管(客户经理)和技术部，提高客户签单率，我们制定了《客户管理制度》，针对区域主管(客户经理)的实际情况和店面的特点，从店面规划、促销活动、设计方案、预算报价、财务支持等营销策略方面给予专业的建议和相应的服务。

四、调整组织架构，改革薪酬体系，全面推行绩效考核制度

1、合理设置部门和岗位，对每个岗位进行清晰的岗位描述和责任要求，明确了每个员工的岗位职责，并签订了岗位目标责任书，设定考核指标，并且与员工的工资挂钩，每季度根据工作目标完成情况进行考评，奖罚有据。

2、加强公司管理成本控制，实行费用预测、控制制度，实现可控费用比预算总费用要再下降的指标要求。

3、加强项目管理，建立规范的项目管理体系

通过总结项目管理经验，编制了《工程项目管理手册》，实行项目责任经营，明确了项目部是成本中心的定位。《工程项目管理手册》的实施，规范、制度化项目管理工作流程;清晰岗位职责;量化、细化考核指标;明确项目管理成本任务，人性化、合理化项目考核激励机制。

五、企划工作再强化，全面提升公司品牌影响力

为更好地为经营创造条件，提高了公司市场竞争力，品牌建设是20\*\*年居泰隆公司发展战略规划的基础。

加强企划工作，延伸品牌效应，有计划有目标的推行公司品牌竞争力和独特的商业模式!

20\*\*年是深圳分公司的筹备和调整经营思路的一年，也是决定公司明年发展的一个转折点，从20\*\*年开始，深圳分公司就算是正式上了发展的轨道了。今后要如何工作，大家都心知肚明。深圳分公司的发展就是要不断的前进，不断的努力，在不断的发展中赢取市场占有率。只要我们重管理，重质量，给客户最满意的答案，我们的公司的发展将会一直不断的持续下去!

**部门工作总结及工作计划篇九**

今年是\_\_保险市场竞争更加激烈的一年，同时也是\_\_个险发展重要的一年，\_\_个险在\_\_公司总经理室的正确领导下，认真贯彻落实年初总经理室提出的各项要求，紧紧围绕分公司及\_\_下达的各项工作指标，以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，把握经营重点，积极有效地开展工作，取得了较好的成绩。为了给今后工作提供有益的借鉴，现将\_\_个险今年的工作情况总结如下：

一、经营成果

我们利用各种时机，转变个险所有内外勤的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为\_\_个险从根本上增强了凝聚力，\_\_个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。针对个险内勤人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。基础工作，立足长远发展，是\_\_个险长期以来始终坚持的方向，\_\_个险基础管理工作又上了新的台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，在各网点积极举办个人专场，取得了不错的成绩，也得到了外勤人员的赞同。

二、工作中存在的一些问题

增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是\_\_团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在;部分主管责任心和工作能力跟不上市场发展的需要，整体水平有待提高;团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

三、明年工作设想

继续紧跟市公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。抓好基础管理工作，确实提高业务人员的活动量、举绩率、出勤率及人均保费指标。做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。大力开展增员活动，特别是\_\_增员工作。建立完善的层级培训体系，抓好正式人员及新人培训、衔接教育及代资考培训等工作，提高各级人员水平。继续加强乡镇职场建设，实现现有乡镇网点的规模发展。各网点的晋升。

展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在\_\_公司的正确领导下，在\_\_支公司的共同配合及个险全体内外勤的共同努力下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让\_\_的大旗永远飘扬。

**部门工作总结及工作计划篇十**

工作总结及工作计划：

?瞬息间，对于我来说不平凡的20即将过去。

在过去的一年里，似乎值得自己去回顾的事情并不是很多，生活和工作依旧是沿途没有什么风景，就在我以为大路朝前，日子就这样平静下去的时候。

年10月，我经过上级命令的审核与批准！我成功的当了一名地质六队--地质勘探：的班长！

这对于我来说是一件值得高兴的事情，活了二十一年的我头一次当了个小官！--可管几十人！

对于我来说是一种成长与进步的历程。从头开始学习我完全陌生的一种工作方式、工作内容、以及工作程序。

第一次操作钻机钻进工作！

第一次学记报表工作！

第一次与同事在架子上拆塔工作！

第一次参与讲解里的钻进知识运用。

?一、2024年总结

(一)工作总结

?2024年10月27日，我正式开始加入到唐山渤海探矿项目中，跟着老员工学习探矿技术以及钻机操作！但对于操作与技术！我对自己始终没什么信心！这将是在未来的一年中，我要面临和改变的首要，也是最重要的问题。

(二)工作中的不足

?我在工作中主动性不足，和领导求教技术较少，遇事考虑不够全面，不够细致，工作中不够踏实，失误较多。虽然努力做了一些工作，但距离工作中公司领导对我的期望和要求还有很大的距离。如理论水平、工作能力、以及对具体工作的实施与计划等问题上还有待进一步提高。同时，我对新的工作岗位还不够熟练等等，这些问题我决心在以后的工作中加以改造和解决，使自己更好地做好本职工作。并且做自己应该而且能够做的事情，要勇于承担，不依赖他人，不退缩、不逃避，勇敢地迈出此一步，今后在工作中才能做到更加自信和大胆仔细。

二、20计划

?2024年已过，未来的日子依旧充满了挑战和机遇，总觉得所要做的努力，看似容易，做起来却是需要用心、用力、用态度的。但我坚信有公司领导的正确决策，有各位同事的协助，加上我个人的不懈努力，2024年会是我在地质勘探的陪伴下蜕变的一年。

?(一)增强责任感，服从领导安排，积极与领导沟通，提高工作效率。

?要积极主动地把工作做到点上，落到实处，减少工作失误。时刻坚持不懂就问，不明白就多学的\'态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况，做为一个新人要将自己放的低一点再低一点，懂得团队的力量和重要。

?(二)勤学习，提钻进技术。

?涉及到工作相关知识的学习，路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。工作四年所接受的知识毕竟十分有限，工作中我遇到了许多接触少，甚至从不了解的新事物、新问题、新情况。比如“仗量钻具”“百米下捞钻杆”等，面对这些问题，我首先要自己先多了解，做到心中有数，使自己很快能进入工作角色。

(三)勤动手，坚守工作职责。

?工作无大小，只是分工不同，贡献无多少，要看用心没有。作为一名刚走出临时工不久的新人，社会经验和工作经验比较匮乏，因此我们也被很多人用眼高手低来形容。然而，我个人认为从小上进心很强的我，最大的特点就是学习能力强，待人真诚。工作中，我要勤于动手做好本职工作，戒骄戒躁，不做也言语的巨人，行动的矮子。不论是技术工作！还是一些零碎工作！我都要用心做到更好。

?(四)勤思考，理论联系实际。

?工作中要细心留意。在公司领导的指导关心下，我逐渐熟悉了工作情况，要学会做个有心人，通过自身细心观察和留意，反思和总结，在工作中不断总结经验。捕捉和发现大家工作中的闪光点，加以学习和自我提高，多读多看，学习政策法规，等方面的知识，提高履行岗位职责的能力。

(五)勤动笔，提升专业独立性。

?勤写勤练，为了熟练平时操作工作，要在平时多下功夫，训练自己做到个人钻进时胸有成竹，相信自己，游刃有余。要努力重视自己的专业独立性，学会及时专业的勤总结、勤分析、勤汇总，并最终完成自己我的提升和成长。

?希望和机会是留给能够面对伤害，并且懂得封存疼痛的人的。不舍弃一些执念，大概永远都没法邂逅接下来的风景。无论别人怎么看待我，或者我自己如何探测生活，重要的是我必须要用一种真实的方式，度过在手指缝间如同雨水一样无法停止落下的时间，要知道自己将会如何生活！现实挟裹着一种莫名且直白的巨大冲击，在不经意间以不容拒绝的姿态渗透进我的生活，一直在昭示着某种必须走过。很多时候，我们无法去想是否能够成功，既然选择了远方，便只顾风雨兼程就好。所以初心莫忘，谨以自勉。

我喜欢你--钻探工作；但更喜欢充满挑战的人生！

--含！

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn