# 最新下半年工作计划书(模板15篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-07-06

*计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。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...*

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。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。

**下半年工作计划书篇一**

下半年的工作将会有新的难度，如何做好

下半年工作计划

?下面是本站小编收集整理关于下半年

工作计划书

的资料，希望大家喜欢。

1、完成经济指标，全场总收入\*万元。企业内部总收入\*万元，增长\*，实行可用财力\*x万元，完成国家税费\*x万元，降低生产成本、非生产性开支\*万元，收回欠款\*万元，职工人平增收\*x元。

2、完成人工造林\*x亩，中幼林抚育\*万亩，间伐\*x亩，楠竹低改复壮\*万亩，有害生物防治率达到\*%以上，受灾率控制在\*‰以内。

3、抓好杉木无节良材基地建设。

4、实现争项引资\*万元。

5、完成防火线\*x公里，林道\*公里。

6、确保林区无火警、无火灾、无重大安全事故发生。

----六件实事

1、抓好三项调查：职工家庭经济状况调查、林场资产调查、林场林地边界堪定调查。

2、进一步完善护林点水、电、讯三通工程维护工作。

3、加强基层图书室、电脑房的配套及管理。

4、抓好职工就业培训与中层管理人员在岗培训。

5、注册两个职工合伙性质的民营企业。

6、搞好两处基础建设：完成总场机关的二楼地板换修及一个分场的危房改造工作。

----工作重点

(一)森林培育

为贯彻落实“严管公益林，搞活商品林，放开人工林”，科学合理地开发利用林地林木奠定坚实基础。进一步推进森林的营造及管护工作，积极全面抓好杉木无节良材培育、楠竹低改复壮、中幼林抚育间伐、森林经营试点工作;坚持重造重管，加大抚育间伐力度，加大杉木无节良材品牌创塑力度;充分利用集体林权制度改革契机，采用收购、股份、联营等多种办法不断加大林场资源储备力度，不断增强林场自身发展能力。

(二)队伍建设

服务水平，着力增强职工抵御改革和市场风险能力，保证干部队伍健康成长。

(三)争项引资

在巩固农税改革、油料补贴、大径材项目建设的基础上，力争贫困林场、饮水安全工程、灾害重建、国有林区棚户改造、生态公益林恢复、杉木无节良材基地、中幼林间伐、森林经营试点、林区道路建设、长防林等项目拨入，力争完成引资\*x万元。

(四)深化改革

全面贯彻落实国家、省、市、县有关国有林场改革精神，启动三项调查，制定改革方案，学习借鉴试点林场精神，为林场改革奠定坚定的思想基础与物质准备。

(五)增收节支

为全面抵御金融风暴对本场经营的影响，在完善“\*项工程”承包的基础上，继续推行“三停四包、三优四统”，压缩生产经营环节成本，大力开展菜园子工程、生物防火带建设，进一步降低生产成本，压缩非生产性开支，实现节支\*万元。

有幸成为xx名师工作室的一名学员，我明白我应该要自加压力，确立目标，借助名师工作室这个平台，提升自身的专业理论素养，进行教育教学探索和实践活动，全面推进自身专业化进程的发展。为了更好地实现自身的专业成长，特制定第一年度发展计划。

一、指导思想。

以参加xx名师工作室为契机，认真学习教育理论和先进的教学经验，不断提高自己的工作能力和业务水平，走专业发展之路，争做研究型、创新型教师;加强师德修养，学习名师高尚的师德师风，历练自己的文化修养、师德修养，以高尚的道德和正直的人品公正处理各类事件;积极参与新课程改革，坚持理论与实践相结合的原则，确立与基础教育改革相适应的现代教育理念，不断完善自己，提高自身的教育教学水平与综合素质，促进自己得到更好地发展。

二、研修目标。提高自己的教育教学的能力与水平，增强教育教学的评估与指导力。

共

2

页，当前第

1

页

1

2

**下半年工作计划书篇二**

刚刚踏入大学，非常荣兴能够得到大家的认可担任了班长一职，接下来的日子我和大家一起努力使班级像家一样温暖，我会尽我的职责，努力做好工作，合理安排班级活动，所以，我为大家做了一个工作计划。

在新学期里我们的工作具体安排如下：

一、分析班级的班风，学风和班级凝聚力等问题，经班委会会议讨论以往经验，取长补短。继续发扬优良的经验，改正补充不足的方面，吸取其它班级经验并向其它优秀班级学习。

二、加强班级凝聚力，加大各班干部之间的沟通交流，提高班干部的工作效率和工作热情。监督各班干部做好以身作则，做好带头作用，再以各班干部为中心监督其周围同学遵守学校班级的各项规章制度，带动全班同学的集体荣誉感。

其中，对于班上纪律，学习，卫生等其它方面都有全面计划。

1、卫生：组织班上同学认真打扫好卫生，积极进行义务打扫。班上同学还要养成爱卫生的良好习惯并做到不乱丢垃圾，爱护环境的美好品德。

2、纪律：针对班上纪律不是很好的现象，我们一定要组织班干部负起责任，行动起来，认真管理好班上纪律。可借以学校迎评之风抓好班上纪律。在班委会议上促使大家对迎评引起重视，使大家思想上达成共识，以身作则。

3、学习：能让同学们很认真的认识到学习的重要性，认真听课，做好笔记并积极发言，遵守上课纪律，不讲小话，不玩手机，与老师处成良好的学习关系。

班干部还要认真组织好班上举行的每一个班会活动并积极带动全班同学参加学校活动，力争第一。体现我们护一团结向上的奋斗精神!

希望通过以上计划能够尽快改变班上目前较为松散的学风，提高同学们的学习热情，促进我们的学习效率。为学校举行的迎评做出一份我们力所能及的贡献并能通过全班的共同努力能将护一带成为一个文体德都具备的优秀班级!

**下半年工作计划书篇三**

2、提高自身理论修养和文化修养，努力成为有思想、有品位的教师。

3、提高自己的专业素养，争取在现有基础上上一个台阶。

三、研修方式。以自主学习为主要方式，增强个人知识储备。

2、在名师引领、同伴互助的学习方式中，向名师学习、互帮互学，借助众人的智慧提升自己的素质。

四、研修措施。多读。多读好书，不断提高自己的文化功底与专业素养。

2、多问。多向他人请教，取他人之长，补自己之短，在教学实践中进行教学研讨，提升自己的课堂教学水平。

3、多研究。加强教育教学研究，努力做创新型的教师。

4、多动笔。坚持写读书感悟、教育和教学反思、教育教学论文;加强和工作室指导教师的联系，在名师的指导下提升学校语文教学水平。

五、具体实施步骤。xx年12月制定个人的三年发展规划，帮带计划和周期内发展计划,建立个人档案夹。

2、根据自己的强项和优势，确定一个研究方向。

3、加入华阳名教师工作室qq群，方便交流。

4、订教育报刊杂志一份。

5、购买2本教育著作，积极进行阅读，撰写

心得体会

。

6、踏踏实实搞好自己的常规教学，努力成为同学科教师的表率。

7、带领学生读书，进行诗文诵读，重视

作文

教学。

8、一周至少听一次课，带着问题走进同事课堂，虚心向同行请教。

10、积极参加工作室研讨活动，研讨前积极准备，踊跃发言。

11、结合自己的研究方向，经常思考研究中存在的问题，主动想办法解决。

12、主动撰写经验总结文章。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

1.加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理;

2.对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;

3.树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4.加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和-谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

共

2

页，当前第

2

页

1

2

**下半年工作计划书篇四**

一天又一天，时间过得很快，2024年夜只剩下半年时间，只有做好下半年工作计划才能充分利用时间，把工作做好。

一、对销售工作的认识

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，制定出月计划和周计划。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\*\*\*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。

二、销售工作具体量化任务

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要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8.投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9.投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10.争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11.货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12.提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

按照总公司七月份工作会议精神及指示，我店结合实际情况，在下半年将围绕以下几个方面作具体工作。

一、保安全 促经营

在当前形势下，为了保证酒店的各项工作能正常进行，经营不受任何政策性的影响，酒店将严格按照要求，要求前台接待处做好登记关、上传关，按照市公安局及辖区派出所的规定对每位入住的客人进行入住登记，并将资料输入电脑，认真执行公安局下发的其他各项通知。其次，再对全员强化各项安全应急知识的培训，做到外松内紧，不给客人带来任何感官上的紧张感和不安全感;在食品安全上，出台了一系列的安全卫生要求和规定以及有关食品卫生安全的应急程序，有力的保证奥运期间不发生一起中毒事件;在治安方面，夜间增岗添兵，增加巡查次数，对可疑人、可疑物做到详细询问登记制度。

二、抓培训，提素质

业务知识与服务技巧是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，如果培训工作不跟上，新老员工的更新又快，将很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，特别是对一个经营六年的企业会直接影响到品牌。下半年年度的员工培训将是以总公司及酒店的发展和岗位需求为目标，提高员工认识培训工作的重要性，积极引导员工自觉学习，磨砺技能，增强竞争岗位投身下一步企业各项改革的自信心。培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍，稳固企业在秦皇岛市场中的良好口碑和社会效益。达到从标准化服务到人性化服务再到感动性服务的逐步升华。也为此，酒店将计划每月进行必要的一次培训，培训方式主要是偏向授课与现场模拟方法。

三、开源节流，降低成本，提高人均消费

价上涨指数和对同行业调查、了解，及时、随时的对产品(房、餐)进行价格浮动，使企业更能灵活的掌握市场动态和提高业绩，不错过机会;还有酒店在具体分工各区域所使用的设备要求到各部门，各部门又要求到班组或个人负责。服务员及管理人员在正常服务和管理过程中，应随时注意检查设备使用情况，配合工程部对设备保养、维修，更好的正确的操作设备。还要求管理人员要定期汇报设备情况。客房方面，各种供客人使用的物品在保证服务质量和数量的前提下，要求尽量延长布草的使用寿命，同时，控制好低值易耗品的领用，建立发放和消耗记录，实行节约有奖，浪费受罚的奖惩制度。(这个我们一直在做)如眼下由于奥运会举行，北京车辆受到单牌号和双牌号在时间上的受限，部分客人来秦必须住上两天才可返回北京，这样客用品就可以在节约上做文章。这些都是细小的潜在的节约意识，是对市场情况的掌握体现。

四、坚持创新，培养创新意识

创新是酒店生存的动力和灵魂，有创新才有活力和生机，有创新才能感受到酒店成长的乐趣，在目前对酒店产品、营销手段大胆创新的基础上，在新的市场形势下，将要大力培养全员创新意识，加大创新举措，对陈旧落后的体制要进行创新，对硬件及软件产品要进行创新，对营销方式、目标市场的选择也要创新，再进一步开展创新活动，让酒店在创新中得到不断的进步与发展，如，马上酒店要举行的出品装盘比赛，目的就是让厨师从思想上懂得什么叫艺术装盘的同时又节约了成本和提高了菜肴整体档次。在保证眼下推出的“ 5515”基础上，还要创新出很多类似的买点和思路。更进一步走在市场的最前列，影响市场。

五、严格成本控制，加强细化核算

控制各项成本支出，就是增收创收。因此，今年下半年酒店将加强成本控制力度，对各部门的各项成本支出进行细分管理，由原来的每月进行的盘点物资改为每周一次，对各项消耗品的使用提出改进意见和建议，从而强化员工的成本控制意识，真正做好酒店各项成本控制工作。

六、加强设备设施维修，稳定星级服务

酒店经过了六年的风风雨雨，硬件设施也跟着陈旧、老化，面对竞争很激烈的市场，也可说是任重道远。时常出现工程问题影响对客的正常服务，加上客租率频高，维保不能及时，造成设施设备维修量增大。对于高档次的客人会随着市场上装修新型、豪华酒店的出现而流失一部份，(年底酒店旁边将增开两家，一家定位三星级，一家商务酒店)为此，酒店在有计划的考虑计划年底更换客房、餐厅部分区域地毯，部分木制装饰喷漆和局部粉刷。尽可能的为酒店争取住客率，提高酒店的经济效益。

七、用人性化管理 提高企业凝聚力

提高企业凝聚力首先就要提高员工满意度，让员工满意更是人性化管理最终的工作体现。

效考核要公平，选拔机会要公平，处理问题要公平、公开。其次，还要为重要的突出的员工制定其职业发展规划，特别是那些可能影响企业今后发展的关键人员，引导他正确的树立职业观和人生价值观。还要制定有利于调动和保护大多数员工积极性的政策，重奖为企业做出突出贡献的员工，使员工真正体会到付出与回报的公平和人性化管理及企业的.文化氛围。另外，要建立一个开放、和谐的沟通渠道，这是落实人性管理的必要采取方法，让大家积极参与，踊跃发表参与意见，工作的，生活的，进一步促进领导与各级人员之间的意见交流。目前采取的沟通形式有：员工大会、收集意见、情况通报，民主生活会等这些方式，把企业的政策、问题、发展计划向员工公开，让员工参与。对员工提出的建议意见适时地给员工以认可、夸奖和赞扬。员工的思想和生活有困难时，企业千方百计地为他们排忧解难;在员工作出成绩时，要公开及时地表扬。这些都是人性化管理的展现，都是员工能感受到的。

企业给员工一份关怀，员工便会以十分的干劲报效企业。只要重视员工，员工就会报效企业，就会增强企业凝聚力，做百年老店，势在必行。

一天又一天，时间过得很快，2024年夜只剩下半年时间，只有做好下半年工作计划才能充分利用时间，把工作做好。

一、对销售工作的认识

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，制定出月计划和周计划。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\*\*\*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。

二、销售工作具体量化任务

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要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8.投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9.投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10.争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11.货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12.提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

高举邓小平理论伟大旗帜，贯彻国、省、市职教工作会议精神，认真学习党的十六届六中全会精神，强化人员素质，树立创新意识，以学校年度工作计划为依据，以“教育育人，管理育人，服务育人”为宗旨，加强过程管理，认真做好后勤保障工作。

一、强化队伍建设、制度建设，努力提高员工的自身素质。

1、组织本部门员工认真学习“十七大”文件，统一思想认识，强化职业道德教育，增强责任感，进一步提高员工的服务意识和业务素质，以胜任形势的发展和工作的需要。

2、坚持管理育人、服务育人的方向，倡导“勤思、务实、高效、优质”的工作作风，让全体后勤人员认识学校后勤工作的重要性，解放思想，实事求是，逐步养成良好的工作习惯，以高度的责任感、紧迫感和主人翁意识投入到工作中来。

3、联系校本实际，完善各项制度，制定实施细则。

依据后勤工作复杂性、周期性、突击性、艰苦性的工作实际，本着目标指向明确、任务要求合理、责任权利清晰，职责界定规范、运作过程有序、操作手续完备、检查督促有据、考核奖惩分明的原则，进一步完善各项规章制度，制定相应的实施细则、完善考评机制，加强过程管理。

4、通过问卷调查等方式广泛征求师生员工对工作人员服务态度，服务质量的意见和要求，对存在问题及时与相关部门和相关人员沟通，避免类似问题再度发生。

二、抓好常规管理，提升服务质量，打造立体后勤

1、加强学校的财物管理，尤其是学校财产的管理。进一步完善购物、保管、使用等财产管理制度，做到制度健全，职责明确，帐物相符，帐帐相符;完备购物申请、进出库手续，保管责任到人。本学期将着手对学校全部财产进行登记、造册、统计、量化、存档等工作，强化财产管理，使学校财产管理逐步走上规范化、明细化、专业化，严防学校财产的流失。

2、加强对固定财产增减工作的管理，认真执行有关规定，定期定时进行固定资产的核对工作，做到帐、物相符，要根据固定财产增减的有关规定，及时登记入帐，需报损的应根据有关规定及填报固定资产报损表，上报有关部门审批。

3、加强对低值易耗品的管理工作，严格执行审批、发放手续。进一步规范维修工作的程序，坚持实行公物巡查检修制度，做到主动检查、及时维修、厉行节约、杜绝浪费。对各班级、各部门、各专业教室公物实行登记承包管理，落实损坏赔偿制度，把公物的损坏维修、赔偿与班级和班主任考核评比挂钩。

4、与学工部、专业部配合，切实加园各班保洁区的管理力度，加强督查，加强班级卫生保洁活动的组织和指导，细化各部位保洁的任务和人员分配，砍保校园全天候整洁，同时通过各种形式向师生员工进行爱护公物，保护环境的宣传教育，在师生中营造-爱护公物，爱护校园一草一木的舆论氛围，积极开展美化校园，亮丽校园的活动，把创建文明校园活动和良好的卫生、生活习惯的养成结合起来。

5、积极探索食堂管理新机制，认真贯彻膳食管理制度，加强《食品卫生法》落实力度，确保师生饮食安全，加强对食堂的成本核算，对饭菜质量、价格等实行严格的监管，及时的提醒和必要的处罚。

6、在推进后勤服务社会化的过程中，特别要关注贫困学生，创造勤工俭学服务工作岗位，使学生在为社会服务中切实体会到社会责任感，同时也解决部分同学的生活困难问题。

三、勤俭办学，开源节流，打造节约后勤

1、精细管理，层层节约。要重点抓好学校节水节电的管理工作，制定水电作息时间表、制定宿舍空调使用管理规定，加大检查力度，确保措施落实到位，对长明灯、长流水现象予以曝光、并将检查结果纳入到文明办公室评选、文明班级评选、班主任考核、个人绩效考核中。

2、抓好购物管理，大宗物资采购采用招投标形式，在各方面管好用好每一分钱，凡是购物必定货比三家，尽量批发。同时抓好库存物资的管理，执行各项用品信用登记制度，减少浪费。

3、超市、小卖部继续采用公开招租的办法，努力为学校开源节流。

四、强化安全工作，建设平安校园，打造高效后勤

进一步加强综合治理工作，严格执行各项安全管理制度，牢固树立安全无小事、责任重于泰山的理念，健全落实治保安全的各项措施，加强治防安全和交通安全教育，确保学校安全稳定。做到组织落实，措施落实，行动落实。行政部每日巡查校园、每周发布巡查记载统计，发现问题及时解决，杜绝隐患。开学初，用广播讲话等手段对全校学生进行安全教育，同进加强对食堂、小卖部食品安全卫生的督查，加强校园里各项设施安全检查与维修，确保校园安全无事故。

以上就是为大家提供的行政下半年工作计划，希望大家好好利用。

**下半年工作计划书篇五**

一、加强领导

组长

副组长

成员

二、明确责任

为了把完善圩上桥镇村级党组织活动场所建设的规划落到实处、明确责任，各村委会支部书记是第一责任人，分管领导是直接责任人。

三、资金筹措

要坚持建设资金多元化，以自筹资金为主，各级财政投入为辅通过采取专项资金、财政投入、部门帮扶、乡镇补贴、村级自筹、社会捐助、商业运作等多渠道集资金。县委组织部牵头引导各有关部门利用各种政策性专项资金，帮助村党组织开展活动场所建设。镇党委、村党组织要广泛动员移动、电信、慈善等社会组织和热心人士参与活动场所建设。

四、具体要求

(1)现有基层党组织活动场所的村要进一步完善活动场所的软件和硬件建设。

(2)没有活动场所的要严格按照该计划，抓好活动场所的改建工作;

(4)把各村党组织活动场所改建工作，作为年终基层党建工作考评的重要依据。

一、抓好地税信息的撰写、上报和考评工作

(一)制定信息工作考评办法，规范信息的报送程序，明确工作任务，提高干部职工的撰写信息的积极性。

(二)进行信息知识培训，年度计划对干部职工进行一次信息相关知识的培训。主要是结合“学、练、竞、考”的

学习计划

，在网上进行讲解和考试，提高信息工作人员的撰写水平。

(三)及时转发，传达上级的路线、方针、政策以及阶段性重点工作的要求，主要达到目的要求等，为干部职工提供信息报送要点，增强信息工作的针对性。

(四)不失时机地介绍兄弟单位的信息工作经验，及时通报信息工作好的做法及存在问题，促进信息工作顺利开展。

二、强化目标考评的针对性和可操作性

(一)制定年度目标考评办法。待市局目标考评办法下发后，参照有关内容和要求，制定县局切实可行，便于操作的考评办法。使目标考评切实起到监督制约，促进工作的目的。

(二)积极实行每月考评办法，每月月初督促各科室，稽查分局报送上月份对基层单位的考评结果和下月份的考评内容，及时地进行通报和奖惩兑现。

(三)适时地进行实地考评，找准问题，促进工作。

三、严格公文处理程序，签发程序，提高写作水平

(一)举办公文知识培训，使干部职工掌握公文的写作要求，提高写作水平，结合“学、练、竞、考”活动，在网上进行学习和考试。

(二)严格公文的收发、分办、传递、起草、签发、印制、整理和归档程序。

(三)档案管理工作。

四、加强值班和安全保卫工作，搞好综合治理。

一、工作计划的指导思想与工作目标

xx年是后勤产业集团公司深入改革和发展的关键一年。物业服务中心作为后勤公司“一体两翼”发展战略的一个重要部门，担负着改革和发展的重任。根据后勤公司三年发展规划和xx年工作要点 ，物业服务中心xx年度工作的基本指导思想是：坚持发展就是硬道理的基本原则，以人为本、强化管理，提高服务质量，大胆、积极、稳妥地推进中心的改革和发展，做到市场有新的发展，管理服务水平有新的提高，经济效益有新的突破，中心面貌有新的变化，争取全面完成后勤公司下达的各项工作指标。

二、工作计划的基本工作思路

今年我们中心面临的主要任务：一是要深入进行体制的改革和机制的转换。二是要充分整合现有资源，努力做强做大。 因此，

年度工作计划

的重点是物业服务中心，一是要加强内部的管理，建立起一整套比较科学、规范、完整的物业化管理程序和

规章制度

。二是积极创造市场准入条件 ，尽快与市场接轨，大力拓展校内外市场，创造更好的经济效益，实现企业做强做大的目标。

三、工作计划的具体实施办法

(一)进一步加强内部管理和制度建设

1、对现有的制度进行整理和修订补充，逐步完善和建立与物业管理相适应的管理制度和程序。重点是理顺中心与管理站之间，以及各物业管理站内部的标准管理模式和制度，建立规范化的工作质量标准，逐步向iso9000质量标准体系接轨。

2、完善监控考核体系。根据公司的要求，制定中心对站级的考核细则和考核办法，落实相应的制度和组织措施。实行中心考核与站级考核相结合。考评结果与分配相结合的考评分配体系。

3、进一步完善中心的二级管理体制，将管理的重心下移。规范明确各站的工作范围、工作职责，逐步使二级单位成为自主经营、绩效挂钩，责、权、利相统一的独立核算单位。

4、进一步加强经济核算，节支、增效。经详细测算后，要将维修、清洁、办公用品、文化建设等费用核算到站，实行包干使用、节约奖励、超支自理的激励机制，努力降低运行成本。

5、加强队伍建设，提高综合素质。中心将继续采取请进来培训和走出去学习相结合等办法，提高现有人员的业务素质。同时根据后勤公司的要求，采取引进和淘汰相结合的办法，继续引进高素质管理人员，改善队伍结构，提高文化层次。逐步建设一支专业、高效、精干的物业管理骨干队伍。

6、争创“文明公寓”。根据省教育厅文件的精神和要求，在中心开展争创“文明公寓”活动。6号楼、9、10号楼、南区、大学城、纺院、师专等硬件条件基本具备的管理站，要在管理等软件方面积极努力，创造条件，力争在年内达到“文明公寓”标准。

(二)进一步完善功能，积极发展，提高效益

1、进一步解放思想，强化经营观念。各管理站要积极引入市场化的经营机制和手段，加强文化建设和宣传方面的投入，营造现代化管理的气息和氛围，创造融管理、服务、育人为一体的物管特色。

2、继续完善配套服务项目，提高服务质量。中心制订更加灵活优惠的激励政策，对服装洗涤，代办电话卡等现有服务项目进行支持和发展。同时新增一批自助洗衣机、烘干机等设备，进一步扩大服务市场，争取年内的营业额和利润较去年有较大幅度的增长。

3、做好充分的准备，积极参与白云校区物业市场的招标竞争。争取下半年在新教学楼等新一轮的招标中获胜，拿下一个点。

4、下半年武进校区新生宿舍和教学楼落成后，积极参与竞标活动，争取拿到1-2个点，拓展武进校区市场。

5、进一步加强市场调研和与本市兄弟高校间的横向联系和沟通，做好各项前期准备工作，积极参与其他学校物业市场的竞标，力争拓展1-2个点，使中心的市场规模、经营业绩和经济效益均获得较大幅度的提高。

**下半年工作计划书篇六**

工作计划就是对即将开展的工作的设想和安排，如提出任务、指标、完成时间和步骤方法等。制定一份合理的工作计划对于组织经济效益的提高是十分重要的。 下面是本站小编收集整理的

下半年工作计划

书，欢迎阅读。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

1.加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理;

2.对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;

3.树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4.加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和-谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

一、思想重视，行动到位

xx年，我馆员工在馆领导的精心部署下，以学院“评建”工作为中心，以教育部对本科院校图书馆的要求为目标，在xx年的基础上，力求在服务质量、数字化图书馆建设，馆藏资源建设，文献资源建设和队伍建设等方面都有新的突破，为学校教学和科研提供优质高效的文献信息资源保障。为此，作为期刊部一名工作人员，必须从自身着手，提高思想认识，做好本职工作，为图书馆的发展添砖加瓦。

二、总体目标

(一)在4月份之前完成08-xx年所有过报的整理订册工作，合理安排报架，做好缺刊漏刊的登记和系统登记。

(二)配合完成4月“读书节活动月”。力求在形式上和内容上有所创新。

(四)从个人出发，多读相关书籍，了解时事政治，为更好地开展图书馆政治学习建言献策。

(五)从个人出发，提高业务水平，认真谦虚的向老同志请教，争取在业务上有所提升。

三、具体安排

四、常规工作

(一)保证阅览室的正常开放，做好常规的读者阅览与借阅工作。

(二)学习中外文期刊的到刊验收、加工、抄排架号、登到等工作，做到及时加工登到，按排架顺序对号存放，排架整齐、正确，供读者阅览。每天巡架、整架保持期刊对号存放，书刊破损及时修补。

(三)对每日到达的报纸及时上架，不积压，并做好统计及录入系统登到工作。过报在每次下架后都要整理并到月底装订，对装订的报纸妥善管理。

(四)学习对xx年报纸数据的核对和汇总。使用系统功能，每次刊物信息有变动的，在系统里作相应的修改。

(五)对过期期刊，按分类排架进行管理，加强责任心，避免丢失，书刊破损及时修补。

(六)认真做好各项业务数据的统计工作。

(七)完成领导交办的其他工作;做好本室的管理工作。

五、取长补短

xx年，我对新的环境有着陌生感，业务能力还很薄弱，自身素质还有待提高。在xx年里，我将认真按照学院的整体部署和对图书馆工作的要求，发扬成绩，找准不足，努力完成上述工作计划。

为了响应党中央建设“学习型政府”的要求，也为了不断完善自我，适应当前工作的需要，更新自己的知识层次和政治理论水平，与时俱进，努力提高自己的综合素质，做一名学习型的组织干部，特制订

学习计划

如下：

一、学习目标

提高自身政治理论水平，增强政治敏锐性;加强组工业务知识的学习，提高工作能力和效率，在写作上更进一步。

二、学习时间

1、周一至周五，上班时在不影响业务工作的情况下，利用一切可利用的时间学习。每天晚上7：00—8：00，学习1个小时。

2、周六、周日，学习5个小时。

4、每星期利用网络资源，上网学习个2小时。

5、每天用半个小时阅读当天报纸、杂志，了解国内外的重大新闻、政策形势，提高自己的政策理论水平。

三、学习任务

1、政治理论。通过观看新闻联播，阅读黄冈日报、湖北日报、中国青年报、党员生活等报刊杂志，学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想及其一系列重要论述，和这些理论在各地方的实际应用，深刻领会其精神实质，用先进的理论指导自己的工作实践。

“好记性不如烂笔头”，坚持边看边想，边想边写。每月完成

读书笔记

字数不少于5000字。

2、业务知识。充分利用组织部的资源，学习《党章》、《党内监督条例》、《党员处分条例》、《干部任用条例》、《公务员法》、《组织法》、《行政许可法》、《宪法》等法律法规，努力提高工作水平、工作能力和法律意识。学习公文写作、口才等方面的知识，结合工作中遇到的实际情况，多听、多看、多写以提高公文写作的水平。

3、计算机知识。学习和掌握信息技术、电子政务等履行

岗位职责

必备的最新知识和技能，熟练掌握计算机文字处理技术和基本的网络技术。

4、每周在新华网社区、强国论坛、东湖社区上关注热点时政，在网友的评论中汲取精华，学习对组织工作有用的方法、措施，有选择的借鉴新颖的思想开阔自己的思路。同时，每周完成硬性指标：3篇以上组织工作方面的评论，字数不少于200字。

5、要求每2个星期完成一篇组工方面的文章，交给程科长批阅。

四、学习要求

1、端正思想，提高认识。加强业务学习是提高干部综合素质的迫切需要。组工干部必须做学习型的干部，这是时代发展的客观要求，是衡量工作能力的重要标准，是做好各项组织工作的重要保证。何必头悬梁锥刺股，切忌一日暴十日寒。时刻提醒自己，把业务学习视为义不容辞的责任。

2、统筹兼顾，科学安排。处理好学习与工作的关系，做到学习与工作有机统一，努力使学习工作化，工作学习化。结合工作实际，灵活的分配学习时间，确保各项学习任务得到落实。

3、融会贯通，学以致用。通过不断学习业务知识来提高自身的业务水平，通过不断实践来丰富工作经验，把知识和经验的积累升华为思维模式的更新，进而转化为工作创新的源泉和动力。通过学习，有效解决在组织工作中存在的问题，真正使思想有明显提高，作风有明显转变，工作有明显推进。

**下半年工作计划书篇七**

3、工作不够严谨。回想过去的工作，有好多事情本来是一个人可以解决的，偏偏要经过几个人的手，有些问题本来应该是一次性解决的，偏偏去做一些重复性的工作，在今后的工作当中一定要把问题多想一想，多找方法提高自己的工作能力。

新的一年，我们将按照保监局下发的“”规划的各项发展要求，结合自身实际，围绕分公司总经理室的具体要求，坚持固强、抓弱、补缺、创新的总体工作思路，在转变思维上做文章，在科学发展上使狠劲，在人才建设上动脑筋，努力完成分公司下达的年度指标，确保支公司的各项建设在原有的良好基础上有新的提升。

(一)不断转变思维观念，增强发展信心

强化危机意识，增强发展的紧迫感。面对竟争激烈的市场环境，公司一大批中支公司、四级机构的崛起对我们的生存空间带来了从未有过的挑战，我们将在支公司广泛开展危机教育，进一步健全支公司内部绩效考试制度，真正把业绩与生存相挂勾，从而最大限度的调动工作的内在动力。强化创新意识，培树真抓实干的工作作风。在新的一年中，我们将结合xx公司的实际情况，针对车险规模大，效益基础差的问题，采取业务培训、难题会诊、专家指导、政策引领等有针对性的发展措施来提高效益，保持支公司业务的可持续的跨越式发展。强化换位意识，全面提升支公司的服务形象。保险的竞争已经是服务的竞争，在新的一年里，我们将把服务的观念认真落实到每一笔业务中，细化服务流程，明确服务内容，规范服务质量，通过我们的服务来获得客户的认同，获得品牌的效应，获得市场的机会。

(二)不断优化经营结构，实现科学发展

继续抓好车险业务。车险业务是我们的主打业务。但如何使车险业务降低赔付、产生效益一直是我们亟需突破的瓶颈，在新的一年里，我们将根据对车险业务的统计数据，进一步执行分公司核保的管理规定，保优限劣，达到提高车均保费、减少赔付率，力争车险业务成为有效益的龙头险种一是要巩固老客户，做好车险的续保工作，充分发挥“全城通赔”的服务优势，力争将续保率维持在50%以上，其中长期客户续保率维持在90%以上;车队业务及团车业务维持在80%以上;4s店的续保业务维持在30%左右。二是要继续以营运车辆为主，使其成为车险发展的主渠道。三是要积极开拓新的车险渠道，我们计划20xx年将拓展2-3个车险渠道。重点拓展非车险市场。一直以来优质的非车险业务其市场竞争非常激烈，xx公司的华东电网及中电投业务，由于英大公司成立后份额的增加，使我支公司的业务受到了影响，保费规模明显减少。20xx年我们除了要继续争取做好非车险的续保工作以外，还要积极开拓新的非车险增长点，这对我们的经营核算和控制风险具有重要的作用。我们计划重点发展“信用险+车险”的联动业务，积极争取信用险的保费规模，力争在非车险业务续保的基础上，使非车险保费规模上个新的台阶，确保保费规模比20xx年上涨50%以上。大力深化人身险业务。从20xx年的经营情况来分析，我们的人身险业务还没有快速发展，但是在今年年末我们已经作了有效和积极的准备，力争在20xx年促进人身险业务快速发展。我们计划运用营业车辆的承保特色，做好“车+人”保险。并以分散型的人身险业务整合成渠道发展，争取有稳定的保费来源。

(三)不断强化队伍建设，夯实发展根基

努力提升支公司班子成员驾御全局的管理能力。认真研究和分析市场，掌握宏观和微观的政策，对公司经营方向做出正确的判断和决策。严格坚持会议制度、学习制度、调研制度，班子成员既做决策者，也做实践者，同时严格执行分公司的要求正规各项费用管理，提高各种资源的利用率，在公司的经营管理中既提高效能又提高效率。努力提升管理人员发现问题解决问题的能力。根据万总在十月份司务会会议中提出的要“崇尚一个精神，强化二个意识，提升三个能力”的要求，我们将把管理人员能力素质的提高做为新年度工作的重中之重，坚持以会代训的方法提高管理层的理论素养，利用结对承包的形式提高管理者的实践能力，发挥考核载体的作用增强管理人员工作的责任意识。通过一级抓一线，达到一级带着一级干，一级干给一级看的效果，从而促进整个支公司的良性发展。努力提升支公司人员的整体战斗力。把培养和引进人才作为公司发展的根本大计来抓，为公司持续健康发展提供强大动力。今年，我们将继续保持队伍的持续稳定，并把新鲜血液的引进作为一种常态的工作来抓。目前我们正在跟1-2位优质展业人员进行洽谈沟通，一旦条件成熟我们将立即引进。同时我们将加大业务培训力度，除了参加分公司组织的各项培训，我们还将根据分公司各业务部门的要求，有针对性的进行业务培训，主要是政策宣导，展业技巧等方面，不断提高全体员工对公司发展要求的理解能力和执行能力，使全体员工把公司的发展要求和自身的利益结合在一起。

(四)不断规范法规意识，加大风险防范

对保险项目认真审核，保优限劣，回避高风险项目。用细心规避失误。继续做好业务财务数据真实性工作。虽然在这方面我们已经做了大量的工作，数据真实性也经得起考验，但我们不能有所松怠，要继续保持下去。

共

2

页，当前第

2

页

1

2

**下半年工作计划书篇八**

随着企业规模不断扩大，人才需求日益增加，本着发扬企业文化，提高企业员工素质的目的，以获取企业发展所需人才，为企业发展提供强大的人力支持为宗旨，结合公司20xx年度发展战略及相关计划安排，特制定公司20xx年度招聘计划。

一、20xx年度招聘情况回顾及总结

20xx年度是公司发展跳跃的一年，面对严峻的人员招聘问题，人力资源中心通过不同渠道为企业招聘人员,然而由于多方面原因,应聘比例较高的情况下，录用比例却不容乐观。同时较高的人员流动量，也是招聘过程中的`一个重要问题。但是20xx年度基本保障了公司的用人需要。

二、20xx年度岗位需求状况分析

经公司对组织架构的调整，对各职能部门岗位的反复统计与核算，20xx年岗位需求涵盖各部门现有人员空缺、人才储备、新部门人员配备等方面，具体分析如下：

1、根据各部门人员需求及预估计流失率，经初步分析20xx年度招聘岗位信息如下：

(一)、长期人才储备

1、普工类：制造中心各车间、仓库等；

2、技术岗位：冲床、焊工、重点工序领班人员、安装及售后维修等；

3、职能岗位：业务经理（含广东省外业务员）、客服专员等。

(二)、人员空缺：

1、管理岗位：技术研发中心主任

3、职能部门：业务员、企划部门各岗位人员、客服部专员、各类文员/文秘；

4、由于人员流动造成空缺岗位；

5、公司体制改革过程中需要的新设岗位。

三、20xx年度招聘需求明细

四、招聘方式

1、外部招聘：

（1）网络招聘：与前程无忧、智联招聘、惠州富海人才网、惠州招聘网合作，岗位数基本满足需求。

（4）户外招聘：在公司周边镇区、工业区设点做定期招聘，主要定向普工招聘。

2、内部招聘：

人员空缺、人才储备可优先对公司内部进行内部招聘，主要形式有部门负责

人推荐、用人部门考核等。

五、招聘费用预算

人力资源中心工作人员负责招聘网站的维护；现场招聘和校园招聘时，由人力资源中心及用人部门各派代表一名参加。

六、录用决策

公司根据面试的综合结果，将会在最后一轮面试结束当天或2个工作日内告知应聘者结果，并告知录用者办理手续信息。

七、入职手续

1、新人入职必须证件齐全有效；

2、新人入职当天，人事部部应告知基本日常管理规定。

八、招聘效果统计分析

2、根据效果分析的结果，调整改进工作

3、定期对新入职不足1年的员工作沟通了解，并采取相应的管理措施和方法。

九、招聘原则及注意事项

1、做到宁精毋烂，认真筛选，部门负责人不允许以尝试的态度对待招聘工作。

2、对应聘者的心态要很好的把握，要求应聘者具备敬业精神和正确的金钱观。

3、招聘人员应从培养企业长期人才考虑（明确考虑异地工作），力求受聘人员的稳定性。同等条件下，可塑性强者优先。

4、要注重受聘者在职业方面的技能，不要被头脑中职位要求所限制。

5、在面试前要作好充分的准备工作（有关面试问答、笔试等方面），并要求注意个人着装等整体形象。

6、接待前来应聘人员须热情、礼貌、言行得体大方，严禁与应聘人员发生争执。

7、招聘过程中若有疑问，请向人事部经理咨询

**下半年工作计划书篇九**

1、完成经济指标，全场总收入\*万元。企业内部总收入\*万元，增长\*，实行可用财力\*x万元，完成国家税费\*x万元，降低生产成本、非生产性开支\*万元，收回欠款\*万元，职工人平增收\*x元。

2、完成人工造林\*x亩，中幼林抚育\*万亩，间伐\*x亩，楠竹低改复壮\*万亩，有害生物防治率达到\*%以上，受灾率控制在\*‰以内。

3、抓好杉木无节良材基地建设。

4、实现争项引资\*万元。

5、完成防火线\*x公里，林道\*公里。

6、确保林区无火警、无火灾、无重大安全事故发生。

----六件实事

1、抓好三项调查：职工家庭经济状况调查、林场资产调查、林场林地边界堪定调查。

2、进一步完善护林点水、电、讯三通工程维护工作。

3、加强基层图书室、电脑房的配套及管理。

4、抓好职工就业培训与中层管理人员在岗培训。

5、注册两个职工合伙性质的民营企业。

6、搞好两处基础建设：完成总场机关的二楼地板换修及一个分场的危房改造工作。

----工作重点

(一)森林培育

为贯彻落实“严管公益林，搞活商品林，放开人工林”，科学合理地开发利用林地林木奠定坚实基础。进一步推进森林的营造及管护工作，积极全面抓好杉木无节良材培育、楠竹低改复壮、中幼林抚育间伐、森林经营试点工作;坚持重造重管，加大抚育间伐力度，加大杉木无节良材品牌创塑力度;充分利用集体林权制度改革契机，采用收购、股份、联营等多种办法不断加大林场资源储备力度，不断增强林场自身发展能力。

(二)队伍建设

服务水平，着力增强职工抵御改革和市场风险能力，保证干部队伍健康成长。

(三)争项引资

在巩固农税改革、油料补贴、大径材项目建设的基础上，力争贫困林场、饮水安全工程、灾害重建、国有林区棚户改造、生态公益林恢复、杉木无节良材基地、中幼林间伐、森林经营试点、林区道路建设、长防林等项目拨入，力争完成引资\*x万元。

(四)深化改革

全面贯彻落实国家、省、市、县有关国有林场改革精神，启动三项调查，制定改革方案，学习借鉴试点林场精神，为林场改革奠定坚定的思想基础与物质准备。

(五)增收节支

为全面抵御金融风暴对本场经营的影响，在完善“\*项工程”承包的基础上，继续推行“三停四包、三优四统”，压缩生产经营环节成本，大力开展菜园子工程、生物防火带建设，进一步降低生产成本，压缩非生产性开支，实现节支\*万元。

**下半年工作计划书篇十**

6月30日\*\*公司开业至今，公司的各项工作均已基本上走上轨道。但仍有许多方面需要不断完善。就公司现状，围绕下半年的工作任务，公司将狠抓生产管理，逐步拓展市场、增加经济效益。其主要工作重点抓以下几个方面：

一、生产管理方面

〈1〉保证生产正常化

从开业至今由于员工未及时到位、以及用水、用电等方面种种原因，机器时开时停、断断续续，生产并未保持稳定、正常。另外，由于公司正处于起步状态，仍采用一班工作制，以上两点大大的影响产品的产量与质量。在近期的工作中，公司将积极做好各方面工作，尽快使各岗位员工全部到位，并逐步实行二、三班工作制。提高车间的运作效率，并计划在8月份将公司月产量提高到6000-8000吨左右。

〈2〉设备尽快完善到位

大大影响了车间的产量以及人员的利用率。因此在近阶段的工作首要任务即是完善公司现有的设备，并大力引进新设备，增产、增效。

二、内部管理方面

〈1〉降低生产成本，提高企业竞争力

降本节支这也是企业增效的一种手段，\*\*公司刚刚创建，各项经费开支巨大，公司各部门应从小到日常办公用品、大到生产原料着手，节约每张纸、每度电、每吨水。这点要从我们企业的每一员做起。在今后的行政工作中，我们将对员工开展降本节支的专项培训，从思想出发，让每一位员工都有一种“主人翁”意识。那样才能真正提高企业内部的凝聚力，以及与外界的竞争力。

〈2〉强抓产品的制成率，把好质量关

强抓产品的制成率，这一工作要点并非我们润浦型钢的特色，因为这一点是任何一个生产企业都能认识到这一点。如果产品的制成率低，企业的生产成本必将增加，生产成本增加，效益自然下降。由于公司刚创建，目前公司的产品制成率并不算太高，总是保持在86%左右。在今后的工作中，我们一定要大步提高制成率，并且要严格把制成率控制在90%以上，真正做到每公斤原料都能发挥出它的最大作用。

3完善各项制度，明确工作职责范围

立至今，各项规章制度、职责范围都在逐步的建立之中，但肯定有许多制度、职责，还不够完善、不够明确，这就需要我们在今后的工作中不断摸索，不断改进、不断完善。

4、加强员工培训

1.思想上的交流

由于目前公司刚刚组建，员工也都是新引进的。员工之间缺乏默契、缺乏交流、缺乏了解。在这种状态下，很难让企业的内部达到最大的团结化，缺乏凝聚力。近阶段公司的行政事务要把活络公司员工之间的关系作为工作任务来干，公司各层领导应当多深入基层了解员工的需要，并给他们排忧解难，让所有员工都能真正感受到自己为润浦大家庭中的重要一员。

2.操作培训

目前公司除了原先从上海过来的近百员工为熟练工以外，其它员工对钢厂仍很陌生，大多数是“门外汉”。员工人数虽然日趋增多，但并未真正提高效益，主要原因也就在。这就要求我们应当加大对新进员工的培养，要加快以老带新的步伐，加大操作培训的力度。使新进员工能尽快胜任自己的工作，尽快发挥出他们的作用。

三、拓展销售市场、加强资本运行

1、\*\*目前销售形势看好，但仍不容太乐观，因为产品之间的差价，并不算太高。要想加真正达到效益的增加，必须加大销售的量，拓展更广阔的销售市场。在这同时还要提高销售质量，一定要严格控制应收款的增加，更要杜绝的出现呆账、死账。

2

、加强企业资本运作

目前，钢材市场起伏不定，变化无常，市场价格瞬息万变。看准市场行情动态，在原材料上做文章,降低生产成本。另外，我公司对原材料（轧辊、导卫）的储备要求又相当高。备品备件资金达2024万元左右。所以加强企业资本运作，形成良好的资本流通渠道，是企业的命脉。

以上为\*\*公司下半年的基本工作计划，如有不当之处请批评指正！

xx年上半年，xx公司认真贯彻落实总部年初的工作会议精神和具体要求，继续发扬创业时的艰苦奋斗精神，强化队伍建设、抓好市场营销、确保安全质量，开源节流、增收节支、大胆开拓，勇于创新，取得了较好的成绩。现将xx年上半年工作总结及下半年工作计划作如下汇报：

一、上半年工作回顾。

公司经过三年多的打拼开拓，已经在厦门的xx市场牢牢地站稳了脚跟。但对手今年通过捆-绑式的营销模式，采取一切手段对我们进行疯狂的反扑。面对如此恶劣的市场环境，我们每前进一步都很难。但我们并没有失去信心，而是将压力转化为动力，在总部的关怀和指导下，在公司领导班子的带领下，在全体员工的齐心协力下，按照年初确立的“以人为本，打造队伍、完善治理、和谐发展”的工作方针，公司积极采取有效措施，对内加强治理，为发展打好基础，对外大力加强市场营销，以发展促巩固。上半年，公司针对市场形势和公司的实际情况，及时出台相关的制度，调整营销策略，为公司今年工作目标和经营指标的完成奠定了基础。

（一）生产经营情况。

今年1-6月份完成集装箱理货业务万标箱，比去年同期增长；件杂货完成万吨，比去年同期增长；装拆箱理货完成万标箱，比去年同期增长。

今年上半年财务收入共计万元，比去年同期增长。利润元，成本利润率。 现有员工队伍100人，员工平均工资达3500元/月。

本文来自

（二）主要完成的工作。

本文来自

1、以人为本、搭建平台、构建和谐企业。

本文来自

“以人为本”是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能力性，为企业创造财富。今年上半年，公司继续坚持“以人为本”的经营理念，按照年初提出的“以人为本、构建和谐环境，促进公司可持续发展”的工作指导思想，以改善和提高员工的福利待遇，将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自己的使命，一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的福利待遇有了明显增长，员工的工资已由去年的二千多增长到现在的三千多，公司还为员工订做了西服及运动服和运动鞋。一方面加强思想教育，增加精神食粮，充分利用公司的各种平台，努力营造和谐的企业环境。

加强党组织建设，发挥党员干部的模范带头作用。按照公司党委今年的工作计划，公司党委成立了中心学习组，将各部门长、党支部书纳入学习组，每月组织党员干部进行党课学习，由党委成员亲自主讲。通过政治理论学习，党员干部的思想熟悉和治理水平有了明显的提高，在实际工作中他们以身作则，从现在做起、从部门做起、从点滴做起，处处起到表率作用。

充分发挥团组织、工会的作用。团组织和工会是公司党委的得力助手，是公司与员工之间的纽带和桥梁。今年以来，公司团组织和工会在党委的领导下，组织了多项有益员工身心健康的活动。如“新年文艺汇演”、“第一届友谊杯篮球比赛”、“万人献爱心活动”等等。各部门还针对部门员工多数是青年团员的特点，根据部门实际情况，在工作之余，组织许多年青人喜欢的活动，有学雷锋，做好事活动，台球赛，羽毛球赛活动；也有郊游，烧烤活动，极大地丰富了员工的业余文化生活，既煅炼了身体，陶冶了情操。又加强了交流，加深了感情，促进了团结，提高了队伍的凝聚力，营造了一个健康和谐的企业环境。

的文化修养，还调动了员工参与治理的积极性。今年以来，为了更好地发挥舆-论导向作用，公司加大了好人好事的宣传力度，每期都设有好人好事专栏来表扬在工作中乐于奉献，爱岗敬业，有突出表现的员工。今年二月公司对《xxxx之声》进行全面改版，由原先的两版扩充到现在的四版，并结合公司的实际，增加具有导向性的文章，极大地丰富了简报的内容，提高了简报的可视性和可读性，充分发挥其导向作用。另外，各现场操作部门都创办了宣传栏，根据部门的具体情况，创办各种主题的栏目，对部门的好人好事进行宣传和表扬，对工作的非凡情况，注重事项进行宣讲。从而促进了部门的生产治理，又调动了部门员工的工作积极性。

2、加强队伍建设，提升公司竞争力。

队伍建设是企业经营治理的重中之重，公司自成立至今，已经培养出一批志同道合、真抓实干、敢于治理、擅于治理的干部队伍，和一批爱岗敬业、不畏辛劳、任劳任怨、积极向上的员工队伍，正是在这些干部员工的努力拼搏下，公司得到了健康快速的发展。今年上半年，公司继续加强队伍建设，努力提高-干部员工的思想水平和综合素质，提升公司的竞争力。

加强干部员工的思想素质教育，引导员工从大局出发，向前看，向远看，树立正确的人生观、价值观和世界观。尤其是提高中层骨干的业务技能和治理能力，使他们成为公司发展的中坚力量。上半年，公司多次组织助理以上骨干进行各种培训。各部门还组织了学习小组，学习业务知识和理货英语。今年6月公司推荐xxx、xxx二位同志参加总部举办的中层干部培训。通过培训教授和自主学习，干部员工的综合能力和业务水平有了很大的提高，为公司进一步的发展打下了坚实的基础。

让的竞争机制和干部调动机制，公司呈现比学赶超的局面，很好地满足了各个岗位的需要，促进了公司的发展。

3、完善规章制度，严抓贯彻落实。

规章制度是企业健康发展的保证，几年来公司结合工作实际和市场形势相继出台了一系列的规章制度和政策，确保了公司的健康发展和业务的顺利展开。但随着竞争的加剧，市场对我们提出了更高的要求，尤其在安全质量方面。上半年，公司针对一些内部差错反复出现的问题，修订了《个人贡献奖暂行办法》和《综合治理奖考核办法》将个人和部门的利益与安全质量挂钩，对差错进行严格的控制，内部差错按个计算，一旦出现内部差错即取消评选个人贡献奖资格，干部出现内部差错，扣比率扣除安全质量奖；进一步明确对外差错的界定，即只要错误送达、传达外部单位，不管有没造成影响，都视为对外差错。只要出现一个对外差错即取消部门综合治理奖和个人贡献奖的评选。通过这一系列的措施加强了干部员工的责任感和紧迫感，使工作差错急剧的下降，确保了安全质量，受到客户的好评，为进一步扩展市场创造了条件。

今年以来，公司严抓规章制度的贯彻落实，出台了《干部的职责与权限》等规定，进一步明确了职责，使员工在贯彻落实规章制度上有人抓、有人管，而不是当作废纸一张，同时加大对责任人的考核力度，对不遵守公司规章制度的员工给予严厉处理。5月份，现场部门有位员工无视公司的劳动纪律，无故旷工，公司给予通报开除处理，并要求其承担相应的违约责任。公司还加大了现场操作部的检查力度，出台了《现场部门月度检查内容》，对各部门规章制度的落实情况和安全生产进行检查。通过采取上述措施，公司规章制度的执行力度明显加强，保证了公司的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成了公司布置的各项任务，从而提高公司在市场上的整体竞争力。

4、开源节流，创造效益。

场操作分部实行岗位相对固定，人员统筹安排的用人机制，解决了周末作业高峰期人手不足的困难，减少各部门人员的编制。其次，实行部门成本核算。公司各部门的经营、治理、质量和成本纳入部门月度考核，教育员工从自身做起，从点滴做起，提高主人翁精神和节约意识，努力降低成本。其次在治理费上严格控制，尽量压缩机关人员的配置。机关人员多是身兼数职，办公室人事治理员xx兼任党办秘书，在财务部会计请假回家生产后又暂时兼任公司会计。在业务招待费上，本着花小钱、办大事、办好事、办实事的原则，采取一切措施，避免不必要的开支。

上半年，我司本着审计出效益、审计防风险、审计强治理、审计促发展的原则，积极配合总部和股东对公司的审计工作。通过上述一系列的有效措施，公司成本支出得到了很好的控制，收入成本率有了明显的降低。

5、大力加强市场营销工作。

今年随着国家相关政策的出台和厦门港的自身情况，厦门港的xx市场总量没有增加，反而出现下降的趋势。而港务集团给xx定了较高的利润指标，这势必让xx加大市场营销力度，采取一切办法，甚至不入流的手段对我们进行反扑。公司及时采取相应的对策，巩固了现有的市场份额。如今，对手很难从我们的手中夺去业务，但我们每争取一块业务也要付出很大的代价，这就是市场的相对“相持”阶段。在这“相持”阶段，谁顶得住压力，先打开突破口，谁就把握了市场的主动权，所以，市场营销工作是公司今年一切工作的重中之重。

今年公司为了加强市场营销工作，在继续发挥营销小组作用的同时，将xxx、xxx二位同志借调到商务部协助进行市场营销工作，同时依然负责本部门的经营治理，充实了商务部的营销力量。公司还根据各客户的具体要求和各船东的不同特点，为客户提供众多的增值服务，包括为客户做一些力所能及的事，想客户之所想，急客户之所急，受到了客户的肯定与表扬，从而加深了和客户及相关方的关系。

洋的航线。今年上半年在巩固原有航线的基础上，通过积极营销，相继争到xx地中海线；xx的一条内支线和xx线；xx和xx合开的东南亚线；xx的一条船。虽然今年因为几家船公司撤线和拆线，导致公司理货箱量的流失，但由于我们争取到了一些业务，从而补足了箱量，巩固了市场份额。在件杂货方面，公司加大营销力度，一有信息，及时跟进，不放过任何的机会，今年公司件杂货的理货份额有明显增长，有几个月还超过了50。在装拆箱理货方面，加大与堆场和货主的联系，扩大合作，上半年，增加了xx物流的一块业务，非凡理货的业务量也有所增加。

公司还和相关码头加强合作，上半年公司与xx码头签定了合作协议，其船边、闸口、验关台的相关理货业务已全部委托我司操作。这证实了我司的营销工作取得了成功，并且有了码头这一有力的支持者，为公司经后的发展打下了基础。

6、xx分公司正式开展xx业务。

根据总部的要求，xx分公司的经营治理由厦门分公司负责，去年公司对xx市场进行了调研，并做好相关开业的预备工作，今年公司加大了营销力度，积极推进xx分公司各项工作的进行。今年上半年xx分公司已按照既定的计划，顺利开业了，并已经多次进行了理货作业。xxx作为xx分公司具体负责人，对xx分公司的开业经营作了大量的工作。

二、存在的不足。

（一）员工的思想水平和综合素质有待提高。

公司成立三年来，经过公司的引导和教育，员工的思想水平和综合素质比刚进公司时有了很大的提高，但随着竞争的加剧，客户我们的员工提出了更高的要求。

（二）干部的治理水平和业务技能有待加强。

献，但他们究竟还年青，无论是工作经验、业务能力、治理治理水平及对外沟通能力都和公司持续发展的需要还存在一定的差距。

（三）规章制度的落实还不够全面到位。

三年来，公司各项规章制度都已建立，并在实践中逐步地健全和完善，可是有了好的制度，还要去全面的贯彻落实。今年，公司在治理上出现一些漏洞，在安全质量上，没有很好地杜绝差错，就是由于规章制度没有完全落实到位，员工没有严格依照规章制度和操作流程作业。

（四）市场营销手段还要进一步创新。

上半年在市场营销上虽然取得了一些成绩，但没能取得更大的突破。今年市场竞争的残酷性在加剧，只有及时解决市场营销的创新和有效手段问题才能更进一步的扩展业务，把握市场的主动权。

三、xx年下半年的工作计划和要求。

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。

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最大资本和最好武器，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。

2024年上半年度公司顺利通过了第4届一次职工代表大会，在职工队伍保障、职工福利提高、职工队伍稳定上取得了良好的业绩，也为公司上下团结一心，共克时艰打下了牢固的基础。2024年上半年度公司继续坚持“保安全、挖潜力、拓市场、降成本、抓管理”的主要工作方针，力促安全生产经营、优质文明服务、深化运力结构。实现了安全营运无事故、优质服务无投诉的良好工作目标。

一、2024年上半年度经济指标完成情况

上半年度完成营业收入1130万元（6月份预计190万元），客运量28.1万人次（6月份预计4.7万人），旅客周转量1001.5万人公里（6月份预计197万人公里），亏损128万元（不含6号、1号出售净收益412.4万元）。

二、2024年上半年度工作情况

（一）牢记安全责任始终是企业稳固发展的重要保证

特殊气象条件下的安全航行、加强现场管理力度上比以往有了新的提高，公司还不失时机的开展春运安全竞赛活动提出“安全畅通、优质服务”的口号，让公司在2024年春运工作中取得一定的成绩，确保了社会的稳定，人民群众的出行安全，提高了企业的社会声誉。

2、强化可视力工作方法，深化日常性、季节性安全管理与隐患排查工作。一是加强安全管理可视力工作方法，强调各职能科室有关负责人要多下现场，多做跟踪指导工作。二是做好日常性和季节性工作，结合可视力工作方法进一步明确各客轮和相关科室在春雾季节与“三防”期间的工作职责，尤其是大雾大风天气人员及时到位、启动应急预案。三是牢固树立“隐患就是事故”的理念，坚持月度安全服务考核和自查自改工作，深入开展隐患排查治理工作，确保公司的安全生产工作有条不紊的开展。

3、开展岗位大练兵培训活动，推行安全与防污染管理规章2024年5月起，公司按计划举行了岗位大练兵活动，活动以 提高员工队伍整体技能素质为出发点，提出“缺少什么就补学什么”的活动口号，激励全体员工针对自己的岗位职责，将练兵竞赛活动与日常的安全生产工作结合起来，较好地提升了船员安全航行和优质文明服务的技能，并首先对非体系船7轮引入《安全与防污染管理规章》的培训和辅导，让公司在船舶有效管理、船员队伍素质上得到全面性的提高。

切从实际出发的原则，结合本单位实际制定了一系列任务，着重抓好安全警示教育、防灾减灾、应急演练、落实三防预案、做好隐患排查等，落实安全责任主体，落实各项责任措施，落实安全工作到岗到人，确保今年的安全生产月活动有序开展。

（二）合理处置待命船舶、调整运力结构是企业可持续继续发展的关键策略

1、自从2024年“三船两线”计划调整后公司1、10号两轮则处于了长久的待命状况，但是两艘船年近三百万的管理费用支出一直是全司领导与员工心中的一块大石头，亦是企业经营发展、走出困境的一件大包袱。为此经过公司多方努力终于将两轮分别以910万元和450万元出售给东方海运有限责任公司和上海乐百年投资有限公司，为企业走出困境可持续发展，盘活国有资产打下了良好的基础。

2、定海-上海小洋山航线，由始发港西码头迁回三江后，票价下调20%，2024年1月12日复航后至2月25日累计110航次2830人，平均每航次26人，收入1547元，而仅柴油成本3125元，日4航次仅亏油达6312元，加上船员工资、系解缆费、代理费、税、保险费、船舶折旧费等营运日每天亏损万元以上。为此公司于2月26日开始对该线暂时撤运，又在5月1-5日趁3天小长假时期尝试营运，但效果依然不佳，因此对该线继续采取暂时撤运等待时机复航的策略，来降低该线给企业正常经营发展所带来巨大的经济包袱。

（三）内抓管理、节能降耗是企业内部稳定的重要举措

1、对公司《员工奖惩办法》与《科室纪律作风检查考评实施办法》进行了重新的修订，并通过中层干部以上会议的肯定。办法修订后根据其规定成立了考核督促小组，对公司内部的纪律作风、工作作风与清洁卫生方面进行了每月一次的综合考评，为营造一个良好的办公秩序，提高公司机关内部办事效率和工作质量，促进企业内部管理方面起到了积极的作用。

2、继续加强节能降耗工作，完善节能降耗办法的推广和考核工作，加强物配件的修旧利废力度，降低了生产成本，严控船舶修理费用，使费用偏离度控制在20%以内，对物料进出管理工作严格执行预决算制度，还注重细节，特别是对水、电等资源的节约管理。

3、进一步加强人财物的管理，财务工作继续做好榭普线合作经营的实绩核算，在双方财务部门结算上采用月度对账、季度预算平衡、半年度预结算等方式，严肃执行票务核对核算制度；进一步完善单船核算分析制度，以及严格帐物核对、结算核对、费用核查等资金流转制度和票证管理制度。

（四）顺利召开职代会，维护企业职工队伍稳定是企业健康成长的关键因素

26日召开了第四届一次职工代表大会，大会共收到提案9份，共11条，就员工最关心的收入福利问题上进行了公司历史上最大的一次变革，这次变革以更贴近企业实际的绩效奖代替落后不合理的月度奖，在保证职工福利不变、提高职工收入的基础上更要求全体职工把注意力集中在企业再创业、再发展这个主题上，激发起职工的凝聚力与向心力，与企业同命运共患难，砥砺奋进、共克时艰。本次职代会也得到了职工队伍的肯定，为企业的稳定健康发展打下坚实的基础。

（五）深化创建、党建工作,提升客运软环境建设是企业加强水上运输竞争力的综合体现

1、2024年公司在党建工作上认真组织开展“当模范 争先锋 做奉献”、“我为党旗添光彩、新区建设我先行”等向建党90周年献礼的系列活动，突出了发挥党员在职工队伍中的核心作用和党员在生产经营活动中的带头模范作用。

2、积极认真搞好“企业员工形势教育活动”。2024年公司经营环境受到极大的困境，针对员工队伍存在的一些现实问题，公司利用“通高简报”、各类活动等契机，把企业形势教育渗透到实际工作中，在“求生存、求发展”的共鸣心声下，企业凝聚力得到了进一步加强。

善，引入导游知识服务旅客，全面提升了服务质量。

三、公司目前存在的问题与困难

上半年公司各项工作按照董事会下达的目标、任务，经过全公司共同努力，基本达到预期目标。但也存在一些不足与困难，较为突出的有：

3、三小洋线在迁址三江码头以后，客流量没有良好的起色，随着油价的提高，该线运营情况入不敷支，成为了公司最大的经济包袱，为此暂时撤运该线。如何使该线转亏为盈，再次成为企业的一个赢利点是今后企业发展相当关键的一环。

4、公司船员队伍工种失衡，有的工种紧缺、有的工种多余。为此调整船员队伍结构，平衡船员队伍组成是公司2024年的一项重要工作。

5、企业经营业绩下降，部分员工思想波动比较大，部分航线员工尤其是亏损、待命航线的员工缺乏坚持的信心，对留住较好素质的员工增加了难度。

6、企业员工技能素质有待提升，公司在安全意识与可视力工作的量化度、自觉度需要加大监督考核力度。

7、公司运力结构不合理，造成船舶年修航修无合适机动船舶顶班（如三洋泗线船舶年修）。

这些不足与困难使公司面临较大的风险，2024年是公司真正进入艰辛与持续创业之年，面对大桥挑战和运输市场格局的变化，我们必须采取积极的应对措施来化不利因素为有利因素，对企业树立起信心，齐心协力、共克时艰。

四、下半年工作打算

2024年上半年公司工作整体稳步推进，坚持“保安全、挖潜力、拓市场、降成本、抓管理”的工作方针有效形成，尽管在出售1、10轮之后公司的经济包袱大大降低，但是高油价、高成本的运作，以及处于待命状态的9轮与2轮都是公司下半年所要继续面临的困难，2024年下半年公司坚持既定的工作总体思路，主要抓好以下几点工作：

1、严把安全生产管理工作关口，促进企业稳定，顺利完成全国第十个安全生产月活动，加强“三防”期间安全生产工作、日常性和季节性安全管理工作。做好《安全和防污染规章制度》引入非体船舶的具体工作，提升安全管理水平。继续加强可视力工作方法，继续完善现场管理考核办法和应急事宜报告、控制、处理程序。

2、继续做好下半年船员岗位大练兵工作，巩固岗位大练兵实效，深入滚动地开展专项培训和实操考核，为实施船员优化组合打下扎实的基础。

3、计划于7-9月的暑运和旅游旺季由待命船舶9轮作恢复性开航三江-小洋山线，如该三个月内客流依然无起色，达不到正常的生产盈利保本点，则对该线继续采取长期报停撤运的策略。

4、继续深化开源、节流工作。一是合理安排资金，提高资金周转和还贷能力；二是节能降耗，加强船舶维修管理，严格物料采购领发制度，继续做好修旧利废工作，对年修船舶继续实施质量跟踪督查制度，加强油、水、电定额使用、计划控制工作，降低机务成本；三是把好开源节流关口，加强对企业重大决策的资金运作、船舶买卖维修、物料采购等工作的监督；四是完善企务公开制度，促进企业健康发展。

5、加强企业员工思想教育，形成企业稳定局面，继续开展“企业形势教育”活动，促进企业和谐稳定发展，不断提升工作责任感和对企业的归属感，增强员工队伍的凝聚力和向心力，进一步激发工作热情，为推进企业持续稳定发展打下坚实基础。

6、继续开展创建工作，促企业文明建设，创建工作以文明建设为活动目标，探索新思路、新方法为重点。努力打造“安全运行无事故，优质服务无投诉”的客运软环境，提高“”品牌知名度，实现良好经济效益，使公司文明创建工作得到进一步加强，为市精神文明建设贡献一份力量。

根据成都公司上半年实际经营的情况，在总公司经济会议结束之后，公司立即组织相关负责人员开会研究下半年的工作重点，认真查找出上半年实际工作中出现的问题，根据实际情况查找解决问题的办法，制定出了下半年的工作计划：

一、坚持集团二八定律，扩大绿色食品的销售力度，工作重点紧紧围绕绿色食品加盟店和批发市场两个方面展开：

（5）12月，积极落实合作合同等细节(发销售10kg、20kg珍珠米

及长粒香),在增加绿色食品销售的同时，扩大北大荒绿色有机健康食品的知名度，争取年底新开加盟店达到5家。

二、总的来说，成都公司的发展离不开总公司的大力支持，我们在经营过程中还有一些亟待解决的问题。

1、一定区域内独家经营不能得到保障，目前影响最主要的就是像京东商城这样的电子商务，随着北大荒的影响力不断扩大会有越来越多的电子商务平台来影响到实体店的经营活动，总公司应考虑到加盟业务的实际需要拿出解决的办法。

2、产品从下单到客户收到货的周期还是过长，向相关人员反映具体问题存在互相推诿的情况。个别产品还存在质量问题，杂粮真空漏气的比例越来越高（7月18日成都公司给新客户德惠送货73件杂粮当场就打开两件取样各发现6块漏气，客户当场就拒收了）。

成都公司直面上半年工作不足，坚定信心，乘总公司上半年经济分析会的东风，在总公司领导的支持下，力争完成2024年度经营指标。

2024年7月20日

**下半年工作计划书篇十一**

我们将紧紧围绕党的群众路线实践

教育

活动为中心，抢抓机遇，不断创新，攻坚克难。我们将重点做好以下工作：

2、继续开展“转作风、走基层、密切联系群众”走访调查活动，建立长效的工作机制，努力提高群众满意度。

3、继续配合做好市老旧小区改造工程，做好文教小区改造工作;协助做好塔寺北路(北大洋楼)区域改造建设工程。

4、继续加强基层组织建设。进一步深入开展“在职党员回归社区报到”活动，进一步发挥党员先进模范作用，充分发挥党支部的作用，不断把党建引领型党组织和服务型党组织建设推向深入。

5、提前谋划，周密部署，立足“早”字，积极为居级换届做好准备工作，确保换届选举工作顺利完成。

6、继续做好计划生育工作，做好单独政策的宣传与登记工作，进一步完善服务阵地建设，夯实社区计生工作基础、深化居民自治、完善利益导向、开展生殖保健综合服务，努力开创计生工作新局面，创建和谐社区营造良好的人口环境。

**下半年工作计划书篇十二**

管理好学生需要制定相关的工作计划。以下是本站小编为大家精心搜集和整理的下半年小学

工作计划书

，希望大家喜欢!

20xx年，我校安全工作继续贯彻“安全第一，预防为主”的方针，进一步加强以学校安全为本的各项安全管理工作。根据教育部《学生伤害事故处理办法》、上级各部门安全工作要求和学校工作计划，根据新的形势，切实加强学校安全工作管理，增强师生安全意识，完善学校内部安全管理体制，形成齐抓共管校园安全的整体网络，避免各类事故的发生。

以“建设平安校园，创建平安学校”为契机，进一步抓好综合治理和安全工作。继续注重平时，致力防范，狠抓安全管理质量，落实责任，健全工作责任制和责任追究制。按照“谁主管谁负责”的原则，将相关责任签订到各功能室、各责任人，使综合治理和安全工作得到层层落实。明确各自的职责。加强安全教育和培训，强化监督检查，深入开展安全专项整治，始终把全校师生的安危放在各项工作的首位。认真贯彻执行《学生伤害事故处理办法》的精神和要求，制定相关的安全工作预案，切实做到防患于未然，保障师生在校安全、交通安全和学校用餐安全，保证学校校舍安全、教学设施安全和财务安全，坚决杜绝重、特大等一切安全事故的发生。

一、成立学校安全工作领导小组，明确职责

为确保学校各项安全工作措施的落实。学校成立以校长 为组长， (兼安全工作联系员)等为组员的学校安全工作领导小组。领导全体成员本着对学校负责的事业心和责任感，各司其职，配合做好学校及其周边安全工作，努力清除各种影响学校安全和稳定的隐患，保障全体师生能在良好的环境中工作、学习。

1、领导小组名单

组长：

副组长：

组员：

安全工作联络员：

2、领导小组成员职责分工：

：负责学校的全面安全工作。

：负责辅读班的安全工作。

：负责学前班的安全工作。

：负责学校校舍安全、特种设备和学校基建项目的安全管理;

：负责属安全工作联络员职责范围内的工作。

：负责教育教学安全、集体活动工作的开展。

：负责学校教育教学安全、集体活动工作的开展。

：负责学校体育场地、器材及体育教学活动的安全工作。

：负责学校电脑室、多媒体教室的安全管理，及学校各处(室)电脑设备的管理和维护工作。

二、交通安全

认真做好交通安全宣传月教育活动：举办一次学生交通安全宣传漫画竞赛;开展一次小学生交通教育管理“金点子”短文评选活动;组织观看一次交通安全教育专题片;向家长印发一张宣传资料;出一期交通安全教育为主题的

黑板报

;开展一次“交通安全教育”主题班会。各班主任应把严格遵守交通法规作为每天晨会的必讲内容，要教育学生步行，严禁骑车上学。值周教师要加强责任心，等学生全部离校后方可回家。各班要坚持排队放学制度，切实执行学校按时清校的规定。加强门卫的工作责任，校门口不得乱停车辆，禁止闲杂人员进入校园，外来人员进校要办理登记手续。

三、校园安全

1、日常安全行为教育

(1)校园安全既要预防，更要突出重点。根据学生的年龄特点和接受能力，利用晨会、班会、国旗下讲话等渠道，运用多种生动活泼、切实有效，学生喜闻乐见，便于接受的形式，开展安全教育，使学生增强安全防范意识，懂得居家安全、校园安全、出行安全、社会安全和一些基本常识，包括防诈骗、防勒索、防抢劫、防拐卖、防火灾、防赌博、防毒品等常识，提高学生的自我保护能力、对不良现象的辨识能力。

(2)帮助学生确立安全意识，严格课间、午间活动，尽可能地杜绝追逐、打闹现象，规范自主行为，增强安保能力。

(3)每学期要组织学生看一本安全教育录像;出一期安全教育黑板报;上一堂安全教育主题班会课;组织一次全校性的消防安全演练;进行一次溺水儿童抢救演练;全面进行一次安全工作自查。

(4)加强法制教育，坚持依法治教。每学期学校将继续聘请校外法制副校长(辅导员)，为全体师生作专题报告。

2、饮水卫生教育

(1)加强学校后勤管理，努力提高学校后勤服务质量和水平。制定好各项卫生制度，严格按程序操作。

(2)加强学校食品卫生管理，指定专人负责食品卫生工作，严防学生食物中毒事件的发生。

(3)切实做好学校的卫生保洁工作，除灭“四害”。

(4)对学校用水要定期进行消毒。

(5)加强学生的卫生安全教育，自觉注意公共卫生、个人卫生，使学生能够遵守学校各项卫生安全制度。

3、其它方面

(1)加强对学生宿舍安全设施检查，杜绝安全隐患。

(2)加强对学生校外行为的安全教育与引导，做到不玩火、不玩水、不玩电、不玩车。严控学生进入社会网吧行为，致力提高学生对网络有害信息的防堵能力，积极营造学生健康成长的良好环境。班主任要经常家访，做好与家长的联系沟通工作，及时掌握学生在校外的动态。

(3)除了加强教育外，要提倡和鼓励学生在自愿的基础上参加中国人寿学生系列保险及加入校讯通的活动。更好地帮助学校解决可能遇到的棘手问题。

四、校产校舍安全

1、定期组织校舍安全检查，一学期不少于两次，特殊天气随时检查，发现险情及时汇报排除。

2、经常检查电器设备和消防设施，发现损坏应及时维修、更换。

3、加强保卫工作，防盗防火。

4、每个教师都应确立主人翁的思想，保持高度警惕，关心校产校舍及其它设施安全，发现问题及时汇报总务处。

五、教学设施安全

1、电器、教具使用前要进行安全检查，如有故障要及时排除。按规定接插线，插线前应检查电线绝缘皮是否完好，禁止乱拉电线。

2、体育器械在使用前体育教师或活动课辅导教师要先认真检查一遍，确定完好后方可组织学生使用，使用时教师不得离开现场，要随时关注学生的活动，加强保护，防范事故的发生。

3、加强对实验室、电脑室，多媒体教室等特殊场所的管理，按规定操作。电脑要定期进行清除互联网的有害信息。

六、落实好大型集体活动中的安全工作

校内组织运动会、集会、升降旗仪式、课间操等集体活动时，班主任是安全工作的负责人，学生上、下楼道靠右有序行进。学校组织师生外出活动，必须事先报主管部门，待批准后方可进行。组织学生外出活动，要有学校领导带队，有足够的教师负责管理，要准备好外出活动安全预案。不组织学生参加商业性庆典、演出活动。真正做到防范于未然，确保工作万无一失。

校园安全事关全体师生的生命和财产，事关学校和社会的稳定和发展。安全工作是学校的头等大事，只有起点，没有终点。我校继续坚持以学生安全为本的思想，想学生所想，急家长所急，集中主要精力、人力、物力、财力解决好重点、难点安全问题，安全教育、安全宣传、安全检查要严格督促、管理。快速应对和处理来自学生的一切偶发性、突发性安全伤害事故，以有效的工作和科学的处置，赢得问题解决的最佳时机。让我们全体教职工积极行动起来，人人讲安全，个个关心安全，时时处处绷紧安全这根弦，为把我校建成一个安全、文明、祥和的工作和学习环境而努力。

2月：

1、制定安全工作计划明确主要岗位人员名单及职责

2、进行应急灯、灭火器等消防设施的检查

3、学校安全大检查

4、卫生习惯教育

5、法制教育

6、出一期反为主题的黑板报

3月：

1、春季预防流行性疾病教育

2、签订安全

责任书

3、对学校重点部位进行安全检查

4、卫生安全教育

5、交通安全教育

4月：

1、教室门窗、用电设备安全检查

2、出一期安全教育黑板报

3、观看安全教育影片

4、组织学生春游活动

5、五一假期安全教育

5月：

1、法制教育专题讲座

2、防溺水安全教育

3、学校财物安全检查

4、卫生安全教育

5、消防安全演练

6月：

1、学校安全大检查

2、禁毒宣传教育

3、防溺水安全常规教育

4、暑假安全教育

5、安全

工作总结

6、暑假值班安排

7月、8月：

1、安排暑期学校维修安全监管工作

2、暑期值班护校

9月：

1、修订安全工作计划明确主要岗位人员名单及职责

2、进行应急灯、灭火机等消防设施的检查

3、学校安全大检查

4、卫生习惯教育

5、法制教育

6、出一期反为主题的黑板报

7、国庆节放假安全教育

10月：

1、安全教育

2、吸烟危害健康教育

3、对学校重点部位进行安全检查

4、卫生安全教育

5、组织学生秋游活动

11月：

1、请消防队同志来校作消防安全专题讲座

2、出一期安全教育黑板报

3、观看安全教育影片

4、教室门窗、用电设备安全检查

5、安全常规教育

12月

1、法制教育专题讲

2、安全常规教育

3、学校财物安全检查

4、吸烟危害健康教育

以人为本，教育学生成为一个正直、善良、智慧、健康的人;营造一个温馨、和谐、自然的学习环境，让学生到了班里就像回到了家里一样。关爱每一个学生，走进每一个学生心里，成为学生的真正意义上的朋友，为学生排忧解难，树立信心。上好每一堂课，认真抓好课堂纪律，让班级永远充满活力，积极，向上!

本班共44个同学，其中男生24个，女生20个。这是一个比较活跃的班级，特别是男生都好动，自控能力不是很好，所以在纪律方面不够好。学生两极分化比较严重，尖子生大概八九个，头脑灵活，反应很快，每次期末考在年级中都名列前矛的;中等生十七八个，平时上课发言不积极，考试发挥也是好时坏。后进生十一二个，经常不能按时完成当天所布置的作业，考试也屡屡挂红灯，语数两科中总有一科弱到极点。还有三个学生智商优点问题，以完全跟不上学习节奏。对不同的学生采用不同的方法，培养各方面发展。班干部的管理能力有待提高，班级的学习风气还不浓厚。因此，一定要多花功夫，不断努力，树立良好的班风，争取取得让人满意的成绩。

1、进行思想品德教育，端正学习态度，明确学习目的，提高学习兴趣，使学生主动学习，提高学习成绩。

2、 学生大胆创新，勇于探索，为祖国培养创新型人才。

3、 生进行行为习惯教育，使学生成为有礼貌、讲文明、守纪律、讲卫生的好少年。

4、 参加学校组织的各项活动，使学生在活动中受到教育。

5、 班委会，明确分工，提高学生的管理能力。

1、德育教育，充分利用晨间谈话、班会时间对学生进行思想教育。让学生了解《小学生日常行为规范》《小学生一日常规》，要求学生遵守其中的

规章制度

，增强班级凝聚力。

2、 挥小干部的作用，师生共同管理班级。发挥学生的主体地位，尽量把学生能做的事情让学生自己去做。

3、形成竞争氛围，形成良好的学习氛围，形成互帮、互学、互比的良好学习风气，提高学生的学习成绩。在班容布置有“大比拼”，大组大组间比，男生女生比。

4、协调好与其他任课老师的关系，共同对学生施加教育。

**下半年工作计划书篇十三**

公司业务销售人员在一年工作时要怎样计划好一年的工作计划，以下公司销售工作计划书是本网提供参考。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。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，必须以身作责，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8万元以上(每件4万元)。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。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有带来的无限商机,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7.5万元以上。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。

二、制订学习计划。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。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。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。

**下半年工作计划书篇十四**

从我成为一名社区工作者已经有半年多的时间了，来到这里工作的这段日子里，我对这份工作的认识发生了很大的变化，从一次次的了解与熟悉中，政策的发展变化、工作方法的掌握以及树立明确的工作目标，我也渐渐的成熟起来，在日常的琐事中得到了历练，不断的进步。

在这半年的工作时间里，我深刻体会到作为一名服务于普通社区居民的工作人员有多么重要。我在工作中遇到了很多在我看来就是平常而琐碎的杂事，但是对于居民们来说说不定就是急需处理的、棘手的难题，在处理好这些事情之余，还要利用好时间，做好自己的工作。

首先是宣传，作为基层的服务人员，我要将党的政策进行系统的学习与执行，与此同时将其及时向社区的居民传达。利用时间将社区的黑板报、宣传栏作为宣传的阵地，经常性的开展走进群众中的活动，了解社区居民的方方面面，让他们能关注到党的新政策。

其次是服务，解决居民的琐事也是服务的一部分。我们要端正自己的工作态度，对待每一位社区群众都有热情礼貌的接待，解答问题时也要耐心的讲解，讲他们的事当做是自己的，知道他们都能够明白，清楚的做事为止。在办事的同时也要不断提升自己的工作效率，服务的质量。

社区的工作很麻烦，但是每当听到在解决问题之后居民群众感激的话语，不只是成就感，还有无穷无尽的动力在驱使着我前进。一切以群众的利益出发，以此作为工作目标和服务的宗旨，我能够做的更好，在每一件小事中不断的锻炼自己，加强自己的思想认识，提高个人的修养素质，和团队一起合作，共铸辉煌。

随着时间的流逝，我对工作越来越得心应手，经验越来越多，工作能力在不断增强，和谐的工作氛围、温暖的人情关怀，都让我坚定了自己的想法。虽然体会到工作的困难，但更多是奋发向上的动力，在今后的时光中，我将与社区一起成长、共同进步。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**下半年工作计划书篇十五**

加强物料控制工作，提升物料管理水平。完善不良品、呆滞物料的管理，不良品要单独建账管理，对呆滞品在春节前对现场物料进行一次清理。及时反馈物料信息，为计划、采购、物控工作提供参考信息。与生产单位进行沟通，尽量使用jit模式从而来降低企业的仓储成本，使企业获得的利润最大化。

仓库会按照安全、方便、节约的原则，合理利用仓容、库房，货物有必要的道路和物品适当的墙距、垛距、分层。物品出库按照先进先出，有效期在前的先出的原则办理，对储存的物品安排适宜的场所，合理堆码，妥善苫垫，易碎品轻拿轻放。注意操作安全，保证物品在仓库全年无事故。

年仓库工作计划书篇三

光阴荏苒，岁月如梭。不知不觉在指尖悄然逝去，2024年迎面而来。回想过去，面对眼前，展望未来!有进步的喜悦，亦有工作中失误的愧疚。即将过去的一年是我们全体仓库人员接受挑战勇敢迈进的一年。用心思量总结工作当中的利弊、得失。从教训中汲取经验，为以后的工作做好了充分的准备。仓库主管总结报告如下：

一、工作总结

1、坚持执行公司的早会制度，提高员工精神面貌;为了提高工作效率，确保工作能按时、保质保量地完成，坚持开早会，对前一天的工作做总结，找出不足加以改善，并做好当天工作计划。通过早会，提高内部人员士气，加快了各类信息的流动，能及时地发现并解决问题。

2、及时收发物料，并定期进行自盘;督促仓管员对所管辖的物料及时的进行收发整理，并定期自盘，合格物料及时清点进仓，仓管员及时做好帐务处理。确保帐、物、卡的一致，使仓库账务做到日清月结。

3、坚持执行6s工作，做好物料的标识和防护;改善工作环境，做到让人一目了然，规划仓库物料的区域标识。

4、调整物料摆放，实行仓库定位工作;了解各仓管员的所管区域物料摆放后，针对于仓储规划的不明确，做了一个相应的仓储区域规划整改方案图。对物料现场的大面积区域划分进行了相应的调整再次细分与标识，以更有利于现场物料管理。避免仓管员在备料过程中存在找不到料，及找料时间太长，为了提高他们的工作效率，要求他们对库位表及时更新，对于部分仓管没有做库位表的，要求他们对这一缺陷进行了整改。现所有货架基本都已贴上了库位表，做到了，方便不本职仓管员走到物料区短时间内也能及时的找到所需物料。

5、退供应商不良品的及时处理;每周统计不良品给相关部门并及时跟进，在相关部门的协助下，不良品得到了及时的处理。

6、加大了物料的追踪工作;对即将断货的物料进行合理追踪，并和采购、生产等个个部门积极沟通，确保到料及时。降低生产滞留。

20即将过去，回想自己在这一年的工作，由于刚刚接手，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下两点：

二、存在的不足以及改进措施：

1、工作效率比较低：据调查，仓库工作人员每天都在不停的做事，其工作态度值得嘉奖，但错误也是天天都有，工作缺乏条理性。即“有苦劳，没有功劳”。2、仓库区域划分不明确，没有工作平面图。部分仓库没有严格的规划，如：合格区，不合格区，待检区，退料区，呆滞物料区等。

三、解决方案：

1、对工作效率比较低的解决方案：对所有工作人员日常工作流程及工作方式进行全面梳理调整，并及时纠正错误，使得他们的工作方式及流程都能得到及时优化，简化。降低犯错几率，提高工作效率。

2、对仓库区域划分不明确的解决方案：部分仓库必须重新整理：规划出合格区，不合格区。呆滞料区，报废区等。并做出每个仓库的平面分布图。

四、2024年工作计划

1、保证工作顺利开展;确保平时的收发业务顺畅，及时发料，及时进仓，保证车间的正常生产，做到及时处理各部门反映的问题。

2、仓库人员的换岗;在2024年上半年完成所有仓管员的岗位调换工作，可以培养仓库人员的多方面能力，熟悉多的物料，在其他人员调休的情况下可以帮忙处理业务。发展多面手人员，作好人员储备，为以后的工作打基础。

3、建全仓库流程;建全仓库收、发、存、管的业务流程，使每个人都可以按制度作业仓库流程，做到任何一个人都可以在短时间内接手本部门的任何一项工作。

4、仓库的整体规划;做好仓库的整体规划，规划和建立仓库平面图及相关标示牌。

5、建立数据化绩效考核;从帐、物、卡相符程度;报料及时;库容;做账及时等多方面综合员工失误次数，从而计算出员工失误率。以失误率来判定员工的绩效考核。不在以模糊的印象来决定员工的工作表现，而是以准确数据来确定员工的工作能力。

6、实行a、b、c、管理法，做好物资盘点工作，确保帐卡物三相符;a、b、c管理法是将产品分为三大类重点盘点a类物资(占仓库资产的70%)a类物资具有占资金大等特点，方便仓储人员盘点，可做为每月全盘点。重点管理c类物资(占仓库资产的10%)c类物资是常用物资，且数量大，资金小。仓储人员应每日查询c类物资，以确保因物资短缺而造成的生产滞留。b类物资(占仓库资产的20%)可适当不做重点管理。a类物资可做每月全盘点，b、c类物资可做为季度盘点。

7、员工培训;培训计划，对员工进行6s、安全、岗位操作技巧和erp系统操作的培训。作为公司的职员，我不要求什么，我只要求自己做得更好，不断的在进步就好，我知道自己的能力有限，但是能力是一方面，态度是另一方面。只要我认真的工作，我相信我是会做得更好的!我希望通过我们的不断努力，把仓库部门建设成一个认真，仔细，富有工作激情的优秀团队。各部持续改进的结果，就是公司的发展!

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