# 工作计划总结的范文参考5篇

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-02-20

*通过工作计划可以确保组织的长期可持续发展实现长远愿景，写工作计划有助于提高工作效率和生产力，小编今天就为您带来了工作计划总结的范文参考5篇，相信一定会对你有所帮助。工作计划总结的范文篇1转眼间，xx年又过半了，回顾这半年来的\'工作，我在各位...*

通过工作计划可以确保组织的长期可持续发展实现长远愿景，写工作计划有助于提高工作效率和生产力，小编今天就为您带来了工作计划总结的范文参考5篇，相信一定会对你有所帮助。

工作计划总结的范文篇1

转眼间，xx年又过半了，回顾这半年来的\'工作，我在各位同事的支持与帮助下，按照公司和个人的年度计划，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，我对本职工作有了新的认识，而且个人工作能力也得到较大的提高。现将半年来的工作情况总结如下：

一、上半年工作总结：

（一）、知识管理

xx年根据集团知识管理积分办法，结合公司实际，调整了公司原有的km推进考核评价方案，新的积分卡更加注重考核结果量化、过程导向化、知识创新化。通过近半年的施行，达到了较好的效果。

数据回顾：

xx年集团知识管理考核积分卡（截止5月）

说明：截止5月，集团平均分为87分，90分以上的有25家；80分以上的有34家，最低分为57分；并列100分的有14家（包含集团职能部门），黄石公司集团并列第一，华南第一。去年同期排名43名。

xx年集团知识管理考核——个人积分

说明：员工平均积分年累计为分，排名前列。

xx年集团知识管理考核——频道点击

1、培训覆盖面力求100%

xx年，集团调整了考核要求，形成了以cko频道为核心的考核机制，重点关注各工厂的频道点击、员工积分，同时也调整了cko积分办法。对此，公司也作出了相应的调整，并在3月至5月对各部门进行相关培训。通过培训，使员工明白怎样可以提高积分、怎样推荐、怎样点评、怎样使用审批流程等。各部门通过培训，km推进氛围较好，员工自觉使用km工具并达到可喜成果。

2、组织成立项目小组

3月成立qc小组，主要围绕“如何提高km积分卡在集团的排名”展开项目攻关。4月召开项目启动会议，明确责任人及活动分工。每月回顾总结，遵循pdca原则达到预期目标。通过项目攻关，我们规范了推进要求，解决了每月存在的不同问题。

3、迎接集团km现场审计

3月底，集团企划总部刘曾、张宇童两位老师来我司现场查核知识管理推进工作，高度赞扬了我司的km推进工作，认为我司亮点很多，值得兄弟工厂借鉴，特别是流程规范、流程效率高。本次查核我司成绩为99分，为第一批查核单位。

4、参加知识管理年会，黄石公司大放光彩。

4月28日，青岛啤酒第二届知识管理精英论坛与qc成果发布会在上海松江隆重召开，姜宏副总裁等公司领导及来自各业务单位及各职能部门知识管理和qc工作者200余人共同参加了此次盛会。

在本次大会上，黄石公司集体或个人共荣获4项荣誉，着实给力。

黄石公司总经理檀总荣获集团“知识管理卓越领导者”荣誉称号（全集团各级工厂及职能部门参评，本奖项只有6名）；

黄石公司荣获集团“知识管理频道经营进步奖”（km推进团队集中亮相，并多次受到好评，其中黄石公司的km推进考核细则在知识管理精英论坛上被集团老师分享推荐）；

个人荣获集团“最佳知识管理专员”荣誉称号。

本次年会上，集团高度评价我司的km推进工作，通过交流学习，其他兄弟工厂也纷纷表示赞同我司的考核思路和推进思路，对我们的工作给予了充分的肯定。

（二）、现场管理

数据回顾：

1、调整考核思路，纠正了部门班组原有“做得多错的多”、“职能部门和生产部门考核不均衡”等现象；

xx年，通过与部门班组的沟通，发现很多员工对6s推进有抵触情绪，认为“面积越大，做得事情越多，错就越多，考核就越严重。”这种情况无形中打消了员工的积极性，特别是生产部门员工认为与优秀无缘，索性放弃。针对这种情况，xx年公司调整考核思路，引导员工“有做必有果”，班组培训、班组自查、按时整改、完成会议决议等等要求纷纷纳入考核项目，改变以往只以检查结果作为考核依据的形式，让员工正真认识到“做得多、做得对就可以得分高”。

2、规范班组现场管理，发挥班组主观能动性，变被动为主动，持续开展部门自查和班组自查；

按照xx年制定的推进思路，各部门积极开展部门或班组自查，周自查已经成为部门的习惯。各部门均形成以部门部长和部门6s推进员为核心的自查小组，按期查核一周内部门不合格事项并督办上周整改事项。各部门或班组6s推进氛围较好，例如综合部小车班成员主动开展季度现场管理回顾工作；生产部成品库较去年改观较大，现场面貌焕然一新；工程部制冷班、配电班、财务部收发中心等区域现场有条不紊，被评为“现场管理红旗班组”；班组会议学习现场管理推进技巧，回顾现场管理存在的问题。

3、“示范点”、“现场亮点”以点带面，提升员工积极性。

公司月度查核，部门主动上报，各部门纷纷打造部门班组现场亮点，例如包装部生产现场统一有序，标示规范的员工水杯、工程部锅炉班的小改小革、人力资源部物品定置管理等。班组示范点及亮点的宣传有利的推动了部门的管理工作，提升了员工的积极性。

4、引入“现场管理优秀部门流动红旗”及“现场管理部门警示旗（蓝旗）”管理策略，鞭策部门力争先进。

（三）、包装有效工时

数据回顾：

1、成立“包装有效工时”项目攻关小组，围绕课题进行项目攻关。3月成立“包装有效工时”qc项目小组，成员包含生产部、人力资源部及包装部成员。月度开展小组活动，按期回顾和总结月度推进工作，并解决存在问题。

2、包装部“有效工时”氛围较好，班组长学习有效公司的统计方法，有效工时数据评比落实到包装班组，班组成员每周可以查看有效工时数据。

3、有效工时管理工具指导生产，引导包装开班生产。按照生产部的生产计划，结合工时统计方法指导生产，包装部部门领导一致支持“开三班”生产。与xx年同期比，产销量增长，生产人员减少，达到了“减员增效的”目的。

（四）、e—hr人事信息管理

e—hr人事信息管理为xx年新增职责，通过半年的学习和实际操作基本掌握了相关要求和操作技巧。

1、员工自助查询。

2、积极学习新操作手册，月度erp维护正常，集团月度查核没有出现异常。

3、参加华南区域erp人事薪酬管理培训，考试成绩名列前茅，顺利取得结业证书。

二、上半年工作不足：

1、深入一线不够，基础工作缺少根基。对基层员工的需求情况了解少，不能及时掌握他们的相关情况。

2、管理缺乏魄力。主要体现在考勤管理上，工作滞后，致使迟到、早退现象时有发生。

3、对精细化的管理理念和工作方法缺少深刻的认识和理解。对集团推崇的较好的管理工具学习不透，研究不深，理解不全面。例如对集团包装有效工时的理解不深，导致hr绩效积分卡多次失分。

4、学习力还有待提升，关注面过窄，自己的学识、能力和阅历与其任职岗位都有一定的距离，不利于工作的正常开展。

工作计划总结的范文篇2

时光匆匆，不知不觉，20xx年已经过去了一半，在酒店总经理以及各部门负责人鼎力支持配合下，财务部全体员工团结一致，紧密配合，顺利完成了上半年财务工作任务。现对财务部上半年主要工作情况做以下总结和剖析，向酒店总经理及各职能部门负责人做以下汇报：

第一部分上半年主要工作及阶段性成绩

1、规范财务管理，年初协助总经办重新修订了酒店全年度目标执行计划，认真编制了酒店财务总预算和各职能部门的财务收支预算，对酒店计划指标进行了认真考核、分析；对财务收支两条线的执行情况进行了检查，监督。

2、资金管理是财务管理的一部分，是有关资金的获得和使用的管理工作，财务部严格执行现金、银行管理制度，定期核对收入、应收应付往来；协助相关部门及时催收应收账款，规避酒店资金在外循环，提高酒店流动资金使用率。

3、酒店财务漏洞绝大多数就是由于没有严格的财务稽核导致而成的，为了杜绝各种漏洞，发挥财务职能监督作用，稽核人员根据中软酒管系统，按“权责发生制”从各营业点收银到审核、出纳、每个环节精密衔接，相互监控，每天按照稽核流程严格处理当天的事务，及时进行结账处理，发现问题及时解决。

4、每月按时上报财务报表，定时召开财务分析会，将酒店成本费用以及各经营部门的物料消耗情况进行分析，并及时将信息反馈到各相关部门。

5、定时安排成本会计、采购员、厨房大佬对市场行情询价，月底对各营业点进行实地盘点，做到账实相符。

6、按时完成了酒店营业执照、组织机构代码证的年检工作及酒店重要资质的归档整理，顺利通过20xx年税务汇算清结。

第二部分目前工作存在的缺陷分析

1、培养员工成本意识，建立勤俭节约的企业文化

酒店的成本是否控制得好，归根到底取决于员工的个体行为。酒店业人员流动性相对较大，老员工的作风对新员工的行为影响也较大，这就需要建立企业勤俭节约的文化。企业文化的建立是一个长期的过程，酒店经理、主管的榜样作用非常重要。只有当酒店的每一位员工都自觉地节约一张纸、一滴水、一度电，酒店才能真正地做到成本最低。

2、制定成本预算

成本预算是成本控制的量化表现。只有对每一项成本项目制定了具体的指标，并且对此进行考核，成本控制才有了现实的目标。预算要针对每个部门的特点，在可控成本的范围内，给出相应的成本指标。预算指标要合理并且要有挑战性。指标过于苛刻，实践中无法完成，也就失去了努力的动力；若指标过于宽松，很容易实现，那也失去了控制的意义。

3、实施成本控制、拟定节约奖惩条例

每个月要召开成本分析会，对与预算差异大的成本项目进行分析，找出原因，以便对成本控制的薄弱环节及时进行改正。对于成本预算指标完成好的部门，给予奖励；对于未完成成本预算指标的，相应给予惩罚。

4、建立成本监督体系

通过创建勤俭节约的良好企业文化，制定合理的成本费用考核奖惩制度和完善的监督检查制度，建立全面的成本控制体系。才能降低酒店成本，提升经济效益，从而提高酒店竞争力、实现酒店的可持续发展。

5、规范成本费用的核算

严格按《旅游、饮食服务业会计制度》设置和使用会计科目，区分经营部门的主营业务成本和费用，区分管理部门的费用和经营过程中发生的财务费用，按记账程序认真审核记账凭证；

第三部分下半年工作基本思路及重点

1、加强财务专业知识的学习

下半年在紧张工作之余通过视频讲座，不定期学习会计专业知识，学习税收管理专家宋洪祥老师的讲课，通过学习获得有利于酒店投资以及经营管理的税费政策，为酒店的经营决策和今后的财税管控、合理避税明确方向；

2、打造积极向上团队

作为一个部门负责人对下属应做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”充分发挥部门员工主观能动性和工作积极性，提高团队整体素质，打造一个业务全面、工作热情高涨团队，

3、挖掘内部潜力开源节流

统计酒店近两年以来pos机刷卡记录，根据市场行情寻求手续费低的合作银行，及时增加pos机的安装，调整费率，为酒店节省费用开支。

4、加速流动资金使用率

加强酒店财务管理，规范费用报销审批流程；拟定货币资金管理制度；协助销售部对有合同、无合同的合作往来单位，及时对账并拟定催收联系函，加大应收账款的催收力度。

5、完善酒店资产管理

对酒店整体及各部门设备实施收集素材，集中、整合登记，建立固定资产卡片、低值易耗品——-在用清单，根据使用部门和存放地点落实到责任人。

6、规范财务核算

正确核算各职能部门收入、成本、毛利、固定费用和变动费用，编制经营状况一览表，测算酒店盈亏平衡点，使财务核算工作更加合理、真实、可靠。及时为总经理提供、准确、完整的财务信息。

7、目标成本控制

进行目标成本管理分类：客房部、餐饮部、大堂吧，商铺，按部门分类细化主营业务成本和各项费用：

a、降低单位固定费用，其途径是提高客房出租率，通过出租数量的增加来降低每间客房分摊的固定费用。

b、控制单位变动费用，主要是按照客房消耗品标准费用（即消耗品定额）控制单位变动费用支出。消耗定额是对可变费用进行控制的依据，对一次性消耗品的配备数量，要按照客房的出租情况落实到每个岗位和个人，领班和服务员要按规定领用和分发各种消耗品，并作好登记，以便对每人所管辖的客房消耗品数量进行对比和考核，对费用控制得好个人要给以奖励，对费用支出超出定额标准的要寻找原因，分清责任。对由于主观因素造成的超标准支出要给以一定处罚。通过对固定费用和变动费用的有效控制和管理，就能达到降低消耗，增加盈利的目的。

c、对各项费用办公费、应酬费、绿化费、电话费、财务手续费适当控制，为来年各部门的成本、费用控制考核提供参考数据。

工作计划总结的范文篇3

光阴荏苒，岁月如歌。20xx年即将结束，20xx年迈着崭新的步伐向我们走来。我从过去的储备干部到新晋柜长，也将近一年。在过去的一年中，由于缺乏工作经验，我在实践的过程中遇到了很多困难 也碰了不少壁，与此同时我也得到不少磨练的机会，这些机会对我来说受益匪浅，感受颇深，现将尽一年的工作总结如下：

一 立足本职工作，完成各项任务

首先由一名储备干部到柜长我有了很到的转变。作为一名储备，只要完成本职工作，并辅助主管与柜长处理日常事务即可，而作为一名柜长在将区域内人员管理好的同时，还要在货品分配上有明确细致的分化，在开展工作之初的确有些吃力，但是在主管及各领导的指导，同事的帮助下，我从自身寻找不足，严格要求自己，不断学习充实自我，较好的完成了自己的本职工作。通过近一年的学习和工作，自身发展取得了新的突破，工作方式有了很大的改变。

二 自我磨练

“梅花香自苦寒来”自信自强勇攀高峰的工作态度，才能激励员工为企业创造价值。刚来到鑫博大，作为一名干部人员 最为重要的就是在员工面前树立健康积极的形象，这样才有助于工作的开展，提高员工的销售业绩。而展现这一面貌的重要环节，在于每日的会议以及与员工的沟通。也许是因为不经常在很多人面前发言的原故，我说话时总是结结巴巴不知所云，胆怯紧张占据整个心头，对此我感觉非常失落尴尬，但，人总是越挫越勇，在对自己发言时存在的不足深思并找出原因后，我主动向上级领导申请，在会议上多发言，锻炼自己的胆量，在上级领导的帮助和员工的鼓励下，我的发言也越来越流畅，员工的反应也越来越好，但我一定戒骄戒躁努力奋进。

同时，在刚开始处理售后问题的时候，因为自身的业务水平不足，在遇到许多较为刁难的顾客时不敢主动的去和顾客交流沟通怕引起不必要的争端，但没有尝试就没有发言权，问题总是需要解决的。学习如何巧妙而圆满的解决问题的方法才是重中之重，在领导的指导下，我不断的纠正自己的方式方法，从而得到了顾客的信任并增强了自己的自信心。

三 货品方面

“货品是一个卖场的灵魂”货品的丰富多样来源于管理的好与坏，一开始认为货品没有什么好管理的，之后，经过多次与主管的沟通，了解到关于货品还有很多的知识，如：怎么去把握好库存及补货的量，季节与时间性的把握等等，而后在货品方面应多观察:畅销款式及时补足货源并与市场协调;多调整:随时查看各厅版面是否调理一致，及部分货品的动态;多总结:做好畅销款的记录及找出滞销款所存在的问题并及时调整.有了这些不可或缺的经验，现在我工作起较以前更加得心应手。

以上是我近一年来在工作中让我体会最深也受益最大的心得体会，在20xx年的新气象中我将继续坚持“宽以待人，严于律己”的工作格言，并贯穿落实“认真，务实，创新，激情”的岗位誓词。我一定会用具体的工作绩效来诠释这些词汇的真正内涵，用实际行动来证明我能做的更好!

工作计划总结的范文篇4

20xx年的脚步即将迈向身后，回想走过的脚印,深深浅浅一年时间,有欢笑,有泪水,有小小的成功,也有淡淡的失落。20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。我们树立“为公司节约每一分钱”的观念，积极落实采供工作要点和年初制定的工作计划。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。在魏总的直接领导和支持及公司其他同仁的配合下，20xx年共完成甲供材料设备采购计划88份，新签合同20份，完成乙供材料计划核批价格140份，共计完成材料设备采购计划228份，执行情况良好，较圆满地完成了所承担的任务。现将主要工作情况总结如下：

一、组织实施“阳光采购策略”—公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计及其他部门监督。

20xx年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事。

20xx年通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基矗

2、公开公正透明，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工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益全线凸现。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的材料设备价格东和湾比东和银都便宜了，东和春天西区比东区价格降低了3－5％。为公司节约了100多万的采购资金，直观有效地降低了材料设备采购成本。

4、监督机制基本形成。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐败。建立材料价格信息库和材料价格监管机制,提高采购人员的自身素质和业务水平,保证货比三家,质优价廉的购买材料,减少工程成本,提高采购效率，提高企业利润。

工作计划总结的范文篇5

20\_\_\_\_\_年在党委厂部的正确领导下，我们按照\_\_\_\_\_市计生委、\_\_\_\_\_办事处关于计划生育工作的安排和要求，积极参加有关计生工作的各项活动，履行计生工作的程序和职责，圆满的完成了各项任务，现将有关情况总结如下：

一、重要指标完成情况

我厂现有育龄女职工1268人，一孩育龄妇女1084人，二孩育龄妇女113人，已婚妇女无孩71人。全年办理生育指标35人，全部符合条件。晚婚晚育率达100%；狠抓了计划生育台帐建设工作，保证了已婚育龄妇女建档率、男单职工配偶孕情证明档案建档率及进退档案率均达100%。全年已婚育龄女职工康检四次，康检率100%；避孕节育措施落实率达到100%；办理独生子女光荣证的42个，独生子女领证率达100%。全年无一例违反计生工作事件发生，较好地完成了今年的各项责任目标。

二、认真学习、宣传、贯彻上级规定，切实做好计划生育工作

深入开展人口与计划生育法律法规宣传，认真组织学习《\_\_\_\_\_省人口与计划生育条例》、《\_\_\_\_\_省人口与计划生育条例实施细则》，强化对计划生育专干的教育和培训，使计划生育工作进一步制度化、规范化。

三、领导重视，将计生工作列入目标管理进行责任制考核

党委厂部历来十分重视计划生育工作，将计划生育工作同其它各项业务工作一同布置，一同考核，与各党总支（支部）签订了计划生育目标管理责任书，层层落实，定岗定责，做到了统一领导与责任分工相结合，以确保计划生育工作不出漏洞。强调在完成各项经济指标的同时，要同步完成计生工作的各项指标，对计生工作年终考核行使一票否决权。

四、提供生殖健康优质服务，为育龄妇女创造方便条件

1、以婚育新风进万家活动为载体，实施基础教育工程。每季度组织进行一次计划生育政策法律、科普知识、优生优育优教、婚育新风知识、生殖保健等知识的培训。积极为计划生育家庭兑现奖励政策，全年发放独生子女费49000元。

2、为育龄女职工提供生殖健康服务，定期开展生殖保健体检。同时完善必要的设施建设，购置生殖健康知识挂图，绘制服务网络图表，对育龄妇女登记造册建档。

3、优化婚、孕、产、节育和保健全程服务，对新婚夫妇进行优生、优育、优教宣传，积极稳妥地开展以“知情选择”为重点的避孕节育措施，搞好节育服务工作。

4、认真执行女职工“五期”保护规定，坚持每年一次对妇科检查，五月份与职工医院配合为全厂1500名在职、内退、离退休女职工进行检查，发现病患及时治疗。

总结一年的工作，虽然取得了成绩，但还存在不足。今后要不断探索计划生育工作的新思路、新方法，加强管理，不留死角，同时从注重实效上下功夫，切实把我厂计划生育工作提高到一个新水平，为\_\_\_\_\_市计划生育工作做出我们应有的贡献。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！