# 公司人力资源部副经理岗位竞聘讲话发言演讲稿精选3篇

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-02-14

*演讲稿是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表讲话的文稿。以下是小编为大家收集的公司人力资源部副经理岗位竞聘讲话发言演讲稿精选3篇，仅供参考，欢迎大家阅读。第一篇: 公司人力资源部副经理岗位竞聘讲话发言演讲稿　　20XX年的工作已经圆满结束，...*

演讲稿是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表讲话的文稿。以下是小编为大家收集的公司人力资源部副经理岗位竞聘讲话发言演讲稿精选3篇，仅供参考，欢迎大家阅读。

**第一篇: 公司人力资源部副经理岗位竞聘讲话发言演讲稿**

　　20XX年的工作已经圆满结束，在本年度的工作当中，公司人力资源部认真建立、健全公司人力资源管理系统，确保人力资源工作按照公司发展目标日趋科学化、规范化，制订和实施人力资源部年度工作目标和工作计划，按月做出预算及工作计划，提前完成了公司年度总目标。现将公司人力资源部工作情况总结汇报如下：

　　年底对公司基本人力状况进行总结，包括各部门的人数对比，学历结构分析，性别比例构成，司龄结构分析及年龄结构分析。

　　各部门人数对比：

　　相比于上一年度，员工总数增加13人，约12.5%。总经办由于财务组合并至集团财务中心，故减少;研发部由于部分项目暂时搁置，人数减少。20XX年公司的重心在运营，产品运营部员工人数增加，达员工人数占总人数的56%。

　　学历结构分析：

　　如图所示，公司77%以上的员工都是本科以上学历，总经办、产品运营部及人事行政部本科以上员工占比都是90%以上，20XX年度招聘的新员工，除部分设计岗位，其他岗位都是要求本科以上学历。大专学历主要集中在运维部，中专及中专以下学历只有个别，其中一名是行政的保洁员。

　　司龄结构分析：

　　我司平均司龄为1.4年，反映出公司正处于成长阶段，1年以下的员工人数占48%，且主要集中在产品运营部，因为公司工作重心的调整，产品运营部今年增加的员工数比较多，流动比较大。从其他时间段的司龄数据来看，分布较稳定，没有明显的流动，说明公司发展的基本层面还是较稳定。

　　年龄结构分析：

　　公司平均年龄不到27岁，且都在40岁以下，比较年轻，充满活力。公司年龄结构中，30岁以下员工占很大比例，为84%，主要集中在产品运营部，而且都是本科毕业的大学生，公司将加大培育力度，作为公司发展壮大的储备力量。30~40岁的员工占比16%，大多为各部门的核心员工，中坚力量，以中高层管理人员居多。结合前面的学历构成，公司中高层管理人员学历都较高，他们正自在人生的黄金年龄，人生观价值观都趋于成熟，可以加强企业文化的熏陶，建立传帮带的人才培养机制，促进公司发展壮大。

　　性别比例构成：

　　公司男女比例差距非常大，男性员工占88%，女性员工占12%。且女性员工主要集中在人事行政部及产品运营部，总经办高层管理及研发运维等技术部门，均为男性员工。

　　1、招聘完成率分析。

　　如图显示，除运维部招聘完成率达100%，其他部门的招聘工作尚未完成，接下来1个月，要继续紧抓招聘，争取完成年度目标。

　　2、招聘人数相关性分析。

　　如图显示，本年度电话通知面试1127人，实际面试406人，占通知面试人数比为36.02%，较低，这和电话通知的话术及面试邀请邮件的撰写有关，要优化话术及邀请邮件内容，吸引应聘者过来面试。另外，20XX年度招聘较多的职位是产品运营部的运营专员，这类员工大多是从20XX年—20XX年的毕业生挑选录用，面试“放鸽子”的比较多;面试合格人数为65人，占实际面试人数比为16.01%，要加强对简历精准度的筛选，以及提高面试的判别力及专业度;录用入职人数为52人，占面试合格人数的80%，未报到or录用的原因主要是应聘者个人的考虑，包括薪酬、行业选择等原因，而且主要集中在运营专员，面试合格人数40人，录用入职人数为33人，主要是刚毕业一两年的学生比较迷茫，选择较多，不太稳定。试用合格人数为47人，占录用入职人数的90.8%，试用不合格原因主要是不适应创业型公司的企业文化，跟不上公司的快节奏。不到10%的不合格率，说明面试精准度较高，把关严格，试用期的考核和跟进比较到位。

　　3、招聘渠道分析。

　　公司的招聘渠道主要为网络招聘，99.9%的招聘来源于前程无忧、智联招聘和中国人才热线三大网站，只有个别岗位是内部推荐。公司的中高层管理比较稳定，招聘人数非常少，不需要用到猎头;招聘岗位和人数也是随时根据公司业务发展状况进行调整，而且创业型团队需要的是上手快能尽快适应工作岗位的员工，再结合公司的规模，故没用启用校园招聘;类似现场招聘、发布媒体广告等招聘渠道均不适合公司现阶段的招聘需要。

　　以运营专员这个岗位为例，网络招聘三大网站的实际面试人数及面试合格人数对比如下针对运营专员这个岗位，三大网站提供的简历，实际面试总人数为207人，其中前程无忧和中国人才热线的简历数较多，分别占比42%和40%，智联招聘人数最少，占比18%，差距很大。从面试合格率来看，三大招聘网站差距不大。

　　内部推荐渠道不容忽视，今年集团总部的销售总监和战略推广总监的招聘就来源于内部员工的推荐。后续会重视内部推荐，继续推行“内部人才推荐奖”。

　　另外，下半年完善了公司人才库的建设。除在职员工简历、面试合格简历等，还增加了“黑名单”，如个别“极品面试者”、无正当理由未报到且未沟通说明者。

　　4、离职率分析。

　　（1）新员工的离职率。今年公司新入职员工48人，目前已离职12人，年度新员工的离职率为25%。

　　（2）关键岗位离职率。公司的关键岗位主要是研发项目经理，产品经理，运营主管及设计师等。这些岗位的离职率为0，说明公司关键岗位，核心员工的留存率较高，团队凝聚力非常好。

　　（3）各部门离职率分析。

　　如图所示，除总经办、运维部的离职率低于20%，其他部门的离职都非常高，尤其是产品运营部的离职率，高达61.76%。

　　离职原因分析与改善措施：

　　如图，员工主动离职占比63%，其中个人原因主动离职占44%，主要包括员工不适应创业型团队的节奏、对薪酬福利不满、没有发展空间、个人转行及创业等，公司原因主动离职主要包括公司项目的搁置，创业型团队员工的归属感较低，制度不健全。被动离职占37%，主要是试用不合格以及因跟不上公司发展节奏而辞退。

　　产品运营部的离职率高达61.7%，其中有48%属于被动离职，一部分是新员工试用不合格，一部分是公司运营调整后部分被淘汰的，52%属于主动离职，包括转正薪资谈不拢，员工个人转行、创业等。另外，离职员工中的52%是20XX年入职的新员工。

　　改善措施：

　　（1）优化招聘流程。提前做好人力规划，完善各岗位说明，建立岗位胜任力素质模型，录用与岗位要求相符的人才。确定offer时，尽可能与应聘者明确试用期前后薪资及岗位职责等，避免出现因转正薪资谈不拢、实际岗位职责与面试时不一而导致心理落差。充分尊重应聘者的职业选择，不勉强。

　　（2）完善公司制度，尽可能的人性化;多举办员工活动，增加团队凝聚力，部门经理和HR随时关注员工心理动态，及时引导和沟通。

　　20XX年，公司的培训主要以内部培训为主，基本无外部培训。内训的重点是新员工入职培训，具体情况总结如下：

　　1、落实和优化“伙伴制度”。

　　“伙伴制度”其实跟导师制差不多，“伙伴”的主要职责包括：

　　入职当天，认识各部门负责人及本部门所有同事等;入职一周内，“伙伴”将引导您or与您共进第一周的午餐，并引导您熟悉公司周边交通、就餐、购物、就医等生活配套设施;入职一个月内，“伙伴”将引导您了解公司文化、制度、流程等，有任何生活or工作流方面的需求可第一时间寻求“伙伴”的帮助。

　　员工入职前，就会提前与部门负责人确定“伙伴”，今年在“伙伴”的安排上，大多都会选择小组的负责人，直接带新人，以前主要是安排职位相关的。另外，公司在下半年增加了“伙伴—新员工沟通交流会”，公司每两周举办一次，参与人员为试用期员工及员工的“伙伴”，员工转正后不参加此会。主要形式为：新员工发言：主要包括本周“重点工作”、“个人感受和体会”和“主要问题及建议”三个方面;伙伴点评：对新员工本周工作及表现加以点评，提出指导意见。HR会记录每位新员工的发言，建立台账，跟进其中提到的问题。

　　2、定期举办新员工入职培训。

　　新员工入职培训主要由三部分组成：入职当天指引、部门主管组织的部门级培训及公司级的强化培训。

　　20XX年共组织新员工入职培训6次，参与人员共48人。原则上是每月举办一次新员工入职培训，但某些月份入职员工不多，一般新员工有8人左右，就会视情况举办一次公司级的强化培训。考虑到有些员工可能入职时间会超过一个月才参加公司级的培训，所以在培训的内容上做了调整，入职当天的指引相比去年会更详细一些，主要目的是让员工了解公司的基本制度。

　　需要改善的地方：新员工入职培训是重点，但同时要加强业务部门的操作流程培训，以及业务相关理论知识的培训。

　　1、成立兴趣协会。如：篮球协会、羽毛球协会、足球协会、乒乓球协会及户外登山协会。其中羽毛球协会活动组织频率最高，基本每周一次，除去节假日，其他每周五晚上都会订场打球，20XX年共活动36次，人均消费27元/次。其他协会活动频率较低。

　　2、下午茶计划。公司每周五下午举行下午茶活动，下午四点，音乐响起，下午茶开始，四点半音乐停止，下午茶结束。公司会在休闲区提供饮料、茶点、水果、糖果等。

　　3、配合集团公司微信公众平台的建设。微信平台会定期向全体员工推送集团各分公司的动态，也成立了集团通讯员小组。

　　企业文化建设这一块，公司更多的是依托集团的贯彻和宣导，在此基础上，体现公司的独特性和差异性，重点在人性化的员工关怀、团队凝聚力的打造。后续我们会组织更多的活动，调动员工的积极性，让其他活动组织频率较低的协会都行动起来。

　　以上就是公司人力资源部本年度工作总结，在以后的工作中，人力资源部将继续结合公司战略发展规划，不断完善和优化相关制度建设，力争打造一个更富有凝聚力的创业团队！

**第二篇: 公司人力资源部副经理岗位竞聘讲话发言演讲稿**

　　(一)、在主业经营方面：

　　1、主营销售收入方面，按权责制计算实现9个月经营收入近500万元，因属新店经营，无法与上年同期对比，但是能够看出来的是全年因包装推广，加之对不稳定因素及组合、磨合的有效控制，保证了销售额的稳步经营。

　　2、由于不直管财务，对于实现税前利润暂时无法做出对比，该具体工作由财务部具体向总经理做专项回报。

　　(二)、在内部管理方面的好与坏：

　　1、推行绩效管理，按月兑现绩效工资。对各部门及班组推行。

　　绩效考核，每月进行汇总并兑现绩效工资，虽然由于经营当中存在沟通上的问题，但是绩效的真正功效还是充分的发挥了一部分，由于团队的战斗力相对还是比较薄弱，所以绩效考核未能发挥的淋漓尽致，通过第四季度的强化思想管理，基层管理人员对考核能够量化及评价部门工作质量方面得到了改善，促使管理层关注业绩。

　　2、组织开展员工技能比赛，提高员工素质。为了提高员工综合素质与服务水平，年中着手制定服务技能比赛方案与标准，并由各部门基层管理人员对员工进行技能辅导培训，人事部参与指导教学，初试效果良好，力求在201\_\_年能组队参加陇南市旅游饭店服务技能大赛中获得名次，真正做到县级宾馆参赛成绩的代表队。

　　3、通过自主管理，并通过陇南市旅游局星评组成员对我店缺项及不足之处的指出，我们调整了管理方向，既然不能成为商务酒店，那么就改型走绿色旅游饭店的路线，打造自身品牌。由于我们自身管理团队的“战斗力”有限，未能在20\_\_\_\_年里一举拿下“绿色旅游饭店”的殊荣，在新的一年里，我将为此殊荣而奋斗，并竭力为\_\_\_\_拿下“绿色旅游饭店”。

　　4、继续完善服务功能与项目：在失败中总结教训，前后2次引进足浴健康理疗项目，但是现在始终存在着经营与管理上的不足，在201\_\_年我将对其进行彻底整治，使足浴与酒店同步。

　　5、根据饭店管理规定，计划对各方面硬件进行了维护及保养，防止硬件加速折旧，确因管理中的监督跟进不及时，导致了康乐部的部分硬件折旧加速，并影响美观，为做好此项工作，杜绝类似问题再次发生，我会与酒店经营与管理班子的其他同志认真研究，制定方案，并组织检查整改，对有关硬件老化拿出具体实施方案，通过我们的努力，让公司负责人充分给予认可。

　　6、做好政务接待，树立行业品牌形象，争创我县优秀饭店。

　　20\_\_\_\_年酒店先后配合徽县接待办接待了省政府领导及兰州军区中将，创\_\_\_\_以来规格，全年接待省部级领导2次，地厅级以上领导近20次，同时承接集团内部多次重大会务活动住宿与用餐，由于精心准备和做好现场跟踪，未出现重大服务质量事故，尤其在接待国家领导人工作中受到了省、市接待办领导的表扬和认可。全年员工拾捡归还客人现金数万元、手机20余部及其它大小物品近100件，均联系归还客人。由于酒店务实经营管理，注重品牌形象建设。在行业组织的相关检查评比中受到了主管部门的认可，对尚不完善的工作，我会努力与决策层领导及管理班子的同志一同研究，在新的一年里做出新的成绩。

　　(一)酒店经营管理方面：

　　1、由于酒店在20\_\_\_\_年进入社会，投向市场，初期经营成本大，对酒店净利润指标而言就出现亏损，餐饮因承包经营管理不善导致酒店品牌形象受到影响，做为经营班子的负责人，我负有不可推卸的责任。

　　2、自己对内部管理的放松，导致日常服务细节问题经常出现，除餐饮外尤其体现在康乐，出现了客源波动、在投诉增加问题上没有去很好的治理。

　　3、因餐饮承包经营，本人疏于餐饮工作管理上的沟通，无度的管理加速酒店投资硬件设施的老化，影响了接待服务和酒店品牌形象建设。

　　4、由于酒店管理层处于“年轻化”，实际管理工作经验尚不丰富，酒店各部门一线员工的流动性相比较大，优秀员工及外地人才引进难，受酒店体制所限，减员增效和提高薪酬压力较大。

　　1、餐饮自主经营：由于餐饮引进承包经营，通过近一年的运行，虽然发现了管理中的问题，但并没有得到良好的沟通，使之无法承上启下，在20\_\_\_\_年出现了经营管理上的问题，严重影响了酒店品牌形象，为此20\_\_\_\_年应该加强双方的沟通，将餐厅经营管理真正纳入酒店管理范畴内，根据徽县市场量身制定配套销售方案。我们将重点围绕餐饮硬件维护、菜肴质量提高、菜品推陈出新、价格调整适当、员工队伍建设、薪酬激励、企业文化建设和服务质量提升来着手，打造大众餐饮徽县第一品牌，保障餐厅的利润增长点，以此来维护与酒店双方的良性合作。

　　2、关注硬件改造升级：酒店主要设施自投资建设，目前已经运行近一年以上，已经稳步度过磨合期，在磨合期内所发现的各个硬件上的问题，提出理性的改造升级方案，让新酒店对比和竞争起来，体现明显的优势，另外对能源成本控制要多加关注。对客房餐饮设施进行装修改造，具体计划：

　　(1)对餐厅室内环境氛围提出酒店合理化建议供承包人考虑及选择，以改变餐厅陈旧老化现状，打造成零点宴会消费亮点，扭转目前外界对餐饮的意见，以期成为新的盈利点。

　　(2)八楼客房投资7万元，对2间豪华标准间内增设商用电脑20台，由原来的豪华标准间房改装为商务数码间，改造后收入将由原来的月均10.08万元提高到11.28万元，投资成本预计良性运营半年、或保守预计一年即可收回。

　　(3)通过近一年的经营，康乐部属酒店的三大经济收入之一，应将康乐部茶艺向西式化风格改造，主要为了打破五楼装修客房化的格局，凸显康乐生机。走出经营中的“瓶颈”，对木地板进行仿古砖改造，铺设地插，改造茶几为灯光式玻璃叠加风格，并将风格画进行墙面装点，真正将多元化经营体现的凌厉尽致，吸引消费者眼球，体现又一卖场，保障康乐部的利润增长点。

　　3、多种经营项目：重点是抓两个方面：一是依托\_\_\_\_集团人脉资源，开发代销商品项目，对大堂吧进行小商场格局的改造，占地平方不需过大;二是狠抓足疗项目。通过事实证明，此两项计划全年营业额可达80至100万元，可增收35至45万元。

　　4、人才队伍建设：由于徽县务农人口多、劳务输出大、新酒店开业外部环境及宾馆体制、待遇等内部问题，酒店一线员工流动性较高，形象素质好的服务员及管理人员引进招聘难，严重制约了酒店的服务质量提升和品牌形象建设，我们一方面想办法尽快促成酒店彻底改制，让企业有用人的自主权，另一方面利用合理的薪酬和培养机制来吸引外来人才，目前已经对员工待遇进行调整提高以稳定和吸引人员，继续开展以服务技能比赛为主线的员工技能培训，并拟设员工素质提升培训课题，培训有潜质的员工为后备管理梯队。

　　5、强化执行能力：过去为了保持酒店内部稳定，不给政府和公司增添麻烦，在对部分员工的问题上，经营管理班子在处理有关问题和事务方面有些软让，以致滋生了部分人员的不良行为，影响酒店正常经营管理和外来人员心理平衡。新的一年，将通过经营班子每周生活会、基层管理每天晨会\_\_为重点，强化中基层以上管理人员的执行力，以劳动纪律、日常质检为切入点，把新一年酒店的管理质量提升上去。

　　6、品牌形象提升：品牌形象建设一直是酒店的核心工作，尽管20\_\_\_\_年下半年由于餐饮、康乐与足浴经营，加上人员流失等问题酒店的声誉受到影响，但在行业内和领导的心目中对宾馆的印象总体还是较好的。新的一年，我们将从“一软一硬”两头抓：一是软件建设方面，增设销售客户经理、大堂副理、康乐主管，并想办法引进形象素质好的服务员充实到康乐、餐厅和客房，以做好贵宾接待和日常客户服务，把县政务接待和公司内部接待重点做好的同时，侧重团队;二是在硬件方面进行必要的装修改造，刚才已经提到，这里就不加细说。一句话，除了硬件上的缺项之外，保持四水准和满足接待需要，稳定酒店政务接待和努力缔造宴会接待第一品牌。

　　7、自身修为方面：将致力改变自身稳健思想为自信创新，重点在餐饮和多种经营两个方面入手，相信有公司的支持，大胆进行节能、接待服务、多种经营方面的创新提升，寻求利润的增长点。多与同事交流沟通，给有潜质的员工制定职业规划并进行指导帮助，为\_\_\_\_打造一支过硬的管理团队。

　　自从20\_\_\_\_年到\_\_\_\_酒店工作至今已近1年，在看到\_\_\_\_酒店伴随陇南旅游经济发展的同时，一年来也感觉到一丝担忧和压力：\_\_\_\_旅游在经过保先教育的高峰期后一直徘徊不前，县城消费人口不多加之商务客源有限，有限的客源与越来越多的酒店建设，将会形成店多客少、相互恶性竞争的局面，新兴酒店的开业，将会瓜分现有的市场蛋糕，营业中酒店的客源会受到影响，导致经营亏损和降低竞争，酒店业的利润难以保障，目前已经看到了现状，金源宾馆、政府新建的宾馆开业后，东方馨、金地、荣生等老宾馆的客源大幅下降，这是客人求新和客源不饱和的主因，当然还有宾馆自身经营管理的内因。做为“高投入、低回报、以地产增值为主”的酒店业，我们的投资和定位一定要考虑现实环境因素。个人建议有两点：

　　1、就目前\_\_\_\_酒店来讲，虽然地理位置好，但随着军徽公司等高层建筑物的崛起，我们的自身优势已体现的不再明显，如果想改变“捧着金碗要饭吃”的现状，的方案是：拿出比较合理的安置方案，争取酒店早日彻底改制，真正实现“商业地产+商务酒店”的酒店投资模式――酒店地处徽县最繁华的商业中心区，乃“地王”之地，现有108间客房、600人餐位、40人小型会议、10间棋牌、8间茶艺、9间足浴的标准饭店，经营管理者拥有用人自主权，占据优越的地理位置以吸引现金消费类的商务旅游客源，可以达到年收入650万，净利润280至350万，使经营真正步入市场化，成为真正意义的商务型绿色饭店。

　　2、对于酒店升级在县城申报四星方案，个人认为投资风险不大，但是收入比例却不乐观，如果改造，可分期进行，一期规模不宜过大，先从年后的大项改造问题上着手，以避免高峰期时影响酒店正常收入，导致高档客源及政府接待不驻足消费，会出现重大亏损以致维护运营受影响的问题;另一方面可以从根本上解决酒店能耗大，装修缺项等问题。

　　回顾20\_\_\_\_年，经营无法突破一个瓶颈，无法达到利润的化，这种起落，也是个人能力的表现，工作时间久了熟悉了就有了点被同化的感觉，管理的力度和创新的动力明显不足，尽管自己也在学习和反省，但结局是让董事长和员工不能满意的。虽然董事长没有对自己责罚，并赋予重任在20\_\_\_\_年实行真正意义上的总经理负责制，并给予各方面的强力支持，在感动的同时，也有一份更重的责任和压力：做为职业经理人，如果不把酒店经营管理好，让总经理、员工和客人满意，将是职业的耻辱;但酒店目前体制和设施现状，又让人面临巨大困惑和压力。面对更强的竞争对手金源大酒店即将开业，我们也在做相应的准备，也有信心带领新一届经营班子成员，在总经理的领导和酒店全体员工的共同努力下，改造硬件、提升软件，认真做好政务和商务接待，力争酒店再创新高，并推动酒店早日彻底改制，致力“打造品牌新店”的美好愿景，维护好公司品牌形象，尽好自己的职责为投资人谋求的利润。

**第三篇: 公司人力资源部副经理岗位竞聘讲话发言演讲稿**

　　各位员工代表、各位领导：

　　早上好，本人\_\_\_\_，在此做公司人事部经理岗位述职报告。

　　20\_\_\_\_年，公司人事部在人力资源上基本保证了各店一线运营的需要，参与编制了管理运行手册，能完成公司总经理交付的其他工作任务，配合公司办公室对各店管理工作进行检查与制度落实，进行企业文化的传播等工作。

　　公司人事部现有人事经理1名，实行对分店人事工作业务督导，主管级及以下级别员工人事权下放店内的管理方式。度假村、青山店设人事行政主管各1名，紫阳店设人事行政经理1名、主管1名。运行至今，各店人事能较好的完成公司及分店执总的工作要求。

　　努力完成工作，取得一定成绩是管理者的本分，寻找自身不足并积极改进是完善自我提高工作质量的途径。\_\_\_\_年，人事工作表现不足在以下几个方面：

　　\_\_\_\_上半年由于分店人事员工更换、本人现场指导不够、督导放松等原因，对于员工的考勤、值班等基本人事检控项目疏漏，对纪律执行的严肃性产生负面影响。经过对相关人员进行考核，公司加强检查，下半年情况有所好转。

　　分析原因：对下属人文关怀不够，异地工作仅凭网络、电话进行工作联系，工作指导过于程序化。

　　改进举措：每月在公司月度行政例会后，召开人事月度例会，增强人事人员的部门归属感;每季度至少组织一次人事人员聚会，通过聚会增进同事感情，也起到劳逸结合作用。

　　分店招聘渠道基本依赖内部员工介绍、店门前招聘启事、等人上门的方式，公司联系的学校、劳动中介也不多，整体招聘格局不大，面向较窄，且上半年分店人事招聘工作独立性不够。

　　为此，在下半年公司联系徐东人才市场，建立长期招聘关系，开通网络招聘系统，并与各店人事沟通，规定各店联系周边人才市场，逐步建立起招聘系统。

　　分析原因：客观原因存在就业选择较多，求职者不愿意从事餐饮服务行业，主观原因还是在于人事没有走出去。

　　改进举措：规定建立以店为中心5公里范围的劳动力市场档案及维护措施。此项工作在四月前完成。

　　虽然在检查中进行了督导，但是因为临时培训，计划性不强，并存在交作业完成工作任务现象，培训的效果不理想，员工的服务质量未能得到提升。

　　因此\_\_\_\_年底公司要求各店各部门拟定了\_\_\_\_年全年度培训计划，保证培训的计划性、持续性，完成\_\_\_\_年服务质量标准的提升计划。

　　改进举措：各店人事严格按照年度培训计划表时间检查培训执行情况，并将每次培训做书面总结存档，年底作为部门负责人绩效考核的依据之一;公司人事每周下店检查总结情况。

　　由于前期人事人员更换，新任人事存在工作适应期，人事工作有被动现象，其检查督导职能发挥不充分，致使部分制度执行不到位甚至未执行。

　　分析原因：人事行政工作牵涉面较多，工作结果与公司经营与员工利益直接相关。只要出小错，就会对经营造成影响或导致员工不稳定。

　　改进举措：通过具体案例增强人事人员的细心度;通过部门、财务、执总对人事工作的审核、把关，避免失误的发生。

　　公司的管理制度、工作流程经过十来年的发展，已经比较齐全与完善，但在日常的经营、管理工作中，各店总感觉口说无凭，主要原因是文件传达不到位，或者在执行过程中有疑义也未反馈意见修订就不了了之，作为人事对制度落实的检查和坚持也不够，\_\_\_\_下半年公司检查侧重于制度落实方面，如一帮一结对子、三会的落实、巡更制度落实等，制度的落实情况有所改善。

　　分析原因：管理手册内容还不够完善，管理人员更换后未及时掌握公司制度，老员工的管理意识不强，感觉多一个制度不如少一个制度，致使丢掉了醉江月优良的老传统。

　　改进举措：补充管理手册，每周下店检查制度的落地情况。

　　针对\_\_\_\_年工作不足，进一步体现人事管理职能，20\_\_\_\_年人事部门目标管理计划如下：

　　1.坚持每月的部门行政例会并做会议纪要，总结分析上月工作情况，布置月工作任务，使分店人事工作和公司目标要求保持一致。

　　2.部门人员编制拟增设培训主管或经理1名，加强培训落实力度。

　　3.每周公司人事经理下店检查指导工作，现场办公不少于2天/周。

　　4.每季度组织分店间人事交流不少于1次。

　　1.要求分店人事与所在区域劳动力市场建立联系，与周边5公里以内学校、人才中介联系并建立维护档案。

　　2.公司人事掌握其他关系学校及人才中介公司。

　　1.分店人事保证新员工入职培训完成率100%，不少于2课时。

　　2.新员工(试用期)在岗专业培训每月不少于6课时。

　　3.员工在岗培训每月不少于4课时(其中经理、主管对下级培训每月不少于2课时)。

　　4.全员培训每月不少于1课时。

　　5.执总对主管、经理级培训学习每季度不少于3课时。

　　6.公司对经理级及以上级别外派培训每年不少于2次。

　　7.培训均需做书面纪录报公司备存。

　　1.严格按照人事操作规则进行，一线员工转正半年后合乎标准的按规定晋级，以后按一年为周期晋级;二线员工转正一年后合乎标准的按规定晋级，以后仍按一年为周期晋级。

　　2.对于特殊表现需提前的员工异动由执总申请报公司审核，每年度名额限于员工总数10%内。

　　店月人员流失率8%内、员工在岗率\_\_%以上;

　　1.员工转正检查考勤是否达标，部门评定是否能独立操作达到部门要求，报告执总审批。a类员工(经理级、月薪2025以上厨师、办公室员工)还需报告公司审批。

　　2.分店分解月度经营、管理指标至各部门，完成情况直接与部门管理人员绩效工资挂钩。此项工作争取\_\_\_\_上半年通过方案，在\_\_\_\_下半年试行。20\_\_\_\_年正式执行，增加各岗工作积极性。

　　3.员工晋职进行竞职演讲、与管理人员、竞争对手同台pk，综合上级评定、理论实操考核成绩、考勤奖惩进行评定。

　　1.检控每月工资总额在营业收入\_\_%内，保证员工工资额度按照年度10%比率良性增长。

　　2.员工宿舍、员工食堂的月抽查不少于4次并做书面记录。

　　3.落实总经理信箱、公司电话投诉的使用，每个投诉电话立案调查，做到有记录、有调查、有结果、有回馈。

　　4.部门骨干员工花名册的建立、维护。

　　5.督导各店进行员工业余活动，每季度不少于2次。

　　6.每季度进行同行业工资、福利水平调查工作，根据经营情况微调员工待遇，增加员工积极性。

　　1.坚持分店人事每日不少于2次的查岗、记录工作。

　　2.坚持保安交班本、巡更记录、总值班记录本、打卡记录(每周公示)等的日常检查工作。

　　1.完善“师傅带徒弟”花名册，落实“一帮一”带新员工模式。

　　2.员工晋职必须有培养的接班人，并能通过考核。

　　3.建立“接班人”花名册，主管定点培养至少1名下级，经理、执总定点培养。

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！