# 人力公司年度工作计划(十五篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2025-03-17

*人力公司年度工作计划一承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定...*

**人力公司年度工作计划一**

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对xx所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过xx年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，xx在xx年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由xx设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高xx业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在xx年6月之前完成xx营销服务部、xx营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

根据xx年xx保费收入xxxx万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。xx年度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入xxxx万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的\'车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，xx年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。xx年xx月我司经过积极地努力已与xx银行、xx银行、xxxx银行、xxx银行、xxxx银行等签定了兼业代理合作协议， xx年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解xx保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，xx将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

**人力公司年度工作计划二**

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的.综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过xx年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，xx公司在xx年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员x名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在xx年xx月之前完成xx营销服务部、yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

根据xxxx年中支保费收入xxxx万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险x%，非车险x%，人意险x%。xx年度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入xxxx万元，各险种比例计划为机动车辆险x%，非车险x%，人意险x%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，xxxx年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。xx年xx月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议，xx年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

**人力公司年度工作计划三**

为了xxx物业公司顺利的运作发展，为业主和租户提供高效优质的服务，完成业主委托的各项物业管理及经济指标，发挥物业最大的功能，使得xxx物业通过对xxx大楼及基地、家属院实行的物业管理，不断总结管理经验，提升物业灌木里水平，积极努力地参与市场竞争，拓展业务管理规模，最终走向市场完全转化为经营性物业管理，达到最佳的经济效益，制定今年的工作计划。

今年是xxx物业公司运行的第一年，实行二块牌子（管理中心）一套人马，在保留原xxx中心的功能基础上，通过xxx物业的运作，最终走向市场。定编定岗从厂里的统一管理安排，计划全公司定编37人，其中管理人员7人，按照厂里的培训安排参加培训。

按照厂里的\'物业管理委托要求，对xxx大楼及将要成的其它物业大楼进行代为租赁，计划完成xxx大楼委托租赁的房屋出租率大于96%，今年完成代租收入不少于xx万元，按要求完成水电暖与费用的代收、代缴工作，保证所辖物业的正常运作。

今年完成物业管理费xx万元，代租、代办费xx万元（xx×20%），一共为。万元。其中xxx大楼物业费及代租代办费合计为xx万元，其它收入xx万元。

今年其费用支出控制在万元之内（不包括元以上的修理费用），其中：

1、人员工资包括三金总额为：xx万元（按现48人计算）

2、自担水电费：xx万元。

3、税金：xxx万元。

4、其它xx万元。

**人力公司年度工作计划四**

围绕公司“xx”发展战略和xx年总体经营思路，为全面提升员工队伍整体素质，促进良好的职业意识、职业文化、职业道德和职业技能的形成，加强培训质量管理，强化培训体系建设，根据人力资源工作总体安排，特制定本培训计划，以明确全年培训工作目标和主要任务。

xx年将围绕增强业务拓展能力、风险管理能力和服务保障能力，促进公司跨越式发展。为此，结合公司发展和员工能力提升两方面的需求，今年拟实现以下年度培训目标：

(一)植根“打造学习型组织”的思想理念，促进公司实现组织再造，提升全员的.学习能力和思考能力，进一步增强竞争力。

(二)加强培训的针对性、适用性和有效性，提高培训向实际工作能力转化的效率，促进员工业绩提升，从而促进公司整体经营业绩的提升。

(三)分层次、分序列，针对公司中高层管理人员和各序列、各部室人员，探索培训形式的多样性。

(四)深入推进各序列的岗位技能和培训考试、考核制度，打造一支敬业、专业、创新、协作的客户经理队伍，为公司实现全年经营目标提供人员保障。

xx年以来，公司高度重视员工培训工作，从形式上不断索，通过培训使员工综合素质得到了一定的提升。然而，在具体实施培训过程中，如重数量轻质量、培训效果有待进一步提升等问题也逐步凸显。

鉴于此，xx年人力资源部拟根据员工学习特点，在培训内容设置，培训时间安排、学习方式方法上作新的探索，讲求培训技，促进培训效果进一步提升。基本措施是：根据员工岗位任职要求，分层级、分序列，有针对性的进行培训。在培训形式上，以公司内部培训师授课为主，外部聘请专业人员授课、参加专业机构培训为辅。在培训内容上，分为新员工培训、业务营销、风险管理、财务管理类培训和通用管理类培训。在培训时间上，每月安排培训课程不少于1次。

为加强内部培训师队伍的建设，公司中层管理人员作为培训师给公司员工讲课,将自己的专业知识和经验与人分享，授人以渔。

为促进公司员工职业操守、职业技能、业务营销、风险控制、财务管理、服务保障能力的全面提升，分层次、抓重点建立年度培训计划。

(一)新员工培训

新员工培训主要针对xx年公司新入职员工，主要内容为企业概况与企业文化、人力资源与行政管理制度、业务流程、风险控制流程、财务管理制度等。由各部门内部讲师负责授课，培训后进行笔试，笔试结果作为员工试用期考核参考依据。

(二)业务营销培训

业务营销培训主要针对业务部负责人、客户经理，主要内容为营销组织与营销理念、项目调查技巧、财务分析、信贷(担保)流程、反担保流程等，形式主要为业务部、授信审查部、信贷管理部内部培训师授课，部份专业课程由外聘专业人员讲授。

(三)风险控制培训

风险控制培训主要针对信贷管理部、授信审查部、内控合规部和客户经理，主要内容为授信制度和流程、尽职调查指引与技巧、法律知识培训、信息系统培训，形式主要为授信审查部、信贷管理部、内控合规部内部培训师授课，同时结合案例分析、经验交流等培训形式。

(四)财务管理培训

财务管理培训主要针对资产财务部员工，主要内容包括会计核算、会计决算与汇算、税务稽查、预算管理、纳税策划、财务报表分析等，形式主要为资产财务部内部培训师授课。

(五)通用管理培训

通用管理培训针对公司全体员工，主要包括：战略管理、公文协作技巧、人力资源管理、行政管理制度、ppt制作技巧、excel运用技巧等，形式主要为业务部、授信审查部、信贷管理部内部培训师授课，部份专业课程由外聘专业人员讲授。

将培训内容与公司发展相结合，将培训效果与员工个人发展相结合，以全年经营指标为导向，建立培训考核机制，增强员工参与培训的内在动力，进一步提升培训效果。

1、加强对培训效果的测试。继续坚持人员培训台帐，根据培训课程分别采取笔试、笔记检查等不同测试形式，加强对培训效果的检测。

2、各部门每月培训完成率低于80%的，扣减部门季度考核得分。

综上所述，xx年是公司发展的关键一年，公司上下高度重视培训工作，全力打造学习型组织。各部门负责人也是部门员工能力提升的“第一责任人”。公司人力资源部将全面规范和完善员工培训需求分析、培训资源开发、课程设计、培训过程控制、培训效果评估等培训管理流程中的各个环节，为公司发展做好智力保障工作。

**人力公司年度工作计划五**

转眼间xx年已过半年，做为一名品牌负责人和区域负责人。在这半年中，业绩不是太理想，工作没有一个明确的目标和详细的计划。当然这其中肯定有许多不足和需要改进、完善的地方。下半年我将一如既往地按照公司的要求，本着“多沟通、多协调、积极主动地开展工作，确立工作目标，全面开展xx年下半年的工作。现制定工作划如下：

一、厂家太多，品牌太多，态度要和谐，要用心和客户交谈。对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，多沟通。稳定与客户的关系。在和客户交谈当中必须要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品。

三、不会再和原来一样被动的接电话、接订单。加强销售意识，有计划、有步骤的去和客户交流。

四、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，促使潜在客户从量变到质变。上午重点安排发货。下午积极回访老客户报计划。做到一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

五、对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

六、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

七、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

八、上半年的`销量不太理想，华东厂上半年销售额才5100多万，离今年的最低目标还差8800多万，下半年每月我要至少完成1500万才能完成销售任务。（最近华东生产出现问题，现在停产，个别花纹磨具迟迟上不去，很影响发货）；区域上半年销售额1。18亿，离最低目标还差1。72亿，下半年月销量至少2800多万才能完成预计目标。虽然还差很多，我相信只要大家积极努力配合，这些都不是问题。我会很努力的。

以上就是我半年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

**人力公司年度工作计划六**

1、对本地接触过期货相关行业的机构进行逐一盘点，并由专职客户经理进行上门拜访，并在时机成熟的时候开展机构投资报告会。

2、针对区域情况积极开发机构客户市场，通过进一步的接触和了解，挖掘机构客户潜力，将业务在更深、更广的层面合作。

以业务团队为核心，大力推行网络市场的开拓，发展非现场交易客户，让成本与业绩挂钩互动，这是业务工作的重头戏。

1、期证业务拓展，在股指期货推出来前后，加强营业部所在地各证券机构的拜访力度，构建良好的关系，以期为后续工作奠定良好的基础。充分利用证券机构网点，共享客户资源，由点入面地开展业务。在条件成熟的时候，选择1-2个证券机构作为试点，在试点地区派驻专业的骨干人员1-2人，证券机构营业场所现场促销，进行非现场交易业务的开拓。

2、走出去，请进来，根据当地市场情况和同业竞争情况，有目标的拜访客户，在一定的时候通过举办投资报告会等形式邀请有实力和潜在投资意识的客户来公司参观考察

营业部客户的投资意识和抗风险能力、员工的`成长与进步与后期培训工作密不可分，在适当的时间，针对不同人员展开相关培训。利用网络资源共同学习新的知识，全面打造学习化、专业团队。

一个企业的生存和发展必须要有强有力的营销团队支撑。根据期货市场情况和营业部发展的需要，在可以通过各种招聘渠道补充基础市场人员，在3天内完成基础培训，然后由骨干人员带1-2人基础市场人员迅速开展营销活动，做到本周招聘本周启用，人员素质在实战中提高。基础市场人员进行严格的优胜劣汰，团队内部形成若干个专业化程度较高的业务小组。营业部所有员工必须要做到一专多能，在工作中相互配合和支持，整个营业部就能形成，强有力的战斗力。

在做好原有客户服务的基础上，理顺客户的“售后”服务，让服务流程化、日常化、差别化。不断加强与现有客户的联系，增强营业部的凝聚力，实现以现有客户为核心，不断吸引新增客户的目的。

2、针对机构客户。营业部要以宣传公司的背景为主，与机构客户保持定期联络，逐步树立起公司的品牌与形象。把握好机会，争取到时为机构客户提供合理可行的投资分析报告和投资操作建议，为机构客户营造一个安全可靠的赢利氛围。

1、细分个人客户，推出定期拜访计划。普查所有客户，对其进行分类，并将每一类客户的服务落实到每一个员工，同时制定行之有效的服务计划，包括电话联系，短信息，甚至是上门拜访，举办期货沙龙等方式，使每一个客户都能感受到营业部对客户的关心与服务。同时，利用营业部的咨询平台，为客户提供合理的操作建议，在做大客户群体的同时也丰富我们服务的内容，实现老客户带来新客户的良性循环。

为了跟好地对营业部客户进行比较细化的咨询服务，搭建良好的咨询平台，形成咨询的专业化。

1、以行情软件为依托，结合各阶段行情特点，逐渐形成一套行之有效交易公式与交易模式，并形成一定有特色的研究能力。

2、充分消化吸收公司现有的各项资讯、发挥各员工的潜力，分工合作的展开贴近市场的咨询服务，以期提升交易量，为客户提供切实的服务，树立公司良好的工作形象。

3、形成有特色的投资文化。

1、建立良好的咨询反馈机制。在与客户的交流过程中，咨询人员要将客户的意见及时汇总并反馈到相关人员及部门，一方面认真解决客户的问题，另一方面检验基础咨询的实际效果。

2、咨询首先从日常服务做起，扎根于基础咨询。根据分工，有各自的侧重面研究，主要针对期货品种和主力机构的情况进行划分。

3、与营业部客户形成紧密咨询服务关系，咨询直接达成与客户交流的通道，让客户感受到我们期货公司的咨询服务无处不在。

营业部作为期货公司的直属经营机构，尽管有一定的客户资源，但运营成本现在普遍高，主要是场地租赁费用、人员工资及福利费用。作为期货公司—特殊的金融行业，任何在人才上的吝啬，都能造成人才的流失，特别是国内期货市场面临即将到来的空前发展机遇。

**人力公司年度工作计划七**

认真贯彻国网公司、省、市公司决策部署，全面落实深化改革、强化创新新要求，以安全稳定和优质服务为基础，以同业对标为统领，坚持依法从严治企，全面强化管理提升，务实求真，竞位争先，为实现“争排头、创一流”目标而努力奋斗。

安全生产目标：实现三个百日周期，圆满实现安全年目标。（八不发生）不发生五级及以上人身事件；不发生六级及以上电网、设备、质量事件；不发生一般及以上火灾事故；不发生七级及以上信息系统事件；不发生本单位负同等及以上责任的重大交通事故；不发生其他对公司和社会造成重大影响的事件；不发生人员责任的优质服务事件；不发生市公司查处严重违章和省公司查处一般违章事件。

企业经营目标：售电量28。8亿千瓦时，售电均价（含税）705·29元/千千瓦时，电费回收率100%，线损率6·20%，边际贡献完成市公司下达目标。

电网建设目标：如期完成上级下达的主网、农网投资建设项目。

优质服务目标：固化“大服务”理念，服务调度体系和服务支撑体系形成常态运行机制。基本实现客户投诉零属实率，供电服务“十项承诺”兑现率达到100%，政风、行风、社会满意率在市直单位排名中保持先进行列。

同业对标目标：综合排名力争进入省公司前三名，重要指标争创全省一流。

供电质量目标：城市综合电压合格率达到99·993%，城市、农网供电可靠率完成市公司下达的年度考核目标。

党风廉政建设：机关及科级以上领导干部不发生违纪违法问题；不发生瞒案不报、压案不查或责任追究不到位的情况；不发生违反中央八项规定等影响和损害公司形象的党风廉政事件；行风评议实现“保三争一”。

1、持之以恒加强安全生产

以“精益安全管理”活动为主线，贯穿全年工作始终。突出“三坚持”、落实“三到位”、实现“三提升”。

进一步强化各级人员责任意识。要高度认识安全生产的重要性，正确处理好安全与发展、安全与效益、安全与质量的关系，进一步强化责任意识、风险意识和忧患意识，做到警钟长鸣、常抓不懈。要严格贯彻落实新《安全生产法》、《国家电网公司安全职责规范》，切实履行安全职责。要务必长期坚持“严抓严管”，在任何时候都必须做到“严”字当头，严抓现场、严管人员、严控风险、严格过程，全面提升生产人员管理能力、安全素质、技术水平。

进一步强化监督体系效能的发挥。鼓励部室和班组自查自纠，对各级各类人员每月稽查次数进行详细规定，定期对各部室、班组自查自纠、分析整改处罚的情况进行检查和通报，实现从“被动稽查”向“主动自查”的转变。统一稽查标准，实施安全稽查差异化。坚持专项监督，深入质量监督。强化安全生产分析考核、奖励，严格按照“四不放过”原则，分析违章发生的原因和违章背后的管理问题，继续坚持周通报制度，坚持开展季度班所安全生产过程评价工作及“明星工作负责人”、“明星把关人”评选。

进一步强化“大安全”体系建设。规范基建安全管理，严格施工现场安全管理，落实“三大措施”编制、审查要求，现场严格按照“三大措施”组织施工；强化工程建设质量管理，对隐蔽工程、特殊试验应进行旁站验收，实现基建工程“零缺陷”移交；规范营销安全管理，严格落实业扩工程安全管理要求，加大对营销业扩、集抄作业现场的安全稽查，加强高危重要客户安全管理，加大用电安全隐患排查力度，加强对用户故障出门的分析和考核；规范信息安全管理，进一步加大对信息安全的稽查力度和考核力度。打击违规外联，特别是加强供电所信息安全管理。同时，规范交通安全管理，规范外聘施工队、集体企业安全管理，规范安全保卫和消防管理。

2、持续提升生产管理水平

落实设备主人制度，切实提高设备管理水平。充分发挥明星设备主人带头作用，扎实开展设备运维管理，继续加强各所周生产协调例会和设备主人评设备活动质量评价工作，采取“抓两头、促中间”激励模式，对优秀班所进行奖励、落后班所进行考核，促进配网生产管理提升；深化开展生产运维工作质量稽查，不间断地查问题、督整改、积经验、促提升；采用巡视与消缺相结合方式建立缺陷库，明确设备主人对发现问题的处理措施和时间，督办问题整改。

精心组织排查诊断，务实开展“低电压”综合治理。按照“低电压”常态化综合治理工作要求，制定年度计划；强化低压业扩报装接入管理，严格执行配网公变台区四级负荷预警和“低电压”台区负荷接入技术原则，增加业扩查勘环节中电压测量工作并严格把关；力争在20xx年完成200个低电压台区和柏铃线、文和线等4条线路svr馈线自动调压器的安装和投运工作，切实改善农配网电压质量。

做细做实专项工作，力求专业管理精益求精。输电专业持续抓好输电线路“六防”，推进“主题巡视月”活动，扎实开展线路防雷治理，全面落实属地化协同管理工作；调度专业抓好“三种方式、三项分析、三项协同”，密切跟踪电网变化、分析事故风险、优化电网运行方式、统筹安排计划检修；变电运维专业围绕“五防一保”开展工作，加强防误装置管理、深入推进变电运维一体化工作；变电检修专业提高检修专业化巡视质量、强化技术监督，着重分析和决策，提升检修工艺及故障处置能力；配电专业切实开展配网综合整治工作，着力解决电压低、故障率高、“卡脖子”、局部地域供电可靠性低等突出问题。

3、科学提升电网规划与建设

强化工程组织管理。加强业主项目管理，明确业主项目部与中标施工单位的责、权、利关系，业主项目部对项目建设的全过程规范化管理全面负责。认真做好农网改造重点环节的过程管控，严格控制工程变更管理。加强里程碑节点计划管理，认真落实里程碑进度计划，进一步细化责任目标，加大对工程关键节点执行情况的跟踪与考核，实行周进度通报、月进度考核管理，确保全年建设项目顺利竣工投产。加强施工单位管理，特别是加强对施工队伍的安全监管和施工纪律管理，掌握施工单位及时足额发放民技工工资，严禁出现拖欠、截留现象。加强施工质量、工艺的管理，要以“所有工程实现达标投产，优质工程率达到85%以上”为目标，努力打造精品工程，争创国网“百佳工程”。加强竣工验收、工程结算和决算管理，严格按照“竣工一个、验收一个、结算一个”的要求执行到位，确保工程量属实，资料及签证准确，工程移交不留隐患。

强化配网运行评估工作。根据配网概况、变电站及电源分析、配网现状分析（包括10千伏配网分析、台区配电变压器及设备分析、低压配网分析、计量装置分析和农配网智能化分析）、配网存在的主要问题、20xx—20xx年期间配网规划建议、农网改造投资规模与效益分析和理论指标结论等九个方面编制配网运行评估报告。结合配网运行评估报告、低电压问题整治、安全隐患等，按照项目轻重缓急进行优先排序，提出20xx—20xx年配网建设规划项目，并形成配电网规划运行评估报告送审。

强化工程造价管理。进一步规范合同管理和造价管理流程，提高工程造价控制能力。从设计源头开始，技经人员必须根据设计编制说明，结合实际进行概算编制。加大施工预算及工程结算的过程管控，细化工程结算，规范费用计列，实现量准价实；加大设计变更和签证管理力度，确保相关费用的规范使用。

同时，坚持依法开工，加强对农网改造工程的风险管控，防止吃拿卡要、二次转包、搭车收费等违规违纪现象的发生，严防以工程名义套取资金项目。

4、提升营销管理质量

一是以营销服务全口径内部同业对标为中心，确保公司营销服务指标实现持续改进和显著提升。围绕“强管理、增效益、优服务”的目标，以内部对标为抓手，切实强化专业管控力度，建立健全“诊断分析—管理提升—再分析—再提升”的持续改进模式，做到“过程与结果并重、管理与指标提升”，确保同业对标名列市公司前茅。加快推进营销业务城乡“同质化”管理，实施《20xx年供电所营销业务内部同业对标绩效考核办法》，把供电所各级管理层关注度聚焦到对标主线上来，最终实现城乡营销业务管理专业化、业务流程标准化、营销指标先进化的`一体化管理格局。重点分析短板指标造成原因，规范作业流程、积极整改异常数据、强力推行“负控”及“费控”技术、完善电话号码收集、解决停复电成功难题等，逐步提升部分指标落后局面，真正实现营销管理的持续改进和对标指标的显著提升。

二是以线损管理为主线，创造营销经营效益。明确公司线损管理各级责任，建立线损定期分析、限时处理、重奖重罚工作制度。实施台区关口逐步由公司统一管控，有效利用采集系统远程监控分析线损情况、分析用户用电异常情况，找到台区降损及反窃查违的突破口，有针对性的、强制性的开展高损线路和台区的综合分析、治理，重点向异常线路、专变客户开展用电检查、反窃查违行动，确保公司全年线损目标完成，有效提升公司经营效益。

三是以集抄改造为重点，抓好营销支撑建设。20xx年低压集抄建设计划改造671个台区，80327户，将大瑶、永安、镇头、永和所全覆盖改造。20xx年将以台区为项目单位，坚持“建设一个台区，验收一个台区，结算一个台区，投运一个台区”，制定详细的施工管理方案，细化安装进度计划，倒排工期，高标准、高质量的完成建设任务。

四是以营销服务反违章为抓手，深化营销过程管控。要借助三大营销信息平台，根据系统远程监控结果积极开展各种异常数据的现场稽查，重点打击估抄、漏抄、代抄、线损数据弄虚作假、定比定量和电价执行不到位等违章行为。要强势推进营销业务整冶活动，通过问题的查出及整改，重点规范抄表、收费、线损、计量、业扩等各专业业务操作及服务行为，要督促各供电所建立自查自纠、互助互防的常态机制和工作体系，营造严抓严管工作氛围，从源头上有效防范违章风险。

五是以强化采集监控职能为突破，促进关键指标提升。要积极搭建监控平台，建立“两级监控、分级维护”运维管理体系，完善监控管理制度，规范设备运行维护工作，确保采集系统稳定、高效运行；要加强营销系统与生产系统的对接和资料统一，确保采集系统线损建模及在线监测系统的数据真实性；要实现采集成功率99·5%、台区线损合格率80%、自动抄表结算率等各项指标，持续推进用电信息采集系统深化应用，切实发挥用电信息采集系统的技术支撑作用。

六是将生产设备主人制，引入计量资产管理，全面落实“四化”管理要求。要借鉴生产设备主人制，着手明确库房表计、低压用户计量装置、专变、台区关口表和采集终端的设备主人。重点针对目前资产管理较为混乱的情况，严格按照“资产管理项目化、资产流转实时化、库房盘存常态化、报废处置时限化”要求，落实计量设备主人制中监控、运行、维护的职责。配合营配贯通工作，继续开展资产清理工作和运行电能表清理工作，摸清设备“家底”，将设备主人制落实到计量资产“四化”管理之中。

5、切实提升服务品质

6、全面提升农电管理水平

贯彻落实省、市公司工作要求，全面开展“两个提升”工作。

一是进一步加强作风建设工作。进一步加强供电所员工劳动纪律管理、廉政作风管理，对供电所财务透明、物资采购、工资发放等做到严格控制。进一步规范供电所“三重一大”的执行，对重大决策、重大人事变动和财务运用做到透明、公开，规避管理风险。

二是继续推进“供电所管理提升”工作。20xx年是管理提升的收官年，农电、生产、营销各部门配合，对供电所业务方面的工作进行督办，确保管理提升四年目标全面实现。

三是落实农电全员绩效考核工作。通过在工业园供电所的积分制试点，全面推广农电积分制绩效考核。指导供电所完善所内绩效积分细则，确保积分统计结果的科学性和可操作性，能合理地按积分多少进行工资分配。

四是积极开展农电培训。按岗位需求继续组织青工培训和各类专业培训。配合市公司完成生产岗位轮训。通过开展业务知识竞赛来激励员工主动学习和检验培训效果。

7、进一步提升企业管理

稳步推进绩效管理。在市公司的统筹安排下，按照“三全”管理要求，加快建成全员绩效管理体系及部室负责人业绩考核体系。加大业绩考核、评价结果与薪酬分配、评先评优、人才选拔等方面的应用，以公平公正的绩效手段，为公司发展注入活力。深化预算“精益化”。全面推动资金管理标准化，针对各业务部门以及各线财务人员提出各项目财务操作规范，充分遵照财务管理的新政策以及变化，彻底防范企业经营管理的风险，从而达到依法治企的管理要求。抓好全面风险管理与内控建设，持续深化财务稽核监督，提高风险管控水平。深化同业对标。适应对标体系变化，强化管理、优化流程，对跨专业难点问题主动配合协调、加强沟通，及时分析、诊断各项指标，持续巩固、提升潜力、攻关弱势，实现排头争先目标。加强集体企业内控管理。做好电力建设工程成本核算及工程款回收工作。切实加强外部联系，促进内部激励。主动服务，把大工程做优，小工程做精，以服务和质量争市场，全面完成经营目标任务。

8、持续强化作风建设

一是继续加强劳动纪律、窗口服务、车辆管理、办公纪律等各领域的明察暗访和专项督导检查，查作风、摆问题、严整改、树新风。公司领导班子将带队下班所开展检查，检查结果纳入绩效考核和部室综合评价，对于屡查屡犯的，将对部室负责人进行诫勉谈话。

二是扎实开展20xx年度供电所规范管理专项督察巡视，争取工作早启动、早完成，范围全覆盖、全整改，问题早发现、早防控，深入一线掌握情况，杜绝违纪违法情况发生。

三是强化机关建设。营造各管理部室高效执行、服务优质的良好氛围。各管理部室要充分发挥主观能动性，将思想和行动统一到干事、创业上来，自觉落实工作要求，杜绝“自转”、“反转”、“不转”。要提高管理水平和决策能力，重点提高服务基层的意识，增强工作前期评估和适时指导，不能简单交办工作，不想办法，不解决实际困难。

四是持续加强公务用车、办公用房的管控，确保不发生违规违纪事件。

9、着力提升企业“三个建设”

一是加强党的建设。坚持不懈地用党的十八大和十八届三中全会精神、党的群众路线教育实践活动精神武装、教育和引导广大党员干部。加强“四好”领导班子建设、“四强”基层党组织建设、“四优”共产党员创建活动。按照“三会一课”的要求规范党组织党内生活，根据“组织归属在当地政府，活动开展全公司同步”的原则，完善供电所党支部建设，加强企业向心力、凝聚力。巩固扩展教育实践活动成果，持续加强作风建设，坚决防止“四风”问题反弹。

二是加强党风廉政建设。进一步落实党风廉政建设主体责任，实施教育约谈机制，以教育为主，惩处为辅，及时发现“小苗头”，杜绝“大问题”。完善反腐倡廉体制机制，全面推进党风廉政制风险清单。找到工作中的风险点、危险点，如农网改造、项目建设、业扩送电等，制定防范措施，提前预防违规违纪行为的发生。

三是加强企业文化建设。大力弘扬社会主义核心价值体系，推进国网统一企业文化建设，巩固“四星”争创活动成果，持续强化“道德讲堂”、“中国梦·国网情”活动，加快“诚信、责任、创新、奉献”核心价值观的传播与落地。加大共产党员服务队建设力度，做好服务“六个走在前列”工作，充分发挥“创新提升工作室”作用，强化创新意识，打造系统品牌。20xx年我公司将开展创建国家级“文明单位”、湖南省电力公司“十佳电网先锋党支部”活动，通过创建活动促各项工作上台阶，引领企业发展正能量。

四是加强队伍建设。认真落实国网公司党组1号文件关于加强队伍建设要求，推动企业持续健康发展的部署，全面加强干部员工队伍思想政治建设、专业能力建设、行为规范建设、作风纪律建设和文化道德建设。努力实施人才强企发展战略，大力选拔培养优秀人才，积极构建职工成长通道，加强职业教育。

五是加强和谐企业建设。关爱职工，维护好职工的根本权益。重视舆情应对和处置，加强新闻宣传，树立公司良好社会形象。高度重视信访综治维稳工作，按照属地原则，落实工作责任。切实关心离退休老同志生活，确保“两项待遇”落实到位。

20xx年，国网xx市供电公司将在xx市委、市政府的正确领导下，紧紧依靠全体干部职工，以更加饱满的热情，更加昂扬的斗志，更加务实的作风不辱使命、真抓实干，为“挺进三十强、再创新辉煌”努力谱写新的篇章。

**人力公司年度工作计划八**

xxxx年，南通分公司坚持质量为基石、管理为根本、服务为生命的发展理念，持续推进“创优夺杯”活动，通过创建文明工地、优质工程、qc成果总结、科技创新、用户满意工程等全面提升分公司管理水平，一年来分公司有效实现安全生产零事故，并在质量安全、品牌服务和科技创新等方面取得了新突破。xxxx年工程部将围绕分公司“坚持深化、细化经营管理，持续提升信息化水平，不断完善绩效考核，注重强化服务意识”的工作部署，有效推进各项工作进程。

以分公司制定的二个制度和一个绩效考核目标为导向，在各项目部自查的基础上，实行以工程部检查为重点，确保南通分公司工程质量、安全、信息化管理目标的实现”。（三收集，二检查，一考核）

收集：

1、创优指标资料（qc、新技术、论文、贯标、内外审、节约型工地、文明工地资料），

2、内业资料（质量安全资料、周报、月报竣工文件资料）

3、信息化资料（包括方案审批）

检查：

现场质量安全文明例查、抽查

考核：

绩效考核（上交资料数量、质量，检查评分记录考核）

1、建立规范化建筑工程项目管理体系

2、新开工项目安全文明标准化施工指导

3、已/在建及竣工工程创优工作落实创优重点：蓝丝羽高层厂房、万濠星城三期、中海碧林湾二期一区b标总承包工程、金色城邦15—17#楼

4、继续完善信息化平台（常态）

5、职业技能培训

6、日常巡查：周边重点项目1—2月一次，创优项目随时服务，偏远地区每半年检查一次；

7、集团公司贯标工作；

8、qc发布

9、做好施工现场重大危险源隐患排查工作。

（一）安全科

a、安全管理基础性工作计划

1、狠抓各级安全生产责任制，修改并落实安全责任、安全绩效考评制度，严格落实奖惩制度，以期形成在安全生产管理方面人人有事做，事事有人做，齐抓共管的局面。

2、狠抓安全教育，严格执行市建委通知要求，对新进场工人进行上岗前培训，培训不合格者不准上岗。督促检查专项教育、特殊工种教育、班前活动的落实情况，促进作业人员遵章守纪意识的增强，安全知识的提高，消除人的不安全因素。

3、狠抓大型施工机械的安全管理，协助有关部门和项目部把住队伍、人员、设备、方案、验收等关键工作，督促项目部及时进行定期检查、维修保养，杜绝重大事故的发生。

4、狠抓安全设施，按规范从严要求各项目部落实各项安全防护设施，对在搭设和使用中可能出现的违规违章现象决不手软。力争以制度、教育、设备设施为抓手，进行综合治理，促进安全生产新局面的形成。

b、安全科工作任务

1、安全科日常管理

1）建立各项目部安全月报制度，规定月报的内容、要求，上报时间，随时掌握现场安全管理状况。

2）坚持使用分公司网络化办公平台，对各项目部的指令要求通过平台发布，项目部往来资料通过平台处理。

3）管理目标的落实：申报时间节点、业务指导、创优培训、创优方案的编制、实施，参与全过程，跟踪进展，确保实现。

4）安全综合大检查：检查前的准备工作（包括动员、现场准备、项目部自检、资料准备、配合），组织情况（人员组成、检查方案、内容、要求、目的等），检查、整改回复。针对每个项目进行打分，作为年终奖金发放依据。

5）整理完整的一套企业文化资料，规格、尺寸、颜色、做法，文字与图片相结合，与公司要求一致。

6）整理完善南通市节约型工地（绿色工地）申报资料。

7）整理汇编文明工地（江苏省、南通市）考核的标准要求，做法，定型工具的推广做法，尤其是门禁、监控系统，统一工作服等。

8）推进各项目部工资打卡制度的实施。

2、工程检查

1）工程综合检查时间：周边重点项目1—2月一次，创优项目随时服务。

2）检查通报时间以及月度例会日期为每月的月未。

3）检查安排：由分公司工程部牵头，检查人员将从各项目部管理骨干抽取，届时另行安排。

4）不定期检查。

5）季节性检查。

6）节前、节后以及安全月、质量月的检查，具体根据实际情况进行安排。

（二）质量科

a、质量通用目标

1、工程质量目标

1）工程一次交验合格率100%。

2）重大质量事故为零。

2、质量管理目标

1）进场材料质量检验试验率100%，使用合格率100%。

2）工序自检率100%。

3）工序专检率100%。

4）分项、检验批一次交验合格率75%。

5）应检工序检测实验率100%，合格率100%。

6）特别重要工序、关键工序、特殊工序识别率100%、控制率100%。

7）工程技术资料要与工程实体同步。

b、质量工作重点及措施

1、以项目经理责任制为中心，加强工程部质量责任服务体系建设

贯彻落实项目经理质量责任制是干好质量工作的前提和基础。要实现以项目经理为核心的项目部团队建设，层层落实质量责任，分解细化各层次的工作目标和工序目标。

检查和监管职能。各项目经理部，在xxxx年的质量工作中，要以责任管理为中心，加强质量责任管理体系建设，建立完善的质量责任体系，把分公司的质量工作和质量目标分解到每位员工身上，落实到基层，真正实现全员、全过程、全方位的质量管理。

今年南通分公司工程部坚持以周到的质量服务为提前，抓住当前主要的上亿的项目为重点，以点带面平衡发展管理方式，树立典型、发扬榜样、做好样板，带动各项目部争先创优、蓬勃发展。

2、认真做好质量计划工作

做好计划是做好工程质量管理工作的基础，各项目部要安排年、季、月的质量工作计划，要做项目质量计划、质量检验计划和质量周计划。项目的质量计划的编制要有针对性，要识别出项目的特别重要工序、关键工序、特殊工序，对这些工序提出的质量控制要求详细、具体。使项目质量计划真正成为项目质量管理的纲领性文件。质量检验计划是质量计划的延伸，是指导施工现场质量检查的依据。项目周计划是质量检验计划的具体展开，是保证质量的过程控制的小阶段计划，各项目部一定要做好。

3、加强质量意识教育，搞好质量培训和观摩工作

xxxx年要继续做好质量意识教育和进行质量培训工作，提高全员质量意识和管理人员的素质。要贯彻 “干就干好，做就做精”的质量理念为核心，对全体员工进行质量意识教育和创优意识教育，大力宣传“干精品工程，树立公司品牌形象”的思想，加快公司向质量效益型企业转变的步伐。

加强对质量管理人员进行质量法律法规、公司质量管理体系、现场质量管理的基本方法、质量改进基础知识、质量检验方法、系统的分析问题的方法等方面培训，提高质量管理人员的业务水平和工作能力。

4、强化过程控制，加大监督、检查、考核力度

xxxx年公司质量系统要继续加强对施工现场的监督检查工作。质量管理部门要对每个施工现场都要监管到位。要制定检查计划，检查计划内容要对工程特别重要工序、关键工序、特殊工序的监管做出详细说明。在检查过程中要对工程

a、质量通用目标

1、工程质量目标

1）工程一次交验合格率100%。

2）重大质量事故为零。

2、质量管理目标

1）进场材料质量检验试验率100%，使用合格率100%。

2）工序自检率100%。

3）工序专检率100%。

4）分项、检验批一次交验合格率75%。

5）应检工序检测实验率100%，合格率100%。

6）特别重要工序、关键工序、特殊工序识别率100%、控制率100%。

7）工程技术资料要与工程实体同步。

b、质量工作重点及措施

1、以项目经理责任制为中心，加强工程部质量责任服务体系建设

贯彻落实项目经理质量责任制是干好质量工作的前提和基础。要实现以项目经理为核心的项目部团队建设，层层落实质量责任，分解细化各层次的工作目标和工序目标。

检查和监管职能。各项目经理部，在xxxx年的质量工作中，要以责任管理为中心，加强质量责任管理体系建设，建立完善的质量责任体系，把分公司的质量工作和质量目标分解到每位员工身上，落实到基层，真正实现全员、全过程、全方位的质量管理。

今年南通分公司工程部坚持以周到的质量服务为提前，抓住当前主要的上亿的项目为重点，以点带面平衡发展管理方式，树立典型、发扬榜样、做好样板，带动各项目部争先创优、蓬勃发展。

2、认真做好质量计划工作

做好计划是做好工程质量管理工作的基础，各项目部要安排年、季、月的质量工作计划，要做项目质量计划、质量检验计划和质量周计划。项目的质量计划的编制要有针对性，要识别出项目的特别重要工序、关键工序、特殊工序，对这些工序提出的质量控制要求详细、具体。使项目质量计划真正成为项目质量管理的纲领性文件。质量检验计划是质量计划的延伸，是指导施工现场质量检查的依据。项目周计划是质量检验计划的具体展开，是保证质量的过程控制的小阶段计划，各项目部一定要做好。

3、加强质量意识教育，搞好质量培训和观摩工作

xxxx年要继续做好质量意识教育和进行质量培训工作，提高全员质量意识和管理人员的素质。要贯彻 “干就干好，做就做精”的`质量理念为核心，对全体员工进行质量意识教育和创优意识教育，大力宣传“干精品工程，树立公司品牌形象”的思想，加快公司向质量效益型企业转变的步伐。

加强对质量管理人员进行质量法律法规、公司质量管理体系、现场质量管理的基本方法、质量改进基础知识、质量检验方法、系统的分析问题的方法等方面培训，提高质量管理人员的业务水平和工作能力。

4、强化过程控制，加大监督、检查、考核力度

xxxx年公司质量系统要继续加强对施工现场的监督检查工作。质量管理部门要对每个施工现场都要监管到位。要制定检查计划，检查计划内容要对工程特别重要工序、关键工序、特殊工序的监管做出详细说明。在检查过程中要对工程特别重要工序、关键工序、特殊工序逐一进行检查和监督，在项目的质量管理中要做好质量的过程控制。管理人员要积极参与管理，让产品质量在每一道工序，每一个细节都处于受控状态。质量管理人员要组织好“三检制”工作，“自检”必须认真完成，“专检”要用数据说话，工序的各种检试验要按规定要求完成，精细要求，严格控制，把好质量关。同时要做好考核工作，优奖劣罚，责任到人。

5、加强质量信息的反馈与沟通

xxxx年质量系统要加强质量信息的反馈与沟通工作。各项目经理部要及时上报检验批、分项工程、分部工程、单位工程的完成情况、质量周计划的执行情况、现场不合格品的发生情况以及现场质量管理和工程实体情况等信息，公司两级质量管理部门要及时搜集、整理相关信息，认真统计分析，运用数理统计的方法，把施工中的大量数据进行整理和科学分析，研究工程质量的波动情况，找出影响工程质量的原因和规律性，有针对性地采取措施，同时将这些信息及时传递到各施工现场，做为施工现场的借鉴经验，达到保证和改进质量的目的。

**人力公司年度工作计划九**

在经历过一场有惊无险的世界末日之后，在庆幸我们每个人都还活着的时候，xx年它轻轻的来了，走进我们每个人的身边，走进我们每个人的心里！历经坎坷，多灾多难，而我们自己又都在xx年都做了些什么呢？是碌碌无为，虚度青春，还是全力以赴，无怨无悔？为了给自己xx年也交个答卷，特对自己的工作做一个全面总结！

只是偶然也会有开小猜的时候，在面对客户的接二连三的无情拒绝后，情绪会有波动，有时候会因此而一整天没状态，从而影响到业绩!心态决定命运，态度决定高度！

我发现很多同事也包括我自己，很多时候都在做着无用功，没有把时间用在最重要的客户和事情上面，所以有时候会造成事倍功半的现象！所以我们每天早上开会早会后再利用15分钟的时间做一下一天的工作计划表，而且这个表一定要量化，细化，而不是一个笼统的概念，这样我们工作起来会更加明确我们每天都要做什么，该怎么去做，工作效率的提高一定会伴随业绩的.提升,而且这种方式一旦坚持下来形成一种习惯，对我们以后的工作、学习、生活都是大有裨益的！高效的时间管理，是所有成功人士必备的优秀品质！

在我们公司10多年的服务客户群体来看，我们一直都把我们的客户定位在中小型客户，把我们的产品定位在中基层岗位的招聘服务！因为固有的观念，我们也一直延续老路继续前行，而没有大胆的去寻找新出路，岂不闻坐吃山空，像中小型企业的生存期都不会很长，很多以前的老客户都会变成死单位，垃圾资源！我们的业务员也会很吃力，业绩的开发也犹如坐过山车一样，此起彼伏，没有安全感！而这个源头就是这个客户资源，我们需要更多更好的大客户，好单位成为我们公司的形象代言人，这样下来我们公司才能持续科学的发展下去！而这些大客户，好单位的加盟，需要我们有更专业的行业知识和高超的销售能力加上产品本上的价值！我觉得上级领导应该给我们更多的培训机会，让我们更好的提升自身能力，最好是以身试法，就像古时带兵打仗一样，大将带领士兵冲锋陷阵，这样的话才能鼓舞士气，最具战斗力！一个具有战斗力的团队，才最有希望！

我们现在的部门与部门之间没有竞争意识，丧失战斗力，以前的激励制度，应该要继续发扬下去的，可惜取消了，什么时候能重新启动呢？部门之间需要一些活动才能更融洽，更和谐，不然大家没有什么交流，部门不部门有什么区别呢？若一盘散沙，焉能成大事！

过去属于死神，将来才属于我们自己！让我们把握现在，展望美好未来！为此，我特为自己做了一些xx年的工作规划，以其作为自己xx年的工作标尺，及时有效把控好xx年！

1、严格遵守在位一分钟，干好60秒的原则，上班时间不干与工作无关的事情，充分利用好每一分钟，做好自己每天的工作安排表，并按工作表开展各项工作，秉着对工作负责，对自己的态度，努力完成公司下达的任务！每天电话量120分钟，有效电话40个！

2、去多试着谈一些大客户，不断提升自己的业务能力，半个月内试着谈一个大客户，不论成功与否，都要坚持下去！

3、xx年全年的目标15万，每月目标12500，每周目标3125

4、在工作之外学习各项技能，每个月学习一项技能，以提升自己的能力！

5、加强体育锻炼，增强体质，最好是学习一门武术！

计划有时候也是赶不上变化的，但是我会最大限度的以计划为准绳，尽最大努力完成！

此计划从xx年1月4日开始执行！

**人力公司年度工作计划篇十**

1、20xx年度市场分析

20xx年度在准备装修这新房装修的人群站到六成以上，二手房装修的不到2成，剩余两成不准备装修。待装修的房屋面积100平米一下的占据大多数，120平米以上房子不倒两成。装修预算在3万元—8万元的占六成，装修费用在8万元以上的占两成，预算在10万元以上者占两成。基本市场形态为刚需装修为主，装修户型为中小户型为主，风格与简单大方为主。全包，套餐已经受大众接受。

2、20xx年度市场预分析

20xx年度受装修市场全包，套餐类型等营销模式报超低价，设置套餐陷进影响。使很多客户对大包，套餐类型公司体育很明显的比较性，不择手段的进行底价进攻诱导。而选择半包的装修这一般会更关注一站式购物的建材团购和展会购买建材套餐。

3、消费者消费心里分析

20xx年大包，套餐会继续上演低价大战。但经20xx年低价陷进过会客户对各种低价活动敬而远之，会更加在意对一分价格一分质量，公司口碑，公司品牌，建材选购范围，设计实用性，环保，售前售中售后服务会等方面。

1、公司优势

1） 管理层有信心把公司做成品牌公司；

2） 企业文化先行给公司发展带来机遇；

3） 公司改革给公司带来了更加健全的管理制度；

4） 适应市场需求大力提拔年轻有为力量为公司添加活力与创造力；

5） 依托管理层，有大量可用资源；

6） 之前有大量计划准备时间与实践经验；

7） 活动制定合理对客户产生一定心里吸引力；

2、公司劣势

1） 目前情况公司知名度低；

2） 由于公司改革凝聚力还没有完全形成；

3） 公司部门设定给公司带来默契配合程度的下降；

4） 新员工的加入给公司业务能力造成不可确定性因数；

5） 具体活动实施细则不够完善及发生未知问题处理能力不明；

6） 媒体投放与广告宣传制作为进行；

3、公司机会

1） 企业宣传先行，配合媒体效应对公司发展有一定影响力；

2） 新进员工活力充沛，思维广泛对公司发展有建设性帮助；

3） 有成熟小区活动组织经验；

4） 低价陷进给客户带来负面影响，有一说一对客户吸引力加强；

5） 各种活动策划能力完善；

4、公司威胁

1） 各公司套餐活动会更加多，同档公司比较多，竞争压力比较大；

2） 与同类型公司类似，没形成特色；

3） 各类公司与建材商活动频繁；

4） 建材商与游击队勾结；

家装业务所涵盖的知识非常的广泛，而作为一个要快速成长的团队，我们必须抛开传统的装饰企业培养团队的套路，寻求一个新的成长方式。所以我在前期只将家装业务定义为一局话———————————约客户到公司来坐坐

家装业务不同于其他业务，客户有不可再生性，大部分客户长时间内可能只有一套房子要装修，所以每一个客户都是弥足珍贵的，我们的工作就是要开发和把握好每一个准客户，全力让他成为我们的客户。

准备工作和必备工具：手机 记录本2个 笔 名片夹 资料夹

每天要做的三件事：找客户 交朋友 学知识

学会合理管理的自己的时间，人和人之间在事业上的区别就在于单位时间内创造的价值和财富。

制定工作计划和目标，最重要的如何完成自己制定的计划和目标，这就涉及到一个执行力的问题，从事任何工作最重要的就是执行力，今日事今日毕，养成良好的习惯，让你的工作更加轻松。

勤奋和韧性比任何技巧和能力都要重要，成功的家装业务员一定是最勤奋和访问客户量最多的。

相对于装饰公司来说，客户可以分为3个级别。

a类，经济能力一般，但是请游击队又不放心，大公司的报价又觉得消费不起，这类客户属于比较挑剔，但是公司利润点又一般的客户，我们要抓好这一档次客户的服务，让他感觉我们公司虽然不及大公司的规模，但是在人性化的服务方面，是其他大公司不能比的，并且要让我们的设计师和营销人员做好一对一的个性化服务，尽量让客户放心，对客户贴心，这一类客户是我们“498活动”

口碑建立的基础，对二线客户的开发是非常有帮助的。

b类，属于社会的中产阶层，有稳定的工作和收入，对生活质量有一定追求，该类客户一般都是有1—2套住房，有车。因此价格不再是最重要的标准，相反这类顾客注重的是品质。我认为这类客户应该是目前我们公司最要把握好的客户，也是最适合公司“498活动”定位的客户，在利润和品牌的收获是最大的，是我们的主攻方向。

c类，我们通常定义中的\'大客户，该类客户的特点是经济实力雄厚，有丰富的人生阅历和社会经验，对价格因素不敏感，而是只注重我们的服务能够达到他心目中的效果。并且这类客户有一定的优越感，因此需要公司作出有差异化的专业服务，我的个人意见是，针对这部分客户，我们的设计部可以进行适当的包装，例如成立一个由经验丰富的设计师组成的大宅设计院，团队作战，让客户体验到我们的用心，而往往这类客户服务好了，利润一般a类客户的几倍。 总结，相信大家应该听过田忌赛马的故事，如同一场牌局，抓到的牌不可改变，那么出牌的顺序是完全可以左右局势的。

1、20xx年公司目标市场与产品定位

1） 以公司为主辐射整个太原市各个区域；

2） 以面积100平米以下楼盘均价在6000以上，装修消费能力5。5万元以上客

户为主，辐射所有客户；

3） 以498活动全年从始灌终，坚定不移的走下去；

2、公司销售目标

1）完成年度销售额1800万元人民币为既定目标，其中我们要将目标分解，如月计划，季度计划，逐一的把细化的目标完成好，那么才可能完成我们的大计划。

2）建设一支或多只营销能力强，执行力高，稳定性好的营销团队（人数不低于正常5人队伍配置）。利用优势以最快速度拿下公司主攻小区，同时进行传帮带作用。

3）打造公司品牌，提升公司知名度使之达到中等装修公司水平，让我们的品牌能在ab类客户类型中具有影响力，以求在20xx年能受到c类客户关注。

3、营销方式

1） 市场营销

2）电话营销

3）网络营销

4）媒体营销

以上4种方式主要目的是开拓客户，且这4种方式为本年度主要业务开拓方式，

5） 另外家博会，各种展会等我们也是我们开展业务及开拓市场的必要方式。

6） 会议活动营销 主要目的是对我们的重点楼盘针对性的进行重点开发，要把我们的工作目标、“498活动”受惠面积和商业利益最大化的完成。

1、20xx年度总体目标

1） 完成销售额1200以上；

2） 建设稳定团队（不低于3组）；

3） 拓展营销人员能力，不能局限在市场框架下；

2、月度细分目标销售额

略

**人力公司年度工作计划篇十一**

一、计划概要

本计划主要内容为xxxxxxxx有限公司 20xx年销售部工作思路、工作内容、时间安排等。

本计划目的在于强化销售工作的日常管理，提高销售的计划性、有效性和针对性，使销售工作能够有效地配合和推动公司战略完成和年度经营目标的实现。

二、计划依据

本计划依据公司产品经理战略目标、销售部人员和管理现状、市场需求和竞争实际情况制定。

销售部现状分析如下：

1）没有推销意识，更多的承担的是客户服务的任务 2）工作随机性大，没有形成一定策略和计划 3）销售竞争力弱，未形成良好的销售局面 4）人员销售能力低下，且水平参差不齐

5）销售人员职业素养欠缺，工作主动性需进一步提升 6）人员储备不足，与公司规划不匹配

7）员工成长机制未形成，新员工培训缺乏，日常知识积累缺乏

8）日常工作松懈，个别时间段存在聚众聊天、没有紧迫感（电话量平均在2个左右）

9）销售考核没达到预期效果，部分指标应付成分居多

三、销售工作策略、方针和重点

为确保销售工作具有明确的行动方向，销售部特制定了相应策略和方针，用以指导全年销售工作的开展。

1、销售部门工作策略：

要事为先，步步为营；优势合作，机制推动。

要事为先：分清问题轻重缓急，首先解决目前销售工作中最重要、最紧急的事情； 步步为营：在解决重要问题的同时，充分考虑到公司的战略规划，在解决目前迫在眉睫的问题同时，做好长远规划和安排，做到有计划的`层层推进。

优势合作：充分发挥每个销售人员的能力，利用每个销售人员的能力优势为团队做贡献；

机制推动：逐步建立解决问题和日常工作的常态机制，通过机制推动能力养成、管理改善和绩效提高。

2、工作方针：

以提高销售人员综合能力为基础，逐渐形成销售工作常态机制，并最终提高销售人员和部门的工作绩效。

以提高销售人员综合能力为基础， 以形成销售工作常态机制为重点 以提高工作绩效为目的

3、工作重点

1）、规划和实施销售技能培训：强化销售人员培训，并逐步形成销售人员成长机制

2）、强化销售规划和策略能力：注重销售的策略性，和销售的针对性（我们的每接的一单都需要策略）。

3）、规范日常销售管理：强化销售日常管理，帮助销售人员进行时间管理，提高员工销售积极性和效率

4）、完善激励与考核：针对性提供员工考核

5）、强化人才和队伍建设：开设销售2-3部的人员都需要加紧完善自己

四、销售工作目标

根据市场竞争情况，结合公司产品经理制，销售部制定出今年的销售目标。并以此作为日常销售工作的依据。

五、销售技能培训

1、学习时间

每周一早上各部门经理开个小会指出各自缺点，并加已完善。 每天中午打球培养两个部门之间的竞争意识。

六、销售策划

销售是一个系统工程，需要不断的强化和推进，形成销售局面，挖掘销售商机，并达成销售成交。

1、日常销售策略：商机优先，策略跟进

商机优先：客户沟通中以客户需求为导向，并在日常沟通中优先安排商机的跟进与联络；

策略跟进：在商机跟进同时，辅以阶段性策略性产品推销，并在后续跟进过程。针对客户需求产生相应的培训和咨询

七、日常销售管理

1、销售日常工作

**人力公司年度工作计划篇十二**

今年以来，公司在董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作进行了全面铺开，“x”品牌得到了社会的初步认同。总体上说，成绩较为喜人。为使公司各项工作上一个新台阶，在新的年度里，公司将抓好“xx”、搞好“xx”、做到“xx”、进行“x”、着力“xx”。其工作计划如下：

x项目，是省、市重点工程。市委、市政府对其寄予了殷切的期望。由于项目所蕴含的社会效益和潜在的经济效益，我们必须把它建成，而不能搞砸;我们只能前进，而不能停滞甚或后退。因此，公司计划：

确保一季度x工程全面开工，力争年内基本完成第一期建设任务。

1、土地征拆工作：

春节前后务必完成第一期工程的土地征拆工作。x月份完成征地摸底调查，x月份完成征地范围内的无证房屋的拆迁。x月份完成征地范围内有证房屋拆迁及国土储备中心土地和集体土地的征收工作。各部门关系的协调，以总经理室为主，顾问室配合，工程部具体操作。工程进入实施阶段后，工程部应抓紧第二期工程的土地征拆工作联系，适时调整主攻方向。

2、工程合同及开工：

x月份签订招投标代理合同，工程进入招投标阶段。x月份确定具有实力的施工企业并行签订施工合同;确定监理企业并行签订监理合同。x月份工程正式开工建设。另外，工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的.工程档案资料。

3、报建工作：

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。x月份完成方案图的设计;x月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响工程开工。

“x”品牌的打造是公司的战略目标之一。现代品牌打造的成功必须依赖于企业的现代管理模式。新的一年，我们将在建立集团公司、建立现代企业管理体系上下功夫，逐步把公司建成为大型的民营企业集团。

1、注册成立企业集团，不断扩大公司规模

20xx年，公司在能满足注册资金要求的前提下，将注册成立“x集团公司”。同时，将独立注册或变更所辖子公司名称，即：x有限公司(已成立)x有限责任公司(待更名)x物业管理有限公司(已成立)x房地产开发有限公司(已成立)x大酒店管理有限公司(待成立)x集团及所辖子公司筹建人员(均为兼职)和分设机构情况如下：

① x集团：x、x、x、x、财务总监(待定)、x集团公司设：办公室、人力资源部、财务部、企业管理部、企业策划部、工程部

②x医药有限公司：x、x、x

③x医药物流中心：x、x、x

④x房地产开发有限公司：x、x、x

⑤x物业管理有限公司：x、x、x

⑥x大酒店管理有限公司：x、x、其他人员待定

公司的设想是在集团公司的统一领导下，各子公司实行独立核算，独立完成年利润指标及其它相关指标，在整体上提升集团的竞争力。

2、建立现代企业管理体系，推行工作标准到人到岗：

现代企业的高效运行，均来自于企业的高效管理。新的一年，公司将根据国家有关规范、条例等，制定本公司工作标准，并到人到岗。各项工作按标准程序行事，减少人为指挥，逐步形成x特色的企业管理体系。同时，根据不同的工作岗位，制定岗位职责和工作流程，强化企业管理意识，最大化地提高企业管理水平，向管理要效益。

三、以x发展为历史契机，加快内部“三个调整”

x的发展是历史的使命，也是市场的要求，我们应顺应这一时代的需要，不断完善自我，发展自我，调整机制，集聚“内功”，合理发挥员工动能，以使x集团傲立于x之林。

1、人员调整：

人员调整工作已经铺开，公司遵循的原则是“人尽其才，才尽其用”。最大限度地发挥员工的创新能力，充分肯定员工的务实精神。

2、机构调整：

机构调整目前主要指x有限公司内部机构的调整。目前设立的部门是：总经理室、办公室、工程部、营销部、招商部、财务部，即“两室四部”。随着x项目进入建设施工阶段，拟增设人力资源部、物流部、企业策划部等部门共同成为集团公司的基础。x房地产、x医药商业公司、x物流中心、x物业管理四个独立法人公司进入筹备期，明年正式独立营运。使公司内部机构成为功能要素齐全、分工合理的统一体。找房地产资料到中国地产商

3、例会制调整：

20xx年实行的例会制，对阶段性工作总结提高，对时段工作安排布置，起了良好的作用。新的一年，例会制在坚持的同时，作好以下调整：

一是例会时间。在每星期x的上午进行;

二是会议主持。每次例会除工作小结及工作布置外，确定一个工作主题，分别由分管该项工作的总经理、副总经理、总工程师主持;

三是建立例会工作布置检查制度，即前次会议布置的工作在规定完成的时段内，落实部门应汇报执行情况，以利总结经验，改进方法，完善提高。

**人力公司年度工作计划篇十三**

1、认真分析考核各项经营指标。为全面掌握经营数据，跟踪各单位的指标完成情况，增强经营考核的科学合理性，经营部结合各子公司上报的经营周报和月报，对各子公司工作量及经营指标完成情况进行核实、统计、分析和考核。在对原有的生产经营月报细化调整的基础上，着重分析未完成经营指标单位的原因，查找经营中存在的问题，提出初步的解决方案。

根据上半年的经营指标完成情况并结合所服务市场形势，适时对部分子公司的经营指标进行了相应调整，确保了各公司生产经营的稳定有序进行。7月份，依据审计结果完成了对各子公司的半年经营考核，为完成全年任务奠定了坚实的基础。12月份，根据20xx年指标完成情况及经营形势，对20xx年的经营指标进行了详细测算，为明年各子公司生产运行工作制定了明确的目标。

2、编制上报结算日报，督促办理结算手续。通过对涉油服务企业进行调研，为提高结算速度，加快资金回笼，每天汇总上报涉油服务企业工程结算情况，协助处理结算过程中存在的困难，督促相关公司加快办理结算手续，从11月12日截止目前，已结算资金xx元。

3、组织生产运行例会，共同商讨经营对策。为全面了解各子公司的生产情况，协助解决经营中存在的问题，在集团公司分管领导的主持下，按期组织召开月度及季度生产运行例会，针对各公司经营指标的完成情况，分析总结经营和管理中存在的不足，查找原因，商讨对策，确保了下一步工作的顺利推进。

4、协助子公司进行资质准入证书的办理工作。为拓展各子公司生存发展空间，增强企业的市场竞争力，经营部协助督促各子公司进行各项资质取证及市场准入工作。目前，集团公司共取得的资质xx项，包括：《危险化学品经营许可证》、《成品油零售经营批准证书》、胜利油田钻井队伍准入证、胜利油田井下作业队伍准入证等;正在办理8项，包括：工程公司《海上安全生产许可证》、建设公司《压力管道安装资质》等;计划办理6项，包括：工程公司《胜利油田承包商安全施工资格证书》等。

1、完成了集团公司安全生产许可证换证工作。当前，油田加大了对改制企业的监管力度，为增强企业竞争实力，积极扩大油田市场占有率，3-6月，经营部完成了《安全生产许可证》到期换证所需材料的搜集、汇总，接受了油田有关专家的资料审查和现场勘查，按要求进行了安全评估，对暴露出的问题及时进行了整改，顺利完成了《安全生产许可证》延期换证工作。

2、加大现场监管力度，强化隐患治理。从各子公司施工服务方向和站场分布来看，具有点多、面广、行业多、战线长的特点。20xx年度集团公司认真贯彻落实东营市、中石化集团公司、胜利石油管理局下发的各类文件精神，以道路交通、危险化学品、工矿企业生产、公共场所及车间消防、建筑施工等为重点，强化安全监管，建立了以各子公司自查自改为主，经营部不定期检查通报为辅的安全检查模式，对各子公司的安全基础资料、劳保防护、设备、用电、消防、车辆等方面进行全面细致的检查，并做到了有检查、有记录、有整改，提高各子公司对安全生产重要性的认识，促进了公司安全形势的持续稳定发展。

在现场管理方面，我们坚持深入各子公司生产一线，对各子公司安全生产活动进行督导、检查，同时在东营市、管理局、鲁明公司进行的各项安全检查活动中予以积极配合。此外，钻井、工程公司等涉油企业通过与鲁明公司签订安全施工协议书，让鲁明公司参与到对我方队伍施工过程的监管，通过双方共同努力，有效提升了我方施工队伍的安全作战能力，在油田组织的安全大检查以及承包商安全评审过程中，得到了上级主管部门的肯定和好评。

1-12月份，经营部共组织、参与各类安全检查x次，查出安全隐患xx处，下发隐患整改通报x份，各子公司已整改或已制定整改计划xx项。

3、安全教育常抓不懈，不断提高员工安全意识。为提高大家对安全生产重要性的认识，达到提高自我保护的能力，一直以来，经营部加大力度，通过多种方式开展安全教育工作：

(1)积极营造安全氛围。20xx年，在管理局组织的我要安全主题活动中，经营部积极响应油田号召，引导各单位广泛参与，开展了以安全法律法规、安全生产技术知识、井控技能等为主要内容的学习教育活动，运用培训讲座、通讯简报、知识竞赛、技能比武等多种方式予以具体落实实施。在我要安全活动后期总结学习阶段，组织各单位认真学习了《胜利油田安全生产禁令细化解释》等活动成果;下发了我要安全演讲比赛光盘，要求各单位组织基层员工学习。

(2)通过案例教学，以案释法。6月24日，xx集团公司召开了xx集团公司20xx年以来的井喷事故(事件)通报视频会议，对近年来胜利油田发生的6起井喷事故做了深刻的原因剖析。会议结束后，经营部立即对会议精神进行了传达落实，并将有关会议材料下发到各个基层队、站，让大家真正理解了条条规程血染成，不可再用血验证的含义，有效提高了员工安全生产的自觉性。针对发生的安全事故，集团公司多次组织召开安全专题会议，对事故原因进行总结剖析，并要求各子公司高度重视，深刻吸取事故经验教训，建立健全隐患排查整改工作长效机制，确保公司安全形势的和谐与稳定。

(3)继续加强安全培训取证工作。为适应当前复杂的安全形势和提高队伍的整体素质，根据《安全生产法》等法规、制度的相关要求，我们继续加强集团公司各个岗位的安全培训力度。20xx年全年，共组织734人次参加了包括井控、hse管理、防h2s伤害、司钻、电工、锅炉、压力容器等在内的16个项目的安全取证、复审培训，人员取证率逾90%;其中，组织各子公司安全生产负责人及安全管理人员共计36人次参加了安全生产资格证书取证及复审培训。

4、设备运行动态管理，抓好设备管理基础工作。目前，各子公司设备配套时间尚短，设备新度较高，设备运行状况良好。在设备管理过程中，我们要求严格做好设备运转记录以及设备维修保养记录，通过合理生产组织、机械调配，提高机械设备的利用率和完好率。加强设备现场维修、保养工作，延长设备使用寿命，减少设备外出大修次数。同时，持续开展设备操作人员的岗位技能培训，不断提高设备操作的规范化、标准化，避免由于人的误操作造成设备的损坏。对重点、关键设备，严格做好检验检测工作，杜绝设备带病、带伤运行。

5、严格车辆管理，保障交通安全。目前，公司现有车辆(不计私家车)共计200余辆，具有资产不统一、车辆类型繁多、服务区域广等特点，管理难度相对较大，安全责任相对较重。为保证车辆的正常、安全运行，经营部通过不定期检查的方式，对集团公司车辆运行情况进行了阶段性掌握，督促各单位做好车辆检修、保养、防腐、除锈工作，杜绝车辆设备跑、冒、滴、漏的现象。

1、建章立制。为加强和规范集团公司合同管理工作,依法维护集团公司的合法权益,通过征集意见，并与各部门进行充分讨论，5月份，正式下发了集团公司合同管理规定。

2、规范合同审批流程。在对东营地区各子公司合同管理执行情况调研的基础上，在集团公司分管领导的主持下，召开了合同管理工作会议。通过这次会议及之后7个月的运行，集团公司合同管理执行力度得到了强化,合同管理迈上了新的台阶。

3、强化支出性合同签订的监督管理。在广泛征求各公司意见的基础上，起草并下发了各类支出性合同范本，进一步规范了合同条款，避免了可能出现的各类纠纷，减少了公司的经营风险。

20xx年共计签订各类合同xx份，涉及标的额约xx元。

20xx年集团公司召开股东大会及临时股东大会2次、董事会1次、监事会1次。通过了《更换公司股权代表》、《更换公司董事》、《关于调整企业承担员工家属及子女相关费用》及《员工补助补偿金相关事宜》等4项议案。根据决议内容的要求，我们及时对相关股权代表及董事更换进行了工商变更。为进一步规范员工的退休管理，向公司13位董事发放《关于员工退休管理规定》征询意见函。

1、工商变更：为给企业营造造良好的经营环境，在集团公司的领导下积极协调相关职能部门，在最短的时间内为相关单位办理各类工商变更20项，这其中主要包括：对中胜环保的摘牌及对对管理局股权收购的工商变更;更换股东代表及董事的工商变更;国贸、工程、燃气公司增资的工商变更;对科贸公司的注销登记;对集团公司经营范围增设了成品油销售的工商变更;新大明加油站的注册及老加油站的注销登记;中胜磺酸盐公司类型的工商变更等。

2、工商年检：4月份，积极与局法律事务处联系，统一办理了涉及胜利油田冠名权所有审核手续，为各子公司办理年检手续作好充足的准备;截至到5月底，集团公司所属16家公司全部顺利通过年检。

3、商标事务：4月份，经营部协调防水公司和建材公司参加了市工商局组织的知识产权保护日知名商标宣传活动，对企业及产品进行宣传的同时，也树立了企业的良好形象。

4、其他业务：11月份，为协助财务部办理相关业务，及时高效地办理了钻井等四家单位《法定代表人证明书

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！