# 最新年终工作计划总结 年终工作计划简短(10篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2025-02-21

*年终工作计划总结 年终工作计划简短一20xx本片共计发出xxx瓶57668.162万只，累计发货额约23806133.1元，完成年任务的53.49%。相比去年发货量(135071.81万只)合5398.58万元减少(7403.648万只)合...*

**年终工作计划总结 年终工作计划简短一**

20xx本片共计发出xxx瓶57668.162万只，累计发货额约23806133.1元，完成年任务的53.49%。相比去年发货量(135071.81万只)合5398.58万元减少(7403.648万只)合3017.97万元。本片全年回款1392.93万元，完成年任务的31.3%。相比去年回款额5702.39万元减少了4309.456万元。发货回款相差987.68万元，最近几个月xxx回款少但我们又刚争取恢复发货，12月份客户又逼迫我们增加发货量441万元。截止现在本片应收账款是991.755万元，另有176.79万元未开票。

1、xxx总厂政策问题：xxx总厂与xxx签订协议包销其所有产品、以现金全部结清的方式回款，自去年7月份濮阳的供货量直接增长1.5倍，特别是大规格瓶每月计划量都给了xxx。xxx比去年大规格瓶同期增加发货量9541.76万只，我们总发货量降低了80000万只;2、今年整体医药市场招标状况不好，xxx总厂生产量降低、采购量降低。截止现在xxx总厂112车间与103车间今年合计停产115天。减少进货量8.21亿只。3、五月份xxx总厂采购部提出500万元易货从中提取2个点的事公司领导没同意，致使取消了我们的供应商资格，整个下半年只是在消化4、5月份到的车皮，直到现在还不同意我们进大规格模制瓶。

今年同行业对xxx集团制药总厂供货量如下明细：

1、xxx：5毫升进货62个=27185.2万只、10毫升入92个车皮=22940.16万只，12毫升24个车皮=5530.8万只，20ml进44个车皮=7588.8万只。共进货63244.96万只。(濮阳站台有4个车皮10毫升)。与去年同期77775.7万只减少了14530.74万只，大规格同比增加9541.76万只。

2、德州晶华：5毫升进货44个车皮=19271.7万只(站台余1个车皮)，20毫升进2个车皮=336万只。合计19607.7万只，与去年同期7232.76万只增加了12374.94万只。

3、山东药玻：1700件20毫升=81.6万只、0.5个8毫升车皮、31800件5毫升=5931.8万只。二分厂独家供货没统计(预计2560万只模制瓶)。共计约8573万只模制瓶。与去年11107.72万只相比减少进货2534.32万只。

4、包头康瑞：5毫升进货112车皮(含2个汽运)=48611.5万只，10毫升4193.28万只、12毫升4.5个车皮=963.6万只、20毫升进货3个车皮=605.91万只。共计进货:54347.29万只(其余发货5毫升6个车皮在路途)。与去年131800.1万只相比减少77425.84万只。

xxx总厂今年共计采购约：145772.95万只，比去年227916.25万只今年减少采购82143.3万只。xxx总厂少采购的量正好是我们今年少发的量。但同行业大规格瓶多发货9500多万只。相比去年xxx总厂仓库减少储存容量11个车皮(合4400万只)。连同管制瓶今年粉针生产总量约16.3亿只。

1、、新产生业务企业本溪科泰用10毫升ayk连运费1050元/万只第一次用20万只试机，预计此单位是明年的增长点。华农威普兽药厂使用100a棕色瓶产生业务一笔0.9万元。

2、零散户的清理与遗留问题的处理情况：今年清理了天龙兽药厂账面9260元呆死帐。走法律程序起诉沈阳美罗追讨95229元。

1、主要原料药、中间体品种价格变动：12月份7-aca参考价格：440-450元/kg相比去年同期降低300多元、6-apa参考价格：163-165元/kg、青霉素工业盐参考价格：54元/bou相比去年同期降低20元、阿莫xxx参考价格：164元/kg、头孢曲松钠参考价格：600元/kg、头孢噻肟钠参考价格：680元/kg。价格降低幅度很大，说明受全国粉针量的减少，原料也是供过于求。

2、xxx总厂因为标签、小盒的招标连续几次供应商报同等价格，xxx领导层以为串标，另外主管厂长翁艳军不同意崔文瑞很多方面的采购策略等等原因，采购部崔文瑞调到xxx总厂二分厂任办公室副主任，享受原待遇。原料公司经理杨光上任采购一部部长，通过接触透露信息：不主张原来扶持xxx政策，在翁艳军的受益下准备在12月份以询价的方式招标，打破现在的模式，增加山东药玻的发货量(强强联合--产量、质量、车皮发运都有保证)，减少其他家的发货量包括包头康瑞(车皮申请、发运、到货不均匀)。计划通过招标重新分配供应商的供应量而且让xxx总厂确实得到利润并使自己完成明年任务。这对我们打破僵局也是机会。另外采购部卞丙超强调xxx总厂二分厂的供货有山东药玻张涛关注生产计划并发货供应(因为很多时候要管瓶、模制瓶配装车皮)，知道我们是一家不让我掺和了。因为费用太高、破损严重从12月份开始不再发货到孙家站了，请发货人员务必均匀发货车皮到哈南站。

3、xxx总厂当前生产状况以及供货趋势：

xxx总厂受国内大环境竞标制度以及今年5月份一次环境曝光影响，粉针产量比去年少生产8.3亿只。目前成品药粉针库存约21000万只左右，有2个月产量的制剂库存，去年12月份制剂库存是有3亿只(当时1.5个月的生产量)。库存较大的直接原因就是xxx总厂今年销售市场不好，全国医药招标结果不好。

客户名称产品规格客户库存量成品制剂库存库存月数1月计划采购备份

xxx总厂5mlb65001600028900含站台

xxx总厂10mlyk160020\_12400含站台

xxx总厂12mlb60010002600二分厂一半

xxx总厂20mla51010002600含站台

20xx年元月份粉针生产计划是14200万只，目前生产趋于稳定但本月有元旦与春节两次假期停产10天。采购部长杨光下一步有意提高山东药玻发货量，根据其意思必须打破当前这种扶持濮阳的不合理政策。招标比价后大规格瓶分配量直接取决于供应商报价状况。xxx总厂仓库内现有13个5毫升车皮、5个10毫升、3个12毫升、4个20毫升车皮。哈南站台有10个5毫升、4个10毫升车皮，可以放缓发货速度了。

4、产品质量问题及需要解决的问题：今年医药市场暴光很多药品质量问题，有很多药厂因为质量问题而关门，所以客户很烦感我们的质量问题，就瓶内异物、蚊虫等质量问题客户要求我们赔偿几次了，今年又受孙家站来回折腾到货状况影响我们产品质量严重，孙家站保存不善、雨淋、散包、破损件较多，客户要求补偿货物也很多次了。xxx总厂年底又要求我们破损件补偿5毫升500件，业务员还在敷衍抵制，能拖就拖。

5、二级品市场问题：现在二级品价格执行送货到家300元/万只，德州为了消化库存，门到门运输服务加上不断降价，这样就会直接影响了我们的发货量，现在维持客户只有xxx兽药厂、生物二厂两家客户。

1、首先将公司领导安排的一厂一策做到实处，努力做好xxx总厂各方面的工作，为了增加发货量完成今年制定的任务计划采取如下措施：

a、督促发运员规范车皮的发运减少因发运产生的破碎和包装的破损，减少客户对公司产品质量的抱怨，首先让客户无理可挑。

b、因为供应处经常换人，同行业(特别是私企)又经常到访哈市，不难理解xxx人会变的势利，我们只有投其所好做好xxx集团制药总厂供应处相关人员的工作，以实际利益诱使客户采买员从采购计划上多争取一些发货计划，并做到回款及时与压缩应收帐款，降低同行业的发货量。

c、做好生产车间相关人员的工作，特别是某些工段长的工作，从产品使用的源头控制同行业的发货量。

d、在公司分管领导的大力支持与帮助下做好客户杨光采购部长及上层领导(翁艳军厂长)的相关工作，改变其对我公司的印象使其明白我公司才是他们最理想的大供应商。

e、月月追踪提醒采购员，加大力度控制采购员计划采购过程，确保50%的供应量。

2、客观全面地分析同行业的发展趋势，合理确定明年的工作目标。大浪淘沙的市场不同情弱者，如果还固步自封、满足于现有成绩，跟不上企业的发展速度，不但无法分享市场增长的盛宴，还将面临被挤出市场的命运。分析市场形势和同行业现状，不为差距找理由，只为目标谋策略。存亡之间别无选择，必须挑战极限，勇往直前，不但要完成公司制定的指标，确保生存底线;更要力争超越增长指标，完成公司分配的工作任务。要明确思路，找准定位，严格贯彻落实任务目标。促进自身能力的提升。

3、在控制应收货款问题上：在公司领导的支持下通过各种渠道做好xxx总厂供应处长＇业务员＇及财务人员工作将应收帐款控制在200万元左右，确保完成明年的工作任务。

4、督促包头发货人员均匀发货，千万别集中发货，同行业也一起到货，致使哈南站产生很多暂存费，令公司受到损失。

通过以上措施使我们的月发货量稳占50%，顶住同行业扩大产量给我们带来的压力，另外做好工作为公司节约资金降低下站费、仓库租赁费、货物出入库费用。在20xx年的工作中积极联系新客户增大开发客户区域，努力将公司的新产品市场推广开，特别是新市场的开拓。全力为公司市场最大化，利润最大化的持续发展目标而增砖添瓦。

**年终工作计划总结 年终工作计划简短二**

从20xx年9月入公司以来，已经三个多月了。就过去的时间的一些事物作总结如下：

总的来讲，20xx年是让人纠结的一年，这短短的一年，让我对这个社会有了更糟的印象。什么“我爸是李刚”，“大学生官二代酒后驾驶肇事后还捅人八刀至人死亡”，“没死的说死了，一堆人辞职；死了的说没死，一堆人没事”，“史上最严厉调控政策（国10条）出台，越调控越涨”，“调控政策的二次出台”“cpi居高不下，再创历史新高”等等一系列字眼充斥着我的眼球，有时候我纠结，这社会究竟怎么了？这些事情当然不是我这样的市井小民可以说三道四的，只能给我的茶余饭后增加一点谈资，让我本就拮据的生活更加拮据，从内心深处鄙视谴责那些人的无道德，和某些人不作为。

当然，也有值得欣慰的事情，就是我在“南梦”这个企业得到了我想要的平台供我发挥。虽然现在时间不长，效果还没有体现出来，但是我相信我可以将这套流程性的体系推行成功。

至于明年的计划，说真的，从小学写到中学，再从中学写到大学毕业，出来工作后也要写，已经写成格式化的东西了，就差没有ctrl+c和ctrl +v。我的愿望很多，但那都是不现实的，至于短期的工作计划，我只希望在明年中，我能在“南梦”以《店铺服务流程》作为载体，真正建立起它自己的店铺服务管理体系。至少，这是真正意义上完全由我自己主导开展的一个完整性工作，那样我会非常非常有成就感的。当然，要是有高于我期望的薪水就更加完美了。

至于说明年的愿望：在“南梦”我只期望能有成就感，并有一份我期望中的薪水，就是这么简单。

以上为我的20xx年年终总结和未来计划。

**年终工作计划总结 年终工作计划简短三**

脚步已在收获与经验中迈过，回顾自已三个月来的工作，回想走过的脚印，深深浅浅的三个月时间，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。树立“为公司节约每一分钱”的观念，积极落实采购工作要点和制定的工作计划。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，限度为公司节约成本”的工作原则。然而，面对着20xx年，我思绪万千，我这个部门是采购部，而我是一名公司信任的采购员，我深知在这样经济紧缩的时间里，能够为公司节约每一分钱，尤为重要，以下是我展开的20xx年采购工作计划。

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。

1、完善制度，职责明确，按章办事。

2、工作要公开公正透明。

3、采购效益全线凸现。

4、监督机制基本形成。

20xx年采购部进一步加强了对材料信息的管理，每一次材料的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时输入电脑保存，建立采供部材料、以备随时查阅、对比。

1、细化采购管理流程

2、改进供应商的选择。

3、货比三家，择优选商。

在进行供应商数量的选择时既要避免单一货源，寻求多家供应，同时又要保证所选供应商承担的供应份额充足，以获取供应商的优惠政策，降低物资的价格和采购成本。这样既能保证采购物资供应的质量，又能有力的控制采购支出。

4、建立重要货物供应商信息的数据库。

以便在需要时候能随时找到相应的供应商，以及这些供应商的产品或服务的规格性能及其他方面的可靠信息。

5、建立同一类货物的价格目录。

以便采购者能进行比较和选择，充分利用竞争的办法来获得价格上的利益。

6、采购员根据图纸提前介入询价。

设计图纸出来后，采购部提前介入，争取赢得时间，降低采购成本。

在20xx年的工作中，我要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提前完成工作任务。同时我部门希望公司各个部门出新、出奇的想出不断下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、改进弊端。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

**年终工作计划总结 年终工作计划简短四**

工作计划主要分以下几个部分;1、财务核算 2、财务管理与监督 3、组织架构与岗位职责 4、财务培训计划 5、工作重点和难点 6、本年主要经济指标预测。各部分分别叙述如下：

1、会计电算化。

会计电算化是搞好我部财务工作的必要前提之一。为了保证会计信息的快速准确，靠传统的手工来记帐、汇总、分析数据，满足不了公司的发展需求。财务部门既是一个职能管理部门、同时更是一个信息部门，要求随时为公司的决策提供准确的参考信息或决策依据。因此，在传统手工帐的基础上，逐步过渡到会计电算化。运用金蝶系统进行会计核算并生成报表和进行信息分析。

2、会计报表体系

我部目前的会计报表体系主要包括：

日报：资金日报表、应收帐款日报表、在途资金日报表

月报：资产负债表、损益表、费用预算表、实际费用汇总表、往

来明细表

年报：资产负债表、损益表、现金流量表、费用预算表、实际费

用汇总表、 往来明细表

日报和月报通过金蝶系统生成，并进行必要的检验。年报用传统的手工方式进行，并与金蝶系统生成的报表进行对照检查。

财务人员考核中增加一个项目，即会计报表数据准确性的考核。并以此作为衡量其工作质量的一个重要指标。对工作质量较差者实行淘汰，比如末位淘汰制，以促进财务工作质量的提高。

1、资金管理

从工作内容分包括：资金的筹集(回款回笼及融资)和资金的运用;

从资金所处形态分包括：批发系统资金和零售系统资金。

目标：通过与银行的合作，搭建安全、快捷的资金结算网络。

通过内部管理控制，合理筹措、统筹安排运用资金。

先谈批发;

从批发系统看，资金管理主要包括：存货的管理、应收帐款的管理、在途资金的管理三个方面。

存货的管理包括两个内容：存货的安全性、存货的合理性。存货的安全通过规范商品进出库流程，严格出货管理制度，加强仓库安全设施等手段从根本上来保证。作为必要的辅助措施商品运输保险和仓储保险工作不可不做。存货的合理性我部主要是通过合理的定货计划急合理的分货计划来保证。但作为一个电子制造公司，迫于种种原因，在一定时期会存在库存的不合理，这方面我部能做的就是进一步增加融资渠道，确保资金能够满足库存需求。另方面可以考虑加强与供应商的沟通，尽量减少不合理的库存压力，并尽量争取适量的信用额度。

应收帐款的管理，我部已经有一个专门的信用政策。财务部在第九年的信用管理方面的工作起到了应有的作用。在第九年将根据公司实际发展状况，进一步完善信用政策，并采取更有力的手段减少应收帐款，加快应收帐款的回笼，降低经营风险。比如现金折扣政策的运用等，我们要再进行认真测算，决定受否采用，比率多少等等。

在途资金的管理也就是结算手段不断改善的过程。确定了主要合作银行以后，客户的结算问题，包括银行帐户的结算、存折的结算、现金结算等等。在选取结算方式时财务部的原则是：资金的安全性第一、结算的快捷性服从于安全性。这方面的工作，我从同行业先进单位取得一些经验，今后还要继续摸索完善。

2、财务预算

按照财务人力架构，将设置一财务主管职位，其主要职能就是负责财务预算、资金调度和协助融资工作。预算包括：商品销售预算、商品订购预算、费用预算、应收帐款预算、应付帐款预算、现金(货币资金)预算、其他收支预算等。在本月财务部针对费用预算工作已经着手布置到各部门。财务部将会对所有预算工作进行督导和跟踪，以配合公司本年的工作计划。

其他有关预算的具体规定，在第九年11月之中财务部陆续下达，作为年度预算我们不可能作的十分准确，在第九年末已把预算的的制度真正建立起来，预算的工作程序明确，各部门和下属公司的预算工作任务清楚，为以后的预算工作顺利开展奠定基矗

3、费用管理

在财务预算工作中包含了费用预算的工作，但费用管理不仅仅是通过一个预算就可以达到预定目标。这里主要原因是对非常规的费用如何管理、对超预算的费用通过什么程序和方式审批、如业务招待费管理等。财务部已经有一些不成熟的想法，基本原则是：公平性、公开性、可操作性和程序简单化。方案草稿将在近期提报给有关部门和人员，征求多方面的意见，形成尽可能合理并可行的方案，为本年公司总体目标服务。

财务总监

会计主管 出纳 审计

会计员(若干)

岗位职责：财务总监：对公司的财务管理负全面责任，拟定筹资，投资方案，编制财务预算。

会计主管：记录经济业务，组织会计核算;登记帐簿;对帐，结帐;编制财务报表。

出纳：负责现金收讫，登记日记帐等

审计：负责公司内部审计。

会计员：在会计主管的领导下，从事会计核算，登账，编制报表等某一方面或几个方面的工作。

财务部第九年培训计划主要包括以下几个方面;

1、 新入职员工培训。此项培训工作是一个制度性的常规培训。所有新入职财务人员必须按照财务部制订的培训计划进行学习培训。

2、 相关部门财务知识培训。由于财务工作涉及到公司所有部门方方面面，财务工作要想做好必须得到公司各部门全体人员的支持和合作。财务部对相关部门人员的财务知识培训十分重要。在这方面财务部制定了一个《财务制度培训纲要》，可以作为今后财务知识培训的基本内容。

3、 财务人员在岗培训。主要采取内部人员讲座和外部人员讲座两种方式。内部培训一般结合公司实际情况选取课题，如：销售收入的确认、销售折扣的帐务处理、费用管理的细化(分项目、分单位部门等)，采取培训和探讨结合的方式，计划第九年每二个月进行一次这样的培训。外部培训主要是请外部专家进行专项培训，比如有关税务风险防范培训、有关新会计准则培训等计划第九年每季度一次。

4、 财务人员外部培训。采取参加其他培训机构学习的方式进行培训，视具体情况而定。

5.财务例会。每周一次，总结工作、计划工作、同时也是一次学习和提高。

1、 增加资金投入：资金需求计划和融资计划在后面第九年主要财务指标预测中有具体数据。根据我部第九年的研发计划，市场开发计划，生产线改造计划和销售计划，资金缺口比较大，如何更好地与银行合作，取得银行的资金支持是我部第九年总体目标能否实现的关键。在这个问题上财务部感觉压力特别大，如何多方位拓宽融资渠道，保证公司高速发展所需资金，是财务部的工作重点和难点。

2、 招聘、培训并吸引优秀人才。“成亦萧何、败亦萧何”，所有的工作成败的关键还是在于人。公司发展到一定程度，所有的工作必须纳入整体系统运做之中。一个系统的运做靠个别人是不可能有任何作为的，使系统发挥最大作用就需要一大批优秀的人才。财务工作也是如此，当前最缺的是优秀的人才。第九年度财务部在人才的招聘、培训方面要下更大的力气。如何留住优秀的人才，需要公司高层领导进行方向的指导，需要人力资源部对公司员工的职业生涯进行规划，对员工的激励机制更加得力。最关键的是使每个员工在工作中有一定的压力引导其不断进进取，同时也有一定的安定感、归宿感，甚至更高层面的成就感。

第九年主要财务指标预测包括以下几个方面：

1、 第九年费用预算

2、 第九年销售收入及成本预算

3、 第九年固定资产预算

4、第九年现金预算

5、 第九年预计损益表

6、第九年12月预算资产负债状况

**年终工作计划总结 年终工作计划简短五**

综合办公室是公司总经理室直接领导下的综合管理部门，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，工作也千头万绪，有文书处理、档案管理、文件批转、人事管理、薪资管理、采购管理等。工作虽然繁杂琐碎，综合办公室三名人员各司其职，分管行政、人事、采购工作，人员虽然很少，综合办公室人员工却分工不分家，在工作上相互鼓励，相互学习。

过去的一年，综合办公室在公司领导的关心和帮助下，在全体员工的不懈努力下，各项工作有了一定的进展，为xx年工作奠定了基础，创造了良好的条件。为了总结经验、寻找差距，促进部门各项工作再上一个台阶，现将xx年工作总结汇报如下。

1、认真做好综合办公室的文件整理工作

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

2、协助公司领导，完善公司制度

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

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

5、组织安排各项活动

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

1、根据需要，及时做好人员招聘及现有人员潜力开发工作

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

3、加强档案、考勤管理，确保劳资无误发放

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

4、做到合法用工，完善劳动合同签订和社会保险入户、转出工作

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

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

5、加强绩效考核，制定了合理的办法

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

2、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作

xx年度综合办公室采购围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在合同价位的基础上下浮５－８个百分点（当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整）。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。 12

**年终工作计划总结 年终工作计划简短六**

尊敬的公司各级领导和同仁

大家新年好 !

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾xx年的工作业绩，我通过不断向领导、同事和客户学习，以及在实际工作中不断的总结摸索，在工作业务上取得了较明显的进步，在公司领导的正确指导和带领以及全体队员的密切配合下， 分队的各项工作及业务开展一切顺利，怀着一定要成功的信念和敢闯、敢干、敢承担的精神力量，xx年是我在公司三年多以来收获最多、成长最快的一年，在此我非常感谢公司杜总经理一年来对我的鼓励，使我明白成功是送给有准备的人，非常感谢公司吴大队长、黎副中队长对我工作及业务上的指导与帮助，感谢公司各位同仁的大力配合与支持。我一定努力经营好自己的长处与优势。为了更好的有计划、有步骤、有创新、有行动的实现xx年新的战略目标，现把xx年的工作整理、总结如下：

xx年我负责管理3个点的安保工作。定期对护卫点区域进行安全大检查，有漏洞的及时汇报客户领导，定期组织队员训练学习军事 消防 业务技能等知识，定期对值班区域和宿舍清洁大扫除，不定期与客户沟通和协商安保工作及各项事情的处理解决，重视消防工作, 始终坚持\"预防为主、防消结合\"的原则，每月定期对消防设备设施进行检查，确保其良好运作,同时培养队员\"养兵千日、用兵一时\"的指导思想，重视客户单位安全防范，加强对外来人员的登记、管理，配合公司领导和客户领导共同完成各项安保工作。

在公司飞速发展的今天缺人是不可避免的，我分队想尽一切办法大量招工：不定期组织外面摆招工牌招工、岗位上天天招工、晚上查岗时去外面显眼的地方到处贴招工简章、和职介所合作、朋友.老乡介绍招工等，努力补满自己队伍的同时向公司输送合格保安员上新点及补充队伍，为公司缺人问题尽自己的一份力量。

强化队伍，定期组织附近护卫点队员训练和学习，展我公司保安风采。 星期一下午18点--19点训练军事技能(立正.稍息.停止间转法.敬礼等)。

星期三下午18点--19点消防技能演练(灭火器使用.水袋使用.理论知识)。

星期五下午18点--19点学习公司制度(公司制度.客户规定.法律法规等)。

通过加强队员的思想、技能等各方面的引导，增强保安队伍凝聚力和处事能力，

让队员工作能够有序有效有带动的进行，达到客户满意的效果。

xx年x月x日早上5：40左右，x护卫点被盗一辆三轮摩托车，队员以为是饭堂人员开的，所以就没有查实，导致事件发生。事情发生后我司领导积极与客户沟通、查找漏洞、建议客户规范管理，所有车辆一律凭车牌证外出，杜绝此类事件的发生。

xx年x月x日x护卫点因工厂倒闭撤点。

xx年x月x日x小区上13人，接到公司领导命令派我去做分队长，我听从公司领导安排，提前交接好原护卫点的工作，信心十足做好全力以赴的准备，在福永大队.中队大力支持下，接点当天一切顺利，上点第一天开始克服种种困难，有序的解决队员吃饭、住宿及工作安排，工作上刚开始不是很熟练发生了一些问题，一个多月工作以来，全体队员齐心协力，为小区搞活动全体队员义务执勤一次、发现嫌疑人多次、为客户领导提建议多条，得到客户好评。 12月x日上点以来，在人员非常紧张的情况下，我分队不辞辛苦想尽一切办法招工，上点以来在保持本分队能运转的情况下，向公司输送6名队员(其中2名支援南海)。

为了让队员安心工作和生活、稳定队员思想，我分队特向公司领导申请了一台电视机，在鄙陋线不能看电视的情况下，我自己贴了120元钱买了一个电视接收锅，队员下班后可以开开心心看看电视，把队员当自己家人对待，生活当中相互帮助与支持，工作当中讲究原则、强化思想，做人用于情、做事用于心，用心做好每件事对我来说每天都在成长，每天都充满着成功和快乐。 经过xx年的工作努力，我的目标分队长、业务目标50人顺利完成，使我在能力.经验.业务水平有了很大的提升，同时也明白了自身存在的缺点和工作中的不足，在今后的工作中我将不断超越自己，用创新的方法和思路，把工作每个细节做好，让公司放心，让客户放心，让队员上班安心。

我进入xx保安公司已经三年多时间了，特别是在xx年我的成长是最快的一年，我坚信 .相信是万能的开始，从我进入公司的第一天起我都非常相信自己 一定能实现心中的理想，相信公司能发展壮大、能给我们提供良好的舞台，让我们演绎精彩。

xx年我开始进入业务发展领域，我相信：努力一定成功，学历不等于能力、文凭不等于水平，在公司领导指引和随行中、开始跟公司领导学习业务技巧，收集客户资料、电话预约、陌生拜访等。

xx年见面谈的客户达28家(见业务报表)。 成交5家客户： 共计：成交54人，达到了xx年目标计划50人的理想效果。

我觉得做业务是最好的生活方式，虽然辛苦但是收获很多，每一条客户信息的得到都要通个各种渠道收集，每一家客户拜访都要打过无数次电话、和精心的策划准备，每一家客户跟踪都要花费很多时间、有时几个月甚至几年，每一家客户成交都要花费很大的脑力.财力和精力。但是在业务方面我接触了各行各业的企业客户，学到了在工作中学不到的知识，慢慢的我发现我的业务能力也在不断在增加，从业务中也认识了很多有益的好朋友，谈到业务话题我非常感兴趣、我非常喜欢拜访客户、我非常喜欢打电话给我的客户，我坚信客户和

我们合作我们对他有帮助，资源整合共享，一定是一个多赢的结果。要让客户选择我们，光是口头承诺是不够的，需要持久提供优质的保安服务，保证服务到位、坚持改进服务，使服务更专业更真诚;需要我们与客户不断沟通，使我们的保安服务更好的满足企事业单位的需求，需要我们保持公司稳定健康的发展，使我们能够成为客户长期信赖的合作伙伴。

公司发展离不开业务开发，我来到公司就想一件事：怎样才能把公司发展得更好，让公司去为社会做贡献，xx年我要努力学习更多知识来提升和超越自己，我要做得更好、我要让生命充满意义、我相信我是最棒的，我一定会成功。

1、合同人数成交100人。

2、成交6个护卫点。

3 、公司业务第一名。

任何事情都是好事。 相信是万能的开始。 努力一定成功。 没有得到想要的我即将得到更好的。

新的一年即将到来，机遇与挑战同在，光荣与梦想共存，在这激动人心的日子里，我满怀喜悦的心情，畅想来年的目标和计划，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行，以艰苦奋斗为荣，以团结互助为荣，努力完成xx年的工作目标，和公司一起展望美好的未来。 祝愿我公司在所有同仁辛勤的耕耘下，新的一年里大展宏图、蒸蒸日上。

此致

敬礼 !

**年终工作计划总结 年终工作计划简短七**

一、本年度销售经理工作总结xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的销售经理工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的销售经理工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把销售经理工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的销售经理工作做的更好。下面我对一年的销售经理工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司销售经理工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二、部门工作总结在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在销售经理工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售经理工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三、市场分析现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四、xx年工作计划在明年的销售经理工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的销售经理工作中建立一个\*\*\*，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对销售经理工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在销售经理工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的销售经理工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**年终工作计划总结 年终工作计划简短八**

俗话说光阴似箭，不知不觉中回首将近一年的工作，走过了不平凡的xx，又迎来了神秘的xx，有硕果累累的喜悦，也有于同事协同攻关的艰辛，它让我成长很多。

可以说虚心学习，努力工作，是我一直以来所坚定的征途，回首过去，内心不禁感慨万千，虽然说没有轰轰烈烈的战果，也算是经历了一段不平帆的考验和磨练，我相信，只要经得起时间的考验，我们才可以成长，才可以一直走下去。

如今紧张而充实又充满神秘的xx已将要接近尾声了，今年在各位领导的关怀下，各位同事的共同努力下，一起脚踏实地的工作与学习。在人力也相当紧张的九月中旬cg第三个楼层开始进入爬破阶段，虽然当时条件非常艰苦，陈组、李组依然没有放松对我产线的关心和支持。

通过两个月的努力，产线的进步来源于各主管的指导，言身传教。课长组长以及各位线长都是我学习的良师益友。都能帮助我提高自身能力，存在的潜意识，一些细节性的东西。俗话说；魔鬼藏在细节里，给自己定位定向，更正缺点，来填补美中不足。

1、结合学习，掌握新产品类型，新产品的制程，品质的要求。产线安排现场生产管理制度，如“8s”提高操作能力，还要有缺陷原因分析和异常处理。熟悉了解设备操作，减少物料报废，良率的提升。

2、与各线长交流工作经验，了解生产状况和生产安排合理安排人员工位，稳打基础。

3、观察线体生产问题结合实际问题思考。从人、机、料、法、环的五大角度分析，发现解决实际问题的方法并设定改善措施。

1、严格按照wi来要求员工作业操作方法并了解新产品的物料用途、及物料管控。

2、生产相关制度，安全措施的宣导、出勤、工单结案、良率以及品质的要求。

3、产线中产出的不良机台原因分析，不良率的统计。uph的跟踪，来料外观不良的标准。从而达到品质意识。

1、培养多技能工，提高实际操作能力，加强对员工多技能培训，并对重点工站人员加以储备，为后续人员的调整打好基础，或当人力异动时能够调配，加强干部对员工的培训，如物料的管控，干部要对员工不定时的做陷阱测试，让员工了解物料管控意识的重要性，针对意识较弱的员工进行培训，安排干部喧导教育，以此来加强我全员的物料管控意识，从根本上杜绝物料丢失事件在本班出现，培养一个有团队合作精神，有品质、技术、有担当、有责任感的强力团队。

2、干部的培养，干部是我们的基础，干部能力的高低决定着我们工作的成败，我们要对干部进行实际操作培训，提高干部个人能力，强化干部素质，提升干部专业技能，培养具备综合素质的干部，加强干部业务能力、沟通能力、及完成事情能力。

3、明白自己的职责，培养协调和沟通能力，利用空闲时间分析，自己的不足，吸取他人经验和技能，那些不同之处的细节，多想怎样提高新产品的效率。

xx年是稳定发展的起步之年，累积基础工作经验。回顾以往相结合，努力创造关键一年，核心竞争力。不断加大培训新干部的技能，使其加以历练，纠正一分姿态去努力工作。对今年的当务之急必须做到一个转变，一个认清，转变工作角度，也要认清工作形势。必须跳出原始思维方式，以积极的心态迎接挑战。迎接即将到来的xx，做出终结、分析、感受喜悦。提升自我学习技能，学习新产品相关资料，尽美尽善去迎接每一个挑战。即使还有一些不足，我相信，我们正在通向成功的明天。

以上是我的本年总结，没有到位的地方还请领导多多指导，我会继续努力的。

**年终工作计划总结 年终工作计划简短九**

xx年以来，在房管局领导及赖所的带领下，在同志们热情帮助下，经过一年的勤奋、刻苦，脚踏实地地努力工作，在各方面都取得了很大进步，很好地完成了所负责的各项工作任务，现简要总结如下：

熟悉业务、掌握技能是综合部门的基本要求，也是完成好本职工作履行好职责的需要。对此，在思想上确立了刻苦钻研本职业务技能的决心。努力提高对本职工作的认知，增长经济头脑；通过工作或利用完全空余时间经常看看有关新闻、报纸，更多地了解和熟悉方方面面的业务知识；积极主动地承担大小工作，在工作中注意做有心人，虚心请教领导和同志们，力求提高自身综合素质。一年来，通过勤奋好学、埋头苦干，工作能力有了明显提高，这为做好本职工作，履行好职责打下了基础。

作为一名房管局的工作人员必须始终保持对业务的熟练性和对工作的热情性。所里工作多、且任务急、要求标准高。对此，在工作中，能够主动为领导分忧，替领导分担，无论份内份外、工作任务大小，都能够坚持高标准，并尽其所能自觉自愿地做好，力求做得让领导和同志们满意。一年来，对待工作，任劳任怨，勤奋努力，表现出了应有的爱岗敬业精神。

一是较好地完成了大量的房屋测绘、房屋预测会、白蚁防治、白蚁灭治等工作。房屋测绘工作是非常辛苦的工作，下乡是家常便饭，但自己能够把这项工作作为给自己一个更好的锻炼自己融入社会、不断学习、提高自身素质、技能并了解自身情况的不足的一个平台。不畏辛苦，勤奋刻苦，经常加班加点，通过不断地努力，能为单位出点微薄之力感到欣慰。

二是积极配合完成其它工作。对于我县征地拆迁和廉租房建设工程我所在上级领导及赖所的支持鼓励下积极配合征地拆迁工作组人员对有关房屋的丈量工作。

三是完成临时性和领导交办的各项工作任务。一年来，无论是各级领导交办的，还是一些临时性的工作任务，都能认真对待及时做好，按时按质完成。

今年来，能够始终以集体利益和荣誉为重，正确处理二者利益关系。积极参加局机关组织的集体活动。严格遵守各项规章制度，规范言行，努力树立良好的自身形象，点滴之处尽力呵护集体声誉。能够尊重领导，团结同志，在工作中支持、配合、团结协作，在相处中以诚相待，友善相处，融入集体，营造融洽氛围。

总之，在过去的一年里，通过勤奋，做了一些力所能及的工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题，还需领导和同志们予以指正，以便在今后的工作中加以克服和改正，更好地开展工作。

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在xx年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶，特在此列出如下的xx年工作计划和工作目标：

1、全面提高服务意识。

2、加强业务的熟练性沟通性和全面性。

3、提高工作效率、能一天做好的绝不拖到第二天。

4、勤奋学习努力提高岗位技能理论知识学习。

1、针对工作的一点建议：我所测绘工作是一项以计算机技术，红紫外线手持测绘仪、网络通讯技术、信息科学为基础的一项较为复杂多样化的工作，而这项工作又主要依赖于电子计算机、网络通讯设施。对于我所的办公设施个人认为还是有一定缺陷。主要表现为电脑内存较小硬件设备老化，遇到数据较多时经常出现卡机、网络通讯不稳定经常掉线导致测绘数据丢失等严重问题。对此我个人希望能得到有关领导的重视和改善。

2、针对工作待遇的一点期望：时光飞逝，转眼间从校园生活我以在房产工作了近两年光阴了。这期间有欢声笑语、也有辛酸苦辣，但是我们任劳任怨。但现在我们随着年龄的慢慢增长对社会的认知也多了起来，现面对着物价的飞涨，社会生活水平提高的同时我们也深深的感到压力和无奈。我们生活在社会的最底层每月拿着那一点辛勤的汗水去面对那些飞涨的物价时却只能望而却步。面对着我们儿时的梦想，遥想着等我们工作了我要买车我要买房可如今想想自己每月只有一千元钱的工资时我们曾经的想法是那么的遥远与不现实。当然我个人也并没有产生抱怨的心理。对此我仅希望上级领导和部门领导能够考虑下为我们待遇上做出或多或少的相应调整。

总之，测绘与白蚁防治工作能在现实情况中不断的改善是离不开各位领导的悉心关怀和指导及各位同仁的大力支持和配合。在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好。我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式,而是靠不断的努力。xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，让我们携手合作，创造出辉煌的明天！

在此祝各位领导和各位同仁身体健康！万事如意！新年快乐！

**年终工作计划总结 年终工作计划简短篇十**

××××公司的×××年，是一个不平凡的一年，是痛苦后迎接新生的一年，是风雨后初见彩虹的一年。回顾当初，××××年××月××日，××××公司正式购并原×××厂之时，企业是满目疮痍，百废待兴，内忧外患层出不穷，干部职工士气低落，设备设施破烂不堪。但是，因为我们有纯朴勤劳的员工队伍，我们有总公司的经济、管理、技术的大力支撑，我们有当地各级政府部门的大力支持，把企业从死亡的边缘拉了回来。看今天的××××公司，经过全公司的干部职工的艰辛努力，克服重重困难，取得了综合节能环保技术改造已基本完成，员工素质明显提高，产品市场已全面打开，干部职工斗志昂扬的良好成绩，企业已具备现代立窑水泥企业各项条件。我们相信在×××年，××××公司将有一个质飞跃，产量质量大幅度提高，能耗成本大幅度降低，职工收入明显增加，企业形象明显上升。当然，要达到这个目标，还有许多事要做，有许多汗要流。总结×××年得与失，从中找出问题所在，确定×××年努力方向，才能更好地实现总公司给我们下达的各项任务指标。

1、全年产销水泥 万吨，实现税利 万元，比上年同期分别提高 %， %，创历史最佳水平。

2、公司发出工资总额 万元，年末平均职工人数 人，职工年均收入 元，比上年的×××元上升 %，职工收入再攀新高。

3、能耗不断下降。吨熟料实物煤耗实现 kg/吨，吨水泥综合电耗实现 kwh/吨，比去年同期分别下降 %， %，沉淀华林人汗水与辛劳。

4、聘请国家级水泥工艺专家和山东机立窑工艺技术人员来厂进行技术咨询，多次在水泥商情网、重庆人才市场招聘管理人才和技术人才，不断给企业补充新鲜血液。企业工艺技术、立窑看火技术、机立窑管理得到了较大提高，吨熟料煤耗、吨水泥综合电耗等指标得到了较大幅度的降低。

5、公司顺利通过了iso9001:20xx质量管理体系和产品质量认证，顺利通过了iso14001:20xx环境认证，为提升企业形象奠定了良好在基础。

6、以我公司为主要投资单位的小梨线平改立工程和原公路水泥路面硬化工程基本完工（公司投资×××余万元），×××年×××月正式通车。

7、环保工作进一步稳定，受到市、区环保管理部门的肯定。

8、发生大小工伤事故×××例，较上年同期有很大的下降。

9、公司保持了“区级文明单位”和“先进基层党组织”称号；组织干部职工×××余人次外出参观学习；表彰优秀员工×××个，优秀班长×××名，标兵×××名。

公司管委会认真分析市场形势，果断做出决策，主动多次组织片区同行企业统一市场思路，面对来至旋窑企业、交通运输、能源资源、产业政策等多方面的压力，在强手林立的市场中走出一条适合于立窑企业的生存之路，我公司隐然成为××××片区的领头企业。

公司外树形象，也不忘内强管理，着力打造企业文化。从“借窝孵鸡”、“借鸡下蛋”、“养鸡赚钱”三个方面入手，取得了良好的效果。“借窝孵鸡”就是把企业有发展潜力的年青员工送到大中院校进行培训，×××年送出长短期培训的员工共有×××名，为企业储备了经营发展人才；“借鸡下蛋”就是以诚信和丰厚的报酬邀国内知名水泥专家，来公司进行技术咨询和技术指导，先后邀请了国家首席立窑水泥专家×××为代表的水泥生产技术专业人员×××余名来公司进行技术诊断、技术咨询、技术援助，不仅促进了公司的技术进步，而且促使企业管理走上了一个新的台阶；“养鸡赚钱”就是公司在借助外界力量的同时，不断加强内部员工的技术培训、考核和鞭策，着力培养自己的管理、技术队伍，于是以×××等为代表的新一代管理人员和以×××为代表的新一代技术人员成长了起来，成为了华林公司的新生中坚力量。

加强员工培训，加大人才储备比重。员工培训主要体现在两个方面：一是重视一线员工的培训；二是重视管理人员的培训。公司从今年开始十分重视员工的培训工作，采取以会代训的形式，重点是进行了员工素质、主机岗位操作技能、营销基本常识、企业管理基本知识等方面的培训。通过培训，不仅培养了自己的管理、技术人员和操作能手，而且为公司储备了有用的人才资源。

为适应企业不断发展的需要，公司调整了领导班子，引进高级管理人才充实管理队伍，同时严格管理队伍的培植和考核，关心爱护管理人员，增强管理班子的向心力和凝聚力；以不同的`方式将管理人员送出参观学习和管理培训，提升管理人员的管理水平、业务技能，全力打造能力优秀的管理队伍；营造宽松环境，让管理人员在其工作岗位上充分发挥自己的才干，着力培养一支战斗力强、基础扎实的管理队伍；制定“能者上，平者让，庸者下”干部管理机制并正确地实施，招聘外界成熟人才，融入原有管理队伍，形成良性的竞争机制，把管理队伍进一步提纯。

我们清醒的看到：企业技术创新、管理创新能力严重不足；公司的管理人才和技术人才储备不足，难以适应企业快速发展的需要；技术工人的存量不够，一线后备力量短缺；全体员工的思维观念跟不上企业发展的需要，团结与合力不足。这是我们每一位华林人必须共同努力才能解决的关键问题。

1、产销水泥产量×××万吨。这就要求生产生料×××万吨，熟料×××万吨，混合材必须大于××%。同时要求年均吨水泥综合电耗小于×××度，吨熟料热耗小于×××千卡/千克。环保工作达到重庆市规定标准，真正实现清洁文明生产；安全管理必须加强，全年安全损失控制在××万元以内。

2、要求全公司职工必须树立危机意识，要有一种紧迫感和压力感，企业与职工是唇齿相依的，企业走不出困境，职工就要面对失业，这是不可否认的事实；要求全公司职工必须树立团结和谐的团队精神，一个企业就是一个大家庭，一旦不能和谐相处，不能共同进退，就是企业走向衰亡的象征；要求全公司职工必须树立节约意识，我们的每一点浪费，都将增加产品的生产成本，企业的效益就会下降，职工的收入就会减少；要求管理渠道必须畅通，全公司的步调必须统一，举全公司干部职工之力形成一股合力，才能做到迎着困难逆水行舟；发展是企业增添活力的重要举措，一个企业寻求多点支撑，才能在市场的风浪中站稳脚跟。

3、为了进一步创造良好的经营效果，公司将进一步强化基础管理工作。强化绩效考核的责任机制，使公司的各项指标分解落实到各部门、各岗位，实行目标管理、量化考核。每一位管理人员都必须与自己的上一级签订目标责任书，每月进行一次考评，每季度进行一次小结考核，年终进行综合评定，将管理人员的待遇与其自己的工作业绩挂钩，彻实体现付出与收获相配、能力与职位相符、自己与他人共进的管理策略；建立岗位工作标准，确保执行力畅通，强化公司的基础管理工作；强化计划管理，公司的各项工作都要通过年度计划的指导安排去实施，各部门的工作都要通过工作计划去管理、控制、检查和落实；加大考核工作力度，优胜劣汰，建设一支素质高、技术过硬，纪律严明的员工队伍；建立员工培训的有效机制，采取“走出去，请进来”的措施，有针对性的开展员工培训工作。

1、进行综合节能环保改造。

2、投资新一条日产×××吨熟料的新型干法旋窑水泥生产线。

总之我们要清楚地认识到，成绩已成为过去，未来的任务决不轻松，科技创新是企业立足之本，质量环保是企业生存之本，科学管理是企业发展之本，优质服务是企业信誉之本，牢记“团结、敬业、诚信、创新”的企业精神，我们的企业才能一步一步地走向辉煌。

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！