# 员工下半年工作计划(17篇)

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2025-02-22

*员工下半年工作计划 员工下半年工作计划一时间的车轮又转过了一圈，来到了xx年。为了xx年的工作更有方向和目标，让工作更有效率。因此在整和了xx年的工作的基础上制定了xx年的工作计划。xx年的工作计划分解为四个季度：一季度、二季度、三季度、四...*

**员工下半年工作计划 员工下半年工作计划一**

时间的车轮又转过了一圈，来到了xx年。为了xx年的工作更有方向和目标，让工作更有效率。因此在整和了xx年的工作的基础上制定了xx年的工作计划。

xx年的工作计划分解为四个季度：一季度、二季度、三季度、四季度。 一季度

1、对区域内奉化三江进行货架更换。

2、对终端的一些a类网点进行重点的客情维护以此提升终端网点的销量;

3、对潜力大的网点进行一些特价活动;

4、拓展新网点7家，其中北仑镇海区三家，鄞州奉化区四家。

二季度

1、协调产品管理部、市场部指导区域按网点销售abc进行管理与建设，同时指导产品的销售、提升产品的终端形象;

2、对区域内学校商店月均回款在1。0万元以上的网点进行买赠促销活动;

3、拓展新网点7家，其中北仑镇海区四家，鄞州奉化区三家。

三季度

1、第三季度的时候，学校网点大多时间多是处于放假状态，工作的重点在于连锁商超，加强销售管理;

2、由于天气炎热，销量会有所下滑。这时要调整好自己的心态以及跟踪了解送货员的心理，与他们做好沟通;

3、为第四季度的销量冲刺做好准备;

4、拓展新网点3家，其中北仑镇海区1家大卖场，，鄞州奉化区2家;

5、对前几个季度新开网点进行整理和维护。

四季度

1、第四季度是一个销售的高峰期，实施销售冲量方案;

2、对区域内的三江系统超市进行促销活动;

3、区域内学校商店月均回款在1万元以上的网点进行一次产品推广活动;

4、对沃尔玛万达店进行散称糕点、蛋糕的特价销售活动;

5、做好xx年的工作计划、任务分解、费用预算等工作。

这就是我所制定的xx年的工作计划，假如有不妥之处，请给予指正。我会以这个计划为指向努力的工作，认真的学习。

**员工下半年工作计划 员工下半年工作计划二**

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户与电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标与集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。20\_\_年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量;要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。20\_\_年要努力实现新开对公结算账户：户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户与潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理;每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持与服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”与客户使用率。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

**员工下半年工作计划 员工下半年工作计划三**

1.严格贯彻一费制制度，开学初公示收费标准，让每位家长明明白白缴费。

2.开好票据，与银行做好协调工作，将每笔款项进入相应专户。

3.按时完成在职教师及退休教师的每月工资报表，及时调整、变动相关工资，完成各类工资表格。

4.做好每季度退休教师的\'医药费发放工作，服务到位，让每位退休教师满意。

5.做好在职教师及子女医药费的发放工作。

6.与校领导商议，做好20\_\_年度学校收支预算，努力做到科学、合理、节约、务实。

(1)按实际成本支付材料款，“材料采购”账户的借方按计划成本计价，实际成本与计划成本的差异记入“材料成本差异”账户，超支用蓝字，节约用红字;

(2)(按计划)成本结转材料成本;

(3)领用原材料时按计划成本结转;

(4)会计期间结束时，将材料计划成本调整为实际成本。

7.与总务主任合作，做好一学期社会实践活动费、作业本费的退费工作，做到实事求是、丝毫不差。

8.配合区财政局，做好各种报表的填写工作。

9.和班主任老师密切配合，做好20\_\_年度少儿医疗保险的申报工作，为家长、为社会做实事。

10.每月月底完成学校财务的月报工作，及时汇报学校财务状况。

11.积极配合学校，完成学校各种应急任务。

**员工下半年工作计划 员工下半年工作计划四**

回顾检查自身存在的问题，我在专业领域的学习不够。我个人的理论基础，专业知识、工作方法尚存在一定的欠缺。针对以上问题，下半年的努力方向及工作计划是：

1、加强理论学习，进一步提高工作效率。通过相关专业知识的学习，虚心请教领导和同事，增强分析问题和解决问题的能力。参加会计的再教育学习，提高自己的专业技能。

2、严格执行现金管理制度，认真掌握库存限额，按现金收付记账，凭证办理收付，金额方面要当面点清，防止工作出现差错。遵守各项规章制度，凡事按程序办。做到平时工作更认真仔细，作为对发票最后一关审查，一定要坚持原则，即使是已经审核过的发票，如果存在要素不全，内容笼统等发票，坚决不予报销。

3、做好现金、银行存款日记账做到日清月结保证账证相符账款相符存取与银行账目相符的工作。

4、及时核对银行存款做到账款相符管理好相关凭证防止丢失。

5、与部门会计人员密切配合做到相互支持、配合。

6、完成领导临时交办的其他工作。

在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，我的20\_\_下半年年将在充实、喜悦、收获中度过。在此，祝愿\_\_公司事业如丰收的葡萄一样硕果累累，下半年蓬勃发展、再创佳绩，再次也真诚的感谢帮助过我的部门领导，感谢你们对我工作期间的帮助及指导，才能让我有了今天的进步和成长。

员工下半年工作计划7

时光飞逝，转瞬间已进入20\_\_年\_月份，回顾上半年，财务部全体人员对待工作兢兢业业，较为圆满的完成了公司赋予的各项任务。根据上半年工作完成情况，现对20\_\_年度下半年的工作作出如下计划：

一、加强会计核算工作

目前财务部会计核算是在初步实现会计电算化的基础上进行的，已基本建立电算化为主、手工账为辅，电算化手工账相互印证的核算管理模式，较好的处理了手工核算中的计账不规范和大量重复劳动产生的错记、漏计、错算、重复等错误。下一步将继续加大财务基础工作建设，从票据粘贴、凭证装订、账证登录、报表出具等工作抓起，认真审核原始票据，细化账务处理流程，内控与内审结合，每月进行自查、自检，做到账目清楚，账证、账实、账表、账账相符，使财务基础工作更加规范化。为做好以上工作，要求全体财务人员在工作中认真学习，不断总结经验及教训，把财务核算工作做得更精细化，能够全面、细致、及时地为公司及相关部门提供翔实信息，并要从单一的会计核算向前端的财务筹划、过程中的财务监督、事后的财务分析转移，为公司领导层决策提供可靠依据。

二、增强财务监督职能

在工作中，严格按照国家相关会计法规及公司财务管理制度的规定，对违法违规的活动进行制止，预防财务风险。在报销方面，加强内部监督，严格遵照相关财务管理制度执行，对不符合规定的单据一律予以退回，努力开源节流，使有限的经费发挥最大的作用。

三、科学合理安排调度资金，充分发挥资金利用效率

1、加强并规范现金管理，做好日常核算，按照财务制度，办理现金收付和银行结算业务，强化资金使用的计划性、效率性和安全性，结合实际，重点加强对房地产项目投资的分析与管理，尽可能地规避因政策变化带来的资金风险。

2、加强与各开户行的合作，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。库存现金管理方面，除满足集团公司日常开支外，要继续和各开户行协调，解决大额现金支取难的问题，保障各个项目在下半年秋收季节的大量现金需求。

3、加强对公司金钱需求及回笼情况的分析，主动与公司生产经营部门进行信息交流，掌握公司生产经营过程中存在的资金缺口，加大资金筹措力度，提高项目融资贷款能力。为此，下半年的工作中一方面要克服困难，做好老贷款的还旧续新;一方面要与银行方面保持主动沟通，争取更多条件优惠的贷款，降低融资费用。个人贷款方面，要及时支付到期本金及利息，维护公司信用，为进一步融资创造优良的平台。

四、加强与银行、税务等有关部门的合作，主动研究税收政策，合法避税增加效益

在下半年的工作中，全体财务人员应加强税收政策法规的研究，加强与税务部门对各项工作的联系和协调，需特别关注的是省直地税上至局长下至专管员全部履新，税务方面的交流与沟通要重新开展。

五、组织全体人员主动参加各种形式的在岗培训

财务部既是一个职能管理部门、同时更是一个信息部门，要求能够随时为公司的决策提供准确的参考信息和决策依据。在本职工作方面，全体财务人员兢兢业业，基本满足公司需求，但对比公司快速发展，还存在人员业务素质明显偏低、财务管理认识较为淡薄、执行公司高层决策不力、综合协调能力亟待提高等一系列问题。因此，全面深入的学习财务知识，开拓视野，改进工作方法，增强财务管理认识等对财务全体人员十分必要。综上，下半年将通过每周部门工作例会、平时专题探讨、中财讯会计人员培训等内外结合的方法对财务人员进行在岗培训。进一步完善财务人员知识结构，培养一专多能、德才兼备、富有创新精神和进取认识的复合型财会人才。

六、加强与公司其他部门之间的沟通

资源共享，主动参与公司的各项政策、经营方案的制定，做好参谋工作。

下半年，为完成集团公司本年度指标任务，财务部的工作任重而道远。为此，需要在以下几个方面继续做好工作：

1、做好下半年集团公司及四个子公司营业税、所得税的纳税申报及汇算清缴工作，合理降低各项税务风险。

2、领导带头、全员参与，坚信办法总比困难多，通过各种途径加大收集材料发票力度，搞好集团公司成本核算，做好第四季度税务稽查的准备工作。这是财务部下半年的工作重点也是难点。

3、在上半年的对账工作基础上，将继续分施工项目、分负责人、按照日期分别统计公司开具的每一张发票及甲方支付的每一笔款项，遵循先内部、后甲方的对账原则，分别与项目经理、建设单位核对工程款往来账项，重点关注甲方代扣代缴、甲供材及实物抵扣工程款等问题，争取每对一次账都有结果形成并存档，切实维护公司及项目经理的经济利益。

4、加强公司投标保证金管理，建立投标保证金统计档案，对每一笔投标保证金的收取、支付、退回都详细登记，做到有案可查，变混乱为清晰、变被动为主动。

最后，我部门全体人员将紧紧跟随公司的发展步伐，坚持过程化控制、准确性核算的工作方法和态度，为公司全面完成下半年的指标任务而努力。

**员工下半年工作计划 员工下半年工作计划五**

新的学期，新的开始，学校呈现出一派生机勃勃的新面貌。为了搞好下半年的工作，特制定个人工作计划如下：

一、指导思想：

认真学习《教师法》、《教育法》、《义务教育法》、《教师职业道德规范》及《未成年人保护法》等法律法规，使自己对各项法律法规有更高的认识，做到以法执教。忠诚于党的教育事业，立足教坛，无私奉献，做到爱岗敬业，为人师表。坚守高尚情操，发扬奉献精神。

二、教师个人业务工作计划

下半年，本人将积极接受学校分配给自己的各项教育教学任务，以强烈的事业心和责任感投入工作。遵纪守法，遵守学校的规章制度，工作任劳任怨，及时更新教育观念，实施素质教育，全面提高教育质量，保持严谨的工作态度，工作兢兢业业，一丝不苟。热爱教育、热爱学校，尽职尽责、教书育人，注意培养学生具有良好的思想品德。认真备课上课，认真批改作业，不敷衍塞责，不传播有害学生身心健康的思想。全心全意地搞好教学工作计划，做一名合格的人民教师。

作为一名教师，除了要具备良好的思想品德，高尚的道德情操;还需要具备较高水平的业务技能。本学年我将注重开拓视野，学习各种教育教学理论，浏览教学网页，随时记下可借鉴的教学经验、优秀案例等材料，以备参考。不断为自己充电，每天安排一定的时间扎实提高基本功，努力使自己成为能随时供给学生一杯水的自来水。

三、教研工作计划：

我将积极参加教学研究工作，不断对教法进行探索和研究。谦虚谨慎、尊重同志，相互学习、相互帮助，维护其他教师在学生中的威信，关心集体，维护学校荣誉，共创文明校风。对于素质教育的理论，进行更加深入的学习。在平时的教学工作中努力帮助后进生，采取各种措施使他们得到进步。

(一)、加强理论学习，更新教师的观念。

1、下半年将以自学、交流、听讲座、写体会、网上讨论等形式认真系统地学习《课程标准》，逐步树立符合新课程标准的教学理念，并用新的教学理念指导教学工作。

2、积极、主动地参加省、市、区、校各级的课改培训和学习，夯实自己的理论基础，切实转变观念。培训和学习中，要积极参与，深入反思自己的教学行为，以先进的课改精神矫正自己的教学行为，

3、学习《课程标准》，对教材进行分析。加深对教材的理解，并以新课改理念为指导思想，结合实际认真备课。

(二)、加强课堂教学研究，提高教学质量。

1、要加强内部交流与学习。积极参与集体备课活动，积极参与听课、说课、评课，与其他教师共同探讨教学过程中产生的问题，寻找解决方法，发扬团结协作、互帮互助、共同进步的团队精神，从而真正提高自身的教学水平。

2、在课堂教学中，切实转变自己的行为，正确把握化学教学的特点，积极倡导自主、合作、探究的学习方式，倡导开放的活动课程，全面提高学生的生物素养。

3、积极参加校本教研，按时参加学校和中心组组织的教研学习、听课、评课、交流、讨论、座谈等活动，集思广益，博采众长。

4、认真及时反思自己的教学行为，每周作好总结和课后反思。结合课堂实践撰写自己的心得体会、论文。

5、作好相关资料的收集和整理。

6、对各项工作进行认真的总结和评价。

**员工下半年工作计划 员工下半年工作计划六**

围绕全局中心工作，明确工作重心，寻求科学的方式方法，研究具体对策，进一步推进财务管理水平，为构建安全、健康、和谐工商的长远目标努力。

一、主要工作计划

1、在继续抓好会计基础工作的同时，致力于工作重心从会计核算向会计监督和财务管理稳步推进。

2、构建科学完整的内控体系，积极推动内审工作的监督职能，强化预算和资金风险的管理，建立有效的激励机制。

3、有计划有步骤促进和稳妥解决原有双轨管理体制下遗留的突出财务问题。

4、做好资产管理工作，进一步对往来款项清理，加大财务规范化管理。

5、进一步加强会计电算网络化信息工程建设，推进会计信息化工作全面实施。继续做好会计人员职业道德教育和专业知识、实践能力培训。

6、坚持积极稳妥的原则，对重大投资和基建项目进行财务评审，防范资金风险，提高资金使用效果。

二、围绕上述计划，做好五个方面工作

1、严格抓好会计基础工作，规范会计机构设置和人员配置，强化会计核算和监督职能。

培训一批既懂会计技术、又懂管理的复合人才;推进高级会计人才和会计领军带头人的培养;进一步对会计人员的业务技术实训和职业道德、专业品质培养，实现会计核算、监督和财务管理职能必须做到同步提升。

2、对年度财务决算进行全面分析，结合实际调研，科学而有严格执行年部门预算，提出年财务收支执行计划。

3、进一步加强收入管理，理顺投资关系，促进经济实体健康发展。

4、全面推进会计信息化建设

根据财政部《关于全面推进我国会计信息化工作的指导意见》，结合我局管理工作实际，全面推进会计信息化建设。

(一)是完善会计基础工作信息化，为全面信息化奠定扎实的基础;

(二)是通过将相关会计准则制度与信息系统实现有机结合，自动生成财务报告，确保会计信息等相关资料更加真实、完整;

(三)是根据各单位内部控制规范制度要求，将内部控制流程、关键控制点等固化在信息系统中，促进各单位内部控制规范制度的设计与运行更加有效，形成自我评价报告;

(四)是财务报告与内部控制评价报告标准化。

(五)强化内审职责，担当全局经济运行的“免疫系统”。

把内审职能炼就为我局的“免疫系统”，成为现实资产的守护者、财务帐表的复核者，当好领导决策风险前瞻的瞭望者，促进健全机能、改进机制、健康发展。上半年将对等单位进行法人离任审计，对新建办公楼进行造价审核。

**员工下半年工作计划 员工下半年工作计划七**

一、指导思想

本学期，我园继续以“一切为了孩子，为了孩子的一切，为了一切的孩子“为宗旨，坚持以游戏为依托开展各种活动，把培养幼儿良好的行为习惯做为目标，认真贯彻落实《幼儿园教育指导纲要》。着眼活动中保教质量的提高，深化幼儿园课程改革，提升办园品质，并依托“园本教研”，提升教师专业水平。

二、具体工作和措施

(一)继续加强理论学习，加大培训为度

1.深入学习，组织教师研读、分析新教材，认识区域活动在幼儿活动中的作用，让教师做到把新的理念运用到实际教学当中去。

2.每星期向教师推荐《幼儿教育》等刊物中的相关文章组织教师学习，引导教师关注幼儿，关注自己的教育水平，关注自己的专业发展，提升教师的教学水平。

(二)保教并重，紧抓落实

1.以“教师节”、“国庆节”、“中秋节”“重阳节”“元旦”等节日，为契机开展各种活动，锻炼提升教师各方面的能力。

2.努力为幼儿创设良好的环境，营造宽松的学习环境，确保幼儿在宽松、和谐、自然的环境中健康成长。每个班则级根据自己的班级特点确定主题，引导幼儿共同进行班级环境布置，并定期更换主题墙饰。

3.把区域活动纳入到一日活动当中去。要使区域活动正常的开展，材料是基础，为鼓励老师制作出丰富的区域材料。

4.把安全教育纳入到一日的活动中为，提高幼儿的自我保护意识。

(三)加大教研力度，落实“园本教研”

1.以数学活动做为“园本教研”的主题，通过学习《数学活动的指导要点》来提高教师指导游戏的水平，真正做到在游戏中学习。

2.坚持开展“周四教研日”，并做到“每听必评”，提高教师的教学技能。

3.创设外出观摩学习的机会，传达新信息，接受新经验，提高教师在教学形式上的灵活运用。

**员工下半年工作计划 员工下半年工作计划八**

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--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。“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。

发挥舆论宣传作用，正面引导员工奋发向上。厦门--从04年开始创办企业内刊《----之声》至今已有三十三期了，为领导与员工、干部与员工、员工与员工搭建了一个很好的沟通桥梁和交流平台。通过内刊传达了公司政策精神、指示要求。员工们通过这一平台，交流工作、学习、生活的经验与感受，对公司经营治理提出意见，参与公司的民主治理，不仅丰富了员工的文化生活，提高了员工的文化修养，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《----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--\_、--\_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。

继续实行干部员工动态治理，限度地激发干部员工的奋发向上，让干部有危机意识而更加努力地工作，让普通员工有“盼头”而更加努力地去学习，去提高自己的业务技能和综合能力。上半年有二名同志被聘任为部门长，有三名理货员提升了见习助理，对多名员工的工作岗位进行了调动。通过这种能者上，庸者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。

根据总公司年初的工作会议精神和要求，厦门分公司积极采取有效措施，做好开源节流工作。一方面全力拓展市场，争取业务，拓宽营收渠道，一方面加强内部成本控制，节省开支，取得了很好的效果。首先，加强人工成本控制。各现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--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--市场总量没有增加，反而出现下降的趋势。而港务集团给--定了较高的利润指标，这势必让--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--\_、--\_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。

公司针对今年上半年厦门港班轮航线变动不大的特点，及时调整策略，采取行之有效的营销办法，对班轮继续跟踪，保持关系，重点攻关内支线以及一些近洋的航线。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--地中海线;--的一条内支线和--线;--和--合开的东南亚线;--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--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--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、--分公司正式开展--业务。

根据总部的要求，--分公司的经营治理由厦门分公司负责，去年公司对--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--分公司各项工作的进行。今年上半年--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。--\_作为--分公司具体负责人，对--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。

有一批能抓治理，会拓市场的干部队伍是公司保持持续发展的要害，近三年来，公司涌现出一大批年青的干部，他们在实践中边学边干、边干边学，工作能力、治理水平和个人修养都得到了很大的提升，为公司的快速发展做出了不少贡献，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、--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资本和武器，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。

**员工下半年工作计划 员工下半年工作计划九**

一、认真学习贯彻新的《娱乐场所管理条例》，把条例的学习、宣传作为一项重要工作来抓。深入学习、把握条例的立法宗旨和精神，明确管理职责和权限，增强依法行政意识，提高执法水平。

二、安排部署全市文化市场统计年报工作，下发《关于做好\_年度文化市场统计年报工作的通知》，在全市文化市场管理工作人员的努力下，完成了这项任务极重的原始资料收集工作，并及时向省厅报出基表和汇总表。

三、根据省文化厅有关精神，安排全市各县(区、市)文化部门对农村文化市场现状进行调研，要求各地按时上报调研报告。

四、完成全市的娱乐场所、音像制品、电子游戏等文化经营户的年检换证工作。

六、积极准备参加全省召开的文化市场管理、稽查人员的业务培训，一是对新法律法规的学习;二是行政执法程序的学习;三是市(区、县)两级管理区域和范围的明确。

七、配合环境保护部门认真宣传环境保护法，噪声污染防治法，要求娱乐场所的设立、经营要注意防止环境污染。对高考、中考期间保证考试环境安静安排了稽查人员巡查。

八、配合安全生产监督管理部门宣传安全生产的法律、法规、政策。

九、根据文化部、省文化厅的要求，在全市起用12318文化市场举报电话。

十、完成市局收费许可证的年审工作。

十一、配合公安等相关职能部门参与打击赌博等违法犯罪活动，主要清查娱乐场所、茶室以及网络赌博、电子游戏赌博等。

十二、做好网吧规划，根据全省文化市场会议精神，结合我市网吧市场实际，制定全市\_至\_年网吧发展规划。

十三、继续开展保护知识产权专项行动，通过开展“阳光行动”为重点的音像市场整治工作，严厉打击违法音像制品经营活动，坚决遏制侵权盗版音像制品泛滥的势头。

**员工下半年工作计划 员工下半年工作计划篇十**

20\_年上半年，\_社区在街道工委、办事处的领导下，对照青奥盛会举办、社会管理创新和群众路线教育实践活动“三件大事”标准，狠抓年度目标落实，各项工作有序推进。

上半年工作总结：

一、在上半年的党建工作中，\_社区持续保证每月两次组织生活，邀请党校教授为党员授课，并利用远程教育平台播放一系列的专题教育片。在党的群众路线教育实践活动，召开了党的群众路线教育实践活动动员大会及座谈会，并结合社区实际，先后开展了一系列的专题学习会，让社区党员切实受教育。

二、\_社区围绕节日以及群众的需求，以青奥为主题开展丰富多彩的活动。围绕春节开展迎新春联欢会;结合元宵节开展“开开心心猜灯谜，欢欢喜喜闹元宵”活动;结合学雷锋日开展学雷锋广场志愿活动;围绕六一儿童节开展“迎青奥，欢庆六一”活动，围绕端午节开展“迎青奥盛会，庆端午佳节”包粽子大赛等，开展各项文化活动十余场。开展各项文明宣传、健康讲座及垃圾分类讲座等二十余场。每周五上午“彩云合唱团”的老年团员都会按时来唱歌。每周一周二下午四点到五点是孩子们的“四点钟学校”时间，今年\_社区还成立了青少年机器人培训中心。

三、在“大干一百天，环境大扫除”的专项工作中，\_社区按照建邺区委莫愁湖街道工委的要求，结合社区实际，对辖区内环境进行各项整改。清理小区楼道共40幢，合计130个楼道。清理单元门头97个，铲除菜地共300平方米。合计清理垃圾杂物224车约800吨。在老旧小区环境整治任务中，铺设电站村、利民东村及南湖东路等小区草坪共计200平方米，栽种小树百余棵;修理路牙、花坛共计120平方米;修复破损地面200平方米;修理小区险树、枯树十余棵。疏通化粪池漫溢8处。修理电站村、利民东村电子大门、道闸、门垛。

四、社区网格化管理有效实施。每天网格长带领网格员在自己的网格片区内巡视，主动发现问题，并记录上报。每月进行一次全能社工业务培训，是每个社工对各项业务知识都能熟知并运用。

五、在综治工作中，\_社区紧抓综治维稳工作，对社区重点人员做好维稳和管控，特殊时期保证对重点人员时刻关注动态，有情况报，每天一报。强化群防群治队伍，将辖区单位的保安加入到社区群防群治队伍中，进一步加强治安防范。继续加强治安防范宣传工作，每月更换橱窗，发放《治安防范宣传手册》，开展治安防范讲座，由民警、综治社工为居民讲课，提高居民安全防范意识。在综治调解工作中，加大排查力度，保证每周排查一次，及时消化矛盾纠纷隐患，矛盾调处化解及时。今年上半年调解矛盾纠纷42起，调解率100%，调解成功率98%。

六、在管理服务站工作方面，低保退出1户1人，低保边缘户新近1户;在住房保障工作中，接待办理住房保障3户，保障人口5人，享受住房保障卡9户，保障人口20人，享受廉租房2户，保障人口 4人;帮扶救助工作中，20\_年两节慰问213户，慰问金额149100元，临时救助14人次，救助金额 3500元，红十字救助8人次，救助金额1100元，大病救助4人次，救助金额1200元，支出型贫困生活救助1户，救助金额2160元。在老年工作中，办理江苏省老年证46人。12345热线回复33件，回复满意率达95%。

七、在安全工作中，与辖区单位安全员做好密切联系，做好辖区单位的“门前三包”。

八、在“动迁拆围，治乱整破”工作中，\_ 社区积极配合街道拆除小区违建5处，共计100平方。今年来，社区未出现新违建。

九、上半年，\_ 社区开展垃圾分类宣传活动十余场，垃圾分类推广达到百分之七十，分类的正确率得到大大提高。

下半年工作打算：

一、在下半年的工作中，环境整治任务仍然是社区工作的重点之一，加强小区环境卫生整治，持续完成环境整治任务上报的各项修复工作。

二、社区将继续围绕节日以青奥为主题开展一系列文化活动，如中秋节、重阳节国庆、元旦等。在接下来的两个月里，将开展安全教育、法律知识竞赛等丰富多彩的青少年暑期活动。

三、在综治工作中，\_ 社区将继续做好综治维稳工作，加

强青奥期间的重点人员的维稳与管控，时刻关注重点人员的动态，保证有情况报，每日一报。加强矛盾纠纷的排查，加大排查力度，保证每周排查一次，及时消化矛盾纠纷隐患，矛盾调处化解及时。

四、加强非常时期的社区安全生产工作，坚持做到和辖区单位联系，时刻督促安全是第一的意识。

五、继续做好垃圾分类工作，做到每月给垃圾督导员培训一次，每月在社区内开展一次关于垃圾分类的讲座等活动。

六、在党建工作方面，继续加强党组织建设，做好党员的管理工作，丰富党员的组织生活形式。继续加强党的理论知识教育，持续开展党的群众路线教育实践活动，提高社区党员的党性觉悟。

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\_x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。

**员工下半年工作计划 员工下半年工作计划篇十一**

一、认真贯彻执行集团倡导的\_\_族贯标工作，做好日常工作，提高公司服务质量

这对于物业管理公司来说有一定难度，公司管辖范围大，人员多且杂，所以说如果想找到物业公司的不足之处，随时随地都能找到。尽管如此，我们仍有决心把服务工作做的更好，为学校、为集团争光。

二、整顿干部队伍

物业管理公司由原四个中心整合而成，员工很多，公司成立之初，干部上岗时没有进行竞聘，经过将近一年时间的工作，部分干部能够胜任工作，一部分能力还比较欠缺。经公司领导研究决定，今年会在适当时候进行调整，完善干部队伍，选拔高素质、能力强的员工为基层领导。

三、合理规划部门

公司建立之初部门的规划经过一段时间的运作，有不尽完善的地方，特别是不能提高工作效率，提升服务质量。我们将基于第2点对公司部门进行进一步调整，合理划分部门，现暂确定为五个部门，分别是学生公寓管理部、校园管理部、楼宇管理部、保安部、办公室。

四、积极推动“拨改付”

“拨改付”工作对物业管理公司来说是至关重要的，从目前学校的运行状况来看，物业公司的运行举步维艰。特别是现在物业公司学生公寓、物业楼、校管部均存在责权不明的现象，这种模糊的界定使我们的工作在某些方面不方便开展工作。比方说一个“零修”的问题，“零修”的定义是什么，维修范围多大?界限怎么分?现在还没有明确的说明。而我们的维修人员按领导指示，所有有能力修好的项目都是尽快修好，不管是否在我公司职权范围内。这样维修权责不明的状况给我们的工作带来了不小的困难，尤其是资金无法到位，让我们的工作进退两难。所以，有必要积极推进“拨改付”，做到各负其责、各尽其职，彻底避免推诿现象的发生。

五、进行定编、定岗、减员增效

考虑到物业管理公司队伍庞大，经费比较紧张，公司准备尽量把年轻有作为的人吸收到工作岗位上来，不允许不敬业不爱岗的人占据重要的工作岗位，以免影响我们的服务质量。

六、有计划、有步骤地进行干部、员工的培训

在上一个星期之前，我们已经做了5级岗到班组长的培训，为期一个星期。培训之后，每个班组长都写了1500字左右的心得体会，大家普遍认为很有必要进行这样的培训。正是因为我们公司的领导看到现在这个现象，即集团，学校，包括公司的任务下达到班组长这一级或者到部门经理的时候，可能造成停滞。使得下面的员工不理解上面的精神，上面的精神没有彻底传达到每一位员工。这样势必影响整个集团的服务质量的提高。基于这种考虑，我们已经进行了第一轮培训，接下来，我们会有计划、有步骤地将培训普及，使每一位员工都有可能参与其中。

七、调动全公司员工积极性，多渠道进行创收

在后勤集团所有公司当中，论创收能力，我们公司恐怕是最低的，因为所有的工作都是围绕“服务”这个主题进行的，创收很难。但是尽管很难，我们也要想方设法创造收益，“能创收一元钱，就决不创收一毛钱”，尽我们努力把创收工作做好。我们设想的具体办法有：

(1)开展家政业务。物业管理公司队伍中，很大一批是保洁员，也有很多干部有这样的实际经验。在家政这一方面从卫生保洁做起，比较符合我公司目前实际，也是创收的一个切入点。

(2)办公楼、教学楼、老师办公室的定点、定事、定量清洁。

(3)花卉租摆和买卖业务。公司校管部有花房，现只是为会议提供花卉租摆业务。我们考虑利用有限的资源，在花房现有规模能承受的基础上扩大业务，逢年过节或有喜庆节日的时候把花卉摆放在需要的地方，其一是做好服务，另一方面也能创收。

(4)承接小型绿化工程。大型工程我们暂时还没有能力承接，另外是受客观原因的限制，目前我们只能与后勤管理处达成协议，适当的在校内承接力所能及的小型绿化。

(5)增强、增加为学生进行更多的有偿服务项目。目前，物业管理公司对学生的有偿服务项目有两项，一个是全自动投币式洗衣机;另一个是在学生公寓安装了纯净水饮水机，提供有偿饮水。这样，不仅方便学生日常生活，还能为公司创收。除此之外，我们公司领导班子集思广益，努力在为学生服务方面下功夫，尽量做到社会效益与经济效益两丰收。

**员工下半年工作计划 员工下半年工作计划篇十二**

首先，学习外贸知识、产品知识。对一名刚从英语系毕业一年半的外贸新手来说，我的外贸知识还有待于加强，需要在往后的工作中进一步积累。此外，刚刚接触某某这个行业，对产品的认知我几乎是一片空白。因此，学习是我新年计划中的首要环节和重要任务。我会以一种积极的态度虚心向领导及各位同事请教。在我的个人观念里，态度决定成败，希望自己的努力会得到大家的肯定。

其次，学习缮制单据。在熟悉整套外贸流程理论知识之余，锻炼自己的实际操作能力。因为此前一年多的工作经验都只是局限于业务方面，重点在与客户的沟通上。单据的制作以及出口流程中跟银行、商检、海关、贸促会等相关部门的接触，都是我面临的新的工作。由此，我也体会到自己以前掌握的工作环节并不全面、完整。现在能从最基本的出口单证做起，对我来说是一个不可多得的学习机会。

第三，如有机会接触公司业务，我希望能尽快熟悉自己跟的每一个客户，总结并分析他们的新特点，以一颗热忱的心为客户服务，为公司创利!

第四，积极开拓新业务，充分利用网络资源为公司寻找目标客户。及时更新我司在阿里巴巴等相关网站上发布的供求信息，并持之以恒地跟踪，相信长久的付出总会有一定的成效。

第五，协助领导及同事做好两届某某展会及其它国外展会的前期准备工作。在展会结束后，协助参展人员做好后续的客户跟踪服务，以此巩固展会成果。

另有几条小小的建议：

1、因经理在业务洽谈方面会经常与客户进行电话沟通。为此提议是否可在电脑上安装\_\_软件，申请一个\_\_帐号，并向客户积极推荐这一网上及时沟通工具。其通话质量与手机差不多，还可节省双方的国际长途电话费用。

2、部门内部多开展一些活动，在活动中增强整个团队的凝聚力。

3、对新人多开设外贸知识及业务知识的内部培训课程。

最后，再次感谢领导对我的信任。相信在这个优秀的团队中，我将受益不少。同时，我也期待自身的不断完善能为公司的发展贡献一份力量!

**员工下半年工作计划 员工下半年工作计划篇十三**

一、基本情况

我园本学期一共有幼儿--名，其中女生-名。为了进一步提高保教质量，-班和-班做到了两教一保。教师队伍中-名教师有幼儿教师资格证，并且都有-年以上的工作经验。

二、注重队伍建设，提高队伍的整体素质

加强师资队伍的建设，注重教师的“专业”培养，侧重内涵，促进教师素质的发展，造就一支师德高尚、业务精湛、充满活力的教师队伍，树立我园教师的良好形象。

1、注重师德建设，形成良好园风

倡导敬业爱岗的奉献精神，组织教师重温学习《教师职业道德规范》、使教师有较高的思想觉悟，增强工作的事业心、责任感和服务意识。园部要求全体教师做到“二三五”即“二在岗”：人在岗，心在岗，工作尽心尽职;“三满意”：办求做到“家长满意、自己满意、同事满意”;“五颗心”：对工作要“热心”，对幼儿要有“爱心”，对幼儿生活要“关心”，教育幼儿要“耐心”，保育工作要“细心”。使全体教师从思想到行动上践行“德高为师、身正为范”的理念，让“园兴为己任”的观念牢牢地扎根在每一个教职员工的思想深处，形成团结、勤奋、爱岗敬业的良好园风，树立我园教师良好的师德风范。

2、加强理论学习，更新教育观念、

以理论学习为抓手，继续组织教师认真学习《指南》，重新领会《指南》精髓，将其先进理念融入到实践工作中去。

3、继续抓岗位练兵和专业培训，开展多元化的园本培训，建立多层次、多形式、参与、开放的园本培训新模式，加强新教材的实践研讨，深入学习理解新教材的编排理念和教育意图，努力让教师成为教材的主动驾驭者，鼓励教师发挥个人教育智慧，使课程用出创意和特色，为园本课程的建立打好基础。

三、保教工作

以《纲要》为准绳，以《指南》为基础，以科研促提高，规范一日保教工作管理，提高教育教学实效。深入推进课程改革，构建体现园本特色并促进幼儿园发展的园本课程。不断提高保教质量，促进幼儿身心和谐、全面、健康发展。

1、建立科学的一日活动保教制度，规范常规工作要求，从入园、晨间活动、早操、主题活动、游戏活动、离园等，每一环节对教师、幼儿都有具体明确的要求。细化每一环节的管理，向一日活动各环节要质量。

2、要求每位教师必须对一日活动各环节做到有计划、有目的、有准备、有组织、有总结、有反思，切实做到心中有谱、脑中有法，使每一个环节的活动都能为提高幼儿的能力、知识、技能服务，扎扎实实地促进每个幼儿在各项活动中得到发展，确保幼儿一日活动优质高效。

**员工下半年工作计划 员工下半年工作计划篇十四**

首先，学习外贸知识、产品知识。对一名刚从英语系毕业一年半的外贸新手来说，我的外贸知识还有待于加强，需要在往后的工作中进一步积累。此外，刚刚接触某某这个行业，对产品的认知我几乎是一片空白。因此，学习是我新年计划中的首要环节和重要任务。我会以一种积极的态度虚心向领导及各位同事请教。在我的个人观念里，态度决定成败，希望自己的努力会得到大家的肯定。

其次，学习缮制单据。在熟悉整套外贸流程理论知识之余，锻炼自己的实际操作能力。因为此前一年多的工作经验都只是局限于业务方面，重点在与客户的沟通上。单据的制作以及出口流程中跟银行、商检、海关、贸促会等相关部门的接触，都是我面临的新的工作。由此，我也体会到自己以前掌握的工作环节并不全面、完整。现在能从最基本的出口单证做起，对我来说是一个不可多得的学习机会。

第三，如有机会接触公司业务，我希望能尽快熟悉自己跟的每一个客户，总结并分析他们的新特点，以一颗热忱的心为客户服务，为公司创利!

第四，积极开拓新业务，充分利用网络资源为公司寻找目标客户。及时更新我司在阿里巴巴等相关网站上发布的供求信息，并持之以恒地跟踪，相信长久的付出总会有一定的成效。

第五，协助领导及同事做好两届某某展会及其它国外展会的前期准备工作。在展会结束后，协助参展人员做好后续的客户跟踪服务，以此巩固展会成果。

另有几条小小的建议：

1、因经理在业务洽谈方面会经常与客户进行电话沟通。为此提议是否可在电脑上安装\_\_软件，申请一个\_\_帐号，并向客户积极推荐这一网上及时沟通工具。其通话质量与手机差不多，还可节省双方的国际长途电话费用。

2、部门内部多开展一些活动，在活动中增强整个团队的凝聚力。

3、对新人多开设外贸知识及业务知识的内部培训课程。

最后，再次感谢领导对我的信任。相信在这个优秀的团队中，我将受益不少。同时，我也期待自身的不断完善能为公司的发展贡献一份力量!

**员工下半年工作计划 员工下半年工作计划篇十五**

一年之计在于春，一日在于在于晨。

时间的车轮又转过了一圈，来到了xx年。为了xx年的工作更有方向和目标，让工作更有效率。因此在整和了xx年的工作的基础上制定了xx年的工作计划。

xx年的工作计划分解为四个季度：一季度、二季度、三季度、四季度。 一季度

1、对区域内奉化三江进行货架更换。

2、对终端的一些a类网点进行重点的客情维护以此提升终端网点的销量;

3、对潜力大的网点进行一些特价活动;

4、拓展新网点7家，其中北仑镇海区三家，鄞州奉化区四家。

二季度

1、协调产品管理部、市场部指导区域按网点销售abc进行管理与建设，同时指导产品的销售、提升产品的终端形象;

2、对区域内学校商店月均回款在1。0万元以上的网点进行买赠促销活动;

3、拓展新网点7家，其中北仑镇海区四家，鄞州奉化区三家。

三季度

1、第三季度的时候，学校网点大多时间多是处于放假状态，工作的重点在于连锁商超，加强销售管理;

2、由于天气炎热，销量会有所下滑。这时要调整好自己的心态以及跟踪了解送货员的心理，与他们做好沟通;

3、为第四季度的销量冲刺做好准备;

4、拓展新网点3家，其中北仑镇海区1家大卖场，，鄞州奉化区2家;

5、对前几个季度新开网点进行整理和维护。

四季度

1、第四季度是一个销售的高峰期，实施销售冲量方案;

2、对区域内的三江系统超市进行促销活动;

3、区域内学校商店月均回款在1万元以上的网点进行一次产品推广活动;

4、对沃尔玛万达店进行散称糕点、蛋糕的特价销售活动;

5、做好xx年的工作计划、任务分解、费用预算等工作。

这就是我所制定的xx年的工作计划，假如有不妥之处，请给予指正。我会以这个计划为指向努力的工作，认真的学习。

**员工下半年工作计划 员工下半年工作计划篇十六**

一、理顺工作思路，做好财务基础工作

1、搭建集团公司财务组织构架，明确岗位及职责

岗位职责：

财务部长，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。

库管员，管理财产物资，及时提供购销存情况。

2、健全和完善财务制度

在原有财务制度的基础上，根据集团公司财务核算的新要求，进一步健全和完善财务管理制度，严格财务人员核算管理，制定完善内部财务规章制度，使会计工作有一个更加规范、完善的制度环境。

3、规范建立财务档案，提高档案管理质量

收集整理好以前财务档案，进行合理分类，整齐化一，归档存查，确保会计核算资料的完整性、严密性，以便核查方便。

二、加强财务人员培训，提高财务人员素质

目前，财务部半数人员为新进人员，必须规范人员管理，稳定财务队伍。以强化财务人员教育培养为基础，全面提高财务部人员整体素质，扎扎实实的把全公司的财务工作推上一个新台阶。主要从下几方面入手：

1、稳定增强财务队伍。对现有财务从业人员进行业务考核，坚持“试用”观念，坚持选拔引纳优秀的会计人员加入财务队伍，实行优胜劣汰，增强公司财务队伍的实力，为全公司的经营稳定打牢基础。

2、加强理论培训，增强财务的宏观经济管理意识。使财务人员从仅仅应付日常业务的工作状态得到改变，充分认识财务工作的连续性、复杂性，培养超前意识。

三、开展会计信息化建设，尽快实现会计电算化

利用好电脑系统，开展网上数据报送，归集和整理会计数据，增强会计数据传递的时效性和准确性。有条件时，首先实现电算化与手工记账同时进行，逐步实现计算机替代手工计账的财务管理模式，解决会计手工核算中的计账不规范和大量重复劳动极易产生的错记、漏计、错算等错误。

大量的信息可以准确、及时的记录、汇总、分析、传送，从而使得这些信息快速地转变为能够预测前景的数据，提高会计核算的质量，使公司会计核算工作更加正规化、科学化，现代化。

财务部将严格遵守财经法律、法规和国家统一会计制度，遵守职业道德，树立良好的职业品质，严谨工作作风，严守工作纪律，坚持原则，秉公办事，当好家理好财，努力提高工作效率和工作质量。全面、细致、及时地为公司及相关部门提供翔实信息，为领导决策提供可靠依据，当好领导的参谋。积极为公司发展献计献策。

四、充分发挥财务管理职能，做好财务本职工作

1、按财务预算科学合理安排调度资金，充分发挥资金利用效率。积极提供全面、准确的经济分析和建议，为公司领导决策当好参谋，

2、积极争取政策支持。积极利用行业政策，想办法、找路子，争取银行等相关部门优惠政策，为公司谋取经济利益。

3、深入研究税收政策，合理避税增效益。新的一年里，引导财务人员加强税收政策法规的研究和学习，加强与税务部门各项工作的联系和协调，通过合理避税为公司增加效益。

4、搞好成本核算，合理调度资金完成年度预算。适应新形势，进一步加强流动资金分析和管理，为公司谋求利益。

5、搞好固定资产管理。凡是资产都应该为企业带来效益。加强闲置资产、报废资产处置工作，努力提高资产利润率。

20\_年是我矿全力推进矿井基础建设的起步年、奠基年。我矿党支部紧紧围绕矿井建设、整顿复产、安全生产、后勤补欠等，扎实有效开展党支部各项工作，推动矿井科学、安全和谐发展，为建设本质安全型企业发挥应有作用，提供了坚强的组织保证，智力支持。

一、党支部基本情况

\_煤业公司\_煤矿成立于\_\_年x月\_日，截止目前，在册职工\_x人，干部人员\_名，党员\_名，其中预备党员x名，向党组织递交入党申请书人员\_名，确定入党积极分子x名，矿党支部下设一个\_x，一个\_党支部，三个基层队组设有x名政工队长。

二、党支部11年工作总结

我矿成立以来，在两级公司党委的亲切关怀和正确领导下，矿党支部面对新建矿井繁重的筹建任务，千头万绪的后勤工作，复杂的社区关系，脏乱不坎的矿区环境，统一思想、提高认识、理清思路、突出重点、总揽全局，努力调动一切积极因素，有针对性地开展党支部工作，认真按照公司党支部“一年打基础，二年上台阶，三年创水平”的工作要求，全面加强我矿党组织建设、党员队伍建设、职工队伍建设、廉政文化建设和安全文化建设，不断提高矿党支部的凝聚力、战斗力和号召力，有效促进了我矿的建设发展;积极开展文明和谐单位创建活动，扎实推进社会治安综合治理工作，为矿井建设、和谐发展提供了良好环境。

(一)、加强领导班子建设，不断提高领导水平

一是加强学习。矿党支部成立以来，把矿中心组学习作为提高矿领导班子整体素质的一项基础性工作来抓，制定了学习制度，规划安排了学习内容。先后组织学习了《中国共产党纪律处分条例》、中纪委下发的惩治和预防腐败《规划纲要》、党的xx大报告部分内容、山西焦煤“32255”发展思路和工作部署、集团公司和晋北公司工作会、职代会、安全会有关文件精神;通过学习增强了各级领导干部工作的紧迫感、责任感，增强了工作的积极性、主动性、创造性，增强了克服困难、创业奉献的意识，为我矿建设发展各项工作顺利开展奠定了坚实的思想基矗

二是扎实有效地开展以“整顿干部作风、整顿安全管理”为主题的安全“双整”活动。制定下发了我矿安全“双整”活动的实施方案，召开安全“双整”活动动员会进行了工作安排部署，矿领导班子成员深入调查，主动征求基层队组、科室意见和建议，在征求意见的基础上，召开了矿领导班子成员民主生活会;会前班子成员结合自身思想作风、工作作风和安全工作中存在的问题，认真检查，深刻剖析，会上积极开展批评与自我批评;通过民主生活会，增强了团结，增强了班子的凝聚力和战斗力，提高了安全生产意识，转变了工作作风，促进了安全生产。

(二)、加强干部队伍建设，转变作风、提高服务意识

一是高度重视政治理论和业务知识学习。把政治理论和业务知识学习作为提高管理干部理论水平、业务能力和整体素质的一项重要措施，一以贯之，长抓不懈。新建矿井许多管理人员理论水平低、业务能力差，为此矿党支部对学习进行了专题安排，结合“大学习、大讨论”活动，开展了“员工综合素质培训辅导学习”，组织各单位管理人员和全体党员每周四晚集体进行政治理论和业务知识学习，严格考勤，切实提高了各级管理人员的政治理论水平和工作业务能力，切实转变作风，切实增强了服务基层意识。党支部并根据工作实际，开展了整顿和加强机关劳动纪律的活动，规定《领导干部值班汇报制度》和《干部两下两抓的考核办法》，通过严格落实，定期检查;6月份对劳动纪律差、组织观念淡薄的综掘一队两名副队长，给予免除职务，就地当工人的处罚。通过严格考核，提高了各级管理人员的责任意识和工作水平，促进各项工作顺利开展。

二是根据两级公司开展的“讲党性、重品行、作表率”树干部新形象活动安排，结合我矿实际制定了活动方案，在全矿管理人员中开展了“讲党性、重品行、作表率”活动，通过第一阶段的集中学习，使各级管理人员统一了思想，提高了认识，副组长以上管理人员全部撰写了学习心得体会;通过第二阶段的分析查摆问题阶段，全矿管理人员都能从思想深处自查自纠，分析工作中存在的问题、产生的原因，并针对性地制定了整改措施，各级管理干部的带头作用、表率作用进一步增强。

(三)、加强党组织建设、充分发挥党组织、党员在建设发展中的表率作用

一是坚持贯彻“党要管党，从严治党”的方针，抓好党的自身建设，特别是抓好基层组织建设和党员队伍建设。在基层组织建设方面，根据我矿发展情况，今年上半年成立了机关党支部，对综合辅助队、综掘一队、综掘二队设立了政工队长，保证了党务政工工作的顺利开展。在党员队伍建设方面，对调入我矿工作的党员及时进行组织关系接转，并开展了正常的组织生活;上半年按照党员发展标准，发展了2名预备党员，保证了党员发展质量，有28名职工向党组织递交入党申请书，确定了5名入党积极分子，党组织建设不断加强。

**员工下半年工作计划 员工下半年工作计划篇十七**

一、做好以下几项工作

一是要管带结合，抓好文书档案管理。一方面注重提高分公司文书档案管理水平;另一方面针对目前分公司新建单位较多，文书档案管理质量相对较弱的实际情况，采取以下措施：一是要求各新建单位确定专人负责文书档案工作并尽可能保持相对稳定;二是积极开展人员整训;三是实施靠近指导，采取现场指导，手把手帮助有关单位提高文书档案管理水平;四是开展文书档案管理验收制度，奖优罚劣。

二是建改并举，抓好制度建设。配合部门经理，在各项制度建设方面，推出一批管理制度。在积极施行、多方征求意见的基础上，汇编成册，实现公司内部管理“有法可依”。

三是要奖罚并重，抓好交通安全管理。建立健全分公司交通安全管理制度，继续推行风险抵押制度，确保交通安全基本稳定。

四是要严格程序，抓好事务管理工作(印章管理、乘车证管理、招待费使用、电话费管理等等)。强调按原则，走程序，防止出现漏洞。

五是要定标明责，抓好节支降耗工作。对机关办公用品的管理实施定额控制，初步的想法是：建立审批制度;季度办公用品限额等措施。

二、明确自己的发展方向,正确认识自己,纠正自己的缺点，认真听取他人意见，更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力,让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

三、熟悉公司的规章制度，公司在不断改革，订立的规定也在不停的改变，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力做好自己的本分工作。

1、严格按照公司规定，管理自己和工作人员。

2、努力完成公司的每个定单。

3、做好自己的所有工作:提高产量，保证质量。

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！