# 公司下半年工作计划7篇

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-01-11

*有一个明确的工作计划，可以让我们更加专注和集中精力，制定工作计划可以帮助我们更好地规划和实现自己的职业目标，以下是小编精心为您推荐的公司下半年工作计划7篇，供大家参考。经过了上半年的工作，也做好上半年的工作总结。看着自己在总结上写下的种种问...*

有一个明确的工作计划，可以让我们更加专注和集中精力，制定工作计划可以帮助我们更好地规划和实现自己的职业目标，以下是小编精心为您推荐的公司下半年工作计划7篇，供大家参考。

经过了上半年的工作，也做好上半年的工作总结。看着自己在总结上写下的种种问题，种种不足的地方，自己都觉得有些触目惊心。原来在上半年我是这样过来的吗?

虽然在上半年我好好的完成了自己的工作，但是却离自己上次决定要好好努力达到的工作目标相距甚远。有些本该完成的目标却还没多久就被自己忘记了。这让我在昨晚总结之后实在是有些惭愧。

但是就这样继续浑浑噩噩的作着自己的工作也不会有太大的提升，我确实需要好好的改变一下自己，但是这次我会认真的完成自己的目标，再不会在下半年的总结上，写下让自己都感到羞愧的经历。为此，我再次拟定了一份下半年的工作计划。这次我一定要好好的遵守。我的下半年工作计划如下：

首先，作为公司的员工，我还是需要先把自己的工作先做好。在下半年的工作彻底来临之前我要好好的整理一下自己在上半年中留下的一些问题。既然是在下半年的工作计划，那肯定不能把上半年的烂摊子带过来。

然后，在下半年的工作中，我要好好的规划自己的工作目标，先做什么，后做什么，都要好哈的规划清楚，不要再出现被说整理的乱七八糟这样的情况了。

对工作的态度方面也要好好的摆正自己的位置，多向有经验的同事学习，不要总是自己死撑着问题。最后就是要好好的定时写下工作的总结和心得，方便自己能随时查看自己工作上的问题。

其实这才是这次计划的主要内容，比起在工作上，我个人的问题可能会更加的严重。

在个人方面，我首先要好好的改正自己的坏习惯，在做了一定量的工作后，就容易感到疲劳，容易分散注意力!这是我现在最大也是最严重的问题，这个问题对会计这样需要准确的行业来说是非常致命的，但是好在现在我们的工作量都还不是太多，我在上半年的工作中也没有出错。但是这确实是继续改正的方面。要好好的规划自己的作息!

其次就是在个人的提升方面，作为后来的员工，我的工作经验和专业能力都非常的不足，我需要在工作之余好好的补上来，不能光靠这在工作中学、问，这样不仅会拖慢工作进度，还会麻烦其他的同事。

在下半年我还需要将上半年中没有坚持下来的每日看书的习惯找回来。因为我自己没能坚持，那本提升会计专业的书我到现在都还没能看完。

总的来说，比起急于改变自己的工作方式，不如多找找自己在心态方面有什么不足。只有调整好了心态，才能将工作做的更好!

公司财务工作的指导思想是：在公司党组领导下，认真贯彻落实xxx公司工作会议精神;围绕公司资产经营考核目标，开源节流，增收节支，强化成本控制，完善公司预算管理体系;加强资产、资金管理和运作，防范和化解财务风险，确保公司可持续发展;以现代化财务管理为目的，全面推进财务经营管理信息系统建设。

20xx年下半年公司财务工作要重点抓好以下工作：

电价矛盾是当前xx经营工作中突出的问题，合理的电价是保证xx实现经营效益的前提，是公司发展的生命线。

全面预算管理贯穿企业经营工作的始终，是实现企业经营目标最主要和最有效的控制机制。不但要抓发展更要考虑经济效益，要开源节流，挖掘内部潜力，控制投资和生产成本。公司系统要把降低成本作为加强公司经营管理的一项重要工作来抓，牢固树立成本管理理念，从严控制生产经营、项目建设和融资成本。

1、降低生产经营成本。要求各单位20xx年下半年的成本费用必须控制在预算内，确保资产经营目标实现。

2、建立项目财务评价体系，防范投资风险。要建立健全投资项目(包括基建、技改、大修等)评价制度，包括建设前的财务预评估制度与项目投产后的后评估制度，提高项目投资经济效益。

3、加强资金管理，降低融资成本。进一步加强项目资金的监管力度，完善资金流动计划管理，提高项目融资计划的准确性和可靠性，争取贷款优惠利率，优化债务结构，降低融资成本。

进一步发挥xx公司现金流量的优势，优化资金调度，在保证生产经营资金需求的前提下，加大资本运作力度，充分发挥xx公司xx业务部的融资理财功能，提高资金的效益。继续保持良好的银企合作关系，充分利用银行授信，选择灵活多样的融资方式，为xx建设提供财务支持。

认真研究财政部《关于电力企业重组工作中有关资产财务划分问题的通知》和其他国家有关政策，做好xx分开过程中发电企业资产财务划分及资产交接工作，理顺财务关系。对资产划转和交接中出现的财务问题，提出解决办法。要积极参与主辅分离研究，解决主辅分离过程中的相关财务问题。

20xx年项目计划要完成软件开发、系统初始数据的整理与录入、系统试运行等，并争取实现在线运行。公司各部门和xx供电局(试点单位)及各相关单位在今后的工作阶段中要配合项目实施，确保项目顺利完成。

今年将xx工程的竣工决算工作列入对供电局内部经营责任制的考核，我们要求各供电局采取措施，切实将城xx项目竣工决算工作抓紧做好。

我们要继续开展对代管供电企业财务调查，进一步摸清代管供电企业的财务情况以及存在问题，制定相应的管理办法，规范代管供电企业的财务管理行为。

为了配合审计部门检查，公司对迎审工作进行了布置，各单位要认真配合审计部门做好检查工作。

转眼间，一年又过半了，回顾这半年来的工作，我在各位同事的支持与帮助下，按照公司和个人的年度计划，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，我对本职工作有了新的认识，而且个人工作能力也得到较大的提高。现将半年来的工作情况总结如下：

一、上半年工作总结：

(一) 、知识管理

20ss年根据集团知识管理积分办法，结合公司实际，调整了公司原有的km推进考核评价方案，新的积分卡更加注重考核结果量化、过程导向化、知识创新化。通过近半年的施行，达到了较好的效果。

数据回顾：

(1)、20ss年集团知识管理考核积分卡(截止5月)

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

(2)、20ss年集团知识管理考核——个人积分

说明：员工平均积分年累计为18.85分，排名前列。

(3)、20ss年集团知识管理考核——频道点击

1、培训覆盖面力求100%

20ss年，集团调整了考核要求，形成了以cko频道为核心的考核机制，重点关注各工厂的频道点击、员工积分，同时也调整了cko积分办法。对此，公司也作出了相应的调整，并在3月至5月对各部门进行相关培训。通过培训，使员工明白怎样可以提高积分、怎样推荐、怎样点评、怎样使用审批流程等。各部门通过培训，km推进氛围较好，员工自觉使用km工具并达到可喜成果。

2、组织成立项目小组

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

3、迎接集团km现场审计

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

4、参加知识管理年会，黄石公司大放光彩。

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

在本次大会上，黄石公司集体或个人共荣获4项荣誉，着实给力。

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

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

(3)、个人荣获集团“最佳知识管理专员”荣誉称号。

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

(二) 、现场管理

数据回顾：

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

20xx年，通过与部门班组的沟通，发现很多员工对6s推进有抵触情绪，认为“面积越大，做得事情越多，错就越多，考核就越严重。”这种情况无形中打消了员工的积极性，特别是生产部门员工认为与优秀无缘，索性放弃。针对这种情况，20ss年公司调整考核思路，引导员工“有做必有果”，班组培训、班组自查、按时整改、完成会议决议等等要求纷纷纳入考核项目，改变以往只以检查结果作为考核依据的形式，让员工正真认识到“做得多、做得对就可以得分高”。

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

按照20ss年制定的推进思路，各部门积极开展部门或班组自查，周自查已经成为部门的习惯。各部门均形成以部门部长和部门6s推进员为核心的自查小组，按期查核一周内部门不合格事项并督办上周整改事项。各部门或班组6s推进氛围较好，例如综合部小车班成员主动开展季度现场管理回顾工作;生产部成品库较去年改观较大，现场面貌焕然一新;工程部制冷班、配电班、财务部收发中心等区域现场有条不紊，被评为“现场管理红旗班组”;班组会议学习现场管理推进技巧，回顾现场管理存在的问题。

3、“示范点”、“现场亮点”以点带面，提升员工积极性。

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

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

(三)、包装有效工时

数据回顾：

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

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

3、有效工时管理工具指导生产，引导包装开班生产。按照生产部的生产计划，结合工时统计方法指导生产，包装部部门领导一致支持“开三班”生产。与20xx年同期比，产销量增长，生产人员减少，达到了“减员增效的”目的。

(四) 、e-hr人事信息管理

e-hr人事信息管理为20ss年新增职责，通过半年的学习和实际操作基本掌握了相关要求和操作技巧。

1、员工自助查询。

2、积极学习新操作手册，月度erp维护正常，集团月度查核没有出现异常。

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

二、上半年工作不足：

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

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

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

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

5、现场管理检查力度不够，常规性问题经常出现，对一些不符合项的整改跟进滞后，部门间的沟通还有待于加强。

三、下半年工作计划：

1、知识管理

(1)、完善知识管理月度查核清单，梳理部门常规文档，建立km文档上传档案，按期查核文档上传的及时性。

(2)、总经理特殊门户的搭建。积极争取集团的资源，力争成为第一批试点单位，为公司高管定制专有的km门户。

(3)、进一步完善审批流程。

(4)、网上调查、时间管理模块的推进。

我们的目标：总结先进工厂的亮点，打造一流的知识管理团队，奋力跻身集团前12名。

2、现场管理

(1)、持续开展旺季综合检查。

(2)、部门6s专员培训学习，加强检查的能力。

(3)、编制办公室及部分生产班组现场管理示范图，要求部门管理人员比对图文规范现场。

3、有效工时管理

(1)、完善班组有效工时评比制度，充分激励班组员工。

(2)、规范员工考勤管理，跟踪数据统计，加强班组长对有效工时的深入理解。

4、e-hr人事信息管理

(1)、员工照片维护;

(2)、按照集团要求维护培训信息等特殊信息;

(3)、学习薪酬管理模块的操作。

在金融危机的影响下，找到一份工作越发的困难了，就是找到了一份工作，工作起来也是困难重重，固然我已经工作了不少年了，可是在金融危机的影响下，我感到了工作的吃力。

我是从事公司销售工作的，这在以前是一项很好的工作，可是现在公司产品面临着积存在仓库的风险，这是对公司极为不利的。我经过不断的思考后，写出了我的年度工作计划，

新年度我拟定三方面的销售职员个人工作计划：

1、回访完毕电话跟踪，继续上门洽商，做好成单、跟单工作。

2、学习招商资料，对323组合式营销模式领会透彻；抓好例会学习，取长补短，向出业绩的先进员工讨教，及时领会把握运用别人的先进经验。

3、做好天天的工作日记，具体记录天天上市场情况

4、继续回访xx六县区酒水商，把年前限于时间关系没有回访的三个县区：xx市、x县、x县，回访完毕。在回访的同时，补充完善新的酒水商资料。

1、努力打造有竞争力的薪酬福利，根据本地社会发展、人才市场及同行业薪酬福利行情，结合公司具体情况，及时调整薪酬本钱预算及控制。做好薪酬福利发放工作，及时为符合条件员工办理社会保险。

2、根据公司现在的人力资源治理情况，参考先进人力资源治理经验，推陈出新，建立健全公司新的更加适合于公司业务发展的人力资源治理体系。

3、做好公司xx年人力资源部工作计划规划，协助各部分做好部分人力资源规划。

4、注重工作分析，强化对工作分析成果在实际工作当中的运用，适时作出工作设计，客观科学的设计出公司职位说明书。

5、公司兼职职员也要纳进公司的整体人力资源治理体系。

6、规范公司员工招聘与录用程序，多种途径进行员工招聘（人才市场、本地主流报纸、行业报刊、校园招聘、人才招聘网、本公司网站、内部选拔及先容）；夸大实用性，引进多种科学公道且易操纵的员工筛选方法（筛选求职简历、专业笔试、结构性口试、半结构性口试、非结构化口试、心理测验、无领导小组讨论、角色扮演、文件筐作业、治理游戏）。

7、把绩效治理作为公司人力资源治理的重心，对绩效工作计划、绩效监控与辅导、绩效考核（目标治理法、平衡计分卡法、标杆超越法、kpi关键绩效指标法）、绩效反馈面谈、绩效改进（卓越绩效标准、六西格玛治理、iso质量治理体系、标杆超越）、绩效结果的运用（可应用于员工招聘、职员调配、奖金分配、员工培训与开发、员工职业生涯规划设计）进行全过程关注与跟踪。

8、将人力资源培训与

开发提至公司的战略高度，高度重视培训与开发的决策分析，注重培训内容的实用化、本公司化，落实培训与开发的组织治理。

9、努力经营\*\*\*的员工关系，善待员工，规划好员工在本企业的职业生涯发展。

1、与王经理分工协作，打招商电话。

2、预备到铁通公司市北分局开通800（400）免费电话[号码800（400）7100009]，年前已经交过订金300元（商客部曹经理代收）。

3、外协大厦物业治理，交电费、取邮件、咨询物业治理事宜等。

4、协助王经理做好办公室方面的工作。

5、确保电脑、打印复印一体机正常运行，留意日常操纵。

6、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好各类后勤保障（主要是协助王经理复印、传真、电话、文档输进电脑、报销、购物等）。

我经常这样对自己说：开心工作，快乐生活。不能将这生命里大部分时间要经营的工作当作是一杯苦酒，要把它当作美酒，越陈越香。

金融危机只是暂时的，只要大家顶住压力，金融危机很快的就会过往的，我们国家市场重新繁荣就在不久之后，我相信那一天的到来。我作为一个公司的销售职员，固然对公司负责的项目过问未几，由于职位的关系。但是我一样关注股市，公司的未来就是我的未来，公司就是我的家，我会为公司的工作尽出自己最大的努力！

我知道销售工作现在不好做，但是我想凭借我这么多年积累的销售人气和能力，我是能够迎来一个不错的未来的，我相信公司的明天一定有属于我的一片明媚天空！

1、放平心态，充实自身的知识。

在学校的象牙塔里待了十几年，真正走入社会，走进工作岗位后，我发现在学校和书本上所学得东西是远远不够的。无论是与工作相关的管理和销售方面还是人际交往能力，都要求我放平心态，从零开始，一点点累积，一点点充实自身所缺乏的知识!

人常道：一个好的开始是成功的一半;不敢说我第一份正式工作的开始有多么的成功，但回想起经历过的这三个月，我做到了问心无愧;一个人心态也许会决定很多东西，所以接下来我会继续怀着一个良好的心态干起了我人生的第一份正式工作，而且始终如一的保持着这种良好的心态，每天努力的去做好工作，每天尽量过的充实，让自己能多学习一些知识。

2、虚心求教，与领导同事融洽相处。

在下半年的工作中，会遇到的问题各种各样，不是每一种情况都能把握。在这个时候要想把工作做好，除了要有良好的学习能力，还要虚心求教，通过向前辈、带教老师以及同事学习，从而掌握相应技术来解决工作中遇到的每一个问题。同时，在学习交流中，与领导同事建立良好的合作关系，只有团队合作才可达到成功!

因为刚入职不久，工作上肯定还会遇到很多问题和困难，回忆在百货实习这段期间，老员工都会热心、认真的来帮助和指导，所以甚是感激。相信在这样的环境和氛围中，作为新员工，我会得到了很大的进步和成长，希望我可以很快掌握每日工作流程，可以独立当班，还可以独立的去处理一些突发事件和突发问题。但作为新员工缺乏工作经验是一个比较致命的弱点，但我相信，有了那份对工作的热情和激情，完全可以弥补工作经验的不足。所以在以后的工作中我会始终保持这种对于工作认真、积极、努力的心态，做好在雄风的每一天。

路在脚下——脚踏实地，走好每一步。

古人云：千里之行，始于足下。不积跬步，无以至千里;不积小流，无以成江海。再伟大的豪言壮语，没有行动，等于废话一堆。没有比人更高的山，没有比脚更长的路。让行动为思想插上翅膀，飞跃千山万水吧!

1、谨言慎行，忠于自己的本职工作。

正所谓三人成虎，在未来的工作中一定要注意自己的言行，不要多管闲事，管好自己该管的，忠于本职工作。多做事少说话，有利于自己高效完成领导交代的各项任务，更利于自己学习各方面的知识，在自己的岗位上做到游刃有余。

2、注重细节，善于从细微处着手。

有一句话，叫做细节决定成败，也有一句话，叫做失之毫厘，谬以千里，这些格言警句都在阐述着一个重要的理论，即细节的极其重要性。在雄风百货，我学到了微笑待客，学到了关心营业员，学会了说“您好，欢迎光临”、“欢迎下次光临”。这些看似不经意的举动却在销售中发挥了意想不到的作用。在楼层管理中要发现存在的问题需要的也是细心，从细微处着手，从而解决问题。

3、持之以恒，敢于面对困难挫折。

初入职场的我，不论是遭遇怎样的挫折，我都要敢于面对，持之以恒，以积极的态度去克服困难。跌倒了要学会自己爬起来，受伤了要学会自己疗伤!如果感到此时的自己很辛苦，那告诉自己：容易走的都是下坡路!坚持住，因为你正在走上坡路，走过去，你就一定会有进步!坚持，才是人生的态度!

相信在下半年里，会有开心也有难过，也会有难忘的事情，也会有碰到困难问题的时候，这一切我都将努力地去克服，并尽自己最大的努力去做好!我相信，事在人为，有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去!

1、销售工作目标要有好业绩就得加强产品知识和淘宝客服的学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把产品知识与淘宝客服技能相结合运用。

2、心理定位要好，明白自己的工作性质，对待客户的态度要好，具备良好的沟通能力，有一定的谈判能力。

3、要非常熟悉本店的宝贝，这样才能很好地跟顾客交流，回答顾客的问题。

4、勤快、细心，养成做笔记的.习惯。

5、对网店的经营管理各个环节要清楚（宝贝编辑，下架，图片美化，店铺装修，物流等）。

6、对于老客户，和固定客户，要经常保护联系，在有时间有条件的情况下，节日可以送上祝福。

7、在拥有老客户的同时还要不断的通过各种渠道开发新客户。

1、要做事先做人，踏实做人踏实做事，对工作负责，每天进步一点点。

2、和同事有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

3、执行力，增强按质按量地完成工作任务的能力。

4、养成勤于学习、善于思考的良好习惯。

5、自信也是非常重要的，拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

6、目标调整的原则：坚持大的方向不变，适当改变小的方向。

各位领导各位同事，xxxxx在公司领导的带领下，在全体员工紧密的配合下，各项管理工作持续改进，服务品质稳步提升。现对20xx年上半年的工作全面总结如下：

一、前期介入

根据公司安排示范区于20xx年11月26日正式入场，为保证示范区顺利接管，在公司各级领导的支持和公司各部门的配合下完成了示范区前期的各项筹备工作：

员工宿舍的租赁与食堂的开办工作；

根据公司要求达到了秩序、保洁、客服人员100％的上岗率；

完成了示范区前期的`开荒保洁工作；

积极的与置业工程部沟通完成了示范区土建、内装修及各类设备实施的验收工作；

与置业策划设计部完成了示范区配饰、绿植的移交工作；

与营销部时刻保持沟通完成了示范区员工工装的选定及服务模式的确定。

二、组织员工培训

由于是新接项目，大部分人员业务水平不够熟练、专业素质不足，针对这一现状，20xx年1月、2月示范区结合销售中心、样板房管理的需要，围绕配合销售服务客户展示物业形象这一工作重心，全面展开员工礼仪礼节及专业技能培训，培训内容涉及有《物业管理概论》、《物业管理与服务》、《物业服务礼仪》、《岗位操作规范》等，培训人员涉及客服、秩维、保洁14人。

三、协助体验馆开放

为了配合地产销售推广、开盘体验工作，以销售中心、样板房的使用、客户接待及环境保洁等物业服务工作方面为重心开展服务工作，一季度顺利完成各类接待工作20余次接待人员上百人次，欧筑1898的产品推介会、等活动。

保洁、秩维制定相关操作标准和管理制度，根据各岗位工作需求情况，重点加强了人员的合理配置，保证销售中心、样板房能够以整洁、温馨、舒适的空间状态迎接前来参观的客户；

客服人员在做好岗位接待服务工作的同时，也全面协助、配合销售部工作的开展，积极热情接待看房、买房的客户，详细介绍物业的管理特色及楼盘配套等情况，有效的建立起了与业主的早期沟通与交流渠道；

根据验收标准完成对销售中心、样板间以及配套设施的验收，并对存在的遗留问题要求整改并跟进结果，对维修后的遗漏工程进行复检。

四、项目开盘

从前期的策划准备阶段，通过不断的沟通，物业给予营销最大的帮助，使项目开盘圆满完成。

协助销售现场的安保维护，来往车辆的指挥，停放车辆的秩序及安全；保安之间紧密协作交流，做到遇到异常事件能够运用以往培训过的应急措施。

保洁保证清洁卫生的前提，积极遵守岗位职责，主动问候客户，协助营销向客户指引安全出口。

水吧立足于岗位，为顾客提供饮品、咨询服务，体验物业精致、贴心的服务理念。

样板间接待顾客人次屡创新高，为顾客答疑解惑。

五、完善各项规章制度，建立内部管理机制

建立完善各项规章制度和内部管理机制，明确管理工作中的责、权、利，使该管的事情有人管、能办好的事情有人办，务实避虚，一切工作都从实际需要出发，以解决问题为目的，扎扎实实的做好各项基本工作。

贯彻使用质量管理体系文件，加强各类资料的收集、归档工作，合理分类、存档；

狠抓各项规章制度的落实，对安排的工作具体落实到相关责任人，要求当天能完成必须当天完成，不能完成的要查出原因、制定计划，按规定的期限完成，使各部门的工作效率明显加快，改变了懒、散、慢的不良工作习惯，对提高服务意识、有效开展工作起到至关重要的作用。

六、日常工作目标管理

公共设施的管理：制定完善的维护、保养计划和应急方案，做到日常检查有登记、小型维护有记录。达到养护设施、设备到位，维修及时，正常运行的管理要求；

绿化管理：严格落实绿化管理措施，积极配合监督绿化外包、施工及养护计划，针对绿化外包在施工养护过程中出现的问题，及时发出整改通知与合理化的建议，督促其整改，并在绿化警示标示牌没有到位的情况下，制作简易警示牌，加强绿化防护管理工作，使绿地基本无破坏、践踏及公用现象，绿化完好率为98%；

环境卫生的管理：针对销售中心环境制定周、月度保洁计划，定期进行大扫除，加强卫生检查工作，保证销售中心及周边的卫生清洁。

安全防范工作：对秩维队员定期进行岗位培训与消防实操，严格执行工作程序、巡岗查岗，要求秩维队员认真巡查，文明执勤，礼貌训导，遇到坏人坏事大胆管理，一季度示范区无重大安全事故，托管物资完好无缺；

开源节流、降低成本：

针对前期人员较少的特性，一季度在宿舍租赁上为公司节约3200元；缩减厨师岗位编制节约9000元共计12200元；

积极培养员工养成节能降耗的良好习惯，在保证示范区服务品质的前提下做到合理开启售楼处各类灯光设备一季度共计为置业工程部节约电费为34000元。

回顾上半年以来的工作，诸多方面值得分享和肯定，也有诸多方面给我们留下了深刻的教训，为了在下半年更好的扬长避短，树立良好的服务口碑，下半年示范区将致力于加强规范管理、协调沟通、落实执行。以提高管理服务效能，营造和谐生活环境，配合营销工作为中心计划开展工作。

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！