# 公司明年重点工作计划范文(推荐36篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-02-21

*公司明年重点工作计划范文1为全面搞好二0\_\_年全面预算管理与财务管理工作，我们计划重点抓好以下几个方面的工作：（一）根据公司目标，进一步搞好预算管理工作。预算管理作为财务管理中的重要一环，与全面做好财务工作息息相关。在明年的工作当中，要进一...*

**公司明年重点工作计划范文1**

为全面搞好二0\_\_年全面预算管理与财务管理工作，我们计划重点抓好以下几个方面的工作：

（一）根据公司目标，进一步搞好预算管理工作。

预算管理作为财务管理中的重要一环，与全面做好财务工作息息相关。在明年的工作当中，要进一步加强对生产，采购，销售的费用预算指导与预算管理，认真做好预算的分析、分解与落实工作，使全面预算管理真正成为全员预算管理，让预算真正发挥其应有的作用。

（二）认真研究市场，结合开发产品和市场的需求，搞好ISO9000，ISO14000质量认证。

公司已走上了良性发展的快车道，产品经营质量不断提高，企业资产得到进一步净化与整合，可以进一走优化资本结构。从我们公司的第七年末资产负债表可以看出，其资产负债率在36。52%，对于一个制造业企业来说，是一个负债偏低的结构，这证明该公司偿债能力较强，未来盈利空间较大。再从其负债结构分析，流动负债910万元，占负债总额的39。06%，长期负债1420万元，占负债总额的60。94%。由此可以看出，公司较多的选择了低风险的融资决策，虽然长期负债能带来较低财务风险的财务杠杆利益，但其融资成本比短期负债高。如果公司高层有足够能力筹集短期负债，并且能够循环使用短期负债或者能用新债偿还旧债的话，那么，较多的使用短期负债能够提升公司价值。对于一个公司来讲，短期负债和长期负债应该保持一个适当的比例，过多的短期负债或长期负债对公司的经营都会产生不利影响。所以，公司在以后的一年发展里，准备适当的提高短期负债的比例，增加短期借款来筹措资金，实现充分利用到短期负债和长期负债的好处，扬长避短。

（三）减少费用开支。

坚持费用管理“算、控、降”三字诀，算是全面预算，将费用按预算分解到各部门。

控是严格预算管理，超过预算的一律从个人月奖中扣回，实行“定额包干、责任到人、超支自付、节约奖励”的管理办法。降是按上年实际费用，每年下浮一定比例确定费用总额，进一步完善财务公开制度，逐项剖析费用成因，通过分工明确，层层把关，促使各总站挖潜节支、堵塞漏洞。

（四）会计核算要更落实。

一是摸清“家底”，开展全系统的“清仓、清产、清资、清债”活动，对现有资产存量进行认真细致的分析，找出潜在薄弱环节，组织整理各部门历年的会计档案，促进公司的会计基础工作更上一层楼。二是科学理财，学习聚财、生财、用财之道，在深度上从事后反映转变到事前控制、事后考核分析的管理会计上来，在广度上把会计核算和财务管理职能渗透到商品的进销存诸环节，推进会计电算化甩帐验收达标，使会计信息更加具有时效性和真实性。

（五）审计监督要更加严格。

加强审计监督，审查公司的资金、商品、财产、损益、收支是否真实合法，公正客观的评价各部门经营业绩，严格考核管理，严肃查处小金库、赊销挪用、潜亏挂帐、虚开发票等违规违纪行为，坚决抵制假凭证、假规范、假审计弄虚作假的作法，推动审计监督进一步规范化、制度化、透明化。

（六）不断提高人员素质

在思想素质上，通过学习《会计法》、《审计法》，强化会计人员实事求是，如实反映的工作作风，学习“两个务必”，加强会计人员艰苦奋斗、勤俭节约的理财作风；在业务素质上，学习财务、审计准则制度，税收法律法规，保证知法、懂法、用法、护法，学习行业、省局有关规定，保证依法理财、依法监督、依法审计，学习新的财务会计管理方法、微机操作技术，适应企业管理新形势发展要求，并定期对会计人员进行检查、考核、评比，评“理财能手”，全面提高会计人员素质。

总之，来年的任务更重，压力更大，我们财务科全体成员在CEO的支持与帮助下，在各部门的配合下，将变压力为动力，积极进取，开拓创新，充分发挥财务管理在企业管理中的核心作用，为企业的发展壮大做出新的更大的贡献。

**公司明年重点工作计划范文2**

入到一个更高层次的挑战，是每个销售团队、销售个人的责任。那么一份详细的销售计划书帮你理清以后的工作思路。

一、 检讨与愿景

6月份公司成立市场部，它是公司探索新管理模式的重大变革。但在经过一短时间之后，市场部成为鸡肋，嚼之无味，弃之可惜；市场部除了做了很多看起来似是而非的市场活动，隔靴搔痒的市场推广，就是增加了很多直接或间接的费用，而看起来对市场没什么帮助。 但在公司领导高层的支持和我们不断地学习中，在后几个月的工作中也探索我们的生存和发展之路，在与各分公司的市场活动，公司资源整合过程中，不断进步。

二、工作思路

1、明确工作内容

首先就必须让市场部从围绕销售部转、担当销售内勤的角色中快速转变过来，从事务型的办公室职能里解脱出来，真正赋予市场部战略规划、策略制定、市场调研、产品开发等基本的岗位职能，以消费者需求为中心，根据不同的市场环境，对市场运作进行策划及指导。

2、 驻点营销

驻点市场的推行既锻炼、提升市场部人员自身，又贴身服务了一线业务人员，市场部只有提供了这种贴身、顾问、教练式的全程跟踪服务，市场部才能彻底改变一线人员对其的片面看法。

市场部驻点必须完成六方面的工作：

a、通过全面的调研，发现市场机会点，并针对性地拿出市场提升方案；

b、搜集竞争品牌产品和活动信息，捕获市场消费需求结合行业发展趋势，提出新产品的开发思路；

c、指导市场做好终端标准化建设，推动市场健康稳定发展；

d、针对性地制定并组织实施促销活动方案，对市场促销、费用及政策使用情况进行核查与落实，发现情况及时予以上报处理。

e、及时全面宣贯公司政策，提升一线人员的战斗力；

f、在市场实践中搜集整理亮点案例，重点总结出方法和经验，及时推荐给市场复制；

3、与销售部强强联合，成立品牌小组

市场部要在市场一线真正发挥作用，除了调整市场部定位及提升市场部自身服务水平外，还离不开销售部门的支持和配合。如果得不到市场一线的认可和有效执行，即使再好的方案，最终也只能是一纸空文。由市场部和销售部两部门的主管和骨干组成品牌小组，由市场部确定活动企划方案，再由品牌小组成员发表意见，主要对方案提出看法和改进建议，对于需进一步修改完善的方案，由市场部负责调整；对于会议讨论通过的方案，交销售部执行，由品牌小组负责跟踪执行进度和效果。而公司的态度和做法，决定了市场部能否与销售部实现共融和共荣。

三、管理团队

1、合理配置人员：

a市场信息管理员一名负责市场调查、信息统计、市场分析工作。

b策划人员一名负责新产品推广策划、促销策划、广告语提炼和资料汇编。

c宣传管理员一名负责宣传方案制定、广告宣传活动现场执行。

2、充分发挥人员潜力，强调其工作中的过程控制和最终效果。

3、严格按照公司和营销部所规定的各项要求，开展本部门的工作，努力提高管理水平使市场部逐步成为执行型的团队。

4、协调部门职能，主动为各分公司做好服务工作。

四、市场分析

1、竞争激烈

本公司是新成立，尚无完善的市场营销网络和丰富的经验，希望大家积极主动的工作为公司进一步开拓市场打下了坚实的基础。但由于同行业某些同类产品的成功的市场开发，使本公司产品在市场竞争中变的前进艰难。

2、整合资源

我公司依托赛马场成熟的商圈和地理环境的配合保障了我们强有力的客源支持，是一般小企业无法比拟的优势。公司也有较强的人才优势，在技术开发、销售公关、企业管理、财务及法律方面，集中了一大批优秀人才，为公司的发展和市场的开拓提供了保证

五、品牌推广

休闲水疗会馆已经成为大家的日常消遣休闲项目，已具备了一定市场竞争优势，为了能够讯速有效的扩大我们产品的市场份额，并获得长久的发展，我们将以公司的发展战略为核心，从产品的品牌形象、产品定位、市场网络建设、市场推广等四个方面系统规划品牌推广策略。

1、品牌形象为了打造“尚水国际”的品牌形象

2、产品定位

根据目前市场现状，随着新的水疗馆不断涌现、新系列产品的推出和销售区域的情况变化，为提高与同行业的竞争优势，扩大市场份额，在保证利润的同时，建议逐步调整产品价格，采用接待商务客为主的策略，增加产品竞争力

3、网络建设

销售渠道是企业的无形资产，多年的市场运作、网络的初步形成，网络建设仍将作为公司未来发展的重点工作，努力加强乡镇网络的建设，积极发展新的经销商，使销售网络更趋稳定。进一步开发重点养殖区的经销商和大型养殖户，扩大市场范围

4、市场推广

a.积极利用公司各种有价值的资料，如大众点评网，团购网等网站宣传企业。

b.在全国性的专业报刊、杂志或电视媒体上刊登广告和文章，扩大产品知名度。

c.积极参加全国性大型行业会议及与各地经销商联合举办多种形式的拍卖会、经济洽谈会、产品推广等会议，宣传展示公司与产品。

d.利用多种形式与开展促销活动，促进产品销量。

e.在一些旅游公司配合做一些促销活动方案。

f.定期举办不同的活动，提高产品公司的客流量，形式可多种多样。

g. 制作项目优惠劵和折扣体验产品，扩大品牌影响。

六、工作进度

第一季度：

1、 确定本年度的广告宣传策略。

2、 结合市场情况制定出活动计划。

3、 抓好市场信息和客户档案建设。

4、 策划好经销商年会。

5、 完成网络营销计划。

6、 策划推出各个节日有奖竞猜，赠送活动。

第二季度：

1、 策划推出二季度促销活动。

2、 配合公司推出市场活动。

3、配合公司做好营销工作

第三季度：

1、 夏季电影宣传工作计划安排落实。

2、 项目卷的发放。

3、 制作网站的宣传等网络宣传。

4、 策划开展旺季上量产品的促销推广。

第四季度：

1、 两节促销的落实开展。

2、 挂历、年历的制作与发放。

3、 跟踪公司客户部和各网站，旅游公司年度目标的完成情况。

4、 做好全年工作的总结。

七、资源配置

1、配备车辆一部，音响、话筒、功放一套、数码相机一台。

2、需要把市场活动经费由市场部统筹安排。

3、公司的促销、活动策划要报营销总监批准后由市场部统一协调开展。

八、市场费用预算（略）

总结：成者王、败者寇。

每个公司的市场部发挥的功能都不一样。特别是现在刚成立如何能高起点、高效率需要公司资源、人力各方面支持。如何让市场部的工作与市场有效衔接，真正地做一线业务员的好参谋、好帮手，也是市场部人员需要考虑的首要问题；而深入市场，与业务员并肩作战，是市场部人员工作的关键一步。

20\_\_年我们要围绕“专注目标，优化板块价值，打造成本优势，推动20\_\_年公司中期目标的实现”展开工作，紧密配合各分公司的市场工作，做好事、市、势三方面工作。

**公司明年重点工作计划范文3**

公司行政文员的工作岗位是琐碎、繁杂的。我将情况分工、安排，岗位责任制，工作井然有序；我注意办事到位而不越位，服务而不决策，真正的参谋助手，做上、下沟通的桥梁。现将20\_\_年的工作做个具体的工作计划：

一、努力提高服务质量

认真接听每一个电话，并且熟记每个部门的分机号，严格接照公司的指引给予电话转接同时做好\_工作。客户参观时我将时刻注重保持良好的服务态度，将热情的接待。在合适的环境下向客户宣传公司文化，巧妙回答客户提出的问题。做到笑脸相迎、耐心细致、温馨提示等。在业余时间我将加强学习一些关于电话技巧和礼仪知识。不断的为自己充电，以适应公司的快速发展。

二、注意行政前台的卫生和形象

按时提醒卫生人员打扫，清洁。对自己责任范围内的茶水间将会保持室内的洁清和饮水机的消毒工作，每月最少消毒一次。按时更换打印机的硒鼓和维护前台的办公用品。

三、做好文具采购工作，学习一些采购技巧

了解所采购文具的市场价格，对现有的供应商将和他们进一步的沟通，希望将原采购的价格再降低点。并且多找些优质的文具供应商。从中挑选物美价廉，服务周到的供应商。为公司节约每一分钱。保持有两家以上的固定的供应商。

四、以大局为重，不计较个人得失

不管是工作时间还是休假时间，如果公司有临时任务分配，我将服从安排，积极去配合，不找理由推脱。作为京信的一员，我将奉献自己的一份力量为公司效命。平时积极参加公司组织的活动，加强同事之间的感情和部门之间的沟通。并且多了解公司的基本情况和经营内容。为了往后能更好的工作不断的打下基础。

在日常事物工作中，我遵循精、细、准的原则，精心，精细安排，细致工作，干标准活，站标准岗，办公室的规章制度办事；在行政工作中，加强与各部门的联络与沟通，系统的传递信息，信息在公司内部的传递到位；个人修养和能力方面，积极参加公司安排的基础性管理培训，提升自身的专业工作技能，和同事学习工作经验和方法，提升自身素质。

**公司明年重点工作计划范文4**

又是新的一年，为了公司的更好发展，自身业务能力的提升，我将从以下几方面认真做好本年度的工作安排：

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达\_万元以上(每件\_万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到\_万元以上代理费(每月不低于\_万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达\_万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20\_\_年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20\_\_年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20\_\_年新的挑战。

**公司明年重点工作计划范文5**

今年，我院在市卫生局的正确领导和关心下，在全院职工的共同努力下，各项工作较去年有了很大的提高，现将我院今年度工作汇报如下：

一、基本情况

我乡总人口32458人，包括18个行政村，19个卫生室，51名乡村医生。本院现有职工19人（含临聘人员），其中医生6人，护士2人，药房工作人员2人，检验室工作人员2人，新农合工作人员1人，财务室工作人员1人，公共卫生工作人员5人。

二、基本医疗业务开展情况：

今年来我院本着“创新服务模式，提升服务质量，打造群众满意卫生院”的思路开展医疗业务，切实提高患者对我院服务水平的满意度。今年全年我院门诊人数27540人次，住院人数825人次；门诊总收入为元，去年为元；住院总收入元；合计总收入1252581元，在去年完成业务收入破百万的基础上稳步提升。

三、公共卫生服务项目开展情况：

（一）健全组织机构及管理制度：

在去年公共卫生工作开展的基础上，结合我院实际，科学制定本年度公卫工作实施方案及年度工作计划；建立乡村医生责任制，继续健全和完善卫生院医生及村医例会制度、基本公共卫生服务经费调配与绩效考核机制，从今年1月至今年12月底累计召开村医例会36次，各类培训会议18次，为基本公共卫生服务项目工作扎实有序开展提供了有效的机制保障。

（二）65岁以上老人健康体检工作顺利开展：

全乡共筛查出符合条件65岁以上老年人2714人，卫生院抽调公卫、内科、检验、护办人员进村入户开展体检工作，在此基础上，对行动不便的老年人我院还院采取分组包片入户体检的方式，争取让符合条件的每一位老年人享受到国家的免费体检政策。我院严格按照公共卫生服务规范要求开展体检工作，做好各种辅助检查，责任到人，确保工作的真实性和完整性。全年我院共计体检老年人2386人，体检率88%。我院还专门制作了体检结果回馈单，针对每一位老年人的身体状况为其制定个体化健康教育，改善其不良生活习惯。

（三）慢性病随访方面：

今年全院我们共进行四次面对面随访，累计随访慢病患者13964人次，其中随访高血压患者11656人次、糖尿病患者1920人次、重性精神病患者388人次。卫生院包村人员配合村卫生室人员在做好随访工作的同时，对患者进行健康教育，每次随访保留患者签字，确保随访真实性。

（四）健康教育工作全方位开展：

1、健康知识讲座：卫生院及各村卫生室通过门诊、随访、老年人体检等工作积极开展健康教育，举办健康知识讲座，发放健康教育知识宣传单。我院全年共进行包括（结核病、病毒性肝炎、精神病、高血压病、糖尿病、艾滋病等）在内的各种健康知识讲座12次，卫生室进行健康知识讲座合计114次。

2、公众健康咨询活动：我院结合我乡实际情况在卫生主题宣传日开展主题健康教育活动10次，通过院内制作专题宣传版面、led显示屏宣传活动主题、乡集会设立咨询点、各村卫生室在村人员密集处开展宣传等各种方式积极开展主题日健康教育活动，取得了良好的宣传效果。

3、健康教育宣传栏：根据我乡常见病、多发病及居民健康薄弱环节每期有针对性地制作版面，今年卫生院共制作宣传版面20版，卫生室制作宣传版面190版。

4、制作发放健康教育宣传资料：我院以老年人、0-6岁儿童、孕产妇等人群为重点印制了21种宣传资料，在日常诊疗过程和健康教育活动中进行发放。另外，我们及时将卫生局统一印制的6种宣传资料通过各村卫生室发放给各村村民。

（五）预防接种工作扎实有序开展：

一类疫苗实行免费接种，累计接种3988针次；接种水痘186支、乙肝82支、成人流感294支、儿童流感166支、甲肝2794支、乙脑602支、狂犬疫苗165人份。

（六）扎实开展中医药健康管理工作：

根据市局文件要求，今年后半年我院多次组织村卫生室公卫人员展开中医药服务能力培训，掌握老年人中医药体质辨识技能及0-3岁儿童中医药健康指导内容。通过卫生院临床医师与公卫人员分组入村的.方式，与卫生室人员配合完成中医药健康管理工作，累计为2334位老年人进行了中医药体质辨识并针对其体质情况及时发放相应的宣传指导资料。我院儿保科结合婴幼儿预防接种工作开展0-3岁儿童中医药指导，累计指导儿童400人。

（七）提高孕产妇建册早建率：

我院共为全乡适龄孕产妇建立孕产妇保健手册205本，我院通过对村卫生室人员多次培训及提高孕产妇早建率奖罚措施的制定提高村卫生室公卫人员对孕产妇建册重要性的认识，发现孕产妇后联系卫生院妇保人员及时建册，力争确保每位孕产妇能够及时享受到国家的免费体检政策。同时全年我院累计为适龄妇女免费发放叶酸1800瓶，受益1800人。

四、严格实行国家基本药物制度：

加大基本药物使用的宣传力度，宣传国家基本药物相关政策，在各卫生室公示基本药物价格，提高群众对基本药物的认识。使医疗卫生机构、社会各界更大程度的了解、接受、并支持国家基本药物制度，促进基本药物的优先、合理使用，确保国家基本药物制度在我乡稳步推行。今年全年通过我院共为村卫生室配送基药130多万元，卫生院配送基药668729元。我们严格执行基本药物“零差价”政策，通过季度考核、组织工作人员不定期巡查等方法，加大对基本药物运行的督查力度，确保我乡人民群众切实从医改中得到实惠。从国家基本药品“零差价”这一政策下达以来，前来我院就诊的27540人享受到了基药“零差价”的政策。

五、创建学习型医院

创建学习型医院是深化医疗体制改革、解决老百姓“看病难、看病贵”的内在动力，是提高医务人员素质的重要举措。为确保活动的顺利开展，我院召开了学习型组织动员会议，成立了领导小组，结合我院实际情况，于每周二下午组织全院人员集体学习，由临床医生及公卫医生制定将以轮流讲座，至今已举行集体学习讲座50次，学习内容有医疗、护理、急救、新农合、公卫服务等相关知识；另外我院积极组织医院职工及村卫生室人员及时参加卫生局举办的业务学习，保留影像资料、做好学习笔记，通过几个月的学习，全院职工的医疗服务能力和服务水平得到了明显的提高。

六、强化安全，创平安医院

一是落实安全责任制，明确各级安全责任体系；二是完善医院各项应急预案，做到分工明确、责任到人、流程合理；三是重点加强提高医疗质量，改善服务态度，建立医疗纠纷预警机制，前期处理机制，妥善处理医患纠纷；四是重点落实重点部位的防范措施，重点检查锅炉房、垃圾焚烧炉、药库药房等安全措施落实情况，确保到位，安全有序。

七、明年工作计划

突出抓好新型农村合作医疗工作，扎实做好基本公共卫生服务工作，完善基本药物运转流程，狠抓医疗质量，继续推进创建学习型医院活动，努力完成上级交给的工作任务，使各项工作再上一个新的台阶，推进我院积极健康发展。

一、严格执行新医改政策，落实药品零差率销售政策。积极学习新医改政策，努力转变思想观念，强化卫生院公益性，落实药品零差率销售政策，并完成绩效工资改革。按照卫生局的部署安排，扎实、稳妥搞好改革。不定期深入各村卫生室检查基药运转情况，确保基药规范使用及药品“零差率”销售。

二、加强医疗质量管理，保障医疗安全。以《执业医师法》、《医疗机构管理条例》、《医疗事故处理条例》为重点，健全各个科室、各个诊疗环节的质量管理制度，制定切实可行的质量目标，实现诊疗工作的规范化。坚持安全第一、质量优先的原则，严格落实各项操作规程，杜绝医疗责任事故。不断改善医疗服务，提升服务质量，促进合理检查、合理用药、合理治疗，切实减轻患者就医负担。今年全年我院总收入1252581元，争取明年底增长10%，达到136万元。

三、扎实开展各项公共卫生服务项目：

对新生儿在建立保健手册的同时，及时建立居民健康档案，确保健康档案动态运行，对每位接诊患者及时更新接诊记录，完善纸质档案。

65岁以上老人健康体检工作：在今年老年人摸底的基础上开展老年人免费健康体检工作，我院计划通过抽调各科室骨干集体下乡、入户体检、接送老年人等方式尽力让所有符合条件的老年人享受到优惠政策。

慢性病随访及健康教育、免疫接种方面：按照疾控最新要求完善各种登记本、管理资料，继续采取卫生院人员定点包村，确保慢病随访真实性。

四、加快开展卫生院新住院楼建设项目。成立领导小组，抽调专门人员，抓好工程项目建设。3月启动基础工程，力争早日竣工，尽早投入使用，解决我院业务用房紧张、职工安居问题。同时，严格把握工程质量，争创优质工程。

五、继续推进创建学习型医院工作：

制定明年全院职工共同学习计划，每周如期开展业务学习。坚持把提高全院职工的业务素质摆在首要位置，继续采取“请进来、送出去”的方式，使广大医务人员的业务知识提高到一个更高的水平。为了规范好职工的学习，我们决定每年进行考核时将理论学习列为考核项目，并占有一定的分值，从而使创建学习型系统深入持久地开展下去。

总之，今年来我院各项工作较去年均有了极大地提升，但我们还存在许多问题有待于进一步完善，在今后的工作中，我院全体职工将更加团结一致，仅仅围绕市卫生局的正确领导，努力做好本职工作，争取让我院的各项工作取得更高的提升。

**公司明年重点工作计划范文6**

20\_年公司文员年度工作计划范文

办公室文秘一职，对我而言是一次机会，它能够充分展现自己的理想和抱负。我非常珍惜也非常感谢领导能给我这样一个发挥自己才能的机会。我将把这份感激之情化为工作的热情，扎实苦干，一丝不苟地完成领导交给我的任务。

二、对工作岗位的认识

首先，办公室文秘这一职位是中介性的职位，整个集团的上传下达都是由办公室承接代办的，因此文秘工作一定要做到以下几点：

1.服从，一切工作要听从领导的吩咐和安排。

2.领会，要完全理解、遵照领导的意图办事。

3.执行，要坚决地落实贯彻领导意志，强化执行力，做好办公室文员工作总结。

但是服从并不是被动，很多工作可以提前预测、积极主动地开展，及时准确地掌握各方面的工作动态，及时向领导反馈各方面的信息，注重调查分析，为领导提供决策参考；同时，办公室工作还要讲策略，讲工作艺术，认真、科学地搞好领导与领导、同事与同事、部门与部门之间的沟通协调工作，不能扯皮、推委、出现工作空档。

其次，办公室文秘工作相当于集团的小管家，办公室日常的物品采购、发放；各子公司常用物品的登记、备案等都由办公室完成，因此办公室文秘一定要有足够的耐心并热爱本职工作。

三、对未来工作的计划

1.在日常事物工作中，我将做到以下几点：

（1）协助办公室主任做好了各类公文的登记、上报、下发等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内。

（2）做好了各类信件的收发工作。

（3）做好低值易耗品的分类整理、出入库、各类帐务的报销工作。

（4）协助办公室主任做好公章的管理工作。公章使用做好详细登记，严格执行集团公章管理规定，不滥用公章。

（5）做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。

（6）做好办公室设备的维护和保养工作，（7）协助办公室主任做好节假日的排班、值班等工作，确保节假期间集团的安全保卫工作。

（8）认真、按时、高效率地做好领导交办的其它工作。

在日常事物工作中，我一定遵循精、细、准的原则，精心准备，精细安排，细致工作，干标准活，站标准岗，严格按照办公室的各项规章制度办事。

2.在行政工作中，我将做到以下几点：

（1）做好领导服务：及时完成办公室主任、集团各部经理和部门主管交办的各项的工作。要成为领导的助力、助手，急领导所急，想领导所想，勤跑腿，多汇报，当好参谋助手。

（2）做好各部门服务：加强与各部门之间信息员的联络与沟通，系统的、快速的传递信息，保证信息在公司内部及时准确的传递到位。

（3）做好员工服务：及时的将集团员工的信息向公司领导反馈，做好员工与领导沟通的桥梁。

（4）协助办公室主任完善集团各项规章制度。

（5）做好信息保密工作：保存好办公室常用文档，做好存档保密工作；要及时、准确、全面的收集各方面信息并做好存档工作。

（6）做好文书工作：及时完成领导交办的各种文稿，学习各种文字材料的写作，提高自身写作功底。

3.提高个人修养和业务能力方面，我将做到以下三点：

（1）积极参加集团安排的基础性管理培训，提升自身的专业工作技能。

（2）向领导和同事学习工作经验和方法，快速提升自身素质。

（3）通过个人自主的学习来提升知识层次。

我深知：一个人的能力是有限的，但是一个人的发展机会是无限的。现在是知识经济的时代，如果我们不能很快地提升自已的个人能力，提高自已的业务水平，那么我们就这个社会淘汰。当然要提升自己，首先要一个良好的平台，我认为xx集团就是我最好的平台，我一定会把握这次机会，使业务水平和自身修养同步提高，实现自我的最高价值。

4.其他工作

（1）协助人力资源部做好各项工作。

（2）协助财务部、物业部、项目部做好相应工作。

（3）协助各子公司做好各项工作。

（4）及时、认真、准确的完成其它临时性工作。

办公室文秘这个工作岗位是琐碎、繁杂的。我将根据实际情况进行合理分工、合理安排，认真落实岗位责任制，确保工作井然有条；还要创造性地工作，不断探索工作的新思路、新办法和新经验；同时增强工作创造性的同时，我一定注意办事到位而不越位，提供服务而不干涉决策，真正成为领导的参谋助手，成为上、下沟通的桥梁。20\_年公司明年工作计划范文

为使公司能有计划地开展各项内外工作，做到有条不紊，特制定明年工作计划。

一、明年工作的指导思想

坚定不移地贯彻执行党在物业管理方面的政策、法规、着力抓好公司的内外部管理，积极参与“同建同治”，创建文明和谐小区，打造物业小区亮点，坚持“文明、和谐、健康、发展”的小区建设理念，谋求公司的长足发展。

二、加强公司内部管理，完善各项规章制度

1、完善公司的劳动管理、财务管理、维修资金使用管理、档案管理制度。

2、用制度管好人，用好人，做到在制度面前人人平等，提倡“认仁为贤”反对“认人为亲”。

三、搭架子、建班子、明确职责

1、搭好公司、管理部、财务部、安防部、项目部、管理处、客服中心的机构架子。

2、选定各部、处、中心的主要负责人，形成至上而下的管理链。

3、明确董事长到客服中心主任的各自工作职责，做到分工合作，职责分明。

四、加强员工队伍建设，提高全员职工的思想业务素质

1、新招员工必须按招聘条件择优录用。

2、新招员工实行一星期的岗前培训，岗前培训合格转入试用期，试用合格正式录用，签订劳动合同。

3、每月对员工进行一次专业技能培训;每季度进行一次法律、法规、消防知识的培训;年度进行一次综合性培训。

4、择优选送员工外出参观学习、培训。

五、夯实基础、打造亮点、取信业主、长足发展

1、坚持“以诚待人、取信于人、时时想人、处处为人”的服务理念，一切以业主的利益为重。

2、坚持“以人为本”的做事理念，关心、爱护公司的每一位员工，不断提高和改善职工的工资、福利待遇，激发全员职工的工作热忱，增强公司的凝聚力。

20xx年，公司员工总数增加到24人：(保安10人、保洁8人、维修电工1人、管理人员5人);工资福利人平每月1800元。

10、团结奋进，谋求发展

20xx年，公司计划在现有物业小区的基础上，再按管2到3个物业小区，创办一个实体，抓好有偿服务(业主个人出资维修部分、邮件寄存、广告业务等)，着力巩固现有物业小区的成果，谋求公司的长足发展。

以上明年工作计划，经业主委员会审定，再交公司管理人员会议讨论通过后实施。

**公司明年重点工作计划范文7**

(一)理清市场脉络，大力拓展业务

1、以业务为龙头，稳步拓展业务，稳步提高效益，在总行领导下稳步推进业务发展?“咳得比帕还厉害?困难，继续加大业务工作力度，主动出击，积极与客户沟通，及时把握市场变化脉搏，注重分析，积累和总结经验，积极参与业主自行组织的公开招标和邀请招标项目，使公司赢得更多的中标项目。

(二)以项目建设管理为重点，加大力度提高整体质量和管理水平

1、严格把握质量、安全、文明施工，坚持不懈地抓好项目施工管理

2、完成团队资质到位，并进行风险评级和信息审核备案。公司进一步加大了对总公司施工队伍资质的重新定位力度。经过认真初审、复审、最终报批、签字确认后，总行年度施工会议宣布各施工队及其负责人的任免，完成了班组清理搬迁工作。

3、加强项目资金使用管理为了加强对各项目的监控和管理，保证施工进度和资金分配的平衡和适度;

(三)以内部管理为中心，理顺关系，健全管理

1、进一步完善公司各项内部规章制度。按制度管人，按制度办事，进一步规范企业管理。

2、根据公司发展需要，开展各类员工培训。它包括岗位技能培训和员工素质培训，旨在加强学习和提高素质，有效提高员工技能，塑造多才多艺的复合型员工。公司还应加强企业培训的计划性和针对性，组织员工进行业务、管理、法律、科技等方面的学习和培训。

3、为了加强管理，规避风险，组织各种务实的管理会议。

4、以人为本，加强人力资源管理。行政人事部进一步完善人才库管理方法，收集人力资源信息，为项目部提供人力资源信息储备。

5、各部门要加强工作交流，才能在工作中发挥作用。

6、财政部门人员要加强财税信息沟通，及时掌握国家税收政策，充分发挥部门职能。

**公司明年重点工作计划范文8**

第一部分

\_\_年度展望

公司管理层要团结和带领全体员工，以“增创优势，增产增收，稳健管理，稳步发展”为主题工作目标，全体员工发扬开拓、务实、创新、奉献的企业精神和实事求是、真抓实干的工作作风，使总公司业务、经营、效益稳步上升，圆满地实现了全年工作目标，保持了公司持续、稳定的发展态势。

（1）营销管理方面：公司继续保持当前管理架构不变，并不断向标准化管理与数字化管理转化，继续提高企业自身技术管理水平。

（2）公司财务状况方面：资金充足，财务健全，能充分发挥灵活运转功能。

（3）人力资源投入：年度公司推行多项工作的管理革新，强化组织功能收效颇大，员工工作积极性较高，人员能积极配合生产需求；对于新进入公司的员工，应该组织好转正之后的培训工作。

第二部分

\_\_年度工作方针及目标全年实现产值：0（暂定）万元，比去年同期增长成全年计划指标；上缴税收：计划指标；实现利润：划指标。万元，比去年同期增长%，%，超额完%，完成全年完成全年计万元，比去年同期增长

年度目标计划（暂定）年度目标计划（暂定）

主目标：

1、加强经营管理，接手项目要高于往年，圆满的完成了承接工程项目合同产值任务；

2、加强安全质量管理，确保在建工程安全质量双向达标，完善工程项目检查管理手段，增强工程项目的管理实效性；

3、通过开发、缝补、调整、优化等手段整合现有渠道资源，形成稳定的优质客户网络。建立合理的绩效薪酬管理体系、科学的日报管理制度、实行经理奖金责任制。

4、力求打造一支专业性强、市场反应快速、执行力高、责任心强的高效销售团队。

辅目标：

1、树立员工企业意识，培养员工对于企业良好发展的责任心和竞争意识。

2、建立各部门的协调及横纵向联系，完成向销售终端的精细化运作。

年度目标计划思路：

（一）理清市场脉络，大力拓展业务

1、以业务为龙头，稳拓业务，稳增效益，稳步推进在总公司领导的带领下，业务发展部人员顶着竞争激烈的压力，迎着招投标工作难度加大的困难，继续加大业务工作力度，主动出击，积极沟通客户，及时把握市场变化的脉搏，注意分析、积累和总结经验，积极参加公开招标及业主自行组织招标的邀请投标项目，使公司争取到更多的中标工程业务。

（二）以项目施工管理为重点，加大力度，提高整体素质和管理水平

1、严抓质量安全和文明施工，毫不松懈地抓好项目施工管理工作

2、完成队伍资质就位，开展风险评级和资审备案。公司进一步加大了总公司施工队伍的资质重新就位的工作力度，经过对申报资质就位资料进行认真细致地初审、复审和最后的批准申请、确认签字后，总公司年度施工会议上公布了各施工队伍及其负责人的重新任免，较好地完成了队伍清理和重新就位的工作。

3、加强工程项目资金使用的管理为加强对各工程项目的监控管理，保证施工进度和资金划拨的均衡适度；

（三）以内部管理为中心，理顺关系，稳健管理

1、进一步完善公司内部各种规章制度。以制度管人，按制度办事，使企业管理进一步走向规范化。

2、根据公司发展需要，开展多种类型的员工培训。其中包括岗位技能培训，员工素质类培训等，以加强学习，提高素质为目的，有效提高员工技能，塑造多才干、复合型的员工。公司还应加强企业培训工作的策划性和针对性，组织员工进行业务、管理、法律、科技等多方面知识的学习和培训。

3、为加强管理、规避风险，组织召开多种多样、注重实效的管理会议总公司根据业务管理工作需要。

4、以人为本，加强人力资源管理行政人事部进一步健全人力资源库管理办法，搜集人才资源信息，为项目部用人提供人才资源信息储备。

5、各个部门应该加强工作交流，以便在工作中各司其职发挥作用。

6、财务部门人员应加大财税信息沟通工作力度，及时掌握国家税收政策，充分发挥了部门的职能作用。

**公司明年重点工作计划范文9**

一、工程质量监察工作总体思路

中国石油化工股份有限公司吉林石油分公司(以下简称

“吉林石油分公司”)20\_\_年度在建限下工程计划为8座，其中：

1、整体改造为5座加油站：德惠上隆加油站；四平孤家子东加油站、松原市红星加油站、吉林光明加油站、吉林和正加油站。

2、LPG加油站改CNG加油站：吉林林荫路加气站。

3、加油站改成油气合建站：长春北凯旋路加油站、长春青年路加油站。

（1）工程建设质量管理主要内容

20\_\_年，吉林石油分公司将严格按照集团公司工程质量管理方针：严格执行工程建设程序，遵循标准规范，以人为本，精细管理、持续改进、追求卓越，持续提升中国石化工程质量管理水平。

20\_\_年，吉林石油分公司工程建设质量管理主要内容有：

一是按照集团公司“质量永远领先一步”的质量方针，以工程质量安全为目标，质量行为与实体并重。把工程质量监察的思想认识提高到新境界。

二是建立健全内容科学、程序严密、配套完备、有效实用的工程质量监察制度体系。

三是根据要求和年度工作计划，围绕重点工程，重要环节、深入开展工程质量监察工作。

四是按照国家的有关要求，结合实际、建立工程质量监察举报制度，认真处理有关工程质量的来信来访。

五是严格执行国家的法律法规、规范标准以及公司的制度要求、落实设计、施工、监理的质量责任，切实加大查处质量事故力度，严肃处理危害工程质量的行为。

六是认真落实工程质量监察自查自纠工作。

七是全员参与，认真贯彻《工程建设质量监察规定》，使质量管理理念深入人心，以有效的技术措施确保了工程质量，管理工作扎实，强化了对工程质量的有效控制。抓标准制定修订与应用，提升了工程质量管理水平体系。

八是工程质量自我管理水平与成效。核查在中石化系统参与建设活动的其他责任主体的自我管理水平与成效，形成有力的监管机制，长效的监控监察制度，使工程质量管理得到进一步加强。

（2）工程建设质量管理主要原则

吉林石油分公司的质量责任：法律法规、建设许可、工程发包、施工图审查、材料设备采购、工程变更、质量控制、三查四定、联动试车、生产考核、项目竣工验收。

吉林石油分公司20\_\_年工程质量目标：工程质量合格率100%，一次投产率100%，创新质量管理理念，改进质量管理方法，加大质量管理人才培养，培训力度，培训达标率100%。

工程质量检查的工作原则：重事实、重证据与客观科学分析相结合，其判断、分析、决策的基本平台是法律法规、标准规范。

社会责任口号：每一道工序都是承诺。

人本原则:从严整肃与激励改进相结合。

工作流程：确定工程质量检查事项的具体内容，对检查事项的实施过程、方法、预期目标进行先期策划，按策划开展具体操作工作，记录资料归档结案。

**公司明年重点工作计划范文10**

供电公司年终工作总结及明年工作计划范文

一、工作回顾

过去的，是盘南电厂发生了深刻而可喜变化的一年，也是取得了突出成绩的一年。广大员工立足岗位，兢兢业业，艰苦奋斗，群策群力，克服了人员少、任务重、电煤供应等客观困难，完成发电量亿千瓦时，eva值位居金元各电厂前三名，为公司取得良好效益奠定了坚实基础。一年来，公司党委、工会紧紧围绕服务“发电运行、检修维护、燃料管理”三大核心业务开展工作，认真履行服务职能，尽力维护职工合法权益，在推动公司实现生产经营目标、构建和谐企业等方面发挥了积极作用，主要工作有：

（一）扎实开展党支部标准化建设工作，推动支部活力进一步增强

下半年，公司党委突出四个结合，进一步强化支部标准化建设工作，即：与生产经营相结合、与基础管理相结合、与廉政建设相结合、与文化建设相结合。一是根据生产人员队伍不稳定的实情，各支部大力开展访谈工作，稳定了员工队伍，提升了工作积极性；结合大修进度进行宣传工作，开展党员突击队、机关支部服务点等活动，让党员在生产一线发挥带头作用，使党建工作更好地为企业生产经营服务。二是通过抓支部标准化建设，完善了部门管理制度，各类记录台账、学习笔记、上墙资料等均取得进步，为团支部、工会标准化启动提供了经验，夯实了基础管理。三是支部廉政建设开展各有特色，特别是燃料支部和机关支部已形成两大廉政建设示范点。四是党、团、工会活动有声有色，各支部相继开展了篮球、足球比赛和各类技能竞赛活动，支部工作更有活力。

（二）认真组织创先争优活动，充分发挥党员先锋模范作用

创先争优是党员体现先进性的一种重要形式。公司党委于7月份成立了领导小组，制定实施方案，一方面在做好金元公司规定动作的同时，另一方面提出了“五个支部五个特色”的思路和做法：机关支部突出服务特色，设立党员示范岗，在历年获得优秀员工称号的员工办公桌上放置示范标准，督促党员作好示范作用；召开了以提升“忧患意识、责任意识、服务意识、学习意识”为主题的民主生活会，促进党员提升服务核心业务的能力；定期组织学习党章、《镜鉴》等书籍，提高党员的政治素养。发电支部突出责任，开展了“党员亮牌”、“党员品牌”、“党内帮扶”、“党员责任”工程，促进党员在生产一线上发挥表率作用。综合支部突出流动党员管理，启动了流动党员发展工作，积极推荐优秀员工向党组织靠拢，扩大了党的影响力。设备支部突出解决困难，成立突击队，让党旗在大修现场飘扬，完成了3、4机组空预器清洗等艰巨任务，党员带头为企业排忧解难。燃料支部突出“三保一防”，设立了党员责任区，促进煤质持续保持良好水平。

同时，还注重在“比”中创先争优，开展先进党员的评比和宣传工作。从8月份开始，已采访编写了五名基层\_员的事迹进行集中宣传报道。11月份，各支部开展民主评议党员活动，累计评选出了度的10名优秀党员，公司党委将采取适当形式进行表彰。

（三）认真落实党风廉政建设责任制，切实防范经营风险

加强党风廉政建设是防范企业经营风险的重要途径。一年来，公司党委认真落实责任制，狠抓廉洁教育，为企业生产经营保驾护航。一是成立惩防体系建设工作领导小组，各党支部分别设立了纪检委员，形成了廉政建设的两级责任网络。二是在每年职代会上，层层签订党风廉政建设责任书。三是不断修订完善各类制度，保障了企业生产经营活动的进一步科学规范。四是强化廉洁教育，筑牢员工思想防线。3月份认真开展了“七个一”的反腐倡廉宣传教育月活动，对重点部门开始实施“警钟长鸣”工程，在燃料经营部和商务部开展廉政进家庭、廉洁制度上墙、设立廉洁文化长廊等。五是引入多方力量，建立了立体监督体系。审计人员和纪检人员加强燃料和物资管理的监督，员工对中层干部业绩和廉政情况进行民主评议和监督，公司设立了纪检投诉信箱，公开纪检监督电话，对重大人事变动前进行公示，健全民主监督，形成了由公司纪委、\_门、员工、外部的立体监督机制。

一年来，公司未发生一起违法违纪现象。

供电公司年终工作总结及明年工作计划范文第2页

企业的发展离不开员工成长，员工的成长离不开企业平台，二者相辅相成、相互促进。公司工会一方面服务员工，帮助员工成才成长，另一方面切实保护员工合法权利，努力改善员工生活、工作条件。

在帮助员工成才成长上，一是大力开展各类劳动竞赛活动。，公司拨出专款累计10万元，分别在发电部、设备管理部、燃料经营部开展技能竞赛活动，形成了比、学、赶、帮、超的良好氛围，涌现出了一批技术硬、能力强的先进班组和业务技术骨干。比如，在中电投集团举办的焊接状元赛中，雷小柱在强手如林的选手中脱颖而出，获第二名的好成绩。二是大力开展员工培训教育活动，促进员工成长。，公司组织了到平圩电厂和红海湾电厂的两次外出考察学习，覆盖了技术员以上人员的所有班组长。通过狠抓培训，一大批青年员工不断成长，被提拔在岗位上担当重任，实现企业为员工提供平台，员工助企业发展。三是积极组织各项文体活动，参加集团公司职工活动，推荐优秀作品，让有特长的员工有施展的平台和提高的机会。一年来，累计向金元投稿400多篇作品，参加金元公司职工活动200多人次。

在维护员工权利上，一是认真推行和落实职工代表大会制度。公司工会每年均组织召开职代会，按要求增补代表，基层代表比例为50%以上，保证员工合法权利。征集的提案均提交工会委员会讨论，对具备条件的予以立案，并将处理结果反馈员工。二是坚持厂务公开制度。凡涉及生产经营、员工福利等的重要决策，公司均通过党、政、工联席会议等形式进行民主讨论，形成会议纪要后，通过oa、宣传栏等向员工公布，保证员工的知情权和监督权。三是坚持民主评议中层干部。公司重要人事任免坚持征求群众意见，对新任的五名中层干部进行了任前的民主评议、廉政谈话和公示等程序；在职代会上对全体中层干部进行民主测评，测评后三名的中干均要进行诫勉谈话，充分发挥员工的监督作用。四是广开言路，认真听取员工的意见。公司领导经常性地参与班组安全学习，多次召开不同级别的座谈会，增加重要会议的参会人员，征集合理化建议，在公寓楼设立意见箱，拓宽了员工参政议政的渠道。

在关心员工上，工会积极为员工办实事和好事。一是切实做好职工劳动保障工作，认真督办各类保险和公积金的缴纳工作，安排员工定期体检，建立职业病防治档案等；二是关注员工工作生活条件的改善，积极谋求六盘水电厂生活区购房权，反租了原一公司住房，建设停车场，定期发放一定的过节费，做到员工收入稳定，生活福利条件逐步提高；三是实施温暖工程，切实关爱员工，发放生日礼物，开展“雪中送炭”活动慰问困难员工，协助员工处理婚丧嫁娶等事宜；四是督查解决了建管处公寓楼安全问题、增加厂区停车位等三个提案，努力为员工解决困难。

（五）党政工团齐抓共管，开展丰富多彩的文体活动，营造了和谐奋进的企业氛围

企业是员工的家园，一年来，公司党、政、工、团齐抓共管，积极开展各项活动，促进企业和谐，提升企业形象。公司举办了一年一度的元宵晚会、安全知识竞赛、中秋游园活动，出版了两期《响水河畔》刊物和三期《宣传栏》，举办了四次通讯员培训会议，企业文化建设取得一定进步。支持鼓励各部门大力开展活动，如发电部的篮球、足球比赛，设备部的拔河、接力赛跑等，活跃了部门氛围。同时，在参加集团公司的各类活动也取得了历史性突破。8月份，在参加金元公司田径运动会中，盘南队员顽强拼搏，获得了团体第六名的奖杯；9月份，在参加金元公司辩论赛中，获得了团体第一名和最佳辩手的优异成绩。12月份，我厂在金元公司的文艺汇演上也有精彩演出，展示了盘南的新风采、新形象、新精神。

回顾，公司党务和工会工作虽然做了一些工作，取得了一些进步，但距离员工的总体要求和期望仍有一定差距，主要表现在：一是党务、工会等工作的基础还比较薄弱，标准化、规范化离金元公司的要求有很大差距，与盘南电厂应有的位置不相适应；二是党务和工会工作服务生产、服务员工的能力有待进一步加强，忽视员工思想动态的现状客观存在，职工活动开展不够；三是在一些具体工作上，班组建设、合理化建设、技能竞赛等工作滞后，不能满足员工和企业发展的需求；四是部分员工关注的福利设施未能及时解决，如厂区文体活动设施，生活区老年活动室等等。以上这些不足和问题，都需要我们在今后的工作中认真研究，加以解决。

二、20xx年工作安排

展望20xx年，是十二五的开局之年，也是盘南电厂领导班子调整后的第一年，对公司发展和员工成长有深远而广泛的影响。

20xx年党务、工会工作的指导思想是：深入贯彻金元公司20xx年工作会精神，紧紧围绕服务员工、服务企业扎实工作；党、政、工、团齐抓共管，努力完善日常工作机制，扎实推进党务和工会工作的标准化；认真建设党务、工会的活动载体，重点组织开展好支部标准化、创先争优、班组建设和技能竞赛等四项工作；进一步发挥工会职能，完善职代会制度，坚持厂务公开和民主监督机制，深入关心员工，维护员工合法权利；加强廉政建设和内部审计工作；积极开展文体活动，强化企业文化建设，提升公司形象，构建和谐盘南。重点要抓好以下几方面的工作：

（一）进一步推进党、工、团的标准化建设，完善日常工作机制，不断加强新形势下的组织活力。

党支部、分工会和团支部标准化建设是党务和工会工作的基础所在。目前，虽然党支部标准建设已取得一定成效，但工会、团委等方面的基础工作相当薄弱，20xx年，公司将紧紧围绕着增强党务和工会活力，完善日常工作机制和考核机制，加强工作督导。

一是通过定期召开政工例会，每月发布《党群工作简报》，切实落实《党政工团综合考评办法》，以计划管理和强化考核为抓手，推动日常工作有序开展。二是对党支部标准化建设工作提出更高的要求，严格按照集团公司要求开展，并启动工会、团委的标准化工作。三是进一步强化党支部的组织建设，按金元公司的部署，探索各支部书记的公推直选工作。

（二）进一步发挥工会维权作用，切实维护好员工权利

20xx年，工会将继续在维权和服务员工上下功夫，发挥桥梁纽带作用，实现企业为员工成长提供平台，员工为企业发展作贡献。

一是要积极参加涉及职工权益等重大问题的协调，维护职工的切身利益，建立健全协调机制，参与厂区分房制度等事件的审核工作。二是要跟踪监督好职代会提案的落实情况，积极为员工办实事好事；三是继续实施“爱心工程”，关注困难员工，发放生日礼物等，推动厂区文体设施的改善和红果生活区基础设施的建设，为改善盘南电厂生活、工作条件而努力。四是深入推动民主管理，认真做好厂务公开和职代会，探索班组民主管理的新办法，保障职工的参与权、知情权和监督权。五是维护好女工的合法权利，组织好三八妇女节等女工活动。

（三）进一步提升服务企业核心任务的能力，认真组织群众性生产活动

一是加强班组建设管理，积极创建星级班组。争取在4月份前完成公司班组建设实施方案的制订，完善考评办法，坚持整体推进和重点督导的原则，执行领导挂靠班组责任机制，使班组建设工作走向制度化、规范化、标准化的轨道。同时，加强班组建设的经验总结和推优工作，力争向金元公司推选出一批优秀班组，树立典型和榜样，带动整体进步。

二是围绕建设创新型企业，积极开展合理化建议征集和职工技能比武活动，聚公司广大干部职工的智慧和力量，为公司发展出谋划策、培养技术能手，促进员工为企业发展建功立业。4月份要完成劳动竞赛活动的方式方法、工作流程、评比奖励等制度建设，启动相关工作。积极组织员工参加集团公司的各类劳动技能比赛，建立考核机制，对取得优异成绩为厂争光的予以奖励，对成绩差的予以考核。

三是积极推动修旧利废等活动，为企业eva值作贡献。各生产班组要建立修旧利废工作的专项记录，并列入班组建设考评的重要内容。审计\_门要加大对修旧利废工作的督导和评价。

（四）进一步推动党员创先争优，发挥先锋示范作用

**公司明年重点工作计划范文11**

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，“”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“一个中心”、搞好“两个建立”、做到“三个调整”、进行“四个充实”、着力“五个推行”。其工作计划如下：

一、 以\_\_项目建设为中心，切实完成营销任务

\_\_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：

确保一季度工程全面开工，力争年内基本完成第一期建设任务。

第一期工程占地面积为60亩，总投资亿元，建筑面积万平方米。建筑物为商业广场裙楼、\_\_大厦裙楼和一栋物流仓库。

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。元月份完成征地摸底调查，二月份完成征地范围内的无证房屋的拆迁。三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。

元月份签订招投标代理合同，工程进入招投标阶段。二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。三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。元月份完成方案图的设计；二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。

4、工程质量。

二、 以品牌打造为长远目标，逐步完成两个建立

“”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

20\_\_年，公司在能满足注册资金要求的前提下，将注册成立“\_\_集团公司”。同时，将独立注册或变更所辖子公司名称，即：\_\_有限公司（已成立）有限责任公司（待更名）物业管理有限公司（已成立）\_\_房地产开发有限公司（已成立）\_\_大酒店管理有限公司（待成立）\_\_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 \_\_集团：、x、财务总监（待定）、\_\_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

②医药有限公司：、

③医药物流中心：、

④\_\_房地产开发有限公司：、

⑤物业管理有限公司：、

⑥\_\_大酒店管理有限公司：、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、以发展为历史契机，加快内部“三个调整”

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\_\_集团傲立于医药之林。

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\_\_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\_\_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。\_\_房地产、医药商业公司、物流中心、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

20\_\_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。在每星期六的上午进行。

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。

四是以能动开发员工潜能为前提，不断充实企业发展基础。

**公司明年重点工作计划范文12**

20\_\_年，在总单位的全面帮扶与领导下，本人在协助管理刚成立的背景分单位的各项工作，坚持整体工作紧紧围绕总单位的指示，“不断强化分单位的员工的内部素质，完善各项管理”。将分单位的管理工作重点紧紧的围绕效益、质量、现场管理及人员稳定几个方面进行工作展开，经过一年的努力分单位的各项工作均取得进步性发展：

一、加强干部团队，提高员工素质

20\_\_年全年，分单位在\_\_的人力资源管理有初步的框架定型，招聘了一批高层管理人员与核心技术人员。招聘了质量工程管理人员、印刷技术人员、财务人员等重要岗位的人员，全年实现从零人员拉动到\_\_人的核心团队。

(1)全体员工的管理注重人本管理，合理的对全体员工调配，提高了员工的工作热情;

(2)根据分单位的具体情况与当地的生活水平，对分单位内部的工薪进行了二次分配，并知道制定出了相应的《工资分配方案》，实现了分单位的工资分配的细化分解，真正的提高了分单位整体员工的竞争氛围，对基层人员提出了真正体现多劳多得;

(3)通过并靠出品率、效益考核及相应质量技术指标考核;确保工资分配更加具体、合理，使得工资分配具有针对性、科学性与可操作性，并进一步挖掘员工的工作积极性和工作责任感;

(4)人力资源管理方面实行了用机制留人，用思想带人，用行动感人，实现了引得来、留得住、用得活的标准;(5)并执行了“责任人制”，根据总单位的经理负责制，使经理，主管级人员进行管理责任化，实现了各部门各行其职责又相互协作，提高了人员多想问题、提办法，体现各职能部门作用，激励管理队伍整体素质提高。

二、规范完善生产现场，加大管理力度

对现场管理进行了深化的框架改革，大力执行总单位的现场管理要求，为了确保车间内的规范整洁化管理，为了单位员工的进一步参与现场管理的规范意识和责任感，切实提高现场管理的整体水平。\_\_分部实行了环境管理规范落实到人的管理方式，为此切实提高了全体职工的现场管理规范意识和责任感，切实的提高现场的整体管理水平。完善安全生产管理、安全生产制度，抓安全工作规章制度的贯彻

(1)完善班组安全生产管理。分单位根据人员调整变动及生产管理工作的需要，及时调整了班组安全员和分单位安全生产管理职责网络，分单位经理主管全面的安全生产工作，副经理负责分管的各班组的安全工作。

(2)认真抓好安全生产岗位责任制的完善和落实。分单位于今年修改完善了安全生产、社会综合治理安全责任制，并由分单位经理与班组班长、班长与员工分别签订《安全生产绩效管理责任书》、《社会综合治理责任书》，将安全工作责任层层落实到班组和个人。分单位今年完善了部门的安全生产岗位责任制，明确所有岗位人员的安全职责。

(3)严格地抓安全生产工作规章制度的贯彻执行。分单位严格地抓日常巡回检查、设备缺陷管理和值班纪律的管理维护机组安全稳定运行，严格执行遵守现场工作安全规章制度等工作技术标准都能达到规程的要求，杜绝了违规现象，从而使工作票的合格率达到\_\_%。

加强现场管理的规范性，确保生产的合理有序。随着分单位的不断成熟，各种接待工作也会逐渐增多，为此我们把现场管理工作摆在分单位工作的首要位置，在目前现场管理的基础上继续加大力度，确保生产的有序进行。一是深入细化对现场管理的考核力度，从员工着装、佩戴等细节入手，规范和强化现场管理力度，增强员工参与现场管理的自觉意识和责任感，提高现场管理水平;二是将出台分单位《现场管理规范考核制度》，以确保生产的规范操作和良性运行，提升全体人员对现场管理规范操作的认知程度，杜绝人员的无序流动，确保人员定位、物品定置、物流定向;三是加强对现场管理的维护与考核力度，指定专人负责对生产现场的清理与维护工作，对生产过程中的不符合项进行及时的完善整改，并充分发挥现场稽查的职能作用，以有效促进员工在生产操作过程中的规范意识，进一步提高现场管理水平，树立良好的对外窗口形象。

三、加强了质量的可控性，确保质量目标的稳步运行

20\_\_年\_\_月在总单位的协助下，成功完成了质量管理体系认证，使得各部门有了一套与现状相符的质量管理目标。并赢得了客户群体的质量认可，提高了单位在\_\_地区的客户认可度。始终贯彻总单位“顾客至上、优质服务、精益求精、开拓创新”的质量方针，进一步明确生产加工过程中各环节的质量责任，增强了对质量目标的可控性;

(1)利用《质量技术考核》对车间均挂靠相应的质量技术指标考核，进一步增强各个工序对质量控制的重视程度，形成全员互动、齐抓共管、共同学习、共同提高的良好局面，确保了整体质量体系管理水平的再上新高;

(2)进一步加大对辅助生产的管理力度，提高质检人员的业务素质，切实提高产品各项指标;

(3)加强了内部质量审核，发挥质量管理体系的长效机制，使生产过程有效形成全面管理、全员参与、全过程控制的质量保证体系。

四、做好成本控制，提高工作效率，确保生产的稳定和生产的正常

为了促使单位的进一步稳定，\_\_分部切实落实总单位干部绩效考核制度，从而增强了各级管理人员的工作积极性和责任感，理清本厂内部管理工作程序，提高了综合管理水平;一是对实行准时化生产进行探讨，及时查找原因改进不足;三是对实际生产时间进行考核，坚决杜绝工作时间过长而影响员工休息时间的现象发生;四是进一步做好均衡性生产，合理安排各工序之间的工作分配，挖掘员工的工作积极性和工作责任感，提高了劳动效率。

**公司明年重点工作计划范文13**

转眼间又要进入新的一年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、销量指标：

上级下达的销售任务1200万元，每个季度300万元

二、计划拟定：

1、年初拟定《年度销售计划》;

2、每月初拟定《月销售计划表》;

三、客户分类：

根据接待的每一位客户进行细分化，将现有客户分为a类客户、b类客户、c类客户等三大类，并对各级客户进行全面分析。做到不同客户，采取不同的服务。做到乘兴而来，满意而归。

四、实施措施：

1、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的制度，特别在业务方面。作为公司一名部门经理，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、管理能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆。

3、在客户的方面与客户加强信息交流，增近感情，对a类客坚持每个星期联系一次，b类客户半个月联系一次，c类客户一个月联系一次。对于已成交的客户经常保持联系。

4、在网络方面

充分发挥我司网站及网络资源，做好房源的收集以及发布，客源的开发情况。做好业务工作

以上，是我对20\_\_年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导的正确引导和帮助。展望20\_\_年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20\_\_年新的挑战。

**公司明年重点工作计划范文14**

企业精神“三生万物，以人为本;和合求实，科学求真”决定了\_\_品牌的打造，\_\_集团的建立，必须充实基础工作、充实各类人才、充实企业文化、充实综合素质。新的一年，公司将在“四个充实”上扎扎实实开展工作。

1、充实基础工作，改善经营环境

公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做到位，做得细微，做得符合工作标准。小事做细，细事做透。务实不求虚，务真不浮夸。规范行为，细致入微。通过做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准，由办公室制定的公司《工作手册》确定，要求员工对照严格执行。为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督，公司在新的年度由办公室承办编制《工作动态》，每半个月一期。

2、充实各类人才，改善员工结构

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。20\_\_年，公司将根据企业的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳愿意服务于各类人才，并相应建立专业人才库，以满足\_\_集团公司各岗位的需要。

3、充实企业文化，改善人文精神

企业文化的厚实，同样是竞争力强的表现。新的一年，策划代理公司在进行营销策划的同时，对于文化的宣传等方面，亦应有新的举措。对外是\_\_品牌的需要，对内是建立和谐企业的特定要求。因此，文化的形成、升华、扬弃应围绕\_\_企业精神做文章，形成内涵丰富的\_\_企业文化。

4、充实综合素质，提高业务技能

\_\_集团注册后，有着不同专业的子公司，也有不同的工作岗位。员工能否胜任工作，来源于个人的综合素质、业务技能的提高，亦与整体素质相关。新的年度，办公室应制定切实可行的员工培训计划，包括工程类、物流类、医药营销类、地产类、物业管理类、酒店宾馆类等，并逐季度予以实施，使员工符合企业的工作岗位要求。

\_\_项目是省、市重点工程，也是\_\_品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将\_\_项目建成为省优工程。

5、预决算工作。

工程部、财务部必须严格工程预算、决算工作的把关。严格执行约定的定额标准，不得擅自增加工程量和无据结算。不得超预算支付工程款。

切实完成年营销任务，力保工程进度不脱节

公司确定的20\_\_年医药商铺、产权式酒店、公寓式写字楼的销售年任务为亿元。该任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好营销这篇大文章。

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现。

20\_\_年公司各类楼盘的销售任务是亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。按所签协议书，该任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20\_\_年的基础上，将进一步扩大广告投入。其目的一是塑造“”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

4、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、国债融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。通过让股、扩股等办法扩大资金流，以保证\_\_项目建设资金的及时到位。

全面启动招商程序，注重成效开展工作

招商工作是建成后运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的楼盘销售。因此，在新的一年，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作。

1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。 为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

3、明确招商任务，打好运营基础

\_\_项目一期工程拟在今年底建成，明年元月将投入运营。因而，厂家、总经销商、总代理商的入驻则是运营的基础。我们不能等米下锅，而应军马未到，粮草先行。今年招商入驻生产企业、总经销商、总代理商、医药商业代理机构等任务为300家。由策划代理公司与招商部共同承担。

4、做好物流营运准备，合理有效适时投入

医药物流不同于传统医药商业，它要求医药物流企业不单在医药交易平台的搭建、运输配送能力的提高、医药物流体系的配置上有别于传统医药，更主要的是在信息功能的交换适时快捷方面完全实行电子化管理。因此，新的年度，公司将与市物流研究所进行合作，签订合作协议并按合同协议履行职责。为使公司营运走向市场化，公司拟成立物流部，拟制定医药物流系统的营运方案，确定设施、设备构成因素，运营流程、管理机制等。该工作在董事会的同意安排下进行。

1、推行绩效考核制，以日常工作为考核内容

绩效考核是国际流行的企业管理形式，公司要求每个员工坚持登记《绩效考核手册》，公司定期对员工考核手册进行检查。考核等级的评定，主要以如期如质完成本职工作，遵守纪律等为主要考核内容。方法为领导考核、交叉考核、员工考核等，以客观评定每个员工工作的优劣。员工《绩效考核手册》每月由办公室负责检查。

2、推行责任追溯制，以提高员工的荣誉感和责任心

责任追溯是落实岗位责任制的重要方法，也是对事故根源防漏堵缺的可行良策。公司将制定责任追溯制(包括奖励赔罚制度等)。强化措施，分明奖罚。即可以责任到人，又能避免无据推论、“钦定”责任，使员工树立荣誉感，增强责任心。

3、推行末尾淘汰制，以提高企业市场竞争力

企业的生存发展，除市场客观环境外，很大程度取决于员工的个人竞争力。只有把员工打造为特别能工作，特别富于创造力、特别富于团队精神的群体，才能在市场竞争中立于不败之地。因此，要符合这一要求，公司必然推行员工末尾淘汰制。其方法以考绩为依据，综合考评员工的工作能力、工作表现。按考评等级，实行末尾淘汰。

4、推行绩效工资制，充分保障员工权益

对绩优效高的员工给予增资励，对绩劣效低的员工给予降级，这是绩效工资制的核心要素。公司在新的年度将制定绩效工资标准，实行绩效工资制。通过绩效考评考核，对表现优良、工作成绩优异的员工进行增资;对表现平平、工作效能低下的员工给予降资甚至淘汰，以使企业永远充满活力。

5、推行各级责任制，有效实行分工合作

公司的战略目标之一是建立“\_\_集团”。这一既定目标客观上要求公司领导层、部门中层进行各级负责，且分工合作，以防止责任推诿，办事拖沓，效率低下的现象发生。

公司领导层分工：

董事长：。负责全面工作，主持融资、重大合作。分管\_\_房地产公司。

总经理：。主持公司日常工作，分管财务部、医药商业公司。

副总经理：。负责公司行政工作、物流策划，分管办公室、招商部、物业管理公司，负责策划代理公司的工作对接。

副总经理：。负责营销工作，分管营销部。负责营销广告，与策划代理公司、媒体单位的工作对接。

总工：。负责工程的实施全过程管理。分管工程部。负责与设计单位、施工单位、监理公司及相关部门的工作对接。

公司各中层负责人，按原定职责行使管理责任，新的岗位职责出台后，按新办法执行。以上“五个”今年必须强力推行的制度，由办公室负责起草，2月底完成。全年工作计划，它是大纲式统领全局的文件，不可能细致到部门各细节。因此，公司要求所属各部门，应根据公司的工作计划，在正月十五前相应制定出本部门的年度工作计划，有的放矢，以利于\_\_项目的早日建成和投入市场运营。

**公司明年重点工作计划范文15**

\_\_年，在局领导的高度重视和大力支持下，在各科、室、所和广大信息员的积极努力和共同参与下，我局信息调研宣传工作坚持反映重点、热点和难点，坚持为领导、为部门、为基层服务，在宣传财政政策和业务、发现和解决问题、树立财政队伍形象、打造学习型机关等方面发挥了积极的作用。现简要总结如下：

一、工作方法得到改进

全面落实《\_\_区财政局信息调研工作奖励考核办法》，制定了《\_\_区财政局宣传工作考核办法》，采用报送《财政调研课题计划任务书》的方式，对调研文章报送进度

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！