# 路桥分公司经理工作计划(精选12篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-04-14

*路桥分公司经理工作计划1在公司工作了已经有几年了，虽然我还是一个公司最普通的经理，但是我已经完全的掌握了我的工作方向。相信只要我再接再厉，在接下来的一年中，我会做的更加的出色！新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年。为了在新的一年里不...*

**路桥分公司经理工作计划1**

在公司工作了已经有几年了，虽然我还是一个公司最普通的经理，但是我已经完全的掌握了我的工作方向。相信只要我再接再厉，在接下来的一年中，我会做的更加的出色！

新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年。为了在新的一年里不断进步，挑战自我，在此，我订立了20xx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、发扬吃苦耐劳精神

面对仓库中事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

>二、发扬虚心学习精神

加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的工作基础、辩证的思维方法、正确的思想观点。力求把工作做得更好，树立本部门良好形象。

>三、完成领导交办的各项任务

对领导交待的工作努力完成并做好，增强责任感、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。完成自已份内工作的同时能够主动帮经理或同事分担一些工作。和同事互帮互助，共同维持和谐的工作环境。

>四、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，特别在公司目前正在进行的7s推行工作中，作为公司一名老职员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力配合。

以上，是我对xx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xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一项工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。凭借我自己的不断努力，加上领导和同事的帮助，我在新的一年工作就会更加的出色。

**路桥分公司经理工作计划2**

不知不觉，进入公司已经有1年了。也成为了公司的部门经理之一。现在20xx年将结束，我想在岁末的时候写下了20xx年工作计划。

转眼间又要进入新的一年20xx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30万元，销售目标35万元，每个季度\*\*\*\*\*\*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20xx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20xx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20xx年新的挑战。

为了实现明年的计划目标，结合公司和市场实际情况，确定明年几项工作重点：

>1、扩大销售队伍，加强业务培训。

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。 铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

>2、销售渠道完善，销售渠道下沉。

为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。合理有效的分解目标。

xxxxxx三省，市场是公司的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上进行扶持利用三个月的时间进行维护。

>3、 产品调整，产品更新。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。 另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品最大利润的合理分配原则，是唯一不变的法则。 企业不是福利院，所以为企业创造价值最大化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

产品要体现公司的特色，走差异化道路。一方面，要有公司的品牌产品。一个产品可以打造一个品牌。所以产品要走精细化道路。

>4、 长期宣传，重点促销。

宣传是长久的，促销是短暂的。促销一时，宣传一世。重点的开展促销活动使产品在一个市场上树立起名气，就是品牌意思。结合市场和疫情发展变化，使产品坐庄，达到营销造势的目的。就重点产品和重点市场，因地制宜的开展各种各样的促销活动。当然最主要的工作重心还是在产品的宣传上，具办各种知识讲座。利用公司网站，把产品及时发布出去，利用互联网发布产品上市等信息

>5、 自我提高，快速成长。

为积极配合销售，自己计划努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

本人将以身作责，以实际行动来带领整个团冲击计划目标。

悠闲的假期生活已经结束了,新的一个学期在紧张而又有序的氛围中开始了。本学期我们将继续认真学习并深入贯彻《纲要》精神,加强学习和研究,不断更新教育观念,转变教育行为。为幼儿提供安全、健康、丰富的生活和活动环境,满足幼儿多方面发展的需要,尊重幼儿身心发展的特点和规律,关注个别差异,坚持保教并重,使幼儿身心健康成长,促进体智德美全面发展。

>一、班况分析

本学期各班主任将班级新生幼儿表做详做细,根据幼儿的个体差异做出“不同幼儿不同对待”的教育理念,让幼儿养成良好的行为习惯,对人有礼貌;语言表达能力、与人交往的能力、生活自理能力以及动手操作能力得到较大的发展。认真规范幼儿的一日常规,加强纪律教育,努力做好班级保教工作。进一步培养幼儿的自我服务能力,喜欢帮助他人;尊敬师长和同伴友爱相处的情感,使他们在自己原有基础上都得到发展。

>二、保教工作:

以《规程》为指针,贯彻《新纲要》精神,根据园务工作计划,扎扎实实做好保教工作。规范幼儿的一日活动常规,增强幼儿体质,做好品德教育工作,发展幼儿智力,培养正确的美感。促进幼儿身心和谐发展。

>1、保育工作

督促生活教师搞好班级卫生,每天做好清洁、消毒、通风工作;预防传染病的发生;严格执行幼儿的一日活动作息制度,合理地安排好幼儿的一日生活;整理好室内外的环境布置,为幼儿创设一个清洁舒适、健康安全的生活学习环境。

培养良好的生活卫生习惯。教育幼儿注意个人卫生,不能把脏东西放入嘴里,以防止病由口入。加强幼儿自理能力的培养,学习做一些力所能及的事情。

细心呵护幼儿成长。在日常活动中细心关注孩子的精神面貌,发现问题及时处理。

积极配合妇幼保健所,卫生防疫站做好幼儿体检、接种等各项保健工作,使幼儿能够健康茁壮成长。

>2、教育教学工作

尊重幼儿在学习活动中的主体地位,根据各班幼儿的兴趣和发展目标结合新的建构式课程内容增加五大领域的教学内容,制定好每月、每周教学计划,有计划有目的地组织实施,开展丰富多彩的教育教学活动,本学期在各班都开设了英语教学,让幼儿得到全面发展。充分发挥幼儿的主动性。在活动中注重对幼儿进行语言智能、数学逻辑智能、自我认识智能、空间智能、人际关系智能、音乐智能、身体运动智能、自然观察智能等的发展。进行赏识教育,留心每个幼儿身上的闪光点,对他们进行适当的表扬,对于那些较内向、安静的幼儿多为他们创造表现的机会,对他们的进步更应及时表扬,增强他们的.自信心和荣誉感。

继续加强幼儿的常规培养。常规的好坏直接影响教学秩序,从而影响孩子的发展。通过晨间谈话、随机谈话、离园前谈话等,向幼儿讲清常规、要求,并采用多种形式对幼儿进行训练,严格检查常规执行情况,逐步培养幼儿能自觉遵守各项规则。

在游戏活动中培养幼儿之间的友爱、谦让、协作精神。在活动中认真观察幼儿,了解幼儿的需要,引导幼儿自主解决在活动遇到的问题。

重点培养幼儿的阅读能力、提高幼儿的讲述能力。帮助幼儿掌握阅读的方法,能逐页翻读、学习用完整的话表达每一页的大致内容。训练幼儿讲述故事的能力,利用空余时间开展故事比赛活动。

继续培养幼儿勇敢大方自信自强的精神,并一如既往的贯彻以“舞蹈与美术”为中心教学的特色园。

结合节日开展好各个庆祝主题活动。本学期的节日很多:教师节、中秋节、国庆节、元旦节等,我们将根据不同的节日开展丰富多彩的庆祝主题活动和亲子活动。积极邀请家长参与我们的活动。特别是我们将结合国庆节开展“爱祖国、爱家乡”创新主题亲子活动;结合元旦开展“迎新年”亲子活动。

>三、安全工作

我们始终都要把安全工作放在首要。 加强日常活动中的安全管理。重视幼儿一日活动中各个环节的安全管理工作,如晨间安全检查、游戏活动、餐前餐后、午睡前后及午睡间的巡视,保证幼儿一日活动不脱离老师的视线。在日常活动中穿插安全教育、加强幼儿的安全意识、帮助幼儿掌握一些自我保护技能。提高自己的责任心,细心排除一切不安全因素。我们要让幼儿在安全的环境下健康成长。

>四、班级管理

1、每月定期召开班务会,总结上个月的工作情况,共同讨论工作中遇到的困难,找出解决的办法。布置好本月的工作内容。

2、认真制订好月、周教学计划。严格按计划开展各项活动。幼儿一日活动科学合理、动静交替地安排好。

3、认真督促填写幼儿考勤登记表。

4、管理好班级财物,每天检查门窗是否关好;不让班级财物丢失;平时注意节约用水、用电以免造成不必要的浪费。

>五、家长工作

做好家长工作,提高家园共育育的效果。

1、根据班级具体情况,有针对性地出好家园共育栏目,及时向家长宣传有关幼教知识,让家长及时了解幼儿在园情况。

2、认真填写家园联系册,使其充分发挥桥梁作用。

3、利用早晚接送幼儿的环节,及时与家长沟通。

4、通过家访、电访和电子邮件等形式与家长保持密切联系,及时交流幼儿的生活学习情况,向家长推荐优秀的网站。

5、定期开好家长会,提倡优质服务。尽量让家长感到满意、放心,以取得家长对各班级工作的支持与配合。

6、开展家园共育活动,欢迎家长参加开放日活动。寻找合适机会请家长走进课堂,通过各种途径达到家园教育同步。

总之,我园教师将继续努力、团结一致、同心协力把班级工作做好,争取取得更好成绩!

**路桥分公司经理工作计划3**

随着对总经办工作性质的了解和对服务规律的把握，总经办在20xx年度工作中较好地切合了公司管理节奏，充分到位地发挥了总经办的职能。xx年度，总经办将继续秉持协作、协调这一思路，搞好管理引导和后勤保障工作。在进一步规范工作程序，掌握服务规律的同时，不断创新管理，提高绩效，确保公司新年度重点任务的顺利完成。

>一、发挥协调职能，凝聚管理合力。

xx年度，总经办立足本职搞协作，在自主、圆满完成内部管理任务的同时，联合企管部抓好绩效落实和制度修订工作。以东厂设备整改和降耗挖潜为切入点，配合生技部抓好外协和服务工作。通过内部宣传和舆论引导，统一员工思想认识，激发员工增收节支的热情，配合人力部搞好员工培训工作。同时，协同销售部抓好供暖宣传服务，联合财务部完成技改增容工程的验收决算工作。从提高土建施工服务效率，健全零工管理手续入手，积极为生产车间服务。

xx年度总经办意在搭建舞台，当好跳台。通过发挥协调优势，提高部室的协作效率，进一步培养和凝聚部室的管理合力。

>二、严格土建管理，压缩零工开支。

xx年度，总经办将健全完善土建的派工、验收机制，规范工程预决算管理。通过坚决执行月度收方制度，坚决压缩零工用量，最大限度节约工程开支。我们坚信只有挺不直的脊梁，没有带不好的队伍。只要规范了监督管理体制，只要切实到位地执行好公司的规章制度，工程管理和费用控制工作一定会有大的.进步。

>三、扩大行管外延，丰富后勤服务内涵。

以东厂区卫生清扫、绿化改造为抓手，做好xx年度东厂区综合办公楼和运行厕所等的治理整顿工作。在工作范围和覆盖面两方面扩大行管工作外延，在求细求精抓死抓实方面丰富行管工作的内涵，使行管职能在xx年度发生大的变化，产生新的起色。

>四、用心服务，坚定不移地抓好免费供餐工作。

免费供餐是公司领导在企业亏损经营情况下做出的重要举措。抓好供餐服务是食堂工作的重中之重。把好事办好看似简单，在实际执行工作中有太多的变数和困难。但在此项工作面前，总经办已经没有任何退路。目前免费供餐的管理框架已搭建完毕，关键是规章制度的贯彻落实。xx年度食堂工作，将以兑现制度为重点，在严格执行制度的基础上，悉心征求大家意见，加强职工间的互动交流，将心比心，以心换心。坚定不移地把领导的关心变成运行员工的欢欣和开心。

>五、抓好行车安全管理，努力调高服务水平。

总经办继续执行车辆“三定”管理制度，并延用驾驶员里程工资和安全补助等成熟的管理办法。在考察论证的前提下，做好年度车险入保工作。xx年度，总经办将继续加强修车、路桥费审核控制，严格车辆派遣管理，通过密切劳酬关系，拉大收入差距，进而激发驾驶员文明驾驶，安全出行的工作积极性，使xx年度车队工作跨上新的台阶。

>六、压缩通讯费用，减少公司开支。

xx年度总经办按照公司确定的18万元年度通讯费用定额，进一步压缩手机补助范围，减少通讯开支。同时，利用通讯行业竞争的机会，签订定额包月协议，降低话费开支。在条件允许的情况下，落实好合同期满后管理人员通讯工具的调整和补助兑现等工作，坚决完成4万元的费用控制任务。

>七、开展宣传管理，发挥档案资料的作用。

针对总经办人手少，应急、临时性工作多的实际，xx年度，总经办计划合并内勤和档案员岗位。继续办好厂报，并以企业报为阵地，搞好企业文化建设工作。明确工作分工和岗位职责，进一步发挥好档案、图书资料的作用，积极为生产一线服务。

xx年度总经办以协调服务为主线，在公司领导的带领下，积极开展好本职工作。在坚持三个服务的同时，进一步创新管理，提高工作的时效性和及时性，通过把握服务工作的规律，来提高总经办工作的主动权，更好地为公司年度目标任务的完成创造条件，为公司的扭亏增效工作做出应有的贡献。

**路桥分公司经理工作计划4**

在经历了过去工作中的辉煌以后自然不能够忘记下半年市场的开拓，实际上作为市场部经理自然需要带领市场部的团队成员不断拓展自身的能力，至少每一次计划的开展都意味着一次机遇与挑战的到来，面对一个全新的下半年我可以说自己有信心带领市场部为公司开拓前进的道路，作为市场部经理的我为了完成这个目标制定了一份下半年的工作计划。

首先是针对现有推广渠道相对于其他公司而言比较少的问题，在下半年的时候要进行多渠道的推广才能在饱和的市场中抢占到属于自己公司的一部分利益，而在这里面我比较看重的还是通过网络平台进行宣传，也正是因为过去对这方面的不看重才会导致市场部难以发挥本身的作用，而这一次的卷土重来正是要吸取过去的教训才能够在往后的工作中有所成长，所以这一次为了起到锻炼部门员工的作用我打算让他们每人制定一份推广方案，然后从中挑选出比较好的部分再进行释放的改进，这样的话能够在拓宽推广渠道的同时还能够增强市场部本身的能力。

其次则是针对现有资源的合理配置工作需要做好，鉴于资金有限的缘故需要制定出一份花费最少但收益最多的方案才能令领导感到满意，所以在下半年的工作中我打算对市场部现有人员配置进行重组，并通过其他部门的协助来做好下半年的市场开拓工作，其中由于要进行市场调研与相关数据分析的缘故必须要做好这方向的工作，至于数据收集分享方面越趋向于大多数人的选择便更能够凸显其规划的正确性，另外对于市场需求这方面的数据整合问题必须要更为严谨一些才行。

最后则是市场部原有成员中离职员工尚未得到补充的问题，在这方面希望人事部那边能够尽快招聘到符合这边需求的员工，这样的话还能够空闲出一部分时间对其进行相关知识的培训，等到新员工对业务开展这边比较熟悉以后便能够分担一些其他员工身上的重担。作为经理的话还需要花费一些时间来协调部门内部一些员工的关系，有些时候个人的工作能力在团体面前造成的效果还是比较渺小的，但是只要能够发挥出自己领导方面的优势便一定能在下半年创造佳绩。

总之沉浸于过去的市场部一定是难以突破瓶颈的，只有带领市场部不断进行挑战才能够发挥出属于自身最好的水平，想到这些以后我对下半年市场工作方面可能遇到的一些挑战越来越期待了。

**路桥分公司经理工作计划5**

有限公司副总经理

岗位职责

负责与公司相关的各级政府主管部门、行业主管部门及时交流沟通。使其了解公司的综合运营情况、规划发展情况，反映企业的困难和诉求。

收集了解各方面信息，为公司寻求优惠政策、产业政策、资金和技术等方面的支持，向公司提交分析建议报告。 落实可能争取政府主管部门支持的项目，及时编制完成项目申报资料并提交，开展落实工作。

负责公司的规划发展工作。

负责公司规划发展项目的筹备工作，按照规定的项目筹备程序，组织完成可行性研究报告编制、可研评审备案、环境影响评价、安全卫生评价、施工图设计、资金筹措方案落实、开工前期手续报批等各项工作。

负责按照公司的战略发展规划，对炭黑、翻新轮胎、胶带胶管、半钢子午线轮胎等后续项目进行前期调研，对工艺技术、设备、工厂设计进行充分了解，寻找各种适合公司的潜在合作方、寻求适合公司的合作方案。适时向公司提出项目建议。

负责收集了解国内外在新工艺、新材料、新装备、产品设计、工厂设计等方面的最新技术动向，必要时进行考察调研，为公司实现技术进步开展前瞻性工作。

规划发展部工作职责

1.工作职责

公司发展战略与规划的调研和起草

在公司的统一安排下，负责公司整体中长期发展规划和年度计划的调研起草工作。

**路桥分公司经理工作计划6**

2xxx年继2xxx年金融危机后我们房地产公司业务开展至关重大的开局之年，对于一个刚刚踏入房地产中介市场的新人来说，也是一个充满挑战，机遇与压力并重的开始的一年。因此，为了我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识，充分认识并做好房屋中介的工作。为此，在厂房部的刘、王两位同事的热心帮助下，我逐步认识本部门的基本业务工作，也充分认识到自己目前各方面的不足，为了尽快的成长为一名职业经纪人，我订立了以下公司员工工作计划：

一、工作目标：

工作重点：进一步整合业务流程，建立健全内部控制制度。为此我部将树立“以人为本”的理念，增强员工的创新意识，结合企业与员工双方面的需要，实现以下目标：

1、根植“尊重人、理解人、培养人”的思想理念，增强对员工职业生涯发展和岗位成长的指导作用，提高员工自发学习的主观能动\*。

2、加强有针对\*的指导和员工培训工作计划，提高员工实际工作的能力和效率，促进个人业绩的提升，从而为公司整体绩效的实现和提高搭建高效率的信息服务平台。

3、分层次，抓重点。针对不同的年龄阶段、岗位分工、技术特长等特点，围绕经营管理、\*技术和技能\*作三个方面，形成能力全面的、综合素质高的企业团队。

4、深入推进各层级的岗位职责和绩效考评制度，重点着眼于\*、创新、协作的团队精神的创立，形成部门文化理念，为应对各类突发事件提供人力资源保障。

二、工作策略：

在公司“有势者强，有德者昌”的文化氛围下，提出“为有势者搭建舞台，为有德者创造未来”的思想，为每一个员工提供展示自己的机会。根据各个岗位及年龄段的特点，采取不同的方式提升管理层和员工对工作的满意度，提高员工的沟通能力、表达能力，带动工作能力的提高，促进员工职业技能、职业知识、职业态度的全面提升。

三、项目计划：

（一）、基层管理人员（主管）

思想：提高基层管理人员经营管理水平和能力，以适应业务发展对机构功能调整的要求。

方法：

1、建立“周会”的沟通形式。把每周的数据统计结果以讨论的形式进行分析、整理，从数字的角度对公司一周的运营进行总结，提出具有可\*作\*的调整建议。

２、鼓励自主学习。在自主选择、妥善处理学习与工作关系的基础上，支持管理人员参加社会学习，激发和调动利用业余时间参加各类培训的热情和积极\*。

３、进一步推行绩效考评制度，加强各项财务制度的执行力度，在理解的基础上深化认识，提高对各环节的控制力、执行力。

（二）、\*技术人员

思想：\*技术人才是重要的支持保障力量，进一步提高该类人员的业务技术水准，增强风险防范能力、培养内部管理水平，加强综合素质的培养。

方法：

１、深化细致的完善岗位职责，落实到每一个岗位和个人，普及内部管理策略，提高内部管理水平，提升其\*素养。

２、鼓励自主学习。在自主选择、妥善处理学习与工作关系的基

础上，支持管理人员参加社会学习，激发和调动利用业余时间参加各类培训的热情和积极\*。

（三）年纪较青的人员（20—40岁）

思想：这是公司涉及面最广的人群，在指导和培训上应着重于适应\*和\*技能提高两个方面。

方法：

1、创建学习班，组织员工学习各类基础业务知识、进行业务技能培训，以提高这类人员的从业能力。

2、鼓励员工利用业余时间参加资格\*书考试和攻读学历学位，多渠道培养各类高素质的\*人才。

3、轮岗锻炼。选拔2--5名有发展潜力的人才进行轮岗，建立定期和不定期轮岗制度，及时全面掌握轮岗人员的工作和学习情况，并作为日后任用的依据，便于各序列的\*人才快速成长。

4、推行职位准入培训及定期考核制度。在部门内形成员工主动接受培训的压力和动力，增强业务能力，实现人岗匹配。

5、对于新员工以职业道德教育、规章制度学习、业务基础知识培训为基础，增强新人团队意识、沟通的机会，严格管理，为提升部门综合素质打下基础。

四、本月具体工作内容

1、完善岗位职责，细化到每一个个人，重点关注职业道德和\*技能两个方面。

2、完善各项财务制度，细化到每一个岗位，为业绩效考核的建立依据。

3、完善各个岗位绩效考评制度，满足公司整体管理规划的要求

**路桥分公司经理工作计划7**

一、抓好业务开拓，总经理年度工作计划。

1、解决用车瓶颈。目前公司仅有租赁旅游大巴15台，小汽车16台，合作旅游大巴45台。经营规模偏小，不能参与政府或企业的租赁竞标，影响运营。为解决经营规模问题，计划在下半年从两个方面入手：

⑴调查长途兄弟单位闲置车辆，申请集团划拨到租赁公司统一管理，参照折旧费用，内部考核补偿给兄弟单位。利用这些车辆壮大租赁市场。

⑵与汽车厂家洽谈，与租代购方式购车(融资租赁——先租入车辆经营，待租赁期满优先购买)。

2、寻找盟友，搭建合作平台。为完成经营目标，优先发展业务，在直接业务拓展能力有限情况下，抓好旅游旺季，与酒店、宾馆、培训机构、旅行社等结成盟友，通过外围延伸业务扩张。

⑴下半年度与5-10家酒店、宾馆，3-5家旅行社签订合作协议。

⑵与1-3家银行金额机构开展战略合作，采用银行卡租车，简优租赁手续，降低信用风险。

⑶对定制租赁汽车的政府机关或企业单位，采取以新换旧方式，确保租赁收入的稳定。

⑷以新换旧下来的车辆，通过电话、网络、市场宣传开展，应用于假日个人租赁，或一般商务租赁。

3、建立客户数据库，并与信息技术部门合作，在网络平台上开发电子商务订单系统。记录客户的姓名、汽车等级偏好、信用卡号码、地址、公司信息和历史租赁记录，确保为客户提供一个统一的、稳固的服务体系，通过网络平台，服务业务开发。

4、调查个人汽车租赁市场，拟订会员制租赁管理办法，培育商旅、假日的个人汽车租赁市场发展。

二、做好市场工作，夯实业务根基。

虽然宝公司董事长何伟军曾宣称，汽车租赁是一个看不到天花板的行业，但目前，包括中外合资的汽车租赁企业在中国都遇到了发展瓶颈，主要是发展规模小、缺乏配套法律法规约束而存在的信用风险、政府支持少，税负率高，企业负担重。在此困难面前，还是有一些民营汽车租赁公司却蓬勃发展起来，这是因为他们做好市场，夯实业务根基。

1、市场调查与连锁经营的网络布点。服务业务不是等出来的，是做出来，因此，下半年度是做好市场调查，找准切入点，在适合地点抢滩布阵，寻找业务发展机会。

2、加强媒介宣传：利用集团长途公交、城市旅游大巴、的士便利，发布车身、彩页、电子广告;利用电台、户外广告，加强宣传;与酒店、宾馆开展战略合作，发布汽车租赁信息;让顾客知道租赁，能找得到租赁。

3、加快网络平台建设。现代企业都有自己网络主页，介绍自己公司发展现状、经营优势、业务项目、电子商务订单、联系与投诉方式，我们应尽快利用络网\_\_限延伸经营。

三、做好财务服务与监控

1、做好市场定价工作：租赁市场是一个价格透明市场，准确测算成本，制定合理定价区域，有利于业务开展。

2、成本控制：在市场价格透明情况下，控制成本，则获得更多价格优势。压缩经营成本、节减管理开支，合理筹划资金使用成本与税收缴纳时间，赢得利润空间。

3、预算分析：加强预算管理，开展预算分析，及时发现问题，并落实纠偏措施，确保经营轨迹不偏离最终目标。

四、加强安全生产。加强驾驶人员的安全行车管理，减少交通事故发生或不发生交通事故，就是对生产经营的节约，对公司利润的贡献。

五、完善人力资源管理。

1、企业竞争，归根结底是人才竞争，是人才提供的服务竞争。建立服务品牌，从每一个员工素质抓起，通过服务培训，展现工作面貌。

2、改革绩效与人事考核办法：将客户拜访、业务保有、业务发展、服务质量等引入量化考核，与工效挂钩，激励员工走上市场;建立季度考核，实行优胜劣汰制，将年度考核与工资增长、岗位培训、职务晋升等紧密结合在一起，提高员工工作的主观能动性。

**路桥分公司经理工作计划8**

>一、加强客户管理，优化服务流程

1、走访客户制度化，增进沟通促进共赢建立走访客户制度，旨在进一步加强与客户之间的交流和沟通，为客户提供更优质的服务，向社会展示邮政部门崭新的形象和高层次的服务水平。为了把走访工作做实，不流于形式，明年将把这项工作作为制度纳入服务规范。走访客户时，走访人需详细填写《客户走访日志》，每月末交负责人核实处理情况，并填写意见。在走访过程中，注重与客户开展面对面交流，积极倾听客户的意见和建议，把握客户需求的新导向，切实为改进服务收集材料和依据为下一步开展营销获取第一手资料，以此增强营销的针对性和提高营销效果。

3、对大客户实行分级管理，开发统一版本的客户关系管理系统为了不断地深化、优化服务质量，大客户中心将从多方面着手改善、提高服务质量，以满足大客户的要求。首先实行客户经理负责制，并对大客户实施分级管理制度，强调服务的时效性、及时性，以制度化保证客户服务工作得以顺利进行。同时开发统一版本的客户关系管理系统，在走访客户时关注企业、客户动态，了解新年新动向和搜集信息，以保证时时更新大客户档案，为下一步开展营销获取第一手资料，以此增强营销的针对性和提高营销效果，有助于提高运行效率，降低运营成本，最大限度地减少内耗，实现客户资源的共享。

>二、学无止境，全面提高客户经理整体素质客户经理是企业与客户之间的桥梁和纽带，客户经理能否对客户提供“标准化、个性化、超值化”服务，直接影响客户对企业的“信任度、满意度、忠诚度”。大客户中心将把握机会，创造条件，致力于客户经理整体素质的提高。

1、强化邮政业务学习，提高业务素质，作为客户经理，首先必须对邮政业务有着深刻的了解。大客户中心将定期组织学习邮政业务，以成长为可以随时接受公司指令与大客户进行业务谈判的营销专家为目标，积极参加各专业局的业务讲座，并与各专业局保持高度沟通，不断提高自身业务素质。

2、美化言行举止，提升客户经理形象客户经理不仅要有强烈的事业心、高度的责任感和高尚的职业道德，其一言一行还代表着邮政企业的整体形象，工作效率、服务质量和个人素质直接影响着客户对邮政企业的认知。为此，在新的一年里，我们将系统提升客户经理商务礼仪和沟通技巧，进一步美化客户经理的言行举止、提升客户经理形象，有助于赢得客户对邮政企业的好感，从而有利于营销工作的顺利开展。

3、丰富营销知识体系，提高营销水平为了进一步提高营销水平，大客户中心将创造条件通过远程培训、优秀营销书籍等途径获得专业化销售流程的知识与技能，丰富营销知识体系，增强拜访与服务客户的能力、提升工作信心与客户服务的满意度。通过学习，旨在对邮政业务有全面的了解，对市场营销和大客户管理也有更深刻的认识，培养客户经理的服务营销意识，同时开阔事业，提高觉悟，使客户经理认识到营销不仅要通过优质的服务让客户满意，而且要通过积极有效的客户关系管理培养客户的忠诚，并掌握培养客户忠诚的方法和技巧，为今后的工作打下了坚实的基础。

**路桥分公司经理工作计划9**

时间总是在悄无声息的流逝，20xx年渐渐离我们远去，为了20xx年工作开展的有条不紊，现特做如下工作计划：

一、公司网站的日常维护和更新

公司网站后台信息和产品图片的及时更新，管理和更新公司网站的内容，使之处于不断更新的状态中，每天大概抽出一个小时的时间对公司网站后台上的产品的关键词，产品简介进行更新，

二、网络推广

1.关注产品信息在百度的排名情况,有针对性的注册各种B2B平台，论坛，贴吧等 (注册电子商务网站信息时，内容要详细，详细的公司资料，详细的产品供应信息)

2.利用比较知名的网站发布我司的信息及产品，扩大我司产品的知名度，比如，好喇叭，一呼百应，灯火，环球经贸，环球厨卫等。

3.因季节不同，有针对性的发布产品

1)2-4月份主要以促销品为主，广告笔-笔类，广告军刀， 修容组， 钥匙扣，收纳袋， 杯子，摆件，广告鼠标垫，调味瓶等；

2)5-7月份，主要以广告瓶起子，扇子，野餐包， 野餐垫，沙滩休闲椅，户外餐具，防暑降温礼盒等为主；

3)8-10月份。乐扣杯子，保鲜盒，旅行餐具，花瓶摆件，丝绸画， 钢化玻璃碗等；

11月-明年1月，被子，羊绒围巾，效率手册，笔记本，健身用品，干货礼盒等；

4)针对特殊的节日，有针对性的发一些帖子；

4.时时留意QQ动态，抓住客户咨询的内容，有针对性的解答客户的问题，努力开发跟踪网上潜在的客户资源，以及时的在线工具，电话沟通等完成销售工作。

三、XX软件的管理

1.随时更新XX软件上的产品内容，新的产品信息的发布，每天抽出1个小时对于天助软件上的商机(产品关键词，产品的内容，产品标题)及时的更新，及时增加新的产品商机

软件的手动输入，每天一个小时的时间

四、产品知识的学习

产品的性能，用途的等，以便接听电话时更好的和客户进行沟通。

**路桥分公司经理工作计划10**

>第一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系

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。

>第二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台

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，中支在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。

>一、主要工作进展情况

(一)三项保险扩面进展情况

1、医疗保险。截止6月底全市参保人员总数达到万人，其中，市直万人，大冶万人，阳新万人。上半年全市扩面12483人，完成年计划20000人的62%。其中：市直扩面7978人，大冶扩面2454人，阳新扩面20xx人。

2、工伤保险。截止6月底全市参保人员总数达到万人，其中，市直万人，大冶万人，阳新万人。上半年全市扩面10017人，完成年计划15000人的67%。其中：市直扩面7070人，大冶扩面2294人，阳新扩面653人。

3、生育保险。截止6月底全市参保人员总数达到万人，其中，市直万人，大冶万人，阳新万人。上半年全市扩面4064人，完成年计划4000人的102%。其中：市直扩面2520人，大冶扩面1213人，阳新扩面331人。

(二)三项保险基金收支情况

今年上半年全市征收医疗保险基金14174万元，完成年计划21000万元的68%，其中统筹基金万元，个人帐户基金万元;支出医疗保险基金万元，其中统筹基金万元;结余医疗保险基金万元，其中统筹基金20xx万元;医疗保险基金滚存结余万元，其中统筹基金万元。

市直征收医疗保险基金11289万元，其中统筹基金6725万元，个人帐户基金4564万元;支出医疗保险基金9698万元，其中统筹基金5665万元;结余医疗保险基金1591万元，其中统筹基金1060万元;医疗保险基金滚存结余15858万元，其中统筹基金5517万元。

今年上半年全市征收工伤保险基金万元，完成年计划1800万元的67%;支出工伤保险基金万元;结余工伤保险基金465万元;工伤保险基金滚存结余2727万元。

市直征收工伤保险基金万元;支出工伤保险基金万元;工伤保险基金滚存结余万元。

今年上半年全市征收生育保险基金万元，完成年计划1000万元的47%;支出生育保险基金万元;结余生育保险基金万元;生育保险基金滚存结余万元。

市直征收生育保险基金万元;支出生育保险基金159万元;生育保险基金滚存结余万元。

>二、主要做法

(一)积极推进扩面

为抓好扩面工作，年初我们制定了扩面工作计划，将扩面任务层层分解，落实到人，按照计划，分类做好困难企业退休人员、灵活就业人员、正常生产企业和私营、民营企业的扩面工作，做到时间过半任务过半。

1、积极做好困难企业退休人员参保工作。我市困难企业较多，我们根据医疗保险基金的承受能力，按照市政府的有关部署，积极开展工作，将困难企业退休人员逐步纳入医疗保险统筹范围。上半年，我们已为黄石市印刷厂等5家困难国有企业的1008人办理了医疗保险参保手续，市财政补贴资金116万元。我们还为已参保的湖北天华股份有限公司等29家困难企业的3314名退休人员办理了一次性缴费手续，使他们再无后顾之忧。

2、加强宣传和服务，做好灵活就业人员参保、续保工作。为做好灵活就业人员参保、续保工作，我们一是加强宣传，通过报纸、电视、电台等媒体广泛宣传政策，多次发布通告，通过市下岗再就业服务中心、街道办事处、社区服务站等服务窗口张贴、发放宣传单，把政策送到灵活就业人员手中;二是开展便民服务，对内优化操作流程，提供一站式服务，增开参保手续办理窗口，对外与银行联网双向操作，减少灵活就业人员办事时间。目前，市直灵活就业人员参保已达万人。

3、做好单位参保工作。一是做好尚未参保的正常生产经营企业和金融单位的扩面参保工作，上半年农业银行等82家单位2718人参加了医疗保险。二是加大私营、民营企业的扩面工作力度，通过社会保险局、基金结算中心等相关单位及时掌握新增社会保险登记的私营、民营企业情况，上门宣传政策，耐心做工作，上半年已将生茂特钢等47家企业988名职工纳入了医疗保险统筹范围。

(二)完善医疗管理

1、完善协议管理。协议管理是医疗管理的基础，每年年初我们都要根据上年度协议执行情况对医疗保险服务协议进行修改完善。今年我们主要做了三个方面的完善：一是对医疗违规行为做了明确界定，并相应细化了处罚条款;二是对协议病种的实际医疗费用做了详细测算，调整了一些不合理的协议病种结算基数;三是根据基金的承受能力和医疗技术发展的实际，适当增补了一些新的医疗技术纳入医疗保险统筹基金结算范围。

2、做好“两定”机构年度考核工作。上半年我们会同卫生、药监、物价等相关部门，对全市定点医疗机构和定点药店20\_\_年度执行医保政策规定情况进行了考核，总体上看“两定”机构对医疗保险政策规定有了进一步的认识，执行情况较好。但也有少数单位认识不深，执行不严，甚至为了谋利故意违规操作，对这些单位作出了限期整改的处理。

3、完善基金分析，有针对性地加强监管。今年上半年，我们首次采用图表分析的形式对1-4月份医疗保险基金运行情况进行了细致分析。

**路桥分公司经理工作计划11**

>第一章 营销团队的工作计划和目标

第二条 各营销团队均应制订本团队的管理及薪酬标准实施细则报渠道管理部，经批准后执行。

第三条 营销团队应在每年初制订出年度工作计划，根据当地市场情况制订营销方案，并与相关合作银行签订当年的营销合作方案。新成立的团队，必须在筹办时列明一年内的工作计划与目标开户数。

第四条 渠道管理部负责对各营销团队营销方案等文件进行指导和审核。营销团队的年度营销方案、人员招聘、考核办法等必须上报，经过总部相关部门会签审核后方可执行。报批流程：营业部将请示传真→经纪业务综合室→渠道管理部（注明必须会签的部门）→经纪业务综合室协助走完报备流程→主管副总裁等公司领导批示完毕→经纪业务综合室传真会签意见，流程结束。

第五条 营销团队在制定明确的工作目标与计划后，应把工作分解给区域经理或客户经理。定期检查工作进度，根据业务进展情况对计划进行回顾，及时改正工作中的不足。

（一）客户经理在开展工作时，必须记录工作日志，团队负责人不定期对工作日志进行抽查，及时了解人员工作动态。 （二） 营销团队内部成员之间应有明确的分工，在开展业务时要密切配合，开发客户和服务客户要紧密结合。

（三） 根据工作进度与时间安排，有步骤地实施计划，逐一落实工作目标。

（四）客户经理在各网点的调整、调动应服从营销团队的统一安排。第六条 营销团队要定期撰写月度、半年、年度业务分析报告，分析业务进展情况，及时调整工作思路，以便顺利完成工作计划。

>第二章 营销团队的考勤制度

第七条 营销团队负责人负责本团队营销人员的日常管理，并协调好组员之间的合作关系。客户经理必须服从本团队负责人的统一领导和管理。第八条 营销团队必须执行严格的考勤制度，专人记录每日的考勤情况，当月考勤按公司的相关规定比照执行。具体内容如下：

（一）客户经理必须准时上下班，不迟到、早退；不得无故旷工；不得无故擅自离岗，其上班时间与其所在网点的上下班时间一致。

（二）客户经理实行每天8小时工作制度，其他时间按自愿加班原则处理。

（三）客户经理必须参加本团队组织的培训、营销等活动。外出展业、访问客户原则上应该向团队负责人员说明，并填写《营销人员出访单》（见附件），详细列明目的地、被访人及联系方法，交负责人员，负责人员应在事后进行抽查或全查。

（四）团队负责人应对辖区内的人员出勤情况进行巡查，向客户经理所在网点的相关负责人了解人员动态。

（五）客户经理请事假、病假等必须提前向团队负责人请假，同意后方可休假。

>第三章 营销团队的会议制度

第九条 营销团队必须制定严格的例会制度，团队负责人必须每周召集一次工作例会，每月一次月度总结例会。例会主要对工作进度进行回顾，解决工作中出现的问题，交流竞争对手的情况，及时对工作方法进行调整。

第十条 营业部的营销团队必须每日召开晨会，晨会内容包括：

（一）通报当日市场信息，研判市场走势；

（二）由团队负责人对公司的最新精神进行传达，对新产品、新业务作简明介绍，布置新的工作任务；

（三）团队工作进度汇报；

（四）学习营销案例，交流营销体会；

（五）激励团队士气等。

>第四章 营销团队的实物管理

第十一条 营销团队负责人负责本团队电脑设备、办公设备、宣传用具等实物的全面管理。

第十二条 客户经理具体负责所服务网点实物的保管。

第十三条 营销团队应设专人负责实物管理的具体工作，制订《实物管理明细表》，逐笔登记物品出入库情况，办理人员变动的实物交接手续。

第十四条 实物的损毁、丢失或被盗等形成的损失由相关责任人承担。

>第五章 营销团队的业务统计与考核

第十五条客户经理的业务统计：

（一）营业部每月根据crm系统中的数据及客户经理薪酬标准计算出每位客户经理本月度业务明细数据，汇总表格由营业部财务部复核。

（二）营业部财务部在收到相关数据后，应核算出每位客户经理本月度的薪酬，并编制《营业部客户经理薪酬月报表》，由主办会计、副经理（经理助理）和经理逐级审核签字后，作为为营业部财务部发放薪酬的依据，同时报经纪业务综合室备案。第十六条 营业部负责对营业部营销团队的考核工作。考核分工作职责考核和业绩考核两部分。工作职责考核主要对客户经理日常工作的执行情况和客户服务工作标准的执行情况进行考核。业绩考核主要对其所开发的客户数量、所辖客户创造的净收入和客户资产总量进行考核。

第十七条考核按月、季、年为周期来进行。业绩考核每月进行一次，决定当月客户经理的业务提成数额；每三个月综合考核一次，决定客户经理级别的升降；年终对客户经理进行一次综合考评，调整客户经理的级别。

>第六章 营销团队的档案管理与使用

第十八条

营业部交易管理岗应对团队的人员档案、客户经理营销客户确认单据、各类统计报表等资料进行整理，分别以电子文档汇总管理，原始资料进行存档形式保存。以下各类资料的存档形式相同。

第十九条

营业部应与聘用后的.人员签订劳动合同（期限一年），与兼职人员签订营销合作协议（期限一年）。劳动合同和营销合作协议签订完毕，合同原件留档备查。

第二十条

对于客户经理的招聘工作，营业部应指定专人负责检查各种证件的真实性，建立客户经理的管理档案（包括应聘及聘用后所需的个人一寸免冠照片、个人简历、身份证复印件、学历证书复印件、担保书、担保人身份证复印件、劳动合同或营销合作协议、合同期内的各期考核情况和奖惩文件等），所有档案应妥善保管。

第二十一条

营业部交易管理岗要对客户经理每月的营销客户明细、营销业绩建立电子档案进行管理分析，对《xxx客户经理营销客户确认单》等单据进行妥善保管，编制流水号，每月整理归档。

第二十二条

营销团队每月的业务月报，包括业务开展数据及分析说明、人员变动、人员工资薪酬报表等资料要存档保管。

第二十三条

对拟聘客户经理的岗前培训、考查结束后，由营业部根据拟聘客户经理的表现和考核情况，对其进行综合考评，对考评合格者予以试用，并办理相关试用手续。对拟聘客户经理的资料要留档保存，以做人才储备参考使用。

第二十四条 为了便于管理，营业部应建立《员工培训档案》，并采用电子化管理。《员工培训档案》由培训组织部门指定专人在培训项目完成后填写，记录员工参加培训的时间、内容、考核结果等有关信息，以作为公司培训管理、员工绩效考核和干部任免的依据。

第二十五条 对于报批、报备到公司或者渠道管理部的各类资料，营业部必须妥善保管，重要资料放入文件柜，做好表头，编制流水号，以便能快速查找。档案的查阅原则是团队负责人以上人员、公司相关部门人员、客户经理可以要求查阅与本人相关的资料。

>第七章 附则

第二十六条 本指引适用于营业部。

第二十七条 本指引由公司渠道管理部负责解释、修订。

第二十八条 本指引自公布之日起施行。

**路桥分公司经理工作计划12**

>一、20xx年重点工作回顾

20xx，是我公司自成立以来基础建设发生重大变化的一年，也是公司生产逐步走向正常，内部管理逐步走向规范化和制度化的一年。一年来，在公司管理层的领导下，在全体员工的艰苦奋战下，我公司紧紧围绕严抓有机肥厂基础设施建设的工作思路，以产品研发、技术创新、教育培训为工作重点，基本完成了年初确定的各项指标，为公司步入正常生产奠定了坚实的基础。

回顾一年来的工作，值得肯定的成绩主要有：

1、有机肥厂基础设施建设已初具规模。20xx至20xx年间公司已投入建设资金4000余万元，完成了项目建设投资的60%以上。建成的有机肥厂正常生产后可年高效有机肥3万吨，复混肥料、有机—无机复混肥料年产量达7万吨以上。

2、顺利取得了生产许可证。公司要正常生产，首先得解决合法生产的问题。20xx年5月开始，公司根据上级主管门要求，由办公室负责申报工作，申报过程中得到了上级主管部门的大力支持，历经近半年时间，在公司各部门的大力协作下，于20xx年11月合法取得了生产许可证，为公司20xx年正常生产铺平了道路。

3、产品研发初具成效。公司为了走差异化可持续发展之路，提高公司的核心竞争力，20xx年中旬公司专门聘请了技术员曾东泉同志负责产品的研发工作。工作开展过程中得到生产部门、销售部门的大力协作，目前为止，已开发出芒果专用肥、烟草专用肥、复合微生物肥、膨果钾宝冲施肥、叶面肥等系列产品，为公司20xx年的产品销售推广工作打下了良好基础。

4、生产管理、设备管理和安全生产工作稳步推进。20xx年6月公司有机肥厂开始投入试运行，为了规范生产管理流程，完善质量管理控制程序，由办公室牵头负责，各部门配合，制定了的质量管理手册，为公司生产各环节提供了理论依据，使公司生产管理工作逐步迈向规范化和标准化。

20xx年公司各项工作取得一定成绩，一些经验和做法值得我们认真总结。这些成绩的取得，都离不开广大员工的辛勤努力，包含了大家的心血和汗水。在这里，我再次向公司每一位员工表示真挚的感谢!为表示公司谢意，在这里公司对20xx年度坚守在自己工作岗位、任劳任怨做好自己本职工作，表现突出的几位同志进行表彰(略)。

20xx年，尽管我们基础设施建设、设备改造、产品研发等方面取得了一些成绩，我们在看到成绩的同时，也要看到公司目前存在的不足。

客观的讲，公司在长远发展方面，目前还只是一个初具规模的中小型企业，设备、技术条件仍然偏下，特别是在设备装备和产品研发方面与其他先进公司相比，仍有很大的差距。同时，公司内部存在的问题还很多，主要是以下几个方面：

1、产品质量仍然存在较大问题。主要原因是公司质量检测部门(化验室)对产品的检验操作还不够熟练，产品研发过程中理论配方也实际生产过程有一定差距，这样就增加了公司的生产经营成本，如果不及时提高产品质量，会有损公司信誉。我们全体员工必须提高产品质量意识，努力提高专业水平，不能把质量管理停留在纸面上，在20xx年生产过程切实加强质量监管力度。

2、节能降耗意识淡薄。厂部办公区域经常出现长明灯，生产工具、物品乱拿乱放等现象比较突出，节能降耗意识有待加强。

3、安全生产管理相对滞后。20xx年公司全年发生工伤事故2起，设备安全事故1起。20xx年9月2日，公司在安装广告牌过程中，陈永涛同志在出基础泥巴时被工具刮伤脚趾，造成脚趾甲脱落伤;20xx年9月27日，抽水的时候没有专人管理，长时间不关电源，导致机井水泵被烧坏，给公司造成了很大的经济损失;20xx年11月14日，王昌敏在驾驶装载机过程中不慎从装载机上滑倒，造成左手骨裂伤。之所以有这样安全事故发生，一程度上反应出员工安全意识和责任心不强，管理人员责任落实不到位。年后要求办公室对安全事故的处理制定出实施细则，公司严格按照规定对责任人员进行事故责任追究。

3、设备维护管理存在较大的漏洞。设备经常维护和定期检修没有落实，部分设备经常停产维修，给生产带来很大影响。除了试运行过程中设备本身存在的问题外，很大一部分还是人员操作使用不当造成的，今后必须加强设备的日常 维护和定期检修工作。

4、员工整体素质有待进一步提高，特别是年青员工的职业技能和职业素养与当前公司生产要求不相适应。为此，生产门必须加强员工的技能培训工作。

以上反应出来的情况，说明我们在管理、员工品质提升等方面还存在严重的缺失和不足。为此，我们要正视困难、正视问题，不回避矛盾，不断改进、不断创新，才能使公司更有活力，才能尽早步入正轨。

>二、公司发展中的优势和劣势分析

1、优势因素 (1)农业支柱产业蓬勃发展。20xx年全县发展芒果万亩，无公害茶叶种植万余亩，粮食播种面积万亩，种植烤烟2万余亩，蓝梅、葡萄、玛咖、核桃、石榴、西瓜等经济作物种植面积逐年上升，这些都为我公司各种肥料产品的推广使用提供了比较大的空间，市场前景良好。

(2)区域优势明显。我公司地处四川省攀枝花通往滇西北的交通枢纽，距丽攀高速公路和规划中的铁路车站比较近，原料和产品运输便利。

(3)技术优势。公司有机肥的生产工艺与同传统有机肥加工方法相比，有如下特点： 一是发酵时间短。首先采用工厂化发酵工艺，接种高效活性菌剂，使微生物快速形成优势菌，缩短发酵时间;

二是生产能耗低。发酵工艺利用生物热可蒸发大量水分，低耗能，省煤、省电、劳动强度小，能较好控制发酵湿度，减少有效态物质的损失;

三是环境污染小，采用封闭设备，加强工厂化生产的可控性，减少蚊蝇寄生源的传播;

四是生产过程中产生的主要有机污染物通过工艺控制和技术改进，均得到循环使用。

(4)外部环境优势。公司自成立以来，积极发展对外关系，先后与云南省环境科学研究院、云南省烟草农业科学研究院、云南省烟草烟叶公司、云南省质量监督检验检疫中心、云南省土肥工作站、丽江市烟草公司、丽江市土肥工作站、华坪县土肥工作站、华坪县农业技术推广站、华坪县芒果产业协会等单位建立了良好的伙伴合作关系，为公司产品走上广阔市场奠定了坚实的基础。

2、劣势因素

(1)生产场地受限，影响生产规模和发展速度(公司很快要实施的初加工处理项目可以解决这一问题);

(2)原材料价格上升快，产品生产成本高。

(3)设备对生产适应性不足。

(4)公司基础管理薄弱。

从以上形势分析，结合公司的发展现状，我们提出用2-3年的时间来实现从根本上提升产品品质的构想。这就要求我们进一步明确发展目标，进一步创新发展理念，进一步转变发展方式，把持续改进、求真务实的思路贯穿到公司的整体工作之中。

20xx年，对于我们全体员工来说是动力与压力并存的一年，我们要逐步拓展市场，加快产品研发、技术创新和管理创新的步伐，使公司能够平稳较快发展。我们要重点抓好以下工作：

1、继续加快设备改造步伐，尽快投入正常生产。没有合格的产品，公司就不会有生存的空间，生产不出优质的产品，公司就不会有市场竞争优势。因此，生产部门年后要把设备的改造和维作为第一要务来抓。

2、销售部门积极开拓市场，创造良好的营销业绩。20xx年公司产品销售形势会比较严峻，因此，销售部门还要扩大员工队伍，抓住机遇，乘势而上，为公司发展源源不断地提供市场资源支持。一是要巩固已有老客户的合作关系;二是要加强重点种植基地、重点区域已经确立的良好关系，做好回访和售后服务工作，建立长久合作关系，为产品销售长远战略实施奠定坚实的基础;三是要适时调整销售策略和主攻方向，坚持走差异化的销售之路，主动出击，抢占先机，努力开拓新市场，为公司不断取得良好的销售业绩创造条件。

3、强化全员培训，提高员工整体素质。教育培训工作任重而道远，我们必须坚持培训，不断地创新培训方式，才能跟上公司发展的步伐。

20xx年重点培训工作：一是要对全体员工在年后集中培训一次，培训内容包括员工职业素养和专业技能，着重解决员工最基础的应知应会问题;二是要提高技术人员和一线员工的专业操作技能;三是对管理层进行提高执行力方面的培训，进一步抓好新生后备力量的培养。

4、弘扬楷瑞精神，打造特色企业文化。20xx年，一是我们要用企业文化激活生产力和创造力，打造强势企业文化;二是要利用培训、宣传等方法，提高员工职业素养;三是广泛开展技术比武和劳动竞赛，通过总结推广各类先进典型的模范事迹，树新风、立标兵，用榜样的力量激励和引导员工奋发努力、多做贡献;四是组织各类小型娱乐活动，活跃员工生活，使广大员工的思想政治素质和精神面貌发生显著变化。

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！