# 最新采购季度工作计划 人力资源部季度工作计划(15篇)

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-07-28

*采购季度工作计划 人力资源部季度工作计划一2、继续做好各类优抚人员抚恤、生活补助及相关政策落实。3、安排好重阳节老龄系列活动。4、做好企业退休的.“两参”退役战士摸底登记工作。5、落实兑现\_年度义务兵家属优待金工作。6、做好社区换届工作总结...*

**采购季度工作计划 人力资源部季度工作计划一**

2、继续做好各类优抚人员抚恤、生活补助及相关政策落实。

3、安排好重阳节老龄系列活动。

4、做好企业退休的.“两参”退役战士摸底登记工作。

5、落实兑现\_年度义务兵家属优待金工作。

6、做好社区换届工作总结及社区干部培训工作。

7、加大力度确保完成招商引资工作任务。

8、安排好元旦春节走访慰问部队，重点优抚对象、困难群众等工作。

**采购季度工作计划 人力资源部季度工作计划二**

第一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系，保险公司销售销售员工作计划。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xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保销售及时地进行审核，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销售进行初审并签署意见后上报审批，确保此类销售的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种销售的处理平台，通过建设、使用电子化承保销售处理系统，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、长期销售计划。

3、建立健全重大标的销售和特殊风险销售的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据销售的风险情况，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，熟练掌握新核心销售系统的.操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合销售技能和素质，为公司销售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销售竞争的力度，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xx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，随着销售发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在xx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销售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。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支销售人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在xx年6月之前完成xx营销服务部、yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

第三、加快销售发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。

根据xx年中支保费收入xxxx万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。xx年度，中心支公司拟定销售发展工作计划为实现全年保费收入xxxx万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司销售的重中之重，因此，大力发展机动车辆险销售，充分发挥公司的车险优势，打好车险销售的攻坚战，还是我们工作的重点，xx年在车险销售上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队销售以及新车销售的承保上，以实现车险销售更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在xx年里努力使非车险销售在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理销售工作。xx年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议，xx年要集中精力与各大银行加强销售上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理销售上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理销售上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益化奠定良好的基础。

今年，虽然受金融风暴经济方面还是有所影响的，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

**采购季度工作计划 人力资源部季度工作计划三**

一、人员调配管理

本年度重点做好新兴工业园投运期间的人员调配工作。

1、根据公司新的体制设置及人员定编，抽调部分优秀管理人员及生产骨干到工业园工作，使技改项目投运后，能够正常的安全经济运行。

2、根据公司各部门、单位人员岗位定编、缺编情况，随时作好调配工作。及时、准确下达人事调令和人事指令，力争使人力资源达到最佳合理配置。

二、劳动合同管理

做好劳动合同的签订、解除及劳动合同档案管理等工作。本年度重点做好xx年6月30日194人劳动合同到期员工的续订工作。针对本次续签工作，在今年劳动合同管理工作的基础上，需进一步运作新的管理办法，对生产工人及其他工作人员拟采用中期(2年)、短期(1年)合同，对部分人员采取不再续签合同的管理办法。

三、人事考核评价

为进一步加强对员工在一定时期内工作能力等方面的评价，正确把握每位员工的工作状况，建立公司正常、合理的人事考核评价制度，从而为员工的奖惩、晋升、调整等提供客观依据。根据公司目前生产经营状况，制定人事评价制度，进行人事考核评价。对不合格人员实行在岗试用、待岗培训或转岗，以保证员工队伍的高效率、高素质。

四、奖惩管理

结合公司实际，对在生产、科研、劳动、经营管理等方面，成绩突出、贡献较大的，分别给予奖励。对有违反劳动纪律，经常迟到、早退，旷工;完不成生产任务或工作任务的`;不服从工作分配和调动、指挥，或者无理取闹，聚众闹事，打架斗殴影响生产秩序、工作秩序和社会秩序等情况的员工，分别给予行政处分或经济处罚。

五、人才储备工作

根据公司现状，结合先进企业的管理经验，参加全国性或区域性的大型人才交流洽谈会，直接引进高层次、高学历人才获得技术过硬、品德优秀的人才队伍。拟在xx年招聘应届大学本科生10名左右，专业主要有：热能与动力专业5-7人，电气专业2-3人，化学专业2-3人。

六、员工职称评定、职业资格证年审工作： 随着对人才资源的进一步重视，职称评定等项工作已得到社会的普遍承认与重视。

1、做好xx年度公司员工申报职称工作的办理，重点做好申报初级及中级职称人员的手续办理。

2、做好公司员工职业资格证书的年审与办理工作。按照劳动部门要求，做好职业资格证书年审工作，同时根据实际适时做好职业资格证的申报及办理。

七、其他人事管理工作：

1、做好员工季度劳保及劳动用品发放及管理工作，及时做好员工劳保用品的补充及相关制度修订工作。

2、做好员工人事档案材料的收集、整理建档工作，保证档案的完整性、齐全性、保密性;

**采购季度工作计划 人力资源部季度工作计划四**

根据20xx年公司总目标及战略规划，针对20xx年工作中存在的问题与不足，人力资源部20xx年工作主要是建立健全持续激励的人力资源管理制度、人员培训开发体系及以人为本的企业文化体系。

1、完善公司组织机构，以组织架构为基础，明确各部门各岗位职位说明书，梳理各部门人员，细分公司总目标，做到人人身上有责任，个个身上有指标，每个岗位工作量都达到饱和，提高工作效率，避免人浮于事（前两年仓库人员的设置就是一个典型例子）。

2、建立健全各项制度，完善业务流程，各个部门的业务流程都必须明文规定，严格执行，避免相互推诿，产生不必要的部门冲突。

1、从全公司人员及各渠道、网络宣传公司企业文化及优势，各网络招聘网站申请恒生相框链接，增加点击率，提高品牌知名度。

2、拓展新的网络招聘渠道，停用效果不很理想的xx人才网，加入全国家具人才网，确保管理及专业人才的招聘。

3、加强人才面试把关工作，增加性格测试，降低离职率，尤其在我们公司这种大环境下犹有必要，如果一个新人进来没有好的抗压能力是根本不可能留住的，以往的储备干部招聘就是例子，xx、xx亦是如此。

最有效的管理是培训。

人不变，则万事不变，人一变，则万物都变。一个企业的改革如果没有50%以上的干部支持，那就注定改革失败。我们公司的人才储备已经到了非常悬的境地，企业要想突破瓶颈，就必须引进新的人才，如果不能引进新的人才，那么部分管理层的观念一定要改变，一个企业想发展，只靠老板一个人先进的理念是行不通的，所以20xx年培训工作是重点。

1、各部门制定年度培训计划，人力资源部汇总制定年度规划并严格执行。

2、部门管理层的培训首当其冲，观念必须改变，与老板观念一致，步调一致，执行不打折扣，把每一个部门经理都培养成讲师，打造一个持续学xxx步的组织。

3、员工培训强化企业文化意识的灌输，强化质量意识，强化安全生产意识的培训。往年发生的一些生产安全事故很多都是缺乏安全意识，违反安全操作规划造成的。

4、规范职业发展通道，让有能力的员工看到光明的前景。

1、益阳市20xx年7月1日——20xx年6月30日的最低工资标准是950元/月，小时工资是9.5元/小时。

2、在绩效考核上逐步探索以岗位职责为基础的360度全方位考核。

3、后勤工资对比（20xx年）：工种。

加强员工管理，合理降低企业负担，有效规避用工风险。随着的.逐步推广，企业合法用工已经成为人力资源的一个工作重点。

1、明确企业文化理念体系并宣传强化，只有建立强大的企业文化，才能产生强大的凝聚力，才能建立一支忠诚、团结、有战斗力的团队，才能建立百年基业。

2、办好20xx年春节联欢晚会。

3、组织一次户外旅游活动（拓展活动），举办一场乒乓球大赛或者象棋大赛/拖拉机（扑克）大赛，改变生日礼品发放形式。

1、招聘费用：市人才市场xx元，益阳市人力资源网xx元，益阳人才网xx元，家具人才网xx元，大型招聘会xx元。

2、企业文化宣传：xx元。

3、培训费用：xx元（各部门外训）。

4、户外旅游（拓展活动）：xx元。

5、春节联欢晚会：xx元。

6、人力资源部工资：xx万元。

总计：xx万元

1、重视企业文化建设，加强核心管理团队的培训工作，统一管理思想观念，提高执行力，核心管理层观念的并轨与素质的提高是20xx年工作的关键；

2、制定清晰的组织架构，完善各岗位职位说明书，各部门定员定岗，削减人力成本，提高工作效率，避免机构肿胀，人浮于事；

3、财务部每季度下发《各部门季度成本状况分析表》，以利于各部门财务分析，各部门做出计划，进行财务控制，削减管理成本；

4、营销方面重视渠道建设，发展地区级经销商，加强对经销商的管理，加强对大客户的管理与支持，确定公司主打产品方向。

20xx年已成过去，积累的是工作经验，在工作中顿悟，在工作中发现问题与不足，才能不断的进步；

20xx年任重道远，将紧紧围绕公司总目标及部门工作计划，使人力资源部工作沿制度化、条理化、规范化方向发展，为20xx年公司的飞跃尽一份责、出一份力！

**采购季度工作计划 人力资源部季度工作计划五**

一、召开x次会议：

1、召开第五次会长会议x月4日在金溪山庄召开第五次会长会议，会议主要议题研究编印商会画册方案，如何把三年来商会所做的工作、开展活动、企业风采等内容做好。

2、x月7日杭州银行保俶支行和商会在四宜路勺海咖啡馆召开会员企业座谈会，杭州银行领导把今年贷款形势和贷款内容，企业的要求进行座谈。

3、x月22日苍南建设银行黄行长一行5人来杭州召开企业座谈会，并为企业办理龙卡结算通卡。

二、开展x次活动：

1、x月21日太太俱乐部的.太太们为杭州青蓝小学、大成实验小学、杭州纵横通信服务集团有限公司送《弟子规》，受到了学校师生和职工的欢迎。

2、x月15日在九溪溪边山庄开展青年联谊活动(相亲活动)70人参加。

3、x月5日由杭州中强轧辊有限公司主办余杭塘栖亲子摘枇杷活动。

三、开展讲座;x月14日在三台山花家山庄由太太俱乐部主办，聘请心灵导师姚瑶老师讲让爱苏醒系列：关系工作坊：参加人员120人。

四、参加招商引资推介会;2次组织参加20xx年海外华商杭州投资洽谈会和长沙岳麓区政府举办投资推介会。

第三季度工作计划;

1、继续做好金融服务。加强与各大银行的联系，为会员企业贷款做好牵线搭桥;

2、成立青年联谊会。

3、做好编印画册的材料收集工作。

4、做好明年商会换届准备工作;

5、九月份回苍南办一件实事。

6、召开第 6次会长会议。

**采购季度工作计划 人力资源部季度工作计划六**

很对时候很多事情不是说过了就过了，时间往往带着他的选择性令我们不自觉地刻录和记下一些东西。回想20xx，依然还残留着往事的碎片和影子，一些自己的思想观点积累还存心头，现将一些自己的积淀记录如下：

1、主动提升自己的市场悟性。

对于市场部人员来说，如果没有市场悟性，就意味着行尸走肉，很难有大的希望，因为市场永远是变化的，仅靠以前在学校里学的那点理论知识是没办法拿出来混饭吃的，必须凭着自己的悟性不断地进步，才能努力去一个真正的市场部人。20xx年我充分利用多次走访市场、每次都参加销售会议的机会，主动与市场一线紧密接触，突破曾经的长期呆在办公室，打打电话，写写文字，查阅相关网站，看看报纸等等通过这些渠道掌握市场信息的窠臼，努力主动地独立思考，不断地进行分析与总结，立志炼就专业的眼光，把对白酒市场刻意的观察变成一种职业的习惯。

2、保证足够的时间在工作上。

20xx年我利用正常上班的时间、部分加班的机会保证有足够的时间投入在学习上，学习工作能力，努力思考追究一种别人无法取代、各地都可以运用的能力，虽然现在短时间内看不到特别明显效果，但是我相信投入肯定有回报。

3、健康平和的心态。

虽然我们处在市场部，学历等等比部分区域经理/业务人员高，投入时间为部分区域经理/业务人员的几倍，待遇却没有业务人员高，更没有其它所谓的一些东西，但是我心态很端正平和。即使是在投入了很多时间很多精力仍然不能让领导完全满意的\'情况下，都是告慰自己业务人员可以半个月就把业绩完成，但优秀的市场人员却不得不加班。优秀的业务员可以不长的一段时间内把业绩做到200%，但是没有一个市场人员优秀到可以达到xx0分满意的客观情况，尽管这样的情况经常发生，每次都是尽全力保证自己的心态平和。

回顾自己xx年，自己主要是跑了一些地方，进行了一些市场调研。参加多次销售会议和行业性会议，提出了一些观点，做了一些基础性事务性工作。对照自己的表现发现我个人还有很多不足，如在业务上，还没有达到精益求精的要求。工作有时操之过急，缺乏深入细致的工作作风，虽然xx年我一直在努力，但是发现自己还是没有什么能拿出来说的实在成绩，提出的一些建议不够系统，没有给市场提出更多行之有效的办法……xx年将会通过努力会有效改观。

建立起强势的市场部是我们每个人共同的梦想，因为一个强势的市场部门是建立高炉家强势品牌的基础。品牌的形成需要严密的规划加上高效的执行，而此两项特征在缺乏强势的市场部门时都是几乎不可能实现的。建立强势的市场部门也许是集团有效变革的开端，结合自己近四年来市场部的工作经历，个人觉得我们的市场部缺乏很好的生存条件：

1、缺乏足够的高层的支持：

虽然市场部承担着部分直线职能，但本质上仍然是一个幕僚组织。作为一个没有指挥权的参谋，却需要就很多事情做出相应指导，没有高层的支持是开展工作的难度可想而知。高层的支持至少应该包括三方面的内容：1、理念上的宣导。2、给予实际的权限。3、适当的“偏心”。尤其是在市场部在20xx年才成立，成立以来更是在一穷二白的基础上摸着石头过河，往往最容易发生错误，很容易引起厂部生产系统，区域经理乃至业务员等等的指责性抱怨。这种时候，高层需要谨慎分析，如果确实非战之罪时，可能还是要保持对市场部门的支持。

2、缺乏明确的可一贯性可执行市场策略：

没有明确的市场策略则市场部门根本无法生存，而没有策略的一贯性则市场部就无法建立威信。

3、对促销方案/营销计划缺乏检核监督权：

再好的计划没有好的执行也是失败，而要有好的执行，没有有效的检核和监督就会形同空谈。

另外在市场部内部存在下列现实问题，也很大程度上制约了市场部功能的化发挥：

1、团队绩效徘徊不前。

2、缺乏物质激励手段，团队士气低落。满意度较低。

3、工作气氛不对，尚未有效营造团队合作导向。

4、人员配备/功能设置不尽合理，基本上处于单兵作战的状态，团队没有整体合力。

结合自己看到的问题对20xx年市场部的建议：

1、取得集团高层的支持和重视，能够让高层理解和明白市场部人员的努力。

2、对现有市场部组织架构设置与岗位职责进行细化明确。

3、对市场部现有人员进行优化及构成比例重组调整，在优化设计功能的基础上强化市场研究/市场策划/媒介研究的功能。另外市场部内部要努力营造和谐融洽的氛围，杜绝假大空、面前谄媚背后陷害等小人行为。

4、提高市场部的激励措施。

现在市场部实行的工资制度，没有任何激励措施，不利于大家潜能的发挥。市场部的工作岗位介于销售后勤区域经理/特派业务员之间，大家出卖的是智力劳动，具有较高的创新价值，是在为企业开发潜在的市场，在提高并创造企业明天的销售额。因此，必须舍得对他们投资，并对他们具有创意价值的营销策划进行评估，给予合理的奖励措施，这样才能提高和激发他们的工作热情，否则会面临着流失或者消极怠工的危险。

5、适时推进项目组工作模式。

市场部的很多工作要求各个部门共同完成，因此建议以专题项目组的方式进行推进。市场部内部各岗位的职责也仅仅是相对分工，不是各负其责，而是密切合作。实行项目组工作模式后可根据不同阶段的需要召集项目组成员，通过召开会议、讨论等方式共同完成专题项目，项目完成后，经总经理、市场部经理召集相关部门/人员讨论通过。

6、定期或不定期让市场部人员深入区域市场学习，体验一线操作实务。

只有了解了一线操作，把握了市场的动脉，策划方案才能得到一线人员的认可和执行。市场部人员要想使自己的策划具备很强的实操性，最终能被市场一线人员采纳并发挥效应，必须首先了解市场一线的操作实务，对市场操作的各个环节做到心中有数。

**采购季度工作计划 人力资源部季度工作计划七**

20xx年在公司领导的大力支持和指导下；在各部门的协作和帮助下；对礼宾部全体员工进行强化培训，制定了各项管理制度并严格执行，针对礼宾部那些\"害群之马\"和强化培训后不合格员工，给予解雇、劝退或分流处理。但在执行此计划过程中因推进速度过快，\"压力越大反作力越大\"而导致两个班的队员，被别有用心的人煽动、利用因而集体罢工、辞职，部门人数从78人锐减至21人，好在事情发生之前就收到了风声，及时向有关领导汇报，及时做好了部署和安排，才将此事件的负面影响降至最低。针对人员锐减部门运作困难的情况，及时向公司领导汇报、调整了部门编制和岗位设置，将现有的21人分成三个班运转，但因人员不够无法安排例休，队员非常疲惫而导致整体工作质量和纪律有下滑现象。12月中旬在人事部门的大力协助下，招聘到位11名员工，强化培训一星期后达到了预期的效果，编成一个班于12月25日投入运作（将现有的三个班压缩成二个班），因培训到位、人员配备充足，并严格执行部门各项管理制度和岗位操作流程，运作一星期后，员工的工作积极性、主动性、自律性；岗位操作、精神面貌、部门形象等各方面综合素质都有了很大的改善，总体来说礼宾部从工地看守材料的门卫，过渡成为服务性行业的礼宾员已初现雏形，发展趋势良好。

为了确保礼宾部工作高效、有序的开展，我们将着重抓好以下几个方面的工作：

一支过硬的队伍是做好工作的重要保证，在队伍建设上就坚持\"两手抓\"：一手抓人员的配备，一手抓素质的.提高。在队伍建设上，把\"相马\"、\"赛马\"、\"驯马\"、\"养马\"相结合。在多渠道引进队员的同时，高度重视队员综合素质的提高。凡新队员进来后要组织为期半个月的业务素质的训练。队员上岗后坚持每周三天的技能实操训练、三天的理论培训（每天1小时），使队员的业务素质不断提高。成为一支作风硬朗拉得出，打得响有战斗力的队伍。

工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度做保证，\"没有规矩，不成方圆\"，完善礼宾部各项管理制度；制定一套严格、实用的制度；对礼宾部实行准军事化管理，用制度来规范大家的行为，用制度来保证工作任务的完成。

由于队员来自\"五湖四海\"各人的综合素质、性格、爱好、习俗均不相同。他们都是年青人可塑性很大，但是可变性也很大。因此我们在队伍建设工作中，要把思想道德建设贯穿始终，常抓不懈。我们根椐不同队员，不同情况，灵活机动地在工作、生活和培训中穿插思想教育；与队员个别谈心、交心，组织全体队员在学习的基础上，开展\"人的价值在哪里？\"、\"怎样做一名政治合格、业务过硬的礼宾员？\"要求部门骨干在学习、讨论的基础上写出有深度、有价值的体会文章，并带领队员把学习体会落实到具体的行动上，争做优秀员工。

我们要求：不得隐瞒，及时上报，有错必纠，有纠必改，惩前毖后，引以为鉴，强化精神，改进工作。

加强与公司各部门的沟通、协作，精诚团结；按质按量高效率地完成本部各项工作和公司指派的其他任务。

**采购季度工作计划 人力资源部季度工作计划八**

人是万物之本，企业生存的命脉就是员工，只有企业真正关心员工，关心员工的需求，企业文化重视人文，员工才会更有激情地工作来为企业付出。当然我们企业更需要团队意识强的高素质员工，因此我们必需加强员工培训，提高员工积极性，增强员工个人素养，使员工更有奉献精神团结精神。只要员工的个人素养真正提高了，能真正关心企业，那么我们部门的服务水平也就相应的提高了，各项工作也能顺利的进行。这样就进入了一个良性循环的`过程中。

对此向公司提出两点建议：

一是不建议加班，当然前提是在高工作效率和计划任务完成的情况之下；

二是奖与惩相结合，不能光有惩而不奖。

反之当然也不行，二者是相辅相承，缺一不可。

由于物流部不是直接创造经济价值的部门，再加上物流部缺乏系统的规章制度和管理工作方面存在的漏洞，所以往往会被本部门员工误认为不被公司重视，对员工工作积极性有一定的影响。对此需不断完善部门管理制度，需实施《岗位责任制制度》、《交接班制度》、《车辆管理制度》、《文件管理制度》、《奖惩制度》等。

我将结合本部门岗位的具体工作情况，逐步优化组织结构，使其“基层具体落实、中层监督指导”。使各岗位人员明确其职责所在，以便在工作中各司其职，各尽其责，继而争先创优。

1、收发货流程进行梳理，改进，并督促物流部员工严格按标准执行，实行岗位责任制。制定预防可能发生的错误，及时发现，纠正不正确的工作方法。

2、每日早会十分钟，计划当天的工作安排，及总结上一天的工作完成进度，出现的问题，困难，部门岗位需要协助配合的安排，表扬有进步，工作较主动积极等个人，激发员工的工作激情。

3、每日下班前检查各项工作完成情况，已完成事项，未完成事项，待办事项，第二日需交接事项或紧急待办事项。检查电源，门窗是否关闭。清洁是否到位等。

4、每日开单员下班前检查当天单据的准确性，完整性，是否按时交财务。检查系统所有单据，有无异常情况，库存有无异常数据。发现问题立即解决。

5、每周/月总结本周/月工作情况，对工作中出现的问题、困难提出可执行建议/方案，对工作中作出成绩，有重大进步，为公司提出建议，或努力工作，尽心尽力者给予表扬或奖励。

6、各种物料码放、搬运入库时应先内后外、先下后上。检查货架的货品是否按规定陈列，整个库房保持整齐，整洁，有无脏乱现象，货品名，标签，及价格是否一致。

7、严格按照仓库管理规程进行日常操作，仓库收发货人员对当日发生的业务必须及时登记，做到日清日结，确保物料进出及结存数据的正确无误。不定时复核实物和库存差异，当天发现有差异数据当日处理，找出原因，并纠正错误。

8、仓库必须根据实际情况和各类原材料的性质、用途、类型分明别类建立相应的明细账，凡是无吊牌货品一律找出同款贴上标签（款号，尺码，价格），凡是浅色衣服原则上全部套外包装袋。

9、做好各类物料和产品的日常核查工作，仓库收发货人员必须对各类库存物资定期进行检查盘点，并做到账、吊牌、物一致。如有变动及时向主管领导及相关职能部门反映，以便及时调整。

10、库存物资清查盘点中发现问题和差错，及时查明原因，并进行相应处理。如属短缺及需报废处理的，必须按审批程序经领导审核批准后才可进行处理，否则一律不准自行调整。发现物料失少或质量上的问题（如受潮或损坏等），及时的用书面的形式向有关部门汇报。

11、合格品、逾期品、失效品、料废、返修品等分类存放，分别做账。废料根据实际情况合理利用。各种物料不得抛掷。

12、仓库通道出入口要保持畅通，仓库内要及时清理，保持整洁。所有单据必须有责任人签字，并且字迹清楚。

13、提前做好部门内员工请/休假的工作交接安排，并和其它部门做好衔接安排。

14、了解员工的基本情况，需求，困难，帮助其解决问题，真正关心每位员工，让他放心的工作。鼓励员工学习，营造和谐，团结，共进步的环境，使员工感觉工作是一种快乐。

**采购季度工作计划 人力资源部季度工作计划九**

我是\*\*\*\*。我在担任公司的财务已经一年了。一整年的锻炼让我对财务知识更进一步的提高，现在已经成为财务方面的管理者。在下一阶段的工作中，我将继续我的财务工作，加强财务方面的知识学习及教育。

使财务工作在我的管理及大家的共同努力下更加规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。以下是我就财务人员工作计划的详细内容。

下阶段工作的计划中我共拟定了三方面的内容：

第一、参加财务人员继续教育每年财务人员都要参加财政局组织的财务人员继续教育，但是去年底，继续教育教材全变，由于国家财务部最新发布公告：去年财务上将有大的变动，实行《新会计准则》《新科目》《新规范制度》，可以说财务部去年的工作将一切围绕这次改革展开工作，由唯重要的是这次改革对企业财务人员提出了更高的要求。

首先参加财务人员继续教育，了解新准则体系框架，把握和领会新准则内容，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。参加继续教育后，汇报学习情况报告。

第二、加强规范现金治理，做好日常核算

1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。

2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。

3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为公司提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初前报交总经理留存，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。

4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。

5、完成领导临时交办的其他工作。

第三、个人见意措施要求财务治理科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务治理的`作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。为我公司的稳健发展而做出更大的贡献。

总的来说，我会借改革契机，继续加大现金治理力度，提高自身业务操作能力，充分发挥财务的职能作用，积极完成全年的各项工作计划，以最大限度地报务于公司。我的个人工作计划已详细分明。我深知，想把财务工作做好不是件容易的事，但若把财务人员合理安排，共同努力，定将我司的财务工作推向一个更高台阶。

**采购季度工作计划 人力资源部季度工作计划篇十**

依照团体公司安全生产工作会议的部署安排，和安全生产目标要求，坚持以人为本和全面调和可延续发展的发展观，坚持“安全第一，预防为主”的方针，牢固建立“安全生产责任重于泰山”的观念，强化对安全生产工作的\'领导，全面展开安全生产大检查，继续深化安全生产专项整治，推动服务区加强基础工作，依法强化监视管理，努力实现服务区安全生产状态的进一步稳定好转。

一是服务区安全生产状态稳定好转，火灾事故为零，重大伤亡事故为零，xx元以上工伤率为零，xx元以下工伤率在x%以下，治安案件发生率x%以下;

二是重点部分的安全状态明显改善，发生损失在1万元以上的事故为零，食品中毒率为零，商品过期发生率为零;

三是进一步建立健全服务区安全生产监视管理体制和工作机制，安全生产工作建设取得新的进展。

1、第一季度：制定xxxx年安全生产工作计划调剂安全生产领导小组成员，完善各成员职责展开第一季度安全生产工作检查弄好春节期间节假日值班，加强安全巡查管理

2、第二季度：召开服务区安全生产工作会议，明确目标任务明确安全生产监管员，明确安全生产xxx完善服务区各项安全生产应急预案;

做好“xx”节期间消防、防盗等安全检查;

展开“xxx”活动，制定具体实施方案展开第二季度安全生产工作检查。

3、第三季度：加强食品安全管理，重点加强对餐厅、超市安全和消防安全的检查、整治工作展开防事故保平安，保畅通，交通安全夏季战争工作展开第三季度安全生产工作检查

4、第四季度：展开火灾隐患普查整治工作做好“xx”期间安全生产和稳定工作展开第四季度安全生产工作检查及年终考核安排春节期间各项安全生产检查工作。

**采购季度工作计划 人力资源部季度工作计划篇十一**

\*\*\*集团\*\*\*工会20xx年第三季度工作总结 三季度，\*\*\*工会在集团公司工会和党委的正确领导下，坚持以集团公司下达的“三五”规划和公司下半年党政会议要求为工作目标，从实际入手，突出建组织、建制度两大工作重点，紧紧围绕生产经营，结合自身实际，积极参与民主管理和维护职工权益，通过夯实基础、制度建设，海外事业部迈出了坚实步伐，有力促进了企业改革发展和稳定工作。现将三季度主要工作情况汇报如下：

1、认真学习贯彻集团公司下半年党政工作会议精神，提升员工整体素质。根据集团公司下半年党政工作会议部署，\*\*\*组织以境外各分（子）公司、机关部门、项目部为单位，分别开展了学习集团公司20xx年下半年党政工作会议精神活动。其中\*\*\*亚分公司组织座谈会、集中学习3次；\*\*机关组织学习研讨2次，\*\*\*、\*\*\*各组织集中学习3次。通过学习集团公司20xx年下半年党政工作会议精神，使广大员工进一步了解公司20xx年取得的成绩和当前面临的任务，认清公司内外总体形势，了解了在“三五”初期，公司发展的总体思路、奋斗目标和重点工作，对完成各项工作任务充满信心。

2、组织召开\*\*\*下半年党政工作会议。7月22日，\*\*\*召开20xx年下半年党政工作会议。集团公司副经理、事业部总经理、党委书记\*\*\*参加会议。

会上，事业部常务副经理\*\*\*作了题为《艰苦创业 苦练内功 稳步推进海外事业发展》的工作报告。传达了集团公司20xx年下半年党政工作会议精神，并就贯彻落实20xx年下半年工作会议精神提出具体要求。作为此次会议的另一重心，集团公司副经理\*\*\*在会议上做了重要讲话。此次会议，分析了事业部当前面临的形势，为下一步寻找差距，更好的总结经验，着力解决存在的问题，扎实推进各项工作，确保完成全年目标任务，打下良好基础。

3、学习集团公司20xx年下半年形势任务宣传教育提纲。按照《集团公司20xx年下半年形势任务宣传教育提纲》要求，\*\*\*严格按集团公司要求认真制定了《\*\*\*20xx年下半年形势任务工作计划》，通过形势任务宣传教育活动领导小组，引导和教育广大干部职工认清各自岗位所肩负的责任，并把形势任务宣传教育活动同创先争优活动紧密结合起来，采取灵活多样的宣传载体，确保形势任务宣传教育活动的有效开展——事业部在8月份将形势任务教育以互动答题的方式穿插在“企业理念伴我行”巡回演讲过程中，此项活动得到了事业部全体职工的广泛热情参与，既加深了印象，又灵活了学习方式，取得良好效果。除此之外，事业部还将形势任务教育活动延伸至境外每一个项目，做到全面覆盖，不留盲区。通过组织广大党员干部开展座谈研讨等形式，查找自身不足，切实改进工作方法，不断提高综合素质。

4、完善工会信息管理系统，认真开展好工会信息上报工作。7月以来，事业部积极响应集团公司信息化改革号召，事业部工会积极与之配合，在之前改进基础上，增加工会相应专栏，不断拓宽工会宣传以及与上级工会沟通的渠道。并将下半年工会组织建设、职工维权以及开展文化娱乐活动等内容通过文字和图片的形式，展现在集团公司工会相应的专栏上，保质保量地完成工会宣传任务，做好日常管理工作。

5、建立\*\*群众工作室及领导小组。为构筑好事业部领导与群众的沟通桥梁，真正做到“知民情、解民忧”，8月份，海外事业部建立了群众工作室，并结合自身实际特点，制定了《海外事业部群众工作室工作制度》。成立了由事业部工会主席为主任，各直属部门负责人为副主任，境内外各部门项目部联络人为成员的领导小组。随着组织机构的\'建立，群众工作室领导小组建立了《群众工作室考核标准》，从构建党政工齐抓共管的工作格局等四大方面进行规范管理，真正做到从点滴做起，履行职责，切实为职工群众办实事、办好事。

6、认真加强工会组织建设。为做好20xx年度上半年会费的收缴工作，事业部工会根据工资报表，对每一名会员应交会费额进行准确计算，确保标准统一、数据准确无误。7月底及时完成上半年会费收缴工作。共收取226名会员会费，共计\*\*\*元人民币，现已足额上缴。

1、积极开展学习型企业创建活动。7月份以来，事业部工会以读书月活动为契机，在事业部机关及境外分（子）公司、项目部开展了主题突出、内容丰富、意义深远的“职工阅读”系列活动，百余名职工投入到活动中，整个事业部营造出学习工作化、工作学习化的良好氛围。8月份对此次活动进行梳理和总结，提高了大家读书学习的自觉性和主动性，为紧张的工作、生活注入了了清新的空气，让大家养成学以致用，用以促学的良好习惯，激发了职工的读书兴趣，丰富了职工的精神生活。

2、组织开展企业理念宣传贯彻工作。为更好地宣传贯彻集团公司企业理念，让企业理念走进事业部每位员工心中，海外事业部工会在8月份与党委、团委联合，共同承办了“企业理念伴我行”巡回演讲活动，活动得到了事业部全体在唐职工的广泛参与，让每位员工熟知企业理念，并把具体内容与工作联系起来，在巩固原有成果基础上拓宽业务范围。为切实做好企业理念的宣传贯彻，海外事业部将企业理念演讲光盘带至境外各项目部，以更加形象生动的形式宣传企业理念的内涵和实质，使企业理念得到广大员工的认知和认同，并转化为员工的自觉行动。

1、深入开展安全生产月活动。为更好开展一年一度的“安全生产月”活动，海外事业部工会与本单位工程管理部联合共同强化安全管理，成立了以工会主席为组长，工会委员和安全员、各部门负责人为成员的“安全生产月”活动领导小组，认真策划、部署活动方案，积极调动国内外广大员工和外协队伍人员参加到活动中来，在事业部办公楼的走廊里，来自阿尔及利亚、伊朗、巴新和西澳施工现场的工程图片记录了境外施工安全生产和管理的过程。伊朗项目工地张贴的波斯语和汉语两种安全警示标语，形成了一道独特的风景。

安全月期间，境外分(子)公司、各项目部组织开展了施工现场安全大检查，重点对事故多发的塔吊安拆作业，雨季施工用电、等特殊施工项目、特殊工作环境、特殊施工部位的施工方案、措施及实施情况进行了一次排查，排查工作覆盖了施工项目每一个角落。

2、积极组织“姐妹献爱心”捐款活动。根据集团公司工会工作部署，海外事业部工会在7月下旬开展了“姐妹献爱心”捐款活动，在唐全体女职工均参加到了此次活动中，参与率达100%。在两天时间内共筹集捐款\*\*\*元，以最短的时间，圆满完成了此次任务，活动得到女职工广泛支持的同时，也在事业部营造出了“献爱心、送温暖、递真情”的浓厚氛围。

3、关心职工健康，开展暑期送清凉活动。为切实做好境外项目施工人员的防暑降温工作，保障广大职工的生命安全并平安度夏，根据集团公司工会文件要求，\*\*\*工会结合实际情况，在境外项目一线以各种形式广泛开展了暑期送清凉活动。\*\*\*处沙漠边缘，气候干燥闷热，昼夜温差大，根据这一实际情况，\*\*\*分公司采取错开高温时段，提前上班，中午增加休息时间。施工现场设饮水区等措施，保证高温作业条件下职工的身体健康和生命安全。\*\*党工委为每一名员工发放清凉油，及时排除危害职工身心健康和生命安全的事故隐患。\*\*\*项目为每名员工每日发放\*美元防暑降温费，同时为员工熬制绿豆水，每个宿舍都配有空调，高温时增加休息时间等一系列措施，保证员工暑期身心健康和生命安全。\*\*项目将高温补贴买水果、买饮料，每天按时在餐前发放，保证员工的暑期健康需要。

4、督促境外分（子）公司、项目部做好暑期劳动保护工作。8、9月份正值天气高温炎热的酷暑时节，室外作业人员容易发生中暑和各类安全事故，针对这种现状，\*\*\*工会先后3次以网络形式向\*\*分公司、\*\*项目部、\*\*项目部和\*\*项目部发出紧急通知，要求他们加强暑期劳动保护监督检查，及时提出防中暑、防雷、防洪、防触电、防坍塌必要措施，对食堂卫生、宿舍卫生要进行经常性的检查，防止发

**采购季度工作计划 人力资源部季度工作计划篇十二**

第二季度重点工作是迎接上级春季安全生产大检查，春季预防性试验，“三夏”期间的电力供应以及迎峰度夏、防汛工作的准备。要确保“三夏”期间我站的安全稳定运行和可靠供电。应充分做好迎接检查的\'各项准备工作和配合输电部做好春季预防性试验工作，全体人员应进一步提高安全意识，认真按照规程进行操作，严格执行两票规定，精心值班，确保春季安全大检查和春季预防性试验工作的顺利进行。另外，雷雨季节即将到来，防汛排查工作迫在眉睫，全体人员应进一步提高安全

意识，精心检查维修排水设施，根据第二季度工作重点特制定工作计划如下：

1.按照《河南省电力公司20xx年春季农电安全生产检查方案》，组织全体人员认真学习，根据检查重点逐项对照，查找安全隐患，发现问题及时进行整改处理，提高安全工作管理水平。

2.预试期间全站人员到站，设备停电时做好设备除尘和铭牌数据抄录工作。操作人员要严格执行操作五制，提前做好事故预想工作，全力确保预试期间人身、设备和电网安全。

3.制定 《“五一”国际劳动节保电预案》、《中招保电方案》、《迎峰度夏预案》、《防汛预案》。

4.认真做好预防大风和雷雨季节的准备工作，做好雷雨季节的防潮、防雷检查及防洪抗涝工作，清理疏通下水道，

维修排洪设施。检查站内设备接地情况及避雷器计数器动作情况。做好站内设备的通风降温及房屋防漏工作。

5.中招前，按照电网设备运行情况，提前分析制订节假日期间的反事故措施、中招保电方案和设备事故应急操作预案，合理投切电容、调整电压，提高电能质量,保证经济运行。

6.成立防洪防汛小组 ，指定负责人（防汛专责：罗帅） .完善防洪防涝工具 , 并指定维护人 .密切关注天气变化 , 时刻做好准备工作 .密切联系调度 , 如有情况及时汇报 .定期检查电缆沟有无堵塞 , 下水道是否畅通 ，及时疏通 。阴雨天气注意观察水位变化 ，超出警戒水位时，及时汇报上级领导 。

7.坚持按照规定次数召开班组安全活动，学习上级转发的事故通报及有关的安全文件，从中汲取事故教训，并从自身查找不足，制定防范措施，杜绝类似事故在我们身边发生。牢固树立“安全第一，预防为主”的方针，全面提高人员的安全工作水平。

8.组织三次反事故演习，每班进行两次事故预想，提高人员的工作能力及处理突发事件的能力。

9.在春季预防性试验工作中，认真查找缺陷，统计设备参数，作好记录。

10.加大安全教育培训力度，组织人员学习各种规程，规定，全面提高人员素质。并对照反习惯性违章常见的具体

表现，查找工作中自身存在的违章现象，人员之间相互监督，相互考核，杜绝习惯性违章现象出现在工作中。

生铁冢变电站

20xx年04月01日

**采购季度工作计划 人力资源部季度工作计划篇十三**

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。

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。

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、对前几个季度新开网点进行整理和维护。

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20xx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。

**采购季度工作计划 人力资源部季度工作计划篇十四**

第一阶段：

1、参加公司新员工培训，了解、熟悉、掌握《员工手册》内容、公司文化、公司产品;(如：《员工手册》、礼仪素质训练、心理心态训练、公司简介和景点景区知识)

2、部门培训，了解、熟悉、掌握企业经营知识、销售途径、销售方法、市场调研方法、提高开拓和执行能力;(如：熟悉旅行社产品、旅游线路操作流程，了解旅行社计调工作等)

第二阶段：

1、根据市场目标，细化并制定所辖区域旅行社调研内容，确定拜访计划，做好调研表及拜访日志;

2、负责对所辖区域的旅行社及各类客户进行拜访、洽谈，确定目标旅行社及客户;

3、邀请重要旅行社及目标客户参观考察，确定合作方式，建立良好的合作关系;

4、在实际操作中熟悉市场动态;

第三阶段：

1、掌握市场动态及合作旅行社、客户的情况，并及时向上级递交书面报告;

2、认真做好访客日志记录、了解近期旅行社线路推荐情况、旅行社收客情况、旅行社广告上线情况、旅行社的特殊要求，从中了解客户对公司的各项意见和要求，及时将有关情况向上一级领导汇报、反映;

3、负责了解所辖区域的市场信息，积极寻找和发现潜在的客户并及时整理、汇报，以便公司对该区域的市场掌控、调整;

4、负责重要团队、大型团队的衔接、接待工作;

5、及时对客户进行回访，了解公司接待质量，并将问题反馈至公司;

6、积极参加部门及公司组织的培训，不断提升业务技能;

7、建立合作旅行社的档案;

8、负责所辖片区广告投放的跟踪工作;

9、负责公司政策调整、重大活动举办的信息传达工作;

10、负责催收所辖区域合作客户的欠款;

11、每周日下班前将上周工作小结及下周工作计划提交旅行社市场主管审批;

1)建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是根本。在下季度的工作中建立一个，具有杀伤力的.团队作为一项主要的工作来抓。

2)完善综合事业部制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是老大难问题，销售人员外出拜访，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3)培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

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

4)建立约访专员。(建议试行)根据销售同事在外出拜访过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成拜访的目的。造成时间，资金上的浪费。

5)销售目标

下季度的销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司下季度的发展是与整个公司的综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

**采购季度工作计划 人力资源部季度工作计划篇十五**

在平常生活中，垃圾分类处理越来越受到人们的重视。通过此次活动，让学生们知道垃圾分类的意义和标准，了解可回收垃圾、生活垃圾和有害垃圾都包括哪些，从而引导学生养成在日后生活中能够分类投放各类垃圾的好习惯。让我们一起共同努力，保护好我们身边的环境，为了大家都能拥有一个清洁、美好的环境贡献出自己的一份力量。

20x年x月x日下午x

x校区x年级全体学生

x校区x楼报告厅

1、组织学生观看《x市垃圾分类宣传片》。

2、齐诵童谣《垃圾分类我宣传》

3、学生代表发言。

4、现场提问并进行模拟操作。

5、各班“环保小卫士”宣誓。

1、报告厅布置、录像：x负责。

2、学生座位安排：x安排。

3、四个垃圾筒及部分垃圾：x负责。

4、电视台人员茶水：x。

5、活动主持：x。

6、拍照、微官网：x。

7、信息报道：x。

8、学生代表发言、环保小卫士集合：x负责。

1、x市电视台组织拍摄，请x校区x年级各班主任加强学生的纪律教育，有组织地参加活动。

2、x月x日下午，x年级x课暂停一次。如果下雨，原定在报告厅上课的\'情x请任课老师安排好地点。x老师的x课暂停一次，学生留在自己班级上课，涉及到的学生请各班主任关注好。

3、假期里，学生们已完成了各项关于“垃圾分类”的社会实践作业。一二年级绘制宣传画，三四年级设计宣传标语，五六年级出刊宣传小报。学校德育处将对学生作品进行组织评比。

4、各中队在本学期组织开展关于垃圾分类的有仪式的中队活动，出刊一期黑板报。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找