# 2024年执行工作计划的意义和目的 执行计划的要点(十篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-06-27

*执行工作计划的总结一天水市秦州区人民法院20\_年以来，秦州区人民法院在区委领导、区人大及其常委会监督、区政府支持、区政协关心和上级法院监督、指导下，始终坚持“三个至上”指导思想，紧紧围绕“为大局服务，为人民司法”工作主题，牢牢把握“公正与效...*

**执行工作计划的总结一**

天水市秦州区人民法院

20\_年以来，秦州区人民法院在区委领导、区人大及其常委会监督、区政府支持、区政协关心和上级法院监督、指导下，始终坚持“三个至上”指导思想，紧紧围绕“为大局服务，为人民司法”工作主题，牢牢把握“公正与效率”审判工作生命线，深入学习实践科学发展观，深化“人民法官为人民”主题实践活动，不断规范执行行为，切实加大执行力度，全力克服“执行难”，为维护社会稳定、促进经济发展、构建和谐社会提供了积极的司法保障与服务。

一、加强组织领导，强化执行力量

近年来，院党组十分重视执行工作，全面加强组织领导，积极营造“院长亲自督查，分管副院长具体布臵，执行局全力以赴，法警队通力协作，其他庭室密切配合”的执行工作格局。全院上下，平时对执行工作抓得最紧、研究最多、安排最细，坚持重大案件全院动员，统一调度，周密安排部署；疑难案件随时研究，因案制宜，制定执行预案。

同时，在人力、物力、财力等方面全方位向执行工作倾斜，进一步充实执行力量，努力改善执行装备。20\_年，执行局调入应届毕业生一名，配臵电脑三台，更新执行车辆两辆。执行局现有执行人员16人，其中执行法官6人、书记员6人、网络录入员1人，配备执行车辆4辆，是目前人员、车辆最多的庭室。

二、规范执行行为，建立长效机制

多年来，我院积极探索解决执行涉访案件的有效途径，通过

加大执行力度，规范执行行为，创新执行方式，设立院长接待日等一系列措施，在解决执行涉访案件方面取得了一定的成效，执行类涉访案件数量明显减少，更得到了广大人民群众的认可，但是由于种种原因部分执行涉访案件仍未得到有效解决，导致我院执行信访积案较多，当事人不断上访、缠访。严重影响了法律的尊严和法院的形象。

今年以来，我院积极探索实施执行和信访相结合的联动机制，并成立了执行信访小组。针对一些信访积案，由执行局局长会同信访室主任共同带领案件主办人，深入申请人、被执行人家中了解实际情况，针对具体情况分别采取措施，对于具备执行条件的，由信访室督促执行法官限期执行，对于不具备执行条件的，由信访室和办案人员共同向当事人释明原因，终结案件，真正做到案结事了。这一机制的尝试，使执行部门与信访部门真正在思想上联起来，人员上动起来，在实践中收到了良好的效果，切实解决了一批执行涉访积案，既维护了当事人的合法权益，也及时化解了社会矛盾，息诉罢访率达到100%。如董平安与董引生合伙纠纷案，董根录与董全林人身损害赔偿纠纷案，张跃军与张全明财产损害赔偿纠纷案等。

完善制度，理顺关系，使之真正发挥作用。

三、加大执行力度，提高执行效率

通过实施 “提速工程”、“攻坚工程”，不懈抓质量、求效率、促执行，努力提高法官的执行能力和执行艺术。尤其是开展“8比8创”司法能力竞赛活动以来，提出比调解成功率、比督促履行率、比执行和解率，使执行期限大幅缩短，执结率有了新的提高。

20\_年1月至20\_年12月，我院共收执行案件1801件（其中旧存41件），结案1759件，结案率为97.7%，实际执结率为87%；涉案标的额5595.14万元，已执行标的总额4677.87万元，执行标的到位率为83.6%，案件的执结率和执行标的到位率都上了一个新的台阶。其中旧存的41件案件全部执结，执结率达到100%。立案12月以上未结案件数为0。

20\_年我院共收委托案件35件，委托外地法院执行案件26件，对于外地法院委托我院执行的案件，根据案件执行情况我院都向对方法院及时发出函件，说明执行情况；对于我院委托外地法院执行的26件案件全部执行完毕，执结率达到100%。

——从结案方式看，自动履行1346件、占比76.5%，和解114件、占比6.5%，终结192件、占比10.9%，强制执行44件、占比2.5%，其他63件、占比3.6%。

——从案件类型看，民商事1575件、占比87.5%，刑附民60件、占比3.3%，罚金110件，占比6.1%，行政非诉50件、占比2.8%，仲裁2件、占比0.1%，公正债权文书4件、占比0.2%。

四、加强执行管理，确保案件质量

20\_年，我院以三项重点工作的开展和创先争优为契机，严格规范执行行为，严明执行纪律，执行案件质量上了一个新台阶。

我院进一步贯彻落实《关于司法公开的六项规定》及《天水市中级人民法院执行公开的相关规定》，规范我院执行公开制度，不断加大公开范围。对于所有案件执行情况及时录入执行案件信息管理系统，便于当事人随时查询，执行案件信息录入率达到100%；对于中止、终结案件及时向申请人送达执行裁定书。同时，我院实行执行公开听证制度，进一步规范了听证范围和听证程序，加强了听证过程中各个环节的监督与管理，强调当事人、纪检监察人员以及社会公众的参与，使听证过程更加公开透明，做到证据提交在当庭、有理辩论在当庭、事实认定在当庭，收到了积极的法律效果和社会效果。

20\_年我院共收执行案件1801件（其中旧存41件），其中申请提级执行案件、执行复议成立案件、进省或进京上访案件、被市中级法院指令监督纠正案件均为0。

回顾20\_，执行工作成绩喜人，展望20\_，执行工作依然任重道远，我们将在区委领导，人大、政协监督，上级法院指导下，不断加大执行力度，规范执行行为，推动我院执行工作不断上台阶、上水平。

**执行工作计划的总结二**

无论是管理者还是企业员工，经常都会抱怨自己的时间不够用，重要的客户、重要的会议、突发的问题……无一不在抢占每一个人的时间。然而现有的任务还是要照常进行，插队的事件却会时常产生，如何解决时间问题，让有限的时间发挥更大的弹性，分身无术不是理由，但善于分配和利用时间，侧会让时间发挥出最大价值，有效提高工作效率。

会不会利用时间不是单纯地看工作时间内是否充满了各种工作。合理的工作计划、适时获取有效信息，周密的防范措施，都会让目标更有效的进行。在信息化技术的帮助下，时间管理工作也可以具体化为各类任务和目标。

今目标管理软件是一款是以目标管理为理论基础的在线管理平台。在制定各项目标的基础上，通过系统各项功能的相互关联，有效把握工作时间及管理节奏。

合理制定计划

会不会利用时间，关键在于会不会制定完善的、合理的工作计划。有效计划并不是要企业员工将未来一天、一周或一个月的时间都填满。在内容上更侧重于什么时间需要做什么事情，哪些工作在这个时间段会是关锓或重点，完成这项目标需要那些工作的配合等。在今目标平台，企业可以根据需要制定相应计划。日计划、周计划或是月计划等。系统在保存原始计划的同时，也会对原计划的修改做为新版本进行存储。根据同一计划的不同版本，我们可以分析出原计划的不合理性，并加强对计划的执行力度，从而让各项工作处于可控范围之内。

绑定重要事件

很多人都会使用备忘录，需要处理的事情太多时，适时及时的提醒就非常重要。但就工作事务来看，简单的提醒很多情况下并不能满足人们的需求。在跟进计划执行的过程中，我们同样需要获取来自现场的第一手信息。

启动今目标客户端用户就可在延缓一时间收到关于执行任务的信息提醒。这些内容包括：项目进展汇报，参与人员变动、任务文档、计划修改等。根据权限，管理人员对下属员工的工作计划可以进行查看和评阅，从而根据人员计划安排，监督相应的工作进展，提高可控力度。

应对意外事件

再周详的计划，也可能会有意外情况的发生，这些是在设定计划时所始料不及的。如何弥补？这就需要根据我们对事件进行快速反映、及时部署。信息化管理的一个明显优势就是反应迅速，并可快速展开新的部署工作。

者也可对事件提出新的解决方案。在今目标平台上，我们可以很快速的制定工作表单发送至任务接收人，任务负责人根据任务类型再进行重新划分和分配，从而将目标逐级细划至个人。在下达任务的同时，针对具体工作，员工还可以多人会话、求助特定信息等操作。

**执行工作计划的总结三**

一、已完成工作

（一）加强党建工作，强化政治保证

1、20\_年上半年，学院组织召开了16次周例会，14次全体教职工会议，其中9次为政治学习；组织召开了14次党政联席扩大会议；12次全体教工党员工作会议，6次理论学习中心组学习；组织了4次学生党员政治学习，1次全体师生党员赴杨业功纪念馆接受党性教育。

2、组织“两x一z”学习教育督查暨党风廉政建设工作，制定了《体育学院党总支理论学习中心组学习的实施意见》、《体育学院关于在全体党员中开展 “两x一z”学习教育方案》，每周定期上报“两x一z”学习动态及填报相关表格，按时完成20\_年04月—20\_年12月全体教工党员的党费补缴工作，完成软弱涣散基层党组织的整顿，认真开展了20\_年以来174人的党员组织关系排查工作；组织了8人次（包括学院党政领导、各党支部书记、总支委员）为全体师生党员上党课。

（二）、立足质量立院，提升育人水平

1、坚持教师教学考勤周报制度，每周一定期公布考勤结果，按相关规定给予9名学生警告、严重警告处分；组织11名青年教师参加学院第九届青年教师基本功竞赛选拔赛；深化大学体育教学改革，结合学校实际，组织了《大学体育》教材的撰写工作；组织8名教师对20\_届的1051名大学生进行了体质测试补测工作（正常的18000学生测试工作于15年下半年完成）。

2、与黄山市体育局联合举办游泳救生员培训班，32人取得游泳救生员职业资格证书；25人获得健身教练国家职业资格证书；10人获得跆拳道教练员职业资格证书。

3、加强并完善风雨操场管理工作，制定了《黄山学院体育场馆开放管理办法》（建议稿）、《黄山学院风雨操场场馆开放收费标准》（试行）、《黄山学院室外体育场地开放管理办法》（试行）等，确保学校体育专业、大学体育课程的日常教学及训练，协助黄山市、学校做好全国社会体育指导员健身技能培训（黄山站）、20\_年全国旅游城市中老年篮球赛、校第五届教职工乒乓球赛、校第31届“行知杯”篮球赛、校首届教职工羽毛球团体赛、夏季就业双选会等场地的组织、管理工作。

5、03月，体育学院邀请创新创业学院导师、经济管理学院教师方兴林为我院学生进行创新创业指导讲座；04月，与黄山市奥星跆拳道俱乐部签订实习就业基地协议并授牌；05月，学院邀请了杭州菲力伟健身管理有限公司、江阴市四方游泳产业发展有限公司等7家单位分6批次来校进行宣讲或招聘；同时，学院领导及辅导员一行参加了安徽省首届体育人才交流大会，考察并观摩健身课程培训理论课程和实训项目，并选派学生代表参加了为期两天的健身高端培训；06月，体育学院领导、辅导员及教研室主任等，分赴安徽祥源自由家齐云山营地、黄山区焦村镇奇瑞黄山露营地考察，并就毕业生实习、就业合作达成广泛共识。

（三）突出人才强院，夯实发展基础

20\_年上半年，先后选派郭岩、张丽、吴玉华等8位老师参加了拔河、节奏体语操、太极扇、普拉提、瑜伽等项目的国家级、省级培训，同时，李昌军、李谋涛、聂秀娟等3位老师分别执裁国家级游泳、舞龙舞狮、瑜伽项目的比赛，为学院专业发展、大学体育改革奠定了深厚的师资基础；另有4人通过了学校“双能型”教师认定，截止20\_年上半年，体育学院共计31人取得“双能型”教师资格，占总人数的66%。

（四）抓好科研兴院，强化办学特色

为加强科研团队建设，明确科研突破方向，鼓励学科交叉，学院组建了教授、博士为核心的不同研究方向的课题攻关小组，申报了1项国家级科研课题，4项省级科研课题，发表了6篇科研论文。

（五）做实文化铸院，服务社会发展

1、20\_年上半年，学院高度重视文化育人功能，积极组织并参加了学校辩论赛、演讲比赛等活动，经过努力，取得辩论赛学校前八名的好成绩。

3、服务社会工作不遗余力。全院参与志愿服务达400多人次，积极服务地方、服务社会；包括志愿服务20\_年全国竞走大奖赛暨奥运选拔赛、“20\_年中国旅游日安徽分会场－纪念徐霞客首登黄山400周年”活动启动仪式、20\_年中国旅游城市中老年篮球赛、“美丽中华 魅力黄山”全国旅游城市定向赛、等多项国家级、省级、市级体育赛事。

（六）推进依规治院，构建和谐校园

1、体育学院共有39项规章制度，其中：4项为新制定；另有27项制度，结合当前市场需要和学院发展，进行了适当修订；8项已不符合学院发展需要，已废止。

2、根据20\_年调节津贴分配方案，已于年初制定了《体育20\_年调节津贴分配实施方案》（草稿），并将结合学院实际适时做出调整；遇所有重大经济活动、资金项目、资产处理以及经济合同等经济决策时，均召开学院党政联席会议或扩大会议研究决定。

3、认真学习领会教育部、国家体育总局等相关体育政策、法规精神，积极协助校工会、校团委完成三八趣味运动会、教职工乒乓球、羽毛球比赛等赛事的组织、执裁等工作；各教练员正在通过学校体育赛事，进行运动员选拔，组建相关项目的运动队，备战下一届省运会。

4、组织学院分工会成员参加学校首届羽毛球团体赛，荣获第四名；推荐蒋国强同志代表学校参加安徽省工会先进个人评选。

二、下半年工作安排

2、加强科研队伍建设。积极搭建科研平台，引导教师申报成果转化相关项目，鼓励教师带动学生申报大学生科研项目，加强与地方体育局、体育协会以及企事业单位的合作，做好体育科研申报工作。

3、体委工作。做好20\_年大学生体质测试工作，积极筹备校第37届田径运动会，协助黄山市体育局做好全国游泳锦标赛执裁及志愿者服务工作，切实推进阳光体育运动的广泛开展，丰富学生课外体育运动；与各学院积极配合，逐步完成田径等体育项目的运动队组建工作，积极备战20\_年安徽省运动会。

4、继续推进团学工作活动。强化学生社会实践，结合黄山市“魅力社区建设”，拟于开学前夕，认真做好社区建设调研工作，为社区建设服务。

5、做好休闲体育专业学士学位授予权申报的前期准备工作。

6、继续做好教学常规管理工作及学生的管理工作及教师的凝聚力工程建设。

**执行工作计划的总结四**

时光飞逝，转眼间我的\_已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里大家给予了我足够的宽容、支持、鼓励和帮助，让我充分感受到了领导们坚定的信念，和同事们积极乐观的精神。在对大家肃然起敬的同时，也为我有机会成为公司正式员工而感到光荣和兴奋。

1、500x改版

1)500x扩展接口修改

3)500xddr部分修改

4)500x项目文档建立归案

2、e7面板制作

1)e7面板根据结构制作

2)e7面板鼠标接口修改

3)e7面板项目文件归档

3、h2面板制作

1)h2面板根据结构制作

2)h2面板指示灯修改

3)h2面板项目文件归档

4、g3面板制作

1)g3面板根据结构制作

2)g3面板项目文件归档

5、串口板焊接测试

6、hdmi接口板项目文件归档

7、鼠标切换板制作

1)按照要求制作(八路切一路)

2)项目文档归档

3)鼠标切换板焊

一、前提条件

1.培养个人素质：

a)对工作一丝不苟的谨慎态度和一如既往的高昂热情。

b)探索精神，打破沙锅问到底。

c)追求完美，创造性思维，想出富有创意甚至超常的.手段来寻找缺陷。

d)善于表达观点，并组织好语言，描述操作过程应做到通俗易懂。

2.认识职责所在：

a)测试用例、测试计划的编写，测试资源、测试质量的协调保证。

b)测试执行，部分自动化测试、性能测试。

c)国外、国内，外场测试的支持。

二、测试目的

测试的目的是为了发现尽可能多的缺陷，这个观念很容易让人接受，但是却很难落实到实际工作中，因为测试的目的常常被定位为“证明软件没有问题”。软件质量是否优良在投产后才能有所体现。

正确理解测试的目的十分重要。如果认为测试的目的是为了说明程序中没有缺陷，那么测试人员就会向这个目标靠拢，因而下意识地设计很多不易暴露错误的测试示例，这些测试用例恰恰证明软件实现了预期功能，这样的测试是不真实的。成功的测试在于发现了迄今尚未发现的缺陷。

三、测试流程

1.项目需求评审：

a)评审原则：检查需求的正确性，无歧义性，完整性，一致性，可执行性，可验证性，可修复性，可追溯性。不要只检查文档的表面文和界面，要深入思考，该功能是否符合逻辑，敢于提出问题。

b)评审要点：是否描述可输入/输出值的属性，如边界值，度量单位，时序要求等。是否描述清楚软件模块与模块间衔接处的处理情况及返回值。专用名词是否一致性等等。

2.制定测试计划

a.对测试项目进行划分进程，明晰在某个时间应该完成某个测试任务。尽量细分测试阶段及人员分配。

b.了解、收集并整理测试所需的资源。

c.制定可用度量指标定义的测试成功条件。

3.设计测试用例：

a)基本要素：测试目的、前提条件、输入数据或操作过程、期望的响应。

b)不同的测试例其用途应当不同，不要冗余。

c)设计测试用例在除了常用数据外，还需要考虑极限值、边界值、重复值、0值及负值，即不同的测试用例需要不同类型的数据值来进行测试。

d)设计测试用例时需要注意的是，除了对整体流程及功能注意外，还要注意强度测试、性能测试、压力测试、边界值测试、稳定性测试、安全性测试等多方面。

4.测试过程

a)集成测试：将一些程序模块集成在一起时，测试它们能否正常运行。

b)系统测试：指在于模块测试与单元测试的基础上进行测试。了解系统功能与性能，根据测试用例进行全面的测试。目的在于测试软件是否符合所有需求(包括功能性需求与非功能性需求)

**执行工作计划的总结五**

时光飞逝，转眼间我的\_已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里大家给予了我足够的宽容、支持、鼓励和帮助，让我充分感受到了领导们坚定的信念，和同事们积极乐观的精神。在对大家肃然起敬的同时，也为我有机会成为公司正式员工而感到光荣和兴奋。

1、500x改版

1)500x扩展接口修改

3)500xddr部分修改

4)500x项目文档建立归案

2、e7面板制作

1)e7面板根据结构制作

2)e7面板鼠标接口修改

3)e7面板项目文件归档

3、h2面板制作

1)h2面板根据结构制作

2)h2面板指示灯修改

3)h2面板项目文件归档

4、g3面板制作

1)g3面板根据结构制作

2)g3面板项目文件归档

5、串口板焊接测试

6、hdmi接口板项目文件归档

7、鼠标切换板制作

1)按照要求制作(八路切一路)

2)项目文档归档

3)鼠标切换板焊

一、前提条件

1.培养个人素质：

a)对工作一丝不苟的谨慎态度和一如既往的高昂热情。

b)探索精神，打破沙锅问到底。

c)追求完美，创造性思维，想出富有创意甚至超常的.手段来寻找缺陷。

d)善于表达观点，并组织好语言，描述操作过程应做到通俗易懂。

2.认识职责所在：

a)测试用例、测试计划的编写，测试资源、测试质量的协调保证。

b)测试执行，部分自动化测试、性能测试。

c)国外、国内，外场测试的支持。

二、测试目的

测试的目的是为了发现尽可能多的缺陷，这个观念很容易让人接受，但是却很难落实到实际工作中，因为测试的目的常常被定位为“证明软件没有问题”。软件质量是否优良在投产后才能有所体现。

正确理解测试的目的十分重要。如果认为测试的目的是为了说明程序中没有缺陷，那么测试人员就会向这个目标靠拢，因而下意识地设计很多不易暴露错误的测试示例，这些测试用例恰恰证明软件实现了预期功能，这样的测试是不真实的。成功的测试在于发现了迄今尚未发现的缺陷。

三、测试流程

1.项目需求评审：

a)评审原则：检查需求的正确性，无歧义性，完整性，一致性，可执行性，可验证性，可修复性，可追溯性。不要只检查文档的表面文和界面，要深入思考，该功能是否符合逻辑，敢于提出问题。

b)评审要点：是否描述可输入/输出值的属性，如边界值，度量单位，时序要求等。是否描述清楚软件模块与模块间衔接处的处理情况及返回值。专用名词是否一致性等等。

2.制定测试计划

a.对测试项目进行划分进程，明晰在某个时间应该完成某个测试任务。尽量细分测试阶段及人员分配。

b.了解、收集并整理测试所需的资源。

c.制定可用度量指标定义的测试成功条件。

3.设计测试用例：

a)基本要素：测试目的、前提条件、输入数据或操作过程、期望的响应。

b)不同的测试例其用途应当不同，不要冗余。

c)设计测试用例在除了常用数据外，还需要考虑极限值、边界值、重复值、0值及负值，即不同的测试用例需要不同类型的数据值来进行测试。

d)设计测试用例时需要注意的是，除了对整体流程及功能注意外，还要注意强度测试、性能测试、压力测试、边界值测试、稳定性测试、安全性测试等多方面。

4.测试过程

a)集成测试：将一些程序模块集成在一起时，测试它们能否正常运行。

b)系统测试：指在于模块测试与单元测试的基础上进行测试。了解系统功能与性能，根据测试用例进行全面的测试。目的在于测试软件是否符合所有需求(包括功能性需求与非功能性需求)

**执行工作计划的总结六**

今年来，我市自上而下开展了轰轰烈烈的“执行力提升年”活动，开展“执行力提升年”工作是加快我县经济发展的一项重要决策，也是我们转变工作作风、提高工作效率的必然要求。县级质监局处于质量安全监管的前沿，是履职担责的一线，这个阵地稳，则质监事业大有可为，这个层面强，则质监事业生机勃发。然而，要切实承载起这样无可推卸的重任，不辱使命，我认为，执行力是质监部门履行职责，顺利开展工作的的保证，应切实从深化作风建设抓起，全面提升质监队伍执行力。

班子成员是领头雁，也是主攻手，这决定了位居质监系统最基层的班子成员应当做到“三个必须”。

一是必须严格把关定向。质监部门既是经济管理部门，也是行政执法部门，既有公务员，也有独特的技术机构，既具备多个法律执法主任资格，也涉及众多许可收费项目，既关系经济社会发展，也与百姓生活息息相关。这就要求班子成员在处理各项工作中务必把好关，定准向，关键环节不放任，日常工作不包揽，既不能胡子眉毛一把抓，也要防止丢西瓜捡芝麻，要经常疏理工作路数。

二是必须精于深谋善断。县级质监局班子成员既是帅也是将，而更应在当好“帅”上做文章。面对监管过程中的难事，突发而至的急事，社会关注的大事，务必要在全面掌握情况、吃透政策法规精神的基础上，不能浅偿辄止，也不可患得患失，特别是面对非常态的情况，要深谋远虑，当机立断。

三是必须始终求洁保廉。县级质监局班子成员要真正过好权力关、利益关、用人关，就应当把住三条底线，首要的是道德底线，对于应当坚持什么，反对什么，倡导什么，抵制什么，须扶正压邪敢亮剑。再则是权力底线，班子成员不能拥权自傲，要做到权力阳光下运行。谁承担多少工作，就要赋予多少权力，随之也要承担相应责任，要坚持用流程理事，用制度管事，防止工作的随意性、盲从性和无序性，不做超越法律之事。

股长、队长、主任作为基层质监局的中层干部，承担着“二传手”的作用，也只有真正发挥好“二传手”的作用，才能最大限度发挥个人潜能，有所作为。

一是对分管领导尽心尽力不旁观。对分管工作，要讲主动性、独立性和创造性，不能事事都推向领导。对不是本股室的工作，要积极提建议，热情当参谋，真心出主意。对领导没有关注到的工作，要及时提醒，协助推进，对事关全局的大事、急事、难事，要多当战斗员，少作裁判员。

在压力面前，善于疏导排解，勇于直面担当，既不在一边空论、议论、争论，也不当事后诸葛亮，决不能见利益就上，见责任就让。要敢于挑战压力，勇于承担责任。

今年以来，各部门心往一处想，劲往一处使，克服种种困难，共走访企业百余家，上门为23家企业办理工业产品生产许可证、qs认证提供全过程服务，清理不规范收费项目1项，受到了政府和企业的好评。

众人拾柴火焰高，这对县级质监局来讲尤为重要。面对人人都是窗口，一人多岗的实际，必须不断调动全体干部职工的工作积极性，才会千斤重担千人担。因此，须恪守四条要素：一是谁的工作谁干，干则必成。面对人少事多的实际，要科学合理准确定岗、定位、定人、定事、定考核标准。做到每个岗位有人执守，每项工作有人担当，每个人都因才适用有事干。二是谁的责任谁担，担则落地。对重点工作、专项任务、敏感事项要坚持目标、任务、措施、时限、责任同部署、同督导、同考核，层层签订责任状，落实奖优罚劣。三是谁的荣誉谁得，得则到位。今年年初，我局对去年工作中涌现出的\'先进工作者及优秀党员，以及对全局有特殊贡献的同志们，进行了物质和精神上的双重奖励，对那些能力强，贡献大，群众认可的同志，优先提拔使用。利用多种渠道培树、推介身边的典型，力求达到鼓励先进、鞭策落后的效果。

古人曰：没有规矩不成方圆，这说明规章制度的重要性。就县级质监局而言，监管领域广，执法范围大，收费项目多，许可内容杂，且一言一行，一举一动，一投一足都要与用户单位和行政相对人点对点、面对面地打交道。

因而没有一套科学完整实用的规章制度来规范约束是难以想象的。一则要树立用制度管理、制度面前人人平等的理念。要不断丰富完善各项制度，各项制度的“立、改、废”须做到与时俱进，真正发挥作用。今年以来，我局重新制定了指纹考勤管理制度、执法人员去向登记制度，修改了公务接待制度等内容，真正发挥了制度的约束作用。

建立案件主办人和行政案件集体审议制度，对办案程序不合法、证据不充分、事实不清楚的，一律不予登记，确保执法“不越位、不错位、不缺位”。三则要在健全机制、严格问责上下功夫。

我局成立了执行力提升工作领导小组，建立和完善了目标管理责任制、限时办结制和责任追究制，把问责贯穿于决策、执行、监督全过程。强化工作纪律，实行指纹考勤管理和一天四签到制度，实现了规范化管理。对推诿扯皮、不作为、乱作为行为启动问责程序，确保责任落实到位。

**执行工作计划的总结七**

今天在台上向各位作x年的工作总结，是我人生经历中的第一次，内心紧张而激动。

总觉得还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受，x年已经进入了倒计时的阶段。当我坐在电脑前回首这一年走过的路，总能让自己陷于不可自拔的回忆和感叹中。x年是我人生旅程中转折的一年，我在这一年中迎接了新的城市、新的生活和新的工作，适应了新的工作环境，结识了新的工作伙伴。x年也是我从事房地产行业后最具挑战的一年，我在这一年里看到了房产市场走到了大历史的拐点，房地产市场高位萎缩态势进一步明显，意味着这是一个机遇和挑战并存的年代。

而踏入x公司已经有五个月的时间了，过去的五个月对我的人生来说亦是一次全新的开始，空闲之余我常常在思考着要以何种心情来诠释刚刚过去的五个月。回想起五个月以前，我还是一个刚刚在这个城市开始自己人生的过路人，而现在，我已经蜕变成为在这个城市、这个公司忙碌的一份子。这些转变都是不知不觉中积累出的，或者说是冥冥之中的一种人生选择。过去的那些工作的日子里，充满了激情，也饱含着泪光，甚至也有过挣扎，在一次次推动自己前进的路上，我面对着从来没有面临过的境遇，在领导的指引下和同事的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作，懂得了应该品味的人生滋味。

(一)销售工作

作为营销策划部的一员，刚刚进入公司半个月的时候就经历了x公寓开盘的整个过程，这是我从事房产销售工作以来第一次经历强销的过程，在那时候近半个月的强销时间内，我感觉像是经历了一次漫长而又短暂的难得的机遇和挑战，在工作的挑战中我认识到了工作的意义和乐趣。

从事销售工作，不仅仅是做好来电、来访客户的接待，更要做好客户的分析、追访和洽谈。在x公寓的强销期内，根据分工，我从事的是一线的销售工作，直接面对客户，进行户型引导，为客户下单。在平销期里，做好意向客户的接待、追访记录，以销售人员的本职工作为重心做好客户跟踪，完成了成交。

此外，完成与销售相关其他工作有：协助新绿园参加义乌房展会、参加集团组织的双联展活动、参加杭州x年秋季房展会、玉兰公寓前往城东汽配城的推介活动、每天市场重点信息的关注以短信的方式告知邵经理等。

(二)客户服务工作

(1)x公寓业主qq群和业主论坛的日常维护工作。在9月下旬，公司专门成立了业主群和业主论坛，通过网络的交流平台加强与客户的沟通和信息对接。作为x公寓与业主网络交流的直接管理和维护者，我每天及时关注来自qq群和业主论坛的重要信息，回复业主提问，定期将业主反映的主要问题进行汇总、登记。对于这项工作，我之前从来没有接触过，对论坛维护的工作了解较少，但是在这项工作中逐渐转变成我的乐趣之一，每天与业主通过这种方式的沟通既便捷又轻松，同时也加深了感情的交流，为日后的交房工作做好了一定的基础。目前x公寓的准业主里，已经了一小部分成员与我建立起超出销售人员与客户之间的关系，成为真正的\'朋友般的友谊，与他们的沟通十分顺畅。

(2)园区体验游活动的配合。园区体验游活动在今年10月份开展，项目公司配合进行专线的游园活动组织、带团参观、项目解说等工作。部门指派我负责该项工作的接洽人，我参加了这项活动组织的培训、例会等，也在周末带领过游园团参加了东部几个项目的线路。在这个过程当中进行绿城品牌的宣传，让意向客户体验x品牌的服务。

除了以上列举的客户服务方面的工作外，在日常的接待中对准业主的来电、来访均做好登记工作，定期汇总、报告，同时对他们提出的问题进行跟踪回复和解答;定期与工程?咳嗽倍越樱了解x公寓最新工程进度，整理拍摄工程进度形象照片和文字，及时向业主传达工程情况;持续进行准业主和意向客户参加体检报名工作、组织落实业主恳谈会相关工作等。

(三)内务工作

(1)合同资料的整理。刚进入公司的时候，部门就交给了我一项重要的工作任务，就是对x公寓合同资料的整理。当时我还不清楚所谓的合同资料都包含哪些内容、需要哪些手续，对一系列工作的流程更是不知晓，可以说是一头雾水。在同事的讲解、指导下才对这项工作有了初步的概念。紧接着就进入到了x公寓的开盘，同样也面临着大量合同资料的整理，这时候经历了一些过程性的工作，在脑海中对如何做好合同资料整理也逐渐形成了思路，通过与其他同事的配合才把这项工作持续性的做好。在这个过程当中同时完成与财务部、按揭银行的合同移交。

(2)各类表单台帐的建立和整理。除了传统的销售合同资料的整理，支撑起各项工作流程的依据是各类型的表单，如退房程序表单、换房程序表单、延期签约审批单等，表单也要进行统一的管理，建立台帐、定期梳理。另外，我对申请参加x会的客户、会员要求积分资料进行统计，完成与x会的对接。

(3)会议纪要的编写。部门每周都会举行销售周例会，我负责每周会议纪要的拟写和归档工作。

(一)销售技巧欠缺

曾经听从事过多年房产销售工作的前辈们讲过，一个好的销售人员不需要太多的技巧，关键是你能不能用真诚去打动客户。我相信这句话是没错的，在以前也认为确实凭借着亲和力和真实、诚意便可以与客户顺畅交流，至于客户心态的多样化却没有认真去想过。在遇到的客户多了以后，才发觉有些客户的心理具有很大的不确定性，也就是他对房产品的方方面面，例如品质、价值、前景、性价比的认识是不具体的，对自己的意向也会存在犹豫，这个时候就需要销售人员使用技巧性的引导、逼单等方式，或者换句话说“客户是需要被教育的”。而我在这个方面是做得不够到位的，我与客户的沟通方式比较直接，不太会“引客入境”。我想这与我从事这个职业经历太浅、个人性格有关。我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地向客户讨巧。在日后的工作中，我想要加强自己销售风格的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在销售方面的能力。

(二)工作中缺乏创新思维

还记得刚进公司的时候，曾经担心因为是新来的，和同事之间还不熟，所以做事也是战战兢兢，说话和交流也不多。但是通过接触，发现情况并非如此，同事们之间的合作非常好，关系也很融洽，而且也没有因为我是新员工而冷落我。相反地，不管是日常生活中还是工作中，他们都很热心的帮助和指导我，使我很快的适应了这个新环境，进入了角色。

部门里员工们积极的工作态度和高度的工作责任心是给我印象最深的地方，这样自然而然让我提高了对工作的谨慎态度，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。工作的积极性和主动性是建立在对工作负责的态度上，而不是建立充分地出色完成工作的基础上，这样变会限制自己主观新思维的发生。按部就班地去工作只是一名称职员工起码要做到的事，而他永远不可能成为一名优秀员工，真正的优秀员工是需要有创新意识，在工作方式、工作效率上的不断革新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路。

(三)对数字的敏感度偏低

销售人员对房价、贷款计算、税费计算等业务技能要十分娴熟，这是在平时销售工作中常会遇到的，而在内务工作方面，因为也接触过销售日报表的更新工作，与各种类型的数字打过交道，也在这其中发现了自己的一些问题，那就是对数字的极度不敏感。其实我一直知道自己对数字不在行，因此对计算客户付款、销售日报中资金回笼等时常常不自信，而且效率也比较低，甚至出现失误。以至于我总是会想起读书时数学成绩一向不好的阴影，对于这点，我会在日后的工作中加强自己对数字的敏感度，加强逻辑思维能力的锻炼，保证销售工作的顺利开展。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望部门领导和其他成员能够帮助我一同发现问题、解决问题。

**执行工作计划的总结八**

一季度不少于一次生活会：

三、每人每年不少于一次的企业文化宣传（在相关的会议上）；

三、针对项目召开专题会议1次得2.5分，满分5分。与员工单独沟通1人/次得2.5分，满分5分。

四、列入考核项，替代综合素质评定。

项目部：

四、参加学习一次得20分，学习体会得40分。

部门：

六、部门经理学习一次得5分，无学习心得扣5分；

七、部门员工学习一次得10分，学习心得10分；

八、列入考核项，替代综合素质评定。

注：部门经理、项目经理不组织学习为0分，员工不扣分。

**执行工作计划的总结九**

周三跟公司同事一块儿到小汤山假日会议中心参加了由许晋老师主讲的众志成城，团队共赢的“团队执行力”培训的学习。谈到体会，心中的感想太多太多。在这里首先要感谢公司给我这次培训的机会。我从工作后，没有进行过这种提高自身修养的培训，一直就渴望能有这么一个机会让我系统的学习。另一方面，我也感觉，努力工作不是把工作做到最好的唯一途径，还需要讲求其他的的方式方法。

应该说这次培训让我受益匪浅，感触也很多。特别是让我明白了做一个负责任且敢于承担责任的人和有执行力的人对一个公司的发展和员工个人职业化的成长的重要性。

在这一天的时间里，从职业理念到目标管理，从工作价值观到沟通的技巧，再从smart原则到时间管理法则，到最后心态建设，许晋老师做了精彩的演讲，让同事们分享许三多和成才的成败经验，通过了一天的学习，我牢牢地记住了一个优秀的执行力团队所具备的特点：信仰、规则、领袖、团队成员。而他的核心内容就是信仰。

团队执行力的五个关键词

沟通

沟通是前提。

这里有一个很俗的概念，既smart原则。所谓smart原则，即是：

1、目标必须是具体的（specific）；

2、目标必须是可以衡量的（measurable）；

3、目标必须是可以达到的（attainable）；

4、目标必须和其他目标具有相关性（relevant）；

5、目标必须具有明确的截止期限（time－based）。

有好的理解力，才会有好的执行力。好的沟通是成功的一半。通过沟通，群策群力集思广益可以在执行中分清战略的条条框框，适合的才是最好的。通过自上而下的合力达使企业执行更顺畅！

协调

协调是手段。

协调内部资源。好的执行往往需要一个公司至少百分之八十的资源投入；而那些执行效率不高的公司资源投入甚至不到百分之二十。中间的百分之六十就是差距。这些不仅仅只是在书面上显示的。一块石头在平地上只是一个死物，而从悬崖上掉下时，可以爆发强大的能力。这就是集势，把资源协调调动在战略上，从上到下一个方向，能达到事半功倍的效果！

反馈

反馈是保障。

执行的好坏要经过反馈来得知。每天工作完之后进行汇总和上报。而上报的内容就是今天的工作情况（入库数量和特点、发货的情况有无差错原因在哪等）。同时我们又从汇总中了解入库信息从而做好库位的整理和差错原因改进的地方。

责任

责任是关键。

具体奖惩措施：奖金，工资调整，评选优秀，储备人才培养等，同时实行一定比率淘汰制。用大棒加胡萝卜来增强员工的敬业精神，来更好的管理执行力。

决心

决心是基石。

狐疑犹豫，终必有悔，顾小忘大，后必有害！专注，坚持这种人生信条同样也适用于管理执行这个方面！

成功就象一扇门，如果战略这把合适钥匙我们已经找到，那么现在需要的只是我们把钥匙插进去并朝正确的方向旋转把门打开。

我们如何做好下属的职责：

认清角色是关键。

沟通力就是影响力。

为别人打工更为自己工作。

上司就是企业文化只有做出结果的员工才是好员工，做出完美结果的员工才是优秀的员工。作为员工要切记：上班不是拿工资的理由，为企业提供结果才是得到报酬的原因。只有这样，才能让自己更快的成长，才能实现公司的长期发展。

通过这次培训，我要把学到的知识运用到工作之中，切实改变工作作风，踏实履行职责，一切以结果为导向，做到企业主人翁精神，为完成公司的年度目标而奋斗。

入库组：张洋洋

20xx-4-20

**执行工作计划的总结篇十**

转眼间20\_已经成为昨天。在这过去的一年，对于\_来说也是不平凡的一年，我们进行了多项设备改造、新产品开发;也经受了全球金融危机带来的巨大冲击波，让人感慨颇多。质量部20\_年的工作进行需要回顾总结的也比较多。

质量部的工作主要分为七大块：iso质量体系运行、原材料外购件进厂检测、质量检测分析、成品检验包装、计量管理、质量控制等。

一、iso质量体系运行

1、20\_年\_月\_日至\_日由质量部牵头，组织了审核小组对公司各个部门进行了全面的审核，共发现了2项不合格，并开具了3项观察项。均已经按要求在规定时限内进行整改。

2、20\_年\_月\_日至\_日，由\_\_认证公司对我公司进行了外审，审查结果比较理想：没有不合格项(轻微、严重)，但有2点建议需要整改。公司各相关部门已经针对外审所提出的建议项作了整改，并对部分外来文件进行了修订。

3、公司于20\_年\_月\_日协助总经理召开了“管理评审会议”，由质量部负责会议决议的执行跟踪。

4、为确保质量管理体系持续的适宜性、充分性和有效性，20\_年对质量手册和程序文件按标准进行了修改，明确了职责和范围，同时增添了新的标准文件。

二、原材料外购件进厂检测

部门加强了对原材料外购件的质量监控：对纳入iso质量管理体系的所有原材料外购件全部进行跟踪检测。本年度因各种原辅材料价格上涨，导致部分原辅料品质下滑，质量部加强了对原材料、外购件的检验把关。其中原材料大部分采取折价让步接收处理，也给后续加工效率带来一定困扰。

还是需要加大对原材料的监管力度，严格执行退货制度，确保原材料质量的提升;对于外购件质量部积极与同行交流，加强数据对比，每月对进厂外购件抽查多次。有效地减少了检验误差，但在采样、制样上还需进一步提升，以保证检测数据的及时性和性。

三、质量检测分析

今年半成品数量大，往往在入库码放过程中有擦刮掉漆现象。有时因现场原定进场时间有变动，要推迟发货时间，使得产成品、半成品在成品库里日晒雨淋导致褪色，虽有补漆措施，但也使得产品外观质量受到影响。

这是我们今后生产中应特别注意的地方，多角度想问题，才能把工作做的更全面，提高自身的责任意识，时时处处从思想到行动都明确“质量就是市场”。

再好的内在质量产品外观有瑕疵，也将被市场淘汰，我们始终坚信产品质量是生产出来的，只要生产部的每一个员工都有高度的质量意识，并付诸于生产操作的每一环节中，产品质量将会稳步提高，以达到满足客户质量要求的目标。为此我们还必须进一步加强生产过程中各环节的管理，使我们的生产水平、产品质量有新的突破。

四、成品检验包装

公司的主要产品是除尘器，成检车间是除尘器产品质量把关的最后一道工序，直接面对客户，其责任重大。公司于20\_克服了人员紧张，包装场地狭小，产品规格批号多的困难，出色地完成了除尘器成品的质量把关。成品检验和原材料料控制、安装质量控制等关键业绩指标完成良好。全年没有大的客诉事件发生。

五、计量管理

计量器具检定工作：对于外较的计量器具按计划请技术监督局人员进行外校。部分检测设备按周期内校，有效降低了成本。现公司已将计量器具档案划归到质量部进行统一归档，并按要求作好相关对外工作。

六、质量控制

2、质量研讨会、客诉分析会：

应公司要求，由总经理主持，质量部参加质量研讨会。会议主要讨论了工程质量情况及原因分析研究，并就工程质量问题作了深入分析。

召集干部和技术人员参加了“质量分析会”。会议就项目情况进行了分析总结，深刻剖析了问题产生之原因，制定了从原材料采购、成品检验出厂至产品安装的相关行动目标。

3、加强了除尘器生产状况、品种规格情况的跟踪，对生产中的波动及时进行反馈。并设计统计报表完善质量记录和统计。将产品质量状况直观的展现出来。对公司整个管理体系的维持和产品质量的改进方面起了积极的作用。

4、加大对员工的培训力度：人是质量控制中最重要的因素，员工素质的高低对质量控制起着决定性作用。因此质量部加大的培训的力度。各车间也从管理、技术方面加强培训，同时也借公司“内训”机会对员工和班组长进行了如“抽样检验、激励管理、时间管理、员工职业意识和品管部品质控制”的相关培训。

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