# 最新分公司年度工作计划 公司各部门工作计划表(15篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-09-08

*时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。分公司年度工作计划 公司各部门工作计划表篇一20--年...*

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**分公司年度工作计划 公司各部门工作计划表篇一**

20--年工作重点将放在加强货币资金、资产管理、财务分析上，使财务工作及时、准确、有效、有用地完成，工作计划如下：

(1)、争对过去一年存在的问题制定一系列、完善财务部管理制度，并在实际工作过程中有力地执行;部门职责明确分工，加强责任考核，做到奖罚分明，另一方面对财务人员工作重新组合搭配,进行高效有序的组织;

(2)、针对出纳帐账款不符的事宜，继续加强业务交流力度与检查监督力度，并制定公司货币资金管理制度，全方位全过程进行监督管理;

(3)、加强团队建设，充分发挥财务职能部门的作用;

(4)、加强核算与各大项费用控制的力度，充分发挥财务的核算、监督公司经营活动与抉择信息的功能;

(5)、搞好财务分析，为领导提供有效的参考依据，为企业决策和管理提供有力的财务信息支持;

(6)、加强债权债务的`管理力度，加强应收账款及垫付款项的清理催收工作，缩短资金占用时间，减少公司资金占用成本，合理应用预收客户资金及应付供应商资金参与公司资金营运活动;

(7)、充分开展财务交流会议，随时清理工作过程中存在的问题及管理弊端并快速加以改进，努力影响财务部职员积极参与公司经营管理活动并对公司经营活动业绩参与分析评价;

(8)、继续并充分与各部门、分公司财务部交流学习，使整个财务工作的开展更加紧密有序进行。

思路决定出路，行动决定结果。今后财务部开展工作的思路是：以发展的理念进行工作，根据公司的具体情况及公司领导将公司在整个市场中的定位变化，不断学习、不断更新思路、不断来适应工作需要及开展财务部工作。

**分公司年度工作计划 公司各部门工作计划表篇二**

20--年公司成立市场部，它是公司探索新管理模式的重大变革。但在经过一年之后，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，在公司的各项市场活动中，公司资源整合过程中，不断进步。

1、明确工作内容

首先就必须让市场部从围绕营业部转、担当营业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。(此工作策略需建立在市场部有较宽松及多余的自由支配工作时间及较合理的人员配备条件下开展实施)

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，推动终端门店健康稳定发展;

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;制定不同时期的有针对性的员工激励方案，提升员工积极性，进一步为公司提升竞争力;

f、在市场实践中搜集整理亮点案例，重点总结出和，及时推荐给市场复制;

3、与营业部强强联合，营运部相互配合促进提升，成立品牌推广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，还离不开一线部门的支持和配合。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。由市场部和营业部两部门的\'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，由总经办最终确认执行，交营业部执行，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营业部实现共融和共荣。专题品牌小组计划主要执行工作：

1、【规范终端门店品牌形象】20--年4-5月份制定家家知连锁门店统一门店形象标准，包括门店陈列规范、音乐播放(不同季度及节日音乐)、家家知统一服务礼仪、家家知终端宣传品使用规范等终端门店统一形象，方便对家家知连锁品牌的统一性进行规范;

2、【门店稽核管理制度】由品牌小组成员及总经办成员组成门店督察小组，建立门店稽查制度，不定期对上述第一条中规范内容进行稽查，稽查结果算入门店店长及责任员工绩效考核中，帮助公司建立统一的终端形象和后期品牌形象的管理维护;品牌小组组成：

组长：市场部经理副组长：营运部总监顾问：副总经理

执行队长：营业部经理组员：门店主管

备注：各项规范制度由整个品牌小组共同协商制定，经总经办批准确定后长期执行，后期门店运营管理中，品牌小组中成员每次对门店进行巡店均为一次稽核过程，稽核内容如上，稽核过程中会根据各项稽核内容对门店店长及责任人进行现场评分(相应巡店表格及评分标准会附带于各项规范制度中)，最终由门店店长及责任人现场签字确认奖罚。

1、合理配置人员：

a市场信息管理员一名负责、信息统计、市场分析工作;协助相关品牌推广活动的执行。

b策划人员一名负责新产品推广策划、促销策划、语提炼和资料汇编;宣传方案制定等;。

c设计师一名负责公司日常宣传品的设计、跟单、下发监督使用等。

d客服专员一名负责公司日常线上现下业务咨询、投诉接待、大宗业务客户资料管理等。目前，市场部前三项工作统一由刚不久的市场专员及市场经理负责执行，市场工作仅限于被动应付执行

**分公司年度工作计划 公司各部门工作计划表篇三**

20xx年后勤工作的基本思路是：以公司中心，搞好各项服务，与时俱进抓好学习，全面推进各方面提高。围绕公司为中心，即后勤工作要始终围绕公司各部门、所有工作顺利开展这个中心。搞好各项服务，一是搞好为公司各部门工作顺利开展的服务，为公司各部门工作顺利开展创造良好的条件;二是搞好为公司工作物质保障的服务，为公司全体员工作顺利进行解决后顾之忧，让公司的全体员工为工作的开展获得最及时有效的物质保障，为全面提高公司全体员工的工作效率和工作质量而努力奋斗。抓好学习，即时刻做好对公司规章制度的学习，与时俱进时刻保持知识的积累和更新，切实做好理论指导行动。

本年度后勤工作的总体目标是：做到三个确保、三个力争。三个确保是：确保公司内外环境建设及公司各部门和需要负责的各部门工作顺利，收集整理展、办公生活用品的维护、维修、采购、保管、供应及时到位;确保采购账目管理规范、精细，帐物相符;确保公司水电通讯正常保障。三个力争是：力争进一步完善服务设施;力争进一步提高服务质量;力争进一步提高服务效益。

1.在后勤工作的开展中加强自身的思想建设，在工作开展和进行中逐步培养及建立管理思想、意识、理念，为以后行政工作进入管理等更高阶段做好前期锻炼和打下坚实基础。将服务的观念和意识，以实际行动带到后勤保障工作的.实际开展中去。

新的一年新的开始，后勤工作的开展要坚持服务理念、管理方式同步进行，全面优化自身后勤工作的工作态度和工作效率，在后勤工作的开展过程中逐步培养和树立管理和服务的观念和理念，在后勤工作顺利开展的同时加强与周围同事的交流和沟通，学习优秀同事的好的工作态度和工作方法，查漏补缺，加强交流增进彼此共同进步，同时对周围同事进行感染及教育影响，在本年度结合后勤工作加强自身思想建设方面的主要举措是：

(1)认真学习和贯彻落实公司领导和严格按照岗位职责对后勤工作的各项要求，增强服务意识，提高服务质量。

(2)认真学习公司的各项规章制度，提高自身修养，爱岗敬业，吃苦耐劳。树立为公司全体员工服务的思想，不断提高职业道德水准。

(3)认真落实精细化管理的各项要求，为公司及各部门员工工作顺利开展创造优良条件，在搞好服务的过程中，实现自身价值，贡献自己的力量。

2.加强公司资产管理，健全公司资产档案

(1)对办公用品及固定资产的采购，做到货比三家，严格材料购进，材料领出，做好领用和购进的记录登记，做到记录清晰，查阅明了。

(2)定期和不定期对库存进行盘点，做到物品管理心中有数，核对领用及采购登记，做到帐物相符。

(3)无论固定资产还是办公消耗品，均形成档案，物品的入库、出库严格登记手续。

3.做好后勤常规服务工作

(1)每月做好对办公用品的采购和发放，调查及了解各申购部门对申购用品的发

放和使用情况，随时关注及检查水电通讯是否正常，各部位照明设施检查维修，保障公司全体员工工作顺利开展。

(2)公司财产及实体物品管理。包括公司办公区域内的所有公共财物和办公区域外环境区域内的财物，定期或不定期对这些财务进行检查了解这些物品的使用情况和所处位置，做到心中有数。对日常工作和使用中损坏的财物进行清点和统计，定期请工人进行维修，以节约为根本，做好物品的循环及可持续利用。

(3)管理和使用好日常用水用电，注意大家日常工作中的节水节电，逐步培养和引导公司全体员工养成自觉节水节电的良好习惯，杜绝长流水和长明灯，下班或长时间离开注意对办公电脑和取暖设施的关闭。定期或不定期检查各部门的用电使用情况，对存在浪费或使用安全隐患的及时加以指出和纠正。要及时更换或维修损坏的用电设备和用水设施，防止水源浪费和用电安全，提高安全系数。

(4)完成公司出现、领导交办、公司员工需要及时处理的一些临时性工作。

总结过去，展望未来，借此机会我想大家说明几点新一年的工作要求。

第一 要勤学习

进一步规范了我社的规章制度、岗位职责、工作流程、使我社内外部环境都得到了很大程度的改善和提高，使旅行社能够更规范地经营。我社应该在团队组建方面本着宁缺勿烂的原则严把从业人员入职关，从根源上保证了旅游的服务质量，同时积极学习现代治理理念，把员工培训作为全年的工作重点，让每一位员工把服务意识、安全意识根植在心，从而为旅游服务质量的永续提高提供了保障;

第二 是要抓质量

我社要结合自己的实际情况，参照旅行社服务标准和相关政策规定，制定一系列旅游服务质量标准，包括上门客人的接待标准、电话咨询服务接待标准、合同签订明示标准;质量回访制度，导游带团的有关规定等等，从个个环节监督旅游服务质量，加强了与游客之间的有效沟通，同时处处宣扬文明旅游的理念，使旅游服务质量得到了提高。

第三 是要常回访

为了确保旅游市场，旅行社品牌的提升新客户、老客户、团队、散客都应该要做到常回访。每一个新客户在没有定下来及时回访，并做好详细的处理结果。实行一周一查。行程中的客户也应及时打电话跟踪，质量的好坏，及时汇报。只有常沟通才能进一步的了解旅游市场，拉笼客人，保证客源。

**分公司年度工作计划 公司各部门工作计划表篇四**

销售部是企业的先锋部队、是贴近市场的侦察兵、是企业发展的硬武器。他们的职责就是不断的开拓销售通路、寻求最适合企业发展的战略合作伙伴，不断的把企业的产品推向市场、同时向市场提供科学的前沿信息，而市场部在捕捉市场信息的前提下，结合企业实际情况，制定强有力的市场方案和销售策略，最有力的树立企业“灵魂”的作用。着眼公司当前，兼顾未来发展。在销售工作中我坚持做到：突出重点维护现有市场，把握时机开发潜在客户，注重销售细节，强化优质服务，稳固和提高市场占有率，积极争取圆满完成销售任务。

1、年初拟定《年度销售总体计划》;

2、年终拟定《年度销售总结》;

3、月初拟定《月销售计划表》和《月访客户计划表》;

4、月末拟定《月销售统计表》和《月访客户统计表》;

目前在国内市场汽车种类偏多，技术方面不相上下，竞争愈来愈激烈,已构成市场威胁。为稳固和拓展市场，务必加强与客户的交流，协调与客户、直接用户之间的关系。

为与客户加强信息交流，增近感情，对客户每月拜访一次;对一级客户每两月拜访一次;对于二级客户根据实际情况另行安排拜访时间。

1、网络检索：

充分发挥我司网站及网络资源，通过信息检索发现掌握销售信息。

2、售后协调：

目前情况下，我公司仍然以贸易为主，“卖产品不如卖服务”，在下一步工作中，我们要增强责任感，不断强化优质服务。

用户使用我们的产品如同享受我们提供的服务，从稳固市场、长远合作的角度，我们务必强化为客户负责的意识，把握每一次与用户接触的机会，提供热情详细周到的售后服务，给公司增加一个制胜的筹码。

今年销售部将配合公司整体新的营销体制，重新制订完善20xx年市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的\'积极性。营销人员实行工作日记志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日记志综合考核营销人员。督促营销人员，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室

与公司其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与公司其他部门密切联系，互相配合，充分发挥公司的整体营销活力，创造最佳效益。

加强与有关宣传，充分利多种广告形式推荐公司产品，宣传公司，努力提高公司知名度。本年度我将严格遵守公司各项规章制度，加强业务学习，提高业务水平，努力完成销售任务。挑战已经到来，既然选择了远方，何畏风雨兼程，我相信：用心一定能赢得精彩。

公司部门年度工作计划4

1.确认并执行公司赋予本部门的使命;

2.主要负责部门内设计组别工作的统筹安排

3.部门成本费用控制，所产生的日常费用审核

4.协助销售商品管理组针对新店、常规、大型促销的方案的空间、平面与陈列协助、

5.负责店铺新品的形像企划。

6.每周、月召开部门例会，定期总结部门需要完善及相关执行进度。

7.规划年度货品推广方案，平面、空间设计元素的修订，审批物料、货架下单等工作。

8.结合终端市场的信息反馈，协调并组织人员定期巡铺，对直营、加盟、代理、联营店提供店铺陈列、人员培训、形象维护的支持。

9.制作与采购店铺所需的形像道具，提升店铺整体形像

10.新店开业的统筹工作协助(空间设计、平面物料下单、新店陈列指引)

11.完成各职能岗位评估表，并参照最终的评估结果对终端进行分级管理。

12.选择、招募、培训本部门人员，并制定本部门相应的规章、运作、考核制度。

对于组别内部员工持有管理权、奖惩权

对于公司部门工作操作技能及门店持有监督权、评定权、建议权、考核权

1.每季陈列指引制作、陈列效果监督与维护。

2.结合市场活动安排陈列工作，设计相关主题与橱窗陈列;

3.跟据商品部提供货品销售情况负责终端门店月度或节日推广活动跟进(制作模版)

4.根据商品提供的商品信息协助平面设计对商品陈列与pop的形像企划

5.进行巡店陈列调整及其他事务处理，汇总并制作相关照片。

6.负责每季陈列道具开发与使用陈列指引制作(汇总，保存，备份)

7.对各季主题陈列进行考核及记录，并及时跟进;

8.负责制订新开店铺个性展示标准、协助空间规划;

9.终端门店陈列队伍的组建及规范建设。直接指导陈列工作的开展。(汇总，保存，备份)

10. 《10佳门店陈列》评比检查和改进。定期对各店铺店长及陈列组长进行主题培训及考核;

11.制定分区陈列执行跟进方案，对分区陈列助理执行区域评核

12.进行每月陈列巡检，月度陈列评比或季度评比工作;

13.负责特殊道具采购与开发

14.按照公司的特殊要求，针对店铺进行特殊陈列;

15.负责陈列知识培训

16.负责全国各个营业片区相关宣传活动的协调、管理、指导和监控

17.定期向公司反馈终端的陈列报告，并提出建设性整改建议;

1.与商品部、陈列师制作每季pop方案《气氛与促销pop》、节日推广活动pop跟进

2.根据店铺每季物料更换情况，定期设计平面图。(pop、价格贴、吊旗、横幅、宣传单、橱窗背景、形像画)

3.在部门的领导下，与总公司接洽，提前了解并及时制作等相关广宣物料。

4.负责公司新店开业方案、促销方案的平面制作、实施与执行。

5.根据公司需求状况，制作logo、ppt版面设计、报刊书籍版面修订等相关平面设计内容。

6.针对每次广宣物料下单流程，严格控制物料质量及到店时间，并及时的监控、控制制作成本

7.对于终端门店广宣物料使用的正确方式，采取有效指导。制作物料使用表格

8.负责店铺广宣物料布置的统计与考核工作。

9.完成终端门店物料使用评估，并参照使用频率进一步令广宣物料有效使用最大化。 10.跟进每季画册拍摄与方案似定

11.订货会现场pop设计陈列助理工作说明：

1.对所属区域店铺季节性陈列效果现场维执行与监督，每月陈列情况,《相片》

2.根椐《10佳店铺陈列》方案进行所需区域每月陈列巡检和店铺上传陈列效果抽检，季度评比工作;

3.做好新开店铺货品的sku、模特、pop、音响、灯光与陈列道具的数量统计工作，并负责与公司相关部门沟通跟进;

4.负责版房的管理工作;

5.终端店铺库存及仓库货品摆放的陈列管理;

6.终端门店照片档案的收集。(汇总，保存，备份)

7.每月店铺音乐制作、下发与反馈

8.熟悉店铺pop摆放与更换方法

9.熟悉店铺新开业的货架验收与陈列

10.培训店铺人员如何使用月度店铺陈列反馈表格

11.每月收集与考察同品牌陈列与pop设计图片资料

12.协助订货会陈列布场

13.协助陈列师完成新品陈列指引

14.协助陈列师完成所负责项目

1.通过有效的商品信息，平面，陈列，提升店铺形像与销售，如(常规月底促销、元旦、春节、情人节、清明节、劳动节、暑假、中秋节、国庆节、圣诞节等节假日促销方案提升店铺系列促销，平面与陈列结合的形像提升)

2.利用10佳店铺陈列方案，通过每季陈列指引进行季度考核与评比，全面提升店铺陈列与形像气氛

3.陈列与平面制作20xx年秋冬、20xx春夏画册方案与拍摄跟踪

4.新店开业的统筹工作协助(空间设计、平面物料下单、新店陈列指引)

5.与设计部跟进协商春、夏、秋、冬的主题设计风格与主题、通过商品规划作出每季陈列与平面的促销方案

6.与设计部跟进协商店铺春、夏、秋、冬的道具配饰采购与指引制作

7.店铺音乐的月度更新计划，提升店铺进店率

8.订货会的平面设计、空间区域、陈列布场

9.根椐商品信息制作新品上市促销方案的平面与陈列形像方案

10.根椐商品信息制作主题面料促销方案的平面与陈列形像方案

11.陈列助理全程跟进店铺执行情况的反馈与建意，有效提升店铺执行能力与培养店铺陈列小助手的效果，发现问题及时处里有效性。

**分公司年度工作计划 公司各部门工作计划表篇五**

20xx年，规划财务工作要按照“保障为主题、管理为主线，服务为抓手”这一总体工作思路的要求，进一步更新观念、创新思路，突出重点谋大局，加强配合求发展，围绕中心争资金，科学理财出效益。继续围绕“三保一增”，即：保重点、保运转、保待遇，财政投入增长x%的工作目标，充分发挥服务、保障、协调和监督的职能作用，做好以下几项工作

1、加大力度争取财政投入，提升预算管理水平。

一是加大民政事业经费争取力度。科学编制部门预算，挖掘x依据，争取资金超额到位，确保传统项目经费的递增和新增项目经费的落实，重点争取解决民政工作经费，确保单位人员经费和正常运转。同时，用心配合相关科室和二级单位，做好各项专项资金和项目资金的争取、分配和拨付工作。二是提升预算管理水平。要加强预算实施管理，确保预算执行进度。按部门预算执行进度严格资金划拨、发放程序，增强预算执行的时效性和均衡性。预算执行中要进一步加强会计核算和财务管理基础工作，强化预算执行分析，用心开展支出绩效评价工作，促进支出结构优化，提高预算管理和决策水平，透过加大治理“三公”经费支出力度等措施，努力降低行政成本，提高预算执行率和资金使用效益。

2、高标准起步，全面提升民政统计质量。

加强对基层民政统计人员的培训。进一步修订完善《x市民政统计工作评价办法》，将财务统计工作纳入全市民政工作先进单位的重要考核指标。创新统计日常工作管理机制，加强民政统计分析，不断提高统计数据质量。

认真贯彻落实省厅今年x月下发的《关于进一步加强全省民政专项资金管理的意见》，进一步细化措施，从建立健全监督机制、落实专项资金分配管理制度、加大审计监管和职责追究的力度等方面入手加强监督检查力度，为迎接20xx年全省专项资金和低保等重点资金审计检查做好准备。

1、抓建章立制，规范各项民政资金管理。从制度上、程序上规范各项民政资金的管理、使用和发放。进一步健全完善机关财务管理制度，加大对各项制度的执行力度，以制度管人管事。

2、抓指导培训，提高基层财务管理水平。入党志愿书采取以会代训，现场培训的方式加强对二级单位财务人员以及县市和基层财务人员的业务培训和指导。

3、抓监督检查，确保专项资金合法使用。加强民政专项资金在分配、使用和发放环节的管理与监督，加强对二级单位财务管理的指导、监督和年度审计。结合省厅x年的审计检查的要求和安排，加大对基层民政专项资金监督检查力度。主要是对x年省厅安排的x万元民政专项工作经费使用状况进行检查;对优抚资金及大病医疗救助资金审计整改状况进行“回头看”;做好低保资金专项审计前的自查自纠工作，发现问题及时整改。

规划工作是计财的一项新的工作任务，随着国家对项目的投入日益加大，规划财务部门的建设项目管理任务也越来越重，从编制规划到项目的上报和具体实施，财务部门都要全程参与，做好管理和服务工作。所以，这项工作是我们需要突破和加强的一项工作。要以落实和启动“-”民政事业发展规划项目为契机，以项目建设为抓手，以吸纳资金为保障，上下联动，密切配合，充分发挥规划财务部门的主导作用。

1、推动规划项目落实。按照“x”规划关于民政基本公共服务设施确定的建设任务和目标、进度，稳步推进项目建设。加强与x在项目立项、审批方面的.联系与沟通，加强项目资金的管理，指导做好项目前期工作。

2、加强在建项目监督管理。加强项目管理的政策和业务知识的学习，组织开展组织项目实施、进行项目监管及项目评估等方面的培训。建立切合实际的项目管理模式，推进项目管理规范化、制度化。

3、健全完善项目储备库。项目数据库的建设和项目集中储备，是项目申报和项目实施的一项重要基础工作。要做好民政公共服务设施建设项目储备库数据的录入工作，及时申报民政公共服务设施建设储备项目，并于省厅规划项目储备库实现了有效对接，为有效争取民政项目打下了较好的基础。

**分公司年度工作计划 公司各部门工作计划表篇六**

合理安排工作计划，充分利用人力、物力及设备，降低成本，提高经济效益

本公司各单位之生产管制。

a.工作计划职能范围：

根据公司现有生产能力及物力的评估给予营销部提供生产定单量、生产前期工作计划的编制与落实、物料采购计划的编制、生产月、周、日计划的编制、各部门进度执行状况的检查与追踪、组织生产进度会议、原材料仓库、中转仓库、成品仓库仓储管理。

b.工作计划部与销售部的协调、衔接工作程序

1.工作计划部门根据公司现有的人力、物力及设备状态对生产能力进行科学合理地进行评估，并将评估生产能力的信息按年度、季度样式报告提供给营销部，作为销售部接单之参考。

2. 销售员将订单下至计划部并提供《新进订单预排表》《订单统计表》《新鞋型制单样》《制造通知单》《配套明细表》等资料供计划部排订工作计划单。

3.当营销部下单超出工厂实际接单能力时，计划部一方面协调内部进行调整以提高产能或增加外协作业，并将状况告知销售部门；另一方面，如生产确有困难，则计划部应及时告之销售部门并求助延缓交期处理。

4.当销售部门订单不足导致工厂提前生产后续订单或停工时，计划部应依工厂现况进行进度分析，计算出各生产单位之空档时间后告业务，并要求业务部门追单。

5.销售部须提前3-5天时间提供出货明细表给计划部，以便生产清尾或调整出货明细。

c.计划部与开发技术部、品质部的协调、衔接工作程序：

1.当计划部门接到销售部门新款制造单时，根据生产交期编制前期试做计划交技术部审核签字，然后计划部门安排相关人员根据试做计划按时追踪落实前期试做进度，如技术部门不能如期完成计划，计划部须将延迟情况向上级部门反映，并请求追究相应的责任。

2.技术部对前期计划审核签字后，须在计划时间内提供正确的刀摸、样板、确认样、工艺单给工作计划部，以备编制生产指令单及生产跳码试做。

3.当技术部在完成试做工作过程中，因客观因素造成不能按时完成前期计划时，应第一时间告知销售部与工作计划部，以便合理调整工作计划安排及出货时间。

4.当技术部提供正确的刀摸、样板、工艺单后，计划部须安排跳码生产试做，并规定各部门生产试做的`时间，同时跟踪落实试做工作。

5.生产部成型车间将跳码试做的产品交品质部，由品质部审核认可后将可生产的报告签字后交生产部并通知计划部进行批量生产。

d.计划部与采购部的协调、衔接工作程序

1.计划部每个月在上月的25日前，将下一个月的生产物料计划提供给采购部，以便采购提前10-15天进行物料预定。

2.采购部在接到销售制造单时，根据生产大计划的时间安排物料采购进程，要求物料必须根据生产的状态分货号、颜色、配码、数量进行制定物料到位时间。

3.对于面、里料及特殊的、定做耗时的物料，采购部在接到销售制造单时，可先进行提前预定，以备延误生产。

4.计划部必须在上周的星期五之前给采购部提够各车间生产的周计划，以备采购部追踪生产物料。

5.采购部在接到生产周计划单时，必须根据生产周计划提前两天将生产的物料追踪入库，如有意外，采购部必须第一时间告知计划部，以便计划部进行调单。

6.对于底材及盒、箱的订购，采购部必须根据生产周计划单分货号、颜色、数量要求供应商提前2-3天送货。

7.采购部须提供底材、包装、箱盒等供应商的联系信息给计划部，计划部必须安排追踪人员提前3-5天时间进行追踪。

e.工作计划操作细则：

1.评估销售部预定定单交期

a.当销售部将月预排单下达后，计划部根据生产综合能力进行编制生产月计划。如果生产月计划不能按销售部的交期完成时，计划部应及时告知销售部，并与销售部沟通变更交期。

b.计划部将调整的月计划发放到总经办、生产办、采购部、品质部、销售部及技术部，并主持召开月计划评审会议。

2.前期试做计划编制与落实

计划部收到销售部下达的生产制造单后，首先审核定单交期并制定相应的进度计划。对于新款，计划部须与技术部商定后，编制改版、刀模、工艺单、样板到位的时间进程计划，并安排相关人员进行全程跟踪落实。

3.指令单编制

前期工作结束后，计划部根据技术部提供的工艺单、确认样、色卡与销售部提供的包装要求及注意事项等元素编制生产指令单，并发放到采购部、品质部、生产部、生产各车间及总仓与中仓。指令单的内容包括指令号、交期、公司货号、颜色、数量、配码及材料规格明细、包装明细等。指令单表格形式见附件。

4.编制周计划及日计划

①.计划部根据月计划，按车间班组实际生产能力编排生产周计划，并将下周计划在每周星期六以前发放到生产部、品质部、采购部、总仓、中转仓、生产各车间。各相关单位在接到周计划后，必须组织相关人员根据周计划提前两天到上手部门进行物料追踪。各相关单位在追踪过程中如发现物料跟不上计划时，应及时将缺料信息告知计划部，以备生产调度。

②.计划部安排跟踪生管根据生产周计划编制生产日计划。生产日计划必须提前半天下发到各车间班、组。在编制生产日计划前，追踪计划生管必须到相应的单位进行物料追查，所编制的日计划必须物料配套齐全，在编制过程中因物料不齐全或不配码而要求调单时，必须请示计划部主管认可。（表格见附表）。

③.各车间必须按日计划指令进行生产操作，不允许拖延或自行更改工作计划，在执行计划过程中，应利用一切条件保质保量提前完成日计划。在物料齐全的条件下，允许车间根据周计划超前生产。

④.各车间在执行日计划过程中，应配码或全码实施操作生产，杜绝断码料断生产。

5.工作计划过程中的追踪与落实工作：

①在周计划制定后，计划部必须根据周计划的生产时间提前3-5天到总仓、采购部及上手部门进行物料催踪，如有材料因客观因素不能到位时，计划部必须发出调整通知给各部门及车间，同时与销售部门沟通好交期；

②计划在完成上述工作时，同时组织各车间仓库员对相关车间生产的物料提前1天进行追踪领取，保证生产正常进行。

③各车间必须每天上午8：00前上交

车间日报表，计划部根据各车间报表进行分析、统筹，制定生产日报表上交总经办；计划主管每天安排时间到车间检查落实生产进度，并作好进度进展记录；

6.进度会议的组织工作：

计划部定期主持召开生产进度会，一般为每天下午15：00，进度会议主要是解决各车间在执行计划时出现的各种状况，同时核对计划进度完成率状况、物料进程状况等工作。

7.落实清尾及组织发货工作：

生产部根据工作计划在完成每票定单时，应在24小时之内完成清尾满箱工作，如果生产车间在清尾拼补中，因材料不能及时到位而不能按时完成清尾时，相关单位应用联络单形式告之计划部；计划部在安排工作计划后，应在营销部下达的交期之前到相关生产车间进行进度及清尾检查与追踪。

f.计划部门组织结构分工细则：

①计划部主管制定前期计划、月计划、物料采购计划、周计划并跟踪落实前期计划，检查监督生产进度过程，处理生产进度过程中出现异常现象问题，组织进度会议，组织安排部门人员相关工作目标及协助其完成工作；

②.计划部追踪人员对车间进度、生产物料、生产数据进行全程跟踪并作好相关记录，追踪人员必须与采购部、总仓、各车间及供应商紧密协作，处理物料追踪中异常现象；检查监督各车间日生产是否全码或配码生产，检查监督日工作计划完成结果，根据周计划编制日工作计划；根据周计划进行物料催踪。

③.计划部统计员负责编制生产指令单、统计并分析生产日报表、完成计划部各项工作文件、作好商品月进销存统计及生产进度过程中的数据库统计工作，负责收发各部门文件并上交计划主管；

④.总仓必须按月、周计划准备相关生产物料，作好本单位物料摆放工作，作好出入库账目及完成生产所需的各项外协工作，同时负责追踪进度所需的物料，对物料进程异常问题及时向采购部与工作计划部汇报。

⑤.中转仓负责收发内部及外协鞋包、底材物料，安排底材加工工作负责组织配套物料提供成型生产，必须按日计划严格控制物料配码，做好出入库台帐、作好生产日报表。

⑥.各车间仓库员负责日生产物料领取、作好前期追踪工作、协助车间管理作好拼补及清尾工作、准确作好日报表、作好生产台账；

**分公司年度工作计划 公司各部门工作计划表篇七**

序号 工作内容细则 备注

1、对各个部门在培训工作中的职责进行细分，尤其要求各部门经理要配合培训工作的开展以及效果的评估

2、明确培训流程，从计划的拟定、培训前的准备、培训过程的控制、培训效果的评估都进行流程化操作。

3、加强培训考核，对培训考勤、培训评估进行量化的考核，直接与绩效分数挂钩。

4、加强对外派学习的管理，签订《培训服务协议》，约定服务期及违约责任。

5、为了加强培训的计划性，人力资源部每月制订月度培训计划。

6、完善员工培训档案，作为员工晋升的重要依据

1、中层干部作为公司重要的骨干力量，20xx年主要针对中层干部的领导力、影响力、个人魅力方面加大培训力度。

2、中层干部作为公司内部讲师，每季度必须上讲台一次，课程内容自定，但须报人力资源部备案

3、加强培训考核，对培训考勤、培训评估进行量化的考核，直接与绩效分数挂钩。

4、中层干部每月参加培训时间不得少于2小时

5、对中层干部培训加强培训反馈，每次观看光盘结束后，每位中层干部必须写出心得体会，由人力资源部整理发至各位领导，以便互相学习交流。

1、向各部门下发《岗位说明书》（草案），由各部门经理组织本部门人员对岗位职责进行分析说明，将《岗位说明书》的有关内容填写完全。

2、人力资源部根据各部门汇总的《岗位说明书》进行各岗位职责整理，并与各部门经理进行沟通协商，将岗位各部门岗位职责编制成册。

3、将《岗位说明书》报公司领导批准，并据此作为招聘、培训及岗位调整的重要依据。

1、各部门经理每季度至少要为本部门员工培训一次，人力资源部负责将培训内容编入zz公司培训课程库。

2、通过对课程库课程的不断完善和丰富，最终形成一套zz公司的精品课程。

1、每月月底前人力资源部制定出下月培训计划，并通过oa将培训计划发至各部门经理及员工。

2、根据月度培训计划，每次培训实施前均与参训部门经理进行沟通，由各部门经理组织本部门员工按时参加。

3、每次培训结束后，每位参训人员必须写出培训心得体会，人力资源负责整理并以某种形式与公司员工分享。

1、每个部门安排参加培训的人员不得以任何理由逃避培训，培训是个人提高的途径，要在公司营造一个学习的氛围。

2、培训迟到、早退等均视情况给予1~5分的绩效扣分。

3、培训心得体会每位参训人员必须写，字数不限，目的是为了把你学到的东西与其他人进行分享。

1、新员工培训第一天公司领导致欢迎辞，并同时下发公司编制的《致新员工的一封信》，体现公司人性化的管理风格。

2、由人力资源部负责引领新员工参观公司，熟悉公司的各个部门并了解经常用到的\'场所的所在地以及应该注意的事项。

3、后勤的新员工培训主要以企业概况、企业文化、规章制度、组织架构行为规范、职场礼仪、劳动合同、职业道德、企业执行力等方面

4、业务岗位的新员工应加强工作方法的培训，采用情景模拟的方式进行培训，在投标、拜访、礼仪、工作方法方面进行培训

5、新员工在入职培训结束后，由部门选派一名经验丰富的老员工作为新员工的指导老师，关系并指导新员工的工作以及生活方面由于不适应所带来的问题，人力资源部负责组织师徒见面会。

6、新员工试用期考核以人力资源部、部门经理、带徒师傅共同考核的方式。

1、鼓励各岗位优秀员工上台讲课，作岗位轮训，以各部门推荐的内部讲师为主。

2、开展岗位技能比武活动，寓教于乐，评选公司各岗位的技能冠军。

1、外派培训需由公司领导批准方可执行。

2、外派培训者必须签订《培训服务协议》，约定服务期与违约责任

3、培训服务期自参训结束后第一个工作日开始算起。

1、岗位技能、职业化训练、一专多能，加强外部培训的力度，加强对各个模块的培训。

1、建立zz公司人才梯队，合理设置员工晋升空间。制订《zz公司内部学习奖励机制》，形成全员学习的气氛。

**分公司年度工作计划 公司各部门工作计划表篇八**

1、开展对各分部岗位工作量的梳理。

此项工作在今年“三定”过程中，就因时间紧未落实到位，而20--年如欲继续深化劳动用工管理，合理配臵，消除低效无效岗位，实现一专多能，或相同相近工种相互替代，提高劳动效率，这项工作是基础，且必须形成共识，并得到各分部的支持配合。

2、与相关分部共同组成工作小组。

(1)详细分析各分部作业量的变化及岗位人员配臵情况，对工作量按每班有无具体工作、任务量严重不足、不足、较足、满负荷工作，工作时间按每班工作0小时至8小时进行排序，对各岗位按每班工作量饱满程度或工作时间进行统计列表。

(2)详细分析现有岗位白班、ab班、四班二倒的合理性与必要性，合理的继续保留，不合理或当前生产状况已不需要的，予以调整，特别是不需要倒班的岗位，经论证后，退出倒班序列，减少管理环节，降低人工成本。

(3)、讨论岗位或人员调整方案。

根据分析情况，讨论分部或班组岗位为实现人员优化配臵、提高劳动效率，包括一专多能，是否具备调整潜力的可行性，一致通过后，再拿出可行方案。核心是对现有岗位进一步有效优化，冗员岗位坚决减员;重点是提高效率，实现一专多能，或对部分相近工作岗位进行整合，建立横班机制等。

对工作负荷不满岗位，要采取措施，一是坚决降薪，使之产生强烈的岗位危机感，推动职工转岗;二是对富余人员给出路，提供转岗培训或劳务输出安排，三是绩效考核上，根据作业量，拉开收入分配差距，有效调动职工生产积极性，最终提高劳动生产

3、取得人力资源处支持。

要想实现优化岗位配臵，必须得到公司人力部门政策及方法上的支持，才能实现。

1、从收入上看目前陆续输出到某某公司、某某企业的职工，虽有返回，但全年取得劳务收入约80万元，劳务输出不仅为富余职工谋求新的就业增收之路，也持续降低了企业人工成本。

2、从数量上看，储运部输出人员占在岗人数比仅为4%，比例很低，存在较大的发展空间，一方面职工积极性还未有效调动起来，另一方面公司生产形势严峻，生产负荷持续下降，将来可能会产生更多的富余人员，要想为职工谋求新的出路，劳务输出确为一条不得已，但有利于企业、职工双盈的较好。

3、继续稳定同现有劳务输出单位保持合作的同时，在公司支持下，继续拓展外部劳务合作，今年10月份开始同某某石化洽谈劳务输出合作项目，经过一个多月的商议准备，目前暂处于停滞状态，我们对此将保持关注，继续努力，有一线希望，都要尽最大努力争取，同时积极寻找其他同类或相似类型的业务承揽信息，承揽相关业务，输出富余职工，增加职工收入，增创企业劳务收入。

4、配合电信分部做好与铁通深化电信业务合作前期调研和接触。

(一)、根据总部对劳务管理逐步转向业务外包模式的要求，认真以集团公司《关于业务(服务)外包工作中规范用工管理的有关规定》为指导，明年在对业务外包岗位进行清理及明确后，继续对三支队伍的业务外包管理逐步规范：

一是把握要点，明确业务外包作业与劳务派遣作业的区别，逐步规范实施外包工作。主要工作是以协议标的形式对承包岗位及相关责任内容与承包商进行交接。

二是指导承包商逐步提高业务外包用工管理能力，有效履行管理职责;使其在运行部外包用工行为更加合法规范。指导承包商对所辖作业人员进行全方位管理，妥善处理外包过程中的劳动关

三是落实对承包商在用工管理方面的检查工作。

(二)、结合不断变化的储运生产模式，通过创新劳务合作方式，进一步优化劳务管理，压降劳务费用。

1、经和有机分部进行协商，计划根据现有作业量及民工配臵情况，对平台民工数量进行压缩，压降4人劳务费用，实际减员2人，预计可降本17.7万元/年。

2、根据某某劳务公司人员现状，协商计划压减1名管理人员，降本约5万元/年。

3、某某某劳务公司因20--年压降民工人数较多，暂不考虑压降人员。

在劳动管理上认真执行公司有关制度，关注明年即将启动的人力资源共享中心业务的变化，及时对接执行有关要求，继续加强以严格考勤管理、请销假手续和直接生产作业环节劳保安全穿戴为重点的劳动纪律检查工作，围绕真空和交接班时段管理上存在的问题，针对各分部的现状和管理的实际，细化和分解对各分部劳动管理的考核办法，推动运行部“三纪”管理、“三基”管理整体上台阶。我们将继续和分部共同加强管理，严格考核，结合公司门禁管理要求，强化劳动纪律管理。

继续充分发挥绩效考核管理作为核心的作用，切实围绕运行部安全、生产和管理的重点和难点，突出加大对目标成本、对外创收的考核兑现力度;进一步细化和完善岗位责任制和员工绩效考核方案，不断完善储运部经营管理人员、一般管理和专业技术人员、技能操作人员三位一体的.完整考核体系。

在继续推进岗位适应性培训的同时，和生产、机动、安保、党群等科室相互配合，推进职工队伍的素质建设，增强职工在岗位技能学习、企业形势任务学习等方面的积极性和能动性，并通过奖惩考核来推动和提高。

对此次后备管理人才选拔考试合格的职工，将按计划进行培养锻炼，实习期满后根据职工现实表现和考核结果，择优录用到储运部机关或者基层分部的职能人员岗位工作。

继续加强现有8个项目的运行协调、管理与考核，及时提供方法及工具上的指导与帮助，保持项目良好运行，4个公司级项目力争20--年都能见到落袋效益。

模拟市场核算，今年从无到有，从数据准备、调查摸底、征求意见、下达指标、确定方案，开始执行，各分部在半年多里，逐渐适应即将开展的模拟市场承包，明年，我科将继续配合完善推进此项工作，为储运部将来实现真正“自负盈亏，走向市场”打好基础。

**分公司年度工作计划 公司各部门工作计划表篇九**

20xx年安保部在公司领导的指导下，将围绕公司的总体安全经营发展目标，加强安保部门管理，增强保安员的岗位责任、安全意识，进一步提高保安员的服务水平，全面做好公司的安全保卫工作，为公司创造良好的经营管理环境，全面总结去年安保工作薄弱环节和不足，制定保安部20xx年度工作计划。

(一)、工作目标

1、认真学习领会和全面贯彻落实公司经营工作的一系列指示精神和决策部署，完成各项工作任务，完成公司签订的《20xx年度安全生产目标管理责任书》确定的指标。

2、完善部门工作，培养一支纪律严明，作风顽强的保安队伍。

3、做好与公司其他部门在各项工作的沟通、协调、协助。

(二)、主要工作计划措施

一、安保部结合公司的实际情况做好明年的治安工作。

1、处理好与邻村人员的关系。

2、对进出山庄的闲杂人员进行劝离。

3、督促各部门对贵重物品在不使用情况下要存放到指定地点进行妥善保管。

4、保安做好巡查工作，特别是对重点部位检查，夜间加强巡查力度。

5、与公司全体员工和合作单位、租户形成群防群治，制定保卫巡查方案。

6、做好治安管理监控系统的保密工作。

二、配合人力资源部门把好本部门的用人关，做好队伍建设，打造一支，安定、团结、素质高、岗位技能突出、责任心强的安保队伍，确保公司业务经营正常运作。全面总结10年安保工作薄弱环节和不足，加强部门工作、工作纪律、岗位责任、岗位技能的管理、教育、培训，充分调动队员的工作积极性和主动性，增强工作意识、责任感，使全体队员全身心地投入到乡村大世界的安全保卫工作中。

三、公司安保部参照行业规范将对保安员进行一系列的学习和培训。

1、每周两次的车辆指挥、队列训练、消防知识等培训，通过讲解、培训使保安员在思想认识和日常工作中有不同程度的提升，从而增强保安队伍的工作的能力，

2、在日常工作中引导保安员提高服务意识、礼貌待客，从而提高对客服务能力，在工作中要尊重客人，不能和客人发生正面冲突，教育员工从心里明白我们所做的一切，都是为了客人的满意。

3、结合我部门的实际情况对队员的仪容仪表、礼节礼貌等问题进行不定期的检查，对检查出来的问题坚决落实。

四、保安部将协助公司安委会做好安全生产工作

1、严格按照公司给本部门下达的内控目标和具体措施，与下级签订“责任状”，建立目标管理责任制，层层分解落实工作任务，有效地解决干与不干、干好与干坏都一样的被动局面。制定全年工作任务，将各项任务分解落实到各班组及员工，使人人有任务，个个有压力、有动力。

2、参加安委会的各次安全检查，对本部门存在的问题认真做好记录并按公司安委办发出的整改通知和整改要求进行整改。

3、组织公司安委会相关人员组成专项检查小组定期开展季度安全生产大检查;每月进行一到两次的专项检查、督查或对隐患整改复查等，真正做到以督查促隐患整改，以整改保安全生产。

五、加强各种设施设备的维护保养，提高工作效率。

1、完善维保制度，明确维保责任。根据不同设备、不同区域，明确维保责任和工作流程，确保我部门的设备处处有人管，件件有人护;制定具体的维护保养计划，确保设备在规定的时间内能得到维护保养。

2、执行正确的维护保养技术标准，以技术参数为核心准确的反映设施设备的运行状态和维护保养的情况，整体提高维护保养的水平;加强消防检查人员的业务素质和业务水平，凭借过硬的业务技能，保证设施设备维护工作的`有序进行。

总之，我们要通过不断深化管理，培育一种职业精神，激励广大保安员继续坚持求真务实的精神面貌，高标准、严要求，努力打造一个高效、务实、文明的保安新形象。为山庄的发展做好保驾护航的工作。

一、保安部工作

1按时参加总经理、上级公安机关等召开的会议，及时召开班组及全员会议进行贯彻、执行和完成总经理及上级公安机关主管业务部门交办的有关安全方面的任务。定期对大楼安全管理工作进行综合分析、布置和总结工作，并及时向上级领导汇报。

2贯彻执行安全工作的方针政策和有关法律、法规，建立健全各项安全管理制度；按照安全工作“谁主管、谁负责”的原则，把安全管理工作落实到各部门的岗位责任制之中，并监督、指导。

2、完善保安部制度。抓好安全防范，强化责任。落实安全管理岗位职责，分析存在的问题，及时提出改进意见。

3、加强大楼内公共场所的安全管理，如餐厅、舞厅、网吧、台球厅、美容院、各楼层等，每日两次巡查，及检查保安员的日常巡视签到等各项工作。

4、强化军训使保安员的形象及精神面貌改善和提高。抓管理、练内功、增强整体素质，定期组织保安人员认真学习企业文化“5s管理”、“向解放军学习”等。

（1）军训内容

①.立正、稍息、看齐、报数

②停止间转法

③齐步走、跑步走、正步走与立定

④执勤、巡逻队形、规范动作的训练

⑤擒拿格斗招式演练

⑥保安队员消防灭火技能培训

⑦保安队员灭火预案演练

⑧对保安部12人进行跑楼测试( 分钟合格)，

⑨为了应对紧急事件的发生，进行夜间紧急集合训练，确保在3分钟内全员集合完毕，提高全体的快速反应能力。

5、多方位了解每位保安员，认真做好保安队后备干部的培养工作。实事求是地对所有队员进行能力评估。建立后备保安干部名册。将后备保安干部人选按照对班长的要求进行培训。

二、消防安全工作

1、上半年组织消防演练1次，参加人数15余人，在演练前，先对所有人员讲明公司配有哪些消防设施，针对哪一种火情用哪一种灭火器的使用方法。

2、加强楼内客户及内部员工的防火意识，举办“11·9”消防安全宣传周活动，组织工程部、招待所及清洁部人员联合举行初级火灾灭火演习。

3、每天两次、每周五一次、每月28日一次、对大楼进行全面的消防检查发现隐患及时整改或上报，并认真做好记录。

4、修定消防安全责任制，全公司领导、主管、班组、及每一个人层层签订“消防安全”责任状，强化安全责任一级向一级负责。

5、做好20xx年度全部租户的“防火安全协议书”全部签定完。并完成大楼内所有客户档案的存档工作。

6、建立对突发事件处理的预警机制，使之能够尽量减少大楼与租户财产损失。健全对班长的管理机制。让每个班组交\*\*\*实行“上不清，下不接”的原则，执行“下道工序是上道工序的自然检查者”的管理法则，坚持做到日清日结，提升内部管理机能。

7、配合公安及其他执法机关对违法犯罪行为的调查取证工作，对大楼内发生的治安事件和客人有关安全方面的投诉进行调查，并妥善地作出处理。

三、综合治理工作

1、全公司领导、班组、及每一个员工层层签订四防安全责任状。

2、及时报送综治各项工作及其他对外各项工作，文件、报表等。

3、积极配合综治办完成，综治各宣传月的计划和安排。

四、其他工作

（一）市容环卫工作

1、积极配合办事处作好爱国卫生及冬季清雪等各项工作，同时积极协助市容环卫办创建卫生达标城市各项工作，配合办事处对市容环卫的检查工作。

（二）支部组织委员工作

1、在厂党总支的领导下，按照支部书记的工作安排，有组织的、利用多种形式开展维护企业根本利益及职工合法权利活动。

最后在新的一年里，保安部将会更加努力、团结进取，逐项落实好20xx年度的工作计划和培训计划，认真贯彻执行上级有关部门及领导的指示精神把保安部各项工作更加扎实的作好，同时认真完成公司领导交办的其它各项任务。也请公司领导给予指正和帮助。

xx年已经过去，回首一年来的工作，感慨颇深，时光如梭，不知不觉中来瑞和物业工作已一年有余了。在我看来，这是短暂而又漫长的一年。短暂的是我还没来得及掌握更多的工作技巧与专业知识，时光就已流逝;漫长的是要成为一名优秀的客服人员，今后的路还很漫长。

回顾当初来瑞和物业应聘客服岗位的事就像发生在昨天一样，不过如今的我已从当初懵懂的学生变成了肩负重要工作职责的瑞和一员，对客服工作也由陌生变得熟悉。

很多人不了解客服工作，认为它很简单、单调、甚至无聊，不过是接下电话、做下记录、没事时上上网罢了;其实不然，要做一名合格、称职的客服人员，需具备相当的专业知识，掌握一定的工作技巧，并要有高度的自觉性和工作责任心，否则工作上就会出现许多失误、失职。前台是整个服务中心的信息窗口，只有保持信息渠道的畅通才能有助于各项服务的开展，客服人员不仅要接待业主的各类报修、咨询、投诉和建议，更要及时地对各部门的工作进行跟进，对约修、报修的完成情况进行回访。为提高工作效率，在持续做好各项接待纪录的同时，前台还要负责各项资料的统计、存档，使各种信息储存更完整，查找更方便，保持原始资料的完整性，同时使各项工作均按标准进行。

下面是我这一年来的主要工作内容：

1、按照要求，对业主的档案资料进行归档管理，发生更改及时做好跟踪并更新;

2、对业主的报修、咨询及时进行回复，并记录在业主信息登记表上;

3、业主收房、入住、装修等手续和证件的办理以及业主资料、档案、钥匙的归档;

4、对于业主反映的问题进行分类，联系施工方进行维修，跟踪及反馈;

5、接受各方面信息，包括业主、装修单位、房产公司、施工单位等信息，在做好记录的同时通知相关部门和人员进行处理，并对此过程进行跟踪，完成后进行回访;

6、资料录入和文档编排工作。对公司的资料文档和有关会议记录，认真做好录入及编排打印，根据各部门的工作需要，制作表格文档，草拟报表等;

7、新旧表单的更换及投入使用;

8、完成上级领导交办的其它工作任务。

在完成上述工作的过程中，我学到了很多，也成长了不少。工作中的磨砺塑造了我的性格，提升了自身的心理素质。对于我这个刚刚步入社会，工作经验还不够丰富的人而言，工作中难免会遇到各种各样的阻碍和困难，幸运的是在公司领导和同事们的大力帮助下，让我在遇到困难时敢于能够去面对，敢于接受挑战，性格也逐步沉淀下来。在瑞和物业我深刻体会到职业精神和微笑服务的真正含义。所谓职业精神就是当你在工作岗位时，无论你之前有多辛苦，都应把工作做到位，尽到自己的工作职责。所谓微笑服务就是当你面对客户时，无论你高兴与否，烦恼与否，都应以工作为重，急客户所急，始终保持微笑，因为我代表的不单是我个人的形象，更是公司的形象。

在这一年来的工作中我深深体会到了细节的重要性。细节因其“小”，往往被人轻视，甚至被忽视，也常常使人感到繁琐，无暇顾及。在瑞和的每一天，我都明白细节疏忽不得，马虎不得;不论是拟就通知时的每一行文字，每一个标点，还是领导强调的服务做细化，卫生无死角等，都使我深刻的认识到，只有深入细节，才能从中获得回报;细节产生效益，细节带来成功。

工作学习拓展了我的才能，当我把上级交付每一项工作都认真努力的完成时，换来的也是上级对我的支持与肯定。前两天刚制作完毕的圣诞、元旦小区布置方案是我自己做的第一个方案，当该方案得到大家的一致认可后，心中充满成功的喜悦与对工作的激情;至于接下来宣传栏的布置还有园区标识系统和春节小区的布置方案，我都会认真负责的去对待，尽我所能把它们一项一项的做好。

在20xx年这全新的一年里，我要努力改正过去一年里工作中的缺点，不断提升自己，着重加强以下几个方面的工作：

1、自觉遵守公司的各项管理制度;

2、努力学习物业管理知识，提高与客户交流的技巧，完善客服接待流程及礼仪;

3、加强文案制作能力;拓展各项工作技能，如学习photoshop 、coreldraw软件的操作等;

4、进一步改善自己的性格，提高对工作耐心度，更加注重细节，加强工作责任心和工作积极性;

5、多与各位领导、同事们沟通学习，取长补短，提升自己各方面能力，跟上公司前进的步伐。

很幸运能加入瑞和物业这个优秀的团队，瑞和的文化理念，客服部的工作氛围都不自觉地感染着我、推动着我;让我可以在工作中学习，在学习中成长;也确定了自己努力的方向。此时此刻，我的最大目标就是力争在新一年工作中挑战自我、超越自我，与公司一起取得更大的进步!

**分公司年度工作计划 公司各部门工作计划表篇十**

为更好地执行本部门职能，充分调动内部能动性并协调与其他部门的联系，本部对年度工作开展的总安排如下：

1、策划五四文艺汇演活动，协同各个部门，各个班级，推陈出新，力求举办一次精彩难忘的五四汇演.

2、协同社团各部根据其活动特点作好活动的规划书。

3、加强与外联部合作，与其共同协商，为拉赞助相应地制定制定方案。

4、做好总站的上传下达工作，及时将老师的意见和建议按各部门情况组织分配后交办公室统筹。

5.加强与社团各部的合作，力保信息学院在各项文艺活动中保持良好势头。

部长与部员通力合作，大家多讨论多交流，现将各人的`工作初定如下(如遇特殊情况将作进一步调整)：

1、负责策划下学期总的活动

2、加强与外联部合作，与其共同协商，为拉赞助相应地制定制定方案。

3、协调各分站与总站的活动，及时借鉴分站的经验，推广至全院。

1、做好活动的上传下达工作，及时将老师及主席团的意见和建议按各部门情况组织分配后交主席团统筹。

2、干事的考核和管理以及会议记录，将每次总站组织的活动及时进行总结。

3、负责策划案后期的文字组织和编辑工作。

1、协助各分站根据其学院特点作好活动的规划书

2、负责与各分站组织策划部的联系及具体的上传下达工作。

**分公司年度工作计划 公司各部门工作计划表篇十一**

1、做好20xx年部门决算编制工作。

2、进一步加强财务管理，提高财务核算，严格控制费用支出，严格遵守财经纪律，确保财务数据及时、准确、完整，努力做好机关经费的开源节流工作。

3、认真抓好财务基础工作，严格按照市财政局的考核要求做好财务基础工作。

4、进一步规范各类专项资金的审核、申报和监管工作。积极配合协助各业务科室搞好各类专项资金审核、申报工作，加强同财政相关科室的衔接沟通。

5、进一步做好职工住房财务与改制财务的管理和核算工作。去市住房公积金管理中心联系了解有关贷款政策，争取让职工得到更多的经济实惠。

6、加强对二级机构的\'财务指导。

7、加强学习，熟练操作电脑做账等，提高财务会计信息化水平，不断提高工作效率，为局商务中心工作提供更好的财务后勤保障。

8、完成领导交办的其他工作任务。

**分公司年度工作计划 公司各部门工作计划表篇十二**

在这一年里，凭借前几年的蓄势，杭萧钢构不但步入了高速发展的快车道，实现了更快的效益增长，而且成功地实现公司股票在上海证券交易所上市。从此，一个杭萧钢构以崭新姿态展现在世人面前，一个更具朝气和活力的、以维护股东利益为己任的新杭萧诞生了。

公司上市后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于市场部来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年合同额三十亿的总体经营管理目标，市场部特制订20xx年工作计划如下。

1. 建立直接领导关系

市场部是负责公司信息网络建设与维护、信息收集处理工作的职能部门，接受营销副总经理的领导。市场部信息管理员与各区域市场开发助理之间是一种直接领导关系，即在信息网络建设、维护、信息处理、考核方面对市场开发助理直接进行指导和指挥，并承担信息网络工作的领导责任。

2. 构架新型组织机构

3. 增加人员配置：

(1) 信息管理员：市场部设专职信息管理员3名，分管不同区域，不再兼任其它工作。

(2) 市场开发助理：浙江省六个办事处共设市场开发助理两名,其它各办事处所辖区域均设市场开发助理一名。

4. 强化人员素质培训

春节前完成对各区域的市场部信息管理员和市场开发助理的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中市场部在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用市场开发助理，切勿滥竽充数。

5. 加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对信息网络建立和维护作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。建立市场信息管理员定期巡回分管区域指导信息管理工作的考核制度，并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全信息管理的工作。

6. 动态管理市场网络

市场开发助理与信息管理员根据信息员提供的信息数量(以个为单位)、项目规模、信息达成率、发展下级信息员数量四项指标对信息网络成员进行定期的动态评估。在分析信息员/单位的\'分类的基础上，信息管理员和市场开发助理应结合信息员的背景资料进行细致地分析，确定其通过帮助后业绩增长的可能性。进一步加强信息的管理，在信息的完整性、及时性、有效性和保密性等方面做好比上一年更好。(详见市场开发助理管理制度)

7. 加强市场调研

以各区域信息成员/单位提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人对各区域钢结构业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域的机构设置各趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

**分公司年度工作计划 公司各部门工作计划表篇十三**

上海\*\*\*公司在总公司的领导、帮助和支持下，公司已具有初步规模，为国内市场的全面发展打下了基础。尤其是在市场的拓展、新客户的开辟，\*\*\*品牌在国内都已烙下深深的影响。销售额逐月增长、客户数额月月增加、市场的占有率已由原来的华东地区纵向到东北地区，并已着手向西南、西北地区拓展。\*\*\*产品销售和\*\*\*品牌在国内信誉大大提高，为\*\*\*公司在国内的市场拓展作了良好铺垫。由于主客观因素，与总公司的要求尚有相当距离。上海\*\*\*公司在总结20xx年度工作基础上，决心围绕20xx年度总公司目标，坚持以“内抓管理、外拓市场”的方针，并以“目标管理”方式，认真扎实地落实各项工作。

创新求实、开拓国内市场。根据去年的基础，上海公司对国内市场有了更深的了解。产品需要市场，市场更需要适合的产品（包括产品的品质、外型和相称的包装）。因此，上海公司针对国内市场的特点，专门请人给公司作销售形象设计，提高\*\*\*公司在中国市场的统一形象。配合优质的产品，为今后更有力地提高\*\*\*公司在中国的知名度铺好了稳定的基础。

同时，建立健全的\'销售网络体系，使\*\*\*开拓中国市场奠定了销售分点。上海公司拟在3月初招聘7-8名业务员，全面培训业务知识和着力市场开发，灌输\*\*\*实施理念。

1.全年实现销售收入2500万元。利润：100-150万元；

2.\*\*\*产品在（同行业）国内市场占有率大于10%；

3.各项管理费用同步下降10%；

4.设立产品开发部，在总公司的指导下，完成下达的开发任务；

5.积极配合总公司做好上海\*\*\*开发区的相关事宜及交办的其他事宜。

销售市场的细化、规范化有利操作。根据销售总目标2500万，分区域下指标，责任明确，落实到人，绩效挂钩。

1.划分销售区域。全国分7-8区域，每个区域下达指标，用考核的方式与实绩挂钩，奖罚分明；

2.依照销售网络的布局，要求大力推行代理商制，争取年内开辟15-20个省级城市的销售代理商；

3.销售费用、差旅费实行销售承包责任制；

4.设立开发产品研发部，力争上半年在引进技术开发人员3-5人的基础上，下半年初步形成新品开发能力，完成总公司下达的任务计划数；

5.加强内部管理，提高经济效益：

①财务销售成本：核算是国内市场的关键。进、销、存要清晰，月度要有报表反映，季度要有考核，力争销售年度达标2500万，成本下降5%；

②人力资源管理：根据总公司要求，结合上海公司工作实际配置各岗相应人员。用科学激励机制考核，人尽其才，爱岗兢业，每位员工以实绩体现个人价值；

③产品开发费用管理。

上海\*\*\*公司还有很多工作需努力开展，还有许多事项要切实去落实。为此我们要紧紧围绕总公司工作要点，结合公司实际，在20xx年度中承担应负的责任，为总公司的战略目标实现作出应有的贡献。

**分公司年度工作计划 公司各部门工作计划表篇十四**

着眼公司当前，兼顾未来发展。为了提高公司产品的销售量和影响力，扩大公司的生产规模，稳固和提高市场占有率，积极争取圆满完成销售任务，xx市蓝辉印务有限公司销售部特制定以下销售目标及方向。

1）：作业本年销售目标300万元/年。

以每年10%-20%的销售额递增。

2）：笔记本年销售目标200万元/年。

以每年10%-60%的销售额递增

1、本地市场，以xx市为根基，向周边县级市场拓展业务：

1）：xx市区各批发市场发展经销商，每个批发市场必须发展一名以上经销商（长青路批发市场除外）其他市场尽量全面发展客户。

2）：xx市区及郊区的文化用品零售店展开地毯式拓展。公司许配合零售文具店配货和配送。

3）：xx市区及郊区各学校以及学校内商店也需大力发展，潜力较大。

4）：延安地区每个县城的批发门市须努力开发，若县城批发门市无法做到客户资源意向可开发零售商，必须达到每个县城都多少有蓝辉印务有限公司的产品，或了解蓝辉印务有限公司的产品。

1）：陕西省周围各省一级批发市场全力以赴发展代理商或经销商，暂时包括以下地区：西安、郑州、洛阳、太原、呼和浩特、银川、兰州、西宁、成都、重庆。

2）：每个省一级批发市场至少发展一名代理商或2-3名经销商，暂且根据市场客户的实力、信誉，对本产品的认识积极性等以及一些客观性情况而定。

3）：如果各省的一级批发市场，暂时很难做到市场的投入或投入后效果不明显，可以在其省内二级（地市级）批发市场发展经销商，使二级市场成熟之后包围一级市场，但二级市场至少做2-3家经销商，从而达到我们的销售目的，完成销售目标。

目前在国内市场笔记本种类偏多，技术方面不相上下，为稳固和拓展市场，务必加强与客户的交流，协调与客户之间的关系：

为与客户加强信息交流，增进感情，对一级客户每两月拜访一次；对于二级客户根据实际际情况另行安排拜访时间。

目前情况下，我公司应以：“卖产品不如卖服务”，在下一步工作中，我们要增强责任感，不断强化优质服务。用户使用我们的产品如同享受我们提供的服务，从稳固市场、长远合作的角度，我们务必强化为客户负责的意识，把握每一次与客户接触的机会，提供热情详细周到的售后服务，给公司增加一个制胜的筹码。

1）：拉大批零差价，调动代理积极性；

2）：结合批量，鼓励大量多批；

3）：以成本为基础，以同类产品价格为参考，使价格具有竞争力；

4）：顺应市场变化，及时灵活调整。

1）：树立蓝辉印务有限公司的产品标准形象，扩大其影响；

2）：作为奖励代理的一种方式，刺激代理商的积极性。

销售部将配合公司整体新的销售体制，制定完善市场销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高销售代表的工资待遇，激发、调动销售人员的积极性。销售人员实行工作日记志。以月度销售任务完成情况及工作日记志综合考核销售人员。督促销售人员，通过各种方式争取团体和零散客户，稳定老客户，开展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

与公司其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与公司其他部门密切联系，互相配合，充分发挥公司的整体销售活力，创造最佳效益。加强有关宣传，充分利用多种广告形式推荐公司产品，宣传公司，努力提高公司知名度。

以上几点请各位领导多提建议与意见，为了公司的宏伟蓝图，齐心协力，共同进步，使公司走向辉煌的明天，挑战已经到来，既然选择了远方，何畏风雨兼程，我相信：用心一定能赢得精彩。

xx年公司一直在稳步成长中，综合部的工作也在这一年取得了一定的成绩，同时在这一年中公司的管理也在逐步走上完善和正规。根据公司～年的工作计划和目标，综合部根据部门的特点和职责，制定了～年的工作计划。

综合部在～年的总体工作目标是：围绕公司的经营目标，建立健全整套管理制度，完善公司员工社会福利，加强人力资源管理，高效率地配合其他业务和职能部门的工作，做好公司的后勤保障工作。

整合部门内部资源，提高工作效率。根据公司对综合部职能的调整，整合部门内部资源，重新确定部门人员工作内容，明确各人的工作范围及职责。加强部门人员专业知道的培训。根据公司对部门工作的调整及各项工作的开展情况进行相应的岗位编制调整。

综合部对内与公司所有部门，对外与各种公司及政府打交道，兼具服务与管理双重职能，综合部的工作相对锁碎复杂，但综合部工作质量的好坏，完成任务效率的高低，直接影响着公司各个部门的工作目标实现，直接间接的对公司总体工作目标的实现产生影响。面对现阶段后勤工作的情况，xx年综合部将做好以下工作；

1、根据公司业务开展加强与各部门工作的沟通及配合，不断完善业务流程，强化对各部门的制度化管理，加快信息反馈的速度，提高工作效率。目标责任人：xx

2、做好办公物品的采购和配给工作；目标责任人：xx

3、证件年检：3月底前完成；目标责任人：xx

4、合同登记认证工作：根据公司的营养收入情况，每季度或半年进行一次登记；目标责任人：xx

1、综合部配合公司的发展一直对公司的政策在做调整，但还有不尽人意之处，因此～年急需完善公司的管理制度，并制定一套行之有效的奖惩制度。xx年春节前将完成员工福利制度、员工加班休假制度、奖惩条例、出差相关规定、采购审批流程、出入库流程、接待费用管理等制度的制定完善；

2、加强制度更新管理工作，制定制度的编号，并通过公司内网及时发布、汇总、保存公司的全部制度，对于制度的逐步完善加强新旧制度的更替及时存档；

3、加强公司相关制度的监督、检查、落实情况，并做好整理和反馈工作；

4、加强公司资料档案、部门档案文件及员工档案的管理，做好公司相关数据的存档备份工作，统计各部门文件档案情况，进行分类后制定相应的归档制度及流程，加强公司内网及crm软件的应用。。

1、确定和区分每个职能部门的权责，使每个部门的职责清晰明朗，春节前完成；目标责任人：＊＊

2、根据各部门的实际情况，制定合理的部门岗位职责，并贯彻执行；同时对各岗位制定《各级各类人员岗位职责规范》，4月底前完成，目标责任人：xx

1、预计在年初租赁4001房间，可利用其位置优势制作公司的logo、部门指示牌等；目标责任人：＊＊

2、因公司业务的发展员工队伍在不断壮大，新员工随时都在增强，各部门工作相对独立，大家沟通的机会不多，致使很多员工一起工作很久却互不认识，建议为员工胸卡便于大家互相了解，同时对外公司的形象亦会有提升。

1、每年至少组织一至两次员工集体活动（春游、秋游）；目标责任人：＊＊

2、进一步提高员工福利，为员工提供工作餐、至少三次员工福利（元旦和年终组织聚餐及联谊活动；正月十五发元霄；中秋节发月饼；三八节为女员工准备礼品；五一、十一发放过节费；目标责任人：＊＊

3、年终举办年终工作总结及联欢晚会，对公司及各部门上一年的工作总结并对优秀人员进行表彰，同时确定公司下一年度的发展目标及计划。目标责任人：

4、提供根据公司业务开展情况不定期组织羽毛球、游泳比赛等活动为员工减压。目标责任人：＊＊

加强订餐、订卡、快递及物业公司的配合。做好相应资源的储备，以保证有序更替。

在保证公司正常运作的运物资供应的同时，尽量降低采购费用，控制物品发放和设备采购、维修费用；目标责任人：＊＊

协调安排公司目标的分解、市场调研、信息收集、对外联系等等。目标责任人：＊＊

现在的企业都提倡以人为本，随着公司的日益发展对人事工作的要求也越来越高，综合部xx年对人事工作仅限于配合各部门完成人员面试及报到的通知、员工入职、岗位调动、离职等相关手续的办理，人员档案也是员工的入职表及学历、身份证明的复印件等最基本的信息，甚至还涉及不到人力资源管理的.内容。xx年综合部的工作重点及难点就是人力资源管理工作。而针对人力资源管理的相关经验也入于学习的摸索阶段，经验的不足也严重影响着此项工作的开展。鉴于此，综合部xx年对人事工作主要从以下方面开展：

员工手册是员工入职后对公司及规章制度认识的第一本手册，因此制定好员工手册，是～年人力资源的重要工作。

确定各岗位级别工资，服务年限工资等，使之更加科学合理化，提升企业的凝聚力。4月底以前完成，目标责任人：

1、网络招聘与51job建立常期的合作关系，以保证公司各岗位人员的储备，同时加强纸媒广告（前程周刊）的投放力度（预计每月一期小版位），保证销售人员及急缺岗位的人员配备；特殊岗位需求如项目经理亦可以参加大型人才招聘会；目标责任人：

2、配合各部门做好人员的初试（主要从任职经历、工作经验、人员素质等方面进行）、入职通知、入职手续办理、制度讲解等工作。目标责任人：

3、加强新聘人员资料的审核力度，包括学习经历及工作经历。目标责任人：

员工档案内容逐步完善，为规避公司的劳动风险，春节后与全体员工签定正式的劳动合同。加强员工薪资、岗位调整、保险资料、个人资料、离职交接等档案的完善。目标责任人：

1、做好养老、医疗保险等相关资料的统计整理工作，做好相应的方案，以备随时启用；目标责任人：

2、设立全勤奖（奖励方式）、加班补助、

3、员工聚餐、生日会、婚嫁等福利；

4、设立部门及各人奖项。

确定考核形式、考核项目、考核办法、考核结果及考核重申等制度。

预算管理：项目预算费用控制、各部门预算费用控制。

财务核算：发票开据、现金的收支管理、费用的审核与报销、会计报表的编制、会计审核、财务核算、内部报表、销售管理、税务政策及纳税申报

1、按时完成集体林地家庭承包任务。继续落实林农对集体林地的承包经营权，巩固扩大家庭承包改革成果。将一些矛盾突出、纠纷较多、产权不清的村的林地按照林改政策进行确权；对联户发放的大证，要逐步细化达到一户一证，真正落实农民的集体林地承包权，尽快达到均户到户率70%以上。

2、林权管理机构逐步健全，积极设立林地纠纷仲裁庭。我市先后成立了xx市林权管理中心和xx市农村土地承包经营纠纷调解仲裁委员会林地承包仲裁办公室。随着农村林地价值的不断提高和林权制度改革的不断深化，林地承包经营纠纷越来越多，因此做好林地承包经营纠纷调解仲裁工作非常重要，计划成立林业仲裁庭。20xx年需解决人员、场地、人员和资金问题，使林权管理中心正常开展工作，建建设成林地纠纷仲裁庭，妥善处理林权纠纷、化解矛盾，依法对林地纠纷案件进行调查、调解、审理和仲裁。

3、集体林权流转更加规范。面对林权流转管理工作的新形势，出台《xx市林权流转实施细则》，加强对森林资源的流转进行规范，建成林地交易流转信息平台，进一步提高我市林权流转管理，保障广大农民、林业经营者和投资者的合法权益。

4、稳步推进林权抵押贷款工作。一是要规范和健全林权抵押登记，完善林权登记管理和服务，对林权证的内容可靠性、准确性进行确认，在林权抵押期间，未经金融部门同意，不发放林木采伐证，不办理流转手续，确保抵押权人的合法权益。二是要积极鼓励担保收储机构为林权抵押贷款进行担保收储，帮助解决林业资源的融资水平。

5、加快林下经济发展。积极扶持林下种植种药，加快纸坊、小屯等乡镇养殖基地的建设，争取上级对林下经济发展的资金支持，使林下经济产值达到1亿元。

6、积极扶持林业合作组织建设。明年计划发展5家合作社，使合作社达到35家。入社农户数2805户，带动农户增收580万元，积极争创省级示范社，推选市级林业专业合作社。

落实好我市现有省级公益林面积1.6万亩的管护任务，加强对补偿资金的管理和使用，建议市政府尽快划定市级公益林16.1万亩，加快市级公益林建设的步伐。

在全局开展推进服务型行政执法建设活动，推进文明执法，树立林业系统良好形象。加强林业行政执法服务体系建设，提高林业行政执法效能。充分发挥行政服务中心的作用，凡与企业和群众利益密切相关的行政审批事项，都纳入了行政服务中心办理。积极推行“一个窗口受理、一站式审批、一条龙服务”运行模式，我局的所审批事项均在审批大厅一次性办理。全年不出现林业行政执法违规违纪问题，不发生因重大失误引起的行政诉讼、复议和群体性信访事件发生。

**分公司年度工作计划 公司各部门工作计划表篇十五**

今年我们经营公司新一届领导班子，愿在局领导的正确领导和指挥下，鼓足干劲，努力完成局领导交给我们的任务，做好我们的本职工作，特制定工作计划如下：

今年计划总收入万元，计划支出 万元，实现经济效益5万元。

在计划经济收入中有以下几项收入：

宾馆计划收入10万元

旅游船只收入5万元

上坝收费3万元

绿化收入万元

房屋出租收入3万元

果园收入万元

劳务输出收入11万元

总计收入万元

计划支出费用有以下几项：

工资支出总额为15万元

提取三金万元

劳动保险万元

劳动保护万元

电话费万元

差旅费万元

办公费万元

折旧及摊消6万元

税金万元

（10） 招待费万元

总计划支出为

为了鼓励整个经营公司的全体员工具有竞争意识，对金湖宾馆准备向公司全体员工竞标承包，在现有状态下，标底为10万元人民币。若局里作出计划，对宾馆投资，进行一定程度的改造，或填补一些用品、设备及线路改造的情况下，标底为12万元人民币。首先，我们先开一个全体员工参加的动员大会，让全体员工看清当前充满竞争的形式，让全体员工具有竞争意识，发挥他们的潜力。这也是我们今年降低标底的最大目的，让承租者看到希望，让承租者尝到成功的喜悦，让承租者能够看到成功的结果。以此为目的`，逐渐让集体职工能够自己管理自己，自己壮大自己，将来能够完完全全地独立起来。

如公司内部没有人承租金湖宾馆，我们再对管理局内全体职工招标租赁。如全局职工也没有人承租，最后就对社会招标，用社会的力量来管理金湖宾馆。

宾馆承租的边缘条件是必须带2名全民职工，8名大集体职工，这10名职工的所有费用由宾馆承担。

虽然我们计划采用的机制为承包责任制，但是在管理上不能以包带代管，我们公司经理部决定让副经理深入到管理中去，掌握宾馆的经营情况，及时回流资金，为金湖宾馆的经营当好参谋把好关。

在安全上，做到每周一次安全会，一周进行一次安全检查，做到开会、检查必有记录，做到安全第一，预防为主。对治安综合治理上，也是做到每会必讲，经常检查，教育员工视顾客为上帝，减少员工与员工、员工与顾客、顾客与顾客之间的摩擦与矛盾。我们自己的员工要做到不参与打架斗殴和事件，为公司的安定团结而努力。

今年我们实行的政策，还是像以往一样，实行公开竞标。先对公司内部员工公开招标，实行竞标上岗，竞标底价分别为万元、万元、万元人民币（含人员工资在内）。如公司内部没有人竞标或没有完全竞标，再对局内职工招标，如局内没有人竞标，再对离退休人员招标。

对船只的管理上，尤其在安全上，必须遵守国家、省、市有关条文规定，必须按照局安委会对船只的要求规定执行。在公司的管理上，虽然属承包性质，在签合同上对各项要求都得严格，公司也不能对其放之不管。对船只、船员的管理上，做到定期、不定期的检查、督促工作，争取把隐患消灭在萌芽中。

在上坝收费上，我们想延续原有的方式，对全局进行公开招标，竞标上岗，承包人必须带公司6名集体职工，承租底价为3万元人民币。

今年在绿化上实施的办法是分片划分，分配到人，依据工作量挂牌管理，做到经常检查、经常督促，根据工作的质量来决定工资的收入。春季最早的两项工作是联系好东西山头造林的苗木及三角地苗圃的苗木，按局里的要求，完成局计划的所有任务。

今年的房屋出租，已经签合同的没有到期的继续履行合同，把到期的合同全部重新招标租赁，尤其是饭店那一栋房子，以前有的租房者拖欠房租很长时间，有的现在还没有还清，所以重新招租，签字交钱。

在管理上，计划列出一个大表格，标明哪一栋、哪一户租房者是谁、租期、租金等等，及时管理到位。对租房者及房屋进行定期、不定期的检查，预防不安全事故的发生。

今年春季计划把去年春季冻害及以前死亡的树木补齐树苗，以保证果园树木的完整度，抓好冬春的修剪工作，认真修剪，调节结果量，抓好春夏秋肥料的使用和打药工作，来保证汤河果园工作的正常进行，使收入有保证，也使果园生产有后劲。

今年抓紧对劳务输出人员的职业道德教育，提高出劳务人员的素质，兢兢业业做好本职工作。因为出劳务人员在外代表了公司形象，如出劳务人员工作干不好，被退回，不仅仅影响他个人，也影响整个公司的形象和收入，影响职工工作的安置。

在履行合同的同时，加大收缴力度，凡是有猪的重量和头数够我们局杀的就收回来，杀了给职工分肉，用来回流资金，尽最大努力地回收其所占用的资金。

今年对集体职工的教育培养训上，鼓励集体职工发挥自己的潜力，积极地参与各项工作的承包，来展示自己的能力，用以发现和培养人才，逐步使他们走向自己管理自己、自己壮大自己的道路。

还有一个就是今年大集体管理委员会到届，重新选举大集体管理委员会，充分发挥管理委员会的积极作用，让他们参政议政，提出合理化建议，起到集体的作用。主要事情、大的支出都通过大集体管理委员会讨论通过后再实施，增加透明度。

以上就是经营公司200\*年度的工作计划，愿我们全体经营公司的员工在局党政领导的正确领导和支持下，努力工作，完成局领导交办的各项工作。由于收入有部分减少，在做计划时把支出压到最低点，所以今后工作中只有努力完成。

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