

2023年陋室教学反思优缺点 陋室铭教学反思(优质5篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

年终工作计划表篇一

1、作业员及生产、品质对首件是不认真，造成批量事故，对于此类原因造成的品质事故，需加强xx对首对核对方法及特别注意事项的要求，同进要求组长对首件进行再次确认，杜绝此类问题的发生□iqc漏检、误检在国内物料上主要为xx及电解电容上面，因xx来料品质不稳定及颜色错等不良；电解电容主要集中在产品混料上。

2□iqc漏检、误检主要在xx物料上，对iqc本身的技能及作业方法进行培训，使技能增强，在核对物料时必须认真，有不清楚时需找领导进行确认，清楚后方可判定。按现在公司状况□xx物料特急的情况不能改善，需对iqc的作业顺序进行培训，使iqc在检验物料时能分清主次，检验时不会因时间急造成物料漏检及误判。

1□iqc现在增加样品及承认书的参与，现研发也积极配合，主要问题还是研发所提供的样品承认书与生产物料到料时间不一致，经常出现样品承认书未到而采购物料已经送检，影响iqc效率□iqc检验设备已经不能满足现有的生产要求，晶振不能进行确认测试，磁珠不能检测等问题一直困扰iqc□对iqc的工作造成很大影响□xx人员的知识面不够，在作业过程中出现特殊情况时的处理方法不及时□xx人员流动较大，特别是增加外发厂后人员难对管理，且外发厂距离太远，对人员管理

存在一定难度□xx做可靠性试验空间明显不够，现高低温试验箱放在光电部，老化平台放在返修组，对设备及试验过程管控提高难度。

2□iqc检测xx设备在整机，而测试xx人员属iqc管理，人员管理有一定难度，且现在xx测试时iqc自身物料需多次开单放行，给iqc的工作增加了负担□iqc检验工装缺乏，现xx内存测试工装板卡已经过时，且经常出现问题，需更新板卡，现增加对xx类测试，缺少相关的检验数据□xx只提供测试工装，研发部未提供相应的需检测项目及标准等。高频头的工装搞好了，但是无信号线，到别的楼层测试时又经常出现无测试工位等情况。

1、建议样品及承认书分两块来管理，之前使用物料来料时进行登记，可按正常物料放行，每周进行总结一次，新物料及新供应商来料时建立体系，未确认的供应商及物料不得采购，未确认的物料不得入库□iqc来料不发单直接使用待处理标，由物控自行处理好样品及承认书后再送检iqc□对于特别急的物料，要求由研发部首先进行样品的初步确认后才能进行评审。

2、对于iqc设备事宜，建议增加xx晶振测试仪及针规□xx电桥、带标尺测量的放大镜一套等设备用于检验，以保证来料品质。针对xx测试仪，建议将xx测试仪搬到xx拷贝房，有如下优点：便于人员管理，同时便于测试时的管控；节省费用，现xx房为单独空调，增加电费，而搬到xx后可使用中央空调，节约电费开支。针对xx测试这一类，需提供iqc相应的资源及标准，建议给iqc房提供低中高频电视信号□xx由研发部提供相应的检测标准。由品质部转换成内部检测标准。

公司品质需提供，对供应商管控需从源头开始，供应商应从按物料类型进行分类管控，如xx元件问题较少的，可按性价比进行管控□xx类物料按品质及交期来管控，供应商设定准入

制度，现有的对供应商现场审核资料已经不能适应公司的发展，需制定新的审核资料以更全面对供应商进行审核。建立供应商品质检讨系统，每月对供应商所发生的问题进行检讨，由供应商品质部及工程部等相关部门组织人员到我司进行检讨。加强xx工艺方面的技术支持，多提供xx工艺工程师的交流平台，必要时可送外培训。

年终工作计划表篇二

俗话说的好：“火车跑的快，快靠车头带。”一份工作要想有更好的成果，前面的领导人物起着关键的作用。没错，对于销售主管的我，也对20xx年的做出了新的工作计划。

我的个人工作计划会明细化，但在实施的过程中将带领所有的组员们一起行动□20xx年预计全年回款100万元以上，保持增长345、9%，预计第一季度完成15万元回款，第二季度25万元回款，第三季度回款30万元，第四季度30万元，南京市内终端用户预计扩增至150家，分销商增到70家。

1、对经销商的管理

定期检查核实经销商的产品库存，配合公司发货时间及物流工作，确保经销商的库存在短期内消化，不出现积压产品及断货现象，同时协调好各分销商的渠道，有销售网络重叠现象的，避免引起产品价格战。

2、解决产品冲货、窜货问题

实行奖罚分明制度管理体系，解决因产品价格大幅度波动造成的市场威胁，查找冲货根源，经核实无误后取消违规经销商的产品促销资格，时间为1年。相反，提供有效信息并持有凭证的销售商，公司给予相应的促销补贴政策。

3、销售渠道下沉

进一步将产品深度分销，由原来的批发市场深入至农贸市场，在终端的走访中，针对信息的收集，寻找对产品需求量大的消费群。目前，浓缩果汁产品的需求量集中在咖啡馆、茶馆，我们还需要在产品质量和价格上寻找相应的切入点。

将对扬州、泰州、盐城、淮安、镇江、连云港、芜湖、马鞍山、安庆、淮南、淮北等苏中、苏北、及安徽局部市场进行开发，搜罗并设立特约经销商，享有与南京经销商同样的经销政策，实行自然销售，特殊区域可视情况而定，是否增派销售人员。

年终工作计划表篇三

一、班级情况分析：

本班现有学生45人，其中新生3人。四(4)班学生总体情况良好，班内大多数同学学习态度端正，学习热情高。每个孩子都活泼可爱，有着很强的上进心和集体荣誉感。他们纯洁善良，好奇心强，求知欲强。但是有个别同学学习习惯差，学习被动。如张开平，朱佳豪等同学，很多学习习惯有待进一步培养。上学期班级语文平均分83.43。本学期班级语文教学目标为班级合格率力争100%，班级平均分85%。

二、教材理解

本册教材共分8组。每组包括#工作计划# 导语、课例、语文园地三大部分。按专题编组。8个专题依次是：自然奇观、观察与发现、中外童话、作家笔下的动物、我国的世界遗产、人间真情、成长的故事、科技成就。每组开头的#工作计划# 导语点明本组的专题，并提示学习要求。课例由3—5篇课文组成。课文均围绕专题编选，分精读课文与略读课文两类。全册共有课文32篇，其中精读课文18篇，略读课文14篇。精读课文后有思考练习题。部分课文后面，安排有“资料袋”或“阅读链接”，以帮助了解相关资料或丰富学生的阅读。教

材后面还附有8篇选读课文。

每个语文园地由5个栏目组成。其中4个是固定栏目：“口语交际”“习作”“我的发现”“日积月累”。另有“宽带网”“趣味语文”“展示台”“成语故事”，分别在8个语文园地中各安排两次。

本册要求认识200字，会写200字。本册教材改变以往几期将每课词语列在书后，而是将每篇课文的词语列在每组课文后为“词语盘点”，分“读读写写”与“读读记记”两栏。

三、教学目标

1、在语言文字训练过程中，使学生受到热爱祖国、热爱中国共产党、热爱社会主义的教育；受到为人民服务、无私奉献等思想品德教育；培养热爱科学、勇于实践和创造的精神，增强民族自豪感和振兴中华的责任感，受到科学思想方法和学会生存的启蒙教育，陶冶爱美的情趣。

2、巩固汉语拼音，借助拼音识字、阅读，学习普通话。能正确认读学过的多音字，能辨别形近字。

3、继续学写钢笔字，写得正确、端正、整洁。养成认真写字的习惯。培养独立识字的能力。学习本册的200个生字，能读准字音，认清字形，了解在语言环境中的字义，并能正确书写。

4、能联系上下文、结合生活实际或查字典理解词语的意思。学过的词语大部分能在口头或书面表达中运用。注意语言的积累，初步养成积累语言的习惯。

5、能正确、流利、有感情地朗读课文。能背诵指定的课文。能借助中心句，正确领会课文的中心思想。

6、能有中心有详有略地记一件事;能用先概括后举例的方法写人;练习从内容、词语、标点等方面修改自己的习作。把自己写得不具体的作文改具体;能写简单的记实作文和想象作文,内容具体,感情真实,有一定条理。能写书信和其他常见应用文;会在文章中写出自己的真情实感。逐步养成课外读物阅读的习惯。本学期课外阅读不少于20万字。

四、教材重难点

2、理解内容;体会感情;领悟表达的方法;积累语言;向课外扩展延伸。

3、重视学生作文指导,在写好原有写作题材的基础上,学会写书信。

4、积累语文园地和精读课文中的好词好句。

五、教学措施

1、扎实进行语言训练,本学期着重进行分段的训练,继续对学生的识字、写字给予重视,帮助他们积累词汇和句式。

2、注意听说读写能力的协调发展。重视学生说得流畅、写得通畅。

3、落实各单元训练重点,重视学习方法的指导。

4、努力开发语文课程资源,开展丰富多彩的语文实践活动,增强学生在生活中学语文、用语文的意识。

5、班级开展阅读比赛,学期末看看谁看的书最多,评出阅读之星。

6、继续做好学生培优补差工作,通过稳中间,抓两头,使班级成绩稳中有升。

年终工作计划表篇四

进一步贯彻和学习美术新课程标准，更新教学观念和理念，并运用新的理论来指导自己的日常教学工作，使我校的美术教学工作有一个新的突破。

依据学校教学工作计划要求，结合个人工作实际，经过对上学期美术教学总体情况的回顾和对本学期美术教材内容的分析，特制定如下计划。

二、学生现状分析

三、本册教材内容特点

本册教材确立了以兴趣教育为核心，绘画、工艺、欣赏并重的教学新体系，着力培养和开发小学生创造美的能力。根据小学生的身心特点，注意联系生活实际，注意民族性、时代性，选择了思想性、知识性、实用性、趣味性强的教学内容。分造型、表现、设计、应用、欣赏、评述、综合、探索四个方面。具体有绘画、雕塑、剪纸、手工、欣赏。课程以培养学生的求新、求异为目的，形式多种多样，给学生很大的发展空间，满足各种学生创造美和表现美的愿望，使之对美术产生兴趣。

四、本学期教学计划及措施

(一) 遵循审美规律，多给学生感悟艺术作品的机会，引导学生展开想象，通过比较的、讨论等方法，引导学生体验、思考、鉴别、判断，提高学生审美趣味。

(二) 激发学生的创新精神和培养学生的实践能力，积极为学生创设有利于创新精神的学习环境。

(三) 加强师生的双边关系，即重视教师的教，又重视学生的学，确立学生的主体地位。

(四)采用多种教学方法，利用现代化的教学仪器，大胆改革。

(五)改变评价方法，采用自己评价、小组评价、集体评价、教师评价或家长评价，充分肯定学生的进步和发展，尊重个性差异，重视学生的自我评价，激发学习兴趣。

(六)在教学方法上灵活、不宜过分强调严谨的素描结构、透视规律、色彩原理等，以免束缚学生的自由想象和个性发展。

综上所述，我会在本期美术教学中，把审美教育作为主线贯穿教学全过程，通过对自然美、生活美、艺术美的感受和表现，陶冶学生的情操，培养学生的审美情趣。充分发掘教材内在的思想性，并在教学的内容与形式中有机地融进思想品德教育。发挥学生的想象力，启发、鼓励学生的创造性。根据学生年龄特点和每个学生的个性差异，在教学中面向全体学生，同时要考虑个别超常学生与后进学生的情况，采取面向集体与个别指导相结合的方法，循序渐进，逐步提高学生的美术素质。

年终工作计划表篇五

我为创建作什么，我在创建中作什么，我该怎么作？

我作话务员的时间不长，跟许多老手相比，我是一个新手。但这并不能成为我可以比别人差的理由，相反，越是因为这样，我就更要付出比别人更多的精力和时间来学习，从而跟上大家的步伐。在刚上xx平台的时候，凭借着自己努力、刻苦、任劳任怨的工作态度，我除熟悉了语音平台的操作和办理流程外，还更深一步地了解到xx设备的整个运作流程，让我在工作时更能得心应手。

然而95598号作为一个群众服务窗口，我作为一名普通的客户服务代表，除了要懂得一些简单的技术和专业知识外，更重要的是需要与客户进行沟通、交流，解答客户的咨询和疑问。

因此，我更需要具备的是掌握全面的业务知识和良好的服务、沟通技巧。在平时的工作中，对于新下发的各种新业务、新知识、新活动，我都认真学习，充分领会其精神，并且牢记；对于一些基础业务知识，我经常会翻出来看看，做到温故而知新，熟能生巧。如果说业务知识是做菜的原料的话，那么良好的服务、沟通技巧、就是技艺高超的厨师，只有具备高超的厨艺，才做让原料展现出良好的品质和口味，服务也是同样的道理。如果没有良好的语言表达能力和沟通能力，知道的再多，掌握的再全面，也只能是茶壶里煮饺子——肚子里有倒不了来。所以我积极参与组织的各种服务知识培训，通过网上学习相关服务、沟通技巧，并将其运用到服务工作中去。

新系客服. 诚信服务，海尔总裁张瑞敏有句名言：在同样的条件下，服务得好可以赢得顾客或“创造”顾客；服务得不好可以失去或“消灭”顾客。诚信是一种资源，一种资本，是优质服务的灵魂。我作为客服中心的一名普通员工会更加的做到认真查找差距，同时学习、借鉴其他“满意窗口”的先进经验，取他人之所长补己之短，使在客服中心的我不断茁壮成长。以“树群众满意窗口号”为旗帜，“您的满意，是我的追求”为行动口号，坚持贯彻“以群众为中心，以市场为导向，以群众满意为目的，把优质服务工作做得有声有色。自我管理、严格落实树立服务大众、奉献社会的思想，为人民群众办实事、做好事；以客户为中心，不断提高服务质量；保证把“请”、“您好”、“请问有什么可以帮助你”、“请问办什么业务”、“请稍候”、等十九个文明服务日常用语得以运用，严禁使用服务“禁语”；以微笑服务，给客户留下亲切、热情、口气柔和的好印象。同时，注重各项规章制度的贯彻落实，除抓好学习做到人人知晓熟记在心上，把重点放在落实上。内强素质，外塑形象，抓好业务技能培训。为自己适应“服务大格局”的要求，坚持经常性地利用下班后时间组织业务知识学习，开展岗位大练兵活动，不断提高自己业务技能水平。同时，做好对新同志的“传、帮、带”工作，力求大家共同进步。自身素质不断提高的同

时，也以大家优质的服务树立了优秀的服务品牌。

在与来电人的开始几分钟交谈中，我聚精会神倾听来电人的信息，保持礼貌态度，提高工作质量。遇到投诉反馈意见，要清楚来电人的全部要求，准确理解来电人的意思，要抓住问题中心，尽可能避免多讲无关紧要的事并做好相关记录工作方便日后和用户联系，为正常的工作状态保驾护航。还要做好事后的回访工作，当用户反映表示不满意时，应悉心认真的用用户述说，尽可能的替用户排除问题，作到急客户之所急，想客户之所想。

年终工作计划表篇六

新的一年来临之际，回想自己一年里所走过的路、所经历的事，可能有过许多的感慨，许多的惊喜，但自己也收获了一份镇定、从容的心态，年终工作总结与计划。三个感谢：首先我们都得感谢公司和于总，给我们提供了良好的工作条件；其次感谢刘总，给我们真切的指导和让我们终生受益的实战经验；最后我还得感谢在座的同事，曾经给我的帮助和谅解。相处的过程中让我学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。怀着感恩的心，让自己与公司又共度过了一个春秋。我在成长中领悟人生，在人生中体会成长。

转眼20xx年已经到来，又开给了新一年的工作，为了工作更好的开展，我就20xx年作一个全面而详实的总结，以便对20xx年的工作做参考和借鉴。

20xx年个人与红波共同所负责市场为新乡市区，所负责区域为5号区，任务新品200万，金品。万，本区域共计店面445家，饭店零售数目相当，全年所负责市场共计完成220余万元，其中新品任务完成。市场铺货率达到70%以上，空白点主要集中在人民路平原路两侧，其中以三流酒店居多；在就是不太临

街的小巷，其中以小零售网点居多。

综合来看□20xx年平川酒新品一号在往年良好销售势头的基础上，承继并提高了其销售数额，继续扩大了其市场主导力；金品一号通过长期的市场运作，也占据了一定的市场份额。

1. 采用《客户销售登记卡》，对客户销售状况进行监控，统计记录，使我们心有明细。

好处：(1)可以随时对客户的库存数量，销售周期进行统计分析，对客户级别进行分类，确定那些客户当明星，那些客户是平民，那些客户为重点挖掘的潜力股，这样公司在有相应产品活动政策后，可以有秩序的“送钱”，既节省时间，还提高销售活动效果。

2. ‘一店一策’的申请，针对不同情况的商户，问清楚他们的需求，尽最大的能力去达到双方都满意的结果。你想吧，看是我们这次麻烦了点，但商户以后我们在去的时间，肯定他就会态度不一样，为什么？因为这时间我们不是在销售，是在交心，交朋友，能相互帮忙的朋友。前提，不和规矩的坚决不做。

3. 就是在和经销商合作的过程中，我们得时刻记得，我们是厂家业务，他们才是头，在外面的头，正常的时间友好合作，彼此尊重，关键的时候咱们还得是那脖子，头再厉害，最终还得听脖子指挥，只要咱们抓得住市场，拿得住商户，就不怕他不服。

4. 金品酒售后一事。其实销售做久了压力是比较大的，就像金品酒收瓶，兑奖的事，因为市场经销商不愿投入人力，就逐渐形成了‘只管杀不管埋’的怪圈，收瓶咱不说，新品还可以收，但兑奖太不及时，基本上都依靠我们，尤其急兑奖的问题得不到有效的解决。人都说一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售是混饭吃，今年我必须把自己

定位成一个一流的销售，那就是必须把工作当成是自己的事，认真、努力、主动地去做，除了要对工作总结外还要不断的学习，探索如何做出业绩，怎样使利润最大化，我知道这都要通过勤奋来完成的，为了明天[who怕who]其实做销售也就是做人。

5，工作中由于与本市场的商户有了一定时间的合作，能够取得商户基本的信任，进店相对比较随意，气氛比较缓和，有时间导致客户拜访八步骤还不够到位，跳点等现象时有发生。

1. 市场陈列作为一项长期的基础工作来抓，俗话说‘淡季做市场，旺季抓销量’，淡季的时间咱们公司会一如既往的主抓‘宣传’这面大旗，投入大量的人力，物力，通过如‘喝平川撞好运，平川酒爱心接送考生，平川杯武林争霸’等一系列活动来拉动，细想一下，其实我们前期所做的一切都是为旺季的量化而造势的，在淡旺季交替之时（八九月），其他厂家必会出台形式各异的方式来吸引消费者的眼球，以刺激起购买的欲望，进而切割市场份额，扩大销售。这时间我建议八月底我们应该成淡季造势之力，率先与终端酒店签定陈列，其中生意较好，在本区域或一条街影响较大的，应签订长期的陈列协议，且奖励高于一般店面，以确保我们产品在旺季时间排面，销量在同行业中的绝对优势。

2. 利用咱们国家的传统节日做宣传，发放有特殊意义的礼品。如‘端午节发种子’‘中秋节送月饼’‘平安夜送平安果’等，并提前做好准备。通过乡情与亲情进而打动消费者的心。

1、加大对窜货的打击力度，加强自己的拜访频率。

2、让老客户逐渐引进金品，巩固老客户的忠诚度。

3、继续开发空白市场，加大空口市的新品开发。

4、随着新品价格的上涨，坚决让终端价格涨上来。

总之20xx年功也好过也好，都已经成为历史，迎接我们的将是崭新的20xx年，站在20xx的门槛上，我们看到的是希望，是丰收和硕果累累！

年终工作计划表篇七

团结带领广大青年团员发挥生力军和突击队作用，鼓励优秀青年服务企业，鼓励企业优秀青年创业者深入社会青年中传授经验，更好地为镇经济发展做贡献。在总结工作经验的基础上，结合实际，重点开展主题突出的创新创效活动，进一步促使团的工作在我镇的经济发展中发挥积极的推动作用。

20xx年我们将不断探索当前共青团工作的新格局，坚持以党建带团建，坚持以高质量的工作水平来保证团的组织建设，内强素质，外树形象，顺应发展要求。

一要加强团干部队伍建设，定期组织开展培训班、交流会、讨论会等方式，牢固树立终身学习的理念，切实增强学习的使命感和紧迫感，提升工作能力。

二要建立健全团的组织建设，理顺团组织的工作流程。同时，调整和完善团支部的建设工作，建立和完善团内各项工作制度，形成共青团工作的新格局。

三要加强团员意识教育，引导广大青年团员牢记使命，增强青年团员的光荣感、责任感和使命感，不断提高青年团员的在团意识。继续开展好推优工作，把优秀团员源源不断的输送到党的队伍之中。

团结带领广大青年团员发挥生力军和突击队作用，鼓励优秀青年服务企业，鼓励企业优秀青年创业者深入社会青年中传授经验，更好地为镇经济发展做贡献。在总结工作经验的基础上，结合实际，重点开展主题突出的创新创效活动，进一

步促使团的工作在我镇的经济发展中发挥积极的推动作用。

一、要抓好青年综合素质的提高。进一步加强青年学习文化知识和技能自觉性，努力使他们学有所长，提高创新意识，增强创新能力，使青年在创新上有所建树。

二、要在节约创效上出成绩。明年，我们将进一步发挥青年团员的工作特点，结合我镇实际，制定工作机制，规范工作程序，形成规章制度，激励青年团员在各项工作中发挥聪明才智，努力在创新创效工作中做出成绩。

三、要加强青年创业工作，为我镇经济又好又快发展作贡献。鼓励现有创业青年加大投入，科技革新，提升生产力和经济效益，为我镇经济增长注入强心剂；加大力度鼓励有条件的青年鼓足干劲，创新方法，干事创业，为自己，为社会，为我镇经济社会发展提供不竭动力。

一、要深化青年文明号活动。加强青年文明号创建活动的动态管理，加强考核，不断提高管理水平，结合实际，丰富活动载体，并根据实际情况对公司青年文明号创建工作进行表彰奖励。

二、三要努力构建青年文化建设体系。在继续丰富我镇青年文明号、青年志愿者等活动的基础上，尝试打造大型、长期性等新的青年文化品牌活动，不断挖掘青年文化潜力，加强交流、形成合力。镇各团支部要倡导健康、积极、活跃的青年文化氛围，进一步深化共青团品牌活动，为我镇的文化建设注入生机，为展示我镇良好的社会形象和进一步扩大我镇创先争优活动的影响增添活力。

三、要认真开展青年志愿者服务活动。青年志愿者是共青团组织的品牌，是精神文明建设的有效载体，在明年的工作中，不断加强青年的思想教育工作，引导广大青年团员积极投身

到青年志愿者服务活动当中，充分发扬团结、友爱、互助、奉献的志愿精神，展现我镇团员青年团员的精神风貌。

四要增强创业意识，引导广大青年积极投身家乡建设。我镇农业产业化和农村现代化水平较低，要深化对农村的科技与信息服务，带领青年致力调整农业结构，帮助农村青年增收成才，要因地制宜，发展好反季节蔬菜生产和中药材生产，积极推进农产品和中药材的深精加工，提高农业效益；为青年农民提供技术培训，广泛协调相关职能部门，为青年农民提供政策、技术、信息资金等多方面的扶持，积极倡导农村剩余劳动向城镇转移，鼓励有志青年走出去，到先进的地区务工，学习，掌握外地的先进经验和技能，为家乡经济发展服务。

年终工作计划表篇八

行政部是公司的关键部门之一，对内管理水平要求不断提升，对外要应对工商、社保等机关的各项检查。20××年上半年，行政工作紧紧围绕公司的经营方针、目标展开工作，紧跟公司各项工作部署。现将20××年上半年的工作做如下简要总结。

一、人事管理方面

1、根据各市场部人员的实际需要，有针对性、合理地招聘一批员工，配备到各岗位。目前，已在重点市场广东、云南、某、成都、武汉、南京等地招聘员工共计90余人，已转正员工50多人。

3、规范了各部门的人员档案并建立电子档案，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐。

6、与集团总部沟通，确定员工劳动合同签定及社保办理事宜。

二、行政工作方面

- 1、成功组织营销中心开业庆典：根据工作情况的需要，营销中心拟订将于12月底开业。行政部打好提前战，打扫新办公区卫生，开通新办公区的电脑、电话、网线，采购办公用品等，使营销中心顺利开业。
- 2、证照办理工作：集团公司驻广州办事处证照的办理如期完成，保证营销中心工作的正常开展；并与各市场部沟通协调，各市场的证照办理工作正在进行。
- 3、和相关职能机关如工商做好沟通工作，以使公司对外工作通畅。
- 4、对内严格审查各部门的办公用品的使用情况，并做好物品领用登记，合理地采购办公用品。
- 5、严格控制各项办公费用开支，以节约降低成本为第一原则。
- 6、做好公司各部门后勤管理保障工作：机车票预定、食宿安排等，及时、主动的完成日常管理工作中各项工作。

三、公司管理运作方面

- 1、根据市场发展情况及结合集团公司相关制度，制定相应的管理制度，使各项工作有章可寻，为强化内部管理提供了制度保证。行政部出台了《行政部管理手册》，内含《固定资产管理办法》、《办公用品管理办法》、《传真收发管理》、《电子文件管理》、《档案管理》、《打印复印管理》等，并制定《公司假日值班制度》、《卫生轮值制》等多项规章制度，通过落实各项规章制度，规范了工作程序。
- 2、逐步完善公司监督机制，加强了对员工的监督管理力度。

3、充分引导员工勇于承担责任。逐步理清各部门工作职责，并要求各人主动承担责任。

4、加强对全国各市场部的管理：统一实施各项管理制度，统一使用日常工作表格，要求各市场部每月上报有关统计数据。

1、作为公司的综合管理部门，在对各市场部的管理、协调方面还有很多的欠缺，对各市场部工作情况、人员纪律的检查力度还不够。

2、对公司内部的监督、管理(如环境、卫生的检查等)不力。

3、缺乏对公司企业文化及工作氛围的建设。

4、员工培训机制有待完善和加强。

5、人事工作还处于传统的劳动人事管理，应从传统的劳动人事管理逐步向现代人力资源管理过渡。

1、继续完善公司制度建设。特别是在日常行政管理和劳动人事管理方面加大制度建设的力度。修订和完善奖惩规定、激励机制等制度。

2、加强培训力度，完善培训机制。企业的竞争，最终归于人才的竞争。目前公司各市场部人员的综合素质普遍有待提高，尤其是各市场部负责人，需根据实际情况制定培训计划，使培训工作能起到切实的效果。

3、协助各市场工作，加强与员工沟通，加强团结，迅速营造良好办公环境。

4、加强公司档案的管理，强化保密管理工作。行政部将着重加强档案现代化管理，对档案进行计算机管理，争取早日实

现档案管理电子化;强化保密文件管理工作,加强机要文件的取送、传阅和保管工作。

5、加强劳动人事管理工作:劳动人事管理工作实现规范化管理方面仍有待加强,提升管理水平,完善人事档案管理,从单纯的事务性工作向现代人力资源管理过渡。6、推行网络,提高公司办公效率水平,逐步向无纸化办公目标迈进。

7、组织员工活动,加强企业文化建设工作,让员工对企业有良好的认同感和归属感。行政部在20××年上半年的工作中虽取得了一定成绩,但还要努力工作、加强学习、积极配合各市场部工作,尽最大的努力使公司的整体形象、工作水平上升到一个新的台阶。