

最新工作表扬通报标题 先进工作者表扬通报(大全5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

论文工作计划和预期目标 公司工作计划篇一

这一年是我难得的人生经历，这段时间是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了许多美好的回忆。得到了领导们和师傅们的谆谆教导和无微不至的关怀，获得了宝贵的工作经验。在思想行动上，努力做到“想实习，会实习，实好习”，把培养工作能力，提高自身素质作为己任，也适应了油田的工作和生活节奏，深深的了解了河南油田和井下作业处的企业文化和理念，完全融入了xx这个大家庭，成为了一个真正的xx人。一年的实习里，我一直在努力接受新知识，体会接受新事物，并在这过程中找到自己的不足之处，以及明确自己今后的努力方向，帮助自己成长成才。

石油行业是一个高危行业，各级部门对安全都极其的重视，要求每一名员工必须将安全时时刻刻铭记于心。知安全、懂安全。因此从入厂的三级教育到班组的安全会议，每一个阶段的安全教育都使我感受到安全的重要性，在以后的工作中以高度的责任心和强烈的使命感对待安全。

岗前培训让我对xx油田和我们井下作业处的总体情况有了初步的了解，像油田的历史、生产开发、地质特征、后期发展和我们井下作业处的理念、文化等。期间我还参加了素质拓展培训，培养了我与人交流、懂得感恩与回报、团队协作精神等品质，这都为我以后的学习工作打下了良好的基础。

被分到井下作业工程二部后，我被分到203队实习。203队主要担负着采油二厂的斜直井的维护、措施以及斜直井的大修作业任务。是一支具有光荣传统的作业队，先后被评为中石化金牌作业队、甲级作业队等荣誉称号，在这里，我感受最多的是团队协作的精神品质，以及员工间友好和谐的氛围。

我开始在四岗锻炼，慢慢的学会了拉油管、抽油杆和量油管、抽油杆填写班上的资料，但是安排我做的我总是尽自己最大的努力去做好，炎炎烈日、酷暑与闷热、修井机的噪音都给我留下了深刻的印象，虽然又脏又累，但是看到因为自己的一点努力给班上带来的改变我还是会觉得很高兴，觉得所做的都是值得的。

后来随着时间的推移对修井机上的一些设备设施的了解也会跟着老师傅们去做一些简单的设备维修的活，像车打不着火泵油、更换车上的电瓶、更换车上的基本管线、更换车上的防碰等等。在这期间老师傅们传授给了我很多知识与经验，我也培养了自己的动手能力、对现场也有了一个直观的了解，是我难得的实习经历。

技术员除了负责队上的技术工作外还主要负责队上的工作和队上职工的培训工作。干技术员的活就得多操心多小心还得会独立处理现场遇到的各种情况。在随后的时间里我跟着技术员学会了作业的技术操作规程，例如检泵换封、新井投产、化学堵水、调剖、注塞、钻塞、酸化、压裂、打捞井下落物、套补、小套管二次固井等，同时还学会了编写和上传施工小结，下载工程和地质设计。在现场当实习技术员的时候我深深的感受到了操心的重要性，这一时期的工作我慢慢摸索出一些规律，这些对我后来都受益匪浅。

(a)在上井之前，认真查阅相关井史和作业小结，对于出砂严重以及漏失严重的井，作两台水泥车计划。

(b)对冲砂方式的选择，正冲，下击力大而携砂能力小；反冲，

下击力小而携砂能力大。在带有套洗筒作业时必须使用反冲作业，当带有大直径工具时，不能冲砂。

(c)冲砂过程中的注意事项，在冲砂和接单根时，绝对不能停泵；若出现特殊情况，必须迅速上提管柱，冲完砂后要充分循环一短时间，使油管或环空中的砂循环干净。砂埋油层时，要特别注意当冲开油层时，由于地层漏失而造成砂卡砂堵，应在冲开油层前充分循环洗井液和缓慢下放管柱。

(2)打铅印时应注意的问题。在作业过程为落实鱼顶和套管状况采取打铅印的方法，往往因为铅印选择和施工过程中出现问题而重复打印的情况，这将会造成了经济损失和工期的延长。

(b)铅模下井前不能有影响印痕判断的伤痕存在；

(c)下钻速度不宜过快，以免中途将铅模碰变形，影响分析结果；

(d)下铅模至鱼顶以上一根单根时，开泵冲洗。待鱼顶冲净后加压打印；

(f)打印加压时只能加压一次，不得二次打印，以免印痕重复难于分析。

作业二部由于面对面的接触和工具车间的师傅的详细讲解使我对修井工具，包括打捞类、倒扣类、套管刮削工具等，井下泵，尤其是井下封隔器及控制类工具有了进一步的认识和了解。这些都为我在现场遇到复杂的井下情况需自己选用合适的工具时打下了坚实的基础。深深的体会到了只有“安全才能生产，安全才有效益，安全才能回家。”这句话的真谛，同时更加明白了井喷的危害，知道了井控的重要性，因为油田只有在不发生安全和井喷事故的时候才能正常的生产。

我在思想政治方面能够严格要求自己，关注时事政治，关系国家的改革发展，始终以正确的政治观、思想观和人生观要求自己，坚决拥护国家领导的方针政策，积极学习社会主义理论思想。热爱集体，尊敬上级，团结同事，乐于助人，在与同事的积极协作中提高自身的思想政治素养。另外，在工作中，我严格要求自己，充满激情，敢于承担责任，认真学习同事们精湛的技能，较高的安全意识，丰富的防护技能和设备故障处理能力；在为人处事方面，我以厚德载物，宽以待人为标准，平时我注意跟同事和谐相处，经常换位思考，体谅别人难处。在觉悟上，我积极的向党组织靠拢，不断的学习着国家和单位的一些政策和文件，为各项工作能够顺利开展并高质量、高标准地完成奠定良好的思想理论基础。

我养成了记笔记的习惯，每天把自己要干的工作和工作中取得的经验教训记在本子上，闲暇的时候翻阅，及时总结成功和失败的原因。期间，我还不时的查阅井下作业操作规程、井下作业行业技术标准汇编、井下作业工以及以前的课本等与工作相关的资料，力争在短时间之内提高自己。

另外，无论是工作还是做人，我都时刻提醒自己要对自已有要求，要不断向其他优秀的同事学习，工作认真细致，不断提高自己的工作水平，力求能把负责的工作做到尽善尽美。这一年以来，我参与了队上的大部分技术工作。跟班上井，进行现场技术交底，监督检查员工的现场操作执行情况、监护现场施工，对现场进行危害识别和隐患整改；对油水样进行化验分析；写日报、小结、工作日志；参与评审资料、参加井控演练等。现在，我可以很好的将理论与实践结合起来，在技术、井控、安全以及管理方面都取得了长足的进步，能顺利的完成领导分配的任务。并且在我队被中石化集团公司授予金牌试油队和创建“xx”工人先锋”活动中做出了自己的贡献。

1， 解决现场问题的经验和能力还有点欠缺，需要不断积累现场经验。

2, 实习体验更多的基层岗位从多方面了解油田基层的工作。

3, 在对作业技术还是有所欠缺, 还需要不断学习和积累。
下步打算:

1, 在向书本学习的同时向实践学习, 努力提高对作业工序的认识;

2, 进一步学习现场管理的方法和技巧, 在实习的过程中不断的总结自己的经验和前辈们的经验, (勤总结和善于总结)不断的丰富和充实自己的生活工作阅历。

3, 继续保持好良好的学习习惯, 做到谦逊, 虚心, 做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”。

4, 自学英语, 不断提高自己的口语水平, 争取有机会去井下的国外市场。

今后, 我将进一步加强技术学习, 扎实工作, 充分发挥个人所长, 不断完善自己, 为单位贡献自己的一份力量。

论文工作计划和预期目标 公司工作计划篇二

公司领导; 各部门经理、副经理、助理经理; 各部门工程师、技术员; 各工段工段长和专、兼职安全员; 各班组班组长必须参加安全行为观察, 员工本着自愿的原则参加。

安全行为观察领导小组成员名单:

组 长: 赵清

副组长: 喻宝国、谢永萍、陈家光、温振新、廖福展、王振华、连志明

安全行为观察工作小组成员名单:

组 长：喻宝国

副组长：廖月英、赵日彤

略

第一阶段-试运行阶段（8月1日-8月19日）

- 试点单位：制造部烧成工段机修班

第二阶段--试点单位总结阶段（8月20日-8月31日）

第三阶段--全面实施阶段（9月1日-10月21日）

- 参与单位：整个公司

公司级培训

- 培训时间：8月1日

- 培训教师：公司安全主管

- 参加培训人员：公司班组长以上管理人员？部门级（制造部）培训

- 培训时间：8月3日

- 培训教师：制造部副经理许丞志

- 参加培训人员：制造部班组长以上的管理人员

班组级(试点单位：烧成工段机修班)培训

- 培训时间：8月4-8月7日

- 培训教师：维修工段工段长、机修班班长、
- 参加培训人员：机修班所有员工

备注：其它部门、班组人员的培训在8月5日前完成，具体计划由各部门制定。

试点单位（烧成机修班）8月5日前编制专项安全行为观察检查表，并上报安全行为观察小组审核。

其它部门8月5日前编制完成专项安全行为观察检查表。并上报安全行为观察小组审核。

各部门每月召开安全行为观察实施情况的专题会议，了解这个阶段的实施情况及存在的问题，并将会议纪要上报公司安全行为观察小组。

试点单位（烧成机修班）每两周召开安全行为观察实施情况的专题会议，了解这个阶段的实施情况及存在的问题，并将会议纪要上报公司安全行为观察工作小组。

其它部门各工段、班组在开展安全行为观察过程中，每两周召开安全行为观察实施情况的专题会议，了解这个阶段的实施情况及存在的问题，并将会议纪要上报公司安全行为观察工作小组。

各部门每月对安全行为观察进行活动统计并总结，于下一个月的3号汇报到安全行为观察小组，领导小组每月8号召开工厂安全行为观察活动总结会。

20xx年7月15日

论文工作计划和预期目标 公司工作计划篇三

1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在09年2月底做好xx上市所有的准备工作，培训好厨师团队。

2、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导，严格按照公司规定的标准提高执行力。

3、通过专业化培训与管理，对我们的厨师技术力量进行合理储备，合理推出适合季节的`新颖菜品，菜品的设计开发，是我们厨师`及公司适应市场需求，保持旺盛竞争力的本钱，菜品创新是餐饮业永恒的主题，做到真正的“会聚随心”，不时开发新品去适应市场的需求，为企业创造更大的发展空间和利润。

5，主动收.各门店基层了解到对菜品的意见和信息，做出及时相应的调动

1，通过对一些和xxx路店地.位置，周边主要消费群体，经营模式大概一致的店的考察，根据营运部领导给出的大致方针，结合我们的实际情况，在一月中旬将完成菜单的组成，包括午市套餐的搭配，到时候上报公司领导审核！

3，菜单确定后，完成菜单所有菜品的标准化和规范化，并对厨房人员和前厅服务人员分别做全面系统的菜品知识培训！

6，在10月初做好龙虾下市前的准备工作新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。

论文工作计划和预期目标 公司工作计划篇四

预算管理作为财务管理中的重要一环，与全面做好财务工作息息相关。在明年的工作当中，要进一步加强和生产，采购，

销售的费用预算指导与预算管理，认真做好预算的分析、分解与落实工作，使全面预算管理真正成为全员预算管理，让预算真正发挥其应有的作用。

(公司已走上了良性发展的快车道，产品经营质量不断提高，企业资产得到进一步净化与整合，可以进一步优化资本结构。从我们公司的第七年末资产负债表可以看出，其资产负债率在36.52%，对于一个制造业企业来说，是一个负债偏低的结构，这证明该公司偿债能力较强，未来盈利空间较大。再从其负债结构分析，流动负债910万元，占负债总额的39.06%，长期负债1420万元，占负债总额的60.94%。由此可以看出，公司较多的选择了低风险的融资决策，虽然长期负债能带来较低财务风险的财务杠杆利益，但其融资成本比短期负债高。如果公司高层有足够能力筹集短期负债，并且能够循环使用短期负债或者能用新债偿还旧债的话，那么，较多的使用短期负债能够提升公司价值。对于一个公司来讲，短期负债和长期负债应该保持一个适当的比例，过多的短期负债或长期负债对公司的经营都会产生不利影响。所以，公司在以后的一年发展里，准备适当的提高短期负债的比例，增加短期借款来筹措资金，实现充分利用到短期负债和长期负债的好处，扬长避短。

控是严格预算管理，超过预算的一律从个人月奖中扣回，实行“定额包干、责任到人、超支自付、节约奖励”的管理办法。降是按上年实际费用，每年下浮一定比例确定费用总额，进一步完善财务公开制度，逐项剖析费用成因，通过分工明确，层层把关，促使各总站挖潜节支、堵塞漏洞。

一是摸清“家底”，开展全系统的“清仓、清产、清资、清债”活动，对现有资产存量进行认真细致的分析，找出潜在薄弱环节，组织整理各部门历年的会计档案，促进公司的会计基础工作更上一层楼。二是科学理财，学习聚财、生财、用财之道，在深度上从事后反映转变到事前控制、事后考核分析的管理会计上来，在广度上把会计核算和财务管理职能

渗透到商品的进销存诸环节，推进会计电算化甩帐验收达标，使会计信息更加具有时效性和真实性。

论文工作计划和预期目标 公司工作计划篇五

- 1、增强自己的综合业务分析能力，学习和掌握产品技术知识，熟练掌握生产流程的相关知识，更好的应用于实际工作过程中。
- 2、根据客户订单及时制定和修改发货计划；负责发货计划的过程监控和具体实施；发货订舱以及相关事务的协调，保证产品的正常发货，并及时向领导反映过程情况。
- 3、对国外客户的信息收集、及时传递、及时处理，如：图纸□ppap信息反馈等等；并及时了解国际机械制造市场和外汇市场的消息，为公司的发展壮大提供信息支持。
- 4、理解、掌握本岗位所使用的质量体系文件，按照质量体系文件规定完成各项质量活动，并就涉及销售部的环节严格执行程序文件和相关管理规定。
- 5、按时完成全部发货所需要单据的缮制和交付和给客户单据的交付，包括发货单、装箱单、商业发票、运输合同、运输声明、原产地证等等。
- 6、及时就发货所涉及的相关事务与客户有效沟通。
- 7、参与公司新产品项目的生产评估和实施过程监控。如发放新产品评审图纸和进展过程跟踪。
- 8、本部门员工将一如既往的团结协作，协调处理本部门计划和预算执行过程中出现的问题，积极协助领导处理紧急事件和重大事件。

9、准确完成统计月度出口明细、月度应收汇明细，并和财务对帐。

10、向国外客户催要应付款项，包括在webedi生成asn和发票，制作纸质收汇单据等，及时回款，对未达帐项积极负责。

11、参加生产经营例会，进行会议记录，并履行会议的决议情况。

12、随时完成上级领导交给的临时任务等。

13、销售工作计划是各项计划的基础，销售计划中必须包括整个详尽的商品销售量及销售金额才算完整。除了公司的经营方针和经营目标需要详细的商品销售计划外，其他如未来发展计划、利益计划、损益计划、资产负债计划等的计划与实行，无一不需要以销售计划为基础。

商品计划（制作什么产品？）

渠道计划（透过何种渠道？）

成本计划（用多少钱？）

销售单位组织计划（谁来销售？）

销售总额计划（销售到哪里？比重如何？）

促销计划（如何销售？）
ズ菟菟卓煽闯觶第5项的销售总额计划是最主要的，销售计划的内容大致可涵盖在其中，销售总额计划经常是销售计划的精华所在，也是销售计划的中心课题。

在公司各个部门的积极配合下，预计在20xx年要达成发货量xx吨以上，销售额xx万美元以上的目标。

销售业绩入行船，不进则退。如果我们不改变我们以前的那种老式计划，不根据现在具体情况来工作的话，那么我们公司的业绩就一定会出现滑坡，只有我们不断的认识到形式的迫切性，我们才会在不断猛烈的商业竞争中占得先机，这是我们永远追求的。

我相信在公司全体领导职工的集体努力下，我们公司的销售业绩一定会较去年去的长远的进步，公司的明天也会更加的美好、强大！

论文工作计划和预期目标 公司工作计划篇六

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

1: 每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

2: 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3: 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4: 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5: 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6: 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7: 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。

要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8：自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务□20xx年业务员销售工作计划20xx年业务员销售工作计划。

9：和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10：为了今年的销售任务我要努力完成6000台的任务额，为公司创造更多利润。

结合我司当前的资源，充分利用，更具去年的销售报告，我们应该努力发展开拓广告市场，虽然目前有许多问题摆在我的眼前，但是我们要最大限度争取终端广告的投放工作，同时，对还为开发的市场做好坚实的铺垫，争取有更大的投放，长期投放的客户吸纳进来。根据我们公司终端的数量的增长率情况，有针对性的调整我们的工作策略以及工作思路。

1、第一季度，主要也市场培养为主，扩大***公司的影响力和知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多公司的宣传计划已经制定完成，节后会有一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充专业知识，同时加紧联络客户感情，适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、第二季度，因为有“五一劳动节”的影响，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气变化，气温不断升高，洗浴用品、夏季饮品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发对象。

3、第三季度，“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来

一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会更加一年不同时段，有针对性有计划的开展工作，同时不断调整我的工作思路，加强客户的开发工作，正确把我司广告销售进一步提高到新的'台阶。

市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，不断提高知识对于业务人员来说非常重要，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。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

一个人成功不算成功，应为我们是一个团队，今年我还要加强思想道德的建设，增强全局意识，增强团队协作意识、同时加强责任感。积极把工作做好。真正做到点子上、落到实处、同时我也将尽到我最大的努力帮助领导减轻工作压力。

论文工作计划和预期目标 公司工作计划篇七

松泉装饰工程有限公司成立于19**年，是国家级装修企业，设计乙级资格单位，是一家致力于高档家居、别墅、商场、写字楼等装饰设计、装饰施工、材料配送、家居饰品为一体的综合性服务企业。经过数年的发展，松泉积累了雄厚的品牌资产，形成了规模化、专业化、品牌化的竞争优势。公司

坚持以“更快、更强、更超前”为追求目标，以“设计体现风格、配套保证效果、施工体现价值”的专业管理特色，不断探索与客户共同繁荣的道路，构造出松泉先进的国际理念和独有的经营模式。多年来，一批海归派设计精英与来自全国各地的优秀设计师共同组成实力雄厚的设计团队，并不断发展壮大，他们不仅拥有专业化的设计技巧和品质化的生活体验，还在设计方面崇尚“以人为本，以家为本”的文化理念，尊重个性，理解人性，贴心营造“家”的温馨与舒适。松泉在20xx年倾情打造的5000平米大规模样板房基地——松泉装饰·现代家居体验馆，以全新的定制式概念家装代替了家装的传统模式，为业主提供量身定做的优秀样板房设计，可轻松进行现场式菜单选择，同时让业主真实感受品质时尚、自主自信的家居空间，实现您“爱家”的愿望。松泉通过采用新技术、新材料、新工艺来提升家装的品质，采用仓储式家装采购模式，在提高品质的同时大大地降低了成本，从多方面进行深度家装的集成和资源优化。松泉始终坚持“把最棒的家装献给客户”做为企业的经营理念，雄踞金陵，俯首中国，争做国内最具实力的家装企业。

根据公司人力资源规划和内部晋升制度，公司原销售部副总经理因工作表现优秀，业绩突出，经公司人力资源部考核合格后已晋升为营销总监。现根据工作需要，需招聘销售副总经理一名，预计合适人选在招聘启示发布后15天内招聘到位。

（一）、初试测评工具——霍兰德的职业兴趣理论

1、社会型(S)共同特征：喜欢与人交往、不断结交新的朋友、善言谈、愿意教导别人。关心社会问题、渴望发挥自己的社会作用。寻求广泛的人际关系，比较看重社会义务和社会道德 典型职业：喜欢要求与人打交道的工作，能够不断结交新的朋友，从事提供信息、启迪、帮助、培训、开发或治疗等事务，并具备相应能力。如：教育工作者（教师、教育行政人员），社会工作者（咨询人员、公关人员）。

2、企业型[e]共同特征：追求权力、权威和物质财富，具有领导才能。喜欢竞争、敢冒风险、有野心、抱负。为人务实，习惯以利益得失，权利、地位、金钱等来衡量做事的价值，做事有较强的目的性。典型职业：喜欢要求具备经营、管理、劝服、监督和领导才能，以实现机构、政治、社会及经济目标的工作，并具备相应的能力。如项目经理、销售人员，营销管理人员、政府官员、企业领导、法官、律师。

3、常规型[c]共同特点：尊重权威和规章制度，喜欢按计划办事，细心、有条理，习惯接受他人的指挥和领导，自己不谋求领导职务。喜欢关注实际和细节情况，通常较为谨慎和保守，缺乏创造性，不喜欢冒险和竞争，富有自我牺牲精神。典型职业：喜欢要求注意细节、精确度、有系统有条理，具有记录、归档、据特定要求或程序组织数据和文字信息的职业，并具备相应能力。如：秘书、办公室人员、记事员、会计、行政助理、图书馆管理员、出纳员、打字员、投资分析员。

4、实际型[r]共同特点：愿意使用工具从事操作性工作，动手能力强，做事手脚灵活，动作协调。偏好于具体任务，不善言辞，做事保守，较为谦虚。缺乏社交能力，通常喜欢独立做事。典型职业：喜欢使用工具、机器，需要基本操作技能的工作。对要求具备机械方面才能、体力或从事与物件、机器、工具、运动器材、植物、动物相关的职业有兴趣，并具备相应能力。如：技术性职业（计算机硬件人员、摄影师、制图员、机械装配工），技能性职业（木匠、厨师、技工、修理工、农民、一般劳动）。

5、调研型[i]共同特点：思想家而非实干家，抽象思维能力强，求知欲强，肯动脑，善思考，不愿动手。喜欢独立的和富有创造性的工作。知识渊博，有学识才能，不善于领导他人。考虑问题理性，做事喜欢精确，喜欢逻辑分析和推理，不断探讨未知的领域。典型职业：喜欢智力的、抽象的、分

析的、独立的定向任务，要求具备智力或分析才能，并将其用于观察、估测、衡量、形成理论、最终解决问题的工作，并具备相应的能力。如科学研究人员、教师、工程师、电脑编程人员、医生、系统分析员。

6、艺术型(a)共同特点：有创造力，乐于创造新颖、与众不同的成果，渴望表现自己的个性，实现自身的价值。做事理想化，追求完美，不重实际。具有一定的艺术才能和个性。善于表达、怀旧、心态较为复杂。典型职业：喜欢的工作要求具备艺术修养、创造力、表达能力和直觉，并将其用于语言、行为、声音、颜色和形式的审美、思索和感受，具备相应的能力。不善于事务性工作。如艺术方面（演员、导演、艺术设计师、雕刻家、建筑师、摄影家、广告制作人），音乐方面（歌唱家、作曲家、乐队指挥），文学方面（小说家、诗人、剧作家）。

选择理由：大多数人都并非只有一种性向（比如，一个人的性向中很可能是同时包含着社会性向、实际性向和调研性向这三种）。霍兰德理论表明，这些性向越相似，相容性越强，则一个人在选择职业时所面临的内在冲突和犹豫就会越少。员工的工作满意度与流动倾向性，取决于个体的人格特点与职业环境的匹配程度。当人格和职业相匹配时，会产生最高的满意度和最低的流动率。例如，社会型的个体应该从事社会型的工作，社会型的工作对现实型的人则可能不合适。我们需要招聘的是销售副总经理，这个岗位要求职员具有很强的领导能力、判断与决策能力、人际能力、沟通能力、影响力、计划与执行能力、客户服务能力，所以我们需要通过这个测试来全面考量候选者的综合素质。

（二）、复试测评工具——结构化面试

所谓结构化面试是指面试的内容、形式、程序、评分标准及结果的合成与分析等构成要素，按统一制定的标准和要求进行的面试。尽管结构化面试也是通过考官与应考者之间的交

流来进行的，但从形式到内容上，它都突出了标准化和结构化的特点，比如，结构化面试要求面试题目对报考相同职位的所有应考者应该相同；面试考官的数量至少在2人以上；典型的结构化面试还要求在对拟任职位进行工作分析的基础上编制面试题目。

进行科学有效的结构化面试，将帮助企业对应聘者进行更为准确的个人能力评估，降低企业招聘成本、提升员工绩效。

面试题目：

论文工作计划和预期目标 公司工作计划篇八

猪年已经走了，鼠年已经到了。猪或许是懒惰着等待被吃的角色，鼠就要聪明的多。鼠是会屯粮的动物，在鼠年里，我想我也应该像一只聪明的老鼠一样，为自己屯一些粮，也为公司屯一些粮。

在去年的工作中，我是有些不足的，这些不足主要体现在我的学习能力上不足。不是我不想学习，而是我的学习消化能力跟不上我的工作所需的业务能力，我常常在一种“捉襟见肘”的业务状态下感到自己的愚笨。在去年里，我也花了很多时间去学习，但是那些学习现在看来却像是无头苍蝇一样的学习，让自己浪费时间还没有得到效果。在今年的工作中，我会针对此问题，通过与领导同事的沟通交流，让自己的学习更有效率，杜绝无用功再浪费鼠年的时光，要把鼠年的时光都用来创造价值上！

今年我的工作计划还包括了多上门与客户沟通。在以往的工作经验中，我意识到“顾客就是上帝”这句话是一句真理，要想我们的业绩好，要想我们的业绩蹭蹭蹭的往上涨，那就得常与客户保持联系，保持良好的沟通和交流，从沟通与交流中了解顾客的所需，了解顾客现在与以往的不同在哪，了解他们时时刻刻在变化的需求，这样才可以保证自己的工作

与客户的需求保持在同一水平线上。有了这样的`功课`打底，今年的工作业绩不可能得不到上升，自己的工作能力也不可能得不到提高。

在上门与客户沟通的过程中，我计划利用好现在的社交网络，让客户们在一种不感觉被打扰的情况下，了解到我们的产品动态，让他们在潜移默化中对我们的产品产生信赖感。有了这样的信赖感，一到客户有了对这类产品的需求，他们就会首先想到我们的产品，不管我们的产品怎么样，他们都会愿意为之一试。后续的事情，则就是我们产品的质量了，我会时刻提醒着我们的产品部，生产出最优良的产品出来，让我们在向客户介绍的过程中，始终都可以自信满满的为我们的产品进行游说。

在鼠年的工作计划中，我还有做计划的是我们的执行力这一块。我感觉我们的团队执行力还不够好，特别是去年年底要给客户送准备过年礼品的时候，我们执行起来不仅缓慢而且质量也不是很高，影响了客户对我们的评价。在今年一定要改进过来，不给客户留下我们不够好的“把柄”！

论文工作计划和预期目标 公司工作计划篇九

1、加班加点，紧抓进度，铆足劲头进入布展施工

20xx年初我馆在完成布展提升方案初步设计基础上，为做到精益求精，逐层确定展示内容并经过四次内容汇报会推敲，逐步完善布展设计内容，对规划馆各层展示内容进行了合理安排。布展提升施工是一项复杂而艰巨的工作，涉及多个行业的方方面面。为了建设高水平的规划展馆，确保布展提升的水平和质量，我们与设计单位详细沟通设计内容并吸取天津规划馆等先进布展经验。特别对沙盘改造、主秀影片led显示屏、室外广场等设计严格把关。半年来，确定了室外广场和大厅方案，召开了主秀影片创意方案征集会，组织了施工图设计招标led屏制作招标，监理公司招标，布展提升施

工招标，室外广场景观提升招标，完成了施工前的一切准备工作。

近期为保证顺利、高效、高质量完成布展施工任务，我馆成立了布展提升领导小组办公室，制定了《安全保障制度》、《晨会制度》、《周例会制度》、《信息上报制度》，成立了安全施工监督组、施工质量监督组、施工进度督导组，确保施工顺利完成。目前施工队伍已进场，布展提升已全面开展。

2、完善考评制度，加强业务培训，提升整体素质

规划馆作为城市规划对外宣传的窗口，服务接待尤为重要，我馆十分注重团队建设，制定了《规划馆工作人员绩效考评制度》，现已进入试运行阶段，使得考评制度更加合理化、实用化。在此基础上我馆制定了加强团队建设措施。一是进行深层次全方面的职业道德培训，开展谈心活动，了解工作人员心理动向，调动其工作积极性。二是注重业务培训，开展规划专业知识和技巧培训，通过专家授课，岗位培训，实地参观，技能训练等多种培训方式，进行集体观摩、互动学习。三是加强交流学习，2月份我馆带领工作人员前往西柏坡纪念馆进行交流和考察，就展馆管理体制、观众接待、讲解服务等问题进行深入广泛座谈式沟通，为我馆从服务、讲解等多方面提升工作开拓了思路。四是引入新鲜力量，经多种渠道，如从各大院校和社会招贤、世博会河北馆讲解员中层层初选，6月中旬聘请专业评委进行面试选拔，择优选聘了三名讲解员，为我馆注入新活力，提高讲解队伍整体素质。

3、兼顾提升，运行品质不动摇，管理水平不断提高

我馆延续打造对外接待的优质品牌，按照展现“国内一流，省会领先”的展馆形象的标准，抓住市总体规划道路红线在市规划馆公示的契机，人潮涌入，接待新高潮的趋势，搞好讲解接待服务，牢固树立服务意识，注重接待程序细节化管

理，从参观预约、保障接待、经验总结，每个环节细微之处都慎而又慎，确保讲解整个过程完美无缺。今年来我们创新理念，改革接待服务，实施定点讲解，提高讲解服务，使得参观的游客都有所收获，并得到最优质的讲解体验。上半年成功接待省内外党政团体及社会各界代表团133个，参观团队人数达5025人次，散客人数达48506人次。

我馆吸取其他兄弟展馆先进经验，结合运行两年实际工作，进一步完善管理体制，提升规划馆的建设和管理水平。逐一完善规章制度并着力推进制度的落实。年初，为使得接待流程更加细致、保证各部门联动、衔接畅通，各项工作规范化、程序化、制度化，我馆制定了《规划馆日常运行规定》，有力地提高工作效率。在保证正常运行同时不忘安全工作，我馆整合出一套《市规划馆消防制度汇编》，填补了消防制度的漏洞，防患于未然。我馆档案库更加具体、分工更加明确。从各项事务资料、固定资产资料、接待记录、接待文件、布展资料、展示设备资料等方面分别由综合部、策展部、技术部分类整理保存，使得档案更加明确，方便查阅。

1、施工有序安排，确保布展提升工作圆满完成

根据布展提升施工总进度表，充分发挥规划馆组织协调作用，拿出具体组织实施方案，为布展提升提供组织保障。安排安全保障小组、质量监督小组、进度督导小组、影片设计小组使得布展提升施工工作确保安全下按时保质完成。

7月1日施工人员已进场，开始全面施工。施施工期间工作重点，放在施工的安全保障上，确保10月1日布展完毕。

2、加强业务培训，保障提升后参观接待

预计布展提升后，我馆会迎来一个参观高峰期，因此从现在开始，我馆将根据布展新内容，撰写讲解词，并在施工期间对讲解员进行系统、全面的规划知识、讲解礼仪、历史文化

等方面的培训，做好迎接布展提升后的讲解接待工作。

另外我馆将组织专业人员对馆内布展提升后的声光电设备进行全面的摸底培训，列出设备参数、使用方法、维修指南等能够让技术人员全部熟练地掌握，确保开馆后接待任务的顺利进行。

3、树立城市规划新形象，提升品牌做文章