

# 2023年电力运维工作计划 运维部门工作计划(汇总10篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

## 电力运维工作计划 运维部门工作计划篇一

运维工作主要由计划性检(维)修和突发性故障构成。加强计划性检(维)修，可以有效减少突发性故障。

运维工作工作的重点应是计划性检(维)修。有计划的运维工作主要是通过以下四个环节开展。

### 一、计划的制定。

计划按关系分为整体计划和子计划。大目标和小目标，有针对性地，大系统的运维计划之下可细化为各个专业组的工作计划，比如大型科技类场馆的展陈运维的大计划下，可细化为强电系统、弱电系统、机电系统、基础装饰系统等各专业组的小计划;按时间分为年计划、季(月)计划、周计划(或临时计划)等。

年计划是全年的目标和工作安排，一般只在开展工作种类和开展时间上作大致安排;季(月)计划，则将年度计划中规定的修理项目进一步具体化;周(临时)计划主要是按实际需要临时安排的工作计划，如针对近期设备运行情况临时制定的检修计划等。现代场馆运维多采用招标外包团队的模式，借助专业的第三方来完成维保工作，在计划的制定上做为甲方运维人员需要审核计划的可行性和科学性，并指导、协助外包团队修正工作计划。

## 二、计划的落实。

如有新情况出现应及时调整计划并落实。计划的落实过程中涉及的物品设备，要有计划性采购储备，这就涉及到备品备件管理，运维工作中应建立完善的备品备件管理制度，合理有效地管理备品备件。在保证运维需要的前提下减少库存，降低成本。结合单位的财务制度，明确采购、入库、出库、报废、盘库等一系统制度流程，并按要求落实。

## 三、执行监督。

指在运维工作开展过程中，应该加强对运维团队的监督管理，以保证安全生产(包括人员安全、设备安全、操作安全等)。主要监督运维团队有无按计划开展工作，工作过程中有无违规操作，有无安全隐患；工作过程有无按要求形成相关记录；以及最终有无完成运维任务，是否达标等。

## 四、培训考核。

加强对运维团队的培训是使之能顺利完成工作的保障。由于现代大型科技类场馆所涉及的设备品种多，数量大，应用复杂等特点，所以应对运维团队进行持续性培训，使之能及时掌握相应的专业知识和掌握设备运行的最新状况。此外对运维团队的管理应引入考核的机制，包括培训后的考核和日常工作绩效的考核。考核应是有据可依，有明确的、无异议的、合理的考核标准。

处理突发故障，首先要冷静处理，缕清开展工作地思路。根据以往维修经验和专业知识，在最短时间内判断故障点，判断不清时要有步骤地排查，避免无序乱查；合理安排维修人员，提高效率。对于突发故障中所涉及设备或部件，应建立应急采购机制，包括流程、途径等，以提高故障处理效率，减少对正常开馆的影响。

此外，运维中还有两个重点：应急预案的制定及演练、备品备件的管理。

## 电力运维工作计划 运维部门工作计划篇二

今年宣传报道的指导思想是：以科学发展观统领宣传报道全局，以积极、主动、有力为总的宣传基调，以\_推进新型工业化\_、\_农村与发展\_、\_盘点十二五\_、\_旅游商贸业\_、\_项目建设\_、\_改善民生\_等内容为总的报道抓手，牢牢把握正确的舆论导向，着眼于服务县委、县府中心和全县工作大局，按照\_内宣贴中心，外宣争进位\_的思路，坚持团结鼓劲，坚持求实创新，为孝昌经济社会又好又快发展提供强大的舆论支持。

### 二、工作要求

贯彻好深入性。新闻部记者要深入实践\_三贴近\_，从孝昌经济社会发展中发现新闻，在真实生活中采访新闻，认真做好各个时期县委县府中心工作和领导活动的宣传报道。

贯彻好创新性。新闻立台，策划先行，要从提高主题性新闻分量入手，寻求新手法、新思路开展宣传报道。要充分发挥电视台成立主题新闻策划小组的作用，加强主题性新闻报道的组织策划，力争做到每一条主题性新闻采访前有策划、播出后有影响。

### 三、宣传工作计划

#### 1、推进新型工业化方面的报道。

做好\_一区三园\_园区基础设施建设方面的报道。着力报道机械电子、食品医药、化工等产业，重点做好工业项目建设、中小企业成长、乡镇规模工业发展、企业竞争能力等方面的报道。持续报道好传统产业向产业规模化、产品品牌化、产

销一体化发展的新经验，积极宣传我县中小企业上市工作进程，为企业资本经营营造良好的舆论氛围。

做好对外开放和招商引资工作的报道。着力报道好依托产业招商、创新招商方式方法方面的典型经验和成果，重点关注有技术、有产品、有经验的创业之星对我县经济发展做出的示范带动及对产业的提升作用。

积极展开陡山中小企业园、小河韩国工业园和花园精细化工产业园等工业集中区的宣传。对工业集中区的规划、定位和发展进行阶段性报道，着重宣传整合乡镇资源、统筹工业集中区发展、加大闲置土地整合力度方面的做法和经验。

## 2、农村与发展方面的报道。

进一步加大优质粮油、优质林果茶和优质畜禽三大农业板块建设的宣传力度。大力宣传\_四大养殖\_、农业龙头企业、专业合作社、农资市场监管的好经验、好做法。阶段性开展农田水利、动植物疫病防控、生态建设、\_双低\_改造、农业综合开发项目、农村饮水安全、现代农机装备、水产健康养殖、乡村绿色通道、退耕还林、能源沼气等方面的宣传。

## 3、旅游商贸业方面的报道。

全面展开\_观音湖\_的开发宣传。对水域环境整治、基础设施建设、景观美化和重点招商项目情况进行报道；重点关注文体公园等重点项目的建设进程。大力宣传小河镇争创\_全省旅游名镇\_以及红色旅游、农业观光等。

重点关注鄂北农产品批发市场、中实建材广场、金润物流等大型流通企业的建设步伐。

## 4、\_十二五\_期间成就的报道。

下半年，在《孝昌新闻》中开辟专栏，集中宣传我县各行各业\_十二五\_期间所取的辉煌成就，大力宣传孝昌人民为建设全省中等发达县的豪迈情怀。

## 5、项目建设方面的报道。

全面贯彻落实县四次党代会提出的\_项目立县\_战略，常年开辟\_聚焦重点项目建设\_专栏，重点宣传一批好项目、大项目。着力追踪上亿元大项目的进展，为大项目落户孝昌营造良好的舆论氛围和榜样示范效应。

## 6、改善民生福利方面的报道。

报道好我县发挥人力资源市场作用，努力增加城镇就业的做法和效果，继续关注我县城镇职工享受社会保障的做法和效果；继续关注我县扩大慈善基金规模、持续开展机关干部结对帮扶等活动以及加大对弱势群体社会帮扶力度方面的报道。

报道好我县完成107国道孝昌段刷黑工程、建成晏家河橡胶坝、启动老城区改造工程、新建改建一批村级卫生室、建成县垃圾处理场、建设农村饮水安全工程、完成全县所有行政村新农村村庄规划编制工作、新增城镇就业6500人、免费为困难群众和农民工办理法律援助案件等为民办实事工程，继续关注使民心工程暖民心、惠民生，营造和谐社会方面的报道。

## 电力运维工作计划 运维部门工作计划篇三

在本项目做销售已有半年之久，积累了一定的客户群体，包括已成交客户和未成交的潜在客户，把已成交客户的售后工作及潜在客户的长期追踪服务，移交给一名替代自己的新员工手里，给予他锻炼的机会及稳定的客户资源链，已达到能够快速的上手接任自己的工作。

### 二、金牌销售员的认定及培养

对于新上岗的几位新同事，选出一名具有潜力值得培养成为优秀销售人员的新员工，并能够做出令公司满意的业绩，以替代自己。

望公司近两天多搞一些培训活动让新员工有充分展现自己的机会，我好观察出最具价值的人员出来，人员选定将在25号之前选出，望公司多给予支持。

新员工认定后将有为期20天的员工培训，3个阶段，每阶段7天，其中休息一天，时间为晚上2个小时，并在白天注意观察他的工作情况，已做好记录，待培训时做好总结，通过对于新员工的高要求使其快速提高，以达到公司的目的。

### 三、高效团队的建设

1. 营造积极进取团结向上的工作氛围 主管不应该成为“所有的苦，所有的累，我都独自承担”的典型，主管越轻松，说明管理得越到位；奖罚分明公正，对每个人要民主要平等，充分调动每个成员的积极性。在生活中，项目主管需要多关心多照顾同事，让大家都能感受到团队的温暖。

3. 建立明确共同的目标 项目主管要给员工规划出一个好的发展远景和个人的发展计划，并使之与项目目标相协调。

### 四、落实自身岗位职责

1. 应把公司的利益放在第一位，以公司最大效益为目标，对公司应具有绝对忠诚度。

2. 协助销售经理共同进行项目的管理工作，服从上级的安排，竭尽全力做好每一项工作。

3. 主持售楼部日常工作，主持每日工作晨会，沟通上下级及售楼部与其他部门的关系。

4. 创造良好的工作环境，充分调动每一位员工的积极性，并保持团结协作、优质高效的工作气氛。
5. 及时传达公司下达的政策，并不断的考核。
6. 负责落实楼款的回收工作，督促销售人员的贷款流程的正常进行。
7. 做好每日的来电、来访登记及审查工作，负责销控表的销控核对，统计每日定房量，填报各项统计表格，以保证销售的准确性。
8. 负责组织销售人员及时总结交流销售经验，加强业务修养，不断提高业务水平。
9. 负责处理客户的投诉，并在调查分析后向销售经理汇报。

在今后的工作当中自己还将不断的学习，总结经验，快速进步，望自己能够早日成为一名合格的、专业的、另公司上下级认可的项目销售主管。最后对于领导在百忙之中有此雅致来看自己的工作计划深表感谢，祝愿公司领导工作顺心，身体健康！

## 电力运维工作计划 运维部门工作计划篇四

20xx年整治违法排污企业保障群众健康环保专项行动，要紧紧紧围绕“保增长、保民生、保稳定”，进一步加大环境\*\*\*力度，严格防范高耗能、高污染、低水平重复建设，积极防范环境风险，着力解决一批危害群众健康和影响可持续发展的突出环境问题，建立和完善防治污染、保护环境的长效工作机制，为推动经济又好又快发展提供有力保障。

20xx年环保专项行动的重点是：严管“两高一资”（高耗能、高污染、资源性）行业，继续开展“九小”专项治理工作；

集中开展涉砷行业专项检查；巩固饮用水源保护区集中整治成果；持续开展环境保护后督察；着力整治城镇污水处理厂、垃圾填埋场环境违法问题，切实开展减排项目建设，发挥治污设施的减排效益；深入开展重点流域污染企业的专项整治，加大竹皮河综合治理力度；加强城区大气环境整治工作。

### （一）清查“两高一资”行业。

清查建材、化工、冶炼等高耗能、高污染、资源性行业的环境违法问题，严格行业准入和环境评价。按计划开展“九小”环保专项治理工作，按期淘汰钟祥申佳水泥有限公司□xx掇刀开发区双仙建材有限公司、葛洲坝东山实业有限公司等三家小水泥企业落后产能。开展电力行业环境污染专项检查，重点检查电力企业脱硫设施运行情况，确保二氧化硫减排任务完成。积极调整产业结构，发展循环经济与清洁生产。

### （二）开展涉砷行业专项检查。

对硫铁矿制酸、磷化工、磷矿开采、玻璃、农药等涉砷行业开展专项治理。查处化工企业违规使用高含砷硫铁矿等原料。加强原料来源、生产工艺、废渣贮存、污染防治的全过程监管，杜绝砷污染事件发生，防范含砷废水对灌溉、养殖水源的污染。重点查处没有取得环境影响评价审批文件和未经“三同时”验收的或安全生产许可证的；不符合产业政策和市场准入条件、采用国家明令淘汰的落后生产工艺的；没有治理设施、污染物超标排放的；含砷、含铅废渣堆放处置不符合要求，未按规定进行危险化学品备案登记的企业。对涉铅行业企业进行全面检查清理。对非法收集、拆解、处置铅酸蓄电池的行为予以查处。

### （三）巩固饮用水源保护区集中整治成果。

继续全面整治县（市、区）、乡镇以上城镇饮用水源保护区内违法建设项目；取缔关闭一、二级保护区内各类排污口，



坚决取缔相关项目与设施；严厉查处全市挂牌保护的58座水库的投肥养殖行为；禁止在漳河、惠亭水库、长湖等集中饮用水源地保护区从事旅游、养殖、游泳、淘洗等生产生活活动；积极开展长湖饮用水源地保护与治理；消除威胁饮用水源的污染隐患。对集中饮用水源设立保护区标志。

#### （四）持续开展环境保护后督察。

以巩固整治成效为目标，对环保专项行动开展以来查处的重点环境违法案件和突出环境问题集中核查。

1、涉危化工企业环境安全隐患排查整改与应急资源普查后督察。继续开展化工企业环境安全生产专项整治，坚决限期整治、停产整顿、直至关闭不符合环境安全生产条件、卫生防护距离要求、污染环境的各类化工企业。对事故状态下“清净水下水”收集措施不到位、存在重大污染隐患的企业，一律停产整治。

2、检查尾矿库（磷石膏库）企业环境安全隐患的整改情况。重点检查20xx年挂牌督办的尾矿库（磷石膏库、堆场）等库、场的安全与环境影响评价以及安全与环保“三同时”执行情况，环境污染防治设施建设情况，弃库、闭库环境安全管理责任落实情况；健全尾矿库环境应急机制，完善环境应急预案。

3、全面检查2007年以来“四个”专项治理和“十个”专项治理中关闭的小造纸、小水泥、小炼铁、小炼钢、小火电等“九小”情况，对已淘汰的不符合国家产业政策、不能稳定达标排放的落后产能，防止淘汰设施、设备转移，防止死灰复燃，巩固减排与落后产能淘汰成效。检查各地2005年以来取缔关闭、停产整治、限期治理等行政处罚措施及结构减排项目落实情况，以及行政责任追究情况。

4、督察20xx年以来群众反复投诉的环境问题整改情况。重点

督查各级环保部门矛盾排查、纠纷化解、重信重访治理工作情况 and 违法企业问题查处落实情况，确保信访案件受理率、查处率和回复率均达到100%。

(五) 集中开展城镇污水处理厂、垃圾填埋场专项治理。

## 电力运维工作计划 运维部门工作计划篇五

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，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) 在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差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，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

## 5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，做好销售工作计划，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。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，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。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

## 电力运维工作计划 运维部门工作计划篇六

20xx年，我所的安全生产管理工作，在上级部门、局党委和局安全第一责任人的正确领导下，所长的带领下，我所的全体干部职工，齐心协力，团结合作，认真贯彻执行xx电安[20xx]5号文件，局关于安全生产管理工作的工作计划指示，坚持“安全第一、预防为主”的方针，狠抓安全生产责任制，“两票三制”以及有关安全规章制度的落实和设备安全隐患的整改，积极开展多层次、多形式的安全活动，在全体干部职工的共同努力下，顺利完成了局下达的各项安全生产指标，实现了全年安全工作目标，取得了可喜的成绩，安全生产局面稳定，为顺利开展各项经营活动奠定了良好基础。为巩固20xx年安全生产管理工作成果，争取更大的进步，实现新一年的安全生产目标，特制定20xx年我所安全生产管理工作思路。

### 2、生产管理工作的中心和目标

安全工作目标：

- (1) 控制轻伤和障碍，重伤和人身伤亡事故为零；
- (2) 人为责任的大面积停电和重大设备损坏事故为零；
- (3) 重大火灾事故和负同等及以上的重大交通事故为零；
- (5) 实现三个100天无考核事故安全记录；
- (6) 力争全年无责任考核事故安全记录

## 电力运维工作计划 运维部门工作计划篇七

- 1、学会了做标准的568b网线，学会了做2m线。知道了网线的线序，知道了2m线的用途。
- 2、认识了光纤和odf架，知道了法兰盘子，知道了如何用光纤连接法兰盘子。
- 3、学会了如何使用光源和光功。知道了它们各自的功能和所显示的数值所代表意义。
- 4、知道了如何使用otdr去打光纤的全程长度，熟悉了如何用otdr测试新融光纤的质量，如何查故障点、测衰耗。
- 5、学会使用了熔接机。了解了熔接机的结构，知道了如何区分单模熔接机和多模熔接机。
- 6、学会了如何在几个基站之间进行跳纤。并在同事的协助下为广电跳通了2条有线电视专线。
- 7、对sdh有了一定的了解，并且知道了常用的oi2d和oi4d光口板和一些以太网板。知道了如何从型号上来辨别板子的类

型。

8、学会了如何去基站更换板块以及该注意的一些事项。

9、协助资产盘查。对基站的各个设备有了进一步的了解，并且熟悉了好多基站的地理位置，为以后的维护打号了基础。

10、参与并协助完成相关割接。

11、管理应急库房。为日常的维护工作和割接等提供保障。

这些或许对于别人，不算什么。但是对于我来说，这就是成绩，是对自己的鼓励。随着我对工作的深入了解，我越来越发现我有很多的知识点没有弄懂，正应了这句话：知道的越多，不知道的就越多。对于处于学习阶段的我来说，不断的积累工作经验、提高自身工作能力是首要任务。所以，我在以后的工作中会更加认真仔细的对待工作中的每个环节，争取把工作做的更好、更熟练。同时，我也会更加的努力去学习新的知识点，巩固以前的知识，争取让自己的技术达标，能够独立承担工作，为公司的发展奉献自己的力量。

运行维护部□xxx

## 2广电运维工程师个人年终工作总结

### 一、自办节目潮落难潮起

的目标还需加倍努力和付出。另外，我们还面临许多亟待解决的问题，没有《钱库新闻》和连续剧等自办节目的形成，始终都制约着我们新闻事业的更大发展空间，播出制作摄像机的更新问题及演播室灯光的更换，这些问题都是摆在面前及需解决的事情，唯有一步一步解决硬件方面存在的问题，我们的新闻事业才能慢慢走上正轨，去创造更大的辉煌。

## 二、加强制度建设，强化内部管理

制度的建设是为了更好的管理好人。以事论事，一直以来节目部人员的一举一动都备受大家的关心。打个比方，节目部的人员哪个时候有点事不在勤，好象就会有很多人关心，但是其它科室有人不在勤就没有人会去理会。针对这样的情况，节目部也认真思考过原因，除了节目部人员自身存在的问题外，很多时候也是采访工作的性质决定的，其突发性和时间的不稳定性常常给人以不在勤或者考勤不正常的感觉，所以这就对节目部采编人员提出更高的要求，围绕着“以人为本”的思想，通过讨论，节目部在站相关制度的基础上制订相应的制度，以制度去约束人，把采编人员的工作行为规范起来，是强化内部管理的关键。只有人人自觉遵守了制度，才能去更好地完成份内份外的工作。最近，节目部出台了卫生值班制和双休日值班制度，通过一段时间的执行，办公室卫生情况保持的非常好，同时每个人的工作作风和精神发生了较大的变化。另一方面，采编人员学习的气氛较为浓厚，通过相互交流拍摄及写新闻稿心得，共同提高业务水平，同时，我们还经常在网上学习兄弟站新闻写作的独到之处，借鉴他们好的经验，为我所用，还密要关注人民网、新华网及温发网的宣传动态，随时掌握各种宣传信息和把握正确的舆论导向，有助于我们正确理解党的路线、方针、政策。现在，节目部人员都怀着一个共同信念，齐心协力，共同坚定信念，把节目部再次塑造成“五优班组”。

## 三、严格把握机房播出关

机房播出环节是我站整个工作的重中之重，播出质量的好坏直接关系到我站的社会效应，网络建设和新闻的采编最终都是为播出服务，因此，机房准确无误，及时正常播出是极其重要的。然而，机房的管理都是一直最难管理的，其中人员的素质不高和责任心不强是问题的关键所在，有些播出人员连最简单的机器故障和设备的功能都不能排除使用，另外容易懒散的工作作风经常使播出环节出现差错。面对这些严峻

的问题，节目部将致力于“以人为本”的思想，进行管理，进行思想教育和业务技能培训，从不断完善人的素质和思想境界的提高，以此来保证播出系统的正常运作。

## 一、网络建设

网络规划是技术部的一个重要的工作，规划工作的好坏影响着网络建设发展。已完成验收分配网共安装1350户，预计年底将完成1500户。

## 二、网络改造

技术部按照公司业务的发展需要，今年加强了平房网络改造，改造平房用户1655户。

截止11月底分公司网内共开通双向光节点105个；双向光节点77个双向网覆盖19000户，使双向网覆盖率达到86.4%。

## 三、省干、地县联网

干线维护省干全年巡线2240公里，巡检28次，干线施工盯防盯守6次干线备用纤测试四次，各站机房ups电池放电检查一次□xxx机房干线光放大版更换二次，干线扩容一次。干线整治一次(12天)割接10次，光缆改迁3处。意外阻断事故四次。

## 四、网络运行支撑

分公司今年的双向业务发展很快，这就给分公司的网络照成了很大压力。为了保证互动业务和宽带业务的正常开展运维工作交给专业的运维公司。，技术部、运维公司和机房网管对网络运行中不断出现的新问题，积极寻求区公司总工办和运维中心的帮助，虽然很辛苦但是也增长了解决问题的能力，基本保障了网络双向业务的正常开展。全年共扩容局端数量4个。

## 五、安全生产、安全播出

技术部担负的安全生产、安全播出任务在公司来说是相当艰巨的，省干、城域网、机房三大块。为了确保省干光缆安全畅通，加强了省干引入部分的巡察力度和护线宣传的力度，同时加强了与城建部门和施工单位的联络，确保了春节、“两会”、亚运会期间安全畅通。完成4次省干光缆抢修，追回经济损失3万元，其余的在起诉中。

城域网运维人员牢固树立安全播出责任意识、服务意识、大局意识，除在白天完成城域网故障报修、晚上还担负应急值班任务。全年为分公司城域网安全播出工作提供了有力的技术保障。

机房全体工作人员认真落实公司及上级有关部门关于安全播出的各项指示和工作部署，根据阶段社情，有重点，有目的加强值班巡检，切实做到前端机房24小时有人值守；充分做好备用信号源的准备工作及各项播出应急预案，熟练掌握各种操作规程，确保了“三节两会”、“5·1”、“7·1”、世博会和广州亚运会等重要保障期及“4·25”、“6·4”、“7·22”等敏感期前端机房电视信号的安全传输。现有线传送当地、中央、各省市总计154套数字电视节目及xxx市mmds传送54套数字电视节目，全年累计安全播出达####小时，全年无重大播出事故发生。

机房的工作人员还兼任96566客服工作，在人员少的情况下克服困难，认真做好用户投诉和登记。全年用户投诉一次。

## 七、完成经营任务情况

截止11月底完成经营任务54万，11月超额完成2万。

## 八、培训



今年五月部门派人参加了96566培训班。对成绩不合格的人员进行了辞退处理。

## 九、存在的问题

- 1、部门员工工作积极性不高，求知欲望不高，不能刻苦钻研业务知识，离现实需求有较大差距。
- 2、网络的发展与业务发展矛盾比较突出，网络还是不能很好的适应业务的发展。

## 七、明年的工作计划

- 1、加大部门员工的培训，有计划、有目的、有步骤的进行专业知识和各类规章制度的培训，提高部门员工的综合素质。
- 2、在管道建设具备条件的同时，对城区进行管道建设。

## 电力运维工作计划 运维部门工作计划篇八

三个月的试用期转眼就结束了，在这三个月中，我较快地适应了自己的工作，融入了新的大家庭里，也得到了领导和同事的信任，不过也存在一些不足的地方。

我想这些都值得自己去总结，去思考，去提高。在工作中，我一直严格要求自己，认真及时地完成部门布置的每一项任务，并虚心向同事学习，不断改正工作中的不足；对于公司的制度和规定，认真学习并要求自己严格执行；另外，本人具有较好的团队合作精神，能很好的协调及沟通，配合部门负责人落实工作，完成公司的开发任务，并乐于助人，与同事相处和谐融洽。

记得刚来的时候对各方面都比较陌生，周围的领导和同事都

给与了我很大的帮助，让我很快地适应新的工作的环境。在这里我适应很快，无论是工作能力，还是思想素质都有了进一步的提高，较好地完成了领导安排的工作任务。

现在的工作岗位是程序员，主要负责公司内部开发，因为之前拥有两年多的开发经历，目前对理解各种需求和处理开发工作有相当的经验。进入公司之后，接触最新的sap系统。从上线准备到上线前夕，一路走来，不断观察和学习sap系统-abap开发，从无从入手到基本掌握sap系统abap开发思路和工具，很大程度提升了自己，丰富了自身的开发技能。

- 1、对公司的工作任务能认真完成，但效率不高，需要加班赶进度；
- 2、与公司里的领导和同事们认识和交流不多；
- 3、自己的整体素质和工作学习还有待进一步提高。经过三个月的试用期，今后我更加严格要求自己，积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中在以后的工作中我会一如继往，对人：融洽相处，对工作：高效高质，不断的提升自己的开发水平，工作能力及综合素质，为公司的发展尽自己一份绵薄之力。

部门：管理部 姓名□XXXX

日期：2016年04月06日 转正，重要的是从此成为xxx的一份子，今后在工作上对自己要求更加严格，尽自己的所能为公司作出贡献，同时也为自身谋求一个更大的进步。能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。

## 电力运维工作计划 运维部门工作计划篇九

1. 启动了学校官方微信公众平台新版运营，进一步提升了平

台的服务性能和用户体验。

新版微信公众号服务菜单采用了主屏模块化显示的方式，简洁明了，便于操作，大大提升了用户体验。新版微信公众号落户校内服务器，一卡通查询、财务查询、师生e线、迎新系统等服务菜单进行实名认证，平台的安全性大大提升。对试运营期间出现的各类问题，如个别栏目自动抓取时间间隔太长、实名绑定定期解绑、财务查询工资明细不显示、就业快车信息源调整、精彩活动栏目过期活动不予展示等数十个细节问题进行了改进，用户体验进一步提升。

新版微信公众号设置21个服务项目，在保留原有14个服务项目基础上，新增7个服务菜单，进一步提升了服务性能。通知公告(教师版、学生版)一卡通查询、财务查询、师生e线、迎新系统、智能问答等7个新增服务菜单，再加上原有的班车查询、校历查询、精彩活动、就业快车等项目，基本覆盖了师生学习工作生活的各个方面，校内师生一站式服务目标基本达成。

3. 利用官方微信平台开展线上线下互动，用心打造官方微信活动品牌。

精心策划开展了官方微信公众平台发布1周年暨校庆106周年系列活动。活动采取线上抽奖、线下兑奖的形式，共计发放各类奖品近3000份，活动持续期间，平台总用户数从14563增长至19467，增粉4904人，官方微信的知名度和影响力进一步提升。组织开展读书节名家讲座(北大张颐武教授、作家叶辛)抢票体验互动活动。700余人次参与了抢票活动，活动增粉200多人，效果良好。而每年万圣节、圣诞平安夜等活动更是有上千名同学报名，官方微信活动品牌效应逐步凸显。

4. 推动学校新媒体运营工作队伍内涵建设。

## 电力运维工作计划 运维部门工作计划篇十

系统支持平台：专业软件(如cad、pre等)、管理软件(软件增加、软件维护、软件开发、软件站点费)、操作系统等基础平台(升级或新增)的it运维服务费。

部门管理费用：人员工资和福利、日常办公开支、it培训以及咨询费用。

那么企业如何做预算呢?第一，根据公司未来业务的发展以及对信息化的需求(以公司的战略规划、年度工作计划及各部门年度工作计划为信息来源)，对未来一到两年的it工作做一个初步的规划。

第二，根据初步规划，分别跟各部门沟通，了解各部门管理中存在的问题以及新的需求，对规划进行调整。第三，根据业务需求及信息化需求，对现有的系统平台、基础平台进行评估，找出其中存在的差距，从而制定it部门年度工作计划。

第四，根据it部门目标和执行计划，评估需要人员的工作量及产生的各类费用，结合基础平台、系统平台所需要的费用，从而制定it费用预算和具体的执行计划表。第五，将it工作计划与相关部门讨论后，提交上层主管或老板进行审批。

it部门的预算为何总落后于其他部门?企业一般涉及到的部门有：销售、研发、企划、采购、制造、物控、人力、财务、it。

销售是指企业未来可以得到的收入，它的预算必然是第一步；企划工作是提供销售而服务的，根据销售计划，制定配套的市场活动；研发部门根据市场需求，研发新产品，以配合销售占领市场，市场的销售工作，要有生产，采购、物控和仓储相配套才能实现，这也不能少；另外，人力也要配套。资金如何来筹措，如何运作也随之而来。

如此分析下来，信息化能够放到前面吗？

如何向老板争取预算？可以从两方面考虑。第一，信息化可以为业务的发展提供支持。要想将it预算排在前面，就只有跟前几名的业务进行捆绑，这就要求我们要了解业务的发展和需求，且要让业务部门和老板知道，他们要做的事情如果有了信息化支持，可以降低成本，且将本身的管控力度会大大增强。

第二，信息化可以加强管理，提高效率，降低成本。从老板的角度看，销售、企划和研发各部门都有了大笔预算，这些预算的使用将来如何去控制？老板如何去放权，这也需要it系统来支撑，让老板清晰知道钱的去处。这样，预算获批的可能性就大大提高了。

如何进行预算管理呢？这也有几方面要考虑。第一□it预算要责任到人。第二□it预算管理中，要有流程管控。预算中需要流程管控，保证it预算实施不会失控。

第三□it预算一定要有动态性。公司的战略也不是一成不变的，随着内外环境变化，也在动态的变化，所以it预算也在动态的变化中，需要进行修正，然修正的时间，不能太频繁。