

# 2023年对公司的看法和今后工作规划(优秀9篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 对公司的看法和今后工作规划篇一

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”！

## 对公司的看法和今后工作规划篇二

遵守职业道德，树立良好的职业品质，严谨工作作风，严守工作纪律，坚持原则，秉公办事，当好家理好财，努力提高工作效率和工作质量。全面、细致、及时地为公司及相关部门提供翔实信息，为领导决策提供可靠依据，当好领导的参谋。

随着财务管理职能的日益显现，财务管理应参与到企业管理的逐个环节，为总体规划制定提供依据，为落实各项工作进行监督，为准确考核工作提供结果。

3、加大财务基础工作建设，从粘贴票据、装订凭证、签齐全、印章保管等工作抓起，认真审核原始票据，细化财务报账流程。内控与内审结合，每月进行自查、自检工作。做到帐目

清楚，帐证、帐实、帐表、帐帐相符，使财务基础工作规范化。

了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容、要点和精髓。全面按新准则的规范要求，进行帐务处理。全面深入的学习财务知识，开拓视野，丰富知识，学好聚财、生财、用财之道，积极实施财务人才工程，进一步完善财会人员知识结构，及早成为一专多能、德才兼备、富有创新精神和进取意识的复合型财会人才，强化财务管理的整体素质。

及时、全面、完整地提供客户需要的各种数据与资料，采取各种措施花样繁多的包装好、宣传好，扩大招商基础。对已接触过的客商，要进一步了解情况，及时传递信息，把握进度，环环相扣，抓准机会，有所突破。

20xx年，继续坚持不怕苦，不怕累的工作干劲，一切以工作为重，严格遵守公司的规章制度，完成财务部目标。

## 对公司的看法和今后工作规划篇三

最近我们对一家公司明年的培训做了全面的安排，制定了一个简单实用的员工培训工作计划，大家可以分享一下，听听有什么更好的建议，互相学习，互相交流，共同提高。

一级培训是集团公司主管集团重大政策、企业文化、发展战略、员工心态、规章制度、管理技能、新技术、新知识的前瞻性教育培训。培训对象为集团公司中层管理人员和所有集团管理人员。组织部门为人力资源部，每月至少进行一次，每次不少于一个半小时。

二级培训是指各分公司负责对班组长以上和本单位管理人员的培训，主要内容是公司的企业文化教育、本单位的规章制度和安全操作规程；负责人是各分公司的总经理。每月一次，每次不少于一个半小时。

三级培训是指对各车间班组所辖全体员工的培训，主要包括岗位职责、操作规程、安全操作规程、岗位工作流程、技术技能、专业知识、作业指导书等。负责人是每个车间团队的负责人。训练时间每周不少于一次，每次不少于一小时。利用每日班前会和班后会反复学习岗位职责和安全操作规程。

一是工艺技术知识的培训，二是机械设备维护保养知识的培训，三是生产管理知识的培训；每周一次，每次不少于一小时。

主要内容是对本部门相关专业知识的系统培训。结合工作实际操作中的专业问题，探讨培训交流，教会下属如何做好工作，提高专业技能。每周一次，每次不少于一小时。培训形式多样，目的是提高人员素质、工作质量和产品质量。

转正的考核评定中。对于平时补充招聘到岗的新员工人力资源部每月集中进行一次岗前培训。

建立管理人员培训档案，把管理人员参加培训、培训作业上交等情况纳入档案管理和全年的考核之中。考核是两个方面的考核，一是对培训组织者的考核，二是对员工参训后的评价和考核；要保证培训工作落实到位。使培训工作真正成为公司的基础工作，培训真正起到作用，有效地提高管理人员和员工的素质，并使之能科学、扎实而又有效地开展起来，变员工要我培训为我要培训，以适应公司的转型和高速发展，塑造学习型组织，体现公司和个人的价值。

各分公司各部门拟定本单位的年度培训计划，培训年度工作计划于一月十日前报主管领导；培训计划要认真去做，细化到每个月进行几次，培训计划中要明确培训的组织者、责任人，培训时间，培训主题及内容，培训形式，参训人员，培训主讲，培训要有记录，对培训结果要进行评估和跟踪；培训形式可多种多样，严格按培训计划执行；人力资源部每月至少进行一次检查指导。

通过培训全体管理人员和员工明确公司的企业文化和岗位业务知识，明确各自岗位职责、工作标准，熟练掌握多种业务技能，改进绩效，进而提高全体管理人员和员工的素质，提高公司的管理水平；达到公司和员工的双赢，从而为实现公司的战略目标奠定人才基础。

## 对公司的看法和今后工作规划篇四

大学毕业后我就来到目前工作的公司了，在经过半年的工作和学习后，我已经完全的适应了公司的工作和生活。我的工作业绩也开始慢慢的提升了，这使我很高兴，因为我开始走上正轨了，之前的彷徨和无助已经消失的无影无踪了，取而代之的就是兴奋和干劲了。

1、处理日常的、以及来自公司各部门对研发部工作的反馈意见。每天及时处理来自公司各部门提出的，即时联系相关的工程师处理解决，并及时通知相关部门负责人问题的处理办法，敦促工程师定期完成问题整改，并定期把共性的质量问题反馈给部门经理，以促进部门工作质量的改进。详情见。

从目前收到的中可以看出，问题主要集中在硬件部分的图纸中，绝大部分的问题反应是说：图纸与实物不符或图纸关键参数没有描述清楚，导致品质部无法检验。而造成这种问题的主要原因就出现在硬件工程师身上，所以图纸在发出前要把好关，工程师确保图纸的正确性与完整性是十分重要的。

2、研发部内部文件的撰写，针对实际工作情况管理并整改现行的质量体系文件，包括相关的、以及各类表单。进入公司以来已编修过的文件如下：rt-dwi-a15、rt-dwi-a19等等，规范了工程更改的作业流程与研发部采购作业流程。接下来，会根据实际研发程序修改rt-dqp-01等文件。

3、工程更改发出前的检查与落实，工程更改在研发中心各部门之间的会签与质量问题的反馈，根据工程更改的内容编

修bom清单。

进入公司以来共负责检查并发出工程更改174份，从dxx0207001至dxx0620174为止；整理并统计了各产品及零部件进行工程更改的具体情况，整理并统计出研发部工程师发出工程的数量与质量，详情请见。根据工程更改的内容，编修产品的bom清单，以确保工程师在最新版的bom清单中作修改。

工程更改的会签与分发是一个繁琐且重要的工作，虽然我只是顶替郑琳的工作，在其中充当一个传阅信息的人。但是我个人认为，工程更改在各部门的会签过程中，可以让我了解做出一份工程更改，公司各个部门考虑的方向，如客服部会着重考虑该份工程更改是否会影响已售产品的维修等等，这些都是我们研发的工程师在设计过程中经常忽略的。研发工程师不能做一个“两耳不闻窗外事”的设计者，每个部门的会签者分别代表着不同环节、不同客户的声音，他们的声音是强而有力的。

4、研发过程中，新物料的采购，包括：与供应商联系、议价、沟通送货细节并报销审批；物料到样后的登记入库、整理封样、样品及供应商资料的整理。

自从3月底开始，研发部自行采购少量的研发样品后，本人承担起研发部少量样品采购的责任，已成功形成并完善了样品购买申请审批流程、与供应商沟通联系细则、打样报销流程，编修了并对部门工程师进行了详细的培训。

5、研发部各类会议的记录及情况跟踪。进入公司以来曾多次参加各类型会议如项目会议、部门内部会议、质量会议等，并撰写多份会议记录；会议后根据时间安排定期进行会议遗留问题的跟踪并及时反馈给上级领导与有关部门，详情见。

撰写各类会议记录、技术文档是我一个比较薄弱的地方，追

究其原因一是我每次参加会议之前都是稀里糊涂的，不知道会议召开的目的是和意义，其二是本身对技术会议中提到的技术知识不了解，从而导致我只能作为一个基本的会议记录人的角色参与其中，撰写出来的会议记录质量自然也不高。有见及此，我希望日后在多了解产品技术知识的前提下，对所参与的每个会议的目的与意义都要明确把握，弄清会议召开的缘由、会议希望解决的问题，学习技术文档撰写的技巧，技术会议记录的要点等。

1、参与tuv外审工作，并按照iso13485的要求改进项目管理流程。熟习iso13485等管理体系要求，参与tuv外审的资料准备工作，按照外审要求整改项目文件，改进产品项目研发流程。详情见等。

2、参与研发过程，评审、结项、跟踪项目进度、项目文档检查与整理。进入公司以来，接手rt-9100、rt-9600、rt-6100、rt-200c plus中文双机版和英文版共三大项目的项目管理工作，主要负责参与项目阶段评审、整理项目会议记录并定时跟踪检查落实情况、项目文档检查与整理。详情见。

目前，我只在项目结项时参与到文档整理中来，但是从4月份的tuv外审中就可以看出，我们研发的项目从一开始就没有注意做好文档的整理，也没有做好项目流程管理。可能很多人觉得在项目一开始没有必要拘泥于什么文档，认为这些都是形式上的东西，对研发项目没有实际效用。其实这个观点是错误的。好的项目管理不仅可以加快项目进度，而且可以提前设定诸如项目评审计划等要点，按时做好阶段评审以确保产品各部件的质量，提早避免风险问题的出现。

负责公司所有产品标贴的绘制与更新。负责公司所有产品的标贴，包括logo标贴、机种型号标贴、后背版标贴、外箱地址标贴、外箱环境标贴、贴膜键盘、工作区贴膜等以及少量

部件丝印的设计□cad工程图纸的绘制与更新。

在公司工作将近半年了，随着对公司制度、工作方式方法、管理理念的熟悉以及同事、领导对我工作的支持与配合，我逐步熟悉并了解部门日常工作的运行。为了让领导和同事对我目前的工作职责有一个更清晰的思路与更深刻的了解，以及结合公司发展前景，我对自己日后的一个发展规划和未来我希望承担的工作、努力的方向进行一个详细说明。

我相信只要我能够完全的按照公司的完整计划和思路，以及我个人的努力来工作，我会很快的适应我的工作，我会尽自己最大的能力来帮助公司。在帮助公司的同时，我自己的能力也会得到提升。我相信我们公司的明天一定会更加的美好！

## **对公司的看法和今后工作规划篇五**

- 1、及时、全面宣传贯彻公司政策，及各项规章制度，完成领导下达的各项任务。
- 2、有针对性地制定并组织实施市场宣传活动方案，对市场促销、费用及政策的使用情况进行核查与落实，发现情况及时予以上报处理。
- 3、通过全面的调研，发现市场机会点，并及时的有针对性拿出市场提升方案。
- 4、根据路由的走向来制定老楼居民开发方案。
- 5、联系政府的有关部门与开发商协调棚改区新建楼房的天然气管道入户安装工作。
- 6、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

## 1、要在全县树立公司品牌形象：

(1) 及时做好市场宣传的推广工作，联系各广告媒体，制定出合理的广告价格。联系政府有关部门配合市场宣传的推广工作。

(2) 为达到保持市场开发的速度，预热商业户，攻克老楼居民的市场开发目标，首先要对的企业形象、品牌认知，专业实力，优质服务作正面的大量传播，同时重点配合老楼居民用户进行大量天然气产品的认知传播，最终达到消费者的认知与认可，接受天然气的市场开发目标。

## 2、加强政府关系：

与当地政府保持了一定的合作关系，政府能够支持管道燃气事业的发展。希望未来政府对管道燃气配套建设的支持性文件有所加大；由政府出面联系和协调新建棚改区开发商将燃气管道的初装费纳入到房价中或者代收初装费。在政府有关部门的参与下采取多种方式，灵活运用各项政策，逐步打开市场。

## 3、根据不同的客户采取不同的开发法式：

(1) 集体户：企事业单位效益普遍不景气，效益好的单位不多，企事业单位接受能力强。需要加强与集体户单位领导和小区物管部门领导的协调配合，抓住关键决策人和因素。

(2) 零散户：此类市场的开发属于无组织、无渠道的状态，完全形成了一对一的开发形式，开发难度最大。

(3) 商业用户：总体来看，县工业化水平不高，大型工业企业几乎没有。商业用户多为中小型酒店，商业户长期采用油、液化石油气作能源、燃料的作法在经济上又难以承受，取而代之，天然气也就成为商家重点关注的焦点，应该把天然气

的优良特性及价格优势得作为宣传重点，开发潜力较大。

(1) 充实人员：由于今年是公司重要的一年，市场开发目标的任任务十分重大，前期市场开发部需要一名有工作经验，有能力的开发人员来帮助开发市场。由于开发任务重，客户的档案建立与管理需要一名对工作认真，仔细的文员来保管各项档案。

(2) 明确路由的走向：针对路由的走向来制定出明确的小区开发目标。尤其是老楼区的开发目标。

(3) 及时批复市场宣传资金

(4) 政府关系：由政府出面联系和协调新建棚改区开发商将燃气管道的初装费纳入到房价中或者代收初装费。

## 对公司的看法和今后工作规划篇六

随着新一年工作的展开，本人也制定了新年秘书个人工作计划。新的一年是公司实施赶超对手的第二年，也是出成果的关键年，针对公司发展的目标将把加强和提高自身的综合素质和能力、不断求新求变做为服务于公司拓展的宗旨。

1、起草公司领导讲话、报告，快速而详细的记录领导讲话，并及时的以书面形式系统而准确的整理出来；工作汇报、工作计划、工作总结和以公司名义上报下发的有关文件、来往函信件等，把工作做的更加系统、全面并对过程给予详细记载，在方便回查的同时更避免了错误的发生。

2、收集、汇总公司综合性行政工作计划、总结等材料，并加以集中分类管理。将各种文件材料不仅以书面形式归整管理，而且同时均以电脑文件的形式全面存储。在拟定、修改和审核公司性规章制度方面，也不不断深化了解相关法规政策，在具体工作时将其用活用好并用更加细致规范的态度来加以对

待。

3、协助领导做好办公会议及全公司性行政会议、大型综合性活动的有关准备工作，加强与各方面的沟通与合作，建立起良好的伙伴关系，进一步提高各类活动给公司带来的效益，协助领导谋求与其更加长远的发展空间。做好记录，草拟纪要，检查、催办会议决定等事项，制定详尽的工作计划表，让工作开展起来条理清晰、仅仅有条。

4、掌握好尺度，运用好政策从严谨出发，协助领导做好公司公文的审核把关工作。

5、进一步加强公司公文的签收、登记、传送、催办、归档及保密等管理工作。

6、针对领导交办的其他工作，将以精、细、准为原则同时迅速的办理好。

公司文员这个工作岗位是琐碎、繁杂的。我将根据实际情况进行合理分工、合理安排，认真落实岗位责任制，确保工作井然有序；还要创造性地工作，不断探索工作的新思路、新办法和新经验；同时增强工作创造性的同时，我一定注意办事到位而不越位，提供服务而不干涉决策，真正成为领导的参谋助手，成为上、下沟通的桥梁。

## **对公司的看法和今后工作规划篇七**

现在，随着经济的飞速发展，私家车的数量也越来越多，汽车轮胎也相应的在市场上占据了相当大的份额，针对这一情况，我部门要积极树立以公司利益最大化为前提的目标，并且采取“针对性销售，扩大销售群体”的方针，坚持以“内抓管理，外树品牌”为重点，以目标管理的方式，认真扎实的落实各项工作。

本年度，我部门的总体销售目标金额为某万元，实现的总体利润为某万元。根据这个经济指标，我部门平均每月要完成某某万元的销售业绩。

### 1、加强内部管理，提高经济效益

本年度，我部门将在原有的制度上进行进一步的完善，比如完善销售管理制度，并且要求各个销售人员要完全按照制度做事，切实做到有章可循，有法可依。以此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，以此提升公司的经济效益。

### 2、实行考核制度，增加员工积极性

本年度，我部门会加大考核制度的实行，我们将会根据销售总目标，分别下指标，切实的做到责任明确，落实到人，绩效挂钩。一是在具体过程中我们会将每个月的销售目标分配到各个销售人员，并且将各个销售人员的业绩做真实的记录。二是出勤考核，销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，所以今年我们将会加强出勤制度的考核力度。三是对服务质量和工作态度进行考核，我们会将请每位顾客填写销售人员的态度和服务质量，并用做评鉴。

### 3、加大培训力度，提升整体实力

本年度，我部门会根据实际情况对本部门人员进行系统的培训。一是积极培训销售人员的业务能力水平，比如我们会进行专业的销售技能培训、销售手段等，并将理论联系实际，从而使每一位员工在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，以达到提高我部门整体销售实力的目的。二是我们将会对轮胎的品牌知识进行深入学习。我公司主要经营的是马牌，邓禄普，米其林，固铂，固特异等轮胎，因为所涉及的品牌较多，各个品牌的轮胎也有别不同，所以在具体的工作中，我们要求每个工作人员必须对我公司所经

营的各个轮胎品牌知识了若指掌，做到心中有数。

#### 4、加强团队建设，搞好人力资源管理

人才是每个企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，所以建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。本年度，我部门将以建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项重要的工作来抓，我们将采取活动的方式来加强每个销售人员的团队意识和合作精神的培养，同时反复强调销售人员的责任感，在让大家增进情感的同时清楚认识团队重要性，以形成一个团结积极，具有良性竞争意识的优秀销售团队。

#### 5、根据实际情况，调整销售策略

本年度，我部门会积极的分析市场情况，并且及时根据市场变化情况做出一些调整和改变。比如在销售淡季，部门将会进行一些促销活动的开展，以吸引更多新客户，扩大客源。

总之，在新的一年里，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公司工作要点，结合部门实际，在20xx年度中承担应负的责任，为公司的战略目标实现作出自己应有的贡献。

### 对公司的看法和今后工作规划篇八

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。

## 对公司的看法和今后工作规划篇九

根据《物业管理公司发展思路及具体实施方案》的计划，和公司在20xx年的情况，在综合考虑研讨的情况下，制订物业公司20xx年的工作计划。

20xx年，是物业公司致为关键的一年。工作任务将主要涉及到企业资质的换级，企业管理规模的扩大，保持并进一步提升公司的管理服务质量等具体工作。物业公司要在残酷的市场竞争中生存下来，就必须发展扩大。因此□20xx年的工作重点将转移到公司业务的拓展方面来。为能够顺利的达到当初二级企业资质的要求，扩大管理面积、扩大公司的规模将是面临最重要而迫切的需求。同时，根据公司发展需要，将调整组织结构，进一步优化人力资源，提高物业公司的人员素

质。继续抓内部管理，搞好培训工作，进一步落实公司的质量管理体系，保持公司的管理质量水平稳步上升。在工作程序上进行优化，保证工作能够更快更好的完成。

物业公司到了20xx年，如果不能够拓展管理面积，不但资质换级会成为一个问题，从长远的方面来讲，不能够发展就会被淘汰。因此，公司的扩张压力是较大的。20xx年的工作重点必须转移到这方面来。四川成都的物业管理市场，住宅小区在今后较长的一段时间里仍是最大市场，退其次是综合写字楼，再就是工业园区。按照我公司目前的规模，难以在市场上接到规模大、档次高的住宅物业。因此，中小型的物业将是我公司发展的首选目标。同时，住宅物业是市场上竞争最激烈的一个物业类型，我公司应在不放弃该类物业的情形下，开拓写字楼、工业物业和公共物业等类型的物业市场。走别人没有走的路。在20xx年第一季度即组织人员进行一次大规模的市场调查。就得出的结果调整公司的拓展方向。

经过20xx年的对外拓展尝试，感觉到公司缺乏一个专门的拓展部门来从事拓展工作。使得该项工作在人力投入不足的情况下，市场情况不熟，信息缺乏，虽做了大量的工作，但未能有成绩。因此20xx年必须加大拓展工作力度，增加投入，拟设专门的拓展部门招聘高素质的得力人员来专业从事拓展工作，力争该项工作能够顺利的开展起来。投入预算见附表5。

目前暂定20xx年的拓展目标计划为23万平方米，这个数字经过研究，是比较实际的数字，能够实现的数字。如果20xx能够找到一个工业园区则十万平方米是较为容易实现的；如果是在住宅物业方面能够拓展有成绩，有两个项目的话，也可以实现。目前在谈的大观园项目等也表明，公司20xx年的拓展前景是美好的。

按照四川省的有关规定，我公司的临时资质是一年，将于20xx年5月份到期，有关行政部门根据我公司的管理面积等

参数来评审我公司的企业等级。据我公司目前的管理面积，可以评定为四级企业。如果在5月份之前能够接到一个以上物业管理项目，则评定为三级企业，应该是可以的。所以，企业等级评审工作将是明年上半年的重要工作之一。换取正式的企业等级将更有利于我公司取得在市场上竞争的砝码。因此，在20xx年第二季度开始准备有关资质评审的有关资料，不打无准备之仗。争取一次评审过关。

物业公司在20xx年中设置了两个职能部门，分别是综合管理部和经营管理部，今年将新设立拓展部。分管原来经营管理部的物业管理项目的对外拓展工作。同时，在现有的人员任用上，按照留优分劣的原则进行岗位调整或者引进新人才。在各部门员工的工作上，将给予更多的指导。

在员工的晋升上，更注重于不同岗位的轮换，加强内部员工的培养和选拔，带出一支真正的高素质队伍。推行员工职业生涯咨询，培养员工的爱岗敬业的精神。真正以公司的发展为自己的事业。在今后的项目发展中，必须给予内部员工一定的岗位用于公开选聘。有利于员工在公司的工作积极性，同时有利于员工的资源优化。在培训工作上将继续完善制度，将员工接受的培训目标化，量化，作为年终考核的一个子项。员工进入公司后一年内必须持证上岗率达100%。技术性工种必须持相关国家认证证书上岗。20xx年的培训工作重点转移到管理员和班组长这一级员工上，基层的管理人员目前是公司的人力资源弱项，二零零四年通过开展各类培训来加强该层次员工的培训。

质量管理体系在20xx年开始推行，其力度和效果均不理想。除了大家的重视度不够外，还在培训工作上滞后，执行的标准没有真正的落实。为此20xx年将继续贯彻公司的质量体系，为公司通过iso900020xx的认证认真的打好基础，争取能够在20xx年通过认证。

在20xx年2月份以前组织综合管理部和公司的主要人员对质量体系文件修改，使得对公司更加合适而有效。针对修改版的文件，组织精简有效的品质管理培训。对新接管的项目实施项目式的质量体系设计，对单独的项目编写质量文件，单独实施不同标准的质量系统。

20xx年将实施品质管理项目专人负责制，公司每个接管的项目都指定专人配合品质主管从事质量管理工作。包括在该项目的质量内部管理、业主的投诉及处理、管理的资料档案收集、制作项目质量管理审核报告等。同时，配合项目业主（业主委员会）的需求进行年度的质量管理分析调查，获得有效的内部管理信息和业主的建议，以便对项目的不合格项进行整改。

20xx年12月拟将进行一次内部质量管理体系审核，将严格依照iso9000□20xx的要素进行，这次内审将是物业公司的一次品质管理总结会议。

综合管理部在20xx年中，未能彻底的起到承上启下的作用，有一定欠缺。工作有停顿，许多问题没有细致的落实。在公司和员工之间没有一个有效的沟通手段，大部分员工对工作情绪低沉，得不到高层主管的工作帮助。为此，在20xx年综合管理部要加强管理，做好人事、劳资、档案外联等各项工作。在公司内设置建议信箱，具体设置在公司总部和各项目处，用于公司员工就公司的现状和工作生活中的各种问题进行咨询，由行政主管人员抽专门的时间了解，并回复。同时公司每个季度必须召开一次集体工作会议，或者阶段性的质量体系审核。

20xx年物业公司的消耗物品采购将由综合管理部进行统一采购。采购的形式采取固定供货商合同制服务，有利于节约成本和规范化操作。每月的20—25号各管理处报下个月的材料采购清单，30—下月3号领取所采购的物资，在有力保障项目

处正常运转的同时，注意费用的有效控制。