

最新招聘部年度工作计划(精选8篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

招聘部年度工作计划篇一

20xx年即将过去，算一算我来到九华实习也三个月了，俗话说：万事开头难。无论做什么工作，起初总是一个艰难、磨练、积累的过程在这三个月月的时间里也了解到了许多学校里学不到的知识，了解了旅行社导游工作与计调工作的具体程序。同时我也体会到导游和计调都是对知识积累、工作经验积累和应变能力要求很高的职业。因此平时要多注意知识的积累，多涉猎各方面的知识，拓宽视野，增加和客人交谈的话题和内容，提高自己的深度。并且还要细心，要事前预先了解可能出现的情况，提前做好准备工作，从而使自己在工作中掌握主动权。

下年度计划：

一、目标市场定位

假设我们把目标客户群分为高、中、低三个客户群，高、中端的客户基本上会选择大的旅行社，尤其是高端的客户群。因此流到我们本土旅行社的客户基本上就是中低客户群。但这也只是一种趋势，不是一尘不变的，只是我们首要的目标客户群应该定位在中低端的客户群中，去开发和维持这些客户。

(一)其中最为关键的是如何稳住“摇摆”的中端客户群。目

前我们旅行社之间的抢客现象也主要是集中在这一客户群上，而各家旅行社的竞争方法也主要是价格上的恶性竞争。那么我社在此竞争中要取胜，我们就应该有超出价格竞争之外的新的竞争思路。

1、以创新取胜，我们应该将接收的各地组团社的旅游行程计划笑话成为有我们自己个性特征、特色的线路安排。让我们的行程区别于、特色于其他的旅行社。

2、以优质取胜，我们在给客人推荐线路时，尽量具体情况具体分析，根据客人特质的不同，给予不同推荐，并与其他线路的不适之处进行对比，突出本线路的亮点，使得线路因适合而变得优质。

3、以价廉取胜，在保证行程质量和一定利润的基础上，以价廉取胜，俗话说：人多力量大。人多往往利润也会大的。

4、以宣传、促销取胜，这一策略是在所有的准备工作都具备之后的“东风”。可以是宣传单、网络、电访或是面访等。

5、以提供售后服务取胜，这一竞争手段，在我市现有的旅行社中实践的并不多，最主要的方式就是问候电话，亲切询问出游的感受及意见、建议等，并做好记录并改进。有客人的意见才能让我们有针对性的提高工作。

(二)另外，对于低端的客户群，主要集中在农村乡镇。随着经济的发展农民的经济收入和生活水平普遍提高，尤其是中老年人，儿女们成家立业，家庭宽裕，旅游的欲望日渐旺盛。因此这这也是一个潜在的客户群。所以，只要我们能够在这这些乡镇能有适当的宣传活动，我想能有很大的收获的，(如“北京双飞六日游”的行程在乡镇是绝对有吸引力和市场的)我们甚至可以通过一些关系在适当的位置设办事处。

二、计调

1、聘用专业人才，做好职务和工作的分工，并做好定期的培训工作。

2、计调分工要细致和明确，尽量做到每个人具体负责一个区域的线路，精细的吃透线路的细节，在顾客上门时我们能因人而异的为他们推荐和解说，应答如流。从而让我们显得更有专业素质，获得客人的信赖。

3、力争做一个客户便留住一个客户，建立完整的客户档案，尽量做到在旅程结束后进行回访，亲切询问旅程的感受、意见和建议，并改进。因为维系一个老客户比发展一个新的客户要容易和必要，更容易形成客户对品牌的忠诚。

4、注意保持同行间的友好关系，争取通过“第三者”了解到一些其他旅行社的近期相关动向。

5、本社内的同事间应经常进行小型的活动，促进同事间的工作心得交流和情感交流，增进公司的向心力。

三、建立健全公司的各项制度，包括日常的行为规范、考勤、作息制度、薪酬制度、奖惩制度等。使公司行程规范的运营模式。

招聘部年度工作计划篇二

做计划最直观的方式就是做表格了，因为这个有清晰的框架也有明确的条款，用这种方式来列计划的好处就是能让人一眼就看到重点，而且非常的有层次。并且把计划做成这种形式更有利于内容的填充，不需要多么复杂的修饰就可以呈现出精确的效果。不过这个表现形式需要对工作有足够的理解，如果不能对工作内容作出精确的概括，那么可能表现出来的信息和计划就不那么准确。所以切记在制作的时候务要避免用太多的修饰词，以防出现歧义让人产生误解，而它的具体内容应该包括下列几点。

这个计划是依据具体的事项来制定的，要有足够的针对性，不能是最初想要做营销结果却填充进了生产的工作内容，那么就会跑题了，这个计划也就失去的效力。计划要做什么事，就得把它作为核心来考虑，所有的设想都要根据它来展开。理论支撑也要从这一点进行挖掘。

当你想要搞一个什么项目的时候，肯定最初就抱着一种明确的目的，也就是对结果已经有了一个大概的定论。并且在考虑成效的过程中就已经基本确定了在什么时候开始着手去做。这有把这两项给阐述清楚，才能说明你对这个项目有足够多的了解和准备，以后做起来才会有信心，也更容易使别人信服你的看法。

做一件事肯定不可能无休无也没结果的一味傻干下去，在你开始决定要干得时候，就应该预判出到什么时候能够做成，以及能够干到什么程度。这个既是给自己的工作划定的条理，同时也是他人对自己进行监督的一份依据，承诺好的事情如果没有做到便会受到相应的罪责。所以最后还要注明责任人是谁，以及负责协调的部门人员都有哪些。

招聘部年度工作计划篇三

新学期，我校团委将围绕学校的中心工作，在学校党总支的带领下，全面贯彻落实学校工作要点，紧紧围绕学校中心工作要求，努力加强全体师生的素质教育、“三创”教育、基层团建、校园文化活动建设工作，结合我校团委工作实际，进一步推动学校团工作的全面发展。

1. 开展主题鲜明的学习教育活动。利用重大节日、纪念日开展爱国主义、社会主义、集体主义等社会主义荣辱观教育，务实开展各种纪念活动，引导广大青年教师和学生弘扬民族精神，树立民族自豪感和使命感。

2. 深化对十七届三中全会精神和团的基本理论知识的学习、

宣传和贯彻，积极引导树立正确世界观、人生观，切实加强学生的思想政治教育。

3. 利用业余党校加强对青年团员思想政治教育，指导青年团员形成正确的社会主义人生观和价值观。培养他们积极向上的精神状态，积极向党组织靠拢。

1. 为调动各团支部和团员的积极性，体现团组织的魅力，团委将进一步完善“优秀团支部”、“优秀团员”、“优秀团干”的考核和表彰。

2. 以学校“创业一条街”建设为阵地，加大“三创”教育活动的力度，承办好扬中团市委重点立项项目“扬中市青年创业设计大赛”。

3. 以青年志愿者队伍建设为学生品牌活动项目，进一步做强做大和完善对志愿者工作的考核和奖励。

4. 利用教师节、国庆节等重大节日开展丰富多彩的庆祝活动，加强学生的文艺、体育活动建设。积极开展各种健康向上，适合学生身心健康发展的文艺、体育活动，丰富校园生活、培养学生个性特长。

5. 配合学校学生处，加强学校德育工作，开拓德育工作新途径，使学校德育工作有新起色。

1. 以“推优入党”和团员意识教育为重点，加强团员队伍建设，加强对青年团员的教育培养工作，保质保量为党组织输送人才。做好学生业余党校的教学管理工作。

2. 以作风建设为重点，抓好团干部队伍建设。认真贯彻落实上级团委要求和学校党建工作，注重培训，抓好考核，强化政治意识、责任意识和创新意识。

3. 办好业余团校，组织团干进行学习，提高团干的自身素质；组织团员学习团章，要求每个团员以高标准要求自己，在学生中起模范带头作用。

4. 加强对青年教师的责任意识和大局观的培养，加大教工团支部的工作力度，开展一系列的活动。以青年文明号建设为推手，在青年教师中树立品牌意识。

5. 及时收缴和上交团费。规范有序管理团员档案，及时办理团员档案的转档手续。

6. 为了使我校班级团支部的管理更加地规范化，要求各班团支部做到学期初有计划、学期结束有总结，积极组织团员参加主题活动。督促各支部精心策划，力争组织一些内容丰富，形式多样的集体活动，丰富团支部大多数学生的课余生活。

招聘部年度工作计划篇四

一、师德方面 加强政治理论学习，提高自身素质

加强理论学习。认真贯彻党的教育方针，学习教育教学理论，学习先进经验。认真学习党的路线、方针和政策，保持正确的思想政治方向。关心国家大事，经常和老师们共同探讨学习体会，提高自己的思想政治觉悟。

2、加强学习交流，提高师德修养

随着教师地位的日益提高，社会及民众对教师的要求和期望也越来越高。因此努力做到：思想纯正，积极进取，工作勤奋，诲人不倦；努力做到：德高为师，身正为范。努力做学生的榜样，努力做现代社会进步文明的先行者和倡导者。在教学工作及课堂教学中如有不懂的地方，及时虚心的向周围的老师请教。时刻注意自己的言谈举止，严格要求自己，做到言传身教、为人师表。

二、教学方面 踏踏实实备课

备课是上好课的基础，要认真备课，做到上课必须备课，充分利用校园网络优势，获取的信息，进行重组，为教学服务。让学生在有限的时间内获取无限的知识。根据大纲要求分析教材内容的前后联系。具体说明本节课的重难点、教学方法。这个学期的主要教学工作任务就是上好《空调技术》这门新课，这门课涉及的知识面较广，理论和实践性都比较强，需要我不断的深入学习，查阅资料，充实自身的专业知识才能够把课背好，才能够在课堂上更有效地向学生传达专业知识。

2、认认真真讲课

课堂教学是整个教学过程的中心环节，上好课是提高教学质量的关键，教学过程要和谐，体现教为主导，学为主体的原则，教学内容科学、严谨、着力突出重点，突破难点，首先要创造问题情景，老师不能代替学生，老师一定要做组织者，教学方法既符合授课内容的要求，又能激发学生的学习兴趣，调动学生的积极性，启发诱导学生有效的学习。愉快的心情是产生学习兴趣的重要因素，所以我将从激发学生的学习兴趣入手，充分地调动学生的学习积极性，引导学生在老师的启发下进行一系列的学习活动，自觉的用脑、用耳、动口、动手去完成老师所设计的各个教学环节，兴趣成为了学生学习的动力。课后及时反馈，记下教学中的成功点和失败点，及其改进方法。本学期我还尽量为学生创设良好的课堂气氛，注重培养学生养成井然有序的课堂纪律；使他们在轻松愉快、欢乐活泼的状态下进行积极地学习。

3、虚心听课

课余时间争取多听听教学经验丰富的，教学方法优良的老师的课，将角色演变为学生参与课堂，多学习优秀教师的教学方法。

4、坚持学校的特色“课前一分钟”。

要求自己坚持组织“课前一分钟”活动，因为我认为我们学院的这项活动非常有意义，一方面给了学生上台自我表现，自我表达的机会，另一方面也增加了课堂的听课氛围，在听课有点疲倦的时候给予缓解。

三、教研方面 多听课，多记笔记，多学习有经验的老师在课堂上的上课风格和优点，多参与督导和教师们的评课活动。

2、对于院里和系里的各种项目，根据自身的情况和做好努力的准备积极申报，积极配合团队中其他教师的工作，争取能为太阳能工程团队做贡献。

3、积极做好学院规定的教师工作，建设好空间大学城、认真记录教师工作手册，参与学院组织的各项活动；认真钻研专业知识，争取多发表论文。

4、积极申报学院的研究课题。

四、主要措施 充分利用课后时间，备课充分，不断给自己充电，更深入得学习专业知识和摸索教学方法，加强自身建设。

2、请领导、同行们多听自己的课、多征求他们的意见，对于其他老师的指导认真听取和改进；同时也多去听其他老师的课，吸取经验，大胆实践，不断创新，不断改进和优化自己的讲课风格。

——陈xx

xx-3-16

招聘部年度工作计划篇五

目标：在xxx5年1月31日前初步实现整理，整顿，清扫，安全，清洁5s的推行；在xxx5年3月31日前创建洁净，舒适，安全的生产环境；车间通过6s管理精益求精，车间员工养成良好习惯，自身素质得以提升。

二、xxx5年推行计划、日程及实施方法

细则说明：

1，制订6s推行方案，启动6s推行第一步。

2，成立6s推行小组，确认6s推行计划，确定推行办法和检查制度。明确6s推行小组各成员的职能。划分责任区域。

（1）订制6s知识简介张贴于各车间/区域等工作场所。（2）各部门/区域设立6s专员，划分责任区，责任落实到个人。

（3）各部门/区域6s专员布置6s工作对现场进行清理，全员参与。表彰先进，暴光问题。4，红牌作战由6s推行小组根据各部门/区域实施6s不足之处而发出，目的就是不断地寻找出所有需要进行改善的事物和过程，并用醒目的红色标牌来标识问题的所在，然后通过不断地增加或减少红牌，从而达到发现问题和解决问题的目的。第一次红牌作战希望尽可能多地发现现行存在的需要改善的事物和过程，以令相关部门/区域可以及时地检讨修正。红牌作战要进行详细地记录：第几次红牌作战、在哪个部门发行的红牌等。红牌模板见附录一。

5，各部门针对红牌作战发现的问题进行整改，全力排除所有障碍，贯彻实行6s[各部门需要学会自己发现问题，处理问题。其它整治内容可参考[6s管理检查评分表》。6，由6s推行小

组编制6s内容的培训教材，对车间全员进行培训。培训包含6s的内容□6s的意义□6s方针和目的□6s的基本要求等。对新入职的员工同样需要进行6s知识的培训。

7□6s推行小组对红牌作战发现的问题进行分析，帮助各部门/区域实施改善措施□ 8□6s进行一段时间后□6s推行小组定期对各部门/区域的6s施行情况进行审核评分，处于同一部门/区域的小组成员不给自己部门打分。对办公区与生产区分别用不同的标准评分。推行小组需要将审核中发现的问题汇总向总经理汇报。发生问题的部门/区域要填写整改报告，进行备案跟踪。

每周评选一次，每次评出前1，2，3名，推行小组公开表彰、记录。

9，进行6s阶段性成果的总结，检讨修正，同样地表彰先进，暴光问题。同时商讨如何解决6s实行中发现的困难。

10，设立6s强化管理月是为了令6s的施行保持在一个良好的状态，避免因措施的长期松动造成系统上的崩溃。同时强化管理月实施红牌作战可强化监督作用。 11，根据前期的实行情况重新修订公平，有效的评核标准。

12，鼓励员工提供合理化提案，对被采用的提案者提供5~50元不等的奖励。

13，每月进行一次6s的总结表彰，综合全月每周的审核结果的平均分进行排名，选出第1，2，3名的部门/区域，分别给予300元，200元，100元的活动奖金。

三、 全面推广后的持续改善。

6s的最终目的是提升人的品质，这些品质包括：革除马虎之

心，养成凡事认真的习惯(认认真真地对待工作中的每一件“小事”)、遵守规定的习惯、自觉维护工作环境整洁明了的良好习惯、文明礼貌的习惯。个人品质提升了，生产管理的目的也就达到了。

为了达到这个目的，我们需要做到：

1. 全员参与，由车间的总经理到最基层工作的全体车间员工都全身心投入。2. 持之以恒，不能因为遇到困难就想到放弃，不能因为遭受挫折就怨天尤人。3. 均恒更新，每一位员工都必须意识到自己需要不断地进步，需要吸收好的东西而抛弃不好的东西。

招聘部年度工作计划篇六

服务监督要有新思路。一方面要巩固“创先争优”活动的成果；另一方面，要开展和实施“服务质量年”活动，继续以活动推动服务再上新台阶。

1、全面检查

在每月的头两个星期，企业管理部应组织校园联络员和被督导人员

根据学校活动安排、后勤管理处要求和工作常规，对所有专业中心进行专项检查，在不同时期采取不同的专项检查方式，如迎新、饮食、洗浴、交通等。

3. 充分发挥各中心监督检查部门的作用。

每个中心每月向企业管理部提交一份监督检查报告。据报道，企业管理部深入每个中心进行有针对性的复查。如仍有问题，应追究相关人员责任，并扣分。企业管理部也要听取各中心监督检查部门的汇报，汇报的主要内容是这个月采取了哪些

服务监督措施，发现了哪些问题，如何处理发现的问题。

4. 各中心联合检查：由小组和各中心负责人组成的联合检查组对各中心的服务质量进行抽查，旨在取长补短。抽样检查结果也是企业管理部对各中心服务质量评估的重要组成部分，每学期至少进行一次联合检查。

(二) 督导方式：通过学生定期工作会议信息反馈、师生投诉、听取意见等方式收集服务质量信息。

1、学生后勤服务工作会议反馈

后勤服务例会以校区为单位，每月召开一次，由集团企业管理部和学生后勤管理委员会共同组织，由校区各学院学生代表和校区负责人参加。

2. 来自教师、学生和员工的投诉

通过电话、网络、邮件和集团总值班室反馈的信息，及时进行处理和整理，形成监控内容。

3. 去找学生和老教师听取意见；去相关部门听取意见；听取各中心员工的意见，了解各中心的服务质量和问题根源。

(三) 考核方式：集团企业管理部根据各中心今年扣分情况进行汇总排队，作为年度先进单位考核和管理干部聘任的重要依据。通过工作，逐步建立职责明确、监管有力、约束到位、奖惩分明、服务规范、师生满意的服务监督网络。

二是逐步理顺管理体制，加快依法治企步伐。为了建立一种全新的适合物流服务集团的企业管理模式，我们从管理体制、管理手段、管理标准、管理效率等方面进行了深入的探索，试图建立一套相对完善的企业管理体系。

- 1、建立制度，加强中央实体的宏观管理，发挥宏观调控作用。修订相关标准化制度，如合同管理办法、资产管理办法、招标投标管理办法、成本管理办法等。
2. 逐步建立面向企业管理的数据信息中心。需要形成资产数据、岗位数据、基本情况数据、经济效益数据、企业文化建设数据等。
- 3、资产，摸清家底。5月底前，检查全集团中心(公司)使用的学校自有固定资产和用自有资金购置的固定资产。
4. 加强合同管理，规范合同文本。中央单位在国内外签订的所有经济合同都要实行审批和认证制度，所有经济合同都要纳入档案管理。
5. 加强招标管理，规范招标程序，规范招标组织，规范招标文件。为加强招标管理，对外招标项目一律统一办理。明确招标项目，单项采购金额在1万元以上，年度批量采购金额在3万元以上的必须进行招标，由集团组织。

三是做好调查研究，为集团和中心提供有价值的研究报告

4. 服务体系研究：为使集团服务体系完整、规范，对各中心的服务内容、方法、标准、质量、监督、奖惩、评价等方面进行调查，形成完整的集团服务体系。

招聘部年度工作计划篇七

以继续推进“教学四项规范达标”工作的指示,提高全组老师的教学素质,培养适应21世纪教育的优秀教师围绕“课改、提质、创新、发展”的教育命题,展开教研组研训,认真搞好教研组的各项活动。为此本学期本教研组工作重点是认真学习音体美、信息技术,英语学科的新课程标准,并在具体的教学中认真贯彻,激发和培养学生学习音体美、英语,劳技,

校本的兴趣，培养具有创造性和创新力的学生。

1、建立新的常规管理机制，加强调查研究，指导本教研组教师工作，使本组教师均能顺利通过区教师四项常规达标。

2、抓实抓好特长平时辅导，把“小组合作教学”落实到课堂中去。

3、认真贯彻音体美、信息技术，英语新课程标准，转变教育观念，改革课堂教学建设高素质教师队伍，激发学生的学习兴趣，提高课堂教学效率。

4、积极参加创建市艺术教育示范校。

1、根据教材的特点，要求教师在教学过程中注重理论联系实际，与其它学科的结合，取长补短，提高教学质量和教学效果。

2、根据学生的生理和心理特点，结合创新、发展的需要，激发学生对音体美英语的兴趣。培养他们积极创造习惯。

3、运用现代化的教学手段，提高知识技能的传授效益。

4、探索合理的课堂教学结构，创造多样的教学方法，营造轻松愉快的课堂气氛。

1、各学科围绕“课堂教学语言评价”这一主题，推荐本组一位老师在本学期进行一次教学研讨。

2、鼓励教师进行业务进修提高，多阅读教学书刊，定期组织教师进行读书交流会，并撰写教学论文。

3、集体学习讨论课堂教学该如何评价，并贯彻到教学中。

招聘部年度工作计划篇八

3、熟悉本楼层的所有专柜，包括专柜名称、具体位置、经营商品的性质、经营方式及经营状态。

3、了解本楼层专柜经营中需要解决的问题，例如灯光照明、商品陈列、库存积压等等。

3、与各专柜沟通协调，解决其需要帮助解决的问题。

以上工作为主要工作思路，在具体的日常工作管理上须如此进行：

1、管理本楼层销售工作；

2、清楚掌握本楼层各专柜销售及货品、人员情况；

3、负责柜长、营业员工作分配、考勤、仪容仪表、行为规范；

4、帮助下属解决工作上的问题；

5、培训下属并跟进检查培训效果；

6、处理顾客投诉；

7、严格执行公司各项规章制度；

8、及时准确地将商品信息及顾客需求和建议反馈公司；

9、负责楼层环境清洁、灯光、道具、维修、安全；

10、按时更换、检查卖场陈列；

11、跟进公司促销活动的执行、宣导；

12、负责每月楼层盘点；