

部门工作分工方案(优质8篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

部门工作分工方案篇一

1、儿歌：指读儿歌，认识字卡。

《不能闯红灯》、《小小鸭》、《小鸡》、《小小翻译家》、《手指头》。

字卡：灯、瞧、闯、摆、虾、摇、虫、米、告诉、嘎、咯、咕、手、指头。

2、故事：理解故事内容，能复述故事的主要内容，体验故事的趣味性。

《找尾巴》

3、儿歌：理解儿歌内容，仿编儿歌。《春天是什么》

4、绕口令：练习正确的发音：鸭、洼、花、虾。《小鸭捉小虾》

5、反义词：哭一笑坐一站。

二、数学逻辑智能

1、排序：

2、数字：

(1)能从多个物体中取出5以内的相应数量的物品，了解5以内数的实际意义。

《5以内的数物结合》、《分玩具》

三、视觉空间智能

1、颜色：巩固所学颜色：红、黄、蓝、绿、黑、白，尝试运用多种颜色表现美术作品。

4、线条：初步认识各种线条，直线、曲线、波浪线等。并练习运用各种线条作画。

四、自然观察智能

1、常识：愿意亲近大自然，能够感受季节带来的变化，能说出身边人、物的变化。

2、探索：

(1)初步探索会转动、会滚动玩具的玩法，并学会分类。

《咕噜咕噜玩具店》

(2)探究使物体站立起来的方法，能大胆的用语言表达和交流，体验成功的快乐。

《站起来》

五、肢体运动智能

基本能力：

户外热身，每次任选一项。

部门工作分工方案篇二

1、总结前要充分占有材料。通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

3、条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

4、要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

二、一般情况下，一个完善的月销售工作总结报告应当包括如下内容：

1、销售情况总结：销售业绩和销售目标达成情况，要求既有详细数据，又有情况分析。

2、行动报告：当月都干了什么工作，都去了什么地方、工作时间怎样安排的，要求简单明了。

3、市场情况总结分析，包括：

(2)产品库存现状：各级经销商的产品库存情况：数量、品种、日期；

(3)经销商评价：各级主要经销商的心态、能力、销售业绩情况怎样；

(5)市场评价：市场情况是好是坏，发展前景如何，存在什么问题，有什么机会。

(6) 市场问题汇报：当月市场上存在什么需要公司协助解决的问题：积压破损产品的调换，促销返利的兑现，市场费用的申请，其他需要公司支持的事项。

4、下个月工作打算和安排：针对上个月的工作情况安排下一个月的工作。

5、工作自我评价：自己工作的得与失、对与错。

部门工作分工方案篇三

工作计划书的格式应包括标题、正文和落款三项。

(1) 四种成分完整的标题，其中“某村”是计划单位；“二〇〇年”是计划时限；“规划”是计划内容摘要；“要点”是计划名称。

(2) 省略计划时限的标题。

(3) 公文式标题，计划单位名称，要用规范的称呼；计划时限要具体写明，一般时限不明显的，可以省略；计划内容要标明计划所针对的问题；计划名称要根据计划的实际，确切地使用名称。如所订计划还需要讨论定稿或经上级批准，就应该在标题的后面或下方用括号加注“草案”、“初稿”或“讨论稿”字样。如果是个人计划，则不必在标题中写上名字，而须在正文右下方的日期之上具名。

2、正文 大体上应包含以下三方面的事项：

(1) 目标。这是计划的灵魂。计划就是为了完成一定任务而制订的。目标是计划产生的导因，也是计划奋斗方向。因此，计划应根据需要与可能，规定出在一定时间内所完成的任务和应达到的要求。任务和要求应该具体明确，有的还要定出数量、质量和时间要求。

(2)措施。要明确何时实现目标和完成任务，就必须制定出相应的措施和办法，这是实现计划的保证。措施和方法主要指达到既定目标需要采取什么手段，动员哪些力量，创造什么条件，排除哪些困难等。总之，要根据客观条件，统筹安排，将“怎么做”写得明确具体，切实可行。

(3)步骤。这是指执行计划的工作程序和时间安排。每项任务，在完成过程中都有阶段性，而每个阶段又有许多环节，它们之间常常是互相交错的。因此，订计划必须胸有全局，妥善安排，哪些先干，哪些后干，应合理安排。而在实施当中，又有轻重缓急之分，哪是重点，哪是一般，也应该明确。在时间安排上，要有总的时限，又要有每个阶段的时间要求，以及人力、物力的安排。

这样，使有关单位和人员知道在一定的时间内，一定的条件下，把工作做到什么程度，以便争取主动，有条不紊地协调进行。执行希望，需在正文的最后写出，为计划的结尾部分。但是，这部分的内容，要看实际情况决定要不要。

3、落款 在正文结束的后下方，制订计划的日期。此外，如果计划有表格或其他附件的，或需要抄报抄送某些单位的，应分别写明。

部门工作分工方案篇四

1. 组织实施企管部职责范围内的各项工作，调动全部及下属各部门人员的工作积极性，督促全部人员全面完成任务；根据公司目标分解企管部长工作任务，定工作进程，做好指导组织督查工作。密切各岗位之间工作关系，加强协作配合，做好衔接协调工作。

2. 贯彻落实企管部岗位责任制，明确企管部人员各岗位职责。企管部各人员根据工作目的性质、任务，制定自己的岗位职责描述书。

3. 联合公司其他部门，在今年3月底前拿出各部门各岗位的职责描述书，于4月上旬汇总至企管部，经公司领导商量后制成《企业各部门及岗位职责描述书》，形成公司级岗位职责的标准文件。
4. 联合公司各部门，于4月份开始绩效考核，并检查督促各部门各岗位职责的执行情况，培养公司各部员工严谨务实的工作作风。
5. 组织、协助公司级制度的起草、修订、执行，督查各部门完成部门规章的制定。做好公司规章制度起草、组织审核、颁发工作，协调新旧体制之间的矛盾，协助部门做好制度的宣传、执行、督查工作。拟订部门规章制定的程序，指导督促部门做好业务流程、业务规范的制定、执行。于今年6月前完成《企业管理手册》的制定。
6. 做好每次宾客来访的接待工作。根据不同的宾客制定不同的接待标准，每次在宾客来访前做好相关欢迎标语和企业资料的准备工作，并根据来宾的访问时间制定合理的行程。在接待工作中不断提升企业的形象、展示企业风采，并积累更多的接待经验，确保每次接待工作的圆满完成。
7. 于上半年配合施工部和生产部完成施工队所有队员的安全员培训取证工作，并在企业内部开展安全教育工作，确保所有员工树立牢固的安全生产意识，在工作中不发生任何的意外伤害事故。
8. 设立专职的防爆材料和清洗液研发人员，在公司相关部门的配合下对防爆材料和清洗液进行进一步的研究，并在这两项产品上不断创新，以领先于同行业企业。
9. 法务和商务专员在公司外聘专业律师的配合下，对公司有关的法律事务进行详细周到的处理，确保公司的利益和名誉不受损害，积极维护公司的权益。

10. 专利工程师今年需要在专利开发和延伸上加大力度，积极开展新专利的申请、保密和存档工作。并积极配合企划、商务和法律，树立企业专利新形象。

11. 组织汇总公司年度综合性资料，为公司年度总结、工作计划和其它综合性文稿搜集整理提供材料，及时拟写、审核以公司名义制发的各种文稿，审核部门外发的文稿。严格按行文程序办理，保证文稿质量。

12. 组织收集和了解各部门的工作动态，沟通公司内部信息，为领导决策提供可靠的依据和建设性方案。制定并执行公司信息收集处理规章制度，科学分析信息内容，及时反馈处理意见，做好信息综合分析、动态分析工作。协助公司主要领导协调各部门之间业务工作。

13. 根据公司发展需要和公司安排，搜集研究国家及地方政府部门关于公司产品而制定的法律、政策、程序、规章制度，为公司产品销售、生产、研发等业务提供政策支持性服务，协助各部门加快工作进度。

14. 根据公司业务工作需要，开展调研、企划工作。根据具体工作目标，制定调研方案，组织调研人员，指导步署调研工作，分析调研结果，科学合理实事求是得出调研结论。

15. 根据会议决议、领导目的和意图，制作企划方案，提供领导决策备选，协助部门实施企划方案，及时收集反馈信息，解决出现的问题；做好企划实施的总结工作，提高工作效率。

16. 积极开展对内对外宣传。在现有基础上进一步扩大公司企划和外交礼仪接待人员队伍，培养一批接待和商务方面的骨干精英，积极推动公司对外形象和文化建设。

17. 协助销售部做好各地反馈信息的及时处理工作。按对口负责的原则，与各部门协商协调，整合资源，以最快的速度解

决市场需要及时解决的问题。将问题的解决落实到人，重大问题排定时间表，按进度跟踪。动态管理，及时沟通，做好记录。研究信息，发现问题与苗头，为领导决策提供依据性材料。

18. 做好具体的行政和后勤管理工作、以及临时性、突发性事务的处理工作。具体事务大致为：食堂、车辆、办公用品采购的审批与管理、会议组织、宾客接待、公司网页与网络、宣传、安全保卫、值班、文档、基建协调等。

19. 工作建议：在财务管理部设路专门的财务审计处（可暂由财务人员、企管部人员兼任），制定督查工作制度、规范、程序、督查范围、细则等，着重对企业各项经费的支出、外出安装和驻外基地发生的各项经费、采购供应部门的经费往来等开展督查审计工作。有力的督查审计，有利于提高员工的工作效率及责任心，经济问题是重点督查审计的对象。财务审计处直接对董事长负责。

20. 具体工作（食堂、车辆、办公用品采购的审批与管理、会议组织、宾客接待、公司网与与网络、宣传、安全保卫、值班、文档、基建协调等）。

总体目标：

a□有范可依——制定、完善企管部各项具体工作制度，规范工作流程，严格按制度和流程办事；建设健康和谐、紧张有序的工作环境。

b□建立民主、科学、合理的企管部内部决策机制，逐步完善“企划—组织—实施—督导—总结提高”内部执行机制。

c□节省经费办实事，为公司各方面提供优质服务，完善企管部服务职能，强调树立服务观念。

d□依据企管部现有人员的能力、爱好、兴趣，开发现有人员的更大的服务功能（附加值），为公司发展提供更大的支持。

具体措施：

a□依据工作性质和各人能力，在现有工作安排和平衡工作量的基础上进一步明确企管部各人员的基本工作职责、性质，各项工作规范、程序、要求，明确责任范围，制定奖惩措施。

b□每一项工作上做到既充分听取企管部人员意见，又大力贯彻公司工作规范要求，协助具体工作人员解决工作上的问题和困难，创造条件完成公司下达的企管部各项工作任务。

c□具体工作任务排定工作进度、品质要求，充分动员发动，同时依进度、品质督查、催办、指导，积极办理、承担责任。

d□事务办理过程中注重收集正反两方面反馈意见，针对出现的问题积极采取应对或补救措施。

e□重大问题（如涉及公司全局、重大经济性、多部门协作、跨公司协作等）请示董事长，在取得董事长、协作部门支持的情况下实施。实施过程中多考虑可能发生的负面效果。

f□注意与公司主要领导、主管领导沟通，充分把握领导主要真实的意图，力求正确贯彻实施其意图。

总结：企管部工作无论人力资源管理、行政服务、后勤保障等一系列工作都是极为细致的，来不得半点马虎；企管部是公司的形象部门，是对外联系的窗口，是建立公司企业文化的重要环节；企管部大量的工作跨部门、跨领域，事多面广。这些需要调动企管部人员的工作积极性，依靠团队的力量，克服困难，为公司发展助推出力，提供最大力度的支持。

部门工作分工方案篇五

下面就由小编来为大家带来部门年度工作计划表格，希望这些信息能够帮助到大家！

做好2014年广告创收工作，对开创市场、媒体运营管理有着至关重要的意义，做好2014年广告创收工作，对于我自己也具有十分重要的特殊意义。

因此，我要调整好工作思路、增强责任意识，充分认识并做好今年广告创收工作。

一、制定每月、每季度的 工作计划 。

充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。

鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。

根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大我公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。

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、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广

告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“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，一些婚庆服务、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。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。

争取把广告额度做到最大化！

二、制订学习计划。

做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，学习对于业务人员来说至关重要，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)。

另外，在2014年年末的时候，我报考了**大学的****专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。

好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、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。

以上，是我对2015年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。

火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。

2015年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。

业务部：业务部是企业的先锋部队、是贴近市场的侦察兵、是企业发展的硬武器。

他们的职责就是不断的开拓销售通路、寻求最适合企业发展的战略合作伙伴，不断的把企业的产品推向市场、同时向市场提供科学的前沿信息，而业务部在捕捉市场信息的前提下，结合企业实际情况，制定强有力的市场方案和销售策略，最有力的树立企业“灵魂”的作用。

业务部计划

制定2015年销售工作计划:科学严谨的剖析现有市场状况和销售状况,扬长避短、寻求机会。

实行精兵简政、优化销售组织架构, 实行严格培训、提升团队作战能力况合理性、科学市场调研、督促协助市场销售,把握市场机会、制定实施销售推广, 信息收集反馈、及时修正销售方案,挖掘人员潜力、激发工作热情、感受工作压力、努力作好各自市场销售工作。

1、强化人员素质培训、提升团队作战能力:

春节后的二月份完成对各区域的市场部信息管理和业务部人员招聘和培训包括:产品知识系统培训 销售知识系统培训 销售人员职业道德培训 销售人员必备素质培训 应用技术及公司产品培训。

使2015年新的管理制度实施过程中市场部在人员素质方面有充分的保障。

认真选择和慎重录用,切勿滥竽充数。

业务部明年至少要招录2名业务,

许鹏军负责宁夏、袁伟负责青海、靳鹏辉继续负责12年负责的市场!安丽梅和许鹏军把自己陕西省内的区域全部让出让新进的业务负责。

明年就不会像今年这样做的有点混乱,自己区域联系的极少,都是盲目开发联系客户!要加强区域跟踪!

集中培训、努力使所有员工充分掌握公司销售政策、产品知识、应用技术知识、营销理论知识,形成学习型团队、竞争型团队、创新型团队。

2. 加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对客户信息网络建立和维护作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。

我会在定期检查指导客户信息管理工作的考核制度，并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全客户信息管理工作。

做好每天的工作计划和工作总结。

3. 加强市场调研：

以各区域业务成员提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，并且开会讨论该区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。

通过调研获取第一手资料，为公司在各区域的机构设置各趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

为进一步打响“特雅丽”品牌，扩大特雅丽在西北市场占有率，建议公司2013在青海还有宁夏当地的安防杂志也做几期宣传！每个业务也要加强和同行业人员接触多了解一下这个市场的趋势！

部门年度工作计划表格(3)

一、日常的行政管理下半年度将从以下几方面努力

1、加强行政管理部门对员工晤谈力度。

分析上半年日常工作中有不少员工辞职的现象，决定在下半年的日常工作中要加大对公司员工晤谈的力度，内容主要放在员工升迁、调动、离职、学习、调薪，工作考核或其他因私因公出现思想波动时进行。

平时行政部也要做到有针对性地与员工进行工作晤谈，并对

每次晤谈进行文字记录，晤谈掌握的信息必要时及时与员工所在部门经理或负责人进行反馈，以便根据员工思想状况有针对性的做好工作。

2、 完善并严格执行考核机制。

未经相应部门负责人、行政部签字的请假条一律无效，如需请假必须提前到行政部领取请假条并签字生效放算做请假，否则一律按照矿工处理，如有特殊情况必须事后补假，否则按照矿工处理。

行政部将每天进行核查，做到查无遗漏，执行必果。

3、 签到考核机制监督实施。

4 、 强化办公室办公环境卫生管理。

一个好的办公环境不仅是一个企业形象的体现，更重要的是它可以形象员工的工作心情，一个好的办公环境能给人带来愉悦的心情。

所以行政部在下班年的工作中会把卫生管理和考核作为重中之重管理。

同时在考核工资中也会重点体现。

5、 一楼展厅值班及卫生环境管理。

一楼展厅是公司库存的表现，是公司实力的体现方法之一，其环境更不容忽视。

一楼展厅共分为三个部门：机床产品展厅、配件产品展厅以及焊接设备产品展厅。

因此这三部门的环境卫生由相应的销售部门负责安排，行政

部做到监督检查工作，对环境卫生不合格者予以警告并强制实施改进，同时对所在部门的卫生考核实施扣分处理。

6、 制定和完善公司奖惩制度。

努力提升自身的管理水平，逐步摸索完善相关制度。

二、后勤管理

(1)新员工入职后必须通过行政人员安排后，方可入住宿舍。

在7月份重新入住公司人员必须到行政部做登记。

(2)住宿人员不得私自留宿非本公司人员，如有特殊情况，需报经公司行政部管理人员同意，并安排住宿后入住。

(3)每天由行政部考核负责人检查是否关闭点电源、宿舍卫生情况，发现问题立即处理。

三、人员招聘

1、 合理控制公司人员流动比率，是行政部门的基本性工作之一。

行政部按照既定的组织架构和各部门个职位分析来招聘人才来满足公司的运营需求，也就是说尽可能地节约人力成本，使人尽其才，才尽其用，并保证组织能高效的运转是行政部的配置原则，所以在全力达成目标过程中，行政部对各部门的人力需求进行必要的分析与控制。

2 、根据考核标准判定人员合格与否，不合格者行政部有权劝退或勒令辞退。

在人情与制度中，制度战胜人情，行政部可以利用相应的职权对不履行公司的规章制度给公司造成重大损失或者不接受

考核或者多次批评仍然未完成考核的人员予以辞退。

3、 员工培训工作的顺利开展。

当公司有新员工加入需要培训时，由行政助理协助总经理安排新员工培训工作，同时当老员工有培训计划时，行政助理要积极配合总经理安排培训日程。

保障培训工作顺利开展。

四、 行政部门自我完善

1、 完善部门组长职能，充分发挥组织职能，提升行政部的存在感。

2、 完善部门人员配备，在行政需要增加人手的情况下，招聘贤才，使得行政工作高效、有序的完成。

3、 提高部门工作质量要求，分工明确、责任到个人，充分体现行政每一位员工的职能和存在价值。

做到及时发现问题、分析问题、解决问题。

部门工作分工方案篇六

上学期，我园后勤各岗位围绕园的工作目标，团结一致，为、家长提供优质的服务。通过与反思，我园后勤组制定新学期工作目标。力求新学期有新的改变，更大地提高，为、家长、教职工提供一流服务。

一、积极探索，与时俱进加强学习，提高素质，增强自信。

2、促进学习交流、互动，树立求知意识，善于学习、勇于创新。

- 3、团队合作，主动参与优质服务的行列，用心去做，用心体会。
- 4、向书本学习，向同事学习，向自己学习，在学习中积极探索。
- 5、促进“四个学会”，即学会学习，学会做事，学会合作，学会生存。
- 6、有、有目标，主动地工作，克服消极心态，树立积极态度，与全园的工作保持一致。
- 7、每个人写好工作，学期工作，做好读书笔记。

二、重视安全、保卫工作继续做好检查全园安全工作。

- 2、食堂每天做好餐用具的消毒，食物的验收，的用餐留样，并做好登记。
- 3、食堂继续做好下班前的各种检查，人离门锁，防止外人进入。
- 4、食堂做好各种机器的安全操作。
- 5、司机做好汽车的保养与行车安全。
- 6、门卫尽快熟悉新生与家长，坚守岗位，按时关锁大门，继续做好来访者的登记与询问。
- 7、门卫每天做好下班前的电器、电源、门窗的常规检查。

三、各部门日常工作要点库房管理与采购

- 1) 购置和发放新生床上用品、书包、服装等。

- 2) 做好开学前，班级卫生用品、办公室用品的购进与发放。
- 3) 每月做好固定资产的对帐和盘存工作。
- 4) 维修各班级的坏床、坏椅等工作。
- 5) 投放沙池玩具、体育器材。

2、维修工作

- 1) 开学前摆放好场所各种体育器材，整理好体育用品房器材。
- 2) 每周一认真做好场所大型玩具、体育器材的检查维修工作。每天整理和检修体育用品房器材，保证体育器械的安全性。
- 3) 每月初对班级与办公场所的电扇进行一次全面的检查与维护。
- 4) 每周对食堂煤气用具、煤气管、电器设备、门窗，进行一次全面的检查修理。
- 5) 每月检查一次门窗，发现问题及时处理。
- 6) 每周检查各班级和走廊、大厅及办公场所的照明设施，发现问题立即维修。
- 7) 进入夏季前清洗空调，放好各处遥控器，学期结束负责收捡公用遥控器。
- 8) 定期给所有电脑升级杀毒。放假前检查办公电脑及电源的关闭。

3、财务工作

部门工作分工方案篇七

过去的一年，是非比寻常的一年。我们新龙第十二工程部认真落实公司工作部署，克服困难、迎接挑战，在上半年恶劣气候，人员流动平常，下半年高温酷暑，工作任务重等不利情况下，全面完成了公司确定的各项工作任务。

今年，是我们实现公司发展再上新台阶的关键一年，也将是我们面临生产任务重压力、迎接严峻挑战的攻坚之年。并结合公司实际提出了今年工作的总体目标和生产任务，制定出科学合理的工作计划。

安全是电力生产的首要要求，也是公司发展的基础。安全是电力企业永恒的主题，要始终坚持“安全第一，预防为主”的方针，认真落实安全生产责任制。按时召开班组安全周会，大力开展宣传教育，使员工从生命安全的高度认识安全的重要性，自觉的去关爱生命、关爱家庭、关爱企业，做到警钟常鸣，提高防范意识。认真学习国网公司，建德局，新龙公司的各类文件，结合“三不发生”，“九个务必”狠抓安全工作，始终确保在安全的前提下完成工作任务。

严格执行“两票”工作制度，不管任务繁简，工作两大小，必需持票作业。第一，做好工作前的现场勘查，找出危险点，不安全因数，始终要让工作现场处在“可控，能控，在控”的状态中。第二，认真严肃的开好每次班前会，“三交三查”清楚，仔细。交底时每位员工必需清楚自己的工作任务，危险点，防范措施。第三，事后总结，总结工作中的不足，安全隐患。

制定一名认真负责的材料管理员，必需了解每天进出材料，仓库必需有清楚的台账，进出材料清单，合理的上报各类材料。在项目结束后，马上盘存仓库及废旧材料的登记上缴局仓库。绝不虚报，假报材料。

在项目开始前拿到设计书及三措一按，仔仔细细的进行学习，每月排出工作计划，合理安排好每天的工作任务。在项目结束后及时上缴各类有关资料并留存根。

加强与供电营业所，配电工区等主业的交流，沟通。

在其范围内的改造，施工。停电必需提前出具停电联系单，做到事先提前通知，提前准备。

施工中，科学合理安排走线，支架的安装，避免不必要的麻烦，不与用户发生口角，耐心，仔细的解释给用户听，必需做到百分之一百的优质服务。

认真传达公司及各会议精神，使其知道，了解公司的情况，时刻关心员工生活，提高员工的工作积极性。特别对于刚进公司的新员工，老员工，老师傅们更应该起带头作用，带好小徒弟，在工作上严格要求，在生活上尽心关心，让新员工在工作上大步前进，掌握各类工作，成为公司的中坚力量。让大家，整个工程部的一份子感觉新龙公司是个大家庭，工程部就是个小家庭。

进一步完善内部考核激励机制，充分发挥员工的积极性与主动性，建立一套合理有效的培训方案，培养员工的多方面能力，促使员工成为一岗多能的万能工，加强各班组、各工种间的技术交流与学习，提高部门的整体战斗力。以多种形式加强部门与员工之间的沟通，积极推行宾馆的企业文化，丰富员工的业余文化、生活。扭转员工散漫的工作作风，提高部门的服务水平，从而为员工愉快地工作创造良好的条件，形成团结、紧张、活泼的***氛围。

基于目前我们宾馆的能耗情况，节能潜力较大，宾馆的功能布局调整改造逐渐减少，工程部将集中精力进行设备的节能改造，通过改造与管理双管齐下□20xx年，宾馆能耗定会控制在较为合理的水平。在维修材料及废旧材料管理上，坚持能

自主解决的不找厂家、能回收利用或拼装使用的不找采购、能维修的零件不找仓库的原则，整理各个分散材料点的资源，分类管理，避免重复购买，在宾馆设备第九年故障高峰到来之时，加强巡检保养，严格控制维修本钱、折旧本钱。

三、主动维修、高质高效、满意服务。

继续深入学习“海景”先进经验，变被动维修为主动维修，变事后维修为事前检修。提高维修、运行人员的服务水平，为宾馆打造品牌提供坚强的硬件保证。以一线部门满意为起点，以客人满意为终点，努力提高维修效率、维修质量。

四、规范月度巡视检查，强化工程管理。

(1) 与集团工程管理中心各部门同心协作，制定集团及地区系统的《工程月度巡视检查细则》，我们根据各地区在建工程实际情况，明确每次检查的主要内容及效果，认真做好总结，严格按集团相关管理制度及《集团工程管理中心激励产品实施细则》，做到奖优罚劣，并将检查结果以书面形式予以通报。

(2) 规范、强化各地区工程月度检查，并将检查及跟踪复查效果作为对各地区绩效考核的关键指标，同时，要求各地区月度检查做到：“地区及项目领导参加，检查目的及结果明确，分组分工细致，对问题的点评分析清晰、透彻，对上月存在的问题跟踪到位，奖罚分明”。

五、严格落实合同节点验收付款制度，保障企业利益。

工程合同节点验收付款作为一个现代企业管理的重要手段，所有工程人员要有充分的认知，我们也有责任、有能力把这项工作顺利推行，切实把验收付款落到实处。

(1) 在上年“工程质量与进度控制验收付款体系”基本完善

的基础上，过程中我们严肃工程签证和中期节点验收付款，明确各单位各部门责任，以此提升工程管理人员对节点验收付款的重要性的责任感。

（2）在节点验收付款问题上，要求工程管理人员必须区分好信任关系和法律责任关系，对于违规签名给公司造成损失的，就必须承当相应的法律和经济责任，在执行验收付款中始终坚持一项重要原则，即：“有付款的地方就要有节点验收，做到每一笔付款都有理有据”。

结合我们现行的工程管理模式，在相对完善的工程监理管理制度下，在监理工作中给予充分授权，在项目管理过程中树立监理的地位，利用监理人员自身高智能。

部门工作分工方案篇八

1、季度任务进度；

2、未按计划的客户网点列表；

3、特殊项目进度；

二、本月份销售业绩分解：

1、本月销量分解客户列表，并标注匹配的主要政策；

2、实地拜访客户类表，并标注主要工作；

3、促销活动安排及促销人员调用列表；

4、特殊项目销售分解；

三、问题分析：

- 1、问题的销售网点列表，并标注问题点及产生的；
- 2、对产生的问题有解决的办法；
- 3、销售环节的问题，及解决建议；

五、增长点：

- 1、销量增长网点列表及措施；
- 2、新客户、新项目拓展地区网点类表及日程

六、改进：

- 1、对公司流程、制度的改进建议；
- 2、政策措施、资源调配的改进建议。

1，制度：严格执行所制定的关于考勤制度，车辆安全制度，车辆和装潢提成分配制度，招聘制度，值班制度等维护榆次网点保证正常运作和高效运转的制度。