

2023年招聘岗位年度工作计划(模板10篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

招聘岗位年度工作计划篇一

20xx年，xx区少先队工作继续围绕“在少年儿童中培育和践行社会主义核心价值观”这一中心，进一步深化党团队手拉手活动，进一步推进少先队特色建设，进一步提高辅导员队伍建设，推动整个xx少先队工作步入新台阶。

“领巾梦 xx行”青少年寻访实践体验活动是我区20xx年xx省优秀少先队工作创新项目，在历时一年的活动中，不仅为为少年儿童认识理解“社会主义核心价值观”，加强理想信念教育，提供了载体；为深化“党团队手拉手”活动，加强党团组织意识衔接，搭建了发展共同体；还为加强少先队活动课程建设，丰富课程内容与形式，拓展了途径与平台。

20xx年。继续以“领巾梦xx行”青少年寻访实践活动为载体，以“心有榜样”为切入点，在少年儿童中广泛开展社会主义核心价值观教育，为少年儿童亲近社会、激励成长搭建更加广阔的平台。

内容上，各校要充分发挥学校周边资源、社会资源、家长资源，以职业体验为重点，深入工厂、企业、菜场、广场等更加贴近生活、接近地气的地方，围绕社会主义核心价值观的一个关键词，体验多职业，寻找新榜样，开展小调查，获得微感悟。

形式上，各校要充分发挥党团员教师、家长及其他志愿辅导

员的作用，以“党团队同寻访共实践”为基本形式，组织中队、小记者团、雏鹰假日小队等参加实践体验。

时间上，各校要以每周一节的少先队活动课为主阵地，也可结合春秋游、冬令营、夏令营等活动，原则上每年每个队员至少参加1次寻访实践体验活动。

“领巾梦 xx行”青少年寻访实践活动作为培育和践行社会主义核心价值观的有效载体，深受少年儿童的欢迎。各校要重视活动，精心安排，发挥辅导员、志愿辅导员和少先队小干部作用，认真设计活动内容，使每一次活动高于参观，取得实效。同时注重宣传，每次活动带好“领巾梦xx行”活动旗，留好图像资料，及时总结好的经验做法，在“xx教育网”及其他媒体宣传报道。

近年来，少先队活动课程建设、社会主义核心价值观教育等工作新思路、新要求扑面而来，为了切实提高辅导员工作能力与素质，区少工委将组织开展大中队辅导员提高培训和说课比赛。从内容而言，结合少先队课程建设纲要，创造性地开展社会主义核心价值观教育，将成为培训的重点；从形式而言，少先队活动课说课、微队课等新形式，将成为辅导员的必备本领。在培训的基础上，开展xx区少先队活动课说课比赛，切实提高辅导员活动的组织能力、辅导能力。

推进少先队特色建设，是近年来xx少先队的一项重点工作。为了使问题最小化、经验最大化，区队部将充分发挥6所省、市少先队特色（品牌）项目学校的优势，轮流在这些学校召开大队辅导员例会，以看阵地、听活动、享经验的形式，开展系列研讨活动。同时，继续保留两项措施：（1）指导一所学校，提炼特色建设经验做法，联合开展观摩展示活动，为其他学校推进特色建设广开思路。（2）明确“重点工作”中关于各校少先队特色建设推进要求，年末对各校达成情况组织开展评议会。

少先队基础建设是少先队工作的保障，各校队部要坚持“队建为基”，扎实抓好少先队各项基础建设。一是要积极推进活动课程建设，组织中队辅导员学习领会《xx省少先队活动课程实施计划书》精神，用好《少先队活动课程指导纲要（试行）》，科学设计少先队活动的内容和形式，经常开展活动设计、课题研究等教研活动，使每周一次的少先队活动课更加规范、有效，形成课程体系。六月，我区将面向全市开展一节少先队活动课观摩。二是要结合xx市少先队基础建设评选项目《20xx年将迎来xx市第七届鼓号大赛》，我区将采用自荐互荐的形式，积极备战鼓号大赛。

1、“领巾梦 xx行”青少年寻访实践活动（贯穿全年）

2《xx市少先队鼓号队专题培训暨骨干辅导员培训（3月）

3《xx区少先队骨干辅导员提高培训（4月）

4《xx市第七届阳光少年趣味运动会（4或5月）

5《xx市“魅力中队”评选（5月）

7《xx市“万名追梦好少年”展评（5月）

7《xx区少先队特色活动展示（六一前，区队部和学校合办）

8《xx市少先队活动课月观摩《xx 6月）

9《xx区少先队活动课说课比赛（10月）

10《xx市第七届鼓号大赛（下半年）

11《xx区各校少先队特色文化建设推进情况评议会（12月）

12、团市委面向区级开展少先队工作专项督查（12月）

13□xx区少先队工作论文评比（年底）

招聘岗位年度工作计划篇二

一、20xx年度经营情况

（一）生产经营概况

截止12月25日，公司实现主营业务收入6510.32万元，完成年度计划指标的95.74%，实现净利润700万元，回款2148.31万元，回款率达33%。其中园林工程收入5800万元，完成计划指标的96.67%，；苗木销售收入570万元，完成计划指标的71.25%。公司业务规模持续增长，盈利能力不断提升，营业利润不断增大。

（二）经营管理工作开展情况

1、工程建设

20xx年，公司实现**工程建设收入5800万元，完成年度计划指标的96.67%，收回工程款1572.95万元，回款率达27.11%。先后完成**景区主入口北片区提升改造景观工程bt项目、***二期会所主干道及样板房绿化工程、***室外景观工程、***两侧绿化工程**大道与**路平交口小广场工程等一批具有较大影响力的园林工程施工建设，并圆满完成**厂绿地养护项目，得到广大客户和社会各界的一致认可，有力扩大了公司品牌知名度和美誉度。

2、苗木经营

截止12月25日，公司实现苗木销售收入570万元，完成年度计划指标

的71.25%，回款509.10万元，回款率达89.31%，另完成工程调拨结算127.90万元，对外业务赠送用苗24.57万元。年内新开发客户18家，新老客户累计发展到82家，其中年度合作金额10万元以上的客户达32家，建立了****（集团）、****房地产等优质客户。

全年完成苗木采购1284.47万元，其中用于工程项目的苗木采购361.14万元，占采购总额的28.03%；用于基地建设的苗木采购906.87万元，占采购总额的70.60%，支付苗木采购款1283.61万元。所有苗木产品验收平均合格率达90%以上，建立了省内外一批知名优质供应商，有力保障了在建工程项目和基地建设的顺利进行。

3、生产建设

20xx年，公司各基地新增苗木栽植620806株（袋），截止12月25日，公司基地库存苗木数量达1297745株（袋），其中乔木279514株，球体26957个，灌木8859株，地被977163袋，盆景5252盆。

完成**基地开发建设500亩，完成蓄水池建设、土地平整、道路铺设、水网铺设、电网安装、喷灌安装等基础设施建设，完成新增苗木栽植35619株，其中乔木24288株，球体11331株。

建设**观赏苗木交易中心钢架温室大棚，已完成基础建设投入242万元，于10月份完成钢架大棚主体建设，目前处于临街外立面及内部办公区建设施工阶段，预计20xx年3月完工并投入运营。

4、综合管理

乡土树种绿化苗木培育基地建设项目，获得**联合会专项补助资金30万元，完成了省林业产业龙头企业复审答辩，组织完成第八批农业产业化经营与农产品加工省级重点龙头企业

申报工作，目前已通过网上公示。

在人力资源管理方面，较为圆满地完成了人员入职离职管理、薪资发放、社会保障、工伤事故处理（20xx年遗留）等各项工作，重点开展了各项培训教育工作，先后组织员工55人次进行专业技术职称评审、安全员培训取证、项目负责人培训取证、城建行业从业人员上岗资格培训取证各项工作；邀请四川国光公司、用友公司等合作机构就企业信息化、苗木病虫害防治等方面做专业培训指导，并组织对营销部、生产部、技术部的管理人员和业务人员进行业务能力的考核测评，取得预期效果。

5、安全生产

20xx年，公司全力加强安全生产管理，安全防范工作得到各级领导的重视，员工安全生产意识显著增强，公司安委会认真抓好各部门、各时期安全生产的监督、检查和落实，今年公司未发生一起重大安全事故。

二、存在问题和不足

1、计划指标和既定任务未能全面完成

截止12月25日，公司收入指标、利润指标、回款指标均未完成董事会下达的年度计划指标，主要是市场拓展能力不足，参与市场竞争能力不强；专业技术和管理团队匮乏，项目运营能力较差；年内建设项目以市政工程项目为主，行业特点导致回款周期长，回款困难大。

苗木交易中心建设项目、**基地建设项目、**基地苗木产品结构调整等既定任务未能如期完成，一方面董事会决策部署有变动调整，一方面经营管理层及经办部门和人员对工作指令的理解认识和执行力不够，畏难情绪明显，这些问题值得公司经营管理层深刻反省检查，并在20xx年工作中认真研究

解决。

2、勤勉尽责不够，管理水平不高

经营管理层勤勉尽责、敬业奉献程度不够，工作中存在畏难情绪，执行力不够坚决，对各项工作的监督、检查和考核不到位，由于决策不够审慎，导致**基地新；中层管理人员普遍缺乏忧患意识、风险意识、大局意识、成本意识和服务意识、在施工组织、质量管理、成本控制、安全生产、团队建设等方面缺乏有效的措施和手段。

3、综合实力弱，竞争力不强

公司现阶段自身运营能力和造血能力薄弱，业务运转尚离不开集团在资金、项目上的支撑；高学历且具备中高级技术职务及工程类执业资格的专业技术和管理人才匮乏，目前仅具备园林施工贰级资质，缺乏安全生产许可、风景园林设计专项资质及市政资质，在承揽园林工程业务的规模和范围方面均受到限制，项目评估分析能力、工程投标能力、设计实力、施工能力仍很薄弱。

基地建设和管理尚处于初级水平，苗木产品结构亟待调整，土地综合利用率有待提高；产品规划缺乏商品生产目标、生产周期、经营成本和效益目标的分析、核算和确定；苗木产品规模化、标准化、精品化程度低，与市场接轨不足，产品市场竞争力弱，苗木经营仍处于被动局面，缺乏稳定、优质的大客户资源。

益的基础上，确保经营计划和预算目标全面完成，实现公司可持续发展。

（一）抓组织领导，建立经营目标责任制

严格按照集团公司董事会的决策部署和下达的经营指标，公

司经营层认真研究产业形势，明确市场范围和客户资源，为切实有效地推进工作，将经营目标责任落实细化到相关职能部门，与部门负责人签订经营目标责任书，将重要经营指标和工作任务列入部门考核事项，做到有布置、有检查、有落实，从而形成上下联动、各方协调，全面推动各项业务稳步健康快速发展的工作格局。

（二）抓改革创新，努力建立现代企业管理制度

切实推进erp的应用、全面预算管理和经营目标责任制，完善改进公司经营战略、管理模式、组织结构、业务流程和管理机制，努力实现公司管理水平和生产力水平的跨越式发展，提高市场竞争力。

（三）抓结构调整，加快发展主营业务

按照“稳健、提质、增效”的原则和搞好规划、突出重点、形成品牌的要求，坚持走规模化生产、市场化引导、集约化经营、标准化管理的路子，全力抓好工程建设、苗木经营、绿地养护三大业务的结构调整和优化。一是在稳定现有工程业务基础上，着力落实**小区、***家园、**小区二期、**交易中心、**路绿化、***地产绿化等工程项目的项目承揽和施工建设，力争20xx年实现工程收入9500万元。二是加快调整产品结构，打造拳头产品和特色产品，立足**，辐射**，稳步扩大苗木经营业务，力争20xx年实现苗木销售300万元。三是围绕***厂绿地养护项目，逐步拓展绿地养护业务，力争20xx年实现养护收入250万元。

（四）抓生产建设，着力保障业务需求

案和技术措施，努力打造规模化、标准化、特色化的苗木产品，保障自建工程项目和对外销售需求。研究抵御各种自然灾害的方法和措施，降低由此带来的苗木损失。抓紧完成苗木交易中心的基础建设，尽快投入运营。

（五）抓教育培训，提高经营管理水平

围绕公司资质管理和队伍建设，由办公室组织制订年度培训计划，重点落实和组织公司员工参加各类职称评定、专业技术资格培训取证、执业资格考证、继续教育获证等。针对性加强对各级管理人员在市场营销、内部管理、团队建设方面的培训提高，努力提升经营管理团队的专业水平。

让我们满怀信心地跨入新的一年，攻坚克难创佳绩，把握机遇攀高峰，全面完成和超额完成全年的各项经营计划和工作任务，努力创建吉成园林更加美好的明天。

招聘岗位年度工作计划篇三

认真做好机关健康教育工作和开展好控烟活动，进一步提高全局干部职工的健康知识水平、健康意识以及疾病相关知识知晓率，创造有利于健康的生活条件，促进机关全体干部职工的健康水平和生活质量提高，营造一个卫生、干净、整洁的工作环境。

（一）以创建省级卫生城市验收为契机，在干部职工中不断加强爱国卫生和健康教育，为全县旅游工作创造良好的卫生环境。

（二）组织学习、观看爱国卫生方面的图片、影视资料，定期组织健康教育培训，建立党政群团齐抓共管的工作机制，加大人力、财力、物力的投入，创建一个有益于健康的工作生活环境。

（三）开展无烟场所的创建，在会议室、综合办公室、班子成员办公室设置无烟场所的标识牌，提醒本单位干部职工及外来人员该场所是无烟场所。

（四）提倡健康文明的生活方式，坚决制止随地吐痰、乱扔

果皮、杂物，乱吐瓜子皮，口香糖等社会不文明行为，不在禁烟区抽烟，保持环境的整洁干净。搞好单位的净化、绿化、美化工作，办公室物品摆放整齐有序、规范，不留卫生死角，窗明几净，空气清新。

（五）开展灭蝇、灭蚊、灭鼠、灭蟑螂工作，积极开展病媒生物防制工作。

（一）加强学习，努力提高干部职工对爱国卫生和健康教育工作的认识。结合学习《公民道德建设实施纲要》、党的十七大精神以及县爱国卫生运动委员会有关文件精神。提高干部职工思想觉悟和对爱国卫生及健康教育工作重要性的认识。

（二）把健康教育工作纳入干部职工的教育学习内容，定期组织干部职工学习健康卫生知识。开展以除害防病，环境卫生与疾病防治，健康与保健等主要内容的健康教育。引导干部职工树立自我保健意识和卫生观念，使他们树文明，讲卫生，自觉改变不良卫生习惯，维护公共卫生，保护社会环境。并进行健康教育测试，提高干部职工的卫生保健知识水平。

（三）把健康教育工作、控烟活动作为精神文明建设的一项重要内容，摆上重要日程。加强对健康教育、控烟工作的领导，形成主要领导负总责，分管领导具体负责，全体职工共同参与的工作机制。落实专人负责健康教育日常工作和健康教育资料的收集整理工作。

（四）建章立制，完善措施。建立健全健康教育及控烟工作各项制度，抓好制度的落实工作，继续坚持卫生大扫除制度，并进行定期检查、督促，把制度落实到每个人的行动上，形成人人注重健康文化生活的良好局面。

招聘岗位年度工作计划篇四

新的一学期又要开始了，经过上学期的学习生活，班中每个

孩子都有了不同程度的进步和提高，大部分孩子都已适应了幼儿园的集体生活。我对上学期做了一个总结：孩子都喜欢游戏，但有很多孩子在游戏中，往往自我为中心，不会顾及别人，经常会为玩具争吵，所以这学期我们在这方面要多多培养，让他们学会“协商、合作、交往、分享”；在学习活动中，大部分孩子能安静地学习，但有个别幼儿没有好的学习习惯，因此也会影响到别的孩子导致注意力不集中等；另外，还有部分幼儿接受能力较好但不够自信，在集体回答问题和单独回答时都做得较好，但不能起到带头作用。

针对本班的具体情况及存在的问题，本学期的主要目标是：在上学期的基础上，继续抓好幼儿的一日常规，培养幼儿养成良好的生活行为习惯，能尊敬父母、长辈，能为集体服务，形成集体观念，使幼儿以此为基础，促进全面发展。

在教学中我深知要提高教学质量，关键就是要上好课。为了上好课，我备好每一节课，了解幼儿原有的知识技能、兴趣、需要、方法、习惯、学习新知识可能遇到的困难，并采取相应的措施。关注全体幼儿，注重个别教育，使其保持相对稳定性，同时激发幼儿的情感，使幼儿产生愉快的心境，创造良好的课堂气氛。多看对业务有帮助的书籍，不断扩宽知识面，为教学内容注入新的活力。

- 1、在教育教学中，为幼儿创设良好的机会与条件，提供充足的操作材料。根据班上幼儿的年龄特征，充分调动各种感官感知事物，使之在参加活动的过程中，认知和掌握事物的特征与属性。在一日活动中，注意教给幼儿初浅的、简单的生活知识经验，培养幼儿独立解决问题的能力。
- 2、在教育教学中认真备课，做好课前的物质准备和知识准备工作。注意将理论贯穿于教学实践中，善于总结经验，每月撰写教育随笔，以提高自身能力与写作能力。
- 3、在教学中要处理好幼儿的主体地位及教师的主导地位，以

多种形式引导幼儿有兴趣地参与活动，并主动去学习，更好地因材施教，因人施教。

4、根据制定的活动目标、内容与要求组织好教育教学活动的各环节，保证好幼儿每天的游戏活动及户外活动时间，提供幼儿活动材料，更好地培养幼儿的全面发展能力。

1、密切联系家长，主动向家长反映幼儿在园的情况，同时从交谈中了解幼儿在家情况。

2、每周写好“家园联系册”，搞好它的桥梁作用。

3、利用下班时间家访，及时反馈幼儿在家情况。

1、礼貌常规

引导幼儿在园主动与教师、阿姨打招呼，离园时主动说“再见”；在幼儿园与小朋友团结友爱，互相帮助，不抢夺东西，不打人，做错事要道歉，主动说“对不起”。

2、卫生常规

每天晨检时注意提醒幼儿衣着整洁，小手干净，不留长指甲；在餐前，入厕后提醒幼儿洗手；午餐时教幼儿正确使用勺子，不挑食，不边吃边玩，注意细嚼慢咽，注意用餐卫生，不把饭菜弄在桌上、地上。

3、上课常规

要求幼儿听从教师的指挥，坐到自己的'座位上，并注意小脚并拢，小手放膝盖上，胸也挺起来，眼睛平视教师，上课时遵守纪律，不随便说话，离开座位，注意养成幼儿积极动脑，举手回答问题的习惯。

4、在上学期的基础上，逐渐巩固提高幼儿的各种生活自理能

力和行为习惯的培养，平时生活中注意观察，及时表扬幼儿的良好行为，促进幼儿养成良好的一日生活、学习习惯。

5、结合教学及游戏课，开展幼儿感兴趣的活动，提高幼儿在绘画、唱歌、口语表达等各项技能。

招聘岗位年度工作计划篇五

1、不断深入开展党建和思想政治工作，做好党风廉政建设。加强党员、干部队伍的作风建设，强化党员及各级管理人员的思想意识和及服务意识，对各风险点继续进行有效控制，为完成好饮食服务中心各项目目标提供可靠的思想保障和政治保障。

2、不断完善各流程和各环节的制度规范，做好制度建设和制度落实工作，提升中心的管理效率，为管理工作的顺利开展提供有效的制度保障。

3、抓好执行力建设，强化中心各级人员的责任及目标的落实，培养大家的担当精神和履职能力，建立科学有效的绩效考核体系。

4、逐步摸索、建立经营性资产的效益评估体系。特别是对各生产部门固定资产的投入和经营产值效益进行比较，实现资产占有与经营效益的明晰挂钩，合理配置资产。

5、细化物资采购制度，加强对物资的控制和执行。逐步建立各类物资的分级信息标准的，并按照不同质量级别进行采购定价。

6、加强日常生产中的生产安全工作。将对设施设备的检修维护和自查工作当成常态工作来抓，及时发现问题、堵塞漏洞、消除隐患，同时加强对生产安全的日常检查工作，设施设备的使用责任到人，安全措施落实到位，避免生产安全事故的

发生。同时对存在安全隐患的设施设备进行逐步更新，如将各食堂的现有抽排风烟罩更新为滤水烟罩等。

7、加强日常生产中的食品安全工作。从物资采购、物资验收、物资储存、物资加工等各方面着手，加强对物资流通各环节的管理、检查和监督，提升职工的安全意识，杜绝食品安全事故发生。加强产品检验及留样工作的落实等。

8、围绕学校的中心工作抓好饮食保障工作。对各服务设施设备、生产场地进行梳理和整合，对生产环境、服务环境落后的食堂（如漏雨、墙壁霉变、下水道老化等现象）进行逐步改进。

9、大力开展对产品的调整和更新，优胜劣汰，适时、适季、适需的推出受师生欢迎的新品种。同时继续抓好产品质量和品牌建设，规范现有品种，并以品牌为抓手，树立典型，以点带面，全面提升产品质量。

10、加强职工岗位培训，大力开展技能比武及岗位比拼活动，提升职工的服务能力及服务意识。

11、主动与师生沟通交流，收集师生对饮食工作的意见建议，增进理解，改进自身不足，提升服务面貌。继续开展与师生的各类互动活动。如食堂开放日、与师生面对面等活动。继续倡导餐具自主回收、光盘行动、残渣入盘等文明进餐方式并不断发展。

12、合理设计和布局各食堂的品种定位及经营方向，做到售价有别、品种多样、推动特色食堂建设，实现各食堂间实现各有特色，特点突出，错位竞争的经营格局。对各食堂的大众品种进行成本核算，对产品标准进行更新。

13、加强对物资的管控。分别从物资的采购和对供货商的管理两个方面继续做好对物资的管控工作。继续落实好三级验

收制度和定期市场调查制度，继续加大农校对接力度，保障所购物资的质优价廉。

14、继续加强干部培养和队伍建设力度。不断加强干部及骨干人员的学习和培训工作，优化绩效考核方案，充分调动职工的积极性。同时不断创造良好的留人环境吸引人才，加强自身的服务保障能力。

15、继续发挥以饮食保稳定的功效。做好饮食产品价格的相关工作，在保证产品质量不变的情况下，维持产品价格的稳定。同时继续化解民族矛盾，办好清真伙食；继续做好对各实习基地的支持；继续做好对学校各活动的支持。

16、在中心内不断推行厉行节约、反对浪费的工作机制，节约能源，充分利用自身条件对原材料进行深加工。杜绝奢靡浪费、享乐主义和形式主义等不正之风，减少不必要开支，做好开源节流工作。同时加强成本核算和财务管理，有效控制生产成本和管理成本，提高经营效益。

17、做好中心的企业文化建设，关心职工的生产生活，以解除其后顾之忧。同时开展各类形式多样的活动，丰富广大职工的业余文化生活，打造饮食中心“管理谋效益、人本聚众心”企业文化。

18、继续推进中心的'信息化工作，在原资产信息化平台的基础上，在办公、物资管理、人事档案、绩效考核等方面逐步引入信息化手段，提升办公、生产、管理的效率。

招聘岗位年度工作计划篇六

今年，总公司经营班子继续团结和带领全体员工，以“增创上风，增产增收，稳健管理，稳步发展”为主题工作目标，全体员工发扬开辟、务实、创新、奉献的企业精神和实事求是、真抓实干的工作作风，使总公司业务、经营、效益稳步

上升，美满地实现了全年工作目标，保持了公司延续、稳定的发展态势。

1、狠抓质量安全和文明施工，确保文明施工安全生产，争取年创优转动计划任务全面完成，施工管理水平再上新台阶。

2、继续加大业务工作力度，努力适应市场的变化发展需要，积极学习、积累和总结经验，不断进步编制标书的水平和能力，力求更多的中标工程业务。

3、进一步明晰、健全和完善业务工作流程和岗职，特别是工程管理方面的工作流程需抓紧审定。

4、材料试验室继续抓紧实施质量管理体系运行，确保早日通过计量认证，进一步拓展试验业务，扩大业务范围。

5、继续加大财务、合同履约、工程管理、印章使用及各类跨部分工作组的工作力度，进一步加强风险意识管理，增强风险预感和防范能力。

6、继续做好人力资源调配、增员、储备等工作，加强业务学习、研讨和管理力度，加强企业文化生活和培训工作，组织员产业务、管理、法律、科技等多方面知识的学习和培训，有效进步员工管理、服务技能和综合素质。

7、果断贯彻市建委的展开建设行业职业技能培训工作的要求，展开对架子工、砖瓦工、抹灰工、钢筋工、木工、混凝土工等八个关键工种的职业资格培训，实行持证上岗，争取达标。做好并贯彻项目经理和建造师的过渡期培训计划，确保和增强公司业务资质和业务拓展后劲。

8、继续加大第三产业的工作力度，努力发展多种经营，谋求新的经济增长点。

在总公司领导班子的带领下，通过我们全体员工的共同努力，在建筑行业市场竞争剧烈、众多同行企业效益滑坡、亏损乃相当闭的情况下，企业赢得了使人鼓舞的经营成果和可喜的荣誉业绩，显现出稳步向前、蓬勃发展的光明远景。

我们将顺应新情势的要求，与时俱进，进一步发掘潜力，不断拓展市场生存发展的空间，不断寻求新的经济增长点，在探索奋进中走出企业创新之路，谱写出企业发展的崭新篇章！

招聘岗位年度工作计划篇七

本学期，我校教学教研工作继续以市、镇教育部门的重要思想为指导，立足我校教育发展的实际，以新课程改革为中心，以解决新课程中的热点和难点问题为突破口，以课堂教学研究为重点，以校本培训为基本途径，优化课程结构、教学过程和教师队伍，全面推进素质教育，强化教学常规管理，使学生以创新精神、实践能力为核心的综合素质得到全面提高，个性特长得到一定发展，良好人格得到一定的塑造。引领教师加强理论学，更新教育观念，提升教师实施新课程的能力，进一步探索考试评价制度改革，加大教育质量监控力度，全面提高教育质量，促进我校教育事业持续、和谐、健康发展。

- 1、加强师资队伍建设，以校本培训为核心，提高教师的教育教学能力和科研素质，促进教师专业化发展。
- 3、以提高教育教学质量为目标，加强教学常规管理，加大常规管理检查的力度。
- 4、健全完善教育教学奖惩制度，健全奖励机制、完善评价体系。
- 5、认真开展校本培训、校本教研，真正把教育科研与提高课堂教学效率结合起来，与解决教学实际问题结合起来。

6、开展丰富多彩的学活动，重视学生学兴趣培养，注重学生学惯的养成教育，提高教师的专业水平，全面提高教学质量。面向全体，优化整合，全面推进素质教育，促进我校特色的发展。

(一)加强师资培训，提高自身素质。

1、根据上级要求及本校实际，继续采取各种措施加大对教师的培养、培训力度。本学期将在上学期的基础上创造条件，为提高教师的业务水平而努力。如：走出去，虚心学外地经验，积极参加校内外的专题讲座、教学交流、教学培训和观摩等。

2、抓好校本培训作，建立以校为本的教研制度，不断深化教育科研改革，全面提高教师的教育教学能力和科研素质，促进教师专业化发展。

(1)做好教师计算机操作能力、课件制作的培训作。

(2)做好教师普通话提高培训作(每周国旗下讲话)。

(3)建立教师研究平台，给教师提供获取与交流教育理念和信息的空间。

(二)突出教育重心，强化常规管理。

我校在全面开设课程的基础上，坚持以常规教学为重点，以“以德育人、服务育人、管理育人、爱心育人、教书育人”的五育思想作为教育目标，以学生发展为根本，坚定不移地推进教学方式和学方式的转变，让学生的自主性、独立性、能动性和创造性得到真正的张扬和提升。

在常规管理上，我们坚持“两项制度”、“四个精心”。即不打无准备之战的备课制度和备、教、批、辅工作检查讲评

制度;做到精心钻研大纲和教材,精心设计课堂教学结构和教学方法;精心设计板书;精心设计课后练。我们要向课堂40分钟要质量,提高教学效益。在课堂上我们还力求做到“四活”,体现“新”、“动”、“争”。即课堂上气氛要活,教学方法要活,学生思维活,练形式活。课堂上要有新内容、新活动、新形式,要给学生创造动口、动脑、动手的机会,形成互动学的教学模式。

(三)加强学科组、备课组建设。

1、课堂教学改革的实效如何,说到底实际上就是落实到每一位教师身上,落实到每一天的教学工作之中,落实到每一堂课教学之中。今年,我们将把加强学科组、备课组建设,充分发挥科教研组长的职能、职权,强化教学基础管理作为提高教师群体素质,推动课堂教师整体优化的重要手段。

2、抓好课题研究,力争早出成果。

认真学新课程标准,搞好课程改革的实验工作,以课改为契机深入搞好教科研工作。加强新课程背景下的各科教学的研究和实验,是当前的一项重要工作。所以要做好综合实践、心理健康教育、品德与生活、科学、信息技术等学科的实验和研究。

本学期,学校将按要求对课题进行规范管理,强化课题的过程管理,由教导处牵头,带动课题组组长,组织课题承担者开展多层次、多渠道、全方位的研究,边实践,边研究,边总结,不断摸索出经验和规律的东西,上升到理论,使课题研究早出成果。

(一)促进家校沟通,举办教学开放活动。

抓好薄弱年级的教学工作,班主任通过家校通联系各班学生的实际,平时学情况,有计划召开家长会,做好家长工作,

争取学生家长对学校工作的理解和支持，分析薄弱年级和学科情况，制定科学、合理的措施，力争使本学期薄弱年级成绩有明显提高。本学期，还将举行教学开放日，老师与家长、学生共同融入同一个课堂中，交流经验、情况等。

(二)积极举行各学科活动，抓好第二课堂的开展。

(1)英语科组利用课间操前进行全体学生每周两次的口语训练，平时还会进行基础知识、朗读、歌曲竞赛活动等。

(2)语文科组利用中午时间进行读书看报活动，每位学生要求至少一本课外书、作文书等等，并进行读书笔记，平时还会进行基础知识、朗读、作文竞赛活动等。

(3)数学科组坚持每天五分钟以上的口算、计算能力练，平时还会进行计算、应用题竞赛等等。

(4)开设了作文、美术、科技、三棋、等兴趣班，体育科组还定下每个月底举行一次师生有益有趣的体育活动，丰富了老师和学生的课余生活。

招聘岗位年度工作计划篇八

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。

招聘岗位年度工作计划篇九

20xx年元至11月份，审批股审批建设项目313件，其中环境影响报告书13份、环境影响报告表212份“固废与噪声”验收88家。在进一步缩短办件时限的前提下，按时办结了窗口受理的所有项目。

1、协助大队及各中队做好环境影响报告表（书）的审批工作与“固废与噪声”验收工作。

2、进一步推进审批制度改革，与省市搭建了三级十通网上一站式审批，优化审批流程，便民，高效服务。建设项目环评报告书、报告表、审批时限已分别由法定的60、30、15个工作日压缩到20、10、5个工作日。

3、按照建设项目环境影响评价信息公开的要求，全面推行了建设项目受理、审批、环境影响评价报告（全本）信息公开。开展了建设项目环评文件电子档收集备案工作。

4、严把建设项目审批关，对不符合国家产业政策、高耗能、高污染企业及选址不合理的项目坚决不予审批。

进一步规范行政审批流程，做好政务公开及政务服务工作。做好重大项目环评审批服务工作。严把环保准入关口，杜绝不符合产业政策、高耗能、高污染、不符合整体规划项目环评审批，促进我县产业转型升级。

招聘岗位年度工作计划篇十

一立足本职工作，完成各项任务

首先由一名储备干部到柜长我有了很到的转变。作为一名储备，只要完成本职工作，并辅助主管与柜长处理日常事务即可，而作为一名柜长在将区域内人员管理好的同时，还要在

货品分配上有明确细致的分化，在开展工作之初的确有些吃力，但是在主管及各领导的指导，同事的帮助下，我从自身寻找不足，严格要求自己，不断学习充实自己，较好的完成了自己的本职工作。通过近一年的学习和工作，自身发展取得了新的突破，工作方式有了很大的改变。

二自我磨练

“梅花香自苦寒来”自信自强勇攀高峰的工作态度，才能激励员工为企业创造价值。刚来到鑫博大，作为一名干部人员最为重要的就是在员工面前树立健康积极的形象，这样才有助于工作的开展，提高员工的销售业绩。而展现这一面貌的重要环节，在于每日的会议以及与员工的沟通。也许是因为不经常在很多人面前发言的原故，我说话时总是结结巴巴不知所云，胆怯紧张占据整个心头，对此我感觉非常失落尴尬，但，人总是越挫越勇，在对自己发言时存在的不足深思并找出原因后，我主动向上级领导申请，在会议上多发言，锻炼自己的胆量，在上级领导的帮助和员工的鼓励下，我的发言也越来越流畅，员工的反应也越来越好，但我一定戒骄戒躁努力奋进。

同时，在刚开始处理售后问题的时候，因为自身的业务水平不足，在遇到许多较为刁难的顾客时不敢主动的去和顾客交流沟通怕引起不必要的争端，但没有尝试就没有发言权，问题总是需要解决的。学习如何巧妙而圆满的解决问题的方法才是重中之重，在领导的指导下，我不断的纠正自己的方式方法，从而得到了顾客信任并增强了自己的自信心。

三货品方面

“货品是一个卖场的灵魂”货品的丰富多样来源于管理的好与坏，一开始认为货品没有什么好管理的，之后，经过多次与主管的沟通，了解到关于货品还有很多的知识，如：怎么去把握好库存及补货的量，季节与时间性的把握等等，而后在

货品方面应多观察:畅销款式及时补足货源并与市场协调;多调整:随时查看各厅版面是否调理一致,及部分货品的动态;多总结:做好畅销款的记录及找出滞销款所存在的问题并及时调整。有了这些不可或缺的经验,现在我工作起较以前更加得心应手。

以上是我近一年来在工作中让我体会最深也受益最大的心得体会,在20xx年的新气象中我将继续坚持“宽以待人,严于律己”的工作格言,并贯穿落实“认真,务实,创新,激情”的岗位誓词。我一定会用具体的工作绩效来诠释这些词汇的真正内涵,用实际行动来证明我能做的更好!