

# 帮厨下半年工作计划 下半年工作计划(汇总9篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 帮厨下半年工作计划 下半年工作计划篇一

加强业务管理工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在13年，公司将狠抓业务管理工作，提高风险管控能力。

提高服务工作质量，建设一流的服务平台。我们经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务。在市场逐步透明，竞争激烈的今天，服务已经成为我们公司的核心竞争力，纳入我们公司的价值观。客服工作是这一理念的具体体现。在20xx年里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把优质服务送给每一位公司的客户。

巩固郑州市场占有率，扩大河南市场占有率。根据20xx年支公司保费收入万元为依据，公司计划20xx年实现全年保费收入万元，其中：计划将从以下几个方面去实施完成。

- 1、精心组织策划、坚决完成计划指标，为全年目标打下坚实的基础。
- 2、大力发展渠道业务，深度拓展郑州市场，打好河南地市业务的攻坚战，有序推进，扩大和巩固河南市场占有率。
- 3、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻

坚战，还是我们工作的重点□20xx年在车险业务上要巩固老的渠道和客户，扩展新渠道，争取新客户，侧重点在发展渠道业务、车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

4、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企事业单位，对效益好，风险低的单位重点公关，与单位建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在20xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

5、其他方面：深入抓好其他保险业务工作；加强与各保险单位的合作；积极参与各种保险的激烈竞争之中。

做好员工和保险推销员工作，继续完善人力资源调配，为公司业务发展提供人力保障□20xx年在员工待遇上，工资及福利待遇在20xx年的基础上适当提高，同时计划为每个员工体检身体，每位员工过生日公司提供一份礼物，举办一些集体活动等，用的好人才，留的住人才，为13年的业务开展提供强有力的人力保障。

强化执行力。今年将从制度入手，对公司的现有规章制度上、要求范围内进行修订和补充，完善以前没有完善的规章制度，使之更加符合公司经营管理工作需要。汇编成册后，发到每一个员工手中，认真学习。真正做到以制度管人，以制度办事，从而提高执行力度□20xx年是全新的一年，有望通过我们全体员工的共同努力让公司进入一个全新的发展阶段。

## **帮厨下半年工作计划 下半年工作计划篇二**

一认真做好x年年终决算工作。

全面反映了公司的经营状况债权债务资本结构，为x年度的绩

效考核经营责任目标考核工作提供了真实可信详尽的数据信息。财务部将根据公司领导的经营思路，不断累积经验，提供更加详尽的财务数据。

二多方协调及调整，科学编制x年财务经营预算。

环绕公司年度经营目标，制定和下达年度财务预算，持续推进全面预算管理工作。

三认真做好常规性财务工作。

财务部能够轻重缓急妥善处理各项工作，及时为各项经济活动提供有力的支持和配合，满足了各部门对财务部的工作要求。对日常的财务工作流程熟练掌握，能够做到有条不紊条理清晰账实相符。从原始发票的取得到填制凭证，从会计报表编制到凭证的装订和保存，从经济合同的归档到各种基础财务资料的收集，都达到了正规化标准化。收集整理装订归档，一律按照财务档案管理制度执行，深化了财务基础工作，使得财务部成为公司的信息库。

四认真完成公司日常各项财务核算工作。

严格遵守财务会计制度和税收法规，认真履行职责，严格按照公司有关规定程序和审批权限办理。每月能按时按质完成凭证编制复核，按时编制报送财务报表，及时反映公司经营状况。

五防范经营风险，特殊是防范税务风险。

促进公司稳健经营。建立了良好的银企关系和税企关系；定期与国税地税业务沟通，认真听取对方意见和建议，使工作能更快速更有效得完成。按时办理纳税申报，及时足额交纳各项税款。

六积极做好汇算清缴工作。

在规定的时间内向税局报送年度企业所得税纳税申报表，并汇算清缴，结清应缴应退税款。报送的资料包括年度企业所得税纳税申报表纸质资料和电子数据。

七有效开展成本核算，加强了对各项业务的财务监督管理。

对收入成本费用作专项检查，加强非生产费用和可控费用的操纵执行力度，不能超支的绝不超支，以提高公司经济效益，加强经济活动分析，提供各种数据给领导参考决策，当好领导的参谋，为公司发展出谋献策。

八加强应收账款的管理。

协助客服部做好公司的资金回款，操纵好费用，有效操纵应收账款的增长。

九完善财务部各工作岗位职责。

要求各岗位会计人员根据本岗位的职责要求，进行工作总结，岗位评述和认定，对各自的工作提出建议作出计划。这样，强化了各岗位会计人员的责任感，加强了内部核算监督，促进了各岗位的交流合作与团结。

鉴于工作中存在的问题，在下半年工作中重点放在以下几个方面进行：

一积极参与企业经营管理，搞好公司财产物资的清查与盘点。

随着公司的发展的蒸蒸日上，财务管理职能的日益显现，财务管理参与到企业管理的方方面面，使其更加符合财务制度规定，经得起各审计税务部门的财务检查。

二不断学习，以此提高部门员工的业务技能水平和法律意识。

随着各项财务税务的新规定不断出台，财务人员还需及时针对专业知识方面加强培训。尤其增值税企业所得税个人所得税等，财务部应多加培训，进行学习讨论，争取使企业利润化。将公司财务人员培养为不仅能够做好资金收付工作，还能够充分发挥财务管理的作用，增强独立解决问题的能力。

三迎接国税稽查的检查。

7 8月份，国税稽查将按计划对公司x年财务工作进行审计，针对敏感问题我部门先进行自查自改，确保提供的数据合理化，统一口径，提升会计信息报告精细度，保证审计工作的顺利进行。

四完成x年预算初稿编制工作。

根据集团历年要求，在10 11月份会进行下一年度的预算初稿编制工作，根据公司的运行方式，结合生产实际，通过对公司的各项费用认真调研和测算做好初稿的编制工作。

最后，财务部的工作并非独立的，离不开各个部门的配合，期望在今后的工作中，大家互相支持，互相帮助，发扬兄弟人的精神，为完成下半年度的工作，为企业的经营目标的实现做出更大的贡献！

## **帮厨下半年工作计划 下半年工作计划篇三**

一、严格落实公司各项条款，加强业务管理工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在16年，公司将狠抓业务管理工作，提高风险管控能力。

二、规范和落实公司的服务条款，提高服务工作质量，建设一流的服务平台。我们经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务。在市场逐步透明，竞争激烈的今天，

服务已经成为我们公司的核心竞争力，纳入我们公司的价值观。客服工作是这一理念的具体体现。在2011年里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把优质服务送给每一位公司的客户。

渠道业务，深度拓展郑州市场，打好河南地市业务的攻坚战，有序推进，扩大和巩固河南市场占有率。3、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，2011年在车险业务上要巩固老的渠道和客户，扩展新渠道，争取新客户，侧重点在发展渠道业务、车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。4、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企事业单位，对效益好，风险低的单位重点公关，与单位建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在2011年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。5、其他方面：深入抓好其他保险业务工作；加强与各保险单位的合作；积极参与各种保险的激烈竞争之中。

四、抓好队伍建设，做好员工和保险推销员工作，继续完善人力资源调配，为公司业务发展提供人力保障。2011年在员工待遇上，工资及福利待遇在2010年的基础上适当提高，同时计划为每个员工体检身体，每位员工过生日公司提供一份礼物，举办一些集体活动等，用的好人才，留的住人才，为16年的业务开展提供强有力的人力保障。

五、完善管理机制，强化执行力。今年将从制度入手，对公司的现有规章制度上、要求范围内进行修订和补充，完善以前没有完善的规章制度，使之更加符合公司经营管理工作需要。汇编成册后，发到每一个员工手中，认真学习。真正做到以制度管人，以制度办事，从而提高执行力度。2011年是全新的一年，有望通过我们全体员工的共同努力让公司进入一个全新的发展阶段。

## (一)班级工作人员做到:

- 1、班级保教人员在思想上必须树立“安全第一”意识，做到工作到位，时刻注意孩子活动情况，不离开幼儿，并采取一系列措施，做好安全防范工作。
- 2、坚持每天晨检。保证幼儿不带危险物品入园，如有要收回。严格幼儿安全制度，预防烫伤、外伤、药物中毒，预防异物进入耳、鼻及气管，预防幼儿走失。
- 3、保证教室的通风、干净，保证区角材料的安全、卫生，玩具定期消毒玩具。

## 安全教育周的计划

- 4、及时预防传染病的发生，保证一人一巾一杯。
- 5、加强幼儿点名工作，并做好记号，发现问题及时汇报，并及时打电话进行家访了解原因。
- 6、户外活动时，教师认真检查活动场地的安全性，及时排除不安全因素，确保幼儿安全，活动后不遗忘幼儿物品。
- 7、培养幼儿的自我保护能力，与家长密切配合，加强防范意识，让幼儿在有安全意识的基础上，时时提醒自己或他人注意安全。
- 8、严格执行幼儿园接送规章制度。把孩子交到其父母的手中。有特殊情况须拿来接人字条或有效证件。
- 9、午休时，组织幼儿安静入睡，提醒幼儿不蒙头、不俯卧、不吮吸手指头、不带玩具进寝室等。教师加强巡视，发现异常情况及时报告。
- 10、通过家长会及家园联系栏等向家长介绍对幼儿自我保护培养的重要性和培养方法，做到日常生活或带幼儿外出随机

进行教育，并采取正面引导。

(二)在幼儿方面做到：

- 1、在加强常规方面,做到井然有序,要求幼儿自觉的排队洗手、喝水、小便等。
- 2、确保上下楼的安全。幼儿能做到不推拉、不跳台阶。
- 3、幼儿知道不跟陌生人走，不吃陌生人的东西。懂得不能随便离开大人或集体。
- 4、幼儿知道不将手放在门缝间、桌子间、椅子间、以免受伤。
- 5、户外活动玩大型玩具时,不推不挤,幼儿互相监督,拿器械时互相帮助，保证幼儿安全。
- 6、知道不能碰电插座等电器，玩剪刀时注意安全，知道正确的使用剪刀。
- 7、知道不把纸团、扣子等塞到耳、鼻里，也不能把异物放到嘴里。
- 8、教幼儿一些必要的消防知识，如：起火时，如何逃生，火警电话是“119”等。

以上是本班在安全方面的计划，各种活动将在在幼儿园一日生活、教育教学活动、游戏的各个环节中自然地进行，通过形式多样的活动帮助幼儿懂得自我保护的简单知识和方法，才能真正保证幼儿的安全。在今后的工作中，我们更会牢固树立“安全责任重于泰山”的意识，牢牢绷紧安全这根弦，防患于未然。努力营造一个稳定、安全、和谐的教育环境。



## 帮厨下半年工作计划 下半年工作计划篇四

### 一、认真做好20xx年年终决算工作。

全面反映了公司的经营状况、债权债务、资本结构，为20xx年度的绩效考核、经营责任目标考核工作提供了真实可信详尽的数据信息。财务部将根据公司领导的经营思路，不断积累经验，提供更加详尽的财务数据。

### 二、多方协调及调整，科学编制20xx年财务经营预算。

围绕公司年度经营目标，制定和下达年度财务预算，持续推进全面预算管理工作。

### 三、认真做好常规性财务工作。

财务部能够轻重缓急妥善处理各项工作，及时为各项经济活动提供有力的支持和配合，满足了各部门对财务部的工作要求。对日常的财务工作流程熟练掌握，能够做到有条不紊、条理清晰、账实相符。从原始发票的取得到填制凭证，从会计报表编制到凭证的装订和保存，从经济合同的归档到各种基础财务资料的收集，都达到了正规化、标准化。收集、整理、装订、归档，一律按照财务档案管理制度执行，深化了财务基础工作，使得财务部成为公司的信息库。

### 四、认真完成公司日常各项财务核算工作，严格遵守财务会计制度和税收法规，认真履行职责，严格按照公司有关规定程序和审批权限办理。

每月能按时按质完成凭证编制复核，按时编制报送财务报表，及时反映公司经营状况。

### 五、防范经营风险。

特别是防范税务风险，促进公司稳健经营。建立了良好的银企关系和税企关系；定期与国税地税业务沟通，认真听取对方意见和建议，使工作能更快速、更有效得完成。按时办理纳税申报，及时足额交纳各项税款。

六、积极做好汇算清缴工作。

在规定的时间内向税局报送年度企业所得税纳税申报表，并汇算清缴，结清应缴应退税款。报送的资料包括年度企业所得税纳税申报表纸质资料和电子数据。

七、有效开展成本核算，加强了对各项业务的财务监督管理。

对收入、成本、费用作专项检查，加强非生产费用和可控费用的控制、执行力度，不能超支的绝不超支，以提高公司经济效益，加强经济活动分析，提供各种数据给领导参考决策，当好领导的参谋，为公司发展出谋献策。

八、加强应收账款的管理，协助客服部做好公司的资金回款，控制好费用，有效控制应收账款的增长。

九、完善财务部各工作岗位职责。

要求各岗位会计人员根据本岗位的职责要求，进行工作总结，岗位评述和认定，对各自的工作提出建议、作出计划。这样，强化了各岗位会计人员的责任感，加强了内部核算监督，促进了各岗位的交流、合作与团结。

鉴于工作中存在的问题，在下半年工作中重点放在以下几个方面进行：

一、积极参与企业经营治理，搞好公司财产物资的清查与盘点。

随着公司的发展蒸蒸日上，财务管理职能的日益显现，财务治理参与到企业治理的方方面面，使其更加符合财务制度规定，经得起各审计、税务部门的财务检查。

二、不断学习，以此提高部门员工的业务技能水平和法律意识

随着各项财务、税务的新规定不断出台，财务人员还需及时针对专业知识方面加强培训。

尤其增值税、企业所得税、个人所得税等，财务部应多加培训，进行学习、讨论，争取使企业利润最大化。将公司财务人员培养为不仅能够做好资金收付工作，还能够充分发挥财务管理的作用，增强独立解决问题的能力。

三、迎接国税稽查的检查。

7、8月份，国税稽查将按计划对公司20xx年财务工作进行审计，针对敏感问题我部门先进行自查自改，确保提供的数据合理化，统一口径，提升会计信息报告精细度，保证审计工作的顺利进行。

四、完成20xx年预算初稿编制工作。

根据集团历年要求，在10、11月份会进行下一年度的预算初稿编制工作，根据公司的运行方式，结合生产实际，通过对公司的各项费用认真调研和测算做好初稿的编制工作。

最后，财务部的工作并非独立的，离不开各个部门的配合，希望在今后的工作中，大家互相支持，互相帮助，发扬兄弟人的精神，为完成下半年度的工作，为企业的经营目标的实现做出更大的贡献！

## 帮厨下半年工作计划 下半年工作计划篇五

我是x年xx月x号来到xx男装专卖店工作的，在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

- 1，严格遵守销售制度：完善的销售管理制度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。这是我们在下个月完成xx万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。
- 2， 结合个人业绩分解，明确本日工作的内容及重点，调整心情至最佳状态，充满自信的面对每一位顾客。
- 3， 服从店长的安排，休息与外出要以店柜集体利益为重。
- 4， 工作时要积极主动，争取在完成完成销售任务的基础上提高销售业绩。
- 5， 检讨自己今天工作的情况（包括业绩的完成情况、贩售状态、发生的事情处理是否恰当等），并主动提出自己的解决意见，做到今日事今日毕，决不将当天能解决的问题遗留到明天。

我相信在今后的工作中，我将做得更好、更完善！

## 帮厨下半年工作计划 下半年工作计划篇六

- 1、市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。
- 2、适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取的市场份额。

5、不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8、努力保持同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

1、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时选择客户在相同或接近的地点。

2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未

办理事项。

5、填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8、投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9、投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部分设计工作，准备施工所需图纸（设备安装图及管线图）。

10、争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11、货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12、提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

1、定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。  
（会议内容见附件）

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交

流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2、对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3、利用下班时间和周末参加一些学习班，学习更多营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己的贡献。

## 帮厨下半年工作计划 下半年工作计划篇七

我们车间实行的是6s管理，也就是：整理、整顿、清扫、清洁、素养和安全。这是我们车间的基本要求，也是我们所有员工都要遵守的规范。

车间的人员更换频率大，所以下半年在这方面的管理上，必须形成一个氛围，要严抓，严打！将这股风气树立起来，引导新进来的员工也能好好的顺着这股风气遵守规则。

作为生产车间，我们的工作就是生产公司的产品，我们的工作水平，就是代表着公司的水平。所以在产品的要求方面，除了在技术方面的不断研究和提升，我们还需要注重提高员工在产品质量上的意识，不能为了一时赶进度就降低产品的要求。

上半年的工作已经结束，上半年中车间的提升，只能代表过去，而且就算是上半年的成绩，也还仅仅是到达公司的要求，达到不困难，能够维持才是成功。而且下半年后，又会有员

工的变换，对于新老员工的提升和规范管理都迫在眉睫。我也要在下半年里好好的提升自己的管理能力，和员工、和公司，共同进步！

## 帮厨下半年工作计划 下半年工作计划篇八

### 1、定点供货商

加强对定点供应商货品、价格、质量的监督，提高供货商所供货物品的品质，加强食品卫生、保质期等方面的检查，确保食品卫生安全。

### 2、零售店采购

所有零点采购食品均要求商家出具质量检疫证明，其他采购物品均索要保修卡和发票。积极配合财务部健全台帐、保证随时能通过工商防疫、动检等部门的检查。

### 3、主打羔羊肉产品采购

做好每年一次去内蒙采购羔羊肉工作，跟踪库存情况。及时反馈给总经办，制定周密、详细的采购计划，及时与内蒙羔羊肉供应商保持联系。掌握全国羔羊肉价格情况。保证采购的羔羊肉肉质优价廉，维持酒店的正常需求，保持我们酒店羔羊肉品质在南阳餐饮行业的龙头地位。

主要是通过每日一次的市场调查对当日市场上出现新菜品经过询价后少量采购，通知一、二楼厨师长进行新品研制，每周一由两位厨师长到市场进行调查，通过调查，对采购工作进行监督并多提宝贵意见。

1、对驻郑采购员加强货品质量、价格的监督管理；对驻郑州发的海鲜类货品要尽量提高存活率，对郑州多发的调料类及冻品要提高质量确保无变质、无过期现象并提高驻郑采购员



的工作效率。

2、对店内所需要物品的采购、合理安排采购时间段，确否工作有条不紊，对需要及时采购的物品要在第一时间购回。

3、配合财务、仓库掌握库存货品数量，对不必要物品不予采购，做到零存确保酒店现金流通顺畅。

1、不断强调采购员行车安全意识，宁停三分，不抢一秒，严格遵守交通规章制度。要求采购员外出执行任务时着装干净、整洁，言谈举止文明大方，注重礼节礼貌，使用礼貌用语，树立良好的企业形象。

2、对采购员行车专业知识进行培训和督导，规范驾车操作程序，避免因操作不当造成的车辆损坏。要求采购员熟练掌握路貌路况，少行弯路，节约采购成本。

3、在本职工作完成的基础上，密切配合其他部门的工作，随叫随到，不扯皮、找理由，提高整体工作效率。坚决杜绝公车私用现象，常督导、常检查，抓典型、重处理！

1、所有采购物品均详细掌握其市场行情，耐心讨价还价，坚决买到最低价的商品，从一点一滴进行节约。

2、所有供应商送货价和每日零星采购价每日填入“采购部每日价格对比表”，每日对照，探寻规律，要求供应商及时根据市场行情调整供货价，一经发现调价不及时，则按最底供货价倒推一个月进行货款清算。

3、每日准时准点带领采购员到市场采购，对当天所有货品价位认真咨询、掌握，以便对供应商供货价进行核对并采购质最优、价最低的货品。及时将新品购回交于厨房进行新品研发。对当日沽清的货品尽最大努力组织货源，力争不影响当日销售，确实断货的商品及时通知厨房。

4、接受厨师长每周一时常调查监督，不定期地对驻郑采购的工作情况进行抽查，确保各项采购工作顺利开展！

## 帮厨下半年工作计划 下半年工作计划篇九

### 一、全面完成新农村建设规划

要按照\_市社会主义新农村建设示范村的发展要求，在我们柘塘村的示范带动下，以“青山绿水，美丽乡村”为主题，对我们村完善新农村建设进行总体规划，从而全面完成村级规划工作。要继续扎实推进“生态文明村”、“十文明户”创建活动，开展旧村落改造和农村“三清五改”工作，加强农村生态环境建设，全面美化村容村貌。

### 二、改善农业生产和农民生活条件

要立足资源优势，优化产业结构，大力发展特色生态农业。要继续发展无公害绿色和有机农产品，提高农产品质量档次和增强市场竞争力。继续积极开展劳动技能培训，组织劳务输出，加快转移农村富余劳力，拓宽农民增收渠道。要加大宣传发动力度，积极动员社会力量参与新农村建设。要着力抓好农村基础设施建设。培养新型农民，走劳务道路。组织群众学习党的有关理论、方针、政策及相关的技术培训，使群众不仅思想认识提高，同时掌握1—2种技能，认识、了解、掌握社会主义市场经济规律，成为有知识、懂技术和会经营的新型农民，结合劳务工作，使群众立足于自身实际，科学合理给自己定发展致富坐标，发挥主观能动性，参与村经济、政治、文化、社会事务，推动村全面发展，使群众过上富裕生活。

### 三、维护农村社会和谐稳定

要立足柘塘村实际，继续落实好各项惠农、支农政策，着力解决好民计民生问题，确保农村社会和谐稳定。一是要继续

解决好农村“一保五难”问题；二是要强化农村土地管理；三是要切实加强农村社会治安综合治理。四是要大力倡导和树立农村新风尚。要大力开展“爱国、守法、明礼、诚信”现代公民教育活动，掀起学习社会主义荣辱观热潮，净化社会风气，营造和谐文明新风尚。

#### 四、调整村经济结构

1、继续调整养殖业结构，鼓励引导群众利用小额贷款养殖鸡鸭、羊、猪等扩大规模，形成产业链，提升养殖业规格，增加群众收入。

2、宣传科学技术生产力。对于传统种植，与湖南现行新品种相结合，切合村土质，推广玉米、小麦新品种，提高传统种植物的抗旱、抗倒、抗病能力，提高亩产。利用农机补助政策，鼓励群众购获农机，推行新耕种方法（“免耕免种”，“秸秆还田”），提高农业生产力，减少耕、种、收成本，增加群众收入。

3、招商引资。利用资源优势，加大招商引资项目。对于我们柘塘村的优势项目，柘塘凉席大市场进行二期开发。扩大市场的生产规模，以及影响力度，为凉席市场的更快更好的发展奠定坚实的基础。

4、开发荒山、植树造林。开发荒山、荒沟，植树造林，退耕还林，发展林业，鼓励相关养殖产业建设，形成产业链。

#### 五、精神文明建设

1、组建村腰鼓队，在柘塘村委会，闲时娱乐，丰富群众文化生活，同时推进群众关系。

2、优先发展教育，继续解决学校困难，“再穷不穷教育”，还孩子们一个美好童年，从而带动村素质教育的提高。

3、村两委开展各项评比活动，尊老爱幼、邻里和睦，移风易俗，促进村文明建设。