

# 最新建筑施工半年工作计划总结报告(通用6篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。通过制定计划,我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务,并设定合理的限制。这样,我们就能够提高工作效率。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好,我们一起来看一看吧。

## 建筑施工半年工作计划总结报告篇一

### 1、工程部人力配置及持续发展

工程部的组织构架即要做到精简,又要适应工程项目建设的需求。目前人员配置为工程部主管1人,土建工程师1人,这样的人员配置,应对目前公司的工程,是合理的。但这不符合公司的工程开工建设需要,还应注入新鲜血液,增加和培养管理人员,建议招聘水电工程师1人,预算员1人,内业资料员1人,共3人。

### 2、加强内部互相沟通和交流,提升部门战斗力

一支好的团队首先是一支纪律性强、执行力强的队伍,按时完成既定任务不放松。下半年是园区建设通过验收,要提高部门人心的凝聚力,要力抓部门团队建设,力求更人性化管理,公司领导要及时了解工程师的思想动态和困难,多与工程师沟通、多体贴工程师的难处,及时要做好大家的思想工作。

分工合作,加强内部沟通、营造良好工作氛围,鼓励和提倡发表不同看法,发扬团结协作精神,明确部门目标和个人工作目标,有计划、有条理的开展工作,能够以公司目标为导

向，妥善处理好部门工作和岗位工作中的矛盾。

3、发扬团结协作精神，强化服务思想，提高服务水平。工程部要树立园区建设所有建设者是“一家人”的思想，要加强与公司其他部门、施工单位（各个层次）、监理单位、地方政府以及部门内部的沟通和交流，发挥工程师的人格魅力，熟悉同事的特点、能力和适应性，经常与同事沟通交流，创造良好的工作氛围。要求大家树立全局观念，树立服务于施工的思想，强调敬业精神和吃苦耐劳精神，把整个园区建设看成是一个大团队作战，统一思想、统一认识、统一目标、统一行动。

工程师要围绕“保验收”的大目标，以服务施工的思想，工作上处理问题要及时，不拖拉。涉及到其他部门、需要我们牵头的要积极配合，把工作做到前面。

在下半年要继续强化每一位工程师严格管理、热情服务的意识，避免等、靠、拖的消极工作态度，视工程为己任，加强自我认知，严格要求自我，追求完美，以身作则，树立良好的职业形象；保持良好的工作心态和服务意识，工作认真细致、敬业务实，敢于承担责任。

积极主动，认真负责，优质高效地完成上级交给的工作任务，遇到问题及时请示汇报，发现问题及时反馈改进，工作落实跟踪及时、到位，上传下达迅速、准确。积极跟踪落实各自的工作任务并及时反馈，强化责任感、事业心，发挥每个人的能力，最大限度地体现各自的人生价值。

1、下半年，园区各专业工程建设全面铺开，全体人员要加强各专业知识的学习，各工程师之间互相学习，提高业务素养，做一个综合能力强，合格的甲方工程师。争取公司领导的支持，组织到其他优秀的园区参观、学习。

2、制定工程部制度及岗位责任制，明确各岗位职责。

3、参与施工图纸会审工作。

4、主持施工方案、总进度计划、质量控制计划的编制工作，以及工程项目划分、见证计划的审批工作。对各项质量目标进行细化、量化分析，有针对性编制各个工程项目的质量控制计划并监督实施。

5、工程项目管理部人员自身要认真学习相关国家标准、地方标准、公司管理手册内容及各相关施工质量规范，严格现场管理，对重要部位、关键技术、控制难度大、影响大、经验欠缺的施工内容及新材料、新工艺、新技术、新设备列为质量控制点，实行重点控制，发现偏差及时纠偏。

6、定期对项目部的质量、安全、进度等情况进行检查。

下半年对工程部来说是关键的半年、开工面积大、工期紧，要求工程部全体员工以项目管理为重点，严把工程质量控制关，竭尽全力，迅速执行，全面推进工程部各项工作的开展，确保了下半年度项目建设目标的圆满完成。

## 建筑施工半年工作计划总结报告篇二

每当静下来想一想，盘点自己一天、甚至是一周的收获时，总觉往事不堪回首。每天除了踏踏实实上了几节课，批改学生的作业，再无什么可以盘点。期末已至，细细搜索，寥寥数语，算是给自己一个交代，也算又完成一次作业。

从学生时代算起，我就膜拜那些我的把课上的有声有色的老师。膜拜他们能把数学例题讲成情景剧；能把重难点形象的比喻成身边的小事让学生在趣味中理解，让知识嫁接成为一个个情景串，让知识趣味化的同时达到了系统化提纲挈领式……作为一名数学老师，课堂教学我始终把有趣、有效、有广度、有深度作为自己的追求目标，因此，课堂上力求使自己的课堂语言趣味化，课堂实例生活化、知识教学系统化、

课下作业精简化。认真备好每一节课，抓实走稳每一个教学环节，不留教学后遗症。如督促学生及时整改错题，查漏补缺作业。每天午后静悄悄时间，孩子们除了读书可以在此时集中改正错题，这个时间老师有空孩子也有空，不必考虑教学任务也不必考虑是否会耽误其他学生的学习、思维。整体来说我班的孩子成绩还可以，平均成绩93.68分，最低分71分，虽然成绩不是最棒的，但充分说明了基础知识孩子已经掌握。

俗话说，活到老学到老。读书既是时代的要求，也是教师自身专业化成长的需要。为了尽量使自己少掉队或者说差的不那么多，我坚持每天抽出十几分钟时间读书。一学期下来，我读了学校漂流书《我的人生供你参考——名家大师对话青少年》，学生漂流书《城南旧事》；订阅杂志《小学数学教师》，专业成长书《实践取向——小学教师教育教程》初步了解了小学数学教学中学生错误的判定标准、学生错误的研究方法价值等。

说到错误，让我不禁想到了自己的研究院，本学期确立了自己的努力方向，上好课的同时致力于分析学生错误原因，错误是我们身边取之不尽用之不竭的第一手资料。我和办公室的同事们初步确定分章节、分知识点搜集、总结学生数学学习中的易错点、易错题并分析出错原因；同时有针对性进行聚焦练习。逐步教会学生学会听课，带着思考听课，使学生学习目标明确化具体化有针对性。学生听课效果有了明显提高。每到章节复习时学生总能很自然的找到自己什么样的题，哪个知识点还没有学会。也算是本学期自己教学上的一点收获吧！

育人先育德。在重视学生文化知识学习的同时，品质、习惯、卫生、安全、价值观教育等也不容小觑。就说班级卫生吧，要求每节课后都是三件事，拉桌子放凳子捡纸。每天下午放学后按列轮流值日，中午按abc每人负责一天，范围是三人活动区。前排负责讲台周围。教室基本每天都能保持整齐、清洁。下一步努力方向定期清理桌兜书包卫生。不论是晨检、

课间、还是午读、班会时间，只要发现问题和王老师都及时提醒教育学生注意安全、团结协作、踏实做事、认真学习、诚信做人。我们班每周都有一面小红旗光顾、甚至是两面。是老师的管理也是孩子们自我管理的成果。在今后的工作中，力争让班级形成无班干部的自主化管理，自觉形成一种“班风正、学风浓，歪风邪气无处容”的氛围。

教书育人是教师的天职。在教好课的同时，必须做好育人工作。同时向学习型教师努力，切实做好教研工作，哪怕是一点点。注意团结同志，依靠团队的力量，大家的智慧，互督促，同进步。相信，我的未来不是梦，我们的明天会更好。

### 建筑施工半年工作计划总结报告篇三

回顾过去的半年，在公司领导的科学决策、正确引领下，综合部紧紧围绕公司的各项工作目标开展工作。在各个部门的紧密协调配合下，坚持实事求是、全面发展，始终以服务公司的发展为己任，充分发挥综合部组织、协调、后勤服务的职能作用，通过齐心协力，共同努力，基本完成了公司交予的各项任务。现将这半年综合部的各项工作总结如下。

一、一如既往，充分发挥办公室的职能作用 对公文管理、公章管理、考勤管理、档案管理、办公用品管理、办公室管理、会议管理、接待服务、固定资产管理、车辆使用、安全保卫、食堂管理、卫生检查、办公楼各科室门牌制作、招待所家具联系安装、网络管理、弱点系统工程(门显系统安装)、电子智能化设备的安装(led大屏幕、放映厅、ktv)等流程进行基础树立并督促执行。通过各项规则制度的初步制定、完善，基本使各项工作平顺开展，公司日常管理逐步走上正规，为公司规范化发展奠定了良好的基础。

二、招贤纳士，提供人才保障为企业的持续发展 综合部根据公司各部门发展的需求，通过网络招聘、现场招聘、员工介绍等多种渠道，广纳贤士，吸纳各种专业技术人才。同时，

综合部初步建立健全了人员信息电子档案管理，制作了员工岗位责任牌，进一步完善人力资源管理制度，使人才队伍建设逐步趋于正规。

### 三、厉行节约，创建节约型现代化企业

节约永远是一种传统美德。对于我们这样一个正在发展壮大的企业来说，需要资金的地方太多，现实情况决定了我们必须学会精打细算过日子，所以我们需要从一开始就养成勤俭节约的良好习惯。综合部作为办公大楼日常管理的部门，在这里，强调节约的重要性。今后将严格把关日常办公用品的支领情况。对铺张浪费行为进行督查，对员工的日常伙食进行规范，让员工在吃饱吃好的同时不浪费。

### 20xx年上半年存在的问题

- 一、活动投入不够，提高活动的效果不明显；
- 二、后勤建设、改善公司形象方面有待提升；
- 三、员工娱乐、休闲场地与丰富员工生活的力度不够；
- 四、控制成本开支还有空间；
- 五、员工安全教育与防范有待加强。

### 20xx年下半年工作计划

#### 一、唯才是举，进一步强化人才队伍工作

为适应公司发展需求，满足各岗位的需要，综合部将通过多种渠道招贤纳士，充实公司人才队伍，强化各类专业人才储备。同时，完善人员考核机制，结合公司文件精神、依照相关考核机制、做好对各内勤人员的gs考核，工程队伍的业绩

考核，为公司的健康发展提供保障。今后，在人力选用方面，综合部将严把人才质量关，做到唯德、唯才是用，建设一支管理水平高、业务素质强的人才队伍。今后将从个人资料的审核、面试、试用，再到录用，层层把关、严格程序，提高人才录用的质量。计划通过调查走访、不定期交谈、员工生日庆祝、职工文体活动等多种方式，想方设法使人才留得住、用得上。为员工提供良好的工作、生活环境，调动其工作积极性，使之全身心投入到工作中来。

## 二、稳中有进，进一步推动企业文化建设

根据公司发展现状，进一步打造具有本行业、本企业特色的企业文化，从而形成自己的管理风格和道德规范，从各个环节调动并合理配置有助于企业文化建设的积极因素，依托职工文娱建设，在总经理的引领下，不断提升具有中乙特色的企业文化，譬如定期不定期开展趣味运动会，文艺联欢等体育文化活动。日常行为中，日常工作中，我们要把公司员工手册中的理念、精神及战略构想等渗透到基层员工的内心深处，使之变为企业及员工的精神风貌，成为企业共同的价值观念和行为规范。

## 三、改革创新，营造和谐企业文化氛围

拟定增设企业宣传工作，搭建信息平台，及时对公司的发展情况进行报道，宣传公司形象，为建设有自己特色的企业文化、提升企业在本行业本地区的影响力起到积极作用。集思广益，广开言路，收集销售服务一线广大员工的建议、意见，共谋企业发展大计。

四、巩固基础，进一步规范办公室日常管理 明确岗位职责、落实具体责任，要求综合部全体人员做到严谨有序、服务第一。同时，在公司内部发起积极心态、积极工作的热潮，并使之持久地坚持下去。进一步强化服务意识，不断提高员工工作效率和工作的主动性、积极性。

1、做好办公用品的管理。本着“节约开支、防止浪费、保障供给”的原则，抓好日常节俭工作，大力倡导广大员工的节能意识，从日常工作的细节出发，强调对办公用品的重复利用，水电资源的节俭，杜绝铺张浪费现象的发生。

2、落实车辆调配制度。规范车辆管理，提高使用效率，使车辆能够更加合理、及时得到调配，同时保证行车安全；开展科学合理的油耗考核管理；重点加强对司机的培训教育，在不断提高驾驶技能的同时，强化对其职业道德，安全驾驶的培养。

3、搞好饮食住宿环境。进一步加强对餐厅、宿舍的管理。细化食品采购环节，保障用餐安全，不断改善伙食质量，合理调配饮食营养；对宿舍卫生及各项设施进行不定期检查、检修，组织各类娱乐活动，丰富大家业余生活，为员工提供一个良好的饮食条件和舒适的生活环境。

4、加强网络中心建设。根据公司的发展需要，进一步提高公司电子化办公水平。

5、完善员工养老保险福利。公司与员工签订劳动合同，购买养老保险，逐步完善员工福利体系。

6、建立健全工会体制。根据公司发展要求积极筹备开展工会活动。

五、尽心尽职，努力完成领导交办的其他任务 总之，作为公司的窗口部门，综合部将以新变化迎接新的挑战，新气象树立新的形象。在工作之余不断学习，不断提高自身综合素质，努力赶追公司发展步伐。我们坚信，凝聚产生希望，团结诞生力量。综合部工作只有起点、没有终点。我们将始终坚持以服务为宗旨，为公司的飞速发展做好后勤保障，为公司的强势崛起贡献自己的力量。

在下半年里，我们将继续改进和提高，继续与时俱进，我们



将以此为起点，在公司领导的引领下，在各部门的相互配合支持下，将20xx年综合管理部的管理水平提高一个新的台阶。

## 建筑施工半年工作计划总结报告篇四

### 一、全面完成xx年度目标管理考核评价工作。

一是根据县目标管理考核委员会的安排，我办组织协调各目标管理考核牵头单位和各业务主管部门组成年终综合考核组，对我县各乡镇场和县直各目标责任单位xx年度目标任务完成情况进行了综合考评。二是对自查申报核实结果、日常督查通报情况、民主评议结果和年终考核评价结果进行综合汇总，提出了年度综合评价的初步结果。三是将年度综合评价初步结果报县目标管理考核委员会审议，审议结果在全县公示，由各乡镇场和县直各目标责任单位对考核结果进行申诉确认。四是由县目标管理考核委员会对申诉意见进行复核，复核结果提请各分管县领导确认，根据复核结果形成年度目标管理综合评价结果和奖惩建议方案。五是将年度目标管理综合评价结果和奖惩建议方案提请县委常委会研究决定，县委、政府在县委十一届四次全委会上对xx年度目标任务完成情况兑现了奖惩。

### 二、认真做好xx年国民经济和社会发展目标管理办法和年度目标任务的编制工作。

一是为科学合理的制定我县xx年度目标任务，我办多次协调目标管理牵头单位和业务主管部门召开专题会议，对xx年国民经济和社会发展目标管理办法和xx年目标任务的编制工作进行研究。二是针对地区下达我县的xx年目标任务，我办及时协调组织各相关单位，对地区下达的各项目标任务，结合我县实际提出了修改建议和意见，并及时上报地区目标管理考核办。三是认真做好我县xx年目标任务的编制工作。目前，我县xx年国民经济和社会发展目标管理办法和xx年目标任务

的初稿已基本形成，等待地区下达我县的目标任务确定后，将编制完成我县xx年国民经济和社会发展目标管理办法和xx年目标任务。

### 三、适时开展目标管理日常督查工作。

一是开展全县机关作风大检查。根据县委的安排，我办与纪检委、县直机关工委等部门组成联合督查组，对春节节后的上下班情况、环境卫生情况、工作作风情况等进行了专项督查；二是对我县当前农业生产及政法工作进行了专项督查，会同农业、纪检、粮食等部门督促检查了各乡镇场小麦播种、牲畜防疫、水利设施、林果业、春耕备耕、社会稳定等工作。

### 四、做好会议签到及其它工作。

一是结合一季度全县性重大会议较多的情况，对各项全县性会议进行了会议签到，并对近期会议的到会情况进行了汇总；二是根据县委办公室安排，我办参与了《库车县志》的续志工作及其他有关工作。

## 学校考核办工作总结

## 建筑施工半年工作计划总结报告篇五

一年来，我始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，运用辩证唯物主义与历史唯物主义去分析和观察事物，明辨是非，坚持真理，坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的学习、工作和生活实践，在思想上积极构筑抵御资产阶级民主和自由化、拜金主义、自由主义等一切腐朽思想侵蚀的坚固防线。热爱祖国，热爱中国共产党，热爱社会主义，拥护中国共产党的领导，拥护改革开放，坚信社会主义zui终必然战胜资本主义，对社会主义充满必胜的信心。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。工作积

极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

## 二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质

我重视加强理论和业务知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平。

一是认真学习“三个代表”重要思想，深刻领会“三个代表”重要思想的科学内涵，增强自己实践“三个代表”重要思想的自觉性和坚定性；认真学习党的xx大报告及xx届三中、四中全会精神，自觉坚持以党的xx大为指导，为进一步加快完善社会主义市场经济体制，全面建设小康社会作出自己的努力。

二是认真学习工作业务知识，重点学习公文写作及公文处理和电脑知识。在学习方法上做到在重点中找重点，抓住重点，并结合自己在公文写作及公文处理、电脑知识方面存在哪些不足之处，有针对性地进行学习，不断提高自己的办公室业务工作能力。

三是认真学习法律知识，结合自己工作实际特点，利用闲余时间，选择性地开展学习，学习了《中华人民共和国森林法》、《森林防火条例》、《中华人民共和国土地管理法》、《广西壮族自治区土地山林水利权属纠纷调解处理条例》、《反分裂国家法》，通过学习，进一步增强法制意识和法制观念。

## 三、努力工作，按时完成工作任务

一是认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握zui近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决

策。

二是领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

三是在接待来访群众的工作中，坚持按照工作要求，热情接待来访群众、认真听取来访群众反映的问题，提出的要求、建议。同时，对群众要求解决但一时又解决不了的问题认真解释，耐心做好群众的思想工作，让群众相信政府。

在同志们的关心、支持和帮助下，各项服务工作均取得了圆满完成的好成绩，得到领导和群众肯定。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于党组织和群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的人民公务员，为全面建设小康社会目标作出自己的贡献！

## 建筑施工半年工作计划总结报告篇六

在这次的下半年工作会议计划里，公司的各项工作均已基本上走上轨道。但仍有许多方面需要不断完善。就公司现状，围绕下半年的工作任务，公司将狠抓生产管理，逐步拓展市场、增加经济效益。下面是爱汇网小编为大家收集整理年下半年工作计划总结范例文，欢迎大家阅读。

### 1、放平心态，充实自身的知识。

在学校的象牙塔里待了十几年，真正走入社会，走进工作岗位后，我发现在学校和书本上所学得东西是远远不够的。无论是与工作相关的管理和销售方面还是人际交往能力，都要

求我放平心态，从零开始，一点点累积，一点点充实自身所缺乏的知识！

人常道：一个好的开始是成功的一半；不敢说我第一份正式工作的开始有多么的成功，但回想起经历过的这三个月，我做到了问心无愧；一个人心态也许会决定很多东西，所以接下来我会继续怀着一个良好的心态干起了我人生的第一份正式工作，而且始终如一的保持着这种良好的心态，每天努力的去做好工作，每天尽量过的充实，让自己能多学习一些知识。

## 2、虚心求教，与领导同事融洽相处。

在下半年的工作中，会遇到的问题各种各样，不是每一种情况都能把握。在这个时候要想把工作做好，除了要有良好的学习能力，还要虚心求教，通过向前辈、带教老师以及同事学习，从而掌握相应技术来解决工作中遇到的每一个问题。同时，在学习交流中，与领导同事建立良好的合作关系，只有团队合作才可达到成功！

因为刚入职不久，工作上肯定还会遇到很多问题和困难，回忆在百货实习这段期间，老员工都会热心、认真的来帮助和指导，所以甚是感激。相信在这样的环境和氛围中，作为新员工，我会得到了很大的进步和成长，希望我可以很快掌握每日工作流程，可以独立当班，还可以独立的去处理一些突发事件和突发问题。但作为新员工缺乏工作经验是一个比较致命的弱点，但我相信，有了那份对工作的热情和激情，完全可以弥补工作经验的不足。所以在以后的工作中我会始终保持这种对于工作认真、积极、努力的心态，做好在雄风的每一天。

路在脚下——脚踏实地，走好每一步。

古人云：千里之行，始于足下。不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。再伟大的豪言壮语，没有行动，等于废

话一堆。没有比人更高的山，没有比脚更长的路。让行动为思想插上翅膀，飞跃千山万水吧！

### 1、谨言慎行，忠于自己的本职工作。

正所谓三人成虎，在未来的工作中一定要注意自己的言行，不要多管闲事，管好自己该管的，忠于本职工作。多做事少说话，有利于自己高效完成领导交代的各项任务，更利于自己学习各方面的知识，在自己的岗位上做到游刃有余。

### 2、注重细节，善于从细微处着手。

有一句话，叫做细节决定成败，也有一句话，叫做失之毫厘，谬以千里，这些格言警句都在阐述着一个重要的理论，即细节的极其重要性。在雄风百货，我学到了微笑待客，学到了关心营业员，学会了说“您好，欢迎光临”、“欢迎下次光临”。这些看似不经意的举动却在销售中发挥了意想不到的作用。在楼层管理中要发现存在的问题需要的也是细心，从细微处着手，从而解决问题。

### 3、持之以恒，敢于面对困难挫折。

初入职场的我，不论是遭遇怎样的挫折，我都要敢于面对，持之以恒，以积极的态度去克服困难。跌倒了要学会自己爬起来，受伤了要学会自己疗伤！如果感到此时的自己很辛苦，那告诉自己：容易走的都是下坡路！坚持住，因为你正在走上坡路，走过去，你就一定会有进步！坚持，才是人生的态度！

相信在下半年里，会有开心也有难过，也会有难忘的事情，也会有碰到困难问题的时候，这一切我都将努力地去克服，并尽自己最大的努力去做好！我相信，事在人为，有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去！

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。2007年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。2007年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客

户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理；每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑到对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求



为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

## 一、生产管理方面

〈1〉保证生产正常化 从开业至今由于员工未及时到位、以及用水、用电等方面种种原因，机器时开时停、断断续续，生产并未保持稳定、正常。另外，由于公司正处于起步状态，仍采用一班工作制，以上两点大大的影响产品的产量与质量。在近期的工作中，公司将积极做好各方面工作，尽快使各岗位员工全部到位，并逐步实行二、三班工作制。提高车间的运作效率，并计划在8月份将公司月产量提高到6000-8000吨左右。

〈2〉设备尽快完善到位 由于公司正处于起步阶段，虽说目前车间里生产已基本上能得到保证，日产量最高已达到270支。但距原设想的目标仍有很大差距。究其主要原因还是在设备的完善与人员到位方面问题。车间里现有的设备仍有“未吃饱、开足”的现象，也就是还有部分设备、人员未完全投入到生产当中去。还有公司的二期工程设备仍未到位，这两点大大影响了车间的产量以及人员的利用率。因此在近阶段的工作首要任务即是完善公司现有的设备，并大力引进新设备，增产、增效。

## 二、内部管理方面

〈1〉降低生产成本，提高企业竞争力 降本节支这也是企业增效的一种手段，\*\*公司刚刚创建，各项经费开支巨大，公司各部门应从小到日常办公用品、大到生产原料着手，节约每张纸、每度电、每吨水。这点要从我们企业的每一员做起。在今后的行政工作中，我们将对员工开展降本节支的专项培训，从思想出发，让每一位员工都有一种“主人翁”意识。

那样才能真正提高企业内部的凝聚力，以及与外界的竞争能力。

〈2〉强抓产品的制成率，把好质量关 强抓产品的制成率，这一工作要点并非我们润浦型钢的特色，因为这一点是任何一个生产企业都能认识到这一点。如果产品的制成率低，企业的生产成本必将增加，生产成本增加，效益自然下降。由于公司刚创建，目前公司的产品制成率并不算太高，总是保持在86%左右。在今后的工作中，我们一定要大步提高制成率，并且要严格把制成率控制在90%以上，真正做到每公斤原料都能发挥出它的最大作用。

完善各项制度，明确工作职责范围

“无规矩不成方圆”，任何组织的建立都离不开制度的约束，同样刚组建的润浦型钢，在制度的建立方面也须不断的完善。公司成立至今，各项规章制度、职责范围都在逐步的建立之中，但肯定有许多制度、职责，还不够完善、不够明确，这就需要在以后的工作中不断摸索，不断改进、不断完善。