

# 2023年计划合同部工作计划(优秀10篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？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。

## 计划合同部工作计划篇一

20xx年合同部市场工作再上新台阶，合同额首次突破20xx万，在经历了一个不平凡的20xx年，上游房地产行业大调整至今未见好转迹象。在异常困难的情况下，我们依然实现了快速增长。在亲身经历前所未有的复杂局面，亲身体会到金融危机的寒意，这一年的工作给予我们很多，在总结这一年的诸多成功之时，更重要的是认清形势，准备如何去度过冬天。

总结合同部20xx年工作，主要体现在以下几个方面：智能化工程拓展整体情况、设计工作、项目发展跟踪iso9000体系。

### 一、智能化工程拓展整体情况

今年智能化工程签约额再创新高已毫无悬念，然后总结起来可谓喜忧参半。

已签约或已中标项目统计表(截止到20xx年10月30日)

1、得益于深圳中海地产今年几个大项目的同时动工，为我司提供了1291万的合约额，超过了全年总签约额的一半，并以此为契机，开始了整体承接中海华南区智能化工程的运作工作。在经历了痛苦的竞标、丢标的过程后，以中海怡美山庄为起点，通过不断的努力，逐步提高设计、施工、维护能力，并借助集团调整的东风，我公司终于在大本营固土深根，面临这来之不易的大好局面，我们更应加倍珍惜，以实力说话，

为我司打造示范窗口，不断提升专业技能，推进我司由量变到质变的过程。20xx年，合同部在深圳项目的主要工作体现在设计及项目发展跟踪方面，将在后面的章节予以论述。

(1) 过硬的工程质量、良好的现场配合、优质的售后服务，是项目拓展的坚强基石：我公司曾经在长春的项目上出现了失误，也一度让长春中海地产极度不满，然而这三年通过项目部的努力，逐步扭转印象，并连续两年在该单项工程商的年度评比中获得第一，得到了甲方一致认可，并给新成立的大连公司带去了良好的示范效果，使得在大连中海华庭的项目投标中，甲方从一开始就比较倾斜我司，并最终顺利中标。这也再次体现了“金杯、银杯不如人的口碑”这句话的真谛，优质永远是制胜的法宝。

(2) 合同部与现场的良好配合是顺利中标的关键因素：从项目立项开始，北方区域就与合同部开始频繁沟通，各用所长，从方案设计的反复磋商到投标策略的制定，仔细分析竞争对手情况，准备各种应对预案，力求把握各个细节，有了正确的方法，中标也自在情理之中。以前我司多次受制于现场与本部的脱节，导致对项目的错误判断，浪费人力、物力却屡屡失望而归，北方区模式理应在整个市场工作中进行推广。

(3) 公司领导和各部门的大力支持、配合为项目开发保驾护航：公司领导与北方区上层的良好沟通为我们的市场工作带来莫大推动力，在项目跟进和工程施工过程中，我们也时时需要公司领导和各职能部门给予支持，今年我们在年末同时中标长春中海三个项目，短时间内需要大量人力和材料供应，公司上下迅速反应，有效的确保了项目的顺利实施。

可能有很多人会把东北区域今年的成绩归于其处于中海地产北方区的区域这个得天独厚的优势，不可否认这是其中的一个因素，然而仅仅因这一因素而忽略背后大量不为人知、日积月累的努力却大不应该。不应忘记，我们曾有很多类似的优势，大部分最终悄然退出，只有北方区生根发芽，化优势

为胜势，并不断的为我们带来潜在的效益，每一个中海楼宇人都应该仔细的思考，并得出其内在的规律。

当然，东北区域仍有潜力可挖，除了明年中海地产仍然良好的发展计划以外，我们将仔细研讨东北区域中海外项目开发的策略，逐步在东北区域达到两条腿走路的目标，早日实现区域签约额过千万。

(3) 市场开发力量非常薄弱，人员单薄、资源极其有限，后继乏力；

(4) 合同部未能发挥主观能动性，深入了解项目情况；

(5) 各自为战，导致项目每每功亏一篑。

(3) 与本地几大产品商都建立了较好的合作关系；

(4) 致命缺陷仍是公司本部与区域严重脱节，合同部对项目的把握差，而区域方面在项目跟踪的综合能力上略差，项目跟进上缺乏主心骨，导致缺乏对项目的整体把握，往往是某个环节出现失误，导致整个项目失标。

(4) 大力扶持：外部市场本身确实相对困难，而湖南江西区域正式启动刚一年，处于培育期，需多一些耐心，制定符合实际情况的市场目标，明确一定额度的业务费用，严格执行奖惩措施，对不能按节点完成的情况，应坚决处罚。

市场工作的成功与失败往往在一线之间，但如果不能按照正确的方法逐步发展，纵然今年可能超额完成任务，明年也极有可能归零。20xx年江西区域取得了不错的成绩，20xx年却一单不签，就是因为市场体系、模式没有建立起来，市场工作是无计划的、零散的，从而也不能持续。很多公司能够在全国遍地开花，就说明只要有我们有正确的方法、正确的体系、正确的模式、选对了人，湖南、江西区域一定能够做大做强。

(3)20xx年需要更加统一思想，上下一心的去全力开发市场：公司今年提出“全员市场”的理念，但是这个概念目前在大家的心目中还是模糊的，甚至连我们的市场部门人员，都没有意识到危机已经来临，“全员市场”目前还只是一句空洞的口号，并没有落实到我们的工作当中，所谓全员市场，一方面是大家都应时时关注市场拓展情况，献计献策，积极提供资源；另一方面是大家应该深切体会到市场是公司的生命之源，没有源头一切无从谈起，因此大家的工作应该是以市场为导向的，为市场工作服务，很多人可能会理解，这句话的意思是不是说大家要为市场部门服务，如果市场部门提要求要全力满足他们的要求等等，如果是这样的话那就过于狭隘，市场是一个广义的概念，当人力资源部把优质的人才送到工作的一线、当业务人员用自己的敬业精神展示企业风采、当采购部门及时为项目保证供给，当施工人员作出了精品工程……这一切才是“全员市场”的真谛，市场是所有人辛勤培育的结晶，企业的生命之源是每一个员工共同创造的。

上面这个图表是三年来，智能化市场签约情况的趋势，如果再加入每年工程回款额，设备事业部、维保部三年经营状况，含义将更加丰富。透过现象看本质，在内部市场不断萎缩的前提下，科技公司一年一个台阶的不断发展，市场化进展不但加快，如此大好局面，我们更不应妄自菲薄，而要统一思想，认清形势，上下一心的去共同促进公司的发展，然而毫不讳言，多年来我们习惯了按部就班的工作，重复操作多，战略思考少，很多部门的工作缺乏规划和前瞻性，头痛医头，脚痛医脚，极容易陷入到无意义的争吵、扯皮当中，让大家心神俱疲、直至麻木不仁，工作也就经常处于无序、凌乱的状态之中，以外部工程为例，这些年的进步有目共睹，顽疾也仍然存在，时时重复同样的问题，进步的幅度不够大，这就急需我们深入贯彻“全员市场”的思想，统一认识，去除顽疾，在工作当中以小我服从大我，以公司利益为上，这样我们才能在未来的市场发展真正抓住机遇、克服困难，做大做强。

## 二、设计及项目发展跟踪情况

- (3)深入现场，不断调整已出图项目的错漏之处；
- (4)借助产品厂商的设计力量，同时加强自身的整合能力；
- (5)加强建筑知识学习，提高看图能力，使设计工作更专业。

总之，今年设计工作的收获是走过了稀里糊涂做设计的阶段，开始逐渐有了眉目，找到了正确的方法。

(2)按照项目开发进度安排，分区拟定预算清单，预算清单要求系统配置准确、型号规格清晰、线材用量计算准确(误差控制在10%以内)

(3)随项目进展要求，随时实地勘察，进一步深化系统方案

(4)进一步提高设备选型能力，对之前长期模糊不清的一些设备参数及规格要求深入学习，达到合理优价。

(5)探索一些新技术在项目上的实际运用。

项目的前期设计和后期跟进是密不可分的，如果前期设计都是模糊不清的或者完全不符合实际的，后期的跟进就毫无意义，对现场提出的疑问，就不能正确解决。在20xx年合同部将持续加大设计能力的提高和对现场跟进的细化。

## 三、iso9000体系的建立和实施

经过多次开会研讨，合同部编制了工作手册，明确了在公司新的发展形势下的工作职责，将项目跟进、方案设计、招投标等工作流程化、制度化。

多年的习惯导致很多人愿意凭经验、凭口头去做工作，认为

流程、制度过于呆板或者形式化，然而事实也证明凭经验做事容易出问题、工作水准长期低水平徘徊，人员更迭后工作很难迅速流畅。当然经验也告诉我们，过分教条主义也会导致思想僵化、效率低下。

合同部多次内部沟通、统一思想，使大家认识到iso9000体系的重要性，并体会到建立iso9000体系的意义所在。20xx年10月起，部门正式开始试运行iso9000体系，目前仍处于适应阶段，我们的目标是20xx年开始我们应能自觉的运行这个体系，不刻意去宣讲但确实无时不处的体现在我们工作的每个环节当中，而决不能将它演变成事后填表型的形式主义。

#### 四、20xx年工作整体设想

1、市场工作安排

2、其他工作

(3)做好项目的决算工作。

#### 一、20xx年工作总结

1、对上业主计量工作。20xx年共完成7期业主计量工作，计量金额1.4亿，累计计量2期，累计金额2.9亿，累计计量金额占4-1分部总产值的95%。路面12标20xx年共完成5期业主计量工作，计量金额共计1.6亿，完成金额占合同总造价的18%，顺利的完成各项计量上报、跟踪、存档并录入相应计量台帐。

2、对下劳务队伍计量工作。对劳务队计量工作基本每月每个施工队都进行了相关的计量工作。

经统计。20xx年4-1分部共进行了涵洞、桥梁、防护、临建对下计量及结算共计186份，其中计量115份，结算71份。路面12标20xx年共完成计量7份，基本上能保证劳务队施工完成

一段及时计量一段。

3、合同管理工作20xx年共签定合同81份，路基合同74份，路面合同7份，（其中1/3涵洞共14份，桥梁共4份，防护排水合同共32份，石方爆破合同1份，租凭合同12份，路面合同5份，房建合同2份，其它工程合同11份）。并做好合同扫描存档工作及录入相应合同台帐。

4、对上变更工作配合总工室对前期的变更项目建立变更台账，逐条逐个清理，并收集好原始变更资料，严格按照业主公司下发的变更管理办法和变更流程，及时完善业主变更手续共计30份。

5、积极及时完成了业主下发的4-1分部路基第二次、第三次清单修编。

完成路面12标第一次清单修编工作；完成4-1分部工程月报共12期，路面12标工程月报共4期。

6、积极及时的完成了中心经营部下发的各项统计工作，并配合做好成本控制工作，及时完成项目领导交办的其它工作。

1、对业主的计量工作细节方面有待加强，小的错误、问题时有发生，下一步有待提高。

2、合同方面对工区及施工员交底不够细致，导致部份防护施工队施工桩号范围超出合同。

### 三、20xx年工作安排及计划

1、首先把上年不足之处进行总结，在新的一年里争取以更快更好的方式进行完善提高。

2、积极协调好合同部内部关系确保每个人既有分工，也有合

作，日常2/3工作有序进行，同时处理好与项目部其它部门关系，确保计量、变更等资料及时收集，工作有序展开。完成剩余的4道涵洞及石龙互通小范围的防护合同，将部分完工结算工作及时上报。

4、协助总工做好与监理、业主等单位的沟通配合工作，做好对外协调关系，工作过程中，虚心接受监理、业主等单位提出的建议，按时按量的完成中心下发的对上业主计量工作任务。

5、合理有序的安排劳务队伍对已完成工程量的收方及中期计量工作，按相应的要求做好合同管理工作。

6、积极配合中心经营部做好成本控制工作。

7、积极完成项目领导交办的其它工作。

新的一年，新的开始，也寄托着我们新的希望，我有信心也有决心在认真总结20xx年的经验与教训的基础上，在管理中心经营部的领导下，努力干好本职工作，圆满完成中心及项目部领导安排的各项任务！

即将过去的20xx年，是一个辛劳、收获、充实的一年。在总部和公司领导的正确领导下，在各部门大力配合、协助下，在本部门员工的鼎力支持下，按照公司的各项指示精神圆满地完成了全年的各项工作，为使今后的工作进一步提高，现将20xx年工作做如下简要的回顾。

#### 一、工程招标工作：

截至20xx年12月15日，我部组织各项招标工作共计6项，其中服务类4项，工程类2项，工程类项目包括招标文件编制、工程量及清单核对、标底的编制、发标、开标、评标、商务谈判、定标及发中标通知书等工作。



完成服务类合同17份，工程类合同4份，包括合同编制、合同谈判、合同审批及合同签订等工作。

### 三、成本类工作：

(1) 目标成本：于3月25日完成全地块目标成本编制，一期ab区目标成本调整已完成，同时根据\*公司11月出的概念设计方案，南区及c区目标成本初稿已调整完(现方案有变化等方案确定后再调整)。

(2) 结算审核：完成工程结算2份。

(3) 签证审核：完成签证审核18份。

## 20xx年工作计划

### 1、团队建设

要想带好一个团队，除了业务精通，更重要的是起表率作用，同时要尊重下属的意见和建议，充分发挥他们的积极性，大事一定要坚持原则，小事要讲和谐，彼此生活上要关心、工作上要支持，创造和谐、愉快的工作环境，让他们去积极主动工作，主动去分担责任，群策群力，这样部门的工作才会做得更好。

### 2、成本管理

#### (1) 设计阶段

设计阶段的成本控制对控制整个项目的整体成本至关重要，我部与设计部、工程部及顾问公司加强合作与联系，参与设计优化，真正体现[hide]“控制在前”的成本管理思想。同时大力推动图纸会审制度，限度的减少后期设计变更导致无效成本的发生。

## (2) 招标阶段

在施工图纸满足招标计划前提下，采用施工图总价包干模式，尽可能的将一些风险转嫁，降低成本，简化成本审算工作。同时招标后的商务谈判工作，充分运用澄清、让利等手段，堵塞招标文件的不足和漏洞，切实落实合同成本。

## (3) 施工阶段

### 3、业务培训

今年合约造价部的工作在各位领导的支持和帮助下，在各部门的大力配合下，取得了一定的成绩，部门全体人员在繁忙的工作中都表现出非常的努力和敬业，为项目的推进贡献一点自己的力量。

再次感谢各位领导、各位同事对我部的支持和帮助。

最后祝公司繁荣昌盛！

## 计划合同部工作计划篇二

现就20xx年餐饮部主要工作内容和经营重点总结分析如下，

### 二、20xx年度餐饮部经营情况分析；

#### 1、西苑主要工作

西苑厅20xx年收入570.98万元，同比去年536.59万元，增长34.39万元。

(1) 今年西苑厅上半年接待了国税的会议，对收入补充很大；

- (2) 根据客户反馈和市场调查，保留了火锅项目全年推出；
- (4) 更换西苑厅取餐盘和碗，改为密胺材质，减少破损率；
- (5) 增加收撤餐具小车，加快收车餐具速度，员工省劲，提高效率；
- (6) 推出房客晚间59元自助餐优惠价；
- (7) 与招商银行掌上生活合作西苑周三特惠日优惠，进行网络宣传；
- (8) 多次考察西苑牛羊肉品种，降低成本；
- (9) 全年多次调整西苑厅早中晚餐菜单，并由ab款延伸至abc款；

## 2、宴会华夏主要工作；

(6) 年末增加了大屏和隔断，对明年会议接待和婚宴接待提供了良好的配套。

## 3、烧烤吧主要工作

烧烤吧20xx年收入52.3万元，同比去年37.7万元，增加14.6万元。

尽管我们在20xx年的工作中较以往有所进步和改进，但是在20xx的工作中应该更加鞭策自己，加强学习，总结自身工作中的不足之处，从日常经营中的点滴着手才能在今后的工作中获得更大空间的发展和进步。

存在的基本问题有：

- 1、宴会销售力度不足；
- 2、各厨房菜品创新能力欠缺；
- 3、烧烤吧缺少特色拳头菜品；
- 3、缺乏优质服务人员；
- 4、婚宴预定缺乏专业营销策略

针对以上不足之处，将在20休息、年计划改进如下：

- 2、推出赠送个吃项目
- 3、团购价统一88元/位（包含火锅）；
- 4、增加爆米花机和巧克力喷泉，增加小朋友喜欢的小吃；
- 5、在明档增加现场操作，例如煎饼果子、鲜榨果汁等；
- 6、烧烤区除客人反应较好的烧烤外，增加碳烤生蚝、扇贝等菜品；
- 7、面食档口增加现场包饺子，现煮现卖等等；
- 3、婚宴桌布建议增加红色喜庆桌布，增加婚宴气氛；
- 4、买一个固定式香槟塔，容易倒，给客人感觉不吉利；
- 5、配备个吃海参鲍鱼餐具，挺高婚宴档次；
- 3、不同节日推出不同的促销活动，微信推送led滚动展示；
- 4、中午烧烤吧午餐外卖，根据经营情况再订；

2、餐后可以考虑销售奶茶、咖啡和冷饮；

3、支付形式多样化，便于支付，享受优惠；

xxxx年工作的顺利开展有赖于领导的大力支持，也离不开酒店各部门的配合，更得利于餐饮部每位员工的不懈努力，新年新希望，希望在来年工作中能得到领导更多的支持，能得到其他部门更加友好积极的配合和支持，新年新起点，明年将上一个新台阶，总结过去，展望未来，我部将继续发扬优点，改正不足，再创佳绩。

## 计划合同部工作计划篇三

一、注重三个提升，发挥综合协调职能

(一)“三办”水平进一步提升

一是办文水平提高。文件共xxx件，发文共xxx件，复印共xxx件，其中向上级单位报xx篇，邮轮动态xx篇，共计xxx字，将所有的文件、会议通知、需要限期上报的通知进行详细记录，并在工作实践中不断加以完善。二是办会质量提升。董事会、办公会、月例会、周勤会、现场会、交流会、党政联席会、评审会、招标会、民主生活会、半年工作会、共计xxx次。三是办事更加规范高效。突出办事效率，务求办事质量，积极完成各项工作和领导交办的各项任务，为保障日常工作正常运转发挥了积极的作用。

(二)服务质量进一步提升

立足服务为要，做好综合服务工作，树立“建设学习型办公室”的目标。严格把关低值易耗品采购和领用，全年节约办公经费10%；严格控制车辆管理，按时开展技能安全学习，保障全年公务车辆安全出车3600余次，安全行驶30多万公里；注重办公楼的物业管理并呼吁大家节约用水、用电，保证办公

环境和员工食堂的有效运行。深入开展创先争优活动，为游^v^司的发展提供良好的服务。

### (三) 进一步提高督察督办力度，协调推进各项工作

一是根据集团公司下达的《2014年子公司经营及重点工作目标任务的通知》(渝交旅投发〔2014〕55号)和月度工作计划及领导决策的各项任务指标等内容，加强加大督察督办力度，力求事事有落实，事事有回应，按程序来办事，督查办结率达到100%，全力推进各项任务的贯彻落实；二是加强部门费用管理。认真执行公司财务管理制度，对办公费、招待费、车辆油耗费、伙食费以及日常后勤费用严格把关，在公司规模不断扩大，业务交往越来越多的情况下，确保费用不超预算。

## 二、安全工作

对安全生产的严峻性，要始终保持清醒的认识，这项工作只能加强，决不能丝毫放松，必须警钟长鸣，常抓不懈，我司始终把这一点作为各项工作中的重中之重。公司与领导班子及部门负责人签定《安全管理目标责任书》签订率达100%，严格执行各项安全生产责任制和安全事故责任追究的规定，切实将安全工作落实到岗位，落实到责任人，实行谁在岗，谁负责，谁操作，谁负责的首尾责任制。

## 三、工作中存在的不足

(一) 进一步加强办公室业务学习，切实打造“开口能讲、提笔能写、有事能干”的和谐团队。

(二) 进一步加强立足效率为先，树立“悉心办文、精心办会、细心办事”的理念。

(三) 工作主动出击少，被动应付多，工作协调功能发有待进一步加强。

2015年工作计划如下：

## 一、加强理论和业务学习，不断提高自综合素质

一是以提高素质、改进作风、增强团结为重点，加强政治理论学习，认真领会市委、市政府、港航、海事、航道、旅游局、中国船级社、集团公司等上级单位的相关文件精神；二是积极参加夜校培训和业余自学以及向身边的同事的学习，加强对邮轮专业知识的了解与运用；三是进一步加强自身素质建设，不断增强责任心和事业心，加强办公室的管理，规范办文办会办事的程序，确保工作无差错。

## 二、明确职责，着力提高服务水平

办公室工作千头万绪，但最重要的职责是参与政务、管理事务、协调服务。第一，增强服务意识，确保“两个到位”。一是为全局工作服务到位，为领导及全体工作人员的工作、学习、后勤保障等方面提供服务，为大家营造良好的工作环境。二是为公司邮轮建造一线服务到位，确实转变作风，提高工作效率，为公司提供良好的软环境，确保2015年邮轮“、”按期上线营运。第二，理清思路，形成“三个关系”。一是发挥上通下达的桥梁作用，协调好领导与员工的交流沟通，形成政令畅通的工作关系。二是发挥团结协调的纽带作用，协调好员工与员工之间的配合协作，形成协调和谐的人际关系。三是发挥联络沟通的窗口作用，协调好部门与部门之间的关系，形成相互配合的协作关系。第三，提高参谋水平，当好领导助手。在为领导决策上，当好信息员，在把握信息的深度、广度、准确度方面提高能力和水平，使领导决策更完善。在为领导工作上，做好拾遗补缺工作，多观察、勤思考、勤跑腿、多汇报，使领导工作更全面、更细致。

## 三、加强信息报送和对外的宣传力度

## 计划合同部工作计划篇四

各位家长、小朋友们：

只有极个别幼儿指甲没剪，幼儿都保护自己很好，没有带外伤的幼儿，孩子们都能高高兴兴入园。

上床睡觉的安全等，孩子们都能按老师的要求积极参与，成效还不错，另外，我们应做好安全工作总结。

老师都能及时给孩子喂药，让孩子勤喝水，午休时能给孩子盖好被子，保证了每个孩子都能健康的入园学习。

质量好，在此，(尤其是赵凌楠的爸爸、祁芳芳的妈妈、吕晶乾的妈妈、张虹宇的爷爷)对各位家长的支持表示感谢。

给孩子换洗袜子和鞋垫，以保持午休时室内的空气清新，注意孩子的安全，不要让孩子带外伤，以保证孩子健康、愉快的入园。

2、夏季虽然已经来到，但一些传染性的疾病时有发生，希望家长朋友们一如既往给孩子做好预防工作，做好班级卫生工作计划，本周园内也将进行幼儿夏季体检。

老师将会细心地照顾每一位幼儿的生活、学习、游戏，让他们多喝水，以保证孩子们健康入园。

老师将会进行各方面的引导及教育，希各位家长也积极投入这一教育行列，对孩子进行文明、诚信教育。

5、感谢各位家长对我们的工作给予的支持与理解，在此，祝愿家长朋友们身体健康、心想事成，祝愿咱们的孩子们愉快幸福、开心无限。



在这金风送爽的早晨，我们又迎来了崭新的一周。

现在，我代表上周值周的三位老师将上周学校各方面开展的工作总结如下：

从总体上来说，同学们表现良好、秩序井然，表现出了我们友好小学学生良好的学习风貌。

1、早自习时间，绝大部分的班级纪律很好。

任课老师能够及时下班，组织学生早读。

部分班级小干部的管理能力很强，学生基本做到了老师在与不在一个样，各班各具特色：有读语文的、有读英语的，也有做数学题的。

总之，学生自觉性很强，能按照常规有序活动。

2、每天早上，各班值日生打扫清洁也很及时、仔细，校园的卫生总体较好。

3、校园的教研氛围也很浓厚，上一周，我校语文、数学、英语三个教研组开展了各自学科公开课教学，为本学期我校校本教研拉开了良好的序幕。

老师们都能够积极主动地听课、评课，体现了我们友好小老师们互相学习，共同提高的浓厚教研氛围。

1、上操的时候，带队往广场集中时的秩序不是很好，有的学生边走边讲话，没有做到“快、静、齐”。

做操的质量不高，主要是动作不规范、不协调。

唱出来的国歌和伴奏音乐不合拍。

不是快了就是慢了，总是找不到理想的感觉！希望班主任和辅导员老师引起重视，加强教育，并参与指导。

2、课间休息时，楼道内总有大喊大叫的同学。

有些学生上、下楼梯的时候，有推搡的现象，有的速度很快，有的不靠右行，影响秩序，有危险的隐患。

请各班注意加强对学生的在校常规教育，也请同学们做事多设身处地地为他人想一想。

为了我们个人的安全，请你放慢脚步，轻轻走路！

3. 校园内，还有买零食吃的同学。

几乎是每天的不同时段，在学校的不同场合，我们经常会发现一些纸团、果核、瓜子皮、推把上掉的线头、塑料纸、塑料袋等杂物，虽然并不多，但看到了总让人感到不舒服。

另外，提醒各班每天打扫卫生的同学，在二楼水房清洗拖把的时候，一定要在水房里把拖把拧干，千万不要让湿淋淋的拖把污水掉在我们干净的楼道里。

我可以肯定，没有哪一位同学会故意破坏我们整洁的环境，根源还在我们同学平时的好习惯还没有养成。

说明还有少数同学缺乏卫生意识，有随手乱扔垃圾的习惯。

校园里出现了垃圾，作为每一名友小学子，我们就应该主动捡起来，放到垃圾桶里。

在这里我给同学们讲一个小故事。

日本广岛第十二届亚运会，十万观众的体育场在赛后没有留下一片纸屑，包括观看比赛的众多小学生。

一名中国学者观后以“可敬可怕的日本民族”为题写了一篇文章，感慨日本人的可敬和可怕的素养和精神。

我们中国的小学生做不到吗?一定能做到。

一定能做好!从哪里做起呢?就从我们身边的小事开始吧。

莫以恶小而为之，勿以善小而不为。

时时处处皆文明，细小之处显素养!希望大家都为创造一个优美、和谐的校园环境尽一份心，出一份力，做到爱校如家。

同学们，你们都能做到的。

## 计划合同部工作计划篇五

20xx年合同部市场工作再上新台阶，合同额首次突破20xx万，在经历了一个不平凡的20xx年，上游房地产行业大调整至今未见好转迹象。在异常困难的情况下，我们依然实现了快速增长。在亲身经历前所未有的复杂局面，亲身体会到金融危机的寒意，这一年的工作给予我们很多，在总结这一年的诸多成功之时，更重要的是认清形势，准备如何去度过冬天。

总结合同部20xx年工作，主要体现在以下几个方面：智能化工程拓展整体情况、设计工作、项目发展跟踪□iso9000体系。

### 一、智能化工程拓展整体情况

今年智能化工程签约额再创新高已毫无悬念，然后总结起来可谓喜忧参半。

已签约或已中标项目统计表(截止到20xx年10月30日)

1、得益于深圳中海地产今年几个大项目的同时动工，为我司提供了1291万的合约额，超过了全年总签约额的一半，并以此为契机，开始了整体承接中海华南区智能化工程的运作工作。在经历了痛苦的竞标、丢标的过程后，以中海怡美山庄为起点，通过不断的努力，逐步提高设计、施工、维护能力，并借助集团调整的东风，我公司终于在大本营固土深根，面临这来之不易的大好局面，我们更应加倍珍惜，以实力说话，为我司打造示范窗口，不断提升专业技能，推进我司由量变到质变的过程。20xx年，合同部在深圳项目的主要工作体现在设计及项目发展跟踪方面，将在后面的章节予以论述。

(1)过硬的工程质量、良好的现场配合、优质的售后服务，是项目拓展的坚强基石：我公司曾经在长春的项目上出现了失误，也一度让长春中海地产极度不满，然而这三年通过项目部的努力，逐步扭转印象，并连续两年在该单项工程商的年度评比中获得第一，得到了甲方一致认可，并给新成立的大连公司带去了良好的示范效果，使得在大连中海华庭的项目投标中，甲方从一开始就比较倾斜我司，并最终顺利中标。这也再次体现了“金杯、银杯不如人的口碑”这句话的真谛，优质永远是制胜的法宝。

(2)合同部与现场的良好配合是顺利中标的关键因素：从项目立项开始，北方区域就与合同部开始频繁沟通，各用所长，从方案设计的反复磋商到投标策略的制定，仔细分析竞争对手情况，准备各种应对预案，力求把握各个细节，有了正确的方法，中标也自在情理之中。以前我司多次受制于现场与本部的脱节，导致对项目的错误判断，浪费人力、物力却屡屡失望而归，北方区模式理应在整个市场工作中进行推广。

(3)公司领导和各部门的大力支持、配合为项目开发保驾护航：公司领导与北方区上层的良好沟通为我们的市场工作带来莫大推动力，在项目跟进和工程施工过程中，我们也时时需要公司领导和各职能部门给予支持，今年我们在年末同时中标长春中海三个项目，短时间内需要大量人力和材料供应，公

司上下迅速反应，有效的确保了项目的顺利实施。

可能有很多人会把东北区域今年的成绩归于其处于中海地产北方区的区域这个得天独厚的优势，不可否认这是其中的一个因素，然而仅仅因这一因素而忽略背后大量不为人知、日积月累的努力却大不应该。不应忘记，我们曾有很多类似的优势，大部分最终悄然退出，只有北方区生根发芽，化优势为胜势，并不断的为我们带来潜在的效益，每一个中海楼宇人都应该仔细的思考，并得出其内在的规律。

当然，东北区域仍有潜力可挖，除了明年中海地产仍然良好的发展计划以外，我们将仔细研讨东北区域中海外项目开发的策略，逐步在东北区域达到两条腿走路的目标，早日实现区域签约额过千万。

(3) 市场开发力量非常薄弱，人员单薄、资源极其有限，后继乏力；

(4) 合同部未能发挥主观能动性，深入了解项目情况；

(5) 各自为战，导致项目每每功亏一篑。

(3) 与本地几大产品商都建立了较好的合作关系；

(4) 致命缺陷仍是公司本部与区域严重脱节，合同部对项目的把握差，而区域方面在项目跟踪的综合能力上略差，项目跟进上缺乏主心骨，导致缺乏对项目的整体把握，往往是某个环节出现失误，导致整个项目失标。

(4) 大力扶持：外部市场本身确实相对困难，而湖南江西区域正式启动刚一年，处于培育期，需多一些耐心，制定符合实际情况的市场目标，明确一定额度的业务费用，严格执行奖惩措施，对不能按节点完成的情况，应坚决处罚。

市场工作的成功与失败往往在一线之间，但如果不能按照正确的方法逐步发展，纵然今年可能超额完成任务，明年也极有可能归零。20xx年江西区域取得了不错的成绩，20xx年却一单不签，就是因为市场体系、模式没有建立起来，市场工作是无计划的、零散的，从而也不能持续。很多公司能够在全国遍地开花，就说明只要有我们有正确的方法、正确的体系、正确的模式、选对了人，湖南、江西区域一定能够做大做强。

(3)20xx年需要更加统一思想，上下一心的去全力开发市场：公司今年提出“全员市场”的理念，但是这个概念目前在大家的心目中还是模糊的，甚至连我们的市场部门人员，都没有意识到危机已经来临，“全员市场”目前还只是一句空洞的口号，并没有落实到我们的工作当中，所谓全员市场，一方面是大家都应时时关注市场拓展情况，献计献策，积极提供资源；另一方面是大家应该深切体会到市场是公司的生命之源，没有源头一切无从谈起，因此大家的工作应该是以市场为导向的，为市场工作服务，很多人可能会理解，这句话的意思是不是说大家要为市场部门服务，如果市场部门提要求要全力满足他们的要求等等，如果是这样的话那就过于狭隘，市场是一个广义的概念，当人力资源部把优质的人才送到工作的一线、当业务人员用自己的敬业精神展示企业风采、当采购部门及时为项目保证供给，当施工人员作出了精品工程……这一切才是“全员市场”的真谛，市场是所有人辛勤培育的结晶，企业的生命之源是每一个员工共同创造的。

上面这个图表是三年来，智能化市场签约情况的趋势，如果再加入每年工程回款额，设备事业部、维保部三年经营状况，含义将更加丰富。透过现象看本质，在内部市场不断萎缩的前提下，科技公司一年一个台阶的不断发展，市场化进展不但加快，如此大好局面，我们更不应妄自菲薄，而要统一思想，认清形势，上下一心的去共同促进公司的发展，然而毫不讳言，多年来我们习惯了按部就班的工作，重复操作多，战略思考少，很多部门的工作缺乏规划和前瞻性，头痛医头，脚痛医脚，极容易陷入到无意义的争吵、扯皮当中，让大家

心神俱疲、直至麻木不仁，工作也就经常处于无序、凌乱的状态之中，以外部工程为例，这些年的进步有目共睹，顽疾也仍然存在，时时重复同样的问题，进步的幅度不够大，这就急需我们深入贯彻“全员市场”的思想，统一认识，去除顽疾，在工作当中以小我服从大我，以公司利益为上，这样我们才能在未来的市场发展真正抓住机遇、克服困难，做大做强。

## 二、设计及项目发展跟踪情况

(3) 深入现场，不断调整已出图项目的错漏之处；

(4) 借助产品厂商的设计力量，同时加强自身的整合能力；

(5) 加强建筑知识学习，提高看图能力，使设计工作更专业。

总之，今年设计工作的收获是走过了稀里糊涂做设计的阶段，开始逐渐有了眉目，找到了正确的方法。

(2) 按照项目开发进度安排，分区拟定预算清单，预算清单要求系统配置准确、型号规格清晰、线材用量计算准确(误差控制在10%以内)

(3) 随项目进展要求，随时实地勘察，进一步深化系统方案

(4) 进一步提高设备选型能力，对之前长期模糊不清的一些设备参数及规格要求深入学习，达到合理优价。

(5) 探索一些新技术在项目上的实际运用。

项目的前期设计和后期跟进是密不可分的，如果前期设计都是模糊不清的或者完全不符实际的，后期的跟进就毫无意义，对现场提出的疑问，就不能正确解决。在20xx年合同部将持续加大设计能力的提高和对现场跟进的细化。

### 三、iso9000体系的建立和实施

经过多次开会研讨，合同部编制了工作手册，明确了在公司新的发展形势下的工作职责，将项目跟进、方案设计、招投标等工作流程化、制度化。

多年的习惯导致很多人愿意凭经验、凭口头去做工作，认为流程、制度过于呆板或者形式化，然而事实也证明凭经验做事容易出问题、工作水准长期低水平徘徊，人员更迭后工作很难迅速流畅。当然经验也告诉我们，过分教条主义也会导致思想僵化、效率低下。

合同部多次内部沟通、统一思想，使大家认识到iso9000体系的重要性，并体会到建立iso9000体系的意义所在。20xx年10月起，部门正式开始试运行iso9000体系，目前仍处于适应阶段，我们的目标是20xx年开始我们能自觉的运行这个体系，不刻意去宣讲但确实无时不处的体现在我们工作的每个环节当中，而决不能将它演变成事后填表型的形式主义。

### 四、20xx年工作整体设想

1、市场工作安排

2、其他工作

(3)做好项目的决算工作。

## 计划合同部工作计划篇六

2017年合同部市场工作再上新台阶，合同额首次突破2000万，在经历了一个不平凡的2017年，上游房地产行业大调整至今未见好转迹象。在异常困难的情况下，我们依然实现了快速增长。在亲身经历前所未有的复杂局面，亲身体会到金融危机的寒意，这一年的工作给予我们很多，在总结这一年的诸



多成功之时，更重要的是认清形势，准备如何去度过冬天。

总结合同部2017年工作，主要体现在以下几个方面：智能化工程拓展整体情况、设计工作、项目发展跟踪□iso9000体系。

今年智能化工程签约额再创新高已毫无悬念，然后总结起来可谓喜忧参半。

已签约或已中标项目统计表(截止到2017年10月30日)

1、得益于深圳中海地产今年几个大项目的同时动工，为我司提供了1291万的合约额，超过了全年总签约额的一半，并以此为契机，开始了整体承接中海华南区智能化工程的运作工作。在经历了痛苦的竞标、丢标的过程后，以中海怡美山庄为起点，通过不断的努力，逐步提高设计、施工、维护能力，并借助集团调整的东风，我公司终于在大本营固土深根，面临这来之不易的大好局面，我们更应加倍珍惜，以实力说话，为我司打造示范窗口，不断提升专业技能，推进我司由量变到质变的过程。2017年，合同部在深圳项目的主要工作体现在设计及项目发展跟踪方面，将在后面的章节予以论述。

(1)过硬的工程质量、良好的现场配合、优质的售后服务，是项目拓展的坚强基石：我公司曾经在长春的项目上出现了失误，也一度让长春中海地产极度不满，然而这三年通过项目部的努力，逐步扭转印象，并连续两年在该单项工程商的年度评比中获得第一，得到了甲方一致认可，并给新成立的大连公司带去了良好的示范效果，使得在大连中海华庭的项目投标中，甲方从一开始就比较倾斜我司，并最终顺利中标。这也再次体现了“金杯、银杯不如人的口碑”这句话的真谛，优质永远是制胜的法宝。

(2)合同部与现场的良好配合是顺利中标的关键因素：从项目立项开始，北方区域就与合同部开始频繁沟通，各用所长，从方案设计的反复磋商到投标策略的制定，仔细分析竞争对

手情况，准备各种应对预案，力求把握各个细节，有了正确的方法，中标也自在情理之中。以前我司多次受制于现场与本部的脱节，导致对项目的错误判断，浪费人力、物力却屡屡失望而归，北方区模式理应在整个市场工作中进行推广。

(3) 公司领导和各部门的大力支持、配合为项目开发保驾护航：公司领导与北方区上层的良好沟通为我们的市场工作带来莫大推动力，在项目跟进和工程施工过程中，我们也时时需要公司领导和各职能部门给予支持，今年我们在年末同时中标长春中海三个项目，短时间内需要大量人力和材料供应，公司上下迅速反应，有效的确保了项目的顺利实施。

可能有很多人会把东北区域今年的成绩归于其处于中海地产北方区的区域这个得天独厚的优势，不可否认这是其中的一个因素，然而仅仅因这一因素而忽略背后大量不为人知、日积月累的努力却大不应该。不应忘记，我们曾有很多类似的优势，大部分最终悄然退出，只有北方区生根发芽，化优势为胜势，并不断的为我们带来潜在的效益，每一个中海楼宇人都应该仔细的思考，并得出其内在的规律。

当然，东北区域仍有潜力可挖，除了明年中海地产仍然良好的发展计划以外，我们将仔细研讨东北区域中海外项目开发的策略，逐步在东北区域达到两条腿走路的目标，早日实现区域签约额过千万。

(3) 市场开发力量非常薄弱，人员单薄、资源极其有限，后继乏力；

(4) 合同部未能发挥主观能动性，深入了解项目情况；

(5) 各自为战，导致项目每每功亏一篑。

(3) 与本地几大产品商都建立了较好的合作关系；

(4)致命缺陷仍是公司本部与区域严重脱节，合同部对项目的把握差，而区域方面在项目跟踪的综合能力上略差，项目跟进上缺乏主心骨，导致缺乏对项目的整体把握，往往是某个环节出现失误，导致整个项目失标。

(4)大力扶持：外部市场本身确实相对困难，而湖南江西区域正式启动刚一年，处于培育期，需多一些耐心，制定符合实际情况的市场目标，明确一定额度的业务费用，严格执行奖惩措施，对不能按节点完成的情况，应坚决处罚。

市场工作的成功与失败往往在一线之间，但如果不能按照正确的方法逐步发展，纵然今年可能超额完成任务，明年也极有可能归零，2007年江西区域取得了不错的成绩，2017年却一单不签，就是因为市场体系、模式没有建立起来，市场工作是无计划的、零散的，从而也不能持续。很多公司能够在全国遍地开花，就说明只要有我们有正确的方法、正确的体系、正确的模式、选对了人，湖南、江西区域一定能够做大做强。

(3)2017年需要更加统一思想，上下一心的去全力开发市场：公司今年提出“全员市场”的理念，但是这个概念目前在大家的心目中还是模糊的，甚至连我们的市场部门人员，都没有意识到危机已经来临，“全员市场”目前还只是一句空洞的口号，并没有落实到我们的工作当中，所谓全员市场，一方面是大家都应时时关注市场拓展情况，献计献策，积极提供资源；另一方面是大家应该深切体会到市场是公司的生命之源，没有源头一切无从谈起，因此大家的工作应该是以市场为导向的，为市场工作服务，很多人可能会理解，这句话的意思是不是说大家要为市场部门服务，如果市场部门提要求要全力满足他们的要求等等，如果是这样的话那就过于狭隘，市场是一个广义的概念，当人力资源部把优质的人才送到工作的一线、当业务人员用自己的敬业精神展示企业风采、当采购部门及时为项目保证供给，当施工人员作出了精品工程……这一切才是“全员市场”的真谛，市场是所有人辛勤

培育的结晶，企业的生命之源是每一个员工共同创造的。

上面这个图表是三年来，智能化市场签约情况的趋势，如果再加入每年工程回款额，设备事业部、维保部三年经营状况，含义将更加丰富。透过现象看本质，在内部市场不断萎缩的前提下，科技公司一年一个台阶的不断发展，市场化进展不但加快，如此大好局面，我们更不应妄自菲薄，而要统一思想，认清形势，上下一心的去共同促进公司的发展，然而毫不讳言，多年来我们习惯了按部就班的工作，重复操作多，战略思考少，很多部门的工作缺乏规划和前瞻性，头痛医头，脚痛医脚，极容易陷入到无意义的争吵、扯皮当中，让大家心神俱疲、直至麻木不仁，工作也就经常处于无序、凌乱的状态之中，以外部工程为例，这些年的进步有目共睹，顽疾也仍然存在，时时重复同样的问题，进步的幅度不够大，这就急需我们深入贯彻“全员市场”的思想，统一认识，去除顽疾，在工作当中以小我服从大我，以公司利益为上，这样我们才能在未来的市场发展真正抓住机遇、克服困难，做大做强。

(3) 深入现场，不断调整已出图项目的错漏之处；

(4) 借助产品厂商的设计力量，同时加强自身的整合能力；

(5) 加强建筑知识学习，提高看图能力，使设计工作更专业。

总之，今年设计工作最大的收获是走过了稀里糊涂做设计的阶段，开始逐渐有了眉目，找到了正确的方法。

(2) 按照项目开发进度安排，分区拟定预算清单，预算清单要求系统配置准确、型号规格清晰、线材用量计算准确(误差控制在10%以内)

(3) 随项目进展要求，随时实地勘察，进一步深化系统方案

(4) 进一步提高设备选型能力，对之前长期模糊不清的一些设备参数及规格要求深入学习，达到合理优价。

(5) 探索一些新技术在项目上的实际运用。

项目的前期设计和后期跟进是密不可分的，如果前期设计都是模糊不清的或者完全不符合实际的，后期的跟进就毫无意义，对现场提出的疑问，就不能正确解决。在2009年合同部将持续加大设计能力的提高和对现场跟进的细化。

经过多次开会研讨，合同部编制了工作手册，明确了在公司新的发展形势下的工作职责，将项目跟进、方案设计、招投标等工作流程化、制度化。

多年的习惯导致很多人愿意凭经验、凭口头去做工作，认为流程、制度过于呆板或者形式化，然而事实也证明凭经验做事容易出问题、工作水准长期低水平徘徊，人员更迭后工作很难迅速流畅。当然经验也告诉我们，过分教条主义也会导致思想僵化、效率低下。

合同部多次内部沟通、统一思想，使大家认识到iso9000体系的重要性，并体会到建立iso9000体系的意义所在，2017年10月起，部门正式开始试运行iso9000体系，目前仍处于适应阶段，我们的目标是，2009年开始我们应能自觉的运行这个体系，不刻意去宣讲但确实无时不处的体现在我们工作的每个环节当中，而决不能将它演变成事后填表型的形式主义。

1、市场工作安排

2、其他工作

(3) 做好项目的决算工作。

## 计划合同部工作计划篇七

20xx年是我在公司的第二年，也是我学习最多的一年。在这一年来，我所感到高兴的不仅仅是自己在本职工作上的进步，还有和广大公司同仁和谐地相处。

20xx年，在做事方面我学会很多，在做人方面也受益颇多。

以上是我的真实感言，不是空话套话。

20xx年的整年，我主要做的工作是撰写广告文案、市场调研以及参与策划讨论。

在这三大主要工作中，我自己觉得广告已经进入一个比较大的进步状态，市场调研能力也取得很大的进步，就是策划方面还有所欠缺。但和xx年相比，对于策划方面的形势、要求及判断能力都有一定的进步。

### 1、我的进步。

我深知，一个人的工作不是靠天赋和优秀的过往，而是需要兢兢业业，百折不挠，锐意创新和尽心尽责。在xx年中，我的确找到了一些自己的工作方法和工作态度，在借鉴和学习别人的同时，也在创新和坚持自己的方向。

(1)工作状态和同仁相处方面。刚来公司我几乎一无所知，我需要韬光养晦，我自己觉得谁都是我的老师，我要向任何人学习。在此期间，我不断向大家学习工作的精神状态，试图早日完全融入整个状态，但是我这方面做的还不好，没有短时间把自己调整过来。

到了xx年，我逐步找到自己的定位，现今怀着真诚、友好、沟通、协作以及谦卑的态度和公司的每一位同仁相处，时刻学习他们身上的优点，以快乐充实的心态面对工作的每一天。

(2)工作能力及专业知识。这一年我接触最多的是广告文案和地产市场调研。这两个方面，我已有长足的发展，我觉得我是值得我自己肯定的。

文案方面。在xx年中，我接触了多类不同的广告文案总类，有楼盘类的，有讲座类的，有比赛类的，有服装类的，有食品类的，有餐饮类的，有酒店类的，也有媒体类的等等。可以说，在广告方面□xx年对我的锻炼非常广大，我也在工作中寻找到了属于自己擅长的风格和语感，也总结了一些经验。

市场调研□xx年，我对烟台地产市场有了数次比较详细的调研，在长期性调研中我的分析能力也有长足的进步。在xx年中，为了配合策划部的各种市场策划报告，我与王海东协作调研，市场调研工作较好完成，并形成了一个稳定的市场调研系统。

xx年我也参与了外地市场的一些调研，如招远、蓬莱、威海等，尤其是参与淄博的市场调研，对我影响至深，也是让我明白了市场调研的真谛，比如专业化、数字化、微观和宏观化以及清晰化。我在此次调研中，不但所学颇多，也在后续工作中圆满完成。

策划能力。我不得不承认，在策划方面我还存在许多不足。在我印象中，策划的基础是调研，没有站在市场上的策划，注定是危险的、站不住脚的。而我个人觉得如果没有经过周密的市场调研和丰富的经验，策划是很难的。同时，我也学到了许多知识，也明白了策划所要求的那些能力。我想在20xx年中通过我的学习和锻炼，我将会更加有效地进入策划这个工作上面。但是我自己要求我自己一定要象要求广告文案一样，策划不但要有效而且还要有创意。

当然对于一个合格的工作者，所要学习和进步的包括他所有的工作，但是也有重点。

策划能力是20xx年我要主要突破的方面。我个人无法忍受我

对地产策划还不熟悉，我需要强力突破这个难点。当然作为一个优秀的策划人，丰富的市场的经验十分必要，对于这方面我要多加积累和锻炼。还有就是知识上面的积累。

如果在20xx年我突破了策划这方面的能力，并有长足的发展，我相信这一年也是我不平凡的一年，我也将为公司创造更多的效益，在将来我相信我会有较大的成绩。因此对我来说20xx年，我要付出更多的努力，不懈怠，不骄傲，不满足，不气馁，这样在20xx才能取得更大的成绩。

xx年，我还没完成一份广告推广计划、市调报告、项目定位报告以及策划报告等等，我希望通过20xx年的努力，可以逐步接触这方面的工作，并出色完成，以为公司分担自己的职责。

xx年，公司陆续有了一些新人，这些新人都比很优秀，很好沟通相处，很快熟悉并融合到公司里头。

xx年，给人的感觉是公司比往年忙多了，因为工作确实比以前多了很多。我想对于xx年，不但每个人收获颇多，公司也有很大的进步。

我对公司的未来充满了信心，因为这个团体是和谐愉快、健康向上的，但是由于浓重的亲情化，互相之间的监督、批评难免会少一些。

对于一个广告及地产策划公司，以头脑风暴形式开会讨论是必须的。在xx年，公司也召开了一些类似这样的局部会议。但是总体感觉还不够。会议讨论有时难免影响决策进度，但是“磨刀不误砍柴工”，会议讨论能最大限度地集思广益，让每个人互相认识并学习，这种方式我觉得在我们公司应该经常举行，但是一定得有一个主持人，以提高效率。



节约。我觉得一个公司是否节约不在于公司的大小，在于一个公司理念和状态的体现，在于培养一个员工的工作和生活态度。

公司的下班后的电源是不熄灭的，这虽然浪费的只是少数的，但是积少成多，也可能产生不安全的因素。每个人都应该珍惜公司的资源，自觉随手关灯等等。公司的物品要好好保管。

20xx□愿与公司一起腾飞!

## 计划合同部工作计划篇八

尊敬的各位领导、各位同事：

2012年即将过去，计划财务部面临着恶劣的施工环境，在项目领导班子的领导、在各部门和广大职工、干部的支持下，顺利的完成了前期的各项工作。为了今后在复杂多变的情况下能够更好的完成计划财务部的各项工作，更好的服务于施工，在此对前期的各项工作做如下总结，请各位领导、同事多多批评、指点。

一、工作情况：

1、施工合同、协议管理工作情况：合同管理贯穿施工的整个过程，也是工程施工顺利实施的一项重要工作。它直接影响着项目的成本，对项目的盈利或亏损起着至关重要的作用。截止2012年11月份，共负责起草、审查、签订劳务分包合同13份，临时用地合同15份、临时用电合同8份，施工便道修筑合同5份，三电拆迁合同6份，道路使用押金合同5份，临时工程建设合同5份，工程检测、超前地质预报合同3份，工程施工保险3份，材料、设备供应合同34份。从而有效的规范了合同（协议）签订各方的权利与义务，为工程结算、材料、设备进场以及工程顺利的实施提供了有力的依据和保障。除

此外，对施工劳务分包合同进行动态管理，对劳务分包单位的资质进行不间断审查，确保劳务公司的真实性，避免劳务纠纷案件的发生。

2、工程验工计价级工程结算情况：工程验工计价、工程结算从工程开工到工程竣工全程参与，是工程建设必不可少的一个重要环节。在管理过程中，本着实事求是的原则，严格依据所签订的合同（协议）进行验工和结算，并据实进行成本分析、核算工作，为工程建设顺利实施打下坚实的基础。

项目收入情况：

截止2012年10月25日，本项目已完成2790.752万元，开累完成产值6615.743万元，占合同总额的12.4%。本项目验工计价实行季度验工，自开工至今，业主没有批复过正式的验工报表，只是在2017年4季度和2012年3季度做过二次验工报表，验工金额合计8982.839万元（虚验工），目前现场实际完成清单总额只有6615.743万元。

工程支出情况：

（1、）结算情况：截止2012年9月25日，主体工程、临时工程人工费、机械费累计结算2621.709万元。

（2、）项目部管理费用情况：截止2012年9月25日，项目部已发生办公费、差旅费、固定资产折旧费、职工工资及其他费等费用480.446万元。

（3、）工程材料费用情况：截止2012年9月25日，已支付钢材、水泥、粉煤灰等材料款2965.73万元。

（4、）直接费（主要包括临时征地差价、安全生产费、三电拆迁等其他费用）共计1193.573万元。

由此可以看出项目部目前处于亏损状态。

3、财务管理工作情况：2012年以来，受铁路建设市场不稳定因素的影响，本部门认真编制和执行财务收支计划，与上级领导部门进行沟通，及时筹措、规范使用建设资金，并进行成本的分析、核算工作，反应成本结构。不仅如此还对各劳务队伍开设农民工工资保证金专用账户，保证足额按时发放农民工工资，确保了无上访事件的发生。

4、工程变更、索赔工作情况：由于本项目处于福建沿海地区，地质情况比较发杂，地下水发育，难以预料。经常发生设计地质情况与实际地质情况不符的现象，在施工过程中需要进行多次变更，严重影响桥梁、隧道的正常施工。截止目前已经产生ii累变更23项，累计金额将近1000万元。由于地质原因导致8根钻孔桩在施工过程中出现问题，索赔相关资料正在收集。

5、统计、计划工作情况：2012年以来，根据上级领导部门的要求，本部门结合现场的实际情况编制了本项目2012年总体施工进度、资金使用计划；在实施过程中将每个月完成情况及下月施工计划进行汇总和编制。其中报表形式有日报、周报、月报及季报四种，分别报送三个部门，保证了施工信息的沟通，并从统计、计划工作中发现影响施工的问题，及时向主管领导反映，使制约因素在第一时间解决，确保施工生产顺利进行。

二、存在的不足及今后主要打算：

全质量、测量试验、物资设备、财务等各部室的协调。及时形成变更索赔意向报告，编制变更索赔报告书。

2、经验不够丰富。对于变更索赔工作应深入施工现场，多向工人及现场技术人员请教，了解第一手资料、数据，以施工合同为依据，并与国家、铁道部相关政策、法律、法规以及

企业定额相比较，找出异同点，积累自己的经验，将变更索赔工作做到更好。

以上是本部门2012年度的工作总结，请各位领导、同事审查，并多提宝贵意见，使本部门在今后的工作中有更好的进步。谢谢！

西铁建设公司漳州港尾铁路工程项目部

## 计划合同部工作计划篇九

- 1、根据订单数量及交期，考虑生产部的技术特长，合理安排生产部的生产任务；每日将编制的生产计划下发至各生产车间班组长。
- 2、跟踪生产任务的完成情况，对于因客观原因导致的未能按计划完成的产品，及时跟市场部沟通，并重新下达任务单组织生产。
- 3、适时跟车间沟通生产过程中存在的问题，并及时协调处理。
- 4、对于技术相对简单的产品，编制外协生产任务单，安排外协厂家生产。
- 5、对新产品及技术不成熟的产品，进行过滤。所有新产品进行批量或小批量生产必须经过各工序责任人的会签，没有问题方可由计划部下达生产任务，避免技术不成熟盲目批量生产，造成不必要的浪费。

## 二、20xx年工作经验与教训：

一年的工作，我充分体会了严格按照计划生产的重要性。

1、铸件北生产部，经常出现私自更改计划，导致产品不能按照预订的交期完成，出现顾客抱怨。我们对出现的以上情况，有很大的无力感。

计划部应具有相应的权力，对未按计划进行生产的部门、车间有考核的权力。

2、由于生产负荷的原因，经常导致部分产品变更生产车间，随之而来的问题是：原先生产顺利，换车间经常出现问题。建议产品应配置相应的技术文件，或注明生产中各工序可能存在的技术问题，以便技术南北生产部共享。

——大力开展城乡清洁工程。根据省党委、政府和市委、市政府以及县委、县人民政府关于“开展城乡清洁卫生运动”的指示精神，我们在全院范围内开展了城乡清洁工程，重新确定各科室的清洁责任区，“城乡清洁工程”领导小组轮流值日，深入各清洁区巡回督查，发现问题及时反馈有关科室或负责人处理，确保了“城乡清洁工程”取得实效，为群众就医提供了整洁、舒适的诊疗环境。同时，积极参加县文明委开展的文明庭院创建评比活动，投资20多万元，邀请××园林站专家对庭院建设进行科学设计，合理布局，对道路进行硬化，对院内进行绿化、美化，一个“花园式文明庭院”正在建成，就医环境明显改善，得到了病人一致好评。

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

这一点总结与计划正好相反。计划是设想未来，对将要开展的工作进行安排。总结是回顾过去，对前一段时间里的工作进行反思，但目的还是为了做好下一阶段的工作。所以总结和计划这两种文体的关系是十分密切的，一方面，总结是计划的标准和依据，另一方面，总结也是制定下一步工作计划的重要参考。

机械设备安全。重点检查起重设备、压力容器及施工设备安全管理制度、操作规程执行情况，作业区安全设施及警示标志，施工作业环境及专人值守情况等。

第深入现场，认真调研，对“雪野灌区节水改造”投资项目进行了严格审计。水利建设项目投资超概算已成为水利建设的一个突出问题。造成投资超概算的原因有政策性调整、工程变更设备材料价格上涨、建设资金利息增加等，当然也存在施工队伍的弄虚作假原因。自10月份接手对“雪野灌区节水改造”投资项目审计后，我积极地到现场重新核对有关数据，并一一对结算资料中的原始凭证进行核查；另一方面查阅相关材料的市场行情，对超出市场价格的材料、设备进行了严格审减，并对不规范的取费标准进行了适当的调整，狠刹了水利建设项目中的不正之风，有效地避免了国家投资的浪费，维护了国家和人民的利益。

总结一年来的工作与得失，我感触极深，我深知虽然工作上取得了一点成绩，但还存在许多不足与问题，我的工作绩效离院领导的要求，与组织的期望还有许多急待改进与完善的地方，突出表现在：工作业务水平还不高，学习范围还不够宽，调研宣传工作还有待进一步深入。这些我都将在今后的工作中认真加以对待并着力加以加进与提高，从而使自己逐步具备多方面的工作素养。当然，我深知要成长为一名高素养的知识型书记员、知识型法官，成长为一名党和人民满意的法院工作人员，我要努力的地方还很多，为此我将在领导的关注，同事们的帮助下，进一步加强学习、努力工作，不断争做多方面的表率，为法院工作，为法制建设，为构建和谐社作出自己应有的贡献！

## 计划合同部工作计划篇十

20xx年x月份，也是我来计划部的第一个月，在公司领导和各部门同事的配合与协助下，我基本完成了自己岗位上的各项职责，下面我将就自己的工作做一个简要的总结。

以下为本月的常规产品生产状况。

从以上数据来看，二车间完成率还是相当的不错，但泗阳相对二车间来说要稍占劣势。不过可以达到约90%，也不会影响其正常库存数据。下个月我会加强跟泗阳那边的沟通，力求将完成率提高到新的标准。

## 二. 工作中遇到的问题

在这个月的工作中，我发现以下几个问题：

1. 包装车间，包装产品不及时。有的产品电镀回来几天了都还不 见入库。这个问题我跟沈镍沟通过好几次了，但效果还是不明显。

2. 重镀产品安排的不及时，列如jgb-25-8□7月25号从外贸仓库 调出去重镀，等到29号才拿出去。还有重镀产品jgy-240-16也等 了两三天才安排重镀。像这种问题严重的影响了订单的交期。

3. 泗阳到货产品型号混乱严重，其原因为袋子破裂，（袋子质量太差，在运输过程中受到的磨损及卸货时的“乱丢”现象）造成产品混乱，从而又要人为的进行挑选。此过程严重的影响了整体的生产周期及公司的人力物力。这一问题我跟夏主任及泗阳王总那边也沟通过，夏主任那边的回应是，尽量监督卸车时“乱丢”现象，合理的进行码垛；泗阳的回应则是这个问题解决不了！原因是袋子质量跟成本挂钩。

## 三. 今后的工作展望

在这一个月的工作中，我也深深的认识到我自身很多的不足。三人行则必有我师。在今后的的工作中，我会虚心学习，跟各部门合理的沟通，不断的积累工作中的方法和经验，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。