

支队督察工作计划表格(优质9篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？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。

支队督察工作计划表格篇一

新的一年即将开始，工作也将踏入一个新的征程，如何书写新的一年的工作计划呢？面是小编为您精心整理的工作计划表，希望大家喜欢。

在20xx年的工作中，我们将紧紧围绕上级布置的各项工作任务 and 指示精神，结合社区实际工作，有序地开展各项工作，以创特色为目标，为社区居民提供优质服务为宗旨，不断推动社区党建、民政、劳动保障、文体、综治、文明创建等各项工作的开展。

一、指导思想：

以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，认真学习和贯彻党的十七届三中全会和区工委和街道工会有关会议精神，紧紧联系社区实际，以服务基层工会会员，切实维护会员权益为出发点，按照“建起来，转起来，活起来”的要求，团结和动员广大社区工会会员为社区三个文明建设发挥积极作用。

二、工作计划：

(一)、加快步伐，完善社区组织

1、加强社区支部建设。

以党建为龙头，坚持党的领导核心作用，加强党员教育管理和阳光服务驿站建设，搭建社区党员展示先进性平台，充分体现党为人民服务宗旨。

广泛吸收流动党员参加组织活动，使“阳光服务驿站”也成为外来务工者停靠站。

同时，完善对建党对象的考察机制。

2、健全社区自治组织。

现有社区居民自治组织有社区居民代表大会、社区居委会、社区议事协商委员会，一是定期开展活动。

二是建立健全各种规章制度。

充分发挥他们的作用，借助他们的力量，有重大事情要求他们共同参与决策，有利于工作的推进。

同时要充分发挥居民小组长(楼群长)和楼栋长、楼道长的作用。

要在稳定居民小组长(楼群长)的基础上做出规划，逐步推选楼栋长，今年社区至少要确定一个楼群推选出楼栋长，有条件的楼群还可以推选出楼道长，发挥他们在居民中的“信息员、宣传员、联络员、治安调解员的作用。

3、加强居民的自治力度。

居民自治要建立“三会”制度，即“协调会，听证会，评议会”，真正体现小区里的事务由居民民主决策、民主监督。

通过居民事务协调委员会，化解社区矛盾，维护社会稳定；通过社区工作听证会，听取居民对社区重大事项及居民切身利益相关的公共事务决策意见，实行民主决策；通过评议会，考

评我们的社区工作和社区干部，通过自治，真正实现“四自”：即“自我教育、自我管理、自我服务、自我监督”。

4、培育各类民间组织。

社区居委会要培育和引导好各类民间组织。

充分发挥志愿者组织、业主委员会、老年协会、妇女协会、读书会、文艺队、摄影协会、书画协会等民间组织的积极作用。

有困难的时候要帮助协调解决，为他们创造条件为社区服务。

(二)、加强服务，完善社区功能

社区服务一定要根据社区居民和家庭的实际需要，拓展服务功能，逐步扩大服务范围，提高居民满意程度。

首先把保障社会特殊群体的基本生活作为社区服务的重点，这是构建和谐社最基础性工作。

其次是逐步面向全体居民的生活服务，具体做好以下几方面工作：

1、摸清情况，建立台帐。

摸清社区内孤老、残疾、家庭特殊困难居民户等弱势群体基本情况，并建立台帐。

2、制定帮扶计划，落实措施。

建立社区困难人员爱心服务卡。

发挥党员、社区在职党员、团员青年、辖区单位、个体工商户及其他社区志愿者的作用，根据他们的特长，与不同的困

难群体结对帮扶，落实有效帮扶措施。

3、发展社会化服务，培育城信服务平台。

启动社区便民服务站，把企业化的管理和市场机制引入社区服务业，拓展服务领域，扩大服务功能，提高服务质量。

4、强调计生服务。

积极开展多种形式的婚育新风宣传教育活动，着力加强流动人口的计划生育管理，为育龄群众提供优质服务。

(三)、加强管理，改善社区环境

提升文明社区的档次。

1、提升居民素质。

第一，针对居民不同的年龄阶段、不同的层次、不同的对象，会同各职能部门，利用文体活动、市民学校举办培训班等多种形式开展教育。

第二，要充分利用社区离退休干部、教师等人才资源，争取扩充社区志愿者队伍，建立社区文明宣传员队伍。

第三，认真开展文明家庭、文明楼群(栋)及优秀私房出租户等创建活动，努力创造社区特色楼群、楼栋(楼道)。

第四，加大创建工作人力、物力、财力的投入。

在温州街树14块创建宣传灯箱，形成创建一条街，提高居民对创建的知晓率。

2、社区居民居住环境。

第一，搞好小区绿化护养。

居民区的绿化要定期修剪、养护、除虫，每年定期修剪二次。

第二，整治脏乱差。

针对辖区三街八路乱堆放、乱搭建、店外店、乱停车、牛皮癣等现象。

必须做到集中整治和长效管理相结合。

进一步规范社区便民市场，拓宽经费来源。

第三，维护居民区基础设施□<http://>

争取有关单位和共建单位的支持，对小区道路、路灯、地下网管破损现状，要突出重点，量力而行，着重帮助解决居民呼声强烈，切严重影响居民生活的公共设施先行维修。

3、打造平安社区。

进一步完善“一卡二队五中心”管理模式，加强对私房出租市场及流动人员的管理，发挥义务巡逻队的作用，加强法制宣传教育，及时掌握信息，做好社区治保调解工作，努力把矛盾解决在萌芽状态，做到群防群治。

同时做好信访工作，认真协调解决居民反映的热点、难点问题，维护社会稳定。

(四)、加强宣传，繁荣社区文化

要把社区文化建设作为构建和谐社会的主要抓手，把开展社区文化活动与文明创建宣传紧密结合起来，创新工作思路和方法，积极发展社区文化。

一抓主题文化。

以“社区我们共同的家园”为主题，举办一场大型文艺晚会。

二抓特色文化活动。

一是要营造“振兴人的家园”有标志性的文化氛围。

二是发展小区特色文化，成立各类文体兴趣小组开展活动。

三是开展全民俭省为主的体育活动。

三抓精品文化创作。

围绕和谐、友谊、共建、创建，突出“家园”主题，全年至少创作1—2个精品节目参加街道汇演。

四抓科学文化活动。

开展读书活动、演讲活动、党建、创建知识竞赛活动和书法、美术、花卉、摄影等各种展览活动，积极挖掘社区文化人才。

(五)、加强共建，拓展社区资源

我们要拓宽共建思路，拓展共享资源，充分调动社区内各单位和社会各界的资源力量，为社区居民服务。

第一，拓展共建力量。

社区不仅要充分与县委下文的共建单位开展合作，还要大规模地挖掘本辖区内企事业单位和个体工商户及广大居民群众、社会各界都来支援社区建设。

第二，挖掘共建资源。

充分利用社区内各种设施为居民服务[]<http://>

充分利用社区内逢双月第二个星期六为共建活动日的有利条件，提早确定共建活动内容，及早联系共建单位，有步骤积极开展共建活动。

第四，共建方式要有创新。

要根据社区实际开展多项适宜居民参加的活动，或为居民创办实事。

通过社区共建真正实现五联：即思想工作联做、公益事业联办、生活环境联建，文化活动联谊，社区治安联防。

居民社区工作计划是如此的重要，所以我们在不断的前进中，在不断的发展中，社区工作一定不要落下。

当然在社区工作中，会遇到各种各样的困难，不过这些都是需要更大的努力，才会克服，相信2016年我们的社区工作一直会更好的发展下去！

(一)确保完成全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总；

(三)销售报表的精确度，仔细审核；

(四)借物还货的及时处理；

(五)客户关系的维系，并不断开发新的客户。

(六)努力做好每一件事情，坚持再坚持！

最后，想对销售过程中出现的问题归纳如下：

支队督察工作计划表格篇二

20xx年在一如既往地做好日常财务核算工作,加强财务管理、推动规范管理和加强财务知识学习教育。做到财务工作长计划,短安排。使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。特拟订20xx年的财务出纳人员个人工作计划。

一、参加财务人员继续教育每年财务人员都要参加财政局组织的财务人员继续教育。

首先参加财务人员继续教育,了解新准则体系框架,掌握和领会新准则内容,要点、和精髓。全面按新准则的规范要求,熟练地运用新准则等,进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。参加继续教育后,汇报学习情况报告。

二、加强规范现金管理,做好日常核算

1、根据新的制度与准则结合实际情况,进行业务核算,做好财务工作。

2、做好本职工作的同时,处理好同其他部门的协调关系。

3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度,办理现金的收付和银行结算业务,努力开源结流,使有限的经费发挥真正的作用,为公司提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐,编制出纳日报明细表,汇总表,月初前报交总经理留存,严格支票领用手续,按规定签发现金以票和转帐支票。

4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则,秉公办事,做出表率。

5、完成领导临时交办的其他工作。

三、个人见意措施要求财务管理科学化,核算规范化,费用控制全理化,强化监督度,细化工作,切实体现财务管理的作用。

使得财务运作趋于更合理化、健康化,更能符合公司发展的步伐。

总之在新的一年里,我会借改革契机,继续加大现金管理力度,提高自身业务操作能力,充分发挥财务的职能作用,积极完成全年的各项工作计划,以限度地报务于公司。为我公司的稳健发展而做出更大的贡献。

支队督察工作计划表格篇三

姓名: 部门: 领导签字:

1□

本周大事 2□

时间	工作内容	拜访对象	联系方式	达成目标	备注说明
周一					
周二					
周三					
周四					
周五					
周六					
周日					
财务指标计划	类别	客户订单	产品/数量/金额	备注	
签订单					
应收账款					
费用控制					

本周是xx月的第二周，工作日从6月13日至6月18日，现将本周工作做以计划。

一、日常工作

- 1、经济运行管理和经济指标统计上报；
- 2、配合招商三局杨宁局长进行项目服务工作；
- 3、综合局内部办公室文件处理和办公室综合工作。

二、具体工作计划

- 1、认真完成内资上报工作。

预计本周发改局会将上月各经济区内资引进上报完成情况反馈到各经济区，并将本月计划数下发到各经济区。

我计划在本周根据上月完成情况，结合我经济区自身发展情况开始准备内资上报的各项资料。

- 2、认真完成固定资产投资上报工作。
- 3、认真完成规上产值上报工作。
- 4、全力配合招商三局杨宁局长完成招商三局项目服务工作。
- 5、积极参加统计局“建党xx周年”文艺汇演的排练和演出活动，并借此机会进一步加强与统计局的关系，以方便相关工作的顺利开展。

本周，我将提高工作效率，对各项工作认真负责，在完成分内工作的同时，全力配合其他同事完成综合局各项工作任务。

继续保持谦虚严谨的工作作风，虚心向老同志、有经验的同

志学习，提高业务水平，将各项工作做好。

*月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。

目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。

下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

我是今年2月1号来到xx酒店工作的，在进入贵店之前我有过对酒的销售经验，仅凭对销售工作的热情，为了迅速融入到促销的这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习对酒品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和酒方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。

在不断的学习酒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。

同时也存在不少的缺点：对于酒的销售了解的还不够深入，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。

在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

- 1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的

销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。

在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、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。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。

根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。

并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们金种子酒的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。

建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

据教育中心名师工作室工作安排，为充分发挥名师的专业引领、带动、辐射作用，加速教师专业化发展，培养造就更多的优秀教师，提高教书育人水平，特制定本学年名师工作室计划。

一、指导思想：

以上级文件精神为指导，以工作室的活动为载体，充分发挥工作室全体人员的智慧和教学研究能力，发扬开拓创新精神和团队合作精神。

在学习、思考、实践、反思、总结的过程中，把先进的教育理念、独特的教学风格、精妙的教学技巧、灵活的教学方法，渗透和辐射到工作室学员的教学中去，让工作室真正起到培养名师基地的作用，成为人才成长的阵地。

二、工作目标：

本学年我们将围绕小学名师工作室章程制定的工作目标，坚持以服务小学语文教育教学改革为先导，刻苦钻研业务，发挥示范、指导和辐射作用，改变教师学习方式，促进教师专业化成长，使本名师工作室真正成为小学语文教师专业发展的平台，实现濮阳市教育中心教育高标准、高质量均衡发展的目标。

三、工作任务及措施

(一)明确发展目标，激发工作斗志

1、具有高尚的师魂——做一个有良好的师德修养，有责任感，有人格感召力的教师。

2、具有丰厚的底蕴——做一个有较高的语文素养；有丰富的教育学、心理学知识储备；掌握小学语文教学先进理论的教师。

3、具有灵动的智慧——做一个具备自己的教育教学风格和思想的个性化教师。

不唯书，不唯上，不唯人，富有批判精神。

4、具有不竭的创造力——做一个擅于思辨、不断创新的教师。

5、具有较强的研究力——做一个善于通过研究、反思、总结，进行自我觉悟和提升的教师。

6、具有广阔的视野——做一个有较强的课程意识和开发能力的教师。

(二)加强业务学习，提高理论修养

1、认真学习教育理论和法律法规，学习教育法、教师法等，提高自己的法律意识，做到有法必依。

2、认真学习教育学、心理学，理解“课程改革纲要”、“课程标准”、“课标解读”的基本理念，及时更新教育观念，自觉改进教学，是教学具有创新性，形成独特的教学风格。

3、认真学习专业知识，刻苦练习教学基本功。

工作室针对个人的发展需要，确立必读书籍，认真研读，增强自身素养。

工作室学员认真研读教材，提高驾驭课堂和教材的能力，提高组织教学的能力。

4、充分利用外出学习的机会，学习并领悟同行及专家们的先进经验，积极与专家们交流，提出自己在教学实践中的困惑问题，努力寻找到突破的路径，从而提高自己的业务水平和教育教学能力。

(三)深化教学研究，提高教学水平

1、做好课题研究工作。

工作室学员人人开展科研课题研究，提高科研意识和研究能力，发挥带头、示范、辐射作用，善于发现和掌握教育教学规律，善于反思性总结，促进提高其他教师的教科研能力。

2、认真搞好课例研究。

以优质高效课堂为目标，以“同课异构”为形式，提供高质量的观摩课、研究课，组织教学策略研讨，提高教师的教学水平，真正发挥引领作用。

3、加强课堂观察研究活动，学会观察、评价、改进课堂教学的技术和策略，有效提高课堂教学效率，打造优质高效课堂，培养学生的创新能力。

(四)拓展发展渠道，提高反思能力

1、加强网络资源的共享，优化网上研讨。

工作室学员要充分利用网络资源进行教科研活动，加强学员之间、学员与教师之间的交流与合作，利用博客这一平台不断提高自己的能力，拓展自身专业发展渠道。

工作室成员要坚持经常进入博客圈，坚持围绕教学和研究写博、读博、评博，使交流成为现实，达到团队共进的目的。

2、举行专业成长交流会，根据自身的专业成长经历，认真总结，并通过交流，让培养对象及更多的教师分享其中的经验，并督促骨干教师，更加主动自觉的学习，不断完善，成为学者型、专家型的优秀教师。

3、写作应成为工作室成员的一项经常性的工作。

读书要写导读和读后感，交流要写交流提纲，观摩要写观课收获，教学要写教学反思，研究要做探究发现记录，及时写出自己的感想体会，随时记录自己的观察发现，撰写教学随笔，提高教研能力。

每年要发表论文或获奖论文，努力成为本学科新秀，教学能

手或学科带头人。

(五)完善业务档案，实施考核评价

各学员做到年初有计划，平时有记载，年底有小结。

认真完成研修手册，包括研修计划、读书心得、教学论文、课题与教改研究、研修总结与自评、教学设计与课堂实录等。

要做到随时收藏保存，年底接受检查与考核。

1.工作计划模板ppt模板

2.工作计划表格模板

3.工作计划模板ppt

4.ppt模板工作计划

5.工作计划ppt模板

6.ppt工作计划模板

7.年度工作ppt模板

8.工作总结ppt模板

支队督察工作计划表格篇四

目前公司管理方面的缺陷主要是缺乏一套完整可行的企业管理制度，2016年企管部要组织、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订。做好公司规章

制度的起草、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。拟定部门规章制订的程序，指导督促部门做好业务流程、业务规范的制订、执行。于2016年6月前完成《企业管理手册》的制订。

制定《员工手册》，将企业理念、企业精神、企业发展简史、企业宗旨、企业奋斗目标等内容增加进《员工手册》，并在第一季度内完成此项工作。

加强对优秀员工、好人好事的宣传力度，弘扬正气。对所有新进员工，在正式上岗前，不仅做好人事培训和工作培训，还要做好企业文化的培训。

企管工作作为未来企业发展的动力源，自身的正规化建设十分重要，因此，本站企管部在2016年将大力加强本部门的内部管理和规范。企管部2016年度自身建设目标为：完善部门组织职能；完成部门人员配备；提高部门工作质量要求；圆满完成本部门年度目标和公司交给的各项任务。

4.1逐步完善产值产量、投入产出、收率、能源消耗、产品质量的考核，对车间的生产过程控制提出新要求，提倡节约，杜绝浪费。在这方面企管部要下到车间了解车间生产实际情况，进行实地调研，希望各车间能理解并能主动配合，做好一些基础数据的收集、记录。

4.2依据公司生产经营计划和工作目标，对各部门的工作目标、计划执行情况进行考核。对各部门日常工作及每次会议安排的工作执行情况进行考核。

4.3对所有考核内容制订书面的考核方案和考核细则。

支队督察工作计划表格篇五

1、根据市公司人员的实际需要，有针对性、合理的招聘一批员工

6、与领导的沟通

二、行政工作方面

2、采购日常办公用品，使员工的工作顺利进行

3、和相关职能部门做好沟通工作，以使公司对外工作通畅

5、严格控制各项办公费用的开支，以节约降低成本为第一原则

三、公司治理运作方面

1、根据市场发展情况和公司相关制度，制定相应的治理制度，使各项工作有章可寻，为强化内部治理提供了保证。行政部出台了《档案管理》，并制定《卫生轮值班制》规章制度，通过落实各项规章制度，规范了工作程序。

2、逐步完善公司清洁监督机制，加强了对员工的监督治理力度。

4月工作尚存不足之处：

2、对内的监督治理如清洁卫生的检查力度不够

3、缺乏对公司企业文化及工作范围的建设；

4、员工培训机制有待完善和加强

5月份工作计划，行政部工作重点从以下几方面着手工作：

1、继续完善公司制度的建设

特别是日常行政治理和劳动人事治理方面加大制度建设的力度。修定和完善奖惩规定、激励机制等制度。

2、加强培训力度，完善培训机制

企业的竞争，最终归于人才的竞争。目前各部门人员的综合素质普遍有待提高，需根据实际情况制定培训计划，使培训工作能起到切实的效果。

4、加强公司档案的治理，强化保密治理工作

5、加强劳动人事治理工作

6、推行网络，提高公司工作率水平，逐步向无纸化办公迈进

行政部在4月都取得了一定的成绩，但还要努力工作、加强学习、积极配合各部门工作，尽努力使公司的形象、工作水平上升到一个新的台阶。

支队督察工作计划表格篇六

一、消极式的工作(救火式的工作：灾难和错误已经发生后再赶快处理)

二、积极式的工作(防火式的工作

：预见灾难和错误，提前计划，消除错误)

写工作计划实际上就是对我们自己工作的一次盘点。让自己做到清清楚楚、明明白白。计划是我们走向积极式工作的起点。

2、计划能力是各级干部管理水平的体现

个人的发展要讲长远的职业规划，对于一个不断发展壮大，人员不断增加的企业和组织来说，计划显得尤为迫切。企业小的时候，还可以不用写计划。因为企业的问题并不多，沟通与协调起来也比较简单，只需要少数几个领导人就把发现的问题解决了。但是企业大了，人员多了，部门多了，问题也多了，沟通也更困难了，领导精力这时也显得有限。计划的重要性就体现出来了。

记得当时，总经理在中高层干部的例会上问大家：“有谁了解就业部的工作”，现场顿时鸦雀无声，没有人回答。几秒钟后，才有位片区负责人举起手来，然后又有一位部门负责人迟疑的举了一下手；总经理接着又问大家：“又有谁了解咨询部的工作”，这一次没有人回答；接连再问了几个部门，还是没有人回答。现场陷入了沉默，大家都在思考：为什么企业会出现那么多的问题。

这时，总经理说话了：“为什么我们的工作会出现那么多问题，为什么我们会抱怨其他部门，为什么我们对领导有意见……，停顿片刻”，“因为……我们的工作是无形的，谁都不知道对方在做什么，平级之间不知道，上下级之间也不知道，领导也不知道，这样能把工作做好吗？能没有问题吗？显然不可能。问题是必然会发生。所以我们需要把我们的工作‘化无形为有形’，如何化，工作计划就是一种很好的工具！”。参加了这次例会的人，听了这番话没有不深深被触动的。

3、通过工作计划变被动等事做变为自动自发式的做事(个人驱动—系统驱动)

有了工作计划，我们不需要再等主管或领导的吩咐，只是在某些需要决策的事情上请示主管或领导就可以了。我们可以做到整体的统筹安排，个人的工作效率自然也就提高了。通

过工作计划变个人驱动的为系统驱动的管理模式，这是企业成长的必经之路。

首先要申明一点：工作计划不是写出来的，而是做出来的。计划的内容远比形式来的重要。我们拒绝华丽的词藻，欢迎实实在在的内容。简单、清楚、可操作是工作计划要达到的基本要求。

如何才能做出一分良好的工作呢？总结当时会议上大家的发言和后来的一些说话，主要是要做到写出工作计划的四个要素。

(1) 工作内容(做什么□what)

(2) 工作方法(怎么做□how)

(3) 工作分工(谁来做□who)

(4) 工作进度(什么做完□when)

缺少其中任何一个要素，那么这个工作计划就是不完整的、不可操作的，不可检查的。最后就会走入形式主义，陷入“为了写计划而写计划，丧失写计划的目的”。在企业里难免就会出现“没什么必要写计划的声音”，我们改变自己的努力就可能走入失败。

工作计划写出来，目的就是要执行。执行可不是人们通常所认为的“我的方案已经拿出来了，执行是执行人员的事情。出了问题也是执行人员自身的水平问题”。执行不力，或者无法执行跟方案其实有很大关系，如果一开始，我们不了解现实情况，没有去做足够的调查和了解。那么这个方案先天就会给其后的执行埋下隐患。同样的道理，我们的计划能不能真正得到贯彻执行，不仅仅是执行人员的问题，也是写计划的人的问题。

首先，要调查实际情况，根据本部门结合企业现实情况，做出的计划才会被很好执行。

其次，各部门每月的工作计划应该拿到例会上进行公开讨论。目的有两个：其一、是通过每个人的智慧检查方案的可行性；其二、每个部门的工作难免会涉及到其他部门，通过讨论赢得上级支持和同级其他部门的协作。

另外，工作计划应该是可以调整的。当工作计划的执行偏离或违背了我们的目的时，需要对其做出调整，不能为了计划而计划。

还有，在工作计划的执行过程中，部门主管要经常跟踪检查执行情况和进度。发现问题时，就地解决并继续前进。因为中层干部既是管理人员，同时还是一个执行人员。不应该仅仅只是做所谓的方向和原则的管理而不深入问题和现场。

最后，修订后的工作计划应该有企业领导审核与签字，并负责跟踪执行和检查。

在20**年刚接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，但这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

20**年工作计划如下：

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

- 1、每周要增加个以上的新客户，还要有到个潜在客户。
- 2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作有可能不会丢失这个客户。
- 4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直。
- 5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。
- 9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。
- 10、为了今年的销售任务每月我要努力完成到万元的业务额，为公司创造利润。

以上就是我这一年的工作计划，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。为公司做出自己最大的贡献。不过现实来说，我目前还是有着很多的不足之处需要我来解决的，我相信自己能够有着更好的发展，不过前景才是最重要的，我相信自己能够做到最好，这是我应该做好的。以后的道路上，我会走的更远，因为我的人生旅途才刚刚开始，我相信自己会做的更好！

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上□xx产品品牌众多□xx天星由于比较早的进入河南市场□xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

2017年度工作计划书格式2017年度工作计划书格式1)销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在河南xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为xx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南xx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在

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。

3)培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4)在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5)销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我对20**年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

1.2017工作计划表格

2.2017年工作计划表

3.2017销售工作计划表

4.2017纪检工作计划表

5.2017年每周工作计划表

6.2017党建工作计划表

7.2017日历工作计划表

8.2017年度工作计划表

支队督察工作计划表格篇七

收获6s管理知识的全面了解。良好习惯的养成。对今后工作具有指导性的作用。

通过学习，使我从思想上深刻的认识到6s管理是经过实践证明了的的一种先进的、实用性极强的现场管理模式；是企业各项管理工作的基础，它能帮助企业消除工作和生产过程中的各类异常现象，为企业创造一个整洁、规范、优美和舒适的工作环境。为提高企业形象，激励员工士气，促进文明生产，增加企业效益有着极大地推动和指导作用。

6s现场管理包括有整理、整顿、清扫、清洁、素养和安全六个方面的内容，其主要功能是为企业创造一个良好的工作空间，使每个员工都养成一个良好的工作习惯，从而达到提高工作效率，降低生产成本，保障生产安全，最终实现提高企业经济效益的目的。

下面就通过对6s现场管理模式的学习，谈谈我个人的认识和感受。通过学习，总结6s六个方面的内容，其关键点在于人、物、环境和管理几个环节上。

一、提高人的思想意识是解决问题的关键。所以首先要使人

从思想上认识到企业管理对企业的生产、安全和经济效益的重要性，能够自觉的遵守各项管理制度，使之在工作和生活中都养成一个良好的习惯，按章办事，规范行为，增强团队观念，提高主人翁意识。促使我们每个员工都能从小事做起、从我做起，从思想上养成规范化、标准化做事的良好习惯。只要做好这一点，其他问题就容易解决了。

二、整理，整顿。它不仅仅只是体现物品本身的形态，同时还体现着企业的形象。对需要的物品管理中，要求做到物品定位，明确标示，物归原位。定位即是物品要摆放整齐，按类各归其位，做到整齐摆放，一目了然，不错放，不乱放，按照其性质和用途合理放置。达到井然有序，操作便利。例：以前的数控车间，物品的摆放杂乱无章，标示不清，卫生环境不够清爽明朗，安全隐患自然存在。经此次6s整改后，原有物品的摆放，标示不仅整齐且条理清晰。卫生环境也大有改观，基本消除了死角现象。安全隐患降到最低！

三、环境是影响人情绪的一个主要因素。有一个良好的工作和生活环境，可以改变人的精神面貌，激发人的工作热情。所以创造一个优美的工作环境也是6s管理的一项重要内容。有了一个清洁的环境，不仅可以使我们的精神保持一个最佳状态，同时还可以及时帮助我们发现工作中的不足，以便及时得以解决。

四、让管理无真空。抓好了管理生产才能得以顺利进行。从每个环节抓起，从细、从严、从实是抓好管理工作的关键。要使每个部门、每个员工、每道工序、都严格按照制定的规章制度办事，这样才能使企业走向规范化、标准化，才能提高企业形象，使企业更加充满活力，从而达到提高经济效益的目的。通过学习6s管理模式，使我认识到要想树立企业形象，促进企业生产发展，提高企业经济效益，必须加强企业管理，而6s现场管理模式正是现代化企业最有效的管理方法。在今后的工作中，我们不但要将6s贯彻到行动中去，而且还

要将6s似规章制度一样的执行，标准化的落实。我们的举止言行等问题都要形成素养，让好的成为制度，更要成为习惯。以致教养修身！“一提起建筑工地，人们不自觉地会联想到建筑扬尘、建筑噪声、环境脏乱差等。特别是目前，建筑工地大部分位于辖区主要干道，由于管理不到位、不规范，车辆带泥上路等，影响了城区环境卫生，污染了环境。”谈到建筑施工污染从小的方面讲，建筑施工车辆扬撒遗漏、沙土类易扬尘物料裸露等，直接破坏了环境卫生，增加了环卫工作量；从大的方面讲，建筑施工是导致城市扬尘、形成雾霾的重要因素之一。比如以往施工工地出入口路面未硬化，没有冲洗设施，运输车辆带泥上路，泥土附着在地面极不易清扫干净，而路面上残留的泥土遇到风，就会形成扬尘。又如部分工地围挡设施不健全、不标准，使施工现场灰尘满天飞，直接影响周边环境等。

作为监理工作者呼吁，整洁的城市卫生绝不仅仅是靠环卫工人这一个群体细致勤劳就能实现的，而应是需要在更广的范围、更深的领域，社会方方面面的配合支持。因此，在全市范围深入开展城市管理“6s”行动非常必要。而住建系统开展的建筑施工现场整治从源头着手，把建筑施工对城市环境的影响降到最小，这对彻底改善城市环境容貌有着重要的推动作用。这项工作如果能坚持下去，在施工企业形成良性运行机制，将可极大提升城市形象。

此外，我们还建议，作为城市建设的主力军，建筑施工企业也应设法探求与城市的和谐共存，尽可能做到美化城市。举简单的例子，建筑工地不应是“脏乱差”的代名词；能否通过科技进步减少工地噪声对周围居民的影响？工地围挡能否做得更美些，让工地也成为城市的一道风景？！

道路硬化，绿地点缀，物品摆放有序，现场环境整洁——施工现场一改人们对建筑施工工地“脏乱差”的传统印象。加大了安全管理、文明施工和环境控制的管理力度，强化各项措施，打造安全标准化工地。设置防火阻燃临时设施，设置

食堂、餐厅、宿舍、娱乐室、保健室、吸烟饮水室、淋浴室、水冲式厕所等；办公区、生活区及主要道路两旁实行绿化、亮化；生活垃圾定点管理，日产日清，集中清运；职工宿舍亲情式管理，统一布置，卫生制度上墙，设置室长，责任到人；食堂设置隔油池，厕所设置化粪池，施工现场设置排水沟及沉淀池。

施工现场实行封闭管理，设置彩钢瓦围挡，敷设监控系统。主要施工道路混凝土硬化，道路两侧栽花种草，车辆出入通道口处设置全自动冲洗设备，确保车辆进出工地不带泥土；主要道路一侧设置自动喷淋系统，确保道路及两侧无扬尘。现场材料堆放严格按照现场平面布置图进行存放，标识清晰；土方存放处及裸露土壤用绿色密目网、遮阳网无缝覆盖，确保施工现场主要扬尘源的控制。楼层建筑垃圾清运设置清运通道运输下楼，及时清运出场。树立“精细、精心、精品”意识，施工区、办公区、生活区安排专人负责卫生管理，按时打扫卫生，对各个区域检查落实；开展宿舍卫生互检活动，实施职工卫生奖罚制度。侯庆廷说，工人们已经形成习惯，随时清理、收拾，减少了施工物料的丢失、损坏，降低了成本，提高了自身素质。施工现场的整洁有序，各种管理的规范化，提升了企业形象，工人们也感觉很自豪，对企业有信心。而对企业来说，规范管理也是企业做大做强的必然要求，是城市发展的需要。

在开展城市管理“6s”行动中，要求广大建设、施工、监理企业高度重视、加强管理，落实好城市管理“6s”行动和建筑安全标准化要求，严格控制带泥上路和施工扬尘，最大限度地降低对周边环境的影响，做到建设一方、美化一方、造福一方。继续深化落实各方主体责任，各方主体相互支持配合，真正形成管理部门、建设单位、施工企业、监理单位四位一体、齐抓共管的管理格局。

严格标准，继续加大监督执法力度。加强巡查、严格督办，继续坚持行之有效的动态监管制度、巡查制度、专项检查制

度、督办制度，建立长效管理机制。同时，还运用举报制度、公示制度等手段，坚决打击和遏制不文明施工、不安全生产行为。

支队督察工作计划表格篇八

- 1、养成良好的睡眠习惯（个别与幼儿在教师的陪伴下）。
- 2、能用语言或动作表达自己的需要。
- 3、学习如厕，定时大便、知道不憋尿，初步养成主动入厕的习惯。
- 4、会使用小勺独立进餐，学习基本的用餐方法。

区域活动

环境创设

- 1、播放轻松音乐活动室创设温馨舒适的家庭氛围，玩具充足。
- 2、卫生间进行温馨装饰。
- 3、娃娃家全家福照片，娃娃床、卡通坐垫、家具、厨具、餐具。各种娃娃等。
- 4、运动区创设游戏化环境，大致标明活动范围。

支队督察工作计划表格篇九

工作计划网发布2019年hr工作计划表，更多2019年hr工作计划表相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

目录

一、人力资源部20xx年总目标

二、人力资源总配置

三、招聘工作

四、培训工作

五、薪酬和绩效管理

六、员工关系

七、行政后勤

八、安全管理

九、后序

一、人力资源部20xx年度总体目标：

1. 人员数量控制在450~500人左右

2. 工资比例占销售收入的8%以下

3. 重大安全事故：0次(八级以上伤残事故)

为确保以上总目标顺利达成□20xx年计划采取以下措施进行落实：

5. 人力资源部与生产部合作，针对各一线操作人员实施安全操作培训，提高员工的安全意识，减少工伤事故的发生。

二、人力资源总配置

1.20xx年公司总体组织架构规划，见下图：

1.1公司总组织架构图，是各部门职能划分、岗位分配和人员配置的总体指导方向，因此董事会应将公司总组织架构图首先确定，然后各部门依此展开具体工作。

1.2.2配合生产部门实施流程再造、工艺优化，同时辅助实施岗位绩效考核，减少低产出、高成本工序和人员。

三、招聘工作

1.20xx年的招聘工作将严格依照经过公司批准的定岗定编标准执行，重点针对技术研发人员、岗位空缺人员、离职补充人员进行招聘。

2.超出定岗定编计划外的招聘需求，必须填写书面申请单交由公司相关领导批准后才实施招聘。

3.20xx年计划将浙江人才网更改为智联招聘，因浙江人才网覆盖面远不及智联招聘。（我司与浙江人才网的合作至20xx年3月份止）

4.除网络招聘外，对于基层操作人员的招聘需求，主要采取老员工介绍、本地招聘为主。对于技术类、管理类人员招聘，将以网络招聘和结合浙江省各大人才市场现场招聘，以提高招聘成功率。

5.20xx年将有计划地与外部猎头公司合作，或通过人际关系网络，寻找符合公司需求的高端技术研发、管理人才，以提升公司技术研发团队和管理团队的总体水平，推动公司竞争力的提升。

6.20xx年年度招聘费用预算见下表：

7.各部门定岗定编见下表：

招聘费用预算：

全年招聘费用合计：约110000元左右。

四、培训工作

1. 员工培训

1.1新员工培训：根据招聘情况原则上每月1期，课程内容安排在过去原有的基础上再优化，并做好跟进工作，同时给予学习的知识进行考核。新员工培训分为两条路走，一是人力资源部组织实施对公司基本规章制度、安全生产类的培训，二是由所在工段负责安排对口人员负责实操指导，绑定对口负责人员。

1.2针对在试用期内的员工，人力资源部将定期提交表格给所在部门，由部门负责人或指定人员对试用人员进行考核评估，不合格者进行淘汰，合格者深化培养，从而控制新进人员的整体素质。

2. 管理人员培训：中、基层管理人员的培训将是明年培训工作的重点，也是提升管理水平的途径和方法，2019年将有选择性地针对管理瓶颈选择相应的课程，对中、基层管理人员进行培训。除从公司内部选拔有能力的人员担任讲师外，将结合外部市场选择相应的管理课程，选派相应的管理人员参加外部培训。

3. 业务类人员培训：业务类人员培训课程的开发将是明年培训工作的重点和难点，根据目前业务类人员的现状，计划明年针对业务类人员主要开展两方面培训：一是安排技术人员对业务类人员实施产品培训，以使业务人员充分熟悉公司产品性能、优势等；二是选择外部合适的销售类培训课程，将有培养潜力的业务类人员送外培训，或请外部有实力的讲师到公司内部进行培训。

4.20xx年年度培训计划见下表

5.20xx年年度培训费用预算见下表

6. 过去在公司内举行的各种培训，公司为调动员工参加的积极性，为所有参加人员提供就餐，长时间如此运作下来，造成了现在员工对待培训的不良心态，认为培训时公司提供就餐是必须的，如果不提供就抱怨或者不参加培训。人力资源部计划在20xx年将此种局面打破，不再给参训人员提供就餐，充分给员工灌输一种思想：培训是一种永久的福利。

五、薪酬和绩效工作

1. 根据公司现状和未来发展趋势，目前的薪酬管理体系将有可能制约公司的人才队伍建设，从而对公司的长远发展带来不良的影响。通过人力资源部对公司各阶层人员现有薪资状况的分析，公司将薪酬管理体系进行改革、使之更加科学合理势在必行。但是由于公司现有薪酬管理体系因为长期运作、结构复杂等原因，因此改革的工作也不宜急进和同时全面展开，只适合小范围逐步实施。

2. 薪酬绩效管理体系改革总目标：以激励员工、留住人才为支点。充分体现按劳取酬、按贡献取酬的公平。

3. 以科室、工段为单位实施薪酬绩效改革，方式为：选择科室或工段，对职位进行评估，确定职位工资，确定技能工资，根据职位特点制订绩效考核标准，确定绩效工资，结合本地区本行业的薪资水平和公司总经营计划进行评估，确定最终薪酬结构和绩效工资。

4.20xx年计划完成30%~50%的科室和工段的薪酬绩效体系改革。

5.20xx年度工资预算见下表：目标：工资总额占总销售额

的8%以下

六、员工关系管理

1. 强化人力资源部与员工面谈的力度：在过去人力资源部在与员工的面谈方面做得不够深入，没有真正了解员工的心态、对公司的意见和建议等，员工面谈主要在员工转正、调动、离职、调薪、绩效考核或其他因公因私出现思想波动的时机进行，平时人力资源部也将有针对性地与员工进行面谈。对每次面谈进行文字记录，面谈掌握的'信息必要时及时与员工所在部门经理或总经理进行反馈，以便于根据员工思想状况有针对性做好工作。
2. 利用重大节假日召开员工恳谈会，从而达到调节整个团队氛围、消除员工之间的一些矛盾，起到提高凝聚力的作用。恳谈会以休闲、轻松的形式进行，由公司购置一些休闲食品，地点主要以公司会议室为主，也可以外出活动恳谈的形式。
3. 策划并举办适当的业余文体活动，丰富员工的业余生活，过去公司在员工业余生活方面一直没有能够重视，员工的生活比较单调，因此为了提升员工对公司的认可和归宿感，完全有必要举行多样化的文体活动，以丰富员工的业余生活，减缓员工的工作压力，提高员工的稳定性□20xx年计划主要以体育活动和文娱活动为主。利用工余时间组织各种类型的体育运动和比赛。尽量从这些方面去满足员工的精神需求，以达到稳定队伍的目的。
4. 本部门自身建设：
 - 4.1 人力资源工作作为未来公司发展的动力源，自身的正规化建设十分重要。因此，人力资源部在20xx年将大力加强本部门的内部管理和规范，严格按照现代化企业人力资源工作要求，将人力资源工作从简单的人事管理提升到战略性人力资源管理的层次，使人力资源工作结果成为公司高层决策的参

考依据之一。

4.2人力资源部20xx年度自身建设目标为：完善部门组织职能、人员配置；提升部门内人员的专业技能和业务素质；提高部门工作质量要求。针对过去人力资源部人员结构不合理的现象，2019年将重点整改：保安队伍年轻化、内部分工具体化。

4.3人力资源部在安排各部门培训的同时，着力对部门内人员的素质提升。人力资源部经理负责对下属的培训、管理和工作指导□20xx年将部门年度目标分解到部门内每个员工。做到每项工作均有责任人、完成期限、完成质量要求、考核标准。做好每项工作的跟踪落实和结果反馈，及时调整工作目标，不断改进工作方法，确保年度目标的完成。

5. 针对员工关系中存在最多不确定因素的现象(保险、薪酬、录用和辞退人员)等，考虑和劳务公司建立长期合作关系，将部分员工劳动合同关系转至劳务公司，公司再与劳务公司签订用工合同，此举可在一定程度上降低公司的用工风险。(已咨询方案，每月费用为60元/人)

6.20xx年在劳动合同续签工作上，将调整劳动合同签订时间统一固定的方式，将有针对性地选择签订不同期限的劳动合同。如表现优秀、能与公司共同发展的人员将适当延长劳动合同期限，对于表现不良、业绩不良、不能与公司共同发展的人员将控制其劳动合同的签订期限。针对某些人员合同到期则不再续签。同时针对年龄偏大的人员计划增加合同条款：如达到退休年龄，除公司需要继续返聘外，必须无条件接受办理正常退休手续。

七、行政后勤管理

1.20xx年行政后勤管理总方针：厉行节约、开源节流

2. 在明年的行政后勤管理工作中，人力资源部将与各部门充

分沟通，出台详细制度，大力抓节约，天天抓，时时抓，严格审批每一项行政、办公费用的支出，确保其合理性，同时又能满足各部门正常工作需求。

3. 办公室管理：

a.通过威盾网络安防监控系统，控制办公室人员对电脑的合理使用，减少员工上班时间从事非工作行为。

b.规范办公室纪律，与各部门负责协同实施办公室纪律管理，减少员工工作期间的随意性。由于员工考勤管理不在人力资源部，在实际考勤管理中存在一定不便以及执行不到位的情况，虽然2019年人力资源部有突击实施过数次对员工考勤的检查，但也仅仅是收到了短期的效果，并没有形成良好的风气，2019年如与劳务公司合作成功，则人力资源部现有的关于保险、工伤等相关事项可转移一部分给劳各公司，同时如果安装智能门禁系统，将之与考勤系统串联起来，人力资源部人员则可以腾出时间和精力对员工考勤进行重点监控。

a.规范办公用品采购流程：目前公司办公用品采购无规范的流程，谁都可以随意直接向供应商叫货，价格、质量等方面没有进行合理的控制和比较□20xx年人力资源部将统一办公用品的采购归口，限制各部门随意采购的现象发生，针对各类采购物品进行价格比对，寻求性价比的物品。

b.规范各部门领料流程：目前公司各部门在领用办公用品及不规范，各部门用量没有计划，没有审批，员工直接到人力资源部领用，有部分需要用的物品没有库存需要临时采购，导致直接影响各部门的工作进度。同时也给办公用品的采购以及人力资源部的工作秩序带来极大不便□20xx年将办公用品领料流程进行规范，对于常规用品，规定各部门每月提前做出月度的办公用品使用计划。同时要求各部门指定专门领料负责人，避免员工直接领料。严格把关领料审批手续。控制

不合理使用情况发生。针对电脑设备、礼品类或大宗采购，严格把关申请审批手续，控制随意采购。

c.2019年劳保用品发生费用约30000元左右□20xx年继续将费用控制在此范围之内，同时为员工配置两次工作服装，以提升公司形象，便于管理。人力资源部将定期对各部门劳保用品佩戴、是否按规定穿着工作服进行检查，确保物尽其用。（此项检查工作将列入2019年安全生产标准化工作内容之一）

5. 车队管理□20xx年规范公务用车管理流程，严格控制用车申请及审批手续，把关每月用车费用统计核算工作，使公务用车更加合理化、规范化。

6. 食堂：目前公司饭堂存在卫生情况不合格、有时候会有饭菜不足、各部门自行安排公务用餐等情况，2019年将加强对饭堂各方面的监督管理工作，不定期对卫生状况进行检查，不合格要求整改；要求饭堂保质保量供应饭菜，如出现异常情况时，将与饭堂的费用结算挂钩；20xx年起各部门需要安排的公务用餐统一向人力资源部申报，不得私自安排，否则不予结算相关费用。2019年在公司食堂实际发生的公务用餐费用约为55000元，2019年计划在此基础上减少30%。

7. 宿舍：目前员工宿舍整体无太大异常，除个别人员未经批准私自动用宿舍外，绝大部分人员均能自觉遵守公司要求□20xx年计划对宿舍安装智能门禁系统进行管理，住宿人员统一刷卡进出，杜绝非公司人员进入宿舍住宿。人力资源部定期对宿舍进行检查以杜绝安全事故的发生。同时对屡次出现太阳能充水不关、私自动用宿舍各种设施、未经许可私占用宿舍的员工，除进行经济处罚外，取消其住宿资格。综合考虑安全、卫生、管理成本等各方面因素，后续将逐步减少宿舍住宿人员的数量，从而降低风险和管理成本。

八、安全管理

1. 安全生产总目标：八级以上伤残事故为0。

a.2019年累计发生工伤事故33起，相比2019年39起减少了6起。基本上无太大改善，其中洪梅良工亡为重大事件，其余为轻微工伤。2019年将继续对安全生产工作紧抓不放，除有计划地安排安全生产意识培训外，将增加安全意识考核工作，对于考核不合格的员工进行重点思想教育，或者采取调岗、待岗、劝离等措施，从而减少安全事故发生机率。

b.20xx年人力资源部将对各类消防设施的维护检查作为每月例行工作进行落实，定期进行检查维护。从而杜绝现在随意动用、损坏消防设施的现象。对于随意动用者严惩不怠。

c.20xx年将安全生产标准化工作落到实处，按照杭州市相关规定执行各项安全标准化工作，力争一次性通过三级安全生产标准化达标工作。

d.针对于目前员工佩戴劳保用品不规范的情况□20xx年将对部分特种岗位操作人员劳动保护用品的佩戴情况进行监督检查，不符合要求者责令整改，屡教屡犯者执行经济处罚或调岗处理。

e.2019年12月有针对性地对部分员工进行体检，体检结果不合格者，视实际情况调岗、劝离处理。以减少意外事件发生。

2. 安保工作：2019年安保工作没有执行到位，人员、物品进出控制不严，保安人员年龄偏大□20xx年将调整保安人员，达到退休年龄者办理正常退休，招聘年纪较轻的人员进行替换，同时提高保安人员对门禁的控制要求，每月对保安的绩效考核落实到位。经过了解，如果将安保工作统一外包给保安公司，虽然能够将管理落实到位，但在工资成本上高于公司现在的一倍以上，因此暂不考虑将安保工作外包。

a.充分利用视频监控系统对全厂各区域进行监控，以确保各

类异常事件发生时快速反应。目前使用的监控系统还存在有一些盲区□20xx年将增设监控点，确保将厂区全方位都能监控到位。（已多次跟监控供应商沟通但没有明确时间答复）

b.拟在厂区主要进出口、宿舍主要进出口建立电子门禁系统，所有人员均刷卡进出，以确保能清晰掌控所有人员进出公司的状态。（已咨询方案）

九、后序

继往开来，公司人力资源部门的现状离一个规范高效而专业的部门还有很大差距，在未来人力资源部所有人员将在发扬过去优秀的方面，努力改进不足之处，从专业人力资源管理角度出发，力求将人力资源部打造成专业，系统，规范，高效的部门。

以人为本，人力资源部将始终围绕以人为核心来开展各项工作。同时紧密跟随公司人力资源发展战略，规范化人力资源管理的分工，力争将人力资源的管理功能和服务功能充分挖掘和发展，为公司提供优质的人力资源管理服务。

总之，人力资源作为企业的核心资源将直接决定企业的核心竞争力。因此，从公司层面，要求不仅从战略上建立具有竞争优势的人力资源管理制度，更要求把人力资源各环节的日常具体工作做细、做好、做到家，从而协助公司形成企业独有的文化和氛围，提高公司凝聚力，维护公司的创新和活力。从员工角度则是建立激励员工按照企业与员工共赢的发展之路，在企业中设计自己的职业生涯，不断提高职业技能和水平，在实现自我发展目标的同时快乐地享受生活，享受工作，与公司共同成长。