

最新邮政公司年终总结及明年工作计划(通用6篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

邮政公司年终总结及明年工作计划篇一

1. 实施职业任务分解，确保企划代理合同的履行

20xx年公司各类楼宇销售任务1.5亿元，其中一季度1500万元，二季度4500万元，三季度4500万元，四季度4500万元。根据xx签署的协议书，这项任务的载体是企划代理公司。经双方协商，元月应签订新的年度任务承包合同。为了完成本年度的市场营销任务，企划代理公司建议实行职业任务的分解，交给人。不仅仅是招商厅和中心活动。采用更灵活的销售方式，可以全面完成年销售任务，从根本上保证工程价格的跟进。营销形式要完善联购、中心活动介绍、访问介绍等方案，创造营销新模式，努力形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，形成品牌拓展营销

新的一年，公司除了20xx年，还将进一步扩大广告投入。其目的之一是创造xx品牌，二是扩大大楼市场营销。在广告宣传、营销策划方面□xx应在广告种类、数据统计、效果评价、周期规划、设计创新、布局创意、色彩处理等方面下功夫，避免出现布局相同、无效重复、设计不灵活、创意缺乏等现象。

3. 努力培养营销团队，逐步完善激励机制

企划代理公司的职业顾问和公司营销部的营销员工是有机合作组。在新的一年里，公司将充分利用这一部分的资源。企划代理公司首先要抓好市场营销人员的基本知识培训工作，使市场营销人员辛苦工作，成为有技术、能够推荐的团队。其次，逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销激励方法，具体激励方案由营销部负责起草。

根据公司与企划代理公司签订的合同规定[]xx去年应发布《招商计划书》和《招商手册》，但目前这项工作落后。公司要求上述两本书在第一季度由策划代理公司编写。为了综合医药市场的状况，招商部计划另行负责起草“招商方法”，招商部将在元月发出初稿。

2. 组成招商队伍，良性循环运营

近一年来招商引资工作得失分析显示，重要原因之一是招商引资队伍不足、人员不足。新的一年，招商引资队伍在引进竞争机制的同时，还将配备符合素质要求、敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商引资工作进入良性循环。

3. 明确招商任务，打好运营基础

xx项目第一期工程预计于今年年底完成，明年元月开始运营。因此，厂家、总经销商、总代理商的进厂是运营的基础。我们不能等吃米，军马不来，粮草应该先行。今年吸引外资的生产企业、总经销商、总代理商、医药商业代理机构等任务有300家。由企划代理公司和招商部共同承担。

4. 做好物流运营准备，合理有效地及时投入

医药物流与传统医药商业不同，医药物流企业在医药交易平台的建立、运输配送能力的提高、医药物流体系的配置方面与传统医药不同，主要要求信息功能的交换及时、迅速地完全实施电子化管理。为此，新年度公司将与市物流研究所合

作，签订合作协议，按合同协议履行职责。为了市场化公司运营，公司拟设立物流部，制定xx医药物流系统运营方案，确定设施、设备组成部分、运营流程、管理机制等。这项工作是在董事会的同意下进行的。

xx的企业精神要产生万物，以人为本的和合求实，科学求真要决定xx品牌的构建□xx集团的构建，充实基础工作，充实各种人才，充实企业文化，完善综合素质。新的一年，公司将稳步开展四个充实的工作。

1. 充实基础工作，改善经营环境

公司完善基本工作，主要是为了能做好各部门各单位的工作，做细致的工作，达到工作标准。琐事细腻，琐事常做。不要现实和虚假，工作真的不夸张。规范的行为很细致。做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准要求办公室制定的公司《工作手册》确定，对照员工严格执行。为了有效监督各部门基础工作的利弊得失，公司将在新的年度在办公室创建□xx工作动态》，每半个月创建一期。

2. 充实各类人才，改善员工结构

企业的竞争，毕竟是人才的竞争。我们必须充分认识到现在员工的职场适合率和现代基准相比有一定的距离□20xx年，公司根据企业的实际需求，制定各类人员的录用条件，设立录用流程，吸收目的地想服务xx的各类人才，为满足xx集团公司各岗位的需求，设立xx专业人才池。

邮政公司年终总结及明年工作计划篇二

20__年，公司的总体工作目标为：以20周年庆典为契机，树立全新的形象，争创一流质量，打造专业服务团队，培育核

心竞争优势，进一步实现公司的可持续发展。

第一、加强专业分工，形成产品与质量的竞争优势

1. 大力推行《生产管理操作守则》、《质量管理操作守则》等一系列管理制度，加强对质量的流程控制，保证产品质量和对客户的服务质量。
2. 鼓励技术创新和技术研究，形成技术优势。要努力把公司具有比较竞争优势的产品做得更好，同时，要不断创新，不断探索，在其它产品上延伸与扩展公司的比较竞争优势。
3. 树立并落实“__出品”的概念，进一步提升品牌的美誉度。加强团队协作，提升整体的设计质量和水准，让“__出品”成为市场上真正一流的品牌。

第二、继续推行“客户满意”工程

1. 细分客户群。经营部门要加强客户群的细分工作，要开动脑筋，在服务上不断推陈出新，维护老客户，发展新客户，做好客户关系工作。
2. 建立服务质量投诉机制。经营生产部门应制订并落实客户投诉的处理程序，客户对于设计和服务的意见和投诉，要及时响应，积极沟通，迅速改进，给予客户满意的答复。

第三、加强分支机构与公司的协同运作

1. 保持经营、管理、文化理念的高度统一。进一步完善分支机构的管理，确保华森文化和理念的延续和扩展。
2. 推行《经营操作守则》，拓宽经营渠道，构建经营网络。
3. 生产管理上要协同作战，加强沟通、交流和人员的统一调配，真正实现协同运作。

第四、加强公司管理制度的建设，进一步构建与完善管理体系

继续加强各项管理制度建设，进一步构建和完善经营、生产、质量、财务、人力资源等管理体系，使之真正形成配套，为生产服务。

第五、培育增长型业务

装饰业务是今年公司业务拓展的重点，装饰设计部已经成立，要利用现有优势，大力宣传，积极拓展业务。各分支机构要了解公司装饰业务的现状，积极承接装饰业务。

第六、加强学习、执行和思考能力，培育团队的核心竞争力

要加强学习，互相交流，相互促进，提升整个团队的知识水平和知识结构。加强执行力建设，保证公司战略目标的实施与贯彻。要开动脑筋，从不同的角度、不同的工作岗位中寻求更好的途径与更好的解决方案，提高管理和服务效率，适应市场与客户日益增长的要求。

邮政公司年终总结及明年工作计划篇三

于____年内，物业公司计划通过下列各项工作，树立起领导__时尚魅力之全心全意全程为业户服务之形象，逐步完善__步行街之各项管理工作，为步行街业户提供更优质而专业的服务。

1. 协助步行街后期工程

步行街土建工程已基本完成，预计在____年2~5月份会进行设备安装试调及室内装修工程，届时本本物业公司会全力协助发展商对上述工程之监管及跟进，并就物业管理及用家角度提供改善建议，以祈于建设阶段即可顾及到将来实际方便

使用之需。

2. 完善停车场管理

2.1 于停车场入口竖立停车场规则竖牌，俾能让使用停车场之人仕了解停车场的有关规定。

2.2 针对目前停车场，摩托车场地面大量起灰砂及凹凸不平之现状，建议发展商能考虑重新进行改善工程，并由专业之公司标划车位及车道指示。

2.3 划分租户月租车辆停放区，购物临时车辆停放区，好又多临时仓储区及完善御货区管理制度。

2.4 申报停车场收费批文及于本车场内公示，开始实施收费。

2.5 于停车场内各隐蔽处加设闭路电视监察系统。

3. 办理交收铺手续

从发展商处接管步行街物业，为小业户办理铺位交收手续，并争取当年度所有租铺位全部营业。

4. 收取管理费

物业公司拟将于____年6月份起正式向业户收取管理费（具体视开业时间及租赁协议而定），物业公司将会在此之前安排到物价局申报有关管理费收费标准及做好向各业户的宣传，解释工作。

5. 业户二次装修的监管

物业公司将根据装修手册内有关规定及流程为业户办理手续及进行监管。

6. 为业户提供有偿服务

物业公司拟为业户开设多项有偿服务，（包括协助提供办理营业执照，家政服务、装修设计施工、职员招聘、广告设计等），既可增加管理收入，以填补管理支出，又可为租户提供更多元化的服务。

7. 节日装修

于传统节日期间，如中秋节、国庆节、圣诞节、新年、农历春节等，物业公司会于步行街内进行适当的节日装饰及配合发展商租赁推出一系列之推广活动，增加步行街节日喜庆气氛，提供商场社会知名度，美誉度，增强租户对步行街之归属感。

8. 设计及落实步行街永久性标志

为树立__步行街时尚魅力之高级商业形象，物业公司将与有关设计公司联系，为商场设计及安装一系列之企业ci形象标志。

9. 工程

9.1 接交步行街公共设备及公共地方

物业公司将于有关设备基本能正常运作的情况下，按步骤分阶段就步行街所有公共设备、设施及公共地方与施工单位进行协商，正式接收步行街有关公共设备及公共地方。

9.2 跟进遗漏工程

物业公司会保持与施工单位的良好沟通，跟进有关租户遗漏工程，并拟定相关之遗漏工程跟进程序，以进一步加速遗漏工程完成。

9.3 指定及落实设备长/短期维修计划

随着步行街设备不断投入运作，为确保各项设备的正常运行，物业管理公司工程部将制定一套完整的设备长/短期维修保养计划，通过有计划及有步骤地对步行街各项设备进行维护保养，以及对各项设备的合理化使用，最大限度地延长设备的使用寿命。

9.4 外判工程

根据步行街的运作情况及从节约管理成本的角度考虑，部分专业设备的维修保养工作将有可能需外判专业的承办商，于外判工作中，物业公司基本会采用公开招标的方式选聘有关承办商。

9.5 人员招聘及培训

至步行街全面开业前1个月，物业公司需再公开招聘一批员工，主要为客户中心、工程、安防员工，总人数约为40人。并结合现在职员工，加强进行培训，除向各员工提供一般性物业管理基础理论知识培训外，物业公司亦会通过讲座、考试、现场指导，参观及与其它管理公司就物业服务工作进行座谈交流等方式，为各级员工提供包括物业管理、工程、消防、突发事件处理、服务礼貌、意识等各方面专业培训，旨在增强员工的服务意识及专业知识，提高物业公司整体业务水平。

9.6 清洁管理

根据公司实际运作情况，提供自建及外判清洁服务两种方案，以于开业前进行运作。

9.7 消防演习

物业公司成立业务消防队，于日常工作中重点培训消防知识，

拟在开业前进行一次消防联动演习，及于日后每2个月组织一次消防演习。

9.8完善物业公司内部管理

物业公司拟通过下列措施进一步完善内部管理。

- 1) 制定部门主管定期会议制度，加强部门沟通。
- 2) 完善各部门的工作手册及规章制度，每半年检讨并审核一遍。
- 3) 彻底明确及落实各员工的岗位职责。
- 4) 加强物业公司内部纪律，完善奖惩制度。
- 5) 建立并实施iso9002内部文件、资料管理制度。
- 6) 建立采购公开招标制度。
- 7) 加强财务成本核算与控制，节约开支。

总经办

—

____二月十一日

邮政公司年终总结及明年工作计划篇四

全局各单位及部门要继续高度重视企业文化建设工作。各级领导要承担好企业文化建设工作的倡导者、示范者和推进者的角色，各部门要严格履行好齐抓共管的职责，工会要继续牵头协调，各部（中心）、组所的企业文化建设骨干要真正

起到作用。要把企业文化建设作为推进xx邮政又好又快发展的“源动力”来看待。部（中心）主任、组所长对企业文化建设工作负总责，每季要安排专题会议听取企业文化建设情况汇报，分析协调工作，严格按照市局要求，督促管理，认真落实好吉邮局字[20xx]51号文件精神，县局工会今年将继续对各单位企业文化建设工作开展情况实行目标考评。

一是坚持加大宣贯和培训的力度。将企业文化相关内容列入到全体邮政干部职工各类教育培训、技能鉴定、技术比武当中，坚持做好对企业文化骨干和员工的培训工作，做好员工企业文化知识测评。对各单位企业文化骨干选择专题重点集中培训，员工测评结合岗位履职标准，采取县局命题，各单位自行组织方式进行。二是坚持每季员工集中宣誓。固化《江西邮政企业文化理念》，进一步在员工中达成共识。各单位要加大对《江西邮政之歌》学唱的普及力度，举行重大活动时播放《江西邮政之歌》。

一是在20xx年的基础上，认真总结完善，配合相关部门围绕“建精品窗口，创优质服务”活动，将营投人员岗位行为规范推行到各单位。二是推行管理人员岗位行为规范，提倡文明办公、服务基层，提高工作效力和管理保障，发挥管理人员榜样示范作用。三是在邮政营销人员中推行营销人员岗位行为规范达标活动，提升邮政营销人员形象，提高邮政品牌价值。

一是提高员工对《江西邮政企业文化理念》的理解认同率。配合省公司组织开展“扬企业文化魂、树‘工人先锋号’先进班组”系列活动，充分发挥先进模范人物典型引路的作用，引导员工将个人价值融入到企业核心价值体系当中。二是提高员工行为规范履行率。帮助员工尽快实现岗位职业化，提高员工自身素质。在全局开展“认同企业文化，争做优秀员工，弘扬企业精神，当好企业主人”学习心得大赛活动。三是提高企业管理制度执行率。实现企业文化理念与经营各项工作的有机融合，发挥企业文化的指导作用，引导员工积极

投身“创新杯”劳动竞赛和各项专业竞赛活动中。四是提高邮政品牌知名度，发掘品牌优势。全面推进企业价值管理，对内加强凝聚力，对外承担社会责任，实现科学发展，努力构建和谐企业。

20xx年，是把握新机遇、实现新发展的’一年，企业建设工作要紧紧围绕主题，认真开展系列活动。

一季度，制订20xx年企业文化建设工作实施意见；围绕邮政经营、管理、服务、改革为中心内容，在全局范围内开展一次“我为企业献一策”大讨论活动；举办新员工企业文化培训班；营投、客服部门全面推行营投人员岗位行为规范。

二季度，按照省公司和市局的统一部署，围绕“文化的力量”主题，选树、宣传“工人先锋号”、营销精英、技术大比武能手等先进模范，组织下基层宣讲（表演），举办企业文化骨干培训班。

三季度，结合“弘扬企业精神，当好企业主人”活动安排，围绕“认同企业文化，争做优秀员工”主题，组织开展学习心得演讲比赛活动，进一步在员工中掀起讲学理念，争当先进活动高潮。

四季度，组织全局员工进行企业文化知识测评，对“职工之家”、“职工小家”建设和企业文化建设工作开展情况进行互查互评。

邮政公司年终总结及明年工作计划篇五

一. 总计划

在计划经济收入中有以下几项收入：

- (1) 宾馆计划收入10万元
- (2) 旅游船只收入5万元
- (3) 上坝收费3万元
- (4) 绿化收入7.5万元
- (5) 房屋出租收入3万元
- (6) 果园收入1.25万元
- (7) 劳务输出收入11万元

总计收入40.75万元

计划支出费用有以下几项：

- (1) 工资支出总额为15万元
- (2) 提取三金3.2万元
- (3) 劳动保险4.3万元
- (4) 劳动保护0.65万元
- (5) 电话费0.5万元
- (6) 差旅费0.8万元
- (7) 办公费0.3万元
- (8) 折旧及摊消6万元
- (9) 税金3.5万元

(10) 招待费1.5万元

总计划支出为35.75

二. 总计划的详细说明和工作部署

1. 金湖宾馆

如公司内部没有人承租金湖宾馆，我们再对管理局内全体职工招标租赁。如全局职工也没有人承租，最后就对社会招标，用社会的力量来管理金湖宾馆。

虽然我们计划采用的机制为承包责任制，但是在管理上不能以包带代管，我们公司经理部决定让副经理深入到管理中去，掌握宾馆的经营情况，及时回流资金，为金湖宾馆的经营当好参谋把好关。

2. 船只管理

3. 上坝收费

4. 绿化工作

邮政公司年终总结及明年工作计划篇六

xx的企业精神“三生万物，以人为本；和合求实，科学求真”决定了xx品牌的打造□xx集团的建立，必须充实基础工作、充实各类人才、充实企业文化、充实综合素质。新的一年，公司将在“四个充实”上扎扎实实开展工作。

1、充实基础工作，改善经营环境

公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做

到位，做得细微，做得符合工作标准。小事做细，细事做透。务实不求虚，务真不浮夸。规范行为，细致入微。通过做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准，由办公室制定的公司《工作手册》确定，要求员工对照严格执行。为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督，公司在新的年度由办公室承办编制《xx工作动态》，每半个月一期。

2、充实各类人才，改善员工结构

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。20xx年，公司将根据企业的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳愿意服务于xx的各类人才，并相应建立xx专业人才库，以满足xx集团公司各岗位的需要。

3、充实企业文化，改善人文精神

企业文化的厚实，同样是竞争力强的表现。新的一年xx策划代理公司在进行营销策划的同时，对于xx文化的宣传等方面，亦应有新的举措。对外是xx品牌的需要，对内是建立和谐企业的特定要求。因此xx文化的形成、升华、扬弃应围绕xx企业精神做文章，形成内涵丰富的xx企业文化。

4、充实综合素质，提高业务技能

xx集团注册后，有着不同专业的子公司，也有不同的工作岗位。员工能否胜任工作，来源于个人的综合素质、业务技能的提高，亦与整体素质相关。新的年度，办公室应制定切实可行的员工培训计划，包括工程类、物流类、医药营销类、地产类、物业管理类、酒店宾馆类等，并逐季度予以实施，使员工符合企业的工作岗位要求。

xx项目是省、市重点工程，也是xx品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将xx项目建成为省优工程。

5、预决算工作。

工程部、财务部必须严格工程预算、决算工作的把关。严格执行约定的定额标准，不得擅自增加工程量和无据结算。不得超预算支付工程款。

公司确定的20xx年医药商铺、产权式酒店、公寓式写字楼的销售年任务为1.5亿元。该任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好营销这篇大文章。

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现。

20xx年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。按xx所签协议书，该任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20xx年的基础上，将进一步扩大广告投入。其目的—是塑造“xx”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面□xx应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免

版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

4、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、国债融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。通过让股、扩股等办法扩大资金流，以保证xx项目建设资金的及时到位。

招商工作是xx建成后运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的楼盘销售。因此，在新的一年里，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作。

按照公司与策划代理公司所签合同规定[]xx应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

3、明确招商任务，打好运营基础

xx项目一期工程拟在今年底建成，明年元月将投入运营。因而，厂家、总经销商、总代理商的入驻则是运营的基础。我们不能等米下锅，而应军马未到，粮草先行。今年招商入驻生产企业、总经销商、总代理商、医药商业代理机构等任务为300家。由策划代理公司与招商部共同承担。

4、做好物流营运准备，合理有效适时投入

医药物流不同于传统医药商业，它要求医药物流企业不单在医药交易平台的搭建、运输配送能力的提高、医药物流体系的配置上有别于传统医药，更主要的是在信息功能的交换适时快捷方面完全实行电子化管理。因此，新的年度，公司将与市物流研究所进行合作，签订合作协议并按合同协议履行职责。为使公司营运走向市场化，公司拟成立物流部，拟制定xx医药物流系统的营运方案，确定设施、设备构成因素，运营流程、管理机制等。该工作在董事会的同意安排下进行。

每一年的开始，企业要进行整年度工作计划，那么企业中的每一个部门，部门里的每一个人都少不了给自己新一年一个个人年度工作计划。以下为您提供的是部门年度工作计划范文，可供参考。

协调处理好劳资双方关系，合理控制企业人员流动比率，是人力资源部门的基础性工作之一。在以往的人事工作中，此项工作一直未纳入目标，也未进行规范性的操作。xx年，人力资源部将把此工作作为考核本部门工作是否达到工作质量标准的项目之一。

劳资关系的协调处理目标：完善公司合同体系，除《劳动合同》外，与相关部门一些职位职员签定配套的《保密合同》《廉洁合同》《培训合同》等，熟悉劳动法规，尽可能避免劳资关系纠纷。争取做每一个离职员工没有较大怨言和遗憾。

树立公司良好的形象。

1□xx年元月31日前完成《劳动合同》《保密合同》《廉洁合同》《培训合同》的修订、起草、完善工作。

2□xx年全年度保证与涉及相关工作的每一位员工签定上述合同。并严格按合同执行。

3、为有效控制人员流动，只有首先严格用人关。人力资源部在xx年将对人员招聘工作进行进一步规范管理。一是严格审查预聘人员的资历，不仅对个人工作能力进行测评，还要对忠诚度、诚信资质、品行进行综合考查。二是任何部门需要人员都必须经人力资源部面试和审查，任何人任何部门不得擅自招聘人员和仅和人力资源部打个招呼、办个手续就自行安排工作。人力资源部还会及时地掌握员工思想动态，做好员工思想工作，有效预防员工的不正常流动。

1、劳资关系的处理是一个比较敏感的工作，它既牵涉到企业的整体利益，也关系到每个员工的切身利益。

劳资双方是相辅相承的关系，既有共同利益，又有相互需求的差距，是矛盾中统一的合作关系。人力资源部必须从公司根本利益出发，尽可能为员工争取合理合法的权益。只有站在一个客观公正的立场上，才能协调好劳资双方的关系。避免因过多考虑公司方利益而导致员工的不满，也不能因迁就员工的要求让公司利益受损。

2、人员流动率的控制要做到合理。

过于低的流动率不利于公司人才结构的调整与提高，不利于公司增加新鲜血液和新的与公司既有人才的知识面、工作经验、社会认识程度不同的人才，容易形成因循守旧的企业文化，不利于公司的变革和发展；但流动率过高容易造成人心不稳，企业员工忠诚度、对工作的熟悉度不高，导致工作效率

的低下，企业文化的传承无法顺利持续。人力资源部在日常工作中要时刻注意员工思想动态，并了解每一位辞职员工的真正离职原因，从中做好分析，找出应对方法，确保避免员工不正常流动。

第一责任人：人力资源部经理

协同责任人：人力资源部经理助理(人事专员)

1、完善合同体系需请公司法律顾问予以协助；

2、控制人员流动率工作，需要各部门主管配合做好员工思想工作、员工思想动态反馈工作。人员招聘过程中请各部门务必按工作流程办理。

为了xxx物业公司顺利的运作发展，为业主和租户提供高效优质的服务，完成业主委托的各项物业管理及经济指标，发挥物业最大的功能，使得xxx物业通过对xxx大楼及基地、家属院实行的物业管理，不断总结管理经验，提升物业灌木里水平，积极努力地参与市场竞争，拓展业务管理规模，最终走向市场完全转化为经营性物业管理，达到最佳的经济效益，制定今年的工作计划。

今年是xxx物业公司运行的第一年，实行二块牌子（管理中心）一套人马，在保留原xxx中心的功能基础上，通过xxx物业的运作，最终走向市场。定编定岗从厂里的统一管理安排，计划全公司定编37人，其中管理人员7人，按照厂里的培训安排参加培训。

按照厂里的物业管理委托要求，对xxx大楼及将要成的其它物业大楼进行代为租赁，计划完成xxx大楼委托租赁的房屋出租率大于96%，今年完成代租收入不少于..万元，按要求完成水电暖与费用的代收、代缴工作，保证所辖物业的正常运作。

今年完成物业管理费..万元，代租、代办费..万元（..×20%），一共为.万元。其中xxx大楼物业费及代租代办费合计为..万元，其它收入..万元。

1. 人员工资包括三金总额为：..万元（按现48人计算）

2. 自担水电费：..万元。

3. 税金：..万元。

4. 其它..万元。

1. 计划2月底前所属良友家政服务公司开始正式挂牌运作，年创收不少于2万元。

2. 组织成立对外扩大管理规模攻关组，派专人负责，争取在年底前扩大物业管理规模不小于5000平方米，实现盈利。

六、综合治理、消防安全工作计划

1. 保持天山区综合治理先进单位称号，争取先进卫生单位称号。

2. 每月24日为例检日。组织有关部门对楼内进行全面的“四防”大检查，发现隐患及时整改，做到最大限度地消灭各种事故的发生。

3. 完成消防部门及综合办要求，完成的各项工作。

4. 五月份、八月份组织二次保安、工程、环卫等人员参与的消防设施的运用，并结合法制宣传月、禁毒日、消防日开展禁毒宣传，消防宣传等，每年不少于三次。

5. 保证所辖物业的治安、消防安全、不发生大的治安事故，

杜绝一切火灾的发生。

1. 大楼沿街外墙的清洗、粉刷、改造。
2. 大楼内部的维修、粉刷。
3. 楼内中央空调系统的清洗、维修、保养。
4. 消防报警系统的维护、清洗、调试。
5. 管路系统的更换。