

# 2023年客运企业上半年工作总结 客运企业年度工作计划(精选9篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。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。

## 客运企业上半年工作总结 客运企业年度工作计划篇一

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《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各类人才，并相应建立专业人才库，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，策划代理公司在进行营销策划的同时，对于文化的宣传等方面，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，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。

切实完成年营销任务，力保工程进度不脱节

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—是塑造品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，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。

全面启动招商程序，注重成效开展工作

招商工作是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。

### 1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，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。

### 1、推行绩效考核制，以日常工作作为考核内容

绩效考核是国际流行的企业管理形式，公司要求每个员工坚持登记《绩效考核手册》，公司定期对员工考核手册进行检查。考核等级的评定，主要以如期如质完成本职工作，遵守纪律等为主要考核内容。方法为领导考核、交叉考核、员工考核等，以客观评定每个员工工作的优劣。员工《绩效考核手册》每月由办公室负责检查。

### 2、推行责任追溯制，以提高员工的荣誉感和责任心

责任追溯是落实岗位责任制的重要方法，也是对事故根源防漏堵缺的可行良策。公司将制定责任追溯制(包括奖励赔罚制度等)。强化措施，分明奖罚。即可以责任到人，又能避免无据推论、“钦定”责任，使员工树立荣誉感，增强责任心。

### 3、推行末尾淘汰制，以提高企业市场竞争力

企业的生存发展，除市场客观环境外，很大程度取决于员工的个人竞争力。只有把员工打造为特别能工作，特别富于创造力、特别富于团队精神的群体，才能在市场竞争中立于不败之地。因此，要符合这一要求，公司必然推行员工末尾淘汰制。其方法以考绩为依据，综合考评员工的工作能力、工作表现。按考评等级，实行末尾淘汰。

#### 4、推行绩效工资制，充分保障员工权益

对绩效高的员工给予增资励，对绩效低的员工给予降级，这是绩效工资制的核心要素。公司在新的年度将制定绩效工资标准，实行绩效工资制。通过绩效考评考核，对表现优良、工作成绩优异的员工进行增资；对表现平平、工作效能低下的员工给予降资甚至淘汰，以使企业永远充满活力。

#### 5、推行各级责任制，有效实行分工合作

公司的战略目标之一是建立“xx集团”。这一既定目标客观上要求公司领导层、部门中层进行各级负责，且分工合作，以防止责任推诿，办事拖沓，效率低下的现象发生。

公司领导层分工：

董事长：。负责全面工作，主持融资、重大合作。分管xx房地产公司。

总经理：。主持公司日常工作，分管财务部、医药商业公司。

副总经理：。负责公司行政工作、物流策划，分管办公室、招商部、物业管理公司，负责策划代理公司的工作对接。

副总经理：。负责营销工作，分管营销部。负责营销广告，与策划代理公司、媒体单位的工作对接。

总工：。负责工程的实施全过程管理。分管工程部。负责与设计单位、施工单位、监理公司及相关部门的工作对接。

公司各中层负责人，按原定职责行使管理责任，新的岗位职责出台后，按新办法执行。以上“五个”今年必须强力推行的制度，由办公室负责起草，2月底完成。全年工作计划，它是大纲式统领全局的文件，不可能细致到部门各细节。因此，

公司要求所属各部门，应根据公司的20xx年工作计划，在正月十五前相应制定出本部门的年度工作计划，有的放矢，以利于xx项目的早日建成和投入市场运营。

## 客运企业上半年工作总结 客运企业年度工作计划篇二

作为一种极其有效的经营管理策略和方法，企业文化工作本身就被很多管理者所忽视。企业文化的本质是为经营服务的，只要加以充分运用，便能切实促进企业发展战略的实施、品牌建设和经营业绩的提升，其现实价值和战略意义远远没有得到应有的重视和发挥。

其实，这正是我们每时每刻都必须面对的课题。

本人始终很欣赏王石和他所带领的团队！不是因为万科骄人的业绩，而是因为他们总能有很好的创意，比如，我以前谈到的尊重员工个人的理念的倡导与实践，选择规范化道路，不同定位、不同风格的房地产项目品牌的策划与推广；事实上，这些创意并非一定是万科首创、甚至别人早已用过，但万科与其他企业最大的区别在于，能够将这些创意长期坚持下去，并且力求做到极致、做出自己的个性与特色，最终成为不断创造经营奇迹、保持行业领跑者地位的竞争优势。

万科开始于\*\*年、坚持了13年的“主题年”传统就是一个典型案例。我可以十分负责任地评价，万科的成功，在很大程度上得益于企业上下对“企业主题年”的高度重视和深入贯彻。在这一点上，万科又一次走在了很多企业的前面，为我们创造了榜样。

结合本人在管理咨询机构的长期实践，本文将对“如何制定企业文化年度工作计划”的操作思路与方法进行一次全盘解析，期望在推动企业内部的系统创新与变革、提高整体经营业绩等方面，对国内的众多成长型企业有所启发，并引发实

际行动。

企业文化年度工作，顾名思义，就是企业将经营管理中的某个局部环节或企业文化中的某项理念，确定为整个企业在某个年度阶段内的工作重心，并充分激发全体员工的参与热情，发挥团队的智慧力量，予以重点解决，从而带动企业内部各个系统及全局化的创新和突破，促进企业年度经营目标实现和整体发展战略的稳步实施。

比如：\*\*年是万科的第一个企业文化主题年，其年号为“资金年”，就是以改善资金运用状况为目标，并由此建立了资金结算中心模式；\*\*年的万科“客户年”，则提出了“如何对待客户”这一重大命题，倡导“善待客户，善待职员”，促使客户服务体系初具雏形；而\*\*—\*\*年连续三年的“职业经理年”、“团队精神年”、“职业精神年”，通过倡导成熟的团队管理理念，打造了一支成熟的职业经理队伍，为职业经理的专业素质转化为生产力提供了广阔的空间。

“企业主题年”的价值在于：它是渐进式宣导企业理念、完善管理机制、实现理念落地的企业文化创造策略；它是阶段性地解决企业现实问题、提升企业经营管理水平的有效方法；它是以企业整体发展战略为导向，与企业品牌建设和市场拓展计划相匹配，切实推动企业年度经营目标如期实现的管理举措；它是通过凝炼生动的理念和一系列富有创意、全员互动的活动样式，增强企业的凝聚力，调动和激发企业内部各个系统员工的创造活力的有效手段。

## 客运企业上半年工作总结 客运企业年度工作计划篇三

### 一、经济指标完成情况

20xx年度完成线路管理费收入4302861.5，完成年指标41x元的103.6；收取驾驶员安全宣教费6.7x元；驾驶员行车安全保证



金26.1x元;收取承包合同转户费1.8x元。

## 二、安全指标完成情况

1、制订完善各项管理制度□20xx年度长运分公司制订了员工岗位目标经济责任制考核细则;制订了各岗位工作职责,明确了本部门各岗位的工作职责和工作要求;按照总公司安全生产管理制度制订了长运分公司安全生产管理实施办法;制订了驾驶员上岗证管理制度,不定期对驾驶员佩戴上岗证进行专项检查;制订了经营者、驾驶员安全活动管理制度;制订了长运分公司服务承诺制度;按照安全生产管理规范要求建立了安全生产公告制度,每月对驾驶员的违法违章行为进行公示;六月份按照安全生产管理规范要求建立了行车日志制度,要求当班驾驶员认真填写天气、路况、始发及到站时间、中途停靠点及停靠时间、车辆故障、隐患、事故等情况,定期收回进行整理、分析,对认真填写的驾驶员予以通报表彰。

2、建立健全各类档案台账。建立了一车一档的车辆档案、参营车辆登记台账、报废车辆登记台账、车辆技术档案、二级维护记录、二级维护计划表、客运市场信用考核(爱车例保)检查表、经营者及驾驶员安全活动记录及学习签到表、行车安全月报表、责任事故“四不放过”教育记录表、行车事故登记表、重大责任事故案件档案、车辆行驶里程记录、驾驶员登记台账、驾驶员基础档案、驾驶员档案卡、驾驶员安全公里记录、公路规费缴纳台账及运管部门要求填写的安全会议记录、安全宣传教育培训活动记录、安全管理监督检查记录、安全事故隐患督查通知书、安全事故情况记录、安全事故报表记录、安全事故处理结果记录等档案台账,各类档案台账均严格按iso质量体系认证的要求设置、填列。

3、及时签订班线承包经营合同□20xx年度长运分公司新增了沅江、保定、福鼎、内江、厦门、泗县、瓯北等七条省内外班线,均已签订好承包经营合同,合同签订率10;办理了丽水班线、上饶线机动车终止承包合同协议;办理了义乌线合并经

营后的承包合同;办理了福鼎、天台、乐平班线车辆的置换;办理了贵池、邵阳、瑞安班线车辆的报废更新相关手续及天台班线重新承包并签订了承包经营合同;办理了上海、宁波线承包到期续签合同;办理了椒江线jd1304车及两辆接送车的合同过户手续;按照董事会的统一部署,经过二个多月的反复修改,12月份对所有班线承包经营合同进行调整,全部重新签订了“客运班车经营指标考核协议书”。

4、严把驾驶人员选聘关。按照公司“关于做好20xx年驾驶员安全资质审核工作的通知”要求,及时办理了16配备驾驶员及4代班驾驶员的安全资质审核,签订了聘用协议及安全生产责任书,并与5x班线经营者签订了20xx年度安全生产责任书。20xx年度驾驶员选聘工作已紧锣密鼓的开始,外省籍驾驶员的聘用除提供驾驶证查验证明外今年还需提供当地运管部门对其从业资格证的查验证明。

5、加强每月一次的车辆检查。将爱车例保、车容车貌检查与客运市场信用考核内容有机地结合,形成一张综合检查考核表,既保证了每月一次的信用考核、车辆设施、安全机件、车容车貌等方面的检查,又减轻了重复检查的工作量。并将每月的检查结果汇总上报信用考核领导小组。

6、加强经营者、驾驶员的安全活动。自去年十月份开始坚持每周三个时间段的安全活动,经营者每月一次,驾驶员每月二次参加安全活动已形成常识。为了更好地完善和规范安全学习制度,进一步提高从业人员的安全生产意识,考虑每周三次学习次数过多,人员相对分散,学习效果欠佳的状况,自10月1日起将学习时间由每周一晚上调整为每月的10日、25日晚上,每周二、三上午的补学时间不变。极个别因各种原因学习次数不足的均按制度规定接受经济和补学的处罚。

7、做好事故处理、理赔工作。20xx年度连续发生了重大责任事故,长运分公司协助安全科及时派员赶赴现场,并积极协

助经营者做好事故报案、责任认定、事故调解、损失估价、保险索赔等工作，严格按重大事故“四不放过”原则做好教育工作，事故报表报送及时、准确。

8、及时缴纳车辆的公路规费。每月25日前编制好次月参营车辆应缴规费缴纳清单上交稽征部门，确保缴费凭证及时发放到参营车辆上，做到不漏征、不多征。

9、积极开展劳动竞赛活动。为配合六月份开展的全国“安全生产月”和交通系统的“反三违月”活动，根据上级部门的文件精神，长运分公司自5月1日-8月8日在全部参营车辆和全体聘用驾驶员中开展为期一百天的行车安全百日竞赛活动，活动结束后进行了认真总结、评比，共评出9辆安全优胜车和2安全优胜驾驶员并予以表彰；11月份组织驾驶员参加由县公安局、县交通局和县广播电视局主办的以“交通安全伴我行”为主题，以提高客运驾驶员交通安全意识和文明服务水平、进一步促进交通安全管理、减少交通违法行为、预防交通事故、确保我县“畅通工程”创建目标顺利完成为目的的玉环十佳“交通安全之星”评选活动。长运公司共上报了五名驾驶员参评，评选结果将于年底公布。

10、安装了移动办公助理系统。为能及时、高效、简洁地将各类安全警示、通知、天气变化等信息告知经营者、驾驶员，经与移动公司联系，6月初长运分公司安装了移动办公助理软件系统，该系统在海棠、麦莎台风中发挥了较大的作用，及时告知在途驾驶员台风最新动态，提醒驾驶员加强防范。

11、认真调查各班线经营状况□20xx年度共收到经营者关于要求减免企管费、置换车辆、报废更新、续包、并班经营、调整班时等书面报告42份，对经营者提出的要求均作了认真细致的调查核实，并对保定、宁波、苍南等班线进行跟车调查，情况确凿的再形成详细的书面调查报告上报董事会。

20xx年虽做了大量的基础工作，但存在的问题也不少：

10月17日乐安线浙jd1561车仙居事故(责任未定)，六起重大事故的发生给我们的安全生产敲响了警钟。“安全就是效益”、“安全第一、预防为主”人所周知，但真正做起来并不是件易事。明年我们长运分公司的工作重点就是保安全、促效益。

2、承包结算欠款率高居不下。欠款催付工作历来是个老大难问题，我们长运分公司虽采取停发规费缴纳单、书面电话催收、拦截车辆等措施，但对启东、临沂、鲜迭等几个欠款钉子户起的作用不大。

3、班线经营困难重重。特别是各长途班线，由于投入成本普遍较大，再加上同线班车不断增多，相互压价、客流稀少、油价上涨、费用增多等各种因素都制约着经营效益。虽然此次承包合同调整重签经营指标考核协议时对长途班线的定额实载率适当调低，但数额甚微。由于经营效益差，给结算欠款催讨工作带来一定的难度。建议公司董事会对经营确实困难的班线适当减免管理费，以减轻经营者的负担。

4、行车记录仪数据无法分析。由于记录仪质量存在问题，使数据无法采集、分析。通过更换新记录仪后进行重新调试，使20xx年的记录仪数据采集正常化。

## **客运企业上半年工作总结 客运企业年度工作计划篇四**

1. 进一步完善公司组织架构，确定和区分各职能部门的权责，争取组织架构的科学运用，三年内不做重大调整，确保公司运营在现有组织架构内运行。

3. 完成日常行政招聘和配置；

4. 实施薪酬管理，完善员工薪酬结构，实施科学公平的薪酬体系；

5. 充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部晋升制度，为员工做好职业规划，培养员工精神和敬业精神，增强企业凝聚力。

6. 在现有绩效考核体系的基础上，参考先进企业的绩效考核方法，实现绩效考核体系的完善和正常运行，确保与薪酬挂钩。从而提高绩效考核。

7. 大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8. 弘扬优秀的企业文化和传统，用优秀的文化感染人；

9. 建立内部纵横沟通机制，调动公司全体员工的主观能动性，建立和谐融洽的内部关系。集思广益，服务企业发展。

10、做好人员流失率和劳动关系的控制、纠纷的预测和处理。既保护员工合法权益，又维护公司形象和根本利益。

1. 行政工作是一项系统工程。不可能一蹴而就，所以行政部在设计和制定年度目标时要遵循循序渐进的原则。如果一味追求速度，行政部门就无法保证目标完成的质量。

3. 这个工作目标只是xx行政部年度工作的基本文件，并不是具体的工作计划。鉴于企业行政管理建设是一项长期工程，行政部将针对每项工作制定与目标相匹配的详细工作计划。但是这个工作目标必须经过公司领导研究批准后才能付诸实施。如果公司调整部门目标，行政部将根据调整后的目标完成年度工作。同样，具体的计划、方案、制度、形式等。对于每个目标项目的实施，将根据公司调整后的目标具体实施。

**客运企业上半年工作总结 客运企业年度工作计划篇**

## 五

大家好!盘点xx年，我们愉悦而绩优;展望xx年，我们任重而道远。公司的发展离不开我们大家的共同努力和辛勤付出，我们个人的前途也离不开公司的发展和壮大，回首过去的一年，我们都做的非常的好，非常的棒，收获颇多，但也有一些不足之处。因此在迎接xx年到来之际，你我需用新的思路，新的观念，新的姿态，新的精神面貌去对待我们新的生活和工作;你我更需不断的提高自身的学习力，执行力以及领导力，来适应公司的发展需要;用你我的智慧和汗水推动企业革新，从而获取更大的企业效益和个人利益。为了规范大家的行为准则和提升大家的工作能力，确保公司正常化有序的运行我把xx年的年度作以下规划。

- 1、改人制为法制，制定相关的劳动纪律规章制度，约束大家的行为规范。通过考核处罚来完善公司制度体系。在工作中一切按规矩办事，按流程办事。凡事有制度可依，有章可循。
- 2、提升企业的向心力，组织相关的文艺体育活动(具体方案时间另订)。全面严格贯彻月度优秀员工评定，月度优秀管理评定，做到公平、公正的原则，加大评选标准和力度，确实评选出对公司、对集体有贡献的人员，让其充分的调动他们的积极性，起到模范带头作用。
- 3、提升全员的激情和士气，增强大家的集体荣誉感。淘汰出局没有职业道德、有损公司利益、违背企业发展、不能和公司同心同德，同进同退的部分管理人员。任人唯贤，德是第一位。
- 4、严格实施绩效考核，提高管理的执行力。对工作不负责、态度不端正、积极性不高、执行力不强、团队意识薄弱的坚决予以处罚。做事拖拉、没有时间观念、无组织无纪律、不虚心不学习、找借口找理由的坚决予以不用或者不重用。

5、全面优化管理团队，做到优胜劣汰。有管理经验的，有能力的，有号召力的，道德行为优良的，乐意付出的，能给公司带来改善和进步的，能给集体增强士气和动力的给予提拔和加薪。

6、加强全员的学习和培训，提升大家的领导力和管理能力。建立和健全会议制度，学习培训制度，优化团队力量，各取其长各补其短。提升大家的改善能力和创新能力。

1、成立6s领导小组，对6s的执行情况以及改善情况予以监督。

2、加强6s的宣贯力度，全面开展，全员参与。首先制定6s制度和标准，组织班组部门学习，从小事情入手，从细节着手。做到任何一个环节，任何一个人都不放过，一律按规定和标准做事，彻底改善现场环境。

3、制定6s点检表，加强6s的评定力度，每个礼拜组织相关管理人员不少于一次的全面检查，对不合格项予以指出，责任部门及责任人必须在规定的时间内改善完毕，否则对负责人予以处罚。

4、不积极配合6s改善和不主动执行6s标准的班组(部门)负责人予以降职或降薪处理。连续3次6s检查不达标的班组(部门)责任人将受到相应的处罚。

1、所有的工序按照《工序产能测试一览表》科学合理的测出平均效率，不管什么型号、什么岗位一个小时正常能生产多少产品一目了然。做任何一种产品，要完成多少数量，就能合理的安排多少人，需要多少工时清清楚楚。杜绝了安排不当造成的工时浪费。

2、根据产能一览表、机台数量、操作工数量制定当班的正常产能，明确的要求各班组，各工序，各岗位今天必须完成多少生产任务方可下班，严格实施量化管理(所有的计时必须规

定数量)。

3、根据产能一览表制定出科学合理的工价，杜绝工价或高或低的情形出现，减少操作工不愿意调岗的情况发生。能帮助管理人员正常的组织安排生产调度。对新进员工或者调动到其他岗位的员工实行一定比例产能的量化考核，不达标的不予以保底或计时。

4、彻底的实行量化(数字化)管理，做到人人心中有数(有量的概念)。并做好个班组(部门)的统计报表，进一步实施统计分析。

1、做好个人时间规划表，明确自己每天在那个时间段必须完成的工作事项。减少时间安排不合理而忙碌的无头绪工作或者多件事情一起发生不知孰轻孰重而无序的工作。

2、做好生产计划和生产进度表。合理的安排和计划当日的生产型号及数量，做好各车间、采购、仓库的沟通和衔接，减少生产线的停工待料。

3、每天下班前必须做好第二天的大致工作安排，罗列出重要工作事项。

4、不管做任何事情都必须有计划(开始时间、完成时间、工作分配、工作内容、责任人、标准),做到分工明确，责任明确。

5、计划实施后要按要求及标准进行检查，并做好结果记录。

6、对实施结果进行统计分析，形成改善报告。做到凡事有人负责，有人监督，有计划，有要求，有检查，有结果。

1、制定相应的品质管控措施及制度，加强全员的品质培训，增强全员的品质意识。每个岗位的操作工必须清楚该工序的



品质要点，管理人员清楚该产品的品质管控重点。不放过任何的品质隐患。对管理不到位或者人为产生的不良实行绩效考核。

2、做好员工的自检互检，管控好每个工序的质量。做好员工的自检互检评定。

3、加大品质的巡检力度，做好不良品的解剖分析。

4、不良品的及时维修，不良物料的及时退库或报废。

5、物料和产品的防护，防止人为的不良品质隐患。

6、加强出货检验的力度，减少客户投诉和退货。

7、制定班组(部门)的产品一次合格率，不良率超出规定范围的追究班组(部门)责任，由品质部督导执行。

1、更新每个工序的作业指导书，完善操作手法要求以及注意事项。包括设备仪器的操作规程，制定维护和保养要求。

2、更新每款型号的工艺流程图，所有生产严格按照工艺加工要求作业。明确关键工序，重要工序和检验工序。

3、制定每款产品的物料清单，明确物料型号，物料数量。

1、加强全员的成本意识，杜绝不必要的浪费，人走灯灭，人走机停。

2、严格控制物料的报损比例及数量。所有的超领的物料的必要实行更换，有责任人和合理的理由，并且有考核。

3、严格控制劳保用品、办公用品及生产辅料的用量，班组(部门)制定出使用频率，月度需求数量报行政部和财务部审核后实施，对超领的严格实行责任考核。

4、所有的劳保用品、办公用品和生产辅料必须实行以旧换新，找不到用旧需要更换的考核责任人。

通过不断的学习和培训来提升每个人的个人能力和协作能力，提高每个人的办事效率和工作责任心。首先我们必须是一个学习型的团队，每个人要谦虚上进，多思考，多努力。做事之前先做人，对待工友同事有礼貌，不去恶语伤人，对待下属温和，多帮助和关心下属多点沟通多点理解多点支持，少点抱怨少点借口少点推诿。用心去对待身边所有的人和事。明确自己的责、权、利，做好自己的本职工作。

新的一年，新的开始，愿我们大家一起努力，为了恒德的发展和个人的提升而认真用心的工作。

谢谢！

## **客运企业上半年工作总结 客运企业年度工作计划篇六**

作为一种极其有效的经营管理策略和方法，企业文化工作本身就被很多管理者所忽视。企业文化的本质是为经营服务的，只要加以充分运用，便能切实促进企业发展战略的实施、品牌建设和经营业绩的提升，其现实价值和战略意义远远没有得到应有的重视和发挥。

其实，这正是我们每时每刻都必须面对的课题。

本人始终很欣赏王石和他所带领的团队！不是因为万科骄人的业绩，而是因为他们总能有很好的创意，比如，我以前谈到的尊重员工个人的理念的倡导与实践，选择规范化道路，不同定位、不同风格的房地产项目品牌的策划与推广；事实上，这些创意并非一定是万科首创、甚至别人早已用过，但万科与其他企业最大的区别在于，能够将这些创意长期坚持下去，并且力求做到极致、做出自己的个性与特色，最终成

为不断创造经营奇迹、保持行业领跑者地位的竞争优势。

万科始于\*\*年、坚持了13年的“主题年”传统就是一个典型案例。我可以十分负责任地评价，万科的成功，在很大程度上得益于企业上下对“企业主题年”的高度重视和深入贯彻。在这一点上，万科又一次走在了很多企业的前面，为我们创造了榜样。

结合本人在管理咨询机构的长期实践，本文将对“如何制定企业文化年度工作计划”的操作思路与方法进行一次全盘解析，期望在推动企业内部的系统创新与变革、提高整体经营业绩等方面，对国内的众多成长型企业有所启发，并引发实际行动。

企业文化年度工作，顾名思义，就是企业将经营管理中的某个局部环节或企业文化中的某项理念，确定为整个企业在某个年度阶段内的工作重心，并充分激发全体员工的参与热情，发挥团队的智慧力量，予以重点解决，从而带动企业内部各个系统及全局化的创新和突破，促进企业年度经营目标实现和整体发展战略的稳步实施。

比如：\*\*年是万科的第一个企业文化主题年，其年号为“资金年”，就是以改善资金运用状况为目标，并由此建立了资金结算中心模式；\*\*年的万科“客户年”，则提出了“如何对待客户”这一重大命题，倡导“善待客户，善待职员”，促使客户服务体系初具雏形；而\*\*—\*\*年连续三年的“职业经理年”、“团队精神年”、“职业精神年”，通过倡导成熟的团队管理理念，打造了一支成熟的职业经理队伍，为职业经理的专业素质转化为生产力提供了广阔的空间。

“企业主题年”的价值在于：它是渐进式宣导企业理念、完善管理机制、实现理念落地的企业文化创造策略；它是阶段性地解决企业现实问题、提升企业经营管理水平的有效方法；它是以企业整体发展战略为导向，与企业品牌建设和市场拓

展计划相匹配，切实推动企业年度经营目标如期实现的管理举措；它是通过凝炼生动的理念和一系列富有创意、全员互动的活动样式，增强企业的凝聚力，调动和激发企业内部各个系统员工的.创造活力的有效手段。

## 客运企业上半年工作总结 客运企业年度工作计划篇七

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

下半年的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的'根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争

取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

## 客运企业上半年工作总结 客运企业年度工作计划篇八

在过去的一年中自己是学到了很多，但还是有很多的知识 and 技能是还没有掌握的，还没有很好的运用到自己的工作中，这也导致了很多的工作我现在是没有办法做好的，这是我的第一个不足。在工作中自己会很容易出现一些很不应该出现的错误，所以在工作中我需要做到更加的细心，要改变自己粗心的毛病，这是我的第二个不足。自己完成工作的速度相比其他人是要慢一些的，这是因为自己在工作中很容易就会分心，这是我的第三个不足。

这一年的目标就是要学会把去年学到的一些知识运用到自己的工作中，提高自己的工作能力，并且要改掉自己粗心的毛病，在工作中要更加的细心，要努力的去提高自己的工作速度，在工作时间专注于自己要做的事情，不要分心去想其它的事情。我要努力的去完成自己的这几个目标，我知道也许是有有一些难度，但不管多难我都会努力的去做的。

为了完成这一年的目标我需要做好以下几个方面的事情：

首先是要在工作中多运用自己新学到的一些东西，在完成工作的过程中要多向其它的人学习一些经验和方法，并且要尝试着去运用，不要学了新的方法之后就什么都不管了，这样就是白学了。在工作中要保持细心，在完成工作之后也要检查一遍，这样就能够减少自己出现错误的次数了。在因为粗心出现错误之后要给自己一定的惩罚，让自己能够记住教训。要给自己规定完成一个工作的时间，必须在规定时间之前完成工作，并且发现自己分心之后要立马调整好自已的状态，重新认真的投入到工作中去。

我是一定会努力的让自己在这一年中有进步的，我已经有了工作的目标，是一定会为了完成自己的目标而认真的工作的，我知道自己会遇到很多的困难，我会让自己坚持下去的，我想是会让自已进步的。

## 客运企业上半年工作总结 客运企业年度工作计划篇九

出了方案，其他没有大的进展，下一步还是我的重点跟进项目，鹰潭市场，我只到过一次，那个地方回来后，我也做了信息的整合，主要由于市场的认知度和成熟性还远远不够，特别是很难突破他们的需求，这个我想很大的原因，是我的宣传和能力欠缺，所以在3季度，我没有花精力往到这个市场了，而宜春通过前面的努力，现在我已在宜春这个地方取得了一个市中心阶段楼盘的工程实例和一个别墅区的标识订单，在宜春“宜人华府、江墨水乡“这两个地方也有所突破，预计都是在年底交盘，但是这个地方的竞争较大，市场较为成熟，所以我们要特别的谨慎，而南昌，也拿到几个订单，但是价格都很低，第一个是由于我的谈判技巧不够，还有就是南昌市场的价格恶性竞争所导致，总的来说，在三季度，在市场的信息搜集过后，在整理、回类、整合、实施上面没有做好，在获得有效信息后，没有制定一个具体的计划行程表来做，那一段时间往造访那个客户，那一段时间哪一个订单要取得一定的突破，什么程度等，总结三季度新客户开拓和待开拓共计6个，“众森、南氏、新亚北苑、湖滨世纪城、凤凰城、水岸明珠”。

### 一）、客户的造访、回访、重点把握关键人

在三季度里，我的客户也随之增加，新客户变为我的老客户，在新客户的造访中，有一定的进步，主要在时间、预约、谈话内容上面有所上进，不足的是，我的谈话技巧、气氛、被动与主动把握的不好，在客户回访这一块，主要是利用了中秋派送月饼的时机进行回访，但是在回访的过程中，客户还

是有很大的不满，都是在细节的处理上面，比如说我们的信报箱周边板轻易生锈、交期一直达不到、标识褪色。这些题目都需要我们及时到现场进行处理，作为回访一个目的，也是处理客户的题目，维护客户关系，这个我与售后沟通、与客户沟通还是比较到位的，三季度基本上做到让客户满足，然后再回访的同时可以让客户进行转先容，这一块，在南昌和抚州客户在转先容之后，成功率增加，但是在回访的时候，忘记与客户进行满足度调查，没有找到客户真正的需求或是下一步工作中我们呢可以超出客户的期看值，这个我没有做好，在造访的过程，我们始终都是与客户方一个负责人（关键人）进行接触的，但是没有深进的了解客户方的组织架构，这样的话，导致我们的留意力过于专一，很多情况，客户方换人、移交等，我们都还没把握，所以下一步，我要对客户方其他的职员了解熟知，特别是领导。

## 二）、竞争技巧

### 竞争对手的把握

南昌和下面的二级市场的市场发展和成熟度越来越高的时候，竞争压力也日益增巨，特别是南昌由原来的2/3家道现在5/6家，特别在大的投标项目，南昌的佳音一直是我们的最大竞争之一，作为本土公司，他们的上风主要是本钱低、当地的人脉资源丰厚、产品跟我们是大同小异，但是他们公司的规模、职员素质、信价比、产品等方面还远远不能和我们相比较，天利来的定位是高中档楼盘，但是对于均较小的楼盘而言，我们价格往往没有太大上风，而这个时候，佳音、亨达等厂家就可以钻空子，我想，在目前形势下，我们了解到了竞争对手，那么在三季度，下面的二级市场，上饶、宜春等地还是我们占有上风，不管大的还是小的楼盘，由于真正实力是比不下往的，价格战不是真正取胜的筹码，客户关系维护和产品是重要的。

### 竞争技巧和凸现上风

在上饶的“九州奥城”这个单来讲，我们的最大上风，就是我们前后的工作做得到位，服务做得好，而且这个地方也是比较大的，这个单最好拿下来花了很大精力，主要是上饶市场还不是很成熟，客户很看重价格，最后，我们的价格较低，也是考虑到上饶的市场长期发展和后期合作，客户一开始比较认同我司，实力较大，中间亨达与我们的样品基本上一样，但是他们样品细节处理上面，比如说规格逼我司要小，还有就是他们没有像我们一样多次与客户面对面的交谈、交流，传达我们的公司实力和合作诚意，前期工作做得周到，还有就是客户之间的感情交流，这个是很重要的，终极我司与客户方同等价格获得订单，在上饶，还是就是我司有工程实例，这个是很有说服力的。这个也是我们的上风，不足的是我司没有凸显品牌的核心价值，导致价格过于低，对以后发展不利。

### 三）谈判技巧

#### 客户的预算

在价格谈判上面我们首先清楚的了解到客户的真正预算和需求，这个时候我们就找到本钱预算部，比如说在“众森”上面，我们之前就是了解到客户在别墅信报箱这一块定位约在500元左右，所以我们的报价也是根据客户的一个预算来的，这样的话，在价格谈判这一块就有上风，把握客户的核心定位，那么在价格上面我们就是一定的主动地位了。

#### 进退把握、牵着客户鼻子走

这个我是深有体会，这主要是在客户在认同我司并要求及时供货的时候，只是价格谈不拢或是付款方式不妥的时候，我们可以跟客户说不做，这样就刺激了客户，让客户有种失落感，然后再在恰当的时机给客户一种希看，让客户让步，这也是一种心里战术，这一块我还需要学习。



#### 四）、服务于承诺

时间观念加强，在三季度这块，我远远不够，主要是计划性不够，还有就是轻易的承诺客户，比如说“南氏”的交期题目，就轻易的答应了客户，这样的话，没有根据工厂的一个实际情况，盲目的答应，导致最后交期不到，失往了信任。

在三季度里，我的回款不是很到位，主要是绿地的保修款，特别是保修款这一块，一直没有做好跟进，每一个月的任务总是提到此款-绿地的保修款，主要是力度和时间没有把握好，还是就是收款的前期工作，对账、售后等工作没有做好，也导致收款的拖延，最后就是夏中说的那句“客户一句话救可以打发走”，我是太信任客户说的话，所以一直没有主动，过于被动的收款和销售，那么今后这个是我努力的方向，销售也是一样，在7月，我的销售为零，这个主要是我处于被动，等着手上的单，但是后来没有什么大的进展，就没有在期间没有主动寻求其他订单跟进，导致最后工作安排混乱，时间不公道，“城头水岸官邸、华尔街”这两个地方，是随着随着最后客户没有消息了，没有积极移到客户，而且我的工作没有超出客户的期看值，还有就是城头的一次失误，主要就是在客户那边一个领导摸索我们，而我们也电话里报了价，导致客户钻牛角尖，我司找不到退步的方法，我们的工作进度没有超出客户的一个期看值，第二次造访，我们应该主动拿往方案，这个也是我做的不太到位的地方。

后勤工作下单、工作及时沟通、售后服务这些方面三季度有所提升，但是还是有很多细节方面出差，报销出错、下单审批出错等等，这些是我必须要改正的。

有的时候，自己在生活中养成的细小的以为是无关紧要的题目实在也会影响我们，比如说是低着头说话，坐的姿势太随意，打断讲话者的话等等，这些习惯会带到我们与客户交谈中，这个是我以后需要留意的题目，还有利用我们在客户那里的人脉，比如说是前台小姐，旁边的工作职员，还有其他

项目的业务员，我们可以资源共享，比如说有一次我往客户那里刚还碰到专门做水泵的业务员，客户不在，而那位朋友有这个公司负责人的电话，并透露一些情况给到我，我们互相留了电话，以后可以对信息和业务的开展来说取得互利和知识的汲取交流。拓展自己的业务网络渠道。。

以上是我三月的一个整体总结，也许总结的不到位，还请领导细心的指导与指正，在以后的工作里，我要更加努力，完成目标，热爱并把这份工作当作自己的事业一样往做，接下来的三个季度里，是我该拿出数据说话的时候了，我要不断总结，也请各位同事监视和帮助，我要多多学习，更快的拿出成绩，给公司创造价值。不拿白纸说话。