

2023年工程中介工作计划和目标(大全8篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

工程中介工作计划和目标篇一

转眼间，一个崭新的大学生活向我们走来，一个充满机遇，施展抱负的舞台已为我们搭好，大学刚开始，我部门带着一颗开拓进取，坚持奋斗的心，与时俱进，以“做好学院领导的有力助手和全心全意为同学服务”为宗旨，努力做到为广大贫困同学服好务。

学生会勤工助学部的基本职责是。负责本部的全面工作，制定本部工作计划，加强与学校及社会有关部门的联系；深入实际，调查研究，善于捕捉各种有利于勤工助学的信息，同时与学校各部门建立联系，扩大勤工助学的领域，建立贫困生档案，协助院学生会做好济困助学的工作。

一，将加强沟通，深入了解。加强与广大贫困同学的沟通，扩大同学对我部门工作的了解，理解，并为之建立良好的朋友关系。

二，将积极配合学院工作，努力争创一流。在今后，将加强工作效率和质量，争取在第一时间完成任务，达到效率优先，并在完成过程中广泛集合各方建议，尽可能达到创新，创优的目的。作为学院的一个职能部门，我部门将大力宣传有关领导下达的方针，思想，将广大贫困这一群体与学院结合在一起。

三，将积极开展勤工助学岗位。1. 岗位分配。选择一些有责

任心和工作热情的人员上岗，且真正的使贫困学子得到及时的帮助。2. 岗上监督。目前，我主要负责18栋大厅卫生检查工作，根据检查情况，督促在岗的同学做好分配的工作，并给予指导，让他们能及时的了解自己的工作情况，发现自己的不足并积极向表现优秀者学习。3. 勤工公示。做好勤工公示制度，保证本部门各项工作做到公平，公正，公开。在广大勤工同学中树立“按劳取酬”，“自立自强”的工作意识。

我们也将积极配合学生会其他部门的工作，参与校内的各项活动，了解其他部门在勤工实践方面的工作情况，增加各部门互相学习，合作的机会，同时部门内部将规范化，积极做好会议记录等工作。另外本部门会尽量参加各种有意义的社会文化活动，组织同学们参加，以此来增大与社会的接触面。

勤工助学部xxx

工程中介工作计划和目标篇二

1. 业务学习：我继续主动热情无私地传授教育、教学经验，对课内外教育、教学活动的组织经常给予具体指导，对教学业务上的疑难问题积极与两位老师开展讨论，并挖掘两位老师的长处，鼓励两位老师及在工作中改革、创新。

2. 教学实践：本学期继续开展教学教研师徒结对，开展互助备课，实现徒弟的“一课多上”（在本班上，修改教学预设，再到师傅班上）和一课多案（在师傅指导下不断完善教学设计）；每学期我为两位老师至少上好4节指导课、两位老师分别上好4节探究课。

3. 教育教学研究：师徒间定时或不定时开展问题教研，讨论解决教育教学实际中的疑难问题，并形成每学年1个研究专题，开展专题研究或课题研究，形成个性化教学能力，提升师徒的教科研能力和水平。

1. 每周师徒间互相听课至少 1 节，要有听课记录、评课意见。
3. 我主动推荐教学理论书籍给两位老师，要求他每学期至少研读一本教育教学理论专著或选读各类教育教学报刊，并撰写读书笔记。
4. 要求两位老师积极主动参加各项教研活动，每学期在备课组上好一节汇报课和一节公开课，积极参加各类教学竞赛，锤炼教学技艺。

工程中介工作计划和目标篇三

20xx年，是物业公司致为关键的一年。工作任务将主要涉及到企业资质的换级，企业管理规模的扩大，保持并进一步提升公司的管理服务质量等具体工作。物业公司要在残酷的市场竞争中生存下来，就必须发展扩大。因此□20xx年的工作重点将转移到公司业务的拓展方面来。为能够顺利的达到当初二级企业资质的要求，扩大管理面积、扩大公司的规模将是面临最重要而迫切的需求。同时，根据公司发展需要，将调整组织结构，进一步优化人力资源，提高物业公司的人员素质。继续抓内部管理，搞好培训工作，进一步落实公司的质量管理体系，保持公司的管理质量水平稳步上升。在工作程序上进行优化，保证工作能够更快更好的完成。

xx公司到了20xx年如果不能够拓展管理面积，不但资质换级会成为一个问题，从长远的方面来讲，不能够发展就会被淘汰。因此，公司的扩张压力是较大的□20xx年下半年工作重点必须转移到这方面来□xx的物业管理市场，住宅小区在今后较长的一段时间里仍是最大市场，退其次是综合写字楼，再就是工业园区。按照我公司目前的规模，难以在市场上接到规模大、档次高的住宅物业。因此，中小型的物业将是我公司发展的首选目标。同时，住宅物业是市场上竞争最激烈的一个物业类型，我公司应在不放弃该类物业的情形下，开拓写

字楼、工业物业和公共物业等类型的物业市场。走别人没有走的路。

经过20xx年上半年的对外拓展尝试，感觉到公司缺乏一个专门的拓展部门来从事拓展工作。使得该项工作在人力投入不足的情况下，市场情况不熟，信息缺乏，虽做了大量的工作，但未能有成绩。因此□20xx年必须加大拓展工作力度，增加投入，拟设专门的拓展部门招聘高素质的得力人员来专业从事拓展工作，力争该项工作能够顺利的开展起来。

目前暂定20xx年下半年拓展目标计划为xx万平方米，这个数字经过研究，是比较实际的数字，能够实现的数字。如果下半年能够找到一个工业园区则xx平方米是较为容易实现的；如果是在住宅物业方面能够拓展有成绩，有两个项目的话，也可以实现。目前在谈的大观园项目等也表明，公司20xx年拓展前景是美好的。

（一） 人力资源管理：

xx公司在20xx年设置了两个职能部门，分别是综合管理部和经营管理部，今年将新设立拓展部。分管原来经营管理部的物业管理项目的对外拓展工作。同时，在现有的人员任用上，按照留优分劣的原则进行岗位调整或者引进新人才。在各部门员工的工作上，将给予更多的指导。

在员工的晋升上，更注重于不同岗位的轮换，加强内部员工的培养和选拔，带出一支真正的高素质队伍。推行员工职业生涯咨询，培养员工的爱岗敬业的精神。真正以公司的发展为自己的事业。在今后的项目发展中，必须给予内部员工一定的岗位用于公开选聘。有利于员工在公司的工作积极性，同时有利于员工的资源优化。

在培训工作上将继续完善制度，将员工接受的培训目标化，量化，作为年终考核的一个子项。员工进入公司后一年内必

须持证上岗率达100%。技术性工种必须持相关国家认证证书上岗。下半年的培训工作重点转移到管理员和班组长这一级员工上，基层的管理人员目前是公司的人力资源弱项，应加强该层次员工的培训。

（三） 行政工作：

综合管理部在20xx上半年，未能彻底的起到承上启下的作用，有一定欠缺。工作有停顿，许多问题没有细致的落实。在公司和员工之间没有一个有效的沟通手段，大部分员工对工作情绪低沉，得不到高层主管的工作帮助。为此，在下半年综合管理部要加强管理，做好人事、劳资、档案外联等各项工作。在公司内设置建议信箱，具体设置在公司总部和各项目处，用于公司员工就公司的现状和工作生活中的各种问题进行咨询，由行政主管人员抽专门的时间了解，并回复。同时公司每个季度必须召开一次集体工作会议，或者阶段性的质量体系审核。

下半年xx公司的消耗物品采购将由综合管理部进行统一采购。采购的形式采取固定供货商合同制服务，有利于节约成本和规范化操作。每月的xx号各管理处报下个月的材料采购清单□xx号领取所采购的物资，在有力保障项目处正常运转的同时，注意费用的有效控制。

（四） 企业文化和品牌打造：

xx物业是年轻企业，依托xx集团和xx的大经济环境发展□xx物业继承了xx集团了优良传统，打造企业品牌，铸造朝气蓬勃的企业文化。在20xx下半年业公司将通过举办一系列的活动，来铸造公司的品牌和文化。如：岗位技能竞赛、服务水平竞赛、篮球赛等，以此加强企业的凝聚力，增强员工的归属感，激发员工的工作热情。严肃工作纪律，从细小处做起，如：着统一服装上班、见面问好、主动为业主提供帮助、下班整

理自己的办公桌等等。再就是举办多种多样的竞赛活动，同时积极参与有关物业管理的各种会议和培训，在业界建立形象。

上半年，经营管理部主要工作是在公司已有和新接的各项目中挖掘项目的相关资源进行经营，指导项目部开展经营管理工作。核算项目部的经营情况，根据实际情况和计划来调控，以达到经济效益最大化。因此，下半年经营管理部主要进行物业管理项目的经营工作，兼而寻找新的项目。

xx公司在20xx年须得到一个质的提升、积累，面对困难打开一个新的局面，公司才能向前走。在下半年必须放开步伐，大胆尝试各种新的经营方式，力争取得最大的经济效益。

工程中介工作计划和目标篇四

xxx节制闸工程,共有47孔,每孔净宽12.5m,最大流量13200m³/s,总投资2.56亿元。工程建设内容主要为闸体和上下游河道整治。工程于20xx年9月25日开工,批准建设工期为2年。

根据国务院《建设工程质量管理条例》、水利部《水利工程质量管理规定》和《水利工程质量监督管理规定》及xxx省《xxx省水利工程质量监督实施细则》等,对xxx节制闸工程建设的工程质量进行监督。为增强质量监督工作的计划性,提高监督工作水平,增加透明度,使监督工作走向制度化、程序化和科学化,现根据有关文件精神,特制定xxx节制闸工程项目质量监督计划,具体内容如下。

(一)对建管局质量检查体系、勘察设计单位的现场服务体系、监理单位的质量控制体系和施工单位的质量保证体系的建立与运行情况进行监督检查。

- (二)对工程项目划分和外观质量评定标准进行确认。
- (三)检查各参建单位对规程、规范、技术标准及强制性标准执行情况。
- (四)检查施工单位“三检制”的落实情况，监理单位复核签证情况。
- (五)检查监理单位旁站监理、跟踪检测和平行检测的落实与执行情况。
- (六)检查设计单位现场服务情况。
- (七)抽查原材料及中间产品的质量检验、试验与控制情况。
- (八)参与基础处理单元工程验收签证。
- (九)参与闸门和启闭机出厂验收。
- (十)调阅施工记录、闸门和启闭机制造与质量检测记录是否齐全、准确、完整。
- (十一)调阅监理日记和监理月报的记录和编制是否规范、准确、完整。
- (十二)抽查施工质量检验与评定情况。
- (十三)参与质量事故与缺陷的调查、分析和处理工作。
- (十四)参与重要的技术质量会议。
- (十五)对竣工质量检测项目和数量进行确认。
- (十六)参与分部工程、单位工程、竣工技术预验收和竣工验收。

水利工程质量监督实行以抽查为主的监督方式，按照国家和水利行业有关工程建设法规、技术标准和设计文件实施工程质量监督，对施工现场影响工程质量的行为进行监督检查。工程竣工验收前，我站将对工程质量等级进行核定。

为了更好地完成上述任务，配合有关部门工作，本站明确质量监督到位点，请建管局在工程进行到以下阶段时，提前通知我站，以便根据情况安排质监人员及时到位。质监人员未到位或未签证认可，不得进行后续工程施工。

(一) 施工图技术交底会。

(二) 重要隐蔽单元工程和关键部位单元工程验收签证。

(三) 枢纽建筑物分部工程验收，其他分部工程验收会议。

(四) 发生质量事故及其他有关质量的重要问题。

(五) 工程阶段验收。

(六) 外观质量评定。

(七) 单位工程验收。

(八) 竣工验收(包括竣工技术预验收)。

工程开工前，建管局应组织监理、设计和施工单位，按部颁《水利水电工程施工质量检验与评定规程》(SL176—20xx)和《水利水电工程单元工程施工质量验收评定标准》(SL631~637—20xx、SL638~639—20xx)的要求，进行工程项目划分，并将划分情况报质量监督站审查认可。

(二) 开工前监督

1. 审查设计单位资质是否与承担工程等级相适应，施工图纸签证是否完善，是否盖出印章，设计单位现场服务是否落实，是否已向有关单位进行过施工图交底。
2. 审查施工单位资质等级与投标时是否相符，质量管理体系是否完善，规章制度是否健全，质检人员是否持证上岗，主要工种人员及机械设备是否到位，质量检验的条件是否完备等。
3. 审查建设单位组建是否符合有关规定，质量管理体系是否健全，法定代表人、技术负责人及质量管理人员的技术水平和工作能力是否符合有关规定。
4. 监理单位是否按合同组建项目监理部，主要监理人员是否与合同一致，总监、监理工程师和监理员是否有资格证书。质量控制体系是否健全，制度是否完善，质量控制手段是否完备等。

(三) 施工过程监督

质量监督站对工程质量监督的重点是重要隐蔽单元工程以及影响使用功能的关键部位单元工程和主要建筑物分部工程，其余工程均进行不定期抽查。

分部工程和单位工程完工后，施工单位技术部门或质量部门首先进行质量自评，监理单位复核，再报建设单位认定，按有关规定完成分部工程和单位工程验收后，由建管局将分部工程和单位工程验收的质量结论和有关资料报我站核定(备)。

(四) 施工过程现场抽查要点

1. 抽查各单位工程、分部工程及单元工程，施工单位是否按标准自检、自评，自检、自评资料监理单位代表是否复核，建设单位是否认定，如抽查发现有与标准明显不符或有较大

出入的，则责令施工单位重新自检、自评，直至全部符合要求。

2. 检查进场原材料是否合格，砂、石骨料质量是否符合规范要求，水泥、钢材是否有质保书、出厂证明以及按规定进行复检，混凝土应由有资质的检测单位提供的配合比单和试块试验报告。

3. 检查工程预制构件是否有出厂合格证或制作检验资料。

4. 工程质量通病是否消除或纠正。

5. 其他日常质量检查主要由施工单位、监理单位和建设单位负责。

(五) 工程外观质量评定

主体工程开工初期，建管局应当成立由建设、监理、设计和施工等单位参加的外观质量评定组，制定本节制闸工程的外观质量评定标准，报我站确认。单位工程完工后，竣工验收前，建设管理局应组织监理、设计及施工等单位组成的外观质量评定组，现场进行工程外观质量检验评定，并将评定结论报我站核定。

(六) 质量事故处理

工程建设过程中，如发生质量事故，应按水利部〔1999〕第9号令发布的《水利工程质量事故处理暂行规定》的要求进行严肃处理。本着“事故原因不查清楚不放过，主要事故责任者和职工未受到教育不放过，补救和防范措施不落实不放过”的原则，认真调查事故原因，研究处理措施，查明事故责任，做好事故处理工作。通过质量事故处理，增强人们的质量意识，进一步提高工程质量。

(一) 单元工程施工质量评定

单元工程施工质量由施工单位质检部门组织评定，监理单位复核并签字认可，质量监督抽查。

(二) 重要隐蔽单元工程及关键部位单元工程施工质量评定

重要隐蔽单元工程及关键部位单元工程在施工单位自评合格、监理单位复核后，由建设管理局(或委托监理单位)、监理、设计、施工、工程运行管理(施工阶段已经有时)等单位组成联合小组，共同核定其质量等级并填写签证表，报我站核备。

分部工程质量，在施工单位自评合格后，由监理单位复核，建设管理局认定。分部工程验收的质量结论由建设管理局报我站核备。大型枢纽工程主要建筑物的分部工程验收的质量结论由项目法人报我站核定。

单位工程质量，在施工单位自评合格后，由监理单位复核，建设管理局认定。单位工程验收的质量结论由项目法人报我站核定。

(五) 工程项目的质量等级

工程项目质量，在单位工程施工质量评定合格后，由监理单位进行统计并评定工程项目质量等级，经项目法人认定后，报我站核定。

(一) 组织形式和人员安排

我站成立由高级工程师高xx为组长的质量监督组，李xx、王xx两同志为本项目的质量监督组的成员，具体负责本工程项目的质量监督工作。

(二) 联系方式

xxx水利工程质量监督中心站办公电话为xxxxxxxxx□

高xx电话:xxxxxxxx;手机135xxxxxxxx□

李xx电话:xxxxxxxx;手机138xxxxxxxx□

王xx电话:xxxxxxxx;手机139xxxxxxxx□

工程中介工作计划和目标篇五

一、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

二、制订学习计划。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)。

三、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。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。

1、年底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化!

2、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

3、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

4、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

以上，是我对20xx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20xx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。

20xx年的工作不好做，这我知道，我已经做好了心理准备了，我会努力克服困难的，虽然这是有些困难的。我相信我能够在如此困难的工作中做出一定的工作业绩的，不辜负领导和同事对我的信任。我相信我们国家的经济能够快速的恢复到快速发展的时刻，我也相信房地产行业也会更加的理性，公司的前景也会更加的美好！

工程中介工作计划和目标篇六

新的一年已经到来，面对酒店业竞争越来越激烈的现实，以及酒店经营面临着设施设备进一步老化的困难和挑战，工程部要全力结合酒店现有设备设施做好全年维护保养工作。

保养，设备巡检，保证好消防，电梯，配电，中央空调，供水系统，厨房设备设施等正常运行，特别要提高餐厅部，娱乐部，客房部设施的完好率和舒适度。进一步加大能源管理力度，加强成本意识，完善物耗材料管理，设施设备定置管理，大力抓好挖潜和修旧利废工作。

加强人员培训，服务意识培训，服务技能培训，争取人员一专多能，充分利用人力资源，改善服务，改善后台形象，促使工作质量更上新台阶。

1、狠抓工程部员工的培训考核工作，从礼节礼貌、仪容仪表、服务意识、服务程序、服务质量等方面入手，到提高工作技能，提高工作效率，改善工作形象，做到一专多能，培养复合型技工，如电工一定要从强电维修到配电，消防，中央空调，电梯等方面技术综合化。对工程部技工实行优胜劣汰，技能考核。针对有的老员工疲沓情绪，注入新活力，人员任用上不搞一潭死水，引入竞争和淘汰机制，常言道：户枢不蠹，流水不腐。采取能者勤者留用，惰者、庸者淘汰的办法，才能使整个团体随时有竞争，有活力。希望通过培训、考核，使工程部员工都以满怀热情，去创建舒适的硬件环境，为客人提供舒适的服务产品，要彻底改变游击队，救火队，油子兵形象，使后台服务也充满浓郁的酒店氛围。

2、改进工作服务程序，加强主动性，协调性，协调好与各部门之间特别前后台部门间，班组之间，上、下级之间的工作及时性，有效性，不推诿，多做事。每个班组加强对设备设施的日常巡检，按标准路线巡查，责任分区，责任到人。并且由维修班组定期对各部门设施使用人员讲述使用保养知识，

杜绝野蛮操作。

3、按照检修保养制度，抓好对大型关键设备的计划检修保养，做好电梯、中央空调、消防、配电、供水系统的换季检修，日常维护，特别是对中央空调在春季保养过程中对主机及其配套冷却塔、水泵，末端风机盘管、水系统的清洗保养，精心调试，确保中央空调顺利运转安全度夏。加强对餐饮部、客房部、卡拉ok包房内电器、装饰、水暖等各种设施，厨房设备、餐厅设备的周期保养巡检。保养必须经使用部门确认到位与否，作为对各班组考核的依据。

4、树立成本经济概念，发挥利用中心作用，健全并按照能源、物料、修旧利废管理制度和办法，控制降低物耗，能耗成本，加强修旧利废，争取更进一步降低成本。

(1)把握工程配件质量关，对重大配件材料登记使用日期，跟踪使用质量和寿命。加强对配件总体质量的调查控制。

(2)修旧利废加强考核统计，每月检查班组的修旧利废情况，坚决杜绝只管更换不管精心维修的不良工作作风。

(3)合理调控设备经济运行，杜绝跑冒滴漏现象。

(4)贯彻落实能源管理办法，加强对各点水、电能源的使用检查，杜绝浪费。

(5)加强材料，设备配件的定置管理。建立好设备备件台帐，详细各配件材料用途，便于控制。

(6)严格控制外协项目，水、电安装能自行解决者自行安装。设备维修严格控制外协，尽可能自行维修，尽量控制维修成本。

5、工程部员工要增强个人卫生及仪容仪表意识，增强个人素

质意识，学习掌握星级新标准，为酒店创建和谐的美丽环境。

总之，事情无论大小，要干就干最好，我们也相信，没有最好，只有更好，只有我们不断自我加压，寻找工作的兴奋点，对事业充满激情，对工作充满热情，对企业倾注深情，对顾客满怀亲情，对社会奉献真情，一个舒适的酒店必然成为顾客宾至如归的家园。

酒店工程部：

年月日

工程中介工作计划和目标篇七

过去的一年□xx公司在局各级领导的关怀下，在董事会、监事会的指导安排下，在总经理的直接带领下，全公司各部门、各级领导及全体员工，按照公司年初确定的整体发展计划，积极工作，努力推进，较好的完成了全年的各项工作计划和任务□20xx年全年签订各类合同总额万元，完成总产值万元，实现营业收入万元，利润总额万元，净利润万元。较上年有很大提高，为新的一年公司平稳较快的发展奠定了良好的基础。

现将10年度公司各项工作简要总结如下：

1、公路施工方面：

20xx年公司在公路建设市场激烈竞争的环境里，签订施工合同万元，完成了商周高速公路周口段路面下封层、透层、粘层施工；朝阜高速公路五标段透层和稀浆封层施工；铁阜高速公路六标封层、透层、粘层施工；水界高速一标段透层、粘层、稀浆封层施工；蓝商高速二标透层、同步碎石封层、粘层、桥面防水施工；宁棋高速路面透层、粘层封层洒布工程；风永十六标改性乳化沥青加工工程等7个项目，共完成总

产值万元。目前，还有一个在建施工项目，浦南高速b合同段改性沥青稀浆封层工程正在进行中。

2、机械产品生产方面：

10年下半年通过合作开发生产出了水泥混凝土搅拌车系列。目前，已形成模具化生产线，并于10年8月份试生产投入16台，现已完成整车生产8台，其中□12m31台，9m35台，8m31台，3m31台；半成品8台，其中9m37台，6m31台，完成生产总值约301万元，交付出租9m33台。

1、10年初，为了适应公路建设市场的需要，公司决定将公司内部工程部组建成工程分公司，并办理独立的对外营业执照，实行对内为公司的工程部，对外为公司的工程分公司，同时，加强了领导人员和技术人员配备，从而有效的占领市场，为工程施工奠定了良好基础。

2、10年，随着公司不断的发展壮大和施工范围的扩大，以及生产组织形式的变化，公司原有的一些规章制度，管理办法已不应当前的发展需要。对此，公司总部及各部门，对原有的一些规章制度，奖惩管理办法进行重新修订和完善，并要求认真落实，一年来通过各部门的不懈努力，已取得较好的效果。

3、加强人员的储备，保证生产施工等用人需要。由于公司施工和生产的实际情况造成目前人员不稳定现状，特别是有专业技术，有能力的青年员工，时有跳槽现象的发生。因此，为了满足适应公司的生产，施工的需要，公司的人力资源管理部门制定了相关的规章制度及奖惩制度，使公司人员管理方面更加规范化，制度化和科学化。

安全工作是各项工作能够顺利进行的保障。安全工作的好坏，直接影响着公司的经济效益，10年的安全工作。公司主要做了以下几个方面。

1、公司各部门按照公司的要求，把安全工作放在首位，随时随地的加强员工的安全教育工作，把安全意识时刻贯穿在每个员工的脑海中。

2、认真落实安全生产责任制，坚持了安全例会制度，做到了安全措施层层到位。

3、配齐配全了安全文明标识和器材，按时发放和佩戴安全用品。

4、通过规章制度不断落实，促进操作人员自觉维护保养设备的责任心，保证了机械设备的完好，从而有效的防止了机械事故的发生。

5、由于认真落实了各项安全措施，10年全年安全事故的发生率为0案次。

1、公司的各项管理制度还有待于进一步提高、完善和落实。

2、管理结构还不够完善，相应的管理技术人员还不到位，因此需加大对公司的宣传力度，提高企业的知名度，吸引更多优秀的人才加盟进来。

3、产品种类还比较单一，因此要进一步加大适应市场产品的开发力度。同时，要进一步采取目标考核等措施，均衡生产，降低生产成本，提高经济效益。

4、人员配备不尽合理，激励奖惩制度还有待于进一步完善，因此还需充分调动广大职工生产的积极性。

5、需要进一步加强公司的文化建设，做到以人为本，充分调动广大员工的主人翁意识和创新意识。打造公司核心竞争力，增强公司的凝聚力。

1、09年计划实现施工合同签订额xx万，计划完成施工工程产值1500万。回收施工工程款1500万。

2、09年计划实现产品生产（水泥搅拌车）48台（含已完成8台半成品），计划完成产值504万元，计划实现销售18台，实现销售收入630万元（含底盘），计划实现利润50万元。

4、09年全年计划实现总产值2600万元。

工程中介工作计划和目标篇八

房产中介店长工作报告篇1很感谢公司对我的信任，将088店交给我来管理，作为我们仁和这样公司的店长，我认为起到的作用是非常重要的。首先，店长是一个单店最高的指挥官，最基本的职责就是全面负责店面的各项管理工作。但是作为一个刚上任的新店长，我会事事亲历亲为，以身作责，同时要具备强劲的销售能力和良好的领导能力，用我的行动来感染我的销售。其次，店长管理的是一线销售人员，且起着承上启下的作用，需要将公司的战略规划和最新政策正确的传达给员工，并要最大限度的激发员工的工作激情，更重要的是做到对销售人员的充分支持，培养员工的工作能力，培养团队合作的意识，最大限度的提升经纪人的个人业绩和店内业绩。

前期和销售人員一起做市場調查后，綜合調查的商圈，樓盤，同行競爭做出了初步的銷售路線和單店的定位，我認為目前的工作就是以廣告宣传和開發房源為主，使店內資源充足，以便更快成交。其次是要快速的讓新員工成長起來，通過一系列的培訓，加強他們的業務能力。通過大家共同的努力派單等宣传工作已經達到一定的宣传效果。后期在店里人員逐步穩定，對商圈範圍內市場逐漸了解消化的過程中，籌劃新的銷售路線。

下面就四个方面談一下我的計劃：

企业以人为本，管事先管人，特别是销售这个行业。对于我们中介行业，人员管理的好坏直接关系到销售与服务的质量，一流的销售团队必须要拥有一流的销售人员，而销售人员总体素质的高低与管理密不可分。并且我认为中介行业是以经纪人为主导核心，店长，金融部等都是要最大限度的支持经纪人的工作。日常管理中，店长必须以身作则，带头做到公司的各项基本要求：整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，对事不对人，事事公平处理，并在店内树立一种”爱店如家“的责任意识。一个销售人员，保持良好的心态是很重要的，当员工心态起伏，不平稳的时候，应当及时与之沟通，帮助他们调整好心态，更加积极的投入到工作中去。在销售管理方面，首先要掌握每个经纪人的工作动态，手上操作的案源进况及跟单情况，协助他们完成每个可能完成的交易，持续评核每个经纪人，不断的训练，真正提高经纪人之素养。

无论对什么人，培训都是至关重要的，只有不断的学习才能不断的进步。作为房地产中介服务的行业，对于员工的专业性知识要求很高。特别是我们店的情况，大部分社会经验不足，而且从没有接触过这个行业，就更不具备相应的专业知识了。基础培训更是重中之重，前期我以接待，勘察房源，带看技巧，陌生电话为主，从扎实的基本功开始练起，并结合我的实际经验，手把手的教他们如何与客户交流，并消化变成自己的语言表达出来。掌握基本的沟通技巧是他们现在最需要的，通过最近的强化演练，每个人都有很大的进步，知道工作该从哪里下手了，在不断的演练中还形成了各自不同的风格。我个人是乐于参加各种培训讲座的，也很注重对员工的培训，使经纪人把学习到的新知识在实际工作中相互发挥运用。

“房源“是一个中介公司的命脉，房源数量房源质量直接决定了业绩的好坏。对于房源实施集中管理，并加以分级，予以分类，分别对待，充分了解客户出售的动机和原因。房源一定要维护，何为维护，就是在房东将房源委托后，要与房

东保持密切的联系，让房东享受到质量的服务。前期在维护中应向房东阐述我们为他的物业制定的销售计划，为他分析市场行情及市场定位，告诉他我们在为他做什么，包括如何在宣传并推广他的物业，还应带上情感交流，前期我们的目的就是要与卖方建立信任关系，先做人后做事。一个优质的房源最关键的就是她的价格，所以对于一些b类c类的房源在后期还可以按照蜜月期—挫折期—打击期—成交期的过程来回报价。那么a类房源要的就是速度，我个人对于优质房源的销售方案很简单，就是以最快的速度将房源销售出去。不管是什么房源，不管是客户最近卖的还是我们帮他成交的，后期对房东的服务也是至关重要的，要学会做回头生意。对于店内员工的房源定期做质量服务的回访，充分掌握他们手上房源的情况，并协助他们跟踪维护。总之，优质房源都是维护出来的。

对于需求客户，首先要了解买方的动机和急迫性，了解买方的购房能力，找出最适合房子与之配对，掌握配对的要点，配对是要建立在接待基础上而非独立的行为，在深入了解客户的真实需求后能找到客户真正可能满意的物业，对于还不能准确掌握其真实需求的客户可以大致找到符合其要求的物业，在推荐中增加交流的机会，以便更好的把握其真实需求，并进一步建立更为稳固的信任关系，对于已经掌握其真实需求的客户要确立一个主推物业，过多推荐会影响客户的专注度，延长确立时间，增加成功的不确定性。大部分客户有些不切实际的想法和要求和某些错误的观念，这些都需要我们去引导。

房产中介店长工作报告篇2如果是一个中介公司是一个集团军的话，一个中介门店就是一个连级作战单位，在变化莫测的房产市场上打拼。店长呢？就是一个连长，要随时根据市场的变化，制定出自己的作战策略，指挥麾下的经纪人朝着胜利冲锋。店长，是一个中介公司的基石。门店好了，区域自然好了，区域好了，中介公司就会得到良性的发展。所以说一个中介公司的好坏，关键还是取决于每个门店店长的管理水

平高低。店长是公司制度和理念的执行者，是公司盈利的重要保障，是市场最前线的指挥官，是一线经纪人的老师和朋友，是客户信赖的最终谈判参谋，公司良好形象的树立者。

店长作为一个管理者，首先要知道怎么管。不要当西医，要当中医。西医是腿上长了个疮，好办，割了。中医是你为什么胃疼？因为胃寒，为什么胃寒？因为体虚，为什么体虚，是因为营养不良，为什么营养不良？是因为三餐无规律，好。中医的药方是：生活规律，戒烟戒酒，适当补充营养，自然而然，胃疼就好了。门店管理也是一样，出现问题，店长要问一下自己，为什么会出现问题？根源在哪里？怎么整改？以后还会出现这样的问题吗？而不是头痛医头，脚痛医脚，不从源头上解决问题，这样的问题还会再出现的。我曾经见过一个店长痛骂一个不会打回报电话的新人，我问他，你有培训过电话销售课程吗？他说，没有。因为人员紧张，新人来了，随便学习几天，就上岗了，也没有系统培训。那你有什么权利责骂一个新人呢？谁能如此敏锐从一个一窍不通的新人成长为一个电话行销高手？成为一个出色的经纪人？问题的根源是：没有固定的培训制度，所以导致员工全靠自己的悟性，水平才会参差不齐。

很多店长和我抱怨说，员工不爱出去跑，都喜欢在店里呆着。我想问一下：

门店生意不好？为什么？你确认所有的房东和客户门店经纪人都联系了？回访了？谈到没有一线希望的程度了？老客户有没有维护？电脑里的所有房源都有人跟进吗？核销资源频繁吗？所有的客户都有有效的跟进吗？所有的商圈都精耕了吗？再往前延伸扩大几个小区呢？dm广告设计好了吗？议房做了没有？做了多少次？要自己去分析原因，而不是靠天吃饭，靠估计和大概来推测门店业绩。

很多店长通过痛骂和罚款来管理。请记住，罚款和责骂是管理的最下限。是没有管理能力的人才会做的东西。我本来就

拿的少，你还罚款？我每月拿1万，你罚我10块有用吗？心里还是个疙瘩，产生抗拒心理。要靠自己的领导和管理能力，人格魅力来管理门店。而不是责骂和罚款。罚就要所有的人都害怕，没人敢违反。否则，你罚了有什么用？很多店长靠喝酒和称兄道弟来维持和员工的关系，宁愿和员工喝出胃出血，也不愿意和员工出去做一些团队拓展和旅游，员工和店长的关系要像冬天互相取暖的刺猬，不要太近，太近容易扎伤对方，不要太远，太远达不到取暖的目的。

门店有那些制度？都可靠的执行了吗？还是挂在墙上的几张纸而已？请记住，制度是节省时间的最好办法。制度定了就要执行，所谓：店长有情，管理无情，制度绝情！！管理的时候记住一定要公平，让所有的员工看到公平。

市场风云变幻，店长，作为一个基层的管理者，也要与时俱进，不断学习和提高。学习别人的管理，学习别人的经验。这样，才能全面提升自己的素质！