

# 2023年喜迎手抄报文字(精选5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢?以下是小编为大家收集的计划范文,仅供参考,大家一起来看看吧。

## 公关工作总结 半年工作计划篇一

巡视餐厅楼层,进行工作指导,能用敏锐的职业目光发现问题并及时解决。

a□通过询问、会议和现场检查的方法,了解各项经营业务的落实情况。

b□处理各种突发的事件,避免事故的发生。

a□出席例会和其他业务会议。

b□报告前厅部各项工作的实施,进展情况。

c□随时向总经理汇报重大突发事件。

a□传达有关前厅部门的指示,布置落实具体实施办法。

b□检查当日接待计划的落实,布置明后天的工作计划。

c□营业情况和改进措施。

d□听取汇报,进行内部协调,检查总结上次例会布置得工作的实施情况。

a□与各楼层的经理进行时效沟通。

b□与社会各界沟通相关事宜。

c□与下属沟通，交流思想，互通信息，建立感情，处理好人际关系。

a□制定前厅的目标与计划。

b□拟定日常工作程序。

c□日常推销促销计划和特别推销促销计划。

d□编制原料物品物资的采购计划。

e□菜单更新和精选计划，提出合理化建议。

f□职工培训计划。

## 公关工作总结 半年工作计划篇二

以学校及教务处工作计划为指导，围绕“职教内涵，深化教学改革，全面提高教学质量”这个主题，充分发挥学科名师和骨干教师的的教学优势，认真贯彻学校、教务处提出的各项工作目标，强化教学研究，突出动手技能。在学校现有电子电工实验设备的基础上，认真做好完善工作。

### 1、教育教学改革方面

(1)、加强教育教学理论的学习，提高教师专业化水平，使教师树立正确的教育观和成才观，形成良好的职业道德，提高教师教育教学理论水平。以先进教育理念为指导，努力促使本教研组形成教风正、学风浓的氛围，促进教育教学质量的提高。

(2)、全面推行专业工种化教学，专业技能教学实训化，理

论实践一体化，逐步形成具有我校特色的“技能型”教学模式，修订《专业课项目教学实施方案》。

(3) 针对实训学生特点，以就业为导向，以培养应用型人才为己任，积极进行实训课教学改革，推行电工电子技能训练项目化教改。

## 2、教研组建设方面

(1)、以教研组活动为载体，打造和谐团结、业务能力强、具有凝聚力教研组。

(2)、深入开展以课堂教学为重点的教研活动————“向课堂要质量”；研究“以工种为项目”的教学方法和职业鉴定标准；研究教法、学法及教学评价方式；突出教研重点，重视技能教学，积极创造条件开展专业技能训练工作；加强与本地电子、电工及相关行业、企业的联系与合作，不断引进新标准、新规范，充实更新教学内容，完善教学方法。

(3)、拟定教研组专业教师业务能力培训计划，鼓励教师提高自身技能，强化教师专业技能训练，促进本专业“双师型”教师队伍建设。

(4)、结合我校现有教育教学资源，鼓励和引导本组教师创新教学方式，利用现代教育技术开展在多媒体教学应用、实践活动。

(5)、完善教学质量管理体系。制定《教学考核评价体系》，促进教学质量的稳步提高。教研组建立健全教学规章制度，做到对教师和管理有依据、有落实；严肃考试纪律，规范各类考试，加强学分管理。

(6)、由于本专业是中央财政重点支持的专业，故严格按《项目实施方案》和《计划书》内容落实好专业发展规划、

教学规划、教师培训规划、实训设备规划、学生培养规划、校企结合规划。让专业走出校门，走进企业，造就精品教师、培养精品学生，打造精品专业。

### 3、其他教学常规方面

(1)、配合教务处，落实教学评价的反馈工作、教学常规管理工作，重点突出教案的统一编写及教学标准统一、学生实训作业的检查工作。

(2)、配合学校做好日常教学巡查、督促工作，重点落实电工电子技能训练项目化教改实施情况及反馈信息。加强对教师的课堂教学和第二课堂的检查及考核力度。

(3)、要求每位教师做到超前备课，规范备课。备课中要体现以学生技能能力为本的教学理念和教改思路，鼓励和引导本组教师使用电子教案等网络教育资源。

(4)、教学中相互学习帮助，做到每人每学期集中听课5次以上，其他听课5节以上（合计10节以上），并加强课后交流。组内教师经常开展互听活动，并及时交流总结，形成浓厚教研氛围。本期进行优质课比赛，时间定于第5—8周内完成。由名师黄健同志举行一次教学示范课，并指导刘静波同志。期末要求所有教师至少交一篇教学心得体会或教学论文（最终学校要汇编成册）。

(5)、本期教研组将组织两次大型的教研活动，把课程改革、教学设计、说课和技能比武、企业实践交流作为教研的重要内容。

(6)、加强实训室建设和管理，规范教学场地和教学设施，发挥特色实训室的示范作用。要求实训的安全制度上墙。

(7)、建议学校组织教师外出参观考察和行业实践。重在教

师学习先进的教学理念和教学经验。专业课教师到企业实践20天，完成实践日志和实践总结，期末交。

## 公关工作总结 半年工作计划篇三

### (2)、预期下半年生产重点

20xx年下半年生产制造部的工作重点是x牵引变压器□x和后续新增项目的组织管理。具体工作将提前准备的管理思路，坚持务实求真的工作作风，克服困难，加强管理工作的薄弱环节。

### (3)、具体工作思路

#### 生产计划方面

在保证生产计划准确性的前提下，采用生产调度、领导协调、组织会议等手段加强生产计划的权威性，对生产单位及生产相关部室提出硬性要求。结合下半年生产能力，确定月生产任务工作量，尽可能完善生产计划，减少先后作业，改为平行搭接，掌握各生产工序的生产能力现状，便于应对多变的外界因素。

#### 生产管理方面

坚持生产程序简单，效率至上；流程直接，责任落实个人的管理理念，要求每一个员工一专多能，勇于承担责任，善于解决问题，以制度规范，以管理保证，用结果说话。

#### 加强管理提升

加强管理工作，查找管理中的问提，以点带面，上下协同，逐层推进，将管理提升覆盖到全员以及管理全过程，对发现的问题进行分析，及时调整，落实，发掘过去没有发现的问

题，查清根源，制定整改方案，推进整改。

## （二）、过程检方面

1、树立服务理念，强化工作中的服务意识，变被动式的检验为主动服务，加强对检验人员的工作能力的培训，内部进行业务学习，提高检验人员的自身素质。

2、继续做好产品质量标准文件的制、修订与落实工作，保证质量检验工作有章可依，严格把关，使产品质量符合标准要求。

3、严格控制原材料、半成品、成品的检验，注重过程的监督，减少错检和漏检，对发现的质量问题及时反馈并限期整改。

4、加强与技术部、采购部等部门沟通，排除沟通不及时现象，产品控制过程做好质量检验记录，强化生产过程中产品的可追溯性。

5、做好质量相关数据的统计分析工作，认真做好质量管理相关数据的统计工作。

6、选派技术精湛的人员进行售后服务工作，提高效率，降低费用。

## （三）、设备方面

1、根据下半年生产任务需要，采购下半年设备备件，更新调整备件计划。

（1）定期检查重点、关键设备使用情况，监督、指导车间设备维护保养工作。

（2）设备基础信息管理工作，重点是下半年报废设备处理销账工作。

(3) 变电所管理加强，供电设备巡检正常运行。

(4) 《变压器技术改造项目》配套污水处理工程下半年建设，需做好工程前期备案，过程监督，竣工验收及资料整理归档工作。

## 2、 管理提升方案

组织员工岗位操作规程、维护保养规程培训，对特种设备、大型、关键设备请专业人员进行集中培训。普通生产设备培训，则利用生产闲暇时间有车间设备员自行组织。培训工作做到前期有备案，过程有记录，最后有考核，让员工实实在在学到知识。

### (四)、企业文化建设方面

活动名称、 活动时间、 活动目的、 活动参加人员范围

## 公关工作总结 半年工作计划篇四

下面是工作计划网为大家提供的下半年工作计划范文，欢迎大家阅读与借鉴。

篇一：

一、厂家太多，品牌太多，态度要和谐，要用心和客户交谈。对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，多沟通。稳定与客户的关系。在和客户交谈当中必须要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品。

三、不会再和原来一样被动的接电话、接订单。加强销售意

识，有计划、有步骤的去和客户交流。

四、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，促使潜在客户从量变到质变。上午重点安排发货。下午积极回访老客户报计划。做到一周一小结，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。

五、对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识, 为公司树立更好的形象, 让客户相信我们的工作实力, 才能更好的完成任务。

六、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。

七、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。

八、上半年的销量不太理想，华东厂上半年销售额才5100多万，离今年的最低目标还差8800多万，下半年每月我要至少完成1500万才能完成销售任务。(最近华东生产出现问题，现在停产，个别花纹磨具迟迟上不去，很影响发货);区域上半年销售额1.18亿，离最低目标还差1.72亿，下半年月销量至少2800多万才能完成预计目标。虽然还差很多，我相信只要大家积极努力配合，这些都不是问题。我会很努力的。

以上就是我半年的工作计划，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。

xx年7月12日

篇二：

经过上半年的努力，我们在经营治理上和市场营销上已经取得了一些成绩，为下半年的工作开好了头，打好了基础，但下半年的市场竞争将更加激烈，我们只有更加努力地工作，才能保证公司的持续发展，才能完成总公司交给的任务。

### (一) 提升干部员工的思想水平和综合素质。

提高干部员工的思想水平和综合素质依然是下半年的工作重点之一，下半年公司要继续抓好员工的思想教育工作，提高员工的思想水平，综合素质，使员工能认真贯彻公司的指导精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐中联，促进公司持续发展而奋斗。

通过各种方式和途径提高干部员工的理论和业务水平，定期举行干部培训，提高干部的治理能力和思想熟悉，有条件的的话，组织员工到相关培训机构进行专业及英语培训。

继续做好党建工作，上好党课，提高干部的政治理论水平。对入党积极分子加强考查，把优秀的员工吸纳到党内来，发挥党员作用，引导全体员工奋发向上。

### (二) 狠抓生产治理，确保安全质量。

安全质量是公司进行市场营销的最大资本和最好武器，是公司进行市场营销的基础。在市场相持阶段，只有确保安全质量，才能有条件、有资本、有底气向船东营销，否则只会让客户反感和不信任。

下半年，公司要在狠抓生产治理，确保安全质量上下功夫，要加大现场的巡查力度，对任何不按操作流程作业的作为予以及时处理，要加大考核力度，对安全质量事故，从重从严处罚。

### (三) 进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，对岗位职责和 workflows 再进一步细化，做到权责分明、任何工作都要有人负责，有人监督，避免漏洞的发生。对现有已不适时宜的规章制度加以修缮，提高规章制度的可操作性和可执行度，果断贯彻落实。对一些还未规范的事项及时出台相关制度和机制进行调整规范。

在业务服务上采用创新服务，提高服务质量及客户满足度，根据客户的需求和特点，为客户量身打造服务计划书，及时准确地为客户提供所需的数据。挖掘增值服务的潜力，让客户感受到没有我们的服务，他们的工作会不方便和不顺利，从而使客房更信赖和依靠我们。在市场营销上采用创新手段，积极收集相关信息，和客户建立互信互利的关系，尽所能地帮助客户解决工作和生活上的难题，用诚意感动客户，用实力吸引客户。进一步理顺和船东、码头、代理及相关单位的关系，加强和各单位交往，积极参与各单位组织的活动，提高知名度及影响力。

回顾过去的半年，在这市场“相持”阶段，我们面对激烈的市场竞争，没有感到丝毫的畏惧和恐慌，厦门中联人继续高举着理货改革的旗帜，发扬创业时的艰苦奋斗精神，一如既往地迈着坚定的脚步朝目标前进。相信只要我们紧紧团结起来，众志成城、不畏艰苦，迎难而上，我们一定会取得最后的胜利。

篇三：

在7月1日早调会上，总经理侯留月对义海能源上半年工作做了简要总结，对下半年各项工作进行安排部署。他指出，上半年，义海能源经受了严峻的煤炭形势考验，在全体干部职工的共同努力下，较好的完成了各项任务指标，也得到了各级领导的赞同和认可。希望广大干部员工要认清形势，不骄不躁，凝心聚力，迎难而上，战胜危机，以优异的成绩完成下半年各项任务。

一是要夯实安全基础。安全是各项工作的底线，要以“双基”为抓手，“1+3”管理模式为主线，做到关口前移，消灭重伤及二级以上非伤亡事故。

二是舞好销售龙头，推动工作正常开展。1、销售部门要加大销售力度，合理配煤保煤质，提高经济效益。充分了解市场，不断开拓新用户、新市场，保证煤炭销售不间断。2、生产和销售要无缝对接，以销定产，相辅相成，要有一盘棋思想，形成合力。3、销量和价格要顺应市场形势变化而变化，随行就市，扩大销量，改变价格。要加大清欠力度，及时货款回收，控制在义煤公司规定范围内。4、公司及两矿要各尽所能，发挥各自优势，分工明确，密切配合。分管领导和财务部门要大力支持。5、合理调整销售结构，市场需要什么煤种，就配什么煤种，满足市场质和量的需求，减轻亏损压力。下半年，要稳定价格，达到产销平衡，推动大煤沟矿减亏进度。

三是合理安排生产组织。大煤沟矿要做好采掘面接替工作；木里矿要把前期的亏产补上，在保证安全的前提下争创高产。

四是加强资金管理。要继续控制非生产性支出，节支降耗。对各项工作要全面进行预算管理，有预有算，财务、企审部门要加大审计力度。

五是加强和完善后勤福利工作管理。后勤部门要管好、用好、维护好各种设备，有计划、有步骤的提前检查，提前检修。有关部门要对后勤工作进行全面检查和督促，保证水、电、暖正常。继续加强“两堂一舍”的管理，保证职工能够及时吃上热饭、洗上热水澡。

六是加强党员干部工作作风建设。按照6月19日河南能源下发的《关于在处级以下党员干部中开展“三严三实”专题教育》的通知，深刻领会，扎实学习，进一步提高广大党员干部的业务和个人素质，提升工作效率。

## 篇四：

经过上半年的努力，我们在经营治理上和市场营销上已经取得了一些成绩，为下半年的工作开好了头，打好了基础，但下半年的市场竞争将更加激烈，我们只有更加努力地工作，才能保证公司的持续发展，才能完成总公司交给的任务。

### (一)提升干部员工的思想水平和综合素质。

提高干部员工的思想水平和综合素质依然是下半年的工作重点之一，下半年公司要继续抓好员工的思想教育工作，提高员工的思想水平，综合素质，使员工能认真贯彻公司的指导精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐中联，促进公司持续发展而奋斗。

通过各种方式和途径提高干部员工的理论和业务水平，定期举行干部培训，提高干部的治理能力和思想熟悉，有条件的话，组织员工到相关培训机构进行专业及英语培训。

继续做好党建工作，上好党课，提高干部的政治理论水平。对入党积极分子加强考查，把优秀的员工吸纳到党内来，发挥党员作用，引导全体员工奋发向上。

### (二)狠抓生产治理，确保安全质量。

安全质量是公司进行市场营销的最大资本和最好武器，是公司进行市场营销的基础。在市场相持阶段，只有确保安全质量，才能有条件、有资本、有底气向船东营销，否则只会让客户反感和不信任。

下半年，公司要在狠抓生产治理，确保安全质量上下功夫，要加大现场的巡查力度，对任何不按操作流程作业的作为予以及时处理，要加大考核力度，对安全质量事故，从重从严处罚。

### (三) 进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，对岗位职责和 workflows 再进一步细化，做到权责分明、任何工作都要有人负责，有人监督，避免漏洞的发生。对现有已不适时宜的规章制度加以修缮，提高规章制度的可操作性和可执行度，果断贯彻落实。对一些还未规范的事项及时出台相关制度和机制进行调整规范。

1. 2018财务下半年工作计划

2. 2018企业下半年工作计划

4. 2018人事下半年工作计划

7. 企业2018年下半年工作计划

## 公关工作总结 半年工作计划篇五

(一) 细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

\_\_\_\_部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管

理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要。20\_\_\_\_年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。20\_\_\_\_年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理；每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升\_\_\_\_部门服务质量，实现全公司又好又快的发展目标。

### (三) 加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。

发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势。加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的

新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

(四)抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养\_\_\_\_部门人才

要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

## 公关工作总结 半年工作计划篇六

在加盟君林后在对人事行政中心现状做了很细致的分析，分析结果不太尽人意在战略管理、行政监督、人力资源开发上基本为零。人事行政中心在公司职能与管理上更多的被动接受后勤服务，没有发挥出人事行政管理应尽的职能。人事行政中心内部存在人员专业性不强、内部分工不清晰、部门内部员工矛盾大、人事行政管理长效机制不健全，人事行政日常工作效率低等方面的问题。中心外部的其他兄弟部门不了解行政人事管理工作，过多的误解人事行政工作，人事行政管理权限分布散乱，无法体现具体职能，在企业经营过程中，本来很多日常工作是人事行政中心职责的也由其他部门在做。

在对个人方面的分析与整理。主要体现以下内容：文化结构方面高中以下的27%，高中或者中专的有54%，大专的有14%，本科的有5%；在除薪酬以外，员工在君林看重的是提高自己机会的有71%；在休闲娱乐方面，大家首选是羽毛球占总数的54%，依次排名是(看书□k歌、上网)，篮球占总比的31%居五位。通过对个人方面的分析可以看出君林的团队是一个有活力、喜

欢学习，上进心强的团队。

在对后勤、行政管理方面的整理与分析上。主要对卫生、安全、宿舍、食堂、行政物资、成本控制、制度落实、人事行政中心工作方向、内部运营效率、客户服务质量、组织架构、工作时间、沟通情况、领导能力方面的综合分析。从卫生、安全、宿舍、食堂、行政物资方面可以看出在后勤服务方面需要加强，提升人事行政中心的整体形象；在成本控制、制度落实、内部运营效率等行政方面反映大多数员工感觉良好，但与实际所面对的问题有差距，与现有人员的综合素质有关。

在对人事方面的整理与分析上。主要是对人力资源战略、人员编制、招聘程序、培训方向、绩效考评、薪酬福利、薪资绩效、离职调查、激励机制、生涯规划方面做出了解与分析。从数据上可以体现出来最严重的问题是在用人方面，目前公司存在一种怪相就是因人定岗，人的薪酬是不停的增加，岗位的绩效有没有发挥出来，导致直接的问题是业绩上不去，成本不断增加，同时利润空间越来越少，企业在发展还没有开始就先进入衰退期；然后就是激励机制方面，激励机制不全的情况下直接影响员工的工作心态，在儒家思想里，所有前进的物体或者思维的改变都会建立在某些东西上，汽车的前进建立油料上，企业的发展是建立在员工的效率上，员工的效率是建立在激励上，激励可以让员工像钟表一样有规律而紧张的工作；最后是部门与部门、岗位与岗位的分工上，组织架构的不清晰、不合理、不科学导致部门与部门之间存在相互扯皮的局面。岗位标准的不清晰直接导致员工与员工之间，岗位与岗位的用人标准落实不到位，工作不能达到预想。在内部管理的层面来说首先是适合的、专业的组织架构，其次是标准、合理的作业方式，然后是严谨、公平的制度管理体系，最后是成熟、职业的员工生涯规划，四个层面应根据公司的实际情况循序推进。

在对其他信息整理与分析上，综合分析了工作的量、挑战程度、能力发挥、工作的认同感、管理直线责任、内部关系、

外部竞争优势等方面。在工作量方面得到了大家比较高认同；在能力方面大家认为自己有很多工作能力没有发挥出来；在工作的认同感方面有很大一部分员工得到了确认；等等问题。

通过对内部诊断，基本确定了以管理制度修改为陆、以组织机构架构调整为海、以作业流程与工作方式标准化为天，海陆空循序并进推动内部管理。在制度修改方面已经在六月启动，分别在六月、七月组织了两场制度研讨会。基本完成了“人事管理制度、考勤管理制度、安全卫生管理制度、会议管理制度、行政监督管理制度、车辆管理制度、物资管理制度、文书档案管理制度、饭堂管理制度、宿舍管理制度、礼仪管理制度”的修改与完善工作，同时在七月份已经将组织架构调整具体方案提交总经办审核。

针对现状，首先是对内部开展人员调整、职责分析，采用由外部招聘直接补充新队员来冲散内部矛盾，通过近段时间的磨合，已近形成由周伟辉担任人事主管，负责人事的日常所有事务的处理；由周红玫担任经理助理负责行政日常内外联系、行政监督、物资采购与管理、饭堂宿舍监管等工作；由谭小莹担任行政人事文员，负责人事行政的日常协助，注重于物资的管理；由卢洪殿担任电工兼行政司机，负责电路、生产设备与行政司机方面的工作；由陈乐赋担任网管，负责公司电脑与网络方面的事务处理；基本组建完成了一支符合公司“一三规划”人事行政管理队伍。

公司目前截止7月15日在职人员为184人，管理人员34人、基层员工150人分别占总比的17%、83%，管理与基层员工比例基本符合要求，只有管理人员分布存在部门差异；各中心分别占有比例是：财务监控中心为9%、保险运营中心为27%、人事行政中心为7%、实体运营中心为26%、综合拓展中心为9%、售后服务中心为20%、市场部2%、总经办为3%，根据数据体现在各部门人员分布上基本合理。

3至6月份共招聘入职人员71人，完成招聘要求的210%；3至6月

份离职49人，其中在职公司一年以上的离职13人占离职比例的27%，月平均离职率为7%，月人才流失率高达37%，离职率、人才流失率持高的主要原因是君林现有的经管团队存在自身的不足，我们现有的管理团队基本是按资排辈晋升的，从某些方面来说，管理团队的有些成员综合素质没有达到管理层面；无法适应现有岗位，更可怕的是对自己的无知一点都没有重视，更多的是自我感觉良好。老员工离职，基本很少做面谈，大笔一挥就可以让人家走；新员工进来了没有去重点跟进，不来了人事行政中心也是最后一个知道的，对于新人的进出没有引起重视。

年龄结构方面为：25岁以下为104人占总比的55%，25至35岁的为69人占总比的37%，35至45岁的为14人占总比的7%，45岁以上的1人占总比的1%，平均年龄为25.6岁，从平均年龄上可以看出，君林团队年龄过于年轻，平均技能过于低，后备技术力量不强，团队情绪容易波动，生活没有压力，在管理上无法整理沉淀出适合君林的管理体制与经营模式，唯一的优点是团队年轻团队的爆发力较强；文化结构方面：高中以下49人占总比的27%，高中或中专的99人占总比的54%，大专26人占总比的14%，本科10人占总比的5%；整体学历结构偏低，是君林必须面对而且需要立即解决的问题。根据君林的经营模式，尤其是对复合型综合素质较高的人才需要，否则在服务瓶颈上很难突破，学历整体偏低直接导致用工成本偏高，整体工作效率偏低。

## 公关工作总结 半年工作计划篇七

### 一、2x\*\*年1—9月各项工作开展情况

（一）以创模工作为抓手，强化目标任务分解，确保工作落实到位

一是为保障创模工作的顺利开展，成立了以党组书记、局长为组长的创模工作领导小组，建立了创建考评制度、协调督

办制度和公众参与制度；二是制定了《2012年度xx县创建国家环境保护模范城市工作方案》，制定了县环保局的工作方案和指标分解表，2月召开了全县环保大会，县人民政府与各镇（乡）及环保委成员单位签订了环保目标责任书，同时与27个责任单位和局属各科（室）签订了“创模”责任书，切实将创模责任细化分解，工作责任落实到人，并明确了完成时限。三是加大了宣传教育力度，在全县境内设置了大型宣传广告牌，各责任单位主办了专题宣传栏，并在全县开展了以“保护水源，我们在行动”为主题的宣传活动，通过立体多元化宣传，提升了“创模”公众知晓率与公众参与度。四是加强督导检查。创模办对我县创模责任单位每季度进行1次督察，重点了解共性任务、及时整改存在的问题、深入攻克个性目标、促进工作整体推进。

## （二）以推动经济发展方式转型为目标，强化服务意识，助推经济发展

一是有序推进规划环评，服务区域转型升级。充分发挥环保引领、推进和杠杆调节作用，推进项目服务，加强项目对接，主动协调解决重大环保问题，积极为大项目、好项目的建设提出有创新性的思路和办法，促进区域经济协调发展。二是根据相关责任要求，建立健全了工作制度23个，特别是完善了5个重要科室的业务工作制度，制定完善了首问负责制、服务承诺制、限时办结制等相关工作制度。通过制度管人、办事，规范了办事程序、提高了办事效率和办事透明度。三是严把环保准入关，否决了xx县景望建材有限公司年产2万吨速凝剂（水泥）生产线建设等6个项目的选址，从源头保护饮用水源和生态环境。目前为止共办理排污许可证697个，审批项目221个。四是服务园区建设和重点项目落户工作。完成了xx市和平工业园区和xx市苟江冶金循环工业集聚区两个园区规划环评审批手续，做到规划环评先行，同时加大了对重点建设项目的监督检查与技术指导服务，对符合县域发展规划的项目，实现零距离对接，搭建“快速通道”、“绿

色通道”，引导县域产业“调轻、调优、调高”。五是依托环保优势，大力招商引资。2012年，我局已完成招商引资任务15500万元，完成了县政府下达的10000万元任务，引进的2个项目，均已开工建设。

（三）以总量控制为着力点，强化监督管理，确保污染减排任务完成

一是通过对我县2012年污染物总量削减任务进行仔细分析、认真分解，与各镇（乡）政府、相关部门及重点企业签订了《XX县主要污染物总量削减目标责任书》（2012年度），将减排任务分解落实到了具体的部门和单位。二是狠抓减排项目建设，确保减排任务落实。乐山、石板镇污水处理厂已经开工建设；鸭溪、团溪、尚稽、三合4个镇集镇污水处理厂已完成招投标工作；松林镇已完成可研的编制工作；龙坑、虾子污水处理厂升级改造的方案正在选定中；兰家湾污水处理厂已进行征地拆迁；鸭溪电厂、三岔拉法基水泥有限公司等重点减排项目正在积极组织实施。三是及时召开了规模化养殖场减排工作会，并对境内20家规模化畜禽养殖场开展联合检查，基本掌握了我县规模化畜禽养殖场的现状及污染防治工作开展情况，并根据各个养殖场的具体情况分别提出了要求或下达了限期整改书。四是切实开展限期治理与汽车尾气检测工作，目前已验收通过了贵州遵义金山磨料有限公司限期治理项目，鸭溪电厂的限期治理已完成，待验收；今年，汽车尾气检测工作稳步推进，截至目前为止，我县已发放黄绿标共计5956张。

（四）以改善民生为落脚点，强化环保执法效能，夯实环境管理基础

一是加强监测预警，为环境管理提供科学决策依据。截止目前，我局共计完成监测项目108个，完成监测收入45万元，另我县2台环境空气自动监测站已投入并正常运行，切实为县域环境监管提供了科学有效的依据。二是切实开展了环保专项

行动与环境风险排查专项行动。对危险化学品使用单位xx县城医疗机构进行拉网式排查，下达限期整改34家。对中国铝业遵义氧化铝有限公司等29家环境违法企业立案处罚，现已结案23家，已缴纳罚款30万元。三是加强钨镍矿山环境综合整治和重金属污染防治工作，现全县钨镍矿督促检查工作已完成，基本完成了渣场控燃、防燃工作。初步制定了我县突发污染事故应急演练方案的编制工作，并将适时开展演练。同时，再次对我县铁厂镇4家锰矿企业以及乌江润丰肥业有限公司进行重金属复测工作，经检测未超标。四是积极实施放射源（含射线装置）和危化源管理工作，通过联合执法检查，摸清了污染源底数和基本情况。目前，全县现有放射源共136枚，射线装置64台，涉及危险化学品（含重金属及危险废物）企业9家。针对存在的问题，我局协同公安、卫生、安监部门建立了监管台帐，形成联合执法机制，积极实施放射源（含射线装置）和危化源管理，有效保障了环境安全。五是加大排污费征收力度，以排污收费为经济杠杆促进企业开展污染治理。在征收工作中严格按征收程序实施收费，切实搞好核算，全面实行排污费电子开单，并对征收单位进行公示。严格实行了收支两条线，做到了公正、公平、公开。2012年已征收排污费1250万元，比去年同期增长25%。六是强化污染纠纷调处，维护社会稳定。我局进一步完善和强化节假日、夜晚值班制度，确保全天24小时投诉热线有人接听，污染投诉能得到及时处理。截止目前共接访处理各类污染纠纷107件，通过有力的协调和处理，未发生因污染问题未及时处理而引发的群众集体上访案件，切实维护了社会稳定。

一是加大了饮用水源管理工作力度，督促乐民河沿线6个镇定期对生活垃圾进行清运，禁止在100米范围新建设居民用房。积极编制乐民河水源保护区范围内项目申报材料，完成了龙坑镇苏池村、乐山镇乐山村2个农村环境综合整治项目申报。完成了县城南部城区生活污水治理项目的可研、施工设计和经费预算，预计今年内启动项目建设。二是结合我县水源保护区的实际情况，根据相关法律法规起草了《xx县饮用水源地

保护管理办法》和《饮用水源污染应急预案》，目前正在按照相关程序进行报批，切实推进水源保护制度化。三是严格执法，有力打击违法排污行为。今年，对我县饮用水源准保护区内的原194厂、264厂内的企业进行排查，共排查企业23家，对存在风险的4家企业依法进行整改。

## （六）以环保宣传为载体，强化全民环保意识，打牢环保社会基础

一是在城区内放置小型环保展板，在道路沿线设置大型宣传广告牌，主办宣传栏，提高公众知晓率。二是由责任单位牵头，结合自身工作，发起志愿环保活动，组织志愿者在乐民河两侧捡拾塑料薄膜（袋）、泡沫等不易降解的白色垃圾约1000多公斤。三是结合“六.五”世界环境日举办大型宣传活动，推动全民参与、支持环境保护和创建国家环保模范城市工作，向群众发放环保宣传材料、环保袋、环保围裙及环保扇2万余份，设立咨询、投诉台，接受咨询2x人次、投诉5件。四是积极进行绿色学校创建，确保环境教育的普及；我县今年拟创建的县级绿色学校12所、市级绿色学校9所、省级绿色学校4所已上报资料进行评比。

## 二、工作中面临的机遇和挑战

### （一）创模工作需进一步加强

2x13年，是关乎全市创模工作成败的关键一年，当前创模工作存在的问题，一是重视程度仍然不够。部分责任单位对“创模”工作的重视程度不够，没有切实抓在手上、落到实处。二是工作步调明显滞后。根据《2x12年度xx县创建国家环境保护模范城市工作方案》的相关规定2x12年4月至9月是我县“创模”工作的集中整治阶段，但大部分责任单位依旧停留在建立工作机制等前期工作上，仍未对个性目标做相应工作部署和制定具体工作措施，离上级要求有明显差距，整体工作明显滞后。三是牵头责任落实不力。创模工作中，

部分重点工作牵头单位对牵头工作放任不管，既不主动与配合单位协调沟通又不向上级领导积极汇报，导致部分重点工作停滞不前，给完成指标任务带来更大困难，指标压力依然巨大。四是部分创模指标完成难度大。集中式饮用水水源地水质达标，环评、“三同时”执行率达 100%，重点工业企业稳定达标排放等指标的完成尚需做更多工作。

（二）工业经济的全面发展，给污染总量控制和环境监管带来了难度

一是由于我县企业大多是资源型和原料初级加工型，资源消耗大、能耗高、污染重，环境基础设施建设投入不足，老污染源没有的到彻底的治理，这为进一步实施污染物总量减排带来了一定的难度。二是部分新建企业存在不严格执行“三同时”制度现象，环保治理设施未按环评要求建设就投入试生产，或长期以试生产为名违法排污。三是我县矿产资源丰富，矿山企业较多，治理设施不到位，已成为现阶段污染投诉的热点和难点。四是由于以往缺乏统一规划，导致部分厂址选址不合理，成为投诉热点。

（三）饮用水源保护压力巨大

县城饮用水源水质目前虽然达到国家标准，但有个别指标已逼近临界值，总磷时有超标现象。一、二级保护区内由于历史原因还存在非农业污染源，保护区内垂钓现象严重；准保护区范围内个别企业存在超标排放情况，乐民河沿岸集镇生活污水直接排入河中和水泊渡水库、水源沿线老百姓由于生活习惯、地理位置等因素，民房修建很难制止，一级保护区未建立硬隔离设施，水源保护和交通提醒标识。部分干部群众对饮用水源保护认识不到位，不出现无水可用就不会在水源保护上投入，多数镇（乡）未编制饮用水源保护规划、未对集中式饮用水源进行打桩划界，部分镇（乡）集中式饮用水源达不到生活饮用标准。

#### （四）城镇环保基础设施严重欠缺

由于长期投入不足，全县城镇污水及垃圾处理设施建设严重滞后；大部分集镇排污管网清污未分流，收集管网不完善。除虾子、乌江镇、枫香、龙坑镇八里集镇建有生活污水处理厂外，其余镇(乡)均未建设生活污水处理厂，生活污水直接排放；各镇乡生活垃圾简易堆存或乱倒，垃圾堆放场未行进行防渗处理，垃圾淋溶液未经处理无序排放，对地表水和地下水造成污染。乌江流域和赤水河流域沿岸存在同样问题，两流域的环境综合整治也亟待解决。

对于以上存在的问题，我们要：一是增强紧迫感和责任感，以创建国家环保模范城市统揽全县环境保护工作，认真研究部署，整体推进，实现指标攻克；加强指导、强化督察、推进落实，找准差距、整合资源、全面协调，协同全县27个责任单位，形成合力，确保全面完成创模工作任务。二是在全县大力实施工业建设的大背景下，我们要迎难而上，牢固把握管理减排、工程减排、结构减排三大着力点，积极对接上级部门，千方百计争取总量，确保污染总量控制指标的完成。三是加大环境执法能力建设，严查环境违法行为，确保生态环境安全，加强对企业水、气、声、渣和建设项目的全方面监管，继续开展各类环保专项行动，抓好各类挂牌督办项目，深入开展环境综合整治，做好环境安全保障及维稳工作；创新工作管理机制，设置区域环境监察中队，确保环境违法行为得到及时制止；多途径、全方位招进环保专业人才，解决我县环保人员在数量、素质上的不足。四是建立饮用水源长效管理机制，加大建设污水处理工程，确保饮水安全；加大乌江流域、赤水河流域污染治理投入，确保流域环境安全。五是积极向上级申请、申报农村综合整治项目和饮用水源保护区整治项目，多方面筹集资金投入城镇环保基础设施建设之中。

### 三、2x13年的预期工作目标和重点工作措施

## （一）全力狠抓“创模”工作，确保顺利通过验收

一要加强组织领导，形成创模合力，充分协调、利用各级、各部门资源；二要健全创模机制，完善工作制度，调度好创模工作进展情况，协调解决工作中存在的问题；三要强化技术工程措施，突破指标要求，加大投入，确保完成创模指标；四要强化县城环境保护工作，多措并举，确保2x13年通过创模验收。

切实加强对各镇(乡)、各工作部门实施《xx县环境保护目标责任书(2x13年)》、《污染减排责任书》、《创模责任书》的协调指导和检查督促,全面推进环保工作的开展，确保各项环保目标任务完成。

## （三）切实抓好污染物总量控制工作，全面完成污染减排任务

及时对接上级部门，合理分解我县减排任务，确保xx县经济建设所需的环境容量。提出以下措施：一是加强新建项目的管理，严格执行环评、三同时制度，确保增产不增污；二是认真抓好污水处理厂的建设及运行管理，确保进水水量及浓度，并实施脱磷脱氮（或扩能）改造；三是开展畜禽养殖污染防治工作；四是完成上级下达运营黄标车淘汰任务。

## （四）推动经济发展方式转变，服务县域经济发展

随着工业园区建设步伐加快，将有一大批招商引资项目及退城进园项目落户我县。要严格执行建设项目环境影响评价和“三同时”制度,优化县域经济增长,使建设项目按照环境功能区划分要求相对向工业园区、工业小区集中,利于污染的集中防治;同时，积极做好县重点建设项目环评审批中与省、市环保局的对接服务等工作，使各类新、改、扩建设项目尽快获准建设并投产。

切实加大对工业污染源、重金属行业、放（辐）射源、危化源的环境监管力度，保障环保设施持续稳定运行，实现重点源稳定达标。以赤水河、乐民河环境保护为重点，强化水源保护，确保县城饮用水环境安全。切实抓好环境安全的防范和预警工作，及时处理好突发环境污染事故的应急处置工作，维护环境安全。积极调处各种污染纠纷、投诉和信访案件，防止因污染问题集体上访，维护好群众的环境权益，维护企业正常生产。

结合“创模”工作，推进县城烟尘控制区整治，加强建筑施工、交通干线噪声管制，预防和控制噪声扰民；加强县城旧城改造拆迁、建筑施工场所环境管理，控制粉尘污染。

按照我县社会主义新农村建设的总体要求，坚持以人为本和城乡统筹，以农村环境综合整治项目的申报和实施为着力点，全面促进社会主义新农村建设。

### （七）切实抓好环境监测管理工作

认真贯彻实施环境监测管理制度，巩固环境监测站标准化建设成果，加强监测技术培训，进一步扩大监测范围，建立健全环境监测质量管理体系，不断提高监测服务水平，作好突发环境安全事故应急监测准备，以保障全县环保工作需要。确保完成监测收费任务。

## 公关工作总结 半年工作计划篇八

a.继续发布招聘信息，招贤纳士、储备人才□xx年公司要在原有部门的基础上再新建成立两个新的部门，同时加上正常范围内的人员岗位流动，这就需要更多的有志于教育事业的朋友加入，以不断给公司注入新的活力。同时不断整理完善新入职员工的培训工作。

b.完善客服人员及仓库保管人员的各项工作流程。现阶段的

客服是由我来担任的，在xx年上半年要培养出专职的客户服务人员，同时制定出完善的新入职客户服务人员的培训流程。在物资管理方面，学会熟练操作美萍管理软件，和仓库管理员一起做好办公用品仓库及教材教具仓库的所有物资出入库记录工作。

c.公司的企业文化建设反应出一个公司的发展状态。随着公司的不断发展和壮大，要及时做好公司企业文化建设的实施和监督检查工作。

## 公关工作总结 半年工作计划篇九

围绕教研室提出的工作目标和要求，以认真实施《幼儿园教育指导纲要》为主线，加强《幼儿园综合活动课程》园本建设，以教师《教学六认真》考核为抓手，进一步深化课程改革，完善课程实施，不断提高教师课程执行力；规范日常生产管理，优化一日活动，充分重视幼儿园教育的实效性，提高幼儿园教育质量。

### 1、提高一天活动的效率

#### 一、提高课程实施水平

以“整合”为课程实践的核心理念，针对不同年龄组制定科学合理的课程实施方案，根据本班级儿童的发展水平精心制定每周活动计划，将儿童的知识、情感、意志、行为作为一个整体来确立培养目标，从而将身体、智力、道德、审美教育有机渗透。各教研组以《综合活动丛书》课程文本为基础，每周定期开展课程复习活动，结合园本教育资源和科研成果，及时调整和丰富课程内容。并充分利用本地资源，收集文本和资料，然后进行整理筛选，拓展本地课程内容，创造性地实施具有园本特色的课程，构建园本课程，使我们的课程具有淀山湖幼儿园鲜明的个性，提高我们课程的适用性。在课程实施过程中，每一位教师都要关注幼儿园一日活动的每一

个细节，以“实用、活泼、勤快、精准、精致”来规范教学行为，在一日活动的各个环节真正做到“心中有目标，眼中有孩子”；注重环境的教育内涵，让孩子与环境互动，让环境见证孩子的学习过程；促进主题课程与游戏活动的有效融合，充分考虑儿童的年龄特点和当前水平，引导儿童创造性地使用各种材料，进行大胆友好的接触，在制定游戏计划、创造游戏环境、投放游戏材料、引导儿童游戏后反思和调整等各方面促进儿童社会化和个性的和谐发展。同时，教师要及时记录和反思角落活动、主题墙和创意游戏，以便及时做出相应的调整。

## b□完善幼儿发展评价体系

教师应该用科学的发展观来评价孩子。这学期他们会结合《幼儿交往能力评价表》、《幼儿求知欲评价表》、《幼儿习惯评价表》和期末的班考、园考，继续认真研究孩子，仔细观察每个孩子，及时做好观察笔记，真实记录和科学评价孩子各方面的发展。

这学期《个别儿童教育跟踪表》会继续用的更好。教研团队将在回顾以往儿童成长档案的基础上，不断完善和丰富档案的内容和形式，重视儿童和家长的参与。既要有原小册子的内容，又要有反映孩子个性的内容，还要遵循主题教育，及时评价孩子各阶段的发展。

## 三是构建园林化课程实施体系，充分发挥示范辐射作用

本学期采用每月定期检查和随机抽查相结合的方式，在充分认识教师教学“六个负责”的同时，以一日活动的准备为出发点，认真分析总结，重点在户外体育锻炼、区域活动、游戏活动、集体教学等方面对每位教师进行检查指导，限期整改存在的问题，从而规范每位教师的教学行为，保证一日活动各个环节的质量。每个老师都要及时反思自己的教育教学，认真写好教育教学反思，通过反思不断提高自己的教学保障

水平。

## b□认真执行一日活动管理制度

园区领导以“推门听课”为主要监督形式，做到“四个坚持”，即坚持每周观看不少于两场活动，每周总结观看活动，坚持每周集体点评，坚持深入课堂分析教学质量。

## c□认真落实教研活动管理制度，深化园本教研

结合园区层面的教研课题研究，认真落实该群体的研究课题。园区中心教研组每两周举办一次专题研讨会，各教研组每两周开展一次教研活动，每周开展一次课程复习活动。这学期将以健康教育和音乐教育为突破口，让教师研究讨论具体案例和问题，研究解决教学中的实际问题。教研组组织的活动要与研究课题密切相关，每项活动都要有明确的主题、中心发言人和详细的记录。园区中心教研组还应组织“一课三研”、“主题分析”、“理论学习”、“参观时学习经验交流”、“案例分析”等活动，注重理论提炼和经验积累、全园区流程管理和参与，建立电子园本教研资源库，注重教学活动设计、教学记录、教育故事、教育随笔、教育论文和教学。