

汽修半年工作总结 下半年工作计划(模板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。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

汽修半年工作总结 下半年工作计划篇一

教材按专题组织单元，共八组，依次是：感受自然，祖国在我心中，心灵之歌，珍爱我们的家园，初识鲁迅，轻叩诗歌的大门，人与动物，艺术的魅力。

本册的综合性学习安排在第二组“祖国在我心中”和第六组“轻叩诗歌的大门”。其中，“轻叩诗歌的大门”这个专题，采用的是任务驱动、活动贯穿始终的编排方式，包括“活动建议”和“阅读材料”两大部分。除去第六组，共有课文28篇，精读课文、略读课文各14篇。这七组教材，每组由“#工作计划#导语”“课例”“口语交际习作”“回顾拓展”四部分组成。课例包括4篇课文，精读课文两篇，略读课文两篇。精读课文后有思考练习题，略读课文前有连接语。部分课文后面安排了“资料袋”或“阅读链接”。全册安排“资料袋”三次，安排“阅读链接”两次。“口语交际习作”依然作为一个独立的栏目。回顾拓展由三个栏目组成，“交流平台”“日积月累”是固定栏目，另有“展示台”“成语故事”“课外书屋”“趣味语文”穿插安排，其中，“趣味语文”“成语故事”“课外书屋”各安排了两次，“展示台”安排了一次。

二、教学目标

1、识字、写字教学

本册教材没有安排识字，要求会写120个字。教学中，我会就难写的字、易混淆的字形作重点指导。在强调写字质量的同时，还可适当要求提高写字的速度，并养成良好的写字习惯。及时纠正学生在书写过程中出现的问题，同时培养学生的书写兴趣和书法爱好。

2、阅读教学

随着年级的升高，学生识字量不断增加，阅读理解能力不断提高，而且渐渐具备了在读中分析、概括、抽象、归纳的能力。所以我觉得阅读教学更要注意在读懂课文的基础上教给方法，培养学生自主读书、习作的 ability。

3、口语交际教学

注意激发兴趣，引导互动交流。本册教材注意从学生生活实际中提炼口语交际话题，有的专题中口语交际提供了多个角度，给定一个话题的，注意拓宽话题范围。我想要结合本地区、本校、本班学生的生活实际，选择交流主题和话题范围，使学生的交际能够与生活经验相结合，有话可讲。还要根据每次口语交际的内容，设计不同的教学方案，为学生兴致勃勃地参与交际、展开互动交流创造条件。交际目标要明确。教材安排的交际话题类型不一，每堂口语交际课的交际目标也应各有侧重。要注意从倾听、表达、应对等各个方面考虑，提取需要重点训练的方面，教学时做到心中有数，适时给予点拨、指导。对于辩论、演讲等需要专业技能的口语交际话题，要根据教材安排给予一定指导。有些口语交际与习作合在一起，要注意处理好口语交际和习作指导、讲评的关系。总之，在口语交际课上，要科学安排教学内容，有针对性地给予指导，以不断提高学生的交际水平，培养良好的语言习惯。

4、习作教学

对教材中安排的习作内容，教学中既要注意体现要求，又要注意活用教材。在习作前的指导和习作后的讲评中，注意渗透习作要求，落实教学目标。同时，还要结合学生实际，灵活选择教学内容，安排教学过程。

修改能力是习作能力的一个重要方面，认真修改也是一种良好的作文习惯。讲评中要重视修改，帮助学生养成认真修改习作的好习惯。

5、综合性学习的教学

把握阅读材料的学习要求。教学中要落实要求，背诵相关诗歌，理解诗歌内容，了解相关知识。有的诗歌后附了注释、赏析，教学中要把这些内容运用起来，引导自主阅读、欣赏诗歌，并教给学生了解诗歌大意、体会诗歌情感的方法。

三、教学措施

1、认真备课。

备好课是上好课的前提，高质量的备课才能生成高效率的课堂，要树立正确的备课价值观。在备课方面，要注重对教材的钻研，切实加强课堂研究，避免上课马虎，然后搞题海战术的做法。

2、认真上课。

加强课堂管理，提高教学效率：督促学生形成良好的听课习惯；教学时以情感人，以饱满的热情和教学艺术点燃学生学习情感，形成规范、和谐的课堂氛围。

3、要经常听课、说课。

取长补短，在实践中反思，在反思中提高，不断提升自己驾

驭课堂的能力，平时注重向别的老师学习，积极参加备课组的集体备课和教研组的各种教研活动，面对突发状况的教学机智，以及丰富自己对于新课程、新课改的认识。

4、继续培养学生良好的学习习惯。

一方面，培养学生读书做笔记和不懂就问的习惯。另一方面，继续发扬以往形成的良好习惯，并做到常抓不懈。

5、在教学中，坚持“以读为主，以讲助读，以各种教辅手段促读”指导学生把书读好。注重感受领悟、积累、运用，从而提高语文水平。

6、在阅读教学中引导学生积累、运用范文的语言，学习范文的写作方法，并能迁移运用到习作中来。

7、要求学生读好书，好读书，提高语文素养。

8、课后，注意有针对性地对对学生进行集体辅导和个别辅导，帮助学生及时复习好所学的新知识。

9、认真、及时地批改学生的作业。

四、优等生的提高、学困生的优化措施

（一）后进生转化措施

1、取得任课教师的协助，学生家长的配合（经常上门家访）。

2、感情投资。

（1）多与后进生交流，了解后进生的思想、学习和生活。

（2）对他们取得的成绩及时表扬，让他们树立起信心。

(3) 对他们所犯错误和缺点及时指出和批评。

(4) 多关注后进生的学习

a□课堂提问、练习多给机会（难度较浅的）。

b□课后作业的. 布置与众不同。

c□作业尽量面批。

d□利用课余时间辅导功课。

3、坚持不懈，持之以恒。

后进生的思想波动较大，各方面表现反反复复，这样教师必须经常不间断进行转化。我相信只要我们教师有一份爱心和耐心后进生一定能迎头赶上。

(二) 优秀生提高措施

1、加强对优秀生的思想教育。

优秀生学习成绩好，经常得到学生的赞扬、敬慕，家庭、学校宠爱、呵护，这样易使他们产生优越感，总觉得自己已经是很好了，而忽视了自我提高，自我超越的过程。因此，我们要在本学期加大对优秀生的理想教育、人际关系教育、心理健康教育等各方面的工作，加强对优秀生的培养和教育。

2、要适当评价，正确引导。

教师对优秀生的评价要有针对性和适当性，对优秀生学习成绩的评价要适当，不能好到极处，也不能不予理睬，要具体公正。对优秀生其他方面的成绩要多注意留心，并指出哪点好，为什么好。教师要有意识地经常和优秀生谈心、沟通，

传输一些观念，让他们知道教师赞扬什么推崇什么。如，奉献爱心、关心同学、帮助后进、平等待人、谦虚谨慎、志存高远都是老师推崇和向往的。

3、培养优秀生的团队精神和合作意识。

优秀生应作为班级体中的普通一员，不能越出界外，要树立班集体的集体感和荣誉感，要经常组织他们参加集体完成的项目和活动，感受到集体意识和成功的喜悦，让优秀生与他人一道为共同的目标而奋斗，让他们在人与人的不断交流与合作中感受伙伴的友谊和真情，感受到个人力量的微薄，使优秀生愿意与同学交往，取长补短。

4、鼓励学生质疑

爱因斯坦说过：“提出一个问题，往往比解决一个问题更重要”，牛顿指出：“没有大胆的猜想，就做不出伟大的发现”。所以在课堂教学过程中可安排给学生提问题的环节，创造一个让学生积极思维的气氛，让他们不断地去探索、学习、提高。

5、在教学中渗透课外知识

成绩好的学生，有一定的学习基础和学习能力，不满足于课内的知识，对掌握课外的知识表现出极大的兴趣和积极性。根据这一特点，可结合课本的知识，适当插入相关的课外知识，并与课内知识融会贯通。使他们在熟练掌握课内知识的同时，扩大知识面，尽量满足优秀生的求知欲望。

五、教学质量

通过本学年的学习，在期末考试中，力争优秀率达50%以上，及格率达100%。

总之，我会尽自己的努力和孩子们一块儿学习、成长，使孩子们能在轻松愉快的氛围中学有所成、学有所得。

汽修半年工作总结 下半年工作计划篇二

（一）、严格规范管理、全力推进“三小”工程建设

长山中心幼儿园扩建工程是今年镇学前教育工作推进的重要工作。从去年年底开始，事务办就着手落实各项准备工作，先后完成了工程的选址、规划和立项工作，再是进行了图纸的设计和预算及审价工作。在三月份通过镇招标中心的公开招标，于四月份正式开工建设。由于长山幼儿园位于长山老街中心区块，周围全是民房，历史遗留问题较多，加上道路进出不便，这给工程管理带来极大的不便，几个月以来，通过多方协调，严抓安全、质量、进度，工程进展顺利，争取在九月份交付使用。

（三）周密规划、启动新街一小新建工程

按照镇党委、政府“1411”工程推进要求，新街一小新建工程将在下半年启动。新街一小工程位于集镇中心区块，规划设计要求相对较高，上半年，通过多方考察，确定设计理念，于六月份对图纸设计工作进行了公开招投标，并立即着手进行方案设计，经过多次论证与修改，方案将于七月底由发改评审，有望在十一月份完成各项手续的办理并动工新建。在办理各种基建手续的同时，前期工作有条不紊的进行，目前，前期的征地迁苗工作正在抓紧进行中。

（四）重视学校安保工作、确保师生安全

学校安保工作一直被镇党委、政府所高度重视，针对今年上半年，学校安保工作面临的严峻形势，在镇党委、政府的统一部署下，由事务办牵头，会同镇综治办、派出所、镇辅导学校，对全镇辖区内所有全日制学校，民工学校，私营幼儿

园、进行地毯式、拉网式的检查，在扣清底子以后，着手落实各项安保措施，从校园进出道路的指示牌，到门卫制度、安保人员和设备的器械配备，到非法幼儿班的取缔，均做到不留一丝盲点，各项措施的落实，有力确保了全镇师生的安全。

三小将于九月份正式投入使用，作为配套工作，由事务办牵头，落实了各项工作。一是明确了学区的划分，通过公示，征求意见等，明确了四所中心小学的学区范围。二是对各所分校进行了清产核资，分清校产归属，并对相关校产进行了归类搬迁。三是对相关的学前教育工作进行了明确，分设了新塘头与元沙两个点。解决分校撤并后分校下属幼儿班的分流问题。

（六）存在的问题

各校安保力量必须加强，特别是民办幼儿园要求增加安保力量，配备器械，全力确保学校校园及师生的安全。

（七）下步工作打算

- 1、继续抓好三小工程建设，确保三小今年9月1日如期开学。
- 2、抓好长山幼儿园扩建工程的进度、质量、安全工作，争取于9月1日交付使用。
- 3、抓好一小区块的房屋征迁、清苗让地工作。
- 4、办理一小工程前期各项筹备工作。
- 5、继续监督检查各校安保力量和措施落实情况，全力确保学校安全不出事。

（一）扎实推进实施“最清洁城乡工程”

- 1、健全并完善实施“最清洁城乡工程”的各项规章制度，下发了各项奖励政策措施，召开了全镇实施“最清洁城乡工程”动员大会。
- 2、认真抓好各级、各类卫生问题的整改。
- 3、完成农贸市场改造升级工作。
- 4、组织对全镇各行政村的卫生检查与评比。
- 5、落实全镇垃圾的有效运作，按照户投、村收、镇运要求，全镇垃圾得到全面处理。

（二）落实推进爱国卫生工作

- 1、按要求落实爱国卫生月和公民义务劳动日活动。
- 2、按区爱卫办要求抓好除“四害”健康教育等工作。
- 3、农村改厕工作得到各村重视，新建房屋落实三格式户厕。

（三）大力推进公共卫生工作

- 1、落实农民健康体检工作，目前广大村民都能接受体检，效果明显。
- 2、全力抓好镇卫生院综合楼的筹建工作，确保质量、安全，争取7月底结顶，8月底交付使用。
- 3、村社区卫生服务站建设已基
- 4、本完工，原村社区个体行医人员政策得到基本落实。
- 5、完成预防接种和精神病人管理等工作。

（四）存在的问题

- 1、各村保洁现状不够平衡，个别村保洁人员少，保洁意识不够强，一些措施尚未落实。
- 2、改厕工作进度缓慢。

（五）下步工作打算

- 1、镇卫生院综合楼8月份交付使用。
- 2、抓好社区服务站建设，做好验收交付使用工作。
- 3、设立环境卫生举报箱，确定各村社区最清洁城乡义务监督员，抓好定期或不定期的检查、监督工作。

（一）文化工作完成情况

- 1、配合党委、政府中心工作，出宣传窗3期，悬挂横幅250条，标语70条，送电影下乡80余场，布置好各种会议工作。
- 2、完成上级业务部门下达的各项工作任务，组织和选拔好参加区第xx届运动员。
- 3、加强了对全镇辖区内文化市场管理工作，联合突击稽查二次，日常检查6次。

（二）下步工作打算

- 1、配合做好党委、政府中心工作。
- 2、加强文化市场管理工作。
- 3、完成上级业务部门的各项工作。

- 4、认真组织并参加好区第xx届运动会。
- 5、认真做好综合文化站的改建工作。
- 6、圆满完成区下达的健民健身工程的创建任务。

（一）通讯报道、事业建设完成情况

- 2、做到安全播出，准时转播上级台节目，按时播出自办节目。
- 3、完成集镇周边广播主干线空改地工程，配合区重点工程建设，抓好道路空改地工程。
- 4、加强通讯员、线务员队伍建设，举办业务培训班，提高人员素质，完善各类考核细则，建立长效管理机制。
- 5、加强对机房设备和会议音响设施的投入改造力度，共增加600w扩音机4台，音控台1台，全力确保广播播出及会议音响效果。

（二）下步工作打算

- 1、围绕中心继续做好向上级发稿用稿工作，完成上级下达的各项工作任务。
- 2、抓好各村广播整网工作，确保广播入户率、通响率。
- 3、抓好线务员、通讯员二支队伍建设，提高业务素质。

汽修半年工作总结 下半年工作计划篇三

一、加强护士在职教育，提高护理人员的综合素质

- 1、重点加强对新入院护士、聘用护士、低年资护士的考核，

强化她们的学习意识，护理部工作计划上半年以强化基础护理知识为主，增加考核次数，直至达标。

2、基本技能考核：属于规范化培训对象的护士，在年内16项基本技能必须全部达标，考核要求在实际工作中抽考。其他层次的护士计划安排操作考试一次，理论考试二次。

3、加强专科技能的培训：各科制定出周期内专科理论与技能的培训与考核计划，每年组织考试、考核2—3次，理论考试要有试卷并由护士长组织进行闭卷考试，要求讲究实效，不流于形式，为培养专科护士打下扎实的基础。

4、强化相关知识的学习掌握，组织进行一次规章制度的实际考核，理论考试与临床应用相结合，检查遵章守规的执行情况。

(二)、更新专业理论知识，提高专科护理技术水平。随着护理水平与医疗技术发展不平衡的现状，各科室护士长组织学习专科知识，如遇开展新技术项目及特殊疑难病种，可通过请医生授课、检索文献资料、护理部组织护理查房及护理会诊讨论等形式更新知识和技能。同时，有计划的选送部分护士外出进修、学习，提高学术水平。

(三)、加强人文知识的学习，提高护士的整体素养

组织学习医院服务礼仪文化，强化护士的现代护理文化意识，先在护士长层次内进行讨论，达成共识后在全院范围内开展提升素养活动，制定训练方案及具体的实施计划。

安排全院性的讲座和争取派出去、请进来的方式学习护士社交礼仪及职业服务礼仪。开展护士礼仪竞赛活动，利用“5·12”护士节期间掀起学礼仪、讲素养的活动月，组织寓教于乐的节日晚会。

二、加强护理管理，严谨护士长工作计划，提高护士长管理水平

(一)、年初举办一期院内护士长管理学习班，主要是更新管理理念、管理技巧及护理服务中人文精神的培养，当今社会人群对护理的服务需求，新的一年护理工作展望以及护士长感情沟通交流等。

(二)、加强护士长目标管理考核，月考评与年终考评相结合，科室护理质量与护士长考评挂钩等管理指标。

(三)、促进护士长间及科室间的学习交流，每季组织护理质量交叉大检查，并召开护士长工作经验交流会，借鉴提高护理管理水平。

三、加强护理质量过程控制，确保护理工作安全、有效

(一)、继续实行护理质量二级管理体系，尤其是需开发提高护士长发现问题，解决问题的能力，同时又要发挥科室质控小组的质管作用，明确各自的质控点，增强全员参与质量管理的意识，提高护理质量。

(二)、建立检查、考评、反馈制度，设立可追溯机制，护理部人员经常深入各科室检查、督促、考评。考评方式以现场考评护士及查看病人、查看记录、听取医生意见，发现护理工作的问题，提出整改措施。

(三)、进一步规范护理文书书写，从细节上抓起，加强对每份护理文书采取质控员—护士长—护理部的三级考评制度，定期进行护理记录缺陷分析与改进，增加出院病历的缺陷扣分权重，强调不合格的护理文书不归档。年终护理文书评比评出集体第一、二、三名。

(四)加强护理过程中的安全管理：

1、继续加强护理安全三级监控管理，科室和护理部每月进行护理安全隐患查摆及做好护理差错缺陷、护理投诉的归因分析，多从自身及科室的角度进行分析，分析发生的原因，应吸取的教训，提出防范与改进措施。对同样问题反复出现的科室及个人，追究护士长管理及个人的有关责任。

2、严格执行查对制度，强调二次核对的执行到位，加强对护生的管理，明确带教老师的安全管理责任，杜绝严重差错及事故的发生。

3、强化护士长对科室硬件设施的常规检查意识，平时加强对性能及安全性的检查，及时发现问题及时维修，保持设备的完好。

四、深化亲情服务，提高服务质量

(一)、在培养护士日常礼仪的基础上，进一步规范护理操作用语，护患沟通技能。培养护士树立良好的职业形象。

(二)、注重收集护理服务需求信息，护理部通过了解回访卡意见、与门诊和住院病人的交谈，发放满意度调查表等，获取病人的需求及反馈信息，及时的提出改进措施，同时对护士工作给予激励，调动她们的工作积极性。

五、做好教学、科研工作

汽修半年工作总结 下半年工作计划篇四

20xx年上半年全体员工在市领导的关心、各职能部门大力指导下，不断深化集团公司环节控制、流程管理的工作思路，以经营为中心、以市场为导向、以规范管理为保障不断完善、提升，逐步得到了广大消费者的认可，成为当地消费者公认的购物首选场所。

1、上半年除根据总部策划的营销方案开展促销活动以外，另外结合当地的特点积极开展了有特色的营销活动都取得了较高的人气和理想的销售。

2、在充分进行销售分析和市场调研后在经营中不断淘汰了近种销售达不到既定目标的商品，引进了多种适销的商品，另外我们根据当地水果、蔬菜生产量大、供应量足的特点扩大地产品的当地采购，降低了采购成本、扩大了毛利率、提高了销量。

3、完善了超市商品质量管理体系，对超市内商品以及超市外加工点进行了多次检查，并进行了有效的整改，从根本上保证了消费者的利益。

经营是我们工作的中心，但管理是经营工作的保障[]20xx一直坚持经营与管理两手抓的工作思路。

1、完善各项制度与流程。按照集团公司环节控制流程管理的工作思路，对超市现有的工作流程、工作标准进行了详细地理顺。

2、月份开展了骨干员工、管理人员的大培训活动，以看录像、授课的形式分别对主管、员工进行了培训，开展了超市服务月，对有关超市营销的的环节、方面进行了专项检查整改。

在20xx年下半年当中，将继续按照市委、市府及贸易局的指示精神开展各项工作，尤其在经营方面将投入足够大的精力进行深入研究、周密策划精心组织各项营销活动，力争使寿光店的经营业绩在上一个新的台阶。

1、在区域内继续进行市场拓展工作，扩大经营规模。同时也进一步加强企业的社会责任心，更好的融入到城市文明建设、人员就业等问题中去，帮政府分忧解难。

2、继续深化环节控制流程管理的工作思路，找出工作开展的瓶颈，改善工作流程，为员工营造更好的工作条件。

3、通过各种形式增加员工之间、部门之间、超市与相关职能部门间的沟通协调，提高工作效率，发现人才、培养人才。发现员工优点、鼓励员工，使员工进步。

4、做好公司的安全工作。

汽修半年工作总结 下半年工作计划篇五

现在的孩子如果仅仅满足学习书本上的知识，那样是远远不够的。我们应当提倡学生应进行大量的阅读。我们应尽早的让孩子接触书，越早、越多接触越好，培养学生读书的兴趣，养成坚持阅读的好习惯。不仅要在课内阅读，更重要的是保证孩子在家里也有一定的时间进行阅读。语言文字是人类交流思想感情，获取知识的工具。帮助孩子们学会独立阅读就等于我们给他们打开知识大门的钥匙。

二、让语文走向生活

家庭生活是学生最亲密的空间，也是熟悉的空间。走进家庭生活，组织语文综合性学习活动，具有实、趣、活的特点。语文教材内容有相对的稳定性，但社会生活是飞速发展的。如果我们一心只圣贤书，两耳不闻窗外事，那么培养出来的学生就无法适应未来社会的需要。引导学生适应现代化社会的语文素养，让学生成为社会的人，真正培养学生的语文能力，提高学生的全面素养能力。

三、重视课文插图，挖掘教学资源

小学语文教材中，几乎每篇课文都配有一幅或多幅插图。这些插图形象、直观、趣味性强，又富有启迪性，符合儿童的认知特点。在教学中，教师巧妙利用插图不仅可以帮助学生

化难为易、化抽象为具体，还可以培养学生的理解能力，达到事半功倍的效果。观察是学生认识到世界掌握知识的重要途径，而课文中的插图又是培养学生观察能力的“好帮手”。小学生的语言能力有限，口语表达时往往过于简单或杂乱不清，利用插图还能培养学生的语言表达及写作能力。在大力推进信息技术与课程整合的今天，我们应当重视并充分挖掘课文插图这一重要的教学资源，培养提高学生的语文能力。

四、注重培养学生学习能力

语文是各门学科的基础，小学语文的任务就是要有目的、有意识的培养学生的能力，发展学生的智力。首先要指导学生细心观察事物，增长知识，培养观察力。良好的观察，不仅使学生获得知识，而且还能激起学生探求知识的兴趣和欲望。在教学过程中，我们通过直观的教学尽可能提供给学生一些感性材料，使学生在观察过程中不但加深对语文的理解，而且使学生的观察力得到发展。其次，启发学生思考问题，加强思维训练，逐步提高思维力，培养学生的思维能力，同发展学生的想象能力有密切的联系。在培养思维能力的同时，还要注意想象力的培养。小学语文教学影响着孩子的一生，为了使每一个孩子都具有较高的语言文字能力，就应该不断地去激发、引导、培养他们。

在这一学期，我将严格要求自己，努力做到以上几点，搞好教学工作。

汽修半年工作总结 下半年工作计划篇六

我们车间实行的是6s管理，也就是：整理、整顿、清扫、清洁、素养和安全。这是我们车间的基本要求，也是我们所有员工都要遵守的规范。

车间的人员更换频率大，所以下半年在这方面的管理上，必须形成一个氛围，要严抓，严打!将这股风气树立起来，引导

新进来的员工也能好好的顺着这股风气遵守规则。

作为生产车间，我们的工作就是生产公司的产品，我们的工作水平，就是代表着公司的水平。所以在产品的要求方面，除了在技术方面的不断研究和提升，我们还需要注重提高员工在产品质量上的意识，不能为了一时赶进度就降低产品的要求。

上半年的工作已经结束，上半年中车间的提升，只能代表过去，而且就算是上半年的成绩，也还仅仅是到达公司的要求，达到不困难，能够维持才是成功。而且下半年后，又会有员工的变换，对于新老员工的提升和规范管理都迫在眉睫。我也要在下半年里好好的提升自己的管理能力，和员工、和公司，共同进步！

汽修半年工作总结 下半年工作计划篇七

(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等，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____年要实现新开对公结算账户：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到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地发展目标。

(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。

汽修半年工作总结 下半年工作计划篇八

xxx年下半年，保安部的工作目标是：紧紧围绕公司中心工作，全面落实公司基层建设方案与各项安全防范措施，加强军事与业务培训，加强自身学习，加强与公司各部室、管理处的协调，推行人性化与制度化管理，确保所辖小区（大厦）不发生重大安全事故，努力为保安队员创造良好的发展平台，打造一支规范化、专业化、有凝聚力、有战斗力、形象好的保安队伍，为公司的持续健康发展，提供强有力的安全保障。

第一项工作全力配合公司实行《保安队员绩效挂钩实施方案》，真正提高队员的工作积极性。

- 1、修改完善《保安队员绩效挂钩实施方案》。
- 2、与管理处一起做好绩效方案的宣传、动员、准备工作。
- 3、认真履行绩效管理的检查、监督职责，公正、公平处理问题，决不姑息违规队员，努力在保安队营造人人遵守公司制度的正气。

第二项工作强化对正、副队长的培训，全面提高正、副队长的综合素质。

1、制定正、副队长培训方案

2、从x月份开始每个星期二天，一共进行为期十天的正、副队长强化培训。

3、在x月中旬就培训内容分别进行业务与军事考核。

第三项工作加强对保安队员的日常培训，提高队员工作水平。

1、制定下半年保安队员的培训计划。

2、认真落实培训计划，半年集中搞一次军事训练比赛，条件成熟考虑搞一次安全知识竞赛。

3、摸索培训经验，形成一种长效机制。

第四项工作规范对新聘保安队员的培训，使新队员尽快熟悉工作。

1、制定新聘队员培训方案。

2、结合公司实际情况，由保安部对新队员进行三天的业务培训后，由保安队长对新队员进行实际工作辅导与军事、消防训练一个星期，八天后由保安部考核，考核合格后纳入常规训练。

3、在今后的工作中，对每个新聘队员依此进行规范培训。

第五项工作加强业务学习，提高自身业务素质。

1、贯彻公司的学习制度，每月至少组织二次学习。

2、二次学习中至少一次扩大到队长层面。

第六项工作做好本职工作，加强对各保安队的检查监督，积极与管理处沟通，共同做好保安工作。

- 1、对照部门职责与岗位职责，做好日常工作。
- 2、加强巡查岗亭，特别是管理处下班以后的时段。
- 3、就了解到的情况、问题与管理处共同分析研究，认真解决。

第七项工作多方位了解保安队员，认真做好保安队后备干部的培养工作。

- 1、实事求是地对所有队员进行能力评估。
- 2、建立后备保安干部名册。
- 3、将后备保安干部人选按照对正、副队长的要求进行培训。

第八项工作认真完成公司领导交给的其它任务。