

供热收费厅工作计划(汇总5篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

供热收费厅工作计划篇一

20xx年，公司安全生产工作在集团的正确领导下，在电力板块的直接指导下，认真学习贯彻集团、板块、供热安全公司生产工作会议，坚持“以人为本，安全第一，预防为主”的方针，部门干部职工上下一心，积极履行安全生产工作职责，深入排查隐患，切实加大隐患整改力度，为公司健康发展、供热稳定打下了坚实的基础，并取得显著的成绩，一年来未发生过一件安全生产事故。现将一年来工作总结如下：

一年来，公司安全工作紧紧围绕冬季供热和供热停运消缺全面开展工作，坚持安全生产“谁主管，谁负责”和“管生产必须管安全”的原则，实行“一岗双责”制度，强化安全生产目标管理，落实安全生产责任，特别是狠抓责任主体，明确安全责任，强化责任落实，建立企业自我约束的长效机制。以各部门所辖区域为责任主体，配备安全工程师，主要负责安全生产工作。

年初，板块与公司负责人签订了安全目标责任书。公司实行逐级目标管理，公司与下属6个科室签订了安全生产责任书，单位第一把手对安全生产工作负总责。科室与班组、班组与职工也签订安全生产责任书，使安全生产工作层层分解，落实到人。建立奖罚制度，安全生产做得好的，不出现安全生产事故的给予表扬、奖励，出现问题的，通报批评，直至追究当事人的责任。

公司切实加强对安全工作的监督检查，实行各单位安全工程师周检查制和安全生产科定期复查制，节假日重点突击检查。一年来，公司认真对照年初与板块签订的责任书，结合集团住建局安检站相关工作的部署，积极履行监管职责，加大安全检查力度。

一是20xx年春节的安全生产大检查中，对各公司区域进行全方位的安全生产检查，不留死角，对发现的隐患责成科室马上整改，确保干部职工过上一个欢乐祥和的春节。

二是根据季节定期做建筑物防雷测试，电气设备、安全工器具春季预防性试验两项工作全部结束，试验结果全部合格。

三是四月份组织安全工程师学习集团开展危险源（点）辨识及预控措施文件精神，讨论辨识方法，结合自己工作实际辨识出各部门的危险源点并制定出预控措施。

四是召开管网井室除锈刷漆、清淤安全工作会议，为保证人员的安全，详细讲解了工作过程中各项安全措施，要求职工严格执行，工作前填写安全工作卡，指定专责监护，排专人监督检查的安全制度，在工作现场，拉警示带、放置警示墩等安全措施，送茶水和西瓜，有力地确保了井室除锈刷漆、清淤工作的安全。

五是认真开展不安全因素和隐患排查，结合“冬季、春季安全大检查活动”“百日安全活动”在全公司范围内开展以“反违章、治隐患、控风险、防事故”为主题的春季安全生产检查整治活动，全员、全面、全方位、全过程进行一次全面安全隐患排查，共计查出安全隐患二十处，其中，老厂行政楼住户用电炉做饭现象，存在较大火灾安全隐患，经过检查收缴三台电炉及时及时要求用户整改。杜绝各类安全生产事故的发生，确保春季安全生产稳定。

六是加强车辆管理，要求车辆严格按照车位停放。加强对门

卫的管理力度，外来车辆一律停在公司门口，对重点部位实行人防和技防相结合，从源头上堵塞了漏洞，从而杜绝了各类事故，上一年无治安案件的发生。

七是认真开展“安全生产月”活动，公司专门成立领导小组，经理负总责，生产安环科精心组织，出安全板报两期、参加安全生产知识竞赛，挂安全横幅四条，组织职工进行安全知识培训，观看消防、电气误操作警示片40人次。为了进一步增强员工的防火、防汛意识，提高应对紧急突发事件的能力，发挥安全保障机制的作用，组织防火防汛应急演练各一次。另外公司领导带队对所辖区域进行全面隐患排查、拍照。重点隔压站、老厂生活区等进行排查，发现不合格50多项及时下发整改通知单，限时按质进行整改。

这一年，公司共组织安全检查20余次，排查各种隐患102起，及时进行了整改，投入防汛资金0.2万元左右，有力地维护了全公司安定和谐的良好局面，上一年没有发生安全责任事故。

公司十分重视安全培训宣传工作，年初就制定了培训计划，根据具体情况采取集中培训和以会代训相结合的学习方法。

一是今年5月，召开了各科室安全工程师会议，明确各自职责，配备各种记录本，学习公司下发的各种安全文件，指导开展基础工作。二是对新进学员进行岗前培训。三是组织全体职工进行20xx年上一年度的安规考试。学习集团对电力公司的事故通报。6月中旬供热公司开展职工参加的消防、防汛演练。通过培训，大大广大干部职工的安全生产意识，增强了安全责任感。

入夏以来，公司切实加强防汛轮流值班制度，特别是加强夜间值班。公司在汛期前，共清理老厂生活排水沟1000余米，配备防汛编制袋1000余条，修建隔压站排水沟一条，清理隔压站排水口三处，开展防火、防汛演练各一次，增强了职工

的防火、防汛意识。同时，根据县委、县政府、住建局、集团的安排，认真做好当前防汛工作的紧急通知精神，认真做好防汛、度汛工作，确保公司安全度汛万无一失。

供热收费厅工作计划篇二

前言xx汽车自1999年在深圳市场投放以来，历经五年发展，深受广大用户认可，市场销量与日俱增，现在深圳市场保有量达到近8000台。深圳市xx投资发展有限公司在xx年7月正式代理销售xx品牌汽车。公司投资200万元兴建的标准xx4s店于xx年10月26日正式成立，其总占地面积为3000平方米，这是当时华南地区最大规模的一家xx4s店。经营一年以来，销量急剧攀升，稳稳占据了深圳市经济型轿车的市场份额。xx年元月xx汽车以月销8000台成为中国车市耀眼的经济型轿车之一，为取得更大突破，xx集团特推出系列促销政策。xx年我公司又获得xx汽车全系列深圳地区的独家经销权，更应力主从xx汽车品牌的整体形象出发作宣传。以车主名义捐赠希望工程，提升xx汽车、xx公司社会形象的同时促进深圳地区终端销量。

面对竞争激烈的销售市场，我们更应该切实地做好我们的服务工作，以服务作为生存的根本。只有真真切切的超值服务才能增强企业产品的美誉度，才能让产品通过“口”传播出去直到达成销售。xxxx4s店的成立，已让xx汽车用户享受到了标准的4s店优质服务，但这远远是不够的。

中国汽车市场已进入白热化激烈竞争局面，不同品牌、不同档次车型的众多商家不断展开铺天盖地的广告和促销活动争抢顾客的“眼”。

面对如此竞争，我们xx品牌应该推陈出新，抢抓顾客的“心”，多开展一些投入少、效果又好的公益性公关活动，争取一举多得。

xx年在中国车市创下辉煌战果的xx汽车，在xx年仍旧保持强劲增长，销量连破历史记录，二月销量再攀新高，突破10000辆大关。2月份深圳汽车市场总销量11438台，较1月份增长2326台（25.5%）。本公司xx汽车1月份终端销量78台，2月份增至151台，同比增长93.5%。同期竞争车型如长安羚羊（186-173=13台），增长7.5%，天汽夏利20.5%（41-34=7台）等，比较经济型轿车本月销量□xx汽车深圳市场销售走势良好。

我公司采用数据库检索，电话访谈，车主座谈等方式就资料库中182名xx车主，针对车型、车主性别、年龄、学历、职业、用途、是否具有广泛爱心等因素开展了xx用户调查活动。

调查结果经统计分析得出□xx汽车作为具有卓越性价比的国内经济型家庭轿车，其车主更多集中在家庭年收入为5-8万之间、25-45岁的男性消费群体；职业最多为中层管理人员，其次是私营业主和营销商务人员；用户购买xx汽车主要出于理性需求，代步成为主导，工作、业务需要处于其次。其中具有广泛爱心、经常施舍的车主占绝大多数，多数客户反映出在自己生活日渐富裕之后，早有资助贫困孩子上学的愿望，长期以来一直迫于身边没有奉献自己爱心的平台而未尽此善举，表明多数车主还是拥有爱心，乐善好施，热心于公益事业，关注社会发展的。

深圳xx为千百万个充满爱心的车主朋友搭建关爱之桥。从今年3月开始，凡购xx汽车者□xx公司均以车主名义出资三百元捐助一名失学儿童。

我公司以“助失学儿童，祈车主平安”为主题推出优惠购车活动。

儿童是祖国的未来，祖国的希望，特困品学兼优面临失学的儿童更需要社会的支持和关注，借此为主题策划活动，一方面在优惠车主购车满足个人物质需求的同时，更让其为社会

奉献了自己的一份爱心，满足了其更高的社会需求，从马斯洛人性需求论的角度来讲更易社会接受，同时树立了汽车品牌、公司良好的社会形象。另一方面捐助贫困地区失学儿童，为社会教育事业贡献公司绵薄的力量。

春天购xx□xx带给您永远的春天。购xx车一台，失学儿童少一个□xx祝愿天下好人一生平安。

通过此次活动对xx品牌□xx集团□xx深圳地区独家代理公司——“xx”进行新闻公关炒作以达到提升xx品牌形象，扩大深圳xx公司知名度，提高其美誉度，最终促进市场推广及售后服务推广工作，从而创造丰富的社会价值和经济价值。

（一）、活动时间□xx年3月1日起

（二）、活动主题：“购xx汽车，助失学儿童”。

（三）、预计捐助对象人数： 1000人

（四）、主办单位：浙江xx控股集团汽车销售有限公司

承办单位：深圳市xx投资发展有限公司

合作单位：贵州省遵义市人民政府驻深圳办事处

协办单位：贵州省人民政府驻深圳办事处

活动组织机构及职能（详见附表）

（五）、参加捐助对象：活动期间在xx购车的的所有车主

活动受捐助对象：遵义市贫困地区品学兼优的学生

（六）、捐助方法：

活动前期，以300元/台车的金额（xx集团与xx公司各承担50%）、在xx购车用户的名誉捐助贫困地区优秀失学儿童，由车主亲自挑选失学儿童资料，我公司将车主的资料、通信地址，包括捐赠的钱汇入指定学校，由学校通知受捐人写信联络捐赠者。活动后期，将促成xx车主与受助失学儿童一对一的社会捐助公益事业。本捐助活动一年以后，捐与不捐由车主自行决定。

正式的捐赠仪式。

此次活动结束后，我们将在后期组织以下活动继续跟踪报道：

- 1、今年六一儿童节，我公司将邀请受助失学儿童及校方代表欢聚深圳。
- 2、在深圳及受助当地各大主流媒体对受助学生的后期学习生活情况进行跟踪报道，有节奏、有计划的刊登标题醒目、立意新颖的软文。与政府及媒介建立良好的沟通机制，密切配合，紧密合作，争取以最低廉的投入在深圳及周边地区开展全方位的广告宣传。
- 3、后期还将就本次活动设立讨论主题，开展“献爱心”文稿征集活动，发倡议书在社会上掀起捐助高潮。
- 4、后期，促成xx汽车与受助学生一对一扶贫对子，帮助他们完成至初中或高中的学业。同时建立健全扶贫与捐赠对象的详细个人档案，以备后续跟进工作的开展。

深圳xx主题为“购xx汽车，助失学儿童，祈车主平安”的慈善优惠购车活动自今年2月份开展推广活动，3月份正式启动以来，消费者积极参与，有效促成更多潜在用户的购车行为，得到xx车主的广泛认可，引起社会强烈反响，更有非车主前来捐赠多名失学儿童以及捐助其它物品出来的社会人士。

总之，此促销活动收效很高。2月份xx汽车深圳市场终端销量为151台，3月份有望突破月销量200台大关。在产生终端直接经济效益的同时也树立了xx汽车良好的社会品牌形象。

后 记

此活动的推广是为了扩大xx品牌宣传，树立xx汽车良好社会形象，在全国范围内形成更加深入的影响。相信这是xx集团与xx公司合作举办继“xx车主河源自驾游”之后又一次xx全品牌社会宣传，将有助于拉动xx汽车全国的销量。

请xx集团领导对此次活动所需相关费用给予大力支持为谢！

供热收费厅工作计划篇三

转眼20xx年将要过去，从我进入公司参与开发、宣传到现在供暖一个月以来接电话等，无论做什么样的工作都坚持执行公司安排的任务。虽是短短的三个月，但是工作感受很多，收获很多。其中包含了各级领导的培养，教育和同事的帮助，关心，也包含了自己的辛勤耕耘和不懈努力，自己始终坚持勤恳做事，诚恳做人的原则，认真履行自己的本职工作。

今年是公司拓展市场，持续发展的关键年，虽然取得了一定的成绩，但是在工作中也存在着好多的问题和不足。只有善于从主观方面分析原因，勇于改进，才能够拾遗补缺，持续进步。

1、开发热用户不合理，平房用户普遍存在。没有统一合理的布局与规划，散热量大、保温设施不好，后续供热温度若不达标将会导致公司名誉受损。

2、供热管理方面。打击盗热行为的力度还不够，检查涉及到居民难度更大，特别是私接现象，供暖设施在其居室内，不

好查处。

3、与物业合作方面。各小区物业与其业主沟通密切，物业对业主的情况掌握比较详细，而我们毕竟人少，直接与各小区业主联系工作量与工作难度相对较大，比如张贴通知被物业清洁人员撕掉等还需各物业配合。依托物业，与物业之间的合作还需进一步加强。

1、只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

2、只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

3、只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

4、要加强与同事的交流，要与同事做好沟通，解决同事工作上的情绪问题，要与同事进行思想交流。

1、利用电视台、报社、广告媒体等宣传媒介和组织相关人员深入小区等方式搞好供热宣传，不断开拓新的热用户，提高供热量，降低供热损耗。

2、今年的冬季供暖在公司全体干部员工的拼搏奋斗中稳步进行，新年度的开发工作充满了新的机遇和挑战。虽然在上级领导的关心支持和广大员工的辛勤努力下，我们在一定程度上取得了些成绩，但是供暖工作面临的形势将依然严峻。

3、面对新的任务，我们充满了坚定的信念和必胜的决心，我们将全力以赴地投入到20xx年度的供暖开发工作中去，齐力协力、艰苦创业，为企业的发展做出积极的贡献。

供热收费厅工作计划篇四

回顾过去的上半年，完成了一些工作，取得了一些成绩，总结下来有以下几方面的经验和收获。

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(四)在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。但工作中还有一些不足的地方，比如对新的东西学习不够，在工作上缺乏办事经验，凭以往的工作套路处理问题，在工作中表现出业务知识的缺乏。

针对20xx上半年工作中存在的不足，为了做好下半年的工作，突出做好以下几个方面：

(一)积极搞好与用户的协调，进一步理顺关系；

(二)加强业务知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

在今后的工作中要不断创新，严格要求自己，为广大用户提供好的服务。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在公司的正确领导下，公司发展的会更美好！

供热收费厅工作计划篇五

20xx年过去了，回顾一年的工作感受很多，收获很多。其中也包含了各级领导的培养，教育和同事的帮助，关心，也包涵了自己的辛勤耕耘和不懈努力的辛酸。回顾过去的一年，完成了一些工作，取得了一些成绩，总结下来有以下几方面的经验和收获。

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（二）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（三）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（四）在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。但工作中还有一些不足的地方，比如对新的东西学习不够，在工作上缺乏办事经验，凭以往的工作套路处理问题，在工作中表现出业务知识的缺乏。

针对20xx年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

（一）积极搞好与用户的协调，进一步理顺关系；

（二）加强业务知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；在今后的工作中要不断创新，严格要求自己，为广大用户提供好的服务。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在公司的正确领

导下，公司发展的会更美好！