

2023年管理团队的工作计划和目标 团队 管理工作计划(通用10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。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。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。

管理团队的工作计划和目标篇一

本人任教初x(x)班语文教学工作。本班有学生45人，男25人，女20人。经过一个学年的学习，我发现本班的学生在语文学习能力方面参差不齐，整体上没有养成良好的读书习惯，语文基础明显薄弱。经过一学年的学习，多数学生的学学习习惯渐渐养成，但有部分后进生问题仍很严重。特别是阅读和写作方面，学生只会理解简单的文章，较长的文章就无从下手，写作能力也较薄弱，以后教学中有待加强。

- 1、月教学质量检测年组成绩前十名保“二争三”。
- 2、提高优秀率和及格率。
- 3、使学生养成良好的语文学习习惯。
- 4、重点提高学生的阅读和写作能力。

(一) 做好教学常规工作

- 1、认真钻研教材、课标。熟悉教材及其指导思想，认真备课，写好教案，上好每一节课。做到授课胸有“书”，及时检测。
- 2、虚心学习，本期听课要不少于20节，多听刘妮娜老师的课。

（二）积极参加教研活动，提高业务水平

- 1、积极参加省、市的教研活动，提高教研能力。
- 2、努力学习，提高专业理论水平。平时注重再学习，浏览百科，摄取与语文学科相关的理论知识，渗透到教学中去，使教学更有说服力。

（三）激发学生兴趣，提高学习成绩

- 1、优化课堂教学。教学采用多种方法，让学生动口、动手、动脑参与学习，采用阅读、讨论、讲解、自学、练习等形式，活跃课堂气氛，使教学效果达到最优化。
- 2、精心设置每节课的`练习和作业，让每一个学生都有收获，真正做到因材施教。
- 3、认真做好学困生的工作。以鼓励为主，温情教育。帮助学生分析原因，建立自信心，并结合授课因材施教，教给他们学习的方法与策略，提高其学习兴趣。
- 4、坚持认真上好阅读课，让孩子以书为友，与书为伴，在浓浓书香中提升语文素养。

管理团队的工作计划和目标篇二

优秀营销

等等。

- 1、树立全员营销观念，真体现[营销生活
- 2、实施深度分销，树立决战在终端的想，有计划、有点地指

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等销组合

1、根据上一年度的销售数额，按照一定

2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到，量

四、营销策略。

3、通路策略，创新*地出分品项、分

细，做好传统通路外，集中

五、团队管理。

在这个模块，李经理

1、人员规划，即根据年度销售计，合理人员配，制

2、团队管理，明确提出打造[铁鹰^v^团队的口号，并据这个

年度销售计划的制

篇二：销售团队

销售团队的

方法：

1、明确

2、确

3、保*队员都

4、保*队员

5、保*团队绩效可以*，员可以得到有关个

6、建立常

7、制定多

原则：

1、高工

团队成员之间

主动寻找问题，并能有效解决问题。

成员之间相互

团队目标及成员的角*，职责明确，相互间诚恳交流信息。

3、上下、左右建立

4、赏罚分明，容忍

程序：

由于销售人员本地化、流动*大，因此树立战略意识，逐步建

明确人数、素质、能力要求，把招聘关，科学测评应

2、销售

销售技巧

公司制度学习，一来就要知规矩。

3、人员安排

明确任务，用人

4、严明纪律

防止不良风气

考核：

1、销

2、毛

3、应

4、每天

7、制

篇三：营

1、建立团

(1)

(2)任务圆满完成时大方的赞美。(3)给应得的人正的升迁会。

(4)目标达成时

(1)每个团队的成员必须相信，当公司获利时，们也会得利。
他们须相信，项目运作顺

(2)安排有赢家的善意竞争，但如果达成目标的

(3)内部竞争是健康的，不特别指明某个业

(4) 鼓励团队中的成员一起力。要他们彼此

(5) 花时间在一起工作，是建立同胞友爱的最途径。(6) 销团队中何人的杰出表

:工作开展步

招募组建一支强有力的团队组形成公司的销售

对招募的团队进行公司产品，市场知识，销售巧及方法，等等关知识

(1) 把市场责任落到实。明确每一个下

(2) 根据对对市场进行详细

(1) 根据本区域竞争状态、市场容量、市场标销售任务。

(2) 把目标任务分解到各域市场人员，让目标。

(3) 进一步把目标任务化为[业绩考核过，并与*奖金挂

(1) 每个区域主管必须帮客户经理制定工通合作，不断地提

5、检查

(1) 必须持续不断地自我检查落实，不折不扣地查落实。(2) 写

[日报

(3) 在一些关键环节，必制定更为详尽的

制定相应的考核

(4) 为下属做好客户工承担责任，为整

(5) 加强对销售人员的管，指导、激励、

贡献，提高访

8、对合作的大客户进行定期拜访，了解市场销售和竞

9、与客户建立良好的客情关，为业务发展与拓

10、根据市场信息，

11、对下属定期进行业务考核，工检查。加强人的选

12、定期对

13、做好与其它部门的沟通协工作。以便销售工

1、做好本区域或是行业的目链接，充分调

开发利用。2、3、4、5、

三：团

团队成员的甄选，主要从以下几点来选择：

篇四：12

2013年12

一、销售

二、销

三、团队

团队建设将是本月的工作重，计划从三方面

管理团队的工作计划和目标篇三

一、自觉加强学习，努力适应工作

我是初次接触物业管理工作，对综合管理员的职责任务不甚了解，为了尽快适应新的工作岗位和工作环境，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，计划工作方法，现已基本胜任本职。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地进入了工作情况。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在公司领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

二、认真负责地抓好保洁后勤服务工作

妇幼保健院的工作是11月份开始交与我负责的，对我来讲，这是一项初次打交道的工作，由于缺乏专业知识和管理经验，当前保洁员缺少，又面临医院评级工作、章主任施加压力的情况下。我主要做了以下2个方面的工作：一是化压力为动力，督导员工搞好医院的保洁后勤工作。二是下基层工作，带动员工的积极性。

三、人员管理

老妇保员工调到新妇保后，工作面积增大，要求增高。员工情绪波动，开展工作积极性不高，为比和员工多方面沟通，稳定员工情绪，没有影响到工作质量。根据各岗位工作需求情况，重点加强了人员的合理配置和工作负荷量之考核，在不增加人员的情况下，基本满足了保洁的运行要求。现有人员11人，本年度共有2人离职和调职；其中1人调职到老妇保，1人辞退。

四、培训对新入职保洁人员进行了清洁理论培训并针对不同岗位进行实际操作培训，使保洁员掌握保洁工作知识，达到写医院保洁工作的要求。

在对保洁员进行《医院保洁标准》培训的前提下，结合工作中的实际情况着重了以下培训：清洁剂的分类和使用，清洁程序，清洁不锈钢饰物，家具的清洁，清洁烟灰盅，清洁壁纸，电梯的清洁保养，污迹的处理。加强了员工考核制度的培训，建立了员工工作的责任心，目前员工已经能够努力工作并按规定标准完成，但在遵守工作纪律，行为举止等细节方面还需监督管理，下一步将加强这方面培训并使之成为习惯。经过不断的培训与磨合，保洁员工已适应现有管理模式和工作程序，人员基本稳定。

五、保洁工作完成方面

- (1) 完成了保洁人员编制及工作模式的及时修订；
- (2) 完成对医院所负责区域的卫生8常维护工作；
- (3) 完成对妇保与海关的开荒工作；
- (4) 完成海关石材晶硬处理，地毯保养工作；
- (5) 完成医院垃圾的清运工作；

- (6) 完成医院外围玻璃的2次清洗；
- (7) 完成海关外围地面冲刷工作；
- (8) 对海关底下停车场两次的清洗工作；
- (9) 完成单位临时安作排的清洁工作。

六、主要经验和收获

在20__工作一年以来，完成了一些工作，取得了一定成绩，计划起来有以下几个方面的经验和收获：

- (1) 只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能尽快适应新的工作岗位；
- (2) 只有坚持原则落实制度，认真管理，才能履行好区域经理职责；
- (3) 只有坚持原则落实制度，认真管理，才能履行好区域经理职责；
- (4) 只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

七、存在的不足

由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，20__年的工作存在以下不足：

- (1) 医院垃圾袋用量较大，宏观上控制容易，微观上控制困难；
- (2) 医院垃圾袋用量较大，宏观上控制容易，微观上控制困难；
- (3) 保洁工作人员情绪容易波动，自身在所管区域与员工沟通上还要下更大的功夫。

八、下步的打算

针对20__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：

(1) 积极搞好与妇保、海关有关领导之间的沟通协调，进一步理顺关系；

(2) 加强业务知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

(3) 管好耗材方面的开销，最大程度为公司节省成本；

(4) 想方设法培训员工礼节与操作知识，努力成为一只综合素质较高的保洁队伍；

(5) 抓好所管区域的保洁后勤工作。

在20__年，保洁工作整体上有所提高，但在工作细节方面还存很多的不足和问题。但我有信心在今后的工作中不断改进，不断创新，做好各项管理工作，不断计划经验和教训，不断的进取，做一命真正的++品牌的宣传者、塑造者和执行者！

管理团队的工作计划和目标篇四

了解你每位员工的家庭背景和工作经历。这个很关键，因为家庭背景和成长经历就会演练这个人的性格。但是通过简历了解情况那是不够，你也不能直接很唐突的去问，没人会告诉你真实情况。你可以通过平时吃饭，吃下午茶，陪他见客户的路上闲聊的时候很自然跟他了解，但你必须是交心的，真诚的，人只有在最轻松的时候才会跟你交心说实话。

明确每个人的来公司的期望，如何跟团队目标是一致。给每个人期望值给出合理的建议，帮助他们如何达到，辅助他们制定计划，给出合理方法。永远要给员工感觉你是站在他们一边的，所以你也可以偶尔吐露公司的缺点，这个不会影响

的。

塑造你的左右手也是团队标杆。你要把团队建成一个金字塔梯形，这才是一个标准的团队。你要在团队找出两个对你忠诚，勤奋，可塑性高的员工，你可以多加沟通和培养，让他们尽快成长。这个两个员工获得成功后肯定很感激你，接下来就会在团队帮你做很多事，也能影响其他员工，传递正能量。

家的文化，现在90后很多人工作求的是开心。特别是刚进来的新员工一定要让他们觉得团队很亲切，不陌生，多叫老员工去照顾他们，跟他们交流。团队多一些团建活动，营造一个良好的氛围。

虽然无规则不成方圆，但是不要太过于制度，很多东西是可以灵活的，特别是90后在制度强压下是发挥不出他们的才能，而且会起到反作用，我们要因人而异，不同人我们可以私下立制度的。

开会。现在我自己很讨厌那是没目的，就老板一个在那自演自说，一味吹牛，没完没了的会议了，我觉得这种开会就是浪费别人的时间。所以制定一个会议首先要明白会议的目的，会议时间，会议的性质，确定好才开，不要浪费大家的时间。

1. 企业如何管理销售团队
2. 如何管理好员工
3. 如何管理外贸公司
4. 如何管理推销团队
5. 如何管理企业团队

6. 如何管理人脉资源
7. 如何管理好老员工
8. 销售团队早会怎么开
9. 如何管理好你的职场情绪
10. 管理层如何管理好员工

管理团队的工作计划和目标篇五

根据公司在新一年度的战略目标及工作布署，御苑区在20__年工作计划将紧紧围绕“服务质量提升年”来开展工作，主要工作计划：

一、全面实施规范化管理。

在原有基础上修定各部门工作手册，规范工作流程，按工作制度严格执行，加大制度的执行力度，让管理工作有据可依。并规范管理，健全各式档案，将以规范表格记录为工作重点，做到全面、详实有据可查。

二、执行绩效考核工作，提高服务工作效率

以绩效考核指标为标准，实行目标管理责任制，明确各级工作职责，责任到人，通过检查、考核，真正做到奖勤罚懒，提高员工的工作热情，促进工作有效完成。

三、强化培训考核制度

根据公司培训方针，制定培训计划，提高服务意识、业务水平。有针对性的开展岗位素质教育，促进员工爱岗敬业，服务意识等综合素质的提高。对员工从服务意识、礼仪礼貌、

业务知识、应对能力、沟通能力、自律性等方面反复加强培训，并在实际工作中检查落实，提高管理服务水平和服务质量，提高员工队伍的综合素质，为公司发展储备人力资源。

四、结合小区实际建立严整的安防体系

从制度规范入手，责任到人，并规范监督执行，结合绩效考核加强队伍建设，加大对小区住户安防知识的宣传力度，打开联防共治的局面。

五、完善日常管理，开展便民工作，提高住户满意度

以制度规范日常工作管理，完善小区楼宇、消防、公共设施设备的维保，让住户满意，大力开展家政清洁、花园养护、水电维修等有偿服务，在给业主提供优质服务。

六、根据公司年度统筹计划，开展社区文化活动，创建和谐社区。

根据年度工作计划，近阶段的工作重点是：

- 1、根据营运中心下发的《设备/设施规范管理制度》、《电梯安全管理程序》、《工作计划管理制度》等制度规范，严格执行，逐项整改完善，按实施日期落实到位。
- 2、根据《绩效考核制度》中日常工作考核标准组织各部门员工培训学习，明确岗位工作要求。
- 3、拟定车辆临停收费可行性方案。
- 4、配合运营中心“温馨社区生活剪影”等社区文化活动的开展，组织相关部门做好准备工作。
- 5、按部门计划完成当月培训工作。

20__年__区将以务实的工作态度，以公司的整体工作方针为方向，保质保量完成各项工作任务及考核指标，在服务质量提升年中创出佳绩。

4. 小区住户更新速度加快，客服部在5月及11月开展一次物业管理满意度调查活动，在活动中强化管理处居民中的印象。

7. 客服人员规范服务，丰富、充实专业知识，为小区业主提供更优质的服务。可以通过组织到其他优秀小区参观学习，对相关专业书籍的学习等方式来提高服务技能。

8. 落实房源，寻找客源，努力发展属于本公司的租户；

9. 不再将催费工作集中在一个时间段，将催费融于日常工作中。

管理团队的工作计划和目标篇六

针对以上情况，我们自建立起终端经理绩效考核制度，希望通过系统的原理、方法来奠定和测量员工在职务上的工作行为和工作效果。为工作薪酬和职位变动提供真实体现任职者工作状态的数据依据，从而达到调动任职者的工作积极性、改进任职者的工作有效性，最终通过实现人岗匹配的优化而促使组织以人均贡献率的提高为标准的人力资源管理水平的提高。

针对终端经理具体措施如下：

其中kpi1如下：

项目 考核标准本月重点

1. 报表 月计划周行程日跟踪执行

管理团队的工作计划和目标篇七

要成为一个优秀团队的管理者，自己在各方面一定要做得最好，是团队的榜样，要让大家对你信服。要把优良的工作作风带到团队中去，影响到每一位团队中的成员，作为一个精英团队的管理者要有海阔天空的胸襟，要有一个宽容的胸怀，给别人一次机会同时也是给自己一次机会，用真诚去打动每一位成员。把团队中的成员当作是自己的兄弟姐妹一样看待。

把优秀的团队文化和工作技能，在实际工作中积累的经验毫无保留的传授给团队中的每一个成员，要知道，要想刀锋利，首先要把刀磨快，而丰富的团队文化和工作技能培训，也是让团队成员在工作中把个人能力发挥及至的最好方法。

要每一个op成员明白，管理工作是服务于聊友，而非高高在上，是为了锻炼自己，而非娱乐他人，不是为了谋个一官半职去谋取权力满足自己私人欲望。要端正好良好的工作态度。态度是成功的关键。

工作是严谨的，但是管理者和成员之间是要有人性化的，正管理要切身站在成员的立场上思考问题，想其之所想，忧其之所忧。及时的把他们的困难予以解决，协调好成员的工作情绪，以及建立好上下层之间的人际关系，让成员感到这个团队是温暖的是充满活力的。

掌握好如何高效率的完成工作目标的方法，只有有了目标才会有向目标前进的动力。个人也要给自己订出计划目标，这样才能更加进步提高。

成员在工作中肯定会遇到各种自己无法应付的问题，作为管理者，其最重要的职责就是做好指挥工作，要和成员形成良好的沟通，要培养好成员工作中出现什么问题会及时的向上级汇报和沟通的工作习惯，正管理通过个人的工作经验和阅历以及和上级领导的沟通，给出现问题的成员一个最好的解

决问题的方法。

把上级领导的任务,思想和精神传达给每一位自己的成员,同时也要把下面成员的想法向上级汇报,让团队自上而下达到良好的协调,整体互动的运动态势。同分类不同房间成员也要能对其他房间熟悉、了解,并能在工作中相互配合,目标一至,圆满完成团队的目标。

作为正管理要积极的化解团队成员之间的矛盾冲突,创造和谐的团队关系。遇到问题不去做“和事老”,对事不对人,团队中处理矛盾最忌讳情绪化,感情化,要公*公正,这样才能让团员真正的服气。以后这类事情也会降低发生的几率。

积极的发觉团队成员的优点,个性及处事方法,工作中积极的激励他们的潜能,在工作过程中,由于严格的目标约束及多变的外部环境,正管理必须运用各种激励方法对团队成员进行适时的激励,鼓励和激发团队成员的积极性、主性,充分发挥团队成员的创造力。

随着团队的建设和发展,正管理要通过授权让团队成员分担责任,使团队成员更多地参与团队的决策过程,允许个人或小组以自己的更灵活的方式开展工作。如由一名较为出色的副管带领几名经验不足成员依据在线时间组成小组,积极的把权力下放到团队的每个成员身上,让他们积极的去为团队服务。通过灵活的授权,显示了正管理对团队成员的信任,也给团队成员学习与成长的空间。这种信任可以奠定团队信任的基础,也是团队精神在正管理与团队之间的体现。积极的引导团队成员调整心态,准确的角色定位和责任分工,充分发挥团队成员各自的作用。每个人都有实现自我价值的愿望。富于挑战性的任务,使他们不断地拓展自己的知识技能,发掘他们的创造潜力。每一项工作的成功,不仅是正管理的成功,更是所有实现自我价值的团队成员的成功。

价值观,是团队精神的最高体现。一般情况下,高团队凝聚

力带来高团队绩效。团队凝聚力在内部表现为团队成员之间的融合度和团队的士气。人是社会中的人，良好的人际关系是高效团队的润滑剂。因此，必须采取有效措施增强团队成员之间的融合度和亲和力，形成高昂的团队士气。团队是开放的，在不同阶段都会有新成员加入，高团队凝聚力会让团队成员在短期内树立起团队意识，形成对团队的认同感和归属感，缩短新成员与团队的磨合期，在正常工作期间，促使团队的工作效率大幅提高。团队，团队，重在团结，一个团结的团队，是强大的，不可战胜的，任何困难在它面前犹如蝼蚁撼铁树，怎能得动半分毫。让我们大家齐心协力，众志成城，为打造团结向上的强大管理团队而努力吧!!!

管理团队的工作计划和目标篇八

加强对物业管理工作责任目标的管理，客观、公正、合理地对201x年度社区物业管理工作目标进行考核考评，根据上级有关文件精神，结合办事处实际，制定本办法：

一、考评内容

根据《物业管理条例》有关条款规定社区在物业管理工作中的职能职责和履职情况进行考评。

二、考评标准

物业管理考核100分，年终综合考核20分。

三、考核对象

13个社区居委会

四、考评时间

20xx年12月下旬月

五、考核办法

复查。在各社区居委会自查的基础上，办事处组织各社区进行复查，核实自查情况；

评定。办事处物管办和目标办对社区自查和复查情况进行综合评定，评定考核分数、名次、奖惩并进行通报。

管理团队的工作计划和目标篇九

20xx年是后勤产业集团公司深入改革和发展的关键一年。物业服务中心作为后勤公司“一体两翼”发展战略的一个重要部门，担负着改革和发展的重任。根据后勤公司三年发展规划和xx年工作要点，物业服务中心xx年度工作的基本指导思想是：坚持发展就是硬道理的基本原则，以人为本、强化管理，提高服务质量，大胆、积极、稳妥地推进中心的改革和发展，做到市场有新的发展，管理服务水平有新的提高，经济效益有新的突破，中心面貌有新的变化，争取全面完成后勤公司下达的各项工作指标。

二、20xx年工作计划的基本工作思路

今年我们中心面临的主要任务：一是要深入进行体制的改革和机制的转换。二是要充分整合现有资源，努力做强做大。因此，年度工作计划的重点是物业服务中心，一是要加强内部的管理，建立起一整套比较科学、规范、完整的物业化管理程序和规章制度。二是积极创造市场准入条件，尽快与市场接轨，大力拓展校内外市场，创造更好的经济效益，实现企业做强做大的目标。

三、20xx年工作计划的具体实施办法

(一)进一步加强内部管理和制度建设

- 1、对现有的制度进行整理和修订补充，逐步完善和建立与物业管理相适应的管理制度和程序。重点是理顺中心与管理站之间，以及各物业管理站内部的标准管理模式和制度，建立规范化的工作质量标准，逐步向iso9000质量标准体系接轨。
- 2、完善监控考核体系。根据公司的要求，制定中心对站级的考核细则和考核办法，落实相应的制度和组织措施。实行中心考核与站级考核相结合。考评结果与分配相结合的考评分配体系。
- 3、进一步完善中心的二级管理体制，将管理的重心下移。规范明确各站的工作范围、工作职责，逐步使二级单位成为自主经营、绩效挂钩，责、权、利相统一的独立核算单位。
- 4、进一步加强经济核算，节支、增效。经详细测算后，要将维修、清洁、办公用品、文化建设等费用核算到站，实行包干使用、节约奖励、超支自理的激励机制，努力降低运行成本。
- 5、加强队伍建设，提高综合素质。中心将继续采取请进来培训和走出去学习相结合等办法，提高现有人员的业务素质。同时根据后勤公司的要求，采取引进和淘汰相结合的办法，继续引进高素质管理人员，改善队伍结构，提高文化层次。逐步建设一支专业、高效、精干的物业管理骨干队伍。
- 6、争创“文明公寓”。根据省教育厅文件的精神和要求，在中心开展争创“文明公寓”活动。6号楼、9、10号楼、南区、大学城、纺院、师专等硬件条件基本具备的管理站，要在管理等软件方面积极努力，创造条件，力争在年内达到“文明公寓”标准。

(二) 进一步完善功能，积极发展，提高效益

- 1、进一步解放思想，强化经营观念。各管理站要积极引入市

场化的经营机制和手段，加强文化建设和宣传方面的投入，营造现代化管理的气息和氛围，创造融管理、服务、育人为一体的物管特色。

2、继续完善配套服务项目，提高服务质量。中心制订更加灵活优惠的激励政策，对服装洗涤，代办电话卡等现有服务项目进行支持和发展。同时新增一批自助洗衣机、烘干机等设备，进一步扩大服务市场，争取年内的营业额和利润较去年有较大幅度的增长。

3、做好充分的准备，积极参与白云校区物业市场的招标竞争。争取下半年在新教学楼等新一轮的招标中获胜，拿下一个点。

4、下半年武进校区新生宿舍和教学楼落成后，积极参与竞标活动，争取拿到1-2个点，拓展武进校区市场。

5、进一步加强市场调研和与本市兄弟高校间的横向联系和沟通，做好各项前期准备工作，积极参与其他学校物业市场的竞标，力争拓展1-2个点，使中心的市场规模、经营业绩和经济效益均获得较大幅度的提高。

管理团队的工作计划和目标篇十

20__年，公司通过准确分析工作中所面临的机遇、困难和挑战，强化危机意识，注重风险防范，加大宏观调控，着眼监督考核，提倡扎实务实，鼓励增收节支，公司上下齐心协力，同心同德，实现各项工作全面、健康、有序地发展，总体工作按照年度工作计划部署全面完成。

20__年是公司发展蓄势的一年，结合当前新的物业管理形势，某某物业公司总体工作指导思想是：以提高经济效益为中心，以服务业主为关注焦点，以整合资源，优化产业结构为主线，强化品牌意识，提升服务水准；转变经营观念，调整发展方式，全面提升某某物业的服务品质和发展质量，实现公司科学、

健康、持续发展。

一、工作总体思路

20__年的工作思路和目标是：“注重一个转变，确保两个稳定，完成三个突破，实现四个延伸”。

注重“一个转变”，即：经营思路的转变。

20__年是《物业管理条例》重新修订、实施后的第一年。新条例的实施，不仅为整个物业管理行业提出新的发展方向，同时也为我们企业工作提出新的准则。因此，我们要在认真贯彻和领会《物业管理条例》精神实质的基础上将公司经营思路由“量”向“质”转变，即由过去战略规模扩张，向追求效益最大化的方向转变，实现公司可持续性发展。

确保“两个稳定”，即：确保公司各项目运营安全稳定，确保公司员工队伍的稳定。

项目的安全运营是公司健康、稳定发展的关键。控制和减少各类责任事故发生，建立常态安全控制机制是我们的首要工作。20__年我们仍将把安全运营工作列为各项工作之首，并积极的采取预防措施，消除安全隐患，以确保项目运营的稳定。

确保公司员工队伍的稳定是我们实现工作目标的基础。公司多年的文化积淀，铸就了某某物业优良的人文环境和人才培育、发展氛围。今后，我们仍将发扬光大，形成稳定的人才培育和生长环境，造就具有安华特色的人才培养、任用、使用机制，让有志于为安华效力、服务的员工在这里得到发展和成长。

创新是公司发展的永恒主题，突破是创新的基础。某某物业经过十余年的发展，积累了丰富的管理经验，在此基础上创

新，就要有突破。因此，20__年我们要紧密结合公司发展战略需求，结合当前物业管理行业新形势，研究我们的管理工作，研究我们的用人机制，研究我们的成本管理，突破现有模式，实现新的创新。

实现“四个延伸”：既：第一、“精细化”服务向“零缺陷管理”延伸；第二、业务能力培训向专业能力培训延伸；第三、设施、设备管理向健康型管理延伸；第四、公司规模拓展向效益目标延伸。

1、按照“标准化、程序化、规范化、信息化”的企业发展目标，20__年我们要进一步细化服务环节，完善服务流程，规范服务行为，把我们现已推行的“精细化服务”模式向“无缺陷管理”模式延伸；提升我们的服务品质和服务水准。

4、20__年公司将继续以整合资源，优化公司内部产业结构，追求效益最大化为工作目标，正确处理规模和效益两者之间的关系，理性拓展企业的管理规模，合理维护企业生存空间，实现向效益目标延伸。

二、20__年七大重点工作

1、以服务业主为关注焦点，持续改进服务工作质量，通过推行“精细化服务”，促进“零缺陷”管理的工作进程。

2、加强员工队伍建设和管理，抓好教育和培训，继续提升项目经理层面的综合能力和管理水准，继续提高员工队伍的专业素质水准，确保员工队伍的综合素质适应新形势发展需要。

3、以安全运行为基础，强化安全意识，提高风险防范能力和预警能力，有效控制、减少和杜绝各类事故的发生。

4、加强对设施设备的养护、维护和可靠性分析工作，狠抓设备的治理、改造和完善工作，提高维护的专业水准，确保设

施设备运行正常、健康。

5、以深化内部资源，整合外部市场为目标，继续做好人员结构、组织结构和资源的配置和调整工作，以提高我们的工作效能、工作效率和工作效益。

6、培育全体员工居安思危的忧患意识，深化企业的绩效考核、成本考核，继续拓展企业增收、节支，减员、增效，节能、降耗的新思路和新途径。

7、继续做好服务费欠费的追缴工作，加大诉讼力度，通过降低应收资金环节的损失，实现企业新的增收、创收。