

最新村委下半年工作计划和目标(模板7篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。什么样的计划才是有效的呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

村委下半年工作计划和目标篇一

一个月了解情况主要了解顾问单位的基本情况，包括公司历史，公司目前的经营状况，管理架构，部门结构，业务流程等。养和意识。于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢？我们摸索了一套对策：

对策一：

加强销售队伍的目标治理1、服务流程标准化2、日常工作表格化3、检查工作规律化4、销售指标细分化5、晨会、培训例会化6、服务指标进考核

对策二：

细分市场，建立差异化营销
机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和__市高校后勤集团强强联手，先后和__理工大后勤车队联合，成立校区__维修服务点，将__的服务带入高校，并且定期在高校组织义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：

注重信息收集做好科学猜测当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场猜测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过天天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在__市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成__任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额__万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自96年成立以来的售后维修高峰。为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出整改意见和时间进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范；在维修过程中，强调使用三垫一罩，规范行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆；在车间推行看板治理，接待和治理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。为了进一步提高用户满足度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1:00，售后俱乐部提供24小时全天候救援；通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满足度。全年售后维修接车__台次，工时净收入__万元。

二、强化服务意识，提升营销服务质量季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在治理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部治理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，治理部门服务一线的治理服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在治理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的治理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。

村委下半年工作计划和目标篇二

回顾检查自身存在的.问题，我在专业领域的学习不够。个人的理论基础，专业知识、工作方法尚存在一定的欠缺。针对以上问题，下半年的努力方向及工作计划是：

1. 加强理论学习，进一步提高工作效率。通过相关专业知识的学习，虚心请教领导和同事，增强分析问题和解决问题的能力。参加会计的再教育学习，提高自己的专业技能。
2. 严格执行现金管理制度，认真掌握库存限额，按现金收付记账，凭证办理收付，金额方面要当面点清，防止工作出现差错。遵守各项规章制度，凡事按程序办。做到平时工作更认真仔细，作为对发票最后一关审查，一定要坚持原则，即使是已经审核过的发票，如果存在要素不全，内容笼统等发票，坚决不予报销。
- 3、做好现金、银行存款日记账做到日清月结保证账证相符账款相符存取与银行账目相符的工作。
- 4、及时核对银行存款做到账款相符管理好相关凭证防止丢失。

5、与部门会计人员密切配合做到相互支持、配合。

6、完成领导临时交办的其他工作。

以上是我工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与实践相结合的一个过程。在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，我的20xx年将在充实、喜悦、收获中度过。在此，祝愿怡然酒业如丰收的葡萄一样硕果累累□20xx年蓬勃发展、再创佳绩，再次也真诚的感谢帮助过我的部门领导，感谢你们对我工作期间的帮助及指导，才能让我有了今天的进步和成长。

我在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责，过去的上半年里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。

2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。

3、根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。

4、坚持财务手续，严格审核算（发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报帐），对不符手续的发票不付款。

1、迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室。

2、为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。在工作中，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

一、学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基储专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。

二、在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：

一、加强理论学习，进一步提高自身素质。对业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对邓小平理论、市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二、增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好。

下半年，围绕局中心工作任务和中心计划安排，结合上半年工作情况，我们将着重做好以下几项工作：

1、完成各类审计处理意见的整改工作

针对小金库以及专项资金审计后提出的意见，组织会计人员配合经济处和有关部门单位认真查找原因，对照分析，完成整改落实措施，进一步规范财务工作。

2、继续做好会计规范化检查的抽查工作

一项制度的建立必须有其持久性和严谨性做保证，从去年规范化检查工作取得的效果看，规范会计基础工作需要长期的

坚持，既要做好日常基础建设，又要有长期制度的监督检查做约束。今年下半年要继续配合经济处做好会计规范化检查的抽查工作。

3、继续做好会计集中核算工作

重点做好上半年预算执行财务分析；配合局相关部门及时做好省运会资金保障工作；做好财务账簿等的标准化统一工作。

4、完善20xx年部门预算的精细化工作

根据省级部门预算编制的要求，为保证预算数据的准确、完整，提高财政资金的使用效益，争取在编制19年部门预算时，尽量做到科学化、精细化，建议经济处建立追踪问效制度，对各单位的预算执行过程进行跟踪监督，项目完成后进行绩效评价，以此提高部门预算编制的准确性、预算执行的严肃性。

5、迅速适应角色，充分发挥委派会计作用

随着上半年新周期委派会计轮岗工作的调整结束，下半年委派会计人员要迅速适应新的工作角色，充分发挥委派会计主观能动性，重点了解新增单位现有财务人员配置及工作职责、修订完善财务规章制度，及时谋划财务管理模式，提出周期工作思路。

村委下半年工作计划和目标篇三

20xx~20xx经济管理系团总支学生会已经圆满地结束上半年的工作，总结了上半年的工作，现在来计划下半年的工作，让外联部在有计划有准备地环境下成长。现在外联部的成员有一个部长和10位各具能力的干事，接下的是我们外联整个部门在下半年的工作计划。

经过上半年辛勤忙碌的工作，又经过紧张压迫的考试，再经过轻松愉快的寒假，相信干事都是没有最初的激情，会有点放松颓废地回来这个部门，这时的外联部级需要对每一位外联干事进行激励的工作，务必让干事们的决心和斗志回来。通过上半年发生的种种问题，个别干事们可能会对学生会感到有点厌倦，可能会有个别干事会提出要退出组织或积极性明显降低，加上以后的外联是只有一位部长。所以部级必须转换较色，从之前的关心放松的形势转变到更关心但严肃的形象，而且还要保持对干事们的沟通，留住有能力、对外联对学生会发展有好处的干事。

上半年是因为校运会的暂办，所以主要拉赞助的活动就只有换届大会，下半年的校运会即将开始，还有女生节、科技文化节、炒股大赛等等活动接踵而来，对于外联来说，又是一个紧张忙碌的季节来了。这是需要跟外联的干事进行分组，让10位干事的优劣点和性格两两结合，组成冲动冷静结合、有能力又具备细心的小队伍外出拉赞助。

经过得悉上半年突如其来的校运会暂办消息，外联干事手头上的赞助都几乎变成失败，干事还要遭受商家们的不理不睬和学生会这边所给的压力，干事们真的会崩溃的。现在要去为校运会、女生节、科技文化节和炒股大赛的活动外出拉赞助，都是干事们的痛，相信他们会是承受者极大的压力才出去的，这样下来会影响到干事的情绪、外联部的团结和谐、学生会的氛围。此时，部级必须对外联干事加强心理慰问，必须端正大家的思想，通过聚会、电话沟通、网络等多种方式深入了解干事，让干事们可以重拾信心，更具积极性。

在上半年中，外联正式的培训会议只是召开过一次，汲取上半年的经验，务必在增加部门培训会议，让干事真心融入外联部。部级需要在部级会议上把工作要点列清，落实反馈到各位干事中，加强与学生会主席的联系，毕竟现在只有一位部级，外联更需要与直接管理外联部的主席多加沟通，达到更好地管理外联部的效果。作为部级，需要做到上传下达，

把部级的内容告知干事，把干事和部门的情况告知主席。作为干事，需要配合部长，有意见可以提出，但决不能放肆。通过会议的形式，加强干事们的礼节礼貌问题，养成干事具有低调的习惯。

外联的工作比仅仅在于拉赞助。对外我们需要与商家保持一种良好的关系，方便日后的工作；加强对其他学院的沟通，积极争取与兄弟院校之间的交流；主动联系各系学生会和组织，宣传我系文化和特色。对内我们需要协助学生会各部门的工作，因为我们是学生会的一个部门，一定要分清轻重，目标是建设部门和谐团结，建设学生会温馨强大。作为部级，需要把这种精神文化传承给干事，不能让干事拥有分帮分派的想法，一定要认真正视这个问题，因为它将会影响到整个学生会的团结风气。

无论是个人还是整体，沟通是一个非常重要的环节。上一年艺人系举办过一个五系外联部见面交流会，虽然我方不是主办方，但是这种活动的收益对于每个参加者来说都是很大的。今年，假如时间和条件都允许，我们可以采取这样的做法，举行一个座谈会或者交流会，促进系与系之间的交流联谊，对外联来说，可以是沟通交换外联心得体会；对学生会来说，可以是宣传了我系文化，让我们可以吸收别人的优良地方。这种方式不止适合于对各系学生会，还可以拓展到学院各组织或兄弟院校的组织，也可缩至到经济管理系团总支学生会的各部门。

外联部的工作相对其他部门的工作来说较为特殊，我们的工作需要在其他部门之前，很需要其他部门的配合和提前得到各部门的协助，所以我们将与各部门搞好关系是非常必要的。在接下来的日子里到外联部还是有一些是需要保留和有一些是需要改进的。就保留的来说，必须是精神不能变，所有外联的人都不能忘却胆大心细脸皮厚的精神，不能忘却学生会一贯分工不分家的精神，保留着低调做事的作风，就改进来说，今年的干事比较急躁冲动，所以必须要加强对新干事们

的心理素质培养，加多部门会议的次数，无时无刻激发新干事们的热情，在部门里面营造“无障碍，无秘密，无心事”这种三无的全开放式氛围。虽然实施起来会有压力，但我相信只要努力，只要一步步落实，就不会偏离目标太远。此外，严厉谨慎的工作态度是必须要具备的，不定期的以各种形式(如会议、活动前后、聚餐、日常交流等)巧妙的提醒着新干事们。让各干事之间交流工作心得，互相汲取工作经验，及时展开工作总结，务必使整个外联共同进步。

外联部下半年会是比较忙碌，但必不可逃的是选拔人才。选人留任不能过于儿戏也不能过于草率，必须从日常工作中挑选一个为部门发展有利的人。所以，部级一定要保持与干事之间的沟通联系，摸清干事们的想法和作风，加以教导他们，引导他们用正确的方式来看学生会，来担任学生会外联部部级以上的职位。要锻炼干事，就要从现在做起，要适当地放权，让干事们有较大的空间发挥。

以上是20xx-20xx年经济管理系团总支学生会外联部对下半年的工作计划，有计划才有目标，有目标才有动力。而外联部接下来的目标就是外联部可以越来越团结和谐，学生会可以越来越温馨强大。

村委下半年工作计划和目标篇四

(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、公司无贷户与电子银行客户客户。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、组织投标与集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场领先地位。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来源。20xx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。20xx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、名牌企业、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。客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户与潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

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。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持与服务的的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”与客户使用率。

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。

村委下半年工作计划和目标篇五

xx年上半年，在开发区管委会及总公司的支持和领导下，到目前为止我们已完成营业收入xx万元xx年下半年，我们将继续保持上半年的良好发展势头，响应市政府振兴xx老工业基地的号召，进一步加大业务投入，争取引进更多的工程项目，

重点开拓物业管理业务。同时还要找问题、找差距、找不足，为此，我们制定我公司xx下半年的工作计划：

1、稳抓环卫，提高道路保洁质量，确保开发区环境卫生在全市领先。

2、发展绿化，确保完成开发区下达的绿化养护及绿化保洁任务。

3、积极拓展其他工程业务，提高经济效益。

4、确保安全生产，加强安全意识，尤其是保证车辆行驶安全及道路保洁工人人身安全。

5、提高全体干部员工的服务意识和服务理念。

6、维护职工的合法权益，提高职工福利待遇，确保职工队伍的稳定。

7、力争完成全年营业收入xx万元，创利税xx万元。

8、积极拓展物业管理新业务，拟承接高铁国际商务区一体化物业管理。

1、加强政治学习，统一思想认识，提高全体干部员工为开发区建设和发展服务的意识。将开发区的新形势、新发展、新变化传达给个职工，激发职工的工作热情。

2、加强职工业务技能培训。尤其是物业管理人员，分管理人员、维修人员、秩序维护员(保安)、保洁员等不同部门、不同工种要定期进行物业管理知识、专业技能训练，定期进行消防知识培训；对驾驶员定期进行安全思想教育。

3、继续在各部门推行承包责任制，由部门负责人负责本部门

内部的所有事务，部门负责人对公司经理负责。

1) 公司拟正式成立监管科，隶属于公司办公室，向办公室及公司总经理汇报工作。监管科于20xx年初成立试运行以来，对公司的各项工作都有了很大的促进作用，但是监管力度仍然不够大，离公司领导对监管科的期许，还有比较大的差距。公司拟于下半年正式成立监管科，加强对各部门的检查考核，量化考核指标，每天考核两次，不走过场，不搞形式主义，不怕得罪人，如实填写日考核表，月底总结考核情况报办公室，根据考核情况按公司奖惩制度进行奖惩。

2) 对环境卫队酝酿进行重大改革。推行承包责任制，环卫队实行队长负责制，队长签定承包责任合同，全面负责环卫工作。同时计划分路段进行承包，由监管科对各路段进行考核定奖惩；垃圾中转站(车队)实行队长负责制，队长签订承包责任合同，职责范围包括垃圾中转站、车队、安全保卫、渣土办；与驾驶员签订责任状，明确驾驶员的责、权、利，进一步明确发生安全事故后公司和驾驶员各自所承担的责任；对原垃圾站进行改造，新上压缩机组一台；强化服务功能，提高服务水平，加大对企事业单位的服务力度，拟增加封闭式保洁车、吸粪车及洒水车各一辆；拟接管经七路垃圾中转站。

3) 办公室加强内部管理。对公司各部门劳动纪律及业绩的监督考核；负责仓库、汽车等事项的综合管理；组织经理办公会及班组长会议，每月进行工作总结并制定下月工作计划；安排监管科每天考核各部门工作；进一步加强物资采购、仓库管理、用油管理，材料进出必须有领导签字；油票由办公室统一开具经总经理签字后方可加油，并由办公室安排专人随同；汽车维修及购买配件由专人负责，办公室统一安排。

4) 绿化队实行承包责任制。分管经理签订承包责任合同，负责绿化队内部所有事务。在确保完成开发区下达的绿化带养护及保洁任务的同时，积极拓展其他绿化工程业务。

- 5) 继续加大物业管理力度。做好安全培训及管理，定期对安保人员进行技能培训、消防培训，定期举行技能竞赛和消防演习；继续加强科技园服务区的管理，对服务区食堂卫生及饭菜质量进行监督管理，确保宿舍楼住户财产及人身安全，确保园区环境美观，高标准高质量完成园区车棚建设；继续做好怡园市民广场窗口单位物业管理，拟申报广场绿化工程为徐州市精品园林工程；承接清洁技术产业园绿化。
- 6) 开源节流，节约各项经费开支，加强财务审计力度，尤其是工程审计，提高公司的经济效益。
- 7) 加大物业管理房租、水电费收费力度，确保费用及时回收。
- 8) 改革公司工资分配体制。进一步提高临聘人员工资待遇以及改革驾驶员工资制度，宗旨是使多劳者多得、少劳者少得、不劳者不得，尽可能使工资分配趋于合理化。
- 9) 加强安全生产管理，进行安全知识培训，包括保安职责教育、消防知识培训、车辆行驶安全教育等，特别是行车安全管理，通过每周进行一次安全思想教育，强化驾驶员的安全意识。确保xx年全年无安全责任事故。
- 10) 严格执行奖惩制度，细化奖惩条例。做到奖优罚劣，使人人有压力，人人有动力。

xx年下半年，我们将以振兴xx老工业基地为契机，参与推进开发区二次创业，各级领导的关心支持为动力，齐心协力，共谋发展，争取超额完成全年经济目标任务。

村委下半年工作计划和目标篇六

我是x年xx月x号来到xx男装专卖店工作的，在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

现制定工作计划如下：

- 1，严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成xx万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。
- 2， 结合个人业绩分解，明确本日工作的内容及重点，调整心情至最佳状态，充满自信的面对每一位顾客。
- 3， 服从店长的安排，休息与外出要以店柜集体利益为重。
- 4， 工作时要积极主动，争取在完成完成销售任务的基础上提高销售业绩。
- 5， 检讨自己今天工作的情况（包括业绩的完成情况、贩售状态、发生的事情处理是否恰当等），并主动提出自己的解决意见，做到今日事今日毕，决不将当天能解决的问题遗留到明天。

我相信在今后的工作中，我将做得更好、更完善！

村委下半年工作计划和目标篇七

1. 为教学一线提供后勤支持。

为了让各班顺利迎接开学，我们总务部在暑假期间对教学楼、行政楼及其屋顶进行了全面维修，对楼梯台阶进行了维修，对墙壁进行了粉刷，对全园杂草进行了清理。

2. 勤勤恳恳，有计划的投资。

为了增收节支，已经计划好了进货。上学期新增婴儿床382张，大型热循环消毒柜1个，更换厨房不锈钢桶10个，锅10个，新

增烧水壶12个，婴儿凳椅300个。

3. 安全工作。

在安全管理方面，各部门、各班负责到人，每周、每月对安全设施、设备进行检查、验收，并做好记录，发现问题及时解决。特别是3-7月手足口病和甲型h1n1流感高发期，我园无一例。

本学期后勤工作要认真落实园方工作计划的有关要求，进一步树立服务理念，继续加强队伍建设，加强园方资金和园方财产管理，加强安全工作。在持续改进和标准化的过程中，物流服务和质量以及物流管理水平将得到提高。

1、加强员工队伍建设，努力探索规范化途径。

(1) 建立员工个人工作档案，详细记录员工的工作经历、体检、工作考核等情况。

(2) 继续坚持日常巡视制度，及时发现问题，分析症结，与相关人员交流意见，充分发挥巡视效果。

(3) 继续实行员工工作考核制度，奖优罚劣，进一步激发后勤人员的积极性和主动性，提高工作质量。

2. 加强园林资金和财产管理，努力发挥有限资产的作用。

(1) 认真按照预算计划，合理使用各类资金，不断改善和优化办园条件。

(2) 加强财务管理，严格执行财务管理制度，做好资金审核，规范收费，落实儿童团体账目公示制度。

(3) 坚持勤俭办园原则，积极倡导节水、节电、节气、节材等。

减少浪费。

(4) 爱护和合理利用园区内的设施设备，认真做好各项维护工作，尽量自己完成小型维护，尽量节省维护费用。

(5) 继续探索物资管理的科学性，进一步完善固定资产管理制度，定期检查各班、室的资产，督促加强保管，减少损坏和损失。期末认真清查资产。

3. 加强健康安全管理工作，坚持标准化作业。

(1) 继续搞好环境卫生，坚持环卫保洁合同，明确责任区和责任人。加强检查指导，确保幼儿园环境整洁有序。

(2) 进一步加强对食堂工作人员在食品、食品加工过程、餐具清洗消毒过程中的检查和指导，认真落实食品卫生法，规范操作。

(3) 进一步强化看守人员的安全责任意识，严格执行外来人员的询问登记，防止儿童出园门偷盗。

(4) 及时做好各种物品、仪器的保养和维修工作，确保其安全使用。

(5) 继续加强易燃易爆有毒危险品和清洁消毒用品的管理，做到专人保管，限量发放，以备不时之需。

(6) 继续做好消防安全工作，强化安全责任，坚持预防为主，消除隐患，把安全放在第一位。

4. 做好饮食，多听老师、孩子、家长的意见，尽可能增加食谱的种类，保证营养的均衡，做到浓、甜、咸、干、稀。

5. 继续强化服务意识，积极做好后勤保障工作。

本学期后勤工作人员要克服人员薄弱、老化等困难，积极配合完成园中心的各项工作，做好教师班级竞赛、环境营造、家长开放日活动等后勤保障工作。