

# 工作计划考核重点 重点工作计划考核指标 (实用6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。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 工作计划考核重点篇一

根据社区在新一年度的战略目标及工作布署，陈村路社区在20xx年工作计划将紧紧围绕^v^服务质量提升^v^来开展工作，主要工作计划有：

在原有基础上修定各项规章制度，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。

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。

根据社区工作部署，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。

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。

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、水电维修等有服务，在给业主提供优质服务。

组织社区居民参加由居委会组织的文话活动，加强居民之间和居民与工作的联系，为全面建设和谐社区共同努力。

20xx年陈村路社区将以务实的工作态度，以社区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，在扎实开展各项物业工作，全面提升服务质量，争创佳绩。

## 工作计划考核重点篇二

一、开展康复民生工程宣传及相关工作。

二、进一步做好扶贫工作。

三、完成全国残疾人基本服务状况和需求信息数据动态更新工作。

四、完成残疾人之家（工作站）建设全覆盖。

五、开展残疾学生资助工作。

六、做好扶持残疾人就业、创业工作，开展残疾人创业就业技能培训。

七、落实贫困残疾人家庭无障碍改造工作。

八、开展残疾人精准康复服务。

九、开展20xx年到期二代残疾人证换发工作和三代残疾人证换发工作。

十、加强残疾人体育工作。开展“残疾人健身周”和“全国特奥日”活动；举办残疾人单项锦标赛；建立残疾人运动员选拔、训练常态机制；加强残疾人培训基地建设。

十一、加强残疾人文化工作。开展残疾人文化周活动，举办残疾人读书演讲比赛。

## 工作计划考核重点篇三

1、上半月按计划完成各科教学活动的开展，下半月“启蒙阅读”和各兴趣班将对家长们进行开放和汇报，届时请家长抽空参加。

2、为了更好地促进保教服务质量，期末将开展“小朋友喜爱的老师”评选活动，感谢家长和孩子们共同配合此项工作的完成。

3、做好班级、个人的年终总结；认真做好幼儿学期末的评价。

4、14日25日教师们备课时间进行“蒙氏教学”、“启蒙阅读教学”、“古诗成语识字三合一教学”的培训及考核。

5、本学期幼儿放寒假时间从20xx年1月31日起，下学期开学时间为2月27日。下学期的保育费、教育费共收5个月（3月7月）。请家长们妥善安排好孩子的假期生活，祝大家春节快乐！

### 幼儿园20xx年重点工作安排

一月

1、幼儿元旦庆祝活动。

2、寒假安全教育。

3、和孩子们一起做压岁钱开支计划。

4、祝愿幼儿及家人过一个安全、祥和的春节

二月

1、召开教工大会，宣布新学期计划，讨论全园大事。

2、各班教师根据全园工作计划制定班级详细工作计划。

3、考虑到开学可能出现的情况，有重点的进行家访。

4、欢迎小朋友，让幼儿在“又长大一岁”的喜庆气氛中入园。

5、幼儿一日常规的落实，开好特色课程（礼仪品格教育）。

6、向各班分发所需的教玩具、学习用品、清洁消毒材料、备课笔记本等。

三月

1、观察、了解幼儿的身体健康状况和各种习惯。

2、做好春季传染病的预防工作，注意空气消毒和幼儿的衣着

3、结合三八妇女节，开展尊敬各行各业劳动者的教育活动。

4、召开家长委员会会议和家长会，更新家长园地的内容。

5、各班按计划对幼儿发展水平进行一轮观察、记录。

四月

1、组织清明节前后的凭吊活动。

- 2、组织春游，活动中要注意安全，激发幼儿热爱大自然的情感。
- 3、班级安排各具特色的家长开放日活动。
- 4、加强家园联系，具体指导家长如何带幼儿踏青、游览、观察、饲养。
- 5、根据一学年及本学期的科研计划要求和业务研究重点内容，组织教师学习有关幼教理论，有效实施常规课程，做好特色课程的研讨，实施把新的教育观落实到实际操作过程中的教研比武活动。

## 五月

- 1、继续开展教研比活动。
- 2、提前做好下令防暑降温的准备工作，配合做好用电安全教育。
- 3、配合防疫站做好一年一度的幼儿体检，做好龋齿、贫血等的矫治工作。
- 4、集合“五一”国际劳动节，有目的的通过参观、访问等的活动对幼儿进行爱劳动教育。
- 5、制定“六一”活动的方案，如“小能人”比赛活动、游园活动、庆祝联欢活动等，让师生及家长做好节日前的准备工作，是幼儿在参与准备，迎接活动的过程中获得积极的情感体验，并得到能力上的提高。

## 六月

- 1、“六一”亲子运动会。

- 2、做好幼儿发展汇报单的书写工作。
- 3、教学成果回报活动，让家长参考与特色
- 4、组织家长学校专题讲座，小班可以讲“良好的行为习惯要从小培养”中班可以讲“非智力因素在幼儿成长中的作用”大班应请小学低年级的优秀教师主讲“如何为幼儿入小学做好准备。”

七月——八月

- 1、开好毕业班幼儿的毕业欢送会、班组汇报会。
- 2、帮助家长安排幼儿假期生活，做好安全教育宣传。
- 3、校园室内室外的环境改造，教学用具的更新与增补。
- 4、做好新生录取工作，通报学生录取情况、新生体检时间、报道须知等。

九月

- 1、组织新生的欢迎活动。
- 2、召开教工大会，宣布新学期计划，讨论全园大事。
- 3、各班教室根据全园工作计划制定班级详细工作计划。
- 4、考虑到开学后可能出现的情况，有重点的进行家访。
- 5、幼儿一日常规的落实，开好特色课程。

## 工作计划考核重点篇四

作为中枢机构，办公室工作人员的工作能力和水平高低，直

接影响服务的质量和效率。20xx年，我们将把加强学习作为提高工作水平的重要途径切实抓好。做到勤学、深学、多学，提高在实际工作中分析问题、解决问题的能力；提高政策水平，努力研究各项政策和单位业务工作，增加工作的主动性和创造性；提高综\*\*平，增强综合协调能力，承办专项具体工作和实施管理能力等。

办公室工作最重要的职责是参与政务、管理事务、协调服务。第一，增强服务意识，确保“两个到位”。一是为全处工作服务到位，为全体工作人员的工作、学习、后勤保障等方面做好服务，为大家营造良好的工作环境。二是宣传工作到位，提高工作效率，加大宣传力度，为全处工作的顺利开展提供良好的软环境。第二，理清思路，形成“三个关系”。发挥上通下达的桥梁作用，协调好领导与职工的交流沟通；发挥团结协调的纽带作用，协调好科室与科室之间的配合协作；发挥联络沟通的窗口作用，协调好单位与局相关科室之间的关系。第三，提高参谋水平，当好领导助手。在为领导决策上，当好信息员，在把握信息的深度、广度、准确度方面提高能力和水平；对领导交办的各项工作任务做好督办，确保按时保质完成。

办公室作为一个综合科室，工作千头万绪，必须按制度办事、按程序办事。明年，我们将进一步完善落实学习制度、值班制度、请（销）假制度、印章使用管理制度等各项规章制度。通过这些机制和制度的建立完善，使办公室工作走上制度化、规范化、科学化的轨道。

## 工作计划考核重点篇五

xx年，配合我行战略发展规划的顺利推进，人力资源部主要立足于我行人才的培养和素质的提升、服务水平的提高，打造良好的外部形象。xx年重点工作计划如下：

在xx年培训工作的基础上，加强培训的针对性、适应性和有

效性，提高培训向工作能力转化的效率，分层次、抓重点，围绕我行经营管理、专业技术和技能操作三方面组织培训工作。

### （一）对中层管理人员的培训

根据我行阶段性的工作安排和战略发展步伐，采取多种形式对全行高管人员、中层干部和员工进行升级培训。聘请中介机构制定培训方案，提高高管人员的决策能力和管理水平，提高中层干部的专业水平和业务拓展能力，提高员工职业化素养及服务营销水平。

### （二）配合各部门做好专业培训工作

通过配合各业务部门举办的各种相关业务知识和技能培训，使职工能全面的对所涉及的业务领域有更深刻的了解和掌握，全面提升全行的服务水平和优质高效的服务技能。

职业化的问题已经成为制约企业发展的重要问题之一，也是迫切需要解决的问题之一。在xx年探讨摸索学习的基础之上，加强我行员工的职业化建设的提升，沉积商行发展的内在动力起着关键性的作用。

#### （一）培养员工的职业精神。

培养员工的职业意识，使员工养成良好的学习的心态、积极的心态、感恩的心态，遵循职业道德，提高员工的职业素养。拟在上半年聘请专家进行一次职业道德和职业意识的培训，内容包括：爱岗敬业、对企业忠诚、诚实守信、办事公道、尊重他人、追求卓越、承担责任及客户服务意识、团队意识、沟通意识、计划意识、角色意识、效率意识、创新意识、危机意识等。

#### （二）提高员工的职业能力。



完善我行各种职业规范，鼓励员工职业资质化，提高员工应具备的职业能力和职业技能。继续推行银行从业人员资格考试，加大从业资格认证的覆盖面。

### （三）做好员工职业生涯的规划。

使每一个员工都能认识和感受到，只要有真才实学，有良好的品德和业务水平，有超群的领导和管理能力，通过基层临柜及各种实际业务的操作和锻炼，都能够充分施展自己的工作才能，创造自身的价值，并有广阔的升职的空间。

薪酬体系和管理制度，应以能激励员工、留住人才为支点，充分体现按劳取酬、按贡献取酬的公平原则。根据目前我行的现状和未来发展趋势，通过对我行各阶层人员现有薪资状况的了解，现有的薪酬管理制度将有可能制约公司的长远发展及人才队伍建设。现有薪酬体制下员工的薪资，许多职位之间的薪酬，没有很好地区分各个岗位的职责与权限；因为薪酬分配的不合理性，激励措施不到位，员工思想存在一些干多干少、干好干差一个样，过得去就行的思想误区，不利于调动员工的积极性和提高工作效率。本着“对内体现公平性，对外具有竞争力”的原则，尽快完成我行的薪酬设计和薪酬管理的规范工作。薪酬体系的设计和薪酬管理制度的制订是一个系统工程，因此，必须聘请专业设计公司来完成。

（一）薪酬体系设计。结合我行组织架构设置和各职位工作对现有薪酬状况分析。对各职位、个人资历进行评估，确定职位工资；对个人工作表现及完成业绩情况进行评估，确定绩效工资；对本地区同行业的薪资水平和公司盈利情况、支付能力进行评估，确定公司整体工资水平。根据前期分析，提交《薪酬草案》，即公司员工薪资等级、薪资结构（岗位工资、绩效工资、工龄津贴、职务津贴、特殊岗位津贴及年终奖金等）、工资调整标准等方案。

（二）薪酬制动形成。根据已初步完成的职位分析资料，结

合所掌握的本地区同行业薪资状况、公司现有各职位人员薪资状况，完成《公司薪酬管理制度》。

在xx年服务提升培训的基础上，强化后期的督导和检查，进一步增强员工服务意识，提高柜面服务水平。着重做好以下几方面工作：

（一）做好投诉管理，树立服务形象。

一是明确接受投诉的心态；

三是组织有关客户投诉处理技巧的培训。

（二）完善服务规范，加强监督考核。

一是完善服务相关的规范制度，用制度约束规范员工的服务行为；

三是建立服务水平与收入挂钩的激励考核制度，加大考核工作力度。

（一）按照《\*\*商业银行人事劳动管理办法》的要求，组织全行员工进行xx年度工作考核。

（二）深化规范化服务的检查与监督，通过神秘客户检查、调阅实时监控录像、现场检查等多种方式对我行服务工作开展情况进行检查。

（三）做好我行xx年度养老保险缴费基数的申报工作。

（四）根据我行的发展规划，做好网点的申报工作。

（五）行领导临时交办的其他工作。

## 工作计划考核重点篇六

为了实现明年的计划目标，结合公司和市场实际情况，确定明年工作重点，制作现销售计划：

### 1、扩大销售队伍，加强业务培训。

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

### 2、销售渠道完善，销售渠道下沉。

为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。合理有效的分解目标。

安徽、河南、山西、陕西、河北、五省，市场是公司的核心竞争区，在这五省要完善开发出正泰、德力西电气代理合作伙伴和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜

样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些更大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上扶持利用三个月的时间进行维护。

### 3、 产品调整，产品更新。

产品是企业的生命线，所以产品调整要与市场很好的结合起来。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品最大利润的合理分配原则，是唯一不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值最大化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

产品要体现公司的特色，走差异化道路。一方面，要有公司的品牌产品。一个产品可以打造一个品牌。所以产品要走精细化道路。

### 4、 长期宣传，重点促销。

### 5、 自我提高，快速成长。

为积极配合销售，自己计划努力学习。在管理上多学习，在

销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

本人将以身作责，以实际行动来带领整个团冲击计划目标。