

工会组宣部工作计划 公司工作计划(汇总5篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

工会组宣部工作计划篇一

xxxx年2月4日参加集团公司年度工作会议后认真组织本公司全体人员传达学习会议精神及开展年度工作会议大学习、大讨论、大贯彻、大落实活动并结合xxxx年工作计划部署了今年的工作任务。现将情况汇报如下：

保刚性：确保全年食盐购销存计划完成。

找弹性：拓展小工业盐销量，力争实现150吨销售。

夯基础：

- 1、围绕客户经理责任制建设、做好两种经营模式运行、两种激励分配机制、定区域、定计划、定责任、定奖惩，夯实食盐非盐的客户经理制，实现责任主体明确。
- 2、夯实食盐配送体系建设，优化完善配送体系软硬件建设，完善服务功能，提升食盐配送能力和服务水平。
- 3、优化食盐销售网络；结合集团公司要求，运用食盐零售许可证管理，继续布局新的销售网络。
- 4、充分利用现有配送资源，优化配送车辆的配置使用管理，继续做好自行食盐配送，实现对经营客户、学校、厂矿食堂

的自行配送。

求结构

利用减盐行动载体，加大市场宣传力度，优化食盐产品销售结构，拓展新品种盐市场，力争新品种盐销售占小包装盐销售计划的40%，其中低钠盐占新品种盐销售计划的20%。

增效益：通过实现食盐产品销售结构目标，保证企业效益目标完成。

增收入；做好职工年度增收预算，在保证企业效益目标实现的基础上，力争职工工资水平有所提高。

增种类；以“天创公司”为平台，建立和完善产品导入退出制度，加大导入销量大适销对路产品。

保增长：在上年销售收入基础上、通过优种类、增种类，实现老种类的增量，新种类上量，力争完成销售目标。

夯基础：

1、做好渠道网络培育，建立网络培育管理体系；突出发展二批，优化控制终端、拓展商超餐饮，扩大人脉团购等四大渠道网络。

2、加强非盐产品价格体系管理，一是完善产品价格体系，建立以“天创公司”为平台加上合理销售费用的产品价格管理制度。二是规范非盐经营行为，做好区域控制，加大检查处罚违规行为。

3、加强非盐经营考核考评，突出产品种类销售收入、网络培育、规范经营、风险控制考核，调活非盐激励分配机制，突出结构、递度、时效、重奖激励。

活机制：运用新的非盐经营平台（天创贸易有限公司）优化专业非盐经营公司管理，探讨与市场对接的非盐经营管理机制，提升市场竞争能力，实现企业品牌、销售渠道升值。

求效益：做大销售规模基础上做大高毛利产品销售。追求合理的经营利润。

增收入：通过做优、做大非盐产品销售，在完成企业效益基础上，实现职工增收。

加强优化许可证管理和市场管理，规范经营秩序，保证食盐市场稳定。

抓重点：

1、抓好重点区域盐政工作，突出加工季节、厂矿、单位食堂、边界市场、行业、小工业盐市场管理。

2、抓好工业盐疏导报关工作，保证工业盐疏导安全有序。

优服务：

盐政管理部门和盐政执法人员要切实转变思想观念,创新管理方式,做到盐政稽查与服务并重。

工会组宣部工作计划篇二

公司职业病防治工作计划为进一步贯彻落实《职业病防治法》，有效预防、控制和消除职业病危害、确保广大职工的身心健康及合法权益，促进我厂各项工作的可持续发展，现将xx年职业病防治工作作如下安排：

（一）充分利用广播、标语、黑板报等各种宣传舆论工具，大力宣传《职业病防治法》，制定和落实各单位各项职业病

防治工作制度和管理措施。

（二）结合各单位实际情况，有关人员每月要不定期下车间、班组对生产现场职工的劳动保护用品穿戴情况进行检查监督。

（三）年内组织有关部门深入车间开展一至两次《职业病防治法》知识的宣传和预防职业病培训活动，不断增强广大职工的职业病防治意识。

（四）按职业健康检查项目及周期，确定今年体检时间和人数（包括进岗、离岗职工及临时工、合同工等），建立和完善各单位职业卫生档案和健康监护档案。实行分类管理、综合管理。最大限度的将职业病危害控制在源头。

（五）厂安环科做好岗位常规尘毒监测，年内聘请上级有关部门对生产工作现场作一次监测。

（六）不断完善产尘、产毒点的抽尘排毒设施和加强职业病隐患的整改工作，确保抽尘排毒设施的良好运行。

时间

内容

负责单位

第一季度

- 1、制定完善管理制度及考核办法
- 2、完善生产现场抽风防尘设施
- 3、开展宣传教育培训活动
- 4、现场粉尘监测

5、生产现场劳保用品穿戴监检

6、整理职业卫生档案和职工健康档案

厂安环科及各生产车间、班组

第二季度

1、开展宣传教育培训活动

2、召开一次劳保用品意见征求会议

3、现场劳保用品穿戴情况检查

4、生产现场粉尘监测

5、整理职业卫生档案和职工健康档案

厂安环科及有关科室、车间、班组

第三季度

1、开展宣传教育培训活动

2、生产现场粉尘监测

3、生产现场劳保用品穿戴情况检查

4、职工健康体检

厂安环科、及有关车间、班组

第四季度

1、生产现场劳保用品穿戴情况检查

2、生产现场粉尘监测

3、职工健康体检

4、年度工作总结

厂安环科、及有关车间、班组等

工会组宣部工作计划篇三

XXXX年是XX公司整合成立后的第一年，同时，也是为适应“三网融合”需要，增强广播电视网络市场竞争能力的一年。面对新形势，公司办公室确定的工作指导思想是：紧紧围绕公司的中心工作，强化桥梁和纽带作用，前移服务阵地，发挥承上启下、综合协调、督促检查和服务保障作用，进一步转变工作作风，改进工作方式，加大服务力度，提高服务质量，为整体工作的顺利推进，发挥积极的职能作用。

根据公司初成立的实际情况，主要做好八个方面的工作：

1、健全公司劳动人事制度。根据有关规定，对所有正式在职员工签署劳动合同，明确工作岗位及职能，明确工资待遇及组成，避免出现公司利益受到人事方面制约，在实施人事精简的原则同时，保持人员的相对稳定。

2、建改并举，抓好制度建设。建立健全各项工作制度和规定，在多方征求意见的基础上，修改、补充、完善、汇编成册，实现公司内部管理“有章可循”的管理目标。

3、管带结合，规范文书档案管理工作，积极进行人员培训，做好档案资料接收、搜集准备。在领导的统一部署协调下，接收有关部门移交的档案资料，分门别类的整理装订、建档、健全文书档案管理制度，实施规范化管理。

4、严格程序，做好行政事务性管理工作，强化印章管理、车辆管理、网络服务管理。搞好服务接待，讲究礼节礼仪，严格工作程序，改变工作作风，注重实效，不作表面文章。

5、定标明责，抓好节支降耗工作。对公司的固定资产登记造册，加强管理；对器财、物资健全请领审批制度；对办公用品的管理实施定额控制，季度办公用品限额配发。开源节流，强化管理，杜绝“跑冒滴漏”等各种浪费现象的发生。

6、结合公司实际，强化公司形象宣传工作，规范公司广告的标语、宣传口号、标牌、宣传栏、公告栏等。

7、根据公司初创的实际情况，做好人员岗位和职能部门之间的衔接通联和配置工作，加强和完善公司内部组织机构建设，提高组织化程度，规范内部行政管理。

8、加强办公室人员的思想业务建设，不断提高工作水平，采取集中学习和个人自学相结合的方式，加强本部门人员的理论和业务技能学习，不断提高全体人员的自身素质。时刻保持头脑清醒，严格统一管理，加强工作责任心，维护工作秩序，避免错办、漏办、延办事故的发生，提高工作水平和服务质量。

1、全局和局部的关系。办公室作为一个综合部门，其性质主要体现在服务性上，当部门工作与机关的整体工作、局部工作与全局工作发生矛盾的时候，自觉地做到局部服从全局、部门服从整体。

2、主动与被动的关系。对一些常规性、规律性、阶段性等确定性工作，要主动着手，提前准备。对领导临时交办的任务、应急事件和突发事件等非确定性工作，要提高应变能力，做到忙而不乱。同时要围绕中心工作，积极适应公司领导的工作思路，把问题想在前面，把工作做在前头，主动做好超前服务。

3、 政务和事务的关系。事务工作是搞好政务工作的先决条件，不能把政务看成是大事，把事务看成是小事或可有可无的事。更不能把政务看成是高层次的，把事务看成是低层次的。办公室的工作事无巨细，不能有半点疏忽和懈怠。

工会组宣部工作计划篇四

在现代经济快速发展的情况下，人们的追求也在不断提高，银行个人信贷业务发展驶入快车道。但是在银行业务快速发展中，由于各方面原因给银行个人贷款的回收带来了困难。为此，银行信用需要采用一些必要措施来催收个人贷款的及时回款，从而保证银行业务的正常运作和稳定发展。银行个人贷款的催收方式有很多，如：短信催收、电话催收、信函催收、上门催收、委外催收及司法催收等。本文将重点对方便快捷的电话催收进行探讨。

(一)受到目前经济发展形势的影响，国家货币政策趋于收紧形势，致使部分贷款客户的现金流动紧张，从而不能及时归还个人贷款。

(二)由于开发商的原因，一些按揭客户意识到自身权益无法保障，在权益厘清前拒绝还款。比如，一些开发商开发的楼盘，因报建等原因迟迟不能将房屋或产权证提供给客户，导致两者之间产生纠纷，造成客户还款逾期。

(三)因现代城市大多的消费者是外地人口，在春节期间受到大量人口返乡过年等因素使一些个体工商户的经营活动骤减，导致资金的紧张，而产生还款逾期的情况。

个人贷款具有金额小、批量大等特点，对于个人贷款的催收比较集中。我们现在采用电话催收的手段进行个人贷款催收，电话催收时需要注意一些事项来提高催收效果。

(一)银行的催收人员在电话催收贷款时要有礼貌、有耐心。

礼貌是每个人应有的基本美德，而耐心是做好电话催收工作必须具备的一种素养。有些客户的贷款逾期有其特殊原因，例如由于国家信贷政策或利率政策变动，而客户又未能及时收到相关信息，从而造成贷款短期拖欠并非恶意拖欠的情形，银行催收人员在电话催款时，要认真耐心地回答贷款客户的每一个问题，包括银行和国家政策变动的释疑等等。

(二) 银行催收人员要动态关注客户的信息，并对其联系方式及时进行维护和修订。电话催收，最主要和最有效的路径就是能够时刻联系到贷款客户。催收人员要及时更新和维护客户联系信息，在联系到客户时尽可能让客户多提供几个联系号码。在电话结束后，要及时在个人贷款系统或客服系统中更改客户的联系方式，以提高电话催收的效率和效果。

(三) 银行催收人员要持续加强个人贷款相关业务的学习，提高业务素质和解决问题的能力。比如：客户委托扣款存折丢失，还可采用其他什么方式归还贷款；客户要求增开一个代扣款账户又该怎么处理；客户想提前还贷应怎么处理等等，这些都需要银行催收人员通过不断学习，及时掌握个人贷款相关知识，并能够很好地运用到实际操作中，才能达到为客户提供更好贷后服务的目的。

(四) 注重对电话催收中客户提出的问题记录，并及时告知相应的解决方法。电话催收时，客户可能会对疑惑的问题进行提问，比如：客户想更改账户该怎么做；近期银行个人信贷政策制度是否变动等。对于客户的问题，银行催收人员要及时做好记录，认真回答，并对客户疑惑的地方进行耐心的讲解。

(五) 注意电话回访的重要性。银行催收人员通过之前电话催收时，对客户提出的问题要做出电话回访，了解客户相关问题的解决情况，若再有疑问还可以直接拨打银行客服电话进行咨询。若客户已及时归还贷款，银行催收人员要表示诚挚谢意，并温馨提示下次归还贷款时间。客户对电话催收方式的理解和合作，及时还款，在很大程度上将大大提升催收成

效。

电话催收是银行催收个人逾期贷款的一种方式，由银行催收人员从个人贷款系统中抽取拟催收对象的联系信息，逐一进行拨打直至客户还款或银行转用其他方式催收为止。电话催收具有方便快捷、成本低、效率高和效果明显等等优势。下面将具体讲述电话催收工作中的技巧问题。

(一)事先做好资料准备工作。在进行电话催收贷款前，要把客户的相关资料搞清楚，同时准备一支笔和一个笔记本。在电话催收时客户一般都会问及有关他个人贷款方面的问题，例如他的贷款金额还剩多少，这就需要催收人员及时从个人贷款系统中调取数据。若是提前做好准备，便可以快速回答客户问题。快捷、准确的工作效率将会给客户一个好的印象，有利于客户贷款的催收。此外用笔和笔记本记录在催收中客户提出的问题，并对客户提出的问题作出有礼有节的解答，记录的内容便于催收人员后续回访工作的顺利进行。

(二)及时催收，使客户逐渐养成按时还款的习惯。个人贷款的'催收工作务必及时，越及时成效越明显。根据实践证明，在个人贷款逾期日的第二天开始，逐个进行电话催收，不但可以及时了解到贷款客户的信用和资金现状，根据不同的情况结合实际采取相应的措施，还可以使客户逐渐养成按时还款的习惯。

(三)选择恰当的催收时机。在恰当的时间进行电话催收贷款，可以增强催收的效果，反之会给电话催收带来反面的影响。一般选在贷款客户上班前十五分钟的时候，这时一般是人心情最佳的时候，能使电话催收收到最佳成效。

工会组宣部工作计划篇五

1、深入学习实践科学观。要按照中央企业学习实践科学观活动的总体部署，配合组织好青年的学习实践活动，帮助青年

深刻领会科学观的科学内涵、精神实质和根本要求，引导青年争做学习实践科学观的先锋。以科学观为指导，进一步深入探索工作规律，找准自身定位，查找工作中的问题和不足，研究改进工作的思路和方法。

2、贯彻落实团十六届二中全会精神。认真学习领会团的十六届二中全会和《共青团工作五年纲要》精神，结合全年重点工作和中央企业实际认真贯彻落实，增强组织青年、引导青年、服务青年、维护青年合法权益的能力。

3、开展中国特色社会主义共同理想教育。结合新中国成立60周年和纪念“五四”运动90周年，深入开展“与祖国共奋进，与企业同发展”主题教育实践活动和“青年月”活动，深入开展国情教育，大力弘扬爱国主义精神，不断增强青年的民族自豪感和自信心。

4、深化形势任务教育。通过形势报告会、座谈、研讨、等多种形式，引导青年正确认识形势，坚定必胜信心，扎实做好工作，与企业共度难关。密切关注、及时掌握青年思想动态，做好青年的思想引导工作，维护企业稳定大局。结合中央企业优化结构上水平的新任务，加强政策宣传，引导青年做企业改革的支持者和实践者、做企业发展的生力军和突击队、做维护企业稳定的中坚力量。

5、加强职业道德教育和企业文化教育。通过组织学习、活动引导、典型示范等方式，切实加强青年的职业道德教育，引导青年爱岗敬业、遵章守纪、诚实守信，大力弘扬职业文明。引导青年积极参与企业文化建设，提高团员青年对企业核心价值观的认同感，充分认识中央企业加大重组力度过程中企业文化融合的必要性和紧迫性，继续开展“和谐重组一家亲”活动，加强重组企业青年的沟通交流，促进企业文化融合。

6、创新教育引导青年的方式。结合企业实际，把对青年的教

育引导和企业的生产经营结合起来，把理论学习和丰富的实践活动结合起来，把教育青年和服务青年结合起来，尊重青年选择，运用青年喜闻乐见的方式方法引导青年，提高针对性，扩大覆盖面。

7、深化青年创新创效活动，服务企业自主创新。

(1) 增强青年的创新意识和技能。大力开展导师带徒、创新、技术交流活动，积极开展各种形式的教育和培训，不断提高青年的创新意识和创新技能。

(2) 提高活动的针对性和影响力。以“分众”的视角，针对不同类型青年的特点开展不同形式、不同内容的创新创效活动，进一步提高活动的针对性和影响力。

(3) 组织青年立足岗位降本增效。围绕保增长、保发展、促和谐，组织青年深入开展“五小”、争当青年岗位能手、争创青年文明号、青年qc小组、劳动竞赛等活动，引导青年立足岗位，在生产过程中减少消耗，在管理过程中优化流程，在销售过程中拓展渠道，在安全生产中消除隐患，动员青年齐心协力保增长，创新创效促发展。

(4) 加强活动的长效机制建设。继续建立和完善青年创新创效活动的运行机制、考核评价机制、成果转化机制和激励机制，按照项目化的方法推进创新创效活动持续深入开展。

8、继续开展“安全生产，青年争先”主题活动。深入开展青年安全意识教育、青年安全培训、安全监督检查、隐患自查自改活动，服务企业安全生产大局。深入开展创建青年安全生产示范岗活动，严格创建标准，抓好日常管理，充分发挥优秀青年集体和个人的示范带动作用，推进整体工作水平的提高。

9、全面推进青年节能减排示范行动。继续组织青年岗位能手

观念示范、技能示范、实践示范活动，以点带面，选树典型，进一步扩大活动范围和影响。依托团支部、青年班组加强节能减排教育、学习节能减排知识、开展节能减排实践、培育节能减排文化。

10、服务青年成长成才和事业发展。深入开展青年职业生涯导航活动，帮助青年认识人才成长规律、科学规划职业生涯。认真实施青工技能振兴计划，广泛开展导师带徒、技能培训、技术比武、岗位练兵等活动，为青年成长成才搭建平台。

11、为青年成长成才创造良好环境。主动关心青年成长，掌握青年发展信息，切实做好“推优荐才”和“推优”工作，帮助优秀青年脱颖而出，发挥联系青年的桥梁和纽带作用，协调解决青年成长中的突出问题。

12、服务青年提高就业技能和岗位竞争能力。在部分企业受金融危机影响减产、停产期间，团组织要履行团的职能，发挥优势，协助企业做好青年职工的教育培训和管理工作的能力。积极响应促进青年就业的号召，结合企业履行社会责任和用工需求的实际情况，做好相关工作，为青年提高就业技能做贡献。