

# 大班元旦教案反思(优质9篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。相信许多人会觉得计划很难写？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。

## 建筑安全员工工作计划篇一

第一条：计划管理工作的任务：

（二）根据市场需要和企业能力，签订各项经济合同，编制企业的年度、季度计划，使企业各项生产经营活动和各项工作在企业统一的计划下协调进行。

（三）充分挖掘及合理利用企业的一切人力、物力、财务，不断改善企业的各项技术经济指标，以取得最佳的经济效果。

第二条：企业各级部门的主要精力，应放在各种计划的编制、执行、检查和考核上。

第四条：为保证全厂计划工作的正常开展，应加强综合计划机构，提高它在企业中应的地位和作用。各级有计划部门和归口部门也必须根据计划工作的要求配备专职（或兼职）的计划人员。

第五条：企业计划必须认真进行综合平衡，坚持“积极平衡，留有余地”的原则，不缺口，不“打埋伏”。

第六条：企业的各项计划是市场经济计划的基本组成部分，是企业生产经营活动的依据计划一经下达，各级各部门都必须发动职员，采取切实有效的措施，保证计划的实现。

第七条：统计工作是企业的一项基础工作，是监督检查计划

执行情况的重要工具，应准确、及时、全面反馈计划执行情况，禁止弄虚作假。

## 建筑安全员工作计划篇二

于xx年9月被聘任为xx公司副经理，主管经营工作。任职以来，他认真学习邓小平理论，努力实践“三个代表”重要思想，拥护党的路线、方针和政策。刻苦钻研业务，热爱本职工作，大胆进行改革，带领经营工作人员在市场经济的大潮中勇于拼搏，勤勤恳恳，任劳任怨，无私奉献，取得了可喜的成绩，得到了上级的好评。

上任伊始□xxx首先想到是如何加强经营管理，充分调动经营工作人员的积极性，加强经营工作人员的责任性。为此，他做了大量的调查了解工作，广泛征求意见，掌握了本单位过去经营管理工作存在的两大弊端，即业务联系介绍信管理混乱，工作失误追究不力。为适应市场竞争的需要，他大胆地改变了传统经营管理方法。一是对介绍信的开具，严加管理，造册登记，并协助联系人到建设方了解其意向，杜绝了介绍信重复现象，同时对联系人跟踪不力而其他跟踪较好的人员有信誉的及时予以调换，保证市场竞争力；二是对经营预算实行承包责任管理，并根据经营过程中出现的问题及时调整承包范围和内容，不断完善，制订了经营管理责任追究及奖励办法，极大地调动了经营人员的积极性，强化了责任性。全年参加投标20项，没有一个项目因工作失误而废标。

在开展经营活动中□xxx大胆解放思想，开拓进取，实施自营为主，联营、中介为辅的经营策略，为抢占市场，扩大版图做出了不懈的努力。一是建立信息网，及时掌握经营信息，使承揽任务有明确目标。二是发动职工全员经营，并积极主动协助联系人做好项目跟踪工作，为中标打好基础。三是根据xx经济不发达，基建任务少的特点，跳出xx小圈子，把目标放在全国各地，在经济发达地区占领了部份市场。一年来，他带领经营人员及项目经理，跟踪项目38个，总造价达亿，

辐射省内各市、州和新疆、青海、福建、厦门、四川、贵州、山东、北京等省（市、区）。参加投标20项，中标13项，中标率达65%，中标工程总造价13000万元，占xx公司年度计划10000万元的130%，超额完成了全年的经营指标。

刻苦钻研业务，工作任劳任怨，无私奉献，是xxx一大特点。xxx任现职之前是一位素质较高的项目经理，每年都有工程任务在手，经济收入是可想而知的。聘任为xx公司经营经理后，由于xx公司人员多，底子薄，包袱重，起点低，又加之处于经济不发达地区，连工资都不能按时发放，更谈不上奖金、福利，就他个人经济利益来说，一个在天上，一个在地下。但是，他不计较个人得失，他想到的是xx公司1728名职工，想到的是怎样多承揽施工任务使单位效益提高，让职工过上小康生活。为些，他拼命工作，走南上北，东奔西忙，只要有业务，不管气候，环境多恶劣，路途有多远，他都亲自去联系。他患有严重的胃病，这是从事经营工作者一大忌，但他一边吃药一边工作，扭转了许多尴尬的局面，赢得了建设方的信任。为了承揽施工任务，他不分白天晚上，节假日基本不体，充分利用晚上和节假日等有利时机，联络感情，建立业务往来，取得了明显的效果。职工都说xxx为了大家，忘了小家。

由于xxx的勤奋工作，xx公司取得了自成立以来最好的经营业绩，为xx公司的稳定和经济发展做出了积极的贡献。

### 建筑安全员工作计划篇三

随着桑拿项目在当前市场环境下的普及，越来越多的消费者在忙碌之余，选择桑拿休闲方式进行放松。景洪地势条件优越，加之公司现在闲置产业可供启动，各方面条件均已具备，故选择又拿项目进行操作。

优势：现成的经营场所可供使用，多年桑拿经验管理者介入，

周边娱乐场所及公司慢摇吧带来的客流，公司在当地业界及社会的影响力，使得此项目可在低投资环境下进行运作。

劣势：首次到该地区进行经营，对市场环境的了解尚有欠缺。

现场管理人员（经理）一名，领班一名，服务员三名，收银人员二名，特殊服务人员五至十名。

特殊服务人员：负责为客户进行直接服务，满足客户的一切正当要求，尽职尽责，对经理负责。

本方案以每天15位客人计算，每位客户平均消费400元，次年将至少以20%速度递增。特殊服务人员以220元/人计提。

想要取得良好的经营成果，光靠自然客流还不行。必须综合以优质的服务，以争取更多的回头客，进行口碑营销；与当地出租车朋友联系，采用介绍客人进行返点的方式，进行大众营销；与旅行团进行联系，进行团购式消费。通过优质服务加精益管理加全员营销，实现质的飞跃。

公司对场地租金部分进行投资，常磊个人以五万元现金进行投资，作为日常管理开支之用。公司占股70%，常磊以投资加技术管理占股30%，年终进行股权分红。次年所产生之费用，由当年营业利润进行支付。

## 建筑安全员工作计划篇四

xxxx年将要过去□xxxx年即将到来，在这一年中有进步亦有不足，为了更好的干好明年的工作，使明年的工作更上一层楼，现将过去一年的工作总结和回顾如下，并找出自己不足，加以改正。

我于xxxx年x月底应聘进入公司预算设计部，在将近一年的时间中，新的工作给我带来了很多的欢乐，使我收获了更多的

知识，获取了更加丰富的经验。当时正值七十中工程大干时期，一方面，为了更好的熟悉公司各方面的业务，另一方面为了熟悉自己的业务。我在预算部主要是进行七十中综合楼工程给排水及电气分部工程的图纸算量工作。当时，也正值中原区畅春园工程开工之期，又相应的进行畅春园工程安装部分的图纸算量工作。与此同时，为了更好的将图纸与实际进行有机的结合，我经常参与由公司领导组织的对工地的巡查活动，一方面可以了解工程的进展情况；另一方面，弥补自己在看图及算量时遗漏及少算、漏算的部分，并找出其中的原因，总结经验，以便在后续的工作中改正。同时，在我心里，我深知预、结算工作，离不开现场的实践，离不开现场的实际，需要有丰富的现场实践经验。虽然，因工作需要，我不能在现场接受这些锻炼，但这来之不易的学习机会，我更应珍惜，更应利用有限的时间，去学习更广阔的知识，不断完善自己。

就这样，经过了实习期的辛苦忙碌，工作也得到了公司各位领导及同事的认可。开始正式溶入公司这个大集体中。我深知，我的技艺并不精湛，我的经验并不丰富。但我得有一颗不断上进、积极进取的心，这样才能更好的提高自己，完善自己，丰富自己。

在随后的时间里，根据公司及项目部的工作需要，又进行了七十中工程照明配电箱、柜的市场询价，协助吴总进行合同的签定。为了体现公司材料采购的公开及实行大宗材料合同采购的原则，对七十中工程照明灯具、开关及各种面板进行了邀请招标，并根据产品价格、质量、售后服务等各种综合因素，综合考评择优选择了厂家，并与之签定了严格的订货合同，督促其按质、按量、按期进行交货，以保证工程的工期。进行了回民中学排演厅安装部分预算的编制及工程材料的审核工作，经过几次到工地的实地考察，使我也在装饰方面逐渐有所长进，也增长了不少见识，我知道每一次锻炼深造的机会都来之不易，对于我来说更要好好珍惜，好好去学习，这样才能更好的磨练自己的意志，增强自己的能力。

在随后又陆续进行了各工地对建设方的预、决算编制工作，对施工方的内部预、决算编制工作及其审核，从各种规范规程的原则下，开展工作。预算是一个讲求依据、遵照实事的工作，不能有半点粗心马虎，更不能随心所欲、凭空想像。否则造成的后果是严重的，由此而引发的损失是无法挽回的。所以工作中，我时时告戒自己，需要细心细致，需要严谨的工作作风，做到精亦求精。

在熊经理的大力支持及各位同事的帮助下，材料制度、工程回访规定、文件等相关制度、规定的初稿也起草完毕，进入了审核及可操作性评价阶段。根据现场实际、公司几年的经验、及借鉴其它公司的相关成熟经验，从材料的计划编制、询价、采购、送货到场、及验收、退货等环节进行相关的规定，使我们的材料能从源头得到有效的控制，加大材料的审核力度，降低工程材料的损耗率，从而达到降低工程成本，提高工程效益的目的。为提升公司的信誉与知名度，对我们已完工程的服务、回访及维修又进行了相关的规定。当然这些制度规定都还是一些很浮浅的，也许有很多地方不具有实际的操作性，这些规定都还是很片面的，但我相信，有我们广大职工的的实践摸索，会总结出一套适合公司发展，且具有很强操作性的规章、制度，从而使公司良性循环、有序发展。

在这将近一年中，我的工作有了长进，但我仍需从以下几个方面增强自己：一、加强内在素质和外在形象的提高。从技能、技艺及文化知识方面充实自己、提高完善自己。积极学习相关规范、规程，增强工作实践，提升工作经验；二、加强工作的严谨和细致，保证预算工作的独立性和真实性，少出差错尽量不出差错；三、加强与各位领导及同事的汇报、交流，积极寻求各方面的帮助，寻求支持。

经过在公司将近一年的工作，结合工作实际遇见的一些问题，对公司的工作提出以下个人不成熟的建议：

三、加强项目质量管理。质量工作的严肃性与重要性，告诫我们：质量不能流于形式，更不能海阔天空、漫无边际，质量不是喊出来的，也不是检查出来的，需要用我们自觉的行动去完成。

回顾过去，是不平凡一年，展望未来，任重而道远。在以后的工作中，继续完善、提高自己的专业知识、专业技术水平及认知能力。我深知：我的经验及实践水平还不够，还需要继续投入到公司这个大熔炉中去磨炼，还需要继续投身社会实践，不断的提高自己、强化内在素质，积极进取，以适应公司的发展。积极学习各种规范、规程、标准，高标准、严要求。认真领会学习公司的各种规章制度，争做一名“合格的企业员工”，端正自己的思想认识。在以后的工作中，继续发挥自己的所长，克己所短，不断总结自己的工作经验，找出得失。

当然，争做一名“合格的企业员工”、塑造良好的内在素质和外在形象，还需要在实际工作和实践中继续磨炼、磨励，继续创新及提高，新的一年既将来临，我将以怎样的姿态去迎接，至关重要。我将在各级领导的支持及关心，各位同仁的帮助下，与企业荣辱与共，把提高自己，树立企业形象，作为持之以恒的目标而奋斗！

## **建筑安全员工工作计划篇五**

转眼间\*\*年过去，这期间感触很深，工作思路也发生了很大变化。

5月份正式进入生产经营部工作，从进这个公司到这之前在机加工车间做综合管理兼统计工作。虽做了半年，但基本上已经对机加工车间的整体状况有了较透彻的了解。感觉在车间一直这样做下去，实在没什么意思可言，主要一点，就是工作本身缺乏挑战性，按部就班，接触到的实际案例较少，工作较有规律。进入生产经营部的时候，恰好公司准备通

过iso/ts16949外审拿到证书，而这之前在机加工车间我也已经作为一个内审员做这样的事情了。所以虽然是刚一进入生产经营部，但对这一套并不陌生，从整理档案入手，将16949所需要的材料全部补齐，6月份外审的时候，果然非常的顺利。自己还承担着生产计划的跟踪与完成情况落实，然后又抓安全生产，接着是接手财务管理员的工作，将货款回收的、销售开票的工作纳入我的工作范围，因为此前头绪较乱，很是忙活了一阵。工作渐渐顺手起来。年底又突然搞起了节能降耗。这些工作有时候压得我喘不过气来，反过来，又常常觉得很充实，事情做得多了，就能够从中学到很多做事的方法，虽然自己比较笨，但是很认真，也很用心。

1、事情一旦在手，就要赶紧结束。这里是说可以马上去做的事情就要马上去做，决不要找借口拖延。不信的话，你可以试试，越拖延你就越想往后拖。

2、不要半途而废。有些事情不可能一蹴而就，需要几天或更长的时间才能完成，要坚持下去，要不断地跟踪，将这类事情专门记录下来，每天看一看进展到什么程度了，直到完成了画上了句号为止。

3、要学会包容。大家来自五湖四海，成长的环境不同，天性不同，脾气也就不同。但是要树立都是为了工作的目的，而不能增加个人恩怨的色彩。不要去记仇，也不要争论不休。事情自然有它的运行规律，最终的结果必是客观的。对的始终是对的，错的永远对不了。所以即使你的意见是正确的，但没有被采纳，也不要灰心丧气，相信最终的结果一定会是那个持正确观点的人的。

4、不要为了工作而工作，也不要一味的追求纯粹的功利主义。功名利禄，是实现个人价值的一种方式，但是也不要将此看得太重。要有一颗平淡的心，一颗端正的心，一颗感恩的心。用心的工作，用心的生活。每天都能感觉到自己在进步，每天对自己所做的事情都觉得很有成就，哪怕在别人看来不过



是做了一些你应该做的小事情，但只要你认真地用心去做了，你一定会感觉很有收获，你一定会很开心，很快乐。这就好了。其他就不要计较太多。总之，为了公司这个你所处的团体尽了自己的绵薄之力，你就应该宽心，应该坦然，应该快乐。

5、站在顾客那边思考问题。以顾客为关注焦点，永远记住这一信条，订单就是命令单，所有的工作都要围绕着顾客订单去开展。尽量不要拖延产品交期。实在无法按期交货，一定要提前和顾客解释清楚，并争取顾客的谅解。只要公司产能允许，就要想方设法满足顾客的要求。

6、要时常为自己充电，利用公司现有的图书资料及其他学习资源，不断补充自身的能量。

7、对员工不要做过于严厉的惩罚。不要因为一次考试不及格，就要将他的工资一下子降下来，降很多。这样做很不道德，也很不明智。考试不及格可能因为他一时粗心，可能在考试之前制定的评分制度不公平，可能因为评卷人存在主观上的偏见，也可能因为他准备不充分，有很多原因，但这一次考试说明不了多少问题，尤其是和工作。他干的工作好，但他有可能考得不如别人。你不认为这很正常吗？所以做为领导者，要具有宽阔的胸怀，不要给自己的员工过不去。你要他做的只有一条，告诉他，看到了吗，这就是你的成绩，为什么你比别人考得差？是什么原因造成的？然后让他去认真的做总结分析就ok了。不要小题大做。

8、员工考试之前，一定要将评分制度公布出来。不要等到了成绩出来以后，根据实际成绩再划出一条分数线，按照预定的百分比人为的划出不合格的人员的范围。这是很不地道的做法。但偏偏有人在做。但愿这只是某些人的一次性尝试而已。

生产计划一定要编制合理，既要考虑顾客的订单，又要考虑

产能和实际。要与车间各工段结合好，防止某一工段瓶颈现象的出现。这种现象在订单紧急的时候是非常危险的。每天要对当天与之前的计划完成情况做一个总结，彻底掌握生产进度。虽然已经做了这么长的生产计划与跟踪，但越来越发现自己其实若要真正掌握生产计划能够圆满完成的秘诀，还需要努力的去寻找，去探索，去总结。个人认为，与车间主任、各工段长的沟通至关重要。有时候他们不愿意改变自己一直以来的做法，认为那样做已经达到了负荷，尤其是工段长，有时候自以为是，各自为政，而不从整个车间的全局、整个公司的全局、顾客的利益去考虑问题。即使车间也是时常有这样的现象发生，不是首先考虑到整个公司，而是先考虑自己车间的员工以及自己的产量，而不是看哪个交期紧，哪个订单急需生产。他们对订单的交期好像不太关注。起码与产量比起来，工作的难易度比起来，他们更愿意选择后两者。

过去的一年，因为经历了国际金融危机的冲击，销售明显下滑。但随着金融风暴的逐渐消失，公司的效益开始明显好转，希望在上，尤其接近年关，订单大幅攀升，车间生产线开足马力仍满足不了客户订单的需求[]20xx年，显然，已经来了个开门红。相信新的一年，一定会有很大的收获。我也相信自己，在新的一年里，我会成长得更快，更充实，更加强壮。努力工作，不断进步！

## 建筑安全员工作计划篇六

一、在每一天做好本职工作，节约水电煤气，安全等一切开餐和收尾工作。

二、推进新的菜品，和每一道菜的出品不断创新，开拓出更喜客人的菜式。

三、做好每个当口的开源节流工作，和安全落实在每一个人的头上，加强管理。

四、控制好人力、物力和每一天收货工作，原材料成本控制，每一道菜品的毛利率和核算，尽量用低成本做出高收入。

五、在公司规定的每一项工作和管理制度，我们听从公司领导安排，将携手努力把工作认真做好。

六、加强新进员工的培训，让新员工知道宜百姓的管理和制度才能上岗。

七、每一天，与前厅部门的沟通协作每一道菜品的精细和客人反馈意见。

八、做好每一天考勤，控制每一个月的工口在于1680个工以下，观查员工上班时的态度和纪律。

九、核算每个月的盘点和人工工天，电源、水、煤气的节约。

十、加强卫生、管理及各当口的纪律工作是否完成。

## 建筑安全员工工作计划篇七

人才高地的构筑，是一项系统工程。吸引人才、用好人才、留住人才，环环相扣，哪一个环节都不容忽视，不可掉以轻心。企业的竞争归根到底是人才的竞争；人才之间的竞争，又是人才管理体制和模式的竞争。因此□20xx年我们要着力于创建良性的软环境，触发人才潜能的发挥，用各方面的优势，去建设一个和谐、进取、平等、稳定的工作环境。

1. 加快人才培养，要加快高新人才的引进、培养和使用。以工程项目为舞台，加快培养青年人才，让他们在施工第一线挂职锻炼。

2. 从现有的人员中发现人才、培养人才是企业人才获得的一个最重要的来源。而培养人才的着重点是如何把青年培养成

为能够适应企业发展、完成企业使命的人才，培养不仅要着重于专业技能教育更要注重素质教育。另一方面对培养的青年人才要“加荷”，使用部门要根据青年人才的具体情况安排工作，使他们在工作中把学到的知识融会贯通，变为自己的技能，通过大胆放到关键岗位使用激发其潜能。

3. 提倡“团结、启发、互助、提高”的工作形式，营造和谐的工作氛围是留住人才的关键环节之一，我们不仅要对青年人的稳定工作做思想工作，同时还要强调业务骨干、基层领导的工作作风和领导方法问题，通过与青年人“教技术、谈心声、交朋友”，为青年的更快成才搭建舞台。打造有战斗力的项目管理队伍。坚持以人为本，搞好青年人的培养工作，构建合理的人才梯次。

4. 搞好项目部管理机制的建设，使项目管理制度化，规范化。提高成本管理意识，研究成本挖潜的方法，提高管理工作的科技含量，向管理要效益，向技术要效益。完善管理人员绩效考核制度，实现多劳多得、奖罚分明。

5. 实行荣誉激励制度，大力选树优秀典型。分公司将设立一系列表彰活动，激励员工爱岗敬业的进取意识，让广大员工学习身边的先进典型，掀起比、学、赶、帮、超的竞争高潮。在以创先争优的各种活动中，我们将评优重心向青年人才倾斜，激发他们昂扬向上。

经营开发工作是一项相当复杂的工作，时有真假难辨，鱼目混珠的局面，稍有不慎，就会误入歧途，让工作变得被动。所有的项目在运作前都要采取规避风险的措施，对项目、合作人员要进行详细的调查、了解和筛选，承接一个项目不但要有经济效益，更要有社会效益。

1. 坚持以求真务实的态度，冷静地分析市场，确定企业自身的实力和在市场中的位置。进一步密切关注市场动态，认真分析市场趋向，根据市场需求，把注意力更多地放在资金实

力雄厚、回款能力好、社会影响大、利润高的项目上。通过适时转换经营格局，充分挖掘市场潜力，为分公司经营工作稳步提速，加快发展做好扎实的工作。

2. 深化全员经营意识，大力宣传经营理念。使得全体员工明白经营工作不仅仅是个别部门、个别人员的工作，不仅仅是投标作标书的工作，而是全体员工的任务，是做好每一件工作的任务。实现全员经营模式，充分发挥企业每一名员工的积极性，以增强分公司在市场竞争中的整体实力。坚持诚信经营，靠优质的产品、优质的服务去赢得市场、赢得信誉、赢得效益。坚持换位思考，保证在施工程质量，为业主提供满意的服务，强化施工人员“每个在施项目都是新起点”的经营意识，发展和加大后续任务量，真正做到干一项工程立一座丰碑交一方朋友，得到一批新的经营信息。

3. 利用社会一切可利用的关系、渠道，进一步拓展、扩大市场。坚持利用一切可以利用的条件，大力宣传公司整体优势和综合实力，开通信息渠道，扩大信息储备量。包括外埠人员、外单位人员在内，形成一支分公司的外围经营队伍，以此，扩大企业的影响力和信息渠道，形成固定的经营渠道，争取自揽任务的比率调整至主导位置，在提高市场占有率的同时，提高企业经济效益。

一是要创新项目考评制度，完善项目管理制度。将项目责任指标细化为进度、安全、文明施工、材料管理、劳动力管理、技术、质量、成本、结算管理等多项内容，并进行分解落实到每个岗位上，以此来规范项目各岗位的权利和责任范围。摈弃原有“事后算”的被动项目成本管理方式，重点加强实际所发生的成本控制。抓好基础性工作，强化项目的日常管理，建立成本考核的预警机制，保证项目承包责任制落实到实处。

二是要推进“诚信”工程建设，以双赢为目的，抓好项目整体建设。面对“多工种、高风险、快变化、严质量、短工期、

低成本”的多数施工项目现状，我们要转变观念，提高认识，深刻理解和认识施工企业属于服务行业这一概念，为业主服务好，当好参谋和助手。要广泛汲取兄弟单位项目管理经验，积极探索适应施工实际的项目建设思路和办法，克服市场因素和内部资金紧张等诸多困难，坚持不懈地从项目内部全责承包中创效创利，以此为项目增收的新突破点，使经济运行质量逐步提高。

三是要实现对施工现场管理的过程控制。加强过程控制，抓好工程质量。在工程施工中严把质量关，控制和降低工程的质量成本，减少返修、废品、复检等不必要的损失。做好现场的签证工作，对施工过程中需要修改变动的部分，经甲方同意后，均应采用书面形式予以记录。合同、预算中未包括的工程项目和费用，应及时办理现场签证，避免事后补签而造成的结算困难。

## 建筑安全员工作计划篇八

20xx年，我公司在董事会的正确领导下，在各个职能部门的支持下，解放思想，与时俱进，不断调整战略目标，改善运行质态，围绕“全面提升经营、施工能力；切实解理念、人才、资金、装配等发展难题；强势打造执行力；加速加速公司又好又快发展进程”的工作思路，进一步创新工作思路和工作举措，积极开展工作，并取得了一定的成绩。现将20xx年工作总结如下：

经营是龙头，只有全员的经营龙头意识的进一步加强，千方百计地多承接施工任务，加之有效的管理，企业才能有效益。半年来，我们加大了经营工作的力度，取得了一定的成效。一是分析经营形势，层层分解公司下达的经营指标；二是前移业务跟踪接洽的切入点，抢占市场先机。利用一切关系网络，在项目的前期筹划阶段就与建设方取得联系，密切注意着工程发展动向，力争在前期就取得主动，在20xx年，除了

已经中标工程项目外，我们先后跟踪了诸多项目，为下半年的经营业务的完成打下了前期基础；三是转变观念，加强项目报价的合作。在短短的半年中，协作投标了总额数十亿的工程项目。四是引进经验丰富的预算人员，壮大了经营队伍。经过半年的工作，现在已经完全融入我公司，充实经营管理部力量。

全公司上半年经营状况是：截至目前共完成经营产值3.6864亿元，占全年目标（6亿元）的61.44%，同比增长191%。除内蒙古外，仅完成16864万元，比去年同期增长33%。其中土建32659.68万元、市政2937.25万元，钢结构658万元，装饰609.65万；分析截至目前的经营状况，除内蒙古分公司外，完成情况良好的是高港项目部和西安分公司。

施工能力的公司加快发展需要提升的重要能力之一□20xx年上半年我们根据公司要求，重点抓好以下几方面工作。

1、克服困难坚持创优走品牌战略之路。部分部室在基础资料十分匮乏的情况下，紧紧咬定主要考核指标开展工作，符合条件的泰州梅兰东路已申报市外琼花杯工程。第一批优质结构已申报四项，有两项式法已通过省级专家组的鉴定，目前正在委托有权单位进行“查新”□qc活动成果已经发布。

2、丰富内容加大基础管理深度。上半年我们以提高施工能力作为工程序列管理的总要求，进一步加强现场管理力度。我们强化了网络申报、月度检查、项目评估、队伍建设、重点项目巡查；另外，安全方面，采取了网上监控管理，对脚手架搭设质量进行了验收，召开了竞赛和演讲比赛。工程管理方面，拉开了成本管理的序幕。已分别对市政分公司直营项目及中铁宝桥试点项目进行现场辅导，并制订了成本核算办法，正在指导并参与内蒙古分公司的核算。

首先，提高管理水平是公司不断发展壮大的必然要求，今年上半年公司推出了一系列新的管理。职责清晰、权责明确是

管理工作的基本准则，我们为明确各自、有效地对员工进行目标管理，向细节管理要效益，在人力资源部的组织下，各部室对所有员工的日常工作和岗位职责进行分析，形成了一整套我公司工作现状的工作清单。

其次，实行了工作计划管理。填写工作计划能够让我们自觉地对工作进行整体的统筹安排，经常对工作进行盘点，能够把我们的工作“化无形为有形”，不但在无形中提高工作效率，还能增加工作的透明度，成为上下级沟通的一种重要手段。我们从四月份开始实施计划填报以来，已经形成相对完整的计划填写制度，各部室基本养成了计划习惯。

第三，尝试与薪酬挂钩的绩效考核。经过一个多月的讨论，各部室确定了各项考核指标。通过五月份的第一次考核，一方面督促了各部室自主开展工作，也查找到公司管理中的不少漏洞。

第四，完善各项工作流程，继续推进工作的表格化和流程化。

第五，完成了新旧会计准则转换，全面实施nc□网银和财务的同步管理，初步构建集团资金管理平台。

第六，人力资源工作面持续拓宽。上半年不仅引进一级建筑师8人，二级建筑师2人，已申报高工2人，还举办了两次执行力培训，组织了绩效考核，调整了薪酬结构。

另外，在原有的网络运行基础上加以改进，根据nc软件运行的要求，将铁通光纤上网更改为电信光纤上网，大大提高了网络运行速度，且有效保证了外部地区对公司nc服务器的访问成功率；并对机房作了合理的改造，新增加了不间断电源，避免了网络数据丢失的风险。

方面，加大了对工程现场企业文化部分的监督检查力度，时时跟踪，月月检查，现已基本形成施工现场布置的固定模式；



对公司机关各部室进行企业文化专项考核，与绩效工资挂钩，改变员工对企业文化意识上的淡薄状况。

在接下来的工作中，我们会做好，争取将各项工作做得更好。

## 建筑安全员工工作计划篇九

2011年已成为辉煌，公司在总经理xx[]副总经理xx的领导下，全体同仁本着“团结奋进、诚信为本、更进一步、欣欣向荣”为宗旨，锐意进取，不断创新为公司的发展凝聚和付出了极大的艰辛和汗水，取得了优异的成绩。

2012年工作全面展开，预示着我们今年的工作仍将充满着挑战。为此，我们有必要对过去的工作认真总结，保持清醒认识，并着手准备应对2012年我们将面对的新形势和新问题，下面我对经营部的工作进行总结、汇报并提出2012年工作设想和要求，不妥之处，请大家指正。

### 一、2011年的工作回顾及成绩

（一）经营部全面完成了公司下达的各项任务指标，在市场经济危机的情况下稳步实现增长，这个月时间完成近四万多方，回拢资金1000多万元。

（二）客户对我们比较满意，结交了一批忠诚客户，并能和施工项目相关人员保持良好的社会关系，让他们有困难时想到我们，公司的品牌效应进一步形成。相信有一天我们的品牌效应会达到良好的效果。

（三）与各有关部门配合较好，处理问题比较及时，迅速做出反应，绝大多数工作主动积极，经营部人员爱岗敬业，能与其他科室相互沟通、协调合作、对公司怀有深厚感情，希望公司做强做大，以公司为家，在工作中展现才华，体现人生的价值。

四) 目前市场竞争异常激烈, 利润空间很小, 加强成本控制、严格执行规章制度。我们做的比较到位, 每一个大小问题及时向公司领导汇报, 没有发生任何事故。

二、不足之处 以上成绩的取得, 是基于全体员工共同努力的结果, 对个人而言也是有一定的进步, 同时在一些方面还是存在许多不足, 在今后工作中要加以改进。

(一) 员工队伍素质跟不上企业发展要求, 全面掌控能力不够, 创造性工作办法不多, 信息渠道不够畅通且滞后, 从精细化管理要效益的格局还没有形成。

(二) 加强员工考核、要做到让员工感受到做错的每一件事情都和自己的切身利益息息相关, 做的好要受到奖赏, 做错事必受罚, 做到奖罚分明。不足之处还有很多, 只有发现不足, 才能着手改善, 在成绩面前不沾沾自喜, 同样在面临不足或缺点也不妥协, 看到成绩是对自己工作的肯定并满怀信心, 认清不足是希望做的更好。

### 三、2012年工作思路

目前, 混凝土行业的竞争趋于白热化, 面临恶性竞争, 市场压力对我们而言是个及其严峻的考验, 在市场商砼价格基本一致的情况下, 只有挖掘内部管理, 提高生产效率, 降低成本, 才能为企业创造利润, 才能使企业立于不败之地。

(一) 加强生产调度上的安排。

(二) 继续执行强化部门专业化管理。

(三) 加强对搅拌生产线的计量管理。

(四) 严格执行采购制度, 加强材料入库管理。

（五）加大对现场文明的整治，评价一个企业的优劣，做好的办法是让客户做出客观的评论，客户对我们供应及时满意的同时，会看到我们的混凝土质量，员工的劳动积极性和形象、安全措施落实情况等等都会一一记在心里，这些都要求我们时刻要维护企业的形象。

“雄关慢道真如铁，而今迈步从头越”，从公司建立时的起步艰难，我们逐步走向成功，金融危机阻挡不了我们前进的步伐，相信在公司领导的代领下，我们有能力应对市场白热化的竞争，我相信最终胜利将是我们。