

2023年房屋拆迁公司工作计划书 公司工作计划(通用6篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间和资源分配。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。

房屋拆迁公司工作计划书篇一

首先，办公室文秘这一职位是中介性的职位，整个集团的上传下达都是由办公室承接代办的，因此文秘工作一定要做到以下几点：

1. 服从，一切工作要听从领导的吩咐和安排。
2. 领会，要完全理解、遵照领导的意图办事。
3. 执行，要坚决地落实贯彻领导意志，强化执行力，做好办公室文员工作总结。

但是服从并不是被动，很多工作可以提前预测、积极主动地开展，及时准确地掌握各方面的工作动态，及时向领导反馈各方面的信息，注重调查分析，为领导提供决策参考；同时，办公室工作还要讲策略，讲工作艺术，认真、科学地搞好领导与领导、同事与同事、部门与部门之间的沟通协调工作，不能扯皮、推委、出现工作空档。

其次，办公室文秘工作相当于集团的小管家，办公室日常的物品采购、发放；各子公司常用物品的登记、备案等都由办公室完成，因此办公室文秘一定要有足够的耐心并热爱本职工作。

1、在日常事物工作中，我将做到以下几点：

（1）协助办公室主任做好了各类公文的登记、上报、下发等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内。

（2）做好了各类信件的收发工作。

（3）做好低值易耗品的分类整理、出入库、各类帐务的报销工作。

（4）协助办公室主任做好公章的管理工作。公章使用做好详细登记，严格执行集团公章管理规定，不滥用公章。

（5）做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。

（6）做好办公室设备的维护和保养工作，

（7）协助办公室主任做好节假日的排班、值班等工作，确保节假日期间集团的安全保卫工作。

（8）认真、按时、高效率地做好领导交办的其它工作。

在日常事物工作中，我一定遵循精、细、准的原则，精心准备，精细安排，细致工作，干标准活，站标准岗，严格按照办公室的各项规章制度办事。

2、在行政工作中，我将做到以下几点：

（1）做好领导服务：及时完成办公室主任、集团各部经理和部门主管交办的各项的工作。要成为领导的助力、助手，急领导所急，想领导所想，勤跑腿，多汇报，当好参谋助手。

(2) 做好各部门服务：加强与各部门之间信息员的联络与沟通，系统的、快速的传递信息，保证信息在公司内部及时准确的传递到位。

(3) 做好员工服务：及时的将集团员工的信息向公司领导反馈，做好员工与领导沟通的桥梁。

(4) 协助办公室主任完善集团各项规章制度。

(5) 做好信息保密工作：保存好办公室常用文档，做好存档保密工作；要及时、准确、全面的收集各方面信息并做好存档工作。

(6) 做好文书工作：及时完成领导交办的各种文稿，学习各种文字材料的写作，提高自身写作功底。

3、提高个人修养和业务能力方面，我将做到以下三点：

(1) 积极参加集团安排的基础性管理培训，提升自身的专业工作技能。

(2) 向领导和同事学习工作经验和方法，快速提升自身素质。

(3) 通过个人自主的学习来提升知识层次。

我深知：一个人的能力是有限的，但是一个人的发展机会是无限的。现在是知识经济的时代，如果我们不能很快地提升自己的个人能力，提高自己的业务水平，那么我们就这个社会淘汰。当然要提升自己，首先要一个良好的平台，我认为xx集团就是我最好的平台，我一定会把握这次机会，使业务水平和自身修养同步提高，实现自我的最高价值。

4. 其他工作

- (1) 协助人力资源部做好各项工作。
- (2) 协助财务部、物业部、项目部做好相应工作。
- (3) 协助各子公司做好各项工作。
- (4) 及时、认真、准确的完成其它临时性工作。

办公室文秘这个工作岗位是琐碎、繁杂的。我将根据实际情况进行合理分工、合理安排，认真落实岗位责任制，确保工作井然有序；还要创造性地工作，不断探索工作的新思路、新办法和新经验；同时增强工作创造性的同时，我一定注意办事到位而不越位，提供服务而不干涉决策，真正成为领导的参谋助手，成为上、下沟通的桥梁。

房屋拆迁公司工作计划书篇二

- 1、深入学习实践科学发展观。要按照中央企业学习实践科学发展观活动的总体部署，配合组织好青年的学习实践活动，帮助青年深刻领会科学发展观的科学内涵、精神实质和根本要求，引导青年争做学习实践科学发展观的先锋。以科学发展观为指导，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。

房屋拆迁公司工作计划书篇三

20xx年是我们*广告部业务开展的开局之年，做好20xx年广告创收工作，对开创市场、媒体运营管理有着至关重要的意义，做好20xx年广告创收工作，对于我自己也具有十分重要的特殊意义，广告业务员个人工作计划范文。因此，我要调整好工作思路、增强责任意识，充分认识并做好今年广告创收工作。通过20xx年各项工作开展情况的总结，我认识到了自身存在的不足，总结当前及今后广告创收工作存在的实际问题，我计划20xx年做到以下几点：

充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

- 1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大*公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

- 2、在第二季度的时候，因为有、五一劳动节、的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，

夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的十一、中秋、双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化！

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。另外，在20xx年年末的时候，我报考了*大学的*专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领

导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。20xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定内容与客户关系，食品业务员工作计划。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求

1：每周要增加?个以上的新客户，还要有?到?个潜在客户。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6：对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7：客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。

要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8：自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9：和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10：为了今年的销售任务每月我要努力完成?到?万元的任务额，为公司创造更多利润。

进一步熟悉公司工作的整个流程，多参与多走动，对于每个项目按时结案，做到少出差错、全面负责公司内部的办公行政管理管理工作，协调公司各部门间各项协作事宜完善公司各项管理规章制度，定期或不定期对各部门的制度执行情况进行检查，保证公司的管理规章制度切实可行、根据今年的具体情况，进一步完善考评制度，对员工业绩考评，及时汇报上级，将结果及时反馈给员工，帮助员工更好地工作，最重要的是加强员工的工作积极性、根据实际情况，加强公司人员的培训工作，基本思路和去年一样，力求形象多样化，增强趣味性、及时按实登好各类台账，做好各项目的成本核算，以及各种材料的购买、使用情况，正确节约各项开支、协助各项目经理及时做好应收、应付款项的工作。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。我作为一个公司工作一年的业务员来说，一年的工作已经让我成长了很多，不过这些都不是我要想的事情，我要做好的就是我现在的工作。

也许在不久的将来，我会凭借自己坚持不懈的努力，换来一丝小小的成就，我也相信，自己或许不会成功，但是这些都

不重要，只要自己努力了，我就没有遗憾了，我相信我会做好这一切，我相信有拼搏就会有成功的！

房屋拆迁公司工作计划书篇四

根据南京装饰行业客户信息将装饰公司分为高中低档三类公司，以科勒洁具作为敲门砖，重点发展中高档装饰公司！

2、准备好资料和名片

在已经对目标公司初步了解的基础上，进行上门拜访，找到关键负责人例如材料部经理，洽谈合作的可能性！对于无法合作的装饰公司，主要精力放在设计师身上！

3、对已经有的设计师名单，进行地毯式的电话、短信□qq□飞信和微信等拜访，确定有意向与科勒合作的设计师！

4、对于设计师进行差别化分析：个性，爱好，设计和接单能力等，筛选有能力的设计师，再根据不同的特点，有针对性的与其接触，尽快的建立起合作关系！

5、通过已经其他品类的建材业务员介绍他们认识和熟悉的设计

6、将设计师进行分类：1、注重返点；2、注重设计效果；3、以上两者兼顾的！

7、在合作中，与设计师深入沟通，及时报备客户信息，避免因一些主观原因而造成伤害设计师推单的积极性。

9、对于注重设计效果的设计师，在上门拜访以及后期沟通过程中，重点放在我们产品的文化，设计理念、风格等，确保他们在推荐产品时优先考虑我们！

11、 与所有店面沟通好，在零售中发现中高端小区，以及对应的领袖人物，这一点在小区团购中非常重要（在服务好前几户业主之后，对于发展该小区后期团购活动非常有帮助）

12、 装饰公司有自己的小区开发团队，可以在跑家装的时候，顺带了解装饰。

1、 按家装签单产值800万元计算，每单按半包性质5.5万计算，设计部全年签单146个，每月签单12个。

3、 按开工率为65.5%、家装产值800元万计算，公司全年签单产值为1221.37万元，如果设计部与市场部一起配合，把开工率提高到85%，公司全年家装产值为941.2万元，净产值为800.02万元，比目标净产值还要超出120.02万元。

三、市场部人力资源安排

按公司计划每个业务员每人每月完成6位有效的准客户流量，明年市场部人员安排7人就可以完成目标。据行业分析表明常德的装饰行业销售人员流动性比较大，行业比较专业的销售人员少，为了顺利完成来年公司的工作目标，明年公司市场部要建立人力资源储备机制，每月确保7位稳定的业务员，市场部还要储备3位定向业务员作备用，随时可以补充的。

四、工作规划

1、 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售团队，建立一支具有凝聚力，合作精神强的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有狼性的团队作为一项主要的工作来抓。

2、 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

业务人员出工地，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的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。

3、培养业务人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

4。 努力培养业务人员与设计师的协调沟通能力，协助业务员在十五天内掌握量房技巧，三个月内熟练掌握cad平面设计方案，能够做到在楼盘与现场业主沟通方案的能力。（业务员的学习计划在业余时间完成）

5、充分发挥业务员的潜力，强调其工作中的过程控制和最终效果。

五、目标分配（按家装签单产值分配）

1、电话营销明年的目标200万元，市场部电话营销员、业务员接待的客户。

2、工程实地营销明年的目标150万元，工程部工程监理在工地接待的客户。

3、终端销售明年的目标250万元，市场部业务员在蹲楼盘和在楼盘里搞活动接待的客户，包括家协、房地产开发商、材料商举行的活动接待的客户。

4、网络销售明年的目标50万元，全体员工采用电子商务营销接待的客户。

5、回头客户明年的目标150万元，客服部接待的上门客户。

六、目标实现管理办法

1、根据xx市房地产分布示意图，各个楼盘的具体位置，楼盘

动态，交房的具体情况；把xx市场划分为三个片区，业务员分三个小组，两人一组负责一个片区，把明年的目标转化计划，按全年时间分配落实到每一个片区，每一个楼盘，每一个小组，每一个人。

2、市场部建立楼盘档案，楼盘动态表，交房记录表，业务员跟进进度表，业主房子动态表。各个楼盘产生业绩评定分析，市场部要及时到楼盘物业了解。

3、市场部业务员每天有日志，周周有计划，月月有总结，季度有市场评审分析。

4。市场部明年的具体思路细节、操作办法的实施还需公司领导鼎力支持，各个部门紧密配合，各位同事的协助，相信市场部明年是有能力完成目标的。

房屋拆迁公司工作计划书篇五

今年是学习贯彻十八大精神的开局之年，也是公司发展和电网发展充满挑战和考验的一年。形势催人奋进。我们要深入学习贯彻十八大精神，坚持稳中求进。“稳”就是要保持供电秩序的稳定，保持安全生产局面的稳定，保持经济增长持续和稳定。“进”就是要进一步加快电网建设，争取有新的突破。进一步提升服务水平，切实保障电力可靠供应。进一步夯实安全生产基础，确保实现“三无”。进一步完善管理创新模式，提高经营效益，进一步弘扬企业文化，推进党建和文明创建工作，主要工作任务：

主要工作：一是抓好110kv海滨变建设，争取上半年进场施工□110kv府东变争取上报立项……二是10kv线路上改下工程建设和配套线路建设，提高线路智能化水平。三是农村0.4kv线路改造，三相动力用户表计改造要列入改造计划。同时要做好表计集抄系统的试点工作，重点在居民小区和台变先开始试行，进一步提高智能化水平。

要坚持人民电业为人民的服务宗旨。保障电力可靠供应，要解决供电能力不足问题，满足经济发展和人民生活需求。我们一方面要看到电力卡脖，外部缺电的硬缺电的严峻形势，另一方面又要充分考虑到，由于局部性的民间借贷风波影响，有些企业经济链断，造成生产困难，企业下坡，用电量下降的实际问题，正视公司11月、13月供电量已开始负增长的事实，做好两手准备。要尽力扩大电力营销，支持用户用电，保持供电量的持续增长，保持公司经济效益稳定增长。

最近国家电监会下发了“关于开展居民生活用电服务质量监管专项行动的通知”，我们一定要认真贯彻落实。关注民生、重视民生、保障民生、改善民生，确保正常的供电秩序，确保居民生活用电。我们要制订专项行动的实施细则和行动步骤，推进这项工作的深入开展。

一是有序用电要公开、透明，严格按政府批准的有序用电方案用电，及时公布拉闸限电信息，让群众明明白白用电。要做好科学调度，安排好错峰避峰时间和生产班次，进一步削峰填谷，提高负荷率。建立有序用电管理系统。同时有序用电要和产业转型升级，支持高科技产业，限制高能耗高排放产业结合起来，做到“有保有压”。

二是保障用户准确计费和收费。要做好表计的轮换和故障表的检修校验工作。

三是电力报装和故障检修。对居民生活用电和三相动力用电报装增容要及时受理，及时装表接电，缩短流程。确保在规定的时限内完成。电力故障检修要24小时受理，确保在1小时内到达现场抢修，为民排忧解难。

四是电力营销智能服务要升级加强。集抄工作要做好试点，在此基础上，向面上推开，保证供电可靠率和电压合格率，提高负荷率。

五是接受用户监督，保持服务热线畅通，认真履行电力应尽的社会责任在做好服务同时，我们要努力狠抓用电管理，向管理要效益：主要是扩大营销，增加供电量，不能任意停电，带来经济损失。要加强营业普查和反窃电、反违章力度。切实降低线损，降损工作要从技术层面和管理方法上予以落实。加强计量轮换校验，确保计量准确度，加强直抄到户和电费汇收工作，保证电费月结月清。确保资金回拢。要坚持管理创新，修改好各类责任制，确保责任制所规定的各项经济指标全面完成。不断提高公司的效益，实现利润的最大化。

集团直属产业的发展 and 稳定是关系到公司改革发展的大局，我们必须坚持双轨制并举发展。但永电集团公司目前市场竞争力和知名度不够，缺乏拳头产品，难能打开国内市场，进入国际市场，因此要同心协力加大力度，提升办实业信心，争取新的突破。

直属产业要加强管理，扩大市场，形成品牌，创造效益，增强综合实力。永电集团在民科基地的土地已征用，基础工作已开始，我们要抓紧选中项目落户。小额贷款公司要加快组建工作。其他企业要在稳中求进，取得更大发展。

公司的基建工作要加大投入力度。一是白水发电车间的技改工作要继续做好。白水车间技改实际上是建设一个新电站。发电机组、厂房均要改造更新，以提高效益和自动化程度。二是海滨、沙城、永兴供电所建设要加快进度，继续做好工作，尽快进入工程施工。三是民科基地征地35亩已落实，下步要做好三通一平和前期的基建工作，以满足新项目落户的生产、办公需要。四是争取在龙湾行政中心区征地3-5亩，作为永中供电所的办公营业用房。五是双岙水库已列入除险加固工程项目，要按时按质完成，天河东库前池大坝，认定为二类坝，要做为除险加固，确保水库大坝安全。六是天河电站山背的管理房工程已列入大罗山的生态保护总体规划，一旦规划审批落实，工程要上马，争取建一个带有观光性质的水库管理房。七是明珠大楼要翻修。八是不锈钢总部大楼也

要投入资金进行开发建设。

要加强党建和党风廉政建设，学习贯彻十八大精神，继续深入开展服务性、学习型党组织建设，争做文明和谐先锋、服务活力先锋，推进三个建设进一步深入。繁荣企业文化，企业如果没有经济发展就没有地位，没有文化支撑企业就没有品位，文化是企业的灵魂。重点是加强核心文化、创新文化、诚信文化、制度文化、责任文化、执行文化等方面建设，同时要培养各种文艺人才。以永电品牌引领，全面提升公司软实力，搞好精神文明和计划生育工作，极力打造和谐永电、魅力永电、实力永电。

安全目标很明确，继续保持“三无”，实现安全事故零目标。保证安全，关键在人。切实提高员工对安全生产工作认识，做到人员、时间、力量三方面百分之百投入，建立长效的常态的安全管理机制，不断提高安全生产可控、在控、能控水平。重点加强预埋电缆、配电房、表计和引火线等的安全管理，进一步夯实安全生产基础。

今年，将以打造“全国最洁净的城市环境、全国领先的服务质量和全国一流的管理模式”为目标，提升“三大服务模式”，实现“四个转型发展”，加快“五大民生工程建设”，强化“六个保障”，不断解放思想、凝聚力量、攻坚克难，切实解决好群众最关心、最直接、最现实的利益问题，让群众得到看得见、摸得着的实惠，进一步增强幸福感，为建设宜居幸福的现代化国际城市做出更大贡献。

一是提升亲情化服务模式。针对不同层次用户群，实行定时服务、提醒服务、定制服务、温情服务、关注服务等5种差异化服务。进一步细化管理完善客户信息库，开展“亲情服务”进社区、进楼院、进家庭活动。不断提高“用心惠民一线连万家”等“家”系列品牌的服务品质，推动全局服务质量新突破。

二是提升精细化服务模式。建立以首问责任制、限时办结制、责任追究制、考核激励制为主要内容的服务标准体系。建立网上营业厅，引入大堂经理制，优化服务窗口布局，打造“一小时服务保障圈”。大力推行缩短工时、降尘降噪、无损施工等新设备、新工艺，最大限度减少施工影响。

三是提升承诺制服务模式。建立统一接收、统一分解、统一部署、统一落实、统一考核的群众意见需求处理机制，开发网上服务平台，为群众提供便捷高效服务。对群众反映的问题，能立即解决的，实行当场承诺，立即答复落实；对不能立即解决的，实行限时承诺，严格落实三级督查、四级考核机制，确保事事有回音、件件有着落。统一服务考核标准，继续优化行政许可审批的流程，实现服务受理“零推诿”、服务事项“零积压”、服务质量“零差错”、服务责任“零投诉”的目标。

一是加快实现由区域管理向全域统筹转型发展。逐步整合重组六区四市供水企业，推进“三城联动”的城镇水务一体化进程。建立完善**的“两主三支”天然气高压管网。加快推进三区四市的热源和管网建设，形成“两联三线”、“多点支撑”统一调配运行的供热发展新格局。加快镇村排水和污泥处置规划编制，加快排水设施向镇村延伸，将四市污水处理厂纳入全市视频监控平台。加快推进环卫作业网格化专业化市场化。

二是加快实现由单一投融资向多元投融资转型发展。加快企业资源整合重组，组建热电能源集团和水务集团，着力打造整体实力强、辐射范围广、服务水平高、具有全国领先水平的新型市政公用服务平台。

三是加快实现由传统型向生态型转型发展。按照“先点后面、属地负责、社会参与”的原则，分步骤、分层次实施，逐步建立生活垃圾分类投放、分类收集、分类运输、分类处置的新体系。大力推进生态城市建设，在“一谷两区”等新建区

域推广天然气分布式能源、“三联供”等清洁能源利用项目；加快推进年用气量16亿立方米的大型燃气轮机项目和年输送能力20亿立方米的胶州湾海底天然气管线工程，建设10座天然气汽车加气站，积极利用海水源、污水源、地源热泵等清洁能源，优化城市能源结构。采取干化焚烧、生化堆肥等方式，建成污泥处置项目3个，日处理能力达到550吨，解决城市污泥处置难题。建成再生水厂1座，日新增再生水利用能力10万立方米，城市再生水利用率达到30%。

四是加快实现由单一主业向产业一体化转型发展。打造供水、排水、高端饮用水、再生水利用、工程建设、水工业设备6条亿元级产业链，形成“两主四辅”的大水务产业发展格局。以管输天然气和热电联产为主，以天然气“三联供”、清洁能源制冷供热、液化石油气、车船用天然气、工程建设、产业设备为辅，形成“2+6”的大能源产业发展格局。采用合资合作等方式，加快实现由单一的生活垃圾处置向垃圾收运、建筑垃圾综合处理及污泥处置等领域拓展，服务范围辐射到各区市，形成“综合处置、运消一体”的大环卫产业发展格局。

总投资80亿元，建设36项民生工程，进一步提升城市承载力和群众宜居幸福指数。

1. 加快供水工程建设。建设大沽河水源地供水设施保护改造和崂山水库溢洪道修复工程，新建、改造供水管网70公里，完成自来水一户一表改造1万户，建成世园会配套水池及加压泵站6座。推进自来水厂技术升级改造，建立完善从水源、水厂到管网的在线监控预警系统，新城市供水水质监测中心投入使用，水质监测能力达到国际先进水平。

2. 加快供气工程建设。开工建设即东天然气高压管线，新建、改造燃气管网270公里，建成世园会lng储配站，发展管道燃气用户6万户。

3. 加快供热工程建设。开工建设华电发电厂三期工程，完成徐家东山供热站4#锅炉等热源项目，建设换热站60座、供热管网210公里，市区新增供热面积560万平方米。

4. 加快排水工程建设。升级、扩建污水处理厂4座，建设太平路泵站，改造南海路泵站。新建、改造排水管网130公里，开展“保民生、进楼院、惠万家”活动，提高排水保障水平。

5. 加快环卫工程建设。日处理能力200吨的餐厨垃圾处理厂投入使用，新建、改造公厕25座，小涧西生活垃圾综合处置园区基本完备。

深入学习宣传、贯彻落实党*精神，全面强化思想建设保障、组织建设保障、作风建设保障、党风廉政建设保障、安全科技管理保障、社会管理保障，为顺利完成各项目标任务提供有力保障。

（一）高度重视、周密组织。对所辖行业群众关心的热点难点问题进行仔细梳理，提前拟定好答复意见；通过召开专题会议，对访谈工作做好具体安排，保证访谈高效、有序进行。

（二）全局联动、快速反应。继续实行局系统联动机制，根据需要，设立局机关、各行业等分会场，保证局分管领导、局属各单位、机关相关处室主要负责同志能在分会场上线。通过各会场之间搭建qq群，做好对分会场的实时调度，确保信息畅通。对网民反映的问题，（）严格实行“四快”处理机制。

（三）逐条梳理、认真落实。活动结束后，进一步加强监督，对各项落实工作进行部署。并对活动情况进行总结，对暴露出来的问题和不足进行分析。采取“快研究、快落实、快办理、快沟通”的“四快”处理机制，逐项进行落实。

当前，市政公用工作存在的主要问题是：一些管网年久老化、

锈蚀严重，对安全运行造成隐患；部分区域仍存在卫生死角，“回潮”现象时有发生；个别单位和人员的“用心惠民”意识不强、服务水平不高等。

一是完善城市供水水质监测中心，推进水厂技术升级改造。

二是加快燃气轮机“三联供”大型清洁能源项目和胶州湾海底天然气管线建设，建设10座汽车加气站。

三是以“打造全国最洁净城市”为目标，进一步深化网格化专业化市场化改革，大力推进垃圾分类收集；餐厨垃圾处理厂投产运行，实现餐厨垃圾变废为宝。

四是新建、扩建发电厂三期等热源项目，新增集中供热面积560万平方米。

五是建成太平路泵站，改造南海路泵站和老城区雨水管网，基本实现污水全收集、全处理。

六是进一步提升亲情化、精细化和承诺制服务模式，提高服务质量，为建设宜居幸福的现代化国际城市做出积极贡献。

房屋拆迁公司工作计划书篇六

良好的个人形象和精神风貌，掌握全面的业务知识。我们给客户传递的不只是信任感，更是一种信赖感。担保行业不同于一些传统行业，我们不需要对客户卑躬屈膝，当然也不能唯我独尊。应该不卑不亢、坚持原则、自信、大方，建立一种互利、互信、平等的合作关系。熟悉公司每种业务的办理流程 and 所需资料，加强专业知识的学习，如财务、法律等，是我工作的第一要务；了解每个行业的发展状况、变化趋势，结合自贡本地经济结构特点，重点掌握化工、机械加工、塑料制品、建筑建材等传统基础性行业的现状和趋势，成为我第二阶段的学习目标。学会分析企业的经营情况，建立一套

分析模型，从定性分析做到定量分析，使每个企业的真实经营情况得以还原，帮助我们更好的判断风险、评价风险、控制风险，成为我第三阶段的学习目标。

做业务离不开营销，一个好的业务人员不仅是会卖产品，更是会营销自己。树立良好的精神风貌和专业的个人形象，有道德、讲原则，在工作中游刃有余，展现自己独特的人格魅力，我想，营销的第一步已经成功了。怎样才能建立自己的营销体系，不仅能使客户找到你，还能与客户成为朋友，其中第一条就是得到银行、信用社、邮政储蓄等一系列金融机构的支持，与他们建立良好的合作关系，让他们为我们带来更多优质的客户。第二、让客户为你带来更多的客户，认真对待每一笔业务，用心对待每一个客户，相信他就会给你带来更多的客户，你的财富就会源源不断。第三、通过网络、媒体等公共平台寻找你的目标客户，当然也包括你的亲戚朋友都会成为你的帮手，有效的利用身边一切可以利用的资源、整合资源，相信就能事半功倍。

通过这段时间跟随公司团队所做的几笔业务，我发现担保公司在执行反担保时比较被动，大多的反担保措施都只能在合同中约定，难以得到法律层面的支持。能否成功的设计反担保方案成为我们控制风险的关键。众所周知，各项指标都很优秀的企业都不会成为我们的客户，能与我们合作的都是存在某种瑕疵的企业，在这种情况下，我们既要控制风险又要开展业务，给我们提出了更高的要求。对客户的反担保要做到深入挖掘，重点分析，按照公司领导的.核心要求“增大客户的还款意愿，增加客户的违约成本”，那么我们必须对客户进行深入、细致的调查，摸清企业的真实情况，特别是法人的个人资产要深入挖掘，不容客户隐瞒或虚构，只有这样才能对症下药，设计出最佳的反担保措施。其次，换位思考，从客户角度出发分析哪些反担保措施是客户觉得制约力最强的，在反担保设计中做到“覆盖面广，核心抵押物突出，执行难度低，变现能力强”。

虽然风险控制不是我们的工作重点，但作为业务人员的我应该尽自己所能把风险控制在第一阶段。首先确保收集资料的详尽、真实、准确，其次在现场调查中做到客观、深入、细致，做到多渠道、重验证，全方位对企业进行了解调查，利用好工商部门、银行、税务部门、企业上下游关系等诸多渠道。业务人员也应该是一个多面手，对财务和风控也应该认真学习，建立一套定量的风险评价体现，使自己在工作中也能反复验证，不断改进。使自己的业务能力得到全面提升。

人不仅要会走路，而且应该学会不走寻常路。任何时期的墨守陈规、固步自封终将导致被淘汰，对于高速发展的现代企业更是如此。担保业是一个受政策面和资金面制约力极强的行业，要在这个行业里立足、生存，必须要学会创新，才能更好的应对不断变化的市场。尤其是国家正在逐步实行利率市场化改革，说明国家正一步一步放宽金融市场，把资金交给市场，使优质资源得到更大限度的资金支持，更好的发挥市场效应，使市场的供求关系得以最大限度的提升，当然这样加大了整个金融体系的风险，那么我们更要学会更好的控制风险，解读政策、顺应政策、应用政策，制定更合理的发展方向，并针对一系列宏观经济的变化更好、更快的对我们的工作方法做出调整，不断提升风险防范意识和服务意识，创新思维，这样才能更好的完成工作。