

2023年个人年度计划做(优秀8篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

个人年度计划做篇一

加强师德师风的修养，形成高尚的人格，有一颗进取的心，热爱学生，对学生有博爱之心，宽容、有强烈的责任感。认真贯彻国家教育方针，遵循课程改革的要求，培养全面发展的学生，教学成绩力争人人合格，优秀率和平均分不断提高。积极参与科研课题的研究，力争提出自己的研究课题并积极参与立项，推进自身素质的全面提高，使自己成为具有一定科研能力的科研型教师。树立终身学习的理念，具备终身学习的五种能力（学习能力、教育科研能力、适应现代教学能力、研究学生能力、自我调控能力）。

积极参与科研课题的研究，力争提出自己的研究课题并积极参与立项，全面提高自身业务素质 and 理论水平，使自己努力成长为一名科研型教师、学习型教师、反思型教师。

二、师德成长方面

发展目标：恪守教师职业道德基本规范，使自己形成敬业爱生、明礼诚信、勤学乐教、廉洁奉献的师德风尚。规范和提高自己的道德观念，学习优秀教育家的优秀品质，规范和提高自己的道德观念，提高自身的政治素质。敬业爱岗，为人师表，树立良好的教师形象。规范和提高自己的道德观念，形成敬业爱生、明礼诚信、勤学乐教、廉洁奉献的师德风尚。学习模范教师、师德标兵的先进事迹，阅读它们的专著，提升自身的思想修养，严格要求自己，做到慎独。提升自身的

理论素养，转变师德观念。做到学高为师，身正为范，敬业爱岗，为人师表，树立良好的教师形象，真正成为传道、授业、解惑的师者。以模范教师和师德标兵为自己的目标，努力向他们看齐，从思想、言行上更加规范自己，在学生和家长心目中树立良好的信誉。

三、教育教学方面

树立依法治教的办学理念，全面贯彻教育方针，实施素质教育，转变教育观念，为学生的终身发展奠定基础。努力学习先进的教育理论知识，参加各种培训及研讨活动，积极投身于课程改革的探索与实践，提升业务水平；勇于创新，能够灵活自如地处理教材，形成自己的教学风格。紧跟教育发展的形势，掌握教育发展的动向，及时更新教育观念。带领学生多读书，把学习的主动权还给学生，培养学生良好的学习习惯和合作能力，使课堂教学焕发生命活力。使学生养成良好的读书习惯，形成浓厚的读书氛围，做到灵活而创造性的使用教材。提高课堂教学效益，提高教学质量，力争在区级优质课比赛中提高成绩。多参加外出学习和培训，紧跟课改的动向，学习优秀同行的经验。尽量把每一节课都当作公开课，认真备课，精心上课，注意总结反思。

积极投身于课程改革的探索与实践，提升业务水平；勇于创新，灵活自如地处理教材，使自己的教学风格在一定领域（镇）内独树一帜。继续和学生一起多读书，使读书真正成为生活的一部分。积极参加各种教学研讨活动，不断反思自己的教学，勇于探索和实践，形成自己独特的教育教学风格。

四、教研、科研方面

以科研培训为先导，以校本培训为主体，以教研培训为辅助在教学中留心积累、思考，积极撰写教育科研论文，积极参加学校教科研课题的开发与实践，成为具有较强科研能力的教师，确立自己的研究课题，力争在三年内形成一定的科研

成果。

五、理论学习方面

发展目标：树立终身学习的思想，多读书、不断学习先进的教育教学理论、紧跟教育发展的新形势，用先进的思想和理念武装自己，做思想型教师，积极学习关于自己专业的教学理论知识，并能运用在自己的教学中，及时进行反思及重构。多读多思，坚持写教学随笔，提高自己的理论层次。

个人年度计划做篇二

细细回味梳理着已经送走的__年,感慨万千,收益颇多!在过去的一年里,总的来说自己成长了不少,认识了很多新朋友,带给了我很多新观念,新的启发!在这一年里,也经历了很多坎坷!我想人生的路就是这样吧,当你经历过了,自己的思想才有新的境界,才能更快的成熟!

首先非常感谢__为我提供了一次发展的机会。步入__已半年多,接手采购部主任也已经3个多月,在各位领导及同事的关心与互助下,逐步对公司有了新的认识,年公司总的方向调整,开发的方向是特技遥控车、圣诞礼品、万圣节产品及对讲机,平时收集资料时,多注意收集此四类项目的资料。让我在新的环境中开始了新的起点。

这几个月以来,渐渐了解公司一些作业流程、规章制度,慢慢融入了__这个大家庭。一直喜欢用家来形容公司,或许有家的感觉是比较温暖,而个人又容易对家产生依恋和赋予责任感。突然想引用一句话“__是我家,成功靠大家”。公司是一个团队,只有依靠大家的力量,公司的各项制度才能得以实施,从而走向更高的境界。现将主要工作计划如下:

一、组织实施“将被动采购改成主动采购”——公开透明的按采购制度程序办事,在采购前、采购中、采购后的各个环节

中主动接受财务及其他部门监督。年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是零星采购，都尽量货比三家。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，采购部相关人员一起询比议价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受财务监督。即确保工作的透明，同时保证了工作进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事：

__年重新制定《采购管理程序书》和通过组织学习公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《采购控制流程》、《供应商管理程序书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为日后的采购工作奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开寻价：

采购部按生产计划部下单，询比议价都在三家以上，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益：

实施公开透明的采购策略后，__年现有纸张原材料一直在上涨，我部门提议将现有常规产品纸箱不再用，每平方价格为45元，只要能达到出口标准即可，现提议使用d=h材质，每平方价格为元，公司可节约9%的成本；为了节约成本，彩盒也在材质方面做一点变动，将克数减少，现正在打样确认，于3/1前完成。

4、评估价格及品质要求：

做好价格和品质和职能定位工作，价格必须经总经理以上审批，品质必须经工程部和工艺部确认。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，

保证货比三家, 质优价廉的购买材料, 减少工程成本, 提高采购效率, 提高企业利润。

二、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作

__年采供部继续围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标, 要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价, 注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商等的原价位的基础上下浮5个百分点(当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整, 寻找新的供应商)。同时调整了部份工作程序, 增加了采购复核环节, 采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核, 再由总经理以上进一步复核, 实行了“采购部的两级价格复核机制”, 然后再传送财务部。力求最大限度的控制成本, 为公司节约每一分钱。采购人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到煅练。

三、进一步加强对供应商的管理协调

__年采购部进一步加强了对供应商管理, 本着对每一位来访的供应商负责的态度, 制定了《供应商管理体制程序书》, 对每一位来访的供应商进行分类登记, 确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采购对供应商信息的掌握, 从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录, 在进行报价之前, 对商家进行评估、评价和分析(注: 对于厦门市内的需进行现场评估), 合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维, 公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来, 甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度, 供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。在__年人民币贬值加上国内政府对

玩具行业要求的检测的项目也越来越严格，加上纸张原材料及辅料锡涨幅也在20--30%左右，今年的玩具行业如果没有价格优势根本无法生存。因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为__服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。从而抢占市场、节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

四、加强对材料、设备价格信息的管理

__年采购部进一步加强了对材料、设备信息的管理，每一次材料设备的计划、询比价都进行了留底，保持了信息资料的完整，同时输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。涉及到需付模具费的，需签订《模具使用合同》。

五、提高部门工作人员的业务素质和责任感

__年采购部特别注重，除组织部门人员进行培训外，还注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料设备负责到底，保证了对材料、设备有效的追踪并每周提交《周工作计划报告》于每周的星期一提交采购部经理。

个人年度计划做篇三

时间飞逝□20xx年就要过去，在这简单而不平凡的一年，花园城物业工程部依托公司及领导的支持和关心，有了很大程度的提高，回顾一年来的工作，为了适应各种工作要求，我们不断提升员工品质，在工程维修技能、工作绩效、前介工作、专业技能、服务态度等方面有了逐步明显提升。在公司及管理处领导的正确指导下，基本上完成了部门的各项工作任务，

为了总结经验，寻找差距，规划前景，促成20xx年工作再上一个新的台阶，现将20xx年工作总结如下：

1、根据20xx年工作计划，我部于今年7月份完成工程人员的招聘工作，从年初2人扩大到现今6人的工程团队，部门充分利用优势资源为行人部，解决了部分人员招聘压力，并于9月份完成工程维修人员考评、更换工作，使工程团队综合实力，得到很大程度提高，为后期物业设备设施正常运行提供了重要的保证。

2、部门在公司及管理处领导的号召下，提倡团队整体作战能力。在日常工作中，坚持广开言路，强化执行，在制定方案时，员工齐心合力、集思广益，将每一件事找到最佳的解决方案后。团队成员消除一切杂音，以统一的行动，确保制定的方案得到有效落实。

3、部门严格按公司要求除从业资格证要求100%外，工程团队的职业资格水平也处于行业领先，16%人员持有中级电工证，16%人员持有高级电工证，32%人员通过外送培训取得电梯管理证和高压电工证。

1、部门根据现场实际工作需要，在管理处主任的带领下，完成修改、编制工程部作业指导书，共计修订文件41个，表格34个，并通过部门全员培训后，严格按照作业指导书要求开展相关工作。

2、为了提升工程服务及前期工程介入服务质量、部门根据各岗位的具体要求，编制部门岗位职责及日常工作指引，对岗位操作的具体工作及执行标准通过培训进行了明确。

1、第一季度：共计参加地产工程相关会议11次。施工现场不定时巡查47次，并与工程对接部门建立良好的沟通途径。与项目部、设计部、施工单位沟通协调设计功能23件，已达到整改目的的有19件，如电梯机房增加空调和设备房铺设地砖

等。没有采纳但对后期物业管理很重要的问题有4件，仍在持续沟通中，并已工作函件形式与地产相关部门进行沟通及上报管理处负责人和地产客户服务中心，如：物业用房，增设公共卫生间及建渣堆放等。

2、第二季度：共计对n12□n4异地展示区施工现场不定时巡查48次。参加地产项目部周例会9次，设计部图纸会审专题会3次，工程整改协调会4次。

共计提出39条设计功能等书面建议。42条工程整改口头建议。工作函件建议7条。相关部门采纳并实施的45条、经协商后期进行处理的16条、没有采纳的27条、没有采纳但对后期物业管理很重要仍在沟通的问题：如物业用房，增设公共卫生间及建渣堆放等。另本季度完成t9栋2-1和2--1n4异地样板房及景观的接管验收工作。

3、第三季度：共计对n12□n4□n5施工现场不定时巡查61次。参加地产项目部周例会9次，完成对n14-1地块景观图纸初审，后期使用设计建议工作。完成n12物业管理用房图纸会审及功能建议协调工作。完成n12景观施工图纸会审功能建议工作。完成物业工程集中检查方案的提交并通过地产项目部的审核。共计提出41条设计功能等书面建议。52条工程整改口头建议。工作函件建议6条。相关部门采纳并实施的29条、经协商不作处理的19条、没有采纳的11条、采纳待后期实施的40条。

4、第四季度：共计对n12□n4□n5施工现场不定时巡查52次。参加地产项目部周例会11次，协助项目部完成一期的消防验收、分户验收、排水通关水检查、配合售后服务部完成预接管验收等工作。完成物业管理处办公室的装修和布置等工作。完成物业对n12各类设备设施的接管验收资料接管工作。完成业主入伙的准备工作。完成物业管理用房家具及软装安装及物业各部门用房的装修搬迁工作，共计提出59条功能缺陷等书面建议。52条工程整改口头建议。工作函件

建议9条。相关部门采纳并实施的38条、经协商不作处理的19条、没有采纳的18条、采纳待后期实施的45条。

营销配合全年总计处理2448件工程类报事，报事处理完成率百分之九十五。

每周五对营销区域现有的设备设施进行1次定期保养，保证设备设施的正常运行。

每天对营销区域进行1次设施设备巡查，及时对出去故障的设备设施进行维修更换或联系责任单位进行维修更换。

1、为响应公司扬帆年节能降耗指导精神，部门充分利用外部资源，向公司推荐专业工程供货商，使工程材料质量及材料售后得到有效保证，同时也使采购成本下降20%。（详见：历年工程材料采购清单对比）

2、部门从4月份开始实施节能降耗的另一措施，对营销区域中央空调、分体式空调、会所、样板房照明实际分时开关，使营销区域能耗费用从平均每月的59509元左右降低到48975元左右，每月为地产节约10534元左右的能耗费用，为了更有效的响应公司节能降耗的精神，于8月份部门再次与保洁部主管沟通，将景观水池清洗换水时的费水进行用于清洗路面，最大程度上降低水资源的浪费，同时再次对营销区域中央空调、分体式空调、会所、样板房照明根据季节进行调整，使其实施3个月以来，降耗效果明显，将水电能耗从平均48975元，降低到平均30598元。（详见地产20xx年与20xx年花园城营销区域水电支付费用清单对比）

3、工程材料方面，部门于5月份经多次与地产设计部主管人员沟通，最后在设计部主管人员的监督下，促使施工单位严格按照售后质保要求，配送营销区域工程维护所需光源，并促成地产设计部门在花园城精装修，施工合同中备注明确的质保期间，光源配送要求。仅达成营销区域施工单位质保期

严格配送光源一项，为公司节约材料费用8572元，并大大的降低了物业后期维护成本。（详见地产精装修施工合同及配送光源清单对比）

4、部门节能控制方面：部门从4月份开始建立报事以派工单方式，和材料更换废料回收制度和材料领用登记制度，有序的控制了材料的使用，从根本上杜绝内部对材料的浪费。

1、由于花园城物业工程部20xx年才完成组建，虽然团队的成员都来自各个知名的物业公司，职业技能和工作经验也处于成熟状态，但是磨合成一支拥有高度协作能力和高执行力的团队还有一定难度，必须有以下几点作为前题：(1)、需要得到公司相关领导持续的支持和信任(2)创造轻松、和谐、但严肃认真的工作氛围和简单直接的沟通原则(3)建立公平、公正的激励机制和良好的工作环境。才能使工程部成为一支优秀的团队。

2、众所周知工程部作为物业专业技术团队，面临新接管的设施设备，只有在相对熟悉设备性能的情况下，才能快速的解决各类设施故障，另一方面工程部门需要和能源部门保持良好的沟通关系，才能保证能源的良好供应，这还不包括团队建设、培训、工程对客协调、整改沟通、工程前期介入、工程物料控制等，这些都是需要耗费很大精力才能做好的工作，综合现今工程团队的实际情况(工程人员大多不善于处理文字工作)，部门需上交公司的各类文字工作、工程各类资料的整理工作就已经耗费了(能处理好上述问题人员)的大部分精力，面临花园城一期的入伙，二期前期工程介入开展等，工作事务的成倍增加，继续保持团队的良好发展和工作的有效推动是有很难度的，因此部门需配备主管及专职文员才能使20xx年部门的各类工作得到高效的推动，才能快速的使工程团队成为一支优秀的团队。

1、根据管理处发展需要，稳固团队建设，通过持续内部、外部培训，提升部门全员综合技能和服务水平。

2、与各部门高度密切配合，做好业主装修管理工作(部门将从装修审图、装修日巡查控制)。

3、持续认真开展设施巡查保养计划，保证园区配电、电梯、消防、智能化、给排水等设备设施的稳定运行，做好管理处的核心技术保障。

4、严格执行管理处的'工作计划，开展户内工程有偿服务工作，提升物业管理处经济效益。

5、通过部门工程对客户服务专项培训及内部考核，提升部门工程专业服务水平，争取20xx年客户工程满意度在90%以上。

6、持续开展节能降耗工作，对接管的一期设备设施，根据综合衡量适，时进行调整，力争最大程度控制能耗。

7、持续与工程业务对接部门保持良好的沟通渠道，处理好对管理处运营造成影响的一期工程遗留问题。

8、总结20xx年前期工程介入经验，做好n4 5 14-1的施工现场巡查、施工建议、记录、会议沟通等前期工程介入工作。

个人年度计划做篇四

一、公司__年度要实现工程合同价不低于1500万元的经营目标。要立足校内市场，积极开拓校外市场。同时也要进行多种经营的尝试，力争有所突破，全面完成集团下达的各项任务。

二、对承担的所有工程项目，我们要进行强化管理。项目实施过程的质量管理是建设工作的重要环节，是工程开始施工直至竣工验收交付使用全过程的管理工作。建筑工程施工现场管理直接影响工程质量，工期投资的控制，安全生产、提高劳动生产效率，还能降低各种施工材料的损耗。现场施工

管理是我公司加强企业化管理模式的一项重要工作。在__年所承担的校内外各项工程中，要对现场管理组织落实第一责任人，严格按照《西北工业大学后勤产业集团工程项目管理办法》操作程序进行现场管理。同时要求承担项目的第一责任人，在施工管理、材料购置、项目验收及预决算上按公司要求的程序运行。力创优良工程，确保把满足顾客的要求作为公司经营的追求目标。

三、为了加强公司管理工作，公司将按照iso9000质量管理要求，完善运行中相应的制度文件。年初公司初步制定了工程项目合同管理制度、工程结算财务管理办法、公司车辆管理办法、公司印章管理办法、复印机管理制度等文件。根据工作发展的需要，公司将拟定工程现场管理办法、工程验收制度、材料设备采购制度、预决算管理制度，为公司的发展奠定良好的基础。

四、由于体制的变化，工程项目按类由各项目部完成，公司要求各项目部要有全局观念，相互配合、相互支持、分工不分家。公司领导需做好协调和指导工作，充分发挥各项目部积极性，在项目部管理工作中需体现出公司在质量管理、成本核算和以人为本的经营思想。对项目实施过程中出现的各种问题，公司领导需及时进行协调，必要时可调动其他项目部给以支持，强化公司的管理职能，加强各项目部之间的工作协调关系。

五、公司在新的运行模式下，领导应进一步在转变员工不适应市场经济的旧观念上下功夫，努力使公司形成一个团结拼搏、以人为本、健康发展的企业文化。

一、加强企业文化建设，积极参与各类文化体育活动，坚决杜绝“黄赌毒”等丑恶现象以及邪教活动。

二、加强道德建设教育，认真贯彻落实《公民道德建设实施纲要》，积极参与诚信企业、诚信产品、诚信职工创建活动，

积极开展社会公德、职业道德、家庭美德教育。

三、提高员工素质，促进企业发展。党支部、工会要经常组织全体员工认真学习国家的法律、法令，学习工会法、合同法、公司法，使企业员工真正能够知法、懂法、守法。杜绝违法乱纪的现象。积极开展“建文明班组，创文明岗位，做文明职工”活动。使企业员工对创建文明单位的知晓率达到100%，使企业员工普遍具有文明礼仪、诚实守信、尊老爱幼、平等友爱、团结互助的良好素质。

四、积极引导企业员工参与各类社会援助和社会公益活动，认真做好一年一度的献血工作，积极倡导无偿献血活动。积极参与各种精神文明建设的主题实践活动，继续抓好党员志愿者和职工志愿者队伍建设，积极参加各类志愿者活动。认真做好迎接世博会的各项工作，带领员工积极参与世博、迎接世博、服务世博。

五、坚持完善工会、职代会等民主管理制度和厂务公开制度，做到年头有计划、年中有检查、年末有总结。认真关心职工的工作、学习、生活和健康，保障职工的合法权益，正确处理单位和职工的利益矛盾，杜绝重大劳资纠纷和其他影响稳定团结的事故发生。

个人年度计划做篇五

第四届优质服务活动于5月15日正式拉开序幕，我部门积极组织员工学习，吃透精神，对员工进行了一系列的专业技能的培训，大大提高了员工的服务意识及服务技能，与此同时，制定上报一系列的工作流程及工作标准，使前厅各种服务更好流畅，标准更加明确，使服务更加精细化、标准化，每周根据优质服务活动的方案，在员工中进行岗位练兵比赛，使员工的服务水平有了很大的提高，中心组织的第一届职工联欢会，前厅部的员工踊跃报名，一展自己的才华。通过这次

优质服务活动，在员工中逐步形成了一种争先恐后的态势，极大的增强了员工的工作热情。

4、关心员工生活，创造轻松愉快的工作氛围。

前厅工作内容繁杂，涉及面广，员工工作压力大，针对这一特点，前厅部始终强调要关心员工的生活，无论从部门经理还是到主管，都能切实的为员工解决困难。遇到过节，管理人员会主动提醒她们给家里挂电话问候父母，生病时给她们送去水果，遇到生活上的困难会主动帮助他们，使她们感受到了集体的互助、互爱的温暖。为了缓解工作带来的压力，增强凝聚力，部门经常找她们谈心，鼓励她们，使她们能够以更好的工作状态迎接新的工作。同时我们要求管理人员无论在业务能力及为人处事必须起到表率作用，遇到困难必须与服务人员冲在第一时间激励员工，减轻员工的工作压力，培养管理人员之间同心协力、同甘共苦的良好风气，使员工充分地信任部门，从而使员工保持稳定、健康的心态，保证对客服务的质量。

6、注重各部门之间的协调工作, 共创佳绩

前厅部每位员工都必须积极参加中心及宾馆、部门组织的各项活动，这不仅使部门之间互相了解同时也增强了团队的向心力及凝聚力。我们同时强调前厅部是整个酒店的中枢部门，它同各部门都有着紧密的工作关系，如出现问题，我们都应主动地进行协调解决，避免事情的恶化，要有“到我为止”的服务意识和“酒店无小事”服务态度。

7、加强“开源节流，增收节支”的意识

年计划费用36.47万元，实际费用为32.11万元，节约了4.36万元，主要节约在工资、电、物料消耗等方面，在费用管理中，从细微处入手，严格物料领用制度，定期盘点，专人管理，定量配发，使年前厅物品消耗控制在元，费用与同期相比增长

了3.52万元，(主要是计提奖励、地方津贴等)，各项费用指标均达到要求。

一、保安全促经营

在当前形势下，为了保证酒店的各项工作能正常进行，经营不受任何政策性的影响，酒店将严格按照要求，要求前台接待处做好登记关、上传关，按照市公安局及辖区派出所的规定对每位入住的客人进行入住登记，并将资料输入电脑，认真执行公安局下发的其他各项通知。其次，再对全员强化各项安全应急知识的培训，做到外松内紧，不给客人带来任何感官上的紧张感和不安全感；在食品安全上，出台了一系列的安全卫生要求和规定以及有关食品卫生安全的应急程序，有力的保证奥运期间不发生一起中毒事件；在治安方面，夜间增岗添兵，增加巡查次数，对可疑人、可疑物做到详细询问登记制度。

二、抓培训，提素质

业务知识与服务技巧是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，如果培训工作不跟上，新老员工的更新又快，将很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，特别是对一个经营六年的企业会直接影响到品牌。下半年年度的员工培训将以总公司及酒店的发展和岗位需求为目标，提高员工认识培训工作的重要性，积极引导员工自觉学习，磨砺技能，增强竞争岗位投身下一步企业各项改革的自信心。培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍，稳固企业在秦皇岛市场中的良好口碑和社会效益。达到从标准化服务到人性化服务再到感动性服务的逐步升华。也为此，酒店将计划每月进行必要的一次培训，培训方式主要是偏向授课与现场模拟方法。

三、开源节流，降低成本，提高人均消费

节能降耗是酒店一直在宣传的口号和狠抓落实的日常工作，上半年各项能耗与去年同期比都有所下降和节约，下半年按照付总讲话精神，管理将更细化，在“节能降耗”的基础上企业提出了“挖潜降耗”的口号，既是如何在现有做了六年的“节能降耗”基础上再努力，寻找、挖掘各环节各程序，使各类能源在保证经营的基础上再“降”一点。酒店下一步将在各区域点位安装终端计量表，如水龙头端安装水表、各区域安装电表以及与邮政分清各自费用区域。

同时对空调的开关控制、办公室用电都将再次进行合理的调整与规划；其次，酒店将根据物价上涨指数和对同行业调查、了解，及时、随时对产品（房、餐）进行价格浮动，使企业更能灵活的掌握市场动态和提高业绩，不错过机会；还有酒店在具体分工上将各区域所使用的设备要求到各部门，各部门又要求到班组或个人负责。服务员及管理人员在正常服务和管理过程中，应随时注意检查设备使用情况，配合工程部对设备保养、维修，更好的正确的操作设备。还要求管理人员要定期汇报设备情况。客房方面，各种供客人使用的物品在保证服务质量和数量的前提下，要求尽量延长布草的使用寿命，同时，控制好低值易耗品的领用，建立发放和消耗记录，实行节约有奖，浪费受罚的奖惩制度。（这个我们一直在做）如眼下由于奥运会举行，北京车辆受到单牌号和双牌号在时间上的受限，部分客人来秦必须住上两天才可返回北京，这样客用品就可以在节约上做文章。这些都是细小的潜在的节约意识，是对市场情况的掌握体现。

四、坚持创新，培养创新意识

创新是酒店生存的动力和灵魂，有创新才有活力和生机，有创新才能感受到酒店成长的乐趣，在目前对酒店产品、营销手段大胆创新的基础上，在新的市场形势下，将要大力培养全员创新意识，加大创新举措，对陈旧落后的体制要进行创新，对硬件及软件产品要进行创新，对营销方式、目标市场的选择也要创新，再进一步开展创新活动，让酒店在创新中

得到不断的进步与发展，如，马上酒店要举行的出品装盘比赛，目的就是让厨师从思想上懂得什么叫艺术装盘的同时又节约了成本和提高了菜肴整体档次。在保证眼下推出的“5515”基础上，还要创新出很多类似的买点和思路。更进一步走在市场的最前列，影响市场。

五、严格成本控制，加强细化核算

控制各项成本支出，就是增收创收。因此，今年下半年酒店将加强成本控制力度，对各部门的各项成本支出进行细化管理，由原来的每月进行的盘点物资改为每周一次，对各项消耗品的使用提出改进意见和建议，从而强化员工的成本控制意识，真正做好酒店各项成本控制工作。

六、加强设备设施维修，稳定星级服务

酒店经过了六年的风风雨雨，硬件设施也跟着陈旧、老化，面对竞争很激烈的市场，也可说是任重道远。时常出现工程问题影响对客的正常服务，加上客租率频高，维保不能及时，造成设施设备维修量增大。对于高档次的客人会随着市场上装修新型、豪华酒店的出现而流失一部份，(年底酒店旁边将增开两家，一家定位三星级，一家商务酒店)为此，酒店在有计划的考虑计划年底更换客房、餐厅部分区域地毯，部分木制装饰喷漆和局部粉刷。尽可能的为酒店争取住客率，提高酒店的经济效益。

共2页，当前第2页12

个人年度计划做篇六

新学期开始了，本学期我将担任_幼儿园大x班与中x班的保育员。保育工作是幼儿教育重要的组成部分。我将集中全部注意力做好卫生和配班工作，不任意离班，做到领导在与不在一个样，有人检查与无人检查一个样。下面我将本学期的工

作计划做一下总结：

1、负责班内室内清洁卫生消毒工作，保持本班环境清洁整齐、空气新鲜。

(1)按常规通风换气，保持室内清洁整齐，周围环境干净。做好大小扫除工作，每周小扫除，每月大扫除。

(2)按制度做好本班儿童生活用品、玩具、教具等物品的消毒工作：

毛巾每天消毒1次；

水杯每日消毒1次；

玩具、教具、用具，根据需要日消毒，周消毒或月消毒。

2、根据本班教育教学要求做好配班工作。

(1)保持儿童生活作息制度，贯彻一日生活常规要求；

(2)负责夏季室内消灭蚊蝇，冬季室内保暖工作；

(3)配合教师进行晨、午检，协助保健员带儿童看病，督促教师给幼儿服药；

(5)坚持正面教育，对幼儿耐心细致，态度和蔼；

(6)仪表整洁，以身作则，处处做儿童的表率，严禁体罚或变相体罚。

3、努力钻研业务，总结经验，不断提高工作质量。

4、保管好本班设备、用品，爱护公物，厉行节约。定时清点，如有损坏，及时报告总务人员，妥善处理。

个人年度计划做篇七

认识能力得到发展并趋向成熟;生活经验不断丰富,逐渐能按一定原则、观点选择合适的方式去解决一些问题;意志的果断性与坚定性有了很大发展,进入了以自律形式遵守道德准则和调节行为的成熟期;世界观、人生观初步形成;性格趋于成熟,具备较强的独立思考的能力,不轻信别人说教,对人生、社会、现实等问题有自己的观点;面临高考,对个人前途问题考虑较多。

二、日常安排

1、加强日常管理,注重全程化跟踪管理,做到严格执法与人文关怀相结合。

2、修订《高三(1)班全员考核细则》,进一步规范学生对行为规范要求的认知水平,强化学生行为规范教育。

3、强化心理辅导,调适学生心理,以积极的心态迎接高考,接受祖国的挑选。

4、注重培养集体荣誉感和使命感。

把学生的心紧紧的凝聚在一起,鼓励学生团结拚搏、为班争光,拉近学生与班主任的距离,增强凝聚力,形成合力;使他们树立集体主人翁思想,树立“爱我母校,爱我老师,爱我同学,爱我集体,爱我寝室”的思想;使他们具备良好的文明道德素养,注重仪表形象,讲究环境卫生和语言卫生。

5、重点抓好班级总体学习成绩。

(1)树信心、明目标、定方向。

通过主题班会等形式,树立学生在高考中必胜的信心,同时

要求学生根据自己的实际情况，制定明确的学习目标。

(2)大力营造浓厚的学习氛围，树典型，立正气。在班级各项活动中大张旗鼓的表扬学习努力、成绩突出的典型事例、树立学生榜样；展开学习竞赛。学习是学生的主要任务，要通过竞争，让学生始终绷紧学习这根弦，勤奋学习，取得应有的成绩。

(3)利用好家长会。以往的经验证明，想使教学出成绩，不仅需要教师认真地教，学生勤奋地学，还需要家长的大力支持。高三最后一个学期又是整个高中阶段的最关键时期。因此，在第二周召开家长会，与家长共商教育和管理大事。

(4)配合任课教师全力搞好教育教学工作，组织任课教师召开班级情况分析会，清楚每位同学的优势与不足，使教学更具针对性。

(5)重视抓好“一模”、“二模”考试。从某种意义上讲，模拟考试是高考前的一次演练，“一模”、“二模”考试考得如何，对高考是有一定的影响的，它对高考来说是一次知识和技能的准备，同时也是应试的心理素质锻炼的准备。因此，必须引起高度重视。

6、辅助抓好扶优工作。为了弘扬个性，对智力好，成绩优秀的学生，加大学习的份量，加深学习难度，以充分挖掘他们的潜能。

7、抓好补弱工作。本班级学习困难生比较多，要继续搞好帮教结对工作。对学习困难生，要结成学习互帮对子，帮助他们尽快提高学习成绩。

8、重视高考前的学生应试心理辅导和心理能力培养。

我的工作中非常重要的一个内容就是要和学生谈心，鼓励督

促每一个学生努力学习。新学期已过一段时间，这期间对本学班级管理也作了一些思考。高三第二学期是学生高中三年的最后阶段，挑战高考，考上理想的大学是每一个有志学生的愿望。班级管理工作也是为实理学生的大学理想而展开的。

个人年度计划做篇八

- 1、协助领导工作，努力完成金融物流任务指标。
- 2、保证金融物流持续发展的同时，带动基础物流业务。
- 3、加强团队建设，为业务发展做好准备。
- 4、做好行业分析，实现业务的安全稳步运营。

- 1、梳理现有非车业务，保证现有业务的继续运营。

梳理现有非车业务，针对新国标及非车业务相关规定思考业务方保持及未来业务开发方式。与企业及银行加强沟通，通过开展监控类业务或建立监管库开展监管类业务的方式，保证现有业务稳步运营及持续开展。同时，以金融物流业务带动基础物流仓储及运输业务，实现金融物流与基础物流的联动发展，达成业务安全运营及增加项目利润的目的。

- 2、加强商品车业务的区域分析，提升业务覆盖面及集中度。

业务员年度工作计划业务员年度工作计划

针对街道及4s园进行商品车集中区域开发，提升业务集中度，节省人员开支，增加收益。同时，寻找适宜时机建立车类监管库。对于商品车业务量较少的区域，加大开发力度，增强业务覆盖面，实现雪铁龙业务均有作业点可配点，以节约雪铁龙项目建点成本。

3、稳步推进团队建设，加强人员管理及培养，实现管理提升。

通过实践验证现有组织机构的合理性，必要时做出适当调整；加强人员管理，对编制及时调整，达到控制人员成本的目的；进一步加强人员队伍建设，通过金融、基础的协同开发的方式，锻炼开发人员队伍，将现有的开发人员升级为供应链业务开发人员；细化管理，通过鼓励带动、职责细化等方式提升人员积极型，提高工作效率；与现有人员进行充分沟通，对于积极肯干的人员给予有方向性的培养及具体工作上适当的'授权。