# 最新年度工作总结计划(优质9篇)

作者：海角天涯 更新时间：2024-03-30

*光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。年度工作总结计划*

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

**年度工作总结计划篇一**

xx年即将过去，回首一年来的工作，感慨颇深，时光如梭，不知不觉中来xxxx工作已一年有余了。在我看来，这是短暂而又漫长的一年。短暂的是我还没来得及掌握更多的工作技巧与专业知识，时光就已流逝；漫长的是要成为一名优秀的客服人员，今后的路还很漫长。

回顾当初来xxxx应聘客服岗位的事就像发生在昨天一样，不过如今的我已从当初懵懂的学生变成了肩负重要工作职责的瑞和一员，对客服工作也由陌生变得熟悉。

很多人不了解客服工作，认为它很简单、单调、甚至无聊，不过是接下电话、做下记录、没事时上上网罢了；其实不然，要做一名合格、称职的客服人员，需具备相当的专业知识，掌握一定的工作技巧，并要有高度的自觉性和工作责任心，否则工作上就会出现许多失误、失职。前台是整个服务中心的信息窗口，只有保持信息渠道的畅通才能有助于各项服务的开展，客服人员不仅要接待业主的各类报修、咨询、投诉和建议，更要及时地对各部门的工作进行跟进，对约修、报修的完成情况进行回访。为提高工作效率，在持续做好各项接待纪录的同时，前台还要负责各项资料的统计、存档，使各种信息储存更完整，查找更方便，保持原始资料的完整性，同时使各项工作均按标准进行。

下面是我这一年来的主要工作内容：

1、按照要求，对业主的档案资料进行归档管理，发生更改及时做好跟踪并更新；

2、对业主的报修、咨询及时进行回复，并记录在业主信息登记表上；

3、业主收房、入住、装修等手续和证件的办理以及业主资料、档案、钥匙的归档；

4、对于业主反映的问题进行分类，联系施工方进行维修，跟踪及反馈；

7、新旧表单的更换及投入使用；

8、完成上级领导交办的其它工作任务。

在完成上述工作的过程中，我学到了很多，也成长了不少。工作中的磨砺塑造了我的性格，提升了自身的心理素质。对于我这个刚刚步入社会，工作经验还不够丰富的人而言，工作中难免会遇到各种各样的阻碍和困难，幸运的是在公司领导和同事们的大力帮助下，让我在遇到困难时敢于能够去面对，敢于接受挑战，性格也逐步沉淀下来。在xxxx我深刻体会到职业精神和微笑服务的真正含义。所谓职业精神就是当你在工作岗位时，无论你之前有多辛苦，都应把工作做到位，尽到自己的工作职责。所谓微笑服务就是当你面对客户时，无论你高兴与否，烦恼与否，都应以工作为重，急客户所急，始终保持微笑，因为我代表的不单是我个人的形象，更是公司的形象。

在这一年来的工作中我深深体会到了细节的重要性。细节因其“小”，往往被人轻视，甚至被忽视，也常常使人感到繁琐，无暇顾及。在瑞和的每一天，我都明白细节疏忽不得，马虎不得；不论是拟就通知时的每一行文字，每一个标点，还是领导强调的服务做细化，卫生无死角等，都使我深刻的认识到，只有深入细节，才能从中获得回报；细节产生效益，细节带来成功。

工作学习拓展了我的才能，当我把上级交付每一项工作都认真努力的完成时，换来的也是上级对我的支持与肯定。前两天刚制作完毕的圣诞、元旦小区布置方案是我自己做的第一个方案，当该方案得到大家的一致认可后，心中充满成功的喜悦与对工作的激情；至于接下来宣传栏的布置还有园区标识系统和春节小区的布置方案，我都会认真负责的去对待，尽我所能把它们一项一项的做好。

在20xx年这全新的一年里，我要努力改正过去一年里工作中的缺点，不断提升自己，着重加强以下几个方面的工作：

1、自觉遵守公司的各项管理制度；

2、努力学习物业管理知识，提高与客户交流的技巧，完善客服接待流程及礼仪；

5、多与各位领导、同事们沟通学习，取长补短，提升自己各方面能力，跟上公司前进的步伐。

很幸运能加入xxxx这个优秀的团队，瑞和的文化理念，客服部的工作氛围都不自觉地感染着我、推动着我；让我可以在工作中学习，在学习中成长；也确定了自己努力的方向。此时此刻，我的最大目标就是力争在新一年工作中挑战自我、超越自我，与公司一起取得更大的进步！

20xx年，是成熟的一年，工作经验、钢厂资源信息、社会交流等等一切都是从无到有，从有到会，从会到稳，这一过程都离不开公司领导的带领和个人的努力。20xx年，也是感恩的一年，真心感谢鑫邦公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司领导一直以来对我的信任与栽培，同时也感谢公司全体同事们的支持与帮助。

工作中，从订购

合同

、组织生产、协调交库、催货直到物料顺利到达，要把工作完成感觉是很容易的，可实际把工作做得出色、有创造性却是很不容易的。所以，调整好心态的我渐渐的明白了，在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的员工；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。心态的调整使我更加明白，不论做任何事，必须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中辛劳的方法，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。 回顾即将过去的20xx年度，对于采购部门是个困难的一年，公司的订单批量普遍不大，而且货期比较急，对成本控制、质量控制、货期控制带来了很大的挑战。采购部门在张部长的领导下，克服困难、不断完善部门的管理，在过去的一年当中，采购钢厂的物料基本上满足了公司市场订单的需求。在20xx年我们将继续努力，做好本职工作，不断完善自我，新的一年已经开始了，现在的我将过去一年中工作的

心得体会

作一个汇报。

一直以来采购员的工作是服务于生产，它的任务就是以最低的采购成本提供满足质量、数量、交货期三大条件。换句话说，生产就是采购员的客户，质量、数量、交货期就是生产的要求。生产的三点要求对采购员来说是三点责任：向谁买，买多少，何时买。我作为一个采购员最终的价值是采购成本的控制，采购成本直接影响公司收益。所以我始终坚持以满足生产为目的、以质量把控为原则，做好合格的钢厂组织发运业务员，做到让公司满意、让客户满意。严格按采购计划采购，做到及时、适用、合理的完成钢厂的组织和有关人员的协调。对订购合同做到有力、有效的执行，并与各部门做好良好的交接工作。

入司近两年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购必须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

今年上半年，在全球经济弱势复苏、国内经济增速放缓的形势下，钢铁行业在低迷中艰难运行。由于钢铁产能快速释放，而下游需求不温不火，供需矛盾日益激化，行业盈利一度下滑至工业行业的最低水平。由此可见，当前社会各行业各企业的竞争力和之间的较量其根源可归纳为经营理念、经营思路的较量，不断创新的思维才能使企业永远保持活力。管理的最终目的和最终体现是增加效益，而在我们管理和成本控制过程中应该不断出新招、奇招。不然，即使成本在下降，只可能是市场或外加因素自然形成的。而这样的下跌对于我们的竞争对手来说，也是一样的下降成本。我们并没有比竞争对手更多的成本优势。因此创新的想法和大胆试探新的方案才能使我们可能找到独到的降低成本、提高效率的方案。

但整体执行比例要比去年增长25.7%，这与我们部门每一个人的努力是分不开的，不仅在工作效率上还是工作创新、发展思路上都有了很大的改进和改善。

1、采购规范化程度还需进一步提高

采购工作遇到许多问题，主要是采购的计划性不强，审批程序过于复杂，浪费很多人力时间，影响工作效率。还需要进一步规范采购程序，不断提高效率。

2、业务人员的综合素质还需进一步提高

在工作中要多跑、多对比、多总结，边学习边实践，不断提高自己的采购业务水平，加强与钢厂人员沟通，要及时做好跟催工作，让他们能主动争取配合我们工作，及时解决问题，尤其是按时、按质、按量完成每月的正常交货。

明年我们将按照“行为规范、运作协调、公开透明、廉洁高效”的指导思想，抓规范、重效益，确保全年采购任务顺利完成，在更规范合理的采购前提下，进一步降低采购成本。

总结这一年得失，引导下一年的工作思路。在20xx年的工作中，我们要虚心向其它部门学习工作经验和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质。使本部门工作再上一个新的台阶。要进一步强化敬业精神，加强责任感，对待工作高标准，严要求。同时我部门将不断搞好阶段性总结，开展批评与自我批评，找差距，评不足以推动工作。尽最大力量的去降低成本提高效率。集中大家的智慧和力量，团结一致，克服困难，争创文明科室。为公司在新的一年投产创效益，贡献力量。

最后，我相信，随著鑫邦公司的不断壮大和完善，鑫邦的明天一定会更好！随著对工作的逐渐熟悉，我愿和鑫邦公司全体员工齐心协力，要踏上新的征程，任重道远，我需要加倍努力。我会加强学习，努力充实自己，既拥有进取心，也保持平常心，快乐地去工作，在工作中寻求成就感！我要以更加饱满的热情和充沛的精力投入到工作中，决不辜负领导对我的信任和栽培，为公司的发展壮大贡献自己的力量，书写我人生中浓墨重彩的一页！祝愿我们的公司飞煌腾达！祝愿公司里所有的领导及同事们新年快乐！

-->[\_TAG\_h3]年度工作总结计划篇二

20xx年，是成熟的一年，工作经验、钢厂资源信息、社会交流等等一切都是从无到有，从有到会，从会到稳，这一过程都离不开公司领导的带领和个人的.努力。20xx年，也是感恩的一年，真心感谢鑫邦公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司领导一直以来对我的信任与栽培，同时也感谢公司全体同事们的支持与帮助。

工作中，从订购合同、组织生产、协调交库、催货直到物料顺利到达，要把工作完成感觉是很容易的，可实际把工作做得出色、有创造性却是很不容易的。所以，调整好心态的我渐渐的明白了，在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的员工；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。心态的调整使我更加明白，不论做任何事，必须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中辛劳的方法，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。 回顾即将过去的20xx年度，对于采购部门是个困难的一年，公司的订单批量普遍不大，而且货期比较急，对成本控制、质量控制、货期控制带来了很大的挑战。采购部门在张部长的领导下，克服困难、不断完善部门的管理，在过去的一年当中，采购钢厂的物料基本上满足了公司市场订单的需求。在20xx年我们将继续努力，做好本职工作，不断完善自我，新的一年已经开始了，现在的我将过去一年中工作的心得体会作一个汇报。

一直以来采购员的工作是服务于生产，它的任务就是以最低的采购成本提供满足质量、数量、交货期三大条件。换句话说，生产就是采购员的客户，质量、数量、交货期就是生产的要求。生产的三点要求对采购员来说是三点责任：向谁买，买多少，何时买。我作为一个采购员最终的价值是采购成本的控制，采购成本直接影响公司收益。所以我始终坚持以满足生产为目的、以质量把控为原则，做好合格的钢厂组织发运业务员，做到让公司满意、让客户满意。严格按采购计划采购，做到及时、适用、合理的完成钢厂的组织和有关人员的协调。对订购合同做到有力、有效的执行，并与各部门做好良好的交接工作。

入司近两年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购必须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

今年上半年，在全球经济弱势复苏、国内经济增速放缓的形势下，钢铁行业在低迷中艰难运行。由于钢铁产能快速释放，而下游需求不温不火，供需矛盾日益激化，行业盈利一度下滑至工业行业的最低水平。由此可见，当前社会各行业各企业的竞争力和之间的较量其根源可归纳为经营理念、经营思路的较量，不断创新的思维才能使企业永远保持活力。管理的最终目的和最终体现是增加效益，而在我们管理和成本控制过程中应该不断出新招、奇招。不然，即使成本在下降，只可能是市场或外加因素自然形成的。而这样的下跌对于我们的竞争对手来说，也是一样的下降成本。我们并没有比竞争对手更多的成本优势。因此创新的想法和大胆试探新的方案才能使我们可能找到独到的降低成本、提高效率的方案。

但整体执行比例要比去年增长25.7%，这与我们部门每一个人的努力是分不开的，不仅在工作效率上还是工作创新、发展思路上都有了很大的改进和改善。

1、采购规范化程度还需进一步提高

采购工作遇到许多问题，主要是采购的计划性不强，审批程序过于复杂，浪费很多人力时间，影响工作效率。还需要进一步规范采购程序，不断提高效率。

2、业务人员的综合素质还需进一步提高

在工作中要多跑、多对比、多总结，边学习边实践，不断提高自己的采购业务水平，加强与钢厂人员沟通，要及时做好跟催工作，让他们能主动争取配合我们工作，及时解决问题，尤其是按时、按质、按量完成每月的正常交货。

明年我们将按照“行为规范、运作协调、公开透明、廉洁高效”的指导思想，抓规范、重效益，确保全年采购任务顺利完成，在更规范合理的采购前提下，进一步降低采购成本。

总结这一年得失，引导下一年的工作思路。在20xx年的工作中，我们要虚心向其它部门学习工作经验和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质。使本部门工作再上一个新的台阶。要进一步强化敬业精神，加强责任感，对待工作高标准，严要求。同时我部门将不断搞好阶段性总结，开展批评与自我批评，找差距，评不足以推动工作。尽最大力量的去降低成本提高效率。集中大家的智慧和力量，团结一致，克服困难，争创文明科室。为公司在新的一年投产创效益，贡献力量。

最后，我相信，随著鑫邦公司的不断壮大和完善，鑫邦的明天一定会更好！随著对工作的逐渐熟悉，我愿和鑫邦公司全体员工齐心协力，要踏上新的征程，任重道远，我需要加倍努力。我会加强学习，努力充实自己，既拥有进取心，也保持平常心，快乐地去工作，在工作中寻求成就感！我要以更加饱满的热情和充沛的精力投入到工作中，决不辜负领导对我的信任和栽培，为公司的发展壮大贡献自己的力量，书写我人生中浓墨重彩的一页！祝愿我们的公司飞煌腾达！祝愿公司里所有的领导及同事们新年快乐！

**年度工作总结计划篇三**

20xx年，是成熟的一年，工作经验、钢厂资源信息、社会交流等等一切都是从无到有，从有到会，从会到稳，这一过程都离不开公司领导的带领和个人的努力。20xx年，也是感恩的一年，真心感谢鑫邦公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司领导一直以来对我的信任与栽培，同时也感谢公司全体同事们的支持与帮助。

工作中，从订购合同、组织生产、协调交库、催货直到物料顺利到达，要把工作完成感觉是很容易的，可实际把工作做得出色、有创造性却是很不容易的。所以，调整好心态的我渐渐的明白了，在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的员工；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。心态的调整使我更加明白，不论做任何事，必须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中辛劳的方法，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。 回顾即将过去的20xx年度，对于采购部门是个困难的一年，公司的订单批量普遍不大，而且货期比较急，对成本控制、质量控制、货期控制带来了很大的挑战。采购部门在张部长的领导下，克服困难、不断完善部门的管理，在过去的一年当中，采购钢厂的物料基本上满足了公司市场订单的需求。在20xx年我们将继续努力，做好本职工作，不断完善自我，新的一年已经开始了，现在的我将过去一年中工作的心得体会作一个汇报。

一直以来采购员的工作是服务于生产，它的任务就是以最低的采购成本提供满足质量、数量、交货期三大条件。换句话说，生产就是采购员的客户，质量、数量、交货期就是生产的要求。生产的三点要求对采购员来说是三点责任：向谁买，买多少，何时买。我作为一个采购员最终的价值是采购成本的控制，采购成本直接影响公司收益。所以我始终坚持以满足生产为目的、以质量把控为原则，做好合格的钢厂组织发运业务员，做到让公司满意、让客户满意。严格按采购计划采购，做到及时、适用、合理的完成钢厂的组织和有关人员的协调。对订购合同做到有力、有效的执行，并与各部门做好良好的交接工作。

入司近两年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购必须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

今年上半年，在全球经济弱势复苏、国内经济增速放缓的形势下，钢铁行业在低迷中艰难运行。由于钢铁产能快速释放，而下游需求不温不火，供需矛盾日益激化，行业盈利一度下滑至工业行业的最低水平。由此可见，当前社会各行业各企业的竞争力和之间的较量其根源可归纳为经营理念、经营思路的较量，不断创新的思维才能使企业永远保持活力。管理的最终目的和最终体现是增加效益，而在我们管理和成本控制过程中应该不断出新招、奇招。不然，即使成本在下降，只可能是市场或外加因素自然形成的。而这样的下跌对于我们的竞争对手来说，也是一样的下降成本。我们并没有比竞争对手更多的成本优势。因此创新的想法和大胆试探新的方案才能使我们可能找到独到的降低成本、提高效率的方案。

但整体执行比例要比去年增长25.7%，这与我们部门每一个人的努力是分不开的，不仅在工作效率上还是工作创新、发展思路上都有了很大的改进和改善。

1、采购规范化程度还需进一步提高

采购工作遇到许多问题，主要是采购的计划性不强，审批程序过于复杂，浪费很多人力时间，影响工作效率。还需要进一步规范采购程序，不断提高效率。

2、业务人员的综合素质还需进一步提高

在工作中要多跑、多对比、多总结，边学习边实践，不断提高自己的采购业务水平，加强与钢厂人员沟通，要及时做好跟催工作，让他们能主动争取配合我们工作，及时解决问题，尤其是按时、按质、按量完成每月的正常交货。

明年我们将按照“行为规范、运作协调、公开透明、廉洁高效”的指导思想，抓规范、重效益，确保全年采购任务顺利完成，在更规范合理的采购前提下，进一步降低采购成本。

总结这一年得失，引导下一年的工作思路。在20xx年的工作中，我们要虚心向其它部门学习工作经验和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质。使本部门工作再上一个新的台阶。要进一步强化敬业精神，加强责任感，对待工作高标准，严要求。同时我部门将不断搞好阶段性总结，开展批评与自我批评，找差距，评不足以推动工作。尽最大力量的去降低成本提高效率。集中大家的智慧和力量，团结一致，克服困难，争创文明科室。为公司在新的一年投产创效益，贡献力量。

最后，我相信，随著鑫邦公司的不断壮大和完善，鑫邦的明天一定会更好！随著对工作的逐渐熟悉，我愿和鑫邦公司全体员工齐心协力，要踏上新的征程，任重道远，我需要加倍努力。我会加强学习，努力充实自己，既拥有进取心，也保持平常心，快乐地去工作，在工作中寻求成就感！我要以更加饱满的热情和充沛的精力投入到工作中，决不辜负领导对我的信任和栽培，为公司的发展壮大贡献自己的力量，书写我人生中浓墨重彩的一页！祝愿我们的公司飞煌腾达！祝愿公司里所有的领导及同事们新年快乐！

**年度工作总结计划篇四**

年终总结和年度计划，时间匆匆流逝，又到了12月份，大家准备好年度工作计划了吗?以下是年终总结和年度计划，欢迎大家阅读!

200x年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。

确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。

经营调整成效凸显。

全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。

全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

两个工程两手齐抓。

“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

扩销增利企划先行。

突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然 04年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识 ”的大讨论。

对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。

共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。

进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

04年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题： 问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

问题六：供应商渠道的整合在04年虽有改变，但效果并不明显。

200x年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。

面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手：

一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营 略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。

特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度 通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源 做强做大是企业经营的第一要务。

以开发扩大四楼经营面积和内容作为05年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应 要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约 在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销 05年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。

通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的.。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型 200x年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。

同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成和谐、规范的良好工作氛围。

去年下半年以来，省分行将工作重心调整到抓内控、抓管理、防案件、防风险上来，提出了一系列的措施和要求，涉及管理体制、人员思想、队伍建设等方方面面。

通过这些措施和要求，文秘部落省分行党委希望真正把我分行的发展纳入到一个规范的轨道上来。

全分行管理水平的提高，是从正面讲发展的前提。

我们再也经不起类似以往案件大量发生、不良资产不断增长的磨难，再那样折腾，就无可救药了。

所以我们必须要解决好管理和风险防范问题。

今年下半年的工作要从以下几个方面考虑和安排：

一、适应新形势和股份制银行的要求，真正学会在严密的风险控制基础上谋求有效发展，绝不能重复以前粗放的发展。

经过几年的思想准备、组织准备、体制准备，就是为了今后能真正取得长效发展。

我们要学会适应、驾驭和运用这个新的体制，高度防范风险，而不是试图去突破体制。

所以下半年我们要谋求有效的发展，学会在严密风险控制下走向市场。

在当前宏观调控的形势下，不少大企业有一些困难，我们看准了企业，选准时机介入就有营销机会。

营销上要突破旧的信贷文化，学会抓客户、抓结算、抓产品营销，学会经营客户。

通过抓客户争取中间业务收入，而不是简单的信贷投放。

在当前发展的概念下，我们要注意几个问题：

一是继续执行贷款核准制及规模管理，回收一块，退出一块，保证新的投放需要。

关键是要判断是否优质客户，经不经得起风险体系考核。

今年纯新发放贷款不良率要控制在0.3%以下。

要加强贷款规模管理，确保新增贷款规模投放在重点行业、重点客户、重点产品、重点区域和总行、省分行审批项目上。

要讲究经营策略，要有大局观，在抓住重点项目的同时，要积极做好营销储备，抓好结算户和中间业务。

二是加大结构调整力度，优化信贷资产质量。

在维护好电信、电力、交通、石油等优质存量客户的同时，重点关注教育、港口、电子等成长性行业和符合国家产业政策要求行业的优质客户。

要适时对钢铁、水泥以及房地产、汽车等过热行业贷款进行合理控制，抓住机会从一些过热行业有序退出。

要加强营销拓展跨国公司和外向型企业。

三是加大力度清收和压缩存量不良贷款，逐步退出经营绩效差、规模过小、发展没有潜力的行业和客户。

四是充分认识当前企业存款工作形势的紧迫性，大力推动企业存款工作。

省分行已经成立了对公企业存款工作小组，公司业务系统要在工作小组的领导下认真分析企业存款形势，研究制定出切实可行的措施。

希望尽量减少“过路财神”，不要有水分的数字。

五是巩固个贷业务基础管理和风险控制能力，全力压缩个贷存量不良贷款，加快产品创新和业务创新，在实施“公司业务上移、个人业务下沉”战略后，个人银行业务和中间业务要成为网点收入和利润的重要。

个贷体制和机制理顺后，个人消费贷款、个人住房贷款要能够真正拿到有效的份额。

二、在内部管理风险控制体制调整成果基础上，继续细化和深化基础管理，完善风险防范措施，提升基础管理水平，提高风险控制能力，下半年，要继续加强基础和细节管理，从根本上提高防范风险能力，推动业务的可持续发展。

1.风险防范工作要常抓不懈，建立确保资产质量长效机制。

一是继续深入推广风险管理平台工程，确保相关工作的质量和进度：7月底完成体系文件的编写与评审工作;8月份进入体系试运行阶段;年内完成工程推广。

风险管理平台工程是加强管理的重点，工作量、工作任务比较大，各分支行要给予高度重视。

二是要完善新增业务经营权动态管理机制，出台产品风险评级制度，完善风险控制政策和产品结构调整政策，引入经济资本约束理论和风险与效益匹配原则调整我分行产品结构和定价政策。

三是根据总行新的转授权办法，完善内控评价和授权体系，根据各地区经济发展情况、各机构经营管理水平，调整优化信贷区域结构和客户结构。

四是加强贷款准入管理，完善贷款调查、审批机制，建立审批人评价制度，严格授权管理，严把新增贷款质量关。

五是严格新增不

良贷款责任认定和追究，坚决打击不道德执业行为，树立正确的职业观、风险观和良好的信贷文化。

2.做好可疑类贷款剥离后的“大会战”工作。

目前，按照总行列出的可疑类贷款优先剥离相关政策，我分行在政策范围内优先剥离了资产质量较差的可疑类贷款，最大限度地减轻了省分行的历史包袱和财务负担。

尽管对不良资产进行了剥离，但我们的不良率还是很高，特别是信用卡业务，下半年大会战压逾促降工作的重点、着力点要作相应调整，要深入研究存量不良问题，及早处置，及早核销，防范风险，提高资产质量。

三、深入推进“安全运行年”工作。

今年提出要实现安全运行，涉及到治理整顿、机构改革等方方面面的工作。

下半年还要继续落实推进，一定要确保安全运行。

四、积极配合总行做好重组改制工作。

要落实重组分立工作有关财务重组、剥离后账务处理、机构撤并、财务计划等组织和推进工作。

公告期后，我们要抓紧时间着手完成机构撤并计划、调整结构优化方向。

为此，各分支行要按照总行的要求，加强组织，明确责任进行工作布置。

各二级分支行要实行一把手负责制，从关键环节入手，制定多层次的应急预案，特别要考虑最复杂情况下的应急措施;各级行领导要实行轮流值班制度，非经领导小组批准，不得离开本职岗位。

同时，要确保应急机制和信息渠道畅通，建立严格的工作检查和问责制度。

各分支行在分立公告期间要密切关注：资金备付和现金供应、群体性事件的安全防范和案件防查工作、电子产品和系统运行情况和当地媒体报道，严格遵守答疑纪律，在这个敏感的阶段，要确保万无一失，不能松懈，不能出大的问题。

五、继续推进“员工培训年”工作。

要抓好干部队伍以及员工队伍的培训，进一步提高管理水平与队伍素质，特别要加强对基层网点负责人的培训和指导，使其迅速转变观念，实现各项业务的健康发展。

六、做好dcc上线的各项准备工作。

一是做好业务测试;二是重视网点员工培训;三是制定周密完备的应急预案。

七、配合银监局做好三项检查，及时落实整改。

银监局拟于7月份进驻我分行开展三项检查，包括票据、新增贷款质量和内控状态检查。

我们狠抓内控工作将近一年了，实际上检查也是一次全面检验。

票据检查的具体被检单位一定要落实，通知到人。

被检单位要先抓紧清理，票据中心也要赶紧布置，及时纠正问题。

另外审计中查处的问题，该整改的要整改，该调整的要调整，该解决的要解决。

八、关注分立公告后员工的思想工作。

股改分立公告后，从社会外界看基本平静，没有影响客户的利益，市场反应不大。

倒是我们内部员工有一些思想顾虑。

希望各分支行行长、部门老总密切关注员工负面的情绪苗头。

有的人可能会急得不得了，有的人会想不通，有的人接受了错误的信号，什么情况都会有。

比如老干部可能对 “集团”和“股份”之间的关系不很清楚。

总的来讲要给大家一个信心，要明确在股改过程当中，肯定会和现有的利益格局不同，但只会越来越好。

人员问题不会有很大变化。

九、做好跨年度的战略性工作安排。

这两年我一直关注战略性投放问题，有些行进行了网点改造，有些行业务作了新的拓展。

作为二级分支行的行长，要有点战略眼光，尽管考核体制中有些问题对当期会有影响，我们觉得有点压力，但必须要承担跨年度的战略性投放。

一个单位、部门领导任期总是有限的，在哪个位置、地方干都不可能干一辈子，财产也不是个人的，但一个有素质的银行领导干部掌握这么大的资源，基本的职业精神、职业道德和基本价值观都体现在战略眼光上。

我们做银行业务不能象农民一样，肚子饿了，先把谷子吃了、卖了，连种粮也不留，明年再说。

我们做银行，不能寅吃卯粮，这是素质问题!战略性投放问题决不能忽视，跨年度的财务安排要多考虑，不能放弃。

-->[\_TAG\_h3]年度工作总结计划篇五

上海电力修造总厂

it部门年终工作汇报总结 contents

一.二.三.四.五.六.建

立

crm

系统.........3

需

求

调研..3

功

能

分析..3

系

统

集成...............4

建

立

oa

系统..5

需

求

调研..5

功

能

分析..6

系

统

集成..6 建立

dm

桌面管理系统........7

需

求

调研..7

功

能

分析...............8 系统集成..8

络

架

构

改造.9

现

状

分析..9

络

改

造

目标.....10

实

施

方案 10 对vpn安全性的改进方案.12 改进方案

部署和配置方案.13

智

能

卡

部

署

流程.13

方

案

结论 14 落实部署双隔离方案......15 方

案

评估 15

投

资

巨大.15

影

响

工

作

效率......15

部分业务受到影响.16

实

施

计划 16

系

统

集成 16 日

常

系

统

维

护

工作.18 络系

统

规

划

及

合理

化

建议.......18 存

储

备

份

系

统的服务......18 电 子邮件

系统的服务......18 七.络

防

毒

系

统的服务......18 构建企

业

虚

拟

灾

难

恢

复

环境.......18 分支机构支持.....18

一.建立crm系统

上海电力修造总厂（以下简称“总厂”）一直在使用进销存系统+erp系统对销售进行管理，但逐渐发现该系统的功能无法适应企业的发展需求，尤其是客户数据的管理，进销存系统根本无法根据实际需要，提出与之相配套的客户数据中心，不能记录企业在市场营销与销售过程中和客户发生的各种交互行为，以及各类有关活动的状态，根据实际需要，提出各类数据模型，为后期的分析和决策根据实际需要，提出支持。

公司管理层在看到原有系统的不足导致企业无法实现

预期的目标后，遂决定引入crm的实施顾问公司，协助总厂建立crm系统以增强企业的核心竞争力。

需求调研

在crm系统的实施顾问对总厂的销售现状和未来市场定位进行了各项调研和分析后，it部门配合crm开发公司，对现有进销存的应用系统作了全面了解和评估，然后以此为基础制订了crm系统在以下几个方面的重大改进目标：

1.提高销售业绩和效率：系统需要规定销售代表的拜访数量

2.定位正确的目标客户：系统根据销售代表的拜访结果进行统计，从而对目标客户进行

优化

3.传递正确的信息：规范销售代表的活动区域以及负责的产品领域，强化拜访的针对性

和范围

4.开展正确的销售活动：系统针对不同地区、客户自动调整拜访量和频率，方便销售代

表安排每日行程，并根据实际需要，提出正确的数据以便对销售代表进行业绩考核

功能分析

管理思想的同时，充分结合总厂本土化实施的需求，按照“以客户为中心，以流程为导向，保障客户信息安全，开发平台随需而变”的原则，制订了crm系统的基本模块。包括：

1.我的桌面

2.客户管理

3.营销管理

4.销售管理

5.服务管理

6.产品管理

7.知识管理

8.统计分析

9.公告管理

10.流程管理

11.系统管理

系统集成最后，it部门通过对当前业务需求及业务未来发展规模的评估，为crm系统的硬件及络性能做出了合理的计算，由此作为crm系统的硬件、软件及络运行环境的选择依据。最后在系统集成商的配合下，完成了整个环境的部署。

二.建立oa系统

中，依然有大量的纸质文件需要处理，依然需要依赖大量的手工工作，随着业务的发展和企业信息化建设的需要，企业管理层逐步意识到现有的传统办公模式存在许多阻碍生产和管理效率提升的问题：

1 传统办公事务工作的繁琐、重复劳动和检索不便。

2 使用纸质文件，造成大量时间、纸张和耗材的浪费，效率低下。3 信息流转不畅通造成的高沟通成本，低响应速度。

4 任务分配的不明确，缺少协作和反馈。

5 员工的经验和知识缺乏积累和共享不能使企业迅速提升。

6 缺乏依据造成领导层的决策困难。

为解决上述问题，总厂急需在内部建立一个知识共享与办公协作平台（简称oa系统），通过信息发布、电子邮件、手机短信、在线联系等手段，加强员工之间的沟通协作、文档及资源的共享、工作流程的审批以及企业文化的营造,全面提升和优化信息化的服务能力和应用水平。

需求调研

it部门在企业内部搜集了各个部门对办公oa系统的需求分析，然后对市场的主流oa系统作了细致的功能调研，最后在oa软件开发商的协助下，制订了oa系统如下的实现目标： 1 采用oa电子自动化的管理手段，使办公效率极大的提高，基本实现公文、签报和审批等电子化，大量减少办公用纸数量,从而降低管理成本。

2 通过oa知识管理系统，企业员工在内部上学习到管理规范，各部门工作流程、产品知识、客户及企业竞争的知识、各个部门的培训教材、企业的发展现状和方向分析等。通过图书馆、档案管理、信息发布、数据中心等有关知识，逐步形成一个资源丰富、内容分类、主题相关、协作互通的知识库。

3 通过办公平台，将其它系统中各种流程事务融合进来。如财务系统中的费用报销。同时，oa办公自动化可以作为一个统一的入口实现对其它各种业务的综合查询。

部门年度工作规划是在企业战略目标的指引下,通过部门职责定位、工作目标、工作计划、组织架构、费用预算、资源需求等一系列活动,全面提高企业管理水平和经营效率,实现企业价值最大化的一种管理方法。本文是xx为大家整理的范文，仅供参考。

范文一：

20xx年的经济问题通过推广it资源管理的平台，因而建立某某公司的市场环境，业务逻辑，并与传统业务相互促进，形成良性健康的拓展前景，这是某某公司市场部近期的主要工作目标。

企业宗旨：始终坚持\"以技术求发展、以质量求生存、以信誉交朋友\"，用科学的设计和先进的施工为用户创造一个确保计算机的可靠性、使用寿命及工作人员身心健康的工作环境。

企业信条：精神是支柱、团结是力量、纪律是保证、信誉是生命 质量服务理念：199

某某公司依靠科学化的管理，本着敬业、专业、创新的某某精神，不满足于已经在政府机关、金融系统、邮电通信、保险、电力、石化、军队机构等行业取得的业绩，正在与时俱进、再造辉煌!

以市场导向为核心，拓展客户的需求，以信息技术产品服务为线索，扩展市场占有率。

以行业龙头为核心，供应链为线索，向中国电信，中国移动，房地产集团等企业靠拢，同时向下游企业推广。

背景

某某公司拥有来自政府、机关、事业单位以及企业的市场资源。高速发展的信息技术与不断增长的客户需求，培养出某某公司业务的推广契机。挖掘客户的应用需求，建立代理商渠道，推销高新技术产品及解决方案，成为市场部近期的主要工作目标。

方案

我们的方案旨于树立团队奋斗目标，以集体部署带动员工成长，帮助渠道代理商发展业务，培养协同操作技巧。

1、渠道拓展、建立渠道代理制度、合作共赢

鼓励渠道对市场的长期耕耘、某某公司品牌在行业市场的长期树立，持续为渠道创

造最大价值。、产品渠道架构

报备流程，招商会举办申报流程，产品安装申报流程，产品撤场申报流程，渠道代理商协议签定流程，渠道代理商撤消流程，产品销售合同审批流程，渠道代理商奖励审批流程等等。

范文二：

另外，对于个人的产品规划，应该做一个补充计划.主要是设想头和音响两个领域内的，每个月把其他产品的收益纳入到正常的轨道上来.范文三：

到公司已有一年时间，在此期间为适应本岗位的需要，我不断学习新的知识及技能，力求将工作做得更好更出色。经过这段时间的不懈努力，在工作技巧、技能方面都有了一定的提高，同时，也收获了不少的经验和教训，在此基础之上从而使每一项工作都能完成得还算可以吧。

一眨眼我们又踏进20xx年了。新的一年，每个人都有新理想、新目标，为能逐一实现它们，现将新年工作做如下计划：

1、适时做好站监控，观察学习同类站，扬长补短，并不断优化我们自己的站。

2、站的日常工作：做好工作规划，分清轻重主次，细心认真地做好信息上传更新，选取更具新闻价值的信息，力求做到我们站更具专业化。

4、站服务方面多做回访跟踪计划，多了解\"读者\"需求和意见，为站功能的健全、服务健全积更多信息和数据。

5、日常工作方面，坚持不迟到不早退，听从领导吩咐，学会管理自己的情绪，及时调整自己的工作态度，及时并保质保量地完成工作任务;积极主动地协助其他部门领导及同事。

6、站推广工作仍将是重点，除邮发、论坛推广、友情链接等方式以外，策划站活动更加重要，我计划每季度应时应景搞一到两次(或虚或实)络活动，挑动站人气。

在络不断发展的今天，我将立足实际，认真做好信息的收集及编整，采编更具新闻点的信息，提高可读性，使我的工作有所开拓，有所进取，有所创新。为公司的发展奉献自己的一份力量。

20xx年信息部工作计划

1.

2.

3.

4.

5.

6.

分配带宽资源，控制络使用情况 规范化统计信息类固定资产，并及时更新资产明细

it个人工作计划

您好！来公司实习已经有快一个月了，时间虽然不长，但是从我个人角度来讲，在思想上似乎已经经历了很多次反复的琢磨、修正和重新定位。

上周五下午我看了两位就要通过转正的plc工作部员工的工作报告，触动了我写下今天的这份文稿，其中小杨写道：“在这几个月里，无论是工作还是生活上，因为对工作目标的不明确，所以在工作上存在一些失误，因为工作分工的不明确，所以对工作很迷茫，不知道究竟做什么，加上工作比较辛苦，所以工作态度不太认真，缺少了开始的那种责任感。”我觉得这段话跟我有一段时间的感觉出奇的相似，所以如果我不想碌碌无为的混下去，想要做出点成绩来，我就必须好好计划一下。同时也是想做一些工作，以此来尽量避免今年4月份新员工到公司以后还会出现同类问题。

通过跟您的多次详谈和我自己长时间的思考，同时也为了能够更好的发挥我个人的兴趣、爱好、特长，我想初步做出以下的一些20xx年工作计划和职责定位。

标：

公司的站内容和层次，也是企业文化的一部分

5、建立一个公司的书库。这一点我问过小罗，公司的藏书实在是太少了，想要学点东西都没有资料，每年公司都有专款用于买书，但是使用不到位，关键是没有周详的计划和专人督促，所以我想在明年新人入司之前建立一个较目前更好一些的书库，包括管理类当然主要是技术类的，象我们要学的书籍就可以包括office20xx 系列，页制作三剑客等等。筹建方式我建议我们可以采取两种渠道，一种是公司出钱；另外一种是号召全公司员工捐书，我想我们公司大部分员工都是名牌大学毕业，本科以上，手头没人肯定都会有很多藏书，有相当一部分其实作为个人都不会再看的了，比如以前的教科书等等，但是作为别人可能就刚好需要，因为没看过，同理，每人都捐一点，自然就多起来了。这里不光是节约钱的事，同时也是培养员工想公司所想，急公司所急，以实际行动回报公司的机会，这个活动一开展，也可以成为今年企业文化的一部分。当然相应的还有奖励政策，这又跟员工考评联系起来了。这些东西都应该上的。

以上，都是我的一些想法，可能有相对的片面性，甚至

无法实现，但是我仅仅想为自己定下一些目标，让工作更有劲头，否则就松懈下来了。

众志成城，再创嘉绩

演讲稿 尊敬的各位同仁，大家下午好。借此机会，我向在各自岗位上默默付出的兄弟姐妹们。

统、国外销售站、外挂、游戏麦站、各收货商站等等都是我们的职能范围。20xx年上

半年技术部的主要绩效集中在自动囤取软件、自动收货软件、自动转货软件等一系列自动化

软件的开发工作以及一些管理系统的维护工作上，借助这些软件，公司的营运及管理效率得

致这个问题的主要原因。由于公司所在的地区为县级市，导致很多大城市有经验的技术人员

不愿意来这边。我们以后可以从身边的同事和朋友方面着手拓展技术人员招聘这块，也希望

缺，工作效率比较低。对于这点，接下来我们会借助绩效考核等管理工具，让那些能够为公

司创造价值，付诸自身努力的同事，无论从物质上还是精神上都能够获取更大的利益。更重

出努力，无论是在个人职业素质，物质报酬，或是职务上都会得到提升。目前我们正在开发的crm系统，工作室管理软件，游戏帐号管理系统，还有和其他一系列的维护工作。

it部门年终工作汇报总结 contents一.二.三.四.五.六.建立crm系

统..3 需求调

研...............3 功能分

析.....3 系统集

成.....4 建立oa系

统..5 需求调

研.....5 功能分

析.....6 系统集

成.....6 建立dm桌面管理系

统...........7 需求调

研.....7 功能分

析.....8 系统集

成.....8 络架构改

造....9 现状分

析.....9 络改造目

标........10 实施方

案.............10 对vpn安全性的改进方

案....12 改进方

案...12 部署和配置方

案....13 智能卡部署流

程....13 方案结

论.............14 落实部署双隔离方

案.........15 方案评

估...15

投资巨

大....15

影响工作效

率.........15

部分业务受到影

响....16

实施计

划...16 系统集

成...16 日常系统维护工

作....18络系统规划及合理化建

议....................18

存储备份系统的服

务.........18 电子邮件系统的服

务.........18 七.络防毒系统的服

务.........18 构建企业虚拟灾难恢复环

境..........18 分支机构支

持..................18

一.建立crm系统

上海电力修造总厂（以下简称“总厂”）一直在使用进销存系统+erp系统对销售进行管

理，但逐渐发现该系统的功能无法适应企业的发展需求，尤其是客户数据的管理，进销存系

统根本无法根据实际需要，提出与之相配套的客户数据中心，不能记录企业在市场营销与销

售过程中和客户发生的各种交互行为，以及各类有关活动的状态，根据实际需要，提出各类

数据模型，为后期的分析和决策根据实际需要，提出支持。公司管理层在看到原有系统的不足导致企业无法实现预期的目标后，遂决定引入crm的实施顾问公司，协助总厂建立crm系统以增强企业的核心竞争力。

需求调研

在crm系统的实施顾问对总厂的销售现状和未来市场定位进行了各项调研和分析后，it

订了crm系统在以下几个方面的重大改进目标：

1.提高销售业绩和效率：系统需要规定销售代表的拜访数量

功能分析

同时it部门还协助crm实施顾问公司，按照总厂销售部门的业务特点及用户的使用习惯。

中心，以流程为导向，保障客户信息安全，开发平台随需而变”的原则，制订了crm系统的基本模块。包括：

1.我的桌面

2.客户管理

3.营销管理

4.销售管理

5.服务管理

6.产品管理

7.知识管理

8.统计分析

9.公告管理

10.流程管理

11.系统管理

络性能做出了合理的计算，由此作为crm系统的硬件、软件及络运行环境的选择依据。最

后在系统集成商的配合下，完成了整个环境的部署。

二.建立oa系统

“总厂”原来使用电子邮件作为内部沟通工具，同时建立了一个内部站用来发布企业

重要信息。但是，在实际工作中，依然有大量的纸质文件需要处理，依然需要依赖大量的手

工工作，随着业务的发展和企业信息化建设的需要，企业管理层逐步意识到现有的传统办公

息流转不畅通造

成的高沟通成本，低响应速度。

4 任务分配的不明确，缺少协作和反馈。5 员工的经验和知识缺乏积累和共享不能使企业迅速提升。6 缺乏依据造成领导层的决策困难。为解决上述问题，总厂急需在内部建立一个知识共享与办公协作平台（简称oa系统）。

通过信息发布、电子邮件、手机短信、在线联系等手段，加强员工之间的沟通协作、文档及

水平。

需求调研

it部门在企业内部搜集了各个部门对办公oa系统的需求分析，然后对市场的主流oa系

知识、客户及企业竞争的知识、各个部门的培训教材、企业的发展现状和方向分析等。通过

部年终工作计划研发部门年终总结

一、引

言....3 二、工作任

务.........3

三、工作分析及问题改

进..

**年度工作总结计划篇六**

一是要有一个专业的管理者；

二是要有优良的专业知识做后盾；

三是要有一套优良的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的主动性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，胸有成竹，有针对性，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局认识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到主动的“我要干”。为了给顾客创造一个优良的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；

其次，主动主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务认识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热度，客观的去看待工作中的问题，并以主动的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

3、树立对公司高度忠诚，热爱本职工作，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最优良、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热度，逐步成为一个最优秀的团队。

**年度工作总结计划篇七**

今年是辽宁大学建校史上取得飞跃性成果的一年，围绕着全校改革的进一步深化，如何改善学校的办学环境和办学条件，使辽宁大学走向新的辉煌，这一学期我们后勤工作处在校党委和行政的正确领导和英明决策下，做了大量艰苦的努力和工作。

计划管理科也在学校的中心工作中付出了艰辛的劳动，做出了贡献，得到了锻炼。

这学期开始我们根据计划管理科的工作职能和学校及后勤工作处的中心工作，我们再一次强调了“深化改革、科学管理、优质服务、顾全大局、团结协作”的精神，认真执行科里的各项规章制度，人尽其责，加强了全科各项工作管理的规范化和科学化。

在科里实现了办公现代化、管理科学化、工作程序化。

工作报告、报表、计划及一些基础数据和全年预、结算审核数据的统计资料输入了电脑，使工作效率得到了极大提高，为今后的工作打下了坚实的管理基础。

同时我们以改革为契机，强调人员的一职多能，由于我科人员少任务重且涉及很多技术专业，这就要求我们每一个人都能跨专业去完成领导交办的各项任务，在科里掀起了专业技术学习的热潮，除了学习本专业的技术知识外，还对其他专业的技术知识进行学习和了解，现在我们每一个人都掌握了两门或两门以上的专业技术知识，一人担任几项工作任务，都能完成的很好，实践证明，计划科的每一项工作都能够顺利完成，都是科里的同志团结协作、互相补位的成果。

通过以上强化管理、深化改革，调动了全科人员的积极性，使工作效率大大提高，消除了过去的人浮于事的现象，树立了后勤维修工作的新形象。

由于辽宁大学的采暖设施年久失修，严重影响了供暖效果，虽然近几年采暖外管网有所改善，但由于历史欠帐太多给我们的采暖和防寒工作带来了很大的困难，在处领导的正确指导下，今年我们对全校四台6吨锅炉和两台2吨锅炉进行了大修，为做好今年的供暖工作打下了坚实的基础。

供暖开始后，我们全科五位同志共同努力，互相配合，实行24小时值班制，不畏困难，出现问题及时处理，保证了教学、科研的正常进行，保证了师生员工生活的需要。

在采暖过程中我们还收集了大量的基础资料，为新一年度制定专项维修计划提供了科学的依据。

在采暖用煤的验收和使用方面，我们也进行了严格的管理，虽然煤是通过学校招标委员会决定的，我们仍然严把质量关，进的每一车煤我们均派三人过秤并验收媒质，决没有以少充多、以次充好的现象发生。

到目前为止，今年的供暖工作一切正常，且比去年效果好，受到师生员工的好评。

近几年学校对校园基础设施投入的较大，使师生员工的 学习和生活环境得到了很大的改善，但由于基础较差，设备陈旧等原因，依然存在很多的问题。

这些问题直接影响到教学、科研和师生员工的生活的正常进行，而且明年仍然面临着高校后勤体制的深化改革和扩大招生的局面，经费紧、困难多，根据学校的要求，在制定明年专项维修计划时，主要依据以下原则：一是重点保教学，保证扩大招生工作的需要;二是重点保证学生生活的需要;三是确保排险除患;四是保证采暖过冬。

根据以上指导思想，我们依据今年对学校各基础设施的使用情况和使用年限等情况，经过多次讨论研究，制定了二零零一年专项维修项目36项，经费情况为：土建小修20万元，新建加压泵站及储水池120万元，其他专项676.2万元。

其中包括锅炉维修八项，经费60万元;暖气管网维修五项，经费38.5万元;上、下水维修六项，经费110万元;土建维修九项，经费300.7万元;电气维修三项，经费55万元;绿化二项，经费35万元;家具更换二项，经费90万元。

此专项维修计划为我们全科和处领导经过多次研究，并根据今年的零修情况及学校目前的建筑物现状科学地提出来得，并上报学校审批，同时科学地编制了施工工序和施工日期，为明年的施工能够顺利进行并保证工程质量提前做好了准备工作。

为了辽大发展的需要，按照学校党委指示，在实施今年专项之外新增了37项工程，我们对每一项工程都做了详细的概算供领导参考，并积极组织实施。

今年我们共完成了大、中、小修工程90项，虽然时间紧、任务重、人员少，但我们对每一项工程都进行了科学化管理，认真检查施工质量，均按学校的要求保质保量地完成了任务。

在菜窖拆除改建蓝球场地工程中我们洒下了辛勤的汗水，在领导要求的时间内我们不分昼夜，顺利地完成了任务。

在慧星楼配楼五楼改造工程中我们历尽艰辛，这个项目着实给计划科出了一道难题，其中改造项目多、工种多，涉及两个施工队伍，数十人同时施工、交叉作业，困难可想而知。

但计划科没有怨言，也没有被困难吓倒，我们妥善安排，认真布置，增派力量，全力以赴，日夜奋战，坚守岗位，发扬不怕疲劳连续作战的精神，冒酷暑战斗在第一线，工程安排的井井有条，保质保量地安排好每一道施工工序，成绩绯然，得到了领导的认可。

今年为迎接新生，满足扩大招生的需要，学校新建了两栋学生宿舍，在新生入校之前必须交付使用，为了不影响工期，我们科积极配合基建部门搞好配套设计，提供了大量的技术资料和数据，并为他们提供了设计方案，为基建做好配套设计提供了科学依据和方便。

同时我们对学生十三舍进行了维修工作，对该舍门窗进行了彻底的检修并更换了门锁，对部分房间的墙壁进行了粉饰，对家具进行了彻底的维修和部分更换，同时对学生十七、十八、十九舍周围的环境卫生进行了彻底的清扫，解决了新生入校的住宿问题，同时使新生及学生家长感到了辽大除教学外其他各条件及整体形象均能使人满意，使新生满意，让家长放心。

由于学校经费紧张，根据学校的要求，我们本着少花钱、多办事的原则，在保证质量的前提下，能省钱则省钱，并对每一项工程的结算都进行了认真的审核，我们做到了每项工程施工记录完整，对每一项工程量都能做到笔笔有依据，同时积极地配合审计处的审计工作，为审计处提供一切审计必须的资料，同时提供准确的工程量，为审计处能够将审计工作顺利完成奠定了坚实的基础。

虽然本学期我们在后勤处的领导下做了大量的工作，取得了一定的成绩，但下一步的工作更加繁重，我们决心努力工作、团结拼搏，扎扎实实做好每一项工作，为辽宁大学的繁荣发展再创佳绩。

20xx年是全面贯彻落实科学发展观，创新后勤运行机制，促进后勤事业科学发展的关键一年。

计划科在处领导的指挥与带领下，按照张局长在中心工作会议上的讲话精神，按照拟定的计划财务工作任务和目标，理清思路，加强管理，紧抓落实，较好地完成了各项工作。

(一)认真履行计划管理职能，贯彻实施项目管理。

1、按照张局长20xx年工作报告中“全面推行项目管理、创新运行机制”的要求，我科加强有关政策法规的研究，建立了全中心项目管理网络信息平台，一是完成了项目管理系统的权限设置。

二是组织完成了中心所属单位的项目申报，项目审查和项目立项以及立项项目任务下达工作，完成相关数据输入工作，确保了项目管理系统的正式运行。

2、结合中心实际多次配合中心组织召开了有关项目管理研讨会，针对数据库管理和项目管理制度建设等方面与网信中心进行交流，确保了项目管理顺利实施和运转。

3、建立了企业项目管理系统。

按照要求，四月份完成了企业科组建工作，五月份完成了企业项目管理系统建立工作，将企业全部纳入项目管理。

4、积极探索项目结算和进度管理办法。

通过探索，研究了相应表格，达到共同确认产值、净产值、成本、已分配绩效等，实现了当月结算当月发放绩效的工作目标。

5、年中在中心和处领导的带领下，配合开展了项目管理督导工作，检查了各单位、各部门项目管理实际情况，发现和解决了项目管理推行过程中存在的`一些问题和困难，初步总结了推行项目管理工作的一些成功经验，进一步加强了中心推行项目管理的力度。

(二)计划管理工作

1、组织完成了20xx年行政事业类项目实施方案的审查与自评工作，以及20xx年行政事业类项目的验收总结工作。

2、根据长江委《关于批复20xx年预算的通知》和20xx年预算编制的有关要求，与财务科共同完成了中心20xx年度预算分解工作，完善了预算管理模式。

3、组织编制完成了20xx-2015年中心基础设施建设规划和20xx年基础设施建设项目建议计划。

4、组织完成了在汉人防工程的初步设计、项目评审、经费落实、招投标、合同谈判与签订等工作，在项目的执行过程中严格按基建程序开展各项管理工作，目前正在实施阶段。

5、按照长江委信访会议精神，组织完成了协昌里住宅区高层电梯改造项目的招投标、经费落实、合同谈判与签订等工作，在项目的执行过程中严格按基建程序开展各项管理工作，目前正在实施阶段。

6、组织并协调完成机关大院南区拆除工作。

7、配合协调开展了20xx年事业预算项目，即科技大楼运行维护项目、基层单位房屋维修项目的实施。

8、协调完成大院和住宅区各项零星维修工程的实施，对完成的项目进行了检查验收。

9、配合完成水利部、长江委完成了“会议费使用管理”、“小金库”、“出国费用使用管理”等专项检查工作。

在清理整治“小金库”工作中对存在问题进行了督促纠正。

10、截止20xx年11月底，组织审核完成中心各类经济与项目合同123项，合同金额达2887.27万元。

(三)资产管理与政府采购情况

1、坚持规范政府采购行为。

今年由于机构调整及生产需要，各单位都不同程度购置了办公设备。

我们对凡纳入政府采购目录的设备和物品严格按《政府采购管理办法》和水利部、长江委有关规定执行，一律在政府采购网上组织采购。

并协调办公室明确了申购程序。

2、规范资产处置行为。

今年，在南院建设中对涉及房屋、设备等资产处置，均通过竞标方式收回残值，按规定上账。

(四)其他工作

1、撰写和办理各类报告、函件公文44项。

2、完成领导交办的其他工作。

1、加强理论学习和业务知识学习，主要包括党的中国共产党第十七次全国代表大会精神、科学发展观理论，新的基本建设投资计划管理、财经政策法规等学习内容。

使职工提高适应新形势要求的职业素质。

2、强化责任意识，落实工作责任。

工作中做到主动组织，主动协调，敢于负责，勇挑重担。

3、进一步建立和完善中心项目管理、基本建设计划管理、合同管理等规章制度。

对不适应中心经济发展的相关规定和办法进行修订，满足中心经济发展的需要。

4、建议：修改和简化相关支付审签程序，完善审签内容，统一审签表格。

进一步降低工作成本，提高工作效率。

全科干部职工

三是以求真务实精神的风貌，脚踏实地加强学习，刻苦钻研，着力提高自身素质和职工队伍整体素质，提高计划经营管理工作的能力和科学化水平。

四是以服务大局的意识构建和谐工作关系，使职工在愉悦的工作环境中努力工作，切实维护职工权益和社会稳定;五是围绕后勤发展计划中心工作，立足于科学管理，增强保障能力，规范办事程序，认真履行好计划管理职能;六是立足于协调发展，从组织领导、制度落实、检查督促等方面采取有效措施，把各项工作落到实处。

-->[\_TAG\_h3]年度工作总结计划篇八

在全县继续深入开展“双带双促一满意”活动。

一是加强农村基层班子和党员队伍建设，着力发挥示范带动作用。

按照抓两头、带中间的原则，对先进示范村抓规范促提高，对后进村抓整顿促转化，促进整体班子建设，增强了基层党组织的凝聚力、战斗力。

开展基层班子建设专题调研活动20多次，编发基层组织建设简报10期，其中，以支部书记访谈形式对5个后进村转化典型进行了总结报道。

继续实施农村党员干部星级化管理制度，兑现落实了2008年的支部书记星级奖励基金;着力抓好农村党员干部的教育培训。

围绕“双带双促一满意”活动、农村科技培训、学习贯彻十七届三中全会精神等开展各类培训活动40多场次。

积极鼓励农村党员干部创业致富，全县涌现创业明星党员4300多名，带领群众共同致富的创业型党支部238个。

二是发挥党支部和党员干部的“双促”作用，优化农村经济发展环境。

积极引导农村党组织和党员干部实施村内道路硬化、沼气入户、户户通自来水等“六大工程”，农村基础设施条件明显改善。

把推行新型农村合作医疗、建设农村图书室和文化大院作为农村精神文明建设的重要内容，促进了农村社会事业的快速发展。

三是加强农村基层民主政治建设，确保“群众满意”。

“双带双促”的效果最终由群众评议，由群众考核。

经过考核，群众对党员带动作用满意率达到90%，对村党支部发挥作用满意率达到92%。

人民网、德州通讯、组织工作相继对我们开展“双带双促一满意”活动的做法予以推广。

一是对宋楼镇推行党务、政务监督员例会制度的做法进行了总结宣传。

二是着力推进“三型”机关党的建设，努力实现机关党建工作创新发展。

按照“抓好党建促发展，带好队伍强素质”的工作思路，以公安局试点，在县直机关推进学习型、服务型、创新型“三型”机关建设。

创建机关服务品牌20多个，机关党组织在围绕中心、服务大局中的重要作用日益彰显。

三是充分发挥非公企业党组织的“三个作用”，努力实现非公企业党建创新发展。

以金秋种业公司、天润公司作为示范点，充分发挥其在服务党的决策、服务经济发展、服务人民群众中的作用，在引领全县非公企业党建创新发展方面作出积极探索。

四是健全完善发展党员制度，提高发展党员质量。

坚持“不经过培训不能发展为党员”的原则，对全县所有发展对象进行集中培训。

全面推行发展党员预审制，对不符合发展程序的及时给予纠正，确保了发展质量。

积极开展城乡党的基层组织互帮互助机制试点工作，结合夏津实际，探索建立了“县村创建、乡村帮建、村企共建、党员联建”四种模式。

从76个县直部门抽调优秀机关干部组成31个工作组，实行县村创建。

今年以来，县直驻村工作组先后投入资金615万元，修路20多公里，为4个驻村美化绿化亮化街道，建设秸秆气站或沼气池45个，完善文体场所15个。

从乡镇机关选拔45名优秀后备干部组成15个工作组，进驻15个后进村，实行乡村共建。

通过整理帮扶力度，有14个村配全配强了村“两委”班子，8个村的面貌得到了明显改善。

在全县选择50家规模以上非公企业与42个企业驻地村庄或企业老板原籍村庄结成“一帮一”、“多帮一”帮扶对子，实行村企共建。

探索“园区+村庄”、“企业+农场+村庄”、“企业+基地+农户”等共建模式，实现了企业与村庄的同步发展。

以县直机关党员志愿者为主体，组建“五团一队”，组织开展送政策、送文化、送科技、送法律、送卫生、送温暖等六下乡活动30场次，收到了明显效果。

为促进结对帮扶推进新农村建设工作的顺利开展，建立健全了四项工作机制。

一是加强组织领导，健全工作推进机制。

县委成立了领导小组，设立了下派办公室，实行了工作队长负责制。

建立健全了驻村干部守则、工作日记、考勤、学习等工作制度。

积极做好后勤保障工作，每月为每个驻村工作组发放200元生活补贴。

二是加强监督管理，健全检查督导机制。

采取按时全面检查、不定期抽查暗访、定期调度等多种形式，加大督查力度。

坚持每周上报一次工作情况，每月召开一次结对帮扶工作调度会。

实行派出单位“一把手现场办公”制度，推动了驻村帮扶工作的.深入扎实开展。

三是创新活动载体，健全示范引导机制。

以实施民心工程、开展一把手现场办公活动为载体，推进帮扶工作。

加大对先进典型的总结宣传力度，发挥典型的示范引导作用。

四是落实帮扶责任，健全考核奖惩机制。

结合村级党支部开展的“双述职”活动，对工作组的帮扶情况进行考核评议，充分调动了帮扶工作的积极性。

一是做好建国前老党员的关怀帮扶工作。

从今年1月份开始，为农村建国前入党的老党员每人每月提高了120元的固定生活补贴标准。

“重阳节”期间，为全县建国前老党员进行了健康查体活动。

二是做好退职农村党支部书记退休待遇的落实工作。

为了让退职的农村党支部书记有落头，今年以来，按领导要求，为年满60岁、连续任职20年或累计任职25年的农村退职党支部书记办理退休手续。

经过逐级申报、调查走访、司法公证和三次公示。

目前，已经为72名符合条件的农村离职党支部书记办理了退休手续。

三是做好流动党员的关怀帮扶工作。

对全县流动党员基本情况进行了调查统计，完善了流动党员信息库。

积极开展关怀帮扶活动，各级党组织为流动党员办实事好事24件，开展创业技能和实用技术培训11人，走访慰问73人。

一是扎实做好日常业务工作，确保工作任务圆满完成。

积极做好党内统计、党刊征订、党费收缴工作，保证了工作质量。

全年撰写印发基层组织建设通报10期，对农村党支部典型、农村党员致富典型进行了总结宣传，有力地推动了各项工作的开展。

二是积极开展实行大村制推进农村社区化改革调研活动，较好地发挥了参谋作用。

三是贯彻落实全市群众工作会议精神，扎实做好群众工作。

与相关部门协同组建了夏津县群众工作联席会议，在乡镇(街道)、开发区群众工作站设立党员群众谈心室，制定党员群众谈心制度，促进了群众工作的规范化、正常化。

概括：尽管有什么样的困难(困难重重)，业绩还是受到了大家的肯定(好不是自己说的，大家说的)，具体总结如下(总结有两个技巧，一是用数据和图表，二是依据数据和图表进行说明)：

1、产量：产量是工厂的关键任务，尤其是作为班长来讲。

可以根据品种或型号，统计汇总全年各月份产值或产量，可以通过饼图表现品种分布，通过折线图表现各月增长或总产量变化。

当然除了数据还应有文字分析，可以结合数据从产能增加和紧急任务组织两个方面来说明。

2、效率：效率是老板比较关心的指标，一般可以通过小时数量和单位产品工时来表现，当然不同行业有不同的表现方式。

应该通过折线图表现全年每个月份效率的变化，同时要说明通过哪些事情或措施的实施，实现了这一目标。

3、品质：品质是非常关键的目标，可以通过结果品质和过程品质两个方面来说明，结果品质的指标有客户满意度、成品检验合格率、废品率等等;过程品质指标有过程不良率、过程废品率、返工率等等。

同样，仍是依据数据和图表采用柱状图表现不同品质问题的频度、饼图表现问题的分布，折线图表现全年每月的数据状况等等，也要有分析，什么样的问题如何处理，或者是针对某月份(或某季度)这种质量形势，采取了哪些措施，具体如：1、2、3、等等，实现了在〉〉〉月份后，指标达到了什么?对于什么样的问题，尚没有有效的措施，已经将这种情况向哪个部门汇报，目前采用哪总措施等等。

4、成本：当老板的都关心的指标，现在市场比较透明，定价权不在制造企业(技术含量极高产品除外)，在市场的透明价格下，降低成本就等于提高利润，所以说成本分析是很重要的。

选择你所承担的成本指标，如：废料(不同于废品，一般指剩余并不能再次利用的材料)、原材料消耗(同样数量的产品，原材料消耗降低)，水电费降低，单位产品的小时费用降低等等，要总结在这一年里，做了哪些工作是的成本降低，带来多少利润等等。

当然，一样可以采用图表的方式表现数据变化。

5、人员：人员主要是指多能工培养在你所负责的班组有几个人，负责哪些工序，对这些人的培养目标是“一专多能”。

如何通过轮岗的方式进行培训，如何在培训过程中既不耽误生产，又不影响品质，还把人员培养出来了。

这里有个人员培养量化表，可以学习学习，做好就好。

6、创新：创新说白了，就是实现上述指标的方式方法，而且这种方式方法，你们单位没有人用过，就是创新。

可以是小发明、小创造、小改进，也可以是合理化建议，总之对指标有好处，对企业有好处就行，要形成一种常规模式，逐步推广，形成改进前和改进后的对比。

应该说，上述成绩的取得，是在各位领导的关心和帮助下，是整个班组共同努力的结果。

然而，在哪哪哪哪方面还存在不足：

1、在效率方面，还有潜可挖，几月份我们的效率达到了???，而我们的全年平均仅仅为???。

这是因为什么?

2、在成本方面，考虑到生产任务的压力，在某某月份讲成本仍感觉实施不足，没有很好完成成本目标，这是。。

3、在品质方面，我们仍然在某月份出现了批量的质量问题，这种问题的发生。。

4、在人员方面，。。

一个路子，但不要说产量没有完成，除非你真的没有完成。

-->[\_TAG\_h3]年度工作总结计划篇九

20xx年，我社区在区、街道的正确领导下，高度重视应急管理工作，从维护人民群众利益的高度出发，依法、及时、有序、妥善地处置各类突发公共事件，有效维护辖区的社会政治稳定和广大人民群众利益，促进了全区经济社会的发展。现将我区应急管理工作情况总结如下：

一、应急管理体系建设情况

为了确保有效控制和依法、及时、有序、妥善地处置好辖区内的突发公共事件，消除突发公共事件的影响，保障人民群众生命财产的安全，我区对突发社会安全事件严重自然灾害、事故灾难、突发公共卫生事件等各类突发公共事件，在区委、区政府的统一领导指挥下，按照分级负责，归口管理和谁主管谁负责的要求，分别制定了一系列突发公共事件应急预案，设立区委、区政府统一领导、统一指挥的以各类突发公共事件的主管职能部门为主的突发公共事件应急领导机构，同时，我社区也相应制定了对各类突发公共事件的应急预案，的突发公共事件应急领导机构。

我区针对各个时期有可能发生的突发公共事件，以各主管职能部门为主，组织了有关领导、干部和应急专业人员开展了相应的应急教育培训工作和预案演练，同时按照这些应急预案的要求，积极做好有关人员、物资准备工作，为这些应急预案在一旦发生相关突发公共事件时得到迅速起动实施做好充分准备。这一系列突发公共事件应急预案的制定和落实，构成了我社区应急管理预案体系，为我社区处置突发公共事件做到统一领导、统一指挥，依法、及时、有序、有效地开展提供了保障。同时，我社区认真做好重要节日、重大事件期间的值守应急工作，国庆60周年大庆期间，严格执行值守制度，实行领导带班，安排工作能力强、经验丰富的同志值守，妥善处置各种矛盾纠纷，有效地确保了辖区在重要节日、重大事件的社会稳定。

在应急管理科普宣教工作方面，我社区采取多种形式，组织人员利用资料、板报、标语等深入辖区宣传应急体系建设规划和政策措施，宣传应急预案和应急知识，营造良好的社会舆论氛围。同时，注重提高公众应急综合素质，按照灾前、灾中、灾后的不同情况，分类宣传普及应急知识，使公众了解和掌握在遭遇突发公共事件时进行自救、互救及配合政府救援的正确方法，增强公众的忧患意识、法制意识。大力推动全区开展面向辖区宣传教育工作，大力普及预防、避险、自救、互救、减灾等知识和技能。

二、突发公共事件应急情况

我社区切实加强应急管理工作，既认真制定完善各类突发公共事件应急预案，又认真落实，在一旦发生突发突发公共事件时，根据事件的发生发展情况起动相应的应急预案，扎实做好各项工作，使辖区内发生的突发公共事件均得到了及时妥善的处置，取得了一定的成绩。同时，切实加强应急预案的演练，将应急队伍建设作为一项重要的基础性工作来抓，不断充实应急救援队伍。按照且战且训、战训合一的要求，分批进行了体能、技能训练，极大地提高了应急效能，形成了“统一指挥、反映灵敏、协调有序、运转高效”的应急管理机制。为我区应急处置打下了良好的基础。

三、下一步工作措施

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com