# 最新年度计划书与目标(精选10篇)

作者：九州迷踪 更新时间：2024-03-31

*计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。相信许多人会觉得计划很难写？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。年度计划书与目标篇一大家了解过计划书怎么写*

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。相信许多人会觉得计划很难写？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。

**年度计划书与目标篇一**

大家了解过计划书怎么写吗?做一件事情之前我们都应该做好计划!以下是年度计划书范文，欢迎大家阅读!

随着新学期的到来，抚顺职业技术学院工商系生活部也面临着新的挑战，我部也要继续发扬生活部的优良传统，在继续做好本职工作的同时，极力配合好其它部门的工作。

信息学院生活部一直以“服务同学，宣传自己”为工作原则，在全心全意为学院同学们服务的同时，努力将生活部由幕后推向前台，打造自己的精品活动，以崭新的姿态迎接挑战，以积极的态度做好自己的本职工作。

基于以上情况，现对抚顺职业技术学院工商系生活部本学期的工作计划做如下安排：

一.自身建设

1.加强自身建设，明确工作思路，完善自身管理。

在院领导和主席团的指导下，我部要根据自身的特点，优化自身机构，团结共进，使生活部的运作更规范更有效率。

明确分工以及个人职责，让老师以及同学们看到的是一个有组织，有纪律的生活部。

2.努力完成生活部的各项工作,认真学习各项规章制度，从部长到干事做到一切严格遵守纪律，服从组织安排。

3.严格摆正工作，学习，生活三者关系。

工作态度积极端正，做到任务落实到位，责任落实到人。

工作中应当注重效率，质量和可操作性。

在可操作性强，保证质量的同时，提高工作效率，少做“无用功”。

4.注意及时反馈信息，不论部长级或者是干事，在工作中遇到困难首先及时解决，自己难以解决的事情应及时向上级汇报，以免耽误工作。

二.工作制度：

1.遵守学校的各项规章制度，遵守学生会的章程及各项规章制度。

2.本着“从同学中来，到同学中去，全心全意服务同学”的宗旨，为信息学院尽自己最大的努力。

3.生活部的每位成员都要养成积极热心，吃苦耐劳，认真负责的工作作风。

4.生活部要继续作好学生同学校后勤方面的联系人，协调好二者之间的关系,广泛收集同学们对学校饮食，安全等方面的相关意见和建议，并及时传达给相关的部门。

5.维护同学们的基本利益，确保同学们生活惬意有序进行的基础上，努力使同学们的大学生活更为丰富多彩。

6.生活部成员要严格要求自己，不论是在学习、工作，还是生活方面，时刻注意在同学们心目中的形象，不得做出有损信息学院学生会的事情，应争取在各个方面起到模范带头作用。

7.因有特殊事情不能正常参加例会及工作时，应提前向部长请假。

三.常规工作:

1.宿舍管理

每周定期检查宿舍卫生(每周四下午5：30)。

不定期抽查宿舍卫生,以及日后跟踪调查。

2.宿舍卫生知识教育

在换季的时候为大家提供一些预防疾病的知识，以板报和宿舍栏的形式来宣传预防疾病的知识。

3.开展丰富的校园活动

“和谐校园，你我争先”“温馨之家”宿舍评比，作为抚顺职业技术学院工商系生活部优秀的校园活动，一直得到老师以及同学们的好评。

我们这学期在按照以往评比原则的基础上将力求有所创新，新的学期，新的工作也将以新的面貌接受老师的审查。

四.其他工作的开展

1.在即将到来的第10届抚顺职业技术学院运动会期间做好后勤保障工作。

为工商系的运动健儿们尽自己最大的努力做好后勤工作，使他们没有任何后顾之忧，争取为工商系取得更好的成绩。

同时全力配合其他部门在运动期间的各项工作。

2.积极配合学生会其他部门本学期的各项工作，在学生会内部树立“有困难，生活部帮忙”的工作理念。

和各个部门紧密合作，共同为抚顺职业技术学院美好的明天贡献自己的一份力量。

3.定期召开生活部例会，重要会议时做必要的会议记录。

以上是本学期的工作计划。

生活部所有干部以及干事将一如既往，以最饱满的热情，最积极的态度投入到工作中，积极配合信息学院其他各部门的工作，确保我院系的各项工作有条不紊地开展。

为学校的迎评促建工作添砖加瓦，贡献出最大的力量。

在这xx年的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。

对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。

为了完成公司20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

一、根据本年度工作情况与存在不足，结合目前公司发展状况和今后趋势，人力资源计划从九个方面开展20xx年度的工作：

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度;

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

6在现有绩效考核制度基础上，参考先进企业的绩效考评办法，实现绩效评价体系的完善与正常运行，并保证与薪资挂钩。

从而提高绩效考核的权威性、有效性

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。

集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。

既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。

认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。

并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。

通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率，20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

2、进一步做好内部管理及宣传工作。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的\'重点之一。

做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。

按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。

表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。

不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。

因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。

仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。

把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。

从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

转眼间又要进入新的一年-2017年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。

也是我非常重要的一年。

出来工作快3个年头，面对竟争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。

在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和工程管理开展工作。

公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1.明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

4.工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5.工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

二、明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点.认真听取他人忠恳意见.更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。

我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

征取更好的工作成绩。

以上是我针对2017年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破，xx年取得更好的成绩，全面提高自己。

-->[\_TAG\_h3]年度计划书与目标篇二

作为一名学生党员的我，每个时期都需要对自己在思想上和行动上做一定的计划，使自己在良好的计划中把握事情的发展，提高自身的品行与能力。党员的先锋模范作用发挥如何,不仅直接影响党在群众中的形象，而且关系到党的自身发展问题。因此,争创优秀党员，充分发挥党员的先锋模范作用,显得十分重要。在结合自身学习和工作在对一切事物的认知的同时，努力做好个人计划，认真学习党的理论知识，争取做一名合格的优秀的共产党员。作为一名学生党员和即将毕业的我，我的年度争先创优计划如下：

其一、还有半个学期大学即将毕业，但是在剩余的这半个学期中，在业余的学习时间里，我更应珍惜这宝贵的学习时间，认真学习实践科学发展观，树立正确的世界观、人生观和价值观，认真学习科学文化知识，努力扩大知识面，拓宽视野，提高人文素养，为即将参加工作打下扎实的基础。加强党性修养，树立坚定的马克思主义信仰，作为共产党员，在入党宣誓时，都承诺为党的事业、为实现共产主义奋斗终身。同时需要进一步激发进取精神和工作热情，明确奋斗目标，学习新知识，研究新问题，遇事肯干、实干、能干，努力开创属于自己美好未来的新局面。社会时事及其综合知识一直是我较为薄弱的环节，政治理论知识掌握不够牢靠，没有比较坚实的结构和系统的逻辑。因此，在紧接下来的学习过程中需要加强学习总结，多看书看报，上网多查找一些事实新闻了解国家民生问题。科学文化知识更需要进一步提高，努力将学习成绩提上来，专业知识扎实是争当优秀党员的基础，没有好的专业知识就没有说服力。所以在接下来的半个学期里，我要重新认真复习与总结所学过的基础的化学专业知识，努力做到融会贯通，为提升自己的综合素质与毕业后的工作做进一步的充分准备。努力把自己培养成为一个思想作风好政治觉悟高，大局意识强;艰苦奋斗，吃苦在前，享受在后，反对拜金主义、享乐主义和极端个人主义;遵守社会公德、职业道德，在精神文明建设中发挥表率作用的优秀共产党员。

其二、作为学生党员和即将毕业的我应当志存高远，心存澄洁，不然不足以抵挡社会一些污浊之气。同时踏足社会后即要刻苦钻研，又要勇于实践，要把自己努力塑造成为一个具有以爱国主义为核心的民族精神与改革创新的时代精神的先锋战士。具有远大的理想和强烈的爱国主义成长成才意识，不断提高自身思想道德素质，争做优秀党员的表率，用自己的行动和工作影响、带动同事共同进取，患难与共。作为一个学生党员，不仅要保持自己的先进性，同时，要用先进性来带动并作为开展自身工作的基础。牢固树立科学的发展观和正确的政绩观，把发展作为第一要务，熟悉业务工作，开拓创新;认真履行岗位职责，具有强烈的事业心，勇于承担急难险重的工作任务;在本职岗位上做出优异成绩，积极带领同事为推动发展努力工作。

其三、在毕业以后的工作中，要时刻谨记自己是一名党员是一名先锋战士，要时时刻刻注意表率示范作用的发挥，吃苦耐劳，任劳任怨，以身作则。要时刻树立良好的个人形象，把塑造良好的个人形象与自觉地维护单位党组织的形象结合起来，努力增强集体荣誉感，从我做起，从一点一滴小事做起，为营造一个和谐的工作环境和人文环境发挥自己应有的作用。作为一个党员,我要做到带头学习,带头参加义务劳动,带头参加社会积极的活动,带头关心同学关心群众,带头遵章守纪,带头维护大局。做到见荣誉就让,见困难就上,不计较个人得失。同时铭记全心全意为人民服务，是我们党的一贯宗旨。作为一名党员，我要把鲁迅的“俯首甘为孺子牛”作为自己的人身格言，要像焦裕禄同志那样，心里时刻装着人民群众。在工作中充分发挥共产党员的先锋模范作用，从最基础的做起，应尊敬身边的老师和学生，全心全意为我们的集体、为师生服务，热心社会工作，热情服务需要帮助的人和群体，奉献点点滴滴。

其四、在生活中，带头认真贯彻落实关于厉行勤俭节约、反对铺张浪费的重要批示精神以及中央《八项规定》，自身努力实践勤俭节约，反对铺张浪费之风，在自觉厉行勤俭节约的同时，对于铺张浪费的人和事，要敢于指出和制止。要争做勤俭节约的倡导者、宣传者、实践者和推动者，努力成为厉行勤俭节约、反对铺张浪费的表率。 厉行勤俭节约，反对铺张浪费贵在平时，重在坚持。从我做起，从现在做起，厉行勤俭节约，反对铺张浪费，带头做好处处节约、处处节俭的良好习惯，努力通过自身带动营造厉行勤俭节约，反对铺张浪费的良好氛围，为建设和谐富裕新中国、与全国同步进入全面小康社会做出自身的贡献。倡导节约粮食节约水资源的基本个人素质，反对铺张浪费之风。

最后， 作为一名共产党员的我，要始终对自己高标准、严要求，努力以“全心全意为人民服务”为宗旨做好各项工作。在今后的学习、工作和生活中，要进一步加强学习，严于律己，继续加倍努力，提高自己的思想政治觉悟和业务水平，把党的事业作为自己最大的职责和最高的使命，为成为一名新时期的优秀共产党员而不懈努力奋斗。

**年度计划书与目标篇三**

时间过得真快，转眼间又是新的一年了。在xx年，我们广告公司业务取得了一些成绩，但距离公司发展规划还存在一些差距。为了在新的一年里做好我们的工作，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xx年各项工作开展情况的总结，我充分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xx年做到如下几点：

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

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。在工作的过程中，及时的给自己充电，不断的提高自己的业务水平。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。

切实可行的原则，要从实际情况出发定目标、定任务、定标准，既不要因循守旧，也不要盲目冒进。即使是做规划和设想，也应当保证可行，能基本做到，其目标要明确，其措施要可行，其要求也是可以达到的。集思广益的原则。要深入调查研究，广泛听取客户意见、博采众长，反对主观主义。突出重点的原则。要预先想到实行中可能发行的偏差，可能出现的故障，有必要的防范措施或补充办法。

团队的精髓是沟通、分工、合作、共同进步，以形成一个目标明确，有战斗力的团队。

我们广告公司xxxx年团队创建目标是：树立核心形象与威信、创造良好的沟通环境、合理分工各尽其才。考勤制度、会议制度、台账制度、激励制度实施执行。

广告公司xxxx年怀着“把每件事做的好些、更好些”的热忱，永不满足现状，以前瞻创新的思维创立广告公司广告业新标准!

**年度计划书与目标篇四**

结合杭州春泉有限公司的发展现状，针对“杭州春泉”大米的销售推广制定如下销售计划：

计划每月达成500吨以上的销售任务，年度任务达成7000吨的销售业绩；客户开发以每月开发10个以上的稳定客户为目标，争取全年稳定合作客户50个以上。计划以安徽几个个地级市场为重点开发市场（合肥店为标杆市场），其他几个地级市场为次重点市场，除大力度进行销售业绩的突破外，更多关注品牌形象的建设和品牌推广，具体思路如下：

1、明确职责

“量化考核”时刻以达成月度销售任务为重中之中，同时转变思路，以市场服务和销售推广的双重角色开展工作。做好公司产品推广销售全面规划如：战略规划、策略制定、市场调研、品牌推广、产品组合定位等工作。以消费者需求为中心，根据不同的市场环境，对市场运作进行策划及指导外，更注重如何协助经销商针对市场开发健全更完善、更健全的销售网路，更周到人性化的售后服务。

2、驻点营销

销售部驻点业务必须完成六方面的工作：

a、通过全面的调研，发现市场机会点，并针对性地拿出市场提升方案；

c、指导市场做好终端标准化建设，推动市场健康稳定发展；

d、针对性地制定并组织实施促销活动方案，对市场促销、费用及政策使用情况进行核查与落实，发现情况及时予以上报处理。

e、及时全面宣传公司政策，提升品牌影响力及知名度，培养忠实客户；

f、在市场实践中搜集整理亮点案例，重点总结出方法和经验，及时推荐给市场复制；

3、与经销商强强联合，真正建立覆盖乡村的销售网络

1、销售团队配置标准：

a业务经理1名（销售部）市场部经理1名负责业务团队的组建考核，市场推广及销售目标的达成，制定规划年度销量明标及费用预算等事项！

b市场信息管理员1名（文员）负责市场调查、信息统计、市场分析、业务人员销售数据汇总、客户资料整理等工作。

1、竞争激烈

近几年来，由于同质化现象严重，市场供应远远大于市场需求，大米销售处于买方市场，竞争十分激烈，因此做好客户的服务及管理显得尤其重要，在公司保证品质的前提下，同种品质比价格，在降低各项成本的基础上，为经销商提供最优惠的价格，在同等价格的基础上，为消费者提供最优质的产品；同行业竞品如金健，北大荒，福临门，金龙鱼的优秀推广模式均可学习借鉴，为我所用，知己知彼，百战不殆。

2、整合资源

我公司依托区域特有的生态保护田优势保障了我们有特色的绿色食品供应，且有政府背后的大力支持，是一般中小型企业无法比拟的优势。公司需引进较强的人才优势，在科研开发、销售公关、企业管理、财务及物流配送各方面，集中一大批优秀骨干人才，为公司的发展和市场的开拓提供保证。

为了能够讯速有效的扩大我们产品的市场份额，并获得长久的发展，我们将以公司的发展战略为核心，从产品的品牌形象、产品定位、市场网络建设、市场推广等四个方面系统规划品牌推广策略。

1、品牌形象

为了打造“xxx”的品牌形象，建议我们公司的所有系列产品统一使用该品牌，不同类型的系列产品采用不同的包装策略，建议增加人物头像，以便于百姓识记。

2、产品定位

3、网络建设

销售渠道是企业的无形资产，多年的市场运作、网络的初步形成，网络建设仍将作为公司未来发展的重点工作，努力加强乡镇网络的建设，积极发展新的经销商，使销售网络更趋稳定。进一步开发重点市场的经销商和专业大米销售商，扩大市场范围，抢占市场份额。

4、市场推广

a、积极利用公司各种有价值的资料，如（品牌好的形象）等宣传企业。

b、在区域性的专业报刊、杂志或电视媒体上刊登广告和文章，扩大产品知名度及品牌影响力。

c、积极参加各种大型行业会议及与各地经销商联合举办多种形式的产品知识讲座、产品体验营销、产品推广等会议，宣传展示公司与产品。

d、利用多种形式与经销商开展促销活动，促进产品销量。

e、在一些重点市场配合经销商做一些墙体广告，单页宣传，海报，kt板或室内

六销售部组织架构

七销售部费用预算及成本分析

a人员费用预算

2、招待费用400元/月手机费用200元/月（每人预计总费用0700万元/月）

3、业务代表待遇：底薪1200元/月，提成30元/吨，差旅补助60元/天，车

费实报实销控制在300元/月，住宿费30元/天。手机费300元/月（每人预计总费用5000元/月）

b市场推广费用预算

促销政策支持：十送一活动，预计销售500吨，需赠品1万袋，预计25万元

c成本分析：

单月销量1000吨，销售额平均400万以上，如按总费用31万元预算，则吨均费用310元/月。

业务人员待遇制度

1、底薪：a、试用期一个月，底薪1000元/月，不含任务

c、第三个月完不成50吨任务，公司建议辞退

3、话费：每月报销200元，以实际打印发票为准

4、提成：依据销售部计提及奖金标准执行

5、差旅费：依据车票实报实销，出租车的士费每天20元以内

市场推广费用标准：

1、门头制作：制作及安装总计费用的30%计算，月总体投放量预计12000元左右；

2、市场推广费用：以买赠为主，赠品以杂粮为主

3、样品：依据市场需求调整产品结构

**年度计划书与目标篇五**

大家了解过计划书怎么写吗?做一件事情之前我们都应该做好计划!以下是销售年度计划书，欢迎大家阅读!

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。

这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

特对个人销售工作计划分析如下：

一、下面是公司xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

在河南市场上，xx产品品牌众多，xx天星由于比较早的进入河南市场，xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1)销售工作最基本的客户访问量太少。

市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。

从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。

在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

二、市场分析

现在河南xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。

在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。

有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的.客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。

在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为xx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。

签于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。

外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。

在河南xx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

三、2017年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

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人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。

在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力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。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，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) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。

造成时间，资金上的浪费。

5)销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。

并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。

提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我对2017年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

转眼间，半个月的车间实习工作已成为历史，在这半个月的时间里，通过学习工作，与其他员工的相互沟通，我已逐渐溶入了这个大集体当中。

这次实习让我感受到了公司的企业文化。

1. 心态转变。

以前的生活养尊处忧，无需我们担忧某些问题三点一线的生活，进度跟得上就可以，而在现在的工作当中就不然，工作中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。

2.计划做事。

有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。

3. 处处留心皆学问，注重细节。

4. 了解到非标自动化设备市场前景很广阔，尤其是机器人在今后的加工行业中逐渐取代人工的繁琐。

5. 熟悉了我们公司目前所在的客户资源及其客户所定制的自动化设备。

6. 清楚的了解到我们公司目前装备的设备主要用于汽车行业，空调压缩机行业，家电行业以及其它行业。

7. 认识到了公司在做设备的工作原理及其设备各零部件所起的作用，型号和大小。

以上是我对实习期间的工作总结xx年的工作计划如下 ：

一、对销售工作的认识

1.市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。

暂订年任务：销售额300万元。

2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。

并定期与业务相关人员交流沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

4.不断学习行业新知识，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。

可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

5. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

6. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

7.努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售工作具体量化任务

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。

每天至少打30个电话，每周至少拜访10位客户，促使潜在客户从量变到质变。

上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3. 做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

4 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

5. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到客户手上，以防止有任何遗漏和错误。

6.投标结束，及时回访客户，询问投标结果。

中标后主动要求深化设计，帮客户承担全部或部份设计工作。

7.争取早日与客户签订合同，并收取预付款，提前安排交货，以最快的时间响应客户的需求，争取早日回款。

8. 货到现场，请技术部安排调试人员到现场调试，,验收。

9. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1. 客户、同行间虽然存在竞争，可也需要与同行间互相学习和交流。

2.对于老客户。

经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯不断提高自己的能力。

以上是我xx年工作总结及xx年的销售工作计划，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，争取为公司做出自己最大的贡献!

-->[\_TAG\_h3]年度计划书与目标篇六

按照新课标的要求、新高考要求和教学大纲的安排，以及本届学生的基础掌握情况，加强物理基础知识的教学，启发学生积极主动地学习，培养学生的思维能力和自学能力，为高考物理的胜利打下坚实的基础。

2、教学目标

通过新课教学，使学生掌握物理的基本概念和基本规律。对于物理概念，应使学生理解它的含义，了解概念之间的区别和联系，对于物理规律，在讲解时要注意通过实例、实验和分析推理过程引出，应使学生掌握物理定律的表达形式和适用范围。使学生更深层次地掌握物理的基本概念和基本规律，提高学生的综合能力和思维能力，为达到高考要求打下坚实的基础。

新一轮教材改革中，不仅对高中所要学习的内容和能力作了较大的调整，同时对教师的教学理念和学生的学习方法也提出了新的要求。一方面继承了物理学发展过程中对力学、电学、热学、光学、原子物理学的认识过程，精选了每一领域内具有代表性、典型性的内容进行了研究和分析；另一方面，教学内容的选择注意面向新时代，要求教学内容随着时代而有所更新，介绍与基础知识有密切联系的现代科学技术成就，强调知识和方法获得的过程。

本学期学习人教版物理第二册必修加选修机械波至电磁感应的全部内容。教学中理解大纲要求，注意因材施教，满足不同程度的学生；注意循序渐进，教学过程既是学生学习知识的过程，也是学生领会方法、提高能力和接受熏陶的过程；注意讲清思路，渗透方法，培养学生的思维的逻辑性；注意加强实验，以提高学生的能力和学习积极性，还能加深对知识的理解；注意安排练习和习题，这是掌握知识，培养能力的必要手段，除完成书本上的练习外，要求学生人手一册《物理教与学整体设计》同步练笔。

1.加强研究，学习新课程的各项要求，认真学习新课程标准，分析新课程的变化，全面把握教材，适时调整教学方法和教学起点，让所有学生都能跟得上，吃得饱。

2.加强集体备课，团结一致，群策群力，资源共享，智力共享。每周一大备，每天一小备，做到五个统一。

3.全面落实各项教学常规。做到不备课不上课，上课态度认真，教学方法灵活，认真了解学情，认真辅导和批改作业。

4.认真做好单元测试和讲评。每章出两套测试题，第一套测评，第二套校补。要让每个同学都要达到教学的要求和目标。

5.在教学中配合班主任做好培优辅差工作的落实。

最后，希望小编整理的高二年级物理教学计划对您有所帮助，祝同学们学习进步。

**年度计划书与目标篇七**

维护集体荣誉，思想上要求进步，积极响应站的号召，认真贯彻执行站文件及会议精神。

工作积极努力，任劳任怨，认真学习相关试验知识，了解建筑新型材料检测及应用，不断充实完善自己。

做到思想行动统一。

坚持保证质量第一、安全第一的思想指导自己的工作。

不放过工作中的每一个细节步骤。

做到工作认真严谨、实事求是。

耳边总是回想起当年大学第一节课上老师的一段话:建筑是一门艺术、技术并存的专业，更是一门影响国计民生、人命关天的行业。

搞建筑我们得时刻谨记把安全第一记于心中，因而致使我们把工程质量放在第一位。

检测监督工作就是质量把关的最重要的一环，不容置疑地抓好原材料、半成品、成品的质量。

在工作中认真贯彻国家有关标准化，质量管理体系，产品质量监督检验以及研究开发的方针政策;确实执行本岗位负责监督检测的工程产品的有关标准、试验方法及有关规定，做到所做每项检验都有法可依。

做好委托单接受，项目检验，资料，反馈等工作，做好跟踪台帐，便于日后查阅。

由于试验检验项目多，项目检验时间不一，提前将工作做到位，避免施工单位技术人员不了解工程检验要求及技术指标而延误工期，影响进度。

工作一年后转入现场施工管理。

担任土建技术员。

但依旧于严谨的工作态度对待现常由于以前的检测工作与现场管理工作差别比较大，这对我来说既可以说是机遇，也可以说是挑战。

机遇就是进入小单位职位分工没有那么明确，总揽现场所有工作;挑战就是在经验实践缺乏的情况下担任现场技术总负责。

以前仅靠自己的技术，而现在则也要抓好人员安排、施工进度计划等一大堆管理工作。

一时工作压力极大。

我时刻严格要求自己，遇到问题不断地请教有经验的同事、老师。

各种方案作对比寻求最佳方法。

1.专业知识、工作能力和具体工作

从拿到图纸到图纸会审，认真的查看每一个部位细节，核对数据，思考施工步骤方案。

做到脑中有图。

组织图纸会审。

协调交换与业主、设计、监理各方意见。

进入工程开工，认真了解每一个部位施工细节，按设计图纸要求，严格编制本专业施工方案，对关键点编制作业指导书，监理单位确认后执行。

同时在施工准备过程中对班组进行技术、安全交底，班组对所施工内容做到心中有数，按施工规范严格要求。

施工过程中，做好班组自检、复检、专职检“三检”工作，同时做好分部分项质量检验评定记录、隐蔽记录及相关质保资料。

严格控制原材料、半成品、成品材料应用于工程。

由于自己的经验不足致使自己势必付出的劳动强度要比别人大，好在自己在学时的专业知识比较扎实。

工作也严谨认真。

使我记忆最深的就是测量时查出有条斜轴桩位偏离轴心三十公分，由于当时没有桩竣工图致使自己复核三遍多最后才确定打桩错误。

打桩队也承认施工时失误;还有如某些承台加深时业主、监理要求钢筋笼相应增加，而那时钢筋已下好料。

依据自己所学砼具有较强抗压性能这点再根据查阅资料和问有经验老师傅指点。

坚信不增加钢筋的情况下依旧能满足工程需要。

以致与设计方交流说服业主、监理做到省了不少钢筋，运用自己的所学理论知识结合实际情况，做到满足工程质量的前提下尽量降低建筑成本;还有首层梁板分开浇筑，可能对于老施工来说那是再简单不过的事，但说实话对于新手来说那是比较大的飞跃，至少能做到往满足工程质量的情况下为施工省材。

虽说不是原创，但主要的是作为一名称职的技术员能取别人之长补自己之短。

2.工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，全身心地投入工作，认真遵守公司的各项规章制度。

有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

在现场跟工人打成一片，做到以理服人。

在工作之余还积极参加再教育培训，现已考取xx年度二级注册建造师资格证书及c牌驾驶证。

3.工作质量成绩、效益和贡献

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司工作做出了应有的贡献。

尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。

比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，充实自己施工管理经验，业余时间加强学习新技术应用，为适应建筑市场环境的发展大趋势，加大对现场生产管理、技术质量管理、文明施工等方面的管理力度，采用先进科学的管理理念，把先进的技术与管理经验与国内外先进的管理技术相结合，形成自己独立的技术优势。

为公司的发展做出更大更多的贡献。

需要重视的是目前已是知识经济时代，信息技术在工程项目中已起到越来越大的作用。

建筑施工企业在大力发展与运用信息技术，重视高新技术的移植和利用、拓宽智力资源的传播渠道，全面改进传统的编制方法，使信息在生产力诸要素中起到核心的作用，逐步实现施工信息自动化、施工作业机器化、施工技术模块化和系统化的情况下，作为现场技术员应该自觉地融入现代科技知识中，自我完善自己的\'知识体系。

以产生更大的经济效益，增强建筑施工企业的竞争力，从而使企业能在日益激烈的竞争中获得更好的生存环境。

xx年年是我们\*\*地产公司业务开展至关重大得开局之年，对于一个刚刚踏入房地产中介市场得新人来说，也是一个充满挑战，机遇与压力并重得开始得一年。

因此，为了,我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识，充分认识并做好厂房中介得工作。

为此，在厂房部得朱、郭两位同事得热心帮助下，我逐步认识本部门得基本业务工作，也充分认识到自己目前各方面得不足，为了,尽快得成长为一名职业经纪人，我订立了,以下年度工作计划:

一、熟悉公司得规章制度和基本业务工作。

作为一位新员工，本人通过对此业务得接触，使我对公司得业务有了,更好地了,解，但距离还差得很远。

这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、 在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门得计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作;通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新得盘源和了,解镇区工业厂房情况;通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大得客户群体。

2、在第二季度得时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小得高峰期，在对业务有了,一定了,解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司得员工。

并与朱、郭两经理一起培训新加入得员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度得“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好得开端，。

并且，随着我公司铺设数量得增加，一些规模较大得客户就可以逐步渗入进来了,，为年底得厂房市场大战做好充分得准备。

此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底得工作是一年当中得顶峰时期，加之我们一年得厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天得时间。

我们部门会充分得根据实际情况、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部得工作思路。

争取把厂房工作业绩做到最大化!

二、 制订学习计划。

做房地产市场中介是需要根据市场不停得变化局面，不断调整经营思路得工作，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得步伐和业务方面得生命力。

我会适时得根据需要调整我得学习方向来补充新得能量。

工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房得知识都是我要掌握得内容，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)。

三、 加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。

我将尽我最大得能力减轻领导得压力。

以上，是我对xx年年得一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。

火车跑得快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导得正确引导和帮助。

展望xx年年，我会更加努力、认真负责得去对待每一个业务，也力争赢得机会去寻求更多得客户，争取更多得单，完善厂房部门得工作。

相信自己会完成新得任务，能迎接新得挑战。

一、个人年度发展总目标:

这一学年里，本人就教学教育方面做了持久的奋斗目标。

(一)、教学工作

在教学工作上，根据学校的工作目标和教材的内容，了解学生的实际情况通过钻研教材、研究具体教学方法，制定了切实可行的学期工作计划，保证了整个教学工作的顺利开展。

在教学的过程中，学生是主体，让学生学好知识是老师的职责。

因此，在教学之前，贯彻《九年义务教育教学大纲》的精神，认真细致地研究教材，研究学生掌握知识的方法。

通过钻研教学大纲和教材，不断探索，尝试各种教学的方法，积极进行教学改革。

积极参加市教研室、及学校组织的教研活动，通过参观学习，外出听课等教学活动，吸取相关的教学经验，提高自身的教学水平。

通过利用网络资源、各类相关专业的书报杂志了解现代教育的动向，开拓教学视野和思维。

艺术需要个性，没有个性就无所谓艺术。

在教学中尊重孩子的不同兴趣爱好，不同的生活感受和不同的表现形式，方法等等，使他们形成自己不同的风格，不强求一律。

艺术的魅力就在于审美个性的独特性，越有个性的艺术就越美，越能发现独特的美的人就越有审美能力，越有创造力。

所以，在中学教育中，有意识地以学生为主体，教师为主导，通过各种教学手段，充分调动他们的学习兴趣及学习积极性。

让他们的天性和个性得以自由健康的发挥。

让学生在视、听、触、觉中培养了创造性思维方式，使学生在轻松的氛围下快乐地学习和生活。

(二)、班主任工作

在担任班主任工作中，做到认真完成学校布置的各项工作，重视班风、学风的培养，深入了解每个学生的思想动态。

严格管理，积极与家长配合，研究教育学生的有效方法。

及时发现问题及时处理。

在担任班主任工作期间，针对学生常规工作常抓不懈，培养学生养成学习、清洁卫生等良好的习惯。

努力创造一个团结向上，富有朝气的班集体。

二、个人具体发展目标:

1、思想道德计划

本人热爱教育事业，拥护党的各项路线、方针、政策，遵纪守法。

自任现职以来，认真学习相关法律法规，认真学习《中小学教师职业道德规范》;认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想以及xx届四中全会精神;忠实党和国家的教育方针，坚持四项基本原则，团结同志，遵守纪律，服从安排。

在实际工作中，注重师德修养，爱岗敬业。

既教书，又育人，辛勤耕耘，在三尺讲台上洒下了辛勤的汗水，把自己的青春年华无私奉献给教育事业。

力争能出色地完成上级领导和学校分配的各项工作任务。

2、理论素养计划:

1、认真学习，提高教育教学理论知识

(1)、多参加区，教育局组织的教师培训，认真听课，作好笔记，抓住学习的好机会。

(2)、认真参加学校组织的校本培训，参与讨论，善于质疑。

(3)、利用课余时间学习新课程改革方面的文本知识，并在教育教学实践当中不断提高自己的教育教学水平。

(4)、听从学校按排，积极参加各类继续教育的培训。

2、认真实践，提高教育教学水平。

(1)、每学期积极参与公开课的教学和展示活动。

(2)、配合教研组开展课题研究，及时搜集资料，撰写课题小结。

3、努力学习，提高自身素质。

(1)、加强师德修养，培养自己的耐心和细心，多看看修身养性方面的书籍。

(2)、课件制作。

向有课件制作方面特长的老师学习，争取上一堂有课件的课。

(3)、切合学生的实际，提升自己的人格魅力，用魅力和激情教学，感染学生

(4)、有学历进修的机会一定把握住，努力提高自己的理论知识，为实际教学奠定理论的基石。

3、业务能力计划：

(1).每天做好常规的备课、上课、批改作业等工作;

(2).认真细致地研究教材，研究学生掌握知识的方法。

通过钻研教学大纲和教材，不断探索，加强学习，尽快提高专业化水平，不断更新知识，积极进行教学改革。

(3).参与公开教学，配合学校开展好各种教学展示活动;

(5).努力提高教学质量，在自己的努力下，力争使学生的成绩有很大的提高;

(6).力争创建优秀班队集体，参与学校临时组织的各项教育教学活动并出色完成交给的任务。

4、教育科研计划：

(1).积极参加市教研室、及学校组织的教研活动，通过参观学习，外出听课等教学活动，吸取相关的教学经验，提高自身的教学水平。

(2).积极摘抄业务理论知识，尝试撰写教育教学论文和经验总结，争取科研能力有所起色和进步。

计划在教育教学上各完成一篇有质量的论文。

(3).积极投入到教学比赛中，初步有准备参加耕耘奖的选拔。

总之，作为教育教学的第一线教师，作为新课改的实践者，应追逐教育教学最前沿的意识，树现代化的育人观和人才观，不断把握教育的真谛，更新教育观念，改进教学方法、教学行为和教学手段，扩大知识面，完善知识结构，以适应新课改的需要，并努力成为新课改浪潮中的优秀教师。

以上是本人三年中初步制定的个人目标，其他方面还要依据学校的三年发展规划及时调整和跟进。

-->[\_TAG\_h3]年度计划书与目标篇八

一、行政部自身建设:行政工作作为未来企业发展的动力源，自身的正规化建设十分重要,因此，行政部在第九年将大力加强本部门内部管理和规范.行政部第九年度自身建设目标为：

1、完善部门组织职能；

2、完成部门人员配备；

3、提升行政从业人员专业技能和业务素质；

4、提高部门工作质量要求；

5、圆满完成本部门年度目标和公司交给的各项任务。

二、建立职位分析制度,通过职位分析既可以了解公司各部门各职位的任职资格、工作内容，从而使公司各部门的工作分配、工作衔接和工作流程设计更加精确，也有助于公司了解各部门、各职位全面的工作要素，适时调整公司及部门组织架构，进行扩、缩编制。也可以通过职位分析对每个岗位的工作量、贡献值、责任程度等方面进行综合考量，以便为制定科学合理的薪酬制度提供良好的基础。

三、继续绩效评价体系的完善工作，并保证与薪资挂钩,从而提高绩效考核有效性。绩效考核工作的根本目的不是为了处罚未完成工作指标和不尽职尽责的员工，而是有效激励员工不断改善工作方法和工作品质，建立公平的竞争机制，持续不断地提高组织工作效率，培养员工工作的计划性和责任心，及时查找工作中的不足并加以调整改善，从而推进企业的发展.第九年行政部着手进行公司绩效评价体系的完善，并持之以恒地贯彻和运行。

1、行政部在操作过程中将注重听取各方面各层次人员的意见和建议，及时调整和改进工作方法。从正面引导员工用积极的心态对待绩效考核，以期达到通过绩效考核改善工作、校正目标的目的。

2、绩效考核工作本身就是一个沟通的工作，也是一个持续改善的过程。行政部在操作过程中会注意纵向与横向的沟通，确保绩效考核工作的顺利进行。

3、绩效考核工作牵涉到各部门各职员的切身利益，因此行政部在保证绩效考核与薪酬体系链接的基础上，要做好绩效考核根本意义的宣传和释疑。

第二部分建立内部纵向、横向沟通机制,强化日常行政管理.

行政部的工作涉及到各个部门和公司工作的各个层面，日常工作中人力资源还有许多不可预见的工作任务。此处其他目标是部门工作中比较重要的部分。包括：企业文化的塑造；建立公司内部沟通机制；办公室管理等三部分。

一、企业文化的深化塑造

企业文化的深化塑造，企业文化的形成是一个不断累积、不断传承、不断发扬光大的过程，在一个拥有良好企业文化的企业，员工的向心力和凝聚力会不断增强，企业的团队精神和拼搏精神也非常明显。

1、将公司发展多年来积累的优良传统和企业文化精髓加以总结归纳，此建议如通过，争取在第一季度内完成。

1、修改《员工手册》，将企业理念、企业精神、企业发展简史、企业宗旨、企业奋斗目标等内容增加进《员工手册》，并在第一季度内完成此项工作。

3、对所有新进员工，在正式上班前，不仅做好人事培训和工作培训，还要做好企业文化的培训。一、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

4、加强对优秀员工、好人好事的宣传力度，弘扬正气。

二、建立公司内部沟通机制

1、建立民主评议机制。行政部计划在第九年对公司部门主管进行民主评议。原则上计划半年一次。对部门主管工作作风、工作能力、工作效率、工作成绩、模范作用、员工信任度等德、智、能、勤方面进行综合评议。评议结果作为年度部门主管绩效评价参考依据之一。通过评议建立一个对部门经理的监督机制，也可以避免公司对部门主管的评价的主观性。

2、行政部在第九年将加强行政部员工晤谈的力度。员工晤谈主要在员工升迁、调动、离职、学习、调薪、绩效考核或其他因公因私出现思想波动的时机进行，平时行政部也可以有针对性地对与员工进行工作晤谈。目标标准为：每月晤谈员工不少于5人次，并对每次晤谈进行文字记录，晤谈掌握的信息必要时应及时与员工所在部门经理或总经理进行反馈，以便于根据员工思想状况有针对性做好工作。

3、其他沟通机制的完善。如员工满意度调查、部门经理会议等传统行政部将继续保持和完善。

4、规范使用《工作协调单》，部门间的信息传递多用口头传达，容易造成因一方忘记而导致工作疏忽和责任不清，从而造成个人误会与矛盾，不利于工作的开展。行政部在第九年一月三十一日前完成对使用工作联系单的规范。

三、员工培训制度

员工培训是培养员工忠诚度、凝聚力的方法之一。通过对员工的培训与开发，员工的工作技能、知识层次和工作效率、工作品质都将进一步加强，从而全面提高公司的整体人才结构构成，增强企业的综合竞争力。

1、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度.

2、争取对有培养前途的职员进行轮岗培训；以老带新培训；员工自我培训（读书、工作总结等方式）等。

3、培训不能形式化，要做到有培训、有考核、有提高。行政部应注意培训后的考评组织和工作绩效观察。其结果存入员工个人培训档案，作为员工绩效考核、升迁和调薪、解聘的依据之一。

第三部分建立人才招募与评定薪资标准.

行政的招聘与配置，不单纯是开几场招聘会如此简单。行政部要按照既定组织架构和各部门各职位工作分析来招聘人才满足公司运营需求。也就是说，尽可能地节约人力成本，尽可能地使人尽其才，并保证组织高效运转是行政的配置原则。所以，在达成目标过程中，行政部将对各部门的人力需求进行必要的分析与控制。

考虑到公司目前正处在发展阶段和变革时期，行政部对人事招聘与配置工作会做到三点：满足需求、保证储备、谨慎招聘。

一、招聘具体实施方案：

1、招聘前应做好准备工作：与用人部门沟通,了解特定需求；招聘广告（招聘职位与要求）的撰写；公司宣传品；一些必需的文具；招聘用表单。

2、安排面试应注意：面试方法的选定；面试官的选定；面试题的拟定；面试表单的填写；面试官的形象；面试结果的反馈。

3、规范行政招聘与配置，行政部起草完成《公司人事招聘与配置规定》,请公司领导审批后下发各部门。

4、计划采取的招聘方式：以网络为主，兼顾报刊、推荐等。其中网络招聘主要考虑：中华英才网、前程无忧人才网等（具体视情况另定）。

二、人员流动与劳资关系

协调处理好劳资双方关系，合理控制企业人员流动比率，是行政部门的基础性工作之一。在以往的人事工作中，此项工作一直未纳入目标，也未进行规范性的操作。第八年行政部将把此工作作为考核本部门工作是否达到工作质量标准的项目之一。

1、人员流动控制年度目标：正式员工（不含试用期内因试用不合格或不适应工作而离职人员）年流动争取控制在10％以内，保证不超过15％。

2、劳资关系的协调处理目标：完善公司合同体系，除《劳动合同》外，与相关部门一些职位职员签定配套的《保密合同》《廉洁合同》《培训合同》等，熟悉劳动法规，尽可能避免劳资关系纠纷。争取做每一个离职员工没有较大怨言和遗憾，树立公司良好的形象。

三、薪酬管理

根据公司现状和未来发展趋势，目前的薪酬管理制度将有可能制约公司的人才队伍建设，从而对公司的长远发展带来一定的影响。通过行政部对公司各阶层人员现有薪资状况的了解，建议尽快建立公司科学合理的薪酬管理体系。

四、员工福利与激励

在第八年，计划对公司福利政策进行大幅度的变革，使公司“以人为本”的经营理念得到充分体现，使公司在人才竞争中处于优势地位。

1、计划设立福利项目：员工食宿补贴、加班补贴（上述两项进行改革与完善）、满勤奖、节假日补贴、社会医疗保险、社会养老保险、住房公积金（服务满三年以上职员方可享受此项福利）、员工生日庆生会、每季度管理职员聚餐会、婚嫁礼金、年终（春节）礼金等。

2、计划制订激励政策：月（季度）优秀员工评选与表彰、年度优秀员工评选表彰、内部升迁和调薪调级制度建立、员工合理化建议（提案）奖、对部门设立年度团队精神奖、建立内部竞争机制（如末位淘汰机制）等。

3、第八年第一季度内（3月31日前）完成福利项目与激励政策的具体制订，并报公司总经理审批，通过后进行有组织地宣贯。

4、自4月份起，行政部将严格按照既定的目标、政策、制度进行落实。此项工作为持续性工作。并在运行后一个季度内（6月30日前）进行一次员工满意度调查。通过调查信息向公司反馈，根据调查结果和公司领导的答复对公司福利政策、激励制度再行调整和完善。

第四部分第八年行政费用预算

行政管理费用主要是由两大部分组成,人事费用和行政费用。在总结上年年度行政总费用的同时,其中有两件事值得在以后的工作中完善：1、网络招聘注意事项，公司的招聘形式主要是网络招聘，网络招聘的优势是授众广，价格低，但缺点是，无效的信息太多，因此在以后的招聘中，一定把招聘广告书写清楚详尽，并且避免在一个网站连续登记2个月以上。2、行政费用控制，公司的行政消耗整体来说不是很高，但是在工作中不是没有问题，比较明显的就是使用跟踪，第九年无论是低值易耗品还是设备将建立相应的跟踪机制。

一、每天固定工作以及时间安排

8：10到办公室

8：15给高老师和袁姐倒水以及打开电脑

8：20开始监督绩效考勤表的登记

8：30准备开会

18：30核实金源客户电话并及时确保记录准确到位

二、每月固定工作以及时间安排

1、月末25号到下月10号主要财务登帐，记账，编制报表报税

2、8号发完工资确保编制好工资表并及时让工作人员签字

3、9号报税

三、每天具体情况具体应对

1、各类办公用品、器具与设备的采购和保管

（1）办公用品以及器具基本存放于大厅柜子了

（2）设备：

2、内部资料的分类保管存档工作

（1）金源电话本（红色）以及电话登记表

（2）金源给客户发放的天狼50赢富至尊版宣传资料以及股指期货培训班资料

（3）财务资料

3、与总部沟通

（5）顾客的退货协商

4、 协助总经理做好公司内外文件的发放、登记、归档、保存工作。

5、 协助总经理布置、实施、检查、督促、落实工作的执行情况。

6、 做好公司重要会议记录。

7、 做好董事长和总经理交办的其他事务。

一、总体目标

根据员工满意度调查及绩效考核总结岀来的本年度工作情况与存在不足，结合目前公司发展状况和今后趋势，行政部计划从以下十二个方面开展20xx年度的工作：

1、做好日常的行政和人事管理工作。

2、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招募与评定薪资、绩效考核提供真实依据。

3、完成日常行政招聘与配置。

4、推行薪酬管理，实行公平合理的薪酬制度。

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业规划培训，培养员工主人翁精神，增强企业凝聚力和协调力。

6、在现有绩效考核制度基础上，参考其他先进企业的绩效考评办法，实现绩效评价体系的完善与正常运行，并保证与薪资挂钩，从而提高绩效考核的权威性、有效性。

7、大力加强员工厂纪厂规、日常行为规范的培训，协助各部门员工技能、安全生产知识培训，加大公司内部人才挖掘与开发。

8、培育和传播企业文化。

9、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽企业内部关系，集思广益，为企业发展服务。

10、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠分的预见与处理。既保障员工合法权益，也要维护公司的形象和根本利益。

11、员工体检计划实施。

〈一〉、做好日常的行政和人事管理工作

做好基础的行政人事工作，所有行政部门员工将协同各部门做好基本服务，而涉及对公司的考勤、公司的规章制度的违反、公司奖惩制度的执行等方面的问题，对所有违者人员将按公司相关规章制度严格执行。

行政工作整体上非常繁杂，每件事情所花费的时间不多，但累积下来就很容易有所疏漏，而具体行政工作将会涉及房租、房租水电费、工伤医疗、劳动纠纷、车辆管理、对外发文发涵联络等等一切事务。同时涉及员工日常办公用品岀现问题时联系厂家维修，以填补等等事无不细，花费大量的时间与，精力。所以要求行政部门在日常的工作过程中能够养成很好的材料整理习惯及具体事件的工作流程，这样才能够提高工作效率，最终才能够挤岀更多的时间进行其它工作。

(二)、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，完成公司各职位的工作分析，为人才招募与评定薪资、绩效考核提供事实依据。

也正因为在行政人事部门的工作，使得其更能够认识到，其它部门的中层不应当被日常繁琐牵引住手脚。公司应当规范的制定岀一个公司组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，使每个部门、每个职位的职责清晰明朗，做到既无空白、也无重叠，争取做到组织架构的适用，当明确了具体的工作内容，我们才能够在进行招聘时找到最合适的员工进行工作。

公司的组织结构既不能够过于简单，避免因为人员紧张造成工作权责不清，也不应过于繁杂，避免上下级层层报告，降低工作效率。

(三)、完成日常行政招聘与配置

行政部要按既定组织结构和各部门各职位工作分析来招聘人才，满足公司运营要求。也就是说，尽可能地节约人力成本，尽可能地使人尽其才，并保证组织高效运转。 招聘工作基本方案：

以《xx都市报》刋登为主，以网络招聘、各种招聘会设摊为辅，具体情况要视公司发展情况及公司各部门的用人情况而定，招聘前应做好准备工作，如用人需求，薪资待遇、用人条件等等具体招聘信息的草拟安排。外岀人员食宿、设摊位等等一切费用。

(四)、推行薪酬管理、实行公平的薪酬制度

公司目前的薪酬制度不够科学化，对于中层管理来说，一个月究竟多少工资不清楚，发放工资也不让本人确认，这是严重违反《会计法》的行为，根据目前民营企业的薪酬体糸体系一般来说是由以下几方面组成的：基本工资+绩效奖金+满勤奖+职务津贴=月工资。(现在xx有的民营企业还增加学历奖金，因为这样，可从更大程度上激发员工的自我学习的动力，同时也激发员工的工作热情，而不是不管我怎么工作，都拿同样工资的这种心态)。

(五)、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，增强企业凝聚力，做好员工激励工作，有助于从根本上解决企业员工工作积极性、主动性、向心力、凝聚力、对企业的忠诚度、荣誊感等问题，行政部在20xx年度全年工作中必须一以贯之地做好员工激励，确保公司内部士气高昂，工作氛围良好。

1、计划设立福利项目：满勤奖、员工生日庆生会、节日费。

2、计划制订激励政策：年度优秀员工评选表彰、内部升迁和调薪调级制度建立，员工合理建议(提案奖)，对部门设立年度团队精神奖，建立内部竞争机制。

(六)、在现有绩效考核制度基础上，参与先进企业的绩效考评办法，实现绩效评价体系的完善与正常运行，并保证与薪酬挂钩，从而提高绩效考核的严肃性和有效性。绩效考核工作的根本目的不是为了罚未完成工作指标和不尽职尽责的员工，而是有效激励员工不断改善工作方法和工作品质，建立公平的竞争机制，持续不断地提高组织工作效率，培养员工工作的计划性和责任心，及时查找工作中的不足并加以调整改善，从而推进企业的发展。

绩效考核要注意的问题：

1、绩效考核工作牵涉到各部门各职员的切身利益，因此行政部在保证绩效考核与薪酬体系链接的基础上，要做好绩效考核根本意义的宣传和释疑，从正面引导员工用积极的心态去对待绩效考核，以期达到通过绩效考核改善工作，校正目标的目的。

2、绩效评价体系作为行政开发的新生事物，在操作过程中难免岀现一些意想不到的困难和问题，行政部在操作过程中将注重听取各方面各层次人员的意见和建议，及时调和改进工作方法。

3、绩效考核工作本身就是一个沟通的工作，也是一个持续改善的过程，行政部在操作过程中会注意纵向与横向的沟通，确保绩效考核工作的顺利进行。

(七)、大力加员工厂纪厂规、日常行为规范的培训，协助各部门技能、安全生产知识培训，加大内部人才开发与挖掘。

《宿舍管理》、《劳动法》。

2、协助生产部培训，培训时间看情况另行通知。

3、协助工程部培训，培训时间看情况另行通知。

4、协助物流部培训，培训时间看情况另行通知。

(八)、培育和建设企业文化

企业文化是一个企业精神，是她的内在力量，公司的.企业文化，很简单概括的八个字\"诚信、勤奋、学习、互助\" ，没有多余的词汇、没有夸张的语言，却直接体现了公司的工作理念与管理模式，在企业中，仅仅用薪金留人是不够的，还要用企业文化去吸引人、去感化人。

企业文化的建设主要包括以下两个方面

1、组织结构清晰，战略导向明确，行政管理人员应该协助企业管理者制定一个好的组织结构，并制定战略目标，从而形成一个完善的团结的团队。

2、注重企业形象建设，包括物质形象和精神形象，物质形象包括司容、司貌、产品、公司设施等，精神形象包括员工精神面貌、企业风格、人文环境等。企业文化的建设需要全体员工的参与，随着我们公司各项工作稳步开展，会逐步建立起来，当然一定要本着实事求是的原则，要能够体岀公司的自身特点，发展方向、管理模式，真正的使企业文化渗透到每个角落、深入到人心。

(九)、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有人员的全观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发服加强企业内部沟通，行政部门应当多组织大家活动，与此同时，各部门员工如果有什么新的点子也可以向行政部人员反映;行政人员做好公司的集体活动，增强公司各部门员工之间的感情，使大家在一个相对宽松的条件下，能够为公司的发展献言献策，推动公司向更好的方向发展。

(十)、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理，既保障员工合法权益，又要维护公司的形象和根本利益，现工作流动性较大，选择也多，所在行政人员要能够及时预见员工的流动信息，做好员工的离职手续办理，既不因为员工离职而给公司的工作及公司根本利益受到损失，同时也不侵犯劳动者基本的合法权益。

(十一)、员工体检计划实施

公司为了了解员工身体健康状况，预防疾病的传染，计划每年组织一次全体员工体检，具体时间另行通知;确保员工以最饱满的精神状况投入到工作中。

(十二)、员工旅游、军训、中秋晚会、年终表彰大会的策划，形成企业文化一部分，通过以上这活动，来增强员工的集体荣誉感，调动员工的团队向心力，体现公司的人性化管理，劳逸结合，既紧张又活泼!

新的一年意味着新的机遇新的挑战，我们行政部全体人员决心再接再厉使工作上一层楼。 注：

岁末临近，新春将至，不知不觉xx年的工作即将告一段落。对于每一个追求进步的人来说，免不了会在年终岁未对自己进行一番 盘点 ，也是对自己的一种鞭策。

过去的近一年是忙碌而充实的一年，也是我加入公司从陌生到熟悉的一年。这一年中工作的点点滴滴，让我不断地学习、成长着。回顾一年来的工作，我在公司总经理的正确领导、各部门的积极配合以及各位同事的支持协助下，严格要求自己，按照公司要求，较好地发挥了行政部服务基层、以文辅政的工作职能，完成了自己的本职工作。虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

一、 xx年的工作回顾。

1. 办公室的日常管理工作：

行政工作对我而言是一个相对熟悉的工作领域。作为行政部的主管，我自己清醒地认识到，行政部正是一个公司承上启下、沟通内外、协调左右、联系四方的枢纽，是推动各项工作朝既定目标前进的中心。 细数行政的工作，可说是千头万绪，有文书处理、档案管理、文件批转、会议及活动安排等等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我努力强化自我工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静处理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。

行政工作紧密围绕年初制定的工作重点，充分结合具体工作实际，

不断开拓工作思路，创新工作方法。通过近一年的工作、学习，在工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将去年的工作情况总结如下：

1)行政统筹工作的关键事物控制和内部管理。行政事务性工作的内部分工、前台文员的管理、办公室保洁、资料的分配整理等工作以及物流和售后、维修等的监管。

2)切实抓好公司的福利、企业管理的日常工作。按照预算审批制度，组织落实公司办公设施、办公用品、劳保福利等商品的采购、调配和实物管理工作;联系办公设备的维修保养合作单位;与饮用水公司洽谈优惠条件及赠品;对比办公用品等的采购渠道，寻找高性价比供应商。

3)爱岗敬业，严格要求自己，摆正工作位置。以 谦虚 、 谨慎 、 律己 的态度开展每项工作，认真地履行了自己的岗位职责。

4)做好协调工作。行政作为后勤服务和办公协调的核心部门 ，在理顺各部门关系，提高管理效率，保证上传下达等方面具有枢纽作用。过去的这一年，行政部以沟通协调作为开展工作的切入点，在做好办文、办会工作的同时，更注重与各部门的协作配合。

料、批文等整理归档，做好资料的归档管理工作。

6)制度建设。配合总经理在原制订的各项规章制度基础上进一步补充和完善，包括行政人事类、财务类、售后类、业务类等等，以及根据企业现状，制定新的规章制度以适应企业发展的需要。

7)落实公司人事、劳资管理工作。组织落实公司的劳动、人事和员工的考勤控制监督工作，根据人事相关规定规范劳动合同管理，做好劳动合同的签订、解除及劳动合同档案管理等工作。依法到劳动管理部门办好录用、缴纳社保(养老保险、失业保险、医疗保险)的各项手续。体现公司的规范性，解决员工的后顾之忧。

8)做好公司主管会议及其他各部门会议的组织和后勤服务工作。落实各类会议的会前准备、会议资料搜集等以及会后的会议记录、整理及重点提炼汇总等工作。

2. 凭借个人经验，传授方法，协助销售部逐步建立、健全客户档案，并强化管理。

3. 加强自身学习，提高业务水平：

年来还是有了一定的进步。

经过不断的学习和积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题。在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面都有了一定程度的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。能够以正确的态度对待各项工作任务并努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，并且具备较强的专业心，责任心，积极努力提高工作效率和工作质量。

二、 工作中存在的问题。

自我任职以来，深切的体会到：地位来自成绩、创新提高效率、学习提升效能、比较缩小差距。回顾行政部过去的工作，虽在工作开展上有一定的创新，也取得了一些成绩，但同样存在一些问题和不足。主要表现在：

1)0000公司是我身处的一个全新的环境，其原有的制度包括同事们的做事方式方法，对我而言都需要一个了解的过程，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。

2)有时对一些日常事务的缺失瑕疵熟视无睹，不够细心，不够敏感，有些工作的协调不是十分到位，在往后的工作中，考虑问题应该更周到详尽。

3)自己的管理水平离公司的高效要求还有一定距离。对部门人员的管理不够细致具体。以后在努力提高自身管理水平的同时更多注重对下属的培养和管理上的进一步加强。

三、xx年的工作计划。

1. 充满希望的xx年到来了，也带来了新的挑战。在新的一年里，我决心不断学习，认真提高工作水平，为公司的经济跨越式发展充分贡献自己的力量，努力做到：

1)加强学习，拓宽知识面。努力学习专业知识和相关法律法规常识。加强对行业发展的了解，加强对周围环境和同行业的了解、学习。要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数。为领导的决策提供一定的依据和参考。

2)本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报。及时了解员工思想动态，正确引导，加强沟通，了解各人的工作进度和问题反馈给总经理，以便公司各主管及总经理在此基础上进一步安排交付工作，真正做好领导的助手。

3)注重部门工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

提供超前、全过程的主动服务。

5)全面提高执行力度，狠抓决策落实。保证公司各项决策全面、有效地落实。

6)遵守公司内部各项规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值。

2. 持续提升人力资源管理水平。

1)做好招聘及录用等各项相关工作，保证企业人员因素的稳定性。长期的经营实践告诉我们，当代企业的发展离不开六大资源，即人力、物力、财力、信息、技术和文化资源。在这些资源中，最关键、最宝贵的是人力资源，人才资源。人才是企业的第一资本，世界上只要有了高素质的人，什么人间奇迹都能够创造出来。在企业管理工作中，坚持以人为本的人本管理思想是企业吸引人才、留住人才的有效方法，也是构建和谐企业，提升企业竞争能力的重要手段。

2)明确岗位职责，严明劳动纪律，完善绩效考核制度和办法。从劳动纪律、岗位履职、沟通协调四个方面进行细化，提高操作性，为人力资源的评价和考核提供有效的依据。

弹性的组织结构。加强定员定编管理，提高工作效率。

4)加强薪酬制度改革创新。探索建立与企业发展战略相一致，以劳动力市场为参照，以岗位价值为基础，以工作绩效为导向，以企业效益为前提的薪酬制度和体系，稳定员工队伍，激发工作热情，创造高绩效。在薪酬制度设计中，以职位为基础，以清晰明确的企业发展战略、科学的组织结构设置和规范的职位体系为前提，紧密结合绩效考核管理开展工作，并通过绩效考核向员工传递组织压力以激活整个组织的活力，进一步健全员工薪酬增长与企业效益同步增长的激励约束机制。

5)加强人才引进培养机制创新，为企业的可持续发展创造动力。引进人力竞争，形成内部良好的竞争氛围;建立完善人员进入和退出机制。努力为员工提供充足的个人发展空间，引导员工树立与企业共同发展的理念，提高人力资源的利用率。高度重视人才规划工作。重视优先从内部选拔人才，避免从源头流失，同时做好骨干人才的引进储备工作。

6)加强员工教育培训体系创新，创建学习型、知识型企业。作为行政主管，应该根据企业的实际情况，利用一切有利资源，加大全员培训力度，紧贴工作和岗位需求。认真落实培训需求分析工作，做好培训的设计和实施。将实现企业的经营战略目标和满足员工个人发展需要结合起来。重点加强转变思维方式和思想观念，传递企业文化与价值观等知识的培训。做到统一规划、组织实施。所以，今年行政的一个工作重点将放在内训的系统化开展。

3. 强化协调能力。协调，是行政协助领导进行有效管理的一项基本职能。在现行的机构设置中，一项工作多家负责的现象比较普遍。这种你中有我、我中有你、职责交错、利益相兼的问题，往往是导致部门之间意见分歧和相互矛盾的重要因素。因此，进一步做好协调工作意义重大。行政在协调工作中，一定要站在全局的高度上，正确处理好整体与局部、局部与局部之间的利益关系，最后在全局利益上达到协调统一。

4. 配合财务部门，贯彻后勤的成本控制，切实做好后勤费用的报销审核，包括货运费用的登记统计手续，严格按照程序核定的使用标准执行。

四、新年展望和目标。

新的一年，意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。xx年，我要认真总结经验，戒骄戒躁，努力工作，力争取得更大的工作成绩。以崭新的工作风貌、更高昂的工作热情和更敬业的工作态度投入到办公室的各项工作中。从小事抓起，从服务抓起，进一步强化内务管理和后勤服务，为整体推进公司的发展提供基础性服务，为公司年度整体工作目标的实现发挥行政应有的作用。

编后语：上文就是学子网给您带来的2015年度关于行政部的工作总结计划范文，希望可以更好的帮助到您!!

这份关于“2015年度关于行政部的工作总结计划范文”的行政后勤工作总结内容就是这样子，希望对您写工作总结有所帮助！

-->[\_TAG\_h3]年度计划书与目标篇九

一、严格遵守财经等法律、法规和国家统一会计制度，遵守职业道德，树立良好的职业品质，严谨工作作风，严守工作纪律，坚持原则，秉公办事，当好家理好财，努力提高工作效率和工作质量。全面、细致、及时地为公司及相关部门提供翔实信息，为领导决策提供可靠依据，当好领导的参谋。

二、积极参与企业管理。随着财务管理职能的日益显现，财务管理应参与到企业管理的逐个环节，为总体规划制定提供依据，为落实各项工作进行监督，为准确考核工作提供结果。

三、随着单位精细化管理水平的不断强化，对财务管理也提出了更高的要求，根据财务管理的特点以及财务管理的需要，我们要进一步做好日常工作。1、加强规范现金管理，做好日常核算，按照财务制度，办理现金收付和银行结算业务，强化资金使用的计划性、预算性、效率性和安全性，尽可能地规避资金风险。2、努力开源节流，使有限的经费发挥最大的作用，为公司提供财力上的保证。在费用控制方面，加强艰苦奋斗、勤俭节约的理财作风，将各项费用压到最低限度，倡导人人提高节约的意识。3、加大财务基础工作建设，从粘贴票据、装订凭证、签字齐全、印章保管等工作抓起，认真审核原始票据，细化财务报账流程。内控与内审结合，每月进行自查、自检工作。做到帐目清楚，帐证、帐实、帐表、帐帐相符，使财务基础工作规范化。

四、实行会计电算化。有条件时，首先实现电算化与手工记账同时进行，逐步实现计算机替代手工计账的财务管理模式，解决会计手工核算中的计账不规范和大量重复劳动极易产生的错记、漏计、错算等错误。大量的信息可以准确、及时的记录、汇总、分析、传送，从而使得这些信息快速地转变为能够预测前景的数据，提高会计核算的质量，通过一系列严格的科学和程序控制，可以避免各种人为的虚假行为，避免在实际工作中违法违规，使其更加正规化、科学化，现代化。

五、参加财务人员每年一度的培训教育，了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容、要点和精髓。全面按新准则的规范要求，进行帐务处理。全面深入的学习财务知识，开拓视野，丰富知识，学好聚财、生财、用财之道，积极实施财务人才工程，进一步完善财会人员知识结构，及早成为一专多能、德才兼备、富有创新精神和进取意识的复合型财会人才，强化财务管理的整体素质。

六、积极争取资金，阐明充分理由，反映真实的情况，并注意及时联系，主动沟通，密切彼此的关系，力争得到更大的支持。

七、积极参与招商引资工作，及时、全面、完整地提供客户需要的各种数据与资料，采取各种措施花样繁多的包装好、宣传好\_\_x，夯实招商基础。对已接触过的客商，要进一步了解情况，及时传递信息，把握进度，环环相扣，抓准机会，有所突破。

八、继续坚持不怕苦，不怕累的工作干劲，一切以工作为重，严格遵守公司的上下班、请销假等各项制度。爱岗敬业、提高效率、热情服务，对无法按期完成的工作，要主动加班加点，任务难不扯皮，任务累不推诿，甘于奉献，尽职尽责。

九、圆满完成公司交给的其他任务。

**年度计划书与目标篇十**

这一学年里，本人就教学教育方面做了持久的奋斗目标。

在教学工作上，根据学校的工作目标和教材的内容，了解学生的实际情况通过钻研教材、研究具体教学方法，制定了切实可行的学期工作计划，保证了整个教学工作的顺利开展。

在教学的过程中，学生是主体，让学生学好知识是老师的职责。

因此，在教学之前，贯彻《九年义务教育教学大纲》的精神，认真细致地研究教材，研究学生掌握知识的方法。

通过钻研教学大纲和教材，不断探索，尝试各种教学的方法，积极进行教学改革。

积极参加市教研室、及学校组织的教研活动，通过参观学习，外出听课等教学活动，吸取相关的教学经验，提高自身的教学水平。

通过利用网络资源、各类相关专业的书报杂志了解现代教育的动向，开拓教学视野和思维。

艺术需要个性，没有个性就无所谓艺术。

在教学中尊重孩子的不同兴趣爱好，不同的生活感受和不同的表现形式，方法等等，使他们形成自己不同的风格，不强求一律。

艺术的魅力就在于审美个性的独特性，越有个性的艺术就越美，越能发现独特的美的人就越有审美能力，越有创造力。

所以，在中学教育中，有意识地以学生为主体，教师为主导，通过各种教学手段，充分调动他们的学习兴趣及学习积极性。

让他们的天性和个性得以自由健康的发挥。

让学生在视、听、触、觉中培养了创造性思维方式，使学生在轻松的氛围下快乐地学习和生活。

在担任班主任工作中，做到认真完成学校布置的各项工作，重视班风、学风的培养，深入了解每个学生的思想动态。

严格管理，积极与家长配合，研究教育学生的有效方法。

及时发现问题及时处理。

在担任班主任工作期间，针对学生常规工作常抓不懈，培养学生养成学习、清洁卫生等良好的习惯。

努力创造一个团结向上，富有朝气的.班集体。

本人热爱教育事业，拥护党的各项路线、方针、政策，遵纪守法。

自任现职以来，认真学习相关法律法规，认真学习《中小学教师职业道德规范》;认真学习邓小平理论、“xxxx”重要思想以及xx届四中全会精神;忠实党和国家的教育方针，坚持四项基本原则，团结同志，遵守纪律，服从安排。

在实际工作中，注重师德修养，爱岗敬业。

既教书，又育人，辛勤耕耘，在三尺讲台上洒下了辛勤的汗水，把自己的青春年华无私奉献给教育事业。

力争能出色地完成上级领导和学校分配的各项工作任务。

1、认真学习，提高教育教学理论知识

(1)、多参加区，教育局组织的教师培训，认真听课，作好笔记，抓住学习的好机会。

(2)、认真参加学校组织的校本培训，参与讨论，善于质疑。

(3)、利用课余时间学习新课程改革方面的文本知识，并在教育教学实践当中不断提高自己的教育教学水平。

(4)、听从学校按排，积极参加各类继续教育的培训。

(1)、每学期积极参与公开课的教学和展示活动。

(2)、配合教研组开展课题研究，及时搜集资料，撰写课题小结。

(1)、加强师德修养，培养自己的耐心和细心，多看看修身养性方面的书籍。

(2)、课件制作。

向有课件制作方面特长的老师学习，争取上一堂有课件的课。

(3)、切合学生的实际，提升自己的人格魅力，用魅力和激情教学，感染学生

(4)、有学历进修的机会一定把握住，努力提高自己的理论知识，为实际教学奠定理论的基石。

(1).每天做好常规的备课、上课、批改作业等工作;

(2).认真细致地研究教材，研究学生掌握知识的方法。

通过钻研教学大纲和教材，不断探索，加强学习，尽快提高专业化水平，不断更新知识，积极进行教学改革。

(3).参与公开教学，配合学校开展好各种教学展示活动;

(5).努力提高教学质量，在自己的努力下，力争使学生的成绩有很大的提高;

(6).力争创建优秀班队集体，参与学校临时组织的各项教育教学活动并出色完成交给的任务。

(1).积极参加市教研室、及学校组织的教研活动，通过参观学习，外出听课等教学活动，吸取相关的教学经验，提高自身的教学水平。

(2).积极摘抄业务理论知识，尝试撰写教育教学论文和经验总结，争取科研能力有所起色和进步。

计划在教育教学上各完成一篇有质量的论文。

(3).积极投入到教学比赛中，初步有准备参加耕耘奖的选拔。

总之，作为教育教学的第一线教师，作为新课改的实践者，应追逐教育教学最前沿的意识，树现代化的育人观和人才观，不断把握教育的真谛，更新教育观念，改进教学方法、教学行为和教学手段，扩大知识面，完善知识结构，以适应新课改的需要，并努力成为新课改浪潮中的优秀教师。

以上是本人三年中初步制定的个人目标，其他方面还要依据学校的三年发展规划及时调整和跟进。

古人说过，不想做将军的兵不是好兵。

身为一个文员，职位虽小，但是工作矜矜业业。

为了能使以后的工作达到质量更好，效率更高，同时进一步提高个人的能力，我对办公室文秘这个工作岗位谈一下自己的粗浅认识和计划，请领导批评指正。

我个性比较开朗，办事认真，信奉“明明白白做人，实实在在做事”的原则。

无论在任何时候、做任何事，我都会认认真真地对待。

我还是个善于学习，敢于挑战困难的人。

来到这里的第一天，我的上司张主任就给我上了很重要的一课，她说人一定要在社会中找到自己的位置，这样人生才有价值。

我一定牢记这句话，在xx集团实现自己的人生梦想。

办公室文秘一职，对我而言是一次机会，它能够充分展现自己的理想和抱负。

我非常珍惜也非常感谢领导能给我这样一个发挥自己才能的机会。

我将把这份感激之情化为工作的热情，扎实苦干，一丝不苟地完成领导交给我的任务。

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。

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已的个人能力，提高自已的业务水平，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。

(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，确保工作井然有条;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。

-->

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