

# 2023年物流下年度工作计划(优质6篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 物流下年度工作计划篇一

在我县代理市场稳步发展的情况下，我经营部紧密部署，以农村包围县城，更深的拓宽\*\*农村市场。下半年在市公司的领导下我们将继续坚持以g□c两网为中心，数据业务齐头并进，充分发挥公司综合业务的优势，把移动、数据、互联网进行有效的结合，细分市场，因地制宜的开展工作，坚决完成我经营部的各项经营任务。

目前，从我经营部总体市场的运作来看，渠道的建设制约了公司业务的发展，市场占有率低，实际只占到了\*\*%，业务渗透率占\*\*%，同时对现有代理的服务与管理不够完善，有些地方建立起来就消失了，更谈不上管理，只是开发，没有起到真正的意义。

提高团队素质，加强管理，制定奖罚制度和激励方案。此项工作不分淡旺季节时时主抓。根据公司下达的年销任务，月销任务，进行每月、每周具体分解到每个区域和部门，并且在完成任务的基础上提高销售业绩。

针对现有代理商和正在开发的代理商进行有效的管理和关系维护，了解他的销售情况和实力，定期拜访和沟通建立良好的关系。根据公司\*\*年的销售目标，渠道网点普及还会大量增加，要求业务部门积极开展。

对于公司推出的销售活动要严格执行业务推广和品牌宣传，根据市场情况和竞争对手的销售活动灵活策划一些销售促进活动，主攻其劣势同时对代理店员进行专业知识和促销技巧的培训。

- 1、加大铺货与铺货量，保证货源充足，拉动市场，提升销量。
- 2、对活动内容作到环环相扣，责权分明，责任到人。
- 3、选好、选对作好活动的代理
- 4、强化前台服务，克服死板，防止客户流失。
- 5、重点考核区域加大开发力度，有效的发展用户，提升设备的使用率。

全体员工充分发挥团队精神，主抓销售，所有工作重心向提高销售倾斜，全面启动市场，全力完成销售任务。

## （二）齐心协力，争创优质高效服务

随着\*\*经营部各项业务的不断发展，以及市场竞争日趋激烈，服务水平已经成为争夺客户一个重要条件。所以上半年，我们一直把提高服务水平摆在一个重要地位。

加强了客户回访维系工作，对重点客户做到每周回访，五星级客户每月回访1~3次，其余每月保持电话回访，有必要再上门回访，较好地完成了市分公司下发的回访数据。根据实际情况，我们在元宵节还为三星级以上用户发放了元宵及小礼品。通过回访工作增强了与客户的感情联络，及时宣传联通公司的各项新政策，了解客户的新需求，从而不断改进我们的服务工作。在平时的工作中耐心受理客户的.查询与投诉，赢得客户的好评。我们在不断的改善服务中，树立了联通公司的新形象。作好离网用户挽留与维系：1、由前台营业人员

对来办理退网业务的用户进挽留。2、对准离网用户进行及时的电话回访，根据实际情况对用户进行有针对性的挽留。3、对不能挽留的用户经用户同意，并出具证明后，对其卡号进行二次销售，降低离网率；1、普通用户维：1) 定期对用户电话回访或短信拜访；2) 节日祝福（短信）；2、高端用户、重点用户的维护通过平时的积累将高端用户、重点用户作为维护的重点1) 做到每月电话回访或短信拜访一次（根据用户的要求），回访要有内容，有落实，最大可能的方便用户。2) 话费监控。根据用户的需要，对用户进行缴费提醒。3) 生日祝福、节日祝福（针对不同用户，要有实用的东西）。4) 挖掘高端用户消费潜力，做好存量市场的二次及多次开发。5) 亲情服务。（根据不同用户的需求，为用户提供帮助）6) 定期的上门走访。四、活动：公司有新活动尤其是回馈用户的活动应短信告知用户，重点用户电话告知。

建立一支高素质的客服队伍是当前工作的重要保证，为此公司在全员范围内开展了技术大练兵活动。我们从“立足岗位、注重实效”出发，依照“干什么、练什么、缺什么、补什么”的要求，针对当前客服现状，明确客服经理的职责，明确分工，强化约束机制，突出考核力度，切实落实首问负责制，全面提高客服人员的素质与工作效率，切实做到“内强素质、外树形象”。结合结对子工作，做好星级制度考核，减少与市分客服口的差距。做好客户经营与维系，加大对客户服务的连续性及延续性以服务在我心征文及星级营业厅申报为契机强化员工整体服务意识，真正做到用心服务。

制定一套适合我经营部自身的内部管理制度，并严格执行。从自身做起，树立公司形象，抛弃过去一些懒散作风，做到责任明确，任务具体，还要协调好各部门之间的联系，加强每个员工的责任心，充份调动大家的积极性和创造性，使公司形成一个团结协做的集体。

在公司内部深入大练兵活动，真正的落实到位，严格按岗位大练兵计划实施。

加强公司文件的管理与归档工作，才能在需要的时候有数据可查、有记录可签、有依据可寻、有经验总结、有教训可取。

加强内控工作，目前我经营部对内控认识不够，内控流程没有具体到每个流程责任人，更没有认真组织学习过内控流程相关内容，这就使员工防范风险意识不强，对流程风险点，控制措施理解不够，因此，要全员加强内控流程及体系文件的学习，并落实到人，使之认识到内控的重要性。

总之，在全体员工的共同努力下，我经营部的各项工作一定会更加完善，业绩不断提高。在上级领导的领导和大力支持下，充分发挥主观能动性，尽最大努力完成各项任务指标，抓好内部管理工作，使\*\*年的各项业务发展迈向新的辉煌。

## 物流下年度工作计划篇二

随着新课程理念的不断提升，对教师的理论素养、专业素质及教育教学观念提出了更高更新的要求。作为一名xx教师，我们就应该能够做到主动学习、成为新型的专业化教师，符合时代的发展要求。一定要做到不断地学习，不断地提高自身的科学文化素养。于是，我针对自己的特点制定了个人下半年的专业发展规划：

首先要提高自己的政治思想素质。教师的政治取向、道德素质、教育观、世界观和人生观对学生的直接影响。“学高为师，身正为范”，引导学生树立各种正确的观念。吸取他人先进的教育教学经验，了解现代教育教学的新理念。学习现代教育教学理论，学习新课程标准，根据学生的实际情况组织教学。尽量做到面向全体学生，因材施教，让每个学生真正成为学习的主人。

经过这学期的教学实践，我积累了一些宝贵的经验。平时积极主动参加学校组织的教学研究活动。而且自学并总结了专业化笔记；在全校组织的钢笔字书法大赛中，获得了较好的

名次。在专业教学课题探究中，题目是《xx提高学生的计算能力》。在课堂实施中，我时刻注意调动学生的学习积极性，创设民主、平等、和谐，充满浓浓兴趣的课堂环境。允许学生犯错误，使学生在不断的错误中总结经验和教训。并大大提高了学生的计算能力。多给学生一些表现的机会，培养学生自主学习的能力。后的教学工作中还需不断地改变策略，以便达到更好的教学效果。

今天是一个开放的信息社会，信息的渠道非常广泛，还包括社会考察、网络学习、课题研究。观摩外校的学习，学术讨论、实践行动研究等。此外，学习内容也不仅仅局限于教材和教学法，而应该是更广泛的知识领域。要让自己真正做到“给学生一碗水，自己要有一桶水的能力”

本学期，我担任小学x年级的xx教学工作。一学期来，我自始至终以认真、严谨的治学态度，勤恳、坚持不懈的精神从事教学工作。我以一个母亲的身份去爱我的学生。孩子的心是纯洁的，她们能体会到你给予他们真诚、严格的爱。

厚爱差生，我真正做到以情动人：首先做到“真诚”二字，即我在学生面前不敢有丝毫虚伪与欺哄，做到言出必行；其次做到“接受”，即能感受差生在学习过程中的各种心理表现和看法，如对学习的畏惧、犹豫、满足、冷漠，错误的想法和指责等，信任中差生，鼓励他们自由讨论。最后做到“理解”二字，即通过学生的眼睛看事物。由于我能善意理解他们，高兴地接受他们，因此促进了中差生不同程度的进步和发展。

其次，认真制定教学计划，注重研究教学理论，认真备课和教学，积极参加科组活动和备课组活动，上好公开课，并能经常听各老师的课，从中吸取教学经验，取长补短，提高自己的教学的业务水平。每节课都以最佳的精神状态站在教坛，以和蔼、轻松、认真的形象去面对学生。按照小学数学教学大纲进行施教，让学生掌握好学科知识。还注意以德为本，

结合现实生活中的现象层层善诱，多方面、多角度去培养现实良好的品德和高尚的人格。

教育是爱心事业，为培养高素质的下一代，本人时刻从现实身心健康，根据学生的个性特点去点拨引导，对于个别差生，利用课间多次倾谈，鼓励其确立正确的学习态度，积极面对人生，而对优生，教育其戒骄戒躁努力向上，再接再厉，再创佳绩。通过现实生活中的典范，让学生树立自觉地从德、智、体、美、劳全方面去发展自己的观念，树立崇高远大的理想。

在以后的教学工作中，要不断总结经验，力求提高自己的教学水平，还要多下功夫加强对个别差生的辅导，相信一切问题都会迎刃而解，我也相信有耕耘总会有收获！

### 物流下年度工作计划篇三

半年的时间已经结束，工作又将是一个新的开始，未来一定是会更加紧张，来到一一公司不是一时半会了，做安保工作一直就是我的理想工作，自己有过很多安保工作经验，在一一公司已经工作两年的我，对这里的工作环境很是熟悉，就像这半年工作一样完成的还是很顺利的，安保部门是公司安全的一个保障，对于工作一定是很用心的，作为我们安保部门的负责人对于我们部门今后的一个工作方向一直充满信心，这也是现阶段我们工作一个新年，每一个安保工作人员报工作做好了，我们部门工作也会取得进步，这是肯定的，对于下一步的工作也应该有一个计划。

在xx公司工作的每一个安保人员，时刻都要记住我们的工作形象，还有自身的素养这是第一点，我们安保部门一直很强调这素质两个字，作为xx公司的安全保障，我们每一个人的职责都要明确到位，还有日常的工作素养，每一个安保人员一定是通过了精心的培训打造出来的人，我们部门一直都讲究一个高素质的团队，我们部门一直都在朝着这个方向发展，

在今后的工作当中一直在提高这方面的素质，部门的职业素养很高，经过了一系列的培训，我们部门的每一个成员都是绝对精英。

下半年一定会继续的保持，尽管我们部门整体的素养还是不错的，单身这还是有限的，我们工作的方向一直都不会变，部门的核心思想就是打造一个安全有保障的工作环境，下一个阶段我相信这会继续保持下去，只要我们部门的核心思想不变我们每一个安保人员动力就不会减退。

作为一名安保工作者我们的职责是给公司员工给予安全保障，这是没的说的，上半年来偶尔会有部分陌生人进入公司，主要还是没有及时的合适身份，这也是漏网之鱼，虽然说半年的时间这种情况屈指可数，但这却是体现了我们部门整体的一个职业能力，下半年工作中一定会加紧这方面的安保工作，这是公司明确规定的，一定合适每一个人的身份，部门的安保人员要负责好自己的岗位职责，一旦再次发生这样的事情，一定会追究到个人，我们部门是一个很团结的集体，但是我们也有着很明确的部门制度，这是不容每一个的部门成员违反的。

下半年的工作任重道远，作为一一公司的安保工作保障，我们还是团结一致的力量大，安保部门的工作没有停下，下半年依然辉煌！

## 物流下年度工作计划篇四

20xx年上半年销售处坚持贯彻落实公司年度会议精神，紧紧围绕“努力开拓市场，有效发挥产能，全面提升运营质量”的指导思想，积极拓展市场、提升销量，在市场渠道建设、搅拌站、工程市场拓展等方面取得一定成效，现将上半年工作总结和下半年工作计划情况汇报如下：

上半年市场形势简述：上半年受传统春节的影响，期间工程

施工基本处于停滞状态，加之，节后受持续阴雨天气影响，整体市场需求阶段性波动较大，市场需求恢复较为缓慢；为抢夺市场份额，自2月份以来，区域内各水泥厂家纷纷采取降价措施，整体市场处于低价位运行态势；进入二季度，整体市场需求略有增长，但增长低于预期，主要是持续阴雨天气的影响，抑制了需求上升，销售价格一度维持低价运行，5月中旬期间南方水泥在局部区域释放价格上涨信号，但其他企业主导思想难以统一，就南昌区域来看，仍以市场份额抢夺为主导，市场竞争较为激烈。

一销量完成：

南昌上半年销量完成一览表

单位：吨

上半年南昌计划销售水泥xx万吨，完成xx万吨，计划兑现率xx%（同比（xx万吨）上升xx万吨，增幅xx%）

上半年分品种销量完成情况

单位：吨

目前，公司以袋装水泥销售为主导品种，占总销量比重约xx%（散装比重约xx%）袋装比重同比下降约xx个百分点。

上半年未完成销量计划原因：一是持续阴雨天气影响，市场需求增长低于预期，上半年雨雪天气共68天，（去年同期62天）同比增加6天；二是受主要竞争对抚州红狮、抚州南方低价（最高价差较我公司低xx元/吨）冲击的影响，崇仁群福搅拌站1—2月份未使用我公司水泥，外围区域临川、崇仁市场销量较去年同期有所下降；三是由于在南昌市区域，在供工程地铁1号线施工进入尾声；加之，在4月份主要竞争对手价格下调后，进一步拉大了到位价差，导致部分工程、网点客户



转向。

二销价完成：

南昌上半年销价完成一览表

单位：元/吨

上半年综合均价为xx元/吨，较预算低xx元/吨，同比（xx元/吨）下降约x元/吨。

三利润完成情况

南昌1—6月份利润完成一览表

单位：万元

上半年利润完成xx万元，同比增加xx万元，完成年度计划（xx%）的xx%。

四银行承兑控制收取比例控制：

上半年银票收取比例为xx%（较预算低xx%）承兑汇票控制较好。

一、鉴定工作信心，下半年，我队重点工作是副井提升人员和矿渣及材料下放任务。主井提升矿石全年生产任务的50%，75万吨，及设备的维护保养，在各项工作开始之前要做好应对各种突发事件的准备，力争全年完成矿石提升150万吨，确保安全上杜绝事故的发生。

二加强劳动纪律的管理，深入开展‘三像’‘俩度’创建活动，狠反三违，加倍考核。确保今后安全上用心，坚持班组责任考核制度，在发现三违人员后实行班组联责考核。

三进一步加强标准化工作，正视日常工作中的问题，确保实现职工现场操作程序化，规范化。

四加强职工学习培训，切实提高职工安全意识，及班组长人员的管理水平，强化责任机制，鼓励职工学技术、用技术，鼓励职工开展合理化建议。

五努力完成全年的各项工作计划和公司下达的各项生产任务，为我矿的发展做出积极贡献。

## 物流下年度工作计划篇五

我是x年xx月x号来到xx男装专卖店工作的，在不断的学习和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

现制定工作计划如下：

- 1，严格遵守销售制度：完善的销售管理制度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。这是我们在下个月完成xx万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。
- 2， 结合个人业绩分解，明确本日工作的内容及重点，调整心情至最佳状态，充满自信的面对每一位顾客。
- 3， 服从店长的安排，休息与外出要以店柜集体利益为重。
- 4， 工作时要积极主动，争取在完成完成销售任务的基础上提高销售业绩。
- 5， 检讨自己今天工作的情况（包括业绩的完成情况、贩售状态、发生的事情处理是否恰当等），并主动提出自己的解决意见，做到今日事今日毕，决不将当天能解决的问题遗留到明

天。

我相信在今后的工作中，我将做得更好、更完善！

## 物流下年度工作计划篇六

写工作计划实际上就是对我们自己工作的一次盘点。让自己做到清清楚楚、明明白白。计划是我们走向积极式工作的起点。下面是小编给大家整理的关于下半年工作计划，希望大家喜欢！

### 一、维修方面

今年雨水季节来临全对小区内所有空置房屋进行巡察发现问题的统一要求客服员整理归类，然后及时上报工程部，要求派专人进行维修。由于上报及时所以在雨季来临时没有造成更严重的渗漏问题。

针对小区内所有楼道感应灯，由于是声控所以损坏的比较频繁，经由水电工选用质量及材质比较好的底座后损耗明显降低。

### 二、保安方面

上半年在全体保安员的共同的努力下，圆满完成了小区入住的安全防范工作。但随着工作的逐步加深，渐渐露出了小区保安的不足与缺陷，配套设施过差，人员素质过低，专业知识不够足等。为此五月份进行了一次保安大革新，首先实行淘汰制，淘汰了平时工作不认真，纪律性差及年龄偏大的保安。工作的革新使保安的外在行像上了一个新台阶。虽然在这过程中由于我的失误给公司带来了些许麻烦，但为了整个小区的工作正常运行我不后悔。其次在自身管理方面，我坚持每周一、五小会半月一大会，进行交流与检讨。同时，开展专业知识培训。今年四月水电工参加了本县消防中心举办

的消防安全技术与管理的专业培训，学习完后用考备回来的课件组织所有保安学习。同时每周一、五组织全体保安进行军事训练。

在外来人员管理方面，我保安部一天24小时不间断巡逻，一律实行来访人员登记确保了小区业主的财产和生命安全。

### 三、保洁方面

本小区保洁认真遵守管理处的各项规章制度，严格执行清洁工作规程全天候清扫小区内公共区域卫生及各单元楼道卫生。定期清洗垃圾桶，扶手单元门污绩，严格按公司品质部的要求，给小区业主创造了一个干净的居住环境。

为使服务质量得道飞跃式的提升，加强了对岗位员工的培训，员工对小区规章制度的执行明显提升。但因有些员工上岗时间短，服务意识差等原因，有时员工在做正确的事情，但还是引起了业主的投诉。为此，服务中心将典型的事件形成了案例，放在岗亭组织学习，教育员工做事要注意方式方法。经过半年来的努力、全体员工的服务意识及处理问题的能力有了极大的提高。

以上是本服务中心半年以来的工作情况总结。我们深知，在服务工作中还存在一定的不足之处。与其它服务中心相比。还存在很大差距。相应的问题在日后的工作中，我们还会扬长避短，努力克服改正，力争为公司做出更大的贡献。

### 四、下半年的工作打算

1、培养市场。树立品牌意识

2、总结上半年的工作经验。做好业主的回访工作，并加大宣传力度提高我们企业的知名度。

3、配合开发商做好一切工作

4、结合小区实际建立严整的安防体系。

5、完善日常管理。开展便民工作提高住户满意度。

转眼间20\_\_年已经过去一半了，身为公司销售部的一员，从刚进公司一直强调自己保持着全身心地投入、尽心尽责的做好本职工作，将公司的生意做大做强是我为之奋斗的目标。20\_\_年下半年的工作即将展开，为了更顺利的开展工作，以下是本人对下半年工作的计划。

## 一、区域市场

原区域市场的雪花覆盖率提升为：70%占有率提升至：60%

将通过以下几点达到提升：

1、空白终端：继续加大终端回访次数，做好客情关系，分析利润，争取先以单品进店销售。

2、现有终端：通过丰富灵活的促销活动拉动销售，使之巩固持续发展。

目前有一个主要的任务，协助新业务小孙适应公司销售，尽早提升业务。我会耐心解答工作中遇到的困难，并给予适当的指导，协助他早日适应公司销售业务，突出业绩。

## 二、继续提升精制酒销量及利润

1、在部分消费能力较好的主要以雪花冰勇以上产品为销售主打的区域终端通过产品生动化，利润分析等方式将中高档以上产品做好，做强。

2、在消费能力一般的主要以雪花沙勇为主要销售的终端一促

销刺激消费以及进行啤酒知识宣传使之尽量消费中高档产品，并使中档啤酒做大，持续提升。

3、基于精制酒消费意识差，对于精制酒不了解对公司不了解的消费能力差的区域终端，通过业务促销的口口相传逐渐转换为雪花清爽，原汁麦的消费。

### 三、业务素养的转变

#### (一)增强终端销售信心

1、丰富我们的知识面及啤酒知识，对公司文化及啤酒文化的学习了解再复制到终端，让终端有十足的信心介绍雪花产品给消费者。

#### (二)改善执业能力

1、积极主动的对外渗透复制改善文化，对不利于市场部利于公司的要果敢的处理。

2、不在终端消费者面前诋毁竞品的公司或者产品

3、信守承诺

首先对于商户，其次对于终端，再次对于消费者，承诺了的就一定快速的去兑现。别人相信雪花的前提是相信公司的人。

至此，对于工作的总结计划也许还不全面，但是在每一天我都会一条条将当日的计划列出，每天的计划我相信是为我总的目标服务的，所以会脚踏实地做好。

经过上半年的努力，我们在经营治理上和市场营销上已经取得了一些成绩，为下半年的工作开好了头，打好了基础，但下半年的市场竞争将更加的激烈，我们只有更加努力地工作，才能保证公司的持续发展，才能完成总公司交给的任务。

## (一)提升干部员工的思想水平和综合素质。

提高干部员工的思想水平和综合素质依然是下半年的工作重点之一，下半年公司要继续抓好员工的思想教育工作，提高员工的思想水平，综合素质，使员工能认真贯彻公司的指导精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐中联，促进公司持续发展而奋斗。

通过各种方式和途径提高干部员工的理论和业务水平，定期举行干部培训，提高干部的治理能力和思想熟悉，有条件的的话，组织员工到相关培训机构进行专业及英语培训。

继续做好党建工作，上好党课，提高干部的政治理论水平。对入党积极分子加强考查，把优秀的员工吸纳到党内来，发挥党员作用，引导全体员工奋发向上。

## (二)狠抓生产治理，确保安全质量。

安全质量是公司进行市场营销的最大资本和最好武器，是公司进行市场营销的基础。在市场相持阶段，只有确保安全质量，才能有条件、有资本、有底气向船东营销，否则只会让客户反感和不信任。

下半年，公司要在狠抓生产治理，确保安全质量上下功夫，要加大现场的巡查力度，对任何不按操作流程作业的作为予以及时处理，要加大考核力度，对安全质量事故，从重从严处罚。

## (三)进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，对岗位职责和 workflows 再进一步细化，做到权责分明、任何工作都要有人负责，有人监督，避免漏洞的发生。对现有已不适时宜的规章制度加以修缮，提高规章制度的可操作性和可执行度，果断贯彻落实。

对一些还未规范的事项及时出台相关制度和机制进行调整规范。

在业务服务上采用创新服务，提高服务质量及客户满足度，根据客户的需求和特点，为客户量身打造服务计划书，及时准确地为客户提供所需的数据。挖掘增值服务的潜力，让客户感受到没有我们的服务，他们的工作会不方便和不顺利，从而使客房更信赖和依靠我们。在市场营销上采用创新手段，积极收集相关信息，和客户建立互信互利的关系，尽所能地帮助客户解决工作和生活上的难题，用诚意感动客户，用实力吸引客户。进一步理顺和船东、码头、代理及相关单位的关系，加强和各单位的交往，积极参与各单位组织的活动，提高知名度及影响力。

回顾过去的半年，在这市场“相持”阶段，我们面对激烈的市场竞争，没有感到丝毫的畏惧和恐慌，厦门中联人继续高举着理货改革的旗帜，发扬创业时的艰苦奋斗精神，一如俱往地迈着坚定的脚步朝目标前进。相信只要我们紧紧团结起来，众志成城、不畏艰苦，迎难而上，我们一定会取得最后的胜利。

## 一、上半年工作回顾

### (一) 围绕新形势、新情况，改革工作取得新突破

1、\_\_政务服务“一张网”推广，线上线下不断融合，构建高效平台。根据《省政务服务“一张网”上线试运行推广宣传活动通知》的要求和部署，开展系列推广宣传工作。一是全面落实任务；二是进行多形式、多途径宣传；三是全面梳理“不见面审批(服务)事项”。“一张网”建设，将构建更加畅通、更加快捷的便民服务平台，实现“网上批、快递送、不见面”审批新模式，逐步解决网上政务服务门户不统一、政务服务数据难共享、服务事项无法通办等问题，让办事企业和群众少跑腿。



2、相对集中行政许可权改革，优化服务环境。为解决审批时间长和盖章多、收费多、中介多、材料多等“一长四多”突出问题，区政务办会同区编办启动了相对集中行政许可权改革前期工作。按照“一窗受理、合并审查、集约审批、一站办结”的审批模式，对改革涉及到的审批部门行政审批事项进行了梳理和分类，提出了设立区行政审批局的初步方案。

3、“两证”办理搭建新平台，焕发市场活力。年初，下发《关于明确处理全区工业企业“两证”不全遗留问题相关事项的通知》，明确了“现场办公、集中会商、分类审核、挂图作战、限期办结”的工作思路。政府办、经信委、政务服务办牵头国土、规划、环保、安监、住建、消防等部门组成工作班子，分期分批对各镇(街道、园区)工业企业“两证”遗留问题进行“会诊”，提出推进方案。目前，全区已有20多家企业顺利办理了产权证。

## (二)做细做深，不断完善品牌服务体系

1、靠前靠实，走进园区前移服务。今年以来，区政务办先后会同市政务办走进海陵工业园区、罡杨镇为重点项目提供现场会办，帮助协调解决审批难题。对项目涉及的土地规划、施工许可、环保验收、工程竣工验收等审批手续逐一对接沟通，对审批所需准备资料进行面对面指导。

2、聚焦难点，精准服务重大项目。根据重大项目代办工作需要，举全中心之力，全方位、立体式、保姆式跟踪服务重大项目，为项目建设消痛点、疏堵点、排难点，“包办墙外事，帮办墙内事”。上半年，先后为民慧钢铁、海华机械、乐叶光伏、东沪科技等重大项目提供了代办、帮办服务，解决审批难题20多个。

3、政府采购工作规范，凸显公信公正。一是采管分离，相互制约。二是科学操作，严格把关。在采购活动中，严格把握五个关口，即“项目委托关”“采购文件编制关”“信息公

告关”“开标评标关”“质疑关”。上半年，中心共组织各类项目进场交易30场次，采购预算近318.53万元，实际采购258.32万元，节约资金60.21万元，节约率18.9%，有效地降低了财政支出，限度地发挥了资金使用效益。

4、强化作风建设，保证品牌新发展。通过多种形式，对窗口服务和办事过程实行全程监管。严格执行工作人员和服务窗口的月度考核制度。以“现学现做”、“大走访”为契机，深入开展廉政教育活动，形成务实高效氛围。今年以来，开展一把手上廉政党课2次，观看警示教育片3部，谈心谈话5次、党纪党规知识测试1次，作风效能警示教育大会2次，道德讲堂2次，廉政文化建设月系列活动1次、专项检查5次。

## 二、下半年的工作计划

(一)加快审批系统化、集成化改革，助推审批质效不断提升。

一是配合市、区政府打造纵横全覆盖、服务全渠道的政务服务“一张网”，线上线下融合高效平台。

二是继续做好事项承接清理、流程化工作。

三是按照省市部署，积极筹建行政审批局，加快实现“一枚印章管审批”。

(二)持续务实创新，助推品牌效应不断放大。一是深入推进“准入准营跑一次、项目审批不见面”，全面梳理“跑一次不见面”清单内容。二是创新服务理念，聚焦富民、创业短板，优化服务举措，持续开展党员干部走进镇街(园区)服务重大项目活动，畅通“绿色通道”，争创“双快服务”品牌新亮点。三是充分发挥党员干部示范带头作用，扎实开展志愿服务活动，定期开展“大走访大落实”活动，解决实际问题。

(四)落实“两证办理”，助推整体联动格局架构。主动服务，明确专人负责“两证”全程办理;加强指导，因企定策，衔接管理归口部门服务;强化联动，结合帮办包办，推进各部门前置服务;紧密合作，相互协调，提高整体办理效率。

回顾这半年的工作，我在领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照酒店的要求，较好地完成了自己的本职工作，通过半年的学习与摸索，工作方式有了较大的改变，工作质量有了新的提升，现将半年来的工作情况总结如下：

### 一、加强自身学习，提高业务水平

虽然我的职务只是一名领班，但要做到优秀，自己的学识，能力等还有一定距离，所以总不敢掉以轻心，向书本，向领导，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步，在管理能力，协调能力及处理问题等方面，有了进一步的提高，保证了楼层各项工作的正常运行。

### 二、日常管理工作

楼层领班对我来说并不是一个陌生的工作，但嘉海对我来说是一个全新的工作环境.作为一名楼层领班，自己扮演的角色是承上启下，协调左右的作用，我们每天面对的是繁杂琐碎的事务性工作。在新的工作环境中，各项工作几乎都是从零开始，尽快理顺工作关系，融入新的工作环境，是我的首要任务。努力配合主管做好楼层管理工作，本着实事求是原则，做到上情下达，下情上报。本酒店的会议接待任务比较重，上半年多次接待了海关的重要宾客，但由于客房服务人员因种种原因经常短缺，这就要求自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，力求周全，准确避免疏漏和差错。

### 三、存在的问题

半年来，本人能认真地开展工作，但也存在一些问题和不足，

主要表现在：第一。我毕竟到嘉海工作才半年多，许多工作我是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。第二.有些工作还不够过细，如在查房上，设施设备及卫生检查上，不是十分到位。第三。自己的理论水平还不太高。

#### 四、下半年的工作计划

1. 加强学习，拓展知识面，借鉴同行业的优缺点，灵活运用自己的实际工作中，优化工作质量。
2. 加强对设施设备的检查和维护保养，给客人在使用过程中以和谐、舒适之感。
3. 积极认真配合主管，搞好楼层的日常管理工作。
4. 针对一些新员工和操作不规范的服务员进行手把手的教，提高员工的业务水平。
5. 加强节能的检查，平时多跟服务员讲节能的意识，努力做到二次进房检查。
6. 对客房的日常卫生质量要严格把关，合理的安排好计划卫生。

在接下来的日子里，我要勤奋工作，努力改正不足之处，发扬优点，力争取得更大的工作成绩，为酒店创造更高的价值。