

# 下半年工作计划 公司下半年工作计划(实用8篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？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。

## 下半年工作计划篇一

在新的一年里，\*\*公司要站在新起点，图谋大发展，用更快的速度，更大的步伐，推动企业迈上新的台阶，使我们公司有一个较大幅度的发展。

### 指导思想

全面贯彻党的xx届三中全会精神和中央经济工作会议精神，高举中国特色社会主义伟大旗帜，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，紧紧围绕转变经济发展方式和完善社会主义市场经济体制的方针，顺应政策，瞄准市场，紧紧抓住国家实施“万村千乡市场工程”的机遇，积极主动争取扶持资金，继续开发建设大型商业网点，大力发展直营加盟店，扩大物流配送，提高商品配送率，加强加盟店的升级改造，完善硬件投资服务体系，取得\*\*公司与加盟店经济效益上的双赢。

### 工作措施

春节是一年里销售最火的季节。紧紧抓住这一时机，是实现2019年“开门红”的关键。2019年春节打了一个漂亮仗，2019年春节前，要多条渠道，筹措资金，为春节前备货提供资金保证，在天气较好的时候，提前动手，安排精兵强将，组成几个采购组，组织充足的货源，确保直营超市的销

售不缺货，加盟店的配送有保障。再打一个漂亮仗，做到年年“开门红”。

充分利用现有资产，将其盘活，保值增值。我公司原有的经营网点基本上都采取租赁经营的方式，随着市场行情的变化，其增值空间进一步扩大。要把盘活利用这部分资产高度重视起来，根据市场需求，采取灵活的租赁办法，在前一轮租赁到期的时候，加大力度，广泛宣传，公开招租，确保资产保值增值。

我公司的经营网点迅速扩大，点多面广，企业管理的突出矛盾是各项工作之间的相互协调和财务帐目的准确结算。工作能否协调，关键在领导班子，班子成员能各负其责，相互配合，取长补短，拾遗补缺，就不会顾此失彼。要不断加强领导班子建设，增强责任感和使命感。

07、08两年，为了争取银行贷款，我公司做了大量的基础工作，取得了有效进展，得到了\*万元流动资金贷款。但由于我公司抵押资产数额不足，贷款工作受阻。我们要继续抓紧此项工作，积极与相关部门和兄弟单位联系，采取担保与抵押相结合的方式，提供完备的贷款资料，争取尽快得到大额贷款，解决企业发展资金。最近，国务院出台政策，降低利息，松动银根，下达政策性银行1000亿元贷款额度，这对我们来说是个利好消息，我们要抓紧工作，加倍努力，取得实效。

前不久，市发改委将我公司申报的“物流配送中心及商品展销厅”项目推荐到省发改委，争取中央和\*\*省项目扶持资金，申报扶持资金为\*万元，这是一个不小的数目，难得的机会，争取到了，能使我公司打一个翻身帐。我们必须做为头等大事，高度重视，抓紧联系，积极争取，获得成功。

截止目前，我公司建设乡、村级直营超市累计已达到\*\*户，其中\*\*户在\*\*县，是企业全额投资建设，在企业经营中发挥了良好作用，获得了利润。上至商务部，下至县区商务主管

部门，对这一作法都十分重视，密切关注，给予充分肯定和支持，省商务厅决定，每建成一个直营店，给予扶持资金\*万元。2019年，我们要继续选点建设\*\*户乡村直营超市，扩大零售网点布局，使其更加趋于合理。

根据省商务厅得来的消息[]20xx年“万村千乡市场工程”还将实施一年，我们一定要把握好这个最后的机会，积极主动地发展改造加盟店，充分利用国家实施“万村千乡市场工程”的政策，把物流配送和流通网络做大做强。克服困难，不懈努力，排查分类，村、乡到位，分工明确，专司其职。发展的重点放在4个外县区，尤其是\*县、\*\*区和\*\*区的\*部山区，目前尚无实施企业前去发展，容易得到各级主管部门支持。在加盟店密度已经较大的情况下，我们必须有此明确认识。具体目标，如前所述为\*户，关键是要抓好落实。

由于扶持资金到位滞后，公司建设直营超市投资较大，资金一直很紧缺，过去一直采用先建立加盟关系，后予以投资扶持的办法，这样做，工作量大，效率低，加盟店主还不太满意。我们要总结2019年下半年的做法，明确认识，舍得投资，认真落实对加盟店的承诺，主动与各县区工商管理部门取得联系，出资为加盟店更换营业执照，最终达到农家店建设规范，符合验收标准。

“在万村千乡市场工程”实施中，物流配送是主体，商品价格是关键。给加盟店搞物流配送，我们采取的是保本经营、允许略亏的经营策略，做到了商品价格当地最低，受到加盟店欢迎，在电话访销中，要货的人越来越多。我们必须进一步做大做强物流配送，合理分工，人员、设备、车辆相对固定，加强专业化管理，增加商品品种，注重名优新特商品的试销和宣传，设在、\*县的配送部，要提高配送能力，加强电话访销，给加盟店提供更多的质优价廉的商品，巩固加盟关系，树立良好的企业信誉。

## 下半年工作计划篇二

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在xx下半年里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对xx公司所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的`价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。

经过上半年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服

工作的重要性将尤其突出，因此□xx公司在下半年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以xx公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由xx设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在下半年完成xx营销服务部□xxx营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

根据上半年xx公司保险费收入xxxx万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%□xx年度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现下半年保费收入xxxx万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点□xx年在车险业务上要巩固老的客

户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在下半年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。下半年我司经过积极地努力已与各大银行签定了兼业代理合作协议，下半年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解xx保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，xx公司将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

## 下半年工作计划篇三

我受公司董事会委托，在此向股东会作20xx年下半年工作计划。请审议。

时间已过半，上半年任务没过半，完成的不理想，但我们勇于担当，不气馁，要迎头赶上。下半年在股东会的决策领导下，我们要紧紧围绕20xx年度工作指导思想和20xx年度工作目标，重点抓好以下几个方面的工作。

不断强化“三基”工作，突出重点管控，狠抓各级安全责任落实，严格挂牌负责制和各级领导值班、带班制度。强化部室业务管理，规范员工操作行为。后半年主斜井运输系统逐

步完善投运，在斜井运输管理和操作上，将作为矿井的管理难点和重点。（这主要是管理人员不足、设备为基建期的临时设备、操作人员多数为临时工，素质较低、操作不熟练、管理难度大），将需要我们加大培训和管控力度。坚持每天早班会、下午调度会和周四安全例会，开展安全、技术、施工协调会诊，及时解决存在的问题和隐患，各级领导干部要时刻绷紧安全这根弦，实现下半年安全零目标。

计划完成进尺2700m□月平均进尺450m□主要是在过小煤窑破坏区难度大，安全隐患多，施工速度慢，注重现场的安全管控。针对过空巷、过高冒区、过地质构造特殊时段，要超前采取针对性安全预防措施，确保施工安全。

要加快职工餐厅、澡堂的收尾、验收工作，确保职工餐厅、澡堂在十月底正式投入使用；对35kv变电站、锅炉房、圆筒仓、污水处理站等地面设施，要加快施工图纸的到位、招标手续的办理和施工单位的落实工作，力争年底完成主体施工。

鉴于整合矿井，周边环境和地质条件复杂，有过去的老窑积水和大面积采空区，因此，我们必须高度重视防治水工作，切实做到不漏探、不盲进、不透水，要坚持“物探先行、化探跟进、钻探验证”，严格执行“预测预报、有掘必探、有采必探、先探后掘、先探后采”的防治水规定，牢固树立探放水工作是采掘活动的关键环节的工作思想，推行“长探加短探”的探放水工艺，加强探放水现场把关，坚决杜绝水害事故发生。

我矿作为高瓦斯矿井，必须合理、完善矿井通风系统，必须严格遵守瓦斯治理的十二字方针，着力构建通风可靠、监控有效，管理到位的工作体系。加快监控系统建设，培养监控人员，管理人员，切实做到装备到位、人员到位、技术到位、管理到位、考核到位。针对过小煤窑破坏区瓦斯有异常的特殊性，强化瓦斯排放、贯通管理、值班领导现场蹲点工作，从源头上做好瓦斯治理工作。建立预报和预警机制，实现瓦

斯零超限，杜绝瓦斯事故发生。

查缺补漏，采取措施，要加强顶板管理，严格执行敲帮问顶制度；要加强立井提升运输管理，严格绞车的维护、保养及定期检测工作；要加强辅助运输管理，严格执行“行人不行车，行车不行人”的规定；要加强机电管理，杜绝井下电气设备失爆；要加强重点工程管理，严格履行相关审批规定；要加强地面火工品、车辆、消防管理，坚决杜绝各类非生产事故发生。

，本着节约投资、科学合理布局、高效施工的建设，在保证设施完善、功能满足要求的前提下，从设备选型、采购招标、建筑施工、现场管控等环节，进行落实。

按照集团公司党风廉政建设要求，加强党风廉政建设，要增强党性观念，强化自律意识，加强作风建设，促进领导干部转变工作作风。深入贯彻落实“干事干净、干净干事”的廉政核心理念，严格落实党风廉政建设“一岗双责”责任制，做到党风廉政建设与其它工作同步落实。发挥好党员的先锋模范带头作用和党支部的战斗堡垒作用，为煤矿的建设和发展做好稳定的政治保障和坚强的后盾。

过去的已经过去，面对今后严峻的安全形势和井下大的掘进工程进度，我们要切实抓好今后的每一天。以高度的主人翁责任感，咬定目标不放松、扑下身子抓落实、加快发展不懈怠；以奋发有为的精神状态，一切围着目标转、一切围着执行办、一切围着落实干；以求真务实、锐意创新的精神风貌，用新思路落实新任务、用新办法解决新问题、用新举措开拓新局面；为圆满完成20xx年下半年各项工作目标贡献我们的一切力量。

再次向股东给予的信任与支持，向公司班子成员顾大局、讲奉献、勇担当表示衷心的感谢：我们将继续执行好股东会决议，为建设高效、文明、和谐新瑞旺而努力奋斗。



## 下半年工作计划篇四

按照国家局[五条纪律]要求，针对x年年财经秩序专项整顿自查出来的薄弱环节，如扎账时间不规范原始凭证不合法资产管理不科学财务收支不合规核算不实手续不全等问题，积极进行整改和自查自纠，进一步深化会计基础，完善财务管理体系。明年的重点要放在区局和基层网点，要规范会计核算原始记录财产清查的操作传递交接手续，落实资金商品资产的管理责任，强化内部操纵，使管钱管账管物严格分工，相互核对，相互监督，防止经营活动中的失误差错，保障各财务环节安全运转，全面推动财务管理规范运作，通过专项整顿建立起规范守法诚信的财经秩序，确保在明年二至五月的省局复查和五月以后的`国家局重点检查中全面过关。

### 2财务集中实现一个流字

全省集中财务资金中心电子商务三位一体的信

息管理系统应用软件已由省局项目组完成，明年一季度将正式运行。该系统将统一会计科目与科目级次，统一固定资产折旧年限方法，统一存货分类与单据格式样本样本，实现省局对分县公司会计业务的跨单位审核联查，直接进行预算表单的审批，为适应省局新管理方法的要求，我们将对目前的核算流程进行重组，资金每日上划，费用按预算按月核拔，与省局网点上下联网，会计报账一天一报，财务资金数据及时上传，让资金流商品流信息流实现数据共享，建立集中财务分级操纵全面预算责任会计的财务管理体系。

### 3资金管理突出一个零字

一是零资金运营，零运营资金并非真的零资金，而是用尽可能少的流动资金推动企业的生产经营运作。明年由于省局要搞全省资金中心，企业资金帐户开在省行，贷款按合同合同执行划帐，留在企业周转的钱将非常少，我们将尽量利用各

种应付款应交款预收款未交税金未交利润等负债资金进行负债经营，实现零资金成本。

二是零库存管理，对各单位实行库存定额，超定额的单位将按超出比例扣减其经营得分，反之则增加得分，让库存定额与工资挂钩，促进各单位勤进快销，加速资金周转。

#### 4费用开支坚持一个降字

坚持费用管理算控降三字诀，算是全面预算，将费用按预算分解到各单位各科室，按销量制定单箱卷烟的费用定额标准，销多少烟给多少费用。控是严格预算管理，超过预算的一律从个人月奖中扣回，实行定额包干责任到人超支自付节约奖励的管理办法。

降是按上年实际费用，每年下浮一定比例确定费用总额，进一步完善财务公开制度，逐项剖析费用成因，将费用与同期与定额与先进单位对照，通过分工明确，层层把关，促使各单位挖潜节支堵塞漏洞。

## 下半年工作计划篇五

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。

20xx年下半年的工作即将展开，为了更顺利的开展工作，以下我结合前段工作的总结，对下半年工作重点的计划。

由于公司相当大的一部分销售是由老客户介绍来的，我们在市场还没有完全进入旺季来，由公司相关领导带领服务、销售相关人员对大客户、能够为公司介绍销售机器的客户进行服务巡检活动，解决客户存在的服务问题，让他们充分体验到柳工老客户、大客户的优越性，他们这样才能够更好地为

公司整机销售做出帮助。

高度重视市场支持体系的建设(当地的修理厂、配件店、平板运输老板、业内人士):以诚实、大度的态度,合理布局、准确判其热情度和影响力、反复激发他们的积极性。

积累原始用户信息:跑重点工程、工地、开发区、住宅建设小区、矿山、沙石场、市政和水利施工单位、城镇拆迁户和拆迁村、查电话黄页、查当地报纸。关键是系统开发,切忌大而划之。吃得苦中苦、方为人上人。

原始用户信息要及时整理分类,从中筛选出自己有用的信息。在每个地区锁定主要竞争对手,知己知彼,利用对手的弱点寻找商机和突破点。

紧密围绕本地当前市场购机热点地区、用户群、热点工程、行业,开展销售工作。

注重成功率,开发一个成功一个,开发一个点映照一片天。卖挖机一定要学会批发和传销之术。

市场开发手段每个大区、办事处、销售员均应十分明确的选定所辖销售区域内,县、区、镇或特定人群(10个以上关系较好的老板组成的群体)的前三位的重点市场,并制定相应的销售目标以及开拓方案。公司希望在年底前在各地区均形成分级的“三足鼎立”的市场格局,以确保销售的持续增长。

针对每一个重点市场,应构建以当地的主要竞争对手的大用户或代言人,当地的老用户,修理厂、配件店为主的“三足鼎立”的市场支持体系(即渠道),为此也应选定相应的开发对象及制定开发方案、确定销售目标。

用户因地域、亲属关系、生意联系、挖机品牌而自然形成的用户群体是工程机械营销中最诱人的蛋糕,在日常拜访中高

度重视和了解各类用户群体，对群体内的用户一定要在最短的时间内全面见面拜访，力争深入了解和熟悉。面对群体老大或很有影响力的人物应长期相处，切忌直接推销，应先获得其好感和初步认可，其主要目的要放在其帮忙介绍购机信息上。对群体中有一定影响力的用户购机信息要高度重视，及时上报，利用一切资源全力拿下。一但有所突破应当及时扩大战果。

充分利用好产品展示会，产品展示会是公司对当地市场最有效的支持和投资，是公司对当地用户集中、全面的展示和介绍品牌及产品，突破和巩固当地市场的最有效的手段。一场成功的展会往往是打开和巩固一个市场的关键！

a.业务人员要注意形象、言表、态度、礼节，注意当地风俗习惯

b.市场开发要扑进去，到忘我境界

c.强调市场开拓方案制定，避免盲目、混乱的追逐信息式的销售

d.产品宣传要统一口径，系统介绍e.平常心对个单，提高对客户驾驭能力

f.强化团队意识，扩大信息交流，要学会启动和利用各种资源

g.要机灵，对用户需求及各种突发事件要准确把握

h.厉行节约，提高实效

机会可遇不可求，在整个行业开始大洗牌的同时我们一定要抓住这次机会，打破市场格局，迅速占领市场。以完成下半年的销售目标，同时也为明年的市场打下坚实的基础。

## 下半年工作计划篇六

随着信息化工程的实施，公司计算机应用不断的深入、互联网技术的. 迅猛发展，网络数据中心的地位越来越重要，为保障计算机、服务器和存储设备等的安全、正常运行。根据实际情况及长远目标继续建设以\*\*热力网络自动化综合平台为基础的实用、高效、经济、安全的中心机房。

二、为引进现代化计算机工具，推动现代化管理，使公司管理规范化、程序化、迅速快，制定相应的部门工作管理制度、中心机房管理制度、网络安全管理员职责及网络应急预案。

三、集中力量做好\*\*热力综合信息系统的建设工作，为今后\*\*办公自动化网络平台的集成奠定基础。

四、与公司相关各部门沟通协商、了解需求，继续完善数据传输方式、网络安全模式、网络规模。制定出合理、实用的近期目标及长远规划。

五、合理安排人员工作，明确岗位职责，做到人尽其用。根据工作实际需要及相关专业知识进行安排。

六、定期对部门相关专业人员进行新技术培训，更新知识并注重后备技术人才的培养与锻炼。

七、供热完成后，对各换热站点自控设备进行检修、校验和维护。做好下一个供暖期新增换热站自控设备的设计、安装及调试工作。

八、对热网监控软件进行继续开发、细化。使之更直观有效的为热网调节服务。

九、继续对各独立计量用户(红旗大厦、京香实业等)定期抄表，并进行计量设备维护，为公司相关部门提供准确计量收

费数据。

## 下半年工作计划篇七

在公司的领导及全体同仁的关心支持下，在业务的发展上取得了较好的成绩，较好的完成了公司的任务指标，在此基础上，回顾上半年的工作经验和结合工作实际情况，制定20xx下半年工作计划如下：

加强业务管理工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在下半年，公司将狠抓业务管理工作，提高风险管控能力。

提高服务工作质量，建设一流的服务平台。我们经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务。在市场逐步透明，竞争激烈的今天，服务已经成为我们公司的核心竞争力，纳入我们公司的价值观。客服工作是这一理念的具体体现。在下半年里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把优质服务送给每一位公司的客户。

巩固xx市场占有率，扩大xx市场占有率。根据上半年支公司保费收入xxx万元为依据，公司计划下半年实现全年保费收入xxx万元，其中：计划将从以下几个方面去实施完成。

- 1、精心组织策划、坚决完成计划指标，为全年目标打下坚实的基础。大力发展渠道业务，深度拓展xx市场，打好xx地市业务的攻坚战，有序推进，扩大和巩固xx市场占有率。

- 2、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，下半年在车险业务上要巩固老的渠道和客户，扩展新渠道，争取新客户，侧重点在发展渠

道业务、车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

3、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企事业单位，对效益好，风险低的单位重点公关，与单位建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在下半年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

4、其他方面：深入抓好其他保险业务工作；加强与各保险单位的合作；积极参与各种保险的激烈竞争之中。

做好员工和保险推销员工作，继续完善人力资源调配，为公司业务发展提供人力保障。下半年在员工待遇上，工资及福利待遇在上半年的基础上适当提高，同时计划为每个员工体检身体，每位员工过生日公司提供一份礼物，举办一些集体活动等，用的好人才，留的住人才，为下半年的业务开展提供强有力的人力保障。

强化执行力。今年将从制度入手，对公司的现有规章制度上、要求范围内进行修订和补充，完善以前没有完善的规章制度，使之更加符合公司经营管理工作需要。汇编成册后，发到每一个员工手中，认真学习。真正做到以制度管人，以制度办事，从而提高执行力度。下半年有望通过我们全体员工的共同努力让公司进入一个全新的发展阶段。

## 下半年工作计划篇八

经过上半年的努力，我们在经营治理上和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。

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。

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。

下半年公司要进一步细化治理，对和 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，尽可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，一如既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。