

2023年会计公司工作总结新年工作计划 公司新年工作计划(优质6篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源配置。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

会计公司工作总结新年工作计划篇一

在经历过一场有惊无险的世界末日之后，在庆幸我们每个人都还活着的时候，-年它轻轻的来了，走进我们每个人的身边，走进我们每个人的心里!历经坎坷，多灾多难，而我们自己又都在-年都做了些什么呢?是碌碌无为，虚度青春，还是全力以赴，无怨无悔?为了给自己-年也交个答卷，特对自己的工作做一个全面总结!

第一，在工作态度方面，总体而言还是积极主动的，基本上每天还是有目标有想法的在努力的工作。只是偶尔也会有开小猜的时候，在面对客户的接二连三的无情拒绝后，情绪会有波动，有时候会因此而一整天没状态，从而影响到业绩!心态决定命运，态度决定高度!

第二，在工作时间上安排的不是很合理!我发现很多同事也包括我自己，很多时候都在做着无用功，没有把时间用在最重要的客户和事情上面，所以有时候会造成事倍功半的现象!所以我们每天早上开会早会后再利用15分钟的时间做一下一天的工作计划表，而且这个表一定要量化，细化，而不是一个笼统的概念，这样我们工作起来会更加明确我们每天都要做什么，该怎么去做，工作效率的提高一定会伴随业绩的提升，而且这种方式一旦坚持下来形成一种习惯，对我们以后的工作、学习、生活都是大有裨益的!高效的时间管理，是所有成

功人士必备的优秀品质!

第三，谈的大客户少，或者说不敢去谈大客户，因为对产品的不自信和对自己的不自信!在我们公司10多年的服务客户群体来看，我们一直都把我们的客户定位在中小型客户，把我们的产品定位在中基层岗位的招聘服务!因为固有的观念，我们也一直延续老路继续前行，而没有大胆的去寻找新出路，岂不闻坐吃山空，像中小型企业的生存期都不会很长，很多以前的老客户都会变成死单位，垃圾资源!我们的业务员也会很吃力，业绩的开发也犹如坐过山车一样，此起彼伏，没有安全感!而这个源头就是这个客户资源，我们需要更多更好的大客户，好单位成为我们公司的形象代言人，这样下来我们公司才能持续科学的发展下去!而这些大客户，好单位的加盟，需要我们有更专业的行业知识和高超的销售能力加上产品本上的价值!我觉得上级领导应该给我们更多的培训机会，让我们更好的提升自身能力，最好是以身试法，就像古时带兵打仗一样，大将带领士兵冲锋陷阵，这样的话才能鼓舞士气，最具战斗力!一个具有战斗力的团队，才最有希望!

第四，团队的凝聚力不够，或者说是丧失!我们现在的部门与部门之间没有竞争意识，丧失战斗力，以前的激励制度，应该要继续发扬下去的，可惜取消了，什么时候能重新启动呢?部门之间需要一些活动才能更融洽，更和谐，不然大家没有什么交流，部门不部门有什么区别呢?若一盘散沙，焉能成大事!

过去属于死神，将来才属于我们自己!让我们把握现在，展望美好未来!为此，我特为自己做了一些-年的工作规划，以其作为自己-年的工作标尺，及时有效把控好-年!

计划如下:

- 1、严格遵守在位一分钟，干好60秒的原则，上班时间不干与工作无关的事情，充分利用好每一分钟，做好自己每天的工

作安排表，并按工作表开展各项工作，秉着对工作负责，对自己的态度，努力完成公司下达的任务！每天电话量120分钟，有效电话40个！

2、去多试着谈一些大客户，不断提升自己的业务能力，半个月内试着谈一个大客户，不论成功与否，都要坚持下去！

3、-年全年的目标15万，每月目标12500，每周目标3125

4、在工作之外学习各项技能，每个月学习一项技能，以提升自己的能力！

5、加强体育锻炼，增强体质，最好是学习一门武术！

计划有时候也是赶不上变化的，但是我会最大限度的以计划为准绳，尽最大努力完成！

此计划从20xx年x月x日开始执行！

会计公司工作总结新年工作计划篇二

xx年来，根据集团公司的总体发展战略，管理公司业务重心重新回归到工程承包、工程管理，并逐步向国外市场转移。这一年，在集团公司领导的关怀和各部门的支持下，管理公司同仁团结一心、共同努力、共克时艰，初步改变不利局面。目前，公司任务饱满、人心思进、面貌一新，公司发展呈现可喜的局面。

1、市场开发初见成效□xx年，在集团公司的大力支持下，通过全体职工的努力，管理公司逐步扭转了不利局面，先后承接了广州2330mw火电技术服务、印尼亚齐2110mw火电施工安装总承包、印度乌兹平达4330mw火电技术监督与服务等项目，国内风电承接合同额1.27亿元，顺利完成集团公司下达的市场开发任务。

2、加强财务风险管理，盘活资金。根据集团公司的部署，管理公司安排财务人员摸清家底，核实帐务，对历史遗留的问题进行专题报告，并多次和管理公司有业务往来的西北火电以及外委工程等多家单位沟通，取得理解和共识，加大资金回笼力度，有效降低了财务风险，改善管理公司财务捉襟见肘的困局。

在项目管理过程中，及时清理履约保函、投标保证金，并责任到人，严肃银行账户管理纪律，理清并规范银行账户。对应收、应付及其他应收、应付账款进行清理，并将多年遗留问题提交专题报告及处理意见至集团公司定夺解决。

3、规范内部管理，重视人力开发。根据公司的情况，我们对组织机构进行了调整，使职能部门各司其职、各尽其责，加强本部和项目、项目和项目之间联系，盘活现有人力资源，鼓励员工积极参加各类注册证的取证工作，充分调动职工的能动性和积极性。

完善公司内部采购计划，建全固定资产、低值易耗品及办公用品购置程序，本着节约的原则，按部门、项目所需购买，避免浪费，做到购买、发放、库存各类台帐清晰。

配合的集团公司完成三标一体审核，修订和完善《管理公司制度汇编》、《火力发电厂工程建设项目管理制度汇编》、《职工管理规定》、《职工薪酬管理规定》、《职工教育培训管理规定》等制度，使工作有章可循、有据可查。

4、在建项目安全推进，业主评价良好。今年，管理公司承接的国内外项目达10个之多。目前，各项目均进展平稳，各项工作安全推进，基本和业主形成良好的互动局面，业主评价较好。但也有部分工程不尽人意，需要慢慢消化。

成立管理公司安全委员会，落实各项安全管理活动，加强安全信息沟通，并组织各项目部认真开展安保杯劳动竞赛活动，

学习国网公司、省电力公司及集团公司安全文件，要求自查评估安全风险，目前各项工作进展顺利，安全在控。

5、党建工作富有成效。以加强三个建设和依法治企为主线，落实集团公司各项党务工作，推动公司改革，提升企业形象和品牌。

班子成员之间相互支持、彼此理解，讲党性、讲大局、讲原则，为公司发展出谋划策、尽心尽力。同事之间团结一心，认真干事，共同推动公司的各项工作。

国外项目单独成立小组，充分发挥党组织的战斗堡垒作用和党员的先锋带头作用，在工作岗位上开展一名党员一面旗帜活动，让党旗在异国他乡高高飘扬。

1□xx年单位形势分析判断

公司目前还没有承接国内火电建设项目，从客观现状来看□xx年估计也很难有确定性的突破。根据公司的风险承受能力以及已积累较好的业绩，我们将把风电工程的建设承包作为突破口。从目前来看，内蒙、新疆、宁夏等西部地区，风电项目还有很大的商机，因此，除外委工程外，公司自身也要加强这一方面的承接力度，逐步培养自有的风电建设管理人才。

国外电力市场方面，在集团公司的总体部署下，利用现有的资源和口碑，加大和东方电气、成达公司、中技公司等合作力度，进一步扩大市场份额。

充分利用集团公司现有的资质，在风险可控的范围内，对现有的国外工程模式进行有益探索，从技术人才输出尝试向工程承包模式转变，加大与上下游产业单位结合力度，逐步扩大工程承接领域，转变盈利模式。

2、存在的主要问题

财务方面遗留的部分问题尚未得到有效的解决，公司尽最大的努力，逐步消化分解，这需要集团公司的支持与理解。

相对于国外工程，国内工程开发不足，且国内工程大多以风电外委工程为主，几乎没有火电的承接能力，这和集团公司的资质极为不配，今后这种情况还将长时间存在，将或多或少影响集团公司今后的资质需求。同时这种模式对于培养自有的工程技术人员和提升公司的工程管理水平有限。

以印度s□d厂为模式的技术服务、亚齐为模式的施工安装总承包、印度乌兹平达为模式的业主工程师角色是管理公司目前国外工程存在的三种形式，除第一类外，其他两类还处在摸索中，有不确定的风险。

有经验的工程技术人员储备不足，不同的类型模式需要的人才结构不一，尤其是国外工程，还需要我们进一步加大人才储备，必要时，要借助兄弟单位的帮助。

- 1、通过围场和通辽开鲁太平沼的风电锻炼，我们初步培养了自己的风电建设管理人才，这对我们承接风电建设工程提供了良好的契机。今后要加大承接风电工程，对信誉良好的施工队伍建立资信评价机制，并适时带动星源公司小火电走出去。

- 2、加强对工程资料的收集，建立健全项目管理资料、施工技术资料，分门别类形成电子资料库，国外工程要尽量形成双语资料，以便形成对项目部的有效技术支撑。

- 3、印尼亚齐工程要认真、踏实、细致地做好每个节点的工作，形成资料，并积累经验，为公司后续类似的海外工程提供借鉴。

- 4、印度乌兹平达从项目组建开始，要注意积累各类资料，尤其是作业指导书、吊装大器件的操作书，包括我们独立办理

签证的手续、流程，要整理形成文字、电子资料归档。

5、利用现有国外工程的影响，积极寻求市场商机，争取国外市场上再次承揽工程。

6、进一步梳理内部管理机制，形成规范有序、管理流畅的一套体系。

改革事关职工利益，应加强沟通、及时通报，使上情下达、下情上达，建立良好的互动平台，使职工达成较为统一的意见，有利于改革的顺利进展，也有利于稳定的实现。

人力资源是公司发展的不竭动力，集团公司是以电力建设管理为主的单位，要从制度上形成对一线职工的保护，在人员任用上向一线、向工程技术、工程管理人员倾斜，以激励激发工程技术人员的积极性，并形成良好的引导机制。

会计公司工作总结新年工作计划篇三

漫天飞舞的雪花，刺骨的寒风，虽然冬天似乎漫长而难熬，但这个冬天我并不寒冷，因为我坚信我做出了一个正确的选择，加入到了一个温暖积极的团队。我认识到其实奋斗的人生才是最有价值的，最光彩的。因为在这里找到了我梦寐以求的工作，所以我要尽自己最大的努力融入这里，并且用我的能量为这个集体带来热量，相信我们大家一起团结努力，我们公司一定可以取得更大更辉煌的成绩！

古人有云，“读万卷书不如行万里路”。虽然我现在做的只是打电话，发传单的工作，但是我所走的每一步都是对未来生活的积累，所以我要把每一步走的坚实、稳固。

1、打电话

记得第一次打电话的时候，头一次听到对方声音，我的大脑里一片空白，完全不知道自己在说什么；有时甚至很希望客户可以很亲切的拒绝我，这样我就不用说很多，也不会犯错误了，总是喜欢逃避问题。可是现在每次电话接通时，我都能够冷静的处理，和客户交流已经成为了我最开心的事情。通过几个月的锻炼，我现在已经可以独立的处理问题，不再是遇到问题就机械的向别人求助，心态也变的更加的平静，也不会因为客户的心情好坏影响到自己的状态，我可以做到认真的对待每一位客户，遇到他们提出的问题，不论大小都悉心的帮他们解决。工作不仅仅带给我负担，更能带给我快乐，带给我激情，所以我一定要做好现在的工作，更好的提升自己的能力，让自己成为一个有亲和力，有感染力的销售人员。

2、扫楼

记得第一次敲门时，我甚至期望门里是没有人的，这样就不用担心自己说的不好了；记得第一次站在有好多人在看着我说话的屋子里时，我恨不得他们都埋头工作，这样我就不会紧张了；记得第一次被狠狠的拒绝时，我心里是怎样的难受，觉得自己的工作是多么的让人讨厌。但在领导以及同事的鼓励下我学会了该怎样面对压力，该怎样与别人交流，该怎样将自己学到的知识进行应用。现在面对客户时，我会非常自信骄傲的告诉他们，我是会计公司的。我为我的工作感到骄傲，我是在用劳动，用智慧换取果实，所以我愿意用全部热情努力工作，希望通过锻炼，通过学习，证明自己的价值。

3、报税

虽然报税是看上去很简单的问题，但是其中其实也蕴含着该怎样处理好问题的方法，也是需要我们去锻炼和学习。比如怎么处理突发事故，怎么分配很多杂乱的工作，怎么在忙碌中冷静的处理问题。通过这样的锻炼，现在我已经能够从容不迫的处理问题，遇到事情不会盲目的着急，无从下手。所

以通过报税的工作，我学会了怎样灵活的处理问题。

通过四个月的工作与学习，我已经能够独立的解决的客户的问题，比以前自信，也比以前勇敢了，遇到新问题时我也能够冷静的处理。在这里工作，我不仅学习到了专业知识，怎样与人交流，最重要的是，我意识到了工作态度的重要性。我们不应该仅仅是考虑眼前的利益，工作并不光是为了薪水，而是要提升自己的能力，体现自我的价值。所以我把每次与客户交流的机会都当成是对自己的一种锻炼，把握住每一次机会，遇到不懂的问题立刻想办法解决。我发现这样愿意与我交流的客户多了，我和他们说话也不在那么死板了。

1、优点

(1) 不断的学习，用积极的方式思考问题。

首先，我认为摆在面前的问题，不会因为我们的懈怠而改变，相反我们积极努力的改变自己，也许问题就会迎刃而解了，所以我需要学会接受新的事物，努力适应环境。其次，我认真观察身边的每个人每一件事，学习大家处理事情的方式，总结大家的经验，找出最适合自己的方式。最后，每次和客户交流之后，我都会立刻总结自己哪里做的好，哪里做的不好，在实践中，磨练自己的毅力，提升自己的能力。

(2) 不与别人攀比

所谓，人外有人山外有山。每个人都有自己的优缺点，只要我自己的今天比昨天好，我一直向着目标前进就可以了。目标还没有实现，那只能说明我做的还不够好，能力还需要更大的提升。所以不管遇到怎样的客户，我都能笑脸相迎，因为我把每次交流的机会都当成是对自己的一种锻炼，一种提升自己能力的方式。我相信只要每天都前进一小步，积累起来就会是一大步。所以通过不断的完善自我，总有一天我会赢得客户的信赖。

2、缺点及改善

(1) 知识含量不足

每次客户提问时，我才发现自己很多问题其实理解的并不够透彻。所以我需要更加主动的去学习,用最简单、系统的方式,让客户明白我的意思。做销售的工作，最需要我们做的就是调查市场，多与客户沟通，提高知识水平的同时提高沟通能力。现在我们时常会进行沙盘，这是我非常喜欢的环节，虽然不能完全的回答好问题，但是每次沟通后，都会发现我的不足之处，让我少走了不少得弯路，很感激领导们给我们一个成长的空间，让我们走的更高更远。

(2) 理论没有完全付诸于实践

千里之行始于足下，所以我需要更加努力的把理论付诸于实践。很多时候知识点我理解了，可是和客户交流的时候，并没能完全的运用好学到的知识。所以以后的工作中，我应该不仅仅考虑客户提出问题的答案，应该更多的考虑客户为什么会提出这样的问题，他们真正的需求是什么，然后再结合我学过的知识，有针对性的解答客户的问题，这样才能更好的抓住客户的心里。

(3) 反映不够灵敏，说话逻辑性不强

遇到一些突发事情时，我不能够及时的想到最佳的处理方式。比如有时和客户聊了很多，出来后才意识到要是换一种说话的方式，或者给客户提些专业的建议，也许更吸引他们的注意力。所以我还需要不断的总结遇到的问题，多积累经验，不断的总结，不断的思考。通过实践提升自己的能力，多与客户沟通，发掘他们真正关心的问题，从他们的角度，为他们解决问题，用我们的专业赢得他们的支持。同时，我还有要持之以恒的态度，坚持不懈的发现问题，并解决问题，相信通过不断的努力，我一定会会有更大的收获的。

3□心得体会

(1) 犯错误并不可怕，可怕的是不知道改正

现在我已经不在害怕犯错误，因为出现错误其实并不可怕，可怕的是明知道自己有缺点却不努力地去改正，永远错误下去。记得刚开始时，每次和客户交谈之前我都会下意识的将目光投向带我的人，生怕自己的错误带来客户的不满，但是大家每次都鼓励我，要我自己努力的去尝试不同的方式吸引客户。现在不论门面多大的公司，不论里面坐了多少人，我都能勇敢的进去，讲出我们公司的优势。

(2) 坚持就是胜利

还记得刚开始做销售的时候我是有些抵触的，一直觉得对于一个不善于交际的我来说，是一座很难逾越的高山，但身体里不服输的精神，让我很想一直坚持下去。不到最后，绝不放弃，未来是把握在自己手里的，别人能做到的事情，我也一样可以做到，甚至还要努力做到更好。现在，每次打电话时我都告诉自己，一定会有信服我的人。每次发单我都告诉自己，我决不做一个机械的发单员，我要用我的智慧，用我的知识，在平凡的岗位上，创造出不一样的成绩！当然我的收获也离不开领导们对我的严格要求，有时领导们的一句话，一个言行，就能够让我深刻认识到自己身上的不足，让自己更发奋的去努力。

(3) 领导的信任是我们前进的动力

这段时间领导对我们的关心，我们都能感受得到的，所以请不要对我们失去信心，我们会更加的努力，用我们的成长，用我们的业绩来回报您的付出。同时我们也会多与领导沟通，让您更清楚的了解我们调查好的市场，也让我们更好的执行公司的政策，争取做到从领导的角度出发，为公司的整体利益着想。相信只要我们坚持不懈的努力奋斗下去，我们团队

定可以乘风破浪的。

时光飞逝，一年的时光就这样悄悄的从我们身边划过了。但是通过今年的工作，让我不论是知识，处事的能力都有了很大的提高。

1、单位不等于学校

我意识到不能总是像大学时一样懒散的生活；也不能总是像弱者一样逃避困难；更不能总是像愚者一样不动脑的混日子。生活就像一杯咖啡，不论是研磨，还是品尝，都要用心去体味，需要不断的磨练，不断的提升自己，才能更好的品尝到其中的甘甜。所以我不害怕客户的拒绝，不害怕自己的无知，害怕的是自己没有进步，每天混日子。所以现在我要尽可能的提升自己的沟通能力，将自己的心中所想，用清晰的方式表达出来，提升说话的逻辑性，让客户相信我，愿意与我合作。

2、工作需要多动脑

我意识到，工作需要的不仅仅是专业的知识以及埋头苦干的热情，需要的是巧干，认真干。不是我们想做什么就做什么，单位工作需要的是严明的纪律，其实领导们对我们要求严格，也是为了让我们深刻的体会到，工作不是过家家，大家都开心就好了，而是要我们对自己所做的事情负责。所以我们不能认为是小事就不放在心上，怠慢的处理。因此我们也要认真地对待每位客户，用我们的专业，我们的热情，取得他们的信任与支持。想想因为我们的帮助，客户的问题解决了，他们脸上洋溢着如释重负的笑容，是不是我们的付出都是值得呢！

3、工作需要恒心

俗语说，下定决心做一件事，坚持到底，努力行动，定能成

功。这点在工作中也是非常重要的。其实坚持一段时间好好工作，好好学习，并不可贵，可贵的是不受外界的影响，一直努力的学习到最后。在我们公司工作必须得有恒心，很多人刚开始工作时很有激情，过了一段时间就松懈了，其实这是非常可怕的，我们应该做的是不达目标决不罢休。而不是遇到困难就放弃，将责任推卸给别人，因为我们不能改变别人，但是我们可以改变自己，适应环境。所以我会时刻提醒自己，要坚持不懈的努力下去，成功其实就是在坚持一小下。

1、签成第一单。

年初是签单的旺季，所以我要努力地把握好这个机会，即要考验自己的水平，也要证明自己的能力。同时我还要多读些关于销售的书籍，争取更好的掌握客户的心里，赢得客户的信任与支持。

2、加强对学过知识的总结，将他们融会贯通，运用到实际的工作中去。

在以后的工作中遇到不懂的问题时，我要及时的提问，及时总结，积极的反思，不怕犯错误，争取不在同样的问题上犯相同的错误。同时，我还要加强对旧知识的复习，努力做到今日事今日毕，不拖延，时刻严格的要求自己，在遵守公司的规章制度的同时，更好的完成公司的任务。

3、多与客户沟通。

我要认真对待每次与客户交流的机会，努力完善自我，多学习。把每次与客户交流的机会都当成对自己的一种锻炼，一件乐事，一次能力的提升。我最喜欢通过努力，获得成功时的喜悦，所以不论遇到多大的困难我都不会退缩。所谓乱世造英雄，我们要想实现自己的价值，就不可以过于安逸，有时把自己放于困境，也未必是件坏事，经历过的事情不论好坏，都是我们的财富。相信随着经验的积累，我一定能够赢

得客户的信赖与支持的。

4、加强与领导的沟通

我要试着从全局的角度为公司解决问题，不只考虑个人的利益，将集体的利益放在更重要的位置上，努力做到不抱怨，不议论别人。对于领导们的要求，努力认真的完成，并及时的向领导们反馈现实的工作情况，做到保质保量的完成工作。

会计公司工作总结新年工作计划篇四

一、切实完成年营销任务，力保工程进度不脱节

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现

20xx年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。按 xx所签协议书，该任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20xx年的基础上，将进一步扩大广告投入。其目的—是塑造“xx”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面□xx应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

二、全面启动招商程序，注重成效开展工作

1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，xx应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

3、明确招商任务，打好运营基础

xx项目一期工程拟在今年底建成，明年元月将投入运营。因而，厂家、总经销商、总代理商的入驻则是运营的基础。我们不能等米下锅，而应军马未到，粮草先行。今年招商入驻生产企业、总经销商、总代理商、医药商业代理机构等任务为300家。由策划代理公司与招商部共同承担。

4、做好物流营运准备，合理有效适时投入

医药物流不同于传统医药商业，它要求医药物流企业不单在医药交易平台的搭建、运输配送能力的提高、医药物流体系的配置上有别于传统医药，更主要的是在信息功能的交换适时快捷方面完全实行电子化管理。因此，新的年度，公司将与市物流研究所进行合作，签订合作协议并按合同协议履行职责。为使公司营运走向市场化，公司拟成立物流部，拟制定xx医药物流系统的营运方案，确定设施、设备构成因素，运营流程、管理机制等。该工作在董事会的同意安排下进行。

三、以能动开发员工潜能为前提，不断充实企业发展基础

xx的企业精神“三生万物，以人为本；和合求实，科学求真”决定了xx品牌的打造□xx集团的建立，必须充实基础工作、充实各类人才、充实企业文化、充实综合素质。新的一年，公司将在“四个充实”上扎扎实实开展工作。

1、充实基础工作，改善经营环境

公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做到位，做得细微，做得符合工作标准。小事做细，细事做透。务实不求虚，务真不浮夸。规范行为，细致入微。通过做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准，由办公室制定的公司《工作手册》确定，要求员工对照严格执行。为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督，公司在新的年度由办公室承办编制□xx工作动态》，每半个月一期。

2、充实各类人才，改善员工结构

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。2017年，公司将根据企业的实际需求，制定各类人员的招聘条件，

并设置招聘流程，有目的地吸纳愿意服务于xx的各类人才，并相应建立xx专业人才库，以满足xx集团公司各岗位的需要。

《公司新年工作计划》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

3、充实企业文化，改善人文精神

企业文化的厚实，同样是竞争力强的表现。新的一年□xx策划代理公司在进行营销策划的同时，对于xx文化的宣传等方面，亦应有新的举措。对外是xx品牌的需要，对内是建立和谐企业的特定要求。因此□xx文化的形成、升华、扬弃应围绕xx企业精神做文章，形成内涵丰富的xx企业文化。

4、充实综合素质，提高业务技能

xx集团注册后，有着不同专业的子公司，也有不同的工作岗位。员工能否胜任工作，来源于个人的综合素质、业务技能的提高，亦与整体素质相关。新的年度，办公室应制定切实可行的员工培训工作计划，包括工程类、物流类、医药营销类、地产类、物业管理类、酒店宾馆类等，并逐季度予以实施，使员工符合企业的工作岗位要求。

四、以强化企业管理的手段，全面推行公司各项制度

现代企业的一个重要特征，就是制度完善、齐全，执行有据，行之有效。企业靠制度管人，而不是“老板”管人。为使公司管理有序进行，员工自觉成为真正“xx人”，公司将推行绩效考核制、推行责任追溯制、推行末尾淘汰制、推行绩效工资制、推行各级责任制。通过“五个推行”，把员工锻造为符合企业要求的一流的群体。

绩效考核是国际流行的企业管理形式，公司要求每个员工坚

持登记《绩效考核手册》，公司定期对员工考核手册进行检查。考核等级的评定，主要以如期如质完成本职工作，遵守纪律等为主要考核内容。方法为领导考核、交叉考核、员工考核等，以客观评定每个员工工作的优劣。员工《绩效考核手册》每月由办公室负责检查。

2、推行责任追溯制，以提高员工的荣誉感和责任心

责任追溯是落实岗位责任制的重要方法，也是对事故根源防漏堵缺的可行良策。公司将制定责任追溯制(包括奖励赔罚制度等)。强化措施，分明奖罚。即可以责任到人，又能避免无据推论、“钦定”责任，使员工树立荣誉感，增强责任心。

3、推行末尾淘汰制，以提高企业市场竞争力

企业的生存发展，除市场客观环境外，很大程度取决于员工的个人竞争力。只有把员工打造为特别能工作，特别富于创造力、特别富于团队精神的群体，才能在市场竞争中立于不败之地。因此，要符合这一要求，公司必然推行员工末尾淘汰制。其方法以考绩为依据，综合考评员工的工作能力、工作表现。按考评等级，实行末尾淘汰。

对绩效高的员工给予增资励，对绩效低的员工给予降级，这是绩效工资制的核心要素。公司在新的年度将制定绩效工资标准，实行绩效工资制。通过绩效考评考核，对表现优良、工作成绩优异的员工进行增资；对表现平平、工作效能低下的员工给予降资甚至淘汰，以使企业永远充满活力。

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现

20xx年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。按xx所签协议书，该任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。为完成年度

营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20xx年的基础上，将进一步扩大广告投入。其目的是一是塑造"xx"品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面□xx应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

《公司新年工作计划》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定□xx应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

3、明确招商任务，打好运营基础

xx项目一期工程拟在今年底建成，明年元月将投入运营。因而，厂家、总经销商、总代理商的入驻则是运营的基础。我们不能等米下锅，而应军马未到，粮草先行。今年招商入驻生产企业、总经销商、总代理商、医药商业代理机构等任务为300家。由策划代理公司与招商部共同承担。

4、做好物流营运准备，合理有效适时投入

行合作，签订合作协议并按合同协议履行职责。为使公司营运走向市场化，公司拟成立物流部，拟制定xx医药物流系统的营运方案，确定设施、设备构成因素，运营流程、管理机制等。该工作在董事会的同意安排下进行。

三、以能动开发员工潜能为前提，不断充实企业发展基础

xx的企业精神“三生万物，以人为本；和合求实，科学求真”决定了xx品牌的打造□xx集团的建立，必须充实基础工作、充实各类人才、充实企业文化、充实综合素质。新的一年，公司将在“四个充实”上扎扎实实开展工作。

1、充实基础工作，改善经营环境

公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做到位，做得细微，做得符合工作标准。小事做细，细事做透。务实不求虚，务真不浮夸。规范行为，细致入微。通过做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准，由办公室制定的公司《工作手册》确定，要求员工对照严格执行。为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督，公司在新的年度由办公室承办编制□xx工作动态》，每半个月一期。

2、充实各类人才，改善员工结构

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。20xx年，公司将根据企业的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳愿意服务于xx的各类人才，并相应建立xx专业人人才库，以满足xx集团公司各岗位的需要。

注：

瞬息间，对于我来说不平凡的2017年即将过去。在过去的一年里，似乎值得自己去回顾的事情并不是很多，生活和工作依旧是沿途没有什么风景，就在我以为大路朝前，日子就这样平静下去的时候。2017年9月，我经过应聘和选拔来到了永靖古典建筑二分公司，同时很荣幸被分到了其下属的海宏拆迁有限公司，这对于我来说是一件值得高兴的事情，于是大学毕业一年多后的我，有了第一份自己心仪的工作。

加入 的这四个月，对于我来说是一种成长与进步的历程。从头开始学习我完全陌生的一种工作方式、工作内容、以及工作程序。第一次参与城市建设中的拆迁工作；第一次参与拆迁过程中的协议签订；第一次参与签订协议时对拆迁户的讲解；第一次参与讲解里的专业知识运用。这些之于我首先都是要用心去学，然后必须要熟练运用在工作中的每一个细节里的，然而我这四个月的工作，并非尽如人意。这段时间自己深刻反省过后，我在这里既对自己前段时间工作批评，也做一些总结，如何做好自己的本职工作，亡羊补牢争取在日后的工作中能有好的表现，和大家一起服务于公司。

一、2017年总结

（一）工作总结

对简单，在掌握了协议的签订后，我随陆工一起转入商业原油储备库沿沟庄的拆迁项目中。截止2017年12月20日，共签订协议42份，41户，拆除房屋22户，总拆除面积达2237.06平

方米，我参与其中签订的协议共28份。但遗憾的是，我一直没有自信独立签订协议，这将在未来的一年中，我要面临和改变的首要，也是最重要的. 问题。

（二）工作中的不足

我在工作中主动性不足，与领导和大家沟通较少，遇事考虑不够全面，不够细致，工作中不够踏实，失误较多。虽然努力做了一些工作，但距离工作中公司领导对我的期望和要求还有很大的距离。如理论水平、工作能力、以及对具体工作的实施与计划等问题上还有待进一步提高。同时，我对新的工作岗位还不够熟练等等，这些问题我决心在以后的工作中加以改造和解决，使自己更好地做好本职工作。并且自己应该而且能够做的事情，要勇于承担，不依赖他人，不退缩、不逃避，勇敢地迈出此一步，今后在工作中才能做到更加自信和大胆仔细。

二、2011年计划

2017年已过，未来的日子依旧充满了挑战和机遇，总觉得所要做的努力，看似容易，做起来却是需要用心、用力、用态度的。但我坚信有公司领导的正确决策，有各位同事的协助，加上我个人的不懈努力，2011年会是我在海宏的陪伴下蜕变的一年。

（一）增强责任感，服从领导安排，积极与领导沟通，提高工作效率。

要积极主动地把工作做到点上，落到实处，减少工作失误。时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况，做为一个新人要将自己放的低一点再低一点，懂得团队的力量和重要。

（二）勤学习，提高业务能力。

涉及到工作相关知识的学习，路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。大学四年所接受的知识毕竟十分有限，工作中我遇到了许多接触少，甚至从不了解的新事物、新问题、新情况。比如“协议内容的计算”“征地拆迁动员工作”等，面对这些问题，我首先要自己先多了解，做到心中有数，使自己很快能进入工作角色。

（三）勤动手，坚守工作职责。

工作无大小，只是分工不同，贡献无多少，要看用心没有。作为一名刚走出大学校门不久的新人，社会经验和工作经验比较匮乏，因此我们也被很多人用眼高手低来形容。然而，我个人认为从小上进心很强的我，最大的特点就是学习能力强，待人真诚。工作中，我要勤于动手做好本职工作，戒骄戒躁，不做也言语的巨人，行动的矮子。不论是办公室的日常事务，还是协议的签订，我都要用心做到更好。同时，这次要抓住沿沟庄协议签订的契机磨练自己，凭借公司的良好环境提升自己。

（四）勤思考，理论联系实际。

工作中要细心留意。在公司领导的指导关心下，我逐渐熟悉了工作情况，要学会做个有心人，通过自身细心观察和留意，反思和总结，在工作中不断总结经验。捕捉和发现大家工作中的闪光点，加以学习和自我提高，多读多看，学习政策法规，拆迁条例等方面的知识，提高履行岗位职责的能力。

（五）勤动笔，提升专业独立性。

勤写勤练，为了熟练协议的签订工作，要在平时多下功夫，训练自己做到签订协议时胸有成竹，相信自己，游刃有余。要努力重视自己的专业独立性，学会及时专业的勤总结、勤分析、勤汇总，并最终完成自己我的提升和成长。希望和机会是留给能够面对伤害，并且懂得封存疼痛的人的。不舍弃

一些执念，大概永远都没法邂逅接下来的风景。无论别人怎么看待我，或者我自己如何探测生活，重要的是我必须要用一种真实的方式，度过在手指缝间如同雨水一样无法停止落下的时间，要知道自己将会如何生活！现实挟裹着一种莫名且直白的巨大冲击，在不经意间以不容拒绝的姿态渗透进我的生活，一直在昭示着某种必须走过。很多时候，我们无法去想是否能够成功，既然选择了远方，便只顾风雨兼程就好。所以初心莫忘，谨以自勉。

会计公司工作总结新年工作计划篇五

1、每半月召开一次工作例会，在总结工作的同时，积极充分听取基层员工的呼声、意见或合理化建议或批评。

2、不定期开展团队活动。组织员工进行爱卫生、爱护小区周边环境的宣传等活动，增强员工的凝聚力和向心力。

转变守旧走老路，凡事“等、要、靠”的思想，树立以业主为中心全新的服务理念。

1、管理处实行内部分工逐级负责制，即各部门员工岗位分工明确，各司其职，各尽其能，直接向主管负责，主管直接向主任负责，必要时各主管与管理处负责人签订《管理目标责任书》。

2、管理处实行定时值班制，改变工作作风，提高办事效率，向业主公布管理处常设(报修)电话，全方位聆听业主的声音。

3、制定切实可行的管理措施，推行“首问责任制”。

4、健全完善管理处规章制度，如管理处员工守则、岗位责任制、绩效考核制度、内部员工奖惩制度等。

5、月绩效考核工作尽量量化，建立激励机制和健全绩效考核制，根据员工工作表现、工作成绩、岗位技能等做到奖勤罚懒，激励先进、鞭策后进。

6、完善用人制度，竞争上岗，末位淘汰。真正为勤奋工作、表现出色、能力出众的员工提供发展的空间与机会。

7、加强内部员工队伍管理，建设高效团队，增强管理处员工的凝集力。

1、小区业主向政府物业主管部门有效投诉为零；向物业公司主管部门有效投诉为2%，投诉处理回访率100%。

2、小区业主对服务工作的满意率达90%以上。

3、急修及时，返工、返修率不高于2%。

4、治安、车辆、消防管理无重大管理责任事故发生。

5、房屋本体及设施、设备按计划保养，运行正常，无管理责任事故发生。

6、管理处拟由业主委员会成立社区文化活动小组，负责开展丰富多彩的社区活动；充分利用宣传栏出一些内容涉及物业管理法规、典型个案、报刊摘要等内容的板报。

7、本年度记录、资料保存完整，及时归档。

8、物业管理服务费收缴率达98%以上；物业管理报告每年度向业主公布一次。

1. 新入职培训

为新招员工提供的基本知识和基本操作技能的培训。培训的目就是使新员工了解公司的基本情况(如企业宗旨、企业精

神、企业的历史、现状及发展趋势)，熟悉公司的各项规章制度(如考勤制度，奖惩制度、考核制度等)，掌握基本的服务知识(如职业思想、行为规范、语言规范、礼貌常识等)，掌握岗位工作的具体要求(如岗位责任制、业务技能、工作流程与要求、操作要领等)。通过职前培训可以使新招员工熟悉和适应新的工作环境并掌握必要的工作技能。

岗前培训内容：公司规章制度、《员工手册》、《员工礼仪规范》、公司的发展史、公司的规划、经营理念、公司的组织机构、员工职业道德、敬业精神、消防安全知识、物业管理基础知识等内容。

2. 在职培训

培训内容：

- 1、××物业公司的各项规章制度
- 2、××公司的《员工手册》
- 3、企业发展、公司规划、公司理念、组织机构
- 4、各部门相关的专业知识

通过以上培训内容来加强员工队伍综合素质修养和提高综合管理能力。

- 1、人力资源整合，根据管理处工作需要，适当将部分岗位职能合并，实现因才设岗，因才定岗的复合型人才管理机制。
- 2、客户服务：继续贯彻执行《员工手册》，注重规范员工服务礼仪、工作效率和服务质量，为顾客提供温馨、礼貌、热情、安全、舒适的优质服务。
- 3、设备设施维护：按机电运行和维修分工的原则，对小区所

有的机电设施设备进行层层落实，做到物有所管、管有成效、保质增质。确保小区的供配电、给排水、水泵、消防等正常运行，做到周、月、季度保养有计划，有落实，杜绝发生重大安全责任事故。

4、清洁绿化管理：清洁绿化部门要发扬主人翁精神，增强责任心和使命感，形成团队凝聚力，落实主管追究主问制。另外要对清洁绿化加大监管力度，力争在此方面有较大的改观。

5、资料管理：严格按照档案管理规定。另外，拟想对业主资料、业委会资料进行较彻底的分类整理，做到目录清晰，检索方便，楼层各住户资料袋装化，实现规范化管理，同时制定完善资料的保密制度、借查等规章制度。

6、车辆管理：对进入小区的车辆进行严格管理，逐步实现业主车辆按固定车位停放；临时车辆采用临时收费管理；对需要保管的车辆采取保管措施，签订车辆保管合同，车主支付保管费。

7、安全、消防管理：加强对保安员应知应会、礼仪、管理技能、沟通技巧、应急突发事件的处理等的培训，完善标识系统，对外来人员(装修人员)进出识别登记、出租屋的登记、住户搬运、等管理工作，要求保安员对小区内的业主熟知度达80%左右。消防设施设备的检查由保安员进行检查，维修保养由维修工进行。

管理处将加大对欠款业主的催交力度,有选择的对顽固业户采取一定措施,每月统计,落实到人。另外,管理处将采取如下系列措施,开展多元化经济,努力创建“社区经济圈”,力争实现管理费收支平衡。

1、根据小区实际情况,管理处成立房屋出租中介服务中心和成立便民服务点,制定相关制度和有效措施,定人定岗,把业主委托代为出租的房屋及便民服务统一搞活管好。

2、利用广场的面资源，对在小区内合法、方便顾客为前提的摆点商家以临时占有使用场地的，适当收取一定费用。

3、节约管理成本，减少不必要的开支。严格控制办公用品的采购与支出。

4、修订管理处有偿服务标准，增加有偿服务项目。

1、关注、督促房产公司对小区屋面防水、供暖工程遗留问题的解决。

2、充分利用辖区派出所治安群防群治，建立完善联防预警机制。

会计公司工作总结新年工作计划篇六

（一）主要经营业绩指标

20xx年全年新增居民用户xxxxx户，%，%；实现燃气销售总量xxxxx万方，%，%；实现营业收入xxxxx万元，%，%。

（二）重点工作完成情况

围绕xc市城乡一体化建设及棚改计划，跟进新型城镇化住房项目和棚户区老户改造，全年开发居民用户xxxxx户。根据营商环境的要求，进一步优化接驳安装条件，降低接驳成本，开发雄创铝业、力幕科技等工业用户xx户，开发盍街商业综合体、石板街等商业用户xxx户。积极与乡镇政府对接，开发xx村等美丽乡村项目。按照濉溪县政府要求，加大濉溪南部乡镇市场摸排调研力度，制定濉溪县南部乡镇市场开发计划并稳步实施。

大力推进集中供热及燃气中央空调项目，开发市建投集团办公楼供暖项目和市住建局家属院集中供暖项目，跟进xc师范

大学和xc职业技术学院中央空调项目。新成立综合业务中心，深掘综合业务市场潜力，普及百尊灶具、金属波纹管、燃气热水器等系列产品。实施个性化改造、暗埋、增容等业务。

完成xx镇xx公里次高压管网建设，天然气覆盖xx部乡镇。建成人民东路至第二门站次高压管网xx公里，敷设中低压管网xx公里，进一步优化了管网布局。完成老旧管网改造xx公里，持续提升管网运行质量。完成第二门站手续办理及“三通一平”，设备招标到位，计划20xx年上半年开工建设。跟进南坪气源接收站开口等前期手续办理。根据地质实际情况，调整新调度抢维修中心大楼建设方案，完成发改委立项备案变更、规划修建方案再评审、建设规划许可、环评报批、施工图审查、人防报建、“三通一平”等工作，计划20xx年x月开工建设。

20xx年，气源延续紧张局面，公司多措并举保障供气稳定。一是做好上游沟通工作，争取管道供应指标最大化，确保管道气源正常供应；二是做好应急气源调度工作，多地多点采购气源，保障应急气源稳定供应；三是对马场门站气化器进行改造，提升lng气化能力；四是启用临时供气撬，确保工业园区和开发区用气高峰期供气压力稳定；五是做好冬季用气宣传工作，召开冬季用气恳谈会，宣传供气形势，提醒合理安排生产生活用气，争取用户理解与支持。

始终坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的安全管理方针，积极传达落实党中央、国务院、省、市关于安全生产工作指示批示和决策部署，严格落实安全管理责任，未发生一般c级安全责任事故，保障了安全生产。

夯实安全责任体系。根据集团ehs工作要求，组织各部门签署《20xx年安全目标责任书》，层层分解，责任落实到班组和个人。加大考核力度，开展季度安全目标考评，根据考评结果兑现奖惩。开展职安健体系换标审核，取得isoxxxxx证书。

强力推进隐患整改。加强安全检查及隐患排查治理工作，接受行业主管部门安全检查x次，发现隐患xx处，整改xx处，整改率xx.x%□总经理安全检查xx次，发现隐患xx处，已全部整改；公司检查xx次，发现隐患xxx处，已整改xxx处，整改率xx.x%□推动政府部门取缔两处私建lng点供站，消除重大安全隐患。全年入户安检xx万户，成检率xx.x%□查处违章用气行为xx起，追缴气费xx万元。处理维修工单x.x万个，更换超期表具xxxxx块。

加大安全培训频次。开展安全培训xx次，涉及xxx人次，涵盖安全制度、交通安全、商业综合体、安全警示教育，从业人员取证、特种作业人员取证等，进一步提高了从业人员的安全技能。开展大型安全宣传x次，加大新闻媒体宣传力度，进一步普及了安全用气常识。

持续改进服务环节，优化服务流程，做好客户端服务工作□20xx年，结合各片区服务现状，公司针对抄表、安检、维修等关键岗位加大核查和考核力度，推动抄表、安检、维修等岗位人员服务质量提升。推广智慧燃气信息化平台，上线易巡检、易作业和自助缴费机系统以及“微网厅”app□提高了服务效率。完成scada二期低功耗数据采集点招标采购建设，新增xx个采集点，进一步完善了scada区域一体化建设。严格按照客户投诉管理制度和流程，加大投诉问责惩罚力度。

（一）特许经营权面临挑战。多家企业试图通过招商引资投资的名义，进入xc燃气市场，侵犯我公司特许经营权。

（二）创新业务推进缓慢。因政府政策不到位和前期投资较大，回报周期较长，导致公司新业务推进缓慢。

（三）综合业务推广难度大。用户安全意识不高，对燃气相关产品和服务认可度不高，导致综合业务推广难度较大。

（四）内部管理有待加强。当前公司内部管理较为粗放，制度流程不够细化，管理水平有待提高。

20xx年，面对国内天然气市场化改革发展进程加快、下游市场竞争日益激烈等诸多挑战，加快转型创新步伐，推动xc燃气事业持续健康发展。预计20xx年实现营业收入x.x亿元；销气总量x亿方；新开发民用户数xxxxxx户，工商业用户xxx户。

（一）推进党建工作质量提升。

（二）扎实做好特许经营权维护。积极与各级政府沟通，加快濉溪南部乡镇市场开发，筑牢特许经营权篱笆。同时实时监控在用燃气企业的用气动态，杜绝出现新的点供项目。

（三）加紧推进市场开发。重点跟进棚户区改造、同步推进乡镇市场，持续跟进新建房产项目，加快推进老户市场的开发，预计全年开发居民用户近xxxxxx户。深耕工商业市场，推进“瓶改气”项目，重点跟进各商业街区升级改造工作，预计开发工业用户xx户，商业用户xxx户。全面实施濉溪县乡镇市场开发，力争到20xx年底实现濉溪县“燃气镇镇通”。

（四）推广新业务，加快转型发展。加深与市交通局和建投集团合作，加快推进xc市充电桩和加氢站建设，力争充电桩和加氢站项目取得实质性进展。进一步细化xc市供热整体方案，争取政府政策支持，推进集中供暖项目落地。重点跟进城市综合体项目，推广燃气中央空调、分布式能源等业务。协调政府出台“瓶改管”政策，推进“瓶改管”扫街行动。进一步挖掘增值业务潜力，在燃气报警器、商用灶具、个性化改造、暗埋管推广、壁挂炉增容等业务上寻求更大突破。

（五）加快重点工程建设。建设次高压管网建设xx公里，中低压管网建设xx公里，老旧管网改造xx公里。开工建设调度抢维修中心大楼。完成第二门站、南坪气源接收站以及砀山

长输管线建设。推进x港华至段园镇管道直供建设。

（六）加强隐患整治，保障安全生产。对全市重点调压设施进行排查，做好管线设施维护，严防第三方破坏事件发生；持续开展直排式热水器、私改管线等专项整治行动，夯实客户端安全管理。

（七）提升客户服务水平。加大安检人员考核，提高安检入户率和安检质量；针对长期未抄户和零方表加大抄收核查和考核，改进抄收工作质量；持续完善用户基础信息管理，信息完整率达到xx%以上；每季度召开客户服务委员会会议，分析通报各项服务环节存在的问题，加大追责处罚力度，制定整改计划，全面提升客户满意度；持续打造高金梁劳模服务品牌，开展各项志愿服务活动。

（八）加强内部管理，提升学标杆水平。

推进公司各项管理制度落地，进一步规范制度流程，确保符合内部管理需要。强化中层干部考核和部门内部二级考核，压实管理责任和岗位责任。积极对标成员企业先进管理经验，加强学习应用。加大信息化应用力度，提高管理水平。