

职员工作总结和工作计划(汇总8篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

职员工作总结和工作计划篇一

20xx年8月30号，根据局支教工作安排，我来到西顺河镇中心幼儿园报到，进行为期一年的支教工作，担任中心园中一班的班主任。一年光阴，飞速疾逝，回顾支教工作与生活，收获颇多，感慨颇多，让我随心而叙吧。

九月初，接手中一班班主任和语言类教学工作之时，通过细心地观察和了解，发现本班幼儿良好的学习习惯、生活习惯尚未养成，各种能力几近空白，如美工、语言等方面，与机关幼儿园同年龄段的孩子相比，各方面差距较大。我及时调整自己的思路，与园领导交流，共同制定出符合幼儿实际能力的各科教学计划、常规训练计划。在一日活动的各个环节，充分利用各种机会，对幼儿进行全方位的常规训练；课堂上，细致而耐心地教孩子们学习各种基本技能；利用各种节前、节后，对孩子们进行情感教育。通过一学年的努力，我班孩子各方面的能力有了长足的进步，在两个的期末教学工作测试中，我班孩子表现突出，成绩优异，且取得幼儿早操竞赛一等奖、艺术操竞赛一等奖的好成绩。

在做好班主任和教学工作的同时，我不忘自己作为支教老师的责任，经常与年轻教师促膝谈心，鼓励她们参加各种学习、竞赛活动，培养她们提升专业成长的信心。与年轻的谢月老师师徒结对。指导张娟老师参加市级信息化教学能手竞赛，从选课题到活动组织、教学方法、修改教案、全程陪同参赛

等，对张老师进行全方位的指导[]20xx年9月初，张老师在县级选拔赛上取得全县第二名的好成绩，并于10月23号代表洪泽县到淮安市参赛，取得淮安市二等奖的好成绩。对园内进行示范公开课两次：中班美术特色活动《线条想象画》、中班语言《春天的电话》。

我积极配合中心园的教科研工作安排，分别于20xx年11月和20xx年4月对全园老师开设讲座两次：《如何写观察记录》、《如何撰写论文》，取得较好效果。在园内的各项教研活动中，我以身作则，认真对待每一次的活动，起到了讲解、示范的作用。我园老师们的教科研意识逐渐养成，教科研活动的氛围越来越浓厚，实际成效明显。

在中心园的各项竞赛活动中，我作为评委，秉着公正、公平的态度，实事求是地做好评委工作，得到老师们的认可。

在平时的教学工作中，我按时、按质完成备课、上课、听课的任务，在园领导的每次检查工作中，始终保持好评。

在做好支教工作的同时，我积极做好市级课题《以绘本阅读活动为径，提高幼儿阅读素养的实践研究》的主持人工作，该课题于20xx年11月30日顺利结题，得到市级课题组专家的一致肯定。

我作为课题组成员的省级课题《幼小课程与教学衔接的实践研究》于20xx年1月开题，现处实践中。课题组于20xx年5月7号进行了“幼小课程与教学衔接的‘同课异构’展示活动”，本人撰写的论文《幼小衔接的初步思考》参会交流。

我设计的语言教案《鼠小弟的小背心》于20xx年12月26日获得淮安市教研室一等奖；撰写的论文《多媒体ppt图片在绘本教学中运用的实例分析》于20xx年12月26日获得淮安市教研室一等奖，并选送省教研室参赛，获省教研室二等奖。

在20xx年年底的师德考核中，我得到中心园领导和老师们的一致肯定，考核成绩为“优秀”。

支教工作已近尾声，回首一年的工作，觉得最大的收获是：为一方的同行姐妹们送去较为先进的教育理念、科学的教育教学方法；为可爱的孩子们打开一扇扇窗，开阔他们的视野、拓展他们的思维、丰富他们的情感。于己，觉得虽然自己已过半百，但能克服身体有病，天天坐车，风雨无阻地坚持早到学校上班，已是一个完美，心态极其端正，为自己骄傲！

一年的支教工作让我更加认识到支教工作的重要性和必要性，于洪泽的教育事业，于教师的个人事业！

职员工作总结和工作计划篇二

除了完成日常工作外，计划完成如下具体事项：

1. 已完成本年业务员工资方案的制定和确定业务员费用报销方案；
2. 已打印__年全年会计账簿；
3. 审核指导车间统计工作。
4. 已修改公司报销制度；
5. 每日统计用于修改制定标准消耗定额所需数据；
6. 每日统计用于修改制定各生产环节损耗标准所需数据；
7. 已配合完成__年会计报表审计；
8. 完成领导交办的其它工作。

财务工作计划

除了完成日常工作外，计划完成如下具体事项：

1. 每周一上午召开部门例会，总结和布置工作；
3. 打印__年全年会计账簿；
4. 完成__年所得税汇算清缴；
5. 清理财务档案；
6. 完成领导交办的其它工作。

职员工作总结和工作计划篇三

20xx年，是公司市场营销部发展最快的一年，特别是下半年公司为我部门配备的数位新的同事到位后，我部门外联及内务所配备的在职人员已达10人，每个岗位上都有了中坚的人员在岗。一年来，我部在公司领导班子的正确领导下，认真贯彻执行公司有关规定和决策，坚持加强自身业务素质提升、部门内务管理规范化、积极拓展各项外联工作的服务宗旨，全力配合公司导向决策以及不断寻找摸索一条适合我公司各阶段的营销战略。

1、明确工作职责，规范机构设置。

由于市场营销部服务岗点面广、线长、点多，管理难度大。我们围绕不断提高服务质量及拓展外联业务的出发点，市场营销部组建了两个职能小组（外联、内务），部属队员实行因人而异，合理安排较合适工作岗位，职责落实到个人，着力为完成公司下达的各项任务指标而努力。

内务接洽小组直接对部门经理负责，主要工作为团队预订接

待的安排、接待过程中与公司其他各部门的协通、服务细节上的量化标准化、客人意见及建议的反馈信息收集，处理一般的客人投诉、公司房态的监控以及为客人提供全面的咨询工作等。小组成员由黄恩珍、李志莲、安世玲组成。

部门经理负责认真贯彻执行公司有关规定和决策，全面负责部门的有效运作，准确地分析市场动态以制定适合公司各阶段合理的整体营销战略、不断为部门所属员工提高业务技能提供合理培训，打造一个积极而高效的前线营销队伍，确保完成公司领导下达的每一项工作任务和指标。

2、争创优秀部门，树立公司模范部门标榜。

考虑到公司许多部门目前的工作未上轨道，我们除不断完善部门规程、标榜良好的礼仪仪表、积极的工作态度，对宾客体现细致的人性化服务来为公司其他部门作出表率外，现还要求部门所属员工在不影响本职工作的情况下必须积极配合其他部门工作。如其他部门需要协助的情况下，营销部争作其的第一考虑求助对象，包括营销部同事主动地要求到其他部门到岗值班，带动其他一线部门的积极性的灵动性，如要求营销部所属员工每日在前台客人流量集中时段会主动到前台协助其工作，以身体力行的标榜行动来带动前台工作人员的积极性和对客沟通的技巧等。

1、缺乏灵变思想，发觉错误后及时纠正的意识不足。

20xx年由于我部门思想灵变不足，在战略营销上错误的盲目套用以住经验，在缺乏准确的市场信息导向下所制定的营销策略以及所开展的营销工作都未能与公司战略思想接轨，致使营销部不能及时与顺利地配合公司完成既定目标。

2、部门员工前期的主动服务意识不强，自主开拓创新意识更是不够，严重影响了市场营销部的高效运作，各人的能力也未能得以发挥，没能完成公司下达的工作任务。

3、业务技能不熟练

因为目前我部门的所属员工入职之前大都没有接触过营销工作，营销技巧和心理素质方面都缺少正规的培训引导，所以在开展工作过程中出现了做了而不达成效的现象，不能有效的引导客户消费。

解决方法：目前已通过一系列的职责细分、培训工作的逐步到位，外联及内务方面的以一帮一、以一带一方式来逐步消除上述存在的问题。

1□20xx年度，公司下达的年度指标任务为1500万。我部门除积极在各方面继续完善规范部门制度有保持良性运作外，部门各岗位员工都必须按公司及部门给予的任务指标去圆满完成各自本职工作。

2、营销战略上的形态转变

20xx年，我们制定的营销大略为撒网式复合营销其表现为：

b□线路串点方式上的改变，不再局限于阳江阳西地区，而是以开阳高速、西部市场营销部、沿海高速、阳茂高速等三条轴心线作引子，与所有沿线价值景区（点）发展良好的合作关系，共同推出多条以阳西咸水矿温泉为目的地的旅游线路配合各合作客户进行推广。

c□高度重视阳江地接的市场，与阳江每一家门市旅行社深度合作，各方面予以其优惠来大力抢夺阳江地接市场占有率。

d□在每月轮流在不同地区推出一项优惠活动，联办商家进行各种形式的促销活动，以此不断地提高公司的知名度。

e□制定合适的激励机制，鼓励全员营销，通过公司上下所有员工的关系营销，以拓开公司的收益渠道。

3、市场定位与宣传攻略：

a□20xx年公司整体设施配备已较为完善，建议公司正式定位为四星标准的温泉旅游度假区，引入四星级的管理体制。

b□宣传攻略方面不硬性强求在媒介载体上大幅度宣传，而是灵变的多渠道去寻找价格合适、针对性较强且合作拓度宽的载体来帮助公司进行宣传包装。风格与主题围绕“养生”、“动感”、“自然”以及“独家私密”为主。这需要后期宣传策划部的大力支持，方案经与公司领导及宣传策划部商议后附表请示总经办。

职员工作总结和工作计划篇四

一、严格遵守公司各项规章制度。

上班伊始，我认真学习了公司《员工手册》及各项管理制度，并严格遵守，做到了无迟到、早退、违规现象。

二、主动学习、尽快适应，迅速熟悉环境，了解报批报建工作内容。

主动、虚心向领导、同事请教、学习，基本掌握了相关的工作内容，工作流程、工作方法。

三、工作积极、认真、负责，通过不断学习、请教，总结积累，较好地完成了领导安排的各项工作任务。

1、在领导的安排下，与上海设计部积极沟通和联系，就梅墟项目与各相关部门积极沟通和征询，为方案的顺利进行提供了有效帮助。

2、凭工作经验和进度，结合公司实际，努力把工作计划与工作进度密切结合，使计划和进度有效、有序进行。

3、根据项目情况，结合公司一级计划，有预见性地开展工作，努力在条件成熟的情况下把所有与项目有关的事务提前进行并完成。

4、尽所能和所掌握的关系，配合并帮助其他部门完成相关工作，提供我所能提供的帮助。

5、在计划要求时间内，提前完成立项备案，为项目正常进行提供了条件。

6、提前把交通分析、日照分析和环境分析完成前期文本和制作，为下一步工作做好最充分的准备。

7、与土地部门积极沟通，加强联系，有效完成了地块高压线路迁移的说服，并在有效时间内敦促相关部门制定了高压线路搬迁方案，为项目进行提供了有利保障。

8、配合公司领导对土地交接工作进行积极的跟踪和有效监督，为领导做好参谋，为土地顺利和正常交接提供本人职责范围内所能进行的工作。

9、利用个人关系，积极为其他部门提供力所能及的帮助和支持，热情无怨言。与同事之间和谐相处、加强沟通、团结协作，以尽快更好的融入团队。

四、存在问题及解决办法：

1、由于在原单位主要从事行政、经营和项目管理工作，对于房产公司的工作内容及流程还需要进一步的了解与熟悉。在试用期内还没有完全与公司的习惯和规章相融入，这需要领导和同志们的传帮带。

2、工作中有时过于自信，对有些复杂工作估量过于简单，造成了工作上的被动，有急于求成之状，求功心切。

总之，在短短的三个月时间里，我个人以为取得了一点成绩，但离领导的要求和自我要求尚有很大差距。如果公司认为我试用期内尚算合格并予以转正，我将进一步严格要求自己，克服不足，加强学习，努力提高业务水平，充分发挥所长，积极、热情、认真地完成好每一项工作。

职员工作总结和工作计划篇五

一、生产任务完成情况

20xx年，我带领生产部干部员工团结协作，齐心协力，认真努力工作，较好地完成了生产任务，生产运行正常，无生产安全事故，全年完成台柴油发电机组生产任务。

二、全年采取的主要工作措施

（一）加强思想教育，提高员工凝聚力

20xx年，我切实加强了对员工的思想工作，开展国情、厂情教育，培养员工的感恩心。通过开展思想工作，使生产部每个员工树立正确的世界观、人生观和价值观，提高思想政治觉悟，热爱企业，热爱工作岗位，做到心往一处想，劲往一处使，增强执行力，提高工作效率，确保完成公司下达的生产任务。

（二）加强设备管理，确保生产正常进行

设备是重要的生产工具，对于完成生产任务，提高柴油发电机组质量具有极其重要作用。我切实加强设备管理，一是教育员工要爱惜设备，按操作要领使用设备，精心维护设备，保持设备的完好率和正常运行。二是开展设备使用、保养辅导，利用晨会、班会等方式对员工进行辅导，使他们懂设备结构，懂设备检查的作用及方法，懂设备的维护保养，懂设

备操作规程。在工作中，使用好设备，保养好设备，稳定设备功能，确保设备正常运行，满足生产需要。

（三）加强质量管理，确保产品质量合格

我知道我们企业技术力量比较薄弱，产品质量上不去，返工较多。所以，我作为生产部经理，特别注重质量，为此把产品质量放在工作的首位，提高每个员工质量意识，认识产品标准和质量的重要性以及对企业的影响。我从抓质量的基础性工作做起，在生产过程中牢记“质量是生命，生产保质量”的思想，坚决杜绝质量事故。

开展质量问题“大反思、大排查、大整治”活动，制定质量问题排查整治和督促检查方案，针对柴油发电机组的质量特点，明确质量工作责任、目标、任务、内容和监督检查措施，落实质量排查、登记、整治、督办、验收等每个环节的工作要求，切实做到质量排查彻底、督促检查到位、整治责任明确、跟踪督办有力。

通过这些措施，达到及时发现质量隐患，及时整治质量问题，防止出现质量事故，确保柴油发电机组质量合格，增强柴油发电机组的质量信誉，从而促进企业的发展，也给员工带来实在的利益。

（四）加强安全生产工作，确保生产安全

一是在生产过程中，要求全体干部员工时刻保持清醒的头脑，充分认识到安全生产的重要性，时刻保持高度的警觉性。形成“人人讲安全，事事为安全，时时想安全，处处保安全”的思想氛围，消除一切安全隐患。

二是制定和完善规章制度并确保有效执行。我制定安全生产管理制度，建立安全生产岗位责任制，做到责任到人，明确分工。把安全贯串于生产全过程，加强安全隐患排查，消除

一切安全隐患。

三是加强安全培训。我加强对员工的技术培训，定期对员工进行培训，对新工艺、新设备的操作使用以及近期柴油发电机组生产中的技术难点、安全隐患进行深入细致的分析讲解，提高员工的整体技术水平，确保生产安全。

四是齐心协力，共同维护安全生产。在生产过程中，要求每个员工严格按照制度要求，认真排查安全隐患，做好安全生产工作，把安全时刻铭记于心，做到“不伤害自己，不伤害他人，不被他人伤害”，共同维护安全生产，促进企业发展。

（五）加强降本增效，提高企业经济效益

20xx年，我加强能源、原材料等方面的管理，切实提高能源利用率。教育员工要珍惜水电资源，珍惜生产材料，做到用水节约，杜绝“跑、冒、滴、漏”，不开长明灯、无人扇。对生产材料，不乱丢乱放，做到精打细算、充分利用。通过实际具体工作，树立节约意识，为企业降本增效、提高经济效益做出实实在在的努力与贡献。

三、存在的不足问题

20xx年，我在取得一定成绩的同时也存在一些不足，一是部分岗位员工的操作水平和理论知识不够，管理人员的拓展思维欠缺，成本节约观念淡薄，存在浪费和跑冒滴漏现象；二是质量意识和安全意识还不够强，提高产品质量上措施不够，遵守安全制度和安全操作方面有欠缺，需要继续加强。

四、明年工作计划

（一）坚定信心，提高产品质量

20xx年，我要坚定信心，重点抓好产品质量，认真检查分析，

找出薄弱环节，落实整改措施，加强质量管理，努力提高柴油发电机组的质量。

（二）加强培训，提高员工综合素质

我要加强对员工工作业务技能与安全生产知识培训，提高员工的专业知识水平和安全生产知识，提高员工的战斗力和工作执行力，使工作效率得到有效提高。

（三）注重安全，确保安全生产不出事故

我要进一步加强安全生产力度，加强对设备的使用、保养管理，加强安全生产制度的落实与检查，消除一切安全隐患，力争实现无安全事故。

（四）加强管理，继续做好降本增效工作

我要进一步加强能源管理，加强原材料管理，树立勤俭办厂方针，节约水电，爱护、珍惜企业财产，继续做好降本增效工作，为公司增加经济效益而努力。

20xx年，我认真努力工作，虽然取得了一定的工作成绩，但是与公司的要求和员工的希望相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，深化管理，按公司的要求，做好自己的本职工作，为公司健康持续发展做出应有的贡献。

职员工作总结和工作计划篇六

一、原辅材料及设备的招标采购工作完成情况

原辅材料：1-12月共采购卤水440512.58吨，低汞触媒180吨，纯碱4284吨，引发剂213吨，终止剂228吨，硫酸4710.42吨，虽然仓库地方比较紧张，但全体人员都在积极配合材料的有序摆放，今年共采购电石270000吨有余，其中汝州电化采

购120xx0吨之多，经上级领导商议从10.1日起执行全部有汝州电化供货。设备方面认真积极贯彻执行公司制定的修旧利废管理制度，大力倡导修旧利废工作，鼓励帮助分厂自检自修□20xx年共完成30余项修旧利废项目，节约费用50余万元。由于全体人员的共同努力，较好的完成了公司全年生产所需的各类机器设备及物资。受公司产品市场大环境的影响，公司的流动资金紧张等因素，全部员工克服付款不及时的同时，还要积极争取客户的理解为以后采购工作做准备。及时了解行情，严把质量，大宗物资每月定时定期组织招标采购，严控大宗物品采购管理流程，高标准完成年初制定的年度采购计划。

二、 强化管理，采取措施，控制成本

1、对设备运行进行监督检查。具体做法是：每月对全公司所有分厂压力容器开展一次全面的患隐大排查，每周对分厂进行日常设备管理检查，主要包括：重要设备运行、备用切换检查，重要设备联锁检查，换热设备排污检查，运转设备温度、压力、振动、电流等重要参数全面检查，对检查不合格项下发隐患整改通知单，对隐患排查实行闭合管理。

3、增强服务意识，对分厂每月物资计划严格把关，下分厂一个个落实，及时处理解决设备运转中出现的异常情况，保证了设备的满负荷、长周期运行□ 20xx年，公司产品月产量屡创历史新高。

4、认真积极贯彻执行公司制定的修旧利废管理制度，大力倡导修旧利废工作，鼓励帮助分厂自检自修□20xx年共完成30余项修旧利废项目，节约费用50余万元。

5、在外协维修方面，通过招标、比价等程序，为公司节省了维修费用；通过对施工人员的安全培训，规范办理设备检修作业票证等措施，外协施工人员的安全意识不断提升。

6、物资采购方面，拿出了更加有力的办法和举措，重点体现在以下五个方面：(1)、完善日常生产物资计划的上报程序，严格控制各分厂和部门的物资计划，力求做到急事急办，特事特办。(2)、采购物资的比价、招标工作更加细化和规范化。降低了采购成本。(3)、物资采购及时，灵活机动，确保生产正常进行。(4)、配合财务处合理安排资金支付，缓解资金紧张的矛盾。(5)规范物资验收环节。

三、20xx年工作计划与措施

20xx年物资管理部将发扬过去好的经验做法，完善已有成效，对需要改进和创新工作提出初步设想。

2、在工作中要多跑、多对比、多总结，边学习边实践，不断提高采购业务水平；加强与供应商的沟通，及时做好跟催工作，让供货商积极配合我们的工作；遇到问题要及时采取解决措施，保证按时、按质、按量提供好生产所需的各种原辅材料。

3、要控制物品与原材料入库的数量与质量，在购进物品与原材料时发生质量、数量异常情况下，应立即采取紧急措施，并与供应商联系，和有关部门进行协商处理。加大设备管理检查力度。继续实行每周到分厂对设备运行进行全面检查，每月对全公司所有特种设备全面检查的检查模式，并实际隐患排查闭合管理。深化管理，建立健全落实各级人员管理责任制，且实落实设备包机包台目标制，加大管理考核及责任追究力度，通过真检查、真考核、真奖惩的实实在在的绩效考核举措，逐步形成各生产厂自主管理、物资管理部监督落实的良好氛围。

职员工作总结和工作计划篇七

2019年即将过去，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了全年的工作总结，给我们更深

的了解了我们公司全年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这一年来的工作心得和感受总结如下：

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务。2019销售工作计划每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但

是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我今年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在一年来对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

职员工作总结和工作计划篇八

认真抓好后期的盆花日常生产管理，使春节的时花供应能自给自足，满足了花坛摆设和市区摆花的需要。据统计，春节期间共供应时花为12.9万盆，分别为万寿菊30000盆，矮牵牛30000盆，菊花21500盆，一串红xx0盆，洋凤仙xx0盆，石竹3000盆，三色堇3000盆，大丽花1500盆。

由于对长期干旱无雨和暖冬天气认识的不足和花期调控经验的不够成熟，部分时花花期出现偏差，例如部分菊花和万寿菊花期偏早约5-12天，部分大丽花花期偏迟，而且菊花的商品质量有待进一步提高。我所已组织相关技术人员对春节控花技术进行了专题研讨，认真分析和总结，希望能有所提高和不断进步。

春节前一周，我所将大量的人力、物力投入到春节的花卉布置和摆设工作任务中，在局领导的亲自带领下，将苗圃培育的应节时花运至市政府南北城市广场，根据设计要求和景观效果，周密组织，精心进行花坛的施工摆设。春节过后鲜花凋谢时，及时进行花坛的清场，并将运回的残花卉、塑料花、铁支架等进行妥善的处理和安置。优美、自然、舒适的景观，获得了市民的好评和赞誉。同时，还分别于1月下旬和2月下旬，对等市区街道、景点的时花进行了二批次全面的更新和轮换(每批次约需更换盆花2.2万盆)，使市民在一个四时鲜花、满城春色的环境中度过了一个喜庆、欢乐、祥和的春节。

- 1、制定了五一节、龙舟节的花卉供应计划和xx年全年花卉生产计划，并进行花盆、育苗袋、棕衣、枝剪、肥料等园艺生产资料的部分采购。

- 2、对苗圃荫棚、塑料大棚和工艺厂内的全部铁制品进行油刷防锈漆，并对苗圃、公园边界的防护栏进行维修和加固。

- 3、进行五一节用花草花类的播种工作(如一串红、百日草、

硫华菊、长春花、凤尾球鸡冠、本地穗冠、鸡冠花、长春花、矮牵牛)。

4、对苗圃库存的备用半成品花卉(如一串红、矮牵牛、洋凤仙、万寿菊、四季海棠、石竹、大丽花等)加强肥水管理，确保生长良好，质量保证，花期适时。

5、荫生植物进行全面的修剪、扦插、分株、换盆，并从广州芳村进购了一批荫生植物种苗和半成品，增加了室内观叶花卉的品种和数量。

6、对花凋谢后的大丽花(大红、花猫品种)进行剪裁枝叶后，地栽留种。

7、扦插繁育了七彩大红花、黄金榕、花叶假莲翘等一批绿化小苗(三斤袋)，用于市区绿化补苗备用。

春节前，人民公园进行了一次全面的园容园貌的整理，例如修剪、整形、卫生清洁、安全防护等，以亮丽、洁净的面貌向市民开放。为了欢度春节，管理所在公园的正门外小广场布置了大批的鲜花，并摆设了2个大型花坛，大大活跃了春节的节日气氛，同时春节期间还安排了人员进行值班和安全防护，没有发生事故和意外。阳春三月，植物开始萌芽生长，开始对全公园的树木花草进行全面的修剪、整形、防虫和补植，草坪进行初次大面积的修剪，促进叶色转绿、生长。

1、对职工进行技术培训和安全生产的教育活动。

2、进行地栽绿萝柱的栽植试验和应用、推广，加强荫生花卉的繁育、肥水管理，促进生长。

3、继续正常的草花播种工作，4月播6月龙舟节用花，5月播7月份用花，6月播8月份用花，品种主要为鸡冠花、百日草、硫华菊、长春花、黄星花、百日红。

- 4、加强应节时花的肥水、病虫害等日常管理，特别是雨天的管理。
- 5、及时更换城区摆设的花卉，重点抓好五一节和龙舟节(6月11日)的花卉布置。
- 6、继续加强公园的日常管理工作，重点进行草坪的修剪和树木的整形、修剪、病虫害防治。
- 7、加强工艺厂的安全生产工作，并根据实际需求，灵活安排工艺厂机制砖的生产和经营。