

海关明年工作计划(实用9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。什么样的计划才是有效的呢？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。

海关明年工作计划篇一

新学期开始了，我希望自己有一个很大的飞跃，包括各方面的能力、学业等。深思熟虑后，我的`个人规划如下：

(比得斯)为幼教事业奉献我的一生，这是我的理想，也是我的目标。其过程是坚辛的!我目前大算尽快提高学业，让自己有扎实的知识储备，从而更好地适应时代的脚步。学前教育(专科)我已不折不扣地完成，目前我已经报考了艺术学院(油画专业)。本学期，我将脚踏实地地实现。

一位理想的教师，应善于认识自己、发现自己、评价自己，从而树立自信。自信使人自强。只有自信，才能使一个人的潜能、才华发挥至极致，也只有自信才能使人得到“高峰体验”。教师要不断地挑战自我，不断地追求成功、设计成功，甚至要撞击。

我作为幼儿园的一分子，会努力奋斗地、真诚地与老师们融洽相处，做一位受欢迎的老师。此外，我、徐老师、曾老师一起承担中二班的教育教学工作。我将做到与他们和睦相处，并将我们间的效应发挥最大。

“用爱心将孩子的心留下”。我爱孩子们，我将用我对孩子们的爱，**班的孩子们的心留下。让他们爱老师、**班、爱幼儿园，但不是不是溺爱。

教师应当是教育家，而不是教师匠。他们的区别，就在于是

否追求卓越，富有创新精神。教师应该是一个不断探索、不断创新的人，应该是一个教育上的有心人。有心就能成功。教师要创造与众不同的品牌，打出自己的旗帜，形成自己的风格。“风格即人”，唯有形成风格，才能成为“大家”。

“辛勤的蜜蜂永没有时间悲哀。”(布莱克)勤于学习，充实自我是成为一名优秀教师的基础。教师跟其它专家不一样，需要多方面的知识，一个知识面不广的教师，很难给学生人格上的感召。孩子年龄越小，他们对教师的期望越高，他们越把教师当作百科全书。在他们眼里，教师是无所不知的，而如果教师是一问三不知，他们就非常失望。所以，教师最重要的任务是学习，是完善自己的知识结构。

教师不光是给孩子们知识，而更重要的是培养学生一种积极的生活态度，以积极的生存心境、积极的人生态度对待生活。因此，作为一位理想教师，他应该非常关注社会、关注人类命运，非常注重培养学生的社会责任感。须知，教师的社会责任感影响着学生的社会责任感，学校的民主气氛、教育方式，直接影响着孩子们的生活方式，以及他们对于未来理想的追求。所以，我们的教师要努力培养自己的社会责任感，要认真关注窗外的沸腾生活与精彩世界。

对于一个教师的成长来说，坚忍不拔，刚强不屈的意志是非常重要的。“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨。”(孟子语)行百里半九十的人，不可能取得成功;而真正的成功者是坚持走完最后的十里路的人，这就要靠毅力。我们的教师，在任何时候都不要放弃。只有不失败、不向挫折弯腰的教师，才会取得最后的成功。

幼儿教师的工作是琐碎的，然而幼教工作无小事，我们要具有老鹰一样敏锐的观察力，注意观察幼儿的言行、举止、神态，并且要永远用一颗童心去感受幼儿心灵的深处，在尊重、理解幼儿的同时，用一颗平常心去与每一位幼儿交流，这是我自己做好幼儿教育工作的前提。

海关明年工作计划篇二

党的十八大为我们今后的工作指明了方向，铺平了道路，新的一年，我们将紧紧围绕县委、县政府的中心工作，扎实努力，稳步推进。xx年我乡的工作思路是：不断创新工作，大力开辟农民增收新空间；深入推进农业产业化、标准化、特色化、规模化，促进农产品提质增效；培植壮大集体经济，引导农民自主创业，着力增加农民收入；认真落实强农惠农政策，大力发展农村社会事业，全面加强农村基础设施建设，改善农村生产生活条件；继续做好民生工作，精心安排困难群众，全力抓好安全生产和社会稳定。具体实现四个突破：

一是实现思想文化建设新的突破，重点解决解放思想的问题。

我们要大胆解放思想，敢于打破陈规陋习，克服等、靠、要思想，克服小富即安的落后观念。组织全乡干部培训学习，外出考察，学习别人先进经验，实现思想大飞跃，借鉴别人先进经验发展自己，让全乡党员、干部群众视野开阔，信心十足，共同走上富裕道路。

二是实现经济建设新的突破，重点落实大型工程实事落户、上马问题。

坚持以经济建设为中心，富乡裕民为目标，全力推进小康社会建设进程。一要夯实农业基础，建设高效农业产业。继续完善北赵引黄末级渠系建设工程，要大力发展特色农业区、棚菜区、高效农业区建设。二要加大招商引资力度，打造路边经济，进一步建设苹果观光示范园区，莲为苹果产业拓宽新的销售渠道。进一步加大民营企业生产，创造工业经济龙头企业，打破农业大，商业小，工业无的被动局面，为全乡经济发展注入新的生机与活力。三要活化商业经济，在偏店至青谷二级路旁开辟商业街，促进经济全面腾飞。

三是实现社会建设新突破，着重推进民生工程。

村村上项目、干工程、办实事、办老百姓想办的事，全面开展新农村道路、街道硬化、美化、村容村貌和文化大院建设活动。早日实现村村巷道美化、亮化、绿化，全面提升小城镇文明程度。提高人民群众的幸福指数，人民群众对美好生活的向往就是我们的奋斗目标。

四是实现组织建设新的突破，重点做好党建工作。

首先做好党员干部的教育工作，全面提升党员干部的整体素质。其次加强党员干部的管理工作，坚持党委管党，从严治党。三要加强党风廉政建设工作，保持党的纯洁性、先进性和创造性。

海关明年工作计划篇三

随着医院的不断发展，学习新知识非常重要。以下是我的20xx工作计划：

- 1、开始阅读现金管理规定、银行结算制度，严格执行银行结算制度和医院费用报销规定等。，负责贷款和各种费用的报销，应付款的支付。希望医院领导给我按轻重缓急支付各种费用的权利。
- 2、管理好手头的现金，不要付款，不要带着借条到仓库，不要挪用手头的现金，不要将现金从账户中取出。
- 3、根据会计凭证，会计凭证应在收付后逐笔签字盖章，做到合法准确、手续齐全、凭证齐全。
- 4、依次登记现金簿和存款日记账，做好日报表和月报表，核对手头现金，发现错误及时查找原因，并及时向领导汇报。
- 5、按规定填写支票、授权支付凭证等各种银行结算凭证，数字准确。

6、妥善保管相关印章和票据，整理归档相关文件、账簿、报表等会计资料。

7、定期和不定期向医院领导汇报。

8、协助各部门完成一些额外的工作。

9、完成医院领导临时交办的其他任务。

1、培训前应熟悉模拟培训资料，了解被审计单位的基本情况和会计报表审计的要求，并准备好培训工具。

2、培训正式开始后，必须认真阅读和讨论模拟材料，认真判断模拟材料中提供的信息，按照中国注册会计师指南的要求，完成初步审计活动、审计计划、风险评估、控制测试和实质性测试，评估证据，出具审计意见。

3、通过学习，我们可以应用现代风险导向理论，选择审计程序，掌握各种审计方法的应用，掌握货币资金审计的销售与收款周期、采购与支付周期、生产周期、筹资与投资周期，以及工作底稿和审计报告的编制，从而提高我们理论联系实际、分析和解决实际问题的能力，具备审计实务的初步操作能力。

领导把我放在这个位置上，那么我就应该也必须在这个位置上有所作为。我将继续以稳定是前提、创新是动力、发展是目标的总体思路前进。

海关明年工作计划篇四

在过去一年工作中，我们社区牢牢围绕党的十八大精神，全面学习领会十八大会议的'宗旨，并实现"学"到"用"的结合，高质量的完成镇政府镇党委布置的各项任务，结合社区的实际情况，有序的开展社区工作，使社区工作更能进一步贴近群众

生活□20xx年xx社区将从以下几个方面开展工作：

活跃社区文化没广泛宣传社区精神文明公约，提高文明新风、文明行为、利用社区资源，继续将“道德讲堂”办好、落实，以多样化的宣传模式，形成“有人讲、有人听、有人做”的参与氛围，为全面加强公民道德建设打造新亮点，树立新品牌，以提升居民思想道德修养和文明素质为核心，以加强社会公德，职业道德，家庭美德和个人品德为重点，引导居民“积小善为大善”、“积小德为大德，自觉成为道德的传播者和践行者。

继续坚持环境卫生的自查制度，做到勤督促、勤走访、勤汇报，发现问题及时解决，及时汇报，发挥社区卫生监督员作用，做到辖区内的居民区“净化、绿化、美化、亮化”，无脏乱差，确保环境整洁干净。

进一步完善社区支部党员的管理制度，增强党组织的凝聚力，战斗力，充分发挥社区党员的先锋莫模范作用，在群众中发展吸收更多的积极分子加入党组织，定期召开支部会议，深化党员教育，提高党员素质。

认真做好社区住户户籍及外来流动人口的信息管理，完善综合治理的网格，形成群防群治，杜绝小区内的“黄、赌、毒、”现象，及时做好民事调解，做到公平、公正。让社区居民安居乐业，秩序良好。

提高社区的服务质量，加强社区工作人员的自身素质，积极开展社区养老，敬老爱幼服务，热心做好弱势群体困难家庭的生活保障工作，积极为居民排忧解难，关注民生，了解民情，为民办实事，办好事，做“服务百姓，做群众的贴心人”充分做好社区劳动保障的各项工作，让更多的下岗失业人员在政府劳动部门社区的关心下实现稳定就业，树立自主创业，健全就业援助，全面铺开城镇居民医保、社保管理及续保工作，认真负责的做好退休人员的认证工作，社区以优质服务

等多种形式将惠民政策惠及千家万户。

1、新婚前后随访，鼓励晚婚晚育，每月随访孕期，积极做好孕期筛查调查。

2、怀孕期间随访，宣传孕期、围产期保健知识。在重点人群和重点环节管理上，结合实际突出重点掌握信息。对长期用工具难上环的人员进行每月走访，并发放工具。再婚无生育条件的对象进行经常性上门宣传计生政策。年龄未到，未婚同居的采取经常走访并送工具上门通过及时掌握重点人员的经孕情信息，有针对性的为育龄群众提供最佳服务，开展好帮扶结对、生育关怀，宣传计划生育法律法规。履行民主参与、民主监督，满足群众意愿和要求。加强班子建设十分重要。

总之□20xx年社区工作按照镇党委政府的工作部署，结合我社区的工作实际，在社区工作上注重建组织、强队伍、担责任，为广大居民办实事、做服务、作贡献，推动社区工作再上新台阶而不懈努力！

海关明年工作计划篇五

产业园区是区域经济发展、产业调整和升级的重要空间聚集形式，担负着聚集创新资源、培育新兴产业、推动城市化建设等一系列的重要使命。园区的具体形式多种多样，主要包括高新区、开发区、科技园、工业区、产业基地、特色产业园等以及近来各地陆续提出的产业新城、科技新城等。

产业园区作为产业集群的要载体和组成部分，现在园区经济效应已引起越来越多人关注。国内外产业园区发展成功案例表明，产业园区能够有效地创造聚集力，通过共享资源的、克服外部负效应，带动关联产业的发展，从而有效地推动产业集群的形成。产业园区所具有的性质和特征决定了产业集群最终方向，形成产业园区和产业集群的良性互动，是区域

经济增长的重要途径。在产业集群的指导下，推进产业园区建设，不仅是当前发展产业集群的需要，更是加快新型工业化进程的必然选择。

从目前的地方经济发展趋势看，各种产业园区确实逐渐成为区域经济发展的引擎，带动着区域整体实力提升。但是不容忽视的是由于产业地产开发及运营刚处于起步阶段，开发企业和运营商的经验不足，加之在开发过程中会面临地方政府的干预，容易出现过度追求税收、缺乏对园区系统科学的专业规划、吸引追求低成本和低税收的产业进驻等问题，容易引发区域集聚效应差、土地利用效率偏低、企业同质化竞争严重、忽视构建产业环境、配套不平衡、产业带动作用不明显等诸多问题。

中商产业研究院发布的《20xx-2022年山阴县产业园区规划及招商引资策略研究报告》对产业园区投资规划研究是落实区域经济发展战略、提升产业发展水平的重要决策参考资料，中商产业研究院高起点、高标准、高要求做好产业园区投资规划研究分析，对充分发挥山阴县产业园区比较优势、科学开展招商引资、切实提升园区核心竞争力等具有重要的指导作用。

【出版日期】 20xx年

【交付方式】 email电子版/特快专递

【价格】 纸介版：15800元 电子版：15500元纸介+电子：15800元

第一章 产业园区的功能与类型

第一节 产业园区的概述

第二节 产业园区的功能

一、资源集聚功能

二、企业孵化功能

三、技术渗透功能

四、示范带动功能

五、外围辐射功能

第三节 产业园区类型分析

一、综合型产业园

二、单一型产业园

三、复合型产业园

第二章 山阴县产业园区发展环境与影响因素

第一节 山阴县产业园区发展经济条件研究

一、gdp增长速度分析

二、产业结构比例

三、固定资产投资

四、工业经济规模

第二节 山阴县产业园区发展“硬”条件研究

一、能源水电

二、道路交通

三、通讯网络

四、公交设施

五、绿地系统

第三节 山阴县产业园区发展“软”条件研究

一、土地政策

二、税收政策

三、财政支持

四、行政审批

五、管理制度

第四节 山阴县产业园区社会环境影响因素

一、人口人力资源

二、基础教育条件

三、卫生医疗条件

四、社会保障制度

五、法律法规环境

第三章 山阴县重点产业与产业定位研究分析

第一节 山阴县重点产业发展研究——农产品加工

一、产业政策分析

二、产业总体规模

三、产业重点企业

四、产业经营效益

五、产业集聚情况

第二节 山阴县重点产业发展研究——食品

一、产业政策分析

二、产业总体规模

三、产业重点企业

四、产业经营效益

五、产业集聚情况

第三节 山阴县重点产业发展研究——医药

一、产业政策分析

二、产业总体规模

三、产业重点企业

四、产业经营效益

五、产业集聚情况

第四节 山阴县重点产业发展研究——建材

一、产业政策分析

二、产业总体规模

三、产业重点企业

四、产业经营效益

五、产业集聚情况

第五节 山阴县重点产业发展研究——化工

一、产业政策分析

二、产业总体规模

三、产业重点企业

四、产业经营效益

五、产业集聚情况

第六节 山阴县重点产业发展研究——装备制造

一、产业政策分析

二、产业总体规模

三、产业重点企业

四、产业经营效益

五、产业集聚情况

第四章 山阴县产业园区规划目的意义研究

第一节 山阴县产业园区现实作用

一、聚集创新资源

（一）人力创新资源

（二）技术研发成果

二、培育新兴产业

三、改善投资环境

四、促进产业升级

五、推动城市建设

第二节 山阴县产业园区规划目的

一、高效利用土地资源

二、高效利用人力资源

三、弥补产业发展缺陷

四、集约化规模化经营

五、推动产业升级转型

第三节 山阴县产业园区规划意义

一、积极增加当地gdp

二、积极提高当地就业

三、拓展延伸产业链条

四、节约资源保护环境

五、促进当地经济活力

第五章 山阴县产业园区投资建设运营主体研究

第一节 山阴县产业园区投资主体研究

一、地方政府

二、核心企业

三、投资机构

四、房地产商

海关明年工作计划篇六

根据公司《20xx年工作总结与计划》中提出的客服部20xx年工作计划和存在的诸多问题,我部门经过开会讨论提出以下计划和措施:

1、20xx年三月份之前统计三年以上欠缴物业费业主的详细资料,做到每户业主姓名、联系方式、欠缴年限、欠费金额准确无误。

2、三月份开始催缴多层20xx年度物业服务费,贴催费通知、电话通知、短信通知,营造缴费氛围。

3、四月份伴随着暖气停暖,各项维修开始进行,在接报修工作中做到不管大事小事接报有记录、事事有跟踪、项项有回访。

4、狠抓团队的内部建设,工作纪律,严格执行公司的规章制度,继续定期组织部门员工做好培训工作。

5、定期思想交流,每周总结前一周工作和讨论制定下周工作

计划。

6、定期召开各部门服务质量评定会,规范客服人员服务,丰富、充实专业知识,为小区业主提供更优质的服务。可以通过组织到其他优秀小区参观学习,对相关专业书籍的学习、培训等方式来提高服务技能。

7、完善业主档案,对无档案、和档案不详细的业主进行走访,借助社区居委会掌握的住户情况完善业主档案。

8、领导交办的其他工作。

(一)□20xx年物业费收缴率仅为70%,其中有各种维修问题的影响因素之外,收费方法、奖惩制度和人员管理也存在较大问题。

1、收费方法简单;

20xx年我小区物业费收缴率低,大部分收费员采取的方法是电话催缴,上门催缴时大部分家里也没有人。针对这种情况我们要电话催缴和上门催缴同时进行,调整收费员的上班时间,确保周六、周日全部收费员上门催费。对于路遇、来访、走访业主的机会攀谈催费。

2、奖惩制度不完善、不合理;

我部门现在采取周10户收费任务奖惩办法。在收费的前期效果明显,但是收费员间的差距较大。有的收费员基本能完成任务,但是有的收费员就一户都收不上来。随着欠费户数的减少收费难度就加大了,后期也没有及时的调整。对于20xx年的物业费收缴我部门提议:制定月收缴计划和每天走访的户数任务,工资按照月收缴任务完成的百分比和每天走访任务的完成情况发放。具体任务情况要经过慎重研究,合理科学,对收费员既有压力又有完成后工资最大化的诱惑。

3、收费员的管理问题。

去年的物业费催缴工作中我的领导工作有很多不足,工作武断、奖惩记录不清,没及时掌握收费员的思想动态,没有及时发现问题,更没有很好的解决问题。去年的收费工作中个别收费员对部门的工作计划和收费制度存在很大抵触,部分收费员的动力明显不足□20xx年的物业费催缴工作我要改正以往工作中存在的诸多问题,发现问题及时沟通,用温婉的态度解决问题。

(二)、客服中心是管理处的桥梁和信息中枢,起着联系内外的作用,客服接待的服务水平和服务素质直接影响着客服部整体工作,今年客服中心工作纪律涣散、服务意识和工作动力明显下降□20xx年我部要做好员工服务管理工作,每日上班前员工对着装、礼仪进行自检、互检,使客服员保持良好的服务形象,加强了客服员语言、礼节、沟通及处理问题的技巧培训,提高了客服员的服务素质。部门树立了“周到、耐心、热情、细致”的服务思想,并将该思想贯穿到了对业主的服务之中,在服务中切实的将业主的事情当成自己的事情去对待。严格执行公司的各项规章制度,对上班时间玩电脑等恶劣行为严惩。

(三)、客服部的接报修、巡视工作做的不够细致,接报修记录不详,巡视区域、路线单一,不仔细,没有及时发现、解决、上报各种安全隐患和违反《临时管理规约》的行为。新的一年我部要制定严格的小区巡视、装修巡视等各项巡视标准,认真执行,严格按公司规定填写巡视记录。对接报修工作要做到不管大事小事,每一件事都有详细的记录。制作单户的维修档案,大修小修都有据可查。

20xx年我部工作存在诸多不足,有新的问题,有老的顽症,但是在公司领导的指导和关怀下我部门全体员工有信心做好20xx年全部工作。

海关明年工作计划篇七

以科学发展观为指导，遵照学校工作计划，突出教学中心地位，在“落实课程政策、加强过程管理、提高服务水平”狠下功夫，全力打造教学质量品牌，为办人民满意教育做贡献。

二、工作目标

- 1、执行国家课程政策率达到100%。备课组、教研组建设形成特色。
- 2、非毕业年级：人均分、及格率、优秀率在全区“保三争一”。
- 3、毕业年级：完成学校下达的各项升学人头指标；满分、华一、实验、洪高、省示范、市示范、普高、一次性合格8个层面的上线比例在全区保三争一；单科各线上线比例在全区保三争一。

三、全面落实课程政策

按国家、省、市、区教育行政部门颁布的有关政策精神制定课表，开全课程、开足课时，为提高学生综合素质服务。

1. 优化音乐、体育、美术、劳技、信息等学科教学。
2. 抓好专题教育（七年级“可持续发展”，八年级“法制教育”，九年级“心理健康”）；校本课程《书法初步》进课堂；科技兴趣活动铺开。
3. 科技（环境）教育、信息教育、心理教育等实行专人专管，扬特色、上水平，力争在全区乃至全市有一定知名度。

四、切实加强过程管理

（一）确立“有效教学”工作主题

以“有效教学”为中心，狠抓“有效课堂”和“有效落实”两个基本点，从操作层面研究和解决有效备课、有效授课、有效作业、有效辅导、有效测试、有效诊断和有效整改等重大问题，建立严格的教学质量监控标准和保证系统。开展“英格教学工作模式”的调研、提炼和论证工作。

（二）备课组职能建设

备课组作为学校教学基层组织，应认真履行教学研究、教学管理两大职能，从源头上保证教学优质有效。

教学研究：集体备课活动实行四定（定时间、地点、主题、中心发言人），确保每周一次，学校干部现场检查记载，活动质量和次数与绩效工资挂钩。启动“教案学案一体化”试点工作。备课组长及成员应该努力在专业有所建树，成为教、学、考专家。

教学管理：备课组要经常检查教师常规教学落实情况，及时纠正教学不负责、不严谨、不落实的违规行为。坚决杜绝“未备课而上课”现象，原则上每一份教案必须经备课组讨论通过方可在课堂实施。备课组长要对学校教学管理直接负责。

（三）教师教学常规管理

采取集中检查、学生评教、推门听课等方式，加大对“备、教、改、辅、考”的监控力度。常规检查学期组织4次，并进行优秀教案评比展示；学生评教活动1次，对突出问题进行个别反馈和全校反馈；推门听课每天2节。常规教学落实情况与绩效工资挂钩。

（四）学生学习常规管理

学生学习常规管理对提高教学质量、促进学生终身发展意义重大。教师应该在学生学习的各个环节如听课、整理笔记、完成作业、订正纠错、课前预习、课后提问、查漏补缺等建立严格而科学的规章制度，督导落实，常抓不懈，训练学生养成良好的学习习惯和优秀的学习品质。

（五）九年级教学工作管理

七年级：熊志勇 八年级：汪子清、袁新军 九年级：胡兵、卢建飞

语文教研组：张新华 数学教研组：卢建飞

英语教研组：胡兵 理化教研组：汪子清

政史教研组：袁新军 体艺教研组：熊志勇

五、努力提高服务水平

教务处工作人员应遵守学校规章制度，热爱本职岗位，增强服务意识，加强业务学习，努力提高服务水平和工作质量。

1、实验室、图书室、微机室、阶梯教室、403多媒体室管理人员要健全管理台帐，加强养护工作，随时经得起突击性检查；积极创造条件满足一线教学需求，提高各功能室的使用率。劳技室、音乐室、美术室、体育器材室管理好教学用具和器材，保持室内整洁。

2、认真、严密组织期中期末考试和毕业年级月考工作。

3、做好课本、辅导材料、练习资料等的订购、发放和管理工
作。

4、超前计划，做好因学校工作临时或依惯例变化而

海关明年工作计划篇八

20xx年是公司高速发展的一年，公司正在不断地更新着、不断地探索着，在不断地进步着、不断地强大着。公司扩大后，组织结构进行了重大变革，各项制度也随着工作的需要日益完善。日新月异的变化及公司良好的竞争机制，使员工增强了危机意识和奉献意识，为公司发展不断注入新的活力。回顾过去一年，在生产部全体员工共同努力以及其他部门的帮助和指导下，生产部20xx年出色完成了万的产值。现对20xx年的个人工作总结呈报如下：

1、整体产能已大幅度上升，达到100—120万每月，人均生产产值现在虽然达到15万/人，但离生产目标还是有一定距离，比上海的人均产值还是有差距，这偏离了我们总部的优势，在绩效提高方面，我们的努力还是不够，需要来年认真分析，合理调配，充分利用。让效率提高赶上酒店行业水平，超越自我。

2、生产车间人员的技术能力相对较弱，从二次升级技术考核来看，整体水平不高。很多人员对生产的品质不明了，盲目操作，不良现象不知道如何去避免，品质更不知道如何去改善；对安全认识不够，不知道如何去防范，不知道怎样才是安全操作，对自己防护意识不清楚。看不习惯图纸，对公司的生产工艺不熟悉。依靠自己原有的经验或自己固有的理念去生产。无法把握品质，生产的效率也无法提高。新年里，要大力开展培训。

4、各项考核制度推进力度不够，特别是今年推行的组长考核制度，已经取得了一定成效，但并没有预计的成效好，主要是各部门的沟通配合方面不够，部分人的思想观念没有改变，一些人自我意识影响了考核的正常进行，考核工作已退出了原有的作用，使制度已产生消极影响，今后需在思想上进行教育，在工作中强制要求。让人员从思想上认识，在行动上改变。让考核真正发挥杠杆作用。

2、4月份开始推行了产品移交制度，设置交接员，减少产品的车间流通过程中出现的不清数据，反复补料。让成本增加的现象。也有益于车间生产安排，让生产干部能清楚地知道产品配套，尾数。生产能力等方面的信息，也便于让生产干部评估车间人员的生产效率。

3、建立了组长考核制度，从产值，管理，品质，安全，人员等方面进行考核。用几个方面的考核对管理人员的能力进行考查，对现场的实际状况予以暴露。从几个月考核的结果来看，对人员的管理起了一定的约束作用。让生管，品管，主管等职能人员从多方面考察干部，以公平，公正的考核方式来管理。让管理趋向制度化，让管理逐步走上新的台阶。进行了车间人员的技术考核。

4、将计件工资制度推上新的台阶。计件工资原本的宗旨是让员工多劳多得，但在车间的执行过程中已偏离了正常的轨道，已走入集体单位计件的怪圈。10月份，在公司领导的指导下，坚决推行各车间分小班计件，打破原来集体计件方式，让员工明确知道，做了多少，能拿多少，对各组员工，组长进行评分，在工作表现上进行分类管理。执行几个月来，已暴露出原来集体计件中诸多不足，此工作对车间员工的生产效率有一定的激励，目前收获不是很大，这条路是比较艰难，但一定要走下去，真正落实公司的正确政策。

1、提高生产效率，调控人员。大力推行小班计件方式。必须落实多劳多得的原则。与统计部多沟通，在工价上进行调整，对内部联络单多方审核，减少水份数据。现场走访，集思广益，找出生产中的消耗的原因，提高效率的方法，对工作时间劳动纪律，现场管理多加要求，在生产工艺上研究对策。多种渠道想方设法提高生产效率。在新年内必须将人均生产产值比提高10%。

想灌输理念。让考核走向公平，合理化，细化考核数据。

3、增加培训课程。从今年的考核和员工升级考试可以看出，干部的管理跟不上公司快速发展的形势，明年计划每月至少安排一场干部管理理论培训由本人亲自讲课。员工安排每周一小时的培训时间，由车间组长和主管进行。在思想认识上，在实际操作上，在政策可行性上对员工和干部进行多方位，全面的知识培训，打造精英团队。

4、强行推行生管主导生产之模式。建立强大的生管队伍，首先要武装生管的头脑，树立以生管为主导的生产管理系统。以生管的计划来推动生产，保证客人的交期，依序生产，杜绝生产混乱的现象，生管同时要有充分的数据来分析生产能力和预见生产瓶颈，让生产进度要顺畅有序地执行。

5、设置每月优秀人员评定。在员工中进行优劣评比，从员工的平时表现，生产效率，生产品质等方面进行评比。创造良好的平台，让员工在工作中有竞争，也让有突出表现的员工有收获，让员工真正发挥潜能。从而改变生产氛围，创造积极参与的环境。

6。规划人员配置，为20xx年生产任务做准备[]20xx年，公司规划深圳基地的年度销售额在3个亿，按目前的人员配置，主要在木工。备料，细作等单位，需要在这几个单位增人员。

1、客供物料进行时间无法掌握。在很大程度上影响并制约了生产的进度。

务沟通前与生产了解，在生产工艺方面要清楚，让客人提前知道。

3、合理接单，在交期和类别上要有所权衡，不能总是让生产插单生产或是生产倾斜太多

海关明年工作计划篇九

市场营销计划更注重产品与市场的关系，是指导和协调市场营销努力的`主要工具、房地产公司要想提高市场营销效能，必须学会如何制订和执行正确的市场营销计划。

房地产营销计划的内容;在房地产市场营销中，制订出一份优秀的营销计划十分重要。一般来说，市场营销计划包括：

1. 计划概要：对拟议的计划给予扼要的综述，以便管理部分快速浏览。
2. 市场营销现状：提供有关市场，产品、竞争、配销渠道和宏观环境等方面的背景资料。
3. 机会与问题分析：综合主要的机会与挑战、优劣势、以及计划必须涉及的产品所面临的问题。
4. 目标：确定计划在销售量、市场占有率和盈利等领域所完成的目标。
5. 市场营销策略：提供用于完成计划目标的主要市场营销方法。
6. 行动方案：本方案回答将要做什么?谁去做?什么时候做?费用多少?
7. 预计盈亏报表：综述计划预计的开支。
8. 控制：讲述计划将如何监控。

计划书一开头便应对本计划的主要目标和建议作一扼要的概述，计划概要可让高级主管很快掌握计划的核心内容，内容目录应附在计划概要之后。

计划的这个部分负责提供与市场、产品、竞争、配销和宏观环境有关的背景资料。

1. 市场情势

应提供关于所服务的市场的资料，市场的规模与增长取决于过去几年的总额，并按市场细分与地区细分来分别列出，而且还应列出有关顾客需求、观念和购买行为的趋势。

2. 产品情势

应列出过去几年来产品线中各主要产品的销售量、价格、差益额和纯利润等的资料。

3. 竞争情势

主要应辨明主要的竞争者并就他们的规模、目标、市场占有率、产品质量、市场营销策略以及任何有助于解其意图和行为的其他特征等方面加以阐述。

4. 宏观环境情势

应阐明影响房地产未来的重要的宏观环境趋势，即人口的、经济的、技术的、政治法律的、社会文化的趋向。

应以描述市场营销现状资料为基础，找出主要的机会与挑战、优势与劣势和整个营销期间内公司在此方案中面临的问题等。

1. 机会与挑战分析

经理应找出公司所面临的主要机会与挑战指的是外部可能左右企业未来的因素。写出这些因素是为要建议一些可采取的行动，应把机会和挑战分出轻重急缓，以便使其中之重要者能受到特别的关注。

2. 优势与劣势分析

应找出公司的优劣势，与机会和挑战相反，优势和劣势是内在因素，前者为外在因素，公司的优势是指公司可以成功利用的某些策略，公司的劣势则是公司要改正的东西。

3. 问题分析

在这里，公司用机会与挑战和优势与劣势分析的研究结果来确定在计划中必须强调的主要问题。对这些问题的决策将会导致随后的目标，策略与战术的确立。

此时，公司已知道问题所在，并要作为与目标有关的基本决策，这些目标将指导随后的策略与行动方案的拟定。有两类目标——财务目标和市场营销目标需要确立。

1. 财务目标

每个公司都会追求一定的财务目标，企业所有者将寻求一个稳定的长期投资的盖率，并想知道当年可取得的利润。

2. 市场营销目标

财务目标必须要转化为市场营销目标。例如，如果公司想得180万元利润，且其目标利润率为销售额的10%，那么，必须确定一个销售收益为1800万元的目标，如果公司确定每单元售价20万元，则其必须售出90套房屋。

目标的确立应符合一定的标准：

- 各个目标应以明确且可测度的形式来陈述，并有一定的完成期限。
- 各个目标应保持内在的一致性。

- 如果可能的话，目标应分层次地加以说明，应说明较低的目标是如何从较高的目标中引申出来。

应在此列出主要的市场营销策略纲要，或者称之为”精心策划的行动”。在制定营销策略时往往会面对多种可能的选择，每一目标可用若干种方法来实现。例如，增加10%的销售收益的目标可以通过提高全部的房屋平均售价来取得，也可以通过增大房屋销售量来实现。同样，这些目标的每一目标同样也可用多种方法取得。如促进房屋销售可通过扩大市场提高市场占有率来获得。对这些目标进行深入探讨后，便可找出房屋营销的主要策略。

策略陈述书可以如下所示：

目标市场：高收入家庭，特别注重于男性消费者及各公司，注重于外企。

产品定位：质量高档的外销房。有商用、住家两种。

价格：价格稍高于竞争厂家。

配销渠道：主要通过各大著名房地产代理公司代理销售。

服务：提供全面的物业管理。

广告：针对市场定位策略的定位的目标市场，开展一个新的广告活动，着重宣传高价位、高舒适的特点，广告预算增加30%。

研究与开发：增加25%的费用以根据顾客预购情况作及时的调整。使顾客能够得到最大的满足。

市场营销研究：增加10%的费用来提高对消费者选择过程的了解，并监视竞争者的举动。

策略陈述书阐述的是用以达到企业目标的主要市场营销推动力。而现在市场营销策略的每一要素都应经过深思熟虑来作回答：将做什么？什么时候去做？谁去做？将花费多少？等等具体行动。

行动方案可使经理能编制一个支持该方案的预算，此预算基本上为一项预计盈亏报表。主管部门将审查这个预算并加以批准或修改。

计划的最后一部分为控制，用来控制整个计划的进程。通常，目标和预算都是按月或季来制定的。这样公司就能检查各期间的成果并发现未能达到目标的部门。