

# 每周工作计划报告(实用8篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 每周工作计划报告篇一

马上就开始新学年第一学期的教学了。在经过一个漫长暑假的调整后，孩子们都欢快的.回到校园中来了。作为班主任教师，看到学生们逐渐健康的成长，心中也是感到是十分的欣慰。在学期开始前，我照例已经将我这个学期的班主任工作计划写好了。按照计划工作，可以让我在工作中减少很多的无用功，可以让我将全部精力用在教学和教育学生们身上。

1总结暑假工作，提出新学期要求，做好新学期打算。

2. 学习《小学生日常行为规范》。

1. 继续抓好常规教育，进行常规训练。

2. 进行习惯养成教育，形成良好行为习惯。

1. 培养学生上课铃声一响，教室里要安静。

2. 加强劳动观念教育，搞好个人和集体卫生。

1. 进行班级写字比赛。

2. 继续抓好常规教育。

1. 庆“十一”，进行爱国主义教育。

2. 进行班级口算比赛。

1. 对学生进行安全教育。

2. 培养学生的参与意识和集体主义精神。

1. 继续抓好纪律和学习目的教育。

2. 进行班级朗读比赛。

1. 继续抓好课堂常规教育。

2. 进行尊敬父母的教育。

培养学生正确的是非观念。

1. 准备期中考试。

2. 继续抓好法制和安全教育。

1、向学生进行学习目的教育，抓好复习教育。

2、继续抓好常规教育。

3、期中考试。

1. 总结期中考试，吸取经验教训。

2. 教育学生树立正确的学习目的教育和审美观念。

1. 向学生进行爱国主义教育。

2. 准备节目，欢庆元旦。

1. 进行勤俭节约教育。

## 2. 对学生进行爱护公物教育

1. 准备写字比赛。

1. 培养学生的集体主义观念。

2. 教育学生早睡早起，不能因天冷而贪眠。

1. 再次进行学习目的的教育。

2. 评选班级文明学生。

1. 继续巩固上周活动内容。

1. 制定复习计划，鼓励学生努力学习。

2. 学习三好学生评选条件，准备评比。

1. 搞好各类评比，树立榜样。

2. 加强安全教育，做好放假前的准备工作。

我绝对不会辜负这样神圣的职业！

## 每周工作计划报告篇二

### 一、目的：

为进一步加强物业公司计划运营管理能力，切实贯彻以结果为导向的工作理念，保证4r管理办法持续有效运行，提高公司整体工作效率和工作质量，特制订本办法。

### 二、整体思路：

将4r管理办法与公司目标管理、绩效考核融为一体，推行员

工规范化作业，从而实现公司整体管理规范化的。

### 三、适用范围：

除物业公司保洁员、秩序员、绿化工基层人员以外的全体员工。

### 四、组织管理：

1. 本办法归口管理部门为物业公司企管与客服部；

2. 企管部与客户关系部主要职责为： 负责对整个运作系统的管控；

4. 各管理处主任(助理)职责：

负责各管理处日结果/日计划、周结果/周计划的检查、点评、考核工作；

负责所在管理处的4r制度的. 宣讲培训工作；协助企管与客服部信息专员做好计划管理工作；负责所在管理处的水果基金收支管理工作。

### 五、计划运营(4r)管理办法细则：

1. 日、周、月计划、结果报表和ycya指令表的制定要求

2. 权重比例解释说明：

3. 日结果/日计划提交时间为计划当天8：30之前；周计划周结果提交时间为每周六上午9：00之前；月结果/计划当月25日之前提交；未提交或晚交者，按下列标准处罚：

注：日计划没有按时提交，当天上午11：00时前提交的按晚

交，以后交的按未提交；周、月计划没有按时提交，在周会、月会前提交，未影响质询会议的按晚交，影响质询会议的按未提交。

4. 提交形式要求：公司主管级(含)以上人员各类报表须以电子文档形式提报，各管理处员工(有电脑配路的)须以电子文档形式提交或各管理处员工(无电脑配路的)书面形式提交至本部信息专员，由案场信息专员进行录入提交。

5. 计划/结果填写要求：

日、周、月计划报表必须全面描述当期重点工作，不得避重就轻或有缺项现象，日计划必须对周计划进行100%分解，周计划必须对月计划进行100%分解；报表中的目标(结果)描述必须是有价值、可交换、可量化(可检查)的；ycya指令一般为物业公司或职能部门特别强调重要紧急或重要不紧急事项，相关责任人应按时保质保量完成。

6. 部门负责人代表部门制定的计划时，必须是与其它相关部门或相关人员充分沟通协商、统筹考虑的结果，物业公司质询会是目标分解、计划核定会，不得出现本应在事前与相关部门和领导进行沟通到位的事项拿到会上再研讨，影响会议效率。

9. 目标计划应明确影响因素和各节点控制措施，责任到人，确保目标计划顺利达成。

10. 目标计划完成时间、期限必须是考虑到各种客观条件的，完

成时间、期限一经确定，原则上不得更改，以免导致整个公司的工作计划链出现紊乱。

11. 如完成工作计划需要资源支持的，必须阐述明确。需支持

其他部门的工作在本部门工作计划中没有列出的(除日常事务工作外)，应立即更改本部门工作计划，添加漏项。

12. 凡有下属的管理人员必须每周检查直接下属工作计划完成情况，并及时点评、指导、奖惩考核：直接上级对直接下级的周计划必须点评，对本部门员工的日计划每天至少点评一例。不点评者罚款5元/人/次；管理人员在4r推行中出现严重失职的，公司将给予至少10元/次以上的罚款。

13. 公司每周(周六)必须召开一次周质询会，每月(当月最后一周周六)召开一次月计划、总结会，检查、总结上期工作完成情况并确定考核结果，同时，核定下月工作计划。上期没有完成的工作，列入下期计划或ycya指令表中。

14. 主管级(含)以上人员的月度考核的罚款和奖励结果经总经理(或副总裁)确定后，由行政人事部造册，经副总裁签批后发放。

15. 公司所有人员完不成计划的罚款必须及时交纳，凡延期交纳的人员，企管与客服部将按周累计翻倍处罚并从月度奖金中扣除。

16. 物业公司每月设一名“执行之星”部门奖，对月度计划管理执行最好的部门/管理处给予200元奖励。

17. 模板：

17.1 日结果/日计划：

17.2 周结果/周计划模板：

## 每周工作计划报告篇三

xx年是后勤产业集团公司深入改革和发展的关键一年。物业

服务中心作为后勤公司“一体两翼”发展战略的一个重要部门，担负着改革和发展的重任。根据后勤公司三年发展规划和xx年工作要点，物业服务中心xx年度工作的基本指导思想是：坚持发展就是硬道理的基本原则，以人为本、强化管理，提高服务质量，大胆、积极、稳妥地推进中心的改革和发展，做到市场有新的发展，管理服务水平有新的提高，经济效益有新的突破，中心面貌有新的变化，争取全面完成后勤公司下达的各项工作指标。

## 二、基本工作思路

今年我们中心面临的主要任务：一是要深入进行体制的改革和机制的转换。二是要充分整合现有资源，努力做强做大。因此，物业服务中心今年工作的重点，一是要加强内部的管理，建立起一整套比较科学、规范、完整的物业化管理程序和规章制度。二是积极创造市场准入条件，尽快与市场接轨，大力拓展校内外市场，创造更好的经济效益，实现企业做强做大的目标。

## 三、具体实施办法

### (一)进一步加强内部管理和制度建设

1、对现有的制度进行整理和修订补充，逐步完善和建立与物业管理相适应的管理制度和程序。重点是理顺中心与管理站之间，以及各物业管理站内部的标准管理模式和制度，建立规范化的工作质量标准，逐步向iso9000质量标准体系接轨。

2、完善监控考核体系。根据公司的要求，制定中心对站级的考核细则和考核办法，落实相应的制度和组织措施。实行中心考核与站级考核相结合。考评结果与分配相结合的考评分配体系。

3、进一步完善中心的二级管理体制，将管理的重心下移。规

范明确各站的工作范围、工作职责，逐步使二级单位成为自主经营、绩效挂钩，责、权、利相统一的独立核算单位。

4、进一步加强经济核算，节支、增效。经详细测算后，要将维修、清洁、办公用品、文化建设等费用核算到站，实行包干使用、节约奖励、超支自理的激励机制，努力降低运行成本。

5、加强队伍建设，提高综合素质。中心将继续采取请进来培训和走出去学习相结合等办法，提高现有人员的业务素质。同时根据后勤公司的要求，采取引进和淘汰相结合的办法，继续引进高素质管理人员，改善队伍结构，提高文化层次。逐步建设一支专业、高效、精干的物业管理骨干队伍。

6、争创“文明公寓”。根据省教育厅文件的精神和要求，在中心开展争创“文明公寓”活动。6号楼、9、10号楼、南区、大学城、纺院、师专等硬件条件基本具备的管理站，要在管理等软件方面积极努力，创造条件，力争在年内达到“文明公寓”标准。

## (二)进一步完善功能，积极发展，提高效益

1、进一步解放思想，强化经营观念。各管理站要积极引入市场化的经营机制和手段，加强文化建设和宣传方面的投入，营造现代化管理的气息和氛围，创造融管理、服务、育人为一体的物管特色。

2、继续完善配套服务项目，提高服务质量。中心制订更加灵活优惠的激励政策，对服装洗涤，代办电话卡等现有服务项目进行支持和发展。同时新增一批自助洗衣机、烘干机等设备，进一步扩大服务市场，争取年内的营业额和利润较去年有较大幅度的增长。

3、做好充分的准备，积极参与白云校区物业市场的招标竞争。



争取下半年在新教学楼等新一轮的招标中获胜，拿下一个点。

4、下半年武进校区新生宿舍和教学楼落成后，积极参与竞标活动，争取拿到1-2个点，拓展武进校区市场。

5、进一步加强市场调研和与本市兄弟高校间的横向联系和沟通，做好各项前期准备工作，积极参与其他学校物业市场的竞标，力争拓展1-2个点，使中心的市场规模、经营业绩和经济效益均获得较大幅度的提高。

## 每周工作计划报告篇四

\_\_年是后勤产业集团公司深入改革和发展的关键一年。物业服务中心作为后勤公司“一体两翼”发展战略的一个重要部门，担负着改革和发展的重任。根据后勤公司三年发展规划和\_\_年工作要点，物业服务中心\_\_年度工作的基本指导思想是：坚持发展就是硬道理的基本原则，以人为本、强化管理，提高服务质量，大胆、积极、稳妥地推进中心的改革和发展，做到市场有新的发展，管理服务水平有新的提高，经济效益有新的突破，中心面貌有新的变化，争取全面完成后勤公司下达的各项工作指标。

### 二、基本工作思路

今年我们中心面临的主要任务：一是要深入进行体制的改革和机制的转换。二是要充分整合现有资源，努力做强做大。因此，物业服务中心今年工作的重点，一是要加强内部的管理，建立起一整套比较科学、规范、完整的物业化管理程序和规章制度。二是积极创造市场准入条件，尽快与市场接轨，大力拓展校内外市场，创造更好的经济效益，实现企业做强做大的目标。

### 三、具体实施办法

## (一) 进一步加强内部管理和制度建设

- 1、对现有的制度进行整理和修订补充，逐步完善和建立与物业管理相适应的管理制度和程序。重点是理顺中心与管理站之间，以及各物业管理站内部的标准管理模式和制度，建立规范化的工作质量标准，逐步向iso9000质量标准体系接轨。
- 2、完善监控考核体系。根据公司的要求，制定中心对站级的考核细则和考核办法，落实相应的制度和组织措施。实行中心考核与站级考核相结合。考评结果与分配相结合的考评分配体系。
- 3、进一步完善中心的二级管理体制，将管理的重心下移。规范明确各站的工作范围、工作职责，逐步使二级单位成为自主经营、绩效挂钩，责、权、利相统一的独立核算单位。
- 4、进一步加强经济核算，节支、增效。经详细测算后，要将维修、清洁、办公用品、文化建设等费用核算到站，实行包干使用、节约奖励、超支自理的激励机制，努力降低运行成本。
- 5、加强队伍建设，提高综合素质。中心将继续采取请进来培训和走出去学习相结合等办法，提高现有人员的业务素质。同时根据后勤公司的要求，采取引进和淘汰相结合的办法，继续引进高素质管理人员，改善队伍结构，提高文化层次。逐步建设一支专业、高效、精干的物业管理骨干队伍。
- 6、争创“文明公寓”。根据省教育厅文件的精神和要求，在中心开展争创“文明公寓”活动。6号楼、9、10号楼、南区、大学城、纺院、师专等硬件条件基本具备的管理站，要在管理等软件方面积极努力，创造条件，力争在年内达到“文明公寓”标准。

## (二) 进一步完善功能，积极发展，提高效益

- 1、进一步解放思想，强化经营观念。各管理站要积极引入市场化的经营机制和手段，加强文化建设和宣传方面的投入，营造现代化管理的气息和氛围，创造融管理、服务、育人为一体的物管特色。
- 2、继续完善配套服务项目，提高服务质量。中心制订更加灵活优惠的激励政策，对服装洗涤，代办电话卡等现有服务项目进行支持和发展。同时新增一批自助洗衣机、烘干机等设备，进一步扩大服务市场，争取年内的营业额和利润较去年有较大幅度的增长。
- 3、做好充分的准备，积极参与白云校区物业市场的招标竞争。争取下半年在新教学楼等新一轮的招标中获胜，拿下一个点。
- 4、进一步加强市场调研和与本市兄弟高校间的横向联系和沟通，做好各项前期准备工作，积极参与其他学校物业市场的竞标，力争拓展1-2个点，使中心的市场规模、经营业绩和经济效益均获得较大幅度的提高。
- 5、下半年武进校区新生宿舍和教学楼落成后，积极参与竞标活动，争取拿到1-2个点，拓展武进校区市场。

## 每周工作计划报告篇五

店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面行政管理应放在首位。

1. 建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。
2. 注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

3. 建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。
4. 利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。
5. 以“为您服务我最佳”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投诉。
6. 重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。
7. 创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

## 二、经营管理

1. 加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。
2. 明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每个部门、品牌、人员，并进行相关的数据分析。
3. 在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店内的各项活动，充分做好宣传及布置的工作。
4. 抓好大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

5. 知己知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高市场占有率。

6. 尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

## 每周工作计划报告篇六

证券公司是专门从事有价证券买卖的法人企业。分为证券经营公司和证券登记公司。以下是整理的'证券公司每周工作计划表格，希望对大家有帮助。

主要包括市场拓展组的工作职能、发展方向：

客户开发，市场拓展方案的制定与实施；

开发渠道的建设、沟通与创新；

社区及各种场合的对外宣传、讲座

基金销售与其他产品的销售推广；

营业部形象推广与品牌建设；

营业部及上级领导安排的其他工作。

建立并继续完善理财交流圈，各个行业的研究细化，国际、国内经济形势研究

市场拓展组工作人员具体分工协作与工作职责的分类：主要包括督导岗位、综合岗位、渠道一组、渠道二组。

岗位的划分不仅明确了各自主要职责，更注重整体的协作，强化增强团队的凝聚力，集中力量办大事，提高市场拓展组的整体战斗力。

### a□督导岗位---王亚林

负责部署市场拓展组的工作方向、设定明确工作目标；

负责指导市场拓展组成员进行各个新渠道的开发；

负责综合组、渠道一组、渠道二组的工作进度管理；

负责协调小组成员之间的交流、沟通、学习、协作和提升开拓能力等；负责引导、解决以上三个小组在拓展工作中的遇到的问题；负责围绕达成下半年工作计划过程中及时处理其它问题。

### b□综合岗位---

负责网上预约客户的及时开户及服务工作；

负责和渠道一组、渠道二组进行配合，做好客户开发工作；

负责新客户的及时回访、服务需求调研工作；

负责月度小组绩效考核总结及奖惩制度实施的记录；

负责完成市场拓展组每月量化的工作任务。

### c□渠道一组---

负责制定营业部形象宣传等营销活动的方案；

负责和综合岗、渠道二组，客户开发工作的配合；

负责市场拓展组每周进行一次学习讨论，如何更好开展工作；

负责完成市场拓展组每月量化的工作任务。

## d□渠道二组---

负责配合渠道综合组、渠道一组的工作，在阶段营销主题活动上协同开发；负责完成市场拓展组每月量化的工作任务。

原则上做到目标细分、责任到人。为了更好的发挥我们的团队协作精神，达成我们既定的工作目标，履行我们的工作职责，下面把工作任务分解到每个小组；使大家都有明确的个人目标，充满激情、充满动力的做好工作。

市场拓展组在围绕下半年工作规划开展工作时计划进行完善的流程控制，以密切关注整体目标进程为核心，通过总结、学习创新业务知识来持续增强我们的战斗力。

### 1. 市场拓展组成员围绕工作任务实施目标管理

根据目标达成的进度合理安排好工作的时间，工作活动的区域、准客户的储备管理等一系列的流程控制。

### 2. 团队提升管理

a□每周一晨会后市场拓展部成员举行例会总结上周工作进度；

b□交流工作中的心得体会，分享经验；

c□每人提出自己所遇到的问题，大家集思广益提供建议；

d□讨论下阶段工作的重要之处，更有效率的开展工作。

2. 每周进行一次创新业务知识的深入交流、探讨。比如融资融券、创业板、即将发行的好产品等内容，为更好的服务客户做好准备。

3. 营业部组织的团队活动必须参加，特别是学习、培训。如

实际工作中有需要调整，最少提前一天向领导请假。

## 每周工作计划报告篇七

生活活动有进餐、睡眠、喝水、来园、离园等，它是幼儿一日生活的'重要组成部分，是培养幼儿生活习惯和自理能力的主要途径，也是参透社会性教育、行为练习、发展认知能力、宽展知识经验的好机会。如进餐时，不仅可以联系使用餐具，养成不挑食、不剩饭及饭前便后洗手的卫生习惯，还可以帮助幼儿认识粮食、蔬菜，学习营养知识，发展自理能力。

生活活动在幼儿园一日活动时间上占有大比例，不可忽视。许多教育目标不能在教育生活中全部实现，教师要做有心人，充分利用生活活动，依据月教育目标和教育建议，确定本周生活活动指导要点，进行有目的、有计划的指导。如9月份小班幼儿刚刚入园，生活指导要点是认识标记，熟悉幼儿园，利用生活活动与每名幼儿亲近，建立良好关系，消除分离焦虑；大班生活指导要点则是独立能力、任务意识、规则意识与习惯，利用生活活动学习照顾弟妹，开展“小问号”、“小帮手”等活动。

生活活动指导，应该说明个别幼儿的指导，如体弱儿的照顾、个别幼儿动作与生活技能的辅导，或与自闭儿共同游戏等。

活动区活动是幼儿有范围的自选活动，应以活动区形式提供选择机会，如角色区、构建区、美工区、表演区、认知区等。在活动区活动时间，幼儿可以根据自己的兴趣和需要，自己选择活动内容、游戏伙伴、玩具材料和活动方式，得到情感的满足，促进其全面的和谐发展。

在活动区活动时间，教师不是直接的组织者、指挥者，而要学会隐性指导，通过创设环境、提供材料、师生交往、言传身教，参透教育意图。因此教师要根据月计划，确定本周活动区指导要点。如在大班，9月设立了动物娃娃家、操作区、



宠物区等，第一周，重点指导宠物区，学会大家一起玩；第二周，重点指导角色区，模仿家庭生活，教师参与游戏，建立师生亲密关系；第三周，重点指导操作区，提供穿衣、系扣、喂饭等材料，学习生活技能。

最后注意，活动区活动也应重视对个别幼儿的知道。

### （一）生活活动指导要点。

- 1、认知班级和自己的标记，指导幼儿使用自己的毛巾、水碗。
- 2、知道幼儿吃饭、入厕。

### （二）游戏材料与指导。

- 1、动物娃娃家：提供足够的动物头饰、小动物玩具、小桌椅、餐具。引导幼儿扮演角色，使用玩具材料。
- 2、积塑区：大型塑料插具、穿珠、积木等。指导幼儿拼搭简单物体，高高兴兴地玩。
- 3、宠物区：鼓励幼儿带自己最喜欢的一件玩具或物品，允许幼儿搂抱自己的宠物，增加安全感。
- 4、娱乐玩具区：长毛绒玩具、惯性玩具、电动玩具、拖拉玩具。

### （三）教育安排活动。

- 1、快乐的第一天。
- 2、参观幼儿园；歌曲《打电话》；宠物角；儿歌：《我戴上了大红花》。
- 3、木偶戏《小红上幼儿园》；美术：粘贴会笑的嘴。

4、高高兴兴上幼儿园。

（四）户外与游戏材料。

1、提供足够数量的拖拉玩具、带响花球等，让幼儿自由玩耍。

2、认识大型运动器械，学习玩法，鼓励幼儿大胆游戏，尽量多组织大带小活动。让幼儿感到愉快、自由和安全。

## 每周工作计划报告篇八

随着xx楼已基本收完楼，进场装修的比较多，开荒工作也进行的快接近尾声。保洁部对现场清洁的跟进工作必须加强，同时，清理整顿好周边的环境卫生，在完成日常的清洁工作后，还需加强每个人员的素质培训、业务技能培训，以便更好的完善保洁部的清洁服务工作，其每周工作计划如下：

一、加强日常巡查，发现卫生死角立即组织整改。

二、实行绩效考核制度，使员工对自己岗位的工作不断完善，起到激励作用。

三、保洁部员工从八月份开始全部实行四天休假制度，和每日9小时工作制。

四、处理突发事件，如暴雨天气所造成的积水不流畅以及渗水等问题，其它不可预料事件。

五、跟进装修楼层所带出灰尘、泥沙的清洁工作，保洁员或保洁领班做好管理工作。

六、领班每日巡视监督各岗位工作，必要时以身作则，起到带头作用，并填写日检记录表。

七、保洁部主任每日一次对保洁领班所巡视检查的结果进行审核，并签字，对某些不合格的工作内容必须及时做出改进。

八、每周进行一次业务知识培训及操作技能培训规范岗位工作的操作方法。

九、对会所前面通道每周冲洗一次，管理处门口及a□b座大堂“欢迎光临”字样红色地毯每两日清洗一次。

十、每日检查管理处盆景绿化□a□b座盆景绿化、入伙通道盆景绿化等的生长情况，填好日检表，交部门主任审核，并整改。

十一、对周围环境进行清理整顿。

十二、协助管理处办理交楼手续及装修申请工作。

十三、完成公司领导交办的其它临时工作。