

# 最新下半年工作计划 个人下半年工作计划下半年工作计划(大全12篇)

教师工作计划是教师专门为了提高教学效果和工作效率而制定的一套具体方案。以下是一些党委党支部工作计划的样本，希望能对大家有所帮助。

## 下半年工作计划篇一

从事销售工作多年，向客户销售产品，首先保证产品的质量及良好的服务态度才能获得客户长久的合作。转眼\_\_\_\_上半年的工作已经结束了，在做好20\_\_\_\_年上半年工作总结的同时，也做好\_\_\_\_年销售下半年工作计划：

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

\_\_\_\_部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的

基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要。20\_\_\_\_年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。20\_\_\_\_年要实现新开对公结算账户：户，结算账户净增长272430户。做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务.要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理；每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进

行指导。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升\_\_\_\_部门服务质量，实现全公司又好又快的发展目标。

### (三) 加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。

发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势。加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角

广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

(四) 抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养\_\_\_\_部门人才

要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

## 下半年工作计划篇二

为维护小区平安和谐，实现文明小区持续创新发展，全面夺取今年各项工作的新胜利，在深入总结去年工作经验及教训的基础上，结合上级要求制定小区本年度工作计划。

### 一、指导思想

认真执行《保安服务管理条例》，充分发扬“敬业、服务、卓越”的精神，密切联系小区保安工作实际，为创一流服务、保一方平安而奋斗！

### 二、工作安排

全年工作首先要突管理，更新管理方法，抓形象、促服务，不搞“花架子”，不搞“随大流”。凝神聚力，一步一个脚印，竭尽全力达成工作目标；其次要实现整改任务，克服不求

进取的顽疾，实现思想观念及工作成果的大跨越；再次要做坚持创优争先不动摇；每月组织一次精细化管理情况检查。

### 三、着力解决的几个问题

#### 1、树立敢打硬仗、恶仗的坚定信念。

人人奋勇挑重担，个个争先多贡献，咬定全年工作目标不放松，打开新局面，创出新佳绩。

#### 2、抓住关键，大力业务技能培训。

勇于实践，自觉地增长才干，迅速适应新形势下的工作要求，逐渐成长为本职工作的行家里手和专门人才。

#### 3、进一步加强班组建设，夯实基础工作。

充分发挥班组作用，调动各方面的积极因素，促使人人都是管理者、个个都是主人翁。

## 下半年工作计划篇三

下面是工作计划网为大家提供的下半年工作计划范文，欢迎大家阅读与借鉴。

篇一：

转眼间2018年已过半年，做为一名品牌负责人和区域负责人。在这半年中，业绩不是太理想，工作没有一个明确的目标和详细的计划。当然这其中肯定有许多不足和需要改进、完善的地方。下半年我将一如既往地按照公司的要求，本着“多沟通、多协调、积极主动地开展工作，确立工作目标，全面开展xx年下半年的工作。现制定工作划如下：

一、厂家太多，品牌太多，态度要和谐，要用心和客户交谈。对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，多沟通。稳定与客户的关系。在和客户交谈当中必须要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品。

三、不会再和原来一样被动的接电话、接订单。加强销售意识，有计划、有步骤的去和客户交流。

四、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，促使潜在客户从量变到质变。上午重点安排发货。下午积极回访老客户报计划。做到一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

五、对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

六、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

七、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

八、上半年的销量不太理想，华东厂上半年销售额才5100多万，离今年的最低目标还差8800多万，下半年每月我要至少完成1500万才能完成销售任务。(最近华东生产出现问题，现在停产，个别花纹磨具迟迟上不去，很影响发货);区域上半年销售额1.18亿，离最低目标还差1.72亿，下半年月销量至少2800多万才能完成预计目标。虽然还差很多，我相信只要大家积极努力配合，这些都不是问题。我会很努力的。

以上就是我半年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

xx年7月12日

篇二：

经过上半年的努力，我们在经营治理上和市场营销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。

(一)提升干部员工的思想水平和综合素质。

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教育工作，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。

(二)狠抓生产治理，确保安全质量。

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。

### (三) 进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，对岗位职责和 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，尽所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。



### 篇三：

在7月1日早调会上，总经理侯留月对义海能源上半年工作做了简要总结，对下半年各项工作进行安排部署。他指出，上半年，义海能源经受了严峻的煤炭形势考验，在全体干部职工的共同努力下，较好的完成了各项任务指标，也得到了各级领导的赞同和认可。希望广大干部员工要认清形势，不骄不躁，凝心聚力，迎难而上，战胜危机，以优异的成绩完成下半年各项任务。

一是要夯实安全基础。安全是各项工作的底线，要以“双基”为抓手，“1+3”管理模式为主线，做到关口前移，消灭重伤及二级以上非伤亡事故。

二是舞好销售龙头，推动工作正常开展。1、销售部门要加大销售力度，合理配煤保煤质，提高经济效益。充分了解市场，不断开拓新用户、新市场，保证煤炭销售不间断。2、生产和销售要无缝对接，以销定产，相辅相成，要有一盘棋思想，形成合力。3、销量和价格要顺应市场形势变化而变化，随行就市，扩大销量，改变价格。要加大清欠力度，及时货款回收，控制在义煤公司规定范围内。4、公司及两矿要各尽所能，发挥各自优势，分工明确，密切配合。分管领导和财务部门要大力支持。5、合理调整销售结构，市场需要什么煤种，就配什么煤种，满足市场质和量的需求，减轻亏损压力。下半年，要稳定价格，达到产销平衡，推动大煤沟矿减亏进度。

三是合理安排生产组织。大煤沟矿要做好采掘面接替工作；木里矿要把前期的亏产补上，在保证安全的前提下争创高产。

四是加强资金管理。要继续控制非生产性支出，节支降耗。对各项工作要全面进行预算管理，有预有算，财务、企审部门要加大审计力度。

五是加强和完善后勤福利工作管理。后勤部门要管好、用好、

维护好各种设备，有计划、有步骤的提前检查，提前检修。有关部门要对后勤工作进行全面检查和督促，保证水、电、暖正常。继续加强“两堂一舍”的管理，保证职工能够及时吃上热饭、洗上热水澡。

六是加强党员干部工作作风建设。按照6月19日河南能源下发的《关于在处级以下党员干部中开展“三严三实”专题教育》的通知，深刻领会，扎实学习，进一步提高广大党员干部的业务和个人素质，提升工作效率。

篇四：

经过上半年的努力，我们在经营治理上和市场营销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。

(一)提升干部员工的思想水平和综合素质。

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教育工作，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。

(二)狠抓生产治理，确保安全质量。

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。

(三)进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，对岗位职责和 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。

## 下半年工作计划篇四

在将近2个的时间中，经过我们团队的共同的努力，使我们公司的产品知名度在湘潭市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。

这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

特对个人销售工作计划分析如下：

下面是我们新聘团队近2个月的销售情况：

.....

从近2个月的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

在湘潭市场上分红险产品品牌众多，中国人寿.平安.由于比较早的进入湘潭市场，分红险产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。

新聘团队是今年5月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有200个，加上没有记录的概括为270个，总体计算xx销售人员一天拜访的客户量xx个。

从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。

在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个写工作总结 和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的

后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

## 市场分析

现在湘潭市场分红险很多，但主要也就是人寿. 平安. 新华等. 公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。

市场是良好的，形势是严峻的。

在湘潭九华市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，下半是大有作为的半年，假如在下半年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做九华这个市场。

## xx下半年工作计划

在下半年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。

在下半年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出去拜访，见客户

处于放任自流的状态。

完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

下面是公司xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的'失败。

在河南市场上□xx产品品牌众多□xx天星由于比较早的进入河南市场□xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。

市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。

从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。

在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

### 三. 市场分析

现在河南xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。

在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。

有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。

在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为xx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。

鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市

场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说的来说要比郑州小一点。

外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。

在河南xx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

#### 四.20xx年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。

在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。

完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。



3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。

造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。

并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。

提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我对20xx年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

## 下半年工作计划篇五

文印室管理工作计划：

### 一、确保各部门办公耗材的领用

先前文印室的耗材物品领用过程混乱，管理无序，对此，我们采取了一些新的措施：一是重新制定新版物品领用单，补充了过去领用单上的一些不足和不完善的地方；二是对于物品的领用必须要有办公室领导签字同意的方可领取(特殊情况除外)，堵塞漏洞；三是打印机加粉及更换硒鼓要求文印室人员全程跟随，确保不出问题；四是做好日常文印耗材的登记工作，定期清点、统计上报领用情况，节约使用文印耗材。

### 二、严格遵守保密制度，加强保密意识

在文件资料复印或打印中，能够认真执行保密制度，文件底稿能够妥善保管，及时把作废的文件底稿销毁，在复印方面一些带密级的文件未经领导批示，一律不打印复制。如有需要印制涉密文件的，我们都要求各部、室人员做好相关登记。能够做到该看的看，不该看的一律不看，该说的说，不该说的一律不谈。

### 三、正确使用设备，做好设备维护工作

对文印室的机器设备，我们能熟练掌握使用这些机器，爱惜设备，严禁不正规的操作方式，能排除其出现的一般故障，并定期督促专业人员做好机器的保养工作，避免机器出现故障，影响正常工作。在印制材料过程中设备出现不能解决的问题，及时的联系维修人员进行维修。

### 四、加强自身理论学习，全面提高自身素质

在认真做好本职工作的同时，也要不断学习新的知识，在向

书本学习的同时，要注重理论与实际相结合。在提高知识的同时，还要保证实际操作能力。培养良好的心理素质、身体素质，让自己得到全面提升。

## 下半年工作计划篇六

在学校党支部和上级工会的领导下，围绕学校中心工作，切实行使工会维护、参与、教育和建设四大职能，团结广大教职员在开展教学教研，参与学校校务监督、民主管理中，发挥工会组织的桥梁纽带作用，增强学校工会的吸引力和凝聚力，为创建和谐校园作出应有的贡献。

### 二、主要工作

1、加强学习，提高广大教工的思想素质。切实树立政治意识、大局意识和服务意识。有针对性地学习、《工会法》、《中小学教师职业道德规范》、《教师法》、《教育法》、《未成年人保护法》等有关法律知识，提高教职员依法执教和依法维护自身权益的能力，提高人文素养和开拓创新能力。结合贯彻《公民道德建设实施纲要》，开展争创五好文明家庭、巾帼建功和工会评比等活动，为促进学校精神文明建设争作贡献。

2、参与学校民主管理，加强教代会自身建设。充分发挥教代会和全体教职工的作用，定期召开教代会，认真落实教代会的各项决议，督促学校行政对教代会提出的提案予以落实和执行。定期组织教代会代表学习，提高教代会代表参政、议政能力。继续深入抓好校务公开监督工作，办好校务公开栏，让全体教职员充分关注学校的重点、难点、热点问题，对学校的各项工作做到心中有数，以进一步畅通教职工和学校行政领导的交流渠道，为学校的稳定做好协调工作。

3、开展劳动竞赛和技能训练，促进教师队伍建设。配合学校开展岗位练兵活动和教学交流研讨活动，积极开展创建学习

型组织，争做知识型职工活动，引导教职工争做学习型、知识型、专家型职工，提高教师素质，树立教师形象，提升学校声誉。

4、做好献爱心、送温暖工作，增强工会的凝聚力。继续做好走访慰问工作，深入了解每位教职工家庭情况，及时探望患病的教职工，为他们送去集体的温暖和大家的关爱。继续维护女教职工的特殊利益，关心女教职工的工作、学习和生活。

5、组织丰富多彩的文体活动，促进学校精神文明建设。通过活动，使教师身心得到放松，能以饱满的精神、满腔热忱投身于学校的教育教学活动，同时也促进教职工之间的相互交流与融合。

6、重视工会宣传和工会台帐资料的建立健全工作，完善工会文档资料的管理，把争创优秀教工之家活动落在实处。

### 三、主要活动安排

\_\_年9月

1、开展师德师风建设宣传教育系列活动。

2、开展庆祝教师节活动。

\_\_年10月

1、开展迎国庆宣传。

2、组织教职工学习《工会法》和新的《劳动合同法》。

\_\_年11月

继续开展每学期一次的趣味运动会活动。

\_\_年12月

- 1、学校工会工作总结。
- 2、各类先进评比。

## 下半年工作计划篇七

某某年，是我们实现公司发展再上新台阶的关键一年，也将是我们面临生产任务重压力、迎接严峻挑战的攻坚之年。并结合公司实际提出了一年工作的总体目标和生产任务，制定出科学合理的工作计划。

### 一、工程部某某年度主要任务和目标

1、针对监理工作中存在的诸多不规范现象，依据《公路工程招标文件范本》、《公路工程质量检验评定标准》、《公路工程施工监理规范》、公路工程施工技术规范、公路工程试验检测规程、公路工程标准化施工技术指南等，对员工进行针对性培训。

2、每个监理机构针对当年工程特点分别编制一篇有关技术或者管理方面的经验总结，供其他监理机构学习和交流。

3、每个监理机构每月编制试验检测工作总结，报七公司工程部，由工程部检查汇总报公司领导，使领导对各监理项目工程质量目标完成情况清楚。

### 某某年工程部年度工作计划

4、每个月监理机构将所监理工程进度完成情况报工程部汇总，由工程部综合分析和总结报领导参考，便于领导决策和宏观管理。

5、系统完善工程部资料库整理工作。

## 二、员工培训计划

1、某某年1月10日前，每位员工编写两条(多者不限)自己在工作中遇到的问题或者偏离规范的现象，分析造成的不良后果，提出改善的办法或建议，报工程部邮箱。

2、工程部将上述问题按照类别进行汇总，并依据相关合同条款、规范、标准、规程及指南要求进行解答和总结，然后，报公司领导审查。

3、上述总结领导审核通过后，下发所有员工进行学习。

4、某某年3月10前，各监理单位针对学习情况分别组织闭卷考试。

5、某某年3月31日前，工程部将员工培训情况汇总报公司。

## 下半年工作计划篇八

18年是个人转型发展、稳定发展的起步之年，是坚持加快熟悉业务工作，积极参与企业建设，认真履行岗位职能，积累基层工作经验，努力推进企业创新的关键一年，为确保各项目目标落到实处，在回顾过去，总结经验，分析形势，展望未来，联系实际的基础上，特制定本计划：

### 一、指导思想

以全面落实科学发展观为指导，以实现个人价值与企业价值的和谐统一为最高宗旨，以转变观念为突破口，积极融入企业和谐发展的历史进程中；以加强学习为根本，加速提升岗位技能水平；以遵章守纪为重点，努力确保人生安全无隐患；以勤奋工作为主攻方向，树立刻苦钻研的敬业精神；以拓展兴趣

爱好为追求，不断提升个人综合素质。以崭新的战斗姿态，崭新的精神风貌、崭新的工作作风促进企业实现建设精品化矿井的战略目标而努力奋斗。

## 二、工作目标

蓝图绘就，目标确定，关键在于抓好落实。为使目标如期实现，要切实做好以下四方面工作：

### 一、转变观念，明确奋斗目标。

俗话说“意识反应态度”、“态度决定一切”，心态的好坏直接影响着一个人对工作的态度。因此，面对新的工作岗位，新的工作环境，今年要突出做好两个方面的工作：

#### (一)加强认识，转变工作角色。

面对当今世界严峻的经济形势，今年当务之急必须做到“一个转变，一个认清”，即转变工作角色，认清工作形势。为此，一方面要加强认识，提高意识，要从大局意识出发，站在可持续发展的高度上，牢固树立”三百六十行，行行出状元”和“既来之，则安之”的观念，警惕“今天工作不努力，明天努力找工作”不良后果；另一方面在思考问题，处理事情时，必须跳出以前的思维方式，摆正自己的位置，树立全局意识，切实转变工作角色，积极融入企业发展的大潮中。

#### (二)实事求是，重建职业规划。

目标就是方向，有了前进的方向就有了奋斗目标。因此，一方面要本着实事求是、适当超前的原则，重新建立职业发展规划，制定出未来三年的发展目标，然后将三年发展目标逐年、逐月进行分解，让自己对职业成长有一个清晰的目标，随着目标的攀升与实现，努力实现因能择岗、因长择业，因绩提升，促进综合素质的不断提升；另一方面要把目标植根脑

中、牢记心中、常念口中，从而使自己目标明确，不断鞭策自己，并力争做到三月一回顾、半年一小结、一年一总结，确保目标不流于形式，促进各项目标顺利进行。

## 二、加强学习，提升个人素质

学习是历史使命，是时代要求，选择学习就是选择进步，忽视学习就是忽视进步，放弃学习就是放弃进步，要把学习作为终身任务和长期实践的行为贯穿个人工作的始终，要通过学习达到“身强体健”。因此，要从三方面着手：

### (一)加强思想政治学习。

思想政治一直是我国国家企业的优良传统，随着社会的发展，人们的思想越来越活跃，更善于观察问题，分析问题，思考问题。作为一名新世纪的青年，更要自觉加强思想政治的学习，使自己更好的服务于企业，服务社会。因此，要积极做好以下三方面：

一要加强邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观的学习，运用马克思主义的立场、观点和方法来端正自己的世界观、人生观、价值观，在学习贯彻的深入、深度和深化上下功夫，增强贯彻唐安煤矿各项政策、文件和规章的自觉性和坚定性。

二要积极投入到企业打造本质安全型矿井，建设现代化精品矿井，争做自主保安型员工的大潮中来，围绕企业创建和谐矿区的目标，积极进行个人品德教育活动，进一步加强职业道德、社会公德、家庭美德和个人品德的教育学习，努力强化自己的敬业精神，不断提升个人修养和岗位奉献精神。

三要积极抵制不良社会风气的侵蚀，树立敢于同落后思想斗争的勇气，培养健康高雅的生活情趣，努力维护唐安煤矿积极健康、安定祥和、融洽和谐的生动局面。



## (二)始终牢记安全教育。

强化决不违章蛮干、向三违隐患宣战，认真圆满完成生产任务；要积极通过煤矿的“井下文化长廊”、“安全知识考试”、警示案例教育以及班前会等一系列卓有成效的教育活动来宣传教育强化安全生产意识，促进自己由“要我安全”到“我要安全”的自觉转变，争做一名优秀的安全型xx员工。

## (三)强化岗位技能学习。

岗位技能是企业员工发展的生命线。要做一名合格的员工起步必须加强和提高自己的岗位技术水平。

同时还要充分利用业余时间自学充电，真正做到干中学，学中干，活到老，学到老，逐步培养终身学习的良好习惯。

## 三、勤奋工作,积极回报企业。

立足本职,踏实工作不仅是员工回报企业的最根本方式,而且也是员工责任意识的重要体现。是一个企业,同时也是一个事业,做事业先做人,做人和做事是一致的,做人和做事,要对得起社会,对得起企业,对得起自己的良心。

是一个发展中的企业,它为员工铺设了成长的道路、搭建了成才的平台、奠定了成功的希望。因此,只有踏实工作,才能创造业绩,只有艰苦奋斗,工作才会不是一句空话。无论在任何时候都要坚持刻苦钻研、勤奋工作,都要坚持谦虚、谨慎、不骄、不躁。不论什么时候都应饱满的热情,充沛的干劲投入到生产工作中,切切实实履好职,踏踏实实干好本职,常怀感恩之心,这样才能推动企业和个人实现和谐健康发展。

## 四、拓展领域,实现个人价值。

自我价值与社会价值相结合，是人的社会本质的必然要求。只有个人为企业多做贡献，才能更多获得企业的尊重和满足，才能更好的实现自我价值。

目前，深化改革和强劲发展为我们实现人生价值创造了难得的发展机遇，创建现代化精品矿井的热潮为员工施展个人平台提供了广阔的发展平台，我们要本着对岗位高度负责的态度，紧紧抓住发展机遇，充分施展个人才华，真正以朝气蓬勃的精神状态创造性的做好自己的本质工作。

因此，首先要密切关注发展、及时了解信息，通过网络、报刊、电视等新闻媒介，敏锐把握各项方针政策动向，保持工作的主动性。

其次是要树立高尚的品格，做到眼界宽广、胸襟广阔、淡泊名利、甘于奉献、坚持原则，努力展现“人人代表形象，处处体现风采”当代矿工的良好风貌。

三要充分挖掘个人特长，积极参与企业文化宣传工作，并在方针政策、规章法纪、制度程序范围内，为提高工作效率、工作质量，工作方法等方面积极作出新的探索，在自己的工作岗位上创造性地开展好工作，积极参与煤矿的各项历史进程，不断丰富自己的知识结构和才干，努力实现个人价值和企业价值的完美统一。

平凡的事业承载新的希望，宏伟的目标开启新的梦想。面对新的工作、新的挑战，新的起点、新的机遇。我相信：有唐安煤矿各级领导的正确领导，有广大工人师傅的教育和帮助和自己的不懈努力，我一定会成为一名优秀的xx员工，唐安煤矿也一定会在建设精品化矿井的伟大进程中不断开创辉煌而灿烂的美好明天！

## 下半年工作计划篇九

我认为新学期新开始，园里的一切都要以新字打头，尤其是我接到的新小班的小朋友，更是从零起步，是完全空白的一页，需要我们教师帮助他们在上面画上漂亮的图画。所以作为教师的我们非常重要，要在接到每一批新生的时候，在原来的经验上不断的创新，给他们画上崭新完美的一页。要做好这一点，肯定离不开在做之间要进行周密的计划，对小朋友的学习，常规，家长，各个方面，现计划如下：

### 一、思想工作

本学期，我仍将以一名更为优秀教师的要求去规范自己的言行，热爱本职工作，热爱幼儿园，自觉遵守幼儿园的各项规章制度，关爱每一位幼儿，坦诚面对每一位家长，积极认真研读幼儿教育的相关书籍，认真准备、组织每一次教育活动，按新《纲要》的理念创设适合幼儿发展的心理、物质环境……多反思，多听，多做，勤于实践，促进自身专业素质的提高与发展。

### 二、能力发展

本学期，我将继续吸取教训、总结经验，争取从以下几方面获得提高：

教学方面：我将认真准备幼儿活动所需材料；写好每一次教育活动计划；多学习，把先进的幼儿教育经验运用到自己的教学中；多反思，结合自己班幼儿情况实施收效好的教育方法；多到平行班级走走、看看、听听、取长补短，促进幼儿发展；多和有经验的教师交流，争取获得她们的指导、帮助。

课题实践中：细心记录专家们的教育理念，认真揣摩，多提问，使自己在教学工作中的疑惑得到有效指导并付诸实践。

生活中：热情待人，友爱助人，谦虚为人，团结向上，争取和同事们成为朋友。

特色教学中：细心分析幼儿情况，认真准备英语磁带、道具，提前编排好适合幼儿的英文舞蹈、律动，根据幼儿掌握情况及时做出调整，继续带好本班双语特色，让幼儿在刚刚接触到英文的时候，爱上英文，对英文产生浓厚的兴趣。

班级工作中：严格要求自己，以身作则地做好班级工作。

三、努力方向：

1、使兴趣成为开启幼儿英语教育的大门。

首先，在教育目标的制订上，我立足幼儿期幼儿的特点，将目标制订得浅显易接受，我们的英语教育注重口语培养，以听说为主，不搞认读，坚持听说整合，先听后说，以听促说，自然习得的原则，培养幼儿学习的兴趣和对语言的敏感性，培养幼儿初步使用两种语言进行交际的能力，培养幼儿良好的学习习惯和各种基础技能。

2、在教育内容的选择上，适当整修教学内容的深浅度，我们力求符合幼儿的身心特点，注重选择幼儿亲身经历和日常生活中感兴趣、能理解、易吸收的内容，且生动有趣，富有童趣，又贴近幼儿生活与情感喜好，其难度既符合各年龄幼儿的发展特点，又略高于幼儿的年龄水平，使幼儿既不至于感到太难，又感到有一定的挑战性。

3、在教学方法上，我以游戏为主，各种教学方法灵活交替使用，以此吸引幼儿，抓住幼儿，从而有效的调动幼儿学习的兴趣。我还经常借助实物、直观教具和模型玩具等幼儿喜爱的事物，让幼儿在玩乐中学习英语，提高了学习英语的兴趣。如：在教幼儿学水果类单词时，我准备了各种水果或水果玩具，以水果店游戏的形式让幼儿在玩游戏的过程中学习相应

的单词，幼儿很感兴趣。

4、在教学手段上，充分利用录音、录像、电脑、多媒体等直观的现代化教育手段来激发和帮助幼儿学习英语。如：在教幼儿学习各种动物类的单词时，通过播放录像多媒体软件等形式演示给幼儿看，让幼儿觉得学习英语非常有趣。此外，还播放有关的英语短剧给幼儿看，播放一些英语歌曲给幼儿听，这一些都激发了幼儿学习英语的兴趣。

5、在本学期幼儿英语口语方面，我应该作为重点，具体措施如下：

(1)、在日常生活中教师要尽可能的与孩子多说英语，让他们多听(包括磁带)，给他们营造一个轻松愉快的英语环境。

(2)、创新英语区，提高孩子的兴趣，使孩子们能在轻松自然的气氛中，熟悉、了解字母和单词的特性、掌握学习的规律。

(3)、做好家园联系工作，及时的向家长反馈英语教学内容，以便父母在家帮助孩子复习巩固。

在以后的活动中不断开发设计更多更新更好玩的游戏，让幼儿在玩中学让孩子学好英语，快乐掌握“第二语言”！

四、努力提升自己：

师德——对幼儿充满爱心，以发展的眼光看待幼儿、评价幼儿，注重幼儿创造思维和创造能力的培养。尊重幼儿的人格，不歧视、体罚和变相体罚幼儿。同事间团结协作、互相尊重、互相配合、合作共事。

专业技能——加强钢琴，绘画，舞蹈等各项基本能力的练习。

教育教学——认真上好每个月的新教师月汇报展示课，努力有新的突破。组织好每个星期的英文小广播，使幼儿喜欢上英语，爱上英文儿歌。在师徒结对的形式下，认真像师傅学习各个方面的知识以及经验，尤其在自己比较薄弱的环境布置方面，要努力更进。在骨干教师展示观摩活动中，认真揣摩自己的不足之处，加以改进。在向家长开放半日活动时，要吸取以往的教学经验，请教师傅和园长，认认真真给家长们展示最好的一面。

园内英语教研——认真带好年级组的英文教研工作，使每一位老师在原有的基础上都有提高，积极组织每个月的英语教研，做到新的教学方法大家一起分享。有误区，大家一起避免。在例如圣诞节狂欢活动中，大家一起参与，商讨出一个能让小朋友们感受到外国节日给大家带来的快乐。

园内纲要的学习——在纲要解读：教与学过程中的师生活活动(一)，教与学过程中的师生活活动(二)，课程实施中的资源综合利用，课程实施中的家园合力中，我要认真学习纲要知识，并与实际相结合，做到纲要与实践的完整统一。

集体教研——在集体教研：如何提高教师观课评课能力，如何增强区域活动的有趣性和有效性”，如何发挥幼儿户外体育运动的<sup>最大</sup>价值？，骨干教师展示观摩活动里，我对本次研讨会的内容，认真从各个方面做好准备工作，无论是请教有经验的老师，或者是从其他方面找资料，一定要努力深入探究，争取自己有更多的新发现和新收获。

## 下半年工作计划篇十

今年以来，我们按照集团公司总体部署，结合社区实际制定出“围绕一个中心，生产经营中心；抓好一个落实，落实党委工作责任制；突出两个“安”字，安全生产和人心安定；做好四个结合：常规工作与重点工作相结合、深入调研与解决实际问题相结合、点与面相结合、自身努力与调动整体积极性相

结合”的工作思路，经过上半年来的工作实践，探索出一条在社区改革发展的新形势下做好党建工作的新路子，使社区党的建设迈上了一个新台阶。

## 一、围绕生产经营中心，集思广议谋发展

随着集团公司改革的步伐加快，首先，我们在去年“三转”主题教育活动取得成果的基础上，结合社区改革发展进程，广泛开展了促“三转”树“三观”主题教育活动，通过活动载体使广大党员干部职工牢固树立“发展观、市场观、创新观”。先后开展了“为社区的生存与发展进一言”、“生存与发展”征文、“经营项目建议征集”、“生存与发展”座谈会等系列活动，共征集到社区各单位论文某某篇、建议某某条，使全体党员干部职工的思想 and 行动统一到主辅分离、改制分流上来，为社区改革发展稳定大局奠定坚实的基矗其次，不断寻找与规范化、标准化的物业管理存在的差距，根据国务院颁布的《物业管理条例》，结合实际组织房产、收费等四名基层支部书记集中一星期时间讨论审议，制订了《运作制度》、《内部岗位责任制》、《装修管理与指南》、《工作质量标准》《员工考核制度》《文化手册》《公众制度》等7大类149项规章制度，努力使社区的物业服务更精细化，工作更具体化，责任更清晰化，做到人人、事事、处处有标准，时时有监控，以最快的速度缩短与同行业先进水平的差距。三是优化人力资源。我们按照上级要求，对人员进行合理分配重组，共转岗分流163人。

## 二、突出三个重点，全面抓好党建工作

1、建立健全工作机制。我们始终把落实党委工作运行机制作为一件大事来抓，一是先后出台了《关于党政领导岗位范围及工作分工的意见》、《关于大兴求真务实之风确保各项工作落实的意见》、《关于实施党委工作责任制和创新工作实践的意见》等一系列文件。二是注重安排部署和检查考核紧密结合。年初制定目标、年中交流自查、年终评比考核。年

初，与社区各基层党组织签定了《党建工作目标责任书》；年中，组织各支部开展自查和交流活动；年终，由社区党委组织考核，考核的结果与社区干部的年终奖金和先进评比挂钩。三是规范了党建联席会议制度，制定下发了《某某社区党建联席会议章程》。章程注重从社区改革的实际、党员分布、构成的现状出发，对进一步优化基层党支部管理作了一些探索。四是建立了党政领导基层组织建设工作联系点制度，社区班子成员按照分工，分片承包各服务站和管理中心。同时，明确各服务站、管理中心党支部书记为社区基层组织建设工作直接责任人，真正做到了一级抓一级，层层抓落实。

2、建立健全党建组织网络。我们按照基础上创新的工作思路，规范和完善党建工作的目标，我们先后成立了党的建设研究会，建立了理论学习网络和党风廉政建设监督网络，制定全年学习计划，设立了党风廉政建设监督员。进一步落实《党支部工作条例》，完善了各党支部的组织建设，有效整合了社区党建工作资源，党组织的政治核心作用和战斗堡垒作用在社区得到了有效的发挥。在此基础上，我们加强了党员教育和发展工作，把党员发展工作的重心前移，强化入党积极分子的培养教育，通过大力宣传党的政治主张，做深入细致的思想政治工作，不断严格了要求入党积极分子的条件，确保新党员的质量。

3、开展活动发挥作用。物业管理的主题就是服务，党建工作是一切工作的生命线，党建工作理所当然地围绕服务作文章。我们充分发挥党支部战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，根据业务关系，在社区各党支部之间广泛开展了“文明社区六联创”（思想工作联做，共抓党员教育；社会治安联防，共创平安社区；公益事业联办，共建服务设施；社区环境联建，共创美好家园；文化活动联谊，共建精神文明；生产经营联抓，共促社区发展）活动，在社区党员中开展了“党员奉献日”、“党员示范岗”创建、“党员志愿者服务队”，“一个党员一面旗”等主题活动。目前，全社区党员带头成为“三员”，即政策宣传员、卫生清洁员和义务服务员，党



员的带头示范促进了职工素质的全面提高。

### 三、突出“两个安字”，确保社区稳定

二是抓人心安定。为创造一个稳定的改革发展环境，我们成立了由社区党政“一把手”任组长的维护稳定工作领导小组，认真细致地分析社区形势，及时下发了《关于转发〈中共某某集团有限公司委员会关于认真做好当前维护稳定宣传教育工作的通知〉的通知》。按照谁主管谁负责的原则，社区党政领导作为维护社区稳定的第一责任人，各基层单位党政主要负责人对本单位负责；充分发挥各级党组织核心作用的上下联动机制，明确任务、强化责任、层层落实，做到科包科、人包人，做好一人一事的思想政治工作。在工作中加强基层的信息反馈，建立了领导班子周六信访接待日制度，班子成员轮流接访，及时了解职工的思想动态和实际困难，切实为职工群众释难解惑，解决问题。

### 四、做好四个结合，推动各项工作全面发展

一是常规工作与重点工作相结合。我们坚持每周一例会制度，全面部署社区各项工作，做到常规工作无遗漏，重点工作无放松，全面地推进整体工作；二是深入调研与解决实际问题相结合。制定了领导干部下现场制度，我们要求社区领导班子成员每年下基层时间达到三分之一以上，注重带着问题深入基层、深入群众调研，有针对性地制定解决问题的措施，有效地解决实际问题；三是点与面相结合。每件关键的、牵动面广、影响面大的工作，都注意先抓点，选准突破口，取得成功经验，再在面上推进；四是明确职责和干部人才培养相结合。进一步理顺副职和正职的关系，落实各主管部门的责任，发挥各部门、各层面干部、工作人员的积极作用，既完成好各项工作任务，又使干部得到锻炼提高。

上半年以来，我们的工作虽然取得一定成绩，成绩的取得与上级的正确领导和广大干部职工的辛勤努力是分不开的。但

我们清醒地看到，在社区发展前进中还存在着一些问题急需解决。一是如何在改革的进程中，充分发挥党组织的政治核心作用，探索新形势下党建工作的新途径、新方法，是我们目前面临新课题、新任务。二是内部管理还是薄弱环节，根据《物业管理条例》结合社区实际，从机制和管理模式上需进一步加强依法治企，依靠制度来规范我们的工作机制。

## 五、下半年工作打算

按照集团公司和物业公司的总体部署，继续全面贯彻党的xx大精神和“三个代表”重要思想，遵循社区党委制定的“围绕中心转，贴着效益干，抓党风促廉政，抓安全促生产”的工作思路，以创建“平安社区”“温馨家园”活动为契机，以减亏增效为目的，以深化改革为动力，加强学习，深化改革，加快发展，搞活创收，加强管理，创新机制。

## 下半年工作计划篇十一

下半年，全市人力资源社会保障工作总体的工作原则是全面落实省、市工作会议要求，以两资改革为引领、以两大体系建设为轴线、以人才保障为支撑、以劳资和谐为基础、以提升效能为保障，全力推动人社工作再上新台阶、新突破。重点做好以下六个方面工作。

一是全方位推进改革。积极争取部省支持，组织淮海经济区深化两资改革研讨会，邀请部省领导以及业内专家和知名社会组织代表参加，共同探索在国家推进职业资格改革新形势下，深化两资改革方向和路径。建立起与部省领导和相关专家的沟通渠道，搭建专业理论研究团队，围绕两资项目集中、具体运行管理标准、事中事后监管等课题深化探索，进一步增强我市改革的理论厚度和高度，扩大改革影响力。

二是提升县区改革参与度。市县区的所有培训考试资源必须全部向考鉴中心集中，各县区要利用考鉴中心平台集聚的优

势资源，主动与ata和华星等社会组织合作，提升考务服务标准化水平。进一步深化企业技能人才评价和职业培训包开发等项目，实现改革效应在基层延伸。

三是建好信息化运行监管平台。借鉴部里建设监管平台的设计理念和规范，站在国家的高度，开发我市两资项目下放实施监管信息化平台，将主管部门和社会机构有机融入，完善事中监管和事后评估功能，提升监管效率和水平，实现监管平台的功能效应引领全国。

一是培育特色创业载体。研究落实国务院《关于支持农民工等人员返乡创业的意见》，找准推进“大众创业、万众创新”的突破口，启动返乡农民创业示范园建设，培育特色“创业联盟”，打造创新创业集聚品牌，积极筹备10月份全省创业示范现场会，推动我市的创业工作引领全省、全国。高标准建设网络创业孵化基地，推广创客空间、创业咖啡、创新工厂等新型孵化模式，营造优质的创业环境，培育更多的创客、创将、创业明星。

二是创新服务企业措施。立足“全覆盖、精准化、个性化”，深入开展“四比四看”活动，即比帮办服务能力，看挂钩企业发展；比交办事项落实，看解决问题成效；比服务发展水平，看实事办理效果；比企业认可程度，看公开评议结果。进一步落实好服务企业稳岗稳员措施，继续深化“送政策、送培训、送服务、送和谐”的“四送”活动，深入企业调研，为企业提供个性化、“一对一”的人社服务“产品”。

三是健全就业政策体系。落实部、省精神，出台我市《关于进一步做好新形势下就业创业工作的意见》，以务实管用的政策进一步深化就业创业工作。制定出台《宿迁市贯彻江苏省就业和失业登记管理办法实施细则》，建立城乡统一的就业失业登记管理制度。研究制定《宿迁市“1+x”创业培训管理办法》，提升创业培训质量。

一是强化技能人才储备。开展“百城技能振兴专项活动”，大力实施劳动预备制培训、新城长劳动力就业前培训、在岗职工技能提升培训和失业人员再就业培训，建立覆盖全体劳动者的终身职业培训体系，实现劳动者无技能就业“动态清零”。

二是加强人才服务保障。进一步优化“英才计划”服务窗口功能，整合相关部门的人才公寓、入学就医、奖励资金补贴等人才服务，实现集中受理和兑现办理，采用“一窗接件、并联服务、集中反馈、统一建档”的方式，为各类人才提供“一站式、全程式、保姆式”服务。

三是突破高层人才瓶颈。抢抓省策应扶持苏北发展机遇，积极对接省引进高层次紧缺外国专家、高层次人才创新创业载体建设、海外高层次人才赴苏北考察交流等一系列扶持政策，实现高层次人才引进的突破。继续落实在住房保障、子女就业、创业资金扶持等方面优惠政策，形成引才留才的良好环境。

一是强化基金扩面征缴。把实现小康目标作为头等大事，落实社保基数调整等新政策，继续强化扩面征缴“幸福行动”，挤干水份，做实参保，进一步提升覆盖率指标。下半年，小康指标的监测要每月通报，各县区也要抽调专人负责此项工作，确保明年初顺利通过小康创建达标验收。

二是推进政府购买服务。近期组织相关人员赴洛阳学习调研社保服务的“洛阳模式”，在汲取先进做法的基础上，结合借鉴我市大病保险购买服务的经验，除基金管理等核心业务以外的经办服务事项，探索通过购买服务方式推向市场，让专业社会机构来承接实施。加快“金保工程”二期建设，完善经办服务网络、拓展社会保障卡应用，以信息化支撑经办服务延伸和下放。

三是强化基金运行监督。落实社会保险基金社会监督要求，

引入会计师事务所和中介机构等社会组织参与社保基金监督检查。调整优化两定点机构管理机制，实现远程监控、实时数据分析、不定时抽检相结合的立体化监管体系，拧紧医保基金的“安全阀”。

## 下半年工作计划篇十二

深入学习“科学发展观”与“创建和谐社会”理论，并用其武装头脑，指导工作实践。

“科学发展观”与“创建和谐社会”理论体系是马克思列宁主义普遍真理与中国现阶段的社会实践相结合的产物，是以xx领导集体智慧的结晶，是马克思列宁主义在中国的第三次飞跃，是指导新时期社会主义现代化建设和改革开放的行动指南。只有深入学好这门理论，并实践这它，工作才会有无穷的动力，并且永远不迷失方向。一年来，我利用业余时间，通过网络，书报，电视等不同媒体，深入学习了这门理论，把握理论的精神和实质，在工作中力求实践这“科学发展”和“和谐社会”，不做面子工作，力求长远打算，不搞短期效应。力求做到工作、学习、生活之间和谐，同事之间和谐，上级与下级之间和谐，工作单位与单位之间的和谐、家庭成员之间和谐，以及我个人与单位之间的和谐。

报刊发行局人员少，但工作不少，除了负责全州报刊业务发展的总体规划、业务结构分析、市场前景预测、业务指导等宏观工作外，还具体负责兴义现业零售书刊的经营及其生产管理工作。作为发行局的管理人员，我认真履行自己的工作职责，不折不扣地贯彻党和国家邮政业务发展的方针和政策，贯彻省公司领导和州局领导对邮政发展的指导意见，实实在在抓收入，一心一意谋发展，努力实现省公司领导提出的“兴一方经济，富一方员工，壮一行产业”的宏伟战略目标；贯彻文化部门对书刊经营的管理规定，严禁黄毒书刊和非法出版物在邮政书刊市场上销售，维护正常的文化市场秩序。每月按时上报报表及文字资料，做好市场调研及经营分

析，对内草拟业务管理、改革、创新及发展的有关办法，协助领导做好搞好安全生产及车辆管理、资金安全管理，作业流程控制等；同时协助领导开展对县局报刊发行业务作好指导。xx年的3—4月，发行局未成立之前，在零售公司领导的领导下，我随同几位业务骨干到全州八个县开展调研和业务调研，每到一处，就集中学习，内容主要是如何开发报刊零售市场，如何指导要数，如何更好地做好报刊零售工作。在兴义现业，每到要数期，我与公司领导便到每家邮亭去了解要数情况，对长期有积压的书刊，要求他们少要，对销路好的书刊就要求他们多要，还专门对个别不会推销书刊的邮亭经营讲解如何整理、推销同类书刊？如何做好有效的服务？如何与顾客做好沟通？如何使顾客更加相信？等等，发行局刚成立，我就陪同新局长到全州八县市开展调研，就存在的问题和解决办法专门向州局有关领导作了详细汇报，特别是对报刊资金安全问题，农村行政村合并后对党报党刊发行工作的影响及解决办法，以及如何开展与城管部门合作的问题都得到了有关领导的肯定和支持。

很多时候，我要求零售人员每天把卖的钱存进其它银行，到缴款的时候，一次性取整来缴。我一年要收200—300万的零售报刊款，同样要解走200—300万元的报刊款，工作量还是够挑上一肩，做出纳工作的过程中，我认真遵守财务制度，接受报刊会计的审查和监督，在收款的过程中，认真核对，对没有及时缴款的，及时通知，有时还主动上门去收取，一些经营户不理解，认为我与他们过不去，经常催他们缴款，看到我就马长着脸。在发展代办业务上，为了确保资金安全，领导要我到办理业务部领卡发放，我每隔三天要跑代理业务部，领取各类充值卡，然后发放给零售经营户，再从他们那里收取钱，上缴计财，从1月到9月，通过我手发出去各类电信充值卡就有100余万元，9月份以后，由于报刊大收订开始，我的工作任务重了，此项工作没能得到很好开展。与此同时，报刊发行队伍庞大，人员复杂，既有邮政内部人员，也有外单位人员，还有社会力量，无业人员；内部人员有正式员工，也有临时人员，有干部、有投递人员，外单位人员

主要是发行站人员，社会人员有邮政报刊亭经营户、报童；他们有的生活在城市，有的生活在农村，由于各自的生活处境和文化水准和经济地位的不同，造就了他们对事物的理解不同，思维方式不同，因而如果用同样的考核和奖励办法，肯定是行不通的，对不同的群体，要有不同的考核和奖励办法，这就要求我们制订考核和奖励办法时要通盘考虑，力求严密、周到。比如，拿管理邮政正式职工的办法来管理邮亭经营户和报童，显然是不合适的，也是绝对没有效果的。我们采取人性化和情感化的管理方法，把这些社会人员融入到邮政这个大家庭中来，使他们成为邮政的一员，为邮政出力。去年年底的时候，在我的建议和黄局长的支持下，召集报童和邮亭经营户召开座谈会，让大家来畅谈对邮政的认识，提出对报刊零售业务发展的意见和建议，会后还大家集体会餐，每个人发一点小小的纪念品，这一个小小的举动却迎来了不少人的心，特别是这些报童们，来自农村，没有社会地位，心里很容易得到满足，因此认为邮政报刊发行局真正在把他们当作一名有用的劳动者，有价值的劳动人。并做好职工生日礼品的发放；从情感上融化他们，让他们觉得不好好为邮政出力，就会对不起邮政企业。此外，在制订\_\_年考核办法的时候，我们就要据邮亭经营户的经营地点、业务完成情况对扣点作不同的调整，鼓励多创多收。这些措施和办法都体现了“以人为本，以业务发展为目标”思想；鼓励职工积极发展报刊业务。

在上级领导的统一指挥下，参与奋战xx年报刊一次性大收订。

根据省公司领导和州邮政局领导就报刊大收订的指示，我们及早筹备召开\_\_年报刊一次性大收订的工作会议，统筹规划报刊大收订工作，并进行实时跟踪、指导。根据省公司制订的报刊收订营销方案，结合黔西南州的收订实际，草拟了现实性和可操作性都很强的收订营销方案。配合有关部门，及时做好收订宣传、组织、发动工作：一是在全州内开展“赛经营、赛管理、赛服务”大收订常规劳动竞赛，并根据个别项目收订进度缓慢状况，适时出台短程劳动竞赛办法，有针

对性地引导合理有效收订；二是认真做好报刊收订进度，特别党报党刊、重点报刊、畅销报刊收订进度的统计工作。每三天一报、每十天一个通报，分析收订的各阶段中存在的问题，给领导决策提供科学的依据。

这项随机性大，也不好统计，不好总结。一句话我的工作原则是既快又好。

最后，在作风上，我能遵章守纪、团结同事、求真务实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记邮政员工的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。

随着邮政企业改革的不断深入，我们工作任务将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更多更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为邮政发展做出应有的贡献。总结报刊发行局的工作，无外有三点最为重要：一是想方设法开拓市场，扩展业务空间，订阅和零售两条腿缺一不可；二是堵住零售二渠道供货现象，严防漏水；三是做好欠款的催缴工作，特别是要完带款要数或经济担保责任制。

作为我这个岗位，下一步的工作打算应该如下：

一、继续以科学发展观和和谐社会理论为指导，加强政治素质和业务素质的学习，不断适应改革和发展的需要，做到与时俱进。

二、加强县局报刊发行战线上工作人员的沟通，及时了解情况，及时发现问题，及时解决问题，并做好必要的业务指导工作。



三、做好服务，以良好的服务促进报刊发行业务的发展，来年要抓好报刊续补订阅工作和零售报刊亭点增建工作。

四、加强对零售二渠道供货检查的力度。确保报刊亭的每一本书都是从邮政渠道进来。

五、认真到生产一线调研，了解情况，收集数据，做好业务分析，掌握市场动态。

六、走出去，积极协助局领导拓展市场空间。