

2023年下半年工作计划表 下半年工作计划 (优质6篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

下半年工作计划表 下半年工作计划篇一

加强对定点供应商货品、价格、质量的监督，提高供货商所供货物品的品质，加强食品卫生、保质期等方面的检查，确保食品卫生安全。

所有零点采购食品均要求商家出具质量检疫证明，其他采购物品均索要保修卡和发票。积极配合财务部健全台帐、保证随时能通过工商防疫、动检等部门的检查。

做好每年一次去内蒙采购羔羊肉工作，跟踪库存情况。及时反馈给总经办，制定周密、详细的采购计划，及时与内蒙羔羊肉供应商保持联系。掌握全国羔羊肉价格情况。保证采购的羔羊肉肉质优价廉，维持酒店的正常需求，保持我们酒店羔羊肉品质在南阳餐饮行业的龙头地位。

主要是通过每日一次的市场调查对当日市场上出现新菜品经过询价后少量采购，通知一、二楼厨师长进行新品研制，每周一由两位厨师长到市场进行调查，通过调查，对采购工作进行监督并多提宝贵意见。

- 1、对驻郑采购员加强货品质量、价格的监督管理；对驻郑州发的海鲜类货品要尽量提高存活率，对郑州多发的调料类及冻品要提高质量确保无变质、无过期现象并提高驻郑采购员

的工作效率。

2、对店内所需要物品的采购、合理安排采购时间段，确否工作有条不紊，对需要及时采购的物品要在第一时间购回。

3、配合财务、仓库掌握库存货品数量，对不必要物品不予采购，做到零存确保酒店现金流通顺畅。

1、不断强调采购员行车安全意识，宁停三分，不抢一秒，严格遵守交通规章制度。要求采购员外出执行任务时着装干净、整洁，言谈举止文明大方，注重礼节礼貌，使用礼貌用语，树立良好的企业形象。

2、对采购员行车专业知识进行培训和督导，规范驾车操作程序，避免因操作不当造成的车辆损坏。要求采购员熟练掌握路貌路况，少行弯路，节约采购成本。

3、在本职工作完成的基础上，密切配合其他部门的工作，随叫随到，不扯皮、找理由，提高整体工作效率。坚决杜绝公车私用现象，常督导、常检查，抓典型、重处理！

1、所有采购物品均详细掌握其市场行情，耐心讨价还价，坚决买到最低价的商品，从一点一滴进行节约。

2、所有供应商送货价和每日零星采购价每日填入“采购部每日价格对比表”，每日对照，探寻规律，要求供应商及时根据市场行情调整供货价，一经发现调价不及时，则按最底供货价倒推一个月进行货款清算。

3、每日准时准点带领采购员到市场采购，对当天所有货品价位认真咨询、掌握，以便对供应商供货价进行核对并采购质最优、价最低的货品。及时将新品购回交于厨房进行新品研发。对当日沽清的货品尽最大努力组织货源，力争不影响当日销售，确实断货的商品及时通知厨房。

4、接受厨师长每周一时常调查监督，不定期地对驻郑采购的工作情况进行抽查，确保各项采购工作顺利开展！

下半年工作计划表 下半年工作计划篇二

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的'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。

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。

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。

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。对现有已不适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。

下半年工作计划表 下半年工作计划篇三

一、每季度至少召开一次防范重、特大安全事故工作会议，分析、部署、督促、检查社区的安全生产工作落实情况。

二、100%地向有证企业发放《江头街道辖区企业安全生产主体责任告知书》，做好签收记录。

三、及时完成街道安排的各项安全生产专项整治工作，发现

问题及时上报，积极配合相关部门完成专项整治工作。

四、完全生产宣传工作到位、检查到位，做到入户、入企业。各社区每月检查企业数必须达到120家次以上，其中对重点单位每月检查1次以上，对隐患企业要及时上报并跟踪整改情况。

五、全面动态排查安全隐患。危险化学品隐患、“三合一”隐患的排查整改率要达到100%，特种设备的排查要达到100%、整改率达到85%。要责令并督促责任单位采取有效措施及时整改消除隐患，把专项整治、安全生产大检查与督促生产经营单位落实安全生产保障制度相结合，及时报告重大安全隐患，有效控制事故发生率。

六、完善应急求援预案，组织相关演练。督促生产经营单位建立义务消防队的组建工作。

七、严格信息反馈，及时报告安全生产隐患和形势。一旦发生事故，必须于30分钟内报告街道领导和安办。

八、深入扎实开展“安全生产年”活动。

九、按照《20__年江头街道各社区安全生产控制指标》要求严格控制各类事故发生。

下半年工作计划表 下半年工作计划篇四

严格执行规章制度是提高护理质量，确保安全医疗的根本保证。

1、护理部重申了各级护理人员职责，明确了各类岗位责任制和护理工作制度，如责任护士、巡回护士各尽其职，杜绝了病人自换吊瓶，自拔针的不良现象。

2、坚持了查对制度：

(1) 要求医嘱班班核对，每周护士长参加总核对1x2次，并有记录；

(2) 护理操作时要求三查七对；

(3) 坚持填写输液卡，一年来未发生大的护理差错。

3、认真落实骨科护理常规及显微外科护理常规，坚持填写了各种信息数据登记本，配备五种操作处置盘。

4、坚持床头交接班制度及晨间护理，预防了并发症的发生。

1、坚持了护士长手册的记录与考核：要求护士长手册每月5日前交护理部进行考核，并根据护士长订出的适合科室的年度计划、季安排、月计划重点进行督促实施，并监测实施效果，要求护士长把每月工作做一小结，以利于总结经验，开展工作。

2、坚持了护士长例会制度：按等级医院要求每周召开护士长例会一次，内容为：安排本周工作重点，总结上周工作中存在的优缺点，并提出相应的整改措施，向各护士长反馈护理质控检查情况，并学习护士长管理相关资料。

3、每月对护理质量进行检查，并及时反馈，不断提高护士长的管理水平。

4、组织护士长外出学习、参观，吸取兄弟单位先进经验，扩大知识面：5月底派三病区护士长参加了国际护理新进展学习班，学习结束后，向全体护士进行了汇报。

1、继续落实护士行为规范，在日常工作中落实护士文明用语50句。

2、分别于6月份、11月份组织全体护士参加温岭宾馆、万昌

宾馆的礼仪培训。

3、继续开展健康教育，对住院病人发放满意度调查表，（定期或不定期测评）满意度调查结果均在95%以上，并对满意度调查中存在的问题提出了整改措施，评选出了护士。

4、每月科室定期召开工休座谈会一次，征求病人意见，对病人提出的要求给予程度的满足。

5、对新分配的护士进行岗前职业道德教育、规章制度、护士行为规范教育及护理基础知识、专科知识、护理技术操作考核，合格者给予上岗。

1、对在职人员进行三基培训，并组织理论考试。

2、与医务科合作，聘请专家授课，讲授骨科、内、外科知识，以提高专业知识。

3、各科室每周晨间提问1x2次，内容为基础理论知识和骨科知识。

4、“三八妇女节”举行了护理技术操作比赛（无菌操作），并评选出了一等奖（吴蔚蔚）、二等奖（李敏丹、唐海萍）、三等奖（周莉君）分别给予了奖励。

5、12月初，护理部对全院护士分组进行了护理技术操作考核：

病区护士考核：静脉输液、吸氧；急诊室护士考核：心肺复苏、吸氧、洗胃；手术室护士考核：静脉输液、无菌操作。

6、加强了危重病人的护理，坚持了床头交接班制度和晨间护理。

7、坚持了护理业务查房：每月轮流在三个病区进行了护理业

务查房，对护理诊断、护理措施进行了探讨，以达到提高业务素质为目的。

8、9月份至11月份对今年进院的9名新护士进行了岗前培训，内容为基础护理与专科护理知识，组织护士长每人讲一课，提高护士长授课能力。

9、全院有5名护士参加护理大专自学考试，有3名护士参加护理大专函授。

1、严格执行了院内管理领导小组制定的消毒隔离制度。

2、每个科室坚持了每月对病区治疗室、换药室的空气培养，对高危科室夏季如手术室、门诊手术室，每月进行二次空气培养，确保了无菌切口无一例感染的好成绩。

3、科室坚持了每月对治疗室、换药室进行紫外线消毒，并记录，每周对紫外线灯管用无水酒精进行除尘处理，并记录，每两月对紫外线强度进行监测。

4、一次性用品使用后各病区、手术室、急诊室均能及时毁形，浸泡，集中处理，并定期检查督促，对各种消毒液浓度定期测试检查坚持晨间护理一床一中一湿扫。

5、各病区治疗室、换药室均能坚持消毒液(1：400消毒灵)拖地每日二次，病房内定期用消毒液拖地(1：400消毒灵)出院病人床单进行了终末消毒(清理床头柜，并用消毒液擦拭)。

6、手术室严格执行了院染管理要求，无菌包内用了化学指示剂。

7、供应室建立了消毒物品监测记录本，对每种消毒物品进行了定期定点监测。

1、坚持了以病人为中心，以质量为核心，为病人提供优质服务宗旨，深入开展了以病人为中心的健康教育，通过发放健康教育手册，以及通过护士的言传身教，让病人熟悉掌握疾病防治，康复及相关的医疗，护理及自我保健等知识。

3、全年共收治了住院病人2357个，留观125个，手术室开展手术2380例。急诊护士为急诊病人提供了全程服务，包括护送病人去拍片，做b超、心电图，陪病人办入院手续，送病人到手术室，三个病区固定了责任护士、巡回护士，使病员得到了周到的服务。

4、全院护理人员撰写护理论文30篇，其中一篇参加了全国第三届骨科护理学术交流，有3篇参加台州地区学术交流，有2篇参加《当代护士》第二十一次全国护理学术交流。

1、个别护士素质不高，无菌观念不强。

2、整体护理尚处于摸索阶段，护理书写欠规范。

3、由于护理人员较少，基础护理不到位，如一级护理病人未能得到一级护士的服务，仅次于日常工作。

4、病房管理尚不尽人意。

一年来护理工作由于院长的重视、支持和帮助，内强管理，外塑形象，在护理质量、职业道德建设上取得了一定成绩，但也存在一定缺点，有待进一步改善。

下半年工作计划表 下半年工作计划篇五

(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。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。

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地发展目标。

(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。

下半年工作计划表 下半年工作计划篇六

(一)、严格规范管理、全力推进“三小”工程建设

长山中心幼儿园扩建工程是今年镇学前教育工作推进的重要工作。从去年年底开始，事务办就着手落实各项准备工作，先后完成了工程的选址、规划和立项工作，再是进行了图纸

的设计和预算及审价工作。在三月份通过镇招标中心的公开招标，于四月份正式开工建设。由于长山幼儿园位于长山老街中心区块，周围全是民房，历史遗留问题较多，加上道路进出不便，这给工程管理带来极大的不便，几个月以来，通过多方协调，严抓安全、质量、进度，工程进展顺利，争取在九月份交付使用。

（三）周密规划、启动新街一小新建工程

按照镇党委、政府“1411”工程推进要求，新街一小新建工程将在下半年启动。新街一小工程位于集镇中心区块，规划设计要求相对较高，上半年，通过多方考察，确定设计理念，于六月份对图纸设计工作进行了公开招投标，并立即着手进行方案设计，经过多次论证与修改，方案将于七月底由发改评审，有望在十一月份完成各项手续的办理并动工新建。在办理各种基建手续的同时，前期工作有条不紊的进行，目前，前期的征地迁苗工作正在抓紧进行中。

（四）重视学校安保工作、确保师生安全

学校安保工作一直被镇党委、政府所高度重视，针对今年上半年，学校安保工作面临的严峻形势，在镇党委、政府的统一部署下，由事务办牵头，会同镇综治办、派出所、镇辅导学校，对全镇辖区内所有全日制学校，民工学校，私营幼儿园、进行地毯式、拉网式的检查，在扣清底子以后，着手落实各项安保措施，从校园进出道路的指示牌，到门卫制度、安保人员和设备的器械配备，到非法幼儿班的取缔，均做到不留一丝盲点，各项措施的落实，有力确保了全镇师生的安全。

三小将于九月份正式投入使用，作为配套工作，由事务办牵头，落实了各项工作。一是明确了学区的划分，通过公示，征求意见等，明确了四所中心小学的学区范围。二是对各所分校进行了清产核资，分清校产归属，并对相关校产进行了

归类搬迁。三是对相关的学前教育工作进行了明确，分设了新塘头与元沙两个点。解决分校撤并后分校下属幼儿班的分流问题。

（六）存在的问题

各校安保力量必须加强，特别是民办幼儿园要求增加安保力量，配备器械，全力确保学校校园及师生的安全。

（七）下步工作打算

- 1、继续抓好三小工程建设，确保三小今年9月1日如期开学。
- 2、抓好长山幼儿园扩建工程的进度、质量、安全工作，争取于9月1日交付使用。
- 3、抓好一小区块的房屋征迁、清苗让地工作。
- 4、办理一小工程前期各项筹备工作。
- 5、继续监督检查各校安保力量和措施落实情况，全力确保学校安全不出事。

（一）扎实推进实施“最清洁城乡工程”

- 1、健全并完善实施“最清洁城乡工程”的各项规章制度，下发了各项奖励政策措施，召开了全镇实施“最清洁城乡工程”动员大会。
- 2、认真抓好各级、各类卫生问题的整改。
- 3、完成农贸市场改造升级工作。
- 4、组织对全镇各行政村的卫生检查与评比。

5、落实全镇垃圾的有效运作，按照户投、村收、镇运要求，全镇垃圾得到全面处理。

（二）落实推进爱国卫生工作

1、按要求落实爱国卫生月和公民义务劳动日活动。

2、按区爱卫办要求抓好除“四害”健康教育等工作。

3、农村改厕工作得到各村重视，新建房屋落实三格式户厕。

1、落实农民健康体检工作，目前广大村民都能接受体检，效果明显。

2、全力抓好镇卫生院综合楼的筹建工作，确保质量、安全，争取7月底结顶，8月底交付使用。

3、村社区卫生服务站建设已基

4、本完工，原村社区个体行医人员政策得到基本落实。

5、完成预防接种和精神病人管理等工作。

（四）存在的问题

1、各村保洁现状不够平衡，个别村保洁人员少，保洁意识不够强，一些措施尚未落实。

2、改厕工作进度缓慢。

（五）下步工作打算

1、镇卫生院综合楼8月份交付使用。

2、抓好社区服务站建设，做好验收交付使用工作。

3、设立环境卫生举报箱，确定各村社区最清洁城乡义务监督员，抓好定期或不定期的检查、监督工作。

（一）文化工作完成情况

1、配合党委、政府中心工作，出宣传窗3期，悬挂横幅250条，标语70条，送电影下乡80余场，布置好各种会议工作。

2、完成上级业务部门下达的各项工作任务，组织和选拔好参加区第xx届运动员。

3、加强了对全镇辖区内文化市场管理工作，联合突击稽查二次，日常检查6次。

（二）下步工作打算

1、配合做好党委、政府中心工作。

2、加强文化市场管理工作。

3、完成上级业务部门的各项工作。

4、认真组织并参加好区第xx届运动会。

5、认真做好综合文化站的改建工作。

6、圆满完成区下达的健民健身工程的创建任务。

（一）通讯报道、事业建设完成情况

2、做到安全播出，准时转播上级台节目，按时播出自办节目。

3、完成集镇周边广播主干线空改地工程，配合区重点工程建设，抓好道路空改地工程。

4、加强通讯员、线务员队伍建设，举办业务培训班，提高人员素质，完善各类考核细则，建立长效管理机制。

5、加强对机房设备和会议音响设施的投入改造力度，共增加600w扩音机4台，音控台1台，全力确保广播播出及会议音响效果。

（二）下步工作打算

1、围绕中心继续做好向上级发稿用稿工作，完成上级下达的各项工作任务。

2、抓好各村广播整网工作，确保广播入户率、通响率。

3、抓好线务员、通讯员二支队伍建设，提高业务素质。