

最新今后工作计划(实用8篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

今后工作计划篇一

鉴于工作中存在的问题，在下半年工作中重点放在以下几个方面进行：

随着公司的发展蒸蒸日上，职能的日益显现，财务治理参与到企业治理的方方面面，使其更加符合财务制度规定，经得起各审计、税务部门的财务检查。

随着各项财务、税务的新规定不断出台，财务人员还需及时针对专业知识方面加强培训。尤其增值税、企业所得税、个人所得税等，财务部应多加培训，进行学习、讨论，争取使企业利润化。将公司财务人员培养为不仅能够做好资金收付工作，还能够充分发挥财务管理的作用，增强独立解决问题的能力。

7、8月份，国税稽查将按计划对公司20xx年财务工作进行审计，针对敏感问题我部门先进行自查自改，确保提供的数据合理化，统一口径，提升会计信息精细度，保证审计工作的顺利进行。

根据集团历年要求，在10、11月份会进行下一年度的预算初稿编制工作，根据公司的运行方式，结合生产实际，通过对公司的各项费用认真调研和测算做好初稿的编制工作。

最后，财务部的工作并非独立的，离不开各个部门的配合，

希望在今后的工作中，大家互相支持，互相帮助，发扬兄弟人的精神，为完成下半年度的工作，为企业的经营目标的实现做出更大的贡献！

今后工作计划篇二

鉴于工作中存在的问题，在下半年工作中重点放在以下几个方面进行：

随着公司的发展蒸蒸日上，财务管理职能的日益显现，财务治理参与到企业治理的方方面面，使其更加符合财务制度规定，经得起各审计、税务部门的财务检查。

随着各项财务、税务的新规定不断出台，财务人员还需及时针对专业知识方面加强培训。尤其增值税、企业所得税、个人所得税等，财务部应多加培训，进行学习、讨论，争取使企业利润化。将公司财务人员培养为不仅能够做好资金收付工作，还能够充分发挥财务管理的作用，增强独立解决问题的能力。

7、8月份，国税稽查将按计划对公司20xx年财务工作进行审计，针对敏感问题我部门先进行自查自改，确保提供的数据合理化，统一口径，提升会计信息报告精细度，保证审计工作的顺利进行。

根据集团历年要求，在10、11月份会进行下一年度的预算初稿编制工作，根据公司的运行方式，结合生产实际，通过对公司的各项费用认真调研和测算做好初稿的编制工作。

最后，财务部的工作并非独立的，离不开各个部门的配合，希望在今后的工作中，大家互相支持，互相帮助，发扬兄弟人的精神，为完成下半年度的工作，为企业的经营目标的实现做出更大的贡献！

今后工作计划篇三

上半年工作总结：

一、认真做好20_年年终决算工作。全面反映了公司的经营状况、债权债务、资本结构，为20_年度的绩效考核、经营责任目标考核工作提供了真实可信详尽的数据信息。财务部将根据公司领导的经营思路，不断积累经验，提供更加详尽的财务数据。

二、多方协调及调整，科学编制20_年财务经营预算。围绕公司年度经营目标，制定和下达年度财务预算，持续推进全面预算管理工作。

三、认真做好常规性财务工作。财务部能够轻重缓急妥善处理各项工作，及时为各项经济活动提供有力的支持和配合，满足了各部门对财务部的工作要求。对日常的财务工作流程熟练掌握，能够做到有条不紊、条理清晰、账实相符。从原始发票的取得到填制凭证，从会计报表编制到凭证的装订和保存，从经济合同的归档到各种基础财务资料的收集，都达到了正规化、标准化。收集、整理、装订、归档，一律按照财务档案管理制度执行，深化了财务基础工作，使得财务部成为公司的信息库。

四、认真完成公司日常各项财务核算工作，严格遵守财务会计制度和税收法规，认真履行职责，严格按照公司有关规定程序和审批权限办理。每月能按时按质完成凭证编制复核，按时编制报送财务报表，及时反映公司经营状况。

五、防范经营风险，特别是防范税务风险，促进公司稳健经营。建立了良好的银企关系和税企关系；定期与国税地税业务沟通，认真听取对方意见和建议，使工作能更快速、更有效得完成。按时办理纳税申报，及时足额交纳各项税款。

六、积极做好汇算清缴工作。在规定的时间内向税局报送年度企业所得税纳税申报表，并汇算清缴，结清应缴应退税款。报送的资料包括年度企业所得税纳税申报表纸质资料和电子数据。

七、有效开展成本核算，加强了对各项业务的财务监督管理。对收入、成本、费用作专项检查，加强非生产费用和可控费用的控制、执行力度，不能超支的绝不超支，以提高公司经济效益，加强经济活动分析，提供各种数据给领导参考决策，当好领导的参谋，为公司发展出谋献策。

八、加强应收账款的管理，协助客服部做好公司的资金回款，控制好费用，有效控制应收账款的增长。

九、完善财务部各工作岗位职责。要求各岗位会计人员根据本岗位的职责要求，进行工作总结，岗位评述和认定，对各自的工作提出建议、作出计划。这样，强化了各岗位会计人员的责任感，加强了内部核算监督，促进了各岗位的交流、合作与团结。

下半年工作计划：

鉴于工作中存在的问题，在下半年工作中重点放在以下几个方面进行：

一、积极参与企业经营治理，搞好公司财产物资的清查与盘点。

随着公司的发展蒸蒸日上，财务管理职能的日益显现，财务治理参与到企业治理的方方面面，使其更加符合财务制度规定，经得起各审计、税务部门的财务检查。

二、不断学习，以此提高部门员工的业务技能水平和法律意识随着各项财务、税务的新规定不断出台，财务人员还需及

时针对专业知识方面加强培训。尤其增值税、企业所得税、个人所得税等，财务部应多加培训，进行学习、讨论，争取使企业利润化。将公司财务人员培养为不仅能够做好资金收付工作，还能够充分发挥财务管理的作用，增强独立解决问题的能力。

三、迎接国税稽查的检查。7、8月份，国税稽查将按计划对公司20_年财务工作进行审计，针对敏感问题我部门先进行自查自改，确保提供的数据合理化，统一口径，提升会计信息报告精细度，保证审计工作的顺利进行。

四、完成20_年预算初稿编制工作。根据集团历年要求，在10、11月份会进行下一年度的预算初稿编制工作，根据公司的运行方式，结合生产实际，通过对公司的各项费用认真调研和测算做好初稿的编制工作。

最后，财务部的工作并非独立的，离不开各个部门的配合，希望在今后的工作中，大家互相支持，互相帮助，发扬兄弟人的精神，为完成下半年度的工作，为企业的经营目标的实现做出更大的贡献！

今后工作计划篇四

本人，现为机电部施工员，今向领导汇报年度工作总结及计划：

看岸容待腊将舒柳，山意冲寒欲放梅。冬至已矣，乃知新的一年即将到来。蓦然回首，时光匆匆，太匆匆也。岁月就是这样淡忘，回忆，又淡忘，模糊，又清晰，就像那酒坛里的酒，默默地沉淀，经久酝酿出的只有自己能体会的醇香。似水流年的一季季过往里，总有流淌着的美好回忆，生命中的美丽年华，亦有一路风霜雪雨，故而人生总是喜忧参半。工地上一个个美丽亦或是曲折的故事构成了一幅幅丰富的人生画卷。所有这一切，就是浪惠及一生的财富。“吾日三省

吾身”，我们作为人，需要时时总结过去，展望未来，既然选定了远方，便只会风雨兼程。

一、工作总结：

浪自今年4月有幸入职公司以来，共参与了两个项目建设。

1、-04至-10，新塘锦绣新天地机电部。

此阶段浪的工作主要是负责新天地二期和三期的外围园林电气施工和二期24-33座机电部后期移交阶段处理问题。同时也辅助机电部同事跟进新天地二、三期16-23座、36-46座强电工程现场施工管理。

其中负责外围园林施工时，本人总结出来的经验是作为施工员，由于机电预埋的线管往往先于其他部门的施工，所以需要向其他部门如绿化部和园建部了解他们施工的图纸。须知道埋的线管如何避开大树坑，避免钩机挖坑时挖断线管。工作面一旦可以做了就尽快安排班组去做，协调其他部门，避免自己返工或其他部门返工造成的浪费资源。

而机电部后期移交阶段处理的问题，看似琐碎，处理起来则颇为棘手，有时物业部一日就打二三十个电话过来要尽快去处理问题。项目机电部在后期出现的问题是部分单元套间漏了电话线、有线电视线；而最大的问题在于业主收楼了，我部仍未给予送电。故许多挑剔的业主往往以此为理据向物业部投诉。因为浪为人性格随和，易以与人沟通，项目机电部安排了我去协调此问题。在供电部门装上电表之前，浪完成了与二期几百户业主协调送电事宜，此期间几百户业主的电表(说服业主自行提供电表)基本由我来安装。

新天地二、三期16-23座、36-46座我也经常到现场管施工质量，抓进度。期间我不断学习施工管理，通过现场不断学习专业技术和经验。可能是我的角色不是主要负责该区域，我

常常感到，很多部门协调的问题我是被动的，信息是后知的。这是我工作不到位的地方，以后需改进。

同时，通过几个机电班组的施工纵横比较，认识到哪些班组做得好，哪些班组做得一般。班组施工经验不足的，浪常去跟进监管。

此阶段浪的工作主要是负责新办公楼的电气施工。

今天，新办公楼工程整体已完成约80%，按照原施工计划，也同样在今天，就应完工，所以目前施工进度明显滞后。作为施工员，参与建设此项目，有着不可推卸的责任。因而我总结出来几点教训：

其一□xx项目作为一个改造工程，前期拆除有关设备必须拆除到底。在之前，因有些地方没有明显要求拆除，但不拆则影响美观，考虑到拆除办理签证麻烦，至今仍有一些开关面板没有拆除。

其二，拆除工作造成了大量的签证，而中间产生的费用，也许比当初直接发包出去要节省不少，效率也提高不少。按签证形式办理签证，班组工人工作缺乏积极性。

今后工作计划篇五

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，为此需要好好地写一份计划了。拟起计划来就毫无头绪?下面小编给大家带来了房地产工作计划安排范文，希望大家喜欢!

上一个月的销售工作又结束了，比起上上月的成绩虽然没有什么提升，但是我能感到自己在销售方面有了更深的理解，对工作也更加的得心应手了。这因该就是我在上个月中对自己的能力进行提升的结果!这不仅让我在工作上有了不小的提

升和收获，也让我对工作的目标更加的明确了！

当然，最近能够有这样的成绩，也是因为我能有好好的制定自己的工作计划，一篇明确的工作计划，能让我在前进的路上少走很多的弯路。为此，我根据上月的总结和分析，对9月份的工作作出了以下的计划：

一、上月工作的处理

在上个月，我因为注重对自己能力的提升，在过程中发现了许多自己在过去的工作中做的不好的地方，而且因为时间原因，并没有机会在上个月一次处理完毕。现在在这个9月的开头，果然还是要先吧堆积的工作先处理完成。

过去的工作错误主要是因为我的坏习惯，虽然不是什么致命的缺陷，但是细节决定成败，如果放着不管，这会成为我知乎前进路上永远的阻碍。

二、对自己的调整

在之前的工作中，我不仅找出了自己在工作上的问题，对自己的缺点也做了分析，如今从9月开始，我要不断的根据问题对自己的缺点和坏习惯做好调整。希望自己能在工作中改正自己的问题让自己有更多的提升。

三、工作方面的学习

除了不断的提升自己，当然也要对自己的工作能力有所提升。为了提升自己，我需要在9月工作的空闲时间，去多参加同事们的讨论，多去研究心理学、销售技巧等方面的书籍。但是不能对知识全盘接受，我并没有这么多时间也没这么多精力，要根据自己的情况选择性的学习，将重要的只是点作为自己的工作核心，再慢慢的向外发展。

四、工作上

学习永远只是我们提升自己的手段，只有在真正的工作中我们才能见到自己的成长!在9月的工作中，我不能再一心扑在学习上。学习固然重要，但是我不能忘了自己现在是一名工作者，我的主要任务是为公司带来利益!

在接下来的时间中，我会主要在工作中通过自己的分析来学习，在工作中累积经验，学会用自己的经验来工作。

五、总结

计划永远都只能指明大致的路线，生活是多变的，工作情况也是，我要多经过自己的判断，选择最适合的工作方式。

__年以来，我公司在佳能房地产开发集团有限公司和董事会的正确领导下，经过全体员工的努力，各项工作按部就班的全面的展开，为使公司各项工作上一个新台阶，在新的一年里，公司在确保20__年底方案报批的前提下其工作计划如下：

工程方面

一、以“山水城”项目建设为重点，统筹安排，切实做好建设任务

(一) __年底前力争方案报批通过

11月份：参与制订规划方案，配合公司领导完成规划方案在市规划局的审批通过。

12月份：配合公司高层完成规划方案的市长办公会议通过，办理环境保护意见表的工作。

(二)、__年度工作安排

1月份：组织编制环境评估报告及审核工作；办理项目选址(规划局)，参与项目的扩大初步设计，并完成项目场地的地质勘察报告。

2月份：参与工程的施工图设计及图纸审查；编制项目申请报告，办理项目核准(发改委)；完成桩基础的工程招投标工作，工程监理招标工作，并组织场地的地下排水工作。

3月份：办理工程规划许可证工作(报市规划局)，并进行场地周围的止水帷幕、护壁桩的施工。

4月份：完成工程主体的招投标工作，办理桩基础工程的施工许可工作。

5月份：办理工程主体的施工许可工作，确定主体工程的施工队伍，至6月中旬完成桩基础工程的施工工作。

6-9月份：基础工程完成。

(三)、报建工作。

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完成方案图的设计；二月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响工程开工。另外，工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。

(四)、工程质量。

“特洛伊城”项目是市重点工程，也是“特洛伊城”品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将“特洛伊城”项目建成为优质工程。

(六)、预决算工作。

工程部、财务部必须严格工程预算、决算工作的把关。严格执行约定的定额标准，不得擅自增加工程量和无据结算。不得超预算支付工程款，在20__年工程进展的同时做好以下两项工作：

1、认真编制工程预算，配合工程部及时做好工程手续的洽谈协商、变更，及时掌握材料的变动情况，配合工程部做好工程进度的控制工作，做好工程的两表对比，限度的节约使用资金。

2、制定工程资金使用计划，“特洛伊城”项目工程估算需用资金4.6亿元左右；其中基础部分需用约0.8亿元；地上商业部分约用1.4亿元；公寓部分约用2.43亿元，做好工程资金的使用计划对项目的建设起着关键性的作用，工程部、预决算部、财务部、采购部以及招商部等职能部门必须紧密联系、团结协作，使各项工作顺利进行。

财务方面

(一)切实完成开工前融资工作和招商工作任务，力保工程进度不脱节

公司确定的20__年工程启动资金约为2亿元。融资工作的开展和招商任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好融资、招商营销这篇大文章。

1、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。通过产权预售、租金预付等办法扩大资金流，以保证“特洛伊城”项目建设资金的及时到位。

2、采取内部认购房号的形式，回笼资金、扩大现金流。

3、实行销售任务分解，确保策划代理合同兑现。

20__年公司建设工程款总需求是4.6亿元。按“特洛伊城”所签协议书，招商销售任务的载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。全面完成招商销售任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

初来公司，曾经很担心，不知能否做好工作，但是领导和同事耐心的关心、帮助及耐心指导，是我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。从学习房地产相关专业知知识习，到后来的单独接待客户，以致最终客户认筹，我都能熟练操作完成。同时我每天坚持打电话，积极开拓积累客户，并且经常给老客户打电话做好维系工作，使老客户能够给我带新客户，提高成交量。从入职到现在，我从对房地产行业的初步了解，到现在可以熟练的讲解沙盘接待客户，并且抓住客户心理，努力成交。在此，我要特别感谢公司领导及同事对我的指引及帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

在工作中，我自觉遵守公司的规章制度，对待工作认真负责，高标准严要求，不懂的问题及时虚心向同事学习请教，不断努力提高充实自己。在到公司的这一年几个月中我认真的学习了公司的各相关资料，并从网上摄取了大量有用素材，对同行优势及劣势有了一定的认识与了解，同时也意识到了公司的壮大对房地产行业所起的作用。

我所在的销售部门是一个充满和挑战的部门，我的主要工作是客户的接待及商品房的销售。在经历了专业知识的学习及向领导同事的学习请教后，自身有了很大的提高。下面是本人20__年工作计划：

首先，我还要对房地产专业知识刻苦学习，对市场营销、土建工程、建筑设计、政策法规、市场行情、投资理财等方面的知识，都要很好的了解和掌握，扩大自己的知识面，不断提高自己的交流沟通能力、公关能力和宣传能力。

其次，我的工作技巧还要磨练。比如，我现在的客源及我的工作技巧还需要磨练，加强对老客户的回访，主动和老客户沟通，提高老客户带新客户数量，努力提高成交量。在接下来的工作中，我要多和自己的客户沟通，定期回访。并向有经验的同事们学习客户回访技巧，经常和客户探讨与楼盘有关的市场、环境、地段、价位、增值发展潜力等话题。通过回访和沟通，一方面可以进一步介绍和宣传公司楼盘品质，另一方面能良好的利用手上的客户资源进行销售。

再次，加强和客户的交流与沟通，要学会换位思考，与客户交换立场，真正站在客户的角度，思考客户的疑虑，从而更好的打消客户的疑虑，取得客户的信赖，为下一步的成交做好铺垫。

最后，我要更加注意接待工作的细节。接待客户时，要提高自己的接待礼仪，注重细节，仔细观察倾听客户的心声，细心解答客户疑虑。

在以后的工作中要努力做到：

一要关心，要站在客户的立场上去考虑他们的利益和价值，让客户明白消费，物有所值。

二要耐心，对客户提出的各种问题，要耐心地给予圆满的，不厌其烦的回答。

三要热心，对客户遇到的困难和疑虑，要热忱相助，点拨指引，解答疑虑，化解矛盾。

四要诚心，对客户要进行诚信服务引导，既要为卖方负责，也要为买方负责，用诚信争取客户的信任。

在工作中我深切感受到，我要更加热爱置业顾问之一职业。置业顾问这一职业看似简单，但要干好也是不容易的。置业顾问不是一般的售楼员，除了通过热情服务引导顾客购买楼盘外，还应该要为客户提供投资的置业的专业化，顾问式服务。不但应该熟悉售楼的循环流程，掌握销售技巧和分析客户心理，能够给客户提供买房、贷款及市场分析等顾问服务。要做到这一点，首先要热爱置业顾问这份具有巨大创造力的工作，专注于其中，要让自己更加忙碌起来，忙碌于工作，忙碌于学习，忙碌能不断地带来灵感和热情。

工作时要摒弃杂念，不能将私人的事务带到工作中来。希望我能通过自己的不断努力学习，是自己成为一名有能力，对工作充满热情的置业顾问。同时希望通过自己的努力能向更高层面发展，希望自己不仅仅是做职业顾问一职，希望能往更高的管理层面发展，希望自己能有这个机会，同时能够把握好这个机会。

__月份不论是辉煌还是昏暗，都已经成为过去，我们每个人都应该具有归零的心态。展开新的工作，迎接美好的每一天。20__年__月的工作计划如下：

一、将每周例行的培训课提上工作日程。

之前一直都是白经理每周给大家培训，其他人员偶尔会参与其中。从本月开始，培训人员以我为主，两名主管为辅，内容以房地产相关知识为主。其他人员也可以自告奋勇，关于培训就两点要求，一是要积极向上，二是要以工作息息相关。我暂时计划_月份前两节课由我培训，内容为谈客流程及谈客技巧，如果时间允许我想给大家讲一下，关于情商的问题。这些都与我们的工作和生活息息相关。

二、业绩目标继续努力完成。

__月份的业绩目标目前还暂时未定，但是根据_月份的活动，我们跟开发商申请了一部分优惠的点位和付款比例，这个月的业绩目标一定要比上个月高。不论市场政策出现什么变化，只要我们一心一意的努力总会有希望，所以我计划暂定目标__套。源于本年的销售任务是2.5个亿，在开盘前尽力销售，不能把希望都寄托在开盘，每个人都尽力而为。

三、新人上岗问题。

目前售楼处只有8名可以接客户的销售，还有5名新人，这5名新销售争取早日上岗，达到可以接客户的标准。目前5名新人都已进入到模拟对练阶段，老销售们依然要付出一部分精力。等到新人全部上岗后，售楼处就变成了真正的战场，新人和老人之间就会发生一场没有硝烟的战争。有竞争就是有业绩，“比学赶帮超”才会发挥的淋漓尽致。

四、完善自己的各方面技能。

除了每天的例行工作外，利用闲暇时间多多学习，俗话说“技多不压身”，多学点东西对自己而言是成长所必须的。

以上就是我__月的工作计划，根据白经理制定的业绩，包括提升自己，我都会继续用心的做。争取__月份超额完成任务，这就是我最大的目标。

作为销售部的一员，而从事的是房地产行业，我觉得我们最主要工作就是做好市场营销。面对__年的金融风暴，也为了比去年有一个好的房地产营销状况，我个人对此制定了相关销售工作计划。

不管做什么，我相信只要先制定目标，才会有所追求，有所奋斗，有所实践。

而在制定目标前，我们销售部应先做好市场调查，及时了解市场的规模，顾客的需求量，观念和购买行为趋势。同时辨明竞争对手他们的规模，目标，市场占有率，产品质量，市场营销策略以及任何有关意图和行为。

当然我指的目标是市场营销目标。例如：如果有公司想得180万的利润，并且其目标利润率为销售额的百分之十，那么，必须确定一个销售收益为1800万的目标，而如果公司确定每单元售价20万元，则其必须售出90套房子。

目标的实现也有很多的途径，比如：可以通过增大房屋的销售来实现；可以扩大市场，提高市场占有率来获得；可以通过开展广告活动宣传高价性，高舒适的特点来间接达到销售目的。

而从另一方面来讲，作销售，其专业水平也为极其重要的一部分。在销售过程中，我们要做到：

1、准确熟悉掌握销售知识，如：项目地块坐落，面积，周边配套，建筑材料，每个空间利用的作用和安排等等。

2、认识熟悉整个沙盘，并能生动讲解沙盘。

3、认识并能看明白图纸，并能准确讲解图纸。

4、要有较好的心态。每个销售员在每天不同的情况下会遇到不同的顾客，遇到态度好的那好还：遇到脾气怪的那也不是没有。可我们做的不是和他们硬碰硬到底，而是心底慢慢独自调节，为了缓解这气氛，当然我们可以适当的给顾客讲下生活趣事。

我不晓得我说的我想的会对公司或对销售业绩来讲有多少多少的帮助，但这至少是我参加工作，从事这行业来最真挚的想法与感受。我始终也相信自己一点，我会很再接再厉的。

不求最好，只求更好。

今后工作计划篇六

一、指导思想

始终遵循学校总体工作思路，围绕“一个”中心：安全、稳定这个中心；做好“两个”服务：做好教育教学服务工作，做好师生生活服务工作；落实“三个”到位：认识到位、责任到位、措施到位。通过建设和加强后勤管理制度，建立良好的后勤管理秩序，挖掘后勤工作潜力，调动后勤工作的积极性，确保后勤服务工作更上一层楼。

二、工作要点

(一)做好计划

- 1、根据学校教育事业的发展，研究制定并组织实施全校后勤的发展及服务需求规划、有关政策措施及规章制度。
- 2、负责制定学校各类维修计划，受理校内各种维修项目的申请经费预算和任务。
- 3、根据学校下达的年度预算，及时采购各类办公用品和其他所需物品，保管、配发，努力做到勤俭节约。
- 4、负责学校环境、绿化、卫生保洁等工作的监督与规划管理。
- 5、负责水、电及其他物品的检查维修上报，及时解决存在的问题。

(二)加强建设

- 1、加强队伍建设。

(1)加强政治理论和业务素质的学习。通过学习政策法规，学习教育教学理论，提高后勤人员自身素质;通过学习现代技术和先进管理经验，掌握一定技能，提高服务水平;通过加强思想政治教育，创优质服务，树立爱岗敬业、职业道德高尚的新形象;通过按时参加学校安排的各项学习，了解社会动态，了解学校工作中心和工作要求，为广大师生提供更优质的服务。

(2)进一步健全后勤人员的岗位责任制，要从学校工作需要出发定岗、定责，使每一个人都明确自己的工作岗位和工作职责，做到事事有人管，事事有人干，事事有记录，事事有落实。

(3)树立后勤为教学第一线服务的思想，进一步改进工作作风。要多思考、多学习、多听反映、多听意见。遇事能做的，随时处理，不拖拉，不当甩手先生。坚持多上门、多服务、服好务。

(4)完善“每日巡视制度”，总务处对学校环境、绿化、卫生、安全、校舍维修、设备使用等进行每日巡视，并做好相关记录。对发现的问题及时做好处理和反馈。学校各部门、班级等提出的报修，要求在最短的时间内做好维修，并作好记录。

2、加强制度建设。

(1)本学期将对原有规章制度重新审查、充实、完善，使之真正起到激励约束和规范个人行为的作用，真正能用制度去管理人、教育人、评价人。

(2)对各项工作都能做到有安排、有检查、有落实，及时总结经验，吸取教训，纠正偏差，不断提升后勤服务工作的档次和水平。

(3)进一步完善校产管理制度，做到制度健全，职责明确，如

有损耗及时维修，或予以添置。

(4) 完善物品采购制度，根据采购物品的价值大小，做好采购审批制度及物品的验收归库工作。

3、加强校园建设。

(1) 切实加大对校园环境的管理力度，教育学生爱护校园的一草一木，积极开展美化校园的活动，重视花草树木的管理，确保校园净化、美化、绿化。

(2) 切实加强各功能教室、活动室的管理，充分发挥各功能教室、活动室的作用。严格执行专用室的保管责任制和谁损坏谁赔偿的原则。

(3) 创造条件，加强医务室工作，使卫生、防疫、师生健康检查等工作得到真的落实。

三、抓好重点工作

1、重点抓好学校安全工作。

(1) 高度重视安全卫生防范工作，充分发挥全员管理的作用。完善应急预案制度和管理措施，实行主管领导责任制，各条线领导分块抓，全体教工共同参与的管理模式。

(2) 加强安全、卫生知识的宣传，增强师生的自我保护意识，促进良好行为、习惯的养成与内化，让安全与卫生的防范观念在师生的大脑中得到固化。

(3) 经常检查场地、设施和各处室中的电器、线路、装置、设备，发现问题及时解决隐患，切实做好防水、防盗、防触电及防其它意外事故的工作。

(4) 协同德育处，加强学生骑车、候车、乘车的道路安全、和

人身自我保护的教育和安全管理工作的。

(5)认真负责地做好各项后勤(门卫、卫生保洁、食堂、校舍)常规管理工作。

2、重点抓好校舍、校产管理工作。

(1)进一步完善学校校产管理制度，增强师生对校产的爱护意识。完善校产维修报修制度，由相关人员将报修单送到后勤处，以便及时安排;维修完毕，由报修人负责验收签字。

(2)加强对校产校具的管理，提高对各类设备的使用效率，做到妥善保管，合理使用，正常维护，每期期初要对校产校具、设备、图书进行清点登记，责任到人。

(3)严格校产管理制度化、规范化，充分发挥教学器材和现代教学设备的作用，严禁乱拿、乱用、乱丢、乱放等不负责任的行为。

(4)切实加强活动室的管理，充分发挥活动室的作用。严格执行专用室的保管责任制和谁损坏谁赔偿的原则。

(5)加强用电用水和日常检修管理，坚持勤俭节约，反对铺张浪费，努力为学校节约一滴水，一度电，一分钱。

(6)建立执行请购、审批、报销、领用制度，规范物流过程控制，强化行政仓库管理。

(7)倡导良好风气，爱护学校设施、设备，爱护花草、树木。

3、重点抓好食堂管理工作。

(1)认真学习、贯彻《学校食堂与学生集体用餐卫生管理规定》。

(2) 依据食堂管理制度，加强食堂工作各环节的管理与监督。并根据实际情况不断健全食堂管理制度、规范各项操作程序。

(3) 加强检查监督和民主管理，经常到食堂检查服务态度，卫生情况、伙食的数量和质量、就餐情况、发现问题及时表扬先进，批评后进。

(4) 定期组织食堂从业人员学习有关食品卫生的基础知识、基本要求，学习相关法律法规，使每个食堂工作人员知晓“法律法规”，并对照日常工作认真落实，齐心协力提高服务质量。

(5) 树立食品安全第一意识，严格把好食品卫生关，重视和加强饮食卫生工作台帐，采取安全防范措施，明确责任，做好防火、防盗、防毒工作，并要定时打扫，做好保洁工作。

(6) 认真积极听取师生意见反馈，要求食堂努力根据实际情况尽量满足师生要求。

一、工作思路

2017年后勤工作的基本思路是：围绕一个中心，搞好两个服务，抓好两项学习，全面开展五讲。围绕一个中心，即后勤工作要始终围绕教学这个中心。搞好两个服务，一是搞好为教育教学的服务，为教育教学创造良好的条件；二是搞好为师生生活的服务，解决师生的后顾之忧，让师生们以旺盛的精力和充沛的体力投入到教学活动中去，为全面提高我校的教育教学质量而努力奋斗。抓好两项学习，即政治理论学习和学校各项规章制度的学习。全面开展五讲，即讲大局，讲团结，讲奉献，讲文明，讲实干。

二、工作目标

本年度后勤工作的总体目标是：做到三个确保、三个力争。

三个确保是：确保校园环境建设及教育教学、办公生活用品的维护、维修、采购、保管、供应及时到位；确保学校财务管理规范、精细，帐物相符；确保学校水电暖正常供应。

三个力争是：力争进一步完善服务设施；力争进一步提高服务质量；力争进一步提高服务效益。

三、工作措施

1. 加强后勤职工的思想建设，树立管理育人，服务育人的思想。

2016年，学校后勤要坚持服务育人、管理育人的原则，全面优化后勤管理，要让后勤工作人员树立育人的观念和服务的观念，后勤人员要利用与学生接触的机会，以身立教，对学生进行劳动教育、爱护公物教育、保护环境教育、艰苦奋斗教育等。为了提高管理育人、服务育人的质量，本学期在后勤职工思想建设方面的主要举措是：

(1) 认真学习和贯彻落实教职工例会对后勤工作的各项要求，增强服务意识，提高服务质量。

(2) 认真学习学校的各项规章制度，提高自身修养，爱岗敬业，吃苦耐劳。树立为师生服务的思想，不断提高职业道德水准。

(3) 认真落实精细化管理的各项要求，为教育教学创造优良条件，在搞好服务的过程中，实现自身价值，贡献自己的力量。

2. 加强校产管理，健全校产档案

(1) 严格材料购进，材料领出制度，非易损耗品领出新的，必须收回旧的。

(2) 年终对库房进行盘点，做到帐物相符。

(3)无论固定资产还是易损耗品，均形成档案，物品的入库、出库严格登记手续。

3. 做好后勤常规服务工作

(1)开学初，在总务主任的组织下，做好：书本的提取和发放，卫生工具的采购和发放，教室的调整，各班桌凳的配备，检查水电暖是否正常，各部位照明设施检查维修，等等。

(2)班级财产管理。包括教室内的所有公共财物和各班环境区域内的财物，每学期对班级财产检查两次：期中和期末，检查结束后对损坏的财物进行赔款，然后由木工维修。

(3)其他学校财产的管理。包括办公室和公用教室的财产、个人领用的学校财产，办公室和公用教室的财产每学期检查一次，发现人为损坏按《魏矿学校财产管理办法》处理，自然损坏的要及时维修。个人领用的学校财产交回时要检查完好情况，及时做出相应处理。

(4)值班护校工作。中学由聘请的校外人员值班，月工资400元。小学部由后勤人员值班。假期中小学全部由后勤人员值班。中小学门卫要建立值班登记和会客登记制度，中小学大门平时要上锁，闲杂人员不得入内，校外人员进入校园要登记，上课期间学生出校门要盘查。门卫24小时不离岗。

(5)管理和使用好水电暖，把节水节电放在后勤工作的首位，教育和引导全校师生养成自觉节水节电的良好习惯，杜绝长流水和长明灯，校内不能使用大功率用电器。由后勤校长牵头不定期检查各部位的违规用电情况，并做出相应的考核或罚款处理。要及时更换损坏的水设施，防止跑水和漏水。

(6)图书室和阅览室按照学校要求准时开放，健全借阅登记花名册备查。

4. 做好校园的绿化美化工作

(1) 浇水。绿化带的春灌和冬灌要浇足浇透，其余时间要根据雨水情况浇灌，不得浪费水。树木、绿篱、花园的浇水要根据土壤墒情浇灌，合理安排，不得浪费水资源。

(2) 绿化带的管理。根据生长情况每年大约修剪4次，每学期2次。绿化带中的垃圾和杂物由承包班级随时清理。

(3) 绿篱的管理。根据生长情况每年大约修剪4次，每学期2次。绿篱下的垃圾和杂物由承包班级随时清理。

(4) 树木的修剪，每年2次，每学期1次。

(5) 花坛管理。将五个花坛承包给后勤上的五人，每天学生上操时间为锄草时间，花坛内任何时间不得有任何杂草和垃圾。花坛种植由教师完成。

5. 严格后勤职工上下班时间，实行不定期查岗制度。后勤职工要和教师统一上下班时间，随时处理各部位的突发事件，如教室门上的锁坏了学生进不了教室等。

6. 完成校内出现的一些临时性工作。

7. 把安全防范工作放在首位

统一思想、提高认识，坚决贯彻落实学校关于安全防范工作的有关精神，贯彻安全第一，预防为主的方针，把安全教育，安全管理的各项措施落到实处。进一步完善责任追究制度，加大安全检查力度，对重点部位严防死守，时刻绷紧安全防范这根弦，把隐患坚决消灭在萌芽状态，确保师生工作、学习、生活的安全。同时，要与其它部门密切配合，对师生进行安全防范的宣传教育，加强各重点部位的检查和整改工作。

四、把魏书生教育思想贯彻到后勤工作中。

1. 目标：在全校上下深入学习和贯彻落实魏书生教育思想的大背景下，后勤工作也不例外，后勤人员要树立超前服务意识，形成“人人有事做，事事有人做，时时有事做，事事按时做”的服务格局。

2. 措施：(1)工作长计划短安排，统筹兼顾，要有轻重缓急，安排工作要密度合理，提前计划和商量，提前安排，不要使后勤人员在某一段时间内无事可做。(2)严格上下班时间，不定期查岗和考勤。(3)明确后勤人员各自的工作范围和职责，避免推委扯皮现象。(4)工作安排后要检查落实，限定完成时间。

总而言之，在2017年的工作中，我们将本着服务于教学、服务于教育的思想，以人为本，从每一件小事做起，踏踏实实地做好份内工作。

今后工作计划篇七

纵观20xx年上半年煤炭市场行情的资源异常紧张，煤炭资源供需难以维持平衡的状况，我对这半年的工作进行了分析与总结：

年初，由于冬季各地保障电煤需求加大，加之3-5月份国内旱情持续加重，水利发电受到严重影响，火力发电加剧了煤炭市场的紧张，并且受国家节能减排政策、钢铁相关政策、焦炭相关政策以及煤炭市场需求旺盛，导致煤炭市场资源量供不应求，原煤价格大幅度上涨。此外，现各煤矿企业对市场的变化较以前也做出了快速的反应，且煤矿企业之间也进行信息沟通，共同采取措施。一旦价格有所下跌，就采取限产保价措施，行情上涨时，很快的做出反应，上调煤价。这就给我们的控制成本工作带来一定的困难。炼焦煤的市场行情则随着焦炭、钢铁同步在变化，呈现出不断振荡的行情状况。

面对如此激烈而复杂多变的煤炭市场环境，我部门在公司领导及部门领导的正确带领下，紧紧围绕公司和部门的供应方针、目标，全体供应部人员上下齐心、团结一致、沉着应战、发扬着顽强拼搏的精神，积极与生产部、化验等相关部门紧密配合，通过精心安排、科学的组织，较好的满足了公司生产所需用煤，较好的完成公司下达的任务，做好降成本工作。现将这半年来的工作简要回顾如下：

原煤资源的紧张和汽运运输不畅，一直是我们在供应工作中所遇到的难题，上半年原煤市场的紧张，原煤供应工作遇到了极大的困难。汽运在油价攀升的情况下运输费用一提再提，但在公司领导及部门领导的正确带领下，采取了一系列紧急措施，通过精心组织和安排，确保了煤炭的供应。

（1）加强同各煤炭供应商交流和沟通，加大对各矿的公关力度，同时也在加强各矿供应商的催发力度，尽可能多的争取到煤炭资源量。同时也在积极同汽运车队协商尽可能低的运输费用，以及同煤炭供应商、汽运车队协调发运工作。

（2）积极的多方位、多渠道的寻找资源，并在第一时间内抢运回来。加大水运、铁运调进的力度，以此来弥补汽运运输的不足，以保证供应。

由于原煤价格今年内有几次持续大幅上涨，公司效益受到严重影响。为此，在完成供应的基础上，降本就成了我部门工作的重中之重。采取以下降本措施：

（1）加强同各矿业、代发商进行沟通、协商以承兑汇票支付，变相达到降成本的目的。

（2）推迟涨价的时间，或减少涨价的幅度，达到变相降本目的。

（3）配合生产部做好优化配比工作，尽可能的按优化后的结

构调进原煤，以达到降本目的。

质量是永恒的主题，采取了一系列质量措施来严把原煤供应质量关，确保了进厂原煤质量保持在较好的水平上。

（1）积极与生产部配合把关，随时掌握质量状况，并加强了同各矿供应商有关质量方面的信息沟通、反馈，共同做好质量把关工作。

（2）在发运原煤中勤淘样，淘准样。如有大块矸石、中煤等杂质的挑拣。

（1）1至2月因是年关各矿安全整顿力度持续加强，生产力减小，原煤供应困难，但在领导正确带领下依然较好的完成了公司下达的任务。3月考察当地周围各类水冲煤，发现冲出来的煤颗粒度小、质量不稳定、销售不保水、成本高、产量低。4月至6月由于田陈矿成本提高以及暂停对外销售原煤，导致5月初停产两天，但在公司的领导指导带领下我们采取应急方案通过努力寻找到以**矿、**矿、**矿以及**煤场等新的供应商增加了调进力度。

维持与重点客户的良好合作关系。加强了与长期战略合作关系的大客户（如**矿、**矿、**矿、**矿、**矿）的联系，取得他们的理解与支持。在公司、部门领导的带领下，经常到这些重点客户那里进行走访，并盛情邀请和接待他们到金宝的来访。在双方的友好交流当中，掌握相关的燃料资源信息。同这些供货量大、质量稳定、信誉好、发运能力强的客户，保持密切的沟通与联系，紧贴市场，积极跟进，及时调整原煤价格。在煤炭资源紧张时期，重点客户能保证原煤供应；当煤炭行情出现缓和、价格下跌时，也是他们首先开始降低价格，形成双方共赢的良好局面。从而确保了供货渠道的畅通，保证原煤的稳定供给、尽可能做到均衡到货，真正做到变被动为主动。

继续拓宽采购渠道，开辟新资源。原煤供应渠道单一，一旦出现市场行情紧张等情况，供应量肯定不能完全跟上，就会造成供应量不足，生产工作受到影响。因此，我在认真总结过去经验和教训后，走向市场，一直在积极寻找新的煤炭资源。在分析当前市场形势的基础上，广泛收集信息，扩大供应商的数量，同时更注重其原煤的质量、供货能力、以及其发运能力等情况。

金宝1至6月（截止6月26日）各矿进厂原煤单位t

合计□00000000t
金桥1至6月（截止6月26日）各矿进厂原煤单位t

合计□00000000t

- 1、做好下半年原煤供应量的调运工作，确保原煤供应任务的完成。
- 2、进一步抓好质量工作，严把质量关。
- 3、积极寻找质优价廉的煤炭资源，为金宝、金桥生产做好资源战略保障的相关工作。
- 4、配合生产部门做好配煤优化。
- 5、进一步做好煤炭供应的降本工作。

在仔细、全面的回顾、思考之后，我认为还存在以下一些需改进的不足之处：

- 1、对后期煤炭市场判断的准确性、及时性还有待进一步加强。
- 2、在保证供应的基础上，控制成本工作的力度还需继续加强。

3、采购优化、到货均衡还需进一步加强。

4、基础管理工作还有待进一步加强。针对如各项台账等一些贯标需要，及自身管理质量提升所需的工作还需继续夯实。

以上就是供应部孙文凯20xx上半年的工作小结，在今后的工作中，我会更加努力的工作，以确保供应部的各项工作顺利完成。

今后工作计划篇八

九（1）班共有学生36人，特点是班里尖子生不是很多，中间生占也不多，差生面大。当然大部分学生课堂学习积极性较高，回答问题较积极，能做到自觉完成作业、自觉背诵课文。有部分学生受、风气的影响，刻苦学习之风渐渐稀薄，轻浮之风开始产生，很多学生上课不认真，课后死记硬背，当然绝大部分还是劳逸结合，掌握了科学的。从学生成绩来看，存在明显不平衡，虽然上学期有所进步，但和平行班比较，还有很大的差距。

（一）总体目标：及格率：30%，优秀率：10%。

（二）具体要求：

2、努力提前完成教学任务，为中考复习作好充分的时间准备。

（1）搞好集体备课，认真钻研教材教法，把握重点、难点、有的放矢地进行教学。

（2）加强教育的思想性，根据对学生进行思想品德教育的精神，在本学期的英语教学中，要加强德育的渗透，寓德于教。对学生进行跨教育、爱国主义、集体主义教育，培养遵章守纪、勤学好问的品质。

(3) 充分把握教材特点，加强教育的条理性，有浅入深、由易到难、由已知到未知循序渐进地安排上课顺序；有条理地安排教学内容，不断复习，多次循环，逐步扩展和加深；在用中学，积极地运用语言；以适度激发学生的兴趣，寓教于乐，并能使他们学以致用。

(4) 加强英语教学的听力训练，利用好录音带、作好听力练习、定期进行听写训练。加强英语教学的阅读训练，搜集并整理课外阅读材料，让学生经常阅读，提高阅读量和阅读技能。摸清学生掌握知识的程度，查漏补缺，并对差生及时补救。

1、搞好集体备课，认真钻研教材教法，把握重点、难点、有的放矢地进行教学。

2、加强教育的思想性，根据对学生进行思想品德教育的精神，在本学期的英语教学中，要加强德育的渗透，寓教于教。对学生进行跨教育、爱国主义、集体主义教育，培养遵章守纪、勤学好问的品质。

3、充分把握教材特点，加强教育的条理性，有浅入深、由易到难、由已知到未知循序渐进地安排上课顺序；有条理地安排教学内容，不断复习，多次循环，逐步扩展和加深；在用中学，积极地运用语言；以适度激发学生的英语学习兴趣，寓教于乐，并能使他们学以致用。

(2月22日至3月22日) 完成新课教学，迎接学校的第一次月考。

第一轮(3月23日至4月23日) 复习阶段搞好基础知识的复习。这一阶段应按教材顺序归纳语言点，讲透语言点运用，对各单元的知识要点进行梳理，同时应注重基础词汇、词组、句型的过关。做到：

(一) 根据复习内容，布置适量的难度适中的练习；

(二) 循环考试，即每学完一部分后，进行阶段性测试，对试卷进行评分登记，以充分调动学生的学习积极性和自觉性。

第二轮（4月24日至5月30日）复习要求突出重点，牢固掌握。第二轮复习直接关系到中考的效果。知识掌握不系统、内容混淆互相干扰，解题时应会判断失误，做错题目。这要求教师在这一阶段复习过程中防止简单的重复，反对面面俱到，而是遵循精讲多练的原则，做到讲——练——评结合。

第三轮是考前指导与适应性训练（6月1日至学业考试）主要目的是适应中考要求，提高应试技巧。本轮侧重培养学生审题解题能力，同时要在教师指导下进行综合练习和模拟测试，知识考查和能力考查并重，从而使复习达到良性的循环：知识——能力——知识。