

最新部门总结和工作计划 部门工作总结 和工作计划(汇总8篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。相信许多人会觉得计划很难写？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

部门总结和工作计划 部门工作总结和工作计划篇一

学生会第一学期各部门总结

外联部本学期除了帮助学院各部门的活动拉取赞助资金和对各活动的协助以外，还在20xx年11月17、21、28号举办了三场讲座，效果都不错。本学期的各种工作做的都挺好的，第一点：本学期对部门内成员的培训有良好成效，使其可以独立的与商家进行谈判；第二点：本学期外联部所找到的商家资源质量整体不错，其中包括了快充、中博诚通、砺锋计算机等一系列优良商家。能做得好，是因为部长层在暑假已经对这学期有初步的规划，并且在本学期也有很好的实施到位。其次部门内部成员的灵活也是我们本学期成功的必要条件之一，有一群好的成员，工作也便容易许多。总而言之，工作时候要注意细节，做好充足的准备，从而避免许多不必要的麻烦。

联络部本学期日常工作分为两项。第一项为团学日常活动的通知工作，在传达通知方面保证信息的准确，做到及时发布。第二项日常工作为联络部特色教师值班制度，本学期在自习室人气方面明显提高，为学院的学风建设做出贡献，也为同学们提供了一条利用教师资源的途径，同时拉近了师生间的距离，促进师生间的交流。

本学期共举办两个讲座：英语留学讲座、英语四六级讲座。

讲座的现场效果十分出色，留学讲座为同学们详细介绍了英语留学的细则，四六级讲座更是贴近同学们即将考英语四六级的背景，为学院的学风作出贡献。在吸取了留学讲座的经验教训后，我们四六级讲座布场时间大大减少，取得很大进步。

这一学期秘书部主要是完成部门的工作日常，并积极协助其他部门进行工作。本学期第二次团学大会是秘书部唯一举办的大型活动。12月15日下午3点30分，为“总结过去一个学期团学表现，并展望下一个学期工作”为主题的团学大会在理南522召开。本次大会几经波折，出现了主持稿出错、ppt出错、现场嘈杂的现象。好在各个工作小组及时调整，做出相关对策，避免了更多问题的出现，保证了大会的最终成功举行。本次大会反应了我们部门承办活动经验上的欠缺，同样也反应我们拥有及时调整的能力。这一次团学大会的举办是宝贵的财富，为我们往后开展其他的活动积累了经验。经过这一次大会，我们明白了举办活动应该细致入微，考虑事情应该面面俱到。相信我们有能力在下一个学期的活动中举办的更好。

生活部在上学期主要的日常工作有宿舍检查、104管理、医保通知、火车票的购买与充磁，在日常工作中，各个小部委对工作积极热情，认真负责，虽然工作有点繁琐，但各小部委都积极配合。本学期主要举办了两个活动，11月14日举办了雅室大赛，活动整体成效良好，雅室大赛最成功的地方就是能督促同学们注意自己的宿舍环境，让同学们优化自己的学习生活环境，创造整洁、和谐、文明、积极向上的生活和学习氛围；11月11日与12月3日举办了魅力男生的初选与终选，魅力男生活活动得到了各魅力男生及粉丝团的积极配合以及文娱部的大力支持。总结到的经验是要多沟通，通过开生活委员会议、建立微信群、安排各年级的生委负责人来将我们的'通知落实；加大公众号推送的宣传以及班级宣传的力度，让更多的同学参加我们的活动。

1. 9月20日、22日，10月14日下午在东区篮球场举行了“新生杯”系列赛，其中包括了9月20日、9月22日的新生篮球赛以及10月14日的新生跳大绳赛，增强了新生班级内的凝聚力，也拉开了我们体育部这学期丰富活动的序幕。其中，跳大绳赛是我们的一个创新活动，倍受新生好评。

2. 10月24日-12月4日每周二、周五、周日下午在东区篮球场举行的第八届“本硕博”篮球赛系列赛。“本硕博”系列赛是我们学院的特色活动之一，是一场跨越了本科生，研究生的系列赛。为我院同学户外活动增添了不少色彩，同时也是我院各班级展现团结的一个小平台。本届“本硕博”系列赛，我们相比往年，对赛制做了更好的完善，对比赛通知有了更严格的要求，在总决赛舞台上也邀请了舞队表演，受到同学以及老师的大力支持，活动也如期圆满举行。

3. 11月18日举办了“物电、数院、旅院”三院联合运动会，虽然当天开始下了点小雨，但并没有对活动产生太大影响，工作人员们始终保持着积极的态度处理事情，运动会也圆满结束。唯一的遗憾就是当天的沟通没有做好，导致旅院决定开幕式取消老师讲话以及一些环节，让主席台上的老师们一度尴尬。

11月3日晚上在a1广场与政治与公民教育学院联合举办了迎新晚会，本次活动促进新生与新生、新生与老生之间的交流，加强个人与集体之间的联系，拉近各自的距离，营造温馨和谐的氛围，使新生更好更快地融入大学生活，同时丰富大学生多彩的校园生活，弘扬学院优秀的文化，提高本院学生的艺术欣赏水平，陶冶高尚情操，对学院宣传起到了重要作用。11月28日与12月3日分别举行了超级数学声的初赛和决赛，超级数学声是我院的招牌传统活动，本次活动也举办得有声有色，深受大家的喜爱，其中也涌现了许多歌喉动听的学生，进一步展现我们数院学子的风采！总结到的经验教训是举办活动前要尽量按计划实施，不推脱，并且有突发情况时，要及时作对应对。对策。

本学期学习部主要工作为20xx年9月5日-20xx年11月20日本学院20xx-20xx学年评奖评优工作、综合测评工作以及20xx年9月26日-20xx年10月31日数院&环院新生“言辩杯”辩论赛，侧重点为评奖评优名额的筛选及初审，综合测评的检查工作，辩论赛的物资准备，控场等，活动成效良好，评奖评优工作名单筛选仔细，无较大错误。辩论赛准备充足，观众上座率较高。

本学期工作延续了以往工作的好习惯，同时也吸取了以往工作的教训进行了改正。如在辩论赛时设置主持助理，避免主持工作出错。

存在的主要问题为沟通问题，在于老师、嘉宾、评委、其他部门进行沟通时出现问题阻碍了工作的顺利进行。

部门总结和工作计划 部门工作总结和工作计划篇二

一支好的队伍，就是要有一个完整的团队，有个充满干劲的团队。以公司目前配备，是完全不够的。首先对整个设计部的发展有一定的局限性，一个完整的设计队伍，应该是往多元化去发展。完善设计队伍。招收2-3名设计师，以下是对招聘的一些要求建议。

职位名称：资深设计师2-3名

职位描述：房产项目的整套平面设计包装方案等

职位要求：

1、1年以上广告平面制作或者相关工作经验;有房产类广告经验者优先。

2、熟练操作illustrator、photoshop、coreldraw等工作软件扎实的mac计算机软硬件操作能力。

3、熟悉设计制作流程以及熟悉印前制作。

4、具有出色的视觉设计能力、良好美工基础、较强的色彩搭配能力及审美观念高。

5、性格开朗，爱好广泛，工作积极性团队意识强。应征请附大作(1-2套设计方案)

实行一项目一设计师方案。

经过____年的设计部的整个运行方案，总结出一些经验。____年设计部是一个基础阶段，一切的运作都不是那么的完整。相信____年是一个突破，各项设计工作实行完善制度，工作跟着流程走，按制度办事。

建议：实行一项目一设计师方案。

实施方案：实行一项目一设计师方案，主要的目的就是完善项目的整体统一性。设计师只要专一专制的完成本项目。不用多个项目混杂与一体，混乱设计思维，单一简单化。

一项目一设计师的优点在于，一个设计师完全自主的对该项目的全面深路了解，以及一些想法。发挥该岗位的应有本色。

根据实际的市场，大胆的提出推广与全程营销两体化，这样的一个概念。以个人的观点认为项目的全程推广因更具专业化，从接收新项目的流程来说，目前公司没有真正意义上的一个流程制度来实行，这样不利与本公司品牌的建设。不管是小的项目，还是大的项目，做的事情是一样的。面对的都是甲方。一定要按程序去做，以完整的制度来说服客户，给客户感觉我们是一个真正的，完整的，营销、策划、推广为一体的公司。

两种不同的方式，确是面对同样的产品，出于同样的结果。

一者更具有专业性，二另一着更具全面性。

实施建议：两者不同模式，制定两种不同流程制度。

从____年的实行来讲，这一项活动只是一个开始，没有真正的坚持执行下来，可能是一些客观原因的影响，相信____年会做的更好。以下是一些可实施的建议。

文化活动分为三部分：

第一，就是每周的周六下午的活动，实行办公室人员人人参加原则，特殊情况除外。

内容：羽毛球比赛，乒乓球比赛，扑克牌比赛，趣味体育等

作用：一周的上班生活，在一周最后一天得到放松，相信能为下一周良好工作状态埋下伏笔。

第二，月活动，时间可放在月末，实行方式可以是全公司或则部门。

内容：可以户外登山，郊游，烧烤K歌，聚餐等

作用：丰富员工业余生活，凝聚员工之间的感情，增强团队建设意识。

第三：可以说是总结会，就是项目的阶段总结

内容：轻松的聚餐晚会，或者pt晚会等。

作用：庆功，鼓励表彰，增强员工的积极性

1、每年设计整理资料

2、每年文案整理资料

3、项目完整的推广方案

4、简版对外宣传ppt稿

部门总结和工作计划 部门工作总结和工作计划篇三

本学期总务处将在学校校长室的统一部署领导下，坚持勤俭办校的原则，紧紧围绕学校工作计划开展各项工作，牢固树立“服务教学，服务师生”的自觉意识，形成“雷厉风行，注重实效”的工作作风，保证学校教育教学工作有序、高效进行。

（一）加强对食堂的管理

每天与食堂负责人联系，勤下食堂，多巡视多检查、督促，严把物品质量关，确保全校师生的饮食卫生，让师生们吃得放心，吃得安全，做到无任何事故发生。

（二）加强对门卫的管理

加强对门卫的管理，杜绝闲杂人员随意进入校园，督促门卫加强安全防盗意识，每晚做好各室的检查登记工作。发现问题及时上报，做到安全工作警钟常鸣，并做好对门卫工作人员的考核工作。

（三）加强对校园花木的管理

校园绿化面积虽不算太大，但也需经常的修剪，认真做好花坛内杂草的清除。花木的施肥、浇水、除虫等工作，协调后勤人员和广大师生爱护花草树木，人人做绿色使者。努力养护、保护好绿化区的草坪和树木。

（四）加强后勤职工的管理

1、每月组织职工学习、交流工作体会，提高思想觉悟，加强责任感，树立后勤为前勤服务的意识，雷厉风行的工作作风。为全校师生服务。

2、每月进行考核，奖惩分明，责任到人，不断提高职工的工作积极性，提高服务质量。

（五）加强学校财产的管理

进一步规范学校的校产校具管理，严格执行各类物品的领用，借还登记制度，公共物品，先向校长室提出申请，校长室同意后，再到总务处办理相关借还手续。损坏财产赔偿制度，做到物尽其用，精打细算，节约开支。并做好学校固定资产的登记清理工作。

（六）严格班级常规管理，从管理中求节约：积极倡导节约水、电、材料等，减少浪费。坚决杜绝无人灯、无人水现象，并严格按照规定使用水电；节约资源，加强对用水、用电、办公用品、打印耗材的管理，减少不必要的浪费。水电的使用上要严防冒、滴、漏，发现问题，及时处理，把水电费降低到最低水平。

三、具体工作安排：

二月份

（1）统计、采购各项办公用品、教学用品、清卫工具等。

（2）整理分发各楼、各教室、办公室的钥匙。

（3）检修水电、课桌椅设施。

（4）发放教学用品、办公用品。

（5）巡视校园，做好记载。

(6) 后勤人员考核工作。

三月份

(1) 妇女节假后校园的安全检查工作。

(2) 日常用品的添置、发放、维修工作。

(3) 校园绿化工作。

(4) 巡视校园，并做好记载。

(5) 临时性工作。

(6) 后勤人员考核工作。

四月份

(1) 日常维修工作。

(2) 绿化管理工作。

(3) 配合队部开展社会实践活动做好准备工作。

(4) 巡视校园，并做好记载。

(5) 临时性工作。

(6) 后勤人员考核工作。

五月份

(1) 日常维修工作。

(2) 为镇教育教学视导做准备工作。

(3) 巡视校园，并做好记载。

(4) 临时性工作。

(5) 后勤人员考核工作。

六七月份

(1) 学期结束准备工作。

(2) 收齐各教学用具。

(3) 做好放假前一切准备工作。

(4) 做好后勤人员的年度考核

部门总结和工作计划 部门工作总结和工作计划篇四

1. 各关节活动：

(1) 头部活动 (2) 手腕活动

(3) 踝关节活动 (4) 膝关节活动

2. 上身运动

(1) 提肩 (2) 双提肩 (3) 肩绕环 (4) 振臂 (5) 扩胸

3. 全身运动：

(1) 体前屈 (2) 体转运动 (3) 体前屈涮腰

1. 提高班课程：

(1) 少儿拉丁伦巴，恰恰恰基本动作的复习

(2) 少儿拉丁伦巴，恰恰恰基本步法的展开提高讲解

(3) 少儿拉丁舞伦巴和恰恰恰套路，牛仔基本步的学习

2. 初级班课程：

(1) 伦巴基本步

(2) 恰恰基本步

(3) 适当加入牛仔舞蹈的教学

课程时间：

一季度每星期两节课

1. 少儿基本舞步的提高讲解，让学生将基本动作完成的更加标准及熟练，提高及达到良好的拉丁舞感。

2. 少儿拉丁舞成套动作的提高教学，针对不同舞步讲解不同的动作风格，使学生动作流畅性更好，建立刚好的拉丁舞框架。

3. 伦巴舞以及恰恰舞为重点提高舞种，适当加入牛仔，桑巴，以及斗牛舞蹈的提到教学。

1. 少儿拉丁伦巴：基本律动，库卡拉恰，摇摆步，方步，定点转，手对手，纽约，四分之一转，以及套路组合。

2. 少儿拉丁恰恰舞：基本律动，横移步，前进后退，四分之一，定点转，纽约步，高位扭臀，以及铜牌组合。

1. 协调性：基础动作协调，手脚配合协调，音乐和动作协调。

2. 柔韧性：身体柔韧素质，拉丁舞感强烈。

3. 表现力：情感表现、培养自信，舞蹈气质。

1. 掌握少儿体育舞蹈的基本知识、基本技术、基本技法和方法，以及舞蹈动作难度的把握。

2. 掌握基本的练习方法，培养音乐感，将舞蹈套路完成的熟练，有强的表现能力。

3. 培养学生具有一定表演比赛能力和欣赏比赛能力。

4. 在少儿体质不断增强的情况下，还将逐渐养成高贵、典雅的艺术气质。

部门总结和工作计划 部门工作总结和工作计划篇五

(一)组织协调xx镇上山片甘蔗种植基地事宜。

按照县政府工作安排，有我局负责xx镇新立村上山屯1070亩良种基地甘蔗种植工作，任务下达以来，我局积极与农机局、水利局及xx镇政府联系协调，抓紧时间做好各各项工作，同时联系绿泰农业公司购进优良蔗种，目前已完成基地甘蔗良种种植面积200亩，其余土地面积将在今年秋季全面完成种植工作。

(二)积极参与县“双高”办开展各项工作。县“双高”办成立以来，我局选派一名副局长和一名专业技术人员到县“双高”办工作，积极配合做好各项工作，目前相关工作正有条不紊顺利开展。

(三)深入基层指导督促做好甘蔗田间管理。我局全面深入到全县15个乡镇，强调做好甘蔗种植与田间管理工作。目前，全县已完成追肥面积28.8万亩，已完成除草面积21万亩，已防病虫害面积2万亩。

(四)协助做好制糖企业重组工作。糖业是我县支柱产业，为贯彻落实县委、县政府关于印发《崇左市委市政府领导拜会中央部委和企业主要成果分工落实方案》的通知要求，我局积极与中粮集团沟通联系，促进中粮集团参与我县制糖企业的重组工作，经过积极与中粮集团的沟通联系，强化跟踪服务协调，中粮集团目前正在对xx县永鑫糖业有限公司蔗区进行全面调查，根据调查结果与xx县永鑫糖业有限公司进行重组洽谈。起草糖业重工作方案。

(五)督促制糖企业做好蔗款兑付工作□20xx/20xx年榨季，尽管食糖市场价格逐渐上扬，但制糖企业经营亏损或微利的格局没有根本扭转，糖业发展仍然面临严峻挑战。在这样的形势下，我县制糖企业积极筹措资金及时兑付农民一定的蔗款。截止20xx年5月26日，我县辖区三家制糖企业应付蔗款7.24亿元，已付蔗款3.97亿元，未付蔗款3.27亿元，兑付率54.83%，其中：永鑫糖业有限公司应付蔗款3.96亿元，已付蔗款2.14亿元，未付蔗款1.82亿元，兑付率54.04%；世纪飞龙制糖有限公司应付蔗款2.23亿元，已付蔗款0.83亿元，未付蔗款1.40亿元，兑付率37.22%；湘桂糖业有限公司应付蔗款1.05亿元，已付蔗款1.00亿元，未付蔗款0.05亿元，兑付率95.24%。同时，督促乡(镇)关注蔗农动态，做好解释工作，稳定蔗农思想，避免因蔗款兑现问题而出现蔗农上访现象，维护好社会稳定工作。

三、下周工作计划

- 1、督促制糖企业加大资金筹措力度，按照自治区、崇左市蔗区管理及糖料蔗蔗款兑现有有关要求，及时做好甘蔗款的兑付工作，促进蔗甘蔗田间管理工作。
- 2、集中力量，参与“双高”糖料蔗基地建设工作
- 3、继续做好xx镇新立村上山屯良种基地甘蔗种植工作，

4、努力完成县委县政府交给的人大换届先举工作。

部门总结和工作计划 部门工作总结和工作计划篇六

在这xx年的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的`效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司今年的总体经营管理目标，厂部特制订今年工作计划如下。

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

(1) 前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2) 车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使今年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人（兼职）对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率，今年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

1、督促全体人员始终以热诚为原则，有礼有节地做好各方面客人的接待工作，确保接待效果一年好于一年。

2、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。

3、继续做好客户的接待档案管理工作

4、调整部门人员岗位，招聘高素质的人员充实接待力量。随着业务量的不断扩大，为了适应公司业务发展的需要，更好地做好接待工作，落实好人员招聘工作也是一件十分重要的事情。

1、严格执行5s管理模式，严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，逐步成为执行型的团队（采纳iso□□

2、进一步严格按照公司所规定的各项要求，开展本部门的各项工作管理，努力提高管理水平。

3、充分发挥本部门各岗位人员的工作积极性和主观能动性，强调其工作中的过程控制和较终效果。提高工作责任心和工作质量。严格按照相应的岗位职责实行考核制。

4、一切从公司大局出发，强调（产品）营销体系一盘棋。积极做好协调营销系统各部门之间的联系与协调工作，从而提高营销系统整体战斗力，为完成今年的营销目标做好较优质的服务工作。

5、配合日常行政管理。主动为各部门做好后勤保障工作和日常服务性工作。为他们创造更加良好的企业文化氛围和工作环境。

一、加强安全工作制度化建设，推动班组安全工作自主管理运行机制的建立

2、实行班组负责人负责制、各单位负责人是本单位安全工作的第一责任人，公司将采取实施风险承包考核的形式，加大对各单位负责人的安全工作考核奖惩力度、各单位负责人每季末须向公司汇报当季安全工作。

3、实行安全一票否决制、今年、公司将重点把安全工作纳入对各单位的考核内容。凡发生事故或轻伤事故突破考核指标的将取消其评选当月先进的资格，所在负责人将取消其当月的奖励资格。查违章、查隐患工作的考核按月进行，凡突破考核指标的单位将取消其评选当月的优秀资格。

4、加强安全基础工作。为在管理重心下移过程中加强对基层的工作指导，年初，公司将下发安全管理相关资料，以此进一步促进安全工作科学化、制度化、规范化运行。各班组要按照安全工作“五个一”（签订一份安全责任书、健全一张安全监督网、上好一堂安全教育课、坚持一个安全检查制度、提好一条合理化建议）的要求，认真抓好基层建设等基础工作。

二、开展各类宣传教育活动，强化职工安全意识和安全生产技能

1、各级要结合本单位安全工作中的难点和重点，扎实开展各类安全活动，进一步提高职工的安全生产意识。6月份，要大力开展“安全生产月”主题活动。三季度，要继续以“全国安康杯竞赛”为主题开展竞赛，做好高温季节的安全保障和各项服务工作，帮助职工牢固树立“安全第一、预防为主”的思想。

2、各级组织要发挥实践育人的优势，引导学习安全生产法律法规和规程，掌握安全生产的技术和技能。要把安全生产与学习技术结合起来，使安全生产的过程成为学习新知识、新技术的过程，使安全生产与学习技术相互促进，相得益彰，尤其要加强对新进厂青工的安全教育。

3、各级组织要把安全工作由工作时间内向工作时间外渗透，深入集体宿舍，提醒注意休息，消除疲劳，保证有充沛的精力上岗。

三、深化责任区创建工作，营造职工安全自主管理的良好氛围

1、进一步抓好责任区创建的管理工作。今年各单位要继续按照《车辆维修企业安全管理标准》的有关规定，建立起全方位、立体交叉型的责任区网络体系，认真抓好基层责任区的创建，充分调动职工参与安全管理的积极性；同时还要结合本单位生产经营的特点，努力培育特色工作，进一步深化责任区创建工作，发挥其安全文明示范和监督作用，形成安全自主管理的良好氛围。

2、大力开展查违章、查隐患活动。各级要把查违章、查隐患活动作为开展责任区创建活动的主要工作载体来抓，要通过开展查违章、查隐患活动，不断提高职工“自我约束、自我防护”的意识和能力。各级要将“自检”和“互检”、“巡查”和“抽查”等方式结合起来，认真执行安全检查制度，公司在检查中发现安全问题，要及时填写“职工违章查处单”和“安全隐患查处整改单”，并向本单位反馈安全意见后，定于下月3日前汇总通报。与此同时，各级还要落实好安全隐患的整改工作。

3、抓好人员队伍的培训教育工作，安全监督员是开展活动的基本力量。为提高整体素质，队伍的培训教育采用分级实施的办法。公司负责抓好班组长队伍的培训教育工作，今年将安排1—2期新安全监督员参加上级培训班。各单位负责抓好基层岗员的培训教育工作，在今年要对全体员工轮训一次。

部门总结和工作计划 部门工作总结和工作计划篇七

__年的工作即将结束，自我担任项目技术负责人以来，由于专业技能不足以及管理经验的欠缺，对工作一直不敢怠慢，坚持小心谨慎、脚踏实地、认真务实、高效求新的工作态度。根据自身工作的实际情况，我对自己的工作做出了分析评定，以便自己在今后的工作中扬长避短，为今后不断改进工作方

法，提高工作效率提供依据。

一、__年所完成工作

杭州天溪湖酒店工程是从__年开工，至今已有三整年。但工程的实际产值很少，进度很慢。主要原因是：一是山体建筑的特殊性。二是业主对此项目改动随意性大，没有很好的规划。三是设计单位出图很慢。四是项目部内部管理(特别是土方班组的管理)较松散，没有形成企业的凝聚力。

1、组织参加阅图及图纸会审工作

组织项目施工人员及劳务班组细读图纸，及时的发现图纸中的疑问。并参加了该工程的二次图纸会审工作，将会审内容进行整理、签字，并及时对项目部各部门及施工班组进行了图纸会审的交底工作。

2、编制并完善了各种专项施工方案

由于山体项目的特殊性，图纸的变更，出图零散、滞后给图纸会审和方案编制及施工组织设计的编制等工作及现场施工造成很多困难，根据实际情况及时编制相应的技术、安全方案。并对相关人员技术、安全交底。

3、及时做好技术洽商、变更与签证的整理

贯彻公司领导精神：在技术上找商务。我们在施工中由于施工图纸对于满足使用功能上的欠缺，施工过程中经常发生临时变更，经常是边施工边出图。对于能够在施工前签证的变更，都做到了及时准确，而部分不能在施工前签证的，在施工完成后，立即进行了签证，在施工中的各项资料与施工同步，及时填写收集。在项目部组织下，我和预算员也做了一份《关于杭州天溪湖酒店工程误工、停工费用补偿的报告》正在洽谈当中。去年遗留下来未办理的签证(从5#~15#，11份

签证)，目前已经完善。今年从16#~25#签证也陆续办理当中。

4、对各工艺进行了交底

按照公司对各分部工程制定的工艺工法，结合项目现场实际情况，及时对项目管理人员及劳务班组进行了相应的技术、安全交底。明确达到施工的标准，以便进行过程的质量检查与控制。

5、及时进行各种计划的编制及控制

结合现场的实际情况，编制了总、季、月、周进度计划，并下达至班组，每天进行督促检查完成情况，对未完的工作分析原因，采取有效的控制措施，以保证施工进度。由于山体建设变动很大，编制了计划很多不能完成和实现，所以编制施工计划是反反复复，工作量很大。

6、质量过程管理

从今年以来，工程质量都是放在第一位的。施工中配合监理工程师的监理和指导，严格按规范要求施工，施工过程质量控制采用工序管理点控制办法。以工序质量保证分部、分项工程质量，认真执行“三检”制度。凡达不到工序质量标准的坚决返工，直到检验合格，才能转入下道工序。几个月当中对质量的控制还有一些不尽人意的地方，有些项目管理人员和班组长的质量意识不强，造成局部返工的。针对这些建筑上容易出现的通病我们项目部也召开一系列专题会议，解决了一些质量控制的办法。

二、__年工作计划

1、定位

只有充分认识到在项目中的作用，才能更好的进行管理。作

为项目技术负责人，一名现场管理人员，首先要确定自己的位置，现场管理人员是公司利益的体现者，必须站在更高的位置进行项目管理。

2、自身的学习

在新的一年里，首先加强知识学习，继续提高管理水平。我相信只要努力，就会有结果。另一方面，积极学习他人的先进之处，作到扬长避短，进一步提高思想认识，开拓视野。

3、加强团队的学习

作为项目技术负责人，我一定要起好倡导的作用，组织项目管理人员加强技术知识的学习。

以上是我__年的工作总结，以及__年的工作计划。作为项目技术负责人在今后的工作中将以百倍的热情迎接新的挑战，并对自己加深思想意识，提升自己的工作能力，加强工作的责任心，继续完善自己的技术、管理理论体系，强化技术管理能力。在__年里我有信心，有能力将项目部建设成为一个技术过硬能打胜仗的团队。

部门总结和工作计划 部门工作总结和工作计划篇八

在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简的的总结。在20xx年当中，我们相比20xx年销售量大幅增长，货款回笼率很高，基本没有坏账死账，客户异议很少，顾客对我们产品的评价很好，这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

1、销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，也就是

常说的主动性不强，没有自动自发的去开发客户，只在那里守株待兔。

2、对客户关系维护很差，终端用户很少。从数据上看销售，我们现有稳定大客户和终端客户是非常少的，由于在销售时销售人员没有及时跟进，导致有些客户只打、个电话就再没有联系过。或者有些客户只合作了一次就结束了。

3、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；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4、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工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，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。 5。销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

1) 建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的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，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员才能提高产品的销量。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓，让20××年的销售量在20xx年基础上增加至少50%。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是企业的大难题，销售人员的薪酬制度、奖惩制度，绩效考核等，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。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 提高人员的素质、业务能力。

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) 建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好产品的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源，做好上门拜访销售与电话销售、网络销售等之间的配合。大力开发终端客户数量，增加市场占有率，扩大公司及产品知名度。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售人员身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5) 顾全大局服从公司战略。

今后，在做出每一项决定前，应先更多的考虑公司领导的想法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，只要能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的发展，我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支有战斗力的销售团队与一个好的工作

习惯是我们工作的关键。我们销售部在20××年有信心，有决心为公司再创新的辉煌！