

交付部门工作计划 部门工作计划(通用9篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

交付部门工作计划 部门工作计划篇一

一、坚持“以人为本”的理念，贯彻落实“安全第一，预防为主”的方针，加强安全生产管理，进一步安全生产的各项规程、标准，提高安全与文明施工管理水平，以减少安全事故为目标，加强安全组织机构队伍建设，完善责任体系，夯实工作基础，强化专项整治。

二、安全生产领导组织机构图

安全生产目标

杜绝任何安全生产事故，事故起数和死亡人数为零。

轻伤事故控制在4‰以内。

不发生万万元以上的经济财产损失。

不发生食品安全事故的发生。

坚持“安全第一，预防为主，综合治理”，切实做好安全工作，保证一工程部安全生产为零事故。未来规范安全生产工作，提高员工的安全素质，带动一工程部安全生产管理的提升，降低或避免意外伤害事故的发生，体制定20xx年安全生产工

作计划。

三、认真组织学习公司安全生产管理规定，完善安全生产责任制。

1、认真执行公司下发的各种安全生产文件，及时将公司有关安全会议精神落实，传达到每一位与昂安全生产意识。

2、健全并落实安全生产责任，在安全生产工作的同时要负责相应的安全问题。谁生产，谁负责安全。员工在自己的岗位上要认真执行各自的安全生产职责，增强安全意识，加强安全生产管理，落实安全员安全生产责任制。

3、定期召开安全生产会议，总结安全生产工作，针对存在的安全隐患制定整改与预防，传达安全生产方面的文件，布置有关安全工作。

四、加强宣传教育工作，确保公司安全培训取得实效，切实提高员工的安全知识水平，增强与昂的安全生产忧患意识，保证生产安全顺利的进行。

1、每月在完成生产任务后，利用生产空闲时间对职工进行相应的安全知识培训，熟悉、掌握必须的安全技术知识和自我防护知识，做好职工安全培训记录。。

2、积极配合公司及有关职能部门对从业人员按国家规定开展专业安全技术培训工作，已持有相关资格证书的职工要定期进行学习，做到持证上岗。

3、正确使用劳动卫生防护用品，预防生产作业中的伤害。

4、加强事故处理防范，在突发事件中正确熟练的采取自救和互救措施。将伤害控制在最小程度。

五、狠抓安全生产管理，严格执行各项安全规章制度和安全操作规程，确保安全文明生产，定期进行安全自查，落实隐患整改责任。

1、继续建立隐安全生产设施台帐，定期检修保养，定期检测，确保相关证件齐全。

2、将安全隐患列入安全隐患台帐，及时制定整改，落实整改责任，无能力整改的要立即向上级部门报告，研究，制定，落实整改。建立单位安全自查记录及安全整改记录。

六、安全工作检查年、季、月计划

1、安全措施费用计划

为了有计划有目的改善劳动条件，防止工伤事故，减少职业危害，提高员工的安全生产意识，改善劳动生产条件，关心劳动者的身心健康，特制定本计划。

1.1教育培训(一万元)

主要用于员工的安全教育培训，特殊工种的培训。

1.2安全宣传教育措施(5000元)

用于订阅安全卫生杂志、报刊、教材、挂图、宣传画等。

1.3防护用品(65万元)

防护脚手架租赁、安全网、安全水平网。

1.4安全文明施工费(15万元)

1.5新技术、新工艺等安全装置(2万元)

以上费用合计：83.5万元

2、 检查表

交付部门工作计划 部门工作计划篇二

为完成这一销售目标，主要通过一下几方面进行实施：

1、 改善商场服务，开发新客户

从服务上改善客户对我商场的印象，以真诚和真情打动客户，使客户的持续消费。对于没有到商场消费的客户，随着商场外围环境的改善，公司的不断调整完善，相信会改变对我商场的原有印象，同时继续加大对客户的搜索，将基础工作做的更加扎实。

2、 加强团队建设，发动全员参与团购

扩充合适市场的人才，扩大公司销售覆盖面，真正将团购部发展成公司的一个核心部门。超市销售的力量毕竟有限，如果能动员全公司工作人员共同关心支持团购业务，相信我们的销售额一定会突飞猛进，今年将要发动全公司的力量共同参与团购业务，完善团购工作流程以及提成比例，调动员工对团购业务的热情。

3、 完善团购资料和礼品的配备

完善的资料是业务成功的基础，资料不兼备，政策无法确定，一直以来给客户提供的都是临时打印的资料，今年一方面要制作团购的专业资料，另一方面与商场的整体活动紧密配合，充分利用商场活动期间的印刷资料，使客户随时掌握商场的最新商品和活动安排，同时针对重大节日，给客户id提供经济实用的精美礼品，随时保持客户的新鲜感和忠诚度。

4、增加宣传力度

通过在公司的所有对外宣传方式中增加团购业务提示，加深客户对商场团购业务的关注，以便团购业务更方便的开展。

团购部在20xx年将坚持团结拼搏、锐意进取的大无畏精神，迎接所有的挑战，坚定不移的贯彻公司的发展，抓住机遇，争取完成销售额任务。

如何继续发展团购客户，这也是团购部很长一段时间内的主要工作。

1. 对外发展团购客户。

先要利用一切关系收集团购客户信息，进行分类，然后对单位部门需求及采购部门人际关系进行分析，对不同的`部门采取不同的定位宣传，对单位办公室，我们主要宣传购物卡，招待用烟用酒以及办公用品：对工会，我们宣传一些福利用品：对不同爱好，习惯，处事特点的领导采取不同的沟通方法，总得来说，初步沟通时要以“要做生意，先交朋友，在商不言商”为人际关系沟通的主要原则。

2. 对内发展团购客户。

商场内部从上到下一起参与到团购工作中来，售卡处和客服主动把名片和团购手册发给购卡人或来给单位报销开发票的人，主动对团购部进行宣传。各部门或兄弟单位如接待来商场办理团购业务的顾客，请及时通知团购部，由团购部来接待，以便团购部与团购客户进行沟通，也方便了团购部维系团购客户及其以后发展新的团购客户，领导层用自己的职务之便，多和一些单位的高层领导进行交涉沟通我们的团购工作。

3. 借第三方关系发展团购客户。

因为单位与单位是相互关联或相互合作的，我们可以通过第三方或者是原有业务单位介绍，去认识其他单位领导，继而发展为新的团购客户。

如何维系好团购客户，这也是团购部需要不断完善的重要工作。

1. 采购老手

采购老手，也有刚涉足采购的新手，对老采购我们全力配合，积极组织所需商品，做到按时按量以及保质，保量，服务到位。

2. 采购新手

采购新手，对商品不太熟悉的采购人员我们在了解所需之后，积极推荐，站在对方的立场上出主意，当参谋，保证让其满意。

3. 经常的走访业务单位

经常的走访业务单位，单位与单位之间的联谊或者是赞助也是必不可少的。

4. 保持良好的客户关系

为很好的朋友。

我相信，有我们商场由上到下所有人不懈的努力，我们商场的团购会

做的越来越好。

注：请在蓝色部分进行更改

交付部门工作计划 部门工作计划篇三

因为我们公司是才成立不久的新公司，部门机构都不够完善，现在的第一步就是要招聘到足够优秀的人才来为我们公司来工作，下面是我们人事的工作计划安排。

因为公司是新成立的公司，很多都还待慢慢建设，这些都需要更多的去做好工作，完成工作的任务安排，人员我们招聘的主要是应届生，和往届生，因为这些人的可塑性强，接受能力也强，并且容易被通化，容易融入到公司里面。这些能够让我们公司获得人才，当然因为公司刚开始成长，福利待遇也不是很好，很难招聘到合适的人才，虽然不能够满足要求，就要靠我们自己去培养，首先需要选择的人员必须是能力杰出的人，哪怕是耗费更多的时间也要做好这方面的安排，毕竟每个人的想法不同，每个人的认知也不同这就需要我们慢慢培养。

因为来到公司的大都是一些新人，但是这些新人需要人来培养，我们会招募一些老人有着丰富经验的人。在工作中带领他们工作让他们走上一条合适的道路让他们能够安心的工作，有能力去工作，当然工作同样必须要做好，因此就会在每个月的的第一天做为培训工作的時候保证每个员工都能够得到合理的培养，都能够慢慢的成长，向社会中有很多的优秀人才，但是对于公司的归属感并不好，这些人可能会在公司工作一段时间就离开，所以这就需要我们自己培养合适的人，来壮大公司，毕竟开头万世难。

一个有潜力的公司及必须要有足够的力量，有自己的文化，文化是一个公司集体的精神表现，把文化作为我们工作提升的关键，把他们当做我们工作的开始，这能够让我们公司的人有归属感，同时有一个目标，共同去追逐，去实现。在每天工作的时候简单的一句口号，一个简单的问候都能够激励大家去工作，同时也会成为我们大家的共识愿意一起去做好工作。当然走需要每个部门都去执行好都做好文化的推动。

交付部门工作计划 部门工作计划篇四

(1) 干事的培养

一直都这么认为，协会其实可以看作是另一种比较新颖的交友平台，因此我们协会一直都把每一位新招的干事看作自己的朋友，在这里，没有会长的盛气凌人，也不会有部长的高高在上。我们所谓的干事培养其实就是把我们在做干事期间的所悟所感给新干事们分享分享而已，还有就是把我们博阅的以书会天下友的口号唱到每个角落，和干事们一块玩一块学，一块儿感悟一块儿交流。

(2) 部门规章制度

- 1、每周的例会期间带好记录笔和本，做好记录，手机调静音，衣着整洁，禁止穿拖鞋、背心。
- 2、例会缺席次数超过3次，直接失去优秀干事考核资格，以后在新旧换届时直接影响会长部长的竞选。
- 3、我们部门设有两会长，四个部门——策划部，宣传部，外联部，活动部，共七个部长。这些部长各司其职，招新后，按干事们的意愿将他们分组到各个部门，干事们就由部长们带领管理，干事有什么不懂可以问部长。如果还有什么解决不了的大家就开会商议，集思广益，知道想到合适的解决方案。
- 4、举办活动必须上交策划书以及活动后总结，经审批结束，各方面安排妥当，才允许开展活动。
- 5、思想偏激，无集体观念，无自我约束，工作懒散的成员，将取消干事资格。
- 6、在任职期间，能够为部门出力尽心，提出有建设性意见的

干事，给以特殊印象加分。

1、图书漂流活动。

2、元旦游园晚会。

这是每年每度都有的一个活动，在元旦期间举行的较大型的活动。旨在丰富大学生的课外生活，也可以展现新颖的校园文化。

3、第二个活动是博览群书的演讲比赛。

准备与演讲与口才协会合作。旨在号召大家把读书当作一种习惯，另一方面，我想，一个人光有知识是没用的，要把所学的知识传达出来，为大家所了解，那样才是真正的发挥了知识的作用了。于是我们这个活动，就是想要在丰富知识的同时注重口才的培养。新世纪的一代，我们要用自己的口才把自己推销出去。

活动先定在20xx年三四月份，这个活动名叫“谁是大导演”，是计划与话剧社合作的一个活动。我们博阅给他们提供剧本，他们安排演出。

这个活动想出的初衷是想，喜欢读书的人可能也有喜欢写东西的爱好或习惯，当然，这也包括一些剧本。这样的话这个活动就是一个很好的展现自己，发掘个人潜能的平台。这个活动目前安排在20xx年六七月份。

关键做到以下几点：快、新、好。

还有，以前我们经常用的宣传板也得派上用场，宣传板要及时摆出去，下雨天要注意不能把宣传板弄湿弄脏了，这些细节都要熟悉在心，不容含糊。

活动期间我们要留有一些有代表性的活动现场照片，活动过后可以再把照片展现出来，再度宣传一下，以此达到更好的宣传效果。

外联部的主要任务是调节社团与社团，社团与社联，社团与校外的一系列活动的正常运行。

1) 在社团策划活动时，如果自己的社团规模比较小，办一个活动的资源不够，就可以考虑与其他与自己社团性质类似的社团合作，一起办活动。此时就需要外联部与这些协会交流以达到意见上的一致。

2) 我们在举办活动时，毫无疑问需要经费，这时我们外联部的就需要与社联那边交涉，商讨有关经费的问题，从而达到意见上的一致。

3) 我们博阅是一个与书分不开的协会，这就要求我们与图书馆那边有很好的交流，像我们的图书漂流活动就是与图书馆那边合作的。这些方面的交涉也是外联部的工作范畴。

4) 当然，我们社团的活动是一天比一天办的好，当好到一定程度时，我们就可以与校外其他名校相类似的社团合作，这样可以扩大我们社团的知名度，引来更大的一批爱好者，这样就可以慢慢一步一步实现我们最初的梦想。

总的说来，外联部，就像国际上的外交部，需要与各色人物交流，以达到意见，利益上的一致。他的任务任重而道远！

一年一度的社团招新又要拉开了序幕，其实我们都明白，要想把协会社团办好，招新这一环节特别重要，我们不能忽视。这就要求我们要有比较新颖的招新点子，以吸引别人的眼球，让更多的人心甘情愿地加入我们社团或协会。

交付部门工作计划 部门工作计划篇五

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）

经过07年的设计部的整个运行方案，总结出一些经验。07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08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。

交付部门工作计划 部门工作计划篇六

我们要知道，公司组织架构建设决定着企业的发展方向，有

鉴于此：

1、人事部在明年首先根据各部门提供的工作计划，完善公司组织架构及人员编制。

基于稳定、合理、健全的原则，通过对公司未来发展态势的预测和分析，制定出一个科学可行的组织架构，确定和区分各职能部门的权责，使各个部门、各个岗位的职责清晰明朗，确保公司发展持续性及运营规范化。

2、组织架构设计须全面考虑公司整体发展战略和未来一年内运营需要进行设计。

在完善公司及部门组织架构的时候，同时也要注意可行性和实操性。因为公司组织架构既是公司运营的基础，更是餐厅编制、人员配置的基础，组织架构一旦确定，除经公司董事会特批以外，人事部对各部门的超出组织架构外人员增编将有权予以拒绝。

1、按人员配置及本年流动情况，进一步分析评估各部门工作量，判断其人员缺失数量，做好合理的规划安排。

2、人才储备：为中层管理人员的补充做好准备，也为底层员工的离职做好用人的储备。

1) 在招聘过程中，用人部门需要有明晰的用人需求：

通过评估确定招聘人员数量时，人事部需跟各部门进行深层次的沟通，确定应聘人员要求具备的素质、条件和潜质。

2) 招聘渠道与方式：

网络招聘、现场招聘、内部招聘、员工推荐等等方式。

3) 具体实施时间：

根据各部门提交的人力需求汇总按公司实际人力需求情况决定。

为进一步加强员工在一定时期内工作能力等方面的评价，进一步正确把握每位员工的工作状况，建立公司正常、合理的人事考核评价制度，从而为员工的奖惩、晋升、调整等提供客观依据。在新的一年里，要根据公司目前的生产经营状况，制定人事评价制度，进行人事考核评价。对不合格人员实行在岗试用、待岗培训或转岗，以保证员工队伍的高效率、高素质，以保证公司业务的正常开展。

1、为了使员工更好地了解和掌握公司新修订的企业管理规章制度，切实提高制度执行能力，在春节过后的4天时间组织员工进行春季培训，并在培训结束后进行了统一考试，通过培训与考试，使员工对新的企业管理规章制度有了进一步的认识。

2、组织多名新员工进行了为期一周的入职培训，使得新员工在短时间内熟悉公司的情况，让刚刚踏出校门的学生，尽快的融入到公司的大环境中，完成从在校学生到社会人的身份转变。

3、鼓励员工去进行各类资格证书的取证培训，员工的各类资格证书的取得也为企业能够更好的生产经营提供了强有力的保证，只有具备了各类资格的上岗证书，公司才能去开展业务，才能够招揽工程并进行施工作业。

1、要保证薪酬制度的透明化。

2、建立以人为本的薪酬方式首先要把员工作为公司经营的合作者，建立员工与公司同荣俱损的薪酬制度，然后加大员工福利和奖励的比例，使其有强烈的归属感！

3、建立对核心员工的薪酬考虑中长期薪酬方案。

1、员工福利为在公司工作满一年的员工购买社保，保障员工最基本的医疗及工伤待遇，制订年终奖制度等，让员工得到家人对公司的认同，使员工进一步对公司有归属感。

2、计划制订激励政策

季度优秀员工评选与表彰、年度优秀员工评选表彰、内部升迁和调薪调级制度建立、员工合理化建议奖、对部门设立年度团队精神奖、最佳创意奖，建立内部竞争机制等。

1) 给员工一个发展的空间和提升的平台。

建立完善的竞争机制，鼓励员工竞争上岗。对在本岗位已经有不俗表现、能力已超越本岗位要求员工，但暂时又还没有更高一级别的岗位空缺时，对员工辅以平级轮岗，用新的岗位，新的工作，新的挑战，激起员工的工作热情，同时，也让员工学到更多的知识和技能，有效提升员工的综合素质，为该员工能胜任更高层次的工作岗位奠定基础。

2) 提供有竞争力的薪酬水平。

首先，调查清楚同行及本工业区周边薪酬水平。制订出具有竞争力的薪酬制度；使公司在行业中有一定的竞争力。

具体实施时间自总经理认同核准后，人事部将制定各项福利激励制度，报审批通过后严格按照既定的目标、政策、制度进行落实。此项工作为持续性工作。并在运行后每个月度和季度内进行一次员工满意度调查。通过调查信息向公司反馈，根据调查结果和公司领导的答复对公司福利政策、激励制度再行调整和完善。

1、对正常人员流动的采取适度原则适度的员工流动，是保持我司人员系统更替重要方式。流动率过小，会使公司得不到新鲜的血液，影响公司的活力。但是过度的流动，尤其是向

外流动，对企业来说是很大损失。

2、具体实施内容为有效控制人员流动。

对人员招聘工作进行进一步规范管理。严格审查预聘人员的资历，人事部还要及时地掌握员工思想动态，做好员工思想工作，有效预防员工的不正常流动。并做好离职调查。

1、员工

《员工手册》初稿已完成，员工队伍正在建立中。

2、宿舍

卫生和纪律的制度制订出台，公司人员要支持与配合，坚持执行。

3、食堂

相关食堂管理制度出台，尽力提高饭菜卫生、质量。根据就餐人数，定出一个标准，决定伙食费用的多少。同时根据厨房所用原料的市场行情，灵活调整。

总之，企业要想强化执行力，必须在每个方案出台时引起管理者的高度重视，凡是牵扯到管理者的方面一定要率先示范，做出表率。上面就是人事部在新的一年里所做的工作计划，争取在新的一年里有所突破。

交付部门工作计划 部门工作计划篇七

办公室是学校的服务部门，在学校中起着上传下达的作用，它的服务对象是工作在第一线的教职员工和学校各部门。事务繁杂，时间又往往比较紧，这些特点决定了要做好办公室工作，必须牢牢树立耐心、细致、高效的工作作风。

以学校总体工作部署为指针，以教育教学工作为中心，以“运转有序、协调有力、督促有效、服务到位”为目标，树立以人为本的理念，贯彻服务宗旨，发挥协调作用，抓好内部建设，努力提高素质，在全校教职工的支持和配合下，有目的、有条理、高效益地开展工作，为学校提质量、创成绩而服务。

1、及时收发书面和教育网上文件、通知，并交校长审阅，根据校长的审阅意见，转达给分管校长及相关处室办理或通知相关教师。并作好档案的归档和整理工作。各部门所属的档案，按长、中、短期分类，永久性档案、长期性档案于期末交办公室分类归档。

2、做好文件的上传下达工作。在主管领导指导和帮助下，明确任务，各负其责，做好文件的接受、传送、催办及文件管理工作，信息采集、上报、保密和档案管理工作。对来文的阅批、领导批示的督办、重要文件的核稿、接听电话、打印文件、会议记录、会议召集等日常工作，做到严谨有序，不出差错。各项文件材料，力求及时、准确，优质、高效。

3、提前做好开学和学期结束前的工作安排，根据学校部署及时起草学校工作计划(总结)和校历。

4、及时向区教育局和其他上级部门上报学校相关的工作材料。

5、及时出好会议通知、学校工作安排通知、节假日放假安排通

知等事宜。

6、做好学校会议的筹备工作、记录工作。

7、继续做好各种迎检和接待工作。

8、做好相关的年报和各类信息统计工作。

9、做好校长及常务校长及校委会安排的临时指令性工作。

1、进一步做好各部门的统筹协调工作。争取主动、积极配合、充分协调是办公室的主要工作目标。搞好综合协调，确保学校政令畅通。及时传达贯彻学校决策，加强督办检查，促进学校各项决策的落实。认真、科学地搞好部门与部门之间的沟通协调工作，避免互相扯皮、推委，出现工作空档，确保学校以教学为中心，各方面通力合作，默契配合。坚持重大问题报告制度；做各部门之间沟通的桥梁，不贪功、不诿过、不拆台、不越位、顾大局、识大体，维护好学校班子的团结，提高工作效率。

2、做好学校文函档案管理工作。根据档案管理要求，完善档案管理制度，规范档案管理工作，注意收集整理体现学校办学水平的教学教研材料并归档，使档案管理更科学、规范，作好档案利用工作，更好地为教育教学及各项工作服务。

3、做好校务公开工作。认真做好校务公开工作，增加公平、公正和公开的透明度，对职称晋级、年度考核等各项重大事宜，在全校教职工中及时做到公开。

4、创建有特色的校园文化。优化育人环境，提升校园文化品位。加强学校网页、阅报栏、宣传栏等文化载体建设。继续做好精神文明创建工作，巩固并发展文明创建成果。协助校长搞好学校外事工作。

5、按时完成人事统计及有关报表工作。收集整理学校办学的基本数据，编制学校的基本情况表，向学校有关部门提供数据查询和信息咨询服务。

6、协助学校做好安全稳定工作。督促值班人员按时到岗并做好安全记录；认真排查不稳定因素，及时化解各类矛盾纠纷。

7、做好校园网的建设工作，各处室教研组要配备电脑，并实现共享。

8、树立服务意识，公正公平地做好各项人事工作，配合校长做好教职工绩效考核、继续教育、日常考核、职评等工作。

交付部门工作计划 部门工作计划篇八

4、建立档案管理专柜，将客户的资料、部门内部各类检、巡查资料统一放置于档案柜里，以便于查找，并由专人负责归档、借阅。

6、加强保洁绿化工作的细节管理，主抓细节问题上的保洁绿化作业问题，落实好考核工作机制，对于保洁绿化员每天所清扫、修剪区域进行多频次的检查，从组长到主管，从主管到区域管家分为三级制检、抽查工作，同时为保洁绿化员每天设立较为准确的时间节点，并按时完成工作；人员管理上实行人性化管理，增加员工的业余生活，不断提高员工的积极性。

回顾过去的一年，昨日工作情景还历历在目，很多人都写过总结，也许听到总结两个字，很多人都会想到曾经做过多少工作，可是作为一个客服人员，我觉得更多的时候是要不断的去总结你的情绪，在过去的一年，我们深刻的认识到我们的执行力不足，专业性不强。但我们也明白，这也是我们奋斗的起点，我们将通过吸取教训，总结经验，借鉴学习的方法，不断创新，充分发挥员工的主观能动作用，为小区提供专业、及时、真诚化的管家式客户服务；作为客服的我们，服务意识是最关键之一，不仅仅要能做到工作时能够一心一意的为客户解决问题，安抚客户的心情，还要能够在回过头的时候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，如和提高回答客户效率，如何给客户提供更全面的解决方案，尽快使工作程序化、系统化、条理化。

新的一年即将到来，我决心在岗位上，投入更多的时间，以更大的热情，完成上级布置的各项工作，不辜负上级领导的期望。从今以后，我要改进我们的工作流程，提高工作效率，减少人员闲置，提高员工素质，将服务理念渗透到每个员工心中，构建和谐的小区服务氛围。加强员工的岗位培训，提高其依法履行职责能力；搞好素质教育，组织员工要认真学习法律、规章、相关业务和小区管理知识，开拓工作思路，在实践中提高综合知识的运用能力。希望我们的团队每一个人珍惜在一起的和谐气氛，创造更多的惊喜和超越，更好地发挥团队精神，以住户无抱怨、服务无缺憾、管理无盲点、工程无隐患为工作目标，让我们公司的服务随着新年悄然而至的脚步百尺竿头，更进一步，达到新的层次，进入新境界，开创客服部新的篇章。

交付部门工作计划 部门工作计划篇九

1、编写操作规程，提升服务质量

根据餐饮部各个部门的实际运作状况，编写了《宴会服务操作规范》、《青叶庭服务操作规范》、《西餐厅服务操作规范》、《酒吧服务操作规范》、《管事部服务操作规范》等。统一了各部门的服务标准，为各部门培训、检查、监督、考核确立了标准和依据，规范了员工服务操作。同时根据贵宾房的服务要求，编写了贵宾房服务接待流程，从咨客接待、语言要求、席间服务、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、视听效果、能源节约等方面作了明确详细的规定，促进了贵宾房的服务质量。

2、加强现场监督，强化走动管理

现场监督和走动管理是餐饮管理的重要形式，本人坚持在当班期间按二八原则进行管理时间分配（百分之八十的时间在管理现场，百分之二十的时间在做管理总结），并直接参与现场服务，对现场出现的问题给予及时的纠正和提示，对典

型问题进行记录，并向各部门负责人反映，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理漏洞。

3、编写婚宴整体实操方案，提升婚宴服务质量宴会服务部是酒店的品牌项目，为了进一步的提升婚宴服务的质量，编写了《婚宴服务整体实操方案》，进一步规范了婚宴服务的操作流程和服务标准，突显了婚礼现场的气氛，并邀请人力资源部对婚礼司仪进行了专场培训，使司仪主持更具特色，促进了婚宴市场的口碑。

4、定期召开服务专题会议，探讨服务中存在的问题

良好的服务品质是餐饮竞争力的核心，为了保证服务质量，提高服务管理水平，提高顾客满意度，将每月最后一天定为服务质量专题研讨会日，由各餐厅4-5级管理人员参加，分析各餐厅当月服务状况，检讨服务质量，分享管理经验，对典型案例进行剖析，寻找问题根源，研讨管理办法。在研讨会上，各餐厅相互学习和借鉴，与会人员积极参与，各抒己见，敢于面对问题，敢于承担责任，避免了同样的服务质量问题在管理过程中再次出现。这种形式的研讨，为餐厅管理人员提供了一个沟通交流管理经验的平台，对保证和提升服务质量起到了积极的作用。

5、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率

本年度餐饮部在各餐厅实施餐饮案例收集制度，收集各餐厅顾客对服务质量、出品质量等方面的投诉，作为改善管理和评估各部门管理人员管理水平的重要依据，各餐厅管理人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使管理更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

为了配合酒店15周年庆典，餐饮部8月份组织各餐厅举行了首届餐饮服务技能暨餐饮知识竞赛，编写了竞赛实操方案，经过一个多月的准备和预赛，在人力资源部、行政部的大力支

持下，取得了成功，得到上级领导的肯定，充分展示了餐饮部娴熟的服务技能和过硬的基本功，增强了团队的凝聚力，鼓舞了员工士气，达到了预期的目的。

1、拓展管理思路，开阔行业视野

各餐厅中层管理人员大部分是由基层员工逐步晋升（有些管理人员在同一岗位工作已有四、五年时间），管理视野相对狭窄，为了加强他们的管理意识、拓展行业视野及专业知识，本年度为中层管理人员设置了7场餐饮专业知识培训，主要内容有《顾客满意经营》、《餐饮营销知识一》、《餐饮营销知识二》、《餐饮管理基础知识》、《餐饮美学》、《高效沟通技巧》、《如何有效的管理员工》等。这些课程的设置，在拓展中层管理人员的管理思想、餐饮专业知识及行业视野等方面都有积极作用，同时缓解了在管理过程中的各种矛盾冲突，增进员工与员工之间，员工与顾客之间的感情。

2、培养员工服务意识，提高员工综合素质

为了培养员工的服务意识，提高他们的综合素质，本年度开展了《餐饮服务意识培训》、《员工心态训练》、《服务人员的五项修炼》、《员工礼仪礼貌》、《酒水知识》等培训，这些培训课程，使基层服务人员在服务意识，服务心态、专业服务形象及餐饮专业知识等方面都有所增强，自今年四月份以来，在历次的人力资源组织的大检查中没有出现员工违纪现象。

3、开展服务技能培训，提高贵宾房服务水平

为了提高贵宾房的服务接待能力，开展了《贵宾房服务接待技能培训》、《餐厅点菜技巧培训》，以案例分析、演示的形式对服务接待中出现的问题进行分析说明，并对标准化服务、推销技巧和人性化服务进行了实操演示，提升了贵宾房的服务质量。

4、调整学员转型心态，快速容入餐饮团队

培训的目的是为了提高工作效率，使管理更加规范有效。7月份，根据各餐厅管理层执行不到位的现象开发了《执行力》课程，使管理人员从根本上认识到“好的制度，要有好的执行力”，并结合各餐厅执行力不够的具体表现以及同行业先进企业对执行力的贯彻，以案例分析的形式进行剖析，使管理者认识到“没有执行力，就没有竞争力”的重要道理，各级管理人员对执行力有了全新的认识和理解，在管理思想上形成了一致。

1、管理力度不够，用力不均，部分环节薄弱

在管理过程中对部分敏感问题管理力度较弱，对多次出现的服务质量问题不能一针见血的向管理人员提出，使部分管理问题长期存在，不能从根本上得到解决。同时将主要精力放在楼面服务质量方面，削弱了对管事部、酒水部的管理。

2、培训互动环节不够

在培训过程中互动环节不多，员工参与的机会较少，减少了课堂的生气和活力。

3、课程容量太大，授课进度太快，讲话语速太快

餐饮专业知识课程设置容量太大，在培训过程中进度太快，语速太快，使参训人员对培训内容不能深入理会，削弱了这部分课程的培训效果。

20xx年是一个机会年，要夯实管理基础，为酒店升级做足充分准备，进一步提高服务品质，优化服务流程，提升现有品牌档次，打造新的品牌项目，制造服务亮点，树立良好的餐饮品牌形象。

1、优化婚宴服务流程，再次提升服务品质将对20xx年婚宴整体策划方案进行流程优化，进一步提升和突出主持人的风格，在婚礼主持环节加入更多的`流行元素（对背景音乐进行调整），对现场喜庆气氛进行包装提升，突出婚礼的亮点，加深现场观众对婚礼的印象，争取更多的潜在顾客，把婚宴服务这块金字招牌擦的更亮。

2、提升研讨会质量，建立良好的沟通平台

在现有服务质量研讨会的基础上进一步深化专题会的内容，扩大参会人数（酒吧、管事部的负责人参加），提升研讨会的深度和广度，把服务质量研讨会建设成为中层管理人员的沟通平台，相互学习，相互借鉴，分享管理经验，激发思想火花，把质量研讨会打造成餐饮部的管理品牌项目。

3、建立月度质量检查机制，公布各部门每月质量状况

20xx年将根据xxx质量检查标准对餐饮部各部门的卫生状况、工程状况、设备设施维护状况、安全管理、服务质量、员工礼仪礼貌、送餐服务、标识规范等内容进行全面监督检查，每月定期公布检查结果，对不合格的部门和岗位进行相应的处罚，形成“质量检查天天有，质量效果月月评”的良好运作机制，把质量管理工作推上一个新台阶。

4、以贵宾房为平台，制造服务亮点，树立优质服务窗口

将在现有服务水准的基础上对贵宾房服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，并对贵宾房的服务人员进行结构性调整，提高贵宾房服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬待遇，把贵宾房接待服务打造为餐饮部的服务典范，树立餐饮部的优质服务窗口，制造服务亮点，在宴会服务品牌的基础上再创新的服务品牌。

5、协助餐饮部经理，共同促进出品质量

出品是餐饮管理的核心□20xx年度将协助餐饮部经理在顾客意见收集、出品质量监督等方面做足工作，共同促进出品质量。

6、调整培训方向，创建学习型团队

20xx年的部门培训主要课程设置构想是：把20xx年的部分课程进行调整、优化，使课程更具针对性、实效性。主要优化课程为：《顾客投诉管理》、《餐饮人员的基本礼仪》、《如何由校园人转化为企业人》、《顾客满意经营》、《如何有效的管理好员工》、《员工心态训练》、《服务人员的五项基本修炼》，拟订新开设的课程为：《时间管理》、《餐饮六常管理法》、《食品安全与营养》、《菜单制作》、《管理者情商》等，其中《餐饮六常管理法》将作为年度主要课程进行专题培训，并将把日常管理工作与所学内容紧密结合，全面推动餐饮管理。

8、配合人力资源部，培养员工企业认同感，提高员工职业道德修养

积极配合人力资源部的各项培训工作，弘扬企业文化，培养员工对企业的认同感，提高员工的职业道德修养，增强员工的凝聚力。

20xx年度工作的顺利开展，全赖于领导的悉心指导和关怀，也离不开人力资源部和行政部的帮助，更得力于餐饮部各分部门对我工作的大力支持。新年新希望，希望来年在工作中能得到领导更多的指导和指正，能得到同事们在工作上更加友好、积极的配合和支持。新年新起点，希望在来年能将餐饮管理工作推上一个新台阶，使管理更加完善、更加合理、更加科学。总结过去，展望未来，在新历开篇之际，我将继续发扬优点，改正不足，进一步提升管理水平，为打造一支学习型的、优秀的餐饮服务团队而努力！

餐饮部副经理:xxx