

部门下年度工作计划 工程部年度工作总结及明年工作计划(汇总5篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

部门下年度工作计划篇一

走进xxx公司已经有一年的时间了，这一年的时间里收获了知识，增长了见识，交得了朋友，体会了温馨，一年来的工作让我成长了许多，也让我更加喜欢现在的工作。

在工程部，我是一个在学习进步中的管理者，在工程部的这半年时间里，部长和同事都给了我很大的帮助。我主要负责的就是整个施工现场的安全文明施工以及工程隐蔽资料的验收，同时要将现场的实际施工状况通过xx软件进行线上汇报，每周要向建设公司进行一次系统的汇报工作。记得刚进工程部的时候，xx经理说“上战场的士兵都是杀敌的，不会因为你是个新兵就可以投降，同样工作也是这样，不能因为你是一个新员工就可以降低对自己的要求”，所以我在自己的摸索中慢慢熟悉工作，当然，工作上确实有不懂不明白的地方还是要想领导请教，他们也都 very 仔细地教我，所以非常感谢同事们的帮助，使我的成长更加的迅速。

xxx项目是我工作以来一直接触的项目，从场地的三通一平开始我就在项目上工作，截至目前主楼施工已经达到十层，工程正在有条不紊的继续进行着。正因为是一直在这个项目工作，所以对它也产生了一定的感情，我希望能一直到结构封顶，竣工验收直至最终的交房入住进行整个工程环节的跟踪。

我也知道这样的机会确实难得，所以我更要好好的工作，争取在最短的时间内掌握更多的新知识、新环节。每一项工作的完成都离不开同事之间的配合，在工程部我没有感觉到压力和压抑，而是一种轻松的工作氛围，这样的工作环境给我创造了学习成长的机会，也促使我更加严格的要求自己。到现在工作已经一年了，回想当时毕业刚报到时的青涩和无知，现在的我多了一份自信和成熟。生活中的我已经和公司同事建立了良好的友谊，工作中的我能将领导安排的任务及时准确的完成，同时还能有时间看一些自己喜欢的书籍和电影，我感觉自己的生活真的很充实，而这份充实感的前提恰是公司给了我这份工作的机会，给我创造了优越的生活工作条件，我能做的就是尽快的成长成熟，为公司更好更快地发展贡献自己的力量。

如果说工作一年是学生到社会工作者的转型期的话，那么现在的我已经正式成为一名认真负责的全职工作者，我会在新的起点新的征程上做最好最漂亮的自己。因为自己是公司的一份子，所以自己的发展要以公司的发展为前提，只有这样才能使自己成长的更快。我相信，在公司领导的正确部署下，在公司同事的密切配合下，公司的明天会更加的灿烂辉煌！

部门下年度工作计划篇二

2020年，国际业务部认真贯彻落实总行年初工作安排，紧紧围绕总行相关部署，坚定信念，狠抓落实，稳步推进各项工作顺利开展。现将全年工作情况以及2020年工作计划汇报如下：

一、2020年业务经营情况

2020年在行领导的正确指导和帮助下，在各经营机构的配合下，我行国际业务各项工作较上年得到了较大的提升，各经

营机构业务规模和客户数量增长明显，产品营销和推广能力进一步加强，业务指标整体完成情况较好，且超额完成年初目标任务。

（一）业务指标完成情况

2020年国际业务规模有了较大幅度的增长，各项业务指标较2020年至少增长50%以上，尤其是重要指标贸易融资（20亿）及跨境保函业务（3亿美元），增长率分别为xx%和xx%。各项收入达xx万元，盈利能力显著提升。

对于年初定的经营目标，国际结算（xx亿美元）、贸易融资发生额（xx亿人民币）以及客户数（xx户）均超额完成目标任务，详见下表：

（二）产品推广情况

从产品来看，2020年国际业务产品共12类，包含结算、资金、担保以及融资，客户的产品使用种类越来越多元化，使用频率逐渐提升，单一产品的币种也在不断的增加，外币贸易融资从传统的美元融资已扩展到欧元，客户对我行的产品依赖度在逐渐加强。

（三）客户推展情况

2020年国际业务新增客户xx户，其中外汇客户xx户，大部分为基础性的出口结算类客户，外汇客户的客户群不断扩大。授信类客户履约情况较好，资产质量较好。

（四）机构覆盖情况

从办理业务的机构分布来看，2020年主要业务办理机构集中在洛阳，域外分行仅有郑州、南阳、焦作、许昌且产品均已

小额结算为主。2020年xx家经营机构中有xx家实现了产品落地，其余3家也均有储备业务，基本实现了国际业务产品的全机构覆盖。

二、重点工作完成情况

（一）潜心研究产品创新，丰富我行公司业务产品线

代付xx万美元□xx管理行共办理福费廷xx亿人民币，两项产品共计收入xx万元。

（二）继续拓展我行国际业务代理渠道，助力国际业务产品创新

1. 加大加深已合作银行的合作力度。在与交通银行结算代理业务的合作基础上，进一步深化合作融资业务，合作机构由洛阳分行延伸至其离岸中心和香港分行，我行融资渠道也由境内同业延伸至境外同业，从而拓宽了融资渠道，进一步降低了获取资金的成本。

2. 代理行又新增了中信银行和兴业银行，并在兴业银行落地了代理结算业务，进一步拓宽了境内合作渠道。

3. 在境外、境内外汇账户行纷纷关户的不利影响下，我部不仅及时稳定了现有的外汇账户行关系，而且积极筹划下一步的外汇账户行的新增事项。

（三）加强部门管理职能，深化国际业务条线管理 1. 制定系统的考核办法，加强过程管理，力促年终目标任务的完成按照总行“双百分”绩效考核的相关要求，我部积极探讨、认真研究，根据各个机构的实际情况，以完成年度既定任务为目标，制定了较为合理的绩效考核方案，量化考核指标，加强对分支机构的绩效考核管理。

为了实现目标任务，我部加强过程管理，把经营机构分包至员工，确保每家机构都有专人负责，分包人员负责所分包分行或管理行的业务指导、产品推广、配合营销、后续业务追踪等，为经营机构完成国际业务既定目标提供服务，与此同时，加强指标完成进度的过程督导并辅以“产品计价”，充分调动了经营机构拓展国际业务的积极性。

为了提高分支机构的业务落地率，在前期营销、产品设计、业务处理以及后续业务管理，我部给予全程业务指导。尤其是在业务营销方面，我部与分支机构共同营销目标客户，设定金融服务方案。2020年与郑州分行和西工管理行共同促成了一客房xx亿元议付业务和恒大20亿内保外贷业务的落地。

除了亲自参与营销力促业务落地外外，我部积极加强总行各部门的合作，通过开展各种宣传或活动提高国际业务的普及度。

首先，我部配合总行公司金融业务部向全辖下发了《金融合作服务方案》，在客户准入时，即了解客户的贸易及涉外交易情况，将国际业务产品纳入整体合作方案中通盘考虑，提高客户的综合贡献度。

其次，在企业文化办公室的主导下，我部与公司金融业务部共同完成了我行《公司金融产品手册》的设计，并独立设计完成了国际业务产品宣传折页，在加强我行产品的宣传的同时也树立我行外部良好形象。

第三，为了壮大客户基础，提高我行国际业务的市场占有率，3月，我部下发了“在全行开展对公美元结售汇汇率优惠活动”的通知，并附以《2020年河南省进出口企业情况表》，明确业务拓展方向和目标。通过该活动，有效调动了客户经理营销结售汇业务的积极性，结售汇业务及客户数量均有所增加，客户的结算频率也有所提升。

（四）完善外汇业务系统功能，加快系统优化建设。

科技引领业务，为了更好地配合系统开发，我部抽派专人负责系统建设，从提出业务需求到系统开发测试直至业务上线全程参与确保系统的顺利上线。

2020年全年完成对公网银、个人外汇业务、外汇汇率自主报价的项目跟进，完成信贷系统的上线和国结系统的配套升级以及上线后的优化。

（五）有计划有层次地进行国际业务培训，推进专业队伍的建设。

为了推进国际业务人才队伍建设，我部通过开展内部自我培训、参与外部培训、组织客户经理轮训等一系列的国际业务培训来强化国际业务人员的专业素养，加快建设一支专业化的国际业务人才队伍。

一是加强内部员工的学习和培训。每天定时组织晨会，通过轮流讲解的方式，对各项监管政策、国际惯例、管理办法和操作规程等进行有计划的学习、交流和讨论，对于业务实际办理中的问题和难点及时进行沟通交流，以提高业务人员的业务操作水平、风险识别和控制能力。

二是参加专业的外部培训，加强同业交流。借助参加外部培训的机会，学习同业的先进理念、先进经验和先进做法，努力提升人员的国际业务综合管理能力。

三是在全辖范围内针对客户经理开展了一次集中的七期国际业务产品轮训活动。通过课件讲解、案例分享、共同讨论、资格考试的培训模式，提高了客户经理对国际业务的认知度，普及国际业务知识的同时也推广了国际业务产品。同时通过考试的形式，建立了对公客户经理国际业务从业上岗资格，

确保国际业务从业人员素质水平，进一步推进国际业务专业人才队伍建设。

四是定向培训，为了满足不同分支行客户的业务需要，将现有产品迅速与客户需求对接，针对分支行的特点和需求，我部积极开展定向培训。通过开展定向培训，进一步锁定营销对象，给予“一对一”解决方案，有效解决营销难题，加快业务落地。

五是编撰并印制完成了《国际结算及贸易融资业务基础教程》，并于3月份在全行范围内下发。该教程普及面广，通俗易懂，适合内部交流和自学，该教材为今后国际业务在行内的普及以及后续人员的培养打下了基础。

（六）加强内控制度建设，注重风险防控，确保稳健发展。

为确保国际业务的稳健发展，我部严抓风险防控工作。一是明确了分支行以及我部业务人员的岗位职责，强化岗位制约。二是梳理现有制度体系并根据实际情况修订和新增内控制度以规范业务行为，全年共完成制度修订1个，制度新增3个。三是加强业务指导，在当前经济增长乏力，国内外环境复杂的情况下，提示各分支行及客户经理注意加强风险防范，要更加关注企业的经营和财务状况，严格审核业务的贸易背景，并按照我部相关规定做好贷后管理，确保国际业务稳健发展。

三、2020年工作计划

（一）加强产品营销和推广力度，扩大业务规模

2020年我部拟在郑州建立营销中心，负责产品的研发、推广和经营机构的业务指导和辅助营销，最终实现国际业务全年目标任务。

1. 目标任务：国际结算量2亿美元；贸易融资余额25亿元；

2. 产品研发和推广：实现2-3个创新产品的落地和推广。如代客汇率保值类产品、出口信用证、自营外汇业务交易产品。将国内证的业务受理权下放经营机构，在2020年完成国内证业务在分行办理的常规化。

3. 客户拓展：协助10个域外分行营销1个国结结算重点客户或供应链金融核心客户，2个中型客户，3-5个中小型客户，逐步扩大分行的国际业务客户群。

（二）郑州地区工作规划

为了提高业务处理效率，理顺工作流程，2020年我部将进一步梳理部门内部职责分工，逐步建立单证中心、营销中心和管理中心，并将单证中心和营销中心迁移郑州，将前中后台分行，最终实现营销、操作、管理明确的职责分工。

拟以郑州单证中心为国际业务集中处理中心，周边经营机构为收单点，扩大开办国际业务的机构范围，加快建设覆盖全省的国际业务服务渠道，为客户提供便利的本外币全功能服务。

发挥郑州桥头堡的作用，加强郑州地区考核，设定年度目标任务：

1. 贸易融资新增3-5亿元； 2. 实现收入3000万元。

（三）加强外汇资产和负债管理，提高盈利能力

为了进一步提高盈利能力，最大化地经营和管理外汇资产和负债，2020年我部已与招商银行、浙商银行等金融机构就外汇资产的管理达成合作意向。2020年将加强资产的运用和管理，利用产品组合提高外汇资产的盈利能力。

在2020年产品手册的基础上，继续完善现有产品的流程梳理，

逐步建立客户经理国际业务标准化全流程操作，以提高客户经理营销和办理国际业务的综合能力。

2. 加强业务培训

一是以干代训。通过以干代训等方式抽调经营机构客户经理到国际业务部跟岗学习，在实际业务办理中学政策、学产品，提高为客户设计产品方案的能力；二是上门培训。通过到经营机构进行面对面的业务培训，普及国际业务基础知识和业务产品，提高参训人员学习的主动性，增强学习效果；三是外部培训。充分利用总行培训资源，参加外部专业化培训，提高人员综合素质和业务能力。

（五）借助政策红利，加大外汇资金的运用

2020年监管对外汇管理的方针是“宽进严出”，我部积极利用《中国人民银行关于在全国范围内实施全口径跨境融资宏观审慎管理的通知》（银行【2020】132号）政策精神，成功为企业寻找到了较低成本的资金。

有了此次成功经验，我部还将继续探索，挖掘并深度利用政策红利，寻找更好、更优的途径解决客户资金需求，同时进一步满足我行自用，通过吸收低成本外汇资金降低我行资金成本。

（六）加强境外渠道建设

目前我行的外汇业务借助境内同业的渠道可以基本满足进口企业的需求，但要想满足出口企业的需求，就必须走出去建立自己的境外代理行渠道。

在现有柜面办理国际业务的基础上，2020年将加强国际业务的线上开发，通过网银等电子渠道实现办理跨境汇款、结售汇以及信用证业务。

在人民币国际化的趋势下，以跨境人民币来结算的客户需求越来越多。因此，2020年我部将向人民银行申请办理跨境人民币资质，实现跨境人民币业务的办理。

（八）反洗钱系统建设

在国际反洗钱制裁日趋紧张的环境下，为了控制业务风险，我部将在现有swift反洗钱系统的基础上，进一步搭建我行黑名单筛查体系，认真对待跨境反洗钱和kyc工作，确保我行国际业务安全合规。

部门下年度工作计划篇三

时间飞逝，xx年就要过去，在这简单而不平凡的一年，花园城物业工程部依托公司及领导的支持和关心，有了很大程度的提高，回顾一年来的工作，为了适应各种工作要求，我们不断提升员工品质，在工程维修技能、工作绩效、前介工作、专业技能、服务态度等方面有了逐步明显提升。在公司及管理处领导的正确指导下，基本上完成了部门的各项工作任务，为了总结经验，寻找差距，规划前景，促成xx年工作再上一个新的台阶，现将xx年工作总结如下：

一、部门团队建设工作：

1、根据xx年工作计划，我部于今年7月份完成工程人员的招聘工作，从年初2人扩大到现今6人的工程团队，部门充分利用优势资源为行人部，解决了部分人员招聘压力，并于9月份完成工程维修人员考评、更换工作，使工程团队综合实力，得到很大程度提高，为后期物业设备设施正常运行提供了重要的保证。

2、部门在公司及管理处领导的号召下，提倡团队整体作战能力。在日常工作中，坚持广开言路，强化执行，在制定方案

时，员工齐心协力、集思广益，将每一件事找到最佳的解决方案后。团队成员消除一切杂音，以统一的行动，确保制定的方案得到有效落实。

3、部门严格按公司要求除从业资格证要求100%外，工程团队的职业资格水平也处于行业领先，16%人员持有中级电工证，16%人员持有高级电工证，32%人员通过外送培训取得电梯管理证和高压电工证。

二、部门培训工作：

三、体系文件建设工作：

1、部门根据现场实际工作需要，在管理处主任的带领下，完成修改、编制工程部作业指导书，共计修订文件41个，表格34个，并通过部门全员培训后，严格按照作业指导书要求开展相关工作。

2、为了提升工程服务及前期工程介入服务质量、部门根据各岗位的具体要求，编制部门岗位职责及日常工作指引，对岗位操作的具体工作及执行标准通过培训进行了明确。

四、安全生产工作：

五、前期工程介入工作：

1、第一季度：共计参加地产工程相关会议11次。（优习网）施工现场不定时巡查47次，并与工程对接部门建立良好的沟通途径。与项目部、设计部、施工单位沟通协调设计功能23件，已达到整改目的的有19件，如电梯机房增加空调和设备房铺设地砖等。没有采纳但对后期物业管理很重要的问题有4件，仍在持续沟通中，并已工作函件形式与地产相关部门进行沟通及上报管理处负责人和地产客户服务中心，如：物业用房，增设公共卫生间及建渣堆放等。

2、第二季度：共计对n12□n4异地展示区施工现场不定时巡查48次。参加地产项目部周例会9次，设计部图纸会审专题会3次，工程整改协调会4次。

共计提出39条设计功能等书面建议。42条工程整改口头建议。工作函件建议7条。相关部门采纳并实施的45条、经协商后期进行处理的16条、没有采纳的27条、没有采纳但对后期物业管理很重要仍在沟通的问题：如物业用房，增设公共卫生间及建渣堆放等。另本季度完成t9栋2-1和2--1n4异地样板房及景观的接管验收工作。

4、全年能源消耗：电：：668805度，水：3744方

五、技能培训

六、目前存在的问题

1. 专业技术水平还比较欠缺

2. 工作流程中，规范操作的统一性不强，对外围单位监督检查工作做得不够细致

3. 仓库材料摆放不够规范，东西摆放比较乱，没有贴明显标签

4. 个别工作进度均比计划拖延滞后, 维修工作的效率和维修质量有待提高

5. 和各部门工作衔接还不是很完美

七□xx工作计划

1. 针对去年存在的问题进行整改

2. 按照月、季、年度保养计划对设备设施进行保养
3. 跟进各维保单位的维护保养工作，并对维保过程，结果进行监督检查
5. 随时处理各项报修工作
6. 完成领导下达的临时性工作
7. 适时进行岗位培训、技术培训、员工考核，努力提高员工素质

部门下年度工作计划篇四

尊敬领导、同事们：

大家好！

20××年的年味越来越浓了，这时的人们都在忙着置办年货，作为企业也不例外。而我们公司的“年货”就是这一年我们从成功和失败中总结出来的经验财富。下面是我在20××年里的工作总结。

我来公司比较晚，5月份入职。虽然没赶上火炬广场工程的建设，但这多半年的时间，除日常工作外尤其是以下工作足以使我较以前有所成长。

一、首先从整理火炬广场的竣工资料开始，逐渐地了解火炬广场施工阶段的一些工作情况，并且查出了许多竣工资料中的签字、盖章手续还不完整。经过两个月逐单位资料送、取工作使得火炬广场全部竣工资料达到备案要求。经过这段时间的重复工作，使我明白了这类文件资料必须要在当时就完成签字、盖章的确认手续，不然后期工作会很麻烦。

二、为提高对项目组织管理的能力和对工程实施阶段工序施工的了解，以及对单项造价和工程成本、综合单价形成的了解，工程部和合约预算部决定联合组织一次“练兵”活动。因为图纸都是从一家在建的投资方取得，所以由于图纸变更和图纸不全的因素导致开始编制方案时的工作量比较大。但经过两个部门多次协调，最终如期的完成了此次“练兵”的两个方案和一个装修说明的编制，两个部门也在一起做了系统的总结。

通过这次“练兵”活动，不仅让我们拓展了相关的知识，了解了相关部门的工作情况，在今后的工作中更好的配合，更在无形当中让我们工程部4人在工作时，根据每个人的专长合理地分配工作内容，将团队力量有效发挥。

三、之后，在房总的组织下，我和工程部的其他同事对三亚周边一些典型的酒店和会所参观、学习。有：龙泉谷高尔夫球会、富力湾一线海景酒店、三亚海居铂尔曼度假酒店、三亚君澜度假酒店等。每次考察都把收集的照片整理保存，及时向庄总和行政部门提交考察报告。

通过对这些地方的考察，个人也有所体会和心得。

一是无论建筑物风格和外型如何变化万千，可最终让人们做出决定的关键却体现在了工程的质量问题上。因为影响质量的因素很多，尤其在海南这边气候潮湿并且空气中的海盐侵蚀情况比较严重的条件下，对一些耐腐蚀和耐侵蚀特点的建筑材料和装修材料的选用极为重要。

二是，建筑物不能一味的追求美观，乃至忽略了该建筑的使用功能。这就要求我们在做规划之前一定要先全面地考虑建筑的功能性，再去规划建筑形式，防止返工现象，节省时间和财力。

四、我在与其它部门人员接触中也都很尊敬，团结大家，听

从公司安排。虽然曾和财务部有过一次小摩擦，确是我的工作失误造成，大家也都只是为工作就事论事，没有影响工作的个人情感。

7个多月的时间，让我学到了很多知识。需要自我批评的是有时工作没有用心，容易出现错字现象。20××年即将过去，我也会让这一年犯的错误就此结束。

在20××年里我会在努力做好本职工作的同时，多向领导和同事学习，多阅读有关工程和管理类的书籍和刊物，不断提高项目管理、协调方面的知识，提高自身价值。

借此机会给大家拜个早年，祝身体健康、合家欢乐。

谢谢！

部门下年度工作计划篇五

围绕学生工作要点部署工作，积极践行“三个代表”思想和“尊重的教育”理念，以培养学生“四自”为工作理念，以营造具有我院特色的育人氛围为最终目标。与时俱进，开拓创新。

二、主要工作任务

(1) 依托学生理念工作组，引导学生自发开展活动，创造良好的学习、学术氛围。

1、根据学生关心的热点问题，邀请专家开展学术报告。

2、为增强学生实践能力，定期开展社会调研。

(2) 强化学生会自身建设

- 1、加强对学生会干部的培养和锻炼发挥其骨干作用。
- 2、实行学生干部考核制度和奖惩办法，提高学生干部的组织纪律

(3) 开展丰富多彩的校园文化活动

- 1、以我国成功加入世贸组织为契机，根据我院特色，联合全校各院系，开展法律文化节。加强学生对wto规则的理解，加强学生法律意识的提高。
- 2、为纪念建团93周年，开展主题教育和纪念活动。

(4) 指导学生，解决学生困难。

- 1、做好14届新生入学工作。
- 2、做好对困难学生资助及勤工俭学工作。
- 3、加强学生心理健康教育。
- 4、加强学生安全防范能力。

篇二：大学学生会宣传部工作计划