

# 标准化工作计划和标准化大纲(大全10篇)

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，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 标准化工作计划和标准化大纲篇一

某某年，在党委的集体领导下，我团结带领司令部的全体党员干部，围绕贯彻落实科学发展观这条主线，按照自己的工作职责和工作任务精心理清工作思路，细致安排工作规划，积极配合班子整体，扎实实施具体工作，使自己分管的各项工作进展的井然有序，较好地完成了上级交办的各项工作任务，为团队全面建设快速、健康、有序发展做出了贡献。就我个人而言，并无惊天之言，也无动地之举，只是兢兢业业、做了一些平淡无奇的工作。我本人也并无过人之处，只是干了应该干的事，尽了一个、部门首长的职责。下面就一年来的思想、学习、工作、生活情况总结如下。

### 一、取得的成绩

1. 加强学习，强化一个真字。某某年我加强了理论学习，不断提高自己的理论素养。在工作中利用一切机会学习。在学习的时间上注重一个钻字，在学习的范围上体现一个广字，在学习的内容上强调一个深字，在学习的运用上突出一个活字。致力于解决预备役部队的各种复杂问题，自觉加强政治理论特别是科学发展观、某某届三中全会精神的学习，通过网络、书刊和报纸学习其他单位的先进经验和相关专业知

个新的提高：一是政治理论水平有新的提高。能够正确把握科学发展观的精神实质和丰富内涵，对党的最新理论有了比较系统地掌握。二是政治鉴别力和政治敏锐性，执行政策的能力有新的提高。三是统揽全局、协调各方的能力有新的提高。在工作中能够站在大局的高度抓方向，抓重点，抓主要矛盾，带动全面。能够把干部群众拧成一股绳，充分调动方方面面的积极性和主动性。

2. 坚定信念，做到一个信字。作为部队士官，本人深感只有堂堂正正做人、踏踏实实做事，才能赢得人们的拥戴和信赖，才能更好地团结和带领广大党员干部开创新业绩，才能不辜负组织的信任和官兵的重托。本人始终坚持加强思想修养，保持三种状态，树立良好形象。一是始终保持着开拓创新的精神状态，一直保持着争创一流的工作热情。二是始终保持着务实的精神状态。一年来，本人始终保持着强烈的事业心和责任感，以建设务实高效的司令机关为己任，坚持说了就算，定了就干，干就干好的原则，不搞形式主义和表面文章。三是始终保持着艰苦奋斗的精神状态。近年来，本人能够坚持发扬艰苦奋斗的优良作风。在生活上艰苦朴素，勤俭节约，不横攀竖比，不奢侈浪费；在工作上吃苦耐劳，始终保持一股勇气和锐气；在思想上能够树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉抵制享乐主义和极端个人主义等不良思想的侵蚀，时刻提高警惕，严以自律。

3. 身体力行，常念一个带字。在工作中时时处处发挥领头羊应有的示范、表率、带动作用：做提高素质的领路人、做政治上的明白人、做群众的贴心人、做作风上的正派人、做经济上的清白人、做工作上的带头人。一是发挥模范带头作用。着眼打造务实、高效、一流的司令部机关，以身作则、身先士卒，坚持要求部属做到的，自己带头做到，要求部属遵守的，自己模范遵守，充分调动和发挥了同志们积极努力工作、争创一流业绩的积极性，凝聚了司令部工作的合力，提高了工作效率和工作水平。一年来，我没有一次无故迟到，早退，不上班的现象。节假日、双休日值班也从不擅离岗位，都是

二十四小时在位。二是提高谋事能力。坚持谋事在先，增强工作的预见性，在谋全局、抓大事上超前运作，变被动为主动，及时、客观、有效地为领导决策提供可资借鉴的信息导向和参考价值较高的建议、意见。三是坚持办实事、求实效，提高协调能力和督促落实能力。主动协调好方方面面的关系，凝聚各部门工作合力。加强对团队中心工作、重点工作的督促检查，提高抓落实、求实效的工作能力，使党委的重大决策得到较好地贯彻和落实。

4. 要求部属，坚持一个严字。按照学有所思、思有所悟、悟有所行、行有所果的思想和忠诚党的事业，维护党的纪律的原则，要求自己和部属必须坚持做到三常：常学，在刻苦学习中夯实自己履行职责所需理论水平的根基；常思，在创新中提高履行职责的能力水平，努力在理性思考中提高判断问题、筹划工作和指导落实的能力素质；常用，在工作实践中研究新情况、谋划新思路、解决新问题、求得新成效。成为知识型、谋划型，务实型，开拓型，复合型的参谋人才。自觉并要求所属人员做到政治上不麻木，具有政治上的敏锐性；政策上不糊涂，具有办事的原则性；纪律上不淡薄，具有谨慎的纪律性；管理上不松弛，具有自律的约束性；生活上不失控，具有作风的严谨性；工作上不务虚，具有求真的扎实性。

## 二、存在问题

### 1. 学习方面存在差距。

一是与用科学的理论来武装头脑的高度有差距，自我感觉学习缺乏系统性、组织学习缺乏经常性。二是同与俱进的思想有差距，思想解放不够、创新意识不足。三是与务实高效的工作作风有差距。在快、深、严、实、韧字的体现上还不够。

2、在工作上有时存在着不扎实、不细致、不深入的问题。在日常业务工作中有时存在着满足于现状，上面布置什么就干

什么，工作方法平平踏踏、照抄照搬的现象。有时工作不够刻苦，工作不够深入，精力和能力没有地发挥，脑勤、嘴勤做得比较好一点，手勤、腿勤做得差一点。

## 标准化工作计划和标准化大纲篇二

### 一、加强护士在职教育，提高护理人员的综合素质

1、重点加强对新入院护士、聘用护士、低年资护士的考核，强化她们的学习意识，护理部计划上半年以强化基础护理知识为主，增加考核次数，直至达标。

2、加强专科技能的培训：各科制定出周期内专科理论与技能的培训与考核计划，每年组织考试、考核2—3次，理论考试要有试卷并由护士长组织进行闭卷考试，要求讲究实效，不流于形式，为培养专科护士打下扎实的基础。

3、基本技能考核：属于规范化培训对象的护士，在年内16项基本技能必须全部达标，考核要求在实际工作中抽考。其他层次的护士计划安排操作考试一次，理论考试二次。

4、强化相关知识的学习掌握，组织进行一次规章制度的实际考核，理论考试与临床应用相结合，检查遵章守规的执行情况。

### (二)、加强人文知识的学习，提高护士的整体素养

1、组织学习医院服务礼仪文化，强化护士的现代护理文化意识，先在护士长层次内进行讨论，达成共识后在全院范围内开展提升素养活动，制定训练方案及具体的实施计划。

安排全院性的讲座和争取派出去、请进来的方式学习护士社交礼仪及职业服务礼仪。开展护士礼仪竞赛活动，利用“5.12”护士节期间掀起学礼仪、讲素养的活动月，组织

寓教寓乐的节日晚会。

(三)、更新专业理论知识，提高专科护理技术水平。随着护理水平与医疗技术发展不平衡的现状，各科室护士长组织学习专科知识，如遇开展新技术项目及特殊疑难病种，可通过请医生授课、检索文献资料、护理部组织护理查房及护理会诊讨论等形式更新知识和技能。同时，有计划的选送部分护士外出进修、学习，提高学术水平。

## 二:加强护理管理，提高护士长管理水平

(二)、加强护士长目标管理考核,月考评与年终考评相结合,科室护理质量与护士长考评挂钩等管理指标。

(三)、促进护士长间及科室间的学习交流，每季组织护理质量交叉大检查，并召开护士长工作经验交流会，借鉴提高护理管理水平。

## 三、加强护理质量过程控制，确保护理工作安全、有效

(一)、继续实行护理质量二级管理体系，尤其是需开发提高护士长发现问题，解决问题的能力，同时又要发挥科室质控小组的质管作用，明确各自的质控点，增强全员参与质量管理的意识，提高护理质量。(二)、建立检查、考评、反馈制度，设立可追溯机制，护理部人员经常深入各科室检查、督促、考评。考评方式以现场考评护士及查看病人、查看记录、听取医生意见，发现护理工作的问题，提出整改措施。

1、继续加强护理安全三级监控管理，科室和护理部每月进行护理安全隐患查摆及做好护理差错缺陷、护理投诉的归因分析，多从自身及科室的角度进行分析，分析发生的原因，应吸取的教训，提出防范与改进措施。对同样问题反复出现的科室及个人，追究护士长管理及个人的有关责任。

2、严格执行查对制度，强调二次核对的执行到位，加强对护生的管理，明确带教老师的安全管理责任，杜绝严重差错及事故的发生。

### 3、强化护士长对科室硬件

设施的常规检查意识，平时加强对性能及安全性的检查，及时发现问题及时维修，保持设备的完好。

## 2. 医院护士工作计划

### 4. 医院科室护士工作计划

### 5. 乡镇医院护士工作计划

### 6. 医院护士工作计划范文

### 7. 医院护士的工作计划

### 8. 医院护士岗位工作计划

## 标准化工作计划和标准化大纲篇三

公司领导班子高度重视标准化创建工作，对照《供电公司标准化供电营业所建设验收考核标准》，成立了以营销副总孙金松为组长的标准化建设工作领导小组，按照“树立标杆、以点带面、全面稳步推进”的总体思路，重点突出开展对路口所标准化供电营业所创建工作。公司领导深刻认识到标准化建设重在过程、重在实效，是整体推进公司各项工作的总抓手和好载体，所以来公司坚持把标准化创建作为营销重点工作，按照标准化供电营业所“4321”的管理模式要求，在路口供电营业所的机构、岗位、流程、资料、环境等方面全面实施系统策划和配套建设，全面理顺安全生产、经营管理、优质服务各环节作业程序，确保了创建工作的顺利开展。

## 二、突出重点，创建职责到位。

### 1、加强安全生产管理，打造“零违章”班组

### 2、加强班组基础管理，促进班组管理建设

一是严格实行“两分开”管理。实行“高压与低压，低压营销与生产分开”两分开工作管理模式，建立了“四库三班二室一厅”，建立了。基础、指标、考核三大体系，工器具和资料摆放整齐规范，保持了良好的生产和生活秩序，提升了班组管理水平，营造了创一流工作氛围。

三是强化员工的学习培训。以创建“学习型班组”为契机，在路口所全体职工中营造良好的学习氛围，充分发挥班组成员的积极性和业务优势，开展形式多样的自学活动，如新老职工传帮带，业务能手授课。同时向其他一流标杆班组学习取经，并积极安排有关人员参加各级培训，不定期开展营业普查和营销竞赛活动，保证生产经营各项指标的完成。

### 3、强化创建意识，注重职工队伍建设

一是在标准化建设工作领导小组召开动员大会后，迅速成立将责任落实到人，分工协作，把创建工作落到实处。为了使创建工作更加深入的开展，路口供电所每月进行一次探讨会，充分调动群众的积极性，采纳好的建议，既加强了一流创建工作，又激发了职工创建工作的自觉性。

二是着重加强职工思想队伍建设，注重培养职工主人翁意识和工作责任感，强化“四个服务”宗旨，树立了良好的企业形象。结合路口供电所实际情况，经常组织全所干部职工学习《电力安全知识》，举办安全趣味知识竞赛，使职工在娱乐中学习。

三是深入开展创建学习型班组活动，路口供电所组织员工填

写个人愿景手册，制订人生目标，在个人愿景基础上提炼“团结和谐奋进”的团队愿景，把班组的进步与员工个人发展有机融合一起，在全体员工中形成了创建工作的出发点和落脚点，增强团队向心力和凝聚力。

#### 4、加强行风建设，促进服务水平提升

一是为加强农电组的日常运作，路口供电所合理安排了收费地点，方便客户交费。特别是在收费高峰期，调整了作息时间。一些专变用户如：永通脱水蔬菜、新昌纺织等，由营抄收费人员每月亲自到客户服务中心为他们办理增值<sup>v</sup>为为用户减少开票环节，提高收费效率。

二是用电报装工作更加畅通，收费更加合理、透明。为配合地方政府搞好招商引资工作，路口供电所多次组织专班人员走访到路口工业园向客户大力宣传用电优惠政策和电力法规，积极主动上门，提供咨询、包办手续、开辟“绿色”通道，使新的电量增长点早投产、早见效，及时掌握信息，指导客户合理消费用电。一些专变用户如：乘方电机、宏远科技公司、蓝天驾校、海力士公司等，所长广文斌多次带领专班人员协调送电事宜，使用户早日投入生产，受到了当地政府和黄州工业园的一致好评，连续两年被评为“镇政府优质服务先进单位”，及“区镇政府招商引资服务先进集体”。

三是咨询投诉和故障报修受理更加及时。路口供电所抢修人员“五一”和“十一”节假日期间，接到用户故障电话，及时抢修，为用户减轻经济损失，让广大农民切实感受到行风转变带来的新变化。

四是坚持进行定期走访用户，并及时为用户排忧解难。特别是每月定期走访大工业用户，宣传峰谷电价、电费政策，指导用户合理消费用电，线路检修或事故抢修提前告之用户，减少用户停电造成的损失，帮助用户解决一些实际困难，真正体现电力行业新作风。

## 5、改善工作环境，强化精神文明建设

# 标准化工作计划和标准化大纲篇四

## 一、xx年工作总

根据公司发展战略规划及“猪舍未建，饲料先行”的指导思想，

我们在做好项目开展前期准备工作的同时积极与县、乡两级紧密合，对饲料厂用地等事宜进行现场踏查和洽谈、召开项目推进会议进行土地流转前期的各项准备工作。

（一）所做的主要工作建设用地：我们在前期选址的基础上，与县、乡紧密合，积极协调交通便利、已报批的建设用地作为饲料厂用地。

（1）确认x亩饲料厂用地位置及面积。其中□xx县：谭庄饲料厂x亩、产业集聚区饲料厂x亩；西华县：西夏亭饲料厂x亩、田口乡饲料厂x亩；扶沟县：产业集聚区饲料厂x亩；太康县：产业集聚区饲料厂x亩。

（2）签订饲料厂用地协议□xx县谭庄及产业集聚区饲料厂用地协议均已签订。

（3）已确认为熟地的地块为□xx县谭庄饲料厂用地、西华县西夏亭饲料厂、扶沟产业集聚区饲料厂用地。

## 2、养殖用地：

（1）养殖用地面积共计x亩。其中□xxx亩，西华x亩，扶沟x亩，太康x亩，郸城x亩。

（2）调规情况□xx牧原养殖用地已全部调整为设施农用地，

郸城牧原养殖用地已全部调整为一般农田，其余三县的养殖用地调规果还未通过，具体调规面积有待进一步确认。

(3) 土地流转：鉴于xx县和西华县饲料厂已确定，我们的工作小组成员已分组与项目涉及乡（镇）、村进行沟通协调，了解项目涉及村组情况并到现场进行实地踏看，进行土地流转培训，为下步土地流转做好前期的各项准备工作。

3、开启破冰之旅。在一个新区域的发展，如何破冰起到至关重要的作用。牧原项目推动过程中遵从的是与当地党政共同、合力发展，造福一方百姓。我们的工作小组成员进驻xx之后，通过与各县县委书记、县长等主要领导进行多方位的对接和洽谈，到现场进行实地踏看，目前，项目工作已打开缺口，各县与公司双方展示了良好的合作意愿，牧原项目启动氛围已经形成。4、与县政府合成立服务牧原项目工作小组□xx县、西华县均已成立服务牧原项目工作小组，并由县政府出具政府会议纪要，确定领导班子成员□xx县谭庄镇还专门成立了服务牧原项目工作小组，确定工作小组成员，负责牧原在谭庄的项目开展。

## 5、团队建设：

(1) 组建团队□xx牧原分公司在成立之前就通过多方了解和协调，吸纳各部门的优秀人才及公司新召进的大学生，现已成为拥有x名内部员工的小团队。除此之外，我们还通过反聘的方式，聘用了8名当地有意向的仁人志士加入牧原，他们包括项目所在县域职能部门的主要领导，这些反聘人员的加入，将对牧原在新区域的发展起到至关重要的作用。

(2) 做好企业文化的宣传。一个团队的核心凝聚力便是公司的企业文化。我们很注重对员工进行企业文化的宣传和教导。通过组织内部及外部员工进行企业文化培训的方式，让大家更全面、更深刻地了解公司的企业文化，从而有助于大家尽

快地融入牧原这个大家庭，深刻领会牧原的家人文化。引导大家拥有正确的价值观和人生观，对工作起到积极的推进作用。除此之外，我们还花了大量时间做好墙体文化设计，在新办公室和宿舍内做了大版面的墙体文化，通过这种方式，制造良好地工作氛围，同时，也让外部的`客户更深刻地了解我们的企业，认识牧原，领会公司的文化精髓。

（3）抓好人员管理。虽然我们离开了公司总部，远赴外区域工作，但我们的工作氛围一刻都没有松懈过，严格按照公司的要求来管理内部员工，做到准时上班，避免迟到和早退现象的发生，还充分利用下班之余召开内部工作分享会进行工作交流。把部门内部的员工当成自己的孩子或者兄弟姐妹来关心和对待，时刻关心员工的冷暖，增强团队意识。

（4）为员工创造成长的机会。虽然我们的团队很年轻，但无论是新员工或者老员工，我们都大胆的将每个员工放在一个较高的平台上让他们去充分发挥自己的才干，展示自我。

xx牧原分公司自成立以来，团队内每名员工互帮互助，用集体的智慧推动工作不断向前开展，这个过程是每名员工成长的过程，也是xx牧原项目能够落户xx的必经之路。

（二）存在问题区域内人员大部分都是新员工，还需要花大量的时间将理论与实践相合，熟悉部门工作流程，掌握工作方法。

2、区域内员工都较年轻，农村工作经验不足，办法少，工作要求紧了，容易出现一哄而上，缺乏计划性、前瞻性的事情发生。

3、内部管理制度需要进一步完善并抓好制度落实。

4、由于是新成立的区域，人员及车辆配备还相对不足，一旦各区域工作展开，现有人员及车辆都无法满足正常工作需要。

## 二、xx年工作计划

（一）xx年绩效目标：建设用地：保证x亩用地无障碍交予基建施工。其中xxx亩，西华x亩，扶沟x亩，太康x亩。

2、养殖用地：保证x亩用地无障碍交予基建施工。其中xxx亩，西华x亩，扶沟x亩。

（二）方法措施激励方案：采用对内和对外两种方式，双管齐下，促进目标达成，争取达成超级目标。

（1）对内：按征地亩数、出栏数进行激励。达成年出栏生猪x万头，本部门采取宽征窄用的原则，按50亩养1万头生猪计，共需完成征地目标10698亩。部门内部实行月考核进度，季考核季度成果，以土地亩数完成情况作为考核依据；年度考核年度目标达成情况，以生产部年出栏生猪量为依据考核本部门绩效目标达成情况的绩效考核方式，对员工实行奖惩，以促成目标达成，争取完成超级目标。

（2）对外：与公司沟通，在项目建设期和生产期，按规划面积或出栏规模拨付部分资金作为项目经费，用于提高村、组干部的工作积极性，保障牧原项目快速、有序推进。

2、将年度目标分解到各个区域，做到“千斤重担万人挑，人人头上有指标”，保障绩效考核方案落到实处，达到激励先进，鞭策落后的目的，避免“发了没有管，管了没有发”的现象发生，促进全员主动征地，挖掘潜力，促进目标达成。

3、各区域人员要定岗定责，从场区选定、手续办理到院墙圈定等都由责任人写出负责报告。办理土地流转手续之前要签订目标责任书，手续完善后，办理人员要签字认定，区域负责人签字，上报投资事业部领导批准，归档备案，然后交基建部进行施工。在工作过程中弄虚作假、自作主张，影响工作进度，造成矛盾和不良影响者，追究其当事人责任。

4、制定团队pk机制。对团队纪律、队员的工作积极性、业务知识掌握程度、团队文化、团队士气等进行定期pk鼓励先进，鞭策落后。

5、依托政府，取得重视，推动各级领导主动协助征地；发现人才，吸纳人才，对各区域里有思路、有方法的乡镇干部重点培养，发展其成为牧原人，增强工作责任感，激发工作积极性，确保牧原项目快速推进。

6、注重对内部员工进行企业文化的宣传和教导，深刻领会公司分享文化的涵义，让大家尽快融入牧原大家庭。xx的团队是一支年轻的团队，工作组成员大部分是新到公司的员工，我们工作的过程就是一个互相学习，互相促进，共同成长的过程。绝大部分员工对现有的工作都没有太多的概念，都处在干中学、学中干的状态，所以我们应该以成果为导向，有针对性地开展组织工作经验交流、法律法规知识培训，充分利用分享的方式来互相纠正错误、互相获取进步，面对问题，采取集思广益的方法，互相交流经验，遇到困难时共同讨论研究解决的办法。

7、传承牧原师徒文化，做好传帮带，携手并进，让员工尽快成长起来，能够独挡一面。

8、定人、定岗、定责，实行绩效管理，落实考核措施。

9、与县、乡、村、组合，组织全体员工深入到重点户排查摸底、找准原因，利用现场观摩、影像资料、召开现场会、促膝交谈、亲朋劝说等多种渠道宣传传导牧原发展理念，争取配合、支持。

## 标准化工作计划和标准化大纲篇五

针对学生情况，教学的时候需要注意在备教案和学案中增加趣味性，以此来提高学生对英语学习的兴趣。对他们要想办

法在巩固基础的同时进行知识与技能的提高，使他们逐渐适应考试题型、掌握做题的技能。针对这种情况，就需要更加深入地研究教材，根据学科特点及学生特点研究切实可行的课堂教学模式。努力探索适合学生特点、学生乐于接受的教学方法及模式。同时，要进行分层次教学因材施教，使学生在原有的基础上有所提高。

经过一年的英语学习，有部分学生已逐步掌握了基本的学习方法和技能，从考试的成绩来看，(1)、(2)两班学生的英语学习情况不容乐观，学生英语水平普遍下降，一部分学生已经对英语失去了信心，一部分学生觉得英语越来越难，渐渐力不从心了，针对这种情况，教学的时候需要注意在备课中增加趣味性，以此来提高学生对英语学习的兴趣，同时注意在面对绝大多数学生时，注重打好基础，从最基本的东西抓起，注重复习的有效性，避免走马观花，急于求成。

针对这种现状，在本学期的英语教学中，特作如下计划：

1. 认真钻研教材和课标，精心备课，明确每堂课的基础内容和拓展内容，满足不同层次学生的不同需求，做到上好每一堂课。在课堂上注重激励机制，鼓励学生学习，并让他们体验学习英语的成就感，不可忽视差生的学习和情感，不可盲目追求效率和进度。
2. 对学生因材施教，尊重学生个体差异，力争让不同学生全面发展；
3. 充分利用课堂作业与课外作业，严格要求学生抓好落实，强化所学，力争让每位学生皆有所获。
4. 加强直观教学，提高课堂教学效率。
5. 在课堂上积极开展丰富多彩的英语活动，提高学生兴趣。

6. 课后加强个别辅导与答疑，做好培优补差。
7. 教师个人要不断学习，加强自身素质和业务能力的提高。
8. 注意分层次教学，对不同层次的学生在作业的布置上体现出不同的要求，让他们在原来的基础上都有各自的提高。注重课堂学生知识的反馈并及时调整教学进度。
9. 注重阅读教学，采用精读与泛读相结合，多种学习方式相结合，培养学生的英语阅读能力和技巧。
10. 培养和提高英语书面表达能力。

1、认真备课，钻研教材，抓紧课堂教学，做到当堂内容当堂掌握。

2、运用各种不同的肢体语言设施来辅助教学。

3、在课堂上多开展一些有趣的活动、游戏让学生在活动中学习英语，在生活中学习英语。

4、多为学生营造一些学习氛围，如：课堂上创设情景，要求学生对话。

5、要求学生在课余时间尽量的运用已经学习的英语进行对话。

6、多与学生交流，进行口语交际训练。

希望各位教师能够认真阅读最新一年初中八年级英语教学工作计划，努力提高自己的教学水平。

## **标准化工作计划和标准化大纲篇六**

转眼即逝，20\_\_年还有不到三个小时的时间，就挥离去了，

迎来了20\_\_年的钟声，对我今年的工作做个计划。

1. 工作中自我时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在理解任务时，一方面进取了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要进取研究并补充完善。

三个大部分对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，在有时间有条件的情景下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2. 在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得客户信息。

3. 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

九小类每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

3. 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

4. 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

5. 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。

6. 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

7. 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

8. 客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。

要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

9. 自信是十分重要的，要自我给自我树立自信心，要经常对自我说“我是最棒的！我是独一无二的！”。拥有健康乐观进取向上的工作态度才能更好的完成任务。

10. 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

### 三、明年的个人目标

一个好的销售人员应当具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情！个人认为对销售工作的热情相当重要，可是对工作的热情如何培养！怎样延续？把工作当成一种手段而不是负担工作也是有乐趣的，寻找乐趣！经过10年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们能够做到也必须能做到！我明年的个人目标是400万，明年的此刻能拥有一辆属于自我的车（4万~7万）！必须要买车，自我还要有5万元的资金！

20\_\_年，将遵守的工作思路：在公司的带领下，公司战略性持续改善活动，销售部的日常工作，对订单和发货计划的情景、平衡、监督和跟踪；对客户的产品按时交付和后续对客户的跟踪，开发新客户和新产品，各公司产销的任务。

## 标准化工作计划和标准化大纲篇七

首先参加财务人员继续教育，了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。参加继续教育后，汇报学习情景报告。

- 1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。
- 2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。
- 4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。

要求财务管理科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。

## 标准化工作计划和标准化大纲篇八

### （一）做到“四个”坚持。

- 1、坚持主动发展，充分发挥主观能力作用，挖掘自身发展潜力，科学规划，不等不靠，主动投入自主发展，主动发展。
- 2、坚持内涵发展，树立“以人为本”的理念，运用个性化的创新管理手段，形成自己的特色，积淀厚实的校园文化底蕴，全面促进师生的发展及素质提高，促进学校的可持续发展。
- 3、坚持均衡发展，在教育公平思想和教育平等原则引航下，统筹规划，全乡一盘棋，在学校建设及规模、教育经费投入、仪器设备、师资配备等方面考虑，一体化管理，建立竞争机制，激活学校办出自己的特色思想。
- 4、坚持创新发展，创新是一个民族的灵魂，更是一个学校发展的不懈动力，升高走远的重要条件，在均衡发展的基础上，积淀自己的底蕴，积累自己的办学经验，形成特色品牌。

### （二）实施“七个保障”。

1、组织保障。将学校标准化建设的任务分解，责任到人。成立由一把手负总责，主管领导具体负责的学校标准化建设领导小组，单项突破，整体推进。

2、队伍保障。以教师专业化建设为重点，进一步加强教师队伍建设，以提高领导管理能力为重点，进一步提升领导的管理能力，每个成员都能成为学校管理的行家。

3、经费保障。一是积极争取资金，按同一标准改建维修学校校舍。二是节约资金，加大校文化建设、教师培训、仪器设备更新的力度，使办学条件达标。

4、办学保障。

（1）深化课程改革，全面推进课程方案，开展好校本课程，开齐开足课程，切实转变教育观念和教师角色，将教学理念转化为教学行为，认真研究和解决新课程实施过程中出现的问题，不断提高教师新课程实施能力。

（2）建立完善校本教科研制度，积极组内会课，主题教研，规划解题，校本小课的研究工作，不断提高教师的教研能力、科研能力，努力打造一支专业化的教师队伍。

（3）加强学校常规教学管理，在备课、讲课、批改、考试、听课、评课等环节上进行深度思考，采取科学有效地手段实现精细化管理。

（4）稳步推进教学质量的提高。以教学质量提高为依托，建立科学有效的质量监测、评价体系建立奖励机制，充分调动教师工作积极性。

（5）以“四四工程”为重点深化课堂教学改革，切实抓好备课、讲课、作业、辅导、评价五个环节，充分体现“三侧重”，促进“三养成”。“三侧重”即：侧重规范、侧重过

程、侧重反思；“三养成”即：良好的思想品行、学习习惯和学习方法的养成。在讲课进做到“三精”即：“精讲、精炼、精彩”，在习题处理上做到“三精”即：“精讲例题、精造习题、精编试题”。念好“减负增效”三字经，促进课堂教学能力的提高。

(6) 控辍保学。一是入学管理，保证适龄儿童百分之百地就近入学，实施电脑分班；二是关注“三生”培养，偏爱学困生、鼓励特长生、提高尖子生。三是实施控辍保学包保责任制，层层签定责任书，确保不流失一名学生。

## 7、评估保障。

深化评价制度改革，促进学校全面发展，建立和完善教师评价体系，让科学评价不断促进教师的专业化发展，不断促进学校的内涵发展，可持续发展。

## 标准化工作计划和标准化大纲篇九

20\_\_年是有限公司搬迁到新厂区的第一年，在新环境、新条件下，公司要抓住机遇和挑战，实现跨越式发展。今年工作的总体思路是继续扩大经营规模，提高赢利水平，强化企业基础管理工作和企业文化建设，保证公司长期可持续发展。

### 20\_\_年各项经济指标计划

- 1、利润：\_万元；
- 2、工业总产值：\_万元；
- 3、销售订货额：\_万元；
- 4、回收货款：\_万元；

5、销售收入：\_万元；

6、员工年人均收入：\_万元。

20\_\_年要重点抓好以下7个方面的工作[由整理]

### 一、确保指标落实，强化绩效考核工作

公司对各部门实行目标管理、指标考核、职责落实的政策，在公司总体经营指标确定的前提下，各部指标分解落实，部门经理实行年薪制，年薪与指标完成情景挂钩考核。

#### 1、工程部计划指标：

工业总产值：\_万元；

回收货款：\_万元；

销售收入：\_万元；

利润：\_万元。

#### 2、销售分公司计划指标：

新增定货额：\_万元；

回收货款：\_万元；

销售费用：\_万元。

#### 3、制造部计划指标：

工业总产值：\_万元；

百元产值成本：\_元。

#### 4、各部门经理年薪基数

工程部经理年薪\_万元；

销售分公司经理年薪\_万元；

制造部经理年薪\_万元；

各部门经理的年薪与各部承担指标的完成情景严格考核兑现。

#### 二、强化计划管理，完善企业的基础管理工作

公司搬迁到新厂区后，生产条件、办公环境得到了明显的改善。为了进一步创造良好的经营效果，公司将进一步加强企业强化基础管理工作。

1、强化绩效考核的职责机制，使公司的各项指标分解落实到各部门、各岗位，实行目标管理、量化考核。

2、建立岗位工作标准，确保执行力畅通，强化公司的基础管理工作。

3、强化计划管理工作，公司的各项工作都要经过年度计划的指导安排去实施。各部门的工作都要经过工作计划去管理、控制检查和落实。

4、加大考核工作力度，优胜劣汰，建设一支素质高、技术过硬，纪律严明的员工队伍。

5、建立员工培训的有效机制，采劝走出去，请进来”的措施，有针对性的开展员工培训工作。

#### 三、进一步加大营销工作力度，开创销售工作新局面

1、准确市场定位。继续利用\_\_的信誉和名望，借鉴的“服

务”优势，主攻中、小型矿山、采石场和中、小型钢铁企业，巩固和扩大市场份额。

2、组建销售分公司业务部，重点做好国内钢铁工业和钢材市场的轧钢、压延和酸洗等设备的订货工作，扩大销售渠道，实现新的增长。

3、在现有两个客户服务部的基础上，20\_\_年力争再增加1~2个客户服务部，增强营销网络的功能和市场份额。

4、盯紧“\_\_”这块市场，发挥我们的“技术、质量”优势，把\_\_公司建设成\_\_的轧钢、压延设备的生产基地。进一步做好与\_\_外贸、设计院、生产处、销售处等部门的联系工作，争取多定货。

四、强化生产组织工作，确保销售合同履行率，确保经济指标全面实现

1、提高“市潮和“用户”意识，转变墨守陈规和按部就班的生产组织观念。严肃生产指挥，严密生产计划，灵活生产调度，提高应变本事，确保生产计划实施。

2、力争添置2~3台大型机加设备，满足产品机械加工的需要，减少机加外协费用，降低生产成本。

3、进取利用社会上的机械制造本事，选择既能保证质量和进度、价格适中，又能承受必须资金压力的长期合作伙伴，来扩大我们的生产规模。

4、采取相应措施，降低采购成本，在同比采购价格的基础上，20\_\_年要降低采购成本\_\_万元。

五、做好财务管理工作，降低成本和费用，解决生产资金严重不足的困难

1、应对市场竞争激烈，订货价格偏低的现实，要切实做好成本核算，增产节俭和降低费用的工作。20\_\_年要力争节俭成本费用\_万元。

2、生产规模的扩大，势必要求生产资金相应投入。为解决生产资金严重不足的问题，要继续做好融资贷款工作，争取在已有的贷款的基础上，再增加银行贷款的支持。

## 六、切实做好技术和质量管理工作，夯实企业发展的基础

1、引进、培养高素质的技术人才，为企业发展增后劲。

2、针对搬迁后的实际状况，做好工艺装备的投入和技术支持工作。

3、强化iso9001质量管理体系的贯标工作，力争\_\_份取得\_\_\_及\_\_\_的环保、安全管理体系认证工作。经过三位一体管理体系的认证和执行，提高公司的综合管理水平。

4、加强技术开发队伍的建设，提高产品技术水平和科技含量，提高产品核心竞争力。

## 七、做好员工培训，深挖内部潜力

1、进一步挖掘内部潜力，培训新入职大学生，计划在20\_\_年培养出设计员\_人、工艺员\_人、铆焊计划员1人、销售业务员3~4人、探伤员1人（兼职）。

2、吸收、培养优秀的技术工人，做好人员配置和劳动管理工作，提高生产效率。

## 八、做好企业文化的培育工作，解决企业生存、发展之本

公司经过三年的发展，尤其是搬迁到新厂区之后，企业文化

建设应当提到重要议事日程上来。一个成功的企业，一个想要持续发展的企业，必须重视企业文化和建设工作。20\_\_年公司要经过企业文化建设工作来逐步确立企业精神、企业宗旨以及员工价值取向和ic识别系统，以此来提升企业形象，使员工自觉维护企业信誉，增强凝聚力，使客户认同公司的产品和文化。

4、做好后勤保障工作，为员工创造一个好的工作、生活环境。

新的一年已经向我们走来，我们要抢抓机遇、开拓创新、拼搏进取，为实现公司20\_\_年的经营目标和发展目标而努力奋斗！

## 标准化工作计划和标准化大纲篇十

经过近年的实践与摸索，公司已基本建立省公司董事会审议批准省公司本级及所属企业宏观战略及计划、省公司管委会审定省公司本级及所属企业具体制度和实施方案、各级企业管办和其他业务部门负责落实细化的三级管理体制；建立以《管理委员会工作规则》及其《实施细则》为流程核心，以《采购管理程序》为流程依据，以信息系统为流程载体的三大管控体系，确保了全省采购工作的有效运行。

### 2. 采购计划管理与过程管控

在计划管理方面，采购办要求各单位要严格按照年度采购计划及其实施方案确定的采购项目、采购方式、采购金额实施采购计划。在计划执行过程中，对确实因为生产经营需要调整的项目，采购办及时组织调研，召开专题会议进行分析评审，严格按照规定程序进行申报、审批。在过程管控方面，采购办以全国烟草行业贯彻落实《烟草企业采购管理规定》电视电话会议精神为指导，严格执行行业、企业采购管理制度，加强对项目实施环节关键节点的控制，重点做好招标文件评审、拦标价格设置、评标办法、评标标准、定标原则、

评标过程管理以及档案管理等工作。充分利用采购综合管理信息系统，按照采购管理制度，加强对项目实施环节关键节点的控制，严格把关，严格落实“上一个环节没有通过不得进入下一个环节”的工作要求，不断强化程序的硬约束作用，确保董事会和管委会会议各项决议在实际执行过程中无偏差、不走样。

## 二、采购计划管理中的差距

### 1. 采购计划与投资计划的衔接有待进一步加强

对于卷烟工业企业的发展而言，技术改造起着相当关键的推动作用。以福建卷烟工业系统为例，十年来，公司投资项目量多面广，投资量大，先后完成固定资产投资和信息化投资近百亿元，技术装备、基础设施、科技研发和信息化水平得到了全面提升，因此，投资计划中的采购项目是公司年度采购计划中十分重要的部分。

#### 采购计划与投资计划编制范围不同

根据《烟草行业采购管理规定》要求，采购计划编制的范围为以合同方式取得的物资、工程（含信息化项目）和服务的所有采购项目，由各级公司的采购办进行编制汇总；投资计划编制的范围为固定资产投资项目（整体改造、局部技改、生产设施、工艺设备、辅助生产设施、公用动力设施、科学教育设施、后勤保障设施、烟叶仓储设施等）、信息化投资项目、多元化投资项目，不含建筑物的维护加固、设备的大修理等维护性工程及工器具、车辆、办公家具、计算机软硬件购置项目，由各级公司的投资管理部门进行编制汇总。

#### 采购计划与投资计划管理流程不同

投资项目管理流程为：投资项目按照行业投资项目管理要求实行计划管理，各级公司在每年9月份启动投资计划编制工作，

省公司的生产制造中心、信息中心于10月份对新增项目中与生产相关的项目、信息化项目进行职能评审，投资管理处11月初汇总、初审各单位提交的年度投资计划，经总经理办公会、管委会、董事会审议后于12月上报国家局。国家局于次年2-3月份下达投资计划，投资管理处根据国家局下达的投资计划及时进行投资计划分解，经总经理办公会、管委会审议、董事会审批后下发投资计划。采购计划管理流程为：省公司于每年12月下发采购计划编制通知，各单位根据下一年度生产经营目标于次年1月份报送采购计划，采购办汇总、初审全省采购计划，并由财务、审计、法规、监察等职能部门进行集中评审后，经管委会审议、董事会审批后下发采购计划通知，全省采购计划方可生效实施。

## 采购计划与投资计划信息传递相对滞后

由于全省的投资与采购计划，在计划的编制起点、审批的权限、编制的范围等方面均存在较大差异，同时基层企业投资管理部门与采购管理部门间对投资计划调整的沟通相对滞后，信息化平台尚未实现两个系统的关联，使得投资计划与采购计划目前无法实现实时的对接，无法在第一时间将审批后投资计划的调整情况及时传递到采购计划编制部门进行更新分解。

## 2. 尚未建立采购计划进度跟踪与采购计划执行情况考评体系

采购绩效评估是指通过建立科学、合理的评估指标体系，全面反映和评估采购政策功能目标和经济有效性目标实现程序的过程。我司采购计划实行按年度编制，分月实施的原则；在年度中期可对采购计划进行半年调整，对下半年度拟新增、采购金额拟变更、采购方式拟变更及拟取消的项目在总计划盘子中进行相应调整。虽然在采购实施方案的审定中对采购进度安排一并进行了评审，但对是否完成及是否按进度完成并未考核，尚未建立一套符合公司特性的采购计划进度跟踪与执行情况的考评体系，缺乏对项目实施过程中时间上的约

束及奖惩激励措施。某些项目，尤其是货物及服务类项目，部分子公司或承办部门在项目实施中存在时间上的松散性和随意性，导致某一月份采购项目扎堆实施，某一月份采购项目零实施，或者到了年末才决定不予实施或结转至下年度实施，进度计划形同虚设，给采购办工作人员组织采购带来了不便，也为全省精益采购目标的实现和绩效的提升带来的阻碍。

### 3. 采购计划管理信息化仍存在可提升空间。

#### 尚未建立采购绩效评估模块

对于采购计划执行环节的评估，最直接的标准便是采购计划执行的进度。目前省公司的采购管理信息化平台尚未建立绩效评估模块，未能直观、客观的来衡量各采购部门的采购目标是否达成，缺乏对子公司采购计划执行情况的实时比较与观测。

#### 尚未建立采购计划趋势预测模块

采购预测是指企业在商品采购市场上调查取得的资料的基础上，经过分析研究，并运用科学的方法来测算未来一定时期内商品或服务市场的供求及其变化趋势，从而为采购决策和制定采购计划提供科学的依据。通过信息化手段预测采购需求在公司的采购管理中尚属空白，若能借助信息化平台，对以往的采购信息进行整合，结合企业发展战略，发现市场供求变化和规律，对各子公司、各类采购的项目的需求趋势预测做到心中有数，将有助于提高采购计划编制的准确性，确保全省采购策略制定的合理性，从而提高采购计划编制精度，降低采购风险。

## 三、烟草工业企业采购计划管理的优化策略与方案

### 1. 通过专案调整，实现采购计划与投资计划的有效对接

目前我司采购计划实行按年度编制，分月实施的原则，除个别零星应急调整的项目外，均在年度中期对全省的采购计划进行一次全盘的批量计划调整。在采购计划半年调整的现有模式上，针对投资计划下达后所带来的采购计划的增减情况，可在每年的11月份将由各级公司的投资、采购部门将投资与采购计划先行对接，于次年2-3月份投资计划下达后及时进行一次采购计划的专案调整。由各级公司的投资管理部门与采购部门共同牵头，加强沟通，密切配合，对采购年度计划中涉及的固定资产投资项目及信息化投资项目的项目数，项目金额，调整理由等进行对接与核实，由下至上汇总，由省公司采购办向公司董事会统一申报专案调整计划；由各级公司采购部门及时在系统中进行分解、录入与维护，加快企业内部信息流的高效流动，以此实现投资计划与采购计划的无缝对接。

## 2. 通过绩效评估，建立采购计划考评体系。

### 对采购计划考核标准进行界定

将采购计划执行率纳入各部门绩效考核指标，合理设置审批环节。明确各节点业务办理和审批所需耗用的时间，测算出五种采购方式的采购项目从启动实施采购计划直至完成采购所有流程所需耗用的时间，以此作为采购计划进度考评的依据，促进各承办、职能部门提高工作效率。经公司董事会审定的采购项目执行计划，应于当年全部完成。对于招标采购项目执行情况以招标公告送为项目完成节点；对于招标以外的其他采购项目以商务文件发送至谈判对象为项目完成节点；对于已经完成招标所有程序但招标失败或流标的项目，视同完成。

### 对采购计划进行进度分解

省公司各部门及各子公司要严格按照制定的采购进度计划完成采购的各环节工作，如无法按进度计划完成的需向采购办

提交书面说明进行进度调整。在编制采购计划时应注意：根据采购物资、工程或服务的规模和数量，具体的技术规范与规格，使用性能要求，对每批货物、服务或工程从准备到交货或结算需要多长时间做出安排。

### 将采购计划执行率纳入年度绩效考核

对于没有按照年度采购计划完成计划实施也未进行进度调整的子公司或省公司相关部门（政策性因素或不可抗力因素除外），可由省公司采购办通知企业管理处，企业管理部根据实际情况对责任部门绩效进行考评。

### 3. 通过优化信息化平台，提高工作效率和改善作业流程。

#### 实现与投资系统的及时对接

每年在国家局下达投资计划后，由省公司严格按照国家局下达的年度投资计划和拟建项目自主审批权限额度进行明细分解后，各级公司投资部门便可同时在投资管理信息系统中进行录入维护，形成本年度准确的投资计划。通过采购管理信息系统与投资管理系统对接与关联，由项目实施部门在采购信息系统的计划管理模块上直接对数据进行更新，实现针对投资计划变更带来的采购计划变更的线上专案调整。

#### 实现绩效考评

采购绩效指标体系包括采购计划完成及时率、采购周期、采购从启动实施采购计划直至完成采购所有流程所需耗用的时间等。通过上述数据在系统中的体现，建立子公司或部门的绩效评估体系，与采购实施过程关联，在系统中动态、持续的进行评价，正确及时反馈考评结果。

#### 实现采购需求趋势预测

采购计划是对未来计划期内采购管理活动所做的预见性的安排和部署，以确定从组织外部采购哪些产品和服务，以最好的满足企业内部的需求，而采购量与采购计划金额提供的是代表采购支出情况的数字预报。为了使这些预测的数据体现出最大价值，采购管理系统中应当建立一个趋势预测模块，建立采购需求趋势模型。以系统中存储的现有历史数据资料为基础，通过指数平滑法等定量的分析方法进行横向与纵向的对比，结合卷烟工业企业的生产经营情况及宣传促销计划，反映采购需求，市场行情的变化，形成采购计划编制的初步依据，为企业的采购决策提供支持。

#### 四、结语