

最新部门年度工作计划表格(优秀5篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。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。

部门年度工作计划表格篇一

考勤记录统计清晰、请休假记录完整，强化考勤信息化管理，通过考勤记录来掌控员工行为状态，利于强化员工的公司管理意识和规范员工行为。

二、联合工程部、采购部制定适宜可行的工程采购管理流程

使之达到申购、采购、验收、入库、进库各交接记录清晰规范)

三、规范安防管理

对安保员进行岗前培训，培训内容为：夜间职班、巡察安全隐患、上下班开门锁门、传达室职能等。

四、强化公司整体形象

从着装、标识、接待流程等多方面深化公司、营销中心、工地整体意识，专业意识，其意义在于提高员工归属感、提高我公司和我项目的整体素质及品质感。

五、提高员工执行力及工作积极性(本月工作重心)

目前，我公司的管理层存在工作不力，无良性工作氛围，缺乏主动积极性的问题，因此提出以下建议：

从制度上规避。公司管理层缺乏主动性，这个问题在中小企业普遍存在，不是一家两家的问题。之所以存在，是因为制度有缺陷。要彻底解决就必须从制度上规避。我个人认为，我们应该建立简单的标准化工作流程。简单的标准化工作流程如下：

1进行统筹布局与总结监督，由此来保证工作的执行力与延续性。

2、由本人或本部门根据每个部门、每个人的工作职责，把每周的重点工作和标准简单规定一下，以书面形式在本周末公布。重要工作的标准和完成时间以经总经理批示的为准。

3、行政部负责监督和提醒，根据个人或部门完成的情况给予一定的奖惩。对于临时安排的工作，也要派人监督和提醒。

4、没有落实而又有客观原因的，由本人及时对口汇报并调整工作方法。限期完成。

5、总经理随时随地对个人的工作进行抽查，并及时进行指导，再由监督提醒人根据老总意见对个人工作进行沟通和提醒。

6、对于老总反复强调而没有及时执行或变通执行而又未达到预期效果的事情，经办人要承担责任。这个责任就是给予一定的经济处罚。

7、工作分工(谁来做)、工作进度(什么时候做完)，以此来保证计划的可行性和实效性。

部门年度工作计划表格篇二

2017年部门工作计划怎么制定呢?下面小编整理了2017年部门工作计划范文，欢迎大家阅读参考!

着眼公司当前，兼顾未来发展。为了提高公司产品的销售量和影响力，扩大公司的生产规模，稳固和提高市场占有率，积极争取圆满完成销售任务，延安市蓝辉印务有限公司销售部特制定以下销售目标及方向。

一、计划拟定：

1、年销售目标：

1)：作业本年销售目标300万元/年。

以每年10%-20%的销售额递增。

2)：笔记本年销售目标200万元/年。

以每年10%-60%的销售额递增

2、销售方向：

1、本地市场，以延安市为根基，向周边县级市场拓展业务：

1)：延安市区各批发市场发展经销商，每个批发市场必须发展一名以上经销商(长青路批发市场除外)其他市场尽量全面发展客户。

2)：延安市区及郊区的文化用品零售店展开地毯式拓展。公司许配合零售文具店配货和配送。

3)：延安市区及郊区各学校以及学校内商店也需大力发展，潜力较大。

4)：延安地区每个县城的批发门市须努力开发，若县城批发门市无法做到客户资源意向可开发零售商，必须达到每个县城都多少有蓝辉印务有限公司的产品，或了解蓝辉印务有限公司的产品。

2、外地市场：

1)：陕西省周围各省一级批发市场全力以赴发展代理商或经销商，暂时包括以下地区：西安、郑州、洛阳、太原、呼和浩特、银川、兰州、西宁、成都、重庆。

2)：每个省一级批发市场至少发展一名代理商或2-3名经销商，暂且根据市场客户的实力、信誉，对本产品的认识积极性等以及一些客观性情况而定。

3)：如果各省的一级批发市场，暂时很难做到市场的投入或投入后效果不明显，可以在其省内二级(地市级)批发市场发展经销商，使二级市场成熟之后包围一级市场，但二级市场至少做2-3家经销商，从而达到我们的销售目的，完成销售目标。

二、客户回访：

目前在国内市场笔记本种类偏多，技术方面不相上下，为稳固和拓展市场，务必加强与客户的交流，协调与客户之间的关系：

1)关系维护：

为与客户加强信息交流，增进感情，对一级客户每两月拜访一次；对于二级客户根据实际情况另行安排拜访时间。

2)售后协调：

目前情况下，我公司应以：“卖产品不如卖服务”，在下一步工作中，我们要增强责任感，不断强化优质服务。用户使用我们的产品如同享受我们提供的服务，从稳固市场、长远合作的角度，我们务必强化为客户负责的意识，把握每一次与客户接触的机会，提供热情详细周到的售后服务，给公司

增加一个制胜的筹码。 三、价格政策：

1、定价原则：

- 1)：拉大批零差价，调动代理积极性；
- 2)：结合批量，鼓励大量多批；
- 3)：以成本为基础，以同类产品价格作为参考，使价格具有竞争力；
- 4)：顺应市场变化，及时灵活调整。

2、目的

- 1)：树立蓝辉印务有限公司的产品标准形象，扩大其影响；
- 2)：作为奖励代理的一种方式，刺激代理商的积极性。

四、开拓创新，建立灵活的激励销售机制。开拓市场，争取客源：

销售部将配合公司整体新的销售体制，制定完善市场销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高销售代表的工资待遇，激发、调动销售人员的积极性。销售人员实行工作日志制。以月度销售任务完成情况及工作日志综合考核销售人员。督促销售人员，通过各种方式争取团体和零散客户，稳定老客户，开展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

五、密切合作，主动协调：

与公司其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与公司其他部门密切联系，互相配合，充分发挥公司的整体销售活力，创造最佳效益。加强有关宣传，充分

利用多种广告形式推荐公司产品，宣传公司，努力提高公司知名度。

以上几点请各位领导多提建议与意见，为了公司的宏伟蓝图，齐心协力，共同进步，使公司走向辉煌的明天，挑战已经到来，既然选择了远方，何畏风雨兼程，我相信：用心一定能赢得精彩。

研拟工作计划的第一步，是事先了解公司的年度目标。

别忘了公司目标与个人目标

主管在设定你的下年度工作内容时，通常是在贯彻公司由上而下的年度目标，因此，你必须先仔细了解公司的年度目标，这点很重要却总是被忽略。

如果你想要的是学习新技术，你的工作计划就必须加入学习计划；如果是想增加收入，就必须研拟增加业绩的计划，或是调换部门的准备计划。

先了解公司的年度目标以及个人的年度目标，你在研拟工作计划时才不会无所适从。

计划合理但要具挑战性

接着，研拟工作计划的原则是“勿好高骛远、目标合理、具有挑战性”。

如何避免好高骛远，设定合理的目标呢？

为什么要具有挑战性？

主管不会希望你只是去设定你原本就可以达到的目标，他会期待你在未来的一年，无论在工作上或学习上都能有所突破，所以，虽然要避免好高骛远，但也得设定自我挑战的计划。

目标数字化、行动具体化

有了上述的准备与调整，接下来就进入实际研拟工作计划的4个步骤：

1. 目标数字化

只有形容词的空泛目标是没有意义，所以要把工作计划的目标与内容数字化，例如时间化、数量化、金额化。

甚至，连学习计划都可以数字化，例如，你预计花费多少时间学得某类技术，或通过某项认证。

2. 行动具体化

有了数字化的工作目标，还要附带有效的执行计划。

拟定高度可行性的策略，除了让你在落实目标时有依循的步骤，另外也会让主管更相信与支持你的工作计划。

3. 学习计划

你应该同时研拟年度的自我学习计划。公司对员工自我学习通常是抱持正面的看法，有些公司甚至规定学习计划是工作计划应具备的项目。

学习计划应该清楚的包括：学习项目、学习管道与时间、预计对自身工作产生的效益，以及希望公司给予的协助。

4. 与主管面对面沟通

我强烈建议，完成工作计划后，你一定要面对面地与主管沟通，而不是只用电子邮件把工作计划传送给主管。

面对面沟通的好处，是你可以透过主管的表情与肢体动作，

更清楚了解主管对你的各项目工作计划的看法。

你也可以藉由面对面的机会，告诉主管你的中长期目标，例如两年内希望从技术部门调往行销部门，或是3年内希望担任主管职等，请主管针对工作计划与学习计划，给予建议。

总之，不要把研拟工作计划当作是交差了事的例行事项，应该要藉这个机会，重新检视自己的职场生涯计划。

一、目标概述：

协调处理好劳资双方关系，合理控制企业人员流动比率，是人力资源部门的基础性工作之一。在以往的人事工作中，此项工作一直未纳入目标，也未进行规范性的操作。xx年，人力资源部将把此工作作为考核本部门工作是否达到工作质量标准的项目之一。

劳资关系的协调处理目标：完善公司合同体系，除《劳动合同》外，与相关部门一些职位职员签定配套的《保密合同》《廉洁合同》《培训合同》等，熟悉劳动法规，尽可能避免劳资关系纠纷。争取做每一个离职员工没有较大怨言和遗憾。树立公司良好的形象。

二、具体实施方案：

1. xx年元月31日前完成《劳动合同》《保密合同》《廉洁合同》《培训合同》的修订、起草、完善工作。

2. xx年全年度保证与涉及相关工作的每一位员工签定上述合同。并严格按合同执行。

3. 为有效控制人员流动，只有首先严格用人关。人力资源部在xx年将对人员招聘工作进行进一步规范管理。一是严格审查预聘人员的资历，不仅对个人工作能力进行测评，还要对

忠诚度、诚信资质、品行进行综合考查。二是任何部门需要人员都必须经人力资源部面试和审查，任何人任何部门不得擅自招聘人员和仅和人力资源部打个招呼、办个手续就自行安排工作。人力资源部还会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。

三、实施目标需注意事项：

1、劳资关系的处理是一个比较敏感的工作，它既牵涉到企业的整体利益，也关系到每个员工的切身利益。劳资双方是相辅相承的关系，既有共同利益，又有相互需求的差距，是矛盾中统一的合作关系。人力资源部必须从公司根本利益出发，尽可能为员工争取合理合法的权益。只有站在一个客观公正的立场上，才能协调好劳资双方的关系。避免因过多考虑公司方利益而导致员工的不满，也不能因迁就员工的要求让公司利益受损。

2、人员流动率的控制要做到合理。过于低的流动率不利于公司人才结构的调整与提高，不利于公司增加新鲜血液和新的与公司既有人才的知识面、工作经验、社会认识程度不同的人才，容易形成因循守旧的企业文化，不利于公司的变革和发展；但流动率过高容易造成人心不稳，企业员工忠诚度、对工作的熟悉度不高，导致工作效率的低下，企业文化的传承无法顺利持续。人力资源部在日常工作中要时刻注意员工思想动态，并了解每一位辞职员工的真正离职原因，从中做好分析，找出应对方法，确保避免员工不正常流动。

四、目标责任人：

第一责任人：人力资源部经理

协同责任人：人力资源部经理助理(人事专员)

五、实施目标需支持与配合和事项和部门：

1、完善合同体系需请公司法律顾问予以协助；

2、控制人员流动率工作，需要各部门主管配合做好员工思想工作、员工思想动态反馈工作。人员招聘过程中请各部门务必按工作流程办理。

部门年度工作计划表格篇三

转眼间20xx届少数民族事务部已经成立六个多月了，度过了畅快淋漓的假期，我们再一次回到这一片我们为之奋斗为之拼搏的土地上。自我校工商学院少数民族事务部成立以来一直以一种积极努力的姿态迎接挑战，克服困难，努力拼搏，取得了一系列优秀的成果，尤其在少数民族同学越来越多的工商学院中，少数民族事务部的作用可谓是其他部门所无法比拟的，这离不开各个部门的积极配合。关心少数民族同学的学习生活，实实在在为少数民族同学服务是我们的宗旨，创造一个安定和谐的学习环境是我们的最终目标。新学期伊始，为了更好地将上述这些想法落到实处，于是就20xx—20xx学年下学期的工作计划如下：

一、部门建设：

(一)部门的人员的配置：根据少数民族来源地优先的方式选择，具体为内蒙古、新疆、云南、甘肃等地各有代表。这样便于更好的了解各地区的民族文化，加强民族交流。

(二)部门工作、学习、生活作风的建设：我们以一种严谨，吃苦耐劳的精神对待工作，以服务同学，锻炼自我为主要工作职责；以一种积极向上，明确学习目标为主要的动力，在学习中起带头作用；在生活中勤俭节约艰苦朴素，保持中华民族的优良传统。

(三)部门团队精神的培养：团队精神是一个部门建设不可或缺的条件，它决定着部门的办事效率和凝聚力。经常性的在

例会中进行讨论，并将这种精神灌输到每一个部门成员的思想里，增强部门成员之间的联系和交流。

(四)例会制度：每一个星期一次例会，会议内容根据团组织学生会的分配而定，或根据具体情况而定。将例会内容传达到个人，任务落实到个人，从一开始就培养部门人员的社会实践交流能力。

二、日常工作和活动

(一)配合团总支学生会各部门做好各种活动。为搞好团组织活动，民族事务部要积极配合学院团组织的思想工作，让少数民族同学通过团组织看到其他不同生活领域的同学们的良好精神面貌和积极的思想态度。

(二)寝室文化大赛。

为了丰富同学们的课余生活增加同学们对寝室的关组，增加同寝室成员的默契配合程度，少数民族事务部将与生活部共同举办工商学院20xx学年度寝室文化创意大赛。

(三)建立少数民族信箱

1、为更好做到对少数民族的了解和关心，我们应加大对少数民族信箱的宣传力度，让更多同学了解、认知我们的少数民族信箱，懂得利用少数民族信箱这一资源及其功能。

2、就信箱的具体管理办法，我们可以将原定每周五的清空改为“每日一盯”，采用部里成员“滚动责任制”的方式进行管理，以便于更及时地对少数民族同学所反映的事宜进行了解并及时解决。

(四)出少数民族海报

我们少数民族事务部以一个月或半个月为期，推出少数民族(我院人数较少的，大家比较不熟悉的民族)特色海报展览，把海报贴在客流量大的地方。海报内容：民族介绍，风俗习惯，图文资料，有真实的照片更好。目的是让大家了解这些不熟悉的少数民族。

(五)少数民族英雄事迹展览。

为了方便少数民族同学理解本民族英雄任务，同时也为了全国各族同胞的团结，我们将会推出一个少数民族英雄世界的系列展览。我们少数民族事务部以“服务同学，锻炼自我”为宗旨，坚持厚学养德，树人育才的校训，在为同学服务的同时，也为我们提供了一个展示能力的平台。希望老师和学生给我们少数民族事务部以支持和鼓励，同时民族事务部也希望老师和学生给我们多提一些宝贵的意见和建议，相信我们民族事务部在不断的学习和进步中，一定会茁壮成长，并且创造出新的辉煌。

部门年度工作计划表格篇四

1、加强内部互相沟通和交流，提升部门战斗力

一支好的团队首先是一支纪律性强、执行力强的队伍，按时完成既定任务不放松。

(1) 要提高部门人心的凝聚力，多开展文娱和体育等集体活动，要力抓部门团队建设，力求更人性化管理，部门经理、副经理要及时了解工程师的思想动态和困难，多与工程师沟通、多体贴工程师的难处，及时要做好大家的思想工作，坚持原则，防止人浮于事的现象。

(2) 分工合作，加强内部沟通、营造良好工作氛围，鼓励和提倡发表不同看法，发扬团结协作精神，明确部门目标和个人工作目标，有计划、有条理的开展工作，能够以公司目标

为导向，妥善处理好部门工作和岗位工作中的矛盾。

2、发扬团结协作精神，强化服务思想，提高服务水平。

工程部要树立永蓝高速所有建设者是“一家人”的思想，要加强与公司其他部门、施工单位（各个层次）、监理单位、地方政府以及部门内部的沟通和交流，发挥工程师的人格魅力，熟悉同事的特点、能力和适应性，经常与同事沟通交流，创造良好的工作氛围。要求大家树立全局观念，树立服务于施工的思想，强调敬业精神和吃苦耐劳精神，把整个永蓝高速公路建设看成是一个大团队作战，统一思想、统一认识、统一目标、统一行动。

二、强化积极主动的工作作风，提高工作效率。

1、管段工程师要围绕“保通车”的大目标，继续以服务施工的思想，在工地处理问题及时，不拖拉。涉及到其他部门、需要我们牵头的要积极配合，把工作做到前面。

2、继续强化每一位工程师严格管理、热情服务的意识，避免等、靠、拖的消极工作态度，视工程为己任，加强自我认知，严格要求自我，追求完美，以身作则，树立良好的职业形象；保持良好的工作心态和服务意识，工作认真细致、敬业务实，敢于承担责任。

3、积极主动，认真负责，优质高效地完成上级交给的工作任务，遇到问题及时请示汇报，发现问题及时反馈改进，工作落实跟踪及时、到位，上传下达迅速、准确。积极跟踪落实各自的工作任务并及时反馈，强化责任感、事业心，发挥每个人的能力，限度地体现各自的人生价值。

三、做好日常工作，加强学习，不断提高业务管理水平

1、各专业工程全面铺开，全体人员要加强各专业（路基、桥

梁、隧道、路面、房建、机电、交安工程) 知识的学习, 各工程师之间互相学习, 提高业务素养, 做一个综合能力强, 合格的业主管段工程师。争取公司领导的支持, 多组织到其他优秀的项目参观、考察、学习。

2、工程师要争取多去工地巡视, 掌握进度、质量、安全状况, 每周巡视工地现场不少于3天。

3、及时发现、反映并解决工地问题, 认真做好施工日志、周质量问题汇总及现场变更方案的会签。

4、按照倒排工期计划每月督促路面、房建、机电工程的进度。及时分析进度问题, 为施工单位想方设法解决进度难题。每月25日前及时完成各自负责管段范围的进度复核和统计上报工作。管段工程师根据每天掌握的工地情况, 认真核实施工单位上报的倒排工期考核表, 并应特别注意非关键点因各种原因变为控制工期的制约点等特殊情形。如发现重大出入需及时上报, 如若有压缩工期的好的思路, 也应及时提出。

5、抓各工程界面的交叉作业。今年是土建工程全面收尾, 路面、房建、机电、交安工程全面攻坚的一年, 任务艰巨, 工期压力大, 既要保进度, 又要抓质量, 对工程技术部是一个严峻的挑战, 要提前计划, 统筹考虑, 要指导帮助各施工单位理清各界面的交叉作业, 防止打乱战, 丢三落四。

6、及时处理地方水系、路系的等遗留问题, 扫清地方矛盾, 做到不留尾巴。

部门年度工作计划表格篇五

过去的一年, 是非比寻常的一年。我们新龙第十二工程部认真落实公司工作部署, 克服困难、迎接挑战, 在上半年恶劣气候, 人员流动平常, 下半年高温酷暑, 工作任务重等不利情况下, 全面完成了公司确定的各项工作任务。

xx年，是我们实现公司发展再上新台阶的关键一年，也将是我们面临生产任务重压力、迎接严峻挑战的攻坚之年。并结合公司实际提出了xx年工作的总体目标和生产任务，制定出科学合理的工作计划。

安全是电力生产的首要要求，也是公司发展的基础。安全是电力企业永恒的主题，要始终坚持“安全第一，预防为主”的方针，认真落实安全生产责任制。按时召开班组安全周会，大力开展宣传教育，使员工从生命安全的高度认识安全的重要性，自觉的去关爱生命、关爱家庭、关爱企业，做到警钟常鸣，提高防范意识。认真学习国网公司，建德局，新龙公司的各类文件，结合“三不发生”，“九个务必”狠抓安全工作，始终确保在安全的前提下完成工作任务。

严格执行“两票”工作制度，不管任务繁简，工作两大小，必需持票作业。第一，做好工作前的现场勘查，找出危险点，不安全因数，始终要让工作现场处在“可控，能控，在控”的状态中。第二，认真严肃的开好每次班前会，“三交三查”清楚，仔细。交底时每位员工必需清楚自己的工作任务，危险点，防范措施。第三，事后总结，总结工作中的不足，安全隐患。

制定一名认真负责的材料管理员，必需了解每天进出材料，仓库必需有清楚的台账，进出材料清单，合理的上报各类材料。在项目结束后，马上盘存仓库及废旧材料的登记上缴局仓库。绝不虚报，假报材料。

在项目开始前拿到设计书及三措一按，仔仔细细的进行学习，每月排出工作计划，合理安排好每天的工作任务。在项目结束后及时上缴各类有关资料并留存根。

加强与供电营业所，配电工区等主业的交流，沟通。在其范围内的改造，施工。停电必需提前出具停电联系单，做到事先提前通知，提前准备。

施工中，科学合理安排走线，支架的安装，避免不必要的麻烦，不与用户发生口角，耐心，仔细的解释给用户听，必需做到百分之一百的优质服务。

认真传达公司及各会议精神，使其知道，了解公司的情况，时刻关心员工生活，提高员工的工作积极性。特别对于刚进公司的新员工，老员工，老师傅们更应该起带头作用，带好小徒弟，在工作上严格要求，在生活上尽心关心，让新员工在工作上大步前进，掌握各类工作，成为公司的中坚力量。让大家，整个工程部的一份子感觉新龙公司是个大家庭，工程部就是个小家庭。

xx年的辉煌已作为历史载入史册，让我们在公司的正确领导下，发扬新龙人“不怕吃苦，不怕艰辛”的企业精神，以更加奋发向上的精神状态，更加强烈的责任感和使命感，在应对市场挑战中坚定信心、迎难而上，化压力为动力、变挑战为机遇，沉着应对挑战，以求认真务实的工作作风，创新的工作理念，再度谱写出新龙公司新的篇章。最后我相信我们十二工程部在公司领导的带领下一一定能圆满的完成xx年工作目标，给公司一个满意的答案。