

# 2023年农行工作计划(精选7篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 农行工作计划篇一

为了响应上级领导关于制定工作计划的要求，xx公司在过去工作的基础上，结合自身的实际情况，对接下来的工作做下规划，具体的情况为：

好的设计队伍是公司发展的核心，公司现有的设计团队缺少一个核心人物，现有设计人员过于自我，不能从业务的角度考虑业务的设计。改变设计人员设计技能及服务意识势在必行。

业务做为公司发展的命脉，有一个优秀的业务团队对于公司来说更是至关重要的，新的一年我们将建立一个3-5人的新业务团队，对这样的一个新业务团队进行完善的业务知识培训，在最短的时间里让我们的业务人员熟悉业务技能，充分利用现有资源尽的努力、及的限度开拓新的市场。通过一定时期的培养，将在这个团队中产生一名业务经理。

鉴于目前我们的终端老客户数量有限的情况下，在尽努力挖掘老客户潜能的同时，争取拓展更多全新的'客户，对现有潜在业务进行分类，并将业务人员进行分组，鉴于目前业务上所存在的难度对业务人员进行专项培训，注重偏设计类的业务及vi设计等业务谈判力度，对市场进行分析，对一些需要全年设计服务的公司进行公关，争取能够谈成两至三个全年服务的公司，对于纯印刷类的业务不做为重点进行跟单。在第一季度做好人员的培训及市场铺垫工作，增强业务人员的

工作信心及团队和合作能力。从第二个季度开始，每个业务人员制定月工作计划，并给每个人制定业务任务。跟据业务的特点，在每一个时期对潜在业务进行重点谈判。

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于每一个业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员业务方面的生命力。适时的根据需要调整业务人员的学习方向来补充新的能量。对于我们产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是每一个业务人员要掌握的内容，知己知彼，方能百战百胜，每周都应组织业务人员对本周所谈的业务进行分析、分类，并进行一些实战演练，让每一个业务人员熟悉业务谈判的技巧。培训每一个业务人员的电话谈判及上门洽谈技巧，做好成单、跟单工作。

第一个季度，以市场铺垫及提高业务人员为主，并利用公司现有水媒体资源对公司的知名度及设计业务范围进行宣传，对现有老客户进行感情培养及业务挖掘，通过各种渠道或展会大量收集业务信息；第二季度做为业务的发展重点期，有较多的展会及很多单位将会有宣传设计业务的需求，加大电话量、上门谈判的数量，争取多出单出好单。第三个季度前期是业务淡期，充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期让业务人员组成一个强大的客户群体，跟据市场规律，联系如月饼包装类的客户，为后期的成单做好铺垫；第四季度做为业务发展的重点期，利用双节效应，加强客户谈判力度，为完成全年制定任务做最后的冲刺。

通过对接下来工作的规划和有效的执行，相信在接下来的时间里，我们的工作效率将会获得更大的提高。

## **农行工作计划篇二**

年度销售目标600万元；

空调自控产品属于中央空调等行业配套产品，受上游产品消费市场牵制，但需求总量还是比较可观。随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。湖南地处中国的中部，空调自控产品需求量比较大：1、夏秋炎热，春冬寒冷；2、近两年湖南房地产业发展迅速，个性是中高档商居楼、别墅群的兴建；3、湖南纳入西部开发、将增加各种基础工程的建设；4、长株潭的融城；5、郴州、岳阳、常德等超多兴建工业园和开发区；6、人们对自身生活要求的提高；综上所述，空调自控产品个性是高档空调自控产品在湖南的发展潜力很大。

营销方式总体来说，空调自控产品销售的方式不外三种：工程招标、房产团购和私人项目。工程招标渠道占据的份额很大，但是房产团购和私人项目两种渠道发展迅速，已经呈现出多元发展局面。

从各企业的销售渠道来看，大部分公司采用办事处加经销商的模式，国内空调自控产品企业20xx年都加大力度进行全国营销网络的部署和传统渠道的巩固，加强与设计院以及管理部门的公关合作。对于进入时间相对较晚的空调自控产品企业来说，由于市场积累时间相对较短，然后而又急于快速打开市场，因此基本上都采用了办事处加经销制的渠道模式。为了快速对市场进行反应，凡进入湖南市场的自控产品在湖南都有库存。湖南空调自控产品市场容量比较大而且还有很大的潜力，发展趋势普遍看好，因此对还未进入湖南市场的品牌存在很大的市场机会，只要采用比较得当的市场策略，就能够挤进湖南市场。目前上海正一在湖南空调自控产品市场上基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。在销售过程中务必要十分清楚我公司的优势，并加以发挥使之到达极致；并要找出我公司的弱项并及时提出，加以克服实现最大的价值；提高服务水平和质量，然后将服务意识渗透到与客户交流的每个环节中，注重售前售中售后回访等各项服务。

2. 跻身一流的空调自控产品供应商;成为快速成长的成功品牌;
3. 以空调自控产品带动整个空调产品的销售和发展。
4. 市场销售近期目标：在很短的时间内使营销业绩快速成长，到年底使自身产品成为行业内知名品牌，代替省内同水平产品的一部分市场。
5. 致力于发展分销市场，到20xx年底发展到50家分销业务合作伙伴；
6. 无论精神，体力都要全力投入工作，使工作有高效率、高收益、高薪资发展；

如果空调自控产品要快速增长，且还要取得竞争优势，然后最佳的选取必然是——“目标集中”的总体竞争战略。随着湖南经济的不断快速发展、城市化规模的不断扩大，空调自控产品市场的消费潜力很大，目标集中战略对我们来说是明智的竞争策略选取。围绕“目标集中”总体竞争战略我们能够采取的具体战术策略包括：市场集中策略、产品带集中策略、经销商集中策略以及其他为目标集中而配套的策略四个方面。为此，我们需要将湖南市场划分为以下四种：

战略核心型市场——长沙，株洲，湘潭，岳阳

重点发展型市场——郴州，常德，张家界，怀化

培育型市场——娄底，衡阳，邵阳

等待开发型市场——吉首，永州，益阳，

总的营销策略：全员营销与采用直销和渠道营销相给合的营销策略

## 1、目标市场：

遍地开花，中心城市和中小城市同时突破，重点发展行业样板工程，大力发展重点区域和重点代理商，迅速促进产品的销量及销售额的提高。

## 2、产品策略：

用整体的解决方案带动整体的销售：要求我们的产品能构成完整的解决方案并有成功的案例，由此带动全线产品的销售。大小互动：以空调自控产品的销售带动阀门及其他产品的销售，以阀门及其他产品的项目促进空调自控产品的销售。

## 3、价格策略：

高品质，高价格，高利润空间为原则；制订较现实的价格表：价格表分为两层，媒体公开报价，市场销售的最底价。制订较高的月返点和季返点政策，以控制营销体系。严格控制价格体系，确保一级分销商，二级分销商，项目工程商，最终用户之间的价格距离级利润空间。为了适应市场，价格政策又要有必须的能活性。

## 4、渠道策略：

(1) 分销合作伙伴分为二类：一是分销客户，是我们的重点合作伙伴。然后二是工程商客户，是我们的基础客户。

(2) 渠道的建立模式□a.采取逐步深入的方式，先草签协议，再做销售预测表，然后正式签定协议，订购第一批货。如不进货则不能签定代理协议□b.采取寻找重要客户的办法，透过谈判将货压到分销商手中，然后我们的销售和市场支持跟上□c.在代理之间挑取竞争心态，在谈判中因有当地的一个潜在客户而使我们掌握主动和高姿态。然后不能以低姿态进入市场□d.草签协议后，在我们的广告中就能够出现草签代理商

的名字，挑取了分销商和原厂商的矛盾，我们乘机进入市场。e.在当地的区域市场上，随时保证有一个当地的能够成为一级代理的二级代理，以对一级代理成为威胁和起到促进作用。

(3) 市场上有推，拉的力量。要快速的增长，就要采用推动力量。拉需要长时间的培养。为此，我们将主要精力放在开拓渠道分销上，另外，负责大客户的人员和工程商的人员主攻行业市场 and 工程市场，力争在三个月内完成4~5项样板工程，给内部人员和分销商树立信心。到年底为止，完成自己的营销定额。

## 5、人员策略：

营销团队的基本理念：a.开放心胸 b.战胜自我 c.专业精神；

(1) 业务团队的垂直联系，持续高效沟通，才能作出快速反应。然后团队建设扁平。

(2) 内部人员的报告制度和销售奖励制度

(3) 以专业的精神来销售产品。价值=价格+技术支持+服务+品牌。实际销售的是一个解决方案。

(4) 编制销售手册；其中包括代理的游戏规则，技术支持，市场部的工作范围和职能，所能解决的问题和带给的支持等说明。

## 农行工作计划篇三

校长在新学期的初三动员会上指出：“三超过”，“三突破”的指导思想，三超过即超过去年校平均分，超过明年区平均分，超过明年市平均分。三突破即高分有突破，要有700分的考生，高分段人数有突破，600分以上的，400分以下的

人数缩减有突破。平均分达到和超过区平均分。这就要求在实际工作中要做到主次分明，有的放矢。在教学策略和思路做一些调整。

1. 按教研中心统一部署，开学前组织本组教师认真学习数学教学的新课程标准。组织初三教师参加教研室组织的新学期培训，并组织学科教师围绕新教材认真讨论，将学习所得用以指导教学工作。

2. 在理论学习的同时，坚持业务学习，组织全组教师根据各年级教材特点，讨论教材教法，相互交流经验互相学习，互相取长补短，共同提高。

加强教研组的管理，狠抓组风建设，教研组长经常深入备课组，了解、检查本组的教学工作情况，每月对各教师的备课、听课情况检查一次，以便及时发现问题、解决问题。

初三年级要完成第一轮、第二轮复习资料和单元考试、综合考试试卷的编写。要求既针对中考，又符合学生实际。要以学生为中心，以考纲为重点，以培养学生能力为前提，以适应中考变化为目的。初一，初二年级要摸索出适应学生实际的小单元检测资料，争取通过试用，尽快定型。

学习态度的好坏，关系到学习是否主动，是否刻苦，要变“要我学”为“我要学”。而学习方法的好坏，关系到学习是否有成效，教师既要向学生交方法，又要指导学生自己总结积累方法。

树立课堂是教学的主渠道的思想，向四十分针要质量，从四十五分针求效率。在课堂上，坚持面向绝大多数，要把教学思想从“以教定学”向“以学定教”转化，要确立学生“主体观”思想。做到从问题出发，先练后讲，以练为主，精讲精练，要注意学生数学素质的培养。在教改方向上，初三年级主要从提高学生的数学素养和应试能力上进行教学研究和

教学改革，初一年级要做好小学、初中教学的衔接，重点是把学生尽快地引上正轨，同时进行培养学生自学能力的实验。初二年级要以培养优生和缩小后进面作为教改的突破口。鼓励各位教师根据所教学生的特点和教学实际，确立自己的教改课题。

总之我们教研组要多进行合作交流，发挥整体效能。教师间要建立积极的伙伴关系，加强在教学活动中的参与和合作，分享教学资源，形成教研合力，以尽快提高教研组整体教学水平。

1、做好学期初的准备工作

2、教师上交教学计划，备课组制定备课计划

3、开展集体备课、组内听课，重点听七年级的课。

4、传达教研中心的开展“质量年”的指示，提高教学质量，建立高效课堂。

1、开展集体备课、组内听课，重点听八年级的课。

2、切实开展校本教研

3、组内研讨课。

4、提高教学质量，建立高效课堂，进行相关研讨和试验。

1、期中考试

2、搞好、研讨课活动及评课。重点评价课堂是否高效，是否提高教学质量。

3、通过组内听课，推选参加区优质课比赛。

教学资料库建立、交流资料。

1、 总结积累教学案例每人至少写一个教学后记，或整理一篇完整个案(含教案、实录、教学反思)或完成一个教学案例。

2、 做好期末复习、考试。

3、 期末考试

## 农行工作计划篇四

1. 围绕学校的育人目标，以《中学英语课程标准》为基本标准，以激发和培养学生的学习英语的兴趣为基本任务，使学生养成良好的学习习惯和形成有效的学习策略，发展自主学习的精神和合作精神；使学生掌握一定的英语基础知识和听说读写技能，形成一定的综合语言运用能力。

2. 围绕教研组发展的要求，以教师成长为目标，以校本研修为主线，以课堂教学为载体，以各级各类教研活动为依托，全面促进教研组的进步和发展。

### （一）教研组

本学期初中英语学科教研工作，要以课堂教学为中心，围绕规范和深化学科教学常规，通过组织教师进行课程和课改理论学习、安排公开课、建立资源库等一系列活动来促进初中英语学科教学质量的提高。

### （二）各年级

1. 初一要抓好小学与初中的衔接教学。

个基础上进一步培养兴趣，强化基础，抓好起始年级的英语学习习惯。

2. 初二要培优补差，强化后进生的转化工作。

课任教师对本班的后进生，要了解其思想动态、寻找致差原因，有的放矢，区别对待，耐心辅导，力求稳住和缩小两极分化程度。

3. 教学要以本为本、以纲为纲。

在扎实认真教好课本基础知识的同时，还要挖掘潜力，查缺补漏，着力加强学法指导和能力培养。特别是要认真学习《考纲》和近几年扬州中考英语真题，注意对考试动向的信息收集和试题研究，提高毕业班教学效率。

1. 加强教育理论学习

本学期教研组各位老师要通过网上下载、分散学习和教研组会讨论交流等方式来学习《基础教育课程改革纲要》、《英语课程标准》、《英语课程标准解读》和《课程改革与课程评价》等有关课程改革的材料，明确英语课程在基础教育阶段的四个基本任务，特别是要认真学习和理解课程标准中的“六个基本理念”，并用这些理念来指导平时的课堂教学，以提高课堂教学效率。

2. 做好“教学常规”的学习和实施工作。

作业布置和批阅、辅导等各个环节中，以制度为准则，对照检查，严格执行。

3. 建立初中英语教育教学资源库。

本学期教研组将通过公开课、示范课、说课、评课、优秀教案、精品试题、个人总结、年级汇总和网上收集等各种形式来汇总建立初中英语教育教学资源库。以后还要不断地向资源库添入新的内容，使资源库不断优化、不断更新，真正为

我校初中英语教育教学发挥一定的作用。

#### 4. 加快信息技术学习进程。

教研组全体教师要学会电脑技术和网络技术，能熟练运用基本信息技术和白板的使用，为以后条件成熟后教师运用现代教学理论设计多媒体教学辅助课件打下基础。

#### 5. 撰写教育教学论文。

全组老师要通过理论学习，不断反思、探索，并联系实际积极撰写外语教育教学论文。每学期至少一篇。

#### 6. 努力鞭策青年教师的成长。

青年教师是英语组的一支生力军，教研组将通过听课、评课、说课、讨论等方式促其不断成长外，还要求青年教师拜经验丰富的老教师为师，经常取经，不断提高。

#### 7、搞好教研组建设。

(1) 本组共7人

(2) 每周五进行集体备课。

(3) 教案按学校要求要环节齐全、内容充实、书写工整、有教后记。

(4) 听完公开课后要在教研组会上认真进行评课，即至少提两个优点和两个缺点。要逐人逐个发言，并进行记录，形成书面材料备案。

(5) 组内教师要多听课，同一年级、不同年级的教师之间通过听课可以相互借鉴、扬长避短，从而达到共同提高的目的。

(6) 按照学校组织的安排，上好优质示范课。

(7) 将各种教研活动上形成的教师发言、教学观点、书面材料、试题资料等及时输入资源库。

(一) 三月份：

1. 制定本学期初中英语教研组工作计划
2. 商讨并制定教研组会议和活动规定
3. 加强初一级学生英语学习兴趣的培养，进行学习方法的指导

(二) 四月份：

1. 英语公开课教学及学校对外展示活动
2. 公开课交流与评课
3. 分散学习《英语课程标准》、《基础教育课程改革纲要》等教学理论
4. 九年级英语口语听力自动化考试

(三) 五月份：

1. 组织学生观看英语电影，并写好观后感。
2. 各年级开展英语后进生转化与促进工作
3. 做好毕业班英语月考考试的试题命制、阅卷和讲评工作

(四) 六月份月份：

1. 制定期末复习计划。
2. 撰写教研组工作总结
3. 九年级学生中考复习工作

## 农行工作计划篇五

在新一届校学生会成立之际，回顾往届校学生会校内工作实情，总结经验教训，针对未来校学生会工作方向、途径、具体实施流程，初步拟定具有合理性、高效性、开创性校学生会工作计划，给下一学年校学生会工作提供文字参考。

- 1、正确认识工作职责，不因自身身份而视权傲物，不应自身工作限制而妄自菲薄；
- 2、出色工作效率，高标准完成工作任务；
- 3、拥有合理周全工作方法，合理安排工作时间与内容；
- 4、含有饱满工作热情，拥有创新意识与责任感；
- 5、善于合作，团结同伴，虚心向周围人学习，为其他同学做好榜样。

### (一) 丰富校园活动

校园活动是校学生会工作一大特色，一直以来受到同学们喜爱。今年我们秉承“精心策划，周全筹备，完美呈现”，提升原有活动品质，打造一系列全新校园活动。详情见下文中“活动工作计划”。

### (二) 细致常规工作

常规检查一直都是校学生会工作基础，也是学校获得校内学生表现直接依据。检查人员仔细认真工作态度是重中之重。本学年校学生会常规工作将在前期快速稳定，并逐步提升工作质量，达到高标准。详情见下文中“常规工作计划-职能部门(各部门任务)”。

### (三) 大众调研工作

本学年校学生会调研工作将扩大其工作范围和影响力，将调研工作常态化，定时定期展开相关调研，并拓宽反馈信息搜集渠道，帮助同学们解决问题，做成真正改善同学们校园学习和生活调研成果。详情见下文中“常规工作计划-调研计划”。

### (四) 健全内务工作

校学生会对内建设一直以来是内部工作重心，本学年校学生会将加强对内团队建设，设立专项小组——内务组，建立强有力内部反馈机制，做到“一人一档”完备内务记录，打造出更加优秀学生团队。详情见下文中“内务工作计划”。

### (五) 对外缤纷校学生会社交活动

外联工作是我校与友好学校交流沟通重要途径。本学年校学生会将致力于形式丰富外联活动、专业赞助支持工作，让华师一学子能和友好学校同学更加亲切交流，共同成长，共同进步。详情见下文中“活动工作计划-外联工作计划”。

今年学生会追加了信息组。信息组将与策划组、内务组并称“三大组”，“三大组”为应校学生会工作需要建立工作小组，会在未来一年里会承担起学生会中许多重要工作，它们具体职能将根据其工作性质在此工作计划不同部分有详细介绍。

## 一、职能部门(各部门任务)。

### (一)办公室

- 2、部长安排工作时将每一名部员工作范畴分配到位，责任到人，确保工作落实情况；
- 3、协调各部门负责情况，尽可能减轻部员工作量，缓解办公室压力；
- 4、与内务组积极配合，提供数据资料，建立“校学生会干事档案资料库”；
- 5、按规定时间进行专项整治，月度总结工作。将专项整治分数交给苏航老师，月度总结交给陈丽老师。按照月度总结结果，办公室将该月获得流动红旗班级名单下发至各个部门，由各部门向各班下发流动红旗。

### (二)生活部

- 1、维持原有卫生检查、流动红旗管理以及其它常规工作不变；
- 2、与自理部开展其它与校园生活相关小型活动；
- 3、争取在10月中旬稳定生活部常规工作。

### (三)自理部

- 1、维持原有晚自习检查、流动红旗管理以及其它常规工作不变；
- 2、继续负责学生出勤记载本批改；
- 3、与生活部开展其它与校园生活相关小型活动；

4、争取在10月中旬稳定自理部常规工作。

#### (四) 体育部

1、常规工作为课间操组织与检查；

2、争取在10月中旬稳定体育部常规工作；

3、组织与体育文化相关大型活动，如运动会、高一篮球联赛等。活动期间体育部承担主要规划筹备工作。

#### (五) 文艺部

1、常规工作为“天天唱”和“眼保健操”组织与检查；

2、组织或协助校内所有与文学艺术相关大型活动；

3、长期对学校学生文艺素养进行培养提高工作；

4、文艺部部长需长期观察新部员活动现场组织、协调能力，及时发现问题，并在每个活动中做出必要指导。

#### (六) 外联部

1、撰写周密友好学校接待计划和外联出访策划；

2、及时与兄弟院校联系、往来信息；

3、积极联合其他学生组织一同展开出访工作。

#### (七) 调研部

1、定期举行大型调研活动，切实改善校园生活；

2、定期批改校学生会学生干事值周本，整理有价值建议；

- 3、向同学们搜集收集问题并及时反馈；
- 5、定期撰写公示，及时反馈给同学；
- 6、定期整理意见箱，及时给同学回复。

#### (八) 监察部

- 1、保持校服组织与检查常规工作；
- 2、继续实施积分制度，该积分将纳入“功勋个人”评定；
- 3、负责各种会议、活动、升旗考勤与会议记录；
- 4、对学生干部来活动室频次要定期统计并提交主席团；
- 5、与人事组积极配合，提供数据资料，建立“校学生会干部档案资料库”。

## 农行工作计划篇六

随着人民生活条件的不断改善，人们的生活方式和习惯有了很大的改变，同时生活节奏的加快也导致了高血压、肿瘤、糖尿病、心脑血管等慢性非传染性疾病的日增，严重威胁着人们的身体健康。慢性病的三高三低已成为一个有着普遍性的社会问题。有些疾病已成为导致人群丧失劳动力、甚至死亡的主要原因。现慢性病防治工作已成为我们公共卫生服务站的重点，现将20xx年上半年慢病防治工作小结如下：

### 1、建立组织

我们成立了以院长为组长，防保所长为副组长，卫生院和防保所相关人员为成员的领导小组。并定期开会，讨论各自所遇到的问题以及解决的方法。做到分工到人，职责明确。

## 2、慢病管理措施

慢病调查是慢病管理的重要环节，我们结合农民健康教育在全镇8个村进行慢病宣传工作，抽调了卫生院和防保所相关人员参与宣传。同时在各村，我们还安排了村医协助宣传工作。

## 3、慢病管理

35岁以上人群测血压5495人次，累计建档2921，建档占总人口的11.05%；糖尿病建档870人，建档占总人口的35.3%；恶性肿瘤新发现32人，死亡31人，累计建档122人；居民死亡上半年共98人，死亡率为3.98%。

## 4、65岁以上老年人体检

65岁以上老年人上半年免费体检567人。

## 5、居民健康档案

居民健康档案累计19847人，近1年来有动态记录18854人。

1、大多数居民已进意识到慢病防治的重要性，但由于自身条件以及农民生活局限性，没有精力、时间等重视此项问题，所以对慢病的防治有一定的障碍性。

2、65岁以上老人建档，发现慢性疾病，但由于经济原因，不及时到医院就诊或口服一些价格便宜疗效差的药物，导致慢病防控效果不够显著。

3、由于中医资源缺乏，使得老年人中医药服务工作难以开展，即使开展很难得到预期效果。

3、慢病的工作量巨大，村级工作人员无新生力量，从精力及以学历等都有障慢病工作开展的质量，效率得不到提高。

3、通过每年65岁老年人体检工作，增加体检项目，提高体检质量，使老年人感受到体检好处，认可慢病防制工作，以便慢病工作开展更加有效、顺利！

## 农行工作计划篇七

一年之计在于春，一日之计在于晨，在新一年的起跑线上，回首烙印在工作旅程上的痕迹，凭借前几年的蓄势，以崭新姿态为新的一年画上希望的蓝图、写下未雨绸缪的策略方案、献上工作的指航标，下面是人事部年初工作计划：

本年度重点做好新兴工业园投运期间的人员调配工作。

1、根据公司新的体制设置及人员定编，抽调部分优秀管理人员及生产骨干到工业园工作，使技改项目投运后，能够正常的安全经济运行。

2、根据公司各部门、单位人员岗位定编、缺编情况，随时作好调配工作。及时、准确下达人事调令和人事指令，力争使人力资源达到最佳合理配置。

做好劳动合同的签订、解除及劳动合同档案管理工作。新的一年重点做好劳动合同到期员工的续订工作。针对本次续签工作，在今年劳动合同管理工作的基础上，需进一步运作新的管理办法，对生产工人及其他工作人员拟采用中期、短期合同，对部分人员采取不再续签合同的管理办法，全面做好劳动合同的管理工作。

为进一步加强员工在一定时期内工作能力等方面的评价，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。根据公司目前生产经营状况，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、高要求。

新的一年，我们要结合公司实际，对在生产、科研、劳动、经营管理等方面，成绩突出、贡献较大的员工，要分别给予奖励。对有违反劳动纪律，经常迟到、早退，旷工；完不成生产任务或工作任务的；不服从工作分配和调动、指挥，或者无理取闹，聚众闹事，打架斗殴影响生产秩序、工作秩序和社会秩序等情况的员工，分别给予行政处分或经济处罚。

根据公司现状，结合先进企业的管理经验，参加全国性或区域性的大型人才交流洽谈会，直接引进高层次、高学历人才获得技术过硬、品德优秀的人才队伍。拟在新的一年里招聘应届大学本科生10名左右，专业主要有：电气专业5—7人，热能与动力专业2—3人，物理专业2—3人。

随着对人力资源的进一步重视，职称评定等工作已得到社会的普遍承认与重视。

1、做好新的一年公司员工申报职称工作的办理，重点做好申报初级及中级职称人员的手续办理。

2、做好公司员工职业资格证书的年审与办理工作。按照劳动部门要求，做好职业资格证书年审工作，同时根据实际适时做好职业资格的申报及办理。

1、做好员工季度劳保及劳动用品发放及管理工作，及时做好员工劳保用品的补充及相关制度修订工作。

2、做好员工人事档案材料的收集、整理建档工作，保证档案的完整性、齐全性、保密性；

3、严格按照公司规章制度，认真办理员工的辞职、辞退、除名、开除退厂手续。严格退职手续的办理，做好退职员工钱、财、物的交接监督，不留后遗症。

新的'一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。我们要不

断提升自己，以更好的姿态迎接新的一年，让我们都能在新的一年里，得到质的飞跃，工作顺利开展。