

建筑公司办公室工作计划(模板8篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

建筑公司办公室工作计划篇一

2019年是企业发展非常重要的一年，也是一个充满挑战、机遇与压力的一年。为了增强责任意识、服务意识，并充分认识和有条不紊地做好财务工作，特制定本计划。

遵守职业道德，树立良好的职业品质，严谨工作作风，严守工作纪律，坚持原则，秉公办事，当好家理好财，努力提高工作效率和工作质量。全面、细致、及时地为公司及相关部门提供翔实信息，为领导决策提供可靠依据，当好领导的参谋。

随着财务管理职能的日益显现，财务管理应参与到企业管理的逐个环节，为总体规划制定提供依据，为落实各项工作进行监督，为准确考核工作提供结果。

1、加强规范现金管理，做好日常核算，按照财务制度，办理现金收付和银行结算业务，强化资金使用的计划性、预算性、效率性和安全性，尽可能地规避资金风险。

2、努力开源节流，使有限的经费发挥最大的作用，为公司提供财力上的保证。在费用控制方面，加强艰苦奋斗、勤俭节约的理财作风，将各项费用压到最低限度，倡导人人提高节约的意识。

3、加大财务基础工作建设，从粘贴票据、装订凭证、签字齐

全、印章保管等工作抓起，认真审核原始票据，细化财务报账流程。内控与内审结合，每月进行自查、自检工作。做到帐目清楚，帐证、帐实、帐表、帐帐相符，使财务基础工作规范化。

首先实现电算化与手工记账同时进行，逐步实现计算机替代手工记账的财务管理模式，解决会计手工核算中的记账不规范和大量重复劳动极易产生的错记、漏计、错算等错误。大量的信息可以准确、及时的记录、汇总、分析、传送，从而使得这些信息快速地转变为能够预测前景的数据，提高会计核算的质量，通过一系列严格的科学和程序控制，可以避免各种人为的虚假行为，避免在实际工作中违法违规，使其更加正规化、科学化，现代化。

及时、全面、完整地提供客户需要的各种数据与资料，采取各种措施花样繁多的包装好、宣传好，务实招商基础。对已接触过的客商，要进一步了解情况，及时传递信息，把握进度，环环相扣，抓准机会，有所突破。

2019年，要继续坚持不怕苦，不怕累的工作干劲，一切以工作为重，严格遵守公司的上下班、请假等各项制度。爱岗敬业、提高效率、热情服务，对无法按期完成的工作，要主动加班加点，任务难不扯皮，任务累不推诿，甘于奉献，尽职尽责。

建筑公司办公室工作计划篇二

公司办公室承担着人事、宣传报道、档案管理、文件、接待等工作，是信息传递、政策落实、上下内外沟通的窗口，是为公司运营起辅助作用的综合部门。个人工作计划如下：

组织、协助公司制度的起草、修订、执行，督查各部门完成部门规章、岗位职责的制定，协调新旧体制之间的矛盾，建立健全办公室人事、行政等各项管理规章制度，做好业务

流程、业务规范。

加强办公室的团队建设，培养团队精神，提高办公室人员自身素养，做好办公室职责范围内的各项工作。充分发挥办公室督促、协调、落实和服务职能，并通过上情下达、内引外联做好领导的参谋和助手，做好各项服务工作。

组织收集和了解各部门的工作动态，沟通公司内部信息，为领导决策提供可靠的依据和建设性方案。协助公司领导协调各部门之间业务工作。发挥办公室督查职能。每月月底各部门上报下月工作计划时，同时上报上月工作计划的落实情况。办公室汇总，便于领导了解各部门工作落实情况。

建立健全人力资源管理的各项规范及管理制度，员工从进入公司到岗位变动，从绩效考核到批评处分，从日常考评到离职，办公室都按照文件的程序进行操作，采取对事不对人的原则，希望能达到各项工作的合法性、严肃性，能够使员工处处、事事能透过与员工切身利益相关的活动来感受公司的“以人为本”的关心以及制度的严肃氛围。

组织汇总公司年度综合性资料，为公司年度总结、工作计划和其它综合性文稿搜集整理提供材料，及时拟写、审核以公司名义制发的各种文稿，审核部门外发的文稿。严格按行文程序办理，保证文稿质量。

根据各部门的培训需求及企业的整体需要建立了企业年度培训计划，从基础的技能培训、质检培训、管理培训、团队合作培训、个人意识培训、新员工企业文化培训等等来满足企业的需要。

a□加强公司中层管理人员的培训，提高管理人员的综合素质，完善知识结构，增强综合管理能力，创新能力和执行能力。

b□加强公司专业技术人员培训，提高技术理论水平和业务技

能。

c□加强员工的思想文化水平和业务技能的培训。

d□加强营销人员的实战培训。

1、建立内部沟通机制。首先要营造相互尊重、相互信任的氛围、维持健康的劳动关系；其次要保持员工与管理人员之间沟通渠道畅通，使员工能了解公司大事并能通过多种渠道发表建议和不满，并分析导致员工不满的深层原因；最后就员工投诉方面提出合理化建议，帮助其达成最终协定。办公室将加强与员工沟通的力度，根据员工思想状况有针对性做好工作。

2、通过每季度举办一些中小型活动提高员工凝聚力。

建筑公司办公室工作计划篇三

一、党建工作计划

1、积极做好入党积极分子的培养工作，为党组织培养后备力量。每个支部至少2名。

2、做好党员发展对象的推荐、测评、培养、政审等工作，完成全年党员发展计划。

3、进一步完善基层党支部考核标准和考核办法，保证党建工作再上新台阶。

4、抓好党校建设，做好党员培训工作。

5、“七、一”期间开展一次以歌颂党、弘扬企业文化为主题的大型活动。

6、制定方案，开展好“党员先锋岗”活动。

二、宣传工作计划

3、通过专业协会和其他媒体等渠道做好产品、企业形象宣传工作。

三、群团工作计划

2、“三、八”、“五、四”、“十、一”期间各组织一次丰富多彩的文体活动。

四、治安保卫工作计划

五、档案管理 工作计划

建筑公司办公室工作计划篇四

2020年办公室后勤工作将紧紧围绕公司工作的总体要求，以“运转有序、协调有力、服务到位”为目标，抓好各项工作的开展和建设。充分发挥办公室的职能，透过脚踏实地，勤奋工作，默默奉献，为公司发展作出应有的贡献！现将个人工作计划展开如下：

服务是办公室后勤工作的重中之重：

一是实现被动服务向主动服务转变。办公室的工作突发性、偶然性、被动性强。因而，对待各项工作，要制订计划，未雨绸缪，以工作的超前性、预见性增加工作的主动性。

二是实现单一服务向全面服务、超前服务、主动服务转变。办公室的服务务必注意服务的全面性和主动性，不能只为领导决策带给简单的对与答、能做与不能做的单项服务，而就应在领导决策前动议、参谋、拿主意，在决策中关注、关心、

调查，在决策后总结、推介，从而带给超前的、全过程的主动服务。

三是实现一般服务向优质服务、精品服务转变。坚持以服务为“天职”，要满腔热情，放下架子，坚决克服懒惰情绪。

四是实现传统服务向创新服务转变。从此刻的“看一看、听一听、办一办、传一传”的传统服务模式向观念服务、信息服务、智力服务、环境服务等创新服务模式转变。

做好对外接待、人事、档案管理等一系列工作的同时，发挥好枢纽作用，用心协调配合各部门认真完成各种临时性工作。同时，营造健康的工作环境，自觉维护办公室的整体形象。做好办公室与各部门的协调，牢固树立全局观念，强化服务意识；根据公司整体工作要求，具体协调安排好各种会议、工作，做好会议记录。认真完成领导交办的工作，注重调查研究，为领导决策带给科学、具体、全面的第一手资料，在求实、务实、落实上下功夫。

- 1、在公司领导指导和帮忙下，明确任务，各负其责，做好文件的理解、传送、催办及文件管理工作，信息采集、上报的管理工作。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。

- 2、是继续做好宣传工作，以及各种迎检及接待工作。随着公司的发展，上级检查事宜越来越多，办公室要切实做到三到位，一是接待前到位，根据任务大小，周全思考，统一部署，细致安排各项接待工作。二是接待中到位，做到态度要和蔼，语言要标准，举止要优雅，接待要得体。三是接待后到位，接待后要及时清理现场，使之恢复清洁，为下一次接待做好准备。

- 3、做好档案管理工作。根据档案管理的要求，完善档案管理

制度，规范档案管理工作，注意收集整理体现公司改革成果、公司发展的材料并归档，使档案管理更科学、规范。

2020年，我会掌握最新的动态、高质量的信息、实用的宣传资料，不断完善现代化办公，提供后勤保障，为公司的大局工作服务。

建筑公司办公室工作计划篇五

1、狠抓质量安全和文明施工，确保文明施工安全生产，争取20xx年创优滚动计划任务全面完成，施工管理水平再上新台阶。

2、继续加大业务工作力度，努力适应市场的`变化发展需要，积极学习、积累和总结经验，不断提高编制标书的水平和能力，力求更多的中标工程业务。

3、进一步明晰、健全和完善业务工作流程和岗职，尤其是工程管理工作需抓紧审定。

4、材料试验室继续抓紧实施质量管理体系运行，确保早日通过计量认证，进一步拓展试验业务，扩大业务规模。

5、继续加大财务、合同履约、工程管理、印章使用及各类跨部门工作组的工作力度，进一步加强风险意识管理，增强风险预见和防范能力。

6、继续做好人力资源调配、增员、储备等工作，加强业务学习、研讨和管理力度，加强企业文化生活和培训工作，组织员工业务、管理、法律、科技等多方面知识的学习和培训，有效提高员工管理、服务技能和综合素质。

7、坚决贯彻市建委的开展建设行业职业技能培训工作的要求，开展对架子工、砖瓦工、抹灰工、钢筋工、木工、混凝土工

等八个关键工种的职业资格培训，实行持证上岗，争取达标。做好并贯彻项目经理和建造师的过渡期培训计划，确保和增强公司业务资质和业务拓展后劲。

8、继续加大第三产业的工作力度，努力发展多种经营，谋求新的经济增长点。

20xx年，在总公司领导班子的带领下，通过我们全体员工的共同努力，在建筑行业市场竞争激烈、众多同行企业效益滑坡、亏损甚至关闭的情况下，企业赢得了令人鼓舞的经营成果和可喜的荣誉业绩，呈现出稳步向前、蓬勃发展的光明前景。

20xx年，我们将顺应新形势的要求，与时俱进，进一步挖掘潜力，不断拓展市场生存发展的空间，不断寻求新的经济增长点，在探索奋进中走出企业创新之路，谱写出企业发展的崭新篇章！

建筑公司办公室工作计划篇六

以业务为龙头，稳拓业务，稳增效益，稳步推进在总公司领导的带领下，业务发展部人员顶着竞争激烈的压力，迎着招投标工作难度加大的困难，继续加大业务工作力度，主动出击，积极沟通客户，及时把握市场变化的脉搏，注意分析、积累和总结经验，积极参加公开招标及业主自行组织招标的邀请投标项目，使公司争取到更多的中标工程业务。

二、以项目施工管理为重点，加大力度，提高整体素质和管理水平

1. 严抓质量安全和文明施工，毫不松懈地抓好项目施工管理工作。

2. 完成队伍资质就位，开展风险评级和资审备案。公司进一

步加大了总公司施工队伍的资质重新就位的工作力度，经过对申报资质就位资料进行认真细致地初审、复审和最后的批准申请、确认签字后，总公司年度施工会议上公布了各施工队伍及其负责人的重新任免，较好地完成了队伍清理和重新就位的工作。

3. 加强工程项目资金使用的管理为加强对各工程项目的监控管理，保证施工进度和资金划拨的均衡适度。

三、以内部管理为中心，理顺关系，稳健管理

1. 进一步完善公司内部各种规章制度。以制度管人，按制度办事，使企业管理进一步走向规范化。

2. 根据公司发展需要，开展多种类型的员工培训。其中包括岗位技能培训，员工素质类培训等，以加强学习，提高素质为目的，有效提高员工技能，塑造多才干、复合型的员工。公司还应加强企业培训工作的策划性和针对性，组织员工进行业务、管理、法律、科技等多方面知识的学习和培训。

3. 为加强管理、规避风险，组织召开多种多样、注重实效的管理会议总公司根据业务管理工作需要。

4. 以人为本，加强人力资源管理行政人事部进一步健全人力资源库管理办法，搜集人才资源信息，为项目部用人提供人才资源信息储备。

5. 各个部门应该加强工作交流，以便在工作中各司其职发挥作用。

6. 财务部门人员应加大财税信息沟通工作力度，及时掌握国家税收政策，充分发挥了部门的职能作用。

2020建筑业务员工作计划二

一：对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二：在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三：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。

四：今年对自己有以下要求

1：每周要增加〈〉个以上的新客户，还要有〈〉到〈〉个潜在客户。

2：一周一小结，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。

3：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。

4：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直的。

5：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。

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

7：客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。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。

8：自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二

二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9: 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。

10: 为了今年的销售任务每月我要努力完成?到?万元的任务额，为公司创造更多利润。

1. 市场调查与分析。也就是根据了解到的市场情况，对产品的卖点，消费群体，销量等进行定位。这些都要从对前一年的市场形势中推断而得。

2. 销售模式。做好市场分析之后，要根据你的结论找出适合自己产品销售的模式和方法。每一个销售人员的思维模式、做事方法都有不同，因此，建材销售人员要找出适合自己的方法，如此才能事半功倍。

3. 确立销售目标。销售目标是一切营销工作的出发点和落脚点，因此，科学、合理的销售目标制定也是年度销售工作计划的最重要和最核心的部分。

4. 考核时间。销售工作计划可分为年度销售工作计划，季度销售工作计划，月销售工作计划。考核的时间也不一样。

5. 总结。就是对上一个时间段销售计划进行评判。以上五个方面是计划必须具备的。当然，计划也不是一成不变的，要根据市场的情况进行调整。

2020建筑业务员工作计划三

我们在抓好工程安全质量工作的同时，将进一步把经营管理工作作为项目管理的核心工作来抓。我们要通过深化管理，贯彻落实项目承包制，来增强企业市场开拓能力，在提高经

济运行质量，着力打造核心竞争力上下功夫。结合我们今年积累的经验教训，我们将重点做好如下几个方面的工作：

一、人才建设

人才高地的构筑，是一项系统工程。吸引人才、用好人才、留住人才，环环相扣，哪一个环节都不容忽视，不可掉以轻心。企业的竞争归根到底是人才的竞争；人才之间的竞争，又是人才管理体制和模式的竞争。因此，我们要着力于创建良性的软环境，触发人才潜能的发挥，用各方面的优势，去建设一个和谐、进取、平等、稳定的工作环境。

1. 加快人才培养，要加快高新人才的引进、培养和使用。以工程项目为舞台，加快培养青年人才，让他们在施工第一线挂职锻炼。

2. 从现有的人员中发现人才、培养人才是企业人才获得的一个最重要的来源。而培养人才的着重点是如何把青年培养成为能够适应企业发展、完成企业使命的人才，培养不仅要着重于专业技能教育更要注重素质教育。另一方面对培养的青年人才要“加荷”，使用部门要根据青年人才的具体情况安排工作，使他们在工作中把学到的知识融会贯通，变为自己的技能，通过大胆放到关键岗位使用激发其潜能。

3. 提倡“团结、启发、互助、提高”的工作形式，营造和谐的工作氛围是留住人才的关键环节之一，我们不仅要对青年人的稳定工作做思想工作，同时还要强调业务骨干、基层领导的工作作风和领导方法问题，通过与青年人“教技术、谈心声、交朋友”，为青年的更快成才搭建舞台。打造有战斗力的项目管理队伍。坚持以人为本，搞好青年人的培养工作，构建合理的人才梯次。

4. 搞好项目部管理机制的建设，使项目管理制度化，规范化。提高成本管理意识，研究成本挖潜的方法，提高管理工作的

科技含量，向管理要效益，向技术要效益。完善管理人员绩效考核制度，实现多劳多得、奖罚分明。

5. 实行荣誉激励制度，大力选树优秀典型。分公司将设立一系列表彰活动，激励员工爱岗敬业的进取意识，让广大员工学习身边的先进典型，掀起比、学、赶、帮、超的竞争高潮。在以创先争优的各种活动中，我们将评优重心向青年人才倾斜，激发他们昂扬向上。

二、经营开发方面

经营开发工作是一项相当复杂的工作，时有真假难辨，鱼目混珠的局面，稍有不慎，就会误入歧途，让工作变得被动。所有的项目在运作前都要采取规避风险的措施，对项目、合作人员要进行详细的调查、了解和筛选，承接一个项目不但要有经济效益，更要有社会效益。

1. 坚持以求真务实的态度，冷静地分析市场，确定企业自身的实力和在市场中的位置。进一步密切关注市场动态，认真分析市场趋向，根据市场需求，把注意力更多地放在资金实力雄厚、回款能力好、社会影响大、利润高的项目上。通过适时转换经营格局，充分挖掘市场潜力，为分公司经营工作稳步提速，加快发展做好扎实的工作。

2. 深化全员经营意识，大力宣传经营理念。使得全体员工明白经营工作不仅仅是个别部门、个别人员的工作，不仅仅是投标作标书的工作，而是全体员工的任务，是做好每一件工作的任务。实现全员经营模式，充分发挥企业每一名员工的积极性，以增强分公司在市场竞争中的整体实力。坚持诚信经营，靠优质的产品、优质的服务去赢得市场、赢得信誉、赢得效益。坚持换位思考，保证在施工程质量，为业主提供满意的服务，强化施工人员“每个在施项目都是新起点”的经营意识，发展和加大后续任务量，真正做到干一项工程立一座丰碑交一方朋友，得到一批新的经营信息。

3. 利用社会一切可利用的关系、渠道，进一步拓展、扩大市场。坚持利用一切可以利用的条件，大力宣传公司整体优势和综合实力，开通信息渠道，扩大信息储备量。包括外埠人员、外单位人员在内，形成一支分公司的外围经营队伍，以此，扩大企业的影响力和信息渠道，形成固定的经营渠道，争取自揽任务的比率调整至主导位置，在提高市场占有率的同时，提高企业经济效益。

三、项目管理创新，实施精细核算

一是要创新项目考评制度，完善项目管理制度。将项目责任指标细化为进度、安全、文明施工、材料管理、劳动力管理、技术、质量、成本、结算管理等多项内容，并进行分解落实到每个岗位上，以此来规范项目各岗位的权利和责任范围。摈弃原有“事后算”的被动项目成本管理方式，重点加强实际所发生的成本控制。抓好基础性工作，强化项目的日常管理，建立成本考核的预警机制，保证项目承包责任制落实到实处。

二是要推进“诚信”工程建设，以双赢为目的，抓好项目整体建设。面对“多工种、高风险、快变化、严质量、短工期、低成本”的多数施工项目现状，我们要转变观念，提高认识，深刻理解和认识施工企业属于服务行业这一概念，为业主服好务，当好参谋和助手。要广泛汲取兄弟单位项目管理经验，积极探索适应施工实际的项目建设思路和办法，克服市场因素和内部资金紧张等诸多困难，坚持不懈地从项目内部全责承包中创效创利，以此为项目增收的新突破点，使经济运行质量逐步提高。

三是要实现对施工现场管理的过程控制。加强过程控制，抓好工程质量。在工程施工中严把质量关，控制和降低工程的质量成本，减少返修、废品、复检等不必要的损失。做好现场的签证工作，对施工过程中需要修改变动的部分，经甲方同意后，均应采用书面形式予以记录。合同、预算中未包括

的工程项目和费用，应及时办理现场签证，避免事后补签而造成的结算困难。

建筑公司办公室工作计划篇七

一、本周工作回顾：

1、建立了精简可行的部门架构，编撰并不断完善部门工作内容、部门工作流程、管理制度。

同时，协同房产事业部的其它部门建立了较为科学的部门之间的交集性工作流程。

独立完成了《项目市场定位和分析报告》，并进一步确定了项目开发计划。

3、通过对房地产市场背景及前景的解析，主持并撰写完成了房产事业部的《发展策略和定位分析报告》。

为部门的进一步拓展和提升建立了基础。

4、寻找、考核、并协助相关部门和上级领导确定了在各阶段工作进程中所需要的协同合作单位，并且一直有条不紊的和各协同单位开展着阶段性工作。

5、和本部门工程部负责人考察了本地及国内具代表性的房产开发项目，为本项目的开发工作及部门未来发展定位提供了详实的资料和数据。

6、配合工程部的工作，为项目设计、施工、前期筹建等提供必要的技术支持、分析及其它需配合协调的工作。

7、项目前期报建的工作准备和开展，并根据项目进展逐步建立和融洽与各相关政府职能部门的工作关系。

8、根据工作进程逐步建立了部门人事档案和其它工作档案及管理制度，制订了《营销部管理制度》。

为将来的部门行政工作开展打下了良好的基础。

9、通过不断的分析和调整，协同策划并确定了项目名称、以及项目品牌的建立和发展思路。

10、协同工程部测算项目开发预算、提交项目销售预算。

为项目成本控制提供数据支持。

11、制定项目销售团队建立计划，并编制完成销售培训教材。

12、上级领导安排的其它工作。

二、分析促成工作的正面因素：

1、能及时调整工作思路和工作方法，集思广益的不断摸索和改进工作思路是促成本部门工作能较为顺利开展的重要因素之一。

2、加强部门员工的工作过程管理，重视工作实效，分工明确的同时讲究协调配合。

3、营造活跃、和谐的工作氛围，注重把控并适时调整员工的工作状态，使部门员工始终保持积极的工作心态。

4、积极面对问题并及时处理和解决。

我们依据“轻重缓急”程序，并坚持采用“以公司利益为原则，以有效依据来处理”的指导思路，及时化解工作中出现的各种问题。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

建筑公司办公室工作计划篇八

2-年，是公司实施“精品+差异化”战略的关键之年。公司确定的明年工作方针是：以效益为主线，励精图治、精细化管理、提质增效，全面提升经营水平，快速形成企业竞争新优势。为此，将突出抓好技术创新、管理创新等方面的工作。

一、在技术创新方面

公司将加大产品研发推广力度，快速开拓高端市场，逐步形成差异化竞争优势。建立全新的品种钢销研产一体化模式，坚定不移地走产品的高端路线，加快实施精品战略，实现品种结构优化升级。大力提升产品研发能力，进一步深化与高校、科研院所和客户的合作开发，利用安米公司的技术支持、管理指导，加大关键性、战略性技术的消化吸收和自主创新力度，形成“开发一代，生产一代，预研一代”的产品研发体系。大幅提高品种钢比例，全年品种钢销量达到22.7万吨，通过结构调整及品种钢提质提价实现增效4.5亿元。

二、在管理创新方面

公司将强化质量管理，通过管理创新，全面提升生产经营水

平，进一步增强企业竞争实力。

1、在认真总结试点经验的基础上，在主体生产单位全面推行以作业长制为中心、以计划值为目标、以设备点检定修制为重点、以标准化作业为准绳、以自主管理为基础的“五制配套”的基层管理模式，实现重心下移，提高市场响应速度和基层运营效率。

2、坚持效益、用户导向，应用战略地图等工具，加大推进对标、六西格玛[6s]管理[erp]管理和卓越绩效管理执行力度，持续创新工作方式、改进组织绩效。三是适应战略转型，将执行力提升到决定企业生存发展的高度，构建强执行力的组织架构和制度体系。

三、突出抓好铁前降成本

公司在2-年的生产工作中，将坚持系统攻关挖潜，持续推进精益生产，实现生产经营运行质量的全面提高。合理确定配料结构和堆取料工艺，力争降低配煤配矿成本---亿元。深入开展对标管理，瞄准先进找差距、找潜力、找措施、找办法，力争综合焦比、钢铁料消耗、吨钢综合能耗、成材率等主要经济技术指标优化增效---亿元。

2022建筑企业年度工作计划