

员工工作计划和目标 员工工作计划(模板9篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

员工工作计划和目标 员工工作计划篇一

同学们选我做文体委员我非常高兴，然而，在兴奋之余，也油然而产生一种担忧，担心自己是否能胜任。由于大学不同与以前，以前都由老师主宰，我只充当一个辅助工具。而大学里，我就得负担起该班所有关于文体方面的责任与活动安排，犹感责任之重！

1、坚持寓教于乐，开展各种健康有益的文体活动，促进校园文明，组织好重大节日的文艺演出和庆祝活动。

2、坚持业余、自愿、小型、多样、节约的原则，积极组织开展有益于同学们身心健康的业余文化体育活动，活跃班级文化生活，组织好各种文体比赛，搞好文体活动的检查评比工作。

3、尽可能开展丰富多彩的假日旅游活动；

4、完成学校党总支、上级交办的其它工作。 工作计划

1. 积极的响应的活动，带领全班搞好活动，勇争上游，并尽可能让更多的同学参与其中。

2. 多督促同学们在学习之余参加体育锻炼，举行寝室间篮球比赛，羽毛球比赛。通过这些活动加强班级的凝聚力。

3. 定期的组织新而有意义的活动，让大家坐在一起泛论学

习，生活，尽情疯狂。同时增加同学们的课外知识，促进同学们之间的了解。 4. 积极的听取大家的意见，并希看大家有什么好的建议大胆的提出来，大家共同努力，办好活动，为大家服好务。

5. 配合其他班委把班上的事情处理好。积极为班主任分忧 同学们，活动起来!有了你们的支持，我们对工作会更有信心;有了你们的参与，我们的活动会更加丰富多彩。

文体委员工作计划书

1、 负责策划、组织、协调班级的文化娱乐活动

2、 统一安排，对于所布置的任务，执行基础上可以保留个人意见，

3、 搞活动之前，听取大家意见，不断改进

4、 活动结束后进行书面或口头总结，以便下次活动做参考，增加经验

以上是本学期下半部分的工作计划，若无太大变动，将按照计划开展接下来时间的工作。希望同学们用踊跃提出自己的想法，集思广益，相信我班会越来越好，会成为院里最活跃的组成部分!

员工工作计划和目标 员工工作计划篇二

深入贯彻落实党的十八大会议精神，改进发展党员工作，进一步提高发展党员质量、优化党员队伍结构、增强党员队伍的生机和活力，结合我乡实际，制定本计划。

一、指导思想

坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，以科学发展观为统揽，深入贯彻落实党的十八大会议精神，突出提高党员发展质量、优化党员队伍结构这一重点，加强思想教育，加大宣传力度，改进工作方法，扎实做好入党积极分子推优工作，及以“一村一名入党积极分子”为重点的在册入党积极分子的培养和锻炼工作，深入推进201x年度发展党员工作，为党的肌体不断输送新鲜血液。

二、工作目标及工作重点

20xx年发展党员工作目标是：我乡发展党员20名以上，其中年龄在35岁以下的17名以上，高中以上文化程度的18名以上，农村女性5名以上，机关事业单位1名以上，在进城务工人员发展党员9名以上。同时，建立一支数量充足、素质优良、结构合理、充满活力的入党积极分子队伍，全乡20xx年入党积极分子总数达71名以上，各党支部入党积极分子数与新发党员数之比保持在3：1以上。（各党支部20xx年发展党员指导计划数附后）

工作重点是：以工人、农民、高知识人群、“两新”组织、中小学为重点领域，以35岁以下、高中以上学历、女性和农村致富能人、进城务工人员中的先进分子为重点对象，以保数量、提质量为主攻方向，着力改善“两新”组织党员人数过少、农村党员队伍结构不合理的现象。

三、主要措施

1、开展“公推选优”入党人选活动，着力发展党员“源头萎缩”的问题。要改变过去“等人上门”入党的习惯做法，年初组织开展1次公推入党人选活动，通过党员推荐、群众推荐、群团组织推荐等方式，把各个领域的党外先进分子纳入组织视野，择优确定入党对象，并有针对性地加强宣传教育，引导他们

向党组织靠拢，丰富发展党员工作的源头。各党支部要建立入党对象名册和建立入党对象台帐。

2、加大入党积极分子的跟踪培养力度，着力入党积极分子素质不高的问题。各村党支部要以“一村一名入党积极分子”重点培养机制为抓手，重点抓好20xx-20xx年度“一村一名入党积极分子”的跟踪、培养、使用工作，抓好20xx年度“一村一名入党积极分子”的培养工作，分别建立跟踪台帐，加强对他们的培养、锻炼，培养考察期满又符合条件的，要及时发展为党员。乡党委将通过党员活动室、党员干部远程教育网络等阵地抓好集中培训，借助“三送”工作、发展产业、公益事业、计划生育、招商引资等急难险重工作载体抓好实践锻炼，促进入党积极分子尽快成熟。

3、要加强对党务工作者的业务培训，着力发展党员工作程序不到位、材料不齐全的问题。乡党委将于上半年组织党支部书记、组织委员和相关党务工作者进行发展党员业务知识的专题培训，重点学习《中国共产党发展党员工作细则(试行)》和中央、省、市、县关于党员队伍建设的文件精神，以及发展党员工作表格及材料的填写要求等，进一步提高广大党务工作者的业务素质和能力，坚持做到按程序发展党员，按规范要求填写发展党员材料。凡程序不到位、材料不齐全的，乡党委不审批为预备党员和正式党员。

四、组织领导

1、落实工作责任。各党支部要把发展党员工作作为新时期加强党员队伍先进性建设的一项重要任务来抓，党支部书记是第一责任人，要切实履行职责，直接抓好本党支部的发展党员工作的具体事宜。

2、制定工作计划，各党支部要对本单位党外先进分子、申请入党人、入党积极分子、发展对象情况进行专项调查，并对党员队伍的数量、结构、分布、素质等情况进行分析研究，

制定出符合本地本单位实际的工作计划，并采取有效措施，精心组织实施。各党支部制定的发展党员工作计划要于7月1日前报乡党委。

3、建立工作台账，各党支部要建立入党申请人台账，入党积极分子台账，新发展党员花名册，农村党支部建立农村致富能人台账，“一村一名入党积极分子”跟踪培养台账。同时要
坚持台账、名册季报制度，分别于9月25日、12月25日前上报乡党委。

4、加强检查督促。乡党委建立发展党员工作例会制度，定期研究解决发展党员工作中出现的新情况新问题。在农村要继续实行发展党员“三定一包”责任制、评先进党支部发展党员工作“一票否决”制和年内未发展党员的村支部重点管理制度，确保年度计划顺利实现。乡党委将定期组织人员对各党支部开展发展党员工作进行督查，并在年底进行专项考评。

员工工作计划和目标 员工工作计划篇三

紧紧围绕学校的中心工作，认真贯彻执行学校的办学思想，“坚持后勤服务一切，一切活动后勤协助为先。”强化后勤服务意识、营造环境育人的特点；明确职责分工，健全制度，规范操作，为实现学校的各项工作目标提供良好的后勤保障。

1、力争为教育一线提供优质服务。

2、勤俭持家，为学校当好家，理好财。

（一）物质环境

1、做好学校假期施工后操场、厕所及各房间物品的恢复工作，为开学做好准备，保证学校如期开学。

- 2、按时发放、补办师生教学用书，保证教学工作的正常开展。
- 3、做好开学初一系列办公物品的采购准备工作，及时发放教学所需的必备物品，为师生提供物质保障。
- 4、抓好校园环境建设，做好绿化美化及校园周边的环境治理工作。

（二）教职工福利

- 1、按月做好教职工的住房公积金、各项社会保险的缴纳；年底完成20xx年住房公积金的基数核定工作。
- 2、9月完成残疾人就业保障金的核缴工作；每月按时向税务机关代缴教职工的个人所得税。
- 3、按月做好教职工的工资统发工作，保证按期上报统发工资数据。
- 4、对新调入人员进行工资核定，依据上级部门开具的工资介绍信及时兑现工资。

（三）校产管理：

- 1、认真贯彻执行校产管理的有关规定，做好固定资产的登记、管理、入账及每季度数据上传工作。
- 2、个人借用的教学用具要造册登记，学期结束照册收回。完善管理制度，落实保管责任。
- 3、教师办公用品由年级组长统一领取，班级用办公用品由班主任领取，领用时，由领用人登记签字后方可领取。（桌椅、信息技术等办公用品找马春宏；常用物品找孙艳华；卫生用品找裴凤兰）

5、使用者要爱护校产，应妥善保管好所使用设备，采取责任制，损坏或遗失要查清原因，有责任须照价赔偿，纳入师生、班级考核评价。

6、各专业教室由专人负责，室内器材应加以妥善保管并建立财务账目，各种器材、教具、仪器要合理使用，建立和健全保管机制。教师、学生进入专业教室，须经专业教室负责人同意方可进入，并且要严格执行管理条例，谨防损坏器材，杜绝安全事故的发生。

（四）财务管理：进一步规范收费管理。严格按照上级有关文件规定执行。进一步完善财务管理制度，严格执行财经纪律，严格财务收支两条线管理。

1、开学初准备迎接秋季收费检查

2、财务管理必须严肃制度，按时公开，接受监督，财务应有清晰的透明度，各项财务工作依章办事，有章可循，有据可查。

3、财务坚持收支两条线管理，节约开支，精打细算，做到收支平衡。

4、所购物品须开具正式发票，财务人员审核发票的真伪及规范性，确认无误并经校长审核签字同意后方可报销。

5、加强对财务账目的学习及管理，认真及时审核原始凭证，并登记入帐，记好各类账本；及时核对银行存款及现金账，做到日清月结，做到帐帐相符，账款相符，帐表相符。定期向校长报账。

6、做好财务月报表、季报表、年报表工作；做好20xx年财政预算□20xx年财政决算工作。

7、按季向统计局上报能源报表，104、105报表。

（五）其他

1、加强门卫的监管力度，严防影响校园安全情况的发生。

2、加强对临时工的管理及生活保障工作。

3、做好图书的整理工作，为师生借阅图书提供方便；年底做好报刊杂志的征订工作。

4、做好期末物品的回收、检修及规整工作。

员工工作计划和目标 员工工作计划篇四

在这xx年的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。20xx年公司员工个人工作计划工作计划。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制

度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域

的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

员工工作计划和目标 员工工作计划篇五

继续坚持“围绕中心、服务大局”的指导思想，牢固树立“审计为发展服务”的科学理念，切实履行监督职责，发挥审计工作推进教育发展、推进依法行政、推进制度创新的作用。

(1) 继续深化经济责任审计。

认真执行《县级以下党政领导干部任期经济责任审计暂行规定》，做到凡“离”必审。同时加强任期内经济责任审计，使审计关口前移，变审计发现型为预防型。进一步规范经济责任审计行为，尝试实行经济责任审计预告制、工作联系制、情况报告制、跟踪落实制、结果公告制等。

(2) 继续深入开展财务收支审计。

以自主创新为动力，在经济责任审计的基础上实施财务收支

的真实、合法、效益的审计，努力深化审计内容，不断改进审计方法。积极开展食堂、房屋出租等情况的审计，逐步规范核算行为，提高资金使用效益。

(3) 进一步完善相关的内部审计制度和操作规程，搞好内审人员后续教育工作。

(4) 认真抓好跟踪审计。

以审计意见、建议的落实和审计成果的运用为重点，实行跟踪审计回访制度。督促检查单位自觉执行审计意见和建议，促进单位财务管理工作进一步规范化、制度化、法制化。

1、坚持以人为本，以法治审的原则。加强审计队伍建设，提高审计人员的素质，努力学习《审计法》、《会计法》、《内部审计具体准则》等法律、法规和审计业务知识，继续发扬“依法、求真、严谨、奋进、奉献”的审计精神。

2、贯彻“全面审计、突出重点”的方针，做到认识到位；强化管理、夯实基础、质量到位；突出重点、落实责任，成果到位。开展文明审计树立公开、公正、文明、廉洁的审计形象。

3、坚持求真务实，讲求实效的要求，坚持一切从实际出发，实事求是，做到原则性和灵活性的和谐统一。

4、发扬“严谨细致、一丝不苟”的作风，把它贯穿到审计业务的全过程，力求做到从审计计划、审计方案、审计取证、审计报告的撰写到审计成果利用，都严谨细致，以避免审计风险的产生。

员工工作计划和目标 员工工作计划篇六

一、女生的权益是最重要的，尤其是在我们女多男少的第一

师范学院里，所以我想同权益委员、治保委员一起来做好维权的工作，及时提醒同学注意人身财产安全，提高大家防骗、防盗的意识，尽最大努力保证大家的安全。

二、鉴于我们班的男同学都比较“低调”、比较“内敛”，但又是我们八班不可或缺的一份子，所以男、女生的关系问题很值得关注。我认为我们班的女生大多都是比较宽容、大方的，都很想和男生相处融洽，将我们八班凝结成一个整体，所以我想通过和女生交流，要班里的女生都来关注五个男生，主动邀请他们参加到班级活动中来，在活动中改善男、女生关系，用真诚的心“打动”、“感化”男生，使八班更加团结、优秀。

三、仔细观察女生的生活，关注女生的情绪。当发现女生在情绪上有很大的波动，或是和他人闹了矛盾，我会在征得她的同意后，用真诚的心去倾听她的苦恼，然后采取切实可行的方法帮助女生排忧解难。

四、我认为女生最可爱的地方就是能够做到心灵手巧，号召大家把自己知道的手工活教给其他同学，当然也有一些书画、乐器、舞蹈等方面的交流学习，大家共学共勉；同时也可以发挥班里的兴趣小组的作用来互相学习。

五、精心策划女生节活动。在女生节期间可以组织大家搞一些文体活动，比如跳绳比赛、手工制作比赛等，当然，越有创意越好，用活动来展现八班女生的独特风采。

以上就是我对女生委员工作的一些想法，我相信还有很多事情我可以去做，在这里就不一一列举了。我希望在以后的工作中能够得到老师、班干部、同学们的支持、监督，让我能够把工作做得更好。

最后，祝愿我们八班越来越好！

教科系 09小教8班

女生委员 刘成

员工工作计划和目标 员工工作计划篇七

下面是计划网工作计划栏目小编精心为大家整理的2018业务员工作计划书，欢迎阅读。

2018业务员工作计划书【一】

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17x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最好的，你是独一无二的。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达到xxx万元的任务额，为公司创造利润。

2018业务员工作计划书【二】

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达*万元以上(每件*万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业

市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到*万元以上代理费(每月不低于*万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达*万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动

地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接2018年新的挑战。

员工工作计划和目标 员工工作计划篇八

20xx年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事。

20xx年通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开招标。

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益全线凸现。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的材料设备价格东和湾比东和银都便宜了，东和春天西区比东区价格降低了3-5%。为公司节约了100多万的采购资金，直观有效地降低了材料设备采购成本。

4、监督机制基本形成。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐败。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

20xx年采供部继续围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在原东和银都、东和湾、东和春天的原价位的基础上下浮5-8个百分点(当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整)。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采供部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送审计部复核。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到锻炼。

20xx年采供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合

格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。房地产和建设行业是个相对特殊、独立的行业，供应商圈子相对独立，比如钢材、水泥可用供货商资源并不多。房地产企业都用着很多同样的供应商。因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为东和服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。我们发展了诸如：达钢集团、拉法基水泥集团、鸽牌电线电缆公司、伊士顿电梯集团等战略合作伙伴单位。从而抢占节约成成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

20xx年采供部进一步加强了对材料、设备信息的管理，每一次材料设备的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

20xx年采供部特别注重，除组织部门人员进行培训外，还注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料设备负责到底，保证了对材料、设备有效的追踪。

1、公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程(10个)

房地产企业管理水平的差异最明显的体现在流程管理上的差异，流程管理成熟度是衡量企业是否进入规范化的主要标志，公司从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。抓住公司推行流程管理的契机，细化采购

管理流程,从而全面提高公司采购管理水平。

2、制定采购预算与估计成本。

制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测,是对整个项目资金的一种理性的规划。它不单对项目采购资金进行了合理的配置和分发,还同时建立了一个资金的使用标准,以便对采购实施行为中的资金使用进行随时的检测与控制,确保项目资金的使用在一定的合理范围内浮动。有了采购预算的约束,能提高项目资金的使用效率,优化项目采购管理中资源的调配,查找资金使用过程中的一些例外情况,有效的控制项目资金的流向和流量,从而达到控制采购成本的目的。

3、改进供应商的选择。

在进行供应商数量的选择时既要避免单一货源,寻求多家供应,同时又要保证所选供应商承担的供应份额充足,以获取供应商的优惠政策,降低物资的价格和采购成本。这样既能保证采购物资供应的质量,又能有力的控制采购支出。根据我们的规模,供应商的数量以14、建立重要货物供应商信息的数据库。以便在需要时候能随时找到相应的供应商,以及这些供应商的产品或服务的规格性能及其他方面的可靠信息。

4、建立同一类货物的价格目录。

以便采购者能进行比较和选择,充分利用竞争的办法来获得价格上的利益。

5、采购员根据图纸提前介入询价。

设计图纸出来后,采供部提前介入,争取赢得时间,降低采购成本。

在20xx年的工作中，我们部门要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。同时我部门希望公司各个部门出新、出奇的想出不断下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

员工工作计划和目标 员工工作计划篇九

一年来，我坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。思想上，我认真学习邓小平理论，学习党的基本知识和有关政治思想文件、书籍，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法律法规，按党员标准严格要求自己，并把它作为思想的纲领，行动的指南；除此之外，我还积极参加党委组织的各种政治学习及教育活动；积极向广大员工宣传党的方针政策和公司党委的精神；时刻牢记为人民服务的宗旨；积极参与基层建设，在工作中要起到模范带头作用，做广大职工的表率。同时，我还利用业余时间自学了风电前期业务知识和建设工程安全管理知识，为完成做好本职工作打下了坚实的基础。

20xx年，我的工作主要有三部分内容：一是继续办理一期工程前期手续，二是负责施工现场建筑工程管理，三是负责施工现场安全管理。今年是我们申能达茂旗百灵庙风电场一期48mw工程的开工之年，也是公司走出上海之外的第一个项目的开工之年。所以，前期手续能否顺利办理完毕，直接决定了我们能否顺利开工。写到这里我的心情是沉重的，作为一个前期人员，我是不够称职的。从20xx年14月5日拿到内蒙古自治区发改委的批复文件后，我就一手开始办理土地报批

手续。直到今天，我们的土地手续还没有上报到内蒙古自治区国土厅，这当然与我的努力与否是分不开的。不过，一些客观因素的存在也是导致现在这种情况的主要原因。由于20xx年是第二次全国土地调查土地利用分类实行的第一年，所以我们去年做的土地利用总体规划图和权属现状图已经作废。今年，我们只能重新再做修编后的土地利用总体规划图和权属现状图，等到我们将这些规划图、权属现状图、土地评估报告等资料组卷完成并在达茂旗国土局会签完毕已经是7月份了，会签完毕第二天，我同达茂旗国土局土地耕地保护科的工作人员一起来到包头市国土局，并将土地报批组卷材料上报到市局。但是，这个时候达茂旗仅有的30公顷土地指标已经没有了，给我们的答复是排队等候。我们通过市政府的秘书，找到市国土局办公室主任，经过协调，指标还是不好分配，不过答应我们可以先向市政府打报告。我们只能在原有协调的基础上继续寻求帮助，通过做好局领导的工作，取得用地指标，尽快推进审批手续的办理。

项目审批除了包头市政府向自治区国土厅行文，还需取得包头市人力资源和社会保障局《关于申能达茂旗百灵庙风电场一期4×8mw工程建设用地社会保障审查的意见》批文。在发现该问题的同时我就积极与当地同行业企业进行沟通，吸收经验，多渠道进行公关，协调达茂社保中心为被征地牧民开立账户、协调社保局推进被征地牧民缴纳新型农村牧区养老保险等，并协调达茂社保局出具缴费说明。但是20xx年作为内蒙古社会保障工作的关键年，最终包头市社保局未能放宽条件出具批文。上周我又去了趟达茂旗人力资源和社会保障局，社保中心主任答应本周带我去包头人社局找相关负责人协调。一路走来，经历了种种考验和磨砺。

不过我相信，它可以使我变得更成熟、也使我认识到了自己的不足。事物发展了变化了，工作方法和视点也应该随时加以调整 and 改变，这方面做得很不够。比如在和一些单位进行沟通上没有进行深入的分析 and 发现问题，以至于后来我们被

人家牵着鼻子走。所以，无论什么时候，洞察和发现走在问题的前面，才会事半功倍。

20xx年5月18日，申能达茂旗百灵庙风电场一期工程开始开工建设，今年的主要基建工程基本都是建筑工程，作为一名土建技术人员，我深知自己的责任重大，除了跑前期手续，我基本就呆在工地，利用自己所学的知识 and 多年的经验，加强现场建筑工程施工管理，协助项目经理做好建设项目质量、进度、投资控制、合同管理、信息管理及组织协调工作。首先我认真阅读、熟悉设计图纸，组织相关单位进行图纸会审。审核施工单位的施工组织设计和施工技术方案，对不符合技术规范和现场实际情况的方案提出审查意见，并监督落实执行。审查建筑工程的进场材料、成品、半成品，监督本专业监理工程师执行材料试验见证。

同时，我还加大对施工过程的巡视检查，重点部位和关键工序组织旁站监督，发现质量问题和施工工艺问题及时报告项目经理，下达质量整改通知单，并跟踪落实整改工作。检查本专业的隐蔽工程、分项工程质量并参加验收。组织参加工地周例会，协调本专业各工种的工程配合工作。协调施工及监理单位的业务关系，管理、监督上述单位按照规定履行各项责任。除了做好工程管理，我还加强与政府相关主管部门的业务联系，增进了解，为项目顺利开展打下良好基础。

众所周知，安全问题在电力生产中占据首要位置，他除了要保障工作人员的安全，同时更要保障建设项目目标的顺利实现，否则一旦出现问题，牵连甚广，因此安全工作成为建设项目管理的第一位工作，容不得半点忽视。作为安全管理员，我以身作则，教导身边的每一位员工树立良好的安全意识，深入现场对每一位从业人员进行安全教育宣传，对违反《安规》的员工，晓之以情，动之以理，实行全方位、全过程的安全监督管理工作。首先，要求施工单位对每位入厂人员在进入施工现场之前必须认真学习《电力建设安全工作规程》，进行公司、工地、班组三级安全教育，让他们深刻认识到风

电建设安全生产的重要性，以及进入施工现场之后的注意事项，确保不会因个人不当行为产生不必要的伤害或损失。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距领导和同志们的要求还有不少的差距：主要是对政治理论和业务知识的学习抓得还不够紧，学习的系统性和深度还不够；工作创新意识不强，创造性开展不够。在今后的工作中，我将从以下几个方面做起，以对工作、对事业高度负责的精神，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，不辜负领导和同志们对我的期望。

一是进一步强化学习意识，在提高素质和能力上下功夫。把学习作为武装和提高自己的首要任务，牢固树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习、勤于思考的良好习惯。把参加集体组织的学习与个人自学结合起来，一方面积极参加集中组织的学习活动，另一方面根据公司发展和工作需要，本着缺什么补什么的原则，搞好个人自学，不断吸纳新知识、掌握新技能、增强新本领。

二是进一步强化职责意识，在争创一流业绩上下功夫。进一步树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，埋头苦干，奋发进取，追求卓越，充分发挥共产党员的先锋模范作用，努力创造一流的工作业绩。

三是强化团队意识，在工作中一定要遵章守纪、团结同事、务实求真、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。

20xx年即将过去，我将会带着我这一年的经验教训迈入20xx年，优点发扬光大缺点一一改正，努力的做好自己的本分，

努力学习业务知识，努力提高自身的实践能力，为申能贡献自己的力量，与申能同进步，共繁荣。