

最新督查室月度工作计划(实用9篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。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。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

督查室月度工作计划篇一

一、认真学习建安公司领导在建安公司管理提升暨降本增效大会上的讲话精神。

二、进一步落实好施工任务的各项管理规定，促进施工任务安全工作长效开展。在总结八月份好的安全工作经验基础上，扎实做好安全宣传、教育工作，提高党员安全施工与管理的自觉性，保持安全生产的大好局面。

酒后施工、违章蛮干等现象发生。树立正确的安全意识，增强岗位责任心。

四、召开一次支委会，研究与发展对象谈话的工作。

五、围绕“国庆日”组织开展活动。

六、收缴三季度党费。

七、进一步开展“三大规程”活动，在国庆节前进行施工安全全面检查。

八、完成上级党委交办的其他工作任务。

1、认真学习建安公司领导在建安公司管理提升暨降本增效大会上的讲话精神，并组织职工进行讨论。

2、认真开展扶贫济困“一日捐”活动。

3、认真开展法制宣传教育月活动。

4、组织职工认真学习大屯公司党委书记义宝厚在公司创先争优活动总结大会上的讲话精神。

二、组织职工进行“加强管理、降本增效，做精做强建安公司”大讨论活动，并对活动进行总结。

三、结合建筑分公司实际，加强施工现场党员干部及管理人員的安全思想教育工作，加强管理人員的安全意识，增强岗位责任心。

四、召开一次支部党员大会工作，确定了发展徐国冬同志为中共预备党员。

五、围绕“中秋、国庆两节期间的安全工作”组织开展活动。

六、收缴三季度党费。

七、进一步开展“三大规程”活动，在国庆节前进行施工安全全面检查。

八、完成上级党委交办的其他工作任务。

督查室月度工作计划篇二

五月份工作业绩不是很理想，带着压力走进了x月份，从月初起想象每一天都是月底的最后期限来冲刺，心里定下一个目标，没有退路的去完成，想放弃的时候再逼自己一把，实现的时候才发现原来失败的理由都是种种借口。

打不出意向客户从前总是抱怨打不出意向客户，上班到下班，

为了打电话而打电话，下班打卡的时候抱怨一句，没有意向客户，现在才发现是没用心去打，目的性太强让我的表述过于直接，只会让客户和自己的距离越来越远，做不到沟通，更谈不上成单。

逼单技巧不能灵活运用客户总有各种理由推脱，而我总是一味的被客户牵着走，有时甚至为客户找理由，时间一长，客户没兴趣了，有可能的单子也黄了。

不能让客户记住没有把自己成功的推销给客户，意向客户很少，竞争者很多，做不到跟踪，又没有自身优势，总容易把客户跟丢了。

把握不好意向客户花费很长时间投入很大精力跟踪的客户，到头来发现不是关键人导致最终把机会拱手让人已经发生了三五次，甚至跟踪到最后发现客户早已合作。而对于某些客户没有足够的敏感度而错失良机也一再发生。

失败固然能总结教训，但一次签单也能让人从中总结出经验，希望已经到来的x月我能总结以往的经验教训灵活运用谈单技巧顺利完成目标任务。

二x月工作计划

1. 保证电话量每一个电话都用心去打，才会被客户记住，把握好每一个客户，既然客户把电话打回来，肯定是有意向，一定提醒自己不要忽视。
2. 不要把时间都放在挖掘下一个意向客户身上，及时回访很重要。对于心里认定为ab类的客户一定要及时约见。
3. 把握好时间，趁热打铁，单子不签回来随时都会发生变化，客户不急灵活运用方法逼单。

4. 多和同事打打配合电话。

x月已经开始了，一切清零重新计时，我会把每一天当做最后一天按部就班的去完成任务。

督查室月度工作计划篇三

- 1、了解负数的意义，会用负数表示一些日常生活中的问题。
- 2、理解比例的意义和基本性质，会解比例，理解正比例和反比例的意义，能够判断两种量是否成正比例或反比例，会用比例知识解决比较简单的实际问题；能根据给出的有正比例关系的数据在有坐标系的方格纸上画图，并能根据其中一个量的值估计另一个量的值。
- 3、会看比例尺，能利用方格纸等形式按一定的比例将简单图形放大或缩小。
- 4、认识圆柱、圆锥的特征，会计算圆柱的表面积和圆柱、圆锥的体积。
- 5、能从统计图表准确提取统计信息，正确解释统计结果，并能作出正确的判断或简单的预测；初步体会数据可能产生误导。
- 6、经历从实际生活中发现问题、提出问题、解决问题的过程，体会数学在日常生活中的作用，初步形成综合运用数学知识解决问题的能力。
- 7、经历对“抽屉原理”的探究过程，初步了解“抽屉原理”，会用“抽屉原理”解决简单的实际问题，发展分析、推理的能力。
- 8、通过系统的整理和复习，加深对小学阶段所学的数学知识

的理解和掌握，形成比较合理的、灵活的计算能力，发展思维能力和空间观念，提高综合运用所学数学知识解决问题的能力。

9、体会学习数学的乐趣，提高学习数学的兴趣，建立学好数学的信心。

10、养成认真作业、书写整洁的良好习惯。

这一册教材包括下面一些内容：负数、圆柱与圆锥、比例、统计、数学广角、整理和复习等。圆柱与圆锥、比例和整理和复习是本册教材的重点教学内容。

在数与代数方面，这一册教材安排了负数和比例两个单元。结合生活实例使学生初步认识负数，了解负数在实际生活中的应用。比例的教学，使学生理解比例、正比例和反比例的概念，会解比例和用比例知识解决问题。

在空间与图形方面，这一册教材安排了圆柱与圆锥的教学，在已有知识和经验的基础上，使学生通过对圆柱、圆锥特征和有关知识的探索与学习，掌握有关圆柱表面积，圆柱、圆锥体积计算的基本方法，促进空间观念的进一步发展。

在统计方面，本册教材安排了有关数据可能产生误导的内容。通过简单事例，使学生认识到利用统计图表虽便于作出判断或预测，但如不认真分析也有可能获得不准确的信息导致错误判断或预测，明确对统计数据进行分析的重要性。

在用数学解决问题方面，教材一方面结合圆柱与圆锥、比例、统计等知识的学习，教学用所学的知识解决生活中的简单问题；另一方面安排了“数学广角”的教学内容，引导学生通过观察、猜测、实验、推理等活动，经历探究“抽屉原理”的过程，体会如何对一些简单的实际问题“模型化”，从而学

习用“抽屉原理”加以解决，感受数学的魅力，发展学生解决问题的能力。

督查室月度工作计划篇四

在公司领导和其他同事的帮助和支持下，对人事行政方面的事务有了更多的了解。为了弥补过去的不足，取长补短，特对过去一年的工作加以回顾，进行全面总结。

可以看到20xx年的招聘工作其实是很大的□20xx年入职262人次(含夏季和冬季临时工40人次)，是公司成立以来入职人数最多的一年，单比去年就增加了70%多。但是，公司的离职率也在不断增加，今年离职192人次，比去年增加将近50%。从此数据可以看到，公司的流动率是非常大的，但是我们应该相对的看待这个问题，因为这个现象在制造行业中是很普遍的问题。

从招聘的情况来看，也摸索了一些招聘的规律：生产一线人员可通过社区张贴广告、内部推荐、开发区职介所推荐和开发区现场招聘会来进行，周期短、花费成本较少，并且效果显著；其他人员，比如技术人员、管理人员则可通过现场、网络招聘来进行，所需招聘成本招聘周期相对而言大些，但可以招到适合公司的人才。

由于公司在不断发展壮大，明年的招聘任务也会更加的困难，但是我们有信心做好，也希望各部门可以大力的支持和配合。

从20xx年9月开始了公司员工手册的编写工作，《员工手册》涵盖了公司简介、公司组织架构、工作时间管理制度、薪酬福利管理制度、培训、员工行为规范管理制度等方面内容，全面详细的对公司进行了介绍和相关制度的完善和规范。做到了有规可依、有规必依，对员工所关心和日常的行为规范进行了明文的规定。手册的出台，会使公司的正常发展更加顺利和顺畅。由于涉及的内容很多，范围很大，此手册也在

不断的完善和修改，相信会在20xx年上半年和大家见面。

备注：此统计只针对当月在职员工考勤，离职员工数据不在此内。

从统计的不完全数据来看，今年各部门迟到的总次数和违反制度的总金额明显的比去年少。特别是研发部，迟到次数从去年的36次下降到现在的10次，违反制度的总金额也比去年减少了60多元。

可能有些同事知道研发部有一个不成文的内部规定，那就是迟到忘打卡每次罚款翻倍，下次再犯时再翻倍，比如说本月第一次忘打卡罚20元，第二次再犯时，就是40元了，第三次再在上次的罚款基础上翻一翻。在这里，我不是提倡研发部的这个做法，只是觉得适当的奖惩可以让我们的工作做得更好。

认真办理办公用品的出库，并履行稽查职能。年底对各部门的办公用品进行了统计，发现大家的办公用品使用量有了明显的减少，公司在不断发展壮大，人员也不断增多，为何办公用品的使用量不增返而减少了呢？我想可能是大家积极响应和支持公司的“节约”意识的号召。

这里我想特别提一下公共办公物资的消耗。公司正常使用的打印机2台，大型综合打印复印机一台。全年三台打印机换墨粉大概花费了2925元，维修费用是1190元，一包a4打印平均两天不到就用完了，对于公司来说是一个很大的消耗量。有没有什么方法可以使我们在节约上做得更好呢？当然有，打印相同内容时，如果没有特别需要请使用复印，这样可以节约粉墨；打印文件时，如果不需正规格式自用，可能使用完整的二手纸或稍微调小字体和间隔，这样可以节约更多的纸张等等。

比如复印、传真、报刊杂志的收取和保管、信件的收取和发

放、电子邮件的查阅与转发;前台电话的接听与转接、客户来访的接待、公司综合办公室区域及领导办公室的卫生清洁;公司快递费用的核对与报销等等。

督查室月度工作计划篇五

1、认真贯彻落实学校工作精神，围绕学校工作要点，加强督查室内涵建设，在做好常规督导、强化日常督查工作的基础上，做到督查工作的科学化、规范化，实施精细化管理。

2、为切实落实学校工作计划和要求，扎扎实实、勤勤恳恳地开展学校督查工作，强化公仆意识，把充分听取群众意见，以人民群众的呼声为第一信号落实到实处，群策群力，齐心协力，及时发现学校各级部、各年级、各个角落存在的问题，为学校各项工作的顺利、高效的进行，为学校计划和目标的落实，尽最大努力、做出应有的贡献。了解民情，掌握群众想什么、盼什么，希望干部干什么的思想动态，及时采取措施，化解矛盾，保障学校各项工作的顺利开展，为实现学校各项既定目标保驾护航，增强基层组织的凝聚力和向心力。坚持依靠老师们，与老师们商量办事，加快和谐校园的建设步伐，为实现我校和谐校园、阳光校园而努力。

1、从学校全局出发，做好督查工作。

2、加强部门工作的督查，使各部门更有效的履行职责。

3、重视过程督查，更重视结果督查。

4、多观察、多了解老师们平时的思想动态。

1、认真做好常规督查工作，加强空档时间的督查，督促各部门有效解决工作中存在的问题。

2、善于发现各部门工作中的亮点，及时总结推广有价值的经

验，发挥榜样的作用，激励全校师生奋发向上，整体推进我校工作。

5、对学校行政通过的决定的落实情况进行督查。教职工、学生和家长反映学校管理存在的问题，需要进行专项督查的事项。

6、例行校园内常规巡查，注意发现学校管理工作中存在的问题，随机处置并及时向有关职能部门反馈，对学生课间秩序、两操秩序、集会秩序、上课秩序、学生出入校门等方面情况，进行全面“一日常规”督查。

7、加大对学校安全保卫、卫生工作的检查力度，对学生的就餐质量和餐厅纪律、秩序进行监督检查。

8、上级对口部门各种任务的落实、督促和情况反馈，对违反学校有关规章制度的行为，进行调查核实。

9、督查教师的办公纪律、办公室环境卫生情况。

为了使计划落到实处，采取以下措施。

1、提高对督查工作的认识，提高督查能力。这是做好督查工作的保证。

2、坚持以法治校原则，严格执行我校的规章制度，严格督查。

3、树立创新意识，在工作中学习、在工作中提高、在工作中创造。不断提升督查水平。

4、督查工作从严从细，实现我校精细化管理的目标。

5、对日常督查作详实记载，并及时公布督查结果。

督查室月度工作计划篇六

11月份公司为了让销售员的销售能力再强一点，所以将举办一场销售培训，我一定会抓住这次机会，让自己在培训中学到足够多的培训知识，把自己的销售能力给提升上来，从有经验的老师那学到销售的技能和技巧，与自己以来学到的知识相结合，让整体的销售业绩有进一步上升的空间。我相信有了11月份的培训，我在公司的销售能力肯定会更加高，会把销售业绩做上去，为公司带来更多的销售业务。

11月份是全新的一个月，新阶段的新工作，所以对待11月份的销售工作要更加的积极，尽可能的多去做业务，完成公司给我的销售任务，让自己的销售额达标，为公司增加更多的效益。如此我将会去多联系客户，并且寻找新的客户，增加销售的机会。在这个月里，我会把所有公司要举办的销售活动熟悉下来，把活动的流程弄熟悉，在活动开始的时候自己就能派上用场了。

作为销售员，最先打交道的是客户，所以接下来的一月，我将会与我的所有客户进行回访，对客户进行回访的时候，我会认真的把客户提出的问题记录下来，能够当场回复的就当场给予解答，如果当场不能的，也可以凭借记录在与其他人讨论后给予回复，这样更加的准确些。10月份因为忙着其他工作，就忽略了对客户的回访工作，所以进入十一月，我在对客户回访的工作就要加大力度，这也是与客户建立良好关系的途径，更是与客户加深交流的一个方式，因此回访客户是一定要做到位的。

新月份的开始，是新阶段的工作的开始，我将努力跟着计划去做，让11月份的销售工作能更加好。当然身上的不足也将在11月里努力的改正，让自己无论是工作，还是其他方面，都能更好。这份销售工作计划，我会尽可能的全部做到，让它成为我11月工作的助力。我相信自己会迎接更好的自己，让销售的明天更好。

督查室月度工作计划篇七

为进一步提升各部门、分公司管理水平，提升工作质量和执行力水平，公司对完善部门及分公司计划工作及总结制度进行了再强调和要求。

各部门应对月度工作及时进行总结检查，并对下月工作进行规划；将其作为一项制度来执行，进一步完善工作计划内容、完成时间、执行时间、责任人。各部门及分公司负责人要将本部门的工作总结及计划于每月月底及时上报总经理，公司总经理办公会将对各部门的月度工作计划进行通报，对上月度的工作完成情况进行检查并通报。对未完成的工作任务分析原因，提出最后完成期限。

1、编制要求：

(1) “月度工作计划/总结表”格式见附件一；其中表中“实际完成时间”项为月末总结时填报。

(2) 为便于检查、考核，各部门在填报时应注意：

a□对于属月结性工作内容，要将计划完成时间予以明确至当月某日；

c□在月度总结时，对于实际与计划目标有差距的，要在备注中予以明确实际执行情况，并注明主要原因。

(3) 公司每周发布的高层领导扩大会议纪要中“总经理督办工作”，属于公司当期的重点工作任务，各部门应将之相关内容纳入本部门的补充工作计划，并予以重点关注和落实。每月在制定工作总结时，应将上述内容完成情况予以明确。

2、时间要求：

(1) 各部门应在每月15日前（遇周日应提前）编制出部门上月工作总结及本月的工作计划，经分管领导确认后，提交至我部，由我部进行调整汇总后报经总经理签批，并在当月20日前公布实施。

(2) 请各部门按上述要求，对部门x月工作总结及x月工作计划进行必要的调整后，在15日前重新发送至我部。

督查室月度工作计划篇八

1、根据公司核算要求和各部门的实际情况，按照会计法和企业会计制度的要求，做好财务软件的初始化工作。

2、配合会计师事务所对公司第七年度的年终会计报表进行审计，并按有关部门的要求，完成会计报表的汇总和上报工作。

3、配合外部审计机构对总公司上一年度财务收支情况进行审计，提高资金使用效益。

4、配合公司领导完成各责任中心经济责任指标的预算及制订工作，并做好公司有关财务管理制度的拟稿工作，加强财务制度建设。

5、做好日常会计核算工作。按照会计制度，分清资金渠道，认真审核每笔原始凭证，正确运用会计科目，编制会计凭证，进行记账。做到三及时：即及时编制有关会计报表，及时报送税务等部门。及时装订会计凭证。及时清理往来款项。出纳要严格按照现金管理办法和银行结算制度，办理现金收付和银行结算业务。及时准确登记银行、现金日记账，做到日清月结。严格支票领用手续，按规定签发现金支票和转帐支票。

6、配合销售部了解货款回收情况，做好货款回收工作。

7、积极筹措资金，从多方面保证公司资金运营的流畅。

8、努力加大新业务开拓力度，实现跨越式发展。企业未来的发展空间将重点集中在新业务领域，务必在认识、机制、措施和组织推动等方面下真功夫，花大力气，力争使在较短时间内投资、发展新业务，走在同业前面，占领市场。

9、完成公司董事会及ceo临时交办的其他工作。

1、货币资金安全。

定期检查现金提取、送存过程中的安全问题，检查现金是否超库存存放。对有关设备的完好性进行检查，若有隐患，及时处理并向上反映。及时加以整改。

2、票证管理安全。

做好现金、收据、发票、各种有价票证的管理工作以及安全防范工作，确保不漏不遗不缺。

3、负责防火安全。

严格执行用电管理规定并保证每日下班时切断主电源。对办公室吸烟进行严格管理，采取有效措施保证地上不乱扔烟头。

4、负责防盗安全。

定期检查安全措施完好性，发现问题及时处理并向上汇报。

1、严格遵守《会计人员职业道德》和有关规定，对违反规定的人员提出处理意见。

2、严格进行考勤工作。严格执行上下班制度，保证每日工作的正常进行。

3、要建立和健全各项管理基础工作制度，促进企业管理整体水平提高。企业内部各项管理基础工作制度，包括：财务管理制度、财产物资管理及清查盘点制度、行政管理制度，根据各项管理制度的基础工作的要求，实行岗位责任制，规定每个员工必须做什么、什么时候做、在什么情况下应怎么做，以及什么不能做，做错了怎么办等细则。这样，每个岗位的员工每个责任者对各自承担的财务管理基础工作都清楚，要求人人遵守。通过实施这些制度，进一步提高企业管理整体水平。

4、建立和健全自我约束的企业机制，确保企业持续、稳定、协调发展，严格审核费用开支，控制预算，加强资金日常调度与控制，落实内部各层次、各部门的资金管理责任制。尽量避免无计划、无定额使用资金。

随着后勤集团的不断壮大，面对日趋复杂的市场和日益加大的竞争，提高财务人员素质日显重要。

1、认真学习会计法、企业财务管理制度、工业企业会计制度和有关的财务制度，提高会计人员的法制观念，加强会计人员的职业道德，树立牢固地依法理财的观念，做到有法必依，执法必严，违法必究，贯彻执行党的方针政策，自觉遵守法律、法规，维护财经纪律，抵制不正之风。

2、加强业务学习，提高业务水平。定期进行业务培训，更新业务知识，扩大知识面。在掌握基础知识的同时，加强计算机知识的学习，以适应现阶段财务管理的要求。与此同时，认真学些税务、金融、等相关性知识，以拓展知识面，提高理论和实际操作水平。

3、加强学术交流。学术交流是提高会计人员素质的重要方面。通过撰写论文，可促进理论知识，有利于总结工作中的经验，提高业务水平，还能提高写作能力和口述能力。通过对会计人员素质的培养，全面提高公司的财务管理水平，以适应新形势下对会计信息的快速的、准确的、真实的要求，确保公

司和各部门各项工作有序运转和各项事业的发展。

督查室月度工作计划篇九

- 1、完成春节期间各部门备用物资的采购；
- 2、完成六楼广告霓虹灯、废品和滴水回收的合同拟定及签订；
- 6、完成歌舞剧院房屋租赁合同的付款审批手续；
- 9、初步完善物资价格库的信息，以熟悉掌握采购物资价格动态；
- 11、完成pa保洁设备的市场调查及招标邀请；
- 12、完成锅炉保养合同的谈判；
- 13、督促各部门按时提交3月份采购计划，以利于降低、控制采购成本。

1、你是如何做采购的？

2、你觉得做一位采购人员应具有什么样的素质？你具备这样的素质么

3、你是怎么开发供应商的？

4、供应商经常会延迟交货，你是怎么处理的？

5、你是怎么管理供应商的？

6、怎么降低成本？

9、一位良好的采购人员应该怎样处理插急单的客户呢？

10、某些厂商不仅交货延迟，还态度极差，你是如何看待和处理的呢？