

# 2023年储粮公司年度工作计划表 公司年度工作计划(汇总9篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 储粮公司年度工作计划表 公司年度工作计划篇一

在上级领导的带领和各部门的大力配合下，20--年的销售额与去年相比取得了较好的成绩，在此我感谢各部门的大力配合与上级领导的支持！

忙碌的20--年，由于个人工作经验不足等原因，工作中出现了不少大问题。

4月份，由于产品原材料出现问题，导致我司4-5月份出货给客人部分产品有大量严重变色的异常情况发生；10月份，又因销售稳控问题，导致客户订单太多。生产供应不足，但因公司及时调整规划产品出现各种质量异常的根本原因，及时向客人解释，重新将出现质量异常的产品赔偿给客户，并向客人承诺我们在今后会努力完善工作，以确保产品的质量不再出现更多的问题，从而使得老客户没有放弃与我们合作的关系。但第一次和我们合作的xx客人，由于我们出货给客人所有产品的灯杯全部严重变色，终造成了客人无法正常销售，虽然之后我们有全部赔偿新的灯杯给客人，但客户最终还是对我们的产品质量失去信赖，同时也使客人打消了与我们长期合作的念头，使得我们失去了一个理想的大客户。

10月份，广西客户，由于客户支付货款不及时，且多次沟通都无法取得好的结果，使我们对客户失去了信誉，从而不得不安排其客户订单暂停生产，同时造成其客户订单的产品库存，资金不能正常运作，给公司带来了严重损失。此问题至

今还在紧密与客户沟通，直到问题得到解决为止。

对于20--年发生的种种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深吸取了教训，获得了宝贵的工作经验。在今后的工作中我将努力学习，以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

20--年工作计划及个人要求：

2. 在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户；
5. 熟悉公司产品，以便更好的向客户介绍；
6. 试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司应有的贡献。

## **储粮公司年度工作计划表 公司年度工作计划篇二**

- 1、每周对公司员工进行一次消防知识培训，时间为一小时。对员工讲解消防基础知识，消防法规及应急自救等内容。
- 2、每月进行一次灭火器材的使用、消防设施性能的培训，时间为一小时。让员工了解消防设施及器材的使用方法，以及需要注意的一些问题。
- 4、定期通过版报形式向公司员工及租户宣传防火、灭火、疏散逃生等常识。
- 5、每月由防火安全领导小组对公司各处进行一次防火安全大检查，全面检查消防安全状况，并填写检查记录。同时，还

要进行每日防火巡查。

6、每月对公司的消防设施、灭火器材和消防安全标志进行维护保养，确保其完好有效，确保疏散通道和安全出口畅通。

7、在近期与租户和公司各部门签定《防火安全责任状》，进一步落实防火安全责任。

XXX

20xx年\*月\*日

## 储粮公司年度工作计划表 公司年度工作计划篇三

20xx年是企业改革、发展、稳定的关键一年，为强化安全管理，牢固树立“安全第一”的思想，切实做好安全生产工作，确保20xx年度安全生产工作总体目标的顺利实现，逐步落实科学的发展观，全面加强公司安全生产工作、落实全员安全生产责任制度，进一步推行安全生产管理工作科学化，为保证我公司20xx年各项安全生产工作顺利实施，努力创建安全、优质、文明客运企业，我公司结合20xx年的安全生产情况和当前的安全形势，特制定20xx年度安全生产工作计划。

坚持安全第一、预防为主、综合治理；安全发展、科学发展、持续改进为总要求，深入扎实开展各项安全专题活动为宣传载体，以加强组织建设、加强教育培训、重视隐患排查治理、现场管理，加大安全投入等主要措施，以有效防范和杜绝事故为工作目标，切实把各项责任落实到位，做好安全生产各项工作，保证安全生产工作持续稳定开展。

1、认真贯彻执行上级有关安全管理相关文件精神，做到令行禁止。

2、以“主体责任明确、岗位职责明晰、制度健全规范、措施

有效落实”为标准，建立健全各级组织，分级落实安全责任；定期对各职能科室、班组人员是否正确履行其职责与义务进行考核，确保安全责任得到有效落实。

3、根据上一年工作情况，编制好今年安全措施计划，按文件规定足额提取安全生产费用。重点落实安全防护用品和安全设施，配齐足额应急救援器材。做好安全隐患排查治理工作，在安全检查工作中，查出的问题一定要有记录、有处理意见和整改措施。在进行隐患排查的同时，对全体员工的安全意识和规范从业行为进行隐患排查。

4、坚持安全教育制度，安全科每月组织二次安全例会，对驾驶人及员工开展安全教育活动；进一步强化车辆安全例检工作，加大车辆例检工作的广度和深度，并做好例检资料的存档管理工作。

5、切实开展好“五一”、“十一”黄金周、6月“安全生产月”、“雨季”、“冬防春运”前的安全生产大检查活动和上级部门根据客运安全生产实际临行安排的各种安全检查活动。

5、努力做好安全工作标准化达标工作。

客运安全生产管理工作是一项长期的工作，客运安全生产因受到人、车、路及气候条件的变化而变化，因此该项工作也是一项动态的、变幻无常的管理工作，为此，我公司将灵活运用该方案，因时、因地制宜，掌握影响客运安全诸多因素的变化，努力做好20xx年的安全生产工作。

## 储粮公司年度工作计划表 公司年度工作计划篇四

在度过了紧张的20xx年之后，房地产行业总算是保住了市场上的地位。我在房地产公司上班也是有很长时间了，对房地产市场的情况不说是十分的了解，但总是还有点造诣的。相

信随着市场的逐渐回暖，房地产市场是会回到一个正确的轨道中来的。我对房地产公司的前景还是比较看好的，所以我会一直坚持在房地产公司上班！

做房地产市场中介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。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

2、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

3、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司

的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

4、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

以上，是我对20xx年的一些设想，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20xx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的客户，争取的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

20xx年，的挑战在等着我，我已经做好了。在新的一年里，我相信我能够做的更好，这是我肯定灰要做好的。展望这过去一段时间的工作，我对将来的工作有了的期待，我相信我能够做的更好。在不断的发展中，公司得到了进步，我的知识和业务水平也都得到了进步，相信自己一定能够做好□20xx年，我一直在期待！

## **储粮公司年度工作计划表 公司年度工作计划篇五**

过去的一年□xx公司在局各级领导的关怀下，在董事会、监事会的指导安排下，在总经理的直接带领下，全公司各部门、各级领导及全体员工，按照公司年初确定的整体发展计划，积极工作，努力推进，较好的完成了全年的各项工作计划和任务□20xx年全年签订各类合同总额1294.70万元，完成总产值1823.4万元，实现营业收入1831.8万元，利润总额122.4万元，净利润112.4万元。较上年有很大提高，为新的一年公司平稳较快的发展奠定了良好的基础。

现将xx年度公司各项工作简要总结如下：

## 1、公路施工方面：

20xx年公司在公路建设市场激烈竞争的环境里，签订施工合同1294.7万元，完成了商周高速公路周口段路面下封层、透层、粘层施工；朝阜高速公路五标段透层和稀浆封层施工；铁阜高速公路六标封层、透层、粘层施工；水界高速一标段透层、粘层、稀浆封层施工；蓝商高速二标透层、同步碎石封层、粘层、桥面防水施工；宁棋高速路面透层、粘层封层洒布工程；风永十六标改性乳化沥青加工工程等7个项目，共完成总产值1823.4万元。目前，还有一个在建施工项目，浦南高速b合同段改性沥青稀浆封层工程正在进行中。

## 2、机械产品生产方面：

10年下半年通过合作开发生产出了水泥混凝土搅拌车系列。目前，已形成模具化生产线，并于10年8月份试生产投入16台，现已完成整车生产8台，其中□12m31台，9m35台，8m31台，3m31台；半成品8台，其中9m37台，6m31台，完成生产总值约301万元，交付出租9m33台。

1□xx年初，为了适应公路建设市场的需要，公司决定将公司内部的工程部组建成工程分公司，并办理独立的对外营业执照，实行对内为公司的工程部，对外为公司的工程分公司，同时，加强了领导人员和技术人员配备，从而有效的占领市场，为工程施工奠定了良好基础。

2□xx年，随着公司不断的发展壮大和施工范围的扩大，以及生产组织形式的变化，公司原有的一些规章制度，管理办法已不应当前的发展需要。对此，公司总部及各部门，对原有的一些规章制度，奖惩管理办法进行重新修订和完善，并要求认真落实，一年来通过各部门的不懈努力，已取得较好

的效果。

3、加强人员的储备，保证生产施工等用人需要。由于公司施工和生产的实际情况造成目前人员不稳定现状，特别是有专业技术，有能力的青年员工，时有跳槽现象的发生。因此，为了满足适应公司的生产，施工的需要，公司的人力资源管理部门制定了相关的规章制度及奖惩制度，使公司人员管理方面更加规范化，制度化和科学化。

安全工作是各项工作能够顺利进行的保障。安全工作的好坏，直接影响着公司的经济效益，10年的安全工作。公司主要做了以下几个方面。

1、公司各部门按照公司的要求，把安全工作放在首位，随时随地的加强员工的安全教育工作，把安全意识时刻贯穿在每个员工的脑海中。

2、认真落实安全生产责任制，坚持了安全例会制度，做到了安全措施层层到位。

3、配齐配全了安全文明标识和器材，按时发放和佩戴安全用品。

4、通过规章制度不断落实，促进操作人员自觉维护保养设备的责任心，保证了机械设备的完好，从而有效的防止了机械事故的发生。

5、由于认真落实了各项安全措施，10年全年安全事故的发生率为0案次。

1、公司的各项管理制度还有待于进一步提高、完善和落实。

2、管理结构还不够完善，相应的管理技术人员还不到位，因此需加大对公司的宣传力度，提高企业的知名度，吸引更多

优秀的人才加盟进来。

3、产品种类还比较单一，因此要进一步加大适应市场产品的开发力度。同时，要进一步采取目标考核等措施，均衡生产，降低生产成本，提高经济效益。

4、人员配备不尽合理，激励奖惩制度还有待于进一步完善，因此还需充分调动广大职工生产的积极性。

5、需要进一步加强公司的文化建设，做到以人为本，充分调动广大员工的主人翁意识和创新意识。打造公司核心竞争力，增强公司的凝聚力。

## 一、全年计划完成施工、生产、租赁的产值目标

1□xx年计划实现施工合同签订额xx万，计划完成施工工程产值1500万。回收施工工程款1500万。

2□xx年计划实现产品生产（水泥搅拌车）48台（含已完成8台半成品），计划完成产值504万元，计划实现销售18台，实现销售收入630万元（含底盘），计划实现利润50万元。

4□xx年全年计划实现总产值2600万元。

二、组建成立产品的研发部（对外研发公司），多渠道多方位开发适合于公路铁路建设市场的，附加值较高的工程产品。初步选定开发移动式混凝土搅拌车和智能混凝土搅拌车。

三、加大生产、施工、租赁等成本目标考核管理，采取各种行之有效的方法降低成本，从而有效的'保证公司效益的不断提高，促进资金的良好运营。

四、积极采取各项措施，加大公司的宣传力度，进一步提高公司知名度，打造公司核心竞争力。

五、进一步完善公司内部的管理组织机构和各项管理制度，制定和采取各项激励政策，使公司在管理制度上更加规范化、科学化；使各项工作进一步得到落实，保证公司全年的各项目标顺利完成。

## 储粮公司年度工作计划表 公司年度工作计划篇六

一、我们希望用半年的时间学习实习完工序业务，作为根基，我们愿意与团队一道努力，将不断拓展新的市场与业务。

二、学生托管业务将希望完成我们开会时所设定的业务量。

三、计划于九月份前将托管车辆再添置。

四、改善员工的内务及福利条件。

五、完善办公条件及新设备的添置。

六、希望打造一个快速有效的服务团队。

20xx年我们团队进入关键的一年，作为一支年轻的团队，我希望我们用最快的时间来完成学习阶段，进入高效的市场状态。我希望20xx不会是世界末日，更不应是我们前进的留滞点。相反，我们坚信，成功是源于努力的工作，超前的思考，良好的心态，畅通的合作。

20xx年不是黑暗的一年，而是光明的一年□20xx年不是退却的一年，而是勇敢的一年；让我们沉着，让我们破茧，让我们不再沉迷，不再失去□20xx年，不是毁灭，而是开始。

## 储粮公司年度工作计划表 公司年度工作计划篇七

新的一年我们自来水公司又有了新的工作计划，每一年的工作计划我们都顺利的完成了，这是我们全体员工的不懈努力

换来的成果，是值得表扬的，所以我们在新一年的工作计划也一定要顺利的完成。我们自来水公司的任务就不需要多做陈述了，一句话，我们的工作好坏直接影响着全市人民的生命健康!这是时刻要求我们做好工作的最大前提!

一、以促进劳动关系的和谐稳定为目的，认真履行好工会组织的基本职责建立和谐稳定的劳动关系，是工会组织践行'具体体现。根据企业改革、改组、改制的具体实际，积极参与企业发展规划，重大改革方案、劳动、工资、社会保险等与职工切身利益密切相关政策的制定，积极提出工会的建议和主张，认真做好职工的思想工作，及时与行政搞好沟通，加大劳动争议调节力度，维护好职工的利益。二是要切实加强工会劳动保护工作。要建立健全工会劳动保护监督检查网络，完善劳动保护安全检查制度，加强安全宣传教育，开展好'安康杯'系列活动，要积极配合行政搞好安全生产检查，督促企业改善职工劳动安全卫生条件，保证职工身心健康，为企业发展生产提供安全保障。

二、深入开展建功立业竞赛，促进企业经济效益的提高企业的发展，关键在于充分发挥职工的首创精神和生力军作用。在新的一年里自来水公司工会把坚持服务企业经济建设做为工作的指导思想，以市场为导向，以卓有成效地开展建功立业竞赛为重点，积极引导广大职工群众投身到振兴和发展企业中来。

1、强化竞争机制，卓有成效的开展竞赛活动。

今年，公司工作根据公司年度的总体目标，结合公司的实际，选准切入点，强化竞赛机制，围绕'提高水质，节能降耗，安全生产等方面，动员和组织职工开展''劳动竞赛，合理化建议、岗位练兵、技术革新'等建功立业竞赛活动，力争做到全员参加，常抓不懈，使竞赛活动上层次，上水平，真正收到实际的效果。

2、强化学习培训学习，不断提高职工队伍的整体素质□20xx年自来水公司工会把提高职工素质作为一项重要工作纳入议事日程，充分发挥文化阵地优势，有针对性地加强职工的岗位技能和新技术的培训学习，引导职工不断增强历史使命感，主人翁责任感，时代紧迫感，牢固树立‘科学技术是第一生产力’的观念，不断提高市场竞争意识，产品质量意识，诚实守信意识和终身学习意识，自觉地学习新知识，钻研新技术，努力培养一专多能的复合型人才和适应企业发展需要的知识型职工队。

## 储粮公司年度工作计划表 公司年度工作计划篇八

瞬息间，对于我来说不平凡的20xx年即将过去。在过去的一年里，似乎值得自己去回顾的事情并不是很多，生活和工作依旧是沿途没有什么风景，就在我以为大路朝前，日子就这样平静下去的时候□20xx年12月，我经过应聘来到了鸿海期货南海分公司，这对于我来说是一件值得高兴的事情，于是在外奔波一年多的我，有了一份自己心仪的工作。

加入鸿海的这10几天里，对于我来说是一种成长与进步的历程。从头开始学习我完全陌生的一种工作方式、工作内容、以及工作程序。我首先都是要用心去学习，然后必须要熟练运用在工作中的每一个细节里的，做好自己的本职工作，争取在日后的工作中能有好的表现，和大家一起服务于公司。

### (一)工作总结

20xx年12月28日，我坐车去顺德，跟着老员工房旺群学习机房管理工作，由于文件和规章相对比较多，在掌握了整个流程后，我随房工一起进到顺德分部机房里，手把手教学，我学得很快。我尝试在房工面前操作，得到了肯定，之后又熟悉应急操作流程，这将在未来的一年中，我要面临和改变的首要，也是最重要的问题。

20xx年12月30日，黎华和张瑞明过来南海分部做机房维护工作，我从旁协助，又在黎华监督下，亲自对服务器程序和密码进行确认和操作，树立了信心，之后和张瑞明整理了南海分部的局域网，熟悉内网和外网的构建原理，为以后工作打好基础。

## (二)工作中的不足

我在工作中主动性不足，与领导和大家沟通较少，遇事考虑不够全面，不够细致，工作中不够踏实，失误较多。虽然努力做了一些工作，但距离工作中公司领导对我的期望和要求还有很大的距离。如理论水平、工作能力、以及对具体工作的实施与计划等问题上还有待进一步提高。同时，我对新的工作岗位还不够熟练等等，这些问题我决心在以后的工作中加以改造和解决，使自己更好地做好本职工作。并且自己应该而且能够做的事情，要勇于承担，不依赖他人，不退缩、不逃避，勇敢地迈出此一步，今后在工作中才能做到更加自信和大胆仔细。

20xx年已过，未来的日子依旧充满了挑战和机遇，总觉得所要做的努力，看似容易，做起来却是需要用心、用力、用态度的。但我坚信有公司领导的正确决策，有各位同事的协助，加上我个人的不懈努力，20xx年会是在鸿海的陪伴下蜕变的一年。

(一)增强责任感，服从领导安排，积极与领导沟通，提高工作效率。

学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况，做为一个新人要将自己放的低一点再低一点，懂得团队的力量和重要。

(二)勤学习，提高专业能力。

涉及到工作相关知识的学习，路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。大学四年所接受的知识毕竟十分有限，工作中我遇到了许多接触少，甚至从不了解的新事物、新问题、新情况。比如“应急操作流程”“岗位职责和工作描述”等，面对这些问题，我首先要自己先多了解，做到心中有数，使自己很快能进入工作角色。

### (三)勤动手，坚守工作职责。

工作无大小，只是分工不同，贡献无多少，要看用心没有。我个人认为从小上进心很强的我，最大的特点就是学习能力强，待人真诚。工作中，我要勤于动手做好本职工作，戒骄戒躁，不做也言语的巨人，行动的矮子。不论是机房的日常事务，还是分部电脑设备的维护，我都要用心做到更好。

### (四)勤思考，理论联系实际。

工作中要细心留意。在公司领导的指导关心下，我逐渐熟悉了工作情况，要学会做个有心人，通过自身细心观察和留意，反思和总结，在工作中不断总结经验。捕捉和发现大家工作中的闪光点，加以学习和自我提高，多读多看，学习工作职责和电房管理制度等方面的知识，提高履行岗位职责的能力。

### (五)勤努力考证，提升公司专业知识。

在未来的一年里，努力熟悉公司期货专业知识之余，并且争取一次性考过期货从业资格证，对自己对公司都好。为了熟练期货操作工作，我已经申请了个模拟交易系统账号，争取在平时看书之余能够结合实际，训练自己做到理论结合实际，相信自己，游刃有余。要努力重视期货从业资格证的重要性，学会不耻下问，不孜不倦等学习模式，并最终完成自己我的提升和成长。

# 储粮公司年度工作计划表 公司年度工作计划篇九

20\_\_年的工作已经结束了，在经过一个晚上之后，元旦将过，在不断地发展中，我们公司的业务也是越来越大，这些都是我们一直以来不断的努力的结果，我相信我们的公司会做的更好的。只要我们制定出完美的工作计划，那么我们就一定能够在不断的发展找齐头并进，发展壮大！

引子案例：解决中国企业10大管理难题？

引论：目标计划与绩效考核是现代企业管理的核心

## 第一章 企业目标计划体系

### 一. 企业计划与计划管理

1. 目标计划要素
2. 目标计划管理-pdca管理循环

### 二. 企业宏观目标计划--战略规划

1. 什么是企业愿景
2. 企业战略规划的意义
3. 企业战略规划的方法

### 三. 企业中观目标计划--年度经营管理计划

1. 年度营销计划

案例□abc有限公司20\_\_年度营销计划目录

2. 年度经营管理计划

经营管理计划的主要构成部分

财务预测与预算

行动纲领

四. 企业微观目标计划-日常工作计划

尤其要重视月计划与日计划

第二章 从中观到微观--年度计划下的目标分解管理

一. 年度计划的目标体系

1. 目标矩阵体系

2. 目标三角形

3. 年度计划目标分解体系

1. 企业目标

2. 部门目标

3. 岗位/个人目标

1. 目标的smart原则

2. 目标分解的核心

3. 上级措施就是下级目标

4. 目标举例说明

课堂练习：装修房屋制定目标练习

## 四. 年度计划目标设定中的常见问题

1. 目的和目标相混淆
2. 定量目标与定性目标的问题

对于定性目标，有两种错误观点

3. 多重目标的问题
4. 目标的冲突问题

## 五. 年度计划部门内设定目标的步骤

1. 正确理解公司目标

案例：某医药企业制订的20\_\_年公司的发展目标

常见的问题

2. 制定出符合smart原则的目标
3. 检验目标是否与上司的目标一致
4. 列出可能遇到的问题和阻碍，找出相应的解决方法

目标意识和问题意识

案例：妻子拉床单

5. 列出实现目标所需要的技能和知识
6. 列出必要的合作对象和外部资源
7. 确定目标完成的日期

第一步：主管向下属说明团体和自身的工作目标及行动计划

第二步：上级/下属草拟下属的工作目标

第三步：主管与下属一起讨论工作目标

第四步：明确目标考核标准

第五步：确定工作目标协议

实例：降低费用6%的目标分解体系图

范列表：年度工作目标协议书

实例：某公司总经理目标业绩合同书

## 七. 岗位年度计划任务的时间维度的分解管理

### 1. 岗位月度工作计划(行事月历)

参考行事月历表

行事月历制定方法

练习：行事月历制定

### 2. 岗位日计划的制定(待办单)

参考待办单表

待办单制定方法

确定任务重要度的方法

有效制定待办单的几点建议

练习：待办单制定练习

八. 年度计划部门目标实现的财务预算

每项任务的财务预算要仔细

预算的科学性

部门领导要亲自参与

部门财务预算汇总

第三章 有效执行工作目标的行动计划

一. 制定细致的工作目标的行动计划

1. 过程设计，你做了没有？

2. 目标细致的行动计划

3. 行动计划的作用

4. 有效行动计划的关键要素

5. 有效的行动计划要点

6. 行动计划的工具表单

范例：行动计划-目标工作单

练习：目标工作单制定练习

范例：部门目标计划汇总一览表

范例：培训专员年度工作业绩目标计划表

## 二. 行动计划有效执行的注重点

1. 你的计划是否符合要求
2. 执行：用正确的方法做正确的事
3. 应避免的问题
4. 影响目标达成的因素
5. 管理者的作用

## 三. 行动计划执行情况监控

### (一) 常用过程监控方法

### (二) 目标的检查和反馈

范例：目标追踪单

范例：目标执行困难报告单

范例：目标修正单

案例：外企的表单文化

现场练习：请结合实际填写一份目标追踪单或目标执行困难报告单

### (三) 目标计划执行的三种结果及其对策

- 1、如期或超前完成
- 2、偏差较大

### 3、严重滞后

## 四. 执行行动计划时的日常时间管理(努力节省预算)

引子：工作成功的模型公式

现场测试：你管理时间的能力如何？

### (一) 时间管理的原因

#### 1. 时间计算练习

案例：胡适先生的一篇演讲

#### 2. 时间利用问题

#### 3. 时间的独特性

案例：银行向你拨款

### (二) 时间管理的原则

#### 1. 效率与效果

/20法则

#### 3. 工作价值矩阵

工作价值矩阵事务分类表

哪个象限的模式最好

案例：微软与ibm公司的历史现象

### (三) 时间管理的具体实用方法和技巧

集中注意力在m2类事情

使用个人管理手册，如行事月历和代办单等

学会拒绝，说不

克服拖延

同类事情同时做

办公桌清理整齐，克服文件满桌病

善于运用零星时间，增加时间利用率

常规事项坚持养成良好习惯

系统管理你的时间，善于用好别人的时间

(10) 以人为本使用时间，主管在“人的管理”上要舍得花时间

(12) 自己的注意力曲线分析——生理能量状态的偏差，个别差异。

(四) 案例分析：王先生的每日工作时间计划表

五. 企业目标实现的财务预算控制

1. 企业与部门的两级预算控制

2. 费用经常超标的原因

3. 日常费用花费的控制方法

4. 预算外开支的加严审批

## 5. 目标进度与预算控制的关系

### 第四章. 用绩效考评体系推进目标计划的有效执行

引子案例：面对小高的不满王经理怎么办？

#### 一. 企业关键绩效指标(kpi)的内涵和用途

#### 二. 关键业绩指标分类

效益类， 营运类， 组织类

#### 三. 关键业绩指标在目标考核中的应用

#### 四. 根据关键业绩指标设计工作目标

体系建立流程

#### 六. 根据关键绩效领域设计关键业绩指标kpi的方法

##### 1. 企业关键成效领域分析

##### 2. 找出kpi指标的方法-鱼骨图

#### 七. 根据职位说明书设计具体岗位关键业绩指标kpi的方法

##### 1. 关键业绩指标的设计步骤

职责说明的步骤

关键业绩指标反映关键业绩驱动因素

##### 2. 举例：工作目标的设定(总部财务处预算处处长)

课堂练习：请根据以上方法设计出你熟知的某岗位的kpi指

标(工作目标)

八. 根据平衡计分卡原理设计关键业绩指标kpi的方法

1. 平衡计分卡实施背景
2. 平衡记分卡-提供一个关键绩效定位的框架
3. 平衡计分法与kpi的结合图示
4. 基于平衡计分法的`kpi考核体系

九. 引子案例答案

引子案例答案

第五章. 实战案例分析研讨

案例1:北京某电子公司的年度目标计划管理体系

案例2:联想集团电脑公司的年度目标计划管理体系

案例3:咨询案例分享-某知名高科技公司年度目标计划管理成果分享

结束语: 桑塔纳和奔驰

中国企业管理培训的最高理念应该是咨询式培训, 我们不仅要给企业传播知识和技能, 更要为企业解决一些棘手的问题, 中国的优秀培训讲师首先应该具有深厚的企业工作经验, 并成为实战派企业管理专家, 多些实务, 少些浮夸!

上面的工作计划都是我们不断发展之后形成的经验, 虽然经验不一定正确, 但是经验可以使我们的努力更加不断的努力的发展,

只要我们做好了，那么我们的发展就会越来越壮大。曾经我们的公司也是从小到大，所以在发展中，我们得到了巨大的进步，只要这样，我们才会做到最好！