

2023年工作计划表格下载(优秀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。相信许多人会觉得计划很难写？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。

工作计划表格下载篇一

年 月 星期 天气

时间 预定行程与主要 执行结果 完成与否

上午08:00

上午09:00

上午10:00

上午11:00

上午12:00

下午01:00

下午02:00

下午03:00

下午04:00

下午05:00

下午06:00

下午07:00

下午08:00

备注

经理： 主管： 单位： 填人：

工作计划表格下载篇二

季度工作计划表格就在下面哦，请看：

1、销售目标：在跟重点项目要做到方案设计、预算和做好投标工作。

2、客户分类：根据客户关系和客户的需求以及购买力和公司经营产品优势，分为重点客户、一级客户、二级客户、三级客户。

二级客户：观湖国际、天湖国际、观澜郡、金融世家

三级客户：万国广场、金地国际城、金地月伴湾

3、业务员培训：

(1)针对性找出客户需求产品 由公司的销售部经理和技术主管叶炜做3场关于供暖、中央空调、公司传统优势项目的知识巩固培训。

(2)针对性的产品培训请工厂相关培训老师4场关于虹吸雨排、同层排水、太阳能、、地源热泵的基础知识的培训。

(3) 针对性业务技能培训邀请擎天资深销售经理和中润公司总经理做2场培训。

4、工作安排及目标：

根据前期对淮南5区1县的项目摸排我们第四季度的重点工作放在淮南市田家庵老城区、大通区、经济开发区、山南新区。

为了精细化摸清项目信息，把每个业务人员的销售区域做个划分。

划区原则：为了搜集和掌握第一手项目信息，收集的信息经销售会议讨论由具体销售人员跟进、配合。

陈进负责：田家庵老城区和周边附带潘集区和凤台县

程勇负责：大通区(重点洛河工业区)，附带 谢家集区。

金仲圣：淮南经济开发区、八公山区。

山南新区目前项目划分：

陈进负责：半山家园、观湖国际、理工大学

程勇负责：万博缘小区

金仲圣负责：春雨梧桐

对淮南市以外项目，除得到具体项目信息和蚌埠地区要常态跑动，其他城市原则上4季度原则不做陌生跟进。

5、团队管理：

目的：打造铁的销售团队，奠定中润能源在淮南的基础。

1、)继续做自我工作检讨，发现自身不足和缺点，虚心接受领导、同事及客户的意见和建议，不断改进，提高自己。

2、)发挥团队人员的优势，结合销售人员的自身优点进行工作调配。

3、)针对目前的项目跟进不主动积极的懒散风气，要做到每天有晨会、周例会、销售日报周报要及时检查督促，自己要起到模范带头作用。

4、)提高整个团队素质，组织看一些销售相关书籍、视频讲座等，多做正面激励和引导。

6、市场调研和异业合作：

1、)做好市场同行的调研，做到知彼知己，学习其操作项目手法弥补自身不足。

2、)了解竞争对手的品牌拉力、价格、技术性能、参数等，为后期销售设定产品方案和设计技术门槛提供理论支撑。

3、)发掘出行业内市场前景看好的产品提报给公司领导，对公司产品转型升级提供依据。

4、)多和工程类装饰公司进行合作，提升公司的知名度和影响力，并能及时了解一手项目信息。

7、设计院和招标中心及政府部门的关系维护：

1、)淮南市的设计院都要跑动一遍，经常做到信息互通，每个季度至少要有3次次设计院的跑动，项目上遇到的设计院尽量都能做到拜访和沟通。

2、)招标公司的一些专家评委要多认识，尤其是给排水专业和暖通专业的评委要通过多种渠道去认识并处好关系。

3、)政府的一些职能部门有互动的机会要积极参加多认识和结交这方便的人士。

4、)对设计院、专家评委、招标单位、职能部门领导要多互动，逢年过节要准备一些小礼物表达心意，拉近距离。

一、计划概要

1、第四季度销售目标600万元；

2、经销商网点50个；

3、公司在自控产品市场有一定知名度；

二、销售状况

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，特别是中高档商居楼、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、常德等大量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，空调自控产品特别是高档空调自控产品在湖南的发展潜力很大。

销售方式总体来说，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xx年都加大力度进行全国销售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，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，就可以挤进湖南市场。

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。

在销售过程中必须要非常清楚我公司的优势，并加以发挥使之达到极致;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，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。

三、销售目标

1. 空调自控产品应以长远发展为目的，力求扎根湖南。
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：在很短的时间内使销售业绩快速成长，到年底使自身产品成为行业内知名品牌，取代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；

四、销售策略

如果空调自控产品要快速增长，且还要取得竞争优势，最佳的选择必然是——“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择。

围绕“目标集中”总体竞争战略我们可以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，

总的销售策略：全员销售与采用直销和渠道销售相结合的
销售策略

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：要求我们的产品能形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，以控制销售体系。

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，价格政策又要有一定的能活性。

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。

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，通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。

不能以低姿态进入市场;d.草签协议后，在我们的广告中就可以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可以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。

5、人员策略：

销售团队的基本理念□ 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，保持高效沟通，才能作出快速反应。

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，所能解决的问题和提供的支持等说明。

五、销售方案

1、公司应好好利用上海品牌，走品牌发展战略;

2、整合湖南本地各种资源，建立完善的销售网络;

3、培养一批好客户，建立良好的社会关系网;

4、建设一支好的销售团队;

5、选择一套适合公司的市场运作模式;

6、抓住公司产品的特点，寻找公司的卖点。

10、湖南的渠道宜采用扁平化模式并作好渠道建设和管理，在渠道建设方面可以不设省级总经销商，而是以地市为基本单位划分，每个地级市设二个一级经销商，并把营 销触角一

直延伸到具有市场价值的县级市场，改变目前湖南其他空调自控产品品牌在地级市场长期以来的游击战方式，采用阵地战，建立与经销商长期利益关系的品牌化运作模式，对每个地区市场都精耕细作，稳扎稳打。

12、加强销售队伍的管理：实行三a管理制度；采用竞争和激励因子；定期召开销售会议；树立长期发展思想，使用和培养相结合。

13、销售业绩：公司下达的年销任务，根据市场具体情况进行分解。

主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案。

14、工程商、代理商管理及关系维护：针对现有的工程商客户、代理商或将拓展的工程商及代理商进行有效管理及关系维护，对各个工程商客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司2013年度的新产品传播。

此项工作在第四季度末完成。

在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。

了解各工程商及代理商负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

15、品牌及产品推广：品牌及产品推广在2013年第四季度执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。

有可能的情况下与各个工程商及代理商联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。

产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

16、终端布置，渠道拓展：根据公司的11年度的销售目标，渠道网点普及会大量的增加，根据此种情况随时、随地积极配合业务部门的工作，积极配合经销商的形象建设。

17、促销活动的策划与执行：根据市场情况和竞争对手的销售促进活动，灵活策划一些销售促进活动。

主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。

18、团队建设、团队管理、团队培训

六、配备和预算

1、销售队伍：全年合格的销售人员不少于3人；

2、所有工作重心都向提高销售倾斜，要建立长期用人制度，并确保销售人员的各项后勤工作按时按量到位。

3、为适应市场，公司在湖南必须有一定量的库存，保证货源充足及时，比例协调，达到库存最优化，尽量避免断货或缺货现象。

(在长沙已谈好一家经销商，由经销商免费提供门面，人员)。

4、时时进行市场调研、市场动态分析及信息反馈做好企业与市场的传递员。

全力打造快速反应的机制。

5、协调好代理商及经销商等各环节的关系。

根据技术与人员支持，全力以赴完成终端任务。

6、拓宽公司产品带，增加利润点。

7、必须确立营业预算与经费预算，经费预算的决定通常随营业实绩做上下调节。

9、为达到责任目的及确定责任体制，公司可以贯彻重奖重罚政策

工作计划表格下载篇三

目前所在地：

广州

民族：

汉族

户口所在地：

广州

身材：

168cm?56kg

婚姻状况：

已婚

年龄：

36岁

培训认证：

诚信徽章：

求职意向及工作经历

人才类型：

普通求职？

应聘职位：

财务类：会计

工作年限：

10

职称：

初级

求职类型：

全职

可到职-

随时

月薪要求:

--3500

希望工作地区:

广州

个人工作经历:

. 7—1999. 6广州利得成彩印有限公司会计

1999. 7-. 11广州永兴装饰材料有限公司会计

2005. 12-. 1广州英活页文教用品有限公司会计

教育背景

毕业院校:

广东社会科学大学

最高学历:

大专

毕业-

所学专业一：

财务会计

所学专业二：

受教育培训经历：

1988.9—1991.7广州市第二外语职中英语毕业证书

1994.9—1997.7广东社会科学大学财务会计毕业证书

语言能力

外语：

英语良好

国语水平：

良好

粤语水平：

优秀

工作能力及其他专长

能独立处理工业、商业一般纳税人企业全盘帐务，会计电算化中级，工作诚恳，责任心强。

详细个人自传

个人联系方式

工作计划表格下载篇四

1、发展工业，打造工业强乡平台。充分发挥五队乡滨临岸线长，腹地广的优势，按照市委市政府、县委县政府开发、做大做强口半岛经济圈的合理布局规划，大力发展造船产业和产业聚集型、出口加工型工业项目，打造工业强乡平台。

3、小塔建设中心村，与中心镇配套呼应，连片成体，鼓励多元开发，推动农村环境建设，迅速改善村容村貌。

3、注重招商质量，重点瞄准外资项目。继续以两大园区为招

商载体，盯住大项目，招引快项目，瞄准外项目，确保引进3个外资项目，外资到位突破300万美元。

4、推进高效农业，促进农业增产增收。快速推进现代高效农业，挖掘农业内部增收潜力，加快发展无公害产品、绿色食品、有机食品，大打绿色农业品牌。发展农村商贸流通业，大力支持农村中介服务、农民专业合作经济组织和农民经纪人队伍的发展，积极推广农业机械化，促进农业增产增收。

5、开展环境整治，推进农村生态建设。积极开展以“四清四改”为主要内容的农村环境综合整治。大力开展植树造林，开展“绿色家园”创建活动。发展清洁能源，快速实施农村“一池三改”户用沼气工程，确保沼气普及到各村，每村达到300户以上。

6、加大培训力度，提高农民创业能力。认真实施“科技入户工程”深入开展“送科技下乡、促农民增收”活动，实施农业品种、技术、知识三项工程。针对农村发展和新农村建设要求，开展绿色证书培训、青年农民科技培训、新型农民创业培训、剩劳动力转移培训，再建四个培训网点，提高农民创新创业能力。

7、弘扬文明风尚，促进农村文化建设。深入开展文明示范村创建活动，不断提升农民素质修养，开展丰富多彩的文化体育活动，彰显五队文化体育特色，加大文化体育设施投入，扶持农村业余文化队伍。推进有线电视“村村道”工程，今年新增有线电视用户5000户，增长50%。组织科技、文化、卫生下乡活动，引导农民树立新风，破除陋习。争创省级文明村3个，市级文明村8户，县级文明村12个。

8、实施保障机制，解决农民后顾之忧。关注社会弱势群体，关注困难群众，关注贫困儿童，关注残疾群体，认真落实党和政府的各项保障措施。加强敬老院建设进度，提高五保老人供养水平。确保103户五保老人今年全部进院居住，让他们

安享晚年。实施农民健康工程，健全和扩大适应农村经济发展的新型农村卫生服务体系，确保人人参加医疗保险，个个享受基础卫生服务。

9、健全组织机制，提高基层凝聚能力。加强村支部建设，着力打造一支“三强”型农村基层干部队伍，努力把农村基层组织建成社会主义新农村的强有力组织者。加强农村民主法制教育，提高农民群众运用法律解决矛盾、维护权益的能力。继续开展“平安五队”、“法治五队”创建活动，努力实现无越级上访和群访。建立村民民主自治机制，完善村民议事制度、村务公开制度、民主监督制度，逐步提高基层组织的凝聚力、战斗力。

工作计划表格下载篇五

个人基本简历

姓名：

-

国籍：

中国

无照片

目前所在地：

广州

民族：

汉族

户口所在地：

湖南

身材：

156cm52kg

婚姻状况：

已婚

年龄：

32岁

培训认证：

诚信徽章：

求职意向及工作经历

人才类型：

普通求职

应聘职位：

财务类：财务主管、主办会计

工作年限：

7

职称：

中级

求职类型：

全职

可到职-

随时

月薪要求：

3500--5000

希望工作地区：

广州

个人工作经历：

. 2— . 12广东长电成套电器有限公司财务主管负责原始单据的审核；各种费用报销单据的设计；纳税申报；协同公司各部门进行费用预算并控制；根据公司的销售情况制订资金预算；对公司产品进行成本核算和分析；税负的控制。指导下属会计收集各类原始单据，编制记帐凭证并进行入帐，会计报表的编制

及汇总，增值税发票的.收集和填开。

. 10—2006. 2东莞南山包装材料有限公司财务主管负责原始单据的收集和审核，往来帐务的核对，编制记帐凭证并进行入帐, 会计报表的编制及汇总，免抵退税的申报，对公司产品进行成本核算和分析。

教育背景

毕业院校：

湖南广播电视大学

最高学历：

大专

毕业-

所学专业一：

财务会计

所学专业二：

受教育培训经历：

一湖南广播电视大学财务会计中级会计师、毕业证

语言能力

外语：

英语一般

国语水平：

良好

粤语水平：

一般

工作能力及其他专长

工作能力及其他特长：

从事会计工作多年，有丰富的工作经验及工作能力，能独立处理一般纳税人的全盘帐务，及外企的免抵退税申报，熟悉税务、工商、银行办事流程，能熟练使用财务软件及word、excel等办公软件。

业余爱好：

积极参加各种体育活动，如羽毛球、乒乓球等，喜欢旅游，登山，喜欢音乐，上网、看书。

详细个人自传

性格特点：

性情温和，人品好，热爱生活，积极乐观，对待工作认真负责，细心主动，能主动承担责任，具有良好的沟通能力与理解能力，与同事相处融洽，乐于助人。

希望工作地区：广州(可提供担保)

个人联系方式

工作计划表格下载篇六

xx年，我支部将在中支党委的领导下，认真学习贯彻“三个代表”重要思想，认真领会十六大四中全会精神，把握精髓，结合实际，转变观念，不断增强基层党组织的创造力、凝聚力和战斗力，发挥党支部的战斗堡垒作用，以崭新的精神面貌、饱满的工作热情、高度的政治责任感做好各项工作。使党支部工作进一步走向科学化、制度化、规范化。

一、加强学习，增强责任意识和创新意识

1、进一步完善学习制度，为学习活动的开展提供有力的保证。制定学习规划，系统地选定学习内容，认真安排好学习活动。进一步提高学习能力，将支部学习与自学有机结合，力争拿出1-2篇有较高质量的学习心得。

2、以保持党员先进性教育为重点，注重政治理论学习的针对性和实效性。在学习过程中，要体现学习形式的多样性。结合各项专题教育，积极开展内容丰富，形式多样，生动活泼的学习活动。充分利用党建例会、组织生活，结合行内工作和思想实际，有重点地开展学习教育。

二、开展有计划、有安排、有组织的民主生活会和组织活动，来提高认识，增进团结。

加强党组织和党员的思想、组织、作风建设，发挥好党支部的政治核心作用、党支部的战斗堡垒作用和保证监督作用，将职业道德教育和员工素质教育与创先建优工作有机结合起来，进一步推动基层央行建设工作。

三、确保在保证质量的前提下，做好新党员的发展工作：

将支部现有党员及预备党员划分为2个党小组；由组长担任入党积极分子的入党联系人和培养人，明确入党联系人对重点培养对象的考察内容，主要包括本人的思想作风、工作作风、生活作风以及综合能力等方面，并将重点培养对象的名单、发展计划及其在培养过程的表现，及时提交支部例会讨论。

工作计划表格下载篇七

南京弘阳物业管理有限公司周工作计划表

一、20xx年工作计划的指导思想与工作目标

xx年是后勤产业集团公司深入改革和发展的关键一年。物业服务中心作为后勤公司“一体两翼”发展战略的一个重要部门，担负着改革和发展的重任。

二、20xx年工作计划的基本工作思路

今年我们中心面临的主要任务：一是要深入进行体制的改革和机制的转换。二是要充分整合现有资源，努力做强做大。因此，年度工作计划的重点是物业服务中心，一是要加强内部的管理，建立起一整套比较科学、规范、完整的物业化管理程序和规章制度。

三、20xx年工作计划的具体实施办法

（一）进一步加强内部管理和制度建设

- 1、对现有的制度进行整理和修订补充，逐步完善和建立与物业管理相适应的管理制度和程序。
- 2、完善监控考核体系。根据公司的要求，制定中心对站级的考核细则和考核办法，落实相应的制度和组织措施。实行中心考核与站级考核相结合。
- 3、进一步完善中心的二级管理体制，将管理的重心下移。
- 4、进一步加强经济核算，节支、增效。
- 5、加强队伍建设，提高综合素质。中心将继续采取请进来培训和走出去学习相结合等办法，提高现有人员的业务素质。同时根据后勤公司的要求，采取引进和淘汰相结合的办法，继续引进高素质管理人员，改善队伍结构，提高文化层次。
- 6、争创“文明公寓”。根据省教育厅文件的精神和要求，在中心开展争创“文明公寓”活动。

（二）进一步完善功能，积极发展，提高效益

- 1、进一步解放思想，强化经营观念。
 - 2、继续完善配套服务项目，提高服务质量。中心制订更加灵活优惠的激励政策，对服装洗涤，代办电话卡等现有服务项目进行支持和发展。
 - 3、做好充分的准备，积极参与白云校区物业市场的招标竞争。
- 根据广州市物业管理的现状，结合我司在管楼盘的实际情况，

为不断提高物业管理服务水平和质量，加强员工队伍综合素质修养和提高综合管理能力，加强与业主的沟通及合作，不断增进与业主之间的了解，满足业主的需求，不断提高业主的满意度，以最小的成本为公司获取最大的社会效益、环境效益和经济效益，特此，管理部拟定20xx年的工作计划如下：

一、严格例行季度检查制度；

根据我司服务宗旨的要求例行季度检查制度，严格按照各项标准对各个管理处的工作进行监督检查，对未达标的项目提出建设性的建议，同时向管理处发出限期整改通知。

三、做好迎接“市优”、“省优”评比的准备；随着我司工作日新月异的进步，我司将于20xx年度上报部分项目参加“市优”、“省优”的评比，“市优”、“省优”的评比将标志着我司服务工作步上一个新台阶。

四、提高管理费和停车收费率；

管理费是支持物业管理工作的根本，服务再好，评价再高，如管理费收费率低下，一切都将是空谈，同时，管理费的收取率高也是服务工作效率好的标志。上年度我司的物业管理费收费率相当不理想，故在20xx年度里，管理部将把收费率列为首要解决的问题。

五、跟进工程维修和外包合同的实施；

六、签订业务合同；

七、组织员工培训，为员工提高自我综合素质搭建学习的平台；

各管理处制定出员工培训的计划并落实，管理部负责监督其实施，必要时管理部安排人员参与，做好培训的存档记录，

同时上交培训资料和培训记录。

八、落实奖罚制度，以提高各管理处的服务水平；

九、监督各管理处工作计划的落实；

各管理处须按时做好年度总结和计划，管理部对管理处的年度总结和计划提出建设性和专业性的意见，同时监督其实施。

十、开展多种经营；

根据各楼盘的具体情况，通过开展多种经营，以增加公司和员工的收入，实现公司和员工利益最大化。

十

一、加强企业文化的建设；

企业文化是一个企业的精髓，是凝聚人心的粘合剂，也是一个企业规范的重要体现，所以加强企业文化的建设是工作中不可忽略的组成部分。管理部向公司提出有关加强企业文化建设的意见，并积极配合落实完成。

新的一年，新的起点，希望和困难同在，机遇与挫折并存，站领导提出每个人都要有新的工作思路，这是一个非常好的创意。

一、努力学习，加强自身修养，不断提高个人素质

在日常生活和工作中，我要努力学习别人的好思想和好作风，不断加强自身修养、提高个人素质。要时常坚持做到“工作要向高标准看齐，生活要向低标准看齐，艰苦奋斗、助人为乐”，继续发扬“三老四严”的作风。我虽还不是一个党员，但要以一个党员的标准来要求自己，不断提高个人的思想觉悟水平。在此期间，还要时刻记着以自己的实际行动影响和

带动大家把各项工作做到位。

二、工作中的学习要求

1、作为物业管理人员，今后要多学习一些物业管理知识，向书本钻研、向区长和楼长学习，不耻下问，增加知识面，力争学以致用。多了解一些社区知识，把小区当成自己的家。

3、对水厂的工作过程及流程已有一定的认识，但还远远不够，要多观察、多思考，以求对水厂的工作有所帮助。对食堂工作流程了解不多，以后要多看看、多学习。

三、牢记自己的岗位职责，做好队长的好助手

1、水厂的核算工作已交给别人半年多了，但自己摸索出来的经验不能忘，还要及时向他人请教以求深化，因为这是一笔宝贵的财富。同时，还能对水厂和公寓结算工作有所帮助。维修监管督促工作移交给大厅两个多月了，但工作经验不能忘，还要继续发扬以往的上进精神。

三、具体工作措施

3、做好各部门的好后勤，让他们在轻松愉快中做好工作。

2、不定期开展团队活动。

三、激活管理机制

4、健全完善管理处规章制度，如管理处员工守则、岗位责任制、绩效考核制度、内部员工奖惩制度等。

6、完善用人制度，竞争上岗，末位淘汰。

四、严格管理 提高管理水平和服务质量

五、加大培训力度 注重培训效果

旨、企业精神、企业的历史、现状及发展趋势), 熟悉公司的各项规章制度(如考勤制度, 奖惩制度、考核制度等), 掌握基本的服务知识(如职业思想、行为规范、语言规范、礼貌常识等), 掌握岗位工作的具体要求(如岗位责任制、业务技能、工作流程与要求、操作要领等)。

2. 在职培训

培训内容:

- 1、××物业公司的各项规章制度
- 2、××公司的《员工手册》
- 3、企业发展、公司规划、公司理念、组织机构
- 4、各部门相关的专业知识

六、提升××物业服务品牌 树优质服务新形象

3、设备设施维护: 按机电运行和维修分工的原则, 对小区所有的机电设施设备进行层层落实, 做到物有所管、管有成效、保质增质。

4、清洁绿化管理: 清洁绿化部门要发扬主人翁精神, 增强责任心和使命感, 形成团队凝聚力, 落实主管追究主问制。

5、资料管理: 严格按照档案管理规定。

7、安全、消防管理: 加强对保安员应知应会、礼仪、管理技能、沟通技巧、应急突发事件的处理等的培训, 完善标识系统, 对外来人员(装修人员)进出识别登记、出租屋的登记、住户搬运、等管理工作, 要求保安员对小区内的业主熟知度

达80%左右。

七、开展多种经营与措施

管理处将加大对欠款业主的催交力度,有选择地对顽固业户采取一定措施,每月统计,落实到人。

3、节约管理成本,减少不必要的开支。

八、其它工作

一、指导思想与工作目标

xx年是后勤产业集团公司深入改革和发展的关键一年。物业服务中心作为后勤公司“一体两翼”发展战略的一个重要部门,担负着改革和发展的重任。

二、基本工作思路

今年我们中心面临的主要任务:一是要深入进行体制的改革和机制的转换。二是要充分整合现有资源,努力做强做大。因此,物业服务中心今年工作的重点,一是要加强内部的管理,建立起一整套比较科学、规范、完整的物业化管理程序和规章制度。

三、具体实施办法

(一) 进一步加强内部管理和制度建设

1、对现有的制度进行整理和修订补充,逐步完善和建立与物业管理相适应的管理制度和程序。

2、完善监控考核体系。根据公司的要求,制定中心对站级的考核细则和考核办法,落实相应的制度和组织措施。实行中

心考核与站级考核相结合。

3、进一步完善中心的二级管理体制，将管理的重心下移。

4、进一步加强经济核算，节支、增效。

5、加强队伍建设，提高综合素质。中心将继续采取请进来培训和走出去学习相结合等办法，提高现有人员的业务素质。同时根据后勤公司的要求，采取引进和淘汰相结合的办法，继续引进高素质管理人员，改善队伍结构，提高文化层次。

6、争创“文明公寓”。根据省教育厅文件的精神和要求，在中心开展争创“文明公寓”活动。

（二）进一步完善功能，积极发展，提高效益

1、进一步解放思想，强化经营观念。

2、继续完善配套服务项目，提高服务质量。中心制订更加灵活优惠的激励政策，对服装洗涤，代办电话卡等现有服务项目进行支持和发展。

3、做好充分的准备，积极参与白云校区物业市场的招标竞争。

一、本周工作概要：

（五）晶面组计划完成度100%。

二、下周工作要点及计划

八、下周工作要点及计划：

九、下周培训计划：

本周工作总结（2月11日——2月17日） 下周工作计划（2月18

日——2月24日)

注:

- 1、周报表每周五下午两点以前通过邮件方式传送到总公司;
- 2、填表人为各分公司主任和副主任人员;
- 3、须如实填写表格内容,并将工作内容计入绩效考核范围;
- 4、如不按时上报工作总结和计划,每人每次处罚10元。

项目名称:

汇报人:

周工作总结及计划表