

2023年领导工作计划安排(模板6篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。什么样的计划才是有效的呢？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。

领导工作计划安排篇一

时间过得迅而不及，一瞬间上半年就过去了，再回过头来的时候已经是年中了。上半年一过，下半年的日子就会更加容易了。今年整体形势来说是比较有压力的，不管各行各业都遇到了一些问题，而我们每个人的身上也背负着很大的责任。我们公司今年也开始裁员了，这对于我们员工来说，是一件很恐慌的事情。所以我在这段时间里丝毫不敢懈怠，更是不敢放松警惕，一直都非常严谨做好自己的工作，对于下半年的工作，我也做了一些新的计划，希望可以在下半年的时候多突破一些，多进步一些。

下半年的工作首要就要是提高自己的工作效率，上半年来，我一直都非常的严肃认真，不仅在工作上可以保持快很准，还能够抓住重点，避轻就重，这是非常锻炼人的一点，也是我提升的比较快的一点，下半年我会继续保持这样的状态，提高自己的业务能力，以及提高在这份工作上的效率，希望可以一次次的去突破自己，完善自己。把这份出纳工作越做越好，不辜负公司领导的期盼以及公司对我的栽培。

在以往的工作当中，虽然我平时很少犯错，但自己在总结中也发现了自己的一些小问题，比如说对于一些细节的把握还不是很合理。虽然我是一个很在意细节的人，发现细节问题很拿手，但是自己在处理细节问题的时候就暴露了自己的缺陷了。有时候发现问题容易，处理问题却是一件不简单的事情。我处理问题的方式还是太粗鄙了一点，我更应该学会细致温柔一些，这样的处理才会更大化的去减少影响，这才是

最争取的解决方式。所以下半年，我会在解决问题上多花一些功夫去学习，争取在这个方面上有所进步。

这份工作不是简单的，不仅要求我们有高度的自我要求，更要有自己的目标和想法。很多时候我们之所以落后他人，不是因为我们的专业能力，而是因为我们的思想和认知。这是我们提升自我当中最为重要的一个部分，也是我下半年应该去不断改善的地方。其次我也会在保证工作效率的基础上，把工作速度提升上去，每日做好总结和反思，在一步步前进中找到属于自己的方向，提升自己的高度，最终实现自己的终极目标，为这份事业作出最大的贡献。

领导工作计划安排篇二

1、把学生的能力培养、个性发展和人格形成当作教育之本。

本学期要拓展德育常规内容，根据学校实际情况，学生实际情况，有针对性地开展活动。3月开展“三别”“四带”“五无”活动，即向粗鲁告别、向陋习告别、向不健康游戏告别；“四带”即把礼仪带进校园、把微笑带给同学、把孝敬带给长辈、把诚信带向社会；“五无”即地面无痰迹、校园无纸屑、桌凳无刻画、墙壁无脚印、出言无脏话。利用文明礼仪校本课程，开展低年级文明礼仪队会观摩课活动。利用安全教育月，组织4-6年级学生参观消防教育馆活动，参观污水处理厂。通过从爱同学，爱老师，爱父母等最基本的爱的教育入手，培养学生有责任感，有爱心，升华到爱学校，爱河北，爱祖国。

3、启动读书工程，打造书香校园。

开展“让读书成为习惯，让书香飘满校园”为主题的师生共读书活动，让学生认识到读书的益处，让学生养成爱读书的习惯，鼓励队员把自己的图书拿来与同学们共享，鼓励学生写读书笔记，鼓励父母与孩子共同阅读。推荐书爱心与品质

《老人与海》做一个诚实的人《木偶奇遇记》爱如春风化雨
《爱的教育》《苏菲的世界》恒久的耐性决定一切《居里夫人传》《与成功有约》倾听田园间虫子们的生活密语《昆虫记》在历史中寻求经验和教训《东周列国志》。推荐教师阅读书籍《陶行知教育名篇》,、《教师的情感与智慧》,、《班主任工作漫谈》,、《小学生心理辅导札记》,《窗边的小豆豆》等。特定三月为读书月。期末评选“师生读书标兵”,在艺术节闭幕式表彰。

4、拓宽空间,促进体验教育蓬勃发展。

领导工作计划安排篇三

一、指导思想:以党的__大、__届四中全会和中央经济工作会议精神为指导,坚持科学发展观,坚持开拓创新、持续健康发展的经营理念,以加快业务发展为中心,以服务“三农”为主线,以案防工作为保障,围绕县联社“支农、富民、强社”的总体目标,大力实施精细化管理、拓展业务、确保安全的发展战略,为社会主义新农村建设、为镇域经济快速发展做出更大的贡献。

二、工作目标:各项存款净增2600万元;各项贷款净增__万元;不良贷款按五级分类下降100万元;实现总收入1800万元;四季分类较年初持平;全年不发生治安、刑事案件和重大责任安全事故。

围绕上述指导思想和工作目标责任制,为确保各项任务的圆满完成,重点抓好以下各个方面工作。

一、大力组织存款,壮大资金实力。

一是强化宣传、广泛联系。各分社(储蓄所)切实加大宣传力度,增加社会对农村信用社的认知度,拓展农村信用社的市场份额。密切社农关系,让的农户、居民和社会公众了解、

熟悉农村信用社的各类金融产品，增强农村信用社市场竞争力。扎实开展企、事业单位业务联系会、储户座谈会，充分征求各方面的意见，不断改进工作方法，努力提高农村信用社的社会信誉。二是优化服务，树立品牌。各分社(储蓄所)以改变服务方式，改善服务质量，提高服务效率入手，引导全社员工以优质的服务稳住老客户，吸引新客户，不断扩大吸储空间。三是稳定储源，竞争客户。各分社(储蓄所)加强对资金市场信息的收集，充分发挥人熟、地熟、情况熟的优势，扎扎实实地做好吸储公关工作，尽可能地为黄金客户提供优质高效的服务，稳定黄金客户群体。四是提倡继续推行业余揽存考核办法，每个网点员工下达人均20-40万元的业余揽存任务，充分调动职工揽存积极性。五是继续优化存款结构，加大对公存款组织力度，积极争取地方党政的支持，争取企事业单位到本社开户存款，大力组织低成本资金，优化存款结构，降低资金成本，促进存款快速递增。六是突出难点，狠抓蜀信卡存款。各分社(储蓄所)必须利用蜀信卡全省通存、全国通兑、手续费低廉的网络结算优势，向外出务工人员及家属宣传农村信用社存、贷款政策和结算知识，加大发行蜀信卡的力度，动员和组织外出务工人员储蓄，增加外出务工人员的存款份额。七是有效利用代理业务。要通过开展的粮补、家电下乡补贴等各种代理业务来有效扩大存款来源，从多方面、多渠道加深客户对农村信用社的了解和认识，增加存款来源。八是落实任务，严格考核。各分社(储蓄所)要层层落实组织资金任务，并坚持从严考核，激发员工内在动力。

二、拓展信贷渠道，强化贷款营销。

__年，我社的信贷工作一是以社会主义新农村建设为载体，进一步巩固农村市场，积极拓展支持“三农”的新领域；二是积极支持城乡一体化进程，在城市化、工业化、农业产业化中大力拓展城区业务，加大对城镇居民，国家公职人员的放贷力度，重点支持好城区个体工商户的发展，解决好城区居民就业、生活等方面的资金需求问题，支持好涉农龙头企业

主发展。三是严格执行国家的有关信贷政策，对房地产业贷款实行有保有压，对国家限制发展的产业、高耗低效项目不予支持。四是持续开展汽车按揭贷款业务，继续摸索汽车按揭贷款的操作流程，简化不必要的操作过程，扎实做好贷前调查，严格把关贷时审查，全面落实贷后检查，严防假按揭。五是进一步完善贷款评级授信工作。各分社要认真执行四川省农村信用社农户信用等级评定和授信管理暂行办法，扎实、准确地建立农户经济信息档案，继续打造小额农贷“黄金”品牌。在此基础上，根据县联社关于开展__年公司类和人类客户评级授信工作的通知要求，认真搞好城镇居民、国家公职人员、个体经营户和法人客户的评级授信工作，完善评级授信档案，全面了解和掌握信贷市场需求，争取潜在贷款客户。六是持续做好贷款本息核对工作，不定期地开展贷款“回头看”工作，切实做好风险防范和化解工作。七是加强贷款动态管理，落实防范风险责任。各信贷员要认真按照贷款风险五级分类要求，切实做好新增贷款的贷前调查工作，要认真分析第一还款来源，认真预测市场风险，搜集信贷相关资料，建立风险分类工作底稿，健全风险分类台账，确保分类准确。在此基础上，严格按照动态管理的原则，实行动态调整，科学反映潜在风险。要按照五级分类管理要求，落实责任，切实防范信贷风险。八是积极配合，有组织、有计划地搞好信用体系建设，收集资料，整理档案，认真开展信用村、信用社区的评级授信工作，形成完善的征信数据，继续打造守信光荣、失信可耻的信用氛围，为农村信用社的发展营造更加和谐的金融生态环境。

三、持续开展案防工作，全面提升社会形象

(一)加强教育，树立爱岗敬业意识。一是要加大对职工爱岗敬业意识的教育，帮助全社员工树立起忧患竞争意识，增强紧迫感和责任心，引导员工认真履行好各自的工作职责，高标准、严要求，开拓进取，爱岗敬业，努力完成各项工作任务。二是要创新思想政治工作方式，大力开展交心谈心活动，不定期地开展“家访”，了解、疏导职工的思想，帮助员工

化解矛盾，多开展一些健康向上的文体活动，增进友谊，增强团队凝聚力。

(二)强化技能培训，提高队伍素质。鼓励全社职工利用业余时间自学和参加各种形式的函授学习，鼓励全社干部员工参加从业资格和职称考试，进行分期、分批对全社员工有针对性地进行电算化知识、会计、出纳、信贷专业知识培训，特别是加强对sc6000系统操作运用□oa办公系统、信贷管理系统的操作培训。培养合规操作意识和流程操作良好习惯，促进干部管理水平和员工业务技能明显提高，着力提高员工队伍整体素质，打造知识型、技能型队伍。

(三)加强检查，确保安全。案防工作小组要定期或不定期的组织全社全员工进行法律法规学习，召开案情分析会议，进行典型案例分析；定期或不定的进行各项规章制度的检查，增加执行力，确保全社人、财、物的安全。

(三)加强班子建设，强化党建工作。按照省联社提出的“政治素质好、经营业绩好、团结协作好、作风形象好”的四好目标，切实加强领导班子建设、党组织建设，发挥党组织的核心领导作用。

(四)加强作风建设，严肃劳动纪纪律。全社员工要把全部精力集中在业务经营发展上，反对作风不踏实、工作不严谨、不负责任的思想 and 行为，反对弄虚作假、不真实反映经营成果，加强对各项制度执行和劳动纪律遵守的检查力度，对执行不及时，执行不到位，严重违反劳动纪律的予以坚决处罚。

(五)抓好廉政建设，增强拒腐防变能力。全社干部要以身作则，起好表率，不滥用职权，不以权谋私，增强拒腐防变能力。全社员工要洁身自好，树立正确的人生观、价值观，自觉抵制各种腐朽思想的侵蚀。

(六)抓好各项创建活动，提升信合形象。一是增添措施巩固

和保持精神文明单位称号。二是积极配合各级党政做好“环境综合治理”等各类创建活动，全面提升社会形象。

四、实行精细化管理，坚持持续可发展。

(一)有效增加收入渠道。积极拓展贷款营销渠道，有效扩大信贷规模，提高资金使用率，向规模要效益；努力加大应收未收利息清收力度。落实利息清收责任，努力提高贷款收息率和结息面，做到应收尽收，向管理要效益。积极盘活不良贷款，向质量要效益。

(二)树立核算观念，加强费用管控。各分社(储蓄所)要加强库存现金管理，做好现金预测，对超出限额现金要及时缴存，减少非生息资金占压。对各项费用，本着量入为出的原则，坚持勤俭办社的优良传统，严格控制费用支出。加大打印机等低值易耗品的日常维护，努力延长使用周期。同时，严肃财会纪律，所有收入要全部及时入账，严禁截留房租、手续费等收入、严禁私设小金库，私分收入，侵占集体利益。

(三)降低经营成本，增加中间业务收入。要积极组织活期储蓄存款、企事业单位存款，增加低成本资金比重，减少利息支出，降低经营成本；要积极开发代理业务，拓展增收渠道。按照联社要求，继续增加pos机的安装量，尽快完成自动取款机的安装，充分利用pos机与自助银行资源，增加结算手续费收入。

领导工作计划安排篇四

一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在20__年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体

系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过20__年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在20__年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实

务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在20__年6月之前完成15营销服务部□yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。

根据20__年中支保费收入1515万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。20__年度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入1515万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，20__年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在20__年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。20__年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议，20__年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

领导工作计划安排篇五

行政工作是“公司矛盾的交点，稳定的重点，发展的支点”，“逆水行舟”是行政工作最真实的写照，一定要“从不松懈、循序渐进、天天进步”的展开行政管理工作。

1. 制度的修订与完善

对公司现行的规章制度进行深入了解，征对其在实行过程中出现的问题，提出修改建议，经总经理办公会议讨论达成共识后，不断完善各项制度。根据公司情况和现阶段外部情况制定新的、符合公司发展要求的规范。

目标：规范员工行为，制度有效地服务于各项工作。

2. 整合公司资源

目标：使公司的资源得到充分的利用，发挥的作用，提高效率降低成本。

3. 劳动纪律的管理

根据目前公司的状况制定合理的规章制度和劳动纪律，根据目前的《员工行为管理规定》、《门禁制度》、《考勤管理规定》……等相关规定的要求对公司所辖范围进行定期或不定期巡查，对违反相关规定要求的行为依据相关制度规定进行相应的处理并及时公布。将劳动纪律情况与个人及部门负责人的绩效考核相挂钩，将劳动纪律情况与先进评比相挂钩，将劳动纪律情况与定向培养、晋职晋升相挂钩，将劳动纪律情况与旅游培训相挂钩。

目标：使员工自觉遵守公司的规章制度和劳动纪律，服从公司的管理，提高执行力。

4. 公文、档案管理

制定《文件控制制度》推进公文制作，收发流程的标准化，规范档案资料的分类、归档、废除、调用程序。维持一个能保证公司信息资料开发、归档、调用、留存及保密的有效系统。

目标：尽可能提供准确、及时的资料和信息。

5. 办公用品的管理

制定《办公用品管理制度》合理控制办公用品的采购及发放，规范办公用品的领用程序和使用细则。根据各部门及岗位的实际制定办公用品的领用定额。

目标：杜绝浪费办公用品和私自侵吞办公用品的现象。

6. 会议管理

制定《会议管理制度》规范会议纪律，规范会务安排和会议纪要记录，确定会议反馈程序。继续坚持周例会、部门例会的召开，并逐步积极发挥作用。

目标：保证会议的效率，使会议更好地服务于工作。.

7.5s管理

制定《5s推行计划》，制定不同阶段的5s检查标准及相应的奖罚措施，实行定期或不定期检查各部门的5s执行状况，实行各部门责任区划分，各负其则。杜绝闲杂社会人员在办公区域逗留。

目标：创造整洁、美观、舒适的办公环境，保证各项工作正常有序地进行。

8. 来访接待与外联工作管理

制定《投诉管理制度》，建立总经理信箱、总经理邮箱，保持各部门之间，上下级之间，员工之间沟通渠道的畅通。妥善安排接待外来访客。积极维护好公司与劳动局、质量技术监督局、公安局、各协会和新闻媒体之间的关系。

目标：使内部各项工作紧密配合，高效运转；对外树立良好的企业形象

牢牢抓住以“经营人心，管理人性”为人力资源工作宗旨，以“机构建设、制度建设、人力资源规划与配置”这三个工作重心，寻找解决问题方法和实施。

1. 招聘管理

招聘是企业对外宣传的大好机会，严格规范的招聘流程不仅能为企业招到合适的人才，而且对外还能更广泛地树立企业的良好形象。

根据公司各项业务的发展需要，拟订人才需求计划。进一步完善招聘从广告发布、面试、复试到试用等环节，避免出现

误导求职者和招聘人员在面试中主观臆断的情况。

目标：第一时间为公司招到合适的人才。

2. 定员定岗管理

考查了解公司目前各岗位的工作情况，征对发现的问题，对个别岗位进行调整，进一步明确和细化各岗位的工作职责和工作目标，加强各岗位、各部门之间的工作链接，杜绝出现工作责任的盲点。

目标：事事有人做，事事有人负责。

3. 培训管理

根据各岗位工作性质，实际工作中出现的问题和公司各项业务开展的需要，进行有征对性的培训，重点培训员工的执行力与忠诚度，培养员工的协作意识。进行入职培训、岗位技能培训、职业发展培训、综合素质培训等内容，避免培训走形式或脱离员工实际需求的现象。对于新员工不管是一个、两个甚至十个，重点在于灌输，让新人了解公司企业文化理念并认知和认同，对其个人文化素质的培养而达到公司的要求。每次培训后必须对培训效果(培训的有效性)进行有效的评价。

1、坚持落实好个人效益管理。一个集体是由个人组成的，集体的效益与个人时效是紧密相关的。全体员工要改变认识，逆向思维，小河有水大河满，而不是大河有水小河满。改变大树底下好乘凉的吃大锅饭的观念。坚决反对摆老资格，谈过去功劳，打击比薪比职务现象。其一，充分提高时间效益，切实落实好工作时志表，充分利用好每一秒钟的时间，只有保证每秒，每分，每时，每天的工作效益，才能保证个人价值。其二，实行目标分解，任务到人，通过绩效评估找到差距。每个岗位都必须设立最低的绩效要求，实行末位淘汰。

其三，实行机构扁平化，提高机构的效率，采取一专多职，提高负责人的掌控力，操作在我，责任在我。

2、坚持落实好公司各部门效益。我公司各部门一直采取独立核算的财务管理体系。公司各部门要把提高经济效益作为中心工作来抓，所有工作要围绕这一中心开展。其一，抓好财务费用管理：不能因为财务在总部统一管理核算，就放松了各自分支机构自身的财务管理工作。日常费用开支、小物资采购等基础工作要认真做好，坚决落实公司制定的费用定额，要结合工作中实际情况，及时提出合理化建议。其二，抓好日常考核管理：做好考勤记录工作，考勤人员要恪尽职守，公平公正记勤，领导要监查到位，确保记录真实性，以便薪资制度的落实。部门领导要及时做好计件考核的安排，给公司总财务部门快速、准确核算。其三，抓好物资流通管理：工厂浪费之首是库存，采取制定产品、原料、辅助材料的库存水平线，通过降低库存来暴露生产经营方面的问题，如：机械维修的速度、质量问题、交货时间等方面的问题，以便调整和改进。其四，抓好财产安全管理：规范所有物资出入库手续，领用，损耗，均要认真记录，详细报告，确保物资安全，以提高经济效益。其五，生产安全管理：要树立安全意识，始终坚持安全第一，预防为主的安全方针。制定安全生产管理目标，签订安全生产责任书，将安全生产管理目标、指标层层分解、落实，实行考核机制。加强安全常识、知识培训，进行应急演练，保障安全设施到位，消除安全隐患，将不安全因素消除在萌芽状态之中。只有安全保证了，才有效益可言。

3、坚持落实好exin赢利模式。

一，要抓好市场分析工作。

用四只眼睛看市场。成立市场研发部，以公司营销人员为主力军，结合高层领导的时间，每年集中开两次专题分析会，进行行业调研：从政策法规、宏观经济、地方产业政策、金

融税务上分析，把握好趋势；进行竞争对手调研：从对手优势劣势、组织结构、产品状况、核心人才、管理手段、营销手段、客户资源上分析，做到知己知彼，百战百胜；进行产品调研：从市场上，对同类产品的包装、价格、服务、品质上分析，认清我们的产品，做到心中有数；进行消费者调研：细分区域，细分客户层次，细分消费者的心理，要站在消费者的立场上看市场。发现需求比满足需求更重要，领导的一小时胜过员工的百小时。今年，着重要让研发人员和高层领导多贴近市场，让他们做竞争对手的消费者，感受市场。

二，要抓好绩效管理。

没有绩效的企业等于无效。我们鄂信为了树立公司形象，扩大产业，规范管理近十年了。在绩效管理，检查评估上很欠缺。大锅饭的现象重，能加不能减，能上不能下。因此绩效是今年赢利的重点了。利润导向，数字说话。其一，制定好各部门、岗位个人的目标：明确数据、重点、责任者、时间。制作部门月份任务目标表和个人业绩时间表。从总经理、经理、至职员都要制定好各人的任务指标，并签订协议。只要有目标，就会有很多方法，就能找到实现目标的行动方案。其二，加强检查评估的力度：员工只做你检查的事，你检查什么，就得到什么，就是检查者。销售经理、厂长、主任要实行3每3对照：3每：每人，每天，每件事。3对照：对照目标，对照过程，对照结果。总经理，副总经理要进行每周检查，找到未完成目标的原因和障碍，拿出克服障碍的对策和方法。通过评估和检讨，必须知道目标完成情况，其三，制定好激励和处罚制度：好的激励能让笨人变成才，要实行好职称评定待遇、流动红旗、业绩排行榜、团体奖罚、每天、每月、每半年业绩奖励制度，制度要当事人认同，制度在先，奖罚在后，做到奖罚分明。万众效益为中心，给后进赶先进，给你自我实现，给你__成功。

企业的经营就是 $10-8=2$ ，销售收入减少成本等于利润，也就是价格减成本等于利润。我们都要采取逆向思维：结果-过

程-因为。我们要的结果是什么?是高利润率，是附加值。怎样增加利润?提高产量?我们的规模有限。提高价格?客户能否答应?!但，降低成本，这是我们都说了算的。20__年我们要把降低成本作为重点来抓。在两年内一定要将我们的所有产品成本降到行业最低端。低成本永远是企业的杀手锏，是企业成__则。其一，我们要用招标比价，高层出马，源头购买，保证采购物资质优价低，砍掉原材料成本5%和配件易耗品成本10%;其二，落实好财务审计。财务部门要对各分支机构全面情况定期进行审计，及时发现问题，解决问题，避免不必要的损失。其三，实行预算管理，节能降耗，从节约一滴油，一方水，一度电做起，加大现场管理和督察的力度，减少日常生产中滴、漏、掉的现象，砍掉损耗50%。其三，强差旅费用审批，制定行政办公费用标准列表，砍掉日常开支8%;保证现金支出项目合理化，保证优质现金流，提高资金利用率。其四、做好生产，销售，采购计划，采取先客户后产品，降低库存率10%，特别是模具厂，金刚石库存，认真做好库房管理，及时掌握库房物资数量的动态情况，尽量减少物资积压。其五，做好固定资产的统计、分析工作，提高固定资产利用率15%，增加回报。每砍掉一分成本，就是企业一分利润。

领导工作计划安排篇六

一、找准制约瓶颈，明确发展方向

在充分走访调研和征求干部群众意见和建议的基础上，经过多次召开村“两委”干部会议、党员会议、村民代表会议研究，找准制约据庄这个一类贫困村发展的重要因素，并结合村“两委”班子、包片领导、镇政府主要领导以及县委宣传部分管驻村领导的意见和建议，初步确定第一年主要围绕“缓解贫困，缩小差距，构建和谐，加快新农村建设”这个发展方向开展年度工作。

二、围绕存在问题，理清工作思路

村内经济基础薄弱、农民致富门路单一、生产生活条件落后、环境卫生整治不到位、组织建凝聚力不强等问题是琚庄村当前急需解决的主要问题。

针对当前的突出问题，第一年度不能急于求成，要把工作重点放在改善群众生产生活条件、环境卫生整治和民风民俗调理上，通过与县政府、扶贫办、农业局、水利局等部门的协调沟通，力争将琚庄村列入“贫困村整村推进”规划项目，最大限度争取上级的扶贫资金，用于村内道路硬化、机井配套、村室建设等，尽快改善基础设施，让更多农民从中感受到驻村工作成果。

三、制定具体措施，稳步实施推进

1、规划建设新村室、卫生室、健身广场和文化舞台，在20__年底初步确定选址和资金筹备工作，并争取上级扶持资金，力争20__年春季开工建设。

2、改善村内道路状况，水泥硬化村内道路1500米，力争一年内实现水泥路“户户通”，解决更多农民群众的出行难问题。

3、完成农田灌溉机井配套建设，新打农田灌溉机井8眼，并配套铺设管道，架设电线，实现每50亩地有一眼井的标准。

4、引进小麦、玉米新品种，扩大优质粮食种植面积的基础上，力争建立高产示范创建“百亩园”，推广种植尖椒、山药等高效农业，带动农民增收致富。

5、加强技能培训，拓宽致富门路，积极与县宣传部、科技局、农业局、文化局、卫生局、劳动局等部门联系，大力实施农村“富脑工程”，利用农闲时节，聘请专家至少对农民进行培训2次，提高农民致富技能和科技素质，带动更多农民依靠科技知识走上致富路，实现“培训农民、提高农民、转移农民、富裕农民”的目标。

6、开展献爱心送温暖活动，筹集适当经费，在春节、中秋节等传统节日，对村里的贫困户、贫困党员、贫困学生进行慰问，让群众感受到感到驻村单位以及党和政府对他们的关怀。

7、积极开展文化扶贫活动，协调县文化局、县广电总台、县文化馆免费送戏4场，送电影下乡6场。同时，通过积极争取上级资金，为村里配备健身器材1套，修建文化长廊1个，组建秧歌队1个，丰富活跃农民群众的文化生活。

8、组织开展卫生下乡活动，协调县卫生局到村里为村民进行免费体检2次，提高农民群众的健康保健意识。同时，力争年内建成村级卫生所，方便农民群众就近看病就医。

9、积极开展生态家园创建活动，利用下夏收、秋收后农闲时节，至少进行2次集中整治村容村貌活动，并建立长效保洁机制，使村容村貌明显好转。同时，在村里大力实施富裕型、文明型、和谐型、整治型、美乐型“五型新农村”创建活动，努力营造干净、整洁、文明、有序的农村环境。

10、认真抓好党的执政能力建设，加强对党员责任、思想及素质教育，营造班子团结向上、党员干部密切配合的良好工作氛围，切实把党的基层组织打造成汇聚民心、创业办事、攻坚克难的战斗堡垒。同时，积极做好各项常规工作，逐步解决各类遗留问题，及时调处各类矛盾，做到小事不出组、大事不出村，努力营造健康、和谐发展的新农村。