

最新部门年度工作计划表格 部门年度工作计划(汇总10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。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。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。

部门年度工作计划表格 部门年度工作计划篇一

在这一年里，凭借前几年的蓄势，杭萧钢构不但步入了高速发展的快车道，实现了更快的效益增长，而且成功地实现公司股票在上海证券交易所上市。从此，一个杭萧钢构以崭新姿态展现在世人面前，一个更具朝气和活力的、以维护股东利益为己任的新杭萧诞生了。

公司上市后，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。对于市场部来说，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年合同额三十亿的总体经营管理目标，市场部特制订20xx年工作计划如下。

1. 建立直接领导关系

市场部是负责公司信息网络建设与维护、信息收集处理工作的职能部门，接受营销副总经理的领导。市场部信息管理员与各区域市场开发助理之间是一种直接领导关系，即在信息网络建设、维护、信息处理、考核方面对市场开发助理直接进行指导和指挥，并承担信息网络工作的领导责任。

2. 构架新型组织机构

3. 增加人员配置：

(1) 信息管理员：市场部设专职信息管理员3名，分管不同区域，不再兼任其它工作。

(2) 市场开发助理：浙江省六个办事处共设市场开发助理两名，其它各办事处所辖区域均设市场开发助理一名。

4. 强化人员素质培训

春节前完成对各区域的市场部信息管理员和市场开发助理的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中市场部在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用市场开发助理，切勿滥竽充数。

5. 加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对信息网络建立和维护作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。建立市场信息管理员定期巡回分管区域指导信息管理工作的考核制度，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信息管理工作。

6. 动态管理市场网络

市场开发助理与信息管理员根据信息员提供的信息数量（以个为单位）、项目规模、信息达成率、发展下级信息员数量四项指标对信息网络成员进行定期的动态评估。在分析信息员/单位的分类的基础上，信息管理员和市场开发助理应结合信息员的背景资料进行细致地分析，确定其通过帮助后业绩增长的可能性。进一步加强信息的管理，在信息的完整性、及时性、有效性和保密性等方面做好比上一年更好。（详见市场开发助理管理制度）

7. 加强市场调研，以各区域信息成员/单位提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人对各区域钢结构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，为公司在各区域的机构设置各趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

1、为进一步打响“杭萧钢构”品牌，扩大杭萧钢构的市场占有率□20xx年乘公司上市的东风，初步考虑四川省省会成都、陕西省省会西安、新疆维吾尔自治区首府乌鲁木齐、辽宁省会沈阳、吉林省的长春、广东省会广州、广西壮族自治区首府南宁以及上海市举办品牌推广会和研讨会，以宣传和扩大杭萧钢构的品牌，扩大信息网络，创造更大市场空间，从而为实现合同翻番奠定坚实的市场基础。

2、在重点或大型的工程项目竣工之际，邀请有关部门在现场举办新闻发布会，用竣工实例展示和宣传杭萧钢构品牌，展示杭萧钢构在行业中技术、业绩占据一流水平的事实，树立建筑钢结构行业中上市公司的典范作用和领导地位，使宣传工作达到事半功倍的效果。

3、进一步做好广告、资料等方面的宣传工作。在各个施工现场制作和安装大型宣传条幅或广告牌，现场展示企业实力；及时制作企业新的业绩和宣传资料，补充到投标文件中的业绩介绍中和发放到商各人员手中，尽可能地提升品牌推广的深度和力度。

4、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先进的企业文化内涵，给每一位与杭萧钢构人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对杭萧钢构及钢结构有更清晰和深层次的认识。

部门年度工作计划表格 部门年度工作计划篇二

1、餐厅内部管理方面：

(1). 参与制定合理的餐厅年度营业目标，并带领餐厅全体员工积极完成经营指标。

(2). 根据市场情况和不同时期的需要，与厨师长共同商讨并制定餐饮促销计划，并在实施过程中收集客人反馈意见加以改进。

(3). 制定员工岗位职责和服务标准程序，督促、检查餐厅管理人员和员工按服务标准对客服务，不断提高服务质量和工作效率。

(4). 抓好员工队伍建设，掌握员工思想动向，通过对员工进行评估、考核，为优秀员工提供晋升和加薪机会。

(5). 安排专人负责制定员工培训计划，并组织员工参与各项培训活动，不断提高员工服务技能、技巧以及服务质量，提高工作效率。

(6). 至少每月召开一次餐厅全体员工大会，分析、通报餐厅每月营运指标、收支情况，解决目前存在的问题；听取员工对餐厅内部管理和对外销售的意见及建议，让员工广泛参与餐厅的管理工作。

(7). 与厨房密切配合，检查菜品出菜质量，并及时反馈客人意见，改进菜品质量，满足客人需要。

(8). 建立餐厅物资管理制度，加强餐厅食品原料、物品的管理，以及食品原料、物品的领取和保管，检查前厅及厨房的食品、原料成本是否过高，确保各项成本的转进、转出得到体现，合理利用水、电等资源，减少浪费，降低费用，增加盈利。

(9). 抓好餐厅卫生工作和安全工作，定期检查餐厅清洁卫生，清洁整理餐厅各个区域，为客人提供舒适、优质的用餐环境。

(1). 利用各种渠道大力宣传，增加餐厅在本地的知名度，树立良好形象，打造实力品牌，深入市场。

(2). 征求客人意见，处理客人投诉，程度满足客人要求。

(3). 企业能否长远，在于文化的鉴赏和传承，牢牢抓住好食惠汉餐的企业餐饮文化，从餐厅的装修装饰风格 and 高质量餐品，以及热情温馨的服务，程度的展现我餐厅的文化主题和内涵，使餐厅具有无限的生命力。

我餐厅地理位置良好，已经有了比较好的餐饮氛围，人流量及客户群比较乐观，与此同时，周边的各种快餐厅，面馆，海鲜餐馆，川菜馆等等，这些琳琅满目的餐饮形式都是我们不同程度上的竞争对手，只有做好我餐厅各项工作质量，尤其服务质量，才能处于优势地位。

(1). 我们要在全方位经营的同时，推出自己的特色，发扬自己的特点，要集中力量，把我餐厅的招牌产品做精做好，拳头攥紧了打出去才有力量。

(2). 结合市场的休闲特点，适当增加休闲娱乐设置。

(3). 在保证发展和盈利的同时，我们加强奋斗，拓展规模，在不同地方开分店，实行多店经营，实现是我们努力的目标。

部门年度工作计划表格 部门年度工作计划篇三

1、坚持组织收入原则不动摇。要认真贯彻落实“依法征收、应收尽收，坚决不收过头税”的组织收入原则，要切实按照经济税源和税法规定做好组织收入工作，及时准确落实好各项税收政策，决不允许预收税款或进项税额推迟抵扣，该兑现的税收优惠政策及时兑现到位，不得把税收优惠政策执行作为调节收入的“蓄水池”。

2、进一步加强和改进税收分析预测工作。四季度要逐月加强税收收入完成情况和税源情况分析，把脉当前经济形势，客观分析征收质量，切实搞好税源调查，找准影响全年国税收入的'突出因素，科学估算税收能力，准确预测全年税源，算好全年收入大帐。要认真抓好经济税源分析管理办法的落实，建立收入质量评估体系，完善分级分类管理，全面推广应用省局税源分析监控管理软件，加大重点税源行业、重点企业的税负分析工作，找准税收异常变动的深层次原因，及时发现征管的漏洞和薄弱环节，有针对性地采取加强征管的措施，确保国税收入与经济的协调发展。

3、抓好欠税核算。各级国税机关要高度重视欠税核查工作，认真负责，反复核对，分类分析，如实上报，确保质量。核查过程中要加强与地税机关的配合，做好向社会各界尤其是欠税企业的宣传解释工作，争取理解支持。要以欠税核查为契机，全面加强欠税管理，实行欠税公告，坚持依法控管，以票控欠，以欠抵退，应收尽收，坚决杜绝新欠，逐步清理陈欠。要进一步健全欠税档案管理制度，实施动态管理，严密监控欠税人的生产经营和财务变动情况，使欠税监控工作严密、规范、有数、有效。

1、抓好责任区精细化管理。全面深化责任区管理软件的应用，不断提高工作任务单处理的质量，运用人机结合的方法，不断提高责任区精细化管理水平。四季度要全面开展责任区星级评定工作，在各单位星级评定的基础上市局评定“十佳责任区”。

2、抓好纳税信誉等级评定工作。十月份国地税将召开联席会议，会议的议题之一将联合布署企业纳税信誉等级评定工作，明确a□b□c□d四级纳税信誉等级评定具体要求，加强与地税部门配合协作，确保评定的质量，11月底以前完成纳税信誉等级评定工作。

3、抓好个体定额管理软件推广应用。个体定额管理软件推广

应用是省局的统一布署。总体要求是通过软件运用使定额管理工作规范，定额评定过程透明，定额评定结果公正。9月底以前完成软件安装以及培训工作，10月份搞好各种参数的设置、系统维护、典型调查与测算，试点单位上线运行。从11月份起所有定期定额户的定额调整以及新办定期定额户的定额全部纳入定额软件管理，此项工作列入今年下半年征管量考核内容。

4、做好“一机多票”系统各项准备工作。认真落实增值税防伪税控系统中增加对普通发票管理功能的工作，年前完成对防伪税控税务端网络版软件和报税认证金税卡的底层软件升级工作，做好对增值税一般纳税人宣传与培训工作，完成防伪税控开票子系统升级。要严格按照“一机多票”工作要求，利用计算机和网络对增值税一般纳税人普通发票领购、开具、纳税申报和票表稽核进行管理和控制，从而将一般纳税人使用普通发票纳入防伪税控系统管理，达到对一般纳税人使用的增值税专用发票、废旧物资销售发票和普通发票全面控制管理的目的。

部门年度工作计划表格 部门年度工作计划篇四

--20xx年工作总结及20xx年工作计划

各位领导、各位同事：

大家好！

在忙碌的工作中20xx年就要过去，新的一年即将到来，年度部门工作总结计划。站在岁末年初，心中感触颇多，借此机会向各位领导以及各位同事汇报一下成本合约部20xx年的工作总结及20xx年的工作计划，请各位领导及同事给予帮助及指导。

第一部分工作总结

1. 关于招标：

在20xx年里，共完成施工项目招标项目20余起，其中显示屏项目10余起，包括：广州白云万达显示屏，武汉万达广场显示屏，上海江桥万达显示屏，天津万达显示屏等。亮化工程10余起，包括：保定行政执法局街景亮化工程，长兴岛临港工业区亮化工程，西安民乐园酒店亮化工程等。招标工作完成质量优秀，在成本预算的大力支持下，始终坚持以工程安全质量第一为核心。在充分了解各施工单位的资质及企业经营范围的前提下进行实际考察，并通过合理的沟通协调，争取企业利润利益最大化的同时，高质量高效率的完成招标工作。在一年多招标的过程中，我们也会根据公司内工程部门等其他现场负责人员的意见，并参考工程质量的完成情况及招标队伍的实际工作态度能力筛选出优秀的分包队伍，各分包队伍也都能够积极的配合我们的工作，使我们的工作能够顺利的进行。

2. 关于招标中出现的问题：

1. 符合性评审：具体评定投标文件是否符合招标文件的格式要求，需要提供的相关资料是否完整，工作总结《年度部门工作总结计划》。

2. 商务标评审：主要对投标人的报价、资质进行评定，同时根据投标文件清单中的单价综合分析及措施费项目分析表进行综合考量。

3. 技术标评审：技术标重点评定投标文件中的施工组织方案是否完备，确保工程质量，安全的措施是否合理科学可行，是否提出了有建设性的意见建议等。

最后三次得分的平均分最高者中标。

新的招标方式从陌生到熟悉需要一个过程，也需要其他部门

积极的配合并提供宝贵的意见，才能使我们的招标工作逐渐的完善，逐渐的走向公司进程的轨道。

3. 关于招标工作的几点建议：

1. 招标工作应由原来的内部开标，更改为施工队伍参与招标会议。使招标透明化，这样会吸引更多优秀的施工队伍参与我们的公司工程的建设中来，我们就会有更多更好的选择。另外，在招标会议现场评委可以对投标企业的设计原理，相关建议措施进行询问，更好的为工程服务。

2. 招标工作应提到公司的具体日程安排上，由行政部统一通知开标，并建立相应的开标会议参与制度及出勤考核制度。

3. 由于招标评委委员的构成是各个部门的领导，领导又经常出差在外。所以可以在公司每个部门挑选出一位成员进行培训，专门负责招标评委后备工作。因为招标工作的范围涉及到各个部门的具体工作，这样不仅有利于招标工作的开展，而且有利于部门与部门之间相互了解，在以后的工作中能更好的进行配合，对公司整体合力凝聚力的形成也是非常有益的。

4. 各施工单位的投标文件，如不符合招标文件中的具体要求。那么，应当立即予以作废，这样才能使我们的招标工作走向正轨。

5. 对于各施工单位的资质，公司规模，人力资源，各方面软硬件条件等相关部门要进行仔细筛选并进行实地考察，严禁各种以挂靠等违法手段的个人与公司参与我们公司的招标。

6. 公司要完善相应的招标工作结构体系，建立健全招标工作管理制度。如在招标过程中出现违规现象，要对相关人员予以严惩。

目前，成本合约部积极响应肖总“大干四个月，拼抢三十天”的号召，坚守岗位，努力工作。争取为提前完成工作目标做出自己的贡献。路明的发展，需要成本合约部积极发挥核心地位作用，不断提高业务能力，强化业务流程。与各部门一起携手共建，在未来的一年里，使路明向更高的台阶，更广阔的空间迈进。

部门年度工作计划表格 部门年度工作计划篇五

根据我行今年一年来会计结算工作的实际情况，明年的工作主要从三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素质，现就针对这三个方面制定我营业部在20xx年的工作思路。

客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉。

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款、航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入

到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理（确保我行开户单位的质量）和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需需要有一支高素质的队伍。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系

统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

部门年度工作计划表格 部门年度工作计划篇六

20xx年后勤工作的基本思路是：以公司中心，搞好各项服务，与时俱进抓好学习，全面推进各方面提高。围绕公司为中心，即后勤工作要始终围绕公司各部门、所有工作顺利开展这个中心。搞好各项服务，一是搞好为公司各部门工作顺利开展的服务，为公司各部门工作顺利开展创造良好的条件；二是搞好为公司工作物质保障的服务，为公司全体员工作顺利进行解决后顾之忧，让公司的全体员工为工作的开展获得最及时有效的物质保障，为全面提高公司全体员工的工作效率和工作质量而努力奋斗。抓好学习，即时刻做好对公司规章制度的学习，与时俱进时刻保持知识的积累和更新，切实做好理论指导行动。

本年度后勤工作的总体目标是：做到三个确保、三个力争。三个确保是：确保公司内外环境建设及公司各部门和需要负责的各部门工作顺利，收集整理展、办公生活用品的维护、维修、采购、保管、供应及时到位；确保采购账目管理规范、精细，帐物相符；确保公司水电通讯正常保障。三个力争是：力争进一步完善服务设施；力争进一步提高服务质量；力争进一步提高服务效益。

1. 在后勤工作的开展中加强自身的思想建设，在工作开展和进行中逐步培养及建立管理思想、意识、理念，为以后行政工作进入管理等更高阶段做好前期锻炼和打下坚实基础。将服务的观念和意识，以实际行动带到后勤保障工作的实际开展中去。

(1) 认真学习和贯彻落实公司领导和严格按照岗位职责对后勤工作的各项要求，增强服务意识，提高服务质量。

(2)认真学习公司的各项规章制度，提高自身修养，爱岗敬业，吃苦耐劳。树立为公司全体员工服务的思想，不断提高职业道德水准。

(3)认真落实精细化管理的各项要求，为公司及各部门员工工作顺利开展创造优良条件，在搞好服务的过程中，实现自身价值，贡献自己的力量。

2. 加强公司资产管理，健全公司资产档案

(1)对办公用品及固定资产的采购，做到货比三家，严格材料购进，材料领出，做好领用和购进的记录登记，做到记录清晰，查阅明了。

(2)定期和不定期对库存进行盘点，做到物品管理心中有数，核对领用及采购登记，做到帐物相符。

(3)无论固定资产还是办公消耗品，均形成档案，物品的入库、出库严格登记手续。

3. 做好后勤常规服务工作

放和使用情况，随时关注及检查水电通讯是否正常，各部位照明设施检查维修，保障公司全体员工工作顺利开展。

(2)公司财产及实体物品管理。包括公司办公区域内的所有公共财物和办公区域外环境区域内的财物，定期或不定期对这些财物进行检查了解这些物品的使用情况和所处位置，做到心中有数。对日常工作和使用中损坏的财物进行清点和统计，定期请工人进行维修，以节约为根本，做好物品的循环及可持续利用。

(3)管理和使用好日常用水用电，注意大家日常工作中的节水节电，逐步培养和引导公司全体员工养成自觉节水节电的良

好习惯，杜绝长流水和长明灯，下班或长时间离开注意对办公电脑和取暖设施的关闭。定期或不定期检查各部门的用电使用情况，对存在浪费或使用安全隐患的及时加以指出和纠正。要及时更换或维修损坏的用电设备和用水设施，防止水源浪费和用电安全，提高安全系数。

(4)完成公司出现、领导交办、公司员工需要及时处理的一些临时性工作。

总结过去，展望未来，借此机会我想大家说明几点新一年的工作要求。

第一 要勤学习

第二 是要抓质量

我社要结合自己的实际情况，参照旅行社服务标准和相关政策规定，制定一系列旅游服务质量标准，包括上门客人的接待标准、电话咨询接待标准、合同签订明示标准；质量回访制度，导游带团的有关规定等等，从各个环节监督旅游服务质量，加强了与游客之间的有效沟通，同时处处宣扬文明旅游的理念，使旅游服务质量得到了提高。

第三 是要常回访

为了确保旅游市场，旅行社品牌的提升新客户、老客户、团队、散客都应该要做到常回访。每一个新客户在没有定下来及时回访，并做好详细的处理结果。实行一周一查。行程中的客户也应及时打电话跟踪，质量的好坏，及时汇报。只有常沟通才能进一步的了解旅游市场，拉笼客人，保证客源。

部门年度工作计划表格 部门年度工作计划篇七

为完善环卫基础设施建设，20××年，我所将积极争取上级

政策扶持，多方筹措资金。

三是完善生活垃圾卫生填埋场工程后续建设。垃圾渗滤液处理站因资金问题尚未启动，产生的垃圾渗滤液未经处理，直接排往遂川江，影响当地环境。且如不建设垃圾渗滤液处理站，将影响生活垃圾卫生填埋场整个工程的验收。

为进一步提高清扫保洁质量，提升城市环境卫生管理水平，20××年，我所将努力探索、研究、出台一些既行之有效，又容易被民众、商家接受的城市管理新举措、新模式、新规章，使其规范化、制度化、常态化。同时，加大考勤考核力度，与年底绩效工资挂钩。明确考核标准，量化考核内容，及时兑现考核奖惩。

目前，我县清扫保洁作业主要靠电瓶保洁车人力保洁，主要因为机械化作业车辆较少，难以达到环卫作业机械化要求。20××年，我所将积极推进环卫作业机械化水平，吸引更多的环保企业投入到环卫事业中，充分发挥清扫车、高压清洗车、洒水车等机械化作业车辆的作用，既让环卫工人从繁重的传统的作业方式中解脱出来，又提高了清扫保洁效率。

目前，我县机关、企事业单位、个体经营户的环卫费主要靠收费人员上门征收，不仅工作量大、工作效率低，而且收费成本高、征收难度大。要切实解决环卫费征收难的问题，大幅提高环卫费的收缴率，必须采取行之有效的措施。在现有委托建设局、城管局、交通局代收环卫费的基础上，创新收费方式。积极争取环卫费与水费、电费捆绑，由供水公司、供电公司代征代缴，推进环卫费的征收管理，变上门征收为主动交费，做到应收尽收。

部门年度工作计划表格 部门年度工作计划篇八

1、加强内部互相沟通和交流，提升部门战斗力

一支好的团队首先是一支纪律性强、执行力强的队伍，按时完成既定任务不放松。

(1) 要提高部门人心的凝聚力，多开展文娱和体育等集体活动，要力抓部门团队建设，力求更人性化管理，部门经理、副经理要及时了解工程师的思想动态和困难，多与工程师沟通、多体贴工程师的难处，及时要做好大家的思想工作，坚持原则，防止人浮于事的现象。

(2) 分工合作，加强内部沟通、营造良好工作氛围，鼓励和提倡发表不同看法，发扬团结协作精神，明确部门目标和个人工作目标，有计划、有条理的开展工作，能够以公司目标为导向，妥善处理好部门工作和岗位工作中的矛盾。

2、发扬团结协作精神，强化服务思想，提高服务水平。

工程部要树立永蓝高速所有建设者是“一家人”的思想，要加强与公司其他部门、施工单位（各个层次）、监理单位、地方政府以及部门内部的沟通和交流，发挥工程师的人格魅力，熟悉同事的特点、能力和适应性，经常与同事沟通交流，创造良好的工作氛围。要求大家树立全局观念，树立服务于施工的思想，强调敬业精神和吃苦耐劳精神，把整个永蓝高速公路建设看成是一个大团队作战，统一思想、统一认识、统一目标、统一行动。

二、强化积极主动的工作作风，提高工作效率。

1、管段工程师要围绕“保通车”的大目标，继续以服务施工的思想，在工地处理问题及时，不拖拉。涉及到其他部门、需要我们牵头的要积极配合，把工作做到前面。

2、继续强化每一位工程师严格管理、热情服务的意识，避免等、靠、拖的消极工作态度，视工程为己任，加强自我认知，严格要求自我，追求完美，以身作则，树立良好的职业形象；

保持良好的工作心态和服务意识，工作认真细致、敬业务实，敢于承担责任。

3、积极主动，认真负责，优质高效地完成上级交给的工作任务，遇到问题及时请示汇报，发现问题及时反馈改进，工作落实跟踪及时、到位，上传下达迅速、准确。积极跟踪落实各自的工作任务并及时反馈，强化责任感、事业心，发挥每个人的能力，限度地体现各自的人生价值。

三、做好日常工作，加强学习，不断提高业务管理水平

1、各专业工程全面铺开，全体人员要加强各专业（路基、桥梁、隧道、路面、房建、机电、交安工程）知识的学习，各工程师之间互相学习，提高业务素养，做一个综合能力强，合格的业主管段工程师。争取公司领导的支持，多组织到其他优秀的项目参观、考察、学习。

2、工程师要争取多去工地巡视，掌握进度、质量、安全状况，每周巡视工地现场不少于3天。

3、及时发现、反映并解决工地问题，认真做好施工日志、周质量问题汇总及现场变更方案的会签。

4、按照倒排工期计划每月督促路面、房建、机电工程的进度。及时分析进度问题，为施工单位想方设法解决进度难题。每月25日前及时完成各自负责管段范围的进度复核和统计上报工作。管段工程师根据每天掌握的工地情况，认真核实施工单位上报的倒排工期考核表，并应特别注意非关键点因各种原因变为控制工期的制约点等特殊情形。如发现重大出入需及时上报，如若有压缩工期的好的思路，也应及时提出。

5、抓各工程界面的交叉作业。今年是土建工程全面收尾，路面、房建、机电、交安工程全面攻坚的一年，任务艰巨，工期压力大，既要保进度，又要抓质量，对工程技术部是一个

严峻的挑战，要提前计划，统筹考虑，要指导帮助各施工单位理清各界面的交叉作业，防止打乱战，丢三落四。

6、及时处理地方水系、路系的等遗留问题，扫清地方矛盾，做到不留尾巴。

部门年度工作计划表格 部门年度工作计划篇九

公司上市后，经管火灰势必年夜幅度进步，那不单单是市场合作的中正在请求，更是本身成长强大的内涵请求。关于市场部来讲，片面晋升经管火灰，取公司同步成长，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年条约额三十亿的整体运营经管目的，市场部特造订20xx年任务企图以下。

1、疑息收集经管

1. 树立曲接带领闭系

市场部是背责公司疑息收集扶植取保护、疑息搜集处置任务的本能机能部分，承受营销副总司理的带领。市场部疑息经管员取各地区市场开辟助理之间是一种曲接带领闭系，即正在疑息收集扶植、保护、疑息处置、审核圆面临市场开辟助理曲接停止引导战批示，并启担疑息收集任务的带领义务。

2. 构架新型构造机构

3. 添加职员设置：

(1)疑息经管员：市场部设专职疑息经管员3名，分担差别地区，没有再兼任别的任务。

(2)市场开辟助理：浙江省六个处事处共设市场开辟助理两名，别的各处事地方辖地区均设市场开辟助理一位。

4. 强化职员素养培训

秋节前完成对各地区的市场部疑息经管员战市场开辟助理的雇用战培训，使20xx年新的经管轨制实行进程中市场部正在职员素养圆面有充沛的保证。当真挑选战稳重任命市场开辟助理，切勿鱼目混珠。

5. 减年夜职员审核力度

正在职员设置、资本包管、事迹审核等圆面临疑息收集树立战保护做出实行细则规则，从轨制上对此项任务做出包管。树立市场疑息经管员按期巡回分担地区引导疑息经管任务的审核轨制，并凭据各地区实践状况战存正在的成绩，有针对性地减以剖析战研讨，以催促其正在短时间内按规则树立战健全疑息经管的任务。

6. 静态经管市场收集

市场开辟助理取疑息经管员凭据疑息员供应的疑息数目(以个为单元)、项目范围、疑息杀青率、成长上级疑息员数目四项目标对疑息收集成员停止按期的静态评价。正在剖析疑息员/单元的分类的底子上，疑息经管员战市场开辟助理应分离疑息员的靠山材料停止详尽地剖析，肯定其经过赞助后事迹增加的能够性。进一步增强疑息的经管，正在疑息的完好性、实时性、有用性战失密性等圆面做比如上一年更好。

7. 增强市场调研，以各地区疑息成员/单元供应的`疑息量战公司正在各地区的营业停顿状况，将以专人对各地区钢布局营业的成长近况战潜伏的成长趋向，停止充沛的市场调研。经过调研获得第一手材料，为公司正在各地区的机构设置各趋公道战公司正在开辟新的市场圆面做好顾问。

2、品牌推行为进一步挨响“杭萧钢构”品牌，扩展杭萧钢构的市场占领率□20xx年乘公司上市的春风，开端斟酌四川省省会

成皆、陕西省省会西安、新疆维吾尔自治区首府乌鲁木齐、辽宁省会沈阳、吉林省的长春、广东省会广州、广西壮族自治区首府南宁和上海市举行品牌推行会战研究会，以宣扬战扩展杭萧钢构的品牌，扩展信息收集，制造更年夜市场空间，从而为完成条约翻番奠基脆实的市场底子。

2、正在重面或年夜型的工程项目完工之际，约请有闭部分正在现场举行消息宣布会，用完工实例展现战宣扬杭萧钢构品牌，展现杭萧钢构外行业中技能、事迹盘踞一流火仄的现实，建立修建钢布局止业中上市公司的范例感化战带领职位，使宣扬任务到达事半功倍的后果。

3、进一步做好告白、材料等圆面的宣扬任务。正在各个施工现场建造战装置年夜型宣扬条幅或告白牌，现场展现企业气力；实时建造企业新的事迹战宣扬材料，弥补到招标文件中的事迹引见中战收放到商大家员手中，尽量地晋升品牌推行的深度战力度。

4、增强战中界打仗职员的专业常识培训战素养教诲任务，建立优越的企业员工抽象战进步前辈的企业文明外延，给每位取杭萧钢构职员打仗的人皆可以留下好好而深入的印象，从而对杭萧钢构及钢布局有更清楚战深条理的熟悉。

3、客户欢迎催促全部职员初末以热忱为本则，有礼有节地做好各圆面主人的欢迎任务，确保欢迎后果一年好过一年。

2、正在确保客户欢迎后果的提早下，将尽量地节流欢迎用度，以低落公司的团体运营本钱，进步公司利润火仄。

3、继承做好去访客户的欢迎档案经管任务，将潜伏主顾战条约主顾的档案分类生存，正确控制项目历程，勤奋合营商务部分战处事处促进项目营业。

4、调解部分职员岗亭，雇用下素养的职员充分欢迎气力。跟

着营业量的不停扩展，去访客户也日渐增加，市场部背责欢迎的职员显明不敷。为了顺应公司营业成长的必要，更好地做好欢迎任务，落实大好人员雇用任务也是一件非常紧张的事变。

4、外部经管宽格履行c版量量经管系统文件战经管系统尺度文件，宽格实行“统统按文件经管，统统按步伐操纵，统统用数听说话，一次就把任务做好”计谋，使市场部慢慢成为履行型的团队。

2、进一步宽格依照股分公司战营销体系所规则的各项请求，展开本部分的各项任务经管，勤奋进步经管火仄。

3、充沛发扬本部分各岗亭职员的任务主动性战自动能动性，夸大其任务中的进程掌握战终极后果。进步他们的任务义务性战任务量量。宽格依照响应的岗亭职责执行审核造。

4、统统从公司年夜局动身，夸大营销系统一盘棋。主动做好调和营销体系各部分之间的联络取调和任务，从而进步营销体系团体战役力，为完成20xx年的营销目的做好最劣量的效劳任务。

5、合营营销副总司理弄好营销体系的平常止政经管。自动为各部分做好后勤保证任务战平常效劳性任务。为他们制造加倍优越的企业文明空气战任务情况。

部门年度工作计划表格 部门年度工作计划篇十

（一）根据区的战略布局和发展定位，积极制定实施定向招商的工作方案，以定向招商为手段，以区中、西部为招商重点区域，创新招商工作体制机制。在项目引进中，对影响力大的重点项目采取分段式进行，接洽谈判、达成意向、签订投资协议后，成立由区级领导牵头的专门项目小组负责推进项目的落地、开工。

（二）结合现代商贸区建设，突出抓好商圈优势，特别是地铁沿线地块和地铁口周边区域，加大招商力度，争取引进外资商业和星级酒店等服务贸易类项目。做好黑石房地产、日本jusco□保利房地产等重点项目的跟踪与服务。

（三）围绕交通商务区建设，培育物流配载市场，促进以汽车运输、物流信息、零担托运、仓储中转、货物配载等系列的现代物流业的发展。继续推进华润物流和中天恒仓储配送中心等项目的落地与建设。

协助做好拆迁企业的安置工作，尽量留住拆迁范围中的优质出口企业，减少出口流失。大力做好招商引资，跟踪我区百通大厦、苏宁电器等商业地产，发展楼宇经济，加大外贸公司引进力度。加强出口企业电子商务平台应用；组织企业广泛参加各类展会，拓宽国内外市场；重点加强和扶持出口基地建设，推进公共服务平台建设；力争每年培育出口品牌2个。针对企业存在的经营困难，多方反映，积极协调，力争解决；切实为企业在审批、通关、商品检验检疫、外汇管理等方面做好协调服务。

依托半岛总部项目、百通、宝龙、中防商业街的落成开业，不断丰富商圈，培育壮大新兴消费市场。积极推进等商贸重点项目建设，促进新型业态加快发展。加快餐饮住宿业发展，研究制定加快我区餐饮住宿业发展的政策措施，突出抓好星级酒店、特色餐饮住宿项目的招商引资，新建酒吧一条街、工业滤布特色餐饮街，组织开展“美食周”等活动。发展新型消费模式，创新营销方式，拓展消费空间，繁荣消费市场，大力培育骨干商贸企业做强做大。配合“区国民休闲汇”，继续开展“休闲购物节”活动，抓住“小长假”、“黄金周”和重大节庆商机，开展“满意消费进万家”等促销活动。依托地铁、新客站、世园会等建设，做好特色商业街区规划建设，研究制定特色商业街区的组织、管理、政策措施，促进商旅、商文的有机结合。大力发展专业市场，积极发展社区商业，加快便民商业设施建设，培育示范商业社区，积极

推进农贸市场升级改造和建设，推进“菜篮子”暨三绿工程建设，完善肉菜流通追溯体系建设，加强“菜篮子”商品质量监管，做好生活必需品市场的监测和调控，全力抓好重点商贸企业的生产安全。