

2023年年度工作计划拆分 年度工作计划(优秀8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。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

年度工作计划拆分 年度工作计划篇一

本学期英语组将贯彻学校指导思想,认真履行教导处新学期制定的工作要求,深入学习现代教学理论英语新课程标准,努力搞好教学研究、教学指导、教学服务等日常研究工作。在此基础上,进一步深化外语教学改革,以提高师资整体素质为核心,以提高课堂教学效率为重点,加强教学研究,不断解决教学中的遇到的问题,努力培养和提高学生的英语听、说、读、写的综合能力和实践中运用英语的能力,全面提高教学质量,在现有的基础上使我们的教研组工作再上一个新台阶。

1. 全体英语教师要在认真学习和钻研英语新课程标准的同时,深入学习一本教育教学论著,如每位英语教师都主动订阅一本英语教学刊物,认真通读英语教学研究刊物,从而提高自身的理论素养。

2. 英语组要组织教师明确小学阶段英语课程的目的,坚持“以学生为本,培养学生学习英语的兴趣”,重视每一位学生,关爱学生中的弱势群体,耐心辅导学困生,让具有学习差异的学生都得到发展。

1. 加强教师专业学习、充实和丰富学识修养,提高科研能力。

2. 认真开展教学实践研究,上好各级公开课,课后做好研究评课工作,上课教师写好课后反思。

3. 配合教导处做好各年级调研工作, 动员教师做好反思工作, 同时积极参加市组织的教学、教案、论文评选活动。

1. 培养学生良好的学习习惯

引导学生做到静听以提高当堂效率, 要求学生做好预习和复习。引导学生课外创新自主学习的条件, 以不同的形式接触、学习英语。

2. 及时辅导困难的学生

由于英语教师任教班级多, 辅导学生时间有限, 一些学生对英语学科的不重视等一些原因, 高年级已呈现两极分化现象, 教师要通过激发学生的兴趣, 提高课堂效益等有效方法极力缩小的两极分化, 教师可利用课余时间对个别学生适当的进行提优补差。

1、英语组的活动改变单一的听课和评课形式, 增加教研组学习的新内容。本学期要重点学习《英语课程标准》、《教学六认真》, 并自主学习、领悟《新课标》中的教学理念, 多读提高课堂效率的相关的理论书籍, 建立全新的教学观念, 灵活的课程体系, 多元、开放的课程评价标准, 重视基础, 适应个性需求。

关注学生情感, 提高学生自主学习能力, 为学生构建发展的平台。努力将新观念、新思路渗透到英语课堂教学之中, 真正做到理论与实践相结合。明确英语课程在基础教育阶段的基本要求, 用这些理念来指导平时的课堂教学, 以提高课堂教学效率, 真正的开展好各项教研活动。

2、组织本教研组教师积极撰写论文。全体英语老师要通过理论学习, 不断反思、探索, 并联系实际积极撰写英语教育论文。紧紧围绕教研组的活动专题, 开展教研组的听课和评课活动, 多反思, 勤总结。

1、“教学常规”的学习和实施,组织本组教师学习常规,使实施常规成为全体英语教师的自觉行动。

对组内每位教师要求做好以下三个方面的工作:

(1)复备:要在集体备课的基础上,结合本校的备课要求,以及自身特点,本班学生特点进行二次备课,潜心钻研。

(2)上课:本着“向四十分钟要质量”这一原则,要求教师大胆改革课堂教学模式,积极探索高效课堂的新路子,注重因材施教,努力提高教学效率和教学质量。并在课后及时在教案中记录学情。

(3)作业布置与批改:作业布置要适度适量,务求实效,作业形式要多样,作业批改要细致,要及时,切实发挥其检查、反馈和提高的功能,学生作业出现的错误,督促纠正,并有二次批改,严禁以罚做作业来变相体罚学生。总之,人人都要按常规要求,坚持备好每一节课,上好每一堂课,批好每一本作业。

2、培养学生良好的学习习惯。

引导学生养成良好的学习习惯。注重课前预习,课后及时复习巩固,养成用英语交际的习惯。一、二、三、四年级的学生注重学习兴趣的培养(尤其是一年级学生),并关注他们的听、说、读、写能力的锻炼(一年级学生对写不做过多的要求);对于五、六年级的学生要注重听说读写各方面能力的培养,同时注重对学习方法的指导。

3、集体备课:集体备课是发挥群体优势,提高备课质量的重要途径,也是落实教学常规,提高课堂教学效率的必要措施。为此,本教研组要积极组织集体备课,丰富集体备课的形式,让集体备课更富有实效性。

4、抓好教研组建设。教研组要在落实常规方面发挥重要作用,

要做好常规落实的检查、督促工作;要积极参加教学研究活动,围绕相应的研究专题,组织相应的公开课、研究课、示范课,通过研讨、观摩、评议等形式,使本教研组全体英语教师共同提高,人人受益。

1、组内每位英语教师要树立教学质量为学校发展生命线的思想,继续做好培优补差工作。

2、注重组内教师的相互交流,探讨有效的教学方法和策略,加强课堂教学的研究力度,继续做好“四课结合”的工作,即大组教研课、段教研课、师傅示范课和徒弟爬坡课相结合。

3、各年级继续做好过关练习及诊断性练习的设计及分析工作,做到课课清、日日清和周周清。

4、教研组定期组织教师进行主题研究学习活动,围绕相应的研究专题,组织相应的研究课,通过研讨、观摩、评议等形式,使本组教师人人受益,共同提高。

1、加强青年教师队伍建设,提高全体教师业务水平。

拥有扎实的基本功是年轻教师成长的坚实基础。在组内,鼓励年轻老师多听课文录音;多看教学参考书;多向有经验的英语教师请教;要细心、耐心体会揣摩教参编写意图,结合自己的体会,写出详细的教案;结合本英语组的特点,鼓励组内老师开展互相听课。课后听课老师要积极对授课者进行评课,上课教师则要及时反思,纠正教学中的不足。

2、师徒结对,加强听课力度,促进青年教师茁壮成长。

根据学校的安排,我们组成师徒结对或两两合作者,这样将更有针对性地加强对青年教师的日常教学指导,在别人成长的同时,自己也迅速地成长。

除了做好英语社团工作以外,教研组还结合英语学科的特点,通过多样的活动和竞赛等方式来调动学生的参与,鼓励、激发学生,从而发展学生。本学期将举行英语作业优秀展;英语单词拼写比赛等,旨在通过这些活动来提高学生的基本能力,扎实学生的基本知识和养成学生的基本习惯。

英语组是一个团结向上,认真踏实的教研组,团结协作,每一位组内成员都努力发挥和贡献自己的力量。

年度工作计划拆分 年度工作计划篇二

能独立、熟练完成整个工程的设计、成本控制、投标报价的操作流程。

(一)、独立完成项目设计方案:到春节前,独立完成xxxxx项目整套消防系统方案。

3、用一个星期的时间对整个项目的工程量计算;

4、春节回来,用一个星期时间进行清单套件,并进行成本分析;5、做完整个项目工程设计方案与清单造价,随后做标书进行投标;通过这个项目的锻炼,在一定的程度上加深了我对机电消防工程各个系统认识,以及培养对设计方案的兴趣,熟悉设计的规范、原理,使自己能快速独立完成整个项目的设计、预结算,使我自己的能力得到进一步的提升。

(二)跟进xxxxx项目预结算工作

6、对外(劳务分包)的工作情况。每个月月底对劳务分包上报的工程量认真的审核,并且按照劳务合同的约定及时准确的拨付劳务工程款,加深对劳务合同的理解,尤其是补充条款的规定。

总之,在造价控制方针上坚持最高的收入,最低的支出。对

内工作及时、准确、实事求是、把握住定额，控制量，有时并且要留有一定的余量；对外工作资料齐全、用足政策、用足机会，时刻处理好业主、监理与施工方的关系，有时遇到一些工作困难，及时与领导联系汇报，以便寻找更好解决问题的办法，争取公司的最大利润。

20xx年已匆匆离去，充满希望的新的一年正向我们走来。路正长，求索之路漫漫，公司20xx年的宏伟目标已摆在我们面前，我将抖擞精神，开拓进取，为公司的发展和个人价值的实现而不懈努力。

年度工作计划拆分 年度工作计划篇三

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的`引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

1、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。合理有效的分解目标。

2、其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

3、如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上进行扶持利用三个月的时间进行维护。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的合起来。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品利润的合理分配原则，是不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

年度工作计划拆分 年度工作计划篇四

1、年级组和班主任队伍

1)、在考核评价的同时进一步强化指导协调作用，让年级组长、班主任能够深刻领会自己的工作职责、学校的工作要求和意图，更积极主动地配合和支持各部门工作，提高执行力，增强凝聚力。同时要进一步发挥年级组在教育教学管理中的作用，年级组长要发扬主人翁精神，大胆负责、踏实工作、全方位地做好本年级教育、教学和各项管理工作。

a□班主任工作会议总结，布置工作

b□班主任每月一篇工作反思（800字）

c□集中培训

d□外出参观学习

e□经验交流会

f□读书心得（5000字）

2、政教工作人员队伍进一步严格检查，强化考核评价

1）、实行主副班制度：每一个住宿部在中午、晚上安排两个工作人员值班，要求工作人员要尽职尽责，勤检查、勤督促、勤纪录。

2）、实行严格的交接班制度，凡是不按时间接班或接班的未到而提前下班或中途擅自离岗，发现一次即扣除本月工作责任奖。从第二次开始，每有一次，按旷工半天处理。

3）、严格请假制度，请假一天之内，可以请示当天值班领导和许杰主任后，自行找同组其他工作人员代班，回来后再顶班，不按请假对待。请假两天以上（包括两天）写请假条，经许主任和分管校长签字后由校长审批，请假条交办公室留存，执行学校考勤制度。

4）、所有工作人员每月一篇工作反思（500左右）月底上交，重点谈问题和改进措施。

5）、青年教师队伍建设

6）、学生干部队伍

政教处、团委要进一步加强对学生干部发现、培养、选拔、

使用的管理和引导，进一步发挥学生会的作用，强化学生自我管理、自我教育和自我服务的意识；各班主任要把班团干部的培训、选拔、使用做为班级建设和重点工作来抓，力争抓出实效。

全员管理：发挥所有人的作用；全程管理：精细、无漏洞；全方位管理：全面发展。养成教育：学生值周、值日各类规范，文明礼貌；信心教育、感恩教育要丰富载体、形式多样。当然课堂教学中德育的功能也是不可缺少的。

1、扎实开展文明礼仪教育系列活动，利用创建全国青少年文明礼仪教育示范基地的契机，促进德育工作再上新台阶。

2、宿舍管理要继续深化，要在原有基础上进一步体现规范管理、和谐人际、浓厚文化、优美环境、优良秩序，并注重积累资料和总结经验的工作。

3、开展学生综合素质评价和十佳学生评选，感动校园十大人物评选。

4、有计划地开展法制安全教育、心理健康教育、爱国主义、集体主义教育、行为规范教育等大型教育活动，力争做到形式多样，内容丰富，富有实效。

法制安全教育经常化，开学第一个晚息和放假前最后一个晚自习班主任组织。每学期学校组织一次大型教育活动，平时利用多媒体分班级观看有关教育影碟。

心理健康教育：

1、普查

2、各班安排好心理健康教育课（每周一节）

3、学校组织讲座

4、个别辅导

1、加强宣传、统一思路、明确职责，利用多种形式让每位教职工明确自己的岗位职责和要求，形成人人想安全的良好氛围，以高度的责任心做好安全工作。

2、利用多种形式加强安全教育，提高师生的安全防范意识。

3、加大检查力度，彻底排除安全隐患。政教、教务、总务等各部门要严格按照有关规定建立健全安全检查、安全隐患报告制度，认真做好检查记录，及时排除安全隐患。各班主任作为本班安全工作的第一责任人，要把安全检查工作放在心上，抓在手上，教室、宿舍要安排一名安检员或搞一个安检小组，确保万无一失。

4、严禁任何学生在外租房或起伙。

年度工作计划拆分 年度工作计划篇五

1、作为食堂工作人员我坚持持健康证上岗，并定期体检，定期学习有关的卫生安全知识。

2、确保做到食堂有防鼠、防蝇、防尘、防蟑螂、防污染等设施，通风良好，食堂环境整洁，能每天清除垃圾。

3、食堂能严格执行“一刮、二洗、三冲、四消毒、五保洁”制度。刀具、砧板按生、熟严格分开使用；食品的存入能做到生、熟分开，避免了交叉污染。

4、食品原料的采购能严格执行索取食品原料供应商的《卫生许可证》和《产品卫生检验合格证》及做好食品入库登记制度。并与所有的食品原料供应商签订食品卫生协议书，保证

其食品的质量。

5、在食品制作过程中，能按照煮熟煮透的原则进行烹饪。蔬菜烹调则按照“一洗、二浸、三灼、四炒”的程序进行，没有使用含有毒有害物质的原料加工食品。并确保了食物留样24小时制度。

6、认真执行幼儿园食堂财务管理的有关规定，建立食堂管理人员的岗位责任制，加强食堂管理，完善“进库、出库、验收、盘点”四个环节的管理。

8、严格执行幼儿园食品卫生有关规定：认真做到专款专用，严格执行教工伙食与幼儿伙食分开。遵守食堂财务汇报制度
(1) 每月按时向家长公布上月伙食使用情况，并清退伙食费。
(2) 每月按时向班主任及家长代表汇报幼儿伙食费的使用情况，伙食费的盈亏控制在2%以内。

通过自查，确保我园食堂食品从购买、运输、储存、到加工等符合卫生标准和有关要求。今后，我将更加重视食品卫生安全工作，杜绝事故的发生，将更可口，更营养均衡的饭菜呈现给孩子们，确保幼儿的身体健康。把食堂管理工作做得更全面，更规范。

年度工作计划拆分 年度工作计划篇六

3、熟悉本楼层的所有专柜，包括专柜名称、具体位置、经营商品的性质、经营方式及经营状态。

3、了解本楼层专柜经营中需要解决的问题，例如灯光照明、商品陈列、库存积压等等。

3、与各专柜沟通协调，解决其需要帮助解决的问题。

以上工作为主要工作思路，在具体的日常工作管理上须如此

进行：

- 1、管理本楼层销售工作；
- 2、清楚掌握本楼层各专柜销售及货品、人员情况；
- 3、负责柜长、营业员工作分配、考勤、仪容仪表、行为规范；
- 4、帮助下属解决工作上的问题；
- 5、培训下属并跟进检查培训效果；
- 6、处理顾客投诉；
- 7、严格执行公司各项规章制度；
- 8、及时准确地将商品信息及顾客需求和建议反馈公司；
- 9、负责楼层环境清洁、灯光、道具、维修、安全；
- 10、按时更换、检查卖场陈列；
- 11、跟进公司促销活动的执行、宣导；
- 12、负责每月楼层盘点；

年度工作计划拆分 年度工作计划篇七

一、指导思想

以全面落实科学发展观为指导，以实现个人价值与企业价值的和谐统一为最高宗旨，以转变观念为突破口，积极融入企业和谐发展的历史进程中；以加强学习为根本，加速提升岗位技能水平；以遵章守纪为重点，努力确保人生安全无隐患；以

勤奋工作为主攻方向，树立刻苦钻研的敬业精神；以拓展兴趣爱好为追求，不断提升个人综合素质。以崭新的战斗姿态，崭新的精神风貌、崭新的工作作风促进企业实现建设精品化矿井的战略目标而努力奋斗。

二、工作目标

一、转变观念，明确奋斗目标。

(一)加强认识，转变工作角色。

面对当今世界严峻的经济形势，今年当务之急必须做到“一个转变，一个认清”，即转变工作角色，认清工作形势。为此，一方面要加强认识，提高意识，要从大局意识出发，站在可持续发展的高度上，牢固树立“三百六十行，行行出状元”和“既来之，则安之”的观念，警惕“今天工作不努力，明天努力找工作”不良后果；另一方面在思考问题，处理事情时，必须跳出以前的思维方式，摆正自己的位置，树立全局意识，切实转变工作角色，积极融入企业发展的大潮中。

(二)实事求是，重建职业规划。

目标就是方向，有了前进的方向就有了奋斗目标。因此，一方面要本着实事求是、适当超前的原则，重新建立职业发展规划，制定出未来三年的发展目标，然后将三年发展目标逐年、逐月进行分解，让自己对职业成长有一个清晰的目标，随着目标的攀升与实现，努力实现因能择岗、因长择业，因绩提升，促进综合素质的不断提升；另一方面要把目标植根脑中、牢记心中、常念口中，从而使自己目标明确，不断鞭策自己，并力争做到三月一回顾、半年一小结、一年一总结，确保目标不流于形式，促进各项目标顺利进行。

二、加强学习，提升个人素质

(一)加强思想政治学习。

一要加强邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观的学习，运用马克思主义的立场、观点和方法来端正自己的世界观、人生观、价值观，在学习贯彻的深入、深度和深化上下功夫，增强贯彻唐安煤矿各项政策、文件和规章的自觉性和坚定性。

二要积极投入到企业打造本质安全型矿井，建设现代化精品矿井，争做自主保安型员工的大潮中来，围绕企业创建和谐矿区的目标，积极进行个人品德教育活动，进一步加强职业道德、社会公德、家庭美德和个人品德的教育学习，努力强化自己的敬业精神，不断提升个人修养和岗位奉献精神。

三要积极抵制不良社会风气的侵蚀，树立敢于同落后思想斗争的勇气，培养健康高雅的生活情趣，努力维护唐安煤矿积极健康、安定祥和、融洽和谐的生动局面。

(二)始终牢记安全教育。

煤矿行业作为一种高危行业，安全始终是我矿发展的头等大事，没有安全就没有发展，要想推动发展首先得推动安全发展。因此，作为一名井下工人，要思想上高度重视安全工作，严格按照企业安全发展的要求，尊章守纪，强化决不违章蛮干、向三违隐患宣战，认真圆满完成生产任务；要积极通过煤矿的“井下文化长廊”、“安全知识考试”、警示案例教育以及班前会等一系列卓有成效的教育活动来宣传教育强化安全生产意识，促进自己由“要我安全”到“我要安全”的自觉转变，争做一名优秀的安全型唐矿员工。

(三)强化岗位技能学习。

岗位技能是企业员工发展的生命线。要做一名合格的员工起步必须加强和提高自己的岗位技术水平。为此，首先要进一

步明确工作职责，按照队班领导对自己工作的安排，尽快熟悉自己的工作和职责，熟悉队班内各项规章制度，明确工作要求；其次要结合实际深切领悟集团公司党政的发展规划和决策部署，明确工作任务，进一步提高工作的主动性和自觉性；第三要向“书本学、向师傅学、向同事学、向领导学”和通过唐矿“互帮互助”等活动，虚心听取大家的指导和教育，而且要善于学习、勤于思考，在干中学、学中干，明确工作的运行和处理问题的程序，做到守纪律、知程序、明内容、讲方法，学于用、知与行、说与做的统一，同时要采取多途径和方式加强与各级各类人员的交流和沟通，确保各项交流畅通无阻；第四要不折不扣地参加集团、煤矿和队班组织的各项安全知识与技能培训，积极参加检测评估，完成培训任务，保证培训质量；同时还要充分利用业余时间自学充电，真正做到干中学，学中干，活到老，学到老，逐步培养终身学习的良好习惯。

三、勤奋工作, 积极回报企业。

立足本职, 踏实工作不仅是员工回报企业的最根本方式, 而且也是员工责任意识的重要体现。唐矿是一个企业, 同时也是一个事业, 做事业先做人, 做人和做事是一致的, 做人和做事, 要对得起社会, 对得起企业, 对得起自己的良心。唐矿是一个发展中的企业, 它为员工铺设了成长的道路、搭建了成才的平台、奠定了成功的希望。因此, 只有踏实工作, 才能创造业绩, 只有艰苦奋斗, 工作才会不是一句空话。无论在任何时候都要坚持刻苦钻研、勤奋工作, 都要坚持谦虚、谨慎、不骄、不躁。不论什么时候都应饱满的热情, 充沛的干劲投入到生产工作中, 切切实实履好职, 踏踏实实干好本职, 常怀感恩之心, 这样才能推动企业和个人实现和谐健康发展。

四、拓展领域, 实现个人价值。

自我价值与社会价值相结合, 是人的社会本质的必然要求。

只有个人为企业多做贡献，才能更多获得企业的尊重和满足，才能更好的实现自我价值。目前，唐矿的深化改革和强劲发展为我们实现人生价值创造了难得的发展机遇，创建现代化精品矿井的热潮为员工施展个人平台提供了广阔的发展平台，我们要本着对岗位高度负责的态度，紧紧抓住发展机遇，充分施展个人才华，真正以朝气蓬勃的精神状态创造性的做好自己的本质工作。因此，首先要密切关注唐矿发展、及时了解唐矿信息，通过网络、报刊、电视等新闻媒介，敏锐把握各项方针政策动向，保持工作的主动性。其次是要树立高尚的品格，做到眼界宽广、胸襟广阔、淡泊名利、甘于奉献、坚持原则，努力展现“人人代表唐矿形象，处处体现唐矿风采”当代矿工的良好风貌。三要充分挖掘个人特长，积极参与企业文化宣传工作，并在方针政策、规章法纪、制度程序范围内，为提高工作效率、工作质量，工作方法等方面积极作出新的探索，在自己的工作岗位上创造性地开展工作，积极参与煤矿的各项历史进程，不断丰富自己的知识结构和才干，努力实现个人价值和企业价值的完美统一。

平凡的事业承载新的希望，宏伟的目标开启新的梦想。面对新的工作、新的挑战，新的起点、新的机遇。我相信：有唐安煤矿各级领导的正确领导，有广大工人师傅的教育和帮助和自己的不懈努力，我一定会成为一名优秀的唐矿员工，唐安煤矿也一定会在建设精品化矿井的伟大进程中不断开创辉煌而灿烂的美好明天！

年度工作计划拆分 年度工作计划篇八

20__年，是物业公司致为关键的一年。工作任务将主要涉及到企业资质的换级，企业管理规模的扩大，保持并进一步提升公司的管理服务质量等具体工作。物业公司要在残酷的市场竞争中生存下来，就必须发展扩大。因此，20__年的工作重点将转移到公司业务的拓展方面来。为能够顺利的达到当初二级企业资质的要求，扩大管理面积、扩大公司的规模将是面临最重要而迫切的需求。同时，根据公司发展需要，将

调整组织结构，进一步优化人力资源，提高物业公司的人员素质。继续抓内部管理，搞好培训工作，进一步落实公司的质量管理体系，保持公司的管理质量水平稳步上升。在工作程序上进行优化，保证工作能够更快更好的完成。

一、对外拓展：

物业公司到了20__年，如果不能够拓展管理面积，不但资质换级会成为一个问题，从长远的方面来讲，不能够发展就会被淘汰。因此，公司的扩张压力是较大的，20__年的工作重点必须转移到这方面来。四川成都的物业管理市场，住宅小区在今后较长的一段时间里仍是最大市场，退其次是综合写字楼，再就是工业园区。按照我公司目前的规模，难以在市场上接到规模大、档次高的住宅物业。因此，中小型的物业将是我公司发展的首选目标。同时，住宅物业是市场上竞争最激烈的一个物业类型，我公司应在不放弃该类物业的情形下，开拓写字楼、工业物业和公共物业等类型的物业市场。走别人没有走的路。在20xx年第一季度即组织人员进行一次大规模的市场调查。就得出的结果调整公司的拓展方向。

经过20xx年的对外拓展尝试，感觉到公司缺乏一个专门的拓展部门来从事拓展工作。使得该项工作在人力投入不足的情况下，市场情况不熟，信息缺乏，虽做了大量的工作，但未能有成绩。因此□20xx年必须加大拓展工作力度，增加投入，拟设专门的拓展部门招聘高素质的得力人员来专业从事拓展工作，力争该项工作能够顺利的开展起来。投入预算见附表5。

目前暂定20xx年的拓展目标计划为23万平方米，这个数字经过研究，是比较实际的数字，能够实现的数字。如果20xx能够找到一个工业园区则十万平方米是较为容易实现的；如果是在住宅物业方面能够拓展有成绩，有两个项目的话，也可以实现。目前在谈的大观园项目等也表明，公司20xx年的拓展前景是美好的。

二、换取企业资质

按照四川省的有关规定，我公司的临时资质是一年，将于20xx年5月份到期，有关行政部门根据我公司的管理面积等参数来评审我公司的企业等级。据我公司目前的管理面积，可以评定为四级企业。如果在5月份之前能够接到一个以上物业管理项目，则评定为三级企业，应该是可以的。所以，企业等级评审工作将是明年上半年的重要工作之一。换取正式的企业等级将更有利于我公司取得在市场上竞争的砝码。因此，在20xx年第二季度开始准备有关资质评审的有关资料，不打无准备之仗。争取一次评审过关。

三、内部管理工作：

（一）人力资源管理：

物业公司在20xx年中设置了两个职能部门，分别是综合管理部和经营管理部，今年将新设立拓展部。分管原来经营管理部的物业管理项目的对外拓展工作。同时，在现有的人员任用上，按照留优分劣的原则进行岗位调整或者引进新人才。在各部门员工的工作上，将给予更多的指导。

在员工的晋升上，更注重于不同岗位的轮换，加强内部员工的培养和选拔，带出一支真正的高素质队伍。推行员工职业生涯咨询，培养员工的爱岗敬业的精神。真正以公司的发展为自己的事业。在今后的项目发展中，必须给予内部员工一定的岗位用于公开选聘。有利于员工在公司的工作积极性，同时有利于员工的资源优化。

在培训工作上将继续完善制度，将员工接受的培训目标化，量化，作为年终考核的一个子项。员工进入公司后一年内必须持证上岗率达100%。技术性工种必须持相关国家认证证书上岗。20xx年的培训工作重点转移到管理员和班组长这一级员工上，基层的管理人员目前是公司的人力资源弱项，20__年

通过开展各类培训来加强该层次员工的培训。

(二) 品质管理：

质量管理体系在20__年开始推行，其力度和效果均不理想。除了大家的重视度不够外，还在培训工作上滞后，执行的标准没有真正的落实。为此□20xx年将继续贯彻公司的质量体系，为公司通过iso9000□20xx的认证认真的打好基础，争取能够在20xx年通过认证。

在20xx年2月份以前组织综合管理部和公司的主要人员对质量体系文件修改，使得对公司更加合适而有效。针对修改版的文件，组织精简有效的品质管理培训。对新接管的项目实施项目式的质量体系设计，对单独的项目编写质量文件，单独实施不同标准的质量系统。

20xx年将实施品质管理项目专人负责制，公司每个接管的项目都指定专人配合品质主管从事质量管理工作。包括在该项目的质量内部管理、业主的投诉及处理、管理的资料档案收集、制作项目质量管理审核报告等。同时，配合项目业主(业主委员会)的需求进行年度的质量管理分析调查，获得有效的内部管理信息和业主的建议，以便对项目的不合格项进行整改。

20xx年12月拟将进行一次内部质量管理体系审核，将严格依照iso9000□20xx的要素进行，这次内审将是物业公司的第一次品质管理总结会议。

(三) 行政工作：

综合管理部在20xx年中，未能彻底的起到承上启下的作用，有一定欠缺。工作有停顿，许多问题没有细致的落实。在公司和员工之间没有一个有效的沟通手段，大部分员工对工作

情绪低沉，得不到高层主管的工作帮助。为此，在20__年综合管理部要加强管理，做好人事、劳资、档案外联等各项工作。在公司内设置建议信箱，具体设置在公司总部和各项目处，用于公司员工就公司的现状和工作生活中的各种问题进行咨询，由行政主管人员抽专门的时间了解，并回复。同时公司每个季度必须召开一次集体工作会议，或者阶段性的质量体系审核。

20xx年物业公司的消耗物品采购将由综合管理部进行统一采购。采购的形式采取固定供货商合同制服务，有利于节约成本和规范化操作。每月的20-25号各管理处报下个月的材料采购清单，30-下月3号领取所采购的物资，在有力保障项目处正常运转的同时，注意费用的有效控制。

20xx年物业公司还要慢慢的溶进四川成都乃至西南的物业管理市场，参加行业协会，参与政府主管部门或者其他单位举办的各类专业活动。对四川省的物业管理行业进行理论性的研究，为公司发展指明道路方向，同时也在物业管理行业打下华神物业的烙印。

(四) 企业文化和品牌打造：

华神物业是年轻企业，依托华神集团和四川的大经济环境发展，华神物业继承了华神集团的优良传统，打造企业品牌，铸造朝气蓬勃的企业文化。在20xx年物业公司将通过举办一系列的活动，来铸造公司的品牌和文化。如：岗位技能竞赛、服务水平竞赛、篮球赛、赛等，以此加强企业的凝聚力，增强员工的归属感，激发员工的工作热情。严肃工作纪律，从细小处做起，如：着统一服装上班、见面问好、主动为业主提供帮助、下班整理自己的办公桌等等。再就是举办多种多样的竞赛活动，同时积极参与有关物业管理的各种会议和培训，在业界建立形象。

三、经营管理工作：

20__年，经营管理部主要工作是在公司已有和新接的各项目中挖掘项目的相关资源进行经营，指导项目部开展经营管理工作。核算项目部的经营情况，根据实际情况和计划来调控，以达到经济效益最大化。20xx年的两个经营项目，在年底都进行了剥离。因此20xx年经营管理部主要进行物业管理项目的经营工作，兼而寻找新的项目。

四、收支预测：

收入：按照先前的预测，二零xx年扩展23万平方米的管理面积，按目前已经有可能的大观园项目方案来计算，已经有15万平方米。年开支72万，收入74万，收支相抵，除去不可预见的因素，则该项目持平。若按另外扩展8万平方米面积，每平方米0.4元计算，则年收入38.4万。预测利润率为10%，即3.84万元。综合计算，若在3月份前进驻大观园项目则盈利不超过1.5万元。若在换取企业等级资质后，顺利拓展8万平方米的项目，预算盈利1.92万元。随着管理面积的扩大，利用资源可开展多种经营项目，但由于可变性和不可预测性，在此不对此做测算。据此，综合计算，公司明年总收入24万(工业园)、74万(大观园)、38.4万(拓展新项目)，共136.4万元。

支出：工业园管理处全年支出预算22.8万，大观园项目全年支出预算68万，拓展新项目支出预算34.56万，公司本部支出10.4万，则全年总支出为135.76万元。

利润： $136.4 - 135.76 = 0.64$ 万元。

华神物业在20__年必须得到一个质的提升、积累，面对困难打开一个新的局面，公司才能向前走。在下一年度必须放开步伐，大胆尝试各种新的经营方式，力争取得最大的经济效益。本工作计划是公司20__年各项工作计划的大纲，详细计划以本大纲为主体展开。