

2023年企业员工工作计划建筑(模板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。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

企业员工工作计划建筑篇一

我叫□20xx年x月毕业于x省理工大学xx学院建筑工程系工业与民用建筑专业□20xx年x月进入xx省电力建设xx公司工作，现就职于xx项目土建试验室。

自参加工作以来，遵守公司及所在项目部的各项规章制度，积极服从领导的工作安排，圆满完成工作任务，维护集体荣誉，思想上要求进步，积极响应公司的号召，认真贯彻执行公司文件及会议精神。工作积极努力，任劳任怨，认真学习相关试验知识，不断充实完善自己。

一、 政治、思想

我身着强烈的主人翁意识，随时关注电建xx公司发展，切身体想到电建xx公司、项目部及试验室的利益，坚定电建xx公司会不断的发展、壮大，对电建xx公司的未来充满了热情与期望。虽然我现在还未加入中国共产党，但我也将以党员的标准严格要求自己，自觉接受党员和同事们的监督和帮助，坚持不懈地克服自身的缺点，弥补自己的不足，争取在以后漫长的岁月中经得起考验，早日加入伟大的中国共产党。 我从做好本职工作和日常工作入手，从我做起，从现在做起，从身边小事做起并持之以恒，在本职工作中尽心尽力，孜孜不倦地作出成绩，我要不断的提高自己的岗位本领，努力精通本职的岗位知识，做本职工作的骨干和行家里手，脚踏实地

的做好本职工作。

二、 工作态度

无论在工作还是生活当中，我一直相信一份耕耘，一份收获，所以我一直在努力，不断努力学习，不断努力工作。热爱自己本职工作能够正确认真对待每一项工作，工作投入，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位。工期紧，人员少，任务繁多，能够做到跟班作业，保证按时完成检验任务，保证工程检验畅通，表现出我们试验人员责任心强，发扬了我们试验人员连续工作、吃苦耐劳精神。

三、 岗位职责

认真贯彻国家有关标准化，质量管理体系，产品质量监督检验以及研究开发的方针政策；确实执行本岗位负责监督检测的工程产品的有关标准、试验方法及有关规定，做到所做每项检验都有法可依。做好委托单接受，项目检验，资料，反馈等工作，做好跟踪台帐，便于日后查阅。由于试验检验项目多，项目检验时间不一，提前将工作做到位，避免施工单位技术人员不了解工程检验要求及技术指标而延误工期，影响进度。我们试验室人员坚持四项基本原则，贯彻质量方针，落实质量目标，遵守规章制度，全心全意服务于施工现场。

四、 具体工作

我所从事的工作主要是对一些工程土建类材料(水泥、砂、石子、钢材、砖等)及成品(钢筋焊件、混凝土试块等)进行试验、检验；参与进行混凝土配合比试配检验；对搅拌站混凝土的搅拌进行监督控；对现场混凝土及回填土进行控制工作等。

我刚参加工作时首先接触到的是回填土检验，回填土虽然单一、枯燥，一般人觉得那不就是垫点儿土，有什么好做的，但我干了一段时间，其实并不是那么简单：从土的材料要求

开始，土壤击实定下，它的控制指标；什么部位需要回填土，什么部位需要回填砂石或者是3：7灰土都要有技术指标控制；回填机具的选用；回填之前条件是否具备？地下混凝土基础强度是否达到规定要求，土的材料选用，密实度要求，虚铺厚度及压实系数是否已确定，回填夯实达不到要求，那就要造成塌方，下沉，甚至带来更大的危害。所以在后来逐渐接触的其他材料检验前，在我心中已奠定干什么事情都不是那么容易，不容一丝含糊。

陆续的在试验室接触更多的项目检验，明确了工作程序，在具体工作中形成了一个比较清晰的工作思路，能够顺利的开展工作，并熟练圆满的完成本职工作。

1. 对原材料的控制

凡进入现场的原材料，每批都应出具生产厂家的质量保证书、检验合格证，每批次的原材料都应按规定的数量进行检验。对于水泥，在使用散装水泥仓时，不同厂家、不同品种、不同标号的水泥严禁混用。在使用袋装水泥时，应有防护隔潮措施，避免水泥受潮结块。对于存放超过三个月的水泥在使用时，应提前与试验室联系，对水泥的实际标号进行二次复查。砂石中不得含杂异物、煤屑等。尤其是不能混白灰。当发现原材料与样品不符或异常时，应与试验室联系，及时处置。为了不影响施工进度，所有进厂原材料都必须及时委托试验，对水泥试验采用3d强度和28d强度，钢材、砂、石等在试验室接受委托后二十四小时内出具试验报告。所有需要检验的材料必须由试验室出具试验合格报告后才可使用。既先检验，后使用的原则，否则视为不合格品。禁止在工程中使用。

2. 对于回填土的控制

回填土的施工之前，施工部门应如实的填写回填土委托单，设计图纸有要求的按图纸要求施工。没有要求的按国家规范

执行。回填土施工选择的土料含水率要求最佳。回填土每层的铺土厚度按规范分层夯实，不得漏夯，逐层验收。经试验合格后，才能进行下一步回填，否则施工单位进行返工处理。

3. 砼工程

对于有特殊要求的砼及大体积砼应提前委托，开罐后应进行开盘鉴定。搅拌站每次搅拌砼时，应严格执行配合比，控制好塌落度及和易性，并做好搅拌和生产控制记录。如果含水量变化较大时，要及时通知试验室作动态调整。在使用粉煤灰时，应避免或减少环境的污染。搅拌站留置砼试块，试验室将根据搅拌站生产砼等级、批次、时间、对搅拌站进行砼生产评定，使砼生产的水平得到控制。

4. 对于进入施工现场土建操作的焊工

其所在的单位必须在工程开工前，将焊工的技术等级证书复印件及名单交到试验室。工程开工之前要对焊工试焊进行考核。出具试验合格报告后，焊工才可进行正式操作。

我刚参加工作就很快融入到工作中去了，不断要求自己，不断督促自己提高。作为一名年轻工作者，对待工作我丝毫不敢怠慢，我要求自己作到把工作中的得失和每次出现的问题记下来以吸取经验教训，遇到疑难问题或者工作中遇到困难就向通事和领导请教，耐心的听取他提出的意见、建议，改进工作。因为我所在的部门大部分时间只限在一个小圈工作，我不能坐以待毙，我经常还不时的与现场多接触，了解工程程序，步骤，便于今后更好的服务于工作。

五、工作成绩

我在工作中学到了很多東西，也锻炼了自己。经过不懈的努力，使工作水平有了又了进一步，并且在xx项目第一次大于120天战役立功竞赛活动中我被xx项目部“荣立个人二等

功”，此外，在与试验室的其他同事相互配合、共同协作努力下，我所在的xx项目土建试验室被“荣立集体一等功”。

六、 小结

这一年当中虽然我也取得了一些小小的成绩，但相对于公司及上级领导们对我的重托和期望还相差甚远。在以后的工作中，我会更加的努力，不断提高自己的专业技术水平，更好的完成领导安排的任务。拓宽思路，深化细化本职工作，努力为电建**公司这支强大的铁 军作出更大的贡献。

企业员工工作计划建筑篇二

人才高地的构筑，是一项系统工程。吸引人才、用好人才、留住人才，环环相扣，哪一个环节都不容忽视，不可掉以轻心。企业的竞争归根到底是人才的竞争；人才之间的竞争，又是人才管理体制和模式的竞争。因此，2018年我们要着力于创建良性的软环境，触发人才潜能的发挥，用各方面的优势，去建设一个和谐、进取、平等、稳定的工作环境。

1. 加快人才培养，要加快高新人才的引进、培养和使用。以工程项目为舞台，加快培养青年人才，让他们在施工第一线挂职锻炼。

2. 从现有的人员中发现人才、培养人才是企业人才获得的一个最重要的来源。而培养人才的着重点是如何把青年培养成为能够适应企业发展、完成企业使命的人才，培养不仅要着重于专业技能教育更要注重素质教育。另一方面对培养的青年人才要“加荷”，使用部门要根据青年人才的具体情况安排工作，使他们在工作中把学到的知识融会贯通，变为自己的技能，通过大胆放到关键岗位使用激发其潜能。

3. 提倡“团结、启发、互助、提高”的工作形式，营造和谐的工作氛围是留住人才的关键环节之一，我们不仅要对青年

人的稳定工作做思想工作，同时还要强调业务骨干、基层领导的工作作风和领导方法问题，通过与青年人“教技术、谈心声、交朋友”，为青年的更快成才搭建舞台。打造有战斗力的项目管理队伍。坚持以人为本，搞好青年人的培养工作，构建合理的人才梯次。

4. 搞好项目部管理机制的建设，使项目管理制度化，规范化。提高成本管理意识，研究成本挖潜的方法，提高管理工作的科技含量，向管理要效益，向技术要效益。完善管理人员绩效考核制度，实现多劳多得、奖罚分明。

5. 实行荣誉激励制度，大力选树优秀典型。分公司将设立一系列表彰活动，激励员工爱岗敬业的进取意识，让广大员工学习身边的先进典型，掀起比、学、赶、帮、超的竞争高潮。在以创先争优的各种活动中，我们将评优重心向青年人才倾斜，激发他们昂扬向上。

经营开发工作是一项相当复杂的工作，时有真假难辨，鱼目混珠的局面，稍有不慎，就会误入歧途，让工作变得被动。所有的项目在运作前都要采取规避风险的措施，对项目、合作人员要进行详细的调查、了解和筛选，承接一个项目不但要有经济效益，更要有社会效益。

1. 坚持以求真务实的态度，冷静地分析市场，确定企业自身的实力和在市场中的位置。进一步密切关注市场动态，认真分析市场趋向，根据市场需求，把注意力更多地放在资金实力雄厚、回款能力好、社会影响大、利润高的项目上。通过适时转换经营格局，充分挖掘市场潜力，为分公司经营工作稳步提速，加快发展做好扎实的工作。

2. 深化全员经营意识，大力宣传经营理念。使得全体员工明白经营工作不仅仅是个别部门、个别人员的工作，不仅仅是投标作标书的工作，而是全体员工的任务，是做好每一件工作的任务。实现全员经营模式，充分发挥企业每一名员工的

积极性，以增强分公司在市场竞争中的整体实力。坚持诚信经营，靠优质的产品、优质的服务去赢得市场、赢得信誉、赢得效益。坚持换位思考，保证在工程质量，为业主提供满意的服务，强化施工人员“每个在施项目都是新起点”的经营意识，发展和加大后续任务量，真正做到干一项工程立一座丰碑交一方朋友，得到一批新的经营信息。

3. 利用社会一切可利用的关系、渠道，进一步拓展、扩大市场。坚持利用一切可以利用的条件，大力宣传公司整体优势和综合实力，开通信息渠道，扩大信息储备量。包括外埠人员、外单位人员在内，形成一支分公司的外围经营队伍，以此，扩大企业的影响力和信息渠道，形成固定的经营渠道，争取自揽任务的比率调整至主导位置，在提高市场占有率的同时，提高企业经济效益。

一是要创新项目考评制度，完善项目管理制度。将项目责任指标细化为进度、安全、文明施工、材料管理、劳动力管理、技术、质量、成本、结算管理等多项内容，并进行分解落实到每个岗位上，以此来规范项目各岗位的权利和责任范围。摈弃原有“事后算”的被动项目成本管理方式，重点加强实际所发生的成本控制。抓好基础性工作，强化项目的日常管理，建立成本考核的预警机制，保证项目承包责任制落实到实处。

二是要推进“诚信”工程建设，以双赢为目的，抓好项目整体建设。面对“多工种、高风险、快变化、严质量、短工期、低成本”的多数施工项目现状，我们要转变观念，提高认识，深刻理解和认识施工企业属于服务行业这一概念，为业主服好务，当好参谋和助手。要广泛汲取兄弟单位项目管理经验，积极探索适应施工实际的项目建设思路和方法，克服市场因素和内部资金紧张等诸多困难，坚持不懈地从项目内部全责承包中创效创利，以此为项目增收的新突破点，使经济运行质量逐步提高。

三是要实现对施工现场管理的过程控制。加强过程控制，抓好工程质量。在工程施工中严把质量关，控制和降低工程的质量成本，减少返修、废品、复检等不必要的损失。做好现场的签证工作，对施工过程中需要修改变动的部分，经甲方同意后，均应采用书面形式予以记录。合同、预算中未包括的工程项目和费用，应及时办理现场签证，避免事后补签而造成的结算困难。

企业员工工作计划建筑篇三

一、继续加强安全领导小组的安全生产管理工作，各项目实施施工单位加强现场安全管理工作，尤其是生产基地工程，确保不发生安全生产事故。

二、继续建立健全各项安全生产管理制度，即：

- 1、继续贯彻落实科技园项目部安全生产责任制。
- 2、加强现场临时用电管理制度。
- 3、加强机械设备安全管理制度
- 4、加强交通安全管理制度
- 5、加强消防管理制度

三、具体做法

2、加强安全生产管理。各项目实施施工单位必须贯彻执行安全生产规定及安全操作规程，贯彻落实各项安全生产管理制度。消除事故隐患，对各种不安全事故的处理，必须本着”四不放过原则。

3、领导坚持把安全生产摆在重要议事日程位置，在布置、检

查、总结工作的同时，要布置、检查、总结安全生产工作。

4、加强对安全生产制度及安全知识的学习。各工地每周召开安全专题会，用各项安全管理制度来指导我们安全生产工作，定期对施工人员进行安全教育，强化安全意识；新招收的工人、转换工种新上岗的职工，必须进行培训，方可持证上岗。

5、安全领导小组每季末坚持开专题安全生产会议，总结一个季度的安全生产工作情况，对于各种不安全因素，提出整改措施，将安全生产纳入考核依据，调动各项目部安全生产工作的积极性。年底召开安全生产总结表彰大会，对安全生产中表观突出的项目单位，给予奖励。

企业员工工作计划建筑篇四

刚接触这个行业时，在电话预约客户、与客户洽谈的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业、对产品还不太熟悉，，语言组织能力、业务能力太差。所以，新的一年，再接再厉，争取把自己提高到最强。

20xx年的计划如下：

- 1：每周要增加2个以上的新客户，还要有到个3潜在客户。
- 2：自己一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。
- 4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。
- 5：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，

与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6：对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为企业树立更好的形象。

7：客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8：自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9：和企业其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10：给自己设立目标，然后分小目标去实现。

11吾日三省吾身。自己就要每天晚上睡觉之前，想想自己一天的不足，以及明天该怎么做的更好。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为企业做出自己最大的贡献。

江西*****有限企业

商务部推广专员：

***20年1月2日

企业员工工作计划建筑篇五

1、狠抓质量安全和文明施工，确保文明施工安全生产，争取

年创优滚动计划任务全面完成，施工管理水平再上新台阶。

2、继续加大业务工作力度，努力适应市场的变化发展需要，积极学习、积累和总结经验，不断提高编制标书的水平和能力，力求更多的中标工程业务。

3、进一步明晰、健全和完善业务工作流程和岗职，尤其是工程管理工作流程需抓紧审定。

4、材料试验室继续抓紧实施质量管理体系运行，确保早日通过计量认证，进一步拓展试验业务，扩大业务规模。

5、继续加大财务、合同履约、工程管理、印章使用及各类跨部门工作组的工作力度，进一步加强风险意识管理，增强风险预见和防范能力。

6、继续做好人力资源调配、增员、储备等工作，加强业务学习、研讨和管理力度，加强企业文化生活和培训工作，组织员工业务、管理、法律、科技等多方面知识的学习和培训，有效提高员工管理、服务技能和综合素质。

7、坚决贯彻市建委的开展建设行业职业技能培训工作的要求，开展对架子工、砖瓦工、抹灰工、钢筋工、木工、混凝土工等八个关键工种的职业资格培训，实行持证上岗，争取达标。做好并贯彻项目经理和建造师的过渡期培训计划，确保和增强公司业务资质和业务拓展后劲。

8、继续加大第三产业的工作力度，努力发展多种经营，谋求新的经济增长点。

20_年，在总公司领导班子的带领下，通过我们全体员工的共同努力，在建筑行业市场竞争激烈、众多同行企业效益滑坡、亏损甚至关闭的情况下，企业赢得了令人鼓舞的经营成果和可喜的荣誉业绩，呈现出稳步向前、蓬勃发展的光明前景。

企业员工工作计划建筑篇六

一：对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二：在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三：要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四：今年对自己有以下要求

1：每周要增加〈〉个以上的新客户，还要有〈〉到〈〉个潜在客户。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6：对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7：客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好

的完成任务。

8: 自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9: 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10: 为了今年的销售任务每月我要努力完成?到?万元的任务额，为公司创造更多利润。

1. 市场调查与分析。也就是根据了解到的市场情况，对产品的卖点，消费群体，销量等进行定位。这些都要从对前一年的市场形势中推断而得。

2. 销售模式。做好市场分析之后，要根据你的结论找出适合自己产品销售的模式和方法。每一个销售人员的思维模式、做事方法都有不同，因此，建材销售人员要找出适合自己的方法，如此才能事半功倍。

3. 确立销售目标。销售目标是一切营销工作的出发点和落脚点，因此，科学、合理的销售目标制定也是年度销售工作计划的最重要和最核心的部分。

4. 考核时间。销售工作计划可分为年度销售工作计划，季度销售工作计划，月销售工作计划。考核的时间也不一样。

5. 总结。就是对上一个时间段销售计划进行评判。以上五个方面是计划必须具备的。当然，计划也不是一成不变的，要根据市场的情况进行调整。

企业员工工作计划建筑篇七

安装公司三届五次职代会的召开，不仅对公司“十二·五”期间的成绩做出了总结，也为我们描绘和遥想了安装公司“十三·五”发展的蓝图，宏伟的目标使全体员工深受鼓舞，信心倍增；温馨的“家·人”文化理念使员工内心充满阵阵感动，为了能够深入领会和把握职代会的精神，我们xx分公司及时学习了职代会文件，根据职代会对xx分公司提出的具体要求，我们xx公司班子经过仔细斟酌和研讨，制定了2016年规划大纲用来指导我们的日常工作，现将大纲内容做如下汇报，望领导批评指正。

一、班子建设：

1、加强业务知识的学习□xx安装分公司班子任职时间短，管理能力、市场能力等和标杆单位相比还有很大差距，今年我们班子将加强学习，向公司内标杆单位学习，向公司内系统领导请教，找出不足，制定措施，尽快提升我们班子的业务素质和能力。

2、带动工作作风的转变□xx安装分公司要实现“十三·五”的规划指标，必须要求全体员工有过硬的工作作风作为保障，而班子成员是旗帜、是标杆，起导向作用，必须以身作则，率先垂范，努力做到以先进的思想引领人，以扎实的工作鼓励人，以良好的品行折服人，以过硬的作风带动人。今年我们班子将严格要求自身，在工作中加强协作、积极进取、注重效率和结果，通过班子作风的转变，带动员工作风的转变，使xx公司的员工都能达到敬业、负责、自动、自发的完成每项工作。

二、组织建设：

xx分公司作为安装公司的一级组织，要想实现“十

三·五“规划的宏伟目标，必须重视组织规模、组织制度、组织创新等方方面面的提高。

1、建设学习型组织：今年我们要加强同标杆单位的对标学习，不仅要学习安装公司的标杆单位，还要学习外部标杆单位的优势技术、优秀管理经验等；同时鼓励本单位员工积极学习新的规范和新的行业技术（如bim技术等）、将理论知识和实践相结合，不断提高xx分公司的技术和管理水平；还要支持员工考取各种执业资格，做到持证上岗。

2、建设创新型组织：今年我们还要做好组织创新工作，鼓励员工在工作中进行创新，创新形式包括管理创新、技术创新、专业领域创新、管理和经营模式创新等，如果一种新模式产生并经过全体讨论通过后，公司将给予创新的个人和集体一定的奖励作为肯定。

3、建设标准化组织：今年我们xx公司还要继续坚持标准化工作不放松，施工项目部做到人员匹配标准化、施工现场做到企业标识、人员着装等标准化，同时还在施工中积极进行工作总结，争取做到今后同类专业的工程工作流程标准化、规章制度标准化等，不断提高xx分公司的企业形象和竞争力。

三、市场谋划

市场开发的总原则是以自施工程为主、合作工程为辅□xx区域为主、外埠区域为辅；市政管线工程为主、其它专业工程为辅的开发原则。

1□xx区域市场：今年我们在立足xxxx供热和zz区供热为主要市场的同时，将积极开拓x县市场，形成以自施工程为主的市场格局。

2□xx外埠区域：为了提高xx分公司的市场承接额和产值，我

们将高度重视与现有合作方的深度合作，同时还要不断开发和选择其他有实力的合作单位，形成以合作经营为辅的外埠市场格局，以确保我们目标任务的实现。目前外埠区域市场主要是山东青岛市（含胶州、即墨等地）、河南郑州市及省内任丘市等，3、专业领域谋划：我们的定位是专业化公司，从公司成立以来一直以市政供热管道施工为主，虽然积累了较为丰富的施工经验，但市场领域狭窄，所以今年我们要充分把握公司的资质优势，努力向长输管线、工业管道等领域拓展，实现市场承接领域的跨越。

四、项目部建设：

健全项目部管理制度，根据公司要求实行项目模拟股份制，落实岗位责任制，明确岗位工作职责，落实到人。

1、项目部的组建：今年，我们将根据xx公司的人员情况，通过内部培养和外部招聘的形式，力争组建1-2个标准的施工项目部来满足施工的需要，到十三五末组建3-5个标准的施工项目部，项目部要做到标准化、专业化和规范化，五大员配置齐全。

2、项目部的经营：响应公司《关于推行项目模拟股份制承包的通知》，改变以往项目管理的模式，今年所有自施的项目均施行项目模拟承包，使项目部所有成员都能积极参与到项目实施过程，通过全体项目人员的努力，使利润和收益最大化，对不能模拟承包的项目和人员，要加大管理人员的绩效考核，考核成绩和奖金挂钩。

五、过程管理：

今年我们xx分公司将重点关注项目施工阶段的全过程管理工作，坚持pdca的全过程质量管理方法，从项目投标阶段的报价分析，到施工方案的策划、以及执行过程中的检查和分析，到找到问题并制定措施进行改进，全方位对工程的各个阶段

进行跟进，将影响工程质量的“人、机、料、法、环”等五大要素进行全过程监控，使工程的质量、进度、安全和利润实现科学、可控的最佳状态。

六、工程创优：在项目中标后，根据项目的经营模式、体量大小、技术难易等进行创优预控，在项目实施前制定创优计划和方案，在施工过程中，严格按创优计划和方案实施，并请公司系统主管部门配合把关，积极参与和配合公司的创优评定工作。

七、合作队伍管理：

1、严格把关、认真考察：严把队伍选用和准入关，确保引进质量，严格按照《0000集团安装工程有限公司合作方评审备案管理办法》进行选择，并对合作队伍已往的业绩，进行必要的调查了解，全面了解和准确掌握引进的合作队伍的施工能力、技术力量、资金实力等方面，确保其能够满足施工生产需求。

2、过程监督、完工考核：所有合作队伍均纳入公司项目管理体系，施工过程中要加强监督工作，时刻掌握项目形象进度、质量安全状况以及资金拨付情况，必要时派遣管理人员进驻现场，做到对合作队伍的完全掌控，同时在项目完工后要及时对合作方进行评审，并及时记录评审信息，作为今后项目合作的前提条件。

九、应收账款管理

1、定期分析应收账款，做好应收账款的账龄分析，及时记录应收账款的回收情况，通过对账龄的分析，将欠款单位分类分级，对欠款时间长、回收难度大的单位，作为重点清欠对象，必要时采取法律措施。对回收难度不大的欠款单位，也应加强联系，不能放松监督。

2、建立应收账款清收责任制，明确项目应收账款的责任人和日期，对应收账款回收及时的个人与绩效挂钩，给予适当经济奖励，或是在个人职务晋升时作为业绩考核项。同时应时刻关注建设方经营和财务状况的变化，及时发现和解决有关问题。

3、将合作经营的项目作为应收账款管理的重点对象，合作项目一旦完工后，及时催促合作方进行工程的竣工验收和结算工作，尽快确定项目的收益，做到应收账款心中有数。

十、人才培养：

今年计划引进3-5名应届大中专毕业生，到“十三·五”末xx分公司的在册员工总数达到50人左右。这意味着我们xx分公司未来几年要不断引进人才，注入新鲜血液，而如何把新员工培养成合格的人才对战略目标实现则至关重要。

1、根据公司的人才培养精神，我们将加强人才梯队建设，以师带徒，加快技术型员工和复合型员工的成才，实现一专多能，使其尽快独立承担多专业项目的技术管理。

2、打破大锅饭，避免出现“干好干坏一个样、干与不干一个样”的现象出现，制定科学的岗位分工，严格绩效考核，使考核结果和工资待遇及合同续订等挂钩，推动职工的思想转变，增强职工的积极性。

十一、文化建设：

结合xx分公司公司实际情况，我们成立了以老职工霍工为负责人的职工互助小组，通过互助小组这个平台，我们及时了解新员工的思想动态、以及生活和工作中遇到的困难，并及时研究帮扶对策，使遇到困难的员工得到充分关怀，解决他们的后顾之忧，同时坚决执行公司家人文化相关政策，使公司“家·人”文化理念更好落地。如今年3月10日我单位员工

刘mou过生日，我们单位为其购买了生日蛋糕等。