

最新支部组织委员述职述廉报告(实用5篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理的工具。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。

银行个金部年终总结及工作计划 半年工作计划篇一

在学生会主席团及各部部长全面负责的前提下，院学生会全体成员均实行分工负责制度，做到分工明确，责任到人。

1. 各部部长负责本部及各系相关委员的工作，部门内部也实行具体分工负责制 2. 在分工负责的同时，加强团结，加强各部成员之间的配合协作，做到分工不分家。

百尺竿头、更进一步，形成以理论为指导，精神为基础，能力为实践的符合新时代要求的精神取向，最终实现全心全意为全校师生服务的根本任务。 1. 积极配合学院的政治思想工作，使我院学生干部起到表率作用 2. 举办富有我院特色的文华娱乐活动，为广大同学提供科技创新的实践舞台，培养广大同学积极探索、勇于求实的精神。 3. 加强学院与各院之间的交流与合作。

通过丰富多彩的文体活动，丰富同学的课余文化生活，满足同学的精神文化要求，不断增强学院的凝聚力，提高全院师生的身体素质 1. 组织开展校内活动，增强全院同学的素质 2. 组织我院同学参加校运会，力争在上届基础上取得更好成绩 3. 认真配合院里举行的大型文艺晚会。

六、精神文明建设

本学期学生会将加强各系间的联系，切实履行“全心全意为

全校师生服务”的宗旨。通过各系创优工程提高全院同学的整体素质，加强我院的学风建设工作。 1. 通过对宿舍成员思想、纪律、学习、卫生等方面考察，推出星级宿舍评选制度 2. 展开学生教研工作计划，举办符合不同年级需要的、贴近同学生活的校园文化活动 3. 探索新的学生治理机制，调动广大同学参与班级建设的积极性。

银行个金部年终总结及工作计划 半年工作计划篇二

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面（尤其是xx营销方面）的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

x市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，

让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

1. 要进一步扩大生产规模，重点是扩大xx生产规模。
2. 要做好市场销售，首要的工作是全力做好xx的销售工作。
3. 要提高公司员工的综合素质，特别是业务技能方面的素质必须较快提高，以适应企业发展需要。
4. 要面向社会吸纳有才华的精英加盟公司，主要是销售精英。
5. 要搞好安全生产，确保员工和企业的合法权益。
6. 要以“以人为本、服务企业”为核心，加强企业文化建设，树立企业良好形象，增强企业内在活力。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予的批评指正、指导和支持。

银行个金部年终总结及工作计划 半年工作计划篇三

本学期，在思政体卫科工作要点和学校工作整体思路的指导下，我们学校德育将围绕“一个核心，六大行动”来开展各项工作。“一个核心”就是“立德树人”，这是教育的本质，也是我们始终要坚持的核心，围绕这一核心，我们将推进六大行动，分别是文明礼仪、传统文化、阳光体育、心理健康、实践体验、家校共育。下面，我围绕这六个方面进行简要的说明和一些具体工作的布置。

- 1、坚持一日三清扫，课间常保持
- 2、做好监督检查，每周三例行检查，平时不定时抽查3、这

学期将依托校讯通、小广播站等方式及时总结，表扬先进。文明用语方面我们孩子们做的比较好，但是也有部分学生讲话粗鲁，所以我们将从两方面进行引导，一是充分利用我们的班队会，二是早晨开设朗读者栏目，通过文质兼美的文章来引导学生说文明语做文明人。班队会内容主任下来后会跟各班下发，朗读者栏目下周我们开播，各班学生轮流进行，具体工作会跟相关班级和老师具体沟通。在重点抓好校园卫生和文明用语之外，我们对常规工作也不能放松，比如路队，这是规范和训练学生行为养成的重要举措，也是班级和学校的形象工程，希望老师们要始终高度重视路队管理，必须整好队带队出来；还有课间操，各班听到音乐声后抓紧时间下楼整队，我们提高速度和整齐度，降低分贝和噪音。所有措施的落实都要借助于我们全体老师的辛勤付出，特别是班主任老师们，希望大家按着我们的要求布置好，监督好，勤说多讲，下大力度提升校园洁净度，创建文明校园。

从国家的重视程度到我们区域的推进力度，应该说从今年开始传统文化将是学校工作的一块重点，今年的思政体卫科布置会就是分两块进行的，第一块是工作解读和布置，第二块就是成立了xx区中华优秀传统文化促进会，我们全区的学校都要参与进来，探索传统文化与家校共育的xx生命教育模式。我们学校这学期在推进传统文化这方面的工作思路是：结合教学工作的读书月举行诗词会，结合文明礼仪养成的朗读者，结合选修课和社团活动（比如这周一早晨升旗仪式进行展示的古筝社团），结合节日课程（例如二月二、端午等），以优秀的中华优秀传统文化来濡染学生，六一前夕我们将进行学生社团展示。

学校层面我们重点通过一操（课间操）、一节（体育节）、一项目（人人都有体育项目）来进行，下周开始我们将学习一套新的自编操，体育节我们将进行全校的队列广播操展示、一至三年级的趣味运动会，四至六年级的竞技运动会，以及六年级篮球赛。一项目我们确定的是跳绳，还要将跳绳进行下去。

区域层面，今年体育比赛项目比较多，三月底的春季运动会，现在体育组也是利用早晨和下午的时间一直在抓紧训练，同时今年我们还承担了区春运会开幕式的表演任务，音乐组的几个老师也是紧锣密鼓的在进行编排。除了春运会外，今年区域还有篮球、排球的比赛，三月中旬就将组建男女生的篮球、排球队，进行训练，篮球队力争比去年的名次要前进，排球是第一年组队参加，力争有成绩有突破。

五月份是我们的心理健康月，结合区里的相关活动安排，我们在五月份将参加区心理剧评比、将结合区域的健康班级展示来召开我们学校的首届班主任节，通过健康班级展示、班主任管理论坛、队课展示等版块来展示我们自己的成果，提高班主任的幸福指数和专业素养。

我们重点通过德育课程引导学生进行实践体验，这学期，我们将开展一年级的入队课程、六年级的毕业课程、五年级的清明课程，以及我们传统的校园吉尼斯、学生社会实践活动等。

家校共育工作一直是我们坚持和追求的，我们老师们在这块做了大量的工作，积累了很多经验，去年12月份我们也成功召开了第一届家长节，通过专家引领、家长课堂、家委会工作交流、颁奖典礼等进一步加强了家校沟通与合作，取得了较为理想的效果。今年我们家校共育工作将在去原来的基础上，努力落实“五个一”行动，即：一校（新家长学校），我们将在三月份启动新家长学校，通过与更高层次的专家或平台合作，引导家长会做家长，做好家长；一课（家长课堂），我们还要坚持充分的利用家长资源，要求我们每班每学期至少开展一次家长课堂，并留好相关资料；一日（家长开放日），这学期我们在下周安排了六年级质量监测的专题家长会暨家长开放日，其他年级的家长会暨家长开放日我们安排在四月下旬统一召开，我们希望通过开放打开我们的思路和校门，相互了解和促进；一节（家长节），年末我们召开第二届家长节；一会（家委会），各班现在的家委会已经

建立并健全了，重要的是充分借力家委会的能量，管理好、利用好家委会这个组织，实现教育合力，同时这学期我们也将招募家长志愿者，做好家长值周等工作。

1、教师社团：为了丰富大家的校园生活，强身健体，我们将于下周四下午4：00——5：00开展每周一次的保健球社团活动，请老师们提前做好准备，踊跃参加。

2、红领巾献礼、听说读写：校历上5月份还有红领巾

献礼活动，这是一个区级活动，我们听通知开展相关工作；听说读写比赛，我们按照往年惯例进行，具体工作再做布置。

关于安全，应该说我们每次会都要说，为的就是让大家时时刻刻“警钟长鸣，常抓不懈”，因为这是悬在我们头顶的一把刀，讲多少都不为过。

第一个内容，是原则。我们一定要坚持“谁的安全岗谁负责，谁的课堂谁负责”的原则。

坚决做到——放在心上，挂在嘴上，落在纸上。

放在心上：就是要高度重视，牢记“一岗双责”。这个时段、这节课、这个地点。

挂在嘴上：天天讲，遇见新情况就讲，发现隐患就讲。

落在纸上：一定要把我们讲的、强调的，记在安全记录本上，尽力做到最好。

1、安全记录要保存。安全日志、安全校讯通、微信等，要留存好记录。同时，安全记录要记规范，上学期我们跟所有班主任老师统一过，应到学生、实到学生、缺勤学生及原因，等等都要详细记录。

2、安全回执要收全。（发了没收全，工作不到位。）

3、学生的一切活动，一切安排——一定要做到：一切行动听指挥，不许擅做主张。

1、班主任老师强调学生不允许带危险物品和玩具来学校。

2、下完操后，各班一定要按顺序走着回班，班主任必须走在队伍最前面，控制好速度和纪律，观察和处理好学生情况，一楼楼口的安全负责人我们今年做了调整，：北一楼1.1班门口全景，中一楼1.4班门口宋静霞，南一楼2.3班门口封雪燕，这三位老师在每天下操之前要提前到岗，控制、疏散和处理学生行进过程中的各种情况。体育组整体掌握协调学生队伍情况，务必保证学生安全。

3、本学期安全疏散演习方案会前已经下发，我们初步计划在下周四16日上午进行本学期的安全疏散演习，具体工作我们在举行安全疏散活动之前再做详细布置。

以上对这学期的教育工作做了简单的梳理和说明，相信在我们全体教师的共同努力和协作下，在我们各学科各组长的带领下，我们会逐项进行，稳步推进，圆满完成。

银行个金部年终总结及工作计划 半年工作计划篇四

以学校工作计划为指导，认真贯彻落实《中共中央国务院关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设的若干意见》精神，针对我校实际情况，创新性地开展德育工作，使学校德育工作与学生实际情况相结合，探索更适合学生年龄与身心特点、更适合社会发展规律的新举措，使德育工作真正落实到学生的学习生活中。坚持以爱国主义教育为主线，以强化行为规范养成教育为重点，不断增强德育工作的主动性、实效性，形成全员、全方位、全过程参与的德育模式，力争使德育工作形成我校特色。

- 1、通过各种教育活动，继续加强教师师德修养教育。
- 2、继续强化学生行为习惯养成教育，不断提高学生自我管理能力。
- 3、积极创建枣庄市环境育人星级学校。

- 1、加强德育队伍建设，对班主任队伍，尤其是年轻班主任进行有针对性的培训，提高班主任老师的理论水平和管理水平。教会班主任科学、合法、合情、合理、有效的进行班级管理。

- 2、常规管理工作常抓不懈。

通过对学日常行为规范的检查评比，促进班级建设。充分发挥学生成长导师制的作用。切实做好学生的常规管理工作，促其早日养成良好的行为习惯。

- 3、继续深入开展“学生成长导师制”工作，寓教育于各项活动中。充分发挥其全员育人作用，教师争做学生喜欢的导师，学生争做老师喜欢的好孩子，共同享受教育的快乐。

- 4、通过形式不同的家访，促进老师、家长、学生之间的相互理解，架起一座理解的桥梁。利用当地资源对学生进行教育，办好家长学校，形成教育的合力。

(一)加强德育队伍的建设，营造全员育人氛围。

- 1、加强校园德育环境建设。要花大力气建设好一支坚强有力的班主任队伍和全员抓德育的工作队伍，要求人人都是德育工作者。本学期将继续实行值班领导、值班教师和值周学生的检查制度，做到随时、随地、随人、随事地对学生进行教育。

- 2、继续加强班主任队伍建设。

树立责任意识。班主任是班级工作的第一责任人。本学期实行班主任培训制，健全和完善班主任岗位职责、工作条例、班主任工作考核评估激励机制，坚持从形式和内容两方面公正、客观地衡量班主任工作，鼓励班主任主动认真地开展工作。开好每月一次的班主任例会，针对存在的问题和取得的成绩及时提出批评或表扬。本学期将继续开展班级管理经验交流会，达到相互学习、相互促进的目的。

3. 充分发挥少先队工作的作用，扩大班干部的影响。少先队员、班干部在学生中的影响是不可低估的，他们应该是同学的榜样。要定期对优秀队员、班干部进行培训，充分发挥他们的积极性，使他们带动更多的同学一起进步。

(二) 常规教育常抓不懈

抓好学生行为规范养成教育。将三月份定为“养成教育暨学雷锋活动月”，各班要利用班会组织学生认真学习《小学生守则》、《小学生日常行为规范》，通过各种形式了解雷锋事迹，认真查摆，找出自己身上的不足，在全校掀起一股向雷锋学习，向先进人物学习，向自己身边的榜样学习的活动热潮。同时，德育处还将利用不同形式进行检查。

(三) 继续抓好文明礼仪教育、爱国主义教育、感恩教育。

银行个金部年终总结及工作计划 半年工作计划篇五

在整个国际国内市场形势不够乐观的环境下，生产制造基地围绕公司“走出生产、定位北京、布局全国、跻身国际”经营战略的工作大局，把对市场的危机感体现到日常的生产工作中去，提高生产掌控能力，提高效率，降低损耗，在生产环节全力保证客户的订单补单能够及时出货。

回顾生产制造基地xx年上半年的工作，主要有以下五个方面的进展：

（一）、生产方面

1、指标完成情况及开展的主要工作：

xx年上半年全厂完成产值x万元，其中生产制造基地完成产值x万元，其中厂内完成产值:x万元，完成预算产值的x%□比xx年同期？万元增加了x万元。完成产量x吨，比xx年同期？吨减少x%□

2、工作中存在的问题及措施

（1）、部分机关部室对生产计划的重视程度不够。如联德针形卸料阀中所用原材料到厂时间过晚，影响生产周期，使该项目不能按时完成生产计划。部分外购件仍不能合理有序的根据生产计划日期要求进厂，致使变压器分厂和电控分厂上半年生产制作不均衡。

（2）、临时生产任务安插、设计更改发生频繁，影响下料、制作进度。增补件、返修件量大且工期往往紧张，需临时安插生产，影响既定生产计划的顺利进行。又兼更改、重复更改频繁，且大部分发生于产品产成之后，返工量大，严重影响工期。

（3）、图纸设计与工艺要求难实施□x炉壳□x炉机等项目产品的特殊产品结构，而引发的各种工艺难点，以及部分常规产品半成品制作困难，更改频繁给生产组织带来困难等问题。技术部与车间工艺组及操作人员未能及时沟通，进行合理的技术交底。

（4）、部分生产设备过于陈旧或已不能满足部分新产品的加工需求，且缺乏保养，备件储备不足，出现故障后修理周期长。车间模具、工具保管不善，出现损坏、丢失现象。

为了完成xx年下半年工作目标我部将积极与技术部、经营部

及人力安装部、工程管理部沟通，有的放矢，力求增强计划的逻辑性；每日与分厂落实生产计划细节，查缺补漏，力保计划可以顺利执行；适时与资源配置中心核对外购件到厂时间，互通有无，力争计划完成。

（二）、过程检方面

1、指标完成情况及开展的主要工作：

上半年质检任务是随着生产任务的完成而逐步执行的，具体检查项目有□x□内蒙xx□内蒙xx□x□x□x□x等新项目；还有xx等备件项目。

（1）厂内检查、制造问题。这是我公司问题发生频率最高，且重复最多的重要环节。发生的原因多数是员工质量意识和责任意识不强，未严格按照技术标准和工艺要求执行；检查员检查不到位，导致不合格零件转入下道工序，最终导致产品质量出现纰漏。

（2）检查员技能问题。技能瘸腿问题严重，有的检查员只会检查半成品，对检验检查设备不了解，操作不熟练，大部分检查员不会检查形位公差。

（3）外协、外委质量问题。外协外委单位加工能力、水平良莠不齐，造成很多不必要的返工、整改等问题。

针对以上问题下半年将开展检查站内自身学习活动，学习国内外标准、操作规程、设备使用。加大对进厂外购件的检查力度，严格控制不合格品入厂，从源头抓起，保证外购件的产品质量，并希望技术部门对外协单位能够及时、有效的做好技术交底和技术指导。

（三）、设备方面

1、目标完成情况

(1) 上半年设备利用率x% □目标值x% □

(2) 上半年设备完好率xx% □目标值 x%□

(3) 上半年设备故障率xx□xx年全年万元产值综合能耗为x□

2、设备采购

(1) 维修人员不足和维修技术落后。厂内设备数量与维修人员数量不成比例。有的分厂维修人员只有两人；数控、数显设备数量增多，出现的控制系统故障无法解决，维修人员未接受过相应的培训，维修技术水平较低。

(2) 备品备件管理及时性问题，厂内设备多为陈旧设备，生产技术和设备结构与现行设备有一定差异，生产厂家及生产数量有限，备件采购周期较长。

(3) 变电所存在问题，房屋年久失修，有个别地方存在漏雨现象，所内供电设备已经和现在的新式设备存在差异，个别设备所需备件已经很难找到，为维修工作带来困难。

银行个金部年终总结及工作计划 半年工作计划篇六

一、全年工作总体思路：

现在，随着经济的飞速发展，私家车的数量也越来越多，汽车轮胎也相应的在市场上占据了相当大的份额，针对这一情况，我部门要积极树立以公司利益最大化为前提的目标，并且采取“针对性销售，扩大销售群体”的方针，坚持以“内抓管理，外树品牌”为重点，以目标管理的方式，认真扎实的落实各项工作。

二、销售业绩目标：

本年度，我部门的总体销售目标金额为450万元，实现的总体利润为**万元。根据这个经济指标，我部门平均每月要完成**万元的销售业绩。

三、具体措施：

(一)、加强内部管理，提高经济效益：

本年度，我部门将在原有的制度上进行进一步的完善，比如完善销售管理制度，并且要求各个销售人员要完全按照制度做事，切实做到有章可循，有法可依。以此让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识，以此提升公司的经济效益。

(二)、实行考核制度，增加员工积极性：

本年度，我部门会加大考核制度的实行，我们将会根据销售总目标，分别下指标，切实的做到责任明确，落实到人，绩效挂钩。一是在具体过程中我们会将每个月的销售目标分配到各个销售人员，并且将各个销售人员的业绩做真实的记录。二是出勤考核，销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，所以今年我们将会加强出勤制度的考核力度。三是对服务质量和工作态度进行考核，我们会将请每位顾客填写销售人员的态度和服务质量，并用做评鉴。

(三)、加大培训力度，提升整体实力：

本年度，我部门会根据实际情况对本部门人员进行系统的培训。一是积极培训销售人员的业务能力水平，比如我们会进行专业的销售技能培训、销售手段等，并将理论联系实际，从而使每一位员工在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，以达到提高我部门整体销售实力的目

的。二是我们将会对轮胎的品牌知识进行深入学习。我公司主要经营的是马牌，邓禄普，米其林，固铂，固特异等轮胎，因为所涉及的品牌较多，各个品牌的轮胎也有别不同，所以在具体的工作中，我们要求每个工作人员必须对我公司所经营的各个轮胎品牌知识了若指掌，做到心中有数。

(四)、加强团队建设，搞好人力资源管理：

人才是每个企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，所以建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。本年度，我部门将以建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项重要的工作来抓，我们将采取活动的方式来加强每个销售人员的团队意识和合作精神的培养，同时反复强调销售人员的责任感，在让大家增进情感的同时清楚认识团队重要性，以形成一个团结积极，具有良性竞争意识的优秀销售团队。

(五)、根据实际情况，调整销售策略：

本年度，我部门会积极的分析市场情况，并且及时根据市场变化情况做出一些调整和改变。比如在销售淡季，部门将会进行一些促销活动的开展，以吸引更多新客户，扩大客源。

总之，在新的一年里，公司还有很多工作需努力开展，还有许多事项要切实去落实。为此我们要紧紧围绕公司工作要点，结合部门实际，在2012年度中承担应负的责任，为公司的战略目标实现作出自己应有的贡献。

银行个金部年终总结及工作计划 半年工作计划篇七

1、完善各项管理制度，形成配套的考核、监督机制。某年，我们将在原来的基础上，修改、完善各项管理制度，改变以前“人管人”的被动状态，从而走向“制度管人，制度约束人”的良性轨迹。进一步加强对人的管理，并把各项工作标

准进行细化、量化，一方面，便于操作人员熟悉自己该怎么做，该作到什么程度；另一方面，方便主管人员的考核、监督，减少个人的主观因素。工作中，坚持“定人、定岗、定时、定标准、定任务”的“五定”方针，对具体的工作采取有效的措施，加强对操作人员的管理，优化人员结构，更有利于以后工作的开展。

2、树立服务品牌。服务品牌的树立，有利于企业的知名度，对一个部门也是一样，有利于提高部门的影响力，更有利于增强部门的凝聚力，目前，我们本着“清扫一户，洁净一户，满意一户”的原则，为业主提供家政服务，得到业主的好评，在业主心中树立了良好的形象。

3、确定两个工作目标。即达到青岛市a类物业卫生标准和达到经济效率化的目标。根据小区定位及物业服务定位，我们保洁部会为业主创造一流的生活环境而不懈努力，工作严格执行a类物业卫生标准，并能力争创青岛市十佳物业公司。在做好保洁工作的同时，我们会做好废品收购及家政服务工作，限度地减员增效，提高物业的经济效率。

4、做一个家政服务公司。一方面，由于我们保洁人员素质不同，工作质量有所差异，所做的家政服务的效果也不同；另一方面，目前轮流作业的形式，也不便于人员的管理。某家政公司，在保证服务质量，规范内部管理的同时，我们还可以提取一定的服务费用。

5、建立一个垃圾中转站。随着业主入住的不断增多，小区垃圾不断增加，垃圾的清运、中转、处理，是保洁工作的一个重要内容。希望在集团领导的大力支持下，尽快建立一个中转站。

6、保洁与绿化的统一整体性与不可分隔性。保洁、绿化都是小区环境管理的一部分，小区离开了保洁，就会出现脏、乱、差的现象；小区离开了绿化，就不会有花草树木。如果两者属

于不同的部门，就会出现年前两者相互矛盾、相互推委、相互扯皮的现象。建议把两者合并为环境部。

20xx年，我们一直在努力！

银行个金部年终总结及工作计划 半年工作计划篇八

在加盟君林后在对人事行政中心现状做了很细致的分析，分析结果不太尽人意在战略管理、行政监督、人力资源开发上基本为零。人事行政中心在公司职能与管理上更多的被动接受后勤服务，没有发挥出人事行政管理应尽的职能。人事行政中心内部存在人员专业性不强、内部分工不清晰、部门内部员工矛盾大、人事行政管理长效机制不健全，人事行政日常工作效率低等方面的问题。中心外部的其他兄弟部门不了解行政人事管理工作，过多的误解人事行政工作，人事行政管理权限分布散乱，无法体现具体职能，在企业经营过程中，本来很多日常工作是人事行政中心职责的也由其他部门在做。

在对个人方面的分析与整理。主要体现以下内容：文化结构方面高中以下的27%，高中或者中专的有54%，大专的有14%，本科的有5%；在除薪酬以外，员工在君林看重的是提高自己机会的有71%；在休闲娱乐方面，大家首选是羽毛球占总数的54%，依次排名是(看书□k歌、上网)，篮球占总比的31%居五位。通过对个人方面的分析可以看出君林的团队是一个有活力、喜欢学习，上进心强的团队。

在对后勤、行政管理方面的整理与分析上。主要对卫生、安全、宿舍、食堂、行政物资、成本控制、制度落实、人事行政中心工作方向、内部运营效率、客户服务质量、组织架构、工作时间、沟通情况、领导能力方面的综合分析。从卫生、安全、宿舍、食堂、行政物资方面可以看出在后勤服务方面需要加强，提升人事行政中心的整体形象；在成本控制、制度落实、内部运营效率等行政方面反映大多数员工感觉良好，但与实际所面对的问题有差距，与现有人员的综合素质有关。

在对人事方面的整理与分析上。主要是对人力资源战略、人员编制、招聘程序、培训方向、绩效考评、薪酬福利、薪资绩效、离职调查、激励机制、生涯规划方面做出了解与分析。从数据上可以体现出来最严重的问题是在用人方面，目前公司存在一种怪相就是因人定岗，人的薪酬是不停的增加，岗位的绩效有没有发挥出来，导致直接的问题是业绩上不去，成本不断增加，同时利润空间越来越少，企业在发展还没有开始就先进入衰退期；然后就是激励机制方面，激励机制不全的情况下直接影响员工的工作心态，在儒家思想里，所有前进的物体或者思维的改变都会建立在某些东西上，汽车的前进建立油料上，企业的发展是建立在员工的效率上，员工的效率是建立在激励上，激励可以让员工像钟表一样有规律而紧张的工作；最后是部门与部门、岗位与岗位的分工上，组织架构的不清晰、不合理、不科学导致部门与部门之间存在相互扯皮的局面。岗位标准的不清晰直接导致员工与员工之间，岗位与岗位的用人标准落实不到位，工作不能达到预想。在内部管理的层面来说首先是适合的、专业的组织架构，其次是标准、合理的作业方式，然后是严谨、公平的制度管理体系，最后是成熟、职业的员工生涯规划，四个层面应根据公司的实际情况循序推进。

在对其他信息整理与分析上，综合分析了工作的量、挑战程度、能力发挥、工作的认同感、管理直线责任、内部关系、外部竞争优势等方面。在工作量方面得到了大家比较高认同；在能力方面大家认为自己有很多工作能力没有发挥出来；在工作的认同感方面有很大一部分员工得到了确认；等等问题。

通过对内部诊断，基本确定了以管理制度修改为陆、以组织机构架构调整为海、以作业流程与工作方式标准化为天，海陆空循序并进推动内部管理。在制度修改方面已经在六月启动，分别在六月、七月组织了两场制度研讨会。基本完成了“人事管理制度、考勤管理制度、安全卫生管理制度、会议管理制度、行政监督管理制度、车辆管理制度、物资管理制度、文书档案管理制度、饭堂管理制度、宿舍管理制度、

礼仪管理制度”的修改与完善工作，同时在七月份已经将组织架构调整具体方案提交总经办审核。

针对现状，首先是对内部开展人员调整、职责分析，采用由外部招聘直接补充新队员来冲散内部矛盾，通过近段时间的磨合，已近形成由周伟辉担任人事主管，负责人事的日常所有事务的处理；由周红玫担任经理助理负责行政日常内外联系、行政监督、物资采购与管理、饭堂宿舍监管等工作；由谭小莹担任行政人事文员，负责人事行政的日常协助，注重于物资的管理；由卢洪殿担任电工兼行政司机，负责电路、生产设备与行政司机方面的工作；由陈乐赋担任网管，负责公司电脑与网络方面的事务处理；基本组建完成了一支符合公司“一三规划”人事行政管理队伍。

公司目前截止7月15日在职人员为184人，管理人员34人、基层员工150人分别占总比的17%、83%，管理与基层员工比例基本符合要求，只有管理人员分布存在部门差异；各中心分别占有比例是：财务监控中心为9%、保险运营中心为27%、人事行政中心为7%、实体运营中心为26%、综合拓展中心为9%、售后服务中心为20%、市场部2%、总经办为3%，根据数据体现在各部门人员分布上基本合理。

3至6月份共招聘入职人员71人，完成招聘要求的210%；3至6月份离职49人，其中在职公司一年以上的离职13人占离职比例的27%，月平均离职率为7%，月人才流失率高达37%，离职率、人才流失率持高的主要原因是君林现有的经管团队存在自身的不足，我们现有的管理团队基本是按资排辈晋升的，从某些方面来说，管理团队的有些成员综合素质没有达到管理层面；无法适应现有岗位，更可怕的是对自己的无知一点都没有重视，更多的是自我感觉良好。老员工离职，基本很少做面谈，大笔一挥就可以让人家走；新员工进来了没有去重点跟进，不来了人事行政中心也是最后一个知道的，对于新人的进出没有引起重视。

年龄结构方面为：25岁以下为104人占总比的55%，25至35岁的为69人占总比的37%，35至45岁的为14人占总比的7%，45岁以上的1人占总比的1%，平均年龄为25.6岁，从平均年龄上可以看出，君林团队年龄过于年轻，平均技能过于低，后备技术力量不强，团队情绪容易波动，生活没有压力，在管理上无法整理沉淀出适合君林的管理体制与经营模式，唯一的优点是团队年轻团队的爆发力较强；文化结构方面：高中以下49人占总比的27%，高中或中专的99人占总比的54%，大专26人占总比的14%，本科10人占总比的5%；整体学历结构偏低，是君林必须面对而且需要立即解决的问题。根据君林的经营模式，尤其是对复合型综合素质较高的人才需要，否则在服务瓶颈上很难突破，学历整体偏低直接导致用工成本偏高，整体工作效率偏低。

银行个金部年终总结及工作计划 半年工作计划篇九

保护环境是我国的一项基本国策，因此紧紧抓住新世纪的历史机遇，在发展社区经济的同时下大力气解决我社区较为突出的环境问题，促进经济、社区与环境协调发展和实施可持续发展战略，用科学的发展观统领环境保护工作，从我社区经济和社区发展全局、提高社区居民生活质量和保护社区居民健康出发，特制定下半年环境保护工作计划，全面推进我社区环境保护工作的发展。

一、指导思想

二、工作任务

在强化我社区环境保护措施方面做好以下工作

1. 成立锦丰镇西港社区环境保护领导小组，党总支部书记沈鹤林同志任组长，社区主任季建华同志任副组长；同时成立锦丰镇西港社区环境保护培训工作领导小组，党总支部书记沈鹤林同志任组长，沈鹤林组长定期组织召开环保培训会议，进行

工作布置，环保培训等，把每月第一天作为我社区环境保护日，带领志愿者打扫并维护各自责任区。

2. 加大对社区中污染较重的企业、单位和小作坊的监督力度，确保污染物的去处问题。

3. 建立社区各企事业单位和小作坊的污染物信息档案，采取定期和不定期检查相结合的方式，及时掌握各企事业单位环保处理设施运行情况。

4. 发挥企业、社区党员和社区环保志愿者的组织作用，开展争创环保信得过企业；创建“绿色社区”、“生态社区”、“环境优美社区”等工作。

5. 加强对露天堆场的检查，并督促其对有污染的堆场进行封闭式改进。

6. 加强对集贸市场的废水管理，消除向河道直排的现象。

7. 推动垃圾分类收集工作的开展。

9、继续加强环保宣教工作

(1)、充分发挥各社区小组、社区志愿者作用，利用宣传标语、主题黑板报、及环保知识传单，围绕全社区环保中心工作，推进环境宣传教育社会化进程。引导和发挥社区居民在环境保护中的重要作用，鼓励和支持社区各方面开展有利于可持续发展和环境保护的宣传教育活动，不断在宣传教育的深度和广度上下功夫。要针对社区居民关心的环保热点、难点问题做好宣传工作，并做好环保科学知识的普及教育。

(2)、继续搞好环境警示教育，把社区居民和媒体参与环境监督作为加强环保工作的重要手段。以正面宣传为主，报道我社区环保工作的先进事例和个人。

三、工作目标

20__年下半年环保工作以开展环境大整治工作为契机，加强环保法律法规的学习和宣传，努力使环境污染状况减轻，实现辖区内无重大污染事故，使社区环境质量得到明显改善，同时健全适应我社区环境保护的管理体系。

银行个金部年终总结及工作计划 半年工作计划篇十

办公室要做好公司各种计划、总结、报告、请示、通知等的起草、报送工作，这就要求办公室工作人员要认真学习，强化自身修养，不断提高文字处理能力。

- 1、根据政务秘书岗位职责中的要求，坚持每月完成本部门活动、工作中形成新闻类稿件的投稿工作。
- 2、收集各类奖项申报资料，并负责资料编写及申报对接工作。
- 3、及时出好单位工作安排通知、节假日放假安排通知等事宜。
- 4、做好生产经营管理例会、综合办公室部门例会、和其它重要会议的筹备工作，并做好会议记录。
- 5、负责起草并拟定好单位各种规划、计划、决定、总结、通知等文件材料。
- 6、做好集团公司临时性工作。

要通过学习，努力提高勤于想事的能力、善于谋事的能力、乐于干事的能力、诚于共事的能力、敢于断事的能力、自主创新成事的能力。使办公室工作在务实中创新。

办公室下半年个人工作计划范文

上半年已成为历史，对此，我订立了xx年办公室个人工作计划，以便使我个人能在下半年里有更大的进步和成绩。

一是要管带结合，抓好文书档案管理。一方面注重提高分公司文书档案管理水平；另一方面针对目前分公司新建单位较多，文书档案管理质量相对较弱的实际情况，采取以下措施：一是要求各新建单位确定专人负责文书档案工作并尽可能保持相对稳定；二是积极开展人员整训；三是实施靠近指导，采取现场指导，手把手帮助有关单位提高文书档案管理水平；四是开展文书档案管理验收制度，奖优罚劣。

二是建改并举，抓好制度建设。配合部门经理，在各项制度建设方面，推出一批管理制度。在积极施行、多方征求意见的基础上，汇编成册，实现公司内部管理有法可依。

三是要奖罚并重，抓好交通安全管理。建立健全分公司交通安全管理制度，继续推行风险抵押制度，确保交通安全基本稳定。

四是要严格程序，抓好事务管理工作（印章管理、乘车证管理、招待费使用、电话费管理等等）。强调按原则，走程序，防止出现漏洞。

五是要定标明责，抓好节支降耗工作。对机关办公用品的管理实施定额控制，初步的想法是：建立审批制度；季度办公用品限额等措施。

- 1、严格按照公司规定，管理自己和工作人员。
- 2、努力完成公司的每个定单。
- 3、做好自己的所有工作：提高产量，保证质量。