

# 最新塔吊人员工作计划表(汇总8篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。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。

## 塔吊人员工作计划表篇一

### 1、明确职责明确目标

酒店已经明确了以喻总为核心的新届领导班子，把酒店全年的经济目标明确分配到部门，考核到部门，责任到部门。并把经济目标融入到日常工作中去，做到有计划、有指导、有跟踪、有总结，有效地将计划性工作，应急性工作密切结合起来，建立明确的工作目标，要求各部门建立计划性的工作制度，通过每月计划、总结，对各项工作有效落实，按计划步骤予以推进实现。建立每月工作汇报制度，通过对工作的完成情况，对各部门负责人予以考评，奖罚。只有职责尽到了工作才能到位，只有工作到位了目标才能实现。

### 2、加强培训提高档次

酒店出卖的不是产品，而是服务，这就是为什么有人住几百元甚至上千元的酒店觉得合算，而住十几元几十元的招待所反觉得不划算的原因。

酒店服务档次决定酒店效益，酒店服务水平是酒店的核心竞争力。

根据酒店实际，我们决定从以下几个方面入手

1、结合季度经济任务，以酒店发展和岗位需求为目标，切实提高员工认识培训工作的重要性，积极引导员工自觉学习，磨砺技能，增强竞争岗位投身改革的自信心，培养一支服务

优质、技能有特色的高素质员工队伍，努力使之成为新时期不断学习、不断进取的智能型员工。

(1)管理工作的全新理念和思路，已成为包括管理人员在内的酒店员工迫在眉睫的知识需求。因此我们准备加大对管理人员专业知识的培训力度，定期组织由酒店领导主讲的培训，并邀请资深经理人或专家来酒店培训，籍以全面提高酒店管理人员的综合素质。

(2)财务、收银、总台、房务中心等作为酒店优质服务的重要窗口，普通话、礼仪水平的不足，服务意识不佳，势必会对酒店的经营工作起到至关重要的影响。因此，为提高以上各相关部门员工的普通话、礼仪水平和服务意识，酒店将于近期开展普通话、礼仪，服务意识培训课程。

## 塔吊人员工作计划表篇二

今年是企业飞速发展的一年，结合企业的实际情况，企业财务部将一如既往地做好日常会计核算工作、提供优质服务的同时，将着力做好完善财务制度、推进规范管理，为本企业的做大、做强提供优质、高效的保障和服务。

为了使财务工作更好地为企业的业务发展服务，加强财务管理，完善各项财务制度，使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。特拟定以下财务工作计划。

财务会计工作应发挥好“企业信息系统”的作用，为企业内部经营管理者及企业外部会计信息使用者提供及时、真实、可靠的会计信息。

财务部是企业财务工作的管理、核算、监督指导部门、其管理职能是根据企业发展规划编制和下达企业财务预算，并对预算的实施情况进行管理，其核算职能是对企业的生产经营、资金运行情况进行核算，其预警提示职能是对于董事长、总

经理反馈企业资金的营运预警和提示。

切实做好财务预测、财务决策、财务预算、财务控制和财务分析五项工作，提高企业的经济效益。

(一) 依时完成日常会计记录和会计核算工作，提高工作效率

1. 严格遵守《会计法》、《企业会计制度》等有关会计法律法规进行会计核算和会计管理工作，完善企业内部会计管理与控制制度、内部审计制度和会计核算制度与方法。

2. 完成指标的预算及制订工作，并做好企业有关财务管理制度的拟稿工作，加强财务制度建设。

3. 做好日常会计核算工作。按照会计制度，分清资金渠道，认真审核每笔原始凭证，正确运用会计科目，细化成本核算，编制会计凭证，进行记账。做到“三及时”：即及时编制有关会计报表，及时报送税务等部门；及时装订会计凭证；及时清理往来款项。出纳要严格按照现金管理办法和银行结算制度，办理现金收付和银行结算业务；及时准确登记银行、现金日记账，做到日清月结；严格支票领用手续，按规定签发现金支票和转帐支票。

4. 做好会计档案的管理工作。

(二) 加强企业的资金管理

1. 拟定企业的年度资金预算并提交企业董事会审批。

2. 拟定企业的资金筹集方案并提交企业董事会审批。

3. 调度企业资金，确保企业正常生产经营所需资金的集中使用。

4. 加强企业的存货管理、应收帐款管理。

### (三) 制定企业年度财务预测和预算，积极参与企业决策

1. 制定全面预算，提供全面、准确的经济分析和建议，为企业领导决策当好参谋。

2. 按财务预算科学合理安排调度资金，充分发挥资金利用效率。

1. 严格抓好采购环节的财务控制、存货控制、现金控制等控制环节，确保企业及其内部机构和人员全面实现财务预算，实现企业总体目标。

2. 实施全方位财务控制机制，使财务控制工作渗透到企业组织管理的各个层次、生产业务的全过程、各个经营环节，覆盖企业所有的部门和岗位。

### (五) 财务分析

及时利用财务业务、会计、统计、市场等信息资料，采用科学的分析方法，对企业的财务状况、营运能力和财务成果进行分析，全面、客观地评价企业财务活动的业绩，有效控制财务活动的运行，正确预测财务发展的未来。

随着企业的不断壮大，面对日趋复杂的市场和日益加大的竞争，提高财务人员素质日显重要。

1、认真学习会计法、财务管理制度，提高会计人员的法制观念，加强会计人员的职业道德，树立牢固地依法理财的观念，做到有法必依，执法必严，违法必究，贯彻执行党的方针政策，自觉遵守法律、法规，维护财经纪律，抵制不正之风。

2、加强业务学习，提高业务水平。定期进行业务培训，更新业务知识，扩大知识面。在掌握基础知识的同时，加强计算机知识的学习，以适应现阶段财务管理的要求。与此同时，认真学

些税务、金融、等相关性知识,以拓展知识面,提高理论和实际操作水平。

3、加强学术交流。学术交流是提高会计人员素质的重要方面。通过交流可促进理论知识,有利于总结工作中的经验,提高业务水平,还能提高写作能力和口述能力。通过对会计人员素质的培养,全面提高企业的财务管理水平,以适应新形势下对会计信息的快速的、准确的、真实的要求,确保企业各部门各项工作有序运转和各项事业的发展。

增加资金投入: 资金需求计划和融资计划。根据我司20xx年的销售计划,资金缺口比较大,如何更好地与银行合作,取得银行的资金支持是我司20xx年总目能否实现的关键。在这个问题上财务部感觉压力特别大,如何多方位拓宽融资渠道,保证企业高速发展所需资金,是财务部的工作重点和难点。

1、重大发生费用支出应报财务部备案,以使有计划地摊销支付(如销售返利)。

2、加大新药产品的开发力度,改善产品结构。

3、做好原料定价采购工作,控制采购成本升高,努力降低采购成本,增加产品毛利率。

4、扩大产品销售范围,增加销售收入。

5、量入而出,控制费用支出:

(1)要控制推销费用支出,制定促销费支出,要量入而出。

(2)期间费用(管理费用等)要制定一定措施,要有一套严谨的报销制度,而且要加强管理、监督、用较少钱办更多事。

# 塔吊人员工作计划表篇三

乙方：\_\_\_\_\_

根据甲方的实际需要，甲方租用乙方塔式起重机两台，用海南\_\_异地改造工程工地。根据《\_民法典》、《\_建筑法》及其他相关法律、法规的规定，双方遵循平等、自愿、公平、诚实信用的原则，就本租赁事项协商一致，订立本合同。

工程名称：

工程地点：

## 第一条塔式起重机基本情况

型号，生产厂家：公司，出厂时间：\_\_\_\_\_年，安装高度按工地高度约40，臂长米，臂端起重量1吨，独立高度米。

## 第二条租期

- 1、起租日：从塔式起重机安装调试完毕经质检部门检验合格交付使用之日起计算或应甲方要求实际使用之日起计算。
- 2、停租日：甲方前7天书面通知乙方停机时间作为停租日。
- 3、租期暂定为4个月，不足4个月按4个月收取租金超过4个月按实际使用时间计算，满一个月按一个月计算，不足一个月按实际使用天数计算，春节停工期间不收取租金，停工时间以甲方书面通知为准。
- 4、租期结束日起计，15天后如果因甲方工程故障等原因造成乙方不能拆机的，拖延期间租期照计如塔吊无障碍物能正常拆机，乙方在接到甲方停机书面通知后须7天内将塔吊拆除运走。若不拆，则每超一天，罚款1000元天。

## 第三条租金及进退场费

### 1、月租金：

注：月租金包含塔机使用消费、司机工资及相关保险费、维修保养费、装拆运营和加班补助费用等。

2、进退场费：一次性15000元整台。按照正常塔吊装拆工艺，在\_\_和场地平整的条件下，乙方负责汽车吊拆的费用。

注：进退场费包含了运输、进场、安装、验收、拆卸、退场、基础、附墙预埋件费等费用。

乙方接受甲方委托，聘请有资质的塔吊单位对塔吊进行安装、拆卸、维修、保养，乙方安装、拆除、维修、保养委托合同副本交甲方一份，甲方和乙方视安装、拆除、维修、保养人员为乙方人员。

## 第四条付款方式

1、租金：塔机使用至工程框架封顶后，甲方通知乙方停止使用塔机，甲方扣下一个月租金其余全部支付乙方，余下一个月的塔机租金待乙方拆除塔吊后15天内一次性付清。甲方即向乙方支付一次租金，乙方根据项目部规定上报付款申请表，甲方审核后\_\_\_\_日内支付)以此类推，直至租期结束。

2、进退场费：塔机进场安装试吊后支付。

3、以上所费用为不含税租凭费。

## 第五条双方责任

双方共同遵守国家政府相关法律法规，标准规范，使用说明书双方认可接受。

甲方责任：

- 1、按照乙方提供的塔式起重机基础受力数据来制作基础，并提供施工方案及基础验收报告给乙方办理报装手续。
- 2、提前7天通知乙方整机进场安装、拆机的具体时间。
- 3、负责塔式起重机进场前按排专用动力线路电源，并设立塔机外专用配电箱等协助工作。
- 4、乙方进行塔吊安装、顶升和拆卸及该施工过程中的现场安全防护工作，负责提供安装、顶升、拆卸过程中的电源。
- 5、负责塔式起重机进退场安装、拆卸所需的场地清理。塔吊拆除时甲方须保证现场道路畅通、地基坚实，以便汽车吊及运输车辆进场对塔吊进行拆除，如需对现场道路平整、回填或加固等，此项工作由甲方负责。
- 6、负责提供使用单位应提供的相应资料，配合乙方塔吊在使用地方主管部门的验收申报手续。
- 7、保证按照合同按期付款，如果甲方拖欠租金超过5万元，则乙方有权停机，以示提醒，停机期间租金照合同规定计算，由此产生的工程方的损失由甲方负责。
- 8、提供塔机使用所需的专线电源及进电配电箱，送电至塔机基础20米范围内。
- 9、负责提供持证的合格地面指挥，维修时甲方安排必要的配合。
- 10、甲方负责提供租期内乙方作业人员在工地期间工作和生活所需的食宿生活用电用水乙方负责提供每台塔吊2名司机。
- 11、保证塔吊的安全供电特别是在塔吊顶升程中如需停电须

提前告知乙方，如在顶升过程甲方擅自停电导致塔吊安全事故，所有责任均由甲方承担。如因甲方其它原因导致塔吊安全事故，均由甲方承担安全责任，不可抗力因素除外，如电业局断电等。双方安全责任界安如有争议，以使用地建委安监站责任鉴定报告为准。

12、协助办理司机工作卡，费用由乙方负责。

13、甲方指派

为驻工地代表，对工程进度、质量进行监督、验收隐蔽工程，办理中间工程签证手续。

乙方责任：

1、保证向甲方提供的塔式起重机安全完整、合格，装机前乙方向甲方提供塔吊生产许可证、出厂合格证等相关资料。

2、负责提供地脚螺栓及固定附墙预埋件并负责安装。

5、应加强对设备时行维修和保养，保证机械设备的正常运转，满足工程使用要求，塔吊使用过程中发生故障，乙方应速派人到达现场并在2小时内进行故障排除，设备计划维修保养要先征求甲方项目部意见，协商安排计划维修保养时间，每月累计故障排除时间不得超过12小时。

乙方：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_

## 塔吊人员工作计划表篇四

1、 制定工作日程表；

7、 提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

1□ xx萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科x科长；

2□ xx□xx□xx□xx各省市级公路局养护科；

4□ xx省大同市北郊区公路段桥工程乐；

5□ xx市政管理处的姚科长；

以上是我x月份工作计划，我会严格按照计划进行每一项工作；  
敬请x总对此计划不全的一面加以指点，谢谢！

## 塔吊人员工作计划表篇五

2. 严格执行本职岗位工作制度，发挥财务控制、监督的作用.
4. 加强与上级领导沟通，把分内的工作做好.
5. 完成领导临时交办的其他工作.

以上是我工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与实践相结合的一个过程。

在此，我要特别感谢公司领导和各位同仁在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作最大的肯定和鼓舞，我真诚的表示感谢！

转眼间加入权益部已经有好长一段日子了，回头看一看这段日子，感慨良多，这个部门与我想象的学生会部门有很大差别，它充满了温馨和欢声笑语，让我不是为了工作而工作，而是有一种责任和归属感，工作时严肃认真，玩时尽情的玩，即使到最后我在能力上一无所获，我还是不后悔加入这个部

门，因为我在这里认识了一群可爱的家人，大一新生学生会工作总结。亲切的部长，热心的同事，可爱的师弟师妹，都让我充满感动，首先说我喜欢这个部门。

在工作的这段按期间，部门也举办了很多活动，从部门改名到感动华园再到迎新招新，我都参与了，部门改名参与的不多，遗憾的是感动华园也不是很多，不过也都尽量参与了，迎新和招新让我感触颇多，迎新那天，我在体育馆那里为新生解决难题，很累，但我确实很开心，收获很多，体会到了那种帮助别人的快乐，也锻炼了我随机应变的能力，接下来就是部门招新，第一步是ppt□本来我和江波做的，但由于时间没有分配好，所以就各做各的，最后导致小强通宵该ppt□感觉挺对不起他的，所以我下定决心要把office软件学会，也让我感觉到了合作的重要性，即使能力再强，不注重合作一样是徒劳无功，宣讲会那天我是操作ppt的，看似很简单的事情，在我身上却漏洞百出，让大家都陪着我一个人练。本想让给别人做的，但想到既然接了，就要漂亮的完成，最后虽然不完美但我还是努力把它做好了，这两件事都需要合作精神，招新我做了面试官，面对大一新生，当我换个角色以不同的角度来看待面试的时候，我好像看到了去年的自己，也明白了以前面试失败的原因，发现了自己的不足，最重要的是在努力的为部门找更优秀的人才，让部门得到更好的发展，更快的深入人心，在工作期间我也更好的了解了部门的同学，很快的和他们打成一片，工作总结《大一新生学生会工作总结》。总结我这段时间的工作我觉得我最大的优点就是还算积极，态度比较端正，我能力不是最强的，但我每次都很用心的去做，我觉得最大的不足就是不够自信，有好多工作自己想做但是害怕自己做不好而退缩，不会自己争取，这样往往会很被动，部门自愿工作也让我明白了无论做什么事都要发挥自己的主动性，要靠自己去争取。

说完了总结，就讲一下规划，说起规划，自己虽然大二了，却还是一片迷茫不知道自己到底想要什么，自己的目标很多，

但好像很难实现，奖学金，双专业，学生会工作，好像很难似地，但看到婵娟师姐那么出色，我又有点动力了，师姐的目标很明确，一直都知道自己要什么，在我眼里她是成功的。

1，争取拿到奖学金，我很需要的；

2，辅修好自己的辅修课程，争取拿到双专业；

3，加大锻炼自己的能力，我觉得我在众人面前说话经常会怯场，我希望能在这方面得到锻炼，也希望可以锻炼一下自己的组织能力。

不管到最后能不能留下来，我都会努力争取，希望在权益部可以留下自己美好的回忆，感谢部门的所有人，他们让我感受到了家的温暖，给了我一个锻炼自己的平台。

中职学校的班主任面对15--18岁的学生，工作更加繁重。很希望胜任这项工作并把自己从繁重中尽量解脱出来。如何开展中职学校班主任工作就至关重要。下面我浅谈自己这学期来工作的体会。

一、亲近学生，研究学生；展现自我，树立威望。

化层次，找到亟待纠正的弱点；二要研究学生的个性特征(包括能力、气质、性格、爱好等)，了解个人的生活环境。

只是与学生建立亲近的关系还是不够的，班主任一定要有自己的威信。学生们渐渐了解到我的学习经历，他们对我十分敬佩，另外也常常在学校活动看到我出现，也渐渐改变了对于刚毕业的我的一些看法，在了解我之后更加的尊敬和顺服了，这使得班级工作进展更加顺利。

因此在亲近与研究学生的过程中，我们班主任要努力展现自身广博的文化与高尚的道德情操，使学生对你既亲近又崇拜，

既认定你是值得信赖的老师，又把你当作好朋友，树立起班主任崇高的威望。

## 二、班团干部队伍的组建和培养。

此之间的认识，使得合作更加默契，也确实对整个班级有积极影响。

## 三、强化学生规范，养成良好习惯。

良好有序的行为是进行正常的学习和生活的保障，如果学生不能按照学校要求去严格要求自己，就会轻视学校的要求，轻视班主任的的指教，养成认不清规则和全会使一堂好课留下遗憾，使整个集体活动宣告失败，甚至使全班努力争取的荣誉付诸东流，直接影响到班集体的利益。因此，要扎实有效地加强一个学生的常规训练。训练的内容包括学校要求的仪容仪表、课堂常规、集会和出操常规、卫生常规、劳动常规等等诸多方面。并且这学期我还根据学生的特点，结合我的专业特长，强化学生内在。日常行为的训练要通过集体或个人、单项强化或全面优化相结合的方式进行，帮助学生养成好的习惯，形成良好的班风班貌。

## 四、拟定集体与个人目标，形成良好班级特色。

有目标才有动力，根据本班实际情况，和学生一起讨论全班与个人在知识、能力、情感等方面的远、近期目标，让每一个学生明确我们正在努力奋斗的目标是什么，避免盲目、低效地学习和生活，从而增强集体的凝聚力和动力。将集体的动力落实到每个学生身上，帮助和鼓励每一个人进步，使每个人都在明显而又易于承受的压力下自觉要求自己。目标的制定不是目的，如何通过努力去实现目标，提高学生的素质才是目的。本学期我们班形成一种非常好的氛围就是大家互帮互助，“乐于助人”成为我班的代名词，这让我感到非常的欣慰，因为个人的力量是渺小的，集体的力量是庞大的，

互相帮助的集体更是有一股自发向前的动力!

## 五、激发学生竞争意识。

竞争是一股巨大的、潜在的、其它任何外力都不可能达到或代替的动力。班

主任应在班内掀起激烈的、持久的竞争活动。必须强调，这是“互助”、“友好”的竞争而不是“敌视”和“保守”的竞争，其目的是为了取得共同的、更大的进步。

### 1、激发与外班学生的竞争意识：

从集体活动的表现、班级荣誉的争取、留给老师的印象以及个人获将情况等等多个方面激发全班由整体到个人的与外班的竞争意识。如，军训、校运会、技能竞赛、我型我秀、文明班级评比，篮球比赛等。这也是一种集体主义精神的培养。

### 2、设立定期评价制度：

公布每个月的操行分，满分同学可获得一个学习用品。以这种相对固定的评价模式，对学生个人每个月的各种表现定期评价，使每个学生明确近期优缺点何在，从而增强警惕性和进取心，培养学生的自觉性。

### 3、建立互助组：

以互助小组、一对一小组，卫生小组帮助组员等等多种互助方式促使同学们互相学习，一起进步，共同实现个人、小组与集体奋斗的目标。

## 六、利用专业技能因材施教，关注学生心理健康。

作为班主任，管理学生当然重要，我认为关注学生身心健康成长也很重要，是变消极管理为积极关注。通过新学期的新

生调查问卷，我了解到一些学生的家庭情况和童年经历，具有针对性的进行关注。个别学生出现叛逆的行为，也通过谈心进行辅导和关心，效果十分显著，比起站在学生的对立面，这种关注心理成长的方式更加事半功倍。

## 一、本年度个人工作情况

xx年4月在公司领导的支持和提拔下，因为客户量的增加以及一些繁杂的客户服务解释工作，任客服部主管一职，当时对于我的工作职责范围没有一个准确的定性方向，一开始自己也是因为个人能力有限，初期工作干的不是特别顺畅，在此非常感谢x总在我的工作上给予了很大的支持和肯定，使我自己能够尽快的进入工作状态。

20xx年3-4月主要工作重点是一期客户合同备案前的更换工作及一期户型变更后给客户的解释确认工作。

20xx年5-6-7月主要负责了商铺户型面积价格的确定，以及商铺销售工作的开展。

20xx年8-9月主要工作重点是二期合同的更换及附带商铺的销售工作。

20xx年10月做了一些交房前的准备工作及房屋内部工程摸底的工作。

以上是本人参与处理过的一部分阶段性的工作，除了以上工作外本人主要负责的日常工作还有：1、在销售过程中，销售部与工程部之间的相互协调及沟通工作，在该项工作方面也得到了工程部施总工和赵部长的积极配合与支持，在此也表示对他们的感谢。2、本人负责的另一项日常工作就是退房客户的接待以及退款手续的办理工作，至目前为止已办理退房客户45位。3、完成x总临时安排的一些工作。

## 二、工作当中存在的问题。

1、在工作上普遍做的都不够细致，虽然领导经常强调要做好细节，但是往往有些工作做的还是不到位，不够细致，给以后的工作带来很多的不便及产生很多重复性的工作，严重的影响了工作效率，这个问题小到我自己个人，大到整个公司都存在这样的问题，今后在工作过程当中，一定要注意做好每一个细节。

2、工作不找方法。我们做的是销售工作，平时我们应该灵活的运用销售技巧，同样在工作当中也应该多去找一些方法。

3、工作不够严谨。回想过去的工作，有好多事情本来是一个人可以解决的，偏偏要经过几个人的手，有些问题本来应该是一次性解决的，偏偏去做一些重复性的工作，在今后的工作当中一定要把问题多想一想，多找方法提高自己的工作能力。

4、提高工作效率。我们是做客服工作的，不管是从公司还是个人来说，做事必须讲究效率，要言必行，行必究，在过去的工作当中我们面对一些比较棘手的工作往往拖着不办，结果给后面的工作就带来了很大的难度和很多的工作量。所以作为明年的工作我们应该抱着有一个客户咱们就处理一个客户，一个问题咱们就解决一个问题，改变过去的拖拖拉拉的工作习惯。把每一个工作都实实在在的落实到位。

## 三、20xx年的工作计划

20xx年的结束对于我们来说并不代表着工作的结束，而是一个新起点的开始。因为我们的工作在未来面临着更严峻的考验，充满着挑战。xx年公司的销售可以说是很不错，基本上完成了公司xx年制定的销售任务，但是在最后的工作当中，因为时间的紧迫以及工程滞后的原因导致一期的交房工作进行的并不是十分的顺利，在此同时对公司的形象、美誉度造成

很大的影响，将之前我们花费了很大的精力打造的品牌形象破坏，这将对以后3期住宅及商铺的销售带来一定的影响，同时再伴随着因受全球金融危机影响，房地产市场持续低迷这样的一个状况，客户目前大多抱着持币观望的状态，投资者也变的更为谨慎，再加上普遍风传的降价风潮都给我们20xx年的销售工作带来了很大的困难。所以在这个时候我们更应该强硬自身，提高自己的思想认识，增强全局意识，加强服务理念，从我个人角度出发，服从公司的安排，严格要求自己，按以下几点迎接20xx年的工作。

1、加强规范管理,鼓励员工积极性,树造良好形象。加强员工间的交流与合作,不断规范管理,除了每天要打扫店内外的卫生外,每周还要进行一次大扫除,尤其是对产品的货架展示进行了合理调整,使店内整洁、有序,树造了良好的形象。认真贯彻公司的经营方针,同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工,起好承上启下的桥梁作用。

做好员工的思想工作,团结好店内员工,充分调动和发挥员工的积极性,了解每一位员工的优点所在,并发挥其特长,做到量才适用。增强本店的凝聚力,使之成为一个团结的集体。以身作则,做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化,教育员工有全局意识,做事情要从公司整体利益出发。处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作,少一些牢骚,多一些热情,客观的去看待工作中的问题,并以积极的态度去解决加强和各部门、各兄弟公司的团结协作,创造最良好、无间的工作环境,去掉不和谐的音符,发挥员工最大的工作热情,逐步成为一个最优秀的团队。

2、当日积极回笼公司货款,做到日清日结。为配合公司财务工作,按时将已开单据呈报回公司财务,确保不存留任何问题。

3、按时上下班,做到不迟到,不早退,认真完成当日工作。

4、当顾客光临时,要注意礼貌用语,积极热情为顾客服务,做

到要顾客高高兴兴的来, 满满意意的走, 树立良好的服务态度和工作形象。靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性, 使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境, 为公司创作更多的销售业绩, 带领员工在以下几方面做好本职工作树立对公司高度忠诚, 爱岗敬业, 顾全大局, 一切为公司着想, 为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

时光似箭、日月如梭。我们迎来了新的一年。在过去的一年中生产部在上级领导的大力支持和全体员工的共同努力下完成了公司下达的各项任务, 在此, 我对生产部一年来的工作给予总结, 同时祝愿我们公司明年更上一层楼。

## 一、一年工作回顾

### 1、产品产量方面

从x月xx日开业以来, 共生产产品x吨, 已发货产品x吨, 库存x吨, 消耗废钢x吨, 石英砂x吨, 水玻璃x吨。目前共有x种产品, 在批量小、技术不稳定和不完善的情况下, 进行实验和摸索。为达到客户产量和质量的要求, 生产部合理的调整生产计划, 和利用有限的资源, 及时满足客户的交货期, 为公司今后产品的多元化打下了基础。

### 2、产品品质方面

今年工作中, 在确保生产任务的情况下合格产品入库率达到x%□离公司的目标有一定的距离。只要每个员工在提高产品质量意识情况下, 全力的投入到生产每个环节中, 产品质量一定会稳步提高。

### 3、设备管理方面

在过去的一年里, 各设备运转良好, 并没有因为设备的问题

影响到较大的工作，在定期的检修和保养下保证了设备的正常运转，进而确保了生产的稳定。

#### 4、人员管理方面

今年是我公司刚起步的一年，在员工对产品的工艺不太熟悉，人员不太稳定的情况下，这无疑给生产管理带来了极大的压力，但在这压力的推动下本部门坚持对新进员工由老师傅代为培训，确保新进员工的顺利进入岗位角色，做到基本能胜任本岗位工作，在这我要感谢老师傅们对新员工的教育和技术培训，正因为有他们的支持生产部才有了今天的良好局面。

#### 5、安全生产方面

在过去的一年里，我部门将安全生产纳入生产日常管理工作之中，随时做到各车间员工的安全知识教育，监督和排除各工段存在的安全隐患。确保了生产的有序运行。全年度未发生较大的人体伤害和设备损坏事故。

### 二、存在的不足和对策

生产部在过去的一年里虽然做了很多的工作，也取得了一定的成绩，但也存在较多的问题，主要有以下方面的不足。

#### 1、质量管理方面

1) 员工质量意识淡泊，目前在一部分员工身上还存在事不关己，漠然置之的态度。这与培养员工质量意识，树立质量危机感，落实产品质量责任制做得不够好，不到位有很大的关系。

2) 缺乏全员参与质量管理理念，我们现在缺乏的就是全员参与质量意识，而且有的时候在生产现场存在执行力不到位的现象。

3) 缺乏生产质量记录意识，由于我部门追求生产产量，忽略了产品生产过程质量的记录。产品在整个制造过程中，如何完整记录生产过程质量状态尤为重要。虽然这方面在逐步的改善，但离我们质量管理所要求做的还差很远！

## 2、人员管理方面

员工的精神面貌和紧迫感缺乏，在这方面我们在策划，整顿，制定完善的规章制度和培训计划。实施有效的激励措施，不断的提高员工的综合素质，以适应企业以后发展的需要。

## 3、物料消耗管理方面

## 4、模具检验方面

由于模具的原因使我们的产品加工余量不够，造成了次品。生产部将由专人对模具进行检测、检验。

## 5、理化管理方面

理化分析是产品的重要保障，做好理化分析尤为重要，今后的工作中对化验员加强岗位培训，提高化验员思想觉悟。

## 三、从公司整体方面，我有几点建议

1、建立健全员工工作职责制度。对车间各工段和员工都明确规定在工作中的具体任务、责任和权利，以便做到质量工作事事有人管，层层、人人有专责，办事有标准，工作有检查，这样才可以把质量有关的工作和广大员工的积极性结合起来形成一个严密的控制体系。

2、因公司员工的自身素质，车间团队凝聚力和归属感不强，长期以来必将影响产品质量、工作效率，因此建议公司在企业文化和员工归属感和团队的凝聚力方面加强树立与培训。

## 四、自身总结

20xx年即将结束□20xx年的工作也即将告一段落，在这一年里，我经过自身努力，克服各种困难，特别是在领导的大力支持下，这一年是有意义的、有价值的、有收获的。基本上完成了本年度的工作，经历这一年来的生产管理工作。通过这些项目的管理，熟悉了公司的运作流程，掌握了公司系统的操作过程，这为今后的工作打下了一定的经验基础。

虽然20xx年有所收获，但是自身的不足之处也暴露无疑：

- 1、虽然充满干劲，但是经验缺乏，在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。
- 2、跟不上工艺流程和技术的需求，还缺乏主动沟通和交流的积极性，不善于有效的表达。这些个人因素直接影响到了工作的效果。
- 3、生产进度状况不能完全掌控，造成拖期、延期现象。

## 五、明年工作计划

- 1、加强学习和实践，继续提高本职工作。针对自己的岗位，重点是深入学习各工序的工艺流程及研发相关知识，提高解决问题的能力。
- 2、竭尽全力完成生产任务。在生产过程中充分沟通，过程受控，在生产上下更大的力度，牢记速度、完美的执行，以健康愉快的心态积极主动地完成生产任务。
- 3、完善自身素质。新的一年，要毫不动摇地成为一个品德好、素质高、技术强、勤学习、善思考、会办事的聪明人而努力。工作保持长久的情感和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以今年来我一直坚持做好本职工作，一直做

积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

4、加强本职工作，技能学习使自己本职工作以及工艺流程能力得进一步提高与加强。

5、树立终身学习的观念，加强自身文化素质学习，不断提高自身素质。

6、工作中做到积极主动，团结同事，结合不同的工作环境及个人脾气、性格，做好一线配合工作，使各种人际关系更加融洽和谐。

最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！

在公司不断的发展中，我的工作能力和个人能力都得到了很大的提高，这些和公司的领导，同事帮助是分不开的，相信自己在以后的工作中一定会做到。公司的发展和自己的发展息息相关，这一点觉悟我还是有的，所以我会一直坚持努力的工作下去，我相信一定能够顺利的完成公司交给我的工作。虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索，在来年中，我将加强自主管理的意识，勇于开拓创新，加强理论和业务学习，不断提高业务技术水平。也将会遇到很多困难，我相信，在领导关心培养下、同事的帮助下、自己的努力下，我将不断提升自己的工作技能水平和个人文化素质，为公司建设作应有的贡献。

一、师德建设常抓不懈

一年里，在全县开展了“学规范，强师德，树形象”中小学师德主题教育活动，针对当前师德建设面临的新情况和新问题，我们拟定了加强教师队伍管理的暂定办法，提出了具体的师德要求。

通过开展专题学习，树立典型等形式，对教师进行师德教育及政治思想、教育法制教育，提高教师的职业道德素养和依法执教意识，从而使全县中小学师德建设有了整体提高。

## 二、教育人事改革逐步推进

一年来，我们把义务教育阶段学校绩效工资和中小学岗位设置管理工作的实施放在重要位置，认真组织确保平稳进行。

### 1. 积极推进义务教育阶段学校绩效工资制度改革。

此项改革政策性强，涉及面广，事关教职工的切身利益，年初制订了《x县义务教育阶段学校绩效考核实施办法》，多次召开不同层次的绩效工资改革专题会议，指导义务教育学校从实际出发制订好各自的实施办法。

今年安排在年底进行集中审批，并及时打卡发放，全额兑现。通过绩效工资的发放，不仅保障了义务教育阶段学校教师的总体收入水平，更关键的是建立了有效的收入分配激励机制，充分调动了广大教师的工作积极性，促进了我县教育事业更好更快发展。

### 2. 积极实施全县中小学岗位设置管理工作。

为了保证这项敏感性强的工作顺利进行，我们早筹划，早准备，一方面做好政策宣传，让广大教师了解，接受并支持岗位设置管理工作，另一方面我们广泛调研，充分听取基层学校和广大教师的意见和想法，帮助学校掌握岗位设置管理方面的政策规定，了解熟悉具体操作办法和流程。至今各校岗

位设置申报方案，已获市人社局批准，各校正着手组织全员聘任工作。

### 三、教师培训形式多样

为了全面提升教师的课堂教学能力和专业水平，今年开展了以“评好课”为专题第二轮中小学教师继续教育活动，启动并实施以农村骨干教师培训为重点的“国培计划”。

1. 制订了《□x县-20xx学年度中小学教师全员培训“评好课”专题学习指导方案》和《□x县-20xx学年度中小学教师“评好课”专题远程培训实施方案》。

开展了全员专题考核和骨干培训活动，骨干教师培训充分发挥了特级教师、学科带头人、教研能手和教坛新星的专业引领作用，确保了我县“评好课”专题学习的科学性、针对性和实效性。

### 四、下年工作计划

#### （一）加强政治、业务学习，努力开创人事工作的新局面

1、加强政治理论学习，用科学的理论武装头脑。以深入学习党的十x大精神为重点，努力把握其解放思想、实事求是、与时俱进的理论精髓，以科学发展观指导人事工作，探索规律，开拓创新，增强工作责任感，强化服务意识，加强作风建设。

2、加强业务学习，提升管理水平。认真学习有关人力资源管理的相关政策、规定，开拓视野，丰富信息，全面提高管理水平，建立办事高效、规范的工作管理机制。

#### （二）加强教师队伍建设，提高教师的整体素质

1、继续推进用人制度改革，严格规范操作程序。

一按核定的教职工编制，规范设岗；二按教师自愿报名公开竞聘，学校考核，决定聘用，签定聘用合同；三按双向选择的原则，学校为被聘教职工提出聘任工作；四经双向同意，与被聘任的教职工签定聘任合同；五是做好聘后的考核工作。

2、加强青年教师“一二三培养工程”的组织实施工作。期初制定青年教师成长的目标任务，要求每一位青年教师制定个人奋斗目标及具体实施措施，期末对他们进行考核并提出意见和建议。

（三）规范档案管理工作，使我校的档案工作科学化、规范化，为学校的教育、教学及宣传工作服务。做好本学期学校文书的归档工作，严格按照要求保管、借阅档案；协助有关部门做好创建工作中资料的整理。

（四）搞好职称评聘、考核、管理，积极推进职称改革

1、强化岗位意识，搞好岗位设置。加强调研工作，学习兄弟学校职改工作的先进经验，推进专业技术职务科学设岗、按岗聘任。加强聘后管理考核工作。通过岗位设置，形成专业技术队伍合理结构，促进学科发展。

2、做好专业技术的职称评聘工作，提高工作水平。大力宣传职称改革等方面的方针、政策，继续研究制定切合我校实际的专业职务评审条件，正确把握好职称工作的导向。把职称评聘工作作为学校人事制度改革的有机组成部分，使其成为充分调动广大专业技术人员的工作积极性、创造性的有效激励机制。

（五）保质保量做好人事日常工作。

1、人事调配、干部晋级、日常考勤、职工离退休、奖惩。

2、工资调整、临时工管理、技工培训、劳动保护等。

- 3、教师资格认定、教师职称培训、教师评优报奖。
- 4、做好人事档案规范化、科学化、现代化管理模式工作；
- 5、完善学校教职工信息库工作。

超市防损是确保超市商品、设施不受损坏的重要工作，超市防损工作是超市经营体系当中不可或缺的一部分。我从20xx年进入超市工作，从一名普通的防损一线员工，一步步努力工作晋升到如今的超市防损主管。

一路走来，我深刻的意识到要做好超市防损工作，单靠动动嘴皮子、简单地超市训练是远远不够的。超市防损也是一项系统工程，需要精心计划，合理安排才能够做好。

为此，我现在制定20xx年世纪联华超市防损工作计划：

第一，提高员工的素质：

要在公司人事制度的基础上建立一套的奖励制度，表扬工作优秀突出分子。对于严重影响部门声誉的工作人员坚决予以惩罚，让制度不断完善，使正义、公正沁入员工心中。

第二，加强防损团队的凝聚力：

加强防损团队工作人员联系，合理分工，互相配合，以加强对于超市各区的管理。在这方面，我要倾力亲为，在防损团队当中树立威信。此外，我还会关心防损团队员工的生活，解决队员实际困难。

第三，提升部门服务意识：

超市防损的工作虽然重要，但是也不能改太过分于追求每一个细节。我们在加强超市监管和巡逻的时候，也应该让顾客

处于一个购物的舒适环境当中，不能影响正常顾客的购物体验，提升部门服务意识。

在xx村工作快两年了，回想刚来报到时的自己，同现在的我比起来判若两人。一样的是我的满怀激情，不一样的是多了几分成熟；一样的是规划整洁的村庄，不一样的是多了几分熟悉；一样的是勤劳朴实奋发向上的村民，不一样的是认可了我的存在。但是那为建设社会主义新农村奉献自己的心未变，那全身心的投身于农村基层工作当中的心不移。

这一年中，我在乡党委与村党支部村委会的关心、培养下，静下心来工作，自觉加强理论学习，刻苦钻研业务知识，努力提高理论知识和业务工作水平。遵纪守法，努力开展工作，认真完成领导交办的各项工作任务，在同事的关心、支持和帮助下，思想、学习和工作等方面取得了新的进步。在农村这样广阔的天地为有志青年发挥才能、施展才华提供了舞台，而我要在这个舞台上扮演好自己的角色，不断的去学习、锻炼、充实、提升。从实践中吸取经验，从基层工作中了解民情，从优秀干部身上学习领导艺术。以服务农民、服务农业、服务农村的思想为宗旨，不断摸索农村工作的特点，不断提升为人处事的能力，不断创新服务群众的载体。充分发挥自己的优势，全身心的投身于农村基层工作当中。现将这一年来的工作总结如下，请组织和领导给予批评指正。

## 一、日常的助理工作

一年主要围绕环境整治□xx村务公开、退耕还林补植、六一儿童节慰问、七一纪念党的座谈会等方面开展工作，作为一个村委主任助理我认真做好村主任交给我的每一件事情。听取相关政策精神、汇报工作完成的进度、反映本村实际情况、实际工作中的困难；积极传达政府的惠农政策、发布涉农信息。

## 二、助理工作的点点收获

作为一名大学毕业生，不仅要掌握自己的专业知识，更需要把自己的专业知识和实践相结合，做到在实践中灵活运用专业知识，通过实践不断完善自己的专业知识体系，提升自己的能力。

(1) 离校不断学，用先进的思想武装头脑，提高理论水平。自觉加强理论学习，从服务农村、服务基层、服务农民为出发点，努力提高理论水平和工作能力。

(2) 积极参与，提高参政议事能力。积极参加村党支部开展的各项活动，坚持向村干部学习，向老党员学习，向致富能手学习，认真听取他们的意见和想法，并结合自己的一些想法和他们交流，同时注意做好会议记录，及时加以总结，在不断学习和交流中提高了自己能力。

一年多的时间已经过去，我深刻地意识到，在这里我们要学的还有很多。无论3年之后的结果会怎样，这3年的农村的经历都会令我终身受益。随着与农村、与农民交往的不断加深，我深深感到责任的重大。扎根基层，服务社会的意识在不断的增强。作为一名大学生村官，我们担负着村民的信任和期望。只有不断加强自己个方面的素质，加深对农村政策的理解和运用，利用自己的各方面积极因素为老百姓谋实事，我们才能够成为一名合格的大学生村官，我们才能够不辜负各级的嘱托和信任。我始终认为，做为一名“村官”助理，既然来到基层，就要有为百姓办实事的信心，从不懈怠，时刻告诫自己要始终把工作摆在首位，把加快农村发展，致富百姓做为头等大事。我想不管遇到什么挫折，只要心中信仰是坚定的、精神状态是积极向上的，同时在镇里帮助和村委的支持下，就一定能够克服任何困难，去实现现既定的奋斗目标，真正为新农村建设添砖加瓦。

### 三、具体分管工作

由于我乡工作实际情况，上班不久我被分配到乡计生办工作，

主要负责计生统计，奖励扶助工作，信息上报工作。

(1) 负责对奖励扶助对象的统计调查、数据核实和目标人群规模测算。负责按时按质按量完成信息的上报传输和下载。建立奖励扶助对象个案数据库和信息监控系统。对奖励扶助目标人群进行动态预测和数据分析。负责组织协调基层干部相关的培训工作。

(2) 坚持报表例会制度。为了更好收集计划生育资料，为领导决策提供可靠的数据，我们坚持每月定期的报表例会制度，利用此机会，收集村级计划生育工作信息，掌握其工作动态，及时安排下月工作。

(3) 核对出生、结婚、避孕节育情况是否准确，发现问题及时处理纠正，确保统计数据的准确性，按时参加县里每月安排的例会，准确上报计生统计报表。

(4) 做好新生儿的录入登记、育龄妇女的迁入、迁出登记工作并及时与计生办其他同事联系对来办理手续对象的情况进行统计。

(5) 联系、指导所分管的社区的计生工作，熟悉基本情况，定期到社区掌握计生专干的工作进度情况，负责督促、检查计生工作各项任务的完成。

(6) 及时、准确上报信息，遇到不懂的积极与上报单位的信息员联系，虚心学习。确保我乡机关及各行政村的工作情况与外界及时进行交流。

#### 四、201x年工作计划

(3) 利用业余时间学习与行政管理相关的知识；

(4) 注重与领导、同事之间的交流，同大家一起创造融洽、

积极向上的工作氛围。

## 一、过去一年的工作回顾

### 1、生产任务完成情况

- (1) 今年共装配生产镰刀臂机器4台；
- (2) 最最终用户处安装交付4台；
- (3) 技术改进钼靶机一台，已完成了80%；
- (4) 售后维修4台次；
- (5) 技术革新小改小革5项。已经近尾声。

以上工作生产部根据公司要求的生产工期，及时制定生产计划，并按此计划组织实施生产，并在生产过程中要求员工按操作规程及生产作业指导书进行自检及互检，发现问题及时与相关部门联系，并进行处理，保证了产品的质量。由于公司对产品质量的重视，因此一年生产中虽然没有出现重大质量事故，但生产的产品还是有些部件出现了质量的问题。

### 2、工作中存在的问题

## 塔吊人员工作计划表篇六

1、根据公司现在的人力资源管理情况，参考先进人力资源管理经验，推陈出新，建立健全公司新的更加适合于公司业务发展的的人力资源管理体系。

2、做好公司人力资源工作计划，协助各部门做好部门人力资源规划。

3、注重工作分析，强化对工作分析成果在实际工作当中的运用，适时作出工作设计，客观科学的设计出公司职位说明书。

4、规范公司员工招聘与录用程序，多种途径进行员工招聘（人才市场、中国人才网、行业报刊、校园招聘、人才招聘网、应届生求职网、内部选拔及介绍）；强调实用性，引入多种科学合理且易操作的员工筛选方法（筛选求职简历、专业笔试、结构性面试、半结构性面试、非结构化面试、心理测验、无领导小组讨论、角色扮演、文件筐作业、管理游戏）。

5、把绩效管理作为公司人力资源管理的重心，对绩效计划、绩效监控与辅导、绩效考核（目标管理法、平衡计分卡法、标杆超越法□kpi关键绩效指标法）、绩效反馈面谈、绩效改进（卓越绩效标准、六西格玛管理□iso质量管理体系、标杆超越）、绩效结果的运用（可应用于员工招聘、人员调配、奖金分配、员工培训与开发、员工职业生涯规划）进行全过程关注与跟踪。

6、努力打造有竞争力的薪酬福利，根据本地社会发展、人才市场及同行业薪酬福利行情，结合公司具体情况，及时调整薪酬成本预算及控制。做好薪酬福利发放工作，及时为符合条件员工办理社会保险。

7、将人力资源培训与开发提至公司的战略高度，高度重视培训与开发的决策分析，注重培训内容的实用化、本公司化，落实培训与开发的组织管理。

8、努力经营和谐的员工关系，善待员工，规划好员工在本企业的职业生涯发展。

9、公司兼职人员也要纳入公司的整体人力资源管理体系。

1、准备到铁通公司市北分局开通800（400）免费电话[号

码800（400）7100009]，年前已经交过订金300元（商客部曹岩经理代收）。

2、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询物业管理事宜等。

3、协助王伟琴经理做好办公室方面的工作。

4、确保电脑、打印复印一体机正常运行，注意日常操作。（）

5、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好各类后勤保障（主要是协助王经理复印、传真、电话、文档输入电脑、报销、购物等）。

6、与王经理分工协作，打招商电话。

1、学习招商资料，对3+2+3组合式营销模式领会透彻；抓好例会学习，取长补短，向出业绩的先进员工讨教，及时领会掌握运用别人的先进经验。

2、做好每天的工作日记，详细记录每天上市场情况

4、继续回访徐州六县区酒水商，把年前限于时间关系没有回访的三个县区□xx市、xx县、xx县，回访完毕。在回访的同时，补充完善新的酒水商资料。

5、回访完毕电话跟踪，继续上门洽谈，做好成单、跟单工作。

## 塔吊人员工作计划表篇七

甲方：(承租人)

乙方：(出租方)

- 1、项目名称:
- 2、项目地点:
- 3、结构高度:
- 4、建筑面积:

该塔式起重机是工厂生产的一种塔式起重机平台，臂长为米，高度根据本项目的要求提供。乙方负责安装、维护、启动、投入使用和拆除。

租赁日期暂定为月，计算的月数少于月数，如果时间需要延长，则计算实际的月数和天数。塔吊安装调试完成后，乙方应尽快计算租赁时间。

- 1、塔吊出入境费:包干，按人民币/台计算(含吊车费、转让费、拆除费、检验费)。
- 2、设备月租费:每台成套设备月租费为人民币/台(人民币/台，含税/不含税；包括附件及安装、维护、启动、拆卸等人工费用)。
- 3、付款方式:塔吊进场后三天内，甲方一次性支付乙方入场费，租金按月结算。
- 4、假日租金是按计划计算的。

动词[**verb**的缩写) 双重问题责任

a[乙方的责任

- 1、乙方必须保证塔吊的正常运行。如需对塔吊进行维修保养，每月不得超过72小时，超出时间按每日月租金扣除。视情节

轻重，甲方有权处以相应的罚款(从租金中扣除)。

2、乙方应为每台塔吊配备两名司机，派遣的塔吊司机必须是具有安全操作资格证书和上岗证书的专业人员；乙方应遵守甲方施工现场的规章制度，服从甲方的安排，服从甲方的指挥；甲方有权对不合格的塔吊司机进行清退，乙方清退时不得影响甲方施工。

3、乙方负责提供批准证书、说明书复印件和塔吊安装方案。

4、乙方应根据甲方确定的设备进出计划，及时组织设备进出、同时负责向甲方提供塔吊安装、吊装、拆除技术方案。

## b□甲方的责任

1、甲方应保证塔吊使用的三相电源符合国家标准，将电源箱连接至塔吊基础段，并提供电焊、氧焊等辅助设备，以保证塔吊安装和拆卸时道路畅通。

2、甲方无权要求乙方非法经营。风力在5级(含5级)以上时，塔吊不得运行，甲方不得强行起吊物体。如甲方或团队要求强行起吊物件，由此造成的安全事故由甲方自行负责，并承担全部责任。

3、甲方应按时支付塔吊租金。如未能按时付款，乙方有权停机，停机期间的租金按计划计算。无论甲方因任何原因停工，停工期间的租金均计算在内；乙方有权拆除未按时支付租金的塔吊，直至运走，期间的租金和损失费用按计划计算。

4、甲方负责为塔吊司机提供免费住宿。

5、甲方负责塔吊基础及其防雷接地的施工。施工图纸由乙方提供，乙方派专人现场指导。

7、塔吊施工完成后，甲方应提前十五天书面通知乙方不再使用塔吊。甲方负责清理现场，以便乙方拆除塔吊。双方结清塔吊租金后，乙方将拆除塔吊并运走。如甲方未按时结清租金，乙方塔吊在拆除期间的租金无法按时计算。

### 不及物动词违约责任

1、如甲方逾期支付租金，乙方将按逾期付款时间每天收取逾期付款金额0、5%的利息。乙方有权在到期日的第五天之后的第六天停止设备的运行。

2、乙方必须保证塔吊的正常运行。如需维修、保养塔吊，一次停机时间不得超过二十四小时，每月累计停机时间不得超过七十二小时。超出时间按每日月租金扣除，视情节轻重，甲方有权处以相应的罚款(从租金中扣除)。

3、未经对方书面同意，任何一方不得中途变更或终止本合同。任何一方违反本合同，应向另一方赔偿本合同租金金额30%的违约金。

1、本合同中乙方提供的租赁设备对甲方的工程质量不承担连带责任、

2、租赁期内，甲方仅有权使用乙方提供的租赁设备，不拥有所有权。未经乙方同意，甲方不得将设备转租给第三方，不得非法抵押或买卖。

3、本合同未尽事宜，由双方协商解决。

4、本合同一式两份，甲乙双方各执一份。自签字之日起生效，塔吊退出，费用结清付清后自动失效。

甲方：

代表：

年月日

乙方：

代表：

年月日

## 塔吊人员工作计划表篇八

- 1、市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订任务：销售额10万元。
- 2、适时作出工作计划，制定出计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
- 3、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
- 4、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取的市场份额。
- 5、不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
- 6、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。
- 7、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8、努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

1、制定出日计划和每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通拥堵，预约时选择客户在相同或接近的地点。

2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5、填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8、投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9、投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要

求深化设计，帮工程商承担全部或部分设计工作，准备施工所需图纸。

10、争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11、货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12、提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。