

最新小金库资金用于公务支出如何定性 三公经费自查报告(通用5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。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

招聘工作计划和目标篇一

时间飞快，转眼来公司已20天，在这20天里我学到了很多，首先感谢公司领导能给我展示自己、实现自身价值的机会。在这段时间里公司领导和同事们给予了我足够的支持和帮助，使我对招聘工作有了更系统化的认识。在工作中积累了一些宝贵经验从中也取得了很大的收获。同时，也为我有机会成为简的道的一份子而感到自豪。

回顾这20天的工作，尽管为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。我认真学习了公司的管理制度、组织架构等各方面的基础知识，对公司的各个部门和工作有了更深入的认识了解，并且基本完成了领导安排的招聘任务，这与领导的指导和同事们的帮助是分不开的，我将会一如既往去工作，以诚实、认真、学习的态度鞭策自己，把招聘工作做的更加完善、细致。以下是20天来的工作内容及下月的工作计划：

1、一线岗位招聘：

对日常招聘岗位进行分析，包括：岗位工作内容、任职资格、岗位梳理等方面。对以上这些入职条件进行分析后，根据岗位的情况，选择相应的人群，从而选择相应的招聘渠道，找到合适的人员。

我们公司的招聘渠道主要是网络招聘，主要有赶集网，58同

城，前程无忧等。通过这20天的招聘，从每天的电话邀约量和到访量来看，工作情况并不乐观。电话邀约量每天都能够达到甚至超出计划，但是到访量却和每天的计划到访量有很大的出入。

没有吸引求职者，没有把公司所招聘岗位的亮点呈现给求职者，所以来访量不高。同时电话的跟踪和回访也不够及时，也错失了一部分求职者。随着人事部人员的配备到位，原有的招聘渠道就不能满足大家的需求，需要开发新的招聘渠道，来满足招聘需求。

2、科员招聘：

通过对岗位说明书进行理解分析，明确了各岗位工作职责、胜任素质等基本要素。结合岗位说明书及实际岗位要求有针对性的筛选简历，面试注意事项、问题维度的掌握，在工作实践中摸索经验同时更要做到“宁缺毋滥”。

我刚来公司的时候，人事部科员缺岗较严重，重点以招聘专员为主，后期有招商专员和网络推广需要补岗。在此工程中根据缺岗情况积极与用人部门沟通，及时补岗，满足各部门的用人需求。相对于一线岗位，科员招聘比较稳定，且到岗率高。

1、日常工作：每日招聘数据汇总，安排人员面试和入职，分析和总结日常招聘过程中遇到的问题，及时找出解决方案。

2、领导安排的临时性工作。

1、提高自身的执行力，在取得成绩的同时，不可否认我的执行力还有所欠缺，在以后的工作中建立危机感，做任何事情都给自己定一个时间段尽量往前赶，提高自己的执行力及工作效率。

2、加强系统化、结构化意识。完善招聘流程，把每一个环节做“细”做“精”，充分发挥自身优势，提高业务水平。

3、增强与用人部门及员工的沟通工作，完善自己的服务质量。

4、深入学习人力资源相关专业知 识，用扎实的理论基础武装自己，增强分析解决问题的能力，使之更加专业化。

1、一线岗位招聘：

大招聘力度和精准度，为公司的进一步发展提供人才。

结合今年劳动力市场情况分析，以后的招聘形势会更严峻，开发新的招聘渠道刻不容缓，要为后期的招聘工作争取时间。其中包括：横幅、看板、海报等宣传资料，及与美容学校的合作事宜。

十一过后是外出务工人员找工作的高峰期，此阶段将完成10月份的大部分招聘工作，因此这一阶段非常关键。每日通过各种渠道，发布信息，挑选人员，组织面试，积极主动招聘。并对一周招聘数据进行汇总与分析，同时根据实际情况进行及时调整并更新招聘信息，保持工作的机动性和灵活性。

2、科员招聘：

科员招聘相对比较稳定，预计与9月份相比基本持平，主要招聘渠道还是网络招聘。可按用人部门的实际要求进行简历筛选并相邀面试。

3、后续工作：

(1)做好来公司报到实习的接待工作，提前安排并且由专人负责。充分体现主人翁精神，增强对企业的归属感。

(2)跟踪新入职员工工作情况，进行员工满意度调查，尽最大的努力解决员工在工作或生活上所遇到的问题，提高员工对企业的认同感，减少人员流失。

4、建立人才库：

人才库资料主要来自两个方面。一是内部员工档案资料，包括该员工参加的各种培训记录，和每个月的考核结果优异者在人才库进行登记，如某岗位缺岗时首先考虑人才库是否有工作职能相同或类似的人选，如有合适人选给予推荐。另外就是外部求职者，包括历次投递到我公司较为优秀人员的简历资料(公司职位有限没有录用的)，这种人才可进入人才库。此项措施大大缩短招聘周期及招聘成本，更体现出我司对人才储备的系统化、专业化，并且更大程度上激励员工，也符合我司企业文化中“育人”的原则。

招聘工作计划和目标篇二

通过对20xx年的招聘工作的总结，找出招聘过程中存在的问题，在此后的招聘工作中进行调整和改进，使招聘工作能够按预期推进并最终完成。同时根据集团下阶段的发展战略及在人力资源方面的总体规划，制定出招聘计划操作细则，指导招聘工作的有效开展。特制定20xx年以下招聘计划：

1、招聘时间安排及需求

根据公司下阶段的发展战略及对人力需求的总体规划，8月份至9月份招聘组将完成的招聘职位、招聘人数，以及具体招聘负责人安排如下：

2、加强各个环节的沟通。70%的问题是由于沟通引起的，而又有70%的问题可以通过沟通得以解决，前期因沟通不畅及不及时引起的问题在本阶段招聘工作中要注意解决。

3、一旦招聘效果不能达到预期，应当在八月中旬考虑加大招聘力度。

4、在进行现阶段招聘工作的同时，不断注意后续人员需求状况，根据集团各阶段人员需求状况作出分工调整 人员招聘时招聘组的主要核心工作，因此，招聘组要在原有基础上逐步建立完善集团人力资源在招聘这一模块的体系，并在实施的过程中注意发现存在的各类问题及薄弱环节，加以改进和完善，使招聘工作规范化，流程化，满足集团发展过程中对人员的需求。

5、启动校园宣讲，加强校园招聘，储备优秀应届毕业生。

人力资源工作是一个繁杂的工作体系，我们已经迈出了前两步，之后的路如何走才能顺畅取决于企业战略决策和人力资源工作的执行力度。为加强整体人力资源工作，提升格局和高度，人力资源部必须加强自身的修炼，所以在20xx年人力资源部将继续坚持xx年提出的部门成长三驾马车并行的理念，即：专业+品格+关系。通过专业学习与考试提升专业能力，通过学习国学与历史提升品格，通过与各部门加强沟通增强员工关系。

部门文化的建设也同样不能放弃，我们的愿景“建设有xxx特色的. 战略型人力资源管理体系”如果不想只成为一个口号，就必须不断地实践中创新才有可能成为现实。

招聘工作计划和目标篇三

随着企业规模不断扩大，人才需求日益增加，本着发扬企业文化，提高企业员工素质的目的，以获取企业发展所需人才，为企业发展提供强大的人力支持为宗旨，结合公司20xx年度发展战略及相关计划安排，特制定公司一一年度招聘计划。

20xx年度是公司发展壮大的一年，面对严峻的人员招聘问题，

人力资源部通过不同渠道为企业招聘人员，然而由于多方面原因导致新员工流失率严重，但基本保障了企业大规模的用人需要。

经反复统计与核算□20xx年岗位需求涵盖各部门现有人员空缺、离职补缺、新上项目人员配备等方面，具体分析如下：

1、根据各部门人员缺口及预估计流失率，经初步分析20xx年度招聘岗位信息如下：

- (1) 公司高管包括：执行总经理、运营副总等；
- (2) 中层干部包括：行政管理部经理、销售部渠道部经理等；
- (3) 后勤人员，包括：市场专员、前台，行政，财务等；
- (4) ——一年1月计划招聘总人数：3人左右（销售人员）；

2、招聘原则：员工招聘严格按照公司既定的招聘流程，以面向社会公开招聘、择优录用为原则，从学识、品德、体格、符合岗位要求等方面进行审核。确保为企业选聘充分的人力资源。

根据公司——一年年度经营计划及战略发展目标，各部门需提报年度人员需求计划，

1、招聘原则

- (1) 聘得起的；
- (2) 管得了的；
- (3) 用得好的；

(4) 留得住的。

2、选人原则

(1) 合适偏高；

(2) 目前公司迫切需要的人才。

3、招聘方式

(2) 校园招聘：职业学院等；

(3) 现场招聘：张店人才市场；

(4) 补充途径：社会上组织的一些免费招聘会、内部员工推荐。

3月中旬至4月初，招聘高峰阶段，以现场招聘会为主，高度重视网络招聘，具体方案如下：

(1) 积极参加现场招聘会，保持每周1场的现场招聘会参会；

(2) 积极参加个人才市场的专场和各相关学校的的免费招聘会；

(3) 联系——职业学校的老师负责推荐和信息告知；

(4) 发动公司内部员工转介绍；

(5) 坚持每天刷新网络招聘信息及简历筛选与联系。

1、新人入职必须证件齐全有效

2、新人入职当天，人力资源部应告知基本日常管理规定

1、人力资源部应及时更新员工花名册

2、根据效果分析的结果，调整改进工作

3、定期对新入职不足2个月的员工进行沟通了解。

1、做到宁精毋烂，认真筛选，部门负责人不允许以尝试的态度对待招聘工作。

2、对应聘者的心态要很好的把握，要求应聘者具备敬业精神和正确的. 金钱观。

3、招聘人员应从培养企业长期人才考虑，力求受聘人员的稳定性。同等条件下，可塑性强者优先。

4、要注重受聘者在职业方面的技能，不要被头脑中职位要求所限制。

招聘工作计划和目标篇四

通过对上阶段招聘工作的总结，找出招聘过程中存在的问题，在此后的招聘工作中进行调整和改进，使招聘工作能够按预期推进并最终完成。同时根据集团下阶段的发展战略及在人力资源方面的总体规划，制定出招聘计划操作细则，指导招聘工作的有效开展。

1、招聘时间安排及需求

根据公司下阶段的发展战略及对人力需求的总体规划，8月份至9月份招聘组将完成的招聘职位、招聘人数，以及具体招聘负责人安排如下：

3、一旦招聘效果不能达到预期，应当在八月中旬考虑加大招聘力度

4、在进行现阶段招聘工作的同时，不断注意后续人员需求状况，根据集团各阶段人员需求状况作出分工调整 人员招聘时招聘组的主要核心工作，因此，招聘组要在原有基础上逐步建立完善集团人力资源在招聘这一模块的体系，并在实施的过程中注意发现存在的各类问题及薄弱环节，加以改进和完善，使招聘工作规范化，流程化，满足集团发展过程中对人员的需求。

5、启动校园宣讲，加强校园招聘，储备优秀应届毕业生。

扩展招聘方式，可以考虑专项招聘，例如品管类技术类人员直接去学校签约合作、优秀的保安人员可直接跟军队联系招聘退伍军人(在考虑会否给企业带来企业风险的基础上)等等。

人力资源工作是一个繁杂的工作体系，我们已经迈出了前两步，之后的路如何走才能顺畅取决于企业战略决策和人力资源工作的执行力度。为加强整体人力资源工作，提升格局和高度，人力资源部必须加强自身的修炼，所以在xx年人力资源部将继续坚持xx年提出的部门成长三驾马车并行的理念，即：专业 品格 关系。通过专业学习与考试提升专业能力，通过学习国学与历史提升品格，通过与各部门加强沟通增强员工关系。

部门文化的建设也同样不能放弃，我们的'愿景"建设有xxx特色的战略型人力资源管理体系"如果不想只成为一个口号，就必须不断地实践中创新才有可能成为现实。

招聘工作计划和目标篇五

2□20xx年底合同到期人员续签或终止意见收集；

3、继续健全人员的基本信息；

借助信息系统继续健全员工档案：个人资料、学历资料、体

检资料、考核结果、职位变动、奖惩资料等一并存入个人档案。同时，进一步规范和建立健全入职、离职（外聘、辞退、辞职）程序及内部调入、调出等手续。

4、继续做好招聘工作；

严格按程序执行招聘工作，根据公司发展规划做好人员的甄选、面试工作。采取多种方式招募人才，保障各专业用人的需求：

1)、继续发挥网络招聘的作用，积极参加各大院校、社会招聘会等多渠道招揽人才；

3)、充分利用实习期或试用期，对招聘的人员的实际工作能力进行严格考察。

5、继续强化培训工作：

3)、对部门负责人，加大面对公司层面的培训要求，列入年中考核。

4)、完善员工个人培训档案。

6、关注国家及地方相关劳动政策，避免用工风险加大与劳动各部门的沟通，关注研究劳动部门的相关政策，定期对内部劳动用进行自查，避免用工风险，减少劳动纠纷。

7、分公司工作指导。

招聘工作计划和目标篇六

1 5年内的分阶段实施工作总目标

2 工作计划内容

3 工作落实方案和具体可行性分析

4 计划中的关键点

5 风险分析和保障措施

6 计划进度安排和人员安排

7 小结

1、首先要写这是什么计划为什么做这个计划，

2、要做什么准备需要什么材料

3、此计划如何实施(如人员调配等)

4、此计划与其他计划的比较

5、预期的结果

6、望领导批准

7、领导批准大功告成

1. 未来工作问题预测, 制定工作措施.

2. 未来工作难度估计, 测算工作时间.

3. 未来工作总体综合, 安排工作步骤.

1、完成这一目标所必须具备的各项条件

2、工作过程中可能遇到的问题以及解决方法

3、完成目标需要多少时间

计划由于大多以一个单位的工作内容范围，只在单位内要求执行，所以一般不以文件形式下发，因而除标题和正文外，往往还要在题下或文后标明“×年×月×日制定”字样，以示郑重。计划的标题也是“四要素”写法，其中哪一个要素都不应省略。正文写法，由于计划是对一个单位的全面工作或某一项重要工作的具体要求，所以写作是要比规划和设想都要具体、详细得多。一般包括以下几方面内容：

(1) 开头，或阐述依据，或概述情况，或直述目的，要写得简明扼要；

(2) 主体，即计划的核心内容，阐述“做什么”（目标、任务）、“做到什么程度”（要求）和“怎样做”（措施办法）三项内容，既要写得全面周到，又要写得有条不紊，具体明白。全面工作计划一般采用“并列式结构”（任务、措施分说）。

(3) 结尾，或突出重点，或强调有关事项，或提出简短号召，当然也可不写结尾。

招聘工作计划和目标篇七

求真务实，开拓创新，让我们xxx公司的未来精彩而有激情!!

当营销部成立半年之后，业务人员就会有流动，同时也给公司带来了一定的经济损失(包括隐形的)，其中会有不少业务人员存在着很大的机会主义导向，这时候，作为就必须思考!绿化公司要想取得长足的进程与发展，必须提升自身的核心竞争力，从营销部自身说起首先是引导业务人员的价值观，其次就是业务技能，从而转换其对企业的产品、服务、质量、成本、营销和技术的认识。

通过对同行业的营销分析和对20xx年行业市场的预测分析及营销工作的回顾，我对xxx公司的营销市场非常乐观并有信心实现以下主要营销目标。

一、核心业务工程合同签约额：15000万元(深圳8000万元,惠州3000万元,东莞3000万元,其它城市1000万元以上)。核心业务签约工程量：35万平方米。

二、核心业务工程合同回款额□120xx万元。

三、核心业务工程合同毛利率：20%。

四、多渠道，多方式突破与万科、招商、金地、中海、中信等品牌开发商的合作，力争在20xx年品牌开发商所建楼盘项目工程占签约总量的5%以上。

第一、整合组织机构

根据公司组织架构和管理模式的.调整，建议营销部组织机构相应作出调整，使得机构指挥管理更加集中，职能职责更加明确和清晰，管理人员更加精练，运转更加高效，支持服务更加到位。营销部下设商务部(预结算、投标)、业务部和售后服务部以及办事处。

商务部负责市场调研、工程结算、报价、合同、样品样板，审核和配合工程结算，设一专职人员负责外围业务服务，下单跟单等。

售后服务部负责工程维修、保养、客户回访、客户投诉、客户满意度调查、少量样板施工、公司完工支付后的延伸业务等等。

营销中心配一助理，全面负责公司营销目标的实现，负责营销策划、市场分析、制订销售计划、确定销售策略、制定各种规章制度。(商务部、业务部管理人员不设经理，可设兼职经理或主管各一人)。

将原先的业务部、预算部、营销部合并为营销中心，便于统

一指挥，运转高效的目的。

第二、提高业务人员素质

年内对现有业务人员业绩进行综合考核、评估后保留业务骨干，淘汰一批发展潜力不大的业务人员。实现业务人员“洗牌”后，加强新的业务队伍素质的综合培训。

打破原营销管理办法的框框，对业务人员薪金、提成及管理辦法重新按照当前市场状况和公司现状进行全面调整(同行业在发展的企业人员提成点基数都在2%以上，可考虑参照)。新的管理办法将更加激励和严格，让有能力做到业务、做到高质量业务的人员收入更高、积极性更高，与公司达到双盈，让想在绿化公司混日子的业务人员根本呆不下去。

招聘工作计划和目标篇八

伴随着雪花的轻盈飘落与愉悦的声声祝福，我们走过20xx□回眸展望走过的365个日日夜夜，感触颇深，工作总结暨工作计划。新年工作的第一天，给过去的一年做个小小的总结，给新的一年制定新的奋斗目标与计划。

在过去的一年里，逐步熟悉了现在工作岗位的业务流程。

在过去的一年里，自己的政治面貌得以从一名共青团员提升到一名共产党员的转变。

在过去的一年里，携手与相伴一生的她共同步入婚姻的殿堂。

在过去的一年里，顺利的通过了全国成人高考的入学考试并入学。

在过去的一年里，艰难的攻克了b2驾照的理论、桩、场地的科目一至科目六考试。

在过去的一年里，符合国标的体重由130斤增长到175斤，超过了股票的涨幅指数。

在过去的一年里.....

过去的一年里发生的故事与变化太多，留下的喜悦、遗憾、伤心都随着新年的钟声埋藏在了心底。

新年新气象，新年新气象，在新的一年里，要继续发扬艰苦奋斗的优良作风。时刻保持头脑清醒，思维清晰。遇事沉着冷静，保持一颗平常心□20xx年大致工作计划及奋斗目标具体如下：

1. 加强业务锻炼，努力提高自己的工作效率，缩短做计划时间，以应对销售旺季工作压力。
2. 合理安排工作业余时间，争取上半年将技师职称拿下。
3. 为了健康的下一代，坚决执行自己恋恋不舍做出的决定：与烟、酒、熬夜、拜拜了。
4. 瘦身，合理控制饮食，加强体育锻炼，多散步，向国标体重靠拢。
5. 再接再厉，争取顺利通过b2驾照路考，拿到驾照。
6. 生活朴素节俭，为买轿车省下每一两银子。

20xx新的一年，我将继续保持不断追求，不断上进，不断进取，不断拼搏的雄心！

20xx新的一年，我将用我永不磨灭的意志创造新的辉煌！

20xx新的一年，我将会用我的双手将我的爱巢筑就的更加美

丽！

20xx新的一年，我将会用认真的去迎接你每一次严酷的挑战。

只要我敢于接受挑战，胜利决定会倾向于我！

新年新面貌，新年新气象，在新的一年里，要继续发扬。

招聘工作计划和目标篇九

以学校和教导处为基础，围绕提高课堂教学的有效性为中心，以区级课题《新课程实施的区域推进策略改进研究》中的课程统整内容的研究为契机，大力、有效的推进课程教育的改革，做到切实的转变教育的观念，增强教师的能力和水平；开展集体备课，深入课堂，及时调研，关注常态语文教学，适时反思和总结，进一步提高语文教学质量，营造“书香味、学术味、人情味”的工作氛围。

二、主要工作

(一)学好理论，更新观念，加强合作

1、为了更好地开展课程统整工作，上学期我们组重温了《课标》，本学期我们准备再组织教师进一步学习研究《考纲》。要围绕课程统整、提高课堂教学有效性等问题，结合语文教学实践，通过专题学习和讨论，提高自身的理论素养，更新教育教学观念，树立正确的教育观和学生观。

2、为了营造教研组更浓的“书香味”，语文教师要坚持学习《语文教学》、《语文报》等教学研究刊物，及时了解语文教学的动态和语文教改趋势，开拓视野拓宽语文改革思路；结合自己的教学实践，吸收并消化他人的先进的教育经验，不断练好自身的语文教学内功，从而更好地适应素质教育对语文教师所提出的更高的要求。

3、结合教育教学实际和课程统整课题研究，在教研组层面，建立对话、反思、合作、探究的研修交流。由于学期课程统整一般采取组员分工的“切块拼接”式方法，即先由每位教师分别承担某一部分的统整，再在教研组中集体协商整体组合，这就需要教师团队的紧密协作、互助和学习。

4、结合校本培训“改进评课方式，提高课堂教学有效性”这一主题，积极开展听课、评课活动，及时上传评课心得。

(二)、抓好常规，做到减负增效

备课、上课、作业、辅导、评价，教学过程五个基本环节，抓课堂教学常规的落实应该成为教研组常驻不懈的工作。语文学科教学质量的全面提高，关键是落实常规、改革课堂教学、提高课堂教学效率。全面实施素质教育，课堂教学是主阵地。要对照新的课程标准的要求，真正树立教师的服务意识，转变学生的学习方式；做到面向全体学生，照顾不同程度、不同层次的学生的学习需要，努力促使课堂教学结构的最优化，提高语文课堂教学效率。

加强常规调研，确保减负增效。进一步规范教研组活动制度，提高每次教研活动的针对性、实效性。强化整体意识，发挥整体力量，实现资源共享。强化备课组长的责任意识，在统筹全组工作的前提下，备课组长分工负责。每月的月考命题会审要认真落实。同时，教研组将配合教导处通过听课、抽查备课笔记、听课笔记、作业批改等多种方式，检查常规落实情况。

(三)、加强备课组建设，提高课堂教学有效性

加强备课组建设，只有教师“有备而来”，学生才能“满载而归”。开学初，我们要求语文组教师先要备好两周的课。平时我们的`备课高度是在教材与学生之间找到“共振点”；备课的宽度是在语文与生活的联系中找到“启迪点”；备课的

力度是在个体与集体力量中找到“平衡点”。备教材要做到钻研教材，胸中有谱；备学生要求做到掌握特点，因材施教。努力做到三个“精致化”：即精致化设计，精致化展开，精致化延续。备课，应该成为一项被放大效应的基础性工作。大家一起共同钻研，在共享电子备课的基础上，由主备老师把自己的教学设计叙说一遍，再由其他老师补充或提建议。在个人备课时，再根据自己班级的实际修改教案，用心调整每个重点教学环节，体现二次备课的理念。

(四)、加强课题研究，巩固教研组特色项目

语文组每位教师要在区、校级课题的引领下，积极投入各子课题的研究，通过研究，提升理论水平，增加实践智慧，确保教学的高效。进一步加强课题研究过程管理，及时计划、及时总结，鼓励老师们能结合教学实际，积极撰写论文。语文教研组结合我校原有的主题阅读的特色，继续在我校开展课内阅读活动。

(五)、坚持正确导向，抓好毕业班教学工作

全体九年级语文老师要深入学习教研室有关中考改革的精神，学认真研究中考，真正吃透中考改革的精神实质，有针对性地做好毕业班语文教学和复习工作。为有效地提高毕业班的语文教学和复习工作效率，本学期教研组活动中将开展一次复习工作研讨：针对命题意图、中考考纲作分析；针对中考模拟试卷作分析。

(六)、组织征文、竞赛等活动，丰富学生语文学习的方式

本学期语文组为丰富校园的书香味，将和校政工处联手，一起组织一次读书活动，语文组负责向每个年级推荐相应的书目，然后将以征文的、知识竞赛等方式开展这项活动。

三、每月具体工作

月份 内容

九月 1、计划交流2、课程统整交流

十月 1、《考纲》的学习2、月考及质量分析3、读书活动启动4、课程统整说课

十二月1、月考及质量分析2、课程统整说课