

# 报建部门工作计划总结报告(优秀6篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？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。

## 报建部门工作计划总结报告篇一

时间总是在忙忙碌碌中过去了。但在4s店我学到了很多，也懂得了很多，下面把自己在今年第一季度的工作、学习情况在一个总结，不当之处请批评指正。20\_\_年\_\_月我入4s店，在汽车售后任职，在各位领导关怀指导、在周围同志关心帮助下，思想、工作取得较大进步。回顾入职来的工作情况，主要有以下几方面的收获和体会：

### 一、从严要求的环境下，认识工作，进一步认识自己

我入职以后才发现，我对售后服务的理解还只是皮毛上的东西，有很多东西是我从前没有想到的，因此，我的第一步就是对自己的定位及认识自己的工作。我感到，一个人思想认识如何、工作态度好坏、工作标准高低，往往受其所在的工作环境影响。我从一开始的懵懂到现在的熟悉，与上级领导和部门同事的帮助是分不开的。如果让我概括这一段时间来我部门的工作状况，就是六个字，即：严格、紧张、忙碌。严格的工作要求、紧张的学习氛围和忙碌的工作节奏。从模糊到清晰，我充分认识到自己工作的重要性。工作中，面对领导的高标准、严要求，面对周围同事积极向上的工作热情和积极进取的学习态度，面对紧张高效的工作节奏，使我深受感染，充分认识到，作为这个集体中的一员，我首先不能给这个集体“抹黑”，拖这个集体“后腿”，在此基础上，要尽快融入到大家共同创造的“勤奋学习、努力工作”的浓

厚氛围之中。在这种环境影响下，我的力争在最短的时间里熟悉自己的工作，在这一想法的实现中，我的工作标准也不断提高，总是提醒自己要时刻保持良好的精神状态，时刻树立较高的工作标准、时刻要维护好这个整体的利益来做好每一项工作。这也是我能够较好完成这段时间工作任务的重要保证。

## 二、在勤奋努力的学习中，素质得到提升

由于自己入汽车行业时间比较短，要想在同样标准的工作中做好做出色，必须付出更多的努力。通过学习，使我无论汽车服务接待、还是自己本职位的业务知识学习，都有了一个飞跃式的进展。这也更加验证了“只要付出，就一定有回报”的深刻道理。

## 三、在熟悉中寻求突破、寻求创新，工作取得进展

回顾第一季度忙碌的工作，从开始的不懂到现在的熟悉，从刚迈出大学的青年到现在的准职业人，从部门同事的认识到相互之间的密切合作，每一次工作上的较大举动都对自己是一种锻炼，也是一种考验。售后汽车服务流程等几项工作我都会要求自己做到认真、细致、精心完成。

总之，4s店汽车售后还是一个不断成长的部门，是一个锻炼人的好地方，我有幸伴随它成长，它让我一个涉世未深的人深刻的认识到自己，认识到工作的本质，那就是相互之间的协作，一个人可以才华横溢，但是没有其它人的协助，仅凭一人之力是什么都做不了的，我在工作中学到了很多工作上的事情，也学到了很多做人的道理。尽管觉得很忙很累，但也体验到了苦中有乐、累中有得的收获感觉。我想这也必将为自己今后工作学习上取得新的进步奠定坚实的基础。我也深知，工作中自己还有一些不尽人意的地方。比如，在接待上，还没有达到精益求精的要求；工作有时操之过急，缺乏深入细致的工作作风等等。我要在今后的工作中努力克服不足，改

正缺点，加强锻炼，以出色的表现为公司整体工作上水平献计出力，做出贡献。

## 报建部门工作计划总结报告篇二

一支好的队伍，就是要有一个完整的团队，有个充满干劲的团队。以公司目前配备，是完全不够的。首先对整个设计部的发展有一定的局限性，一个完整的设计队伍，应该是往多元化去发展。完善设计队伍。招收2-3名设计师，以下是对招聘的一些要求建议。

职位名称：资深设计师2-3名

职位描述：房产项目的整套平面设计包装方案等

职位要求：

- 1、1年以上广告平面制作或者相关工作经验；有房产类广告经验者优先。
- 2、熟练操作illustrator、photoshop、coreldraw等工作软件扎实的mac计算机软硬件操作能力。
- 3、熟悉设计制作流程以及熟悉印前制作。
- 4、具有出色的视觉设计能力、良好美工基础、较强的色彩搭配能力及审美观念高。
- 5、性格开朗，爱好广泛，工作积极性团队意识强。应征请附大作(1-2套设计方案)

二、设计部运作方案。实行一项目一设计师方案。

经过\_\_年的设计部的整个运行方案，总结出一些经验。\_\_年

设计部是一个基础阶段，一切的运作都不是那么的完整。相信\_\_年是一个突破，各项设计工作实行完善制度，工作跟着流程走，按制度办事。

建议：实行一项目一设计师方案。

实施方案：实行一项目一设计师方案，主要的目的就是完善项目的整体统一性。设计师只要专一专制的完成本项目。不用多个项目混杂与一体，混乱设计思维，单一简单化。

一项目一设计师的优点在于，一个设计师完全自主的对该项目的全面深入了解，以及一些想法。发挥该岗位的应有本色。

根据实际的市场，大胆的提出推广与全程营销两体化，这样的一个概念。以个人的观点认为项目的全程推广因更具专业化，从接收新项目的流程来说，目前公司没有真正意义上的一个流程制度来实行，这样不利与本公司品牌的建设。不管是小的项目，还是大的项目，做的事情是一样的。面对的都是甲方。一定要按程序去做，以完整的制度来说服客户，给客户感觉我们是一个真正的，完整的，营销、策划、推广为一体的公司。

## 报建部门工作计划总结报告篇三

按期完成了一期工程主体及所有砌体内粉刷工程，二期商业1#楼至8#楼主体工程，及其他配套工程，按期完成了及二期商业（部分）的机电设备安装、调试及投运。

### （1）土建方面

3、完成了游泳馆主体及室内粉刷，即将进入二次装修施工；

4、园林道路除商业部分还没有施工完，其它位置道路都已完工，种植土已基本回填到位；

5、场区内所有给水、排水、消防、弱电、强电、各种管道已全部埋设完毕。

(4) 分项验收方面从今年7月份开始，各分项陆续完工，工程部连同监理联系相关部门及负责人，开始对各分项逐项验收，列出任务分解表，将工作时限、责任单位、负责人详细标注。先后完成了石材干挂、玻璃幕墙工程、节能、消防、空调、电梯、弱电、给水、燃气等16项验收工作，及时取得了相应的权证。

## 报建部门工作计划总结报告篇四

(一) 组织协调xx镇上山片甘蔗种植基地事宜。

按照县政府工作安排，有我局负责xx镇新立村上山屯1070亩良种基地甘蔗种植工作，任务下达以来，我局积极与农机局、水利局及xx镇政府联系协调，抓紧时间做好各各项工作，同时联系绿泰农业公司购进优良蔗种，目前已完成基地甘蔗良种种植面积200亩，其余土地面积将在今年秋季全面完成种植工作。

(二) 积极参与县“双高”办开展各项工作。县“双高”办成立以来，我局选派一名副局长和一名专业技术人员到县“双高”办工作，积极配合做好各项工作，目前相关工作正有条不紊顺利开展。

(三) 深入基层指导督促做好甘蔗田间管理。我局全面深入到全县15个乡镇，强调做好甘蔗种植与田间管理工作。目前，全县已完成追肥面积28.8万亩，已完成除草面积21万亩，已防病虫害面积2万亩。

(四) 协助做好制糖企业重组工作。糖业是我县支柱产业，为贯彻落实县委、县政府关于印发《崇左市委市政府领导拜会中央部委和企业主要成果分工落实方案》的通知要求，我局

积极与中粮集团沟通联系，促进中粮集团参与我县制糖企业的重组工作，经过积极与中粮集团的沟通联系，强化跟踪服务协调，中粮集团目前正在对xx县永鑫糖业有限公司蔗区进行全面调查，根据调查结果与xx县永鑫糖业有限公司进行重组洽谈。起草糖业重工作方案。

(五)督促制糖企业做好蔗款兑付工作□20xx/20xx年榨季，尽管食糖市场价格逐渐上扬，但制糖企业经营亏损或微利的格局没有根本扭转，糖业发展仍然面临严峻挑战。在这样的形势下，我县制糖企业积极筹措资金及时兑付农民一定的蔗款。截止20xx年5月26日，我县辖区三家制糖企业应付蔗款7.24亿元，已付蔗款3.97亿元，未付蔗款3.27亿元，兑付率54.83%，其中：永鑫糖业有限公司应付蔗款3.96亿元，已付蔗款2.14亿元，未付蔗款1.82亿元，兑付率54.04%；世纪飞龙制糖有限公司应付蔗款2.23亿元，已付蔗款0.83亿元，未付蔗款1.40亿元，兑付率37.22%；湘桂糖业有限公司应付蔗款1.05亿元，已付蔗款1.00亿元，未付蔗款0.05亿元，兑付率95.24%。同时，督促乡(镇)关注蔗农动态，做好解释工作，稳定蔗农思想，避免因蔗款兑现问题而出现蔗农上访现象，维护好社会稳定工作。

### 三、下周工作计划

- 1、督促制糖企业加大资金筹措力度，按照自治区、崇左市蔗区管理及糖料蔗蔗款兑现有有关要求，及时做好甘蔗款的兑付工作，促进蔗甘蔗田间管理工作。
- 2、集中力量，参与“双高”糖料蔗基地建设工作
- 3、继续做好xx镇新立村上山屯良种基地甘蔗种植工作，
- 4、努力完成县委县政府交给的人大换届先举工作。

## 报建部门工作计划总结报告篇五

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。我们该怎么拟定计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

xx年即将过去，在这一年的时间中我经过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自我的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把明年的工作做的更好。下头我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年xx月份到公司工作的，xx月份开始组建市场大客户拓展部，在没有负责市场大客户拓展部工作以前，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏汽车行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司几位领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

经过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对汽车市场有了一个大概的认识和了解。此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，所以逐渐取得了客户的信任。所以经过一年的努力，我们大客户拓展部也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了必须程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，各组员的本事，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，此刻能够拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。但对于一个大的项目暂时还没能够全程的操作下来。

对于汽车市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟经过程中，过分的依靠和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自我还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，导致影响市场大客户拓展部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场大客户拓展部全体组员共同的努力，使我们公司的产品知名度在深圳市的市场上渐渐被客户所认识，再加上良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情景十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；

对客户提出的某项提议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不明白客户对我们的产品有几分了解或理解的什么程度□xx公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的心理状态，从而引发销售工作中没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，例如宣传车，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不够强，业务本事还有待提高。

此刻汽车市场品牌很多，但主要也就是那十来个品种，此刻我们公司的产品从产品质量，功能上属于中等的产品。在价格上是卖得较为适宜的价位，应对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但应对采购数量比较多时，客户对产品的价



位时十分敏感的。在明年的销售工作中针对部分客户我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样能够促进销售人员去销售。在xx市市区，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在汽车开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场拓展放在市区外，那里的市场竞争相对来说要比市区内小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原先更好。

市场是良好的，形势是严峻的。据经济分析师的分析，明年的经济会比今年还要差。假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，在这个市场会丢失更多的客户。

在明年的工作规划中主要的工作：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是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。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自我的看法和提议，业务本事提高到一个新的档次。

#### 4、在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情景，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

#### 5、销售目标。

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情景分解到每月，每周，每日；

以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败□xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市市场。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是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。

3、培养销售人员发现问题，总问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

20xx年，xx口岸工作在县委、县政府的领导下，按照《云南省“十一五”口岸、通道建设规划》要求，认真履行“综合管理、协调服务”的职能，以口岸建设为中心，统一思想，求真务实，扎实工作，开拓创新，狠抓各项工作的落实，有力地促进了口岸经济的持续快速健康发展。

xx口岸，位于云南省东南部、富宁县城西南部69公里处xx镇所在地，与越南河江省苗旺县上蓬口岸相对应。东与广西那坡县毗邻，南与越南苗旺、同文两县接壤，西连麻栗坡县董干等乡镇，北靠木央镇，地理位置西高东低，呈岩溶地貌，坐标为东经105° 21' —10° 34' 北纬13° 16' —23° 26' 之间，俗称中越两国三省六县二十个乡镇的结合部，距越南首都河内和河江市分别是500公里和150公里，距苗旺、同文两县城分别为35公里和20公里，距昆明500余公里。国境线长75公里，二十余条出入境便道、两条陆路通道和一条主要贸易通道。口岸驻地xx镇国土面积为356平方公里，人口5.4万人，地势西高东低，呈岩溶地貌，属亚热带气候，最高海拔1851米，最低海拔653米，年平均气温14.7℃；雨量充沛，中温高湿，四季分明，气候宜人，是夏季观光、旅游的好去处。xx—上蓬口岸是1953年8月25日中越两国政府在北京签订《关于开放两国边境小额贸易的协定》中规定为边境小额贸易开放口岸之一。1977年因中越关系恶化，双方贸易往来中断。1991年11

月7日中越两国政府在北京签订《关于处理两国边境事务的临时协定》，决定恢复开通xx—上蓬陆路边境口岸。1996年9月3日经云南省政府批准为国家二类(省级)开放口岸。1998年3月20日举行开通仪式□xx口岸—麻栗坡漂漂—富宁—广西弄合沿边公路已铺设了柏油路面,是云南乃至全国其它省市借道通行东南亚、南亚各国的一个通商口岸。

### (一) 边境贸易发展情况

### (二) 口岸建设规划建设情况

多年来，不断加大边境基础设施建设的投入，建成了以乡(镇)政府为中心，通边公路为骨架，乡(镇)村公路为脉络的乡村公路网络，修通了和平至越南新街的过境公路和xx至21号界碑的水泥路。总投资174万元，建成了4140平方米的中越一条商贸街，9亩的边境贸易市场，长600米、宽6米的友谊路和长500米、宽8.6米的木杠边民互市街道，基本解决了边民以路为市的问题，边境乡(镇)村委会全部架通了高压输电线路，开通了程控电话和移动通讯设施，安装了有线电视。

xx口岸国门联检楼建设总占地面积147亩，是集国门、联检楼、查验货场、宾馆、口岸经济区(商业贸易)、停车场、绿化广场、生活管理配套用房为一体的综合性建设工程；

建成边贸、仓储、物流、旅游、金融等一体化的口岸经济区。根据《云南省“十一五”口岸、通道建设规划(讨论稿)》时间安排□xx口岸将于20xx年—20xx年度将完成国门、联检楼工程建设；

20xx年—20xx年将对查验货场、口岸经济区进行建设。

国门、联检楼及附属设施建设项目，按照建筑设计，联检楼建设面积为2200m<sup>2</sup>□预算总投资450万元，其中：上级拨款360万元，地方配套90万元(实际征地费144.7万元)。

国门、联检楼是口岸建设的重要组成部分，县委政府领导高度重视口岸建设工作。我县联检楼建设于5月28日正式启动。到目前为止，完成涉及13户移民搬迁、联检楼及附属设施建设用地共征地工作。其中：征地99.49亩，补偿兑现征地费127.1万元。联检楼场主体工程建已完成60%，预计20xx年3月竣工投入使用。

(一)中国地方政府对富宁至xx的沿边公路及21号界碑接头公路进行了扩修，并铺设了柏油路面和水泥路面。但由于越方上蓬至苗旺、同文两县的交通条件差，公路山高坡陡、路窄弯大，泥土路面凸凹不平，口岸通道接头路面极差，货运车辆难以通过，许多客商为此放弃了贸易投资，不同程度地阻碍了双边商品贸易的流通。

(二)国门建设启动缓慢。由于受中越21号界碑陆路堪界工作的影响，才刚委托有关单位进行建筑设计和动工建设。

需搬迁街道居民14户，需投资200万元；  
旧址需搬迁农户13户，需要投资30万元，由于地方财政困难，民宅搬迁经费缺口较大，对口岸的建设带来一定难度。

为加快xx口岸建设，促进各项工程项目按期进行，重点做好以下工作：

第一、加快双边口岸基础设施建设，改善投资环境。中国xx—越南上蓬口岸是对应的开放口岸，开通十多年来，为中越两国边民进行商品交易和友好往来提供了有利的条件，促进了双方经济的发展。但是，由于起步晚，双边对应口岸基础设施建设滞后等因素的影响，给双方都错过了良好的发展机遇，边贸仅限边民互市零星交易，贸易不活跃，商品贸易没有新的突破，与相邻的河口、天保等口岸相比缺乏活力，与广西等边境口岸经济发展差距更大，边贸支柱产业培育成效不明显。因此，为发展双边贸易，促进双方合作项目向深层次发展，就必须与越方形成共识，加快边境公路、边贸市



场等设施建设步伐，确保大宗商品贸易的正常流通，为发展边贸和搞活口岸经济创造良好的环境。

第二、建立和完善双边车辆过境制度，开通双边客运专线。为方便商品运输，与越方建立双边口岸车辆、货物出入境机制，完善车辆出入境的管理办法，简化进出口商品运输手续程序，确保双边大宗商品的货运畅通，并开通富宁—苗旺—同文的客运专线，促进双边人流、物流、金融等的往来。

第三、建立互访机制，促进双边经贸信息的沟通。中国富宁与越南苗旺、同文三县不仅要进行经常性的官方互访，而且中越双方商务(商贸)管理部门也应建立定期不定期的会谈机制，加强对经贸合作的会谈，进一步加强两国商务部门经贸信息的沟通，促进口岸经济不断发展。

第四、加强农业和矿产业资源的开发，促进资源配置。

中越两国加强农业、畜牧业和矿产品开发合作有着巨大潜力和良好的前景。首先，是农业合作方面。中方有向越方出口农业生产机械和农产品加工机械以及杂交水稻、玉米、籽种，化肥、农膜、农药等农用物资的优势。二是矿产资源开发合作方面，中越双方具有很强的互补性，越方有资源优势，我国有市场和技术优势。本着优势互补、互利互惠、共同发展的原则，就越方境内的矿产资源开展勘探、开采、加工等方面的投资开发合作，积极参与境外市场的竞争，把握机遇，做好服务工作，营造宽松的外部环境，优化办事效率，促进内外两个市场的资源配置。

20xx年即将过去，新的一年将要来临。回首这一年，在经理室的领导下，在身边各位同事的密切配合、帮助下完成了办公室的本职工作，现将一年来的工作总结如下：

1. 认真做好办公室的文件归档整理工作。特别是配合了工程部对合同的管理。

## 2. 完成了公司的证照年审、变更工作

由于公司股东和法人发生了变化，对公司工商执照、组织代码证等证照进行了变更并在6月x日之前完成了所有证照的年检工作。

3. 完成公司各项会议、接待等后勤工作。

4. 完成了办公室日常费用的报销和预算工作。

5. 完成了职工的工资发放和个税等交纳工作。

6. 严格用章管理，明确了重要印章登记使用程序。

7. 在经理室的领导下完成了公司组织结构调整及工作流程编制工作。

8. 努力做好公司内部各部门之间的协调、沟通工作。

9. 编制和汇总了公司各项规章制度。

10. 做好公司保洁卫生和安保工作。

11. 做好公司人事、劳资管理工作。

根据公司与聘用人员签订了劳动合同，办好了职员的缴纳社保各项手续和交费，解决了员工的后顾之忧。

一年来，办公室职员，尽忠尽职，但存在很多的不足，主要表现在：

1. 办公室工作很多是边摸索边干，经验不足，效率不高。

2. 后勤工作不够过细。

3. 内、外协调能力有待提高。

三、在新的一年里，办公室决心认真提高业务水平，工作水平，为公司经济发展贡献自己应该的力量。所以计划在新的一年里着重做好以下几点：

1. 加强学习，拓宽知识面。加强对房地产发展脉络走向的了解，对公司目标、当前情况做到心中有数。
2. 把事情想在前头做好领导的助手。
3. 加强团结，发挥团队精神，形成良好的工作氛围。
4. 增强服务意识，不断改进对其他部门的支持能力和服务水平。
5. 强化企业管理，全面推行公司各项制度。
6. 加强日常工作的细化、高效。
7. 协调能力的提高。
8. 协助领导做好公司内控工作。

一、人员调配管理本年度重点做好新兴工业园投运期间的人员调配工作。

- 1、根据公司新的体制设置及人员定编，抽调部分优秀管理人员及生产骨干到工业园工作，使技改项目投运后，能够正常的安全经济运行。
- 2、根据公司各部门、单位人员岗位定编、缺编情况，随时作好调配工作。及时、准确下达人事调令和人事指令，力争使人力资源达到最佳合理配置。

二、劳动合同管理做好劳动合同的签订、解除及劳动合同档案管理等工作。本年度重点做好20xx年6月30日194人劳动合同到期员工的续订工作。针对本次续签工作，在今年劳动合同管理工作的基础上，需进一步运作新的管理办法，对生产工人及其他工作人员拟采用中期(2年)、短期(1年)合同，对部分人员采取不再续签合同的管理办法。

三、人事考核评价为进一步加强为员工在一定时期内工作能力等方面的评价，正确把握每位员工的工作状况，建立公司正常、合理的人事考核评价制度，从而为员工的奖惩、晋升、调整等提供客观依据。根据公司目前生产经营状况，制定人事评价制度，进行人事考核评价。对不合格人员实行在岗试用、待岗培训或转岗，以保证员工队伍的高效率、高素质。

四、奖惩管理结合公司实际，对在生产、科研、劳动、经营管理等方面，成绩突出、贡献较大的，分别给予奖励。对有违反劳动纪律，经常迟到、早退，旷工；完不成生产任务或工作任务的；不服从工作分配和调动、指挥，或者无理取闹，聚众\*\*\*，打架斗殴影响生产秩序、工作秩序和社会秩序等情况的员工，分别给予行政处分或经济处罚。

五、人才储备工作根据公司现状，结合先进企业的管理经验，参加全国性或区域性的大型人才交流洽谈会，直接引进高层次、高学历人才获得技术过硬、品德优秀的人才队伍。拟在20xx年招聘应届大学本科生10名左右，专业主要有：热能与动力专业5-7人，电气专业2-3人，化学专业2-3人。

六、员工职称评定、职业资格证年审工作：随着对人才资源的进一步重视，职称评定等项工作已得到社会的普遍承认与重视。

1、做好20xx年度公司员工申报职称工作的办理，重点做好申报初级及中级职称人员的手续办理。

2、做好公司员工职业资格证书的年审与办理工作。按照劳动部门要求，做好职业资格证书年审工作，同时根据实际适时做好职业资格的申报及办理。

## 七、其他人事管理工作：

1、做好员工季度劳保及劳动用品发放及管理工作，及时做好员工劳保用品的补充及相关制度修订工作。

2、做好员工人事档案材料的收集、整理建档工作，保证档案的完整性、齐全性、保密性；

3、严格按照公司规章制度，认真办理员工的辞职、辞退、除名、开除退厂手续。严格退职手续的办理，做好退职员工钱、财、物的交接监督，不留后遗症。

xx月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年xxx月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。

在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的

能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱（如：质地，如何清洗熨烫等），不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个\*\*\*，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是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。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；  
以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，

店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

一、加强队伍建设，完善考核机制。制定了科室内部考核制度，按照实际工作及日常表现进行打分考核；每天上网查看一次队员到岗定位情况，严肃处理擅自离岗现象；配备了高像素执法仪，使执法工作有理有据，方便快捷；加强队员的政治思想教育及业务知识学习，培训队员爱岗敬业的精神及处理业务的能力。

二、对上一年工作进行总结梳理，成功的接受了市城管委上一年工作的检查考核，并获得市委市政府城市管理工作先进办事处称号。

三、严控违章建筑，将日常巡查，网格化定岗，村居包片，全民监督等有效的结合起来，全年共拆除违章建筑 5300平方米。

四、进一步深化城市管理网格化，将原来一个大片一个街长，划分为三个大片三个街长，并明确了片长、街长及路段长的工作职责及工作标准，网格化管理工作得到了完善。

五、建立健全数字化城管快速反应机制，强化数字化城管队伍建设，明确职责，按责处置，做到反应敏捷，行动迅速，处置有效，结案及时，工作效率显著提高。全年共接到市城管平台派遣案卷1200余件，按期处置率基本达到100%。

六、继续推行城管进社区，改善居民小区的整体环境，安排九名城管队员兼职参与社区城市管理，各社区也安排一名协管员经过培训以城管身份上岗负责社区内管理，11月份成功的通过了市局社区大队的考核验收。通过不断的排查问题、跟踪整治，使辖区环境有了较大改善。

七、四月份积极参与开发区取缔蟠桃庙会工作，加班加点投

入到取缔庙会的占道经营和安全保卫、应急处置等工作，受到领导的好评。

八、全年共接到市政府12345服务热线及市城管委12319热线72件，都得到圆满的解决，并给予回复。

九、接到开发区城管委督办单56件，接到创卫督办单件78，全部处置完毕，并及时反馈处置结果。

十、帮助前后蟠桃社区整治占道摊点，疏通了小区内道路，规范了经营秩序。

十一、对辖区内4家无证经营的洗车场按照要求全部取缔。

十二、积极与区城管执法大队联合执法，查处建筑垃圾、工程渣土、黄沙、石子运输车辆，有效制止了超限、超载、撒漏的违章行为。

十三、协助交警、公安等部门整治违规营运电动三轮车，收到良好的效果。

十四、对三环路沿线建筑外立面进行了改造，包括粉刷外墙、灯光亮化、店招整治、拆除违建等。通过整治，三环路市容环境卫生质量显著提升。

十五、对星光名庭门面房、万豪绿城第一期门面房的门头字号进行了改造，使辖区名片变得更靓。

十六、对辖区两个农贸市场周边环境进行整治，投入10多万元，添置了果皮箱，整修了破损路面，整治了违规店招，补助了缺损树木，对严重污染、排放油烟的饭店、烧烤店采取补贴的方式安装油烟净化器。

十七、联合物管部门按照幸福家园示范小区创建要求，对参



创小区进行环境卫生、园林绿化及违规经营等方面的整治，切实改变了小区环境。

十八、创建国家卫生城市活动承担办事处创卫办的兼任。

1. 制订了创建方案，分解目标任务，起草创建文件，上传下达各种会议文件精神，反馈各种督办案卷等。

2. 组织治理三年来的创建台账，加班加点搜集材料数据，建立了一整套创建档案，同时倡导各社区完善了各类创建档案台账，并及时上报到开发区创建办。

3. 组织开展两次爱国卫生大扫除活动，带动了各社区全民的积极参与，收到了预期的效果。

4. 积极调度、督导各社区的创卫工作，及时掌握创卫进展情况，并上报给办事处领导。

5. 创卫期间共下发督办单142件，收到回复142，有效的促进了创建工作的顺利开展。

6. 全体队员按照分工，始终坚守在创建第一线，管好自己的片，看好自己的路段，只要紧急需要，临时调动打突击，是创卫的中坚力量。特别在检查验收阶段，他们不但要做好自己点位上的工作，还要做好涉及到的线路上的工作。他们已经适应创建工作时间，早出晚归，最晚时要坚守到深夜12:00点，由于他们的辛勤劳动，换来了辖区良好的市容环境，目前辖区主要道路基本杜绝了店外经营、占道经营，几个月的艰辛奋战，取得的成绩有目共睹，得到了上级的好评，赢得了创建任务的圆满成功。

20\_\_年工作计划

一、对全体队员从思想政治、业务知识、文化修养、职业道

德、体能技能等方面进行强化培训，全面提升队伍的整体素质，并进一步加强内务考核机制。

二、对各社区的数字化城管平台操作员的网络操作技能进行指导，理顺关系，发挥系统的功效，实现四级网络、三级管理的网络化格局。

三、继续深化网格化管理，加强对各路段及社区环境卫生的检查考核，建立长效管理机制。

四、继续推进卫生城市创建，加大环境整治力度，进一步改善村容村貌及小区环境，做到花坛绿、沟塘清、路面整洁有序、门头字号管理设置到位等。积极制止店外经营、占道经营的行为，使辖区市容环境井然有序。

五、充分调动进社区城管队员的积极性，理顺城管与社区及物业部门的关系，使小区市容环境得到有效提升。

六、加大违建房屋和违法用地的巡查力度，牢固树立执法队伍的全局意识、责任意识和整体意识，及时有效地组织执法行动，做到严格依法行政，查出一起违法建设拆除一起，彻底整治各种违法现象。

一、计财部在xxxx年，站在公司整体发展和战略推进的角度，紧紧围绕海通木业集团公司的工作中心来开展财务工作，在为公司提供会计服务的同时，通过加强制度建设，认真组织会计核算，强化了各项财务基础工作，计划财务部工作总结。

二、计财部的主要职责之一就是做好会计核算，进行会计监督。计财部全体人员一直严格遵守国家财务会计制度、税收法规、海通木业集团公司的财务制度及国家其他财经法律法规，认真履行计财部的财务监督职责。计财部作为非直接盈利部门，合理控制成本费用，有效地发挥企业内部监督职能是计划财务部门的重要工作。在凭证审核环节中，我们根据

公司制度的规定，认真审核每一张付款凭证；在出纳环节中，我们强调一定要坚持原则，把一些不合理或不合规的借款和费用报销拒之门外。

财务部整天都在接触数据和枯燥的报表，但大家以苦为乐，从来没有怨言，在总裁的正确领导和各部门的大力支持下，工作干得有声有色。从审核原始凭证、会计记账凭证的录入，到编制财务会计报表工作，为随后通过企业贷款证年审、海关登记证和财政登记证的年审做好了铺垫。

财务部的日常业务和每个部门都要打交道。与部门保持联系，听听它们的意见与建议，发现问题及时纠正。一来有效的发挥了会计的监督职能，同时也让其他部门主动及时的把信息反馈到领导层，使公司有关的工作得以开展让，各展所长，协作一致地开展工作；合理分工以保证财务部门对外关系工作的正常进行；及时完成了每月纳税申报工作；及时完成了银行资料的报送工作；及时完成了国产设备退税工作；及时完成了统计局、财政局、税务局、劳动局等有关报表的填制工作。

五、通过拟订“月度工作计划”来加强工作的计划性和前瞻性，每周跟踪计划执行情况，解决上周工作中出现的延续，布置下周的主要工作，逐步规范了各项会计工作，使部门工作的各个环节按一定的程序有效地运行，使得各项繁杂的具体工作在可控的状态下得以顺利进行。能够做到“察人之长、用人之长”，充分发挥大家的主观能动性及工作积极性。发扬团队精神，部门工作安排合理，合理地安排外勤工作，让每个人都有与外界接触的机会，做到工作有里有外、有张有弛、井然有序。

xxxx年初，负责完成了公司xxxx年的工商年检工作，为随后通过企业贷款证年审、海关登记证和财政登记证的年审做好了铺垫。

财务部的日常业务和每个部门都要打交道。与部门保持联系，

听听它们的意见与建议，发现问题及时纠正。一来有效的发挥了会计的监督职能，同时也让其他部门主动及时的把信息反馈到领导层，使公司有关的工作得以开展。

;

## 报建部门工作计划总结报告篇六

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员才能提高产品的销量。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓，让20××年的销售量在20xx年基础上增加至少50%。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的薪酬制度、奖惩制度，绩效考核等，完善销售管理制度的目的是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。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 提高人员的素质、业务能力。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好产品的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源，做好上门拜访销售与电话销售、网络销售等之间的配合。大力开发终端客户数量，增加市场占有率，扩大公司及产品知名度。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售人员身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5) 顾全大局服从公司战略。

今后，在做出每一项决定前，应先更多的考虑公司领导的想法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，只要能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的发展，我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支有战斗力的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在20××年有信心，有决心为公司再创新的辉煌！