

# 造价人员年度工作总结(精选10篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 造价人员年度工作总结篇一

- 1、按时上班，按时签到，不许代签，不许弄虚作假。
- 2、服从领导开档前卫生工作的安排，保质保量完成充餐具，备调料，铺台，摆位，环境卫生等，事前一切准备工作。我们是一个整体，要有全局观念，要互相合作，互相帮助。
- 3、员工午餐，小歇。

### (二)班中接待

- 1、热情迎客，主动招呼，坚持礼貌用语。

班前会后迅速进岗，精神饱满，坚守岗位，坚持微笑，注意自身形象。当顾客进入餐桌要主动招呼：先生/小姐，中午好/晚上好，几位并拉椅让座。撤筷套，问茶水(同时介绍茶叶品种)，递菜单。为顾客罩上衣套，如有小孩拿取儿童座椅，为顾客倒上第一杯礼貌茶。

- 2、点菜介绍，主动推荐，当好参谋。

必须掌握菜肴业务知识，了解当时估清品种及增加品种。

- (1)准备写明台号，人数，日期及时间，字迹端正，清楚易懂。

(2) 介绍菜肴要荤素搭配，口味不易重复，多推荐厨房出品好顾客反应好的品种。要做到四个不要：不要同一口味，不要同一原料，不要同一烹调方法，不要同一盛器。

(3) 不同对象，不同场合推荐不同菜肴。对红烧菜，烹调时间，蒸煮时间长的菜要事先同客人做好解释，让顾客有心理准备。

(4) 营业中途有估清，退菜必须写明原因由厨房或部门领导签字证明方可退菜。

(5) 点菜要掌握主动，争取时间，但也必须尊重客人自眩

(6) 确定点菜后要做到重复一遍，核对无误再交收银下厨房。

能让客人提起吃饭应酬便想起我们，提起点菜介绍就想到你，这就表示你的推销介绍成功了。

### 3、按序上菜，操作无误。

首先根据点菜单要了解菜式所需用品，做好提前准备，如刀，叉，所需调料等。

(1) 上冷菜要均匀摆开(口味，颜色，荤素，造型，盛器搭配摆放)。

(2) 同时征求顾客意见收取茶盅。

(3) 上菜时必须核对点菜单(点菜单上没有的菜绝不上台，寻找领导的指令)，坚持做到a□上菜报名b□摆放到位c□核菜划单。上菜时注意不宜在老人，儿童，残疾人身上上菜，注意平衡，防止汤汁外溢滴漏。

(4) 上酒水要注意酒水饮料上台当客人面示意再打开。

(5) 凡跟作料的菜肴先上作料后上菜。

(6) 上菜完毕要对客人交代清楚(先生/小姐菜已上齐，还需要什么请吩咐)。

(7) 根据情况上水果盘。

4、席间提供优质服务。

(1) 适当的时候调换骨盆，烟缸。手法熟练，动作迅速，操作卫生。

(2) 观察就餐动态，如有超时过长的菜肴，要主动和传菜部门联系或部门领导联系，提醒催菜。

(3) 妥善处理好日常供应中的琐碎矛盾，碰到菜式问题，要态度虚心，诚恳，语言亲切，耐心解答，要记装一句好话使人笑，一句闲话使人跳的奥理，在处理不了的情况下请示领导。

(4) 顾客就餐完毕要核对结帐单，正确无误，代客买单。做到收，找，唱票，买单后做到礼貌：谢谢。

(5) 顾客离座，要礼貌道别，提醒不要遗漏所带物品。

(三) 班末收拾

1、及时按操作程序收台：(布件，玻璃器件，不锈钢器件，餐厅用品，厨房用品，台面等)小件分类摆放，强调大小分开，轻拿轻放，及时送到洗杯间和洗碗间。

2、轮到值班必须按照值班工作标准要求操作。检查火苗隐患，做到安全防范。

在整个服务接待过程中，坚持使用托盘。要自觉习惯性的勤巡台，时刻留意顾客的就餐动态，举止，示意及时主动提供

服务。要有灵活机动性，有应变能力性，空闲时间多与顾客沟通建立良好关系。

坚持礼貌用语，行业操作用语，精神饱满，面带微笑，尽心尽职，遵守餐厅工作纪律，做一个合格的好员工。

## 酒店个人工作计划范文(四)

时间飞逝，又是新的一年。新的一年开启新的希望，新的起点引领新的梦想。我作为酒店餐饮领班，根据公司领导的工作安排及去年的工作经验总结作出今年的工作计划。

### 一、厅面现场管

1、礼节礼貌要求每天例会反复练习，员工见到客人要礼貌用语，特别是前台收银和区域看位服务人员要求做到一呼便应，要求把礼节礼貌应用到工作中的每一点滴，员工之间相互监督，共同进步。

2、班前坚持对仪容仪表的检查，仪容仪表不合格者要求合格后方可上岗，岗上发现仪容问题立即指正，监督对客礼仪礼貌的运用，员工养成一种良好的态度。

3、严抓定岗定位和服务意识，提高服务效率，针对服务人员用餐高峰期的时候进行合理的调配，以领班或助长为中心随时支援忙档的区域，其他人员各负其责，明确各自的工作内容，进行分工合作。

4、提倡效率服务，要求员工只要有客人需要服务的立即进行为客人服务。

5、物品管.从大件物品到小件物品不管是客损或者自然损坏，凡事都要求做到有章可循、有据可查、有人执行、有人临督、跟单到人、有所总结。

6、卫生管.公共区域，要求保洁人员看到有异物或者脏物必须马上清洁。各区域的卫生要求沙发表面、四周及餐桌、地面、无尘无水渍、摆放.齐、无倾斜。7、用餐时段由于客人到店比较.中，往往会出现客人排队的现象，客人会表现出不耐烦。这时就需要领班组长人员作好接待高峰前的接待准备，以减少客人等候时间，同时也应注意桌位，确保无误。做好解释工作，缩短等候时间，认真接待好每一桌客人，做到忙而不乱。

8、自助餐是餐厅厅新开项目，为了进一部的提升自助餐服务的质量，制定了《自助餐服务.体实操方案》，进一步规范了自助餐服务的操作流程和服务标准。

9、建立餐厅案例收.制度，减少顾客投诉几率，收.餐厅顾客对服务质量、品质等方面的投诉，作为改善日常管.及服务提供重要依据，餐厅所有人员对收.的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使日常服务更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

## 二、员工日常管

1、新员工作为餐厅人员的重要组成部分，能否快速的融入团队、调.好转型心态将直接影响服务质量及团队建设。根据新员工特点及入职情况，开展专题培训，请保留此标记员工的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。使新员工在心.上作好充分的思想准备，缓解了因角色转变的不适应而造成的不满情绪，加快了融入餐饮团队的步伐。

2、注重员工的成长，时刻关注员工的心态，要求保持良好的工作状态，不定期组织员工进行学习，并以对员工进行考核，检查培训效果，发现不足之处及时弥补，并对培训计划加以改进,每月定期找员工谈心做思想工作，了解他们近期的工作情况从中发现问题解决问题。

3、结合工作实际加强培训，目的是为了工作效率，使管. 更加规范有效。并结合日常餐厅案例分析的形式进行剖析，使员对日常服务有了全新的认识和. 解，在日常服务意识上形成了一致。

### 三、工作中存在不足

1、在工作的过程中不够细节化，工作安排不合. ，工作较多的情况下，主次不是很分明。

2、部门之间欠缺沟通，常常是出了事以后才发现问题的存在。

3、培训过程中互动环节不多，减少了生气和活力

### 四、201x年工作计划

1、做好内咳嗽惫蒂. ，在管理上做到制度严明，分工明确。

3、将在现有服务水准的基础上对服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，提高服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬考核待遇标准，加强日常服务，树立优质服务窗口，制造服务亮点，在品牌的基础上再创新的服务品牌。

4、在物品管理上责任到人，有章可循，有据可查，有人执行，有人监督。

5、加大力度对会员客户的维护。

### 五、对餐厅. 体管. 经营的策划

1、严格管理制度、用工培训制度，划分明确岗位考核等级，增强员工竞争意识，提高个人素质及工作效率。

2、增强员工效益意识，加强成本控制，节约费用开支。培训

员工养成良好的节约习惯，合.用水用电等，发现浪费现象，及时制止并严格执行相关处罚制度。

3、加强部门之间协调关系。

4、重食品安全卫生，抓好各项安全管.。

5、开展多渠道宣传，促销活动并与周边各公司相互合作，增加会员率。

## 造价人员年度工作总结篇二

计划书一开头便应对本计划的主要目标和建议作一扼要的概述，计划概要可让高级主管很快掌握计划的核心内容，内容目录应附在计划概要之后。

### 二、市场营销现状

计划的这个部分负责提供与市场、产品、竞争、配销和宏观环境有关的背景资料。

#### 1. 市场情势

应提供关于所服务的市场的资料，市场的规模与增长取决于过去几年的总额，并按市场细分与地区细分来分别列出，而且还应列出有关顾客需求、观念和购买行为的趋势。

#### 2. 产品情势

应列出过去几年来产品线中各主要产品的销售量、价格、差益额和纯利润等的资料。

#### 3. 竞争情势

主要应辨明主要的竞争者并就他们的规模、目标、市场占有率、产品质量、市场营销策略以及任何有助于了解其意图和行为的其他特征等方面加以阐述。

#### 4. 宏观环境情势

应阐明影响房地产未来的重要的宏观环境趋势，即人口的、经济的、技术的、政治法律的、社会文化的趋向。

### 三、机会与问题分析

应以描述市场营销现状资料为基础，找出主要的机会与挑战、优势与劣势和整个营销期间内公司在此方案中面临的问题等。

#### 1. 机会与挑战分析

经理应找出公司所面临的主要机会与挑战指的是外部可能左右企业未来的因素。写出这些因素是为了要建议一些可采取的行动，应把机会和挑战分出轻重急缓，以便使其中之重要者能受到特别的关注。

#### 2. 优势与劣势分析

应找出公司的优劣势，与机会和挑战相反，优势和劣势是内在因素，前者为外在因素，公司的优势是指公司可以成功利用的某些策略，公司的劣势则是公司要改正的东西。

#### 3. 问题分析

在这里，公司用机会与挑战和优势与劣势分析的研究结果来确定在计划中必须强调的主要问题。对这些问题的决策将会导致随后的目标，策略与战术的确立。

### 四、目标

此时，公司已知道了问题所在，并要作为与目标有关的基本决策，这些目标将指导随后的策略与行动方案的拟定。

有两类目标——财务目标和市场营销目标需要确立。

## 1. 财务目标

每个公司都会追求一定的财务目标，企业所有者将寻求一个稳定的长期投资的盖率，并想知道当年可取得的利润。

## 2. 市场营销目标

财务目标必须要转化为市场营销目标。例如，如果公司想得180万元利润，且其目标利润率为销售额的10%，那么，必须确定一个销售收益为1800万元的目标，如果公司确定每单元售价20万元，则其必须售出90套房屋。

目标的确立应符合一定的标准：

- 各个目标应以明确且可测度的形式来陈述，并有一定的完成期限。
- 各个目标应保持内在的一致性。
- 如果可能的话，目标应分层次地加以说明，应说明较低的目标是如何从较高的目标中引申出来。

## 五、市场营销策略

应在此列出主要的市场营销策略纲要，或者称之为“精心策划的行动”。在制定营销策略时往往会面对多种可能的选择，每一目标可用若干种方法来实现。例如，增加10%的销售收益的目标可以通过提高全部的房屋平均售价来取得，也可以通过增大房屋销售量来实现。同样，这些目标的每一目标同样也可用多种方法取得。如促进房屋销售可通过扩大市场提高

市场占有率来获得。对这些目标进行深入探讨后，便可找出房屋营销的主要策略。

策略陈述书可以如下所示：

目标市场：高收入家庭，特别注重于男性消费者及各公司，注重于外企。

产品定位：质量高档的外销房。有商用、住家两种。

价格：价格稍高于竞争厂家。

配销渠道：主要通过各大著名房地产代理公司代理销售。

服务：提供全面的物业管理。

广告：针对市场定位策略的定目标市场，开展一个新的广告活动，着重宣传高价位、高舒适的特点，广告预算增加30%。

研究与开发：增加25%的费用以根据顾客预购情况作及时的调整。使顾客能够得到最大的满足。

市场营销研究：增加10%的费用来提高对消费者选择过程的了解，并监视竞争者的举动。

## 六、行动方案

策略陈述书阐述的是用以达到企业目标的主要市场营销推动力。而现在市场营销策略的每一要素都应经过深思熟虑来作回答：将做什么？什么时候去做？谁去做？将花费多少？等等具体行动。

## 七、预计盈亏报表

行动方案可使经理能编制一个支持该方案的预算，此预算基本上为一项预计盈亏报表。主管部门将审查这个预算并加以批准或修改。

## 八、控制

计划的最后一部分为控制，用来控制整个计划的进程。通常，目标和预算都是按月或季来制定的。这样公司就能检查各期间的成果并发现未能达到目标的部门。

有些计划的控制部分还包括意外应急计划，简明扼要地列出可能发生的某些不利的情况时公司应采取的步骤。

## 造价人员年度工作总结篇三

企业精神“三生万物，以人为本；和合求实，科学求真”决定了xx品牌的打造□xx集团的建立，必须充实基础工作、充实各类人才、充实企业文化、充实综合素质。新的一年，公司将在“四个充实”上扎扎实实开展工作。

### 1、充实基础工作，改善经营环境

公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做到位，做得细微，做得符合工作标准。小事做细，细事做透。务实不求虚，务真不浮夸。规范行为，细致入微。通过做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准，由办公室制定的公司《工作手册》确定，要求员工对照严格执行。为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督，公司在新的年度由办公室承办编制《工作动态》，每半个月一期。

### 2、充实各类人才，改善员工结构

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到，

目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的[]20xx年,公司将根据企业的实际需求,制定各类人员的招聘条件,并设置招聘流程,有目的地吸纳愿意服务于各类人才,并相应建立专业人才库,以满足xx集团公司各岗位的需要。

### 3、充实企业文化,改善人文精神

企业文化的厚实,同样是竞争力强的表现。新的一年,策划代理公司在进行营销策划的同时,对于文化的宣传等方面,亦应有新的举措。对外是xx品牌的需要,对内是建立和谐企业的特定要求。因此,文化的形成、升华、扬弃应围绕xx企业精神做文章,形成内涵丰富的xx企业文化。

### 4、充实综合素质,提高业务技能

xx集团注册后,有着不同专业的子公司,也有不同的工作岗位。员工能否胜任工作,来源于个人的综合素质、业务技能的提高,亦与整体素质相关。新的年度,办公室应制定切实可行的员工培训计划,包括工程类、物流类、医药营销类、地产类、物业管理类、酒店宾馆类等,并逐季度予以实施,使员工符合企业的工作岗位要求。

xx项目是省、市重点工程,也是xx品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时,应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主,以自我为辅,力争将xx项目建成为省优工程。

### 5、预决算工作。

工程部、财务部必须严格工程预算、决算工作的把关。严格执行约定的定额标准,不得擅自增加工程量和无据结算。不得超预算支付工程款。

切实完成年营销任务,力保工程进度不脱节

公司确定的20xx年医药商铺、产权式酒店、公寓式写字楼的销售年任务为1.5亿元。该任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好营销这篇大文章。

### 1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现。

20xx年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。按所签协议书，该任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

### 2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20xx年的基础上，将进一步扩大广告投入。其目的—是塑造品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

### 3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

### 4、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、国债融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。通过让股、扩股等办法扩大资金流，以保证xx项目建设资金的及时到位。

全面启动招商程序，注重成效开展工作

招商工作是建成后运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的楼盘销售。因此，在新的一年里，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作。

### 1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

### 2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

### 3、明确招商任务，打好运营基础

xx项目一期工程拟在今年底建成，明年元月将投入运营。因而，厂家、总经销商、总代理商的入驻则是运营的基础。我们不能等米下锅，而应军马未到，粮草先行。今年招商入驻生产企业、总经销商、总代理商、医药商业代理机构等任务为300家。由策划代理公司与招商部共同承担。

### 4、做好物流营运准备，合理有效适时投入

医药物流不同于传统医药商业，它要求医药物流企业不单在医药交易平台的搭建、运输配送能力的提高、医药物流体系的配置上有别于传统医药，更主要的是在信息功能的交换适时快捷方面完全实行电子化管理。因此，新的年度，公司将与市物流研究所进行合作，签订合作协议并按合同协议履行职责。为使公司营运走向市场化，公司拟成立物流部，拟制定医药物流系统的营运方案，确定设施、设备构成因素，运营流程、管理机制等。该工作在董事会的同意安排下进行。

### 1、推行绩效考核制，以日常工作作为考核内容

绩效考核是国际流行的企业管理形式，公司要求每个员工坚持登记《绩效考核手册》，公司定期对员工考核手册进行检查。考核等级的评定，主要以如期如质完成本职工作，遵守纪律等为主要考核内容。方法为领导考核、交叉考核、员工考核等，以客观评定每个员工工作的优劣。员工《绩效考核手册》每月由办公室负责检查。

### 2、推行责任追溯制，以提高员工的荣誉感和责任心

责任追溯是落实岗位责任制的重要方法，也是对事故根源防漏堵缺的可行良策。公司将制定责任追溯制(包括奖励赔罚制度等)。强化措施，分明奖罚。即可以责任到人，又能避免无据推论、“钦定”责任，使员工树立荣誉感，增强责任心。

### 3、推行末尾淘汰制，以提高企业市场竞争力

企业的生存发展，除市场客观环境外，很大程度取决于员工的个人竞争力。只有把员工打造为特别能工作，特别富于创造力、特别富于团队精神的群体，才能在市场竞争中立于不败之地。因此，要符合这一要求，公司必然推行员工末尾淘汰制。其方法以考绩为依据，综合考评员工的工作能力、工作表现。按考评等级，实行末尾淘汰。

#### 4、推行绩效工资制，充分保障员工权益

对绩效高的员工给予增资励，对绩效低的员工给予降级，这是绩效工资制的核心要素。公司在新的年度将制定绩效工资标准，实行绩效工资制。通过绩效考评考核，对表现优良、工作成绩优异的员工进行增资；对表现平平、工作效能低下的员工给予降资甚至淘汰，以使企业永远充满活力。

#### 5、推行各级责任制，有效实行分工合作

公司的战略目标之一是建立“xx集团”。这一既定目标客观上要求公司领导层、部门中层进行各级负责，且分工合作，以防止责任推诿，办事拖沓，效率低下的现象发生。

公司领导层分工：

董事长：。负责全面工作，主持融资、重大合作。分管xx房地产公司。

总经理：。主持公司日常工作，分管财务部、医药商业公司。

副总经理：。负责公司行政工作、物流策划，分管办公室、招商部、物业管理公司，负责策划代理公司的工作对接。

副总经理：。负责营销工作，分管营销部。负责营销广告，与策划代理公司、媒体单位的工作对接。

总工：。负责工程的实施全过程管理。分管工程部。负责与设计单位、施工单位、监理公司及相关部门的工作对接。

公司各中层负责人，按原定职责行使管理责任，新的岗位职责出台后，按新办法执行。以上“五个”今年必须强力推行的制度，由办公室负责起草，2月底完成。全年工作计划，它是大纲式统领全局的文件，不可能细致到部门各细节。因此，

公司要求所属各部门，应根据公司的20xx年工作计划，在正月十五前相应制定出本部门的年度工作计划，有的放矢，以利于xx项目的早日建成和投入市场运营。

## 造价人员年度工作总结篇四

对于体系整合型管理工作，是一个增值的过程，也是一项系统工程，涉及到方方面面，不是各管理体系的简单叠加。没有管理者的全力支持和主动参与，各管理体系的整合也难以达到预期效果。为持续得到高、中层管理者支持，整合后公司管理体系的管理者代表尤为关键，是管理体系整合先决条件。

最后公司中各项管理体系运行良好，并且具有可操作性及协调性。

管理体系整合型原则及方法：

1. 管理体系整合型原理：

1.1管理体系共同规律：管理的目的是使资源通过管理实现一定的目标，而不同的管理体系存在差别(qms质量管理体系在于满足顾客要求□ems环境管理体系在于服务众多相关方和满足社会对环境保护不断发展的需求□ohsms职业健康安全管理体系则是为维护企业员工健康和安全的需要等。)管理对象上都涉及公司的全员管理，在管理思路都运用系统管理、过程管理、文件化管理等，在管理的运作上，都突出了pdca的方法，在管理的根本目的上都强调了公司的持续改进。

1.2规范管理：透过管理的功能使公司内的所有资源可协调和控制，实现公司的目标，因此，公司须对所有资源(包括人员、机械、设施、材料、技术、环境、信息、资金、时间、管理方法，以及可调动和协作的供方等)进行科学的策划和管理，

这就是将管理思路规范化的过程。

1.2.1管理方向明晰化是成就公司的前提，应由最高管理者，制定本公司的长期、中期、短期战略，制定公司的管理方针，提出管理的总体目标，并明确按照不同管理体系要求的分解管理目标，从而运用目标管理工具上对公司的活动进行控制。

### 1.2.2管理思路系统化

系统化的管理侧重从整体上把握公司的功能和活动加经梳理。一是确定公司的横向管理范围(即把公司中所有涉及到的部门、人员、作业场所、活动过程等都要纳入管理范围;)二是确定公司的纵向管理层次，把所有涉及的管理的职能和人员及其关系从系统上进行策划和管理。

### 1.2.3公司活动合法化

公司的管理活动合法化是一项正本清源的基础性工作，将为公司的长远活动打开一条宽畅的通道。公司的所有活动，都应当在符合有关的国际、国家、地方、行业等相关法规的强制性要求，以保证活动不受到相关的干扰和阻碍。

### 1.2.4管理体系文件化(重点)

透过文件化的管理，规定明确的公司内的管理活动和作业活动，使所有重要的活动得到有效控制。

### 1.2.5管理手段最优化

实事求是，一切从实际出发，是公司遵循的管理路线，只有针对自身资源(现存)的特点，采取适合公司发展的、符合公司文化内涵的管理思路，通过相应管理制度和管理机制，促使公司的各项活动既能在限定的规则内运作，又能有效地引导公司的各项管理活动向纵向深入开展，使公司内的资源使

用朝向良性方向发展，对公司的目标实现贡献有效的潜能。

### 1.3有效管理

一切管理纲要与纲领、规章、制度都只有落实才能产生效益，公司所有人员能够在第一时间内取阅到有效的作业标准、流程及规范，才能保证政令、方法、作业要求得到贯彻；公司管理策划得到有效的实施，需做好以下方面的工作。

1.3.4督促检查到位；

1.3.5信息控制到位；

1.4效率管理：公司效率的改进，表现在公司产出与投入比值的增加，可体现在投入不变产出增加、产出不变投入减少及双向的有效变化。

### 2. 认证机构能力要求

2.1认证机构审核员专业匹配性；

2.2认证机构服务特点及配合度。

### 3. 目前管理体系运行情况

3.1管理体系运行方面还处于初级运行阶段；

3.2管理体系工具未能在管理人员工作中得到充分运用；

3.3操作层面人员未能有效运用作业标准进行作业；

3.5公司的三阶文件可操作性、适宜性及协调性待提高。

### 4. 各管理体系一体化认证整合的四大好处

- 4.1 认识和掌握管理的规律性，建立一致性管理基础；
- 4.2 科学的调配人力资源，优化公司的管理结构；
- 4.3 统筹开展管理性要求一致的活动，提高管理的效率和有效性；
- 4.4 降低管理费用。

故此，结合以上五点分析，针对性提出下年度工作计划，以期作为下年度我们工作行动指引与方向。

## 造价人员年度工作总结篇五

20xx年，管业公司在集团总公司的正确领导下，经全体员工的积极努力，顺利完成了年初制定的各项工作指标，并超额完成了任务，实现了管理和效益的双丰收。

20xx年，将定位为管业公司“管理升级”年，要稳中求变，稳固基础管理，强化执行力度，力求创新发展，力争产值利税上台阶，管理水平上层次，做好宇龙管业公司的市场定位，确保完成集团公司下达的新各项经济指标。

20xx年管业公司各项工作总的指导思想是：

以科学发展观总揽全局，以更新观念为根本，以搞活机制为手段，以创新管理为基础，以安全生产为前提，以增长效益为目标，把握机遇，锐意进取，迎难而上，努力把公司建设成为一个团结向上，积极进取，奋发有为的形象工程企业。

20xx年管业公司总的工作目标是：

2、产品质量：确保在体系规定的97%以上；

4、销售收入：较上年1.849亿元增收22%，实现2.25亿元，争取突破2.3亿元。

5、利润指标：实现利润550万元，争取突破600万元。

6、税费：完成400万元。

7、应收账款：至20xx年年底力争保持在1000万以下。

8、安全指标：力争全年零工伤，杜绝重大事故的发生。

为确保年度工作目标的实现，我们要重点抓好以下几个方面的工作：

一、确保指标落实，强化绩效考核工作。

公司对各部门、各科室实行目标管理、指标考核、责任落实的政策，在公司总体目标确定的前提下，将指标分解落实，层层考核和落实责任。签订责任合同，分解落实到基层，使公司员工人人头上有任务，人人身上有压力，有压力才有动力，保证各岗位人员积极投入到岗位工作上去。

二、强化执行力度，完善企业的基础管理工作。

为了进一步创造良好的经营效果，公司将进一步强化企业基础管理工作。

1、强化绩效考核的责任机制，将公司的各项指标分解落实到各部门、各岗位，实行目标管理、量化考核。

2、重申岗位工作标准，确保执行力畅通，强化企业的基础管理工作。

3、强化全面管理，公司的各项工作都要通过年度计划的指导

安排去实施。各部门都要通过各自的工作计划去管理、控制、检查和落实。

4、加大考核工作力度，优胜劣汰，建设一支素质高、技术过硬，纪律严明的员工队伍。业务员进行业绩考核，车间技工进行技术评比，优胜劣汰。

5、建立员工培训的有效机制，采取“走出去，请进来”的措施，有针对性的开展员工培训工作；摒弃固有的聘请模式，主动派遣先进人员走出厂门，进行考察学习，培养自己的企业的技术人才，师夷长技以自强。

三、进一步加大经营开拓工作力度，开创经营工作新局面。

1、正视企业内外部环境的变化，积极调整思路，适应市场形势的发展，在去年打下的基础上重点投向于省内外大型招标项目。

2、认真研究市场，以市场定策略。

3、加强品牌意识，巩固市场地位，拉开层次差距，塑造企业形象。（针对华通和富源）

4、加大区域市场开拓辐射的力度，做好自我营销。

5、提高应收账款清收力度，加强经营风险防范和控制。

6、确保公司稳定的联营合作，和伙伴单位保持较好的共赢关系，实现强强联合，优势互补。

四、强化生产组织工作，确保合同履约，确保经济指标全面实现。

1、提高“市场”和“用户”意识，转变墨守陈规和按部就班的生产组织观念。严肃生产指挥，严密生产计划，灵活生产

调度，提高应变能力，确保生产计划实施。

- 2、努力提倡科技兴企，鼓励技术改造，制定相应的激励措施。
- 3、积极利用社会资源，选择既能保证质量和进度、价格又适中的合作伙伴，来加速我们的发展。
- 4、节能降耗，兴旧利废，降低消耗和费用，努力提高企业经营效益。
- 5、强化"6s"管理体系的运行，营造先进的企业形象，为集团公司树立形象标杆。
- 6、加强对质量、安全的监控，把安全生产放在第一位，安全教育与安全检查常抓不懈，有章必依，违章必究，对事故责任实行主管领导、车间主任、班组长、事故责任人和相关责任人的联保措施，逐级签订安全责任书。

五、做好成本管理工作，降低成本和费用，降低资本风险。

- 1、去年让我们看到了成本控制，节能降耗的明显效果，今年一定继续保持切实做好成本核算、增产节约和降低费用的工作。生产部门严格执行《生产管理奖惩规定》和《原辅材料消耗管理规定》；业务部门应做好应收账款的清收工作，降低财务费用。
- 2、在去年减员增效取得良好效果的基础上，坚持此策略，降低公司运营成本和人工成本，改进绩效，优化人力资源结构，对员工造成一种从业压力，促使人们自我提高，努力争先，提高工作负荷与效率，优胜劣汰，提高公司人力资源质量。
- 3、继续关注盘活库存资产，减少资金占压，节约成本。

七、做好员工培训，深挖内部潜力。

1、进一步挖掘内部潜力，加大对新员工的培训力度，使其快速发展，融入团队；增加老员工的自身压力，激发其自主积极性，杜绝其懒惰情绪的滋生。

2、善于发现、培养优秀的技术工人，做好人员配置和劳动管理工作，提高生产效率。3、通过企业经营质量和效益的提升，有效留住人才。

八、弘扬企业文化，塑造企业形象。

20xx年公司要通过企业文化建设工作来逐步确立和运用企业精神、企业宗旨以及员工价值取向，以此来提升企业形象，使员工自觉维护企业信誉，增强凝聚力。

2、作好企业文化的宣传、教育工作，做好企业活动的组织和参与工作；

3、大力倡导在职提高，支持管理和业务工作范围的研究实践，鼓励自学成才，创建一支学习型团队。

4、做好后勤保障工作，为员工创造一个好的工作、生活环境。

## 造价人员年度工作总结篇六

第一、学习中国特色社会主义理论体系。认真学习邓小平理论、三个代表重要思想、深入学习科学发展观，学习党的路线、方针、政策。重点学习党的十八精神，在思想上政治上行动上始终与党中央保持高度一致，坚决贯彻党的理论和路线方针政策，坚决贯彻中央决策部署，切实做到讲政治、顾大局、守纪律。

第二、学习社会主义核心价值体系。认真学习马克思主义指导思想、中国特色社会主义共同理想、以爱国主义为核心的民族精神和以改革创新为核心的时代精神、以“八荣八耻”

为主要内容的社会主义荣辱观。坚定自己的价值坐标和道德标准。

第三、学习廉洁自律、师德师风方面知识。认真学习《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》等党纪法规;学习《教师法》、《未成年人保护活法》等教育教学相关法律法规,学习市教育局下发的有关规范教师行为的文件要求;学习《巴州教师职业道德规范十条》、《文明教育标准》等行为规范内容,提升自己的廉洁从教意识,树立正确的价值观念。

下一页更多精彩“党员年度计划”

## 造价人员年度工作总结篇七

市场考察。针对公司的产品,考察市场上的产品品种、特点、价格、包装。

### 二、竞争状况

针对市场的竞争机制,如何让自己脱颖而出?质量、服务以及诚信度对客户是最大的吸引力。把握住这个,你也就掌握了抓住客户的途径。

### 三、分销状况

就目前而言,植物油的市场主要是在海外市场,但是随着今年国内市场的发展,以及人们思想的转变,对植物油以及其提取物的需求也是逐年增加。

### 国外市场

#### (一)探测市场

针对不同的产品,归纳其主要市场。根据不同市场不同的需

求，有针对性的开发。同时，根据产品的多元化，寻求不同的客户。

## (二)销售渠道

国外销售如何找客户?目前为止，最常用的还是通过网络和展会这两种方式。

### 1网络

通过网络一边找客户，一边发帖子。主要到一些国内外比较知名的贸易平台，寻求供求信息。

#### 注意

另外，面对网上成千上万的竞争者，如何脱颖而出?除了产品本身的优势外，给客户报价不能漫天要价，针对市场形势，审时度势，以一个合理的价格给客户，同时强调产品质量，售后服务以及及时交货等问题，会让客户觉得自己是一个值得信任的合作伙伴。

### 2展会

通过展会寻找客户，是一种比较直观的方法。众所周知，这种方式，耗费高，收益也大，正是所谓的风险大，利润大。可以针对公司产品，参加一些国内外比较知名的相关展会。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 造价人员年度工作总结篇八

20xx年采购部工作主要围绕以下项度开展。

1□20xx年我们要协调好各供应商之间的关系，谈判延迟付款，缓解公司资金压力

2□20xx年针对公司常用规格板材、原料物料辅料，要多家走访，市场询价，不单一采购，力争每次所采购的价格在市场上都比较有成本优势。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量”

改进供应商的选择。在进行供应商数量的选择时既要避免单一货源，寻求多家供应，同时又要保证所选供应商承担的供应份额充足，以获取供应商的优惠政策，降低物资的价格和采购成本。这样既能保证采购物资供应的质量，又能有力的控制采购支出。

公开公正透明，采购比价都在三家以上，有的多达十余家参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

采购部做为一个服务性部门，将谨记自己的职责，将一切以公司为重，与销售、生产、技术、财务各部门之间搞好关系。要与各部门勤沟通、勤学习。积极主动工作，提高生产效率，为公司发展提供助力。

公司管理最明显的体现在流程管理上，流程管理成熟度是衡

量企业是否进入规范化的主要标志，公司从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。抓住公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程，从而全面提高公司采购管理水平。

除公司应组织人员进行培训外，还注重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，同时反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料设备负责到底，保证了对材料、设备有效的追踪。增强员工积极性，让员工充分发挥自己的特长。

以上是采购部门20xx年工作计划，在以后的工作中，不管是困难重重还是多姿多彩，我部门全体成员都会与公司同事一起共进退，同担当。总之，采购部门在工作上还有很多不足之处，这都是在接下来的工作中需要完善的。同时，也会尽最大努力来学习和积累经验，更好的完成工作，不要骄傲，继续努力，以便取得更好的成绩，为公司发展贡献力量！

## 造价人员年度工作总结篇九

随着三亚市大小酒店的异军突起，以及顾客消费心理的日趋成熟，对酒店产品的要求也越来越高，不断地提升酒店产品质量，以适应市场的需求，已经是不可回避的选择。在硬件设施设备上，酒店将在\_\_年改造的基础上，进一步细化产品改造工作，全面提升硬件产品质量；在软件上，进一步完善各类规章制度，加大人员培训及人力资源开发力度，成立中亚人才库，以人才库为依托，为一线经营部门源源不断地输送优秀人才，以个性化、人性化的服务争创一流的服务环境。

### 二、加大促销力度，强化市场拓展

“天府楼”之川菜品牌，已在三亚市餐饮市场争得了一席之地，随着各类客房的成功改造，不同层次的豪华房间满足了不同人士的需求。在新的一年里，要加大促销力度，进一步

打造、树立、坚定中亚之品牌，充分拓展市场空间，为来年的发展与巩固打下坚实的基础。

### 三、培养创新意识，加大创新举措

创新——是酒店生存的动力和灵魂，有创新才有活力和生机，有创新才能感受到酒店成长的乐趣，\_\_年，我们对酒店产品、营销手段进行了大胆创新，并取得了相当不错的效果。在新的市场形势下，必须要大力培养创新意识，加大创新举措，对陈旧落后的体制要进行创新，对硬件及软件产品要进行创新，对营销方式、目标市场的选择也要创新，在\_\_年的基础上，进一步开展创新活动，让酒店在创新中得到不断的进步与发展。

### 四、严格成本控制，量化部门成本

控制各项成本支出，就是增收创收，因此，今年酒店将加强成本控制力度，对各部门的各项成本支出进行量化，超支的即从部门工资中扣除，对经营部门(如餐饮、康乐部)实行独立核算，自负盈亏，从而强化员工的成本控制意识，真正做好酒店各项成本控制工作。

## 造价人员年度工作总结篇十

我校党建工作的总体要求是：深入学习贯彻党的、十八届三中全会和省市县党代会精神，全面开展以为民务实清廉为主题的党的群众路线教育实践活动，围绕学校强化务实、有效、提质的总体工作思路，大力推进党的思想、组织、作风、制度和反腐倡廉建设，进一步提高党建工作科学化水平，为推进我校教育现代化，全力提升教育教学质量，促进我校内涵发展，提供坚强的思想和组织保证。

1、以创建学习型党组织为抓手，加强党员干部的思想政治教育。加强中心组学习。以学校党总支为核心，各支部为引领，

结合党的群众路线教育实践活动开展的契机，充分利用专题讲座、演讲会、报告会、主题教育等形式，精心组织全体党员干部学习，全面、认真贯彻落实中央、省市县和县教育局党委会议精神，加强对重大教育政策问题和教育热点问题的专题研究讨论，切实改进工作作风，密切联系群众，提升党员干部的思想政治觉悟，不断增强党组织的凝聚力和向心力。积极创建学习型党组织。紧密结合党员干部思想和工作实际，通过内容丰富、形式多样的活动载体，充分利用网络媒体等学习交流的平台，营造爱读书、读好书、善读书的良好氛围。全面学习贯彻党的十八届三中全会精神，深刻领会新形势下进一步加强和改进党的建设的重大意义，着力剖析当前教育党建工作面临的新情况、新问题，推动我校党组织建设。宣传、推广学习型党组织建设典型经验，通过组织推荐书目、交流心得、岗位练兵等活动，不断提升党员干部自身素质。各支部要创新学习形式，带领全体党员采取自学，集中学，先进带头学相结合的形式，做到个人自学与集中学习相结合，系统学习与专题研究相结合，大力营造出浓厚的读书学习、实践创新氛围，使广大党员教师不断增强责任感和使命感。开展服务型党组织建设。进一步完善党建工作联系点制度。班子成员联系科室年级、科室年级负责人联系班级、党员教师联系学生，深入联系点、深入教学工作第一线，研究和解决新形势下科室、年级面临的新情况、新问题，着力为科室、年级、师生解难题，办实事。以“教育服务社会、学校服务师生、教师服务学生”为主要内容，进一步丰富争创载体，组织动员各支部和全体党员在推动中心工作、履行岗位职责、服务人民群众中争当先进创造优秀。大力培育践行社会主义核心价值观。要让富强、民主、文明、和谐为主要内容的国家层面的价值目标，自由、平等、公正、法治为主要内容的社会层面的价值取向，爱国、敬业、诚信、友善为主要内容的公民个人层面的价值准则，入脑入心。教育和引导广大师生传承中华民族传统美德，弘扬社会主义时代新风，积极参加各种公益活动，用爱心传递温暖，用真心呵护道德。大力实施素质教育，加强教师职业道德建设，使社会主义核心价值观真正成为广大教职工的价值追求和自觉行动，让学校

成为社会主义核心价值观的培育和践行基地。

2. 以党的群众路线教育实践活动开展为契机，增进党员干部和广大师生的血肉联系。要按照省市县委和县教育局党委的部署和要求，扎实开展党的群众路线教育实践活动。深入学习领会各级领导讲话、各级会议精神，提高思想认识，聚焦反对形式主义、官僚主义、享乐主义和奢靡之风，通过发放征求意见函、深入调研、座谈交流等形式广泛征求意见，要以整风的精神真正把“四风”问题在自己身上的具体表现找出来，查到位，整改到位。要对作风之弊、行为之垢，来一次大排查、大检修、大扫除，使教育系统党员干部队伍呈现新面貌。要通过看学习领会是否透彻，听取意见是否广泛，查找问题是否准确，开展批评是否深刻，整改举措是否到位，制度建设是否完善来检验活动的效果，特别是要看教师队伍素质是否得到了提高，教风学风是否得到社会认同，教学质量是否得到大幅提高，学校面貌和群众满意度是否得到了提升。通过活动的开展，要建立党群联系机制、公开承诺机制、随机调研机制、考核问效机制、诉求办理机制、廉洁监督机制等，增强党组织的公信力，增进党员干部与广大师生的血肉联系。

3. 以创建创新型党组织为目标，提高我校党建工作的科学化水平。组织研讨党建工作新机制。立足于发挥基层党组织的政治核心作用和服务保障作用，着眼我校发展大局，紧密结合我校实际，从强化党组织阵地建设，探索党员管理教育的新途径，抓好“三支队伍”建设以及服务群众等方面，深入进行多角度思考与实践，积极探索新形势下加强学校党建工作的新举措、新办法、新机制。打造学校党建特色品牌。学校党总支要紧紧围绕“立德树人”这一中心，突出党建工作创新，充分发挥学校党组织和党员在惠及学生终身发展，服务教师专业成长、促进教育现代化方面发挥战斗堡垒作用和先锋模范作用，全面提升学校党组织建设科学化水平。要把创建党建品牌与党务日常活动紧密结合起来，与保持党员先进性的长效机制紧密结合起来，与学校的中心工作和学校事

业的发展结合起来，构建党员先进性教育的新平台，形成主题突出、创意新颖、上下联动、富有实效的党员教育体系。

## 二、加强党员队伍建设，充分发挥党员先锋模范作用

4. 做好党员教育、管理和服务工作。积极探索建立科学有效的党员教育管理制度，努力实现党员管理规范化、党的活动经常化、党内生活制度化。坚持“三会一课”制度，定期开展民主评议党员活动。规范发展党员工作，举办入党积极分子培训班。抓好人才培养，切实把党员教师培养成业务骨干，把骨干教师培养成党员。提高党组织的服务水平，完善党内激励关怀帮扶机制，加大对生活困难党员的帮扶力度，帮助党员群众解决工作和生活中的实际困难。

5. 组织开展庆祝建党93周年系列活动。以“庆七一、聚党心，走红色路线，看红色经典”为主题，组织党员代表到爱国主义教育示范基地参观学习。广泛开展走访慰问活动，对困难党员、老党员和老干部走访，倾听他们的意见和建议。广泛开展党组织书记上党课、全体党员重温入党誓词活动。充分利用简报、网络、黑板报、广播电视等媒体，宣传先进基层党组织和优秀共产党员的事迹，营造学先进、争一流、当先进的浓厚氛围。

6. 加强党员示范岗建设。继续开展管理岗位“一名干部一面旗帜，争做管理行家”活动、教学岗位“一名党员一块牌子，争做教学能手”活动和后勤岗位“一名职工一个窗口，争做服务标兵”活动。所有党员向党总支提出一次申报，明确示范岗创建目标，作出庄严承诺。学校中层以上干部申报管理示范岗，在岗教师申报教学示范岗，教辅及后勤人员申报后勤示范岗。党员依据承诺，围绕目标，求真务实，改革创新，在管理、教学和后勤服务等工作上有所突破和创新。党总支成立考核小组，对照创建标准对申报人员进行全面考核，根据考核结果，确定拟命名岗位，拟确定的示范岗数量原则上不超过同岗位类别申报人数的30%，并在适当范围内公示，公

示无异议后命名表彰，授予“党员示范岗”称号。促进教师将师德体现到教学、科研、服务等具体工作中，努力在师德师风风范上树立一面旗帜，教学业务上创出一块牌子，行为规范上做出一个样子，建设一支团结协作、务实创新、永争一流的教师队伍。

7. 做好先进典型推树。大力宣传表彰先进典型，汇聚干事创业的磅礴力量。各支部要善于发现典型、培养典型、宣传典型，坚持用身边事教育身边人，用身边人激发工作动力。学校党总支将在党的群众路线教育实践活动中，加大对先进典型的宣传力度，在“七一”前后表彰一批涌现出来的先进基层党组织、优秀党务工作者和优秀共产党员。

8. 定期举办党员干部教育论坛。充分发挥党员干部现代远程教育基地品牌优势，采取总支成员、支部书记等作报告、邀请专家辅导讲座等形式，切实加强对党员干部的培训教育。围绕重点、难点问题，每期选择一个热点话题，展开讨论，集思广益，促进提升。

### 三、加强行业作风和党风廉政建设，维护学校教育的良好形象

9. 推进政风行风建设。全面推进校务、党务公开，设置固定的校务、党务公开栏，不断拓展公开内容，完善公开程序，注重公开实效。认真贯彻《教育法》等国家教育法律法规相关要求，自觉依法办学、依法管理，坚决杜绝违法违规的办学行为，着力整治违规收费、违规招生、违规办班等问题，切实规范办学行为。以反“四风”和严格执行中央“八项规定、六条禁令”为重点，继续加强工作作风整顿和学校师德师风建设，规范教师从教行为，严肃查处违背师德的行为，广泛听取学生、家长及社会各界人士对学校教育的意见、建议，主动接受社会和媒体的监督，努力营造教育良好发展环境，大力提升教育形象。

10. 严格落实民主监督制度。认真贯彻落实《建立健全教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败体系实施纲要》和《中共中央关于加强党的执政能力建设的决定》，坚决落实好一把手负总责，各部门协调配合的党风廉政工作要求。加强对党员特别是领导干部的监督，落实领导干部组织生活制度，落实廉政提示、述职述廉、廉政公开承诺和重大事项报告制度。按照县委群众路线教育实践活动要求，高质量开好民主生活会，充分征求意见，查找问题，开展批评与自我批评，落实整改措施，不断提高党员领导干部素质。

11、建立健全改进作风常态化制度。围绕反对“四风”，健全领导干部带头改进作风、深入基层调查研究机制，进一步改革文风会风学风，规范检查评比表彰，落实以“全员育人导师制、家访制、家长委员会制、学校和社会资源综合开发利用制”为主要内容的“四项制度”，全面提升育人水平，提高育人质量，真正兑现“办人民满意教育”的庄严承诺。健全严格的财务预算、核准和审计制度，着力控制“三公”经费支出，认真执行建设工程、大宗物资采购招投标制度，坚决杜绝以各种名义收受“回扣”、“手续费”及其他商业贿赂行为。完善选人用人责任追究制度，严格按照规定选拔任用干部，防止和纠正选人用人上的不正之风。

12、加强党风廉政教育。学习贯彻《中国共产党党内监督条例》、《中国共产党纪律处分条例》和《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》，广泛开展党风廉政教育，以正面典型激励人，以反面典型警示人，教育引导广大党员干部常修为政之德，常思贪欲之害，常怀律己之心，切实做到防微杜渐、清廉自守。

13. 加强学校文化建设、提升学校品格。精神文化是学校文化的核心，是学校价值观、人生观与发展愿景的集中体现，是学校改革与发展的核心动力。全体教职员工要艰苦奋斗、自立自强、敢为人先、善于创新，确保在“四心”人培养、“三环六步”高效学习模式、“3636”序列化德育规划、

“教学素养达标提升工程”和“骨干教师锻造工程”方面取得重大突破。

#### 四、加强群团组织建设和，合力推进学校科学发展

14. 加强群团组织建设和。按照“党建带群建，群建促党建”的要求，加强对工会、共青团、妇委会的领导。学校团委要创新和发展新的建团模式，进一步完善班级团支部建设，在学生思想教育、发展团员、开展文娱活动、解决学生各种困难等方面切实发挥桥梁和纽带作用。

15. 认真做好统战工作。充分发挥我校市县人大代表、政协委员和民主党派人士对学校教育工作的参政议政和民主监督作用，定期召开沟通会，主动听取他们的意见，同时为各民主党派的自身建设提供支持，积极营造有利于人大代表和政协委员充分行使职权的良好氛围。

16. 充分发挥工会作用。通过教代会、座谈会等方式，收集信息、听取意见、畅通渠道；成立工会小组，确立工会小组长，开展一系列有利于教职工身心健康的文体活动，引导教师提升职业幸福感。