

最新yeueer教学反思(精选6篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。什么样的计划才是有效的呢？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。

总经理年度工作计划及总结篇一

今年以来，县委、县政府紧紧围绕“艰苦创业五六年、力争跨入百强县”的总体目标，紧扣发展主题，不断创新招商思路，改进招商方式，拓展招商领域，狠抓责任落实，进一步改善和优化投资环境，全县招商引资工作保持了良好的发展态势，取得了招商引资的新成效。

一、上半年工作总结

(一)总体情况

今年1-6月份，全县共引进项目75个，实际到位资金8.9亿元，其中1000万以上项目到位资金4.9亿元，完成全年任务的60%，实现了时间过半，完成任务比例过半。

今年以来新开工建设重点招商引资项目有：“四百”工程一期、齐鲁味精集团新上多功能塑料薄膜项目、华鲁制药公司袋装输液生产线项目、华鲁制药公司新上合成输液袋生产项目、信乐味精公司新上年产10万吨硫酸项目、信乐味精公司复合肥项目、美达纺织公司电脑刺绣项目、1200米商业步行街开发项目等。

(二)主要做法

1、修订文件，兑现政策。

今年上半年，我们组织召开了由各乡镇、县直各部门及各企业参加的全县招商引资动员大会，对原来的招商引资考核认定办法、考核奖惩规定和鼓励外商投资优惠政策进行了重新修订、完善，对20**年项目引荐人按照政策给予奖励兑现，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予大张旗鼓的表彰。

通过优惠政策和奖励政策的落实和兑现，给投资者以鼓励，给引资者以奖励，形成了全县上下议招商、想招商、积极从事招商工作的良好局面，为全年工作的开展奠定了坚实的基础。

一是继续实施“一把手工程”。

工作调度到“一把手”，奖惩兑现到“一把手”。

二是分解目标任务。

在全县目标考核办法中，提高了招商引资工作在各项工作中的比重，促使各单位把招商引资纳入日常工作范围。

使乡镇、部门和企业普遍感到招商引资责无旁贷，把全县党员、干部、职工推向招商第一线。

三是兑现奖励。

每年初，都对招商引资引荐人给予表彰奖励，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予大张旗鼓地表彰，大力激发了各级、各部门想招商、议招商的积极性。

四是强化调度，加强督促。

坚持实行了“三分之一”工作机制，月调度、季通报、半年观摩评比、年终奖惩兑现制度。

2、初步建立了县级领导分包重点招商项目制度。

为进一步推动招商活动扎实有效开展，初步建立了县级领导分包重点招商项目制度，实行招商全过程管理。

凡新开工一个重点工业项目，都由一名县级干部分包，分管领导人都在工地设立办公室，做到工地建到哪里，领导人的办公桌就搬到哪里，确保拿出2/3以上的精力放在项目建设上。

每月至少召开一次项目进展调度会，听取包保重点项目的领导和企业负责人汇报，分析问题，研究对策，帮助解决项目进展中遇到的实际困难和问题，督促企业加快项目建设。

3、不断突破新的招商领域

今年通过不断拓展招商领域，实现了农业、商贸、城建开发等领域招商引资的新突破。

在农业方面，我们引进了圆铃大枣无公害生产与产业化开发项目，该项目总投资1000万元，已到位资金520万元。

在商贸流通领域，我们引来了上海华联超市、上海联华超市、浙江中大家具商场等各类大型超市6家。

在城市建设开发方面，我们完成了茌东引水、枣乡街、振兴路开发、人民广场、天然气管网、美丽华酒店等一大批招商项目的建设。

4、小团组招商和网络招商成效明显。

今年以来，我县紧紧抓住赴南方发达城市招商的机会，逐步走开了小团组、多批次、专业化外出招商活动的路子。

先后由县级领导同志带队外出20余次，签订合同项目26个，合同引资额8.5亿元，其中有18个项目已开工建设。

今年4月份以来，我们以聊城市网上经贸洽谈会为契机，集中力量，精心组织，实现了网络招商工作的新突破。

自洽谈会开幕以来，网上洽谈1000余人次，达成合作意向13个，外商来我县实地考察已达20余人次。

5、把招商引资与招才引智结合起来，引进了一批职业经理和专业技术人才。

鑫鑫铝业公司引进6名韩国工程技术人员后，改进了生产工艺，产品档次和质量迅速提升，打入了韩国市场。

二、存在的问题

今年以来，虽然在招商引资工作上进行了艰苦的努力，取得了一定成绩，但也存在一些问题，突出表现在：

1、投资结构不够优化。

有的招商引资项目门槛过低，投资结构不尽合理，低水平重复建设的问题比较突出，不利于产业集聚效益的形成。

在引进尖、高、外项目上有一定突破，但数量不多，技术含量也比较低。

2、环境和服务还需进一步优化。

个别单位和少数机关干部还存在服务意识淡薄、大局观念不强、工作效率低下、服务承诺和优惠政策不到位的问题。

3、企业在招商引资工作中主体缺位现象仍较突出。

虽然各级各部门积极运作组织招商引资，而大多数企业招商引资的意识不强，主动性差，缺乏招商引资的动力机制，缺乏开放意识和市场竞争意识。

4、企业融资困难。

国家宏观调控中的产业政策、信贷政策的后续作用，使得企业贷款难，融资渠道少，导致资金到位、项目引进的难度增大。

三、下步工作打算

(一) 不断改善投资环境，努力构建招商引资的强磁洼地。

一是要从影响投资和发展的突出问题入手，以创新机制和完善制度为突破口，切实落实首问责任制、限时办结制、投诉受理制等制度；转变政府职能，简化审批事项和办事程序，提高服务水平。

二是要将“诚信”贯穿于招商引资各个环节，无论是主管领导还是一般干部，在接触之初吃透政策，谨慎承诺；在签约之后要落实政策，履行承诺。

坚持依法行政，加大政务公开力度，提高政府工作的透明度，促进投资环境的改善和优化。

三是要树立强烈的亲商意识，提高行政效率，提升服务质量，持之以恒地抓好各种环境建设，努力为客商营造一个公平竞争的市场环境，公正的法制环境，稳定的政策环境和高效的服务环境，使引进的项目迅速建设投产达效。

四是各相关部门要放下架子、沉下身子，强化服务职能，切实深入到已落户的企业中去，进行走访调查，真正帮企业协调解决一些问题。

同时，要做到言必行，行必果，为投资者不折不扣地落实各项招商引资优惠政策，使投资者能够得到实实在在的实惠，真正实现项目前期以诚信为本招商、项目中期以优质服务招

商、项目后期以良好的环境招商、项目建成后以规范化管理安商的招商引资良性循环。

五是加大招商引资的定期督办、调度和检查力度。

要通过项目调度会及现场办公会的形式，及时协调解决项目引进过程中遇到的问题。

(二) 抓好重点招商项目的建设。

一是集中主要力量，加大“四百”工程的建设力度，重点是二期60万吨氧化铝项目，投资1.5亿元的液碱项目，投资2亿元的200万吨水泥项目。

二是抓好华鲁制药公司合成袋装输液器项目、信发旭泰公司合金铝及电气开关项目、信达公司年产100万吨合金铁生产项目，促其尽快建成投产。

三是加大工作力度，抓紧1200米商业步行街建设。

(三) 以小团组招商为主要方式，逐步扩大外出招商成果。

一是以鑫鑫铝业公司为窗口，扩大与韩国的交流与合作，争取在韩国引进一批工业铝材加工项目。

二是抓好紧固件园区建设，力争年底有5家以上紧固件企业落地。

三是进一步扩大与温州、萧山、宁波等地的往来和交流，筹建浙江工业园区，力争使农药、水泥、不锈钢生产等几个项目落户茌平。

(四) 千方百计解决制约外商投资的难点问题。

一是突破用地瓶颈，创造引资空间。

盘活土地存量，用好现有闲置土地、用好荒废土地，本着宜征则征，宜租则租，宜股则股的原则，解决好土地问题，确保招商引资项目建设用地。

二是突破融资瓶颈，服务项目建设。

通过建立和完善信用担保体系、信用评价体系，提高企业信誉，千方百计争取金融部门信贷支持，积极争取国家、省、市一系列用来扶持中小企业发展的各类基金和扶持资金。

(五)大力引进各类人才，提升现有企业的档次和水平。

选择一部分密度板和铝加工企业做为试点，着力从浙江、广东引进一批职业经理和高级技术工人，进行合资、合作或委托经营，利用他们先进的经营理念和生产工艺，提升我们的管理水平和产品档次，抢占市场至高点，扩大茌平在全省、全国的影响。

总之，今年我县的招商引资工作形势还很严峻，但同时也面临机遇和挑战，需要创造性的开展工作。

我们相信，有县委、县政府的坚强领导和全县上下的共同努力，今年的招商引资工作一定会实现新的突破。

xxx年已经过半，在公司领导的正确带领下，以及各部门同事的积极配合下，上半年的工作有序展开，取得了一定的成绩，但也存在一些不足。

回首半年的工作，有成果，有喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。

可以说，今年是公司推进改革、拓展市场、持续发展的关键年。

为了更好的建设设计部，为公司的长远发展服务，现对上半年的工作进行总结，为公司下一步的更好发展提供思路。

一、1-6月份完成的具体工作如下：

xxx年已经过半，在公司领导的正确带领下，以及各部门同事的积极配合下，上半年的工作有序展开，取得了一定的成绩，但也存在一些不足。

回首半年的工作，有成果，有喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。

可以说，今年是公司推进改革、拓展市场、持续发展的关键年。

为了更好的建设设计部，为公司的长远发展服务，现对上半年的工作进行总结，为公司下一步的更好发展提供思路。

1、1-6月份完成的具体工作如下：略

二、存在的问题和不足

1、在过去的半年工作时间里，被安排的工作可以及时有效的完成，但是当遇到团体合作与他人沟通交流的时候，就会出现言不达意，沟通不好的现象。

这直接导致了在团队合作中不能与他人很好的完成共同部分，影响了工作进度。

2、自身设计能力还需提高。

虽然已经工作两年，但是在专业技术方面仍然存在不足之处。

方案设计考虑的欠缺，设计形式缺乏新鲜感、艺术性，设计

能力的短板仍然阻碍了自己在工作中所承担的角色。

3、团队工作缺乏一个统一的标准。

标准包括方案标准，制图标准，工作流程规范等。

每个人的审美观与工作方式不同，由于各种原因，现阶段还没有一个统一的规范标准，有时导致同一项目中，每个人成果风格迥异，直接影响工作进度。

三、未来发展的方向与计划

1、提高设计水平：

通过工作实践，使我认识到自己的学识、能力和阅历还很欠缺，所以在工作和学习中不能掉以轻心，要更加投入，不断学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这期间熟悉各类规范图集，阅读大量优秀设计项目，逐步提高完善自己的专业技能，领会设计工作的核心，这样下来才会有进步。

经过不断学习、不断积累，已具备了一定的设计工作经验，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。

积极提高自身各项专业素质，争取工作的积极主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

2、认真对待下半年的工作任务：

针对下半年的工作，继续保持高度认真的态度与学习的精神，努力将份内的工作高效，高质量的完成。

下半年的首要工作是完成xxx方案设计，完成对上级领导的汇

报，确定最终的方案成果。

并根据方案设计与工作进度完成施工图设计。

3、加强团队合作，完善设计质量手册：

设计工作无论是方案设计还是施工图设计，现实中很少是一人独立完成，因此加强团结协作是设计工作者的一门必修课。

个人和集体只有依靠团结的力量，才能把个人的愿望和团队的目标结合起来，超越个体的局限，发挥集体的协作作用产生1+1>2的效果。

其次，针对上述公司存在的问题，团队工作缺乏一个统一的标准。

在后续的工作中，积极配合部门同事完善公司设计守则与设计部质量管理手册，形成统一的设计标准，提高工作效率。

在以后的工作中要保持着良好的心态，争取改正以往的缺点，总结经验吸取精华，提高自身设计水平，为下半年的工作做好准备。

工作当中的继续发扬不怕苦不怕累的精神，任劳任怨，多付出少抱怨，做好自己的本职工作，争取做出更大的成绩来，为公司带来更大的效益！

总经理年度工作计划及总结篇二

根据公司不断发展的需要，首先，配合公司找到一名合适的前厅经理，以便能接替我做行政主管的工作，我将在这段时间里，总结自己做行政工作这段时期来的经验和教训，把好的经验留下来，让公司的行政及前厅工作更加顺畅，让晨会

能早日达到李总的理想要求。其次，把所有成交合同在年初时重新整理一遍，并让领导审核，把xx年中合同改进部分加到原合同版本中。随着人员不断的增加，业务笔数也不断的加大，起草合同的人员也会增加，春节过后，又会有一交易高峰，那么统一规范合同版本是非常重要的。最后，每笔业务合同拟定完成后，坚持自己先校对一遍再打出来让领导审核，避免出现xx年常范的错误。

二、xx年职业规划

目前公司为大家提供了良好的发展平台，自己也具备了一定的房地产专业知识和为成交客户草拟合同的丰富经验，那么在这一年中，我计划能成为公司的一名专业的、高水平的拟合同人。

三、全年的工作应当注意什么

总结xx年的工作经验和教训，在xx年的工作中，我要注意的事项有：1，好好学习最新出台的政策，包括国家的和公司的。2，找到一个好的方法来提高工作效率。3，提高打字速度，好快速完成工作。4，学会拒绝做自己做不好的工作，做自己擅长的工作，对于自己和他人都是一个正确的选择。5，注意自己的工作态度，虽然我不是人民币，但我也尽量让大家都喜欢我，像房经理学习，努力工作，关心每一个人，来赢得大家的友爱。

四、完成这些工作应当注意什么

完成这些工作要注意的是找领导、找好同事帮忙，随时监督自己，出现问题，马上解决、计划如出现变化，随时修正目标，让朋友来帮助自己完成计划。

五、在今后的工作中怎样做更能发挥岗位的作用

在以后的工作中，只有听从公司领导安排，听话照做，绝对服从，真正的做到‘态度一流、服务规范、保障有力、尽职尽责、物超所值’。那么也就最大的发挥了岗位的作用。

20xx年是实现规划，建设省级示范性高职院和迎接评估工作之年。女工工作指导思想是：以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻学习党的xx届六中全会，全面落实科学发展观，围绕学院中心工作和建设省示范性高职院校发展目标，大力弘扬“自尊、自信、自立、自强”精神。把提高女职工自身素质，维护女职特殊利益，保护女职工身心健康作为工作出发点，以奋发有为精神状态和求真务实工作作风，努力为女职工营造积极向上的工作环境，带领全院女职工以昂扬姿，开阔的眼界，务实的精神迎接教学评估。

一、加强女工委的自身建设

1、认真学习“三个代表”重要思想、学习《工会法》等法律、法规。加强政治理论学习、业务学习和思想道德修养，不断提高女工干部的工作能力和综合素质。

2、强化服务意识，女工干部要经常深入群众，了解群众的心声，充分发挥桥梁、纽带作用，当好第一责任人，第一报告人，第一帮助人，进一步促进维权工作的法制化、规范化、切实维护女教职工的合法权益。紧紧围绕学校发展的大局为教职工办实事、办好事，树立女工干部的新形象。

3、加强调查研究，增强调研能力，提高调研水平。通过扎实的工作，及时向工会和各部门提出指导性、针对性、前瞻性的意见和建议。积极探索女工工作规律，不断加强理论创新，以理论创新推动实践创新。

4、积极探索新形势下妇女工作的新思路、新方法，牢固树立全心全意为女职工服务的意识，更好地发挥女工组织桥梁和纽带作用，成为党政、工会的得力助手。增强主人翁的

责任感和使命感。积极参加女工干部培训。

二、积极开展女职工建功立业活动，不断提高女教职工的“三育人”水平

1、继续开展争创“五一巾帼标兵岗、争创五一巾帼标兵”活动。在广大女职工中营造“双争”的浓烈氛围，按照时代的精神的要求不断丰富：“双争”活动内涵，将“双争”活动与职工岗位练兵，技术比武、与建设学习型班、创新型班组相结合，不断提升教师的教研能力，发挥典型示范作用，推动巾帼建功活动的深入开展。激发女职工立足岗位争奉献的热情。在庆祝“三八”国际劳动妇女节开展评选活动，推选出巾帼标兵、巾帼标兵岗、先进工作者，再接再厉争创市级“巾帼标兵、巾帼标兵”。

2、组织动员广大女职工积极参加“建功、创新促发展”为主题的劳动竞赛活动。从女性的特点和优势出发，动员和引导职工岗位创新，围绕增强学院教学质量的提高和办学水平的提升，深入开展职工科技创新竞赛活动。积极投身教学革新、发明创造、合理化建议、劳动竞赛等活动，为推动学院科学发展争作贡献，争当女创新能手、女科技带头人，最大限度地调动和激发广大女职工的创造激情和活力。

三、关心女教职工的生活，切实维护女教职工的合法权益

1、组织女教职工认真学习《妇女权益保障法》和《劳动合同法》等法规法律。提高她们法律意识，对于合法权益受到侵犯的女职工，要热心指导和帮助她们依法维权。让女教职工学法、知法、懂法，增强女教职工的自我保护意识。进一步完善和落实好《女职工权益专项保护实施细则》。

2、继续开展“姐妹情，献爱心”互助捐款活动，在“三八”国际妇女节来临之际，全体职工每人捐款10元，用于帮助困难女职工、贫困女学生，帮助她们克服困难，度过难关，体

现了大家庭的温暖。

四、广泛开展关爱女职工活动。

2、开展“四探望”、“二祝贺”活动。即：女教职工有困难、有生育、有大病、有丧事、有家庭矛盾必探望；女教职工有婚姻喜事，有重大成绩必祝贺活动。

3、对怀孕女职工给予医疗照顾，对生育职工哺乳期女职工进行健康指导，上门探望，及时报销生育费用。

4、及时发放妇女卫生用品。

五、加强校园文化建设，开展丰富多彩的文体活动，活跃女教职工的身心。

1、开展庆祝“三八”国际劳动妇女节活动。

(1) 召开女职工座谈会

(2) 表彰先进

(3) 向全院女职工发出《倡议书》

(4) 举办女职工读书心得征文比赛

2、搞好群众性的健身活动，发展体育运动，增强教职工的体质。

(1)、开展1-2项适合女职工体育活动，如：操场舞、太极拳。

(2)、适当时机组建女子合唱队。

3、组织参加工会的各类活动，如球类、体操、趣味运动会等。

总经理年度工作计划及总结篇三

我是今年2月21日进入xx公司的，回首半年来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算迈出了跨行业发展的第一步。通过半年来的学习工作以及跟各位同事的相互沟通，让我从大家身上学到了不少的业务技巧和谈判能力。有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我会更好的在自己的岗位中独立成长起来。如今我已完全的容入到这个集体当中了，感谢大家在工作中给予的帮助。现将20xx年的工作总结如下：

20xx年我的主要工作在a区和c区做市场开发。一共开发17个加盟店，各店首批回款分别

是(xx*****□xx*****xx*****□xxx*****□xx*****□xx*****□xx*****)□

总回款：171600元。通过这么长时间的工作积累，总体上对自己的成绩很不满意，主要体现在以下几点。

- 1、没能达到预期的目标。
- 2、对本行业的市场开发经验不够丰富，韧性能力和业务技巧没有得到突破，市场开发能力还有待加强。
- 3、前期对公司相关政策的理解还不够深入，如对售后服务、促销活动的具体操作等事项，导致不能及时解决客户提出的问题。
- 4、在谈判上表现得不够强势，对自己现有的市场区域以及公司产品没有足够的信心。

原因分析及经验总结：

- 1、工作中没能达到预期的成果。主要是对本行业市场了解不够深入，对产品知识掌握得太浅，不能十分清晰的向客户

解释，对于一些棘手的问题不能快速拿出一个很好的解决方法，导致客户对我们失去信心，印象不好，影响后期回访。接下来要加强对区域市场的了解，及时关注行业动态，拓展知识面。

2、前期工作缺乏信心。因为之前没有去想客户后期的维护问题，等到真正把客户开发出来以后，发现后期操作很吃力。主要是对后期维护、促销活动等这一块没有深入了解，导致不能很好的为客户服务，以至于客户失去信心，同时自身也会失去信心受影响。

3、加盟政策。争取厂家更大的支持，比如在物料、店内外广告宣传等一些可以协助加盟店提升店面形象的资源。这样我们在跟客户谈判是时跟其他品牌相比就会有很大的优势，有利于谈判的达成。

4、客户拜访。一是陌生拜访客户时太过于盲目，撒网式的拜访，没有目的性。只有有目的性的去跟踪拜访，对于拜访过的客户，先预约再去拜访。这样才会有更好的效果。二是没有及时回访意向客户。对于那些电话到公司来咨询的客户，应该及时的上门回访，展示我公司的产品给他们看，这样有助于达成协议。

子;四是店主有能力但在当地很多牌子都有了，所以拿不定主意要加盟哪个牌子。这类客户更加容易接受新品牌，更需要代理商的扶持;因此能把这些户扶持起来，客户忠诚度就会比较高。

7、要善于制造口碑，加强后期服务。目前我们的新加盟店有很多家都是本站客户转介绍的，而且成功率非常高。因此只要我们把现有的加盟店服务好了，口碑自然会传播开来，这样就会有更多的店家找上门来。届时公我们跟他店家谈条件也会占有很大的主动权，同时也把我们的产品放在了一个更高的位置。

20xx工作计划:

- 1、规划好自己的区域市场，挖掘本区域内客户的特性及目标。通过了解客户的资料，兴趣爱好，家庭情况等来挖掘客户需求，投其所好。这样才能更好的服务客户。
- 2、把握好重点客户与次要客户的轻重缓急，合理处理自己的业务时间，提高工作效率。
- 3、要及时了解产品行业的未来发展趋势及要面临的问题。提前预测，为面临的机遇做好充足的准备，让自己永远都比别人更快一步。
- 4、客户开发与维护：我认为攻克客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收获。等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

总经理年度工作计划及总结篇四

20xx年上半年，我所全体干部职工在局党委的领导下，严格执行国家有关建设法规、技术规范、规程规定，积极探索和不断健全质量保证体系建设，积极开拓勘测设计工作为苍南县的水利事业做出了应有的贡献。

(一)、经营收入情况

20xx年上半年，1~6月分，设计所共承接各类工程设计项目计42项，目前已完成工程项目达92%，设计所经营总收入为16万元，与去年同期相比增长了18%，其中设计收入是139万元，测量收入是22万。

(一)、设计工作

1、饮用水工程

20xx年，饮用水工程是我所的工作重心之一，在饮用水工程方面，我们完成了苍南县城乡饮用水保障规划、桥墩水厂输水工程、马站-沿浦输水工程、宜山珠山水厂输水工程、灵溪东郊水厂输水工程、昌禅乡农民饮水工程。

2、小流域综合治理工程

小流域综合治理工程是我所设计工作的另一重心，在小流域综合治理工程方面，我们完成了南塘小流域治理工程、和马站小流域尼山闸改造工程的初步设计及施工图设计。

3、千库保安工程

在千库保安工程方面，我所继续做好各在建的千库保安工程的技术服务工作的同时，在6月承接了龙叉井水库和玉苍山天湖水库的保安工程，目前两个工程设计工作进展顺利，预计在8月下旬可完成整个设计工作。

4、水土保持方案和水利影响分析编制

水土保持方案和水利影响分析编制方面，我所完成了包括78省道马站平原片水利分析在内的总计24个项目水土保持方案和水利影响分析编制工作。其中水保项目为16项，水利影响分析8项。由于国家政策的影响，今年我所水土保持方案的编制量有所减少。

(二)、自身制度的建立和完善

20xx年，我所进一步建立和完善设计所的各种规章制度。先后制定和完善了包括项目管理制度、档案管理制度、办公用品集中管理制度，员工培训制度等，使设计所的各项事物均有章可循，按制度办事，靠制度管理人。同时设计所在20xx年上半年购置了投影仪等办公设备，现在我所已基本实现图纸评审的多媒体化，大大改善了设计所的办公条件，提升了

设计所的自身形象。

二、20xx年下半年工作计划

(一)、设计工作

1、饮用水工程

我所目前在做的饮水工程有灵溪渡龙办事处、城南办事处、南水头办事处的饮用水工程以及五凤乡输水工程。预计该四个项目可分别在8月上旬~9月下旬均可完成设计工作。

2、水库保安工程

我所在6月承接了龙叉井水库和玉苍山天湖水库的保安工程，目前两个工程设计工作进展顺利，预计在8月下旬可完成整个设计工作。

3、小流域综合治理工程

(二)、自身制度的建立和完善

20xx年下半年，我所将局党委的领导下，根据水利局的机关作风建设的要求，进一步严格考勤制度，坚决执行“八项禁令”，提升设计所的形象。

总经理年度工作计划及总结篇五

20**年上半年已经结束，我也已经来公司四个多月了，回顾这四个多月，我觉得有必要从以下几个方面做以总结：

一、上半年工作回顾：

(一)所作的工作

三月份：

1. 制作了两篇分别针对新患者和老非会员的营销信函；
2. 协助曹经理创作4月份的援助和赠书广告文案；
4. 营销理论学习方面，研读了一些经典的营销书籍，如周景勤北京大学出版社的《营销策划》、迈克尔.r.所罗门《消费者行为学》等。

四月份：

2. 制作了第一版的非会员调研的调研问卷；
3. 在曹经理的指导下尝试创作4月份的广告文案；
4. 研读了科特勒《市场营销学》一书；
5. 协助曹经理进行机构册子大纲的编制及初步组稿。

五月份：

2. 协助曹经理编制第一版的产品册子大纲，并进行相关文字稿的撰写、组稿工作；
3. 按照朱总的要求，在曹经理的指导下，制作了第二版的非会员调研的调研问卷；
4. 与曹经理协商制定八周年专题碟片脚本大纲，并先行初步的文字组稿。

六月份：

1. 按照朱总的要求，在曹经理的指导下编撰产品册子第二修改版的大纲，并与曹经理分工完成册子文字稿的撰写、梳理

及校对工作。

2. 在与曹经理探讨后，完成第二个版本的八周年专题碟片的脚本文字稿；

(二) 工作绩效的自我评估

回顾总结这四个月所作的工作，可以用一句话来进行绩效方面的自我评估，那就是：付出了很大的智力劳动，但最终的成为可以用来量化的成果却少的可怜。

而导致这一结果的原因是多方面的，这个我会在接下来的教训总结中加以反思。

二、工作总结

(一) 值得分享的工作经验及心得

思想上

1、在不断的自我发现中，我更加的自信了，以前稍显内向的性格开始变得活跃起来，对生活，对未来充满了希望。

在此，我要特别感谢6月份的那次拓展。

2、对于“林欲静而风不止，子欲孝而亲不待”的含义有了更加深刻的理解，深刻地认识到了父母的艰辛和亲情的温暖。

如果说这半年来，我确实成长了的话，那么这一方面的转变应该算是一个很重要的方面。

感谢公司的家人文化，感谢公司温暖和谐的工作氛围，正是因为有了这些，我才在这一方面有了更快的成长。

3、认识到了“不耻下问”、“三人行必有我师”的学习精神

的重要性，我深深的懂得我只是一个才来社会的“毛头小子”，要学的东西太多太多，而公司的每一个人不论管理人员还是销售人员，都是我的前辈，都有我可以学习的地方。

比如，从贾总的身上我学到了很多做人、处世的道理，从马总的身上我看到了中国传统文化的博大精神，而他精彩演绎也使我有了一种狠补国学的冲动，朱总的在经营和营销上的高瞻远瞩、运筹帷幄及其超强的信息分析和处理能力是我梦寐以求的智慧风采。

王副总高超的演讲技巧和对团队强大的掌控力使我艳羡不已，曹经理和华经理对于工作的务实和一丝不苟的精神是我要努力学习的，同时像吴晓梅大姐、小左、小徐等家人这种富有朝气，嬉笑人生的乐观生活态度也给我留下了深刻印象。

技能上：

1. 文字功底有了进一步的提高，这是在公司领导如朱总、曹经理的鼓励和指导下，我勤加练习的一个结果。

2. 以营销学的视角分析问题、解决问题的能力有所提高。

这主要是公司培训和我的日常涉猎的一个结果。

3. 工作上，人际沟通能力有所提高。

经验上：

1. 将读书视为一种工作的常态。

我认为在不影响正常工作的前提下，每天坚持读书是非常必要的。

学习能力的强弱和学习上的自觉性直接决定着一个团队的生命力的强弱。

而打造学习型团队，公司的培训当然必不可少，但给员工营造一个浓厚的学习氛围也同样不可或缺。

2. 将交流作为工作的必须。

四个多月的'工作经历告诉我，没有进行前期充分的沟通，是导致工作效率低下的一个主要原因，所以为了提高工作效率充分的组织沟通是保障。

三、需要改正和改进的不足和教训

回顾这半年，在工作上我做过的还是比较多的，但做成的却并不多，如调研问卷的制作(前后共有了5个版本)、营销信函的写作(两封信函每份共3个版本)、协助曹经理编著两本册子(版本应该不下5个)、光碟脚本的制作(还未出炉已经改过3次)，同样付出了艰辛的智力劳动但为什么最终没有出结果呢，当然除过一些不可避免的客观原因外，我认为我的原因主要有以下几个方面：

1、思维常常太过于活跃，而这种活跃往往是盲目的，导致很多时候把文案的写作想象成了可以天马行空的东西，缺少了营销方面的考虑，这是文案工作者很不成熟、不专业的表现，必须该之。

2、缺少务实精神，老是凭直觉做出判断，导致很多时候自己的东西带有强烈的个人色彩，而不被认可。

在身经百战、阅历丰富的基础上，有时候直觉是有效的，但对于一个初入行的人来说，凭直觉行事绝对是一件危险的事，以后必须审慎从之。

3、缺少把工作做精致的耐心。

这其实是责任心的一种修炼。

在前半年的工作中，我不得不承认在一种很可怕的自满心理，当一篇文案得到曹经理的赞扬甚或是通过后，我都会产生一种很不该有的自满心理，老是认为自己其实还是很优秀的。

“满招损，谦受益”的警言，看来还得常驻于心。

四、下半年的计划

(一)思想上

在思想上我觉得，我仍在热情的接纳、勇敢的面对、果敢的决断等情绪心智上还表现的不尽令人满意，所以在下半年的工作中，我觉得应该从以下几个方面加以改进：

3. 培养自己勇于接受新挑战的胆气和勇气，以使自己更快的成长。

(二)工作上及技能上

3. 涉猎一些经典国学典籍(如儒家经典)和中医药经典如《黄帝内经》，以拓展自己的知识储备、开阔自己的视野，使自己在以后的文案创作上能做到厚积薄发。

五、对公司及部门的建议

(一)对公司的建议：

1. 减少一些不必要的仪式或程序性的设置、安排，以切实提高工作效率。

如我在和一些销售人员的沟通中，发现他们经常抱怨公司的销售会议开的次数太多，导致他们每天都要把很多的时间用来“应付”这些大会小会，而没有时间来真正考虑他们的销售问题。

2. 个人觉得有必要对各部门、各位家人在公司的规章、制度、工作流程方面进行培训，使各个部门、岗位各司其责、各尽其力，减少不必要的纠纷，切实提高工作效率、融洽工作氛围。

(二)对本部门的建议

以上就是我这四个多月工作的一个回顾和总结，有成绩也有教训，而只有不断的反思才能使这些成绩和教训转化为有益的工作和人生经验。

而在接下来的工作中，只有一如既往的坚持好的(如爱学习、爱思考、“不创新毋宁死”的精神等)，义无反顾的摒弃不好的(如不务实、少耐心、有点小自满等)，我才能在这么好的一个历练平台上更快的成长起来，才能使自己的人生更加的多姿多彩!

六、希望得到的工作待遇

1. 环境上：有一个相对安静和自由的工作环境，使自己能够顺畅的思考，以保质保量完成工作。

2. 薪资上：付出和回报成正比。

3. 绩效评估上：不奢望自己的成果都能被认同，但希望自己的付出能被人理解。

4. 团队：希望团队的每一位家人都能更快的成长，争取不要因一个人的问题而拖整个部门的后腿。

上半年，公司在地方政府、各级职能部门的大力支持和关怀下，在全体员工兢兢业业的努力下，积极采取措施，调整思路，统一思想，以饱满的热情扎实工作，以务实的作风谋求发展，各部门工作均取得较好业绩，超额完成了公司经营目

标。

共生产化学农药和中间体实物量吨，比去年同期上升%，其中加工产品共生产吨，比同期上升%，合成产品吨，比同期上升%。

实现含税销售收入万元，同比上升%，其中加工产品实现销售万元，同比上升%，合成产品实现销售万元，同比%。

实现利税万元，同比上升%。

一、上半年各部门工作取得的成绩

(一)抓技术创新，向科技要效益。

我们在稳产的基础上，对生产工艺和生产系统以及废水处理系统工艺、设备进行改造升级，提高生产和废水处理环节科技含量，减少生产时间，达到工艺目的，提高收率和效率。

1. 乙基氯化物。

对回厂原材料五硫化二磷进行小试，有针对性的对工艺进行了微调，五峰的五硫化二磷通过工艺改进，用其生产的氯化物质量完全可以满足红太阳公司的需求；与葛化工程师合作，5月初进行通氯连续化中试，增加了对氯化反应进一步的理解，对工艺改进起了促进作用；5月份进行了高温通氯中试，同时进行小试及分析跟踪，其对质量和收率均无影响，收率从小试看优于原工艺。

通过大生产验证，高温通氯使日生产能力从48批提高到51批。

节约氯气15公斤/批，提高了装置生产能力，同时降低冷冻要求，冷冻盐水平均温度由-18℃提高到-13℃，从而有效地降低能耗。

2. 醚醛生产工序全面改造升级，生产效率大幅度提高。

一道4月份大生产调整配比，间溴主含量基本达到了88%，优于原来的85%，提高了约3个百分点，有效地提高了收率；二道5月份进行中试，与生产相比，提高收率2个百分点；三道3月份起工艺改变，反应时间缩短2-3小时，间溴残余小于1%以上占三分之二，原工艺小于1%以上占二分之一。

3. 制剂。

通过配方优化小试，除氧乐果外乳油分解率控制在2%以内，乳化稳定性达到国家标准；调整可湿性粉剂配方，提高可湿性粉剂扩散性、悬浮性和润湿性；悬浮剂在生产中发现问题，解决问题；阿维菌素稠状乳油市场销售中减量50%，通过攻关，减量达到2%以内，在计量误差范围之内。

4. 污水处理。

通过技术攻关调整出水pH值，新增粗滤池，新增压滤机，改进处理路线，有效解决了自化学预处理系统至微电解系统全线堵塞情况；对硫化氢气味问题，改一级吸收为两级吸收，有效改善出水夹带硫化氢气味问题；微电解工序通过设备优化和工艺改进，使之能适应我公司废水出水cod达5000mg/l□达到生化处理进水标准。

与此同时，积极做好项目申报和办证工作。

因公司改制要求，将公司所有有效期内“三证”及时办理更名手续，新的湖北蕲农化工有限公司农药三证已全部到位。

二、抓市场开拓，向市场要效益。

在销售市场上，一改往年一个销售模式来操作市场。

处处贯彻的风险意识，通过半年的运作证实我们改变操作模式是值得探索的。

今年通过与“河北济泰农业服务有限公司”采取模拟公司运作，费用共担、利润共享的运作方式扩大了我们在华北和内蒙客户市场。

特别今年安徽市场采取“责任承包、上缴承包费”模式促进业务人员的积极性。

在市场机遇、气候同等的情况下安徽片区刘雁青同志销售已突破500万元，预计今年可达到600万元。

成为近10年来首个独立省级片区销售过500万的片区。

广东市场利用该区域优质客户资源，强强联合使我公司优质在广东市场寻求最大的网路覆盖率。

公司目前克百威系列产品在广东省县市级实现85%的覆盖，为下一年度销售提供了很好的舞台。

江西九江、景德镇、上饶市场按照湖北操作模式归并湖北管理，目前在这一区域销售达到95万元。

而且80%以上是克百威颗粒剂系列产品。

三、抓内部管理管理，向管理要效益。

一是抓人事管理。

根据各单位人员的实际需要，有针对性、合理地招聘一批员工，配备到各岗位，较好完成各单位人员的入职、转正、离职、调岗等人事管理等工作。

目前，已招聘员工共计13余人，已转正员工23人，并确定了

员工劳动合同签定及社保办理事宜。

同时，规范了各部门的人员档案并建立电子档案，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐。

二是抓公司管理。

狠抓员工行为规范、办公环境办公秩序的监察工作。

严格按照公司要求，在公司员工行为规范和办公环境等员工自律方面加大了监督检查力度，不定期对员工工作纪律、办公区域清洁卫生进行抽查，营造了良好的办公环境和秩序。

逐步完善公司监督机制，加强了对员工的监督管理力度。

配备专职管理员抓erp规范运行。

erp在实施运行中暴露的一些问题在逐步改进，各岗位操作人员的操作通过明确整改要求逐步趋于规范化操作。

三是抓生产管理。

以“制度规范化、工作计划性、实施细致化、考核严肃化”为准则，用明晰的工作思路，服务式的职能管理方式组织生产，调动了职能管理人员积极性，增强了工作主动性。

完善安全、环保、消防、公用工程管理体系，明确职责范围，分级、分块负责，与各生产单位签订年度责任状。

加强日常安全检查，开展专项安全检查，环保每日检查。

对检查出的安全隐患需要整改项必须落实具体人和具体时间，使检查取得实效，对查出的不安全状态、不安全行为及时进行处理；对不能及时整改的制定了相应的监控措施并逐条

进行了分析。

根据危化品安全生产需要，上半年下达安全隐患整改8次，完成率88%。

并纳入考核。

确保上半年公司无重大人员伤亡事故、无重大设施事故、无重大火灾事故、无重大爆炸事故。

积极开展“提质降耗，节能减排”活动，练内功，增强产品生命力。

紧跟市场，灵活调度组织生产，确保企业经济效益。

四是抓财务管理。

积极协调社会职能部门关系，加深税企联系，积极争取税收优惠政策，合理避税。

积极筹资融资，灵活调度使用，确保生产经营持续良性运转。

结合企业发展需要，确保企业顺利转轨。

适应生产经营新形式，及时制定相关规定，做到业务操作规范化、程序化，财务管理方面得到较大的加强。

二、各部门工作中存在的问题及跟进解决的措施

一是在技术创新方面。

对氯化物废气问题目前为止没有彻底解决；对五峰五硫化二磷使用工作滞后；公司更名办证进度达不到公司要求，办证力度与进度与公司要求有差距。

二是在生产经营方面。

环保管理远没有达到我们预期的目标，化学处理和催化微电解处理有长足进步，但没能彻底解决气味问题；氯化物的生产和硫磺后处理气味严重；工作职责及工作完成情况考核力度还不小，干部和员工工作积极性没有最大限度发挥；水排放和水回用的方案还在进一步的推敲和落实。

三是在市场营销方面。

客户群构建不合理，市场客户存在两极分化现象，网络开发形成了恶性循环，导致部分市场区域销量不均衡；产品在部分区域上存在小而全，没有突出产品优势做好产品的扩张销售；颗粒产品的包装还是原始人工操作，不利于提升包装质量，降低包装成本。

四是在内部管理方面。

对各部门工作情况、人员纪律的检查力度还不够；在对各部门的管理、特别是在协调方面还有很多的欠缺；缺乏对公司企业文化及工作氛围的建设；员工培训和激励机制有待完善和加强；人事工作还处于传统的劳动人事管理，没有从传统的劳动人事管理向现代人力资源管理过渡；erp系统还存在一些问题没有解决，特别是在财务方面，影响了实施的效果。

五是在财务管理方面。

有关制度和规定执行力度有待改进；财务人员综合素质和业务水平不一，有待整体提高；财务软件未能升级，效率不是最高；财务部的管理职能有待加强；erp软件操作有待规范。

三、下半年重点工作计划

一是进一步加快科技创新。

氯化物继续完善高温通氯工艺，使之做到正常化、规范化；同时冷冻盐水问题提升至-10℃的探索；就连续化通氯与水解连续化联动工艺探讨工作继续与葛化工程师联系；硫磺处理岗位废气、脱溶岗位废气综合治理；降低硫化工序硫化碱吸收碱用量，硫磺处理工序中和碱改液碱为石灰水；醚醛库存的34t间氯使用问题。

针对间溴蒸馏塔易腐蚀，增加一道工序，新增2台间溴预蒸系统；下半年开车对二道工序的优化和醚醛装置的进一步利用问题；解决氧乐果分解问题，对剂型进行调整，对水乳剂、微乳剂展开攻关；进一步解决化学预处理工序废气问题，对生化处理工序力争达到设计能力5000mg/l废水日处理150吨。

二是进一步加强经营管理。

规划好20**年市场产品销售方案，落实好产品药效试验策划好2011年销售；积极做好薪春“统防统治”工作，总结经验为2011年这项工作做好铺垫；加大促销力度消化库存产品与客户做好结账和往来帐核对工作；生产方面积极组织人员参加公司的安全培训；搞好各线的设备大修和维护保养工作。

三是进一步加强内部管理。

继续完善公司制度建设。

特别是在日常行政管理和劳动人事管理方面加大制度建设的力度，修订和完善奖惩规定、激励机制等制度；加强培训力度，完善培训机制；加强劳动人事管理工作，推进erp实施，利用公司erp平台，提高公司办公效率水平，逐步向无纸化办公目标迈进；组织员工活动，加强企业文化建设工作，让员工对企业有良好的认同感和归属感。

弘扬优秀的企业文化和企业传统，用优秀的文化感染人。

四是进一步加强财务管理。

制定学习目标，对基层工作人员的电脑及电算化培训，提升财务部的整体工作素质；以实施erp软件为契机，规范各项财务基础工作；在条件允许的情况下，进行会计软件系统升级，更好地开展核算和管理。

总经理年度工作计划及总结篇六

在将近2个的时间中，经过我们团队的共同的努力，使我们的产品知名度在湘潭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。特对个人销售工作计划分析如下：

下面是我们新聘团队近2个月的销售情况：

从近2个月的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在湘潭市场上分红险产品品牌众多，中国人寿.平安.由于比较早的进入湘潭市场，分红险产品价格混乱，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

1)销售工作最基本的客户访问量太少。新聘团队是今年5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200个，加上没有记录的概括为270个，总体计算xx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。

2)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。

3) 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。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三. 市场分析

现在湘潭市场分红险很多，但主要也就是人寿. 平安. 新华等. 公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。

市场是良好的，形势是严峻的。在湘潭九华市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，下半是大有作为的半年，假如在下半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，永远没有机会在做九华这个市场。

下半年工作计划

在下半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。在下半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，销售人员出去拜访，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己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 销售目标

我认为公司下半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。

文档为doc格式