

最新主管工作计划及目标(通用6篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

主管工作计划及目标篇一

为更好的把本部工作做到实处，有效的为公司管理好各项物资产品，保障物资产品使用和周转，降低各项成本。特拟定以下工作计划！

一：按照公司人力资源配置方案，编制仓储部组织架构图和收发货作业流程，同时拟制本部门的工作职责和仓管员的岗位职责。

二：根据本部门的实际情况，拟定本部门人员的绩效考核标准。

三：建立有效的电子台账，把入库和为做验收入库的物资产品全部统一录入电脑系统，以便公司领导核查。

四：绘制仓库有效的平面库存图，按照平面图来存放相关部门的物资产品，并做到区位明了，物资产品明细，按照区域划分整齐摆放。

五：和相关部门协调，把7月份未入库和出库的单据整理签署完毕，逐一登记录入账目。

六：加强早例会制度，时时督导和教育工人。

七：编制仓库培训资料，针对仓库进行有效的岗位培训，提高员工的工作技能和业务素质。

八：完善仓管的职责分配，实行每人定岗责任制度，安排夜班轮换。并对出入仓库实行登记，做到人和物的各项安全。

九：加强物资产品验收力度，入库要保证准确无误。入库货物必须严格质、按量验收，并根据发票或收据记录的名称、规格、型号、单位、数量、价格、金额进行核对后打印入库单。属不符合质量要求的，坚决退货，严格把好质量关。

十：建立健全定期盘点制度，实天天一小盘，一周一中盘，一月一大盘；及时结出月末库存数上报财务。

十一：建立完善仓库巡查制度，保障仓库各项安全。

十二：协调公司相关部门，逐步完善和解决物资产品入库事宜。

主管工作计划及目标篇二

我们在公司领导的指导与大力支持下，按照公司的工作要求，本着“您的满意，是我们永远的追求”的物业服务宗旨，“以人为本，以客为尊，以诚为源，以质为先”的公司管理理念，以“上水平，创效益，树品牌”作为公司的发展目标，“服务第一、客户至上”作为每一位员工的信条。经过部门全体员工的共同努力，开展了一系列的优质服务工作，在此对一年的工作做以简要总结。总结经验教训，找出不足，根据20xx年的工作情况，依据公司的要求，深挖细化工作内容，制定20xx年的工作计划、标准、目标。

1、标准化培训员工。努力培养和造就一支专业技术强、作风正、素质高的队伍。是做好保洁工作的前提，只有经过专业训练的队伍才能适应捷特公司管理现代化和保洁专业化的要求。为建立良好的工作秩序，提高员工素质及工作效率，我们将有计划的组织员工进行全方位培训。针对新员工入职较多的实际情况实行班会讲理论，在岗示范的方法进行培训。

班长手把手教;老员工传、帮、带,发挥班长的业务技能,调动老员工的积极性。这样新员工也容易接受和掌握。即提高了员工的技能又拉近了同事间的距离。严把培训关,讲清操作要领要点,做到眼勤手快(即:眼勤看手快做);先粗后细、一步到位、人走物清(即:一次做彻底,人走垃圾、杂物、工具全带走)。把员工培训工作作为日常工作的指标任务,利用适当的时间每周一次,每次集中培训,培训内容包括:《清洁基本技能》、《岗位职责》、《操作安全》、《清洁剂的性能和使用》、《机器设备的使用》等。同时在日常工作中不间断的指导和培训,培训工作贯穿整个20xx年度,培训完了要进行考核,考核标准:实际操考核100%合格,理论考核95%及格。

2、按标准化去做,定岗、定人、定楼层,责任到人、岗位到人、签订岗位责任书。让员工心中有标准,日工作表上排列有顺序,操作起来规范。整个工作区无死角,无遗漏。

3、按标准化去查,主管、班长在检查工作中不走过场,要坚持按标准检查,自查、互查、班长检查、主管检查、抽查等检查制度相结合,将检查结果切实与员工工资挂钩。坚持每天巡查,督促保洁工作,发现问题及时纠正。

1、基础设施管理的正规化。平时仔细检查各种设施,发现问题及时报修,故障不过夜。

2、物料管理的正规化。领料过程及手续齐全,严格执行审批制度,深挖保洁成本潜力,杜绝浪费,为公司节约成本,提高效益。3、工作方法正规化。制定各岗位工作标准及流程,不断完善存在漏洞的地方,确保用正确的工作方法来指导员工,让所有工作处于受控状态。根据实际情况制定各岗位的《岗位操作规程》及《检查规程》、《培训规程》、《语言行为规范》及相关的工作技巧。并让保洁员工熟记于心。

4、职业健康安全管理正规化。对保洁各岗位存在风险进行识

别，针对危险源制定措施，并对员工进行工作中的自我保护教育。高台、高窗、室外、电气设备使用、机械设备使用作为重点内容进行教育和提示，确保安全无事故，做到安全服务。

5、月报、周评、周计、考勤正规化。及时做好各种报表，并使之正规化、程序化。

1、对员工进行不同层次的培训，为员工制定工作目标，鼓励员工自我学习和自我发展，努力提高自己的综合素质。

2、再度加强对保洁员的管理。针对于楼群、楼道分散、面积大、公共区域性质复杂，人口流动较大等特点□20xx年需要加大管理力度，使之系统化、标准化、良性化运作起来。

1)加强监督工作质量，精益求精。加强员工的服务意识、工作中处理问题的灵活性、主动服务等方面的管理。

2)重视对员工的培训教育，提高员工职业道德和服务意识。

3)加强班长的基础管理能力。

4)工作标准量化、可操作性强。

5)日常培训，让员工熟悉工作流程及服务标准，升华服务质量。

3、针对一些突发事件制定突发事件的应急方案，并对员工进行培训，不断完善提高满意度。如水管爆裂、漏水、结冰等情况让员工熟练掌握应对自如，不惊慌失措。

4、进一步提高保洁员的工作效率和工作质量，精益求精，加强监督检查力度。对保洁员进行主动服务意识培训，调整员工思想，鼓励员工养成主动自查习惯，学会发现问题，解决

问题。只有善于计划，工作才能按部就班，有条不紊地开展；只有善于总结，发现不足，工作绩效才能良性循环。

5□20xx年还要兼管太原街万达地下室和北一路售楼处的管理，同样和铁西万达的标准一样，高标准，严要求，做到业主满意，甲方满意。

针对上级的检查，高度重视，及时组织人力物力，搞好各项工作，让甲方满意，让公司放心。

正确处理好与甲方的关系，正确处理好与员工的关系，使各种关系正常化、和谐化，为工作创造一个良好的和谐的环境。

一分耕耘，一份收获，工作任重而道远。我们要认真总结

过去的经验教训，发扬成绩，克服缺点，在总公司的指导下，在金经理的直接领导下，秣兵励马，不遗余力，全身心地投入到工作当中，为万达广场的保洁工作再上新台阶，为创捷特品牌形象，作出更大的努力。

主管工作计划及目标篇三

销售回顾：公司产品的结构多层次,系列组合，依托自身商誉优势,在产品定位与市场策略上，近亲繁殖、扩张道路。从4个品牌，8类产品，由xx年11月初在流通领域中常见的辣根王，果汁，寿司酱油，鸡汁，直至后期逐步登陆市场的寿司醋，辣椒油、芥末油等，均在消费界取得部分认可。产品销售过程是通过引导最终消费者，从而带动产品流通的策略，我们同时为销售商和消费者提供优质产品，至上的服务，直接有效的供求资源和网络信息，整个工作是在消费以及流通两个领域同步开展，使销售队伍——销售商——消费者之间进行整合。

1、经销商的定位，南京现有的两个经销商□a(XXX)与b(黄丽

春)□a现有的销售网络集中在市内酒店宾馆，主营高档干货，餐料配送业务□b的客户群面向流通市场，同时也兼营终端业务□a和b的销售网络存在一定的互补性，同时也缺乏一定的成长性，他们因其客观因素限制，业务拓展能力不强，短期未能在原有的网络基础上进行业务延伸。

2、产品消化周期差异化，产品消化周期完全取决于消费者的使用量，这与各地区的饮食文化密切相关。公司的芥辣、寿司醋，芥末油消化周期较慢，同比之下，鸡汁、果汁、正处于市场成熟增长阶段，我们在为公司带来增量产品的选择上，需要准确定位。

业绩来源：销售商理念是考虑自利行为和风险因素，我们的终端销售队伍在消费界的推广效果，打消了销售商对风险因素的顾虑，从而选择了我们产品作为利润微薄的名牌产品的替代品，鸡汁产品在争夺劲霸的产品份额，果汁替代新的品牌，芥辣则抢占爱思必局部市场，而寿司酱油和醋更多的倾向于引导销售。此外，公司产品在消费界的客户根据不同层次性质区分为：大型餐饮公司或星级宾馆，中档酒楼，专业粤菜馆，咖啡馆等，产品分类全年销售比例如下：

南京地区前任经销商与公司战略方向和销售策略的意见上产生分歧，公司因故终止该经销商的产品经销权。然而该经销商竟以此为耻，并拉开了导火索，与南京办销售队伍为敌，浓浓得火药味将鸡汁、芥辣产品价格一降再降。甚至，不惜重金，余近求远，从别的区域采调公司产品低价冲击南京市场，使我们销售队伍在客户眼前的信誉和产品推广带来恶劣的影响。

前期工作重心在南京，时间原因，未能及时将江苏中部、北部及安徽部分市场开拓，这些区域市场的工业产业密集度低，在消费水平和餐饮业的发展也较逊色，相对产品品牌竞争的程度上也明显的低，从战略的角度上，这些区域宜早开发，作为待机市场，先入为主。

经验总结，于xx年12月18日，南京办在双门楼宾馆天之味产品“厨艺大观”活动，收益匪浅，利用到场嘉宾的人脉资源，不仅提高了产品在厨艺界的知名度，同时也收集了很多业内人士资料和动态信息，以便后期的沟通与合作。

餐饮业宏观分析□xx下半年禽流感带来餐饮风波，南京市餐饮业全年零售额78.69亿元，下半年零售额仅35.75亿元，同比下降27.9%，大中型餐饮上客就餐率同比减少22.3%，禽流感已成为导致今年下半年餐饮业萧条的主要因素。

微观分析：消费者要求在预算的约束下将效用最大化，根据消费者的偏好。而生产者在技术约束下，将利润最大化，在双方自利行为的交互作用下，以达到市场均衡，从现有两者均衡比例来看，以下是消费者的选择购买行为比例：

现代营销趋势更多的体现出上朔到生产领域，下伸至消费领域，而不是仅仅局限于流通领域。

xx年预计全年回款100万元以上，保持增长345.9%，预计第一季度完成15万元回款，第二季度25万元回款，第三季度回款30万元，第四季度30万元，南京市内终端用户预计扩增至150家，分销商增到70家。

1. 对经销商的管理

定期检查核实经销商的产品库存，配合公司发货时间及物流工作，确保经销商的库存在短期内消化，不出现积压产品及断货现象，同时协调好各分销商的渠道，有销售网络重叠现象的，避免引起产品价格战。

2. 解决产品冲货、窜货问题

实行奖罚分明制度管理体系，解决因产品价格大幅度波动造成的市场威胁，查找冲货根源，经核实无误后取消违规经销

商的产品促销资格，时间为1年。相反，提供有效信息并持有凭证的销售商，公司给予相应的促销补贴政策。

3. 销售渠道下沉

进一步将产品深度分销，由原来的批发市场深入至农贸市场，在终端的走访中，针对信息的收集，寻找对产品需求量大的消费群。目前，浓缩果汁产品的需求量集中在咖啡馆、茶馆，我们还需要在产品质量和价格上寻找相应的切入点。

主管工作计划及目标篇四

- 1、根据市相关会议精神，拟定组、宣、纪、统等工作年度计划。
- 2、围绕委党组意图，配合做好党总支和各支部的书记、委员改选工作。
- 3、组织开展“三八”妇女节相关活动，。
- 4、完成委领导组织的“三定”方案相关工作。
- 5、做好20xx年机关目标责任制完善工作。
- 6、根据市级机关工委的统一安排，牵头组织“跨江争八强、机关怎么办”大讨论和征文、演讲比赛。
- 7、牵头组织委机关开展见义勇为基金募捐活动。
- 8、做好“十二五”规划编制衔接协调工作。
- 9、负责机关、事业性质人员年终一次性奖金审核报批。
- 10、做好机关、事业性质人员级别、薪级工资调整工作。

11、参与处理原闫台煤矿遗留问题留守处等12人的提前退休问题。

12、做好挂钩片、重点企业、重大项目服务工作。

13、完成领导交办的其他工作。

主管工作计划及目标篇五

1、贯彻执行公司的各项经营策略；

2、满足顾客的需求；

3、满足员工的需求；

4、完成公司的预算；

5、实现公司的经营目标。

首先必须注意新老品项的更替，对滞销的老品项必须清退，做到决不手软，而对新品则无条件上柜，以丰富品项，但品项的选择不得以自己现有的排面为基础，对于试营业销售情况不好的新品应该找出原因，有选择性地下柜，让货架上所販售的都为适销品项。

其次，是对库存的控制；这一点相当重要，大体上可以用几种报表来控管：厂商订货报表、即将缺货报表、可销天数大于30天报表和滞销报表。当然，从报表上反映的只是书面和数字的体现，只有从卖场上亲自接触所得到的数据才是最切合实际的。再次，是对陈列的管理。陈列的基础是台帐，一个规范、合理的台帐是成功陈列的先决条件，当然这又同对商品的外形、价格和销量的了解程度分不开，陈列的基本要求是最为重要的一点。店内促销，这是提升业绩，得到营业外收入的最主要方法和手段。

作为生意人，在达到即定毛利额的前提下，必须抓出一些引起强势的促销品项，有计划地制订出整月或整季度的促销计划，有目的地做促销。定期分析商品销量，与厂商商谈促销事宜。随时检查商品的排面，防止拉排面。另外，商品的清洁也不容忽视，要随时督导员工做好商品的清洁工作。每天的变价卡及pop要及时更换，以免发生价差。还有，就是每个月月底的盘点，切实掌握好库存的信息及货品安全。

人的头脑和精力是远远不够的，而主管的作用就是要让这些所有独立的个体形成强大的向心力和凝聚力。俗话说：“团结就是力量”，只有充分调动员工的积极性及创造性，才能把工作搞上去。关心自己的员工，能为他们着想，尽可能地反映他们的心声，同时协调内部之间的关系。另外，也只有这样才能让他们有愉快的心态和良好的精神面貌去面对顾客。

- 1、定期联系，规律拜访。不要等有事发生，再去找人家；
- 2、目的要明确，知道你要解决什么问题、要找对关键人物；
- 3、做好服务工作，不要做超出自己职权之外的许诺，事事有回音，不要忽悠；
- 4、带着改进措施，找关键人物沟通；
- 5、对待苛刻问题的处理要有技巧，对方提的要求比较苛刻，叫我们无法接受的情况下，要保证不发生正面冲突，话语要软中带硬，要找准理由，据理力争。

我们是一个新进的的品牌，别人对我们这个品牌还不是很了解，这样，就需要我们的营业员认真细致的讲解给每位顾客听。根据我们现有的营业员的能力分析，对品牌，对包，对业务的熟悉度还不是很好，这就需要更加全方位的培训，让我们的营业员对自己的品牌很有信心，对本公司充满希望。（培训资料附下）

总的来说，自营店的主管其实就是充当一个总的店长，自营店和公司的一个衔接。虽然我现有的能力还不是很强，但是我会以后的工作中，兢兢业业，努力学习。

商品的陈列是直接向顾客展示商品的价值的方式，因此，必须经常动脑筋考虑应该将“什么东西”以“多少数量”在“什么位置”向顾客“展示哪一面”，“用什么样的形式”来陈列。最好按照陈列指示图来排放。另一要点是尽量节约陈列的程序和时间，商品陈列的具体要求如下：有清洁感、耐看、方便触摸、易选、有丰富感。

(1) 如果店铺里有垃圾或尘埃的话，您精心准备的物品其魅力将大打折扣，所以，如果您发现通道上有垃圾应该积极主动地去清理。

(2) 商品如有污点或褶皱，会显得物价不符。因此我们应该认真打理商品，从平时就注意多加整理。

(3) 多留意商品上是否积有尘埃，如果有，应立即清理。

(4) 通道应保持畅通，如果有妨碍顾客通行的杂物应该尽快清除，副通道也应该保持不要有器具妨碍通行。

(1) 陈列时应考虑到顾客的视线的高低范围，将商品摆放在顾客容易看到的地方，而且注意将正面对着顾客，在陈列时应注意摆放的位置能保证顾客可以看见。

(2) 在商品陈列时，要注意不要摆放太多，特别是黄金陈列线是顾客最容易注目的地方，适宜在中心摆放，希望向顾客推销或者是当时销售情况比较好的商品，以此为中心，周围可以进行有密切关联的商品展示陈列。

(3) 不要摆放过高，妨碍顾客视线。

(4) 货架上的照明灯是为了突出商品的个性，使之与其他商品有分别而设置的，应经常留意一下灯是否端照在商品上部。

(5) 不要让显示牌遮住商品的重点部分

(1) 除了要便于观看之外，为方便顾客了解商品的性质，在商品陈列时也要注意使之便于触摸。

(2) 不要在货架前摆放其他器具或障碍物，妨碍顾客的购物。

(3) 尽量避免将仅有一件的商品摆放在难取的地方或者是挂在墙壁上。

(4) 让顾客可以轻松地触摸商品。如果陈列不好，顾客的手一碰就会倒下来的话，顾客会产生不安感，对商品的价值产生怀疑。

(1) 应该按照分类表或陈列指示书将商品摆放在指定地点。

(2) 不要随意更改确定的每种商品的展示面数目及确定的展示面，如有必要就向上司汇报。

(3) 相互之间有关联的商品应尽量摆在一起，保持连续感，在摆放商品时，应将相关商品相邻而放，如有商品脱销或空架上有空档的话，会影响店铺的整体印象。

(4) 商品上一定要有价格的标签。

(5) 价格标签脱落或价格标签与(pop)布告不同的话，会给顾客带来不必要的麻烦，如有发现，应立即更改。

有空档货架令人失去商品丰富多样的感觉。顾客购买商品后，应立即将相同商品填补货架上位置的空白。

店铺里充满种种色彩，这些色彩或给人清爽感，或给人温柔感，然而，假如色彩搭配不好，七拼八凑的话，会给人杂乱无章的污浊感，所以说，色彩有不可思议的神奇力量，我们应该利用和发挥色彩的力量，创造一个动人的对顾客们来说充满魅力的店铺环境。

(1) 色彩

大致来说可以分为两类

有色彩-----偏红、黄、蓝等色的颜色

无色彩-----偏白、黑、灰等色的颜色

(2) 有彩色的特征

排列比较好。

(3) 季节的颜色

颜色联想物

秋黄、灰黄、土黄：月亮、干草、土，天高气爽的收获季节，给人一种踏实的丰富感，用颜色应符合这一特征，以紫色、紫红、深绿的搭配为宜。

冬红、白、灰：圣诞节、春节等盛大的传统节日寒冷季节里，用暖色好，一般多用亮度较底的颜色，但想突出个性，则采用纯白的效果更好些。

(4) 暖色和冷色

冷色-----给人以水，天空的联想，如蓝绿、蓝、蓝紫色的颜色。中性色-----，既无暖感，又无冷感，如绿色、紫色等颜色，颜色给人的温暖感的层次为：红、橙、黄、绿、

黑、青、的顺序。

色彩是出色推销员

你对色彩的了解有多少？

想一想我们的整个店铺，每一层都有很多色彩

吸引人的出色色彩陈列秘诀。

白-----纯净、清爽的感觉，白色与蓝色是最出色的搭配

黑-----充满浪漫、高格调的氛围。以黑色为背景，可以烘托出金色豪华
灰-----宁静、优雅的氛围，灰色具有稳重、优雅的弃置，与其他谈色搭配给人以成熟沉着的感觉。

(5) 无彩色的特点(白、黑、灰)

主管工作计划及目标篇六

经过几代管理人员的不断努力，现在客房部已形成一套管理制度和操作流程。然而面对客人越来越多的'个性化需求，面对越来越多90后员工成为服务的生力军，仅仅靠一成不变的管理制度和操作流程显然是不够的，最重要的还是管理人员加强工作责任心，优化管理模式，有效实行层次管理，落实贯彻执行执行力，以“控制质量为主线”按计划，有步骤抓好各项管理工作。

1、深入学习贯彻执行力，培养扎实工作作风，注重管理工作实效。

执行力最关键在于管理者对各项工作的有效执行，他们对工作执行的好坏，直接影响到客人的满意度，直接关系到决策目标的实现与否。为提高执行能力，部门将努力坚持做

到“三多”，“三快”加创新。

(1)、管理人员坚持多到现场，多关注细节，多关心员工。

(2)、管理人员坚持快速传递信息，快速解决问题，快速培训员工。

(3)、管理人员要创新性的开展工作，首先要意识创新，管理人员要不断学习更新知识，用敬业精神勇于进行管理的探索与实践，在实践中完善，在完善中提高。

2、深化服务，完善设施，确保对客服务质量

(1)、深入认识服务的内涵，培养员工主动为客人着想的服务意识，养成“好客、善良、为他人着想”的行为习惯。

(2)、加强服务接待工作的计划性，分清各层级人员所负责任，控制好动态管理质量。对较大型的或重要的服务接待工作预先做好详细的服务工作计划，多考虑细节要求，做好具体的分工和职责，明确服务工作要求和岗位职责。

(3)在公司领导支持和工程部配合下要进一步做好客房服务设备设施的维修保养工作，提高对客服务效率，提升整体的格调和竞争力。

3、强化节流意识，加强物品管理，尽最大能力控制营业成本。完善成本管理控制制度，以规章制度严格管理全员日常所发生的费用；做实对物资设备的维护，使人人都有物品折旧概念，加强对物品能耗的有效调控；杜绝各类能源的浪费，要求部门各班组责任到人节约分厘，节约开支降低能耗。

4、明确职责，层层把关，确保的卫生工作质量

(1)、17年上半年考虑将客房的卫生清洁操作标准以图文形式

张贴在部门工作间，要求每个员工能熟练掌握，对房间卫生的检查实行“三级制”，首先是清洁者的自查，解决在操作上的存在问题；其次是领班的细查，解决在标准上的存在问题，保证每间房是合格产品；最后是主管的抽查，解决在普遍上的存在问题，并有针对性地进行培训。

5、提高警惕，常备不懈，确保部门的安全管理质量。咱们要时刻牢记“预防为主，常备不懈”的保安工作方针和“预防为主，防消结合”的消防工作方针，坚持内紧外松，认清从化地区特别是公司周边的社会治安形势，而且在部门内培育个个都是保安员，安全管理人人有责的氛围。

6、转变观念，按部就班，确保部门的维修保养质量

(1)、客房部将根据开房高低的规律，有计划进行周期卫生的清洁工作，并做好相应的档案记录。

结合部门员工“同吃、同工作、朝夕相处”的主要工作特点，部门要始终把对员工的工作放在重要位置上。管理人员要提倡正人先正己，以身作则的工作作风，多作批评和自我批评，加强与员工的沟通，培养良好的工作氛围要定期开展了“员工谈心活动”，虚心征询员工对部门管理的建议和看法，坦诚相对，知无不言，言无不尽，增强相互之间的信任，同时要教导员工相处之道，要学会相互尊重、相互包容、和谐共处、团结协作，从而形成良好的工作、生活氛围。

(1)、强化新员工基本功训练。

(2)重视岗位培训，持之以恒抓好班前班后会工作

业精于勤而荒于嬉，要保持良好的服务水准，离不开在岗的岗位培训。为此，要定期举行班组会议，和每天班前班后会，并做到每周一次小结、每月进行一次班组总结会，以加强员工与管理沟通人员的沟通和了解，互通情况，统一思想、提高认

识、明确做法、及时纠正和解决工作中出现的问题。有效的加强了班组的建设，加深理解，较大地提高了班组的合作意识，整体服务水平得到较好的发挥。

(3)、适应公司未来更新改造后的发展方向，做好后备力量的培养。

(1)、加强沟通互动，利用日常管理工作中出现的问题进行探讨，提高学习的积极性，钻研业务，培养过硬的操作技术和扎实的工作作风，进一步巩固和提高整体管理水平。

(2)、加强内部管理，抓好质量控制工作，强化“细节决定成败”的服务工作意识，树立“顾客至上，服务第一”的宗旨，精化为宾客服务的每一个细节，不断完善管理操作流程，把操作程序化、服务标准化和管理规范化落实到实际服务管理工作中，扎实基础管理工作。

(3)、继续完善成本控制制度，在不影响部门开房的情况下，以全面科学的数据分析来拟定节能措施，同时在员工队伍大力倡导节约节能之风，谋求最大利润。

(4)、加强团队建设，组织开展员工思想教育活动，增强相互间的信任，正确处理管理与被管理的关系，多做正面宣传，树立良好的职业风尚，增强企业的凝聚力和员工的归属感。

(5)、加强后备骨干力量的发掘和培养工作，进一步强化岗位成材的竞争意识，抓好业务操作培训和考核，以及人力成本的控制，培养一职多能，训练有素的梯队型员工队伍，走可持续发展的道路。

(6)、加强维修保养工作。

(1)、加强业务技能的学习才能发现问题的实质，并希望公司给予部门一些优秀先进员工给予外出培训、学习、观摩的机

会。

(2)、加强质量意识，将认为不是问题的问题认为非常正常的习惯看成问题，同时反应要快。对问题的敏感性要加强，不要养成被动整改问题的习惯。

3)、做好管理人员之间、员工之间的交流和协调，互相交换意见。以寻求相互理解，相互支持，相互帮助，达到共同进步的目的。

(4)、进一步强调信息传递的高效、畅通性。工作指令和任务必须在规定时间内完成，工作要讲效率。

(5)、加强重复问题的整改，越是难整改的问题越是要想办法坚决整改。