

2023年下半年工作计划(精选9篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

下半年工作计划篇一

酒店前台的工作除了简单的打电话以外还要统筹各方面的关系，无论是与酒店领导进行汇报还是与客户进行讲解都是需要自己去进行处理的，因此我觉得如果能够提前制定好下半年的工作计划便能够使自己变得轻松许多，最起码这样做的好处也能够让自己在前台工作中不会总是一副匆忙的样子，事实上我也有着足够的信心凭借这份工作计划为酒店创造更多的业绩。

一方面我可以主动联系一些以前来过酒店的老客户，在给对方问候的同时还能够询问一番他们近期的行程，如果有在这边进行出差的话即可以选择在我们酒店进行居住，即便这样的做法有些徒劳无功也能够很好地锻炼一番自己的口语交际能力。其实我在闲暇无事的时候也可以多学习一些酒店的业务知识，身为酒店的前台却不熟悉酒店可以办理的业务以及相应的优惠可不行，尽管已经在酒店工作了相当长一段时间却也能够发现其中值得自己学习的地方还有很多，如果可以的话我还想跟着酒店经理多学一些酒店方面的知识，只有不断扩充自己的知识面才能够从容解决工作中遇到的大部分难题。

另一方面我应该利用闲暇时间学习一些商务英语的知识，虽然说酒店平时能够遇到的外宾还是比较少的，但是数量少并不代表不会有外宾在酒店进行入住，如果说自己的英语水平

不够的话到时候感到尴尬的也只能是自己。其实除了这些意外我应该找个时间专门专门培训一番服务员的站姿，那种彬彬有礼的样子在日常的接待之中绝对不会有损我们酒店的形象的，尽管说之前有学过这方面的内容但到底还是没有深入了解过。

最后我应该要利用好暑假以及之后国庆假期的热点加强对酒店方面的宣传，其实酒店的业务搭上旅游季的顺风车是我们一贯以来的做法，所以在假期之前还应该要对酒店的官网进行资料的更新与套餐的设定，如果可以的话应该出一部分资金与前往本地的车票进行绑定，这种大型酒店经常使用的做法在现在的时代来说已经并不算新鲜了，不过作为酒店前台的话还是应该要秉承酒店的优质服务来让客户对酒店的业务放心。

其实就目前来说的话做好自己的本职工作才是酒店前台最应该关注的问题，因此我还会牢牢记住以往的前台工作中总结的经验，相信在经过下半年的工作以后一定会有一个较大的进步与成长的，不过我还是更希望自己在与客户进行联系的时候能够尽量争取对方到我们酒店进行住宿。

下半年工作计划篇二

按照运作模式及岗位管理的要求，工程部的人员维持目前的人数，保证水电系统的运行。为保证应急事件得以及时有效的处理，在现有人员编制中，夜间实行听班制度。

(1)加强工程部的服务意识。目前在服务上，工程部需进一步提高服务水平，特别是在方式和质量上，更需进一步提高。本部门将定期和不定期的开展服务意识和方式的培训，提高部门人员的服务质量和效率。

(2)完善制度，明确责任，保障部门良性运作。为发挥工程部作为物业和商家之间发展的良好沟通关心的纽带作用，针对

服务的形态，完善和改进工作制度，从而更适合目前工作的开展。从设备管理和人员安排制度，真正实现工作有章可循，制度规范工作。通过落实制度，明确责任，保证了部门工作的良性开展。

(3)加强设备的监管、加强成本意识。工程部负责所有的设施设备的维护管理，直接关系到物业成本的控制。熟悉设备运行、性能，保证设备的正常运行，按照规范操作时监管的重力区，工程部将按照相关工作的需要进行落实，做到有设备，有维护，出成效;并将设施设备维护侧重点规划到具体个人。

(4)开展培训，强化学习，提高技能水平。就目前工程部服务的范围，还比较有限，特别是局限于自身知识的结构，为进一步提高工作技能，适当开展理论学习，取长补短，提高整体队伍的服务水平。

(5)针对设施设备维护保养的特点，拟定相应的维护保养计划，将工作目标细化。

能耗成本通常占物业公司日常成本的很大比例，节能降耗是提高公司效益的有效手段。能源管理的关键是：

(1)提高所有员工的节能意识。

(2)制定必要的规章制度。

(3)采取必要的技术措施，比如进行市场广告和路灯的照明设施设备的改造，根据季节及时调节开关灯的时间，将能耗降到最低;将楼道的灯改造为节能型灯具控制开关改造为触摸延时开关。

(4)在设备运行和维修成本上进行内部考核控制，避免和减少不必要的浪费。

(5) 每月定时抄水电表并进行汇总，做好节能降耗的工作。

下半年工作计划篇三

1、注重日常教学常规的扎实与提升。

精心备课;细心批改每一本作业，杜绝错批、漏批现象，探索趣味性作业，创新性作业。要求批语的书写要认真、规范，要及时做好批改记录。有教案、不迟到、不坐着讲课、不提早下课、不拖堂、不挖苦讽刺学生等;尤其要多关注后进生，本学期采用“一帮一”以优带差、小组竞争的方式提高教育教学质量和良好习惯的养成，切实促进后进生各方面能力的提高。

2、勤于反思，完善自我。

学会思考教育问题，积极把先进的教育理念转化为教师的行為等，从反思中提升教学研究水平。每节课后，把自己在教学实践中发现的问题和有价值的东西赶快记下来，享受成功，弥补不足。在总结经验中完善自我。

3、练就自己扎实的基本功。

“钢笔字、毛笔字、粉笔字、简笔画、普通话”是教师的基本功。为此，我会持之以恒地加强自己的基本功练习。同时，作为英语老师，我还要不断的加强自己的英语口语和听力，以使自己在教学方面能够尽快地成长起来。

4、利用信息技术手段辅助教学。

充分利用网络优势，学习教育教学方面的新思想，掌握新方式，运用新理论，提高教学效果。利用课余时间向电脑能手学习，提高自己的计算机水平。

5、多反思

自我反思是提高业务水平的重要途径，对自己的教学行为、学生的活动方式、教学目标的制定、教学内容选择……及时进行反思、总结、改进，从“经验型”的教师向“科研型”的教师转型。

1) 不断进行师德自查，反省自己的行为，规范自己的言行，做到身正为师，学高为范。

2) 在自己的教学过程中，时刻做到三个反思：教学前反思，从培养学生实践能力着手，拓展教学内容，优化教学过程；教学中反思，及时自动地在行动中反思，培养反思和自我监控地习惯；教学后反思，随时审视，随时修正，形成自己的教学个性。

6、多实践

1) 努力探索、大胆实践，用新的教学艺术充实课堂教学。在自己的课堂教学中，努力营造尊重、赞赏、宽容的师生关系，加强师生的对话交流，力争完成从教学的“主角”转向“平等中的首席”、从传统的知识传授者向现代学生发展的促进者的转变。

2) 积薄发、开拓创新，做教育教学的研究者。积极参加各类的教育教学活动，提高自己的理论水平，不断的磨练自己，在挫折中不断的成长完善，结合教学实践实现创新和开拓，实现“模式化”向“个性化”的转变。

3) 整合资源、为我所用，在课堂教学方面形成自己的特色。充分利用发达的资讯和媒体手段，观摩名家教学，撰写读书笔记、教学反思，在课堂教学中利用电教多媒体手段立体展示教学内容，激发学生学习的兴趣，创设情景，授予学生发现问题、分析问题、解决问题的技巧，营造氛围，培养学生

终生学习的习惯。

7、多总结

定期对自己的教育教学工作进行总结，通过及时总结，有所沉淀，不断为今后的工作积累经验。

我现在正担任着本校毕业班的班主任，尽管担任班主任的时间只有十几年，但是我深深体会到了作为班主任的喜悦和痛苦。虽然班级底子不是太好，但我将以我的努力使他们有所进步。

1、纪律方面，我将继续我的奖励和惩罚共用的机制，鼓励学生能严格要求自己，改变其原有的坏习惯。

2、学习方面，严抓不认真学习，不及时交作业的学生，多关注底子差的同学。最关键的是提升自己的教学水平，让学生乐于学习，在快乐中学习。

3、班级风气方面，要使一个班级整体提升，我觉得班级凝聚力的培养必不可少，我们班男生多，女生少，治理起来有一定的难度，我要努力让他们爱上这个班级，肯为班级做事，培养小干部，引领全班向着更好的方向前进。

通过吉林市骨干班主任培训，争取在短时间内进步自己的业务素养，做一名学习型的教师。

重视对有效课堂的研究、实践，专心思考，凡事多思多想，反思失事物发展的内在规律，总结得失，找出成长的方向，做个反思型教师，走出自己的一条路子来!不断学习、反思，将自己的工作中的成败得失总结出来，并进行研究，争取早日成为一名科研型教师。

我知道生动的课堂、精湛的专业素养，都不是一日之功，我

不敢奢看自己一下子成为一位，但是“心有多大，舞台就有多大”，我会一直朝着心中的梦想迎风起航，虽一路风风雨雨，但是我一定坚持不懈，尽心尽力。

下半年工作计划篇四

有了上半年的工作作参考，使我对以后的工作有了一些预期，也就是能够根据之前总结的一些规律来推演出今后将要面临的一些情况。因为有过经历，所以在构思下半年工作计划的时候，我的思路是比较流畅的，几乎没有什么犹豫，就一气呵成列出来了。不过虽然已经有先例可以借鉴，可以后仍然存在一些不确定的因素在里面，我既要用大胆的设想去规划工作的路线，同时又得注重协调抗压的能力。使我们部门在面临阻力的时候，能够表现出优越的韧性，可以扛过层层压力，保障业务发展。

接下来我们有很多可以努力的方向，我也深知部门的潜力没有完全发挥，而我们的作用也比较全面，可以满足各项工作的需要。可是我们得知道自己以后努力的重点在哪，我们是要促进销售，而不是去帮忙去评估市场，所以我们销售部要把渠道和宣传作为主要任务。

不管我们要出怎样的业绩，关键的要素还是人，在用人的方面我们不能光看它的资质，更要考察好实际的能力。要从工作的需求出发，从具体的事上去评估它是否具有足够的水平。要让有能力的人去做对口的事，我们的业务需要的就是沟通能力强，有原则性的人，而不是那种只会从自我角度考虑事情的人。

现有的一些宣传渠道太过局限了，几乎对应的人群都已经被开发过好多遍，进展太过微弱，所以继续坚持效果不大。介于此我们除了保留合作的实体外，要撤走一些投入，把资源给节约下来，用在新渠道的开发和巩固上。并且要针对新渠道的层次需要重新安排人员，需要这部分能适应渠道的特性，

并有做事的韧劲。

下半年工作计划篇五

- 1、健全学校安全工作领导机构、及安全管理制度、应急预案、安全事故责任追究制度；
 - 2、坚持进行开学第一星期安全演练工作；
 - 3、充分利用墙报、宣传栏、主题班会、国旗下讲话、等途径进行安全教育并作记录；
 - 4、定期对校园进行隐患排查；
 - 6、严格执行校园安全巡查制度，确保校园安全。
- 1、坚持每大星期的第二个星期一周会进行德育教育并作记录；
 - 2、进行庆两节红歌赛；
 - 3、进行迎国庆中华魂演讲赛；
 - 4、做好班主任理论学习；
 - 5、坚持做好第x届“北方水城护绿小卫士”活动；
 - 6、抓好政治教师对学生的德育教育；
 - 7、坚持好每天早上二十分钟的国学教育并作记录；
 - 8、坚持举办好宿舍文化。
- 1、坚持好校园定期消毒制度；
 - 2、坚持对宿舍、教室、清洁区每天两打扫；

3、定期对宿舍、教室、清洁区进行卫生检查并公布排名。

1、坚持出好“两操一活动”。（早操1000米跑；课间操：眼保健操、广播体操、一分钟跳绳；阳光体育活动）

2、组织好第x届跳绳比赛。（9月中旬）

3、组织好“迎国庆”中华魂演讲赛。（9月下旬）

4、组织好秋季篮球赛。（10月中下旬）

5、组织好第x届“迎元旦”越野赛。（12月下旬）

6、组织好第x届“庆三八妇女节”拔河比赛。（3月8日）

7、组织好春季田径运动会。（3月下旬）

8、组织好迎两节红歌赛暨广播体操比赛。（4月下旬）

9、组织好春季篮球赛。（5月中旬）

下半年工作计划篇六

20xx年上半年某某分公司在集团总公司的领导和个部门监督指导下，在某某全体员工团结一心下，共同努力做出一定的成绩，与去年同期相比生意整体情况有所上升。今年上半年完成利润370万元，半年综合毛利55%，现做如下总结：

善于发现自生不足和结合员工实际情况，加强员工厨德和厨艺的培训，积极响应公司号召，裁员增效，整合编制从原有的68人减到60人。让员工得到更多实惠，从而提高员工积极性相反员工做事更认真。更加有责任心。各部门相互帮助，随时听从厨师长调动，哪里需要帮助去哪里。让每个员工当自己的企业来做事，每月定期对各部门的工作量和责任心进

行评比，张贴，公示。以公平，公正，公开为原则使员工付出越多，收获越多。

今年上半年，成本方面主要做到了以下两点

原材料的控制：

- 1、库存的货尽量用完再进，先进先用，以免多放变质，过期。
- 2、在不影响菜品出品的口味上，减少油脂的用量，使其菜品更加清爽，减少成本。
- 3、原材料尽量做到物尽所用，在开发菜品的基础上，边角余料各部门相互互补，相互利用。
- 4、能源方面：禁止长流水，风机定时开，在工作不忙的情况下，集中时间加工，尽量节约能源。
- 5、与去年同期相比：气节约两万元，电节约两万，水节约三千，营业收入多一百五十万。

严格执行《食品安全法，消防法》，认真抓好食品卫生安全工作，把好食品加工的各个环节，食品添加剂的正确使用以及登记情况，做好台帐，禁止使用三无产品，过期食品，不使用公司规定以外的任何食品添加剂，坚持冰箱生熟分开，加盖，加膜。标签明示在某某特殊环境下经相关行政部门检查验收得到一定认可。坚持公司原则，某某组建的自查小组从厨师长，经理及部门组长亲自带头，每天对厨房食品卫生，消防，员工仪容仪表检查跟进。对做得好与不好的部门及个人做相应的处罚与奖励。并每月评比，张贴，公示与浮动挂钩。加大员工生产，个人安全的培训及相关的教育，正确引导；在消防方面，定期培训并聘请专业人员讲解与实际操作，让员工做到人人消防。

菜品是企业的生命力。感谢公司对某某的关心及对我个人的培养，多次外出考察，使我对菜品有更多的了解，自我的提高。某某始终坚持菜品如人品的原则来灌输员工认真做好每道菜，做为厨师长严把菜品质量关，定期培训全体员工，并对差的部门及个人进行单独培训及指导。始终坚持以身作则，并每天坚持亲自炒菜来带动员工，提高员工对出品的责任心。每月定期推出新菜来稳定客源及吸引更多顾客，提高更多效益。厨房认真听取前厅意见及顾客返还意见。总结每日出品问题，并在每日例会中及时改进不足，促进菜品的稳定性及可口性。严格执行公司退菜制度和退菜程序，最大化减少不必要的退单，让客人开心而来，满意而去。

综合上半年的工作，对下半年的工作计划如下：

1、高度同集团公司保持思想一致，配合前厅店长共同抓好，搞好某某管理工作。

2、努力带领自己的团队在菜品上狠下功夫，都说没有永远的特色，只有不断的创新，争取用老菜吸引新顾客，用新菜吸引回头客。

加强食品卫生安全，监督管理，加强食品添加剂五专管理，强化部门责任制，进一步提高员工节约意识，争取在下半年创出更好经济效益。

下半年工作计划篇七

深入学习“科学发展观”与“创建和谐社会”理论，并用其武装头脑，指导工作实践。

“科学发展观”与“创建和谐社会”理论体系是马克思列宁主义普遍真理与中国现阶段的社会实践相结合的产物，是以xx领导集体智慧的结晶，是马克思列宁主义在中国的第三次飞跃，是指导新时期社会主义现代化建设和改革开放的行

动指南。只有深入学好这门理论，并实践这它，工作才会有无穷的动力，并且永远不迷失方向。一年来，我利用业余时间，通过网络，书报，电视等不同媒体，深入学习了这门理论，把握理论的精神和实质，在工作中力求实践这“科学发展”和“和谐社会”，不做面子工作，力求长远打算，不搞短期效应。力求做到工作、学习、生活之间和谐，同事之间和谐，上级与下级之间和谐，工作单位与单位之间的和谐、家庭成员之间和谐，以及我个人与单位之间的和谐。

报刊发行局人员少，但工作不少，除了负责全州报刊业务发展的总体规划、业务结构分析、市场前景预测、业务指导等宏观工作外，还具体负责兴义现业零售书刊的经营及其生产管理工作。作为发行局的管理人员，我认真履行自己的工作职责，不折不扣地贯彻党和国家邮政业务发展的方针和政策，贯彻省公司领导和州局领导对邮政发展的指导意见，实实在在抓收入，一心一意谋发展，努力实现省公司领导提出的“兴一方经济，富一方员工，壮一行产业”的宏伟战略目标；贯彻文化部门对书刊经营的管理规定，严禁黄毒书刊和非法出版物在邮政书刊市场上销售，维护正常的文化市场秩序。每月按时上报报表及文字资料，做好市场调研及经营分析，对内草拟业务管理、改革、创新及发展的有关办法，协助领导做好搞好安全生产及车辆管理、资金安全管理，作业流程控制等；同时协助领导开展对县局报刊发行业务作好指导□xx年的3—4月，发行局未成立之前，在零售公司领导的领导下，我随同几位业务骨干到全州八个县开展调研和业务调研，每到一处，就集中学习，内容主要是如何开发报刊零售市场，如何指导要数，如何更好地做好报刊零售工作。在兴义现业，每到要数期，我与公司领导便到每家邮亭去了解要数情况，对长期有积压的书刊，要求他们少要，对销路好的书刊就要求他们多要，还专门对个别不会推销书刊的邮亭经营讲解如何整理、推销同类书刊？如何做好有效的服务？如何与顾客做好沟通？如何使顾客更加相信？等等，发行局刚成立，我就陪同新局长到全州八县市开展调研，就存在的问题和解决办法专门向州局有关领导作了详细汇报，特别是对

报刊资金安全问题，农村行政村合并后对党报党刊发行工作的影响及解决办法，以及如何开展与城管部门合作的问题都得到了有关领导的肯定和支持。

很多时候，我要求零售人员每天把卖的钱存进其它银行，到缴款的时候，一次性取整来缴。我一年要收200—300万的零售报刊款，同样要解走200—300万元的报刊款，工作量还是够挑上一肩，做出纳工作的过程中，我认真遵守财务制度，接受报刊会计的审查和监督，在收款的过程中，认真核对，对没有及时缴款的，及时通知，有时还主动上门去收取，一些经营户不理解，认为我与他们过不去，经常催他们缴款，看到我就马长着脸。在发展代办业务上，为了确保资金安全，领导要我到办理业务部领卡发放，我每隔三天要跑代理业务部，领取各类充值卡，然后发放给零售经营户，再从他们那里收取钱，上缴计财，从1月到9月，通过我手发出去的各类电信充值卡就有100余万元，9月份以后，由于报刊大收订开始，我的工作任务重了，此项工作没能得到很好开展。与此同时，报刊发行队伍庞大，人员复杂，既有邮政内部人员，也有外单位人员，还有社会力量，无业人员；内部人员有正式员工，也有临时人员，有干部、有投递人员，外单位人员主要是发行站人员，社会人员有邮政报刊亭经营户、报童；他们有的生活在城市，有的生活在农村，由于各自的生活处境和文化水准和经济地位的不同，造就了他们对事物的理解不同，思维方式不同，因而如果用同样的考核和奖励办法，肯定是行不通的，对不同的群体，要有不同的考核和奖励办法，这就要求我们制订考核和奖励办法时要通盘考虑，力求严密、周到。比如，拿管理邮政正式职工的办法来管理邮亭经营户和报童，显然是不合适的，也是绝对没有效果的。我们采取人性化和情感化的管理方法，把这些社会人员熔入到邮政这个大家庭中来，使他们成为邮政的一员，为邮政出力。去年年底的时候，在我的建议和黄局长的支持下，召集报童和邮亭经营户召开座谈会，让大家来畅谈对邮政的认识，提出对报刊零售业务发展的意见和建议，会后还大家集体会餐，每个人发一点小小的纪念品，这一个小小的举动却迎来了不

少人的心，特别是这些报童们，来自农村，没有社会地位，心里很容易得到满足，因此认为邮政报刊发行局真正在把他们当作一名有用的劳动者，有价值的劳动人。并做好职工生日礼品的发放；从情感上融化他们，让他们觉得不好好为邮政出力，就会对不起邮政企业。此外，在制订__年考核办法的时候，我们就要据邮亭经营户的经营地点、业务完成情况对扣点作不同的调整，鼓励多创多收。这些措施和办法都体现了“以人为本，以业务发展为目标”思想；鼓励职工积极发展报刊业务。

在上级领导的统一指挥下，参与奋战xx年报刊一次性大收订。

根据省公司领导和州邮政局领导就报刊大收订的指示，我们及早筹备召开__年报刊一次性大收订的工作会议，统筹规划报刊大收订工作，并进行实时跟踪、指导。根据省公司制订的报刊收订营销方案，结合黔西南州的收订实际，草拟了现实性和可操作性都很强的收订营销方案。配合有关部门，及时做好收订宣传、组织、发动工作：一是在全州内开展“赛经营、赛管理、赛服务”大收订常规劳动竞赛，并根据个别项目收订进度缓慢状况，适时出台短程劳动竞赛办法，有针对性地引导合理有效收订；二是认真做好报刊收订进度，特别党报党刊、重点报刊、畅销报刊收订进度的统计工作。每三天一报、每十天一个通报，分析收订的各阶段中存在的问题，给领导决策提供科学的依据。

这项随机性大，也不好统计，不好总结。一句话我的工作原则是既快又好。

最后，在作风上，我能遵章守纪、团结同事、求真务实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记邮政员工的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。

随着邮政企业改革的不断深入，我们工作任务将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更多更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为邮政发展做出应有的贡献。总结报刊发行局的工作，无外有三点最为重要：一是想方设法开拓市场，扩展业务空间，订阅和零售两条腿缺一不可；二是堵住零售二渠道供货现象，严防漏水；三是做好欠款的催缴工作，特别是要完带款要数或经济担保责任制。

作为我这个岗位，下一步的工作打算应该如下：

一、继续以科学发展观和和谐社会理论为指导，加强政治素质和业务素质的学习，不断适应改革和发展的需要，做到与时俱进。

二、加强县局报刊发行战线上工作人员的沟通，及时了解情况，及时发现问题，及时解决问题，并做好必要的业务指导工作。

三、做好服务，以良好的服务促进报刊发行业务的发展，来年年要抓好报刊续补订阅工作和零售报刊亭点增建工作。

四、加强对零售二渠道供货检查的力度。确保报刊亭的每一本书都是从邮政渠道进来。

五、认真到生产一线调研，了解情况，收集数据，做好业务分析，掌握市场动态。

六、走出去，积极协助局领导拓展市场空间。

下半年工作计划篇八

1、积极掌握并了解档案管理相关制度，贯彻并认真执行公司档案管理制度，做好公司档案的收集、整理、归档、编目、

统计，对现有已入档文件进行重新全面整理和检查，并实时对公司档案实行集中统一管理（将现存档的塑料档案盒全部统一化换成牛皮纸档案盒装置）。做好公司档案资料的接收，确保档案资料借阅完整无损，分类清晰、无缺损。

2、在整理过程中，确保公司档案完整安全，标记出缺失文件的档案，尽力查找其借阅历史，若属于尚未归还状态应及时督促相关部门归还。在整理已有档案的同时，对新入档案的保存要做到及时有效，确保其规范性。

3、通过对档案室及办公室档案的排查整理，对档案进行目录管理的同时，要力争做到对公司档案做到心中有数，确保在需要时能快速、准确地查找到相关档案，对现有工程或者经常借阅的文件档案要做到熟知，建立公司及各项目档案资料的电子信息化编制、随时备查，编制汇编、检索工具和档案参考资料，提高档案利用率，提高效率。

4、严格按照公司档案管理制度借阅、浏览档案，在确保档案管理规范、安全的同时，想出更加快捷、方便、安全的借阅程序，做到档案存入借出有据可查，对出入档案文件做好手头记录，要稳、准、细。

的完整和安全。

6、随时进行档案大事记的更新，做好大事记的记录、汇总工作，及时收集材料并归档。按时准确记录公司大事，能够当时闭合的当时闭合，需追踪结果的及时跟踪，确保大事记准确完整。

7、恪守档案管理员职业道德，做好保密工作，平时工作要有计划、有措施、有成效，熟练自身业务。加强档案管理工作的学习。

8、按进度确保每日两个档案柜的文件核查工作，将档案室文

档排序整理，确保与目录相匹配。完成办公室档案柜整理之后，对档案室文件进行逐步核查。

9、营业执照的年审工作，及时的了解工商局的年审政策信息。

下半年工作计划篇九

20__-20__经济管理系团总支学生会已经圆满地结束上半年的工作，总结了上半年的工作，现在来计划下半年的工作，让外联部在有计划有准备地环境下成长。现在外联部的成员有一个部长和10位各具能力的干事，接下的是我们外联整个部门在下半年的工作计划。

经过上半年辛勤忙碌的工作，又经过紧张压迫的考试，再经过轻松愉快的寒假，相信干事都是没有最初的激情，会有点放松颓废地回来这个部门，这时的外联部级需要对每一位外联干事进行激励的工作，务必让干事们的决心和斗志回来。通过上半年发生的种种问题，个别干事们可能会对学生会感到有点厌倦，可能会有个别干事会提出要退出组织或积极性明显降低，加上以后的外联是只有一位部长。所以部级必须转换较色，从之前的关心放松的形势转变到更关心但严肃的形象，而且还要保持对干事们的沟通，留住有能力、对外联对学生会发展有好处的干事。

上半年是因为校运会的暂办，所以主要拉赞助的活动就只有换届大会，下半年的校运会即将开始，还有女生节、科技文化节、炒股大赛等等活动接踵而来，对于外联来说，又是一个紧张忙碌的季节来了。这是需要跟外联的干事进行分组，让10位干事的优劣点和性格两两结合，组成冲动冷静结合、有能力又具备细心的小队伍外出拉赞助。

经过得悉上半年突如其来的校运会暂办消息，外联干事手头上的赞助都几乎变成失败，干事还要遭受商家们的不理不睬和学生会这边所给的压力，干事们真的会崩溃的。现在要去

为校运会、女生节、科技文化节和炒股大赛的活动外出拉赞助，都是干事们的痛，相信他们会是承受者极大的压力才出去的，这样下来会影响到干事的情绪、外联部的团结和谐、学生会的氛围。此时，部级必须对外联干事加强心理慰问，必须端正大家的思想，通过聚会、电话沟通、网络等多种方式深入了解干事，让干事们可以重拾信心，更具积极性。

在上半年中，外联正式的培训会议只是召开过一次，汲取上半年的经验，务必在增加部门培训会议，让干事真心融入外联部。部级需要在部级会议上把工作要点列清，落实反馈到各位干事中，（）加强与学生会主席的联系，毕竟现在只有一位部级，外联更需要与直接管理外联部的主席多加沟通，达到更好地管理外联部的效果。作为部级，需要做到上传下达，把部级的内容告知干事，把干事和部门的情况告知主席。作为干事，需要配合部长，有意见可以提出，但决不能放肆。通过会议的形式，加强干事们的礼节礼貌问题，养成干事具有低调的习惯。

外联的工作比仅仅在于拉赞助。对外我们需要与商家保持一种良好的关系，方便日后的工作；加强对其他学院的沟通，积极争取与兄弟院校之间的交流；主动联系各系学生会和组织，宣传我系文化和特色。对内我们需要协助学生会各部门的工作，因为我们是学生会的一个部门，一定要分清轻重，目标是建设部门和谐团结，建设学生会温馨强大。作为部级，需要把这种精神文化传承给干事，不能让干事拥有分帮分派的想法，一定要认真正视这个问题，因为它将会影响到整个学生会的团结风气。

无论是个人还是整体，沟通是一个非常重要的环节。上一年艺人系举办过一个五系外联部见面交流会，虽然我方不是主办方，但是这种活动的收益对于每个参加者来说都是很大的。今年，假如时间和条件都允许，我们可以采取这样的做法，举行一个座谈会或者交流会，促进系与系之间的交流联谊，对外联来说，可以是沟通交换外联心得体会；对学生会来说，

可以是宣传了我系文化，让我们可以吸收别人的优良地方。这种方式不止适合于对各系学生会，还可以拓展到学院各组织或兄弟院校的组织，也可缩至到经济管理系团总支学生会的各部门。

外联部的工作相对其他部门的工作来说较为特殊，我们的工作需要在其他部门之前，很需要其他部门的配合和提前得到各部门的协助，所以我们与各部门搞好关系是非常必要的。在接下来的日子里到外联部还是有一些是需要保留和有一些是需要改进的。就保留的来说，必须是精神不能变，所有外联的人都不能忘却胆大心细脸皮厚的精神，不能忘却学生会一贯分工不分家的精神，保留着低调做事的作风，就改进来说，今年的干事比较急躁冲动，所以必须要加强对新干事们的心理素质培养，加多部门会议的次数，无时无刻激发新干事们的热情，在部门里面营造“无障碍，无秘密，无心事”这种三无的全开放式氛围。虽然实施起来会有压力，但我相信只要努力，只要一步步落实，就不会偏离目标太远。此外，严厉谨慎的工作态度是必须要具备的，不定期的以各种形式（如会议、活动前后、聚餐、日常交流等）巧妙的提醒着新干事们。让各干事之间交流工作心得，互相汲取工作经验，及时展开工作总结，务必使整个外联共同进步。

外联部下半年会是比较忙碌，但必不可逃的是选拔人才。选人留任不能过于儿戏也不能过于草率，必须从日常工作中挑选一个为部门发展有利的人。所以，部级一定要保持与干事之间的沟通联系，摸清干事们的想法和作风，加以教导他们，引导他们用正确的方式来看学生会，来担任学生会外联部部级以上的职位。要锻炼干事，就要从现在做起，要适当地放权，让干事们有较大的空间发挥。

以上是20__-20__年经济管理系团总支学生会外联部对下半年的工作计划，有计划才有目标，有目标才有动力。而外联部接下来的目标就是外联部可以越来越团结和谐，学生会可以越来越温馨强大。