

2023年公司下半年工作计划(通用9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。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

公司下半年工作计划篇一

同志们□20xx年即将过去，我们一起回顾过去，发扬成绩，总结经验，吸取过去存在不足的教训；我们一起展望未来，不断进取，扎实工作，促进项目部各项工作更上一层楼。

一、下半年工作回顾项目部今年以来在公司的领导下，在公司各部门的通力配合下，在项目部各位员工的努力拼搏下，理清思路，正确理解公司的总体部署和要求，兢兢业业地工作，确保了项目部各项工作的落实。

一是建章立制从而保障各项工作有章可循，有据可依。

众所周知，没有规矩，就不成方圆，项目部自组建以来，严格执行公司的各种规章制度，针对远离公司、独立在外执行任务和人员文化素质参差不齐的特点，先后制定和完善了上下班、地磅房交接与管理、保安全管理、食堂管理、卫生管理、日工作汇报、车辆派遣、会议制度和会议纪律等，通过各项规章制度的建立，规范了员工行为，从而保障了工作有章可循，有据可依，增强了员工按章办事的意识，提高了员工按章办事的自觉性。

二是积极备战开工前的准备工作，确保工程如期开工。

项目部自组建后，一直围绕工程建设这个中心精心准备，一

个部门，一个单位的环境建设，直接体现出单位的形象，常言说的好，一看门，二看路，三看花草树就是这个道理，为此公司领导倾注了大量精力，为项目部营造了一个良好的拴心留人的工作、生活环境，在公司领导的大力支持和各部门通力合作下，在项目部所有员工的共同努力下先后完成围墙、员工宿舍、项目部办公场所、食堂、保安岗亭、水、电、路、地磅房□200kva变压器及施工用电等项目的建设 and 花草树的绿化美化工作，含盖着设计、预算、合同起草与鉴定，施工管理，竣工结算等，共完成经费37.8万元。这些工作的完成，为促进工程顺利如期地开工建设提供了有力的保障。

三是坚持“一个中心、二个基本点”开展工程建设。

一个中心，就是以工程建设为中心，项目部所有员工始终紧紧围绕这个中心开展工作，大家心往一处想，劲往一处使。积极向上，以忘我的精神，兢兢业业地工作，体现出了高度的责任感和紧迫感，以石场的踩点开挖到施工便道的铺垫，从构件的预制到防波堤的建设，从外部因素的协调到内业文件的起稿无不体现出了项目部员工的爱岗敬业之精神，无不凝聚着项目部全体员工辛勤劳动之汗水。

截止今日，已完成了防波堤堤心抛石约490米，防波堤外侧理坡约450米，北护岸基床抛石并理平170米，砼预制构件1915块，完成了二处石场的征用，完成了约1524米的铁丝网安全防护和土地界桩的埋设工作。涌现出了一心扑在施工第一线，晒的黝黑发亮被员工们亲切地称为“老黑哥”，当星星还在天空闪烁时，他静悄悄地起床为大伙烧开水，当东方亮出第一道霞光时，他就戴着草帽到了工地既当指挥员又当战斗员；涌现出了被大家亲切地誉为“秀才”的，时常正当人们沉浸在梦乡里时，仍在默默无闻地加班加点，他不计个人得失，努力工作，他不仅要担起项目部工程内业的工作，而且还要担负着工程采购方面的谈判；涌现出了被大家亲切地称为“小曾哥”的，他几乎天天工作在石场和临高，处理那些最繁琐而又必须耐得住忍得气的外联事务上，他不厌其烦地奔波在

与村民和有关政府职能部门的沟通、协调、谈判的艰辛路上，他忍着腰痛的折磨而不知疲倦地为解决工程的瓶颈问题而努力工作。

二个基本点，就是以保障工程建设质量和行政管理为基本点。

在保障工程建设质量上，全体员工思路清晰，树立了百年大计质量第一的思想，群策群力，做到了精心组织、科学管理，对工程建设做到了有预见性和前瞻性，能够及时把握第一手资料并速迅向公司报告，为公司准确地作出决策起到了积极作用。比如在水工主体工程建设施工中，根据潮汐规律判断出了有关部门提供的水准点可能存在有误的问题，及时地报告给公司后，经海南测绘资料信息中心复测，发现水准高程相差1.188米，由于发现及时，避免了一次重大的工程事故的发生，同时也避免了重大的经济损失；在行政管理上，分工不分家，协同配合、任劳任怨、互相帮助的意识不断增加，体现出了团队的精神。

表现比较突出被大家誉为“老黄牛”的张土养同志，他虽离家近，但他不随便回家，舍小家为大家，一心扑在工作上，他尽管文化程度低，但他谦虚谨慎，虚心学习，他虽然没有一技之长，但他却能主动承担着行政管理和后勤管理上协调，处理各种烦事、难事，如果以足球场上的站位比喻，他就是一个优秀的后卫，为守门员减轻压力，在这方面表现比较突出的还有符晓美同志，她虽然来公司不久，但她却表现出了一个优秀员工的应有素质，她不但要负起前台大量的日常事务，却还要担负起卫生的打扫、清洁，尤其是在接待外来宾客时，她举止端庄、礼仪有节、热情有度，她经常加班加点到深夜，却不叫一声苦和累，这对一个刚走出校门的青年人来说是难能可贵的；还有，大家知道目前项目部财务没有账号，她既当出纳又当会计，财务工作分毫不差，工作原则性强。

另外，每当我们吃到香喷喷的饭菜时，都会想起黄小妹同志，她起早贪黑，为的是让大家吃上可口的饭菜，她为了大家有

一个舒心的就餐环境，没有节假日和休息日，把厨房、饭堂收拾的干干净净、井井有条，她默默奉献的精神，使每个员工受之感动；在这里值得一提还有地磅员、司机及保安的同志们，他们为了项目部的正常的工作，忠于职守，坚守岗位，随叫随到，安保人员没日没夜地风里来，雨里去值勤站岗与我们形影不离，为了公司土地不受侵犯，为了保一方平安，他们付出了不懈的努力。

二、存在的问题：

同志们，我们在看到成绩的同时，应该更要清醒地认识到存在的不足。自我来项目部工作后，我感觉到项目部在工作中确实存在着亟待解决的问题：

一是本位主义严重，责任意识不强的现象在一定程度上还存在。

项目部有些同志在工作中认为各扫门前雪，就是完成任务，所以就有事不关己高高挂起的思想，工作中缺乏积极性、主动性，强调客观多，自我反省少，遇到困难绕道走的多，想办法去主动解决的少，个人小算盘的思想多，奉献的精神少等等，这些现象的存在，固然与员工的文化结构、社会阅历有着一定的联系，但我感觉更多的还是在于主观意识上存在着一定的偏差，认识上有一定的误差。我们身边的榜样不是有、吗，他们共同特点就是忘我地工作和奉献精神，所以我们应自觉地向他们学习，克服本位主义思想，增强责任意识的自觉性。

二是团结协作意识不强的现象在一定程度上还存在。

同志们，今天我们能走到一起共事，这是一种缘分，所以我希望大家要珍惜这种机遇，俗话说和为贵，和气生财就是这个道理。但在我们的队伍中，确实存在着不和谐的一种潜在意识，这种思想要不得，我在这里不具体点出，望能引起重

视。我们大家都在为公司做事，同时公司也给我们提供一个展示自己的舞台，在这个舞台上难免会有一些碰撞，但不要动不动就吹胡子瞪眼睛，要知道一个人对一件小事的处理上就能体现出修养和素质的道理，在这里我送给大家一句话，那就是一个民族的素质叫文化，而一个人的文化叫素质，希望大家慢慢品尝之道理。

三是行政管理上失之于软、失之于宽的现象在一定程度上还存在。

项目部当前的主要工作是以工程建设为中心，所以在员工思想上或多或少存在着大事不犯，小事不断的思想。比如请销假制度上我们就是做的不好，会议纪律强调不能接听手机就是无法有效地得到控制，事后的信息反馈养成就是不习惯，保安的报告不及时，交接班的程序不清楚，这些就是管理上存在不严的现象，所以在明年的工作中这将作为一项重要工作来抓，在这里我特别要提醒的是千万不要有吃在碗里看在锅里的狭义意识，我们干工作就是要脚踏实地地干，要清清白白地去抓，不要做打擦边球的事。

三、20xx年的工作打算

同志们□20xx年将是建设的关键一年，同时也是物流中心建设将开始启动建设的关键年，所以我们要紧紧围绕“一个中心，两个基本点”来开展工作，使项目部工作更上一个台阶□20xx年的工作主线是：

(一)继续抓好工程建设这个中心，确保水工建设整体推进。

20xx年项目部任重道远，水工项目的建设直接关系到公司社会效益和经济效益，所以全体员工必须要以高昂的斗志，顽强拼搏的精神投入到工程建设之中，发扬公司倡导的责任、创新、卓越的企业文化，为公司出谋献策多作贡献。以工程建设为中心，首要的是要以防波堤建设为中心，这是核心。

而防波堤建设主要就是石料的来源，当前石料来源就是当务之急，是工程建设的瓶颈，所以我们要群策群力，要发挥当地人的优势，积极探寻石料源地，尽快解决这一难题；其次是抓好疏浚工程和码头建设。

疏浚工程进度直接影响到填海造地，影响到物流中心的建设，而码头工程建设是整个水工建设的象征，它意味着水工项目的基本规模；再是抓好南北护岸的建设。护岸建设的顺利完工就是水工建设进入到收尾阶段，所以我们一定要以快节奏、高效率的工作作风，以求真务实的工作态度，以讲究工程建设整体推进的思路，抓好水工工程的建设，实现优质、高效、安全、低耗之目标。

(二) 抓好物流项目建设的前期准备，实现物流项目全面开工。

水工工程建设的目的，就是为了物流项目的建设，而物流就是公司主要目标之一，我们一定要牢固树立这样的一种观念，即物流项目早日建成，公司就早日形成社会效益和经济效益；我们一定要有紧迫感和危机感，一定要按公司的整体思路，抓好物流项目的全面开工。

我们一定要努力实现公司关于物流项目建设的时间节点，具体时间节点是：在20xx年第一季度要完成物流项目设计单位的比选和招投标工作；第二季度要完成施工图的设计任务；第三季度要完成对施工图的审查工作和地面建筑施工的监理单位招投标工作；第四季度实现项目的全面开工建设。

(三) 大力倡导团结协作之精神，健全和完善各种规章制度，着重解决本位主义思想和失之于软、失之于宽的现象。

20xx年，项目部将根据实际情况，吸取xx年的一些教训，将相继进行对各种规章制度再完善、再补充、再制定，来规范我们的言行以保证各项工作的落实。项目部全体员工必须要牢记团结是做任何事的保障，必须懂得分裂思想的危害性，

不论是本地人还是外地人，我们就是一家人，所以要求大家不要背后议论，求全责备，不要斤斤计较，在这里要强调一点，项目部每个员工所做的工作是受我的指意去执行的，如果有哪方面不足，应多多提醒、相互包容，要有宽阔的胸怀，不要做一个低级趣味的人，要做一个大肚能容天下难容之事的人，做一个高尚的人。

在这里我同样要敬送一首词给大家，希望员工们能从中感悟到人生的一些哲理，即是：手把青秧插满田，低头便见水中天，身心清静方为道，退后一步是向前。

(四)要坚持清廉从政、清廉从工、廉洁自律的原则，做到走在河边不湿鞋。

同志们，人们面临的最大困难就是怎样战胜自己，把握自己。明年我们面临的问题就是工程建设将逐步全面地开展，项目部的工作量越来越大，同时面临的各种诱惑也越来越大，在酒绿灯红的诱惑下，怎样战胜自己、把握自己值得深思。我们做人要有一个底线，要有良心，千万不要出现用公司的利益换取个人资本，尤其是管钱的人、管权的人、管工程的人、管人的人，这四种人更要如此，项目部决不能出现工程上马了，人员却落马了的事，不要有天高皇帝远，猫关在牛棚里出入自由的思想。

近年来，从报刊、新闻媒体等披露了不少的以权谋私而纷纷落马的事，所以希望大家引起重视，做到警钟长鸣。要防止“落马”事件发生，除了建立完善的监督机制外，重要的是要加强自身修养，多学习，提高免疫力。这里要说明的一点是监督机制只是一种措施，它对意识健康的人是毫无意义的，所以不要把单独执行任务和必要的监督混为一谈，要有本质的区别。

同志们，只要我们团结一致向前看，时刻以公司的事业为重，提高责任感和紧迫感之意识，我相信没什么困难能阻拦得了

我们前进的步伐。新年即将来临，借此机会给大家拜个早年，恭祝大家身体健康、新年快乐、合家欢乐！同时拜托你们向家人传达我对他们的问候！谢谢大家！

20xx年下半年的工作已经结束，在公司良好的环境下，我认真努力的做好自己的本职工作，个人取得了很大的进步，这首先要感谢公司给我这个平台能够接纳我这样一个刚毕业的大学生并培养我，我相信，这将是在我人生的历程中重要的一站。

今年下半年，在领导及同事的督导协助下，比较顺利的完成了自己所担负的各项工作，同时也暴露出了自己许多不足，现将下半年的工作情况总结如下：

1、 办公室工作比较繁琐，在保证工作质量的前提下，工作效率亟待提高。在今后工作中，我会分清事情主次，努力做到不拖沓，让工作尽善尽美。

2、 作为一名办公室文员，我感到需要的综合素质相当高，在待人接物上，还需要不断磨砺，主要是在对领导思想的贯彻及超前思考方面还比较欠缺，在下半年工作中，我会努力弥补这两点不足，同时，在对外界领导时，尽量放开，做到热情接待，不卑不亢，张弛有度。

3、 不管在什么岗位，学习是不能停止的。在提高自身协调能力同时，提高个人业务素质，用知识武装自己。

在新的一年里，我将更加明确需要努力的方向，并且朝着这个方向不断激励自己：

我希望在职场中逐渐转变角色，从办公文员逐渐向工程前期转变。文员是我现在的工作，我会继续认真负责的做好我的本职工作。但是，作为一个男孩子，对于我个人发展的走向，文员注定只是一个跳板，我也希望领导在今后的的工作中能够

多带动多指导多培养我，我也会尽我所能，为公司尽我一份力。明年我的主要努力方向在行政办公及工作前期手续，慢慢掌握房地产前期手续流程及各个环节需要注意的东西，同时不断学习，提高业务素质，学习为人处世，不断鞭策自己，力求把今后的工作做的更好！

身在长青这样一个大家庭里，我感到非常自豪，我会在20xx年以一个崭新的面貌投入到今后工作中，同时，也希望能同公司一起成长，共同进步！

转眼间20xx年已经过去，回顾下半年这段时间，我在公司领导 and 各位同事的支持与帮助下，较好的完成了自己的本职工作。通过半年来的工作和学习，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大转变，工作心态也逐渐成熟起来。与此同时，在工作中也注意发现自己的不足，并努力去弥补，不断追求自我完善。

现将下半年的工作情况总结如下：

(一) 日常的助理工作

在硅材料项目结束后，目前开展的项目主要涉及光伏、太阳能水箱及生物柴油。作为德国专家助理，我的主要工作就是积极协助其推进各个合作项目。具体工作可概括为以下几个方面：

1. 针对具体项目，利用网络资源及能源杂志，搜集整理产品、市场以及合作伙伴的相关信息。

就光伏项目，利用办公软件access[]针对世界各国主要的光伏公司建立数据库，较全面地掌握了各公司的光伏产品信息，为选择合作伙伴并开展合作打下了良好的基础；太阳能水箱及生物柴油项目，由于之前尚未接触过，所以在项目的准备阶段，主要从上述产品的基础知识学起，逐步了解了太阳能水

箱的工作原理、生物柴油的加工过程及市场前景。这些工作大大拓展了自己的知识面。

2. 翻译与各项目相关的信息资料以及德国专家向上层领导所作的工作报告□

一方面，新项目的开展使得自己的翻译内容有了较大的转变，尤其是在与机械、化工相关的专业术语方面，翻译起来显得有些吃力，有时甚至会出现不理解汉语术语的现象。意识到这一问题后，我开始注意该类词汇及表达方式的积累，对于不懂的汉语术语，则积极向同事请教并做好记录，保证这类专业术语再次出现时可以应对自如。另一方面，在翻译所写的一些资料、报告时，注意纠正其不规范的英语表达方式，强化对英语的运用能力。通过翻译工作，自己的专业技能得到进一步锻炼和提高。

3. 做好联系和协调工作。

联系和协调是各项工作顺利开展的重要前提和保障。为推进光伏项目，与光伏公司国际贸易部进行多次联系，先后将两块组装好的太阳能电池板样品顺利寄送给国外的合作伙伴公司进行工艺检测。此外，与可进行生物柴油合作的公司联系并组织会谈。在这半年的工作过程中，我的联系与协调的工作技能得到进一步强化，在完成工作任务的同时，与公司 and 集团的领导、同事以及合作伙伴建立并保持良好的工作关系。

(二) 外事工作

1. 在时间比较紧张的情况下，准备好公司领导办理签证所需的全套资料；

2. 为德国分公司总经理女士办理一年多次签证申请；

这两次外事务的办理，对于未曾进行过操作实践的我言，

确实是一种学习和锻炼。准备签证资料，要求办理人员认真仔细，尤其在填写申请表时，更是不能出现一点差错，否则只能重写。从中，我深深体会到，工作不管大小，想要干好，对工作态度的要求都是一样的，那就是认真，再认真，千万不能有一丝懈怠。

(三) 其他事务

1. 妥善处理在工作中的各项费用；
2. 在不影响本职工作的情况下，帮助翻译部分商务资料；
3. 鉴于德国专家特殊情况，帮助其处理生活中的部分个人事务。

20xx年，在做好本职工作的同时，我将从以下几个方面来提升自己的个人能力：

(2) 工作中，向书本学习，向周围的领导学习，向同事学习，不断积累工作经验；

(3) 除加强专业技能的训练外，利用业余时间学习与贸易、财会相关的知识；

(4) 注重与领导、同事之间的交流，同大家一起创造融洽、积极向上的工作氛围。

我想我们在日常工作中有值得肯定的地方，也有要改进的方面，今天就让我来谈谈我们的不足。对于我们能够及时办结的问题，应该做到以下几点：

- 1、加大抓工作落实的力度。加油站能够进一步加大抓落实的工作力度，对上级党委、上级公司及本单位的决策部署，以“敢为人先”的精神创造性抓好落实。进一步健全分工负

责抓落实制度，逢会必讲，凡事必查，使各项工作得到有效落实。

2、结合网络扩张与市场营销，充分调动销售人员的积极性，解决好绩效考核问题。按照分级管理的原则，制定加油员考核办法等，充分调动了员工工作积极性和创造性。

3、狠抓数质量管理。为了从体制、机制、教育、廉洁自律约束等全方位全过程抓好数质量工作，做好考核挂钩、实行“预赔付”和加油站长“风险金抵押”三项制度的实施，同时还加强对计量、检测器具的投入和技术人员的培训。

4、完善员工管理，严格定编定岗，有效执行中层管理人员退出机制和富余人员的压减，增强企业活力。

5、加大企业文化建设，活跃职工文化生活等方面，我们应利用各种节日如“中秋节”、“十一”、“春节”等组织开展小型多样文体活动，为丰富职工生活、构建和谐企业营造健康活泼、积极向上的工作氛围。

6、强化职工培训。抓好各岗位员工的技能培训，一方面可以分先后选送员工参加上级培训班，开阔员工眼界，解放思想。另一方面也可以加大培训力度，先后举办培训班进行为期一周的强化集训，迅速提高了广大员工的岗位理论知识和操作技能，使员工素质、工作热情普遍得到提升，使企业核心竞争力、企业凝聚力明显增强。11、作息时间的修改，公司领导及时考虑解决机关家远同志的午餐问题，改革了食堂管理办法，提高了饭菜质量，为机关人员提高工作质量提供了物质保障。

7、在抓好典型，需要用党员的先进性教育大家上，我们要及时总结公司优秀员工先进事迹，广泛推广。

对于我们经努力能够于近期办理的问题，应该做到以下几点：

1、着力打造学习型班子。需要制定公司的中心组学习制度、考勤制度，每季安排一个专题学习，使得重要文件随时得到组织学习。同时抓好领导班子成员个人学习，不断丰富学习内容，增强政治理论学习、科学文化知识与经营管理工作结合的有效性。

2、坚持一年一次民主会议，积极开展批评与自我批评，创造一种民主、和谐的氛围，相互交流，增进团结，达成共识，共同提高。

3、在提高工作效率上，我们要加大考核力度，可以通过各加油站之间相互考评、各领导人员对科室的考评，促进对员工作用的有效发挥和工作效率的提高。

4、对新任职的中层管理人员进行跟踪考察，可以加强对其工作进程的了解。

5、对大学生教育应该纳入员工培训中。

6、重视加油站的各项安全工作，再次制定了改革方案，确保工作的正常进展

对于我们需经长期努力办理的内容，我们应该坚持不懈的努力并且重视，不断提出更高要求来保障公司的整体进步。

我们公司在上级党委和省公司的正确领导下，应紧紧围绕企业的中心工作，以保持员工先进性活动为契机，以提高员工素质，加强基层建设，服务人民群众，促进各项工作为目标，深化党组织建设和员工管理，充分发挥党组织的政治核心作用和党员的先锋模范作用，进一步提高员工队伍整体素质，提升企业核心竞争力，为全市经济建设跨越式发展做出更大的贡献。

回顾下半年来的工作，我们已圆满完成年初的工作目标，并

取得了一定的成绩，但成绩应归功于全体同志的人员的共同努力。在今后的工作中，我将认真总结经验，发扬成绩，克服不足，以饱满的工作热情，团结全公司职工，开拓进取，克难奋进，为推动公司业绩作出新的贡献。

公司下半年工作计划篇二

在公司的领导及全体同仁的关心支持下，在业务的发展上取得了较好的成绩，较好的完成了公司的任务指标，在此基础上，回顾这半年年的工作经验和结合工作实际情况，制定下半年工作计划：

一、严格落实公司各项条款，加强业务管理工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在20xx年，公司将狠抓业务管理工作，提高风险管控能力。

二、规范和落实公司的服务条款，提高服务工作质量，建设一流的服务平台。我们经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务。在市场逐步透明，竞争激烈的今天，服务已经成为我们公司的核心竞争力，纳入我们公司的价值观。客服工作是这一理念的具体体现。在20xx年里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把优质服务送给每一位公司的客户。

三、加快业务发展，巩固xx市场占有率，扩大河南市场占有率。根据20xx年支公司保费收入x万元为依据，公司计划20xx年实现全年保费收入 万元，其中：计划将从以下几个方面去实施完成。

1、精心组织策划、坚决完成计划指标，为全年目标打下坚实的基础。

2、大力发展渠道业务，深度拓展xx市场，打好河南地市业务的攻坚战，有序推进，扩大和巩固河南市场占有率。

3、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点。20xx年在车险业务上要巩固老的渠道和客户，扩展新渠道，争取新客户，侧重点在发展渠道业务、车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

4、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企事业单位，对效益好，风险低的单位重点公关，与单位建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在20xx年下半年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

5、其他方面：深入抓好其他保险业务工作；加强与各保险单位的合作；积极参与各种保险的激烈竞争之中。

四、抓好队伍建设，做好员工和保险推销员工作，继续完善人力资源调配，为公司业务发展提供人力保障。20xx年在员工待遇上，工资及福利待遇在20xx年的基础上适当提高，同时计划为每个员工体检身体，每位员工过生日公司提供一份礼物，举办一些集体活动等，用的好人才，留的住人才，为20xx年的业务开展提供强有力的人力保障。

五、完善管理机制，强化执行力。今年将从制度入手，对公司的现有规章制度上、要求范围内进行修订和补充，完善以前没有完善的规章制度，使之更加符合公司经营管理工作需要。汇编成册后，发到每一个员工手中，认真学习。真正做到以制度管人，以制度办事，从而提高执行力度。有望通过我们全体员工的共同努力让公司进入一个全新的发展阶段。

公司下半年工作计划篇三

为了进一步规范完善公司的全面管理工作，也为了各项规章制度更好的落实，便于更好的配合并完成各驻勤点物业交付的各项工作任务，公司制定如下工作目标及工作重点：

保安公司下属各驻勤点分队长负责各自辖区内的所有管理工作，各分队长必须认真贯彻执行驻勤点物业与公司交付的各项工作任务，依照公司的各项规章制度进行全面管理工作，要求队员以公司配发的《保安服务标准工作手册》为工作标准，尽全力的服务驻勤点物业和业主。

公司下属各驻勤点所有队员，班、队长必须着装统一，衣帽干净整洁，除请假外出外，严禁着便装，队员不准留长发，染发，佩带奇异装饰，班、队长严格要求队员：服务热情、工作认真、文明礼貌用语，日常培训队员岗容岗姿、标准敬礼、礼貌、热情、周到的服务态度，以的形象去服务于物业和业主。

各驻勤点班、队长严格管理队员个人、生活环境、岗亭内外卫生工作，要求队员讲卫生、勤洗手、勤洗澡、勤洗衣物，多晾晒被褥，物品摆放整齐，宿舍内卫生安排队员按照值日表进行清理，注意饮食卫生，避免因生活环境脏、差而引发传染病的发生。

各驻勤班、队长对队员安全负责任，严格依照外出请假，批假制度执行，严禁队员私自外出，以免出现不必要的安全事故。班、队长工作中如遇突发事件，应及时上报物业与公司，班、队长应在第一时间赶赴事发现场，及时控制事态发展，严禁事件扩大化，严禁打架、斗殴，并积极协助物业和公司处理事件。

各驻勤点班、队长本着对物业和公司负责的态度，要求队员爱护、保护公司和物业的公共物品，班、队长对公共物品不

定期进行检查、盘点，对公共物品要登记备案，如出现人为故意破坏公共物品，当事人应照价赔偿。

各驻勤点队长加大日常培训力度，提高岗容、岗姿，日常服务标准，培训队员工作中运用文明礼貌用语，热情周到服务，力争各驻勤点培训出高水平、高标准的队伍。

各驻勤点班、队例会必须定时召开，在班、队例会中把公司的指导思想，各项规章制度和《保安服务标准工作手册》中内容贯彻到每个队员思想中，在会中表扬真、善、美，打击邪、恶、丑，总结工作中的不足之处并积极改进，各驻勤点选拔宣传员，记录会议内容并上报公司，发动队员积极投稿，宣传好人好事，利用典型的错误事例教育、警示他人。

各驻勤点班、队长尽力完成门岗收费工作，收费工作中不准出现少收、漏收、错收、不收、贪污、挪用各种费用（包括门岗备用金），健全交接班制度，做到出现问题有据可查，对停车卡的管理要严密。

各驻勤点班、队长严抓巡逻保卫工作，要求巡逻岗巡逻到位，不留死角，对重点隐患地段加强巡逻力度，巡逻岗巡逻记录和交接岗记录必须健全，巡逻岗必须认真、努力完成驻勤点物业交付的巡逻任务，争取把小区安全隐患降到最低。

班、队长除完成好各自本职工作外，要积极配合驻勤点物业和公司交付的其他特勤任务。

公司下半年工作计划篇四

为进一步贯彻落实“安全第一，预防为主，综合治理”的安全生产方针，强化安全生产目标管理和本质安全管理；并结合公司安全生产实际，特制定xx年安全生产工作计划，将安全生产工作纳入公司重要议事日程来抓。在全公司推行“全面、全员、全过程和全天候”的四全安全管理体制和本质安

全管理体系中，深入贯彻落实各项安全生产规章制度及安全职责，使安全工作做到“职责明确，警钟长鸣，常抓不懈”，为实现xx年公司安全生产目标管理而努力奋斗！

安全第一，预防为主，综合治理，全员参与，持续改进。安全生产目标生产安全死亡和1-4级工伤事故为零事故。

2. 生产设备在运行、使用过程中非正常损坏、损失事故为零事故。

3. 环保责任零事故。

4. 隐患整改率为100%。

以公司安全管理制度为标准，以安全工作总方针“安全第一，预防为主，综合治理。”为原则，以系统（部门）和班组安全管理为基础，以预防重点单位、重点岗位重大事故为重点，以纠正岗位违章指挥，违章操作和员工劳动保护穿戴为突破口，落实各项规章制度和安全责任，开创安全工作新局面，实现公司安全生产根本好转。

各单位部门要高度重视安全生产工作，把安全生产工作作为重要的工作来抓，认真贯彻“安全第一，预防为主”的方针，进一步增强安全生产意识，出实招、使真劲，把“安全第一”的方针真正落到实处，通过进一步完善安全生产责任制，首先解决领导、管理人员的安全意识问题，真正把安全生产工作列入重要议事日程，摆到“第一”的位置上；只有从思想上重视安全，责任意识才能到位，才能真正做到安全工作六到位即“学到位、想到位、讲到位、管到位、做到位、考到位”；才能深入落实安全责任，整改事故隐患，严格执行“谁主管，谁负责”和“管生产必须管安全”的原则，确保公司安全生产。

根据公司一年来的安全生产现状，确定出xx年安全生产工作

的重点单位、重点部位，完善各类事故处理应急预案，加大危险源的监控和管理力度。要严格按照《安全生产法》、等法律法规规定强化专项整治。

1. 认真开展公司级月度安全检查和专项安全检查，部门、班组每月进行一次安全检查，班组坚持班中的安全检查，并要求部门、班组领导及管理人员加强日常安全检查。

2. 加强对危险场所的管理工作，等重要部位的安全防范，做好专项整治工作。

3. 加强对岗位现场的安全管理，及时查处违章指挥，违章操作等现象，最大限度降低各类事故的发生，确保公司生产工作正常运行。

4. 对查出的事故隐患，要按照“三定四不推”原则，及时组织整改，暂不能整改的，要做好安全防范措施。

提高全员安全综合素质通过宣传、教育、创建群体氛围等手段，不断提高职工的安全修养，改进其安全意识和行为，营造安全生产的良好环境氛围，实现从“要我安全”到“我要安全、我会安全”的转变，提高工作主动性，弥补安全生产被动管理的不足。全员安全综合素质是影响安全生产管理水平的核心因素，我们要采取多种方式相结合的全面安全教育和培训工作，促进全员整体素质的提高，提升企业安全管理水平。

1. 安全培训，首先是安全意识培训，其次才是安全技能培训，而培养员工与管理层的合作态度，又被放在安全意识教育之前，也就是靠培养员工的合作态度来逐渐培养其安全意识。

2. 督促部门、班组开好安全会；适时提供安全信息和安全指导工作。使员工的安全意识不断提高和加强，做好人的本质安全管理工作。

3. 继续办好《安全生产宣传栏》和安全生产图片展览等多种形式的安全宣传教育工作。

4. 加强对员工的安全生产教育，提高员工的安全生产知识和操作技能，定期或不定期组织员工学习有关安全生产法规、法律及安全生产知识，做好新员工上岗及调换工种人员的三级安全教育，提高员工安全生产意识和自我保护能力，防止事故的发生；对特种作业人员进行专业教育和定期考试，做到100%持证上岗。

5. 认真组织学习和贯彻执行主管部门和集团下发的关于安全生产的文件精神，不断规范和强化安全生产宣传工作。

6. 深入开展好“安全月”和安全生产竞赛活动。充分利用好6月份的全国安全生产月活动，通过粘贴安全生产标语、安全专题板报、发放安全宣传小册子、树立典型等开展形式多样的安全生产教育工作，加大宣传力度，达到以月促年的目的。提高员工遵纪守法的自觉性，增强安全意识和自我保护意识；引导分厂、部门和班组建立安全文化理念，强化管理，落实责任；将安全生产与保公司稳定、和谐、发展紧密结合起来，做到安全生产警钟长鸣。

强化基层安全管理和安全绩效考核细节化管理，消除安全漏洞。我们要细化安全绩效考核项目和考核标准，强化安全激励机制，加大对重要关键岗位的安全绩效与收入挂钩力度，将安全工作重心下移，关口前移，要求把安全责任落实到每一位领导、每一个部门、每一个班组、每一位员工，真正做到安全工作全方位、全过程、全员参与，全方面覆盖，实行安全评优评先。

1. 签订安全生产责任书。根据国务院xx号文件精神和公司xx年安全目标管理工作要求，要做到“千斤重担大家挑，人人肩上有指标”，把安全生产责任切实落实到每个部门、车间和岗位及个人。实行“员工个人与班组、班组与车间（部

门)、车间(部门)与主管领导、主管领导与总经理”实行安全生产目标管理一级保一级的层层签订安全生产责任书,做到在安全工作中各尽其职,各负其责。

2. 建立完善各级安全生产绩效考核体系。目前公司考核各部门、车间一级的绩效考核体系已经建立;各部门和车间考核班组,班组考核员工个人的绩效考核体系尚未建立。为此,要求各单位在xx年元月x日前全部完成“部门(车间)和班组”两级绩效考核方案,并报公司安全部审查备案。

3. 各单位要根据国家安全生产法律法规和公司安全生产规章制度要求,并结合本单位安全生产工作实际;围绕本质安全管理体系、安全绩效考核管理和安全生产目标管理为核心,建立健全符合本单位安全生产要求的“部门(车间)和班组”两级安全生产管理制度及操作规程。

公司安全部xx年安全生产工作将继续本着“安全第一,预防为主,综合治理。”的方针,按照“谁主管、谁负责”的原则,进一步分清责任,从维护公司发展的大局出发,保持深入生产一线服好务、发扬吃苦耐劳的工作作风,严格履行公司的安全生产工作部署,控制指标,积极行动,把安全生产工作抓紧、抓实、抓好,为公司经济发展做大做强做出新的贡献。

公司下半年工作计划篇五

转眼间□xx年又过半了,回顾这半年来的工作,我在各位同事的支持与帮助下,按照公司和个人的年度计划,较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作,我对本职工作有了新的认识,而且个人工作能力也得到较大的提高。现将半年来的工作情况总结如下:

xx年根据集团知识管理积分办法,结合公司实际,调整了公司原有的km推进考核评价方案,新的积分卡更加注重考核结

果量化、过程导向化、知识创新化。通过近半年的施行，达到了较好的效果。

数据回顾：

xx年集团知识管理考核积分卡（截止5月）

说明：截止5月，集团平均分为87分，90分以上的有25家；80分以上的有34家，最低分为57分；并列100分的有14家（包含集团职能部门），黄石公司集团并列第一，华南第一。去年同期排名43名。

xx年集团知识管理考核——个人积分

说明：员工平均积分年累计为分，排名前列。

xx年集团知识管理考核——频道点击

1、培训覆盖面力求100%

xx年，集团调整了考核要求，形成了以cko频道为核心的考核机制，重点关注各工厂的频道点击、员工积分，同时也调整了cko积分办法。对此，公司也作出了相应的调整，并在3月至5月对各部门进行相关培训。通过培训，使员工明白怎样可以提高积分、怎样推荐、怎样点评、怎样使用审批流程等。各部门通过培训□km推进氛围较好，员工自觉使用km工具并达到可喜成果。

2、组织成立项目小组

3月成立qc小组，主要围绕“如何提高km积分卡在集团的排名”展开项目攻关。4月召开项目启动会议，明确责任人及活动分工。每月回顾总结，遵循pdca原则达到预期目标。通过项目攻关，我们规范了推进要求，解决了每月存在的不同问

题。

3、迎接集团km现场审计

3月底，集团企划总部刘曾、张宇童两位老师来我司现场查核知识管理推进工作，高度赞扬了我司的km推进工作，认为我司亮点很多，值得兄弟工厂借鉴，特别是流程规范、流程效率高。本次查核我司成绩为99分，为第一批查核单位。

4、参加知识管理年会，黄石公司大放光彩。

4月28日，青岛啤酒第二届知识管理精英论坛与qc成果发布会在上海松江隆重召开，姜宏副总裁等公司领导及来自各业务单位及各职能部门知识管理和qc工作者200余人共同参加了此次盛会。

在本次大会上，黄石公司集体或个人共荣获4项荣誉，着实给力。

个人荣获集团“最佳知识管理专员”荣誉称号。

本次年会上，集团高度评价我司的km推进工作，通过交流学习，其他兄弟工厂也纷纷表示赞同我司的考核思路和推进思路，对我们的工作给予了充分的肯定。

数据回顾：

xx年，通过与部门班组的沟通，发现很多员工对6s推进有抵触情绪，认为“面积越大，做得事情越多，错就越多，考核就越严重。”这种情况无形中打消了员工的积极性，特别是生产部门员工认为与优秀无缘，索性放弃。针对这种情况□xx年公司调整考核思路，引导员工“有做必有果”，班组培训、班组自查、按时整改、完成会议决议等等要求纷纷纳入考核项目，改变以往只以检查结果作为考核依据的形式，让员工

正真认识到“做得多、做得对就可以得分高”。

按照xx年制定的推进思路，各部门积极开展部门或班组自查，周自查已经成为部门的习惯。各部门均形成以部门部长和部门6s推进员为核心的自查小组，按期查核一周内部门不合格事项并督办上周整改事项。各部门或班组6s推进氛围较好，例如综合部小车班成员主动开展季度现场管理回顾工作；生产部成品库较去年改观较大，现场面貌焕然一新；工程部制冷班、配电班、财务部收发中心等区域现场有条不紊，被评为“现场管理红旗班组”；班组会议学习现场管理推进技巧，回顾现场管理存在的问题。

3、“示范点”、“现场亮点”以点带面，提升员工积极性。

公司月度查核，部门主动上报，各部门纷纷打造部门班组现场亮点，例如包装部生产现场统一有序，标示规范的员工水杯、工程部锅炉班的小改小革、人力资源部物品定置管理等。班组示范点及亮点的宣传有利的推动了部门的管理工作，提升了员工的积极性。

4、引入“现场管理优秀部门流动红旗”及“现场管理部门警示旗（蓝旗）”管理策略，鞭策部门力争先进。

数据回顾：

1、成立“包装有效工时”项目攻关小组，围绕课题进行项目攻关。3月成立“包装有效工时”qc项目小组，成员包含生产部、人力资源部及包装部成员。月度开展小组活动，按期回顾和总结月度推进工作，并解决存在问题。

2、包装部“有效工时”氛围较好，班组长学习有效公司的统计方法，有效工时数据评比落实到包装班组，班组成员每周可以查看有效工时数据。

3、有效工时管理工具指导生产，引导包装开班生产。按照生产部的生产计划，结合工时统计方法指导生产，包装部部门领导一致支持“开三班”生产。与xx年同期比，产销量增长，生产人员减少，达到了“减员增效的”目的。

e—hr人事信息管理为xx年新增职责，通过半年的学习和实际操作基本掌握了相关要求和操作技巧。

1、员工自助查询。

2、积极学习新操作手册，月度erp维护正常，集团月度查核没有出现异常。

3、参加华南区域erp人事薪酬管理培训，考试成绩名列前茅，顺利取得结业证书。

1、深入一线不够，基础工作缺少根基。对基层员工的需求情况了解少，不能及时掌握他们的相关情况。

2、管理缺乏魄力。主要体现在考勤管理上，工作滞后，致使迟到、早退现象时有发生。

3、对精细化的管理理念和工作方法缺少深刻的认识和理解。对集团推崇的较好的管理工具学习不透，研究不深，理解不全面。例如对集团包装有效工时的理解不深，导致hr绩效积分卡多次失分。

4、学习力还有待提升，关注面过窄，自己的学识、能力和阅历与其任职岗位都有一定的距离，不利于工作的正常开展。

公司下半年工作计划篇六

一、严格落实公司各项条款，加强业务管理工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是公司经营的源头，是风险管控、

实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在xx年，公司将狠抓业务管理工作，提高风险管控能力。

二、规范和落实公司的服务条款，提高服务工作质量，建设一流的服务平台。我们经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务。在市场逐步透明，竞争激烈的今天，服务已经成为我们公司的核心竞争力，纳入我们公司的价值观。客服工作是这一理念的具体体现。在20xx年里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把优质服务送给每一位公司的客户。

三、加快业务发展，巩固郑州市场占有率，扩大河南市场占有率。根据20xx年支公司保费收入x万元为依据，公司计划20xx年实现全年保费收入x万元，其中：计划将从以下几个方面去实施完成。

1、精心组织策划、坚决完成计划指标，为全年目标打下坚实的基础。

2、大力发展渠道业务，深度拓展郑州市场，打好河南地市业务的攻坚战，有序推进，扩大和巩固河南市场占有率。

3、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点。20xx年在车险业务上要巩固老的渠道和客户，扩展新渠道，争取新客户，侧重点在发展渠道业务、车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

4、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企事业单位，对效益好，风险低的单位重点公关，与单位建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在20xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

5、其他方面：深入抓好其他保险业务工作；加强与各保险单位的合作；积极参与各种保险的激烈竞争之中。

四、抓好队伍建设，做好员工和保险推销员工作，继续完善人力资源调配，为公司业务发展提供人力保障[]20xx年在员工待遇上，工资及福利待遇在20xx年的基础上适当提高，同时计划为每个员工体检身体，每位员工过生日公司提供一份礼物，举办一些集体活动等，用的好人才，留的住人才，为xx年的业务开展提供强有力的人力保障。

五、完善管理机制，强化执行力。今年将从制度入手，对公司的现有规章制度上、要求范围内进行修订和补充，完善以前没有完善的规章制度，使之更加符合公司经营管理工作需要。汇编成册后，发到每一个员工手中，认真学习。真正做到以制度管人，以制度办事，从而提高执行力度[] 20xx年是全新的一年，有望通过我们全体员工的共同努力让公司进入一个全新的发展阶段。

公司下半年工作计划篇七

承保是公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在16年，公司将狠抓业务管理工作，提高风险管控能力。

我们经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务。在市场逐步透明，竞争激烈的今天，服务已经成为我们公司的核心竞争力，纳入我们公司的价值观。客服工作是这一理念的具体体现。在20xx年里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把优质服务送给每一位公司的客户。

根据20xx年支公司保费收入 万元为依据，公司计划20xx年实现全年保费收入 万元，其中：计划将从以下几个方面去实施完成。

1、精心组织策划、坚决完成计划指标，为全年目标打下坚实的基础。

2、大力发展渠道业务，深度拓展郑州市场，打好河南地市业务的攻坚战，有序推进，扩大和巩固河南市场占有率。

3、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点。20xx年在车险业务上要巩固老的渠道和客户，扩展新渠道，争取新客户，侧重点在发展渠道业务、车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

4、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企事业单位，对效益好，风险低的单位重点公关，与单位建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在20xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

5、其他方面：深入抓好其他保险业务工作；加强与各保险单位的合作；积极参与各种保险的激烈竞争之中。

20xx年在员工待遇上，工资及福利待遇在20xx年的基础上适当提高，同时计划为每个员工体检身体，每位员工过生日公司提供一份礼物，举办一些集体活动等，用的好人才，留住人才，为16年的业务开展提供强有力的人力保障。

今年将从制度入手，对公司的现有规章制度上、要求范围内进行修订和补充，完善以前没有完善的规章制度，使之更加符合公司经营管理工作的需要。汇编成册后，发到每一个员工手中，认真学习。真正做到以制度管人，以制度办事，从而提高执行力度。20xx年是全新的一年，有望通过我们全体员工的共同努力让公司进入一个全新的发展阶段。

公司下半年工作计划篇八

销售部自20xx年年初以来，认真贯彻集团公司关于认真抓好制冷机组市场销售的指示精神，在公司领导的正确指导和管理下，销售部下大力充实了销售一线业务人员队伍并组织进行了培训，注重抓好了各重点渔港的代理制销售网络的建设和目标客户群体的巩固，全国各大渔港的代理制销售网络现已陆续建立，业务员与代理商之间的沟通、协调能力也在逐步增强，我们在对制冷机组进行市场开发的过程中，不断探索代理销售的新方法、新思路，从目前的销售情况看，我们的销售工作正承现出良好的发展势头。现将销售部上半年销售工作情况及所存在的问题作一简单的总结，并对销售部下一步工作的开展提几点看法。

目前，销售部共有业务人员9人，他们进公司的时间最短的也有3个月，经过公司多次系统地培训后，他们已基本熟悉了制冷机组的技术性能、构造以及代理制销售业务运作的相关流程。对这9名业务人员，我们按业务对象和重点进行了任务区分，在业务人员比较少的情况下，使每名业务员既当终端客户的业务员又当代理商主管，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。与此同时，销售部长在统抓全面销售的情况下，不定时的对各个分点进行实地检查督导，与代理商当面沟通，探讨分季节段的制冷机组销售工作，使销售部的工作稳步发展。

我们在总结去年工作的基础上，再加上近半年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于代理商销售队伍及业务开展的管理办法，各项办法正在试运行之中。首先制定了“管人”的《销售部业务人员考核办法》，对业务人员的考勤办法及每天的工作重点和建立的客户对象作出了明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。其次，出台了“管事”的《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上，进一步地对接到发货通知后的发货准备、发货流程、机组安装及机组安装后的运行情况等业务开展的

基本思路作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”第三制定并规范了代理销售合同。在原有代理销售合同的基础上，我们又请集团法律顾问对代理销售合同进行了再规范，在与代理商签定合同时基本没出现因合同制定而发生的迟签和不签现象。第四形成了“总结问题，提高自己”的业务办公会制度。业务人员每次出差回来后首先到销售部集中报到，由销售部长主持如开业务办公会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

从销售部成立之初，我们便站在以寻找战略伙伴的角度，和公司一道谋求制冷机组快速推进市场的方法。坚持短期效益和长远计划相结合的方向，一方面尽快寻找具有良好影响力和推广力的代理商，一方面大量的作基础性工作，深入渔港，了解掌握各地渔业的基本情况和渔民的观念、效益和保鲜需求，扩大渔民对产品的认知度，为以后全面推进市场作好铺垫。并试图以现有的价格体系磨合市场，保证公司的利益，由始至今我们一直坚持，对产品充满信心，并不计成本地努力。

工作中我们以指导代理商销售帮助代理商尽快建立起自己的销售网络为主。在建立代理制销售网络之初，我们加大了对代理商的考查力度，接待各地前来公司考察的代理商有30余人次，最终我们从实力较强的8人中选定为代理商重点考察培养对象，现已签定代理合同的有5家，其中一家为澳大利亚、新西兰总代理；另4家分别是浙江省舟山定海捷宇有限公司的特约代理商王珙；福建省厦门市得志贸易有限公司的福建省总代理商史志伟；广东省总代理商邵家儒；海南省总代理商张德峰、时丽敏。在工作中我们给代理商定任务、定期限、压担子，在业务员对其实时的督导，内勤人员不定时的电话督促下，代理商的责任心增强了，业务人员的协调能力提高了，营销艺术也得到了很好的锻炼。从近期代理商反馈的市场信息来看，各地的代理商在销售部的统一指导下，逐步建立起了各自的销售网络，对我公司的制冷机组销售前景更树立了

信心。

目前，由于全国渔业受到国际原油价格上涨的严重影响，以及渔业资源的减少、捕捞成本高、风险大，多数渔船主选择近海作业，有少数渔船主甚至停船作业，只有少数渔船主将作业区域外移，这样直接给我们公司的产品销售造成一定的影响，同时，由于少数渔船主的作业区域外移，给我们的产品推广提供了平台，另一方面，停港靠岸的渔船因出海次数少，致使用冰量少，降低了渔船主的投资欲望，但从总体来看，随着产品推广的进一步深入，渔船尾气制冷机组的市场前景非常广阔。

没有亲身使用过该产品，没有对产品提出过多的问题，许多想购买的船长邀请我们对他们的渔船进行了测量。同时，我们也同福建船检部门和个别渔业公司建立了合作意向，同福建代理商签定了两台机组的购买合同，使代理商代理我公司产品的信心更加巩固。

我们在派业务人员深入各渔港对终端客户进行产品推销的过程中，对代理商进行电视广告支持。确保了产品迅速占领市场的有利时机，真正地在代理商与渔民之间形成了天(广告)地(公司)人(业务)三网的有机结合，满足了代理商的广告支持的要求。

在针对销售速度缓慢的情况下，我们认真分析导致这种局面的原因，及时召开业务人员市场形势分析会，最终我们决定走上层路线，于是积极同省科技局、船检部门、渔业公司建立起合作关系，通过我们的协调和深入的做工作，取得了在山东石岛俚岛水产公司安装4台机组的成绩，这样一方面可以彻底的`检验机组性能，另一方面奠定了山东市场的地位，最主要的是打消了部分渔民的顾虑，为使机组在今年6月份的休渔期进行整体销售打下了基础。

公司下半年工作计划篇九

半年来，办公室在公司领导的直接指挥下，在各部门的帮助和支持下，做好统筹及上传下达工作，把工作想在前，做在前，无论是工作能力，还是思想素质都有了进一步的提高，较好地完成了公司宣传、人事管理、职工培训、档案管理、后勤服务及公司保卫等多方面的任务。办公室作为公司的综合职能部门，较好的发挥了职能作用，为公司的发展做出了应有的贡献。特别是在上传下达、为领导提供决策依据、加强公司管理以及在公司制度改革方案等方面做了大量、细致的具体工作，并取得了一定的成绩，各项工作都在有序地进行中。现就半年来的工作做一简要总结：

为了加强对人、财、物的管理，我们完善了过去的各种管理制度，突出制度管理，严格照章办事，进一步明确了工作职责，完善了公章使用、纸张使用、电脑使用、请假、值班等各种常规管理，充分体现了对事不对人的管理思想，各项工作井然有序。合理调配人员，充分整合现有工作人员，做到人尽其才，才尽其用，充分调动人员的工作积极性。最近，公司对工资进行了改革，实行岗位工资+绩效工资。明确了每个人的岗位职责，工作任务，做到分工明确，责任清晰。每个人都能从工作的大局出发，从整体利益出发，互相支持，互相帮助。大大增加了员工的责任意识，充分调动了员工的工作主动性和积极性，有效促进了公司的长远发展。

做好办公室工作，必须要有较高的理论素质和解决问题的能力。办公室工作人员要通过各种途径进行学习，为此各办公室都配备了电脑，利用网上资源学习与工作有关的知识，不断开阔视野，丰富头脑，增强能力，以便跟上形势的发展，适应工作的需要。提高了理论水平、业务素质和工作能力。

1人事档案管理，记录在厂员工的，做好新员工的入厂手续及工作情况。

2办公室对各类文件及时收集、归档，做到了分类存放，条理清楚，便于查阅；

5制定了公司纯净水领用记录，每月统计，账目清楚，一月一结。

6考勤、售饭情况。公司实行考勤、售饭一卡通系统，每月只需把考勤机、售饭机接口接入电脑，上传数据，每个月的考勤情况、售饭明细便一目了然。大大减少了工作时间，同时也为员工提供了方便，员工只需在每月定期充卡，每天便可以使用公司配备的售饭机、考勤机来吃饭、上班。提高了工作效率，体现了公司的规范化管理。

7进一步加强车辆安全管理，做好车辆的调配、使用以及维护，及时做好车辆驾驶员的年度审验工作。司机责任心强、从未发生任何安全责任事故。

8办公室走廊卫生干净、整洁，为大家营造了良好的工作环境。

四、落实安全生产责任制，定期检查，做好安全工作计划。

xx年下半年工作计划：

1进一步加强公司制度建设，规范管理。结合实际情况以及公司发展需要，为公司的长远发展，以及员工的利益。对公司制度作进一步调整，使之更加规范化、合理化。

2在搞好日常业务工作的同时，重点加强人员工作能力的提高，引导员工把创先工作化为自觉行动。

3进一步加强办公室日常管理工作，明确任务，做到严谨有序。

4做好办公用品的管理，抓好节能降耗工作。对办公用品实行定额控制。每个部门限制使用量，对没必要使用的办公用品，

进行控制使用或用其他同等功能的办公用品代替。

5进一步加强门卫管理制度，门卫人员要严格执行公司管理规定。严禁带入厂区的物品要求做到“一人一机一箱”，消除各种安全隐患。

6做好办公室节能降耗工作，此时正是空调、电扇使用高峰期，合理利用。下班后随手关闭所有电器，不断提高广大员工的节能意识，杜绝浪费现象。

7加强安全生产工作的宣传教育，使广大员工人人了解安全知识，个个熟练掌握消防器材，确保安全工作万无一失。

以上是近半年来办公室的工作情况以及后半年的工作计划，办公室工作虽取得了一些成绩，但是仍存在一些不足，管理制度仍需完善、落实力度需要进一步加大，工作的责任心和事业心有待进一步提高，在今后的的工作中，我们要认真履行办公室职责，开拓创新，把我们的工作提高到一个新的水平。进一步发扬成绩，克服不足，取得更加优异的'工作业绩。