

最新下半年工作计划 下半年的工作计划 (通用18篇)

后勤工作是保障组织正常运转的重要环节，我们需要加强对它的重视。下面是一份经验丰富的导游提供的导游工作计划范文，供大家参考。

下半年工作计划篇一

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

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

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：

2. 多于一线的家人进行交流，与他们建立友谊，以实现方便工作、丰富生活的目的；
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：

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。

下半年工作计划篇二

由于目前公司刚刚组建，员工也都是新引进的。员工之间缺乏默契、缺乏交流、缺乏了解。在这种状态下，很难让企业的内部达到最大的团结化，缺乏凝聚力。近阶段公司的行政事务要把活络公司员工之间的关系作为工作任务来干，公司各层领导应当多深入基层了解员工的需要，并给他们排忧解难，让所有员工都能真正感受到自己为润浦大家庭中的重要一员。

2. 操作培训

目前公司除了原先从上海过来的近百员工为熟练工以外，其它员工对钢厂仍很陌生。员工人数虽然日趋增多，但并未真正提高效益，主要原因也就在。这就要求我们应当加大对新进员工的培养，要加快以老带新的步伐，加大操作培训的力度。使新进员工能尽快胜任自己的工作，尽快发挥出他们的

作用。

下半年工作计划篇三

在下半年里，我将在以往的工作基础上，总结工作上的经验，寻找方法，再接再厉，以更加饱满的热情投身到工作中去，以科学发展为统领，以新农村建设为目标，以为民谋利益为根本，从以下几方面开展工作：

一、要不断提高自身的素质和业务水平，更好的为村民服务。

1. 加强各种知识的学习，注重理论结合实际，向镇、村干部学习农村工作方法，向书本学习农村理论知识，从各方面提升自己。特别是加强农村基础知识和关于农村的各项方针政策的学习，不断充实和完善自我，拓宽自身知识层面，以更好地为新农村建设服务。继续开展农村调研，深入考察，研究符合村民意愿和适合本村发展的路子。同时带头学习，大胆探索带动村里现有的干群不断转变观念，加强学习，研究市场，尽自己最大的努力为本村村民服务。

2. 参加各种实践，增强基层工作业务水平。多角度、多渠道与外界接触，积累基层工作经验，增强解决纠纷技巧。同时，更充分利用远程教育平台，及时、经常为群众提供各类信息。要不断的学习，并掌握一些先进的农业科技，形成强大的动力，切实做到想群众所想，急群众所急。

二、要做好村里的各项工作：

1. 加强基层组织建设。组织培训好广大党员干部，认真学习上级有关精神文件和党的惠民政策，提高广大党员干部思想素质和为民服务的能力，解决群众最关心热点、难点问题，做好为群众谋利，提高村支两委的凝聚力、战斗力。

2. 继续做好群众工作和村委会日常事务，推进村务公开，

贴近村民，打好群众基础，在实际工作中树立村干部良好的形象，构建和谐的政民关系，以利于各项工作的开展。继续做好以改善民生为重点的农村各项工程的建设，把群众利益放在首位，真正为人民群众做好事、做实事，切实提高农村群众整体生活质量。

3. 要更好的融入到群众中去，与群众们打成一片。下半年，将会有新的工作任务，要更多的走进田间地头、走进弱势群体、走进工作一线。要及时了解村里各项工作的动向，多向村干部和村民们学习，多与他们沟通交流，了解村里的各种问题，以便及时的解决。多走访群众，了解他们存在的困难和问题，并想办法解决；并处理群众之间一些简单的矛盾纠纷，对他们动之以情，晓之以理，循循善诱。同时，还可以多向村民们学习一些农业知识，参加一些农村的实践活动。

4. 要促进村里经济发展，需要通过项目支持，寻找适合村里发展的项目，向上争取，通过项目带动___村整体发展，如在___村五组种植核桃树的规划。大力发展农村合作经济组织，努力提高和规范养殖运作水平，增强农民群众参与市场竞争的能力，同时争取上级相关部门的支持，力争去外地参观学习较为规范的农民专业户，结合我村实际，努力提高合作经济组织的运作水平，切实降低农民的收益风险。

总之，下半年，要进一步加强学习，严格要求自己，提高农村工作本领，努力为群众做好事、办实事、解难事，为加快新农村建设步伐做出自己应有的贡献，从而不辜负上级领导对我的期望和支持。

下半年工作计划篇四

从开业至今由于员工未及时到位、以及用水、用电等方面种种原因，机器时开时停、断断续续，生产并未保持稳定、正常。另外，由于公司正处于起步状态，仍采用一班工作制，以上两点大大的影响产品的产量与质量。在近期的工作中，

公司将积极做好各方面工作，尽快使各岗位员工全部到位，并逐步实行二、三班工作制。提高车间的运作效率，并计划在8月份将公司月产量提高到6000-8000吨左右。

〈2〉 设备尽快完善到位

由于公司正处于起步阶段，虽说目前车间里生产已基本上能得到保证，日产量最高已达到270支。但距原设想的目标仍有很大差距。究其主要原因还是在设备的完善与人员到位方面问题。车间里现有的设备仍有“未吃饱、开足”的现象，也就是还有部分设备、人员未完全投入到生产当中去。还有公司的二期工程设备仍未到位，这两点大大影响了车间的产量以及人员的利用率。因此在近阶段的工作首要任务即是完善公司现有的设备，并大力引进新设备，增产、增效。

二、内部管理方面

〈1〉 降低生产成本，提高企业竞争力

降本节支这也是企业增效的一种手段。xx公司刚刚创建，各项经费开支巨大，公司各部门应从小到日常办公用品、大到生产原料着手，节约每张纸、每度电、每吨水。这点要从我们企业的每一员做起。在今后的行政工作中，我们将对员工开展降本节支的专项培训，从思想出发，让每一位员工都有一种“主人翁”意识。那样才能真正提高企业内部的凝聚力，以及与外界的竞争力。

〈2〉 强抓产品的制成率，把好质量关

强抓产品的制成率，这一工作要点并非我们润浦型钢的特色，因为这一点是任何一个生产企业都能认识到这一点。如果产品的制成率低，企业的生产成本必将增加，生产成本增加，效益自然下降。由于公司刚创建，目前公司的产品制成率并不算太高，总是保持在86%左右。在今后的工作中，我们一定

要大步提高制成率，并且要严格把制成率控制在90%以上，真正做到每公斤原料都能发挥出它的最大作用。

〈3〉完善各项制度，明确工作职责范围

“无规矩不成方圆”，任何组织的建立都离不开制度的约束，同样刚组建的润浦型钢，在制度的建立方面也须不断的完善。公司成立至今，各项规章制度、职责范围都在逐步的建立之中，但肯定有许多制度、职责，还不够完善、不够明确，这就需要我们在今后的工作中不断摸索，不断改进、不断完善。

二

下半年工作计划篇五

积极开展各种活动，督促指导各区做好农村卫生工作，加快社会主义新农村建设。

（一）继续抓好创建卫生乡镇、村、户活动

卫生创建活动，是新时期爱国卫生工作的重要载体，也是推动社会主义新农村建设的有效措施。按照年初制定的计划，积极开展创建卫生镇、村、户活动。坚持标准，实事求是，做到成熟一个命名一个，确保创建工作的质量。在此基础上，做到科学规划、合理布局、分类指导、消除空白、循序渐进、整体发展，全面推进卫生村镇创建活动。争取年内有1个镇、5个村达到省级卫生镇、村标准。

（二）搞好农村卫生改水改厕工作

积极进行农村改水改厕工作，加强部门间合作，实施农村安全饮水项目，减少农村不安全饮水人口。有条件的村镇，应大力发展集中式供水，提倡饮用水和其他生活用水分质供水。争取农村自来水普及率年底增加2个百分点。加快农村改厕进

度，积极落实项目配套经费和地方改厕经费，做好健康教育、培训和技术指导，建立专业施工队伍，按照国家标准组织实施，加快农村无害化卫生厕所建设和改造，加强粪便无害化管理，因地制宜开展农村改厕工作。力争年内农村改厕普及率增加0.5个百分点。

下半年工作计划篇六

随着行业发展，饭店业的经营理念与服务理念在不断更新，仅仅让顾客满意是不够的，还需让客人难忘。这就要求在规范服务的基础上，提供个性化服务。酒店服务讲究“想客人之所想，急客人之所急”。

服务人员要注意观察，揣摸客人的心理，在客人尚未说出要求时，即以最快的速度提供服务，就向我们常说的“刚想睡觉，就送来一个枕头”。试想顾客对这样的服务是不是难忘？部门将重点培训员工如何根据客人的生活习惯，来提供个性化服务。在日常工作中通过鼓励培养、搜集整理、系统规范和培训奖励等，使这成为员工的自觉行动，从整体上促进服务质量的提高。

1、鼓励培养：

对于工作中有优秀表现和受到客人表扬的服务员，部门会将他们列为骨干进行培养，使其服务意识和服务质量更上一层楼，立足本岗位，争创一流服务。

2、搜集整理：

部门管理人员在日常工作中加强现场管理，从一线服务中发现个性化服务的典型事例，进行搜集整理，归纳入档。

3、系统规范：

将整理的典型事例进行推广，在实践中不断补充完善，从而形成系统化、规范化的资料，并做为衡量服务质量的一个标准，使模糊管理向量化管理过渡。

4、培训奖励：

整理好的资料可以做为培训教材，让新员工一开始就了解工作的要求及学习目标，使老员工通过对比找差距补不足，以此提高员工的认识。对于工作中表现突出的员工，部门以各种形式进行表彰奖励，使员工能形成争先进、比贡献的良好氛围。商业的核心在于创造产品，酒店的核心在于创造服务。

日常服务中要求员工按照简、便、快、捷、好的服务标准，提供“五心”服务。

(1) 简：工作程序尽量简化，工作指令尽可能简单明了，意见反馈要做到简明扼要。

(2) 便：要让客人从进店到出店，处处感受到方便。

(3) 快：客人的需求要以最快的速度得到满足。

(5) 好：客人接受服务后要有“物”有所值的感受。物就是酒店产品即：服务。

(6) 五心服务：为重点客人精心服务、为普通客人全心服务、为特殊客人贴心服务、为挑剔的客人耐心服务、为有困难的客人热心服务。

下半年工作计划篇七

目前商务楼层的客房重新装修以后，给客人感觉档次较高，但房间的客用品一直未做更换，且档次一般，很不协调。打算将商务楼层的客用品更换，如：将袋泡茶更换成散装茶叶，

将卫生间用品的包装盒更换成环保袋等，以此提高房间档次。

下半年工作计划篇八

自20xx年月05月底酒店与兴源绿化公司中止合同后，外围绿化一直是由pa员工自行管理，由于缺乏技术和经验，有些绿色植物养护的不太好，加上海南今年缺雨水，已出现枯死的现象。明年将更换枯死的植物，尽量种植一些开花的植物，并在外围范围内，适当补栽一些南方果树，给酒店增添一些喜庆。现在酒店存在室内植物品种单一、档次不高的问题。明年将联系一家合适绿化公司，达成协议，彻底解决这一问题。

下半年工作计划篇九

20xx年上半年，我们积极进取，开拓创新，较好的完成了年初制定的部分工作计划，但还有一些具体工作任务没有完成好，在下半年的工作中，将认真组织力量，抓好计划的落实工作，创造性的开展工作，实现全市爱国卫生工作向优质高效发展。

下半年工作计划篇十

个人见意措施要求财务管理科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。总之在新的半年里，我会借改革契机，继续加大现金管理力度，提高自身业务操作能力，充分发挥财务的职能作用，积极完成全年的各项工作计划，以最大限度地报务于公司。为我公司的稳健发展而做出更大的贡献。

下半年工作计划篇十一

每年财务人员都要去参加财政局组织的财务人员继续教育，但是在xx年11月底，继续教育教材全变，由于国家财务部最新发布公告□xx年财务上将有大变动，实行《新会计准则》《新科目》《新规范制度》，可以说财务部xx年的工作将一切围绕这次改革来展开工作，由唯重要的是这次改革对企业财务人员提出了更高的要求。首先参加财务人员继续教育，了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。参加继续教育后，汇报学习情况报告。

下半年工作计划篇十二

严格要求前台接待处做好登记关、上传关，前台按照公安局的规定对每位入住的客人进行入住登记，并将资料输入电脑，客人的资料通过酒店的上传系统及时的向当地安全局进行报告，认真执行公安局下发的通知。同时将委派专人专管宾客资料信息、相关数据报表。

下半年工作计划篇十三

20xx上半年在欢乐中度过，在经过了一年艰苦的工作后，我们酒店客房部全体工作人员都得到了应有的回报。回顾一年以来我们的工作，可以说，我们一直做的很好！之前很多次的努力，在今天看来也是值得的□20xx年上半年酒店客房部的工作十分的顺利，得到了上级领导的赞扬！

做完20xx上半年工作总结，我们对20xx下半年有了更多的期许，希望一年胜似一年，为此，我们将以前好的方面坚持做下去，对于存在的不足，我们有深省的认识并加以改进，并在20xx下半年重点做好以下几个方面的工作：

下半年工作计划篇十四

xx年工作计划中的第一条、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心应手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的`增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

5、制订学习中的工作计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

6、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处，我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

下半年工作计划篇十五

20____下半年，我们将坚持“以人为本，服务育人”的思想，树立服务意识，提高服务技能，保证服务质量，规范后勤管理，为学校的教育、教学工作提供有力后勤保障。

一、后勤工作计划中的工作重点

- 1、做好学校后勤安全工作。
- 2、加大校产管理力度，不断完善校产管理制度。
- 3、做好寄宿生管理工作。
- 4、进一步加大校园环境与卫生管理工作力度。

5、加速学校基建工作、食堂、球场。

二、工作措施

1、本学期继续加大校舍校产的检查、维修、保养，环境绿化等工作，力求为师生创造一个优雅的学习、工作环境。

2、做好宿舍安全保卫工作，督促宿舍卫生，健全考核制度

3、协同教导、大队部等部门，利用黑板报、晨会课、升旗仪式讲话等形式，向学生进行爱我校园、爱护公物的教育活动。

4、加大总务处的日常检查及每周一次班级卫生、包干区的抽查力度，同时协同行政值周、医务室、学生监督岗等相关人员，扎扎实实地抓好卫生工作。每天的卫生检查情况做到及时公布上墙，对存在问题要及时指出，限时纠正。

5、加强校园巡视，对发现有安全隐患的校舍、建筑物、体育器材等作及时彻底的维修、排除。

6、加强门卫的职能，外来人员来校要登记，同时做到在学生离校期间对校园进行巡视检查。

7、全体后勤人员必需树立师生利益、家长利益至上的服务观，把师生、家长的合理需求作为开展工作的出发点和归宿，想师生、家长所想，全心全意为师生和家长服务。

8、加大总务后勤工作计划的群众路线力度，动员、组织全校师生民主参与、民主管理、民主直辖市、民主决策，参与后勤管理。

三、物尽其用，发挥设备功能

1、为使学校现有校产校具发挥其最大效益，要鼓励、提倡师生们大胆地、经常地去使用，真正发挥设备的“育人”功能，

做到物尽其用。

2、鼓励使用的同时，还需加强管理，对使用情况、设备情况以及借还手续都要实行严格登记，避免不必要的人为损坏、遗失等。

下半年工作计划篇十六

目前前台接待员对前台增销这方面的操作基本上已熟练掌握□20xx年前台增销虽然取得了一定的成绩，但离酒店的要求相差很远，主要源于散客客源太单一。现在的主要客源都是客人自己上门定房。怎样争取回头客，以现有的客源带来更多客人，是我们的重点工作。

（一）对于初次入住的客人要求谁接待谁负责。

接待员在接待客人后要跟踪服务到底，即自客人办理入住手续开始，由谁负责接待的，那么客人住店期间就由谁负责跟踪服务，其他员工配合做好服务工作。具体工作内容：

1、在给客人办理入住手续时，接待员将自己的工号与工作电话留给客人，告诉客人若有什么需要可拨打电话，随时可以为客人提供服务，若方便请客人留下名片。

2、客人到房间后，可致电房间征询一下客人的意见对房间的安排是否满意（视情况），欢迎客人提出宝贵的意见。

3、客人住店期间，可将酒店的最新活动和地方的最新动态通知给客人，并邀请其参加。迎合客人合理的需求，为客人提供服务。

4、确定客人退房时间，安排行李员为客人下行李，客人在前台结帐时，主动征求客人意见，请客人为我们提出宝贵的意见和建议，祝福客人一路平安。

5、客人退房第二天，根据客人名片上e—mail地址给客人发一个邮件，问候客人并感谢客人选择我们酒店，欢迎客人下次光临。

6、节日时给客人寄一张贺卡，送一声真诚的祝福，邀请客人到我们酒店做客。

（二）对于回头客到店，在接待客人时适时介绍酒店最新动态，推销我们的特色产品，以最快捷的时间为客人办理入住手续。

通知服务中心，电梯间迎接客人，并可通知餐饮部给客人配送果盘。将客人入住的信息反馈给其他消费场所（如餐厅），使客人到哪里，酒店员工都能用姓氏称呼客人。节日时或酒店有最新活动时，给客人寄一张卡片，邀请客人到酒店做客。

（三）员工工资调整方法。

1、员工工资基数为500元，技能工资为100元和200元，根据员工的考核成绩做工资调整，成绩好的技能工资就高，可达200元，往下就是100元，成绩差的只能领基本工资500元。

2、部门根据员工日常表现、业务技能、综合能力等方面，每季度对员工进行一次考核，考核成绩公布于众。拿技能工资的员工若在考核中成绩不理想，达不到技能工资的标准，工资即可调整到500元而无技能工资。

3、技能工资的员工若在一个季度出现三次有效投诉，即使考核成绩优秀，也不允许继续享受技能工资。

4、技能工资的员工若连续三个月不在工作岗位，如病事假、孕假，员工不享受技能工资

（四）领班工资调整方法。

1、领班工资基数为1100元，岗位工资为200元和400元，根据领班的考核的成绩，相应的做岗位工资调整。

2、根据领班的业务水平、员工培训、团结协作、综合能力等方面每季度进行一次考核，连续三次考核最差的领班，取消领班资格。

3、连续三个月不在工作岗位的领班，只享受基本工资。

以上各项计划的实施，需要全体员工的共同努力，需要其它各兄弟部门的协助与配合，更需要店领导的鼎力支持，我们的计划才能得以落实，希望明年我们再回顾20xx年的工作时，收获的不仅是信心满满，还有丰硕的成果。

20xx年，我们有着更多的期待！虽然时间总是漫长的，但是等你走过之后才会发现，其实并不是那样的，只要努力去做了，就不会有遗憾□20xx上半年我们做的很好，所以在20xx下半年，我相信我们还是会做的更好，这是毋庸置疑的，相信我们的明天会更好！

下半年工作计划篇十七

新的一年，新的开始，保安如何制定下半年工作计划呢？下面是本站小编收集整理的安全下半年的工作计划，欢迎阅读。

一、安全检查要点

安全检查的形式和方法有各种各样。从检查的时间上分，有节、假日检查，季节性检查和定期检查。从检验范围上分，有自我检查、联合检查、互相检查和不定期的抽查等。

开展安全检查的程序，有四个阶段。

- 1、准备阶段，组织检查力量，制定检查计划、目的、要求、检查方法。
- 2、检查阶段，按照检查的目的要求，深入被检单位，以看、听、问的方法进行认真细致的检查。
- 3、整改阶段，对发现的隐患、漏洞和不安全因素，研究整改措施，及时解决。
- 4、总结阶段，写出检查报告，报告上级领导，备案存查，对检查中发现的重大问题及时解决。

二、治安灾害事故预防要点

- 1、搞好宣传教育。要利用各种机会，采取各种形式，向店员进行教育，提高店员维护和遵守规章制度的自觉性，保证安全。
- 2、领导和店员认真落实安全责任制，做好安全防范工作，切实防止治安灾害事故的发生。
- 3、坚持安全检查，堵塞漏洞。要定期或不定期对管区公共场所易燃、易爆、危险物品和“五防”安全防范工作进行安全检查，发现不安全的问题，应及时协同有关部门加以解决。
- 4、及时总结超市各部门的预防治安灾害事故的经验，对好的部门和个人给予表扬和奖励。对已经发生的治安灾害事故，要认真查清事故的原因，判明事故性质，对制造破坏事故的犯罪分子要严厉打击，对玩忽职守的直接肇事者要报告上级，分清情况给予处理。

三、聚众斗殴处理要点

成帮结伙聚众斗殴，对超市危害很大，一旦发现和发生这类

事件，就要采取果断措施处理解决。其办法是：

1、抓住苗头，及早发现，解决在萌芽阶段。凡是成帮结伙聚众斗殴的，总是事前互相串联，纠集人马，准备工具或约定斗殴时间、地点，这些前兆只要我们在日常工作中注意收集、观察，把耳目搞灵，事先是可以发现的。发现有聚众斗殴的迹象，就要迅速组织力量，加强防范，掌握动向，及时做好充分瓦解和疏散工作，把事件消灭在萌芽之中。

2、发生这类事件，要立即报告，迅速组织人员赶赴现场，及时制止。对未斗殴起来的要驱散，对正在斗殴撕打的要责令或强制他们放下械具，停止武斗，发现伤者，要及时送往医院抢救治疗。

3、聚众斗殴事件平息后，应留住双方事主，并组织人员对参加斗殴的逐个登记，逐个进行调查核实，查清斗殴原因，进行调解，或送交公安机关处理。

四、保护盗窃现场要点

盗窃现场的保护方法，除在外围现场设岗，不准无关人员进入外，重点是保护好犯罪分子经过的通道、爬越的窗户、打开的箱柜、抽屉等，现场保护人员不准从犯罪分子进出通道通行。对被打开或破坏的锁头，爬越的院墙和窗户，盗取财物的箱柜、抽屉都要妥善保持原状，以免留下新的痕迹，对撒落在地上的衣物、文件、纸张和作案工具等物品，一律不准接触和移动。还要注意现场周围有无犯罪分子徘徊逗留、坐卧的地方以及车辆或其他运输工具等痕迹，如有也要加以保护。

五、超市营业区保安监控要点

1、掌握活动于商场范围的客人动态，维护商场区域的秩序，注意发现可疑情况，并及时报告。

- 2、重点保护珠宝柜、银行、古董柜等。
- 3、提高警惕，防止以购物为由进行扒窃、盗窃或诈骗财物。
- 4、收银员应认真验证钞票、信用卡，防止使用假货币、假信用卡套购、诈骗。
- 5、营业柜内商品(包括展示陈列商品)由本柜营业员负责保护，原则上“谁主管，谁负责”。

单位的安全防范工作，维护工厂的治安秩序，力争达到“让客人完全满... 为了加强管理，增强保安员的安全意识和服务理念，进一步提高保安员的安全防范能力和服务水平[]20xx年要在公司经理和周队的领导下，围绕公司的总体目标，认真贯彻“安全第一、预防为主”和“内紧外松”的工作方针，始终坚持“群防群治”和“人防技防相结合”的工作路线，全面推行“谁主管、谁负责”的安全责任制，积极做好客服单位的安全防范工作，维护工厂的治安秩序，力争达到“让客人完全满意”的服务目标，为公司创造良好的经营管理环境。具体工作计划如下：

- 1、从内部管理入手，提高保安综合素质。建立目标管理责任制，层层分解落实工作任务，有效地解决干与不干、干好与干坏都一样的被动局面，起到鼓励先进、鞭策后进的作用。制定全年工作目标，将各项任务分解落实到各班组及员工，使人人有目标、有任务，个个有压力、有动力。
- 2、努力提高业务素质，增强处理突发事件的能力，培养一支纪律严明，作风顽强的保安队伍。首先、做好思想工作，加强业务培训，培养员工吃苦耐劳和爱店如家的思想。各级班队长人员要融入队员中，和队员一起训练，以便发现问题，有针对性地解决问题。其次、增强服务意识，提高为客服务能力。在工作中要尊重客人，主动向客人打招呼，主动礼让。再忙也不能怠慢客人、忽视客人，必须用心服务，注重细节，

追求完美。第三，必须注重策略，理解客人，尊重客人。对待客人的无理要求或无端指责，要采取引导和感化的方法，不能和客人发生正面冲突。教育员工从心里明白我们所做的一切，都是为了客人的满意。

共2页，当前第1页12

下半年工作计划篇十八

继续巩固发展创建卫生城市活动，提高城市的现代化管理水平，大力开展健康教育，增强市民的卫生文明意识，促进文明城市建设，继续抓好以巩固发展国家卫生城市为重点的城市卫生管理工作，深入开展城市环境综合整治活动，为创建国家园林城市、文明城市做出新的贡献。

（一）进一步发挥职能作用，促进城市卫生的长效管理。

1. 充分发挥组织管理职能。按照年初制定的工作计划，根据不同季节不同时期的'工作任务，适时筹备召开各种会议，制发文件，部署任务，提出要求，抓好落实。在实施卫生综合治理、除四害、卫生宣传教育、卫生检查评比等活动中，都要充分发挥组织作用，确保各项任务的完成。

2. 充分发挥协调职能。在工作中，充分运用协调手段，处理好各组织之间、部门之间、人员之间的关系，使之相互联系，积极配合，密切协作，以达到预期目标。根据市爱卫会各委员部门的调整，重新制发爱卫会各委员部门的职责分工，做好协调工作，使其在城市卫生基础设施建设和城市卫生管理各个方面，全部达到全国爱卫会新颁布的《国家卫生城市》标准。继续协助建委抓好垃圾的密闭存贮工作，增加垃圾转运站的数量，解决部分群众倒垃圾难的问题，争取在全市建立统一的、无缝隙覆盖的环卫保洁机制。

3. 充分发挥检查督导职能。在具体工作中，从宏观、全局和

整体要求出发，对各主管部门和单位落实爱国卫生计划的情况，依据标准进行监督、检查和效果评价，肯定取得的经验，找出存在的问题，提出改进工作的建议。加强对市容环境卫生和单位卫生的暗访检查和督导，贯彻执行《山东省爱国卫生工作条例》，严格标准，文明服务。

（二）继续抓好爱国卫生先进单位创建活动。

继续抓好国家级和省级卫生先进单位创建活动，组织搞好摸底、调研、指导和市级验收，年内创建3个省级爱国卫生先进单位，进一步提高市级爱国卫生先进单位的质量。