

经理年度工作计划(汇总8篇)

通过制定顾问工作计划，可以更有条理地处理工作，避免忽略重要的事项。以下是一份市场营销部门的销售工作计划，供大家参考借鉴。

经理年度工作计划篇一

我叫xx来自营业部的一名普通的理财经理。此次参加竞聘，竞聘xx职务。

一、个人竞聘优势

个人有以下几点优势，具体如下：

第一，对油竹和油竹支行的了解。油竹有华侨中学，油竹小学，幼儿园，其中还有我的母校青田中学等，随着油竹的发展，近年来一些政府部门已陆续迁入，一些新兴社区已逐步建成，如：锦竹，芝竹，绿洲，侨中，侨兴等小区。此外，伴随着油竹近年来的发展，经营在油竹这块沃土上的各类企业数目，也不断增多。如：聚宝渔具，包装公司等。油竹正如它的名字竹子一样，挺拔向上，茁壮成长，也给我们油竹支行的发展带来了巨大的空间。

第三，具有良好的工作心态和充沛的工作精力。无论工作有多繁重，我始终都是以百分之百的责任心投入到每一天的工作中；脸上总挂着灿烂的笑容，怀着奋斗之心，感恩之心去完成每一天的工作任务，认真做好每笔业务，真诚对待每位客户。同时，为了提升自己的工作能力，不管白天有多忙有多累，个人总是会抽出时间来及时“充电”，强内功，提技能，朝着七个一级能手这个目标，不断努力。

二、任职后的工作计划：

三是做好营销工作。协助做好营销工作是我目前的本职工作，在工作中，我努力做好营销工作，简单明了地向客户讲解金融理财产品，并主动跑出寻找客源，挖掘潜在客源，如：主动向自己身边的亲朋好友宣传理财产品，对有理财需求的客户，主动上门，答疑解惑等，多年来顺利的完成了各项营销任务。

经理年度工作计划篇二

一、1-5 月工作总结

1、精心做好公共服务和特色为农服务

截至 5 月 15 日，我局共发布专题气象服务 17 期，特色农业气象服务专题 4 期，森林防火周报 27 期，政府决策服务短信 46 期，其他服务短信 92 期，气象科普宣传 16 次，电台专题“民生气象，服务民生”15 期，电话连线养殖大户和乡镇农技人员 16 人次；实地农业调研 4 次，报纸宣传报道 1 次，电视新闻报道 4 次。今年 1 月，**区东山镇气象信息员俞仕福获 20xx 年气象服务贡献奖，被中国气象局授予“20xx 年百名优秀气象信息员”称号。

2、积极配合做好汛期准备工作

为顺利渡汛，按照市局汛期检查的要求，完善汛期的各项制度、流程和预案，积极组织人员从汛期组织、综合业务、应急处置和设备保障四方面进行汛前自查，做好汛期准备工作，确保设备正常，顺利渡汛。

3、积极组织 世界气象日活动和防灾减灾宣传

候行动，我局加强组织领导与其他单位协调联动，积极开展气象科普进校园活动。3 月至 4 月，我局与**实验小学、**中心小学、**区**实验小学联合开展“气象科普进校

园”暨**区气象局首届气象阅读节活动，向学校赠送《难以捉摸的气候变化》、《暴雨洪涝》、《人与气候》等气象科普图书及宣传材料五百余本。323世界气象日和防灾减灾周期期间，我局通过 led 显示屏发送气象防灾减灾宣传标语，在“**气象”多媒体信息显示终端上播放防灾减灾宣传短片，并在学校悬挂气象防灾减灾展板，积极组织学生参加我局举办的“全球变暖”科普讲座，观看气象科普视频，通过现场提问等方式进一步宣传气象科普知识。今年 323 对外开放日，我局共接待 90 多人，赠送气象科普材料 180 多份。

4、继续推进“太湖流域气象生态环境综合监测系统建设”。

5、依法实施行政许可，积极抓好防雷安全管理工作

规范行政许可各项工作，对区重点项目实行绿色通道，特事特办，受到了群众的好评。截止 5 月 15 日□20xx 年共受理图纸项目 59 个，办结行政许可核准 44 件，发放防雷装置验收合格证64 张，联合竣工验收 15 次。

6、扎实推进党建工作，加强文明创建力度和水平。

为了更好的推动基层党建的发展，保持基层党建的活力，我局努力做好入党积极分子的培养工作。并积极申报**区十佳基层党建工作品牌的创建，全力打造“民生气象，服务民生”服务品牌，积极推进气象现代化，服务地方经济社会发展和百姓生活。

将创建市级文明单位为工作重点，不断加强文明创建力度，全面提高全体职工的思想道德和科学文化素质。年初，我局前往**镇**村、**镇**湖社区分别开展“三级三联”20xx 年春节走访慰问和贫困薄弱村挂构帮扶活动，为困难户送去慰问及新春的祝福。同时，我局还积极完成文明单位在线、气象志愿者、社区共建等活动，并及时整理创建电子台帐，不断提升文明创建水平。

二、下半年工作打算

- 1、精心做好公共服务，加强对服务工作的总结，为做好森林防火、夏收夏种、汛期、秋收秋种以及国庆等法定长假等的气象服务打下良好的基础。
- 2、加快**生态站的观测场、水上观测平台和北斗雷达的安装、采购和实施进度，做好十二五项目资料的收集、整理和归档。
- 3、根据区文明办的要求，做好市文明单位的迎检准备工作，对照**市文明单位建设重点工作考评标准，查漏补缺，争取顺利完成创建任务。
- 4、加强财务、内控管理，进一步完善财务制度，根据财务大检查的要求对本单位的财务工作进行自查整改。
- 5、扎实开展党风廉政建设，根据区委区政府的安排做好“四联双提”、“三级三联”、“三访三促”、“助学帮困活动”、“助残捐款”、“党员关爱帮扶行动”等主题活动。

月工作计划篇 2

一、十月工作总结

- 1、每周组织贵阳公司例会以及行政部例会：让每个人都能开始做总结和计划，能够有计划的开始工作。会议时大家也都会相互进行工作沟通，提出总结的问题，共同找到解决方案。

经理年度工作计划篇三

遵循有限的资源和人力集中在最适合公司的客户上面，最快最直接开展工作，因此，总体工作思路为：

- 1、熟悉产品工艺及施工工艺，发挥华宇的系统优势；
- 2、做标干工程，高品质、高工艺；
- 3、发展战略合作伙伴，适用于大客户、政府项目；
- 4、维系好相关政府责任部门关系。

xx办事处部门目标：

8000万，分摊到业务x万/人；分摊到季度，每季度完成x万。

1、任务及重点突破方向酒店式公寓

1. 1重点客户放在近半年内要确定外保温材料的公建项目，米上高层。

1. 2以xx的系统优势打开市场，带动其他产品的销售。

1. 3与相关部门的友好维系，如质监站、节能办、建材协会等。

2、具体计划内容：

2. 1了解政府的政策力度，建材协会、节能办的相关备案手续。

经理年度工作计划篇四

我是20xx年3月份到项目，正值工程的初期，万事开头难，在新的工作环境和地方特色下，对各项规定要求都需要逐步适应，各项工作还是显得有些杂乱无章，特别是资料，由于前期各类资料格式和要求不太固定，资料整理遇到了很大的困难。但是在xxx的带领下，我们把握干好本职工作这个大方向

不变，尽快适应新的工地环境，明确业主和监理的规定及要求，到主线试验室做的较好的标段学习和交流经验，熟悉每个工作面，把每项工作一点一点的捋顺，到4月中旬，试验室各项工作基本进入正轨，各项工作也按部就班的展开。在监理、业主、质检站、公司等上级单位的检查中，试验室都顺利通过了考察。期间，在试验室工作中出现的最大问题是两次混凝土质量控制未严格把关、不细致，一次出现在墩柱浇筑，一次出现在预制t梁浇筑，这两次教训告诉我们，不管在什么时候，试验室对工程质量的控制都丝毫不能懈怠，每项工作必须做到细致入微，绝不能拿工程质量开玩笑。

20xx年，试验室共完成如下各项检测：混凝土配比验证8个，压浆配比验证1个，砂浆配比验证2个，土工标准试验验证8个，路基工程抽检578次，混凝土强度抽检992次，水泥抽检35次，粉煤灰抽检15次，砂抽检99次，碎石抽检105次，石灰抽检4次，钢筋原材抽检102次，焊接及机械连接抽检158次，外委试验31次。

在20xx年，试验室内部员工在工作中都能互相协助、尽心尽力，安排的各项工工作都能较好的完成，在生活中，各同事间也能相互关心，相处的相当融洽。但是，对个别员工的不自律行为没有能够严格的管控、人员分工不是十分明确也是管理中存在的问题。

3、与项目部各部门、工区协作方面。

20xx年试验室在和各职能部门、拌和站的协作方面都相当不错，但和路基工区、桥区的沟通中存在一些问题，主要是没有能够很好的、及时的沟通，这也是试验室工作今后要必须改善的一方面。

4、与监理及中心试验室沟通方面。

在工程初期，在与监理和中心试验室沟通方面，试验室基本

没出现太大问题。但在20xx年下半年，在与监理及中心试验室沟通方面，出现了一些问题，导致了一些工作不能及时展开甚至影响工程进度的程度，这也是接下来要急需改善的一方面。

20xx年工作已经结束，迈入20xx年，项目工程进入最关键阶段，工期紧、任务重、难度大，而试验室人员又是重新调配，所以，我们必须打起精神，尽快投入到今年的大干之中，对于20xx年，试验室的工作计划如下：

1、保证试验室工作正常开展要尽快完成的工作。

第一、在3月6号以前要完成c40泵送□c50钢纤维□c55现浇混凝土配合比的审批。

第二、尽快将去年计量局标定仪器的检定报告拿回。同时，在一个星期之内，要将未做标定的回弹仪拿到太原计量研究所进行标定。

第三、在一个星期内，同材料部、拌和站到石料厂查看石料生产情况，对今年的碎石进场质量做严格控制，杜绝类似20xx年进场碎石经常不稳定的情况发生。

第四、组织试验室新进人员进行培训学习，在半个月以内保证室内试验和内业资料这块新进人员能拿下。

第五、由于施工混凝土配合比控制这一块对工程质量起到至关重要的作用，又加之20xx年的经验教训，试验室要在近期之内新进一名能较好的控制混凝土施工配合比的有证试验员，保证在今年工程的最重要环节不出问题。

2、试验室人员安排及管理。

第一、试验室人员到齐以后，要明确分工协作，合理安排，

不能出现一闲皆闲、一累皆累的情况，要合理调配、劳逸结合，保证所有人员在工作时都能有充足的精力，不能出现疲劳应战，避免因此而造成工作中的疏忽。同时，在管理中，要多考查、严要求，严格杜绝试验员出现消极工作的情况，工作期间绝不能出现未经请示便私自离开工作岗位的现象。

第二、保证试验室人员内部交流学习不缺失，组织人员在闲暇时间多学习上进，激励他们积极取证，努力提高自身综合素质，这样能避免一个萝卜一个坑，在特殊情况下，每个人都能顶上去，保证试验室工作的正常开展不出现间断现象。

3、与项目部各部门、工区团结协作方面。

今年进入工程的最关键阶段，工程的安全、质量、进度不是个别部门能完成的，这些都需要各个部门、工区的协作，齐心协力才能做到最好，所以，作为试验室，我们会极力配合各部门、工区保证一线的安全、质量、进度，出现问题及时沟通，多理解、多交流，团结就是力量。20xx年试验室一定要和整个项目部团结成一个整体。

4、与监理和中心试验室沟通方面。

同监理和中心试验室搞好关系是目前试验室急需解决的首要问题，外部不乱，内部才能安心顺利的开展工作，有问题，找原因，尽快解决问题，同时，也不能一味的对监理和中心试验室言听计从，试验室要有自己的原则，原则就是严格按照项目领导制定的方针计划走，保证工程质量不出现问题的情况下必须推动工程进度，只要不是原则问题，不能因为外部的阻力而使工作无法进展。

当然20xx年的工作中还出现了一些比如资料出具不及时、有时工作效率不高等问题，这些都是20xx年必须要改进和提高的地方。新的一年，试验室出现了新的变化，也迎来了新的挑战，我们会相信通过我们试验室全体人员的共同努力，一

定会把试验室工作做的越来越好，使试验室工作上一个新台阶，给项目领导、公司和业主交上一份满意的答卷。

经理年度工作计划篇五

要在原有的生产基础上，引进新设备，扩大再生产。我认为只有改进生产流水线，采用最新的生产工艺，变原有的手工操作为主为机械化生产才能适应现代市场经济对家俱的时尚需求。年内，生产部要投资购进一批最新生产设备，提高生产效率和工艺水平，提高产品质量，降低工人的劳动强度。技术部人员要走主动出击，进行市场调研，采取“走出去，请进来”的办法，依靠人才，寻求技术上的新突破，彻底改变过去产品单一，市场狭小的局面，开发设计出满足各个层次消费水平的新颖独特、风格靓丽的产品来，争取更大的市场份额。

市场和顾客永远是我们的上帝。我们要有长远的目标，要选择精兵强将，组成市场调研队伍，要力保“旧阵不丢”“新地还要”和“出嫁的姑娘还是娘家人”这样一个硬道理。旧阵是我们的老客户，新地指要开发的的产品，要继续推行“客户满意”工程。

1、细分客户群。销售部门要加强客户群的细分工作，要开动脑筋，在服务上不断推陈出新，维护老客户，发展新客户，做好客户关系工作。

2、建立服务质量投诉机制。经营生产部门应制订并落实客户投诉的处理程序，客户对于设计和服务的意见和投诉，要及时响应，积极沟通，迅速改进，给予客户满意的答复。

1、大力推行《生产管理操作守则》、《质量管理操作守则》等一系列管理制度，加强对质量的流程控制，保证产品质量和对客户的服务质量。

2、鼓励技术创新和技术研究，形成技术优势。要努力把公司具有比较竞争优势的产品做得更好，同时，要不断创新，不断探索，在其它产品上延伸与扩展公司的比较竞争优势。

3、树立并落实“兴中出品”的概念，进一步提升品牌的美誉度。加强团队协作，提升整体的设计质量和水准，让“兴中出品”成为市场上真正一流的品牌。

1、保持经营、管理、文化理念的高度统一。进一步完善分支机构的管理，确保华森文化和理念的延续和扩展。

3、在管理上要协同作战，加强沟通、交流和人员的统一调配，真正体现一盘棋思想，协同运作。

要加强学习，互相交流，相互促进，提升整个公司的知识水平和知识结构。加强执行力建设，保证公司战略目标的实施与贯彻。要开动脑筋，从不同的角度、不同的工作岗位中寻求更好的途径与更好的解决方案，提高管理和服务效率，适应市场与客户日益增长的要求。

经理年度工作计划篇六

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

站在这里，面对朝夕相处的领导和同事，我心情非常激动，同时，也充满了感激和希望。首先感谢领导和同志们过去对我的培养和帮助，感谢支行给了我这次难得的展示自我、检验自我的机会，在这里参加营业部经理的竞聘演讲，使我有机会实现自己的人生理想！无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高，使大家更多地了解我、支持我。相信这次竞聘将是我今后人生

中的又一个大的转折点。

面对竞聘的营业部经理岗位，刚才几位竞聘者已作了非常精彩的演讲，使我在为他们喝彩的同时也倍感压力。不过，竞聘个人部副经理这个岗位，我想自身如下特点和优势：

第一，我具备良好的思想品质和爱岗敬业、甘于奉献的精神。年的工作经历，无论是在哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。具备了吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，严于律己、诚信为本的优良品质，实事求是、求真务实的工作作风。这些都是做好营业部经理岗位工作的基本要求。

第二，充满激情的年龄优势给我带来了充分的自信。我今年35岁，对于从事营业部经理工作来说，我具有较好的年龄优势，即我有健全的体魄、充沛的精力；有年轻人特有的朝气与投入工作的激情；有只做不说的性格、雷厉风行的作风；有无私无畏的风骨、敢抓敢管的魄力；有特别能吃苦、特别能耐劳，朴实无华的品格；有不畏艰难、扎实肯干、执着追求的韧劲和敢于竞争、拼搏进取不计成败的秉性。这些，都使我对工作充满激情与自信、对未来充满憧憬和希望。更重要的是，我接受能力比较强，对新业务比较敏感，能够创造性地开展工作，并且有信心，有决心，也有能力在领导的正确领导下，圆满完成上级分配的各项任务。

第三，我具备营业部经理的工作经验。我担任营业部经理已有年，老实地讲，在金融体制改革不断深化，银行业竞争日趋激烈的形势下，要保持我行各项业务的稳步发展，将是一项长期而艰巨的任务。因此，我把坚持开展以客户为中心的优质服务作为其重要手段，在创造良好的社会形象的同时，要求业务人员提高工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务。年以来的岗位磨练，也练就了我娴熟的业务能力，这些，都有利于今后工作的开展。

第四，具备较强的严谨的工作作风，认真的工作态度。银行工作关系到的是经济利益，也是一项要求非常严格的工作。来不得半点马虎，严谨的工作作风，认真细致的工作态度是对一个银行人员的最基本的要求。我始终坚定不移地认为，严谨的工作作风和认真的工作态度同等重要，尤其对于我们金融服务行业，更是如此。

第五，思想进步，政治坚定。年来我时刻以党员的要求约束自己的言行，服从党的领导，听从单位安排，积极参加单位组织的各项活动。在银行工作，做到政治坚定、清正廉洁，在日常行为中严格要求自己，以积极向上的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，本份做人，踏实做事，力求做一个高尚、纯粹的人。

第六，积累了较多的人脉资源。我担任营业部经理的时间并不算太长，但这几年来我一直保持着优质服务的理念，坚持“微笑服务”，想客户之所想，急客户之所急，得到了广大客户的一致好评。现在，我与许多客户都还保持着联系。

第七，具有较强的沟通营销能力。营业部的工作需要与客户打交道，这么多年来工作，我不断锻炼自身的沟通营销能力，并总结出需要注意的几点：诚实的态度，热情的笑容，明朗的声音，自然的动作，精通的业务，我具备的这些能力，都有利于今后工作的开展。

假如我竞聘成功了，我将会从平时的工作态度及工作质量开始。俗话说的好，态度决定一切。没有好的工作态度，就没有好的工作质量。在工作中，严格要求自己，认真做好本职工作，当好领导的参谋和助手，协调好各部门之间的相互关系。对待工作有敬业精神，工作踏踏实实，时刻为银行着想，在平凡的工作中体现自己的价值。再就是自己要主动学习，加强自身的修养。一是业务方面，包括银行方面的知识及日常业务的处理，特别是关于营业方面的学习。二是个人素质方面，包括自己的工作态度、习惯、心态等方面。工作中遇

到问题虚心向同事请教，只有不断的学习，才能适应不断变化的市场环境，才能更好的完成自己的工作。发现问题及时纠正、及时处理，提高工作质量，少说多做，用具体的行动和效果来说明能力。

一是强化一个观念：就是强化发展的观念，用发展的思路想问题、用发展的眼光看问题、用发展的措施解问题，紧跟当今世界金融的发展潮流，不断学习新观点，注入新思维，创造新方法，实现新突破。

二是树立两种意识：一种意识是服务意识。服务是我们事业的基础，也是我们事业更快更好发展的前提。任何时候都要树立以客户为中心的经营理念，想客户之所想，急客户之所急，用优质的服务吸引、壮大客户群体，实现经营目的。另一种意识是管理意识。科学严密的管理是企业健康发展的保证，也是减少漏洞、规范经营的必由之路。只有通过科学先进管理手段，才能建立起廉洁高效、勤政务实、勇于进取的员工队伍，才能实现降低管理成本，向管理要效益的目标。

三是提升三个水平：第一个水平是理想信念水平。带头树立正确的人生观和价值观，树立银行的发展就是个人的发展，银行的明天就是个人明天的新观念，把为银行奉献作为一种职责、一种骄傲、一种追求，不断激发员工的凝聚力和创造力。第二个水平是工作水平。作为一名领导干部，任何工作都要思考在前，计划在前，既要立足当前，又要着眼长远，分清轻重缓急，有的放矢，努力以最小的投入获取最大的效益。第三个水平是业务水平。要紧跟时代的发展，应对日益激烈的市场竞争，就必须不断努力学习新知识，掌握新技能，适应新需求，以过硬的业务，为银行发展服务。

以上是我竞聘的主要工作优势与措施，如果领导和同事们信任我，我将不负众望，与大家把银行工作做得更好；如果落聘，说明我还有不足，我将会更加努力，深刻反省，取长补短，服从组织安排、调剂。我将带着希望，用信念和知

识的双翼，在银行行业这方广阔的天空中，展翅飞翔！

或许各位领导和同仁会给我一次实践的机会，我会尽最大的努力给大家一个惊喜！

经理年度工作计划篇七

2021年是酒店争创预备四星级旅游饭店和实现经济腾飞的关键之年。因此进一步提高员工素质，提高服务技能是当前夯实内力的迫切需求。根据酒店董事会关于加大员工培训力度的指示精神，结合本酒店实际，我拟在2021年度以培养“一专多能的员工”活动为契机，进一步推进员工培训工作的深度，努力做好2021年的全员培训工作。

以饭店经济工作为中心，将培养“一专多能的员工”的主题贯穿其中，认真学习深刻领会当今培训工作的重要性，带动员工整体素质的全面提高。

当前酒店员工服务技能及服务意识与我店四星级目标的标准还有很大的差距，主要体现在员工礼节礼貌不到位，对客服务意识不强，员工业务不熟等方面。

2021年度的员工培训以酒店发展和岗位需求为目标，切实提高员工认识培训工作的重要性，积极引导员工自觉学习，磨砺技能，增强竞争岗位投身改革的自信心，培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍，努力使之成为新时期不断学习、不断提高的智能型员工。

纪律是一个团体范围正常工作和生活所必须遵守的行为规则，是提高部门战斗力的有效保障。古人云：“无规矩不成方圆”。所以，总办要搞好2021年的全局性工作，必须要以严格的组织纪律作保障。组织纪律要常抓不懈，部门负责人要带头，从自己管起，彻底杜绝违纪违规现象的发生。部门员工的言谈举止、穿着打扮要规范，努力将总办打造成酒店的

一个文明窗口。

1、美化酒店环境，营造“温馨家园”。

严格卫生管理是确保酒店环境整洁，为宾客提供舒适环境的有效措施。今年，我们将加大卫生管理力度，除了继续坚持周四的卫生大检查外，我们还将进行不定期的检查，并且严格按照标准，决不走过场，决不流于形式，将检查结果进行通报，并制定奖罚制度，实行奖罚兑现，以增强各部门的责任感，调动员工的积极性，使酒店卫生工作跃上一个新台阶。此外，要彻底搞好防蝇灭鼠灭蟑工作，目前，正值鼠蟑的繁殖高峰期，我们要加大治理力度，切实消灭蝇蟑鼠等虫害。

花草是美化酒店、营造“温馨家园”不可缺少的点缀品，今年我们与新的花卉公司合作，加强花草的管理，要求花草公司定期来店修剪培植，保持花草的整洁美观，并根据情况即时将花草的花色、品种予以更换，力求使酒店的花草常青常绿，常见常新，给宾客以温馨、舒适之感。

2、创新宿舍管理，打造员工“舒适家园”

宿舍的管理历来是一个薄弱环节，今年我们将加大管理力度，为住店员工打造一个真正的“舒适家园”。为此，一是要有一个整洁的寝室环境，我们要求宿舍管理员搞好公共区域卫生，并在每个寝室设立寝室长，负责安排督促寝室人员打扫卫生，要求室内清洁，物品摆放整齐，并对各寝室的卫生状况进行检查，将检查情况进行通报。

第二要加强寝室的安全管理，时刻不忘防火防盗、禁止外来人员随意进出宿舍，实行对外来人员的询问与登记制度，以确保住宿员工的人身、财产安全。

第三要变管理型为服务型。管理员要转变为住宿员工的服务员。住店员工大多是来自四面八方，初出家门的年青人，他

们大多年龄小，社会经验不足，因此，在很多方面都需要我们的关心照顾，所以宿舍管理员要多关注他们的思想情绪变化，关心他们的生活，尤其是对生病的员工，要给予他们亲情般的关爱，使他们感受到家庭般的温暖。

1、加强酒店办公用品、服装及劳保用品的管理

我们将参照以往的有关标准规定，并根据实际情况，重新梳理，制定各部门的办公用品、服装及劳保用品的领用年限与数量标准，并完善领用手续，做好帐目。要求按规定发放，做到帐实相符，日清月结，并对仓库物品进行妥善保管，防止变质受损。

2、加强车辆乘车卡及电话的管理

建立车辆使用制度，实行派车制，严禁私自用车与车辆外宿，并加强车辆的油耗、维修管理以及车辆的护养，确保酒店领导的用车及用车安全。对乘车卡和拨打长途电话也要实行严格的管理及登记制度，防止私用。

1、要提高文件材料的写作水平与质量，及时完成酒店各种文件、材料的起草、打印及发送工作，要加强档案管理，建立档案管理制度，对存档的有关材料、文件要妥善保管，不得损坏、丢失。

2、及时宣传报道酒店典型事迹，加大对酒店的宣传力度，大力宣传酒店在三个文明建设中涌现出的先进典型，极力推介酒店，树立良好的酒店外部形象，提高酒店知名度。

新员工入职培训每月开展一至两次(具体情况视新员工人数而定)，时间安排避开部门营业的高峰期，入职培训以一周为一个周期，每天利用下午14：00-16：30进行培训。

培训后人事部将进行考核，考核结果将作为员工转正的依据。

新的一年，总办全体员工将以新的起点，新的形象，新的工作作风，在酒店的正确领导下，与各部门紧密配合，团结一心，为酒店的发展与腾飞而努力奋斗！

经理年度工作计划篇八

中图分类号：G712 文献标识码：A

1 课程定位

《仓储管理实务》是物流管理专业的核心课程，该课程从了解仓储活动入手，研究如何管理才能以最低的仓储总成本提供满意的客户服务。在物流管理专业课程体系中，《仓储管理实务》的先期课程有《物流管理基础》、《物流市场营销》等，后续课程有《运输与配送管理》、《供应链管理》、《物流采购管理》、《企业物流管理》等，《仓储管理》在整个课程体系中起着承上启下的作用。如果把物流系统比作一棵树的话，仓储就相当于这棵树的根，所以该课程教学效果的好坏，将直接影响到学生未来业务能力的提高和职业生涯的发展。

2 课程内容设置依据

通过对北大荒物流、完达山物流的调研，我们理清了仓储企业或仓储部门相应的职业岗位有：仓库管理员、接货员、商品检验员、拣货员、信息处理员、仓库主管、仓储部总经理等岗位，对各岗位技能和职业素养进行了分解，考虑到学生毕业首先从最基层做起，而进入工作岗位的最基本条件是要有物流师从业证书和仓管员从业证书，因此在课程设计时还结合了《仓储从业人员职业资质》和《物流师国家职业标准》中涉及的与《仓储管理实务》课程相关的内容。

遵循学生认知规律，以学生的就业为导向，以职业岗位要求为依据，以仓储岗位为主线，紧密结合职业资格证书中仓储

管理的知识和技能要求，打破传统的章节教学模式，按照不同的岗位层次设置课程内容，确定教学项目和教学任务。

3 课程内容的选取

按照从准仓库管理员到仓库管理员再到仓库主管最后晋升为仓储企业总经理的岗位递升顺序将《仓储管理实务》课程设置成仓储作业岗前培训、仓储业务操作、仓储库存控制、拟建新仓库、仓储经营管理五个教学项目，然后按照仓储企业的实际业务需求又将每个教学项目分解为若干个教学任务。

仓储作业岗前培训

新员工进入仓储企业后，首先进行仓储相关业务的岗前培训。让准库管员了解仓储、了解仓管员的素质要求、了解并学会维护相关仓储设备，了解仓储货物的性能。以此为依据我们设置学习项目一：走进仓储，为了体现任务引领，走进仓储又下设五个任务。即：仓储基础知识认知、仓储作业人员基本素质认知、仓储设施设备认知、仓储对象认知、仓储单证认知。其中“仓储作业人员基本素质认知”是学好《仓储管理实务》课程要实现的最终目标。“仓储设备认知”能为提高下一个教学项目“仓储业务操作”的效率打下基础。因此将这两个任务定为仓储作业岗前培训的重点内容。

仓储业务操作

经过项目一的“岗前培训”后，员工便要开始进入仓储业务操作环节，进行收货、存货、发货等仓储作业。这也就是《仓储管理实务》课程项目二：仓储业务操作，按照仓储作业的先后顺序，结合执业资格考试，在教学过程中将此模块分解成四个任务，即：入库作业、在库作业、出库作业、仓储信息作业。此模块中对应的工作岗位有商品接运岗、商品检验岗、商品储存岗、商品分拣岗、商品盘点岗等基层作业岗位。让学生学会商品接运、商品检验、商品堆码苫垫、商

品储存保管、商品分拣、商品盘点、出库复核和交接等基本操作技能。

库存控制

学习仓储管理的目的是在了解仓储基本业务的基础上，研究如何以最低的库存满足客户的仓储需求。因此设置《仓储管理》课程项目三：库存控制，以降低企业库存成本。按照需求类型的不同将库存控制技术分为abc库存控制技术□mrp库存控制技术□jit库存控制技术、确定需求下的库存控制和随机需求下的库存控制等五个教学任务，学生若能学好并完成以上的教学任务，将来肯定能为企业降低库存，提高仓储效益。此模块内容较为复杂，没有良好的业务基础和较高的职业素养很难完成，因此此模块所对应的职业岗位为库管员的晋升岗位仓库主管。

拟建新仓库

仓库位置和内部规划是否合理关系到企业商品的流通速度和费用，直接影响到企业的客户服务水平和仓储运作效率，最终影响企业的利润。假设仓储公司规模扩大，需要新增一个仓库，有着仓库管理员、仓库主管经验的仓储员工还应该进一步提升自己的工作能力，设计出一个合理的仓库建设方案。于是我们设计了学习项目四：拟建新仓库。结合着助理物流师资格考试在此模块设置了仓库选址、仓库总体规划、仓库作业区规划三个教学任务。首先根据客户分布、交通运输、自然环境等因素选择合理的仓库位置，使之既能满足客户需要又使得总成本最低。然后对仓储作业区、辅助作业区、行政生活区进行规划布局，使各区域的位置合理并和仓库总面积保持适当比例。尤其是仓储作业区规划，要根据商品类型不同将仓库分为若干个货区，然后再将货区分成不同的货位并对货位进行编号，以便于存取货物，提高仓储作业效率。

仓储经营管理