# 最新酒店年度工作计划书(23篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-08-25

*制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!酒店年度工作计划书篇一一、指导思想以全面落实科学发展观为指导，以...*

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**酒店年度工作计划书篇一**

一、指导思想

以全面落实科学发展观为指导，以实现个人价值与企业价值的和谐统一为最高宗旨，以转变观念为突破口，积极融入企业和谐发展的历史进程中;以加强学习为根本，加速提升岗位技能水平;以遵章守纪为重点，努力确保人生安全无隐患;以勤奋工作为主攻方向，树立刻苦钻研的敬业精神;以拓展兴趣爱好为追求，不断提升个人综合素质。以崭新的战斗姿态，崭新的精神风貌、崭新的工作作风促进企业实现建设精品化矿井的战略目标而努力奋斗。

二、工作目标

蓝图绘就，目标确定，关键在于抓好落实。为使目标如期实现，要切实做好以下四方面工作：

一、转变观念，明确奋斗目标。

俗话说“意识反应态度”、“态度决定一切”，心态的好坏直接影响着一个人对工作的态度。因此，面对新的工作岗位，新的工作环境，今年要突出做好两个方面的工作：

(一)加强认识，转变工作角色。

面对当今世界严峻的经济形势，今年当务之急必须做到“一个转变，一个认清”，即转变工作角色，认清工作形势。为此，一方面要加强认识，提高意识，要从大局意识出发，站在可持续发展的高度上，牢固树立”三百六十行，行行出状元”和“既来之，则安之”的观念，警惕“今天工作不努力，明天努力找工作”不良后果;另一方面在思考问题，处理事情时，必须跳出以前的思维方式，摆正自己的位置，树立全局意识，切实转变工作角色，积极融入企业发展的大潮中。

(二)实事求是，重建职业规划。

目标就是方向，有了前进的方向就有了奋斗目标。因此，一方面要本着实事求是、适当超前的原则，重新建立职业发展规划，制定出未来三年的发展目标，然后将三年发展目标逐年、逐月进行分解，让自己对职业成长有一个清晰的目标，随着目标的攀升与实现，努力实现因能择岗、因长择业，因绩提升，促进综合素质的不断提升;另一方面要把目标植根脑中、牢记心中、常念口中，从而使自己目标明确，不断鞭策自己，并力争做到三月一回顾、半年一小结、一年一总结，确保目标不流于形式，促进各项目标顺利进行。

二、加强学习，提升个人素质

学习是历史使命，是时代要求，选择学习就是选择进步，忽视学习就是忽视进步，放弃学习就是放弃进步，要把学习作为终身任务和长期实践的行为贯穿个人工作的始终，要通过学习达到“身强体健”。因此，要从三方面着手：

(一)加强思想政治学习。

思想政治一直是我国国家企业的优良传统，随着社会的发展，人们的思想越来越活跃，更善于观察问题，分析问题，思考问题。作为一名新世纪的青年，更要自觉加强思想政治的学习，使自己更好的服务于企业，服务社会。因此，要积极做好以下三方面：

一要加强邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观的学习，运用马克思主义的立场、观点和方法来端正自己的世界观、人生观、价值观，在学习贯彻的深入、深度和深化上下功夫，增强贯彻唐安煤矿各项政策、文件和规章的自觉性和坚定性。

二要积极投入到企业打造本质安全型矿井，建设现代化精品矿井，争做自主保安型员工的大潮中来，围绕企业创建和谐矿区的目标，积极进行个人品德教育活动，进一步加强职业道德、社会公德、家庭美德和个人品德的教育学习，努力强化自己的敬业精神，不断提升个人修养和岗位奉献精神。

三要积极抵制不良社会风气的侵蚀，树立敢于同落后思想斗争的勇气，培养健康高雅的生活情趣，努力维护唐安煤矿积极健康、安定祥和、融洽和谐的生动局面。

(二)始终牢记安全教育。

煤矿行业作为一种高危行业，安全始终是我矿发展的头等大事，没有安全就没有发展，要想推动发展首先得推动安全发展。因此，作为一名井下工人，要思想上高度重视安全工作，严格按照企业安全发展的要求，尊章守纪，强化决不违章蛮干、向三违隐患宣战，认真圆满完成生产任务;要积极通过煤矿的“井下文化长廊”、“安全知识考试”、警示案例教育以及班前会等一系列卓有成效的教育活动来宣传教育强化安全生产意识，促进自己由“要我安全”到“我要安全”的自觉转变，争做一名优秀的安全型唐矿员工。

(三)强化岗位技能学习。

岗位技能是企业员工发展的生命线。要做一名合格的员工起步必须加强和提高自己的岗位技术水平。为此，首先要进一步明确工作职责，按照队班领导对自己工作的安排，尽快熟悉自己的工作和职责，熟悉队班内各项规章制度，明确工作要求;其次要结合实际深切领悟集团公司党政的发展规划和决策部署，明确工作任务，进一步提高工作的主动性和自觉性;第三要向“书本学、向师傅学、向同事学、向领导学”和通过唐矿“互帮互助”等活动，虚心听取大家的指导和教育，而且要善于学习、勤于思考，在干中学、学中干，明确工作的运行和处理问题的程序，做到守纪律、知程序、明内容、讲方法，学于用、知与行、说与做的统一，同时要采取多途径和方式加强与各级各类人员的交流和沟通，确保各项交流畅通无阻;第四要不折不扣地参加集团、煤矿和队班组织的各项安全知识与技能培训，积极参加检测评估，完成培训任务，保证培训质量;同时还要充分利用业余时间自学充电，真正做到干中学，学中干，活到老，学到老，逐步培养终身学习的良好习惯。

三、勤奋工作,积极回报企业。

立足本职,踏实工作不仅是员工回报企业的最根本方式，而且也是员工责任意识的重要体现。唐矿是一个企业，同时也是一个事业，做事业先做人，做人和做事是一致的，做人和做事，要对得起社会，对得起企业，对得起自己的良心。唐矿是一个发展中的企业，它为员工铺设了成长的道路、搭建了成才的平台、奠定了成功的希望。因此，只有踏实工作，才能创造业绩，只有艰苦奋斗，工作才会不是一句空话。无论在任何时候都要坚持刻苦钻研、勤奋工作，都要坚持谦虚、谨慎、不骄、不躁。不论什么时候都应以饱满的热情，充沛的干劲投入到生产工作中，切切实实履好职，踏踏实实干好本职，常怀感恩之心,这样才能推动企业和个人实现和谐健康发展。

四、拓展领域，实现个人价值。

自我价值与社会价值相结合，是人的社会本质的必然要求。只有个人为企业多做贡献，才能更多获得企业的尊重和满足，才能更好的实现自我价值。目前，唐矿的深化改革和强劲发展为我们实现人生价值创造了难得的发展机遇，创建现代化精品矿井的热潮为员工施展个人平台提供了广阔的发展平台，我们要本着对岗位高度负责的态度，紧紧抓住发展机遇，充分施展个人才华，真正以朝气蓬勃的精神状态创造性的做好自己的本质工作。因此，首先要密切关注唐矿发展、及时了解唐矿信息，通过网络、报刊、电视等新闻媒介，敏锐把握各项方针政策动向，保持工作的主动性。其次是要树立高尚的品格，做到眼界宽广、胸襟广阔、淡泊名利、甘于奉献、坚持原则，努力展现“人人代表唐矿形象，处处体现唐矿风采”当代矿工的良好风貌。三要充分挖掘个人特长，积极参与企业文化宣传工作,并在方针政策、规章法纪、制度程序范围内，为提高工作效率、工作质量，工作方法等方面积极作出新的探索，在自己的工作岗位上创造性地开展工作，积极参与煤矿的各项历史进程，不断丰富自己的知识结构和才干，努力实现个人价值和企业价值的完美统一。

平凡的事业承载新的希望，宏伟的目标开启新的梦想。面对新的工作、新的挑战，新的起点、新的机遇。我相信：有唐安煤矿各级领导的正确领导,有广大工人师傅的教育和帮助和自己的不懈努力，我一定会成为一名优秀的唐矿员工，唐安煤矿也一定会在建设精品化矿井的伟大进程中不断开创辉煌而灿烂的美好明天!

**酒店年度工作计划书篇二**

今年以来，公司在董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作进行了全面铺开，“”品牌得到了社会的初步认同。总体上说，成绩较为喜人。为使公司各项工作上一个新台阶，在新的年度里，公司将抓好“一个中心”、搞好“两个建立”、做到“三个调整”、进行“四个充实”、着力“五个推行”。以下是本公司的年度工作计划：

一、切实完成年营销任务，力保工程进度不脱节

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现

20xx年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。按 所签协议书，该任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20xx年的基础上，将进一步扩大广告投入。其目的一是塑造“”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

二、全面启动招商程序，注重成效开展工作

1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。 为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

3、明确招商任务，打好运营基础

xx项目一期工程拟在今年底建成，明年元月将投入运营。因而，厂家、总经销商、总代理商的入驻则是运营的基础。我们不能等米下锅，而应军马未到，粮草先行。今年招商入驻生产企业、总经销商、总代理商、医药商业代理机构等任务为300家。由策划代理公司与招商部共同承担。

4、做好物流营运准备，合理有效适时投入

医药物流不同于传统医药商业，它要求医药物流企业不单在医药交易平台的搭建、运输配送能力的提高、医药物流体系的配置上有别于传统医药，更主要的是在信息功能的交换适时快捷方面完全实行电子化管理。因此，新的年度，公司将与市物流研究所进行合作，签订合作协议并按合同协议履行职责。为使公司营运走向市场化，公司拟成立物流部，拟制定医药物流系统的营运方案，确定设施、设备构成因素，运营流程、管理机制等。该工作在董事会的同意安排下进行。

三、以能动开发员工潜能为前提，不断充实企业发展基础

企业精神“三生万物，以人为本;和合求实，科学求真”决定了xx品牌的打造，xx集团的建立，必须充实基础工作、充实各类人才、充实企业文化、充实综合素质。新的一年，公司将在“四个充实”上扎扎实实开展工作。

1、充实基础工作，改善经营环境

公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做到位，做得细微，做得符合工作标准。小事做细，细事做透。务实不求虚，务真不浮夸。规范行为，细致入微。通过做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准，由办公室制定的公司《工作手册》确定，要求员工对照严格执行。为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督，公司在新的年度由办公室承办编制《工作动态》，每半个月一期。

2、充实各类人才，改善员工结构

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。20xx年，公司将根据企业的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳愿意服务于各类人才，并相应建立专业人才库，以满足xx集团公司各岗位的需要。

3、充实企业文化，改善人文精神

企业文化的厚实，同样是竞争力强的表现。新的一年，策划代理公司在进行营销策划的同时，对于文化的宣传等方面，亦应有新的举措。对外是 xx品牌的需要，对内是建立和谐企业的特定要求。因此，文化的形成、升华、扬弃应围绕xx企业精神做文章，形成内涵丰富的xx企业文化。

4、充实综合素质，提高业务技能

xx集团注册后，有着不同专业的子公司，也有不同的工作岗位。员工能否胜任工作，来源于个人的综合素质、业务技能的提高，亦与整体素质相关。新的年度，办公室应制定切实可行的员工培训工作计划，包括工程类、物流类、医药营销类、地产类、物业管理类、酒店宾馆类等，并逐季度予以实施，使员工符合企业的工作岗位要求。

四、以强化企业管理的手段，全面推行公司各项制度

现代企业的一个重要特征，就是制度完善、齐全，执行有据，行之有效。企业靠制度管人，而不是“老板”管人。为使公司管理有序进行，员工自觉成为真正“xx人”，公司将推行绩效考核制、推行责任追溯制、推行末尾淘汰制、推行绩效工资制、推行各级责任制。通过“五个推行”，把员工锻造为符合企业要求的一流的群体。

1、推行绩效考核制，以日常工作为考核内容

绩效考核是国际流行的企业管理形式，公司要求每个员工坚持登记《绩效考核手册》，公司定期对员工考核手册进行检查。考核等级的评定，主要以如期如质完成本职工作，遵守纪律等为主要考核内容。方法为领导考核、交叉考核、员工考核等，以客观评定每个员工工作的优劣。员工《绩效考核手册》每月由办公室负责检查。

2、推行责任追溯制，以提高员工的荣誉感和责任心

责任追溯是落实岗位责任制的重要方法，也是对事故根源防漏堵缺的可行良策。公司将制定责任追溯制(包括奖励赔罚制度等)。强化措施，分明奖罚。即可以责任到人，又能避免无据推论、“钦定”责任，使员工树立荣誉感，增强责任心。

3、推行末尾淘汰制，以提高企业市场竞争力

企业的生存发展，除市场客观环境外，很大程度取决于员工的个人竞争力。只有把员工打造为特别能工作，特别富于创造力、特别富于团队精神的群体，才能在市场竞争中立于不败之地。因此，要符合这一要求，公司必然推行员工末尾淘汰制。其方法以考绩为依据，综合考评员工的工作能力、工作表现。按考评等级，实行末尾淘汰。

4、推行绩效工资制，充分保障员工权益

对绩优效高的员工给予增资励，对绩劣效低的员工给予降级，这是绩效工资制的核心要素。公司在新的年度将制定绩效工资标准，实行绩效工资制。通过绩效考评考核，对表现优良、工作成绩优异的员工进行增资;对表现平平、工作效能低下的员工给予降资甚至淘汰，以使企业永远充满活力。

**酒店年度工作计划书篇三**

为使公司能有计划地开展各项内外工作，做到有条不紊，特制定本年度工作计划。

一、xx年度工作的指导思想

坚定不移地贯彻执行党在物业管理方面的政策、法规、着力抓好公司的内外部管理，积极参与“同建同治”，创建文明和谐小区，打造物业小区亮点，坚持“文明、和谐、健康、发展”的小区建设理念，谋求公司的长足发展。

二、加强公司内部管理，完善各项规章制度

1、完善公司的劳动管理、财务管理、维修资金使用管理、档案管理制度。

2、用制度管好人，用好人，做到在制度面前人人平等，提倡“认仁为贤”反对“认人为亲”。

三、搭架子、建班子、明确职责

1、搭好公司、管理部、财务部、安防部、项目部、管理处、客服中心的机构架子。

2、选定各部、处、中心的主要负责人，形成至上而下的管理链。

3、明确董事长到客服中心主任的各自工作职责，做到分工合作，职责分明。

四、加强员工队伍建设，提高全员职工的思想业务素质

1、新招员工必须按招聘条件择优录用。

2、新招员工实行一星期的岗前培训，岗前培训合格转入试用期，试用合格正式录用，签订劳动合同。

3、每月对员工进行一次专业技能培训;每季度进行一次法律、法规、消防知识的培训;年度进行一次综合性培训。

4、择优选送员工外出参观学习、培训。

五、夯实基础、打造亮点、取信业主、长足发展

1、坚持“以诚待人、取信于人、时时想人、处处为人”的服务理念，一切以业主的利益为重。

2、坚持“以人为本”的做事理念，关心、爱护公司的每一位员工，不断提高和改善职工的工资、福利待遇，激发全员职工的工作热忱，增强公司的凝聚力。

xx年，公司员工总数增加到24人：(保安10人、保洁8人、维修电工1人、管理人员5人);工资福利人平每月1800元。

3、做好电梯、门禁、化粪池、排污管道、墙体渗漏、监控等设备设施的维护维修和改造工作。

xx年，公司计划上述费用列支7万元。

4、加强公共照明、用水、消防用水的管理以及设备设施的维修维护管理，节能降耗。

xx年，公司计划上述费用列支4.5万元。

5、加强低值易耗品和办公用品、业务费用的管理，励行节约、反对浪费。

xx年，公司计划上述费用列支1.5万元。

6、做好税费申报、证照年检、折旧费测算等工作。 xx年，公司计划上述费用列支4800元。

7、做好园林绿化的养护，并将小区绿化园林从单一的绿逐渐改造成四季常绿且花果飘香的综合性园林，给业主打造一个个世外桃园。

xx年，公司计划上述费用列支2万元。

8、把书香苑打造成物业小区真正的亮点，改善1-5栋业主的居住环境：

一是改造好书香苑配电室傍边的排污管，防止造成小区内的严重污染。

二是将五栋后面和5栋到2栋间的边缘空地及4栋到1栋间的边缘空地进行有计划地硬化，扩展小区业主的停车空间和活动空间，亦可起到净化环境、防盗作用。

三是着力办好小区宣传栏，每季度出刊一次;同时开展小区内的文体活动，活跃业主的文化生活，增强业主的身体素质。

xx年，公司计划上述费用列支5.5万元;20xx年再投入5.5万元，完成书香苑的上述改造工程，打造保靖物业小区真正的亮点。

把金域龙湾的物业小区都变成亮点，这是公司为之奋斗的目标。

9、调整人员结构，提高公司的管理水平和服务质量。 xx年，公司的保安、保洁、维修服务的满意率要达到百分之九十五以上;公司管理人员和员工的平均年龄在20xx年的基数上降低5个百分点;大中专比例占到员工总数的百分之六十;文体活动爱好者占到员工总数的百分之四十;公司配备专业的电梯、电工维修人员，为小区业主提供全方位的日常服务，改善服务态度，提高服务质量，杜绝安全事故的发生。

公司对管理人员的基本要求是：必须具备高中以上学历，具有独立解决和处理问题的能力，大公无私，能维护公司形象和利益;对员工的基本要求是：必须具备爱岗敬业精神，勤劳奉献，具有较好的思想业务素质，服从安排，听从指挥。

10、团结奋进，谋求发展

xx年，公司计划在现有物业小区的基础上，再按管2到3个物业小区，创办一个实体，抓好有偿服务(业主个人出资维修部分、邮件寄存、广告业务等)，着力巩固现有物业小区的成果，谋求公司的长足发展。

以上年度工作计划，经业主委员会审定，再交公司管理人员会议讨论通过后实施。

**酒店年度工作计划书篇四**

一、加强组织领导

镇政府成立由镇长罗健勇为组长，镇武装部部长王锋、派出所所长何志宏为副组长，经济发展办、社会事务办、农业服务中心、国际化社区建设推进办、综治办、安监办、工商所、卫生院为成员的食品安全工作领导小组，领导小组办公室设在安监办，如发生食品安全等级事故，做好应急处置工作，同时向市食品安全委员会报告。

二、明确职责

(一)安监办负责组织食品经营、餐饮单位负责人、个体工商户进行食品安全知识培训和食品安全日常工作，并会同工商所进行食品安全日常巡查。

(二)与各社区、食品生产(加工)小作坊、市场管理委员会、中(小)学、幼儿园签订食品安全责任书;严查整治无证无照经营户和小作坊，每季度至少巡查1次;督促企业建立健全自检制度，开展违法使用非食用物质和滥用食品添加剂违禁药物定性检测工作;强化餐厨垃圾管理;严格市场准入把关，加快生猪产品质量安全可追溯体系建设;加强农村群宴管理和种养殖业监管，保证辖区内无重大食品人身安全和健康事故。

(三)社事办、卫生院将定期组织流动厨师进行群宴知识学习和食品安全知识培训。

三、落实信息报送

镇设食品安全信息联络员1名，食品安全监管工作信息按月报送不少于1篇，组织4次以上专项整治活动。落实信息员，负责食品安全信息报送工作，报送内容和要求主要包括本系统、本部门企业食品安全工作动态，监督检查信息，食品人身安全和健康事故和突发事件信息。

四、健全工作制度

切实抓好工作检查落实，为深入做好我镇“食品放心工程”，实现本系统食品安全目标监管工作，将采取经常性检查与突击性检查相结合的办法。经常性检查，组织相关职能部门，按季开展不少于一次的检查活动，每逢重大节假日期间，加强值班，开展食品安全检查。专项整治检查，主要是重点、热点、难点工作和食品安全专项整治行动的开展。

五、加大监管力度

镇食安委和镇食安办认真履行组织协调的综合监管职能，各监管部门各司其责，在加强日常巡查和整治上加大力度、采取切实有效措施，有效杜绝重大食品人身安全和健康事故的发生，强力促进成都市食品安全示范县创建工作。

20xx年，镇党委，政府将食品安全工作早已列入重要的议事日程，保障食品安全经费。在党委、政府的坚强有力领导下，加强食品安全监管，将食品安全工作提升一个新台阶。

**酒店年度工作计划书篇五**

一、人员调配管理

本年度重点做好新兴工业园投运期间的人员调配工作。

1、根据公司新的体制设置及人员定编，抽调部分优秀管理人员及生产骨干到工业园工作，使技改项目投运后，能够正常的安全经济运行。

2、根据公司各部门、单位人员岗位定编、缺编情况，随时作好调配工作。及时、准确下达人事调令和人事指令，力争使人力资源达到最佳合理配置。

二、劳动合同管理

做好劳动合同的签订、解除及劳动合同档案管理等工作。本年度重点做好xx年6月30日194人劳动合同到期员工的续订工作。针对本次续签工作，在今年劳动合同管理工作的基础上，需进一步运作新的管理办法，对生产工人及其他工作人员拟采用中期(2年)、短期(1年)合同，对部分人员采取不再续签合同的管理办法。

三、人事考核评价

为进一步加强对员工在一定时期内工作能力等方面的评价，正确把握每位员工的工作状况，建立公司正常、合理的人事考核评价制度，从而为员工的奖惩、晋升、调整等提供客观依据。根据公司目前生产经营状况，制定人事评价制度，进行人事考核评价。对不合格人员实行在岗试用、待岗培训或转岗，以保证员工队伍的高效率、高素质。

四、奖惩管理

结合公司实际，对在生产、科研、劳动、经营管理等方面，成绩突出、贡献较大的，分别给予奖励。对有违反劳动纪律，经常迟到、早退，旷工;完不成生产任务或工作任务的;不服从工作分配和调动、指挥，或者无理取闹，聚众闹事，打架斗殴影响生产秩序、工作秩序和社会秩序等情况的员工，分别给予行政处分或经济处罚。

五、人才储备工作

根据公司现状，结合先进企业的管理经验，参加全国性或区域性的大型人才交流洽谈会，直接引进高层次、高学历人才获得技术过硬、品德优秀的人才队伍。拟在xx年招聘应届大学本科生10名左右，专业主要有：热能与动力专业5-7人，电气专业2-3人，化学专业2-3人。

六、员工职称评定、职业资格证年审工作：

随着对人才资源的进一步重视，职称评定等项工作已得到社会的普遍承认与重视。

1、做好xx年度公司员工申报职称工作的办理，重点做好申报初级及中级职称人员的手续办理。

2、做好公司员工职业资格证书的年审与办理工作。按照劳动部门要求，做好职业资格证书年审工作，同时根据实际适时做好职业资格证的申报及办理。

七、其他人事管理工作：

1、做好员工季度劳保及劳动用品发放及管理工作，及时做好员工劳保用品的补充及相关制度修订工作。

2、做好员工人事档案材料的收集、整理建档工作，保证档案的完整性、齐全性、保密性;

3、严格按照公司规章制度，认真办理员工的辞职、辞退、除名、开除退厂手续。严格退职手续的办理，做好退职员工钱、财、物的交接监督，不留后遗症。

**酒店年度工作计划书篇六**

一、指导思想

以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，严格执行发展党员“十六字”方针，继续以“公推、公示”为主渠道，以发展生产一线、特别是能带头致富的优秀青年知识分子入党为重点，加大从外出务工青年中培养入党积极分子的力度，使全镇党员干部的结构和整体素质有大幅度的改善和提高，不断增强党员队伍的影响力和凝聚力，始终保持队伍的先进性，为基层组织建设及全面建设小康社会提供强有力的组织保证。

二、工作目标

全年计划发展党员25名，其中35岁以下、高中文化程度以上的优秀青年占发展总数的75%以上，生产一线的优秀青年占发展总数的75%以上，妇女占25%左右。并按照党员数1：5的比例充实入党积极分子储备库，使全镇入党积极分子储备达125名。

三、工作重点

20xx年，我镇党员发展工作的重点：一是加强在农村优秀青年农民中发展党员的力度，特别要从回乡毕业生、复员退伍军人以及外出务工返乡青年中发现和培养入党积极分子，发展农民党员占到全镇发展党员总数的50%左右，其中35岁以下和高中文化程度要占到75%以上。二是加强在优秀青年工人中发展党员的力度，重点发展非公有制企业中的管理骨干和技术骨干入党，全年发展工人党员应占全镇发展党员总数的20%左右，其中生产一线占75%以上。三是加强在优秀青年及知识分子中发展党员的力度，20xx年，镇直各单位发展知识份子党员应占全镇发展党员总数的30%左右，其中35岁以下的占75%以上。

四、切实加大工作力度，确保目标完成 制定规划，抓好落实

我镇党委依据县委组织部的党员发展规划，结合本镇实际，制定本规划。本规划报经县委组织部审查批准后，将工作目标分解落实到各基层党支部，在具体工作中，我们一定要严格按照xx大《党章》及《中国共产党发展党员工作细则》的程序办事，严禁违纪现象发生。

**酒店年度工作计划书篇七**

为深入学习、宣传、贯彻县委、县政府定办发[]76号文精神，加快我县贫困地区群众脱贫致富步伐，贯彻落实中央、省、市关于改进工作作风、密切联系群众的规定，大力弘扬苏区精神，全面推进苏区振兴发展，加快建设物裕风清、和谐幸福新，推动当前农村产业结构调整，加快农村经济发展，提高农牧民的收入。扎扎实实开展好20xx年定点扶贫工作，现就我单位20xx年干部定点扶贫年度工作安排如下：

一、进一步提高对定点帮扶工作重要性的认识

做好定点帮扶工作是推进农村和谐社会建设的迫切要求，是落实“送政策、送温暖、送服务”工作“干部受教育、群众得实惠、社会更和谐”的具体行动。全体党员干部都要切实提高对定点帮扶工作重要性的认识，立足当前，着眼长远，大力弘扬求真务实精神，大兴求政务实之风，努力把这项工作做好、做实、干出成效。

二、工作目标、工作任务及工作安排

工作目标：

力争使村实现“五个新”：扶贫主导产业有新发展、农民收入有新增加、农民就业创业能力有新提升、农村生产生活条件有新改善、群众满意度和幸福指数有新提高。

工作任务：

宣传党的xx大精神有关党的农村富民政策，组织召开座谈会，帮助村委会研究当年农村经济发展工作，对制约当前农业发展的因素进行调研，探索农牧民脱贫致富新思路、新办法，选准发展路子，加快经济结构调整步伐。走访村贫困户，对他们进行重点帮扶，力争计划内帮扶的贫困户尽快或当年脱贫。根据农牧民的收入情况，总结经验，在充分调研和掌握第一手资料的基础上，帮助村委进一步理清发展农业生产和农村经济的思路，引导他们解放思想，走向市场，调整好产业结构，依靠科学技术增产增收，推动农村经济发展。

工作措施：

通过以下形式围绕工作任务开展定点帮扶工作：

(一)组织学习宣传工作。

(二)进一步调研、摸底、走访工作，主要包括：

1、建立民情台账、村情台账、贫困户户情台账;

2、召开村民小组长、党员代表、村民代表座谈会;

3、走访农户;

4、写出调研报告。

(三)以办实事好事促进农村党建工作，主要包括：

1、帮助贫困户脱贫;

2、帮助村部加盖第二层建设直至装修好投入使用;

3、为村部第二层每间办公室、会议室添置办公台、电脑桌、会议台凳等办公用品;

4、计划给村建设村民饮用水池，并将水源管道引至各村民小组主要用水户附近。

(四)抓好稳定工作，开展法制教育，主要包括：

1、调解、处理一些矛盾纠纷;

2、开展反邪教警示教育：崇尚科学、关爱家庭、珍惜生命、反对邪教;

3、加强法制教育，帮助村民树立遵纪守法、依法办事、勤劳致富积极向上的思想。

三、定点帮扶工作情况及计划

根据县委、县人民政府的安排，我局定点帮扶的对象是老城镇村。今年帮扶贫困户12户，确定重点帮扶对象。经研究今年主要帮扶工作计划如下：

(一)对于患突发性大病、癌症等重病病人家庭争取加入村民低保救助，协助取得民政大病救助资金补助;

(二)由于住房困难(属于危房)的五保户、特别困难低保户，计划在村镇村统建房工程中解决建设物资不足的困难。

(三)由于家里长期有病人，没有钱治病，生活困难的，属于孤寡或无耕地人员，无劳动力的，计划开展走访慰问给予救济。

四、制定定点帮扶工作制度并提出要求

(一)定点帮扶工作队按照定点帮扶工作计划，完成收集整理工作资料并建立工作档案，主要内容有：走访记录;为民办事记录;交接登记;总结和信息报送。

(二)驻村要做到带着责任进农家，带着任务进农家，带着感情进农家，放下架子，扑下身子，同农民交朋友，密切党群、干群关系，积极为农村经济发展和农民增收献计献策。

(三)深入农民家中，同农民一起参加劳动，访贫问苦，了解第一手资料，对农民的冷暖要时刻放在心上，想方设法为他们解决一些实际困难。

(四)严格遵守群众纪律，不拿群众一针一线，不损坏一草一木，决不能有丝毫损害群众利益的事发生。

(五)积极为农民提供致富新技术、新信息、新方法，帮助农牧民转变观念，寻找致富路子，早日致富。

(七)住部要自带行李，自己做饭，吃住费用自理，坚决做到不吃请、不酗酒、不扰民。

**酒店年度工作计划书篇八**

一、目标

(一)继续提高员工素质：

(二)加强部门服务水平：

(三)完善管理制度：

(四)完善管理岗位建设：

(五)降低运营成本核算：

二、措施

(一)组织学习《机动车驾驶员安全教育辅导》、《岗位培训》教材，使广大驾驶员热爱本职工作，在本职上精益上求精。提倡行车讲究语言美，礼让三先风格高的思想品质。

(二)走访各客户和各地经销商，了解客户销售情况，为了征求客户对运输工作的建议，我部将制定了驾驶员行车服务卡，让广大经销对驾驶员和部门多提宝贵意见，还激励部门驾驶员争当红旗手，不断提高服务水平。

(三)制定《小货车驾驶员管理制定》、《叉车司机管理规定》、《倒运车驾驶员管理规定》、《小货车轮班安排表》、《车辆零配件出入库流程》、《车辆轮胎更换申请单》，从全局利益出发，按照制度执行，对个别纪律散漫，有损公司利益的员工给予严厉处罚，对表现突出、技术精湛的给予奖励。

(四)从员工中挑选出班组长，让其负责本组日常事务管理;从调度中选一人当任总调度负责物流部门厂内一切生产、安全、调配工作。逐步形成了\"其层具体落实、中层监督指导、高层宏观控制\"的合理化组织结构。使各岗位人员明确其职责所在，以便在工作中各司其职，各尽其责，继而争先创优。

(五)货比三家，改用质量可靠，价格合理的\"佳通\"系列轮胎。

三、步骤(略)

随着公司的不断发展，物流部规模也得以壮大。我部门从全局利益出发，坚持以安全为中心、服务为宗旨、效益为目标的原则而开展工作。加体员工齐心协力、努力奋斗，争取比上年度取得更好的效益。

**酒店年度工作计划书篇九**

z物业公司自成立到现在，在公司领导的关爱下逐步走入营运管理阶段，为了能使物业公司达到集团领导的预期(独立运营，自负盈亏)，z物业管理有限公司正面临严峻的挑战，为赢得市场，提升品牌，树立物业新形象，不断提高物业管理服务水平和服务质量，加强员工队伍综合素质修养和提高综合管理能力，加强与业主的沟通和合作，不断增进与业主之间了解，满足业主的需求，不断提高业主满意度，引进竞争上岗机制，以最小的成本为公司获取最大的社会效益、环境效益和经济效益，特此拟定以下工作计划：

一﹑充分发挥z物业公司的团结协作精神，调动员工的主观能动性和增强主人翁意识。

1﹑每周召开一次工作例会，在总结工作的同时，积极充分听取基层员工的呼声﹑意见或合理化建议或批评。

2﹑不定期开展团队活动。组织员工进行爱卫生﹑爱护小区周边环境的宣传等活动，增强员工的凝聚力和向心力。

二﹑转变思想，端正态度，牢树为业主(住户)服务意识。

为了提升服务水平，我们将推行\"全员首接责任制\".每一位员工都有责任和义务接待业主和访客的建议，并在第一时间传递到服务中心，并有义务跟踪处理结果，通知建议人，使服务得到自始至终完整体现。树立以业主为中心，并在首接责任制的同时，推进\"一站式\"全新的服务理念。

三﹑激活管理机制

1﹑管理处实行内部分工逐级负责制，即各部门员工岗位分工明确，各司其职，各尽其能，直接向主管负责，主管直接向经理负责，同时各主管与管理处负责人签订《管理目标责任书》。

2﹑管理处实行定时值班制，改变工作作风，提高办事效率，向业主公布管理处常设(报修)电话，全方位聆听业主的声音。

3﹑制定切实可行的管理措施，推行\"首问责任制\".

4﹑健全完善管理处规章制度，如管理处员工守则、岗位责任制、绩效考核制度、内部员工奖惩制度等。

5﹑月绩效考核工作尽量量化，建立激励机制和健全绩效考核制，根据员工工作表现、工作成绩、岗位技能等做到奖勤罚懒，激励先进、鞭策后进。

6﹑完善用人制度，竞争上岗，末位淘汰。真正为勤奋工作、表现出色、能力出众的员工提供发展的空间与机会。

7﹑加强内部员工队伍管理，建设高效团队，增强管理处员工的凝集力。

四﹑严格管理，提高管理水平和服务质量。

1﹑小区业主向政府物业主管部门有效投诉为零;向物业公司主管部门有效投诉为2%,投诉处理回访率100%.

2﹑小区业主对服务工作的满意率达90%以上。

3﹑急修及时，返工﹑返修率不高于2%.

4﹑治安﹑车辆﹑消防管理无重大管理责任事故发生。

5﹑房屋本体及设施、设备按计划保养，运行正常，无管理责任事故发生。

6﹑管理处拟成立社区文化活动小组，负责开展丰富多彩的社区活动;充分利用宣传栏出一些内容涉及物业管理法规、典型个案、报刊摘要等内容的板报。

7﹑本年度记录﹑资料保存完整，及时归档。

8﹑物业管理服务费收缴率达95%以上;物业管理报告每年度向业主公布一次。

五﹑加大培训力度，注重培训效果。

管理处挑选精兵强将，成立以经理为主的培训实施小组，对新入职及在职 员工进行培训：

1.新入职培训

为新招员工提供的基本知识和基本操作技能的培训。培训的目的是使新员工了解公司的基本情况(如企业宗旨、企业精神、企业的历史、现状及发展趋势)，熟悉公司的各项规章制度(如考勤制度，奖惩制度、考核制度等)，掌握基本的服务知识(如职业思想、行为规范、语言规范、礼貌常识等)，掌握岗位工作的具体要求(如岗位责任制、业务技能、工作流程与要求、操作要领等)。通过职前培训可以使新招员工熟悉和适应新的工作环境并掌握必要的工作技能。

岗前培训内容：公司规章制度、《员工手册》、《员工礼仪规范》、公司的发展史、公司的规划、经营理念、公司的组织机构、员工职业道德、敬业精神、消防安全知识、物业管理基础知识等内容。

2.在职培训

培训内容：

1、z物业公司的各项规章制度

2、z物业公司的《员工手册》

3、企业发展、公司规划、公司理念、组织机构

4、各部门相关的专业知识

通过以上培训内容来加强员工队伍综合素质修养和提高综合管理能力。

六、 提升z物业服务品牌，树优质服务新形象。

1、人力资源整合，根据管理处工作需要，适当将部分岗位职能合并，实现因才设岗，因才定岗的复合型人才管理机制。

2、客户服务：继续贯彻执行《员工手册》，注重规范员工服务礼仪、工作效率和服务质量，为顾客提供温馨、礼貌、热情、安全、舒适的优质服务。

3、设备设施维护：按机电运行和维修分工的原则，对小区所有的机电设施设备进行层层落实，做到物有所管、管有成效、保质增质。确保小区的供配电、给排水、水泵、消防等正常运行，做到周、月、季度保养有计划，有落实，杜绝发生重大安全责任事故。

4、清洁绿化管理：清洁绿化部门要发扬主人翁精神，增强责任心和使命感，形成团队凝聚力，落实主管追究主问制。另外要对清洁绿化加大监管力度，力争在此方面有较大的改观。

5、资料管理：严格按照档案管理规定。另外，拟想对业主资料、业委会资料进行较彻底的分类整理，做到目录清晰，检索方便，楼层各住户资料袋装化，实现规范化管理，同时制定完善资料的保密制度、借查等规章制度。

6、车辆管理：对进入小区的车辆进行严格管理，逐步实现业主车辆按固定车位停放;临时车辆采用临时收费管理;对需要保管的车辆采取保管措施，签订车辆保管合同，车主支付保管费。

7、安全、消防管理：加强对保安员应知应会、礼仪、管理技能、沟通技巧、应急突发事件的处理等的培训，完善标识系统，对外来人员(装修人员)进出识别登记、出租屋的登记、住户搬运、等管理工作，要求保安员对小区内的业主熟知度达80%左右。消防设施设备的检查由保安员进行检查，维修保养由维修工进行。

七、做好接管验收工作

新建物业竣工验收后、业主入住前，物业管理公司应及时组建物业接管验收小组，对所接管的物业进行综合性的接管验收，以确保所接管物业基本合格，满足业主的质量要求。接管验收主要是观感验收和使用验收，它侧重观感是否合格、设施设备的使用是否符合业主要求;而竣工验收则是全方位的内外质量验收;接管验收是物业管理公司接管的物业为防止出现物业质量有严重问题、将被业主广泛投诉而采取的一种替业主提前服务式的验收，而非具有法律效力的政府评价行为。

八、开展多种经营与措施

管理处将采取如下系列措施，开展多元化经济，努力创建\"社区经济圈\",力争实现管理费收支平衡。

1、根据小区实际情况，管理处成立房屋出租中介服务中心和成立便民服务点，制定相关制度和有效措施，定人定岗，把业主委托代为出租的房屋及便民服务统一搞活管好。

2、利用广场地面资源，对在小区内合法、方便顾客为前提的摆点商家以临时占有使用场地的，适当收取一定费用。

3、节约管理成本，减少不必要的开支。严格控制办公用品的采购与支出。

4、修订管理处有偿服务标准，增加有偿服务项目。

**酒店年度工作计划书篇十**

今年以来，公司在董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作进行了全面铺开，“”品牌得到了社会的初步认同。总体上说，成绩较为喜人。为使公司各项工作上一个新台阶，在新的年度里，公司将抓好“一个中心”、搞好“两个建立”、做到“三个调整”、进行“四个充实”、着力“五个推行”。其房地产公司年度工作计划如下：

一、 以xx项目建设为中心，切实完成营销任务

xx项目，是省、市重点工程。市委、市政府对其寄予了殷切的期望。由于项目所蕴含的社会效益和潜在的经济效益，我们必须把它建成，而不能搞砸;我们只能前进，而不能停滞甚或后退。因此，公司计划：

(一) 确保一季度工程全面开工，力争年内基本完成第一期建设任务。

第一期工程占地面积为60亩，总投资1.6亿元，建筑面积12.6万平方米。建筑物为商业广场裙楼、xx大厦裙楼和一栋物流仓库。

1、土地征拆工作。

春节前后务必完成第一期工程的土地征拆工作。元月份完成征地摸底调查，二月份完成征地范围内的无证房屋的拆迁。三月份完成征地范围内有证房屋拆迁及国土储备中心土地和集体土地的征收工作。各部门关系的协调，以总经理室为主，顾问室配合，工程部具体操作。工程进入实施阶段后，工程部应抓紧第二期工程的土地征拆工作联系，适时调整主攻方向。

2、工程合同及开工。

元月份签订招投标代理合同，工程进入招投标阶段。二月份确定具有实力的施工企业并行签订施工合同;确定监理企业并行签订监理合同。三月份工程正式开工建设。另外，工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。

3、报建工作。

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完成方案图的设计;二月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响工程开工。

4、工程质量。

xx项目是省、市重点工程，也是xx品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将xx项目建成为省优工程。

5、预决算工作。

工程部、财务部必须严格工程预算、决算工作的把关。严格执行约定的定额标准，不得擅自增加工程量和无据结算。不得超预算支付工程款。

(二) 切实完成年营销任务，力保工程进度不脱节

公司确定的20xx年医药商铺、产权式酒店、公寓式写字楼的销售年任务为1.5亿元。该任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好营销这篇大文章。

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现。

20xx年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。按所签协议书，该任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20xx年的基础上，将进一步扩大广告投入。其目的一是塑造“”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

4、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、国债融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。通过让股、扩股等办法扩大资金流，以保证xx项目建设资金的及时到位。

(三)全面启动招商程序，注重成效开展工作

招商工作是建成后运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的楼盘销售。因此，在新的一年，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作。

1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。 为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

**酒店年度工作计划书篇十一**

一、指导思想和工作目标

以学校所提出了的学期工作思路为指导，在相关领导的指示安排下，充分发挥本部门职业技能鉴定和社会培训的功能和作用，积极协调，认真做好学生职业技能鉴定考核工作;加强联系，积极开展各类职业技能培训和创业培训;努力探索，切实做好退役士兵的培训工作;为学校发展作出应有的贡献，培训学校工作计划。

二、具体工作任务：

(一)学生职业技能鉴定考核工作

在校领导的安排下，根据本学期有关班级的课程考核要求，本学期除16个班的citt考核外，还将安排0903、0904两个班共91人参加数控中级工技能鉴定,1003班师56人参加车工中级工技能鉴定。我们将积极与教育主管部门、技能鉴定部门及相关处室和班主任做好联系协调，认真做好学生职业技能鉴定考核工作。(20xx-20xx学年度第一学期实习安排表附后)

另外,做好部分07级毕业生技能等级证书的换证工作。

(二)社会培训考核工作

(1)做好社会培训考核常规工作

按工种分类建立建全资料档案库，把各级各类培训申报材料、考核管理资料、培训管理效果资料等汇总成册;按要求并及时填、报各种培训考核表册;做好各种有效证件的管理、核实及发放工作。做好各种培训的宣传招生联系工作和开班前有关准备工作及进程中的管理工作。

(2)维修电工及电焊工社会培训工作

在校领导的安排下，本学期将于九月十二日开办第三期维修电工中级班，九月十九日开办维修电工高级班，以及维修电工技师班的技能训练工作;另外，本学期我们争取开办第八期电焊工社会培训班，我们将借助各方面的力量，有效地开展社会培训的宣传、招生工作;我们将深入调查研究，合理确定培训项目课题，与相关专业办合作科学制定培训教学大纲、培训教学计划、培训实施方案;我们将注重培训工作的针对性、实效性，让培训学员学有所得，学以致用，进而树立良好的口碑与信誉。在培训期间我们将认真做好培训学员的管理工作及后勤服务工作。

**酒店年度工作计划书篇十二**

一、指导思想

以《纲要》精神为指引，加强对《新教材读本》、《指南》的学习领会，继续深化课改，合理使用、实施新教材，提升教师专业化水平，促进园保教质量发展。

二、情况分析

(一)幼儿现状分析

1、本学期全园6个班，幼儿总数为200多名。其中，新生和查班生占有一半。由于新生及插班生接触的是新环境，我们教师应该给予更多的关注及热情，让幼儿尽快适应集体。也因此，我们教师应该明确将幼儿的安全放在首位，并在活动中加强安全教育，使孩子在园中健康快乐地成长。

2、从上学期的健康情况汇总来看，我园的幼儿在身高、体重、血色素方面朝着好的方向发展，但是还有许多小问题存在。因此，我们教师在教育工作的同时，应运用一日活动的各个环节，针对幼儿的个体差异，在幼儿的生活、运动、游戏、学习方面给予正确的指导及服务，对幼儿进行合理的膳食安排及加强必要的身体锻炼。

3、幼儿在教师的引导下，运用探索的方式进行学习，在兴趣上是得到了更大的满足。但是我们的孩子在学习习惯上，特别是在注意力、倾听方面有下降的趋势。在表达表现方面，特别是音乐、美术上呈现了弱势。因此我们教师应该加强这方面的研究，让幼儿朝更好的方向发展，为后继学习打下良好的基础。

(二)教师现状分析

1、本学期，一线教师已达16人。合同制教师增加至5人，有3名老教师，其他为校聘新老师。要使所有力量在我们教师队伍中形成合力，各尽所长。我们教师之间应屏弃“本位”观念，为形成互助互利、团结协作的氛围而努力。

2、作为新教材的实施者，我们教师在工作岗位上进行了大胆的探索，由于探索的过程受到了教材、人、环境等多方面因素的影响。我们对新教材的运用还是很表面化。而我们教师的能力也存在着差异，因此加强素质提高，减少差异，是我们教师自身建设的根本问题。

(三)保教现状分析

1、由于以往的工作方式或多或少都有着不同的改变，具体表现在一日活动的安排上、组织教育教学形式上、教研活动的内容上……因此，在教育、教学的方式与组织以及案头工作方面均要有所变动，让我们教师都尽快适应。

2、新教材的初步使用，在如何选择适合幼儿的兴趣、利用家长的资源、并且考虑到“整合”方面，是较难处理的。在开展的教研活动中，还是应该针对这些问题进行探索并具体实施。

3、在教师的日常活动的组织中，保教结合，促进幼儿健康、和谐发展还是一个值得注意的普遍问题。合理地利用分层管理，加强自培，有效指导，才能慢慢使保教质量有所提高。

三、研究目标

1、以《新教材》的实施为贯彻课改的重点，深化课程改革，使新教材促进幼儿、教师、幼儿园的稳步发展。

2、继续加强教研组建设，立足自培，提高教师专业化素质。

3、推行保教分层管理，提高幼儿园一日活动的有效性与科学性。

四、具体研究内容及措施：

(一)围绕新教材开展研究与实践，积累相关实施经验。

措施：

1、加强学习

a)理论学习

开展《新教材读本》、《指南》的学习，对照新教材进行理解，对疑难问题分别在集中学习、小组学习中进行释疑。

b)实践学习

\*在教研组开展定期的观摩研讨新教材活动(每月一次)

\*在尝试的基础上，开展全园教师说新教材评比

\*争取机会，让教师观摩区优秀姐妹园的新教材实施活动

2、继续围绕“以整合的思想实施新教材”开展专题研究

\*在案头工作(主题计划、备课、书法课程)上合理进行调整，对“整合”的课程构想进行更好地实施。

\*组织教师对“整合”的经验文章进行学习并理解。

\*在实施工作中开展“以整合的思想实施新教材”的观摩活动(每一教研组开放一次活动)

3、以片区“课改教研观摩活动”为切入点，大胆选择、使用新教材。

\*调整、充实园课改中心小组成员，由刘小瑛老师暂时担任组长。成员暂时为：柯淑媛、刘淑金、杨庆英、曾双珊、许淑蓉。

\*发挥园课改中心组辐射作用，在选择和使用新教材上对其他教师有及辅导职责。

(二)加强教研组建设，解决实施中的问题，提高教师理论与实践能力。

措施：

1、各教研组对照实际情况，制订本学期相应计划并进行实施。(在常规研究、问题教研、保教队伍培训三项工作上有切实的措施)

2、统一教研活动形式，确立教研活动新制度。保证教研活动时间(每月一次大教研活动、搭班反思性学习，每月两次小教研活动)

3、小教研组充分在“研”上下功夫，增强活动效率，采用形式多样、灵活，让理论与实践紧密结合起来。本学期在以下方面要关注：

\*“整合”的自然化

\*主题背景下，集体活动的组织与形式

\*幼儿音乐、歌声的表达和表现

4、开展有质量的教研组观摩研讨活动，每一活动仍围绕解决一个困惑问题开展，在发挥开课教师自愿申请的积极性上，加强协助指导。参与活动的教师“眼到、口到、心到”，并且在反思的基础上，每次写出有质量的评析，作交流评比。

5、树立园本课程与课改结合的观念，提高教研组的研究实效。

\*由刘小瑛老师任组长，每周四组织一次活动。

\*在课改实践的基础上，结合主题开展书法活动。相关经验及方案，教研组以书面材料另外呈现。

\*有目的、有计划培养书法教师队伍。

(三)落实保教分层管理，提高一日活动质效。

措施：

1、加强科学地分层管理，挖掘教师的内在潜力，对教师的日常工作进行督查。业务园长继续加强随堂听课，争取能对每一教师进行指导。

2、形成园规范、科学的自培工作体系，对教师进行分层管理、培训，制定详细的师资建设计划，让每位教师都找到自己的学习位置。

3、根据按需施培的原则，在园的实际情下，对教师进行小菜单式的速成培训。具体制订培训征询表，开展工作。

4、加强教师常规工作的指导，对《教师一日活动操作规范》进行再学习。加强保教工作检查考核，检查结果与月考核、学期考核相挂钩，从而制约保教工作的随意性，增强保教工作有效性。

**酒店年度工作计划书篇十三**

随着公司行业竞争力的不断走强，对公司采购管理工作和业务技能提出了更高的要求。为了使采购部能适应公司发展的需要，现对20xx年采购工作做如下规划：

一、年度采购计划

\*以上价格含税额。

二、目标计划

1、适时：原辅材料以物控计划为准，及时准确到货，保证供货的及时性，无断料情况发生;

2、适价：①原材料方面在保证质量的前提下，经与兄弟公司分析比较不得有高价项发生(确属区域差异除外);

②零星物料总体采购价格在20xx年均价的基础上下降3%(新的绩效目标出来之前暂以20xx年均价为比较)，同时单体物料经与兄弟公司比较，不得有价高8%的采购动作发生;

3、适量：原材料、零星物料按申购要求适量到货，每批次数量不短货，不超计划来料;

4、适质：按申购要求保证所购物料的质量，不购质量差、影响生产的物料;

三、达成措施

1、适时

①加强供应商评审工作，确保我司选择的每一个材料供应商都具备百分之百的保供能力;

②开发供应渠道，改变某些材料只有单一供应商的现状，20xx年着重开拓带钢、砂、石供应商，同时维持好减水剂、端头板、烟煤目前两家供方共同供应的良性竞争的局面;

③针对某些特殊时期易造成供应紧张局面的材料，发掘潜在的供应商及新的供应方式，例如水泥方面，预计受节能减排及拉闸限电影响，20xx年福建水泥市场仍维持供不应求的局面，计划开发炼石及台泥以外的本地水泥生产制造企业，支持鼓励开发52.2水泥，并建立长期稳定的供应关系，同时评估建立水泥卸货码头以海运方式导入异地水泥的可行性;

④提高采购员认识，视供应商为我司材料仓库，实时了解其库存情况及生产进度，将事后的跟催转化为事中的稽催以保证供货的及时性;

⑤属于异地采购的，做好本地供应商开发，避免因较不可控的长途运输时间造成生产中断;

2、适价

①综合全面的评估供应商后进行等级划分，加大采购量，以量为筹码进行议价;

②前瞻分析材料行情走势，适时签订长期的定价供应协议，以减少行情上涨带来的成本压力;

③导入良性的竞争，促使供应商不断忧化成本提升产品优势;

④与营口公司联合较大批量采购拉丝线材，同时开发更具竞争力的物流公司承运，以减少钢材南北价格差距大时带来的高成本压力;

⑤及时准确的预测钢材价格走势，做好公司内部沟通，灵活机动的调整钢材采购方式利用每一次钢价波动降低采购成本;

⑥计划20xx年深入了解钢材期货，利用公司用量稳定，资金雄厚且钢价信息广的优势为公司节约成本。

⑦零星物料方面，合理利用兄弟公司的采购信息，积极的与生产部配合开发替代品减低成本，同时分析财务部每个月的价格比较情况，将降幅不理想且批次金额大于1000元的物料逐一列出，做为实时的重点关注对像，由部门经理参与采购，通过谈判及更换供应商的方式来达成降价目标;

⑧继续维持现有的成熟的采购程序。

3、适量及适质

严格按照物控部《原材料申购计划》采购到货，在材料价格波动平稳且不影响生产的前提下减少库存积压，做到库存最适化;严把零星物料数量关，争取做到采购数量准确率100%，短货误差件数为零，散件或累积计量的误差控制在+0.3%内。有效运行iso9000质量体系管理程序，确保每一批次的材料供应均由我司合格供方供应，同时依照相关部门提供的性价比数据不断筛选产品及供应商。

四、部门管理

①重新评估部门奖惩方案，对部门员工拟定合理的能起到激励作用的奖惩方案;

②按采购员优势特长安排工作内容，暂计划设主材采购员及对账、本地零星物料采购员、异地零星及车队物料采购员共三名，目前人员配备合理，特长明显，计划下半年进行适当的轮岗，以完善各人员的业务能力;

③车队物料采购工作做为20xx年第一季度的主要工作，短期内以了解学习为主，正式的车队采购计划(包括流程及权限的设定)于20xx年第一季度出台;

④设定采购员周、月工作汇总表，特别的车队采购工作的信息反馈，并依此做为下一时期的工作设定依据。

⑤每月四号前部门内部进行一次沟通会议，讨论采购工作中的心得体会相互分享不断提升业务能力。

采购部在20xx年度将根据公司的发展要求，在杨总的带领下开拓创新、扎实努力的完成每一个目标。

**酒店年度工作计划书篇十四**

一、组织实施

将被动采购改成主动采购;—公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受财务及其他部门监督。 20xx年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是零星采购，都尽量货比三家。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，采购部相关人员一起询比议价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受财务监督。即确保工作的透明，同时保证了工作进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事：

20xx年重新制定《采购管理程序书》和通过组织学习公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《采购控制流程》、《供应商管理程序书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为日后的采购工作奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开寻价：

采购部按生产计划部下单，询比议价都在三家以上，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益：

实施公开透明的采购策略后，xx年现有纸张原材料一直在上涨，我部门提议将现有常规产品纸箱不再用d555d，每平方价格为3。45元，只要能达到出口标准即可，现提议使用d=h材质，每平方价格为3。15元，公司可节约9%的成本;为了节约成本，彩盒也在材质方面做一点变动，将克数减少，现正在打样确认，于3/1前完成。

4、评估价格及品质要求：

做好价格和品质和职能定位工作，价格必须经总经理以上审批，品质必须经工程部和工艺部确认。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

二、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作

20xx年采供部继续围绕\"控制成本、采购性价比最优的产品\"的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在电器、电机、超力微等的原价位的基础上下浮3-5个百分点(当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整，寻找新的供应商)。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由总经理以上进一步复核，实行了\"采购部的两级价格复核机制\"，然后再传送财务部。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采购人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到煅练。

三、进一步加强对供应商的管理协调

20xx年采购部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《供应商管理体制程序书》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采购对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行报价之前，对商家进行评估、评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

**酒店年度工作计划书篇十五**

随着公司行业竞争力的不断走强，对公司采购管理工作和业务技能提出了更高的要求。为了使采购部能适应公司发展的需要，现对20xx年采购工作做如下规划：

一、年度采购计划

以上价格含税额。

二、目标计划

1、适时：原辅材料以物控计划为准，及时准确到货，保证供货的及时性，无断料情况发生;

2、适价：

①原材料方面在保证质量的前提下，经与兄弟公司分析比较不得有高价项发生(确属区域差异除外);

②零星物料总体采购价格在20xx年均价的基础上下降3%(新的绩效目标出来之前暂以20xx年均价为比较)，同时单体物料经与兄弟公司比较，不得有价高8%的采购动作发生;

3、适量：原材料、零星物料按申购要求适量到货，每批次数量不短货，不超计划来料;

4、适质：按申购要求保证所购物料的质量，不购质量差、影响生产的物料;

三、达成措施

1、适时

①加强供应商评审工作，确保我司选择的每一个材料供应商都具备百分之百的保供能力;

②开发供应渠道，改变某些材料只有单一供应商的现状，20xx年着重开拓带钢、砂、石供应商，同时维持好减水剂、端头板、烟煤目前两家供方共同供应的良性竞争的局面;

③针对某些特殊时期易造成供应紧张局面的材料，发掘潜在的供应商及新的供应方式，例如水泥方面，预计受节能减排及拉闸限电影响，20xx年水泥市场仍维持供不应求的局面，计划开发炼石及台泥以外的本地水泥生产制造企业，支持鼓励开发52.2水泥，并建立长期稳定的供应关系，同时评估建立水泥卸货码头以海运方式导入异地水泥的可行性;

④提高采购员认识，视供应商为我司材料仓库，实时了解其库存情况及生产进度，将事后的跟催转化为事中的稽催以保证供货的及时性;

⑤属于异地采购的，做好本地供应商开发，避免因较不可控的长途运输时间造成生产中断;

2、适价

①综合全面的评估供应商后进行等级划分，加大采购量，以量为筹码进行议价;

②前瞻分析材料行情走势，适时签订长期的定价供应协议，以减少行情上涨带来的成本压力;

③导入良性的竞争，促使供应商不断忧化成本提升产品优势;

④与营口公司联合较大批量采购拉丝线材，同时开发更具竞争力的物流公司承运，以减少钢材南北价格差距大时带来的高成本压力;

⑤及时准确的预测钢材价格走势，做好公司内部沟通，灵活机动的调整钢材采购方式利用每一次钢价波动降低采购成本;

⑥计划20xx年深入了解钢材期货，利用公司用量稳定，资金雄厚且钢价信息广的优势为公司节约成本。

⑦零星物料方面，合理利用兄弟公司的采购信息，积极的与生产部配合开发替代品减低成本，同时分析财务部每个月的价格比较情况，将降幅不理想且批次金额大于1000元的物料逐一列出，做为实时的重点关注对像，由部门经理参与采购，通过谈判及更换供应商的方式来达成降价目标;

⑧继续维持现有的成熟的采购程序。

3、适量及适质

严格按照物控部《原材料申购计划》采购到货，在材料价格波动平稳且不影响生产的前提下减少库存积压，做到库存最适化;严把零星物料数量关，争取做到采购数量准确率100%，短货误差件数为零，散件或累积计量的误差控制在+0.3%内。有效运行iso9000质量体系管理程序，确保每一批次的材料供应均由我司合格供方供应，同时依照相关部门提供的性价比数据不断筛选产品及供应商。

四、部门管理

①重新评估部门奖惩方案，对部门员工拟定合理的能起到激励作用的奖惩方案;

②按采购员优势特长安排工作内容，暂计划设主材采购员及对账、本地零星物料采购员、异地零星及车队物料采购员共三名，目前人员配备合理，特长明显，计划下半年进行适当的轮岗，以完善各人员的业务能力;

③车队物料采购工作做为20xx年第一季度的主要工作，短期内以了解学习为主，正式的车队采购计划(包括流程及权限的设定)于20xx年第一季度出台;

④设定采购员周、月工作汇总表，特别的车队采购工作的信息反馈，并依此做为下一时期的工作设定依据。

⑤每月四号前部门内部进行一次沟通会议，讨论采购工作中的心得体会相互分享不断提升业务能力。

采购部在20xx年度将根据公司的发展要求，在杨总的带领下开拓创新、扎实努力的完成每一个目标。

**酒店年度工作计划书篇十六**

20xx年我部门在公司总部的指导下，完满地完成了全年的工作任务。在20xx年内，我将带领生产系统的全体员工继续努力，务必完成公司给我们提出的考核目标，使公司的业绩更上一层楼。

1、整体工作思路：20xx年生产系统的整体工作思路是：以结果为导向，以流程为方法，以规章为考核，努力做到人人有事做，做事有流程，流程有规范，规范有制度。

2、 做为生产管理干部，主要任务就是公司内部的生产管理，我觉得要做好一名合格的生产管理干部必须做好以下几点：

1)、人员岗位职责的配训，主要针对以目标为导向的培训，要让所有人员都有一种不达目的誓不罢休的工作态度;

2)、负责生产任务的跟进，按时保质完成销售订单;

3)、负责处理产量与质量的关系，水电煤、原材料损耗、出品率、合格率以及产品成本是第一负责人;

4)、沟通，主要工作有：负责收集不合格信息，与职能部门对接，协调与生产有关的对内外事宜，负责制定生产组织计划，召开产前组织会议，负责各种管理考核制度的落实，负责协调生产各车间之间的协调工作

3、 20xx年工作措施及方法：

1)、 人员方面：员工将时间和精力投入到公司的生产活动中，其目的不外是领取薪金养家和在工作上获得愉快感，所以，在我管理的生产系统就应该加强教育培训，改善工作环境，提供给员工合理的薪资和福利，奖惩课件下载公平，人事升迁任免公平合理，只有这样才能够激发员工的士气，全体员工通力合作，方能提高效率，增进品质，同时也会减少人员的流失;

2)、 做事的态度：我为什么不说做事的方法呢!著名足球教练 米卢蒂诺维奇 层经说过一句话“态度决定一切”是的，无论做什么事，态度最重要，没有端正的态度，用什么方法都不会有好的结果，我们不论做什么事，必须现有积极的心态，然后朝着目标前进就对了，不用寻求具体的工作方法，因为什么方法都可以成功;

3)、 成本管理方面：20xx年生产系统将负责整个工贸公司的水、电、煤，除了生产活动的正常使用量不得超出公司考核指标，其它水、电、煤的使用必须有计划的使用，具体的考核办法以生产部下发的用电制度和用水制度，澡堂管理制度为准; 通过20xx年x月份的生产，合计生产59吨，平均出品率为97%，虽未达到公司的考核目标，但比去年全年的91%高出6个百分点，特别是本月生产的屋顶盒有三个范文网批次超过了98%，出品率的高低最直观的影响生产成本，正是生产系统的四个车间主任和生产系统的全体员工深刻的认识到了出品率的重要性，才能取得如此的成绩，虽有个别的批次出品率未到达公司考核的目标，但我相信，只要抓住了重点控制的要点，生产系统的全体同仁在20xx年中肯定能交给公司一份满意的答卷;

4)、质量控制方面：

a、没有系统的质量管理体系，需建立并运转;

b、没有稳定、优秀的品控队伍，需建立人才培养、引进机制同时配套好的激励措施，进一步提高员工的工作积极性和稳定性;

c、与质量治理相关的记录不完善，需进一步加强并实际运转;

d、品控质检员的培训没有完善的制度机制，需建立并实施;

e、没有完善的质检记录，质量题目及质量事故记录(发生过程、造成损失、发生原因分析、事故处理报告、事故纠偏措施等);

f、没有完善的质量周报、月报、年报(汇总生产过程质量情况、原材料质量情况、产成品及市场反馈质量情况等)，技术部应该收集此类信息，并从公司实际请考虑，近最大努力从工艺方面降低生产成本和提高生产效率;

g、对员工的培训需要再规范，编制培训计划、培训教材并跟踪培训效果;

h、需针对技术部出的工艺规范、质量标准，完善监视检查标准、监视检查方法等规范;

4)、 安全方面：落实规章制度，严格安全管理;

“安全来自长期警惕，事故源于瞬间麻痹”安全生产是每个公司常抓不懈的工作。

a. 要发挥车间安全小组及安全员的作用，不定期检查车间存在的安全隐 患，发现问题及时解决，尤其对进出车间方面的管理制度要严格控制，对外来人员严禁入内，确需进入车间参观，需有专人陪同，讲明应遵守的各项规章制度及注意事项;

b. 定期对员工进行质量安全、产品安全、设备安全、人员安全等安全方面的知识进行培训，使全体员工都有强烈的安全意识，要教育和指导员工遵守操作规程，不违规操作;

c. 将各项安全责任落实到个人，与车间主任签订安全责任承包书，把安全工作落到实处; 成绩和荣誉代表这过去，接下来的日子还存在着很多的困难和挑战，我要继续加强自身的业务和思想学习，不断提高知识水平和实践能力，改正错误和缺点，克服困难和不足，以更高的标准严格要求自己，不辜负领导的重托，通过自身努力，团结身边的全体同仁，圆满完成公司交给我们的各项任务。

**酒店年度工作计划书篇十七**

在深入贯彻《规程》和落实《北京市幼儿园教育纲要》的过程中,我园教师根据幼儿的身心发展规律,进一步改善了幼儿的游戏环境,使孩子们在愉快的游戏活动中,体验社会生活,锻炼交往能力,培养合作精神。生机勃勃的各项游戏活动从不同层面促进了幼儿的全面发展。

一.上学期工作成绩

1.参加《三岁前幼儿教养大纲》的验证工作,取得了阶段性科研成果。《托班教育指导手册》一书,将在二月份出版。

2.通过几年的科学汉字实验,我园被教育部\"科学教育\"总课题组授予,科学教育--汉语文创新教育研究实验基地。

3.我园参加北京市幼儿园活动环境内容摄像评比,荣获北京市一等奖。

4.我园青年教师参加东城区幼儿教师\"健美操\"比赛活动,获得优秀创编奖,及表演奖。孙砚宾老师被东城区委,区政府授予\"教育新秀\"光荣称号。

5.我园青年教师参加创编的幼儿《游戏185例丛书》,其中有我园教师创编的游戏规则62篇。

6.我园在注重为幼儿创设物质环境的同时,更注重为幼儿创设良好的精神环境。优质教育和优质服务思想深入人心,保教质量不断提高,得到家长普遍好评。

7.通过锻炼,青年教师在工作中有了一定的进步。能够大胆独立的去完成各项工作。

二.存在的问题

1.理论联系实际不够,有轻理论学习,而重实际工作的倾向。表现在教研中理论指导比较被动。

2.教师队伍发展不平衡,思想教育和教育教学能力应继续抓紧。

3.进一步提高教研工作质量,提高对

教师的实践指导能力。

4.进一步提高教师观察了解幼儿活动水平,发展需要等方面的能力,促进幼儿在原有水平上的主动发展。

三.学习工作指导思想

坚持一理论和党的基本路线为指导,按照\"三个代表\"的要求,发扬《规程》精神,认真学习新颁布的《北京市学前教育条例》,巩固成绩,更新观念,努力提高教师的各项能力水平。坚持保教结合的原则,通过各种渠道促进幼儿身心和谐发展。

四.本学期的工作与措施

(一)加强理论学习,转变轻理论重实际的倾向。坚持用新的教育理论指导工作

1认真学习《规程》与《纲要》中相关的幼儿心理,生理特点,对照本班幼儿的具体情况,制定出实施计划。

2继续学习《幼儿教师工作评价》手册中的\"教师指导游戏工作评价\"一文,规范教师的游戏指导,提高教师指导游戏的能力和水平。

3学习对照《幼儿园教研工作指导》一书中的\"幼儿园教研评价标准\"、\"幼儿园教研工作管理评价标准\"、\"幼儿园教研材料评价标准\",检查我园的教研工作,迎接区级优秀教研组的评优活动。

(二)加强保教工作管理,提高保教质量

1、提高保教队伍的素质。

(1)教师以教书育人为本,作为幼儿教师更应注重自身的人格修养,只有这样,才能影响带动幼儿向着健康的人格方向发展,教育

教师政治上要求进步,业务上不断进取,争取成为德才兼备的人才。

(2)在新的教育思想指导下,树立新的教育观、儿童观,立足于幼儿的角度,围绕教育目标设计教育活动和环境。要注重幼儿心理环境的创设,使他们在幼儿园就象在家里一样温馨。

(3)选送青年教师参加区幼教系统的学习,使他们有更多的锻炼机会,激发他们工作中的积极性、创造性和主动性,提倡、鼓励、支持教师的创造精神和创新意识。

(4)按照教育工作者的要求,保教人员要规范自己的言行,提高自身的素养,在政治上要有所追求,业务上不断求精。为人师表,做一个幼儿和家长都欢迎的好老师。

(5)鼓励教师学习英语。学习电脑的使用。支持教师参加进修学习。

2、提高保教质量

(1)通过\"家长问卷调查表\"及各项教学活动检查建立教师综合能力考核制度,请全体教师综合能力考核制度,请全体教师对每位老师的活动进行评议打分,使教育竞争机制在我园日益深化,体现公平竞争。建立教师成绩考核张榜制。

(2)按时完成幼儿发展水平的各项测查工作,并不断提高分析评价能力。在观察幼儿个体差异的基础上,客观真实的完成分析记录,为下一阶段的教育提供可靠的依据。同时教师要对每位幼儿发展水平做到心中有数,根据测查结果,指定出本学期相应的观察目标,并在观察记录中有所体现。

(3)根据幼儿的身心特点,采用以游戏为主的教育形式,提出教育游戏化,使游戏渗透到各项活动中去,包括幼儿英语教学和

幼儿早期阅读实验。鼓励教师创编相关游戏,进一步提高幼儿的学习兴趣。

(4)教师要尊重幼儿的人格,强化教师对幼儿的感情教育情况,把保教工作落实到幼儿一日生活的每个角落。在保教结合的原则基础上,强化教师的保育意识。

(5)继续加强青年教师的基本功训练,提高青年教师组织教育活动能力和评价能力。独立自主的完成好各项教学活动。加强教育活动的检查力度,广泛开展教师间的交流活动。注:青年教师技能技巧的考核工作,会随时配合园工会庆祝活动的开展随时进行。

(6)坚持在幼儿一日生活管理中体现健康教育,提高幼儿自我保护意识。全园做到无责任事故,杜绝重大意外事故的发生。

(7)环境创设要为教育教学服务。巩固区域活动成绩,继续提高区域活动水平。按照幼儿智力发展需要,有计划、有目的、有层次地投放游戏材料。提高教师区域游戏活动的知道能力。

(8)在课题组指导下,继续深入开展\"三岁前

幼儿教养工作\"的研究,及\"幼儿母语整合教育的研究\",\"幼儿双语教育的研究\",并有阶段性成果。

(9)加强教研组活动质量的管理,争取区级优秀教研组。

3.对保教结合工作要求

(1)加强保教人员的责任心,牢固树立争一流的思想。做好幼儿保健工作的宣传。保健员要直接参与各项教育实验工作。

(2)坚持日常保健制度的检查工作,并制定量化记录标准,如进餐、户外活动、常规检查、课间操检查等,根据记录情况与园内奖惩制度挂钩,促进此项工作更加扎实稳妥得进行。

(3)制定体弱儿、肥胖儿管理目标和具体实施方法,并切实负起职责,使这些幼儿的健康状况尽快有所转变。

(4)加强春季幼儿传染病的预防工作,要把幼儿传染病的发病率控制在最低限度。

(5)加强幼儿体能锻炼活动,使幼儿从小有一个健康的身体。

5家长工作

(1)学期初,召开家长会,向家长介绍本学期教学计划和具体日程安排,征求家长计划。

(2)定期请家长对全园教职工的工作质量进行评议,从社会的角度促进教师队伍的建设,服务质量的提高。

(3)突出为家长服务的精神,同时根据家长的要求随时增加服务措施。

(4)本学期向家长开放二次半日活动,一次为日常活动的半日开放,另一次为\"六一\"儿童节的庆祝活动。听取家长意见,组织好\"六一\"活动。

(5)建立家长接待日制度,时间定于每周一上午8:00-10:00(三)教研工作重点

1、本学期教研工作重点仍然放在继续对\"教师区域活动的指导\"展开研讨,认真学习《幼儿

教师工作质量评价》手册中的\"幼儿游戏评价标准\",以此衡量区域活动的方法,从而推动我园的区域活动的质量有所提高。

2、\*争创优秀教研组。

(四)学期计划具体安排

三月份工作安排

1、召开家长会征求家长意见。

2、制定教学计划。

3、幼儿常规工作检查。

4、体能测试中测

5、检查各班区角游戏材料配备准备工作。

6、班长教育教学活动观摩

7、结合观摩活动,组织教研活动

四月份工作安排

1、教养员教育教学活动观摩。

2、幼儿春季运动会(体能项目比赛及广播操表演)。

3、组织幼儿春游活动。

4、组织教研活动,请魏龚老师来参加并指导工作。

5、全园开放半日活动。

五月份工作安排

1、准备\"六一\"儿童节文艺庆祝活动。

2、青年教师准备\"红五月\"文艺汇演的节目。

3、教师英语日常用语技能展示。

4、请专家讲课,结合讲课内容开展教研活动。

六月份工作安排

1、\"六一\"联欢会。

2、发放\"家长调查信\"。

3、结合区域游戏活动指导开展教研活动。

4、迎接一级一类幼儿园的回访视导工作。

七月份工作安排

1、体能测试末测。

2、保教人员考核。

**酒店年度工作计划书篇十八**

201x年在公司领导和同事的帮助和关心下，在各部门的密切协助配合下，原料仓的各项工作始终围绕“库存物料安全、进出数据准确、作业标准规范化、收发配料高效率、热情服务高质量”的目标开展工作，一年来仓库整体面貌焕然一新。为了总结经验，提高自己，以至于把工作做的更好，我现对过去一年的工作进行简要的总结：

一、加强理论学习，努力适应工作

原料仓是一个公司连接生产，供应，销售的中转站，自始自终贯穿企业生产经营全过程，仓库管理在整个生产体系中起着举足重轻的作用。由于工作的需要，1月份，公司将我从采购部调至原料仓兼任仓储主管一职，负责原材料进货，发放和管理三个方面的工作。虽然公司没有正式任命我为仓储主管，但我就感到自己身上的责任重大。因为原料仓管理工作是一项重要的基础性工作岗位，虽然技术性并不高，但需要勤劳、心细，作业强度大。而我自身的学识、能力和阅历有限，面对仓库产品原料种类多、工作头绪杂、人员编制少、管理范围广的实际情况，使得我不免有些迷茫。课~件厂长语重心长地开导我，鼓励我，让我放下思想包袱，大胆、自信地接受了这份挑战。为了使自己尽快适应新的工作岗位和工作环境，我平时自觉加强仓储理论学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，现已基本胜任本职。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地进入了工作情况。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

二、树立服务意识，主动融入集体

原料仓是一个事务繁杂的部门，也是一个重在配合的部门。加强沟通，营造团队协作氛围尤其重要。一年来让我深深体会到团队作精神才是工作取胜的要害。原料出入库工作偶然会因同事之间缺乏沟通而导致工作出错或效率低。为此在平时工作中，我主动加强与领导、同事的交流与沟通，每次不懂的、不知道的、不会的，我都会谦虚地向他们请教，他们都会耐心帮助我，教我如何去做，如何去解决问题。就是这样，慢慢在同事的帮助和引领下，我熟悉了这里的工作环境，然而我也就这样很快的融入到大家的工作中去了。我在这段时间的工作相处中，我感觉到了我们公司有人性化的管理、强大的团队精神和凝聚力、高效率的工作方法和实事求是的工作态度。公司的同事都很好相处，而且大家都很是热情，也善于帮助他人。公司的领导都很关心下属，现在觉得在这里的工作环境较轻松，即使工作有点繁忙有点累，但是和同事之间的相处是那样的融洽，那样的愉快，工作起来就得心应手。

三、心系本职工作，认真履行职责

虽然原料仓的工作看似简单，用三个字来慨括：收、管、发。但是要真正的做到位，做齐全，使工作程序化、系统化、条理化、流水化，还需要下点功夫，每个仓管员在工作当中必须要保持清晰的头脑。为此，我根据公司及仓库的实际情况，借助以往在仓库工作的管理实践，制定和实施相应的改进和创新计划，实现仓库管理工作的持续改进，实现卓越。第一，严格执行仓库管理制度，防止收发原料差错出现。入库及时登帐，手续检验不合要求不准入库;发料时手续不全不配料，特殊情况须经有关领导签批，做到以公司利益为重，爱护公司财产。入库、出库工作，遵守先进后出原则，严禁造成呆料、废料;按库位摆放物料，或移动物料，禁止造成无法找到相关物料。按标准操作程序和标准管理制度做好各项工作及记录。积极配合各部门的领料工作，及时填写进、入账，核准现场物料等，做到库存物料的清晰，可查，发现问题及时汇报，改正。对日常账目与物料做到确认再确认，为确保一致：没有领料单，不能发放物料;手续不符合要求的，不能发放物料;未办理入库手续的物料，不能发放;完成一件工作后要做自我检查，以发现问题及时解决;对每天的工作进行总结和反思，以提高工作质量;有强烈的时间观念，凡事及时处理，不说“等一下”;工作主动，而不是被动等待安排;对工作现场管理做到“眼到手到”，预防仓库材料的丢失和破坏。第二，合理安排物料在仓库内的存放次序。按产品种类、规格、等级及其产品的特殊性进行分区编码和存放，不得混和乱堆，保持库区的整洁。能正确掌握产品的进、出、存的工作流程，同时也真正做到了物尽其用、人尽其才的作用。第三，定期盘点，积极配合工作。定期对库存物料盘点清仓，做到账、物相符。对领出的物料必须及时登记入账，确保物料进出及结存数据的正确无误，做好《进销存明细帐》，使电脑帐目能及时反映当前库存数量，对各类库存材料不定期进行抽盘，使帐目和实物的误差减少到最低，特别是比较重要的原料，力求无误。一是为各部门提供库存依据，防止材料的不足造成拖单，或者库存积压而造成的占用资金。二是给采购部提供准确的库存数据，并提供合理化的建议，与采购配合，努力降低库存量，加速库存周转率。三是配合财务部门做好仓库库存盘盈、盘亏的处理;对库存呆滞物品的积压进行整改，避免了原材物料的浪费。四是完成基础数据的收集、整理、汇总，保证库存报表的上交时间和数据的准确性、真实性。第四，加强安全管理，注重防火、防潮安全工作。平时注重强调仓管员的防火安全意识，要求必须掌握各种基本的安全知识和技能，对吸烟者坚决禁止，防患于未然。每周、每月加大对仓库的清洁力度，保持库容美观、整洁。合理利用有限的库容，做好库存数量的管理，防止不必要的损耗发生。不能退换的物料经过相关部门确认后申请报废，清理出仓库。

201x年工作存在以下不足：一是仓管员岗位执行力低，工作被动性，存在换岗思想;二是和各部门的沟通还需加强和提高;三是部分工作不够细致，不够深入;四是创造性的工作思路还不是很多。

201x年度的工作计划目标：1，仓储管理作业流程达到标准化要求。2，库容库貌、现场管理符合5s标准。3，强化仓管员专业知识水平、岗位技能达到中级(结合岗位绩效考核，应知应会程度)。4，专注时间管理。分拣、复核、出库、配送时间控制在3分钟之内。5，库存数据的核算进人实施阶段，完成基础数据的收集、整理、汇总、上报，为公司经营提供必要的决策依据。6，仓库定位为效率年，效益年。将仓库作业成本核算钠入绩效考核，细化进、销、存系统中仓库的工作量，向管理、效率要效益。7，增强与各部门的沟通学习，多请示、多交流、多动脑，建立有效沟通、商务礼仪执行标准。

经过了一年的考验与磨练，其间有喜乐，也有哀愁，但更多的是对公司心存感激。在新的一年里，我将立足本部门，配合好其他部门，完成各部门的生产任务。同时服从工作安排，加强学习锻炼，认真履行职责，全方面提高完善了自己的思想认识、工作能力和综合素质，克服不足，以更高的标准严格要求自己，争取做得更好

**酒店年度工作计划书篇十九**

社区党支部20\_\_年将认真贯彻党的十八会议精神，加强党的执政能力建设和党的先进性教育，突出党组织的核心作用，开创社区党建工作新局面，结合实际，特制定本年度社区党建工作计划如下：

一、指导思想

全面落实科学发展观，按照构建社会主义和谐社会的要求，紧紧围绕城市改革发展稳定的大局，紧密结合城市社区建设的实际，以服务居民为重点，健全机制、强化功能，不断提高社区党组织的创造力、凝聚力和战斗力，为创建管理有序、服务完善、环境优美、文明祥和的新型社区，提供坚强的组织保证。

二、工作重点

1、强化夯实社区党建组织基础，巩固和扩展“阵地工程”。一是拓展社区党组织的工作领域，使党的基层组织在社区不断延伸。继续开展互联共建活动，组织引导社区单位、党员共同参与群众性、公益性活动，推动社区建设健康发展，切实做到保证和改善党对社区建设的领导地位，充分发挥社区党建的整体效应。发挥好在职党员联络站的作用，每个楼栋明确一名党建工作联络员，社区的党建专干任联络站站长，联络员要协助联络站的日常工作。二是按照“优化班子、增强合力、发挥优势、服务居民”的原则，狠抓先进支部和发展先进党员的巩固提高，提高基层党支部整体素质，不断增强党组织凝聚力、战斗力。完成社区党支部委员会的选举工作，社区目前共有党员55人，为充实党员队伍，社区党支部今年准备培养1-2名新党员，发展2名预备党员。三是完善党建带群团组织的工作，健全社区工人、青少年、妇女组织和活动制度。四是加强社区居委会政治民主建设，充分发挥党员先锋模范的作用，让社区党员参与社区民主监督，深入推行社区居务公开，对居民举报的各类事项及时地进行了解处理和解答。不断完善居民代表会和社区民主协商议事会，搞好民主监督，坚持“事务、财务”公开制。五是充分利用“街道管委会”这个良好的工作平台，认真做好信息的上传和日常管理工作。今年我们在确保上传信息的数量之余,还将保证信息采集质量。

2、密切党群关系，扩展“战斗力工程”。以社区党员服务中心为平台，围绕保持党同人民群众血肉联系这个核心，树立正确的权力观，增强执政兴国的使命感和为民谋利的紧迫感，转变工作方法和工作作风，使基层工作从上级指令型向群众利益型转变，提高工作效益，不断满足基层和居民需要。为基层、为居民、为特困群体排忧解难，搞好服务，切实落实社区工作的到户原则。认真抓好落实社区每位党员的信息化管理。包括党员信息录入、关系接转、动态管理和日常服务等。业主入住率在一年内预计将达到60%，依照前置管理模式，必须强化新建楼盘党员、统战人士的摸底和服务工作。

3、强化思想政治工作，扩展“凝聚力工程”。坚持以人为本，围绕安居乐业，创设丰富多彩的活动载体，占领主阵地，唱响主旋律。结合建党94周年、建国64周年等重大节日，抓好支撑点----开展丰富多彩的社区活动，抓好落脚点----切实为居民分忧解难，让党员、群众都能从中深受启发，深得教育，使党员在活动中得到锻炼，群众在活动中受到教育，密切党群关系，增进党群感情，使社区思想政治工作经常化、制度化，更加展示社区党支部的形象风采。

4、强化党风廉政建设，扩展“形象工程”。一是认真落实党风廉政建设责任制，规范从政行为，深化“两个务必”，积极开展廉政文化建设工作。进一步健全和完善监督制约和管理程序，落实党员志愿者帮扶特困居民的“阳光工程”。二是坚持教育、预防为主方针，狠抓党性、党风、党纪教育和警示教育活动，做到抗腐蚀、拒诱惑、守清廉。抓好广大党员政治学习和民主生活会。

总之，20\_\_年社区党建工作将按照街道党工委的统一部署，结合社区工作实际，在党建工作上注重建组织、强队伍、担责任，为广大居民办实事、做服务、作贡献，创特色、争品牌，力争推动社区党建工作迈上新台阶。

**酒店年度工作计划书篇二十**

在公司工作了已经有三个年头了，虽然我还是一个公司最普通的文员，但是我已经完全的掌握了我的工作方向。相信只要我再接再厉，在接下来的一年中，我会做的更加的出色!

新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年。在这里工作已过3个年头了,在此，我订立了20xx年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

1)发扬吃苦耐劳精神。面对仓库中事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到眼勤、嘴勤、手勤、腿勤，积极适应各种环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

2)发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种营养同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的工作基础、辩证的思维方法、正确的思想观点。力求把工作做得更好，树立本部门良好形象。

3)当好助手。对主管交待的工作努力完成并做好,增强责任感、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。完成自已份内工作的同时能够主动帮主管或同事分担一些工作。和同事互帮互助，共同维持和谐的工作环境。

4)熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在公司目前正在进行的7s推行工作中，作为公司一名老职员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力配合。

以上，是我对20xx年的工作计划，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20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一项工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。凭借我自己的不断努力，加上领导和同事的帮助，我在新的一年工作就会更加的出色。

**酒店年度工作计划书篇二十一**

20xx年是新班子稳定、磨合后的发展之年，又是各项重点工作的“落实突破之年”。20xx年工作的总体思路是：以科学发展观统揽全局，围绕“稳定、发展、服务”的主线，继续凝聚人心，狠抓落实，努力使全村经济和社会各项事业得到了持续、协调、健康的发展。突出经济建设，促进集体资产的增值、保值;优化、美化环境，改善居住条件;提高干部素质，加强社会管理能力;以和谐社会为目标，高度关注民生，统筹发展社会事业，切实维护社会稳定，着力打造“和谐发展新农村”。以下是11年工作思路和目标，请各位党员代表审议。

一、经济建设方面：

(一)有关11年预算(见附表)：

(二)实施下列八项工程：

1、建造好探家桥老村厂房。探家桥老村厂房是遗留工程。在xx年9、10月间由街道招标办统一招标，由宁波金城建设公司中标，具体中标人是陆南校，当时因厂房腾空困难未建造。现在原设计基础上，北房增加一道现浇板,重新编制了预算。在路南建造人字架平房9间，(建筑面积379.51平方，土建造价22.3300万元，用途厂房出租;)在路北建造现浇板平房6间，(建筑面积258.97平方，土建造价23.1883万元。总土建工程预算45.5138万元。用作村老年活动和社区医疗卫生中心。在此造价中，部分门窗、水电、道地、围墙等未计入。)准备在春节后拆除危房，消除安全隐患，经有关部门审定，由原中标单位继续建造。

2、重建厕所1只。建造厕所也是遗留工程。上报街道并在慈溪日报上公示，准备为重建的探家桥老村老年活动室、社区医疗中心配套。打算在上半年建造，与老年活动室、社区医疗中心同时投入使用。

3、待新江路拆迁完毕后，全面启动村落文化宫建设。在新江路拆迁完毕后，争取征地和带拆，建设村落文化宫。

4、在争取到街道补助资金的前提下，力争完成周塘路小市场建设改造。根据村民代表意见，如果街道资金补助不能落实，本市场暂缓建造。

5、完成九重池河道勘界、美化、改造。九重池河道在xx年填埋，当时未定界，致使集体河道界限不清，卫生条件差，群众意见较大，打算在完成老村重建后，进行九重池改造。

6、完成东小路北段下水道修整。由于河道填埋时，未铺设下水道，下雨天道路积水严重，群众意见较大，在解决历史遗留问题后，铺设下水道。

7、完成电网、有线电视改造。

8、配合街道完成三灶江砌坎工程。另外，配合街道完成新江路北延工程各做好住房困难户的安置工作。

二、组织建设方面：1.积极创造条件，开展群众性教育活动，提高村庄的文明程度。2.发展入党积极分子2-3名。3.健全各种群团组织建设，发展先进力量。

三、环境建设方面1、强化环境卫生保洁机制。2、高标准通过市庭院整治复评。3、及时修补破损路面设施。4、改进卫生费收取办法。

四、综治、计生等方面1、创建成市示范综治工作室、通过平安基层基础规范化建设。2、做好计划生育服务工作，高标准通过计生考核。3、进一步提高医保参保率，让群众真正享受医保的好处。

五、转变作风，加强自身建设面对新形势新任务，要提高周塘东村的稳定、发展、服务程度，我们必须切实加强干部队伍自身建设，重点要抓好干部作风建设、廉政建设。增强干部的大局意识、执行力和公信力，在团结协作、提高办事效率、办事能力上有新的突破。

第一，紧密团结，保持干部健康的精神状态。周塘东村的核心利益，建立在全体干部的团结、建立在党员、代表、群众支持的基础上。我们要坚持以集体利益为重，放宽胸怀，不争名夺利;以大局为重，不说不利于团结的话，不做不利于团结的事，襟怀坦白、光明磊落，共同为周塘东村的稳定发展服务。

第二，公开透明，自觉接受监督。全面推行村务、财务公开制度，提高群众的知情权、参与权和监督权。自觉接受群众监督，畅通民情民意渠道。严格执行财政预算、加强审计工作，提高财政资金使用效益。

第三，强化服务，营造为民办事的软环境。提高服务意识，加大效能建设力度，继续推行村干部的述职、述廉制度。切实转变干部工作作风，营造争先创优的良好氛围。第四，廉洁从政，务实清廉。落实党风廉政建设责任制，促进廉洁从政和权力的正确行使。加强对党员干部党风廉政教育，筑牢拒腐防变的思想道德防线。

健全制度，完善并严格执行建设工程招投标、集体资产处置等相关制度。第五，狠抓落实，确保工作成效。把抓落实作为各项工作的基本准则，建立健全工作落实的监督机制，确保政令畅通，责任分解落实到岗位和人员，每位班子成员，对自己分担的工作要尽心尽力，不能积极在口头上，落后在行动上。同志们，20xx年。我们面临着良好的机遇，但任务将更加艰巨繁重，村三套班子号召全体党员、代表、全体村民，同心同德、奋力拼博，确保全年各项工作目标任务的完成，为建设“和谐发展周塘东村”作出新的更大贡献!同志们，在20xx年元旦来临之机，向大家拜个早年，祝大家新年快乐，万事如意，谢谢。

**酒店年度工作计划书篇二十二**

前言

1. 长远目标：20xx年实现行业品牌效应

2. 1-2年目标：打好营销内部基础，抓好产品品质，树立好辉达品牌在消费者心中的形象，调研市场需求， 开发设计新产品，不断的完善产品链，推动好企业正式运行品牌渠道销售进程。

3. 20xx年度目标：

①. 业绩目标

理想目标：0.7个亿 基本目标：0.5亿

产品种类：电子人体秤 电子厨房秤 电子厨房秤 电子营养秤 电子口袋秤 机械人体秤 机械厨房秤

②. 营销团队：6-8人

③. 市场覆盖面：国内范围发展、一线城市、 二线城市为主 拓展到地级市 国外市场主要以欧美 亚洲市场为主.

④. 市场占有率：3%-5%

⑤. 其他目标：

外贸销售目标：做电子衡器的专业贸易公司 渠道销售目标：做国内家用电子秤行业领军者 构建正常运转的营销管理体制; 组建优秀的营销团队;

一、市场调研与分析

(一)经营环境

1. 国际经营环境

整个国际环境经济萎靡，大部分垮地区、垮国界的投资在衰退。小型家用电子产品国际贸易有上升趋势

2. 国内经营环境

一线城市不断成熟，二线城市不断崛起，国家经济重点开发区快速发展

(二) 市场需求

1. 行业环境：随着人们生活的稳定，品味的提高，消费者对美的追求，对人体秤也越来越受女性朋友的

追捧，随着人们健康的要求也越来越高，厨房秤也随之走进千家万户。市场需求在不断提高，行业处于快速发展期。

2. 市场需求和发展趋势

家用电子称 总需求量20亿。 (源自衡器行业网络信息)

3. 我公司数据分析

①. 20xx比20xx年的业绩上升或下降 稳步上升

②. 个人业务发展趋势

(三)20xx年市场情况分析

1.竞争对手情况

总述：控制产品质量、降低成本，吸纳研发人才，快速建立营销团队，提高技术、服务水平，充分展示公司规模，建立形象品牌，建立快速反应机制，抢占重点市场—家用电子称行业。

(四)选择目标市场

1. 市场细分：

家用电子秤：家电商场等终端用户

地理位置：全球范围，在中国重点主要市场：国内省会城市 一线城市 二线城市 三线城市 顾客规模：销量：客定20xx0台以上起订 通用的月销量3000台以上

主要产品：电子人体秤 电子厨房秤 电子厨房秤 电子营养秤 电子口袋秤 机械人体秤 机械厨房秤等 2. 市场定位(对峙定位，竞争定位，跟随定位，补缺定位)：

家用电子称：

对峙定位：

公司说明：对峙公司是行业的标杆，是我们的榜样，也是我们要超越的对象。

二、营销战略和营销活动管理

(一)营销战略(市场渗透、发展新区域、研发新产品)：

家用电子称：开发新区域，形成市场销售网络市场渗透(在开发的区域找到更多的客户，已经开发的客户下单量)、开发新产品

(二)战略联盟规划

1.选择供应商合作伙伴

力求批量采购，降低价格 追求公司的零库存

2.选择经销途径合作伙伴

直接对终端服务，其他途径经销合作伙伴另行审批

(三)营销组织结构

(四)市场营销控制

1.产品定价：

以成本导向为主，需求导向定价法、竞争导向定价法为辅

3. 区域/产品目标分解

三、品牌和价格管理 (一)品牌管理：

推公司品牌，多产品同时运作，提供不同质量的和价格、能满足客户需求的产品 (二)价格管理:价格定位(高中低)、升降价管理

家用电子称：在同类产品中价格适中，统一执行公司价格标准。先按量打折然后按职位权限打折。

四、渠道管理(公司采用直销管理)

直销管理

公司将采用的直销管理方法有：电话营销、网络营销、直邮营销、行业专业杂志、参展等多种方法进行营销，

重点在网络营销。具体分析如下：

五、促销

(一)产品卖点：

家用电子称：适合客户的产品，质量经过自己的检验，技术服务支持团队; (二)促销手段和实施时间、成本、预计回报：

五、销售管理

(一)营销团队管理

每天9:00-12:00;14:00-17:00为黄金时间，只能做和客户有关的事情;8:00-9:00营销小组会议 13:30-14:00午会，营销故事、游戏或笑话

1. 日管理：各小组成员自行安排当天工作，向主管汇报，确保每天8小时100%工作状态、效率高。

2.周管理：每周事先排好一周工作，按计划做事并及时调整，实现一周目标。

3. 月管理：以月度重点考核指标，新签单指标，月度回款指标，新开发客户为指引，安排一个月工作。 (二)客户关系管理：客户跟进表 客户回访记录

(三)提高客户忠诚度

1.售前服务 样品及时:

技术部门及时提供技术支持:

2.售中服务 发货及时: 产品质量稳定: 沟通到位:

3.售后服务 主动定期沟通: 及时处理投诉: 及时处理退货:

(四)利益机制和客户服务

建立合理的薪酬和考核体系:能者多得、多劳多得，实现内部公平和外部公平。参看《营销部薪酬妥善的销售管理,现有客户分类、定级、定服务标准等。具体参看《客户评估系统》。

1. 设计及更新网站，写出公司的域名、网址、公司统一对外的邮箱地址。

2. 网络营销方法及途径、成本与收益预估。

拓展非收费的网络营销，全员参与;百度等各大网站竞价排位。

**酒店年度工作计划书篇二十三**

我公司市场部的工作在领导的正确指导及部门员工的努力下将0年的工作划上一个满意的句话。为再接再厉，特做出市场部年度工作计划和内容提纲。

1市场部职能

2市场部组织架构

3市场部年度工作计划

4市场部0年度销售工作计划

实行精兵简政、优化销售组织架构

实行严格培训、提升团队作战能力

科学市场调研、督促协助市场销售

协调职能部门、树立良好企业文化

把握市场机会、制定实施销售推广

信息收集反馈、及时修正销售方案

一市场部职能：

市场部直接对销售总经理负责，是企业的灵魂，其工作职能在生产、销售、服务中的作用十分重要，是销售环节核心的组成部分，作为市场部，重要的工作是协助总经理收集、制订、执行。衡量市场部工作的标准是：销售政策、推广计划是否科学、执行力度是否严谨。

1.市场部作用:

直接对总经理负责，协助总经理进行市场策划、销售计划的制定和实施。

督促销售部年度工作计划的进行事实。

全面协调各部门工作职能。

是企业的灵魂。

2.市场部工作标准：

准确性

及时性

协调性

规划力

计划性

执行力

3市场部工作职能：

制定年度、季度销售计划、协助销售部执行。

协调各部门特别是研发生产部的协调工作。

组织销售部进行系列培训。

监控销售成本、对销售区域人员指导性的增减、调控

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找