# 最新年中工作总结及下半年工作计划新员工 年终总结汇报及下半年工作计划(22篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-08-24

*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！计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。年中工...*

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！计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

**年中工作总结及下半年工作计划新员工 年终总结汇报及下半年工作计划篇一**

(一)全力服务市场提升双生市场主体年报率全市占先。截止至xx年6月18日，xx年度企业年报率.17%，xx年度个体工商户年报率 76.6%，xx年度企业年报率.23%，xx年度个体工商户年报率.06%，xx年度农民专业合作社年报率100%，居全市市场主体年报率前列。一是强化年报工作责任。按照行业、市场监管职责，细化年报推进工作目标责任，建立片区监管责任制，订目标，抓落实。在建材、摩托车、房地产、汽车、成品油、宏进市场辖区，组织工商人员分片分组迈入企业大门，开展一对一、面对面的年报宣传、指导活动。二是强化年报窗口服务。印制了《企业年度报告信息公示指南》等资料提供给辖区各注册登记服务窗口，供前来咨询的群众免费取阅。专门设立年报公示自助区，免费提供上网设备，并指定工作人员现场指导申报人走完年报公示流程。同时，通过专线专人值班的方式，接听咨询电话或当面答复窗口咨询。打来电话咨询或到场咨询的量达到日平均983个。三是强化年报指导到位。针对城区建材、摩托车等行业集中区域和专业市场，工商人员通过预约的方式，主动上门，手把手指导企业主网上申报年度报告，为企业节省时间及精力。四是强化年报宣传到位。搭建移动网络信息推送平台，将年报通知发送到经营户手机上。辖区很多经营户通过手机短信知晓年报工作的重要性，纷纷打电话或前来咨询。此外，在建材市场、摩托车市场、农批市场出版了年报流程指南板报，图文并茂讲解年报过程，吸引不少经营户驻足观看学习。五是强化党员年报“包联”服务。在农副产品批发市场，通过市场个私企业党支部的党员，组建一支“党员志愿服务队”，建立片区包联服务制，落实党员志愿者对应多个片区，进店面开展“点对点”年报指导服务。

(二)“三联三亮四促进”推进农副产品批发市场非公党建。“三联”，一是联商会，把支部建在商会上，支部筹建与民众商会、供应商商会“捆绑” 筹建。二是联支部，把支部联结在市场管理方上，批发市场支部与市场工商所支部结对子。三是联商户，把党员分配到市场监管网格上，形成“一网九格”的“党员联商户”互动格局。“三亮”，一是找党员，亮身份，开展“共产党员经营户”亮牌活动，主动亮明党员经营户身份。二是亮承诺，优服务。开展党员“一句话”明示承诺活动。三是亮监督，树公信。组织开展党员“三个一”活动，即建立党员“一人一卡”、开展“一年一问候”和“一年一评优”活动。“四促”，一是落实 “四有”目标，促进支部党建制度规范。二是大力建设诚信市场，促进市场诚信经营。三是开展互帮互助活动，促进市场和谐。四是实施“互联网+”工程，促进市场创新发展。通过实施“三联三亮四促进”措施，在市场工商所、市场党支部和市场商会的“穿针引线”下，一些党员尝到了团体购销的甜头，一些党员得到了及时贷款解了燃眉之急，一些党员加入批发市场“微进商城”拓展了商机。

(三)整顿规范市场秩序维护公平竞争秩序。一是开展利用格式合同条款侵害消费者权益整治行动，重点检查房地产、汽车、物流等行业企业使用的格式合同，打击合同格式条款中免除自己的责任、加重消费者的责任、排除消费者权利的违法行为，查处合同案1件。二是开展打击商标侵权违法行动，查处假冒“牛栏山”白酒，女主播?、黄金时代、卡伦斯、pierkadan、不凡帝?、力豹狼libaolang?、appecls?、appecls?、泰玛斯等不合格标称商标服装，假冒“欧米茄”、“天梭”商标手表等案6件。三是开展春耕护农行动，从全市种子流通的源头市场着手，对市场内的十余户种子批发代理商进行了全面检查，发放宣传材料400余份，督促整改2户，确保种子流通“源头清”。四是开展汽车市场专项执法工作，对4s店、专营店等汽车销售企业进行检查，查处无照经营案1件、违法广告案1件。五是开展房地产行业专项整治，严厉打击各种违法、违规和虚假房地产广告，对1件抽奖式有奖销售案进行调查。六是加大商品检测力度。对钢材、镀锌管、儿童玩具、成人服装等商品17个批次进行检测，查处不合格商品案5件。七是全力保障农副产品批发市场“年货交易会”公平交易秩序，对粮油、茶叶、饮料、蔬菜、水果、糖果、海产品、乳制品、酒类和各类干货、炒货等节日消费食品等品种进行检查，发出责令整改10份，办理变更登记8户。

(四)深入维权宣传到位促进消费维权工作提速。一是消费维权宣传力度进一步加大。3月15日当天，在农副产品批发市场设立消费者维权宣传分会场现场活动，设立了受理投诉咨询台、政策法规宣传台、企业个体年报咨询服务台、假冒伪劣商品展示台，对市场经营户及市民开展内容多样化、形式多样化的宣传咨询活动。同时，发动批发市场个私党支部在宏进市场设立“315为民服务点”，组织支部党员自发担当咨询员、讲解员，为经营户及市民宣传消费者权益保护法律法规。当天共发放宣传资料500份，接受咨询70多人次，受理消费者投诉4件。二是消费维权网络进一步延伸。新增海鲜市场“12315企业直通车”维权服务站，工商维权服务“一会两站”、“五进”行动继续深入。三是解决消费纠纷进一步提速，快速处理房地产、瓷砖售后服务、摩托车售后服务、汽车消费等投诉举报28件，处置率100%。

(五)突出特色锐意创新全面铺开整治规范宏进市场环境试点工作。加强对农副产品批发市场试点工作的组织领导，强化全局联动，合力推进。一是设立“严进”门槛，推行契约管理明确责任义务。市场工商所与市场开办方签订协同共管责任书，市场开办方与市场内经营者签订文明经商、规范管理、诚信经营承诺书，通过“契约”方式明确三方责任，共同推动市场向“整洁、规范、有序、安全”目标迈进。二是创建“诚信”市场，加强经营户“信用”管理。制订《市场经营户失信惩戒管理暂行办法》、《市场经营户信用等级评定标准》，给每一户经营户建立诚信档案及设立“诚信保证金”账户，市场开办方按照信用等级评定标准对经营户划分信用等次，决定奖惩，将信用及奖惩结果在市场内予以公示。每年年底按照信用等级及奖惩情况开展“诚信经营户”评选，树立守法守信经营典型。三是加强“四方”监督，形成监管合力。组建一支由工商、市场开办方、行业代表、消费者组成的监督队伍，对市场内扰乱经营秩序、破坏环境卫生、产生食品安全隐患、违反治安管理条例等行为进行投诉举报。四是市场非公党建工作带动整治市场试点工作，设立“党员示范经营店”，“党员行业代表”等，充分发挥农批市场个体私营企业支部“口袋党员”和“流动党员”的作用，带动市场内经营者共同为推进试点市场向“责任市场、放心市场、诚信市场、美丽市场”逐步提升。

(六)领导干部“守纪律、讲规矩”改进学风政风行风。一是成立“守纪律、讲规矩”主题教育活动领导小组，制订具体实施方案，明确责任分工，有效推进活动开展。二是领导班子带头学，主动上党课，下基层宣传动员，主动找干部谈心，营造了良好的学习氛围。三是开展主题宣传学习讨论活动，制作了以《守纪律、讲规矩、转作风、促工作》的主题板报，组织干部开展自主学习、支部讨论、观看教育警示纪录片等，干部学习意识、守法意识进一步增强。四是深入自查自纠，组织干部认真对照提出的“七个有之”查摆问题，召开查摆问题分析会，对“工商系统党员干部在守纪律、讲规矩方面的突出问题有哪些”、“怎样才能做到‘三严三实’”、“如何做一名‘四有’干部”等问题开展大讨论，找准问题，分析原因，对症下药，切实整改。五是以教育活动带工作，在登记窗口开展了便民利民活动，通过出版板报、发放宣传手册、张贴公告、设立宣传咨询台等多种形式，向群众宣传工商登记制度改革走向及市场主体年报公示制度，发放各种宣传资料达到4800多份，通过移动平台向市场主体发放年报短信累计4000条，极大地推动了分局辖区市场主体年报公示工作。

(七)丰富载体全面落实党风廉政建设责任制。党风廉政建设工作不断创新加强。制定《建立健全惩治和预防贪腐体系-2024年工作规划》的实施细则，修订完善了《党风廉政建设责任书》。结合工商工作岗位特点，找出了党风廉政建设的风险点，并总结出风险点管理的措施、办法和经验。倡导纪检监察干部学习纪检监察业务，学习市场监管执法业务，发挥纪检监察干部执法监管效能作用。推进工商廉政文化建设，开展廉政警言、廉政心得、廉政论文、廉政摄影、廉政书画征集活动，精心营造“以廉为荣、以贪为耻”的氛围。推进全员绩效管理，按照市工商系统年度绩效考评工作标准及要求，实行“每月一查、每月一报”，定期组织办公秩序、文明礼仪、在岗情况、工作纪律及工作作风抽查，促进督查考评工作的常态化、制度化、规范化。全年共组织专项督查6次，对督查中发现的共性问题及典型案例及时通报，开展诫勉谈话6次。推进廉政教育常态化，依托党员活动中心、手机报、飞信、党员微信等平台，组织干部观看电教片，制作廉政宣传版面，发送廉政警示短信，组织聆听先进人物事迹演讲报告会，使党员干部在潜移默化中接受廉政教育。

在充分肯定成绩的同时，我们要清醒地认识到工商工作距党和人民的要求还有差距，与其他兄弟单位相比也有差距，还存在一些问题和不足：工商登记注册制度改革创新力度需要进一步加大，市场执法监管需要进一步加强，消费维权水平需要进一步提高，廉政教育、作风教育需要进一步深入，基层基础建设需要进一步完善，工商行政管理干部队伍建设任何时候都要放在更加突出的地位。这些问题需要在今后的工作中认真加以解决。

作为政府主管市场监管的行政执法部门，工商行政管理工作的根本任务就是，通过市场监管，营造和维护公平竞争、规范有序、诚信和谐的市场环境和安全放心的消费环境，来促进保增长、扩内需、调结构各项政策措施的贯彻落实。我们要进一步树立大局意识和服务意识，增强忧患意识和责任意识，把促进经济平稳较快发展作为今年工作的中心任务，采取一切有效措施，切实提高市场监管服务效能，全力服务发展大局。为了实现这一目标，下半年，我们要突出以下重点：

(一)巩固“守纪律、讲规矩”活动成果，深入开展“三严三实”

一要深入党课学习、政治理论学习。把深入学习作为当前一项重要政治任务抓紧抓好，专门安排时间进行学习讨论，深刻领会“三严三实”的重大意义，深刻认识从严治党重要性紧迫性和各项要求。二要继续抓好整改落实。对前期排查出的问题做一次认真对照梳理，制订整改方案，对尚需进一步整改落实的任务抓紧推进。三要深入抓好作风教育。进一步健全党员干部组织生活制度，教育引导党员领导干部经常拿起批评和自我批评的武器，对照自己、警醒自己、提高自己，自觉做到讲党性、懂规矩、守纪律。四要强化责任与监督。把作风建设监督融入到党员干部的日常管理之中，继续抓好作风督查“每月一查”工作。进一步强化中层领导干部履行作风建设“责任田”责任，深入落实中央八项规定精神不放松，将“四风”突出问题作为“每月一查”工作重要内容，保证监督检查经常化。

(二)充分发挥工商行政管理职能作用，努力营造良好市场环境，促进我市经济平稳较快发展

加大推进工商登记制度改革力度。坚持社会主义市场经济改革方向，按照加快政府职能转变、建设服务型政府的要求和便捷高效、规范统一、宽进严管的原则，推进公司注册资本及其他登记事项改革，进一步放松对市场主体准入的管制，降低准入门槛，优化营商环境，促进市场主体加快发展;推进“先照后证”试点，理顺证照关系，减少行政审批事项，提高市场准入效率;推进配套监管制度改革，健全完善现代企业制度，进一步转变监管方式，强化信用监管，促进协同监管，提高监管效能;加强市场主体信息公示，进一步扩大社会监督，促进社会共治，激发各类市场主体创造活力，增强经济发展内生动力。

深入整治规范市场经营秩序。突出房地产、汽车、成品油、物流、建材、瓷砖、农副产品等市场开展专项整治行动，严厉打击制售假冒伪劣商品行为。积极支持政府实施农副产品批发、百货商贸城、物流中心等专业、大型市场建设工程，指导开办者、经营者规范管理、规范经营。深化“诚信市场”创建活动，鼓励争先创优，提升市场信用。

加大商标行政执法力度。以保护涉农商标、地理标志、食品商标、药品商标、驰名商标、著名商标、知名商标、涉外商标为重点，继续加大商标行政执法力度，严厉打击商标侵权假冒行为。对农副产品批发市场，实施规范化商标监管，有效遏制商标侵权假冒行为。

深入开展虚假违法广告专项整治。继续以汽车、房地产、车体等广告为重点，查处在无许可证擅自发布广告、发布不实广告内容、在广告中夸大宣传、广告欺诈及误导公众等违法广告行为。加大对新闻媒体广告的监管力度，指导和监督媒体单位履行广告发布审查的法定责任和义务，维护文明诚信的广告市场秩序。

大力强化消费者权益保护工作。按照“一个站、三块牌”标准完善市场维护基础设施，即一个消费维权服务站、一块工商监管人员公示牌、一块消费维权提示(警示)牌、一块放心消费宣传牌。开展农副产品批发市场“先行赔付”试点工作，向入场经营户收取“诚信保证金”，“专款专用”，在消费纠纷发生时当即实现先行赔付，尽快维护消费者合法权益。

全力以赴完成农副产品批发市场试点工作任务。一是开展经营户“星级评定”打造“星级市场”。制订《市场星级经营户评定工作方案》，对入场经营户实行“五星级管理”，授予星级招牌，给予相应星级待遇。实现“四个标准化”，即：责任制度标准化、市场入驻标准化、经营行为标准化、消费维权标准化，为消费者打造出放心消费的市场环境，至xx年12月31日前实现市场升级为“整洁、规范、有序、安全”的“星级市场”。二是整合市场监控资源，实现市场“天眼”网络监控覆盖。整合市场内各个监控摄像头的资源，与工商行政管理“天眼工程”同步建设，实现对集贸市场的科学化、现代化监管。

**年中工作总结及下半年工作计划新员工 年终总结汇报及下半年工作计划篇二**

按照市委、市政府提出的总体工作要求和局党委xx年度工作部署，今年热力公司将继续优化管网和设备配置，提升供热保障能力，加强供热管理，提高供热服务质量和水平，确保xx年度城市供热安全、优质、高效、平稳运行。为确保以上目标的实现，热力公司落实责任，强力推进各项工作，实现了时间过半，任务过半，为年度任务目标的顺利完成打下了坚实的基础。现将热力公司上半年工作情况及下半年工作打算汇报如下：

1、圆满完成-xx年度冬季供暖任务

在-xx年度供热季供热运行工作中，市热力公司坚持以人为本，努力做好供热服务和保障工作，目前，我市集中供热面积达到350万平方米，为保证城市集中供热正常运行，热力公司全体员工始终把用户满意作为工作的出发点和落脚点，从用户的需要出发，创新服务举措，改进工作作风，提高工作效能，进一步健全了社会服务承诺制度，强化24小时全天候服务制度，及时排除用户供热系统出现的供热故障，保障供热管网的安全平稳运行，切实为广大用户办好事，服好务，受到用户的广泛好评。

在-xx年度供热季，我公司首次采用了主循环泵变频控制技术，使供热管网压力、流量等主要技术参数实现了自动调节和自动控制，大大改善了供热管网的稳定性，提高了供热安全性能，改善了供热质量，减少了供热投诉，整体供热质量大大好于往年，受到领导和社会各界一致的好评。

2、明细本年度任务分工，排查、检修热力管网和设施

为保证本年度采暖季的安全、高效运行，在今年3月17日采暖结束之后，公司随即召开领导班子会议，对上一采暖季中出现的问题进行全面总结，并制定今年工作任务，进行了明确分工;同时，调集力量对全市所有热力设施和管网进行全面摸底、排查，对排查出的问题及时制定维修方案和整改方案，今年计划对红花西街、文化路及两侧分支干线、飞龙街两侧分支干线进行改造升级，重点改造华安小区、塔前小区、市委一宿舍、长安小区(东区、西区)、矿山三处、华夏小区等，目前华安小区、长安小区改造方案和工程预案已经完成，并在上报上级部门批准后实施，其他小区改造也在有序展开。

3、评审、通过我市城市供热专项规划

5月12日，公司会同省、市热力行业主管部门的有关领导和专家，对我市城市供热专项规划进行了评审，与会领导和专家经过对专项规划的严格审议，一方面基本肯定了我市新一轮城市供热专项规划所确定的各项技术指标，原则通过了我市近、中、长期的供热规划。同时，与会领导和专家也对规划存在的不足之处提出了宝贵的意见和建议，为今后几年我市集中供热事业科学、持续的发展明确了方向。

4、完成了对热源厂锅炉设备的处置

按照市政府指示精神，为减少国有资产的损失，今年5月，完成对热源厂锅炉设备的资产评估和热源厂设备处置的准备工作，报市政府批准，将之冲抵热力公司所欠聚源热电公司债务，降低公司债务总额，并减少因设备折旧而造成的国有资产的损失。目前，热源厂锅炉设备正处于拆装中。

5、制定我市城市供热管理办法实施细则

为进一步加强我市城市供热经营管理和运行管理，明确供用热各方的权力和义务，规范供用热各方的行为，确保城市供热系统的安全高效运行，根据《山东省供热管理办法》并结合兖州的实际，在充分调查研究的基础上，研究制定《兖州市城市供热管理办法实施细则》，以便为今后城市供热管理打下良好的法制基础。目前已完成初稿，正处于完善、修订中，力争在本采暖季开始之前完成法律程序并经市政府批准后得以实施。

6、强化民主管理，完善公司管理制度

为强化民主管理，提高职工参与公司管理的自觉性和积极性，增强公司的凝聚力和向心力。今年6月2日，公司召开第四届职工大会二次会议，会上认真总结了上一年城市供热工作，分析了当前供热工作新面临的形势和任务，明确了下一步的努力方向。全体职工通过分组讨论，审议并开通过了能够适应新形势下的公司管理制度，为今后的工作打下了坚实的基础。

7、供热服务大厅建设

为进一步推动我市城市集中供热科学、持续、健康发展，提高管理水平，推进窗口服务建设，市热力公司根据我市开展“三亮、三创、三评，擦亮文明窗口”的活动的要求，并结合自身实际，在热力公司院内中心换热站原有建筑基础上，进行供热服务大厅改造建设。现已完成工程设计、预算编制和项目评审，目前正处于工程招投标中。在工程招投标结束后，将迅即开展服务大厅的改造、建设，保证在本供暖季前正式投入使用。

xx年我们立足新起点、实现新跨越，推动我市集中供热事业向更高目标迈进的关键年。下一步，我们将继续在市委市政府和住建局党委的正确领导下，以“三个代表”重要思想和xx大及xx届四中、五中全会精神为指导，坚持贯彻和落实科学发展观，确保年度各项任务目标的顺利完成。

1、太阳纸业电厂至西城区供热主管网工程

上半年完成项目可行性研究、环境影响评估、项目立项、管网施工图设计，力争完成过铁路顶管工程的报批、设计和批复，下半年启动管网施工，完成管网施工 3000米，启动并完成供热首站设计，完成供热发电机组的改造，完成供热首站施工图审查，预算评审、施工招标和主要设备采购等工作。

2、城区旧管网改造工程

对城区供热效果不达标的部分供热分支管网进行改造，对红花西街、文化路及两侧分支干线、飞龙街两侧分支干线进行改造升级，以提高供热管网的技术状况和保障能力，满足周围居民的供热要求。重点改造华安小区、塔前小区、市委一宿舍、长安小区(东区、西区)、矿山三处、华夏小区等。目前，关于华安小区和长安小区 (东区、西区)的改造方案及预算已上报市政府批准，其他小区的改造任务也力争于10月底前完成。

3、既有居住建筑分户控制和分户计量改造

加快对单管顺流式供热系统改造步伐，并结合供热分户计量改造同时进行，建议政府出台相应鼓励政策，对xx年实施室内供热分户计量改造的用户给予一定的优惠和奖励。全年完成既有居住建筑供热分户计量改造20万平方米，力争完成30万平方米改造任务，并按照济宁建委和省住建厅的有关要求随时调整既定目标，确保完成上级下达的既有建筑供热计量改造任务。

4、供热扩面改造工程

全年计划完成供热扩面(包括新建和既有建筑改造)60万平方米，新增供热用户约5500户，并使所有新增用户(新建)达到节能和供热分户计量标准。

5、供热收费计量改革

按照上级要求完成计量收费标准制定，计量收费按计划进度有步骤分步实施，逐步将原有收费方式改革为服务大厅收费制或银行收费，为热用户提供快速便利的交费方式，提高收费效率和收缴率。

6、适度调整供热收费标准

随着煤炭价格的不断上涨，供热成本不断增加，去年的成本已达到19元/o，今年根据供热成本情况，热力公司积极与物价部门协调，适度调整供热收费标准，将目前的16元/o调整至19元/o，以减少因物价增长而带来的供热亏损，使城市供热逐步走上健康发展的良性轨道。

7、对城区供热管网和设施进行全面维护和维修

下半年重点对城区热力管网进行全面检修，尤其是架空管网，对腐蚀严重和外保温脱落严重的管网进行全面统计，并及时制定维修方案，申请和落实专项维护资金，安排专业队伍进行维修，确保在10月底前全面完成维修任务，使城区所有热力管网处于良好的技术状态，防止爆管等运行事故的发生，以确保今冬城区供热安全、高效运行。

xx年业已过半，热力公司全体干部职工，以科学发展观的精神为指导，牢记责任观念，强化服务意识，为今年工作的全面展开开了一个好头;在下半年的工作中，热力公司将再接再励，为圆满完成全年工作任务，保障城市建设，更好服务全体用户而努力奋斗。

**年中工作总结及下半年工作计划新员工 年终总结汇报及下半年工作计划篇三**

财务部秉承“降低成本、工作做细、提高效率”的宗旨。根据公司领导20\_\_的工作指示和公司具体情况制定了20\_\_年的工作目标。

第一部分，各项目标

一、制度建设目标

1、财务工作符合会计法和其它财经法律或法规。

2、财务违法乱纪行为为零。

二、财务工作目标

1、财务效益指标：提高应收账款催收力度，提高公司回款率、资金收益率。

2、及时提供财务报表分析和预测报告，为公司提高整体利润率奉献力量。

三、成本控制目标

1、完善成本控制制度，提出成本控制措施，年度企业成本比上年度降低。

四、会计核算管理目标

1、会计核算资料准确及时完整，会计报告及时。

五、资金管理目标

1、降低企业资金管理成本，提高企业投资收益率。

六、部门管理目标

1、部门工作完成率100%，部门人员考核合格率85%以上。

七、精神文明目标

1、工作状态饱满积极。

2、工作认真负责。

八、业务培训目标

1、加强培训，队伍综合素质不断提高。

财务部各岗位目标分解：

管理岗位目标：(会计主管)

会计岗位工作目标(总账会计、往来账会计)

出纳岗位工作目标(出纳)

仓管岗位工作目标(仓管)

再一次感谢公司领导对财务部工作的支持，感谢其他部门同事对财务部工作的帮助和配合。财务部门既是管理部门又是服务部门，在加强严格管理的同时又要做好热情服务工作，这是两种不同角色的转换，在严格管理的同时不失笑容，在热情服务的同时不失原则，这就是我们工作的要求。

自3月份省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市场部沟通如何进行续费率和流失率两项考核指标的计算。在多次探讨未果的情况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际情况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，通过每天逐户核查，基本上堵住了客户流失的漏洞，对长期零费用用户的激活也起到了很好的效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

四、存在的问题和困难

1、由于上半年集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够。

2、由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

下半年市场部拟从以下几方面进行改进和提高：

一、加强市场调研：定期到县区进行现场办公，与营销、营业、装维、管理人员进行座谈。深入市场，了解用户使用情况和需求。在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广;帮助发展较差的县区查找不足、解决困难。

二、加强营销策划和业务宣传：通过了解市场竞争情况制定灵活有效的营销措施，对每阶段重点发展业务制定切实可行的宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，改变目前业务发展的低效状态。

三、加强人员培训：定期进行营销、营业、装维、管理人员培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到一线员工，提高骨干员工的传帮带作用，切实提高员工素质和工作效率。

四、继续加强基础管理工作：继续加强欠费管理、营业稽核、资源。管理、装维材料和终端管理。组织市场部主管定期到县区公司调研，与负责人进行沟通，发现不足并继续改进。

**年中工作总结及下半年工作计划新员工 年终总结汇报及下半年工作计划篇四**

一、以“立足本职、扎实工作”为理念，勤奋务实，为工行事业发展尽责尽职

我先后从事过管库员、出纳员、储蓄员等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为工行事业发展鞠躬尽瘁。20--年8月，在我行内退人员离岗后，出纳科人员缺口较大，我主动承担起大量的工作。清点现金是一项要求严、任务重的工作，我时时刻刻严格要求自己，按规章操作，快捷高效的办好每一笔业务。

在三、四季度，我的月均收款量在300万元以上，占我行月均收付量的40%左右。在出纳科期间，我同时兼任管库员工作。大家知道，管库员是一早、一晚，两头必须准时的工作。工作中，我认真学习管库员守则和库房治理的各规定，严格遵守库房钥匙的治理规定，协助科领导共同做好现金清点、上缴人民银行等业务，及时、准确地使储蓄专业库包出库、入库，保障了一线的工作需要。在从事所内业务主办时，我积极协同所主任搞好各项所内工件利用自己所学把握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。

二、以“客户满足、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象

在出门收款中，每到一处，我们的一言一行，能代表我们工行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，积极为客户着想，在规章范围内，积极为客户办理残损币兑换、代捎回单等，极大的方便了客户。同时，向客户宣传我行的各项新技术，新业务，新政策，扩大我行的知名度。

把了解到的企业现金量、重大投资、款项专移等情况及时向信贷部门汇报，为我行对企业的全面了解和信贷工作提供及时有用的信息。在许多季节性的大额现金收款中，我都认真对待每一次大额现金收款任务，期间的工作也得到了信贷、公存等科室领导和同事们的认可。

**年中工作总结及下半年工作计划新员工 年终总结汇报及下半年工作计划篇五**

科室工作的重点和目标：

1、继续搞好精神文明建设，树立示范窗口的良好形象。

2、加强科室管理，尤其抓好队伍建设、成本控制、仪器维护等工作。

3、结合实际，开展新项目，更好地为临床科室提供技术支持，增加科室收入。

4、做好质量控制，认真落实各项要求，杜绝医疗事故。

5、加强学习，不断提高检验人员的业务水平和工作能力。

一、精神文明建设

转变观念，牢固树立一切为病人服务的思想，一切工作流程应以病人为中心，规范文明服务的语言，修改和增加便民措施。抓好窗口服务、文明礼貌，不推诿病人，不和病人争吵，不断提高检验科的整体服务水平。

二、加强科室管理

一是建立健全科室规章制度，严格按制度办事，工作有布置，有考核，使检验科各项工作步入制度化、规范化轨道。二是加强科室人员管理，结合每个人的特点，充分发挥每个人的主观能动性，增强大家的责任感和集体荣誉感，高质量完成各项任务。三是加强成本控制，做好消耗品集中管理，仪器维护安排专人负责，限度降低成本，增加科室效益。四要在科室倡导互相学习、互相帮助、互相关心、互相爱护，把检验科建设成为团结和谐、奋发向上的集体。

三、做好质控

质量是检验工作的生命线，检验工作要为临床第一线提供准确、及时的报告，提供临床最可靠的实验数据。因此，质量控制是科室管理的重要内容和考核标志之一，一切检验项目必须按操作规范程序严格执行，加强复核，有问题及时报告，杜绝和避免医疗事故和医疗差错。

**年中工作总结及下半年工作计划新员工 年终总结汇报及下半年工作计划篇六**

干部是社团的灵魂和基础，是社团工作得以有序开展的有力保证。因此，干部的吸收和培养，是社团力量壮大发展的前提和保障。为增强社团联合会的生命力和发展潜力，我们将从下面三个方面入手。

1、注重吸收新干部

新的力量，预示着新的成长;新的成长，彰显着新的生命活力。新干部的吸收是一个团体后续力量的必要准备，为了社团长远发展，我们将大力注重新干部的发现和吸收，为此，在20\_\_级新会员中，我们将加大宣传力度，打造一个更宽更好的平台，积极开展选拔活动，培养新干部队伍。

2、加大干部的培养力度

干部的培养是社团工作得以顺利开展的重要保障，社团干部工作能力的高低直接影响到全院社团工作成绩的好坏。因此我们将与社团一起定期开展一系列的干部培训，在相互了解中增强干部的认知感悟能力，促进社联和社团、社团和社团、干部和干部之间的交流。社联、社团在建立良好交流的基础上，开展人才交换机制，互相学习，取长补短。社团可以组织推选部分优秀干部进入社联，与社联干部一起为全院社团发展服务，进一步了解社联，了解全院社团的发展趋势。同时，我们也会照例下放干部深入到社团第一线，为我们的社团活动出谋划策。以此为契机，建立起社团与社联的长期人才交流机制，达到共同交流，共同学习，共同进步的目的。另外，我们也会多为干部提供机会，鼓励和激发干部的工作积极性和主观能动性，在实践中发挥干部，可能地做到人尽其才。

3、重视社联、社团的换届工作

换届过程中，做到制度化、公平化、开放化。换届前进行必要的宣传、知道、教育，换届后也要进行必要的引带、学习、交流。限度的让更多的人来参与到社团工作当中来。

**年中工作总结及下半年工作计划新员工 年终总结汇报及下半年工作计划篇七**

岁末临近，新春将至，不知不觉xx年的工作即将告一段落。对于每一个追求进步的人来说，免不了会在年终岁未对自己进行一番“盘点”，也是对自己的一种鞭策。过去的近一年是忙碌而充实的一年，也是我加入企业从陌生到熟悉的一年。这一年中工作的点点滴滴，让我不断地学习、成长着。

紧紧围绕企业宗旨?敢为人先，造一流产品，追求卓越，做一流服务?和目标?打造‘天地重工’品牌?，不断学习和融入企业文化、生产等建设之中，?有为才有位，有位才有为?，给企业创造更多的价值，伴随企业共同成长。

1.优势

(1)工作经历丰富。在湖北省行业协会有近四年工作经历，先后轮岗业务部、信息部、培训部，加之各半年时间的英语辅导老员工工作计划

有工厂业务员的工作经历，熟悉企业综合部门日常事务处理、大型会议组织、业务开展、政府部门公关、关联企业公关、公务接待、新闻媒体联络、各类公文写作等。

(2)专业知识深厚。本科教育为山东大学法学专业，法律知识基础扎实，重点熟悉企业法、合同法、知识产权法、劳动法等法律，以及企业法律顾问实务。

(3)其他。英语cet六级，基础知识较扎实，具备一定的听、说、读、写及翻译能力;熟练office办公软件运用;驾驶技术娴熟，等等。

自我任职以来，深切的体会到：地位来自成绩、创新提高效率、学习提升效能、比较缩小差距。回顾行政部过去的工作，虽在工作开展上有一定的创新，也取得了一些成绩，但同样存在一些问题和不足。主要表现在：

1)企业是我身处的一个全新的环境，其原有的制度包括同事们的做事方式方法，对我而言都需要一个了解的过程，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。

2)有时对一些日常事务的缺失瑕疵熟视无睹，不够细心，

不够敏感，有些工作的协调不是十分到位，在往后的工作中，考虑问题应该更周到详尽。

3)自己的管理水平离企业的高效要求还有一定距离。对部门人员的管理不够细致具体。以后在努力提高自身管理水平的同时更多注重对下属的培养和管理上的进一步加强。

**年中工作总结及下半年工作计划新员工 年终总结汇报及下半年工作计划篇八**

一、指导思想

认真学习贯彻党的十九大精神，积极落实少先队改革要求和措施，牢牢把握少先队的组织属性，全面履行团结、教育、引导少年儿童的基本职能。围绕“八礼四仪”和“社会主义核心价值观”为主线，结合“社会实践教育”为主题推动班队工作，现制定本学期五2中队工作计划。

二、工作目标

1.加强常规管理，夯实基础建设。

2.加强班级少先队自身建设，为学校少先队发展提供有力保证。

三、班队工作安排

三月份围绕“爱国励志”主题开展“开年第一课”系列活动以及“紫金花和平义演”项目推进。结合黑板报等宣传阵地抓好爱国主义教育。强化小学生爱国主义情怀，努力营造爱国、爱党、爱社会主义祖国的教育氛围。开设经典诵读比赛，通过举办中华经典诵读比赛，引导中小生从中汲取感恩、知恩、报恩等传统文化的正能量。

四月份开展“感恩成长、代代相传”，主题月系列活动，缅怀先烈、学习先烈的清明节扫墓活动。

五月份开展“学习榜样、热爱劳动”主题月系列活。同时加强法制教育，讲卫生健康教育，开设心理健康教育课。评选区级、校级各项荣誉，做到公平、公正，微信端继续推送榜样队员，发挥榜样力量。

六月份开展“我是光荣的少先队员”系列活动和庆“六•一”活动，以六一节为契机，为同学们打造一个多彩缤纷的节日。做好队前教育工作，在六一节之际，开展入队活动。

(1)做好板报、墙报的设计，发挥宣传阵地作用。隔月一次黑板报评选，分年段设立不同主题。评选出一、二等奖，表扬并晒出优秀板报。各中队定期指导学生出好黑板报，起到宣传教育作用，同时培养学生的能力。

(2)结合重大节日以及区级要求和学校要求，有针对性地开展少先队活动课程，根据主题，统一安排。

**年中工作总结及下半年工作计划新员工 年终总结汇报及下半年工作计划篇九**

为了深入贯彻--《关于基础教育改革与发展的决定》的精神，落实《九龙坡区中小学基础教育课程改革纲要(试行)》的工作要求，围绕我校本学年工作意见，全面实施素质教育，推进学校课程改革工作，现拟订我校教学工作如下：

一、教学工作的`指导思想

以同志\"三个面向\"和重要思想为指导，全面贯彻党的教育方针，全面推进素质教育;坚持以提高教学质量为教学工作核心，以扎实开展课程改革为教学工作重点;不断更新教师教育观念、转变教师与学生的学习方式，优化教学管理，促进学生德、智、体、美、劳等方面的全面发展;力争在\"教育质量年\"超越区教委下发的各种教育质量指标，为实现我校三年创区级示范小学而奠定基矗

二、教学工作的目标及任务

1、6-12周岁儿童入学率100%，以较高的教学质量吸引区外学生。

2、6-12周岁盲、聋哑、弱智儿童入学率：盲童85%以上，聋哑童90%以上，弱智儿童98%以上。

3、6-12周岁儿童在校年巩固率100%，全校无流失生。

4、1-6年级学生操行合格率100%，非语数学科成绩合格率99.5%以上。语数双科合格率：1-2年级98%(小班99%)以上、3-4年级96%(小班98%)以上、5-6年级95%以上;语数双科优分率(85分以上为优分)：1-2年级85%(小班90%)以上、3-4年级72%(小班76%)以上、5-6年级70%以上。

三、主要工作和措施

(一)、加强教师培训，突出工作重点，切实推进课程改革工作

基础教育课程改革的三大标志是：更新教育工作者的教育观念，力促学生学习方式的真正转变，构建新的教学管理制度和评价制度。为完成\"推进课程改革，抢占课改高地\"的首要任务，依据教研室工作计划，按照学校工作意见，主要开展以下工作：

1、建立\"三级\"培训网络，深入开展新课程培训工作。

(1)、以校区级培训为主要途径，提高教师群体对新课程的适应能力。学校教导处组织带领全校教师深入学习课改理论，认真领会《基础教育课程改革纲要(试行)》精神。要求教师积极参加进修校举办的有关课程标准、课程内容、课程评价等专题培训，深入理解基础教育课程改革的重要意义，增强教师紧迫感和责任感，不断提高对新课程感到适应能力。

(2)、以校中心组培训为突破口，充分发挥骨干教师在课改中的中流砥柱作用。我校中心组现有成员15个，年龄结构属青年型，涉及学校多学科。做好中心组的培训工作无疑将会起到以点带面的功效。本期中心组将开展好一月一次的集中研究、学习活动;加大成员之间学习、交流、探讨的力度;办好一月一期的学习小报;坚持开展与新教师结对子的师徒互帮互学活动。

(3)、以教研组培训为着眼点，提高教师个体对新课程的驾驭能力。学校三个教研组认真组织教师参与\"课程标准的研讨\"、\"课程教法培训\"、\"三课活动研究\"等，解决教师在课改中遇到的难题，引导教师实施\"教育行动研究\"，激励教师在行动中反思，在研究中提高，在课改中成长。

2、严格按照上级教委要求，加强课程计划的规范性管理。

本学年，我校一年级严格按照区《课改实验方案》要求，认真执行新课程计划，积极开展新课程实验，保证排齐课程、排足课时。在\"地方与学校课程\"的设置时，围绕科技、劳动、环保、英语、计算机和校本课程内容开设：班队、计算机、英语、劳动、写字、文体。2-6年级照原计划执行。

3、探索一种新型的教学管理模式，有效促进学生、教师的共同发展。

(1)、学习型的管理

新课程的实施对教学管理者和教师都充满了机遇和挑战。只有树立终身学习的理念与意识，并保持开放的心态，将学校视为自己学习的场所、学习型的组织，才能与时俱进。实施学习型的管理，学生、教师和管理者是学习的共同体，使管理者与教师间成为合作的伙伴。每一次有关教育教学活动的信息教导处将及时告之教师，教师每一点值得推广的经验将在学习活动中交流。我们倡?quot;比谁学习次数多，比谁学习内容好，比谁学习方法巧\"。

(2)、互动式的管理

互动式的管理不再是被管理者的被动服从，而是主动适应。如：关于备课改革，教师将全程参与研究与制定实施意见，保证资源共享、减少重复劳动、增强备课的针对性和实效性，从而让教学的管理与教学的实施相互沟通、相互影响，进而达到共识、共进。

4、大胆探索发展性评价，突出评价促发展的功能。

此次课程改革响亮提出，倡导发展性评价，突出评价促发展的功能。根据区教委及学校工作要求，我校将在小班、一年级引进和完善学生成长记录袋这种新的评价方式，其他各班针对实际选择。

(二)、加强教学常规管理，提高教学质量。

1、认真执行《小学教研组工作常规》，加强教研活动的管理。教研活动以实施课程改革为重点，突出课程改革纲要、课程标准、新教材的学习;加大综合性学习指导、信息技术与学科整合、校本课程的开发等内容的研究力度。同时教研活动做到定时间、定内容、定中心发言人。教研活动形式要多样化，要充分发挥\"三课\"作用，结合专家理论讲座、专题研讨、自学交流等形式，促进教师在自己的岗位上，立足教学实际，不断提升教学研究的能力。

2、加强教学\"六认真\"的管理。本学年，学校教导处将根据区教委修订的教学常规两个\"六认真\"，及时制定出《黄桷坪小学校教学常规管理两个\"六认真\"实施方案》，严格按照两

个\"六认真\"的内容开展教学工作。加大对学生、老师课堂常规的检查与监督力度。

3、教导处在书记和校长的带领下，坚持起始年级和重点班级的视导制度、每周听课查课堂制度，深入教学第一线，了解我校教学最新动态。本期完成《黄桷坪小学教学质量单项奖励办法》的补充与完善。

4、做好试卷的管理发放工作。本学年试卷将继续采取集中管理的办法。教导处做好各年级教学质量的抽查工作，采集教学质量的第一手信息，有效发挥《质量监控体系》的作用。组织好半期考试，为本学年开始小学四、五、六年级的语文、数学两科的期末考试实行统一组织、统一阅卷、统一分析，奠定良好基矗

5、根据要求，结合实际，依托课改，开展好第六届教研月活动。

6、做好学籍核对等教务工作。

**年中工作总结及下半年工作计划新员工 年终总结汇报及下半年工作计划篇十**

首先，我们秘书处对我们经济管理学院学生会各项的资料(手稿、电子稿)进行妥善的保管和整理，安排每次会议的内容、时间、地点、考勤;在接到主席团的任务和会议任务提前通知各部门负责人准时到会!做好每次会议、集体活动大的记录和工作总结!负责本部门的各项工作有秩序的开展，接受主席团的工作考核和成绩的评审!以及加强对学生会各部门的工作咨询和新成员的注册管理选拔!收集和整理主席团、各部门的工作计划和工作总结，作为我们选拔优秀干部的前提和基础;每个星期作一次秘书处座谈会，交流工作情况和思想交流、总结经验!每月对秘书处的工作进行汇总，并收集主席团、各部门的工作记录;对于秘书处的工作我们定期向主席团汇报!

其次：秘书处五层次管理方法:

第一：通过对学院各学生组织的联系以及了解他们的发展状况，从实际出发研究分析，取长补短，制定适合我们的独具特色的管理方法，制定长期的发展规划，并加强人员的思想交流和文化学习;

第二：加强秘书处内部管理，增强与各部门的凝聚力(内部信息的团结、外界的影响力);

第三：秘书处发展的中期战略规划(学生会的发展的方向问题);

第四：制定学生会每期工作计划和各部门的目标要求，严格执行规章制度，加强学生会的运作能力(组织性和纪律性)和具体落实责任制度和工作业绩考核;

第五：评审各部门工作的执行力度和工作考评向主席团汇报;

三、干部培养建设方案：

1、合作制度：加强对内、对外的合作联系，提升本身的实力和影响力;

2、决策制度：分工协作、明确工作目标和任务;

3、激励制度：严格执行工作目标和奖励制度;

4、自律制度：学会自我反省、自我总结、不断提升自己的修养;

5、反馈制度：学会发现工作中的问题和解决问题、总结落实责任;

四、我们秘书处在每个星期的座谈会中，遵循：“服务为先、自我管理”的工作理念，按照“指导思想明确、工作思路清晰、工作作风形成、工作重点突出、工作机制创新、工作方法科学”六点工作要求;总结工作经验的同时，还要通过与其他部门的开展联谊活动来加强我们学生会的团结!对于我们不管是在工作中还是学习生活中，我们都要虚心的学习，彼此养成工作的协同默契!只有我们大家把学生会当着我们自己的家去建设，一起共同的努力、一起奋斗，我们才会打造属于我们的发展平台!我们要坚持到底，永不言弃，在湖南科技经贸学院留下我们工作的足迹和身影!这是我初步的工作设想，只有在实践的工作中，我们灵活的处理，争取做一名合格的学生会干部!

**年中工作总结及下半年工作计划新员工 年终总结汇报及下半年工作计划篇十一**

一、本周工作重点：

周总要求：能围绕暑假生活，新教室、新老师等内容，与同伴或老师用连贯的语言积极主动地进行交流，乐意表达真正的情感。

1、让幼儿能及时以愉快的心情适应假期到新学期的过度;

2、能用完整的话讲述暑假高兴的事情，并学会安静倾听别人讲话;

3、知道自己长大了，是幼儿园的大班小朋友，有做哥哥姐姐的光荣感;

4、认识新教室的环境，了解各区域的位置(说说新教室与以前教室的异同)，并与新老师建立良好的关系，形成信赖感;

5、有良好的梳洗习惯和自理能力，养成细致有条理的做事习惯，及时适应幼儿园的一日常规;

6、认识班上的标志，有小脚丫的地方不可以乱跑，并\*上的规章制度;

7、能清楚地口述10以内的排列顺序，知道顺数与倒数。

二、集体活动

谈话活动：快乐暑假

语言活动：我们的新教室

社会活动：值日生分工

音乐活动：值日生歌数学活动：顺数、倒数

英语活动：复习简单的问候语

户外活动：复习列队，要求整齐迅速能对基本口令作出及时反映(立正、稍息、左右转)

游戏活动：一起玩玩以前的游戏，学会新游戏，稳定幼儿情绪，引导幼儿能加入到活动中(以老带新);

汉语拼音：单韵母a

安全工作：带领幼儿参观幼儿园的每个角落并说说存在的哪些不安全的地方，我们不可用手去触摸;

三、其他工作

1、环境布置:布置新教室环境

2、日常生活：带领幼儿认识自己的茶杯格，熟悉新安排的床位与座位。

3、常规教育：继续对幼儿进行“三轻”教育，即轻轻走路、轻轻说话、轻轻拿放东西。

4、家长工作：(1)准备幼儿的生活用品。如更换衣服、小毛巾

(2)准备幼儿的学习用品。如水彩笔，课外书、图画书、本子等。

(3)进入大班培养孩子良好的学习习惯和生活习惯。

(4)与家长沟通坚持送幼儿来园

**年中工作总结及下半年工作计划新员工 年终总结汇报及下半年工作计划篇十二**

个漫长而炎热的暑假已过去，迎面而来的又是一个新的学期，一个“新”字告诉我们，昨日已经过去，本学期为了提高自己的业务水平和教学素质，提高幼儿学习和游戏的积极性，做到一切以幼儿为主，具体计划如下：

一、加强教育教学理论学习，提高个人的教学质量，使幼儿在德、智、体、美等方面全面发展，并让他们能够从玩中学，学中玩。

二、加强思想业务学习，加强师德教育，加强责任心，规范言行，当好幼儿的镜子，用自己的一言一行、一举一动去潜移默化幼儿。业务上精益求精，敢于改革创新，紧跟形势，适应时代的要求。

三、认真学习幼儿园内的各项规章制度，做到上班不迟到，下班不提早，当班教师不能擅自离岗，不能走廊闲谈，避免意外事故发生。

四、做好安全、卫生工作，强化安全管理，加强“安全第一”的意识，做到时时事事处处讲安全，并必须做到“四勤“眼勤、嘴勤、脚勤、手勤”，发现不安全的隐患及时处理，杜绝事故的发生，确保幼儿的人身安全。并且做好安全教育工作，对幼儿进行自我保护意识教育，教育幼儿不玩火，不跟陌生人走。要求当班教师点名，并做好交接工作，发现问题汇报，妥善处理。

五、我将继续做好带头作用，和班里两位老师团结合作达成共识，认真对待工作中的每一件事，尽自己的能力完成到。

六、每次教学活动我都会课前认真准备所需教具，备好每一次教案。多学习，多反思，在工作中发现问题、及时记录教育教学中的困难，多和有经验的老师交流探讨，把平日里的精神压力转为动力。

七、家长工作一直是我们幼儿园工作的重要组成部分，只有社会、家庭、幼儿园紧密结合，才能使每个孩子都得到全方位的健康和谐发展。

班级内屡次出现家长不信任的事件发生，本学期加强与家长沟通，以灵活多样的方式，如实的交流对孩子教育方面的看法，对家长提出的要求尽量去满足，对家长提出的教育孩子方面的疑问帮着查资料解答，让家长慢慢的信任老师，接受老师。当问题出现，第一时间与家长联络，让家长知道老师对问题很重视。使沟通既根据实际需要有重点突出，从而共商教育策略，协同进行教育。

总之，在本学期的工作中，还是要做到一切为了孩子，为了孩子一切的原则，认认真真、踏踏实实做好每一件事。我一定会严格遵守幼儿园的规章制度，尽善尽美的做好每一项工作，争做一名合格、优秀的幼儿教师，用饱满的热情投入到工作中去，让孩子快快乐乐地成长。

**年中工作总结及下半年工作计划新员工 年终总结汇报及下半年工作计划篇十三**

作为西安餐饮行业的知名企业，西安小六汤包在x年取得了令人瞩目的成绩，x年已经到来，餐饮行业的竞争将更加激烈，如何保持下流汤包的竞争力成为今年的工作重点，我觉得应该从以下方面着手提高我们餐厅的知名度和美誉度。

第一、餐厅内部管理方面：

1.参与制定合理的餐厅年度营业目标，并带领餐厅全体员工积极完成经营指标。

2.根据市场情况和不同时期的需要，与厨师长共同商讨并制定餐饮促销计划，并在实施过程中收集客人反馈意见加以改进。

3.制定员工岗位职责和服务标准程序，督促、检查餐厅管理人员和员工按服务标准对客服务，不断提高服务质量和工作效率。

4.抓好员工队伍建设，掌握员工思想动向，通过对员工进行评估、考核，为优秀员工提供晋升和加薪机会。

5.安排专人负责制定员工培训计划，并组织员工参与各项培训活动，不断提高员工服务技能、技巧以及服务质量，提高工作效率。

6.至少每月召开一次餐厅全体员工大会，分析、通报餐厅每月营运指标、收支情况，解决目前存在的问题;听取员工对餐厅内部管理和对外销售的意见及建议，让员工广泛参与餐厅的管理工作。7.与厨房密切配合，检查菜品出菜质量，并及时反馈客人意见，改进菜品质量，满足客人需要。

8.建立餐厅物资管理制度，加强餐厅食品原料、物品的管理，安排专人负责食品原料、物品的领取和保管，检查前厅及厨房的食品、原料成本是否过高，确保各项成本的转进、转出得到体现，合理利用水、电等资源，减少浪费，降低费用，增加盈利。

9.抓好餐厅卫生工作和安全工作，安排专人负责检查餐厅清洁卫生，定人定期清洁整理餐厅各个区域，为客人提供舒适、优质的用餐环境。

**年中工作总结及下半年工作计划新员工 年终总结汇报及下半年工作计划篇十四**

一、20xx年前三月工作小结

年初设立的重点工作有几项：

1.联系新分配的43位核心客户，介绍银河的理财服务和理财产品;

2.对名下管理核心客户分类，根据客户的资产量和交易周转率将客户分为活跃客户，中长线客户，新股及少量交易客户，新股申购客户以及亏损套牢客户。

3.对于分类核心客户进行个别管理服务，以短信、电话重点关注中长线投资者和新股申购投资者。

4.每周分析管理核心客户交易数据，了解客户交易情况，以及主要核心客户交易情况。

5.利用微博打造个人关于理财基金的品牌和影响力。

6.制作南方基金产品宣讲资料，向客户推荐基金产品。

7.每月挑选表现优异稳定的基金产品，制作优秀基金的推荐。

8.联系原有核心客户，增加客户熟悉度和满意度。

9.复习期货考试基础知识。

二、第一季度工作完成情况：

1.新分客户拜访工作

对新分配的43位核心客户邮寄了自我介绍信并附加个人名片，对43位客户分别进行了电话拜访和邀约来营业部拜访。43位客户中一位是由其他同事开发，已调换相关管理人员。剩下的42位有6位联系电话有误或号码不存在，无法联系。另有3位客户始终不接电话。其余全部拜访完毕。

2.完成管理客户分类工作

为了掌握和了解客户的交易偏好和周转率，3月初通过一月份和二月份每周的交易数据，按照周转率将管理客户分类为活跃型(91人)、中长线(94人)、新股和少量交易(18人)、新股申购(13人)、基金投资(9人)、套牢亏损(36人)、销户状态(6人)，共七大类客户，普通客户除外;并将工作重点放在中间五类客户上，争取提高客户周转率。

针对新股申购类客户，由于20xx年年初新股频频遭遇破发现象，我们理财部及时调整了服务方针，对营业部和自己管理的核心类客户，建议其将新股申购资金转为国债回购业务，将客户资金挽留在营业部。具体工作上，通过电子邮件向客户个人邮箱发送国债回购操作策略说明，再用短信向客户做简要说明。在新分核心客户的拜访过程中，主要以电话和当面拜访为客户较为详细的介绍了国债回购业务，理财基金配置业务。

3.客户分类后的服务工作完成情况

为了提高自己对客户的影响力，主要从加深客户印象和增加客户信任为首要目标。每日晨会结束后与理财部同事讨论每日大盘行情走势和银河骏马，讨论后在多数认为看多的情况下将骏马推荐给留有手机号码的管理客户322位。并且保证每周至少一条骏马短信的发送，增加自我存在感。但是由于3月份连续几期骏马推荐个股跌幅较大，导致自己在向客户推荐方面变得尤为谨慎，没有敢连续向客户发送骏马推荐信息。

4.新股申购客户的服务

除了对新股申购客户国债回购业务的宣传外，我始终坚持利用投资顾问平台的新股申购策略，通过银河短信平台向发送新股申购策略及优先申购建议。个别客户来营业部拜访时表示对此项服务较为满意。

5.客户交易数据的分析

客户交易数据分析是从20xx年年底开始，目的是了解管理客户的交易情况、市占比和佣金贡献情况，实时掌握对自己管理客户中对交易量影响较大的客户，并定时跟踪。在目前的管理客户中交易量相对较大的有39人，占比超过管理客户的60%。平均每周有198位客户做股票交易，每人每周交易额在30.8万元左右。每月平均有70%的客户会有做股票交易。

6.利用网络微博效应

在微博方面，除了每天签到以外，每天在发送3条关于基金理财方面的微博，曾加个人在基金业务方面的影响力。由于4月初要参加期货从业考试，在每日3博方面没有如期完成，时不时会有遗漏，缺乏持续性。

7.每月推荐优秀的基金理财产品

每月挑选表现优异的理财基金方面和冯莹搭档，每期都有制作优秀基金推荐并转发营业部全体员工。2月份以来，完成了南方隆元基金、南方恒元保本以及景顺长城能源基建基金的推荐。

三、4月份工作改进计划：

下一步是针对新分客户中9位没联系到的客户，将查询原始客户资料或用其他方式争取联系到客户。让客户了解我们所提供的理财服务的价值，提升营业部服务形象和客户满意度，同时将客户潜在销户几率降到最低。

在针对新股申购客户服务方面，目前提供三项服务，一是发送银河投顾的申购策略短信，建议客户优先申购次序和申购风险提示;二是建议客户在申购资金解冻日和下一期申购日之间操作债券回购交易，合理利用资金扩大收益。三是发送骏马荐股短息操作建议，希望客户增加股票买卖交易量，增加对自己的信任度。

20xx年公司总部下达融资融券客户开户指标，我个人全年需要完成17户。今年这将成为我新增的工作重点，对于这项工作，作为理财部员工首要任务是充分掌握融资融券业务知识，并在6月份通过银河网校平台考试，获得该项业务推荐人资格。

20xx年理财服务岗位的另一项工作重点是管理服务客户的签约工作，包括存量客户和自己新开发的客户。由于本人目前没有投资咨询资格，签约工作将着重于玖天财富签约，争取完成新开客户50%签约，存量客户10%签约的目标。

在个人业务知识成长方面，需要充分利用银河的投顾平台，每天花半小时至一小时时间学习投顾平台的大势分析，骏马推荐，信息博览，行业热点及投资早参，同时关注研发部的研发报告和各大券商的研发报告和晨会纪要。这样可以在与客户交流时更有内容、更为专业，同时增加自己对行情大势的敏感度。

在4月份结束前，学习银河投顾vip终端和网上营业厅的运用，将银河的软件优势传达给服务客户和潜在客户，方便客户在投资理财方面的操作。

微博效应，通过一段时间关于基金行业的微博发送，锻炼了自身对基金行业分析的了解与判断。让我颇有成就感的，我的微博得到了包括嘉实基金、海富通基金和汇添富基金公司微博的关注和转发。大大地提升了我对微博发送基金观点的兴趣和信心。

四、希望的工作环境和团队：

自己很希望在银河虹井做好自己的本职工作，体现自己的工作价值和对客户的理财服务价值。我也希望自己能够在一个理想的团队中工作，对于这个团队的工作环境我希望是每个人向着理财服务的统一目标，团结无二心，相互学习、肯定和鼓励，为了同一个目标而奋斗。

在这个环境中，每个成员要清楚的知道自己的工作目标，就是为客户提供有价值的理财服务，为客户的资产增值和营业部的收入增收做努力。

每个人有自己的强项和弱项，高效团队的价值就是让每个成员发挥自己的强项，同时学习别人的强项来弥补自己的弱项。我们理财部正在打造一支各有特色的团队，发挥每个人在趋势分析、技术分析和基金分析方面的长处，通过相互交流和培训，使团队成员更专业。

良好的工作环境离不开每个人的认真和激情。更重要的是，团队的每个人都相互尊重，因为信任自己的队友。

五、自己对团队的贡献：

对营业部各部门的员工，利用自己在基金方面的专长，定期与其他同事交流意见，尤其在集智团工作方面，密切关注分配的9只重点基金，制作每周分析和简评。

对公司下达的重点营销基金，提前制作宣传资料和卖点整合，及时对营业部全体员工做营销动员，另外在销售后期服务上，对新上市的基金走势作简评，可以帮助其他员工更好更便捷的服务基金客户。目的是通过基金业务的工作，增加自己在营业部的感染力。

目前市场部在不断地扩充当中，新进客户经理的专业知识和业务能力直接影响着营业部未来的业绩发展，其中还影响到未来理财部服务存量客户的满意度。理财部员工对新进客户经理的培训也十分重要，我会认真参加每一期的客户经理培训工作，尽最大能力做好客户经理的培训工作。

除了业务贡献方面，培养自己积极正面、欢乐愉快的心情和心态可以给自己和周围的同事带来正面的能量，同时在接触客户时也能让客户感觉到我们营业部的特别之处。即使是简单的一个微笑或一句赞美，都能给人带去无尽的欢乐，让忙碌的工作变得轻松、高效。快乐不需要别人的施舍，快乐完全是自己创造的。快乐不仅在工作以外，更该在工作之中。

**年中工作总结及下半年工作计划新员工 年终总结汇报及下半年工作计划篇十五**

行政工作对我而言虽然并不是很陌生，但是实际操作中还需要更多的学习、实践和沟通。作为行政专员，我自己清醒地认识到，行政工作正是一个公司承上启下、沟通内外、协调左右、联系四方的枢纽，是推动各项工作朝既定目标前进的中心。细数行政的工作，可说是千头万绪，面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我必须努力强化自我工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静处理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。

现在我结合自身现状对20\_\_年的行政工作做如下几个阶段计划安排：

一、熟悉岗位工作内容、部门情况以及公司人员熟悉了解

1、了解并掌握公司整体情况，企业概况、组织机构设置，认识公司高管并了解其分管工作。

2、熟悉本岗位工作内容，在指导下开展相关工作：熟悉企业具体的规章制度及企业文化建设。

3、了解并掌握公司办公司主要领导总体职责和人员分工。

二、学习具体的工作业务流程，加强部门间的交流沟通

1、对上级交接的具体工作业务办理流程通过面对面交流以及自主学习、网上查阅等途径进行全方面的了解，对正在着手的代办事项一方面通过理论按部就班进行操作，另一方面通过实践摸索解决的方法和途径，不断在实践中提升学习能力，做到教你一次以后，下一次就要会自己独立完成。

2、爱岗敬业，严格要求自己，摆正工作位置。以谦虚、谨慎、律己的态度开展每项工作，认真地履行自己的岗位职责。充分了解近期的工作重点，准确理解公司领导意图，做好上情下达，下情上传的工作。以主动谦虚的态度与其他部门人员充分沟通，尽可能及时了解各项工作的进展情况，并将信息及时整理反馈给部门负责人，有效地协助上级推进工作。在日常的工作中，注意与其它部门和同事的协作，协调与各部门之间的关系，建立服务意识。

三、具体工作的开展

1、能够掌握各项本职能岗位的业务办理流程，例如土地购置、土地证续展、各类申报、各类公证、各类报关等业务。

2、对公司各类证照及各类商标续展、变更办理时间做到心中有数，整理归纳出相关的登记表格，定时翻阅查看，及时办理，注重工作的实效性。

3、对各项工程类工作要进行及时跟踪反馈工作，并做好总结归纳，保证保质保量完成手头工作。

4、对于公司卫生检查一块内容，在落实好卫生定期检查监督工作的同时，要针对不同部门，收集不同意见，进一步完善现有的卫生执行标准。

5、认真负责完成分管领导布置的其他工作任务。

**年中工作总结及下半年工作计划新员工 年终总结汇报及下半年工作计划篇十六**

一、指导思想

加强管理，研究创新，扩大营业额，控制成本，创造利润;加强业务学习，坚持员工技能培训，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合，开拓视野，丰富知识，全面提升整体素质、管理水平;建立办事高效，运作协调，行为规范的管理机制，开拓新业务，再上新水平，努力开创各项工作的新局面。

二、主要经营指标

1、主营业务收入全年净增万元，其中每月均增加万元;其它业务收入全年净增万元，每月均增加万元。

2、客户流失率为总客户的%，其中：人为客户流失力争降低为零、坏帐回收率为总客户的%。

3、全年完成业务总收入万元，占应收款%。

4、实现净利润万元。

5、委托银行扣款成功率达%。

三、工作措施

1、捕捉信息，开拓市场，争当业绩顶尖人。面向市场，扩展团队队伍，广泛招纳能人之志为我所用。让安居的业务铺遍全国，独占熬头。

2、抓好基础工作，实行规范管理，全面提高工作质量。搞好各类客户分类细划，摸底排查工作。对客户进行分类细化管理，是行之有效的工作方法。3月份由分公司经理分别按照“分类排队、区别对待、上门清收”等管理措施，对所属客户进行分类，确定清收方案，落实任务层层分解，明确目标及责任人，以确保全年既定目标任务的全面完成

3、加强坏帐清收组织管理工作，继续做好呆帐回收及核销工作。

4、适应营销新形势，构建新型的客户管理模式。一是要实行客户分类管理，提供差别化、个性化服务;二是对重点客户进行重点管理，尤其要做好重点客户的后续服务工作。

5、努力加大中间业务和新业务开拓力度，实现跨越式发展。企业未来的发展空间将重点集中在中间业务和新业务领域，务必在认识、机制、措施和组织推动等方面下真功夫，花大力气，力争使中间业务在较短时间内有较快发展，走在同业前面，占领市场。加强中间业务的组织领导和推动工作。

6、严格客户的收费标准，杜绝漏收和少收。并进一步规范标准，坚决执行公司规定的中间业务收费标准。杜绝漏收和少收，除特殊情况，经领导批准同意，任何人无权免收和少收，坚决做到足额收费，只有积极拓展收费渠道并做到足额收费，才能完成全年各项业务收入的艰巨任务。

7、强化员工教育培训工作。

(1)职工思想教育方面：一是通过培训教育，树立职工爱岗敬业，敢为人先的创新精神。二是增强职工爱岗如家，行兴我荣，行衰我耻的观念。三是遵纪守法教育，以提高全体员工遵纪守法和自我保护意识。

(2)职工业务教育方面：一是继续学习新业务;二是技能培训工作持之以恒进行岗位练兵，不断提高办理业务的质量和效率，通过业务技术竞赛等形式，激活员工工作热情，提高工作效率。三是学习市场营、销学，填补员工市场营销知识空白。通过请进来与走出去的方法，提高员工营销的技巧，为培养一批营销骨干打好基础。

8、完善企业内部管理机制，对所属部门、工作岗位均实行规范化管理，使每个员工人人肩上有压力，心中有蓝图，前进路上有方向，工作行程有目标。各个部门均要制订周工作计划、月工作计划。并要制订切实可行的考核方案，跟踪考核，以利提高。

(1)建立和健全企业内部管理制度，以狠抓管理制度落实来带动企业管理水平的提高。

一是要建立和健全各项管理基础工作制度，促进企业管理整体水平提高。企业内部各项管理基础工作制度，包括：财务管理制度、财产物资管理及清查盘点制度、行政管理制度，根据各项管理制度的基础工作的要求，实行岗位责任制，规定每个员工必须做什么、什么时候做、在什么情况下应怎么做，以及什么不能做，做错了怎么办等细则。这样，每个岗位的每个责任者对各自承担的财务管理基础工作都清楚，要求人人遵守。通过实施这些制度，进一步提高企业管理整体水平。

二是建立和健全自我约束的企业机制，确保企业持续、稳定、协调发展，严格审核费用开支，控制预算，加强资金日常调度与控制，落实内部各层次、各部门的资金管理责任制。尽量避免无计划、无定额使用资金。

三是根据企业的生产经营特点和管理的客观要求，严格执行企业内部财务管理和会计监督。落实企业内部责任。建立内部责任会计制度，对各部门的经营收益、成本费用、部门利润进行分别核算。使各部门对自己的任务、目标做到心中有数。这对于调动各部门的积极性，努力做好做足生意，节约费用开支是有促进作用的;建立一套内部的约束机制，在内部制度中明确规定各部门的权力责任，做到分级负责、职责分明、相互制约。会计监督。会计监督不单纯是对一般费用报销的审查，而应贯穿于企业经营活动的全过程，从企业的经营资金筹集、资金运用、费用开支、收入实现，一直到财务成果的产生。严格按照制度办事，正确核算，如实反映公司财务状况和经营成果，维持投资者权益，强化会计监督职能，保证制度的落实和有效执行。

(2)进一步提高企业的执行力。

企业的执行力决定企业竞争力，执行力，就个人而言，就是把想干的事干成功的能力;对于企业，则是将长期战略一步步落到实处的能力。执行力是企业成功的一个必要条件，企业的成功离不开好的执行力，当企业的战略方向已经或基本确定，这时候执行力就变得最为关键。战略与执行就好比是理论与实践的关系，理论给予实践方向性指导，而实践可以用来检验和修正理论，一个基业常青的企业一定是一个战略与执行相长的企业。

提高执行力的具体措施：首先，要设立清晰的目标和实现目标的进度表：这个目标一定要可衡量、可检查，不能模棱两可。再者，目标一旦确定，一定要层层分解落实。其次，找到合适的人，并发挥其潜能：执行的首要问题实际上是人的问题，因为最终是人在执行企业的策略，并反馈企业的文化。柯林斯在《从优秀到卓越》中特别提到要找“训练有素”的人，要将合适的人请上车，不合适的人请下车。其三，修改和完善规章制度，搭建好组织结构：企业做大之后，只能通过规则来约束，规则是一个组织执行力的保障。“pdca循环”说的就是制度制订与执行、检查和绩效四者间的互动关系。其四，倡导“真诚?沟通”的工作方式，发挥合力：一项调查表明，企业内存在的问题有70%是由于沟通不力造成的，而70%的问题也可以由沟通得到解决。我们每个人都应该从自己做起，看到别人的优点，接纳或善意提醒别人的不足，相互尊重、相互激励。其五，关注细节，跟进、再跟进：制定战略时，我们更多是发挥“最长的指头”的优势，而在具体的执行过程中，我们就要切实解决好“木桶效应”的问题。执行力在很大程度上就是认真、再认真;跟进、再跟进。其六，建立起有效的绩效激励体系：管理理念：企业管理=人事管理，而人事管理=绩效管理。

**年中工作总结及下半年工作计划新员工 年终总结汇报及下半年工作计划篇十七**

一、提升内部管理水平，加强企业文化建设

1、加强内控管理。我行的各岗位人员基本已配置到位，必须严格执行各项规章制度的监督落实，实行一级抓一级、层层抓落实、责任到人的管理体制，严格把好各项业务环节的风险关，加强制度的执行力建设，进一步提升员工的风险防范意识，确保全年内控综合评价维持一类行的目标。

2、提升服务素质。我行员工的服务素质与同行相比，确实存在一定的差距，这主要表现在服务态度生硬、欠缺主动和专业水平等。为此，我们将加强评价监督和培训学习等。对于多次被客户评价服务态度差的员工，将被列为劳动合同到期停止续签对象。

3、加强和完善考核激励机制，提升员工的积极性和协调性。我行将通过细分市场，突出业务发展重点，制定具体的工作目标和任务计划，充分利用绩效工资考核方案的有力平台，进一步加大奖惩力度，表扬先进、激励后进，形成各司其职、各尽所能、共同发展的良好氛围，推动业务发展。

4、增强企业活力，建设团结、和谐大家庭。充分发挥妇联、团支部的带动作用，多组织集体活动，为员工解压，让每个员工都有切合实际的银行个人工作计划在工作中多聆听员工心声，切实帮助员工解决困难，让员工愉快工作，增强他们对我行的归属感。

二、完善和强化服务功能，加快业务发展

我们将注重发挥自身优势，通过细分业务发展重点、整合产品，合理规划和部署客户部、营业网点的工作目标，继续以客户部作为市场拓展的先锋部队，做强做大网点服务功能，形成目标明确、分工协调、相互支持、上下联动的业务开展模式，全面提升我行的市场竞争力。

(一)客户部

必须加强与营业网点的沟通联系，细分客户部服务功能，细分对公组、国际组、个人组的岗位职责，明确其拓展资产业务外，更要加快负债业务、中间业务、理财业务等全面发展，改变以往业务拓展单一、被动的局面。

(二)营业网点

1、规范服务，做强做大网点服务功能，以拓展负债业务、个人业务、中间业务、理财业务为重点，以网点负责人、驻点客户经理、大堂经理为拓展主力，完善vip资料库，整合产品，推行\"捆绑式\"的全员营销策略。

2、通过借助我行先进的网上银行和自助设备，分流低端客户，减轻柜台压力，进一步优化服务环境和客户结构。

3、继续加大以代发工资业务为手段，有效推动我行银行卡业务、中间业务的快速发展。

4、加强员工的培训学习，提高综合业务素质。我们将通过培养自己的师资队伍，利用班前学习、专题培训、交流学习等营造良好的学习氛围。

**年中工作总结及下半年工作计划新员工 年终总结汇报及下半年工作计划篇十八**

20xx年是南湖区全力构建“五彩南湖”，打造江南水乡现代田园城区的重要一年，也是全面实施“”规划，加快转型升级的关键之年。为了更好地履行宪法和法律赋予的神圣职责，切实发挥地方国家权力机关的职能作用，围绕区委工作中心和全区工作大局，结合区八届人大一次会议精神,深入开展调查研究，特制定20xx年度区人大会调研工作计划。

一、结合区人大会各工委工作监督开展调研。根据区人大会20xx年工作要点，协调各工委确定工作监督的调研课题，全面了解情况、深入剖析问题、提出有见解、可操作性强的意见建议，力求参政参到点子上，议政议到关键处，形成高质量的调研文章，为领导决策和推进工作提供参考。

二、结合区人大工作中带有探索研究性的问题开展调研。为了加强人大系统理论指导实际工作的水平提升，结合人大工作的特点，针对人大工作中一些深层次问题，各委室由分管领导牵头确定带有研究性问题的调研课题，深入调查研究，提出具有指导性的意见建议，以指导和推动人大工作深入开展和理论创新，不断提升人大监督的整体水平。

三、配合市人大及区委的各类重点课题进行调研。做好区委交办的有关调研工作，重点落实好会主要领导的调研课题完成工作。精心准备、认真配合上级人大以及区委组织开展的年度理论文章及调研文章评比工作，选送一批重点突出、观点鲜明、针对性强，具有一定的理论深度和较强的实践意义的优秀文章，努力提升我区人大调查研究工作的整体水平。

四、组织指导基层人大开展专题调研活动。加强对镇、街道人大调研工作的联系与指导。定期组织开展各镇、街道人大专题调研活动，并进行优秀调研文章评比，充分调动基层人大开展调查研究工作的积极性。

五、创新举措促进调研成果转化。为加快推进人大理论研讨以及调研文章的成果转化，拟以研究会的名义创办《调研与参考》内刊，不定期刊登具有较强针对性和指导性的调研文章等。同时，拟于10月左右会同研究会组织优秀调研文章评选,并在每年年底将优秀理论研讨及调研文章汇编成册。通过创新举措使人大调研工作取得成效、产生影响，引起党委、政府和有关部门的关注和重视，并使成果在他们的工作中得以采纳和运用。

**年中工作总结及下半年工作计划新员工 年终总结汇报及下半年工作计划篇十九**

一、指导思想：

教师的使命就是教育好每一位学生，而班主任的使命便是以学生的健康成长为首要任务。班主任的任务是神圣而又光荣，学生应以自己的班主任为荣，班主任也因以自己的学生而光荣。所以身为办主任，首先就是要对得起学生，其次还是要对得起学生，最后但是要对得起学生。

二、班级基本情况和目标：

我班共有学生50人。其中男生25人，女生25人。本学期我班的基本目标是：建立一支有进取心、能力较强的班干部队伍，全体同学都能树立明确的学习目的，形成良好的学习风气;培养学生良好的行为规范，弘扬正气，逐步形成守纪、进取、勤奋的班风。

三、工作要点

(一)、加强班风建设

1、班级工作计划

要 以全国少工委颁布的“加强少先队思想道德教育和深化体验教育的意见”为基础内容，根据学校德育工作计划的安排，引导少年儿童开展各项实践活动。要加强对少 年儿童思想品德教育和创新精神与实践能力的培养，面向全体学生，促进学生全面发展。活动之前要制定好计划，明确活动要求，设计好活动并扎扎实实地组织实 施，力求取得主题教育的最大效应。班主任与学生一起确定好本学期各项活动的主题，组织和指导学生开展灵活多样、富有情趣的课内外活动，如主题班队活动、校 园文化活动、社会实践活动等，友谊中队举办一些联谊活动。

2、营造向上氛围

根据各年级学生的年龄特点，努力营造平等、围结、和谐、进取的班级氛围。

(1)制定班级公约、班风，给自己班级、小队取个新名字，创作班歌等。

(2)布置教室环境。如设立“袖珍图书角”、“卫生角”、“金色童年”、“我们在这里成长”等文化背景。

(3)让学生参与班级管理，培养学生的组织能力和责任心，使每个学生都有成功的机会和成就感。培养学生的参与意识，提供显示学生才华的机会，在潜移默化中逐渐形成自理自治能力，体现学生的主体地位，发掘创新精神。

3、班干部培养工作计划

班 级小干部是班主任的左右手。要认真选拔小干部，同时要精心培养小干部。第一，帮助小干部树立威信;第二，鼓励小干部大胆工作，指点他们工作方法;第三，严 格要求小干部在知识、能力上取得更大进步，在纪律上以身作则，力求从各方面给全班起到模范带头作用，亦即“以点带面”;第四，培养干部团结协作的精神，要 能够通过干部这个小集体建立正确、健全的舆论，带动整个班集体开展批评与自我批评，形成集体的组织性、纪律性和进取心，亦即“以面带面”。

(二)、班级考核评比

加强常规检查评比

在 上学期的基础上，本学期将不断完善《班主任工作考核细则》，并继续开展各项常规检查评比活动，每天公布检查结果。班主任要切实从班级自身出发，加强宣传发 动，指导训练，将各项常规工作抓细抓实，力争主动、科学、民主管理班级，切实抓好班风班貌建设。同时认真抓好班队课、夕会课等，并经常开展形式多样、生动 活泼的班队活动，使班主任工作的管理更合理化、规范化、艺术化。

**年中工作总结及下半年工作计划新员工 年终总结汇报及下半年工作计划篇二十**

新的一月对于技术部来说，机遇与挑战并存。虽然市场情景变幻莫测，公司整体内部体制还有待完善的情景下，我们依旧决心以崭新的精神风貌与公司领导、各部门和全体员工一齐，团结奋斗、开创\_\_骆驼保险柜公司的新局面。技术部是龙头，我们肩负的担子很重，稍有疏漏，就有可能给公司造成经济损失，甚至造成质量隐患。所以我们认为在今后的工作应做如下调整：

一、技术管理

完善技术管理工作，建立一套规范的体系。

1、制订技术管理规范

制订企业级的《技术资料管理规范》、《取样操作规范》、《建筑仪器设备使用、保养及检定规范》等操作规范。

2、制订技术管理制度

制订《施组和专项方案编制审批管理制度》，明确施组与方案的编制时间，资料要求及审批时间等相关要求。

制定《质量检查制度》《样板引路制度》等。

3、规范相关检测记录

编制各分项记录检查方法，督促项目记录准确完整。

二、新产品新技术的推广运用

新技术推广工作做为工作的重点，技术部将新技术进行推广。具体工作如下：

1、推广绿色建筑，在项目施工中加强“四节一环保”。

2、清水混凝土模板技术的推广。

3、新型外墙保温材料施工

4、施工现场的远程网络管理等

三、组织技术培训

根据员工情景结合工程进展，对员工的要求组织不少于1次人月的专业知识的培训、使员工明白工作如何开展，并经过定期检查，及时掌握执行情景。

四、加强工程质量控制

工程项目质量控制是公司工程管理的重点，异常是质量通病防治要严格控制。工作中技术部将以此为重点，配合其他部门做好每个工程项目的质量工作，直至顺利完工验收交工。我们始终坚持“质量标准，严格检查，一切用数据说话”。

五、加强技术部职能建设、提高技术部员工素质及管理水平

1、合理调整组织架构、明确岗位职责及工作目标

结合工程项目的情景及时调整技术部组织架构，并明确各个岗位职责，给每个员工任务说明，使每个人明白自我的工作职责，便于推进工作的开展。

2、推进制度建设和规范化管理工作、提高工作效率

3、经过定期检查、提高技术部执行力度。

**年中工作总结及下半年工作计划新员工 年终总结汇报及下半年工作计划篇二十一**

为认真做好学实活动第一阶段党委班子人员的调研工作，围绕集团发展的具体工作目标“深化国企改革、加快梳理整合、强化资产经营管理、增强企业投融资能力、创新体制机制、融入浦东二次创业、发挥集团在浦东实现二次跨越中的建设主力军作用。”并将此具体工作目标作为学习调研的重要内容，作为分析检查的重要依据，作为整改落实的努力方向，作为取得实效的重要标志。现拟定调研工作计划如下：

一、指导思想

全面贯彻落实党的xx大精神，坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，高举中国特色社会主义的伟大旗帜，突出科学发展的主题。紧扣“党员干部受教育，科学发展上水平，人民群众得实惠”这个总体要求和“提高思想认识、解决突出问题、加强基层组织、促进科学发展”的目标，联系南汇发展集团实 际，准确把握“坚持解放思想、突出实践特色、贯彻群众路线、正面教育为主”的原则。努力把科学发展转化为自觉行动，增强化险为机、实现新发展的竞争力，发挥区直属国有企业在区域发展中的引领带头作用。

二、调研时间

20xx年9月22日至10月16日

三、调研课题

深化国企改革、加快梳理整合、强化资产经营管理、增强企业投融资能力、创新体制机制、融入浦东二次创业、发挥集团在浦东实现二次跨越中的建设主力军作用。

四、调研分工

第一组：井剑平、吴立峰

调研侧重：建设、市政板块

调研单位：上海南汇建筑工程有限公司

上海南汇生态建设发展有限公司

南汇建设发展总公司

上海两港市政工程有限公司

上海宏汇混凝土有限公司

工作人员：倪志慧、陈懿

第二组：葛海沪、申飞勤

调研侧重：房产经营、物业管理板块

调研单位：上海南汇房地产开发经营有限公司

惠房物业、周房物业、新房物业、团房物业、祝桥物业

工作人员：赵超、邱韡

第三组：丁卫东、林东

调研侧重：国资经营板块

调研单位：上海浦汇资产经营管理有限公司

上海南汇交通实业有限公司

上海浦惠汽车运输有限公司

上海浦欣清运保洁服务有限公司

上海欣伟清运保洁服务有限公司

工作人员：汪炼、姚永青

五、调研对象

集团所属企业党政干部及基层党员、群众代表

六、调研形式

通过召开座谈会、个别访谈、问卷调查等形式，广泛听取企业党员干部、职工群众对集团工作的意见和建议。

七、调研工作要求

1、充分认识调研工作的重要性，调研不是形式，调研的目的是提高思想认识、解决突出问题、加强基层组织、促进科学发展。

2、集团党政班子成员要结合集团实际和各自职能分工，深入各基层企业进行调查研究，开展实际案例分析，通过开展座谈会、个别访谈、调查问卷等多种形式，广泛听取企业党员干部、职工群众对集团工作的意见和建议，问计于民、问需于民、求智于民，切实找准存在的突出问题，确保调查内容真实可靠，并形成高质量的调研报告。

3、结合集团和本企业工作实际，找准企业需要解决问题的切入点，用科学发展观方法切实解决影响企业发展的实际问题，形成集团科学发展、和谐发展的新局面。

4、工作人员要配合调研领导围绕调研课题整理调研材料，汇总后，由集团学实办形成一份调研报告。

**年中工作总结及下半年工作计划新员工 年终总结汇报及下半年工作计划篇二十二**

一、招聘工作

1、一线岗位招聘：

对日常招聘岗位进行分析，包括：岗位工作内容、任职资格、岗位梳理等方面。对以上这些入职条件进行分析后，根据岗位的情况，选择相应的人群，从而选择相应的招聘渠道，找到合适的人员。

我们公司的招聘渠道主要是网络招聘，主要有通过这20天的招聘，从每天的电话邀约量和到访量来看，工作情况并不乐观。电话邀约量每天都能够达到甚至超出计划，但是到访量却和每天的计划到访量有很大的出入。

从以上表格可以看出我的招聘精准度还不够，对求职人员的求职意向和心理把握的不够，同时也说明了在电话邀约过程中语言的把握上也没有足够力度。

没有吸引求职者，没有把公司所招聘岗位的亮点呈现给求职者，所以来访量不高。同时电话的跟踪和回访也不够及时，也错失了一部分求职者。随着人事部人员的配备到位，原有的招聘渠道就不能满足大家的需求，需要开发新的招聘渠道，来满足招聘需求。

科员招聘：

通过对岗位说明书进行理解分析，明确了各岗位工作职责、胜任素质等基本要素。结合岗位说明书及实际岗位要求有针对性的筛选简历，面试注意事项、问题维度的掌握，在工作实践中摸索经验同时更要做到“宁缺毋滥”。

我刚来公司的时候，人事部科员缺岗较严重，重点以招聘专员为主，后期有招商专员和网络推广需要补岗。在此工程中根据缺岗情况积极与用人部门沟通，及时补岗，满足各部门的用人需求。相对于一线岗位，科员招聘比较稳定，且到岗率高。

二、部门常规性工作：

1、日常工作：每日招聘数据汇总，安排人员面试和入职，分析和总结日常招聘过程中遇到的问题，及时找出解决方案。

2、领导安排的临时性工作。

三、需要改进和提高方面：

1、提高自身的执行力，在取得成绩的同时，不可否认我的执行力还有所欠缺，在以后的工作中建立危机感，做任何事情都给自己定一个时间段尽量往前赶，提高自己的执行力及工作效率。

2、加强系统化、结构化意识。完善招聘流程，把每一个环节做“细”做“精”，充分发挥自身优势，提高业务水平。

3、增强与用人部门及员工的沟通工作，完善自己的服务质量。

4、深入学习人力资源相关专业知识，用扎实的理论基础武装自己，增强分析问题解决问题的能力，使之更加专业化。

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