# 物业保安主管年度工作计划(15篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2025-01-19

*物业主管年度工作计划 物业保安主管年度工作计划一全年实现无死亡、无重伤、无重大生产设备事故，无重大事故隐患，工伤事故发生率低于厂规定指标，综合粉尘浓度合格率达80%以上(如下表)。要以公司对安全生产目标管理责任为指导，以工厂安全工作管理制度...*

**物业主管年度工作计划 物业保安主管年度工作计划一**

全年实现无死亡、无重伤、无重大生产设备事故，无重大事故隐患，工伤事故发生率低于厂规定指标，综合粉尘浓度合格率达80%以上(如下表)。

要以公司对安全生产目标管理责任为指导，以工厂安全工作管理制度为标准，以安全工作总方针“安全第一，预防为主。”为原则，以车间、班组安全管理为基础，以预防重点单位、重点岗位重大事故为重点，以纠正岗位违章指挥，违章操作和员工劳动保护穿戴为突破口，落实各项规章制度，开创安全工作新局面，实现安全生产根本好转。

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

根据工厂现状，确定出安全生产工作的重点单位、重点部位，完善各事故处理应急预案，加大重大隐患的监控和整改力度，认真开展厂级月度安全检查和专项安全检查，车间每周进行一次安全检查，班组坚持班中的三次安全检查，并要求生产科、车间领导及管理人员加强日常安全检查，对查出的事故隐患，要按照“三定四不推”原则，及时组织整改，暂不能整改的，要做好安全防范措施，尤其要突出对煤气炉、锅炉、硫酸罐、液氨罐等重要部位的安全防范，做好专项整治工作，加强对易燃易爆、有毒有害等危险化学品的管理工作，要严格按照《安全生产法》、《危险化学品安全管理条例》强化专项整治，加强对岗位现场的.安全管理，及时查处违章指挥，违章操作等现象，最大限度降低各类事故的发生，确保工厂生产工作正常运行。

工厂采取办班、班前班后会、墙报、简报等形式，对员工进行安全生产教育，提高员工的安全生产知识和操作技能，定期或不定期组织员工学习有关安全生产法规、法律及安全生产知识，做好新员工上岗及调换工种人员的三级安全教育，提高员工安全生产意识和自我保护能力，防止事故的发生，特种作业人员要进行专业培训、考试合格发证，做到100%持证上岗。认真贯彻实行《安全生产法》，认真学习公司下发的“典型事故案例”和《钛白粉厂安全生产紧急会议纪要》不断规范和强化安全生产宣传工作，深入开展好“安康杯”竞赛活动，充分利用好6月份的全国安全生产月活动，通过粘贴安全生产标语、安全专题板报、发放安全宣传小册子、树立典型等开展形式多样的安全生产教育工作，加大宣传力度，达到以月促年的目的。提高员工遵纪守法的自觉性，增强安全意识和自我保护意识;引导车间、班组建立安全文化理念，强化管理，落实责任;将安全生产与保工厂稳定、和谐、发展紧密结合起来，做到安全生产警钟长鸣。

安全生产工作将继续本着“安全第一，预防为主。”的方针，按照“谁主管、谁负责”的原则，进一步分清责任，从维护工厂发展的大局出发，保持钛白人艰苦奋斗、吃苦耐劳的工作作风，严格履行公司的安全生产工作部署，控制指标，积极行动，把安全生产工作抓紧、抓好，为工厂经济发展做大做强做出新的贡献。

**物业主管年度工作计划 物业保安主管年度工作计划二**

度过了美好春节，就开始了紧张而又投入忙碌工作，让我们充分感受到了紧张与压力。新的起步，开始新的人生历程。新的思维，新的理想，新的梦想和向往。脚踏实地务实创新开展各项工作，依实事求是诚信服务理念去面对各项工作任务。目标，要求的实现，我们所面对的是市场竞争与挑战，只有改革发展才有出路，推进改革发展才是硬道理，我们所面临是机遇也是挑战，只有把握好，落实好，实施好，掌握好市场的变化与信息化快速反应能力。加速快节奏经济动脉，提升自身业务能力及水平，提高自身思想素质，业务素质，知识增强性。广泛吸收各项业务上的经验积累，丰富积累成功经验，为新的起步，新的开始走好每一步，走稳每一步，为实现企业更好的发展而努奋斗！

刚刚步入新的开始，公司面临整顿改革，为了起好步，开好头，给新的环境，新的空间，留下美好足迹，购物有个新心情，新状态，虽然空间不是太大，而给了我们这样一个舞台，展示给我们生存发展机会，让我们感到珍惜，来者不易发现机会，让大家一起携手并肩，同舟共济。开创新的辉煌，新的业绩！我们是企业一员，我们肩负对发展企业责任！在改革发展中，拥护改革，推进改革创新，装修期间，让我怀着一个负责心员工主管，等待的是目标与计划，首先要怎样开展哪项工作，具体要求，具体标准，怎么才能做好，管理好！怎样才能推进效益进步！怎么采取有效，果断方式与方法开展各项工作！格局与模式有了方向和要求才能去做好每项工作！

第一 自觉准守各项原则，各项规章制度，自克自律，把自己本质工作做好！关心同志，互帮互爱，严格要求自己的同时再去要求别人，提高自己业务素质能力，控制好头到工序，进货渠道，验收采取三人为标准。卡好日期，预防假冒伪劣产品侵害自己和他人，保持有具体验收标准合格证，绿色卫生要求指数，所产地是否真实等具体要求。

第二 在摆放位置是否合理性，顾客容易看到，容易找到，看的又舒服，拿起来又很简便，那些东西摆放比较合理性，比如，罐头容易摔碎，容易碰下来摔坏，具体分类，划分等级，合理分化，采取顾客咨询，同事探讨办法。

第三 了解市场行情，掌握有关信息，啥东西畅销，销售的比较快。啥产品新上市，产品的规格，具体内容是啥，有利于健康，确保质量，数量，做的尽善尽美，让顾客满意，就是你的`满意，让顾客放心你才能放心，做到诚信理念，服务理念工作风范。

第四我们坚持;诚信服务理念，顾客至上，尊重自选购物的原则，做到：我们所做的一切就是为你服务的，你的选择就是我们所需要的：坚持依微笑迎宾，用热情、礼貌语言去对待每位顾客，做好：产品宣传注意事项，介绍产品品质真假，以及保质期重要性，用温馨咨询姿态去面对我们是上帝，让顾客感到安心，放心，开心，顺兴，舒心

**物业主管年度工作计划 物业保安主管年度工作计划三**

经过几代管理人员不断努力，现在客房部已形成一套管理制度和操作流程，酒店客房主管工作计划。但面对客人越来越多个性化需求，面对越来越多90后员工成为服务生力军，仅仅靠一成不变管理制度和操作流程显然是不够，最重要还是管理人员加强工作责任心，优化管理模式，有效实行层次管理，落实贯彻执行力，以“控制质量为主线”按计划，有步骤抓好各项管理工作。

1、深入学习贯彻执行力，培养扎实工作作风，注重管理工作实效。

执行力最关键在于管理者对各项工作有效执行，他们对工作执行好坏，直接影响到客人满意度，直接关系到决策目标实现与否。为提高执行能力，部门将努力坚持做到“三多”，“三快”加创新。

（1）、管理人员坚持多到现场，多关注细节，多关心员工。

（2）、管理人员坚持快速传递信息，快速解决问题，快速培训员工。

（3）、管理人员要创新性开展工作，首先要意识创新，管理人员要不断学习更新知识，用敬业精神勇于进行管理探索与实践，在实践中完善，在完善中提高。

2、深化服务，完善设施，确保对客服务质量

（1）、深入认识服务内涵，培养员工主动为客人着想服务意识，养成“好客、善良、为他人着想”行为习惯。

（2）、加强服务接待工作计划性，分清各层级人员所负责任，控制好动态管理质量。对较大型或重要服务接待工作预先做好详细服务工作计划，多考虑细节要求，做好具体分工和职责，明确服务工作要求和岗位职责。

（3）在公司领导支持和工程部配合下要进一步做好客房服务设备设施维修保养工作，提高对客服务效率，提升整体格调和竞争力。

3、强化节流意识，加强物品管理，尽最大能力控制营业成本。完善成本管理控制制度，以规章制度严格管理全员日常所发生费用；做实对物资设备维护，使人人都有物品折旧概念，加强对物品能耗有效调控；杜绝各类能源浪费，要求部门各班组责任到人节约分厘，节约开支降低能耗。

4、明确职责，层层把关，确保卫生工作质量

（1）、17年上半年考虑将客房卫生清洁操作标准以图文形式张贴在部门工作间，要求每个员工能熟练掌握，对房间卫生检查实行“三级制”，首先是清洁者自查，解决在操作上存在问题；其次是领班细查，解决在标准上存在问题，保证每间房是合格产品；最后是主管抽查，解决在普遍上存在问题，并有针对性进行培训。

5、提高警惕，常备不懈，确保部门安全管理质量。我们要时刻牢记“预防为主，常备不懈”保安工作方针和“预防为主，防消结合”消防工作方针，，坚持内紧外松，认清从化地区特别是公司周边社会治安形势，而且在部门内培育个个都是保安员，安全管理人人有责氛围。

6、转变观念，按部就班，确保部门维修保养质量

（1）、客房部将根据开房高低规律，有计划进行周期卫生清洁工作，并做好相应档案记录。

结合部门员工“同吃、同工作、朝夕相处”主要工作特点，部门要始终把对员工工作放在重要位置上。管理人员要提倡正人先正己，以身作则工作作风，多作批评和自我批评，加强与员工沟通，培养良好工作氛围，工作计划《酒店客房主管工作计划》要定期开展了“员工谈心活动”，虚心征询员工对部门管理建议和看法，坦诚相对，知无不言，言无不尽，增强相互之间信任，同时要教导员工相处之道，要学会相互尊重、相互包容、和谐共处、团结协作，从而形成良好工作、生活氛围。

（1）、强化新员工基本功训练。

部组管理人员要求亲自担任培训，无论是理论还是实际操作，均由管理人员负责拟定详细培训计划，并限期对培训效果进行检查考核，对后进者进行有针对性辅导，保证岗前培训过程标准化、系统化和实效性

（2）重视岗位培训，持之以行抓好班前班后会工作

业精于勤而荒于嬉，要保持良好服务水准，离不开在职岗位培训。为此，要定期举行班组会议，和每天班前班后会，并做到每周一次小结、每月进行一次班组总结会，以加强员工与管理人员沟通和了解，互通情况，统一思想、提高认识、明确做法、及时纠正和解决工作中出现问题。有效加强了班组建设，加深理解，较大地提高了班组合作意识，整体服务水平得到较好发挥。

（3）、适应公司未来更新改造后发展方向，做好后备力量培养。

（1）、加强沟通互动，利用日常管理工作中出现问题进行探讨，提高学习积极性，钻研业务，培养过硬操作技术和扎实工作作风，进一步巩固和提高整体管理水平。

（2）、加强内部管理，抓好质量控制工作，强化“细节决定成败”服务工作意识，树立“顾客至上，服务第一”宗旨，精化为宾客服务每一个细节，不断完善管理操作流程，把操作程序化、服务标准化和管理规范化落实到实际服务管理工作上，扎实基础管理工作。

（3）、继续完善成本控制制度，在不影响部门开房情况下，以全面科学数据分析来拟定节能措施，同时在员工队伍大力倡导节约节能之风，谋求最大利润。

（4）、加强团体建设，组织开展员工思想教育活动，增强相互间信任，正确处理管理与被管理关系，多做正面宣传，树立良好职业风尚，增强企业凝聚力和员工归属感。

（5）、加强后备骨干力量发掘和培养工作，进一步强化岗位成材竞争意识，抓好业务操作培训和考核，以及人力成本控制，培养一职多能，训练有素梯队型员工队伍，走可持续发展道路。

（6）、加强维修保养工作。

（1）、加强业务技能学习才能发现问题实质，并希望公司给予部门一些优秀先进员工给予外出培训、学习、观摩机会。

（2）、加强质量意识，将认为不是问题问题认为很正常习惯看成问题，，同时反应要快。对问题敏感性要加强，不要养成被动整改问题习惯。

3）、做好管理人员之间、员工之间交流和协调，互相交换意见。以寻求相互理解，相互支持，相互帮助，达到共同进步目。

（4）、进一步强调信息传递高效、畅通性。工作指令和任务必须在规定时间内完成，工作要讲效率。

（5）、加强重复问题整改，越是难整改问题越是要想办法坚决整改。

**物业主管年度工作计划 物业保安主管年度工作计划四**

xx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。xx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xx工作总结，我们对xx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，并在酒店客房部xx工作计划重点做好以下几个方面的工作：

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，使其服务认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范事例，进行搜集整理，归纳入档。

3.系统规范：将整理的典范事例进行推广，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、比贡献的优良氛围。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。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。便：要让客人从进店到出店，处处感受到方便。快：客人的需求要以最快的速度得到满足。捷：服务员的反应要敏捷，对客人的言谈举止能迅速地理解并作出应对，然后进行服务好：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。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。

自xx年月xx月底酒店与xx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xx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。商务楼层客用品的更换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。

服务效率是服务的一个重要环节，很多投诉都是因为服务缺乏效率而引起。客人提出的任何要求和服务都是希望能尽快帮助其解决，而不是被推来推去，因此推行“一站式”服务势在必行。客人入住酒店以后，对各种服务电话均不清楚，虽然我们在电话上制作了一个小小的电话说明，但大多数客人都不会认真看，需要服务时都是拿起电话随便拨一个电话号码，而电话也总会被转来转去，如此很不方便客人，使客人对我们的服务赞誉度大打折扣。我部将从减少服务环节来提高服务效率。

**物业主管年度工作计划 物业保安主管年度工作计划五**

加强公司的质量管理工作，切实抓好公司生产质量，在质量保障、质量攻关、质量改进以及节能降耗、降本增效等方面重实绩、求实效，推动质量方针和质量目标指标的完成，保证安全优质供水，增强顾客的满意度。

1、成立公司质量管理委员会，明确质量管理委员会职责。

2、建立和完善以高层管理、中层管理、基层管理为管理层次的组织网络，建立质量管理工作制度和奖惩制度，明确各部门工作职责。

3、建立和完善公司质量管理体系并贯彻执行，定期组织内部质量体系审核，监督纠正措施和预防措施的实施情况。

4、制定公司的质量目标和质量方针。

公司质量方针：精益求精、卓越管理、安全优质、服务社会。

公司质量目标：出厂水水质合格率100%

管网水水质综合合格率98%

管网综合水压合格率98%

设备完好率97%

顾客满意率98%

在岗职工岗位培训率100%

5、结合公司质量目标和方针，对各部门的质量管理职责、质量目标指标进行进一步的分解、细化，制订《各部门质量管理职责》，明确各部门的质量管理职责、权限和义务，明确各部门质量目标的考核指标。

6、积极开展全面质量管理活动，提高质量管理水平。

（1）建立合理化建议制度，在全体职工中间征集质量管理的合理化建议，并组织相关人员进行审核和落实实施。

（2）积极推进和实施qc小组，至少成立2个qc小组，制定研究课题，开展小组活动。

（3）积极推进和实施5s现场管理法，提高生产效率，树立企业形象，形成良好的\'企业文化。

（4）积极推进和实施tpm（全员生产维护），保证安全生产，提高设备完好率。

7、建立和完善公司的计量检测体系，并完成计量确认任务。

8、加强生产管理提高供水水质，打造扬州好水品牌。

（1）建立原材料供应商档案，并对公司重要的原材料的质量情况，进行供应商调查，对原材料进行抽样检验，保证原材料产品质量。

（2）加强水源保护，对水源保护区按照国家相关标准严格控制管理，根据历年原水水质检测数据和上游潜在污染物信息对特征指标进行监控，并制定可行的水源污染应急预案。

（3）加强水质检测工作，进行定期检测和不定期抽查，保证优质供水。

（4）定期对水质检测设备进行检定和校准。

9、制订职工教育培训计划，积极开展岗位练兵活动，提高职工的岗位技能。

（1）对净水工、水泵运行工和水质检验工等工种进行业务知识培训和技能鉴定。

（2）在生产岗位相应工种进行岗位竞赛。

10、制订质量教育培训计划，积极开展全面质量管理和卓越绩效评价准则等质量培训教育，组织质量管理人员参加相关专业技能培训，提高质量管理水平。

11、积极开展降本增效活动，合理制定生产指标，并分解落实到各生产厂，建立生产指标考核奖惩制度。

12、增强顾客满意：今年将组织对重点客户进行回访，组织行业监督员会议，了解、征询客户对我公司产品、服务的意见，对顾客的意见和反馈，要认真研究，分类排队整理，提出改进的措施。

**物业主管年度工作计划 物业保安主管年度工作计划六**

作为一名私人健身教练，弄清楚自己的主要工作职责是什么是很重要的，只有知道自己应该做的事才能让学员学到知识，更好地体现自己的职责。

1、帮助健身会员量身打造健身方案

私教与会员第一次见面交流后，对会员进行体能测试，测试之后记录下会员的身体情况，以此为基础制定会员的健身方案和明确的健身目标。力求为会员制定最科学、合理的方案，让会员在健身过程中能有期望的进步。方案对于私教来说很重要，要本着对会员的健康负责的原则，科学的制定健身方案。在过一定的时间，学员在健身过程中取得进步之后，要及时调整和制定新的健身方案出来，以适应学员的需求。

2、课上的实践指导

私教要做好示范动作，力求标准到位，讲解清晰明了，让会员能

仅作为学习参考较快理解自己的.意思。及时纠正会员动作上的错误，做到真正为会员服务。不要一味追求高难度显摆技术，而是要选择最正确最合适的动作教授给会员，俗话说得好“适合的才是最好的!”在课上，要不断的鼓励会员按照科学的健身方法坚持锻炼。 3、提高自己的专业水平和业务水平

学的越多，就会发现自己知道的越少。职业是需要交流的，知识是需要更新的。要做一个优秀的私人教练，至少需要掌握训练学、解剖学、营养学、心理学等专业知识，这些知识的日新月异发展，使得我们得不放松任何机会的去学习，私人健身教练应该是一个高素质的综合人才，有一颗不断上进的心。在私人教练的专业的指导下，练习者能够提高心血管健康、力量、灵活性、耐力、姿态、平衡性和协调性等健康指标，私教必须对这些数据怎样获得和其意义了如指掌。

私教不仅仅是教课那么简单，它有自己的业务承担。私教出售自己的课程，需要宣传、销售自己的课程，因此在口才、交往能力上也应该下一番功夫，提高自己的总体业务水平，业务高了，才有更高的

4、对会员负责

私人教练要有较好的沟通能力和敏锐的洞察力，了解会员在健身上的要求，然后尽可能的帮助他们。好的私人教练都是专业水平、服务质量双高的，讲通俗点，会员的眼睛是雪亮的，你这个健身教练好不好?有多好有多差?他们心里有杆秤。花钱购买私教课程的人都是真正想获得健康的人，私教要有责任感，服务水平一定要跟上。

根据业内人士统计，私人教练的销售业绩，有70%来自会员的续课，而不是新会员的开发。所以，教练在授课的过程中切记要负责、专业，只有这样才能留住你的客户获取好的业绩。私人教练的职业道德的培养在潜移默化中，在日常生活中，常常是教练学员一起上课一起吃饭，学员有什么困难或麻烦，教练总是能贴心的发现，并与其谈心交流，帮助其解决困难，以身作则，将“责任”这个词的意思诠释出来。

**物业主管年度工作计划 物业保安主管年度工作计划七**

回首20xx年，扩产增效之路已走不通，市场形势难以根本好转，化解过剩产能和环保提升的压力巨大，我国钢铁行业在高成本、低盈利的重压下艰难转型，改革创新和转型升级势在必行。展望20xx年，钢铁行业的未来仍然充满挑战：企业微利经营具有长期性，提高盈利能力任务艰巨。对此工程管理部门在20xx年做了如下规划：

一、20xx年度工作规划

1、加强管理，提高自身管理水平和协调能力，堵塞管理中的漏洞，完善各项管理制度，车间一线人员控制在35-38人之间(不包括临时用工)，普通门式钢构产量为700吨/月，十字柱、箱体产量为450吨/月。完善各班组量化考核制度，上报领导，待批准后实施。

2、注重岗位练兵，培养一支一专多能、能打硬仗的员工队伍，关键时刻冲的上、打得赢。

3、引入竞争机制，开展工序班组、个人之间的竞争意识，形成争先创优的氛围。

4、今年全年零重大事故的成绩是我们各个部门共同努力的成效，我们一定加强安全管理，把安全落实到各班组、个人，要求各班组对本班组吊钩、吊索、钢丝绳等吊具定期进行检查，力争做到在新的\'一年延续20xx年全年零事故的目标。

5、产品质量方面，我们将提高本部门员工质量意识，在每个项目开工之前请技术、质检等部门配合对员工进行该项目的技术、质量交底。严格执行报检程序，力争做到次交检合格率95%以上，出厂合格率100%。

二、为方便工程管理我们提以下几点建议

1、明确责任、严格把关

应更好的完善产品的图纸技术资料，并确保其发放的准确性和完整性。今年一年因图纸产生的问题也有不少，虽然经过我们各部分积极的配合并解决掉，但是也给我们工作带来了一定程度上的困难，所以，只有在图纸确保无误的条件下生产部才能及时严格的按照图纸进行加工，因此，我们建议技术部尽可能出图准确、无误，最好图纸上不要出现根据生产部实际加工需要而加工(小件)。来料方面建议技术部和采购部门及时沟通，根据图纸构件尺寸需要来料，把损耗降到最低。

2、加强各部门之间的紧密配合

提高自身的沟通能力，积极主动和员工沟通，了解员工所想，及时化解工作中的矛盾，解决问题，对生产可以事半功倍。要对厂里管理层每个部门和每个员工都明确、责任和权力，以便做到工作事事有人管、办事有章程、工作有检查，这样才可以把各部门之间的磨合、配合落到实处，调动广大员工的积极性，形成一个严密的生产体系!另外，加工厂各部门如遇零活(割草、搬运等)在车间生产任务不饱满的情况下由生产部做人员安排，所属部门负责人在日报表签字确认(做到谁用人谁出钱)。

3、增加员工的团队凝聚力

因本行业工人流动性大，个别员工的团队凝聚力和归属感不强。长此以往必将影响产品质量、工作效率等，建议公司在企业文化、员工归属感及团队凝聚力方面加强树立与培训，让我们的员工有“以厂为家”的感觉。另外在业务量方面需增加，避免出现像今年生产任务不足的情况。

面对即将到来的20xx年，我们生产部愿以最饱满的热情对待新年的每一天，我们将加强自主管理的意识，在现有的基础上，积极与各部门机密配合，团结协作，克服存在的不足与困难，提高工作质量，进一步抓好安全生产，为企业的发展尽我们最大的努力!

**物业主管年度工作计划 物业保安主管年度工作计划八**

部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好公众形象的一个重要窗口，它对总经理室进行经营决策，制订营销方案起到参谋和助手的作用，它对酒店疏通营销，开拓市场，提高经济效益和社会效益起到重要促进作用。

针对营销部的工作职能，我们制订了市场营销部20xx年工作思路，现在向大家作一个汇报：

今年重点工作之一建立完善的客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。今年计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

今年营销部将配合酒店整体新的营销体制，重新制订完善20xx年市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的.积极性。营销代表实行工作志，每工作日必须完成两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日记志综合考核营销代表。督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

强调团队精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，“全天侯”服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特殊和有针对性服务，最大限度满足宾客的精神和物质需求。制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，酒店及其相应行业的信息，掌握其经营管理和接待服务动向，为酒店总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

与酒店其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益。加强与有关宣传新闻媒介等单位的关系，充分利多种形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取这些公众单位对酒店工作的支持和合作。

这一年，营销部将在酒店领导的正确领导下，努力完成全年销售任务，开拓创新，团结拼搏，创造营销部的新形象、新境界。

**物业主管年度工作计划 物业保安主管年度工作计划九**

二零一一年，是行业大风浪的一年，也是公司奋进拼搏的一年。同行业竞争激烈，在公司领导的正确运筹抉择与领导下，积极能动地调整运营状态，改变经营策略，显示出了强大的生命力和雄厚的实力。而我们生产部是企业的支柱，是产品的直接创造部门。20xx年，生产部在公司总经理的领导下，在各兄弟部门的密切配合下，从人员管理、工艺技术改进、产品质量以及产能的提升等方面，都有长足的进步，时间就象流水一样，悄悄地从我们指甲缝里流走了，转眼间我们从20xx年的新年伊始那天又走到了20xx年岁末。在这辞旧迎新之际，我们生产部门将深刻地对本部门一年来的工作及不足之处作出细致的总结，同时祝愿我们新大地公司明年会更好，事业蒸蒸日上，鸿图大展。在过去的一年里，生产部以生产作业计划为依据，对各车间发生和可能出现的问题及时的调查、了解，采取措施积极预防和处理生产中的事故和失调，同各车间一起进行了大量的工艺摸索试验，尤其是6082、6061、6005挤压及时效工艺的生产控制，氧化车间电泳着色颜色控制和水印处理，基本完成了公司年度生产任务的各项指标，满足了公司销售部门的产品销售要求。

1、首先，生产部根据订货单制定生产计划，标注好客户要求及供货日期，把生产计划下达到各车间。并检查、督促和协助有关部门及时做好各项生产作业准备工作。在检查中发现准备不足，协同有关部门及时采取措施或调整计划。

2、其次，我每天及时检查生产作业的执行情况，以计划为依据，检查掌握实际生产进度与计划之间的偏差。发现车间有脱离计划的偏差，及时同有关车间主任协商，基本上保证了计划如期实现。3、对各车间出现的质量生产事故和安全生产事故进行分析，及时同有关部门领导作出诊断，并找出补救措施。并每天对生产计划完成情况的统计资料和其它生产信息（如由于各种原因造成的工时损失记录；机器损坏造成的损失记录；生产能力的变动记录等）进行分析研究，深入细致地分析研究所出现的问题，同有关部门及时协商，找出问题解决办法。

4、人员管理方面，在20xx生产工作年，由于各种因素的影响，职工队伍不太稳定，新招聘员工又很多，共有七八批次的新员工进入到车间的各生产岗位，给车间管理带来极大压力，就在这样的压力推动下，我同各车间主任还是坚定地进行岗前岗中的各种培训，保证了新进员工的顺利进入岗位角色，做到基本胜任各自的岗位工作。

5、产品质量方面在完成上述产量的同时，我们生产部也高度重视产品质量，积极向工人灌输“品牌意识、质量意识”，要求各车间严把生产工序的每一个质量控制关，我们始终坚信铝材质量是生产出来的，只要我们车间的每一个员工都有高度的质量意识，并付诸于生产操作的每一环节中，产品质量将会稳步提高，从而实现质量缺陷为零的目标，目前我们虽还有一点欠缺，但我们正往这个目标努力。

生产部在过去的一年里虽然做了很多的工作，也取得了一定的成绩，但是也还存在较多的问题，主要有以下五个方面的不足：

一、生产现场管理方面各车间的`生产现场管理较为混乱，各种物料的摆放不整齐，没有做到定置管理。还有就是环境卫生、设备卫生、人员卫生等各种工艺卫生还很差，生产完毕清场意识薄弱，特别是胶粉车间。

二、人员管理方面由于企业地处落后的地区，招聘的员工普遍文化素质较低，加之生产管理人员在管理方面的松懈，致使员工的责任意识不强，缺乏质量观念和成本观念，不能很好地爱护公司财物，节约水电能源。在这方面我们正在着手进行整顿、教育、培训，继而进行系列的检查督促（包括经济处罚），不断提高员工的综合素质，以适应企业今后发展的要求。

三、设备管理和维修方面设备停机率较高，维修效率跟不上，但从目前维修人员的数量和水平来讲，对今后的设备管理必然会带来一定的困难，特别是在设备维修和保养方面，我们欠缺这类人才。另外设备维修人员跟班生产的状况不够好，对设备的备品配件不够熟悉。车间也存在类似问题。四、成品率、产量较低设备维修和设备维修跟不上是影响产量和成品率的两大因素，还有一个重要因素，就是车间生产控制，班长是否合理调配人员，有没有达到棒、模最佳配置，在这一方面还有所欠缺。

五、安全生产方面安全生产可以说是每个生产企业中最重要的一个方面之一，安全是效益。但我觉得我们生产部门在这一点上做得还远远不够，特别是相关安全知识大部分员工了解不多，一旦有突发事件根本无法处理。为此我将加强这方面宣传工作，同时同人力资源部一起定期进行一些安全小知识的讲座。另外结合各生产车间在班前会上纳入安全生产方面的要求，使员工在每时每刻都绷紧安全这根弦，在人人心中树立安全就是效益的理念，促进公司的安全生产工作再上一个新台阶。展望20xx，我将从不足之处着手，做好各项工作。加强生产调度工作，及时了解、掌握生产进度，研究分析影响生产的各种因素，根据不同情况采取相应对策。

一、生产部根据现有订单及客户交货期结合部门实际生产产能编制月生产计划和月出库计划，并按照客户订单交期与产品生产难易程度相结合合理进行安排生产以月出库计划日期作为最终依据，分解为周计划和日计划，及时跟踪并提醒车间主任及时处理本车间异常，做好各班次沟通协调工作。对有异常不及时反馈和处理的或根本不按照生产任务单和调度单执行的或执行时间完全偏差的部门主任和班组长作出相应奖罚，对生产任务单和调度单上务必完成的内容和产量、成品率到月底一起作考核评比，。

二、在技术人员和主要岗位人员的培养和留用方面加大力度，培养出一支认同公司理念，道德品质优良、生产技术过硬会管人管事的生产管理队伍，现代企业的竞争归根结底是人才的竞争，谁拥有了人才谁就是赢家。但我们企业专业技术人员和熟练工人的流动较大，对我们生产效率和成品率影响很大，而公司在企业文化建设方面几乎是一片空白，企业文化关系到企业所有员工的思想情绪，也与企业的发展息息相关，纵观中外古今取得巨大成功的企业，都非常注重企业文化的建设。作为一个企业首先要树立企业的精神理念，然后通过长期的企业文化建设企业精神贯注到每一位员工心中，良好的思想政治工作，能够给企业带来无形而巨大的效益。

三、物料消耗及生产成本的控制，20xx年由于没有对各部门、各车间的物料消耗情况进行真正考核，有物料浪费或物料消耗过大的现象存在，维修人员和生产员工的大脑里缺少成本观念。明年生产部将会从源头即材料进厂开始然后层层分解，将物料消耗落实到各部门、各车间，将对各生产车间按标准定额进行考核，实行节约奖励制度，对于超过部分分析原因，按责任比例进行处罚。四、负责组织好公司现场管理、设备管理、文明生产、安全生产管理等工作，推行“5s”管理理念（整理、整顿、清理、清洁、素养）。将工作场所的任何物品区分为必要的和不必要的必要的留下，不必要的清除掉，把留下的依照规定的合理位置放置，并明确标示，将工作场所清扫干净并保持，每位成员养成良好习惯，遵守规则做事，文明的员工是文明管理的根本保证。

五、树立品牌意识、质量意识，把品牌理念灌输给员工，让企业全体成员工把品牌战略作为一种责任，在生产中抓自检，协助质检进行质量控制，建立不良品档案，积累控制数据，画图表，观察质量波动，订管点，把住关键工序，检查，进行措施对比。

六、监督并协助好维修与车间工作，要求操作工和维修工每天填好所作的维修活动记录，要求定期对机器进行保养。要求维修部为每一台机器编制档案，记录所有的维修计划和维修纪录。对机器的每一个零部件都做好彻底、严格的保养，适时更换零部件，保证机器尽可能不发生意外故障。当有故障发生时，维修人员要做到随叫随到，及时处理。要求车间必须保证设备上机合格率，做好设备档案管理工作，目前设备成本在生产中占比例很大，也是影响成品率的重要因素之一。

七、坚持调度会议制度。调度会议是一种发扬民主、集思广益、统一指挥生产的良好形式。会议由我负责主持，各车间主任及有关科室参加。研究生产中出现的问题，以求得矛盾的解决。对于常见的易发生的问题，各部门之间作一提醒，从而拿出强有力且有效可行的措施加以预防和控制，把一些问题控制在萌芽状态，保证生产有序顺畅的进行。对于出现的事故和失调，做出正确分析，作出诊断，并找出补救措施。八、继续坚持“安全第一，预防为主”的方针，加强对各车间、班组安全检查力度，加强安全培训学习，完善岗位责任制，严格执行班前会制度，抓好三级安全管理网络的建设，坚持每周一次的安全大检查，对各车间存在的设备隐患违章行业仔细排查，发现问题及时通报并限期整改，并责令责任当事人制定出改进措施，对查出的安全隐患，当作事故对待，按照事故“三不放过”的原则进行处理。小事当作大事抓，把事故消灭在萌芽之中。消除安全隐患，确保20xx年的安全生产。充分利用周五安全例会时间，认真分析一周来的安全生产情况，将车间发生的安全事故认真分析总结，吸取经验，杜绝类似事故的再次发生。

面对即将到来的二0一二年，我们生产部愿以最饱满的热情对待新年的每一天，团结协作，克服困难，不断提高工作质量，抓好安全生产，全面完成公司交给的各项任务，为公司带出一支能打硬仗，吃苦耐劳的员工队伍，为企业的发展添砖献瓦！

**物业主管年度工作计划 物业保安主管年度工作计划篇十**

各项规范及管理制度、员工手册完成时限：20xx年12月至20xx年2月份起草各类管理制度，20xx年2月抽出一星期时间每天下午14：00召集各部门主管研究讨论，初稿订下来后，报总经理批准。春节放假开工时正式颁布。

1、按人员配置及20xx年流动情况。分析评估各部门工作量，判断其人员缺失数量。

2、人才储备：为中层管理人员的补充做好准备。

1）在招聘过程中用人部门需要有明晰的用人需求：

通过评估确定招聘人员数量时，人事部需跟各部门进行深层次的沟通，确定应聘人员要求具备的素质、条件和潜质。

完成时限：20xx年12月至20xx年1月份，这段时间内可以单独抽出一天，召集各部门主管讨论确定。

2）招聘渠道与方式：网络招聘、现场招聘、内部招聘：

具体实施时间：

根据各部门提交的人力需求汇总按公司实际人力需求情况决定。

根据各部门的培训需求及企业的整体需要建立培训计划，从基础的技能培训、质检培训、项目管理培训、团队合作培训、个人意识培训、新员工企业文化培训。

具体实施时间：

1、人事部与各部门沟通协助各部门编写20xx年度员工培训计划，计划20xx年三月份完成；

2、采用培训的形式：内部培训教材；网络培训；外聘讲师到企业授课；

3、计划培训内容：主要应重点培训企业文化与制度和岗位技能。

4、培训时间安排：内部培训时间由各部门及人事部沟通暂订每月一次培训。

1、建立内部沟通机制。

建立沟通机制成败的关键是由三方构成的一个三角洲，这个三角洲的三方分别是总经理、人事部和员工部门经理。只有保证这个三角洲的稳定，才会有基本的保障。

2、通过每月举办一些中小型活动提高员工凝聚力具体实施时间：

此项工作纳入月度计划来做，但是是一个漫长持续的过程，需全体员工积极加入到建立企业文化的工作中来，共同创造，让维隆的企业文化真正的活跃起来！

1、薪酬制度的透明化

2、建立以人为本的薪酬方式首先要把员工作为公司经营的合作者，建立员工与公司同荣俱损的薪酬制度，然后加大员工福利和奖励的比例，使其有强烈的归属感！

3、建立对核心员工的薪酬考虑中长期薪酬方案。

具体实施时间：

在企业的发展过程中进行适当的引导，使员工认同并执行公司的薪酬制度，发现问题不断完善

1、员工福利为在公司工作满一年的员工购买社保，保障员工最基本的医疗及工伤待遇，制订年终奖制度等，让员工得到家人对公司的认同使员工有归属感。

2、计划制订激励政策：

季度优秀员工评选与表彰、年度优秀员工评选表彰、内部升迁和调薪调级制度建立、员工合理化建议（提案）奖、对部门设立年度团队精神奖、最佳创意奖，建立内部竞争机制（如末位淘汰机制）等。

1）给员工一个发展的空间和提升的平台。

建立完善的竞争机制，鼓励员工竞争上岗。

对在本岗位已经有不俗表现、能力已超越本岗位要求的员工，但暂时又还没有更高一层级的岗位空缺时，对员工辅以平级轮岗，用新的岗位，新的工作，新的挑战，激起员工的工作热情，同时，也让员工学到更多的知识和技能，有效提升员工的综合素质，为该员工能胜任更高层次的工作岗位奠定基础。

2）提供有竞争力的薪酬水平。

首先，调查清楚同行及本工业区周边薪酬水平。制订出具有竞争力的薪酬制度；使公司在行业中有一定的竞争力。

具体实施时间自总经理认同核准后，人事部将制定各项福利激励制度，报审批通过后严格按照既定的目标、政策、制度进行落实。此项工作为持续性工作。并在运行后每个月度和季度内进行一次员工满意度调查。通过调查信息向公司反馈，根据调查结果和公司领导的答复对公司福利政策、激励制度再行调整和完善。

根本目的不是为了处罚未完成业务量和不尽职尽责的员工，而是有效激励员工不断改善工作方法，建立公平的竞争机制，提高工作效率，培养员工工作的个人意识和责任心，及时查找工作中的不足并加以调整改善，从而推进企业的发展。

20xx年，人事部将通过与各部门深层次沟通，协助各部门着手进行绩效评价体系的制定与完善，并持之以恒地监督贯彻和运行。

**物业主管年度工作计划 物业保安主管年度工作计划篇十一**

20 xx年，对于弘枫公司是再创辉煌的一年，对于我们又是极具挑战的一年，我们喷头车间的全体员工有勇气、有信心迎接挑战，不负重望。

今年的指导思想是：全面贯彻上级领导精神，冲破传统思维，走不断创新之路，使生产瓶颈变通途。

1 产品质量问题一直层出不穷，无法根治！

2 四个小时没有足够、有效地利用，造成时间上的浪费，降低工作效率，使打造一支纪律严明、高效的团队成为一句空话。

3 生产管理在运行机制上存在一些弊端，在某种程度上成为公司的生产瓶颈，无疑是制约公司做大做强的重要因素。

4 生产现场管理，不符合文明生产的基本准则。

5 尽管生产工作总量在20xx年创历史最高，但生产效率仍有提升的空间，员工的潜能没有得到最大的释放。

6 操作工的技能水平有待提高。

1 做好发动、组织工作，创造员工积极向上的氛围，使员工热情高涨，心系企业，干劲倍增。

2 重新评估现行的管理体制，建立健全管理组织，形成适应高强度生产的高效运行机制。

3 组建一支纪律严明、能打硬仗的\'品牌团队。不合适的人要离开岗位，合适的人要在合适的岗位上兢兢业业地工作。

4 强化生产的计划性，把生产任务落实到班组，落实到人，落实到生产过程的每一个环节。

5 为员工施展才能，实现个人价值创建平台，建立健全各项鼓励性政策，使员工的潜能得到最大限度的释放。

6 强制性抓好四个小时，减少和杜绝工作上的时间浪费，为提高生产效率提供时间保证。

7 发挥积极分子等优秀员工的楷模作用，增强团队的凝聚力，全方位、多渠道激发员工的创新潜能和拼搏精神。

8 合理利用利益驱动原则，正确使用二次分配和其它形式的奖罚制度，既要调动员工的积极性，又要规范员工的行为，让员工清楚，想拿钱是好事，但不容易，必须干多干好，且行为规范。

上班前：应提前30分钟到厂；先检视环境卫生；查看当日使用备料状况及生产异常状况。

上班后：早会（可保留）；确认有无临时缺勤人员；有否新入职人员，工作指导；人员服饰、仪容管理

上班中：检视各机器、工具是否正常使用及保养；检视作业中人力不平衡时有无即时处理；检视有无依照生产计划之进度进行作业；查看每位下属的工作有无未依照标准作业；制程中，检视产品品质；对不良品查看，并追踪原因改善；检视有无人员工作情绪不稳定，应予协助；检视有无产品堆积情况，应予及时处理；随时4小时内之生产（人员、机器、工具、物料、作业标准）抽查；生产环境随时保持流畅；

下班前：其它合作部门还有下级反应之问题应当日处理；次日工作预做准备；应保留思考时间（人员任用、工作指导、推动事项、改善工作）；下班前应检视工作环境及安全事项；查看当日工作目标达成状况。

①、总结当月生产部总体的产量、平均生产效率、生产计划达成率等总体指标的完成情况。列表细化分车间、分班组形式反映班组的产量情况

②、针对当月产量、效率数据进行分析，总结车间、班组或生产不同产品之间的产能差异，对于效率偏低的班组或产品进行原因分析。

①、总结总体的不良率，制程合格率等各指标的完成情况，附数据图表说明。（列表细化分车间、分班组形式反映情况。）

②、针对当月不良率、制程合格率数据进行分析，总结车间、班组或生产不同产品之间的差异，对于偏低的班组或产品进行原因分析。

①、总结当月总体的废品率和指标完成情况。列表细化分车间、分班组形式反映情况。

②、针对数据进行分析，总结车间、班组或生产不同产品之间的差异，对于偏低的班组或产品进行原因分析。

**物业主管年度工作计划 物业保安主管年度工作计划篇十二**

20xx年是公司发展中的关键一年，集团公司成立后，一切都以崭新的面貌呈现。站在新的起点，财务部将一如既往地围绕公司的总体经营思路和发展规划，认真贯彻执行公司财务预算，以加强财务核算、提高会计素质为主要工作内容，以精细化核算、数量化考核为工作方法，以利润最大化为目标，以资产经营责任为主线，全面推行制度化、标准化、程序化、信息化的财务管理模式，加强成本核算，实行全员、全过程的财务管理策略，从严管理，积极为公司领导经营决策当好参谋，为完成公司经营目标作出应有的努力。现就目前情况，提出以下初步构想：

按照国家局《五条纪律》要求，针对20xx年财经秩序专项整顿自查出来的薄弱环节，如扎账时间不规范、原始凭证不合法、资产管理不科学、财务收支不合规、核算不实、手续不全等问题，积极进行整改和自查自纠，进一步深化会计基础，完善财务管理体制。明年的重点要放在区局和基层网点，要规范会计核算、原始记录、财产清查的操作、传递、交接手续，落实资金、商品、资产的管理责任，强化内部控制，使管钱管账管物严格分工，相互核对，相互监督，防止经营活动中的失误差错，保障各财务环节安全运转，全面推动财务管理规范运作，通过专项整顿建立起规范、守法、诚信的财经秩序，确保在明年二至五月的省局复查和五月以后的国家局重点检查中全面过关。

全省“集中财务、资金中心、电子商务”三位一体的信息管理系统应用软件已由省局项目组完成，明年一季度将正式运行。该系统将统一会计科目与科目级次，统一固定资产折旧年限、方法，统一存货分类与单据格式，实现省局对分、县公司会计业务的跨单位审核、联查，直接进行预算表单的审批，为适应省局新管理方法的要求，我们将对目前的核算流程进行重组，资金每日上划，费用按预算按月核拔，与省局、网点上下联网，会计报账一天一报，财务、资金数据及时上传，让资金流、商品流、信息流实现数据共亨，建立“集中财务、分级控制、全面预算、责任会计”的财务管理体系。

一是零资金运营，零运营资金并非真的零资金，而是用尽可能少的流动资金推动企业的`生产经营运作。明年由于省局要搞全省资金中心，企业资金帐户开在省行，货款按合同合同执行划帐，留在企业周转的钱将非常少，我们将尽量利用各种应付款、应交款、预收款、未交税金、未交利润等负债资金进行负债经营，实现零资金成本。

二是零库存管理，对各单位实行库存定额，超定额的单位将按超出比例扣减其经营得分，反之则增加得分，让库存定额与工资挂钩，促进各单位勤进快销，加速资金周转。

1、搭建集团公司财务组织构架，明确岗位及职责。

岗位职责：

财务部长：对公司的财务管理负全面责任，拟定筹资，投资方案，编制财务预算。

会计主管：记录经济业务，组织会计核算；登记帐簿；对帐，结帐；编制财务报表。

出纳：负责现金收讫，登记日记帐等。

库管员：管理财产物资，及时提供购销存情况。

2、健全和完善财务制度。

在原有财务制度的基础上，根据集团公司财务核算的新要求，进一步健全和完善财务管理制度，严格财务人员核算管理，制定完善内部财务规章制度，使会计工作有一个更加规范、完善的制度环境。

3、规范建立财务档案，提高档案管理质量。

收集整理好以前财务档案，进行合理分类，整齐化一，归档存查，确保会计核算资料的完整性、严密性，以便核查方便。

目前，财务部半数人员为新进人员，必须规范人员管理，稳定财务队伍。以强化财务人员教育培养为基础，全面提高财务部人员整体素质，扎扎实实的把全公司的财务工作推上一个新台阶。主要从下几方面入手：

1、稳定增强财务队伍。对现有财务从业人员进行业务考核，坚持“试用”观念，坚持选拔引纳优秀的会计人员加入财务队伍，实行优胜劣汰，增强公司财务队伍的实力，为全公司的经营稳定打牢基础。

2、加强理论培训，增强财务的宏观经济管理意识。使财务人员从仅仅应付日常业务的工作状态得到改变，充分认识财务工作的连续性、复杂性，培养超前意识。

3、加强企业经营财务分析培训。以推行全面预算管理为目标，培养会计从业人员企业经营管理的事前预测、事中分析和基础财务分析工作。

4、加强会计实务培训。加强会计人员的业务培训，注重工作效率，提高会计人员的整体核算水平。

利用好电脑系统，开展网上数据报送，归集和整理会计数据，增强会计数据传递的时效性和准确性。有条件时，首先实现电算化与手工记账同时进行，逐步实现计算机替代手工计账的财务管理模式，解决会计手工核算中的计账不规范和大量重复劳动极易产生的错记、漏计、错算等错误。大量的信息可以准确、及时的记录、汇总、分析、传送，从而使得这些信息快速地转变为能够预测前景的数据，提高会计核算的质量，使公司会计核算工作更加正规化、科学化，现代化。

总之，财务部将严格遵守财经法律、法规和国家统一会计制度，遵守职业道德，树立良好的职业品质，严谨工作作风，严守工作纪律，坚持原则，秉公办事，当好家理好财，努力提高工作效率和工作质量。全面、细致、及时地为公司及相关部门提供翔实信息，为领导决策提供可靠依据，当好领导的参谋。积极为公司发展献计献策。

**物业主管年度工作计划 物业保安主管年度工作计划篇十三**

xx年是电力体制改革进入实质性实施的第一年，我们将面临许多新的挑战和考验，加强安全管理，加快电网建设，大力开拓电力市场，推进多经产业调整和发展，是摆在我们面前的紧迫任务。为此，我局提出xx年的整体工作思路是：明确一个目标，确保两个稳定，抓住三个层面，强化四项工作。

明确一个目标：认真学习和贯彻“三个代表”重要思想，围绕“以安全为基础，以发展为主线，以科技进步和改革为动力，以经济效益为中心，以优质服务为宗旨”的企业定位，确保实现全国一流县级供电企业目标。

确保二个稳定：确保安全生产和职工队伍稳定。

抓住三个层面：紧紧抓住主业、多经、农电三个层面的发展，做到主业求转变，多经转机制，农电强管理。

强化四项工作：强化安全基础工作，强化电网建设和优质服务工作，强化员工素质提高工作，强化管理机制创新工作。

安全生产技术经济指标

不发生人身事故，不发生本企业负主要责任的重大及以上电网事故，不发生本企业人员责任的重大设备事故，不发生五种误操作事故，不发生火灾事故，不发生本企业负同等及以上责任的交通事故。输电事故率≤0、2次/百公里、年，变电事故率≤0、1次/台、年，配电系统用户供电可靠率≥99、9%，农村供电可靠率≥99、4%；高压综合线损率≤7、0%，农村低压线损率≤11%；供电电压合格率≥96%。确保本年度内实现连续3个安全百日，力争全年无事故。

经营指标

售电量确保完成4、6亿千瓦时，力争完成4、8亿千瓦时；当年电费回收率100%；完成xx局下达的其他经营指标。

电网发展指标

主干电网、城网、技改、大修等建设与改造投资4488万元，其中110千伏输变电工程投资1660万元，35千伏输变电工程投资1220万元，10千伏及以下配网项目投资702万元，技改项目投资546万元，大修项目投资360万元。

企业发展、党建及文明建设目标

确保通过全国一流县级供电企业正式验收；确保地方行风民主评议满意率名列前茅；保持和巩固省级文明单位，党风廉政建设和企业文化建设更上新台阶。

1、坚持安全生产从头抓起，规范管理，落实责任，力争实现可控、在控

要认真实行安全生产抓头头、抓源头、抓人头的方针，落实各级安全生产责任，克服“两张皮”现象。健全和完善安全生产第一责任者深入现场检查制度，确保各级安全第一责任者思想到位、责任到位、工作到位，加强信息传递，杜绝中梗阻现象，克服安全管理中的“两张皮”现象，真正做到压力传递到位，以充分发挥三级安的作用，把安全责任制落到实处。

继续深入开展安全监察值日师制度，加大对现场违章的查处，以“零违章”来保“零事故”，同时开展安全监察师培训工作，提高现场监察水平。坚持制度在前、教育在先，做到依法从严考核，实行“一票否决”制和“说清楚”制度。

以“专业管理年”活动为抓手，实施标准化、规范化的管理。结合省公司、xx局xx年开展的“专业管理年”活动，根据我局工作实际，重新修订和完善各专业管理制度、规程，推行变电设备检修标准卡和线路标准巡视卡以及变电设备标准巡视卡，规范现场工作程序和检修工艺。

继续执行技术监督值日师制度，加强消缺管理，提高设备健康水平；继续抓好变电站规范化建设工作，夯实基础工作；逐步形成安全生产良性循环的长效机制，提高安全工作效率，改进安全工作绩效。

认真吸取事故教训，强化现场管理，落实闭环控制。安全生产重点在现场，关键在落实，关键在人，关键在领导，要把履行安全生产职责的考核情况作为评定个人业绩的重要内容，提高各级领导和专业人员的现场到位率，加强对现场工作的指导，提高对变电运行操作、调度运行、配电抢修等专业的可控在控管理水平；

重视设备的异动管理，严格执行现场勘测单制度，确保危险点可控，把熟悉安全规程、熟悉人员、熟悉设备作为各级员工的安全必修课，确保各项安全、技术、组织措施落实到位；高度重视管理性违章、装置性违章查处和整改工作，切实落实企业、车间、班组“三级控制、三不发生”，实现年度安全生产目标。

进一步强化外包队伍的安全管理，落实消防和交通安全工作。严格外包队伍的入网许可制度，落实合同制管理，强化对外包队伍的监督和考核管理，落实好安全交底工作，严格对外包队伍的考核，实行发包单位与外包队伍连带考核制度；加强对交通安全和消防设施的安全监察力度，确保消防设施可用，继续实行“准驾证”制度和工作单、刷卡通行制度，规范车辆驾驶秩序。深入开展“安康杯”竞赛活活动，创新活动方式，通过开展各种寓教于乐的安全教育活动提高职工安全意识。

2、切实加快电网建设的步伐，全面实施管理信息化工程和开展贯标工作。

电网建设方面，投入2880万元，建设城农网输变电工程，完成110千伏下沙输变电工程，满足xx工业园区和新增用电大户的用电需要；完成35千伏沿山输变电工程，完善农村主干网架；配合xx段高速公路建设，完成35kvxx高速公路配套输变电工程。投入702万元，加快城市配网建设与改造，完成xx中路等地段的电缆下地改造，市区配网实现网状供电，进一步提高供电可靠性。积极争取城南新区、城郊工业园区的配网延伸、改造工程立项。

积极推进信息化建设工作。争取将我局信息化建设纳入xx局统一规划工作中，对现已投运的几个管理信息子系统进行改造、升级的\'基础上，促成物资管理、项目管理等子系统的尽快投运。加快局办公大楼和家属区宽带网建设步伐，扩大网络的的覆盖面，实现多煤体数据快速传递和信息资源共享；改进和完善x电信息网主网页及各部门、班组网页的功能，逐步形成网络管理体系，争取在网络上量化各项任务、各项指标，使信息工作真正做到实时跟踪、闭环控制、偏差管理、监督考核，从而提高管理效率、效果和效益，实现电子化办公。

认真开展宣贯“三标一体”工作。要以宣贯“三标一体”为契机，夯实基础管理；要将考核办法细化、量化，建立和完善可操作性强，覆盖全员、全方位、全过程的考核体系，推动企业法制化管理。要加强合同管理，深化班组创一流工作，落实“三大标准”体系，推动全面质量管理。

3、强化服务意识、市场意识，实现经营向市场转变

强化市场营销和优质服务工作。加强对xx年xx电力市场的前期调研，对每一个可能的潜在增长点进行分析研究，寻找政策支撑，争取大用户直购电政策在我局试点。以经济杠杆为核心，寻求效益化，发挥山区小水电优势，寻找降低上网购电成本的有效途径，克服山区经济增长缓慢的弱势。

进一步加强优质服务工作，配合xx局呼叫中心的建设，做好对客户反映的热点、难点问题分析工作和反馈工作，落实cs评价体系，加快实现营销现代化。推行《营销业务零缺点管理办法》，建立健全配套制度，推行“五常管理”，形成人员管理常自律，物品管理常整理，环境管理常改善，后台管理常优化，现场管理常规范的供电服务常态运行机制。

深化“两全管理”，探索营销新策略。初步建设规划管理体系，使规划、计划、预算达到有机的结合；强化成本意识，树立危机意识和忧患意识，眼睛向内，挖掘潜力，全局职工务必保持艰苦奋斗的作风，做好过紧日子打算。

要认真规范购电合同，严格执行年度分月购电计划，做好购电分析工作，实现对购电成本的可控在控；缩短项目流程和建设工期，提高资金使用效益。建立预算偏差监控制度，完善招投标制度，加强计划、预算、成本、项目和资金管理，强化经济调度和“购销比价”管理。继续推行对大客户月缴费实行分期划拨的做法，探索预交费方式；尝试对欠费大户进行新闻煤体公开曝光、诉诸法律手段等方式，施加压力，依法收回欠费。

4、创新管理，进一步转变多经工作机制

理清思路，找准定位，加快转换经营机制的步伐。进一步理清多经工作思路，制定多经发展滚动规划，确定多经发展方向。加快多经企业规范化的改制或重组步伐，转换经营机制，优化资源配置。要以结构调整为重点，进行资产重组和企业整合。

实施走出去战略。对于安置型多经企业要加快走出去的步伐，寻找与强者合作的机会，加快施工企业民营化的步伐，实现可持续发展。要从发展型或者安置型的不同战略角度来确定发展思路，充分发挥多经企业员工的创业积极性，促进多种产业的健康发展。

实行指标分解，强化风险意识。将年度经营指标分解落实到各多经公司，实行“一把手”负责制，将经济指标完成情况列为各多经单位负责人年度考核的主要依据。

规范管理，开源节流。规范承揽外部业务的奖励办法，完善内控制度，降低成本，建立经营者经营业绩年度奖励制度，探索推行厂长、经理年薪制。同时要转变管理方式，减少行政干预，要以资产为纽带，加强对经营业绩、安全责任和资产保值增值的考核，支持企业自主经营、自负盈亏、自我发展。

积极参与电源建设。要继续加大小水电开发工作力度，不断壮大我局民营企业的经营规模，形成规模效益。

5、规范管理，加强指导，提高农电管理水平。

继续深化农电管理年活动，夯实农村供电所安全生产基础，加强生产经营工作的规范化、标准化、制度化建设，加大检查、指导力度，加强考核工作，切实提高农电各项工作管理水平。

重点抓基础工作的规范化。要重新修订和完善农电调度、变电运行、修试、线路等各专业现场运行规程；要健全和规范用户档案和设备、材料台帐；加强设备的定期巡视与消缺工作，建立缺陷汇报制度和设备消缺记录；要继续加强安全工器具的管理，坚持做好定期试验、轮换工作；要加大农电“两票”填写合格率考核力度，开展危险点预测和分析工作；认真做好班前会、班组安全日活动等日常工作。

进一步加强农电经营管理工作。认真执行城乡同价政策，把好“电价关”，提高售电均价；把线损当作经营工作的重中之重抓，做到每月有分析、有改进措施；对各供电所的生产成本按月进行核算，杜绝浪费，鼓励节约；争取在15个乡镇全面推广电费储蓄业务，简化收费手续，提高工作效率。

加强指导、培训，提高农电队伍素质。重点要加大对农电安全工作、专业工作的检查、指导力度，各生产技术管理部门要协助农电修订和完善技术标准和专业运行规程；要制定相应的绩效考核制度和年度培训计划，定期对供电所员工进行业绩考核、专业知识培训，提高供电所员工素质，确保队伍稳定。

继续开展农电规范化服务工作。认真对照省公司颁发的《供电所营业规范化服务细则》，积极开展营业窗口作风整顿，实行标准化管理，简化用电报装手续，缩短业扩流程，要确保到xx年底，全市15个乡镇供电所全部达到农村供电营业规范化服务验收标准，在保持水北供电所全国农电营业示范窗口的基础上，再争取1～2个供电所获得省级农电营业示范窗口荣誉。

6、以人为本，法德双治，努力打造一支高素质的职工队伍

切实加强思想政治工作。要深入抓好宣传教育，结合开展向雷锋、谷文昌同志学习的活动，继续深化向我们身边的典型苏碧卿同志学习的活动，使“爱岗敬业、用心工作、诚信服务”的精神更加深入人心；要大力提倡说老实话、办老实事，做老实人的风气；要营造和谐氛围，构筑稳定环境，建设文明家园。加快“从管理到服务的转变”，深化“四项承诺”制度，加强机关建设，树立机关工作人员的“全局意识、窗口意识、服务意识、创新意识”。

要按照xx局xx年工作会议精神，在各部门健全、完善领导下现场检查制度，全面推行“领导在一线服务，工作在一线落实，问题在一线解决，业绩在一线体现，形象在一线树立”的一线工作法，推动工作作风的进一步好转。进一步畅通上下沟通渠道，充分发挥工、团的桥梁纽带作用，加大厂务公开力度，创新合理化建议形式。重视和加强离退休职工的思想工作，丰富离退休职工的文化生活。

加强企业党建和干部队伍建设。

一是充分发挥党支部的战斗堡垒作用和党员带头作用，按照xx电业局党委统一部署，在党员中深入开展“三带头”活动，做到带头学政治、学业务、学技术，带头抓好安全，带头用心工作，诚信服务，制订党员理论学习“学分制”实施方案，加大对党员干部绩效考核力度。

二是要继续实施干部诫免制度，推行干部引咎辞职制，强化中层干部的责任感、危机感，积极倡导敢抓、敢管、勇于负责的工作风格，坚决反对“好人主义”、庸俗化的人际关系，弘扬正气，从严治企。三是要继续加强党风廉政建设，有针对性地开展党性、党风、党纪和警示教育，继续加大从源头预防和治理xxxx的力度，加大对权利运行的制约和监督，努力把各级班子建设成政治坚定、勤政廉洁、开拓创新、团结奋进的坚强集体。

深入开展创建学习型企业活动。继续推进“三位一体”企业文化建设，在打造诚信电力品牌的同时着力开展创建学习型企业活动，营造全员“工作是学习、学习是工作”的良好氛围。

制定人才培养规划，建立岗位能手激励机制，在各技术工种中推行“岗位专才”，大力引导职工向技术型能手发展，专心致志于技术创新、岗位成才。继续加大培训力度，创新培训方式和手段，一是加强职工对工作标准、服务规范、职业道德等方面的学习；二是加强综合知识、理论知识和专业知识培训，引导职工学习新理论、新知识、新科技；三是开展具体的、立体的岗位模拟培训。

进一步探讨新的岗位培训机制，做到岗前抓基础，在岗抓提高，转岗抓培训，岗岗有目标，使各项工作在确保后继有人的前提下，进一步得到提高。

**物业主管年度工作计划 物业保安主管年度工作计划篇十四**

承上启下的销售工作，除了要忠实履行本岗位职责，更要有清醒的市场意识、经营意识、创新意识、服务意识，要求自己有掌控、驾驭、分析、解决问题的能力和强烈的使命感。

1、年初拟定《年度销售计划》；

2、每月初拟定《月销售计划表》；

1、增大邀约量，争取两天至少邀约一个客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。3：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作，才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

1、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的制度，特别在业务方面。作为公司一名部门经理，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、制订学习计划。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。适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、管理能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆。

3、在客户的方面与客户加强信息交流，增近感情，对a类客坚持每个星期联系一次，b类客户半个月联系一次，c类客户一个月联系一次。对于已成交的客户经常保持联系。

4、在网络方面

充分发挥我司网站及网络资源，做好房源的收集以及发布，客源的开发情况。做好业务工作

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个业务，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

**物业主管年度工作计划 物业保安主管年度工作计划篇十五**

作为一个生产主管，要负起应有的责任，在这个岗位上我要不负重任、把好方向、坚定信心、锲而不舍、认真学习、研究、实践、总结。面对当前冷峻的纺织行势，要怀着一颗感恩的心、迈着坚定的步伐跟紧领导决策、在生产管理这个岗位上兢兢业业，克已奉公，对领导分配的工作要无条件的完成，只有企业发展了才会有个人的发展。

从他人的成功和错误中学习，把企业的发展和个人的成功联系起来，使自己工作目标超出财富和地位之上。结和实际工作制定以下20xx年工作计划：

(1)质量方面：满足用户要求，优一等品率不低于98%

(2)产量方面：用最少的能耗用度生产出适可销售行情的量。

(3)安全生产：安全生产是纺织企业得以生存发展的先决条件，因此要定期给员工讲安全生产应知应会操纵要领，安全演习等，警钟常鸣、防患于未然。

(4)节能降耗：公道用工、公道配棉、严格控制机配件、物料、电耗、跑、冒、滴、漏等。

(5)稳定员工：管理中制度是必不可少的权威，但制度的气力是有限的，制度只能使部份人怕出错误，要想员工有凝聚力、与企业同心同德、还要靠情感、用执着和人品换取人心。

(6)执行力：我做为生产主管要做到严格执行和组织实施。做到执行和决策方案相匹配，带动员工把企业战略规划转变成效益。

目前纺织疲软，跟本题目在于大部份企业难以适应新行势要求，最大的题目不是劳动力本钱上涨，也不是生产经营不力，而是人民币的.加速升值引发的定单大幅减少、出口困难，使企业限入“危机”，大浪淘沙势不可挡。但有一点很坚信，谁把握了新的技术上风、培养新的利润来源谁就会赢得更多的发展空间。假如我们总是停留在低端产品生产节段，就永久没有竟争力，在市场上就会时时受制于人。那我们今冬明春的技改就很必定了。

在公司领导引导我们、“不可闭门造车，要认真分析国内国际行势，做好行业调研，把握行情动态，对行业做好猜测，为明年做好规划”的理念下，我们务必练好内功，等待纺织春天的到来。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！