# 麦当劳值班工作计划范文(推荐17篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-05-05

*麦当劳值班工作计划范文 第一篇 柜台 岗位观察检查表（SOC） C4岗位目标：视顾客如亲友，快速、友善和准确地按照六步曲为顾客提供服务，给顾客留下深刻印象，并使他们愿意再次光临。检查 √ 步骤注意事项接管岗位前 ＿检查仪容仪表＿洗手＿检查存...*

**麦当劳值班工作计划范文 第一篇**

柜台

岗位观察检查表（SOC） C4

岗位目标：视顾客如亲友，快速、友善和准确地按照六步曲为顾客提供服务，给顾客留下深刻印象，并使他们愿意再次光临。

检查 √ 步骤

注意事项

接管岗位前

＿检查仪容仪表

＿洗手

＿检查存货

＿检查设备

＿自我准备

确保头发整齐、制服平整、穿着防滑皮鞋并戴好名牌。

用杀菌洗手液、洗至手腕以上，至少20秒钟。检查指甲，确保其清洁。每小时必须用杀菌洗手液洗手，每半小时用消毒洗手液洗手。

确保杯子、外卖袋、餐盘和调味料存量充足。

确保收银机已开启，零钱符合标准，外观整洁，并且处于良好的运作状态。

想想顾客的期望，保持良好的精神面貌和诚挚、殷勤的态度，做好服务顾客的思想准备。

六步曲

＿欢迎顾客

＿记录点膳(建议销售)

＿汇集产品

＿呈递产品

＿收取款项

＿感谢顾客并邀请再次光临

微笑欢迎顾客,声音亲切，进行友善的目光接触。使用个性化的语言来招呼顾客，正如你在家里欢迎自己的客人一样。

当欢迎顾客之后，就应准备在收银机上记录点膳内容。仔细聆听，当顾客讲完之后再提出问题。而后建议促销一项产品或促销大份产品。（例如：您是否要一份大薯条？）

按照正确次序汇集产品。如果是外卖产品，则应使用大小合适的外卖袋。

轻轻地把餐盘或已经双层折叠好的外卖袋推向顾客，一定要把麦当劳的标志朝向顾客。

清晰地陈述顾客交付的金额。例如：“谢谢，先生，收你35元。”

感谢每一位顾客，采用礼貌、真诚的态度邀请他们再次光临。记住，对待儿童要象对待成年人一样。

岗位特殊职责

＿感受顾客要求

＿特制产品

＿懂得如何处理顾客的特殊要求

＿留意产品品质

＿运用授权

＿处理顾客投诉和重新赢回顾客

＿懂得如何处理赠券

＿附带职责

＿边做边清洁

＿了解保全程序

＿了解现金政策

运用顾客满意意识，感受顾客的需要并尽力给予协助和帮忙。尽量在每位顾客购买产品的过程中，达到并超越其期望

了解餐厅有关特制产品的政策。当顾客要求在汉堡上添加额外调味料时，你应迅速、礼貌地满足他们的要求。追踪品管员，确保反应迅速。

特殊需求包括：提供免费饮水、加热婴儿奶瓶、切割汉堡等内容，你应面带微笑尽快处理这些需求。如果顾客提出营养和环保方面的问题，可以向他们提供有关信息单。

检查产品质量。例如:只出售在保存时间之内的、包装正确的、分量正确的产品。

充分及自信地运用餐厅的授权，竭尽所能满足顾客要求。

当遇到顾客投诉时，应表示道歉并立即解决在你职权范围之内的问题。要从顾客的角度着想，面带微笑，行动迅速。例如，更换冷饮，补给遗漏的汉堡等等。然后把你的行动通知值班经理，以便他/她进行追踪，避免将来发生类似的问题。如问题较为严重，友善地请顾客稍等，立即通知值班经理。

正确处理赠券、贵宾卡和餐券。

协助其他柜台人员。

随时使用喷瓶中的消毒液和消毒抹布，保持区域清洁卫生。适时扫地和拖地。

抢劫、找钱行骗、\_等。

了解餐厅有关政策。

完成人： 日期：

训练员： 类型

鉴定者： 日期：

鉴定者： 日期：

鉴定者： 日期：

**麦当劳值班工作计划范文 第二篇**

利辛县发展中小企业信用担保有限公司成立于20\_\_年12月，20\_\_年正式运营，成立时注册资本金仅150万元。在县委、县政府和财政局的直接领导下，在社会各界的大力支持下，经过几年的经营，几年的拼搏，特别是经过20\_\_年、20\_\_年和20\_\_年三次增资扩股，截止到20\_\_年12月底，担保公司的注册资本已达1亿元整。公司先后与县联社、县农发行和县农行建立了担保业务合作关系。几年来，担保公司严格坚持\_三项基本制度\_，在不断扩大担保贷款规模的基础上，努力规避风险，担保公司成立以来累计担保贷款6亿多元，有效地发挥了对本地金融信贷市场的融通和桥梁作用，对发展地方经济、优化投资环境和融资环境都起到了积极的促进作用，取得了明显的经济效益和社会效益。

一、20\_\_年担保公司运行情况

1、20\_\_年担保业务开展情况

20\_\_年担保公司全年共完成担保贷款22468万元，其中：从县联社担保贷款20908万元、从县农行担保贷款1260万元、从县农发行担保贷款300万元。在上述担保贷款中为企业担保贷款40笔共计9130万元，为个体工商户担保贷款759笔共计13338万元，目前在保余额为21635万元，全年实现保费收入万元，实现净利润万元。

2、担保公司运营产生的相关效益分析

①、有力地促进了全县中小企业、个体工商户、农业生产经营大户和养殖大户的发展，为他们提高装备水平、把握商机、加快发展提供了新的便捷融资渠道。担保公司20\_\_年全年提供贷款担保22468万元，按投入产出比1:测算，新增产值和销售额35949万元，按10%毛利计算，增加企业生产经营毛利润3595万元。

②、创造了新的就业岗位，为提高就业率及社会稳定做出了贡献。20\_\_年在保余额21635万元，按每投入8万元增加一个就业岗位测算，全年为社会可创造2704个就业岗位。

③、为财政增加了税源，按gdp综合税收贡献率6%测算，累计可增加税金万元。

④、化解并承担了银行的贷款风险，降低了银行的信贷成本，提高了银行的贷款积极性，有力地促进了银行对县域经济发展的投入。

3、20\_\_年担保公司经营管理中存在的主要问题

①、资本金少，担保贷款规模受限制。由于公司注册资本金少，达不到我县建行、工行、中行等多家金融机构合作门槛，担保业务的合作银行就少，几年以来开展担保业务主要是与县联社合作。由于缺乏竞争，担保业务范围、贷款额度、办理速度等方面都受到制约，由于担保基金较少，再加上20\_\_年12月份银行收紧银根，压缩贷款规模，担保公司全年只完成担保贷款22468万元，没有达到年初制定的确保亿元、争取亿元的目标。

②、担保贷款代偿数额较大，清收难度也比较大。前期由于公司在风险控制、风险责任等方面还存在不完善的地方，加之清收代偿资金力度不够，因此几年来累计代偿资金数额比较大，同时，清收的难度也比较大，不仅花费了不少的精力和时间用于清收，而且也影响正常担保贷款业务的开展。

③、人员少，业务水平还有待进一步提高。担保公司和小额贷款公司两个公司目前只有业务人员5名，随着两个公司的业务量的迅速扩大，人员明显不足，没法明确管理人员与业务人员职责，没法区分内勤与外勤，岗位设置不能细化，另外员工的整体业务水平、服务意思等方面还有待进一步的提高。

二、20\_\_年担保公司工作计划

利辛县发展中小企业信用担保有限公司20\_\_年总体工作目标是，完成公司注册资本金1亿元，进一步扩大担保贷款业务范围和担保贷款额度，实现全年担保贷款3亿元，实现保费收入600万元，实现净利润150万元，担保贷款代偿率控制在3%以内。为实现上述工作目标，担保公司20\_\_年主要抓好以下几个方面的工作：

1、进一步加强制度建设，规范操作行为，完善反担保措施。要建立和健全公司内部管理制度，严格遵守担保业务\_三项基本制度\_，规范操作行为，强化贷前调查，严格审批手续，完善反担保措施，努力规避风险，确保资金安全。

2、进一步拓宽担保贷款渠道，广泛开展同商业银行的合作关系。在担保公司注册资本金达到1亿元的目标之后，公司要积极主动地同我县商业银行开展担保业务合作关系，进一步拓宽担保贷款业务范围，优化担保贷款环境，扩大担保贷款规模，提高担保贷款办理速度，增强为企业和个体工商户提供流动资金的能力。同时，担保公司要主动加强与企业的联系，全面了解我县企业的经营状况，不断扩大担保贷款服务对象，积极主动地为企业排忧解难，进一步促进我县经济又好又快的发展。

3、要不断创新思路，采取灵活多样的反担保措施。担保公司要在规避风险、确保资金安全的前提下，不断创新思路，采用灵活多样的反担保措施，完善反担保手续，切实为企业提供优质快捷的服务。

4、加大代偿资金清收力度，严格控制代偿率。担保公司要进一步增强风险意识，加强贷后管理与服务，严格执行担保贷款合同，及时催要到期担保贷款，对逾期的担保贷款，要依照反担保合同的约定，该通过财政扣发担保人工资的要坚决扣发，该依法起诉的要坚决依法起诉，力争把损失降到最低水平，把担保贷款代偿率控制在3%以内。

5、要增人增效，加强队伍建设。担保公司20\_\_年要通过公开招考的办法，增加部分员工，扩大队伍。要采取多种方式加强员工的学习与培训，全面提高员工的政治素质和业务素质，提高服务意识，提高办事效率，清正廉洁，一心为公，促进公司健康快速发展。

**麦当劳值班工作计划范文 第三篇**

盘点20\_\_年，我们愉悦而绩优;展望20\_\_年，我们任重而道远。公司的发展离不开我们大家的共同努力和辛勤付出，我们个人的前途也离不开公司的发展和壮大，回首过去的一年，我们都做的非常的好，非常的棒，收获颇多，但也有一些不足之处。因此在迎接20\_\_年到来之际，你我需用新的思路，新的观念，新的姿态，新的精神面貌去对待我们新的生活和工作;你我更需不断的提高自身的学习力，执行力以及领导力，来适应公司的发展需要;用你我的智慧和汗水推动企业革新，从而获取更大的企业效益和个人利益。为了规范大家的行为准则和提升大家的工作能力，确保公司正常化有序的运行我把20\_\_年的年度工作作以下规划。

一、健全和完善公司制度，营造企业文化，组建优秀团队

1、改人制为法制，制定相关的劳动纪律规章制度，约束大家的行为规范。通过考核处罚来完善公司制度体系。在工作中一切按规距办事，按流程办事。凡事有制度可依，有章可循。

2、提升企业的向心力，组织相关的文艺体育活动(具体方案时间另订)。全面严格贯彻月度优秀员工评定，月度优秀管理评定，做到公平、公正的原则，加大评选标准和力度，确实评选出对公司、对集体有贡献的人员，让其充分的调动他们的积极性，起到模范带头作用。

3、提升全员的激情和士气，增强大家的集体荣誉感。淘汰出局没有职业道德、有损公司利益、违背企业发展、不能和公司同心同德，同进同退的部分管理人员。任人唯贤，德是第一位。

4、严格实施绩效考核，提高管理的执行力。对工作不负责、态度不端正、积极性不高、执行力不强、团队意识薄弱的坚决予以处罚。做事拖拉、没有时间观念、无组织无纪律、不虚心不学习、找借口找理由的坚决予以不用或者不重用。

5、全面优化管理团队，做到优胜劣汰。有管理经验的，有能力的，有号召力的，道德行为优良的，乐意付出的，能给公司带来改善和进步的，能给集体增强士气和动力的给予提拔和加薪。

6、加强全员的学习和培训，提升大家的领导力和管理能力。建立和健全会议制度，学习培训制度，优化团队力量，各取其长各补其短。提升大家的改善能力和创新能力。

二、全面推行6s管理，改善现场作业环境

1、成立6s领导小组，对6s的执行情况以及改善情况予以监督。

2、加强6s的宣贯力度，全面开展，全员参与。首先制定6s制度和标准，组织班组部门学习，从小事情入手，从细节着手。做到任何一个环节，任何一个人都不放过，一律按规定和标准做事，彻底改善现场环境。

3、制定6s点检表，加强6s的评定力度，每个礼拜组织相关管理人员不少于一次的全面检查，对不合格项予以指出，责任部门及责任人必须在规定的时间内改善完毕，否则对负责人予以处罚。

4、不积极配合6s改善和不主动执行6s标准的班组(部门)负责人予以降职或降薪处理。连续3次6s检查不达标的班组(部门)责任人将受到相应的处罚。

三、查核工序产能，实行量化管理

1、所有的工序按照《工序产能测试一览表》科学合理的测出平均效率，不管什么型号、什么岗位一个小时正常能生产多少产品一目了然。做任何一种产品，要完成多少数量，就能合理的安排多少人，需要多少工时清清楚楚。杜绝了安排不当造成的工时浪费。

2、根据产能一览表、机台数量、操作工数量制定当班的正常产能，明确的要求各班组，各工序，各岗位今天必须完成多少生产任务方可下班，严格实施量化管理(所有的计时必须规定数量)。

3、根据产能一览表制定出科学合理的工价，杜绝工价或高或低的情形出现，减少操作工不愿意调岗的情况发生。能帮助管理人员正常的组织安排生产调度。对新进员工或者调动到其他岗位的员工实行一定比例产能的量化考核，不达标的不予以保底或计时。

新的一年，新的一天，不知不觉中已经到了新年的二月，在过去的一年里，我们有值得发扬的地方，也有不足的地方，过去的一年里，我们公司成立比较迟，起点高，由于处于摸索中，暴露出诸多不足与问题，当然我们的努力也是显著的。新的一年已经开始，成绩已经属于过去，经验和教训却要铭记在心，面对当前的新形势，20\_\_年综合管理部的工作计划是：在陈总、申总、李总的领导、管理、指导和监督下，强化部门服务与配合作用，综合协调，多方沟通，督促工作任务完成、政策实施检查与后勤的保障作用，进一步转变工作作风，做好如下工作：

一、加强公司企业文化建设及宣传。

公司现已经形成了以人为本，企业是我家的基本价值观，我们要继续坚持及发扬，现需要通过我们的自身作风，生活习惯，行为规范的细节问题，更加完善我们的企业文化，当然我们的领导更要以身作则，起表率作用，使每一个员工都有主人翁的意识，都有共同发展的长远目标，最大限度的激发员工的钱能力，为公司的战略目标更好的服务。

企业文化建设存在的问题

1、公司简介。

公司简介比较模糊混乱，缺乏统一性，价值性，不能很好的简述公司的信息，作为企业的门户，公司简介需要重点加强补充和完善。

2、企业使命。

企业使命不能贯彻于每一个员工的内心，使员工心理离不开，经营者与被经营者的错误心理，如何去贯彻是个难点(略)。

3、自身修养。

每一位的员工的自身修养都直接影响着公司的发展与环境氛围的好坏，公司应注重员工的道德修养，从德智体美劳各个方面入手，适当的组织娱乐活动，小比赛，小郊游等等，不能只是走形式、过场面，不根据实际情况，讲排场，论品味等与公司发展脱节的辅助性企业文化行为。

4、团队合作

我们的团队合作基本上是一团散沙，协调性太差，基本上都是自己单干，我们需要统一步伐，统一观念，鼓励创新，本着求同存异的原则来办事，一个公司的发展取决于一个强大的团队。

二、优化后勤服务

三、制度的监管与实施。

四、培训与招聘。

五、配合好公司的其他工作

**麦当劳值班工作计划范文 第四篇**

彭衍辉 20\_1111598

邓雅婧

程 昊

前 言

麦当劳为什么能成为世界的路标？其品牌为何能如此深入人心？

因为在全世界任何一个地方的麦当劳，都可以享受到一致的食品、服务与用餐环境，而且价格基本全球统一。

麦当劳成功的经验 值得我国所有企业学习和借鉴；

标准化的管理：麦当劳制定了品质、服务、环境等几乎所有的标准;

标准化的合作：经过严格的特许经营后,由特许经营者全面管理餐厅的经营;原料本地采购,工作人员也本地化;

标准化的培训：麦当劳开设了汉堡包大学,为特许经营管理者、管理者和管理助理提供标准化的、全面化的培训.

标准化的作业：统一服务规范、把为顾客提供周到、便捷的服务放在首位,规范作业方式,制定统一的菜单服务项目;

标准化的环境：每个餐厅都有良好的消费环境、优质的服务;卫生的食品,确定各个分店提供的食品口味一致。

麦当劳的创始人罗·克洛克说，连锁店只有标准统一，而且持之以恒地坚持标准才能保证成功。麦当劳从一家为过路司机提供餐饮的快餐店，迅速发展成为全球快餐业的龙头老大，其成功的最大关键就是数十年如一日的标准化管理。

第一章：QSCV—标准化的核心理念一、Quality：一切用数字说话

Q：代表品质、质量

麦当劳制定了一系列严格的质量标准和管理制度，以保证在任何情况下都向顾客提供品质一流的食品，麦当劳重视品质的精神在每一家餐厅开业之前就可以体现出来；

**麦当劳值班工作计划范文 第五篇**

为认真贯彻落实市、县强攻工业百日大会战精神，推动我县强攻工业百日大会战顺利实施，积极帮助企业应对当前困难，确保实现全年工业经济目标任务，扶优扶强企业，推动我县工业经济实现新突破，特制定本方案(草案)。

一、时间安排

20\_\_年10月至20\_\_年2月

二、工作目标

通过企业帮扶工作，力争实现以下目标：

1、扎实有效解决企业的实际困难和问题，把任务落实到部门、把责任落实到人。

2、确保实现全年工业经济目标任务。

3、确保年内工业经济总量和增幅在全市排位靠前，保持第一方阵，进位赶超，力争20\_\_年获全省全市工业发展先进县。

4、确保培植规模以上工业企业6家，力争8家。

5、培植税收过百万元企业5家，税收过千万元企业2家。

6、为明年全县工业经济持续、稳定发展打下坚实基础。

三、工作措施

围绕上述工作目标，重点抓好以下五个方面的工作：

1、突出产业政策扶持，帮助企业申报各类项目资金，积极做好企业立项、备案等服务工作，积极帮助海能实业申报省级技术中心，日增电子新产品认证，发明专利认证等;重点做好帮扶企业技术改造，其他专项资金申报和争取工作;尤其要加大扶持战略型新兴产业发展力度，积极培育新的经济增长点，扶优扶强骨干企业。

2、加大力度帮助和推进唯冠油压、海能电子、德鑫矿业、金色时代等企业做好上市的准备工作。

3、积极协调解决有产品、有市场但流动资金不足、融资困难的企业度过难关，努力在中小企业担保贷款、申请专业银行贷款等方面提供帮助。支持有市场、有效益的企业开足马力生产，开拓市场，扩大销售;协调部分经营困难的重点企业走出困境，扭亏转盈。在政府招标采购中，优先采购本地产品，如宇财生物的勃客酒，黄金甲门业的防盗门、固欧家居的办公用品、家俱、建鹏公司的建筑设备、群安护拦的产品等，扩大本地企业产品的销售量。

4、帮助企业解决用工难问题。一方面，加快推进职业技术学校、廉租房、公租房、小学、幼儿园等配套设施建设，健全完善社会保障体系，保障园区客运交通需求，拓展公交车运营范围，调整公交车运营时间。优化用工环境，千方百计挖掘本地劳动力潜力，想方设法引进外来务工人员。

5、帮助企业解决用地难题。切实抓好一批工业项目的包装申报，力争有更多的项目进入省重点调度，为企业争取更多的用地指标。

四、加强组织领导

扎实推进帮扶工作，县领导和有关职能部门组成帮扶工作组(具体见附表一)帮助企业解决实际困难和问题，帮助企业抓好生产，扩大销售，拓展市场。

**麦当劳值班工作计划范文 第六篇**

一、深化劳动用工管理，提高劳动生产率

1、开展对各分部岗位工作量的梳理。

此项工作在今年“三定”过程中，就因时间紧未落实到位，而20\_\_年如欲继续深化劳动用工管理，合理配臵，消除低效无效岗位，实现一专多能，或相同相近工种相互替代，提高劳动效率，这项工作是基础，且必须形成共识，并得到各分部的支持配合。

2、与相关分部共同组成工作小组。

(1)详细分析各分部作业量的变化及岗位人员配臵情况，对工作量按每班有无具体工作、任务量严重不足、不足、较足、满负荷工作，工作时间按每班工作0小时至8小时进行排序，对各岗位按每班工作量饱满程度或工作时间进行统计列表。

(2)详细分析现有岗位白班、ab班、四班二倒的合理性与必要性，合理的继续保留，不合理或当前生产状况已不需要的，予以调整，特别是不需要倒班的岗位，经论证后，退出倒班序列，减少管理环节，降低人工成本。

(3)讨论岗位或人员调整方案。

根据分析情况，讨论分部或班组岗位为实现人员优化配臵、提高劳动效率，包括一专多能，是否具备调整潜力的可行性，一致通过后，再拿出可行方案。核心是对现有岗位进一步有效优化，冗员岗位坚决减员;重点是提高效率，实现一专多能，或对部分相近工作岗位进行整合，建立横班机制等。

对工作负荷不满岗位，要采取措施，一是坚决降薪，使之产生强烈的岗位危机感，推动职工转岗;二是对富余人员给出路，提供转岗培训或劳务输出安排，三是绩效考核上，根据作业量，拉开收入分配差距，有效调动职工生产积极性，最终提高劳动生产

3、取得人力资源处支持。

要想实现优化岗位配臵，必须得到公司人力部门政策及方法上的支持，才能实现。

二、继续开展对外劳务输出合作

1、从收入上看目前陆续输出到某某公司、某某企业的职工，虽有返回，但全年取得劳务收入约80万元，劳务输出不仅为富余职工谋求新的就业增收之路，也持续降低了企业人工成本。

2、从数量上看，储运部输出人员占在岗人数比仅为4%，比例很低，存在较大的发展空间，一方面职工积极性还未有效调动起来，另一方面公司生产形势严峻，生产负荷持续下降，将来可能会产生更多的富余人员，要想为职工谋求新的出路，劳务输出确为一条不得已，但有利于企业、职工双盈的较好渠道。

3、继续稳定同现有劳务输出单位保持合作的同时，在公司支持下，继续拓展外部劳务合作，今年10月份开始同某某石化洽谈劳务输出合作项目，经过一个多月的商议准备，目前暂处于停滞状态，我们对此将保持关注，继续努力，有一线希望，都要尽努力争取，同时积极寻找其他同类或相似类型的业务承揽信息，承揽相关业务，输出富余职工，增加职工收入，增创企业劳务收入。

4、配合电信分部做好与铁通深化电信业务合作前期调研和接触。

三、继续加强劳务管理，压降费用。

(一)根据总部对劳务管理逐步转向业务外包模式的要求，认真以集团公司《关于业务(服务)外包工作中规范用工管理的有关规定》为指导，明年在对业务外包岗位进行清理及明确后，继续对三支队伍的业务外包管理逐步规范：

一是把握要点，明确业务外包作业与劳务派遣作业的区别，逐步规范实施外包工作。主要工作是以协议标的形式对承包岗位及相关责任内容与承包商进行交接。

二是指导承包商逐步提高业务外包用工管理能力，有效履行管理职责;使其在运行部外包用工行为更加合法规范。指导承包商对所辖作业人员进行全方位管理，妥善处理外包过程中的劳动关

三是落实对承包商在用工管理方面的检查工作。

(二)结合不断变化的储运生产模式，通过创新劳务合作方式，进一步优化劳务管理，压降劳务费用。

1、经和有机分部进行协商，计划根据现有作业量及民工配臵情况，对平台民工数量进行压缩，压降4人劳务费用，实际减员2人，预计可降本万元/年。

2、根据\_\_劳务公司人员现状，协商计划压减1名管理人员，降本约5万元/年。

3、\_\_劳务公司因20\_\_年压降民工人数较多，暂不考虑压降人员。

四、规范执行劳动管理有关制度，加大绩效考核力度

在劳动管理上认真执行公司有关制度，关注明年即将启动的人力资源共享中心业务的变化，及时对接执行有关要求，继续加强以严格考勤管理、请销假手续和直接生产作业环节劳保安全穿戴为重点的劳动纪律检查工作，围绕真空和交接班时段管理上存在的问题，针对各分部的现状和管理的实际，细化和分解对各分部劳动管理的考核办法，推动运行部“三纪”管理、“三基”管理整体上台阶。我们将继续和分部共同加强管理，严格考核，结合公司门禁管理要求，强化劳动纪律管理。

继续充分发挥绩效考核管理作为企业管理核心的作用，切实围绕运行部安全、生产和管理的重点和难点，突出加大对目标成本、对外创收的考核兑现力度;进一步细化和完善岗位责任制和员工绩效考核方案，不断完善储运部经营管理人员、一般管理和专业技术人员、技能操作人员三位一体的完整考核体系。

五、加强职工培训的管理，开展后备管理人才选拔培养工作。

在继续推进岗位适应性培训的同时，和生产、机动、安保、党群等科室相互配合，推进职工队伍的素质建设，增强职工在岗位技能学习、企业形势任务教育学习等方面的积极性和能动性，并通过奖惩考核来推动和提高。

对此次后备管理人才选拔考试合格的职工，将按计划进行培养锻炼，实习期满后根据职工现实表现和考核结果，择优录用到储运部机关或者基层分部的职能人员岗位工作。

六、继续做好运营转型和模拟市场工作。

继续加强现有8个项目的运行协调、管理与考核，及时提供方法及工具上的指导与帮助，保持项目良好运行，4个公司级项目力争20\_\_年都能见到落袋效益。

模拟市场核算，今年从无到有，从数据准备、调查摸底、征求意见、下达指标、确定方案，开始执行，各分部在半年多里，逐渐适应即将开展的模拟市场承包，明年，我科将继续配合完善推进此项工作，为储运部将来实现真正“自负盈亏，走向市场”打好基础。

**麦当劳值班工作计划范文 第七篇**

一、加强安全生产教育培训工作，提高全员安全意识和技能,

9月份招收新职工294人，转岗培训5人，新工人到厂后全部按要求进行了三级安全教育培训，经安全科考试合格后，分配生产岗位上岗作业，并对部分新职工进行安全操作跟踪，对其在工作中的违章违纪和违反操作规程行为予以纠正和处理，为在以后的生产过程当中避免发生事故打下了良好的基础。

全公司在安全部组织领导下，各分厂安全科在本月共开展各类安全培训34次，参加员工3500人，占总人数的50%以上。通过加强对职工的安全思想教育，使部分职工安全意识淡薄、安全知识匮乏的问题得到了及时有效的解决，使我公司的安全文化氛围日益浓厚，职工安全思想意识和综合素质有了进一步的提高。

二、9月份完成了全公司的防雷检测。

三、参加了唐山市安监局举办的班组长烧结、炼铁单元的考试。

我公司有120人参加了考试，这对我们的班组长是一次锻炼，提高了技术水平。

四、强力推行安全隐患排查、整改工作

重点突出专业安全检查，发挥专职安全员作用，以安全部牵头，设备科、生产科、机修、电气配合，组成检查组，对我厂的电器、高、低压配电室、主要机械设备、压力容器、煤气、天车、大型建筑物、厂房、设备基础及皮带系统各处安全防护设施进行综合性安全大检查。本月共查处各类隐患78余起，对查出的隐患本厂能整改的通知相关单位进行整改，本着隐患不过夜的原则限期整改，并跟踪隐患整改情况。对不能整改的重大隐患及时上报公司。为强化日常安全检查。安全科深入现场进行经常性、有针对性的定时或不定时的日常安全检查。对作业现场发现的违章、安全隐患做到整改内容、整改标准、整改措施、整改时间和整改责任人“五个落实”。确保整改过的隐患不重复发生，预防和减少各类事故的发生。

同时我厂把安全作业票的使用和管理纳入安全工作重要的议事日程，坚持有作业就填票，安全科加大了对此项工作的检查力度，通过班前班后和周二安全例会广泛宣传、现场检查和督导，强力推进作业票的使用，让大家清楚的认识填写作业票的目的和重要性。本月共填写检修作业票19张，由于严格的检查和管理，使我厂的检修作业票的填写质量，思想认识、使用效果和数量都有了很大的提高。为了做好安全确认安全科推行了检修安全确认表，检修前对使用的工具、吊具、用具及其他辅助器材要认真进行检查并做好记录，在检修时，对已采取的安全防范措施、断电、挂牌、作业票的填写、设专人监护，做好再确认，作业人、监护人明确责任，层层把关，切实做到安全确认，责任落实到人，从而在9月份的检修和生产工作当中起到了良好的效果。

五、公司新老区三同时手续全面展开

三同时手续是安全生产的必要手续，是预防事故、加强安全生产管理的重要基础，通过开展安全评估工作，规范和改进我厂的安全管理工作，全面提升整体安全管理水平，切实保障企业财产和职工生命安全。

十月份安全工作计划

1、继续加强新入厂职工三级教育，提高班前班后会的质量和效果，努力提高全体员工的安全素质和技术素质，把三规一制、安全规程评估的学习纳入班前班后会的重要学习内容，组织班组长进行综合素质培训，使其在生产过程中，起到中流砥柱的作用。

**麦当劳值班工作计划范文 第八篇**

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

20\_\_年公司各类楼盘的销售任务是亿元，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20\_\_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

\_\_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

\_\_的企业精神\_三生万物，以人为本;和合求实，科学求真\_决定了\_\_品牌的打造，\_\_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

下一页更多精彩\_企业年度工作计划\_

共2页12下一页

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。20\_\_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\_\_的各类人才，并相应建立\_\_专业人才库，以满足\_\_集团公司各岗位的需要。

**麦当劳值班工作计划范文 第九篇**

档案调入公司的人员享受此福利。医疗补助及医疗费报销金额均按进入麦当劳的时间长短计。

★  补助

凡一个月不看病报销或每月金额不超过规定补助金额，则不必报销，公司将根据麦当劳的工龄分三个档次，餐厅按月，公司按年度发给本人。

1、大病保险

凡职工患病或非因工负伤一次性住院的医疗费或30日内累计医疗费超过20\_元，可享受大病医疗报销。

2、失业保险

公司为档案在麦当劳人员上有失业保险，按政策规定享受失业保险的人员将在离职时享有失业保险，领取地点为家住地的街道办事处。

3、工伤保险（雇主责任险）

公司为所有与公司签订劳动合同的人员（全职、兼职、OJE 人员）上有雇主责任险以弥补你在工作中因意外事故遭受的不幸与损失，出险后应立即与餐厅及人力资源部联系。

麦当劳的原则有两条，一是保持工资在市场上有一定的竞争力，这包括至少一年会做一次有关的调查，二是（更重要的）我们倡导工作伙伴以自己的工作表现和绩效来获得收入的增加。

**麦当劳值班工作计划范文 第十篇**

\_\_集团在省教育厅、建设厅、劳动厅、建筑工程管理局的领导关心支持下，在第一届理事单位的共同努力下，全体成员单位按照“民主自愿、平等互容、互惠互利、共同发展”原则，自觉按照各自的权利和义务富有创造性地开展工作，取得了显著的成效。为了促进\_\_集团持续、快速、健康发展，根据《\_\_集团章程》规定的活动内容，结合建筑职教集团实际，制定20\_\_年度工作计划。

二、进一步延展集团内校际合作办学的覆盖面和教学一体化。一方面要继续扩大参与联合办学院校的覆盖面，进一步扩大五年制招生计划，为的学校争取生源，继续运作“2+3”办学模式，在联合办学中不断完善人才培养质量的各个环节，争取在与部分学校开展对口单招合作办学方面实现新的突破。另一方面要加强教学的一体化建设，作为校际合作的.重点，加强教学交流、教学研究、教材开发，在教学方面初步实现“五个统一”，即：统一培养规格、统一教学计划、统一教学大纲、统一教材使用、统一考核评价标准，有效地促进教学资源的整合，带动成员学校教学质量的不断提高。

三、在促进集团内校企间人才双向交流方面有实质性进展。要组织\_\_集团内有关院校的教师到建筑企业顶岗锻炼，同时要积极选聘建筑企业的工程技术人员到学校担任兼职教师。校企之间要共同协商，处理好互访人才的待遇及有关问题，按照有利于调动双方人才参与双向交流积极性的原则，酝酿建立校企人才交流互访管理制度。

四、进一步拓展深化产学研结合的广度和深度。要充分发挥徐州建筑职业技术学院的省级建筑技术实训基地和省级建筑节能工程技术研究开发中心，进行建筑企业职工的技术培训和建筑领域技术课题的研究与攻关。努力使集团内的企业成为建筑类院校学生的实习基地，为学生提供现场实践的环境和具体指导。

五、进一步搞好“订单式”人才培养工作。加大宣传力度，建筑类院校与集团内企业广泛开展“订单式”培养，从建筑企业实际需要出发，逐步提高订单数量和人才培养的质量。在教学中，校企双方共同开发培训计划，教师和工程技术人员共同培养学生。

六、不断加强校企间学术交流活动。定期或不定期地举办学术交流研讨会，徐州建筑职业技术学院学报将为之开辟专题栏目，优先刊发\_\_集团会员单位的有关优秀论文和科研技术成果方面内容。

七、举办集团内专场人才招聘会。为便于建筑职业教育的优秀毕业生到\_\_集团内有关企业工作，徐州建筑职业技术学院将适时组织毕业生供需洽谈会，建筑职教集团内企业可以提前与学院联系招聘优秀毕业生，亦可委托徐州建筑职业技术学院推荐优秀毕业生。

八、加大建筑行业成人教育力度，积极为企业在职培养提供优质服务。\_\_集团委托徐州建筑职业技术学院成教学院，要充分发挥办学优势，把课堂办到企业现场，积极为集团内的企业培训蓝领技术工人，进一步发挥已有36个工种的国家技能鉴定站(点)为集团内各成员单位服务的功能，以促进提高企业的经济增长力和综合创新力。

九、在集团内院校引入企业资本深化教育改革发展上进行有益尝试。集团内的企业可与院校间以股份制形式合作办学，运用企业资本建设以企业单位命名的各类体育场馆、教学设施和培训中心等，实现资源共享、互惠互利。

**麦当劳值班工作计划范文 第十一篇**

(一)提升干部员工的思想水平和综合素质。

提高干部员工的思想水平和综合素质依然是下半年的工作重点之一，下半年公司要继续抓好员工的思想教育工作，提高员工的思想水平，综合素质，使员工能认真贯彻公司的指导精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐中联，促进公司持续发展而奋斗。

通过各种方式和途径提高干部员工的理论和业务水平，定期举行干部培训，提高干部的治理能力和思想熟悉，有条件的话，组织员工到相关培训机构进行专业及英语培训。

继续做好党建工作，上好党课，提高干部的政治理论水平。对入党积极分子加强考查，把优秀的员工吸纳到党内来，发挥党员作用，引导全体员工奋发向上。

(二)狠抓生产治理，确保安全质量。

安全质量是公司进行市场营销的最大资本和最好武器，是公司进行市场营销的基础。在市场相持阶段，只有确保安全质量，才能有条件、有资本、有底气向船东营销，否则只会让客户反感和不信任。

下半年，公司要在狠抓生产治理，确保安全质量上下功夫，要加大现场的巡查力度，对任何不按操作流程作业的作为予以及时处理，要加大考核力度，对安全质量事故，从重从严处罚。

(三)进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，对岗位职责和工作流程再进一步细化，做到权责分明、任何工作都要有人负责，有人监督，避免漏洞的发生。对现有已不适时宜的规章制度加以修缮，提高规章制度的可操作性和可执行度，果断贯彻落实。对一些还未规范的事项及时出台相关制度和机制进行调整规范。

在业务服务上采用创新服务，提高服务质量及客户满足度，根据客户的需求和特点，为客户量身打造服务计划书，及时准确地为客户提供所需的数据。挖掘增值服务的潜力，让客户感受到没有我们的服务，他们的工作会不方便和不顺利，从而使客房更信赖和依靠我们。在市场营销上采用创新手段，积极收集相关信息，和客户建立互信互利的关系，尽所能地帮助客户解决工作和生活上的难题，用诚意感动客户，用实力吸引客户。进一步理顺和船东、码头、代理及相关单位的关系，加强和各单位的交往，积极参与各单位组织的活动，提高知名度及影响力。

回顾过去的半年，在这市场“相持”阶段，我们面对激烈的市场竞争，没有感到丝毫的畏惧和恐慌，厦门中联人继续高举着理货改革的旗帜，发扬创业时的艰苦奋斗精神，一如俱往地迈着坚定的脚步朝目标前进。相信只要我们紧紧团结起来，众志成城、不畏艰苦，迎难而上，我们一定会取得最后的胜利。

**麦当劳值班工作计划范文 第十二篇**

我公司在20\_\_年凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20\_\_年的总体经营管理目标，厂部特制订下半年工作计划如下。

一、人力资源计划

根据本年度工作情况与存在不足，结合目前公司发展状况和今后趋势，人力资源计划从九个方面开展20\_\_年度工作计划：

1.进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的\'科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

2.完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招募与评定薪资、绩效考核提供科学依据。

3.完成日常人力资源招聘与配置。

4.推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度。

5.充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

6.在现有绩效考核制度基础上，参考先进企业的绩效考评办法，实现绩效评价体系的完善与正常运行，并保证与薪资挂钩。从而提高绩效考核的权威性、有效性。

7.大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8.建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9.做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置

1.前台：前台增加至3名，分管不同区域。

2.车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20\_\_年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研

以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1.为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率，20\_\_年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

2.进一步做好内部管理及宣传工作。在各个现场制作和安装宣传条幅或广告牌，现场展示企业实力;及时制作企业新的业绩和宣传资料。

3.加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

七、内部管理

1.严格执行5s管理模式，严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，逐步成为执行型的团队(采纳iso)。

2.进一步严格按照公司所规定的各项要求，开展本部门的各项工作管理，努力提高管理水平。

3.充分发挥本部门各岗位人员的工作积极性和主观能动性，强调其工作中的过程控制和最终效果。提高工作责任性和工作质量。严格按照相应的岗位职责实行考核制。

4.一切从公司大局出发，强调(产品)营销体系一盘棋。积极做好协调营销系统各部门之间的联系与协调工作，从而提高营销系统整体战斗力，为完成20\_\_年的营销目标做好最优质的服务工作。

5.配合日常行政管理。主动为各部门做好后勤保障工作和日常服务性工作。为他们创造更加良好的企业文化氛围和工作环境。

**麦当劳值班工作计划范文 第十三篇**

一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在20xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。好文章尽在公文易

二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过20xx年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在20xx年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

**麦当劳值班工作计划范文 第十四篇**

财务管理员（兼总帐会计）岗位职责

望直港镇教育财务管理组

遵守财会人员职业道德，树立良好的职业品质、严谨的工作作风，严守工作纪律，努力提高工作效率和服务质量。

熟悉并严格执行国家财经法律、法规，按国家统一的会计制度规定的程序和要求进行工作，办理会计事务客观公证，保证所提供的会计信息、合法、真实、准确、及时、完整。

负责全镇学校财务管理工作。

负责财经法规及有关政策宣传、贯彻工作。认真履行《会计法》、《中小学财务制度》所规定的各项职责和权限，克已奉公，忠于职守，严守有关财务制度，维护财经纪律，抵制一切违反财经制度的开支。

负责上级主管部门财务管理工作的施行。负责有关财务活动的组织、协调工作。

负责全镇学校财务人员（会计、报帐员）的管理工作。负责所属学校各类帐户的设置、管理与财务收支核算工作。

负责按规定要求向县有关部门结报财务收支情况，定期进行财务分析。负责镇（区）教育财务年度预、决算编制和所属学校预、决算编制的指导与管理。

负责票据的统一认购、缴销、保管工作。负责对单位法人财务印鉴的保管。负责课簿本、资料的征订发放工作。负责全镇中小学幼儿园收费业务指导工作。负责全镇教育资产管理工作。

优质高效地完成领导交办的其他工作事项。

加强政治、业务学习，不断提高政治思想素质和业务素质，提高服务水平。

稽核员（兼记帐员）岗位职责

望直港镇教育财务管理组

遵守财会人员职业道德，树立良好的职业品质、严谨的工作作风，严守工作纪律，努力提高工作效率和服务质量。

协助财务管理员负责账目的登记、报表的编制。按规定及时复核、记帐，及时向有关部门报送相关报表。

负责对代理记账单位结报单据、表格进行复核。负责银行存款的核对工作。

学期结束前及时向资产管理员提供各校代办费使用明细。

协助财务管理员建立工资统发、享受医保人员和享受“两免一补”对象的台账，对工资统发、医保及“两免一补”对象变动情况及时做好变更登记，并按时汇总上报县教育局和相关部门。

协助财务管理员所属中小学集体与职工个人费金的征解。

协助财务管理员按档案管理要求及时将会计资料整理归档。执行财务安全保密制度。

协助财务管理员做好课簿本及县局规定集中采购项目的征订工作。协助资产管理员做好课簿本（含纸张与各种资料等）的发放工作。

优质高效地完成中心初中校长、财务管理员分配的其他工作。

加强政治、业务学习，不断提高政治思想素质和业务素质，提高服务水平。

资产管理员（兼收入）岗位职责

望直港镇教育财务管理组

遵守财会人员职业道德，树立良好的职业品质、严谨的工作作风，严守工作纪律，努力提高工作效率和服务质量。

建立、健全财产物资各项管理制度。负责加强各学校财产物资的管理，指导和组织有关人员对全镇各校校各类资产进行分类、登记、建账、建卡，按照规定的手续办理资产增、减记录。及时、全面地反映财产物资的购建、调拨、保管、使用维修和报废清理等情况。做到人各有责、物各有账、账账相符、账实相符。

负责管理组本级的资产登记、保管工作。

负责全镇各校各项资金的收取与核对业务。及时做好包括财政和上级部门的拨款补助、代办费、服务性经费的收取与核对工作，及时做好明细汇总，按学期做好校对。

对学校按规定收取的各项资金一律开具由财政部门监制的票据，严禁使用其它票据。

严格按收支两条线制度。收取各校交来的银行存款交款单，不得收取现金。及时做好银行存款的核对工作，确保资金帐实相符。

指导各中小学管理与结算学生的代办费。代办费严禁挪用和超范围支出，学期结束前按实结算。

协助财务管理员指导监督各校收费工作。严禁擅自设立收费项目、提高收费标准进行收费。

协助财务管理员建立单位债务台账。

负责课簿本（含纸张与各种资料等）的发放工作。

优质高效地完成中心初中校长、财务管理员分配的其他工作。

加强政治、业务学习，不断提高政治思想素质和业务素质，提高服务水平。

出 纳 员 岗 位 职 责 望直港镇教育财务管理组

遵守财会人员职业道德，树立良好的职业品质、严谨的工作作风，严守工作纪律，努力提高工作效率和服务质量。

负责依照财经法规、会计基础工作要求和预算办理各项报支业务以及对现金和学校备用金的管理。

办理业务要严格执行批准的经费预算，未经批准不得擅自改变资金用途； 严格执行专项支出政府采购及招投标制度；

遵守不得擅自将集体资金借给其他单位和个人并不得为其他单位和个人作经济担保的规定；

根据规定，按银行帐户设置银行日记帐、现金日记帐，资金管理做到日清月结，并准确无误，原始凭证经整理记帐后及时传递给财务管理员。

提高警惕，保管好库存现金及其他票证。库存现金不得超过核定的限额，不得保留账外公款；外出或暂时离开时要锁好保险箱，检查并关好门窗方能离开，确保资金安全。执行财务安全保密制度。

优质高效地完成中心初中校长、财务管理员分配的其他工作。

加强政治、业务学习，不断提高政治思想素质和业务素质，提高服务水平。

学 校 报 账 员 岗 位 职 责

望直港镇教育财务管理组

遵守财会人员职业道德，树立良好的职业品质、严谨的工作作风，严守工作纪律，熟悉国家有关财经法律法规，努力提高工作效率和服务质量。

兼任本校财务管理员，全面负责本校财务管理工作。

负责办理本单位收入上缴、入帐与支出报销业务。负责办理本单位行政事业性收费和其他预算外资金收入的全额上缴业务，办理日常经费支出（包括专项经费）的报销业务。配合各有关部门对中小学收费的检查工作，并提供真实、准确的数据。

负责对备用金的保管。负责及时领取并保管好、使用好本单位的定额备用金。报账员要对备用金实行严格管理，要对备用金的安全负责，报账员不得将备用金转存、挪用及私借。

负责对本单位票据的使用、保管与缴销。负责从财务管理员处领取学校使用的各种票据，同时负责对学校票据发放、收缴、汇总、缴销，负责缴销后票据的保管工作。

兼任本单位食堂总帐会计工作，负责本单位食堂、勤工俭学等部门的财务管理与核算工作。

协助学校总务部门管理好学校固定资产。

负责相关会计信息的传达。负责从教育财务管理中心将本单位的有关财务工作信息（如预决算、月报表、学年初报表及相关数据统计等）及时传达给单位负责人，以便于本单位各项财务工作的顺利开展。

报账员要具备会计人员从业资格证书，由教育财务管理组结合学校实际实施聘任、考核与管理。

**麦当劳值班工作计划范文 第十五篇**

麦当劳餐厅管理组

麦当劳餐厅管理组共有四个级制，第一级为见习经理。

见习经理

您的岗位目的是管理指定值班的员工、产品及仪器，以达至最佳的品质、服务、清洁及物超所值，您的主要顾客包括员工及顾客。您的职责包括，但不限于以下：

· 从实地训练、区域管理及铺面管理，学习基本之餐厅营运知识

· 获取维持顾客满意度之经验

· 对基本监督、人际关系、人际沟通及跟进技巧作出了解

· 制定一套个人发展计划，用以协助个人的事业发展目标

· 确保众雇员在一个互相尊重的环境下工作

作为一个见习经理，您有机会晋升为第二副经理，将您于见习期间所学习到之知识进一步加以应用。第二副经理

作为第二副经理，您有责任招聘、领导及培育人才，用以实施及执行卓越的品质、服务、清洁及物超所值。从提高销量及控制成本，来达到最有效的商业效果。您的主要顾客包括员工、见习经理及顾客。您的职责包括，但不限于以下：

发展及训练员工

· 维持主要的产品质素、服务效率及质素，以及清洁卫生的标准

· 垂需监督下管理值班及／或区域

· 确保执行所有安全措施、卫生及保安程序

· 管理值班及／或区域之食物组成成份、人手安排、废料及现金等处理

· 完成所有指定值班之文件

· 确保众雇员在一个互相尊重的环境下工作

第二副经理的下一个晋升阶级为第一副经理，您将会参与及应用各种商业的技巧及管理整间餐厅。

第一副经理

第一副经理负责协助餐厅经理，执行餐厅日常营运之各项策略、计划及政策。

你的职责包括，但不限于以下：

· 展示及加强领导行为及基本人事标准，以获得员工及其它值班经理的投入参与

· 招募，编排及保护员工

· 管理下属的发展及培训

· 在自己的管辖范围增加营业额及控制成本开支以达至最佳营运效果

· 管理产品品质、服务效率及质素、清洁及卫生的重要标准

· 控制盈亏表内指定的项目

· 确保众雇员在一个互相尊重的环境下工作

第一副经理的下一个晋升阶级为餐厅经理，晋升时间会因应您的工作表现及职位空缺而调整。

餐厅经理

作为餐厅经理，你的职责包括，但不限于以下：

· 领导、发展及培训餐厅内的雇员

· 衡量顾客的满意程度及实施计划以提升顾客的品牌忠诚度

· 推出餐厅内的新产品及执行生产程序

· 预估及管理盈亏表内的项目

· 管理餐厅内的各项纪录与程序，包括员工福利、招聘、薪酬、存货、保安及人事档案

· 监察餐厅内的运作，包括保安、食物安全、雇员安全、餐厅保养及维修

· 确保众雇员在一个互相尊重的环境下工作

除餐厅管理组外，其它职位包括：营运顾问及培训顾问。

营运顾问

· 为个别餐厅提供领导、教导及训练和指导 · 尽量提高每间餐厅之长远营业额及盈利

· 与餐厅管理组建立一个正面的商业伙伴关系

培训顾问

· 进行一些能激励士气、建立良性竞争及改善个人表现的训练，为餐厅作出贡献

· 就麦当劳的营运标准、管理工具及培训系统提出专业意见

人 才 理 念 概述

「我们不只是一间汉堡包公司；我们是一间以人为本的汉堡包公司。」

人员愿景

「成为全世界每一个社区中的最佳雇主。」

成为「最佳」的意思是，无论在就业机会、培训及发展，以至工作的满足感、回报及认同等各方面，均为雇员提供最佳的条件。

人员承诺

我们希望所有现职的雇员及将来加入的雇员，均了解我们的承诺： 「我们重视您、您的成长和您的贡献。」

人员激励因素

在人力资源方面，我们有5项原则，反映麦当劳的对雇员的价值观与承诺：

1.尊重及认知

「设身处地 将心比心」

-管理人员以「设身处地 将心比心」的态度对待雇员我们相信个人责任感的重要给予一视同仁的工作评估以提升工作表现

4.学习、发展和个人成长

「一技旁身 受益终生」

-雇员将可不断的获取技能、知识及培训

-雇员可在良好的环境及配套下，发展个人所长及专业技能

5.完成工作所需的资源

「确保雇员有基本资源以服务顾客」-雇员可得到所有可提高工作效率的资源

-确保足够的人手，提供弹性工作时间安排，让员工的生活与工作得到平衡。

与麦当劳一起成长 与麦当劳餐厅一起成长

培训人才是麦当劳最重视的一环，只有拥有出色的雇员，我们才可以为客人提供最好的产品与服务。「不断学习、发展所长与及自我提升」正是我们致力发展的五大人员激励因素之一。

培训人才的愿景

为麦当劳系统培养高质素的人才 使命

提供优质的培训

连续不断的培训

「当你还是青绿色的时候，你是在成长之中；当你成熟之时，便是开始枯萎的时候」

麦当劳的培训 餐厅管理组培训

一套包括自我进修、密集式课堂及长时间亲身教授组成的训练计划。您需要学习餐厅日常营运所需的各种硬性技能，以及有关人事管理及顾客服务的各种软性技能。员工培训

要达到我们的目标，令顾客100%称心满意，我们需要依赖富经验的员工，为顾客提供快捷、亲切的服务，这是我们维持利润增长的重要基础。我们集中培训全体员工，在食品制作、顾客服务及执行清洁任务等基本技能。互动学习

我们的训练计划强调发掘自我潜能、分享经验及发展所长。我们每年举办的年会与及内部比赛等活动，均可让雇员更能配合我们的公司愿景。雇员交流奖励计划，更可让表现优异的雇员，有机会到外国的麦当劳，与当地的雇员分享工作心得。认可训练课程－北京、台湾、香港

麦当劳的管理人员发展课程是得到香港理工大学认可的。在麦当劳训练课程毕业的雇员，可以得到理工大学的高级文凭课程豁免学分，麦当劳并会提供奖学金予雇员完成有关课程。换句话说，麦当劳的全职雇员，可以凭借其工作经验，取得认可资格，使得在麦当劳工作更具吸引力。

此外，我们的训练课程，亦得到两间国际知名的大学，包括北京大学及清华大学的承认。麦当劳汉堡大学

麦当劳汉堡大学是麦当劳全球管理人员训练中心，位于伊利诺伊州的橡树河区，专门为麦当劳企业及加盟店的雇员，提供多方面的商业训练。麦当劳汉堡大学于1961年落成，现代化的校舍乃座落于美国总公司，面积达130,000平方呎，及有30多位教授，负责培训工作。

为了解决来自不同国家及地区的雇员因语言差异造成的问题，大学方面会提供翻译人员及所需的电子器材，让我们的教授可以以22种语言教授及与学员沟通。此外，麦当劳亦在美国、英国、日本、德国、澳洲、巴西及香港，开办了7间麦当劳汉堡大学，以培训雇员。

情感语录

1.爱情合适就好，不要委屈将就，只要随意，彼此之间不要太大压力

2.时间会把最正确的人带到你身边，在此之前，你要做的，是好好的照顾自己

3.女人的眼泪是最无用的液体，但你让女人流泪说明你很无用 4.总有一天，你会遇上那个人，陪你看日出，直到你的人生落幕 5.最美的感动是我以为人去楼空的时候你依然在 6.我莫名其妙的地笑了，原来只因为想到了你 7.会离开的都是废品，能抢走的都是垃圾

8.其实你不知道，如果可以，我愿意把整颗心都刻满你的名字 9.女人谁不愿意青春永驻，但我愿意用来换一个疼我的你 10.我们和好吧，我想和你拌嘴吵架，想闹小脾气，想为了你哭鼻子，我想你了

11.如此情深，却难以启齿。其实你若真爱一个人，内心酸涩，反而会说不出话来

12.生命中有一些人与我们擦肩了，却来不及遇见；遇见了，却来不及相识；相识了，却来不及熟悉，却还要是再见

13.对自己好点，因为一辈子不长；对身边的人好点，因为下辈子不一定能遇见

14.世上总有一颗心在期待、呼唤着另一颗心

15.离开之后，我想你不要忘记一件事：不要忘记想念我。想念我的时候，不要忘记我也在想念你

16.有一种缘分叫钟情，有一种感觉叫曾经拥有，有一种结局叫命中注定，有一种心痛叫绵绵无期

17.冷战也好，委屈也罢，不管什么时候，只要你一句软话，一个微笑或者一个拥抱，我都能笑着原谅

18.不要等到秋天，才说春风曾经吹过;不要等到分别，才说彼此曾经爱过

19.从没想过，自己可以爱的这么卑微，卑微的只因为你的一句话就欣喜不已

20.当我为你掉眼泪时，你有没有心疼过

情感语录

1.爱情合适就好，不要委屈将就，只要随意，彼此之间不要太大压力

2.时间会把最正确的人带到你身边，在此之前，你要做的，是好好的照顾自己

3.女人的眼泪是最无用的液体，但你让女人流泪说明你很无用 4.总有一天，你会遇上那个人，陪你看日出，直到你的人生落幕 5.最美的感动是我以为人去楼空的时候你依然在 6.我莫名其妙的地笑了，原来只因为想到了你 7.会离开的都是废品，能抢走的都是垃圾

8.其实你不知道，如果可以，我愿意把整颗心都刻满你的名字 9.女人谁不愿意青春永驻，但我愿意用来换一个疼我的你 10.我们和好吧，我想和你拌嘴吵架，想闹小脾气，想为了你哭鼻子，我想你了

11.如此情深，却难以启齿。其实你若真爱一个人，内心酸涩，反而会说不出话来

12.生命中有一些人与我们擦肩了，却来不及遇见；遇见了，却来不及相识；相识了，却来不及熟悉，却还要是再见 13.对自己好点，因为一辈子不长；对身边的人好点，因为下辈子不一定能遇见

14.世上总有一颗心在期待、呼唤着另一颗心

15.离开之后，我想你不要忘记一件事：不要忘记想念我。想念我的时候，不要忘记我也在想念你

16.有一种缘分叫钟情，有一种感觉叫曾经拥有，有一种结局叫命中注定，有一种心痛叫绵绵无期

17.冷战也好，委屈也罢，不管什么时候，只要你一句软话，一个微笑或者一个拥抱，我都能笑着原谅

18.不要等到秋天，才说春风曾经吹过;不要等到分别，才说彼此曾经爱过

19.从没想过，自己可以爱的这么卑微，卑微的只因为你的一句话就欣喜不已

20.当我为你掉眼泪时，你有没有心疼过

**麦当劳值班工作计划范文 第十六篇**

xx年时间已经过半，下半年摆在我们面前的任务还十分繁重，我们要认真对照年度经营管理指标，制定下半年的目标任务，并狠抓落实。一方面要针对上半年工作中暴露出的问题和不足，制定切实可行的措施，改进工作、提升质量;另一方面，还要把上半年工作中好的思路、方法以及工作组织模式等予以传承和发扬，保持优势、再接再厉，确保公司全年工作目标和任务的顺利完成，确保公司各项工作高质量、高水平地持续推进。

一、下半年的工作目标

1、实现经营收入\*\*万元、利润\*\*万元;

2、实现顾客满意度≥%;

3、报修响应及时率100%;

4、回访率不低于总户数的80%;

5、公共配套设施完好、无随意改变用途;

6、公共设备完好率≥98%;

7、员工100%培训后上岗;

8、无消防责任事故;

9、无安全生产责任事故;

10、固体废弃物做到100%分类并做到无违规处理;

11、污水、噪音、废气做到达标排放;

12、节能降耗：纸张双面使用;园区照明等电器设施采取定时定员开关，办公场所做到人走灯灭;全公司无跑、冒、滴、漏现象。

二、具体工作措施

1、强化服务意识，进一步提升工作质量

在下半年的工作中，我们要继续强化服务意识，以业主满意为检验工作质量的最终标准，全面进行深化管理服务体制改革工作，扩大服务的广度与深度，在工作质量、服务时效上狠下功夫，提高工作效率和到场服务准点率，做到高效质优，提升工作质量，提升业主的满意度和公司的美誉度。我们要继续推广我们优质的服务模式，提高物业报修、业主求助等事务的连续性和服务的延伸性;要加大对业主的回访力度，针对每一户业主的情况，分别予以关注、及时跟进;要急业主所急，想业主所想，切实解决业主户内的工程问题和电梯故障、空调噪音、车库内和车库出入口安全设施的设置以及小区内噪音等一系列公共区域的工程问题以及一些影响生活的事情，千方百计让业主满意;要加强对各区域的日常保洁保养及绿化养护工作，给尊贵的业主营造一个洁净、优雅的居住环境。

2、强化创新意识，卓有成效地开展工作

在下半年的工作中，我们要继续强化创新意识，特别是针对制约工作的一些“瓶颈”问题，要拿出新招法、新举措，以创新促进工作质量的提升。针对业主费用交纳不尽人意的情况，我们要集思广益，对不同业主采取相应的措施及时追缴各类欠费，加大物业管理费和其他费用的收缴工作力度，将收缴工作落实到人，确保年度预算指标的完成;我们将根据自身特点，开展形式多样的公益、文体、趣味等社区文化活动，调动业主参与的积极性，拉近与业主之间的距离，在每一个节庆前对园区和会所进行装饰和布置，营造良好的节日气氛，创新服务;针对目前公司一线岗位人员流动情况较为严重，下半年将加强对安全管理部缺编人员的招聘工作，通过多渠道、广途径的招聘方式，全力满足安全管理部缺编要求，同时对各部门人员编制也将进行全面调整，合理设立工作岗位及人员编制，充分发挥员工的工作主动性和积极性。

3、强化管理意识，推进工作规范化运作

在下半年的工作中，我们要继续强化管理意识，以iso标准和相关要素为基点，制定贯穿公司的内部管理流程和作业标准，使内部管理制度全面化和规范化。我们将健全各项管理制度，将责任落实到人，将指标分解到人，完善各项服务标准及操作流程，保证员工服务水平的一致性，做到职责明确，实行目标化管理。我们要靠制度管人，在制度执行过程中给员工输入“按章办事，一丝不苟”的管理理念。另外，我们要做好绩效考核工作，我们将通过笔试和实操方式对各位员工进行考评，在检查各部门制度执行情况基础上对各部门进行年终考评，再根据各部门全年工作完成情况制定出考评成绩，有效激发各部门的团队精神，鼓励先进，鞭策后进，从而保证各项物业管理工作有序的进行。

**麦当劳值班工作计划范文 第十七篇**

今年我们经营公司新一届领导班子，愿在局领导的正确领导和指挥下，鼓足干劲，努力完成局领导交给我们的任务，做好我们的本职工作，特制定工作计划如下：

一.总计划

今年计划总收入万元，计划支出 万元，实现经济效益5万元。

在计划经济收入中有以下几项收入：

(1) 宾馆计划收入10万元

(2) 旅游船只收入5万元

(3) 上坝收费3万元

(4) 绿化收入万元

(5) 房屋出租收入3万元

(6) 果园收入万元

(7) 劳务输出收入11万元

总计收入万元

计划支出费用有以下几项：

(1) 工资支出总额为15万元

(2) 提取三金万元

(3) 劳动保险万元

(4) 劳动保护万元

(5) 电话费万元

(6) 差旅费万元

(7) 办公费万元

(8) 折旧及摊消6万元

(9) 税金万元

(10) 招待费万元

总计划支出为

二.总计划的详细说明和工作部署

1.金湖宾馆

为了鼓励整个经营公司的全体员工具有竞争意识，对金湖宾馆准备向公司全体员工竞标承包，在现有状态下，标底为10万元人民币。若局里作出计划，对宾馆投资，进行一定程度的改造，或填补一些用品、设备及线路改造的情况下，标底为12万元人民币。首先，我们先开一个全体员工参加的动员大会，让全体员工看清当前充满竞争的形式，让全体员工具有竞争意识，发挥他们的潜力。这也是我们今年降低标底的最大目的，让承租者看到希望，让承租者尝到成功的喜悦，让承租者能够看到成功的结果。以此为目的，逐渐让集体职工能够自己管理自己，自己壮大自己，将来能够完完全全地独立起来。

如公司内部没有人承租金湖宾馆，我们再对管理局内全体职工招标租赁。如全局职工也没有人承租，最后就对社会招标，用社会的力量来管理金湖宾馆。

宾馆承租的边缘条件是必须带2名全民职工，8名大集体职工，这10名职工的所有费用由宾馆承担。

虽然我们计划采用的机制为承包责任制，但是在管理上不能以包带代管，我们公司经理部决定让副经理深入到管理中去，掌握宾馆的经营情况，及时回流资金，为金湖宾馆的经营当好参谋把好关。

在安全上，做到每周一次安全会，一周进行一次安全检查，做到开会、检查必有记录，做到安全第一，预防为主。对治安综合治理上，也是做到每会必讲，经常检查，教育员工视顾客为上帝，减少员工与员工、员工与顾客、顾客与顾客之间的摩擦与矛盾。我们自己的员工要做到不参与打架斗殴和赌博事件，为公司的安定团结而努力。

2.船只管理

今年我们实行的政策，还是像以往一样，实行公开竞标。先对公司内部员工公开招标，实行竞标上岗，竞标底价分别为万元、万元、万元人民币(含人员工资在内)。如公司内部没有人竞标或没有完全竞标，再对局内职工招标，如局内没有人竞标，再对离退休人员招标。

对船只的管理上，尤其在安全上，必须遵守国家、省、市有关条文规定，必须按照局安委会对船只的要求规定执行。在公司的管理上，虽然属承包性质，在签合同上对各项要求都得严格，公司也不能对其放之不管。对船只、船员的管理上，做到定期、不定期的检查、督促工作，争取把隐患消灭在萌芽中。

3.上坝收费

在上坝收费上，我们想延续原有的方式，对全局进行公开招标，竞标上岗，承包人必须带公司6名集体职工，承租底价为3万元人民币。

4.绿化工作

今年在绿化上实施的办法是分片划分，分配到人，依据工作量挂牌管理，做到经常检查、经常督促，根据工作的质量来决定工资的收入。春季最早的两项工作是联系好东西山头造林的苗木及三角地苗圃的苗木，按局里的要求，完成局计划的所有任务。

5.房屋出租

今年的房屋出租，已经签合同的没有到期的继续履行合同，把到期的合同全部重新招标租赁，尤其是饭店那一栋房子，以前有的租房者拖欠房租很长时间，有的现在还没有还清，所以重新招租，签字交钱。

在管理上，计划列出一个大表格，标明哪一栋、哪一户租房者是谁、租期、租金等等，及时管理到位。对租房者及房屋进行定期、不定期的检查，预防不安全事故的发生。

6.果园管理

今年春季计划把去年春季冻害及以前死亡的树木补齐树苗，以保证果园树木的完整度，抓好冬春的修剪工作，认真修剪，调节结果量，抓好春夏秋肥料的使用和打药工作，来保证汤河果园工作的正常进行，使收入有保证，也使果园生产有后劲。

7.劳务输出

今年抓紧对劳务输出人员的职业道德教育，提高出劳务人员的素质，兢兢业业做好本职工作。因为出劳务人员在外代表了公司形象，如出劳务人员工作干不好，被退回，不仅仅影响他个人，也影响整个公司的形象和收入，影响职工工作的安置。

8.猪场管理

在履行合同的同时，加大收缴力度，凡是有猪的重量和头数够我们局杀的就收回来，杀了给职工分肉，用来回流资金，尽最大努力地回收其所占用的资金。

9.职工培训

今年对集体职工的教育培养训上，鼓励集体职工发挥自己的潜力，积极地参与各项工作的承包，来展示自己的能力，用以发现和培养人才，逐步使他们走向自己管理自己、自己壮大自己的道路。

还有一个就是今年大集体管理委员会到届，重新选举大集体管理委员会，充分发挥管理委员会的积极作用，让他们参政议政，提出合理化建议，起到集体的作用。主要事情、大的支出都通过大集体管理委员会讨论通过后再实施，增加透明度。

以上就是经营公司20xx年度的工作计划，愿我们全体经营公司的员工在局党政领导的正确领导和支持下，努力工作，完成局领导交办的各项工作。由于收入有部分减少，在做计划时把支出压到最低点，所以今后工作中只有努力完成。

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！