

最新部门工作计划(优秀6篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。我们该怎么拟定计划呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

部门工作计划篇一

需要仔细的调查、掌握在这段时间内各员工的工作水平，以及工作状况的情况。并以此制定合理的计划和调整来对公司的发展做出适应。而且，对员工的考核和评价也影响着员工的待遇方面的问题，这方面的工作不能疏忽。

为了成功的运行xxx项目，需要对xx中的一部分人员进行抽调。这需要根据人事考察的情况来顶下结果，争取在公司内挑选有能力有责任心的员工做为项目管理，带动项目顺利运行。

8月需要额外的为新项目招聘一些新的血液。主要通过网络途径收取简历，仔细的挑选经验、专业都适合的人员参加面试。因为是新项目，在面试中更加需要注意，“愿意学”，这方面的意愿。

安排对新员工的培训，考虑到人数较多，则采取集中培训的方式。老员工由于大多是抽调过来的，也同样需要参加培训以保证工作的顺利展开。

公司在急速的发展，为了维持员工工作的积极性，适当的奖惩制度也是我们工作的难点。8月，针对最近的工作情况，对奖惩制度进行一定的调整，带起老员工的积极性，也让新员工能在工作中更有动力！

对档案警醒整理，合同过期的员工要及时的续签合同，对于档案缺失的员工也要及时去补齐，保证公司内员工档案的完

善。

我们的工作就是对公司做出不断的调整，为公司挑选和培育出更多更优秀的人才。我们的工作是很重要的，正因如此，我们的工作能力，才必须要更加严格的去要求！计划不过是个底线，只有超越了计划，才能算是成功。在8月份的工作中，希望我们部门能为公司的发展更上一层楼！

部门工作计划篇二

20xx年，管业公司在集团总公司的正确领导下，经全体员工的积极努力，顺利完成了年初制定的'各项工作指标，并超额完成了任务，实现了管理和效益的双丰收。

20xx年，将定位为管业公司“管理升级”年，要稳中求变，稳固基础管理，强化执行力度，力求创新发展，力争产值利税上台阶，管理水平上层次，做好宇龙管业公司的市场定位，确保完成集团公司下达的新各项经济指标。

20xx年管业公司各项工作总的指导思想是：

以科学发展观总揽全局，以更新观念为根本，以搞活机制为手段，以创新管理为基础，以安全生产为前提，以增长效益为目标，把握机遇，锐意进取，迎难而上，努力把公司建设成为一个团结向上，积极进取，奋发有为的形象工程企业。

20xx年管业公司总的工作目标是：

2、产品质量：确保在体系规定的97%以上；

4、销售收入：较上年1.849亿元增收22%，实现2.25亿元，争取突破2.3亿元。

5、利润指标：实现利润550万元，争取突破600万元。

6、税费:完成400万元。

7、应收账款:至20xx年年底力争保持在1000万以下。

8、安全指标:力争全年零工伤,杜绝重大事故的发生。

为确保年度工作目标的实现,我们要重点抓好以下几个方面的工作:

一、确保指标落实,强化绩效考核工作。

公司对各部门、各科室实行目标管理、指标考核、责任落实的政策,在公司总体目标确定的前提下,将指标分解落实,层层考核和落实责任。签订责任合同,分解落实到基层,使公司员工人人头上有任务,人人身上有压力,有压力才有动力,保证各岗位人员积极投入到岗位工作上去。

二、强化执行力度,完善企业的基础管理工作。为了进一步创造良好的经营效果,公司将进一步强化企业基础管理工作。

1、强化绩效考核的责任机制,将公司的各项指标分解落实到各部门、各岗位,实行目标管理、量化考核。

2、重申岗位工作标准,确保执行力畅通,强化公司的基础管理工作。

3、强化全面管理,公司的各项工作都要通过年度计划的指导安排去实施。各部门都要通过各自的工作计划去管理、控制、检查和落实。

4、加大考核工作力度,优胜劣汰,建设一支素质高、技术过硬,纪律严明的员工队伍。业务员进行业绩考核,车间技工进行技术评比,优胜劣汰。

5、建立员工培训的有效机制,采取“走出去,请进来”的措施,有针对性的开展员工培训;摒弃固有的聘请模式,主动派遣先进人员走出厂门,进行考察学习,培养自己的企业的技术人才,师夷长技以自强。

三、进一步加大经营开拓工作力度,开创经营工作新局面。

1、正视企业内外部环境的变化,积极调整思路,适应市场形势的发展,在去年打下的基础上重点投向于省内外大型招标项目。

2、认真研究市场,以市场定策略。

3、加强品牌意识,巩固市场地位,拉开层次差距,塑造企业形象。(针对华通和富源)

4、加大区域市场开拓辐射的力度,做好自我营销。

5、提高应收账款清收力度,加强经营风险防范和控制。

6、确保公司稳定的联营合作,和伙伴单位保持较好的共赢关系,实现强强联合,优势互补。

四、强化生产组织工作,确保合同履约,确保经济指标全面实现。

1、提高“市场”和“用户”意识,转变墨守陈规和按部就班的生产组织观念。严肃生产指挥,严密生产计划,灵活生产调度,提高应变能力,确保生产计划实施。

2、努力提倡科技兴企,鼓励技术改造,制定相应的激励措施。

3、积极利用社会资源,选择既能保证质量和进度、价格又适中的合作伙伴,来加速我们的发展。

4、节能降耗,兴旧利废,降低消耗和费用,努力提高企业经营

效益。

5、强化"6s"管理体系的运行,营造先进的企业形象,为集团公司树立形象标杆。

6、加强对质量、安全的监控,把安全生产放在第一位,安全教育与安全检查常抓不懈,有章必依,违章必究,对事故责任实行主管领导、车间主任、班组长、事故责任人和相关责任人的联保措施,逐级签订安全责任书。

五、做好成本管理工作,降低成本和费用,降低资本风险。

1、去年让我们看到了成本控制,节能降耗的明显效果,今年一定继续保持切实做好成本核算、增产节约和降低费用的工作。生产部门严格执行《生产管理奖惩规定》和《原辅材料消耗管理规定》;业务部门应做好应收账款的清收工作,降低财务费用。

2、在去年减员增效取得良好效果的基础上,坚持此策略,降低公司运营成本和人工成本,改进绩效,优化人力资源结构,对员工造成一种从业压力,促使人们自我提高,努力争先,提高工作负荷与效率,优胜劣汰,提高公司人力资源质量。

3、继续注意盘活库存资产,减少资金占压,节约成本。

七、做好员工培训,深挖内部潜力。

1、进一步挖掘内部潜力,加大对新员工的培训力度,使其快速发展,融入团队;增加老员工的自身压力,激发其自主积极性,杜绝其懒惰情绪的滋生。

2、善于发现、培养优秀的技术工人,做好人员配置和劳动管理工作,提高生产效率。3、通过企业经营质量和效益的提升,有效留住人才。

八、弘扬企业文化,塑造企业形象。

20xx年公司要通过企业文化建设工作来逐步确立和运用企业精神、企业宗旨以及员工价值取向,以此来提升企业形象,使员工自觉维护企业信誉,增强凝聚力。

2、作好企业文化的宣传、教育工作,做好企业活动的组织和参与工作;

3、大力倡导在职提高,支持管理和业务工作范围的研究实践,鼓励自学成才,创建一支学习型团队。

4、做好后勤保障工作,为员工创造一个好的工作、生活环境。

部门工作计划篇三

一、坚持“以人为本”的理念,贯彻落实“安全第一,预防为主”的方针,加强安全生产管理,进一步安全生产的各项规程、标准,提高安全与文明施工管理水平,以减少安全事故为目标,加强安全组织机构队伍建设,完善责任体系,夯实工作基础,强化专项整治。

二、安全生产领导组织机构图

安全生产目标

杜绝任何安全生产事故,事故起数和死亡人数为零。

轻伤事故控制在4‰以内。

不发生万万元以上的经济财产损失。

不发生食品安全事故的发生。

坚持“安全第一，预防为主，综合治理”，切实做好安全工作，保证一工程部安全生产为零事故。未来规范安全生产工作，提高员工的安全素质，带动一工程部安全生产管理的提升，降低或避免意外伤害事故的发生，体制定20xx年安全生产工作计划。

三、认真组织学习公司安全生产管理规定，完善安全生产责任制。

1、认真执行公司下发的各种安全生产文件，及时将公司有关安全会议精神落实，传达到每一位与昂安全生产意识。

2、健全并落实安全生产责任，在安全生产工作的同时要负责相应的安全问题。谁生产，谁负责安全。员工在自己的岗位上要认真执行各自的安全生产职责，增强安全意识，加强安全生产管理，落实安全员安全生产责任制。

3、定期召开安全生产会议，总结安全生产工作，针对存在的安全隐患制定整改与预防，传达安全生产方面的文件，布置有关安全工作。

四、加强宣传教育工作，确保公司安全培训取得实效，切实提高员工的安全知识水平，增强与昂的安全生产忧患意识，保证生产安全顺利的进行。

1、每月在完成生产任务后，利用生产空闲时间对职工进行相应的安全知识培训，熟悉、掌握必须的安全技术知识和自我防护知识，做好职工安全培训记录。。

2、积极配合公司及有关职能部门对从人员按国家规定开展专业安全技术培训工作，已持有相关资格证书的职工要定期进行学习，做到持证上岗。

3、正确使用劳动卫生防护用品，预防生产作业中的伤害。

4、加强事故处理防范，在突发事故中正确熟练的采取自救和互救措施。将伤害控制在最小程度。

五、狠抓安全生产管理，严格执行各项安全规章制度和安全操作规程，确保安全文明生产，定期进行安全自查，落实隐患整改责任。

1、继续建立隐安全生产设施台帐，定期检修保养，定期检测，确保相关证件齐全。

2、将安全隐患列入安全隐患台帐，及时制定整改，落实整改责任，无能力整改的要立即向上级部门报告，研究，制定，落实整改。建立单位安全自查记录及安全整改记录。

六、安全工作检查年、季、月计划

1、安全措施费用计划

为了有计划有目的改善劳动条件，防止工伤事故，减少职业危害，提高员工的安全生产意识，改善劳动生产条件，关心劳动者的身心健康，特制定本计划。

1.1教育培训(一万元)

主要用于员工的安全教育培训，特殊工种的培训。

1.2安全宣传教育措施(5000元)

用于订阅安全卫生杂志、报刊、教材、挂图、宣传画等。

1.3防护用品(65万元)

防护脚手架租赁、安全网、安全水平网。

1.4安全文明施工费(15万元)

1.5新技术、新工艺等安全装置(2万元)

以上费用合计：83.5万元

2、 检查表

部门工作计划篇四

护士对人民的健康做出了积极贡献，从而受到了社会的尊敬，被誉为“白衣天使”□20xx年这新的一年，我们的护理工作也应该走上新的台阶，特制订20xx年护理工作计划。

1、重点加强对新入院护士、聘用护士、低年资护士的考核，强化她们的学习意识，护理部计划上半年以强化基础护理知识为主，增加考核次数，直至达标。

2、加强专科技能的培训：各科制定出周期内专科理论与技能的培训与考核计划，每年组织考试、考核2—3次，理论考试要有试卷并由护士长组织进行闭卷考试，要求讲究实效，不流于形式，为培养专科护士打下扎实的基础。

3、基本技能考核：属于规范化培训对象的护士，在年内16项基本技能必须全部达标，考核要求在实际工作中抽考。其他层次的护士计划安排操作考试一次，理论考试二次。

4、强化相关知识的学习掌握，组织进行一次规章制度的实际考核，理论考试与临床应用相结合，检查遵章守规的执行情况。

(二) 加强人文知识的学习，提高护士的整体素养

1、组织学习医院服务礼仪文化，强化护士的现代护理文化意识，先在护士长层次内进行讨论，达成共识后在全院范围内开展提升素养活动，制定训练方案及具体的实施计划。

安排全院性的讲座和争取派出去、请进来的方式学习护士社交礼仪及职业服务礼仪。开展护士礼仪竞赛活动，利用“5.12”护士节期间掀起学礼仪、讲素养的活动月，组织寓教于乐的节日晚会。

（三）更新专业理论知识，提高专科护理技术水平。

随着护理水平与医疗技术发展不平衡的现状，各科室护士长组织学习专科知识，如遇开展新技术项目及特殊疑难病种，可通过请医生授课、检索文献资料、护理部组织护理查房及护理会诊讨论等形式更新知识和技能。同时，有计划的选送部分护士外出进修、学习，提高学术水平。

（一）年初举办一期院内护士长管理学习班，主要是更新管理理念、管理技巧及护理服务中人文精神的培养，当今社会人群对护理的服务需求，新的一年护理工作展望以及护士长感情沟通交流等。

（二）加强护士长目标管理考核，月考评与年终考评相结合，科室护理质量与护士长考评挂钩等管理指标。

（三）促进护士长间及科室间的学习交流，每季组织护理质量交叉大检查，并召开护士长工作经验交流会，借鉴提高护理管理水平。

（一）继续实行护理质量二级管理体系，尤其是需开发提高护士长发现问题，解决问题的能力，同时又要发挥科室质控小组的质管作用，明确各自的质控点，增强全员参与质量管理的意识，提高护理质量。

（二）建立检查、考评、反馈制度，设立可追溯机制，护理部人员经常深入各科室检查、督促、考评。考评方式以现场考评护士及查看病人、查看记录、听取医生意见，发现护理工作的问题，提出整改措施。

（三）进一步规范护理文书书写，从细节上抓起，加强对每份护理文书采取质控员—护士长—护理部的三级考评制度，定期进行护理记录缺陷分析与改进，增加出院病历的缺陷扣分权重，强调不合格的护理文书不归档。年终护理文书评比评出集体第一、二、三名。

（四）加强护理过程中的安全管理：

1、继续加强护理安全三级监控管理，科室和护理部每月进行护理安全隐患查摆及做好护理差错缺陷、护理投诉的归因分析，多从自身及科室的角度进行分析，分析发生的原因，应吸取的教训，提出防范与改进措施。对同样问题反复出现的科室及个人，追究护士长管理及个人的有关责任。

2、严格执行查对制度，强调二次核对的执行到位，加强对护生的管理，明确带教老师的安全管理责任，杜绝严重差错及事故的发生。

3、强化护士长对科室硬件设施的常规检查意识，平时加强对性能及安全性的检查，及时发现问题及时维修，保持设备的完好。

（一）在培养护士日常礼仪的基础上，进一步规范护理操作用语，护患沟通技能。培养护士树立良好的职业形象。

（二）注重收集护理服务需求信息，护理部通过了解回访卡意见、与门诊和住院病人的交谈，发放满意度调查表等，获取病人的需求及反馈信息，及时的提出改进措施，同时对护士工作给予激励，调动她们的工作积极性。

（一）指定具有护师以上职称的护士负责实习生的带教工作，定期召开评学评教会，听取带教教师及实习生的意见。

（二）各科护士长为总带教老师，重视带教工作，经常检查

带教老师的带教态度、责任心及业务水平，安排小讲课，了解实习计划的完成情况，做好出科理论及操作考试。

（三）护理部做好实习生的岗前培训工作，不定期下科室检查带教质量，每届实习生实习结束前，组织进行一次优秀带教老师评选活动。

（四）增强科研意识，力争年内引进或开展新技术项目1—2项。

（五）计划制作护理园地网，上传我院护理动态，及时传递护理学习资料，发挥局域网的空间优势，丰富护士的学习生活。

我们相信只要努力执行以上工作，我们在20xx年中的工作中一定能取得好的成绩！

部门工作计划篇五

时间过得很快，现在已经是4月了，加入凯旋门大家庭已经一个来月，作为一个新人，我积极参与了咱们家庭的团队培训、岗位竞聘、团队拓展等活动，也得到了店长、师傅和家人们的照顾，我有了很多收获。

在融入团队的过程中，我个人也有很多不足点，一开始我自己更多察觉到团队的不足点，而心里却一直想改变，却缺少实际改变的执行力，而干着急，结果在一些落实的过程中出现一些曲折。经过和领导的一些沟通，我认识到自己的不足，我自己也认识到作为一个新人，需要更耐心的去与团队家人之间的沟通与情感交流。慢慢的我也学会了与大家和睦和谐的工作与相处。

不过，团队内部还是有一些需要提升的部分，经过一段时间的观察，感觉到店里家人们，对那些新到访店面的客户与普

通级别的会员进店接待积极性有所欠缺，接待客人的服务态度还有不足，迎宾，主动性不足，需要加强针对性的培训课程。接待凤凰级别的客户却很好，这样的差异化接待在一定角度看是正确的，但是从长远来看是不太可取的。店面的卫生细节还有提升的空间，三店所处的地理位置让我们需要更多的注重卫生细节。针对家人中个人日常习惯上的欠缺，其他人的互助精神还需要提升，目前少了一点担当的精神，希望多多能组织类似25、26号两天这样的拓展活动。

这些不足点我也希望在接下来的时间里，我们团队家人能够更好的改进和提升，同时我也会做好一个副店长的职责，去改变和配合。我也希望接下来的时间里，我们能够更多的参加一些培训课程、拓展活动。

三月份的五天培训，李惠琴老师带着我们做了很多培训课程，其中包括了团队协作、专业知识面料产品风格、企业文化、专业只是术语、客户沟通技巧、个人精神面貌等方面的培训，这些正是我们目前店面人员所需要提高的，也让我受益匪浅，我才发现原来自己的一些服装行业专业知识还是有提高空间的。

两天拓展，培养了我们团队协作与信任、个人精神和勇气、潜能激发、执行力等方面的能力，店面日常运营我们正好欠缺了这种担当精神，在这里得到了提升，拓展后的这几天里面，大家更加多的在工作去帮助他人。

三月份的vip专场活动三天时间里，我们店面团队获得了全公司销售额第一名，超额提前完成任务，这些离不开公司一直以来对vip的悉心维护，同时也离不开店面店面家人们的细心合作，这次专场活动大家都付出了多倍的努力，如：更加贴切客户生活的电话通知、家人接待客人的默契配合。大家都很努力。

在四月份里面，我也给自己做了一些工作计划，希望自己能

够在这段时间里面更好的提升自己的工作能力，更好的为凯旋门家庭奉献自己。

首先完成公司本月的任务指标，做好细节，提升团队整体的接单能力，鼓励大家从服务方面做好客户，让客户更多的下单。更好的做好vip客户的维护工作，引导客户更多的了解新款的服装。做好畅销款的上架、陈列与补货。将月任务分配到天任务和个人任务上，激发店面家人的接单主动性。更加严格的落实和执行公司的下达到各店的指示要求和任务。

在团队方面，和大家一起继续做好团队，让大家更加信赖我，激发起大家的工作主动性，让大家更好的了解我们自己的产品。提升团队每一个成员的'专业性，更好的为客户服务。

在自身方面，更多的学习和沟通，提升自己的管理能力、解决问题的能力、良好的沟通能力、良好的执行能力，向我们罗店长更多的去学习销售、服务和管理的经验。在这一年里，凭借前几年的蓄势，杭萧钢构不但步入了高速发展的快车道，实现了更快的效益增长，而且成功地实现公司股票在上海证券交易所上市。从此，一个杭萧钢构以崭新姿态展现在世人面前，一个更具朝气和活力的、以维护股东利益为己任的新杭萧诞生了。

公司上市后，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。对于市场部来说，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xx年合同额三十亿的总体经营管理目标，市场部特制订xx年工作计划如下。

- 1、督促全体人员始终以热诚为原则，有礼有节地做好各方面客人的接待工作，确保接待效果一年好于一年。
- 2、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。

3、继续做好来访客户的接待档案管理工作，将潜在顾客和合同顾客的档案分类保存，准确掌握项目进程，努力配合商务部门和办事处促成项目业务。

4、调整部门人员岗位，招聘高素质的人员充实接待力量。随着业务量的不断扩大，来访客户也日渐增多，市场部负责接待的人员明显不足。为了适应公司业务发展的需要，更好地做好接待工作，落实好人员招聘工作也是一件十分重要的事情。

1、严格执行c版质量管理体系文件和管理体系标准文件，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，使市场部逐步成为执行型的团队。

2、进一步严格按照股份公司和营销系统所规定的各项要求，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动能动性，强调其工作中的过程控制和最终效果。提高他们的工作责任心和工作质量。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xx年的营销目标做好最优质的服务工作。

5、配合营销副总经理搞好营销系统的日常行政管理。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。

部门工作计划篇六

按照20xx年物业公司组织架构的设置及聘任文件，我负责济

南西片区物业管理部工作，这个管理部有政务大厦、工商局、人事局、新华社、省委党校、铁路局、省纪委等七个物业项目组成，总管理面积达三十多万平方米，其中多数项目都是既有住宅，也有办公楼的综合型物业，它代表着公司在济南、在山东物业管理行业的管理水平和市场形象。这些项目绝大多数接管期已超过一年，业主从最初享受物业管理的新鲜感到逐步淡薄，取而代之的更高服务期望和更加挑剔的眼光。面对着20xx年《劳动合同法》的实施，物业管理行业用工形势的严峻和成本的增加，业主标准的逐年增加，各项目管理骨干的稀释，管理难度和规模的不断增加，如何带领员工创新积极的工作，不断夯实项目的管理水平，推广润华物业品牌，是我这一年工作的重点。

- 1、党政机关办公楼物业管理形成润华物业模式和特色
- 2、润华物业企业文化宣贯工作深入每一个管理团队
- 3、培训工作分层次、有效果、成制度。
- 4、重视细节管理，加强良好规章制度的执行力度。
- 5、重视项目的潜力挖掘，是物业收入有所增加。

1、创建和谐办公楼，推行机关办公楼健康文化：

- 1)编写办公楼突发事件应急预案，主要包括火灾、盗窃、抢劫、停水、停电、浸水、电梯困人、受伤疾病等子预案，根据项目的实际情况编写成册，广泛向业主宣传，营造安全氛围。
- 2)各管理处配备安全便利箱，放置打气筒、创可贴、毛巾、哨子、针线包、救心丸等，为业主提供方便，以备不时之需。
- 3)办公楼内创办健康专栏，共分为春夏秋冬四期八刊，宣传

健康知识，内容涵盖饮食、运动、疾病、营养等方面，营造健康文化氛围，把健康知识送到业主手中。

2、延伸机关办公楼物业管理服务范围：在原有的首问责任制的基础上，进一步延伸服务满足业主需求，对于业主所提的诸如办公室钥匙丢了、自行车爆胎、电脑坏了、甚至家中电视机故障、电冰箱不制冷等合同内没有约定的问题，管理处把业主当朋友，急其所急，建立服务服务电话档案，有意识联系一些家具维修、门窗维修、汽车维修、管道疏通、窗帘安装、知根知底的木工泥水工等，以及自来水、煤气、供电局等维修电话，在业主需要时提供给他们，解业主燃眉之急。

3、在管理处推行“五不”服务，这是微笑服务的重要体现。一是对业主的询问不说“不”字；二是对业主的投诉不说“不”字；三是对岗位内外的需求不说“不”字；四是面对困难棘手的问题不说“不”字；五是对公司没有的服务项目不说“不”字。

4、各管理处上半年全面调查业主需求，推出服务新举措。

1、制定xx年济南西片区物业管理部的企业文化工作计划。

2、建立通讯员制度。每一名管理处设立一名通讯员，以润华报、百年润华、济南物业管理杂志为宣传的主要阵地，负责本管理处的宣传报道工作。每月至少一篇，20号以前上报项目部，所有稿件除用于投稿外，管理部每月编写文化简报，并发至各管理处，加强管理处的沟通力度。