理事会工作计划(模板10篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

理事会工作计划篇一

在我送走了上届高三之后，我又迎来了新一届的高一新生，今年我将继续担任高一班主任工作。在经过之前很长时间的假期之后，我又重新走上了讲台，还是很期待自己班级的学生能够有很好的成绩的。现在班级里很多同学都是基础很好的，相信只要自己去努力教好他们，三年之后，他们之中的大部分同学都会有一个很好的成绩的!

一、基本概况

__届高一(4)班现有52人，男生26人，女生26人，入学成绩在670分以上的学生仅有3人，600分以上共有30人，400至500分之间的学生有5人。住校生有8人，其中1人为男生(新疆哈密)。学生全部来自于普通贫寒百姓人家，无特殊背景的学生。

二、基本思路

1、纪律、思想方面

该发奋刻苦努力学习。通过班会和集体活动加强引导教育，逐步统一思想、统一认识，树立正气，抑制歪风邪气，杜绝不良思想作风曼延。号召并及时敦促检查学生主动刻苦勤奋学习立志成才。

2、学习、学风方面

以端正学风、扭转学习态度为重点，高中学生应主动自觉学习，培养坚忍不拔、不怕困难，敢于竞争，勇于胜利的良好毅志品质。尽快形成适合自己特点的行之有效的学习方法。既要学会独立思考还要善于团结协作、不耻下问。平时敦促提醒，考试前积极动员，让每个同学制定目标，考试后及时认真总结。抓两头促中间，发现有不良倾向及时交谈化解。充分信任班干部，依靠班干部。及时向科任老师征询了解本班存在的问题，集思广益。加强与科任老师和学生之间的交流，克服学习及教学中的困难，为全班同学和任科教师积极营造一个良好的学习、教学环境。

三、基本目标

班风学风的形成，还有利于形成相互竞争相互学习的良好氛围，定期考核并形成制度。初步使本班在期中、期末考试中排名前五、100名之内进5人，前200名进20人，前300名进30人。力争进入文明班级之列。不愧对每一位学生及学生家长，对家长的每一分钱负责，争取使每个同学都有不同程度的进步。

在教学中，我已经意识到了当前所面对的形势了，在教学方面，虽然国家教育改革和新课改都在进行，不过对我来说，是很容易就能够克服的困难。我所担心的就是班级的管理问题。现在学生都已经长大了，都已经有了自己的思想，受外界诱惑的方面很多，所以我就要加强管理，把诱惑扼杀在萌芽中，让学生能够及时的认识到当前的形势，认真努力的学习，我相信我能够做好！

理事会工作计划篇二

回顾过去的__里，历经紧张、忙碌奔波的工作环境中，渡过了难忘的半年。迎来了展望未来、目标奋进、光辉灿烂的下

半年。在__年里，本人将一如继往地全面服从公司的领导、严格遵守公司的各项管理制度，认真努力加强业务技能学习，增强管理技术水平，在项目部的整体安排下，积极努力配合同事们做好本职份内工作。

一、加强学习，更新观念

我是一个性格倔强、较为好胜、永不服输、勇于战胜的人，因此，在实际工作中，往往爱说，爱坚持自己的意志观点，这样难免在实际工作中使一些同事们难以接受我这个观点。首先要申明的是，尽管如此，但我绝对是以工作上的认识、观点来坚持自己意见，而不是以个人私念来针对某一件事情。当然，人无完人，在今后的实际工作中，我将努力克服工作中的不足之处，来适应整体团队的工作环境。

二、坚守岗位，履行职责

作为一名建筑施工专业技术人员，如何在工作岗位上履行好工作职责是衡量一名专业技术管理人员工作业务水平，思想道德素质，工作作风是否简单粗糙的尺度。要做一名合格的建筑行业专业管理技术人才，他首先必须具备有一种爱岗敬业，忠于职守不怕吃苦，辛勤付出，勇于拼搏的事业心责任。并在实际工作中去认真发挥自己的专业特长，履行职责，做好份内工作，以求真务实的工作态度，扎实的工作作风，去处理好本职工作中的具体问题，遇事不回避，不踢皮球，向部门领导多请示、多汇报，尽职、尽责、尽心、尽力去处理好本职工作范围内的相关业务。

三、加强业务学习，全面提升管理技能

随着现代建筑行业技术规范要求的全面提高，作为一名建筑行业技术管理人员来讲，他必须适应建筑行业新的规范要求，不断更新业务知识，提升业务管理水平，掌握业务技能，才能在实际工作中去更好地发挥。

在此并祝公司在20__年里，事业发达，鸿运高照，万事顺心如意！也祝公司全体员工家庭美满幸福，新年吉祥如意！

理事会工作计划篇三

一、积极营造民主、平等、和谐向上的班级氛围。

学生是班级的主人，学习的主人。营造民主、平等、和谐的氛围，是学生自主学习，合作学习的基础。在这样的氛围中，学生才能充分发表自己的意见，才能激发他们的创新思维，使他们想说、敢说、乐说，个性得到充分的张扬。我在平时的工作尤为重视这一点。

二、真诚、耐心，培养学生良好的习惯。

低年级学生的特点就是好动、好玩。如何让这些孩子们适应小学生活，成为一个真正懂事的小学生，是我碰到的首要问题。我认为，好习惯受用一生，良好的习惯是学习的基础，对于低年级的学生来说，培养良好的习惯显得尤为重要。如：卫生方面，每天放学值日生自觉去打扫。每天把纸屑放在自己的袋里，然后再扔到垃圾筒里。因而，在了解学生的基础上，我从小事抓起，注重培养学生养成良好的学习、生活习惯，为学生创设一个和谐、整洁的学习、生活环境。我利用班队、晨会让全班同学讨论，明确小学生应做到哪些，不能做哪些;我每天早到校，晚回家，所以，我班勤学做的很好。卫生方面我看到纸就检。所以我班在卫生方面也做的很好。平时严格要求自己，以身作则，用自己的实际行动影响学生，感染学生。同时我清醒地认识到无论哪一种习惯的养成都不能“说到立即做到”，平时要反复提醒，要有足够的耐心、诚心引导学生，期待他们的进步。

三、全面了解学生，关爱学生,多鼓励学生。

每个孩子都有思想的，活生生的生命个体，他们渴望被理解，被尊重。在新课改的大背景下，教师更不能居高临下地逼视孩子，也不能粗暴冷硬地刺伤孩子。要以朋友的身份蹲下身子和他们说话，平等地进行交流，设身处地为他们着想，认真倾听孩子的声音，尊重孩子的选择，分享孩子的快乐。教育的目的不在于传授，而是唤醒、激励和赏识。

四、切实做好安全工作和管理方面。

安全是一切工作的前提，必须时时讲安全，事事注意安全。通过主题班会课、安全课、黑板报等形式增强学生的安全意识，提高学生的自我防范能力。如在管理方面尽量鼓励学生,分工到人,落到实处。卫生方面等，学生都是自觉的去完成。经常与家长联系，深受学生家长得好评。

五、存在的不足及努力方向

1、对班干部的培养力度不够。许多班干部在同学中的威信不高，一方面班干部本身没有做得很好，没有说服力;另一方面，我放得不够，他们缺少锻炼的机会。

2、后进生转化还需要努力。今后努力方向。

1、开展丰富多彩的活动。学校是孩子们学习的地方，也是孩子们活动的地方，更是孩子们长大后有很多美好回忆的地方。通过各种活动，激发学生的兴趣，培养学生的能力。

2、及时与家长沟通联系，共同促进孩子的发展。

3、着力培养班干部，帮助其树立威信，协助老师管理好班级。

4、在本学期最后一个月的时间里，认真做好复习动员工作，制订详细的复习计划，进行有效的复习。争取每一个学生都上一个台阶。

虽然班主任工作内容是复杂的，任务是繁重的。但是，只要我们真诚地捧着一颗”爱心”，加深理论修养，在实践中不断完善自己，我会在今后的实践中再接再厉，努力把工作做得更好!

理事会工作计划篇四

对一段时间的工作进行总结是为了肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作。以下是我为大家准备的销售 20xx希望对大家有帮助。

不知不觉就又半年过去了，这半年我做了很多事，当然我也加入了清风集团，成为了一名置业顾问。说到成都清凤集团，公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的金堂自主有信誉的房地产开发商，实力非常雄厚，所以我很荣幸自己能加入我们销售--代表集团形象直接面对客户的这样一个团队。很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自己的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自己!今天我的年终总结是对上半年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动的这样一个总结。

上半年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的非常棒，这些归功于我们的前辈。那我呢?其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自己以及公司的前途和前景还是非常看好，可以说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者!了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自己的工作平台也是很重要的，当然我选对了!

1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰;

2、自身没有足够的意志，对自己的销售欲望不够坚定;

3、计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。

4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。

5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。

6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改进的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以做到从容面对。

1、外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。

2、内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。

3、自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

通过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

2、新一年度工作的具体目标：销量目标学习目标;

3、完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

一个人有缺点并不可怕，但是如果不能发现自己的缺点就可怕了。因此，发现自己的问题，正视自己的问题，敢于纠正

自己的问题，才能在不断的总结中成长进步。

理事会工作计划篇五

1、完善采购制度，降低成本：根据物资采购计划，按时按需采购公司主要产品和辅助材料。采购材料时，应及时向相关技术部门提供材料的价格信息，为产品设计和材料选择提供图纸和成本估算。提高买方自身的知识和业务水平，保证货比三家，高质量低价采购物资，降低工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

2、与供应商建立并保持良好的关系，下半年进一步加强对供应商的管理，对每一个来访的供应商进行分析了解，确保每一个合适供应商的数据不丢失，同时有利于采购掌握供应商信息，从而进一步拓展市场信息空间。建立合格供应商名单，对供应商进行评估和划分，只有合格的才具有供应商资格。

3、在工作中团结同事，正确处理与领导同事的关系，保持良好的沟通，充分发挥工作职责，认真完成各项任务，协助相关部门的工作需要，根据技术部的要求及时与供应商沟通协调，尽一切努力按照我们的标准供应产品。

4、上半年工程订单要求的所有设备都能按时交付，未能及时到货的设备将及时上报上级，并做出相应处理。供应商在供应货物时也需要提供必要的信息。

1、按照采购制度和程序公开透明地处理事务。采购前、采购中和采购后的所有环节都由财务等部门积极监督。任何问题都会在第一时间反馈给上级领导。

2、注重成本控制，采购性价比高的产品等。买家在充分了解市场信息的基础上进行询价和比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、加强对供应商的管理和协调。在合作过程中，买家一定要公平、严格，最后为公司选择有战略合作伙伴的供应商。

4、逐步加强设备材料价格信息管理，提高部门采购员的责任心。下半年，采购部将特别关注采购人员的工作分配，确保采购设备和材料信息的有效跟踪。在专业知识提高的同时，专业素质和责任心很重要。做一个有责任心的买家，保证公司的进口。

关于各部门的请购，希望采购部给采购部一定的采购时间，在采购物料时制定请购计划，尽量避免当天或第二天马上要货。因此，买方的工作计划会被打乱，急需的材料可能会导致价格或运费过高，不利于成本控制。请各部门制定采购材料的计划。

1、对于新安装设备的s11-250kva临时变压器项目，由于在采购和施工过程中未能及时发现和提供相关证书和报告，在项目验收和通电过程中出现了低压计量柜不符合标准的问题，给公司造成了极其恶劣的影响和巨大的损失。这样的低级错误完全可以避免，但由于采购部的疏忽，给公司带来了不必要的影响和麻烦，公司愿意承担任何处罚。通过这一课，未来采购部的工作要求更加完善。设备进厂前，所有相关资料必须到位，如有变更必须补充供应商设备。并了解市场的变化，要求每个购买者充分了解设备，避免此类问题再次发生。

2、供应商体系不完善，重要材料/设备没有健全的数据库。工作的计划性不强，对市场情况没有充分了解，对东莞变压器的变化没有很好的把握。部门之间的沟通也没有达到预期的效果。

以上都是采购部存在的问题。我们会一一克服我们知道的问题。如有不妥或不到位之处，也希望各部门领导和同事提出您宝贵的意见和建议。你们都是我们身边的好老师好朋友。有你的支持，我们才能进步得更快。

1、完善供应商体系，要求2-3家重要材料/设备供应商，确保材料/设备的及时供应。随时关注市场变化，尽量多渠道降低成本，控制质量。稳定现有供应商，开发潜在供应商，持续优化供应商体系，持续改进工作方法，积累成本方面的经验。

2、在市场因素的影响下，各种原材料的价格都在不同程度的上涨或下跌。买家要做好比价、比价、议价工作，了解市场价格，从中选择优秀的供应商，避免供应商以各种理由要求公司加价。

3、继续配合项目部完成项目所需设备及辅助材料的采购、设备的进场、项目所需设备的各种质量信息。

4、对采购物资进行分类，制定分类物资采购制度。比如工程设备和设备零部件的采购不能在短时间内完成，所以在采购过程中要制定采购计划;如文具等日常所需的常用材料，保持相应的库存。如果采购量大，可以降低成本。

5、配合仓库，掌握仓库库存，了解销售情况，

理事会工作计划篇六

一、入学初期，严格管理，形成良好的班级秩序。

新生入学后，我抓住军训这个加强学生管理，形成良好班风的有利时机，要求学生守时，按时做内务，按时到操场，按时休息。要求学生守时，我自己就要先做到守时，我总是比要求学生的时间早到，无形中就给学生树立了守时的榜样。学生刚来，很多人以前没有住宿经历，不会做内务，我就请教官到宿舍指导学生内务，一遍遍观摩，一遍遍体会，一点点找问题，由于教官教导有方，学生学习认真，教师督导到位，最后全部住宿生都学会了叠军被。这也为学生今后的学习生活打下了基础。通过一周的军训，学生初步养成了在什么时间做什么事情的习惯，班级秩序稳定，有了良好的开端。

二、进入学习生活，树立目标，你追我赶。

军训结束，学生进入有序的学习生活。大专班的学生由于是准大学生，根据以往的经验，学生容易缺乏学习动力，为了避免这一情况，我在学期初就让学生树立学习目标，不能在学校混日子，要想有好的前程，就要从现在学好专业课，将来才能在本专业中有所造诣。我利用班会时间专题讲了树立目标的重要性，并让学生当堂写下自己的学习目标，并张贴在教室的墙上，时时警醒自己要努力，要奋斗。为了形成你追我赶的氛围，我在期中考试后颁发了学习优胜奖，获奖的同学欢欣鼓舞，没有得奖的同学羡慕的不得了，都憋着一股劲儿，争取期末考个好成绩。为了进一步提高学生的学习兴趣，我和英语老师组织了“百词大赛”，赛前我做了动员工作，因为是考记忆单词的能力，只要肯努力还是能考好的。

在我的动员会后，晚自习一度掀起了背单词的高潮。在师生充分准备的前提下，百次大赛进行的非常顺利，最后通过激烈的角逐共有9名同学获奖。通过这次比赛，同学们认识到只要肯努力，就会有获奖的机会，临近期末，大家都非常想拿张奖状回家，于是，我鼓励同学努力学习，期末发奖的面积会比较大，大家争取都能得到奖状。通过树立目标，举办竞赛，大家形成了比学赶帮超的学习氛围，教学秩序较以前有了很大改观。

三、随着彼此了解的加深，师生关系越来越融洽。

不知不觉，我与我的孩子们已经相处了四个多月，从军训时的陌生到运动会时的熟悉，从最初的怯生生，到现在很自然地开着玩笑聊天儿，我与学生的距离感基本没有了。他们愿意亲近我，甚至主动找我聊天，一些带点儿隐私的事儿也愿意跟我讲。我想这和我的性格和蔼，总是笑着跟他们讲道理，很少发脾气有关吧!我有一种体会，那就是你不让他们失望，他们也就不会让你失望。元旦前我们集体商量着要在教室聚餐，庆祝元旦。但是当天系部也有很重要的活动要求老师参

加，我本人还有一个乒乓球比赛要参加，可是，我觉得我答应了他们就不能让他们失望，于是我克服困难，抽时间在家里给他们做了可口的饭菜带到学校，让他们愉快地度过了在职教的第一个新年。饭菜不算丰盛，但因为是老师亲手做的，所以对他们来说应该是别有一份温暖在其中。

节后天气变得越来越冷，感冒的孩子比较多，刘振东病得很严重，我找到他让他去实习，不要跑操了，他自己说没事儿，就要坚持跑，我很心疼这个懂事儿的孩子，我从家里带了苹果悄悄给了他。后来，我发现这个孩子越来越懂事，给他布置的任务总是完成的很好。我想，这就是亲其师，信其道的缘故吧!通过这些点滴小事我总结出一个道理：你不让他们失望，他们就不会让你失望。当然，彼此不失望，师生关系就会越来越融洽，融洽的师生关系是做好班主任工作的前提。

理事会工作计划篇七

转眼之间，一年时间又过去，回顾这一年的生活，我们0205班从幼稚到成熟。虽然我是第一次做班主任老师，其中的艰难是我所不曾想到的，但我却做得不亦乐乎!我重点从以下几个方面来建设一个奋发向上的班集体。

一、树立班级目标

勿庸置疑，树立目标对人有极大的推动作用。我们班级的目标是:学生人人学会做人，班级学风浓厚，纪律性强，成为一个团结、守纪、求实、进取的班集体。

学生学会做人包括性格特点、心理素质的培养和良好习惯地形成。性格特点包括使学生变得外向而敢于表现自己;大方而不扭扭捏捏;温和而不暴躁。心理素质包括遭受挫折时的心理承受能力，对待挫折的态度，对待别人的正确看法;消除忌妒、自卑、忧郁、焦躁以及懒惰等等不良心理问题，成为一个积极向上、生活充实、心理健康的人。良好习惯包括良好的学

习习惯，如认真听讲、按时完成作业、不迟到、不早退等;良好的卫生习惯;良好的生活习惯等等。在这些方面我采用以下方法来积极争取良好的效果。

1、树立团结、守纪、求实、进取的班级风气，以整体环境来影响每一个班级成员。

2、对于心理有一些不健康的个别同学，使用温和的态度个别处理。如通过诚恳的谈话、周记等形式交流。

3、对于班级成员的共同毛病作统一的强行要求。强迫更改不良习惯，甚至采取必要惩罚措施。如吃零食、不交作业等不良习惯即采用这种方法。

4、班主任老师本人以身作则，带头遵守班级纪律，并以积极饱满的热情来感化每一个同学，用鼓励和微笑来使同学自信、热爱生活、热爱班级，拉近心理距离，和学生成为交心的朋友。

二、积极督促学生学习

上学期，我们班各方面比兄弟班差。学生学习成绩差，而更重要的是学习习惯差。为了让他们以后都能成为有知识、有文化的人，我采用各种方法来督促他们在学习上下功夫。具体办法包括充分利用晨会课、中午、下午时间读、写、默英语单词，有进步的学生利用讲评课表扬奖励，默不出的学生放学后留下来，督促学习不努力的同学。多走多看防止走神的，严肃批评不交作业，上课违反纪律的等。

经过长时间的努力，我们班在第二学期的期中考试中，英语取得了全年级平均分第一名的好成绩，同学们的脸上都露出了自信、自豪的笑容。作为班主任老师的我也很高兴，辛勤的付出总会有好的回报。

理事会工作计划篇八

20xx年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访

客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关;其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力;再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事xx的数据差距很大，她半年的销售额是xx万多，回款是xx万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。

我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到xx万，即每个月要做xx万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

理事会工作计划篇九

公司上半年工作报告怎么写?下面是小编整理的关于公司上半年工作报告的范文，欢迎阅读!

一、思想觉悟，工作经验

这半年来在工作当中我很端正的摆正自己的位置，认清自身的情况，工作当中认真细致，这是重要的一点，处理好日常的每一件事情，不敷衍，把工作看重要，尽量去把事情做到最好，日常我与同事们紧密沟通，让工作变得是一场日常的交际，在工作中在私下都保持好的联系，多加交流，探讨，

上半年我一直跟同事保持着这样状态，在工作中我们才会配合的更加默契，与同事们相处好也是一名学问，在我平时的工作中与同事们的关系打理好，维护好也是很重要，我一直很重视，在工作中我们有问题的话，同事们在一起能够及时的解决，这样工作就提高了效率。

融入公司这个集体很重要，一个人的力量是有限的，在这半年的工作中我一直向集体靠拢，有什么事情大家一起去面对，去适应集体，去适应每一位同事，在工作中我听取其他同事的意见，正确的看待问题，不以自我为中心，从来不会忽略别人，在工作中对自己夸赞的事情不会太上心，对自己批评的话语，虚心接受，多去接受他人的意见，我一直都相信别人对我的评判，是比自己对自己的评估更加准确，多听听别人的意见。

这半年的工作中我一直都是抱着积极的心态，在个人心态方面我没有问题，乐观的心态是决定工作效率的重要因素，在工作中好的心态，往往就决定着一件事情的完美度，半年来我一直在工作的时候从不把生活的情绪带进来，时刻的提醒着自己，面对领导的批评，客观的想想自己为什么会被批评，相处原因下次注意，然后继续把精力投入到工作。

二、不足之处

我觉得我的工作积极性还是有待提高的，平时在下班的时候我总是到点就下班，这个虽然没什么问题，但是跟别同事比起来，似乎我就差了很多，每次在下班的时候大家都会在加一小会班，计划一下第二天的工作，我就是到点下班，这样长期下去造成了我对工作缺乏积极性，我一定会注意这个问题的，在今后提高我的工作积极性，好好改善这个问题。

按照年初签订的公司管理目标责任书，就总公司上半年工作对照管理目标责任书汇报。

一、规范管理，完善公司各项规章制度

为规范管理，总公司结合实际，对相关的规章制度进行了充实完善，对原公司的管理实施细则进行了相应补充，并组织员工学习，对各岗位职责进行了明确分工，对设备使用，人员安排进行了相应的规定及调整，力求做到以人为本，按章办事，用制度来约束人，通过内部良好的运作机制来调动公司员工的积极性。

二、加强业务技能培训，提高职工素质。

今年上半年，举办了技能培训班，领导非常重视，请经验丰富的业务能手及专业人员亲自授课，公司广大职工各极参加了培训。结合工作中的实际，重点就等等对工作中出现的疑难问题进行了讲解和讨论，提高了认识，活跃了思维;组织开展了比武，公司的xx人员积极参加并取得了优异成绩，通过这次培训，提高了技术水平。在全公司范围内营造学帮带、比赶超氛围，以先进为榜样，立足本职，干好本职，敬业爱岗，掀起学业技、强技能的决心。

三、加强安全管理，杜绝安全隐患，提高员工安全意识。

安全就是企业的效益，安全工作是一项常抓不懈的工作，根据公司有关制度的规定，公司管理人员每月定期组织公司全体职工进行安全知识的学习，召开安全会议，定期到工地项目部对进行检查，对存在的隐患进行现场纠正，并督促整顿落实。

四、对职工进行爱岗敬业的思想教育。

加强思想、形势、任务教育，积极做好职工的思想政治工作和思想转化工作，协助公司领导配合段总支大力开展爱岗敬业、作风整顿教育活动。活动以效益为中心，以发展为主线，以管理为保障，以服务为目标，把握形势，学习先进，查找

不足，增强工作责任心。通过开展廉政教育、作风整顿活动，提高规章制度执行力，纠正工作作风，讲奉献，比业绩;实践陈刚毅精神，深入开展廉政教育，作风整顿的讨论;积极组织开展职工提合理化建议，发挥职工聪明才智，引导职工参与企业经营管理;把追求人生价值、人生目标落实到本职岗位上，在具体的工作和实际行动之中体现*员先进性，争做陈刚毅式的好党员、好干部、好员工。

五、加大市场开拓力度，加大企业管理力度。

年初，公司领导根据下达的目标任务，领导班子带头主抓市场的发展走势和潜在市场的运行模式。不断地分析形势和研究对策，制定了行之有效的战略措施和战略方案，努力抢占市场份额，为全年产值总量的实现赢得了时间和机遇。加大企业管理力度，在管理模式上进一步创新创精，以多创市级以上优质工程为目标，全力实施品牌效应，以多创文明工地为目标，全力实施形象效应，以确保合同履约率为目标，全力实施诚信效应。今年上半年公司通过质量、安全生产大检查，总体看来不管是现场管理还是软件资料都比较规范，说明公司的管理已经向规模化发展。

另外，我公司财务管理制度，财务监控体系完善。坚持执行财务负责人把关制，分管经理审核制，现金流程表备忘登记制，季度财务公示制，良好的财务运行体系确保了费用成本降到最低限额，从而在单位工程费用跌落到低点时，尚能保证了正常运营，同时保证了工资的发放和税金的交纳。

下半年的工作打算：我公司继续以扩大产值总量为目标，继续以拓市场，扩总量、重质量、树形象为下半年的努力方向，进一步加强工程质量安全管理，财务管理，多创精品工程和优质工程己任。总之，上半年公司各方面工作都达到了预期的目标，今后将一如既往继续努力完成各项工作目标任务。

一、上半年工作回顾。

公司经过三年多的打拼开拓，已经在厦门的某某市场牢牢地站稳了脚跟。但对手今年通过*式的营销模式，采取一切手段对我们进行疯狂的反扑。面对如此恶劣的市场环境，我们每前进一步都很难。但我们并没有失去信心，而是将压力转化为动力，在总部的关怀和指导下，在公司领导班子的带领下，在全体员工的齐心协力下，按照年初确立的以人为本，打造队伍、完善管理、和谐发展的工作方针，公司积极采取有效措施，对内加强管理，为发展打好基础，对外大力加强市场营销，以发展促巩固。上半年，公司针对市场形势和公司的实际情况，及时出台相关的制度，调整营销策略，为公司今年工作目标和经营指标的完成奠定了基础。

(一)生产经营情况。

今年1-6月份完成集装箱理货业务万标箱，比去年同期增长;件杂货完成万吨，比去年同期增长;装拆箱理货完成万标箱，比去年同期增长%。

今年上半年财务收入共计万元，比去年同期增长。利润元，成本利润率。

现有员工队伍x人，员工平均工资达x元/月。

1、以人为本、搭建平台、构建和谐企业。

以人为本是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能力性，为企业创造财富。今年上半年，公司继续坚持以人为本的经营理念，按照年初提出的以人为本、构建和谐环境，促进公司可持续发展的工作指导思想，以改善和提高员工的福利待遇，将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自己的使命，一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的福利待遇有了明显增长，员工的工资已由去年的二千多增长到现在的三千多，公司还为员工订做了

西服及运动服和运动鞋。一方面加强思想教育，增加精神食粮，充分利用公司的各种平台，努力营造和谐的企业环境。

加强党组织建设，发挥党员干部的模范带头作用。按照公司党委今年的工作计划，公司党委成立了中心学习组，将各部门长、党支部书纳入学习组，每月组织党员干部进行党课学习，由党委成员亲自主讲。通过政治理论学习，党员干部的思想认识和管理水平有了明显的提高，在实际工作中他们以身作则，从现在做起、从部门做起、从点滴做起，处处起到表率作用。

充分发挥团组织、工会的作用。团组织和工会是公司党委的得力助手，是公司与员工之间的纽带和桥梁。今年以来，公司团组织和工会在党委的领导下，组织了多项有益员工身心健康的活动。如新年文艺汇演、第一届友谊杯篮球比赛、万人献爱心活动等等。各部门还针对部门员工多数是青年团员的特点，根据部门实际情况，在工作之余，组织许多年青人喜欢的活动，有学雷锋，做好事活动，台球赛，羽毛球赛活动;也有郊游，烧烤活动，极大地丰富了员工的业余文化生活，既煅炼了身体，陶冶了情操。又加强了交流，加深了感情，促进了团结，提高了队伍的凝聚力，营造了一个健康和谐的企业环境。

发挥x宣传作用，正面引导员工奋发向上。厦门某某从xx年开始创办企业内刊《某某某某之声》至今已有三十三期了，为领导与员工、干部与员工、员工与员工搭建了一个很好的沟通桥梁和交流平台。通过内刊传达了公司政策精神、指示要求。员工们通过这一平台，交流工作、学习、生活的经验与感受，对公司经营管理提出意见，参与公司的*管理，不仅丰富了员工的文化生活，提高了员工的文化修养，还调动了员工参与管理的积极性。今年以来，为了更好地发挥*导向作用，公司加大了好人好事的宣传力度，每期都设有好人好事专栏来表扬在工作中乐于奉献，爱岗敬业，有突出表现的员工。今年二月公司对《某某某某之声》进行全面改版，由原先的

两版扩充到现在的九版，并结合公司的实际，增加具有导向性的文章，极大地丰富了简报的内容，提高了简报的可视性和可读性，充分发挥其导向作用。另外，各现场操作部门都创办了宣传栏，根据部门的具体情况，创办各种主题的栏目，对部门的好人好事进行宣传和表扬，对工作的特殊情况，注意事项进行宣讲。从而促进了部门的生产管理，又调动了部门员工的工作积极性。2、加强队伍建设，提升公司竞争力。

队伍建设是企业经营管理的重中之重，公司自成立至今，已经培养出一批志同道合、真抓实干、敢于管理、擅于管理的干部队伍，和一批爱岗敬业、不畏辛苦、任劳任怨、积极向上的员工队伍，正是在这些干部员工的努力拼搏下，公司得到了健康快速的发展。今年上半年，公司继续加强队伍建设，努力提高部员工的思想水平和综合素质，提升公司的竞争力。

加强干部员工的思想素质教育，引导员工从大局出发，向前看，向远看，树立正确的人生观、价值观和世界观。尤其是提高中层骨干的业务技能和管理能力，使他们成为公司发展的中坚力量。上半年，公司多次组织助理以上骨干进行各种培训。各部门还组织了学习小组，学习业务知识和理货英语。今年6月公司推荐某某x□某某x二位同志参加总部举办的中层干部培训。通过培训教授和自主学习，干部员工的综合能力和业务水平有了很大的提高，为公司进一步的发展打下了坚实的基础。

继续实行干部员工动态管理，限度地激发干部员工的奋发向上，让干部有危机意识而更加努力地工作，让普通员工有盼头而更加努力地去学习，去提高自己的业务技能和综合能力。上半年有二名同志被聘任为部门长，有三名理货员提升了见习助理，对多名员工的工作岗位进行了调动。通过这种能者上，庸者让的竞争机制和干部调动机制，公司呈现比学赶超的局面，很好地满足了各个岗位的需要，促进了公司的发展。

3、完善规章制度，严抓贯彻落实。

规章制度是企业健康发展的保证，几年来公司结合工作实际和市场形势相继出台了一系列的规章制度和政策，确保了公司的健康发展和业务的顺利展开。但随着竞争的加剧，市场对我们提出了更高的要求，尤其在安全质量方面。上半年，公司针对一些内部差错反复出现的问题，修订了《贡献奖暂行办法》和《综合管理奖考核办法》将和部门的利益与安全质量挂钩，对差错进行严格的控制，内部差错按个计算，一旦出现内部差错即取消评比个人贡献奖资格，干部出现内部差错，扣比率扣除安全质量奖;进一步明确对外差错的界定，即只要错误送达、传达外部单位，不管有没造成影响，都视为对外差错。只要出现一个对外差错即取消部门综合管理奖和个人贡献奖的评比。通过这一系列的措施加强了干部员工的责任感和紧迫感，使工作差错急剧的下降，确保了安全质量，受到客户的好评，为进一步扩展市场创造了条件。

今年以来，公司严抓规章制度的贯彻落实，出台了《干部的职责与权限》等规定，进一步明确了职责，使员工在贯彻落实规章制度上有人抓、有人管，而不是当作废纸一张，同时加大对责任人的考核力度，对不遵守公司规章制度的员工给予严肃处理。7月份，现场部门有位员工无视公司的劳动纪律，无故旷工，公司给予通报开除处理，并要求其承担相应的违约责任。公司还加大了现场操作部的检查力度，出台了《现场部门月度检查内容》，对各部门规章制度的落实情况和安全生产进行检查。通过采取上述措施，公司规章制度的执行力度明显加强，保证了公司的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成了公司布置的各项任务，从而提高公司在市场上的整体竞争力。4、开源节流，创造效益。

根据总公司年初的工作会议精神和要求，厦门分公司积极采取有效措施，做好开源节流工作。一方面全力拓展市场，争取业务，拓宽营收渠道，一方面加强内部成本控制，节省开支，取得了很好的效果。首先，加强人工成本控制。各现场操作分部实行岗位相对固定，人员统筹安排的用人机制，解决了周末作业高峰期人手不足的困难，减少各部门人员的编

制。其次，实行部门成本核算。公司各部门的经营、管理、质量和成本纳入部门月度考核，教育员工从自身做起，从点滴做起，提高主人翁精神和节约意识，努力降低成本。其次在管理费上严格控制，尽量压缩机关人员的配置。机关人员多是身兼数职，办公室人事管理员某某兼任党办秘书，在财务部会计请假回家生产后又暂时兼任公司会计。在业务招待费上，本着花小钱、办大事、办好事、办实事的原则，采取一切措施，避免不必要的开支。

上半年，我司本着审计出效益、审计防风险、审计强管理、审计促发展的原则，积极配合总部和股东对公司的审计工作。通过上述一系列的有效措施，公司成本支出得到了很好的控制，收入成本率有了明显的降低。

5、大力加强市场营销工作。

今年随着国家相关政策的出台和厦门港的自身情况，厦门港的某某市场总量没有增加，反而出现下降的趋势。而港务集团给某某定了较高的利润指标，这势必让某某加大市场营销力度，采取一切办法，甚至不入流的手段对我们进行反扑。公司及时采取相应的对策，巩固了现有的市场份额。如今，对手很难从我们的手中夺去业务，但我们每争取一块业务也要付出很大的代价，这就是市场的相对相持阶段。在这相持阶段，谁顶得住压力，先打开突破口，谁就掌握了市场的主动权，所以，市场营销工作是公司今年一切工作的重中之重。

今年公司为了加强市场营销工作，在继续发挥营销小组作用的同时，将某某x□某某x二位同志借调到商务部协助进行市场营销工作，同时依然负责本部门的经营管理，充实了商务部的营销力量。公司还根据各客户的具体要求和各船东的不同特点，为客户提供众多的增值服务，包括为客户做一些力所能及的事，想客户之所想，急客户之所急，受到了客户的肯定与表扬，从而加深了和客户及相关方的关系。

公司针对今年上半年厦门港班轮航线变动不大的特点，及时调整策略，采取行之有效的营销办法，对班轮继续跟踪，保持关系，重点攻关内支线以及一些近洋的航线。今年上半年在巩固原有航线的基础上，通过积极营销，相继争到某某地中海线;某某的一条内支线和某某线;某某和某某合开的东南亚线;某某的一条船。虽然今年因为几家船公司撤线和拆线，导致公司理货箱量的流失，但由于我们争取到了一些业务，从而补足了箱量，巩固了市场份额。在件杂货方面，公司加大营销力度，一有信息，及时跟进，不放过任何的机会，今年公司件杂货的理货份额有明显增长，有几个月还超过了50%。在装拆箱理货方面，加大与堆场和货主的联系，扩大合作，上半年，增加了某某物流的一块业务，特殊理货的业务量也有所增加。

公司还和相关码头加强合作，上半年公司与码头签定了合作协议，其船边、闸口、验关台的相关理货业务已全部委托我司操作。这证明了我司的营销工作取得了成功，并且有了码头这一有力的支持者，为公司经后的发展打下了基础。

6、某某分公司正式开展某某业务。

根据总部的要求，某某分公司的经营管理由厦门分公司负责，去年公司对某某市场进行了调研，并做好相关开业的准备工作，今年公司加大了营销力度，积极推进某某分公司各项工作的进行。今年上半年某某分公司已按照既定的计划，顺利开业了，并已经多次进行了理货作业。某某x作为某某分公司具体负责人，对某某分公司的开业经营作了大量的工作。

二、存在的不足。

(一)员工的思想水平和综合素质有待提高。

公司成立三年来，经过公司的引导和教育，员工的思想水平和综合素质比刚进公司时有了很大的提高，但随着竞争的加

剧，客户我们的员工提出了更高的要求。

(二)干部的管理水平和业务技能有待加强。

有一批能抓管理，会拓市场的干部队伍是公司保持持续发展的关键，近三年来，公司涌现出一大批年青的干部，他们在实践中边学边干、边干边学，工作能力、管理水平和个人修养都得到了很大的提升，为公司的快速发展做出了不少贡献，但他们毕竟还年青，无论是工作经验、业务能力、管理管理水平及对外沟通能力都和公司持续发展的需要还存在一定的差距。

(三)规章制度的落实还不够全面到位。

三年来，公司各项规章制度都已建立，并在实践中逐步地健全和完善，可是有了好的制度，还要去全面的贯彻落实。今年，公司在管理上出现一些漏洞，在安全质量上，没有很好地杜绝差错，就是由于规章制度没有完全落实到位，员工没有严格依照规章制度和操作流程作业。

(九)市场营销手段还要进一步创新。

上半年在市场营销上虽然取得了一些成绩，但没能取得更大的突破。今年市场竞争的残酷性在加剧，只有及时解决市场营销的创新和有效手段问题才能更进一步的扩展业务，掌握市场的主动权。

20xx上半年□xx公司深入贯彻落实xx公司年度工作会议精神，以经济效益为中心，以安全生产为保证，以创新管理为手段，牢固树立精细化的管理理念，在加强基础管理、提高经营能力、保障安全生产、创新营销方式等方面狠下功夫。

一、基本情况

(一)生产经营完成情况。20xx年上半年。xx公司生产经营情况良好。粉煤灰深加工产业发展形势利好，建材产品产销两旺；液氧、液氮生产销售工作正常有序，设备运行良好，产品质量稳定，市场需求旺盛，所有指标可控在控。截止到5月底，公司实现经营总收入xx万元，完成xx公司下达年计划xx万元的xx%。

(二)项目发展有新亮点。作为公司20xx年项目建设的重点。4500nm3/h全液体空分二期项目从前期设备采购、土建施工、设备安装到最后单体调试和连锁试车，均严格按照国家有关规定、程序和流程进行。20xx年x月x日xx时，4500nm3/h全液体空分二期项目实现一次性提前投产成功，目前已步入正常运行轨道。

分析市场、争取市场、驾驭市场的能力，逐步建立起了完善的市场营销系统。20xx年春季公司三次举行xx建材品牌推介会，促进与本地区经销商的交流互信，取得良好效果。在电站服务方面。xx公司全力配合主业公司做好各项辅助型工作，当好乙方。

(四)管理水平稳步提升。一是强化基础管理工作，以实现管理工作的制度化、科学化、规范化、标准化为目标，进一步完善和建立各项规章制度和工作标准。二是按照精细化管理的要求，将年度经营目标任务层层细化分解，强化过程分析与控制。三是进一步理顺各项工作流程，初步构建起运行顺畅、衔接紧密、简约高效的工作模式。四是创新用工薪酬管理模式，激发广大职工工作热情。

(五)安全工作持续推进。公司认真贯彻落实xx公司及xx公司安委会精神，完善“党政同责，一岗双责，齐抓共管”的责任体系，进一步明确各级领导的安全生产责任，结合日常“二五”巡查制度，深入开展“春季安全大检查”和“安全生产月”活动，采取有力措施进行隐患排查和治理整改，

保证了安全稳定的生产经营局面。

(六)党群工作注重实效。党群工作以开展党的群众路线教育实践活动为主线，着力构建“大党建”工作格局，重点推动标准化党支部和基层班组建设，实现党、工、团齐抓共管;党风廉政工作注重实效，认真落实党风廉政建设责任制，积极开展效能监察，持续推进惩防体系建设20xx年公司组织开展了职工轻排球比赛、“三八”节趣味运动会等活动，并积极参加xx公司辩论赛，进一步凝聚了人心，振奋了精神。在文化建设方面，开展“成长讲堂”创新职工培训方式，锻造“xx公司精神”和核心价值观。

二、目前存在的主要困难和问题

应当看到xx公司经过五年的发展，在取得成绩的同时，影响和制约公司发展的潜在问题仍然存在，甚至部分问题的解决已经迫在眉睫。

限制，设备改造工作量较大，目前与国家节能环保要求还有一定的差距。

三、下一步工作思路和具体措施

(一)创新思路提升竞争能力。

一是加大市场营销力度，转变经营理念，创新经营方式，继续推进品牌建设，加强市场调研，强化市场分析预判，采取灵活多变的销售策略打开产品销路。当前要做好空气液化二期项目投产后的营销准备工作，确保质量效益双丰收。二是深入挖潜增效，压缩管理成本，充分发挥预算的导向作用，实事求是地分析预算执行情况，查找差异原因，抓住重点问题和主要矛盾，落实解决措施。三是增强抵御风险能力，持续推进风险管理及内部控制体系建设，增强干部职工的风险防范意识;要及时开展效能监察和专项审计工作，加大对审计

成果的应用，壮大监审队伍力量，从严把关维护正常生产经营秩序。

(二)多措并举实现管理升级。

握，学习先进单位管理经验和环保经验，提高水平缩短差距。四是推进绩效考核体系建设，建立科学的绩效考评体系，完善各项激励奖惩机制，及时进行兑现，提升经营活力。

(三)夯实基础确保安全局面。

安全工作需要常抓不懈，公司将时刻绷紧安全管理这根弦□20xx年下半年，公司将继续贯彻落实xx公司及xx公司安委会精神，以深入开展“安全生产月”活动为抓手，结合“安健环”工作体系要求，进一步推进安全责任体系建设，加强日常巡查，实现安全监察关口前移，同时加大安全考核和职工安全教育活动力度;对在各项大检查中发现的安全隐患，下大力气进行整改，实事求是提高安全管理水平，堵塞安全漏洞，确保安全局面。

(四)狠下决心抓好队伍建设。

中层干部既是企业领导进行决策的辅助者，又是管理者和具体的执行者，在企业中起着中流砥柱的作用。当前，随着发展速度的加快□xx公司部分中层干部跟不上公司发展的步伐，综合素质亟待提升。为此□20xx下半年，公司要将强化干部队伍建设作为工作重点，狠下决心抓好干部队伍建设。一是坚持正确的用人导向，坚持以德才素质和工作实绩用人，选聘德才兼备的中层干部。二是狠抓作风建设，结合中央“八项规定”要求，下大力气整改存在干部队伍中的“四风”问题，肃清干部队伍风气，当好广大职工表率。

一、上半年工作回顾。

公司经过三年多的打拼开拓，已经在厦门的某某市场牢牢地站稳了脚跟。但对手今年通过*式的营销模式，采取一切手段对我们进行疯狂的反扑。面对如此恶劣的市场环境，我们每前进一步都很难。但我们并没有失去信心，而是将压力转化为动力，在总部的关怀和指导下，在公司领导班子的带领下，在全体员工的齐心协力下，按照年初确立的“以人为本，打造队伍、完善管理、和谐发展”的工作方针，公司积极采取有效措施，对内加强管理，为发展打好基础，对外大力加强市场营销，以发展促巩固。上半年，公司针对市场形势和公司的实际情况，及时出台相关的制度，调整营销策略，为公司今年工作目标和经营指标的完成奠定了基础。

(一)生产经营情况。

今年1-6月份完成集装箱理货业务万标箱，比去年同期增长;件杂货完成万吨，比去年同期增长;装拆箱理货完成万标箱，比去年同期增长x%。

今年上半年财务收入共计x万元，比去年同期增长x。利润x元，成本利润率x。

现有员工队伍x人，员工平均工资达x元/月。

1、以人为本、搭建平台、构建和谐企业。

“以人为本”是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能力性，为企业创造财富。今年上半年，公司继续坚持“以人为本”的经营理念，按照年初提出的“以人为本、构建和谐环境，促进公司可持续发展”的工作指导思想，以改善和提高员工的福利待遇，将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自己的使命，一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的福利待遇有了明显增长，员工的工资已由去年的二千多增长到现在的三千多，公司还为

员工订做了西服及运动服和运动鞋。一方面加强思想教育，增加精神食粮，充分利用公司的各种平台，努力营造和谐的企业环境。

加强党组织建设，发挥党员干部的模范带头作用。按照公司党委今年的工作计划，公司党委成立了中心学习组，将各部门长、党支部书纳入学习组，每月组织党员干部进行党课学习，由党委成员亲自主讲。通过政治理论学习，党员干部的思想认识和管理水平有了明显的提高，在实际工作中他们以身作则，从现在做起、从部门做起、从点滴做起，处处起到表率作用。

充分发挥团组织、工会的作用。团组织和工会是公司党委的得力助手，是公司与员工之间的纽带和桥梁。今年以来，公司团组织和工会在党委的领导下，组织了多项有益员工身心健康的活动。如“新年文艺汇演”、“第一届友谊杯篮球比赛”、“万人献爱心活动”等等。各部门还针对部门员工多数是青年团员的特点，根据部门实际情况，在工作之余，组织许多年青人喜欢的活动，有学雷锋，做好事活动，台球赛，羽毛球赛活动;也有郊游，烧烤活动，极大地丰富了员工的业余文化生活，既煅炼了身体，陶冶了情操。又加强了交流，加深了感情，促进了团结，提高了队伍的凝聚力，营造了一个健康和谐的企业环境。

发挥舆论宣传作用，正面引导员工奋发向上。厦门某某从xx年开始创办企业内刊《某某某某之声》至今已有三十三期了，为领导与员工、干部与员工、员工与员工搭建了一个很好的沟通桥梁和交流平台。通过内刊传达了公司政策精神、指示要求。员工们通过这一平台，交流工作、学习、生活的经验与感受，对公司经营管理提出意见，参与公司的民主管理，不仅丰富了员工的文化生活，提高了员工的文化修养，还调动了员工参与管理的积极性。今年以来，为了更好地发挥舆论导向作用，公司加大了好人好事的宣传力度，每期都设有好人好事专栏来表扬在工作中乐于奉献，爱岗敬业，有突出

表现的员工。今年二月公司对《某某某某之声》进行全面改版，由原先的两版扩充到现在的九版，并结合公司的实际，增加具有导向性的文章，极大地丰富了简报的内容，提高了简报的可视性和可读性，充分发挥其导向作用。另外，各现场操作部门都创办了宣传栏，根据部门的具体情况，创办各种主题的栏目，对部门的好人好事进行宣传和表扬，对工作的特殊情况，注意事项进行宣讲。从而促进了部门的生产管理，又调动了部门员工的工作积极性。2、加强队伍建设，提升公司竞争力。

队伍建设是企业经营管理的重中之重，公司自成立至今，已经培养出一批志同道合、真抓实干、敢于管理、擅于管理的干部队伍，和一批爱岗敬业、不畏辛苦、任劳任怨、积极向上的员工队伍，正是在这些干部员工的努力拼搏下，公司得到了健康快速的发展。今年上半年，公司继续加强队伍建设，努力提*部员工的思想水平和综合素质，提升公司的竞争力。

加强干部员工的思想素质教育，引导员工从大局出发，向前看，向远看，树立正确的人生观、价值观和世界观。尤其是提高中层骨干的业务技能和管理能力，使他们成为公司发展的中坚力量。上半年，公司多次组织助理以上骨干进行各种培训。各部门还组织了学习小组，学习业务知识和理货英语。今年6月公司推荐某某x□某某x二位同志参加总部举办的中层干部培训。通过培训教授和自主学习，干部员工的综合能力和业务水平有了很大的提高，为公司进一步的发展打下了坚实的基础。

继续实行干部员工动态管理，限度地激发干部员工的奋发向上，让干部有危机意识而更加努力地工作，让普通员工有“盼头”而更加努力地去学习，去提高自己的业务技能和综合能力。上半年有二名同志被聘任为部门长，有三名理货员提升了见习助理，对多名员工的工作岗位进行了调动。通过这种能者上，庸者让的竞争机制和干部调动机制，公司呈现比学赶超的局面，很好地满足了各个岗位的需要，促进了

公司的发展。

3、完善规章制度，严抓贯彻落实。

规章制度是企业健康发展的保证，几年来公司结合工作实际和市场形势相继出台了一系列的规章制度和政策，确保了公司的健康发展和业务的顺利展开。但随着竞争的加剧，市场对我们提出了更高的要求，尤其在安全质量方面。上半年，公司针对一些内部差错反复出现的问题，修订了《贡献奖暂行办法》和《综合管理奖考核办法》将和部门的利益与安全质量挂钩，对差错进行严格的控制，内部差错按个计算，一旦出现内部差错即取消评比个人贡献奖资格，干部出现内部差错，扣比率扣除安全质量奖;进一步明确对外差错的界定，即只要错误送达、传达外部单位，不管有没造成影响，都视为对外差错。只要出现一个对外差错即取消部门综合管理奖和个人贡献奖的评比。通过这一系列的措施加强了干部员工的责任感和紧迫感，使工作差错急剧的下降，确保了安全质量，受到客户的好评，为进一步扩展市场创造了条件。

今年以来，公司严抓规章制度的贯彻落实，出台了《干部的职责与权限》等规定，进一步明确了职责，使员工在贯彻落实规章制度上有人抓、有人管，而不是当作废纸一张，同时加大对责任人的考核力度，对不遵守公司规章制度的员工给予严肃处理。7月份，现场部门有位员工无视公司的劳动纪律，无故旷工，公司给予通报开除处理，并要求其承担相应的违约责任。公司还加大了现场操作部的检查力度，出台了《现场部门月度检查内容》，对各部门规章制度的落实情况和安全生产进行检查。通过采取上述措施，公司规章制度的执行力度明显加强，保证了公司的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成了公司布置的各项任务，从而提高公司在市场上的整体竞争力。4、开源节流，创造效益。

根据总公司年初的工作会议精神和要求，厦门分公司积极采取有效措施，做好开源节流工作。一方面全力拓展市场，争

取业务，拓宽营收渠道，一方面加强内部成本控制，节省开支，取得了很好的效果。首先，加强人工成本控制。各现场操作分部实行岗位相对固定，人员统筹安排的用人机制，解决了周末作业高峰期人手不足的困难，减少各部门人员的编制。其次，实行部门成本核算。公司各部门的经营、管理、质量和成本纳入部门月度考核，教育员工从自身做起，从点滴做起，提高主人翁精神和节约意识，努力降低成本。其次在管理费上严格控制，尽量压缩机关人员的配置。机关人员多是身兼数职，办公室人事管理员某某兼任党办秘书，在财务部会计请假回家生产后又暂时兼任公司会计。在业务招待费上，本着花小钱、办大事、办好事、办实事的原则，采取一切措施，避免不必要的开支。

上半年，我司本着审计出效益、审计防风险、审计强管理、审计促发展的原则，积极配合总部和股东对公司的审计工作。通过上述一系列的有效措施，公司成本支出得到了很好的控制，收入成本率有了明显的降低。

5、大力加强市场营销工作。

今年随着国家相关政策的出台和厦门港的自身情况，厦门港的某某市场总量没有增加，反而出现下降的趋势。而港务集团给某某定了较高的利润指标，这势必让某某加大市场营销力度，采取一切办法，甚至不入流的手段对我们进行反扑。公司及时采取相应的对策，巩固了现有的市场份额。如今，对手很难从我们的手中夺去业务，但我们每争取一块业务也要付出很大的代价，这就是市场的相对“相持”阶段。在这“相持”阶段，谁顶得住压力，先打开突破口，谁就掌握了市场的主动权，所以，市场营销工作是公司今年一切工作的重中之重。

今年公司为了加强市场营销工作，在继续发挥营销小组作用的同时，将某某x□某某x二位同志借调到商务部协助进行市场营销工作，同时依然负责本部门的经营管理，充实了商务部

的营销力量。公司还根据各客户的具体要求和各船东的不同特点，为客户提供众多的增值服务，包括为客户做一些力所能及的事，想客户之所想，急客户之所急，受到了客户的肯定与表扬，从而加深了和客户及相关方的关系。

公司针对今年上半年厦门港班轮航线变动不大的特点，及时调整策略，采取行之有效的营销办法，对班轮继续跟踪，保持关系，重点攻关内支线以及一些近洋的航线。今年上半年在巩固原有航线的基础上，通过积极营销，相继争到某某地中海线;某某的一条内支线和某某线;某某和某某合开的东南亚线;某某的一条船。虽然今年因为几家船公司撤线和拆线，导致公司理货箱量的流失，但由于我们争取到了一些业务，从而补足了箱量，巩固了市场份额。在件杂货方面，公司加大营销力度，一有信息，及时跟进，不放过任何的机会，今年公司件杂货的理货份额有明显增长，有几个月还超过了50%。在装拆箱理货方面，加大与堆场和货主的联系，扩大合作，上半年，增加了某某物流的一块业务，特殊理货的业务量也有所增加。

公司还和相关码头加强合作，上半年公司与码头签定了合作协议，其船边、闸口、验关台的相关理货业务已全部委托我司操作。这证明了我司的营销工作取得了成功，并且有了码头这一有力的支持者，为公司经后的发展打下了基础。6、某某分公司正式开展某某业务。

根据总部的要求，某某分公司的经营管理由厦门分公司负责，去年公司对某某市场进行了调研，并做好相关开业的准备工作，今年公司加大了营销力度，积极推进某某分公司各项工作的进行。今年上半年某某分公司已按照既定的计划，顺利开业了，并已经多次进行了理货作业。某某x作为某某分公司具体负责人，对某某分公司的开业经营作了大量的工作。

二、存在的不足。

(一)员工的思想水平和综合素质有待提高。

公司成立三年来，经过公司的引导和教育，员工的思想水平和综合素质比刚进公司时有了很大的提高，但随着竞争的加剧，客户我们的员工提出了更高的要求。

(二)干部的管理水平和业务技能有待加强。

有一批能抓管理，会拓市场的干部队伍是公司保持持续发展的关键，近三年来，公司涌现出一大批年青的干部，他们在实践中边学边干、边干边学，工作能力、管理水平和个人修养都得到了很大的提升，为公司的快速发展做出了不少贡献，但他们毕竟还年青，无论是工作经验、业务能力、管理管理水平及对外沟通能力都和公司持续发展的需要还存在一定的差距。

(三)规章制度的落实还不够全面到位。

三年来，公司各项规章制度都已建立，并在实践中逐步地健全和完善，可是有了好的制度，还要去全面的贯彻落实。今年，公司在管理上出现一些漏洞，在安全质量上，没有很好地杜绝差错，就是由于规章制度没有完全落实到位，员工没有严格依照规章制度和操作流程作业。

(九)市场营销手段还要进一步创新。

上半年在市场营销上虽然取得了一些成绩，但没能取得更大的突破。今年市场竞争的残酷性在加剧，只有及时解决市场营销的创新和有效手段问题才能更进一步的扩展业务，掌握市场的主动权。

理事会工作计划篇十

一、端正态度，热爱本职工作

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。

只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

二、培养团队意识，端正合作态度

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

三、存在不足

(一)、强化自制力。

(二)、加强沟通。

同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

(三)、加强自身学习，提高自身素质。

积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟,业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点,在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作!