

最新总工会工作总结及工作计划(大全9篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

总工会工作总结及工作计划篇一

上半年，区总工会主要围绕“创模”和“节能减排”，以及机关效能建设、抗震救灾和“迎奥运、树新风”等重点工作，组织各级工会开展形式多样、内容丰富的工会活动，动员广大职工积极投身于各种生产和社会活动，把思想和行动统一到实现“全省领先，西部一流”的奋斗目标和行动上来。

1月16日和22日，在湖光社区和红星社区分别举办了两期“百日安全生产活动”暨《劳动合同法》培训班，100余名民营企业、餐饮行业的负责人、基层工会干部参加了培训。

2、与市财贸工会联合开展餐饮服务管理培训班，对银江镇阿暑达村农家乐和天寿湖度假村的65名彝族农民工服务员进行了为期3天的服务规范的教育和培训，推进了阿暑达新农村建设和餐饮服务行业的发展。

1月17日、18日，会同区文明办、教育局、卫生局等14个部门，在东区银江镇阿暑达村和弄弄坪街道建设者广场分别开展了“三下乡”和“四进社区”活动，把科教、文体、法律和卫生送到村、社区，送到群众中，为15户贫困职工和10名贫困学生发放了桶装油和慰问金，为20户贫困家庭赠送了家庭药箱，发放各种宣传资料500余份，送字画，年画300幅书籍300本。

2、元旦、春节送温暖活动。开展“五送”活动，区总工会走访慰问困难职工10户、送慰问金5500元，看望劳动模范7人，送慰问金3950元，为1090户特困职工发放慰问金（每户400元）。

3、各级工会在元旦、春节期间走访慰问困难职工、农民工、劳模1118人，送慰问金、慰问品价值45万元。

举办了2期“创模”知识讲座、安全防范管理知识培训班，有135人参加了培训；有机结合“创模”与“职工节能减排”活动，专门下发了文件，对各级工会开展“职工节能减排”活动的内容提出了要求，同时，在职工中开展“我为节能减排献一策”提合理化建议活动。

2、牵头组织全区职工实施“今冬明春群众性百日安全生产活动”，对基层工会的群众性安全生产监督检查工作作出了具体安排，落实了工会安全生产监督检查员和劳动保护监督检查员的责任，确保安全生产工作在“创模”活动中的保证作用。

3、在社区工会中开展“绿色环保家庭”评选工作和“家庭环保节能小发明”的推荐工作，使环保的意识、观念和家庭环保、节能的小发明、科学方法得到推广。

选送一支代表队参加全市“讲文明、树新风”知识电视竞赛，获三等奖；在湖光社区和西海岸社区开展“，共创和谐社区”活动，对辖区居民进行了一次知识、文明礼仪知识和社会的普及和社会新风尚的教育活动。

4月25日，召开了劳模座谈会，来自各行业的12名在职、退休劳动模范参加了会议，劳模们听取了近年来我区经济发展情况和区总工会开展的工作和活动，以及对劳模的推选、管理和对劳模精神、事迹的宣传情况的通报；他们畅谈了自己在各自岗位上发挥劳模的表率作用和积极参加社会活动的感受、情况以及今后如何继续发挥模范作用的想法。

开展了一次对企业贯彻《劳动合同法》情况的调查，初步掌握了贯彻实施过程中的难点和反映强烈的热点问题，形成调查分析材料上报市总工会。

2、与区劳动和社会保障局、个私经济协会组成联合执法检查小组，于3月15日至4月20日，在全区范围内开展了《劳动合同法》贯彻实施情况专项检查活动，走访了68家用人单位，实际企业员工人数2171人，下达《劳动保障检查调查询问通知书》36份，下达《劳动保障检查限期改正指令书》27份；同时，检查小组对存在的问题进行了认真分析，进一步明确了今后检查和指导的重点。

3、5月10日，联合区劳动和社会保障局、区妇联在竹湖园大门口设点搭台，开展《工会法》、《劳动法》、《劳动合同法》、《就业促进法》、《劳动争议调解仲裁法》、《工伤保险条例》等法律法规宣传活动，发放《农民工维权手册》200余份。

5. 12汶川大地震后，区总工会积极参加各种救灾捐助活动，奉献爱心。为阿坝州总工会捐助帐篷款25000元，分三批次慰问和看望灾区来攀就读的74名学生，送慰问品价值9121.12元。

2、为灾区妇女捐助女性用品600套，价值3000元。

3、开展“爱心家教”志愿活动，对灾区来攀就读的学生74名需要在暑假期间补课的情况和信息进行了调查、整理，上报市总统一调配，在暑假期间实施，使他们能够在教短时间内把因灾情耽误的课程补回来，同时，帮助他们疏导心理，健康成长。

5月30日，成立了全市首个镇总工会——银江镇总工会。这是新时期、新形势下工会工作的需要，也是我区乡镇工会组织建设中的一次重大尝试和突破；它标志着银江镇经济发展的不断进步和壮大，利在农民工、服务农民工；把的农民工组

织到工会中来，扩大覆盖面，增强凝聚力。

坚持每年一次的“关爱农民工，夏日送清凉”慰问活动。6月12日，区总工会牵头，联合区劳动和社会保障局、区司法局、区安监局、区园区管委会、区文体局、区委宣传部等7个部门到高粱坪工业集中发展区开展了慰问活动，把法律安全、维权、文化知识送到园区，将茶叶、白糖、金银花、洗发液等六各品种的清涼饮品和洗涤用品发到农民工手中，本次活动，慰问农民工280人，送慰问品价值11922.80元。

结合机关效能建设，组织全体职工学习了相关文件制定和完善了本部门的各项管理制度，及时对“十个一”系列活动进行了安排。同时，结合工会工作实际抓效能建设，积极为基层和群众服务。5月份，对xx年度调查的银江镇、各街道特困职工家庭情况生活状况再次进行了调查和核实，同时明确了长期帮扶的机制。

深化“惠民行动”，建立帮扶困难的长效机制。7月初完成“xx年度城镇低收入职工生活状况调查”和低收入入家庭职工子女、困难农民工子女、农村低收入子女考大学情况的汇总和上报工作，为下一步的救助和“寒窗助学”活动做好准备。加快困难职工帮扶中心的标准化建设，提高管理水平，力争通过验收。同时，探索在各街道、社区工会创建“惠民药店”，以发放医疗救助卡的形式对全区家庭患病的特困职工进行医疗救助。

2、推行平等协商、集体合同、工资集体协商工作。积极推行安全、女职工专项集体合同的签订工作；举办一期“工资集体协商谈判代表”培训班。年底，对新一轮集体合同和工资集体协议的签订工作进行分类指导和检查。

3、建设“职工书屋”。按照确定的6个“职工书屋”的目标逐个进行检查和验收，争取上级工会验收通过。

4、加大建会力度。狠抓非公企业建会力度，继续扩大工会组织覆盖面，更有效地维护职工的合法权益。同时，加强工会工作的基础建设，指导基层工会建立各项工作制度，对工会工作进行规范化管理。

5、做好区总工会换届工作。9月份，召开东区工会第三次代表大会，进行换届选举。

6、加大工会干部培训力度。对新任的基层工会干部进行集中培训，使他们尽快熟悉工会业务，掌握工会工作的方式方法。

7、做好明年元旦、春节走访慰问的前期准备工作。

总工会工作总结及工作计划篇二

今年年初以来，我镇坚持以人为本的科学发展观，认真贯彻落实市总工会十三届六次全会扩大会议精神，紧紧围绕“夯基础、强管理、抓规范、创特色、求实效、促和谐”的总体思路，按照“赶在实处，走在前列”的工作要求，扎实推进我镇工会工作。现将我镇1至8月份工会工作的开展情况作如下汇报。

一、稳固基础，健全组织，不断扩大工会的覆盖面

根据市总工会的工作部署，我镇于去年底前认真做好了建立镇总工会的各项筹备工作，并于今年1月13日顺利地召开了道林镇总工会第一次代表大会，这是我镇工运史上一个新的里程碑，为我镇工运事业的进一步发展提供了坚实的组织基础。

我们根据市总对基层工会的各项考核要求，结合本镇工会自身的工作特点，及时制订了《道林镇总工会xx年度工作计划》，并于3月初召开了镇总工会一届二次全会扩大会议，“两委会”成员及重点企业工会主席参加了会议，会议着重布置了我镇工会今年全年的工作任务，以确保工会工作

能够扎实有效地开展。

在工会组织建设方面，我们一方面抓好到期工会的按时换届及工会主席因人事变动人选的调整工作，至8月底换届2家，调整4家。另一方面抓好工会的组建工作，凡企业销售规模在500万元以上的企业，原则上都必须单独建立工会组织。今年市总下达我镇组建任务14家，我们经过调查核实，按要求实际可以组建工会的企业有20家，其中外商独资企业1家，中外合资企业2家。我们均已主动上门做好思想动员工作。到目前为止已完成组建任务15家，其中中外合资企业2家，新增会员880名，职工入会率达到98%。同时做好工会经费的收缴工作，65家老企业工会已收缴上半年工会经费的64家，新组建（包括应建未建）的已收缴工会经费的有16家，半年度共收取工会经125万元。到目前为止，全镇已有基层工会91家，其中单建工会81家，村联合工会10家，覆盖企业560家。建会职工总数3万人，会员2万名。

二、强化管理，狠抓规范，注重工会工作质量的提高

我们在抓好企业组建，实现量的扩张，提高工会覆盖面的同时，更注重质的提高。于是，我们就在“强管理、抓规范”上下功夫。面对我镇非公企业面广量大，工会工作千头万绪，而镇工会工作人员人手不足的实际，我们按照“抓重点，促一般；抓创新，求特色；树典型，再普开”的工作思路，扎实推进我镇工会工作。

1、开展工会规范化建设活动。在基础工作规范方面，我们努力做到“五上、五有、五同步”，着力抓好工会规范化创建工作，尤其是对一些具有一定规模，具备较好基础条件的企业单建工会及村联合工会，率先推进工会规范化建设。年初以来已有振兴、逍路沿、福合院三个村联合工会创建职工活动中心，慈溪光华实业有限公司、宁波婴儿车制造有限公司创建企业文化中心。从而进一步规范了基层工会工作，增强了基层工会的活力。目前，全镇已有33家工会组织达到了市级

“规范化工会”的要求，其中光华实业、海神玩具、福尔达实业公司、摩尔顿婴儿车制造有限公司等企业工会被市总工会命名为“星级规范化工会”。xx年度，我镇被评为宁波市级“党建带工建，三级联创”示范镇工会。

2、完善企业民主管理制度。首先，我们在全镇推行了集体协商、集体合同制度和工资集体协商制度，凡建立工会的企业基本上签订了集体合同或工资协议，目前，签订率达到90%以上。其次，在各基层工会中建立健全以职代会为基本形式的企业民主管理制度。我们确立光华实业有限公司、海神玩具有限公司为示范单位，通过宣传发动、指导服务、规范操作等步骤，全镇已有20家企业推行了企业职代会制度，25家企业实行了“劳资恳谈会”、“厂情通报会”等制度。林西村联合工会作为试点村，主动帮助企业完成了劳动合同的签订工作。在新组建企业工会中，已有2家企业工会主席采用民主直选制。从而极大地调动了职工群众的积极性，促进了企业的全面发展。

4、积极开展劳动保护和安全生产工作。我们在企业中广泛开展“安康杯”竞赛和“查找身边事故隐患”活动，有效地保障企业生产安全，提高企业安全管理水平。我们在林西村搞了村联合工会主动参与企业安全生产的试点工作，通过帮助企业上门签订劳动合同，组织企业负责人及职工的学习培训，组织开展消防演习，制作安全警示标志及卡片等工作，效果显著，该村联合工会所属企业年初以来未发生一起安全事故。东海火机制造有限公司被市总命名为“安康杯”竞赛活动优胜单位。此外，镇工会还会同经发办，定期到重点企业、重点部位进行安全检查，监督企业实行安全生产。加大安全生产监管力度，建立安全生产长效管理机制。

总工会工作总结及工作计划篇三

xx年，街道总工会将全面按照建设创新型、服务型、实力型工会的工作要求，牢记宗旨，积极发挥工会组织的作用，将

工会工作做得扎实有效，真正做到职工有需求，工会有回应，职工有困难，工会在身边。

积极推进基层工会直选工作和会员评家工会工作活动，大力推进“双亮双强双争”活动。不断完善考核机制，着力提升基层工会的工作水平和工作效率。坚持“促进企业发展、维护职工权益”的企业工会工作原则，将“星级基层工会”的创建作为工作的重点，切实把工会组织建设成为组织健全、维权到位、工作规范、作用明显、职工信赖的职工之家。

一是对基层工会主席进行各项知识重点培训，创建劳动关系和谐企业。二是着力推进集体合同的签订工作，在单建工会重点抓好工资集体协议、职业安全卫生协议和女职工权益保护协议。三是开展好扶贫帮困、送温暖活动，把救助、帮扶、送温暖活动融为一体，推动社区工会组织深入开展。同时全力做好xx年元旦春节期间外来务工人员“平安返乡”活动的准备工作。

继续积极发挥社区、村、企业劳动调解中心，调解员的作用，把矛盾解决在基层萌芽状态。认真履行好工会主席的第一知情人，第一报告人，第一责任人的职责，倾听一线职工的呼声。做到信息上下贯通。积极协调有关部门做好外来务工人员的欠薪追讨工作。切实做好信息报送和网络舆情监控工作。加强信访接待、劳动争议调处工作，创建和谐劳动氛围，稳定职工队伍。

职工文化建设是助推企业发展的重要内容，在做好“技能竞赛”、“金点子”、“留守职工迎春晚会”等原有常规的活动中，不断契合新的'时机主题，以微博、微信等新媒体为载体，因地制宜、因时制宜开展多种形式，多种内容，职工喜闻乐见、与时俱进的文化体育活动，探索推进企业职工业余生活、互动联系的新模式。

加强学习，提高自身素质，深入学习《劳动法》、《劳动合

同法》、《职代会》、《工会普法》等工会相关业务、法律知识，力求在思想上有新的提高，工作上有新的举措，特别要坚持立足当前，着眼未来，同当前的工作紧密结合，整合资源，统筹推进其他各项工作，再创工会工作新业绩，为经济创新发展做出新的更大的贡献。

总工会工作总结及工作计划篇四

计划网小编为您整理的2018上半年幼儿园后勤工作计划范文，供您参考。更多的工作计划敬请关注工作计划栏目。

2018年月工作计划范文【一】

随着11月份的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段，房产销售每月工作计划。回顾这一个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这一个月来对“房产销售”的理解和感悟，特对12月分工作制定以下房产销售工作计划。

本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

一. 宗旨

本计划是，完成销售指标100万和达到小组增员10人。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

二. 目标

1. 全面、较深入地掌握我们“产品”地段优势并做到应用自如。

2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息1000个。
3. 锁定有意向客户30家。
4. 力争完成销售指标

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务“，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。
2. 对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。
3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。
4. 在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。
6. 对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。
7. 在总结和摸索中前进。

四. 计划评估总结

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

2018年月工作计划范文【二】

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

一、 对销售工作的认识：

二、 对销售工作的提高：

1、 制定工作日程表；(见附表)

7、 提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

三、 重要客户跟踪：

1、 江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；

2、 山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科；

4、 山西省大同市北郊区公路段桥工程乐；

5、 河南市政管理处的姚科长；

以上是我十月份工作计划，我会严格按照计划进行每一项工作；敬请xx对此计划不全的一面加以指点，谢谢！

总工会工作总结及工作计划篇五

下面是小编为大家整理的，供大家参考。

年度工作计划_ 年工作计划 时光流逝，忙碌中 xx 年的脚步已经悄然走远。最近一段时间无论是看电视还是浏览网页又或是听广播我们都能发现几乎所有的媒体都在进行年终盘点。的确，我们在过去的一年当中忙碌着、辛苦着、奔波着同时也收获着，新的一年即将开始我们在制定“宏伟蓝图”的同时也不要忘记回顾上一年的苦辣酸甜来激励和鞭策自己取得更大的进步。下面我就把 xx 年度的工作做简要的汇报总结。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾自己来到公司的工作历程，作为 xx 公司的一名员工，我深深感到企业之蓬勃发展的热气，人之拼搏的精神。

在这新的一年，我想要学习更多的有关我们公司产品的专业知识、以满足客户越来越高的要求，以提高自己的专业水平、但是还是要以多出我们公司的产品给公司带来更大的效益为主要目标，通过自主钻研、学习等方式，全面提高自身的综合素质。

十二月份销售为:15000 元 以上是我对于这过去一年的总结，也是我对于新的一年计划. xx 年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。我会与公司的每一名员工共同努力，在新的一年里将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

xx 年 xx 月 xx 日

内容仅供参考

;

总工会工作总结及工作计划篇六

工作计划具有指导、推动、考核的作用,工作计划的特点:预

见性、目的性、可行性、创新性。2017年工作计划怎么写?以下是本站小编为大家整理的关于2017工作计划范文大全，给大家作为参考，欢迎阅读!

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达*万元以上(每件*万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到*万元以上代理费(每月不低于*万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达*万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、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。我会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、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对2017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、部门领导的正确引导和帮助。展望2017年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，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2017年新的挑战。

在这xx年的一年里，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20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

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。

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。

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20xx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□20xx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。

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、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、

办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

转眼间又要进入新的一年-2017年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。也是我非常重要的一年。出来工作快3个年头，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和工程管理开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1. 明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

4. 工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5. 工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

二、明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点. 认真听取他人忠恳意见. 更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我针对2017年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破[]xx年取得更好的成绩，全面提高自己。

总工会工作总结及工作计划篇七

1、根据上一年度的销售数额，按照一定增长比例，比如20%或30%，确定当前年度的销售数量。

2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。

3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。比如，李经理根据企业方便面产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品)[]b(平价、微利上量产品)[]c(低价：战略性炮灰产品)=2：3：1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使李经理有了冲刺的对象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

四、营销策略。

总工会工作总结及工作计划篇八

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了

解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

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。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还

希望公司给与我们业务人员支持)。

三、 加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。 以上，是我对20xx年的一些设想，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、部门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，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的'单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

总工会工作总结及工作计划篇九

1、想方设法，克难攻坚，帮助指导企业组建工会，超额完成区总工会下达的50家工会组建任务，实际完成58家。

2、深入调研，创新管理模式，做好工会属地化管理相关工作，组建了xx社区总工会和其它9个社区工会工作委员会，实行网络化管理新模式。

3、帮助指导基层工会换届选举工作，08年已有10家基层工会顺利换届。

5、做好xx区总工会第六次代表大会代表推荐工作。

6、做好街道总工会一届二次会议的各项准备工作。

1、街道总工会被区、市总工会推荐为“浙江省示范街道工会”。

2、开展和谐企业创建活动，已有12家企业参加申报（还未审批）

3、开展工会活力“6+1”活动，评选出10家区级示范工会，21家区级先进工会和32家合格工会。

4、积极开展“三为”劳动竞赛活动，2家被评为区级先进，13家获区工人先锋号称号。

5、15名同志被评为区级优秀工会干部，另15名同志被评为区级优秀职工，还有7名同志获区级优秀工会之友称号。

1、走访慰问困难职工35名，重病人员3名，劳模5人，共发放各类慰问金4万余元。

2、贯彻落实《劳动合同法》，做好职工来信来访工作，全年共接受职工投诉案件69起，成功调解58起。

3、帮助督促企业签订集体合同和工资协议，签订率在90%以上。

4、做好帮困互助工作，已有3650名企业职工参加医疗互助保障，超额完成区总下达的任务。

5、认真贯彻落实《xx市工会劳动保障法律监督条例》，开展职工“安康杯”安全竞赛活动。

6、开展送清凉活动，对企业高温作业人员和环卫工人开展慰问，款项达2万余元。

7、开展“中秋送礼”活动，有60家基层工会干部收到慰问品。

1、举办各类丰富多彩的春节联欢活动、“庆五一”系列活动、迎中秋活动、“迎奥林匹克运动会、讲文明、树新风”等为主题的各类职工文化体育活动。

2、组织企业职工参加“中辉环”保龄球大赛。

3、做好xx灾区在xx务工的企业民工受灾情况调查和安扶工作，组织企业职工开展为xx灾区捐款捐物活动，由各级工会组织的捐款达270余万元，募捐特殊会费64228.5万元。

1、组织基层工会干部参加市、区、街道组织的各项培训班，通过请领导和专家讲课，专业培训，以会代训等各种形式组织学习《工会法》、《企业工会条例》、《劳动合同法》等相关知识，参加人员近300人次。

2、举办女职工维权知识竞赛。

3、组织开展和谐企业创建培训班。

一、学习贯彻落实全总会议精神，提高自身素质，为推动企业发展、促进社会和谐作工献。

二、圆满完成区委办、区府办下达的基层工会组建任务。

三、服务、指导、帮助街道工会中层组织建设，规范各中层机构的各项制度和工作程序，提高中层机构的活力。

四、深入开展企业工会活力“6+1”活动，进一步规范基层企业工会建设。

五、认真组织学习《劳动合同法实施细则》，继续抓好《劳动合同法》的贯彻落实，切实维护职工群众的合法权益。

六、以开展和谐企业活动为切入点，通过劳动竞赛、提合理化建议等活动，帮助企业共度难关，达到企业增效、职工增收、互利“双赢”、社会稳定的目的。

七、组织开展丰富多彩的职工文体活动，进一步增强企业的凝聚力。