

客运科工作计划 客运企业年度工作计划(模板5篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？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。

客运科工作计划篇一

在新的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道的条件，为实现稳步的效益增长，以崭新的姿态，矗立在维修市场中，依照董事长的经营理念为指导思想，坚持执行董事长在油泵维修市场发展中的正确决策，以很抓公司的各项制度建设为首点，以加强人力资源的建设为发展动脉，切实实行岗位负责制，实现企业的进一步发展。在未来的一年里公司预期将在上半年打入整车销售及4s店的整体规划，这是为公司的发展与员工的利益相结合的重点。实现更高的公司利益，个人利益。

根据本年度的工作情况与存在的不足，结合公司目前发展状况和今后趋势，各项年度工作指标暂定如下：

第一部分：建设完善公司各项管理制度。

1、公司行政管理制度：《企业文化的建立》，《组织机构示意图》《6s定制管理制度》，《办公室物资管理规定》，《团对建设方案》，《文件收发规定》，《员工手册》，《管理人员制度》，《保密制度》，《计算机管理制度》，《会议制度》，《印章管理办法》，《报销流程规定》，《办公费用审核流程》，《电话使用管理办法》，《合同管理办法》，《采购管理办法》，《安全制度》，《卫生制度》，《考核制度》，《考核方案》，《车辆管理规定》，《出差费用标

准》，《出差申请程序》，《档案管理》，《福利制度》，《薪资管理制度》，《售后服务管理办法》，《投诉处理程序》，《培训制度》，《招聘制度》，《人事制度》，《岗位说明书》，《岗位责任制目标书》，《机制激励管理方案》，《考勤管理办法》。

2、公司营销部制度：《营销制度》，《业务员制度》，《销售管理方案》，《市场管理办法》，《进度管理办法》，《信息管理办法》，《销售计划管理制度》，《销售组织管理制度》；《网络营销管理办法》。

3、公司财务制度：《财务制度》，《仓库规定》，《资产流动管理办法》，《固定资产管理办法》，《成本核算管理办法》，《财务档案管理办法》，《计划管理制度》，《帐款管理制度》，《审计工作制度》，《会计，出纳工作制度》，《经营计划与资金管理制度》，《财务控制与稽核审计制度》。

第二部分：人力资源工作方面的计划。

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用，未来5年不再做大的调整，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、日常人事招聘与岗位配置。

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪资待遇。

实施目标注意事项：

改革后的薪酬体系和管理制度，应以能激励员工，留住人才为支点，需充分体现按劳取酬，按贡献取酬的公平原则，所以前期工作要做扎实。确定职位工资，要对职位进行评估；确定技能工资，要对个人进行资历评估；确定绩效工资，需要对工作表现进行评估；确定公司整体工资水平，还要对本地区本行业的薪资水平和公司盈利情况，支付能力进行评估；每一种评估都需要一套程序和方法。因此薪酬体系的设计和薪酬的管理制度的制定是一个系统工程。完成此项工作，必须端正态度，确保体系的科学性与合理性经得起推敲和检验。

建立薪酬管理体系的目的是规范管理，提高士气。因此人力资源部在操作过程中会考虑对个别特例进行个案处理，全面考虑整体影响，以免个案而影响全局士气。

5、员工福利与激励

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，促进企业凝聚力，减少企业人员流失率。

员工福利政策是与薪酬管理相配套的增强企业凝聚力的工作之一，而与薪酬政策不同的是薪酬质量短期内应人才市场竞争形式和人才供求关系的体现。所以在各种因素影响下，薪酬是在动态中不断变化的。而员工的福利则是企业对雇员的长期承诺，缺乏企业更具吸引力的必备条件。人力资源部根据公司目前状况，在20xx年，计划对公司福利政策进行大幅度的变革，使公司“以人为本”的固体理念得到充分体现，使公司在人才竞争中处于优势地位。

客运科工作计划篇二

每天按岗位职责要求，按规定发放、缴销、审核记录单，做好各项登记作，发现问题及时与处长及相关科室沟通，降低记录单差错率；每月月底做好记录库存结转登记工作以及按

时出具各类报表，做好客运结算的各项准备工作；逐一核查外公司车辆站务费发现问题及时与处长汇报。

对科室的各种报表等用档案袋进行整理统一保存。建立新表格的使用透明文件夹，添加封面、标注内容。及时整理库存，各种记录单逐号顺序摆放以便清点库存。把记录单提前整理捆扎，方便检票员领取。

学习“十大问题”根据“十大问题”查找不足制定改进措施。业务沟通交流会把平时工作中遇到的问题一起讨论，解决问题，改正不足。学习包车计算方法，掌握基本技巧，懂得了怎样计算，如何报价。通过学习知识竞赛试题掌握了各方面的业务知识还有每周学习优秀文章或书籍等。

每月九号十号按时为经营业户与车属公司结算，制定结算规章制度，统一结算程序，结算时发现问题利用自己的经验及时沟通交流，及时改正。在做好自己本职工作的同时，尽心帮助新员工熟悉工作流程及岗位职责，并将自己的经验及好的工作方法及时教给她们，回顾一年的工作，虽然有了很大的进步，但仍有不少不足之处：

1、缺乏沟通技巧发现问题只是就事论事不能更深的去沟通问题

2、对业务知识仍然学习不够透彻，缺少想法只是按部就班的完成工作存在惰性思想。

3、只关心自己科室不关心其他科室的发展。

1. 每周制定学习计划执行不到位存在应付现象

2. 对一线指导服务意识欠缺

1、 在以后的工作中多积累经验，对工作多提意见和想法。

2、对分管的各种报表根据公司需要进行添加或修改。

3、做好包车旅游宣传工作

以上是我个人20xx年工作总结，在今年的工作中我会紧跟公司的发展步伐，与各位同事一起共同努力做好各项工作。

我的总结完毕如有不当之处敬请各位领导和同事批评指正。

客运科工作计划篇三

为强化安全管理，牢固树立“安全第一”的思想，切实做好安全生产工作，确保2014年总公司安全计划的顺利完成，认真履行安全生产职责，完成如下安全生产计划：

坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，把工作做好、做细。杜绝重、特大事故发生，争取使一般事故频率降低至最低程度。

1、成立安全领导小组，健全安全生产责任制，层层签订安全目标责任书，落实到人，责任明确。

2、认真贯彻执行上级有关安全管理相关文件和精神，做到令行禁止。

3、结合“春运”、“安全月”、“安全周”及“百日安全赛”等活动，加强对售票人员及站务人员的教育。及时总结经验、吸取教训，对玩忽职守造成企业重大损失的要进行责任追究。

4、严禁车辆超员、超载、超速、客货混装，保证行车安全。

5、各汽车站要严格按照交通部的“三优”、“三化”要求，强化汽车站管理，保持站容、站貌、车容、车貌干净整洁。

严格按照“客规”要求，提高服务质量和水平，努力为旅客创造一个良好的候车和乘车环境。

6、严格“源头化”管理，严禁不经过年、季、月、日检的车辆进站报班营运，对违反规定的车辆，一律停运。

7、认真贯彻落实总公司出台的《安全管理办法》和措施，对“三品”检查工作要严查严堵，明确责任，各负其责，违规必纠。

8、继续贯彻执行“以人为本，防重于抢”的方针，做到有计划、有准备地防大汛，确保交通干线正常运行。

9、全力做好北京奥运交通反恐安保工作，本着明确责任，落实责任，加强防范的原则，提高反恐安保工作重要性的认识。

10、严禁对中小学生包车，对旅游包车要按照要求逐级签订包车安全责任书，安全部门签署意见后，方可包车，同时做好存档工作。

11、做好安全隐患排查治理工作，在安全检查工作中，查出的问题一定要有记录、有处理意见和整改措施。

12、认真学习《安全法》和《道路交通安全法》以及《河南省道路安全生产管理规定》，树立依法治理交通的思想，做到有法必依、违法必纠。

13、凡进站运行的车辆，(包括;社会、个体、外公司车辆)必须配备有效灭火器(灭火器压力、合格证、年审标志符合要求)，没有配备灭火器的车辆或灭火器不符合要求的，汽车站停止报班，待符合要求后方可报班营运。

14、认真贯彻落实省交通厅要求的“四项机制”“三关、一监督”和“三不进站、五不出站”有关规定。

15、加强对本单位公务用车的管理力度，不经过领导同意禁止私自用车，违者严肃处理。

客运科工作计划篇四

公里数：120公里

高速费：90元

如果按照元/公里的油耗进行测算，一个方向，司机的成本约120*元左右

扣除成本，单方向，司机的收入可以有，234元，一个普通司机，可以跑1个来回，一天的收入就差不多468元。勤快的司机可以跑2个来回，收入在936左右。

注意，以上只是粗略计算，没有包含车辆折旧、保养成本。这样的利润，对于一个四五线的司机来说，真的是金饭碗。

大部分客运企业，对跨城黑车恨之入骨，咬牙切齿，甚至发动运管部门挖坑做局，抓黑车，可是屡禁不止。为何？因为这是市场需要！灵活的上门接送，更贴心的服务，随时要车随时有车。打破了传统客运的“三段式”出行，乘客不用来回折腾，乘客的定制化需求更容易得到满足。存在必合理，客运企业更应该反思的是黑车市场存在的原因，思考自己该怎么做满足客户的需要。

市场需求！市场需求！市场需求！

因为有市场才有需求。以东北某地为例，一天8000人次在坐黑车。

黑车的价格一般都比班线车高，可是还是有乘客选择坐。

黑车的手续是非法的，各类年检，保险，都没有，可是还是有乘客选择。

黑车和运管，就像猫和老鼠，天天被抓，天天被罚，还是照跑不误，照样接客。

套用马克思的话

#如果有100%的利润,黑车司机会挺而走险;

#如果有200%的利润,黑车司机会藐视法律;

#如果有300%的利润,黑车司机便会践踏世间的一切!

有多少客运企业，做过全面的黑车市场调研呢？

有多少客运企业愿意低下头，去倾听乘客的意见反馈，乘客需求和痛点呢？

又有多少客运企业，愿意除了打击，吸纳和消化这些社会运力呢？

捧着金饭碗要饭，是目前大部分客运企业的状态。

客运科工作计划篇五

xx年的工作在上级领导的正确指引和全体员工的辛勤付出下顺利地结束。回想一年间，我们科室员工经过了“整学变升”的思想转变，“五不自”的不足整改，通过了《弟子规》的道德提升，服务项目的不断增加，特别是检票服务工作的精细化管理有了很大变化。首先是6s定位，所有的物品摆放都有规定，按照要求操作，杜绝了安全隐患，保证了各项准备工作的完整规范；其次是严格工作流程，每一步都不要省略，避免出现错乘漏乘、行包差错；再次，控制记录单浪费，

考核早打单现象，对于作废单子查明原因，积极整改，最大限度节约成本；最后是对服务工作的常抓不懈，从仪容仪表、文明用语，到服务言行、服务技巧，出现问题集中总结，依靠众人的智慧、经验汇集起来分享使用，大家一起获益。

以上的好做法会在20xx年的工作中延续下去。2015年的客运形势不容乐观，实际上危机一直就在，从火车提速到私家车增多、民航打折降价乃至轻轨贯通，公路客运受到了前所未有的冲击。现在的车站下午一过三点，整个候车大厅就冷冷清清的，让人的心情尤其沉重。但即使这样，我们也不能坐以待毙，张总在报告中指出“只要精神不滑坡，方法总比困难多”。危境蕴含着机遇，就靠我们大家众志成城，去寻找并抓住。

“服务就是公司的核心竞争力，走出困境，离不开质量取胜，为了企业，为了个人，改进服务是我们每一位员工义不容辞的职责。”我们客运员工的工作主要就是围绕着服务展开，服务与创新历来是不断追求的目标，在当前的严峻形势下，我们更应该响应公司号召，做到以下几点：

第一，强素质稳定客源。新员工要学好业务，做到人人入脑入心、应用自如，防止在旅客询问时只靠“一指禅”；老员工也要不断了解车站新增线路及服务项目，不要只凭老经验行事。大家一起打好基础，把服务做到前面，让旅客感到事事顺心，留下好口碑，提高回头率。

第二，求效益延伸服务。“好酒也怕巷子深”，要主动走出去宣传总站的经营项目，让更多的人来总站乘车，这是特别增加导乘岗的目的。在做好检票服务工作的同时，延伸服务项目，增加三产售卖活动，特别是在严寒时节，旅客不下车就能买到自己需要的物品，感到很方便。

第三，增见识推陈出新。不断学习外部的先进经营经验和服

发扬主人翁的精神敢于创新。

第四，重创新求真务实。创新要有实效性，能够转化成有效的经营项目。一切服务都是为了取得效益，要牢牢把握这个重点，确保创新服务有效进行。

总之□20xx年的工作已经全面展开，让我们深刻领会领导工作指示精神，向着“六能”目标，主动作为，创新服务，献出自身的智慧和努力。