

新年工作计划模板（16 篇）

新年工作计划模板（精选 16 篇）

新年工作计划模板 篇 1

一、如何写好你的工作计划

1、为什么要写工作计划

（1）计划是提高工作效率的有效手段。

工作有两种形式：

2、消极式的工作（救火式的工作：灾难和错误已经发生后再赶快处理）

3、积极式的工作（防火式的工作：预见灾难和错误，提前计划，消除错误）

写工作计划实际上就是对我们自己工作的一次盘点。让自己做到清清楚楚、明明白白。计划是我们走向积极式工作的起点。

（2）计划能力是各级干部管理水平的体现

个人的发展要讲长远的职业规划，对于一个不断发展壮大，人员不断增加的企业和组织来说，计划显得尤为迫切。企业小的时候，还可以不用写计划。因为企业的问题并不多，沟通与协调起来也比较简单，只需要少数几个领导人就把发现的问题解决了。但是企业大了，人员多了，部门多了，问题也多了，沟通也更困难了，领导精力这时也显得有限。计划的重要性就体现出来了。

记得当时，总经理在中高层干部的例会上问大家：“有谁了解就业部的工作”，现场顿时鸦雀无声，没有人回答。几秒钟后，才有位片区负责人举起手来，然后又有一位部门负责人迟疑的举了一下手；总经理接着又问大家：“又有谁了解咨询部的工作”，这一次没有人回答；接连再问了几个部门，还是没有人回答。现场陷入了沉默，大家都在思考：为什么企业会出现那么多的问题。

这时，总经理说话了：“为什么我们的工作会出现那么多问题，为什么我们会抱怨其他部门，为什么我们对领导有意见……，停顿片刻”，“因为……我们的工作是无形的，谁都不知道对方在做什么，平级之间不知道，上下级之间也不知道，领导也不知道，这样能把工作做好吗？能没有问题吗？显然不可能。问题是必然会发生的。所以我们需要把我们的工作‘化无形为有形’，如何化，工作计划就是一种很好的工具！”。参加了这次例会的人，听了这番话没有不深深被触动的。

(3) 通过工作计划变被动等事做变为自动自发式的做事（个人驱动-系统驱动）

有了工作计划，我们不需要再等主管或领导的吩咐，只是在某些需要决策的事情上请示主管或领导就可以了。我们可以做到整体的统筹安排，个人的工作效率自然也就提高了。通过工作计划变个人驱动的为系统驱动的管理模式，这是企业成长的必经之路。

二、怎样写好工作计划

首先要申明一点：工作计划不是写出来的，而是做出来的。计划的内容远比形式来的重要。我们拒绝华丽的词藻，欢迎实实在在的内容。简单、清楚、可操作是工作计划要达到的基本要求。

如何才能做出一分良好的工作呢？总结当时会议上大家的发言和后来的一些说话，主要是要做到写出工作计划的四个要素。

工作计划的四大要素：

- (1) 工作内容（做什么：**WHAT**
- (2) 工作方法（怎么做：**HOW**
- (3) 工作分工（谁来做：**WHO**
- (4) 工作进度（什么做完：**WHEN**

缺少其中任何一个要素，那么这个工作计划就是不完整的、不可操作的，不可检查的。最后就会走入形式主义，陷入“为了写计划而写计划，丧失写计划的目的”。在企业里难免就会出现“没什么必要写计划的声音”，我们改变自己的努力就可能会走入失败。

如何做好新年工作计划？

工作计划的目的，一方面是在跟主管沟通下年度的计划，另一方面也是作自我检讨。在内容上，对主管而言，你是在设定明年预计达成的工作目标，对自己而言，是在设定自我突破的计划。制定工作计划的第一步，是事先了解公司的年度目标。

公司目标与个人目标

主管在设定你的下年度工作内容时，通常是在贯彻公司由上而下的年度目标，因此，你必须先仔细了解公司的年度目标，这点很重要却总是被忽略。另外，你一定要花时间想清楚自己下年度希望的成长，是学习？是薪水？还是发展另一项专才？

如果你想要的是学习新技术，你的工作计划就必须加入学习计划；如果是想增加收入，就必须制定增加业绩的计划，或是调换部门的准备计划。

先了解公司的年度目标以及个人的年度目标，你在制定工作计划时才不会无所适从。

计划合理但要具挑战性

制定工作计划的原则是勿好高骛远、目标合理、具有挑战性。如何避免好高骛远，设定合理的目标呢？多数人在制定计划时不会想到自己的缺点，于是，建议可以找你的家人、好友，或是较熟的同事与主管，请他们检视你设定的目标是否太过理想？制定的计划有没有避开或改善自己过往的缺点？

为什么要具有挑战性？主管不会希望你只是去设定你原本就可以达到的目标，他会期待你在未来的一年，无论在工作上或学习上都能有所突破，所以，虽然要避免好高骛远，但也得设定自我挑战的计划。

目标数字化、行动具体化

有了上述的准备与调整，接下来就进入实际制定工作计划的4个步骤：

1. 目标数字化。只有形容词的空泛目标是没有意义，所以要把工作计

划的目标与内容数字化，例如时间化、数量化、金额化。

2. 行动具体化。有了数字化的工作目标，还要附带有效的执行计划。

3. 学习计划。你应该同时制定年度的自我学习计划。公司对员工自我学习通常是抱持正面的看法，有些公司甚至规定学习计划是工作计划应具备的项目。

4. 与主管面对面沟通。完成工作计划后，一定要面对面地与主管沟通，而不是只用电子邮件把工作计划传送给主管。面对面沟通的好处，是你可以通过主管的表情与肢体动作，更清楚了解主管对你的各项工作计划的看法。你也可以藉由面对面的机会，告诉主管你的中长期目标，例如两年内希望从技术部门调往行销部门，或是 3 年内希望担任主管职等，请主管针对工作计划与学习计划，给予建议。

总之，不要把制定工作计划当作是交差了事的例行事项，应该藉这个机会，重新检视自己的职场生涯计划。

三、如何保证工作计划得到执行

工作计划写出来，目的就是要执行。执行可不是人们通常所认为的“我的方案已经拿出来了，执行是执行人员的事情。出了问题也是执行人员自身的水平问题”。执行不力，或者无法执行跟方案其实有很大关系，如果一开始，我们不了解现实情况，没有去做足够的调查和了解。那么这个方案先天就会给其后的执行埋下隐患。同样的道理，我们的计划能不能真正得到贯彻执行，不仅仅是执行人员的问题，也是写计划的人的问题。

首先，要调查实际情况，根据本部门结合企业现实情况，做出的计划才会被很好执行。

其次，各部门每月的工作计划应该拿到例会上进行公开讨论。目的有两个：其一、是通过每个人的智慧检查方案的可行性；其二、每个部门的工作难免会涉及到其他部门，通过讨论赢得上级支持和同级其他部门的协作。

另外，工作计划应该是可以调整的。当工作计划的执行偏离或违背了我们的目的时，需要对其做出调整，不能为了计划而计划。

还有，在工作计划的执行过程中，部门主管要经常跟踪检查执行情况和进度。发现问题时，就地解决并继续前进。因为中层干部既是管理人员，同时还是一个执行人员。不应该仅仅只是做所谓的方向和原则的管理而不深入问题和现场。

最后，修订后的工作计划应该有企业领导审核与签字，并负责跟踪执行和检查。

新年工作计划模板 篇2

转眼间又要进入新的一年 20__年了，我出来工作已过个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。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，必须以身作责，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8万元以上（每件4万元）。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4万元以上代理费。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《__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《__省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。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20__年的个人工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑得快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20__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的客户，争取的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20__年新的挑战。

20__年，我有着的期待，相信自己一定能够在20__年取得更大的进步，自己就是这样一年一年的走过来的，从一个什么都不懂的毛头小伙到现在

很有深度的资深公司业务员，我的成长充满了曲折，不过在今后的工作中，我还是需要继续不断的努力，相信自己在 20__年一定走的更远！

新年工作计划模板 篇 3

为使本年度治超工作顺利开展，对本年度治超工作作以下计划：

一、加强领导，明确责任

继续领导班子小组成员不动，使各领导人员明确职责，责任到人；另外继续组织开展区域联合治超工作，协调各单位各部门，开展网格化执法，严厉整治超限超载行为。

二、加大宣传，提高意识

利用会议宣传、布置并实施治超行动、打击无牌无证货运车辆行动；继续开展集中整治超大吨位的整治行动、打击短途超载行动、货运车辆超载、未加盖篷布及货物遗洒等违法行为的专项行动；货运车辆全面摸底及货运车辆信息化采集工作；标语宣传，悬挂固定标语，公路沿线书写临时性标语，重新安装永久性宣传标语，车辆宣传，资料宣传，向广大驾驶人员及货运源头企业主发放治超宣传资料。

三、强化基础，优化效率

一是加强治超站基础设施建设，完善辅助执法设备，精确仪器，进一步让执法规范化、准确化、及时化，进行“六有”建设。督促指导货运源头单位落实了“七有”治超基础工作。二是出台了相关责任部门治超基础工作的标准及措

施。继续加强了对所辖区域内公路的治超管理和保护，在重要入口设置限载、限高、限宽警示标志和固定的限行设施及“禁止超限超载车辆驶入”宣传牌，严厉打击破坏公路的违法行为。三是抓好治超源头监管。继续坚持路面联合治超及持续性执法。配合镇、区有关职能部门严厉打击了短途超载、避站绕行、夜间偷运等违法行为；对非法改装车辆、未加盖篷布运行车辆及短途超载运输行动要进行严厉的打击和处罚。

四、开展专项整治行动

1、开展“打击无牌无证货运车辆”专项行动。重点整治镇区内主要干道和边界地区的无牌无证车辆。

2、开展“打击短途超载”专项行动。以煤矿、石场、砂场等货物集散地路段为重点，严厉打击短途超载、避站绕行等违法行为。

3、开展“货运车辆超载、未加盖篷布及货物遗洒等违法行为”专项行动。以管好货运源头企业为基础，以路面管控为重点，严厉整治货运车辆超载、未加盖篷布或加盖不严实及货物遗洒等违法行为，确保路面安全、整洁。

五、加强监督检查

1、多部门制定好各自职责责任，在领导的统一指挥安、排下，各理其职，对治超管理进行督促检查监督，确保执法活动有法可依、程序合法、力度合理。

2、开通举报电话，在道路标志牌上宣传其执法依据及宣传各项制度的

执法活动公平、公正、公开。

新年工作计划模板 篇 4

__年全县财政工作更注重主动性和前瞻性，全力为全县各项工作全面创先提供财政支持。

（一）用活政策，提升经济发展内生动力。

牢牢把握振兴中央苏区发展、吉泰工业走廊和江西生态文明示范区建设等发展机遇，注重项目带动助推经济发展；进一步落实好小微企业免征增值税和营业税优惠政策，有效支持小微企业发展。研究加快新兴服务业的财税支持政策，促进新兴产业加快发展；优化县域经济发展环境，切实帮助企业解决用工用地、投资融资等问题，促进企业发展、财政增收。

（二）深化改革，健全财政肌体制度支撑。

进一步加大对新《预算法》的学习宣传和贯彻执行力度，不断完善政府预算体系；逐步改变预算控制方式，建立跨年度预算平衡机制；进一步规范政府性债务管理，严控债务风险；不断完善县乡财政管理体制，理顺县乡财政分配关系。开展政府向社会力量购买服务试点，适时制定出具体的实施方案和购买服务目录，特别是在服务困难老年人、特殊群体关爱、参与社会求助和婚姻家庭援助及购买公益性岗位等方面加大推进力度。

（三）夯实民生，提升城镇居民幸福指数。

健全公共服务财政投入长效机制，加大对教育、文化、社会保障、医

疗、食品药品等社会事业改革发展；完善社会救助和保障标准，完善公共就业服务体系，落实好对基本养老服务的支持政策，确保社会保障和就业政策公平、可持续。推进预算绩效管理，加强重大民生支出项目绩效评价，提高民生资金使用效益，大力提升全县城镇居民生活幸福指数。

（四）优化队伍，塑造财政干部对外形象。

深入开展“三严三实”教育活动，继续推进路线教育整改工作，要求全体财政干部既要严以用权、严以律己，又要谋事要实、创业要实、做人要实。坚持用权为民，廉洁理财；慎独慎微，高效理财；善谋肯干，科学理财

新年工作计划模板 篇 5

一、销量指标：

至 20__年 12 月 31 日，山东区销售任务 560 万元，销售目标 700 万元
(20__年度销售计划表附后)；

二、计划拟定：

- 1、年初拟定《年度销售总体计划》；
- 2、年终拟定《年度销售总结》；
- 3、月初拟定《月销售计划表》和《月访客户计划表》；
- 4、月末拟定《月销售统计表》和《月访客户统计表》；

三、客户分类：

根据__年度销售额度,对市场进行细分化,将现有客户分为VIP用户、一级用户、二级用户和其它用户四大类,并对各级用户进行全面分析。

四、实施措施:

1、技术交流:

(1)本年度针对VIP客户的技术部、售后服务部开展一次技术交流研讨会;

(2)参加相关行业展会两次,其中展会期间安排一场大型联谊座谈会;

2、客户回访:

目前在国内市场上流通的相似品牌有七八种之多,与我司品牌相当的有三四种,技术方面不相上下,竞争愈来愈激烈,已构成市场威胁。为稳固和拓展市场,务必加强与客户的交流,协调与客户、直接用户之间的关系。

(1)为与客户加强信息交流,增近感情,对VIP客户每月拜访一次;对一级客户每两月拜访一次;对于二级客户根据实际情况另行安排拜访时间;

(2)适应把握形势,销售工作已不仅仅是销货到我们的客户方即为结束,还要帮助客户出货,帮助客户做直接用户的工作,这项工作列入我0_年工作重点。

3、网络检索:

充分发挥我司网站及网络资源,通过信息检索发现掌握销售信息。

4、售后协调:

目前情况下,我公司仍然以贸易为主,“卖产品不如卖服务”,在下

用户使用我们的产品如同享受我们提供的服务，从稳固市场、长远合作的角度，我们务必强化为客户负责的意识，把握每一次与用户接触的机会，提供热情详细周到的售后服务，给公司增加一个制胜的筹码。

本年度我将严格遵守公司各项规章制度，加强业务学习，提高业务水平，努力完成销售任务。挑战已经到来，既然选择了远方，何畏风雨兼程，我相信：用心一定能赢得精彩！

20__年，将继续严格遵守这样的工作思路：在公司领导的带领下，参与公司战略性持续改进活动，及时准确做好销售部的日常工作，对订单和发货计划的执行情况进行协调、平衡、监督和跟踪；参与完成对客户的产品按时交付和后续对客户的跟踪，继续开发新客户和新产品，配合各部门及时完成公司产销的各项任务。

新年工作计划模板 篇 6

现在的房地产行业前几年最中国是最火的行业，房价节节攀升，房地产行业迎来了大发展时刻，可是也产生了很多的泡沫经济。随着全球金融危机的到来，中国的房地产行业迎来了很大的考验，房子卖不出去，房价步步走低，导致中国经济的发展也出现很大的放缓。国家正在想出各种办法来促进内需的消费，希望能够快速的的增长中国的经济。

在 20__年是我们__地产公司业务开展至关重大的开局之年，对于一个刚刚踏入房地产中介市场的新人来说，也是一个充满挑战，机遇与压力并

识，充分认识并做好厂房中介的工作。为此，在厂房部的朱、郭两位同事的热心帮助下，我逐步认识本部门的基本业务工作，也充分认识到自己目前各方面的不足，为了尽快的成长为一名职业经纪人，我订立了以下年度工作计划：

一、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。

二、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，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。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、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！

2、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。

3、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。

4、在第三季度的“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。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。

上面，就是我对 20__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 20__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 20__年房地产公司年度计划。

20__年的工作不好做，这我知道，我已经做好了心理准备了，我会努力克服困难的，虽然这是有些困难的。我相信我能够在如此困难的工作中做出一定的工作业绩的，不辜负领导和同事对我的信任。我相信我们国家的经济能够快速的恢复到快速发展的时刻，我也相信房地产行业也会更加的理性，公司的前景也会更加的美好！

新年工作计划模板 篇 7

20__年我部重点工作为进一步提高物业费收费水平，在 1_年基础上提高 4-7 个百分点；部门管理基本实行制度化，员工责任心和服务水平有显著提高；各项服务工作有序开展，业主满意率同比去年有显著提高。

- (一) 继续加强客户服务水平和服务质量，业主满意率达到 85%左右。
- (二) 进一步提高物业收费水平，确保收费率达到 80%左右。
- (三) 加强部门培训工作，确保客服员业务水平有显著提高。
- (四) 完善客服制度和流程，部门基本实现制度化管理。
- (五) 密切配合各部门工作，及时、妥善处理业主纠纷和意见、建议。
- (六) 加强保洁外包管理工作，做到有检查、有考核，不断提高服务质量。

新年工作计划模板 篇 8

尊敬的领导：

新年新气象，新的一年对自己来说是新希望的开始，工作上有新的奋

斗目标和新的挑战。思先于行，万事开头难但我已做好了充足的计划准备，为自己新的一年工作开个好头，引导自己在新年工作中收获成长，为公司创造更大的价值。

1、一专多能，提高自身综合素质。

总监要加强学习，不断完善自己，使自己成为一专多能的高智力人才。监理工程师代表公司组建或新到一个项目，必须以人为本，把人搞活，知人善任。具体是，思想上要有正确的价值观与人生观，要有现代化的管理思想，要有强烈的事业心、高度的责任感、正直的品质和民主的作风。业务上要有扎实的工程理论基础，要有比较全面的工程知识，有丰富的工程实践经验，要具备现代化的管理技能以及组织、指挥、控制和沟通、协调能力，要会经营、懂经营。在处理原则问题上首先想到公司利益，在分配处理个人利益方面首先想到一线工程师，只有公司利益和一线工程师的利益得到保障和落实后，总监的利益才能得到保障。

总监要有良好的职业道德。正如许多同行所说，总监要集总工程师、总经济师、项目经理的基本技能于一身。对照这个标准，要完全都做到确实很难，但作为总监应该朝着这个目标去努力，要不断地学习和摸索，在实践中锻炼提高。总监只有搞好了自己的学习，全面提高了自己的综合素质后才能当好总监、做好总监工作。

2、明确工作定位与处事原则。

总监要给自己准确定位，做好协调工作：严格地说，总监是受业主委

托，代表监理单位，在业主授权范围内，根据与业主签订的监理委托合同，依照法律行政法规及有关的技术标准、设计文件和建筑工程承包合同，对承包单位在设计、施工质量、建设工期和建设投资等方面，代表建设单位实施监督。监理单位与业主之间是委托与被委托的关系，与承包单位是监理与被监理的关系。在法律上这三者是平等主体，在工作上是互相促进，在管理上是互相制约，监理是其中的中介主体。因此，总监在协调矛盾时，必须自始至终遵守法、诚信、公正、科学的原则，树立换位思想，既要监，也要帮。对业主，要将业主摆到主导作用的位置，从工程建设角度站在业主的立场，多为业主考虑，起到顾问的作用。对设计单位，要充分尊重设计、现场设计代表的意见，当好优化设计的帮手。对工程施工单位，既要严格要求，又要积极维护其合法权益，还要积极帮助他们解决工作中出现的疑难问题。

总之，总监要做到既到位、也有位、还不越位；要能管、会管、敢管。重点做好各方面的协调管理工作，协调管理施工单位要宽严结合，刚柔并济。一味的严、硬和一味的宽、软，都不能管好现场。做事一定不可偏激，要明白充分取得业主的信任，是管好现场的关键。协调管理业主、设计单位、总包单位和分包单位一定要根据国家的法律法规并结合现场的实际情况，采取实事求是、因地制宜的工作方法进行监理。切不可生搬硬套、极端教条，要树立服务意识，监帮结合才是我们正确的工作思路。总之，合格的总监能够“以人为本、实事求是、因地制宜”，只有这样才能出色的

完成监理任务。

3、做好监理内部管理工作

总监要当好对内负责人，安排工作任务一定要制度化。尽量减少临时性的任务，健全监理工程师的岗位责任制，做到监理班子内部专业配套、人员齐全、分工明确、各尽其职，加强监理班子团结协作、步调一致、相互配合、互相支持的氛围。对内总监的职责就是行政负责人、技术负责人。作为行政负责人，总监要根据所监工程的具体特点，合理设置机构，配备监理人员，健全监理制度，规范监理工作程序，明确岗位职责。作为技术负责人，总监从一开始就要参与监理大纲的编制，监理合同签订后，应主持编制监理规划，指导各专业制定监理实施细则或监理工作计划。工程建设过程中，根据制定的监理工作计划、实施细则和各项规章制度，组织开展监理工作，最后尚应做好监理总结。需要指出的是，总监在行使对内负责人职责时要保证各级监理人员有必要的权力，做到责权利分配合理、科学、符合有关规定。

4、加强重点工作控制能力。

总监要使“三控制”目标系统达到最优结合：监理工作的重点是对工程建设实施“三控制”，即质量、投资、工期的控制。总监工作的重点同样也是“三控制”，但质量、投资、工期彼此是一个既统一又相互矛盾的目标系统。作为总监，其职责就是通过对这三方面进行控制，使得这一目标系统达到最优结合，故总监所有的工作都必须围绕这一目标去展开；尤其是当质

量与投资、工期发生矛盾时，态度要鲜明，要从对人民、对工程、对自己负责的高度去处理矛盾，敢于进言，敢于丢官，合理应用赋予自己在支

付方面的权力，选好、抓好质量控制点，严格旁站制度和验收制度，抓好事先、事中、事后三环节控制，扎实地做好防微杜渐工作，坚决制止或反对献礼工程、三边工程等违反客观规律的工程在自己监理的工程中出现。建立工期协调制度，从组织技术、合同管理、经济以及信息反馈等方面及时采取措施，通过动态控制，以、月保季以季保年，从而保证整个工期。

5、做好信息化管理工作

抓好监理信息工作，建设监理信息是总监实施控制的基础，也是总监监理决策的依据。从事建设监理无时无刻不在与信息打交道，如标准规范更新、设计变更、工程信息往来等，总监要从信息收集、整理、处理、存储、传递等环节上完善规章制度。加强督促检查。计算机技术在建设监理上已发挥越来越大的作用。尤其是在一些大中型重点工程项目中。所以总监要在重视信息管理及应用。

做总监工作，是一项系统工程，哪个环节处理得不好都不行。监理工作除要求专业上的技能之外，做好监理工作更重要和不可或缺的是身上所担负的责任。

明确法律责任。必须维护国家的利益，保证工程上使用的建筑材料、建筑购配件和设备是合格产品；施工完了的每一道工序都达到规范标准和

设计要求，特别是要符合强制性条文的规定；竣工的工程必须确保安全可靠、满足功能。这一责任是总监三重责任的底线，也是后面两重责任的基础，每一个总监必须牢牢守住这条底线。如果一个总监守不住这条底线，那么就会出现豆腐渣的工程。作为一名总监，一旦发现这种有损国家和人民利益的情况时，必须毫不犹豫地挺身而出，坚决果断的予以制止。

新年工作计划模板 篇9

过去的一年中，在领导和全体同志的关怀、帮助、支持下，我科室全体收费员紧紧围绕中心工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，较好地完成了各项工作任务。

__年医院持续去年的良好发展态势，总体收入稳步提升，不仅完成年终目标，且略有盈余。收费室作为医院的服务窗口，为树立医院的总体服务形象，其重要性显而易见。我们按照院领导的要求，“一切以病人为中心”，狠抓窗口服务态度，严格要求收费员使用文明礼貌用语，规范服务流程，注重仪容仪表，按照院里的相关规定进行收费，遇到问题多与相关执行科室沟通，做到尽量让病人少跑冤枉路。

居民门诊今年改变了以往的返现金制度，改为门诊统筹报销，且把全市居民病人按地区划分定点医院。农合统筹报销限额从去年的20元提高为今年的70元。在种种原因下，农合病人、职工病人和居民病人在门诊病人中的比重不断提高，原来一个窗口已明显不能满足病人缴费的需要。我科

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/427130112101006035>