# 企业2024年总结和2024年工作计划7篇

更新时间：2024-01-12

*详细的工作计划是提高我们的工作效率和自我激励能力前提，一个明确的工作计划可以帮助我们更好地理解任务的要求和目标，从而更好地完成工作，以下是职场范文网小编精心为您推荐的企业2024年总结和2024年工作*

详细的工作计划是提高我们的工作效率和自我激励能力前提，一个明确的工作计划可以帮助我们更好地理解任务的要求和目标，从而更好地完成工作，以下是职场范文网小编精心为您推荐的企业2024年总结和2024年工作计划7篇，供大家参考。

企业2024年总结和2024年工作计划篇1

20xx年，我县社会保险工作将以科学发展观为指导，以进一步贯彻实施《社会保险法》及配套法规为主线，以服务经济社会发展、保障和改善民生为宗旨，通过进一步强化扩面征缴、确保待遇支付、全力提升社会保险经办管理服务能力、积极推进标准化、信息化和专业化建设，确保全面顺利完成今年各项目标任务和重点工作。

一、强化扩面征缴、确保今年各项目标任务的圆满完成

以进一步贯彻实施《社会保险法》为抓手，继续以全县规模企业、个体工商户、灵活就业人员为重点，通过政府部门联动、强化考核奖励、加大稽核力度、借助社会力量参与等措施，进一步深挖扩面潜力，力争应保尽保，扩大各类人群的参保覆盖面。其中：

1、职工养老保险参保人数达3120人，养老保险基金增长率达到14%以上，征缴基金2941万元;

2、失业保险参保人数1400人，基金增长率达到12%以上征缴基金150万元;

3、城镇职工基本医疗保险参保人数达到8600人,基金增长率达到12%以上，征缴基金1714万元;

4、城镇居民基本医疗保险参保15000人，参保人数增长率达到1%以上，征缴基金87万元;

5、工伤保险参保人数达到6500人，基金增长率达到15%以上，征缴基金247万元;

6、生育保险参保人数达到3800人以上，基金增长率达到15%以上，征缴基金96万元;7、全面推进城乡居民养老保险工作，参保率达到95%以上，发放率达到100%。

二、加强基金监管，确保待遇按时足额发放

认真贯彻《社会保险法》和《甘肃省人民政府关于进一步加强社会保险基金监督管理工作的意见》(甘政发[20xx]64号)文件规定，强化社会保险费征缴管理，尽快实现“五保合一”、一票征缴，保证社会保险费应收尽收。进一步强化基金管理，坚持定期对帐机制，保证基金安全规范运行。严格规范社会保险基金支出方式，认真执行逐级签字审批制度，强化社会保险待遇享受资格的核查认证力度，杜绝社保基金的跑冒滴漏情况发生，同时积极落实参保人员的各项待遇，确保各项保险待遇按时足额发放。

三、坚持改革创新、不断健全完善社会保险体系建设

今年我们将继续围绕完善保障体系，提高待遇水平，做好各项社会保险的征缴扩面工作为重点，通过完成六项重点工作，努力巩固社会保险两个全覆盖成果。

一是配合县政府新城区建设项目的开展，深入推进被征地农民养老保险，保障失地农民的合法权益。二是加大居民医疗保险新政策的宣传力度，让群众了解新政策在缴费基数、门诊医疗金和住院费报销比例方面的改变，另一方面按照新政策标准，提高参保人员在各级医疗机构住院费报销比例，对住院费用实现保底补偿。三是按照市人社局文件要求，严格落实参保职工慢性病补助政策，保障慢性病人员合法权益;四是按照上级文件精神，准确及时做好今年企业退休人员基本养老金调整工作，提高养老金发放标准;五是加大待遇领取人员生存认证工作，特别针对城乡居民养老保险和职工养老保险待遇领取人员，不断优化认证方式，努力提高认证效率，有效防范各类投机行为和变相骗保行为。六是继续做好养老和医疗保险的转移接续工作，按照《军人保险法》相关规定，做好各类参保人员包括部队退伍军人和转业人员的养老金接续转移工作。

四、优化办事流程、不断提升社保经办服务能力

一是进一步修订完善管理服务制度，特别是按照《人力资源社会保障部关于印发社会保险工作人员纪律规定的通知》(人社部发[20xx]99号)中“六个严格、二十个不准”的要求，做好全体干部职工纪律教育，确保各项社会保险业务规范运行。二是继续强化学习交流。严格落实每周一五两个半天的学习制度，及时组织人员到市局相关科室及其他县区进行学习观摩，解决工作中出现的疑难和突出问题。三是加强行风建设。结合县纪委电子监察系统建设，重点抓好全体工作人员的服务行为和服务能力提升工程，为群众提供优质满意高效便捷服务，不断提高群众对我县社保工作的满意度。

企业2024年总结和2024年工作计划篇2

复工前，重点要做到“五个必须”

必须建立企业疫情防控工作机制。

必须制定企业疫情防控工作方案和复工生产实施方案。

必须排查每名职工假期期间流动信息情况。

★全面掌握企业的湖北籍、武汉籍等疫情较重区域的员工身体状态、隔离防护措施等详细情况。

★企业应实行员工分批分次到位制度，先安排州内或疫情轻微地区的员工返工。

★对已返的员工，企业要逐一登记造册，做好体温监测，并及时报告相关信息。

必须提前对厂区内公共场所、人员聚集场所的设施、设备进行消杀防疫。

必须对原材物料储备情况进行盘点。

开工当天务必做到“五个到位”

上述企业复工生产“五个必须”要到位;

企业进出车辆、人员，登记、消杀防疫措施要到位;

疫情防控宣传资料发放要到位。

以车间、班组为单位的疫情防控知识宣讲要到位。

企业、职工参与配合属地政府、社区(村)联防联控承诺要到位。

复工后务必做到“四个坚持”

坚持每日全体人员体温检测进厂。

坚持每日上班前、下班后消杀防疫(人员集中的重点区域应多次消杀)。

坚持每日进出车辆、人员登记、消杀防疫。

坚持每日向属地政府、社区(村)报告情况。

企业2024年总结和2024年工作计划篇3

本人在--年年度，业绩不是太理想，当然这其中肯定有许多不足和需要改进、完善的地方。今年，我将一如既往地按照企业的要求，在去年的销售工作基础上，本着\"多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展销售工作\"的指导思想，发扬井冈山创业精神，确立销售工作目标，全面开展11年度的销售工作。现制定销售工作划如下：

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

四;今年对自己有以下要求

1:每周要拜服4个以上的新客户，还要有1到2个潜在客户。

2:一周一小结，每月一大结，看看有哪些销售工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3:见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备销售工作才有可能与这个客户合作。

4:对自己严格要求，学习亮剑精神，销售工作扎实细致，要不断加强业务方面的学习，多看书及相关产品知识，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

5:对所有客户的销售工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，为企业树立更好的形象，让客户相信我们的销售工作实力，才能更好的完成任务。

6:和企业其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

7:为了今年的销售任务每月我要努力完成1万到2万元的任务额，为企业创造利润。

以上就是我这一年的销售工作计划，销售工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为企业做出自己最大的贡献。

企业2024年总结和2024年工作计划篇4

20xx年6月22日公司承接了汽车运输综合实验室工程及公路桥梁安全检测加固实验室工程(以下简称“桥梁实验室工程”)，按照公司的总体部署，成立了“第三分公司”。今年是分公司成立的第一年，是打基础，练内功、关键性一年。分公司紧跟公司改革的步伐，按照“三个有利于”的要求，扎扎实实地开展各项工作，使本单位的经营工作、质量生产、安全文明施工以及稳定工作有了良好的开端。

一、生产经营情况

20xx年分公司在公司的正确领导下，在各个职能部门的支持下，解放思想，转变观念，与时俱进，认真完成公司下达的各项生产经营目标任务。经过全体员工的努力，截止12月底，分公司共完成产值1500余万元，新增合同额万元，为公司创造了良好的经济效益，同时也得到了客户的好评。

(一)成本管理工作

加强项目成本管理，能有效地降低工程成本，提高资金的使用效率，增强企业的生存竞争力和盈利能力。桥梁实验室工程是分公司承揽的第一个工程，采用的是切块承包的模式。因此要想完成公司制定的承包指标，分公司有一定的利润，不下大力气降低项目成本，千方百计做好成本挖潜、增加利润，是不可能达到目标的。成本管理作为项目部管理工作的重点之一，主要抓了以下几个环节：

材料成本管理

材料管理的好与坏，直接关系到项目总体的成本高与低。项目部从进场时就狠抓材料管理，按照公司提出的要求，首先从材料管理入手，坚持材料的市场调查询价。从供应商的选择，到材料进场的计量验收以及周转材料的退场方面摸索了一定的经验，积累了一定的资源，建立了一些值得信赖的合作伙伴。分公司针对材料需求和材料使用制定相应的奖罚制度，奖罚分明，做到“谁提料，谁负责”。加强材料现场使用的管理力度，降低材料采购成本，减少材料使用过程中的浪费。

加强工期管理

在保证质量和安全的前提下，尽可能地压缩工期。目的是减少项目成本的支出，同时加强现场管理，制定科学的方案，合理调配有限资源，减少施工浪费。

例如桥梁实验室基础施工。本工程为独立柱、条形基础(局部地下室为箱型)，在±左右独立柱间均有一道地拉梁。设计为先回填土然后再浇筑地拉梁砼，但在地下室四周的条形基础受地下室进度影响不能进行回填，如果按图纸要求进行施工则地下室的进度将进入关键工序，影响整个工程的结构工期。为使工期不受大的影响，项目部积极主动地与设计单位进行了协商，做了大量的工作，最后设计同意该部位地拉梁可先支模板浇筑砼，拆模后再回填。这样使得结构总工期不再受地下室进度的影响，提前了1个月左右的时间。

优化施工方案

在制定对项目成本影响较大的施工方案时，采取对不同方案进行经济、质量对比分析的办法。通过集体讨论，优先采用能够保证一定质量要求，方案可行而成本支出较小的施工方案。

例如:在制定框架梁、柱模板施工方案时，提出的方案有4种：⑴全部使用木模;⑵柱使用定型组合钢模板，梁使用木模;⑶使用市政钢模板，局部附以普通小钢模及木模;⑷全部采用普通小钢模。对以上4种方案进行经济、质量对比分析结果为：第一种方案达到的质量效果较好。模板需要全部购买，而由于本工程框架梁、柱截面较小，工程结束后剩余模板的板面很小，不能继续在今后的工程中使用。讨论结果：此方案质量满足要求，但在经济方面投入太大，模板一次性使用，没有剩余价值，此种方案不予采用。第二种方案达到的质量效果最好。定型组合钢模板为租赁，仅梁木模需要购买，模板投入相对较小。但定型组合钢模自重较大，入模、出模及垂直运输需使用塔吊(或汽车吊)。讨论结果：此方案质量满足要求，模板投入不大，但需要增加大型起重设备费用，方案不可行，此种方案不予采用。第三种方案能最小限度的满足质量要求，市政钢模为租赁，木模购买量小，投入不大。讨论结果：质量满足要求，经济性较好，方案可行，决定采用。第四种方案不能满足质量要求，小钢模为租赁，投入最小。讨论结果：虽然此方案经济性最好，但不能满足质量要求，不予采用。

因地制宜，利用一切可以利用的资源

由于建筑施工流动性大，各个工程项目所处的地理区域、施工环境都不尽相同，如果对有利的环境资源加以利用，能够减少一定的项目成本支出。

对于桥梁实验室工程有利的环境是：⑴、地处郊区县。郊区有大量的小型挖掘及运输机械，它们的特点是机动灵活、价钱低廉、没有进出场费用，适合于土方量不大、工期要求不高的土方分项工程。本工程中，我们在人工湖、回填土等分项工程中采用了此类机械，节约了大量的机械费用。⑵、本工程在交通部公路试验场院内。我们在施工中充分利用了试验场原有的硬件设施：a施工临时用水。以往施工我们的临时用水一般都使用市政自来水，费用较高。本工程我们除生活用水使用自来水外，其它工程用水均利用了试验场现有的绿化用水井。由于井水收费较低而且不计流量，施工结束后只需一次性支付较少的费用即可。b冬期办公临设采暖全部使用了暖气，我们直接从试验场暖气管网接入。以往的工程临设采暖，我们一般使用电暖气，或设立锅炉供暖，需要投入的费用比较高，而且有安全隐患。本工程办公临设用的暖气片、管材，均为提前购入的正式工程用暖气片、管材(采暖结束后可直接用于桥梁实验室工程)，一次性投入几乎为零。而试验场收取的采暖费不足万元。

(二)安全管理工作

在安全管理方面，分公司按照公司《项目管理办法》的要求，首先建立健全了分公司安全保证体系，并制定了相应的一系列的分公司规章制度和管理方案。对分公司管理人员和施工人员加强安全教育，重点灌输搞好安全工作的重要性，使所有管理人员都清醒地认识到，具备安全的作业环境是干好一切事情的前提和保障，而且也是能否完成其他各项指标的前提和保证，管理者的安全意识有明显的提高。在日常的安全检查和管理工作中，分公司遵循减少形式化工作，增加实质性工作的原则，坚持安全管理工作与施工进度同步的做法，杜绝违章指挥，杜绝违章作业，不允许只做表面文章，而是要求脚踏实地、切实解决具体问题，发现安全隐患及时纠正和消除，有效地保证了工程项目的安全施工

施工中，分公司坚持将安全管理作为日常管理的重点，将确保职工的生命安全作为第一要务。框架工程，支撑体系和临边防护是安全管理的重点，为此，我们从以下几个方面加强了管理工作：①加强安全技术交底工作。通过进场时的三级安全教育、上岗时的专项安全交底来加强职工的安全意识。②加强安全检查和巡视，及时发现问题，及时整改，杜绝安全隐患。同时，对现场的全部设备实行了专人专机管理。设备进场时分公司统一进行检查，合格后进行接收。施工中，定期进行设备的维修、保养和检查，及时发现安全隐患，及时进行修理更换。整个施工期间。未发生重大安全事故，一般安全事故控制在了‰以内，保证了广大职工的生命安全，达到预期安全生产目标的要求。

(三)分公司管理工作

为了使企业员工做到有章可循;按章办事;责、权、利分明;提高工作效率;鼓励全体员工为企业的发展献计献策当好企业创业人和管家人，提高企业文化素质和形象，扩大企业知名度和信誉度，使企业健康发展。根据现状分公司设置了相应的组织机构及一系列规章制度。

1、组织机构设置

分公司设置组织机构为“三部一室”，包括工程管理部、经营财务部、物资供应部、综合办公室。各部室分工明确，职责如下：

工程管理部：负责工程技术、图纸、资料、供水、暖气、电气、钢筋、试验、质量、安全、现场施工指导等项工作。

经营财务部：负责工程项目投标、工程预算、决算、合同分析、工程报价、固定资产核算、支票现金管理、办公用品采购和发放等项工作。

物资供应部：负责工程材料采购、租赁、库房材料保管、现场材料保管等项工作。

综合办公室：负责办公区安全卫生、公司劳动纪律、考勤、接待、后勤管理(食堂、宿舍管理)车辆管理等项工作。

2、各项规章制度

根据分公司实际情况，分公司制定了一系列的规章制度，实施后各项制度落实到位、运行良好，为分公司工作的顺利开展起到了积极的作用。

主要的规章制度有：劳动纪律、请销假制度、车辆管理制度、办公用品领用制度、资料档案管理、固定资产管理、材料采购制度、出、入库制度、支票管理制度、现金管理制度、后勤管理制度、办公区安全卫生制度、宿舍管理制度、奖惩制度等。

二、经验教训

(一)分包队伍的选取

在分包队伍的选取过程中，在报价和分包队伍的实力上过于侧重于报价，而对其实力考察不足，对本工程的复杂程度考虑不足。这次选用的四川力量土建施工队伍，对于高层、其它普通建筑的施工应该是没有问题的。而这个工程楼层不多、层高高、占地面积大、单位工程分散面广，加上又是验收标准高的试验室，是一个相对复杂的工程。工人对某些部位施工的积极性不高(如木工愿意支柱子模板，不愿意支花篮梁模板)，而要求的工资又相对较高，致使在一定的时间内，人员变动频繁，四川力量在一定程度上丧失了对人员调配的能力，施工人员匮乏，施工工期一度拖延。这种情况直到四川力量将e区放弃，定州队接替后才有了改观。

痛定思痛，今后的工程在选取劳务队时，首先要考察其是否是整建制队伍，是否有自己稳定的施工人员，其次才考虑报价。一个有着较强实力的劳务队伍，即便是开始时报价高于其它队伍，但由于他实力强、人员充沛，施工工期可能提前很多，能够将项目的租赁费用、管理费用、水电费用等开支节省下来。这样总体算下来，可能用这样的队伍反而会增加项目的收益。

(二)分包队伍管理

在分包队伍管理上由于缺少成熟的经验，加上项目上马时间仓促，前期准备工作不够充分，在劳务合同签订存在拖泥带水的现象。另外劳务合同在某些方面的条款，考虑的不是很周全、不是很详细，给今后相关的工作带来了麻烦。

e区更换施工队伍时，在队伍交接方面考虑不周全。虽然项目对四川队已完

墓こ塘拷?辛讼晗傅暮怂悖?⒂?方进行了签认。但对于原来由四川队限额使用的物资(如租赁材料，合同中是对损耗率有明确规定的)，在交接时没有制定出一个可行的方案来，给今后和各施工队结算时留下了麻烦。

(三)预算、核算工作

预算、核算人员工作不准确、不及时，不能够给项目决

策层、相关部门提供及时、有效、准确的信息。如：大宗物资的采购，和主要的分包、分供方的谈判、选定都需要预核算人员提供详细准确的工程信息。只有这样，在谈判的过程中我们才能占主动地位。

(四)外聘人员的管理

分公司现有人员16人，其中外聘人员8人占50%。能否充分调动外聘人员的积极性，发挥他们的经验、特长，使他们人尽其能，对分公司的工作能否正常开展起到关键性作用。

为此，分公司把对外聘人员的管理作为人事管理的重点。首先，分公司根据岗位的重要性、期望薪金、个人能力，分别同每位外聘人员商谈岗位工资，对于有意向录用的人员，分公司在合理的范围内尽量满足他们的薪金要求。其次，在日常的工作中，分公司领导经常性地同外聘人员谈话，了解他们的想法，及时发现他们的思想动向。与他们做好思想沟通，并且尽可能为他们解决生活上的问题，以消除他们的后顾之忧。再次，为了激励外聘人员的工作热情，分公司制定了相应的奖励制度：员工为项目提出合理化建议被采纳后;员工在突发事件中抢救、补救措施得当挽回损失等等，分公司均会进行相应的奖励。

尽管分公司做了不少工作，但在外聘人员的管理上仍有需要改进的地方。现在外聘人员工资为死工资，没有月奖金、年终奖(或工程奖)，他们的工作热情没有被完全激发出来。今后应引入奖金制度，每月对外聘人员工作进行考评，并实行奖金与考评挂钩的方法,进一步提高他们的积极性。

三、职工思想教育和精神文明建设情况

自分公司成立以来，分公司一直把对职工的思想教育当成重点来抓，重视精神文明建设，积极开展对员工的思想教育。坚持“以人为本”，营造人才强企的文化氛围。

20xx年，我们在大力引进人才的同时，下力量建立人才的能力导向、业绩导向、成就导向机制，把好的优秀的人才留住，把企业内部有能力、有潜力、品质好的人才发掘出来，加以重用。围绕人才建设，我们重点从“理才”和“留才”上下了功夫。

我们根据分公司青年人居多的情况，在分公司内部形成关心青年进步、鼓励青年成才、支持青年干事业的氛围，重点培养经营管理型人才、专业技术型人才以及复合适用型人才，下大力量抓好青年人才队伍建设;针对青年人才知识层面高、成长环境优越、富有个性、工作生活中顾虑少和勇于承担压力的特点，制定出以引导为主的各种富有竞争的管理、激励机制，以留驻青年人才和充分发挥青年人才的才智。

四、20xx年工作计划，经营管理思路及内部建设规划

20xx年我们在抓好工程安全质量工作的同时，将进一步把经营管理工作作为项目管理的核心工作来抓。我们要通过深化管理，贯彻落实项目承包制，来增强企业市场开拓能力，在提高经济运行质量，着力打造核心竞争力上下功夫。结合我们今年积累的经验和教训，20xx年我们将重点做好如下几个方面的工作：

(一)人才建设公务员之家版权所有

人才高地的构筑，是一项系统工程。吸引人才、用好人才、留住人才，环环相扣，哪一个环节都不容忽视，不可掉以轻心。企业的竞争归根到底是人才的竞争;人才之间的竞争，又是人才管理体制和模式的竞争。因此，20xx年我们要着力于创建良性的软环境，触发人才潜能的发挥，用各方面的优势，去建设一个和谐、进取、平等、稳定的工作环境。

1、加快人才培养，要加快高新人才的引进、培养和使用。以工程项目为舞台，加快培养青年人才，让他们在施工第一线挂职锻炼。

2、从现有的人员中发现人才、培养人才是企业人才获得的一个最重要的来源。而培养人才的着重点是如何把青年培养成为能够适应企业发展、完成企业使命的人才，培养不仅要着重于专业技能教育更要注重素质教育。另一方面对培养的青年人才要“加荷”，使用部门要根据青年人才的具体情况安排工作，使他们在工作中把学到的知识融会贯通，变为自己的技能，通过大胆放到关键岗位使用激发其潜能。

3、提倡“团结、启发、互助、提高”的工作形式，营造和谐的工作氛围是留住人才的关键环节之一，我们不仅要对青年人的稳定工作做思想工作，同时还要强调业务骨干、基层领导的工作作风和领导方法问题，通过与青年人“教技术、谈心声、交朋友”，为青年的更快成才搭建舞台。打造有战斗力的项目管理队伍。坚持以人为本，搞好青年人的培养工作，构建合理的人才梯次。

4、搞好项目部管理机制的建设，使项目管理制度化，规范化。提高成本管理意识，研究成本挖潜的方法，提高管理工作的科技含量，向管理要效益，向技术要效益。完善管理人员绩效考核制度，实现多劳多得、奖罚分明。

5、实行荣誉激励制度，大力选树优秀典型。分公司将设立一系列表彰活动，激励员工爱岗敬业的进取意识，让广大员工学习身边的先进典型，掀起比、学、赶、帮、超的竞争高潮。在以创先争优的各种活动中，我们将评优重心向青年人才倾斜，激发他们昂扬向上。

(二)经营开发方面

经营开发工作是一项相当复杂的工作，时有真假难辩，

鱼目混珠的局面，稍有不慎，就会误入歧途，让工作变得被动。所有的项目在运作前都要采取规避风险的措施，对项目、合作人员要进行详细的调查、了解和筛选，承接一个项目不但要有经济效益，更要有社会效益。

1、坚持以求真务实的态度，冷静地分析市场，确定企业自身的实力和在市场中的位置。进一步密切关注市场动态，认真分析市场趋向，根据市场需求，把注意力更多地放在资金实力雄厚、回款能力好、社会影响大、利润高的项目上。通过适时转换经营格局，充分挖掘市场潜力，为分公司经营工作稳步提速，加快发展做好扎实的工作。

2、深化全员经营意识，大力宣传经营理念。使得全体员工明白经营工作不仅仅是个别部门、个别人员的工作，不仅仅是投标作标书的工作，而是全体员工的任务，是做好每一件工作的任务。实现全员经营模式，充分发挥企业每一名员工的积极性，以增强分公司在市场竞争中的整体实力。坚持诚信经营，靠优质的产品、优质的服务去赢得市场、赢得信誉、赢得效益。坚持换位思考，保证在施工程质量，为业主提供满意的服务，强化施工人员“每个在施项目都是新起点”的经营意识，发展和加大后续任务量，真正做到干一项工程立一座丰碑交一方朋友，得到一批新的经营信息。

3、利用社会一切可利用的关系、渠道，进一步拓展、扩大市场。坚持利用一切可以利用的条件，大力宣传公司整体优势和综合实力，开通信息渠道，扩大信息储备量。包括外埠人员、外单位人员在内，形成一支分公司的外围经营队伍，以此，扩大企业的影响力和信息渠道，形成固定的经营渠道，争取自揽任务的比率调整至主导位置，在提高市场占有率的同时，提高企业经济效益。

(三)项目管理创新，实施精细核算

一是要创新项目考评制度，完善项目管理制度。将项目责任指标细化为进度、安全、文明施工、材料管理、劳动力管理、技术、质量、成本、结算管理等多项内容，并进行分解落实到每个岗位上，以此来规范项目各岗位的权利和责任范围。摈弃原有“事后算”的被动项目成本管理方式，重点加强实际所发生的成本控制。抓好基础性工作，强化项目的日常管理，建立成本考核的预警机制，保证项目承包责任制落实到实处。

二是要推进“诚信”工程建设，以双赢为目的，抓好项目整体建设。面对“多工种、高风险、快变化、严质量、短工期、低成本”的多数施工项目现状，我们要转变观念，提高认识，深刻理解和认识施工企业属于服务行业这一概念，为业主服好务，当好参谋和助手。要广泛汲取兄弟单位项目管理经验，积极探索适应施工实际的项目建设思路和办法，克服市场因素和内部资金紧张等诸多困难，坚持不懈地从项目内部全责承包中创效创利，以此为项目增收的新突破点，使经济运行质量逐步提高。

企业2024年总结和2024年工作计划篇5

20xx年\_月份，我进办公室学做材料统计，刚开始，我以为自己不能够做好，就一直默默告诉自己，不管做什么事情都要细心，不要出差错，这是领导对我的信任，我不能辜负领导对我的期望，也不能让他们对我失去信心，我想在今后的工作中，不管出现什么事情，总会有解决的办法。

刚到财务的我，财务的工作我一点都不懂，也不知道从何做起，怕什么事情都会做错，想想如果什么事情都不去做的话，将来不可能什么事情都不做吧，我知道自己的那种想法都是错误的，不管什么事情，只要做了第一次，第二次就不会怕做错，只有靠多学、多做、多问、多了解、多思考，知道的事情越多，出错的机会就会越少。

做材料统计也有一段时间，虽然做统计这块不是什么很高的技术水平，也不要很高的本事，但能看出一个人的心有多细，刚开始做统计，出错的地方特别的多，当时觉得是自己没得用。那时很恢心，是\_老师、\_老师、\_老师给了我信心，给了我勇气，也靠财务的工作人员，我今天走到这一步，我很感谢何老师、熊老师、陈老师，我受到了他们很大的影响，值得学习的地方太多啦!也是她们给我信心，让我走到这步。

每个月盘成过后都要和库管员对帐，有时对帐对得人都快疯是的，一共七八个管理员，如果脑子不清醒的话，对错的机会是很大的，但是每一个月都必须对的，也必须坚持下去，认真负责的库管员，对帐都没得哪么老火，其实在对帐方面，库管员们还是做得很好。只是有时候，稍微可能出错，但是在对帐时都会体现出来的。每个人库管员可能都会犯同样的错误，单子做错，发货时可能发错厂家，厂家名称写错啊，这些都是有可能的。

在和同事之间，她们都是我学习榜样，是她们给了我像家一样的温暖，与她们在一起共同学习，取她们的长处补自己短处。

做统计要细心，也要脚踏实地的，三心二意是做不好事情的。虽然刚工作没多久，但我还是知道的，在办公室工作繁杂，稍不注意就易出纰漏，有的甚至可能会影响公司大局。

因此，我时时刻刻都对自己说着工作要有责任心，更要细心、细致，要从细小的事抓起。时时刻刻、事事处处，都要认真、细致，谨言慎行，做到不让领导布置的工作在办公室延误，不让需要办理的报表、单子在办公室积压，不让到办公室联系工作的同事受到冷落，不让公司形象因办公室工作而受损。

财务工作是公司的一项重要工作，需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习财务制度，理清思路，分类整理好各类报表。

工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司及部门工作做出了应有的贡献。

我会在新的一年再接再厉总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献把工作做的更好。

企业2024年总结和2024年工作计划篇6

不知不觉间本年度的销售工作已经告一段落了，作为销售人员让我通过这一年的努力取得了不错的绩效，但我也明白自身存在的不足也对工作的完成造成了影响，所以我会认真总结好本年度销售工作中的得失，而且我也会制定好明年的工作计划并希望能够在效益方面得到更大的提升。

销售工作中取得的成就对我来说无疑是值得肯定的，一方面是本年度取得的效益比以往有了很大的提升，能够取得这样的成就自然是源于我对销售工作的重视，另一方面则是在人脉资源的积累方面取得了很大的优势，由于我能够通过拜访的形式来体现出作为销售人员的诚意，再加上资料准备方面足够充分从而能够通过良好的口才获得客户的认可，每当订单签订的时候都会让我对自身在工作中的表现感到庆幸，而且每当工作得到完成的时候我都会对自身的表现进行总结，从中反思自己在销售工作中是否存在不足之处并及时进行改善。

面对不足之处也要予以重视并进行自我反思才行，通过反思让我明白自己对业务知识的学习以及客户资料的整理是没能做好的，其中业务知识的学习与运用对自身工作的完成息息相关，若是没能对业务知识有着深入的理解则很难提升自身的专业度，另外由于没能重视客户资料的整理以至于自己浪费了不少的精力，主要是浪费了太多时间在无意向客户身上以至于浪费了双方的时间，对于不需要且不愿意办理公司业务或者购买产品的客户来说，花费太多的精力往往是有些得不偿失的，与其这样还不如多寻找一些有意向的客户从而提升订单成交的几率。

为了改正自身不足并强化自身能力自然要制定好明年的工作计划，针对这点需要对全年的目标进行合理的规划并对自身的工作提出要求，即在原有工作量的基础上尽量多做从而提升订单量，毕竟销售业绩的提升也是为了让自己获得更多的效益，所以我应该更加严格地要求自己并遵从领导的指示，而且我也要开辟新的销售渠道以免在客户资源的来源方面过于单一，积极开发客户从而通过销售技巧的运用来提升订单的成交几率才是我应该做的。

本年度销售工作的落幕意味着自己又将迎来全新的一年，我会牢记自己在销售工作中积累的经验并用以指导自己今后的职业规划，希望通过销售计划的落实帮助自己在明年的工作中获得效益的提升。

企业2024年总结和2024年工作计划篇7

1、熟悉楼层主管的工作职责，楼层主管日常工作流程和相关工作的协调部门;

2、熟悉本楼层的管理人员及员工，向他们了解他们所在工作岗位的情况;

3、熟悉本楼层的所有专柜，包括专柜名称、具体位置、经营商品的性质、经营方式及经营状态。

二、发现当前工作中的问题

1、根据上一阶段的工作，找到当前工作流程中的漏洞，比如是否有本部门无法解决的问题，是否有需要相关部门协助解决而没有具体的人和方法来落实的问题;

2、所有本楼层的员工是否清楚本岗位的工作职责及相应的工作流程，是否有能力做好本职工作及所在岗位需要帮助解决的问题，是否按照相应的要求来做好本职工作;

3、了解本楼层专柜经营中需要解决的问题，例如灯光照明、商品陈列、库存积压等等。

三、解决当前工作中的问题

1、完善工作流程与规章制度，向上级寻求帮助以解决本部门需要上级支持才能解决的问题，与相关部门沟通协调解决需要相关部门协助才能解决的问题;

2、对本楼层的员工进行培训，使其具备所在岗位必备的能力，并能按公司要求做好本职工作;

3、与各专柜沟通协调，解决其需要帮助解决的问题。

以上工作为主要工作思路，在具体的日常工作管理上须如此进行：

1、管理本楼层销售工作;

2、清楚掌握本楼层各专柜销售及货品、人员情况;

3、负责柜长、营业员工作分配、考勤、仪容仪表、行为规范;

4、帮助下属解决工作上的问题;

5、培训下属并跟进检查培训效果;

6、处理顾客投诉;

7、严格执行公司各项规章制度;

8、及时准确地将商品信息及顾客需求和建议反馈公司;

9、负责楼层环境清洁、灯光、道具、维修、安全;

10、按时更换、检查卖场陈列;

11、跟进公司促销活动的执行、宣导;

12、负责每月楼层盘点;

13、定期检查、抽盘后仓货品;

14、根据卖场实际情况，做适当人员调备;

15、负责下属工作质量及工作进度;

16、负责本楼层物料陈列、道具、管理;

17、拟定市场调查工作计划及实施;

18、对各专柜按公司制度进行管理并与其业主沟通协调来处理好双方的不同意见;

19、销售业绩分析工作。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com