# 建筑企业商务部门工作总结 建筑行业商业计划书(10篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-12-22

*建筑企业商务工作计划建筑行业商务总结及计划一一、人才建设人才高地的构筑，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...*

**建筑企业商务工作计划建筑行业商务总结及计划一**

一、人才建设

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，20\_\_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。

三是要实现对施工现场管理的过程控制。加强过程控制，抓好工程质量。在工程施工中严把质量关，控制和降低工程的质量成本，减少返修、废品、复检等不必要的损失。做好现场的签证工作，对施工过程中需要修改变动的部分，经甲方同意后，均应采用书面形式予以记录。合同、预算中未包括的工程项目和费用，应及时办理现场签证，避免事后补签而造成的结算困难。

**建筑企业商务工作计划建筑行业商务总结及计划二**

一、加强内部管理，协调高效运作

二、转变思想，适应形势，主动学习

三、制订内部经济责任制，加强指标考核

四、改造卸车工艺，增加挖机卸车五、完成全年火车装卸车任务

七、设备管理方面

八、安全及现场管理方面

九、员工创新、挖潜增效和节能降耗方面

十一、机械队生产组织和任务完成情况

十二、球团车间生产组织和任务完成情况

十三、石灰车间生产组织和任务完成情况

十四、协调完成分厂办公楼改造和办公用品的配备工作

十五、完成分厂厕所和澡堂的改造工作

十六、加强内部劳务队管理，实行按比例转正，稳定务工人员队伍

十七、对新建工程补充人员

**建筑企业商务工作计划建筑行业商务总结及计划三**

当新年的脚步悄然而至，我们20xx年的工作也宣告落幕了。为在20xx年能更好的前进，我们有必要进行总结，汲取经验教训，以便扬长避短，力求公司在新的一年里更快、更强、更好的发展!

1、做好材料部工作，必须加强学习、提高素质。

针对公司制定并落实到部门的目标，材料部每季度制订了工作计划，将执行责任到人，并明确切实可行的实施措施;每个星期至少召开一次部门工作会议，每天上班汇报前一天工作业绩并安排当天的工作任务，检查工作计划的完成情况，查找存在问题，对未完工作督促完成;根据执行中的实际情况适时调整工作计划，加紧实施。一年来部门工作计划周密、执行得力、检查细致,总结认真，较好地保证了年度工作目标的完成。

2、做好材料部工作，必须组织缜密，执行细心。

材料部工作繁杂，稍不注意就易出纰漏，有的甚至可能会影响工程大局。因此，我们要求了每一位部门职员牢固树立部门工作无小事的意识，一要细心、细致，二要从细小的事抓起。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任务延误，不让需要办理的事项积压，不让需要材料部配合工作的事宜不能紧密的配合处理，不让公司形象因材料部工作而受损。20xx年我们还将把培养^v^工作细致严谨，服务细心周到^v^的作风作为材料部的重点工作来抓，从内部服务到外部服务，从外部服务到综合服务，都要求认真、细致、严谨、热情。

3、材料供应商管理规范有序。

我部门对各种材料供应商的管理坚持“制度管理”的原则。要求各材料供应商严格遵照我公司《材料供应商管理规章制度》之办法执行，严防越权越制和其他现象的发生。实行供应商严格审核与考核制度，依次建立了制度管理体系，做到了材料使用正确、节俭，材料供应规范完整。

4、完善了erp的使用管理。

20xx年公司开始了erp管理系统。20xx年公司家装事业部在以刘总的带领下全公司进行了对erp使用的彻底学习，对我部门的erp使用工作完成情况进行全面检查。通过对使用的检查，我部门在erp的使用上，基本达到了公司的基本要求，大方向使用无误。

5、材料产值业绩。

20xx年公司全年家装业绩总产值约1600余万元，家装工程共计168套。

20xx年度材料部材料总产值元，其中昆明家装材料产值元，昆明公装材料产值1200余万元，文山材料产值元，利润率%。

6、完善了部门硬件，同时在软件方面存在着许多不足。

1、材料供应商的管理执行不足。

在过去的一年中，材料供应商的管理材料部也未制定详细的管理规章制度。经过过去一年的试行并总结，材料部制定了相应详细的材料供应商管理规章制度。在即将来临的20xx年，材料供应商的管理将会严格按照公司的管理制度进行严格管理。

2、材料的配送过程不及时、准确。

在过去的一年里，工程项目所需用的主要材料(例如：套装门、墙纸、墙地砖等一些需要订货周期的材料)，许多总是不能按时配送到施工现场，其中也有很多内部环节衔接不到位。在20xx年里，我部门将重点督促材料供应等方面的问题，做到材料每日一追踪一落实一汇报。

3、提高材料部职员服务意识。

1、《材料供应商管理规章制度》的执行。

在20xx年度中我们建立了一套完整的材料管理制度，包括材料的目标管理制度、材料的供应和使用制度及奖罚制度。以便组织材料的采购、加工、运输、储备、供应，并进行有效的控制、监督和考核。在即将到来的20xx年度中，我们将严格执行所制定的各项管理规章制度，以保证实现工程任务的顺利进行和材料使用过程的效益。

2、材料部门的任务执行。

3、材料部门员工专业知识的培训学习。

4、严格把好材料质量关、控制好材料采购关。

建立以领导分工负责，严格审查材料采购过程，对采购物资实行“三对比”的办法，即比材料质量、比运距，坚持“质量择优而选、价格择廉而买、路途择近而运”的原则，增加材料管理的严肃性和透明度。采购人员必须做到腿勤、眼勤、嘴勤，熟悉市场行情，掌握市场动态。在采购具体材料前首先要向供料单位索取产品合格证或出厂质量证明单，并对证明单上所列各种材料、质量、数量、规格认真审查，将证明单、合格证或试验单送交验收人员和资料员。采购、调拨人员在采购中发现的质量问题和解决情况要作详细记录以便备查，对各种材质证明要有登记和签收手续。

5、加强周转材料管理，提高利用率。

周转材料价值高、用量大、使用期长。对周转材料管理的要求是在保证施工生产的前提下，减少占用，加速周转，延长寿命，防止损坏。周转材料应由队长或项目部统一管理，及时做到随拆、随收、随清理、随修理、随保养，包干到人，堆放整齐，对于手持小型周转材料列户到人，以损换新。对丢失或保护不善给予照价赔偿。

虽然在20xx年度的工作中我们取得一些成绩，但随着市场复杂程度越来越大，在今后的工作中，我们部门一定要更加努力学习，增强自己的管理水平、专业知识和业务素质，为公司20xx年度的发展和提高企业的经济效益，做出应有的贡献。

**建筑企业商务工作计划建筑行业商务总结及计划四**

按照公司的要求分摊到每一阶段的任务，现在店面共有店员四人每一击任务已平均分配到每个人身上，确保合理分配，并激励自已按照每天任务向前赶月目标进度。

二、人员分配

将店铺每天的工作按照员工特点分配，合理利用人力资源。每人每天至少五名试穿顾客，至少成交两单，提高试穿率及成交率。因2月份是春季新款刚上市的时候，我会组织大家背款号了解货品，积极调整陈列，让顾客感到耳目一新。

作为高端品牌服务是不可或缺、重中之重的，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

三、经营管理

1、加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2、因店铺进商场之初没有进行装修及形象设计，希望公司于春节后及时作出升级店面形象的计划，我会积极配合公司做好装修期间一切工作。

3、利用节假日做文章，多做些促进销售的活动，如新品满额赠礼品等吸引顾客眼球的活动。另外因为我们品牌刚进入天津市场，与其它在天津已成熟品牌竞争缺乏竞争力的主要原因之一就是固定的顾客群，建议公司可以做一些鼓励顾客办理会员的优待政策，如入会有赠品等，我们会紧紧抓住有潜力的顾客，发展成为本品牌会员。

4、积极抓住大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到热情、贴心的服务。

5、为了保障完成目标所指定的内部管理制度。店铺员工要做到积极维护卖场陈列，新货到店及时熨烫;工作时间电话必须静音，且接听私人电话不得超过3分钟;无论任何班次必须保证门口有门迎，且顾客进店后必须放下手中任何工作接待顾客;为了完成目标业绩需上级领导给予货品与活动方面支持，保证每款不断码及大量赠品支持。

**建筑企业商务工作计划建筑行业商务总结及计划五**

时间过得真快，转眼间我们就迎来了崭新的一年。在今年，总公司经营班子继续团结和带领全体员工，以“增创优势，增产增收，稳健管理，稳步发展”为主题工作目标，全体员工发扬开拓、奉献的企业精神和实事求是、真抓实干的工作作风，使总公司业务、效益稳步上升，圆满地实现了全年工作目标，保持了公司持续、稳定的发展态势。

主要体现在业务拓展、施工管理、内部管理和精神文明建设四方面：

(一)以业务为龙头，稳拓业务，稳增效益，稳步推进在总公司领导的带领下，业务发展部人员顶着竞争激烈的压力，迎着招投标工作难度加大的困难，继续加大业务工作力度，主动出击，积极沟通客户，及时把握市场变化的脉搏，注意分析、积累和总结经验，积极参加省、市、区招标交易中心公开招标及业主自行组织招标的邀请投标项目，业务参与拓宽至等地，使公司争取到更多的中标工程业务。

(二)以项目施工管理为重点，加大力度，提高整体素质和管理水平

1、严抓质量安全和文明施工，确保文明施工安全生产和施工创优今年公司新开工面积达万㎡，在建工程面积万㎡，竣工面积万㎡。在工程施工管理中，质安部紧紧围绕总公司“”的管理思路，在保证创优工作的同时，时刻紧紧把住“质量安全生命线”，积极开展安全生产周和百日安全无事故活动，抓好部门和项目例会制度、监理每周档案制度、监理员日志制度、业务培训制度、监理员资金监控制度的有效落实，毫不松懈地抓好项目施工管理工作。

2、完成队伍资质就位，开展风险评级和资审备案今年上半年，公司进一步加大了总公司施工队伍的资质重新就位的工作力度，经过对申报资质就位资料进行认真细致地初审、复审和最后的批准申请、确认签字后，总公司年度施工会议上公布了各施工队伍及其负责人的重新任免，较好地完成了队伍清理和重新就位的工作。

3、通过iso质量认证体系版的换版和监督复查今年1月份，按贯标换版工作计划，通过对属下有关处队和主要在建工程项目部的贯标辅导和考核审查，使之同时建立和完善了质量管理体系，顺利通过广东质量认证中心的检查。随着此后运作中的持续改进和调整，管理体系日渐完善和成熟，总公司顺利通过了认证中心7月份的监督复查。

4、加强工程项目资金使用的管理为加强对各工程项目的监控管理，保证施工进度和资金划拨的均衡适度，经业务部门商讨研究，分别制发了施工队伍专用的《资金登记专用簿》和监理员专用的《项目资金使用记录薄》。

通过监理员对照工地的安全、质量、进度、文明施工等相关管理制度执行情况对项目部的领款进行审批，做好资金使用登记，严格掌控工程款项支出流向，在加强资金管理、规避经营风险工作中取得了一定的成效。

**建筑企业商务工作计划建筑行业商务总结及计划六**

恒天·首府项目建筑理念是建设渭南市区的高档楼盘，打造精品社区，起草本推广策略，其主要目的是：扩大“恒天”品牌在本土的知名度与褒誉度，面对地产市场的新环境，结合渭南市地理环境(农业城市，乡镇多)、居住习惯(喜欢与朋友距离近)，进行适应市场的营销模式。

城市品牌营销，乡镇多线营销

二、实施细则

1、营销目的：主动寻找客户

需求帮助：

1、专业的置业顾问6人(可以招聘毕业生，经过锻炼可成为置业顾问)

2、详细公平的奖励政策(出勤补助、成交佣金、设点费用)

3、印有logo的多样化礼品(10元以内)

4、重要企业拜访礼品(100元左右)

5、从成本预算方面考虑，建议派单发放项目自制dm

6、建议项目购置看房直通车一辆(根据评测，渭南市区拥有看房车项目曝光率更高)

7、加强制度化管理及培训

2、营销方式：城市拓客计划

.2、利用通道小房间改造迎宾区，由置业顾问轮班职守，有客户来访，必须亲自引领客户进入营销中心，并向客户介绍项目展示内容及恒天品牌介绍。

3、加强置业顾问培训，课件由销售主管全权负责。(销售主管考核内容之一)

4、置业顾问考核条例增加：其它项目跟踪、拓客信息数量。

市场营销：

1、临渭区区域店铺信息收集(根据区域划分)

**建筑企业商务工作计划建筑行业商务总结及计划七**

我是一名刚踏入社会的大学毕业生，20\_\_年毕业于西安石油大学材料成型及控制工程专业，毕业后就职于河北华北石油工程建设有限公司内蒙古项目部技术组。到20\_\_年8月工作已满一年，在这短暂的一年时间里我学到了许多学校里无法学到的知识，开阔了眼界，提高了专业技术水平和工作能力。

一、参加的工程

在这一年之中，我参加了广东大亚湾80万吨聚乙烯工程，采油三厂留十八接转站(二期)改造工程、里二站改造工程、路70联合站改扩建工程以及目前正在施工的华北油田二连分公司太53井组试采地面工程。刚到单位就到广东大亚湾南海石化项目部工作，南海石化项目是由中石化和外企合资建设的工程，在南海石化项目中我参加了1014区块的技术资料的整理和图纸的翻译工作，后期在1012区块负责防腐保温和消尾项工作。回到任丘后参加了采油三厂留十八接转站(二期)改造工程、里二站改造工程，留十八和里二站工程都是老站改造工程，站内动火连头地方多危险性高，加上地方关系复杂，对施工造成很大的不便，在我们技术组张增杰的指导下我主要负责这两项工程的技术资料的整理。今年3月份参加了路70联合站改扩建工程，路70联合站地处xx乡与xx乡两地交界处，古阳河以北，本次扩建的内容有：增建外输系统及脱水系统，增建注水部分及污水处理系统。

目前参加的工程是太53井组试采地面工程，在该工程中我主要负责站内工艺、站外单井和土建部分的施工。乌里亚斯太油田位于内蒙古自治区锡林郭勒盟东乌旗北7km，与蒙古国相距约50km，距离阿尔善油田基地约165km，属于二连盆地马尼特凹陷东北端的乌里亚斯太凹陷。太53井组试采地面工程由计量拉油站、天然气压缩、站外系统、阿一联调压站四部分组成。新建计量拉油站1座，位于太53井北侧，站内建9头计量撬1座，分离器2具、换热器2台、天燃气干燥器1具、除油器2具、热水泵2台、注水泵1台、40m3高架油罐4具、10m3回水罐1具，此外，站内还设有分离器操作间、值班室、热水泵房、配电室、维修间、注水泵房、库房、化验室等厂房;站外系统有9口油井和4口注水井的施工;太27注水泵房的扩建工程和3口注水井的试采地面工程;天然气压缩部分位于乌里亚斯太油田太53井北侧，在计量拉油站内中部。该装置为接受一级生产分离器来的试采伴生气，伴生气进装置，经过露点控制撬块分离脱水、脱炔。然后一部分天然气去燃气发电机作燃料，一部分去天然气压缩机增压至25mpa后，进分子筛脱水装置脱水。经增压、干燥后的天然气，充装到cng高压拖车拉运至阿一联，经调压后为加热炉作燃料;阿一联调压站接受从太53计量拉油站来的cng压缩天然气，进站经卸气口进入调压撬块，经2次换热、2级节流后，去加热炉作燃料。

二、对专业知识的提高

我是学材料成型及控制工程专业，也就是以前的焊接设备与工艺。在学校只学习了一些理论知识，实践的机会很少，工地是我学习和实践的好地方。到工地后发现以前在学校学的理论知识太肤浅，实践起来非常困难，在工地我就向工人师傅虚心的请教，有不明白的地方我就问，经过一年的工作实践，增加了自己的专业知识，提高了自己的实践能力，把理论和实践很好的结合起来。在南海石化项目中，官方语言是英语，为了能够更好的完成工作，利用中午时间和晚上的时间学习专业词汇和练习口语，在工地上尽可能和外国人交流，通过学习和交流我的英语水平有了很大的提高，尤其是口语水平。充分利用业余时间先后系统地学习了油田生产、管理方面的理论知识，虚心向老师傅学习，深入现场施工一线，注重在实践中积累经验和吸收教训，很快就适应了工作，努力完成自己的工作。

三、参加工作的体会

以前听说油建干活累，工人非常辛苦，来到工地后感受到了工人们的辛苦，在二连地区工人们就用四个特别来形容，特别能吃苦、特别能干活、特别能奉献、特别能忍耐。工人们一年四季有三季在外施工，照顾不了自己的父母、妻子和孩子，他们任劳任怨地工作，从来没有一句怨言，这种无私奉献的精神是我必须学习的。在和工人的交流中我学会了怎样面对困难，怎样做人，树立了正确的人生观、价值观。不论在南海石化还是在采油三厂以及二连地区，对工程质量的要求越来越高，技术人员必须要严格把关，尤其是对低老坏问题和强制性条文的管理。通过一年的工作和学习我感到作为一名技术人员必须要细心、认真，作好每一步工作，对工艺流程要熟悉，对图纸要熟悉，对规范更要熟悉，还要继续学习和工程相关、和专业相关的知识，用知识武装自己。

四、对公司的建议

随着社会的发展，人们对质量的要求越来越高，质量是一个企业生存和发展的坚实基础。质量的提高靠工人的总体素质和技术管理水平的提高，为能够面对更加激烈的竞争，培养高素质、高水平的专业技工和管理人员是公司的重点。

过去的工作中，在领导的关怀和同志们的支持与帮助下，经过不断努力，我适应了这种工作，具备了一定的技术工作能力，但是仍存在着一些不足，在今后的工作中，自己要加强学习、克服缺点，力争自己专业技术水平能够不断提高。同时我清楚地认识到，为适应油田建设发展的新形势，今后还需不断地加强理论学习，尤其是新技术、新理论的学习，勤奋工作，在实际工作中锻炼和成长，不断积累工作经验，提高业务能力和工作水平，为公司的发展做出自己新的、更大的贡献。

**建筑企业商务工作计划建筑行业商务总结及计划八**

20xx年是集团公司发展关键的一年，我们要把握发展机遇和有利条件，清醒认识企业面临的压力和挑战，统一思想，明确任务，科学应对，尽快整合资源优势，提高经济效益，增强企业竞争实力。主动适应国家宏观经济形势，确立以效益为中心的管理思想，坚持扩大外延与提升内涵并重的发展方向，加强内部管控，在项目建设与转型、安全生产、技术指标、经营管理等方面全面实施行业对标管理，促进集团公司健康可持续发展。

公司研究确定了20xx年的工作思路是：科技引领，转型提升，安全精细，幸福文明。

今后一个时期公司发展的指导思想是：全面贯彻党的“十八大”会议精神，深入贯彻落实科学发展观，坚定不移的执行党的路线、方针、政策，抓党建促发展，千方百计确保安全文明生产，保证生产设备安全稳定运行，最大限度提高经济效益，提升企业管理水平。不断创新观念、严抓细管、扎实工作，坚决完成20xx年的各项任务目标。

三期项目建设是矿业集团公司实施节能减排、循环经济战略，实现煤炭综合利用的重大举措和新的经济增长点，也是公司实现“十二五”大跨越的重要支撑点，我们要做好项目后续工作，以保证优质工程顺利实施，争取早日实现项目利润经营。

一是落实完成项目前期手续办理。落实外联人员，加紧完善手续报批。积极组织相关人员对项目配套的专业报告进行内部预审查，梳理前期编制的可研配套报告，对存在的问题及时进行修正；积极筹划竣工后各项单项验收的前期工作，确保单项验收工作不影响工程整体验收。

二是统筹安排工程进度，稳步跟进实现建设目标。总结20xx年工作经验，汲取教训，进一步完善协调工作机制，提早安排制定工程计划，保障信息交流通畅，提高管理效率，合理安排工序，优化资源配置，科学组织施工，推进工程进度，确保20xx年6月底实现1#机组投运，20xx年7月底实现2#机组投运的建设目标。

三是要不断完善工程管理措施。要加大施工现场安全管理力度，做好工程量盘点工作，为工程竣工决算做好准备，要不断强化管理人员的质量意识，加强工程质量日常监督考核力度，杜绝重大质量事故发生；要加强材料管理，杜绝不合格材料进入施工现场；要抓好工程的验收工作，严格按照行业标准规范管理执行。

四是完成生产准备工作。20xx年是筹建处由施工阶段全面转向生产运行调试的重要阶段，生产运行人员要做好施工现场设备单体调试，做好生产准备工作计划，具体完善施工准备工作。

要紧紧依靠科学技术发展，大力推进生产力提高，在保证生产质量的同时，努力提升生产效率、促进老厂利润增长。

一是产量再创新水平。按照安全高效、均衡发展的原则，充分挖掘生产潜力，科学组织生产，确保实现产量目标。要紧紧抓住制约效率提高的关键问题，制定切实有效的措施，保证生产水平。认真落实生产计划，加强生产调度，严格考核产量任务的完成情况。要有危机和紧迫意识，科学管理，完成产量目标。

二是加强质量管理。老厂各部门要牢固树立质量意识，进一步强化质量管理措施，确保产品质量稳定好转。坚持从生产源头抓起，合理安排、调配，防止质量出现大的波动。要加强现场管理力度，疏通生产环节，减少质量事故发生，实现全面推进安全质量标准化建设，达到质量保证目标。

三是加强生产设备管理。要严格按照公司设备管理办法要求，加强设备管理维护，进一步提高设备利用率。推进点检定修制度，充分利用公司sis、mis等在线监测系统,密切监视设备具体运行技术状态变化情况，掌握设备运行状态演变恶化的程度,对设备是否维修提供依据，增加公司设备完好率。

一是深化对标管理。要在总结分析20xx年对标工作经验的基础上，进一步完善对标指标体系，兼顾过程和结果，优化对标内容，使指标更趋于科学合理，对于优于先进值的指标项目，要确定登高计划，向更高的目标奋斗；对于未达到标准值的指标项目，要制定切合实际的赶超计划，在规定的时间内达到标准值。同时，我们还要根据不同机组系统设备情况，以追求最佳经营效益为原则，区别对待，分类指导。

二是强化经营管理。我们要继续从增发电量和降低成本两个方面加强经营管理，努力提高经济效益。要坚持月度经营分析会制度，对各项经济技术指标进行实时监督，及时调整。要强化以经济效益为中心的理念，以财务管理为龙头，以资金管理为核心，全面推行预算管理。要科学合理细化分解各项费用，严禁超额超支，严格费用考核。要继续树立过“紧日子”的思想，厉行节约，反对浪费，最大限度地降低生产成本。

三是抓好科技创新。科学技术是第一生产力，只有不断改进工艺，提高机械化程度，才能最大限度地回收资源，降低成本，实现增产增效目标。要大力推进科技进步和自主创新，在抓好老厂部分设备、系统改造升级的同时，全力抓好对具有战略和全局意义技术的攻关和研发，重点推进30万千瓦亚临界空冷发电技术和30万千瓦等级cfb锅炉煤泥燃烧等新技术的借鉴和研究，掌握建设和运营核心技术，保证技术领先。要全力推进节能减排技术改造，重点攻克节能减排中的重大技术难题。

四是公司“5+5”岗位管理文化品牌创建的组织领导。“5+5”岗位管理文化品牌创建要紧紧围绕“三创六型”建设和谐企业这一主题，以岗位价值精细管理活动为载体，以数字化矸电为平台，以创建一支训练有素、团结奋进、积极进取的职工队伍为目标，在加强基层组织建设、服务职工群众、推动企业科学发展的实践中建功立业。

五是建立精细化管理体制。精细化管理是把各项安全管理制度要素有效整分闭合，加以落实、推进、持续完善的闭环的科学管理系统。它的实质在于“细”，重点表现在制度精细，要以细节决定成败为目标，以企业文化为引领，以人为轴心，把标准化管理落实到每个人、每件事、每一物、每一处，彻底解决企业安全责任不清、管理粗放等问题，保障企业精细化管理的实现。

20xx年，我们要围绕公司“树安全至高无上文化理念，做安全幸福黄矿人”的核心价值理念，高举安全“先于一切、高于一切、重于一切、压倒一切”的旗帜，牢固树立“安全就是最大效益，没有安全就没有企业生存和发展”的思想，把安全生产作为企业生存和发展的头等大事，把安全生产的各项工作确保措施到位、责任到位、落实到位，以安全促生产、促发展，真正实现企业的长治久安。

一是建立健全安全制度保障体系，确保安全形势持续稳定。要以精密细致、扎实到位的工作，持之以恒，坚持不懈地抓好日常管理，继续执行各项行之有效的安全管理制度。如“九不准”安全指令、安全管理过程与效果相结合的考核评分制度、领导干部分片包干安全制度、安全管理查岗制度、安全管理“问责”制度等。突出抓好“一通三防”和防水治水工作，保证安全形势持续稳定。严格按照安全制度规范要求，扎实做好各项工作，坚决预防重大事故发生，要超前考虑安全防范需要，确保安全系统配置合理可靠。

二是要强化现场管理。认真查找现场管理漏洞，完善管理程序，提高管理水平，控制和减少零星事故发生。增大对各类安全隐患排查力度，确保发现及时、整治到位。转变安全管理理念，注重控制不安全因素、状态及行为。加大班组安全力度建设，提高其现场组织能力和安全生产能力，促使各项规章制度和安全措施落实到现场。进一步了解安全现场情况，为安全决策提供可靠依据。

三是要进一步明确落实安全生产责任，完善责任体系。各矿、厂是安全生产的责任主体，落实安全生产第一责任人，充分发挥责任主导作用，确保安全生产责任落到实处。我们要建立健全并认真贯彻实施公司安全生产责任制，切实增强安全生产责任主体意识。建章立制、强基固本，形成环环相扣的安全制度保障体系，使公司成为安全工作的落脚点和安全生产的基石。

四是加强安全教育培训。强化班前“一日一题”安全培训，突出规程技术措施和事故案例培训教育；要拟定实施方案，建立相应的学习制度，利用矸电大讲堂、技术讲座、学习交流会等形式，系统讲解安全生产知识。要将岗位职责、安全确认、手指口述、岗位操作标准和规程措施等作为培训的重点内容，使员工消除安全盲点及误区，增强安全素养，提高安全意识。

只有坚持以人为本，调动一切积极因素，企业的改革发展才会有动力。职工群众是企业生产建设的实践者和经济利益的创造者。只有充分做好人的工作，坚持以教育人、引导人、鼓舞人、塑造人为目标，充分调动职工群众的积极性、主动性和创造性，企业才能实现全面、协调、可持续发展。

一是进一步优化人力资源配置。各单位和有关部门要严格按照“控制总量、调整结构、提高素质、健全体制”的总体要求，进一步加强和改进人力资源管理，确保实现“产量增加，用工总量不增加”的目标，严格执行定编定员标准，配齐配足一线员工，满足生产需要，切实加大内部调集和转岗培训力度，确保老厂及三期项目用人需求，加大人力资源结构调整力度，促进人力资源有序流动，配置科学。要根据生产方式或阶段工作变化，适当调整工种岗位，实行动态管理。落实内部待岗机制，对不适应岗位需求的人员予以素质性淘汰，进行待岗培训，择优上岗。公司将适时推行一岗多责、多岗轮换运行，提高职工技能水平，促进企业人才资源稳步发展。

二是加强培训工作开展，切实提高职工综合素质。加强技术人员跨公司、跨专业的横向交流学习，相互借鉴，取长补短；继续加强代培基地、实训基地建设，组织开展有针对性的培训和“订单式”培养，努力提高培训质量和效果。并要积极推广理论培训、技术比武、技能考核、专题讲座、岗位练兵、技术问答等培训模式，强化“师带徒”培训，有关业务处室要加大服务和指导力度，努力培养更多的技能人才。

三是要加强员工思想教育工作。继续加强形势任务宣传教育，讲清形势、讲明任务，引导广大干部职工树立危机意识、责任意识和大局意识，树立过紧日子的思想，上下联动，共挑重担。紧紧围绕安全生产、节支降耗、项目建设、改制上市等重点工作，多渠道、多层次开展宣传发动，把职工群众组织起来，把力量凝聚起来，立足岗位，扎实工作，多做贡献。

四是要切实维护员工利益，创建文明幸福企业。始终坚持以人为本，做到发展依靠职工、发展为了职工、发展成果由职工共享。紧紧抓住国家政策机遇，进一步改善职工居住条件。大力开展文明创建，深入推进后勤物业服务质量标准化建设，着力营造良好的生产生活环境。继续做好特困职工帮扶、大病医疗互助和育才关怀等工作，为职工解决实际困难和问题。要广开言路，设立意见建议信箱；及时解决、回应员工提出的意见、建议和问题，力求做到员工与企业同呼吸共命运。要营造和谐的员工关系，铸造团队精神，形成较强的凝聚力和感召力，努力构建和谐企业。

当前，公司正处于发展壮大的关键时期。实践证明，越是处在发展的.关键时期，越要保持清醒的头脑，越要发扬求真务实、开拓创新的精神，只有这样，才能把来之不易的大好局面维护好、巩固好、发展好。

各级领导干部要坚定信心，保持奋发有为的精神状态，发扬真抓实干的顽强作风，牢固树立全局“一盘棋”思想，恪尽职守、奋发有为、争创一流，全面执行落实好公司每一项既定决策和部署。各级领导干部要强化服务意识，以分秒必争精神，加快工作节奏、提高工作效率。要立足实际，把落实党代会精神与各项工作部署和要求紧密结合起来，有的放矢，真抓实干，务求使20xx年的工作更加富有成效。

要学习贯彻党的十八大精神，深入实践科学发展观，以集团公司党代会精神为动力，形成万众一心、攻坚克难的强大合力。

一是要切实加强党组织的自身建设。要加强党员的培养教育，做好党员发展工作。我们的党群工作要坚持立足公司发展规划，融入中心，创新载体，为公司“打造国内一流煤矸石发电企业”目标的早日实现提供动力源泉和思想保障。

二是要加强对群众组织的领导。要加强对群团组织的领导，指导工会、共青团等群众组织依法依章开展工作，把广大员工、共青团员、科技人员、退休工人及家属等的主动性、积极性和创造性调动起来，把广大党员、干部和职工的思想统一到大会精神上来，把各方面的力量凝聚到实现大会确定的宏伟目标上来。为公司的改革、发展和共建美好家园奋斗目标的实现做出应有的贡献。

回首往昔，我们倍感辉煌，放眼未来，我们任重道远。让我们更加紧密的团结起来，万众一心、上下同力、改革创新、发展创业，续写公司跨越的壮丽篇章！

**建筑企业商务工作计划建筑行业商务总结及计划九**

1、狠抓质量安全和文明施工，确保文明施工安全生产，争取20\_\_年创优滚动计划任务全面完成，施工管理水平再上新台阶。

2、继续加大业务工作力度，努力适应市场的变化发展需要，积极学习、积累和总结经验，不断提高编制标书的水平和能力，力求更多的中标工程业务。

3、进一步明晰、健全和完善业务工作流程和岗职，尤其是工程管理方面的工作流程需抓紧审定。

4、材料试验室继续抓紧实施质量管理体系运行，确保早日通过计量认证，进一步拓展试验业务，扩大业务规模。

5、继续加大财务、合同履约、工程管理、印章使用及各类跨部门工作组的工作力度，进一步加强风险意识管理，增强风险预见和防范能力。

6、继续做好人力资源调配、增员、储备等工作，加强业务学习、研讨和管理力度，加强企业文化生活和培训工作，组织员工业务、管理、法律、科技等多方面知识的学习和培训，有效提高员工管理、服务技能和综合素质。

7、坚决贯彻市建委的开展建设行业职业技能培训工作的要求，开展对架子工、砖瓦工、抹灰工、钢筋工、木工、混凝土工等八个关键工种的职业资格培训，实行持证上岗，争取达标。做好并贯彻项目经理和建造师的过渡期培训计划，确保和增强公司业务资质和业务拓展后劲。

8、继续加大第三产业的工作力度，努力发展多种经营，谋求新的经济增长点。

20\_\_年，在总公司领导班子的带领下，通过我们全体员工的共同努力，在建筑行业市场竞争激烈、众多同行企业效益滑坡、亏损甚至关闭的情况下，企业赢得了令人鼓舞的经营成果和可喜的荣誉业绩，呈现出稳步向前、蓬勃发展的光明前景。

20\_\_年，我们将顺应新形势的要求，与时俱进，进一步挖掘潜力，不断拓展市场生存发展的空间，不断寻求新的经济增长点，在探索奋进中走出企业创新之路，谱写出企业发展的崭新篇章!

**建筑企业商务工作计划建筑行业商务总结及计划篇十**

来到公司已经有一个月时间了，一个月的工作，让我得到了成长，更让我收获了工作的的喜悦，接下来我这一个月进行总结。

一、工作心态

来到公司的时候，一切都感觉到是那么的新鲜，一切豆干到好奇，刚来到公司是是以一个局外人的角度去工作的，因为处在一个新的环境中难免有些不适应，因此对于这样的新环境我们就会感到有些拘束，还有对陌生的一丝担忧，在工作的时候能够很好的投入工作，有不熟也有害怕，更有紧张，这是刚刚来到公司是的感受，但是随着时间的延长，慢慢的对公司的一些工作环境，对公司的事物，慢慢接受，不在像开始的时候，那么拘束，那么的感到不自在，因为已经开始融入到这个集体，把自己真正看做是公司里的一员了，在工作时的心态变化也是非常明显的，又陌生到适应，是个渐变的过程，一个月的时间已经完全让我们调整好了，经过实际的工作训练对待工作的态度，发生变化了，也适应了工作。因为我们是新人，公司是全新的，工作是陌生的，更有很多陌生的同时，在这期间我们需要做的就是就是适应，熟悉环境让自己一颗挑动的心，能够快速的\*静下来。

二、学习提高

在这一个月里我们的主要任务就是学习工作，我们掌握的知识，技巧个方面都存在不足，又有么明显的缺憾，因此只有通过不断的去学习，去加强才能够获得成功，才能够取得胜利，学习培训的一些基础工作常识，熟练工作的内容，适应工作岗位，掌握工作方法，虽然在这些工程中我们都会得到公司的指导和帮助但是并不是每次都能够做到全方位的指导，有些地方需要我们去自己学习，去想一些有经验的人去请教，通过这样来解决自己的问题，提高自己的工作水\*，不断的在工作中去努力去学习，因为我们只有努力多学，多问题才能欧股把工作做好，才能够更快速的在这个月打好基础，让以后的工作之路，走的更顺利。

三、不足之处

我们刚来到企业很过时候做的事情都是笨手笨脚，因为我们并不熟练，因为我们还在磨合阶段，我们的经验不足，是明显的，新人和老人的差距从日常的工作就可以明显的看出来，无论是从工作的时间长短，还是工作的效率，或者工作的结果都是存在很大差距的，多需要我们慢慢赶超，不断的向前迈进，我们对工作的认知也存在很多的问题，掌握的知识也是明显不足的，都是需要及时补充的，只有不断的去增强，去改进才能够有所成就。

虽然来到公司只有短短的一个月，但是却让我真正的融入到了公司，让我有了自己奋斗的目标方向，让我找到了栖身的港湾，是我可以去尽情的投入工作。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找