# 最新建筑企业商务部门工作总结(10篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2025-05-12

*建筑企业商务工作计划建筑行业商务总结及计划一1、对产品线把握准确，适时开发与退出经营伊始，我们就大力投资开发新产品，开拓新市场。这是以一种发展的眼光来看问题。并且时刻把握市场动态，当发现p1和p2市场在萎缩时，我们及时地将生产线转产，并适时...*

**建筑企业商务工作计划建筑行业商务总结及计划一**

1、对产品线把握准确，适时开发与退出经营伊始，我们就大力投资开发新产品，开拓新市场。这是以一种发展的眼光来看问题。并且时刻把握市场动态，当发现p1和p2市场在萎缩时，我们及时地将生产线转产，并适时退出p2市场，主营p3，这也是注重市场细分的体现。

2、后两年广告方面做得好，按季度来计算产量后两年，严格把握成本，开源节流。将产量的计算控制在最精确的程度。严格把握资金的回流，减少资金的浪费。

3、眼光长远，适宜长期发展，我们具体研究了8年市场产品需求表，了解到到最后两年才有p4的需求要，而了解到我们的资金不足，同时如果再买生产线材料等，p4不如p3，所以我们组放弃了p4的研究，主攻p2，p3。

（二）小不足之处

1、凡事预则立，不预则废

经营的起始阶段，我们没有统筹规划企业的发展方向，没有进行合理的战略分析，无形中抱着走一步算一步的心态。殊不知，现实中的一切不可以重来，所以，作为企业的领导者，一定要高瞻远瞩，有长远的战略眼光。

2、职能分工不明确

经营的前期，由于分工不明确，营销总监没有发挥作用，没有做好自己本职工作；成员间也存在越权的现象，局面比较混乱，严重影响了企业的战略分析与企业发展。

3、与他人合作不够谨慎

由于经验不够丰富，当一些新的元素加入时，局面就会变得混乱。对市场没有敏锐的洞察力，对企业经营的理解不够透测，在没有全面分析好一切利弊因素的情况下，貌然与他人合作。决策的失误，使企业陷入困境，大伤元气，并花费企业数年时间来走出困境、挽回损失。

4、生产能力没跟上销售需求

由于资金不足，我们竞单时严重地被生产能力束缚了。可是，这也是现实制约的，当我们顾不上眼前的开支的时候，就更顾不上更新生产线了。当然，这应该都归咎于没有统筹规划，使得资金紧缺。

5、规则不够熟悉

由于对游戏规则认识不够，使得经营过程中多提了折旧费用与维护费，这也直接影响了企业资金的流失。可谓在企业困难时期，雪上加霜。

（三）经验总结

1、广告投入要适度。在经营的期间里我们常常是要么投的太多浪费资金，要么投入资金太少而没有足够订单。同时像区域这些小市场我们直接忽略掉了。

2、要认真分析各小组的情况，那就是企业的账目情况，揣测竞争对手的心理。例如，有些市场自己认为自己不是市场老大，就投很少的广告费或不投广告费，放弃这个市场，可是有些时候，上年的市场老大也会应该自己的企业状况，或者其他原因放弃这个市场，这些因素应该合理地考虑进来，做出最正确的决策。

3、在有资金的情况下，现金太多并不是理智的，这说明没有充分实现资金的价值，进行合理的投资。

4、在融资过程中，充分考虑融资成本。例如借短期贷款比长期贷款利息便宜的情况，就应该先贷短期贷款。

5、必须有长远眼光。长贷要贷足，只有有钱了我们才能更新设备，加大生产以至于可以拿到更多订单。

（四）、总结

通过这门课程，我最深刻的感受是凡事预则立，不预则废。未曾画竹，而已成竹在胸！其次是，把握时机，抢占先机。通过这次直观的企业经营沙盘，模拟企业实际运行状况，在我们企业遇到危机时，当我们企业与企业间竞争时，都让我们联想到了现实企业的种种，熟悉了现代企业经营的过程，树立现代化企业经营管理的理念。

总而言之，通过这次模拟经营，我们把平时课堂上学习到的知识与理念运用到实战中，发展了思维，得到了煅炼，为自己将来就业增加了一个法码，感觉面对社会上的企业更多了一份信心。同时让我学习到了以前从未接触的新事物，让我认识到自己的渺小，让我更好地审视自我。

**建筑企业商务工作计划建筑行业商务总结及计划二**

(一)工作思路

1、协助领导工作，努力完成金融物流任务指标。

2、保证金融物流持续发展的同时，带动基础物流业务。

3、加强团队建设，为业务发展做好准备。

4、做好行业分析，实现业务的安全稳步运营。

(二)具体措施

1、梳理现有非车业务，保证现有业务的继续运营。

梳理现有非车业务，针对新国标及非车业务相关规定思考业务方保持及未来业务开发方式。与企业及银行加强沟通，通过开展监控类业务或建立监管库开展监管类业务的方式，保证现有业务稳步运营及持续开展。同时，以金融物流业务带动基础物流仓储及运输业务，实现金融物流与基础物流的联动发展，达成业务安全运营及增加项目利润的目的。

于商品车业务量较少的区域，加大开发力度，增强业务覆盖面，实现雪铁龙业务均有作业点可配点，以节约雪铁龙项目建点成本。

3、稳步推进团队建设，加强人员管理及培养，实现管理提升。

通过实践验证现有组织机构的合理性，必要时候做出适当调整;加强人员管理，对编制及时调整，达到控制人员成本的目的;进一步加强人员队伍建设，通过金融、基础的协同开发的方式，锻炼开发人员队伍，将现有的开发人员升级为供应链业务开发人员;细化管理，通过鼓励带动、职责细化等方式提升人员积极型，提高工作效率;与现有人员进行充分沟通，对于积极肯干的人员给予有方向性的培养及具体工作上适当的授权。

目前，不管是业务运营管理，还是业务开发方面，都是需要持续深入的阶段。首先，现阶段南分监管业务客户中钢材企业较多，而钢材精市场行情未见好转，钢企风险依然较大。下一步将在风险排查及业务持续跟进的同时，加大市场分析及行业研究的力度，通过多部门联合评估的方式，对企业做好评判工作，以保证业务的安全运营。其次，针对目前业务涉及行业较为单一的问题，需要通过自身区域调研及与其他分公司沟通的方式，开拓思路，研究方法，寻求业务的创新发展。以上是本人对于20\_\_年工作的总结及20\_\_年的工作计划。进入20\_\_年，本人将继续不断积累业务知识、管理经验，以更加专业的姿态做好业务开发及人员管理等方面的工作。再日后的工作中，将继续以身作则，拿真诚换真诚，与员工、公司共同成长!

市场业务开拓明年工作计划7

在此新春佳节已宣告接近尾声，我\_\_公司迎来20\_\_年，本部团队本着“既看出力，又看业绩”等客观综合评价考核的业务推广及执行理念，也充分认识到作为刚刚进入国内行业自身存在的不足。

20\_\_年是特殊又关键的一年，本着内销的逐步展开，使得我部各项工作开展，在一定程度上也同样面临着各类客户认可接受的严峻挑战。

为更好、更有效配合我公司各环节、各部门，在新一年度创造出更辉煌更骄人的成绩，结合实际存在的问题缺陷，熟思后，我准备做出实施如下计划。

一、业务开展工作流程：

1、信息收集与统计分析

2、客户类型定位：主动联系下单型、非主动联系下单型、综合比较型

3、信息反馈

4、信息分类：a类-资金到位、选择风力发电产品、3个月内采购

b类-选择风力发电产品、资金到位、6个月内采购

c类-有采购计划或感兴趣、6个月以上的客户

二、产品开展

主推后羿产品同时根据国内市场反馈、及时与公司沟通改进提

新能源烘烤房项目方案

客户开展对象：农副产品产地、烟叶产地、茶叶产地等

**建筑企业商务工作计划建筑行业商务总结及计划三**

1、加强业务知识的学习：xx安装分公司班子任职时间短，管理能力、市场能力等和标杆单位相比还有很大差距，今年我们班子将加强学习，向公司内标杆单位学习，向公司内系统领导请教，找出不足，制定措施，尽快提升我们班子的业务素质和能力。

2、带动工作作风的转变：xx安装分公司要实现“十三·五”的规划指标，必须要求全体员工有过硬的工作作风作为保障，而班子成员是旗帜、是标杆，起导向作用，必须以身作则，率先垂范，努力做到以先进的思想引领人，以扎实的工作鼓励人，以良好的品行折服人，以过硬的作风带动人。今年我们班子将严格要求自身，在工作中加强协作、积极进取、注重效率和结果，通过班子作风的转变，带动员工作风的转变，使xx公司的员工都能达到敬业、负责、自动、自发的完成每项工作。

xx分公司作为安装公司的一级组织，要想实现“十三·五“规划的宏伟目标，必须重视组织规模、组织制度、组织创新等方方面面的提高。

1、建设学习型组织：今年我们要加强同标杆单位的对标学习，不仅要学习安装公司的标杆单位，还要学习外部标杆单位的优势技术、优秀管理经验等；同时鼓励本单位员工积极学习新的规范和新的行业技术（如bim技术等）、将理论知识和实践相结合，不断提高xx分公司的技术和管理水平；还要支持员工考取各种执业资格，做到持证上岗。

2、建设创新型组织：今年我们还要做好组织创新工作，鼓励员工在工作中进行创新，创新形式包括管理创新、技术创新、专业领域创新、管理和经营模式创新等，如果一种新模式产生并经过全体讨论通过后，公司将给予创新的个人和集体一定的奖励作为肯定。

3、建设标准化组织：今年我们xx公司还要继续坚持标准化工作不放松，施工项目部作到人员匹配标准化、施工现场做到企业标识、人员着装等标准化，同时还在施工中积极进行工作总结，争取做到今后同类专业的工程工作流程标准化、规章制度标准化等，不断提高xx分公司的企业形象和竞争力。

市场开发的总原则是以自施工程为主、合作工程为辅；xx区域为主、外埠区域为辅；市政管线工程为主、其它专业工程为辅的开发原则。

1、xx区域市场：今年我们在立足xx供热和xx区供热为主要市场的同时，将积极开拓x县市场，形成以自施工程为主的市场格局。

3、专业领域谋划：我们的定位是专业化公司，从公司成立以来一直以市政供热管道施工为主，虽然积累了较为丰富的施工经验，但市场领域狭窄，所以今年我们要充分把握公司的资质优势，努力向长输管线、工业管道等领域拓展，实现市场承接领域的跨越。

健全项目部管理制度，根据公司要求实行项目模拟股份制，落实岗位责任制，明确岗位工作职责，落实到人。

1、项目部的组建：今年，我们将根据xx公司的人员情况，通过内部培养和外部招聘的形式，力争组建1—2个标准的施工项目部来满足施工的需要，到十三五末组建3—5个标准的施工项目部，项目部要做到标准化、专业化和规范化，五大员配置齐全。

2、项目部的经营：响应公司《关于推行项目模拟股份制承包的通知》，改变以往项目管理的模式，今年所有自施的项目均施行项目模拟承包，使项目部所有成员都能积极参与到项目实施过程，通过全体项目人员的努力，使利润和收益最大化，对不能模拟承包的项目和人员，要加大管理人员的绩效考核，考核成绩和奖金挂钩。

今年我们xx分公司将重点关注项目施工阶段的全过程管理工作，坚持pdca的全过程质量管理方法，从项目投标阶段的报价分析，到施工方案的策划、以及执行过程中的检查和分析，到找到问题并制定措施进行改进，全方位对工程的各个阶段进行跟进，将影响工程质量的“人、机、料、法、环“等五大要素进行全过程监控，使工程的质量、进度、安全和利润实现科学、可控的最佳状态。

在项目中标后，根据项目的经营模式、体量大小、技术难易等进行创优预控，在项目实施前制定创优计划和方案，在施工过程中，严格按创优计划和方案实施，并请公司系统主管部门配合把关，积极参与和配合公司的创优评定工作。

1、严格把关、认真考察：严把队伍选用和准入关，确保引进质量，严格按照《0000集团安装工程有限公司合作方评审备案管理办法》进行选择，并对合作队伍已往的业绩，进行必要的调查了解，全面了解和准确掌握引进的合作队伍的施工能力、技术力量、资金实力等方面，确保其能够满足施工生产需求。

2、过程监督、完工考核：所有合作队伍均纳入公司项目管理体系，施工过程中要加强监督工作，时刻掌握项目形象进度、质量安全状况以及资金拨付情况，必要时派遣管理人员进驻现场，做到对合作队伍的完全掌控，同时在项目完工后要及时对合作方进行评审，并及时记录评审信息，作为今后项目合作的前提条件。

1、定期分析应收账款，做好应收账款的账龄分析，及时记录应收账款的回收情况，通过对账龄的分析，将欠款单位分类分级，对欠款时间长、回收难度大的单位，作为重点清欠对象，必要时要采取法律措施。对回收难度不大的欠款单位，也应加强联系，不能放松监督。

2、建立应收账款清收责任制，明确项目应收账款的责任人和日期，对应收账款回收及时的个人与绩效挂钩，给予适当经济奖励，或是在个人职务晋升时作为业绩考核项。同时应时刻关注建设方经营和财务状况的变化，及时发现和解决有关问题。

3、将合作经营的项目作为应收账款管理的重点对象，合作项目一旦完工后，及时催促合作方进行工程的竣工验收和结算工作，尽快确定项目的收益，做到应收账款心中有数。

今年计划引进3—5名应届大中专毕业生，到“十三·五”末xx分公司的在册员工总数达到50人左右。这意味着我们xx分公司未来几年要不断引进人才，注入新鲜血液，而如何把新员工培养成合格的人才对战略目标实现则至关重要。

1、根据公司的人才培养精神，我们将加强人才梯队建设，以师带徒，加快技术型员工和复合型员工的成才，实现一专多能，使其尽快独立承担多专业项目的技术管理。

2、打破大锅饭，避免出现“干好干坏一个样、干与不干一个样”的现象出现，制定科学的岗位分工，严格绩效考核，使考核结果和工资待遇及合同续订等挂钩，推动职工的思想转变，增强职工的积极性。

**建筑企业商务工作计划建筑行业商务总结及计划四**

第一章、总则

第1条、为了加强企业经营计划管理，促进企业快速健康发展，结合本企业的实际状况，特制定本制度。

第2条、管理范围

那里的经营计划包括各经营部门的业务计划以及各管理部门的管理计划、人力资源计划、财务计划、投资计划、融资计划等。

第3条、本制度适用于企业各类经营计划的编制、执行和监督。

第二章、年度经营计划的编制

（1）每年年底根据企业中长期发展规划、本年度经营计划的执行状况和预期目标，初步提出下一年度的经营目标。

（2）拟订年度经营目标传达给各部门征求意见，并对各部门的意见进行汇总。

（3）透过汇总各部门的意见，编制《年度经营计划草案》，并提交总经理办公会讨论。

（4）根据总经理办公会讨论的意见对年度经营计划进行修改，并经总经理批准后执行。

第6条年度经营计划的资料

企业年度经营目标，预计分阶段目标；为实现企业业务目标，各业务部门的业务计划指标；编制规范（含表式、编制说明要求）和编制进度要求。

第7条、如遇特殊状况，企业年度经营计划可于年中调整一次，调整计划须经总经理办公会批准。

第三章、年度经营计划的分解

第8条、每年年底由投资发展部组织各部门采用滚动编制、逐步细化的方式对整体经营计划进行分解，构成季度和月度的各部门分解计划。

（1）负责整体计划的分解，并对各部门计划进行综合协调和平衡。

（2）各部门负责各自具体计划的分解、执行和修订。

第10条各部门负责将季度经营计划分解到每个月度

各部门负责人负责将分解到部门的季度经营计划分解到每个月，构成月度工作计划。

部门月度工作计划，由总经理批准。

第四章、经营计划的执行

第12条、经营计划的下达

（2）每季度之初，由总经理办公会批准，投资发展部下达下个季度经营计划和各部门工作计划。

（3）每月月初，由总经理批准，投资发展部下达下个月度经营计划和各部门工作计划。

第13条经营计划的执行

各部门根据企业经营计划及本部门工作计划，着眼全局开展工作，以保证本部门工作目标和企业整体经营目标、经营计划的实现。

第14条、调整经营计划

（1）确因客观因素影响需要调整年度经营计划的，务必由投资发展部提出申请说明原因，经总经理办公会讨论透过后才能执行。

（2）确因客观因素影响需要调整季度经营计划的，务必由相关部门主管副总提出申请说明原因，经总经理批准后才能执行。

（3）确因客观因素影响需要调整月度经营计划的，务必由相关部门经理提出申请说明原因，经主管副总确认，总经理批准后才能执行。

第15条、调整计划一律以书面批复为准，在未接到书面批复以前，一律按原计划执行。

第五章、检查与考核

第16条、负责跟踪、分析、报告企业经营计划的执行状况。

第17条、职能部门每月以书面形式报告一次企业经营计划任务的完成状况。特殊事项需要缩短报告周期的，由总经理办公会决定。

第18条、各级领导务必随时监督检查企业经营计划的执行状况，发现问题应及时采取有效措施予以解决，以保证计划的顺利完成。

第19条、检查企业经营计划的执行状况时，应当充分利用统计报表、会计报表、业务报表等资料。检查计划的实际完成数，一律以统计报表数为依据。

第20条、企业每季度对各部门经营计划的执行状况考核一次。投资发展部组织考核并提出初步意见，总经理办公会讨论后做出考核结论。

**建筑企业商务工作计划建筑行业商务总结及计划五**

长期以来，拓展培训的宣传工作一直处于盲目宣传状 态，利用微信平台，短信群发，立广告牌等方式进行宣传，但实践证明，这种宣传方式有一定的效果，但成本高，宣传方式被动，宣传内容肤浅(广告词无法将拓展精髓展现出来)，所以宣传起到的作用不明显。拓展培训科今后的宣传工作的重点要放在有目标、有针对性的一对一宣传上，我们应针对某一企事业单位，根据其特点和需求，有选择性的安排拓展项目，一般以增进团队沟通协作、熔炼团队增强凝聚力、提高领导力与执行力为主。以创新该单位精神文明工作或通过对该单位拓展活动的媒体宣传，提高企业知明度为吸引点。全面开启一对一宣传模式。

计划每月对四家企业开展一对一宣传，平均每周一家， 周

四、周五根据反馈意见 进行调整、改进。

二、加强拓展培训师的学习。

拓展培训成功与否决定于拓展项目的完成质量,而项目 的质量与培训师的素质和能力息息相关。为了更好开展拓展训练工作，有计划、有步骤加强拓展培训师的学习是至关重要的。

拓展师能力提高要求与方法:

1、提升拓展师的总结和概括能力。

在拓展训练过程中，要学会将经典话语的集结，整理。培训师要有高度的总结和概括能力，能讲培训现场的情况，学员的思路快速进行提炼，因此需要简介、快速的运用一些经典名言或语句进行凝练传达。

文章缩写是提升总结和概括能力好方法，定期组织拓展师进行阅读，而后整理并简要复述，用自己的语言总结、归纳、概括，提升拓展师的分享水平。

2、提升拓展师的讲述能力。

通常在拓展培训过程中，作为优秀的拓展培训师要学会讲拓展培训故事，用培训小故事来提升讲课的培训效果。

通过故事及案例讲述训练，注重故事讲述的生动性，从而提升拓展师的讲述能力。

3、提升拓展培训师的应变能力

拓展培训师在培训过程中要具备自圆其说的能力和处理突发事件的能力，遇事不慌，沉着应对，快速反应，圆满解决是拓展师必须具备的能力与素质。

要求拓展师拓宽知识面，多看案例，提升口才。并提前做好各种应对预案，从容面对各种突发情况。

4、熟练拓展培训流程

对拓展培训流程作详细的叙述，这将有利于拓展培训师将培训画面进行预演，从而对拓展培训现场的应变和驾驭度更好。

三、研发新的拓展项目

创新是拓展的生命，没有创新，拓展培训必然会退出历史舞台。

创新的核心是项目研发，拓展科将成立项目研发小组，定期研发新项目，做到培训常来常新，永不过时。

四、全力筹备中小学生冬令营，今冬力争开展两期优质 的冰雪主题冬令营。

冬令营是我校精品拓展活动，他是将青少年素质教育与拓展训练紧密结合形成针对中小学生有主题、有内涵、有特色的拓展活动，已经连续开展四年。参训人数已达四百余人。

今冬我科将开展以《冬日情怀、感受温暖》冰雪主题冬令营，精心打造的以冰雪世界、军旅励志、生存训练、素质拓展、心智教育为主要内容的冬令营活动。

**建筑企业商务工作计划建筑行业商务总结及计划六**

公司办理层要联合和带领全部员工，以“增创优势，增产增收，稳当办理，稳步成长”为主题工作目标，全部员工发扬开辟、务实、立异、奉献的企业精神和实事求是、真抓实干的工作风格，使总公司交易、策划、效益稳步上升，美满地实现了全年工作目标，保存了公司连续、巩固的成长态势。

20xx年度展望

公司管理层要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、务实、创新、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、经营、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。

(1)营销办理方面：公司连续保存当前办理架构巩固，并连续向标准化办理与数字化办理转化，连续进步企业本身技巧办理程度。

(2)公司财务状况方面：资金富裕，财务健康，能富裕阐扬伶俐运转效用。

(3)人力资本投入：年度公司践诺多项工作的办理改革，强化构造效用见效颇大，员工工作自动性较高，人员能自动互助出产需求。对付新进入公司的员工，应当构造好转正以后的培训工作。

全年兑现产值：(暂定)万元，比客岁同期增加成全年筹划指标。上缴税收：筹划指标。兑现利润：划指标。万元，比客岁同期增加%，超额完%，结束全年结束全年计万元，比客岁同期增加年度目标筹划(暂定)年度目标筹划(暂定)

主目标：

1、加强策划办理，接办项目要高于往年，美满的结束了承接工程项目公约产值任务。

2、加强安定质量办理，确保在建工程安定质量双向达标，美满工程项目查抄管理伎俩，加强工程项目标办理实效性。

3、经过议定开辟、缝补、调整、优化等伎俩整合现有渠道资本，构成巩固的优良客户收集。建立公道的绩效薪酬办理系统、科学的日报办理轨制、履行经理奖金责任制。

4、力求打造一支专业性强、市场反响急剧、履行力高、责任心强的高效销售团队。

辅目标：

1、建立员工企业意识，培养员工对付企业精良成长的责任心和竞争意识。

2、建立各部分的和谐及横纵向关联，结束向销售终端的高雅化运作。

(一)理清市场脉络，大力大举拓展交易

1、以交易为龙头，稳拓交易，稳增效益，稳步促成在总公司带领的带领下，交易成长部人员顶着竞争猛烈的压力，迎着招投标工作难度加大的坚苦，连续加大交易工作力度，自动出击，自动雷同客户，及时把握市场变化的脉搏，注意分析、积聚和总结经验，自动参加果然招标及业主自行构造招标的聘请投标项目，使公司篡夺到更多的中标工程交易。

(二)以项目施工办理为重点，加大力大举度，进步集体本质和办理程度

1、严抓质量安定和文明施工，毫不松弛地抓好项目施工办理工作

2、结束步队天资就位，展开风险评级和资审备案。公司进一步加大了总公司施工步队的天资从头就位的工作力度，经过议定对报告天资就位资料进行当真细致地初审、复审和最终的承诺申请、确认签字后，总公司年度施工集会上公告了各施工步队及其当真人的从头任免，较好地完成了步队料理和从头就位的工作。

3、加强工程项目资金利用的办理为加强对各工程项目标监控办理，包管施工进度和资金划拨的均衡适度。

(三)以内部办理为中间，理顺干系，稳当办理

1、进一步美满公司内部各种规章轨制。以轨制管人，按轨制办事，使企业办理进一步走向典范化。

2、根据公司成长必要，展开多种类别的员工培训。此中包括岗亭技巧培训，员工本质类培训等，以加强进修，进步本质为目标，有效进步员工技巧，塑造多才华、复合型的员工。公司还应加强企业培训工作的筹谋性和针对性，构造员工进行交易、办理、法律、科技等多方面知识的进修和培训。

3、为加强办理、遁藏风险，构造召开五花八门、珍视实效的办理集会总公司根据交易办理工作必要。

4、以工钱本，增强人力资本办理行政人事部进一步健康人力资本库办理方法，汇集人才资本信息，为项目部用人供给人才资本信息储蓄。

5、各个部分应当加强工作交换，以便在工作中各司其职阐扬效用。

6、财务部分人员应加大财税信息雷同工作力度，及时把握国度税收政策，富裕阐扬了部分的本能机能效用。

**建筑企业商务工作计划建筑行业商务总结及计划七**

不知不觉，企业经营管理协会就走过了半个学期的风风雨雨，身为经济管理学院社团部协会这样一个分支团队，我们身上担任着一种责任，它不单单是一个荣誉同时也是一种责任的所在。从一名普普通通的大一会员转变到负责运转协会的骨干，它不仅仅是职务的转变，同时也是工作思想的工作方法的转变。按照老师及社团的指示，开展了自己的工作。在工作中积极配合社团部，并且协调院系各个协会，并顺利的完成各项工作。认真完成我们的本职工作。

纵观本学期的所有工作、学习和活动，不得不让我们好好的重观总结一下那次社团文化展啊！

一、在展板展览之前：

在展板展览之前，大家都知道社团文化展不仅可以体现协会的特点，而且各个院系之间的协会会进行统一的评比，所以大家都积极的投入在社团文化展的准备工作中。我们协会全体成员都对展板进行了处理。就在10月份之际，我们就将社团文化展的事通知了协会所有的成员，那时就有相当一部分的成员在思索着这样一个活动，比如说大一成员莫秋香同学就经常会问到展板之事并利用纸张绘制样稿给大家进行讨论，这种效果就相当的好啊！

二、在展板绘制的过程中：

在展板的绘制过程中，许许多多的大一成员都抽出自己的晚自习时间到协会教室进行绘制，其中难免会有很多很多对于展板进行争论的地方，但他们争论的目的都是希望出好协会的这块展板啊，因为他们都知道这是协会的一块门面。我们在展板上绘制了原erp协会的沙盘，充分的体验出关于一个企业的运作流程，同时也希望大家在这样一个沙盘中了解并懂得怎样去运作一个企业。在展板的绘制过程中，我们虽然遇到了许许多多的困难，但在大家的同心协力下仍然是顺利的解决了，因为我们是一个好的团队。

三、在展板展览中：

在展板展览中，协会的成员们都积极的参与在其中，那时一号篮球场上放满了展板，每一个展板都突出了每一个协会的特色，坐在展板傍边的我们都显得兴奋不已，说说笑笑，谈说着协会平日里的点点滴滴。而且那天协会展板是由刘蒙强解说的，听到他那么流利的解说并看到大家对我们协会展板的一种认同，心中情不自禁的闪过一次又一次的喜悦之情。

四、在展板展览后：

大家都对我们在整个过程的各个环节进行了总结，希望我们在以后的活动中做得更好。正所谓：台下十年功，台上一分钟。之前我们对展板的付出没有白费，因为那天的社团文化展有一个美好的结局。

一份耕耘，一份收获。我们付出，我们收获，我们无怨无悔！社团文化展中的曲曲折折都已成为了过去，留个我们的不仅仅是那美好的回忆，还有那价值连城的经验啊！不经历风雨，怎么见彩虹啊！生命由我们而为之奋斗着！

**建筑企业商务工作计划建筑行业商务总结及计划八**

本企业200×年度的销售目标如下：

1.销售额目标：销售部部门年销售额达万元以上。

2.利润目标：200×年度实现利润达万元以上。

3.新产品的销售目标：新产品销售额达万元以上。

二、实现目标的基本措施

① 交易发生要签订合同，彼此应遵守合同约定，履行相应义务，保证合同的顺利执行。

② 公司为促进零售店的销售，建立销售管理体制，即将原有购买者的市场转移为销售者的市场，使本公司能享有控制代理店、零售店的优势。

⑦ 将主要销售目标放在零售店方面，培养、指导其促销方式，借此刺激需求的增长。

⑧ 定期举办联谊会，进一步加强与零售商的联系。

⑨ 利用客户调查卡的管理来规范零售店销售实绩、需求预测等的管理工作。

⑩ 除沿袭以往对代理店所采取的销售拓展策略外，再以上述的方法作为强化政策，从两方面着手致力于拓展新的销售渠道。

检查与代理商的关系，确立具有一贯性的会计制度。

三、市场营销部门工作计划

市场营销部门包括内部、外部，具体的销售工作计划、措施如下表所示。

市场营销部门计划

四、零售商的促销计划

(一)新产品的销售方式

① 将全国有影响力的30家零售商店依照区域划分，在各划分区域内采用新产品的销售方式，即每人负责30家左右的店铺，每周或隔周做一次访问，借访问的机会督导、奖励销售，并进行调查、服务及销售指导和技术指导等工作。

② 新产品的库存量应努力维持在零售店有一个月的库存量、代理店有二个月的库存量。

③ 销售主管及销售人员的职务及处理基准应明确。

(二)新产品协作机构的设立与工作

① 为使新产品的销售方式及所推动的促销活动得以顺利展开，还要以全国各主力零售店为中心，依地区设立新产品协作次级机构。

② 新产品协作机构的工作内容包括：分发、寄送相关杂志;赠送本公司产品的样品;安装各地区协作店的招牌;分发商标给市内各协作店;分发广告宣传单;积极支持经销商;举行讲习会、研讨会;增设年轻人专柜;介绍新产品。

(三)增强零售店员工的责任意识，加强其销售意愿，具体实施要点如下。

1.金激励法

零售店员工每次售出本公司产品时都令其寄送销售卡，当销售卡达到15张时，即颁发奖金给本人以提高其销售积极性。

2.强人员的辅导工作

① 销售主管可利用访问进行教育指导说明，借此提高零售商店店员的销售技术及加强其对产品的认识。

② 销售主管可亲自接待顾客，对销售行为进行示范说明，让零售商的员工从中获得直接的指导。

③ 邀请协作机构员工参加零售店员工的研讨会，借此提高其销售技巧及对产品的认识。

④ 参加研讨会的员工通过对其他店员传授销售技术及产品知识、技术，借此提高大家对销售的积极性。

五、扩大消费需求计划

(一)实施广告宣传

① 在新产品销售方式体制确立之前，暂时先以人员的访问活动为主，把广告宣传活动作为未来规划活动。

② 对广告媒体进行研究，达到以最小的费用获得最大成果的目标，完成广告宣传计划。

③ 为完成以上两项目标，对广告、宣传技术进行充分的研究。

(二)利用购买调查卡

① 针对购买调查卡的回收、调查方法等进行检查，借此确实掌握客户真正的购买动机。

② 利用购买

调查卡的调查统计、新产品销售方式体制及客户调查卡的管理体制等，切实做好需求的预测。

六、营业管理控制

(一)营业业绩统计

利用各零售店店员所返回的客户调查卡，将销售额的实绩统计出来，或者根据客户调查卡进行新产品销售方式体制及其他的管理。

① 依据各营业处、区域分别统计商店的销售额。

② 依据各营业处分别统计商店以外的销售额。

③ 另外几种销售额统计需以各营业处为单位进行。

根据上述统计，观察并掌握各店的销售实绩和各负责人员的活动实绩，以及各商品种类的销售实绩。

(二)确立及控制营业预算

① 确立营业预算与经费预算，经费预算需随营业实绩进行上下调节。

② 预算方面的各种基准、要领等需完善并成为范本，本部门与各事业部门应交换合同。

③ 针对各事业部门所做的预算与实际额的统计、比较及分析等确立对策。

④ 事业部门的经理应分年、季、月分别制订部门的营业方针及计划，并提交给本部门修改后定案。

**建筑企业商务工作计划建筑行业商务总结及计划九**

（一）经济指标完成情况： 全年开发房屋建筑面积170000平方米，建成房屋面积 150000平方米，完成房地产建设投资20300万元，实现销售23500万元，销售面积125000平方米。

（二）项目推进方面： 经过一年的艰苦工作，聚信广场完成了项目的前期策划及产品功能定位；完成了一期用地范围内所有建筑物的拆迁、高压线路的搬迁手续及规划方案的设计和审批、地质勘探等大量前期工作，并己进入土石方施工。龙头寺项目完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及产品功能定位；协调好了用地范围内五回高压线的搬迁事宜；完成了项目土地手续并取得了部份国土证；完成了项目用地范围内各种构建筑物的拆迁；完成了现场施工围墙的修建及活动棚屋的搭建；完成了方案设计并通过了方案的审批；完成了项目融资7000万元，并己开始售楼部施工。 但对照年初工作计划，两个项目总体推进进展相对缓慢。究其原因，主要有以下方面：一是国家实行宏观调控，公司领导从战略上考虑有意放慢进度；二是在高压线搬迁上，由于搬迁难度大，在实际运作中几经周折，影响了项目整体推进时间；三是在项目产品策划和产品定位上反复推敲，花费了时间；四是在方案的报审上，由于难度大，困难多，致使报审的方案几经反复才通过方案评审。 尽管项目整体推进时间有所滞后，但对项目下步的运作还是利大于弊。首先，项目的产品和功能定位更加准确， 20xx年整个房地产形势好转，将更利于项目的建设和销售。其次是通过努力，增大了项目建设规模，龙头寺项目通过控规调整，建设规模由原来的22万平方米增加到了33万平方米，增加了10余万方，聚信广场建设规模从18万方增加到了21万方左右，潜在经济效益可观。同时，龙头寺项目通过协调和利用政策还节省了土地成本。其三是基本扫清了前期主要大的工作障碍，为项目的下步运作奠定了坚实的基础。

全体同仁共同努力的结果，同时，还涌现出了一批爱岗敬业、成绩突出的先进集体和先进个人。

（四）存在的主要问题： 在客观总结成绩和经验的同时，我们也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是员工素质水平和业务技能参差不齐，团队整体创新意识不够，企业各项规章制度的贯彻执行力度不够。 以上问题必须引起高度重视，并在今后的工作中切实加以改进，籍以推进集团公司的全面工作。

（一）指导思想 以经济效益为中心，通过认真研究产品、研究技术进步、研究市场，加大创新力度，使项目品质具有前瞻性和差异性，使公司的经济效益和社会效益得到提升。

（二）目标计划 计划全年新开工房屋总建筑面积约15万平方米（其中：聚信广场项目约8万平方米，龙头寺项目约7万平方米），计划实现销售2亿元。 1、聚信广场项目： 计划3月基础开始施工，12月底裙房部分竣工并交付使用，塔楼主体结构基本封顶。 计划全年完成一期商业总面积80%的招商量。 计划全年实现销售收入亿元，其中：商业部分完成一期可售单位70%销售量，公寓部分完成可售面积50%的销售量，c栋住宅完成可售面积70%的销售量。 2、龙头寺项目： 计划3月开始土石方施工，6月开始土建基础施工，12月底前完成因高压线影响而不能施工外的大部分土建并交验，市政道路及中央景观公园形成，完成住宅部分的规划设计，并积极争取协调好高压线拆迁实施方案。 计划全年完成市场己建成部分80%的招商量。

1、 20xx年各项工作的完成情况 1、经营指标的完成情况：全年新开发建筑面积约万m2 ,其中商业街占7300m2，竣工楼房3栋（33#、34#、35#），竣工面积9000m2,完成建设投资约800万元，实现销售收入1062万元，销售面积9327m2。续贷900万元，累计贷款约1100万元。减少应付工程款350万元。存货房屋总计约9300m2，其中1-6区房屋面积为4734m2，商业街房屋面积为4566m2,存货约为1117万元，应收款243万元。公司机关人员工资约40万元，银行利息约90万元，办公费30万元，招待费17万元，小区物业公司维修费21万元，总费用约每年200万元。本年度公司经营状况较往年有所好转，望全体职工继续努力工作，再接再励。

2、小区的建设情况：今年雅居园小区新开住宅楼3栋，建筑面积万平方米，收尾工程8000平方米。在工程建设中，一是抓工程质量，二是抓工程进度，三是抓安全文明施工。 雅居园商业街建设项目，是我公司领导班子经过慎重、周密考察后决定建设的，位于济阳新老城结合部，十中以东，与兴化步行街互应，建成后将成为济阳商业领域又一热卖点。规划楼层为二至三层的独立单体楼房，建筑面积1万平方米，建设投资约800万元，又可根据用户需求在南侧自行按照统一规划建设，满足不同层次的消费者。现已全面竣工并可以使用。

**建筑企业商务工作计划建筑行业商务总结及计划篇十**

1、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，积极参加公开招标及业主自行组织招标的邀请投标项目，使公司争取到更多的中标工程业务。

1、严抓质量安全和文明施工，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。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。

1、进一步完善公司内部各种规章制度。以制度管人，按制度办事，使企业管理进一步走向规范化。

2、根据公司发展需要，开展多种类型的员工培训。其中包括岗位技能培训，员工素质类培训等，以加强学习，提高素质为目的，有效提高员工技能，塑造多才干、复合型的员工。公司还应加强企业培训工作的策划性和针对性，组织员工进行业务、管理、法律、科技等多方面知识的学习和培训。

3、为加强管理、规避风险，组织召开多种多样、注重实效的管理会议总公司根据业务管理工作需要。

4、以人为本，加强人力资源管理行政人事部进一步健全人力资源库管理办法，搜集人才资源信息，为项目部用人提供人才资源信息储备。

5、各个部门应该加强工作交流，以便在工作中各司其职发挥作用。

6、财务部门人员应加大财税信息沟通工作力度，及时掌握国家税收政策，充分发挥了部门的职能作用。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！