# 企业中期计划范文(共32篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2025-04-08

*企业中期计划范文1因为缘分，我们走到了一起，因为工作，我们建立了公司工作的同事关系式的友谊，发展型小企业新年教育：树立信心摆正心态热爱工作。每一个人，随着公司的发展而共同。从企业和员工的利益共同体出发，在新年里，通过统一思想、做到规范工作、...*

**企业中期计划范文1**

因为缘分，我们走到了一起，因为工作，我们建立了公司工作的同事关系式的友谊，发展型小企业新年教育：树立信心摆正心态热爱工作。每一个人，随着公司的发展而共同。从企业和员工的利益共同体出发，在新年里，通过统一思想、做到规范工作、达到执行有力的目的开展这次务虚的教育，从以下几个方面叙述

>一、企业发展战略(树立信心)

(二)公司的主业：

1、水处理核心技术除氟滤料产品

2、水处理除氟设备产品

3、PE塑料管材、管件

4、PE、PPR水路分水器

(三)公司的主业业发展目标：

1、除氟滤料：1000吨，实现销售额1400万元。

2、除氟设备：水企业设备4套，实现销售额200万元。家用款设备1000套，实现销售额100万元。

3、管材管件：订单式销售，实现销售额2600万元。

4、分水器：订单式销售，实现销售额600万元。

以上三项，全部按年初设想的目标实现的话，公司的20\_年的年销售总额将达到4900万元，那么随着水处理技术业务的拓展，三年内达到销售额1个亿，将是一件非常有可能达到的目标。20\_年的愿景目标，就可以设立为1个亿，公司的发展将走上一个新的台阶。

(四)一个发展的企业需要优秀的员工。

永冠优秀员工标准：遵守公司各项管理规定和制度2热爱公司3保守公司秘密；努力学习钻研自己的岗位技术5团结协作6乐于奉献等。

企业将根据发展的需要，从培训、制度规范、管理等多方面培养提高员工的素养，适应公司的发展的需要。

企业的理想和发展目标，是员工工作的希望和动力。

(五)公司的理想：我们的目光是瞄准第一，我们的思维不断领先，我们的每一天都在寻找，创造属于自己的机遇，不断颠覆过去，大胆创想未来，做大做强，抗拒风险。

>二、企业为员工提供什么

1、企业为员工提供工作平台、提供工作机会，提供施展才华的`平台。

2、企业为员工提供在岗位上学习成才、精通专业的机会。

3、企业为员工提供一般生活的基础，同时随着企业的发展壮大，达到为员工提供幸福胜负的目标。

>三、员工在企业位置

1、员工忠于企业、勤奋工作。

2、服从企业管理，服从制度，服从公司制定的管理体制。

3、保守公司的经营秘密。

4、努力学习，提高自身素养，适应公司发展的需要。

5、热爱公司、热爱工作，成为行业精兵。

>四、员工与企业的关系

1、企业与员工是利益共同体。

2、企业是个大家庭，员工要有归属感。

>五、制度学习

1、《永冠公司员工守则》，学习时间10分钟

2、《永冠人事管理规章制度》，学习时间20分钟。

>六、其他公司精神借签学习

(1)电通公司10原则

1、事业是自创的，不是承袭的。

2、工作不应是被动的，而应是自动的。

3、大事应竞争，小事则屈己。

4、以困难的工作为目标，则在努力的过程中必有所获。

5、在竞争中切勿^v^放弃^v^，即使失败也不要这样做。

6、要引导周围的人、事、物，领导者和被领导者长期合作以后，必能开拓一片天地。

7、要有^v^计划^v^，若有正确的长期计划，在加以忍耐和努力，将会产生无穷的希望。

8、要有^v^自信^v^，若没有自信，工作本身就会缺少动人的力量，也会令你失去耐心。

9、要灵活，眼观四面，耳听八方。不可有一丝松懈。即使是在为人免费服务时也应当卖力去做。

10、不要担心摩擦，摩擦是进步之母。若产生此顾忌，则是因为你还不够谦卑。

(2)松下电器公司所遵奉的精神

1、^v^增产报国^v^的精神：^v^增产报国^v^列为本社的第一信条，乃是要我们从事产业者都知道本精神最为重要。

2、^v^光明正大^v^的精神：^v^光明正大^v^是做人处事的根本，缺乏此一精神，则无论有多大的学识才能也不足为模范。

3、^v^团结一致^v^的精神：不论聚集了多么优秀的人才，如果欠缺此一精神，就会成为乌合之众，毫无力量。

4、^v^奋勇向上^v^的精神：^v^奋勇向上^v^是完成我们使命的源动力，如果没有真正奋发向上的精神，则必败无疑。

5、^v^谦谦有礼^v^的精神：人类若无礼貌与谦让之心，社会逼陷于混乱。恰当的礼节和谦让的美德，可以美化社会、丰富人生。

6、^v^顺应同化^v^的精神：进步、发展是人类的真理，若不能适应同化，则难免远离社会大众，失去成功的希望。

7、^v^感谢怀恩^v^的精神：^v^感谢怀恩^v^之念，给予我们无限的喜悦和活力。这个念头可以克服所有的困难，也是导致真正幸福的根源。

>七、培训后，各自要做的工作

根据的工作特点和工作岗位的要求，主管及重要岗位的要理清所在部门、自己的、所属员工的工作思路，明确自己该做的工作，提高工作效率。工作计划在前发到我的邮箱和办公时邮箱。

培训需要达到的目的：每一个员工都积极进取，人们会追随积极进取的人，愿每一个员工成为被追随的人

**企业中期计划范文2**

为认真贯彻落实第七个中央一号文件精神，响应农业部提出的“粮食优质高产创建活动”和袁隆平院士提出的“种三产四”工程，全面提高农业整体素质和效益，确保粮食产量稳定增加，农民收入持续增长，我镇计划完成农业生产主要指标：粮食播种总面积万亩（其中优质稻种植面积万亩，超级稻种植面积万亩），农作物病虫害专业化防治面积3000亩，基本农田保护面积万亩，实现粮食总产量2 .13万吨。

>一、确保粮食播种面积，粮食单产，增加粮食总产。

以文件形式下达我镇农业生产各村任务指标，安排行政驻村干部包村，农业站干部包片进行技术指导，层层落实各项粮食生产指标。

>二、确保耕地不抛荒。

水利条件好的水田全部种植水稻，水稻条件较差的耕地种植玉米等旱粮或经济作物。成立粮食生产暨禁止耕地抛荒工作领导小组，并与各村签订责任状，坚决杜绝耕地抛荒。

>三、办点示范

1、创办一个统一种植超级杂交稻品种且集中连片1000亩以上的高产示范片，亩平均产量700公斤以上。

2、创办一个水稻病虫害专业化防治1000亩以上示范片。

3、建立新品种、新技术试验示范基地。一是搞好少量的水稻、玉米新品种的对比试验；二是搞好水稻旱育秧、抛秧、免耕直播等新技术的推广，继续扩大塑料覆盖育秧面积。

>四、贯彻落实土地流转机制，发展粮食生产专业合作组织，培育种粮大户，推行农作物病虫害专业化防治。

1、培育种粮大户，对水稻种植面积50亩以上或100亩以上的农户分别实行奖励。

2、积极推行农作物病虫害专业化防治。成立一个专业化防治服务公司，成立村级专业机防队10个，推广背负式手动喷雾器300台，采取全程承包、全程服务、节省防治成本30%以上。对专业化防治组织购买喷雾器补贴不低于总价的40%。

3、积极组织对种粮大户、科技示范户及专业化防治队伍开展农业技术免费培训3期以上，500人次以上。

>五、加大农资市场监管。

杜绝域区销售、使用违禁农药及“毒鼠强”。做到“五无”：无生产销售假劣产品行为，无销售禁用农药行为，无非法制种，无“毒鼠强”产品，无重大农业生产安全事故和“毒鼠强”中毒事件。

>六、及时观察病虫害的发生发展，准确发放病虫害防治意见。

特别对中稻矮缩病的预防和防治资料，利用电视台、黑板报、印发资料等形式搞好宣传，做到家喻户晓。全年计划印发农业生产技术资料10期，1万份。

>七、积极会同财政所做好粮补、油补及农业综合补贴资金的摸底发放工作。

>八、加强农技队伍稳定，无群体性上访事件。

20xx年农业技术推广站工作的开展，将以科技兴农、科普惠农为指针，以农民增产、增收为目的，开拓进取，把我站的农业技术推广上一个新的台阶。

**企业中期计划范文3**

今年以来，我们按照集团公司总体部署，结合社区实际制定出“围绕一个中心，生产经营中心;抓好一个落实，落实党委工作责任制;突出两个“安”字，安全生产和人心安定;做好四个结合：常规工作与重点工作相结合、深入调研与解决实际问题相结合、点与面相结合、自身努力与调动整体积极性相结合”的工作思路，经过半年来的工作实践，探索出一条在社区改革发展的新形势下做好党建工作的新路子，使社区党的建设迈上了一个新台阶。

一、围绕生产经营中心，集思广议谋发展

随着集团公司改革的步伐加快，首先,我们在去年“三转”主题教育活动取得成果的基础上，结合社区改革发展进程，广泛开展了促“三转”树“三观”主题教育活动，通过活动载体使广大党员干部职工牢固树立“发展观、市场观、创新观”。先后开展了“为社区的生存与发展进一言”、“生存与发展”征文、“经营项目建议征集”、“生存与发展”座谈会等系列活动，共征集到社区各单位论文篇、建议为条，使全体党员干部职工的思想和行动统一到主辅分离、改制分流上来，为社区改革发展稳定大局奠定坚实的基矗其次，不断寻找与规范化、标准化的物业管理存在的差距，根据^v^颁布的《物业管理条例》，结合实际组织房产、收费等四名基层支部书记集中一星期时间讨论审议，制订了《运作制度》、《内部岗位责任制》、《装修管理与指南》、《工作质量标准》《员工考核制度》《文化手册》《公众制度》等7大类149项规章制度，努力使社区的物业服务更精细化，工作更具体化，责任更清晰化，做到人人、事事、处处有标准，时时有监控，以最快的速度缩短与同行业先进水平的差距。三是优化人力资源。我们按照上级要求，对人员进行合理分配重组，共转岗分流163人。

二、突出三个重点，全面抓好党建工作

1、建立健全工作机制。我们始终把落实党委工作运行机制作为一件大事来抓，一是先后出台了《关于党政领导岗位范围及工作分工的意见》、《关于大兴求真务实之风确保各项工作落实的意见》、《关于实施党委工作责任制和创新工作实践的意见》等一系列文件。二是注重安排部署和检查考核紧密结合。年初制定目标、年中交流自查、年终评比考核。年初，与社区各基层党组织签定了《党建工作目标责任书》;年中，组织各支部开展自查和交流活动;年终，由社区党委组织考核，考核的结果与社区干部的年终奖金和先进评比挂钩。三是规范了党建联席会议制度，制定下发了《＿＿＿＿社区党建联席会议章程》。章程注重从社区改革的实际、党员分布、构成的现状出发，对进一步优化基层党支部管理作了一些探索。四是建立了党政领导基层组织建设联系点制度，社区班子成员按照分工，分片承包各服务站和管理中心。同时，明确各服务站、管理中心党支部书记为社区基层组织建设工作直接责任人，真正做到了一级抓一级，层层抓落实。

3、开展活动发挥作用。物业管理的主题就是服务，党建工作是一切工作的生命线，党建工作理所当然地围绕服务作文章。我们充分发挥党支部战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，根据业务关系，在社区各党支部之间广泛开展了“文明社区六联创”(思想工作联做，共抓党员教育;社会治安联防，共创平安社区;公益事业联办，共建服务设施;社区环境联建，共创美好家园;文化活动联谊，共建精神文明;生产经营联抓，共促社区发展)活动，在社区党员中开展了“党员奉献日”、 “党员示范岗”创建、“党员志愿者服务队”，“一个党员一面旗”等主题活动。目前，全社区党员带头成为“三员”，即政策宣传员、卫生清洁员和义务服务员，党员的带头示范促进了职工素质的全面提高。

三、突出“两个安字”，确保社区稳定

一是抓安全生产。我们始终把安全生产作为“天”字号的大事来抓，进一步细化措施、明确责任，坚持“管理、装备、培训”并重的原则，抓重点、抓关键、抓现尝抓薄弱环节，建立安全管理长效机制，扎实推进安全管理创新和技术创新，强化安全法律法规知识教育，夯实了安全“双基”建设的基矗

二是抓人心安定。为创造一个稳定的改革发展环境，我们成立了由社区党政“一把手”任组长的维护稳定工作领导小组，认真细致地分析社区形势，及时下发了《关于转发〈^v^＿＿＿＿集团有限公司委员会关于认真做好当前维护稳定宣传教育工作的通知〉的通知》。按照谁主管谁负责的原则，社区党政领导作为维护社区稳定的第一责任人，各基层单位党政主要负责人对本单位负责;充分发挥各级党组织核心作用的上下联动机制，明确任务、强化责任、层层落实，做到科包科、人包人，做好一人一事的思想政治工作。在工作中加强基层的信息反馈，建立了领导班子周六信访接待日制度，班子成员轮流接访，及时了解职工的思想动态和实际困难，切实为职工群众释难解惑，解决问题。

**企业中期计划范文4**

一、目前市场部现状分析

我认为，市场部工作应该是分析市场、研究市场、总结市场规律，具体进行市场开发工作。对市场工作则主要进行工作业绩的考核。医院市场部在某种程度上等同于企业的销售部。而作为营销人员应该具备什么样的基本素质呢?形象要端正，市场意思强，沟通能力、应变能力强，能够吃苦，有比较好的团队合作精神等。而从事医疗营销的市场人员，个人基本要求更高。

医院市场部目前做了哪些工作呢?发传单、挂户外牌、以及进行车套广告的维护等。挂多少牌?做多少车套广告?以及内容如何组织，设计等?更大程度上应该是策划人员的宣传工作。而执行这些工作，更多的是要求体力活(很多单位是将类似工作直接交给广告公司来完成的)。本院的具体挂户外牌等工作，交给几个身手敏捷的人，应该可以搞定。

市场部是否能够正常运转?能开展有效的市场开发工作?决定于医院制定的市场思路、市场开发人员基本的素质高低和市场部管理水平等。如果说策划工作要求的是有创意，求新，侧重于文字表达能力、平面设计能力等方面，是点对面的宣传工作;那么市场工作则基本上是根据市场开发工作的需要，侧重于公关能力、沟通能力等方面，是进行点对点的宣传工作;工作本身更多的要求市场人员较高的个人素质，以及较好的工作主动性、自觉性等方面。如果市场人员总是等着别人来安排其工作，同时其又不能很好的与人沟通，那么这样的市场人员原本就不合格。

一般单位用人，是因为“岗位”而选择“人”、用“人”;而我们现在的市场部工作是因“人”而设置“岗位”。如此，市场部工作怎么开展?市场部的业绩考核如何进行?

二、本院市场部的工作职能描述

1、调查市场、分析市场、总结市场规律，制定市场开发工作方向。

①、通过适当方式深入市场调查，分析、总结市场规律;

②、及时收集本医院病人信息，进行客观统计分析，找准市场方向。

上述工作，一是为了更好的明确市场工作方向，二是检验市场工作的业绩。当然，对医院策划部来说，也有必要进行市场分析工作。

2、适当的时候，进行医院全员营销培训，逐步提高医院整体营销水平。

医疗服务营销，不同于有形产品的营销。产品营销，可能是与生产者关系不大的工作;而医疗服务过程是病人来医院后的具体医疗行为，涉及到医疗服务的各环节，联系到提供医疗服务的所有医务人员。如何让病人来医院接受比较满意的医疗服务，自然就涉及到相关医务人员的营销观念，以及具体的营销行为。提高我医院医务人员的营销意思、营销水平，进行医院内部的营销培训工作、营销工作，有时候更重要。

3、客服工作。

规范医疗服务，根据医院实际情况进行一定程度的客服工作，提高医院现有客户的满意度，忠诚度，促进医院的良好口碑，从而促进医院的经济效益。客户服务工作也是销售工作配套的惯例。这同时也是全体医务人员共同的工作。

三、明确工作职能，有计划的有效率的进行市场开发工作

1、通过举办系列活动进行市场开发

①、策划、组织、举办各种活动：如大学生青春期健康讲座活动(女大学生人流总是比较多)，针对农村市场的大型免费体检活动，以及其他各种公益活动等;策划、组织、举办各种公益活动，对市场人员要求的素质更多。工作本身涉及到市场人员对相关府职能部的公关能力，以及有效举行活动的执行能力，活动效果的分析、统计能力。

年后计划在湛江各高校，以及各级各类职业技术学院，有计划、有目的开展青春期健康讲座活动。为此，市场部还需要配备一名健康讲座人员。活动能成功进行，既是医院形象、医院品牌的进一步推广，也可以直接促进医院经济效益。

年后计划针对湛江农村市场，做进一步的市场开发活动。主要以乡镇、甚至有代表性的村为单位，组织一定规模的免费体检活动，或者专题讲座活动，进而发现病人，从而直接带来医院的经济效益。适时组织、安排周边社区相关工作。

②、活动类人员要求：大专以上文化程度，医学类、市场营销类相关专业毕业，25岁以上，性别不限，沟通能力强，工作态度端正，团队意思强，从事市场开发工作一年以上，有医药、医疗器械，医疗市场开发工作经验优先。待遇：底薪1000+提成

工作计划：市场部安排2人专门负责此项工作的实施。

工作考核：按照计划开展活动的次数，以及开展活动的效果。

2、转诊类业务工作

工作性质

一方面是针对大的医疗机构的转诊业务，主要是大的医疗机构的收费高而病人相对承受不起的病人。这一块操作的可能性不大，因为我医院的收费也不低。

另一方面主要是针对小的诊所，门诊机构，大小药店等进行转诊业务工作。我院以前的转诊活动不大成功，我们更多的应该从自身找原因。什么样的人合适做转诊市场的开发?转诊患者的接待程序以及个性化的服务要求等等?以及我们对转诊医务人员的劳务报酬及时合理支付等问题。

如果把转诊开发行为仅仅当成是下个通知给对方，以为通知到了就行了，其效果就自然不理想。至少，开展转诊业务工作要强调两点：市场人员良好的沟通能力，以及对转诊病人提供个性化的服务能力。为了取得客户的信任，有些客户还要有计划的多次拜访。

**企业中期计划范文5**

>一、引言

莎士比亚曾经说过：“生活就像一部作品，谁有生活的理想和实现的计划，谁有好的情节和结尾谁就会写的十分精彩和引人注目。”有时候，我们需要的也许不是太阳，而是远处的一点灯光，现在我会点亮远处的灯光，去坚定我的路……

>二、自我评估

1、自我分析

（1）职业兴趣：

从测评分析报告中得出：我对研究型、社会型的工作比较有兴趣，其他方面的职业兴趣就一般而已，而我本人觉得对抽象的、分析的定向任务性质的职业比较感兴趣，管理型的职业也比较的喜欢。

（2）个人特质：

（3）职业价值观：

我不把金钱权利等看做自己的奋斗目标。生活是自己的，活出自己的精彩才是重要的，对所选择的职业要有能从中不断学习知识的机会，对工作的收入要不低于我本人的工作能力的价值。

第二，也会考虑这份工作是否能实现自己的目标或者自己的理想。后，也考虑这份工作我是否合适去做，我的能力是否能胜任，等等的一些相关的问题。

（4）胜任能力：

1）能力优势：有较强的研究能力，数理、推理能力比较强，有注重团体精神，有比较强的工作耐力。

2）能力劣势：不善于与他人沟通，而且写作能力不强，对事不够客观。

>三、职业定位

我的职业选择-渔业科研人员（科研类）

从上面的自我分析中可以看出来，我的管理能力一般，所以不适合做管理人员，但是我是一个比较善于钻研的人，尤其是对于我所喜欢的职业来说，对待一件自己认定的事我会一直坚持下去的，有很好的恒心和毅力，因为有点内向，所以在与他人交往过程中有拘束，还有，我喜欢在海边居住，对于海有别样的感情，所以我觉得渔业科研人员比较适合我，我也相信自己能够喜欢上这份工作。

>四、职业可行性分析

1、社会环境分析

众所周知，由于金融危机的冲击，当前大学生就业面临着严峻的形式，但是我觉得这只是对整体就业形势而言，而对于我们这个专业来说，就业形势很乐观。首先，烟台东临黄海和渤海，海洋资源相当丰富，但是事实上高效率的对海洋资源进行利用这方面却做得不是很好，由于技术上，开发上的局限性，海洋渔业并没有成为烟台的支柱产业之一，所以现在具有一定专业知识的毕业生成为各渔业公司的需求，而在这方面我们专业就占有天时地利因素，面对还未被开发的广阔领域，我对我们专业信心十足。

2、学校环境分析

我们这个专业开设我们这个专业的学校全国不多，而且大都集中在沿海各高校，据分析，我们这个专业比较有实力的有中国海洋大学，上海海洋大学，大连水产大学，就这个专业的就业率来说，就业率很高，而且待遇很不错。我们烟台大学年开设这个专业-海洋与类科学与技术，相对于其他院校而言，我们学校在经验方面不如他们，一些方面还在探索中，但是考虑到烟台大学强大的师资力量，以及社会方面的影响力，我们没有什么理由对我们专业不抱有信心。

3、家庭环境分析

我出生在一个文化气息比较浓厚的农村家庭中，父母都比较开明，能够充分尊重我的选择。所以，我在自己的职业生涯的选择上有充分的空间。我又一个姐姐和一个弟弟，父亲和弟弟在家经商，母亲和姐姐在家务农，家庭条件一般，更没有实力雄厚的社会关系，但是这更加坚定了我自己求学的决心，我知道不能存在侥幸心理，任何事情都要靠自己拼搏，所以我一直踏踏实实的在学习这条道路上一直走下去，父亲告诉我吃得苦中苦方为人上人，我一直铭记于心。

4、职业环境分析

科研人员所具备的素质：扎实丰富的专业知识，吃苦耐劳的精神，踏踏实实的工作态度，对工作的热情，恒心和毅力，不怕挫折。

>五、目标实施

1、在校期间路线：

大一-毕业（3年半）

学习目标执行：

大一到大四期间拿奖学金。

拿到大学英语四六级证书

拿到计算机二级证书

学好专业知识，以优异的成绩完成大学本科学业，多参加各种学校组织的比赛，多拿证书。

职业目标的执行：做好专业考研准备，提前进行准备

家庭目标执行：时刻做好与家人沟通的准备，让他们了解我的目标，从而获得家人的支持，不分心

2、方案实施

（1）大一：锻炼自己的交际能力，以及自己的口才和自信，同时会扎实的学好自己的专业知识，并通过参加各种活动来丰富自己的生活，让自己的生活充实起来

（2）大二：英语的学习是这一年的主旋律，多读一些英语原创，看一些英语电影，掌握英语词汇，准备四六级考试，同时参加活动充实自己的生活

（3）大三：大三这一年我主要把精力放在准备考研这件事上，同时在空闲之余参加自己喜欢的活动，同时学好自己的专业课

（4）大四：为考研做准备，同时也准备好实习，以及自己找工作的准备

3、毕业后

（1）大学毕业后考研成功，则读研继续深造，投身于渔业科学与技术的科研工作中去

（2）大学毕业后，没有考上研究生，则：

1）开始工作，一边工作，一边考研。

2）工作一年，积累资金，自己搞生意。

3）开始工作，并且参加其他技术培训自考，掌握技术后，朝这方面发展自己的事业。

>六、结束语

做好自己的职业规划是很有必要的，职业规划就像我人生的指路的长明灯，指引我通向成功，有了完美的职业规划我的人生才能更加辉煌，我才能顺利的通向成功的彼岸，人生才能更加完美。

**企业中期计划范文6**

一、指导思想

始终遵循学校总体工作思路，围绕“一个”中心：安全、稳定这个中心;做好“一个”服务：做好教育教学服务工作，落实“三个”到位：认识到位、责任到位、措施到位。通过建设和加强后勤管理制度，建立良好的后勤管理秩序，挖掘后勤工作潜力，调动后勤工作的积极性，确保后勤服务工作更上一层楼。

二、工作目标

1.开源节流，增收节支，管好水用好电，切实减少办公费用和车旅费支出，增强工作的计划性，科学合理地安排各项工作。

2.进一步完善购物领物工作，购物有申请，日常用品、易耗品进出库手续齐全，切切实实建好材料账，按月分类实行财产审核，杜绝浪费。建好固定资产明细帐，管好、履行好财产保管与使用责任书。

3全面提高后勤人员素质，服务意识、节俭意识、增收意识不断增加，力争师生、家长和学校“三满意”。

4.制定并逐步落实校园整体规划，依照“创办特色，规范办学”的整体要求，不断优化校园环境，发挥环境育人的整体功能。

5.严肃财经纪律，规范财务管理和收费行为，合理收支，强化审计，接受监督。收费有公示，自觉接受社会和上级的收费检查。

三、工作措施

1.建立健全科学、规范的校产管理制度，加强对校产的日常管理。及时做好校产登记、保管、申领、维修、报废、转让等各环节工作，增强教师和学生爱护公物的意识。

2.建立完善各项制度，加强学校财务管理。

3.加强教学设施的维修与更新。

4.加强绿化管理，美化校园环境。

5、负责水、电及其他物品的检查维修上报，及时解决存在的问题。

6、树立后勤为教学第一线服务的思想，进一步改进工作作风。要多思考、多学习、多听反映、多听意见。遇事能做的，随时处理，不拖拉，多服务、服好务。

7、完善物品采购制度，根据采购物品的价值大小，做好采购审批制度及物品的验收归库工作

8、切实加强各功能教室、活动室的管理，充分发挥各功能教室、活动室的作用。严格执

行专用室的保管责任制和谁损坏谁赔偿的原则

四、抓好重点工作

1、重点抓好学校安全工作。

(1)经常检查场地、设施和各处室中的电器、线路、装置、设备，发现问题及时解决隐患，切实做好防水、防盗、防触电及防其它意外事故的工作。

(2)认真负责地做好各项后勤常规管理工作。

2、重点抓好校舍、校产及财务管理工作。

(1)进一步完善学校校产管理制度，增强师生对校产的爱护意识。完善校产维修报修制度，由相关人员将报修单送到后勤处，以便及时安排;维修完毕，由报修人负责验收签字。

(2)加强对校产校具的管理，提高对各类设备的使用效率，做到妥善保管，合理使用，正常维护，每期期初要对校产校具、设备、图书进行清点登记，责任到人。

(3)严格校产管理制度化、规范化，充分发挥教学器材和现代教学设备的作用，严禁乱拿、乱用、乱丢、乱放等不负责任的行为。

(4)完善财务制度，经费的领取，支付等工作，应按程序进行，严格财务审查和复核;实行会计报账制度，用款人办理报销必须持有有效凭据，杜绝过期或伪发票入账。

(5)实行民主理财。学校的财经收支情况，定期向教职工公示，做到财务公开，主动接受群众监督。

(6)加强用电用水和日常检修管理，坚持勤俭节约，反对铺张浪费，努力为学校节约一滴水，一度电，一分钱。

**企业中期计划范文7**

在学期的开始，创协要继承和发扬上学期团结务实的工作精神，积极热情工作的态度，要总结以前的工作失误，争取在新的学期中把社团的各项工作做的更好，根据学校工作计划，把社团工作再上一个新台阶。

>一、工作任务目标：

1. 狠抓社团常规工作，完成制度建设到文化建设的顺利过渡;

2. 切实加强学生自主管理社团，引导学生社团健康发展;

3. 重视干部队伍的建设，由内而外壮大自我;

4.充分调动社团积极性，使社团的潜力得到最大的发挥;

>二、工作宗旨

社团以“和谐、热情、求实、拓新”为工作理念，组织学生广泛开展丰富多彩、健康向上的学术、文化、体育、实践及公益活动。

>三、活动项目

1、召开动员大会，让干事更加了解创协，规划创协未来一年的走向，展望创协的发展前景，描绘创协未来蓝图。以动员大会体现创协整体的精神面貌和内部团结，提高团体部门的凝聚力。鼓舞士气。(十月十四)

2、部门例会，协会包括副部长在内的干部负责人会议每一周或两周固定时间召开，会议中办公室要做好会议记录，组织部记录到会情况;各部例会时间由部长民主商议后决定，但必须有会议记录和考评纪录(十月十五日起)。

3、创办《路》杂志，及时全面向学生传递国家有关鼓励大学生创业的政策及创业的理论知识，也作为本协会对外宣传的途径和

平台(商务部与办公室负责)。

4、创业设计大赛，并择优给予奖励，推荐到报刊杂志，积极组织学生参加创业设计大赛(即日起开始筹划)。

5、与各大高校创业联盟组织联系交流，取得经验支持和科学指导，建立起共青地区的创业团体组织示范点(即日起开始筹划)。

**企业中期计划范文8**

为了认真贯彻落实学校的工作计划，使本学期的各方面工作能够更好的开展，本人结合自身的实际情况，特制定以下工作计划：

一.思想政治方面

1.加强政治理论学习，提高自身素质

认真学习党的路线、方针和政策，保持正确的思想政治方向。关心国家大事，经常和老师们共同探讨学习体会，提高自己的思想政治觉悟。热爱自己的事业，关心爱护每一个学生，让学生把学校看成一个温暖的大家庭，把老师看成妈妈一样。对学生一视同仁，一切从学生的实际出发，让每一个学生在学校中都能健康快乐的成长。

2.加强学习交流，提高师德修养

二、教育教学方面

1.认真学习教育教学理论

二十一世纪是信息时代，科技知识不断更新，新的理念不断涌现，学习成为我们现代社会生活的重要方式之一。教师从事着教书育人的重要工作，更需要不断学习。在工作中，我会继续认真学习教育教学理论，认真研究课程标准，研究学法和教法，研

究教材重点与难点，做到理论指导实践，实践充实理论，把一些好的教育教学理论方法运用到具体实践中。认真贯彻国家基础教育工作会议的精神，以基础教育课程改革为契机，全面推进素质教育，深化教育改革。以培养学生的创新意识和实践能力为重点，深化课堂教学改革。

2.努力提高学生成绩要提高学习成绩，学困生是关键，我准备根据具体情况，有针对性地采取多种方式帮助、提高学困生的学习成绩。

3.充分发挥家长的作用

多与家长沟通，与家长建立良好的关系，认真听取家长的意见或建议，满足家长的合理需求，努力缩短家长和老师之间的距离。充分调动家长的积极性，使他们成为学校教育的坚实后盾。建立“家校联系册”，使家、校双方随时了解孩子的表现，以利于对学生进行及时教育。

4.常规业务方面

力争按时完成各项任务，坚持出满勤。认真备课，为40分钟的课堂教学做充分准备。认真上好每一堂课，课后及时认真反思教学中的得与失，以便在今后的教学中扬长避短。

5.自主学习，开阔视野。

**企业中期计划范文9**

20＿＿年，全市粮食流通监督检查工作的总体要求是：围绕粮食流通工作“稳市场保供给、强产业促发展”这一中心任务，严格执行《粮食流通管理条例》和各项粮食流通政策，推进监督检查与优质服务相结合、与诚信体系建设相结合、与依法查办案件相结合，以政策性粮食监管为重点，强化全社会粮食流通监管，切实维护全市粮食流通秩序。

一、开展粮食库存检查，确保调控基础安全可靠

根据国家^v^、省^v^统一部署，依据“在地原则”和检查程序，对全市粮食库存进行全面检查。重点检查各类粮食的数量、质量、仓储管理以及相关统计管理、轮换管理和库贷挂钩情况，特别是要督查地方储备粮库存情况。三市^v^、环翠分局要及早准备，精心组织，创新检查方式，提高检查质量和效率。对检查出来的突出问题，要切实抓好整改，并建立粮食库存检查长效机制，夯实市场调控的物质基础。

二、加强粮食购销监管，深入落实保供稳价政策

认真落实20＿＿年国家粮食购销政策，常态化地组织开展企业执行粮食最低收购价、国家临时收储等政策落实情况监督检查活动，督促各收储库点及其延伸点严格执行国家收购政策，不得压级压价损害种粮农民利益，不得抬级抬价扰乱收购秩序，确保国家强农惠农政策落实到位。及时开展最低收购价粮、临时储存粮等国家政策性粮食销售出库检查，督促相关企业和买方在合同规定的时限内履行协议内容，防止“转圈粮”等违规问题发生。

三、推进粮食流通执法，营造产业发展良好环境

切实加强全社会粮食流通监督检查。重点开展夏粮、秋粮收购监督检查，建立行之有效的联席会议制度，通过与物价、工商等部门的联动，严厉打击无证收购、不依质论价、掺杂使假等违规违法行为。继续开展年度粮食收购资格核查，严把收购准入关;认真开展粮食统计制度执行情况检查，为宏观调控提供准确依据;工业滤布开展粮食最高库存量检查，促进粮食市场稳定;开展军粮供应检查，落实国家军供政策;开展粮食应急预案落实情况监督检查，提高粮食应急保障能力。

加强对执行国家粮食质量管理政策和标准的检查。认真做好日常粮食质量安全监测，完善质量档案，落实质量安全追溯制度和责任追究制度。对加工企业以及各级粮食部门审核认定的“放心粮油”零售企业，要实行重点监管，确保质量安全。同时，配合相关部门加强流通市场成品粮油质量监管，引导企业自律和承担社会责任。

四、加强粮食执法工作体系建设，提高执法整体水平

强化执法机构建设。各市要努力争取当地政府支持，建立与本地粮食流通规模相适应的监督检查机构、队伍，并落实相应的工作经费，为推进监督检查常态化打牢基础。

提升执法队伍素质。加强执法规范和职业道德培训，组织执法人员认真学习市局制定的《关于规范粮食流通监督检查工作的实施意见》等有关规定，进一步增强依法行政意识，规范执法行为;适时举办全市粮食流通监督检查实务研讨班，剖析典型案例，总结执法经验，探索执法规律;认真开展执法调研和执法经验交流，不断提高执法人员实务能力。

完善考核机制。继续深入开展创建全省粮食规范化执法“示范县”活动，建立全市粮食流通监督检查工作考核备忘制度，采取季度考核、半年考核和年终考核相结合的方式，量化评分，充分发挥考核的导向和激励作用，年内，力争三市和分局全部进入全省执法“示范县”行列。

五、加强信用体系建设，提高监管效率

加强粮食流通监管工作信息化建设，全面推进行业和企业诚信体系建设。健全工作体系，建立健全信用信息记录、信用分类监管、联动监管等制度。根据对社会粮食加工转化和经营企业检查情况，做好粮食企业信用信息收集工作，滤布及时更新企业信息，实施差别化监管，打击失信、扶持诚信，促进企业自律，提高监管效率。

六、加大案件查处力度，切实提高行政执法水平

加大监督检查行政执法力度，对违反国家粮食收购政策、政策性粮食出库、粮食质量标准规定、地方储备粮管理和轮换规定、粮食流通统计制度等扰乱粮食购销市场秩序的行为，要依法严肃处理。

畅通投诉举报渠道，向社会公示专门受理电话和信箱，认真受理各类举报，接受社会监督。建立案件查处回访、反馈、沟通联系制度，积极推广说理式执法文书，努力消除对立情绪，增进理解，实现查处与教育相结合，增强执法的社会效果。

完善案件查处工作机制，及时办结检查中发现的违法案件和上级交办、投诉举报等案件，做到每件处罚案例有检查、有证据、有定性、有结论、有处理。三市^v^、环翠分局办理的重大涉粮案件要按程序逐级备案。对案件办理情况，市局将结合开展案件评查工作进行通报。

**企业中期计划范文10**

为规范安全保卫管理秩序，增强安全管理实效，确保我行可持续健康发展。根据省联社安全管理要求，结合我行安全保卫工作管理实际，特制定本计划。

>一、工作目标

坚持以“预防为主、防查并举、标本兼治、重在预防”的工作方针，坚持“谁主管，谁负责”的原则，以“防盗窃、防抢劫、防诈骗、防破坏、防治安灾害事故，维护正常的工作秩序，保证农商行员工生命和财产安全”的基本工作任务为重点，以切实抓好安全保卫工作为目的，促进我行安全保卫工作整体水平再上新台阶。

>二、工作思路

2、组织全辖员工进行安全保卫专业技能培训；

3、每月至少召开一次安全保卫工作列会，安排落实安全保卫及安全防范教育工作。

（二）构铸“防火墙”

二要继续加强技防建设。充分发挥物防设施的多重作用。组织全体员工进行物防设施使用维护和管理的培训，使员工熟练掌握安全防范设施的使用功能，充分发挥安防设施的作用，尤其要正确使用监控系统开启程序，“110”的撤、设防功能、灭火器、灭火枪的正确使用等，以确保安防设施发挥其应有的功效。加快建设远程监控系统，进一步延伸监控范围。

三要继续加强人防建设。加强保卫队伍的全面建设，提高整体素质和防范风险的能力。一要加强政治学习、法律法规和思想教育，不断提高政治思想觉悟和理论水平。切实加强保卫业务和技能培训，今年内要采取多种培训方式，包括实弹演练、体能训练、防抢及防爆、野外拓展训练等。一是为进一步加强金融护卫队伍正规化、军事化建设，努力打造一支政治坚定、业务精通、作风优良、战斗力强的作战队伍，计划于3—4月份进行军事化训练，邀请惠东县武警中队仕官指导训练，内容包括部队政治、纪律教育、列队训练、体能训练、军体拳训练等；二是为进一步强化安全保卫人员对枪\*的规范操作，提高保卫人员抵御风险和对突发事件应急处置下防暴、防抢实战能力，计划于第二季度举办实弹射击演练；三是为进一步增强团队精神，释放压力，激发员工潜能，陶冶心智，提高工作热情，更好地为业务发展创造有利条件。计划于第三季度举办一次野外拓展训练；四是为进一步掌握突发应急处置要点，熟练了应急操作程序，提高了突发事件处置能力，更使员工进一步增强了安全防范意识，增强了做好奥运稳定工作的紧迫感、责任感。计划于第四季度举办一次防抢、防爆应急演练。二要强化员工队伍管理，大力倡导学法、知法、守法以及用制度来规范约束自己言行的自觉性，正确引导和严格落实有关安全保卫工作的管理措施和处罚办法，通过强化管理，把安全保卫队伍建设成为一支“来之能战，战之能胜”的高素质队伍。

（三）强化检查监督，严格落实各项安全保卫制度。 各项安全保卫工作制度是多年实践经验和教训的总结。要不折不扣地贯彻执行。认真分析过去所发生的案件事故，无不与违 章操作有密切的关系。十案九违规已是不争的事实。因此，加大安全检查监督，保证各项规章制度落实，是做好安全保卫工作的重中之重。安全检查要注重实效，切忌走过场，通过检查发现问题，解决矛盾，将案件事故消灭在萌芽状态。对屡查屡犯或一些问题、隐患长期得不到纠正的，不管涉及到谁，都要按规定处理，决不姑息迁就 。

（四）提高认识，加快推进异地库建设。要充分认识到异地库设立能有效减少押运途中的风险，节省人力、物力，

**企业中期计划范文11**

企业招聘计划书是企业对聘用新员工的程序、时间、要求等做出安排的文书。企业招聘计划书通常是企业人事管理部门在招聘员工时向企业主管领导提出的书面报告，同时也向社会公布，便于应聘人员了解企业录用员工的要求。企业招聘计划书的主要内容包括拟聘用的岗位、应聘人员的条件、招聘组织、招聘时间安排、招聘的程序等。

制作企业招聘计划书的基本要求是：

(1)企业招聘计划书对拟聘的岗位和条件要做出充分说明，便于应聘人员选择是否竞聘。特别是聘用条件，应当尽量详细具体，比如，有的岗位可能适合于女性，有的可能适合于男性，应当在条件中列明，具有可操作性。

(2)企业招聘计划书时间安排既要考虑到有利于企业的运作，也要考虑到有利于应聘人员应聘。

(3)企业招聘计划书招聘组织，通常要选择与招聘录用的岗位相关的部门参与招聘考核工作。哪个部门需要人，则应由哪个部门作为主要负责人，审核应聘人员的相关资料和笔试、面试。

企业招聘计划书范文：

>一、企业简介(略)

>二、招聘岗位及条件

1、IT工程师：20名

计算机及相关专业大中专以上学历;要求熟悉和掌握各种计算机软硬件基础;有较强的沟通和领悟能力，能够独立的完成工作;勤奋好学，工作积极努力;有责任感和团队精神，能承受工作压力。

2、美工设计人员：3名

男女不限户籍不限，居住地在公司附近者优先考虑;大专及以上学历,需有一年以上相关工作经验者优先;善于沟通，工作主动;形象良好，为人亲和;诚实守信，性格务实。

3、会计：2名

会计、财务管理类相关专业大专以上学历，持证上岗;受过财会专业资格认证、财务管理技能等方面的培训;1年以上财会类工作经验;能熟练使用财务软件及其他办公软件;熟悉企业会计工作流程及国家财政法规;有较强的工作独立性，主动性，开拓意识强，有良好的团队合作精神;本地户口。

4、销售人员：6名

大专以上学历。三年以上工作经验，有带销售团队的经验，具备管理能力，计算机、市场营销、经济学、管理学等相关专业;具备良好的职业形象、职业素质及心态，言谈举止得体大方;有相关行业知识，熟悉培训流程;具备良好的沟通能力;能独立开展工作并承受较大工作压力;积极、自信、敬业，具有开拓精神;有团队精神和人员管理经验，有亲和力，具有一定的文笔写作能力，具有较强的随机应变处理突发事件的经历和能力。有培训工作经验者优先，男女不限。

>三、招聘组成员

组长：\_\_\_\_\_\_(公司人力资源部部长)

副组长：\_\_\_\_\_\_(公司综合部部长)

成员：\_\_\_\_\_\_(销售部副部长)

\_\_\_\_\_(生产部副部长)

\_\_\_\_\_(行政管理科科长)

四、招聘信息发布渠道

1、\_\_\_\_\_\_日报;

2、\_\_\_\_\_\_晚报;

**企业中期计划范文12**

我们要正确面对考试成绩。胜败乃兵家常事，对于一次考试的成功，我们不能盲目乐观，无论是谁，都不可能完美无缺，也许你还有许多弱点和缺点没有暴露。应该说，良好的开端是成功的一半，那另一半就是你要善于总结，不停地拼搏。假如你还一直陶醉在暂时的幸福中，失败就是迟早到来的结局。考试失利也未必是坏事，失败是一支清醒剂，是不断成功的动力，即使我们一百次跌倒也要第一百零一次爬起，因为我们正处在人生攀登的山腰上，还有好长的路等待我们去开拓、创造。希望同学们注意从以下四个方面去努力。

那就是——“态度、目标、勤奋、恒心”。

态度决定一切。当你把学习当作自己成长发展的需要时，你才能体验到学习的快乐；当你把学习当作是一种负担时，学习就是一种痛苦。所以我们首先要调整心态，以愉快的心情投入到紧张的学习生活中，并善于在学习的过程中体验获取知识的快乐，体验克服困难的快乐，体验取得成功的快乐。

目标是前进的灯塔。一个人没有目标，就象大海中迷失方向的航船，不可能达到成功的彼岸。同学们一定要确立自己的努力方向和适当的近期目标，在不断的超越中成长自我，成就自我。

书山有路勤为径，天上不会掉下馅饼，不勤奋，理想永远是梦想。但勤奋并非只是简单的忙忙碌碌，更需要思考和反思。有的同学终日劳累，却没有明显的进步，原因何在？我想，也许是因为缺少思考和反思，还未认识到自己学习中的“短处”，课前不预习，抓不住关键的课堂学习环节，重作业轻复习，忽视学习规律的总结和学习方法的琢磨，学习在高耗和低效中进行。所以，我劝同学们忙中偷闲，时时反思自己的“短处”，力求一份耕耘两份收获！

恒心是人生的加油站。学习犹如长跑，谁懈怠了，就会落后；谁不坚持，就不会到达终点。陶渊明说的好：“勤学如春起之苗，不见其增，日有所长，辍学如磨刀之石，不见其亏，自有所损”。同学们的智力相差无几，但学习成绩却差距悬殊，原因就在于有的同学经不住时间的考验，碰到点困难就退却了，时间一长就懈怠了。

期中考试已经结束，一次考试并不是句号，更不是人生的全部。人生道路有风和日丽的日子，也有阴雨连绵的岁月，你不能左右天气，却可以改变心情，你不能改变容貌，却可以展现笑容，你不能改变世界，却可以改变自已。

“在人生的道路上，想哭就哭，想笑就笑吧，只是别忘了赶路”。期中总结之后又是一个新的起点，春种一粒粟，秋收万颗籽，让我们携起手来，共同努力吧！我坚信，你们的青春会因你们的不懈努力而绚烂，老师和家长会因你们的身心健康成长而感到欣慰和自豪。

**企业中期计划范文13**

为认真贯彻落实市、县强攻工业百日大会战精神，推动我县强攻工业百日大会战顺利实施，积极帮助企业应对当前困难，确保实现全年工业经济目标任务，扶优扶强企业，推动我县工业经济实现新突破，特制定本方案（草案）。

>一、时间安排

20xx年10月至20xx年2月

>二、工作目标

通过企业帮扶工作，力争实现以下目标：

1、扎实有效解决企业的实际困难和问题，把任务落实到部门、把责任落实到人。

2、确保实现全年工业经济目标任务。

3、确保年内工业经济总量和增幅在全市排位靠前，保持第一方阵，进位赶超，力争20xx年获全省全市工业发展先进县。

4、确保培植规模以上工业企业6家，力争8家。

5、培植税收过百万元企业5家，税收过千万元企业2家。

6、为明年全县工业经济持续、稳定发展打下坚实基础。

>三、工作措施

围绕上述工作目标，重点抓好以下五个方面的工作：

1、突出产业政策扶持，帮助企业申报各类项目资金，积极做好企业立项、备案等服务工作，积极帮助海能实业申报省级技术中心，日增电子新产品认证，发明专利认证等；重点做好帮扶企业技术改造，其他专项资金申报和争取工作；尤其要加大扶持战略型新兴产业发展力度，积极培育新的经济增长点，扶优扶强骨干企业。

2、加大力度帮助和推进唯冠油压、海能电子、德鑫矿业、金色时代等企业做好上市的准备工作。

3、积极协调解决有产品、有市场但流动资金不足、融资困难的企业度过难关，努力在中小企业担保贷款、申请专业银行贷款等方面提供帮助。支持有市场、有效益的企业开足马力生产，开拓市场，扩大销售；协调部分经营困难的重点企业走出困境，扭亏转盈。在政府招标采购中，优先采购本地产品，如宇财生物的勃客酒，黄金甲门业的防盗门、固欧家居的办公用品、家俱、建鹏公司的建筑设备、群安护拦的产品等，扩大本地企业产品的销售量。

4、帮助企业解决用工难问题。一方面，加快推进职业技术学校、廉租房、公租房、小学、幼儿园等配套设施建设，健全完善社会保障体系，保障园区客运交通需求，拓展公交车运营范围，调整公交车运营时间。优化用工环境，千方百计挖掘本地劳动力潜力，想方设法引进外来务工人员。

5、帮助企业解决用地难题。切实抓好一批工业项目的包装申报，力争有更多的项目进入省重点调度，为企业争取更多的用地指标。

>四、加强组织领导

扎实推进帮扶工作，县领导和有关职能部门组成帮扶工作组（具体见附表一）帮助企业解决实际困难和问题，帮助企业抓好生产，扩大销售，拓展市场。

**企业中期计划范文14**

>(一) 行业分析

一个新行业的诞生，人们对它的认识都需要一个循序渐进的过程。正如上世纪九十年代股票刚刚问世的时候，中国大陆大多数人甚至一些专家学者对它持怀疑的态度，认为股票是资本主义的事物，肯定不是什么好东西。对于公司发行股票，甚至一些国有企业给员工派发股票的时候，大部分人认为这是骗人的东西，就像是洪水猛兽唯恐避之不及。但是，也有部分先知先觉者，或者说敢于吃螃蟹的人，大胆的加以购买和投资，当这部分投资股票的人逐渐赢得了高额的收益的时候，人们才逐渐接受并大胆投资。于是，逐渐就产生了一批投资股市的投资者----股民。在股市大盘疯涨的几年中，甚至疯狂到全民炒股的程度。人们发现股市本身无所谓好坏，也无关姓知姓社，原来资金可以在股市上流通后，融资方和出资方是可以共赢的。这样，就产生了巨大的经济效益和社会效益。

处在金融市场逐渐发展的今天，作为国家层面大力支持黄金投资同样面临市场导入初期的争议和讨论。同样，有投资者对投资黄金怀疑，想做投资心理却又担心。担心是因为惧怕风险，惧怕的原因是源于无知。换句话说，投资者对“炒黄金”这种在国内刚兴起的投资品种的不了解。这就需要我们这类型公司的参与并多给投资者讲解，多做宣传，让投资者用科学的、理性的眼光看待黄金投资，从而避免产生不必要的恐慌和担心.

>(二)市场分析

20xx年，中央赋予天津滨海新区的先行先试政策给贵金属市场的设立提供了决好的契机，在天津设立贵金属交易市场，是对我国交易市场体系的补充，也是对我国金融资本市场体系的完善，有利于规范和引导场外黄金交易市场发展。

这是国家的政策的支持，可是对国内的各参与方来说是新事物，因为它开创了国内金融投资领域的先河。它与其他诸如股票等投资理财产品不同，而是结合了股票和期货的各自优点，并弥补了它们各自的缺点的一种新型投资理财产品，在部分人眼中目前看来是具有争议性的，可是事实证明它的生命力又是那么的强。为什么人们愿意来讨论，而且也有人愿意来参与，这说明他们是愿意也希望这个行业发展起来的。对于期盼，我们要不负众望，继续努力;对于批评，我们要虚心听取，努力改进和完善。这样才有利于问题的解决，才能够进一步推动整个贵金属行业的发展。

在国外已经发展成熟的贵金属投资市场，在国内还属于这个市场的导入期，但是，才经过短短两年的发展，发展的速度却是惊人的，但是，暴露出来的问题也不少。这个行业是否能够健康发展，在交易所主导下如何引导和规范发展具有极其重要的作用。怎么做到规范发展，引领贵金属市场的繁荣、稳定，还需要所有从业人员共同努力 等到大家都熟悉黄金投资市场，并参与到其中获得巨大收获的时候，很难说可能会出现全民炒黄金的现象。

>(三)竞争对手分析

根据近期对天津市同行业公司的调查，现阶段统计天津市各类投资咨询公司约有210余家。遍布在天津市的各各区域，其中以和平区，河西区以及塘沽区居多。主营的业务为天通金、上海黄金延期T+D、伦敦金、纸黄金、以及一些地区黄金品种等。

近期天津市工商银行与山东金创投资公司合作，在天津市大面积宣传上海黄金延期T+D业务，并通过今晚传媒中心进行宣传，3方面强强联合将“藏金于民”的理念进行推广。其他稍微有实力的公司也在积极的和银行进行接触，打算以银行为依托，公共媒体为介质，在天津市范围大力推广现货黄金电子盘交易的相关业务。

还有一些公司通过和一些高档的娱乐场所，比如说高尔夫球场、高档车的4S专卖店、高档健身会所、高档社区等建立合作关系，获取优质客户信息，然后通过举办高档的理财沙龙挖掘客户。

黄金市场正处在高速的发展期，竞争对手都在不断的通过不同的渠道开发客户，我们只有通过员工的不断努力，公司提供不断的支持才能在这个市场站稳脚跟，继而做大做强。

(一) 未来三年销售目标

在未来的3年中，首先20xx年公司刚刚起步，是公司制定整体发展方向的一年，20xx年要以公司稳定发展为基础，在天津范围内展开大面积的宣传活动，为后两年的工作打好基础。未来3到5年中，我部门会通过各种营销渠道，以天津市为中心，并不断向周边城市开展业务，现制定未来3年的销售目标如下。

20xx年入金量1200万元人民币。

20xx年入金量1500万元人民币。

20xx年入金量20xx万元人民币。

预计每年入金量以25%-30%左右的速度增长。

(二)20xx年销售目标

(一) 目标市场

首先，我们将目标市场的定位定在对投资有兴趣的人，或者已经有过各类投资经验的人。其次，一定是要有一定经济实力的人，在投资市场中，承担不起风险的人也是赚不到钱的。所以我们的目标市场就是定位在高端市场，在公司的起步阶段，以有限的人力去开发，维护优质客户，以保证公司的初期运营情况。 目标客户：能承担一定风险，并对市场比较了解的投资者。已有过投资经验的人为优先选择，例如股票，期货，基金的投资者等。

(二) 营销计划

营销计划分三个阶段完成，最终的目标是要在天津市场站稳脚跟，并不断向周边的城市进行扩散，逐步完成销售目标。 (1)长期计划：在未来的3-5年中，在金融业内创出公司的品牌，在天津市地区做成业内的龙头企业。

(2)中期计划： 在未来1-3年中，不断补充人力资源，从一个部门扩充到3个部门，每个部门10-15人，销售额翻番。

(3)短期计划：完成20xx年的销售目标。

(三) 营销策略

为了完成制定的销售目标，我部门会采取多元化的销售策略，充分发挥每一位员工的自身优势，除了部门统一安排工作以外，根据每个员工的偏好进行侧重培养。

(1) 业务策略

a) 电话营销策略：通过个人渠道取得高端客户的电话号码，让员工进行电话营销工作。

b) 陌生拜访策略：在高档社区，或者商业中心进行问卷调差，收集准客户的信息。

**企业中期计划范文15**

在新的一年为能使工作达到质量更好，效率更高，同时进一步的提高个人的能力，制订出20xx年度重点工作计划。整体工作计划分为行政工作，企业文化宣传，个人技能提升三个方面：

一、行政工作

1做好各部门服务：加强与各部门之间信息员的联络与沟通，制定一套系统的，快速的信息传递方案。每月月底召开一次信息员交流会议。保\*信息在公司内部及时准确的传递到位；

2做好员工服务：工作的重点是及时的将经理信箱中员工反馈的信息及时向公司领导反馈。做好员工与领导沟通的桥梁；

3做好领导服务：及时完成公司经理和部门主管交办的临时\*的工作。

二、企业文化推广

1企业文化的宣传

对于企业文化的宣传，将分三个步骤进行：

首先，制定企业内部的精神口号，企业的价值观，企业的行为信条；

其次，企业内部的信息交流，在信息平台上建立一个各部门之间的意见交流共享文件夹；

最后，进行企业文化知识培训，可由公司经理担任讲师；

2员工活动

①元月组织策划年度经营年会；

②四月组织策划以“百人耕耘”为主体的植树活动；

③八月组织策划迎接新员工交流会；

④十月组织策划公司员工运动会；

⑤十二月组织策划圣诞假面晚会；

三、个人技能提升

1积极参加公司安排的基础\*管理培训，提升自身的\*工作技能；

2通过个人自主的学习来提升知识层次。

回顾XX年年，本人的工作侧重于行政事务方面。在20xx年中，希望能将工作的侧重点转移到企业文化的推广上；并不断的提升个人的知识层次及\*化的工作技能，更好的为企业的发展贡献自己的力量。以上的工作计划之中不足之处敬请领导的批评和指正。

**企业中期计划范文16**

>一、近期目标

20xx年是在新的工作岗位工作的第一年，是熟悉工作，用心参与，认真履职，探索方法，积累经验的一年，这一年中务必做到一个转变，一个明确，即转变工作主角，明确工作职责。

转变工作主角：参加工作近十年了，可是自我从事的工作一向都相对单一，以至于对其他行业的工作所知甚少，以至陌生，区委办公室作为全区的核心机构，工作涉及到全区各行各业，对此，在思考问题，处理事情时，务必跳出以前在部门的思维方式，摆正自我的位置，树立全局意识，切实转变工作主角。

明确工作职责：按照办公室对自我工作安排，尽快熟悉自我的工作和职责，一是熟悉区委办公室的各项规章制度，明确工作要求；二是熟悉区委办公室总体工作及相关业务年初工作目标，明确工作任务；三虚心听取办公室其他同志的指导，善于学习、勤于思考，在干中学、学中干，明确工作的运行和处理问题的程序；四要认真与科室其他同志总结前期工作，明确工作努力方向。

>二、中期目标

在明确工作职责、工作任务，熟悉工作方的前提下，20xx年，务必进一步加强自身锤炼，做到素质、业务潜力、工作绩效三个提升。

提升业务潜力：一是提升写作潜力。加强理论学习，注重平时公文写作中的锻炼，注意办公室其他同志撰写材料的学习，能较好完成交办的新文件拟稿任务。二是提升语言表达潜力。加强说话训练，做到汇报工作准确、简洁、清楚。三是提升办事潜力。准确领会工作资料，勤于思考，能按照工作职责或领导交办事项要求，较好的完成任务。

提升工作绩效：虚心听取领导、同志、部门等对自我工作的意见和推荐，总结经验教训，提高工作效率，优质的完成各项工作。认真做好调研、信息报送等工作，能超额完成办公室下达的工作目标。

**企业中期计划范文17**

一、市场部年终总结

三原色市场部成立于20\_\_年12月初。由于公司除店面运营以外其他营销方式并没有形成可以参考的规章制度、营销策略、市场拓展方式和产品价格培训系统，市场部成立之初(第一周)主要以建立健全部门机制，熟悉公司产品价格体系为主。

市场拓展方面;市场部12月对鑫乐汇商区、雷捷家居广场、102国道、纳丹堡商区、步行街商区进行了逐户的陌生拜访。客户拜访数量500余次，其中有需求的客户50个。签约客户10个。其中102国道二次业务开发2个(片片鱼合同总额810元、东门饭店合同额140元)，剩余8家为市场部业务开拓。12月市场部业绩总额20\_9元，刘春雨16020元，门宇坤4089元。

销售业绩方面并不理想。虽然存在102国道改造信息统计、客户确认、效果图设计、招标办协调和天气等一些客观因素，但是市场部主要问题有以下几点：

1.产品知识和价格系统熟悉程度不够，13年度必须加强。

改进措施如下：部门内训对产品系统逐一进行分析并进行案例对正，同时定期申请总经办进行详细的产品及价格培训。

2.客户经理工作强度不够，缺乏思考能力和目标及时间管理能力。

改进措施如下：13年元月开始市场部将不折不扣的执行既定安度市场营销计划，增加工作强度，要求市场部每一个员将业绩目标分解到每一天，每日工作计划表体现当日业绩目标，意向客户数量目标，需求客户数量目标和客户拜访数量目标，严格按照每日工作计划进行市场推进，当天未完成目标计划次日加倍，连续一周未完成目标计划的赞助50元成长基金。

3.个人气质和素质有待提高。

改进措施如下：增加商务礼仪、沟通技巧的部门内训，并在培训后进行一对一的演练。由于冬季天气比较冷，无法统一着正装。在气温适宜的时候市场部全员要求穿皮鞋、西裤。(建议统一着装、佩戴工牌)。

二.20\_\_年工作总体计划

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1)建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2)健全部门建制，提高人员的素质、业务能力。

13年度，希望得到公司与人事部大力支持，尽快完成市场部销售人员招聘。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

3)建立新的销售模式与渠道。

**企业中期计划范文18**

我有一个邻居，她也是我的同班的同学，她的名字叫做妞妞，妞妞就住在我家的楼上，我们经常会在一起玩。她的学习成绩非常的优秀，总是能够考到班级的前五名，但是我的成绩就没有妞妞的成绩那么的理想了。我的成绩一般比较平常，只能排到班级的十五名左右。

每次考完试，妞妞总是会安慰和鼓励我，让我好好学习继续加油，她认为我总有一天能够赶上她的。所以从那时候开始我就把妞妞当做了我的一个目标。我的目标就是在下一次的考试之中超过她的成绩。所以为此我需要付出更多的努力在我的学习上，我必须要去牺牲一些我喜欢的东西，比如说像玩游戏。

当我有一个明确的目标的时候，我就会对此产生非常大的努力，我觉得只要我努力的去做了，能不能够去达成我的目标已经没有我们想象的那么重要了。经过我长达半个学期的努力的学习，我们终于迎来了这一次的期中考试，这一次期中考试我出乎意料的考到了全班第三名，而妞妞也是紧随其后，考了全班的第四名，我终于实现了我的目标，超越了妞妞在这次的考试之中，我觉得非常的开心，这种感觉简直就是妙不可言。

**企业中期计划范文19**

>一、前言

“人最宝贵的东西是生命.生命对人来说只有一次.因此,人的一生应当这样度过:当一个人回首往事时,不因虚度年华而悔恨,也不因碌碌无为而羞愧;这样,在他临死的时候,能够说,我把整个生命和全部精力都献给了人生最宝贵的事业-为人类的解放而奋斗。我们必须抓紧时间生活，因为即使是一场暴病或意外都可能终止生命。”-(《钢铁是怎样炼成的》)

现在社是一会个经济迅速发展的社会，也是一个充满竞争的社会，提前做好自己的规划对我们更好的适应社会打下基础，作为新时代的大学生，就应该对社会有一个清醒的认识，对现在的就业形式，社会的的政治环境、经济环境、文化环境，对自己的性格能力都应有清醒的认识，只有这样我们才能更好适应社会，为社会做出更大的贡献，更好的实现自己的人生价值。

>二、自我分析

本人是08级财务管理一班的学生。我是一位活泼开朗的女孩，喜欢结交朋友，热衷各种体育活动，热心关注国内外时事，喜欢用阅读来丰富自己的阅历，当然向比自己优秀的人学习是我最高兴的事。

1、自我兴趣爱好盘点

(1)业余爱好：研究股票及中国经济、听音乐、英语、韩语

(2)喜欢的书籍：《货币战争》《人性的弱点全集》《麦田里的守望者》

(3)心中的偶像：股神巴菲特(庆幸巴菲特当年大学也是学财务管理的)、科比布莱恩特、罗杰费德勒

2、自我优势优点盘点

(1)具有冒险精神，积极主动。勤奋向上，只要我认为应该做的事，不管有多少麻烦都要去做，但却厌烦去做我认为毫无意义的事情。

(2)务实、实事求是，有目标有想法，追求具体和明确的事情，喜欢做实际的考虑。喜欢单独思考、收集和考察丰富的外在信息。不喜欢逻辑的思考和理论的应用，对细节很强的记忆力。

(3)与人交往时较为敏感，比较谦逊、有同情心，对朋友忠实友好，有奉献精神，充满一腔热血喜欢关心他人并提供实际的帮助。

(4)做事有很强的原则性，学习生活比较有条理，愿意承担责任，依据明晰的评估和收集的信息来做决定，充分发挥自己客观的判断和敏锐的洞察力。

3、自我劣势缺点盘点

信心不足，不敢去尝试一些新事物;对失败和没有把握的事感到紧张和压力;对于别人对自己的异议不服输;脾气有时温和，有时暴躁，容易激动，在公众场合不敢展现自己，有些害羞;做事情有时拖拖拉拉。

4、个人分析(结合职业测评)：

我的职业价值观：小康型。追求虚荣，优越感也很强，渴望能有社会地位和名誉，希望常常收到人们的尊敬。欲望得不到满足时，由于过分强烈的自我意识，有时反而觉得很自卑。

相应职业类型：记账员、会计、银行出纳、法庭速记员、成本估算员、税务员等

我的职业兴趣：企业性工作。包括策划、管理、行政及商务专业工作等，需要具备领导才能、有决断力、并能在压力下独立工作。

我的气质：多血质。活泼好动，反应灵敏，乐于交往，注意力易转移，兴趣和情绪多变，缺乏持久力，具有外倾型。

我的职业性格：敏感型和思考型。敏感型-精神饱满，好动不好静，办事爱速战速决，但是行为常有盲目性。与人交往中，往往会拿出全部热情，但受挫折时又易消沉、失望。思考型-这类人工作、生活有规律，爱整洁，时间观念很强，重视调查研究和准确性，但这类人优势思想僵化、教条、纠缠细节、缺乏灵活性。宜从事工程师、教师、财务和数据处理等职业。

所谓知己知彼，通过上面较为客观的自我分析，我认为，最基本的我清楚了我现在学的这个专业还算是通往我理想职业的专业，也比较符合我自身的个性。

(二)组织与社会环境评估

1、财务管理行业三大热点：“热”—会计就业面相对比较宽，国企、私人企业等都需要会计人员，“高”—学历要求高，工作素质以及薪水高，“缺”—中级以上会计师、注册会计师以及精算师等高级财务人员

2、财务管理特殊环境：

由于中国的管理科学发展较晚，管理知识大部分源于国外，中国企业的财务管理还有许多不完善的地方。中国急需管理人才，尤其是经过系统培训的高级管理人才。因此,财务管理市场前景广阔。但经济与世界接轨的同时财务管理也与世界接轨，为了适应以后的工作，身为财务管理的学生应做好充分的准备。

(三)目标确立

1、职业定位：白领，中级会计师，财务总监

2、职业发展路线:出纳-边工作边学习-韩资或者外资企业的会计师或者财务管理人员

虽然是学财务管理专业的，但是财管和会计是紧密相连的，所以要学好财务管理也要努力做一名优秀的会计师，要做一名优秀的会计师，要从以下一步步认真做起：

(1)毕业前充分学好会计知识和会计电算化

(2)毕业后3年内从事并熟悉这个行业

(3)毕业后10年内成为一名优秀的中级会计师

(四)短期目标规划-大学三年目标

大二：争取更加努力学习，拿到奖学金。参加各种活动，竞选学生会，弥补大一没进学生会的遗憾，在学生会锻炼自己的胆量。但最重要的是在上学期过计算机二级考试和英语四级考试，并且自学并在大二下拿到会计从业资格证和会计电算化证书，过掉自学考试其中的三门。在大二的小学期时间段左右过英语六级。

大三：争取入党多看与专业相关的知识，扩展自己专业方面的知识而不仅仅局限于学校所教授(考研待定，有可能启动备选方案关于备选方案，我给自己定的方向是继续深造学习而不是本科毕业就从事工作。众所周知，当今的社会竞争之激烈，本科生比比皆是，尽管有些本科生能力的很强但很多单位不予考虑。但是由于现今挑选人才也很看重工作经验。考研还是找工作确实是个难题，所以我留有备选方案-先在一家公司里做临时的财务人员，边工作边准备考研。)

大四：争取到好的实习机会，多多积累经验，认真踏实的学习

(五)中长期目标

中期目标：如果没有读研毕业，先进入事业探索期和事业发展期，预计时间为六年，希望进入任意公司从事财会工作积累工作经验，并且要一边工作一边深入学习，在努力工作的同时，还要争取扩大发展人际关系，和同事老板搞好关系，并且要养成好的生活习惯，抓紧时间参加体育锻炼。在此期间，还要努力挣钱，为出国深造积累资金，如果可以争取机会公费出国更好。

长期问题：事业成熟期，奋斗目标-财务总监，争取进入韩资或则外资企业，以成熟职业的姿态去处理遇到的事件

(六)总结：我对于职业生涯规划的看法：

1、虽然可能没有成型的职业规划，但是我觉得每个阶段的前进方向和短期目标要有，比如这段时间我要练好英语听力到什么水平，我要朝着什么方向努力，没有努力的方向和短期的目标，那容易虚度光阴。

2、职业规划肯定要有，但是我觉得职业规划不可能现在就定下来，周围的环境随时在变，而且自己随着不断的成熟和接触不同的东西，也会变。我以前想当官，现在想当外企白领，所以我觉得这个很难就定下来，更何况是在校大学生，没有任何社会阅历，谈这个就似乎有点纸上谈兵。但是我觉得这次的职业规划是必要的，这不仅仅是一份作业，对大一新生来说，通过这次的思考，可以在短期内找到奋斗的目标。

计划定好固然好，但更重要的，在于其具体实施并取得成效。这一点时刻都不能被忘记。任何目标，只说不做到头来都只会是一场空。然而，现实是未知多变的。定出的目标计划随时都可能受到各方面因素的影响。这一点，每个人都应该有充分心理准备。当然，包括我自己。因此，在遇到突发因素、不良影响时，要注意保持清醒冷静的头脑，不仅要及时面对、分析所遇问题，更应快速果断的拿出应对方案，对所发生的事情，能挽救的尽量挽救，不能挽救的要积极采取措施，争取做出最好矫正。相信如此以来，即使将来的作为和目标相比有所偏差，也不至于相距太远。

**企业中期计划范文20**

为认真贯彻执行中央、省、市普法领导部门《关于组织开展“五五”普法中期督导检查的通知》精神，切实落实《\*\*街道“五五”普法依法治理五年规划》，根据区普法办关于《包河区“五五”普法中期督导检查工作方案》的要求，我街于xx年六月六日至六月十二日，由街普法办组织，普法领导小组成员部门参加，普法分管领导带队对全街“五五”普法依法治理中期工作进行了认真自查，现将自查情况汇报如下：

一、建立自查领导组织

根据包普办［２０xx］０４号文件精神的要求，我街及时成立了“五五”普法中期工作自查领导小组，并设立办公室，由普法领导小组领导任组长，普法领导小组成员部门负责人任成员，街普法办主任任办公室主任。

二、宣传动员

“五五”普法中期自查领导小组及时召开了“五五”普法依法治理中期自查工作会议，明确了由“五五”普法中期自查领导小组办公室具体负责全街“五五”普法中期自查实施工作，强调各社居委应相应成立“五五”普法中期自查领导组织机构，落实“五五”普法中期自查工作，同时要求街道宣传部门、司法所以及各社居委认真做好“五五”普法依法治理中期自查宣传工作，街道党工委办事处，在领导班子会议上传达包普办［２０xx］０４号文件精神，并专题研究了自查相关工作的实施方案。街道、各社居委利用相关会议、橱窗、横幅等广泛宣传“五五”普法依法治理中期自查相关精神。

三、自查实施

我街根据包普办发［２０xx］０４号文件的具体要求，并结合《合肥市县区（开发区）普法依法治理工作目标管理考评细则》的规定，认真将“五五”普法依法治理工作开展以来的相关软件资料进行再汇总,对相关资料进行严格地分类检查,对已归栏资料进行认真查找,做到有漏必补、有误必纠，务求资料归档全面、规范，资料分类清楚、适当。力求做到普法依法治理工作事事有反映，件件有依据，在自查工作中，我街着重对《\*\*街道“五五”普法依法五年规划》实施情况进行逐项检查、完善。

“五五”普法中期，是“五五”普法依法治理关键性阶段，它既是对前期工作的总盘点，也是对后期工作的强化，区别是为“五五”普法依法治理检查验收工作奠定了基础。通过自查，我们发现了不足并改正了不足；通过自查，我们总结了经验并落实了经验。我们通过自查，检验自我，为迎接上级的机关的抽查做好充分准备。

\*\*街道普法治理依法治街办公室

xx年六月十日

**企业中期计划范文21**

“一年之际在于春”，当春天缓缓向我们走来的时候，我们和孩子们一起又迎来了新的学期。这是我班幼儿在园的最后一个学期，也是入小学前最关键的一学期。本学期，我们将一如既往地认真开展工作，针对上学期工作中出现的不足进行调整，使每一位幼儿能够得到发展。

本学期本班幼儿36名，旧生34名，新生2名。经过大班上学期的学习，分析学期末班级幼儿检核情况，总的来看：幼儿在生活自理能力、学习习惯方面都有了较大进步，特别是在体能、语言表达、社会交往、逻辑思维能力方面表现较为突出。但是班级幼儿因为年龄相差较大，男女比率不均匀，造成了幼儿间能力相差较大、班级常规有待继续培养的局面。鉴于以上不足，本学期，我们把幼儿入学准备工作做为本学期的工作重点，加强幼儿前阅读、前书写的训练，将学前的准备工作与主题探究活动、各学科教学有机结合起来，为幼儿进入小学打好基础。

>幼小衔接实施：

1、学前思想准备：通过参观小学、请毕业生回园与幼儿座谈，让幼儿知道为什么要上小学，小学与幼儿园有什么不同，激发孩子上小学的欲望，同时也帮助他们解决“向往上小学、又不知道怎样做的问题”。

2、身体方面的准备：

（1）通过体育锻炼、疾病预防增强幼儿体质，使他们能够身心健康地迈入小学;

（2）为了让幼儿能够较快地从幼儿园过渡到小学生生活，我们将采取适当延长幼儿学习时间、减少游戏时间等。

在日常活动中培养幼儿正确的读书、写字、握笔姿势，同时，让幼儿懂得保护好自己的眼睛及各种感觉器官。

注重安全方面教育，让幼儿懂得并遵守交通规则，学会看红、绿灯，走人行道;有困难找警察，记住各种急救电话;知道不能玩水、玩火，玩电。

3、独立生活能力的准备：

（1）通过谈话、故事、社会实践培养幼儿的独立意识，增强独立解决问题的能力。让幼儿感知到，即将成为一名小学生了，生活、学习不能完全依靠父母和教师，要学会自己的事自己做，遇到问题和困难自己要想办法解快。

（2）培养幼儿的时间观念，在学习生活中，要学会自我观察、自我体验、自我监督、自我批评、自我评价和自我控制等，让他们懂得什么时候应该做什么事并一定做好;什么时候不该做事并控制自己的愿望和行为。

4、学习方面的准备：

（1）培养孩子学习方面的动手操作能力：本学期，结合主题模仿学校要求让幼儿学习有关的常规知识：学习整理自己的书包、铅笔盒，爱护并看管好自己的物品，学会使用剪刀、铅笔刀、橡皮、刨铅笔和其它学习工具。

（2）培养孩子良好的学习习惯：首先，请家长配合幼儿园，让幼儿养成遵守作息时间的习惯，如：不迟到早退

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！