# 精选企业年度工作计划表通用

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2025-04-28

*精选企业年度工作计划表通用一工程方面一、以“特洛伊城”项目建设为重点，统筹安排，切实做好建设任务(一)20xx年底前力争方案报批通过11月份：参与制订规划方案，配合公司领导完成规划方案在市规划局的审批通过。12月份：配合公司高层完成规划方案...*

**精选企业年度工作计划表通用一**

工程方面

一、以“特洛伊城”项目建设为重点，统筹安排，切实做好建设任务

(一)20xx年底前力争方案报批通过

11月份：参与制订规划方案，配合公司领导完成规划方案在市规划局的审批通过。

12月份：配合公司高层完成规划方案的市长办公会议通过，办理环境保护意见表的工作。

(二)、20xx年度工作安排

1月份：组织编制环境评估报告及审核工作;办理项目选址(规划局)，参与项目的扩大初步设计，并完成项目场地的地质勘察报告。

2月份：参与工程的施工图设计及图纸审查;编制项目申请报告，办理项目核准(发改委);完成桩基础的工程招投标工作，工程监理招标工作，并组织场地的地下排水工作。

3月份：办理工程规划许可证工作(报市规划局)，并进行场地周围的止水帷幕、护壁桩的施工。

4月份：完成工程主体的招投标工作，办理桩基础工程的施工许可工作。

5月份：办理工程主体的施工许可工作，确定主体工程的施工队伍，至6月中旬完成桩基础工程的施工工作。

6-9月份：基础工程完成。

10-12月份：工程主体完成至底六层封顶。

(三)、报建工作。

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完成方案图的设计;二月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响工程开工。另外，工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。

(四)、工程质量。

“特洛伊城”项目是市重点工程，也是“特洛伊城”品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将“特洛伊城”项目建成为优质工程。

(六)、预决算工作。

工程部、财务部必须严格工程预算、决算工作的把关。严格执行约定的定额标准，不得擅自增加工程量和无据结算。不得超预算支付工程款，在20xx年工程进展的同时做好以下两项工作：

1、认真编制工程预算，配合工程部及时做好工程手续的洽谈协商、变更，及时掌握材料的变动情况，配合工程部做好工程进度的控制工作，做好工程的两表对比，最大限度的节约使用资金。

2、制定工程资金使用计划，“特洛伊城”项目工程估算需用资金4.6亿元左右;其中基础部分需用约0.8亿元;地上商业部分约用1.4亿元;公寓部分约用2.43亿元，做好工程资金的使用计划对项目的建设起着关键性的作用，工程部、预决算部、财务部、采购部以及招商部等职能部门必须紧密联系、团结协作，使各项工作顺利进行。

财务方面

(一)切实完成开工前融资工作和招商工作任务，力保工程进度不脱节

公司确定的20xx年工程启动资金约为2亿元。融资工作的开展和招商任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好融资、招商营销这篇大文章。

1、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。通过产权预售、租金预付等办法扩大资金流，以保证“特洛伊城”项目建设资金的及时到位。

2、采取内部认购房号的形式，回笼资金、扩大现金流。

为了使工程建设项目快速回笼资金、扩大现金流，考虑在工程开工同时在公司内部采取认购房号销售计划，比列约为公寓面积的10-15﹪。

3、实行销售任务分解，确保策划代理合同兑现。

20xx年公司建设工程款总需求是4.6亿元。按“特洛伊城”所签协议书，招商销售任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。全面完成招商销售任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

招商方面

(一)、全面启动招商程序，注重成效开展工作

招商工作是“特洛伊城”项目运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的项目销售。因此，在新的一年，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作。

1、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年公司将扩大广告投入。其目的一是塑造“特洛伊城””品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，“特洛伊城”应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

2、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

1、结合市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，“特洛伊城”应于20xx年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。

为综合规范招商销售政策，拟由招商部负责另行起草《招商政策》要求招商部在元月份出初稿。

2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

行政管理方面

“特洛伊城””品牌的打造是公司的战略目标之一。现代品牌打造的成功必须依赖于企业的现代管理模式。新的一年，我们将在建立现代企业管理体系上下功夫。

(一)、建立完善公司组织结构，不断扩大公司规模

公司目前设立的部门是：总经理室、办公室、工程部、人力资源部、招商部、财务部，即“两室四部”。随着“特洛伊城”项目进入建设施工阶段，拟增设运营部、企业策划部、预决算等部门共同成为集团公司的基础。使公司内部机构成为功能要素齐全、分工合理的统一体。

公司的设想是在集团公司的统一领导下，公司实行独立核算，独立完成年利润指标及其它相关指标，在整体上提升集团的竞争力。

(二)、建立现代企业管理体系，推行工作标准到人到岗

现代企业的高效运行，均来自于企业的高效管理。新的一年，公司将根据国家有关规范、条例和集团公司的要求，制定本公司工作标准，并到人到岗。各项工作按标准程序行事，减少人为指挥，逐步形成“特洛伊城”特色的企业管理体系。同时，根据不同的工作岗位，制定岗位职责和工作流程，强化企业管理意识，最大化地提高企业管理水平，向管理要效益。

(三)、以”特洛伊城”发展为历史契机，加快集团公司总体建设。

“特洛伊城”的发展是历史的使命，也是市场的要求，同时更是集团总司蓬勃发展树立企业形象地良好契机，我们应顺应这一时代的需要，不断完善自我，发展自我，调整机制，集聚“内功”，合理发挥员工动能，以使佳宝集团傲立于房地产之林。

人力资源方面

以能动开发员工潜能为前提，不断充实企业发展基础，“特洛伊城”的企业精神：“开放式管理，以人为本;实事求是，科学求真”决定了“特洛伊城”品牌的打造。公司的建立，必须充实基础工作、充实各类人才、充实企业文化、充实综合素质。新的一年，公司将在“四个充实”上扎扎实实开展工作。

(一)、充实基础工作，改善经营环境

公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做到位，做得细微，做得符合工作标准。小事做细，细事做透。务实不求虚，务真不浮夸。规范行为，细致入微。通过做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准，由办公室制定的公司《工作手册》确定，要求员工对照严格执行。为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督。

(二)、充实各类人才，改善员工结构

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。20xx年，公司将根据企业的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳愿意服务于“特洛伊城”的各类人才，并相应建立“特洛伊城”专业人才库，以满足公司各岗位的需要。

(三)、充实企业文化，改善人文精神

企业文化的厚实，同样是竞争力强的表现。新的一年，“特洛伊城”策划代理公司在进行营销策划的同时，对于“特洛伊城”文化的宣传等方面，亦应有新的举措。对外是“特洛伊城”品牌的需要，对内是建立和谐企业的特定要求。因此，“特洛伊城”文化的形成、升华、扬弃应围绕“特洛伊城”企业精神做文章，形成内涵丰富的“特洛伊城”企业文化。

(四)、充实综合素质，提高业务技能

“特洛伊城”开工建设后，有着不同专业的合作公司，也有不同的工作岗位。员工能否胜任工作，来源于个人的综合素质、业务技能的提高，亦与整体素质相关。新的年度，办公室应制定切实可行的员工培训计划，包括工程类、运营类、招商营销类、地产类、物业管理类等，并逐季度予以实施，使员工符合企业的工作岗位要求。

五、以强化企业管理的手段，全面推行公司各项制度

现代企业的一个重要特征，就是制度完善、齐全，执行有据，行之有效。为使公司管理有序进行，公司将推行绩效考核制、推行责任追溯制、推行末尾淘汰制、推行例会制、推行各级责任制。通过“五个推行”，把员工锻造为符合企业要求的一流的群体。

1、推行绩效考核制，以日常工作为考核内容

绩效考核是国际流行的企业管理形式，公司要求每个员工坚持登记《绩效考核手册》，公司定期对员工考核手册进行检查。考核等级的评定，主要以如期如质完成本职工作，遵守纪律等为主要考核内容。方法为领导考核、交叉考核、员工考核等，以客观评定每个员工工作的优劣。员工《绩效考核手册》每月由办公室负责检查。

2、推行责任追溯制，以提高员工的荣誉感和责任心

责任追溯是落实岗位责任制的重要方法，也是对事故根源防漏堵缺的可行良策。公司将制定责任追溯制(包括奖励赔罚制度等)。强化措施，分明奖罚。即可以责任到人，又能避免无据推论，使员工树立荣誉感，增强责任心。

3、推行末尾淘汰制，以提高企业市场竞争力

企业的生存发展，除市场客观环境外，很大程度取决于员工的个人竞争力。只有把员工打造为特别能工作，特别富于创造力、特别富于团队精神的群体，才能在市场竞争中立于不败之地。因此，要符合这一要求，公司必然推行员工末尾淘汰制。其方法以考绩为依据，综合考评员工的工作能力、工作表现。按考评等级，实行末尾淘汰。

4、推行例会制，提高阶段性工作总结工作

20xx年实行的例会制，对阶段性工作总结提高，对时段工作安排布置，起了良好的作用。新的一年，例会制在坚持的同时，作好以下调整：

一是例会时间。在每星期二的上午进行。

二是会议主持。每次例会除工作小结及工作布置外，确定一个工作主题，分别由分管该项工作的总经理、项目经理、主管工程师主持。

三是建立例会工作布置检查制度，即前次会议布置的工作在规定完成的时段内，落实部门应汇报执行情况，以利总结经验，改进方法，完善提高。

5、推行各级责任制，有效实行分工合作

公司的战略目标之一是建立科学高效的公司管理机制。这一既定目标客观上要求公司领导层、部门中层进行各级负责，且分工合作，以防止责任推诿，办事拖沓，效率低下的现象发生。

公司领导层分工：

总经理：负责全面工作，主持融资、重大合作，主持公司日常工作，分管财务部。

项目经理：负责工程的实施全过程管理。分管工程部。负责与设计单位、施工单位、监理公司及相关部门的工作对接。

行政副总经理：负责公司行政工作，分管办公室、招商运营部、物业管理部，负责各项对外工作的对接。

营销副总经理：负责营销工作，分管营销部、企划部。负责营销广告策划，与销售代理公司、策划代理公司、媒体单位的工作对接。

公司各中层负责人，按原定职责行使管理责任，新的岗位职责出台后，按新办法执行。

全年工作计划，它是大纲式统领全局的文件，不可能细致到部门各细节。因此，公司要求所属各部门，应根据公司的20xx年工作计划，在元旦前相应制定出本部门的年度工作计划，有的放矢，以利于”特洛伊城”项目的早日建成和投入市场运营。

**精选企业年度工作计划表通用二**

一、深入开展建功立业竞赛，促进企业经济效益的提高

企业的发展，关键在于充分发挥职工的首创精神和生力军作用。在新的一年里自来水公司工会把坚持服务企业经济建设做为工作的指导思想，以市场为导向，以卓有成效地开展建功立业竞赛为重点，积极引导广大职工群众投身到振兴和发展企业中来。

1、强化学习培训，不断提高职工队伍的整体素质。

xx年自来水公司工会把提高职工素质作为一项重要工作纳入议事日程，充分发挥文化阵地优势，有针对性地加强职工的岗位技能和新技术的培训，引导职工不断增强历史使命感，主人翁现任感，时代紧追感，牢固树立“科学技术是第一生产力”的观念，不断提高市场竞争意识，产品质量意识，诚实守信意识和终身学习意识，自觉地学习新知识，钻研新技术，努力培养一专多能的复合型人才和适应企业发展需要的知识型职工队伍。

2、强化竞争机制，卓有成效的开展竞赛活动。

今年，公司工作根据公司年度的总体目标，结合公司的实际，选准切入点，强化竞赛机制，围绕“提高水质，节能降耗，安全生产等方面，动员和组织职工开展”“劳动竞赛，合理化建议、岗位练兵、技术革新”等建功立业竞赛活动，力争做到全员参加，常抓不懈，使竞赛活动上层次，上水平，真正收到实效。

二、深入实施送温暖工程，大力扶持发展家庭经济，促进企业的稳定

稳定是企业发展的前提，是压倒一切的硬道理，做好困难职工的走访，解决他们的后顾之忧，是促进职工队伍稳定的有效途径，工会组织做为职工群众的生活第一知情人、第一协调人、第一报告人、在关心职工生活方面应着力做好以下工作。

1、坚持经常走访调查，随时了解掌握职工的生活状况，有针对性地做好扶贫解困工作。

2、坚持重大节日的走访慰问与日常扶贫解困工作，尽最大努力保证职工的基本生活。

3、做好低保工作。

4、认真落实各级领导的包保责任制定期走访，密切党、干群关系。

5、抓好家庭经济扶持工作，通过典型宣传，技术培训，提供信息促进家庭经济的发展。

6、做好职工安康保险和女工特殊疾病保险工作，把“好事”办好。

三、抓好职代会达标升级活动，促进民主管理工作再上新台阶

1、坚持完善职代会制度，充分发挥职代会的作用。

重点落实《亚光有限公司职工代表大会工作规范》，依法行使职代会的各项职权，提升职代会质量，群策群力，促进企业健康发展。

2、坚持和完善厂(场)务公开工作制度，认真搞好厂(场)务公开。

3、认真做民主测评领导干部工作。

4、抓好职工代表的培训。

5、强化平等协商，集体合同机制推动企业各项式作进程。

平等协商和集体合同制度是工会参与调整劳动关系，维护职工合法权益的重要手段，是职工和企业协商解决劳动关系问题的有效途径，对促进企业发展具有十分重要的意义，因此及时签订集体合同，监督行政认真履行集合合同至关重要，集体合同要经过职代会集体讨论后签订，做到内容全面，针对性强，实事求是，生产生活兼顾，避免形成主义，使集体合同制度真正发挥作用，收到实效。

四、以提高职工素质和工会工作整体水平为目标，积极组织开展各项活动，增强工会组织的凝聚力和向心力。

1、继续深入开展巾帼建功十大状元竞赛活动，在20xx年扎扎实实地开展巾帼建功十大状元竞赛活动，收到了良好的效果的基础上，年，将此项活动继续深入开展下去。要及时发现典型、选树典型、宣传典型，召开总结表彰会，以点带面，推动活动向纵深发展，充分发挥女职工的“半边天”作用。

2、继续深入开展创建十星级文明家庭活动

深入贯彻《社会主义公民道德建设实施纲要》，在职工和家属中大力倡导遵守社会公德，做一个好公民;恪守职业道德，做一个好职工;弘扬家庭美德，做一个好家庭成员。努力营造遵纪守法、文明从业、优质服务、竭成奉献的良好风气。

3、继续抓好“创建学习型组织，争做知识型职工”工程。

xx年，公司工会将在全公司范围内进一步深入开展“创建学习型组织，争做知识型职工”工程。一是要再度兴起学习“三个代表重要思想，xx大精神、党的xx届三中全会精神和中国工会十四大精神的新高潮。二是要要进一步深入开展好群众性读书活动。要建立健全职工读书自学活动领导机构和网络，加强基地建设，做好相关书籍的推荐，引导职工加强对发展林产工业、林地经济、绿色食品等方面知识的学习。鼓励职工自学成材，岗位成材，及时选树典型，努力建设一支学习型、知识型和智能型的职工队伍。三是有针对性地搞好各种培训。公司工会计划在年内举办法律知识培训班，工会劳动保护监督检查员培训班、工会建家基础工作培训班，工会劳动保护监督检查员培训班、工会建家基础工作培训班，提高职工的整体素质。

4、继续深入开展再创模范职工之家活动。

根据公司工会制定的《深入开展再创模范职工之家方案》的要求，结合公司实际认真制定建家规划、充实建家内容，提高建家活动的档次和水平。

5、继续抓好文化阵地和队伍建设，开展好丰富多彩的文体活动。

五、以促进劳动关系的和谐稳定为目的，认真履行好工会组织的基本职责

建立和谐稳定的劳动关系，是工会组织践行“三个代表”重要思想的具体体现。根据企业改革、改组、改制的具体实际，积极参与企业发展规划，重大改革方案、劳动、工资、社会保险等与职工切身利益密切相关政策的制定，积极提出工会的建议和主张，认真做好职工的思想工作，及时与行政搞好沟通，加大劳动争议调节力度，维护好职工的利益。二是要切实加强工会劳动保护工作。要建立健全工会劳动保护监督检查网络，完善劳动保护安全检查制度，加强安全宣传教育，开展好“安康杯”系列活动，要积极配合行政搞好安全生产检查，督促企业改善职工劳动安全卫生条件，保证职工身心健康，为企业发展生产提供安全保障。

xx年，工会工作充满新的机遇和挑战。让我们以“三个代表”重要思想为指导，解放思想，更新观念、积极探索、求实创新、与时俱进地开创工会工作的崭新局面，为圆满完成公司年的奋斗目标和工作任务做出积极的贡献。

**精选企业年度工作计划表通用三**

今年以来，公司在董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作进行了全面铺开，品牌得到了社会的初步认同。总体上说，成绩较为喜人。为使公司各项工作上一个新台阶，在新的年度里，公司将抓好“一个中心”、搞好“两个建立”、做到“三个调整”、进行“四个充实”、着力“五个推行”。其工作计划如下：

一、以xx项目建设为中心，切实完成营销任务

xx项目，是省、市重点工程。市委、市政府对其寄予了殷切的期望。由于项目所蕴含的社会效益和潜在的经济效益，我们必须把它建成，而不能搞砸;我们只能前进，而不能停滞甚或后退。因此，公司计划：

确保一季度工程全面开工，力争年内基本完成第一期建设任务。

第一期工程占地面积为60亩，总投资1.6亿元，建筑面积12.6万平方米。建筑物为商业广场裙楼、xx大厦裙楼和一栋物流仓库。

1、土地征拆工作。

春节前后务必完成第一期工程的土地征拆工作。元月份完成征地摸底调查，二月份完成征地范围内的无证房屋的拆迁。三月份完成征地范围内有证房屋拆迁及国土储备中心土地和集体土地的征收工作。各部门关系的协调，以总经理室为主，顾问室配合，工程部具体操作。工程进入实施阶段后，工程部应抓紧第二期工程的土地征拆工作联系，适时调整主攻方向。

2、工程合同及开工。

元月份签订招投标代理合同，工程进入招投标阶段。二月份确定具有实力的施工企业并行签订施工合同;确定监理企业并行签订监理合同。三月份工程正式开工建设。另外，工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。

3、报建工作。

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完成方案图的设计;二月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响工程开工。

4、工程质量。

二、以品牌打造为长远目标，逐步完成两个建立

品牌的打造是公司的战略目标之一。现代品牌打造的成功必须依赖于企业的现代管理模式。新的一年，我们将在建立集团公司、建立现代企业管理体系上下功夫，逐步把公司建成为大型的民营企业集团。

1、注册成立企业集团，不断扩大公司规模

20xx年，公司在能满足注册资金要求的前提下，将注册成立“xx集团公司”。同时，将独立注册或变更所辖子公司名称，即：xx有限公司(已成立)有限责任公司(待更名)物业管理有限公司(已成立)xx房地产开发有限公司(已成立)xx大酒店管理有限公司(待成立)xx集团及所辖子公司筹建人员(均为兼职)和分设机构情况如下：

①xx集团：、x、财务总监(待定)、xx集团公司设：办公室、人力资源部、财务部、企业管理部、企业策划部、工程部

②医药有限公司：、

③医药物流中心：、

④xx房地产开发有限公司：、

⑤物业管理有限公司：、

⑥xx大酒店管理有限公司：、其他人员待定

公司的设想是在集团公司的统一领导下，各子公司实行独立核算，独立完成年利润指标及其它相关指标，在整体上提升集团的竞争力。

2、建立现代企业管理体系，推行工作标准到人到岗

现代企业的高效运行，均来自于企业的高效管理。新的一年，公司将根据国家有关规范、条例等，制定本公司工作标准，并到人到岗。各项工作按标准程序行事，减少人为指挥，逐步形成特色的企业管理体系。同时，根据不同的工作岗位，制定岗位职责和工作流程，强化企业管理意识，化地提高企业管理水平，向管理要效益。

三、以发展为历史契机，加快内部“三个调整”

发展是历史的使命，也是市场的要求，我们应顺应这一时代的需要，不断完善自我，发展自我，调整机制，集聚“内功”，合理发挥员工动能，以使xx集团傲立于医药之林。

1、人员调整

人员调整工作已经铺开，公司遵循的原则是“人尽其才，才尽其用”。限度地发挥员工的创新能力，充分肯定员工的务实精神。

2、机构调整

机构调整目前主要指xx有限公司内部机构的调整。目前设立的部门是：总经理室、办公室、工程部、营销部、招商部、财务部，即“两室四部”。随着xx项目进入建设施工阶段，拟增设人力资源部、物流部、企业策划部等部门共同成为集团公司的基础。xx房地产、医药商业公司、物流中心、物业管理四个独立法人公司进入筹备期，明年正式独立营运。使公司内部机构成为功能要素齐全、分工合理的统一体。找房地产资料到中国地产商

3、例会制调整

20xx年实行的例会制，对阶段性工作总结提高，对时段工作安排布置，起了良好的作用。新的一年，例会制在坚持的同时，作好以下调整：

一是例会时间。在每星期六的上午进行。

二是会议主持。每次例会除工作小结及工作布置外，确定一个工作主题，分别由分管该项工作的总经理、副总经理、总工程师主持。

三是建立例会工作布置检查制度，即前次会议布置的工作在规定完成的时段内，落实部门应汇报执行情况，以利总结经验，改进方法，完善提高。

**精选企业年度工作计划表通用四**

一、切实完成年营销任务，力保工程进度不脱节

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现

20xx年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。按 所签协议书，该任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20xx年的基础上，将进一步扩大广告投入。其目的一是塑造“”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

二、全面启动招商程序，注重成效开展工作

1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。 为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

3、明确招商任务，打好运营基础

xx项目一期工程拟在今年底建成，明年元月将投入运营。因而，厂家、总经销商、总代理商的入驻则是运营的基础。我们不能等米下锅，而应军马未到，粮草先行。今年招商入驻生产企业、总经销商、总代理商、医药商业代理机构等任务为300家。由策划代理公司与招商部共同承担。

4、做好物流营运准备，合理有效适时投入

医药物流不同于传统医药商业，它要求医药物流企业不单在医药交易平台的搭建、运输配送能力的提高、医药物流体系的配置上有别于传统医药，更主要的是在信息功能的交换适时快捷方面完全实行电子化管理。因此，新的年度，公司将与市物流研究所进行合作，签订合作协议并按合同协议履行职责。为使公司营运走向市场化，公司拟成立物流部，拟制定医药物流系统的营运方案，确定设施、设备构成因素，运营流程、管理机制等。该工作在董事会的同意安排下进行。

三、以能动开发员工潜能为前提，不断充实企业发展基础

企业精神“三生万物，以人为本;和合求实，科学求真”决定了xx品牌的打造，xx集团的建立，必须充实基础工作、充实各类人才、充实企业文化、充实综合素质。新的一年，公司将在“四个充实”上扎扎实实开展工作。

1、充实基础工作，改善经营环境

公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做到位，做得细微，做得符合工作标准。小事做细，细事做透。务实不求虚，务真不浮夸。规范行为，细致入微。通过做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准，由办公室制定的公司《工作手册》确定，要求员工对照严格执行。为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督，公司在新的年度由办公室承办编制《工作动态》，每半个月一期。

2、充实各类人才，改善员工结构

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。20xx年，公司将根据企业的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳愿意服务于各类人才，并相应建立专业人才库，以满足xx集团公司各岗位的需要。

**精选企业年度工作计划表通用五**

关于战略，这是我目前从事的最主要的工作，战略究竟是做什么的，究竟应该怎么做，很多朋友和同事都感觉到很虚，仿佛知道战略重要，又不知道战略为何重要，大家对战略的认识和认知只是停留在所谓方向而已。公司要求我从事战略管理工作以后，有的同事甚至以为我从此当上了清闲老总，主要的工作就是开会和务虚，或者无所事事，这些都是对战略工作的误读，也是不明白和不清晰战略的原因所在，这也充分说明了企业战略的迷失。

听了董权老师的课程，对战略有了一个思维逻辑，对战略从分析，到决策，到执行有了一个整体认识，明白了战略的重要性，也知道了战略的设定方法和管理办法，应该说，收获很大，提高很多，针对董老师的课程，我也有以下几点感想与同学们分享。

一 要站在企业管理的整体看战略，树立思维结构和层次;

二 战略的分析是基于历史，基于现实和对未来的感性预测;

三 战略的起点就是营销价值链的掌控;

四 战略目标是一个不断修正的过程，要与年度计划紧密相连，要顺势而为;

五 战略需要组织体系来保障实施;

六 战略最终是要贯彻到每一个人的骨髓里，最终体现的是文化。

下面我来具体谈谈。

一 要站在企业管理的整体看战略，树立思维结构和层次;

每个人都知道，战略就是企业的经营方向，是未来的使命、愿景和目标，这个道理我们都清楚，我相信每一个企业都有这种战略意识和认知，老板经常挂在嘴边的是我们要重视战略，员工经常谈到的是战略需要，但是，我们会经常陷入到以下几个误区：

1、 将战术当成战略，将具体的工作重点当成战略认知;

2、 战略制定了以后只是挂在墙上，年度的工作和日常的工作与战略脱节;

3、 战略经常研讨，不断改变，忽左忽右，每次的差异都很大，让人无所适从;

4、 将战略设定为一个空的，大的理想，制定成为了全面出击战略，无法执行。

针对这些现象，其实关键的一点，就是我们没有树立企业管理的思维机构和层次，我们对于战略的分解管理认识不清，因此，一个优秀的战略性企业他是具备管理的全局观的：

1、 战略是一个企业在一个阶段的经营、管理和发展方向，他包含了愿景、使命，包含建立共同的价值观的前提下去实现每一个阶段性目标;

2、 战略的每一个阶段性目标是通过年度经营计划，即战术策略来实现的，每一个年度目标我们只有设立相应的经营策略、方法，通过管理实施来保障战略目标成功;

3、 而战略下的战术策略又是通过每一个季度、月度的工作重点项目、要求，即每一个战斗来完成的;

4、 战斗实现战术，战术保障了战略，月度有重点战斗，年度有明确战术方法，三年或者五年有战略目标，企业的整体管理就张弛有度，经营有序，企业的未来也就有所保障了;

5、 战略是系统思考，他需要企业最高层次的思考和决策，战术是策略思考，他需要的企业各个板块或者中心进行工作分析和确定，战斗是执行力度，他需要基层管理者按标准，按要求，按质量，按时间完成各项工作任务，这才是企业管理的思维结构和层次。

二 战略的分析是基于历史，基于现实和对未来的感性预测;

我们经常看到有的企业在做战略研讨的时候，有的管理者总是津津乐道于其他公司的案例，总是对某些企业的成功赞叹不已，甚至认为他们的发展路径就是我们应该树立的战略，的确，我们往往迷恋于他人的光环，总是被一些所谓的伟大战略而误导，我个人认为，任何一个企业的成功都是不可复制的，因为时空背景不同，因为每一个企业的管理能力和资源不同，一个人不可能在不同的时间踏入河流的同一片水中，我们做战略分析，了解别人的时候，更重要的是学习他的战术，分析他成功的经验要点和失败的原因，了解他人的目的是给自己启发而借鉴，是不可能生搬硬套的，因此，我强调，战略分析要基于历史和现实展开：

1、 要了解外部的各种信息，如市场环境，行业趋势，竞争状态，在这些外部情况分析的同时，我们要充分了解国家的大政方针，了解行业协会的要求规定，了解国家经济情况及走势，了解竞争对手经营情况，对于外部信息的分析，一方面，我们要收集资料和访谈调研，或者通过网络了解信息，另一方面，最好我们能够索取一些数据资料，了解最清晰和精准的外部情况;

2、 要做好内部的详细分析，针对内部我们首先要做的是前期经营总结回顾，针对我们自己前期的经营情况做一个营销盘点和财务盘点，只有做好总结和回顾，才能够更清楚的认识自己的发展能力，资源能力和优势短板，自己的经营总结必须尽量以数据和事实说话，少一些笼统概括的分析，多一点理性的研究;

3、 前面两点讲的是基于历史和现实对当前状态进行分析，而分析的目标是要进行战略决策的，如何进行战略决策就是足球赛场上的临门一脚，我们在针对历史状态进行分析以后，究竟应该采取发展、稳定，还是一体化战略，究竟在低成本、差异化、聚焦中去选择那一种竞争战略，这个方向的确定就是基于我们的分析来做决策了，而这个决策还有非常关键的一点，就是我们需要对未来做好感性的预测，趋势成就优势，优势成就强势，一个优秀的战略家，他就是具备前瞻性的思维，具备对未来趋势把握的高度战略眼光，因此，看到冰山后面的东西就是我们做战略时最关键的一个工作。

三 战略的起点就是营销价值链的掌控;

整体战略讲的是企业发展方向是发展，还是稳定还是一体化的内容，而经营战略或者竞争战略的核心其实还是针对营销价值链的掌控的，企业经营的目标是价值最大化，而价值最大化的体现的基本就是营销价值链的有效，上次崔凯老师讲过营销价值链的微笑曲线，因此，如何把握研发和营销这个两端的战略方向，也是我们应该核心思考的内容：

1、 品牌战略就是营销价值链的关键点，如何在企业整体战略和竞争战略思路基础上去做好品牌、品类的规划是品牌战略的一个重要部分，而品牌规划则围绕着品牌定位、品类开发、品牌推广、品牌传播展开;

2、 战略工作中营销价值链的另一个部分就是围绕着品牌规划所做的渠道规划，如何度品做渠非常关键，也是非常重要的一个匹配关系，我们需要怎么去做好相应的渠道维护、发展和拓展的目标和进度规划充分体现了营销战略的完整;

3、 针对品牌和渠道战略，生产、供应、人力资源所做的配套规划就是围绕着营销价值链所做的战略补充。

四 战略目标是一个不断修正的过程，要与年度计划紧密相连，要顺势而为;

战略的内容包含战略宗旨和战略目标，原则上，战略宗旨一旦确定下来，使命、愿景和价值观是不会轻易改变的，而战略目标体现在具体的年度规划上，则是应该一年一修正的，或者一年做一次滚动修正。

1、 每年都应该做好上年度的战略总结，总结得失与差距，通过战略总结去确定下一年度的战略目标;

2、 每年的市场形势、行业状况和市场变化各不相同，我们必须结合当前最新的趋势，顺应时代和发展的潮流，去完善，甚至是修改自己的战略规划，战略在于顺势、造势和借势;

3、 战略的修正要结合企业的实际情况和资源能力，不能为了赶潮流而犯投机的错误;

4、 修正后的年度战略目标应该作为年度经营目标的基础，年度经营计划是围绕着年度战略要求展开的。

五 战略需要组织体系来保障实施;

很多企业制定了战略以后，战略就成了挂在墙上的东西，将战略束之高阁或者战略基本无法实施实现，战略的目标也是各自为政，战略成为形式主义，战略最终也就成了一个象征性的工作，而不是为企业发展发挥作用，因此，战略是需要有组织体系来保障的：

1、 企业应该建立战略发展部，并设立专职的高管来研究、制定、分解、执行、跟踪、总结、修正战略;

2、 战略制定以后应该做好全体员工的宣讲，并将战略各项规划目标分解到各个部门，明确各个部门战略工作的责任;

3、 针对既定战略应该完善企业的组织架构，并明确岗位职责和对应流程;

4、 战略目标应该成为绩效考核的主要内容，每一个部门完成战略目标的情况应该作为部门人员薪酬激励的主要依据;

5、 战略发展部门应该定期做出战略总结回顾，与相关部门管理人员不断完善战略执行进度;

六 战略最终是要贯彻到每一个人的骨髓里，最终体现的是文化。

战略宗旨是要明确企业的使命、愿景和价值观，只有拥有共同的文化，才能够拥有共同的战略目标，并为之而努力奋斗：

1、 企业使命、愿景是必须和每一个员工觉得可以实现，也愿意实现的，是要成为共同的理想，更关键的是实现了这个理想可以实现每一个员工的成功，因此，真正的使命和愿景是企业全体共同的未来;

2、 企业的价值观和每一个人的人生观是息息相关的，因此，要将企业的价值观和人生观融为一体，一方面在于人才的选择观察是否拥有共同的价值观，另一方面就是企业需要在日常工作中，生活中，从上至下都有共同的价值观行为，言行一致，行胜于言;

3、 要形成全员战略的文化和认知，大家除了学习战略，企业员工最重要的是要将战略目标计划分解为个人的责任，上下同欲，步调一致;

4、 战略文化打造的核心在于老板个人对战略认知的深度和执行的强度，只有老板具备对于战略的严谨和严肃的态度，战略才能够深入企业每一个人的骨髓，最终实现战略共赢。

其实，关于战略方向，战略宗旨和战略目标，他涉及到很多具体的细节，但是我个人认为战略研究需要仔细，但是战略决策应该立足于简单明了，只有简单专注，我们才能够真正实现战略的融入落地，至于战术策略的问题，则是仁者见仁智者见智，需要我们结合每一个企业每一个阶段的实际来研究确定。

战略，是企业为了活着，也是为了活得更好，战略的关键要点是选择放弃什么，有时候不是为了选择做什么，而是为了选择哪些不做，我记得量化管理中王磊老师讲过一个宝洁公司的ogsm的战略目标制定方法，我们如何从目的，到具体的目标，策略和衡量标准来建立战略规划表，通过战略规划表的表述将让我们的战略更加的清晰明确，也是我们战略管理的重要工具和方法。

战略，是企业管理的起点，也是一个实践的过程，我相信通过这次学习同学们能够树立战略意识，建立更好的战略管理。我在北京出差，匆匆写下此心得与大家共勉。

**精选企业年度工作计划表通用六**

一、抓“规范”，加强组织建设

(一)加强基层企业和机关工会组织的组建。

xx党委、政府非常注重加强工会自身建设。一方面xx党委、政府把工会工作纳入党建范畴。把工会工作摆上发展市场经济的重要位置，做到年初有布置，年中有检查，年末有考核。另一方面，活动经费给予保障，xx党委政府每年拨足一定的经费，由工会根据形势的需要，拿出新载体，开展好活动。在抓好工会自身建设的同时，我们把在企业中组建工会作为工会工作的主战场和突破口，采取强有力的措施推进企业建会工作。xx党委、政府年初召开应建会企业负责人动员会，讲清法律、法规、政策要求，明确建会的重要性和必要性。广泛开展宣传发动，通过广播、悬挂横幅、张贴标语、刊登板报、墙报，赠送《工会法》、《劳动法》和《工会章程》资料等，进行全方位、多层次的宣传发动，争取全社会的支持。企业工会组建工作稳扎稳打、步步为营，取得了良好的成效。

(二)强化工会工作机制，推进工会工作规范化、制度化。

1、组织制度。针对企业工会干部流动性大特点，及时督促和指导企业做好工会改选配备工作，按民主程序选配新的工会干部。

2、目标责任制度。根据区总工会的要求，工会提出具体的工作目标、任务和要求，做到年初有计划、年终有检查总结。

3、会议制度。年初召开了工会工作总结部署会议，总结工作，布置任务。每季度召开一次例会汇报工作，互通信息，相互学习。

4、培训制度。采用各种形式，培训工会干部，提高工会干部的素质。

二、抓“维权”，发挥工会作用

维权是工会工作的重中之重。必须维护好职工的合法权益，才能把职工的积极性引导好、保护好、发挥好。我工会针对维权工作中的突出问题，我们通过推行一系列的行动，维护职工的合法权益，调动职工的积极性。

(一)推行平等协商、集体合同制度。

维护职工合法权益。推行平等协商、集体合同制度是工会工作的“牛鼻子”。为了抓好这项工作，我们加强了培训工作，对职工进行《劳动法》及集体合同等方面知识的培训，到企业开展面对面指导，推行集体合同制度，确保不发生重大劳动争议和拖欠工资现象，从而使职工的劳动报酬、工作时间、安全卫生得到较好的实现，企业劳动关系较稳定，企业和职工利益实现了双赢。

(二)积极探索职工民主管理新路子。

今年我们在一些企业和单位的民主管理方面作了有益的尝试，并取得了较好的效果。上半年在卫生院开展了“我为单位发展献一计”金点子活动，一些创新点子、建议被采纳后促进了单位工作的开展。职工有什么建议、有什么意见，有什么困难，都可以向工会倾诉。同时还设立了“公开栏”、“意见箱”，此举收到了很好的效果，部分员工的建议和困难得到了采纳和解决。

(三)以送温暖为载体，为困难职工办实事。送温暖活动是工会心系职工，帮助困难职工的有效途径，也是工会增强凝聚力的重要措施。每逢节日，我们都积极筹措资金进行慰问。20xx年我们在节日走访慰问特困职工和离退休职工，为他们送去了组织的温暖，体现了组织对他们的关怀。

三、抓“载体”，增强工会活力

(一)以劳动竞赛为载体，调动职工积极性。

各单位工会组织根据单位自身的特点，开展形式多样，各具特色的职工经济技术创新活动，并取得了一定的效果。

(二)开展文娱活动，丰富职工文化生活。

为加强职工的思想政治和科技文化教育，提高职工整体素质。多年来，由工会牵头，基层工会和广大职工积极参与，举办一系列文体活动，壮大工会的声势。每年“五一”和“十一”节日，工会都要举办文体活动，展现工人阶级的精神风貌，今年我们举办庆“五一”、职工篮球赛和乒乓球赛，十一期间在中学举办了教师风采文艺演出。通过举办职工文体活动，丰富了职工的文化生活，并发现和培养了一批文艺、体育骨干，创作了一批文艺精品。

(三)组织旅游考察，增长职工见闻。

为增强职工的见闻，学习外地先进单位经验，我工会于11月份组织了干部职工出外考察旅游，一方面活动了身心，另一方面通过旅游考察，很多干部职工学习到了一些先进经验，获益良多。

在肯定成绩的同时，我们也认识到自身工作存在的一些不足：一是工会相关档案资料尚不齐全规范;二是新会员发展覆盖面不够广;三是对外劳务输出的数量还不够;四是工会活动内容还很单一，要向以提高劳动技能职业技能为主要内容的工会活动方面拓展和研究;五是活动经费还不充足;六是围绕全经济建设这个中心开展工作和活动，力度还不够，需要我们进一步加强。

**精选企业年度工作计划表通用七**

1.目的：

1.为新成立的组织各岗位输送所需要的人才;

2.为组织填补现有的岗位空缺;

3.撤换现有岗位上的不称职人员，提高工作效率和工作质量;

4.填补由于原有岗位人员晋升而形成的空缺;

5.适应机构调整时的人员流动的需要;

6.以新招聘人员促使企业管理风格、经营理念更加具有活力，形成组织的文化特色。

2.原则：

1.公开招聘原则：将招聘单位、种类、数量、报考的资格、条件，考试的科目、方法、时间和地点，均以登报或其他方式向社会公布，公开进行。

2.相互竞争原则：通过考试、考核等竞争手段，鉴别优劣，确定人选。

3.平等对待原则：对所有应聘者一视同仁，不拘一格地选择、录用各方面的优秀人才。

4.量才使用原则：根据应聘者能力大小、本领高低，适应工作强度或难度、工种要求等，区别对待，做到人尽其才，用其所长，职得其人。

5.全面考察原则：对应聘者从品德、知识、技能、智力、心理、工作经验和过往业绩等方面进行全面考试、考核和考察，以判断应聘者能否切实履行岗位工作职责，以及发展前途如何。

6.择优录取原则：根据应聘者考试和考核成绩，做出全面考核结论，并根据录用标准“优胜劣汰”，从中选择优秀者录取。

7.注重效率原则：根据不同的招聘要求，灵活选用适当的招聘形式，用尽可能低的招聘成本录用高素质的员工;

8.守法运作原则：员工招聘必须遵守劳动法等国家法令、法规和政策法规。

成熟阶段的企业是企业发展的颠峰时期，在这个阶段规模大，业绩优秀，资金充盈，制度和结构也很完善，决策能得到有效实施，企业非常重视顾客需求、注意顾客满意度，一切以顾客至上为原则，重视市场和公司形象，要求计划能得到不折不扣地执行，而如何使繁荣期延长并力争使企业进入到一个新的增长期成为制定企业发展战略的关键。

人员要求高，强调综合能力素质，尤其是创新意识、执行力和明确的职业发展方向。吸引人才的手段主要依靠企业实力和形象和领先于行业平均水平的薪酬。人力资源部具备较好的专业性，开始使用评价中心技术对人才的能力素质进行评价，业务水平则由用人部门的部门经理进行评判。规范的招聘计划，对招聘时间和招聘效率有明确的规定。

1.外部招聘：网络招聘、中高级人才洽谈会、校园招聘、人才交流中心等

2.内部招聘：档案法结合上级管理人员举荐

成立招聘小组招聘小组成员表

1)在公司内部网站、布告栏进行信息更新

2)在某招聘网站发布招聘信息

3)在某报纸上刊登招聘信息

4)联系大型招聘会的负责人以及校园招聘的负责人时间：x年x月x日至x年x月x日负责部门：人力资源部负责

1.内部招聘：

有任职意向且能够达到公司招聘资格的员工向本部门主管报备并到人力资源部门进行信息登记。由上级主管推荐的员工经本人同意向人力资源部门进行信息的登记。

2.外部招聘：

对所有求职人员进行简历的接收、筛选并确定最初的进入面试人员，并对符合条件的求职人员进行初步面试的通知。

x月x日撰写招聘广告

x月x日进行招聘广告的版面设计x月x日与报社、网站进行联系x月x日联系刊登广告

x月x日至x月x日接待应聘者，整理应聘资料、对资料进行筛选x月x日通知应聘者参加笔试

x月x日进行中文说明书编译、市场推广员、前台文员笔试x月x日进行嵌入式软件工程师、大区销售经理笔试x月x日进行中文说明书编译、市场推广员、前台文员复试x月x日进行嵌入式软件工程师、大区销售经理复试x月x日录用决策

x月x日向通过复试员工发放录用通知书x月x日至x月x日新员工入职教育培训x月x日正式录用的\'新员工上班

1.信度评估

①稳定系数:对同一种测试方法对一组应聘者在两个不同时间进行测试的结果的一致性。

②等值系数：对同一应聘者使用两种对等的、内容相当的测试方法，其结果之间的一致性。

③内在一致性系数：把同一(组)应聘者进行的统一测试分为若干部门加以考察，各部分所得的一致性。 2.效度评估对

①预测效度：预测将来行为的有效性。

②内容效度：测试方法能真正测出想测的内容的程度。

③同侧效度：对现在员工实施某种测试，然后将测试结果与员工的实际工作绩效考核得分进行比较，若两者的相关系数很大，则说明此测试效度就很高。

**精选企业年度工作计划表通用八**

指导思想

在新的一年里，--公司要站在新起点，图谋大发展，用更快的速度，更大的步伐，推动企业迈上新的台阶，使我们公司有一个较大幅度的发展。

全面贯彻党的xx届三中全会精神和中央经济工作会议精神，高举中国特色社会主义伟大旗帜，以理论和重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，紧紧围绕转变经济发展方式和完善社会主义市场经济体制的方针，顺应政策，瞄准市场，紧紧抓住国家实施“万村千乡市场工程”的机遇，积极主动争取扶持资金，继续开发建设大型商业网点，大力发展直营加盟店，扩大物流配送，提高商品配送率，加强加盟店的升级改造，完善硬件投资服务体系，取得--公司与加盟店经济效益上的双赢。

工作措施

一、提早动手，备足货源。

春节是一年里销售最火的\'季节。紧紧抓住这一时机，是实现10年“开门红”的关键。10年春节打了一个漂亮仗，10年春节前，要多条渠道，筹措资金，为春节前备货提供资金保证，在天气较好的时候，提前动手，安排精兵强将，组成几个采购组，组织充足的货源，确保直营超市的销售不缺货，加盟店的配送有保障。再打一个漂亮仗，做到年年“开门红”。

二、加大力度，盘活资产。

充分利用现有资产，将其盘活，保值增值。我公司原有的经营网点基本上都采取租赁经营的方式，随着市场行情的变化，其增值空间进一步扩大。要把盘活利用这部分资产高度重视起来，根据市场需求，采取灵活的租赁办法，在前一轮租赁到期的时候，加大力度，广泛宣传，公开招租，确保资产保值增值。

三、严格管理，规范经营。

我公司的经营网点迅速扩大，点多面广，企业管理的突出矛盾是各项工作之间的相互协调和财务帐目的准确结算。工作能否协调，关键在领导班子，班子成员能各负其责，相互配合，取长补短，拾遗补缺，就不会顾此失彼。要不断加强领导班子建设，增强责任感和使命感。

四、积极筹措发展资金，确保项目建设顺利进展。

08、09两年，为了争取银行贷款，我公司做了大量的基础工作，取得了有效进展，得到了---万元流动资金贷款。但由于我公司抵押资产数额不足，贷款工作受阻。我们要继续抓紧此项工作，积极与相关部门和兄弟单位联系，采取担保与抵押相结合的方式，提供完备的贷款资料，争取尽快得到大额贷款，解决企业发展资金。最近，国务院出台政策，降低利息，松动银根，下达政策性银行1000亿元贷款额度，这对我们来说是个利好消息，我们要抓紧工作，加倍努力，取得实效。

前不久，市发改委将我公司申报的“物流配送中心及商品展销厅”项目推荐到省发改委，争取中央和--省项目扶持资金，申报扶持资金为---万元，这是一个不小的数目，难得的机会，争取到了，能使我公司打一个翻身帐。我们必须做

为头等大事，高度重视，抓紧联系，积极争取，获得成功。

五、加强乡村直营超市建设，扩大零售网点布局。

截止目前，我公司建设乡、村级直营超市累计已达到--户，其中--户在--县，是企业全

额投资建设，在企业经营中发挥了良好作用，获得了利润。上至商务部，下至县区商务主管部门，对这一作法都十分重视，密切关注，给予充分肯定和支持，省商务厅决定，每建成一个直营店，给予扶持资金-万元。20\_\_年，我们要继续选点建设--户乡村直营超市，扩大零售网点布局，使其更加趋于合理。

六、不懈努力，发展加盟店。

根省商务厅得来的消息，20\_\_年“万村千乡市场工程”还将实施一年，我们一定要把握好这个最后的机会，积极主动地发展改造加盟店，充分利用国家实施“万村千乡市场工程”的政策，把物流配送和流通网络做大做强。克服困难，不懈努力，排查分类，村、乡到位，分工明确，专司其职。发展的重点放在4个外县区，尤其是-县、--区和--区的-部山区，目前尚无实施企业前去发展，容易得到各级主管部门支持。在加盟店密度已经较大的情况下，我们必须有此明确认识。具体目标，如前所述为---户，关键是要抓好落实。

七、投资到位，完善证件，与加盟店处理好关系。

由于扶持资金到位滞后，公司建设直营超市投资较大，资金一直很紧缺，过去一直采用先建立加盟关系，后予以投资扶持的办法，这样做，工作量大，效率低，加盟店主还不太满意。我们要总结09年下半年工作计划的做法，明确认识，舍得投资，认真落实对加盟店的承诺，主动与各县区工商管理部门取得联系，出资为加盟店更换营业执照，最终达到农家店建设规范，符合验收标准。

八、做强配送，周到服务。

“在万村千乡市场工程”实施中，物流配送是主体，商品价格是关键。给加盟店搞物流配送，我们采取的是保本经营、允许略亏的经营策略，做到了商品价格当地最低，受到加盟店欢迎，在电话访销中，要货的人越来越多。我们必须进一步做大做强物流配送，合理分工，人员、设备、车辆相对固定，加强专业化管理，增加商品品种，注重名优新特商品的试销和宣传，设在--、--、-县的配送部，要提高配送能力，加强电话访销，给加盟店提供更多的质优价廉的商品，巩固加盟关系，树立良好的企业信誉。

奋斗目标

完成销售收入##万元，公司直属超市、门店实现销售##万元，实现利润##万元，税金##万元，商品零售价差达到15%以上。职工养老保险缴纳不拖欠,安全经营无重伤以上事故。争取国家政策直补及贴息@#@万元。

积极筹措资金，落实贷款，争取在-城新区申报征地--亩，建设新区大型农贸市场和配送中心。并争取将这一工程项目列入国家“双百市场工程”，得到政策性资金扶持。(国家“双百市场工程”直补---万元,省级直补--万元或贴息)。

主动与省、市商务主管部门联系，争取对乡、村级直营超市和加盟店扶持资金达到万元(09年争取扶持资金万元)。具体布局为：继续在--、--、--、--、--五个县区全年投资---万元，发展加盟店---户(户均----元，共计---万元)，直营店--户(户均投资--万元，共---万元)，年配送额为----万元，配送率达到50%以上，其中：①--县投资---万元，发展加盟店--户，直营店--户，经营品种-000余种，配送车--辆，人员--人，配送额为----万元，配送率达到60%。②--县投资--万元，发展加盟店---户，配送部经营品种---余种，配送车-辆，人员-人，配送率达到50%。③--区投资--万元，发展加盟店---户，配送部经营

品种-000余种，配送车-辆，人员-人，配送率达到50%。④-县投资--万元，发展加盟店---户，配送部经营品种-000余种，配送车-辆，人员-人，配送率达到50%。⑤--区投资--万元，发展加盟店---户，商品配送由--区配送部代管，经营品种-000余种，配送率达到50%。现实的压力要求我们必须要做出改变，竞争的激烈严重的超出了我们的想象，所以我们决不能抱着侥幸的心理去工作，只有自己不断的努力了，公司的发展才会出现转机!金融危机的影响还没有退去，我们要时刻的注意到现实的情况，一定要提早做好准备，一定要取得更好的发展!

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！