# 策划部工作计划书(4篇)

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2025-02-16

*策划部工作计划书一协会工作计划转眼间，这个学期伴随着我们辛苦的劳作，时间一下子就到了期末。在这个学期，我们职协在院团委、各级领导老师、主席团的领导下，我们职协顺利完成了我们的每项活动，会员对我们协会也十分的相信。每个人都喜欢不断追求进步，不...*

**策划部工作计划书一**

协会工作计划

转眼间，这个学期伴随着我们辛苦的劳作，时间一下子就到了期末。在这个学期，我们职协在院团委、各级领导老师、主席团的领导下，我们职协顺利完成了我们的每项活动，会员对我们协会也十分的相信。

每个人都喜欢不断追求进步，不断发展自己。所以，为了我们协会的更好发展，未雨绸缪是必需的，所以我们有必要在这个时候做出下个学期的工作计划。

以下是我们策划部下学期的工作计划：

20xx年3月：协会内部联谊

时间：1—3周（具体时间待定）

内容：以外出春游的形式进行，在某个地方游玩，玩游戏

20xx年4月：会员活动

时间：4月中旬（具体时间待定）

内容：职业生涯规划之访谈节目

为了让职协的会员在新的学期有的气象，同时早点确定职业

目标并为之奋斗。职协特别邀请了获得“广东省职业生涯规划”大赛一等奖的魏少容同学（暂定）参加本次的访谈节目。

流程包括：魏少容同学谈论职业生涯规划的重要性，她参加

比赛的感受和收获，展示她的职规策划书，自由提问（中间可加游戏环节）

20xx年5月：简历封面设计大赛（竞标成功的话）

时间：5月中旬（具体时间待定）

内容： 包括初赛；参赛者的培训；决赛

面对全校的同学（主要针对大三），举行下一届的简历封面设计大赛。

备选方案：专属于职协的文化节，即在一个星期内或一段时间内举行一系列的活动。

20xx年6月：干部欢送会

时间：6月初（具体时间待定）

内容：

在这金色6月阳光的照耀下，我们曾今的日夜相伴的同事即将离开我们，奔赴人生中新的征程。此时此刻，我们唯有感谢，感谢师兄师姐们在三年的付出，感谢师兄师姐们孜孜不倦的刻苦工作，感谢师兄师姐们对师弟师妹的耐心栽培??与此同时，我们将会秉承师兄师姐们的心愿，无怨无悔的做好本责工作，使我们的协会更上一层楼。千言万语终凝为一句肺腑之言：一路有你，你我情系天涯，一路有你，你我天涯比邻！

流程：播放我们自己拍的视频，游戏环节，表演，游戏（可

一起外出吃饭）

**策划部工作计划书二**

公司策划部门是为公司做广告宣传、品牌促销等的策划活动为主的`部门。因为，工作落实的好坏直接影响到公司的收益，为更好地执行本部门职能， 充分调动内部能动性并协调与其他部门和各分站的联系，本部对08—09年度策划部工作计划安排如下：

策划部20xx年工作计划的内容有以下几个方面，主要负责：

1、策划辅导站总站活动，力求帮助师大学子更加了解自我、悦纳自我，以正当的途径解决自己的心理困惑。常规活动有心理健康活动月和“5.25”全国大学生心理健康日。

2、协助各分站根据其学院特点作好活动的规划书，若活动举办的较成功，将其推广到全校。

3、加强与外联部合作，与其共同协商，为联系兄弟学校或拉赞助相应地制定制定方案。

4、做好总站的上传下达工作，及时将老师及站长的意见和建议按各部门情况组织分配后交办公室统筹。

20xx年个人工作计划如下：部长与副部长通力合作，大家多讨论多交流，现将各人的工作初定如下（如遇特殊情况将作进一步调整）

部长（xx）职责：

1、负责策划下学期总的活动

2、加强与外联部合作，与其共同协商，为联系兄弟学校或拉赞助相应地制定制定方案。

3、协调各分站与总站的活动，及时借鉴分站的经验，推广至全校。

副部长（xx）职责：

1、做好总站的上传下达工作，及时将老师及站长的意见和建议按各部门情况组织分配后交办公室统筹。

2、干事的考核和管理以及会议记录，将每次总站组织的活动及时进行总结并上传到心理在线网站。

3、负责策划案后期的文字组织和编辑工作。

副部长（xx）：

1、协助各分站根据其学院特点作好活动的规划书，若活动举办的较成功，将其推广到全校。

2、负责与各分站组织策划部的联系及具体的上传下达工作。

**策划部工作计划书三**

物理与电子信息学院公关策划部 20xx-20\_下学年工

作

计

划

团支书 学生会 公关策划部20xx.3.21

公关策划部的主要职责是促进学生会各部的沟通和联系，保证学生会的高效运作，扩大学生会的影响，及时传播、反馈信息，为学生会的横向发展提供条件和参考意见，举办相关公关类活动等。我部隶属于我院学生会，平时主要举办我部特色活动，同时协助学生会其他兄弟部门进行相关工作。

本学期中，现本部共有四名成员，分别为：部长一名，副部一名，干事两名。在上学期工作中，我部主要承办了迎新晚会中“礼仪小姐\"的选拔和校学生会公关策划部“金话筒主持人大赛”的初赛。

在本学期中，我部将继续努力，本着“服务全院同学”的理念，明确职责，力求创新，依靠集体，集思广益。同时加强本部成员的素质教育，以身作则，在同学面前展现良好的面貌。在工作中，也会加强宣传引导，充分调动同学们的主人翁意识，提高思想觉悟，调动广大同学的积极性。与此同时，我部将继续协助其他兄弟部门的工作，全心全意服务于广大院内学生。加强和其他部门的联系，汲取其他部门在活动中的经验、教训，与其他部门共同分享。

我部即将制定新学期的工作计划，力求在原有基础上，推陈出新。将原有薄弱的地方加以改进，完善的地方继续加强。

我部本学期的工作计划如下：

1．我部已于第四周举办了校学生会“就业礼仪公关大赛”的初赛

2．我部将于第五周举行“关于开展‘安徽省十佳大学生’评选工作”的选拔。

3．我部将于第十二周举办“纪念建团90周年系列活动闭幕式暨纪念建团90周年系列活动获奖同学颁奖仪式”

4.我部将积极配合我院其他部门举办院内活动，积极团结其他部门。

以上仅为初步计划，若中途遇到意外情况将会再做整改。在以上计划中，如有不足之处，希望大家能够给予指点，我部将加以改正。相信学生会在主席团的领导下，将会再创辉煌!

物理与电子信息学院 团组织学生会公关策划部 20xx.3.21

**策划部工作计划书四**

xxxx年刚刚过去，对于房地产经济行业的企业和从业人员，这是一个纠结的年头，是一个磨练的年头。在这一年中发生了许多重要的事情，主要源于政府对房地产市场的大力调控，严重影响了全国各地的商品房的开发和销售，许多在售项目销售速度变缓，还有许多未入市的项目也放缓了开发进度。

纵观房地产市场中期调整过程，这是整个中国房地产发展的的必然，虽然伴随着调整的阵痛，但不会阻碍其长期健康的发展。我认为，不管行业是否调整、如何调整，都会在竞争中出现失败退出者和胜利者。只要认清了自身从事的行业发展背景，分析自己所在行业背景中的位置，找到自己的定位和优劣势，才能真正在行业中求得生存，成为强者!房地产行业如此，其他所有行业都是如此。

xxxx年，合思策划部主要工作内容为三个方面，最主要的一个工作板块，是完成多个省内2、3级市场项目的前期调研和定位工作。其中，达州“海川达项目”在年中完成了第三阶段的策划定位工作，后续经过了与设计、开发公司几轮规划设计的调整和修改，项目进入报规阶段。川大江安校区的商业项目在完成市场调查和投资预算的工作后，也进入到了规划设计阶段。另外还有西昌和广汉项目完成了前期市场调查工作。

另一方面工作板块是配合公司高端物业租赁业务的开展而进行的协助工作，包括对成都城市综合体和商圈的调查研究，还有写字楼市场和相关业务开展的调查研究，同时还积极收集了一些商业物业资源和商家资源，完成了武侯精太科技园写字楼市场的调查工作。

同时，随着公司发展计划的推进，公司业务的长中短布局的实施，为满足业务量的快速增加，策划部必须不断壮大，快速提高自身业务水平。所以xxxx年策划部在开展日常工作的同时，也不断进行培训和自我学习，目前人员只有2人，还将继续壮大，策划部是最需要专业水平、团队精神和工作激情的部门，所以这个团队的组建和提高也是明年部门工作中的重点之一。

总结的目的不在于简单记录，而在于通过总结发现和认识问题，进而不断的改正和提高。在以上所做几块工作中，我对部门工作中发现的主要问题做了几点归纳：

在市场调查和项目研究中体现出的看问题深度不够，分析项目问题不全面，在与开发商沟通汇报时成熟度不够等等问题，都需要不断积累经验和提高。

通过市场调查和日常工作中表现出来，工作执行过程注意力不够，统计分析数据经常出错，完成工作前没有认真进行检查。特别是检查工作，一般需要独自检查，然后交叉检查，最后提交审核，很多时候独自检查的过程都没有执行。

策划不是一个人的思想与执行，公司的策划能力体现的是各个成员围绕一个目标，集思广益，各自发挥自己的职能与优势，共同完成这个目标。但是在策划部的日常工作中，合作与求助的现象太少，严重缺乏沟通。

营销行业不仅需要专业和技巧，更需要的是工作激情。销售与策划不分家，最可怕的就是把策划工作做成职能工作，以完成事项为目的，而忘了策划本身是以达成销售为最终目的。在日常工作中，往往工作没有做计划，工作目标不明确，过程当中只完成某块事情，自扫门前雪，没有主人翁的意识去对待一个项目的工作，都是平时容易犯的错误。与前一点缺乏团队协作一样，其主要原因是不了解自己所做工作的意义和目的，没有找到工作激情的原动力。这一方面也是xxxx年部门需要注意改进的重要内容。

作为乙方单位，平时还需要增强人际关系和社交礼仪能力，提升自身综合能力。除此之外，还有工作效率和工作方法等方面也需要提高。

xxxx年公司年度总体营业收入目标为500万元，主要从以下三个业务板块得以实现：

1、销售代理。在已确定项目中完成销售代理佣金提成300万任务目标，其中郫县安德项目实现项目销售提成150万，达州海川达项目实现项目销售提成150万。另外计划新拓展销售代理项目2个，在年底或明年正式开始销售。

2、商业租赁。商业租赁与代理销售业务任务目标为190万，此板块策划部主要工作内容为代理商业或写字楼项目的市场调查和项目营销推广的策略及执行工作。

3、策划顾问。计划xxxx年完成2个以上项目前期策划顾问业务，顺利完成策划咨询及报告内容，实现至少10万元策划服务收入。

策划部主要工作内容为针对进入销售阶段的项目开展相关服务，提供项目市场详细的市场调查报告，并及时有效的更新市场信息，关注相关政策动向;根据项目情况做出最佳的项目定位;制定详细的营销策略和计划;严格的执行营销策划及销售辅助工作，确保目前两个项目顺利完成年度销售任务。

郫县项目工作时间安排(预计6月正式销售)

xxxx年2月，完成郫县及安德房地产市场调查及报告编写; 3月，完成项目营销推广策划报告，策划专员面试。

4月，落实策划专员入职培训，对接关于项目营销工作配合的其他合作公司，如搜房网、沙盘、广告设计与制作、售楼部装修、印刷等公司。同时根据营销推广策划报告完成广告设计的构思与文案工作; 5月，配合完成售楼部的装修与验收，沙盘的安装和验收，其他销售道具到位，配合销售部进场，对销售人员讲解策划部制定的销售相关培训内容，制定相关销售接待反馈表格等。

同时督促外部户外广告的正常制作、安装和发布，并及时建立项目网络信息发布。针对项目正式营销前的市场跟踪调查。

6月，根据接待咨询情况的反馈，制定相应的符合市场的项目销售价格及销售政策，按计划完成开盘前的广告信息发布、开盘活动执行，争取开盘阶段迅速走量。

7月，对开盘期销售的情况和客户反馈信息及时收集统计，及时调整遇到的问题。

8—10月，持销期期间主要做好项目销售辅助工作，对销售信息、市场情况、销售资料等做到时刻关注。另外根据情况选择一些优惠活动或体验式活动吸引人期，提高成交。

11—12月，根据销售情况结束一批次销售，顺利完成二批次房源的宣传入市。

达州项目工作时间安排(预计10月左右正式销售)

由于其与郫县项目正式销售时间晚几个月，错开了郫县开盘前巨大工作量的时间。该项目策划工作安排xxxx年2月完成市场跟踪调查，7月份完成项目营销推广策划报告，从8月份开始的工作安排参照郫县项目开展。

根据公司项目拓展要求，策划部将积极捕捉新项目信息，全力配合开展新项目提案、竞标及客户维护工作，年内力争完成2个销售代理项目的拓展工作。

在已初步建立的信息库里进行日常维护更新，包括房地产政策、成都商圈信息、建筑风格、户型和广告设计图库、公司网站信息等。这些数据做到坚持日常收集更新，形成工作制度，同时对开展营销的项目所在的市场情况建立起定时维护的制度，做到对一个项目市场的土地、房产市场动态、竞争项目及推广等情况的及时收集和统计，并与开发商保持良好沟通，树立好专业形象。

根据代理项目推进时间，两个项目都在下半年开展营销工作，前期主要以市场调查和项目跟进为主，所以上半年策划部人员暂不增加，团队以自我学习、针对化培训和实地参考等方式进行业务水平提升。同时在一季度完成部门管理规章制度、招聘与培训、晋升考核制度以及薪酬奖惩制度的制定与实施。

项目销售开始前3个月左右补充2名策划专员，要求有过项目驻场或策划助理工作经验，相关素质符合要求，进行统一培训，能尽快上手。届时策划部团队初步建立，部门制度完善，能够有序的进行日常工作开展和新项目拓展。

23-30岁，广告、市场营销、建筑及经济专业本科以上学历。 1年以上房地产项目策划或相关工作经历;

了解房地产营销策划基础、市场调研、广告设计、制作工艺。

具备较强的创新意识，能独立策划项目并撰写方案;较好的文字写作能力，能撰写专业分析稿件;

较强的口头表达能力;熟悉的电脑应用技能，包括常规软件word、excle、autocad、powerpoint的熟练操作。

善于学习，思维敏捷，逻辑性强，热爱策划工作。

诚实守信，具有良好的团队合作精神，具有迎接挑战的信心和对工作的激情。

协助撰写专项及月度市场调查报告。

协助制定及落实项目阶段性营销策划、推广。

协助制定地产项目之营销策略，协助策划经理完成项目日常提案、沟通及客户关系维护; 项目营销方案的执行;项目产品定位分析。

楼书、dm单等各种宣传资料、活动的准备、实施工作。

与合作单位沟通接洽。

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！