

# 最新给领导打报告(优秀9篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

## 啤酒工作总结与计划 啤酒工作计划免费篇一

我是一名学习市场营销专业的xx年的毕业生，在今年2月25日很有幸被金星啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了河南金星啤酒销售总公司；于是我被派往豫东的太康销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至今日已有三个月了。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃！

就这样，一个月，两个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣！

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的太康市场是豫东深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设

一个一级经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加xx年啤酒大战，感受啤酒营销，在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的维雪啤酒，餐饮渠道的雪花啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如青岛啤酒，燕京啤酒等等。

在3月和4月份是啤酒竞争最为激烈的时间，因为都在抢占市场；我们金星也组织了大规模的铺货活动，比如把金星旗下的新一代，小麦啤酒等进行大的促销，并迅速的占领了优势市场，赢得了主动！

在抢占市场的时刻，在流通领域里铺货时，作为总公司的主打产品金星新一代的促销政策是10带2加1。8升的大豆油，展示两个月，27元箱；维雪xx年以来教育过我的所有老师！学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了！

感谢当初录用我的集团人力资源总部的段部长和唐部长，同时再次感谢营销部长唐文广先生对我营销知识的指导和教诲！

感谢销售总公司张占波副总对我的关心，感谢主管孙经理对我的培养，感谢太康销售分公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢！

## 啤酒工作总结与计划 啤酒工作计划免费篇二

1. 流金浮雪清爽一夏(前者是啤酒最视觉化的组合后者是啤酒最基本口味的体现)
2. 上联：宰相腹中可盛船。下联：啤酒肚里办奥帆。横批：都是海量。
3. 酒节盛会，青岛品味！

4. 啤酒城欢舞迎世界客，浮山湾飞歌扬奥运帆
5. 狂欢啤酒城，畅饮万国酒。
6. 扬帆金海岸，相聚啤酒城。
7. 不搏不精彩——徐根宝为“力波”啤酒代言(啤酒)
9. 皇者风范——百威啤酒(啤酒)
10. 黄河啤酒，让我们共度好时光——黄河啤酒(啤酒)
11. 激情无处不在——青岛啤酒(啤酒)
13. 啤酒中的茅台——茅台啤酒(啤酒)
14. 天长地久——蓝带啤酒(啤酒)
15. 喜立滋啤酒是经过蒸汽消毒的!——喜立滋啤酒(啤酒)
16. 享受激情的释放——雪花啤酒(啤酒)
17. 金星，点亮青春，创造未来
18. 金星新一代，青年生活好滋味/青年生活更精彩/青春生活我最爱
19. 金星，让青春更常青!
20. 想挑战喝金星(啤酒)

## **啤酒工作总结与计划 啤酒工作计划免费篇三**

双方经友好充分协商达成如下协议：

一、甲方为乙方暖啤、哈尔滨雪河啤酒销售的. 独家供应商。

二、 合同期限一年， 从 年 月日至 年月 日。

三、 产品规格及价格

注：啤酒每瓶返盖钱 1 元。空箱返 2 元。暖啤、哈尔滨雪河红瓶每瓶返盖钱 1 元，空箱不回收。

四、甲方在合同期内，保证暖啤、哈尔滨雪河系列酒水保真，并保证充分货源提供给乙方。不得拖延。

五、如在乙方店面内出现甲方酒水过期、半瓶酒没及时 更换给乙方，不得拖延。

六、结帐方式：次结。乙方需向甲方支付玖拾万元，每次结帐，结上批货款（压一批货），乙方不按时付款，甲方有权停止供货。

七、乙方如有经营上需要甲方，在经营上给予配合和支持，甲方酌情、尽量配合甲方提高营业收入。

八、 如全年完成暖啤、哈尔滨雪河啤酒，每月20000件， 累计年240000件，年终返 8000件暖啤、哈尔滨雪河。

九、本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

十、本协议双方严格执行，如有违约，可向在关部门提 起诉讼，合同未尽事宜，双方友好协商解决。

负责人： 负责人：

年 月 日

## 啤酒工作总结与计划 啤酒工作计划免费篇四

(一)全年培训次数为13次，参加培训人员达248人次，出勤率：79、0%，培训合格率：99、8%，其中新员工培训为8次，外部培训3次，急救知识培训1次，化妆培训1次。

(二)在调查了解的基础上做好培训计划，有针对性的开展培训□20xx年，制定了全年培训计划，部分培训得以实施。

(三)在培训的形式上采取了多种授课方式，如视频看录相、讲述、讨论交流等，并继续20xx年采取的“走出去学习“的培训形式，改变了单一的内部培训模式，内容更加丰富，收到了较好的效果。

(四)各部门各岗位的培训工作的常抓不懈。由于行业特点及人力状况，酒店流动性较大，且在新入职的员工中，未从事过酒店工作的占了90%以上，各部门各岗位技能培训任务重，但是各部门都非常重视，制定计划加以落实，尤其是一线部门，如保安部、前厅部、管家部、西餐部，确保了酒店的整体水平和服务质量只升不降。

(五)与往年相比□20xx年实施了新入职员工转正考核，并下函通报员工考试情况及错题更正。该考试不仅是新员工能否按时转正的依据之一，也是考察新员工到岗后对岗位技能知识的掌握情况和对最初的入职培训知识的加深及巩固。

通过这一系列培训及考核，员工的素质，工作标准和工作质量都较往年有所提高。

根据酒店工作安排，为严明酒店劳动纪律以及仪容仪表、礼节礼貌等，酒店质检小组于20xx年5月8日，对各部门人员的仪容仪表、仪态、礼仪、岗位职责、操作流程和工作环境六个方面进行了比较系统的检查，写出了质检工作简报，并召开会议对检查中提发现的问题提出意见，要求相关部门针对

问题制定措施，在限定时间内完成整改。7月18日至19日质检小组对各部门整改的情况进行了复查，各部门认真落实整改，总体面貌有了较大的改善，保证了工作质量和服务质量，同时写出了质检二期简报。

(一)今年的质检工作仍有一定的停滞状态，未充分发挥质检工作在酒店服务工作中的重要作用。

(四)相关部门忽视了对板报的更新与管理；

(五)管理与服务还存在脱节现象。

一、针对二0一三年的培训工作情况，本部对来年的工作主要从以下四个方面来开展：计划-实施-考核-后续跟进。

(一)计划

1、根据酒店的经营需求和各岗位的工作标准制定好酒店一年及季度培训计划。

2、培训内容从丰富、生动、实用三方面出发，根据岗位需求及酒店发展方向制定合理的培训方案；做好新入职员工、老员工、正式员工、各层次管理人员的培训需求分析，达到酒店全员培训、全员学习的目的。

3、培训形式应多元化。现阶段单一的面授形式存在一定的局限性，特别是对于管理层人员，需要接受的是最新的行业资讯，尖端前卫的服务理念，加强以“走出去、请进来”的培训方式来提高他们的管理水平和工作热情。提倡管理人员之间经验相互交流，好的经验及时推广，使得整个管理水平综合素质得以提升。

(二)实施

### (三) 考核

### (四) 后续跟进

对考核成绩不合格的员工进行再培训、单独培训，及时帮助员工达到培训考核要求。

二、做好酒店的质检工作，发挥质检工作在酒店各项工作中的督导作用，尤其是各部门、各岗位、各位员工在工作流程中能参照各类流程标准，确保服务员质量的逐步提高。

(一) 质检标准进一步细化、完善岗位责任制，并于之结合，使每个岗位都有较完善的量化考核体系。

(二) 制定《各岗位考核评分标准》及《质检月报》等表格，由各部门按月填报后报酒店质检小组。

(三) 质检工作力争做到常态化。自检、抽检与定期检查相结合，对质检中提出的问题及时跟进，对整改后的问题进行验收。

(四) 做好质检资料的收集归档工作。

## 啤酒工作总结与计划 啤酒工作计划免费篇五

### 【目录】

#### (一) 公司基本情况

对成立时间、注册资本、经营产品、员工规模等进行简要介绍

#### (二) 产品/服务介绍

对公司主要的产品和系列服务进行简要描述

### (三) 行业/市场分析

对行业状况、市场容量、市场发展前景、消费者接受程度进行简要分析

### (四) 业务现状

对市场份额、客户数量简要分析

### (五) 财务分析

公司成立以来累计投入、产出、本年度收入及利润

### (六) 融资计划

融资金额、参股比例、融资期限、退出方式

## 第一部分 公司概况

### (一) 公司介绍

详细介绍公司背景、规模、团队、资本构成

#### 1. 主要股东

## 啤酒工作总结与计划 啤酒工作计划免费篇六

需方：\_\_\_\_\_ 签订地点：

签订时间： 年 月 日

一、产品名称、品种、数量、金额、交售时间

产品 计量 总金 交售时间及数量

品种 数量单价

名称 单位 额 合计

合计人民币金额(大写)

(注：空格如不够用，可以另接)

二、质量标准、用途

三、验收办法及时间、地点

四、检验及检疫的单位、地点、方法、标准及费用负担

五、交(提)货地点及运输方式和费用负担

六、超欠幅度损耗及计算方法

七、包装标准、包装物的供应与回收和费用负担

八、结算方式及期限

九、给付定金的数额、时间

十、如需提供担保，另立合同担保书，作为本合同附件

十一、违约责任

十二、解决合同纠纷的方式：执行本合同发生争议，由当事人双方协商解决。协商不成，双方同意由\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁(当事人双方不在本合同中约定仲裁机构，事后又没有达成书面仲裁协议的，可向人民法院起诉)。

### 十三、其它约定事项

供 方 需 方

单位名称(章) 单位名称(章)

单位地址： 单位地址： 鉴(公)证意见：

法定代表人： 法定代表人：

委托代理人： 委托代理人： 经 办 人：

电 话： 电 话： 鉴(公)证机关(章)

电报挂号： 电报挂号： 年 月 日

开户银行： 开户银行：

帐 号： 帐 号： (注：除国家另有规定外，鉴

邮政编码： 邮政编码： (公)证实行自愿原则)

有效期限： 年 月 日至 年 月 日