

最新浙美版二上美术教学计划(通用9篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。相信许多人会觉得计划很难写？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

年初工作计划书篇一

年度销售目标600万元；

空调自控产品属于中央空调等行业配套产品，受上游产品消费市场牵制，但需求总量还是比较可观。随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。湖南地处中国的中部，空调自控产品需求量比较大：1、夏秋炎热，春冬寒冷；2、近两年湖南房地产业发展迅速，个性是中高档商居楼、别墅群的兴建；3、湖南纳入西部开发、将增加各种基础工程的建设；4、长株潭的融城；5、郴州、岳阳、常德等超多兴建工业园和开发区；6、人们对自身生活要求的提高；综上所述，空调自控产品个性是高档空调自控产品在湖南的发展潜力很大。

营销方式总体来说，空调自控产品销售的方式不外三种：工程招标、房产团购和私人项目。工程招标渠道占据的份额很大，但是房产团购和私人项目两种渠道发展迅速，已经呈现出多元发展局面。

从各企业的销售渠道来看，大部分公司采用办事处加经销商的模式，国内空调自控产品企业20xx年都加大力度进行全国营销网络的部署和传统渠道的巩固，加强与设计院以及管理部门的公关合作。对于进入时间相对较晚的空调自控产品企业来说，由于市场积累时间相对较短，然后而又急于快速打

开市场，因此基本上都采用了办事处加经销制的渠道模式。为了快速对市场进行反应，凡进入湖南市场的自控产品在湖南都有库存。湖南空调自控产品市场容量比较大而且还有很大的潜力，发展趋势普遍看好，因此对还未进入湖南市场的品牌存在很大的市场机会，只要采用比较得当的市场策略，就能够挤进湖南市场。目前上海正一在湖南空调自控产品市场上基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。在销售过程中务必要十分清楚我公司的优势，并加以发挥使之到达极致；并要找出我公司的弱项并及时提出，加以克服实现最大的价值；提高服务水平和质量，然后将服务意识渗透到与客户交流的每个环节中，注重售前售中售后回访等各项服务。

2. 跻身一流的空调自控产品供应商；成为快速成长的成功品牌；

3. 以空调自控产品带动整个空调产品的销售和发展。

4. 市场销售近期目标：在很短的时间内使营销业绩快速成长，到年底使自身产品成为行业内知名品牌，代替省内同水平产品的一部分市场。

战略核心型市场——长沙，株洲，湘潭，岳阳

重点发展型市场——郴州，常德，张家界，怀化

培育型市场——娄底，衡阳，邵阳

等待开发型市场——吉首，永州，益阳，

总的营销策略：全员营销与采用直销和渠道营销相给合的营销策略

1、目标市场：

遍地开花，中心城市和中小城市同时突破，重点发展行业样板工程，大力发展重点区域和重点代理商，迅速促进产品的销量及销售额的提高。

2、产品策略：

用整体的解决方案带动整体的销售：要求我们的产品能构成完整的解决方案并有成功的案例，由此带动全线产品的销售。大小互动：以空调自控产品的销售带动阀门及其他产品的销售，以阀门及其他产品的项目促进空调自控产品的销售。

3、价格策略：

高品质，高价格，高利润空间为原则；制订较现实的价格表：价格表分为两层，媒体公开报价，市场销售的最底价。制订较高的月返点和季返点政策，以控制营销体系。严格控制价格体系，确保一级分销商，二级分销商，项目工程商，最终用户之间的价格距离级利润空间。为了适应市场，价格政策又要有必须的能活性。

4、渠道策略：

(1) 分销合作伙伴分为二类：一是分销客户，是我们的重点合作伙伴。然后二是工程商客户，是我们的基础客户。

(2) 渠道的建立模式□a.采取逐步深入的方式，先草签协议，再做销售预测表，然后正式签定协议，订购第一批货。如不进货则不能签定代理协议□b.采取寻找重要客户的办法，透过谈判将货压到分销商手中，然后我们的销售和市场支持跟上□c.在代理之间挑取竞争心态，在谈判中因有当地的一个潜在客户而使我们掌握主动和高姿态。然后不能以低姿态进入市场□d.草签协议后，在我们的广告中就能够出现草签代理商的名字，挑取了分销商和原厂商的矛盾，我们乘机进入市场□e.在当地的区域市场上，随时保证有一个当地的能够成为

一级代理的二级代理，以对一级代理成为威胁和起到促进作用。

(3) 市场上有推，拉的力量。要快速的增长，就要采用推动力量。拉需要长时间的培养。为此，我们将主要精力放在开拓渠道分销上，另外，负责大客户的人员和工程商的人员主攻行业市场 and 工程市场，力争在三个月内完成4~5项样板工程，给内部人员和分销商树立信心。到年底为止，完成自己的营销定额。

5、人员策略：

营销团队的基本理念□a.开放心胸□b.战胜自我□c.专业精神；

(1) 业务团队的.垂直联系，持续高效沟通，才能作出快速反应。然后团队建设扁平。

(2) 内部人员的报告制度和销售奖励制度

(3) 以专业的精神来销售产品。价值=价格+技术支持+服务+品牌。实际销售的是一个解决方案。

(4) 编制销售手册；其中包括代理的游戏规则，技术支持，市场部的工作范围和职能，所能解决的问题和带给的支持等说明。

年初工作计划书篇二

这学期我还是继续担任0艺术设计装潢班的班主任，通过之前两年的适应和磨合，可以说我作为教师和同学们完全的熟悉了，再也没有之前的陌生感了。

所以在同学们进入大学第三个年头的时候，我的工作变的轻

松了很多，不过我不会放松对他们的教育的。

一、积极开展文体活动

鼓励学生积极参加文体活动，增强学生的体质，丰富学生的精神生活，培养学生团队意识。

通过学生的参与，培养学生的集体主义观念和荣誉感，使学生树立不畏艰难，奋勇拼搏的精神。

二、加强对学生的思想政治工作

大学生思想相对中生成熟、独立，所以单纯的思想理论教育，往往不能收到很好的效果，反而有说教的嫌疑，但是思想政治教育是一项任何时候都不能放松的工作。

我计划对学生的思想政治工作是从三方面来开展，一是利用班会，从小的事情，身边的事情，学生感兴趣的事情引导学生，树立正确的人生观和价值观，树立爱国主义情怀；另一方面，我要充分利用课余时间和有关学生促膝谈心，及时对学生进行针对性的'教育。

尤其是对思想、情绪不稳定，有激进倾向的学生，要多次进行谈心。

一些积极上进的学生，则鼓励他们严格要求自己，积极向党组织靠拢；再一方面是利用周报表和月报表，认真做好学生的操行评分，以此来约束和考核学生。

三、加强班级日常管理

在班级的日常管理中，配合学院、系上，认真完成学院和系上布置的各项工作。

在工作中，充分发挥班干部的作用，让学生自主管理班级。

做好班委和团支部的分工工作，并注意培养和考核班颁布。

同时，作好突发事件的预防工作，未雨绸缪，防患于未然。

特别加强对学生考勤、晚上外出的管理，一经发现违纪，严肃处理。

对典型的违规事例，触犯原则的行为要加大力度处理。

四、拓展学生知识结构，提高学生的社会适应能力

充分利用学院、分院、各部门、老师和社会的各种资源，让学生多参加相关活动，在培训中学到知识，在实际操作中得到体验，在精彩的演讲中受到启发。

五、狠抓班级学风

学生进入第二学期，人头熟了，地头熟了，刚进校的凌云壮志已经被磨平了，这学期是学生在学业上的一个转折期，转变得好的能适应大学的学习方式，学有所获，转变得不好的，可能就会出现这样那样的问题。

所以，我在班周会上要次次强调，对学有余力的同学要引导其获取更广泛和更深入的知识，对一般学生要注意鼓励和督促，对成绩差的学生要找原因，尽最大限度让其心思放在学习上。

继续以寝室为学习单位，同学中互帮互助，在班级中形成良好的学习氛围。

在晚自习中开展主题活动，让知识在沟通和交流中被接受和熟悉，乃至升华为一种意识和行为。

六、注重学生心理素质教育

心理素质教育在大学生中越来越重要，由于生理、心理因素方面的影响，由于日趋激烈的社会竞争和沉重的学业负担等社会因素的影响，有可能不少学生会产生焦虑、冷漠、恐惧、猜疑、抑郁、自卑、嫉妒等心理障碍。

这就对班主任工作提出更高的要求，要求在心理素质教育中能即时了解学生的心理状态，抓住时机，有针对性地为学生的排忧解难。

同时注意加强心理委员的教育和辅导，让心理委员切实开展好工作，我要和心理委员常常联系，通过他来了解班上。

七、注重学生寝室文化建设

学生寝室是学生大学生活的缩影，让他们把寝室当成第二个家，逐步养成良好的卫生习惯和形成积极向上的寝室文化。

特别是把上学期做得好的几个寝室要继续保持，争取在这学期能更上层楼。

积极响应分院号召，把寝室卫生天天9分作为一种达标标准。

在这一学期里，我计划通过以上几方面的努力，把班级做好，让学生的整体素质不断的提高。

大学时期他们就剩下一年多的时间了，可以说他们的大学时光可以用倒计时来数了，所以我会让同学们更加珍惜为数不多的大学时光了，让他们在为数不多的时间里努力学习，积极进步。

大学时光是一生中最美好的时间，无忧无虑，不用担心外面时事的变化，也不用担心自己的未来前途，所以每一名大学生都是快乐的，在快乐中学习，直到毕业的那天，走上社会，为祖国做出自己应有的贡献！

转眼间又要进入新的一年-20xx年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。

也是我非常重要的一年。

出来工作快3个年头，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。

在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和工程管理开展工作。

公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1. 明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

4. 工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5. 工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

二、明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点。

认真听取他人忠恳意见。更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。

我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

征取更好的工作成绩。

以上是我针对20xx年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破[]xx年取得更好的成绩，全面提高自己。

年初工作计划书篇三

某某年，在党委的集体领导下，我团结带领司令部的全体党员干部，围绕贯彻落实科学发展观这条主线，按照自己的工作职责和工作任务精心理清工作思路，细致安排工作规划，积极配合班子整体，扎实实施具体工作，使自己分管的各项工作进展的井然有序，较好地完成了上级交办的各项工作任务，为团队全面建设快速、健康、有序发展做出了贡献。就我个人而言，并无惊天之言，也无动地之举，只是兢兢业业、做了一些平淡无奇的工作。我本人也并无过人之处，只是干了应该干的事，尽了一个、部门首长的职责。下面就一年来的思想、学习、工作、生活情况总结如下。

一、取得的成绩

1. 加强学习，强化一个真字。某某年我加强了理论学习，不断提高自己的理论素养。在工作中利用一切机会学习。在学习的时间上注重一个钻字，在学习的范围上体现一个广字，在学习的内容上强调一个深字，在学习的运用上突出一个活字。致力于解决预备役部队的各种复杂问题，自觉加强政治

理论特别是科学发展观、某某届三中全会精神的学习，通过网络、书刊和报纸学习其他单位的先进经验和相关专业知知识，发挥拿来主义精神，在学用上找准结合点，不断提高政治理论水平和指导工作的能力。通过学习，感到本人有了三个新的提高：一是政治理论水平有新的提高。能够正确把握科学发展观的精神实质和丰富内涵，对党的最新理论有了比较系统地掌握。二是政治鉴别力和政治敏锐性，执行政策的能力有新的提高。三是统揽全局、协调各方的能力有新的提高。在工作中能够站在大局的高度抓方向，抓重点，抓主要矛盾，带动全面。能够把干部群众拧成一股绳，充分调动方方面面的积极性和主动性。

2. 坚定信念，做到一个信字。作为部队士官，本人深感只有堂堂正正做人、踏踏实实做事，才能赢得人们的拥戴和信赖，才能更好地团结和带领广大党员干部开创新业绩，才能不辜负组织的信任和官兵的重托。本人始终坚持加强思想修养，保持三种状态，树立良好形象。一是始终保持着开拓创新的精神状态，一直保持着争创一流的工作热情。二是始终保持着务实的精神状态。一年来，本人始终保持着强烈的事业心和责任感，以建设务实高效的司令机关为己任，坚持说了就算，定了就干，干就干好的原则，不搞形式主义和表面文章。三是始终保持着艰苦奋斗的精神状态。近年来，本人能够坚持发扬艰苦奋斗的优良作风。在生活上艰苦朴素，勤俭节约，不横攀竖比，不奢侈浪费；在工作上吃苦耐劳，始终保持一股勇气和锐气；在思想上能够树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉抵制享乐主义和极端个人主义等不良思想的侵蚀，时刻提高警惕，严以自律。

3. 身体力行，常念一个带字。在工作中时时处处发挥领头羊应有的示范、表率、带动作用：做提高素质的领路人、做政治上的明白人、做群众的贴心人、做作风上的正派人、做经济上的清白人、做工作上的带头人。一是发挥模范带头作用。着眼打造务实、高效、一流的司令部机关，以身作则、身先士卒，坚持要求部属做到的，自己带头做到，要求部属遵守

的，自己模范遵守，充分调动和发挥了同志们积极努力工作、争创一流业绩的积极性，凝聚了司令部工作的合力，提高了工作效率和工作水平。一年来，我没有一次无故迟到，早退，不上班的现象。节假日、双休日值班也从不擅离岗位，都是二十四小时在位。二是提高谋事能力。坚持谋事在先，增强工作的预见性，在谋全局、抓大事上超前运作，变被动为主动，及时、客观、有效地为领导决策提供可资借鉴的信息导向和参考价值较高的建议、意见。三是坚持办实事、求实效，提高协调能力和督促落实能力。主动协调好方方面面的关系，凝聚各部门工作合力。加强对团队中心工作、重点工作的督促检查，提高抓落实、求实效的工作能力，使党委的重大决策得到较好地贯彻和落实。

4. 要求部属，坚持一个严字。按照学有所思、思有所悟、悟有所行、行有所果的思想和忠诚党的事业，维护党的纪律的原则，要求自己和部属必须坚持做到三常：常学，在刻苦学习中夯实自己履行职责所需理论水平的根基；常思，在创新中提高履行职责的能力水平，努力在理性思考中提高判断问题、筹划工作和指导落实的能力素质；常用，在工作实践中研究新情况、谋划新思路、解决新问题、求得新成效。成为知识型、谋划型，务实型，开拓型，复合型的参谋人才。自觉并要求所属人员做到政治上不麻木，具有政治上的敏锐性；政策上不糊涂，具有办事的原则性；纪律上不淡薄，具有谨慎的纪律性；管理上不松弛，具有自律的约束性；生活上不失控，具有作风的严谨性；工作上不务虚，具有求真的扎实性。

二、存在问题

1. 学习方面存在差距。

一是与用科学的理论来武装头脑的高度有差距，自我感觉学习缺乏系统性、组织学习缺乏经常性。二是同与俱进的思想有差距，思想解放不够、创新意识不足。三是与务实高效的工作作风有差距。在快、深、严、实、韧字的体现上还不

够。

2、在工作上有时存在着不扎实、不细致、不深入的问题。在日常业务工作中有时存在着满足于现状，上面布置什么就干什么，工作方法平平踏踏、照抄照搬的现象。有时工作不够刻苦，工作不够深入，精力和能力没有地发挥，脑勤、嘴勤做得比较好一点，手勤、腿勤做得差一点。

年初工作计划书篇四

工作计划网发布2019年季度工作计划模板ppt更多2019年季度工作计划模板ppt相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

为了更好的开展本大区的工作，使工作能有条不紊的开展和进行，在饼干的销售淡季已经到来，要做到“淡季是旺季”。现列出第二季度(五、六、七月为我公司第二销售季度)的工作重点。

第二季度的工作主要以市场网络建设、销量目标的达成、团队管理和市场调研及产品提报等为主。

一、市场网络建设：

目的：建立一支能与公司“同甘苦、共患难”的经销商队伍。距公司300公里内市场，实现无空白市场。

1、对已经开发市场的进行盘点，对于客户进行筛选。对公司忠诚度高，能积极配合公司的客户重点扶持。对公司忠诚度差，配合差的客户，进行调整。

3、其他新市场，选择诚信、实力强的客户作为我们的经销商。(以老客户介绍、朋友介绍等方式快速确定意向客户)

二、销量目标的达成：

目的：提升销量，确定客户五、六、七月份的销售方向和销售重点。完成销量160万。（五月份50万、六月份60万、七月份50万）

2、拓展销售渠道，引导客户开发新的销售网点，增加新的销售增长点，并且要全渠道运作。（学校、网吧、社区店等）

3、提高铺货率，使消费者方便购买，又可以起到网点广告宣传的效果。要使(全球品牌网)市场铺货率达到60%以上。

三、团队管理：

目的：打造铁的销售团队，打造高素质的经销商团队。

2、针对本大区团队主动性和执行力较差的现状，从自己做起加强自我管理，以身作则，加强本大区团队管理。要调动区域经理的积极性，同时强化团队执行力，打造铁的纪律。

3、提高整个团队素质，加强团队培训，购买图书、光盘等培训资料(包括如何做人、做事、提高市场操作技能等)。

4、本大区的销售团队同时还包括经销商和经销商的销售团队，提高经销商和经销商销售队伍的素质和销售技能，到每一个市场，要对经销商销售团队进行业务技能培训。

四、市场调研及新产品提报：

1、做市场调研，做好竞品信息收集、整理、分析工作，根据竞品信息，结合我们自身资源，调整销售方法，使之更适合市场、更有效。

2、把分析整理的竞品信息上报公司，对市场需要的产品进行提报，供公司高层参考。

在五、六、七月做到“淡季不淡、销量稳增”，同时为全年销

售目标完成做出销量和打下基础。

第二季度工作计划二：第二季度工作计划（1263字）

一、加强基层组织建设。

1、上一季度我社区发展了两名预备分子，两名积极分子，党员队伍得到了壮大。我社区将继续加强党员队伍管理与教育工作，扎实推进党员干部“读书一小时”活动，深入开展学雷锋与创先争优活动，努力提高党员队伍素质，充分发挥党员的先锋模范带头作用，增强党组织的战斗堡垒作用。

2、继续抓作风建设。将转变工作作风作为加强社区班子建设的一项长期工作来抓，突出主动意识，增强班子成员解决困难问题的主动性和积极性，从而切实提高工作效率，增强班子凝聚力、战斗力和创造力。

二、继续推进城市化进程，完善回迁房安置工作

在城市化进程中，房屋征收是我社区的重点工作，对这项工作，我社区在困难中已有所突破，但任务仍很艰巨，目前，正在进行方安路以东安置点上三户遗留户的劝服工作，争取早日完成扫尾工作。

这一季度，社区将继续推进东波庄的房屋征收工作，征收涉及18户，已搬迁2户，努力在第二季度完成大部分搬迁任务。

第二季度，方安路以东滨湖新城24#楼的回迁安置工作也将同时进行，分配房屋共60套，涉及40余户居民，社区将按照之前成熟的安置分配方案，做好分配安置工作，让群众满意入住。

在房屋征收过程中，我社区将始终坚持“人性化”工作理念，保持“阳光拆迁”，细致考虑，仔细谋划，在发展中维护好

群众利益，同时提高做群众工作的本领，攻坚克难，努力完成上级交给的任务。

这一季度，我社区将会积极做好下一阶段的“计划生育清理月”工作，加强对居民组的管理，严格实行奖惩，提高信息上报全面性，并按期保质完成“妇检”工作，做好“四术”手术和社会抚育费的征收工作。

四、健全民主管理机制

继续坚持“四议两公开”工作法，并与党务公开、村务公开有机结合起来，完善制度，狠抓落实。完善“三资管理”，坚持以公开为原则、以制度为核心、以监督为保障，建立完善村级民主决策、民主管理、民主监督的长效机制。

五、完善村级活动场所建设

利用好远程教育、农家书屋等村级活动场所，通过开展各种活动丰富社区居民的精神文化生活。目前，我社区正在申办全民健身工程，建成后将成为居民体育健身休闲的场所，进一步丰富居民体育文化生活。

六、抓好安全、信访稳定工作。

继续牢固树立“安全大于天”的忧患意识，加强隐患排查，规范制度，确保无重大安全事故发生。牢固树立“稳定大于一切”的思想，认真分析梳理社区内的不稳定因素，不回避、不推诿，努力把矛盾消除在萌芽状态，确保无越级访、上京访事件发生。

七、做好日常各项工作。

继续加大对民生工程的宣传和实施力度；做好低保和残疾人救助工作，严格把关，完善覆盖体系，加强对弱势群体的社

会保障；做好“全程代理为民服务”工作，提高服务水平，保证服务质量。

年初工作计划书篇五

工程方面

一、以“___”项目建设为重点，统筹安排，切实做好建设任务

（一）20__年底前力争方案报批经过

__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经过。

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

（二）20__年度工作安排

_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。

_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。

_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。

_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。

_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。

_月份：基础工程完成。

_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

“___”项目是市重点工程，也是“___”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“___”项目建成为优质工程。

（六）预决算工作

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景，配合工程部做好工程进度的控制工作，做好工程的两表比较，最大限度的节俭使用资金。

2、制定工程资金使用计划，“___”项目工程估算需用资金__亿元左右；其中基础部分需用约__亿元；地上商业部分约用__亿元；公寓部分约用__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20__年工程启动资金约为_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。

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。经过产权预售、租金预付等办法扩大资金流，以保证“___”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，研究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__%。

3、实行销售任务分解，确保策划代理合同兑现。

20__年公司建设工程款总需求是__亿元。按“___”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，以构成自我营销特色。

招商方面

招商工作是“___”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。所以，在新的一年里，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—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。

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，“___”应于20__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，将配备贴合素质要求，敬业精神强、有开拓本事的人员，以期招商工作进入良性循环。

行政管理方面

“___”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靠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“___”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，逐步构成“___”特色的企业管理体系。同时，根据不一样的工作岗位，制定岗位职责和 workflows，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“___”发展为历史契机，加快集团公司总体建设。

“___”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的良好契机，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___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，“___”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“___”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，做得贴合工作标准。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。经过做好基础工作，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。我们应当充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。20__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“___”的各类人才，并相应建立“___”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，“___”策划代理公司在进行营销策划的同时，对于“___”文化的宣传等方面，亦应有新的举措。对外是“___”品牌的需要，对内是建立和谐企业的特定要求。所以，“___”文化的构成、升华、扬弃应围绕“___”企业精神做文章，构成内涵丰富的“___”企业文化。

（四）充实综合素质，提高业务技能

“___”开工建设后，有着不一样专业的合作公司，也有不一样的工作岗位。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，使员工贴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、推行职责追溯制、推行末尾淘汰制、推行例会制、推行各级职责制。经过“五个推行”，把员工锻造为贴合企业要求的一流的群体。

1、推行绩效考核制，以日常工作作为考核资料

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资料。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、推行职责追溯制，以提高员工的荣誉感和职责心

职责追溯是落实岗位职责制的重要方法，也是对事故根源防漏堵缺的可行良策。公司将制定职责追溯制（包括奖励赔罚制度等）。强化措施，分明奖罚。即能够职责到人，又能避免无据推论，使员工树立荣誉感，增强职责心。

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。仅有把员工打造为异常能工作，异常富于创造力、异常富于团队精神的群体，才能在市场竞争中立于不败之地。所以，要贴合这一要求，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本事、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

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时间内，落实部门应汇报执行情况，以利总结经验，改善方法，完善提高。

5、推行各级职责制，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，以防止职责推诿，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职责，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。所以，公司要求所属各部门，应根据公司的20__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“__”项目的早日建成和投入市场运营。

年初工作计划书篇六

假如你想要的是学习新技术，你的工作计划就必须加进学习计划；假如是想增加收进，就必须制定增加业绩的计划，或是调换部分的预备计划。

先了解公司的年度目标以及个人的年度目标，你在制定工作计划时才不会无所适从。

为什么要具有挑战性？主管不会希看你只是往设定你原本就可以达到的目标，他会期待你在未来的一年，无论在工作上或学习上都能有所突破，所以，固然要避免好高骛远，但也得设定自我挑战的计划。

有了上述的预备与调整，接下来就进进实际制定工作计划的4个步骤：

1. 目标数字化。只有形容词的空泛目标是没有意义，所以要

把工作计划的目标与内容数字化，例如时间化、数目化、金额化。

2. 行动具体化。有了数字化的工作目标，还要附带有效的执行计划。

3. 学习计划。你应该同时制定年度的自我学习计划。公司对员工自我学习通常是抱持正面的看法，有些公司甚至规定学习计划是工作计划应具备的项目。

4. 与主管面对面沟通。完成工作计划后，一定要面对面地与主管沟通，而不是只用电子邮件把工作计划传送给主管。面对面沟通的好处，是你可以通过主管的表情与肢体动作，更清楚了解主管对你的各项工作计划的看法。你也可以藉由面对面的机会，告诉主管你的中长期目标，例如两年内希看从技术部分调往行销部分，或是3年内希看担任主管职等，请主管针对工作计划与学习计划，给予建议。

总之，不要把制定工作计划当作是交差了事的例行事项，应该藉这个机会，重新检视自己的职业生涯规划。