

银行客户经理述职报告总结 银行客户经理述职报告(实用7篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源配置。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

律师年度工作计划 律所如何制订年度工作计划篇一

主要措施：

一是指导督促自强路法律服务所组织全体人员开展形式多样的学习活动，并积极参加区局、街道司法所组织的培训。

二是按照工作实际，制定培训计划，丰富培训内容，定期组织人员参加各种政治业务培训活动。

工作要求：自强路法律服务所要保证学习时间，积极开展学习活动，组织人员，参加各级培训活动。通过学习和培训，进一步提高全体人员的政治理论、职业道德和业务能力。

主要措施：

二是配合区局检查组，对自强路法律服务所进行检查；

三是严格审核年检材料，及时上报有关材料。

工作要求：自强路法律服务所认真按照区局年检工作通知，开展自查活动，认真填报各项资料，按时上报。保证顺利通过年检。自强路司法所将对自查情况进行检查规范。

主要措施：自强路司法所每月对自强路法律服务所检查一次，并记录。针对发现的问题及时提出整改意见，督促自强路法律服务所不断完善各项制度，并监督各项制度严格执行，防止矛盾激化，及时处理当事人对法律服务及法律工作者的投诉、申诉，防止矛盾激化，依法维护当事人和法律服务所的合法权益。

工作要求：司法所坚持对法律服务所检查，并做好检查记录和问题处理工作，法律服务所要配合检查，对检查中通报的问题及时进行改正。

□

主要措施：

二是监督引导自强路法律服务所开展法律援助工作，对应该援助的对象，及时援助，不符合援助条件的，根据情况进行适当的减免费用。

工作要求：自强路法律服务所要坚持重大案件报告制度，并积极拓展案源，开展形式多样的法律服务，为和谐新城建设提供法律服务。

律师年度工作计划 律所如何制订年度工作计划篇二

1. 熟悉设计施工图、设计说明，填写和准备工程开工必备的资料，资料必须相关单位签字、盖章、审核。

2. 分类存放各种资料

为便于日后竣工资料的整理，在平日的资料收集过程中所有的资料按路段、分类别设立专门的档案盒，每个盒子都贴上明确的案卷脊背，方便查找，对于用于施工中的各种表格分编号、单位放好，便于使用时拿取。

3、积极配合各部门或个人对资料的借、查工作，做到对资料情况心知肚明，在档案内里有他们所要资料的情况下，在第一时间内为他们拿到，如果没有所要查找的资料，也给予他们明确的答复，没有，对资料的借阅、领取做好详细的登记台帐，防止档案室的资料在借阅的过程中丢失。

1. 原材料送检

开工时原材料必须送市政质监站委托的检测中心检验，取现场有代表性的土样送实验室做击实试验，检测合格的材料才允许使用。

2. 同时进行的收集工作

将工程预算、测量交桩复核记录、图纸会审记录、技术交底记录，与开工报告、施工组织设计、施工许可证一起归档。

1. 收集材料质量证明文件

收集施工过程中购进的各种材料的出厂合格证及有效的检测报告(有cma标志的，必须是原件)，每种材料有效证件的时间、数量及品种规格必须与材料进场的时间相符，特别是水泥要有28天强度的出厂检验单；钢材的标识、规格与出厂合格证相符。

2. 填报资料

按照规范标准的相应工序验收内容填写表格，对于质检资料的填报填写监理规范用表。

3. 收集试验报告

需要熟悉各种试验，试验完成后的试验报告应收集完整，跟资料中的桩号、时间、混凝土浇筑记录、施工记录等相符合。

1. 汇总资料

检查报验资料中有无报漏、书写错误等情况;将所有工序评定表的点数汇总并计算填写工序质量评定汇总表、部位质量评定表、单位工程质量评定表,完成后需监理及业主方签字盖章。将所有施工技术、质量保证、评定资料和竣工图按顺序整理、汇总到一起。

2. 复印装订

复印所需的套数(业主、接受单位各一套),装订成册,送备案馆的一套需用牛皮纸装订,送档案馆的一套为不装订的原件,且档案馆对竣工固有特殊要求,编制竣工图目录,有监理盖章。

3. 竣工图的编制

竣工图画出所有变更内容,如实反映竣工后的现状,道路所处地段若有大型设施的也须标注,完成后加盖竣工图章,签字手续完备。

填写工程竣工报告、工程交工验收证书和质量保修书,必须是原件,签字、盖章手续完备。竣工验收会议结束后将竣工会议记录放入竣工资料中。

律师年度工作计划 律所如何制订年度工作计划篇三

为切实推进我区水污染防治工作,水务局认真落实区委、区政府工作要求,以生态水系建设、水环境质量持续改善、保障饮用水安全作为工作重点,不断提升水污染防治和水生态文明建设水平。

全年共实施滇池流域水环境保护治理“十三五”规划项目10个、滇池保护治理“三年攻坚”行动20xx年重点项目11个、

城市黑臭水体整治项目2个，完成投资32529.76万元，确保河道水质提升。一是加大对河道的整治力度，完成清水河水环境综合整治工程、东白沙河、呼马溪、凤凰河水环境综合整治工程、王家沟水环境综合整治工程、麦溪沟水环境综合整治工程、河道常态化清淤工程、辖区主要河道及支流沟渠溢流口、闸坝改造项目、东白沙河水库清淤工程、东白沙河水库环库截污完善及上游河道截污完善工程等8个项目建设。二是开展冷水河沿岸村庄截污工程、牧羊河(阿子营段)沿岸村庄截污工程、滇池流域面山植被修复建设工程、滇池流域及补水区减肥减药技术推广项目、滇池流域及补水区农村生物质能源与农业有机废弃物资源化利用项目、松华坝水库径流区龙潭、重点水库水源保护工程等6个项目。三是完成河道运行管护项目、牧羊河、冷水河支流水质在线监测项目、河道在线视频监控(xx区)等3个项目。四是实施昆明主城区北片区排水管网完善工程(二环路外xx区)、冷水河水环境综合整治工程、花渔沟水环境综合整治工程□xx区村庄截污工程等4个项目正在开展建设。五是完成城市黑臭水体整治工作，辖区东白沙河、花渔沟黑臭水体整治已全部完工，现已申报市级黑臭水体销号。

一是完成主要入湖河道截污治污设施现状排查，制定“一河一策”水质提升方案。积极组织参与入湖河道截污治污设施排查共79处、治理排水口21处，专题组织召开各条河道水质提升工作研究分析会，认真制定了xx区海河(上段)及其支流□xx江、牧羊河、金汁河、冷水河水质提升“一河一策”工作方案，落实水质提升一河一策。二是继续深入落实河长制。按照“六个转变”的要求，进一步细化各级河长职责，全面落实“四级河长”巡河制度，迎接市级河长到我区巡河20次，组织区级开展集体巡河2次，区级各河长巡河53次，街道级河长累计巡河262次，社区(村)级河长累计巡河2600余次，各级河长巡河发现的问题已全部整改到位。全面完成河道生态补偿水量在线监测设施建设，持续推进河道生态补偿，抓好河道管理视频监控设施建设，不断提高河道精细化管理水平。

三是做好集中式饮用水源地管护。完成《松华坝水源区保护与管理总体规划》编制并积极开展《昆明市松华坝水库保护条例》修订工作。完成松华坝水库水源保护区一级区、二级区、三级区划界工作。完善保护区界标、警示标志和隔离设施，共设界桩534块，界标154块，宣传标牌17块，警示标志49块。

积极开展水源地综合整治，完成水源区一级区内36户修理厂、洗车厂已完成关停取缔工作。四是开展入河排污口监督管理。加强对入河排污口的排查并编制完成《xx区主要入滇河道排污口分类调查报告》。完成辖区内第四、第五污水处理厂入河排污口设置论证和滇源、阿子营污水处理厂入河排污口的审批和批复工作，目前辖区所有排污口水质均达标排放。五是加大执法力度，进一步健全行政执法联动机制。认真研究制定了《xx区入滇河道网格化管理和综合联动巡查月检工作实施方案》20xx年共完成区属各部门综合联动巡查月检河道12次，共查处排污、保洁等问题30余件，确保我区水环境质量不断提高。六是积极营造社会共治氛围。进一步加大《云南省滇池保护条例》等法律法规宣传力度，营造全民参与、全员监督的良好氛围。

充分发挥传统媒体和新兴媒体作用，通过公益广告、主题宣传活动等多种形式，大力宣传滇池保护治理、河长制工作成效，进一步提升群众对水环境保护治理的共识。广泛开展“滇池卫士”“市民河长”等志愿行动，带动社会各界融入、参与到水环境保护治理工作中，形成河湖保护人人有责、治理工作人人参与的良好氛围。七是加强对已建成的小流域的运行管护。自20xx年至20xx年，共投入各级资金7548.23万元，建成并投入运行了铁冲、老坝、双玉、鼠街、清水河5个生态清洁小流域，流域面积80.07平方公里。为确保生态清洁小流域充分发挥蓄水保土的效益，减少农业面源污染，拟定了《xx区生态清洁小流域运行管护办法》并每年落实管护资金70万元用于小流域运行管护。

一是加快推进冷水河水环境综合整治工程整治工作，做好花渔沟、东白沙河水水质提升推进工作。二是加强河道管理，继续深入落实“河道三包”责任制，确保消除辖区内黑臭水体，使河道水质长治久清。进一步规范河道排污口设置，取缔非法排污口。加快拆除河道沿岸违法建筑物，清除河道两岸及河床内杂草、垃圾。对乱占、乱采、乱堆、乱建等河湖“四乱”问题，发现一处、清理一处，促进河道面貌明显改善。三是继续加大执法力度，进一步健全环保、滇管、城管、水务等部门的行政执法联动机制。坚决查违法排污、乱占河道等问题，确保我区水环境质量不断提高。

一是继续深化落实河(渠)、水库管理责任，层层落实街道、村河(渠)、水库、坝塘及水源地名录，分级分类明确相应的河长制责任领导。二是建立河长制信息化管理系统，依托数字xx社会治理与公共服务指挥中心，实现指挥中心统一调度，提高河道管理工作效率，确保问题及时解决。

做好辖区水质监测及水质提升达标工作，根据每周河道水质监测结果，深入分析水质不达标的原因，继续开展堵口查污、截污导流工作，确保水质不断提升达标。

切实落实河长巡查制度，严格对各级河长的考核管理工作；按照精准治污识别建档立卡签约责任制的要求，加大河道巡查力度，及时研究分析解决问题；切实把包治脏、包治乱、包绿化的“河道三包”责任制落实到位。

持续建立和完善饮用水源保护的地方性法规、规章体系，严格落实河道网格化管理和河段长责任制，狠抓政策法规宣传，确保各项规章制度得以顺利落实。继续加强日常巡查工作。继续开展《昆明市松华坝水库保护条例》修订工作，推动水源区经济社会快速发展，促进乡村振兴。

律师年度工作计划 律所如何制订年度工作计划篇四

为认真贯彻和落实上级有关安全工作的指示精神，切实保障全体幼儿、教师生命安全及幼儿园的财产安全。结合本园实际，制定本学年安全工作计划。

以保教工作为中心，以幼儿和教师的生命安全及社会稳定为目标，以安全教育活动为途径，坚持深入进行安全教育及检查，做到防患于未然，营造和谐、安全、稳定的良好环境，开创安全工作新局面。

深化安全教育，提高安全意识，明确安全责任，力争本学年不发生安全事故。

（一）建立工作机制，落实“一岗双责”

成立领导小组。进一步加强安全制度建设，建立健全安全工作的管理机制，进一步明确安全工作领导小组的工作职责，完善安全工作管理网络，有目的的制订和修改安全工作管理制度，层层落实安全工作责任。

（二）加强安全宣传教育。

1、根据季节的不同有针对性的开展安全教育。

2、利用家长会、亲子活动、家访等途径向家长进行有关安全方面的宣传教育，提高其监护人的责任意识，使其协助幼儿园做好安全工作。

3、利用重大节日、特殊日期开展多种形式的安全教育活动，营造安全教育氛围。

4、开展逃生演练等有关安全活动，对师生进行自救、自护方面知识的教育，提高安全意识和技能。

5、组织教师学习有关法律法规，增强教师依法从教的法律观念。

（三）加强安全检查。

1、坚持安全隐患月排查制度。每月对校舍、食堂、寝室、设施设备、消防、线路管道等进行一次全面排查，发现问题及时整改消除隐患。

2、在每个节假日放假前和开学后都要进行一次全面安全隐患排查。

3、对教师向幼儿开展的安全教育活动经常督导检查，防止搞形式、走过场。

4、加强矛盾排查化解工作，将矛盾解决在萌芽期，防止矛盾激化。

（四）加强食品卫生安全工作。

1、认真贯彻落实上级各种文件精神，做好我园的食品卫生安全工作。

2、加强食堂安全管理。厨房、用餐地点必须每天打扫卫生，厨具、餐具等要定期消毒；炊管人员要严把采购、制作等质量关，不购买过期、腐烂变质的食品，严禁食物中毒事件发生。

3、继续执行每天的晨检制度，做好防控传染病工作。

（五）交通安全

1、重视交通安全工作，采用幼儿喜闻乐见的形式开展交通安全宣传教育，让幼儿懂得遵守交通规则，在路上靠右行，不做有碍交通安全的活动。

2、不定期地向家长发放安全告知书，共同教育学习，防止交通事故的发生。

（六）安全保卫

1、加强安全保卫工作，把好大门，做到封闭教学，严格来访人员、车辆“询问、检查、登记、联系”制度，严禁陌生人进入幼儿园，发现可疑人或有扰教育教学秩序的，要及时制止或与上级联系，打110报警。值班工作安排到位、检查到位，严格领导带班制度，保证24小时不断岗。

2、加强校园周边的综合治理工作，严禁在园门口摆摊、堆放杂物、严禁在幼儿园周围有干扰正常保教工作的活动。

以上就是新的一年关于幼儿园安全年初工作计划。在新的一年里一定要落实好~！

律师年度工作计划 律所如何制订年度工作计划篇五

本学期担任分校初中二年级(1)、(2)、(3)、(4)四个班的思想品德课，初中二年级的学生经过了一学年的新教材学习，掌握了一定的与学生日常生活比较密切的心理品质知识和一些法律常识，大部分学生的学习积极性有了很大的提高。本学期我的基本目标是：掌握基本的交往礼仪，学会人际交流与沟通；善于与人合作，努力建立良好的人际关系。知道孝敬父母和诚实守信是做人的根本，能够孝敬父母，做一个诚实的人；学会尊重宽容他人，能够平等待人，与人为善。

共有四个单元：第一单元相亲相爱一家人，有“爱在屋檐下”和“我与父母交朋友”两课组成，本册书把学会交往作为主线，培养学生的交往能力是教学重点，第一单元以与父母交往作为开篇，有着现实的重要意义。第二单元师友结伴同行，有“同侪携手共进”和“老师伴我成长”两组成，这一单元是要让学生学会与同学和老师的交往，是上一单元的

深化。

第三单元我们的朋友遍天下，有“多元化地球村”和“网络交往新空间”组成，这一单元是前两个单元的扩展，讲的是世界范围以及网络世界的交往，属于面向未来的教育。第四单元交往艺术新思维，有“友好交往礼为先”、“竞争合作求双赢”、“心有他人天地宽”、和“诚信做人到永远”四课组成，教育学生如何有好交往、如何合作竞争、如何关心他人、如何诚信做人，是本册教材的核心部分。

重点：通过教学使学生学会交往，提高学生的交往能力。教育学生学会做人，做一个懂竞争，知合作，能宽让，讲平等，善体谅，诚实守信的人。

难点：对于师生之间，学生与学生之间的矛盾如何化解。如何处理父母与子女之间的矛盾。克服逆反心理。教会学生形成良好的交往品德、掌握交往的艺术。

讲授法、讨论法、自学法、练习法。

1、认真钻研教材和课程标准，熟悉教材及其指导思想，认真备课，上好每一节课。做到授课“胸中有书，脑中有纲，目中有人，手中有?法?。把握每节课学生互动的内容，让学生真正动起来。

2、课堂上注意调控，让大多数学生都有机会参与发言，发表见解，教师从中点拨。

3、指导学生做好课前的收集资料和图片的准备，养成积累知识、做笔记的良好学习习惯，课堂上多让学生发言，培养学生的口头表述能力。

4、认真细致的批改学生作业，全收全改，及时收发。严格要求学生独立完成作业，及时检测。重点培养学生“自主学

习”的能力，教给学生的学习方法。

5、努力学习，提高专业理论水平。平时注重再学习，浏览百科，摄取与政治学历史科相关的理论知识和当代社会新科技发展信息，渗透到教学中去，使教学更有说服力。

6、优化课堂教学。教学采用多种方法，让学生动口、动手、动脑，积极主动参与学习，采用讨论、演讲、阅读、自学、练习，小论文等形式，活跃课堂气氛，使教学效果达到最优化。

7、引导优秀生积极灵活学习，同时辅助好差生，做好差生个别思想工作，利用课余时间辅导，充分调动差生的学习兴趣，增强他们的自信心。

本学期有效的教学时间约18周共36课时，课堂教学时间需14周28课时，机余8课时，用于开展课外活动，和期末复习考试。

律师年度工作计划 律所如何制订年度工作计划篇六

根据20xx年的服装销售市场情况的分析，以下20xx年我们服装公司在年初的销售工作计划。

根据目前的公司产品理念及价位，首先必须给产品定好方位，一个好的方向才能确保公司产品的良性发展，前面市场分析里面介绍了市场竞争力的转变，服装行业终端市场已经开始转变成为厂家竞争的主要战场，服装连锁店的扩张就是一个明显的例子。厂家要想在这部分市场站住脚，必须在服务与革新上有突破。鉴于公司现在的情况，我建议采取阶梯分散式开拓方法，所谓阶梯分散式开拓方法，就是区域先样板店后分散店，以点带面的形式开拓市场。在开拓市场的过程中方向是第一要素，方法是第二要素，这二者不可分离，必须有力结合才开拓出适合公司发展的市场。

根据公司与店的具体情况制定年销售任务，月销售任务，再根据市场的具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每月、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务，并在销售完成任务的基础上，提高销售业绩。对与完不成的店面，要进行总结和及时的调整。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展不同阶段各种促销活动，制定合理有效的奖罚制度及激励方案（此项根据市场情况及时间段的实际情况进行。销售旺季针对服装连锁专卖店实施力度较大的销售促进活动，强势推进终端市场销售。

针对现有的终端连锁店和代理商客户进行有效管理及关系维护，对每一个连锁店客户及代理商客户建立客户档案，了解销售情况及实力情况，进行公司的企业文化和公司产品知识理念的不定期有计划的传播，在旺季结束后和旺季来临前更要加大力度传播。了解代理商及连锁店经销商负责人的基本情况并建档进行定期拜访，相互沟通，制定销售计划及促销方案。

促进品牌的知晓度，培养品牌使用频率和品牌忠诚度，通过电视、杂志、报纸、网络、户外宣传渠道策划一些投入成本较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。再有可能的情况下与各个连锁客户联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

终端销售渠道网点的建立普及会大量增加，根据此种情况设计部必须随时、随地积极配合销售业务部门的工作，积极配合连锁店店面和店中陈列公司产品形象的建设，进行统一、整齐、合理、规范的产品形象陈列，可按公司统一标准。积极针对终端促销、培训定期安排上岗及上样跟踪和销售补进工作。有公司具体负责人负责制定终端布置标准。

促销活动的策划与执行主要是在销售中进行，提升产品淡旺

季的销售量，促进公司产品的市场占有率。第一严格执行公司的销售促销活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的销售促销活动，灵活策划调整一些销售促销活动。主要思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品及市场资源优势，突出活动重点的策划优势与劣势。

服装品牌的竞争在某些人看来依旧是浅显的广告战、价格战、渠道战等等，但是他们忘记了企业运营的本质。不论一个企业的资金实力有多强也不论他的资源有多深厚，那一切资源的操纵者始终是人！红酒行业这些年一直追求服务的差异化，那么一个好的销售团队更是必不可少，传统的团队建设让很多企业精疲力竭，而且并没有发挥出团队的作用，拥有一个有出色的团队在未来的女士服装竞争中才能够真正地决定企业的兴衰。

团队建设：好团队是能让每一位队员都有归属感，而归属感的两大要素：一是要能在团队里面成长，二是能跟随团队有一份好的收入。具备这两点之后建立团队就要考虑到人力的合理利用，乱用不仅造成公司资源浪费，而且会影响到团队的成长与凝聚力。

团队建立分四个阶段，第一阶段：选取销售核心人员：区域经理、区域经理负责开拓市场，并负责市场服务。第二阶段：团队管理，每一支团队都以区域经理为主，由区域经理负责工作调配与团队文化的建设。有力的执行公司产品的销售工作。第三阶段：团队培训分为公司培训与区域经理培训两部分，公司制定月度培训计划，培训公司文化理念、产品知识、专业知识、心态引导，销售经理每周负责培训销售技巧及对手优劣势分析，增加团队凝聚力。第四阶段：团队攻击力的形成，战利品来自一场又一场成功的战斗来获得。

律师年度工作计划 律所如何制订年度工作计划篇七

1、根据上一年度的销售数额，按照一定增长比例，比如20%

或30%，确定当前年度的销售数量。

2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。

3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。比如，李经理根据企业方便面产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品)□b(平价、微利上量产品)□c(低价：战略性炮灰产品)=2：3：1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使李经理有了冲刺的对象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

四、营销策略。

律师年度工作计划 律所如何制订年度工作计划篇八

20__年是有限公司搬迁到新厂区的第一年，在新环境、新条件下，公司要抓住机遇和挑战，实现跨越式发展。今年工作的总体思路是继续扩大经营规模，提高赢利水平，强化企业基础管理工作和企业文化建设，保证公司长期可持续发展。

20__年各项经济指标计划

- 1、利润：_万元；
- 2、工业总产值：_万元；
- 3、销售订货额：_万元；
- 4、回收货款：_万元；
- 5、销售收入：_万元；

6、员工年人均收入：_万元。

20__年要重点抓好以下7个方面的工作[由整理]

一、确保指标落实，强化绩效考核工作

公司对各部门实行目标管理、指标考核、职责落实的政策，在公司总体经营指标确定的前提下，各部指标分解落实，部门经理实行年薪制，年薪与指标完成情景挂钩考核。

1、工程部计划指标：

工业总产值：_万元；

回收货款：_万元；

销售收入：_万元；

利润：_万元。

2、销售分公司计划指标：

新增定货额：_万元；

回收货款：_万元；

销售费用：_万元。

3、制造部计划指标：

工业总产值：_万元；

百元产值成本：_元。

4、各部门经理年薪基数

工程部经理年薪_万元；

销售分公司经理年薪_万元；

制造部经理年薪_万元；

各部门经理的年薪与各部承担指标的完成情景严格考核兑现。

二、强化计划管理，完善企业的基础管理工作

公司搬迁到新厂区后，生产条件、办公环境得到了明显的改善。为了进一步创造良好的经营效果，公司将进一步加强企业强化基础管理工作。

1、强化绩效考核的职责机制，使公司的各项指标分解落实到各部门、各岗位，实行目标管理、量化考核。

2、建立岗位工作标准，确保执行力畅通，强化企业的基础管理工作。

3、强化计划管理工作，公司的各项工作都要经过年度计划的指导安排去实施。各部门的工作都要经过工作计划去管理、控制检查和落实。

4、加大考核工作力度，优胜劣汰，建设一支素质高、技术过硬，纪律严明的员工队伍。

5、建立员工培训的有效机制，采劝走出去，请进来”的措施，有针对性的开展员工培训工作。

三、进一步加大营销工作力度，开创销售工作新局面

1、准确市场定位。继续利用__的信誉和名望，借鉴的“服务”优势，主攻中、小型矿山、采石场和中、小型钢铁企业，巩固和扩大市场份额。

2、组建销售分公司业务部，重点做好国内钢铁工业和钢材市场的轧钢、压延和酸洗等设备的订货工作，扩大销售渠道，实现新的增长。

3、在现有两个客户服务部的基础上，20__年力争再增加1~2个客户服务部，增强营销网络的功能和市场份额。

4、盯紧“__”这块市场，发挥我们的“技术、质量”优势，把__公司建设成__的轧钢、压延设备的生产基地。进一步做好与__外贸、设计院、生产处、销售处等部门的联系工作，争取多定货。

四、强化生产组织工作，确保销售合同履约率，确保经济指标全面实现

1、提高“市潮和“用户”意识，转变墨守陈规和按部就班的生产组织观念。严肃生产指挥，严密生产计划，灵活生产调度，提高应变本事，确保生产计划实施。

2、力争添置2~3台大型机加设备，满足产品机械加工的需要，减少机加外协费用，降低生产成本。

3、进取利用社会上的机械制造本事，选择既能保证质量和进度、价格适中，又能承受必须资金压力的长期合作伙伴，来扩大我们的生产规模。

4、采取相应措施，降低采购成本，在同比采购价格的基础上，20__年要降低采购成本__万元。

五、做好财务管理工作，降低成本和费用，解决生产资金严重不足的困难

1、应对市场竞争激烈，订货价格偏低的现实，要切实做好成本核算，增产节俭和降低费用的工作。20__年要力争节俭成

本费用_万元。

2、生产规模的扩大，势必要求生产资金相应投入。为解决生产资金严重不足的问题，要继续做好融资贷款工作，争取在已有的贷款的基础上，再增加银行贷款的支持。

六、切实做好技术和质量管理工作，夯实企业发展的基础

1、引进、培养高素质的技术人才，为企业发展增后劲。

2、针对搬迁后的实际状况，做好工艺装备的投入和技术支持工作。

3、强化iso9001质量管理体系的贯标工作，力争__份取得____及____的环保、安全管理体系认证工作。经过三位一体管理体系的认证和执行，提高公司的综合管理水平。

4、加强技术开发队伍的建设，提高产品技术水平和科技含量，提高产品核心竞争力。

七、做好员工培训，深挖内部潜力

1、进一步挖掘内部潜力，培训新入职大学生，计划在20__年培养出设计员_人、工艺员_人、铆焊计划员1人、销售业务员3~4人、探伤员1人（兼职）。

2、吸收、培养优秀的技术工人，做好人员配置和劳动管理工作，提高生产效率。

八、做好企业文化的培育工作，解决企业生存、发展之本

公司经过三年的发展，尤其是搬迁到新厂区之后，企业文化建设应当提到重要议事日程上来。一个成功的企业，一个想要持续发展的企业，必须重视企业文化建设工作。20__年公

司要经过企业文化建设工作来逐步确立企业精神、企业宗旨以及员工价值取向和ic识别系统，以此来提升企业形象，使员工自觉维护企业信誉，增强凝聚力，使客户认同公司的产品和文化。

4、做好后勤保障工作，为员工创造一个好的工作、生活环境。

新的一年已经向我们走来，我们要抢抓机遇、开拓创新、拼搏进取，为实现公司20__年的经营目标和发展目标而努力奋斗！