

2023年武警部队年度工作计划(优质9篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。相信许多人会觉得计划很难写？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

武警部队年度工作计划篇一

加强围产期保健工作。

1、按照《母婴保健法》要求依法执业，按时年度检验。从事母婴保健专项技术人员持证上岗。早孕建卡率大于等于95%，产前健康管理率大于等于95%。产后访视率大于等于95%。

2、规范开展咨询检测服务，检测率为100%。做好hiv母婴阻断转介服务。梅毒及儿童的规范管理诊断正确，诊疗规范，随访到位。发现梅毒□hiv阳性及时上报。认真填写个案，做好转诊治疗。

3、为育龄妇女带给妇女病普查和宫颈癌乳房检查，检查率达80%以上，加强宣教，妇女两癌防治知识知晓率大于等于80%。检查项目规范人员，耗材安排贴合要求。对检验结果阳性或可疑的妇女进行治疗与随访，治疗与随访率大于等于95%。

4、认真执行农村孕产妇分娩补助。认真执行国家公卫免费项目的落实。加强母婴阳光工程的落实。

5、做好叶酸的宣传发放与录入工作，执行叶酸药品管理制度。补服叶酸知晓率大于90%。做好叶酸的随访，并做好记录。辖区服务人群随访大于等于2次，随访率大于90%。

6、做产前筛查工作，产前筛查大于等于90%。对孕妇产前筛查高危人群随访，贴合产前诊断条件的孕妇，产前诊断率大于等于95%，做好高危孕产妇管理，管理率达100%。

7、提高计划生育服务。依法执业，持证上岗，规范操作。

8、严格执行“两禁”，严禁非医疗需要的胎儿性别鉴定，及选取性别终止妊娠的行为。

9、例会及信息管理。按时参加例会，数据准确及时做好统计报表工作，按时召开例会并进行学习，培训，指导工作。

武警部队年度工作计划篇二

(一)要继续做好20某某年度基本公共卫生服务均等化的各项任务。20某某年是基本公共卫生服务逐步均等化工作巩固实施关键一年，我们的任务非常艰巨。因此，要求乡村医生3月末之前对前一段的工作进行总结，包括建档户数、人数、慢性病数、65岁以上老年人数、儿童以及孕产妇数等；从4月1日开始进行入户年度体检工作。各村卫生所和乡村医生要按照规定的任务及时安排分解，落实具体任务，确保如期完成各项工作。

(二)、要继续完善加强已管对象的规范管理工作。对已建立居民健康档案要按照要求及时归档，对慢性病、重性精神疾病、0-65老年人随访要合理进行安排，分类登记管理，及时分解任务，指导开展健康随访活动，并规范使用各种工作表格，确保工作主动有序安排。

(三)、要加强健康体检工作。对已经建档未体检的居民要按照要求，特别是要注意总结以往工作经验教训，科学有序的安排进行，可入户也可以安排到卫生所统一体检，确保体检工作的正常进行，乡村医生要结合自身特点，积极与包片人员沟通配合，注重提前考虑，确保工作能够切实开展。

(四)、要加强健康教育工作。要按照防保站和村卫生所考核标准的要求，明确本单位及村卫生所所承担的健康教育讲座和健康教育咨询活动以及健康教育宣传栏建设，制定健康教育工作计划，及时更新宣传栏内容，抓好各种日常健康教育活动，要注意健康教育的创新和深化，推进重点人群、重点场所、重点时段的健康教育活动，尤其是推进村卫生所的健康教育活动，并注意各种资料的收集整理工作。

(五)、深化站内职责分工的服务内容，发挥团队作用。对均等化工作的具体内容进行细化，由站内职工分工负责，实行包任务、包所、包人一条龙。充分发挥防保站团队作用，每个人在完成自己职责的同时，与其他职工密切联系，对建档工作进行全面指导。对每名职工都发了检查记录和督导记录，每次下乡都要详细记录。

(六)、夯实基础工作。要抓好各项基础资料的整理，分门别类采取档案化管理，防保站和村卫生所都要有专门的档案柜。加强报表指导工作的重要作用，及时上报各种工作报表，按照考核标准及时分析问题，理清工作思路深入查找不足，完善日常工作，提高工作效果，推动公共卫生服务水平不断提升。

武警部队年度工作计划篇三

1、加强学习，拓宽知识面。

加强对行业发展的了解，加强对周围环境和同行业的了解、学习。要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数。为领导的决策提供一定的依据和参考。

1) 本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报。及时了解员工思想动态，正确引导，加强沟通，了解各人的工作进度和问题反馈给总经理，以便公司各主管及总经理在此基础上进一步安排交付工作，真正做好领导的助手。

2)注重部门工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

3)在工作中坚持以“服务”为宗旨，强化后勤人员素质，提高办事的实效性，不断加强主动服务意识，赋予办公室工作新内涵，持续改进行政部对其他部门的支持能力和服务水平。服务工作主要实现两大转变：一是实现被动服务向主动服务转变。办公室的工作突发性、偶然性、被动性强。因而，对待各项工作，要未雨绸缪，以工作的超前性、预见性增加工作的主动性。二是实现单一服务向全面服务、超前服务转变。办公室的服务必须注意服务的全面性和主动性，不能只为领导决策提供简单的对与答的单项服务，而应该在领导决策前动议、参谋，在决策中关注、关心、调查，在决策后总结、推介，从而提供超前、全过程的主动服务。

4)全面提高执行力度，狠抓决策落实。保证公司各项决策全面、有效地落实。

5)遵守公司内部各项规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值。

2、持续提升人力资源管理水平。

1)做好招聘及录用等各项相关工作，保证企业人员因素的稳定性。长期的经营实践告诉我们，当代企业的发展离不开六大资源，即人力、物力、财力、信息、技术和文化资源。在这些资源中，最关键、最宝贵的是人力资源，人才资源。人才是企业的第一资本，世界上只要有了高素质的人，什么人间奇迹都能够创造出来。在企业管理工作中，坚持以人为本的人本管理思想是企业吸引人才、留住人才的有效方法，也是构建和谐企业，提升企业竞争能力的重要手段。

2)明确岗位职责，严明劳动纪律，完善绩效考核制度和办法。从劳动纪律、岗位履职、沟通协调四个方面进行细化，提高

操作性，为人力资源的评价和考核提供有效的依据。

3)加强组织人员结构优化创新，为推进企业的发展奠定基础。组织结构设置进一步科学化，人员结构进一步合理化。本着精简、统一、高效的原则，合理调整设置机构，力求组织结构进一步扁平化。综合考虑人员素质、工作性质、信息沟通、企业文化等因素，科学实施管理流程优化，畅通横向纵向工作渠道，设计管理幅度和跨度，确保组织有效运作，合理调整现有机构，逐步优化管理层级，建立一个富有弹性的组织结构。加强定员定编管理，提高工作效率。

4)加强薪酬制度改革创新。探索建立与企业发展战略相一致，以劳动力市场为参照，以岗位价值为基础，以工作绩效为导向，以企业效益为前提的薪酬制度和体系，稳定员工队伍，激发工作热情，创造高绩效。在薪酬制度设计中，以职位为基础，以清晰明确的企业发展战略、科学的组织结构设置和规范的职位体系为前提，紧密结合绩效考核管理开展工作，并通过绩效考核向员工传递组织压力以激活整个组织的活力，进一步健全员工薪酬增长与企业效益同步增长的激励约束机制。

5)加强人才引进培养机制创新，为企业的可持续发展创造动力。引进人力竞争，形成内部良好的竞争氛围；建立完善人员进入和退出机制。努力为员工提供充足的个人发展空间，引导员工树立与企业共同发展的理念，提高人力资源的利用率。高度重视人才规划工作。重视优先从内部选拔人才，避免从源头流失，同时做好骨干人才的引进储备工作。

6)加强员工教育培训体系创新，创建学习型、知识型企业。作为行政主管，应该根据企业的实际情况，利用一切有利资源，加大全员培训力度，紧贴工作和岗位需求。认真落实培训需求分析工作，做好培训的设计和实施。将实现企业的经营战略目标和满足员工个人发展需要结合起来。重点加强转变思维方式和思想观念，传递企业文化与价值观等知识的培

训。做到统一规划、组织实施。所以，今年行政的一个工作重点将放在内训的系统化开展。

3、强化协调能力。

协调，是行政协助领导进行有效管理的一项基本职能。在现行的机构设置中，一项工作多家负责的现象比较普遍。这种你中有我、我中有你、职责交错、利益相兼的问题，往往是导致部门之间意见分歧和相互矛盾的重要因素。因此，进一步做好协调工作意义重大。行政在协调工作中，一定要站在全局的高度上，正确处理好整体与局部、局部与局部之间的利益关系，最后在全局利益上达到协调统一。

4、配合财务部门。

贯彻后勤的成本控制，切实做好后勤费用的报销审核，包括货运费用的登记统计手续，严格按照程序核定的使用标准执行。

武警部队年度工作计划篇四

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

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，强化公司的基础管理工作。

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！

武警部队年度工作计划篇五

今年，认真贯彻落实党的基本原则和方针政策。充分发挥社区党组织战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，树立党在社会各基层中的良好形象影响力，达到形成一股凝聚力到深入群众，宣传群众，组织群众，永葆党的先进性目的。

1、宣传、贯彻执行党各项方针政策，在街道党工委的领导下，开展社会主义三个文明的建设，在社区中着重抓好爱国主义、集体主义和社会主义思想建设。

2、健全党组织网络，重视加强班子的思想建设、组织建设和作风建设。党支部和支部成员要有全局观，团结协作，加强党组织凝聚力与战斗力。本着民主协商原则，充分发挥党组织的堡垒作用。解决社区各项事务。

3、加强党建工作，使党员走在社区创建的前沿，继续开展党员一人一岗活动和党员责任区制度，做好社区困难居民帮困、助困工作，把党的温暖送到千家万户。

1、加强对党员队伍的思想政治教育。提高党员的马克思主义

理论素养。

2、开展形式多样、内容丰富的党员活动。并把每月的第一个星期三定为党员活动日，使党的活动为社区居民所需要，为群众所支持，为党员所欢迎。

3、每年至少二次有针对性、时事性对党员进行培训。全面落实党建工作的各项任务。

4、继续做好党员的民主评议制度。加强对党员的监督，对不合格党员要落实责任人，做好帮教工作，并做好党费收缴工作。

5、发扬党员全心全意为人民服务的思想。关心年老、体弱和生活有困难的党员，及时上门进行慰问，排忧解难。并开展党员助残、扶贫活动。树立共产党员“吃苦在前，享乐在后”的共产主义精神。

6、做好组织发展工作，吸收优秀群众加入党组织，使我党永葆活力。

1、坚持集体领导的原则，重大事情集体讨论决定，充分发扬民主。发挥集体的作用和智慧。

2、健全“三会一课”制，定期开支委会、支部会和小组会。党课年不少于四次。

3、开辟党员责任区，健全党员联系户，有党员的墙门党员和小组长一起管理。

4、每年一次民主评议会，对党员进行考核，半年一次民主生活会。

5、支部委员定期向支部汇报情况，支部一年一次向党员大会

汇报一年的工作情况，并定期向街道党工委呈报工作情况。

四、促进社区精神文明建设。

1、牢固树立“两手抓”，两手都要硬的`思想做到年初有计划，年中有检查，年终有总结。

2、以创文明社区、平安社区为载体，以“让家园更温馨，党员怎么办为主题。”全体党员积极参加，献计献策，形式多样。改善社区环境，实现社区安定，营造一个温馨、和谐的丹凤家园。

3、加强宣传力度，充分利用市民学校、党员学校，开展公民道德教育，学习身边的楷模。

4、利用社区资源，开展多层次的群众性文化娱乐活动，丰富社区文化。

5、加强对青少年的教育，开展两个假期青少年教育活动。并进行大规模科普宣传活动。对社区内的两劳回归和吸毒青年进行帮教，树立他们对生活的信心。

6、以“为民、便民、利民为宗旨，开展党员爱心服务，发扬共产党员的无私奉献精神。巩固党在群众中的领导地位，能使党员的为群众办实事，办好事。

武警部队年度工作计划篇六

好的设计队伍是公司发展的核心，公司现有的设计团队缺少一个核心人物，现有设计人员过于自我，不能从业务的角度考虑业务的设计。改变设计人员设计技能及服务意识势在必行。

业务做为公司发展的命脉，有一个优秀的业务团队对于公司

来说更是至关重要的，新的一年我们将建立一个3-5人的新业务团队，对这样的一个全新业务团队进行完善的业务知识培训，在最短的时间里让我们的业务人员熟悉业务技能，充分利用现有资源尽的努力、及的限度开拓新的市场。通过一定时期的培养，将在这个团队中产生一名业务经理。

鉴于目前我们的终端老客户数量有限的情况下，在尽努力挖掘老客户潜能的同时，争取拓展更多全新的'客户，对现有潜在业务进行分类，并将业务人员进行分组，鉴于目前业务上所存在的难度对业务人员进行专项培训，注重偏设计类的业务及vi设计等业务谈判力度，对市场进行分析，对一些需要全年设计服务的公司进行公关，争取能够谈成两至三个全年服务的公司，对于纯印刷类的业务不做为重点进行跟单。在第一季度做好人员的培训及市场铺垫工作，增强业务人员的工作信心及团队和合作能力。从第二个季度开始，每个业务人员制定月工作计划，并给每个人制定业务任务。跟据业务的特点，在每一个时期对潜在业务进行重点谈判。

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于每一个业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员业务方面的生命力。适时的根据需要调整业务人员的学习方向来补充新的能量。对于我们产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是每一个业务人员要掌握的内容，知己知彼，方能百战百胜，每周都应组织业务人员对本周所谈的业务进行分析、分类，并进行一些实战演练，让每一个业务人员熟悉业务谈判的技巧。培训每一个业务人员的电话谈判及上门洽谈技巧，做好成单、跟单工作。

第一个季度，以市场铺垫及提高业务人员为主，并利用公司现有水媒体资源对公司的知名度及设计业务范围进行宣传，对现有老客户进行感情培养及业务挖掘，通过各种渠道或展会大量收集业务信息；第二季度做为业务的发展重点期，有较多的展会及很多单位将会有宣传设计业务的需求，加大电

话量、上门谈判的数量，争取多出单出好单。第三个季度前期是业务淡期，充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期让业务人员组成一个强大的客户群体，跟据市场规律，联系如月饼包装类的客户，为后期的成单做好铺垫；第四季度做为业务发展的重点期，利用双节效应，加强客户谈判力度，为完成全年制定任务做最后的冲刺。

通过对接下来工作的规划和有效的执行，相信在接下来的时间里，我们的工作效率将会获得更大的提高。

武警部队年度工作计划篇七

坚持新时期卫生工作方针，加大农村卫生投入，合理配置卫生资源，改善基础设施，提高村卫生所医疗保健水平和公共卫生服务能力，逐步解决农民“看病贵、看病难”的问题，不断提高农民的健康水平和生活质量，推进社会主义新农村建设。

二、目标任务

根据中共某某县县委办公室 某某县人民政府办公室关于印发《20__年新农村建设为民办实事项目》的通知精神，20__年全县30个村卫生所经过规范化建设，达到《村卫生所基本标准》的要求。

三、工作步骤

第一季度：根据本乡(镇、街道)实际情况，结合县新农村建设村，确定本年度列入村卫生所规范化建设的名单。

第二季度：按照《村卫生所基本标准》的要求，完成村卫生所的房屋、设备、药品等基础建设。

第三季度：建立健全各项规章制度，乡村医生积极参加各种

业务培训，提高业务水平。

第四季度：卫生局对全县规范化建设的村卫生所进行考核验收。

四、措施与要求

1、加强领导。各乡(镇)卫生院要高度重视，将村卫生所规范化建设作为做好农村卫生工作的一项重要任务，争取当地政府的重视与支持。要成立组织机构，加强领导、广泛宣传、精心部署、统筹协调，从组织上、资金上、措施上保证该项工作的全面落实。

2、制订工作计划。各乡(镇)卫生院要根据本乡(镇、街道)的实际情况，制定切实可行的工作计划。除乡(镇)卫生院所在地外，原则上每个行政村设置一个村卫生所，并依据有关法律法规，加强对村卫生所和乡村医生的管理。各乡(镇)卫生院工作计划应于3月31日前上报我局医政股。

3、每月上报进度。各卫生院要将村卫生所规范化建设情况于每月28日前上报我局医政股，我局于每月30日前向上级汇报工作开展情况。

4、加强监督管理。各乡(镇)卫生院在加强村卫生所(室)规范化建设的同时，要按照有关卫生法律法规的要求，加强对村卫生所(室)的监督管理，重点对医疗操作规程、医疗安全与质量、合理用药、一次性医疗用品、医疗器械消毒等进行指导与检查。

5、奖励措施。经考核验收达到村卫生所规范化标准的村所，县政府给予奖励每个村所3000元，用于增添设备及房屋修缮费用。

武警部队年度工作计划篇八

企业的发展其实遇到了瓶颈期，在不断的发展中，我们企业的业务扩大已经到了一个临界点，提高不上去了。所以在新的20年里，我们企业需要更大的发展，更努力的工作才会取得更长远的进步，这样的形势下，企业才会走的更远，走的更长！

在新的一年里，**企业要站在新起点，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，使我们企业有一个较大幅度的发展。

指导思想

全面贯彻党的十七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，以邓小平理论和“三个代表”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**企业与加盟店经济效益上的双赢。

工作措施

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”。

充分利用现有资产，将其盘活，保值增值。我企业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。

我企业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。

07、08两年，为了争取银行贷款，我企业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。但由于我企业抵押资产数额不足，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，市发改委将我企业申报的“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，能使我企业打一个翻身帐。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。

截止目前，我企业建设乡、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。09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。

根省商务厅得来的消息，2014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。

由于扶持资金到位滞后，企业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年下半年的做法，明确认识，舍得投资，认真落实对加盟店的承诺诺，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。

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，给加盟店提供的质优价廉的商品，巩固加盟关系，树立良好的企业信誉。

武警部队年度工作计划篇九

20xx年，营销部的主要工作之一将放在提高散客入住率上。我们拥有大多数酒店不具备的优势，那就是良好的区位优势与便利的交通条件。我们会利用所有可能的工具（网络、报刊、杂志及短消息的应用）加大对酒店的宣传力度。力争全年在散客的入住率上有较大提高。

20xx年营销部拟定在旅游黄金周到来之前，利用周末的休息时间，到省内几大的旅游城市进行走访，与某市的各大旅行社之间建立起长期的合作关系，使得这些旅行社有意向将团队安排到我们酒店，以确保酒店客房的收入。

20xx年营销部会根据不同的节日、不同的季节制定相应的营销方案，综合运用价格、产品及渠道策略将酒店的客房，棋牌，餐饮组合销售。使酒店在竞争中始终处于主动的地位，以限度的吸引顾客，从而保障酒店经营目标的完成。

- 1、会议计划收入为13万，理想目标是完成15万。
- 2、会议团队、旅行团队的总收入力争达到45万。
- 3、由营销部带来的餐饮收入突破40万。

新的一年，我们必将继续探索，继续学习，我们希望又会有忙碌而充实的一年，但是明年再回过头来总结的时候，我们希望不再留有遗憾。我们不奢望尽善尽美，但希望酒店营销部在新的一年里，各项工作都有起色，有突破，有创新，最终当然要有不错的业绩。我始终坚信天道酬勤，有付出，就一定会有丰硕的成果等着大家！