

最新企业公共关系工作计划 企业工作计划 (实用10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。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

企业公共关系工作计划 企业工作计划篇一

一、 以xx项目建设为中心，切实完成营销任务

(一) 确保一季度工程全面开工，力争年内基本完成第一期建设任务。

第一期工程占地面积为60亩，总投资1.6亿元，建筑面积12.6万平方米。建筑物为商业广场裙楼、xx大厦裙楼和一栋物流仓库。

1、土地征拆工作。

春节前后务必完成第一期工程的土地征拆工作。元月份完成征地摸底调查，二月份完成征地范围内的无证房屋的拆迁。三月份完成征地范围内有证房屋拆迁及国土储备中心土地和集体土地的征收工作。各部门关系的协调，以总经理室为主，顾问室配合，工程部具体操作。工程进入实施阶段后，工程部应抓紧第二期工程的土地征拆工作联系，适时调整主攻方向。

2、工程合同及开工。

元月份签订招投标代理合同，工程进入招投标阶段。二月份

确定具有实力的施工企业并行签订施工合同;确定监理企业并行签订监理合同。三月份工程正式开工建设。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。

3、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。

4、工程质量。

xx项目是省、市重点工程,也是xx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xx项目建成为省优工程。

5、预决算工作。

工程部、财务部必须严格工程预算、决算工作的把关。严格执行约定的定额标准,不得擅自增加工程量和无据结算。不得超预算支付工程款。

(二) 切实完成年营销任务,力保工程进度不脱节

公司确定的20xx年医药商铺、产权式酒店、公寓式写字楼的销售年任务为1.5亿元。该任务的完成,直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好营销这篇大文章。

1、实行置业任务分解,确保策划代理合同兑现。

20xx年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元,其中一季度1500

万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。按所签协议书，该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。为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20xx年的基础上，将进一步扩大广告投入。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。

3、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。

4、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、国债融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。通过让股、扩股等办法扩大资金流，以保证xx项目建设资金的及时到位。

(三)全面启动招商程序，注重成效开展工作

招商工作是建成后运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的楼盘销售。因此，在新的一年里，招商应有计划地、有针对性地开展、适时适量地开展工作。

1、结合医药市场现状，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，应于去年出台《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。为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

企业公共关系工作计划 企业工作计划篇二

公司的发展需要我们做好规划，在办公室，就需要把握大方向，掌握好工作的全局，为公司的发展描绘出好的蓝图。

一个有朝气的公司就需要一个良好的工作环境，有能够遵守工作的员工，让公司凝聚才能够更好发展，所以在今后工作中，对于公司的一些规章会有人事专门负责，违反公司规章的，会在公司通报批评，对于错误的大小，给以的机会不同，小错误会简单的批评，大错误才会通报批评，为的是避免员工不把公司的条例当白纸，只有把这些规章条例执行到底，严格约束，就能够让员工按照规则办事，毕竟如果没有管理好公司的员工就会让公司的其他人产生怠慢，让他们对工作不够用心，让我们的工作出现了很大的问题。

很多时候为了减少培养费用我们都会选择直接从公司外面招聘能力出众的人才，但是从外面招聘过来的人，他们能够为了高薪来，同样能够为了高薪而去，所以想要得到属于自己公司的人才，之后自己培养才能够得到忠于公司的人才，这才是我们公司需要的人才，对于这些人，我们要做好筛选，首先就要把握好我们员工的心里，对于一直都对公司有归属的人，待上了三年左右的时间，这些人就是我们需要珍惜

的人，对于这些人我们要给予他们更多的能力让他们可以做好自己的工作有更大的提升才行，虽然对我们公司有归属，但是却没有多少能力这对公司的发展并没有多少用处。所以在今后培养人才为主，为公司做好人才储备，这才是我们公司当前要做的。

每一个公司都经常会考验一个问题，就是如何让自己公司的员工积极的去工作，总结过往工作经历我们决定从两个方面太让员工积极工作，一个是奖励，一个是惩罚，对于奖励不能单一，因为每个人需要的奖励都是不同的，让他们提出自己需要的东西，当然对于那些不愿意继续工作，只知道尸位素餐的人就要给他们更多的压力让他们知道在岗位上要承担岗位上的责任。

每个人都有自己的责任，所以抓住每一个员工需要的，才能够让工作提升更多，同时提拔优秀能干的人才，让优秀的人得到重用，让平凡者去追求不平凡，经常催促他们工作，只有让公司的每一个人都有一份前进奋斗之心这才是要做的工作，同样，对于工作要有责任感，要让他们知道工作的重要，对于每日的任务就必须全力以赴，提高工作的投入。

企业公共关系工作计划 企业工作计划篇三

即将过去的xx年，我的`感受颇多。回顾这一年的工作历程作为xx迪的一名员工我深深感到xx之蓬勃发展的热气和xx人之拼搏的精神。作为企业的一个窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

在上级领导的带领和各部门的大力配合下[]xx年的销售额与去年相比取得了较好的成绩，在此我感谢各部门的大力配合与上级领导的支持！

xx年工作总结：

：客户共xx个（xx年新客户xx个，之前的老客户xx年未返单的共xx个），总销售额约xx.00rmb□

按以上数据，东南亚区域国家□xx市场较为稳定，且返单率较高（未返单的老客户多为无客人联系方式，使得我们无法主动与客人联系取得信息），但市场单价竞争激烈，利润空间较小□xx和xx市场的返单率也较高，但订单订货量少，品种繁杂。不过也有个别现有客户较为理想，但还需不断与更多理想的新客户保持联系，以取得合作机会，提高销售额。

忙碌的xx年，由于个人工作经验不足等原因，工作中出现了不少大问题。

4月份，由于灯杯电镀厂的电镀材料问题，导致我司4-5月份出货给客人部分的直插筒灯灯杯有大量严重变色的异常情况发生；10月份，又因环电镀厂问题，导致客人投诉铁皮环易生锈的问题。但因企业及时查出导致产品出现各种质量异常的根本原因，及时向客人解释，重新将出现质量异常的产品赔偿给客人，并向客人承诺我们在今后努力完善工作，以确保产品的质量不再出现更多的问题，从而使得老客户没有放弃与我们合作的关系。但第一次和我们合作的xx客人，由于我们出货给客人所有产品的灯杯全部严重变色，终造成了客人无法正常销售，虽然之后我们有全部赔偿新的灯杯给客人，但客户最终还是对我们的产品质量失去信赖，同时也使客人打消了与我们长期合作的念头，使得我们失去了一个理想的大客户。

10月份□xx客人，由于客人支付货款不及时，且多次沟通都无法取得好的结果，使我们对客人失去了信誉，从而不得不安排其客人订单暂停生产，同时造成其客户订单的产品库存，资金不能正常运作，给企业带来了严重损失。此问题至今还

在紧密与客人沟通，直到问题得到解决为止。

对于xx年发生的种种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深吸取了教训，获得了宝贵的工作经验。在今后的工作中我将努力学习，以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

xx年工作计划及个人要求：

2. 在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户；
5. 熟悉企业产品，以便更好的向客人介绍；
6. 试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

随着企业和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为企业应有的贡献。

企业公共关系工作计划 企业工作计划篇四

20xx年是xx集团xx总部发展史上具有里程碑意义的一年□xx股票的成功上市，既为我们带来了机遇，也给我们提出了挑战，任务繁多任重道远。为使我们能在新的世纪初始的时候，有一个良好的开端，为使我们的企业在未来五年里有一个跨越式的发展，为了我们企业美好的明天，我们的战略构想是：做好五篇文章、强化四种意识、实施三大战略、实现二大目标，简称五、四、三、二工程。做好五篇文章，即：搞好资本运作、实现企业跨越发展；搞好市场开发、拓展生存空间；发展多种产业，实现规模经营；深化企业配套改革，构造科学管理体系；加强精神文明建设，提高员工队伍整体素质。强化四种意识，即：1、强化市场意识，2、强化创新意识，3、强化忧患意识，4、强化致富意识。实施三大战略，即：人才开

发战略，及时发现人才，严格管理人才，搞好人才培养。市场开发战略，就是站稳本地市场，盯住省内市场，开发国内市场。科技开发战略，要提高科技含量，提高工作效率。实现二大目标，即：严格管理，讲求效益、创建一流企业。面向市场、以人为本，培育一流队伍。

根据这个战略构想□20xx年我们的基本工作思路是：深化企业改革、提高员工素质、转换经营机制，解放思想、更新观念、强化管理、规范运作，为企业的跨越式发展，注入生机和活力。

20xx年xx集团xx总部的利润指标是867万元，其中房地产公司541.7万元，折旧108.7万元；物贸商城57万元，折旧130万元；网络公司30万元，总计利润628.7万元，折旧238万元，合计：867.4万元。为确保这个利润目标的实现，我们要努力做好如下工作。

1、在xx总部范围内开展“评头品足看自己”专题讨论活动。我们要组织员工以自画像的方式，对照周边地区特别是一些专业市场，进行企业与企业、人与人之间的思想观念的比较，肯定长处，查找不足，特别要找出我们xx总部在思维方式、思想观念、行为习惯、致富理财能力等方面的缺陷和差距。

2、在总部内要开展“面对新的一年，我们怎么办”的专题讨论活动，要组织全体员工认真研究和理解我们xx总部未来几年的战略构想和发展规划，拿出部门每个人的具体实施办法，为完成xx总部20xx年的工作打下坚实的思想基础。

3、在总部机关中开展“该干些什么”、“少管些什么”专题讨论活动，明确机关在市场经济条件下职能的定位和运行规则，去掉官僚主义特权行为，为xx总部的经济发展多做贡献。

4、在全体员工中开展“求富闯路”专题教育活动，进一步增

强市场经济意识和路在人闯、业靠人创、事在人为的观念，激励全体员工人人投身市场，人人自主奋斗，营造全体员工闯市场的新格局，新风貌。（具体事宜办公室安排）。

通过四个专题讨论要在思想观念上形成五种意识，一是树立进取意识，要打破不思进取、小进即满、小富即安的小农意识。要清醒的认识我们和其它先进企业的明显差距，探索缩小差距的思路和措施，牢固的树立拼搏进取、超常规发展的信心和理念，全面激活加快发展的内在活力，形成人人思进，人人求富的氛围。二是树立创新思想，要彻底打破计划经济体制下阻碍市场经济发展的一切思维定势和行为习惯，按照市场经济规律的要求，创新发展思路、创新领导方式、创新运行机制、创新发展环境。对于改革中出现的新事物，新作法，不做先入为主的判断，不争论，要把精力用在实干上。三是强化人才观念，克服求全责备，忌贤妒能和狭隘思想，努力营造尊重人才，爱护人才，使用人才和让人才脱颖而出的良好氛围，坚持以人为本的战略思想，进一步完善吸引人才，保护人才、稳定人才的政策。四是创造致富氛围，使xx总部上下敢于言财，大胆逐利，讲究经济效益。使人人想富，敢富、会富，形成以利润和职工富裕程度评价企业领导；以贡献和财富多少评价每个人的价值的判断标准，五是发扬奋斗精神，要摒弃单纯依赖国家和上级的懒汉思想，强化自主意识和市场主体意识，明确市场经济要靠我们奋斗来实现自身价值，倡导人人思进，自谋出路，自主奋斗，提高我们在市场经济条件下的生存和发展能力。

20xx年xx总部的经营工作，要以实现发展为主线，认真贯彻执行中央、省市关于深化改革、加快发展的条例、政策、措施，在各项工作上要实现五个突破。

第一、在改革上要有所突破。就是要进一步解放思想，加快企业改革的步伐。经过去年的探索和实践，我们在经营机制、用人机制、分配机制的改革上是比较成功的，收到了预想的效果。今年，我们要在此基础上，结合股票上市和股份制企

业的运作方式，加大企业改革力度，明晰产权，理顺关系，使企业有一个更大的发展。

首先，在机构设置上，根据集团总部的安排意见，成立xx集团xx总部，代行董事会管理xx所属企业，成立总部办公室、财务部、保卫处。为便于管理和经营，对内合并三电城、物资贸易城，并计划在春节后成立xxxx集团物贸商城有限责任公司。原物贸商城所辖的房地产公司和网络公司提格为xxxx房地产开发有限责任公司和xxxx网络工程有限责任公司，物业管理有限责任公司归属房地产公司。通过机构的明确，使权责更加清晰，避免推诿扯皮现象的发生。

其次，在人员的使用上，我们要在春节后适当时机，在员工中实行全员买断工龄，改变原有身份，重新聘任，择优持股上岗的办法，以此来激发员工的工作热情，增加员工的忧患意识和敬业意识。由于这项工作涉及面广，政策性较强，直接关系到每位员工的利益，所以在具体操作中，我们既要坚持深化改革的方向，敢于碰硬，敢于迎接挑战，又要注意维护企业和员工的利益，较好地把握改革与稳定的关系，把此项工作抓好。同时，要在全体员工中继续实行末位淘汰制的办法，具体实施细则可按20xx年制定的办法执行。

再次，改革现有的分配办法。去年员工收入分为死、活两部分，比例为6：4，每月只开工资总额60%，余下的40%通过季度考核进行兑现。今年在此基础上，要进一步加大力度，实行新的工资分配办法，推行模糊工资制。即每月发基本工资，为原工资的70%，余下的30%为模糊工资。首先应该明确模糊工资，不是每一位员工都能一定拿到的，它是一个可变数字，能够得到多少模糊工资，需要根据每一位员工的工作任务完成情况、工作态度、工作质量、企业规章制度的遵守及相关的因素来决定。模糊工资的发放由各部门经理依照具体情况酌情处理。所以要实行模糊工资，就是要从根本上打破大锅饭，消除平均主义的弊端、奖勤罚懒，使干得好的、胜任工

作的多得;使干得差的、难以胜任工作,甚至耽误工作的少得或不得,真正形成竞争的氛围。四是在财务管理上,为规范上市公司的运作,理顺财务管理体系,今年将实行区域管理与集中管理相结合的财务管理方式,坚持资金收支两条线的原则和分部位核算,实行经营成果、收入、费用相配比的原则,确保资金使用和调剂的高度集权,使有限的资金发挥最大的效能,减少和避免资金损失。

企业公共关系工作计划 企业工作计划篇五

时间如流水,眨眼间我们就告别了忙碌的20xx[]迎来了崭新的20xx[]在20xx年的工作中,我们有付出也有收获。为了更好的`开展下一年的工作,再接再厉,取得更好的成绩,特拟订20xx工作计划。

市场部直接对销售总经理负责,是企业的灵魂,其工作职能在生产、销售、服务中的作用十分重要,是销售环节核心的组成部分,作为市场部,重要的工作是协助总经理收集、制订、执行。衡量市场部工作的标准是:销售政策、推广计划是否科学、执行力度是否严谨。所以市场部的工作是至关重要的,我们必须严格的要求自己,在工作的同时不断的提高自己的业务水平,及时的给自己充电,学习各方面的知识。

市场部工作计划

1 制定xx年销售工作计划:科学严谨的剖析现有市场状况和销售状况,扬长避短、寻求机会、制定20xx年市场部和销售部工作任务和工作计划。

2 实行精兵简政、优化销售组织架构:认真分析了解目前销售部组织架构、根据市场情况合理性、在市场精耕的前提下,精兵简政、调整局部人员、控制销售成本、挖掘人员潜力、激发工作热情、感受工作压力、努力作好各自市场销售工作。

3 严格实行培训、提升团队作战能力：集中培训、努力使所有员工充分掌握公司销售政策、产品知识、应用技术知识、营销理论知识，形成学习型团队、竞争型团队、创新型团队。

品知识系统培训

销知识系统培训

业执行标准培训

销售人员职业道德培训 销售人员必备素质培训

应用技术及公司产品培训(应用中心或工程师培训)

以上就是我对于下一年的市场部的工作计划。在新的一年里，我们一定要不断的牛奶，团结一致，把我们的工作做到最好，为公司的发展做出我们的贡献。

企业公共关系工作计划 企业工作计划篇六

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现

20年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。按所签协议书，该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。为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20年的基础上，将进一步扩大广告投入。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。

3、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、合医药市场现状，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，应于去年出台《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。为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》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，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

3、明确招商任务，打好运营基础

项目一期工程拟在今年底建成，明年元月将投入运营。因而，厂家、总经销商、总代理商的入驻则是运营的基础。我们不

能等米下锅，而应军马未到，粮草先行。今年招商入驻生产企业、总经销商、总代理商、医药商业代理机构等任务为300家。由策划代理公司与招商部共同承担。

4、做好物流营运准备，合理有效适时投入

医药物流不同于传统医药商业，它要求医药物流企业不单在医药交易平台的搭建、运输配送能力的提高、医药物流体系的配置上有别于传统医药，更主要的是在信息功能的交换适时快捷方面完全实行电子化管理。因此，新的年度，公司将与市物流研究所进行合作，签订合作协议并按合同协议履行职责。为使公司营运走向市场化，公司拟成立物流部，拟制定医药物流系统的营运方案，确定设施、设备构成因素，运营流程、管理机制等。该工作在董事会的同意安排下进行。

的企业精神“三生万物，以人为本；和合求实，科学求真”决定了品牌的打造，集团的建立，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。

1、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，做得符合工作标准。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。通过做好基础工作，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，公司在新的年度由办公室承办编制《工作动态》，每半个月一期。

2、充实各类人才，改善员工构

企业的竞争，归根蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到，

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，并相应建立专业人人才库，以满足集团公司各岗位的需要。

企业公共关系工作计划 企业工作计划篇七

公司的发展需要我们做好规划，在办公室，就需要把握大方向，掌握好工作的全局，为公司的发展描绘出好的蓝图。

一个有朝气的公司就需要一个良好的工作环境，有能够遵守工作的员工，让公司凝聚才能够更好发展，所以在今后工作中，对于公司的一些规章会有人事专门负责，违反公司规章的，会在公司通报批评，对于错误的大小，给以的机会不同，小错误会简单的批评，大错误才会通报批评，为的是避免员工不把公司的条例当白纸，只有把这些规章条例执行到底，严格约束，就能够让员工按照规则办事，毕竟如果没有管理好公司的员工就会让公司的其他人产生怠慢，让他们对工作不够用心，让我们的工作出现了很大的问题。

很多时候为了减少培养费用我们都会选择直接从公司外面招聘能力出众的人才，但是从外面招聘过来的人，他们能够为了高薪来，同样能够为了高薪而去，所以想要得到属于自己公司的人才，之后自己培养才能够得到忠于公司的人才，这才是我们公司需要的人才，对于这些人，我们要做好筛选，首先就要把握好我们员工的的心里，对于一直都对公司有归属的人，待上了三年左右的时间，这些人就是我们需要珍惜的人，对于这些人我们要给予他们更多的能力让他们可以做好自己的工作有更大的提升才行，虽然对我们公司有归属，但是却没有多少能力这对公司的发展并没有多少用处。所以在今后培养人才为主，为公司做好人才储备，这才是我们公司当前要做的。

每一个公司都经常会考验一个问题，就是如何让自己公司的

员工积极的去工作，总结过往工作经历我们决定从两个方面太让员工积极工作，一个是奖励，一个是惩罚，对于奖励不能单一，因为每个人需要的奖励都是不同的，让他们提出自己需要的东西，当然对于那些不愿意继续工作，只知道尸位素餐的人就要给他们更多的压力让他们知道在岗位上要承担岗位上的责任。

每个人都有自己的责任，所以抓住每一个员工需要的，才能够让工作提升更多，同时提拔优秀能干的人才，让优秀的人得到重用，让平凡者去追求不平凡，经常催促他们工作，只有让公司的每一个人都有一份前进奋斗之心这才是要做的工作，同样，对于工作要有责任感，要让他们知道工作的重要，对于每日的任务就必须全力以赴，提高工作的投入。

企业公共关系工作计划 企业工作计划篇八

盘点20__年，我们愉悦而绩优；展望20__年，我们任重而道远。公司的发展离不开我们大家的共同努力和辛勤付出，我们个人的前途也离不开公司的发展和壮大，回首过去的一年，我们都做的非常的好，非常的棒，收获颇多，但也有一些不足之处。因此在迎接20__年到来之际，你我需用新的思路，新的观念，新的姿态，新的精神面貌去对待我们新的生活和工作；你我更需不断的提高自身的学习力，执行力以及领导力，来适应公司的发展需要；用你我的智慧和汗水推动企业革新，从而获取更大的企业效益和个人利益。为了规范大家的行为准则和提升大家的工作能力，确保公司正常化有序的运行我把20__年的年度工作作以下规划。

一、健全和完善公司制度，营造企业文化，组建优秀团队

1、改人制为法制，制定相关的劳动纪律规章制度，约束大家的行为规范。通过考核处罚来完善公司制度体系。在工作中一切按规距办事，按流程办事。凡事有制度可依，有章可循。

2、提升企业的向心力，组织相关的文艺体育活动(具体方案时间另订)。全面严格贯彻月度优秀员工评定，月度优秀管理评定，做到公平、公正的原则，加大评选标准和力度，确实评选出对公司、对集体有贡献的人员，让其充分的调动他们的积极性，起到模范带头作用。

3、提升全员的激情和士气，增强大家的集体荣誉感。淘汰出局没有职业道德、有损公司利益、违背企业发展、不能和公司同心同德，同进同退的部分管理人员。任人唯贤，德是第一位。

4、严格实施绩效考核，提高管理的执行力。对工作不负责、态度不端正、积极性不高、执行力不强、团队意识薄弱的坚决予以处罚。做事拖拉、没有时间观念、无组织无纪律、不虚心不学习、找借口找理由的坚决予以不用或者不重用。

5、全面优化管理团队，做到优胜劣汰。有管理经验的，有能力的，有号召力的，道德行为优良的，乐意付出的，能给公司带来改善和进步的，能给集体增强士气和动力的给予提拔和加薪。

6、加强全员的学习和培训，提升大家的领导力和管理能力。建立和健全会议制度，学习培训制度，优化团队力量，各取其长各补其短。提升大家的改善能力和创新能力。

二、全面推行6s管理，改善现场作业环境

1、成立6s领导小组，对6s的执行情况以及改善情况予以监督。

2、加强6s的宣贯力度，全面开展，全员参与。首先制定6s制度和标准，组织班组部门学习，从小事情入手，从细节着手。做到任何一个环节，任何一个人都不放过，一律按规定和标准做事，彻底改善现场环境。

3、制定6s点检表，加强6s的评定力度，每个礼拜组织相关管理人员不少于一次的全面检查，对不合格项予以指出，责任部门及责任人必须在规定的时间内改善完毕，否则对负责人予以处罚。

4、不积极配合6s改善和不主动执行6s标准的班组(部门)负责人予以降职或降薪处理。连续3次6s检查不达标的班组(部门)责任人将受到相应的处罚。

三、查核工序产能，实行量化管理

1、所有的工序按照《工序产能测试一览表》科学合理的测出平均效率，不管什么型号、什么岗位一个小时正常能生产多少产品一目了然。做任何一种产品，要完成多少数量，就能合理的安排多少人，需要多少工时清清楚楚。杜绝了安排不当造成的工时浪费。

2、根据产能一览表、机台数量、操作工数量制定当班的正常产能，明确的要求各班组，各工序，各岗位今天必须完成多少生产任务方可下班，严格实施量化管理(所有的计时必须规定数量)。

3、根据产能一览表制定出科学合理的工价，杜绝工价或高或低的情形出现，减少操作工不愿意调岗的情况发生。能帮助管理人员正常的组织安排生产调度。对新进员工或者调动到其他岗位的员工实行一定比例产能的量化考核，不达标的不予以保底或计时。

一、加强公司企业文化建设及宣传。

公司现已经形成了以人为本，企业是我家的基本价值观，我们要继续坚持及发扬，现需要通过我们的自身作风，生活习惯，行为规范的细节问题，更加完善我们的企业文化，当然我们的领导更要以身作则，起表率作用，使每一个员工都有

主人翁的意识，都有共同发展的长远目标，最大限度的激发员工的钱能力，为公司的战略目标更好的服务。

企业文化建设存在的问题

1、公司简介。

公司简介比较模糊混乱，缺乏统一性，价值性，不能很好的简述公司的信息，作为企业的门户，公司简介需要重点加强补充和完善。

2、企业使命。

企业使命不能贯彻于每一个员工的内心，使员工心理离不开，经营者与被经营者的错误心理，如何去贯彻是个难点(略)。

3、自身修养。

每一位的员工的自身修养都直接影响着公司的发展与环境氛围的好坏，公司应注重员工的道德修养，从德智体美劳各个方面入手，适当的组织娱乐活动，小比赛，小郊游等等，不能只是走形式、过场面，不根据实际情况，讲排场，论品味等与公司发展脱节的辅助性企业文化行为。

4、团队合作

我们的团队合作基本上是一团散沙，协调性太差，基本上都是自己单干，我们需要统一步伐，统一观念，鼓励创新，本着求同存异的原则来办事，一个公司的发展取决于一个强大的团队。

二、优化后勤服务

三、制度的监管与实施。

四、培训与招聘。

企业公共关系工作计划 企业工作计划篇九

对企业退休人员社会化管理服务的费用征收，将按照县劳动和社会保障局、财政局、物价局联合下发的《关于核定企业退休人员社会化管理服务经费筹集标准的通知》（阜劳社[xx]84号）要求进行。凡xx年5月1日以前办理退休手续的，其社会化管理服务费用，在移交档案时由移交单位统一按每人每年**元的标准一次性缴纳5年；破产企业和特困企业的退休人员按每人每年**元的标准一次性缴纳5年。单位在缴清有关费用的同时，并将退休人员档案移交保险经办机构，退休人员由劳动保障事务所或社区工作站实行社会化管理服务。单位暂无能力缴纳退休人员社会化管理服务费用的，其退休人员的档案先移交保险经办机构代为保管，待管理服务费用缴纳后，再转入劳动事务所或社区实行社会化管理服务。凡xx年5月1日以后办理退休手续的人员，其社会化管理服务费用按每人每年150元标准在办理退休手续时由用人单位一次性缴纳5年；下岗失业人员、自由职业者、个体工商户办理退休手续时，其社会化管理服务费按每人每年**元标准一次性缴纳5年。在征收企业职工社会化管理服务费用过程中，主要做好有关宣传解释工作和具体结算工作。

为了切实做好企业退休人员档案资料管理工作，我中心根据工作需要，并提请局领导同意，在劳动力交流大厅争取一处43.5平方的房屋，专门用作退休人员档案库。同时，按照档案管理的要求和参照外地有关好的做法，邀请专业人员对房屋装修、设施配备等进行预算，并形成关于解决企业退休人员社会化管理服务开办费的书面报告，报送县财政局审批，预计费用需要14.5-15万元（包括办公场所装修、密集架、电脑、空调、档案盒及各种帐、表、卡、资料等费用）。计划于4月22日前落实密集架的购买和档案盒的印制工作，5月10日前，完成房屋装修，密集架、电脑、空调等设备购置和档

案盒上架等项工作。

为了认真做好企业退休人员档案资料的接收工作，我中心计划于4月20日之前将全县退休人员花名册按系统、单位打印好，主要内容为退休人员信息资料的前八项，一式两份，企业一份，社保中心留存一份。同时，制定好档案接收时间安排表，明确各部门、单位移交退休人员档案的具体时间、地点等事项。档案接收工作规划在8月底基本结束，9月份进行一些扫尾工作（具体档案接收安排时间见附表）。并于4月19日之前将档案盒封面、目录、信息卡、交接清单印好并分发成功。4月23日前，提请局领导召开各经济主管部门和退休人员**人以上的企业办公室主任或劳资科长会议，对退休人员档案移交工作进行全面部署，主要内容：一是传达县有关文件和主要领导有关讲话精神，进一步统一思想，提高认识。二是对档案移交工作提出具体的要求，规范业务操作，以确保全县退休人员档案移交工作按期保质完成。

xx年，我县企业退休人员社会化管理服务在做好以上各项基础工作的前提下，将积极创造条件，认真开展一系列具体活动。

一是扎实有序地做好企业退休人员及其遗属领取养老待遇的资格认证工作，建立、健全领取养老金资格待遇认证台帐，充分发挥各镇劳动事务所和社区工作站服务平台的作用，发动有关专职人员积极配合和协助我中心开展此项工作。对居住在县内的企业退休人员及其遗属领取养老金待遇的资格认证工作，进行任务分解、业务指导、检查督促、考核总结。全年对企业退休人员及其遗属领取养老金待遇资格进行认证分别不少于1次和2次，其中，全年对退休人员认证工作于10月底前结束，全年对遗属人员两次认证工作分别于6月底前和10月底前结束。期间，采取按季统计认证工作进度的办法，保证此项工作按时序进行。

二是根据退休人员社会化管理服务经费的筹集情况，及时将

已缴纳管理服务经费的企业退休人员划分到有关劳动事务所或社区工作站，实行社会化管理服务。指导和配合有关劳动事务所或社区工作站，在企业退休人员中建立自我管理和互助服务组织，开展正常的党组织活动，提供社会保险查询服务和医疗卫生服务，对重病和死亡的退休人员进行慰问和吊唁，组织企业退休人员开展文化、体育活动，协助死亡退休人员的家属领取丧葬补助金和遗属津贴，同时，认真做好各项活动经费的审批和划拨工作。协调社会多方力量，共同推进我县企业退休人员社会化管理服务工作，力争取得实际成效。

企业公共关系工作计划 企业工作计划篇十

20xx年，对本单位和自己来说都是不平凡的一年，说其不平凡，有两方面的.缘由，其一是从大的、客观的形势看，×××对盐池联社下达了很严格的考核任务，因而，联社给惠安堡信用社下达的考核任务，尤其是信贷考核指标也很严格；其二是从自身看，自己调岗任客户经理，面临新的问题和压力。但无论如何，自己将在本社两位主任的带领和教导下、在同事的帮助下，虚心学习、积极进取、勇敢面对困难和压力，以实际行动为本单位顺利完成各项信贷考核指标尽自己最大的努力，也为自己以后的工作打下坚实的基础。具体工作计划如下，请领导审阅，不妥之处请批评指正。

一、积极学习，尽快进入工作角色由于换岗为客户经理，面对新的岗位，实事求是的讲，自己的思想认识、业务知识、工作方法等方面还存在很大欠缺，这对于从事客户经理岗位来说是很大的障碍，所以，为了很快适应这一新岗位，把工作干好、干出成绩，要积极学习与信贷工作有关的各类业务知识、技能以及工作方法，学习途径一是相关书籍和资料；二是遇事多向两位主任请示、请教，勤汇报、多沟通，同时虚心向其他两位客户经理学习请教，也要经常和客户沟通，了解情况。采取这些方式，快速提高自己的工作能力。

二、提高认识，积极营销贷款和存款

一是根据从业这几年的体会，自己觉得，作为一个客户经理，不能只坐在营业室等业务、等客户、等存款，还需要认识到一点，就是随着建行和宁夏银行的入驻盐池，今后贷款也需要大力营销，所以我们要打破以往的“坐等”思维，要积极树立“走出去”意识，走出营业室，出去调查调查市场、调查客户，及时了解市场资金需求的方向和客户的金融服务需要，掌握第一手资料，在此基础上营销贷款，保证贷款规模稳中有增。

二是“走出去”对于存款营销工作也有很大裨益，降下身段、提高服务和宣传意识，到市场中去、到客户当中去，寻找优质客户，宣传我社的金融政策及服务方式，让客户充分了解我社一些金融服务的实惠之处，吸引客户入储我社。

三是加大有贷客户的资金“入社率”通过积极和有贷客户，尤其是大客户的沟通，尽全力使有贷客户的周转及运作资金存取在我社、周转在我社、沉淀在我社，真正使这部分客户为我社存款稳定及增长发挥积极作用。

贷过程中，注重调查，严格甄选贷款客户和担保人，在条件允许的情况下，优先发放**贷款，同时自己将会对每一笔贷款做好贷前调查、贷中审查和贷后检查，并且会把每笔贷款的“三查”做实做细，不流于形式和表面，确保每笔贷款在正常状况下放的出、收的回、有效益。四、尽己所能，积极收回不良贷款在保证自己新发放贷款质量的同时，要尽全力、想办法做好存量不良贷款的收回工作，以实际行动摒弃“新官不理旧账”的错误意识，要把不良降控工作作为一项长期性工作去做，多向领导和有经验的同事请教，寻求对策，加强与贷款当事人及担保人的沟通，多从当事人的角度出发想问题、想对策，同时，借助社会力量，运用社会舆论，多策并举做好不良清收工作。