

商管公司下步工作计划 地产公司下步工作计划(实用5篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。相信许多人会觉得计划很难写？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。

商管公司下步工作计划篇一

20xx年以来，我公司在xx房地产开发集团有限公司和董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作进行了全面地展开，为使公司各项工作上一个新台阶，在新的年度里，公司在确保20xx年底方案报批的前提下其工作计划如下：

工程方面

(一)20xx年底前力争方案报批通过

11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通过。

12月份：配合公司高层完成规划方案的市长办公会议通过，办理环境保护意见表的工作。

(二)20xx年度工作安排

1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。

2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。

3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。

4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。

5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。

6-9月份：基础工程完成。

(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。

“xx城”项目是市重点工程，也是“xx城”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“特洛伊城”项目建成为优质工程。

(五)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，在20xx年工程进展的同时做好以下两项工作：

- 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况，配合工程部做好工程进度的控制工作，做好工程的两表对比，限度的节约使用资金。

2、制定工程资金使用计划，“特洛伊城”项目工程估算需用资金4.6亿元左右；其中基础部分需用约0.8亿元；地上商业部分约用1.4亿元；公寓部分约用2.43亿元，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

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：

公司确定的20xx年工程启动资金约为2亿元。融资工作的开展和招商任务的完成，直接关系到工作计划第一期工程任务的实现。故必须做好融资、招商营销这篇大文章。

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。通过产权预售、租金预付等办法扩大资金流，以保证“特洛伊城”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。

3、实行销售任务分解，确保策划代理合同兑现。

20xx年公司建设工程款总需求是4.6亿元。按“xx城”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，以形成自我营销特色。

招商方面

全面启动招商程序，注重成效开展工作：

招商工作是“特洛伊城”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。因此，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“特洛伊城””品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面“xx城”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。

3、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“xx城”应于20xx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。

商管公司下步工作计划篇二

为认真贯彻落实《食品安全法》，确保广大人民群众食品消费安全，我局高度重视食品安全工作，重点从与民生息息相关的生猪定点屠宰和酒类管理工作入手，认真贯彻落实^v^颁布的《生猪屠宰管理条例》，商务部制定下发的《酒类流通管理办法》和《湖南省酒类管理条例》，扎实工作，严格监管，坚决整治违法经营行为，食品安全工作取得了一定的成效，现将我局19月份所做的工作总结如下：

认真落实食品安全各项法律法规，严格执行食品安全事件责任追究制。认真贯彻落实国家《食品安全法^v^生猪屠宰管理条例》、商务部《酒类流通管理办法》、《湖南省酒类管理条例》，进一步提升我市商务领域食品安全水平，促进屠宰、酒类行业健康、有序发展。

（一）监管体制机制

根据工作职能和实际情况，分别制定了《生猪产品质量安全专项整治方案》和《酒类流通领域专项整治实施方案》，将食品安全工作纳入全局工作目标管理，把严格执行食品安全事件责任追究制作为防止食品安全事件的发生重要举措。并分工落实到各相关业务股室，形成全局上下共同参与的工作格局。首先，我们根据《条例》相关规定，建立并执行严格的食品安全监管责任追究制度，严肃查处食品安全监管工作中的失职、渎职行为。实行主要领导负总责，分管领导直接抓，专职人员具体抓，全面掌握实际情况，及时解决问题。其次，为进一步落实食品安全工作责任，我局与各责任单位（生猪定点屠宰场）、各酒类销售企业签订了食品安全工作目标责任书，明确了食品安全工作责任、目标、任务，层层落实、分片包干、责任到人，加强了对生猪定点屠宰场、酒类销售商的日常监督管理。

（二）行许可

为进一步理顺生猪屠宰和酒类批发行许可程序，依据《行政许可法》、《湖南省生猪屠宰管理条例》、《湖南省酒类管理条例》等行政许可法律、法规，规范行政执法行为，加强对生猪定点屠宰许可与酒类批发许可的管理，保障人民群众的身体健康。

（三）日常监管

1、生猪定点屠宰：我局积极开展生猪定点屠宰日常监督检查工作，是生猪定点屠宰管理工作能否顺利进行的关键。执法大队每天都不定时的对城区各市场进行多次的监督检查，严格查证验物；对饭店、食堂随时进行抽查，发现问题及时教育警告处罚；对村庄市场不定期进行突击检查。节假日更是加大监督检查的力度，对检查中发现的各种违法行为坚持以事实为依据，以法律为准绳，认真公开的进行处罚。

2、酒类管理：我局在酒类流通管理方面强化了日常监管，坚持开展《酒类流通随附单》执行情况专项检查；坚持开展节假日酒类产销市场专项执法检查；坚持进行酒类质量市场抽检；坚持不定期日常巡查执法制度；坚持宣传酒类管理策法规。

3、完善酒类流通管理体系。我局综合执法大队通过严把市场准入关，强化监管，加大扶优扶强等服务措施，发展一批上规模、上档次的酒类生产和流通企业。通过行业规划，增强企业的自我发展能力，形成良好的发展竞争机制，不断提高我市酒类品牌的知名度和信誉度，培育出张飞糊酒等具有浓郁地方特色、有知名度的酒类品牌。

（一）生猪定点屠宰工作：

1、采取法律的、行的、经济的手段取缔私宰屠商，城区统一

归口机械化定点屠宰场屠宰，让人民吃上“放心肉”。我们本着构建和谐社会的理念，提倡人性化的安置办法，重点以疏导、安置、瓦解为主，加强宣传法律法规和策。

2、加强屠宰企业的检查和行政执法工作，对我市所有生猪定点屠宰场点实行目标管理考核。8月份，我局组织对全市所有定点屠宰场（点）进行了全面检查，对做得好的3家定点屠宰企业进行了表彰，对场地建设差，不符合“生猪屠宰管理条例”的定点屠宰企业下达了限期整改的通知。坚决打击私屠滥宰，严禁“注水肉”、“病害肉”和含“瘦肉精”的肉品上市销售等违法行为。9月份，在生猪定点屠宰工作方面，开展联合执法行动20多次，出动执法人员400余人次，拘留5人，打击取缔私宰窝点7家，共缴获“注水肉”、“病害肉”共计9000多公斤。

3、对我市生猪屠宰的运行状态随时进行监控，每月都制订生猪屠宰运行监测表，使生猪屠宰监控做到常态化、规范化、日常化。

（二）酒类管理工作：

1、对大型超市、专卖店、大型餐饮企业、批发企业进行了重点整治。7月25日晚上，我局酒类、成品油、药品流通管理综合办公室与商务综合执法大队联合，出动执法人员12人次，出动执法车辆3台次，对华天酒店、新世界大酒店、皇都ktv等大型娱乐场所进行了酒类安全突击检查，重点检查进口酒、红酒、啤酒。在检查过程中，新世界大酒店的新野会ktv经营较规范，具有酒类零售备案登记证，包厢都贴有“不得向未成年人售酒”的警示牌，并有“酒类流通随附单”。个别经营不规范，经营的酒类产品无证、无单，包厢又无警示牌，我局下达了整改通知，并全程进行跟踪。通过此次夜间突击检查，实现了我市酒类监管到位不留“死角”。今后，我局将不定期对娱乐场所进行酒类安全突击检查，进一步规范了我市娱乐场所的酒类消费安全及经营秩序。

2、完善管理机制。规范酒类许可备案档案，为进一步规范酒类管理，我们组织专人对酒类许可档案、零售备案档案、“放心酒”经营档案、违法查处档案进行了全面清理归档，建立诚信经营和违规“黑名单”台帐，进行跟踪管理，规范酒类管理行为，提高酒类管理水平。

（一）执法队伍建设

一是为加大食品安全工作的力度，我局由商务执法大队管理食品安全的工作职责，因人员编制过少，又临时聘用了20名执法人员，调整了人员，充实了力量，添置了办公设备，组建了一支高效、有力的食品安全监管执法队伍，确保让人民群众吃上“放心肉”、喝上“放心酒”。

（二）有奖举报制度

我局建立了食品安全有奖举报制度，鼓励公民、法人和其他组织对商务领域食品安全违法行为进行举报，只要举报的违规违法属实，有举报奖励。

（三）宣传、教育培训

紧紧围绕《食品安全法》、《生猪屠宰管理条例》以及商务部《酒类流通管理办法》等法律、法规。以“增强食品安全意识，提高自我保护能力”为目标，广泛深入开展食品安全知识普及教育以及各类食品行业教育活动，强化食品生产经营企业的安全责任意识和产品质量意识。

一是日常执法力量薄弱，商务执法监管范围点多面广，监管难以到位，工作难度和压力比较大。二是我市食品检验、检测体系不健全，检测仪器和检测人员欠缺，检验、检测手段滞后，无法对假冒伪劣商品、食品进行及时检验、检测和鉴定。如“注水肉”、“瘦肉精”等检测需送衡阳等地方检测，导致执法成本较高。三是酒类流通秩序有待进一步规范，特

别是批发经营秩序和乡镇散装白酒销售还要进一步加强监管。

一是进一步加大宣传力度，进一步增强全民食品安全意识。我局将继续充分发挥新闻媒体舆论宣传和监督作用，建立信息平台，采取多种形式和途径大张旗鼓地开展食品安全宣传教育活动，让广大群众知晓食品监管的意义和目的，宣传整治成果，继续曝光典型案例，树立典型企业，使食品安全工作深入人心，努力营造人人关心食品安全、人人重视食品安全的良好社会氛围。

二是加大协调配合力度，进一步抓好食品安全专项整治工作。食品安全工作涉及面广、监管环节多，我局将继续投入必要的人力、物力、精力，按照商务部门的职能职责，强化措施，加强协作，形成合力，实现商务领域食品安全监管全覆盖。

三是加大检查执法力度。继续加强屠宰企业和酒类市场的市场检查和行政执法工作，严厉打击私屠滥宰、“注水肉”、“病害肉”和含“瘦肉精”的肉品上市销售、制售假冒伪劣酒等违法行为，确保肉类、酒类商品质量安全。进一步规范食品经营秩序，逐步建立食品安全综合协调监管的长效机制。

商管公司下步工作计划篇三

切实加大执法检查力度，通过执法处罚、联合惩戒、媒体曝光、行刑衔接等手段，对隐患严重且不能保证安全的生产经营单位，严格落实停产整顿、关闭取缔、上限处罚、追究法律责任等执法措施，以高压态势促进企业全面落实主体责任。

(二) 巩固提升基层基础

全方位铺开应急、安全、防灾减灾救灾知识宣教，不断拓展宣教功能，切实提升全社会安全认知水平。以提升安全素质为目标，依托“雀巢经验”，切实提高党政干部、执法队伍、

企业职工的安全素质，提升安全生产能力。

(三)加强应急管理工作

严格开展安全生产应急演练排查销号工作，确保重点监管行业企业应急预案演练排查销号完成率达到100%。严格落实领导在岗带班和工作人员24小时在岗值班制度，备足应急物资和装备，一旦发生事故，及时报告，全力组织抢救，最大限度地避免和减少事故带来的损失和影响。

商管公司下步工作计划篇四

今年以来，在市局党组的坚强领导下，执法支队立足破大案、查要案、办铁案，以国家总局执法工作现场观摩会为契机，抢抓机遇，乘势而上，改革破题，创新提升，开启“三式三型”市场监管综合执法新模式。

二、进展成效

1.开展“派单式综合执法”，跨大队指定交办。在“打破部门墙”的基础上，强化全局统筹调度指挥能力，根据执法大队人员、专业情况，跨部门统一分派案源，提升综合执法效能。

2.开展“抢单式综合执法”，“铁拳”案件揭榜抢办。对“铁拳”行动案源实行“揭榜挂帅制”，各执法大队主动“抢单”，在内部考核细则中配套“加分项”，激发执法大队跨部门综合执法的积极性、主动性。

5.开展“研究型综合执法”，增强执法内生力。研究新课题，敢闯无人区。设立研究课题25个，课题研究执法人员31名，把研究性执法作为应对新形势、扩大新优势的“破题办法”。查办了x等首罚案件。拓展新载体，练就真本领。提炼总结经验，以标准化建设、执法办案大家谈、《他山之石》内部刊

物等形式“授之以渔”，由单一案件向系列案件延伸，扩大案件覆盖面。把不合格食品核查处置、重大活动保障纳入标准化管理规范，标准库内标准数量已达80项。

6. 开展“服务型综合执法”，增强大局向心力。执法上“以人民为中心”。聚焦群众急难愁盼，处置群众投诉举报211起，“铁拳”行动已在11个领域取得战果，查办的“瘦肉精”案件入选省局典型案例。发表稿件576篇，国家总局期刊、省局简报、《中国质量报》头版刊发支队经验做法5篇。理念上“想到穷尽、干到极致”。努力落实市局安排的每一项部署、交办的每一项工作。行动上“向最好者学习、与最强者比拼、跟最快者赛跑”。紧盯全国、全省典型案例、典型做法，深化改革、锐意创新，确保执法工作始终处于时代前沿。营商环境建设上“没有最好，只有更好”。加强“双打”工作，督促转供电等惠企政策落地，完成重大活动保障19次，发放《风险预警告知单》51份，对54家轻微违法单位不予处罚。

三、下步举措

一是在“铁拳”行动上提升“领先度”。案件数量、大要案数量全省领先、全国前列。二是在典型宣传上拓展“辐射度”。加强提炼总结、举一反三和宣传推广。三是在综合执法上跑出“加速度”。大幅度提升“打破部门墙”案件比重，提高执法效率。四是在社会影响上增强“标识度”。让群众认可、社会关注、上级肯定，打出执法声威，打出敬畏感。五是在服务大局上提高“有效度”。围绕市局中心工作，以优异成绩献礼建党100周年。

商管公司下步工作计划篇五

年初我们曾为今年工作定下以市场营销为核心、以成本控制为重点的十个工作重点，并定下了全年完成11亿的销售目标。迄今时间已过去八个月，今天我们有必要共同总结一下过去

大半年的工作情况，统一一下思想，共同计划所余四个月的工作，力争完成全年销售目标。

xx年以来，我公司在佳能房地产开发集团有限公司和董事会的正确领导下，经过全体员工的努力，各项工作按部就班的全面的展开，为使公司各项工作上一个新台阶，在新的一年里，公司在确保20xx年底方案报批的前提下其工作计划如下：

(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

公司确定的20xx年工程启动资金约为2亿元。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。故必须做好融资、招商营销这篇大文章。

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。通过产权预售、租金预付等办法扩大资金流，以保证“特洛伊城”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，考虑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10 - 15%。

3、实行销售任务分解，确保策划代理合同兑现。

20xx年公司建设工程款总需求是4.6 亿元。按“特洛伊城”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，以形成自我营销特色。

(一)、全面启动招商程序，注重成效开展工作

招商工作是“特洛伊城”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。因此，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“特洛伊城”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，“特洛伊城”应在广告种类、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

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。

“xxx”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赖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“特洛伊城”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，逐步形成“特洛伊城”特色的企业管理体系。同时，根据不同的工作岗位，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”特洛伊城”发展为历史契机，加快集团公司总体建设。

“特洛伊城”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地良好契机，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，以使佳宝集团傲立于房地产之林。

以能动开发员工潜能为前提，不断充实企业发展基础，“特

洛伊城”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“特洛伊城”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。

(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[]20xx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“特洛伊城”的各类人才，并相应建立“特洛伊城”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，“特洛伊城”策划代理公司在进行营销策划的同时，对于“特洛伊城”文化的宣传等方面，亦应有新的举措。对外是“特洛伊城”品牌的需要，对内是建立和谐企业的特定要求。因此，“特洛伊城”文化的形成、升华、扬弃应围绕“特洛伊城”企业精神做文章，形成内涵丰富的“特洛伊城”企业文化。

(四)、充实综合素质，提高业务技能

“特洛伊城”开工建设后，有着不同专业的合作公司，也有不同的工作岗位。员工能否胜任工作，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，使员工符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、推行责任追溯制、推行末尾淘汰制、推行例会制、推行各级责任制。通过“五个推行”，把员工锻造为符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内容

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内容。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、推行责任追溯制，以提高员工的荣誉感和责任心

责任追溯是落实岗位责任制的重要方法，也是对事故根源防漏堵缺的可行良策。公司将制定责任追溯制(包括奖励赔罚制度等)。强化措施，分明奖罚。即可以责任到人，又能避免无据推论，使员工树立荣誉感，增强责任心。

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。只有把员工打造为特别能工作，特别富于创造力、特别富于团队精神的群体，才能在市场竞争中立于不败之地。因此，要符合这一要求，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能力、工作表现。按考评等级，实行末尾淘汰。

4、推行业会制，提高阶段性工作总结工作

20xx年实行的例会制，对阶段性工作总结提高，对时段工作安排布置，起了良好的作用。新的一年，例会制在坚持的同时，作好以下调整：

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完成的时段内，落实部门应汇报执行情况，以利总结经验，改进方法，完善提高。

5、推行各级责任制，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，以防止责任推诿，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责任，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。因此，公司要求所属各部门，应根据公司的20xx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“xxx”项目的早日建成和投入市场运营。