

2023年公司绩效计划书(优秀9篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

公司绩效计划书篇一

八. 年度计划部分目标实现的财务预算

每项任务的财务预算要仔细

预算的科学性

部分领导要亲身参与

部分财务预算汇总

20xx年，管业公司在集团总公司的正确领导下，经全体员工的积极努力，顺利完成了年初制定的各项工作指标，并超额完成了任务，实现了管理和效益的双丰收。

20xx年，将定位为管业公司“管理升级”年，要稳中求变，稳固基础管理，强化执行力度，力求创新发展，力争产值利税上台阶，管理水平上层次，做好宇龙管业公司的市场定位，确保完成集团公司下达的新各项经济指标。

20xx年管业公司各项工作总的指导思想是：

以科学发展观总揽全局，以更新观念为根本，以搞活机制为手段，以创新管理为基础，以安全生产为前提，以增长效益为目标，把握机遇，锐意进取，迎难而上，努力把公司建设

成为一个团结向上，积极进取，奋发有为的形象工程企业。

20xx年管业公司总的工作目标是：

2、产品质量：确保在体系规定的97%以上；

4、销售收入：较上年1.849亿元增收22%，实现2.25亿元，争取突破2.3亿元。

5、利润指标：实现利润550万元，争取突破600万元。

6、税费：完成400万元。

7、应收账款：至20xx年年底力争保持在1000万以下。

8、安全指标：力争全年零工伤，杜绝重大事故的发生。

为确保年度工作目标的实现，我们要重点抓好以下几个方面的工作：

一、确保指标落实，强化绩效考核工作。

公司对各部门、各科室实行目标管理、指标考核、责任落实的政策，在公司总体目标确定的前提下，将指标分解落实，层层考核和落实责任。签订责任合同，分解落实到基层，使公司员工人人头上有任务，人人身上有压力，有压力才有动力，保证各岗位人员积极投入到岗位工作上去。

二、强化执行力度，完善企业的基础管理工作。

为了进一步创造良好的经营效果，公司将进一步强化企业基础管理工作。

1、强化绩效考核的责任机制，将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、重申岗位工作标准，确保执行力畅通，强化公司的基础管理工作。

3、强化全面管理，公司的各项工作都要通过年度计划的指导安排去实施。各部门都要通过各自的工作计划去管理、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。业务员进行业绩考核，车间技工进行技术评比，优胜劣汰。

5、建立员工培训的有效机制，采取“走出去，请进来”的措施，有针对性的开展员工培训工作；摒弃固有的聘请模式，主动派遣先进人员走出厂门，进行考察学习，培养自己的企业的技术人才，师夷长技以自强。

三、进一步加大经营开拓工作力度，开创经营工作新局面。

1、正视企业内外部环境的变化，积极调整思路，适应市场形势的发展，在去年打下的基础上重点投向于省内外大型招标项目。

2、认真研究市场，以市场定策略。

3、加强品牌意识，巩固市场地位，拉开层次差距，塑造企业形象。（针对华通和富源）

4、加大区域市场开拓辐射的力度，做好自我营销。

5、提高应收账款清收力度，加强经营风险防范和控制。

6、确保公司稳定的联营合作，和伙伴单位保持较好的共赢关系，实现强强联合，优势互补。

四、强化生产组织工作，确保合同履行，确保经济指标全面实现。

1、提高“市场”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，提高应变能力，确保生产计划实施。

2、努力提倡科技兴企，鼓励技术改造，制定相应的激励措施。

3、积极利用社会资源，选择既能保证质量和进度、价格又适中的合作伙伴，来加速我们的发展。

4、节能降耗，兴旧利废，降低消耗和费用，努力提高企业经营效益。

5、强化"6s"管理体系的运行，营造先进的企业形象，为集团公司树立形象标杆。

6、加强对质量、安全的监控，把安全生产放在第一位，安全教育与安全检查常抓不懈，有章必依，违章必究，对事故责任实行主管领导、车间主任、班组长、事故责任人和相关责任人的联保措施，逐级签订安全责任书□

五、做好成本管理工作，降低成本和费用，降低资本风险。

1、去年让我们看到了成本控制，节能降耗的明显效果，今年一定继续保持切实做好成本核算、增产节约和降低费用的工作。生产部门严格执行《生产管理奖惩规定》和《原辅材料消耗管理规定》；业务部门应做好应收账款的清收工作，降低财务费用。

2、在去年减员增效取得良好效果的基础上，坚持此策略，降低公司运营成本和人工成本，改进绩效，优化人力资源结构，对员工造成一种从业压力，促使人们自我提高，努力争先，

提高工作负荷与效率，优胜劣汰，提高公司人力资源质量。

3、继续注意盘活库存资产，减少资金占压，节约成本。

七、做好员工培训，深挖内部潜力。

1、进一步挖掘内部潜力，加大对新员工的培训力度，使其快速发展，融入团队；增加老员工的自身压力，激发其自主积极性，杜绝其懒惰情绪的滋生。

2、善于发现、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。3、通过企业经营质量和效益的提升，有效留住人才。

八、弘扬企业文化，塑造企业形象。

20xx年公司要通过企业文化建设工作来逐步确立和运用企业精神、企业宗旨以及员工价值取向，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。

1、通过灌输员工行为规范，确立公司核心价值观，增强员工对公司的认同感和归属感；

2、作好企业文化的宣传、教育工作，做好企业活动的组织和参与工作；

3、大力倡导在职提高，支持管理和业务工作范围的研究实践，鼓励自学成才，创建一支学习型团队。

4、做好后勤保障工作，为员工创造一个好的工作、生活环境。

共2页，当前第2页12

公司绩效计划书篇二

用百折不回的毅力,有计划地克服所有的困难,公司年度计划是怎么制定的?下面是本站小编收集整理关于公司年度计划书的资料,希望大家喜欢。

一、起草公司领导讲话、报告,快速而详细的记录领导讲话,并及时的以书面形式系统而准确的整理出来;工作汇报、工作计划、工作总结和以公司名义上报下发的有关文件、来往函信件等,把工作做的更加系统、全面并对过程给予详细记载,在方便回查的同时更避免了错误的发生。

二、收集、汇总公司综合性行政工作计划、总结等材料,并加以集中分类管理。将各种文件材料不仅以书面形式归整管理,而且同时均以电脑文件的形式全面存储。在拟定、修改和审核公司性规章制度方面,也不断深化了解相关法规政策,在具体工作时将其用活用好并用更加细致规范的态度来加以对待。

三、协助领导做好办公会议及全公司性行政会议、大型综合性活动的有关准备工作,加强与各方面的沟通与合作,建立起良好的伙伴关系,进一步提高各类活动给公司带来的效益,协助领导谋求与其更加长远的发展空间。做好记录,草拟纪要,检查、催办会议决定等事项,制定详尽的工作计划表,让工作开展起来条理清晰、仅仅有条。

四、掌握好尺度,运用好政策从严谨出发,协助领导做好公司公文的审核把关工作。

五、进一步加强公司公文的签收、登记、传送、催办、归档及保密等管理工作。

六、针对领导交办的其他工作,将以精、细、准为原则同时

迅速的办理好。

今年我们经营公司新一届领导班子，愿在局领导的正确领导和指挥下，鼓足干劲，努力完成局领导交给我们的任务，做好我们的本职工作，特制定工作计划如下：

一. 总计划

今年计划总收入40.75万元，计划支出35.75 万元，实现经济效益5万元。

在计划经济收入中有以下几项收入：

- (1) 宾馆计划收入10万元
- (2) 旅游船只收入5万元
- (3) 上坝收费3万元
- (4) 绿化收入7.5万元
- (5) 房屋出租收入3万元
- (6) 果园收入1.25万元
- (7) 劳务输出收入11万元

总计收入40.75万元

计划支出费用有以下几项：

- (1) 工资支出总额为15万元
- (2) 提取三金3.2万元

(3) 劳动保险4.3万元

(4) 劳动保护0.65万元

(5) 电话费0.5万元

(6) 差旅费0.8万元

共2页，当前第1页12

公司绩效计划书篇三

20xx年xx分单位的工作虽然取得了一定的成绩，但是离单位的要求还有一定的差距：

- (1) 工作不够细，
- (2) 主动性待进一步加强。

在2021年中，分单位将克服存在问题，重点做好以下工作：

1、继续大力推进区域营销模式，完善和优化区域营销手段，紧紧抓住扩大经营业绩，提高经济效益的战略核心。承接重大知名项目，通过项目这个重要载体，弘扬xx的品牌，充分发挥分单位和项目经理在当地的资源优势，实现以点带面，有序发展的目标。

2、继续完善绩效考评制度，加大考核力度，形成良好的激励和制约机制，在单位塑造一个勇于创新、敢于承担、善于管理、勤于执行的氛围。完善企业管理体系，建设企业管理平台。

3、科学制定成本费用预算，加强对成本费用的控制，强化项目成本中心责任制，探索激励的方式，吸收战略投资者和合

作伙伴，调整单位的股权结构，扩大单位的注册资本，以满足市场竞争的需要。

4、继续完善专业资质，打造获取设计、施工市优、省优、国优的精品项目。加强企业文化建设，赋予更深的文化内涵及价值观，采取切实有效的方式宣传推介企业品牌，争创xx知名品牌。

5、做好客户平台及抓好投标预算中心，工程管理服务中心建设，为工程项目提供优质的服务。

6、继续寻求合适的项目，参与项目投资，增加单位的利润增长点。

公司绩效计划书篇四

1、协助公司的全年计划，为了明年迎来我们的季节□xxxx年xx月底做好xx发售的准备，训练厨师队伍。

2、有效监督、指导各家厨房菜肴的操作，严格按照公司规定的标准提高执行力。

3、通过专业培训和管理，合理储备我们厨师的技术能力，合理开发适合季节的新蔬菜，蔬菜设计开发，使我们厨师和公司能够适应市场需求，维持旺盛竞争力，蔬菜创新是餐饮业的永恒主题，实现真正的专注力，有时开发新产品。

4、每月，各家和中央厨房的菜品质量检查x次以上，每周向公司领导报告检查工作情况。

5、在各个基层积极收集对蔬菜的意见和信息，进行及时的调整。

6、在xx上市前，准备推出xxxx年剩馀的特色菜肴，根据xxxx

年的流行趋势增加新品种。

1、通过对部分和xxx路店的地理位置、周边主要消费群体、经营模式基本一致的店的考察，根据经营部领导指出的大致方针，在1月中旬完成菜单整体的构成，包括午餐路线的组合，向公司领导报告审查！

2□xxxx年x月底成立厨房工作人员，从节省人力资源的角度出发，厨房工作人员应尽可能与公司现有厨房的a级员工保持一致，由主要岗位和其他店铺优秀厨房工作人员组成。

3、菜单确定后，完成菜单所有菜单的标准化和规范化，对厨房人员和大堂服务人员分别进行全面系统的菜肴知识培训！

4、了解原材料、调味料的市场价格，根据对菜品总利润的要求，制定单一菜品的市场销售价格。

对于xxx店，每月试做料理，最终选择3个成功的料理进行交流。上一阶段交换烹饪标准化资料，做好培训工作。

六月初龙虾下市前的准备新的一年意味着新的开始、新的机遇和新的挑战，我决心更加努力，打开工作的新局面。

公司绩效计划书篇五

时间总是过得很快，不经意间，我们就在忙碌的生活中迎来了崭新的20__年。为了在新的一年里更加顺利地开展额开展工作，特制订20__年的工作计划。

一、指导思想

二、工作目标

1. 坚持党建带团建，夯实团的基础建设。

2. 加强团员青年的思想政治教育。

3. 开展团员青年业余党校活动。

在组织团员青年进行思想政治教育的同时，结合听优秀党员报告、参加社会实践活动等，使团员青年深入的了解党，真正把团员青年凝聚到党组织周围。

4. 结合重要纪念日开展爱国主义、集体主义教育活动。

利用学雷锋活动日、五四青年节、七一党的生日等重要纪念日，开展教育活动。与此同时，充分利用团会、黑板报对团员青年进行行为规范教育。

三、具体安排

三月份：

1. 大力宣传雷锋精神，把学雷锋活动与厂风建设相结合，培养团员青年高尚的道德规范。

2. 围绕“学雷锋、树新风”主题出一期黑板报。

3. 召开主题为“学雷锋—从我做起，从小事做起”的团会。

4. 开展“让厂区更美丽”团员青年志愿者活动，清扫厂内卫生。

四月份：

1. 召开主题为“祭英烈、铸忠魂”的团会。

2. 组织团员青年到革命纪念地、烈士陵园等地进行扫墓活动。

3. 五四青年节筹划工作。

五月份：

1. 召开以“开拓创新、积极奋进、谱写青春诗篇”主题的大型团会。
2. 围绕“五#四”爱国运动出一期黑板报。
3. 举办“五#四”欢庆会。

六月份：

1. 举办“放飞梦想”文化周活动，开展形式多样的文体娱乐活动，丰富团员青年青年的生活。
2. 结合厂情，开展“爱厂爱岗”征文活动。

七月份：

1. 开展“党在我心中”主题团会。
2. 进行中国共产党学习。

公司绩效计划书篇六

为了做好xx年度保安服务工作，增强自身竞争能力，推动我公司保安服务业务较稳、较快向前发展，特拟定本计划。

一、面临的形式

公司的发展其实遇到了瓶颈期，在不断的发展中，我们公司的业务扩大已经到了一个临界点，要想提高，必须在新的xx年里，制定公司xx年工作计划安排，我们公司需要更大的发展，更努力的工作才会取得更长远的进步，这样的形势下，公司才会走的更远，走的更长！

(一)《保安服务管理条例》自xx年1月1日颁布实施以来，各上级部门对保安服务公司的管理日渐深入，对保安员的劳动保障、着装、培训及持证等方面的监管力量增强。为协调好和上级主管部门之间的关系，我们必须在劳动保障、着装、培训及持证等方面下足功夫。

(二)自xx年起，云南省涌现出多家保安服务公司，市场竞争日趋强烈，要想在现在的市场环境下，独树一帜，显现公司优点，必须采取有效的措施，扩大公司市场，才能在现在的市场环境下占有一席之地。

(三)怎样应对保安市场出现的“用工荒”现象。

二、目标和任务

(四)按《保安服务管理条例》完善好各项规章制度，确保“展宏保安”队伍里无一名犯罪嫌疑人，无一名刑满释放或3次以上行政拘留的人员，无一名保安从业资格证被吊销未重新取得资格证的人员；无一例殴打、拘留他人，阻碍执行公务的情况发生；在劳动保障方面，与通过试用期的保安员签订《劳动合同》并购买相关社会保险，确保全年无一例劳动保障投诉及仲裁案件的发生。在保安员的着装上，严格按照上级主管部门的要求统一着装。由专人负责培训中心，保安人员入职后采取岗前培训及岗间轮训的方式，培训保安人员，对培训合格的保安员在15日内办理上岗证。

(五)春节是每年保安市场需求量相对较大的季节，紧紧抓住这一时机，是实现20xx年“开门红”的关键。要多条渠道在时下严峻的市场竞争条件下，我们只有采取“巩固老客户”，发展“新客户的”方式。

公司绩效计划书篇七

本计划主要内容为xx公司20xx年培训工作的具体内容、时间

安排和费用预算等。编制本计划的目的在于加强对培训工作的管理，提高培训工作的计划性、有效性和针对性，使得培训工作能够有效地促进公司经营战略目标的实现。

20xx年度公司发展战略、职能定位、培训需求调查以及建立专业高效团队的精神。

为确保每项工作的能力需求因素被识别，使本组织的培训活动具有明确的行动方向，特制定了培训原则、方针和要求，用以指导全年培训工作的开展。

1、培训原则

实用性、有效性、针对性为公司培训管理的根本原则。

2、培训方针

以提高员工实际岗位技能和工作绩效为重点，建立具有某某特色的全员培训机制，全面促进员工成长与发展 and 员工队伍整体竞争力提升，确保培训对公司战略实施的推进力。

3、培训的六个要求

锁定战略与未来发展需求

锁定企业文化建设

锁定中层以及后备队伍能力发展?锁定学习型组织建设?锁定内部自我培训技能提高

锁定内部培训指导系统的建立和提高

使所有在岗员工年内至少平均享有30小时的业务和技能培训;

建立并有效管理内外部培训师队伍，确保培训师资的胜任能

力与实际培训效果。

略

新员工入职培训

新员工入职培训是每个新员工必须参加的培训项目。入职培训分为两部分：

一是在新员工来公司报到之日，进行的简单的入职培训；二是每隔一段时间，统一举行一次新员工培训，详细讲述公司的文化、理念、历史、产品、规章制度等。

1、项目管理

培训目标：

培训对象：

副部长及相关部门人员。

培训预算：

1万培训时间：

5月份

培训意义：

为了保证实现公司远大的战略目标，重点项目的进度和质量十分重要，为了保证各个项目都能保质保量的完成，实施项目管理的培训便显的比较迫切。

2、公共关系

培训目标：

公共关系是指某一组织为改善与社会公众的关系，促进公众对组织的认识，理解及支持，达到树立良好组织形象的一系列活动。所以对管理层及员工进行相关培训也非常重要。

培训预算：

1万培训时间：

9月

培训意义：

当公司或个人有意识地、自觉地采取措施去改善和维持自己的公共关系状态时，就是在从事公共关系活动，是公司长期发展战略组合的一部分。

3、财务人员培训

培训目标：

使财务部工作人员熟悉和掌握一定的财会专业知识和相关知识，熟知企业财务操作技能，以及国家有关财务会计工作法规政策，作为自己开展工作的依据。

培训预算：

无

公司内部人员主讲培训时间：

全年

两周一次培训意义：

提高员工专业素质,提高生产效率和服务水平,树立企业良好形象,增强企业资金安全和盈利能力。

1. 公司内部组织的培训费用,内部讲师授课费用元/小时(重工标准),总课时为76小时,合计授课费元。

2. 外请专家和外派的费用,培训师费用为40000元,与此相关的资料费,招待费计12000元,合计52000元。

3. 读书活动,购书经费约10000元

4. 计划外培训的费用估算,总计10000元

合计:

一般情况下,培训效果评估共有四个层次:

反应、学习、行为、成果,培训结束时及时做现场反应和学习效果评估,并完成《课程培训评估表》。培训结束3个月后,公司相关部门会同部门主管对培训有效性进行评估,并完成《培训有效性评估表》。

每年底部门主管对员工进行年度绩效评估时对培训有效性进行复评。公司相关部门汇集培训有效性评估表,作为编制下一年度培训计划及培训持续改进的依据之一。

公司绩效计划书篇八

随着企业规模不断扩大,人才需求日益增加,本着发扬企业文化,提高企业员工素质的目的,以获取企业发展所需人才,为企业发展提供强大的人力支持为宗旨,结合公司20xx年度发展战略及相关计划安排,特制定公司20xx年度招聘计划。

经反复统计与核算□20xx年岗位需求涵盖各部门现有人员空缺、

离职补缺、新上项目人员配备等方面，具体分析如下：

1.1根据各部门人员缺口及预估计流失率，经初步分析20xx年度招聘岗位信息如下（红色代表目前紧缺的）：

1.1.1公司高管，包括：销售总监等；

1.1.2公司中层干部，包括：工程部经理、运作部经理等；

1.1.3工程技术类人员，包括：安装工程师等；

1.1.4后勤人员，包括：展厅助理、人事行政专员等；

1.1.5销售人员，包括：销售经理、销售代表等；

1.1.6本年计划招聘总人数：25人左右（含销售人员）。

1.2招聘原则：员工招聘严格按照公司既定的招聘流程，以面向社会

公开招聘、择优录用为原则，从学识、品德、形象、符合岗位要求等方面进行审核。确保为企业选聘充分的人力资源。

1.3各部门也可根据个岗位职务不同按内部选聘办法与程序：
（1）自愿报名；（2）部门推荐；（3）考核；（4）统一决定。

根据公司20xx年年度经营计划及战略发展目标，各部门需提报年度人员需求计划，见下表：

20xx年度招聘需求（人员需求）表

3.1选人原则

3.1.1培训和职责的压力可培养大量的人才；

3.1.2目前公司迫切需要的人才。

3.2招聘方式

3.2.2猎头荐才与熟人荐才视具体需求和情况确定；

3.2.3校园招聘：青岛大学、理工大学等；

3.2.4现场招聘：青岛海尔路人才市场；

3.2.5补充招聘途径：社会上组织的一些免费招聘会、内部员工推荐、人才中介。

5.1. 第一阶段：

3月中旬至4月初，招聘高峰阶段，以现场招聘会为主，高度重视网络招聘，具体方案如下：

5.1.1积极参加现场招聘会，保持每周1场的现场招聘会参会；

5.1.2积极参加个人才市场的专场和各相关学校的的免费招聘会；

5.1.3坚持每天刷新网络招聘信息及简历筛选与联系，每周集中候选人进行集体面试。

5.2第二阶段：

4月中旬至7月，此阶段现场招聘会逐渐冷淡，新增应聘人员较少，同时各高校在陆续开学后将积极筹备校园招聘会，以保证学生就业，因此，这段时间以网络招聘和校园招聘为主，具体方案如下：

5.2.1坚持每天刷新网络招聘信息及简历筛选与联系，确保人员面试质量；

5.3第三阶段：7月底至10月底，此阶段整体求职人员数量较少且分散，故此段时间，以网络招聘为主，减少或不参加收费型现场招聘会，具体如下：

5.3.1坚持每天刷新网络招聘信息及简历筛选与联系；

5.3.3组织部门架构的了解分析、在岗人员的了解分析；

5.3.4对当年新入职人员的关注、沟通、培训、统计分析；准备申报下半年的校园招聘。

5.4第四阶段：

11月初至12月底，此阶段各大高校都将陆续举办校园招聘，此阶段主要以校园招聘为主，主要招聘各部门的.储备性人才，具体如下：

5.4.1积极参加各校园综合招聘会；

5.4.2网络招聘平台及论坛等信息正常刷新关注。

5.5第五阶段：

12月底至20xx年1月，此阶段，整体招聘环境不理想，主要联系招聘公司高层类人才，以年度人力资源规划、总结报告，及统计分析为主要工作，非紧急新增岗位，不重点做招聘工作，具体如下：

5.5.1公司年度招聘效果分析、公司人力资源分析、协助公司战略分析与讨论；

5.5.2编制年度人力资源规划；

5.5.3部门工作总结、讨论、分析，沟通确定新年个人工作计划及目标制定；

5.5.4建立、编制公司人才培养体系，建立人才成长计划；

5.5.5建立并完善人力资源管理制度、流程及体系；

企业根据面试的综合结果，将会在最后一轮面试结束当天或3天内告知应聘者结果，并告知录用者办理手续信息。

7.1新人入职当天，人事行政部应告知基本日常管理规定

7.3转正时，人事行政部应严格按培训计划进行审核把关，对培训效果不理想或不能胜任者，可以沟通后延迟转正（或者pass掉）。

8.1人事行政部应及时更新员工花名册，每半年做一次全面的招聘效果统计分析；

8.2根据效果分析的结果，调整改进工作

8.3定期对新入职不足1年的员工作沟通了解，并采取相应的管理措施和方法。

9.1对应聘者的心态要很好的把握，要求应聘者具备敬业精神。

9.2招聘人员应从培养企业长期人才考虑（明确考虑异地工作），力求受聘人员的稳定性。同等条件下，可塑性强者优先。

9.3要注重受聘者在职业方面的技能，不要被头脑中职位要求所限制。

9.4在面试前要作好充分的准备工作（有关面试问答、笔试等方面），并要求注意个人着装等整体形象。

9.5接待前来应聘人员须热情、礼貌、言行得体大方，严禁与应聘人员发生争执。

公司绩效计划书篇九

按照公司与策划代理公司所签合同规定□xx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。

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。

xx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。

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xx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。