

全面发展计划书初中生 企业发展计划书(优秀8篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

全面发展计划书初中生篇一

经营项目就是将早餐定时的送到消费者手中让消费者在出门前能吃上可口的早餐。本店主要特点就是将温热的早餐准确及时的送到消费者手中。

1市场定位：我们创业团队是把产品项目定位在餐饮服务行业。

2项目发展与目标：本创业团队划就是根据市场分析、定位，为了解决同学们吃早餐难，早餐搭配不营养，确保同学们养成良好的饮食习惯，成立学院营养早餐配送，旨在为学院学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为学院提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。前期，我们采用试营模式，以本商务学院为试营试营点，逐渐扩大经营规模。

1产品和服务：(1)本团队的产品是从校外采购的，与校外商家打好关系，并签订合同。这样就保证了产品的卫生性和可口性。(2)本团队为了消费者能吃的舒心，吃的放心采取送货上门的服务。这样就能保证产品的可口与卫生性。

2市场及收入来源：(1)根据问卷调查分析，本校的市场前景是非常大的，大部分同学认为，只有吃了早餐才能有更好学习。另一种因素就是同学们比较懒，起的迟。为了能更好的上好课总是希望在出门前5分钟能吃上可口的早餐补充自己的

体力。(2)本团队的收入主要是靠进价和售价之间的差价来做为团队的主要来源。

在我们学院，虽然有许多餐厅，食堂，他们都是有早餐提供的，但是早上许多同学常因睡过头或是因为没有喜欢吃的抑制或是因为减肥而不吃早餐，致使整个上午不能认真听课，学习效率低下。这样既不利于学习也不利于同学的身体。专家提醒不吃早餐对身体不好。合理的饮食习惯是对身体有益的。“早吃好，午吃饱，晚吃好。”尤其在冬天，许多同学不愿起床，懒的起床，他们就更没时间买早餐吃早饭，如果他们可以在寝室里就能解决早餐问题，那么早上上课也不会出现“满屋飘香”，所以早餐配送是“适时”、“到位”、“合理”的服务。

我们学院餐厅包括我们学校食堂在内的一般不提供外送，虽然有同学在学院楼下卖早点，但是露天底下不卫生，而且不符合同学们的口味，既不安全又没多营养。很难保证同学们“早吃好”的美好愿望。所以，本团队主要解决同学们吃早餐难，早餐搭配不营养，以满足同学们对吃好早餐的基本要求。

在我们学院，虽然有许多餐厅，食堂，他们都是有早餐提供的，但是他们并不提供配送服务，学校外面早餐也没有这项服务。在这一方面，我们几乎没有竞争对手，虽然在学院楼下的早点摊，但他们的露天底下不卫生，食品主要以面包，豆浆，油炸之类的，既品种单一，而且口味不适。所以我们推出的早餐配送服务是“适时”、“合理”、“到位”的。

主要在学院其他的餐厅和食堂以及校外的早餐店没进入该市场的情况下抢占市场

第一步是拿下本学院的市场，最终慢慢扩大市场，占领全校市场，

第二步，我们将会进军别的学校，最终覆盖金华高校的每市场。我们将会在各学校里设立多个配送网点。这样就能更快、更准确的将早餐送到消费者的手里。而各个配送网点按就近原则，定货，配货，送货。（我们团队的指定配送网点）进货。

1优势：（1）我们能提供学校餐厅食堂包括学校外面的早餐店他们没有提供外送服务，（2）我们的人员主要是配送，比他们更直接有效。（3）我们的服务项目的市场前景良好，能占有较大的市场份额。（4）我们提供的服务项目质量好、竞争力强、可靠性高、适用范围集中、能更好的满足消费和指导消费，（5）我们能扬长避短、避开了大部分的竞争对手。

2劣势：目前，物流配送方面人手不够，不能提供更多的早餐配送服务，仅仅满足学院内部的消费服务。

3机会：（1）目前学校并没有这项早餐配送服务，我们能尽早的抢占商机。（2）及时满足同学们对吃好早餐的要求（3）同学们的经济消费能力强，都希望早餐能吃的好。

4威胁：（1）担心学校食堂、餐厅看到市场前景，从而效仿我们（2）我们与外面的商家签订的合同到期之后他们不会续合同。

1风险：（1）对校园地理的不熟悉，容易走错路，出现不必要的时间损失。

（2）配送人员不足，会导致配送不及时，影响团队声誉；不能提供更多的配送服务。

2措施：（1）对配送人员进行专业的辅导，让配送更加准确快速。

（2）应聘足够的临时配送人员。让配送范围更广，市场占有率更大。

固定资金：1店面租金：5000元/年；2店面装潢：3000元；3一量电动三轮车20xx元/；4进货资金□20xx元；5广告费用：1000元；6其他：1000元。

流动资金：我们将投入3000元的现金作为流动资金，以便急用。

合计：前期投入17000元。

如面临危机，那么本店将会把员工的工资先发到位。多余的流动资金和固定资金进行合理的划分，按投资人的股份多少，进行划分。而自愿退出的，则按照规定给予补偿。

如面临危机，那么本店将会把员工的工资先发到位。多余的流动资金和固定资金进行合理的划分，按投资人的股份多少，进行划分。而自愿退出的，则按照规定给予补偿。

20xx年使用资金约：12000元；20xx年使用资金约：6000元；20xx年使用资金约6000元。

备注：自20xx年后，每年的使用资金由进货费用、广告费用和流动资金组成。

全面发展计划书初中生篇二

三、坚持加强新能力的培养

基础教育课程改革以来，语文课堂教学对教师提出更高的要求。具体来讲，语文课堂教学能力主要包括三大能力，即课前的预设能力、课中的组织能力、课后的反思能力。

在语文教学中，我认为离不开爱。爱是教育的源泉，一切教育都离不开爱，语文教学也如此。在语文教学中我认为作为

教师必须对学生充满爱，在教师爱心的感化下让学生对教师产生爱，然后在对学生产生爱的同时让他们把这种爱转化成对语文学科的爱，这样他们才会对语文产生浓厚的兴趣，才会有更好的学习语文。

语文教学离不开社会知识的参与。文学源自生活，社会生活为我们的文学创造了创作的条件。如果没有社会生活的参与，那么我们的文学创作将会失去光泽。我想我们的语文教学也如此，如果没有社会生活的参与，那么很多的语文知识将会变得空洞乏味，将会失去语文学科的社会功能。

我将用自己的行动来感染每一位学生，让他们能知道自己在艰苦环境下也能把语文基础打好。

美国心理学家波斯纳提出了教师成长的公式：成长=经验+反思。因此在今后的教学中要学会不断反思自己的教学行为，不断总结教学经验，不断寻求进步。

做为一名小学体育教师，我相信有眼界才有境界，有思路才有出路。工作至今，我工作认真，态度端正。但是，随着素质教育的不断深入，由于种种的原因，我日益感到以自己现有的水平和能力是有限的。为了更好地教书育人，全面提高自己的业务水平，做一个称职的研究发展型体育教师，从自身的实际出发制定个人发展规划如下：

一、转变观念

1、全面贯彻“健康第一”的原则，让学生在在进行相关体育活动的同时了解健康知识、享受体育带来的快乐和成功的喜悦。

2、转变教育观念，由居高临下向平等融洽，由重传授向引导、参与发展，由被动接受向合作学习，由教学模式化向教学个性化等方面的转变。

3、树立现代学生观、教师观、育人观，学会以发展的眼光看待每一个学生和每一位教师。在教育教学中发扬学生的主体精神，因材施教，促进学生的主体发展。

4、充分发挥自己的特长来吸引学生，使学生喜欢自己的课，并能在自己的课堂上得到发展。

5、坚持教学相长，在师生交往中发展自己。遵循以人为本的管理原则，增强自己的管理能力。

二、具体措施：

1、完善个人人品，加强教师职业道德修养和自身素质的提高。

2、学会向别人推销自己或自己的观点。作为现在的教坛新秀两年后发展为骨干或名师。

3、在体育教学中，我要做到以下几个方面：

(1)以健康第一作为指导思想，以身体锻炼的实践活动为主要特征，强调生理的、心理的、社会的三维目标。

(2)克服过分强调运动技术的系统性，把学习和掌握简单的运动技术作为载体，充分发挥本学科课程的功能，促进学生的身心发展，既要重视学习和掌握技术，又要克服为技术而技术，要在学习技术的实践中培养学生的参与意识，扩展和达成五个领域的学习目标。

(3)教学内容，作为达成教学目标，自己要努力尝试进行课堂教学改革，研究如何教，如何指导学生练习。

(4)个人要吃透教材，了解学生，精心安排教学内容和教学程序，鼓励学生大胆地去选择、去发现、去感悟，使学生在和谐的环境中真正发挥学生的主体作用。

(5)在教学中，要创设情境，激发学生积极思考，培养学生的主动参与意识，使学生在原有基础上得到发展。

4、努力完成以下教学目标

(1)培养运动的兴趣和爱好，形成坚持锻炼的习惯；

(2)具有良好的心理素质，表现出良好的交往能力和合作精神；

(3)提高对个人健康和群体健康的责任感，形成健康的生活方式；

(4)发扬体育精神，形成积极进取，乐观开朗的生活态度。

5、我要不断的学习，接受新的信息，丰富自身的知识储备，努力满足学生的求知欲望。时刻用新的课程标准来指导教学，探索新的教学方法。

4、积极参加学校组织的各种学习活动，充分利用学校的各种资源(优秀教师、特长学生、各级各类教学研讨课、经验交流会、网络等)，拓宽个人的视野，加强理论联系实际，大胆创新。

7、深入课堂不断听课，虚心学习，取长补短，充实自己，使教学不断得到改进。特别是自己任教的班级的其他教师的课。加强自身的思想道德修养，密切和学生的联系，形成一种新型的平等的师生关系，真正做到让学生“亲其师而信其道”。

总之，我将不断提升自己的认识，尝试新教法，在实践中和学生一起快乐成长!和优秀教师一起提高!

全面发展计划书初中生篇三

我是一名初中数学教师，参加工作至今已经有13年，一直担任数学学科的教学工作，积累了一定的教学经验。在教学工作中，我认真钻研教材，潜心研究教法，努力顺应新课改的教学趋势，不断完善自己的课堂教学，形成了一定的教学特色。但在数学教学中我也深感自己的文化底蕴不够丰厚，专业知识不很扎实，教育教学中的创新意识还不够，因此如何在现有的基础上有所突破、有所创新是我今年的目标。

1、认真钻研教材，潜心研究教法，努力顺应新课改的教学趋势，不断完善自己的课堂教学，形成一定的教学特色。平时多走出去听课，学习优秀教师的教学方法。备课中能有所创新，写好教学反思，使自己成为一个专长性教师。

2、积极认真阅读教育类的杂志，不仅给予自己正确的引导，更使自己对教学各方面的内容有全面的认识与参照，同时也为撰写论文积累素材。每学期撰写一篇高质量的论文，积极参加教学论文评比活动，力争在区级或以上论文评比中获奖。

3、充分利用学校为我们搭建的学习平台，积极参与学习、讨论。抓住一切听课和学习的机会，多观摩优秀教师的课，向优秀教师学习，并对自己的教学活动及时进行反思，及时总结自己在教育教学工作中的成功与不足，取长补短，使自己的教学水平逐步提高，教学经验日益丰富，寻找一条适合自己的发展之路，争取逐步形成自己的教学特色。

4、培养学生良好的习惯，树立榜样，以点带面；关心孩子，与他们连成一片，加强班级的凝聚力。在教育培养班干部方面，要有意识的让学生参与管理，创设各种表现机会，充分调动每个同学的积极性，形成民主管理气氛，提高学生管理能力。

5、深入学习信息技术，动手制作精致、实用的ppt课件。

总之,在今后的教育教学以及教育科研工作中,我会继续发扬工作认真,乐于学习的特点,以真挚的爱,真诚的心,以及有个性的课堂教学风格吸引学生。面对新的教育课程改革,我时刻告诫自己要追求卓越,崇尚一流,拒绝平庸,注重自身创新精神与实践能力和情感、态度与价值观的发展,使自己真正成长为不辱使命感、责任感的教师,把自己的全部知识和爱心奉献给学生、奉献给教育事业。我相信这也是每一个教师所追求的思想境界。

全面发展计划书初中生篇四

今年转到技术部门来一直为了自己目标努力!奋斗,勤奋学习,刻苦工作,今年我的计划有三点:

2、表达能力,在转到技术部门以来!

我一直在努力学习表达能力,总体来说一年比一年要更专研,我希望在这下半年里自己能更有效表达自己方式语言,更希望公司各位销售能多给我们上上表达方式和说话方式销售技巧,这样自己想表达说出的话更能让客户明确,清楚的传达到客户那。

3、十月份想转销售部门,计划如下!

1、首先先学会如何制作报价单,然后再学习如何合同上一些细节,

2、转销售以后再这几个月多跑几个地方,比如,施耐德,中建电子,和一些工程策划人!更重要利用身边每一个资源,对于老客户,和固定客户,要经常保持联系,在有时间有条件的情况下,送一些小礼物或宴请客户,好稳定与客户关系。

3、销售目标希望一年比一年增长百分之5---10就好,如果能做得更好我会努力!

全面发展计划书初中生篇五

坚持以总课题组“发展能力，对接未来”“今天发展学习，明天创造人生”为目标，以我校课题组指导思想为要求，用案例研究为载体，以课堂教学为主要阵地，经常到实验班级观摩学习，使自己逐步向专业化发展，从而提升自己的专业素质。

1、明确总课题组要求，认真研究五环节的操作步骤，多到课题组博客上浏览，努力汲取教育教学的新知识、新经验、新方法，及时给自己充电。提高理论素养，从理论上指导课题研究的实施和课堂教学的改进。

2、认真上好每一节课，尤其是课题组的研讨课，努力做到在教中学，学中教。善于发现问题，努力找出不足，及时写成案例并进行深入的研究分析，争取在今后的教学工作中不断改进，不断优化，从而促成教学质量的提高。

3、积极参加课题研讨，每次组里活动时，本人打算将自己平时积累的经验在组里进行交流，并认真听取同事的意见和建议，虚心向大家学习，作好侧记。

4、坚持参加片区沙龙活动，认真做好学习笔记，写好反思，用科学的、先进的理论来指导教育教学实践，争取使我班学生的综合素质有所提高。

5、勤于总结，每月撰写一篇案例，并积极在课题组博客上推广自己成功的经验，同时把自己在教学中的困惑发到博客上让大家参与讨论并得到解决。

6、学期末写好课题阶段研究总结。

语文发展性阅读教学模式实验课题主要有五个环节，但本期重点落实第一环节——带疑初读，让学生知道怎么利用十注

法清障，明白每一注应怎么做，为来期研究后面四个环节的操作步骤打好基础。

九月份

1. 学习研究校课题活动计划，明白本期的工作目标。
2. 制定个人课题研究计划。3. 参加课题理论学习沙龙。

十、十一月份

1. 认真浏览课题组博客上的博文，学习其他老师的经验。
2. 参与课题组上课、课题组成员之间的听课、评课活动。
3. 及时上交研究课案例、评课记录等相关资料。
4. 认真撰写教学案例反思，及时上传资料。

十二月、一月份

1. 继续浏览课题组博客上的博文，反思自己的不足。
2. 及时总结课题研究经验与教训。
3. 撰写课题研究论文与案例。
4. 撰写课题阶段总结。

个人发展计划书汇编

员工个人发展计划书

个人职业发展计划书

教师个人发展计划书

个人发展计划书范文

员工个人发展计划书

教师个人专业发展计划书

员工个人发展计划书范文

全面发展计划书初中生篇六

公司的进步靠的是每一位员工的进步。不断的学习不断的丰富和完善自己，为公司的发展做出微薄之力，通过学习给自己充电，才能达到自身技能的不断发展、不断提高。为了更好的发展自己，使自己的工作有计划的进行，基于公司规定和自己的实际，特制定了我个人的发展计划。

作为一名电脑技术员，今年又被调到电力局部门，我要为了自己目标努力！奋斗，勤奋学习，刻苦工作，今年我的计划有四点：

- 1、工作态度，今天工作不努力，明天努力找工作，在公司里用心把自己工作岗位做到位，虚心向同事学习，以“客户就是上帝”为原则，能和客户有相应沟通方式，把自己工作做到位，让客户感觉到我们公司做事认真，这样会更有效能和客户进一步加深再次合作利益。

- 2、性格方面，主动分析查找本人在思想认识、工作态度等方面存在的不足和问题，认真开展批评与自我批评，解放思想，转变观念，积极整改，力求实效，从根本上改变以往自由散漫、思想保守、爱发脾气等不良习惯，真正做到大事讲原则，小事讲风格，使自己的性格和人品得到很好锻炼。

3、表达能力，在转到电力局以后！我一定要努力学习表达能力，总体来说一年比一年要更专研，我希望在这一年里自己能更有效表达自己方式语言，更希望公司各位销售能多给我们上上表达方式和说话方式销售技巧，这样自己想表达说出的话更能让客户明确，清楚的传达到客户那。

4、技术能力，作为金沙中奕电脑公司的一名员工，我深知个人的进步、事业的发展与公司的发展息息相关。作为一名首次参加工作的技术员，我认认真真，一丝不苟地完成自己本职工作的工作，虚心学习，才能在一年的学习中熟悉并掌握做为一名电脑技术员的职责。我相信我有能力完成一名电脑技术员的任务。在今后的日子里，我会用一种肯钻研的态度、敢创新的精神面对将来的工作，我一定会继续完善自己的知识能力，边学习，边实践，提高自己的工作能力，努力成为本职岗位的行家能手，为公司保持行业领先地位，创建县知名企业单位。以后的工作、学习、生活中我会尽我最大的努力处理好人际关系。我的做人准则为：己所不欲，勿施于人；少点我的想法、多点同事眼光，我会尽我的最大努力以此创造身边积极、宽松、自由的空气。我相信今后几年内我会是一束光，不耀眼，但于于人于己都有益温暖。这样才能提高工作效率，对自己的发展有着事半功倍的效果。

争取在今后的三到五年中不断积累电脑工作经验，加强自身学习，提高专业技术水平，多接触与工作相关的各个工作人员，全面熟悉故障登记、公司派单、了解情况、排除故障、检验、合同管理，人员组织调配等各项工作。把自己锻炼成懂经营、善营销、会管理的的技术负责人。

工培养成一名合格的电脑工程师。我会尽快的在各方面成熟起来，在超越自我的同时，逐步实现人生的价值，为公司做出更大的贡献！

全面发展计划书初中生篇七

自20xx年毕业至今，工作六年，这几年来在学校领导的关心下、同事们的帮助下、和学生的共同努力下，我在教育教学上从一名幼稚的新教师逐步走向成熟。从教后我一直有一个梦想和追求——做一位最美丽的教育天使，让我的孩子在我的双翼下快乐健康的成长，自己能成为一名优秀的小学语文教师，为此我不断的努力奋斗着。虽然我在工作中认认真真，尽心尽力地做好自己本职工作，可在这个飞速发展的社会中，教育教学方面也不断创新、发展。我也是认识到自己教育理论、专业知识、基本功以及个人文学素养的不足，有待于进一步提高。为了自己在学习工作中得到更好的成长，明确方向，在各方面不断提高，为此，我对自己今后的成长作了一个规划。

1、树立终生学习的观念，抓紧分分秒秒学习充电，使学习成为自己的一种内需，丰富知识结构，增强理论底蕴，不断提升自己的语文素养。

2、不断提升自己的师德修养，提升个人修养，做有品位的教师。用自己人格的魅力和深厚的人文素养，广播的知识积淀影响学生。

3、在教学中要善于反思、勤于积累，对自己的教学工作的失败与成功注意反思积累，使自己在探索、感悟、反思中不断提高对课堂驾驭能力。

4、不断提高自身教育科研的能力，力争每年能有一篇自己较满意的案例、心得或论文。

1、养成天天阅读的好习惯。作为语文老师，必定要多读书，且读好书，不仅丰厚自己的文化底蕴，进一步接受新的教育理念，也为学生营造一个良好的学习氛围。在这方面我给自己制定了一个读书计划：首先要读一本教育专著，这学期就

读周益民的《步入诗意的丛林》，并及时作好笔记，写出自己的心得，其次还要阅读名家文章及名著，每天有意识、有计划地背记一些诗、词、名段、名篇。在不断地阅读中提升自己的品味，让自己成为一名有语文素养的教师。

2、加强自身修养，为孩子做表率。认真学习师德教育，并做好笔记。为人师表，在日常生活中时刻提醒自己要以身作则，关心和热爱班内每一个孩子，关注每一个孩子的点滴成长，尽自己最大的努力满足孩子发展的需求，努力给孩子营造一个快乐的学习环境。在与同事交往中，要互帮互助，建立良好的人际关系。

3、深入研究教材，把握好教学目标，认真备好每节课，上好每一节课，并及时反思，写下教后反思。教学反思是老师专业发展和自我成长的核心因素。坚持反思可以总结实践、升华经验，在总结经验中完善自我。

4、利用博客发表相关的教育教学方面的体会、感受和思考，与本校同事及其他同仁分享交流，拓展教育思想的交流平台。

5、积极参与校内外听课活动，吸取他人的长处，多上公开课，多争取锻炼的机会，并不断地与教研组内的教师们探究培养学生自主学习的最佳途径。每学期听课在学校规定的基础上能多听就多听，及时做好记录与反思。

6、利用现代化技术设备，借鉴网络资源，多学习其他地区老师的教育理念，多看名师课堂实录，取他人之长，补自己之短。努力改进自己的课堂教学，千方百计激发学生的学习兴趣，使学习变“苦学”为“乐学”。

7、通过不断的学习反思，重构自己对教育教学理论与实践的基本看法，争取写出有自己想法的文章。

全面发展计划书初中生篇八

创业咨询公司带来的服务包括：创业信息，创业指南，创业经验，创业推荐，创业案例，项目推荐，产品代理，加盟连锁等咨询项目；并在创业者创业期间，进行创业策划指导，市场调查等服务。创业者只要交纳必须的咨询费用，便可明白成功创业的所有资料。

二目标客户与市场分析

三企业概况

公司法定形态是合伙有限职责公司，工商注册类别是咨询类，公司全称是：“南宁市某某企业管理咨询有限公司”；公司经营范围：企业管理咨询，企业投资贸易信息咨询，企业营销咨询，财务管理咨询，人力资源信息咨询，商务咨询，企业形象策划，企业营销策划，市场调查等，其他以工商局核准为准。公司组织结构由项目投资任总经理(法人代表)，公司下设财务部，行政部，业务部等部门。

四多元化联合投资

“近水楼台先得月”，公司看好的项目或产品，公司能够先做代理，在以公司为平台，联合学生创业者进行共同投资，经营，获利。例，南宁市区及25个乡镇商业区域，共有1000名学生创业者与公司共同出资5000万元，同时对以下行业公司进行联合投资：百货，运输，建材，五金，餐饮，机电，农业，服装，美容，网络，家具，数码，图书，地产，药业，影视，驾驶，旅游，人力资源等创业目标。南宁市六个城区有25个乡镇，每个乡镇有40名学生创业者，全市25个乡镇共有1000名学生创业者，每人出资5万元，合计5000万元，与公司共同投资多元化项目。首先，公司要与每个乡镇的40名学生创业者开办一家管理本乡镇产业的商贸公司；乡镇商贸公司注册资金依照市场环境而定，80%股权由40名学生创业者各

占2%，公司占20%股权，乡镇商贸公司专门代理多元化行业公司产品在乡镇区域的销售。行业公司注册资金依照市场环境而定，75%股权由25个乡镇商贸公司各占3%，25%股权由公司主创人员各占一部分。主城区市场由行业公司进行开发业务，乡镇市场由各乡镇商贸公司代理开发。

五风险分析

在市场经济条件下，各行业的竞争都十分激烈，创业咨询公司也不例外。如何能在同行业的竞争中脱颖而出呢？在看准商机趁着其他同行尚未觉察之际行动，比别人快，公司就能领先一步，便能够占领新的市场份额；若不能比别人快，那就只能永远与别人吃一块蛋糕，自然没有可观的利润。其次是要以热情，高效率的服务来吸引顾客，在顾客中构成一种好的口碑。公司的立足之本是创业信息的量大而全且新，服务人员专业经验丰富；所以公司要透过及时增加新项目，来赢得顾客的增长。总之，只要公司全体员工努力去完成解决创业者遇到的困难，创业咨询公司还是有很大市场的。

六企业远景与规划

公司创始人员都是初涉咨询行业，在未来两年内做好企业管理咨询服务外，透过加强员工的行业知识及业务潜力，使公司真正走上正轨，并全力配合多元化项目的发展。

短期目标——5年内占领广西市场，扩大多元化项目在广西的市场份额。

中期目标——10年内占领全国市场，扩大多元化项目在全国的市场份额。

长期目标——内占领全球主要国家市场，扩大多元化项目在这些国家的市场份额。