

国企宾馆运营方案(模板5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

国企宾馆运营方案篇一

伴随着信息化和全球化经济时代的到来，越来越多现代企业面临着其发展史上的空前变局，经历着前所未有的竞争和挑战。企业资源的不断整合与变动，经营战略及业务流程的调整，技术的更新，都使组织再造成为企业生存和发展的必然过程。m 集团是渔具行业中历史悠久并以品牌著称的公司，距今已有近二百年发展史，20__ 年在中国建立了世界上最大的鱼钩制造厂。近年来集团战略不顺、市场占有率下滑，于20__ 年被并购，这使整个集团及中国工厂面临着组织再造、经营战略和业务流程的调整。m 公司(中国)原有的传统人力资源管理在组织再造背景下显露出以下缺陷：事务性、不成体系、缺乏战略性和前瞻性。企业的当务之急是构建能够支持组织的理念，与业务形成战略合作关系的人力资源管理模式，从而推动组织变革，完善人员配置与激励、企业文化的融合等，以确保企业战略目标的达成。

最后，论文总结了专题研究的主要工作、结论及局限性，对未来的研究方向提出了展望。该方案的实施目的在于使 m 公司人力资源管理从事务性中解放出来，各职能模块更加系统化和专业化，从而降低人工成本，提高企业的核心竞争力和管理效能。

本论文的专题研究，是对组织再造背景下的人力资源管理设计及优化实践项目的有益尝试，将相关理论研究成果用在实

践工作中，不仅为 m 公司提供了有效人力资源管理方案，解决具体问题，也可被其它企业应用、借鉴和参考。同时，本论文着眼于实际应用研究，对企业微观管理中存在的人力资源管理问题，运用管理学理论进行深入系统的分析研究，进行了应用领域的拓展和创新，验证了理论的实践可操作性，为企业的管理提出了更理性的指导建议。

关键词：组织再造；人力资源管理优化；职能模块

abstract

第1章 绪论

选题背景

国内外研究现状

研究目的和意义

研究的主要内容和方法

第2章 组织再造与人力资源管理相关理论

组织再造理论发展与研究

组织再造理论

组织再造内容及方法

人力资源管理理论发展与研究

人力资源管理理论发展

人力资源管理主要职能模块

组织再造背景下的人力资源管理

组织再造和人力资源管理密不可分

组织再造背景下的人力资源管理优化

第3章 m 公司(中国)组织再造及其人力资源管理

行业与竞争分析

全球渔具产业规模和市场格局

全球渔具行业发展趋势分析

m 集团及中国公司发展状况

m 公司集团荣耀的百年发展史

m 公司在中国的发展

m 公司(中国)组织再造及其对人力资源管理的影响

m 公司(中国)组织结构调整

组织调整对人力资源管理的影响

第4章 m 公司(中国)人力资源管理优化方案设计

人力资源管理体系的设计思路

人力资源体系建立的必要性

人力资源体系建立的指导思想

人力资源管理体系优化方案设计

人力资源规划

招聘与配置

培训与开发

绩效管理

薪酬与福利

员工关系

第5章 m 公司(中国)人力资源管理优化方案实施

优化方案实施目标及进度计划

人力资源管理优化的目标

方案实施进度计划

方案实施要注意的问题

方案重点难点分析

保障措施

优化方案实施效果评估

人力资源体系各职能模块实施效果

员工对人力资源体系满意度调查

第6章 结论和展望

论文的研究工作

论文的结论及局限

未来研究展望

国企宾馆运营方案篇二

20xx年，是*电子商务市场的飞速发展的一年。仅进入xx其实还没到一年的时间，但却要总结这一年的所得所获，感觉还是不知如何忆起。往事重现，发觉一些美好的事物还是在历历在目，不管它是曾困扰着我亦或是阻止我前进的一些障碍。

在这份工作之前，我曾经接触过淘宝店铺，它让我对发布产品信息不是很陌生。可以说电子商务是我真正的第一份工作，从刚踏入社会至今，很庆幸自己选择了电子商务。一开始就能遇到自己喜欢的职业是非常难得的一件事情。

我觉得做电子商务最重要的前提即是对产品有一个足够的了解，如果当面对客人不能解释专业的问题，有可能面对潜在客人的流失。用自信而权威的口吻来谈论产品，相信有优势的产品一定能够吸引到客户。推销产品也就是推销自己，推销自己远比推销产品更为重要。面对你所要推销的对象要分清它是不是真的决策人，要清楚它是不是真得想买你的产品，或是竞争对手想套价格还是仅仅想让我们给他画设计图等等。

第三，拥有乐观开朗，积极向上的心态，心态决定行为，这是营销的前提。做一件事情如果把它当成自己热爱的一项事业来看待，而不是觉得自己被逼迫着做不喜欢的事情。带着愉悦的心情做事真得可以事半功倍，全身心的投入。电子商务是一个长期见成效的过程，短期的努力和坚持并不可能达到预期的目标。只有坚定自己的目标，一步一个脚印，每一天完成自己须要完成的任务，那么即使真得没有得到实际的成效，内心也不会感到枯燥乏味，充实的满足感即会油然而

升。

国企宾馆运营方案篇三

自己的职业生涯规划是什么？

未来准备做到什么样的职位？

拿到什么样的薪资待遇？

如何处理不喜欢你的同事？

你人为客户最关心的问题是什么？

一件衣服最多的卖点是什么？

说出当下最流行的三句话

一个月要求做200万的销售额，你如何应对这样事情的发生？

客户说：“你这个是换标产品，我都看到贴标处有明显的换标痕迹，是假货，我要投诉你们”

在路上，你的手机被偷了，钱包也被偷了，你下一步要做什么？

我拍下宝贝后，需要立刻发货，不发货我就不拍，你如何解答和处理（仓库配货员下班了）

你的同事干活不积极，总是抱怨工作，抱怨公司，你怎么办？

第一时间说出你以前工作单位，五个同事的名字

你评价一下，你最好的朋友

如何与陌生的男同事开始第一次交流？

观察回答时对答案的把握度

客户说，上周买着衣服要380，现在为什么就清仓促销280了

我要的是175，你们为什么给我发了180，你们是怎么回事？

在高速开车的过程中，突然前胎爆了，你作为司机，应该怎么办？

如果让你举办一台晚会，你将做哪些事情？

路上老太太摔倒了，你会去搀扶么？为什么？

*时会给要钱的乞丐钱么？给多少？

如果你第一时间看到一男子跳河自杀，你该如何做？

如何看待家庭、与工作之间的冲突？

你最喜欢看什么类型的电影？名字叫什么？

休息日，放假，你最喜欢干什么？

如何看待*及东莞事件

清唱一首你喜欢的歌曲

最近一次写个人总结是在什么时候？

你认为在办公室放音乐好不好？为什么？

1、面试的流程：重点突出“推理”的环节。

问（根据岗位要求提出针对性问题）——答——推理（根据回答找到不符合及疑问点）——问（追问关心的问题，答疑解惑，）

2、结构化面试时，经常使用的star原则：

s□情景：设定工作场景，曾经做过的某件重要的事件，或者情况，进行考评 t□任务：考察应聘者在背景环境中执行的任务角色，考察描述的职位或岗位的相应能力（岗位职责相关内容）

3、在面试过程中，经常使用的两个方法：

行为法：你最成功的一件事是什么，怎么做的？

你最失败的一件事情是什么？为什么？

情景模拟法：假如你的同时误解了你，你该如何处理？

假如你妈妈和老婆同时掉进河里，怎么办？

国企宾馆运营方案篇四

甲方：

法定代表人：

住所：

乙方：

住址：

丙方：

住址：

甲乙丙三方根据《xxx合同法》及相关法律法规，本着*等互利，协商一致的原则，就甲乙丙三方在项目合作运营过程中的权利、义务事宜达成如下协议，以资共同遵守：

甲乙丙三方共同声明并保证、尽善履行本协议约定之义务，依法享有本协议项下约定之权利。

1、甲方授权乙丙双方对其依法享有所有权的产品进行分销、零售等。

2、乙丙双方凭借自身的技术实力和在电子商务方面的运营经验和能力，负责经甲方授权许可销售产品的运营、销售、整合等服务。

3、乙丙双方共同出资人民币_____元整(大写：_____整)，作为该项目合作资金本，于本协议签订之日由乙丙双方以现金方式支付给甲方。

本合作协议期限为年，自起至____年__月__日止。

1、甲乙丙三方经协商一致同意，在本协议期限届满时，在扣除相关运营支出费用后，对于盈利部分甲、乙、丙三方按照xx%□xx%□xx%的比例进行盈利分配。

3、甲方须每月向乙丙每人支付月工资人民币元；同时乙丙为了营运项目之需要，雇佣相关人员的费用也由甲方负责支出。

1、甲方权利义务：

甲方保证其提*品的合法性，并对其所提*品承担责任，包括但不限于知识产权、产品质量等。同时，对其提供的产品依法享有所有权、转让权等权限。

项目合作期间，乙丙因本项目须购置办公用品等运营支出费用均由甲方先行垫付。

2、乙、丙权利义务：

乙丙双方保证其尽责服务客户，尽职履行电子商务等运营职责，但对项目不承担盈利的保证责任，同时因甲方产品瑕疵导致的第三方之请求权，乙丙双方不承担责任。

乙丙双方共同声明并保证不得为甲方以外的公司提供该合作项目项下相同服务领域的服务或者从事相同服务领域的相关盈利活动。

甲乙丙三方任何一方违反本协议约定的权利义务，守约方有权解除本协议，并有权要求违约方按照法律规定承担损害赔偿等违约责任。

1、本合同未尽事宜由甲乙双方另行协商，并签订补充协议。补充协议与本合同不一致的以补充协议为准。

2、本合同画横线部分填写的文字与印刷文字具有同等效力。

3、如双方发生争议，应协商解决。协商不成的，任何一方均可向甲方所在地人民法院提起诉讼。

4、本合同一式三份，三方各执一份，具有同等法律效力。

5、本合同自三方签字盖章后生效。

甲方：

签约日期：_____年____月____日

乙方：

签约日期：_____年_____月_____日

丙方：

签约日期：_____年_____月_____日

国企宾馆运营方案篇五

时光飞逝，转眼间已到了20**年**月月底了，我也已在公司十七个月了！在此期间感受颇多、收获颇多、工作、环境、领导、同事，这里的一切，对我来说，是一个很难的锻炼和提升自己各方面能力的一个机会。公司管理规范运作有序，各司其职、兢兢业业、工作愉快、亲如一家的氛围是我这一年多来的切身经感受。

在此，首先特别感谢公司领导和同事给予我的大力支持、关心和帮助，了解了公司的发展概况，初步掌握了一些基本技术知识，现将本人这一年多来的工作情况总结如下：

自20**年7月份进公司时起，我努力学习、提高自己的专业水*和综合素质。为自己能尽力为公司工作尽一份力打好基础。

进入斯凯莱特其实还没到一年的时间，但却要总结这一年的所得所获，感觉还是不知如何忆起。往事重现，发觉一些美好的事物还是在历历在目，不管它是曾困扰着我亦或是阻止我前进的一些障碍。

在这份工作之前，我曾经接触过淘宝店铺，它让我对发布产品信息不是很陌生。可以说电子商务是我真正的第一份工作，从刚踏入社会至今，很庆幸自己选择了电子商务。一开始就能遇到自己喜欢的职业是非常难得的一件事情。

我觉得做电子商务最重要的前提即是对产品有一个足够的了解，如果当面对客人不能解释专业的问题，有可能面对潜在

客人的流失。用自信而权威的口吻来谈论产品，相信有优势的产品一定能够吸引到客户。推销产品也就是推销自己，推销自己远比推销产品更为重要。面对你所要推销的对象要分清它是不是真的决策人，要清楚它是不是真得想买你的产品，或是竞争对手想套价格还是仅仅想让我们给他画设计图等等。