办公室的年度计划(实用8篇)

一个好的职业规划还需要不断进行评估和调整，以适应职业环境的变化和个人成长的需求。在制定学期计划时，可以借鉴一些优秀学生的经验和方法，从中找到适合自己的学习策略。

办公室的年度计划篇一

20**年，是医院发展重要的一年，面临着二甲医院的复审验收，在这一年里办公室将紧紧围绕医院的中心工作，建立和完善医院管理方面各项规章制度，认真学习掌握关于医院行政管理制度部分的有关医院办公室制度及职责范围的内容。积极参与政务、管理事务，搞好服务，充分发挥办公室参谋助手、协调服务的作用，为医院发展做出贡献。全年拟做好以下工作：

1、加强学习办公室制度职责，提高业务素质和工作能力。进一步完善修订办公室各项制度和各岗位职责，明确建立相应的工作职责。使工作有章可寻，有法可依，分工明确，职责分明。通过学习进一步提高办公室人员政治素质、业务素质以及政策水平、服务水平和驾驭实际工作的能力。

2、当好领导的参谋助手，配合领导做好工作。熟悉、掌握、国家相关的卫生工作政策和法律法规，经常深入临床一线科室，掌握第一手资料，积极为医院发展出谋划策，当好领导的参谋助手，配合领导做好工作，坚持“到位不越位，分工不分家”的原则，做到大事要报告，小事不推诿。对于原则性、政策性强的大事，多报告，多请示。并认真做好一些事务性的工作。

聘任及兑现工资和工作人员正常晋升。完成离退休人员的待遇兑现及办理退休手续工作。积极深入探讨对劳务派遣人员

的考核奖励办法。

4、加强宣传文秘工作。紧紧围绕医院中心工作，不断搜集、整理宣传信息，做到院内外宣传相结合，充分利用《简报》、《助您健康》以及向上级行政部门和报刊媒体反馈信息、电视新闻、专题、网络等宣传平台，多形式开展全方位的的宣传活动。尤其是年内计划加大新闻、专题宣传力度，积极和电视台新闻部和专题部联系，挖掘新闻线索，做好电视媒体宣传。另外，及时完成各类计划、总结以及各种请示、报告等文件材料的起草工作，完成各种评先评优上报的个人或集体的事迹材料，以及全院各种检查的综合性汇报材料和开展各项活动的实施方案等。对照二甲评审标准，完善充实档案资料，做到档案材料规范化。

5、统筹安排党建活动。根据上级安排，主动落实好党建工作，认真执行“三会一课”制度，组织党员学习，统筹安排好“三日一网”各类主题实践活动的开展。深入开展好创先争优活动和优化发展环境建设年活动。

6、完成工会的换届工作。研究准备工会换届程序，召开七届一次职工代表大会，选举产生新的工会委员会委员。发挥好工会的维护、建设、参与、教育等“四个职能”，加强思想建设、民主化建设，丰富职工业余文化生活。按照上级要求，做好群众工作，进一步加强群众工作室规范化建设，打造群众之家。

干部发放好《老人世界》。走访访慰问离退休老干部，帮助其解决生活困难，安享晚年。

10、做好档案、文印、摄影摄像、标识展牌制作工作。按时完成各类文件打印、复印工作。及时收发、传递上级来文，及时收存归档。围绕临床需求，即时完成各临床科室的临时打印、复印任务。做好全院重大活动、会议、上级领导来院指导以及手术室和各临床医技科室的疑难病例、新技术新项

目等影像资料的留存工作。为全院各科室重大活动、会议、演出等做好准备工作。及时完成各种会议、活动的条幅、标志标识及临床科室的标志、宣传牌制作。做好党政局域网、外网局域网的管理维护。

11、其他工作

加强机动车辆管理，经常对司机进行行驶教育，严格落实机动车管理和使用有关规定，严格派车手续，合理调配车辆。做好各种会议的通知、布置和服务工作及各种检查验收、参观来访的公务接待任务。加强总值班、周日和节假日值班的管理，做到不空岗、不漏岗。做好接听电话工作，及时记录、传达上级电话通知精神，确保政令畅通。另外，积极配合其它科室完成各项活动任务和领导交给的其他临时性任务。

办公室的年度计划篇二

今年更是第二季度的营销状况相比去年同期没有业绩上的提升，甚至在个别区域出现了业绩上的下滑，在公司分析以后，发现绝大部分原因是受到金融危机影响，居民的购买力没有得到上涨，所以告诉第二季度的营销状况没有得到预期的效果。

虽然我们的第二季度营销状况不是很好，但是马上迎来的第三季度将是我们业绩上涨的最佳时期，这是我们在分析了市场的销售效果后做出的决定。特此制定第三季度的工作计划，希望能够实现公司业绩的大提升：

一、总体目标

1、在基础材料方面进行适当升级。

2、重新整合品牌资源，适应新的市场竞争态势。

3、定位高端，打造与之相适应的资源配置，提高核心竞争力。

二、竞争态势

1、上半年竞争烈度明显减弱，金融危机产生两极分化，受金融危机的影响，上半年与对手间的竞烈度相对较小。各竞争对手均在想方设法应对疲软的市场，开始显现两极分化迹象，以拜占庭，东易、好易居三家公司较为稳定。策略得当、根基稳固应是根本原因。

拜占庭是同行业里面最强劲的对手。其竞争优势主要表现为：

品牌美誉较高，口碑较好；

定位高端，口号鲜明

材料使用有鲜明的卖点

工程一直保持高质量

工地管理、包装、售后一直能维持较好状态

设计师善于将自身鲜明的卖点与对手比较

2、新的竞争对手

与往年不同的是，新业态的加入使经受金融危机影响的上半年市场更加雪上加霜。如百安居的“包清工”、“一条龙”的模式吸引了大批客户的目光。其月产值均能在200万—300万之间。百安居的市场定位明显较低，其主要目的是销售材料，多属中低档装修。但在初期的市场作为中，作为一种新的模式，对高端客户也会有一定的影响。

三、营销策略

1、新材料的引进和适度推广，新材料更多是一种放心和信心的保证。对基础板材适当升级，提供给客户更多选择，并进行适度的推广，形成差异化卖点。

2、架构新的品牌梯队，形成以a6工作室为标志的高端设计实力。成立a6工作室，以适合青岛的模式进行运作，以a6作为着力点，通过对a6的市场推广，提高品牌含金量，打造高端设计实力的象征。

四、市场分析

金融危机将得到有效控制，下半年市场将有所回暖，但总体市场空间并未达到理想状况。房地产业经过一年的调整期，一批新盘在下半年开始动工，但对今年的装饰市场影响不大。尽管如此，大波次的集中签单行为并非不可期待，因金融危机而暂缓装修的业主将积累至8月份左右而能形成相对集中的签单高峰，并有可能提前来临。

五、分阶段计划

1、9月为传统旺季，适度进行系列促销活动，整体活动以“东易家装节”贯穿。主要活动有：优秀作品巡回展，设计咨询，户型发布，家装讲座，样板间活动等。家装节期间推出新材料工地参观、展示□a6高级设计师咨询等活动形式，同时推出适当的优惠项目。

2、7月份扎实做好客户资源储备工作，利用看房活动、小区咨询等方式增加咨询量。着手新材料的引进和试用，做好相关培训工作。进行a6模式探讨，架构定型。7月营销主题为：夏日精品家装游，我到工地看一看，主要推广手段为：

办公室的年度计划篇三

瞬息间，对于我来说不平凡的20xx年即将过去。在过去的一

年里，似乎值得自己去回顾的事情并不是很多，生活和工作依旧是沿途没有什么风景，就在我以为大路朝前，日子就这样平静下去的时候□20xx年12月，我经过应聘来到了鸿海期货南海分公司，这对于我来说是一件值得高兴的事情，于是在外奔波一年多的我，有了一份自己心仪的工作。

加入鸿海的这10几天里，对于我来说是一种成长与进步的历程。从头开始学习我完全陌生的一种工作方式、工作内容、以及工作程序。我首先都是要用心去学习，然后必须要熟练运用在工作中的每一个细节里的，做好自己的本职工作，争取在日后的工作中能有好的表现，和大家一起服务于公司。

一□20xx年总结

(一)工作总结

20xx年12月28日，我坐车去顺德，跟着老员工房旺群学习机房管理工作，由于文件和规章相对比较多，在掌握了整个流程后，我随房工一起进到顺德分部机房里，手把手教学，我学得很快。我尝试在房工面前操作，得到了肯定，之后又熟悉应急操作流程，这将是在未来的一年中，我要面临和改变的首要，也是最重要的问题。

20xx年12月30日，黎华和张瑞明过来南海分部做机房维护工作，我从旁协助，又在黎华监督下，亲自对服务器程序和密码进行确认和操作，树立了信心，之后和张瑞明整理了南海分部的局域网，熟悉内网和外网的构建原理，为以后工作打好基础。

(二)工作中的不足

我在工作中主动性不足，与领导和大家沟通较少，遇事考虑不够全面，不够细致，工作中不够踏实，失误较多。虽然努力做了一些工作，但距离工作中公司领导对我的期望和要求

还有很大的距离。如理论水平、工作能力、以及对具体工作的实施与计划等问题上还有待进一步提高。同时，我对新的工作岗位还不够熟练等等，这些问题我决心在以后的工作中加以改造和解决，使自己更好地做好本职工作。并且自己应该而且能够做的事情，要勇于承担，不依赖他人，不退缩、不逃避，勇敢地迈出此一步，今后在工作中才能做到更加自信和大胆仔细。

二、20xx年计划

20xx年已过，未来的日子依旧充满了挑战和机遇，总觉得所要做的努力，看似容易，做起来却是需要用心、用力、用态度的。但我坚信有公司领导的正确决策，有各位同事的协助，加上我个人的不懈努力，20xx年会是我在鸿海的陪伴下蜕变的一年。

(一)增强责任感，服从领导安排，积极与领导沟通，提高工作效率。

学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况，做为一个新人要将自己放的低一点再低一点，懂得团队的力量和重要。

(二)勤学习，提高专业能力。

涉及到工作相关知识的学习，路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。大学四年所接受的知识毕竟十分有限，工作中我遇到了许多接触少，甚至从不了解的新事物、新问题、新情况。比如“应急操作流程”“岗位职责和工作描述”等，面对这些问题，我首先要自己先多了解，做到心中有数，使自己很快能进入工作角色。

(三)勤动手，坚守工作职责。

工作无大小，只是分工不同，贡献无多少，要看用心没有。我个人认为从小上进心很强的我，最大的特点就是学习能力强，待人真诚。工作中，我要勤于动手做好本职工作，戒骄戒躁，不做也言语的巨人，行动的矮子。不论是机房的日常事务，还是分部电脑设备的维护，我都要用心做到更好。

(四)勤思考，理论联系实际。

工作中要细心留意。在公司领导的指导关心下，我逐渐熟悉了工作情况，要学会做个有心人，通过自身细心观察和留意，反思和总结，在工作中不断总结经验。捕捉和发现大家工作中的闪光点，加以学习和自我提高，多读多看，学习工作职责和电房管理制度等方面的知识，提高履行岗位职责的能力。

(五)勤努力考证，提升公司专业知识。

在未来的一年里，努力熟悉公司期货专业知识之余，并且争取一次性考过期货从业资格证，对自己对公司都好。为了熟练期货操作工作，我已经申请了个模拟交易系统账号，争取在平时看书之余能够结合实际，训练自己做到理论结合实际，相信自己，游刃有余。要努力重视期货从业资格证的重要性，学会不耻下问，不孜不倦等学习模式，并最终完成自己我的提升和成长。

办公室的年度计划篇四

上半年年的工作让我们认识到工作的不足，下半年年工程部面临的任务更加艰巨。特别是资金紧张，销售疲软，资金难以及时回笼，面临的问题要求我们“早谋划、严要求;坚决执行、及时总结”极力推进工程管理的工作进展。

一、主要工作思路

在下半年的工作中工程部将“以公司经营管理目标为导向，

以项目管理为重点，以加强工程部职能建设为保障，确保公司工程管理目标的实现”。

二、主要经营管理指标

(一)经营指标

确保公司下半年度项目进度计划的实现，不出现因工程原因影响公司指标实现

的事件。

(二)管理指标

1、工程质量合格率100%，质量通病控制目标不超过公司要求，进度控制目

标，关键节点按时完成率95%以上。

2、安全文明施工目标，彻底杜绝重大伤亡事故的出现，减少和预防一般事故

下一页更多精彩“工程公司下半年工作计划”

办公室的年度计划篇五

一年来，公司在区委、区政府的直接领导下，全面落实科学发展观，坚持改革和创新，紧紧依靠广大干部和职工，社会效益和经济效益都取得明显成效，安全生产局面平稳，企业效益不断提高，电力供应秩序稳定，电网建设扎实推进，党的建设和文明创建工作不断深入，直属企业发展出现新的生机。公司荣获温州市百强企业，排位从原来第65位跃入第45位。开始步入全市50强行列，同时继续保持省级文明单位称号。

xx年，公司认真落实区委区政府的决策部署，同心协力，坚持精细化管理，向管理要效益，开拓进取，圆满和超额完成年度既定的目标任务。

全年供电量达到16.727亿千瓦时，比去年同期15.99亿千瓦时，增长4.59%(但11-12月份供电量有所下降，负增长3.7%)。自发电量344.65万千瓦时，营业收入10.98亿元，增长5.4%，电费汇收率达到99.95%。完成和超额完成以上指标，主要做了以下几方面工作：

一、致力于抓电力保障，增加供电能力。

公司面对网架制约，大电网严峻的缺电形势，公司上下同心协力，科学调度，共同破解缺电矛盾，保障了电力正常、有序、可靠供应。一是积极争取扩大供电能力，在目前110kv海滨供电所未建成之前，在省电监办的支持下，今年调用周边温州电力局七门线路，增加供电能力4万多千瓦，相当于一座110kv变电所一台主变容量，实现了电力资源整合，从而进一步提高了供电能力。二是尽最大努力调节好局部地区的配变负荷，适时安排企业做好避峰用电和错峰用电，提高负荷率，对供区内铸钢和高能耗炼钢等105家企业进行错避峰用电。以确保电网安全稳定运行，保障居民优先用电。利用负荷监控手段，全面实时调控负荷，对确保正常供电秩序起了至关重要作用。三是将有序用电和节能减排、产业转型升级，产业结构调整，拆违等工作有机结合起来，优化电能配置，坚持“三个保障”、“有保有压、区别对待”原则，鼓励新技术和节能环保企业用电，限制高能耗、能源严重超标企业用电。为促进节能降损做了应有努力。特别是10kv线路拉闸限电明显下降□20xx年与上年相比，拉闸限电时间减少52%，特别是9月份开始几乎没有拉闸限电，供电秩序稳定，确保了居民生活和重点企业单位用电。

二、致力于抓电网建设和改造，打造坚强电网。

为了破解矛盾，克难攻坚，在电网建设上有所突破。一是抓好变电所建设，积极与区政府、市电力局、省电力公司、省电监办等做好沟通、协调，尽最大努力促进110kv海滨变上马□110kv海滨变电所今年已有重大进展，国家电网公司已审批同意，扩初设计也已完成，所址、线路、廊道等政策处理已落实到位，已进入招投标阶段。

积极推进惠民工程建设，掀起了新一轮电网升级改造的热潮，实施高、中、低三个等级立体化补强工程。在抓好变电所建设同时，抓好10kv中压线路的改造和调节，特别是加强互倒、手拉手线路工程建设，加强绝缘化、地埋化工程建设，进一步缩小供电半径，统一和加大导线截面，合理配置节能型的配变，提高电能利用率和质量□20xx年改造和新架10kv线路(包括预埋线路)40公里。特别是调用温州局周边变电所线路，就投入20xx多万元进行联接和改造。再一个，永强大道输电线路上改下工程10多公里，工程已全面完成。投资约3000多万元(政府补助75%)。初步建立起布局合理、结构优化、技术适用、供电质量高、电能损耗低的新农村电网。

公司自筹资金对供区内的0.4kv低压网升级改造，加快新农村电气化建设步伐。在去年的基础上□20xx年完成11个村13个小区表计改造，4个村线路改造，至此已全面完成83个村改造任务(包括线路和表计改造)，同时也改造了部分社区用电设备。为农村提供安全、可靠、经济、优化的供电环境。公司“十二五”电网发展规划已经编制完成，并上报温州电力局，有待组织会审通过，“十二五”期间规划要再建4个变电所。

生产技术部张朝辉，森脉电力叶建雄等同志，为了抢时间抢速度，赶在高温用电高峰季节前送电，放弃节假日，放弃休息时间，起早摸黑，坚持在工地现场，做好调用线路的联络抢建工程。

三、致力于抓电力营销管理，提高经济效益。

公司坚持向管理要效益，狠抓用电管理。各项经济指标圆满完成，一是加强线损管理，按月统计分析，节能增效，效益明显。二是加强负荷调节和削峰填谷用电，平衡峰谷电量，峰谷比是51.4：48.6，比去年略有上升。三是加强反窃电、反违章工作，进一步提高反窃电能力，共查处窃电案件128起，处理违章用电540起，收取违约电费15万元。五是加强网络无功管理，提高功率因数，电容补偿47582千乏，包括高低压和随机补偿。功率因数达到0.97。六是表计轮换现场校验和故障表处理，台变轮换新装表计409台，现场校验20xx台，在校验中及时处理失流，失压互感器极性接反等计量故障，故障表一项追回电量346.2万千瓦时。试行红外线集抄系统，先在天河金一村罗锦花园、万康一期、二期等进行试点，总安装3382户，提高抄表准确率和到户率，为智能化建设迈出新的一步，这也是计量和抄表工作一项重大改革。七是加强电费汇收□20xx年汇收电费10.98亿元，同比增长5.4%，由于民间借贷风波等因素影响，有些企业因资金断链，对电费汇收带来很大难度。但仍达到99.95%，总欠费69万元，永中、永兴、永昌、沙城、天河都达到100%。这是全体管理员、收费员“千辛万苦、千方百计、千言万语”努力的结果。八是增容工作，努力扩大营销□20xx年共增容9.7450kva□其中专变134台、公变38台、三相动力491户、照明等2970户。

供电营销工作从业务受理、现场勘查、提供、用户选择设计、审核、用户选择设备、用户选择施工方案、中间验收、峻工验收、装表接电等各项工作均按《供电监管办法》规定办理。营业大厅、电费核算、电表校验、用电稽查等班组，工作认真负责、服务到位、严格把关，为提高经营管理水平做出了很大努力。郑元榜、吴良志同志千方百计做好电费汇收工作，对跑路用户欠费，做了很大努力和周折，终于将电费如数汇收。

办公室的年度计划篇六

转眼间201x年已过去了，回顾这一年，在领导的关心指导和同事的支持与帮助下，我顺利的完成了一年的工作。作为公司的行政专员，一年来，在公司各部门领导的关心指导和同事们的支持帮助下，我勤奋踏实地完成了一年的本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在各方面都有所提升，现将这一年的学习、工作情况总结如下：

一年来，我坚持工作踏实，任劳任怨，自觉维护公司企业形象，妥善地做好本职工作，尽量避免工作中出现任何纰漏。

行政专员是属于服务性质的工作，且比较繁杂。每天我都认真做好各项服务工作，以保障各部门工作的正常开展。日常的工作内容比较琐碎，需要细心、谨慎，且不能疏忽大意，更不能马虎潦草。为了按时完成各项工作，坚持每日建立备忘录。我将当天的工作列入到备忘录里，一项一项的去完成，以免出现遗漏现象。

认真做好本职工作和日常事务性工作，协助领导保持良好的工作秩序和工作环境，使各项档案管理日趋正规化、规范化。同时做好后勤服务工作，让领导和同事们避免后顾之忧，在部门经理的直接领导下，积极、主动的做好本部门日常内务工作。

1、物资管理工作：做好公司日常必备的物资采购，根据部门领用情况，进行领用登记。

2、文件管理工作：上半年共书写会议纪要20篇、新闻通讯投稿8篇，各项申请报告及总结20余份，同时完成各部门交待打印、扫描、复印的文件等，对公司所发放的通知、文件做到及时上传下达。

3、人事管理工作：每月月初统计公司员工考勤、加班值班表、

按时完成员工社保缴费基数的变更，及每月五险一金缴纳及核定工作。

4、日常行政工作：车辆的使用、办公用品和印章的管理，做到细致和仔细。

5、公司资料办理工作：办理了公司营业执照年检和组织机构代码证年检。

6、协助工作：协助部门经理做好公司活动的组织和安排工作，以及搞好公司企业文化的宣传活动。

作为房地产公司的一名员工，我深深地感觉到了学习的紧迫性。所谓学海无涯，而现有的知识水平是远远不够的，随着企业不断深入的发展，只有不断学习、不断积累，才能满足企业发展的需求。为此，我利用业余时间报名了国家人力资源师二级培训，通过学习，加强了本岗位专业知识，同时提高了自身专业素质。

面临着项目已接近尾声，在20xx年工作中，我将积极协助部门经理组织各项验收手续办理的准备工作，按时完成资质证书的年检工作，确保各部门工作正常开展，认真做好员工考勤及社保缴纳核定工作。以端正的心态，踏踏实实、任劳任怨的完成上级交派的各项工作任务。为企业明天的壮大发展贡献自己的一份力量。

办公室的年度计划篇七

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上□xx产品品牌众多□xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在

1)销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，八个月xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

市场分析

现在河南xx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。签于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南xx年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量;要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公

司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额□xx部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

办公室的年度计划篇八

上半年如白驹过隙，转瞬即逝，下半年的工作也开始积极筹划中。凭借两年以来的蓄势，公司已进入稳步发展的阶段，但是我们不甘于此，新的航线即将开启，因为我们必须做淮安4s广告传媒第一。

为了更细致的明确发展方向，特制定下半年工作计划：

一、基础工作的进一步开展

1、由于公司的业务范围扩大，新进职员较多，需要尽快完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

2、完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招募与评定薪资、绩效考核提供科学依据。

3、完成日常人力资源招聘与配置。

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度。

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

6、在现有绩效考核制度基础上，参考先进企业的绩效考评办

法，实现绩效评价体系的完善与正常运行，并保证与薪资挂钩。从而提高绩效考核的权威性、有效性。

7、大力加强公司成员的技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、部门的增设及人员配置

1、在下半年期间内公司管理层将选拔培养出执行总经理、副总经理4名。副总经理（总监）以上职位等其他相同等级可享有公司股东资格并参加董事会。

2、成立大客户服务部，预计设立成员4人，主要负责捕捉搜集淮安市场大项目落户信息、客户维护、切入营销、前期谈判、收款结账，大客户部总监参与公司年底利润分红。

3、成立淮安首家新媒体部专营户外广告、大屏广告（户外led大屏），预计需要工作人20人。

三、强化浓缩人员素质培训

20xx年春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面做出实施细则规定，从制度上对此项工作做出保证。并根据各部门实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以大客户部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“嘻哈国际传媒”品牌，扩大市场占有率□20xx年利用公司新办公地点优越的地理条件，初步考虑以宣传和扩大品牌影响力，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我公司人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

七、突破业务范围，成立合作投资机构（暂定“天幕营销策划机构”）。

1、拟升级原策划部为“天幕营销策划机构”，策划部李蒙兼机构副总监，核心人员编制10人，争取投资伙伴合作，全面拓展淮安广告营销策划市场，多样化多元化并购经营有生命力但经营不善等企业。

2、参与竞标收购淮海广场（新亚、清江商场）广告位不低于2块。广告位竞标成功后，将原有的平面广告位更换为全彩大屏广告展示位，计划启动资金600万人民币。

3、承包高速淮安南出口处的三块广告位（高炮）。

4、大运河广场全彩大屏（80平米）的设立，启动资金300万人民币。

5、托管中西医结合医院大治路分院专家门诊，策划部、影视部负责其业务营销策划。预计启动资金150万人民币。

6筹备《淮安人》杂志的刊号、广告许可证等手续，8月发行。