

钢结构公司工作发展规划 公司发展规划 工作计划(实用5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

钢结构公司工作发展规划篇一

目前对自己的错误已经有不少的了解，为此，我要好好的.在日常的工作中对自己的问题进行改正。

其次，针对公司的发展理念，我还需要进一步的学习，让自己能更好的符合公司的发展要求，有助于我在工作中的发展，也能更好的带领员工进行工作，为公司创造价值。

最后，我还要加强对自己的工作能力，强化对自己的要求，提高日常对自己的工作规范要求。在工作中做到以身作则，积极的带动财务的员工的工作热情。

二、工作方面的安排

首先还是要加强管理，但是在此之前我要做好充足的准备，不能盲目的管理，要符合实际，符合公司要求和进展的进行一步步提升对员工的要求，加强员工们的能力。

其次，在工作外提前做好准备，积极提升自我，并抽出时间，对员工进行技能培训，针对公司的需求，针对性的提升能力。

最后，在今年的工作中，我要更加融入员工，了解员工的生活。以此加强对员工的了解让管理能变得更加人性化。

三、结束语

20__年的工作充满了机遇，为此我们也要及时的做好准备。在今后的工作中我也会不断的总结反省自己，让自己走在公司的前沿，带动员工积极的发展！

钢结构公司工作发展规划篇二

公司要想在竞争激烈的市场上生存，就必须要有“狼”性，就必须时刻保持竞争力和学习力[]20xx年马上就要到了，那你知道20xx年公司年度工作计划范文要怎么写吗?下面是小编为大家收集的关于20xx年公司年度工作计划范文_20xx年企业发展规划大全。希望可以帮助大家。

工程方面

一、以“”项目建设为重点，统筹安排，切实做好建设任务

(一)20xx年底前力争方案报批通过

xx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。

xx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

x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。

x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。

x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。

x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。

x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。

x-x月份：基础工程完成。

x-xx月份：工程主体完成至底六层封顶。

(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

“”项目是市重点工程，也是“”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“”项目建成为优质工程。

(六)预决算工作

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，最大限度的节约使用资金。

2、制定工程资金使用计划，“”项目工程估算需用资金亿元左右；其中基础部分需用约亿元；地上商业部分约用亿元；公寓部分约用亿元，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

(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20xx年工程启动资金约为x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。

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“”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%。

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亿元。按“”所签协议书，

招商销售任务的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

招商工作是“”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“”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，“”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。

1、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，“”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。

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。

行政管理方面

“”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“”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“”发展为历史契机，加快集团公司总体建设。

“”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的良好契机，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，以使傲立于房地产之林。

人力资源方面

以能动开发员工潜能为前提，不断充实企业发展基础，“”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“”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。

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

(四) 充实综合素质，提高业务技能

“”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，来源于个人的综合素质、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

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时间内，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。

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” ”项目的早日建成和投入市场运营。

20xx年是有限公司搬迁到新厂区的第一年，在新环境、新条件下，公司要抓住机遇和挑战，实现跨越式发展。今年工作的总体思路是继续扩大经营规模，提高赢利水平，强化企业基础管理工作和企业文化建设，保证公司长期可持续发展。

20xx年各项经济指标计划

- 1、利润□x万元；
- 2、工业总产值□x万元；
- 3、销售订货额□x万元；

- 4、回收货款□x万元；
- 5、销售收入□x万元；
- 6、员工年人均收入□x万元。

20xx年要重点抓好以下7个方面的工作

一、确保指标落实，强化绩效考核工作

公司对各部门实行目标管理、指标考核、责任落实的政策，在公司总体经营指标确定的前提下，各部指标分解落实，部门经理实行年薪制，年薪与指标完成情况挂钩考核。

1、工程部计划指标：

工业总产值□x万元；

回收货款□x万元；

销售收入□x万元；

利润□x万元。

2、销售分公司计划指标：

新增定货额□x万元；

回收货款□x万元；

销售费用□x万元。

3、制造部计划指标：

工业总产值□x万元；

百元产值成本□x元。

4、各部门经理年薪基数

工程部经理年薪x万元；

制造部经理年薪x万元；

各部门经理的年薪与各部承担指标的完成情况严格考核兑现。

二、强化计划管理，完善企业的基础管理工作

公司搬迁到新厂区后，生产条件、办公环境得到了明显的改善。为了进一步创造良好的经营效果，公司将进一步加强企业强化基础管理工作。

1、强化绩效考核的责任机制，使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、建立岗位工作标准，确保执行力畅通，强化企业的基础管理工作。

3、强化计划管理工作，公司的各项工作都要通过年度计划的指导安排去实施。各部门的工作都要通过工作计划去管理、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。

5、建立员工培训的有效机制，采用“走出去，请进来”的措施，有针对性的开展员工培训工作。

三、进一步加大营销工作力度，开创销售工作新局面

1、准确市场定位。继续利用信誉和名望，借鉴的“服务”优势，主攻中、小型矿山、采石场和中、小型钢铁企业，巩固和扩大市场份额。

2、组建销售分公司业务部，重点做好国内钢铁工业和钢材市场的轧钢、压延和酸洗等设备的订货工作，扩大销售渠道，实现新的增长。

3、在现有两个客户服务部的基础上□20xx年力争再增加1——2个客户服务部，增强营销网络的功能和市场份额。

4、盯紧“”这块市场，发挥我们的“技术、质量”优势，把xx公司建设成轧钢、压延设备的生产基地。进一步做好与外贸、设计院、生产处、销售处等部门的联系工作，争取多定货。

四、强化生产组织工作，确保销售合同履约率，确保经济指标全面实现

1、提高“市潮和“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、力争添置2——3台大型机加设备，满足产品机械加工的需要，减少机加外协费用，降低生产成本。

3、积极利用社会上的机械制造能力，选择既能保证质量和进度、价格适中，又能承受一定资金压力的长期合作伙伴，来扩大我们的生产规模。

4、采取相应措施，降低采购成本，在同比采购价格的基础上□20xx年要降低采购成本x万元。

五、做好财务管理工作，降低成本和费用，解决生产资金严重不足的困难

1、面对市场竞争激烈，订货价格偏低的现实，要切实做好成本核算，增产节约和降低费用的工作[]20xx年要力争节约成本费用x万元。

2、生产规模的扩大，势必要求生产资金相应投入。为解决生产资金严重不足的问题，要继续做好融资贷款工作，争取在已有的贷款的基础上，再增加银行贷款的支持。

六、切实做好技术和质量管理工作，夯实企业发展的基础

1、引进、培养高素质的技术人才，为企业发展增后劲。

2、针对搬迁后的实际状况，做好工艺装备的投入和技术支持工作。

3、强化iso9001质量管理体系的贯标工作，力争份取得及环保、安全管理体系认证工作。通过三位一体管理体系的认证和执行，提高公司的综合管理水平。

4、加强技术开发队伍的建设，提高产品技术水平和科技含量，提高产品核心竞争力。

七、做好员工培训，深挖内部潜力

1、进一步挖掘内部潜力，培训新入职大学生，计划在20xx年培养出设计员x人、工艺员x人、铆焊计划员1人、销售业务员3—4人、探伤员1人(兼职)。

2、吸收、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。

八、做好企业文化的培育工作，解决企业生存、发展之本

公司经过三年的发展，尤其是搬迁到新厂区之后，企业文化建设应该提到重要议事日程上来。一个成功的企业，一个想要持续发展的企业，必须重视企业文化建设工作。20xx年公司要通过企业文化建设工作来逐步确立企业精神、企业宗旨以及员工价值取向和识别系统，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，使客户认同公司的产品和文化。

4、做好后勤保障工作，为员工创造一个好的工作、生活环境。

新的一年已经向我们走来，我们要抢抓机遇、开拓创新、拼搏进取，为实现公司20xx年的经营目标和发展目标而努力奋斗！

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：

- 1、钢管产量：较上年度的吨，提高%，实现吨，争取突破x万吨；
- 2、产品质量：确保在体系规定的%以上；
- 4、销售收入：较上年亿元增收22%，实现亿元，争取突破亿元。
- 5、利润指标：实现利润x万元，争取突破x万元。
- 6、税费：完成x万元。
- 7、应收账款：至20xx年年底力争保持在万以下。
- 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；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。

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。

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。

一、切实完成年营销任务，力保工程进度不脱节

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现

20xx年公司各类楼盘的销售任务是亿元，其中一季度x万元、二季度x万元、三季度x万元、四季度x万元。按所签协议书，该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。为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20xx年的基础上，将进一步扩大广告投入。其目的—是塑造””品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，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。

3、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。

二、全面启动招商程序，注重成效开展工作

1、结合医药市场现状，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，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。

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。

3、明确招商任务，打好运营基础

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家。由策划代理公司与招商部共同承担。

4、做好物流营运准备，合理有效适时投入

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。

三、以能动开发员工潜能为前提，不断充实企业发展基础

企业精神“三生万物，以人为本；和合求实，科学求真”决定了xx品牌的打造，xx集团的建立，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。

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，公司在新的年度由办公室承办编制《工作动态》，每半个月一期。

2、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各类人才，并相应建立专业人才库，以满足xx集团公司各岗位的需要。

一、 信息网络管理

1、 建立直接领导关系

市场部是负责公司信息网络建设与维护、信息收集处理工作的职能部门，接受营销副总经理的领导。市场部信息管理员与各区域市场开发助理之间是一种直接领导关系，即在信息网络建设、维护、信息处理、考核方面对市场开发助理直接进行指导和指挥，并承担信息网络工作的领导责任。

2、 构架新型组织机构

3、 增加人员配置

(1) 信息管理员：市场部设专职信息管理员3名，分管不同区域，不再兼任其它工作。

(2) 市场开发助理：浙江省六个办事处共设市场开发助理两

名,其它各办事处所辖区域均设市场开发助理一名。

4、强化人员素质培训

春节前完成对各区域的市场部信息管理员和市场开发助理的招聘和培训,使xx年新的管理制度实施过程中市场部在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用市场开发助理,切勿滥竽充数。

5、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对信息网络建立和维护作出实施细则规定,从制度上对此项工作作出保证。建立市场信息管理员定期巡回分管区域指导信息管理工作的考核制度,并根据各区域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信息管理工作。

6、动态管理市场网络

市场开发助理与信息管理员根据信息员提供的信息数量(以个为单位)、项目规模、信息达成率、发展下级信息员数量四项指标对信息网络成员进行定期的动态评估。在分析信息员/单位的分类的基础上,信息管理员和市场开发助理应结合信息员的背景资料进行细致地分析,确定其通过帮助后业绩增长的可能性。进一步加强信息的管理,在信息的完整性、及时性、有效性和保密性等方面做好比上一年更好。

7、加强市场调研,以各区域信息成员/单位提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况,将以专人对各区域钢结构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,为公司在各区域的机构设置各趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

二、品牌推广

为进一步打响“公司”品牌，扩大公司的市场占有率[]xx年乘公司上市的东风，初步考虑四川省省会成都、陕西省省会西安、新疆维吾尔自治区首府乌鲁木齐、辽宁省会沈阳、吉林省的长春、广东省会广州、广西壮族自治区首府南宁以及上海市举办品牌推广会和研讨会，以宣传和扩大公司的品牌，扩大信息网络，创造更大市场空间，从而为实现合同翻番奠定坚实的市场基础。

2、在重点或大型的工程项目竣工之际，邀请有关部门在现场举办新闻发布会，用竣工实例展示和宣传公司品牌，展示公司在行业中技术、业绩占据一流水平的事实，树立建筑钢结构行业中上市公司的典范作用和领导地位，使宣传工作达到事半功倍的效果。

3、进一步做好广告、资料等方面的宣传工作。在各个施工现场制作和安装大型宣传条幅或广告牌，现场展示企业实力；及时制作企业新的业绩和宣传资料，补充到投标文件中的业绩介绍中和发放到商各人员手中，尽可能地提升品牌推广的深度和力度。

4、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先进的企业文化，给每一位与公司人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对公司有更清晰和深层次的认识。

1、参加公司xx年度举办的课程会务工作(xx年)；

2、参加公司xx年举办的三个以上的品牌课程学习(1—5月)；

3、提升计算机应运系统操作能力、目标执行力(1—2)；

5、整理出一套服务中心会务岗位系统工作路线图(2—3月)；

- 6、清理客户资料、统一编排、归档保存(1—3月)；
- 7、加强个人执行力、目标规划及时间管理能力(4—8月)；
- 8、配合公司同事完成xx年工作中各类需要协助的工作(1—12月)；
- 9、完成各月份公司下达的临时性工作任务(1—12月)；
- 10、业绩目标：成交两个以上品牌课程，月薪xx—2500元；

个人定位：

- 1、提升办公室工作操作应运能力；
- 2、加强理财能力和目标管理执行力；
- 3、提高说话水平和技巧，突破口才；
- 4、定位个人形象，静修心性、言行、举止；
- 5、提高组织和协调能力，学策划和晨会主持；
- 6、尽可能多地参加社会各类公益活动；

钢结构公司工作发展规划篇三

一 关于门店和公司

- 1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在20xx年2月底做好xx上市所有的准备工作，培训好厨师团队。
- 2、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导，严格按照公司规定的标准提高执行力。

3、通过专业化培训与管理，对我们的厨师技术力量进行合理储备，合理推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发，是我们厨师`及公司适应市场需求，保持旺盛竞争力的本钱，菜品创新是餐饮业永恒的主题，做到真正的“会聚随心”，不时开发新品去适应市场的需求，为企业创造更大的发展空间和利润。

5，主动收集各门店基层了解到对菜品的意见和信息，做出及时相应的调整

二 关于xx店

1，通过对一些和xxx路店地理位置，周边主要消费群体，经营模式大概一致的店的考察，根据营运部领导给出的大致方针，结合我们的实际情况，在一月中旬将完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，到时候上报公司领导审核！

2，在10年2月底进行厨房人员组建，本着节约人员成本的角度，厨房人员将由外聘主要岗位和其他门店抽调优秀厨房人员组成！外聘人员工资尽量做到和公司现有厨房a级员工一致。

钢结构公司工作发展规划篇四

当前，山东省正在积极筹划建设水浒旅游一条线，郓城县继唐塔公园之后也在积极准备建设宋江河公园，同时，宋江河的污水处理工作也正在积极进行中。不久的将来，郓城将建成山东最大的煤电城……一个风景秀丽、百业兴旺的新郓城将展现在我们面前。那么，如何利用这一天赐良机结合水浒文化的底蕴，把郓城建设得更美好、更具魅力，已经到了认真思考、全面权衡的时候了。

第一，郓城有乌龙院、黄泥冈等众多水浒遗迹；

第二，水浒英雄首领几乎都是郓城人；

第四，乘借煤电一体化项目和宋江河污水处理工程的东风，郓城将有大片水域，如果把上述资源进行整合利用……于是，我们产生了一个大胆的设想——在郓城建设“中国水浒风情园”。

我们的初步设想是：

(1)、把宋江河公园当作风情园的主体工程，把仿宋街、黄泥冈景区、石碣村景区、冷水湖景区与宋江河景区一起通盘规划，浓缩水浒故事场景，全面展现水浒文化和宋代民俗文化，让人们进一次水浒风情园，重温一遍水浒传，感受一次水浒文化洗礼。

(2)、在某些情况或场合下，把公园建设、煤电一体化的建设、污水处理工程建设与中国水浒风情园的建设融为一体。

(3)、中国水浒风情园的建设与生...

钢结构公司工作发展规划篇五

本工程位于江阴-靖江工业园区，头圩港至上六圩港之间，单层钢结构厂房，采用桩基础；建筑面积为52625平方米，工程造价为5520万元。建设单位为江苏新扬子造船有限公司；设计单位为苏州中才非金属矿工业设计研究院有限公司；监理单位为南京工大建设监理咨询有限公司；施工总承包单位为宜兴陶都建筑安装工程有限公司；钢构制作分包单位为安徽鸿路钢构有限公司；江苏宜兴赛特钢构有限公司；钢构安装单位为江苏宜兴赛特钢构有限公司；钢管柱c50砼采用商品砼供应商为靖江市三江商品砼有限公司。

二、监理组织机构、监理人员和投入的监理设施

我单位承担本工程施工阶段的监理工作(建筑给水排水及采暖、建筑电气、建筑电气防雷接地、钢结构防火涂料等子分部工

程不在监理合同范围内), 项目监理单位依据建设单位委托监理合同及工程的设计文件、施工合同及国家法律、法规及施工标准及施工验收规范进行工程监理。

根据本工程的结构特点及工程结构的复杂程度以及工程的重要性, 项目监理单位采用了直线职能制监理单位组织形式。由总监理工程师直线组织指挥, 本工程共安排了三名专业监理人员, 一名钢构监理工程师, 一名土建监理工程师, 一名监理员。

为了便于工程信息及时有效的沟通, 项目监理部配备了专职文档管理人员1名, 在总监理工程师的领导及指导下, 负责本工程信息的收集、传递、加工、整理、分发的任务, 并配备了电脑、打印机各一台。为了便于控制工程质量, 针对本工程的特点, 项目监理部配备了回弹仪、检测锤及测量仪器等检测工具, 由项目监理部专业监理工程师及监理员在日常针对工程工序质量巡视、检查、平行检验中使用。

三、监理合同履行情况

在监理合同履行的过程中, 针对本工程在施工过程中质量、进度方面出现的偏差问题, 项目监理部为了保证三大控制目标不变, 在做好信息管理工作的同时, 针对工程出现问题的特点及时调整监理目标控制措施, 并及时与业主及施工单位进行沟通做好协调工作。在工程施工阶段的监理工作中项目监理部采取切实有效的组织措施及方法, 对工程质量及进度的目标进行控制, 主要采用专题会议措施、阶段性监理工作总结措施、现场调查法、全过程全方位跟踪监督管理法等措施和方法对工程进行监理, 保证了工程合同的切实有效履行。

本工程的投资控制工作由业主自行控制; 本工程的工期出现延期现象, 实际工期比合同约定工期延长4个月。

四、监理工作成效:

自从我单位承担本工程施工阶段的监理工作以来，我们谨守监理工作职业道德，以科学、公正、独立有序的工作作风，严谨认真的工作态度开展监理工作。

在本工程监理工作开展以后，项目监理部会同新扬子造船有限公司的工程质量管理科严抓工程质量，针对本工程质量的关键部位、关键工序主要采取专人专岗的措施进行工程质量的监督管理。在工程监理工作开展的过程中，项目监理部积极主动的与业主、施工单位进行沟通协商，针对施工过程中存在的质量问题项目监理部相继采用了组织措施、经济措施、技术措施等措施及方法，强抓工程质量，在确保工程质量的前提下严抓工程的施工进度。

其中对于钢构件的加工由业主派员驻场监造(宜兴赛特钢构有限公司)，项目监理部对钢构分包单位承担加工制作的钢构件质量进行不定期的随机抽检，并由项目监理部的材料见证人员负责对钢构件原材料的质量进行取样复检工作。项目监理部在对钢构加工制作抽检工作中发现的质量问题，现场督促施工总包单位完善质检体系并加强对分包单位的施工质量管理，并要求总包单位的质检员在现场跟踪监督分包单位对于存在的质量问题整改的过程和结果。

(2)、钢结构主体在安装施工中主要存在安装尺寸的偏差超出验收规范要求以及钢管柱砼存在疑似空鼓的现象。针对以上问题项目监理部的专业监理人员对存在安装偏差的部位进行逐一进行测量并对钢管柱砼存在疑似空鼓的部位做出明确标识，并要求施工队单位对钢管柱进行钻孔检查，项目监理部将以上问题的检查结果及时向业主反映。项目监理部在与业主、施工单位进行沟通后，业主及项目监理部要求施工总包单位与设计院联系并邀请设计人员到现场进行调研；设计单位根据现场的调研结果以及项目监理部的检查结果，出具了设计技术处理方案。现场监理人员及业主人员对施工单位按照设计技术处理方案进行整改过程进行见证检查[]xx年4月28日项目监理部及建设单位工程质量科、设计院及施工单位对于钢

构主体安装施工过程中存在的质量问题的整改结果进行全面的检查验收，检查验收的结果符合设计要求。xx年5月14日新扬子造船厂工程质量科针对工程的质量进行了行车运行试验，试验结果正常符合设计要求。

(3)、钢管柱砼强度等级：钢管柱内的砼强度等级原设计为c40。后业主指示变更为c50。根据试块强度评定，其评定结果均符合要求。

通过对主体结构分部工程的检查和工序验收，施工单位自评合格，监理单位验收符合设计文件及验收标准的要求。