

2023年商品部工作计划 工作计划(模板10篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

商品部工作计划 工作计划篇一

20xx年公司以安全生产和创新管理模式持续发展；以遵章守纪为保障；以培养自律型员工为核心；实施5s管理基础，紧紧围绕三维公司的安全生产目标，在20xx年安全生产工作取得较好成绩的基础上，再接再厉，特别是今年的九月份我们紧密团结在以老板的指导思想，朱叶为厂代表的领导核心下，我们通过了iso9001质量管理体系的认证，使公司管理更上一层楼。

4. 减少直至消除故障，保障品质5. 保障企业安全生产6. 降低生产成本

7. 改善员工精神面貌，使组织活力化8. 缩短作业周期，确保交货期

和安全生产的重要性，并对其进行理论考试，不合格者并给与再次教育培训。

2、安全生产

1. 目的：是保障员工的人身安全，保证生产的连续安全正常的进行，同时减少因安全事故而带来的经济损失。

2. 主要活动：就是要求在工作中严格执行操作规程，严禁违章作业。时刻注意安全,时刻注重安全。

3. 实施要点：清除隐患，排除险情，预防事故的发生。

1、本年度因质量问题导致：小松重品两个；折弯批量报废一次；焊接虚焊、漏焊；油漆漏喷、橘皮、漏青；由于生产安排不当导致3月份造成严重欠品。

1□pc360门支架焊缝开裂，采取对策将拼接焊缝由原来的0.5mm增加至现在的1.5mm□wa380-6□wa380z-6铰链没按照图纸生产和焊缝开裂，采取对策严格按照图纸生产，采用卷圆铰链。

2. 折弯批量报废一次，由于我们操作工没有严格真正的理解图纸视图操作，导致00d4488产品160件批量折反报废，对该员工进行罚款并对其培训教育，以防此类事件再次发生。

3. 焊接虚焊、漏焊；造成我们的产品多次上邮箱“展示”，对此，我们多次对焊接员工进行培训考试，以使其的焊接技能提高，以解决我们的实际生产存在的焊接问题。

4. 油漆漏喷、橘皮、漏青、颗粒物造成1到3月份每天到小松返工360门板补漆，增加了预喷涂作业、油漆线重新改造以达到质量的提高。

5. 由于生产安排不当导致3月份造成严重欠品, 交货率只达到了84%，是公司建厂以来交货率最低的一次。

2、本年度增加油漆流水线一套、抛丸机一台、大型货架三处、柴油烘房：

1. 增加油漆流水线一套，以解决油漆流水线产能不足。

2. 增加抛丸机一台，提高了4mm以上产品的喷砂效率，并且缩短了去焊渣时间。

3. 增加大型货架三处，合理地决定物品的保管方法和布局彻底实施定点、定位存放管理。

4. 增加柴油烘房，解决了烘箱温度不够和夏季电量不够用的难题。

3、本年度车间整改重组、分配；

1. 为了便于统一管理，焊接车间搬至老厂；原先焊接车间现整改为装配车间和成品仓库。减少流转产品或找寻物品的时间，创造整齐、整洁的环境，消除积压物品（如产品内部件的库存、设备的备用品等）。

2. 通过5s培训和执行，实施区分必需和非必需品，现场不放非必需品，使工作场所一目了然，合理安排物品放的位和方法，并进行必要的标识，能在30秒内找到要找的东西。

4、技能培训

1. 焊接技能培训：我们用理论与实践相结合的方式培训（效果不理想）。

2. 油漆技能培训：我们用理论与现场生产情况相结合进行培训（效果不理想）。

20xx年由于行业发展形势是公司投产以来最困难的一年，但我们坚持产品质量为上的信念，保持良好的工作态度和正确心态，加倍的努力，紧紧围绕在以老板的指导实线和以朱叶为厂代表的领导核心，坚决执行好每一单生产计划和每一个领导指令。

为激励员工学习新技术、掌握新本领、苦练基本功，激发员工钻研工作技能的热情，不断提升技能，公司组织了焊接技能的评比活动，虽然效果不是太明显，但巩固了员工的专业理论知识又考查了他们在本工种工艺的技术操作熟练程度□20xx年我们将继续组织和调动员工学习钻研的主动性和积极性，牢固树立崇尚学习、尊重技能思想观念，立足岗位、苦练内功，不断提高专业技术水平和岗位适应能力，从而增强公司核心竞争力；进一步加强技能培训，注重人才培养，为公司稳步发展打好坚实的基础。

我们有信心、有决心在新的一年里把工作做得更好。

商品部工作计划 工作计划篇二

计划网专题频道工作计划栏目，提供与2018年工作计划格式范文相关的资讯，希望我们所做的能让您感到满意！

2018年工作计划格式范文【一】

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，这给销售工作带来很多不便，这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下：

一；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。

二；在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习,开拓视野,丰富知识,采取多样化形式,把学业务与交流技能向结合。

四;xx年对自己有以下计划

1:每周要增加10个以上的新客户,还要有3到5个潜在客户。

2:一周一小结,每月一大结,看看有哪些工作上的失误,及时改正下次不要再犯。

3:见客户之前要多了解客户的状态和需求,再做好(幼儿园年度工作计划2018)准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4:对客户不能有隐瞒和欺骗,这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5:要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。

6:对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给客户一好印象,为公司树立更好的形象。

7:客户遇到问题,不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。

8:自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

一、市场分析

1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。

2、实施深度分销, 树立决战在终端的思想, 有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略, 形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面, 体现“两高一差”, 即要坚持“运作差异化, 高价位、高促销”的原则, 扬长避短, 体现独有的操作特色等等。营销思路的确定, 李经理充分结合了企业的实际, 不仅翔实、有可操作性, 而且还与时俱进, 体现了创新的营销精神, 因此, 在以往的年度销售计划中, 都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额, 按照一定增长比例, 比如20%或30%, 确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度, 而且还责任到人, 量化到人, 并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系, 做一个经营型的营销人才, 具体表现就是合理产品结构, 将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如, 李经理根据企业方便面产品abc分类, 将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1, 从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认, 使李经理有了冲刺的对象, 也使其销售目标的跟踪有了基础, 从而有利于销售目标的顺利达成。

1、产品策略, 坚持差异化, 走特色发展之路, 产品进入市场, 要充分体现集群特点, 发挥产品核心竞争力, 形成一个强大的产品组合战斗群, 避免单兵作战。

2、价格策略, 高质、高价, 产品价格向行业标兵看齐, 同时, 强调产品运输半径, 以600公里为限, 实行“一套价格体系, 两种返利模式”, 即价格相同, 但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划:

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有:计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标:家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度,办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案,定期进行售后跟踪,抢占办公耗材市场,争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作,送货一定及时、售后服务一定要好,让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的'利润指标,***万元,纯利润***万元。其中:打字复印***万元,网校***万元,计算机***万元,电脑耗材及配件***万元,其他:***万元,人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量, 建立完善的工程验收制度, 由客户服务部监督、验收, 这样可以激励工程部提高工程质量, 从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次, 树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软, 损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行, 客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体, 如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度, 把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访, 进行免费技术支持, 建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体, 如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈, 我们可以从服务、维修创造利润, 比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会, 内部互相学习, 互相提高, 努力把***公司建成平谷地*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

2018年工作计划格式范文【二】

在这xx年的一年里,凭借前几年的蓄势,已具备步入了快车道,为实现了稳步的效益增长,以崭新姿态展现在客户面前,一个更具朝气和活力的、车间完善后,管理水平必将大幅度提高,这不仅仅是市场竞争的外在要求,更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说,全面提升管理水平,与公司同步发展,既是一种压力,又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标,厂部特制订20xx年工作计划如下。

1、进一步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,三年不再做大的调整,保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

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。

7、大力加强员工岗位知识、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、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

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、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。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管理的工作。

五、加强市场调研，以业务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(兼职)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“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，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，给每一位与我厂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、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

2018年工作计划格式范文【三】

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效的回避护理风险，为病人提供优质、安全有序的护理服务。

1.不断强化护理安全教育，将工作中的不安全因素及时提醒，并提出整改措施，以院内、外护理差错为实例讨论借鉴，使护理人员充分认识差错因素、新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2. 将各项规章制度落实到实处，定期和不定期检查，监督医学，并有监督检查记录。

3. 加强重点环节的风险管理，如夜班、中班、节假日等，减少交接班的频次，减少工作中的漏洞，合理搭配年轻护士和老护士值班，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。

4. 加强重点管理：如病重病人交接、压疮预防、特殊用药、病人管道管理以及病人现存和潜在风险的评估等。

5. 加强重点病人的护理：如手术病人、危重病人、老年病人，在早会或交接班时对上述病人做为交接班时讨论的重点，对病人现存的和潜在的风险作出评估，达成共识，引起各班的重视。

6. 进一步规范护理文书书写，减少安全隐患，重视现阶段护理文书存在问题，记录要“客观、真实、准确、及时完整”，避免不规范的书写，如错字、涂改不清、前后矛盾、与医生记录不统一等，使护理文书标准化和规范化。

7. 完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作，如输血、输液反应、特殊液体、药物渗漏、突发停电等，都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1. 主管护士真诚接待病人，把病人送到床前，主动做入出院病人健康宣教。

2. 加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念，并于周二基础护理日加上健康宣教日，各个班次随时做好教育指导及安全防范措施。

商品部工作计划 工作计划篇三

一、指导思想

积极倡导文明之风，树立良好的社会形象，改善辖区环境，增强全社会卫生意识，为促进社会精神文明建设作贡献。

二、任务措施

1、调整“控烟工作小组”组成成员，明确分工。在控烟工作领导小组统一安排部署下，定期布置检查“控烟”工作。

2、宣传发动，通过以“吸烟有害健康”为主题的宣传活动，并利用黑板报、健康教育宣传栏等宣传载体，明确要求，落实措施。

3、加强督查,严格执行控烟制度。

4、在公共场所醒目处设置禁烟标志，提醒吸烟者自觉禁烟。

5、在会议室和办公室设置禁烟标志。

三、工作要点

1、贯彻各种卫生工作评估细则要求，努力做好控烟和健康教育工作。

2、加强控烟和健康教育，利用黑板报、宣传窗每月一到两次宣传卫生保健控烟知识，增长健康知识，自觉采纳有益于健康的行为和生活方式，消除或减轻影响健康的危险因素，预防疾病提高生活质量和健康水平。定期组织青少年参加小型多样、丰富多彩的体育和娱乐活动，让青少年在轻松愉快的氛围中锻炼身体、增强体质、陶冶情操。

3、结合本单位实际情况，坚持做好禁止吸烟的宣传工作，并在禁止吸烟的场所内设置醒目的禁止吸烟的标志，不设置吸烟的器具，开展一些行之有效的控烟活动。

街道机关、各社区要围绕以上工作要点积极开展工作，加强检查和自检，形成人人参与的有效机制，切实把控烟工作落到实处。

商品部工作计划 工作计划篇四

又是一个新学期，不同于上学期，这学期我对于自己的班级有了更多的了解，对于自己的学生有了更多的了解，所以这学期的工作安排有了实行的可能性。

本班有学生58人。学生们经过一学期的学校生活，对于学校纪律有了一定的了解，可以很好的遵守学校纪律，能够按时上下学，但也存在一些自控能力较差的学生，不能够遵守纪律。上学期本班的学习成绩和各项比赛成绩还可以，但也有许多不足。在新学年中要不断努力，争取不断前进，取得更好的成绩，并树立良好的班风，把学生培养成全面发展的人。

1向学生进行思想品德教育，端正学习态度，明确学习目的。提高学生学习兴趣，使学生主动学习，提高学习成绩。加强学风建设，培养学习兴趣，明确学习重要性，注重学法指导，提高学习效率。

2贯彻实行《小学生日常行为规范》，向学生进行行为习惯养成教育，使学生成为有礼貌、讲文明、守纪律、讲卫生的好少年，从而抓好班级的纪律。

3积极参加学校各项活动，在活动中培养学生的能力。

4注重学生的进步，做到“辅优补差”，面向全体学生，注重

学生素质发展。

5培养一群可以帮助老师做事的小干部，并争取让全班的小朋友都有当班干部的经历。

1充分利用晨间谈话，班会向学生进行思想教育。向学生了解《小学生日常行为规范》，并要求学生遵守其中的规章制度，对学生进行行为习惯教育。让学生之间友好相处，不吵架，不打架，增强班级凝聚力。

2利用早读和午休时间，进行辅优补差计划，对后进生进行辅导，尽可能提高他们的学习成绩，提高他们的行为水平。正确对待后进生，在生活上、学习上从“爱出发”。主动接近，真诚、平等对待，深入了解他们落后的原因，帮助他们解决困难，还要善于发现后进生身上的闪光点，努力培养他们学习的兴趣。

3发挥班干部的作用，师生共同管理班级。因为年龄特点，老师要告诉小干部他们要做的事情，要每天了解班干部的工作情况，并在小干部管理出现问题时及时给予解决，要树立小干部的威信，以便小干部可以更好的帮助老师管理班级纪律。

4尽可能给每个学生树立“班级主人翁思想”，让每个学生知道班级就是自己的家，让每个学生可以自动遵守班级纪律，所以要尽量让每个学生都有可能管理班级，成为一个小老师，让班里学生尽量能做到各有安排，人尽其用，每个人都在班集体里找到自己的角色，对班集体有强烈的责任感和归属感。

5布置好教室环境，增强学习气氛。

6更好的实行“小红花”竞赛体制，提高学生的行为品质，提高学生的竞争意识。要每周评出“小红花”优胜学生，提高优胜学生在班级里的地位，让每位学生增强得到“小红花”的想法。

7在班级里选择优秀的学生，给全班学生树立榜样，号召向榜样学习，形成属于自己班级的班风。

8重视“五项竞赛”，让学生注重班级卫生，班级纪律，出操质量，注重自己的一言一行，可以和“小红花”竞赛挂钩。

商品部工作计划 工作计划篇五

灵活策略赢市场，扩大规模增实力，加强管理保利润，完善结构升效率。

经营方针是公司阶段性经营的指导思想；各部门、工厂各车间的各项经营、生产、管理活动，包括政策制订、制度设计、日常管理，都必须始终不渝地围绕经营方针展开、贯彻和执行。

二、xx年的经营目标

xx年，公司的核心经营目标是：

年度销售实现营业收入_____万元，冲刺目标_____万元，增长率 %，保底销售收入_____万元，年度税后利润_____万元，增长率 _____%，税后利润率_____%，保底利润_____万元。

在核心经营目标中，利润是能够反映公司经营质量的唯一指标，也是评价和考核经营团队的“核心之核”。

（二）销售目标细分

销售目标细分表（计算单位：万元/人民币）

（一）市场策略

1. 全公司必须以市场为导向，以营销为龙头开展经营和管理活动。公司制订相关政策，鼓励公司管理人员参与营销工作。
2. 销售部必须整合各项资源，采取一切措施，集中精力做客户的开发、签约工作。

（二）产品策略

市场策略需要产品策略和价格策略的强力支撑和支持。

1. 设计开发新产品的数量和速度要适当提高，确保在市场的足够竞争力；
3. 生产部应根据上述策略和业务实际需求，制订产品的开发、采购和品质保证的相应计划，采取必要的行政措施，确保产品开发结构和生产结构的调整到位。

（三）品牌策略

品牌是产品营销的催化剂和拉动力。

（一）生产资源保障

1. 公司新增投资增加生产设备，扩大生产场地，确保产品生产年度销售实现营业额 万，冲刺目标 万元和各项营销策略的实现。
2. 生产部作为二线部门，理应成为销售部的坚强后盾，必须始终围绕客户要求而非生产要求运转，必须按照一线部门的产品策略规划和实际定单需求，组织设计开发、物料采购、产品生产和品质控制等各项生产管理活动。
3. 按时交付合格产品，始终是生产管理的不容置疑的核心任务。生产部应订立适宜的品质目标，采取适宜的控制措施，以适宜的品质成本，为经营一线准时提供合格产品。

4. 生产成本特别是材料成本的控制，将是考验生产部各级主管的关键所在，必须列入各部门主管的首要议事日程，必须以非常手段克服和消化各类涨价因素，以降低材料采购成本为突破口，以提升生产速度、提升单位时间产量、带动人工成本、能耗成本等在内的各项产品成本的降低。

（二）人力资源保障

2. 加强教育训练：建立培训体系，以素质培训为核心，对公司员工进行系统的培训，提升员工的职业和经营素质。

3. 建立合理的分配体系：建立起对外具有竞争性、对内具有公平性、对员工具有激励性的、包括员工薪资、福利、红利在内的分配体系；并在施行中不断地加以检讨和完善。

4. 建立合理的绩效管理体系：按照“有计划、分步骤、可量化、可持续”的原则，由总经理牵头，以目标管理为基础，建立起工作绩效管理体系，按照分级管理、分层考核的原则，总经理对公司经营团队实施考核；各部门对中层干部（部门）和基层干部（作业组）施行考核；绩效管理必须与分配体系联动推行，以确保目标管理切实落实。

（三）综合管理保障

1、由总经理主导，集合内外资源，公司推展“建构管理体系，增强公司体质”活动，建立起包括营销管理、生产管理、技术管理、品质管理、经济管理等在内的顺畅的、高效的管理体系。

2、管理体系的建构，必须以“理顺脉络、提升效率”为目标，注重先进性与实战性、阶段性与前瞻性的有机结合，为必要时的体系认证打好基础。

3、按照分权管理的原则，由经营团队成员负责，大力推进管

理团队建设、骨干队伍建设、经营目标落实检讨等工作。

（四）财务资源保障

1. 主导成本降低活动：在设定成本降低目标的基础上，财务人员必须更多地“走出去”，直接参与市场调研，或组织各类专项活动，协助、指导相关部门降低成本。
2. 整合资源：由财务部主导，对工商、银行、税务资源进行整合，为一线部门提供便捷的财务交流和结算通道。
3. 健全财务监测体系：财务部必须积极参与“建构管理体系，增强管理体质”活动，理顺、健全财务监测体系，重点关注物流活动背后的财务信息流。

（五）组织管理保障

1. 由董事长（总经理）负责，与经营团队签定《目标经营责任书》，明确各责任部门的目标、责任和相应的权利。
2. 由各责任部门经理负责，对各项目标进行层层分解，并与各级主管签定《目标管理责任书》，逐级明确目标、责任、奖惩等。各级主管的《目标管理责任书》统一汇集于人力资源部，实施归口管理。
3. 由财务经理负责，出台《财务预算和成本责任控制办法》，明确各类责任人的成本控制项目、目标、责任和奖惩事项，并每月组织检讨和通报等工作。
4. 由总经理负责，以董事长为授权方，与工厂厂长签定《安全生产责任书》，明确年度安全生产特别是工伤预防的目标和责任等，确保年度重大事故控制为零。
5. 由营销经理负责，组织每月/季“经营目标达成检讨会”，

总结成果，检讨差距，研拟对策，跟进结果。

五、总体要求

公司高层清醒地认识到□xx年的经营目标，是在全面权衡和全面分析的基础上制定的，是一个充满机遇和机会的计划，也是一个具有挑战和风险的计划；要将这一理想变为现实，需要全体员工的共同努力。

（一）更新观念，创新管理

公司认为，要达成xx年的经营目标，首先要更新观念，各级主管和全体员工必须彻底摒弃“因循守旧、得过且过、小步前进、作坊经营”的思想观念，以宏观的立场，树立“产业洗牌、不进则退”的危机意识和“发展公司，分享成果”的捆绑意识，在生产管理的流水作业、产品开发的结构系列、采购管理的成本降低、订单评审的菜单管理、后勤保障的服务品质、财务监测的深入一线等等各方面，创新经营思维、创新管理模式，为公司经营从作坊工厂向现代企业的彻底转型奠定良好的基础。

（二）切实负责，重在行动

行动，是一切计划得以实现的首要；执行，是一切目标得以达成的关键。没有行动和执行，一切都是空谈。公司要求，各级干部和全体员工以“负责任”的态度做好各项工作，特别是经营团队和中层干部，必须以“责任”主管的立场开展各项工作，不得仍有“功在我责在他”的遇事推委的恶习和恶行。

公司强调：干部和员工的价值在于行动和执行，公司将以行动力和执行力考察所有干部，对于那些纸上谈兵、不尚作为的干部和员工，将列入员工淘汰计划的首选，首先予以淘汰。

（三）业绩优先，奖惩落实

追求利润最大化，永远是企业经营的灵魂；任何企业的首要社会责任，都是赢得市场，扩大经营，收获利润。利润是xx年公司经营指标的“核心之核”，销售是实现利润的载体性指标。在这一思想指导下，“业绩定酬，指标量化，逐级捆绑，分层考核”是公司的基本政策取向，也就是，经营团队以利润为核心指标与公司实施紧密捆绑，中/基层干部和员工以工作业绩指标与上级主管实施紧密捆绑，采用自上而下逐级考核的办法，充分调动全体员工的工作积极性。同时，对于不能胜任本职的干部（包括团队成员）和员工，采取主动让贤、组织调整、公司劝退、末位淘汰等措施，增强造血功能，提升管理体质。

总之，公司希望并要求：所有易德利从业人员，必须以全新的观念、全新的面貌、全新的行动，投身“打造高效团队，实现业绩翻番”的伟大征程中，为公司的跳跃发展作出更大的贡献！

商品部工作计划 工作计划篇六

为贯彻落实党中央国务院进一步加强学校禁毒教育工作的有关精神，提高广大师生对毒品犯罪社会危害性和禁毒工作重要性、紧迫性的认识水平，增强禁毒、防毒意识，推动学校创建“安全、无毒、文明”校园，根据县禁毒工作会议精神和县教育局禁毒工作计划精神，结合我校实际，特制定20xx年禁度毒工作计划。

以“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻县局有关禁毒工作会议精神，增强毒品预防教育的责任感和紧迫感，把毒品教育作为我校安全与稳定工作、学校德育和法制教育工作的一项重要内容。围绕“抵制毒品、参与禁毒”的宣传主题活动，全面、深入、细致地开展禁毒教育工作，以提高学生禁毒意识和拒绝毒品自控能力为根本，营造一个文明、净化的

教育环境。

为确保学校教育教学工作正常进行，确保校园的安宁，确保广大师生的健康安全，我校禁毒工作将继续深入贯彻党的十七大精神，以“三个代表”重要思想为指导，按照省、市、县禁毒委的统一部署，加强青少年毒品预防教育，积极推进“无毒学校”创建工作，把青少年毒品预防教育工作引向纵深发展。

我校为了扎实开展好禁毒工作，全面落实学校制定的禁毒工作计划，经研究决定，成立禁毒工作领导小组。

组长：王学才 副组长：卢生文

成员：吴正魏科武崔勇陈自全成玉兵四、学校禁毒工作职责

1、抓好学生毒品预防教育各项措施的落实，加强督促检查。将毒品预防教育纳入学校教育计划，每学年不少于两个课时。学校确保学生无吸毒现象。

2、研究制定学校禁毒教育活动方案，课堂教育和校外教育相结合进行，组织在校学生观看禁毒展览、有关禁毒的影片等，进行警示教育；以“6.26”国际禁毒日为契机，开展拒绝毒品主题活动。

3、学校禁毒工作纳入法制副校长工作任务；制定计划分期分批培训毒品预防教育骨干教师、更新禁毒教育素材供学校采用。

4、结合创建“平安校园”活动，积极配合有关部门开展创建“无毒校园”工作。

1、统一思想，提高认识

全面开展毒品宣传预防教育工作，使每一个教育工作者都能认识到毒品的严重危害性，认识到一旦沾上毒品就丧失前途，葬送健康，毁灭生命，祸及家庭、社会乃至国家。但并非每一个教育工作者都能认识到，目前毒品虽尚未在学校出现，但“防患于未然”总比“亡羊补牢”好。我校把禁毒教育列入学校工作计划，列为德育工作计划中重要的一项，将禁毒教育与学生思想政治教育结合起来，与学生日常行为规范结合起来；与学校法制教育结合起来；与培养青少年树立正确的道德观结合起来。我们把禁毒教育作为老师特别是班主任一项常规工作，使我校的禁毒教育工作常抓不懈。

2、健全禁毒教育网络，责任到人

学校充分发挥“三结合”教育网络资源的优势，注重协作配合，形成相关责能部门齐抓共管的毒品预防教育机制，使青少年毒品预防教育工作有计划、有组织、有步骤地快速高效地进行。

3、充分发挥课堂教学的主渠道作用，辅助于社区教育，形成点面结合的毒品预防教育的格局。

课堂是教育学生的主渠道，学校将结合学科的特点，利用政治、生物以及健康教育课的相关知识点，把禁毒知识作为一项重要内容贯穿于课堂教学之中，并将毒品预防主题教育纳入教学计划，确定负责毒品预防教育的骨干教师，并予以培训，切实安排好课堂教学，增强教育的针对性和实效性。发挥好课堂教学的主渠道作用。同时充分发挥社区教育的辅助作用，避免形成校外的盲区。学校将把毒品预防教育与社区的创建“无毒社区”、“不让毒品进我家”等活动有机结合起来，并以“6.26”国际禁毒日为契机，掀起毒品预防教育高潮；学校将通过家长学校组织学生家长接受禁毒教育和亲子教育，帮助家长掌握有关禁毒知识和教育子女远离毒品的方法，以加强对学生的社会、家庭毒品预防教育和监督。

商品部工作计划 工作计划篇七

- 1、按照学校工作计划围绕中心工作，进一步发挥艺体组的专业优势，积极推动各项工作的圆满完成。
 - 2、加强各项政治、业务学习、使教师进一步掌握提高新概念、新方法、新知识，利用教学平台出色的完成日常教育教学工作。
 - 3、音、体、美的教育教学工作是学校教学工作最具有生机、最具有活力、最具有影响、最具有吸引力的工作；因此，加强音体美的教育教学是创建一个文明、活跃、兴旺校园的根本教育，更能维护和提高学校声誉。
-
- 1、加强学习,更新观念,充分认识课程改革的重要性和艰巨性,认真学习新课程标准,加大对学科课程改革实验的力度。
 - 2、结合常识组各学科特点,以教科研为先导,推进教学改革。重视学生的主体地位,关注学生个体差异与不同需求,确保每一个学生受益。激发学生的学习兴趣,培养学生学习的意识。
 - 3、为让每一个孩子都接受良好的教育,我们应重视课堂教学。为提高教学质量,常识组教师应认真备好课、上好课、抓好常规教学,严格按照课程表上课,不得随意调课、停课,应遵循学生认知规律,构建扎实、有效、活泼的课堂。在教学过程中应重视安全保护措施,家庭作业认真书写、认真,教师要及时批改;美术教师要注意美术作业的设计、批改、突出个性。
 - 4、本学期常识组要积极进行组内听课活动,教师一学期争取上一堂教学研究课,要体现教师对新课标、新理念的理解,特别是课题组成员应该加倍努力,组内教师要互相评课,互相研讨,上好课题教研课。

为进一步提高知识水平和业务能力，更好的适应教育变革和教学需要，本学期将开展多种教学活动。采用教研课等形式，本组教师将相互交流，取长补短，同时听取其它学科老师的课，吸取经验、好方法，不断的提高教育教学水平。本学期虽然时间短，但各种竞赛多。如书画作品展，“六一”庆祝活动。我们将认真准备、组织、训练和比赛。力争取的好成绩，为学校争夺荣誉。

常识组每一位成员都已经意识到凭啃老本的经验教学跟不上日新月异的知识更新，必须开展各种形式的自我学习活动，才能立足于三尺讲台。该学期常识组继续坚持每次业务学习普通话训练以及各项基本功训练，所有成员要加大电脑使用的熟练程度培训，校本培训工作要做的实在，力争使每一位成员迅速转化为学习型的现代教师。

二、三月份

- 1、根据教研组工作计划，制定各学科计划。
- 2、做好中小学书画比赛的准备工作。
- 3、六一节目的准备工作

四月份

- 1、配合少先队劳动者之歌学生合唱、教师独唱比赛
- 2、组织开展常规教学检查。

五月份

- 1、参加中小学书画赛。
- 2、配合少先队组织快乐的童年“六一”联欢会。

六月份

- 1、校本培训工作检查。
- 2、学期末教学常规检查。
- 3、制订各学科工作总结。

商品部工作计划 工作计划篇八

一、 团结协作，不辞劳苦

资料室工作烦琐而零碎，在工作中园长、老师们相互配合，在物品和办公用品购买中不辞辛苦，不计时间得失。

二、 各种资料的管理

严格按照标准配备各种报刊，教育教学图片，资料及现代化教育教学设备，资料编号，登记，规范。完善各种领用制度，为教师借用提供方便，使各种资料的充分发挥作用，提高资料管理水平。

三、 物品的发放和借用

每月物品发放及时，并严格进行登记，使物品发放管理工作规范化。

四、 加强对活动室的管理

加强对多功能活动室的`管理和保管，强化主人翁意识，配合各班教师教育

幼儿爱护各室的物品。

商品部工作计划 工作计划篇九

时间如指尖上的沙,总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后,就意味着xx年个人销售工作计划的到来,刚接触销售时,在选择客户的问题上走过不少弯路,那是因为对这个行业还不太熟悉,总是选择一些食品行业,这给销售工作带来很多不便,这些企业往往对标签的价格是非常注重的.所以今年不要在选一些只看价格,对质量没要求的客户.没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下:

一;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。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习,开拓视野,丰富知识,采取多样化形式,把学业务与交流技能向结合。

四;xx年对自己有以下计划

1:每周要增加10个以上的新客户,还要有3到5个潜在客户。

2:一周一小结,每月一大结,看看有哪些工作上的失误,及时改正下次不要再犯。

3:见客户之前要多了解客户的状态和需求,再做好(幼儿园年度工作计划2017)准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4:对客户不能有隐瞒和欺骗,这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5:要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与

同行们交流,向他们学习更好的方式方法。

6:对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给客户一好印象,为公司树立更好的形象。

7:客户遇到问题,不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。

8:自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

一、市场分析

1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。

2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度,而且还责任到人,量化到人,并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系,做一个经营型的营销人才,具体表现就是合理产品结构,将产品销售目标具体细

分到各层次产品。

比如,李经理根据企业方便面产品abc分类,将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产品组合战斗群,避免单兵作战。

2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划:

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，***万元，纯利润***万元。其中：打字复印***万元，网校***万元，计算机***万元，电脑耗材及配件***万元，其他：***万元，人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和

比较完备的设备维修收费制度,把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访,进行免费技术支持,建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体,如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈,我们可以从服务、维修创造利润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把***公司建成平谷地*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

- 1、公司内部定期不定期安排员工培训。
- 2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。
- 3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

商品部工作计划 工作计划篇十

- 1、依据现场的施工现状调整计划,合理组织人力调配,材料的及时供应,机械设备运转正常。在作业现场大面积铺开施工后,出现人员不足时,督促施工班组加班加点加人员进行施工。
- 2、加强施工协调管理工作:每半月定期组织召开例会,依总体进度的基础上,报周工程情况并落实上周的完成情况,对能够提前完成的工作,要求尽量提前完成。对无法完成或在施工中已经耽搁的时间,要合理安排人员,加班加点追回来。

3、要求施工单位合理安排好施工工艺：需要水电安装配合的地方，要提前通知对方，将具体工作落到实处。同时对关键部位关键工序严格按照要求进行把关。

及时解决施工中出现的問題。每月定期与监理、施工单位组织进行安全、质量检查并在例会上通报。

5月份施工进度计划

二区内粉完成80%，外保温施完成30%。

22#楼公共部分及外墙涂料施工，剩余两完成至正负零。

完成商苑街23#、24#楼与业主对接维修工作。

二区砌体及验收完毕，内粉刷进入。

22#楼内外粉刷完毕，剩余两个单元开工。

二单体工程在保证工程安全、质量的前提下，

1、合理组织人力调配，材料的及时供应，机械设备运转正常。

2、对关键部位关键工序严格按照要求进行把关。

3、及时认真解决施工过程中出现的技术问题，定期召开进度、质量、安全生产会议，督促施工班组加班加点进行施工。