

# 2023年市场稽核工作计划和目标(大全9篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 市场稽核工作计划和目标篇一

### 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

1、为进一步打响“杭萧钢构”品牌，扩大杭萧钢构的市场占有率□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，以宣传和扩大杭

萧钢构的品牌，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杭萧钢构品牌，展示杭萧钢构在行业中技术、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内涵，给每一位与杭萧钢构人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对杭萧钢构及钢结构有更清晰和深层次的认识。

### 三、客户接待

1、督促全体人员始终以热诚为原则，有礼有节地做好各方面客人的接待工作，确保接待效果一年好于一年。

2、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。

3、继续做好来访客户的接待档案管理工作，将潜在顾客和合同顾客的档案分类保存，准确掌握项目进程，努力配合商务部门和办事处促成项目业务。

4、调整部门人员岗位，招聘高素质的人员充实接待力量。随着业务量的不断扩大，来访客户也日渐增多，市场部负责接

待的人员明显不足。为了适应公司业务发展的需要，更好地做好接待工作，落实好人员招聘工作也是一件十分重要的事情。

#### 四、内部管理

1、严格执行c版质量管理体系文件和管理体系标准文件，严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，使市场部逐步成为执行型的团队。

2、进一步严格按照股份公司和营销系统所规定的各项要求，开展本部门的各项工作管理，努力提高管理水平。

3、充分发挥本部门各岗位人员的工作积极性和主动能动性，强调其工作中的过程控制和最终效果。提高他们的工作责任心和工作质量。严格按照相应的岗位职责实行考核制。

4、一切从公司大局出发，强调营销体系一盘棋。积极做好协调营销系统各部门之间的联系与协调工作，从而提高营销系统整体战斗力，为完成20xx年的业绩目标做好最优质的服务工作。

## 市场稽核工作计划和目标篇二

(一)严格税收执法管理，整顿规范税收秩序。

一是要高度重视，按照地区局的工作布署和区局稽查局20年工作要点，确保实现全年稽查查补税收收入不低于本级地税收收入的，全年稽查结案户数不少于稽查局干部人均3户，处理发票违章户数要完成25户的目标要求，确保实现全年稽查工作任务圆满完成。

二是重点部署，继续做好发票专项检查工作。把查前培训与

全面检查紧密结合，企业自查与重点检查紧密结合，日常检查与发票专项检查紧密结合，把发票检查与宣传教育紧密结合，规范用票秩序，查处购买、使用虚假发票的典型案件，以案释法，教育民众，在管理、检查、处罚等方面形成合力，让假发票失去使用市场，彻底规范发票使用秩序。

三是实行联动机制，加强信息共享。继续建立与国税、工商、公检法、银行等部门的工作联系制度。加强信息反馈、情报交换，及时掌握涉税违法活动动态，各尽职责，相互配合，形成打击发票违法犯罪活动的合力。

## (二) 认真贯彻落实好xxx四位一体xxx的良性互动机制

要深入落实税收分析、税源监控、纳税评估、税务稽查xxx四位一体xxx的工作机制，重点落实征、管、查之间的联动协作机制。总结去年好的经验，克服存在的不足，通过统筹结合征收、管理、稽查、执法监督等各个环节的内在运行机制和相互之间的衔接，加强稽查与征管等部门的有机协作，开拓创新，实现xxx以查促管、管查互动xxx取得新突破。

## (三) 强化干部素质能力建设，努力造就高素质的地税稽查干部队伍

### 1. 加强思想政治工作，深化改进稽查工作作风

彻底改进工作作风精神面貌，不断完善制度建设，综合运用科学合理的目标导向机制、客观公正的绩效评价机制、奖勤罚懒的激励约束机制，明确工作重点，清楚该做什么、该怎么做。作为科室领导的中层干部更要起到模范带头作用，率先垂范，激发全体稽查干部的工作动力。

### 2. 以xxx针对性和实效性xxx为目的，强化稽查干部业务素质

将本局和地区局安排的各类考试纳入年终考核，要分层次制

定培训学习计划，根据不同的岗位职责培训授课，将提高稽查人员会计实务处理能力和会计电算化作为中长期目标，力争在自治区局限定的时间内，努力打造一支具备组织、协调、查办大要案能力的复合型及专业型稽查队伍。

#### (四) 以税务文化为引领，扎实推进反腐倡廉制度建设

把税务文化渗入到各项工作中，建立长效的党建工作机制，确保党建工作科学化，规范化、制度化；要提升拒腐防变能力，加强稽查内控机制建设，扎实做好教育、制度、监督、纠风和惩处等各项工作；坚决杜绝稽查工作中有可能存在的人情选案、查而不报、查多报少、以补代罚、该移送不移送的现象，努力以优良作风带动广大稽查干部，使稽查工作真正成为税收工作的一把xxx利剑xxx□

### 市场稽核工作计划和目标篇三

财务稽核是企业内部控制制度的重要组成部分，其目的在于防止财务人员在日常工作上的差错和舞弊行为，并对出现的疏忽、错误等及时加以纠正或者制止，规范会计行为、提高会计工作质量。

1. 《会计核算制度》

2. 《财务管理制度》

3. 公司对外签订的各项合同

1. 根据公司签订的各项合同，预算指标，审核各项财务收支。

2. 根据每日实际经济业务发生逐笔进行会计凭证复核。

3. 检查财产物资。

4. 检查票据管理。

6. 检查印章管理。

7. 检查会计档案保管。

8. 稽核拾五完毕，出具稽核报告。

1. 安排稽核人员认真阅读学习《会计核算制度》和《财务会计制

度》，以及相关对外签订的合同要件。

2. 调用合同原件，并对合同记载的条款审核凭证编制情况。

3. 根据费用预算数据，严密跟踪费用预算执行情况。

#### （一）现金管理

1、财务备用金由出纳员专门负责管理，符合不相容职务相分离的规定

2、财务备用金是否存于专门的保险柜中，钥匙是否由出纳保存

4、稽核当日对财务备用金进行盘点，检查是否账实相符、账账相符

5、如无特殊情况，财务备用金不得超过规定的最高限额5000元

6、是否有挪用财务部备用金、白条顶库等情况发生

7、检查现金日记账，出纳是否每日逐笔顺序登记

- 9、财务备用金与营业备用金分开保管，不得混放、混用
- 10、财务人员不得替其他员工领取工资及报销款，并存放于财务部
- 11、大额现金存取严禁1人经办，陪同人应有书面签字记录
- 12、营业款送存是否已经采用上门收款方式，上门收款频率是否合适

## 市场稽核工作计划和目标篇四

为规范新型农村和城镇居民社会养老保险稽核工作，规范新型农村和城镇居民社会养老保险管理服务工作，确保新型农村养老保险基金安全，维护参保人员合法权利，特制订本稽核工作计划。

根据原劳动和社会保障部2003年2月19日颁布的《社会保险稽核办法》(劳动和社会保障部16号令)和《湖南省实施社会保险稽核办法细则》(xxxx社发[2003]232号)开展社会养老保险稽核工作。

社保经办机构和乡镇社保经办站。

- 1、社会养老保险卡或存折是否及时发放，项目填写是否准确、完整、真实。
- 2、养老保险费收入信息与收入户实际到帐金额是否一致。
- 3、是否及时将参保人员的缴费信息录入新农保信息系统，并为足额缴费的参保人员建立新农保个人帐户。
- 4、对选择一次性补缴养老保险费的参保人员，其补缴的'金额是否正确。



5、参保人员个人缴费部分全额到帐后，地方财政补贴部分和村干部缴费补贴是否计入个人帐户，并从计入个人帐户的次月起计算。

6、个人帐户储存额是否参考中国人民银行公布的金额机构人民币一年同期存款利率按年度计算。

7、对中断缴费的，是否按照规定封存其个人帐户，封存期间的个人帐户是否按月计息。

8、待遇发放、保险关系转移和一次性领取个人帐户资金余额等手续是否完备，并及时检查待遇发放、保险关系转移、一次性领取个人帐户资金余额的条件或资格是否符合规定，计算标准是否准确等。

9、新农保基金是否纳入同级社会保险基金财政专户，是否实行收支两条线管理。

10、新农保基金是否有挤占、挪用或提前支取等情况。 11、金融机构是否足额、及时扣缴养老保险费，基金收支是否及时入帐，会计记录是否准确。

12、养老金核算是否准确无误，使用是否符合规定。养老金支付是否及时足额，业务经费的使用是否符合规定。

5、发现被稽核对象在缴纳社会保险费或按规定参加社会保险等方面存在违规行为，要据实写出稽核意见书，并在稽核结束后10个工作日内送达被稽核对象，被稽核对象应在限定时间内予以改正。

1、社保经办机构和有关人员若不如实提供相关资料的，稽核人员将提请相关部门责令其限期整改，并按规定对经办机构和直接责任人进行处罚。

2、社会保险稽核工作人员在稽核工作中滥用职权、徇私舞弊、玩忽职守的，依法给予行政处分；构成犯罪的，依法追究刑事责任。

## 市场稽核工作计划和目标篇五

为进一步规范社会保险经办管理工作，确保社保基金安全运行，根据《社会保险稽核办法》（中华人民共和国劳动和社会保障部令第16号）规定，结合工作实际，特制定2017年高新区社会保险稽核工作计划。

### 一、内部稽核（一）稽核重点

按照《社会保险稽核办法》（中华人民共和国劳动和社会保障部令第16号）规定，重点对参保登记、缴费基数申报、缴费记录、待遇资格认定、待遇审核、待遇支付、费用结算、基金财务、定点服务机构管理等业务环节潜在的风险点进行认真排查。切实提高风险排查工作的质量和实效，以达到防范和最大限度地降低基金运行风险。

#### （一）规范缴费基数申报，提高参保缴费率

1. 稽核时间和内容。以专项稽核方式，从今年6月至8月，按照《关于申报2017年度基本医疗保险职工个人缴费工资基数的通知》（平社保〔2017〕 号）和《关于申报2017年度机关事业单位养老保险个人缴费工资基数的通知》（平社保〔2017〕号）要求，稽核参保单位的社会保险缴费人数、缴费基数是否符合政策规定。着力解决参保单位少报、漏报和瞒报社会保险缴费基数、缴费人数和职工个人缴费工资基数无签字确认等问题。

2. 稽核方式。成立中心稽核工作小组，对全区随机抽取5—10家参保单位进行实地稽核。今年重点对优势企业、大型企业、非公有制企业稽核，抽取稽核名单由中心党组与稽核工作小

组确定。各业务股室要协助做好实地稽核工作。

1. 稽核时间和内容。以日常稽核和专项稽核相结合的方式，通过全年日常稽核与今年10月至12月专项稽核，重点稽核检查定点医疗机构执行基本医疗保险政策及履行《高新区城镇职工基本医疗保险定点医疗服务协议》的情况，及时发现和纠正定点医疗机构各种违规行为。加强对住院挂床、过度医疗的管理和中药饮片的大处方的审核与监管，遏制医保基金的不合理支出，确保医保基金安全。开展专门针对异地就医结算对象的稽核，对住院信息、治疗行程、医技档案和结算费用进行实地稽核，确保基金拨付准确无误，不出现诈保骗保案件。

2. 稽核方式。充分利用“东软医保”数字平台基础数据信息，今年重点对住院挂床、过度医疗的管理和中药饮片的大处方的审核。有效管控医保运行中的骗保欺诈、过度医疗、不合理医疗风险，确保医保基金运行安全。

（三）突出重点，做好养老保险“反欺诈”工作 1. 稽核时间和内容。重点做好享受待遇人员领取养老金资格认证的稽核工作，利用每年1月份和8月份开展的集中认证，对待遇拨付、资格认证工作进行专项稽核督导，堵塞基金漏洞、保证基金安全，同时对特殊情况不能参加领取资格认证人员进行实地稽核，对享受待遇人员领取养老金资格认证实地抽查率不低于5%，对特殊情况不能参加领取资格认证人员的实地抽查率不低于10%。

2. 稽核方式。根据审计发现、上级交办、内部移送、稽核发现的重领冒领待遇人员，要弄清个人资料及待遇信息，依靠镇（办）劳动保障所、村（社区）全面及时开展追回工作，对不配合工作拒不退款的人员依法移交劳动监察机关处理，对涉嫌违法犯罪的及时移送公安机关。

（四）全力配合上级各项审计、做好举报查处工作 依据职责

全力配合上级部门对中心各项审计工作及交办的其他稽核事项。认真做好举报查处工作，保护好举报人的隐私，对实名举报做到有举报有回应。

## 市场稽核工作计划和目标篇六

- 1、执行学院方针政策，积极协助老师，配合院学生会工作，及时完成各项工作。
- 2、做好市场营销策划大赛的相关准备与组织工作。
- 3、组织协调及管理学生会各部门工作。
- 4、领导学生会形象、风气的建设。
- 5、对学生会内部的工作规程进行完善、改革。

### （一）秘书处：

- 1、配合主席团，结合各部门具体情况提交学生会本学期工作计划和工作总结。
- 2、及时传达主席团的决议，做好会议教室的申请、会议通知及考勤、记录工作。
- 3、与团总支办公室共同制作新一学期的团总支、学生会成员值班表。完善各项制度，配合老师工作，促使学生会的工作更加制度化、规范化的进行。
- 4、负责学生会组织的精品活动的报道工作及各种文件的及时收取。
- 5、配合其他部门工作，做好各部门之间的协调。

## （二）学习部：

- 1、多创新组织一些与本专业相关的活动，以培养同学们的专业素质。
- 2、积极配合其他部门做好各项活动。

## （三）自律部：

- 1、做好大一新生的升旗、晨跑、晨读、晚自习的签到及纪律检查工作。
- 2、维持系里各项活动、会议的秩序。
- 3、及时张贴海报，使同学们能够及时了解各种信息。
- 4、协助其他部门做好各项工作。

## （四）生活部：

- 1、做好xx级新生助学贷款的相关工作。
- 2、完成贫困生助学金、奖学金的评选工作。
- 4、做好系里各项体育活动、赛事的供水工作。
- 5、积极配合其他部门做好相关工作。

## （五）文娱部：

- 1、举办“k歌之王”比赛，发掘歌唱人才，丰富同学们的校园文化生活。
- 2、协助院文娱部进行班级合唱比赛的准备和组织工作。

3、创立“信息园”板块，将学生区的信息及时传达给旅游学院的同学们。

4、帮助院文娱部完成旅游风采节的相关工作。

5、协助其他部门做好各项工作。

#### （六）宣传部：

1、负责系里各类海报的制作，及时准确地向同学传达信息。

2、加大宣传力度，扩大市场系的知名度和影响力。

3、配合文娱部做好“信息园”板块。

4、与团总支宣传部合作，共同举办“涂鸦”大赛。

5、积极配合其他部门做好各项工作。

#### （七）体育部：

1、办好本系传统精品活动“三对三”篮球赛。

2、组织做好系足球赛的相关工作。

3、协调其他部门做好各项工作。

#### （八）外联部：

1、加强对外联系，为同学们提供兼职锻炼的机会，提高实践能力。

2、为本系k歌之王、足球赛、涂鸦大赛等各项活动拉赞助，提供活动经费。

3、利用学校举办娱乐活动（如演唱会）的机会进行相关的销售活动以赚取活动经费。

4、配合其他部门做好各项工作。百分热情，全心服务，携手共进，续写辉煌！

## 市场稽核工作计划和目标篇七

20xx年是xxx发展的关键一年，市场部应积极配合公司做好各方面的工作，尤其是在企划和营销两大块，任务艰巨，我们将竭力完成年度工作任务，做好本部门的工作，积极配合相关部门，努力实现公司的经营目标。

1. 制定年度营销目标计划以及各档期dm海报的制作。
2. 建立和完善营销信息收集、处理、交流及保密系统
3. 对竞争者促销手段的收集、整理和广告策略、竞争手段的分析。
4. 制定卖场企划策略。（新开店的气氛打造以及已开店的气氛维护及布置）
5. 制定通路计划及各阶段实施目标。
6. 促销活动的策划及组织，执行并管理现场促销活动。
6. 对国际性大卖场进行实地考察。

市场部负责人全面负责市场部门的业务及人员管理

- 1、全面计划、安排、管理市场部工作。
- 2、制定年度营销策略和营销计划以及各档期dm海报的制作。

- 3、协调部门内部与其他部门之间的合作关系。
4. 制定卖场企划策略。（新开店的气氛打造以及已开店的气氛维护及布置）
5. 制定通路计划及各阶段实施目标。
6. 促销活动的策划及组织。
7. 指导、检查、控制本部门各项工作的实施。
8. 配合人力资源部对市场人员的培训、考核、调配。
9. 制定广告策略，包括年、季、月及特定活动的广告计划。

人力资源部成立以来，人力资源团队得到了一定的进步与提高，这与公司领导的指导与关怀是分不开的。人力资源部将继续在公司大环境的要求下进一步将人力资源工作落实到位，藉此，未来我们公司人力资源发展的方向是基于胜任力的人力资源管理体系，与目标管理相结合的绩效管理体系。人力资源工作要做到人力资源管理的三化：规范化、标准化与职业化。我们将一直朝着目标前进！

## 市场稽核工作计划和目标篇八

时间过得很快，现在已经是4月了，加入凯旋门大家庭已经一个来月，作为一个新人，我积极参与了咱们家庭的团队培训、岗位竞聘、团队拓展等活动，也得到了店长、师傅和家人们的照顾，我有了很多收获。

在融入团队的过程中，我个人也有很多不足点，一开始我自己更多察觉到团队的不足点，而心里却一直想改变，却缺少实际改变的执行力，而干着急，结果在一些落实的过程中出现一些曲折。经过和领导的一些沟通，我认识到自己的不足，



我自己也认识到作为一个新人，需要更耐心的去与团队家人之间的沟通与情感交流。慢慢的我也学会了与大家和睦和谐的工作与相处。

不过，团队内部还是有一些需要提升的部分，经过一段时间的观察，感觉到店里家人们，对那些新到访店面的客户与普通级别的会员进店接待积极性有所欠缺，接待客人的服务态度还有不足，迎宾，主动性不足，需要加强针对性的培训课程。接待凤凰级别的客户却很好，这样的差异化接待在一定角度看是正确的，但是从长远来看是不太可取的。店面的卫生细节还有提升的空间，三店所处的地理位置让我们需要更多的注重卫生细节。针对家人中个人日常习惯上的欠缺，其他人的互助精神还需要提升，目前少了一点担当的精神，希望多多能组织类似25、26号两天这样的拓展活动。

这些不足点我也希望在接下来的时间里，我们团队家人能够更好的改进和提升，同时我也会做好一个副店长的职责，去改变和配合。我也希望接下来的时间里，我们能够更多的参加一些培训课程、拓展活动。

三月份的五天培训，李惠琴老师带着我们做了很多培训课程，其中包括了团队协作、专业知识面料产品风格、企业文化、专业只是术语、客户沟通技巧、个人精神面貌等方面的培训，这些正是我们目前店面人员所需要提高的，也让我受益匪浅，我才发现原来自己的一些服装行业专业知识还是有提高空间的。

两天拓展，培养了我们团队协作与信任、个人精神和勇气、潜能激发、执行力等方面的能力，店面日常运营我们正好欠缺了这种担当精神，在这里得到了提升，拓展后的这几天里面，大家更加多的在工作去帮助他人。

三月份的vip专场活动三天时间里，我们店面团队获得了全公司销售额第一名，超额提前完成任务，这些离不开公司一

直以来对vip的悉心维护，同时也离不开店面店面家人们的细心合作，这次专场活动大家都付出了多倍的努力，如：更加贴切客户生活的电话通知、家人接待客人的默契配合。大家都很努力。

在四月份里面，我也给自己做了一些工作计划，希望自己能够在这段时间里面更好的提升自己的工作能力，更好的为凯旋门家庭奉献自己。

首先完成公司本月的任务指标，做好细节，提升团队整体的接单能力，鼓励大家从服务方面做好客户，让客户更多的下单。更好的做好vip客户的维护工作，引导客户更多的了解新款的服装。做好畅销款的上架、陈列与补货。将月任务分配到天任务和个人任务上，激发店面家人的接单主动性。更加严格的落实和执行公司的下达到各店的指示要求和任务。

在团队方面，和大家一起继续做好团队，让大家更加信赖我，激发起大家的工作主动性，让大家更好的了解我们自己的产品。提升团队每一个成员的专业性，更好的为客户服务。

在自身方面，更多的学习和沟通，提升自己的管理能力、解决问题的能力、良好的沟通能力、良好的执行能力，向我们罗店长更多的去学习销售、服务和管理的经验。在这一年里，凭借前几年的蓄势，杭萧钢构不但步入了高速发展的快车道，实现了更快的效益增长，而且成功地实现公司股票在上海证券交易所上市。从此，一个杭萧钢构以崭新姿态展现在世人面前，一个更具朝气和活力的、以维护股东利益为己任的新杭萧诞生了。

公司上市后，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。对于市场部来说，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xx年合同额三十亿的总体经营管理目标，市场部特制订xx年工作计划如下。

1、督促全体人员始终以热诚为原则，有礼有节地做好各方面客人的接待工作，确保接待效果一年好于一年。

2、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。

3、继续做好来访客户的接待档案管理工作，将潜在顾客和合同顾客的档案分类保存，准确掌握项目进程，努力配合商务部门和办事处促成项目业务。

4、调整部门人员岗位，招聘高素质的人员充实接待力量。随着业务量的不断扩大，来访客户也日渐增多，市场部负责接待的人员明显不足。为了适应公司业务发展的需要，更好地做好接待工作，落实好人员招聘工作也是一件十分重要的事情。

1、严格执行c版质量管理体系文件和管理体系标准文件，严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，使市场部逐步成为执行型的团队。

2、进一步严格按照股份公司和营销系统所规定的各项要求，开展本部门的各项工作管理，努力提高管理水平。

3、充分发挥本部门各岗位人员的工作积极性和主动能动性，强调其工作中的过程控制和最终效果。提高他们的工作责任心和工作质量。严格按照相应的岗位职责实行考核制。

4、一切从公司大局出发，强调营销体系一盘棋。积极做好协调营销系统各部门之间的联系与协调工作，从而提高营销系统整体战斗力，为完成xx年的营销目标做好最优质的服务工作。

5、配合营销副总经理搞好营销系统的日常行政管理。主动

为各部门做好后勤保障工作和日常服务性工作。为他们创造更加良好的企业文化氛围和工作环境。

## 市场稽核工作计划和目标篇九

### 一、继续深入开展预算执行审计

坚持“揭露问题、规范管理、促进改革、提高绩效”的审计思路，进一步落实《××市属高等学校预算执行和决算内部审计实施办法（试行）》，深入开展预算执行审计。今年重点对各个项目的经费预算执行情况实施全过程审计，加强对项目资金使用效益、效果分析和审计，努力实现预算执行审计与绩效审计的有机结合。积极发挥内部审计的监督作用，促进各部门进一步加强财务预算管理，严格执行各项财务制度，提高预算资金使用效益和效果，确保学院各项事业任务和工作目标的实现。

### 二、进一步加强领导干部经济责任审计

审计处积极与组织、纪检、监察部门配合，做好干部任期经济责任审计，进一步深化经济责任审计的内容，坚持以领导干部履行经济责任为主线，重点关注领导干部任职期间贯彻执行法律法规、政策部署，重大经济决策制定和执行，以及遵守廉政规定等情况，促进领导干部树立正确政绩观和科学发展观，提高领导干部的经济责任意识。加大对领导干部任期内经济决策及效果、内部控制制度的健全及执行情况等方面的审计力度，促使领导干部行使权力与履行经济责任紧密衔接，进一步发挥经济责任审计在促进科学决策，推进依法治教，完善监督机制，防范廉政风险等方面的重要作用。根据学院组织部的委托，今年将对6名副处级领导干部进行任期经济责任审计。

### 三、继续做好基建修缮工程项目审计

结合我院实际和管理要求，继续做好基建修缮工程项目审计，积极落实教育部《关于加强和规范建设工程项目全过程审计的意见》的精神，继续加强对基建修缮工程项目管理过程与工程项目造价的内部审计，不断改进和加强对各类工程项目的立项、勘察、设计、招标、施工、竣工以及相关工程设备材料采购、变更洽商、工程款结算等各个环节的运行状况和相关经济管理活动的审计监督，促进各类工程项目规范管理，节约工程成本，规范工程管理，防范基建修缮投资管理风险，维护合法利益，保障工程建设的顺利实施，提高资金使用效益。

#### 四、继续搞好专项审计和审计调查

按照领导要求，今年继续做好饮食中心的财务管理和学院会议中心经营效益的专项审计工作，对学院各部门的收费情况进行审计调查，以加强部门内部控制，规范各类财务行为，防范经济管理风险，防止出现违反“收支两条线”政策和私设“小金库”等违法违纪行为。

##### 一、突出财务收支和项目资金审计，切实发挥审计监督职能

全年计划对4个乡镇卫生院实施常规审计，对财务收支、项目资金管理、政府采购、国有资产管理及票据、物价等就地开展绩效审计。从会计基础工作规范和项目资金规范管理方面入手，检查工作中不规范的做法和存在的问题，提出建议和整改措施，建立长效管理机制，规范管理，增强领导干部的财经法规意识和经济责任意识。

##### 二、运用审计成果，加强对审计发现问题的督促整改

科学分析和梳理审计结果，有效发挥监督与服务职能，立足发展，着眼整改，充分运用好审计结果。加大审计后续跟踪力度，及时了解被审计单位对审计中所查出问题的整改情况，在整改过程中，注重加强内控制度建设，不断完善财务管理

制度，确保内部管理规范有序。同时督促未被审计的单位对照其它被审计单位暴露出的问题，组织自查整改。

### 三、推动内部审计交流，提升内部审计效率

### 四、强化内审队伍建设，加大业务培训力度，提高审计人员政

加强审计人员政治思想教育，提高审计人员的综合素质和业务水平。组织审计人员认真学习，不断提高业务能力；提高审计人员职业道德，树立强烈的事业心和责任感，积极而公正地履行审计职责。

（一）继续深化经济责任审计。认真执行《县级以上党政领导干部任期经济责任审计暂行规定》，做到凡“离”必审。同时加强任期内经济责任审计，使审计关口前移，变审计发现型为预防型。进一步规范经济责任审计行为，尝试实行经济责任审计预告制、工作联系制、情况报告制、跟踪落实制、结果公告制等。

（二）继续深入开展财务收支审计。以自主创新为动力，在经济责任审计的基础上实施财务收支的真实、合法、效益的审计，努力深化审计内容，不断改进审计方法。积极开展食堂、房屋出租等情况的审计，逐步规范核算行为，提高资金使用效益。人员后续教育工作。

（三）进一步完善相关的内部审计制度和操作规程，搞好内审

（四）认真抓好跟踪审计。以审计意见、建议的落实和审计成果的运用为重点，实行跟踪审计回访制度。督促检查单位自觉执行审计意见和建议，促进单位财务管理工作进一步规范化、制度化、法制化。

### 三、主要措施

- 1、坚持以人为本，以法治审的原则。加强审计队伍建设，提高审计人员的素质，努力学习《审计法》、《会计法》、《内部审计具体准则》等法律、法规和审计业务知识，继续发扬“依法、求真、严谨、奋进、奉献”的审计精神。
- 2、贯彻“全面审计、突出重点”的方针，做到认识到位；强化管理、夯实基础、质量到位；突出重点、落实责任，成果到位。开展文明审计树立公开、公正、文明、廉洁的审计形象。
- 3、坚持求真务实，讲求实效的要求，坚持一切从实际出发，实事求是，以科学发展观来正确对待改革发展中出现的新问题，做到原则性和灵活性的和谐统一。
- 4、发扬“严谨细致、一丝不苟”的作风，把它贯穿到审计业务的全过程，力求做到从审计计划、审计方案、审计取证、审计报告的撰写到审计成果利用，都严谨细致，以避免审计风险的产生。