

兄弟公司联谊活动方案 两家公司联谊活动方案(汇总5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。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。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

年度工作计划大纲 公司工作计划大纲篇一

日期：

公司（品牌/服务）名称：

i.概述

a.前提——营销计划所提供的信息概述

b.广告目标概述

c.广告战略概述

ii.形势分析

a.企业（或产品）目前的营销形势

1. 商业或行业信息

2. 公司、产品或服务描述 a.产品生命周期阶段

b.商品分类

c.竞争或市场定位

3. 本市场的总体描述

4. 销售记录与市场份额

5. 消费者购买过程描述

b.目标市场描述

1. 确认的市场细分

2. 主要市场

3. 次要市场

4. 市场特征

a.地理

b.人口统计

c.消费心态

d.行为

c.营销目标

1. 满足需求的目标

2. 长期/短期销售目标

iii.宣传（创意）战略

a.产品概念——广告如何从以下方面表现产品：

产品或市场定位

b.目标受众——广告将要针对的具体人群

1. 目标受众详细描述

a.目标受众与目标市场的关系 b.潜在顾客的购买影响

c.追求的利益/广告诉求

d.人口统计

e.消费心态

2. 目标受众排序

a.主要的b.次要的c.补充的c.传播媒介

1. 界定媒介目标

a.到达率

b.频次

c.毛评点

d.一致性/起伏式/脉冲式

2. 明确哪种媒介到达目标受众的效果最好

a.传统大众媒介

1) 广播

2) 电视

3) 报纸

4) 杂志

5) 户外

b. 补充媒介

1) 其他媒介

2) 非常规媒介

3. 媒介计划范围

d. 具体宣传计划

一， 前期宣传：

阶段目标：

营销目标：

推广目标：

1， 前期广告具体计划

广告活动时间：

活动时间：

活动概述

广告（创意）战略

广告制作过程

广告预算

2，前期活动具体计划

二，中期宣传

阶段目标：

营销目标：

推广目标：

1，中期广告具体计划

广告活动时间：

活动时间：

活动概述

广告（创意）战略

广告制作过程

广告预算

2，中期活动具体计划

三，后期宣传

阶段目标：

营销目标

推广目标

1， 后期广告具体计划

广告活动时间：

活动时间：

活动概述

广告（创意）战略

广告制作过程

广告预算

2， 后期活动详细计划

活动一：

活动二：

四， 排期表

1， 广告排期表

2， 活动排期表

3， 媒介排期表

iv.广告预算

v.测定与评估

a.实施的广告调查

1. 战略确定

2. 概念发展

b.事前测定与事后测定

1. 测定项目

a.市场

b.动机

c.讯息

d.媒介

e.预算

f.排期

2. 方法

a.中心地点测试法

b.销售试验法

c.辅助回忆测试法

d.无辅助回忆测试法

e.态度测试法

f.查询测试法

g.销售测试法 h.其他

3. 测试成本

年度工作计划大纲 公司工作计划大纲篇二

财务出纳工作计划对加强财务管理、推动规范管理和加强财务知识学习教育，有着十分重要的作用。为了做到财务工作长计划，短安排，使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用，特拟订20xx年下半年财务工作计划。

组织财务人员参加财务人员培训，提高认识，不断加强自身的业务水平。了解新准则体系框架，掌握和领会新准则资料，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。

按照上级财政部门的要求，总结大口径预算工作的规律，提高预算工作的预见性、民主性和科学性，做好物业公司部门预算的编制和落实工作。编制好年度预算，并力求切合实际。

1、根据新的制度与准则结合实际状况，进行业务核算，做好财务工作。

2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。

3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为物业公司带给财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐。

4、财务人员务必按岗位职责制坚持原则，秉公办事，做出表率。

5、完成领导临时交办的其他工作。

核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能贴合公司发展的步伐。要严格物业公司的硬件管理，物业公司的设备要管好用好，及时修补，严禁外借。确有正常损坏要按照报损程序予以报损。要严格管理人员，转换要有手续，损坏丢失要照价赔偿。管好固定资产帐。

以上便是我一名财务人员工作计划，总之在下半年里，物业公司将借改革契机，继续加大财务管理力度，不断提高财务人员业务操作潜力，充分发挥财务的职能作用，创造性的完成各项计划资料。

年度工作计划大纲 公司工作计划大纲篇三

金刚经者，乃佛令发菩提心，行菩萨道者，圆离凡情圣见，以行六度万行之轨范也。故曰，我应灭度一切众生，灭度一切众生已，实无众生得灭度者。良由内不见能度之我相，外不见所度之人及众生相，中不见所得无余涅槃之寿者相。四相圆离，六尘不著，故得称性遍修六度万行，以上求佛道，下化众生也。正所谓无所住而生心，生心而无所住。若有所住，则所生之心，便堕于凡情圣见之中。便与三轮体空，一道清净之义相戾。是故应无所住而生其心一句，实为此经纲要。亦为一切行菩萨道者之指南。

持诵金刚经和心经的神奇作用

1、持诵金刚经的神奇效果

仁达自1992年初夏学佛以来，每日持诵《金刚经》，坚持不懈，得到了很大的收益。阳历十一月二十二日，我在烟台海防营，骑着一辆二六的自行车从东往西过五叉路口，由于正赶上几辆汽车从北往南驶过，我便左脚着地，右脚蹬在自行

车脚踏上，臀部坐在车座上，两手把着车把，停在路口上等车过去。这时从我的左后方驶过一辆摩托车来，响声很大，开得很快，当时我想：前面过车，这个人怎么开得这么快？我刚想到这里，那辆摩托车的右脚蹬子就撞到我左小腿上了，只听“砰”地一声，摩托车连人带车就飞了出去，摔出去七八米远，摩托车的几个零件也摔飞了，包括撞我脚脚蹬子，都撞掉了。碰撞的声音就象摩托车撞到了一根铁柱子上一样，而我的腿却丝毫没有感到疼痛，我身体也没有晃动，当时踏在地上的左脚也没有动窝。

无风无火无山河

无神无鬼无有魔

无人无你亦无我

无僧无法也无佛

法界藏身无一物

君且听此自在歌

理可顿悟

事须渐修

如人饮水

冷暖自知

春到花香处处秀

山河大地是如来

仁达三步一叩千里朝拜五台山过程中，非常劳累，非常辛苦，

由于体力消耗超过了极限，晚上入睡前身体会不由自主地颤抖二三十分钟。在这种情况下，仁达还是坚持每天持诵《金刚经》，从来没有间断过，其原因就在于通过持诵《金刚经》得到了智慧和自在。这种法喜不是常人所能体会和猜测的，希望我佛弟子都要每天持诵《金刚经》。

2、心经的除障修法

祈竹仁波切

以神圣之三宝言教真谛之力故

愿令遮止 愿令化无 愿令平息

愿一切魔障碍违缘恶类中断 山丁古路伊疏哈

息灭八万病魔障碍难类 远离所有相违灾害缘

成办顺缘一切悉圆满 愿此吉祥当下成乐善

根据我的一些同修的经验，心经可以帮你相当大的忙，你可以三遍心经21遍心咒反复的求观世音菩萨帮你达成你心中的好的愿望！一般而言，观世音菩萨绝对会闻声救苦，帮你达成你的善愿，关键就是看你去不去念。其次你要注意的是：你是念心经，不是首先要去理解其中的深奥意思的。我的意思就是说：什么都不管，念就是了!!!

念的程序是这样的：（口念和心念都无所谓!）

从头到尾念第一遍

从头到尾念第二遍

从头到尾念第三遍

再念心经心咒21遍

21遍心咒是一个规定的数字!

象这样的三遍心经加21遍心咒，是完整的一次祈愿程序。当然越多次完整的越好，多多益善!到时候你就会知道心经的厉害!!!很多人以为心经是修炼空性的一个经文，其实并不是这样的(仅代表我和一些同修的想法)。你假是有天眼的话，就会看见你每次念完整的三遍心经加21遍心咒的话，身边和头顶会有金甲护法神!

年度工作计划大纲 公司工作计划大纲篇四

在上一年努力过后，我们各个部门都为公司带来了不小的贡献。于此同时，在上一年工作后，公司的各个材料却有一部分残余。这是我们在工作中的略微失误，但同时也是我们要面对的工作。

在这一年的工作前我们要先对过去所留下的库存进行详细的整理归纳，并做好登记后接入到这一年的工作当中。在统计库存的时候，也不要处理可实用和不可使用的材料，对于过期或即将过期的东西更是要及时的处理。并且按照规定的排列整理好。

在最初的会议中，领导详细的讲述了这一年公司的发展方向。对于未公司各部门运转提供和材料的采购部来说，我们的工作好坏，直接影响着公司各部门的运转。所以我们要贯彻公司的前进路线，准确，及时的走在公司的前面，为公司的发展备好材料。

其次，我们的进步就是基础的进步，为了能更好的为公司采集到物美价廉的材料或产品，我们要和各部门保持紧密的联系，对部门所需的材料，采购人员要深入的学习和了解，在采购工作中不可以出现差错或者是纰漏。

作为部门，我们不是靠个人运作起来的，为了能更好的提升工作。要针对所有采购人员进行定期的培训和学习，提升个人的采购能力，也要激发员工的积极性，提升工作热情。

在教学中还要注意对市场情况的分析，要确保对市场的了解，在培训中也可以互相分享自己对市场分析的心得，一搞整体能力。

作为采购，不仅仅要踏踏实实的工作，我们的头脑一样要保持时刻的情形，并且要更快，更加的准确，这样才能在采购中发挥自己的作用，才能走在公司之前发挥自己的能力！

在今后的工作中，我们采购部上下一心，一定能更好的为公司购买下物美价廉的材料，为公司贡献出我们的力量！

年度工作计划大纲 公司工作计划大纲篇五

一、销售方面的情况

截止到_年12月31日，店专柜实现销售额，于_年同期相比，上升(下降) $x\%$ □本柜台共计促销次，完成促销任务达 $\%$ 。

二、会员拓展

(一)新会员拓展

截止到_年12月31日，本专柜新发展会员人。与_年相比，递增了 $x\%$ □

(二)老会员和散客的维护

本专柜严格执行公司会员制度，耐心、细心、热诚的和会员交流，更加增强了老会员对品牌的忠实度和的情感。老会员的返店率达到 $\%$ 。在散客方面，本柜台柜员同样是本着热忱

服务、顾客至上的宗旨，以可能提高回头率。

三、竞品分析

面对欧莱雅、雅诗兰黛、宝洁等对手，本柜台在注重本产品的优雅、高贵、经典的品牌形象的基础上，突出个性化、优质服务优势。使我们品牌在市场的竞争占有率大幅度提高。如面膜(占有情况)，洗面奶(占有情况)，由于本人不了解具体市场，自己稍加分析即可。大概对比下咱们产品的优势和不足。

四、柜台日常工作情况

本专柜严格遵守公司柜台管理细则。在人员管理方面，严格注意公司形象，热诚、耐心的为顾客服务。在库存管理方面，严格短缺货登记、库存登记，认真做好盘点工作。货品的管理、注意干燥清洁、防火防潮，并做好货物的清洁。(可结合公司管理细则添加)。

五、_年工作的展望和_年工作如何开展

_年即将过去，在未来的_年工作中，本柜台力争在保证_年的销售计划前提下，实现新的销售业绩突破。在会员方面，做到吸引新会员，然后抓住老会员，保证市场持续发展。在散客的方面一如既往的保持我们的优质服务，让消费者加入到我们资生堂的会员队伍中来。在柜台日常工作方面，要更加严格的遵守公司的管理细则，让消费者放心认购我们资生堂的优质产品。在_年我们的重心是：认真做好顾客和产品的纽带工作，将资生堂的优质产品推向顾客，把顾客对产品的热爱之情带回企业。为实现资生堂“源于日本、亚洲的全球化企业”的战略目标的目标而努力。

年度工作计划大纲 公司工作计划大纲篇六

涉及实践（实验、实训、实习、作品、设计等）教学的课程，应注重理实结合、课内学习和课外实践结合；将劳动教育有机融入相关课程，拓宽劳动实践渠道；独立设置的实验（训）课原则上应单独制订实验（训）课教学大纲。

四、修订要求

1. 各学院要高度重视此次修订工作，充分发挥系（教研室）、教学指导委员等专业学术组织力量，切实提高课程大纲编写质量。
2. 各学院要实施院、系（教研室）、课程组三级审核工作机制，严格把关，并认真填写《湖南第一师范学院课程大纲修订研讨记录表》（见附件4）。
3. 名称相同、学时学分不同的课程需分别编制大纲，并按理论课（理论课中的实验学时并入理论课程大纲编写）、实验课（独立设置的实验课）和实习实训类实践课三类分别汇编。
4. 开课单位编制大纲时，应主动与用课单位沟通，考虑他们的专业要求，确保教学内容符合专业培养目标要求。
5. 强化课程思政意识，将课程思政目标、课程思政内容、课程思政元素融入课程教学大纲，落实课程育人。
6. 教师应根据修订的教学大纲，完善教案课件，丰富课程资源。

五、工作安排

月27日前，请承担公共必修课的各相关学院将新修订好的课程大纲发教务处专业建设与教研科。

月7日前，教务处将公共必修课课程大纲发各学院，各专业根据本专业教学计划课程设置情况选用。

月16日前，各专业按教学计划开设的课程排列顺序编制课程教学大纲目录，并将课程大纲汇编成册。

月17日前，各学院将审核无误的大纲定稿电子版及汇总表（附件3）提交至专业建设与教研科工作邮箱□dysfjyk@□

未尽事宜，请与教务处联系。