

最新企业工作计划会议议程 公司内部会议议程企业部门会议流程(汇总5篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

企业工作计划会议议程 公司内部会议议程企业部门会议流程篇一

一、时间:3月8日下午2: 00—4: 30

主持人:公司经理

内容:

- 1、公司经理传达省经济工作会和xx公司工作会精神;
- 2、公司党委书记作党委工作报告
- 3、公司纪委书记作纪委工作报告。

二、时间:3月7日上午8: 00—12: 00

主持人:公司经理

内容:

三、时间:3月7日下午2: 00—4: 30

内容：

(一) 签订绩效考核责任书□

2、公司经理与各直属单位签订公司20xx年绩效考核责任书；(主持人：)

(二) 表彰20xx年度公司创建四好领导班子活动先进集体：

1、由公司党委书记宣读表彰决定；(主持人：)

2、公司领导颁奖。

1、由公司纪委书记宣读5个表彰决定；(主持人：)

2、公司领导向先进单位颁奖。

(四) 签订20xx年公司党建工作目标责任书：

1、公司党委书记与各直属单位党组织负责人签订公司20xx年党建工作目标责任书；(主持人：)

(五) 签订20xx年公司党风廉政建设责任书(状)：

1、公司党政领导班子成员签订20xx年党风廉政建设责任书(自签)；

2、公司党委书记与签订公司纪委、工会20xx年党风廉政建设责任书(状)；(主持人：)

3、公司经理与签订20xx年党风廉政建设责任书；

5、公司领导与分管部室主要负责人签订公司20xx年党风廉政建设责任状(x书记签字时由经理主持仪式)。

(六) 公司工作会议总结：

1、 公司党委书记讲话；2、 公司经理讲话。

(七) 散会。

董事会会议议程

(时间： 3月4日16时地点： 216会议室)

第一阶段□20xx年公司经营情况报告。

一、 工作报告；

(董事长代表公司， 向董事会、 监事会报告20xx年经营情况暨20xx年经营计划。)

二、 宣读表彰决定；

(宣读表彰决定。)

三、 颁奖；

四、 递交20xx年目标责任状；

五、 表态发言；

六、 局长讲话；

七、 主任讲话。

第二阶段： 董事会、 监事会专题研究公司运营及管理机制及制度。

一、 汇报近期公司印发的各方面制度： 《廉洁服务》；

二、提请研究出台的几方面管理建议：《公司领导分工》，《责任追究暂行办法》。

二、会议类别：

1. 公司高层决策会议

2. 月度会议；

3. 周例会；

4. 部门内部会议；

5. 公司专题会议；

三、具体运行办法

公司办公会议

会议主持：由总经理主持；或总经理指定人员主持

召开时间：依据公司发展实际情况而定；

讨论和决定公司工作中的重大问题；

3. 研究决定管理人员的任免、调动、培养和管理；

3. 研究制订公司经济发展战略、中长期规划、年度计划；

4. 研究制订公司内部机构设置和重要管理制度；

5. 研究公司价值观、纪律检查方面的重要问题并提出指导性意见；

参会人员：总经理、副总经理、分公司经理、及相关部门经

理；

月度会议

会议主持：总经理或总经理指定人员

召开时间：每月3号；

内容、原定计划的执行情况及所遇到的问题等。肯定做得好的地方，商议问题解决办法、计划当月工作规划等。

2. 需各部门需协调与商讨相关事项讨论

参会人员：财务部、人力资源部、营销中心所有管理人员；

会议记录：夏颖；

周例会

会议主持：总经理或总经理指定人员

召开时间：每周二进行；

参会人员：各部门负责人；

会议记录：夏颖；

各部门内部会议

会议主持：部门负责人；

会议时间：依据部门工作需要而定；

会议内容：本部门遇到的问题反馈及协调解决办法；

公司专题会议

会议主持：由专题提案人或负责人

会议时间：依据实际情况而定；

会议参与人：与专题相关人员；

会议记录人员：由专案提案人或负责人指定；

四、会议制度要求：

1. 所有与会人员需提前做好会议相关资料准备工作；

参会人员；

4. 主持人须议议程控制好时间；

5. 会议期间安排好值班人员，负责电话接听及客户接待；

严格按记录要求记录；并呈总经理或副总经理签字；并存档，作为后续工作跟进依据；会议记录要须包含：会议时间(起止时间格式为年/月/日/时/分)、议题、主持人、记录员、与会人员、缺席人员、详细会议内容(发言记录)、商议结果等。

议记录人员登记到会情况。

8. 所有参加例会的人员应将手机设置在无声或振动状态下。

五、本制度自公布之日起执行。

共2页，当前第2页12

企业工作计划会议议程 公司内部会议议程企业部门 会议流程篇二

根据需要，制定最完美的策划；根据会议的级别，选择会议举办地；根据会议的具体情况，确定是否将会议划分为几个分会场，选择分会场的地点，并提前预约。

2. 会场的布局，设备安装调试

根据会议的具体情况，设计并安排会场的布局，细致周到地设计好所有的细节；根据需要，准备会议所需要的所有设备，并提前安放在指定位置；根据需要，提前为您调试好设备，并进行演练，确保会议的顺利进行。

3. 印刷材料的设计制作

根据会议的具体需求，设计印刷品的样式、内容、选择图案；

制发会议证件。会议证件是表明与会议直接有关人员身份权利和义务的证据。会议证件可分为两类：一类是会议正式证件，包括代表证、出席证、列席证、签到证、旁听证、来宾证、入场证、请柬等；另一类是工作证件，包括工作证、记者证、出入证、汽车证等。各种证件的内容栏目，大致包括会议名称、使用者单位、姓名、性别、职务、发证日期、证件号码等。有些重要证件还应贴一寸免冠半身照片，加盖钢印，以防伪造。

提前把印刷品送到会场或指定位置。

4. 发布会议通知

各项会议准备工作基本就绪后，要尽早发出开会通知，以便与会人员提前做好准备。一般分书面通知和口头通知两种。书面通知态度庄重严肃，备忘性好，参加人数较多或比较庄

重的会议，宜发书面通知。口头通知特别是电话通知，应拟一个电话通知稿，以便简明、扼要、完整地进行通知。重要会议的通知发出后，应及时检查并进行落实。

5. 制定会议须知

会议须知的内容主要包括会议保密纪律、请假制度、会客制度、安全要求、作息时间和其他注意事项。

6. 参会者的接送

根据参加会议者的具体情况以及人数多少安排相应的车辆。

7. 参会者的餐饮

根据参会人员的喜好，预定各种形式的餐会：西餐、中餐、自助餐、宴会等等；根据参会人员的具体情况以及会场和下榻酒店的地点，选择不同的用餐地点。

8. 参会者业余时间的安排

根据参会人员的喜好，选择不同的休闲方式；设计专门的旅游线路。

企业工作计划会议议程 公司内部会议议程企业部门会议流程篇三

兹定于xx年6月7日（星期五）上午9时——11时在合肥经济开发区天地集团分公司大会堂举办天地集团分公司开业剪彩仪式。届时将邀请多位商业资深人士、总公司领导、相关政府官员及所有对本公司有过贡献和支持的单位和个人莅临指导。

我们将诚挚欢迎您的. 光临。

邀请单位：天地集团分公司

联系人：**

联系电话：**

xx年6月5号

一、迎宾

接待人员就位，在会场门口接待来宾，引导来宾签到以及就位。

二、准备

到达庆典预定的开始时间，换背景音乐（结束活动现场的迎宾背景音乐），准备开始庆典活动。

三、典礼开始

典礼开始，主持人上台发言，宣布开业典礼开始。

四、致贺词

由天地公司的总公司领导和来宾代表，给本次开业典礼致辞；公司领导发言后，由政府官员或本次活动特邀嘉宾发言。

五、致答词

由分公司王经理致答谢词，向所有来宾及来本次活动表达祝贺的单位表示感谢。

六、剪彩仪式开始

主持人宣布剪彩仪式开始，领导和特邀剪彩嘉宾上台剪彩

（鼓乐开始，礼仪人员准备就绪）。

七、其他活动

剪彩仪式完成时，可适当放礼炮、烟花等表示庆祝。

八、合影

邀请各位领导及来宾上台合影留念。

九、观游

邀请各位来宾到分公司参观、游览。

十、宴请

宴请各位来宾。

企业工作计划会议议程 公司内部会议议程企业部门会议流程篇四

中国现代保健品市场的发展大致可以分为三个阶段，第一个阶段是20世纪80年代，保健品行业的缓慢起步和迅速崛起，代表事件是福建^v^华851生物科技股份有限公司成立；第二阶段是90年代，保健品行业开始进入恶性膨胀和无序竞争的阶段，代表事件是三株和太阳神等保健行业领军企业的迅速崛起和消亡；第三阶段是进入21世纪以来保健行业重新洗牌和逐步寻求标准规范的几起几落。保健品市场容量在20xx年保健品市场规模达到500亿元，达到辉煌的顶峰。但是在接下来的几年里，保健品市场则迅速转入低迷□20xx年、20xx年销售额分别下降了43%和29□8%□20xx年销售额仅为200亿元。直到20xx年突然到来的非典，才让人们重新开始重视保健，促使保健品行业开始回暖，整体销售额达到300亿元；20xx年市场延续了20xx年的上升趋势，增长率达到13%，销售额

为340亿元;20xx年保健食品市场份额为470亿元。但是在20xx年，再次出现了负增长情况，销售额只有450亿□20xx年保健食品销售额恢复到500亿元。

（一）政策环境

1、“药健字”分流为“药”“食”

20xx年，国家正式颁布撤销“药健字”批号的文件，要求所有“药健字”在20xx年12月31日停止生产□20xx年1月1日起不得在市场流通。“药健字”产品必须在“药”和“食”之间作出选择：经严格验证符合药品审批条件的，改发药“准”字文号，正式纳入药品流通系统;不符合药品条件，但符合目前保健食品审批条件的，改发食“健”字文号;两者都不符的，撤消文号，停止生产和销售。

2、“国食”取代“卫食”

20xx年4月□^v^在国家药品监督管理局基础上组建国家食品药品监督管理局，为^v^直属单位，负责对食品、保健品、化妆品安全管理的综合监督和组织协调，依法组织开展对重大事故的查处。保健食品的审批职能由^v^移交给国家食品药品监督管理局负责。相应的保健食品的批号由“卫食健字”将改为“国食健字”。

3、新法规不断颁布

办法（试行）》和《保健食品广告审查暂行规定》，并于7月1日起实施，代替已有《保健食品管理办法》中的相关内容。

新的《保健食品注册管理办法（试行）》提高了审批要求，简化了审批程序，扩大了申报空间（新法规将保健食品功能分为27项，但企业可以申报27项功能以外的产品），明确了法律责任等。而《保健食品广告审查暂行规定》规范了保健

品广告，加大了审批力度，并规定任何单位不得以新闻报道等形式发布保健品广告。

（二）行业进入门槛

保健品行业质量控制体系和标准过低，审批过程相对简单，导致投资起点非常低，市场准入门槛不高。以前一种保健品从研制、开发、报批到出成品再到商标注册20万元左右，并且产品标准低。但随着国家食品药品监督管理局成立、保健品管理权移交，国家宏观政策的不断完善，保健品行业的门槛将越来越高。以往做几个小白鼠实验就能拿到产品批号，如今规定必须通过严格的实验过程，才有可能发放产品批号。没达到gmp认证的保健品将不允许生产和销售。现在政府对保健品市场审批和监管力度不断增大，特别是07年初开始政府进一步加强了保健食品注册现场核查及试验检验工作，07年下半年开展了保健食品广告集中整治等工作，使得行业更趋于规范。

从中国保健协会统计的申报数据看，往年的保健品申报通过率均在80%以上□20xx年上半年通过率更是达90.4%。但到07年上半年，获批数量如过山车般明显下滑，通过率为61.9%。保健品审批的门槛不断提高。

此外，媒体费用、渠道费用的上升、优势企业的竞争等，都会导致保健品行业门槛进一步提高。

（三）行业盈利性分析

保健品行业是高利润、高风险行业。保健品行业发展初期，经营保健品的企业利润高达100%—200%，吸引了众多的厂商进入市场。

中国保健食品市场发展空间大。据报道：中国消费者平均用于保健品方面的花费占其总支出的0.07%，而欧美国家的消

费者平均用于保健品方面的花费占其总支出的25%，相差甚远，这充分说明中国保健食品市场的可发展潜力巨大。近几年内地城乡居民保健类消费支出正以15%—30%的速度增长，远高于发达国家12%的增长速度。据估计□20xx年中国保健品人均消费可达到100元，保健品市场的总额将达到1，300个亿的消费量，到2020年市场的总量可以突破4，500亿。

对于全球保健品市场□20xx年销售额达到了700亿美元，增长速度约为7%，预计到20xx年时，会接近1000亿美元。同时，随着社会经济发展和人们对亚健康理论的认识，全球保健品市场需求也将持续增长。

科技是第一生产力。为建立专业化研发、质保队伍，公司吸纳了一批来自海内外高等学府的硕士、博士等专业科研人才，并设立了研发部、质保部，其中包括微生物室、留样室、中试工厂和多功能实验室□20xx年2月，经政府有关部门验收批准，公司在整合加强原有研发力量的基础上成立了“企业技术中心”□20xx年8月，完美公司与具有“轻工高等教育明珠”之称的江南大学联合组建“研发中心”，这一切对于提高公司的自主开发能力和综合利用能力，加速高新技术的引进、消化、吸收和创新过程，具有重要意义。近年来，完美品牌知名度、信誉度、忠诚度越来越高，多次受到政府有关职能部门及行业协会赞誉及肯定，也越来越为广大消费者所熟知和喜爱，先后荣获“中国产品质量放心、用户满意十佳诚信企业”、“重合同守信用企业”、“热心3·15企业”等各种荣誉。作为中山市纳税大户，连年被中山市政府授予“工业企业纳税突出贡献奖”。秉承“取之社会，用之社会”的经营理念，长期以来完美公司在事业稳步发展的同时始终不忘弱势群体，倾情捐助多项社会公益事业，其范围涉及希望工程、西部开发、慈善救灾、体育医疗、文化艺术等多个领域，逐步形成了以“捐建希望小学暨发起希望教师工程、推广母亲水窖、倡导无偿献血、资助健康快车（健康光明行）、参与慈善万人行和资助我国尖端科研人才培养”为主体的六大

慈善公益体系，捐资总额逾人民币两亿元□20xx年共青团授予完美公司“中国青年志愿者行动特别贡献奖”□20xx年完美公司被侨务办公室评为“全国百家明星侨资企业”□20xx年完美公司获中国红十字总会总部和中国人民解放军总后勤部授予“20xx—20xx年度无偿献血促进奖”。完美公司始终不遗余力地推动中马友好关系的巩固和发展，先后赞助了在广州和北京举行的中马的建交三十周年大型纪念活动□20xx年初，拿督古润金董事长荣任马中友好协会署理会长（会长为刚卸任的马来西亚驻华大使），肩负起马中友好协会日常运作的重任。完美公司注重品牌建设□20xx年6月8日在香港生产力促进局举办的“最佳创建品牌企业奖20xx（大中华区）”活动中获颁“具潜质品牌企业奖”。

（一）、优势

全中国大陆唯一取得中央及地方执照的多层次传销公司

与大陆政府维持良好的关系

配合当地政府政策

公司内部制度完善

品牌形象良好，完美产品以安全、环保、高质量为诉求

采用多层次传销的方式

（二）、机会

潜大的内销市场

经济改革开放，市场潜力增加

成为在转型之后第一家获准以「店铺销售+推销员推销」的经

营模式

大陆对医疗、保健设备用品、药品及食品等需求有增加的趋势

加入wto之后，价格会调降

无店铺销售通路将会开放

在广州及上海设厂

（三）、劣势

贫富差距过大

退货事件

大陆人民不知何谓“直销”

大陆面积大，促销的产品须做调整

（四）、威胁

政策朝令夕改，让人无所适从

对^v^的掌握严谨

1998年4月大陆更宣布全部直销业无论合法与否一律全面禁止经营

在内地市场力求提高完美品牌的知名度，对品牌服务创立一个良好的口碑。

提高市场份额，力求在中国保健品市场占有居高的市场份额。

（一）分销策略———店铺销售+雇佣推销员

完美公司在海外是一家具有17多年的直销公司，因此当完美（中国）于1994年开业时，亦以一贯的直销方式经营。然而，随着国际性直销公司进入中国发展，一些打着直销旗号的金字塔诈骗公司亦纷纷涌现。为彻底根除传销欺诈，于1998年4月21日颁发《禁止传销经营活动的通知》，在全国范围内禁止一切传销（包括直销）经营活动。为尊重国情，配合政府管理，完美（中国）停止发展业务，并按政府要求转型经营，对原有经营方式做出了突破传统的重大调整。完美的转型方案于1998年7月22日率先获得政府批准，成为首家以“店铺加雇佣推销员”的崭新经营模式经营的企业。转型后的完美（中国）完全符合中央三部局的各项规定，其经营方式既保留了完美的优势又符合中国国情。目前，完美在全国22个省及4个直辖市设立了50多家超市或柜台式店铺，直接销售完美产品，所有商品均明码标价，直接面向顾客。完美（中国）亦雇佣营业代表推广产品，开拓市场，向顾客提供全面、详尽的商品资讯及亲切、周到的售前、售后服务。此外，完美亦通过经销商进行产品的批发与零售。所有完美消费者既可选择由完美推销员送货上门服务，也可直接通过店铺购买产品，所付货价相同。

实践证明，店铺在完美（中国）新的经营方式中发挥着越来越重要的作用。三年来，完美不断扩大店铺方面的投入，更体现了公司对营销人员的倾力支持。同时，通过开展“创建三优店铺”、“微笑服务”等活动，不断提高服务水平，充分发挥店铺的窗口作用。

（二）产品策略———品质+品牌

完美公司进入中国首先把自己定位为一个生产性企业。完美公司相信，无论采取何种营销方式，服务社会、服务消费者，靠的都是优质产品和优良服务，立足于产品是企业的根本。为了向消费者提供优质产品，从筛选原料到加工、配方测试，

到成品投产，都经过严格的质量检验，每项生产工序都由质量控制人员来监督，确保只有完全合格的产品才能进入市场。

由于对产品品质的高度重视，完美（中国）投产未及一年便获得iso9001国际质量认证，成为国内日化行业中率先获得该项认证的厂家。随着完美（中国）的不断发展，目前正在投资五亿建造更多更完善的实验室，利用世界一流的检验设备，对工厂生产的四大系列产品，每年进行测试与评估，包括化学、微生物和包装测试，以确保原材料及产品的品质稳定卓越。完美的纽崔莱营养补充食品、雅姿美容护肤品以及多种家居护理和个人护理用品也都成为中国人熟知的著名品牌。

（三）定价策略——物超所值

产品价格是市场营销组合因素中十分敏感而又难以控制的因素，它直接关系到市场对产品的接受程度，影响着市场需求和企业利润的多少，涉及到生产者、经营者、消费者等各方面的利益。因此定价策略是企业市场营销组合策略中一个及其重要的组成部分。完美公司认定中国为新的目标市场，除了努力取得有关政府部门的支持外，还认真研究中国的市场营销环境，充分运用经济的、心理的、政治的和公共关系技能，赢得若干参与者的合作。投资建厂，逐步从中国国内采购所需的原材料，目的就是为了降低成本。1999年完美在提高生产率、关税降低的基础上，将半数以上的产品价格下调了3~4成。以“店铺+雇佣推销员”的独特分销方式销售产品，目的就是为了减少中间环节的费用。把节省下来的开支让利给消费者、用于产品研发及作为奖励营销人员的工作报酬。

为了让中国消费者逐渐认识到认同完美的优质产品，完美公司采用稳步经营的策略，稳扎稳打，一步一个脚印，根据消费者的需要推出产品，以争取百姓消费意识的支持。从低价位的5种家居护理用品开始到具有世界一流品质的营养补充食品和美容护肤品，从沿海发达地区到西部落后地区逐步推广。

完美营销人员通过自己使用产品的亲身体会，向消费者讲解产品知识，示范产品性能，比较质量价格，指导使用方法。透过安全、环保、高效、经济的产品和亲切、周到的服务，逐渐使广大消费者接受了完美产品的价格，成为完美产品的忠实用户。

（四）促销策略———形象+广告

完美进入中国六年来，怀着“取之于社会，用之于社会”的真诚意愿，截止20xx年，完美（中国）在教育事业、扶贫救灾、社会公益、环境保护和文化体育方面的捐赠超过两亿元人民币。由于在保护消费者权益方面的突出贡献□20xx年2月完美（中国）被中国保护消费者基金会授予“保护消费者杯”荣誉称号。

为进一步拓展市场，提高完美公司及完美产品的良好形象和知名度。在市场促销策略上，完美公司一改单纯依靠口碑相传的推广方式，大力度引入广告宣传。通过不同媒体来宣传完美公司和完美产品，许多人都从这一系列活动中认识了完美产品，认识了完美公司。

完美（中国）自1994年开业以来，其在中国市场的发展策略是：在尊重国情，依法经营的基础上，为消费者提供优良的产品和亲切、周全的售前、售后服务；为愿意努力工作的人士提供一个踏实、多劳多得的工作机会。此外，完美公司在中国的庞大投资，也有助中国的现代化经济建设，包括增加就业机会，引进先进的生产、管理技术等。作为一个企业公民，完美公司在致力拓展业务之余，也承担对社会的责任，积极参与各种社会公益活动。

完美，精明企业家的谋略，它将自己的产品尽可能地向最终消费者靠近、贴近、亲近、再亲近。因为在买方市场条件下，企业销售的已不是单纯的商品，而是在销售产品的同时，也在推销企业的信誉、形象、服务以及与顾客的沟通和感情。

在这种大趋势下，能尽快地减少中间环节，面向客户的终端，拉近与消费者的距离，才会更加了解消费者，愈能做好为消费者所需要的服务。因此，完美主动参与、走在了前面，能否夺得新一轮竞争的优势呢？时间将是最好的证明。

企业工作计划会议议程 公司内部会议议程企业部门会议流程篇五

县成立“竹山县全市县域经济工作会议筹备工作领导小组”，由县委副书记、县长沈学强任组长，县委副书记朱林，县委、政法委书记、公安局局长邹建平，县委、常务副县长沈明云，县委、副县长、统战部长全照明，县委、县委办公室主任夏树应。

县人大会副主任纪洪山，县政协副主席朱名元任副组长，县委办公室、县政府办公室、县委宣传部、接待办、经济局、公安局、财政局、建设局、交通局、文体局、供电公司、城关镇、潘口乡、麻家渡镇、宝丰镇等单位负责人为成员。

由县政府办公室牵头，县经济局具体组织实施。

从领导小组成员单位抽调人员集中办公，组建相应的工作小组，采取“倒计时”方式，加班加点、保质保量地做好会议筹备工作，确保万无一失。

二、明确任务，落实责任

(一)会务工作由沈明云、夏树应同志负责，由县委办公室、县政府办公室具体落实。

1、会议地点：县计生局6楼会议室(按180人参会准备)。

2、会标：全市县域经济工作会议。

- 3、按市级领导参会名单设置主席台和座签。
- 4、会前由专业人员对会场音响效果、灯光进行全面测试，确保灯光、音响正常。
- 5、设置投影仪。
- 6、按市属一级单位负责人参会名单安排桌椅，各县市区主要负责人在观众席前排就座，其他人员保证有座位。
- 7、印制全体参会人员座位图，确保对号入座，并装入文件袋。
- 8、会场安排4名服务员负责茶水服务。

若会议有发奖仪式，安排礼仪小姐。

- 9、由县政府办公室抽调培训政务讲解员，随车讲解员统一调派，参观点讲解员由责任单位落实。

(二)会议材料准备工作由朱林、夏树应同志负责，由县委办公室、县政府办公室具体负责落实。

- 1、印制会议纪念手提文件袋。

(叶康玉同志负责)

- 2、制作竹山县域经济发展情况和今后工作打算多媒体文件。

(杨龙坤同志负责)

- 3、印制《会议指南》和参观现场(企业)简介并装入文件袋。

(叶康玉同志负责)

- 4、印制全体参会人员出席证。

参会人员佩带《代表证》，工作人员佩带《工作证》，记者佩带《记者证》，并装入文件袋。

(叶康玉同志负责)

(三)会议食宿安排由夏树应同志负责，由县接待办王和同志具体落实。

1、全体参会人员原则上安排在竹山宾馆统一食宿，会议期间宾馆不对外营业。

若竹山宾馆接待有困难，可在翠园宾馆适当安排食宿。

2、在宾馆门口悬挂“热烈祝贺全市县域经济工作会议在竹山隆重召开!”和“热烈欢迎各级领导莅临竹山检查指导工作!”条幅。

3、处级以上干部按单人单间安排住宿，处级以下按双人标准间安排住宿。

4、在房间摆放水果、香烟和一人一套洗漱用品。

5、印制入住卡(放置床头柜上)，注明姓名、性别、职务。

6、在每个房间摆放每份200元以上的纪念品。

7、会议报到当天晚上，县委、县政府在竹山宾馆宴会厅举行欢迎晚宴，由沈学强同志致辞。

(县政府办公室具体负责)

8、会议期间所有参会人员按自助餐形式就餐。

9、县接待办要制订具有竹山特色的菜谱，并摆放酒水、饮品及水果。

(四) 参观现场准备工作由朱林同志负责。

1、设6个参观现场

(1) 宝丰工业园参观现场准备工作由全照明、纪洪山、师利龙同志负责，主要参观宝丰明宏塑料编织厂、宏达科工贸公司等企业(不参观鄂西北珠宝大市场，由政务讲解员讲解)。

(2) 宝丰自来水公司参观现场准备工作由全照明、纪洪山、师利龙同志负责。

(3) 麻家渡秦巴钡盐有限责任公司参观现场准备工作由沈明云、邵斌同志负责。

(4) 潘口电站坝址(设置效果图及简介)参观现场准备工作由沈明云、唐泽斌、陈汉华同志负责。

(5) 桥东工业园(大门)及天新公司参观现场准备工作由全照明、吴善兴同志负责。

(6) 世纪广场(新合作鑫城超市)参观现场准备工作由夏树应、沈军同志负责。

2、工作要求：一是确保参观现场干净卫生；二是确保满负荷生产；三是加快技术改造，能投产的要投产，不能投产的要秩序井然；四是要有欢迎各级领导检查指导工作的标语；五是要印制并发放企业简介材料；六是要确定方便参观的路线，并由政务讲解员介绍企业情况；七是要准备矿泉水；八是工人要着装上岗。

3、起草竹山县域经济发展情况解说词(叶康玉同志负责)，交由政务讲解员随车讲解，并准备无线话筒，政务讲解员统一着装(无线话筒、服装由县接待办统一购置)。

4、在参观车辆每个座位上放置水果、矿泉水、清凉油、餐巾纸等。

(五)会议宣传工作由朱林、沈明云同志负责。

1、为欢迎晚宴准备一台大约40分钟的文艺节目，短小精悍，体现地方特色(郭齐成同志负责);观看演出时，设领导席、贵宾席，在每个座位上摆放《节目单》和矿泉水。

2、宣传报道。

(1)在参会人员住地以文字图片形式介绍竹山三个文明建设成就(县政府办公室负责);(2)在《今日竹山》开辟专栏介绍竹山三个文明建设情况(县委宣传部负责并装入文件袋);(3)对会议实行全方位跟踪报道。

(六)会议安全保卫和环境卫生工作由邹建平、夏树应、朱名元同志负责。

1、由县公安局负责安全保卫工作。

要制定安全保障预案，建立县、乡联动机制，确保会议住地、大会现场和参观现场安全。

2、由县交通局负责抓好参观沿途道路畅通保洁工作。

3、由县建设局负责抓好城区环境卫生，尤其要确保会议住地周边环境整洁干净。

4、由县接待办为会议参观调配专用豪华客车，并统一编号，参观人员上下车由政务讲解员在客车门口维护秩序。

(车辆由县政府办公室安排专人调派)

三、经费筹措