

工程商务个人工作总结 商务管理岗位工作计划(实用5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？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。

工程商务个人工作总结 商务管理岗位工作计划篇一

xx年，在县委县*的正确领导下，在各级商务部门的大力指导下，全县商务系统聚焦统筹推进疫情防控和经济社会发展，多措并举促消费，逆势招商稳外贸，顶压前行增出口，全县商务经济健康发展，好于预期。社会消费品零售总额持续向好。今年市下达我县社会消费品零售总额目标比增x%□x—xx月份，我县社会消费品零售总额累计xxx亿元，比增x%□较上年同期提升xx个百分点，超过全市*均x%的累计增速，全市排名第x□其中，限上零售额累计xxx亿元，比增xx%□xx家县级在库限上商贸企业零售额累计xx亿，比增xx%□新增入库企业xx家。预计全年我县社会消费品零售总额xx亿，比增x%□其中限上零售额xx亿，比增xx%□实际利用外资保持前列。今年市下达我县实际利用外资（验资口径）任务xx万元人民币□x-xx月份，实际利用外资完成xx万元，完成年度目标任务的xx%□比增xx%□外贸出口扭负为正。今年市下达我出口总值目标任务xxx亿元，比增xx%□x-x月，xx县出口总值xx亿元人民币，比增xxx%□自xx年以来，首年扭负为正，实现正增长。预计全年我县出口总值将达到xx亿元，比增x%□

一是精准服务促增长。通过政策引领、示范带动，引进一批外地企业回乡发展电商，实现销售额的本地入统，不断培育壮大电商新生力量。全县xx家限上商贸企业中电商企业已经

达到了xx家，比增xx%□限上零销占比达到了xx%□电商企业已成为社零增长的重要抓手。通过实地走访、重点帮扶，不断优化营商环境，推动我县经济高质量发展。如，指导xx龙翼房地产以中央广场为依托申报“绿色商场”；指导xx有限公司以中央广场为依托成功申报xx年度x市“精品夜市”项目；指导中天酒店、盛世仁和大酒楼等四家餐饮企业成功申报“闽菜馆”；指导环朝集团延伸产业链，成功孵化xx有限公司，并通过回收拆解企业资质认定。全年共发展商贸企业入库xx家，其中批发xx家，零售x家（电商零售占x家），超额完成全年商贸企业入库xx家以上的目标任务。二是强化“菜篮子”建设保供应。积极强化副食品调控基地建设管理，做好生猪活体储备暨“菜篮子”工程建设和生产指导工作。采取每季度一次考察指导、邀请商超负责人实地调研的方式，为商超和基地牵线搭桥，促进农超产销对接，稳定购销渠道；对全县重点商超、农贸市场开展生活必需品实时进行监测，摸清储备量和供需情况，指导重点商超提前储备，确保市场供销稳定。全年共培育副食品调控基地省市级x家、县级xx家。

一是逆势招商促出口。强化服务，精准对接，引进进仲、志晋、隆金、格路等x家食品精深加工项目及鹤峦玩具加工项目落户xx□形成出口新增长点，推动我县外贸出口逆势增长。全年新增备案企业xx家，其中有出口业绩企业xx家。二是有效服务保发展。成立xx县食用菌通关协调领导小组，积极协调省市海关，帮助xx有限公司做好商品出口税则号编码重新鉴别，确保新产品享受退税政策。联合邮储银行xx支行，通过微信群、走访企业等方式推广“宁关贷”业务，解决企业无抵押、财务报表无法融资等问题。现已有x家食用菌出口企业获得贷款xxx万元。积极推介出口信保融资业务，扩大外汇业务的品牌宣传，提升企业抗风险能力。我县落地了首笔也是邮储银行全市首笔出口信保融资业务xx万元。三是政策保障增信心。通过送政策上门、印发宣传资料、微信工作群宣传

等方式加大外经贸发展优惠政策宣传力度，积极指导企业做好政策补助申报，及时兑现省市县惠企政策补助，扶持外贸和外资企业发展，增强企业发展信心，调动外资企业加快到资积极性。全年共兑现外资企业到资奖励xx万元，发放外贸出口补助xx万元。

通过建设xx食用菌众创园，为回乡创业的中小微企业提供集聚发展*台；通过扶持xx有限公司投资建设宁达汽配产业园发展，培育工业小微园；推行“飞地项目”招商，推进项目合作共建，不断集聚产业发展*台，优化营商环境。同时，聚焦重点产业，采取“一把手”招商、云招商、标准化厂房招商等方式，进一步推进产业宣传和项目对接，招商工作成效超过预期□xx-xx年连续三年超额超序时进度完成招商任务，被评为xx县xx--xx年“企业提升和招商攻坚”工作先进集体。今年市下达我县招商引资目标任务xx亿元（含外资项目xx万美元），其中工业项目xx亿元、服务业项目xx亿元□x-xx月，全县新签约项目xx个，总投资xx亿元，完成年度目标任务的xxx%□其中，工业项目x个，总投资xx亿元，完成年度目标任务的xxx%□服务业项目x个，总投资xx亿元，完成年度目标任务的xxx%□签约工业项目已履约报批x项，动工x项，工业履约率xxx%□动工率xxx%□签约服务业项目已履约报批x项，动工x项，服务业履约率xxx%□动工率xxx%□党政“一把手”“请进来”洽谈和小分队“走出去”招商次数xxx次，位居全市前列。

（四）国家电子商务进农村综合示范县创建持续深化。

一是落实行业主管责任。采取“定期督查、随机抽查、签订承诺书”等方式，从行业标准、行业许可、拟定行业规划、出台行业政策等方面，督促重点商贸企业落实安全生产主体责任，并及时做好自查自纠。针对各大超市、商场、非星级酒店、成品油经营等重点行业领域，突出春节、“五一”、“*”等关键节点，大力开展大排查大整治活动，强化

商贸领域安全指导。联合应急、市监、*等部门，对全县xx家加油站（点）开展全覆盖专项检查，确保加油站（点）制度化、规范化发展。采取实地走访、印发宣传单、微信公众号和工作群政策宣传、配合开展“安全生产月”主题活动等方式，强化安全生产知识、安全管理、应急预案和岗位隐患排查治理等宣传教育，不断提高政策知晓率和覆盖面，切实提升企业安全生产意识。全年商务领域无安全事故、无大规模*等现象发生。二是推进执法稳秩序。坚持每月一次商务综合行政执法法律、法规专题学习，不断提高执法人员业务水*。结合业务职能和企业经营情况变化，及时动态调整被检市场主体名录库。对成品油经营企业、报废汽车回收拆解重点行业开展全覆盖检查，按年度计划对单用途预付卡备案、油品质量管控、二手车销售等单位开展随机抽查，参加跨部门联合执法工作，做好相关法律法规宣讲，全面推进“双随机一公开”监管，引导企业合法规范经营。全年共检查重点经营单位xx家（次），出动人员xxx余人（次），制作现场检查记录xx份，下达责令改正通知xx份，停止经营通知书x份，并已全部整改到位。全年开展商务法规宣传活动x场（次），制作分发宣传单xxx多份，接受群众咨询xx多人（次）。

工程商务个人工作总结 商务管理岗位工作计划篇二

大家好！有一句格言这样说道：人生舞台的大幕随时都可能拉开，关键是你愿意表演，还是选择躲避。凭着这句话，也凭着多年的工作经验，我站在了这个演讲台上，今天，我竞聘的职位是服务公司副经理。

下面做一下自我介绍，以便让大家对我有一个更加全面的了解：

参加十几年来，我曾在不同的岗位上历练过，这使我积累了丰富的的工作经验，并对服务公司也比较了解，对如何做好服务公司的工作也有自己的看法。

在上学期期间，我一直担任班干部，这培养了较强的组织、协调和管理能力。参加工作后，对上我能与上级领导较好地沟通和协调，及时汇报工作情况，同事之间能够友好和睦地相处，对下我能约束职员，带好队伍，履行好职责。

我们服务公司主要管辖职工食堂、生活间、绿化等后勤工作，要做好这些工作就需要“勤、细、实”三字当头。

一是要做好一个“勤”字。我们要在“勤”字上认认真真地做文章，做集团各部门工作强有力的后盾。高效、周到地为集团创造更加宜人的工作环境。

二是要突出一个“细”字。我们服务公司负责的工作具有“一多”、“二广”的特点。工作虽小但涉及面广，很多工作是环环相扣、相互影响，因此在安排工作时尽可能地把问题考虑细一些。既兼顾到各项工作，又能处理好轻重缓急，在细节中体现全局，在细节中关照全局。

三是要突出一个“实”字。服务公司工作必须务实，“办好实事一桩，胜过空讲道理一筐”，不求形式上的轰轰烈烈，只求实打实。

“三种角色”即“助手、领导和朋友”。

一是当好经理的助手。做到组织上服从而不盲从，奉命而不唯命，善上而不唯上；工作上主动而不盲动，当助手而不甩手，融合而不迎合；思想上尊重上级，帮助经理排忧解难。

二是与职员多沟通，熟悉服务公司的工作情况，找准工作重点和难点，制定出有效的工作计划和目标，有的放矢地开展好工作。

三是当好同事的朋友，在工作中和生活上多关心同事，急同事之所急，想同事之所想。

我深知当今时代是一学习的时代，不学习终将被时代所淘汰。因此，我将进一步加强学习，并从三个方面增加自己的知识积累。

一是要加强理论的学习，熟知党的路线、方针、政策；

二是要学习专业知识，特别要学习组织、干部、人事管理的先进理念和方法，努力成为精通业务上行家里手。

三是丰富自己的基础知识，多学习历史知识、自然科学知识等辅助知识，力争使自己成为一个知识渊博的人，为做好工作提供进一步的保障。

我的演讲结束了，谢谢大家！

工程商务个人工作总结 商务管理岗位工作计划篇三

（草案）

一成广告策划部

目前，乌海的餐饮业发展态势良好，具有很大发展潜力。在这样良好的大背景下，我们全力打造“品味斋”的品牌价值，营造热点进行宣传，主要策划有特色的宣传手段及促销活动，以塑造品味斋整体的品牌形象，并引起媒体的广泛关注，使乌海人都知道最地道的新疆菜就在品味斋。餐饮市场营销策划是一门研究竞争和不断变化的市场环境的专业，如何识别，分析，选择和利用市场机会，探求饭店生产和销售的最佳形式和最合理途径，目的就是以最少的劳动耗费取得最大的经济效益。

营销策划分析

一、目标市场分析

swot分析

strengths(优势)

1. 顶级厨师，绝对正宗的新疆味道
2. 地段，位于一中旁，单位集中，停车位充足

显标识

opportunities

1. 市场大环境好，餐饮市场蛋糕巨大
2. 新疆菜在乌海是一个新兴的菜系，乌海人是否能够广泛认可，是一个大的挑战

一个空白的市场，是机会也是挑战，如何将这一新的菜系，做成乌海主流菜系，或者一部分顾客钟爱的菜系，是目前品味斋要考虑的重点。品味斋的顾客主要是工薪阶层和在周围的工作人员，但其中也有不少是公款消费，这要求我们在提高档次的基础上必须兼顾那些工薪阶层的消费水平。

二、定价策略

- 1、饭菜基本上可以保持原来的定价，但要考虑节日相关的一些饭菜的价格，可采用打折（建议使用这种办法）或者赠送啤酒的办法。
- 2、针对价格高的饭菜，建议采用减量和减价相结合的办法。
- 4、其他的酒水价格和其它服务的价格可根据品味斋的实际情况灵活变动，在节日的前后达到最低价（但要针对酒店的纯

利润来制定）。

三、营销策略

- 1、制作专门针对节日的套餐，可以根据实际的情况分实惠、中、高三等，有二人餐、三人餐等类型，主题要体现热闹气氛，可赠送啤酒（价格不需要太高）。
- 2、如果一家人里有一个人过生日，可凭借有效的证件（户口本和身份证），在酒店聚餐可享受8-9折（根据酒楼的实际决定）的优惠。建议给他们推荐节日套餐。
- 3、在饭后赠送一些相关的小礼物（上面要印上酒楼的名称、电话、地址）。
- 4、活动的时间定于节日前后两到三天。

四、推广策略

- 1、在饭店的门口附近放置户外广告（户外广告采用喷绘为主，条幅相结合的形式）。
- 2、街道横幅和报纸广告相结合。
- 3、可以尝试一下手机短信广告，群发的重点是原来饭店的老顾客，注意要使用适当的语言，主要介绍酒店的最新活动。
- 4、图片的处理必须要和营销的内容相符合。
- 5、也可采用传单广告，但传单的质量必须要高。

注意：以上的广告可同时选择几种，推广的重点在市区，也可向周边的县市推广。广告的受众最低要保证乌海市总人口的1/5。

五、其它相关的策略

对服务员和相关的工作人员采指定一些激励政策，调动她们工作的积极性（以后可以细化这个内容）；在大厅里放一些特色音乐；上菜的速度必须要快；大厅的布置上不需要太豪华，但要有特色，体现新疆的感觉。

工程商务个人工作总结 商务管理岗位工作计划篇四

我从进入公司接管行政专员的工作，在上级领导的关心、支持、领导下以及各部门的配合按照公司方针政策，行政人事部的工作特点：做好常规工作，进一步提高工作效率、确保各项工作的正常运作；进一步强化各项服务工作，为生产经营提供周到快捷的后勤保障服务；储备、创新人力资源管理工作，为公司发展，生产经营提供动力支持；加强制度执行力度等。在20_年的工作中，也都是围绕上述思路展开工作。努力服务生产经营，适时调整招聘、用工管理思路。

一、人事管理方面

1. 建立、健全、规范人事档案(新进、离职、调动、升级)管理

(1)重新对现有人员进行了建档工作，现员工档案齐全，证件齐全；

(5)及时做好档案材料的收集、整理、归档。

2. 招聘

(1)部门传人员增补单；

工程商务个人工作总结 商务管理岗位工作计划篇五

- 1、在总经理的领导下，主持公司的项目建设和工程技术，总管工程项目管理及技术系统；追踪科技动态，恪尽职守，不断推进企业技术进步。
- 2、负责组织贯彻执行国家工程建设的有关方针、政策、法律、法规及相关行业技术标准，不断提高工程质量和施工技术水*。
- 3、负责组织项目技术人员对工程施工图纸的会审，主抓关键项目的管理及重大技术方案的制定。
- 4、负责审查项目施工组织设计，重点审查项目管理措施的有效性 & 施工技术保障的可行性，做到因地制宜、重点控制、易于操作。
- 5、负责新的技术、工艺、设备、材料及先进科技成果的推广与应用，贯彻科技是第一生产力的指导思想，不断提高科技水*。
- 6、负责指导项目间人员的调配与组合，让技术人员人尽其才，有效地发挥其专业特长，力争工程项目经济效益的最大化。
- 7、负责组织项目和技术负责人对工程进行常态巡查，并对重点项目深入督察、检查，对技术问题、管理质量问题提出改进措施，指导各项目间开展创优竞赛活动。
- 8、支持自检员、安全员的工作，始终贯彻执行“安全第一，质量为先”的建设方针，对安全与质量好的典型及时推广，对违犯施工程序及操作规程的现象随时制止，严重的令其停工整顿，重犯得报公司给予处置。
- 9、与人力资源部门协作向总经理提供年度职工培训、毕业生专业招录和有关人才引进计划。

10、负责对技术人员的年度技术考核，鉴定技术人员的工作绩效，指导技术人员职称申报，并签署公司报审意见。

11、检查指导项目、技术两部负责人做好调查、研究、审理、总结各自分管工作，及时为总经理对公司运行管理及相关决策提供依据或建议。

12、完成董事长、总经理交办的其他工作。