

2023年农经工作思路 农经局工作计划 (模板6篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。那么我们应该如何写一篇较为完美的计划呢?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。

农经工作思路 农经局工作计划篇一

(一)全力确保粮食生产安全。坚决守住粮食产能“红线”,及时开展各级、各类农情调度和报送,完成小麦统一供种工作,开展2022年全县小麦统一供种工作。。争创全省“两全两高”农机化示范县,按照时间节点推进各项工作,推动农机购置补贴工作高质量实施;继续抓好农机化技术推广工作,继续抓好农机社会化服务组织体系建设;全力保障农机安全生产工作,确保打赢“三秋”农机化生产攻坚战。高效推进25万亩高标准农田建设,按照时间节点保质保量完成见色号任务,在兰陵镇、大仲村镇分别打造2个万亩高标准农田精品示范区,积极争取省、市高标准农田现场会。

(二)打造对接长三角“三步走”先行区。按照争当对接长三角“三步走”先行区目标任务,全力做好各项工作。实现种苗种业新突破,实现大蒜产业新突破,设立磨山镇等“苍山大蒜”地理标志产品保护区,打造3处标准化良种繁育基地;实现示范创建新突破,新创建3家市级标准化养殖场、1家种养结合示范场、2家规模化水产健康养殖示范基地。壮大优势产业链条,开展现代农业产业园、农业产业强镇、乡土产业名品村三级联创,年内申报3个市级农业产业强镇、10个乡土名品村;培育预制菜产业链条,规划建设兰陵预制菜产业园,力争今年新上5个预制菜加工项目、30个高品质预制菜品;强化农产品加工链条,引进2家农副产品精深加工企业,申报2家省级农业产业化重点龙头企业、1家市级以上示范联合体。

推进绿色健康发展，实施农药减量控害、提高农用薄膜回收利用率、开展畜禽养殖污染防治，确保各项指标达到或超过行业规范标准；强化质量安全监管，建设10处标准化检验检测示范点，实现对接长三角生产基地产品农残速测全覆盖。继续深化开展“中心+专家+基地”活动，依托局下属4个中心，充分发挥104名具有中高级职称的专技人才作用，重点帮扶打造52家种养殖基地。强化交流推介，推进“南北双线”市场拓展，在北京、长三角地区举办2次宣传推介活动，全面融入“长三角”。

（三）持续深化“四雁工程”实施。将加大引进“归雁”、加强培育“鸿雁”、壮大提升“雁阵”作为助推“头雁工程”实施和深化乡村振兴战略的有力抓手，牢固树立“一盘棋”思想，把握好时间节点，借助各大媒体宣传，并依托下半年菜博会、丰收节的举办以及农产品推介会契机，主动出击、精准发力，加快工作进度，提升辐射强度，确保完成年内引进“归雁”260名以上、创建党支部领办合作社40个目标任务。

（五）继续深化宅基地制度改革。根据不同镇、村资源条件和发展水平，因地制宜探索符合实际的治理路径，总结提炼共性问题研究针对性整改措施，坚持分类指导；围绕保障“户有所居”目标，结合美丽宜居乡村建设，以探索宅基地农户资格权保障机制为抓手，在我县兰陵镇、尚岩镇和新兴镇打造兰陵县农村宅基地制度改革住房保障先行示范区，进行创新引导；做到整体谋划、统筹部署、协调推进，明确部门和镇街职责，强化检查督导，确保工作落到实处、取得实效。

（六）深入开展农村人居环境整治。，按照《兰陵县农村人居环境治理考核方案》《兰陵县美丽乡村建设工作方案》，认真落实全县农村人居环境治理和美丽乡村建设工作标准。指导好人居环境整治和美丽乡村建设，指导废旧农膜、农药包装物、秸秆以及畜禽养殖粪污的清理与综合利用，因地制宜打

造乡村振兴示范村，以标准引领乡村产业兴旺，推动乡村生态宜居。纳入乡镇级量化考核指标，以考评促治理、以督查促成效，建立起长效管护机制，使农村环境脏、乱、差的局面得到彻底的改变。

（七）巩固脱贫成果与乡村振兴有效衔接。探索实施“动态监测对象紧急救助机制”，对因突发性意外事故、重病等导致返贫风险农户落实特别救助措施，彻底解决返贫高风险农户紧急救助问题。持续巩固脱贫享受政策户脱贫成效，建立常态化考核工作机制，对脱贫享受政策户住房、饮水等“两不愁三保障”底线工作实行月考核、月通报制度，倒逼落实“四个不摘”，严守防返贫底线。推进庄坞镇衔接资金集中推进区建设，强化帮扶责任落实，夯实防止返贫监测预警基础。加快衔接资金项目推进力度，继续坚持县单位联合推进考核制度。加快衔接乡村振兴集中推进区建设，指导各项目实施主体制定实施计划，督促尽快开工，全力推进项目建设。

农经工作思路 农经局工作计划篇二

从我街三资代理服务中心的建立运行情况来看，实行“三资”集中委托代理，建设阳光村务工程，确实有利于强化对居村的“三资”监管，有利于促进村级规范管理、健康发展，有利于推动基层党风廉政建设。下一步，我们将以代理服务中心建设为抓手，进一步加强“三资”监管，确保“三资”代理中心规范、高效运行，逐步走上规范化、信息化轨道；进一步加强村居务监督委员会的建设指导，使村居重要事务全程接受群众监督；进一步推行村级“四议两公开”工作法、实行重要事务流程化管理，保障居民群众对村居重要事务的决策权、参与权、知情权。在保障村居集体“三资”安全、干部不出事的前提下，提高使用效益，壮大集体收益，逐步增强村居的自我造血、保障服务功能。

下一年，我们将逐步构建起内部审计监督长效机制，实现审

计监督化、制度化和规范化，坚持审计与完善财务管理制度相结合，审计的目的在于堵塞漏洞，改进薄弱环节。积极开展居村“三资”和财务收支审计，认真做好居村干部任期和离任经济责任审计。内部审计主要包括：规范财务操作程序，完善财务收支预决算制度；加强“三资”管理，严格控制非生产性支出，尽快化解村居下剩的债务；强化政府采购和基本建设项目招投标制度；在确保村居“三资”安全的前提下，积极探索推进产权制度改革，保证集体“三资”保值增值。

下一年，我们将进一步强化对征地补偿费的监管，严格按照专户存储、专账管理、专款专用的原则规范管理，实行专户管理制度，设置专门的账册，单独对征地补偿费收支使用的原始凭证装订成册。全面落实将征地补偿费的使用和管理情况纳入农村财务公开和民主管理内容的规定，定期向农民公开，接受村居务监督委员会和群众的民主监督和上级业务主管部门的审计监督。

农经工作思路 农经局工作计划篇三

一、厂家太多，品牌太多，态度要和谐，要用心和客户交谈。对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，多沟通。稳定与客户的关系。在和客户交谈当中必须要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品。

三、不会再和原来一样被动的接电话、接订单。加强销售意识，有计划、有步骤的去和客户交流。

四、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，促使潜在客户从量变到质变。上午重点安排发货。下午积极回访老客户报计划。做到一周一小结，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。

五、对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识, 为公司树立更好的. 形象, 让客户相信我们的工作实力, 才能更好的完成任务。

六、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

七、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。

八、上半年的销量不太理想，华东厂上半年销售额才5100多万，离今年的最低目标还差8800多万，下半年每月我要至少完成1500万才能完成销售任务。(最近华东生产出现问题，现在停产，个别花纹磨具迟迟上不去，很影响发货);区域上半年销售额1.18亿，离最低目标还差1.72亿，下半年月销量至少2800多万才能完成预计目标。虽然还差很多，我相信只要大家积极努力配合，这些都不是问题。我会很努力的。

以上就是我半年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

一、日常的行政管理下半年度将从一下几方面努力：

1 加强行政管理部门对员工晤谈力度。分析上半年日常工作中有不少员工辞职的现象，决定在下半年的日常工作中要加大对公司员工晤谈的力度，内容主要放在员工升迁、调动、离职、学习、调薪，工作考核或其他因私因公出现思想波动时进行。平时行政部也要做到有针对性地与员工进行工作晤谈，并对每次晤谈进行文字记录，晤谈掌握的信息必要时及时与员工所在部门经理或负责人进行反馈，以便根据员工思想状况有针对性的做好工作。

2 完善并严格执行考核机制。未经相应部门负责人、行政部签字的请假条一律无效，如需请假必须提前到行政部领取请假条并签字生效放算做请假，否则一律按照矿工处理，如有特殊情况必须事后补假，否则按照矿工处理。行政部将每天进行核查，做到查无遗漏，执行必果。

农经工作思路 农经局工作计划篇四

工作计划具有指导、推动、考核的作用, 工作计划的特点: 预见性、目的性、可行性、创新性。2017年工作计划怎么写? 以下是本站小编为大家整理的关于2017工作计划范文大全, 给大家作为参考, 欢迎阅读!

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革, 订立了新的规定, 特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员, 必须以身作则, 在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度, 以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发, 把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍, 有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间, 至少促成两件诉讼业务, 代理费用达*万元以上(每件*万元)。做诉讼业务开发的同时, 不能丢掉该等客户交办的各类业务, 与该等客户保持经常性联系, 及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候, 以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户, 加紧联络老客户感情, 组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到*万元以上代理费(每月不低于*万元代理费)。在大力开拓市场的同时, 不能丢掉该等客户交办的各类业务, 与该等客户保持经常性联系, 及时报

告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且,随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高,对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户,做一次有针对性的开发,有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈,争取签订一件《广东省著名商标》,承办费用达*万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时,不能丢掉该等客户交办的各类业务,与该等客户保持经常性联系,及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了,这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先,要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源,找出有漏洞的地方,有针对性的做可行性建议,力争为客户公司的知识产权保护做到最全面,代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。学习,对于业务人员来说至关重要,因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼,方能百战不殆,在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上,是我对2017年的工作计划,可能还很不成熟,希望领导指正。火车跑的快还靠车头带,我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望2017年,我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务,也力争赢的机会去寻求更多的客户,争取更多的单,完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务,能迎接2017年新的挑战。

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培训和素质教育工作，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。

转眼间又要进入新的一年-2017年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。也是我非常重要的一年。出来工作快3个年头，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和工程管理开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1. 明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

4. 工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5. 工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

二、明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点。认真听取他人忠恳意见。更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我针对2017年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破□xx年取得更好的成绩，全面提高自己。

农经工作思路 农经局工作计划篇五

今年是耿集各项社会事业突飞猛进的一年。年初办事处就开工筹划了42项重点工程，涵盖了新农村建设、高效农业、农田水利、特色旅游、农贸商城、学校医院、五个村级服务中心、道路桥梁、食品加工、行政办公等方面。除个别工程正处于拆迁补偿阶段，目前大部分工程都已开工建设，预计年底至明年初均可竣工。柳园新农村基本竣工，预计10月份群众可以入住。争取创建市级新农村示范村。

上半年办事处共进行了两次环境综合整治行动，重点对全办违章建筑和坟头进行了拆违平坟工作，上半年共计拆除违章建筑48处，平坟62座，迁坟11座，有力的遏制了乱搭乱建和

在基本农田葬坟的行为，同时保证了重点工程项目的顺利开工建设。七月中旬组织力量，对镇区街道和各村开展为期十天的第二轮环境整治专项行动，重点整治清理户外占道经营、乱贴广告、乱放垃圾以及杂草杂物。经过整治，镇区村容焕然一新。

1、农民负担管理。今年我办共安排五个村实行一事一议筹资财政奖补，均能严格按照20元/人的标准筹资，农民负担监督卡全部规范填写，入户率100%，没有发生一起乱收费行为，目前各村自筹资金已全部上缴农经中心专户管理。

2、规范土地承包管理，切实维护农村社会稳定。办事处今年继续建设钢架大棚3500亩。镇村干部深入农户家中，逐户做工作，截至五月底，所有农户均已签完土地流转合同，新发生的土地流转合同签订、鉴证率达100%，为全年高效设施农业的发展打下了一个良好的基础，目前我办的钢架大棚正在紧张施工建设中。其次我们主动深入农户，积极调解一起土地承包纠纷。农经中心针对徐庄九组村民因生产队机动地承包纠纷而引起的纠纷事件，进行深入调查，通过走访，了解原因，并和村干部及时沟通，多次做双方的思想工作，在该村九组召开村民小组会议，通过全体签字表决的方式将产生纠纷的机动承包地全部分到农户，全程公开、公正、透明、得到了双方当事人一致认可，有效化解了土地纠纷，化解和减少了矛盾纠纷，切实维护了农村社会稳定。

一是加强农民增收工作调研，及时了解农民增收情况，密切关注农民增收出现的新问题，及时向党工委办事处提出针对性的对策措施。二是发展“三大合作”和开展“五好”农民专业合作社组织创建，上半年已组建农民专业合作社4个、其中一家是机插秧合作社，一家合作联社，创立1个市级“五好”农民专业合作社组织。积极引导农民参加合作社，抵御市场风险，让农民从中得到更多实惠。

办事处引进南京客商郑建中独资开发建设银河湾生态农庄，

目前正在沿二八河两岸加紧建设中，该项目计划总投资3000万元，是一个集生态观光旅游、购物、垂钓、餐饮、娱乐等多功能一体的农家乐项目，预计可年接待游客20000人次。

采取多种方式加大农业保险宣传和投保力度，确保应保尽保，督促做好涉险理赔工作，确保赔付及时到位，切实增强农业抗风险能力，确保完成传统种植业和高效设施农业投保面积，能繁母猪应保尽保。

必须扎扎实实开展“三资”规范管理工作，不能懈怠放松；据统计，从20xx年以来，村会计人员变动一半，由于村会计队伍变动频繁，为确保各项工作正常开展，下半年要加强会计业务培训。

大力提高自缴比例，确保证理赔资金及时足额赔付给受灾农户，使广大农民充分享受到强农惠农政策带来的好处。

，重点是管理好、使用好脱贫攻坚资金，同时指导帮助永庄村搞好扶贫互助社的试点工作，积极帮助各村协调联系结对帮扶单位。力争年底实现脱贫目标任务。

扎实开展做好一事一议筹资财政奖补工作，确保项目顺利实施并发挥效益，让群众满意。

今后，我们将继续努力，以基层满意为标准，敢为人先、争创一流、奋发进取，全力打造群众满意、诚信农经。

农经工作思路 农经局工作计划篇六

一、对销售工作的认识

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。

2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。
7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。
8. 努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售工作具体量化任务

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。
2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的'解决方案。

从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1. 定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。（会议内容见附件）

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2. 对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献。

2018工作计划模板【二】

当前，钢铁行业形势十分严峻，依靠科技进步推动企业可持续发展，成为钢铁企业的普遍共识。2018年，酒钢集团公司计划投入科技研发经费达到主营业务收入的1%以上，在资源利用研究、产品开发方面形成6项以上具备产业化条件的研究成果，推动企业进一步提升核心竞争力，为企业摆脱困境提供科技支撑。

今年，集团公司将以贯彻落实《关于全面提升企业技术创新能力的指导意见》为核心，发挥技术委员会策划引导和决策把关的功能，充分体现各产业特点和技术发展方向，确立了加强研发力量，改善研发条件；提高技术改进效果，逐渐形成

酒钢的产品和成本优势等六项科技工作目标。

围绕各项目标的实现，2018年，在科技重大专项方面，集团公司计划安排实施科技重大专项13项；计划在资源利用、工艺技术研究等方面立项开展研究项目21项；计划开展新产品开发项目26项，计划新产品批量生产18.2万吨；计划各分子公司第一批具备立项条件的技术改进项目177项。在技术经济指标攻关方面，按照纵向比有进步、横向比有进位的原则，确定了56项主要技术经济指标攻关计划。

在实验室建设方面，计划针对表面分析、材料分析、资源研究和炼轧钢模拟试验等研究环节，增设电子探针、应力腐蚀装置等设施。在技术交流和人才培养方面，今年计划推荐甘肃省领军人才候选人5名，具备教授级高工评选资格的工程技术人员10名。在科技政策利用及科研平台建设方面，计划申报省级、市级各类科技项目30项以上，争取获得各级政府部门项目资金支持500万元以上，力争科技免税5000万元。在科技成果与专利方面，计划取得各类科技成果30项以上；计划专利申请受理量220项。