

# 最新大学生小论文 大学生课程论文(模板5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 内控工作计划篇一

### 一、生产经营管理工作

- 1、进一步细化经营分析内容，并加强对各子公司月度、季度以及年度指标的考核落实;为实现x年各项任务指标提供有力保障。
- 2、加强业务学习，提高服务管理水平。随着各项工作的深入开展，我们遇到了许多新问题、新情况，我们将通过学习，不断提高自己的业务水平和服务管理水平，把学习与工作有机结合起来。在努力学习与各子公司业务相关的知识的基础上，做好各项服务及管理工作。
- 3、督促协助各子公司办理相关的资质、准入证书，并及时协助办理相关证书的年审工作，确保企业合理合法地进行施工和生产。

### 二、安全设备管理工作

- 1、落实集团公司领导要求，结合集团公司实际，建立、完善、形成适合集团公司发展的安全生产制度体系，重点做好资料档案的整理完善和现有规章制度的补充完善，使之规范化。

2、深入企业搞好安全检查工作，对易出现安全隐患的企业要跟踪检查整改。深入调查研究，分析解决难点和疑点问题，推进安全隐患整改方案的落实，杜绝事故。

3、加强生产装置、要害部位的安全管理，针对化工、钻井、作业、压气站、加油站等要害单位开展安全风险评估，系统分析安全技术状况，编制风险评估报告，完善安全防范措施，加强应急预案的修订和应急演练。严格监督控制关键生产装置和重点要害部位。

4、加强井控安全管理，认真落实《胜利油田钻井井控工作细则》、《胜利油田井下作业井控细则》，抓好井控管理基础工作，监督、检查子公司贯彻落实井控标准、井控工作细则情况，提高井控管理工作水平，严防井控事故的发生。

5、做好防火工作，尤其是做好餐饮公司等防火重点单位的消防督导工作，落实预防为主，防消结合。酒店、工地及其他公众聚集场所，要保证疏散通道畅通，灭火设备的完好，抓好工作计划和消防预案的落实。

6、加强交通安全管理工作，对驾驶人员进行遵章守法的教育，坚决制止超速行驶和酒后驾车苗头的出现。搞好车辆的日常维护和管理，及时消除车辆隐患，保证车辆不带故障行驶。

1、加大合同管理监督检查力度，通过全面、细致地审查合同，充分发挥合同管理事前预防、事中控制、事后监督的作用，化解企业经营风险，使合同管理工作步入规范化管理的轨道。

2、强化资质管理，严把合同签订审查关。我们将继续严格要求各子公司按照集团公司合同管理的有关规定执行，对签约主体的相关资质、银行资信及履约能力进行全面审查，以防范企业经营风险，切实维护集团公司合法权益。

## 四、工商事务工作

- 1、进一步做好各子公司的工商登记、变更信息统计，积极协助各子公司办理工商变更等相关事宜，对其拟订的相关工商变更所需材料进行指导，并做好变更后的工商资料备案工作。
- 2、进一步加强与相关部门的协调、沟通，加强工商事务与其他相关业务的衔接。
- 3、加强工商事务管理，规范企业经营行为。进一步加强与各子公司工商管理员的信息沟通，及时掌握该公司的工商事务及工商档案管理工作状况，落实工商管理制度的执行情况。牢固树立服务意识，提出建议，发挥法律事务工作的事前防范功效，为公司经营与发展提供有效服务。
- 3、继续协助各子公司做好商标管理工作。采取多种措施，加大商标保护力度，确保企业的权益不被非法侵害。

## 内控工作计划篇二

一、市场营销、互联互通工作必须把握公司的总体目标和发展战略。

公司划归国资委领导，不仅仅是一个简单的隶属关系的改变，而是中国铁通的第二次创业，第二次崛起，要用3年左右的时间，将中国铁通建成有一定竞争实力、效益比较高、队伍比较硬、形象比较好、有特色的基础运营商，市场营销、互联互通工作，必须瞄准、把握这一未来中国铁通的发展目标和发展战略。

中国铁通一定要走自己的特色之路，即要做到“铁路市场做强；社会市场做优；多种经营做活”。要实现既定的发展目标，必须依靠“改革”“管理”两个轮子一起转，下一步改革的重点是要通过资本运作促进我们体制的改革，促进机制

的变化；在管理上，要以战略计划管理为牵引，提升企业的整体管理水平。

二、市场经营必须在总结经验教训的同时，注意提高超前性、主动性和特殊性。

要研究城市未来发展规划，研究区域经济发展的规律，研究消费群体的心理，市场经营要走在市场的前边，把握主动权；对客户的营销要主动出击，注意协调性；市场营销不可能处处开花、面面俱到，要注意发展的重点和方向。

三、市场经营必须靠体制、机制、建设来支撑。

企业各种机制的建设应有利于市场经营工作，特别是收入分配机制，营销人员的收入要和业绩挂钩。要以“市场引导建设，建设支持市场”为原则，把建设与市场紧紧结合起来，实现铁通公司的快速发展。

四、市场经营必须靠高素质的人才来保证。

随着形势的发展、随着企业的发展、随着电信市场的发展，要求我们必须培养高素质的人才。要以“坚定的信念、高超的水平、熟练的业务、灵活的方法”为培养标准，加大市场营销人员培训工作的力度，不拘一格发掘、使用人才。

### 内控工作计划篇三

在认真审视公司经营的优势和劣势、强项和弱项(swot)的基础上，公司发展战略中心对当前行业的竞争形势和趋势作出基本研判，将xx年的经营方针确定为：灵活策略赢市场，扩大规模增实力，加强管理保利润。

经营方针是公司阶段性经营的指导思想；各单位、各部门和各级干部的各项经营、管理活动，包括政策制订、制度设计、

日常管理，都必须始终不渝地围绕经营方针展开、贯彻和执行。

## 二、xx年的经营目标

### (一)核心经营目标

xx年，公司的核心经营目标是：

年度销售收入6500万元，增长率93%，保底销售收入5000万元；年度税后利润780万元，增长率338%，税后利润率12%，资产回报率20%，保底利润360万元。在核心经营目标中，利润是能够反映公司经营质量的唯一指标，也是评价和考核经营团队的“核心之核”。

### (二)销售目标细分

销售目标细分表（计算单位：万元，人民币）

1. 全公司必须以市场为导向，以营销为龙头开展经营和管理活动。公司制订相关政策，鼓励全体员工参与营销工作。
2. 国际贸易中心和中国区营销中心必须整合各项资源，在xx年上半年，采取一切措施，集中精力做好海外客户和国内经销商的开发、签约工作。
3. 海外市场的主攻方向是北美洲和俄罗斯市场，并以“发展中东客户，继续开拓大洋洲及欧洲市场”为目标市场策略。

市场策略需要产品策略和价格策略的强力支撑和支持。

1. 国际贸易中心应调整主打产品，从实木产品向现代产品过渡，以做辅助材料为主(如柜身及门板)。

## 2. 中国区市场的产品策略按产品系列推进：

1) 针对橱柜产品，应“加强研发、推陈出新、完善细节”，为满足二、三级市场，适度扩充2、2、3系列，必要调整4、5、6系列，少量改进7、8、9系列，增加低价位烤漆系列、中价位实木系列，新上石英石项目。

2) 针对衣柜产品，推行“整合资源、全新导入、量力扩展、同步推进”的策略，以行业中等价位推广产品。

3) 针对浴柜产品，以“依据需求、适当投入，力推国贸、淡对国内”为策略，以出订单为主，以适度利润为目标。国内市场除非承接大量工程订单，否则，以较少精力投入。

品牌是产品营销的催化剂和拉动力。

1. 国际贸易中心应以“”为主打品牌，以展会、网络等通路为手段，以海外建材商、采购商和经销商为目标大力开展招商活动。

1. 公司新增投资400万元，增加生产设备，扩大生产场地，确保产品生产6500万元和各项营销策略的实现。

2. 生产中心作为二线部门，理应成为国际贸易中心和中国区营销中心的坚强后盾，必须始终围绕客户要求而非生产要求运转，必须按照一线部门的产品策略规划和实际定单需求，组织设计开发、物料采购、产品生产和品质控制等各项生产管理活动。 3. 按时交付合格产品，始终是生产管理的不容置疑的核心任务。生产中心应订立适宜的品质目标，采取适宜的控制措施，以适宜的品质成本，为经营一线准时提供合格产品。

4. 生产成本特别是材料成本的控制，将是考验生产中心各级干部的关键所在，必须列入各级干部的首要议事日程，必须

以非常手段克服和消化各类涨价因素，以降低材料采购成本为突破口，以提升生产速度、提升单位时间产量、采用计件计酬方式为基本点，带动人工成本、能耗成本等在内的各项产品成本的降低，使主营业务的材料成本控制在46%以内。

## (二) 人力资源保障

1. 加快人才引进：以《xx年人力配置标准计划》为基础，加快新增人员中的关键职位的引进和流失人力的补充，确保一、二线用人需求；建立人员淘汰和人才储备机制和计划，在xx年6月31日前将应淘汰人员全部淘汰完毕，将储备人才全部引进到位。

2. 加强教育训练：建立培训体系，以素质培训为核心，对公司员工和加盟商进行系统的培训，提升员工和合作伙伴的职业和经营素质。

3. 建立合理的分配体系：建立起对外具有竞争性、对内具有公平性、对员工具有激励性的、包括员工薪资、福利、红利在内的分配体系；并在施行中不断地加以检讨和完善。

4. 建立合理的绩效管理体系：按照“有计划、分步骤、可量化、可持续”的原则，由人力资源总监牵头，以目标管理为基础，建立起工作绩效管理体系，按照分级管理、分层考核的原则，xx年1月1日起，总经理对公司经营团队实施考核；至迟于xx年4月1日起，各中心对中层干部(部门)和基层干部(作业组)施行考核；绩效管理必须与分配体系联动推行，以确保目标管理切实落实。

## (三) 综合管理保障

市场竞争特别是出口贸易竞争的加剧，必然在技术壁垒上体现，客户必将更加关注体系认证等技术性措施；公司将xx年定义成为未来3—5年的经营发展奠定基础的“管理基础年”，

高效顺畅的管理是公司核心竞争力的一个核心。

1. 由人力资源总监主导，集合内外资源，自xx年3月1日起，公司推展“建构管理体系，增强公司体质”活动，用6个月时间，建立起包括营销管理、生产管理、技术管理、品质管理、经济管理等在内的顺畅的、高效的管理体系。

管理体系的建构，必须以“理顺脉络、提升效率”为目标，注重先进性与实战性、阶段性与前瞻性的有机结合，为必要时的体系认证打好基础。

2. 按照分权管理的原则，由经营团队成员负责，大力推进管理团队建设、骨干队伍建设、经营目标落实检讨等工作。

(四) 财务资源保障

## 内控工作计划篇四

xx年是我集团上市推进工作的一个关键年度。按照财政部、证监会、审计署、银监会、保监会联合颁布的《企业内部控制基本规范》及配套指引要求，结合公司现有实际情况，应逐步建立、完善公司内部控制体系，规范企业内部控制行为，防范企业风险。

第一部分：企业内部控制工作规划方案

一是合法合规，二是提升效率。

1、合法合规：国家法律要求，无论在书面上还是实质上，所有适用的法律、法规均应得到遵守。

2、提升效率。业务部门花费大量的时间和精力去执行内部控制，目的是希望提升效率。“复杂的问题简单化，简单的问题流程化，流程的问题系统化”是在做流程控制时始终坚持



的原则。

## 1、建立起一个健康的内部控制文化环境

(1) 通过建立“简单，可依赖”是公司的核心价值观，

(2) 保持简洁的公司文化和扁平的组织结构，没有繁文缛节的条文约定，采用以结果为导向的高效决策方式。

(3) 各业务部门之间互相依赖、互相支持。

## 2、逐步建立、完善风险评估与控制机制

内部控制中的风险评估过程必须判明企业完成既定目标存在的外部风险与内部风险，分析各种风险的类型和程度。控制措施一般包括：不相容职务分离控制、授权审批控制、会计系统控制、财产保护控制、预算控制、运营分析控制和绩效考评控制等。

## 3、建立起信息与沟通制度

确保信息及时沟通，促进内部控制有效运行。（这里所提到的信息是影响企业内部环境、风险评估、控制活动、内部监督等方面的信息。）

## 4、逐步建立企业内部监控的管理工作方式

部门领导是本部门内部控制的第一责任人，应对部门风险内部控制工作采用“元首问责制”。各部门内部领导对本部门员工的工作进行内部监督控制，员工间因流程实行职务性内部监督。公司监督部门对经营单位进行报告、评价及监督管理。集团执委会对集团各地区、部门的工作有监督、评价、督导的权利与责任。集团董事会对执委会的工作有监督、评价、督导的权利与责任。

通过建立“目标管理”考核制度，确立公司每个员工的职责与工作目标，保证公司目标与员工工作目标的一致性。

内部控制工作将涉及集团所有管理层级、涵盖集团公司销售、售后服务、产品延伸拓展等业务领域。可包括：公司治理结构、组织机构建设、投资融资管理、各项资产管理、会计控制、财务管理、销售和维修服务管理、延伸产品的管理、行政管理、人力资源政策、计算机信息系统、合同担保、对子公司的管理、重要业务事项的管控等。

1、内部控制工作开展初步设定为两年的内部控制基础工作建立，三年内部控制制度的推行。

2、内部控制工作在董事会与管理层两个组织层面推行

（1）董事会在内部控制中提供治理、指导和监督。是内部控制的重要要素。

（2）管理层的素质和品行

管理层对董事会负责。管理层的素质和品行直接影响企业目标及其实现的方式，它也影响着员工们的素质和品行以及行为准则。他直接反映了企业文化的取向。最高管理层对有效内部控制的态度和关注必须融入企业中。

（3）集团内控部是推行内部控制的工作功能型机构。

按照《企业内部控制基本规范》及配套指引的要求，及企业内部控制工作规

划。xx年内控工作重心为内部控制制度基础管理工作。

1、内控管理法规制度及集团内控管理规范的讨论、制订及宣导工作计划的制订。

2、按照宣导计划，组织对集团相关管理人员实行宣贯

3、对宣贯结果的跟踪

计划实施时间3-4月份

1、自查阶段。各部门应于 xx 年 5 月底之前完成本系统内自查工作，对各自制度流程与上级管理层在重大事项方面的对接情况进行梳理、完善，建议形成书面报告。

各地区自行组织门店按照企业内部控制基本规范和配套指引的相关规定，对各自的重要业务流程进行风险评估，对已有的内部控制制度及其实施情况进行全面系统的检查、分析和梳理，将重要业务现有的政策、制度与风险进行对比，查找内部控制缺陷，编制风险清单。

2、检查阶段。在集团内审委员会领导下，由集团内控部牵头，将各部门相关人员及地区相关人员组成联合工作组，对各部门制度、流程自审结果复合；按照内控工作原则，对相关制度修订。报集团重新颁布执行。

同时，整理内部控制缺陷，分析缺陷的性质和产生的原因，制定相应的内控措施，并上报内审委员会。

3、问题披露阶段。针对《企业内部控制规范》及配套文件的要求，针对相关检察部门报告（如审计部门的审计报告，监察部门的监察报告，人力部门的处罚报告等）揭露出的问题，查找相关制度、流程中的风险控制点；对制度、流程进行修订、升级。

4、落实阶段。制度联合工作组，针对制度的执行情况，对执行部门的执行过程抽查并收集制度执行反馈信息。

各部门及各地区公司根据内控结论情况，进行部门或地区公

司内控制度的完善，机构、人员和岗位的调整等。

应制度执行情况开展评估，对改进落实情况进行持续关注。

根据集团批准的xx年度预算，按月序时跟踪各预算单位的预算执行情况。针对预算实际情况，定期、不定期对预算执行情况按照以下情形跟踪、评估，并出具审查跟踪报告。

- 1、审查预算执行单位的控制方式。
- 2、审查预算执行过程中的审批过程。
- 3、审查预算执行中的重大差异。
- 4、审查预算变更的允准过程。
- 5、其他情形。

- 1、搜集各部门考核指标及考核标准
- 2、对考核指标及标准与制度的衔接情况进行评估
- 3、对各项考核指标间的衔接情况开展评估
- 4、对评估结果整合、分析，向内审委员会报告
- 5、建议考核指标的调整及升级

以上为内控工作规划及xx年工作计划，请领导指正。

## 内控工作计划篇五

一、建立高效的管理机制，不断提高各部门的管理水平，杜绝管理漏洞：

## 1、务实，高效。

根据公司硬件设施，人员配备，目标市场，人员素质及结合地区定位，借鉴公司管理模式的优势，结合市场的实际情况，以务实而高效率为工作原则。

## 2、简结、节约。

简化管理，节约人员开支，挖掘人才潜力，宁精勿繁，精兵简政，综合高效，政令通畅的标准为原则。

## 3、廉洁、创新。

财物主线由投资者全权控制，加大反腐力度，杜绝财务漏洞，管理架构精简有效，层级管理模式，发挥管理效应，不断完善管理体系。

## 4、奖罚分明，分工明确。

建立员工工作的监督系统，有效奖罚员工，明确员工职责，落实员工的工作责任带动他们的工作积极性。

## 二、公关管理、业务管理。

(1)、建立工作人员日常工作表：

(2)、实施现场服务监控指导，跟踪、落实。

(3)、实行分区时段工作责任制。

(4)、应酬与实际相结合制定相关条例，去认真贯彻落实。

(5)、实行业务考核评估与制度。

加强客房的推销观念和订房力度，建立客户档案，制定市场

营销策略，并实行业务全员制，业绩与工资+提成挂钩，保证开房率。

### 三、管理计划：

服务是酒店的生命线，所以提高楼面服务管理比较至关重要。

1、树立自身良好的管理形象和高度的工作责任感。酒店“软件”服务是人与人之间沟通管理，要员工服从并认真工作，就必须提高自身职业与非职业的影响力，有领导风格与艺术，用人以人为本，在工作中不断挖掘，培育人才，将人才放到适合他发挥的工作岗位上去。

2、制定好员工的业绩评估与激励机制，加强员工的企业团队精神与公司意识，建立公司有发展自己才有发展的观念。

3、职责分明，分工明确，要求层级管理，严格落实公司的各项工作要求，逐级督导好员工的服务工作，不断引导员工的推销艺术与技巧，提高员工为公司的推销意识。

4、跟踪好整体员工的服务工作，处理好客人的投诉，迅速将好的建议反馈给公司，并根据客人的消费心理与消费习惯不断创新出人性化服务，提高员工超前的服务意识，让客人感到我们真正的全心全意为他服务。

5、定期制定服务的培训计划，不断提高员工自身的综合素质。

6、制定成本目标管理制度，监控好物料损耗，控制好成本。

7、制定部门设备设施的维护保养制度，尽力延长设备设施的使用寿命。

8、在工作中不断去发现杜绝一切损害公司利益的管理漏洞，不断完善管理机制。

9、加强与各部门的沟通，协调处理好人与人之间，部门与部门之间的工作合作关系。

10、廉洁自爱，严格查处向客人索取小费的现象，为客人创造良好的消费环境。

#### 四、营销推广计划：

1、针对酒店自身的特色，不断的创新，并及时全方位的进行立体式广告宣传，宣传范围逐步扩大。

2、与各旅行社挂钩，将配套优惠的优势转到各地。

3、提倡周边企业会员制，稳定周边的客源市场。

4、借助各供应商的营销意识，拉赞助策划大型活动，大力促销。

5、针对客人的特殊的爱好或日子，各部门配合提供超前的服务。

6、建立顾额网络档案，进行分类规化，并保持长期良好的沟通。

7、公司针对节假日，策划大型的营销推行活动。

#### 五、严格控制成本，物料损耗加强设备设施的维护保修管理。

1、在“物尽所用，人尽其责”的原则上，制定部门的成本预算。

2、严格控制员工利用公司的物品为自己创造利益，建立有效的制度监控。

3、将物料分类管理，按最低的损耗要求列入各部门的目标管

理内建立有效的奖罚机制。

4、制定水电使用具体时间表，并经常召开成本控制会议。

5、建立设备设施维护保养定期与不定期的检查，培训员工对设备设施的保护的常识，并及时处理一些问题。

## 内控工作计划篇六

1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在xx年x月底做好上市所有的准备工作，培训好厨师团队。

2、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导，严格按照公司规定的标准提高执行力。

3、通过专业化培训与管理，对我们的厨师技术力量进行合理储备，合理推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发，是我们厨师`及公司适应市场需求，保持旺盛竞争力的本钱，菜品创新是餐饮业永恒的主题，做到真正的“会聚随心”，不时开发新品去适应市场的需求，为企业创造更大的发展空间和利润。

5、主动收集各门店基层了解到对菜品的意见和信息，做出及时相应的调整

6、下市前准备好xx年保留下来的特色菜品的上市工作，并根据xx年的流行趋势增加相应的新品种。

1、通过对一些和路店地理位置，周边主要消费群体，经营模式大概一致的店的考察，根据营运部领导给出的大致方针，结合我们的实际情况，在一月中旬将完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，到时候上报公司领导审核！

2、在xx年x月底进行厨房人员组建，本着节约人员成本的角度



度，厨房人员将由外聘主要岗位和其他门店抽调优秀厨房人员组成!外聘人员工资尽量做到和公司现有厨房a级员工一致。

3、菜单确定后，完成菜单所有菜品的标准化和规范化，并对厨房人员和前厅服务人员分别做全面系统的菜品知识培训!

5、针对x店，每月进行菜品试做，最终选择三道左右的成功菜品进行更换。再更换前期做好菜品标准化资料，并做好培训工作。

6、在x月初做好龙虾下市前的准备工作新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。