

# 2023年企业冬季工作计划 企业工作计划(精选5篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 企业冬季工作计划 企业工作计划篇一

- 1、工作计划必须按附件格式编写，不得更改格式。
- 2、工作计划需机打，不得手写，但月份、部门、岗位、姓名、副总签字、部门主管签字需手写。副总、部门主管签字需要写签字日期。
- 3、工作计划每月28日下班（17：00）前，提交至人力资源部。如在副总手中审批，需自行催促，不得以此为理由延期上交。
- 6、如没有上月遗留工作事项、例行工作事项，需把上月遗留工作事项、例行工作事项删除，以便节约用纸。
- 7、上述所有事项需按要求完成，未完成直接记入绩效考核。

## 企业冬季工作计划 企业工作计划篇二

今年我所带的班级已经进入七年级的下学期。根据学生的年龄特点及成长特点，应该说，这个学期对学生来说是很重要的，个人的行为习惯、学习习惯和学习能力在本学期都能够有一个较大的提高和进步，也是学生的少年时代思想定型和人生观建立的关键时期。因此，本学期的工作不仅对于我个人，对于学生来说都是很重要的。

1. 大部分学生学习努力，但还没有养成良好的学习习惯；少部分学生缺乏学习主动性，被教师逼着学习，因此导致班内成绩不够理想。
2. 部分家长配合不足，导致家庭教育缺失。
3. 部分学生安于现状，学习上缺乏竞争意识。
4. 班内尖子生数量较少，缺少领头羊的榜样力量。

#### 一、改进措施：

鉴于此，特将本学期工作计划详细列出，希望能够给自己的班主任工作以明确目标。

1. 常规管理，监督学生的发型、服饰，培养孩子良好的行为习惯、学习习惯。
2. 用“爱心”感染每一个学生。利用所有可利用的时间多与学生谈心，拉近心灵距离，及时了解学生存在的问题，对症下药。
3. 及时召开家长会，向家长介绍学校、班级的规章制度。明确学生的作息時間，了解学生在家表现，针对学生个人情况，和家长协商教育对策。
4. 利用电话及时与家长沟通，努力作到发生事情及时解决。
5. 利用班会和课余时间，向学生介绍好的学习方法，培养学生的自学能力，争取本学期取得优异的成绩。
6. 及时与任课教师沟通，确定教育“重点对象”，确保不让一个学生掉队。
7. 作好“培优工作，树立班级学习标兵，形成良好的学习竞

争氛围。

## 二、实现目标：

1. 通过家长会、家访，及时与家长沟通，配合家长作好学生的教育管理工作。
2. 稳定学生情绪，形成一个有凝聚力、战斗力的班级体。
3. 完善班级管理制度，使学生遵守纪律、健全人格。
4. 作好班干部培养工作，分工明确、责任到人，协助任课教师完成日常的教学任务，努力提高班级学习成绩。
5. 组织学生成立互助小组，在学习上互相竞争，生活上互相帮助，营造良好的班级氛围。
6. 积极开展丰富多彩的班级活动，挖掘学生各方面的潜能，培养学生全面发展的能力。

## 企业冬季工作计划 企业工作计划篇三

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的20xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的20xx年。 一转眼，来陕西荣民房地产集团有限公司已经过了大半年了。回顾这8个月以来所做的工作心里颇有几分感触。在过去的大半年的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢经理给予工作上的鼓励 and 督促。让我学到很多有关自己按揭工作的知识和销售工作的技巧，并顺利为下一步的公司发展迈出第一步。其次感谢这个销售团队，感谢同事们在工作上的互相鼓励和配合。他们所有人都有值得我学习的地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

那时起，从盖章，到整理资料，到学做按揭件，到史经理带着我跑房管局、房地局、银行开始，我一步步走进了这个岗位，融进了这个销售集体中去，并深深的爱上了这份来之不易的工作。

触太深，也学到很多，最开心的事，就是我也能在这个团队里尽到自己的一份力量。六月下旬，再次跟着团队回到神木针对剩余房源做最后的签订工作。虽然时间短暂，依然很兴奋，很开心，销售的成功可以在每一位同事的脸上看到。回到西安后，摆在面前的就是一座小山似得按揭资料。我和史经理在同事们的协助下，加班加点，边整理资料边做件，连续奋战三天，完成87套按揭资料，使其顺利上报银行。为公司及时回款加大速率。虽然辛苦，但那种成就感相当满足。

七月，当三个商铺的按揭资料摆在我的面前，我有些傻眼。商铺资料特别多，我是整理再整理，银行是反复再反复，让我有些手忙脚乱，忙的焦头烂额。第一次感觉到力不从心的压力，好在最后在史经理的帮助下还是将其顺利上报了。

在接下来的日子里，几乎每一天都在忙忙碌碌中度过。转眼间到了八月份，随着转正申请的递交，到部门公司的审核，到最后合同的签定，自己终于顺利的转正了。成为荣民的一名正式员工，心里有种无比的自豪感。然而，从工作上来看，感觉自己欠缺的地方还有很多，心里暗下决心，要加倍努力，好好加油！！

波在两家银行之间，并积极主动得通过多种方式，与银行客户经理拉好关系（尤其是刚加入不久的招行），为自己的当前及后期工作增添法码。

十月下旬，第三家银行-----农行加入，每家银行的政策都不太一样，对需要办理按揭贷款的客户所提供的资料也有些不同，学习交流，拉关系，自然是第一步。先是和农行把按揭办理需要走的手续从头至尾的理了理。之后的工作，为了使

自己更好的掌握好每家银行做过的按揭客户情况，为了把工作捋顺，我开始每天第一时间做工作记录。及时了解每一位按揭客户资料情况，并分配时间，定期到指定银行与客户经理核对已提交客户资料的流程状态。并对问题客户及时和银行沟通，协调，探讨解决方法。

十一月下旬，史经理再次带队去了陕北，针对剩余房源和商铺做宣传工作。将按揭工作重担全权交给我来处理。虽然在这之前，很多工作自己都已能独立完成。但在做事时，之所以能放的开是因为心里想着，实在处理不了的问题有史经理帮忙呢！这时，一个人的时候突然感觉，有些压力。尤其是在针对一些极端问题决策，以及有客户需要洽谈的时候。这时才发现平时自己只顾着忙着做手头事，跑银行，闷头苦干；有些需要深入学习的工作内容和及时了解的政策性的东西有所忽略了。为了使自己不断成熟，既然发现了问题，自然不会让它延续，在后期中，我懂得了更多。

的要命，晚上回家都睡不踏实！另一个问题是通常年底银行也都紧张，可上面又制定了年底冲刺的任务。冲吧！身在其职，就要拼尽全力。

12月份最终按揭放款59户，放款金额30420000元。

20xx年全年按揭放款：485户，放款金额：258850000元。

（其中上半年240户，放款金额115530000元；下半年245户，金额143320000元）。

随着公司元旦迎新年联欢酒会的顺利举行，给20xx年也完美的画上了句号。那一晚，可以看出来，每个人都很开心，我们销售部更加开心也包括我自己。

一、 加强学习，提高知识面。努力学习房地产专业知识和相关

三、注重加强与本部门及公司同事的勾通与协作，团结一致，勤奋工作，形成良好的工作氛围；并将在按揭贷款方面的资金回笼做出贡献，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

## 企业冬季工作计划 企业工作计划篇四

作为一种极其有效的经营管理策略和方法，企业文化工作本身就被很多管理者所忽视。企业文化的本质是为经营服务的，只要加以充分运用，便能切实促进企业发展战略的实施、品牌建设和经营业绩的提升，其现实价值和战略意义远远没有得到应有的重视和发挥。

其实，这正是我们每时每刻都必须面对的课题。

本人始终很欣赏王石和他所带领的团队！不是因为万科骄人的业绩，而是因为他们总能有很好的创意，比如，我以前谈到的尊重员工个人的理念的倡导与实践，选择规范化道路，不同定位、不同风格的房地产项目品牌的策划与推广；事实上，这些创意并非一定是万科首创、甚至别人早已用过，但万科与其他企业最大的区别在于，能够将这些创意长期坚持下去，并且力求做到极致、做出自己的个性与特色，最终成为不断创造经营奇迹、保持行业领跑者地位的竞争优势。

万科开始于\*\*年、坚持了13年的“主题年”传统就是一个典型案例。我可以十分负责任地评价，万科的成功，在很大程度上得益于企业上下对“企业主题年”的高度重视和深入贯彻。在这一点上，万科又一次走在了很多企业的前面，为我们创造了榜样。

结合本人在管理咨询机构的长期实践，本文将对“如何制定企业文化年度工作计划”的操作思路与方法进行一次全盘解析，期望在推动企业内部的系统创新与变革、提高整体经营业绩等方面，对国内的众多成长型企业有所启发，并引发实

际行动。

企业文化年度工作，顾名思义，就是企业将经营管理中的某个局部环节或企业文化中的某项理念，确定为整个企业在某个年度阶段内的工作重心，并充分激发全体员工的参与热情，发挥团队的智慧力量，予以重点解决，从而带动企业内部各个系统及全局化的创新和突破，促进企业年度经营目标实现和整体发展战略的稳步实施。

比如：\*\*年是万科的第一个企业文化主题年，其年号为“资金年”，就是以改善资金运用状况为目标，并由此建立了资金结算中心模式；\*\*年的万科“客户年”，则提出了“如何对待客户”这一重大命题，倡导“善待客户，善待职员”，促使客户服务体系初具雏形；而\*\*—\*\*年连续三年的“职业经理年”、“团队精神年”、“职业精神年”，通过倡导成熟的团队管理理念，打造了一支成熟的职业经理队伍，为职业经理的专业素质转化为生产力提供了广阔的空间。

“企业主题年”的价值在于：它是渐进式宣导企业理念、完善管理机制、实现理念落地的企业文化创造策略；它是阶段性地解决企业现实问题、提升企业经营管理水平的有效方法；它是以企业整体发展战略为导向，与企业品牌建设和市场拓展计划相匹配，切实推动企业年度经营目标如期实现的管理举措；它是通过凝炼生动的理念和一系列富有创意、全员互动的活动样式，增强企业的凝聚力，调动和激发企业内部各个系统员工的创造活力的有效手段。

## 企业冬季工作计划 企业工作计划篇五

出了方案，其他没有大的进展，下一步还是我的重点跟进项目，鹰潭市场，我只到过一次，那个地方回来后，我也做了信息的整合，主要由于市场的认知度和成熟性还远远不够，特别是很难突破他们的需求，这个我想很大的原因，是我的宣传和能力欠缺，所以在3季度，我没有花精力往到这个市场

了，而宜春通过前面的努力，现在我已在宜春这个地方取得了一个市中心阶段楼盘的工程实例和一个别墅区的标识订单，在宜春“宜人华府、江墨水乡“这两个地方也有所突破，预计都是在年底交盘，但是这个地方的竞争较大，市场较为成熟，所以我们要特别的谨慎，而南昌，也拿到几个订单，但是价格都很低，第一个是由于我的谈判技巧不够，还有就是南昌市场的价格恶性竞争所导致，总的来说，在三季度，在市场的信息搜集过后，在整理、回类、整合、实施上面没有做好，在获得有效信息后，没有制定一个具体的计划行程表来做，那一段时间往造访那个客户，那一段时间哪一个订单要取得一定的突破，什么程度等，总结三季度新客户开拓和待开拓共计6个，“众森、南氏、新亚北苑、湖滨世纪城、凤凰城、水岸明珠”。

### 一）、客户的造访、回访、重点把握关键人

在三季度里，我的客户也随之增加，新客户变为我的老客户，在新客户的造访中，有一定的进步，主要在时间、预约、谈话内容上面有所上进，不足的是，我的谈话技巧、气氛、被动与主动把握的不好，在客户回访这一块，主要是利用了中秋派送月饼的时机进行回访，但是在回访的过程中，客户还是有很大的不满，都是在细节的处理上面，比如说我们的信报箱周边板轻易生锈、交期一直达不到、标识褪色。这些题目都需要我们及时到现场进行处理，作为回访一个目的，也是处理客户的题目，维护客户关系，这个我与售后沟通、与客户沟通还是比较到位的，三季度基本上做到让客户满足，然后再回访的同时可以让客户进行转先容，这一块，在南昌和抚州客户在转先容之后，成功率增加，但是在回访的时候，忘记与客户进行满足度调查，没有找到客户真正的需求或是下一步工作中我们呢可以超出客户的期看值，这个我没有做好，在造访的过程，我们始终都是与客户方一个负责人（关键人）进行接触的，但是没有深进的了解客户方的组织架构，这样的话，导致我们的留意力过于专一，很多情况，客户方换人、移交等，我们都还没把握，所以下一步，我要对客户



方其他的职员了解熟知，特别是领导。

## 二）、竞争技巧

### 竞争对手的把握

南昌和下面的二级市场的市场发展和成熟度越来越高的时候，竞争压力也日益增巨，特别是南昌由原来的2/3家道现在5/6家，特别在大的投标项目，南昌的佳音一直是我们的最大竞争之一，作为本土公司，他们的上风主要是本钱低、当地的人脉资源丰富、产品跟我们是大同小异，但是他们公司的规模、职员素质、信价比、产品等等方面还远远不能和我们相比较，天利来的定位是高中档楼盘，但是对于均较小的楼盘而言，我们价格往往没有太大上风，而这个时候，佳音、亨达等厂家就可以钻空子，我想，在目前形势下，我们了解到了竞争对手，那么在三季度，下面的二级市场，上饶、宜春等地还是我们占有上风，不管大的还是小的楼盘，由于真正实力是比不下往的，价格战不是真正取胜的筹码，客户关系维护和产品是重要的。

### 竞争技巧和凸现上风

在上饶的“九州奥城”这个单来讲，我们的最大上风，就是我们前后的工作做得到位，服务做得好，而且这个地方也是比较大的，这个单最好拿下来花了很大精力，主要是上饶市场还不是很成熟，客户很看重价格，最后，我们的价格较低，也是考虑到上饶的市场长期发展和后期合作，客户一开始比较认同我司，实力较大，中间亨达与我们的样品基本上一样，但是他们样品细节处理上面，比如说规格逼我司要小，还有就是他们没有像我们一样多次与客户面对面的交谈、交流，传达我们的公司实力和合作诚意，前期工作做得周到，还有就是客户之间的感情交流，这个是很重要的，终极我司与客户方同等价格获得订单，在上饶，还是就是我司有工程实例，这个是很有说服力的。这个也是我们的上风，不足的是我司

没有凸显品牌的核心价值，导致价格过于低，对以后发展不利。

### 三）谈判技巧

#### 客户的预算

在价格谈判上面我们首先清楚的了解到客户的真正预算和需求，这个时候我们就找到本钱预算部，比如说在“众森”上面，我们之前就是了解到客户在别墅信报箱这一块定位约在500元左右，所以我们的报价也是根据客户的一个预算来的，这样的话，在价格谈判这一块就有上风，把握客户的核心定位，那么在价格上面我们就是一定的主动地位了。

#### 进退把握、牵着客户鼻子走

这个我是深有体会，这主要是在客户在认同我司并要求及时供货的时候，只是价格谈不拢或是付款方式不妥的时候，我们可以跟客户说不做，这样就刺激了客户，让客户有种失落感，然后再在恰当的时机给客户一种希看，让客户让步，这也是一种心里战术，这一块我还需要学习。

### 四）、服务于承诺

时间观念加强，在三季度这块，我远远不够，主要是计划性不够，还有就是轻易的承诺客户，比如说“南氏”的交期题目，就轻易的答应了客户，这样的话，没有根据工厂的一个实际情况，盲目的答应，导致最后交期不到，失往了信任。

在三季度里，我的回款不是很到位，主要是绿地的保修款，特别是保修款这一块，一直没有做好跟进，每一个月的任务总是提到此款-绿地的保修款，主要是力度和时间没有把握好，还是就是收款的前期工作，对账、售后等工作没有做好，也导致收款的拖延，最后就是夏中说的那句“客户一句话救可

以打发走”，我是太信任客户说的话，所以一直没有主动，过于被动的收款和销售，那么今后这个是我努力的方向，销售也是一样，在7月，我的销售为零，这个主要是我处于被动，等着手上的单，但是后来没有什么大的进展，就没有在期间没有主动寻求其他订单跟进，导致最后工作安排混乱，时间不公道，“城头水岸官邸、华尔街”这两个地方，是随着随着最后客户没有消息了，没有积极移到客户，而且我的工作没有超出客户的期看值，还有就是城头的一次失误，主要就是在客户那边一个领导摸索我们，而我们也在电话里报了价，导致客户钻牛角尖，我司找不到退步的方法，我们的工作进度没有超出客户的一个期看值，第二次造访，我们应该主动拿往方案，这个也是我做的不太到位的地方。

后勤工作下单、工作及时沟通、售后服务这些方面三季度有所提升，但是还是有很多细节方面出差，报销出错、下单审批出错等等，这些是我必须要改正的。

有的时候，自己在生活中养成的细小的以为是无关紧要的题目实在也会影响我们，比如说是低着头说话，坐的姿势太随意，打断讲话者的话等等，这些习惯会带到我们与客户交谈中，这个是我以后需要留意的题目，还有利用我们在客户那里的人脉，比如说是前台小姐，旁边的工作职员，还有其他项目的业务员，我们可以资源共享，比如说有一次我往客户那里刚还碰到专门做水泵的业务员，客户不在，而那位朋友有这个公司负责人的电话，并透露一些情况给到我，我们互相留了电话，以后可以对信息和业务的开展来说取得互利和知识的汲取交流。拓展自己的业务网络渠道。。

以上是我三月的一个整体总结，也许总结的不到位，还请领导细心的指导与指正，在以后的工作里，我要更加努力，完成目标，热爱并把这份工作当作自己的事业一样往做，接下来的三个季度里，是我该拿出数据说话的时候了，我要不断总结，也请各位同事监视和帮助，我要多多学习，更快的拿出成绩，给公司创造价值。不拿白纸说话。