

2023年招商部季度工作计划(优秀10篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

招商部季度工作计划篇一

转眼之间2018年又过大半年了，在总结过去的同时我们要对这半年来做一个好的计划。我是一个从事工作时间不长，经验不足的工作人员，很多方面都要有一定的要求，这样才能发飞出更大的进步和成绩。

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50万元以上(每件15万元)。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《乾隆

御品驰名商标》或者《中国驰名商标》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《中国驰名商标》，承办费用达100万元以上。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20万元以上。

招商部季度工作计划篇二

根据我局20xx年上半年工作总结中主要工作及工作中所取得的成绩等，取长补短，将20xx年下半年工作计划详细规划，以更好的做好工作。以下是下半年工作计划范文，请参考。下半年，我局工作将紧扣市委、市政府的工作重点和省厅的工作部署，进一步转变观念、强化职能、改进作风，切实履行好保护资源、保障发展、维护权益、服务社会的职责，努力在深化改革、管理创新、业务基础建设、干部队伍建设上实现新突破，为我市经济社会又好又快发展提供持续有力的资源保障和优质高效的服务，重点做好以下几项工作：

千方百计保障“大滁城”建设用地。根据市政府城市建设的安排，我局将依据具体的每宗用地的拆迁方案，提前做好下半年“大滁城”建设使用土地的出让工作。

1、继续加大建设用地置换工作力度。9月份前完成8000亩置换项目验收工作；再组织上报一批新的置换项目；做好置换指标有偿调剂试点工作。

2、认真督促各地加快9个省部级土地整理项目建设速度，年

月底前保证4个项目申报验收。

3、继续加大土地整理复垦开发工作力度，完成17500亩新增耕地计划。

4、认真开展耕地保护年活动，确保耕地总量和基本农田面积不减少。

5、10月上旬完成全年建设用地计划和独立选址项目用地的报批工作。

继续加大建设用地供应力度，积极围绕大滁城建设和招商引资做好用地服务工作；继续做好对闲置土地跟踪监督管理；完成滁州市城镇基准地价的更新调整工作，并组织申请专家评审；继续做好土地市场动态监测与监管系统的数据录入工作。

1、继续做好建设用地预审及“挂钩”、“置换”、批次报件的会审工作。

2、继续做好县、市、南谯区土地利用规划大纲的市级评审和报批工作。完成市、县两级土地利用总体规划的成果编制和报省审批工作。

3、督促和协调办理全市独立选址项目的预审和材料上报工作。

4、完成市级矿产规划的招标，协助修编单位做好资料收集等工作；年底前完成矿产规划修编并报省审批。

5、做好土地利用计划管理和年终评估。

1、继续做好第二次全市土地调查工作。第二次全市土地调查工作进入攻坚阶段，我市将继续做好各县、市、区农村土地调查工作的内业核查（含基本农田上图核查）工作，除全椒

县、定远县外，其余各县（市、区）城镇地籍调查需要做好补测、修测和地类变更工作（包括滁州市城区）。

2、积极推动集体土地使用权（宅基地）登记发证工作。宅基地使用权登记工作政策性强、涉及面广、工作量大，涉及农村千家万户，关系到广大农民群众的切身利益。我们将投入较多的人力物力完成该项工作。

3、加强滁州市城市地籍管理信息系统建设工作。由于我市国土和房产分家，原有的房地产管理信息系统交给房地产管理局使用，使我局的地籍管理重新回到手工时代，极大地影响了工作效率和城市土地管理，因此，建设滁州市城市地籍管理信息系统的任务迫在眉睫。地籍管理信息系统软件由省厅配发，我们需要进行硬件采购和地籍管理信息入库、软件系统前期调试等工作。

一是继续做好矿产资源开发整合工作，主要是凤阳县灵山—木屐山地区石英岩矿、全椒县大祁山石灰岩矿的资源整合。

二是积极稳妥地推进地质找矿改革大讨论实施方案落实工作。

三是受省厅委托做好凤阳县毛山金矿、凤阳县老青山石英岩矿、明光市自来桥钾长石矿、全椒县大祁山石灰岩矿及南谯区施集石灰岩矿等矿业权出让工作。

四是配合312、811地质队，做好我市矿业权实地核查工作及矿产资源开发利用情况调查工作。

五是做好汛期地质灾害的防治工作。

六是完成滁州市地质灾害规划的编制工作。

七是完成20xx年矿山储量登记数据库录入工作。

八是继续做好矿山地质环境保护与综合治理的审核监督工作。

1、进一步加强国土资源法律法规和政策的宣传力度。认真贯彻落实15号令，建立国土资源管理共同责任机制，逐步建立和完善对土地违法行为的责任追究制度体系。

2、深入持久地开展国土资源执法模范县创建活动，10月底前完成县（市、区）创建活动的自查和市局的检查验收工作。

3、按照省、市部署，组织开展行政处罚实施情况监督检查工作，6月底前完成县（市、区）自查工作，7月初市局对各地自查情况组织督查检查，并做好迎接上级督查检查的准备。

4、在做好日常信访工作的同时。根据省厅的统一部署，组织各县（市、区）集中开展重信重访矛盾纠纷排查化解工作。对我市因国土资源管理问题发生的进京、赴省上访案件进行集中处理，确保国庆60周年期间的社会稳定。

5、继续加大国土资源违法案件的查处力度。严格按照15号令和省厅《关于国土资源行政主管部门移交涉嫌国土资源犯罪案件办法》（皖国土资[20xx]92号）、《关于在查处国土资源违法犯罪工作中加强协作配合的意见》（皖国土资[20xx]93号）的要求，加大对违法责任人的问责力度。下半年，市局视情况选择2至3宗重点案件进行公开查处。

6、进一步加强执法监察队伍的建设和人员管理，提高国土资源执法监察人员的业务素质。

1、开展全市地理信息市场专项整治工作。下半年集中开展一次专项执法检查，做好舆论宣传教育工作，完善地理信息市场监管制度，制定整改措施，落实整改责任，总结经验教训，建立长效机制，并对县（市、区）进行督查。切实把专项整治工作做好、做细、做实。

2、抽查我市测量标志保护情况以及测量标志保管经费发放情况。

3、做好全市测绘资质复审换证工作。

1、全面完成深入学习实践科学发展观活动计划。

2、全面完成系统内整风整纪活动计划。

3、继续加强机关效能建设和党风廉政建设。

招商部季度工作计划篇三

本人将以身作责，以实际行动来带领整个团冲击计划目标。在搞好销售的同时计划认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。下文是由工作计划网为你整理的工作计划范文。欢迎参考。

1、扩大销售队伍，加强业务培训。

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。

在市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

2、销售渠道完善，销售渠道下沉。

为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。合理有效的分解目标。如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上扶持利用三个月的时间进行维护。

3、产品调整，产品更新。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。产品要体现公司的特色，走差异化道路。一方面，要有公司的品牌产品。一个产品可以打造一个品牌。所以产品要走精细化道路。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

4、长期宣传，重点促销。

宣传是长久的，促销是短暂的。促销一时，宣传一世。重点的开展促销活动使产品在一个市场上树立起名气，就是品牌意思。结合市场和疫情发展变化，使产品坐庄，达到营销造势的目的。就重点产品和重点市场，因地制宜的开展各种各

样的促销活动。

5、自我充实，不断提高

总的来说，以上就是我对于下一阶段的工作计划。在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。本人将以身作责，以实际行动来带领整个团冲击计划目标。在搞好销售的同时计划认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

招商部季度工作计划篇四

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，订立季度计划：销售额xx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。

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。

3、从xx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。

4、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。

6、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二周回访一次。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。

7、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。

招商部季度工作计划篇五

在下季度的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是根本。在下季度的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善综合事业部制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是老大难问题，销售人员外出拜访，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 建立约访专员。

根据销售同事在外出拜访过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成拜访的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

下季度的销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。根据

公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司下季度的发展是与整个公司的综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

具体的其他工作计划如下：

第一步：招聘员工

- 1、看销售人员的心态及人品。
- 2、让他们清楚公司、我及他们自己的目标。
- 3、建立一个和谐的具有凝聚力的团队。

第二步：培训员工

- 1、让员工学习产品知识及互联网常。
- 2、培训员工的销售和与人沟通的技巧。
- 3、培训员工的快速成交法。
- 4、引发员工的积极性和责任感。
- 5、使团队的每个人与各个部门的员工和睦相处。

第三步：发挥员工的个人优点

- 1、找出每个员工身上的闪光点(每一周保证和员工每人一次

以上的面对面谈心，关心他们的身体健康，家庭生活。工作情况，及时纠正他们的错误思想及行为)。

2、帮助员工找出自己的位置，使之发挥自己最大的潜能(通过每月一次或两次的集体活动来体现。活动中无上下级和大小之分。让员工发表意见和见解)。

3、保证每个员工都有家的感觉，让他们无时无刻都能体现到公司的关怀。

第四步：让员工去市场上锻炼

1、发现问题及时调整(思想积极地为公司服务)

2、具体问题具体分析(首先突破自己的懒惰、执着和担心得罪人的心态，积极主动与员工沟通，引发他们的积极与责任感使他们与自己的目标达成一致)

3、不断地修正自己，向高难度挑战，每一周开3次综合管理岗位会议，总结经验取长补短。不断扩展业务，提高效率。

第五步：凝聚团队的力量

1、凝聚团队的力量，发挥最大的潜能，月中组织一次集体活动。活动的目的让整个公司更有凝聚力，团结互助进取，让我的团队更强大。

第六步：开发新客户，同时挖掘老客户

1、对前两个月每个销售人员的业务量进行检查，分析业绩有所下降的原因，找出原因及解决方法。

3、让销售人员加强与原有客户沟通，让他们了解我们公司的服务宗旨，更加相信我们企业，更加支持我们的企业，达到更好的收益，同时开拓更大的市场。

4、让销售人员保证月内与5个无意向客户进行联系沟通一次以上，保持更密切、更和谐的状态，创造更佳的效益，使从无意向到签单。

第七步目标达成

1、自己和团队中的每个人都成长起来，团队壮大

2、公司也会更加的强大

3、让我的团队成为行业的”虎狼”之狮。

4、本季度综合事业部的目标是万，希望公司给予支持与帮助。

招商部季度工作计划篇六

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正在开展新的业务期间，部门的计划制定还未完成，节后，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作。

2、在第二季度的时候，公司正处于发展期间，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快掌握相关的业务知识，从而更好的对公司做出贡献。并与领导一起培训新加入的员工，早日让新员工成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，会给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些问题也会逐步出现，我会好充分的准备，同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的非常重要时期，我们做了一年的努力，我相信在领导的正确思路下我们公司会有更好的发展。

不断调整工作思路，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。掌握各方面知识。知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

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，是我办公室个人工作计划的准备情况，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。展望年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

招商部季度工作计划篇七

xx年第一季度，在县委、县政府的正确领导下，在省、州主管部门的大力支持下，我局认真贯彻县委十届五次及政府十二届人大三次会议精神，全面贯彻落实科学发展观、党和国家的水利工作方针以及可持续发展的治水思路，认真开展各项水利工作，为全面完成xx年县委、政府下达的工作目标任务奠定了坚实的基础。现将工作开展情况汇报如下：

xx年第一季度，全县水利系统广大干部职工深入贯彻落实有关农业和农村工作的方针政策，紧紧围绕县委、县政府的工作要求，以提高农业综合生产能力，促进农业增效、农民增收为目标，全面推进农村水利建设各项工作，为我县xx年水利事业的健康持续发展打下了坚实的基础。

根据县委、政府制定的xx县xx年建设项目任务目标的要求，第一季度着重抓好了以下几个方面工作：

（一）注重项目前期工作，为全面完成xx年水利建设工作任

务奠定了基础

一是认真开展重点项目规划前期工作。根据省、州关于编制藏区水利发展规划□xx水利发展规划、小型农田水利建设规划及“五小”水利发展规划的相关要求，我局组织人员认真开展规划编制工作，各规划将于4月底全面完成。

二是组织开展xx年小型农田水利重点县建设项目前期工作。根据上级主管门投资导向，我县有望列入xx年小型农田水利建设重点县，项目总投资1600万元/年。按照相关要求，我局重点开展项目前期工作，目前重点县项目前期编制工作已基本结束，已进入项目立项审批阶段的工作。

三是认真编制xx县xx年农村饮水安全项目实施方案。根据xx县农村饮水安全项目xx发展规划，我局编制完成xx县xx年农村饮水安全项目实施方案□xx年全县共计划实施20个项目点，项目总投资181.19万元，解决3595人及10650头只大小牲畜饮水困难。

四是开展xx年重点项目前期工作。根据县委、政府xx年工作安排□xx年重点要求实施羊拉乡镇供水工程、佛山乡纳古引水工程，按照工作要求我局完成了羊拉乡镇供水工程及佛山纳古引水工程项目勘测设计前期工作，项目预计可于4月底开工。

五是开展忠太水库、羊拉扎贡水库及奔子栏格龙水库项目前期工作。着手开展奔子栏忠太水库前期准备工作。完成羊拉扎贡水库及奔子栏格龙水库除险加固工程上报工作，两项目可研（代初设）可于4月初全面完成。

（二）认真组织实施县城引水及供水工程

县城引水工程一期飞来寺引水工程于xx年11月开工建设，目前已完成工程总量30%，飞来寺片区预计xx年6月初实现通水；

县城供水二期（160—县城）引水工程已完成项目公开招标工作，工程预计可于4月初全面开工建设。县城供水工程一期自来水厂改扩建工程建设工作进展有序。县城供水工程二期城网改造工程目前正编制可研（初设）报告，项目预计可于近期开展公开招标工作。

（三）全力以赴，投入抗旱救灾工作

xx年7月以来，我县持续晴热少雨天气，降雨量明显偏少，江河径流量持续减少，由于干旱持续时间长，导致全县出现60年未遇的严重旱情，使全县六乡两镇均遭受了不同程度的干旱灾害，局部地区出现人畜饮水困难，给人民群众的生产生活造成了严重的影响。据统计，全县受旱农作物面积已达36406亩，其中佛山乡1030.2亩、云岭乡3509.8亩、燕门乡3140亩、升平镇1960亩、奔子栏镇3140亩、羊拉乡7370亩，拖顶乡7602亩，霞若乡8654亩，受旱作物中已达重旱的有13106亩，因旱饮水困难21503人，大牲畜51266头。

旱灾发生以来，在县委、县政府的正确领导下，我局进一步加强领导，精心组织，科学调度，强化服务，认真抓好防旱抗旱各项措施的落实。

一是及时发放抗旱管材。根据当前我县面临的抗旱形势，通过我局积极向上级主管部门反映，落实并下发各类抗旱胶管16500米。

二抓好各类水利工程的抢修维护。根据受旱情况，我县迅速掀起今冬明春水利建设热潮，各乡镇组织抢修各类小型水利设施，清理、疏浚小型引水灌溉渠道和整修加固蓄水塘坝、山地水利及节水灌溉工程，加快水毁工程修复进度，为保水抗旱、服务农业生产提供水利保障，同时，根据上级主管部门的要求，对当前急需启动实施的应急水源建设项目及时开展项目前期工作，并完成羊拉乡镇供水工程、佛山纳古引水工程等抗旱应急工程的前期工作。

三做好抗旱保障服务。旱灾发生后，广大农民群众不等不靠，采取各种有效抗旱措施，采用小型抽水泵、简易水车、人背马驮等方式确保生产生活用水。截止3月30日，全县投入抗旱资金150万元，投入抗旱人数4.2万人/次，解决抗旱浇灌面积0.556万亩，解决临时饮水困难0.56万人、大牲畜1.36万头。

一是全面组织实施各重点建设项目。目前我县冬季即将结束，各工程项目将相继开工，第二季度重点实施以下项目：

（1）全力以赴组织实施佛山亚贡搬迁水利水电项目。亚贡、争岗地质灾害应急搬迁项目是省政府重点督察建设项目，按照县政府制定的项目建设实施方案，4月初全面启动实施渠道治理及人饮项目，争取尽快完成工程建设任务。

（2）于4月初启动实施县城引水工程及供水工程，争取年内全面完成工程建设任务。

（3）实施羊拉乡镇供水工程及纳古引水工程。

（4）实施xx年农村饮水安全项目。

二是在加强重点工程项目建设工作的同时，积极与省、州主管部门的沟通，进一步加大项目资金争取力度。争取将我县列入xx年小型农田水利建设重点县，全面完成县委、政府下达的1920万元的投资目标任务。

三是进一步加强项目前期工作。完成藏区水利发展规划□xx水利发展规划、小型农田水利建设规划及“五小”水利发展规划，合理储备项目库。

四是继续加强抗旱救灾工作。根据气象部门分析预测，今年春、初夏降雨依然偏少，旱情仍将持续发展，当前和今后一段时期防旱抗旱形势异常严峻。根据省委、省政府和州委、州政府的相关要求，按照全省抗旱工作电视电话会议精神。

一抓好防旱抗旱工作再部署。根据旱情的发展变化，对下阶段抗旱工作进行再动员、再部署、再落实，研究制定抗旱工作具体措施，及时解决抗旱工作中存在的实际问题，采取一切有力措施，全力以赴做好下阶段防旱抗旱工作，保障全县人民群众生活正常用水需要，确保我县经济社会持续稳定发展。二强化节约用水。对重要供水水源工程进一步细化供水调度方案，科学调配，做到计划用水、节约用水、科学用水，确保下阶段抗旱用水需求。三加强分析会商。根据旱情的发展变化，加强旱情监测、预测、预警，做好旱情分析评估，制定周详的防旱抗旱措施，为领导决策提供科学依据，做好指挥调度工作。协调气象部门适时开展人工增雨作业。四加快抗旱水源工程建设。抓紧水利水毁工程修复建设，加快灌区、渠道、灌溉设施配套改造，提高蓄水、输水和水资源利用率。加大山地水利和抗旱水源工程建设力度，不断完善抗旱工程体系，充分发挥点多面广的中小微型水利工程作用，努力扩大灌溉面积。五积极推广节水抗旱技术。引导农民采用管灌等田间节水技术，推广使用旱地龙抗旱剂，加强抗旱技术指导，让农民掌握科学的灌溉和节水技术，使有限的水资源发挥最大的抗旱效益。六充分发挥抗旱服务组织作用。组织各类抗旱服务队和抗旱抽水机具深入田间地头帮助农民群众抽水灌溉，并提供小型抽水设备，采用租赁等灵活多样的方式为农民抗旱提供优质服务。

（一）继续抓好重点项目前期工作，加大项目资金争取力度。一是加强对县城引水工程项目管理工作，积极与省、州主管部协调，争取落实项目建设资金；二是认真开展长江中上游小流域综合治理及中小河流治理等重点项目前期工作，并全力做好项目立项报批工作。三是继续抓好全县人饮安全、小型农田水利等项目前期工作，做好项目储备，争取国家资金支持，确保全面完成xx年县委、政府下达的水利固定资产投资任务。

（二）积极推进重点工程建设。在加强县城引水工程、县城供水工程及月仁大沟防渗加固治理工程等重点建设项目的管

理工作的同时，根据上级主管部门的投资导向，并结合我县水利工作实际，一是着重抓好农村饮水安全建设项目，解决农村用水条件；二是组织实施着咪大沟防渗治理工程；三是启动实施羊拉乡镇引水工程。

（三）认真抓好防汛抗旱工作。坚持一手抓抗旱，一手抓防汛，两手都要硬。立足防大汛、抗大洪、抢大险、救大灾的思想，认真抓好防汛各项准备工作的落实。特别是要充分利用今冬明春水利建设黄金时节，掀起新一轮的冬春修农田水利基本建设热潮，加强对重点河段的整治及农田水利基础设施修复建设工作，不断提高水利设施抵御自然灾害的能力。同时，进一步加强汛前安全大检查，落实防汛行政首长负责制，做好防汛物资储备，落实抢险队伍，进一步加强防汛值班，做到思想到位、认识到位、责任到位、措施到位、工作到位，确保实现安全度汛。

（四）加强水资源管理和水行政执法工作。进一步贯彻落实国务院《取水许可和水资源费征收管理条例》、省政府办公厅印发的《云南省水土保持设施补偿费水土流失防治费征收管理暂行办法》，抓好取水许可管理和水保两费、水资源费的征收管理；进一步加强建设项目的水资源论证工作，落实水土保持方案报告制度和“三同时”制度，确保区域水资源的合理利用和有效保护。同时按照预防为主、保护优先的原则，进一步加强水土保持治理工作，继续落实水土保持防治责任和水资源有偿使用制，积极征收水资源费。

（五）加强监管服务，切实改善全县供电质量。按照行业职责，认真配合州电网公司xx分公司继续抓好城网、农网新建、改造和灾后重建工作，切实改善全县的供电质量。

（六）加强水务系统干部队伍作风和能力建设。一是注重学习提高。全面理解、深刻把握科学发展观、建设社会主义新农村、构建和谐社会的精神实质和总体要求，增强贯彻落实科学发展观的自觉性和坚定性；二是加强作风建设。继续发

扬求真务实的工作作风，始终坚持把维护人民群众的根本利益，提高人民群众的健康水平和生活质量，作为工作的出发点和落脚点，深入开展调查研究，认认真真察民情，诚恳恳听民意，实实在在帮民富，兢兢业业保民安，不断弘扬“献身、负责、求实”的行业精神；三是加强党风廉政建设，特别针对水利工程建设中腐败现象易发多发的重点领域和环节，着力加强制度建设，继续开展商业贿赂专项治理，加强建设项目与资金使用监管，实行招标投标公示制度，防止暗箱操作，从源头上防止和克服腐败现象的发生，确保工程安全、资金安全、干部安全。

（七）加强安全生产管理工作

认真贯彻《安全生产法》，坚持“安全第一，预防为主”的方针，以高度的责任感和紧迫感，坚定信心，以维护人民生命财产安全为己任，层层落实安全生产责任制及消防责任制，扎实工作，力争实现各项安全生产控制指标。

xx年，我局将在县委县政府的领导下，贯彻落实科学发展观，不断加强执政能力建设，努力开创水务工作新局面，为xx经济社会又好又快发展，构建和谐xx做出新的贡献。

招商部季度工作计划篇八

1、参加公司新员工培训，了解、熟悉、掌握《员工手册》内容、公司文化、公司产品；（如：《员工手册》、礼仪素质训练、心理心态训练、公司简介和景点景区知识）

2、部门培训，了解、熟悉、掌握企业经营知识、销售途径、销售方法、市场调研方法、提高开拓和执行能力；（如：熟悉旅行社产品、旅游线路操作流程，了解旅行社计调工作等）

2、负责对所辖区域的旅行社及各类客户进行拜访、洽谈，确定目标旅行社及客户；

3、邀请重要旅行社及目标客户参观考察，确定合作方式，建立良好的合作关系；

4、在实际操作中熟悉市场动态；

1、掌握市场动态及合作旅行社、客户的情况，并及时向上级递交书面报告；

4、负责重要团队、大型团队的衔接、接待工作；

5、及时对客户进行回访，了解公司接待质量，并将问题反馈至公司；

6、积极参加部门及公司组织的培训，不断提升业务技能；

7、建立合作旅行社的档案；

8、负责所辖片区广告投放的跟踪工作；

9、负责公司政策调整、重大活动举办的信息传达工作；

10、负责催收所辖区域合作客户的欠款；

11、每周日下班前将上周工作小结及下周工作计划提交旅行社市场主管审批；

招商部季度工作计划篇九

1、对区域内奉化三江进行货架更换。

2、对终端的'一些a类网点进行重点的客情维护以此提升终端网点的销量；

3、对潜力大的网点进行一些特价活动；

- 4、拓展新网点7家,其中北仑镇海区三家,鄞州奉化区四家。
- 2、对区域内学校商店月均回款在1.0万元以上的网点进行买赠促销活动;
- 3、拓展新网点7家,其中北仑镇海区四家,鄞州奉化区三家。
- 3、为第四季度的销量冲刺做好准备;
- 4、对前几个季度新开网点进行整理和维护。
- 1、第四季度是一个销售的高峰期,实施销售冲量方案;
- 2、对区域内的三江系统超市进行促销活动;
- 3、区域内学校商店月均回款在1万元以上的网点进行一次产品推广活动;
- 4、对沃尔玛万达店进行散称糕点、蛋糕的特价销售活动;
- 5、做好20xx年的工作计划、任务分解、费用预算等工作。

这就是我所制定的xx年的工作计划,假如有不妥之处,请给予指正。我会以这个计划为指向努力的工作,认真的学习。

招商部季度工作计划篇十

工作计划网发布个人季度工作计划范文,更多个人季度工作计划范文相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

以下是工作计划网为大家整理的关于个人季度工作计划范文的文章,希望大家能够喜欢!

时间过得很快了,大学校园毕业出来工作已过4个年头,家庭、

生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我对过去一年的工作总结一番，并制订了季度工作计划，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)。

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《广东省商标》，承办费用达*万元以上。

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进行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予我支持。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。我将尽我的能力减轻领导的压力。