

企业年度经营计划书(大全7篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？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。

企业年度经营计划书篇一

本公司四季度销售目标如下：

（一）销售额目标：本市星级酒店（解决本公司团购问题）

（1）部门全体□x元以上；

（2）每一员工/每月□x元以上；

基本方针：

（一）本公司的业务机构，必须一直到所有人员都能精通其业务、人心安定、能有危机意识、有效地活动时，业务机构才不再做任何变革。

（二）贯彻少数精锐主义，不论精神或体力都须全力投入工作，使工作朝高效率、高收益、高分配（高薪资）的方向发展。

（三）为加强机能的敏捷、迅速化，本公司将大幅委让权限，使人员得以果断速决，始具实现上述目标的原则。

（四）为达到责任目的及确立责任体制，本公司将贯彻重赏重罚政策。

（五）为使规定及规则完备，本公司将加强各种业务管理。

（六）XX公司与本公司在交易上订有书面协定，彼此遵守责任与义务。基于此立场，本公司应致力达成预算目标。

（七）为促进酒店的销售，应设立销售方式体制，将原有购买者的市场转移为销售者的市场，使本公司能握有主导代理店、星级酒店的权利。

（八）将出击目标放在星级酒店上，并致力培训、指导其促销方式，借此进一步刺激需求的增大。

（一）新市场销售方式体制

1、将全市的家星级酒店依照区域划分，在各划分区内采用新的销售方式体制。

2、新的销售方式是指每人各自负责x家左右的酒店，每周或隔周做一次访问，借访问的机会督导、奖励销售，进行调查、服务及销售指导、技术指导等，借此促进销售。

3、销售负责人的职务内容及处理基准应明确化。

（二）提高销售人员的责任意识为销售人员对本公司商品的关心，增强其销售意愿，应加强下列各项实施要点：

1、奖金激励对策：销售人员每售出本公司商品达到瓶时，即赠奖金给本人以激励其销售意识。

2、人员的辅导：

（1）负责人员可在访问时进行教育指导说明，借此提高销售人员的销售技术及加强其对商品的知识。

（2）销售负责人员要亲自站在销售一线，示范销售要领或进行技术说明，让销售人员从中获得直接的指导。

确实的广告计划：

(1) 在新销售方式体制确立之前，暂时先以人员的访问活动为主，把广告宣传活动作为未来所进行的活动。

(2) 针对广告媒体，再次进行检查，务必使广告计划达到以最小的费用创造出最大的成果的目标。

(3) 为达成前述两项目标，应针对广告、宣传技术作充分的研究。

针对本部门的新销售方针及计划，提出预算，并根据实际额的统计、比较及分析等确立对策。

企业年度经营计划书篇二

为使公司能有计划地开展各项内外工作，做到有条不紊，特制定年度工作计划，来看下下面的范本：

今年以来，公司在董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作进行了全面铺开，“XX”品牌得到了社会的初步认同。

总体上说，成绩较为喜人。

为使公司各项工作上一个新台阶，在新的年度里，公司将抓好“一个中心”、搞好“两个建立”、做到“三个调整”、进行“四个充实”、着力“五个推行”。

以下是本公司的年度工作计划：

一、切实完成年营销任务，力保工程进度不脱节

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现

xx年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。

按 xx所签协议书，该任务的载体为策划代理公司。

经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。

为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。

而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。

可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。

在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在xx年的基础上，将进一步扩大广告投入。

其目的是一是塑造“xx”品牌，二是扩大楼盘营销。

广告宣传、营销策划方面□xx应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。

新的一年，公司将充分运用此部分资源。

策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。

其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

二、全面启动招商程序，注重成效开展工作

1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定[]xx应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。

公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。

为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。

新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

3、明确招商任务，打好运营基础

xx项目一期工程拟在今年底建成，明年元月将投入运营。

因而，厂家、总经销商、总代理商的入驻则是运营的基础。

我们不能等米下锅，而应军马未到，粮草先行。

今年招商入驻生产企业、总经销商、总代理商、医药商业代理机构等任务为300家。

由策划代理公司与招商部共同承担。

4、做好物流营运准备，合理有效适时投入

医药物流不同于传统医药商业，它要求医药物流企业不单在医药交易平台的搭建、运输配送能力的提高、医药物流体系的配置上有别于传统医药，更主要的是在信息功能的交换适时快捷方面完全实行电子化管理。

因此，新的年度，公司将与市物流研究所进行合作，签订合作协议并按合同协议履行职责。

为使公司营运走向市场化，公司拟成立物流部，拟制定xx医药物流系统的营运方案，确定设施、设备构成因素，运营流程、管理机制等。

该工作在董事会的同意安排下进行。

三、以能动开发员工潜能为前提，不断充实企业发展基础

xx的企业精神“三生万物，以人为本；和合求实，科学求真”决定了xx品牌的打造□xx集团的建立，必须充实基础工作、充实各类人才、充实企业文化、充实综合素质。

新的一年，公司将在“四个充实”上扎扎实实开展工作。

1、充实基础工作，改善经营环境

公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做

到位，做得细微，做得符合工作标准。

小事做细，细事做透。

务实不求虚，务真不浮夸。

规范行为，细致入微。

通过做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。

该工作的主要标准，由办公室制定的公司《工作手册》确定，要求员工对照严格执行。

为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督，公司在新的年度由办公室承办编制《xx工作动态》，每半个月一期。

2、充实各类人才，改善员工结构

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。

我们应该充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。

xx年，公司将根据企业的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳愿意服务于xx的各类人才，并相应建立xx专业人才库，以满足xx集团公司各岗位的需要。

3、充实企业文化，改善人文精神

企业文化的厚实，同样是竞争力强的表现。

新的一年xx策划代理公司在进行营销策划的同时，对于xx文化的宣传等方面，亦应有新的举措。

对外是 xx品牌的需要，对内是建立和谐企业的特定要求。

因此□xx文化的形成、升华、扬弃应围绕xx企业精神做文章，形成内涵丰富的xx企业文化。

4、充实综合素质，提高业务技能

xx集团注册后，有着不同专业的子公司，也有不同的`工作岗位。

员工能否胜任工作，来源于个人的综合素质、业务技能的提高，亦与整体素质相关。

新的年度，办公室应制定切实可行的员工培训工作计划，包括工程类、物流类、医药营销类、地产类、物业管理类、酒店宾馆类等，并逐季度予以实施，使员工符合企业的工作岗位要求。

四、以强化企业管理的手段，全面推行公司各项制度

现代企业的一个重要特征，就是制度完善、齐全，执行有据，行之有效。

企业靠制度管人，而不是“老板”管人。

为使公司管理有序进行，员工自觉成为真正“xx人”，公司将推行绩效考核制、推行责任追溯制、推行末尾淘汰制、推行绩效工资制、推行各级责任制。

通过“五个推行”，把员工锻造为符合企业要求的一流的群体。

1、推行绩效考核制，以日常工作作为考核内容

绩效考核是国际流行的企业管理形式，公司要求每个员工坚持登记《绩效考核手册》，公司定期对员工考核手册进行检查。

考核等级的评定，主要以如期如质完成本职工作，遵守纪律等为主要考核内容。

方法为领导考核、交叉考核、员工考核等，以客观评定每个员工工作的优劣。

员工《绩效考核手册》每月由办公室负责检查。

2、推行责任追溯制，以提高员工的荣誉感和责任心

责任追溯是落实岗位责任制的重要方法，也是对事故根源防漏堵缺的可行良策。

公司将制定责任追溯制(包括奖励赔罚制度等)。

强化措施，分明奖罚。

即可以责任到人，又能避免无据推论、“钦定”责任，使员工树立荣誉感，增强责任心。

3、推行末尾淘汰制，以提高企业市场竞争力

企业的生存发展，除市场客观环境外，很大程度取决于员工的个人竞争力。

只有把员工打造为特别能工作，特别富于创造力、特别富于团队精神的群体，才能在市场竞争中立于不败之地。

因此，要符合这一要求，公司必然推行员工末尾淘汰制。

其方法以考绩为依据，综合考评员工的工作能力、工作表现。

按考评等级，实行末尾淘汰。

4、推行绩效工资制，充分保障员工权益

对绩效高的员工给予增资励，对绩效低的员工给予降级，这是绩效工资制的核心要素。

公司在新的年度将制定绩效工资标准，实行绩效工资制。

通过绩效考评考核，对表现优良、工作成绩优异的员工进行增资；对表现平平、工作效能低下的员工给予降资甚至淘汰，以使企业永远充满活力。

一、指导思想

根据县教育局工作要求，本年度重点加强幼儿安全意识的防范，加强学校周边环境的整治，加强师资队伍稳定及业务水平的提高，沟通好学校与家长的关系，全方位保障幼儿健康成长。

二、主要工作目标

1、加强社区派出所与幼儿园的联系，促进校园安全保卫工作走向正规化，强化保安、教师、员工的安全意识，加强幼儿良好行为培养及自我保护教育，提高幼儿园防范恶性事件的能力。

2、围绕课程目标的建构与大朗镇幼儿园良好行为习惯养成目标的落实，加强研讨，强化幼儿一日生活管理，提高幼儿来园活动质量。

3、加强师资队伍建设，引导全体教师敬业爱岗，勤奋工作，提高他们职业道德水平，树立我园教师的良好形象。

通过幼儿园课题研究计划及各年龄段课程活动，提高教师教

学研讨水平，进一步明确办园目标。

4、加强教师专业技能培训、培养，促进教师素质内涵的发展，使教师的专业水平有明显地提高。

分段开展课题现场交流、反思，并鼓励教师多写经验总结，促进幼儿体智德美在原有基础上的明显发展。

5、广泛听取家长建议，努力探索家教指导的途径与方法，增加亲子活动的次数，丰富亲子活动内容，不断提高家长工作的质量，加强家园沟通。

6、有计划地进行幼儿园环境创设，为幼儿提供良好的学习、生活条件，逐步提高幼儿园硬件设施的质量。

7、树立正确的健康观念，加强健康教育，做好保育与消毒工作，防止秋季流行病在校园流行，保障幼儿身体健康，安全快乐的成长。

8、参照大朗镇教育工作行事历，积极配合教育办做好相关工作。

三、主要措施

(一)加强师德建设，全面提高教师素质

1、利用每周的学习时间，学习相关法律知识，加强师德教育。

加强对教师爱岗敬业的教育，当好幼儿的镜子，用自己的一言一行、一举一动去潜移默化幼儿，真正做到教师的言行举止成为幼儿学习的良好榜样，以关怀、尊重的态度与幼儿交往，全身心地投入幼教工作，有效的将新观念转化为教育行为。

2、鼓励教师利用业余时间进修提高学历，给知识充电，并对获得毕业证的教师进行奖励。

建议教师经常翻阅《早期教育》、《幼儿教育》、《学前教育研究》等幼儿杂志，加强对园本课程的研究。

鼓励教师经常上教育网，不断吸收新信息。

3、教研活动的实效性，教研活动要紧紧围绕问题的产生——如何解决问题——反思教研活动过程等，在内容上要形成专题化、系列化；在形式上要推动全员参与和全员轮流主讲制。

每周进行一次，每两周一个主题，围绕主题展开讨论。

4、邀请有教学经验的专家和教师来园，对教师进行专题教学的培训。

组织教师走出去，参观先进幼儿园，扩大教师的视野，抓住到市一级幼儿园听课的机会，学习别人的长处，回园写出心得体会，并向其他教师讲述自己的感悟，进一步提高教师的教育教学水平和沟通交流的能力。

5、组织开展教师评优课评比活动，利用班与班、教师与教师之间进行互相听课评课，进行交流，“取人之长，补己之短”相互学习，共同进步。

(二)加强教研工作，明确教育目标

1、有效的教研是教学的先导，是提高保教质量的关键，也是幼儿园持续发展的根本的保证。

本学期将扎扎实实抓教研，在“研”字上下功夫，实实在在地研究课堂教学微观领域经常面临的问题，明确教育目标和任务。

调动教师的积极性，主动地参与研讨，认真制作教玩具，设计有趣的活动，让幼儿在趣味盎然的学习氛围中习得知识，认知水平得以提高。

2、积极构建园本特色，努力促进幼儿发展，要求教师，在级组长的带领下，积极开展每周说课和课堂教学观摩研讨活动，交流经验，及时解决教师日常教学中存在实际问题。

(三)加强卫生保健工作，要求班班创建平安班级，保证幼儿在园的安全。

1、学期初，做好新生幼儿和插班生的体检工作，严防秋季传染病的传入。

做好感冒的预防工作，幼儿的毛巾、杯子、碗筷等日用品进行严格的清洗和消毒，保持园内整洁，室内经常通风，“家长园地”向家长宣传预防传染病的常识，做好晨间检查和幼儿服药记录。

2、组织教员工重温《教师职责》、《教师工作评价表》、《幼儿园安全制度》、《幼儿园教师工作条例》强化教职工的工作责任心，严格做到上岗到位，发现问题及时报告和处理，认真做好保育工作，巡视幼儿安全，确保幼儿在园和接送的安全。

3、严格按照幼教机构卫生保健工作的要求，规范各项卫生保健工作，健全完善卫生保健制度，认真做好各种表格的填写和整理入档工作，迎接保教质量评估检查。

4、督促厨房人员遵章办事，严把食品卫生关。

根据上级部门的要求，继续做好午餐36小时留样、果蔬农药残留检查工作，严防餐饮事故的发生。

(四) 树立全心全意为家长服务的意识，切切实实做好家长工作。

1、《纲要》明确指出：“家庭是幼儿园的合作伙伴，应本着尊重、平等、合作的原则，争取家长的理解、支持与主动参与。

”在工作中教师应以平等的态度唤醒家长的主人翁意识，激发家长主动参与、积极合作的热情，为幼儿园献计献策，使幼儿园与家庭融为一体。

2、开学前，各班要精心设计班级墙壁，家长园地版面，做到美观新颖，突出主题。

根据本班幼儿的实际情况，及时召开家长会，以派发家园联系手册、电话联系、家访等多种形式继续开展好家联工作。

3、开展多种形式的家园互动和亲子活动，创设一个使幼儿感到关怀、接纳、关爱、支持和家长认可放心的良好环境，鼓励家长委员积极参与幼儿园管理，家长积极参与幼儿园组织的亲子活动，创建一个和谐的家园关系和家园一致的共育教育环境。

课外兴趣小组活动项目，提高活动质量，逐步形成学校传统经典项目。

企业年度经营计划书篇三

针对营销部的工作职能，我们制订了市场营销部××年销售计划书，现在向大家作一个汇报：

今年重点工作之一建立完善的客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，

详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。今年计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

今年营销部将配合酒店整体新的营销体制，重新制订完善××年市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。营销代表实行工作日记志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日记志综合考核营销代表。督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

强调团队精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，“全天候”服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特殊和有针对性服务，最大限度满足宾客的精神和物质需求。制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，酒店及其相应行业的信息，掌握其经营管理和接待服务动向，为酒店总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

与酒店其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益。

加强与有关宣传新闻媒介等单位的关系，充分利多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取这些公众单位对酒店工作的支持和合作。

×××年，营销部将在酒店领导的正确领导下，努力完成全年销售任务，开拓创新，团结拼搏，创造营销部的新形象、新境界。

企业年度经营计划书篇四

合同金额大、采购组织复杂的项目，线人就是项目推进的导航仪。过五关斩六将，好不容易见着客户企业的高层了。有的却已经筋疲力尽，恰似强弩之末，势不能穿鲁缟。对付中层有一套，应对高层露马脚，这是不少资浅工业品销售人员的通病。

搞定基层靠客情，搞定高层靠素质，两者的确差异很大。叶敦明发现，很多资浅的工业品销售人员，其眼光和境界始终停留在不高的层面。他们既想见、又怕见客户高管。假设他们有机会请高层吃饭，恐怕也只能像赵本山那样反复念叨：吃好喝好、喝好吃好啊。想想看，二、三个小时的饭局，需要多少谈资，没有平时的积累，他人喧宾夺主的事儿就会时常发生。

与高层交往，产品层面的话题已经不是焦点，关注高层管理者的个人需求，成了资深工业品销售人员公关的主方向。与客户企业的中层打交道如同登山，只要有毅力，总是会登顶的。而与客户企业高层交往则像是登天，找不着门儿，再努力也无济于事。那么，工业品销售人员如何与客户高层建立友好关系呢？叶敦明与多个资深的工业品销售总监聊天之后，

把他们的六个实战经验总结一下，与诸位分享。

1、出谋划策，帮助他的企业做大

高层管理者的个人命运，与所在企业息息相关。一个资深的工业品销售顾问，对特定的行业相当熟悉，如果能以内行人的眼力、局外人的眼界看待客户企业，就会给高管们带来新鲜的见解和解决方案。

一个高管，常常觉得在企业内没有知音。也许，他的手下有很多好见解，可由于级别之差，难以顺利传递。久而久之，在他的眼中，手下人都是些只会执行、没有谋略的干活佬。有了一个能出谋划策的知音，沉闷的管理工作就算是挤进了一缕阳光。自己的苦恼，有人关注；自己的心声，有人倾听，这是多么难得的一个机会。从生意伙伴，到事业伙伴，客户高层与你的关系已经发生质变了。

2、介绍门路，合理投资，生财有道

高官们对自己的工作也许得心应手，可如何投资理财，就大多是门外汉了。如果你发现一些实业投资机会，不妨介绍给他们。更或者，如果你女朋友或太太是一个理财好手，那就更为美妙了。有个情投意合的“太太团”，老爷们的情谊也就更深了一层。《潜伏》里的余则成，鼓励翠平跟站长太太她们打麻将、投资黄金，就是为了拉近跟站长的情感距离，被家人认同的友情，更能经得住风雨的。

3、教会他时间管理，多陪家人，塑造亲情

高管们最缺时间，而事实上，他们也是时间浪费最多的一类人。叶敦明接触过的一些工业品企业老板们，有些忙忙碌碌的，一周下来跟家人的时间也不到一天。过于紧绷的弦，很容易受伤。最近，流行一个“能量管理”的概念，工业品销售人士不妨多看看。先拿自己练手，等有了切实、深刻的心

得之后，再想客户企业高官们“兜售”。帮他们找到一个节省时间、提升能量的好办法，就是在帮他们管理自己的生活和工作，此时，你就是一个难得的私人顾问。

4、邀请他到大场合演讲，张扬名气

成功的企业家，喜欢扮演传道者的角色。

好为人师，是一种自我肯定的举动。在自己的企业，为人师表做起来够累，因为说完之后还要做到，那么多双眼睛在盯着自己。若是有机会到别的场合演讲，凭着傲人的企业经营业绩、三寸不烂之舌，一下子能打动那么多“外人”，是多么惬意的人生妙事。叶敦明觉得，工业品企业的高官们，因为平时的曝光度不够，更是在意这种登台演讲的机会。成就别人的梦想，别人就能帮你实现理想，双赢的事情要多干。

5、介绍他进入上流社会圈子

圈子的能量，是不可忽视的。一次创业成功，也许是偶然的。要是自己能融入到一个事业的大圈子中，那么更多次的成功，就有了组织保障。工业品销售人员，如果有条件的话，先把自己折腾成一个“万事通”。客户高管喜欢喝葡萄酒，那你就打开自己的脑中的品酒宝典，让他们为之折服。然后呢，你就会介绍一些品酒师或者收藏家与他接触，玩高雅就干脆玩透了。这样，你就能在某个方面成为专家，成为他们的导师。

6、深山老寺，静心修炼，坐而论道

刘一秒的三弦智慧，学员花钱不菲，去几个人烟稀少的地方坐而论道，与一般的互动性、知识性培训大相径庭。这其中，有一点是很能打动企业高管的，那就是为他们找到一个能够静下来的环境。平时干的太多，想的太少，思绪就是被事务牵着走，感觉就是转笼中奔跑的小白鼠。

只有静下来的心，才能倾听到自己内心的呼唤，才能悟出组织的切实需求。去年3月份，叶敦明去了一趟九华山，住在西山寺，跟着僧人们吃素，二天下来就感觉自己变得空灵多了。工业品销售人员，若是能找到这样的合适机会，就推荐给客户企业高管，陪他一起上山、悟道。少了些吃吃喝喝，多了些心灵沟通，资深的工业品销售人员，总是在成就别人的时候，成就自己的事业。一个人，若是能被别人全心接受，也就用不着推销自己的产品了。正如一些销售大师所言，能把自己推销出去的销售人员，就再也没有难倒他的销售业务了。

企业年度经营计划书篇五

全面贯彻党的精神，深入贯彻落实科学发展观，不折不扣贯彻执行国家法律及总厂经营方针，立足实际，以‘挖潜增效、控亏增盈’为中心，以自主创新建功立业为主线，围绕企业生产抓活动，推进企业民主管理，突出维护员工权益，深化职工之家建设，不断加强自身建设，增强活动动力，团结凝聚员工，努力促进企业全面完成生产任务。

大力提升企业精神文明建设水平；切实发挥桥梁纽带作用，为促进企业发展营造和谐稳定的工作氛围与生产环境；认真履行职能，不断加强自身建设，始终站在党支部助手、行政伙伴的位置，融入企业生产、改革和发展抓工建；推进企业文化建设，工会组织要培育员工广为认同的价值观，规范员工行为，丰富员工的文化生活。

建立了民主管理网络及民主管理制度，坚持每月或不定期召开工会委员会工作会议，及时传达总厂工会工作部署、小结当月工作完成情况、讨论和安排下月工作计划等继续开展工会作用承诺行动工作，强化工会维权体制，充分发挥职代会作用，定期召开职工代表座谈会，征求意见会，协调好劳动关系。要及时倾听职工的心声，及时了解职工中存在的热点、难点问题，把职工的呼声、愿望和要求及时向上级有关部门反映并尽快得到落实。及时发现工作中存在的不足，增强工

作的针对性有的效性。为使公司工会工作再上新台阶努力工作。

加强企业民主管理，鼓励员工参政议政，为中心的发展献计献策，提合理化建议。调动员工的积极性，引导员工将自身发展与企业发展密切相连，激发职工的主人翁精神，增强责任感、使命感和危机感。激发职工的创造力，充分发挥其聪明才智，使其在企业发展中实现自我价值。

坚持科技创新，大力开展技术革新活动。充分发挥员工的聪明才智，共进行小改小革项目 项，创经济价值 万余元。

大力倡导读书活动，鼓励自学成才，努力打造一支德才兼备、掌握现代科学技术、具有较高劳动技能的新型职工队伍。这对公司实施‘素质工程’起到了推动作用。

企业年度经营计划书篇六

企业精神“三生万物，以人为本；和合求实，科学求真”决定了xx品牌的打造□xx集团的建立，必须充实基础工作、充实各类人才、充实企业文化、充实综合素质。新的一年，公司将在“四个充实”上扎扎实实开展工作。

1、充实基础工作，改善经营环境

公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做到位，做得细微，做得符合工作标准。小事做细，细事做透。务实不求虚，务真不浮夸。规范行为，细致入微。通过做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准，由办公室制定的公司《工作手册》确定，要求员工对照严格执行。为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督，公司在新的年度由办公室承办编制《工作动态》，每半个月一期。

2、充实各类人才，改善员工结构

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。20xx年，公司将根据企业的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳愿意服务于各类人才，并相应建立专业人才库，以满足xx集团公司各岗位的需要。

3、充实企业文化，改善人文精神

企业文化的厚实，同样是竞争力强的表现。新的一年，策划代理公司在进行营销策划的同时，对于文化的宣传等方面，亦应有新的举措。对外是xx品牌的需要，对内是建立和谐企业的特定要求。因此，文化的形成、升华、扬弃应围绕xx企业精神做文章，形成内涵丰富的xx企业文化。

4、充实综合素质，提高业务技能

xx集团注册后，有着不同专业的子公司，也有不同的工作岗位。员工能否胜任工作，来源于个人的综合素质、业务技能的提高，亦与整体素质相关。新的年度，办公室应制定切实可行的员工培训计划，包括工程类、物流类、医药营销类、地产类、物业管理类、酒店宾馆类等，并逐季度予以实施，使员工符合企业的工作岗位要求。

xx项目是省、市重点工程，也是xx品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将xx项目建成为省优工程。

5、预决算工作。

工程部、财务部必须严格工程预算、决算工作的把关。严格执行约定的定额标准，不得擅自增加工程量和无据结算。不

得超预算支付工程款。

切实完成年营销任务，力保工程进度不脱节

公司确定的20xx年医药商铺、产权式酒店、公寓式写字楼的销售年任务为1.5亿元。该任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好营销这篇大文章。

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现。

20xx年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。按所签协议书，该任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20xx年的基础上，将进一步扩大广告投入。其目的—是塑造品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐

步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

4、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、国债融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。通过让股、扩股等办法扩大资金流，以保证xx项目建设资金的及时到位。

全面启动招商程序，注重成效开展工作

招商工作是建成后运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的楼盘销售。因此，在新的一年里，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作的。

1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

3、明确招商任务，打好运营基础

xx项目一期工程拟在今年底建成，明年元月将投入运营。因而，厂家、总经销商、总代理商的入驻则是运营的基础。我

们不能等米下锅，而应军马未到，粮草先行。今年招商入驻生产企业、总经销商、总代理商、医药商业代理机构等任务为300家。由策划代理公司与招商部共同承担。

4、做好物流营运准备，合理有效适时投入

医药物流不同于传统医药商业，它要求医药物流企业不单在医药交易平台的搭建、运输配送能力的提高、医药物流体系的配置上有别于传统医药，更主要的是在信息功能的交换适时快捷方面完全实行电子化管理。因此，新的年度，公司将与市物流研究所进行合作，签订合作协议并按合同协议履行职责。为使公司营运走向市场化，公司拟成立物流部，拟制定医药物流系统的营运方案，确定设施、设备构成因素，运营流程、管理机制等。该工作在董事会的同意安排下进行。

1、推行绩效考核制，以日常工作作为考核内容

绩效考核是国际流行的企业管理形式，公司要求每个员工坚持登记《绩效考核手册》，公司定期对员工考核手册进行检查。考核等级的评定，主要以如期如质完成本职工作，遵守纪律等为主要考核内容。方法为领导考核、交叉考核、员工考核等，以客观评定每个员工工作的优劣。员工《绩效考核手册》每月由办公室负责检查。

2、推行责任追溯制，以提高员工的荣誉感和责任心

责任追溯是落实岗位责任制的重要方法，也是对事故根源防漏堵缺的可行良策。公司将制定责任追溯制(包括奖励赔罚制度等)。强化措施，分明奖罚。即可以责任到人，又能避免无据推论、“钦定”责任，使员工树立荣誉感，增强责任心。

3、推行末尾淘汰制，以提高企业市场竞争力

企业的生存发展，除市场客观环境外，很大程度取决于员工

的个人竞争力。只有把员工打造为特别能工作，特别富于创造力、特别富于团队精神的群体，才能在市场竞争中立于不败之地。因此，要符合这一要求，公司必然推行员工末尾淘汰制。其方法以考绩为依据，综合考评员工的工作能力、工作表现。按考评等级，实行末尾淘汰。

4、推行绩效工资制，充分保障员工权益

对绩效高的员工给予增资励，对绩效低的员工给予降级，这是绩效工资制的核心要素。公司在新的年度将制定绩效工资标准，实行绩效工资制。通过绩效考评考核，对表现优良、工作成绩优异的员工进行增资；对表现平平、工作效能低下的员工给予降资甚至淘汰，以使企业永远充满活力。

5、推行各级责任制，有效实行分工合作

公司的战略目标之一是建立“xx集团”。这一既定目标客观上要求公司领导层、部门中层进行各级负责，且分工合作，以防止责任推诿，办事拖沓，效率低下的现象发生。

公司领导层分工：

董事长：。负责全面工作，主持融资、重大合作。分管xx房地产公司。

总经理：。主持公司日常工作，分管财务部、医药商业公司。

副总经理：。负责公司行政工作、物流策划，分管办公室、招商部、物业管理公司，负责策划代理公司的工作对接。

副总经理：。负责营销工作，分管营销部。负责营销广告，与策划代理公司、媒体单位的工作对接。

总工：。负责工程的实施全过程管理。分管工程部。负责与

设计单位、施工单位、监理公司及相关部门的工作对接。

公司各中层负责人，按原定职责行使管理责任，新的岗位职责出台后，按新办法执行。以上“五个”今年必须强力推行的制度，由办公室负责起草，2月底完成。全年工作计划，它是大纲式统领全局的文件，不可能细致到部门各细节。因此，公司要求所属各部门，应根据公司的20xx年工作计划，在正月十五前相应制定出本部门的年度工作计划，有的放矢，以利于xx项目的早日建成和投入市场运营。

企业年度经营计划书篇七

对于体系整合型管理工作，是一个增值的过程，也是一项系统工程，涉及到方方面面，不是各管理体系的简单叠加。没有管理者的全力支持和主动参与，各管理体系的整合也难以达到预期效果。为持续得到高、中层管理者支持，整合后公司管理体系的管理者代表尤为关键，是管理体系整合先决条件。

最后公司中各项管理体系运行良好，并且具有可操作性及协调性。

管理体系整合型原则及方法：

1. 管理体系整合型原理：

1.1 管理体系共同规律：管理的目的是使资源通过管理实现一定的目标，而不同的管理体系存在差别(qms质量管理体系在于满足顾客要求□ems环境管理体系在于服务众多相关方和满足社会对环境保护不断发展的需求□ohsms职业健康安全管理体系则是为维护企业员工健康和安全的需要等。)管理对象上都涉及公司的全员管理，在管理思路都运用系统管理、过程管理、文件化管理等，在管理的运作上，都突出了pdca的方法，

在管理的根本目的上都强调了公司的持续改进。

1.2规范管理：透过管理的功能使公司内的所有资源可协调和控制，实现公司的目标，因此，公司须对所有资源(包括人员、机械、设施、材料、技术、环境、信息、资金、时间、管理方法，以及可调动和协作的供方等)进行科学的策划和管理，这就是将管理思路规范化的过程。

1.2.1管理方向明晰化是成就公司的前提，应由最高管理者，制定本公司的长期、中期、短期战略，制定公司的管理方针，提出管理的总体目标，并明确按照不同管理体系要求的分解管理目标，从而运用目标管理工具上对公司的活动进行控制。

1.2.2管理思路系统化

系统化的管理侧重从整体上把握公司的功能和活动加经梳理。一是确定公司的横向管理范围(即把公司中所有涉及到的部门、人员、作业场所、活动过程等都要纳入管理范围;)二是确定公司的纵向管理层次，把所有涉及的管理的职能和人员及其关系从系统上进行策划和管理。

1.2.3公司活动合法化

公司的管理活动合法化是一项正本清源的基础性工作，将为公司的长远活动打开一条宽畅的通道。公司的所有活动，都应当在符合有关的国际、国家、地方、行业等相关法规的强制性要求，以保证活动不受到相关的干扰和阻碍。

1.2.4管理体系文件化(重点)

透过文件化的管理，规定明确的公司内的管理活动和作业活动，使所有重要的活动得到有效控制。

1.2.5管理手段最优化

实事求是，一切从实际出发，是公司遵循的管理路线，只有针对自身资源(现存)的特点，采取适合公司发展的、符合公司文化内涵的管理思路，通过相应管理制度和管理机制，促使公司的各项活动既能在限定的规则内运作，又能有效地引导公司的各项管理活动向纵向深入开展，使公司内的资源使用朝向良性方向发展，对公司的目标实现贡献有效的潜能。

1.3有效管理

一切管理纲要与纲领、规章、制度都只有落实才能产生效益，公司所有人员能够在第一时间内取阅到有效的作业标准、流程及规范，才能保证政令、方法、作业要求得到贯彻；公司管理策划得到有效的实施，需做好以下方面的工作。

1.3.4督促检查到位；

1.3.5信息控制到位；

1.4效率管理：公司效率的改进，表现在公司产出与投入比值的增加，可体现在投入不变产出增加、产出不变投入减少及双向的有效变化。

2. 认证机构能力要求

2.1认证机构审核员专业匹配性；

2.2认证机构服务特点及配合度。

3. 目前管理体系运行情况

3.1管理体系运行方面还处于初级运行阶段；

3.2管理体系工具未能在管理人员工作中得到充分运用；

3.3操作层面人员未能有效运用作业标准进行作业；

3.5公司的三阶文件可操作性、适宜性及协调性待提高。

4. 各管理体系一体化认证整合的四大好处

4.1认识和掌握管理的规律性，建立一致性管理基础；

4.2科学的调配人力资源，优化公司的管理结构；

4.3统筹开展管理性要求一致的活动，提高管理的效率和有效性；

4.4降低管理费用。

故此，结合以上五点分析，针对性提出下年度工作计划，以期作为下年度我们工作行动指引与方向。