

# 最新销售公司下半年工作目标与计划书

## 下半年公司销售工作计划(实用5篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

### 销售公司下半年工作目标与计划书篇一

人才的引进和培养是最根本的，人才是企业的排头兵，企业无人侧止。因2018年有个别市场会做出调整以及业务员的调动分配，目前必须加快人才的引进不断补充新鲜的血液。铁打的营盘流水的兵，所以也要在留住优秀的销售人才上下功夫，稳定销售团队，成熟业务员的流失对公司的发展和财政损失不言而喻。所以希望公司给业务员提供完善的后勤保障和待遇保障，增加业务员归属感，提高销售积极性。

按照公司的长远发展，培养一个优秀稳定的销售团队至关重要。建立定期培训制度，不断地培训销售人员执行销售计划的专业技能。组织室外训练如拓展活动等，增强团队凝聚力、集体荣誉感。不定期的业务经验及主题交流学习，可以及时了解业务员工作中遇到的问题，大家讨论和提出个人意见，总结和分析。这样不但提高了大家的主观能动性，也有效的提高自身销售能力和改掉之前销售中所走的误区。树立销售人“解决问题是职责”的职业操守。形成业务员的培训模式：问题-答案-目标-行动-结果-业绩。有了问题才有答案，有了答案才有目标，有目标才会影响行动，行动决\*\*果，结果决定业绩。

### 二、销售计划的流程管理

销售计划流程管理的核心是“做正确的事”提供真实的和有参

考价值得信息，明确每个业务人员的责权利和kpi考核，通过正确有效的策略方法达到原定的销售目标；而计划执行的难点，在于过程管理，其核心是“正确的做事”，是将计划转化为行动和任务的过程，因此计划的制定必须细化，现已细化到了每个业务员的任务指标和市场分配，激励的制度保障等，为了有效激励销售团队，在执行销售计划时最大化地发挥主观能动性，严格执行绩效考核制度，使销售计划的执行和落实情况同每个执行人的切身利益相关联。并且，要建立定期会议汇报、总结、分析制度，保证计划在执行过程中出现的问题能够及时地得到总结和改进。

为了有效的控制贷款风险，提高贷款回收率，以风险防控为主线，坚持制度先行。加强客户政策和应收账款的执行，要定期通报客户账款的动向，对贷款拖欠超期客户的要加强跟踪，掌握完整的客户信息。对信誉和回款及时的客户应给予适当的奖励或优惠的价格，也可以考虑年底返点等政策，刺激客户的付款信誉。建立完善的客户档案。应收款的回款情况也直接挂钩业务人员的kpi考核。

### 三、销售计划的量化、表格化管理

今年销售计划已经按照区域、渠道、产品进行量化，将量化后的销售计划落实到季计划、月计划、周计划进行具体执行。然后，建立信息系统及时地收集和反馈信息，时时监督和追踪销售计划的执行情况。业务人员的月、周总结计划管理表格，能使执行信息快速地得到反馈，便于销售管理者及时知道业务人员在做什么？做的怎么样？也便于公司领导及时地指导和修正销售计划的执行。

管理始于计划，终于控制，任何一项工作只要有了计划，就说明公司的经营活动在执行前已经经过了对有价值信息的科学预测、全面分析、系统筹划，以及制订了相应的保障措施，从而确保了公司经营工作结果是可预测、可控制的。面对目前碳布市场产品同质化的激烈竞争，销售业绩的提升和产品

的发展，使得任何的销售计划和变动都必须具有前瞻性，效果也必须处于可控的状态下。因此，计划是企业经营活动的基础，不断提高计划的科学性，使工作变得轻松有序更有效。

#### 四、合理划分市场，提升工作效率

2018年业务员负责市场会有所调动，尽量在路途距离和区域上最大合理化。业务员采用每月15日出差工作日制度，原则上同进同出。增加了跑市场的力度，对一些老客户加以巩固，推进对新客户、大单子的把握和跟踪力度。对应收账款，及时进行督促和控制。发现问题及时解决，工作效率也会有所提高。

销售人员现局限于老客户的维护上，对新客户的开发力度不足，2018年除了稳定老客户，还要出台措施加强新客户的开发，合理的利用出差时间。

之前\*\*、宁夏和\*\*是\*\*倚城希望能做总代理，\*\*由\*\*意统代理，但2018年代理商的销售业绩未能得到体现，2018年对选择代理商要有一定的要求和政策。（）在市场上加强对云南、贵州、\*\*等经济发达的市级地区的销售力度，扩大对福建、重庆、四川、湖北等地方的销售。

#### 五、螺纹筋、双向布市场的开拓

新增加了碳纤维螺纹筋产品，争取也制定出行业规范标准来，让公司产品更具有竞争力和说服力。

#### 六、明确管理层级、流程：

高层领导确实具有更大的决策权。但是我认为设立中层领导的目的在于：为公司创造效益；在业务过程当中帮公司解决问题；在职能范围内分解、承担责任。明确各岗位职责，除了明确销售人员的职责外。重要的是一个部门领导的职能，到底

有多少事情、什么事情是销售经理有权利决定的。形成严格的“金字塔”管理模式。当组织不断壮大之后，人的精力和能力是很难再直接适应不断膨胀的管理层面。中间的管理流程直接影响着管理的结果。“扁平式”管理也只适合于小组织。

公司虽在人力管理上投入大量成本，但在监管和基本制度上跟不上的话，也只是劳命伤财，收效甚微。容易出现管理涣散和“集而不团”的现象。应建立充分的信任和职能，给予一定的发挥空间。所谓的“疑人不用”。

## 销售公司下半年工作目标与计划书篇二

为进一步规范煤炭行政处罚行为，提高煤炭行政执法水平，加快建立权责明确、行为规范、监督有效、保障有力的行政执法体制，严格执法程序，正确行使行政处罚自由裁量权，保护公民、法人和其他组织的合法权益，根据《中华人民共和国行政处罚法》、国务院《全面推进依法行政实施纲要》、《国务院关于加强法治政府建设的意见》和省政府的统一部署和要求，结合我省煤炭行业实际，制定本方案。

### 一、指导思想

规范行政处罚自由裁量权工作的指导思想是，以科学发展观为指导，坚持以人为本，全面贯彻落实《行政处罚法》、国务院《全面推进依法行政实施纲要》和《国务院关于加强法治政府建设的意见》，以法律、法规、规章为依据，按照合法、合理、公平、公正和程序正当、高效便民、诚实守信、权责统一的要求，通过科学规范煤炭行政处罚自由裁量权，从源头上防止滥用行政处罚权，促进煤炭行政执法机关严格、公正、文明执法，为我省煤炭科学发展营造良好的法制环境。

### 二、工作原则

（一）合法性原则。规范煤炭行政处罚自由裁量权，要以煤

炭法律、法规、规章为依据，符合立法原意，不得违反法律、法规、规章另行设定行政处罚种类；行政处罚档次的划分，不得超出或降低法定幅度。

（二）合理性原则。建立健全煤炭行政处罚自由裁量标准，行使煤炭行政处罚自由裁量权，要以事实为依据，与违法行为的性质、情节、社会危害程度相当。

（三）公平公正原则。煤炭行政处罚行为要做到同等情况同等对待，防止和避免发生不同情况相同对待，或者相同情况不同对待等随意处罚的现象。

（四）教育与处罚相结合原则。在煤炭行政处罚过程中，要坚持处罚与教育相结合，不断增强管理相对人法制观念，引导煤炭生产经营企业自觉遵守法律，维护法律尊严，从而实现法律效果与社会效果有机统一。

### 三、主要工作任务

（一）分解工作任务。在20xx年梳理全省煤炭行政处罚依据、编撰印发《省煤炭行政执法工作手册》的基础上，按照工作类别，分解起草细化煤炭规范行政处罚自由裁量权工作任务。局机关具有执法职能的4个执法处室和法律法规授权委托的直属单位（人事教育处、安全监管处、规划发展处、经济运行处和煤矿质监站）按照职责范围（见附表）负责牵头起草煤炭行政处罚裁量标准草案。局政策法规处负责协调汇总工作。

（二）细化行政处罚标准和应当遵循的具体原则。对行政处罚的种类、幅度按照下列要求，起草拟定科学、具体的行政处罚自由裁量权标准，作为全省煤炭行业管理部门行使行政处罚自由裁量权的依据：

1. 煤炭、安全法律、法规、规章规定可以选择行政处罚种类的，要明确适用不同种类行政处罚的具体条件。

2. 煤炭、安全法律、法规、规章规定可以选择行政处罚幅度的，要根据违法事实、性质、主观动机、社会危害程度及后果等因素、情节对涉及有处罚幅度选择的行政处罚条款逐一进行细化，制定具体的处罚标准（一般不少于较轻、一般、较重三个等级）。

3. 多部法律、法规、规章设定的相同的违法行为和多个处罚标准的，应当分别细化制定具体的处罚标准；多部法律、法规、规章设定的相同的违法行为和一个处罚标准的，可以合并使用一个处罚裁量标准。

4. 对煤炭生产经营建设等单位及其有关人员有下列情形之一的，应当规定不予行政处罚：

（1）违法行为轻微并及时纠正，没有造成危害后果的，不予行政处罚；

（2）法律、法规、规章规定不予行政处罚的。

5. 对煤炭生产经营建设等单位及其有关人员有下列情形之一的，应当从轻或者减轻行政处罚：

（1）主动消除或者减轻违法行为危害后果的；

（2）受他人胁迫诱骗、教唆实施煤炭违法行为的；

（3）配合煤炭管理部门及有关部门查处煤炭违法行为有立功表现的；

（4）法律、法规、规章规定应当从轻或者减轻行政处罚的。法律、法规、规章规定从轻或者减轻处罚的，可以按最低限处罚。

6. 对煤炭生产经营建设等单位及其有关人员有下列情形之一

的，应当从重处罚，即可按较高的数额直至法定最高限处罚：

- (2) 一年内因同一违法行为受到两次以上行政处罚的；
- (3) 拒不整改或者整改不力，其违法行为呈持续状态的；
- (4) 妨碍煤炭执法人员查处违法行为、暴力抗法等尚未构成犯罪的；
- (5) 违背客观事实作虚假陈述的；
- (6) 生产、销售的违法产品数量或金额较大的；
- (7) 伪造证据，转移、隐匿、销毁违法证据的；
- (8) 实施违法行为主观故意明显的；
- (9) 指使、胁迫他人实施违法行为的；
- (10) 对举报人、证人打击报复，经查证属实的；
- (11) 法律、法规、规章规定应当从重处罚的其他情形。

#### 四、工作步骤

(一) 部署工作任务。负责牵头起草任务的5个执法处室、单位要抽调业务精、工作责任心强、执法经验丰富的有关人员组成起草工作组（指定一名同志为联系人），按时高质量地完成全省煤炭行政处罚自由裁量标准的起草工作。

(二) 起草处罚裁量标准草案和适用规则。承担起草任务的有关处室、单位要按照任务范围，结合违法行为的适用主体、违法情节、违法次数和数额、社会危害性等因素，在规定的处罚种类和幅度内，按照统一格式要求和违法行为分类，制定细化处罚裁量标准草案，草案初稿完成后，各牵头处室、

单位分别组织有关人员进行审查修改，定稿后由局政策法规处进行汇总。《省煤炭行政处罚自由裁量权适用规则》由政策法规处负责拟订。

（三）征求意见，审查论证。经政策法规处汇总，形成《省煤炭行政处罚自由裁量实施标准》（征求意见稿），分送有关部门、单位征求意见。根据所征求的意见进一步修改后，适时召开审查论证会，邀请省人大、省法制办等有关领导和法制、煤炭专家对《省煤炭行政处罚自由裁量实施标准》进行审查论证。在审查论证的基础上，形成修改稿，提交局长办公会讨论通过。

（四）审定公布。将局长办公会讨论通过的《省煤炭行政处罚自由裁量实施标准》和《省煤炭行政处罚自由裁量权适用规则》，经规范性文件“三统一”程序，通过省政府网、省煤炭网向社会公布，接受社会监督，同时报送省政府备案。

## 五、工作要求

（一）提高认识，明确责任。各处室、单位要充分认识规范煤炭行政处罚自由裁量权工作的重要意义，切实把规范煤炭行政处罚自由裁量权作为一项重要工作任务来抓，将工作任务分解到人，责任到人。起草过程中要学习借鉴中央有关部委、其他省市及我省试点单位的好经验，好做法，加强组织领导，明确工作要求，确保规范行政处罚自由裁量权工作顺利进行。

（二）发扬民主，保证质量。牵头起草处室、单位在细化行政处罚自由裁量权过程中，要充分听取市、县煤炭行政执法机构的意见，充分听取一线执法人员的意见，充分听取有关专家和管理相对人的意见。

（三）加强联系，密切配合。省局政策法规处负责协调汇总规范行政处罚自由裁量权工作，及时调度工作进展情况。有



关处室、单位要加强联系，各司其职，密切配合，切实做好规范全省煤炭行政处罚自由裁量权工作。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 销售公司下半年工作目标与计划书篇三

人才的引进和培养是最根本的，人才是企业的排头兵，企业无人侧止。因201\_年有个别市场会做出调整以及业务员的调动分配，目前必须加快人才的引进不断补充新鲜的血液。铁打的营盘流水的兵，所以也要在留住优秀的销售人才上下功夫，稳定销售团队，成熟业务员的流失对公司的发展和财政损失不言而喻。所以希望公司给业务员提供完善的后勤保障和待遇保障，增加业务员归属感，提高销售积极性。

按照公司的长远发展，培养一个优秀稳定的销售团队至关重要。建立定期培训制度，不断地培训销售人员执行销售计划的专业技能。组织室外训练如拓展活动等，增强团队凝聚力、集体荣誉感。不定期的业务经验及主题交流学习，可以及时了解业务员工作中遇到的问题，大家讨论和提出个人意见，总结和分析。这样不但提高了大家的主观能动性，也有效的提高自身销售能力和改掉之前销售中所走的误区。树立销售

人“解决问题是职责”的职业操守。形成业务员的培训模式：问题-答案-目标-行动-结果-业绩。有了问题才有答案，有了答案才有目标，有目标才会影响行动，行动决\_果，结果决定业绩。

## 二、销售计划的流程管理

销售计划流程管理的核心是“做正确的事”提供真实的和有参考价值信息，明确每个业务人员的责权利和kpi考核，通过正确有效的策略方法达到原定的销售目标；而计划执行的难点，在于过程管理，其核心是“正确的做事”，是将计划转化为行动和任务的过程，因此计划的制定必须细化，现已细化到了每个业务员的任务指标和市场分配，激励的制度保障等，为了有效激励销售团队，在执行销售计划时最大化地发挥主观能动性，严格执行绩效考核制度，使销售计划的执行和落实情况同每个执行人的切身利益相关联。并且，要建立定期会议汇报、总结、分析制度，保证计划在执行过程中出现的问题能够及时地得到总结和改进。

为了有效的控制贷款风险，提高贷款回收率，以风险防控为主线，坚持制度先行。加强客户政策和应收账款的执行，要定期通报客户账款的动向，对贷款拖欠超期客户的要加强跟踪，掌握完整的客户信息。对信誉和回款及时的客户应给予适当的奖励或优惠的价格，也可以考虑年底返点等政策，刺激客户的付款信誉。建立完善的客户档案。应收款的回款情况也直接挂钩业务人员的kpi考核。

## 三、销售计划的量化、表格化管理

今年销售计划已经按照区域、渠道、产品进行量化，将量化后的销售计划落实到季计划、月计划、周计划进行具体执行。然后，建立信息系统及时地收集和反馈信息，时时监督和追踪销售计划的执行情况。业务人员的月、周总结计划管理表格，能使执行信息快速地得到反馈，便于销售管理者及时知

道业务人员在做什么?做的怎么样?也便于公司领导及时地指导和修正销售计划的执行。

管理始于计划，终于控制，任何一项工作只要有了计划，就说明公司的经营活动在执行前已经经过了对有价值信息的科学预测、全面分析、系统筹划，以及制订了相应的保障措施，从而确保了公司经营工作结果是可预测、可控制的。面对目前碳布市场产品同质化的激烈竞争，销售业绩的提升和产品的发展，使得任何的销售计划和变动都必须具有前瞻性，效果也必须处于可控的状态下，因此，计划是企业经营活动的基础，不断提高计划的科学性，使工作变得轻松有序更有效。

#### 四、合理划分市场，提升工作效率

20\_\_年业务员负责市场会有所调动，尽量在路途距离和区域上最大合理化。业务员采用每月15日出差工作日制度，原则上同进同出。增加了跑市场的力度，对一些老客户加以巩固，推进对新客户、大单子的把握和跟踪力度。对应收账款，及时进行督促和控制。发现问题及时解决，工作效率也会有所提高。销售人员现局限于老客户的维护上，对新客户的开发力度不足，20\_\_年除了稳定老客户，还要出台措施加强新客户的开发，合理的利用出差时间。

#### 五、螺纹筋、双向布市场的开拓

#### 六、明确管理层级、流程

高层领导确实具有更大的决策权。但是我认为设立中层领导的目的在于：为公司创造效益；在业务过程当中帮公司解决问题；在职能范围内分解、承担责任。明确各岗位职责，除了明确销售人员的职责外。重要的是一个部门领导的职能，到底有多少事情、什么事情是销售经理有权利决定的。形成严格的“金字塔”管理模式。当组织不断壮大之后，人的精力和能力是很难再直接适应不断膨胀的管理层面。中间的管理流程

直接影响着管理的结果。“扁平式”管理也只适合于小组织。

公司虽在人力管理上投入大量成本，但在监管和基本制度上跟不上的话，也只是劳命伤财，收效甚微。容易出现管理涣散和“集而不团”的现象。应建立充分的信任和职能，给予一定的发挥空间。所谓的“疑人不用”。随着公司管理逐步的正规化，各项制度和保障完善化。相信20\_\_年一定能取得非常好的成绩。

## 销售公司下半年工作目标与计划书篇四

人才的引进和培养是最根本的，人才是企业的排头兵，企业无人侧止。因2018年有个别市场会做出调整以及业务员的调动分配，目前必须加快人才的引进不断补充新鲜的血液。铁打的营盘流水的兵，所以也要在留住优秀的销售人才上下功夫，稳定销售团队，成熟业务员的流失对公司的发展和财政损失不言而喻。所以希望公司给业务员提供完善的后勤保障和待遇保障，增加业务员归属感，提高销售积极性。

按照公司的长远发展，培养一个优秀稳定的销售团队至关重要。建立定期培训制度，不断地培训销售人员执行销售计划的专业技能。组织室外训练如拓展活动等，增强团队凝聚力、集体荣誉感。不定期的业务经验及主题交流学习，可以及时了解业务员工作中遇到的问题，大家讨论和提出个人意见，总结和分析。这样不但提高了大家的主观能动性，也有效的提高自身销售能力和改掉之前销售中所走的误区。树立销售人“解决问题是职责”的职业操守。形成业务员的培训模式：问题-答案-目标-行动-结果-业绩。有了问题才有答案，有了答案才有目标，有目标才会影响行动，行动决\*\*果，结果决定业绩。

销售计划流程管理的核心是“做正确的事”提供真实的和有参考价值得信息，明确每个业务人员的责权利和kpi考核，通过正确有效的策略方法达到原定的销售目标；而计划执行的

难点，在于过程管理，其核心是 " 正确的做事 " ，是将计划转化为行动和任务的过程，因此计划的制定必须细化，现已细化到了每个业务员的任务指标和市场分配，激励的制度保障等，为了有效激励销售团队，在执行销售计划时最大化地发挥主观能动性，严格执行绩效考核制度，使销售计划的执行和落实情况同每个执行人的切身利益相关联。并且，要建立定期会议汇报、总结、分析制度，保证计划在执行过程中出现的问题能够及时地得到总结和改进。

为了有效的控制贷款风险，提高贷款回收率，以风险防控为主线，坚持制度先行。加强客户政策和应收账款的执行，要定期通报客户账款的动向，对贷款拖欠超期客户的要加强跟踪，掌握完整的客户信息。对信誉和回款及时的客户应给予适当的奖励或优惠的价格，也可以考虑年底返点等政策，刺激客户的付款信誉。建立完善的客户档案。应收款的回款情况也直接挂钩业务人员的kpi考核。

今年销售计划已经按照区域、渠道、产品进行量化，将量化后的销售计划落实到季计划、月计划、周计划进行具体执行。然后，建立信息系统及时地收集和反馈信息，时时监督和追踪销售计划的执行情况。业务人员的月、周总结计划管理表格，能使执行信息快速地得到反馈，便于销售管理者及时知道业务人员在做什么？做的怎么样？也便于公司领导及时地指导和修正销售计划的执行。

管理始于计划，终于控制，任何一项工作只要有了计划，就说明公司的经营活动在执行前已经经过了对有价值信息的科学预测、全面分析、系统筹划，以及制订了相应的保障措施，从而确保了公司经营工作结果是可预测、可控制的。面对目前碳布市场产品同质化的激烈竞争，销售业绩的提升和产品的发展，使得任何的销售计划和变动都必须具有前瞻性，效果也必须处于可控的状态下，因此，计划是企业经营活动的基础，不断提高计划的科学性，使工作变得轻松有序更有效。

2018年业务员负责市场会有所调动，尽量在路途距离和区域上最大合理化。业务员采用每月15日出差工作日制度，原则上同进同出。增加了跑市场的力度，对一些老客户加以巩固，推进对新客户、大单子的把握和跟踪力度。对应收账款，及时进行督促和控制。发现问题及时解决，工作效率也会有所提高。销售人员现局限于老客户的维护上，对新客户的开发力度不足，2018年除了稳定老客户，还要出台措施加强新客户的开发，合理的利用出差时间。

高层领导确实具有更大的决策权。但是我认为设立中层领导的目的在于：为公司创造效益；在业务过程当中帮公司解决问题；在职能范围内分解、承担责任。明确各岗位职责，除了明确销售人员的职责外。重要的是一个部门领导的职能，到底有多少事情、什么事情是销售经理有权利决定的。形成严格的"金字塔"管理模式。当组织不断壮大之后，人的精力和能力是很难再直接适应不断膨胀的管理层面。中间的管理流程直接影响着管理的结果。"扁平式"管理也只适合于小组织。

## 销售公司下半年工作目标与计划书篇五

公司开业至今，公司的各项工作均已基本上走上轨道。但仍有许多方面需要不断完善。就公司现状，围绕下半年的工作任务，公司将狠抓生产管理，逐步拓展市场、增加经济效益。其主要工作重点抓以下几个方面：

### 一、生产管理方面

#### 〈1〉 保证生产正常化

从开业至今由于员工未及时到位、以及用水、用电等方面种种原因，机器时开时停、断断续续，生产并未保持稳定、正常。另外，由于公司正处于起步状态，仍采用一班工作制，以上两点大大的影响产品的产量与质量。在近期的工作中，

公司将积极做好各方面工作，尽快使各岗位员工全部到位，并逐步实行二、三班工作制。提高车间的运作效率，并计划在8月份将公司月产量提高到6000-8000吨左右。

## 〈2〉 设备尽快完善到位

由于公司正处于起步阶段，虽说目前车间里生产已基本上能得到保证，日产量最高已达到270支。但距原设想的目标仍有很大差距。究其主要原因还是在设备的完善与人员到位方面问题。车间里现有的设备仍有“未吃饱、开足”的现象，也就是还有部分设备、人员未完全投入到生产当中去。还有公司的二期工程设备仍未到位，这两点大大影响了车间的产量以及人员的利用率。因此在近阶段的工作首要任务即是完善公司现有的设备，并大力引进新设备，增产、增效。

## 二、内部管理方面

### 〈1〉 降低生产成本，提高企业竞争力

降本节支这也是企业增效的一种手段，\_公司刚刚创建，各项经费开支巨大，公司各部门应从小到日常办公用品、大到生产原料着手，节约每张纸、每度电、每吨水。这点要从我们企业的每一员做起。在今后的行政工作中，我们将对员工开展降本节支的专项培训，从思想出发，让每一位员工都有一种“主人翁”意识。那样才能真正提高企业内部的凝聚力，以及与外界的竞争能力。

### 〈2〉 强抓产品的制成率，把好质量关

强抓产品的制成率，这一工作要点并非我们润浦型钢的特色，因为这一点是任何一个生产企业都能认识到这一点。如果产品的制成率低，企业的生产成本必将增加，生产成本增加，效益自然下降。由于公司刚创建，目前公司的产品制成率并不算太高，总是保持在86%左右。在今后的工作中，我们一定

要大步提高制成率，并且要严格把制成率控制在90%以上，真正做到每公斤原料都能发挥出它的最大作用。

### 3完善各项制度，明确工作职责范围

“无规矩不成方圆”，任何组织的建立都离不开制度的约束，同样刚组建的润浦型钢，在制度的建立方面也须不断的完善。公司成立至今，各项规章制度、职责范围都在逐步的建立之中，但肯定有许多制度、职责，还不够完善、不够明确，这就需要在以后的工作中不断摸索，不断改进、不断完善。

### 4加强员工培训

#### 1. 思想上的交流

由于目前公司刚刚组建，员工也都是新引进的。员工之间缺乏默契、缺乏交流、缺乏了解。在这种状态下，很难让企业的内部达到最大的团结化，缺乏凝聚力。近阶段公司的行政事务要把活络公司员工之间的关系作为工作任务来干，公司各层领导应当多深入基层了解员工的需要，并给他们排忧解难，让所有员工都能真正感受到自己为润浦大家庭中的重要一员。

#### 2. 操作培训

目前公司除了原先从上海过来的近百员工为熟练工以外，其它员工对钢厂仍很陌生，大多数是“门外汉”。员工人数虽然日趋增多，但并未真正提高效益，主要原因也就在。这就要求我们应当加大对新进员工的培养，要加快以老带新的步伐，加大操作培训的力度。使新进员工能尽快胜任自己的工作，尽快发挥出他们的作用。

### 三、拓展销售市场、加强资本运行



1、\_目前销售形势看好，但仍不容太乐观，因为产品之间的差价，并不算太高。要想加真正达到效益的增加，必须加大销售的量，拓展更广阔的销售市场。在这同时还要提高销售质量，一定要严格控制应收款的增加，更要杜绝的出现呆账、死账。

## 2、加强企业资本运作

目前，钢材市场起伏不定，变化无常，市场价格瞬息万变。看准市场行情动态，在原材料上做文章,降低生产成本。另外，我对原材料(轧辊、导卫)的储备要求又相当高。备品备件资金达2000万元左右。所以加强企业资本运作，形成良好的资本流通渠道，是企业的命脉。

以上为\_公司下半年的基本工作计划，如有不当之处请批评指正！