

# 新公司前三月工作计划 新公司工作计划(模板8篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。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。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。

## 新公司前三月工作计划篇一

公司xxx年的目标是：“年内在中国设立20家分支机构，即：上海、北京、杭州、温州、西安、苏州、无锡、义乌、南京、宁波、天津、深圳、广州、太原、大连、昆明、重庆、武汉、常州、福州。”

设立分支机构的前提是“有人可用”，但结合公司现状，结合行业现状，此处是hr的工作难点；所以hr当前的工作任务就是：吸引适合公司的优秀人员加盟。此项工作是现在最为重要的事情，即：“招到人，培训人，尽快补充到对应的岗位中”是hr今年的主要工作目标。

组织架构，是公司运行的基础，是公司实施日常管理赖以进行的载体。

新成立的公司，首先是需要明确公司的组织架构、明确部门、设置岗位、进行岗位职责的设计等工作。

特别需要强调，未来公司的管控可能是“总部—分公司”的模式；对总部部门的设置、职能的明确、岗位设置、人员配置等，都将对成立分支机构起到非常关键的引导和支持作用。

成立公司、制度先行。

制度本身就是文化的体现，是文化的载体之一。

制度的作用不仅体现在公司壮大时的“保驾护航”，在刚成立时，就应该为公司的发展壮大做好铺垫。

为了让招聘的人员在公司这个平台上更好地工作，有必要在人员进入公司之前，就考虑拟定公司运行所必需的基本的人事、行政、财务方面的规章制度，如《考勤管理办法》、《员工行为守则》、《出差管理办法》、《报销管理办法》等，以便于员工在开展工作的.时候，能够做到“有法可依”。

进入实际操作环节：配合公司今年的发展计划和各分支机构办公场所装修情况开始招聘。

分析行业特点，针对行业特点、行业人才的分布及人才的求职模式，选取合适的招聘方式。

分析公司现状，明确公司的优劣势，突出公司能够吸引人员的特点，做好各项准备工作，如公司情况介绍、主营业务、公司在行业内的地位、股东背景等。

公司是新成立的、人员是新的、工作流程是新的，一切的一切都需要从零开始，所以，此时的培训工作必须加强，尤其是需要公司里的“老员工”做好“答疑解惑”的准备，要做到“传、帮、带”的效果。此时的培训做好了，才能确保员工“根正苗红”。

所有培训课件，必须形成文字存档，为未来的培训体系化建设做好文字准备。

培训，并非单指企业介绍、规章制度、操作流程等基础培训，更多的是专业领域，如岗位提升所需技能、行业资讯等，还包括体现公司凝聚力、向心力方面的培训。

经过一段时间的运作，各部门人员的工作开始慢慢步入正轨，此时，有必要对各项工作流程进行回顾、梳理，打通总部与分公司之间的沟通障碍，打通体系与体系间的沟通障碍，促进内部的融合。

公司的发展壮大、人员的不断成长，离不开绩效和薪酬的牵引力，结合公司的发展情况，在适当的时候，引入此两项工作。

年底，组织修订各项制度，不仅要注重内容合法性，还要注重程序合法性；此后每年度都要结合公司的发展情况对制度进行完善，循环往复。

当然，人力资源管理的各项工作并不止这些，而要做好这些工作，需要hr在工作的过程中及时发现问题、及时解决问题，只有做好了各项基础工作，才能将人力资源的优势发挥最大，才能切实提高企业的经营效益。

## 新公司前三月工作计划篇二

### 一、产品所属行业及其特征分析

帝国电子股份有限公司所在的电子行业，是一个从生产技术水平相对较低向研发、生产高技术产品发展的行业。其具有以下特征：

- 1、电子行业技术进步快；
- 2、产品应用范围广；
- 3、知识、技术、资金密集；
- 4、产品附加值高。

## 二、客户要求

因为我们所生产的产品处于高科技行业，它是技术含量高、附加值高的产品，因此客户对产品的物流要求会比较高。产品的存放仓库要通风性好，温室要严格控制，商品的养护要做到防锈防霉，还要保证商品的安全，防火、防水、防盗。运输方面，时效性在电子行业是一大竞争要素，因此要达到较高的完整率，减少破损的同时，准时、快速的送达客户手中。对于整个物流作业的过程人员操作规范性的要求较高，要形成一套科学的有针对性的作业流程规范，准确无误的把产品安全的送达客户手中。

### 一、预测仓库容量需求

## 第二部分仓储战略

在第八年里，根据市场部的市场预测，生产部的生产排程计划以及采购部的采购计划，物流部做出以下的仓储战略：

### 1、第8年产成品、半成品库存预计

从上表可以看到公司的年产量为6200单位/年，加上期初库存，即年库存总

量为7200单位。

### 2、第8年原料库存预计

## 二、仓库基本信息

### 1、自有仓库容量与成本

## 三、仓储方案

### 1、根据第8年的产量预测与目前的仓储容量，假设十月份未

对产出品进行销售，需向第三方仓储企业租赁公司租用成品仓；五月份开始，我们需向第三方租赁公司租用半成品仓库。

2、根据第8年的物料需求计划和目前的仓储容量），可以发现每月领料的情况下，原料仓的容量也足以满足原料储存的需要。

3、根据现有生产安排，我们对于原材料、半成品和成品采取不同的策略，将自营仓库与租赁、外包策略相结合，以求最低的仓储成本。

#### 4、仓储成本

4-1采用自营仓库原材料仓储费用表

4-2采用自营仓库与外包成品仓储费用表

4-3采用第三方仓储企业外包方式半成品仓储费用表

## 新公司前三月工作计划篇三

管理制度、各产品的适用和使用操作及维护保养等。经过这段时间的学习，结合自己以前所学习和实际工作中的经验，使我对一些基本简单的量仪参数测量等配置有了一定的认识和了解。对公司经营的各类品牌及各品牌的主要产品均熟记于心，并能根据提供的一些参数和图纸合理选择适用的量仪及各部位的配置。在下一步的工作当中，还需要更加彻底的完善自己，无论是在技术方面还是销售方面，自己都还存在很大的知识缺陷：

(1) 对本公司的各类产品除了熟悉认识之外，要能自己熟练使用，并进行测量校对。各类产品的量程、精度、测量范围等技术参数熟记，在客户询问时做到及时解答应对，不出差

错。运用cad软件绘制产品图、装配图等。

(2) 学习销售相关的知识和技巧，从接听电话开始，接到客户来电后要作好记录并把相关的重要参数和问题询问清楚并详细记录下来，尽可能多的向对方询问有关信息，以方便为客户更快更好的选配相应的量仪。

(3) 在掌握公司所有产品的知识基础上，要能灵活应对客户所提出的任何问题，并给予优惠合理的选择配置，尽最大努力让客户满意我们的服务和产品。虽然自己对销售行业不了解，但是有句话说的 好“态度决定一切”，我既然选择了销售行业量仪方面，那么我就会一直走到底，走向事业的顶峰，不断的学习努力创造更多的财富与价值。

生活与财富是没有终端的，虽然有的人说钱财生不带来死不带去，要那么多无用。其实这恰恰相反，财富你可以不用，但是它却能体现你自身能力的价值。学无止境，不管任何行业只要能踏进这个门槛，就有机会展现自己的能力，销售做的不仅是工作也是人与人的沟通交流，任何时候不管从事任何都要认真的去对待，学会控制自己的情绪，不要让不好的情绪影响到同事或者客户。

工作与生活都是相同，并不是一帆风顺，随时会遇到各种各样的困难，唯有坚定不移的心智与毅力方能使自己在这个行业甚至这个社会永久的立足而不被淘汰。对未来的工作充满信心和渴望，我会通过不断的学习来提升自己，并用实际工作来证明自己的能力，展现自我的价值所在。

## 新公司前三月工作计划篇四

20\_\_已经过去，在公司领导的正确带领下，以及各部门同事的积极配合下，20\_\_年的工作有序展开，取得了一定的成绩，但也存在一些不足。回首20\_\_年的工作，有成果，有喜悦，

有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。可以说，今年是公司推进改革、拓展市场、持续发展的关键年。为了更好的建设设计部，为公司的长远发展服务，现对上半年的工作进行总结，为公司下一步的更好发展提供思路。

## 二、存在的问题和不足

1、在过去的一年工作时间内，被安排的工作可以及时有效的完成，但是当遇到团体合作与他人沟通交流的时候，就会出现言不达意，沟通不好的现象。这直接导致了在团队合作中不能与他人很好的完成共同部分，影响了工作进度。

2、自身设计能力还需提高。虽然已经工作x年，但是在专业技术方面仍然存在不足之处。方案设计考虑的欠缺，设计形式缺乏新鲜感、艺术性，设计能力的短板仍然阻碍了自己在工作中所承担的角色。

3、团队工作缺乏一个统一的标准。标准包括方案标准，制图标准，工作流程规范等。每个人的审美观与工作方式不同，由于各种原因，现阶段还没有一个统一的规范标准，有时导致同一项目中，每个人成果风格迥异，直接影响工作进度。

## 三、未来发展的方向与计划

### 1、提高设计水平：

通过工作实践，使我认识到自己的学识、能力和阅历还很欠缺，所以在工作和学习中不能掉以轻心，要更加投入，不断学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这期间熟悉各类规范图集，阅读大量优秀设计项目，逐步提高完善自己的专业技能，领会设计工作的核心，这样下来才会有进步。经过不断学习、不断积累，已具备了一定的设计工作经验，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项专业素质，

争取工作的积极主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

## 2、认真对待20\_\_上半年的工作任务：

针对20\_\_上半年的工作，继续保持高度认真的态度与学习的精神，努力将份内的工作高效，高质量的完成。下半年的首要工作是完成\_\_方案设计，完成对上级领导的汇报，确定最终的方案成果。并根据方案设计与工作进度完成施工图设计。

## 3、加强团队合作，完善设计质量手册：

设计工作无论是方案设计还是施工图设计，现实中很少是一人独立完成，因此加强团结协作是设计工作者的一门必修课。个人和集体只有依靠团结的力量，才能把个人的愿望和团队的目标结合起来，超越个体的局限，发挥集体的协作作用产生1+12的效果。其次，针对上述公司存在的问题，团队工作缺乏一个统一的标准。在后续的工作中，积极配合部门同事完善公司设计守则与设计部质量管理手册，形成统一的设计标准，提高工作效率。

在以后的工作中要保持着良好的心态，争取改正以往的缺点，总结经验吸取精华，提高自身设计水平，为下半年的工作做好准备。工作当中的继续发扬不怕苦不怕累的精神，任劳任怨，多付出少抱怨，做好自己的本职工作，争取做出更大的成绩来，为公司带来更大的效益！

## 新公司前三月工作计划篇五

为确保筹建工作的顺利进行，公司筹备组在成立伊始就认真开展市场调查，根据省保监局和总公司、省分公司的要求，筹备组结合市场情况和自身工作实际，制定了筹建日程安排表，将筹建工作细化到每一个工作日，并在公司职场的选址、



装修以及筹备经费的预算、机构设置和人员招聘、培训等工作均提出了详细的工作计划和实施方案，做到筹备工作目标明确，措施具体，协调一致，落实到位。并在此基础上制定了筹建方案和未来中心支公司发展的总体经营思路和目标。用以指导整个筹建工作的正常开展。在筹备组的努力下，公司的筹建工作得到了社会各方的关心和支持，由于各项计划、措施安排得当，公司于7月15日顺利一次性通过保监局的验收并于7月28日批准开业。

## 二、紧紧抓住“第一要务”，牢固树立发展意识。

公司从筹建伊始就将发展的观念深入到每位热爱保险加盟公司的员工心中。对于新进入xx市保险市场的新公司，如何在激烈、甚至无情的市场竞争中占有一席之地，并实现超常规、跨越式的发展，是摆在我们每一位员工面前的当务之急，公司领导班子统一思想，以省公司发展思路作为我们切入市场的指导思想，多次召开员工会议，统一思想，集思广益，大家群策群力，出点子想办法，细分、研究市场，一旦找准突破口后便制定详细周密攻关计划，领导班子靠前指挥，打好每一个攻坚战。在发展直销业务和个人代理业务的同时，中支公司总经理室还十分重视业务发展渠道的建设，通过积极努力，我司在较短的时间内就与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、中国农业发展银行、浦发银行等签定了兼业代理合作协议，为今后的银行代理业务的全面快速发展奠定了良好的基础。

## 三、坚持“两手抓，两手都要硬”的原则，使公司管理与发展齐头并进

管理是企业永恒的主题，制度是管理到位的保证。成功的企业源自卓越的管理，卓越的管理源于优异的制度。为了保证中支公司开业后，各项工作能够有条不紊的开展，做到有章可循，在筹建期间我们就对总、省公司制定的《内控制度》进行了细化，并结合当地具体情况制定了一系列管理制度，

并以“集约化经营、规范化管理、程序化运行、标准化运作、优质化服务、制度化建设”的管理模式搭建管理平台，牢固树立“管理无小事，管理就是生产力”思想，正确处理好加快发展与加强企业管理的矛盾，提出了向管理要效益的口号，全体员工上下一致，充分发挥了每个人的主观能动性，认真执行各项政策法规和业务流程，公司在狠抓市场发展、开拓的同时，也积极做好员工的队伍建设、管理、培训工作，从政治思想素质及业务技能等多方面入手，努力提高每个员工爱岗敬业的主人翁思想，在培训中使他们充分了解xx财险保险的条款体系，市场战略方针，企业文化精神，业务发展思路等。20xx年，我们共举办各类业务培训十余次，通过集中培训，分散指导，提高了队伍整体素质、业务水平及风险防范管控意识，使公司在发展中不断充实、提高、完善整个队伍的综合素质，为公司可持续健康发展打下了坚实的基础。公司自成立以来，实现签单保费700万元。

#### 四、明确公司经营理念，建立健全规章制度

##### （一）秉承集团公司“双成”理念，发展独具特色的xx财险文化

公司一直以集团公司“成己为人、成人达己”的文化理念为依托。在双成企业文化的指引下，开展各项丰富多彩的活动，打造家文化，举办月生日会，让员工真实感受到xx财险独有的双成文化。

##### （二）建立健全规章制度，加强内控管理

围绕省公司相关要求，结合保监局标准，对省公司下发制度进行了分类归档；对业务流程和服务规范进行完善；对日常行政管理、员工行为等方面进行建章立制，建立起开业后的公司会议流程、公文、印章以及职场管理制度；对公司现有固定资产进行编码登记，建立了各类台账。

我司根据省公司下发的文件精神，制定相关制度，有关的制度全面涵盖了人力资源管理、行政办公管理、财务会计管理、业务销售管理、承保管理、理赔管理、客户服务管理等多个方面，为规范公司经营活动打下了基础。

### （三）加强人力资源管理，合理搭建组织架构

1、科学合理搭建了公司组织架构。我司严格按照省公司初始化设置要求初步搭建了组织架构，目前共设立人事/行政/合规部、财务会计部、业管/客服部、互动业务部、银行保险部、营销业务部、业务一部、业务二部、业务三部、业务四部共10个部门。

2、规范了用工与薪酬管理。

按照省公司“三定”文件中有关的定编、定岗、定薪要求，我司人员未出现超编，薪酬管理合理、有效，由于xx当地五险合一的实际，未能按照省公司要求对在编员工社保进行行业统筹，经过努力，我司在当地办理所有在编员工五险一金。

### （四）加强团队建设，提高员工综合素质

按照省公司人力资源管理相关规定，坚持德才兼备原则，积极做好业务团队的人员配备，精心选择有一定专业工作经验、有敬业精神和团队合作精神、有学习能力的人员管理业务团队，同时健全公司培训体系，加强员工培训教育，不断提高员工的业务素质和岗位技能切实增强公司凝聚力和执行力，形成公司的核心竞争力。

### （五）大力发展非车险业务

20xx年，在省公司领导的大力支持和关怀下，我司成功开办船舶险，成为安徽省唯一一家开办船舶险业务的公司，同时，在总、分公司“两金一银”发展战略的指引下，我司除大力

抢夺“金牌”业务，同时也大力的发展企业法人业务，把银牌当作金牌来打造，积极参与了奇瑞汽车、海螺集团、电厂等招标项目，并取得阶段性地成绩。

#### （六）积极稳健地推动互动业务的发展

互动业务是集团发展的战略决策，取决于产寿险公司之间的协调和配合。目前，我司成立不久，互动各方面的工作刚刚起步，无论在内部管理，还是市场拓展等方面，工作压力都很重。我们一定要本着“产寿一体化、集团内一家人”的理念和“互信、理解、支持”的态度，与寿险公司保持互助合作的关系。我司互动业务从一穷二白起步，逐步发展到现在的七大互动出单点，积极推进寿代产业务□20xx年，寿险各部门和支公司累计实收保费73万元，作为起步晚的xx中支，取得这样的成绩和我司总经理室的正确领导，互动部全体员工的共同努力是密不可分的。

#### （七）大力开展三县工作

目前，三县工作在积极争取之中，经过努力，已和xx县租赁房屋协议签订□xx县20xx年即可开业。同时在南陵和xx积极寻找合适的房源，为三县发展奠定基础。

#### （八）牢固树立服务意识

无论在承保出单还在理赔服务上，我司的服务都得到了客户的称赞。在工作始终，我司牢固树立服务意识，本着一切为客户服务，全心全意为客户服务的意识。

### 五、存在的问题和不足

- 1、员工思想统一问题，未完全统一到xx财的文化之下。
- 2、面对强大的市场竞争压力，有的同志出现畏难情绪，少部

分员工有思想惰性，缺乏市场发展前瞻性，主动出击少，被动挨打的多。造成了少部分业务的流失。

3、三县发展偏缓慢，目前只有xx县房屋租赁合同签订。

4、业务尚大飞跃，我司未完成省公司下达的20xx年的任务指标。

## 新公司前三月工作计划篇六

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上，\_\_产品品牌众多，\_\_产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在

1)销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有\_\_个，八个月\_\_个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

## 市场分析

现在河南\_\_市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南\_\_年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量;要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。\_\_部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

## 新公司前三月工作计划篇七

对于当今金融危机，竞争激烈而现实的社会，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来，有着重要的.战略意义□20xx年，对于我个人来说，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。也是我非常重要的一年。对此，我订立了20xx年个人工作计划，以便使我个人能在新的20xx年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司的规章制度，公司在不断改革，订立的规定也

在不停的改变，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力做好自己的本分工作。

- 1、严格按照公司规定。管理自己和工作人员。
- 2、努力完成公司的每个定单。
- 3、做好自己的所有工作：提高产量。保证质量。

二、明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点。认真听取他人忠恳意见。更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我的20xx年工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破[]20xx年取得更好的成绩，全面提高自己。

## 新公司前三月工作计划篇八

回想走过的脚印, 深深浅浅一年时间, 有欢笑, 有泪水, 有小小的成功, 也有淡淡的失落。\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。我们树立“为公司节约每一分钱”的观念，积极落实采供工作要点和年初制定的工作计划。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。在魏总的直接领导和支持及公司其他同仁的配合下，\_\_年共完成甲供材料设备采购计划88份，新签合同20份，完成乙供材料计划核批价格140份，共计完成材料设备采购计划228份，执行情况良好，较圆满地完成了所承担的任务。现将主要工作情况总结如下：

一、组织实施“阳光采购策略”——公开透明的按采购制度程

序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计及其他部门监督。

\_\_年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事。

\_\_年通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开招标。

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益全线凸现。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的材料设备价格东和湾比东和银都便宜了，东和春天西区比东区价格降低了3-5%。为公司节约了100多万的采购资金，直观有效地降低了材料设备采购成本。

4、监督机制基本形成。



做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐败。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

## 二、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作

\_\_年采供部继续围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在原东和银都、东和湾、东和春天的原价位的基础上下浮5-8个百分点(当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整)。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采供部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送审计部复核。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到煅练。

## 三、进一步加强对供应商的管理协调

\_\_年采供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大的市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于

公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。房地产和建设行业是个相对特殊、独立的行业，供应商圈子相对独立，比如钢材、水泥可用供货商资源并不多。房地产企业都用着很多同样的供应商。因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为东和服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。

#### 四、进一步加强对材料、设备价格信息的管理

\_\_年采供部进一步加强了对材料、设备信息的管理，每一次材料设备的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

#### 五、提高部门工作员工的业务素质和责任感

\_\_年采供部特别注重，除组织部门人员进行培训外，还注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料设备负责到底，保证了对材料、设备有效的追踪。

#### 六、\_\_年将具体从以下几方面予以改进：

##### 1、公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程(10个)

房地产企业管理水平的'差异最明显的体现在流程管理上的差异，流程管理成熟度是衡量企业是否进入规范化的主要标志，公司从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。抓住公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程，从而全面提高公司采购管理水平。

## 2、制定采购预算与估计成本。

制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测，是对整个项目资金的一种理性的规划。它不单对项目采购资金进行了合理的配置和分发，还同时建立了一个资金的使用标准，以便对采购实施行为中的资金使用进行随时的检测与控制，确保项目资金的使用在一定的合理范围内浮动。有了采购预算的约束，能提高项目资金的使用效率，优化项目采购管理中资源的调配，查找资金使用过程中的一些例外情况，有效的控制项目资金的流向和流量，从而达到控制采购成本的目的。

最新公司工作计划