

2023年设计院下半年商务工作计划(优质5篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

设计院下半年商务工作计划篇一

上半年以来，在公司的领导大力支持和关怀、各级部门的配合下，认真落实科学发展观，立足部门职能，坚持“高起点规划、高效能管理”的原则，有力推动了酒店规划和管理工作的全面协调健康发展。规划设计部团结在一起，通过扎实有效的工作，酒店规划设计管理工作取得了明显成效。

1、以国家《酒店建筑》及酒店设计规范为标准，立足于“三个面向”，“四个结合”，“四个坚持”的宣传思想进行有效的宣传。“三个面向”即：面向公司领导、面向施工管理、面向后期经营。不仅要求后期经营理解和了解《酒店建筑》，更主要是通过沟通和宣传使各配合部门、掌握和带头执行《酒店建筑》及其相关的法律法规。“四个结合”即：现实的建筑环境与《酒店建筑》相结合、重点以公司发展目标相结合、酒店功能与现场环境相结合、现场环境与后期经营相结合。“四个坚持”即：一是坚持酒店连锁开发规范标准性；二是坚持酒店整体时尚风格；三是坚持酒店功能配置合理性；四是坚持设备选型节能合理性。在设计实施跟踪管理过程中，设计人员工作对出现与设计概念不符合时，立即请示。同时，设计人员需要多选择几个方案比较和招集有关部门或领导沟通及论证。

(一) 编制酒店设计标准手册、总体规划修编。此次的总体

规划修编由蔡总指导，修编的任务有二项：一是酒店大堂及公共区域规划；所需的酒店性质、规模、发展方向等专题研究；二是客房及公共功能用房规划；是在近几年山水酒店建设中经验及创新理念规划编制；近期建设规划设计，有几个项目在实施；完成前期基本资料收集、整理。完成编写酒店设计指导建议书；完成坂田整体酒店的设计重要工作；完成各项图纸会审工作；完成了编写标准文件如下（略）

（二）发挥行业优势，结合实际制定措施积极支持公司酒店建设。一是加强组织领导, 专项负责、规划和设计骨干人员组成的工作专班；二是加强现状测绘，为酒店设计提供科学依据，完成公司酒店开发项目的任务。

（三）科学规划设计，较好地配合工程管理部现场图纸变更及技术工作。

1、克服专业技术人员少、设计任务重、与设计公司和现场配合沟通工作；主要与设计单位沟通困难；1. 因项目建筑面积不多, 设计单位没有安放主要技术力量设计和配合，用年轻的、工作经验不够来设计，图纸漏洞百出，广州东站店空调施工图，第一设计完全作废。如图纸有所改变、就提出增加设计费的问题，所以弄得我们没有办法，在坂田酒店施工图纸设计中就没有这一些问题。

2、积极配合各部门规划设计。完成了广州东站店、北京芍药居等等总规划设计工作，已完成了坂田总规划方案设计及施工图纸的设计。

3、高质量地完成公司建设所需的规划。

4、科学规范管理，确保公司建设的健康有序发展：

a□对酒店规划区内的各项建设，严格实行统一管理、统一审核、对几项建设项目进行了图纸会审。

b□严格执行档案管理制度，认真贯彻落实《档案法》坚持高起点、高标准地狠抓档案工作的规范化、标准化管理，使本部门档案管理工作水平得到不断提高。

一是我部门人力严重不足，设计师、绘图员、公司的规划设计任务多，现大量地加班加点工作，如再有项目，难以维持正常工作的开展。

二是有几位住宿问题，后来的公司没安排，所以加班有限制。

（一）指导思想

以公司发展方向和目标为指导，坚持科学发展观，按“以人为本”要求，着力强化酒店规划设计作用、积极推进规划科学化，不断提高酒店规划工作质量和水平，为促进公司经济社会的协调发展而努力。

（二）具体目标

（三）任务

1、酒店项目开发规划与设计：

a□酒店规划设计方案；

b□装饰装修施工图纸设计；

c□强、弱电施工图纸设计；

d□空调施工图纸设计；

2、完善酒店设计标准手册：

a□酒店客房开间规范标准；

b□装饰材料规范标准；

c□五金、洁具器材规范标准；

d□电器配置规范标准；

e□空调应用规范标准；

3、完成其他在建项目图纸变更和审核；

4、完成公司领导交给其他工作。

设计院下半年商务工作计划篇二

（一）强力推进重点项目建设。进一步强化规划引领，继续完善落实全域规划中现代服务业、商贸流通业规划，完成城东现代商贸物流园的规划，为指引园区科学发展奠定基础。督促东湖城市综合体、成果综合农贸市场、麻柳桥综合农贸市场加快建设进度。加快建设xx县电子商务孵化园并投入使用，启动汇通天下综合物流园、余家河特色商业区建设。

（二）积极培育限上商务企业。按照“做大做强本地企业、积极引进外地规模企业”的思路，积极筛选商务企业，加大指导、扶持力度，力争下半年培育规上服务业企业3-5户，培育限上企业3户以上，协助安信物流商贸有限公司申报a级物流企业。

（三）扎实推进市场体系建设。着力完善城乡商业网点，打造特色商业街区 and 城市商贸综合体，加快新建改建农贸市场建设步伐，进一步完善市场功能；大力推进现代农贸市场、农产品产地批发市场和城市商贸综合服务中心建设，继续深入开展“农超对接”活动，降低农产品流通成本，为增加本地农产品销路创造条件。启动实施“电子商务进农村综合示范县”项目，引进阿里巴巴集团来xx实施农村淘宝电商项目。

做好市场运行监测及社消零统计报表等工作，力争社消零增幅排名进入全市前3名。做好电商、物流产业发展组办公室工作。

（四）努力搞好“三外”工作。督促贸易型企业加大出口，引导生产型企业在xx出口，确保全面完成全年出口任务。协助四川能投法国苏伊士集团分布式能源项目做好外资入驻工作；组织罗渡永鑫燃气公司、酉溪兴鑫铝制品公司到俄罗斯、瑞士和意大利参加国际商展；积极衔接相关部门做好广安铎强服装有限责任公司落户xx的相关工作，争取年内实现生产型出口实绩。

（五）着力抓好商务品牌创建。大力实施品牌战略，加强宣传培训，提高企业的品牌意识和竞争意识。加大商务企业商标注册和“三名”商标申报力度，动员天登食品等企业申报“中华老字号”、“四川老字号”品牌，不断培育壮大骨干商务企业和支柱产业。鼓励我县有潜力的餐饮、零售、物流、休闲娱乐等商务企业向周边扩张，促进专业化、连锁化、规模化发展。

设计院下半年商务工作计划篇三

1、商贸流通稳步全面发展，市场体系日趋完善。据统计，全市上半年社会消费品零售总额达66.2亿元，同比增长13.5%。其中：城市实现零售总额25亿元，同比增长15.5%；农村（县及县以下）市场零售总额为41.2亿元，增长12.3%，仅比城市增幅少3.2%，趋于同步。其中餐饮、旅游等服务性消费稳中有升，商品房产销火爆，汽车、通讯、电器、酒类、成品油、建材等消费热点商品销售增幅较大，大米、蔬菜、肉品、禽蛋、水产品供销两旺。同时市场体系日趋完善。一是“万村千乡市场工程”在去年3个区县（市）试点的基础上，今年上半年又向省、部申报了3个试点区、县（市），到今年5月25日止，我市6个试点区县（市）（高新区挂靠赫山、大通湖区挂靠南县）和9家试点龙头企业全部获得商务部批准，试点建

设全面展开。与此同时，我市油中王和粒粒晶米业两家食品生产企业被商务部批准为第一批应急商品重点联系企业（湖南只有3家）。二是高起点、高品位的现代化市场不断涌现。继维克建材市场、益阳商业步行街之后，今年5月开业的金鸿百货市场，无论是经营理念、经营模式，还是购物环境等都体现了现代都市气势，成为市区商业的一个新亮点。三是特色专业市场建设有新的突破。安化县由民营企业家陈明朗先生融资1.2亿元，在梅城启安新区新建了拥有上万平方米的标准化农产品批发大市场，将成为湖南中部地区功能齐全的大型物流集散中心。总投资达5000万元，占地100多亩的大通湖棉麻产品批发大市场已动工兴建，预计年底可投入运行。针织服装、农机、水产品、废旧物质等一批专业大市场进入前期调查论证阶段，并已作为招商引资重点项目对外发布。

2、对外贸易大幅增长，出口队伍不断扩大。据海关统计，今年1-5月全市对外贸易完成进出口总额6185万美元，同比增长120%，其中出口2650万美元，同比增长18.6%，比全省平均增幅高1.9个百分点；进口3535万美元，同比增长5.2倍，居全省第1位。预计今年上半年全市可完成进出口总额7500万美元，比上年同期增长109%，可实现时间过半，任务过大半。

上半年全市对外贸易总的形势是三增一减：一是进口陡增。主要进口大户纳爱丝公司，1-5月就进口了3196万美元，去年同期为0；二是民营企业出口增幅高于国营出口企业，1-5月民营企业出口835万美元，同比增长24.6%，高于全市1-5月平均增幅6个百分点；三是有出口业绩的企业增加。上半年增加了大通湖和平水产品公司、南县顺祥水产品公司和益阳龙源纺织有限公司等出口企业。还有大通湖锦大特种水产有限公司等一批企业正在办理出口注册登记。一减是加工贸易出口额减少。上半年加工贸易出口总额为526万美元，同比下降33.4%。主要原因是人民币升值、出口退税下调和国际原材料价格持续上涨导致搞加工贸易的企业积极性不高而造成的，否则上半年的出口增幅还会更大。

3、对外经济合作逐步发展，走出去战略实施步子加快。今年上半年境外劳务输出168人，同比增长14%；申报接受外援项目3个，金额150万元，已纳入省商务厅受援项目库；县级境外劳务输出机构实现了零的突破，赫山区率先成立了外派劳务办，并被批准为省境外劳务输出基地县；沅江鑫海渔业用品公司已多次与印尼国有关方面磋商，决定把产业扩展到印尼，在国外投资办企业，赚洋钱；赫山区一企业正在筹划到越南投资开办塑料编制袋厂；还有部分出口生产企业和个人跃跃欲试，正在策划到海外开窗口，或经营餐饮服务业。

4、特殊行业管理有序，市场秩序明显好转。上半年，回收报废汽车278台，同比增加48%；回收废旧钢铁（废旧汽车、摩托车）650吨，同比增加56%；二手车交易820台，同比增加122%，交易额2508万元，同比增加13%；举行拍卖会58场，成交额达12363万元，同比增加12%；发生典当业务80笔，典当金额达360.5万元；定点屠宰、成品油管理基本走上正规；酒类管理明显加强。南县依法成立了20多人的酒类专业执法队，我市酒类管理已开始步入依法依规审批、监管正常轨道。市场秩序明显好转。

5、招商引资、立项争资实现“双过半”。今年上半年：招商引资到位资金500万元；立项争资到位资金510.3万元。实现时间过半，任务过半。还有部分争资项目正在向省、部申报，招商引资有项目在谈。

1、召开了全市商务工作会议，对“十一五”商贸流通和外经外贸工作进行了认真谋划。对20xx年的工作重点作出了具体安排，统一了思想，制定了措施。

2、力促了商务机构的全面完善，全市除安化县商务机构未能完全理顺外，其余区县（市）都已健全了商务机构，并调整充实了商务工作队伍。

3、组织了法规和专业知识的培训，人员综合素质明显提高。今

年上半年，我局克服经费困难，加大了培训力度：一是派员参加部、省举办的法规培训班和专业知识培训班5次，参训人员达10人；二是本局举办内外贸易业务培训班2次，参训人员达80人次，培训到了县级商务局副局长、业务股长，重点涉外企业老总。通过培训，全市商务队伍综合素质明显提高。

4、维护了商务系统的稳定，基本上确保了这一块的平安。一是经多方协商，及时解决了市场服务中心与工商部门的矛盾纠纷；二是反复调查，认真拟定了原商业、物资小公司遗留问题的初步解决方案，并及时做好了思想稳定工作；三是多次组织召开了军转干部座谈会，及时做好了军队退役人员的稳定工作，没有一人越级上访和违规上访。

5、开展了专项整治活动，市场秩序有所改善。一是自去年11月以来开展了历时半年的全市性的取缔非法报废汽车回收拆解市场专项整治活动，于4月份顺利通过了省政府组织的专项检查验收。二是在南县开展了一次酒类经营市场专项整治行动。

6、完善了各项制度，基本上做到了依法行政，依法服务。一是对《益阳市商务局机关管理制度》进行了全面修改和完善，二是制定了《益阳市商务局行政许可和非行政许可审批制度》，三是签订了《党风廉政责任制》等各项管理责任状。并坚决按“制度”办事，无一例外。

1、商贸企业改制改革难以实施。

2、机构改革遗留问题难以解决。

3、商贸流通扶持政策难以到位。

4、商务系统稳定工作难以维护。

下半年商务工作打算

一、积极投入社会主义新农村建设。全面推进“万村千乡市场工程”建设工作。

二、全力扶持“双十强”内外贸龙头企业，全方位做好服务工作。

三、全面贯彻《酒类管理条例》等有关政策法规，加强酒类流通市场秩序整顿和监管。

四、认真组织，积极参与“中博会”、“广交会”等有关商贸展览活动，加大招商引资、立项争资和对外贸易的力度。

五、齐抓共管，奋力拼搏确保各项工作任务全面完成。

设计院下半年商务工作计划篇四

20xx年以来，市场股为了认真贯彻落实省商务厅及市局的各项提示精神结合我县的实际情况和年初制定的股室计划，在局党组的正确领导下做了大量的工作现将上半年工作总结和下半年工年计划汇报如下：

1、确保生活必需品市场稳定

上半年实现全县社会零售消费品总额113102万元。为准确掌握应急商品动态，提高市场供应处置能力，根据省市要求完善了生活必需品供应的应急预案，加强主要生活必需品的储备和调节，确保生活必需品市场的稳定。在“商务部重点流通监测系统”和“商务部生活必需品市场监测系统”中除按要求就相关领域的内容按时上报外，在信息的准确程度上通过采取到现场、打电话等方式没有出现一起误报，进一步加大了市场运行监测力度。

2、食品安全监管工作

我局是县食品安全委员会领导小组的组成单位之一，工作主要以市场股为主。按照我县食品安全委员会领导小组的有关规定和文件精神，与其他组成单位一道对全县生产、流通领域内食品安全质量问题进行了多次的整治行动。3月份我股与其它食品安全委员会领导小组的成员开展食品安全宣传活动，我局在如何辨别酒的真伪□□xx省酒类流通管理办法》、注水肉及病害肉的识别方法等方面印发了宣传资料1000余份在城市中心金龙广场进行了为期一天的咨询、宣传活动。在规范生猪定点屠宰管理上，认真贯彻落实国务院《生猪屠宰管理条例》，督促商管办做好生猪屠宰管理工作。

3、家电下乡工作

今年，上半年家电下乡销量递增，反映良好。据统计显示，到5月30日止，省财政已到县财政的资金是1000万元，我县销售家电下乡产品共计27050台（件），销售总额48559047元；其中冰箱11148台，销售金额22556203元；彩电6769台，销售金额11203287元；手机1053台，销售金额697383元；洗衣机5337台，销售金额7868482元；热水器1108台，销售金额1876038元；计算机247台，销售金额860299元；空调1205台，销售金额3389988元；微波炉104台，销售金额77274元；电磁炉79台，销售金额30093元。补贴22956台，补贴金额5477838.21元。随着家电下乡工作的深入推进，购买量不断增加，农民群众的购买热情在不断提升，家电下乡政策深受农民群众的欢迎。

4、其他的职能工作

因各种原因，商务局市场股的其他职能没有完全实施，例如典当、报废拆解行业等行业，但是按照市局的文件精神也相应的在做一些工作。

1、积极上报“两大监测系统”相关数据。

2、做好家电下乡日常工作。

3、下半年要加大对酒类稽查力度，确保市场规范有序。以查证、验单、打假为内容，以酒类经营场所（企业、门店、市场、餐饮业、娱乐业）为对象，以名优酒、畅销酒、行销酒、散装酒为重点，开展稽查工作。严格检查酒类流通随附单，严厉打击制售假冒伪劣酒类的违法行为。

4、督促商管办做好生猪屠宰管理工作。

5、做好其它工作。

设计院下半年商务工作计划篇五

2015年过去的半年，设计院在公司领导的带领下，按照公司既定的发展方向，配合各部门开展设计工作。工作中，设计院严格执行公司项目管理流程，发挥团队合作精神、统一目标、共同努力完成公司的各类工作。现将工作总结如下：

1. 严格执行公司项目管理流程，完成各类业务。

对公司承接的各类大小业务，设计院都能按照项目管理流程，了解好项目概况及甲方要求后，根据公司领导确定的项目定位，首先做好前期计划安排工作，制定出项目执行周期表；其次项目执行过程中，严格按照项目执行周期表执行，关键节点召开项目研讨会，避免出现方向性设计问题；最后项目阶段性成果通过设计负责人、设计院长、业务负责人及公司领导层层审核后，提交给甲方。

2. 全面使用资源部已有资源。

节点大样等全方面充分使用公司现在资源的思想，从而加强此项的管理和考核。充分调动公司资源的开发和利用。

3. 坚持学以致用，不断培训，提升设计院人员的专业技能水平。

在公司项目执行周期外的时间，设计院安排了两期的专业学习。一期着重学习了公司基本的制图规范和管理制度，二期根据设计院人员的要求对个别技能进行了加强培训，在一定程度上提高了专业技能的水平。

2015年上半年存在的问题为：

1. 高素质设计人才引进困难。
2. 整体设计水平的提高，有待今后不断改进、提高。
3. 利用公司资源部资源的意识，任需加强。
4. 团队建设需再努力。

2015年下半年工作计划

1. 从思想上树立用质量与服务巩固现有市场、用技术与信誉开拓新的业务领域、用优质的服务促进经营工作的思想。

分合作者，得到更多项目的. 合作；

成功案例的形成、成功的案例的宣传，配合业务部更多的开拓出新业务领域；

为公司经营服务，做好内部服务配合工作，给业务部以更多的信心。

2. 中层管理者的强化管理。

加强设计院中层管理者的建设，提高其专业知识学习的自觉性，增强其工作的主动性和责任感，树立平庸就是过的观念，

促使其早日成熟。另一方面要加强中层管理者的业绩考核，以及对下属工作人员的考核，做到日常考核与年度考核相结合，使中层管理者身先士卒，做好表率，切实提高设计院管理水平，为公司今后的市场化发展奠定好的基础。

3、人才队伍建设。

高培训的针对性，切实提高设计院人员的整体素质。

4、加强基础管理工作，健全各项规章制度。加强设计院各项制度的完善，使各项管理有章可循，使各项管理走向标准化、规范化，保证管理的公平公正。使责任下沉，把管理职责落实到各个岗位，做到各司其职，各负其责，量化责任。加强考核，把岗位责任与利益相结合，保证各项工作高效有序地运转。

5、加强制度的学习。加强公司及设计院各项规章制度的学习宣传，规范员工的各种行为，增强严格自律的意识，在设计院形成团结、紧张、严肃、活泼的祥和气氛，和互帮互学协调配合的团队精神。

为了实现上述主要目标，首先要求设计院所有人员转变观念，打破现有的观念束缚，以新的思路解决设计院现有的问题，拿出大胆探索，勇于实践，干出成效的精神，开创设计院工作的新局面。