

部门工作计划和目标任务(模板9篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

部门工作计划和目标任务篇一

光阴似箭，201_年即将过去，回顾这整整一个念头，生活、工作没有太大的变化，平平淡淡的过了一年，有过开心有过失落，得到一些东西的时候同时也在失去很多可贵的东西，过去的永远过去了，我不再去想它，只抱定信念，用一颗赤热的心迎接新的一年，相信自己是最棒的。

__年10月份，一次偶然的机会我接触到房地产行业，通过整整一个月的培训我成为了一名房地产销售人员。我非常热爱这份工作，通过自己的努力取得较好的业绩[]20xx年10月8日，我成为__公司的一名销售人员，在这里我学到了很多为人处世的道理，大家都像一家人相处的特别融洽，工作上互相帮助，互相支持，为了最终的业绩共同努力。我来公司两个月了，非常感谢各位领导和同事对我的照顾，我会好好学习，努力工作的。

201_年12月1日__盛大开盘，销售业绩再创呼市佳绩。从前期的客户积累到后期的成功销售基本两个月的时间，整个销售过程都非常的顺利。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所新的认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。

谁也不能否认，情绪是会传递的，当你以一颗乐观的热情的去接待客户时，客户也会被你的快乐的情绪所感染，如果你

给客户带来的是抱怨，忧郁和黑暗，那么客户也会回应给你抱怨，忧郁和黑暗。所以说，情绪很重要，我们要学会控制自己的情绪，在接待当中，始终保持热情和良好的心态。良好的心态是迈向成功的第一步，无论做什么事都要保持一颗积极乐观的心态，这样才会事半功倍。

如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活。

20__年，我会给自己制定周详的计划，找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。

人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

凡事不是尽力而为而是全力以赴，所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。__年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。

祝愿公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的

突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。祝愿我们的公司明天更加美好，同时给大家拜个早年，新年快乐。

部门工作计划和目标任务篇二

随着新学期的到来，每个部门都面临着新的挑战与机遇。作为一名新生，一位刚加入宣传部的新生，一名编辑部的成员，我会努力做好自己的工作，竭尽全力的为宣传部贡献自己的一份力，让自己成为其中一名合格的，优秀的宣传部成员，与海报，毛笔字的成员一起快乐的工作。下面是我的工作计

（一）：

一，合理安排自己的时间，不要耽误宣传部工作的时间。

二，快点将自己融入到这个新集体中，适应这里的工作环境。

三，提高自己的这方面的`知识，学会如何写好一篇新闻稿等等。

四，加紧自己与其他部门的交流，一起配合工作。

（二）：

一，先向学长学姐们学习如何写稿，熟悉套路。

二，在网上查查资料，关于编辑者的任务，以及具体工作指南。

三，多看看书，了解这方面的知识，新闻稿以及海报等等，学会写，并且要学好它。

四，多多实践，要敢于学习，敢问。

五，勤学苦干，尽心尽力，加倍工作，让自己能对得住自己的职责。

六，多多留意别人的稿件，学习别人的长处。

（三）：

一，我要超越自己，将自己的能力得到锻炼，让自己成为一名合格，优秀的工作成员。

二，我要加强自己的团结协作，

三，加强自己的沟通能力。

四，提高自己的工作热情。

五，提高自己的办事效率。

一，发扬吃苦耐劳精神。

二，敢于创新

三，脚踏实地

四，谦虚好学。

五，坚持不懈

这就是我的工作计划，我会努力学习，以这些计划为准则，好好工作，为我们的宣传部贡献自己的一份力量，使我们的宣传部焕然一新，成为院里的优秀部门。

部门工作计划和目标任务篇三

时光如梭，随着新生的到来，我们站在一个新学期的路上，整装待发地倾注更多期待。本着“为系部服务”的宗旨，我们将又好又快地把经管系部署的工作任务做好，认真贯彻落实学校“至诚、至善、至精、至美”的发展方针，努力做好系部学生学风工作，积极配合各部门的各项事务。

学习部是促进学生学习和交流的平台；是链接同学们和老师的关系，是引领同学们积极学习、为系部树立良好学风的部门；我们学习部是学生会不可或缺的重要部门之一。学习部一直本着以学风建设，服务系部，奉献大家为宗旨。学习部一直以“积极、认真、求实”为部门学习标准，不断创新活动，务实工作，坚持完成经管系下达的任务同时，不断为系部同学们创造拓展学习的良好舞台。

我们学习部的每位成员，都将以“积极、认真、务实”的态度为系部服务，并且从各个方面严格要求自己，具备高度的责任感和奉献精神，起到系领导、老师与同学之间的桥梁和纽带的作用。积极配合系部和兄弟部门的工作，做好老师的得力助手。相信我们的努力会为系部的发展添砖加瓦。本学期，我们将以更加积极的态度，热情为大家服务。

2. 仔细做好系部的周统、月统考勤表，并发给系领导与老师；
3. 完成上级分配的每一项活动任务，积极配合各部门各项准备工作。
5. 策划好本学期大一新生学习行动计划，并进行实施；
6. 做好日常检查工作(持之以恒)，不断为系部服务。

学习部必须有新鲜血液的注入，在招聘中，学习部一定秉承

公平、公正、公开的原则，使学习优良，思想品德好，能吃苦耐劳，工作责任心强具有一定的创新和交际能力，并有信心处理好学习和生活的关系，拥有较强工作能力的服务意识的新生，来补充学习部的力量。

1. 严格执行学风督查工作，端正学风，强化纪律和思想观念，更好的发挥本部职能。

2. 继续做好本职工作力争有所突破，努力做好部门统筹工作，做到“积极、认真、务实”。

3. 不断完善自我，不断提高自我有创新，努力营造良好的学习氛围引领同学们努力学习、树立良好学风环境，丰富同学们学习生活，促进学生学习和交流营造健康向上的文化氛围。

4. 我们部门对新进来的成员要求写活动策划书，正式加入者要求写个人工作计划。且每月或每学期结束必须写一份个人工作心得或是部门工作总结报告文章。主要内容是对前段时间自己在工作中的收获，遇到的问题，和一些建议;或是对学习部工作的看法，意见和建议。

5. 每周二中午12:30点我系全体学习会定时在c栋204召开例会。参加会议时，提前10分钟到达集会地点，做到“快、静、齐”，自觉将手机调为震动或关机模式;认真做好会议纪录笔记，并提出反映问题，相互交流、商议。把会议精神实施到底，发挥主观能动性又好又快完成。

1. 在本学期，我们学习部会积极努力地主办“辩论赛比赛”，让新生展现我系的学子青春、热情，健康向上的文化氛围。让同学们尽快融入新学期的生活和学习中去，丰富同学们的大学生活，加强同学们之间团结、互助精神。提高学生会成员及同学们的动手动脑和表达交际能力。

2. 积极地主办演讲比赛;丰富校园文化，给大家提供一个展

现自我演讲及表达能力的机会和舞台，为同学们搭建抒发感恩之情，展现当代大学生风采，附庸主题，进行教育；抒发情感，凝聚活力；相互启发，达成默契；展示才华，体现自己，认识自己，更好地学习，更好地过大学生活。

3. 积极地主办论文征集活动；培养大学生的人文素质、科学素养、写作水平，培养创新精神和实践能力为重点，提高学生的科研、创新、实践能力为主要目的，培养学生综合运用所学知识独立地分析问题和解决问题的能力，为以后撰写专业学术论文打下良好的基础。从而全面提高大学生综合素质，论文精神，推进我校知识型高技能创新人才的培养，促进浓厚学术科技氛围的形成。

4. 在本学期，我部门将创新性首次开展对系部学风建设的工作任务，把每每2周纪律考核中出现较多的人物名单统一集合，进行一次思想教导，让他们懂得学习的重要，为系部学风建设努力。

新学期，新开始。我们学习部将在新学期尽职尽责，坚持工作，以积极、认真、务实的态度和饱满的精神开始新的征程。

部门□xxxx系团总支学生会学习部

时间□20xx年xx月xx日

部门工作计划和目标任务篇四

1、搭建集团公司财务组织架构，明确岗位及职责。

岗位职责：

财务部长：对公司的财务管理负全面责任，拟定筹资，投资方案，编制财务预算。

会计主管：记录经济业务，组织会计核算；登记帐簿；对帐，结帐；编制财务报表。

出纳：负责现金收讫，登记日记帐等。

库管员：管理财产物资，及时提供购销存情况。

2、健全和完善财务制度。

在原有财务制度的基础上，根据集团公司财务核算的新要求，进一步健全和完善财务管理制度，严格财务人员核算管理，制定完善内部财务规章制度，使会计工作有一个更加规范、完善的制度环境。

3、规范建立财务档案，提高档案管理质量。

收集整理好以前财务档案，进行合理分类，整齐化一，归档存查，确保会计核算资料的完整性、严密性，以便核查方便。

1、稳定增强财务队伍。对现有财务从业人员进行业务考核，坚持“试用”观念，坚持选拔引纳优秀的会计人员加入财务队伍，实行优胜劣汰，增强公司财务队伍的实力，为全公司的经营稳定打牢基础。

2、加强理论培训，增强财务的宏观经济管理意识。使财务人员从仅仅应付日常业务的工作状态得到改变，充分认识财务工作的连续性、复杂性，培养超前意识。

3、加强企业经营财务分析培训。以推行全面预算管理为目标，培养会计从业人员企业经营管理的事前预测、事中分析和基础财务分析工作。

4、加强会计实务培训。加强会计人员的业务培训，注重工作效率，提高会计人员的整体核算水平。

利用好电脑系统，开展网上数据报送，归集和整理会计数据，增强会计数据传递的时效性和准确性。有条件时，首先实现电算化与手工记账同时进行，逐步实现计算机替代手工记账的财务管理模式，解决会计手工核算中的记账不规范和大量重复劳动极易产生的错记、漏计、错算等错误。大量的信息可以准确、及时的记录、汇总、分析、传送，从而使得这些信息快速地转变为能够预测前景的数据，提高会计核算的质量，使公司会计核算工作更加正规化、科学化，现代化。

总之，财务部将严格遵守财经法律、法规和国家统一会计制度，遵守职业道德，树立良好的职业品质，严谨工作作风，严守工作纪律，坚持原则，秉公办事，当好家理好财，努力提高工作效率和工作质量。全面、细致、及时地为公司及相关部门提供翔实信息，为领导决策提供可靠依据，当好领导的参谋。积极为公司发展献计献策。

2、积极争取政策支持。积极利用行业政策，想办法、找路子，争取银行等相关部门优惠政策，为公司谋取最大经济利益。

3、深入研究税收政策，合理避税增效益。新的一年，引导财务人员加强税收政策法规的研究和学习，加强与税务部门各项工作的联系和协调，通过合理避税为公司增加效益。

4、搞好成本核算，合理调度资金完成年度预算。适应新形势，进一步加强流动资金分析和管理，为公司谋求最大利益。

5、搞好固定资产管理。凡是资产都应该为企业带来效益。加强闲置资产、报废资产处置工作，努力提高资产利润率。

挖潜增效，为生产经营目标的实现和效益的增长服务。管理是生产力，财务部将加强内部管理列入工作重点，即进一步加强财务管理，降低财务费用，控制生产成本，合理安排，压缩不必要的或不急需的开支，严格审核报销凭证，坚持“一支笔”审批，有效控制各项费用开支。

1、业务招待费管理。采取行政负责、工会参与、部门监督的原则管好用好业务招待费。

2、差旅费管理。严格规范差旅费报销程序和职工借款的还款时限，坚持按照公司制度执行。做到坚持原则，一事同人，杜绝虚报冒领，借款长期不还，占有公司资金挪作它用的现象发生。

3、电话费管理。严格预算控制，电话费预算按科室为单位包干到位，努力降低话费开支。

4、办公费管理。办公费管理坚持各科室列出计划，经领导审批后，公司统一采购、保管，各单位按计划领用的原则执行。

5、车辆费用管理。严格执行公司制订的相关车辆费用管理办法，从严从细加强管理。车辆维修必须先有计划，经公司领导审核批准后进行维修，车辆用油由财务科负责采购、结算，专门部门负责保管、登记、领用，杜绝乱购、无计划领用。

部门工作计划和目标任务篇五

送走了忙碌的xx[]又迎来焕发生机的xx[]在新的一年里，社团部也走向一个新的起点，社团部将积极开括我校社团的新格局。

一 加强社团之间的交流合作，社团部将组织一系列活动。

二 加强社团上课的监督，考核，评比和表彰。

三 社团部将在每月月底开一个列行会议，加强社团部对社团工作管理和深入了解。

四 社团部将组织各协会每个月开内部会议。

五 社团部将严格组织各个协会的结业典礼。

六 如有机会，将组织怀化高校的各个协会社团来一个社团文化交流会，向外校的社团多多交流和学校。

七 定时了解个协会的上课动态及活动开展。

八 定期组织各协助各协会还可招新会员，各协会根据上学期的上课内容，继续正常上课。

九 类活动，与各协会进行学习交流。

十 每月召开一次或两次各协会负责人会议，做好例会情况及记录，对各协会严格考核；评出优秀社团，并给予适当奖励。

十一 开展“五四晚会”，积极参与工作。

十二 全力协助院团委，学生会及各部门的各项工作，积极配合学校及系内开展的各项活动。

十三 各协会的结业典礼。

十四 总结本学期的工作及下半年的工作计划

相信在我们共同的努力紧密的配合下，社团部会更加团结社团管理更加规范，也会在校园的影响力提升，将社团部带入一个全新的局面。

部门工作计划和目标任务篇六

1. 各关节活动：

(1) 头部活动 (2) 手腕活动

(3) 踝关节活动 (4) 膝关节活动

2. 上身运动

(1) 提肩 (2) 双提肩 (3) 肩绕环 (4) 振臂 (5) 扩胸

3. 全身运动:

(1) 体前屈 (2) 体转运动 (3) 体前屈涮腰

1. 提高班课程:

(1) 少儿拉丁伦巴, 恰恰恰基本动作的复习

(2) 少儿拉丁伦巴, 恰恰恰基本步法的展开提高讲解

(3) 少儿拉丁舞伦巴和恰恰恰套路, 牛仔基本步的学习

2. 初级班课程:

(1) 伦巴基本步

(2) 恰恰基本步

(3) 适当加入牛仔舞蹈的教学

课程时间:

一季度每星期两节课

1. 少儿基本舞步的提高讲解, 让学生将基本动作完成的更加标准及熟练, 提高及达到良好的拉丁舞感。

2. 少儿拉丁舞成套动作的提高教学, 针对不同舞步讲解不同的动作风格, 使学生动作流畅性更好, 建立刚好的拉丁舞框架。

3. 伦巴舞以及恰恰舞为重点提高舞种，适当加入牛仔，桑巴，以及斗牛舞蹈的提到教学。

1. 少儿拉丁伦巴：基本律动，库卡拉恰，摇摆步，方步，定点转，手对手，纽约，四分之一转，以及套路组合。

2. 少儿拉丁恰恰舞：基本律动，横移步，前进后退，四分之一，定点转，纽约步，高位扭臀，以及铜牌组合。

1. 协调性：基础动作协调，手脚配合协调，音乐和动作协调。

2. 柔韧性：身体柔韧素质，拉丁舞感强烈。

3. 表现力：情感表现、培养自信，舞蹈气质。

1. 掌握少儿体育舞蹈的基本知识、基本技术、基本技法和方法，以及舞蹈动作难度的把握。

2. 掌握基本的练习方法，培养音乐感，将舞蹈套路完成的熟练，有强的表现能力。

3. 培养学生具有一定表演比赛能力和欣赏比赛能力。

4. 在少儿体质不断增强的情况下，还将逐渐养成高贵、典雅的艺术气质。

部门工作计划和目标任务篇七

为完成这一销售目标，主要通过以下几方面进行实施：

1、 改善商场服务，开发新客户

从服务上改善客户对我商场的印象，以真诚和真情打动客户，使客户的持续消费。对于没有到商场消费的客户，随着商场

外围环境的改善，公司的不断调整完善，相信会改变对我商场的原有印象，同时继续加大对客户的搜索，将基础工作做的更加扎实。

2、加强团队建设，发动全员参与团购

扩充合适市场的人才，扩大公司销售覆盖面，真正将团购部发展成公司的一个核心部门。超市销售的力量毕竟有限，如果能动员全公司工作人员共同关心支持团购业务，相信我们的销售额一定会突飞猛进，今年将要发动全公司的力量共同参与团购业务，完善团购工作流程以及提成比例，调动员工对团购业务的热情。

3、完善团购资料和礼品的配备

完善的资料是业务成功的基础，资料不兼备，政策无法确定，一直以来给客户提供的都是临时打印的资料，今年一方面要制作团购的专业资料，另一方面与商场的整体活动紧密配合，充分利用商场活动期间的印刷资料，使客户随时掌握商场的最新商品和活动安排，同时针对重大节日，给客户id提供经济实用的精美礼品，随时保持客户的新鲜感和忠诚度。

4、增加宣传力度

通过在公司的所有对外宣传方式中增加团购业务提示，加深客户对商场团购业务的关注，以便团购业务更方便的开展。

团购部在20xx年将坚持团结拼搏、锐意进取的大无畏精神，迎接所有的挑战，坚定不移的贯彻公司的发展，抓住机遇，争取完成销售额任务。

如何继续发展团购客户，这也是团购部很长一段时间内的主要工作。

1. 对外发展团购客户。

先要利用一切关系收集团购客户信息，进行分类，然后对单位部门需求及采购部门人际关系进行分析，对不同的部门采取不同的定位宣传，对单位办公室，我们主要宣传购物卡，招待用烟用酒以及办公用品；对工会，我们宣传一些福利用品；对不同爱好，习惯，处事特点的领导采取不同的沟通方法，总得来说，初步沟通时要以“要做生意，先交朋友，在商不言商”为人际关系沟通的主要原则。

2. 对内发展团购客户。

商场内部从上到下一起参与到团购工作中来，售卡处和客服主动把名片和团购手册发给购卡人或来给单位报销开发票的人，主动对团购部进行宣传。各部门或兄弟单位如接待来商场办理团购业务的顾客，请及时通知团购部，由团购部来接待，以便团购部与团购客户进行沟通，也方便了团购部维系团购客户及其以后发展新的团购客户，领导层用自己的职务之便，多和一些单位的高层领导进行交涉沟通我们的团购工作。

3. 借第三方关系发展团购客户。

因为单位与单位是相互关联或相互合作的，我们可以通过第三方或者是原有业务单位介绍，去认识其他单位领导，继而发展为新的团购客户。

如何维系好团购客户，这也是团购部需要不断完善的重要工作。

1. 采购老手

采购老手，也有刚涉足采购的新手，对老采购我们全力配合，积极组织所需商品，做到按时按量以及保质，保量，服务到位。

2. 采购新手

采购新手，对商品不太熟悉的采购人员我们在了解所需之后，积极推荐，站在对方的立场上出主意，当参谋，保证让其满意。

3. 经常的走访业务单位

经常的走访业务单位，单位与单位之间的联谊或者是赞助也是必不可少的。

4. 保持良好的客户关系

为很好的朋友。

我相信，有我们商场由上到下所有人不懈的努力，我们商场的团购会

做的越来越好。

注：请在蓝色部分进行更改

部门工作计划和目标任务篇八

时间过得很快，现在已经是4月了，加入凯旋门大家庭已经一个来月，作为一个新人，我积极参与了咱们家庭的团队培训、岗位竞聘、团队拓展等活动，也得到了店长、师傅和家人们的照顾，我有了很多收获。

在融入团队的过程中，我个人也有很多不足点，一开始我自己更多察觉到团队的不足点，而心里却一直想改变，却缺少实际改变的执行力，而干着急，结果在一些落实的过程中出现一些曲折。经过和领导的一些沟通，我认识到自己的不足，我自己也认识到作为一个新人，需要更耐心的去与团队家人

之间的沟通与情感交流。慢慢的我也学会了与大家和睦和谐的工作与相处。

不过，团队内部还是有一些需要提升的部分，经过一段时间的观察，感觉到店里家人们，对那些新到访店面的客户与普通级别的会员进店接待积极性有所欠缺，接待客人的服务态度还有不足，迎宾，主动性不足，需要加强针对性的培训课程。接待凤凰级别的客户却很好，这样的差异化接待在一定角度看是正确的，但是从长远来看是不太可取的。店面的卫生细节还有提升的空间，三店所处的地理位置让我们需要更多的注重卫生细节。针对家人中个人日常习惯上的欠缺，其他人的互助精神还需要提升，目前少了一点担当的精神，希望多多能组织类似25、26号两天这样的拓展活动。

这些不足点我也希望在接下来的时间里，我们团队家人能够更好的改进和提升，同时我也会做好一个副店长的职责，去改变和配合。我也希望接下来的时间里，我们能够更多的参加一些培训课程、拓展活动。

三月份的五天培训，李惠琴老师带着我们做了很多培训课程，其中包括了团队协作、专业知识面料产品风格、企业文化、专业只是术语、客户沟通技巧、个人精神面貌等方面的培训，这些正是我们目前店面人员所需要提高的，也让我受益匪浅，我才发现原来自己的一些服装行业专业知识还是有提高空间的。

两天拓展，培养了我们团队协作与信任、个人精神和勇气、潜能激发、执行力等方面的能力，店面日常运营我们正好欠缺了这种担当精神，在这里得到了提升，拓展后的这几天里面，大家更加多的在工作去帮助他人。

三月份的vip专场活动三天时间里，我们店面团队获得了全公司销售额第一名，超额提前完成任务，这些离不开公司一直以来对vip的悉心维护，同时也离不开店面店面家人们的细

心合作，这次专场活动大家都付出了多倍的努力，如：更加贴切客户生活的电话通知、家人接待客人的默契配合。大家都很努力。

在四月份里面，我也给自己做了一些工作计划，希望自己能够在这段时间里面更好的提升自己的工作能力，更好的为凯旋门家庭奉献自己。

首先完成公司本月的任务指标，做好细节，提升团队整体的接单能力，鼓励大家从服务方面做好客户，让客户更多的下单。更好的做好vip客户的维护工作，引导客户更多的了解新款的服装。做好畅销款的上架、陈列与补货。将月任务分配到天任务和个人任务上，激发店面家人的接单主动性。更加严格的落实和执行公司的下达到各店的指示要求和任务。

在团队方面，和大家一起继续做好团队，让大家更加信赖我，激发起大家的工作主动性，让大家更好的了解我们自己的产品。提升团队每一个成员的'专业性，更好的为客户服务。

在自身方面，更多的学习和沟通，提升自己的管理能力、解决问题的能力、良好的沟通能力、良好的执行能力，向我们罗店长更多的去学习销售、服务和管理的经验。在这一年里，凭借前几年的蓄势，杭萧钢构不但步入了高速发展的快车道，实现了更快的效益增长，而且成功地实现公司股票在上海证券交易所上市。从此，一个杭萧钢构以崭新姿态展现在世人面前，一个更具朝气和活力的、以维护股东利益为己任的新杭萧诞生了。

公司上市后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于市场部来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司xx年合同额三十亿的总体经营管理目标，市场部特制订xx年工作计划如下。

1、督促全体人员始终以热诚为原则，有礼有节地做好各方面客人的接待工作，确保接待效果一年好于一年。

2、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。

3、继续做好来访客户的接待档案管理工作，将潜在顾客和合同顾客的档案分类保存，准确掌握项目进程，努力配合商务部门和办事处促成项目业务。

4、调整部门人员岗位，招聘高素质的人员充实接待力量。随着业务量的不断扩大，来访客户也日渐增多，市场部负责接待的人员明显不足。为了适应公司业务发展的需要，更好地做好接待工作，落实好人员招聘工作也是一件十分重要的事情。

1、严格执行c版质量管理体系文件和管理体系标准文件，严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，使市场部逐步成为执行型的团队。

2、进一步严格按照股份公司和营销系统所规定的各项要求，开展本部门的各项工作管理，努力提高管理水平。

3、充分发挥本部门各岗位人员的工作积极性和主动能动性，强调其工作中的过程控制和最终效果。提高他们的工作责任心和工作质量。严格按照相应的岗位职责实行考核制。

4、一切从公司大局出发，强调营销体系一盘棋。积极做好协调营销系统各部门之间的联系与协调工作，从而提高营销系统整体战斗力，为完成xx年的营销目标做好最优质的服务工作。

5、配合营销副总经理搞好营销系统的日常行政管理。主动

为各部门做好后勤保障工作和日常服务性工作。为他们创造更加良好的企业文化氛围和工作环境。

部门工作计划和目标任务篇九

20xx年,管业公司在集团总公司的正确领导下,经全体员工的积极努力,顺利完成了年初制定的'各项工作指标,并超额完成了任务,实现了管理和效益的双丰收。

20xx年,将定位为管业公司“管理升级”年,要稳中求变,稳固基础管理,强化执行力度,力求创新发展,力争产值利税上台阶,管理水平上层次,做好宇龙管业公司的市场定位,确保完成集团公司下达的新各项经济指标。

20xx年管业公司各项工作总的指导思想是:

以科学发展观总揽全局,以更新观念为根本,以搞活机制为手段,以创新管理为基础,以安全生产为前提,以增长效益为目标,把握机遇,锐意进取,迎难而上,努力把公司建设成为一个团结向上,积极进取,奋发有为的形象工程企业。

20xx年管业公司总的工作目标是:

2、产品质量:确保在体系规定的97%以上;

4、销售收入:较上年1.849亿元增收22%,实现2.25亿元,争取突破2.3亿元。

5、利润指标:实现利润550万元,争取突破600万元。

6、税费:完成400万元。

7、应收账款:至20xx年年底力争保持在1000万以下。

8、安全指标:力争全年零工伤,杜绝重大事故的发生。

为确保年度工作目标的实现,我们要重点抓好以下几个方面的工作:

一、确保指标落实,强化绩效考核工作。

公司对各部门、各科室实行目标管理、指标考核、责任落实的政策,在公司总体目标确定的前提下,将指标分解落实,层层考核和落实责任。签订责任合同,分解落实到基层,使公司员工人人头上有任务,人人身上有压力,有压力才有动力,保证各岗位人员积极投入到岗位工作上去。

二、强化执行力度,完善企业的基础管理工作。为了进一步创造良好的经营效果,公司将进一步强化企业基础管理工作。

1、强化绩效考核的责任机制,将公司的各项指标分解落实到各部门、各岗位,实行目标管理、量化考核。

2、重申岗位工作标准,确保执行力畅通,强化公司的基础管理工作。

3、强化全面管理,公司的各项工作都要通过年度计划的指导安排去实施。各部门都要通过各自的工作计划去管理、控制、检查和落实。

4、加大考核工作力度,优胜劣汰,建设一支素质高、技术过硬,纪律严明的员工队伍。业务员进行业绩考核,车间技工进行技术评比,优胜劣汰。

5、建立员工培训的有效机制,采取“走出去,请进来”的措施,有针对性的开展员工培训工作;摒弃固有的聘请模式,主动派遣先进人员走出厂门,进行考察学习,培养自己的企业的技术人才,师夷长技以自强。

三、进一步加大经营开拓工作力度, 开创经营工作新局面。

1、 正视企业内外部环境的变化, 积极调整思路, 适应市场形势的发展, 在去年打下的基础上重点投向于省内外大型招标项目。

2、 认真研究市场, 以市场定策略。

3、 加强品牌意识, 巩固市场地位, 拉开层次差距, 塑造企业形象。(针对华通和富源)

4、 加大区域市场开拓辐射的力度, 做好自我营销。

5、 提高应收账款清收力度, 加强经营风险防范和控制。

6、 确保公司稳定的联营合作, 和伙伴单位保持较好的共赢关系, 实现强强联合, 优势互补。

四、 强化生产组织工作, 确保合同履约, 确保经济指标全面实现。

1、 提高“市场”和“用户”意识, 转变墨守陈规和按部就班的生产组织观念。严肃生产指挥, 严密生产计划, 灵活生产调度, 提高应变能力, 确保生产计划实施。

2、 努力提倡科技兴企, 鼓励技术改造, 制定相应的激励措施。

3、 积极利用社会资源, 选择既能保证质量和进度、价格又适中的合作伙伴, 来加速我们的发展。

4、 节能降耗, 兴旧利废, 降低消耗和费用, 努力提高企业经营效益。

5、 强化"6s"管理体系的运行, 营造先进的企业形象, 为集团公司树立形象标杆。

6、加强对质量、安全的监控,把安全生产放在第一位,安全教育与安全检查常抓不懈,有章必依,违章必究,对事故责任实行主管领导、车间主任、班组长、事故责任人和相关责任人的联保措施,逐级签订安全责任书。

五、做好成本管理工作,降低成本和费用,降低资本风险。

1、去年让我们看到了成本控制,节能降耗的明显效果,今年一定继续保持切实做好成本核算、增产节约和降低费用的工作。生产部门严格执行《生产管理奖惩规定》和《原辅材料消耗管理规定》;业务部门应做好应收账款的清收工作,降低财务费用。

2、在去年减员增效取得良好效果的基础上,坚持此策略,降低公司运营成本和人工成本,改进绩效,优化人力资源结构,对员工造成一种从业压力,促使人们自我提高,努力争先,提高工作负荷与效率,优胜劣汰,提高公司人力资源质量。

3、继续注意盘活库存资产,减少资金占压,节约成本。

七、做好员工培训,深挖内部潜力。

1、进一步挖掘内部潜力,加大对新员工的培训力度,使其快速发展,融入团队;增加老员工的自身压力,激发其自主积极性,杜绝其懒惰情绪的滋生。

2、善于发现、培养优秀的技术工人,做好人员配置和劳动管理工作,提高生产效率。3、通过企业经营质量和效益的提升,有效留住人才。

八、弘扬企业文化,塑造企业形象。

20xx年公司要通过企业文化建设工作来逐步确立和运用企业精神、企业宗旨以及员工价值取向,以此来提升企业形象,使

员工自觉维护企业信誉,增强凝聚力。

2、作好企业文化的宣传、教育工作,做好企业活动的组织和参与工作;

3、大力倡导在职提高,支持管理和业务工作范围的研究实践,鼓励自学成才,创建一支学习型团队。

4、做好后勤保障工作,为员工创造一个好的工作、生活环境。