

发展部工作计划该做(实用5篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面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。

发展部工作计划该做篇一

想要在__年新的一年工作有条不紊、顺利的完成，就应该先行一步，做好年度工作计划。

一、公司erp的现实状况。

对于我们公司来说erp——k3系统，还是一个比较新鲜的事务，虽然我们每天都在说k3但是，现在k3系统在我们公司运行上线还处在初步的阶段。目前，只有仓储部——仓存模块和财务部——总账模块、应收应付和存货核算，对系统实施了比较全面的应用，第一期计划范围内的公司供应链中的销售模块和采购模块，还只是用了一些皮毛，公司其他部门还没有实现信息化。另外，公司现行的k3系统编码方案规则不合理，存在在中文、英文、字母和希腊文字共同组成的编码以及重码、现象。编码权限下放，造成编码规则不能很好的执行，编码混乱。公司试用一段时间的条形码也不是国际通用，给人造成产品不入流的假象。还有，因这是一期遗留项目问题，我个人对k3的相关经验不是很多，实施起来需要金蝶公司的配合。但目前看来，配合还是有些问题需要协调。

二、三月份工作计划的安排。

针对上述公司erp运作方面出现的公司现实存在的状况，整个三月份，拟计划三月底完成公司k3系统物料编码的调整工作，

实现新旧代码的转换以及一期项目中的销售模块和采购模块的培训，实施和上线后相关问题的解决维护。

具体工作安排：

1. 物料编码的调整：因年前相关工作的调整，物料编码的调整推迟了一个月，中间旧的物料编码又新增了很多，给这一块的工作造成了一定的难度。整个物料编码的相关工作会贯穿整个三月。这中间需要相关部门的配合。我个人这方面同时做新旧代码对照和新代码审核及每天新增编码的修改，工作内容、工作量比较大，需要增加短期配合工作的工作人员和我一块工作。另外，因为本人一直从事公司办公室、后勤等相关工作，对公司的生产线、产品不甚熟悉，中间可能有很多产品物料编码方面的问题需要和相关部门同事进行沟通交流，希望本着为了公司的长足发展，能够得到领导和同事的配合。

2. 销售和采购模块的实施：通过与金蝶相关实施人员的协调联系，在三月份订出时间，请实施人员过来对我们这两个模块的相关使用做一下培训并跟踪指导，同时对我们的物料编码工作进行指导配合。上线实施后，相关软件操作、运行方面出现的问题进行跟踪解决和系统维护。

三、下一步工作计划的安排。

1. 定期做好k3系统服务器的维护、备份工作。保障k3系统的正常运行。针对单机用户使用k3系统出现的问题，进行处理。

2. 针对公司战略决策中的时间安排对__年内需要实现信息化的部门进行调研。将第二期计划中需要上线的系统模块分四部实施：首先，与系统上线运作相关部门组成相关的项目小组，对项目进行分析、调研，把相关的业务需求整理并确认实施方案。其次，将系统能够实现的相关业务需求，对业务流程进行梳理、微调(企管部、相关部门配合)，并对系统上

线模块进行培训和技术指导。在次，对上线相关模块进行测试运行，出现的相关问题有针对行的解决和完善。最后，系统正式上线运行期的维护以及运行期问题的反馈和总结，给以后系统实施提供宝贵的工作意见和经验。

四、其他工作计划的安排。

1. 配合人力资源部把玉舟人力资源系统全面运行上线，实现系统最大最优化发展。

发展部工作计划该做篇二

旅行(团购)社是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快，而且门面要求不需要很大(没有条件甚至不需要店面直接寝室作业)，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，旅行社经营管理不用太多周转金，所以旅行社是非常有潜力的，我们旅社的口号就是亲近自然之旅从这里开始。

市场调研及前景分析

目前全省共有561家旅行社，其中武汉旅行社156家左右的旅行社，基本已经处于饱和状态。许多旅行社效益下降，面对激烈的竞争，很多旅行社只是一味的打价格战，以至于在实现了基本小康水平的人们在假日来电小资情调，最近消息显示今年十一黄金周全国出行人次超过七亿人次。面对这样的市场，这样的消费群，我们完全有信心试水。

盈利模式

基于我们旅行社规模小及面对人群，我们把旅行社设在寝室，可以基本满足办公需要这样，我们就可以把大部分资金投入资金营销其他资金投入日常管理及花销。

基本办公设备

发展部工作计划该做篇三

本文目录

1. 发展部工作计划
2. 业务发展部工作计划
3. 促进经济发展部署工作计划

一、对入党积极分子的工作具体开展：

- 1、在入党积极分子学习期间，分组进行讨论，并且做好记录。
- 2、入党积极分子与党员进行交流，并及时了解思想动态。

二、对党员的工作具体开展：

1、两周进行一次政治学习，就有关最新时政的动态进行交流

（1）、每两周进行一次，时间定于单周星期三晚上6：30在教四304、306、308、309、316、317（如有特殊情况的，另外通知。）

（2）、主题确定：发展部每次提前一个星期通知主题，确保同志们能够有充足的时间找资料，做准备。（最新时事热点问题展开）

（4）、要求：记录员做好记录，整理好上交电子版小结，小组成员每次政治学习完后，交个人总结。

2、两个月读一本书，有关人文、历史方面等。并且做好读书笔记

3、在党内开展思想交流活动，开展批评与自我批评。

- 4、在11月中旬开展一次党内批评与自我批评。
- 5、南方周末必看，两个月开展一次时政评论。
- 6、组织党员看一次有教育意义的电影。
- 7、党员深入到新生班级、寝室，组织交流心得。

为了加强党员的政治素养，提高党员的政治理论水平，提高党支部的凝聚力，充分发挥广大学生党员的先锋模范作用和党支部的战斗堡垒作用，不断加强党建工作和保持党员的先进性，特制定本学期的政治学习工作计划□

一、目标

- 1、拓宽党员同志的视野渠道，促使其政治理论水平和思想道德修养上一个新的台阶。
- 2、增进党员之间的了解，培养团队合作、沟通和计划能力，不断的提高完善自身素质。
- 3、养成读书看报、关注国际国内重大新闻和时事政治的好习惯。

发展部工作计划（2） | 返回目录

新的一年即将到来，但同业竞争还会不断加剧，面对各种严峻的形势和压力，在新的一年里，我们将进一步转变经营理念，研究新的和采取以往一些行之有效的措施，全方位地推动支行各项业务发展，使*年各项工作有一个良好的开局。

- 1、强化服务，发挥优势，稳定增加储蓄存款，落实具体措施。

资产在×××万元以上的个体营业主客户。五、综合运用我

行已经开发成熟的金融产品，整合形象包装，打好营销“组合拳”，对我行金如意理财包、户信息通、96558、如意银联卡以及个人综合授信、住房按揭、汽车消费信贷业务等金融产品进行系统的宣传营销。六、要及时做好客户的回访工作，要让客户实实在在地体会到宁夏银行的真诚服务。要让他们记着宁夏银行固原支行，客户如有其它方面的要求时应尽可能的去满足，提高办事效率。

2、采取有效措施，促进对公存款稳步增长。

一、加强对公存款管理，建立客户经理一对一责任制；以*年在我行开立帐户单位为依据，特别是零余额帐户要进行摸底调查情况，查找在我行开户不存款原因，进行实地落实有效勾通，争取其在我开了户就有存款，确保这部分客户成为我们的忠实客户；二、抓住地方经济热点，及时捕捉存款信息，深入挖掘重点行业、重点项目和重点大户的存款潜力，以淀粉行业、物资流通、草畜加工行业、煤电行业、粮油、等行业为重点，继续为重点存款大户提供资金、结算、现金、信息等全方位的金融服务，培育新的存款增长点，重点要放在财政、水利、土地；三、眼睛向外，积极寻找优质存款大户，加大攻关力度，扩在营销区域，对周边优良客户选择营销。四、加强全额银行承兑汇票业务营销办理。

3、积极开拓中间业务，进一步落实代理业务的操作情况，做好各种代收代付等中间业务的市场开拓，特别是财政代发工资和高薪水行业的工资户进行营销，进一步加强同已协作单位间更深入的业务合作，拓宽中间业务营销渠道。

1、在固原属于经济相对落后地区，工业基础薄弱，但商贸流通较活跃加支煤炭、电厂、石油开发、飞机厂投建、淀粉加工特色产业都将成为拉动固原经济的重要增长点，在*年我行坚持“服务地方经济、服务中小企业”的市场定位，重点仍然将紧紧围绕城市居民、优良中小企业及个体私营业主开展业务，对于中高端白领客户和个体私营业主，抓住他们心里，

积极把如意白领通和综合授信贷款业务进行宣传，另外作好房屋按揭和优良中小企业及个体私营业主流动资金贷款，加大与担保公司的合作解决担保难的问题，要选择一些好的客户去做，通过信贷杠杆来迎得客户，要将客户存款、信贷等业务一揽子放入我行，以我行利益为基础，要多为客户着想处处为客户出点子，想办法，取得客户信任，从而达到双赢的目的。

2、进一步加强对国家宏观经济和产业政策、区域经济政策的研究，把握重点，积极支持优势行业客户，优化信贷投向。在有效控制风险的前提下，根据客户具体情况有针对性地进行信贷投放。对电信、电力、石油、烟草等垄断性行业，要加大力量营销、积极介入，争取更多市场份额，做到优质客户不放松、有发展前景的信贷市场不放松。

3、转变经营观念，充分发挥票据贴现及银行承兑汇票业务的短期融资功能，银行承兑在固原发展较慢，多数客户只是表面了解，认识不到位，小部分虽然在其他专业银行办理，但时效性不强，不能满足客户业务发展需要。这就是一个机遇，在*年只要我们宣传到位，服务跟上，我们就能争取到这部分客户在我行办理业务。另外加大内外部贴现力度，增加票据贴现量，增收创利。

发展部工作计划（3） | 返回目录

一、做好今年的各项工作。

对实现经济社会的跨越发展,具有非常重要的意义。当前,国际金融危机尚未见底,对实体经济的影响将会进一步加深,国经济运行困难增加,经济下行的压力不断增大。新的一年,全市经济社会发展的任务更重、矛盾更多、压力更大。一定要正视困难,坚定信心,抢抓机遇,推进发展。应该看到国经济发展的基本面没有改变,仍处在持续较快发展的战略机遇期。国家去年以来出台的一系列保增长、扩内需、调结构

的政策措施，为我推进发展提供了有利的政策环境。江苏沿海综合开发上升为国家战略，为我市今后大发展提供了广阔的空间。苏北五市纳入长三角一体化发展规划，省委、省政府高度重视区域协调发展，对苏北发展的政策支持更加有力，为我市加快发展增添了动力。已进入工业化、城市化加速期，发展条件明显改善，人心思进的氛围浓厚，加快发展的势头不可逆转。当前，既要把困难估计得充分一些，把应对措施考虑得更周密一些，又要注重从变化的形势中捕捉难得的发展机遇，以更加奋发有为的精神状态、更加扎实有力的措施做好今年工作，努力实现又好又快发展。

以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，今年政府工作的总体要求是全面贯彻党的十七大和届三中全会精神。深入贯彻落实科学发展观，按照中央、全省经济工作会议和市委五届五次全会的部署，坚定信心，应对挑战，抢抓机遇，迎难而上，着力好中求快，保持经济平稳较快增长；着力扩大内需，增加有效投入；着力调整结构，加快经济转型升级；着力深化改革开放，增强经济社会发展的活力和动力；着力改善民生，维护社会大局稳定，全力推动经济社会又好又快发展，以优异成绩迎接新中国成立六十周年。

今年全市经济社会发展主要预期目标为：根据这一要求。

(二)扩内需目标。全市全社会固定资产投资和规模以上工业投资增长30%实施八大类重点工程项目226项。

(三)调结构目标。全市二、三产业增加值占地区生产总值的比重提高1.5个百分点；高效农业覆盖率达到45%以上；高新技术产业产值增长25%全市万元地区生产总值能耗下降5%化学需氧量削减2%二氧化硫排放量削减0.6%全市人口自然增长率控制在3.5‰以内。

(四)改善民生目标。全市城镇居民人均可支配收入增长11%农民人均纯收入增长10%继续为民兴办26件实事。新型农村合作

医疗覆盖面保持在98%以上，城镇居民登记失业率控制在4%以内；居民消费价格指数控制在4%左右。

上述目标与省委、省政府出台的科学发展评价考核体系和全面小康社会建设指标体系相衔接，总体上看。既考虑了宏观经济环境影响的因素，又体现了能快则快、好中求快、进位争先的要求。今年的经济社会发展主要指标安排中，保增长的目标基本保持了连续性，扩内需的目标比去年有较大幅度提高，调结构的目标要求更高，改善民生的目标坚持每年都有新的提高。实现上述目标，需要全市上下付出比以往更大的努力。只要我坚定必胜信心，积极应对挑战，抢抓新的机遇，扎实做好今年的各项工作，就一定能够战胜前进道路上遇到各种困难，赢得新的更大的发展。

二、全力保持经济平稳较快发展

也是政府工作的重中之重。将紧紧围绕全年发展目标，保持经济平稳较快发展是今年经济工作的首要任务。积极做好应对更大挑战、克服更大困难的准备，采取有效措施，促进经济增长。

促进骨干企业提速增效，千方百计保证企业正常运行。进一步深化“三服务”活动。重点项目加快建设。对汽车、纺织、机械装备制造、房地产等重点行业，加强分类指导，加大政策扶持。对100户重点企业实行定点监测，提供全方位、全过程服务，充分发挥骨干企业的支撑作用。帮助东风悦达起亚汽车有限公司大力开拓市场，力争实现产销20万辆乘用车目标。同时，抓大不放小，对信用较好、产销状况较好、市场前景较好的中小企业进行重点扶持，有针对性地协调解决企业生产经营中遇到突出问题。狠抓在建项目尽快竣工和竣工项目投产达效，为促进经济发展增添新的增长点。

加大基础设施、民生和社会事业的投资，努力增加有效投入。注重发挥政府性投资对社会投资的引导和带动作用。支持重

点企业的发展。继续组织实施八大类重点工程项目，以月、月日和年底为节点，实行节点式控制、分阶段推进，加快建设进度，确保各类重大项目按时开工、如期竣工。大力推进工业重点项目建设，保持工业投资稳定增长，确保完成规模以上工业投资800亿元，新开工投资亿元以上项目200项，竣工亿元以上项目100项。继续积极向上争取国家和省扩大内需投资项目，加强资金使用监督和项目管理，提高投资质量和效益。加大招商引资力度，着力引进一批战略投资者，突破一批重大项目。加大对区域发展具有支撑作用的重大基础设施投资力度，组织实施39项重大交通基础设施项目，开工建设盐淮高速大丰段，争取连盐铁路尽快开工建设，实施*机场扩建。大力加强水利投入，加快“五大港”整治。推进城乡电网建设，年内完成投资20亿元。进一步完善各类开发区的道路、供电、供水、供热、通信及其它配套设施。认真落实增值税转型的有关政策措施，鼓励企业增加技改投入，实施“百企千万”工程，组织100户重点企业每户实施一个5000万元以上技术改造项目，全市完成技改投资160亿元。

继续稳定增加城乡居民收入，积极扩大消费需求。进一步完善社会保障体系、不断扩大就业的基础上。增强居民消费信心，改善消费心理预期。针对我市城乡居民储蓄率较高的实际，进一步挖掘消费潜力，增强消费需求特别是居民最终消费需求对经济增长的拉动力。稳定扩大住房、汽车等大宗消费，大力发展社区商业、物业、家政等服务性消费，积极开发旅游、文化、健身和网络等热点消费，促进消费结构升级。研究制定鼓励消费的具体措施，发展和完善消费信贷，优化消费环境，扩大消费市场。大力开拓农村消费市场，推进“万村千乡”市场工程，促进农民消费。

三、加快经济转型升级步伐

贯彻落实科学发展观，加快结构调整和发展方式转变。保增长、促发展的关键所在市人均gdp已经突破3000美元，正处在推进经济发展转型升级的重要关口。当前，全球范围的经济

结构大调整，为我推进结构调整提供了绝好机遇。一定要找准切入点和着力点，不失时机地推进经济转型升级。

加快转变农业发展方式，推进传统农业向现代农业转变。坚持以促进农民持续增收为核心。大力发展现代农业，切实解决农业效益不高、农产品附加值低和市场流通不畅等突出问题，确保全市农民收入增幅高于全省、领先苏北。加快现代农业示范园区建设，提高高效农业规模化水平。把市级现代农业示范园区的核心区再扩大5000亩，总面积突破1.5万亩，其中新增设施农业xx亩，总面积突破6000亩。每个县（市、区）规划建设一个核心区面积达到xx亩以上、设施农业面积比例占80%以上的现代农业示范园区，确保全市新增高效农业面积100万亩。加快农产品加工集中区建设，提高农业产业化水平。各个县（市、区）和50个重点镇工业园区分别规划建设一个农产品加工集中区。实施振兴农产品加工业“双百”工程，培植100家年销售收入超亿元的龙头企业和100家农产品加工专业特色乡村。加快农产品市场体系建设，提高农产品流通水平。抓紧完成华东（农产品交易中心一期工程，确保上半年运行，力争整个项目年内全部竣工，形成市级批发市场、县级专业市场、乡镇特色市场、村级农产品购销经营部、农民经纪人队伍等五级市场网络体系。深入推进农村改革，为发展现代农业增添动力。加快推进土地流转、农民专业合作社经济组织和农民资金互助合作组织建设，确保全市土地流转总面积达到150万亩，力争新发展农民专业合作社经济组织300个以上。同时，切实加强农技推广、农产品检测认证、种源基地、动物防疫等农业技术支持体系建设，完善农业社会化服务体系。

发展部工作计划该做篇四

工作转眼，接任经贸系心理部的工作已经有一个月有余了，在这段时间我们部门针对同学存在的问题，定期召开心理委员会议，每周通过心理健康周报表来了解各班同学是否存在

异常情况。

从上半年活动开展的过程中，我们意识到心理部在某方面还存在不足，为了更好的为同学们服务，更好的帮助大家解决心理问题，在十月特制定如下计划：

1. 定期召集各班心委开会，讨论近期班上出现的异常情况并找出解决的办法，情况严重的及时向辅导员和老师反映。
2. 让心理部的成员在平时的学习和工作中多与各班心委沟通。
3. 举办不同的活动，来帮助同学减轻学习和生活压力，如：开主题班会，组织娱乐活动；请专业的老师给大家讲些同学中普遍关心及最烦恼的问题。让心理发展部真正做到从学生中来，到学生中去。
4. 课下认真学习有关心理学的知识，加强自身心理素质，来更好的帮助同学
5. 加强与学生会内部各部门的交流与沟通，互相合作，相互进取。新的学期，我们心理发展部将会以最新的状态，最认真的态度来为同学们服务，随时关注同学们中存在的问题，认真做一名倾听者，做大家的朋友，帮助同学和老师建立好心灵沟通的桥梁。

发展部工作计划该做篇五

新学期伊始，职业发展部依据中心的总体部署以及班委的商讨，确定职业发展部的工作指导思想是勤勉务实敢于创新，工作目标是力建一个共同交流的平台，互相熟悉、开展活动、实践环节三步走的工作步骤开展各项工作。现将职业发展部的20xx年的工作计划陈述以下：

按职业或行业分类组织同学进行业内交流，目的是让大家尽

快先熟悉起来，具体活动安排以职业发展部通知为准。

二

安排跨行业实地考察，计划今年安排到奇瑞、江汽等大型企业考察学习。同学之间也可以互相提供信息进行企业互访。

利用传媒与电视台联系，与赞助商共建栏目；

深入企业调研，针对企业遇到的问题进行分析，通过学到的知识为企业解决问题，与企业共创中心实践基地，与企业合作寻找市场，针对企业好的产品进行产品市场策划、营销推广甚至销售执行以获取佣金，补充班费的不足。

在班级同学中组建职业发展部5-10人核心领导小组，以自愿为原则，小组成员需具有较强的工作责任心、乐于奉献的爱心、团队精神。

大家集思广益，提出好的项目，经过项目甄选，市场调研，提出可行性方案，然后市场推广或者寻找合作伙伴共同开发。

计划开展一些专项培训，如商务礼仪、演讲与口才、领导艺术、市场营销专题讲座等培训活动。

职业发展部

20xx-xx-xx