

最新招投标工作计划及目标(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。我们该怎么拟定计划呢？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。

招投标工作计划及目标篇一

(一)、制定财务制度及相关流程执行标准。

- 1、从公司实际出发依据《企业会计准则》制定公司财务制度。
- 2、制定各项财务工作的执行流程及规范标准。
- 3、寻求创新和突破，细化和改善财务管理工作中各环节的监督、管理职能。
- 4、完善内部控制，不断查找财务工作中存在的漏洞，对发现的问题及时上报总经理，并对应完善相关制度。

(二)、拟定财务人员配置及岗位职责

- 1、根据公司发展需要，拟定财务部岗位及岗位人员配置，制定岗位职责、工作标准、考核制度。
- 2、按照规范、精细、科学的标准，提升会计人员综合素质和强调工作的主动性，以提升财务部整体工作水平。

以培训带动基础工作的落实

20__年，有目的、有步骤的对全体财务人员进行基础工作的培训，预计在7、8月份在网上进行了会计人员的后续教育培训，主要选取会计基础工作方面的内容加以学习，使会计人

员认识到会计基础工作的重要性，能够更好地开展会计工作。

(三)、会计核算管理

1、进一步规范会计科目

按照公司业务的具体需求，依据《企业会计准则》科学合理地会计科目进行归类，规范会计科目的使用方法，从而使会计科目更具有科学性、一致性。

2、理顺现金收支、货款结算流程

为保证现金收支的安全性、合理性，避免在支付现金环节出现漏洞，规定经办人员必须填写现金、费用支付单据，写明支付原由，并必须经总经理签字，方可支付，使现金按标准管理，做到有据可查，避免收付风险。

货款结算方面，对商场结算单据进行细致审核，对其取的各项费用做到严格审核，不错交一笔费用。

3、加强财务指标分析力度

按时完成月度、季度、年度的财务分析报表，上报数字做到零差错。

20__年重点针对销售额、费用额、利润额三项指标着重进行分析。

对品牌促销推广活动的投入、产出及其实施效果进行分析，重点关注影响各项指标的相关因素，提出促销推广中存在的问题。

通过高质量的财务分析为企业未来经营发展和战略决策提供重要依据。

落实会计档案管理制度

(一)、强化财务监管职能

1、加强对存货的监管

存货是企业正常经营的基本保证，尤其是对于我公司来说库存商品占有较大的份额，存在品种繁多，销售状况参差不齐的状况，为保证库存商品的准确性，财务部每月对各品牌的库存盘点结果进行抽查，对有问题商品，及时发现，及时督促相关部门予以整改，并对产生问题的部门进行考核，通过考核与监督，降低问题商品的数量，努力提高存货周转率，减少存货损失。

挖潜创新、开源节流，加强对销售、费用的监管。

在挖潜增效方面，积极地将好的建议、意见上报总经理；对经营中存在的不合理费用支出及时做出统计，并上报总经理，力争费用支出的合理性；监督终端店销售情况，查找销售中存在的漏洞，避免收入损失风险。

3、加强对人员调动和工作交接的监督

针对各岗位工作的特殊性，相关人员如果变动，必须履行严格的工作交接手续，列清移交事项，交清货品、钱、物，并由主管领导监交，避免货品、钱、物损失风险。

(二)加强安全管理，杜绝安全隐患

2、保证资金、系统、有价票据、印鉴、发票等安全；

3、每日对电源、门锁、系统开关等进行检查，消除各类安全隐患；

一、完成领导布置的其他工作。

二、配合其他部门完成指定工作。

三、从公司发展的角度考虑问题，勇于创新。

20xx年财务人员个人工作计划及目标

1、进一步巩固大学核算改革工作

搞好大学核算是做好学校财务工作的基础, 必须在巩固会计核算改革的基础上, 进一步规范会计基础工作, 提高会计核算的水平。

2、完善财务制度建设

《非贸易非经营性外汇财务管理办法》、《清华大学二级核算单位会计工作制度》等, 使会计工作有一个更加完善的制度大学。

3、进一步加强财务系统信息化建设

我们将进一步开发财务专网在财务管理和会计核算中的作用; 进一步加强财务处网页建设, 做好财务信息的日常发布工作, 方便教师查询, 提高办公效率; 完善内部报表制度, 开发财务分析系统, 为决策提供科学依据。

4、配合后勤部门做好社会化改革工作

从财务角度认真总结__年后勤改革的经验, 修订和完善后勤单位的经济管理办法, 使其在自我发展的大学上实现良性循环; 设立后勤专管员了解后勤财务状况, 帮助主管校长进行后勤理财; 扩大后勤改革的范围, 制定饮食服务中心、接待服务中心等部门的管理办法, 配合后勤部门把后勤改革推向深入。

5、加强会计人员的业务培训, 提高会计人员的整体核算水平

__年将定期对会计核算和使用天财财务软件过程出现的问题对会计人员进行业务培训。结合__年的决算和总复核中发现的问题，有针对地对一些重点科目进行讲解。

6、拓宽、完善天财软件在管理上的应用

__年将重点开发为各系财务负责人和系会计人员使用的财务报表分析系统以及开发离任审计的财务指标评价系统。

7、管好、用好各种专项经费

做好“211”工程的验收检查及财务文件的归档以及财务数据和财务统计分析工作。掌握“985”经费的使用计划(规划),加强平日管理、检查、分析和控制工作。

8、清理会计档案库,开发票据管理软件

对所有的会计档案进行整理、清查和分类,开发票据管理软件,加强票据的管理和监督。

9、完成助学金一级核算工作

在工资实现一级核算之后,完成助学金一级核算的动员、说服、组织、协调以及数据的采集、核算、岗位责任方面的工作,实现助学金的银行代理发放,从而提高助学金管理的运行效率。

10、加强平安互助基金、住房公积金的管理及核算工作

进一步加强平安互助基金的管理,落实财务处、校医院和工会三方面的责任,建立科学、现代化的平安互助基金管理体系。

11、拓宽结算中心业务,实现金融创新

恢复结算中心对公(主要指后勤资金)部分核算业务;配合校园

卡工程,研究落实校园卡“小钱包”结算功能方案;研究资金增值方案及方式;参与全国结算中心工作的研究;在总结__年学生学费收取工作的基础上,进一步做好__年的收费工作。

12、进一步做好部门预算工作,探索基层单位预算管理规律

按照教育部、财政部的要求,总结“大口径”预算工作的规律,提高预算工作的预见性、民主性和科学性,做好学校部门预算的编制和落实工作。在试点的基础上,探索院系等基层单位预算管理的规律,促进资源配置优化和基层管理水平的提高。

13、加强财务管理体制和会计委派制的研究、落实工作

鉴于天财财务软件适于规模化、分工流水作业的特点,__年将着力研究办公地点比较近的院一级财务的实质性合并工作,合理调配校内资源,实现资源共享,为进一步实现财务分区办公服务和会计人员委派制打好基础。

招投标工作计划及目标篇二

为更好地实施《新课程标准》,贯彻落实“健康第一”的指导思想。根据学校自身特点,为体现课外体育活动的自主性、趣味性、科学性、实效性,我们围绕学校体育传统项目——跑步、游戏、投掷,开展课外体育活动,以竞赛促活动,以普及促提高,增强自身的免疫力,保障学生身体健康和生命安全。特指定课外体育活动时间计划。

四年级一班现有学生40人,学生求知欲极强,有些学生课外知识比较丰富,有较强的参与意识,特别对一些体育中的跑、跳游戏等活动热情特别高,因此,本学期将合理的安排课外活动,力争使每个孩子都在活动中好奇地问,自信的说,开心的笑,尽情的体验和玩耍,在玩耍中学习知识、发展个性,提高综合素质。

1、本学期的班级体育活动应以体育达标为中心，围绕这个中心来进行活动。首先，让学生明确体育达标的内容，然后让学生明确各个项目的考核标准。

2、在体育活动中提醒学生注意安全，教师要反复强调安全教育，针对低年级小学生的年龄特点，活动要循序渐进、由易到难，告诉学生，只要努力一定能达标，并且一定争取达标。另外，在训练期间，还可遵照学生的意愿，做学生喜欢的体育游戏，以增强学生对体育活动的兴趣。

3、通过体育活动提高学生的健康意识，增强抵抗能力。

1、教师做好宣传、发动工作。

2、制定活动规程。

3、体育教师和班主任负责技术指导。

4、班主任负责组织管理。

5、学生自己利用课余时间进行活动。

三月：游戏、长跑贴膏药

四月：扔垒球、迎面接力、丢沙包

五月：长跑、跳绳、老鹰抓小鸡

六月：游戏跳绳踢毽子

七月：跳绳游戏

招投标工作计划及目标篇三

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一

生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充企业的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和企业办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善企业的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。合理有效的分解目标。

xxxxxx三省，市场是企业的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是顾客资源的整合，顾客员工化的重点区域。要在这里树立企业的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的企业在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，企业前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上扶持利用三个月的时间进行维护。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是顾客想买什么。我们买的顾客想买的。找到顾客的需求，才是根本。

所以产品调整要与市场很好的结合起来。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对顾客来讲，也是一样。顾客不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品最大利润的合理分配原则，是唯一不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值最大化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出企业的实力，一方面显示出企业的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合企业业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于企业的发展、有利于业务人员的销售、有利于顾客的需求。

产品要体现企业的特色，走差异化道路。一方面，要有企业的品牌产品。一个产品可以打造一个品牌。所以产品要走精细化道路。

为积极配合销售，自己计划努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

我将以身作责，以实际行动来来带领整个团冲击计划目标。

招投标工作计划及目标篇四

我是生化学院学生会副*王晨，分管体育和文艺活动。一年前我从班长到院学生会副*，这不仅是职务的转变，同时也是工作思想、工作方法的转变，这不单单是一个荣誉同时也是一种责任的所在。

首先我非常感谢院里的各位领导对学生会的关爱，我们能取得今天的成绩离不开领导们的谆谆教导。是你们让我们开展

工作时心里有了底，不必畏首畏尾。再就是感谢与我共事的学生会团总支的所有*和部长们，在过去的一年里我们同舟共济，为每一次活动、每一项任务都付出了辛勤的汗水。

在一年的工作里我不仅提高了自身素质、增强了责任感、有了一定的组织能力和交际能力，还学到了一些在书上、课堂上学不到的东西。下面我对学生会下学期学生工作做出个人工作计划。

1、加强学生会干部队伍建设，坚持务实、高效的工作作风，基础性工作扎实到位。学生会是一个学生组织，最根本的是为同学服务，坚持正确的方针、方向和理论指导，才能在今后的工作中更好的开展工作。学生会干部是学生会中的.中坚力量，是学生会能否坚实、稳定地发展的关键，因而，在这一时期里，我们应着重加强了对学生会干部队伍建设，使人员机制更为灵活，能上能下能进能退，培养了广大学生会干部务实、高效的工作作风，使整个工作环境呈现出了严肃、紧张、团结、活泼的景象。2、立足本职，联合校外，倡导良好校园文化，满足同学们多方位需求 同学是我们的选票，获得同学们的支持，便为学生会的发展提供了广阔的空间。学生会的天职是为同学服务，代表同学利益。而随着社会的发展和时代的变迁，同学们的鉴赏能力和欣赏水*不断提高。这必然要求学生会举办各种高品位、多层次的活动。

我们在开展下学期工作中应该克服以下不足 1、应当更好代表了广大同学的利益，积极主动地代表和维护广大同学的利益是学生会生存和发展的基础。2、学生会应该增强学生会内部的聚合力和战斗力。系部之间竞争激烈，但是要公开公正公*的竞争，避免暗箱操作。在一些数据的审核上要严格把关，测评上也要全面考虑。

我们有理由相信：在院领导和团委老师的指导和支持下，在广大师生的热情参与共同努力下，学生会的明天必将更加灿烂辉煌！

生化学院

20xx年9月12日

招投标工作计划及目标篇五

下半年，保安部的工作目标是：紧紧围绕公司中心工作，全面落实公司基层建设方案和各项安全防范措施，加强军事和业务培训，加强自身学习，加强和公司各部室、管理处的协调，推行人性化和制度化管理，确保所辖小区(大厦)不发生重大安全事故，努力为保安队员创造良好的发展平台，打造一支规范化、专业化、有凝聚力、有战斗力、形象好的保安队伍，为公司的持续健康发展，提供强有力的安全保障。

下半年要完成的八项主要工作任务

第一项工作全力配合公司实行《保安队员绩效挂钩实施方案》，真正提高队员的工作积极性。

- 1、修改完善《保安队员绩效挂钩实施方案》。
- 2、和管理处一起做好绩效方案的宣传、动员、准备工作。
- 3、认真履行绩效管理的检查、监督职责，公正、公平处理问题，决不姑息违规队员，努力在保安队营造人人遵守公司制度的正气。

第二项工作强化对正、副队长的培训，全面提高正、副队长的综合素质。

- 1、制定正、副队长培训方案
- 2、从x月份开始每个星期二天，一共进行为期十天的正、副队长强化培训。

3、在x月中旬就培训内容分别进行业务和军事考核。

第三项工作加强对保安队员的日常培训，提高队员工作水平。

1、制定下半年保安队员的培训计划。

2、认真落实培训计划，半年集中搞一次军事训练比赛，条件成熟考虑搞一次安全知识竞赛。

3、摸索培训经验，形成一种长效机制。

第四项工作规范对新聘保安队员的培训，使新队员尽快熟悉工作。

1、制定新聘队员培训方案。

2、结合公司实际情况，由保安部对新队员进行三天的业务培训后，由保安队长对新队员进行实际工作辅导和军事、消防训练一个星期，八天后由保安部考核，考核合格后纳入常规训练。

3、在今后的工作中，对每个新聘队员依此进行规范培训。

第五项工作加强业务学习，提高自身业务素质。

1、贯彻公司的学习制度，每月至少组织二次学习。

2、二次学习中至少一次扩大到队长层面。

第六项工作做好本职工作，加强对各保安队的检查监督，积极和管理处沟通，共同做好保安工作。

1、对照部门职责和岗位职责，做好日常工作。

2、加强巡查岗亭，特别是管理处下班以后的时段。

3、就了解到的情况、问题和管理处共同分析研究，认真解决。

第七项工作多方位了解保安队员，认真做好保安队后备干部的培养工作。

1、实事求是地对所有队员进行能力评估。

2、建立后备保安干部名册。

3、将后备保安干部人选按照对正、副队长的要求进行培训。