

公关部工作规划(通用9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

公关部工作规划篇一

各部门应**相关人员开展危机事件的监测和预警工作，加强危机事件处置队伍建设，建立健全危机事件监测报告**体系，保证危机事件应急处置工作的顺利开展。

**保障

项目部要建立功能完善、反应迅速、运转协调的危机事件应急机制；要完善公关危机处置**小组自身系统建设，理清职责，构建高效有序的团队。

宣传教育

项目部要加强相关法律法规、公司相关**的宣传教育，强化相关人员的责任意识及处理危机事件的能力。广泛开展危机事件的防范及处置方法等相关知识的教育，提高全体人员的自我保护意识和危机处理能力。

与派出所、街道办、居委会之间的沟通

进一步加强与派出所、街道办、居委会之间的工作沟通，有效预防和及时处理施工纠纷，减少项目部驻地、施工现场治安事件的发生，共同维护会展中心项目施工的正常进行。

公关部工作规划篇二

它是企业在长期的生产经营过程中，公众对其产品和服务的整体印象和评价。企业由于没有履行合同及其对消费者的承诺，而产生的一系列纠纷，甚至给合作伙伴及消费者造成重大损失或伤害，企业信誉下降，失去公众的信任和**而造成的危机。

2、决策危机

它是企业经营决策失误造成的危机。企业不能根据环境条件变化趋势正确制定经营战略，而使企业遇到困难无法经营，甚至走向绝路。如巨人集团涉足房地产项目——建造巨**厦，并一再增加层数，隐含着经营决策危机。决策失误没有能够及时调整而给企业带来了灭顶之灾。

3、经营管理危机

它是企业管理不善而导致的危机。包括产品质量危机、环境污染危机、关系纠纷危机。

第一，产品质量危机。企业在生产经营中忽略了产品质量问题，使不合格产品流入市场，损害了消费者利益，一些产品质量问题甚至造成了人身伤亡事故，由此引发消费者恐慌，消费者必然要求追究企业的责任而产生的危机。

第二，环境污染危机。企业的“三废”处理不彻底，有害物质泄露，爆炸等恶性事故造成环境危害，使周遍居民不满和环保部门的介入引起的危机。

第三，关系纠纷危机。由于错误的经营思想、不正当的经营方式忽视经营道德，员工服务态度**，而造成关系纠纷产生的危机。如运输业的恶**通事故、餐饮业的食物中毒、商业出售的假冒伪劣商品、银行业的不正当经营的丑闻、旅店业

的顾客财务丢失、邮政业的传输不畅、旅游业的作弊行为。

4、灾难危机

是指企业无法预测和人力不可抗拒的**力量，如地震、台风、洪水等自然灾害、战争、重大工伤事故、经济危机、交通事故等造成巨大损失的危机。危机给企业带来巨额的财产损失，使企业经营难以开展。

5、财务危机

企业投资决策的失误、****不灵、股票市场的波动、贷款利率和汇率的调整等因素使企业暂时资金出现断流，难以使企业正常运转，严重的最终造成企业瘫痪。

6、法律危机

指企业高层**法律意识淡薄，在企业的生产经营中涉嫌偷税漏税、****等，事件暴露后，企业陷入危机之中。

7、人才危机

人才频繁流失所造成的危机。尤其是企业核心员工离职，其岗位没有合适的人选，给企业带来的危机也是比较严重的危机现象。

8、媒介危机

真实性是**报道的基本原则，但是由于客观事物和环境的复杂性和多变性，以及报道人员观察问题的立场角度有所不同，**的报道出现失误是常有的现象。一种是媒介对企业的报道不全面或失实。**不了解事实**，报道不能客观地反映事实，引起的企业危机。二是曲解事实。由于新科技的引入，**还是按照原有的观念、态度分析和看待事件而引起企业的危机。

三是报道失误。人为地诬陷，使**蒙蔽，引起企业的危机。

危机公关和危机管理、危机传播之间的关系和作用（扩展3）

——危机管理目的

危机管理目的

公关部工作规划篇三

事件发生单位在危机事件妥善处置完毕后，公关危机处置**小组要认真总结事件发生的原因，对事件的前因后果、事件造成的影响程度进行客观评价，对危机处理的经验教训做好总结并呈交公司相应部门。

参与**处置的人员应将事件的有关**、取证、**、查处等资料进行整理分析，建立危机事件应急处置档案。

责任追究

对危机事件产生的原因进行分析，根据分析结果认定相关责任人，并按照相关法律法规、公司章程**予以处理。

对在危机事件的报告、**、**和处置工程中，有****、失职等行为的，依据有关法律法规及公司相关**追究当事人的责任。

公关部工作规划篇四

1、公关**小组认真了解受害者情况后，诚恳地向他们家属道歉，并实事求是地承担相应的责任。

2、耐心而冷静地听取受害者的意见，包括他们要求赔偿损失的意见。

- 3、了解、确认和制定有关赔偿损失的文件规定与处理原则。
- 4、避免与受害者及受害者家属发生争辩与纠纷。即使受害者有一定责任，也不要现场追究。
- 5、项目部应避免出现为自己辩护的言辞。
- 6、向受害者及受害者家属补偿方法与标准，并尽快实施。
- 7、应由专人负责与受害者及受害者家属谨慎地接触。
- 8、给受害者安慰与同情，并尽可能提供其所需的服务，尽最大努力做好善后处理工作。
- 9、在处理危机事件的过程中，如果没有特殊情况，不可随便更换负责处理工作的人员。

**媒介对策

- 1、向**界公布危机事件，公布时措辞客观中肯，用词准确，避免不必要的语言冲突。
- 2、成立**接待机构，杜海航负责发布消息，集中处理与事件有关的**采访，向**提供权威的资料。
- 3、为了避免报道失实，向**提供的资料应尽可能采用书面形式。介绍危机事件资料简明扼要，避免使用技术术语或难懂的词汇。
- 4、主动向**界提供真实、准确的消息，公开表明企业的立场和态度，以减少**界的猜测，帮助**界做出正确的报道。
- 5、必须谨慎传播。在事情未完全明了之前，不要对事故的原因、损失以及其他方面的任何可能性进行推测性的报道，不轻易地表示赞成或反对的态度。

- 6、对**界表示出合作、主动和自信的态度，不可采取隐瞒、搪塞、时抗的态度。对确实不便发表的消息，亦不要简单地“无可奉告”，而应说明理由，求得**的同情和理解。
- 7、不要一边向**发表****，一边又强调不要记录。这种习惯很不好。
- 8、注意以公众的立场和观点来进行报道，不断向公众提供他们所关心的消息。
- 9、除**报道外，可在刊登有关事件消息的报刊上发歉意广告，向公说明事实**，并向公众表示道歉承担责任。
- 10、当**发表了不符合事实**的报道时，应尽快向该报刊提出更正要求并指明失实的地方，同时，向该刊提供全部与事实有关的资料，派重要发言人接受采访，表明立场，要求公*处理。特别应注意避免产生敌意。

上级**部门对策

- 1、危机事件发生后，应以最快的速度向企业的直属上级部门实事求是地报告，争取他们的援助、**与关注。
- 2、在危机事件的处理过程中，应定期汇报事态发展的状况，求得上级**部门的指导。
- 3、危机事件处理完毕后，应向上级**部门详细地报告处理的经过、解决方法、事件发生的原因等情况，并提出今后的预防计划和措施。

**部门对策

详细客观地向*部门汇报事件的经过及原因，并积极配合*人员现场**及事件协调并落实好*部门提出的相关要求，形成书

面汇报，还原危机事件全过程，针对危机事件进行自我认识与总结，缓和*部门对项目的紧张情绪。事件处理完毕后，及时向*相关部门进行汇报，展现项目的处事能力，博得*部门的信任与**。

公关部工作规划篇五

光阴荏苒，转眼间，我已经在旅游学院公关部工作了一个学期了，在这一学期里，我学到了太多太多东西，虽然也同时付出了汗水，但收获的是经验，从两位部长和其他干事身上我也学到在其它部门乃至其他人身上学不到的优秀品质。回望这一学期，我对我的工作作了一下的总结。

首先，从思想上，我在这个学期里，可以分为两个阶段，一开始的我，对各个社团的了解并不多，也包括公关部，来社团的目的纯粹就是锻炼自己和帮助学院而已，集体意识也并不重，但经过多次的开会等，我对公关部有了更多的了解，从部长开始讲一些和商家谈的技巧到自己出去实践这个过程，我开始端正了我的态度，开始慢慢认识到这是一份需要用认真去对待的工作。而在这过程中，我目睹了公关部的团结，体会到公关部热情，从部长到干事，真是很令人感动，我更是倍受感染，让我从中收获到的是集体责任感，同时我也了解到了自身的弱点，并试图在工作中加以改进，这里主要要修正的是我性格上的弱点，态度上的缺陷。

说过了思想上的提高，现在，让我回顾一下工作中的成长。

这个学期，我们学院主要举办了旅游形象大使大赛和英语配音大赛，为了这两个大赛我们各个干事分别都出去拉赞助了，但工作伊始，找谁去拉赞助，面对商人该说些什么，这些对我们而言都是一片空白，而谈到技巧更是极度缺乏，拉赞助过程中会受到商家的连连拒绝和打击，但因此我们都吸收了许多经验教训，这一切的一切都将指引我们以后的工作。

还记得为旅游形象大使大赛拉赞助时，当我们没有课时我们都想尽办法去寻找商家，开始发现原来以前用休闲心情逛街的我开始用另一种心态去对待每一家店铺。曾经在一家店里费尽口舌地只为杀下一件衣服的我开始为争取拉到赞助或者请店家到学校摆摊位而绞尽脑汁，然而现实是残酷的，当我天真地以为拉赞助的成功会在一番舌枪弹战之后实现时，我看到的是冷漠和拒绝。我终于清楚地意识到，无论期待有多高，成功永远属于少数。于是我和其他干事到了车程达一个多小时的禅城去寻找商家，回到学校后我们分别跟进当天有联系的商家，让我们欣慰的是有一间奶茶店愿意给我们一千元的优惠券，虽然知识优惠券并没有现金，但对于第一次拉到赞助的我们已经很开心了。

转眼校运会就要开始了，而我还没有成功地说服商家。我开始感到沮丧，无意间听到了这样一句话：过程比结果更重要。我如醍灌顶，是啊，只要努力过了，就可以了。在我想要放弃的时候，我联系到了在我校附近的舞蹈社，找到了其负责人并且和他“磨”了很久，虽然之前没有相关的经验，但我想既然选择了，就不要犹豫。于是我试着放开去说。我发现其实只要向前迈出那一小步，一切都便得很简单。虽然还是以失败告终，但是在这个过程中，我找到了一个全新的自我，我收获了不曾有过的经验，我相信这对我以后要走的人生试有很大的帮助的。

在这一学期里，我尽自己的努力去做好公关部的每一件事。尽管不能事事尽如人意，在很多地方没有做到尽善尽美，但是我尽力去探索、学习，积累了经验。不仅学习到更好的工作经验，也充实了自己在课余的生活，达到双赢的效果，使我收益匪浅。也让我明白了之前做好各项工作的重要性，最重要的是收获了友谊，认识到了两位很厉害的部长和很好的干事。这一学期有心酸、不满，但也是充满了欢乐。

公关部工作规划篇六

自07年4月份入职富业酒店后就一直从事注重跟客户的交流合作，积累了一定的客户资源，今年5月份应酒店的工作需调入公关部，主要负责协调酒店三个主要的营业部门(餐厅部, 娱乐部, 桑拿部)的内务工作, 并兼任营销部对外的接待工作及结账工作, 在这期间, 营销工作在配合餐厅接待了酒席共292桌, 散客169桌, 协助娱乐部大约接待了总金额20多万, 协助桑拿接待总金额大约15万左右; 客房接待开房总数大约间, 回款总额: 元, 我感受很多, . 收获很多。

逐渐成长起来，使我深刻的体会到公关部有关的是一个企业的经济命脉，是决策者的参谋长。他向领导者提供第一手资料。一个酒店必须要以公关销售为龙头，以服务质量为先决条件，才能得以生存。

经过在公关部半年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的营销工作，拓展了自己的市场。酒店开业以来选择性鉴定了一大批消费协议客户, 结合目前的协议客户来我酒店消费情况较前期有下降趋势，客源的流失使我感到营销力度的不足，在新增协议客户的同时忽视了老客户的回活力度。

在工作范围上自我造成了一定的局限性。因此我决定将建立完善的客户档案资料，在稳定现有资源的同时，对已签协议后没来消费或者以前经常来现在很少来的客户加强联络，进行回访，建立起与客户之间的良好合作关系，进而和客户成为朋友以达到使其前来消费得目的。另外在营销部工作的一年让我感觉旅行社在为酒店创造经济效益中将有很大的发展空间，把我酒店全面的推向旅游市场，提高酒店的知名度，争取做到最大限度为酒店创造经济效益。综上所述，我的工作计划分为三点：

二、今年重点工作之一建立完善的客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建

档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。今年计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

三;协调好三个营业部门的正常营运工作,尽量互相配合开拓创新,建立灵活的激励营销机制。开拓市场,争取客源在旅游淡季的时候,加强餐饮.康乐部门的营销力度,做好招待工作,确保服务质量。

最后我相信部在总经理的正确的领导与各部门的通力协助下,公关部今年的工作能够再上新的台阶。

公关部工作规划篇七

金秋岁月，和风暖煦，我们社联迎来了本学期的第一场活动“校社联才艺大赛”。作为社联对外的窗口，公关部的主要工作便是拉赞助。这一个月里，我们所有的成员都积极配合，不怕吃苦，执于本职工作，无论在前期、中期和后期都付出了许多努力。

（一）前期

在拟定好招商策划书之后，接下来的首要任务便是拉赞助。干事们非常积极，兴奋，却又不肯怠慢，只要有时间，他们就会外出跑赞助。遇到困难或疑惑，都会及时请教我们。正是这种干劲，我们部门孩子们拉到了“爱玛电动车”、“永康吉他培训中心”“agogokt”及“全新视野发型设计”四个商家为才艺赛的赞助商。在前期，我们另一个工作便是为商家宣传，这包括：发传单、贴海报、喷绘、挂横幅等。

（二）活动当天

活动当天，我们部门的主要工作是负责接待老师，商家，及各学生干部，我们安排干事及时跟进，做好接待工作。总体上来说，大家都很尽心负责，把各位嘉宾接到了相应的嘉宾席就坐。

（三）活动后期

我们继续对商家进行宣传、跟进、及时向商家反馈宣传效果。总结经验教训，吸取可取优点、改进不足之处，为以后活动做准备。

这个月我们部门干事们的表现很优秀，大家都很积极，在拿到策划书后都兴奋又迫不及待的出去拉赞助。赞助的成功率很大一部分取决于你的勤劳程度，所以从我们部门干事身上我看到了一股干劲与朝气。虽然在赞助方面这次我们做的不错，但是这一个月里，还是暴露出不少问题，例如：个别干事拉赞助的积极性相对不够些，但在其他任务方面却很积极，这让我们发现，干事也是需要因材施教的。当天的工作总体上还是不错的，但是也由于经验不足，出现了一些小失误，由于对一些学生干部还不是完全认识，导致漏迎现象，这是我们工作上的一个失误。通过这次的教训，我们明白，在平时工作或则活动中应该找机会多去认识老师和其他组织的负责人。

才艺赛结束了，接下来迎接我们的便是社团巡礼和汇演，这也是我们接下来一个月的主要任务。这次的任务更重，更具挑战性。公关部所有成员都开始投入这项新的工作中去。在巡礼和汇演之前，我们将会开展三次部门例会，以及不定时的会议，及时了解掌握干事们的工作情况。

另外，我们会继续进行部门建设，先会以小组为单位，举办一些促进交流的活动，再将小组打乱，重新编排，让干事们

更大范围的交流与沟通。

过去的一个月，我们努力执着，战果累累；接下来一个月，我们再接再厉，再创佳绩。时刻秉承“以诚信打动商家，以实力造就未来”的口号，努力做好社联对外的窗口与桥梁。相信我们的共同努力，可以把这一战打好，在下一一次的工作报告上可以自豪地写上十二月份我们的佳绩。

公关部工作规划篇八

事故型危机管理：补偿公众损失，表示道歉。寻找事故原因，避免事态过头。公开承认错误，并负全责。调动**跟踪处理过程。

*危机管理计划

意外型危机管理：公开损害情况。正确处理与公众的纠纷。告知事情的来龙去脉。抢购一空防患措施。

受害型危机管理（假冒伪劣）：诉诸型法律：表明自己受害无辜；寻求公正评判制裁。借助**，制造**压力。强化产品差异化，形成规模效益。不同类型的危机，处理的方法存在着很大的差异。在处理危机前，企业首先确定危机的类型，以便于有针对性地采取对策。

企业**面临的危机主要有八种：信誉危机、决策危机、经营管理危机、灾难危机、财务危机、法律危机、人才危机、媒介危机。

公关部工作规划篇九

一学期的学习和工作即将进入收尾阶段，现将本年度公关部所做的具体工作总结如下，以便来年参考与借鉴。

1、纳新工作

今年的纳新工作于九月份全面开展，在纳新开始前，我部制定了严密而详细的工作计划和纳新标准，为纳新工作提供了指南。经过层层筛选后，最终选定五人。并在后期进行了相关培训。

2、完善制度

- (1) 制定了公关部成员通讯录。
- (2) 制定了部拉取赞助的工作流程。
- (3) 拟定了与赞助商的合同样本。

1、篮球比赛赞助

主要由在榆中的公关部成员完成，经过大家努力，为新生篮球赛拉取横幅若干条。

2、“活力青春，健康永伴”晚会赞助

为文娱部晚会筹措经费，但因最后赞助商家和学院协商不一致，未能成功筹措到经费。

3、“活力青春，健康永伴”晚会辅助工作

在“活力青春，健康永伴”晚会中我部承担化妆工作。在各个演员的积极配合下，极其有效的完成了化妆工作。

1、本学期因在市区，在商家的选取上范围较大，不能及时找到合适的赞助商。选取的赞助商过少。

2、与院里领导者沟通不足，不能够明确了解哪些条件可以给予商家。

3、在对商家心理的把握上还从在这不足，留给商家的底线太前，余地过多，使得自身方面就承担了更多的压力。以上存在的问题将是公关部下学期的工作重点，我部将集中注意力解决赞助问题，在下学期开始就提前了解一些赞助商家，选定几家作为长期合作对象。

在下学期，公关部将从以下几个方面进行工作：

- 1、继续完善赞助流程，多了解一些赞助商家，制定一份赞助商家资料。
- 2、培养公关部成员的公关能力，包括一些口头表达能力，礼貌和礼仪等。
- 3、对公关部成员进行素质拓展，开展趣味游戏或登山活动。
- 4、以公关部名义开展一次主题活动，具体内容由公关部成员商议决定。