

美业公司的规划及未来发展趋势(汇总5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

美业公司的规划及未来发展趋势篇一

一、总体思路

认真落实公司的各项规章制度、有关决定，全面培养适应公司发展所需的人才计划，加强中层干部队伍建设，打造和谐团队，以全面提高服务为宗旨，开拓创新实现公司的跨越式发展。

二、规划目标

(一) 总目标

在未来三年内，在公司的领导下，通过公司全体员工的不懈努力，大力开拓市场业务、努力实现公司收入的稳步增长。

(二) 具体目标

1、加强职工队伍建设，努力提高员工的专业、技能水平，提高服务意识、风险意识。组织好员工的培训学习，培养中层干部的市场意识、管理能力、以及适应企业发展需要的阶梯型人才队伍。

2、加大市场推广力度，制定推广计划，力求一年内能够实施三个大型商场或者标志性酒店的成功改造案例。

3、逐步改善公司的办公环境，为公司扩大规模提供坚实的基础。

4、从明年开始进行成本核算，对网络资源的投入、人员费用支出、收费情况进行综合分析对比，从而更好的控制支出与投入的合理性。

5、组织公司的员工结合工作特点开展能够调动大家积极性，又能够体现团队精神的竞赛活动。

6、加强规范化服务、制度化服务、人性化服务，树立“创诺”品牌，靠优质服务去吸引客户，靠真情服务去感动客户。

（三）保障措施

1、加强中层干部例会，认真研究解决工作中存在的各种问题，打造和谐团队。

2、加强员工培训学习，制定培训学习计划，进行专业培训，根据工作需要派送公司相关部门员工进行深化的学习，通过加强与照明行业其它姐妹企业的交流逐渐提高员工的各项技能。

3、建立科学的管理体制，加强公司的.制度建设；建立和完善公平合理、有利于激发员工工作热情的收入分配制度；完善监督与考核机制，树立科学、规范、严格的管理创新理念。

4、设置专人对公司每月，每季度的统计数据进行分析，查找差距并发现问题，为领导的决策提供重要参考依据。

5、加大宣传力度、创新宣传手段，提高洛阳客户对“创诺”的认知度，给洛阳市各县级代理提供更加容易，便捷的的照明技术解决方案。

6、规划纲要逐年进行目标分解，制定年度计划，公司各部门按计划予以落实，保证规划的实施和完成。

美业公司的规划及未来发展趋势篇二

毕节市七星关区嘉信小额贷款股份有限公司

未来三年发展目标规划

我公司通过五年的努力，目前已拥有一定的客户群，深受“三农”和小微企业、个体工商户的欢迎，为把公司打造成为同业中的排头兵，现对公司未来三年业务发展目标规划如下：

一、业务发展规划

未来三年发展的基本思路是坚持以市场为导向，以客户为中心，在坚持为“三农”和中小微型企业、个体商户、城镇居民服务的原则下，自主选择优良贷款对象；在坚持“自主经营、自负盈亏、自我约束、自担风险”的经营原则下，树立“创新服务、拓展领域、稳健发展”的经营理念使公司成为资产优良，运转高效，方便快捷，名利双赢的同行业排头兵，步入又好又快可持续发展的快车道。

（一）业务发展目标

- 1、业务规模预测：通过融资和降低管理成本提高利润率，到业务规模达到1亿以上。
- 2、利润目标预测：到20实现利润在1000万元以上。

（二）风险控制

- 1、贷款质量指标风险预测及控制目标。未来三年不良贷款比

例严格控制在5%以内。

2、风险资产拨备覆盖率保持在100%以上。

3、风险分析及防范措施。按月按比例提取贷款呆帐准备金。严格执行“小而分散”的放贷原则，防范风险。开展联保、担保、质押、抵押、信用多种贷款业务，建立信用档案，营造诚信环境。

二、市场前景分析

“三农”经济和中小微企业是国民经济的重要组成部分，对我市社会经济的协调发展影响很大。毕节市今后一段时期将着重抓好立足转变经济发展方式，着力推进产业结构优化升级。加快产业结构调整，转变农业发展方式，不断提高农业信息化、科技化、市场化、规模化水平。加快农业产业化步伐。经济决定金融。地区经济是小额贷款公司生存发展的基础和关键。地区经济发展的方向就是公司将来业务的主要对象。因此，根据毕节市经济的实际和大力发展的领域，在全市农业产业化，工业集中区，中小微企业群体中，蕴藏着小额贷款公司业务发展的众多商机。小额贷款公司业务具有广阔的发展前景。

三、未来业务发展规划

（一）. 面临的机遇和挑战

1. 中华人民共和国国务院办公厅[国办函35

号]“国务院办公厅关于同意深入推进毕节试验区改革发展规划的函”给公司业务发展带来更好的发展机遇。

2. 中小微企业旺盛的资金需求为小额贷款公司的加

快发展带来了契机。随着我区“三农”经济发展的深入，农村产业结构必将出现新的变化，农村产业化和新型工业化升级，民营和中小微企业经济日趋活跃，公民创业意识日益增强，对贷款资金需求旺盛，且呈现多样化、个性化、综合化的特点，要求金融机构创新适应其发展的业务品种和服务方式。这就为小额贷款公司的加快发展带来了契机。

3. 银行体制改革和金融服务的改善也使小额贷款公

司的发展面临严峻的挑战。农村信用合作社组建为农村商业银行、村镇银行等纷纷发起组建，使农村金融体系得到有效整合。随着国家和地方对解决中小微企业融资难问题的重视和一系列相关措施的出台，中小企业资金需要可能在一定程度上有所缓解。这无疑会给公司的市场竞争力和风险控制带来一定的冲击。给小额贷款公司的市场竞争力和风险控制能力提出了严峻的挑战。

（二）、客户群体分析

根据毕节市金融系统近年来的业务发展状况，我公司将大力发展小额信贷业务，加大对“三农”投入，为中小微企业、个体工商户提供灵活、快捷、便利的服务，发展前景十分广阔。结合毕节市的实际情况，公司主要针对的客户群体分为以下三大类：

1、中小企业客户群

目前全区有中小微型企业和个体工商户35970户，若按每年以10%的数据逐年增加，大部分企业存在资金短缺问题，有好的项目，而无资金运作，有的资金回笼停顿，造成停产、停业，错失商机不说，给自己的企业带来很多损失，影响了企业的稳定发展。我公司将会为本市的中小企业提供短期、合理的资金保障，使之关键时刻发挥最大的商业效益，为企业的正常运营、发展，避免造成大的损失和即将第一文库网断

裂的资金链搭桥。并作为公司发展的主要客户群体。

2、“三农”服务客户群

我市的农业资源及自然条件得天独厚，有良好的发展

基础，农产品种植及农产品加工业、养殖业等有很大的发展空间，很多“三农”及中小农业客户发展需要充足的. 资金发展农业项目，我公司根据全市农业发展的特点和独特的区位优势，加大对农业的投入。对前景广阔的项目及时给予必要的信贷支持，尽早促成产业化、规模化发展，使“三农”得到更多的实惠。

3. 自然形成的客户群

的正常运营起到很大作用，所以我们这些股东自然形成的客户广泛，涉及到的行业众多，条件又非常成熟，我公司有能力为其自然形成的客户群做贷款服务，也是我公司长期发展不可缺少的客户群体。

四、不断完善制度建设

在公司目前已完善的情况下，未来还需要不断修改和补充各项制度，确保规范运作，健康持续发展，做到操作规范化，管理制度化。公司的生存和发展，依赖于业务的创新和发展，向管理要效益。有效的内部控制是防范和化解风险，保持稳健发展的关键，只有这样，才能充分实现最佳经济效益。因此公司今后三年将不断建设和完善经营制度，促进经营稳步运行。

1、不断完善、细化各职能部门的职责和分工，强化责任，不断提高经营管理水平，使全公司上下形成整体合力。

2、不断完善和规范统一的业务管理制度和业务操作程序，建

立科学高效的办事机制，确保公司业务决策的科学性。

3、建立高效的资金营运体系，摸清客户的信誉、规模和生产经营等情况，合理引导资金流向，强化资金风险管理，把资金安全放在各项工作首位，规范流程，切实实行风险管理责任制，增强贷款的安全性、流动性和效益性。

体系，求得以最小风险，获得最大收益。

5、完善严格的审计监督体系。制定专项稽核办法，加大稽核工作力度，建立健全稽核档案，畅通信息反馈，发现问题及时决策，采取有效措施，减少不必要的损失。

6、建立信息管理网络体系，加强信息档案管理，提高信息的使用效率。

五、加大市场开拓力度，增强市场竞争力

1、统一思想，充分调动员工工作积极性，优化硬件及配套设施，加大客户营销力度。运用网络营销、关系营销、服务营销等多种营销手段，努力维护好现有的优质客户，不断拓展潜在的优质客户群，保持公司业务健康、快速发展，确保公司利润稳定增长，把公司做强、做大。

2、创新体制，增强市场竞争能力。强力推进营销体系建设，完善专业管理体制，不断地总结经验，大胆创新，运用科学的先进的管理和经营机制，不断提高公司的市场地位。

奖优罚劣，不断地激励员工工作的积极性。在未来的三年内将公司发展成为毕节市首家民营银行或上市公司，更好的为毕节试验区的发展贡献力量。

美业公司的规划及未来发展趋势篇三

xxx贷款有限公司（暂定名）是以“xx金融服务中心”为背景，主要为其中心下设的“xx融投资服务俱乐部”成员提供金融服务的一家小贷公司，公司拥有自身的基本客户群，目前俱乐部有会员1万家□20xx年将达到1.5万家□20xx年将达到2万家；我公司依据中国银监会和中国人民银行《关于小额贷款公司试点的指导意见》和《省小额贷款公司管理暂行办法》的规定，对未来三年企业治理和业务发展制定本计划。

三年发展的基本思路是以科学发展观为指导，坚持以市场为导向，以客户为中心，在坚持为中小微型企业、个体商户、城镇居民和“三农”服务的原则下，自主选择优良贷款对象；将以“安全性、流动性、效益性”为运营准则，跟进市场需求，创新金融服务，以高效、便捷、周到的服务，满足日益增长的中小微企业融资需求，实现合作共赢。

1、以中、小、微型企业，个体工商户、城镇居民所需的经营贷款，加工业贷款，创业贷款，购置生产资料贷款等，将这些贷款对象作为重点发展客户。

2、开拓新领域发展新客户目标，逐步探索村镇房地产客户所需资金的放贷，市政基础建设资金的贷款，环境美化、生态环保所需资金的贷款，能源企业的贷款等等。这些贷款对象在合乎规定的前提下，作为潜力客户拓展。

3、以“农民、农业、农村”为贷款客户对象，对农民消费贷款，农民农家乐经营性贷款，农民养殖业等专业户贷款，以及农业产业化贷款，深加工贷款，农村的基础设施建设贷款，农副产品收购贷款，乡镇企业贷款，作为贷款对象。

根据公司业务规模状况，在实收资本三年内达到8亿元时，应扩大网点布局，跨辖区经营。目前，以公司本部为依托，在现有的经营规模上做好业务工作，不断增强自身实力，今后

经营规模增长需不断拓宽市场，扩大服务领域，在报经有关部门批准，环境条件允许的情况下，陆续增加周边辖区内5—10个网点，并根据客户和市场需求，突显小贷公司与金融业差别化服务的特点，以方便、快捷、小额、分散的优点和提供多样化、个性化的服务优势，赢得市场，赢得客户，赢得市场份额。

为确保上述发展规划得到落实，我公司将严格遵守相关法律法规和“省小额贷款公司管理暂行办法”的规定，严格执行公司各项制度，做到依法合规经营。切实按照“自主经营、自我约束、自担风险”的经营原则，扩大经营业务，确保资产优良，促进公司持续、稳定、健康的发展。

1、贷款质量指标

风险预测及控制目标。未来三年不良贷款比例严格控制在5%以内，年度计划为□20xx年不良贷款年末控制在1%以内□20xx年不良贷款年末控制在3%以内□20xx年不良贷款年末控制在5%。贷款质量分部图说明：后三类为不良贷款。

2、风险资产拨备覆盖率

保持在100%风险分析及防范措施。按月按比例提留风险储备金，建立风险补偿机制。严格执行小额度，多笔数，分散放贷原则，提高放贷率，防范风险。严格执行风险追究制，贷款终身责任制，谁放贷谁负责，责任到人，量化管理。开展联保、担保、质押、抵押、信用多种贷款业务，建立信用档案，营造诚信环境。

本公司目前处在发展初期，未来还需要完善各项制度，确保规范运作，健康持续发展，做到操作规范化，管理制度化，依据国家相关法律法规，拟制定以下主要管理制度：

1、完善公司治理机制，建立健全法人治理结构，规范议事规

则，明确职责权限，提升团队管理能力。

2、建立健全薪酬管理制度，完善经营业绩考核管理办法。实现公司增效，员工增收，共谋发展，增强员工信心，力争三年后改制为村镇银行。

3、建立健全劳动纪律管理制度，树立公司良好形象。

4、建立健全内部控制制度，健全风险预警机制，合理防控化解风险。

5、建立完善贷款管理制度，规范贷款操作流程。细化贷前调查规则，贷时审查规则，贷后检查规则。

美业公司的规划及未来发展趋势篇四

1.1目的与范围

为促进xxx公司（以下简称本公司或公司）提高经营战略的科学性和执行力，防范经营战略制定与实施中的风险，优化公司经营结构，强化公司核心竞争力和可持续发展能力，逐步提高各级管理干部的综合素质，提升企业的管理水平，增强企业抗风险能力，使xxx企业进入规范化、精益化管理轨道，最终稳步进入实现资本运营为目标，为此，根据《公司法》和《企业内部控制基本规范》等法律法规，本人就xxx目前的现状提出以下发张思路，仅供参考。

本规范思路规定了战略制定、战略实施、战略评估和战略调整全过程的控制要点，包括原则、方法、步骤、责任等。

本规范所称经营战略，是指本公司围绕经营主业，在对现实状况和未来形势进行综合分析和科学预测的基础上，制定并实施的具有长期性和根本性的发展目标与战略规划。

1.2 战略管理原则

本公司的战略规划与战略管理，应遵循下列原则：

（一）强化核心竞争力。在战略定位、战略目标设计和行动计划的制定过程中，应密切关注公司当前和未来的核心竞争力，配置或调整配置相关资源，确保核心竞争力的培育和提升。

（二）长中短期相结合。基于竞争环境的快速变化，本公司的战略周期分为中期和短期战略。中期战略区间为三年，短期战略区间为一年，与公司财政年度（每年1月1日至12月31日）相同。

（三）均衡的战略目标。在设计和制定战略目标的过程中，应充分地、均衡地考虑客户、投资者、员工、供应商、合作伙伴和社会等利益相关方的利益，并以清晰的、可测量的指标来衡量战略目标。

1.3 战略管理风险

在经营战略的制定与实施过程中，公司应关注下列（但不限于下列）主要风险：

（一）缺乏明确的经营战略，可能导致公司盲目发展，丧失发展动力和后劲。

（二）经营战略脱离公司客观实际，可能导致公司过度扩张或发展滞后。

（三）经营战略因主观原因频繁变动，可能损害公司发展的连续性，或者导致经营资源浪费。

（四）缺乏预算或预算编制不完整，可能导致企业盲目经营。

（五）预算执行不力，可能导致企业无法实现生产经营目标。

（六）内部报告信息不准确，可能导致决策失误。

（七）内部报告信息传递不及时、不畅通，可能导致风险失控。

2.1 战略委员会的职责

公司在董事长下设立公司战略委员会，履行下列主要职责：

（一）负责研究拟订经营战略。

（二）对公司重大经营方针、投融资方案和《公司章程》规定的其他有关重

大事项进行研究并提出建议。

（三）对前述两款事项的实施情况进行监督检查。

2.2 战略委员会的组成

公司战略委员会由董事长、总经理、副总经理和主管市场营销、产品研发、生产、供应链、财务和人力资源等工作的高级管理人员组成，主任委员由公司总经理兼任。行政办是战略委员会的办事机构。

战略委员会成员的选任资格，应符合下列条件：

（一）有较强的综合素质和实践经验；

（二）熟悉、掌握公司经营的关键要素；

（三）符合有关法律法规和《公司章程》规定的任职资格和选任程序。

战略委员会在战略制定、实施、调整过程中，可以借助中介机构和外部专家的力量为其履行职责提供专业咨询意见。

2.3 战略制定的基本过程

（一）收集和分析各项战略情报。行政办组织营销、研发、生产、供应链、财务、人力资源等专业部门收集和分析相应的战略信息并提交分析报告。

（二）分析企业外部环境。行政办在各项专业情报分析的基础上，厘清公司经营的主要机会和威胁。

（三）测评公司优势和劣势。行政办组织测定和评估公司的各项素质和能力，摸清自身素质状况，明确公司本身的战略优势与劣势。

（四）准备战略规划方案。根据公司发展要求和经营远景，依据公司所面临的机遇和机会，列出所有可能达到的经营目标和战略方案。

（五）评价和比较战略方案。根据股东、管理人员以及其它相关利益方的价值观和期望目标，确定战略方案的评价标准，并依照标准对各项备选方案加以评价和比较。

（六）确定战略规划方案。总经理组织战略委员会展开研讨，在充分评价和比较的基础上，选定一个最满意的战略方案为正式的战略规划方案。

（七）制定年度行动计划。在战略委员会已确立的战略规划的基础上，行政办组织新厂区各分厂制定年度经营计划，按照组织管理程序，签署目标经营责任书。

2.4 战略规划方案的内容

本公司的战略规划方案，应包括但不限于下列内容：

（一）公司经营环境分析。应包括宏观环境、国内外内衣市场形势、技术发展趋势、主业市场分析等。

（三）总体发展战略。应包括战略优势和劣势分析、战略机会和威胁分析、备选战略分析和战略方针的界定。

（四）战略目标体系。应包括公司愿景规划、三年关键目标、当年关键指标的界定。

（五）关键职能战略行动。应包括业务系统、技术与研发系统、生产精益化系统、供应链系统、财务系统、人才管理与配置系统等方面的策略和关键行动。

2.5 战略制定的注意事项

（一）应在充分调查研究、征求意见和分析预测的基础上制定战略目标。

（二）在制定发展目标过程中，应当综合考虑市场机会与需求变化、竞争对手状况、可利用的资源水平和自身优势与弱点等情况。

（三）应根据经营目标制定战略规划，战略规划应当体现战略期内技术创新、市场占有、盈利能力、资本实力、行业排名和履行社会责任等应达到的程度，确保公司具有长期竞争优势。

（四）企业战略规划应当经过多种方案的对比分析和择优考虑。

2.6 战略规划的批准

公司战略委员会在对经营目标和战略规划进行审议的基础上，

提出审议意见，报董事会批准后实施。

3.1 战略实施环境

（一）公司董事和高级管理人员应当树立战略意识和战略思维，采取教育培训等有效措施将发展目标和战略规划传递到公司内部各个管理层级和全体员工。

（二）公司应积极培育有利于经营战略实施的公司文化，建立支持经营战略实施的组织架构、人力资源管理制度和信息系统。

3.2 战略分解行动

公司经营管理团队应根据战略目标和战略规划，结合战略期间时间进度安排，制定阶段性经营目标、年度经营计划，建立全面预算管理体系，确保经营战略分解、落实到产销水平、资产规模、利润增长幅度、投资回报要求、技术创新、品牌建设、人才建设、体系建设、企业文化、社会责任等各个方面。

3.3 年度行动计划

年度经营计划是本公司适宜的战略分解举措，应按照下列基本过程实施：

（一）销售预测：每年10月20日前，营销部门应根据第四季度合同和订单情况，预测当年和次年全年的产品销售量、销售收入，提出《市场销售预测和目标计划》草案。

（二）财务预测：财务中心根据营销部门的预测，测算当年公司销售收入、成本和利润，并预先列出各项成本的基础数据，提出当年《年度关键财务指标预测报告》。

（三）营销计划：营销部门确定次年全年的销售目标、达成目标的关键措施和所需的财务费用、人力编制和人工成本等资源需求，提出《市场营销年度行动计划和绩效管理办法》草案（不含绩效管理部分）。

（四）研发计划：研发部门根据销售需求和市场情报，确定研发产品线、关键措施、所需的财务费用、人力配置和人工成本等资源需求。

美业公司的规划及未来发展趋势篇五

20__年的工作已经结束了，在经过一个晚上之后，元旦将过，在不断地发展中，我们公司的业务也是越来越大，这些都是我们一直以来不断的努力的结果，我相信我们的公司会做的更好的。只要我们制定出完美的工作计划，那么我们就一定能够在不断的发展找齐头并进，发展壮大！

引子案例：破解中国企业10大管理难题？

引论：目标计划与绩效考核是现代企业管理的核心

第一章企业目标计划体系

一。企业计划与计划管理

1. 目标计划要素

2. 目标计划管理-pdca管理循环

二。企业宏观目标计划--战略规划

1. 什么是企业愿景

2. 企业战略规划的意义

3. 企业战略规划的方法

三。企业中观目标计划—年度经营管理计划

1. 年度营销计划

案例□abc有限公司20__年度营销计划目录

2. 年度经营管理计划

经营管理计划的主要构成部分

财务预测与预算

行动纲领

四。企业微观目标计划—日常工作计划

日常工作计划包括半年、季度、月度、周、日等计划

尤其要重视月计划与日计划

第二章从中观到微观—年度计划下的目标分解管理

一。年度计划的目标体系

1. 目标矩阵体系

2. 目标三角形

3. 年度计划目标分解体系

二。年度计划各层目标如何制定

1. 企业目标

2. 部门目标

3. 岗位/个人目标

三。年度计划如何制定各层合适的目标

1. 目标的smart原则

2. 目标分解的核心

3. 上级措施就是下级目标

4. 目标举例说明

课堂练习：装修房屋制定目标练习

四。年度计划目标设定中的常见问题

1. 目的和目标相混淆

2. 定量目标与定性目标的问题

对于定性目标，有两种错误观点

3. 多重目标的问题

4. 目标的冲突问题

五。年度计划部门内设定目标的步骤

1. 正确理解公司目标

案例：某医药企业制订的20__年公司的发展目标

常见的问题

2. 制定出符合smart原则的目标
3. 检验目标是否与上司的目标一致
4. 列出可能遇到的问题和阻碍，找出相应的解决方法

目标意识和问题意识

案例：妻子拉床单

5. 列出实现目标所需要的技能和知识
6. 列出必要的合作对象和外部资源
7. 确定目标完成的日期

六。年度计划部门内目标分解方法及目标协议

第一步：主管向下属说明团体和自身的工作目标及行动计划

第二步：上级/下属草拟下属的工作目标

第三步：主管与下属一起讨论工作目标

第四步：明确目标考核标准

第五步：确定工作目标协议

实例：降低费用6%的目标分解体系图

范列表：年度工作目标协议书

实例：某公司总经理目标业绩合同书

七。岗位年度计划任务的时间维度的分解管理

1. 岗位月度工作计划

参考行事月历表

行事月历制定方法

练习：行事月历制定

2. 岗位日计划的制定

参考待办单表

待办单制定方法

确定任务重要度的方法

有效制定待办单的几点建议

练习：待办单制定练习

八。年度计划部门目标实现的财务预算

每项任务的财务预算要仔细

预算的科学性

部门领导要亲自参与

部门财务预算汇总

第三章有效执行工作目标的行动计划

一。制定细致的工作目标的行动计划

1. 过程设计，你做了没有？

2. 目标细致的行动计划
3. 行动计划的作用
4. 有效行动计划的关键要素
5. 有效的行动计划要点

范例：员工季度工作计划表

6. 行动计划的工具表单

范例：行动计划-目标工作单

练习：目标工作单制定练习

范例：部门目标计划汇总一览表

范例：培训专员年度工作业绩目标计划表

二。行动计划有效执行的注重点

1. 你的计划是否符合要求
2. 执行：用正确的方法做正确的事
3. 应避免的问题
4. 影响目标达成的因素
5. 管理者的作用

三。行动计划执行情况的监控

常用过程监控方法

目标的检查和反馈

范例：目标追踪单

范例：目标执行困难报告单

范例：目标修正单

案例：外企的表单文化

现场练习：请结合实际填写一份目标追踪单或目标执行困难报告单

目标计划执行的三种结果及其对策

1、如期或超前完成

2、偏差较大

3、严重滞后

四。执行行动计划时的日常时间管理

引子：工作成功的模型公式

现场测试：你管理时间的能力如何？

时间管理的原因

1. 时间计算练习

案例：胡适先生的一篇演讲

2. 时间利用问题

3. 时间的独特性

案例：银行向你拨款

时间管理的原则

1. 效率与效果

2. 80/20法则

3. 工作价值矩阵

工作价值矩阵事务分类表

哪个象限的模式最好

案例：微软与ibm公司的历史现象

时间管理的具体实用方法和技巧

集中注意力在m2类事情

使用个人管理手册，如行事月历和代办单等

学会拒绝，说不

克服拖延

同类事情同时做

办公桌清理整齐，克服文件满桌病

善于运用零星时间，增加时间利用率

常规事项坚持养成良好习惯

系统管理你的时间，善于用好别人的时间

以人为本使用时间，主管在“人的管理”上要舍得花时间

充分运用现代管理工具，例如电脑、信息管理系统，提高时间利用效率

自己的注意力曲线分析——生理能量状态的偏差，个别差异。

案例分析：王先生的每日工作时间计划表

五。企业目标实现的财务预算控制

1. 企业与部门的两级预算控制

2. 费用经常超标的原因

3. 日常费用花费的控制方法

4. 预算外开支的加严审批

5. 目标进度与预算控制的关系

第四章。用绩效考评体系推进目标计划的有效执行

引子案例：面对小高的不满王经理怎么办？

二。关键业绩指标分类

效益类，营运类，组织类

三。关键业绩指标在目标考核中的应用

四。根据关键业绩指标设计工作目标

五。kpi体系建立流程

六。根据关键绩效领域设计关键业绩指标kpi的方法

1. 企业关键成效领域分析

2. 找出kpi指标的方法-鱼骨图

课堂练习：请利用鱼骨图找出贵公司关键成效领域及关键业绩指标kpi

七。根据职位说明书设计具体岗位关键业绩指标kpi的方法

1. 关键业绩指标的设计步骤

职责说明的步骤

关键业绩指标反映关键业绩驱动因素

2. 举例：工作目标的设定

课堂练习：请根据以上方法设计出你熟知的某岗位的kpi指标

八。根据平衡计分卡原理设计关键业绩指标kpi的方法

1. 平衡计分卡实施背景

2. 平衡记分卡-提供一个关键绩效定位的框架

3. 平衡计分法与kpi的结合图示

4. 基于平衡计分法的kpi考核体系

九。引子案例答案

引子案例答案

第五章。实战案例分析研讨

案例1:北京某电子公司的年度目标计划管理体系

案例2:联想集团电脑公司的年度目标计划管理体系

案例3:咨询案例分享-某知名高科技公司年度目标计划管理成果分享

结束语：桑塔纳和奔驰

中国企业管理培训的最高理念应该是咨询式培训，我们不仅要给企业传播知识和技能，更要为企业解决一些棘手的问题，中国的优秀培训讲师首先应该具有深厚的企业工作经验，并成为实战派企业管理专家，多些实务，少些浮夸！

上面的工作计划都是我们不断发展之后形成的经验，虽然经验不一定正确，但是经验可以使我们更加不断的努力的发展，只要我们做好了，那么我们的发展就会越来越壮大。曾经我们的公司也是从小到大，所以在发展中，我们得到了巨大的进步，只要这样，我们才会做到最好！

它山之石可以攻玉，以上就是为大家带来的7篇《公司未来发展规划范文公司今后的发展规划》，希望可以启发您的一些写作思路，更多实用的范文样本、模板格式尽在。