

海外仓工作内容 货代海外部工作计划(精选6篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

海外仓工作内容 货代海外部工作计划篇一

工程业务员岗位职责-岗位职责

一、工作原则

- 1、以公司信誉、利益为出发点，市场为导向、客户为中心。
- 2、诚实守信、品德高尚、热诚服务、勤奋努力、团队精神、开拓创新。

二、工作范围

- 1、公司市场开拓。
- 2、客户信息管理。
- 3、市场调研，开发方案的制定，安排实施。

三、管理范围

- 1、完善市场管理制度。

海外仓工作内容 货代海外部工作计划篇二

姓名： 国籍： 中国 目前所在地： 广州 民族： 汉族 户口所在地： 江西 身材□ 171 cm 58 kg 婚姻状况： 已婚 年

龄： 32 岁 培训认证： 诚信徽章： 求职意向及工作经历
人才类型： 普通求职 应聘职位： 首席执行官ceo/总裁/总
经理： 总经理、市场/营销总监： 营销总监、总裁助理/总经
理助理： 工作年限： 9 职称： 高级 求职类型： 全职 可
到职日期： 一个星期 月薪要求： 20000以上 希望工作地区：
广州 上海 深圳 个人工作经历： 公司名称： 香港扇伯服饰
集团起止年月： 2006-02 ~ 2009-02 公司性质： 私营企业
所属行业： 纺织，服装 担任职务： 总经理 工作描述： 1.
汇报给总裁，下属管理600人。

2. 主要负责品牌的市场与产品的定位。
3. 负责公司的各部门的重组与备置。
4. 品牌投放市场的投资预算与评估。 ，
5. 目标市场的考核与发展计划。
6. 客户的管理与沟通。
7. 部门经理的考核与安排。
8. 品牌发展的明细计划的探讨与制定。
9. 与董事长的积极互动。
10. 协调各部门的衔接与互动。
11. 公司的财务预算管理。
12. 薪金制度的落实与管理。
13. 贷款的跟进。
14. 行政会议的探讨与后续跟进。

15. 公司规章制度的监督管理。

16. 员工的成长与发展。 离职原因： 集团投资炼金行业 公司名称： 公司性质： 私营企业所属行业： 纺织，服装 担任职务： 总经理 工作描述： 1. 汇报给总裁， 下属管理400人。

2. 主要负责公司从批发到零售的转型改革。

3. 各部门的建设与行政制度。

4. 老客户的沟通与刷新。 ，

5. 新客户市场的考核与发展计划。

6. 产品的研发与生产计划

7. 产品会的策划与组织

8. 品牌发展的明细计划的探讨与执行。

9. 与董事长的积极互动。

10. 协调各部门的衔接与互动。

11. 公司的财务预算管理。

12. 薪金制度的落实与管理 离职原因： 没做好辞职 公司名称： 华尔思丹服饰公司起止年月： 2003-08 ~ 2004-10 公司性质： 外商独资所属行业： 纺织，服装 担任职务： 营销总监 工作描述： 1. 汇报给总经理， 下属管理200人。

2. 主要负责根据公司的发展状况协助总经理策划品牌发展计划。

3. 制定符合公司发展的营销策略。

4. 产品开发的调研总结与市场分析。
 5. 加强营销部门员工的素质管理。
 6. 部门经理的具体分工与合作。
 7. 品牌的推广计划与绩效评估。
 8. 客户考核后的巩固与清理。
 9. 员工激励与动员。
 10. 营销部门的重新定位与重组。
 11. 货品的生产与市场销售的跟进和总结。 离职原因： 家庭原因(公司移迁) 公司名称： 公司性质： 外商独资所属行业： 纺织，服装 担任职务： 营销经理 工作描述： 1. 汇报给营销总监， 下属管理50人。
2. 根据公司的实力及行业发展状况递交每年的发展计划书。
 3. 每月上报同类品牌比较详细的运营状况。
 4. 每月以年计划为准则落实市场拓展计划。
 5. 店铺销售业绩的考核与责任落实。
 6. 新货上市的时间安排与促销计划。
 7. 季末货品的处理与促销计划。
 8. 节假日的促销计划与管理。

9. 直营店与加盟店的交叉管理。
 10. 客户的跟进与发展。
 11. 协调生产部的生产排表与出货明细。
 12. 各营销部门的监督与管理。
 13. 激励员工的发展与成长。
 14. 执行上级领导的任务与目标。 离职原因： 升迁 公司名称： 公司性质： 民营企业所属行业： 纺织，服装 担任职务： 拓展主管 工作描述： 1. 汇报工作给市场部经理，下属管理3人。
 2. 负责执行营销经理下达的市场拓展计划和目标。
 4. 拓展部门员工的分工与监督管理。
 5. 了解部门拓展目标市场的同类品牌运营状况。
 6. 与客户的积极沟通与反馈。
 7. 协调其他部门店铺运营管理。 离职原因： 无升迁机会 公司名称： 公司性质： 民营企业所属行业： 纺织，服装 担任职务： 市场调研 工作描述： 1. 执行部门领导下达的调研任务。
 2. 每周递交比较详细的出差调研计划。
 3. 在目标市场详细的了解同类品牌的销售点的位置、面积、促销方式、货品陈列及经营状况。
- 2、办公室的电话接线

3、店铺的档案整理

体规划，具有良好的市场运筹策划能力、管理能力、沟通能力、培训

能力、数据分析能力，并立志于服装行业的发展，真诚期盼与您的合

作！本人曾参加多次北京、深圳服饰展

对管理者的理解是：多看、多听、多想后去计划、去沟通、去执行！！详细个人自传 本人个性随和，喜欢多交朋友！有极强的自主能力！喜欢三思而后行！同时有极强的判断力及决策力！对于在服饰行业工作非常的喜欢！极讨厌消极工作的同事，并希望可以与志同道合的人并肩发展共事。我希望可以为喜爱的公司工作到5--8年！到时再有自己的服饰公司！

给我一个空间，就有您丰硕的回报！

海外仓工作内容 货代海外部工作计划篇三

今年暑假，爸爸带我去了上海外滩游玩。虽然天气炎热，但是却阻挡不了我们的兴致。

晚上，我们就去了上海外滩。上海外滩的夜景最迷人了。外滩位于上海市中心黄浦区的黄浦江畔，我们通常说的外滩被马路分成了两个部分，一个是外滩的建筑，另一个是外滩公园。

首先是建筑，在长约1.5公里的马路上，矗立着52幢风格迥异的古典复兴大楼。最著名的要数“海关大楼”了，因为建有亚洲第一的大钟，成为上海重要的地标之一。漫步街头，整条路上的霓虹灯亮起来，就像一个个美丽、迷人的珍珠，把

整个外滩点缀得像一条银河。沿路的树和花草在灯光的照射下，就像一个个在舞台上表演的演员，那么的美轮美奂。

跨过马路，沿着黄浦江的就是外滩公园。隔江而望的是浦东陆家嘴，有上海标志性建筑东方明珠、金茂大厦等等，是上海现代化建设的缩影。其中，东方明珠广播电视塔高约468米，承担上海无线电视发射业务，地区覆盖半径80公里，是上海的标志性文化景观之一。迎着徐徐的江风，我和小伙伴在黄浦江畔，追逐嬉戏。在外滩这令人陶醉的夜晚，到处都荡漾着我们银铃般的笑声！

上海外滩真美啊！

海外仓工作内容 货代海外部工作计划篇四

特许方在某一特定范围内给予被特许方许可，用以在合同条款及更新条款允许范围内经营_____贸易。

被特许方同意按合同规定将知识产权技术用在且必须在_____贸易的推广和操作上。

为保护和加强知识产权的价值和声誉，现时要保证公众社会对这项技术所确定的质量、类型及贸易标准等方面的信任，被特许方应继续按照上述标准条款及合同条件和发证者的贸易手册的要求去做。

被特许方同意按发证者每资提出的规定和程序经营_____贸易。

被特许方应认识到特许方是知识产权的绝对拥有者，并同意不会或不试图以个人或实体的名义注册这项知识产权。

被特许方今后将不得使用部分或全部知识产权内容作为其法人名称的一部分。

在合同失效或终止或有任何变更时，被特许方应立即停止例用特许方的各种标识并要将其返还给特许方，或真正销毁所有知识产权技术文件、批示介绍及其他有任何特许方知识产权技术的文件。

2. 首次费用□initial fee□□

考虑到要建立并保持_____种贸易)的机会，被特许方将会支付一笔初始费_____（币种及金额）给特许方。

初始费用的计算以所划定范围的市场潜力为基础。

被特许方认可这笔初始费是合理计算得来的。

应当明确指出的是如合同因任何原因终止或失效时，该笔费用将不返还给予被特许方。

被特许方将从特许方手中购买_____产品用在_____贸易的销售中。

支付方式则是凭发票支付现金。

在合同条款有效期内或条款增删有效范围内，特许方应履行□a.维护、促进知识产权在一定范围内的使用体系。

b.不断维护国内广告计划。

c.无偿提供广告初期业务的部分资料和促销材料以及其他一些合理收费的资料。

d.需提供有关签名样式、业务表格、办公用品和制服及其他合理收费的一些标准细目。

e.应被特许方的要求，特许方应对被特许方在管理咨询机构

设施的建立、专业技能及商业秘密的运作方面有所帮助，对被特许方在选择_____贸易的办公地点、建立出口渠道、办公管理系统的设立及维护、业务的运作程序、广告和营销计划的建立及维护、促销行动以及对_____产品的选择、获得和安排等诸多方面有所促进。

f.按被特许方请求，协助其安排货物运输的事宜。

a.被特许方应在指定区域于合同生效后90天内开始工作。

b.被特许方应在本地投入最重要并且是最好的努力以进行发展，建立并维护充足的产品渠道以服务于市场。

c.被特许方的办公地点应有利于_____贸易在社会上的运作。

所有办公场所应一直保持干净、优雅的环境并配备合适的人选。

d.被特许方应直本地公众电话簿上提供并留有广告业务电话，被特许方从事的广告业务应符合特许方提出的要求。

e.被特许方应在每个销售渠道上突出展示特许方现有的知识产权技术，以使社会对其知识产权有一个统一的认识。

f.被特许方应要求其员工穿着统一服饰并佩带标准的章牌以配合特许方推广宿舍计划并有利于知识产权及其良好信誉能被公众接受。

g.被特许方应提供适当的有礼貌的服务并在从事_____贸易时采取一些方式能随时随地体现出特许方的良好名声、信誉、声望。

被特许方更应该避免一些欺骗、误导或不道德的行为。

被特许方应避免使用或导致未经特许方书面授权的商标等知识产权标志被用于任何广告或促销活动中。

h.被特许方应准备好并保存好能准确反映有关被特程序和规范，或是应特许方偶尔的记录和报告要求而作的真实准确的记录、报告、账目、书籍和数据。

被特许方要允许特许方及其代表随时检查、审计这些记录、报告、账目、书籍和数据。

在被特许方从事_____贸易时，应只采用一种完全符合特许方要求并认可的方式。

如特许方因整个运作系统管理的目的要求被特许方提交信息及这样一份标准报告时，被特许方应在要求提出后一段合理时间内尽快完成上述工作。

被特许方确认已提供了特许方要求的各种表格的复件并已了解特许方要求的有关的标准程序和规格。

i.被特许方应支持并促进特许方为整个系统利益而不断在本地区发起的所有国内促销活动。

这种促销活动可以在任何被授予权的被特许方的业务网点配售一种可赎回现金的证明，作为购买_____产品的信用。

被特许方将按证明面值的一半承兑所有证明，作为履行特许方的支付义务。

当过了这个促销其后，所有这样的证明可以以其全额面值向特许方赎回现金。

j.经销商在从事_____贸易时应完全遵守已建立并且在不断修正的并定稿已经特许方制作完成而核查过的规范和销售

手册里的标准程序和方式。

手册在任何时候都将作为财产由被特许方保存。

无特许方书面同意的信函，被特许方不得泄露或使其内容被泄露。

在合同终止或到期时，被特许方应将手册返还给特许方。

6. 保障条款[indemnification]

被特许方应同意保障并使其母公司、各子公司、办公人员、代理人及员工不受损害并免于任何违约引发的损失、损害、债务及费用，或者来自于被特许方从事_____种贸易)时引发的各种索赔、损害、诉讼。

7. 保险[insurance]

被特许方应尽全力与特许方认可的保险公司联系输保险事宜，使之在特许方限定的范围内能涵盖_____贸易的全部风险。

该范围应包括工人的赔偿金、火险、盗窃险及其他一些如同利息一样，出于恰当保护双方利益而被双方视为必要和可行的险种。

被特许方应向特许方证实保险是有效的。

8. 非竞争限制[noncompetition]

在合同有效期和终止或到期后_____（数字）年内，或合同更新时，无论被特许方还是其代表或合作者，都不能在合同规定的销售渠道（数字）英里辐射范围内有任何从事_____种贸易)的行为。

9. 违约[default]

按照合同或附件的条款或条件，除非属于违约或其他失误或欺骗行为无可挽回，或对违约在30天内以书面形式通知对方违约情况以进行挽救之外，其他所有任何失误、违约事件均不被接受。

10. 期限[term]

合同应在特许方认可日期后生效，除非合同随后迅速终止，有效期为_____（数字）年。

被特许方在合同_____（数字）年的有效期内可提出更新内容。

被特许方应于合同失效或更新前90天书面通知特许方是否要更新合同。

11. 终止[termination]

如果被特许方一直信誉良好，那么他在任何时候都有90天时间书面通知特许方终止合同，除非这种终止并不能解除被特许方对特许方在或保留已生效合同或双边书面协议下的义务。

在合同终止时，特许方有权向被特许方索回全部合同项上款项连同所有成本、费用，包括必要的律师费和支付款项。

特许方应退还或自行销毁所有方案、签名、广告材料、促销资料及其他证明双方关系的材料并应立即停止使用任何与特许方相关的身份，或停止使用知识产权或与之类似的权利。

被特许方应就此不再从事有损于特许方或整个运作系统的行为。

13. 合法[compliance with laws]

被特许方应自觉合理地遵守各项法律、法规、条例或公开法典，或政府对于被特许方在交纳税款、许可费、执照费、注册费及其他费用或其他源于筹建和业务经营之外的款项的规定。

合同双方不是也不允许是合资方、合伙人、代理人、服务机构、雇员或委托等关系，除非合同中有明确规定，否则任何一方无权约束或强迫另一方。

特许方无需对由于被特许方引起的债务纠纷而对任何人负有债务责任，除非特许方书面同意偿付这笔债款。

15. 放弃[waiver]

对合同双方在执行合同中出现的失误或做出的其他选择或采取的被救措施，均不认为是对合同条款的放弃或影响合同的有效性。

一旦特许方的授权官员接受本合同，则连同其他由授权官员签署的双边书面协议，一起构成了合同双方间的完整协议。

其他说明、条款或协议将不再生效或有效。

被特许方（盖章）：

_____ 特许方（盖章）：

_____ 代表人（签字）：

_____ 代表人（签字）：

海外仓工作内容 货代海外部工作计划篇五

各位游客，大家好！今天我要带大家游览的地方是上海著名的金融一条街，有万国建筑博览群之称的外滩，它是百年上海的一个影子，也是旧上海资本主义的写照。那现在大家就随我一起找寻下这片浦江土地吧。

外滩位于黄浦江和苏州河的交汇处，与浦东陆家嘴金融区隔江相望。它北起北苏州路南至金陵东路，长约1800米，地形呈新月形。

外滩原来是上海城厢外北面的沿江滩地，旧时俗称“黄浦滩”，筑路后，名为黄浦路，1945年更名为中山东一路。那黄浦江的名字又是由何而来的呢？早在春秋战国时期，楚国有个十分有威望的人叫春申君，浦江这一带是他的领土，故上海简称“申”，春申君名叫黄歇所以就叫黄浦江。它是发源于浙江安吉的龙王山，全长114公里，平均水深14米。但并不是从龙王山算起的，是从上海的淀山湖一直流往吴淞口来最后注入长江，期间经过10个区。那有人会问我黄浦江的水为什么是黄的呢？我就简单的和大家解释下。其实有三个原因。第一是因为黄浦江江底的泥土是壤土，壤土是介于泥土和沙土之间的一种土质，是又有泥又有沙的。第二是因为它流入的时候经过10个区，所以经过了一定的污染。第三是因为长江水的回流把一定量的沙土带了进来。基于以上三种原因所以黄浦江的水是黄的。

1843年上海开放后，英国第一任驻沪领事巴富尔，看中了外滩一带地方，在1845年以上海道台公布的所谓“上海土地章程”为根据，划定外滩在内的800亩土地为英租界。1849年法国也在英租界的南侧划得986亩土地为法租界。但临江而立的巍峨参差、的世界各国风格的建筑群，是到上世纪初，特别是在二十、三十年代才建造起来的。它从这一时期起，逐步成为远东最大的经济中心的象征。经过百年历史沧桑的外滩，在1992—1993年大规模的改造工程后，旧貌换新颖，景色更

为迷人，被中外游客评为上海“最喜爱的风景点”。

那我们就连着这几条线，把外滩迷人的风景尽情的欣赏下吧。

走到这里，我们先看下对面那幢不起眼的房子，它位于中山东一路和金陵东路口。现在看起来十分的不起眼，但在解放前他是上海比较高级的公寓房，里面的房间布置相当豪华，每个房间都有20平方左右，而且有独立的卫生设备，它是专门给在外滩工作的高级职员居住的。郭沫若先生在日本和他第2个老婆安娜生的儿子也在这里居住过。

首先我们在这里揭开外滩序曲的是这座具有86年历史被人们称为“阿脱奴婆”式的气象台。他建于1920xx年的3月9日，他统高50米，包括上面的天线等，塔的实际高度为36.8米。这个塔原先并不是在这个位置上的，因为92年外滩改建的时候马路拓宽，修建新的防汛墙，基于这个天文台历史悠久，而且十分有价值，就把他从原来的位置向东北面整体移位20米，并对他进行装修。他在以前的作用是他可根据徐家汇气象信号台测得的气象信息。每天5次在塔顶桅杆上悬挂各种形状的标志，向往来船只告示吴淞口外的风浪和海浪等气象信息，以保证航行安全。另外在桅杆上有一只可以上下升降的大球，每天中午11：45分，球升到桅杆一半的高度，11：55分又将球升到顶端，12点正又将球升到原来的位置向往来的市民、船员报时，所以他也是中国出现的第一座报时台。但随着现代划信息传播科学的发展，它也只能“退休”了，现在是外滩的历史陈列馆，有兴趣的话大家可以进去参观一下。

[上海总会]

现在我们位于中山东一路3号，现上海总会，原英国侨民活动的上海总会又称皇家总会。它1920xx年建成，耗资白银45万两，是文艺复兴式风格。所谓文艺复兴式风格的特点就是整体感觉给人十分均匀、对称。整幢建筑以正门为纵轴线，左右对称，显得和谐均匀而稳重。大楼的第三层与第四层之间，

有六根爱奥尼克立柱，爱奥尼克立柱特点是柱身修长，柱身有条带状，柱头上有卷起的旋涡状，是“女性美”的象征。除此之外还有其他的两种柱子风格叫多立克柱式，柱身粗壮，柱顶是突出的圆形，上方有方形的石头盖顶，是“男性美”的象征。海关大楼地层就是用这种柱式。还有就是科林斯柱，此柱出现在希腊时期商业繁荣的科林斯城，柱顶有一束树叶和花蔓组成，似花篮状，雕刻华美，是“富豪”的象征，汇丰银行和怡和洋行都使用这种柱式，以显示自己的财富。这里要和大家值得一提的是在这幢建筑中远东第一长酒吧台，有34米长。大堂北侧是环形楼梯，旁边有半圆形铁栏电梯，现仍能上下通行。市内装修由日本设计师承担，参照日本帝国主义王宫的风格设计，故又称之为“东洋的伦敦”，这做优秀近代建筑已列为上海市文物保护单位。

；[中国通商银行大楼]

位于中山东一路6号的中国通商银行大楼是一幢四层哥特式建筑，1920xx年建造。屋顶坡面陡，顶端原立有十字架。尖角顶的两侧原来也有小尖塔，如向上帝供奉的巨烛。第四层的窗户形状都像教堂的窗框一样，采用尖卷形。正门前有古典式柱廊。中国通商银行是1879年由盛宣怀筹资兴办的中国人自己最早经营的一家银行。

[大北电报公司大楼]

中山东一路7号，是一座文艺复兴式风格的大楼。该建筑注重统一、对称、稳重，外立面装饰甚为讲究。每层都采用了古典风格的柱子，或用来承重，或只作为装饰。窗户四周图形多样，立体感强，近似巴洛克式。它的黑顶白窗形成了鲜明的对比。同时也不失一种优雅的感觉。这楼是现在的盘谷银行上海分行，自1920xx年建成以来，它已四度易主，最早称为大北电报公司大楼。后为中国通商银行及长江航运公司所用。

海外仓工作内容 货代海外部工作计划篇六

计划网专题频道工作计划栏目，提供与2018年工作计划格式范文相关的资讯，希望我们所做的能让您感到满意！

2018年工作计划格式范文【一】

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，这给销售工作带来很多不便，这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下：

一；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二；在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四；xx年对自己有以下计划

1：每周要增加10个以上的新客户，还要有3到5个潜在客户。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好(幼儿园年度工作计划2018)准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4:对客户不能有隐瞒和欺骗,这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5:要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。

6:对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给客户一好印象,为公司树立更好的形象。

7:客户遇到问题,不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。

8:自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

一、市场分析

1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。

2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%

或30%，确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如，李经理根据企业方便面产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使李经理有了冲刺的对象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

1、产品策略，坚持差异化，走特色发展之路，产品进入市场，要充分体现集群特点，发挥产品核心竞争力，形成一个强大的产品组合战斗群，避免单兵作战。

2、价格策略，高质、高价，产品价格向行业标兵看齐，同时，强调产品运输半径，以600公里为限，实行“一套价格体系，两种返利模式”，即价格相同，但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略，创新性地提出分品项、分渠道运作思想，除精耕细作，做好传统通路外，集中物力、财力、人力、运力等企业资源，大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路，实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”，牵一发而动全身，其目的是大力度地牵制经销商，充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源，有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有:计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标:家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度,办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案,定期进行售后跟踪,抢占办公耗材市场,争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作,送货一定及时、售后服务一定要好,让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的'利润指标,***万元,纯利润***万元。其中:打字复印***万元,网校***万元,计算机***万元,电脑耗材及配件***万元,其他:***万元,人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量,建立完善的工程验收制度,由客户服务部监督、验收,这样可以激励工程部提高工程质量,从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次,树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软,损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行,客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体,如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度,把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访,进行免费技术支持,建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体,如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈,我们可以从服务、维修创造利润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把***公司建成平谷地*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。

3、培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

2018年工作计划格式范文【二】

在这xx年的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，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。对于各部门来说，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20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的

权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

2018年工作计划格式范文【三】

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效的回避护理风险，为病人提供优质、安全有序的护理服务。

1. 不断强化护理安全教育，将工作中的不安全因素及时提醒，并提出整改措施，以院内、外护理差错为实例讨论借鉴，使护理人员充分认识差错因素、新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2. 将各项规章制度落实到实处，定期和不定期检查，监督医学，并有监督检查记录。

3. 加强重点环节的风险管理，如夜班、中班、节假日等，减少交接班的频次，减少工作中的漏洞，合理搭配年轻护士和老护士值班，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。

4. 加强重点管理：如病重病人交接、压疮预防、特殊用药、病人管道管理以及病人现存和潜在风险的评估等。

5. 加强重点病人的护理：如手术病人、危重病人、老年病人，在早会或交接班时对上述病人做为交接班时讨论的重点，对病人现存的和潜在的风险作出评估，达成共识，引起各班的重视。

6. 进一步规范护理文书书写，减少安全隐患，重视现阶段护理文书存在问题，记录要“客观、真实、准确、及时完整”，避免不规范的书写，如错字、涂改不清、前后矛盾、与医生记录不统一等，使护理文书标准化和规范化。

7. 完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作，如输血、输液反应、特殊液体、药物渗漏、突发停电等，都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1. 主管护士真诚接待病人，把病人送到床前，主动做入出院病人健康宣教。

2. 加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念，并于周二基础护理日加上健康宣教日，各个班次随时做好教育指导及安全防范措施。