

分公司工作计划 公司年度工作计划(精选10篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

分公司工作计划篇一

回眸过去的xx年期间，我很荣幸在xx广告装饰公司工作，感谢公司，感谢公司的每一位成员，让自己得到了更好的发展平台与方向。在工作期间中，对公司的工作安排与管理都是相对满意的。对自己的评价有满意的、也有相对不满意的，另一方面来说，就是想的方面还不够周到，做的还不够好！对于自己好的方面就继续保持与不断发展，不好的就要丢弃，调整好心态！

对于自身不足的地方，相对来说就是不够认真，不够细心，太过心急，处于大局面，容易紧张，表现的不够稳重！相信随着时间的流逝，将会改变自身的状况，从身边的一点点小事做起，将不好的方面更进一步的提升，向更专业的一层发展。

处于当今的社会，广告无处不在！然而公司从经营广告这方面业务开始，证明公司正在不断得到了提升与发展。作为xx广告装饰工程部的我，仍需更努力的去开拓创新，去拼搏，认真的去对待任何一份工作安排，将心比心！尽力了，那就问心无愧！公司要肯定实施工作的合理安排，临时紧要的工作，我们都会紧要的做起来与谅解这紧要的安排！当公司要紧急采取意见或方法时，作为员工的我们，更要积极的思考与借鉴好的意见与方法！然而我们做的开心，我们的生活才

会过的更舒心！

在新的一年里（xx年），我希望在工作时能每天都怀着一种积极向上的心态。心态固然重要，然而在专业技能与工作能力上更能有突破，效率与品质成正比。对于公司的安排与自身的业余时间安排要错开，尽量做到两互不相乱。合理的安排自己，做到有抱负，有决心，有志向，有目标！不管实现与不实现，我们都要有一个目标，一个值得追求的目标！

世上无难事，只怕有心人！我很肯定的相信这句话。

预祝xx电脑中心、xx电脑培训中心、xx广告装饰工程部所有成员事业腾飞、蒸蒸日上，行运一条龙！

分公司工作计划篇二

我于**年任职于××公司总经理。这几年多的时间转瞬而过，在同事和同行们的帮助下，使我很快融入了我们这个集体当中，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。

（一）. 销售部办公室的日常工作：

作为××公司的总经理，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售总经理是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料，用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

（二）. 分期买卖合同、银行按揭合同的签署情况：

在签署分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。

但是在填写的数据和内容同时,要慎之又慎,我们都知道合同具有法律效力,一旦数据和内容出现错误,将会给公司带来巨大的损失,在搜集用户资料时也比较简单(包括:户口本、结婚证、身份证等证件)。?在签署银行按揭合同时,现在还比较生疏,因为银行按揭刚刚开通,银行按揭和分期付款同样,在填写的数据和内容同时,要慎之又慎,按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中,购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分,公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的,如果不公证?银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的,是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时,我们取公证处、银行、福田三方的精华,我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞,我相信随着银行按揭贷款的逐步深入,我将做得更好、更完善!(我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训,这是我个人的想法。)

(三). 及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况:

作为××公司的总经理,我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作,主要内容是针对逾期欠款用户,用户的还款进度是否及时,关系到公司的资金周转以及公司的经济效益,我们要及时了解购机用户的工程进度,从而加大催款力度,以免给公司造成不必要的损失,在提报《客户到期应收账款明细表》是,要做到及时、准确,让公司根据此表针对不同的客户做出相应的对策,这样才能控制风险。

(四). 今后努力的方向:

从事汽车行业以来,本人爱岗敬业、创造性地开展工作,虽然取得了成绩,但也存在一些问题和不足。主要是表现在:第一,银行按揭贷款这方面有些不协调,也许是刚刚接触这方面的业务;第二,加强自身的学习,拓展知识面,努力学习工程机械专业知识,对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数;第三,要做到实事求是,上情下达!

在以后的工作当中,我会扬长避短,做一名称职的带好头的总经理,与企业共成长!

我所从事的汽车销售这个行业已有一段时间,因在之前没有接触过此行业在工作中便遇到了种种困难,但我没有气馁,向同事探讨。于是,也完成了一定的业绩。今年,我将一如既往地按照公司的要求,在去年的工作基础上,本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工作”的指导思想,确立工作目标,全面开展20xx年度的工作。现制定工作销售工作计划如下:

一: 对于老客户, 和固定客户, 要经常保持联系, 维系好关系也是20xx年工作计划的重点。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更多客户信息。

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: 今年对自己有以下要求

1: 每月要增加1个以上的新客户, 还要有到个潜在客户。

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, 再做好准备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。
- 9: 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。
- 10: 为了今年的销售任务我要努力完成****台的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我的年度的工作汇报和工作计划，工作中不管再遇到何种困难，我向有经验的同事学习，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

分公司工作计划篇三

现在，越来越多的客户喜欢在网上查询和交流信息。在后勤总公司的网页下面设立客户服务中心的电话和邮箱，有利于便捷与客户联系沟通，满足顾客需要，提升服务质量。

(一) 成立客户监督委员会。由监事会、业主委员会成立客户监督委员会。行使或者义务行使对后勤服务监督职能。

(二) 建立质量检查制度。改变物业内部质量内审为各个中

心交叉内审（这项工作也可以有人力资源部行使）。

（三）搞好客服前台服务。

1. 客户接待。作好客户的接待和问题反映的协调处理。
2. 服务及信息传递。包括纵向一实施由顾客到总公司，横向一实施物业内部之间、客服中心与各个中心之间、客服中心与校内的有关部门之间信息转递交流等等，以及其他信息咨询。
3. 相关后勤服务的跟踪和回访。
4. 24小时服务电话。

（四）协调处理顾客投诉。

（五）搞好客户接待日活动，主动收集和处理客户意见。

（六）建立客户档案。包括家属区、教学区、学生社区。

（七）搞好意见箱、板报及黑板报、温馨提示等服务交流。

（一）成立后勤总公司客户服务中心。

目前客户服务部隶属于能源中心，办公室在物业管理中心，主要为物业系统服务工作的职能可以延伸，行之有效。然而，客服的外延可以扩大到总公司范围，为我校后勤服务业做大做强提供机构上的支持。成立总公司下属的客服中心，便于全面协调服务。

（二）人员编制至少二人。

要搞好客户服务，只有经理一人是不行的，要改变以前客户服务部只有一人的不正常状态，大学生来了又走。人力资源

不低于二人的编制，工作人员具有本科学历，有利于客服机构框架的建立和稳健运行，改变顾此失彼的现状，便于逐步建立规范和完善客服工作。

往年客户服务部一般办公费开支在物管中心，黑板报等大一点的开支由动力部支付。根据目前情况，有些基础工作还要进行，日常工作也有所开支，不造预算可能没有经费，按照节约的原则，编造经费预算500元 / 月全年公务经费6000.00元。

客服中心是按照现代企业服务的运行需要设置的，这正是当年总公司设立客户服务部的正确性所在。有了顾客满意就可能有市场，有了顾客满意就可能树立品牌和顾客的支付。客服中心其工作内涵可能与总公司办公室和人力资源（质量管理）部有交叉关系，但是，客服中心主要服务对象是顾客，以顾客满意为焦点，是业务部门而不是管理部门。今后双福园区物业服务如果能够竞标成功，客服中心可以采取“龙湖小区”的模式。

分公司工作计划篇四

为稳步提高公司的工程质量、管理水平及服务水平。保持质量管理体系持续改进并有效进行。促进各项质量管理活动的顺利开展，圆满完成公司下达的质量管理工作指标，特制定20xx年质量管理工作计划：

为了确保产品满足顾客需求，围绕公司机关质量管理工作总体部署，特制定如下目标：

（1）单位工程合格率100%，产品出厂质量合格率100%，技术服务作业质量合格率达到100%。

（2）用户满意率95%，顾客满意度90分以上。

(3) 强检计量器具周期检定率达到100%。

(4) 重大及以上质量事故为零。

(5) 工序（分项工程）一次合格率90%。

（一）健全和完善工程质量保证体系，夯实质量工作基础。把建立和完善质量保证体系作为强化质量管理工作的重点。结合公司的实际，建立完善的质量管理组织机构，形成公司主管领导纵向负责和质量人员横向专门管理的网络，实现质量管理工作的科学化、规范化、程序化、制度化。

（二）完善各级岗位人员质量管理职责，做到责任内容明确。公司质量管理工作第一责任人，对本单位质量管理工作负全责。同时要层层分解质量管理和控制目标，并落实到每一级管理人员身上。只有充分发挥质量管理人员的责任心，才能将质量管理水平提高一个新台阶。

（三）加强内部沟通。为确保质量管理体系运行持续有效，实现质量目标，公司要通过各种渠道和形式如：质量分析会，简报、组织专题活动（质量月、百日竞赛）等、促进质量管理体系运行的有效性。及时上报质量月报，对施工过程中存在的质量问题应进行分析，详细说明质量问题整改情况。公司不定期召开质量分析会，对阶段性质量管理工作、工程质量情况进行统计分析，找出不足或存在的问题，制定纠正预防措施。

（四）加强质量诚信管理，全面开展创建用户满意工程。公司要切实本着改进质量，提高服务为目的，确保“三个落实”，一是措施落实到位，公司要完善质量管理办法、质量控制措施，检查落实“三检制”等措施实施情况。二是监管手段落实到位，检查人员要制定工程质量监督检查计划，对工程的关键工序、关键控制点必须进行监控检查。三是责任目标落实，要明确责任目标，细化分解到各机组（作业队），

明确责任人确定管理职责，形成责任管理体系，定期对目标完成情况进行考核。在项目建设过程中，要针对顾客的明示要求（合同、图纸）和暗示要求（进度、质量），按照体系文件要求，开展顾客满意度调查，找出管理中的薄弱环节，制定纠正和预防措施，注重用户反馈问题的整改和效果的跟踪，切实达到改进质量、提高服务的效果，达到顾客满意。对于用户反映强烈，存在质量问题的工程将一查到底，对相关责任人给予一定的经济处罚。

分公司工作计划篇五

一、及时的召开了班组长长以上管理人员会议，认真传达学习六月工作会议精神，并号召公司各级管理人员要强化安全意识，明确责任，确保安全生产。

二、组织召开公司车间主任以上管理人员会议，研究制定了公司开展“六月安全生产月”活动规划，并成立活动领导小组。各车间也及时召开了职工大会，认真传达矿六月工作会议精神及六月安全生产月活动意见，要求广大职工要认真清当前安全形势。

三、组织开展了“三违”治理大讨论活动，建立了“三违”治理大讨论活动园地，张贴了相关学习资料及职工写出的优秀体会文章要求各车间根据自身实际情况，排出各自的大讨论活动座谈会时间表，认真的组织开展了座谈讨论活动，并在讨论活动结束后，组织干部职工人人写出大讨论心得体会。

四、加强安全、质量检查。公司活动领导小组不定期对各车间进行安全、质量检查，对查出的问题现场落实整改。在服装制作工作中，要求各级管理人员及验收员要深入到生产的全过程，对生产过程中的每个环节、每道工序是否符合标准都进行严格的监督检查，实现生产流程的全过程管理，从而杜绝低标准和不合格品出厂。

五、加大了安全隐患排查和整治力度。公司坚持每旬一次，车间坚持每周一次的安全隐患排查，对排查出的安全隐患逐一落实到人，并详细做好记录。

六、认真按照安排抓好职工的安全学习和业务技术学习，不断提高职工的业务技术知识水平，增强职工的保安意识。

七、加大了现场管理力度。6月份公司要求各级管理人员深入现场、分片包管、明确责任，逐步形成公司保车间、车间保班组、班组保薄弱人员的“三级包保”机制。

八、继续深入开展了生产质量提升活动。公司及各车间认真总结经验，查找问题和不足，进一步完善了检修质量提升月活动规划措施，并把提升生产质量工作当做一项常项工作来抓。

分公司工作计划篇六

围绕公司“xx”发展战略和xx年总体经营思路，为全面提升员工队伍整体素质，促进良好的职业意识、职业文化、职业道德和职业技能的形成，加强培训质量管理，强化培训体系建设，根据人力资源工作总体安排，特制定本培训计划，以明确全年培训工作目标 and 主要任务。

xx年将围绕增强业务拓展能力、风险管理能力和服务保障能力，促进公司跨越式发展。为此，结合公司发展和员工能力提升两方面的需求，今年拟实现以下年度培训目标：

(一)植根“打造学习型组织”的思想理念，促进公司实现组织再造，提升全员的学习能力和思考能力，进一步增强竞争力。

(二)加强培训的针对性、适用性和有效性，提高培训向实际工作能力转化的效率，促进员工业绩提升，从而促进公司整

体经营业绩的提升。

(三)分层次、分序列，针对公司中高层管理人员和各序列、各部室人员，探索培训形式的多样性。

(四)深入推进各序列的岗位技能和培训考试、考核制度，打造一支敬业、专业、创新、协作的客户经理队伍，为公司实现全年经营目标提供人员保障。

xx年以来，公司高度重视员工培训工作，从形式上不断探索，通过培训使员工综合素质得到了一定的提升。然而，在具体实施培训过程中，如重数量轻质量、培训效果有待进一步提升等问题也逐步凸显。

鉴于此□xx年人力资源部拟根据员工学习特点，在培训内容设置，培训时间安排、学习方式方法上作新的探索，讲求培训技，促进培训效果进一步提升。基本措施是：根据员工岗位任职要求，分层级、分序列，有针对性的进行培训。在培训形式上，以公司内部培训师授课为主，外部聘请专业人员授课、参加专业机构培训为辅。在培训内容上，分为新员工培训、业务营销、风险管理、财务管理类培训和通用管理类培训。在培训时间上，每月安排培训课程不少于1次。

为加强内部培训师队伍的建设，公司中层管理人员作为培训师给公司员工讲课，将自己的专业知识和经验与人分享，授人以渔。

为促进公司员工职业操守、职业技能、业务营销、风险控制、财务管理、服务保障能力的全面提升，分层次、抓重点建立年度培训计划。

(一)新员工培训

新员工培训主要针对xx年公司新入职员工，主要内容为企业

概况与企业文化、人力资源与行政管理制度、业务流程、风险控制流程、财务管理制度等。由各部门内部讲师负责授课，培训后进行笔试，笔试成绩作为员工试用期考核参考依据。

(二) 业务营销培训

业务营销培训主要针对业务部负责人、客户经理，主要内容为营销组织与营销理念、项目调查技巧、财务分析、信贷(担保)流程、反担保流程等，形式主要为业务部、授信审查部、信贷管理部内部培训师授课，部份专业课程由外聘专业人员讲授。

(三) 风险控制培训

风险控制培训主要针对信贷管理部、授信审查部、内控合规部和客户经理，主要内容为授信制度和流程、尽职调查指引与技巧、法律知识培训、信息系统培训，形式主要为授信审查部、信贷管理部、内控合规部内部培训师授课，同时结合案例分析、经验交流等培训形式。

(四) 财务管理培训

财务管理培训主要针对资产财务部员工，主要内容包括会计核算、会计决算与汇算、税务稽查、预算管理、纳税策划、财务报表分析等，形式主要为资产财务部内部培训师授课。

(五) 通用管理培训

通用管理培训针对公司全体员工，主要包括：战略管理、公文协作技巧、人力资源管理、行政管理制度□ppt制作技巧□excel运用技巧等，形式主要为业务部、授信审查部、信贷管理部内部培训师授课，部份专业课程由外聘专业人员讲授。

将培训内容与公司发展相结合，将培训效果与员工个人发展相结合，以全年经营指标为导向，建立培训考核机制，增强员工参与培训的内在动力，进一步提升培训效果。

1、加强对培训效果的测试。继续坚持人员培训台帐，根据培训课程分别采取笔试、笔记检查等不同测试形式，加强对培训效果的检测。

2、各部门每月培训完成率低于80%的，扣减部门季度考核得分。

综上所述□xx年是公司发展的关键一年，公司上下高度重视培训管理工作，全力打造学习型组织。各部门负责人也是部门员工能力提升的“第一责任人”。公司人力资源部将全面规范和完善员工培训需求分析、培训资源开发、课程设计、培训过程控制、培训效果评估等培训管理流程中的各个环节，为公司发展做好智力保障工作。

分公司工作计划篇七

20xx年是xxx发展非常重要的一年，也是一个充满挑战、机遇与压力的一年。为了增强责任意识、服务意识，并充分认识和有条不紊地做好财务工作，特定本计划。

一、严格遵守财经等法律、法规和国家统一会计制度，遵守职业道德，树立良好的职业品质，严谨工作作风，严守工作纪律，坚持原则，秉公办事，当好家理好财，努力提高工作效率和工作质量。全面、细致、及时地为公司及相关部门提供翔实信息，为领导决策提供可靠依据，当好领导的参谋。

二、积极参与企业管理。随着财务管理职能的日益显现，财务管理应参与到企业管理的逐个环节，为总体规划制定提供依据，为落实各项工作进行监督，为准确考核工作提供结果。

三、随着单位精细化管理水平的不断强化，对财务管理也提出了更高的要求，根据财务管理的特点以及财务管理的需要，我们要进一步做好日常工作。1、加强规范现金管理，做好日常核算，按照财务制度，办理现金收付和银行结算业务，强化资金使用的计划性、预算性、效率性和安全性，尽可能地规避资金风险。2、努力开源节流，使有限的经费发挥最大的作用，为公司提供财力上的保证。在费用控制方面，加强艰苦奋斗、勤俭节约的理财作风，将各项费用压到最低限度，倡导人人提高节约的意识。3、加大财务基础工作建设，从粘贴票据、装订凭证、签字齐全、印章保管等工作抓起，认真审核原始票据，细化财务报账流程。内控与内审结合，每月进行自查、自检工作。做到帐目清楚，帐证、帐实、帐表、帐帐相符，使财务基础工作规范化。

四、实行会计电算化。有条件时，首先实现电算化与手工记账同时进行，逐步实现计算机替代手工记账的财务管理模式，解决会计手工核算中的记账不规范和大量重复劳动极易产生的错记、漏计、错算等错误。大量的信息可以准确、及时的记录、汇总、分析、传送，从而使得这些信息快速地转变为能够预测前景的数据，提高会计核算的质量，通过一系列严格的科学和程序控制，可以避免各种人为的虚假行为，避免在实际工作中违法违规，使其更加正规化、科学化，现代化。

五、参加财务人员每年一度的培训教育，了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容、要点和精髓。全面按新准则的规范要求，进行帐务处理。全面深入的学习财务知识，开拓视野，丰富知识，学好聚财、生财、用财之道，积极实施财务人才工程，进一步完善财会人员知识结构，及早成为一专多能、德才兼备、富有创新精神和进取意识的复合型财会人才，强化财务管理的整体素质。

六、积极争取资金，阐明充分理由，反映真实的情况，并注意及时联系，主动沟通，密切彼此的关系，力争得到更大的支持。

七、积极参与招商引资工作，及时、全面、完整地提供客户需要的各种数据与资料，采取各种措施花样繁多的包装好、宣传好xxx□夯实招商基础。对已接触过的客商，要进一步了解情况，及时传递信息，把握进度，环环相扣，抓准机会，有所突破。

八、继续坚持不怕苦，不怕累的工作干劲，一切以工作为重，严格遵守公司的上下班、请销假等各项制度。爱岗敬业、提高效率、热情服务，对无法按期完成的工作，要主动加班加点，任务难不扯皮，任务累不推诿，甘于奉献，尽职尽责。

九、圆满完成公司交给的其他任务。

分公司工作计划篇八

现在我已经在公司担任业务员有四年的时间了。可以说我是公司数得着的老业务员之一，也是对公司的发展有一定贡献了。现在xxxx年将结束，我想在岁末的时候就我一年的工作做一下总结，也对自己的工作提前写下了xxxx年工作计划，让自己在假期中能够安稳的度过，也让自己能够及时的认识到当前的形势，希望不会让自己失望！

转眼间又要进入新的一年xxxx年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，

有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费(每月不低于1.2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，

在这方面还希望业务经理给与我支持。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对xxxx年的个人工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望xxxx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新新的任务，能迎接xxxx年新的挑战。

xxxx年，我有着更多的期待，相信自己一定能够在xxxx年取得更大的进步，自己就是这样一年一年的走过来的，从一个什么都不懂的毛头小伙到现在很有深度的资深公司业务员，我的成长充满了曲折，不过在今后的工作中，我还是需要继续不断的努力，相信自己在xxxx年一定走的更远。

分公司工作计划篇九

经过与各团支部书记的交流，结合党委明年的工作思路，团委对明年的工作形成了一个粗略的思路，不当之处，请集团团委指教。具体思路纲要如下：

20xx年机械团委总的.工作思路是：一个中心，两个重点，三个品牌。

一个中心即服务企业生产经营这个中心□xx年总公司各项工作已经上了轨道，市场化承包也已经形成了系统的管理网络，因此20xx年的工作从大局来讲主要是巩固管理、加快发展。而团委在这个过程中要做的工作主要是围绕20xx年的生产经营大局开展工作。特别是要服务于公司的市场化工作，因为虽然市场化程序走下来了，但实际执行却连总公司要求的1/3

都没达到，因此□20xx年，团委将结合届时的工作实际情况，结合班子的具体工作部署和要求，充分发挥团的力量，为生产经营服务。这也是班子对20xx年团工作最大的要求。

两个重点即抓住培训和比武这两个重点。公司的员工正处在断层阶段，因为培养一名成熟的技术工人至少需要3-5年时间。现在公司新招职工多是技校毕业生，平均年龄19-20，而老职工随着年龄的增长，越来越临近退养年龄，因此，根据公司20xx年工作思路，团委将加大培训和比武的力度、深度、广度。现在公司工作职能上有人力资源管理这项工作，这是班子根据三年发展总结的重要教训□20xx年，公司将加大这一工作，实际上11月底已开始实施，从上而下建立了新的人力资源考核档案，这意味着必须加大新职工培训、老职工轮训、重点岗位专题培训的工作，这一工作部分职能已纳入团工作范围。两外，为保证培训效果，激发员工学技能、练绝活的积极性，团委还要继续发扬竞赛比武的优秀做法，并不断创新，真正为企业服务、为青年员工服务。

三个品牌即创建品牌活动、品牌服务、品牌员工。团工作的重要作用就是活跃生产气氛，调动员工积极性，为企业服务、为青年服务。我们倡导各车间的团活动五彩缤纷、精彩各异，但整体应该有个统领团活动的主旨纲要，为此，团委延续20xx年创建品牌活动的好做法，受工会“维权到位，温暖到家”品牌的启发□20xx年，团委将推开创建品牌活动、品牌服务、品牌员工的活动。品牌活动即倡导各团支部自己结合实际推出新的特色活动；品牌服务即倡导青年员工打出自己的服务品牌；品牌员工即倡导员工推出自己，让自己成为岗位、班组、车间乃至公司的一面旗帜，树立双星新青年的新形象。这三个活动互相融合，互相促进，共同开展，为提升团活动质量做好前期引导，为充实企业文化作出团组织新的努力。

当然□xx年，面对每个时期公司不同的工作重点，团委的工作重点也会相应的调整，但整体思路是不变的，而且日常各项

工作也会按照惯例进行，保证团工作质量，请集团团委监督。

分公司工作计划篇十

今年以来，公司在董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作进行了全面铺开，“xx”品牌得到了社会的初步认同。总体上说，成绩较为喜人。为使公司各项工作上一个新台阶，在新的年度里，公司将抓好“一个中心”、搞好“两个建立”、做到“三个调整”、进行“四个充实”、着力“五个推行”。以下是本公司的年度工作计划：

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现

20xx年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。按xx所签协议书，该任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20xx年的基础上，将进一步扩大广告投入。其目的—是塑造“xx”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，xx应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，xx应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

3、明确招商任务，打好运营基础

xx项目一期工程拟在今年底建成，明年元月将投入运营。因而，厂家、总经销商、总代理商的入驻则是运营的基础。我们不能等米下锅，而应军马未到，粮草先行。今年招商入驻生产企业、总经销商、总代理商、医药商业代理机构等任务为300家。由策划代理公司与招商部共同承担。

4、做好物流营运准备，合理有效适时投入

医药物流不同于传统医药商业，它要求医药物流企业不单在医药交易平台的搭建、运输配送能力的提高、医药物流体系

的配置上有别于传统医药，更主要的是在信息功能的交换适时快捷方面完全实行电子化管理。因此，新的年度，公司将与市物流研究所进行合作，签订合作协议并按合同协议履行职责。为使公司营运走向市场化，公司拟成立物流部，拟制定xx医药物流系统的营运方案，确定设施、设备构成因素，运营流程、管理机制等。该工作在董事会的同意安排下进行。

xx的企业精神“三生万物，以人为本；和合求实，科学求真”决定了xx品牌的打造□xx集团的. 建立，必须充实基础工作、充实各类人才、充实企业文化、充实综合素质。新的一年，公司将在“四个充实”上扎扎实实开展工作。

1、充实基础工作，改善经营环境

一期。

2、充实各类人才，改善员工结构

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的□20xx年，公司将根据企业的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳愿意服务于xx的各类人才，并相应建立xx专业人才库，以满足xx集团公司各岗位的需要。