

最新团队建设氛围营造 运营团队建设工作计划(大全5篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

团队建设氛围营造 运营团队建设工作计划篇一

1、建立健全部门管理体系，加强绩效考核，完善薪酬制度，制定有效的培训计划，打造一个有凝聚力、竞争力的和谐团队。

3、推行新的运营机制（项目责任制），同时对部门费用进行科学有效的划分，从而推动各业务板块健康快速发展。

4、按照企业的20xx年度目标规划，主动出击整合十堰市场，夯实基础，增加营收，把企业“专业、创新、协作、拼搏、服务”的经营理念贯穿与整体工作当中，力争实现全年经营目标的顺利实现。

1、部门人员计划编制□a□b□c□d□e□

2、项目运营总监岗位职责：

a□根据企业现实状况，制定适合本部门的考核制度；

b□根据企业下达的任务，保证部门足额完成年度和月度计划

d□及时汇报、分析行业信息，广告产品信息，以促使企业及时调整策略；

e□严格执行业务工作流程，配合、协调其它部门的工作；

f□加强客户档案管理，每月按行业进行统计，并汇报统计结果；

g□严格执行企业回款制度，防止呆帐发生；

h□服从企业领导的工作安排，并严格执行。

3、项目经理岗位职责：

a□服从企业领导安排，遵守企业管理制度；

b□制定年度活动计划，并撰写策划方案；

c□加强客户档案管理，每月进行统计分析，并及时汇报统计分析结果，

e□及时汇报工作进度，加强与部门主管及其它部门的沟通；

g□服从企业领导的工作安排，并严格执行。

4、项目客户经理岗位职责：

a□服从企业领导安排，遵守企业管理制度；

b□协助项目经理开展工作，积极配完成部门主管及项目经理交代的工作；

c□日常客户拜访、确立目标客户和潜在客户、建立客户档案；

d□客户关系管理，保持与客户的有效沟通，提升开展业务能力；

e□及时汇报工作进度，加强与直接领导及其它部门的沟通；
f□将售后服务纳入绩效考核中，所有客户每月一次回访；
g□服从企业领导的工作安排，并严格执行。

团队建设氛围营造 运营团队建设工作计划篇二

地产商业的招商时间相对较长，从业态组合确定开始至项目全面营业，它可分为主力店和中小店群二个招商阶段。由于主力店决定项目成败与否，我们要先确定主力店，并按其要求重新规划设计业态布局、改造相适应商业设施，但这样招商落地周期较长；而中小店群则对形成后的商业设施改造要求不大，因而中小店群的招商可使主力店群确定之后才正式进行，当然项目在主力店招商期间可进行各类中小店的招商咨询登记工作。

招商的难度大主要原因在于如下四个方面：

二. 主力商家从项目谈判到装修落位周期太长影响中小店群的入驻。

三. 功能分区的招商进度影响了各类店的进驻决策，按照合理的功能分区计划，顺利入驻相应的商店或服务机构可使各类店的经营互动起来，对于项目和各店经营大大帮助。而一旦某一类商店或服务机构招不进来，则整个项目服务功能可能不尽理想，特别是能够吸引入气的各类主力精品店. 餐饮店或同类店中知名店（特色店）没法进来时，更是影响了整体的经营。

四. 是项目较低的宣传费用造成项目在商业圈里知名度较低，加上经管公司缺乏经验，使招商难度进一步提高。

五. 主力店招商困难重重项目招商最佳时机已过，需要尽快

展开全方位招商工作。

一. 是招商人员需具备丰富的零售服务知识。招商人员必须熟悉商品或服务的类别及特点、商品或服务组合原理、价格面、产品线、房地产开发、物业管理等相关的基本知识；掌握市场学、经济学、管理学中的一些基本原理；了解租赁、消费、产品、销售等相关的法律法规。

二. 是招商人员需具备较强的招商技巧和谈判能力。由于招商难度大，这就要求招商过程中使用一些技巧，如制造某些位置有多家入驻的抢手局势等等；在招商前期，主力店的招商工作异常艰难，要在了解招商目标之后制定出吸引其入驻的条件和谈判策略，并争取同时分别与不同的多家主力店洽谈入驻意向、条件。

三. 是需具备较强的评估能力。对租户的评估，其评估的内容包括资金实力、经营业绩、经营特色、注册资本金、管理层的管理能力、营业额及其增长率、财务状况、合作意愿程度等项目，并按一定标准进行量化评估，为选择租户决策提供科学的数据及报告。

四. 是需合理的招商推广策略。招商推广的好坏将影响到资金的预算和招商效果，招商推广策略应符合招商策划内容的要求，并围绕项目的市场定位、功能定位和亮点设计等内容进行招商推广策略的制订和实施，以保证招商工作少投资，高效率。

整体定位为购物中心，内含超市主力店，百货主力店，专业主力店。

第一基本原则：先进行业态设计和招商工作，后进行规划设计。

第二基本原则：要维护购物中心的统一主题形象和统一品牌

形象，事先进行统一的理念设计是基础。招商要始终注意维护和管理好已确定的经营主题和品牌形象。

第三基本原则：购物中心的招商目标要能够在功能和形式上同业差异、异种业态互补。

第四基本原则：购物中心经营方式的选择原则。

第五基本原则：招商顺序原则。核心主力店先行，辅助店随后的原则；吸引人气较多业态先行，零售购物项目优先，辅助项目配套的原则。第六基本原则：核心主力店招商布局原则，从整体布局上有利于人流进入主力店，同时也便于从主力店向其它区域回旋，通道好比血管，要方便人流的回旋。

第七基本原则：特殊商户招商优惠原则。

第八基本原则：租赁经营采用放水养鱼的原则。第九基本原则：统一招商的“管理^v^要充分体现和强调对商户的统一服务。

第十基本原则：购物中心要具备完善物业服务系统，重视知识管理，为购物中心管理者、广大签约商户和顾客都提供便利。

考虑到主力店、次主力店、国际名牌店及其他品牌招商的不同特点，公司制定了“先确定主力店，再全面招商”的基本策略。在执行过程中，主力店、国际名店和餐饮要提前招商，其它随后进行。在招商分工方面采取自我招商为主，中介合作为辅的方式，因为每家顾问公司的资源都是有限的，因此，可以委托多家商业顾问公司同时分块招商，加快整个招商进度。

在这一策略的指导下招商团队，根据实际情况灵活调整和实施租务政策。例如，根据不同类型的租户提出的不同需求，

为他们提出度身订做的解决方案；妥善安排好各租户的楼层位置、相互位置，使之相对成行成市、互惠共赢，而不是互相干扰、削弱。

商业地产项目招商宣传的三个目标：

- 1、吸引大商家目光
- 2、吸引品牌供应商进场
- 3、为开业作好宣传，引起消费者的关注

团队建设氛围营造 运营团队建设工作计划篇三

摘要：随着知识经济时代的到来，各种知识、技术不断推陈出新，竞争日趋激烈，使人们在工作学习中所面临的情况和环境日益复杂化。这就需要人们组成团体，并要求组织成员之间进一步相互依赖、相互关联、共同合作，建立合作团队来解决错综复杂的问题，依靠团队合作的力量创造奇迹。没有一支好的团队，公司就会成为一盘散沙，更谈不上公司的发展与员工的进步。因此不管是从小团队建设到公司的大团队建设，加强团队建设与管理具有不可替代性，唯如此，方可助推中小企业走出目前面临的生产经营困局。

关键词：中小企业；团队建设；扭亏脱困

当前，中小企业尤其是实体经济企业面临着内外部环境因素的双重制约，使得企业在扭亏脱困的攻坚战中力不从心、步履蹒跚、扭亏乏力。如何在目前的市场环境下，在夹缝中求生存，在危机中闯出一条生路，除了很好地细分市场、拓展市场之外，眼睛向内、苦练内功，着力强化自身团队建设也是应对危机、转危为安的必要举措。

由于中小企业中普遍存在的中高级人才缺乏、中高层管理团

队不稳定以及中高层管理者长期在某一岗位任职而产生的惯性思维、行为惰性、责任心和积极性下降等问题；对于中低层员工来说，由于缺乏向上晋升的机会以及所在部门领导的疏于关心、培养也会使他们失去对企业的信心和工作的热情。这些情形会极大地降低企业的运营管理效率，损害企业经营管理效益，最终导致企业发展乏力，失去发展方向和发展活力，进而影响到企业的经营业绩和生存。

对中小企业中高层团队的管理，要在管理机制和管理方法上进行设计，采取有效的管理模式时刻使团队保持活力和激情，使企业保持向前发展的方向。

中小企业中高层团队的管理，可以采取“职位互换、上下循环”的策略。

在每一个经营年度，由中高层管理团队对年度经营成果和下一年度经营计划进行分析研究，提出年度经营成果与年度预测之间存在哪些差异因素，从而有针对性地制订出下一年度工作计划，并对企业存在的不足之处提出改进意见。然后，分析经营环节中出现问题的职责部门，要求中高层进行相互评价。最后，根据下一年度经营计划要求对中高层管理团队的职位进行调整。

职位互换，使得中高层管理者们的思维不再局限在某一个经营管理环节，转而对企业战略目标和经营发展计划有了更深入的理解，从而能够提出对企业发展和日常经营真正有效的建议和措施。职位互换，消除了部门之间互相推诿、扯皮、争吵的现象，加强了团队之间的沟通和信任，提高了横向工作效率和效果。

“上下循环”是指在每一年度的部门工作考核中，针对出现较大业绩问题的部门管理者，给予降职下放到基层一线工作。由于人力资源体系采取了长期签订雇用协议，再加上明确了降职员工未来再次提升的管理办法，被降职者不会产生离开

企业的想法。这样，既对被降职者进行了直接的鞭策，也对其他中高层管理者起到了警示作用。

经过能上能下、上下循环这样的举措，公司中高层管理者们增强了关注工作过程细节、深入工作基层、扑下身子真抓实干的意识，增强了压力和危机意识，改变了曾经存在的好大喜功、夸夸其谈、眼高手低、作风漂浮的风气。

一是合理的团队构成。要依据企业安排给团队的任务要求和工作性质，选定一个有影响力和号召力的领袖人物作为团队的领导核心，并配备合适人选担当下属的角色和职责，实现能力和优势互补，这是最终实现团队高效率的基础。这就要求中小企业高管层要拓宽选人、用人视野，不苛全责备，不任人唯亲，要公平、公正对待所有员工。

二是美好的共同目标。企业的目标是企业员工共同的愿景，团队的目标必须服从企业的目标，通过实现企业的整体目标来体现团队的价值，乃至团队成员的价值。对企业目标的深度认同是凝聚人心、鼓舞士气的动力之源。实现企业扭亏脱困就是大家当前的共同目标，要统一认识、统一思想、统一行动。

三是完善的制度规范。管理讲制度，制度规范具有约束力和导向作用，制定并认真执行制度规范是实现企业目标和团队目标的保证。中小企业在扭亏增盈攻坚战中，要坚决避免“人治”思想，充分相信并依靠广大员工的智慧，从群众中来，到群众中去，广泛征求意见，制定出切实可行的、员工广泛认同的制度体系，从而保障企业运行顺畅、高效。

四是和谐的人际关系。如果说制度是维护团队完整的硬性手段的话，那么沟通则是维护团队完整的软性措施。沟通可以使团队建设中上情下达、下情上达，促进彼此间的了解；可以消除员工内心的紧张和隔阂，使大家精神舒畅，从而形成良好的工作氛围。因此，单位负责人要倡导建立坦诚、尊重、

妥协的文化氛围，这是团队内部通力合作的前提。以诚相待，心口如一，彼此理解尊重，对同伴的不足或不同意见大度包容，才能实现良好的协作配合。

五是优秀的团队领导者。俗话说：“火车跑的快，全靠车头带”。对于中小企业而言，中高层管理者是这样，小群体也是如此，领导人起着关键作用。领导者既是管理者，又是执行者。因此，团队领导者必须明确企业整体目标和需要达到的效果，并且使团队成员理解企业战略意图，激励他们在目标的实现中发挥自己的潜力，展示自己的能力和能力。要做好这支团队的领头羊，重要的是全面提高自身素质，学习领导方法，讲求领导艺术，并极具人格魅力。

总之，中小企业要全力通过狠抓团队建设，在公司内部形成干事创业的氛围，形成积极向上的文化，培育团结担当创新的精神。只要拥有了这种精神和文化，就能够凝聚成磅礴的勇往直前的力量，就不惧怕市场竞争中的任何风险和挑战，就一定能够夺取扭亏增盈攻坚战胜利。

参考文献：

[1]郝学隆. 浅谈企业团队建设. 领导科学. 2005 (10)

[2]李明明. 中小企业中高层团队的管理策略. 中小企业. 2012 (9)

团队建设氛围营造 运营团队建设工作计划篇四

各位领导, 各位同仁, 大家好! 首先给各位拜个早年。预祝各位在2012年工作顺利, 合家欢乐! 也衷心祝愿我们公司在新的一年里更上一层楼, 取的更大的成绩!

虽然我们相处的只是短暂的几个月, 担任管理的也只是短暂的3个月, 我深感管理的难度越来越大。考验也越来越严峻。

深感那些将自己前途及发展寄托与公司事业上的同事,及领导们给予的厚望,我感到责任重大,唯有通过加倍努力与公司共同进步来回报关心。支持我的同事及领导。

- 1、服务意识不强,客史档案的不健全。
- 2、成本控制的力度不大,绩效管理尚未到位。
- 3、业务人员的水平与要求还有很大的差距。
- 4、硬件改造、设备维保力度不够,进度太慢。
- 5、满足现状的大有人在
- 6、设施设备不尽完善。

反复出现的问题有:有些岗位员工,仪容仪表不整洁,礼节礼貌不主动,接待服务不周到,处理应变不灵活。此外,清洁卫生不仔细,设备维修不及时等,也影响着整体的服务质量。

新年工作发展总结计划:

一、铸造团队精神,强化整合意识

团队建设是自管理有效沟通的重要组织形式,以团队合作精神作为团队建设基础,以及时快速沟通作为团队建设渠道合作观念的培养,带头树立良好的工作作风,积极营造精诚团结的合作氛围,坚决反对“事不关己、高高挂起”的工作态度,彻底消除“各自为政、不闻不问”的工作现象。

二、在细微服务上下功夫着力塑造优良的服务

作好日常经营的同时,深入挖掘服务细节,全面提升服务档次,以客人为中心,以质量为核心,牢记“用心做事,真情

服务，注重细节，追求完美”的宗旨，视客人为上帝，牢记‘客人永远是对的’观念，突出个性化和细微化服务，让客人感受到与众不同的服务特色。

三、推行战略营销，稳定客源市场，从而来提高自己的业绩

针对熟客加强关注度、加大回访率，加强对生客的关注度，建立和完善客史档案，要求定期对客户进行电话拜访，及时掌握客人的消费动态，深入了解宾客消费后的感受和意见，及时将客人意见反馈，并积极采取措施，适时整改。

通过对工作的回顾和总结，激励鞭策着我和各位同仁能更好地振奋精神、扎实工作、发扬优点、奋发进取、更正缺点、扬长避短，以强烈的事业心和高度的责任感，为实现新一年的管理目标、业务业绩指标和工作计划而努力奋斗。

团队建设氛围营造 运营团队建设工作计划篇五

本学期，我校团队工作将紧紧围绕学校的工作，以党的“*”会议精神为指导，认真贯彻落实《关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设的若干意见》精神，针对我校实际情况，创新性地开展团队工作，使学校团、队工作与学生实际情况相结合，探索更适合学生年龄与身心特点、更适合社会发展规律的新举措，使团、队工作真正落实到学生的学习生活中。坚持以爱国主义教育为主线，以强化行为规范养成教育为重点，不断增强团、队工作的主动性、实效性，形成全员、全方位、全过程参与的模式，力争使团队工作上一个新台阶。

(一)切实加强团、队建设，充分发挥团、队干部的作用。

强化学生行为习惯养成教育，引导少年儿童养成良好的行为习惯，强化小学生仪容仪表、文明礼仪、尊老爱幼教育，努力营造宽松、和谐、向上的教育氛围。提高学生自律能力。

(二)结合节日、纪念日开展丰富多彩的实践活动。

通过孩子们易于接受的活动形式引领学生在自律中落实于行。以切实可行的行为规范管理机制引导学生、以丰富多彩的群体活动教育学生，以培养学生学会做人、处事为落脚点，坚持扎实、细致的原则，注重激励评价，以此熏陶感染学生在主动感悟、体验中明理导行。

(一)抓好团、队基础阵地建设

1.加强团队、队伍建设。

(1)各在团、队中选拔一批小干部，明确任务，让小干部开展工作，提高学生的自我管理能力。各团、队成员要切实做好班队活动课，组织和开展生动活泼的班队活动，定期举团队主题活动。本学期，团、队部将引导团队成员在日常注意自己的行为，规范自己的行为，在服务他人，服务社会的体验中，培养社会公德，接受爱国主义和革命传统教育，使他们道德水*和文明素质得到提高。同时，团队部及时汇总资料，评选“优秀少团、队干部”、“优秀班级”。

(2)本学期将培训一支新的校值日和校监督岗队伍。定期培训，让他们快速地适应并开展校值日工作。

(二)加强教育阵地建设。

(1)通过宣传、晨会、讲座等少先队阵地对学生进行法制、交通、消防、卫生、心理健康等方面的教育，帮助学生了解和掌握更多的安全常识、学习自护本领、提高安全防范意识和自护自救能力，全力打造“*安校园”。

(2)经常与班主任老师联系、沟通，帮助解决孩子们在日常学习生活之中，生长发育中，遇到的困惑。在师与生的交流中，搭建一座桥梁，真正关注到孩子的心理健康成长。同时对所

发现问题的同学且性格孤僻的学生进行心理疏导，让他们也能拥有一个健康的心理，在校园中 共同快乐成长。

(三)加强文明礼仪教育，培养队员良好的行为习惯

1. 定期确定常规训练的主题。少先队及时进行抽查和反馈。
2. 加强日常行为习惯、卫生等方面的检查监督，提高监督岗值日质量，促进我校精神文明建设。
3. 实行常规反馈制度。各项检查中出现的问题，由值日员直接向辅导员递交反馈单以起到提醒、强化作用。

(四)开展形式多样的团队活动，让队员在阳光下快乐成长

1. 各团、队组织队员学习《中小学生行为规范》树立文明形象，促进全校学生文明素养的形成。
2. 充分利用各个节日，开展形式多样的活动。
 - (1) “三八”妇女节开展“感恩母亲”等系列活动。
 - (2) “五一”劳动节期间，开展多种主题活动。激发学生热爱劳动，无私奉献的精神。
3. 本学期继续鼓励各班结合本班的特色，开展相应的团队活动努力营造良好的班级氛围，并力争在本学期内化为学生的日常行为，并结合此活动评选出文明团队，以创建文明的校园环境。

(见附表)