

最新招商工作思路和计划安排(实用10篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢?下面是小编为大家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。

招商工作思路和计划安排篇一

刚入公司的前7天,先学习的是企业理念和规章制度。通过对港龙集团规章制度的学习,使我加深了对港龙集团企业文化的了解与认识,熟悉公司各项工作的管理及执行流程,为我在港龙日后的工作奠定了坚实的基础,使我以最快的速度成为一名合格的员工。

任务完成情况:

(一)、市场调研工作:

对鞍山的新兴商贸城、景子街小商品城、长大商贸城、时代小商品城进行了详细的调研。

通过市场调研工作对业态布局、动线划分、品类组合、装修风格、租金价位、商户构成、商业配套、辅助设施等方面有了更进一步的了解。为在日后走访商户,品项落位提供了参考依据。

(二)、储备商户资源,为日后的招商工作做好铺垫。

招商过程是一个漫长的,循序渐进的过程,成功与否存在诸多的因素。在这八个月中,我走访了站前人防地下街,钻石城,海源小商品城,新兴综合批发市场,恒华乐雪批发市场,

四隆广场，景子街，景子街小商品城，尊洛佳，凯特购物广场，立山时代批发城，长大商贸城，长大花鸟鱼市场，铁西联营商场，金派商场，腾飞家私城，沈阳苏家屯五洲城，五爱韩国城，沈阳韩百商城，岫岩荷花玉器批发市场，首山正德广场，海城西关龙水金帝商场，佟二堡皮草城。在每次走访中，我都详细记录走访商户的详细信息，例如姓名，联系电话，店面面积，是否有租铺意向，租铺重点考虑的因素。一些商户虽然暂时未签单，但达到什么样的条件，可以达成签单。这样一来，一旦有合适机会，马上可以联系商户签单。目前根据个人的台账登记走访商户800多户，储备意向商户约50户。初期由于本人没有小商品市场招商工作的经验，因此招商时很吃力。小商品的业主多数是个体经营，并且需要的面积都很小，在招商过程中需要足够的耐心和坚强的意志力。而与招商品牌厂商的情感沟通；商务合作条件的谈判技巧，是需要我在工作中改善和提高的地方。

（三）、在招商方面取得的成绩。

截止目前招商面积为594.37平方米。其中包括生活用品，日杂用品，品牌女装，窗帘布艺，家具用品，箱包饰品，小家电等品项。并且和商户保持着友好的合作关系，为日后的转介绍商户，和日常管理工作，打下来良好的情感基础。在招商过程中，我还储备了一定量的餐饮，娱乐，休闲项目，可为二期招商工作储备资源。

（四）、本年度招商业绩的分析：

1. 目前鞍山已有多家综合性的批发市场，以站前商圈为主的恒华乐雪批发市场，景子街小商品城，新兴市场，立山时代批发市场。根据今年的经济形势来看，每个批发市场的销售额都是呈下滑趋势。并且招商压力很大，空铺率上升。我司作为筹备中的项目，很多经营者会有诸如不知道何时开业，开业后不知道效益好坏等的担心，不敢选择入驻本项目，导致招商过程比较艰难，招商成效不大。

2. 本身的不足之处。独立完成工作的能力还不强，业务知识掌握不够，有时表达不够准确，人际关系不足，未能建立起有效人际关系链，在与相关部门沟通联络中，缺乏沟通技巧。另外还有一些方面跟领导期望的相差较远，如招商意识不够，工作不够仔细等。对于一些犹豫不定的意向商户，思想工作做的不够及时彻底，导致商户最终未签约，或是签约其它的项目。

3. 一花独放不是春，百花齐放春满园。感谢部门领导和同事在我招商遇到瓶颈的时期，给予我帮助。使我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，完成了自己岗位的各项职责。正确的引导我招商方向，使我信心满满的面对招商工作。更加认真的进行商户的走访和回访工作。并周期性的进行早市和夜市的招商工作和dm的发放。

在五月公司策划的户外商户参展活动中，配合营销部工作，选择购买参展商品。筛选参展商户，并进行商品的拍照和商品陈列，商户的经营和返款。加深了与商户的沟通，为港龙品牌做了进一步的宣传。

在十月份公司进行投资户商铺交铺时，协助办理交铺手续，对于自营商户和投资商户有了进一步的沟通和了解。

20xx年工作计划：

1. 按照每月招商计划进行招商，争取努力完成招商计划；
2. 做好鞍山市场的调研工作，充分了解竞争店的招商政策；
3. 开发外埠市场，使更多的商家了解港龙，签约港龙。
4. 做好老商户的回访和沟通工作，利用老商户，拉动新商户的签约。

招商工作思路和计划安排篇二

我未来三年的职业生涯规划前言当今社会竞争激烈，做一份有效的职业生涯规划是我们在人才竞争中占有一席之地的重要利器。“凡事预则立，不预则废”，一件成功的作品，在它问世之前都是经过精心策划的，我们人也是一样。机遇从来只青睐有心人，作为一名将踏进社会的学生，只有尽早进行科学的个人职业生涯设计，才能把握开天辟地的利斧，获得机遇的青睐，终极迈向成功。我儿时的梦想就是做一名和机器打交道的技术员，高考的失利让我选择了技校生活。“大鹏一日腾风起，扶摇直上九万里”，为了梦想的实现，我试着未自己拟定了一份职业生涯规划，对将来三年进行了设计。

一、自我盘点

我是山东省煤炭高级技工学校三年制08级机电一体化五班的冯敏敏。我性格活泼开朗，乐观上进，喜欢小创造、小发明，对操纵机械和制造新产品感爱好，除此之外，对中国古文情有独钟，尤其喜爱中国史书。爱好体育运动。喜欢在周六的下午，捧一本名著，泡一杯香茗，在厚重的窗帘下听着忧伤的音乐，给自己放个假，真不失为一种享受。我的记忆力比较好，但尽对不是传说中的过目成诵。缺点是经常感情用事，易冲动，做事情三分钟热度，缺乏恒心和毅力，考虑不是太周全。

二、外部环境分析

全球经济已经慢慢复苏，机电一体化就业远景也相当广泛，机电一体化已是当今世界及未来机械产业技术和产品发展的主要趋势，我一定要学好自己的专业，做机电一体化的复合型人才。我的父母非常支持我学习机电一体话专业，他们对于我的个性很了解，经常对我说服教育，固然，我现在在外地上学，但我们经常通话，让我和同学们搞好关系。山河易改，秉性难易。固然，我缺少恒心和毅力，但可以和同学们

一起进步，用积极的热情鞭策自己，我相信毅力和恒心是可以培养出来的。平时多读书籍，用文学修身养性。我会尽我所能，该缺点为优点，并制定出相应的计划以针对改正，向成功一点点靠近。

三、目标确定

1、20__年—20__年学业有成期。充分利用校园环境及上风，认真学习专业知识，全面进步个人素质，并为就业作预备。

2、20__年—20__年熟悉适应期。利用两年的时间，经过不断的努力和尝试，找到合适自己发展的工作环境和岗位，成为车间的技术骨干。

四、实施策略

有了职业生涯目标，行动才是关键。

1、学历知识结构：提升自身学历层次，通过4月份的自考，拿到大专证；熟悉专业技能，参加高级工的技能鉴定，拿到高级技工证书；通过向老师虚心请教经验，努力专研专业知识，再参加技师鉴定，拿到技师证书；参加英语等级考试通过英语四级，普通话过级；参加毕业生招聘会，开始接触社会、工作，熟悉工作环境。

2、个人发展、人及关系：主要做好工作前的预备，形成一个良好的人际关系圈，和优秀的人交朋友，取长补短，虚心求教。

3、生活习惯、爱好爱好：养成良好的行为习惯，多一些的拜读文学作品，培养良好的心态，加强体育锻炼。

4、平时加强对招聘会的关注，尽可能多的参加一些招聘会，

为顺利就业做预备。

5、找到一份合适的工作，在自己的岗位上努力工作，加强团队合作，经营好人际关系，低调处理内部矛盾，职场友谊在关键时刻，可以作为成功的支点。

6、向前辈主动学习，要独立思考，积极提问，积累经验，厚积薄发，为实现自己的目标作预备。一、反馈评估一份好的计划只有通过实践才能取得成效，获得价值，只说不做，到头来是竹篮打水一场空。然而，现实是未知的，定出的目标并不是一层不变的，会碰到很多不可预知的困难和阻碍，要适时而变，应时而动。计划没有变化的，好的东西只有顺应时代的发展，才会体现其价值。结束语：人生不过几十载，实践是宝贵的。一个成功的人，要珍惜时间，要有勇气，用汗水，拼搏换取成功。付出不一定有收获，但不付出一定不会有收获。生活不相信眼泪，努力才会成功，我的未来不是梦。

招商工作思路和计划安排篇三

商业物业是房地产业里经济价值最高的物业形态，在动态的经济大环境中，商用物业疲惫的活跃着——高回报刺激着巨资开发；而经营的艰难加大了风险。要让商业物业从“炙手”向“可热”转化，就要在分析大的物业环境下，结合项目本身，步步为营，攻克风险的城堡。商铺时代的来临，催化了商业市场的竞争，加速了城市商业的繁荣，新兴商圈挑战传统商圈，随着城市改造步伐的加快和商铺概念的深化推广，市中心商圈和洪城大市场的商圈的局面被打破，香江、鸿顺德纷纷涌现。本项目要在激烈的商战中占据最高点，就要做好工作中的每一环，而招商在工作环中是关键的一环，它赢与否关系着销售战的再打策略。要做好招商工作就要有一个好的招商策略来指导。我们的招商策略在“赢了再打”的总策略下，各工作环节环环相扣，做好“赢”的工作后，然后“再打”下一战役。项目要生存，必须做好招商工作，

积累前期客户；而招商的成功要有一个好的策略才能得以保证。但策略不是凭空而生的，是在市场的基础上，对商业准确定位后，在概念上创意不行，在经营上还要有思想。

第一章 项目总体定位

本项目不是一个简单的商业地产或商业经营项目，因而在对它进行评介和探索其商业价值所在时，是在宏观区域市场范畴和大流通领域里寻找恰当的出路。前期报告在充分的市场调查基础上，深入研究了南昌市的商业发展格局，并创造性的提出了“批发mall”的市场形象定位概念和物流中心定位。但是在市场定位方面，报告并未提出更多可供参考的选择。没有能够充分体现出本案的相对市场优势，“批发mall”的市场定位同样无法全面体现本案的核心竞争力，缺乏足够的市场引爆力。鉴于此，我们针对前期市场调研报告中的部分内容进行了深度分析。由于南昌市批零售业总体竞争环境在不断恶化，商战一触即发。为避免正面火拼，寻求更高层面的边缘性竞争优势，本项目在前期报告中采取“洛克菲勒不淘金”策略，跳出圈外，在产业选择方面独辟蹊径，针对市场特点和本项目自身的优势，为加强市场引爆力，我司在原方案的基础上进一步对物流中心定位提升出主题物流概念。

本项目立足于服务周边市场，集批发、零商品展示交易、物流配送功能等为一体，具有强大辐射的大型现代化的主题物流中心。

1、功能组合

(1) 展示、交易功能区该功能区是本案的主功能区。展示功能与交易功能区，形成了前“展”后“店”的格局，依托南昌对于江西极强的辐射作用，通过动态的展览展示提升本项目的辐射半径。同当前批发市场的主要差异表现在：集中主题规划，导购便利（吸收零售商业的优点）；增加了展示的设计，为交易提供了一个动态的展示平台（有利于展示商品

的风采，便于看样定货）；经营产品以品牌商品为主导（通过展览展示为品牌企业提供一个推广新品和展示企业的平台，有助于吸引品牌企业进入本项目，体现本项目的中档商品交易中心的定位）；销售形式以开架式销售为主，统一结算，营造了良好的购物环境（良好的购物环境有利于吸引品牌或名牌企业进入、扩大零售和批发交易量；减轻经营人员工作压抑，营造舒适的工作环境）对于小的代理商可将仓储和批发、零售一体化，但需达到展示功能要求（设计标准模式、类似街面专卖店）；可配计算机，进行客户管理，仓储管理（mis系统）-预留管线。

招商工作思路和计划安排篇四

人们称颂教师是太阳底下最光荣的职业。自古以来就有学高为师，德高为范之说。面向21世纪，我将以塑造教师良好形象为方向，以关注孩子生命为己任，以关心孩子成长为目标，在不断充实、完善自我的同时，为学生营造良好的学习氛围，为教育事业贡献自己的力量。

- 1、拥护党的领导，响应党的号召，遵守各项法律、法规和学校的各项规章制度，维护社会公德，做到为人师表。
- 2、不断充实和完善自我。关心国家大事和时事，不断学习专业知识和相关学科领域的知识，丰厚自己的积淀，使自己在业务上、思想上适应时代的发展需求，能够与时俱进、勇于创新，做创新型、科研型教师。
- 3、为学生创设温馨的学习环境。作为一名数学教师，我将从一点一滴做起，认真务实的教学。绿色象征自由、和平与安全，它将给人清新、安详、舒适之感。我将以绿色为心情基调。同时以学数学我快乐，知识将来变力量。为班级口号。

中明白诚信的，学会做人，学会求知，学会劳动，学会做事。教师一言一行都要对每一个学生的思想品德、心理健康和学

习负责，做学生可以信赖、值得尊敬、言行一致的教师。

5、协调家长的配合，与家长协力共同教育好每一个孩子。家长是孩子的第一任老师，家长对孩子的影响随处可见。因此，我将利用家长会、家长沙龙等活动和家长共同探讨关于孩子成长中遇到的各种问题。作为班主任我将细心观察每一个孩子的细微变化，利用家访等形式与家长沟通，做让家长们认可和值得信赖的老师。

招商工作思路和计划安排篇五

以新课改启动为主要契机，以提高自己的师德水平、教育教学效果为主要目标，全面贯彻学校的各项任务，通过自主钻研、学习等方式，全面提高自身的综合素质。

二、重点工作

- 1、通过对《教师法》《义务教育法》校规、校纪的学习，用自检、自查的方式提高师德水平。
- 2、提高课堂教学质量，提高教学效率。
- 3、积极进行基本功的训练，提高基本功的水平。
- 4、认真学习、结合新课改的理论，进行资源包的学习。
- 5、抽时间进行校园网的建设，争取评出先进。

三、奋斗目标

- 1、师德考核达到良好以上。
- 2、使全班学生的考试成绩全部合格。

3、基本功验收合格。

4、认真完成继续教育任务，真正学有所得、学有所获，结合新课改的精神理念，逐渐改变教育教学模式。

5、努力更改校园网的建设，提高自身的综合素质，尽快使校园网建成为绿网校园。

四、具体措施

1、利用业务学习等时机，深入学习《规范》，经常向师德先进的教师，对照先进人找差距，从而不断提高自身的师德水平。

2、处处严格要求自己，以身作则，为人师表，时时做学生的表率。

4、在课堂教学中，大胆创新，努力创设宽松、民主和谐的气氛，充分发挥学生的主体作用，把课上45分钟还给学生。

5、坚持用标准音、规范字教学，认真搞好基本功训练。

6、参加学习时认真记录，认真完成随感，案例等书面材料。

7、改进教育教学方法，从心灵上与学生沟通，既做他们的良师、又做他们的益友。

8、抢时间大力推进校园网的建设，尽早实现绿网工程。

现实情况下，我在一年里取得很大的发展，也是一个不大现实的事情。任何事物的发展都是从量变到质变的过程。我相信只要我在平时的时候能够认真做好自己的工作，努力每一天，能够每天进步一点点，那么在经过长时间的积累后，我一定会取得更大的进步的，这是我一直以来最认可的事情，相信在今后的工作中，我能够做的更好，我会在经过长时间

的积累后完成质变的过程的!

招商工作思路和计划安排篇六

一、协助收集、整理、归纳市场行情、价格，以及新项目、竞争对手、客源等信息资料，提出分析报告，为部门业务人员、领导决策提供参考。

二、协助招商主管负责公司电脑产品的招商工作。

三、定期向招商主管汇报工作情况和客户跟踪情况，定期进行工作总结，提高工作计划性和有效性。

四、按照公司下达的招商任务编写年度、月度招商计划书并负责具体实施。

五、严格执行公司各项规章制度，服从管理。

六、具备较强的组织协调及沟通交际能力，勤奋敬业。

七、建立电脑代理商客户数据库，负责公司招商文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作。及后期的电脑代理商的客户关系维护。

八、负责监查客户的意见或信息的记录及回访工作。

九、负责各类经营指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对销售动态情况的质询。

十、负责招商的前期谈判和招商书的起草、签订，并负责出租的后期管理及出租费用的按期收取。

十一、完成领导交办的其他工作。

招商工作思路和计划安排篇七

一、强化责任，加大招商引资力度。

我们准备成立招商引资领导小组，设立了招商引资办公室，专人负责招商引资工作，下发了《招商引资目标管理实施细则》，建立招商引资目标管理责任制。根据本社区实际情况，想方设法完成招商引资任务，签订招商引资责任状，实行年度绩效挂钩，按月督查，按季考核，年底兑现奖罚。做到人人身上有任务，个个头上有压力。

二、筑巢引凤，培育招商引资载体。

我们准备成立优化投资环境领导小组，加强社会治安综合治理基础建设，加大对企业周边环境治理力度，努力营造稳定的治安环境；在全社区营造“你投资、我欢迎，你办厂、我服务，你发财、我发展”人文环境。同时，加大投入，加强投资硬件建设，筑巢引凤，美化、亮化社区环境。从而，功能较全的硬件环境、勤廉高效的政务环境、安定团结的治安环境和全居招商兴商安商富商的人文环境组成社区充满活力和吸引力的招商引资载体。

三、广辟门路，积极开展招商引资。

我们准备收集整理社区在外贤人能士档案，建立社区招商引资资源库。动员全居居民发扬“走千山万水、说千言万语、想千方百计、历千辛万苦”的“四千”精神大力招商引资，利用春节、清明节等传统节日开展亲情招商引资，积极动员通过社会关系网招商引资，以情感商。同时，主动走出去，邀请外地老板到社区投资办厂。

四、加强服务，狠抓项目跟踪落实。

我们将坚持“一个项目，一名领导，一套班子，一套方案，

一抓到底”的“五个一”制度，采取“围墙内的事企业管，围墙外的事我们办”的方法，紧紧抓住每次机遇，紧扣每个环节，全程跟踪服务，确保每个投资意向都能签订投资合同，每个投资合同都能落实资金到位，客商每笔资金都能用在企业实处，实实在在地把企业引进来、办起来，让企业稳得下，发展好。组建专门工作班子，确定一名干部为联建责任人，实行一事一议一结服务和全程代办协办服务，做到特事特办。

招商工作思路和计划安排篇八

今年处给我段下达的运输收入为5400万元，运输旅客为tt人次。为完成处下达的生产任务。全段干部职工知难而上，变压力为动力，坚持以“提高服务质量、占领客运市场”为中心，大力开展营销创效和堵漏保收工作。今年年初，我段将全年的运输生产任务，根据不同季节、不同列车等级，将任务分劈到四个车队和28个班组。从四月份到七月份受非典疫情影响，我段的运输收入出现欠收，与去年同期相比下降了%。为减少非典疫情带来的损失，在抗击非典取得阶段性胜利后，我段相继召开了三次经济活动分析会，重新调整生产指标，抓住“非典”过后客流反弹及库一乌段公路施工、暑运、“十一”黄金周和冬运等有利时机，加大堵漏保收力度，积极开展各种营销宣传和客流调查，对重点列车的日常客流流量、流向进行跟踪调查和分析，掌握客流变化规律，及时捕捉客流信息，及时准确地向上级部门反馈客流变化情况，为临客列车的开行和加挂车体提供第一手资料，尽最大努力力争完成全年生产任务。在全段干部职工的共同努力下，截止12月31日，我段完成车补收入为万元，还欠收万元，完成年计划的%，旅客输送量为人次，行包万件。在积极作好运输生产增运补收的同时，我段多元经济按照“大多经”经营管理思想，紧紧依托列车市场，加大投入，大力发展多元经济和集体经济。全年多元经济完成商品销售和餐营收入共计万元，创利万元，集经完成万元，创利万元。多元经济与集体经济较去年有了一定的增长。

200x年我段认真落实局、处1号文件精神和局“强基建制、依法管理”和“五个载体、五个强化”及处“四大安全”的管理思路。我段以“客车安全”为重点，紧紧围绕落实逐级负责制，开展“三标”活动，强化对现场作业的卡控，充分发挥“责任、监控、检查、教育”的作用，使我段安全生产基本有序。截止12月31日，我段实现了无重大行车事故天，无一般行车事故天，无职工责任及伤亡事故天，无职工责任轻伤事故天。

针对春运、暑运和冬运安全工作的特点，有针对性地开展安全工作。在春运和冬运中，将客车消防、锅炉焚烧、旅客乘降、“三品”查堵、防精神病旅客跳车伤人及防旅客摔伤、挤伤等行为作为工作重点。认真落实安全管理制度和卡控措施。加大对列车重点部门的检查力度。在暑运中，将客车防火防爆、“两炉一灶一电”的管理、“三品”查堵、车门管理等工作作为工作重点，认真落实《旅客列车防火管理办法》、《旅客列车防火管理规定》等。加大对列车防火工作的检查力度，努力清除各种安全隐患。在抓好列车安全的同时，还加强餐饮安全的管理。对多经料库、净菜部采取日常抽查和每季检查相结合，对食品、餐料的加工、采购储存等检查、严加进货、加工、出售关。

加强教育，牢固树立“安全第一”的思想，努力提高干部职工的安全责任意识 and 提高安全防范及自控能力。一是组织干部职工学习局、处1号精神、段《关于贯彻落实局、处1号精神，深入开展规范管理强基达标的决定》、《安全法》、《事故追究管理办法》、《职工劳动手册》等电视法规及各类安全管理办法。同时，还开展了安全知识抢答赛。二是组织干部职工学习段编订的《安全事故案例》，认真学习，吸取教训。三是认真组织干部职工学习“2.4”、“4.9”、“9.30”全路安全电视会议精神。不断提高干部职工的安全意识。

招商工作思路和计划安排篇九

1. 建立直接领导关系

市场部是负责公司信息网络建设与维护、信息收集处理工作的职能部门，接受营销副总经理的领导。市场部信息管理员与各区域市场开发助理之间是一种直接领导关系，即在信息网络建设、维护、信息处理、考核方面对市场开发助理直接进行指导和指挥，并承担信息网络工作的领导责任。

2. 构架新型组织机构

3. 增加人员配置：

(1) 信息管理员：市场部设专职信息管理员3名，分管不同区域，不再兼任其它工作。

(2) 市场开发助理：浙江省六个办事处共设市场开发助理两名，其它各办事处所辖区域均设市场开发助理一名。

4. 强化人员素质培训

春节前完成对各区域的市场部信息管理员和市场开发助理的招聘和培训，使xx年新的管理制度实施过程当中市场部在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用市场开发助理，切勿滥竽充数。

5. 加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对信息网络建立和维护作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。建立市场信息管理员定期巡回分管区域指导信息管理工作的考核制度，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信息

管理的工作。

6. 动态管理市场网络

市场开发助理与信息管理员根据信息员提供的信息数量(以个为单位)、项目规模、信息达成率、发展下级信息员数量四项指标对信息网络成员进行定期的动态评估。在分析信息员/单位的分类的基础上,信息管理员和市场开发助理应合信息员的背景资料进行细致地分析,确定其通过帮助后业绩增长的可能性。进一步加强信息的管理,在信息的完整性、及时性、有效性和保密性等方面做好比上一年更好。(详见市场开发助理管理制度)

7. 加强市场调研,以各区域信息成员/单位提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况,将以专人对各区域钢构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,为公司在各区域的机构设置各趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

二、品牌推广

1、为进一步打响“**公司”品牌,扩大**公司的市场占有率□
xx年乘公司上市的东风,初步考虑四川省省会成都、陕西省省会西安、新疆维吾尔自治区首府乌鲁木齐、辽宁省会沈阳、吉林省的长春、广东省会广州、广西壮族自治区首府南宁以及上海市举办品牌推广会和研讨会,以宣传和扩大**公司的品牌,扩大信息网络,创造更大市场空间,从而为实现合同翻番奠定坚实的市场基础。

2、在重点或大型的工程项目竣工之际,邀请有关部门在现场举办新闻发布会,用竣工实例展示和宣传**公司品牌,展示**公司在行业中技术、业绩占据一流水平的事实,树立建筑钢构行业中上市公司的典范作用和领导地位,使宣传工作达到事半功倍的效果。

3、进一步做好广告、资料等方面的宣传工作。在各个施工现场制作和安装大型宣传条幅或广告牌，现场展示企业实力；及时制作企业新的业绩和宣传资料，补充到投标文件中的业绩介绍中和发放到商各人员手中，尽可能地提升品牌推广的深度和力度。

4、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先进的企业文化，给每一位与**公司人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对**公司有更清晰和深层次的认识。

招商工作思路和计划安排篇十

1、强化常规教学管理，做好体育课常规教学安排。

2、认真制定各项教学计划。

根据学年总课时数、学习的重点、难点和学生的实际水平制定合理的学年教学计划、教学进度计划、教学进度安排表和课时计划。有计划、高标准的做好《学生体质健康标准》测试、统计、上报工作。一丝不苟地做好各种体育档案资料的整理和管理工 作，不断充实，完善体育资料库、资源库、学生成绩数据库、教师个人成长资料库。

3、加强群众备课管理制度、加大教学检查力度。

全体教师要熟悉、掌握教学课标和教材，明确教学目的、任务。根据《课程标准》和各年级学生的实际状况与目标，各教师按年级教学进度安排表计划，提前两周写出设计方案和课时计划，提前一周分年级进行群众备课讨论(全员参加)，时间每周二上午教研活动，由各年级负责人，制定执行教案，完善体育资源库。认真检查教学设计方案、课时计划。查看课后小结，促进各教师学习和提高。

4、加强课堂常规管理，提高教学质量。

进一步完善教师岗位制度，严格规范教学常规行为，九年级教师，根据学生实际状况，认真抓好课堂常规管理与教学质量，提高学生身体素质和运动技能。

5、加强课外体育工作的开展和安全教育工作。

本学期计划开展年级广播操及进退场比赛，全面提高学生的做操和进退场质量，既到达锻炼身体效果，又要为学校增添一道亮丽的风景线。开展群众体育节。加强各项活动的宣传、制定活动方案。用心开展校业余队的训练，体育教师要精心准备、严格要求、刻苦训练、用心参加各项比赛活动；并激励有体育特长和爱好的学生用心参加比赛，为班级、校争光。尤其是各种活动的安全问题要放在首要位置，由专人负责。确保各种活动都在有安全防护的状况下进行。

6、加强与班主任的联系，注意抓好训练学生的思想工作和学习成绩。

用心开展教研、教改活动，提高教师的业务理论水平

建立健全职责目标，团结协作，保证教研活动顺利开展。不断提高自身的文化素质、专业素质、思想素质和身体素质。认真总结教学经验，用心撰写论文，每学期每人一篇；用心参加校、区级、县级各种论文评选活动 and 公开课活动。在条件许可的状况下到外校、外地进行参观学习，促进交流，提高见识，丰富经验。

加强体育教学设施的检查和维护

对部分体育器材进行增加和更新，使体育场地更好的服务于体育教学和学生的体育锻炼，做好体育场地、器材的安全检查与上报工作，并提出改善的推荐。