

公司各部门评比方案 公司部门聚会活动方案(汇总5篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

公司各部门评比方案篇一

今年是公司成立三周年的日子，公司领导为了庆祝我们公司这个具有纪念的日子，特举行一次庆典活动，下面是活动的策划方案。

一、公司庆典活动策划方案的调查

我们公司三周年庆典活动是这样庆典活动策划方案是这样实施的：

内容：活动是手段，目的是让公众接受活动中所包含的意图。这样就要精心设计活动的内容，使活动既能充分包含设计意图，又容易让大众接受。活动内容我们是这样设计的：

准备：在佰印网定做用于拜访客户、客户赠饮、交警赠饮和自助晚会的统一t恤。在衣服上印上公司的logo和各个活动主题的标志性图案，加上我们活动的标语。更能让客户感受到我们的热情和专业。提前统计各个活动的人员数及衣服号码。

1、10月8,9日两天，公司组成80多对拜访小组，分别拜访全市3400家客户，征求他们的意见，感谢他们一年来对公司业务的大力支持。

4、10月9日晚，举办庆祝活动，进行员工卡拉ok比赛，并评

出优秀员工家属，公司领导感谢广大员工和员工家属为公司发展所作出的努力。晚会结束后，燃放烟火，与全市人民同乐。

媒介：举办一个大型的活动一定要考虑到媒介的作用，通过媒介可以扩大活动的影响范围。利用媒介的关键是要为活动找一个好的新闻开头，就是说自己在写新闻稿时，要站在记者的角度看问题，三周年庆典活动的媒介工作我们是这样进行的“：

二、方案与实施

1. 感谢客户

时间：8月8日—9日下午

参加部门：市外销售部、行政部、财务部、生产部、品控部
成2人一组。

拜访对象：市内3400家客户

任务：感谢客户、收集意见，每组拜访45家客户随身携带：
绶带、感谢信、拜访登记表□a□b类客户送可口可乐古典画
拜访要求：统一服装配带绶带，主动热情谦虚礼貌，衷心感谢，
以情动人，倾听意见认真记录，不做承诺，反馈消息。

2. 客户赠饮

赠饮地点：市内繁华地带20个现调机点，每点4人，限赠800
杯，赠完为止，赠饮总量9盎司1600杯(40桶)

3. 交警赠饮

地点：市内全部60个岗亭执班交警总量：每人500ml二瓶，

合计70箱

4. 中萃之夜晚会

地点：___内容：祝词、表扬模范家属、自助餐。卡拉Ok比赛、烟火

三、费用预算

2. 客户赠饮_____元

3. 交警赠饮_____元

4. 定点赠饮和调查_____元

5. 中萃之夜晚会_____元

6. 报纸广告_____元

7. 其它费用_____元

合计现金：_____元实物：_____元总计：_____元

公司各部门评比方案篇二

为了丰富企业员工的生活、提供工作的乐趣、增加员工之间交流、减缓工作压力，实现劳逸结合和增强团队的凝聚力，经公司领导批准，公司员工9月27日到镇江茅山一日游，具体情况如下：

凝心聚力，争创佳绩

9月27日

公司技术部相关人员

镇江茅山

技术部（负责方案的制定、组织与活动的组织实施）

8: 00在地铁一号线百家湖地铁口集中

9: 30到达目的地，准备茅山游玩

12: 30茅山山脚下集合，去附近的桃花岛吃饭

15: 00吃完饭集中去丁庄葡萄园采摘葡萄

17: 00全体人员坐车返回

镇江茅山位于江苏句容与溧阳的交界处，距离镇江、常州、南京只有40公里，交通十分便捷，茅山的景色宜人，素有九峰、十八泉、二十六洞、二十八池之胜景，许多星罗棋布的厅岩怪石，使得茅山形成了一种奇特而又美妙的大自然风格。

由于茅山的风景秀丽和地点位置近，所以是一个不错的游玩选择。

为了更好的了解彼此，轻松工作，希望本次活动大家都能积极参加，也希望本次活动在大家的参与下能够顺利进行。

最新为了保障事情或工作顺利、圆满进行，我们需要事先制定方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。那么制定方案需要注意哪些问题呢？下面是小编.....

公司各部门评比方案篇三

为增进各职员间的了解，提高公司凝聚力和团体合作精神，体现人文关怀，进一步推动公司企业文化建设，让每位员工切实感受公司大家庭的温暖，提高大家娱乐的同时也培养大

家个方面本事，如组织本事，表演本事等方面的素质，激发大家的创造力。特拟定5月份的聚餐活动策划书，以此次聚餐活动为主线，餐后可到ktv一展歌喉，评出当晚的麦霸，会进行必须的物质奖励。

二、具体流程

1、5月13日先制定活动策划草案；

2、5月14日将活动草案送总经理审批；

3、经总经理批准后，5月16日统计参加此活动的人员名单，定聚餐地点及娱乐地点；

4、聚餐日流程：

(1) 17:40集合全体人员，由公司车辆载人到指定地点就餐；

(2) 18:30聚餐正式开始，总经理致祝酒词；

(3) 20:00聚餐结束，转至娱乐目的地；

□4□20:30k歌开始；

(5) 22:30活动结束，司机负责将每个人送回家。

三、活动经费预算

1、餐费：500元桌酒水另计

2□ktv包房费：200元间酒水零食另计

预计支出：1000元左右

xx公司

公司各部门评比方案篇四

公司聚会活动方案（模板）

一、主题：

- 1、“家”：我们一家人，共赢新未来
- 2、“赢”：缘聚美的、共赢天下(或未来)

二、时间地点□xx年xx月xx日下午、晚上

三、聚会主要内容：

- 1、组织嘉宾参观新办公楼(时间、及陪观领导待确定)
- 2、组织室外趣味活动
- 3、安排晚会宴及颁奖
- 4、安排住宿

四、筹备小组及人员分工

领导小组□xxx

执行领导成员□xx

总协调□xx

成立：协调嘉宾组、节目活动组、餐饮住宿组、晚会组、后勤组、财务组、现场接待布置组、机动组(各组详细职责及人员安排见附录)

五、聚会主要流程。

(一)前期准备

- 1、12月8日前，确定聚会时间地点、会议主题及内容，成立活动领导小组，完成策划方案；协调组联系车辆、酒店。
- 2、12月12日前，协调组负责确定并通知(寄函)与会嘉宾、导购、公司职能及业务人员，会前三天再次提醒通知。(详细人员需备明细)
- 3、12月10日，节目组开始征集节目，思考室外活动、游戏；12月15日下班后确定最终节目单、活动游戏单，报领导审批。
- 4、12月20日，各小组统计所需物品，报财务组审批、报后勤组准备、购买；协调组通知嘉宾、核对最终参会人员，并报相关小组；各小组根据参会人员数量，安排活动、晚宴等，对新乡市区外的嘉宾及公司人员安排住宿(明细附于方案附录中)。
- 5、12月23日下午活动之前，后勤组前去聚会地点布置会场，做好聚会安排(布；协调嘉宾组组织嘉宾参观新办公楼(提前确定陪观公司领导)；置方案待确定)xx生态园餐饮住宿组最后检查餐饮、住宿准备情况；晚会组负责布置晚会场所、设备调试；后勤组将所有所需物品送往聚会地点并做好保管；住宿组负责协调住宿人员办理住宿登记。

(二)中期开展

- 1、12月23日下午3点，全体与会人员参加户外活动，节目活动组负责组织；活动后举行相应的活动颁奖仪式(提前确定颁奖嘉宾)。
- 2、晚上6点，餐饮组负责组织晚宴。晚会组负责组织需要化

妆演员化妆，开启相关设备；晚会组负责组织嘉宾走“拱门”进场，主持人负责晚会中节目、游戏、颁奖、抽奖、领导讲话等所有环节，晚会组做好晚会中的秩序维持和后勤工作。

3、晚会结束，接待组负责欢送嘉宾，住宿组负责引导市区外人员住宿。

(三)后期总结

1、12月24日中午以前，后勤组将所有聚会所剩物品打包运回公司，分门别类放好。

2、12月25日前，营运人事部将本次活动精彩瞬间做成ppt供大家分享。

3、12月25日前，财务组做好聚会费用审核、上报。

六、附录：

1、准备物资及费用预算，

2、详细人员分工及工作职责，

3、宴会节目及室外游戏，、晚会节目安排明细、

4、晚会参加人员及餐饮、住宿安排明细，晚会参加人员及餐饮、

5、， 年终聚会应急方案

6、年终聚会工作跟进表，

7、其他事项安排，其他事项安排

公司各部门评比方案篇五

食品代理销售承包协议

为明确公司与各部门的职责、权限、义务和利益分配关系，充分发挥各部门作用，确保公司经营目标实现，特制定本承包方案。通过本方案，明确公司的业务承包实体地位，赋予其相应的管理职责权限；同时规定年度业务目标及其考核结算办法。一、管理职责：

- 1、必须保证完成企业下达的各项承包指标：销售万元。
- 2、建立与企业财务制度相应的二级核算台帐，做到帐目清楚、核算正确，并定期检查，发现错误应立即纠正
- 3、按企业制定的价格目录，并掌握一定的浮动幅度销售产品。如发现擅自涨价，应严加处理。
- 4、把握政策机遇和行业动态，根据企业生产能力和经营目标，最大限度地争取市场份额。
- 5、搞好产品发运调度，按合同保证安全正点交付。
- 6、制定科学合理的薪酬方案，充分激发业务人员的聪明才智，确保年度经营目标顺利实现。
- 7、根据市场情况，负责地提出产品开发和持续改进建议
- 8、负责应收帐款的管理和回收工作，呆滞欠款按规定移交法律事务部组织清收。

《市场旬报》，

□

二、管理权限

1、对部门人员的调度权、安排权、加班审批权、出差审批权，以及奖惩权。

2、有权决定业务员的聘用、区域定位和职务升迁，操作程序可参照企业相关制度，聘任决定须报企业人力资源部备案。3、有权制定承包体内部二次分配方案和包干费用内控办法，经企业审定后实施。

4、有权组织相关部门对销售合同、特殊订单进行评审，编制要货计划

5、有权合理组织产品的发送运输工作。6、属销售费用管理范围的. 费用开支权、用款审批权、费用核报权、费用领款权。

7、有权提出产品开发、持续改进及价格策略等合理化建议。8、有权组织企业产品推广展示、9、在不违背企业根本利益的前提下，享有营销业务管理全过程的自主调控权和应急处置权。三、承包方式：销售承包的结算，部门的经济利益；二是计算销售承包部门内部职工的利益分配。1、目标任务是年度资为在基本目标完成之上，销售额度的10%。

一是结算企业给销售承包万元，给与部门绩效工10%，绩效提成为增加品牌形象宣传及市场公关活动。

主要解决两大问题：万元。完成每增加

度为万元。第一季度提成工资总额为万元，其余季度为万元。没有完成任务，核算绩效提取比例为终完成任务后，可以综合平衡全年提成。万元由营销部自由支配。3、销售部核定员工人数为员名称见附件。

四、法律效力

销售公司部门承包方案备同等法律效力。

甲方：

10%。考虑销售季节性，年营销部人员每月总基本工资

6人，部门自行安排适当职位。具人乙方：

日年月

营销（直接）广告汇总表

说明：1、本费是全年必要的几项基本费用，除了“市场建设费用”以外，其它可以后期业

务发展跟进。

2、人员差旅费用、通讯费用按照公司标准执行。3、厂家形象广告费用另行计算。