

2023年年度党费使用计划方案(通用10篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

年度党费使用计划方案篇一

20xx年3是佛山轨道交通二号线铁路公司项目正式于广东佛山成立，这标志着铁路公司及二公局正式进入了地铁盾构业务阶段，开创了我局在地铁盾构市场上的空白，也是我局在城市轨道交通建设的一个里程碑。针对我们未知的一个专业技术较强的行业，我们要在工作中学习，学习中进取，争取早日了解并掌握地铁上的测量技术。并为中交二公局培养一批地铁施工测量技术人才。

二、积极开展“管理效益年”活动，做好服务保障工作

20xx年，我们继续坚持把“工作按时、数据准确、资料齐全”作为部工作的出发点和准则，并紧紧围绕公司的方针目标，积极开展“管理效益年”活动，从人员、技术质量、设备、等方面做好了服务保障工作。

我们严格按照质量体系文件要求把好重要测量技术文件的审核关。如对测量技术设计书、测量控制网点验证报告、项目工程归档资料等的审核，做到认真细致，层层把关，确保技术文件的准确性和可靠性。

并在学习新知识的过程中少走弯路，组织学习并到其他施工中的现场去学习我们的不足之处并加以改正。

三、进一步加强员工队伍建设

继续加强对年轻技术人员的锻炼和培养，建立合理的技术骨干梯队。因公司生产发展需要，对技术过硬、能独立工作的技术人员需求不断增加。我部绝大部分技术人员都是近年新进的员工，加上近年不断引进了新设备，如何提高他们的业务水平，进而逐渐成长为骨干力量是我部员工队伍建设的重要课题。我们主要采取了以下措施：我们在组建测量组时，根据技术人员的特点以及工程特点进行合理的组合，充分发挥年轻技术人员的作用。对于刚进的学生，要求所在测量组做好传帮带，并定期向上级部门汇报新员工的工作学习情况。

四、抓好安全生产工作

安全工作是一项常抓不懈的工作。我们继续按照公司有关安全工作的指示精神，结合施工生产的实际，认真做好安全防范工作。一是经常督促，时刻提醒测量人员，特别是测量主管，在施工生产忙、工作任务重、人手不足的情况下，都不能忘记安全工作，树立安全第一的思想。二是每次新工程项目开工进场前或人员调动时，都提出做好安全防护的相关要求。三是特殊的季节或天气，如雪季、雨季，利用月例会、季度主管例会特别提醒，并由专人负责跟踪督促落实，确保人身、仪器安全。确保20xx年，全年安全生产无事故。

五、完成我分部施工段内所有测量控制点的交接工作及加密复测工作

20xx年7月21日我部与中铁第二勘察设计院已经对我项目施工的登州车站进行了控制点交接工作，并在7月22日开始组织了控制点复测与加密工作。

六、加强对公司内部管理制度学习

20xx年公司领导班组成立并出台了公司内部的新的管理制度

汇编，使员工工作有章可循，避免了不必要的麻烦。此制度作为铁路公司实施标准化管理的纲领文件，是公司管理的依据，是加强项目管控、全面推行标准化管理的推手。通过本制度的全面贯彻执行，我们要进一步学习公司管理的全新模式，打造核心竞争力，再铸公司品牌。

我部施工才进如前期工作，现在需要的测量仪器还不是太多，日前我部gps调如兰渝项目使用，使其达到公司测量仪器的最优化分配使用，在调入兰渝之前，我部已经对仪器进行了日常保养与鉴定工作，此事充分展示了我部的优良传统，希望我部工作人员再接再厉，将好的传统流传下去。并对其他项目调入的测量仪器进行保养检查，做好定期校订工作，并做好仪器及配件的校订记录，做到不因测量仪器偏差影响施工质量。

八、对变型观测、内业资料进行统筹安排

公司承揽的佛山轨道交通2号线已经进入了施工的前期准备工作，并已经开始了水泥搅拌桩临时护壁的工作，以后的开挖将对周围结构物起到影响，尤其是地铁施工在城市，周围的房屋较多，经济较为发达。为此，我部要将结构物的变型观测推上日程工作，切合实际的做好观测方案，并按照业主要求做好数据的统计工作，按时上报实际测量结果。

九、加紧人员培训迎接新工程

地铁施工对于我们来说是一个新接触的行业，未知施工技术将是对我部最大的考验，为此我部将组织培训学习，做到人员进场就可以将所干工作顺利开展，不会影响工程施工进度。做到人到岗熟，成为新工地的中流砥柱。干好本职工作，迎接更高的挑战。

年度党费使用计划方案篇二

一、严格例行检查制度

根据我司服务宗旨的要求例行季度检查制度，严格按照各项标准对各个管理处的工作进行监督检查，对未达标的项目提出建设性的建议，同时向管理处发出限期整改通知。对未按照要求及时整改者，将根据公司的有关规定严格作出相应的处罚。

各管理处按照全国物业管理优秀小区（大厦）的标准完善档案资料，管理部对管理处的档案资料做出定期检查制度（月度检查），对未完成的管理处提供指导和协助。

三、做好迎接“市优”、“省优”评比的准备

随我司工作日新月异的进步，我司将于20xx年度上报部分项目参加“市优”、“省优”的评比，“市优”、“省优”的评比将标志我司服务工作步上一个新台阶。所以，管理部将协助参加评比项目做好一切迎接评比的准备，尽的努力完成公司的预定指标。

四、提高管理费和停车收费率

- 1、对各个管理处汇总的管理费收费情况进行分析；
- 2、对催收费人员进行催收费技巧的培训；
- 3、协助管理处上门催缴管理费；
- 4、通过停水停电等措施促使钉子户缴纳管理费；
- 5、通过法律途径追讨。

五、跟进工程维修和外包合同的实施

及时了解和跟进外包工程和合同的落实情况，对未达标者采取强硬的措施促使其达标完成，确保我司的利益。

六、签订业务合同

规范存档各类合同资料，掌握合同资料的内容，及时续签到期的合同，同时在确保我司利益的前提下签订新的业务合同。

七、组织员工培训，为员工提高自我综合素质搭建学习的平台

各管理处制定出员工培训的计划并落实，管理部负责监督其实施，必要时管理部安排人员参与，做好培训的存档记录，同时上交培训资料和培训记录。管理部与外界联系，获取有利于员工发展的信息，为员工提升自我综合素质搭建学习的平台。

八、落实奖惩制度，以提高各管理处的服务水平

要求全体员工熟悉我司员工手册和各种规章制度，通过对优秀员工的评比、好人好事和突出贡献的奖励，以此激励员工做好本份职责的同时提升自我，同时通过各种处罚制度，限制员工的各种不良行为，以此提高我司的服务水平。

九、监督各管理处工作计划的落实

各管理处须按时做好年度总结和计划，管理部对管理处的年度总结和计划提出建设性和专业性的意见，同时监督其实施。未及时落实者，管理部督促和协助其按时完成。

十、开展多种经营

根据各楼盘的具体情况，通过开展多种经营，以增加公司和

员工的收入，实现公司和员工利益化。开展多种经营如：广告招租、场地租用、房屋中介、代办业务等便民服务。

十一、加强企业文化的建设

企业文化是一个企业的精髓，是凝聚人心的粘合剂，也是一个企业规范的重要体现，所以加强企业文化的建设是工作中不可忽略的组成部分。管理部向公司提出有关加强企业文化建设的意见，并积极配合落实完成。

十二、完成领导临时安排的任务，同时协助各部门完成其他工作

年度党费使用计划方案篇三

坚持新时期卫生工作方针，加大农村卫生投入，合理配置卫生资源，改善基础设施，提高村卫生所医疗保健水平和公共卫生服务能力，逐步解决农民“看病贵、看病难”的问题，不断提高农民的健康水平和生活质量，推进社会主义新农村建设。

二、目标任务

根据中共某某县县委办公室 某某县人民政府办公室关于印发《20__年新农村建设为民办实事项目》的通知精神，20__年全县30个村卫生所经过规范化建设，达到《村卫生所基本标准》的要求。

三、工作步骤

第一季度：根据本乡(镇、街道)实际情况，结合县新农村建设村，确定本年度列入村卫生所规范化建设的名单。

第二季度：按照《村卫生所基本标准》的要求，完成村卫生

所的房屋、设备、药品等基础建设。

第三季度：建立健全各项规章制度，乡村医生积极参加各种业务培训，提高业务水平。

第四季度：卫生局对全县规范化建设的村卫生所进行考核验收。

四、措施与要求

1、加强领导。各乡(镇)卫生院要高度重视，将村卫生所规范化建设作为做好农村卫生工作的一项重要任务，争取当地政府的重视与支持。要成立组织机构，加强领导、广泛宣传、精心部署、统筹协调，从组织上、资金上、措施上保证该项工作的全面落实。

2、制订工作计划。各乡(镇)卫生院要根据本乡(镇、街道)的实际情况，制定切实可行的工作计划。除乡(镇)卫生院所在地外，原则上每个行政村设置一个村卫生所，并依据有关法律法规，加强对村卫生所和乡村医生的管理。各乡(镇)卫生院工作计划应于3月31日前上报我局医政股。

3、每月上报进度。各卫生院要将村卫生所规范化建设情况于每月28日前上报我局医政股，我局于每月30日前向上级汇报工作开展情况。

4、加强监督管理。各乡(镇)卫生院在加强村卫生所(室)规范化建设的同时，要按照有关卫生法律法规的要求，加强对村卫生所(室)的监督管理，重点对医疗操作规程、医疗安全与质量、合理用药、一次性医疗用品、医疗器械消毒等进行指导与检查。

5、奖励措施。经考核验收达到村卫生所规范化标准的村所，县政府给予奖励每个村所3000元，用于增添设备及房屋修缮

费用。

年度党费使用计划方案篇四

某某年，在党委的集体领导下，我团结带领司令部的全体党员干部，围绕贯彻落实科学发展观这条主线，按照自己的工作职责和工作任务精心理清工作思路，细致安排工作规划，积极配合班子整体，扎实实施具体工作，使自己分管的各项工作的井然有序，较好地完成了上级交办的各项工作任务，为团队全面建设快速、健康、有序发展做出了贡献。就我个人而言，并无惊天之言，也无动地之举，只是兢兢业业、做了一些平淡无奇的工作。我本人也并无过人之处，只是干了应该干的事，尽了一个、部门首长的职责。下面就一年来的思想、学习、工作、生活情况总结如下。

一、取得的成绩

1. 加强学习，强化一个真字。某某年我加强了理论学习，不断提高自己的理论素养。在工作中利用一切机会学习。在学习的时间上注重一个钻字，在学习的范围上体现一个广字，在学习的内容上强调一个深字，在学习的运用上突出一个活字。致力于解决预备役部队的各种复杂问题，自觉加强政治理论特别是科学发展观、某某届三中全会精神的学习，通过网络、书刊和报纸学习其他单位的先进经验和相关专业知 识，发挥拿来主义精神，在学用上找准结合点，不断提高政治理论水平和指导工作的能力。通过学习，感到本人有了三个新的提高：一是政治理论水平有新的提高。能够正确把握科学发展观的精神实质和丰富内涵，对党的最新理论有了比较系统地掌握。二是政治鉴别力和政治敏锐性，执行政策的能力有新的提高。三是统揽全局、协调各方的能力有新的提高。在工作中能够站在大局的高度抓方向，抓重点，抓主要矛盾，带动全面。能够把干部群众拧成一股绳，充分调动方方面面的积极性和主动性。

2. 坚定信念，做到一个信字。作为部队士官，本人深感只有堂堂正正做人、踏踏实实做事，才能赢得人们的拥戴和信赖，才能更好地团结和带领广大党员干部开创新业绩，才能不辜负组织的信任和官兵的重托。本人始终坚持加强思想修养，保持三种状态，树立良好形象。一是始终保持着开拓创新的精神状态，一直保持着争创一流的工作热情。二是始终保持着务实的精神状态。一年来，本人始终保持着强烈的事业心和责任感，以建设务实高效的司令机关为己任，坚持说了就算，定了就干，干就干好的原则，不搞形式主义和表面文章。三是始终保持着艰苦奋斗的精神状态。近年来，本人能够坚持发扬艰苦奋斗的优良作风。在生活上艰苦朴素，勤俭节约，不横攀竖比，不奢侈浪费；在工作上吃苦耐劳，始终保持一股勇气和锐气；在思想上能够树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉抵制享乐主义和极端个人主义等不良思想的侵蚀，时刻提高警惕，严以自律。

3. 身体力行，常念一个带字。在工作中时时处处发挥领头羊应有的示范、表率、带动作用：做提高素质的领路人、做政治上的明白人、做群众的贴心人、做作风上的正派人、做经济上的清白人、做工作上的带头人。一是发挥模范带头作用。着眼打造务实、高效、一流的司令部机关，以身作则、身先士卒，坚持要求部属做到的，自己带头做到，要求部属遵守的，自己模范遵守，充分调动和发挥了同志们积极努力工作、争创一流业绩的积极性，凝聚了司令部工作的合力，提高了工作效率和工作水平。一年来，我没有一次无故迟到，早退，不上班的现象。节假日、双休日值班也从不擅离岗位，都是二十四小时在位。二是提高谋事能力。坚持谋事在先，增强工作的预见性，在谋全局、抓大事上超前运作，变被动为主动，及时、客观、有效地为领导决策提供可资借鉴的信息导向和参考价值较高的建议、意见。三是坚持办实事、求实效，提高协调能力和督促落实能力。主动协调好方方面面的关系，凝聚各部门工作合力。加强对团队中心工作、重点工作的督促检查，提高抓落实、求实效的工作能力，使党委的重大决策得到较好地贯彻和落实。

4. 要求部属，坚持一个严字。按照学有所思、思有所悟、悟有所行、行有所果的思想和忠诚党的事业，维护党的纪律的原则，要求自己和部属必须坚持做到三常：常学，在刻苦学习中夯实自己履行职责所需理论水平的根基；常思，在创新中提高履行职责的能力水平，努力在理性思考中提高判断问题、筹划工作和指导落实的能力素质；常用，在工作实践中研究新情况、谋划新思路、解决新问题、求得新成效。成为知识型、谋划型，务实型，开拓型，复合型的参谋人才。自觉并要求所属人员做到政治上不麻木，具有政治上的敏锐性；政策上不糊涂，具有办事的原则性；纪律上不淡薄，具有谨慎的纪律性；管理上不松弛，具有自律的约束性；生活上不失控，具有作风的严谨性；工作上不务虚，具有求真的扎实性。

二、存在问题

1. 学习方面存在差距。

一是与用科学的理论来武装头脑的高度有差距，自我感觉学习缺乏系统性、组织学习缺乏经常性。二是同与进俱进的思想有差距，思想解放不够、创新意识不足。三是与务实高效的工作作风有差距。在快、深、严、实、韧字的体现上还不够。

2、在工作上有时存在着不扎实、不细致、不深入的问题。在日常业务工作中有时存在着满足于现状，上面布置什么就干什么，工作方法平平踏踏、照抄照搬的现象。有时工作不够刻苦，工作不够深入，精力和能力没有地发挥，脑勤、嘴勤做得比较好一点，手勤、腿勤做得差一点。

年度党费使用计划方案篇五

1、与银行相关部门联系，井然有序地完成职工工资发放工作。

2、清理客户欠费名单，并与各个相关部门通力合作，共同完

成欠费的催收工作。

3、核对保险名单，与保险公司办理好交接手续，完成对我公司职工的意外伤害险的投保工作。

4、做好年各种财务报表及统计报表，并及时送交相关主管部门。

1、迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室。

2、为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

3按照公司部署，做好了社会公益活动及困难职工救济工作、

1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。

2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。

3、根据会计提供的依据，及时发放教工工资和其它应发放的经费。

4、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报帐)，对不符手续的发票不付款。

年度党费使用计划方案篇六

20xx年总体工作思路：积极履行使命，准确把握定位，立足地方经济社会发展实际，充分发挥和运用邮政金融独特的网络优势、品牌优势、信誉优势、服务优势，依托遍布城乡的31个自营加代理的物理网点和自助终端服务、网络金融服

务，持续加强业务创新和服务创优，持续推进涉农金融业务快速发展。

一、深耕细作，阳光信贷支持地方经济发展

(一) 扎实推进基础信贷服务，全力满足客户信贷资金需求

扎实推进以小额贷款、个人商务贷款产品为核心的个人贷款业务发展，全力推动县域信贷业务快速发展，为城镇及广大农村地区的个体工商户、农户、种养植户等小微经济体提供信贷资金支持。

积极推进信贷“三进工程”（进农村、进社区、进企业），为“三农”业者、中小微企业主的发展打造更优质的信贷资金支持“绿色通道”。

(二) 根植地方，服务中小企业发展

为更好地服务地方经济，经过20xx年的工作筹备，我行已于20xx年初获得了小企业贷款直接办理授权。将以此为契机，更好的贴近服务包括经济开发区在内的县域中小企业，努力简化流程，进一步缩短业务办理时限、优化服务。

(三) 立足当地，持续做好信贷业务创新

在前期已新开办粮棉油收购行业小额贷款、家庭农场主贷款、专业合作社贷款等产品的基础上，为更好地解决中小企业融资难的问题，我行将努力推动“政银担”项目上级批复的尽快落地；计划与经信委主动联系，开展“助保贷”项目前期准备工作，为中小企业融资提供多种选择。

已准备积极向县政府申请办理“再就业担保贴息贷款”资格，进一步丰富信贷投放渠道，为再就业人员减少融资成本；根据我县农业大县的实际情况，紧紧围绕“农”字不断推出新产

品，根据我现农机具购置的实际情况，积极上上级行申报开办农机购置补贴贷款；依据我县土地确权的实际情况，待时机成熟，向上级行承包经营土地使用权抵押贷款，等等。

同时加强平台建设，积极与房产经销商、房产中介、汽车经销商的合作，丰富消费贷款品种，如一手房贷款、二手房贷款、汽车消费贷款等等，满足民众日常生活中不同类型的资金需求。

二、服务基层、扎实做好基础金融服务

(一) 扎实做好物理设施建设，满足大众基础金融需求

继续坚持为“社区、三农”服务理念，不嫌微小、不计贫少、不贪大利，努力为广大城乡居民提供安全可靠、方便快捷的基础金融服务。在2012年、2013年连续新开业四化路支行和范兴集支行□20xx年投入近百万资金对县支行营业部进行了扩址装修改造的基础上□20xx年将从增配自助服务机具、完善营业网点功能、优化调配服务人员等方面做好工作，以为城乡群众提供更为舒适的业务办理环境。

(二) 开展支付结算体系建设，大力推进银行卡发卡与电子银行普及工作

积极开展办卡、用卡、刷卡及网上业务的办理和宣传；逐步推进庙岔镇、范兴集乡的农村金融综合服务站建设；加大自助机具的投放力度，让社会公众随时随地享受“便民银行”全方位的优质服务。

(三) 助力民生工程，落实惠农助农政策

继续积极承办各类民生及涉农类资金代发业务，替政府分忧，保证党的好政策及时传递到基层，把好事办好。

(四) 扎实做好金融知识教育宣传

积极推进金融知识教育宣传的开展，利用网点led字幕、宣传折页摆放，以及以“三进工程”上门服务等各种形式，向广大城乡居民提供全面的金融知识宣传，如反诈骗、反非法集资、反假币、理财理念、资金安全、密码安全等等，让普通百姓更多地了解金融知识，更好地保护财产安全。

服务“三农”，是企业的社会责任所在；金融支农，是时代赋予邮储银行义不容辞的历史使命。XX县支行有信心在地方党委政府的关心帮助下，在上级行的正确领导下，传承理念、深入创新，积极履行企业公民责任，扎实践行科学发展观，不断加大服务“三农”力度，不断提升金融支农水平，不断增强邮储银行对地方经济建设的“输血”“造血”功能，为“三农”事业的稳步推进、为农村金融环境的持续改善、为县域经济的发展作出自己应有的贡献。

年度党费使用计划方案篇七

转眼即逝，20__年还有不到三个小时的时间，就挥离去了，迎来了20__年的钟声，对我今年的工作做个计划。

1. 工作中自我时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在理解任务时，一方面进取了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要进取研究并补充完善。

三个大部分对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，在有时间有条件的情景下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2. 在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得客户信息。

3. 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。

九小类每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

3. 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。

4. 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

5. 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致的。

6. 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。

7. 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

8. 客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。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。

9. 自信是十分重要的，要自我给自我树立自信心，要经常对自我说“我是最棒的！我是独一无二的！”。拥有健康乐观进取向上的工作态度才能更好的完成任务。

10. 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。

三、明年的个人目标

一个好的销售人员应当具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终

贯穿其中的对销售工作的极度热情！个人认为对销售工作的热情相当重要，可是对工作的热情如何培养！怎样延续？把工作当成一种手段而不是负担工作也是有乐趣的，寻找乐趣！经过10年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们能够做到也必须能做到！我明年的个人目标是400万，明年的此刻能拥有一辆属于自我的车（4万~7万）！必须要买车，自我还要有5万元的资金！

20__年，将遵守的工作思路：在公司的带领下，公司战略性持续改善活动，销售部的日常工作，对订单和发货计划的情景、平衡、监督和跟踪；对客户的产品按时交付和后续对客户的跟踪，开发新客户和新产品，各公司产销的任务。

年度党费使用计划方案篇八

年度销售目标600万元；

空调自控产品属于中央空调等行业配套产品，受上游产品消费市场牵制，但需求总量还是比较可观。随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。湖南地处中国的中部，空调自控产品需求量比较大：1、夏秋炎热，春冬寒冷；2、近两年湖南房地产业发展迅速，个性是中高档商居楼、别墅群的兴建；3、湖南纳入西部开发、将增加各种基础工程的建设；4、长株潭的融城；5、郴州、岳阳、常德等超多兴建工业园和开发区；6、人们对自身生活要求的提高；综上所述，空调自控产品个性是高档空调自控产品在湖南的发展潜力很大。

营销方式总体来说，空调自控产品销售的方式不外三种：工程招标、房产团购和私人项目。工程招标渠道占据的份额很大，但是房产团购和私人项目两种渠道发展迅速，已经呈现出多元发展局面。

从各企业的销售渠道来看，大部分公司采用办事处加经销商的模式，国内空调自控产品企业20xx年都加大力度进行全国营销网络的部署和传统渠道的巩固，加强与设计院以及管理部门的公关合作。对于进入时间相对较晚的空调自控产品企业来说，由于市场积累时间相对较短，然后而又急于快速打开市场，因此基本上都采用了办事处加经销制的渠道模式。为了快速对市场进行反应，凡进入湖南市场的自控产品在湖南都有库存。湖南空调自控产品市场容量比较大而且还有很大的潜力，发展趋势普遍看好，因此对还未进入湖南市场的品牌存在很大的市场机会，只要采用比较得当的市场策略，就能够挤进湖南市场。目前上海正一在湖南空调自控产品市场上基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。在销售过程中务必要十分清楚我公司的优势，并加以发挥使之到达极致；并要找出我公司的弱项并及时提出，加以克服实现最大的价值；提高服务水平和质量，然后将服务意识渗透到与客户交流的每个环节中，注重售前售中售后回访等各项服务。

2. 跻身一流的空调自控产品供应商；成为快速成长的成功品牌；

3. 以空调自控产品带动整个空调产品的销售和发展。

4. 市场销售近期目标：在很短的时间内使营销业绩快速成长，到年底使自身产品成为行业内知名品牌，代替省内同水平产品的一部分市场。

战略核心型市场---长沙，株洲，湘潭，岳阳

重点发展型市场----郴州，常德，张家界，怀化

培育型市场-----娄底，衡阳，邵阳

等待开发型市场----吉首，永州，益阳，

总的营销策略：全员营销与采用直销和渠道营销相给合的营销策略

1、目标市场：

遍地开花，中心城市和中小城市同时突破，重点发展行业样板工程，大力发展重点区域和重点代理商，迅速促进产品的销量及销售额的提高。

2、产品策略：

用整体的解决方案带动整体的销售：要求我们的产品能构成完整的解决方案并有成功的案例，由此带动全线产品的销售。大小互动：以空调自控产品的销售带动阀门及其他产品的销售，以阀门及其他产品的项目促进空调自控产品的销售。

3、价格策略：

高品质，高价格，高利润空间为原则；制订较现实的价格表：价格表分为两层，媒体公开报价，市场销售的最底价。制订较高的月返点和季返点政策，以控制营销体系。严格控制价格体系，确保一级分销商，二级分销商，项目工程商，最终用户之间的价格距离级利润空间。为了适应市场，价格政策又要有必须的能活性。

4、渠道策略：

（1）分销合作伙伴分为二类：一是分销客户，是我们的重点合作伙伴。然后二是工程商客户，是我们的基础客户。

（2）渠道的建立模式□a.采取逐步深入的方式，先草签协议，再做销售预测表，然后正式签定协议，订购第一批货。如不进货则不能签定代理协议□b.采取寻找重要客户的办法，透过谈判将货压到分销商手中，然后我们的销售和市场支持跟

上□c.在代理之间挑取竞争心态，在谈判中因有当地的一个潜在客户而使我们掌握主动和高姿态。然后不能以低姿态进入市场□d.草签协议后，在我们的广告中就能够出现草签代理商的名字，挑取了分销商和原厂商的矛盾，我们乘机进入市场□e.在当地的区域市场上，随时保证有一个当地的能够成为一级代理的二级代理，以对一级代理成为威胁和起到促进作用。

(3) 市场上有推，拉的力量。要快速的增长，就要采用推动力量。拉需要长时间的培养。为此，我们将主要精力放在开拓渠道分销上，另外，负责大客户的人员和工程商的人员主攻行业市场 and 工程市场，力争在三个月内完成4~5项样板工程，给内部人员和分销商树立信心。到年底为止，完成自己的营销定额。

5、人员策略：

营销团队的基本理念□a.开放心胸□b.战胜自我□c.专业精神；

(1) 业务团队的.垂直联系，持续高效沟通，才能作出快速反应。然后团队建设扁平。

(2) 内部人员的报告制度和销售奖励制度

(3) 以专业的精神来销售产品。价值=价格+技术支持+服务+品牌。实际销售的是一个解决方案。

(4) 编制销售手册；其中包括代理的游戏规则，技术支持，市场部的工作范围和职能，所能解决的问题和带给的支持等说明。

年度党费使用计划方案篇九

工程方面

一、以“___”项目建设为重点，统筹安排，切实做好建设任务

(一) 20__年底前力争方案报批经过

__月份：参与制订规划方案，配合公司领导完成规划方案在市规划局的审批经过。

__月份：配合公司高层完成规划方案的市长办公会议经过，办理环境保护意见表的工作。

(二) 20__年度工作安排

__月份：组织编制环境评估报告及审核工作；办理项目选址（规划局），参与项目的扩大初步设计，并完成项目场地的地质勘察报告。

__月份：参与工程的施工图设计及图纸审查；编制项目申请报告，办理项目核准（发改委）；完成桩基础的工程招投标工作，工程监理招标工作，并组织场地的地下排水工作。

__月份：办理工程规划许可证工作（报市规划局），并进行场地周围的止水帷幕、护壁桩的施工。

__月份：完成工程主体的招投标工作，办理桩基础工程的施工许可工作。

__月份：办理工程主体的施工许可工作，确定主体工程的施工队伍，至6月中旬完成桩基础工程的施工工作。

__月份：基础工程完成。

__月份：工程主体完成至底六层封顶。

(三) 报建工作

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完成方案图的设计；二月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响工程开工。另外，工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。

（四）工程质量

“___”项目是市重点工程，也是“___”品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将“___”项目建成为优质工程。

（六）预决算工作

1、认真编制工程预算，配合工程部及时做好工程手续的洽谈协商、变更，及时掌握材料的变动情景，配合工程部做好工程进度的控制工作，做好工程的两表比较，最大限度的节俭使用资金。

2、制定工程资金使用计划，“___”项目工程估算需用资金__亿元左右；其中基础部分需用约__亿元；地上商业部分约用__亿元；公寓部分约用__亿元，做好工程资金的使用计划对项目的建设起着关键性的作用，工程部、预决算部、财务部、采购部以及招商部等职能部门必须紧密联系、团结协作，使各项工作顺利进行。

财务方面

（一）切实完成开工前融资工作和招商工作任务，力保工程进度不脱节

公司确定20__年工程启动资金约为_亿元。融资工作的开展和招商任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。

1、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。经过产权预售、租金预付等办法扩大资金流，以保证“___”项目建设资金的及时到位。

2、采取内部认购房号的形式，回笼资金、扩大现金流。

为了使工程建设项目快速回笼资金、扩大现金流，研究在工程开工同时在公司内部采取认购房号销售计划，比列约为公寓面积的__%。

3、实行销售任务分解，确保策划代理合同兑现。

20__年公司建设工程款总需求是__亿元。按“___”所签协议书，招商销售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。全面完成招商销售任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上努力创造营销新模式，以构成自我营销特色。

招商方面

招商工作是“___”项目运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的项目销售。所以，在新的一年里，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作。

1、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年公司将扩大广告投入。其目的—是塑造“___””品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，“___”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。

2、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，“___”应于20__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。

为综合规范招商销售政策，拟由招商部负责另行起草《招商政策》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，将配备贴合素质要求，敬业精神强、有开拓本事的人员，以期招商工作进入良性循环。

行政管理方面

“___”品牌的打造是公司的战略目标之一。现代品牌打造的成功必须依靠于企业的现代管理模式。新的一年，我们将在建立现代企业管理体系上下功夫。

（一）建立完善公司组织结构，不断扩大公司规模

公司目前设立的部门是：总经理室、办公室、工程部、人力

资源部、招商部、财务部，即“两室四部”。随着“___”项目进入建设施工阶段，拟增设运营部、企业策划部、预决算等部门共同成为集团公司的基础。使公司内部机构成为功能要素齐全、分工合理的统一体。

公司的设想是在集团公司的统一领导下，公司实行独立核算，独立完成年利润指标及其它相关指标，在整体上提升集团的竞争力。

（二）建立现代企业管理体系，推行工作标准到人到岗

现代企业的高效运行，均来自于企业的高效管理。新的一年，公司将根据国家有关规范、条例和集团公司的要求，制定本公司工作标准，并到人到岗。各项工作按标准程序行事，减少人为指挥，逐步构成“___”特色的企业管理体系。同时，根据不一样的工作岗位，制定岗位职责和 workflows，强化企业管理意识，最大化地提高企业管理水平，向管理要效益。

（三）以“___”发展为历史契机，加快集团公司总体建设。

“___”的发展是历史的使命，也是市场的要求，同时更是集团总司蓬勃发展树立企业形象的良好契机，我们应顺应这一时代的需要，不断完善自我，发展自我，调整机制，集聚“内功”，合理发挥员工动能，以使___傲立于房地产之林。

人力资源方面

以能动开发员工潜能为前提，不断充实企业发展基础，“___”的企业精神：“开放式管理，以人为本；实事求是，科学求真”决定了“___”品牌的打造。公司的建立，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。

（一）充实基础工作，改善经营环境

公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做到位，做得细微，做得贴合工作标准。小事做细，细事做透。务实不求虚，务真不浮夸。规范行为，细致入微。经过做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准，由办公室制定的公司《工作手册》确定，要求员工对照严格执行。为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督。

（二）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。我们应当充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。20__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“___”的各类人才，并相应建立“___”专业人才库，以满足公司各岗位的需要。

（三）充实企业文化，改善人文精神

企业文化的厚实，同样是竞争力强的表现。新的一年，“___”策划代理公司在进行营销策划的同时，对于“___”文化的宣传等方面，亦应有新的举措。对外是“___”品牌的需要，对内是建立和谐企业的特定要求。所以，“___”文化的构成、升华、扬弃应围绕“___”企业精神做文章，构成内涵丰富的“___”企业文化。

（四）充实综合素质，提高业务技能

“___”开工建设后，有着不一样专业的合作公司，也有不一样的工作岗位。员工能否胜任工作，来源于个人的综合素质、业务技能的提高，亦与整体素质相关。新的年度，办公室应制定切实可行的员工培训计划，包括工程类、运营类、招商

营销类、地产类、物业管理类等，并逐季度予以实施，使员工贴合企业的工作岗位要求。

（五）以强化企业管理的手段，全面推行公司各项制度

现代企业的一个重要特征，就是制度完善、齐全，执行有据，行之有效。为使公司管理有序进行，公司将推行绩效考核制、推行职责追溯制、推行末尾淘汰制、推行例会制、推行各级职责制。经过“五个推行”，把员工锻造为贴合企业要求的一流的群体。

1、推行绩效考核制，以日常工作作为考核资料

绩效考核是国际流行的企业管理形式，公司要求每个员工坚持登记《绩效考核手册》，公司定期对员工考核手册进行检查。考核等级的评定，主要以如期如质完成本职工作，遵守纪律等为主要考核资料。方法为领导考核、交叉考核、员工考核等，以客观评定每个员工工作的优劣。员工《绩效考核手册》每月由办公室负责检查。

2、推行职责追溯制，以提高员工的荣誉感和职责心

职责追溯是落实岗位职责制的重要方法，也是对事故根源防漏堵缺的可行良策。公司将制定职责追溯制（包括奖励赔罚制度等）。强化措施，分明奖罚。即能够职责到人，又能避免无据推论，使员工树立荣誉感，增强职责心。

3、推行末尾淘汰制，以提高企业市场竞争力

企业的生存发展，除市场客观环境外，很大程度取决于员工的个人竞争力。仅有把员工打造为异常能工作，异常富于创造力、异常富于团队精神的群体，才能在市场竞争中立于不败之地。所以，要贴合这一要求，公司必然推行员工末尾淘汰制。其方法以考绩为依据，综合考评员工的工作本事、工

作表现。按考评等级，实行末尾淘汰。

4、推行例会制，提高阶段性工作总结工作

一是例会时间。在每星期二的上午进行。

二是会议主持。每次例会除工作小结及工作布置外，确定一个工作主题，分别由分管该项工作的总经理、项目经理、主管工程师主持。

三是建立例会工作布置检查制度，即前次会议布置的工作在规定完成的时段内，落实部门应汇报执行情景，以利总结经验，改善方法，完善提高。

5、推行各级职责制，有效实行分工合作

公司的战略目标之一是建立科学高效的公司管理机制。这一既定目标客观上要求公司领导层、部门中层进行各级负责，且分工合作，以防止职责推诿，办事拖沓，效率低下的现象发生。

公司领导层分工

总经理：负责全面工作，主持融资、重大合作，主持公司日常工作，分管财务部。

项目经理：负责工程的实施全过程管理。分管工程部。负责与设计单位、施工单位、监理公司及相关部门的工作对接。

行政副总经理：负责公司行政工作，分管办公室、招商运营部、物业管理部，负责各项对外工作的对接。

营销副总经理：负责营销工作，分管营销部、企划部。负责营销广告策划，与销售代理公司、策划代理公司、媒体单位的工作对接。

公司各中层负责人，按原定职责行使管理职责，新的岗位职责出台后，按新办法执行。

全年工作计划，它是大纲式统领全局的文件，不可能细致到部门各细节。所以，公司要求所属各部门，应根据公司的20__年工作计划，在元旦前相应制定出本部门的年度工作计划，有的放矢，以利于”___”项目的早日建成和投入市场运营。

年度党费使用计划方案篇十

教学质量是学校的生命线，是立校之本，它关系到千家万户，是家长和社会普遍关注的问题，教学质量的好坏，直接关系到我校的办学效益，教研组工作开展的如何，将直接影响本组全体教师的思想、业务素质和本学科的教学质量。为把本教研组建设成一支强有力的队伍，根据学校的有关规定，并结合本组的实际，特制定本学期的教研组工作计划。

- 1、本学期继续实行集体备课制，切实做好备课过程中的各环节：编写教案；议课，精改教案；温课，优化教学；省课，反思教学，充分发挥教研组、备课组的集体智慧，同时注重发挥每位教师各自的教学特色和风格，把好本组的教学质量关，每位教师都要明确树立集体质量意识。
- 2、加强教研组的管理，狠抓组风建设，了解、检查本组的教学工作情况，每周对各教师的备课、听课情况检查一次，以便及时发现问题、解决问题。
- 3、充分利用每周一下午的一、二两节课，发动教师积极参加听课活动，集思广益，对校级开设的.公开课、示范课等要求无课的本组教师一律参加。争取本组每周开设一堂组内公开课，每月向学校推出一堂校级公开课。
- 4、初一、初二年级要抓好基础教学，要面向全体，抓两头带

中间，特别要重视做好后进生的补差工作；初三年级面临着升学考试，备课组教师要齐心协力，认真做好复习工作，其他教师也要关注毕业班级的教学，献技献策，争取在中考中取得优异成绩。

5、鼓励教师积极参加现代化教学培训，提高现代化教学工具的使用能力，争取在各类课件比赛中有部分教师获奖。

6、要求各教师根据自身专长，加强学习，努力实践，善于总结，积极参与科研，提高科研能力。

7、备课组要搞好自编资料的积累和整理，做到分工协作，共同收益，逐步完善本组的教学资料库。

8、鼓励教师积极参加县举行的学科教研活动，课件制作评比活动。