

最新公关年度计划(精选7篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

公关年度计划篇一

1. 每天上班前检查仪容仪表是否合格。
2. 提前5分钟到达工作岗位开始简单做卫生。
3. 打开并检查电脑□pos机、打印机是否正常使用，清点备用金、发票、账单是否足够近期使用。
4. 与上一班收银员交接遗留问题。
5. 查看当日会议单内容，并按照活动单开台、入账并结账
6. 对当日所有账单正确分类，转前台账单送前台收银。
7. 核对现金信用卡与交班表是否一致，及时投款。
8. 核对应收账单签字是否符合要求，若不符合，附情况说明。
9. 核对宴请账单签字是否符合要求，若不符合，附情况说明。
10. 当班若有疑问账单应及时与日审咨询。
11. 对结账单得使用进行登记。
12. 结账单按照单号排列。

1. 将日常收银工作中的问题日审咨询。

2. 本周内常点菜及时向餐饮经理沟通

1. 每月20日检查系统是否有挂账账单，并及时结清。

2. 检查所配备的设备是否使用正常。

统计临时菜内容，汇报日审，以便系统更新。

反应西软系统的缺陷和不足，以便及时修改。

公关年度计划篇二

公司上市后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于市场部来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年合同额三十亿的总体经营管理目标，市场部特制订20xx年工作计划如下。

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20xx年新的管理制度实施过程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结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。

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结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。

扩大杭萧钢构的市场占有率[]20xx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，以宣传和扩大杭萧钢构的品牌，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。

1、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杭萧钢构品牌，展示杭萧钢构在行业中技术、业绩占据一流水平的事实，树立建筑钢结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。

2、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。

3、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内涵，给每一位与杭萧钢构人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对杭萧钢构及钢结构有更清晰和深层次的认识。

督促全体人员始终以热诚为原则，有礼有节地做好各方面客人的接待工作，确保接待效果一年好于一年。

1、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。

2、继续做好来访客户的接待档案管理工作，将潜在顾客和合同顾客的档案分类保存，准确掌握项目进程，努力配合商务部门和办事处促成项目业务。

3、调整部门人员岗位，招聘高素质的人员充实接待力量。随着业务量的不断扩大，来访客户也日渐增多，市场部负责接待的人员明显不足。为了适应公司业务发展的需要，更好地做好接待工作，落实好人员招聘工作也是一件十分重要的事情。

执行c版质量管理体系文件和管理体系标准文件，严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，使市场部逐步成为执行型的团队。

1、进一步严格按照股份公司和营销系统所规定的各项要求，开展本部门的各项工作管理，努力提高管理水平。

2、充分发挥本部门各岗位人员的工作积极性和主动能动性，强调其工作中的过程控制和最终效果。提高他们的工作责任心和工作质量。严格按照相应的岗位职责实行考核制。

3、一切从公司大局出发，强调营销体系一盘棋。积极做好协调营销系统各部门之间的联系与协调工作，从而提高营销系统整体战斗力，为完成20xx年的营销目标做好最优质的服务工作。

4、配合营销副总经理搞好营销系统的日常行政管理。主动为各部门做好后勤保障工作和日常服务性工作。为他们创造更加良好的企业文化氛围和工作环境。

公关年度计划篇三

一、 行政工作

1、做好各部门服务：加强与各部门之间信息员的联络与沟通，制定一套系统的，快速的信息传递方案。每月月底召开一次信息员交流会议。保证信息在公司内部及时准确的传递到位。

2、做好员工服务：工作的重点是及时的将经理信箱中员工反馈的信息及时向公司领导反馈。做好员工与领导沟通的桥梁。

3、做好领导服务：及时完成公司经理和部门主管交办的临时性的工作。

二、 企业文化推广

（1）企业文化的宣传

对于企业文化的宣传，将分三个步骤进行：

首先，制定企业内部的精神口号，企业的价值观，企业的行为信条。

其次，企业内部的信息交流，在信息平台上建立一个各部门之间的意见交流共享文件夹。

最后，进行企业文化知识培训，可由公司经理担任讲师。

（2）员工活动

1、元月组织策划年度经营年会。

2、四月组织策划以“百人耕耘”为主体的植树活动。

3、八月组织策划迎接新员工交流会。

4、十月组织策划公司员工运动会。

5、十二月组织策划圣诞假面晚会。

三、 个人技能提升

1、积极参加公司安排的基础性管理培训，提升自身的专业工

作技能。

2、通过个人自主的学习来提升知识层次。

回顾__年年，本人的工作侧重于行政事务方面。在20__年中，希望能将工作的侧重点转移到企业文化的推广上。并不断的提升个人的知识层次及专业化的工作技能，更好的为企业的发展贡献自己的力量。以上的工作计划之中不足之处敬请领导的批评和指正。

公关年度计划篇四

18号)要求，结合我厅实际，制定本实施方案。

坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，全面贯彻科学发展观，以促进权力运行公开透明、廉洁高效为核心，坚持全员参与、注重实效，突出行政审批、行政执法、行业管理、项目资金、人事管理和财务管理等重点岗位和关键环节，综合运用教育、监督、制度、考核等有效措施，积极防范廉政风险，大力推行廉政预警，全面加强效能监察，把廉政风险查到点、惩防体系建到岗，营造风清气正的良好环境，实现岗位风险最小化、廉政效能化、发展环境化的目标。

从岗位、处（科）室、单位“三个层次”，认真围绕岗位职责、业务流程、制度机制、工作效率、外部环境等五个方面查找廉政和效能方面的风险点，认真评估并科学划分风险等级，有针对性地完善教育、制度、监督方面的防范手段和措施，建立和完善前期预防、中期监控和后期处置“三道防线”，强化监督检查和责任追究，有效防范各类腐败行为的发生，限度地提高工作效能。

风险岗位廉能管理的实施范围是：厅属各单位和厅机关全体

干部职工。

（一）学习动员部署（12月20日-12月27日）。

成立活动组织领导机构，制定活动实施方案，召开党组织会、职工大会等广泛进行学习、宣传和动员，认真学习省纪委关于风险岗位廉能管理的有关文件、资料，教育和引导干部职工全面理解风险岗位廉能管理的重大意义、指导思想、基本内容、方法步骤和工作要求，提高思想认识，切实增强开展风险岗位廉能管理工作的自觉性和主动性。

（二）排查廉政风险点（12月28日-1月15日）。

1、查找个人廉政风险点。干部职工结合自身岗位职责，通过自己找、群众提、相互找、领导点、组织评等方法 and 利用举报投诉、财务审计、执法检查、问卷调查等手段，认真分析并逐一排查个人在岗位职责、业务流程、制度机制、工作效率、外部环境等方面存在或潜在的廉政风险点。个人查找廉政风险点后，认真填写《个人廉政风险自查表》（见附表1），由部门（处或科室，下同）负责人召开部门讨论会，对个人廉政风险进行逐一讨论，个人充分听取意见和建议后进行修改，并由部门负责人和分管领导审核签字。领导班子成员填写《个人廉政风险自查表》后，由单位主要领导审核签字。

2、查找部门廉政风险点。围绕重点环节、制度机制等方面，将有利于进一步规范工作流程，完善部门职责的风险点作为部门廉政风险点。各部门查找出廉政风险点后，认真填写《部门廉政风险自查表》（见附表2），交分管领导审核签字。

3、查找领导班子廉政风险点。结合林业工作特点，按照党风廉政建设责任制的要求，查找在执行“三重一大”（重大事项决策、重要人事任免、重大项目安排和大额资金使用）制度等方面的廉政风险点；查找在制度、机制建设等方面存在的廉政风险点，并进行认真分析，由办公室负责填写《领导

班子廉政风险自查表》（见附表3）。

4、评估审核。各类廉政风险自查表填好后，交本单位风险岗位廉能管理工作领导小组办公室汇总和初审（机关处室召开处务会初审），评出准确、比较准确、基本准确和不准确等级。被评估为基本准确和不准确的，责令当事人进行限期整改。

5、风险等级划分。根据风险发生的机率大小、可能造风险等级划分。成的危害程度，将查找出的廉政风险点分为三级，一级风险是指发生机率高或者一旦发生可能造成严重后果的风险，如有可能触犯国家法律，构成犯罪的风险等；二级风险是发生机率较高或者一旦发生可能造成较为严重后果的’风险，如有可能违反涉及行政机关工作人员的相关法规，受到纪律处分的风险等；三级风险是发生机率较小或者一旦发生可能造成不良社会影响或一定经济损失的风险。廉政风险等级的评估，由各单位风险岗位廉能管理工作领导小组办公室提出等级意见报廉政风险防范管理工作领导小组办公室研究审定后，在本单位进行公示。厅属各单位领导班子成员、机关各处室领导和重点岗位廉政风险防控汇总表请于1月17日前，上交省林业厅风险岗位廉能管理工作领导小组办公室（驻厅纪检组监察室）。

公关年度计划篇五

以提高教师专业能力为主线，以“构建有效课堂，提升实践能力”为主题，以教师岗位大练兵活动为载体，以建立评价机制为导向，全面深化校本研修工作，努力建设一支适应素质教育需要的研究型、学习型、创新型、服务型的教师队伍。

1、以“构建有效课堂，提高实践能力”为主题，聚焦课堂、关注常态，提高教师的岗位实践能力。

2、过开展教师岗位大练兵活动，构建有效教学的行为模式，

切实提高课堂教学的有效性。

3、通过开展教师岗位大练兵活动，全面提高教育质量，促进我校教育质量稳步提高。

1、全员性。教师岗位大练兵是我区教育改革与发展的客观需要，教师必须人人参与。要努力营造全员教师大练兵的良好氛围，确保教师专业水平有明显提高。

2、校本性。大练兵活动是20xx年中小学校本研修工作的延续和深化，是教师队伍建设的重要内容。立足校本，研修整合，以研促修。通过岗位练兵，深化校本研修的内涵，拓展校本研修的外延，提升全体教师校本研修的质量与水平。

3、层次性。大练兵活动应分层次进行，不搞一刀切，针对不同教师提出不同的内容要求。新教师侧重职业基本技能的训练，具有一定教学实践经验的教师侧重新课程教学策略与方法的应用，名优骨干教师侧重教育思想、教育智慧和教学风格的培养与提升，使不同层次的教师都有不同程度的提高。

4、过程性。提高教师专业能力是一个持续渐进的过程，具有长期性和系统性，必须在过程上下功夫，注重过程的针对性和连续性。同时，要注重过程中发挥评价的作用与功能。要充分运用好《哈尔滨市中小学教师岗位大练兵记实手册》，记录自己的专业能力发展进程。通过自评、互评、导评、审评等方式开展综合评价，不断调整、修订练兵的方向。

5、实效性。教师岗位大练兵要以“干什么、练什么”为基本出发点，立足教师岗位和适应未来发展需求确定练兵内容，真正从制约新课改实施、制约有效教学和制约教师成长的问题入手，突出问题的研究与解决，提高教师教学的有效性，使练兵的成效体现在课堂教学中，落实到每位学生的身上。

1、练兵内容

按照教师专业能力的总体框架确定练兵内容，分为“必练”和“选练”两个模块。

“必练”模块——基本教学能力。

项目专业能力能力分解

必练模块

教学设计能力课程标准的解读能力

教材解析与资源重组能力

学情分析能力

创新教学设计能力

教学实施能力创设情境能力

指导学生开展自主、合作、探究学习的能力

师生和谐沟通能力

处理生成性教学资源的能力

信息技术与学科整合能力

预见与解决教学突发事件能力

设计课堂练习与布置作业能力

教学辅导能力

教学评价能力学业效果评价能力

评课能力

教学反思能力

教研、科研能力捕捉并研究教育信息的能力

提出课堂教学问题的能力

基于问题的研修能力

撰写研究报告的能力

“选练”模块——教师综合能力。如：课程开发与资源整合能力、班主任工作能力、教育技术应用能力、心理健康教育能力、学科教学特殊能力、校本研修能力、提升教育智慧能力等。

2、目标标准及考核要求

模块专业能力项目专业能力标准考核与要求

必练模块

8、教研科研能力熟练设计并实施教学研究方案，运用各种方法方法开展基于问题的研修。

1、定位设标

标准：基本称职教师（1——3年）；称职教师（3——5年）；骨干教师（5——20xx年）；名优教师（10——20xx年）。

教师自我评价档次、设立个人成长目标、确定为达目标而订立的各项措施。

2、实践反思

通过专业阅读、课堂教学实践，撰写教育叙事，开展反思性教学，将岗位练兵贯穿于课前系统、课中系统与课后系统，实现教学技能的提高与自我超越。

3、同伴互助

以教学课例为载体，以《课标》研读、教材解析为重点，加强同伴交流与教研组、备课组建设，在校本研修中实现教师专业成长。

4、校际联动

与兄弟学校进行联片教研，利用校际间的资源差异，优势互补、强弱整合，形成区域大练兵协作体，携手进步与发展。

5、专业引领

邀请教研部门深入学校进行专业性诊断、指导与引领示范，和一线教师一道，在研究状态下工作，把学科教学领域作为研究基地，通过观察、实验、总结、反思，在岗位练兵实践中生成科研成果。

6、网络研修

建立教师专业能力训练资源库，实现教师专业能力训练资源共享。建立教师个人能力发展博客□blog□□qq群，形成教师专业能力学习训练共同体。

教师岗位大练兵活动分为四个阶段：

（一）准备和启动阶段（4月28日前）

制定、下发《河图小学教师岗位大练兵活动实施方案》，制订各学科岗位练兵活动年度计划。

（二）实施和推进阶段（11月以前）

第一步：教师基本功达标。

- 1、能写出较为美观、规范的二笔字（钢笔字、粉笔字），并能有效指导学生书写。
- 2、普通话应达到二级甲等（包括二级甲等）以上，上课不读错音。
- 3、熟练掌握《课标》对学科性质、课程目标等有关要求，并能落实在常规教学中。
- 4、掌握备课的基本方法，写出详案和有针对性的教学反思。
- 5、不同层次的教师应能上好相应级别的研究课、观摩课、示范课、引领课。
- 6、掌握科学地布置作业、检查作业的方法。
- 7、具备对学困生的辅导能力，逐渐转化班级学困生。
- 8、具有对学生进行正确的考察与评价的能力。
- 9、掌握现代化的教学技术，实现教学方法与手段信息化。

第二步：深化内功。

- 1、对学生有较强的教育能力，并具备一定的心理学知识。
- 2、对学生有较强的评价激励的能力。
- 3、课堂教学能彰显独特的教学风格，对课改有独到见解，在突出实效的前提下，体现教学的艺术性。

4、有一定的文字总结能力。根据教育教学实践，写出自己的总结、论文或教育叙事。

5、师德人品堪称一流，人际关系和谐，能积极参加交流，互相学习，有强烈的团队意识。

（三）展示阶段（11月1日至11月30日）

按照市区的要求，确定11月份为教师岗位大练兵活动展示月，以学科、学年为单位开展特色展示活动。参加校本研修市级、区级优秀学校的评选。

（四）总结阶段（12月1日至12月31日）

认真进行阶段性总结，提炼大练兵的成功经验，发现存在的问题，及时调整并设计下一年度练兵方案，建立长效练兵机制，力求练兵工作常态化。

1、统一思想，提高认识。开展全区中小学教师岗位大练兵活动，是全区教师队伍建设的的重要内容。要高度重视，加强领导，精心设计教师岗位练兵方案，狠抓落实，确保大练兵活动顺利开展。

2、积极参与，重在实践。在练兵过程中，要注重突出教师的主体地位，鼓励教师个性发展，寻找制约自身发展的薄弱环节，做好“提优补差”工作。搭建练兵舞台，在学习上下功夫，在练兵上做文章，通过专业阅读、课例研讨、竞赛评比等多种行之有效的方式，提高教师教学能力和工作水平。

3、科学安排，务求实效。在练兵过程中要注重培养典型，树立几个“样板”，抓好几个对子。要针对教师岗位工作中存在的薄弱环节，精心安排练兵内容。要科学安排时间、人力与物力，妥善处理工作与练兵的关系，提高活动质量。

4及、时总结，营造氛围。要认真总结大练兵活动的经验做法，加大宣传力度，激发争先创优的热情，营造比、学、赶、帮、超的工作氛围，形成“人人学业务、个个当能手”的良好态势，展现出积极向上的精神风貌、良好的业务素质和一流的工作效能。

5搞、好保障，措施到位。要建立练兵工作的考核、激励机制，提供经费保障。为教师岗位练兵提供必要条件，确保此项工作不走过场，练出成效。

为确保对大练兵活动的组织领导，成立河图小学教师岗位大练兵活动领导小组。

组长：关明

副组长：李强郭秋艳

成员：杨滨生孟丽艳索月菊宋艳巍孙福涛赵继平

公关年度计划篇六

二、加强病房专科知识培训。

三、加强手术室的管理。做到手术室内设备、器械、物品合格率为98%，做好应急准备等。

四、完善骨科健康教育宣传手册。从患者入院的宣教(如：防跌倒、防坠床、贵重物品随身携带等)标本的留取(如：大便常规等)常规的检查项目地点及注意事项、专科的护理、手术后患者的饮食指导、出院指导(如：复查的专家门诊、科室联系电话等)

五、加大医院感染控制力度。严格遵守执行消毒隔离制度，作好病区环境卫生学监测工作，结果应达标。同时，作好随

时消毒、终末消毒、日常消毒工作。使用后的物品按处理原则进行消毒，一次性物品、医疗垃圾按要求管理、使用、处理。

六、开展优质护理服务活动提高护士服务品质

(1)为病人多做一点：多巡视、多观察、多关心、多照顾、多为病人解决实际问题。

(2)为病人多讲一点：多指导、多宣教、多沟通、多解释病人疑问，主动做好健康教育、主动征求患者意见。通过情景模拟和角色扮演，提高护士与病人有效沟通的能力，提高护士服务意识和健康教育能力。

(3)让病人方便一点：满足病人的基本需求，提供病人便捷的服务。

(4)让病人满意一点：通过开展特色护理温馨服务活动，创建护理服务特色，提高护士服务品质，提高护理质量。

(5)每月进行一次患者满意度服务问卷调查。

公关年度计划篇七

目标反映了个人、群体和组织活动的终点。职业目标是个人职业规划的首要内容，是人生的指针。有了目标，便有了人生奋斗的方向。职业生涯目标的制定包括短期目标、中期目标、长期目标和人生目标的制定。

在经过自我分析之后，主要是分析自己的专业、性格、气质和价值观等，根据当前的就业前景及市场经济的发展，我国缺乏一些高素质的财会专业人才，因此我制定自己的长期职业目标是成为金融企业的财务总监。

中期目标通常与长期目标保持一致，要为长期目标做准备，但是可以比长期目标更具体。我明白了自己的长期目标，那我就竭尽所能为长期目标而奋斗，所以我的中期目标就是在大学期间拿到自己应该拿到的各种证书，如会计从业资格证，初级会计师，注册会计师的其中几门、英语四六级证书，计算机二级，普通话甲等，及提高自己的专业水平，考一些与专业相关的证书，如证券从业资格证，银行从业资格证，人力资源师三级。看一些企业经营的相关书籍，拓宽自己的知识面。

行；所以我必须制定一些切实可行的短期目标。

- (1) 必修课均分在85分以上。
- (2) 争取拿到二级奖学金
- (3) 每天坚持背英语单词，为下学期的英语四级做准备
- (4) 拿到证券从业资格证
- (5) 考过驾照的科目二
- (6) 做一些适量的运动
- (7) 读完5本课外书籍

- (1) 上课认真听讲，课后及时预习复习。
- (2) 每天早晨坚持早起，背诵单词，朗读英语。
- (3) 保证午休的时间，看看时事新闻，了解国内外大事
- (4) 课余时间进行2个小时的自习，去练车，进行体育锻炼

- (1) 必修课均分在85分以上。修完所有的选修学分。

- (2) 争取拿到二级奖学金
 - (3) 拿到英语四级证书
 - (4) 每天坚持复习专业知识，为初级会计师资格证做准备。
 - (5) 拿到驾照
 - (6) 每天做一些适量的运动
- (1) 上课认真听讲，课后及时预习复习。
 - (2) 每天早晨坚持早起，背诵单词，朗读英语。
 - (3) 保证午休的时间，看看时事新闻，了解国内外大事
 - (4) 课余时间进行2个小时的自习，去练车，进行体育锻炼
 - (5) 多泡图书馆，多阅读一些书籍

职业目标的确实是我们以后成功的基础。职业目标的规划是对自己未来职业生涯的一个预期构思，而且是对自己进行自律的约束规则，约束我们按照计划做正确的事，不断前进。