

最新品牌中心工作职责(优秀6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

品牌中心工作职责篇一

我从20__年进入这家运动品牌专卖店工作，工作四年来一直勤勤恳恳、任劳任怨，对待工作一丝不苟、认认真真。四年来，我从一名普通店员成长为如今的店长，经历了许多磨练，也收获了不少知识。

- 1) 不断建立完善一支熟悉运动品牌业务的销售团队，巩固销售队伍相对稳定的销售业绩。
- 2) 逐步完善的营销体系，建立明确的业务管理制度。
- 3) 培养销售人员发现问题、总结问题与解决问题的能力，不断建立品牌专卖店系统科学的销售形势分析体系。
- 4) 创新的销售模式，拓展销售渠道。
- 5) 逐步建立形成完善、公平、准确的销售奖励机制。

20__年下半年的工作销售目标是运动品牌专卖店完成180万销售额，逐步推算每月完成30万元销售额。

品牌中心工作职责篇二

法院的管理主要是两个部分，对人的管理和对案件的管理，从队伍建设的角度来考察，人的管理是根本，而案的管理是

关键，二者是相互统一的。管理的目的就是要通过严谨、科学的制度设计和制度落实实现以案件管人，以人管案件，确保司法公正。

第一、定量分析和定性分析相结合，目标考评由模糊管理向数字化管理转变。我们根据队伍建设、审判、调研、行政管理等项工作的特点，制定了量化的考评考核制度，各项工作指标、工作要求、工作标准尽可能用数字来显示，使管理工作更加明确、直观。如将案件管理分解为改判发回率、上诉率、调解率、平均审理天数五项指标和相应的量化标准，审监部门按月检查案件和法律文书，对发回重审、改判的案件进行集中评查，一月一考核，一季一通报，并允许有关人员申辩。对确认为审判质量问题的，坚决予以扣罚。各项综合考核指标完成情况一季一考核，并全院通报。年底，根据有关制度，重奖完成各项任务指标成绩突出的庭室和审判人员，奖惩有度，奖罚分明，使外在的压力变成内在的驱动力，初步形成“严而不死，活而不乱”的工作局面，保持了收结案及调研宣传等各项工作的高位运行。上半年，全院收结案分别是6703件和5241件，居我院历史同期收结案最高水平。审判效率大大提升，案件审理期限明显缩短。审判质量也稳步提高，上诉案件发改率大大低于市高院规定指标。在各类媒体发表宣传稿件780篇，居全区之首。审判人员的调解意识不断增强，调解率大幅度上升，为平息矛盾，维护社会稳定做出了贡献。

思想政治工作是法院队伍建设的重要环节和基础性内容，为提高思想政治工作的实效性和针对性，我们着力改变在工作中容易出现的短期行为和空洞说教，注重解决实际问题，紧紧围绕审判中心工作和党员队伍的实际状况，研究探索新形势下党建工作的新路子。通过有效的措施营造公正司法和奋发有为的氛围和环境，提高思想政治工作的渗透力和感染力。

在取得成绩的同时，我们也清醒地看到了存在的问题和不足。如思想教育工作的系统性和多样性不够，工作的形式和方法

比较单一；党委对党支部的领导和监督的力度不够，个别党支部的凝聚力、战斗力不强等等。对以上问题，需要在今后的工作中加以克服。

下半年我院党建工作的指导思想是：以“三个代表”重要思想为指导，紧紧围绕审判中心工作和党组的工作部署，充分发挥党支部和广大党员战斗堡垒作用和先锋模范作用，不断加强和改进党建工作，全面推进我院党建工作向前发展，保证我院队伍建设、审判和各项工作任务地完成。

（一）以学习和实践“三个代表”重要思想为重点，党员队伍的思想政治建设要有新提高。引导和教育党员干部全面、正确、深入地领会“三个代表”的重要思想，牢牢把握求真务实、勇于创新、与时俱进的精神。高度重视、精心组织，采取多种有效的途径，切实把“三个代表”精神学习好、贯彻好、落实好。通过学习，不断提高广大党员的政治理论素养，不断提高党员领导干部研究新情况、解决新问题的能力。

（二）以加强党委和党支部的自身建设为重点，领导班子和党员干部队伍建设要有明显加强。加强党委和党支部建设是抓好党建工作的关键。要加强班子政治理论学习，提高班子成员的政治理论水平；定期研究党员队伍和党建工作的新情况和新问题，积极探索和总结党建工作的经验；加强班子成员的自身修养，坚持民主集中制原则，开展批评与自我批评，互相尊重，协调一致，增强班子的凝聚力和向心力。

品牌中心工作职责篇三

今年以来，县委、县*紧紧围绕艰苦创业五六年、力争跨入百强县的总体目标，紧扣发展主题，不断创新招商思路，改进招商方式，拓展招商领域，狠抓责任落实，进一步改善和优化投资环境，全县招商引资工作保持了良好的发展态势，取得了招商引资的新成效。

(一)总体情况今年1-6月份，全县共引进项目75个，实际到位资金亿元，其中1000万以上项目到位资金亿元，完成全年任务的60%，实现了时间过半，完成任务比例过半。今年以来新开工建设的重点招商引资项目有：四百工程一期、齐鲁味精集团新上多功能塑料薄膜项目、华鲁制药公司袋装输液生产线项目、华鲁制药公司新上合成输液袋生产项目、信乐味精公司新上年产10万吨硫酸项目、信乐味精公司复合肥项目、美达纺织公司电脑刺绣项目、1200米商业步行街开发项目等。

(二)主要做法

1、修订文件，兑现政策。

今年上半年，我们组织召开了由各乡镇、县直各部门及各企业参加的全县招商引资动员大会，对原来的招商引资考核认定办法、考核奖惩规定和鼓励外商投资优惠政策进行了重新修订、完善，对20xx年项目引荐人按照政策给予奖励兑现，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予大张旗鼓的表彰。通过优惠政策和奖励政策的落实和兑现，给投资者以鼓励，给引资者以奖励，形成了全县上下议招商、想招商、积极从事招商工作的良好局面，为全年工作的开展奠定了坚实的基础。

一是继续实施一把手工程。工作调度到一把手，奖惩兑现到一把手。二是分解目标任务。在全县目标考核办法中，提高了招商引资工作在各项工作中的比重，促使各单位把招商引资纳入日常工作范围。使乡镇、部门和企业普遍感到招商引资责无旁贷，把全县党员、干部、职工推向招商第一线。三是兑现奖励。每年初，都对招商引资引荐人给予表彰奖励，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予大张旗鼓地表彰，大力激发了各级、各部门想招商、议招商的积极性。四是强化调度，加强督促。坚持实行了三分之一工作机制，月调度、季通报、半年观摩评比、年终奖惩兑现制度。

2、初步建立了县级领导分包重点招商项目制度。为进一步推动招商活动扎实有效开展，初步建立了县级领导分包重点招商项目制度，实行招商全过程管理。凡新开工一个重点工业项目，都由一名县级干部分包，分管领导人都在工地设立办公室，做到工地建到哪里，领导人的办公桌就搬到哪里，确保拿出2/3以上的精力放在项目建设上。每月至少召开一次项目进展调度会，听取包保重点项目的领导和企业负责人汇报，分析问题，研究对策，帮助解决项目进展中遇到的实际困难和问题，督促企业加快项目建设。

5、把招商引资与招才引智结合起来，引进了一批职业经理和专业技术人才。鑫鑫铝业公司引进6名韩国工程技术人员后，改进了生产工艺，产品档次和质量迅速提升，打入了韩国市场。

1、投资结构不够优化。有的招商引资项目门槛过低，投资结构不尽合理，低水*重复建设的问题比较突出，不利于产业集聚效益的形成。在引进尖、高、外项目上有一定突破，但数量不多，技术含量也比较低。

2、环境和服务还需进一步优化。个别单位和少数机关干部还存在服务意识淡薄、大局观念不强、工作效率低下、服务承诺和优惠政策不到位的问题。

3、企业在招商引资工作中主体缺位现象仍较突出。虽然各级各部门积极运作组织招商引资，而大多数企业招商引资的意识不强，主动性差，缺乏招商引资的动力机制，缺乏开放意识和市场竞争意识。

4、企业融资困难。国家宏观调控中的产业政策、信贷政策的后续作用，使得企业贷款难，融资渠道少，导致资金到位、项目引进的难度增大。

(一) 不断改善投资环境，努力构建招商引资的强磁洼地。

一是要从影响投资和发展的突出问题入手，以创新机制和完善制度为突破口，切实落实首问责任制、限时办结制、投诉受理制等制度；转变*职能，简化审批事项和办事程序，提高服务水*。

透政策，谨慎承诺；在签约之后要落实政策，履行承诺。坚持依法行政，加大政务公开力度，提高*工作的透明度，促进投资环境的改善和优化。

三是要树立强烈的亲商意识，提高行政效率，提升服务质量，持之以恒地抓好各种环境建设，努力为客商营造一个公*竞争的市场环境，公正的法制环境，稳定的政策环境和高效的服务环境，使引进的项目迅速建设投产达效。

四是各相关部门要放下架子、沉下身子，强化服务职能，切实深入到已落户的企业中去，进行走访调查，真正帮企业协调解决一些问题。同时，要做到言必行，行必果，为投资者不折不扣地落实各项招商引资优惠政策，使投资者能够得到实实在在的实惠，真正实现项目前期以诚信为本招商、项目中期以优质服务招商、项目后期以良好的环境招商、项目建成后以规范化管理安商的招商引资良性循环。五是加大招商引资的定期督办、调度和检查力度。要通过项目调度会及现场办公会的形式，及时协调解决项目引进过程中遇到的问题。

(二) 抓好重点招商项目的建设。

亿元的液碱项目，投资2亿元的200万吨水泥项目。二是抓好华鲁制药公司合成袋装输液器项目、信发旭泰公司合金铝及电气开关项目、信达公司年产100万吨合金铁生产项目，促其尽快建成投产。三是加大工作力度，抓紧1200米商业步行街建设。

(三) 以小团组招商为主要方式，逐步扩大外出招商成果。一是以鑫鑫铝业公司为窗口，扩大与韩国的交流与合作，争取

在韩国引进一批工业铝材加工项目。二是抓好紧固件园区建设，力争年底有5家以上紧固件企业落地。三是进一步扩大与温州、萧山、宁波等地的往来和交流，筹建浙江工业园区，力争使农药、水泥、不锈钢生产等几个项目落户荏*。

(四)千方百计解决制约外商投资的难点问题。一是突破用地瓶颈，创造引资空间。盘活土地存量，用好现有闲置土地、用好荒废土地，本着宜征则征，宜租则租，宜股则股的原则，解决好土地问题，确保招商引资项目建设用地。二是突破融资瓶颈，服务项目建设。通过建立和完善信用担保体系、信用评价体系，提高企业信誉，千方百计争取金融部门信贷支持，积极争取国家、省、市一系列用来扶持中小企业发展的各类基金和扶持资金。

(五)大力引进各类人才，提升现有企业的档次和水*。选择一部分密度板和铝加工企业做为试点，着力从浙江、广东引进一批职业经理和高级技术工人，进行合资、合作或委托经营，利用他们先进的经营理念和生产工艺，提升我们的管理水*和产品档次，抢占市场至高点，扩大荏*在全省、全国的影响。

总之，今年我县的招商引资工作形势还很严峻，但同时也面临机遇和挑战，需要创造性的开展工作。我们相信，有县委、县*的坚强领导和全县上下的共同努力，今年的招商引资工作一定会实现新的突破。

品牌中心工作职责篇四

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍

的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。合理有效的分解目标。

三省，市场是公司的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上扶持利用三个月的时间进行维护。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品利润的合理分配原则，是不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

品牌中心工作职责篇五

社会和谐，各项工作都取得了新成绩。

1、今年以来，为拓展实践科学发展观效果，我镇紧紧围绕市委、市政府的工作安排与部署，在全镇开展“创先争优”主题实践活动中，提升领导干部的干事业的责任感、鼓舞了士气，以化解矛盾、项目建设为抓手，着力解决前进中的问题，引导全镇上下形成一心谋发展、抓发展、促发展的良好局面。

2、宣传思想意识形态工作扎实开展。我镇新闻宣传报道立足于“宣传，拓展形象”，在、等各级报刊、电台有声有色。

同时，加强对共青团、妇联、民兵组织的领导，定期研究群众组织工作中的重大问题，充分发挥他们的作用。

1、强化市镇两级驻村指导员建设。结合“市万名干部下乡惠农强基春季大行动”活动，组织党员干部群众深入17个村为农户做好春耕犁耙田和抗旱服务，引导群众对科学灌溉的农田，维修了罗政村至水岸村农田水利基础设施。同时，还为困难老党员发放种子、供应肥料、开展农业技术服务等。全镇累计投入36万元资金进行抗旱救灾，抗旱浇灌面积6008亩，解决了5231人、1230头人畜饮水困难的问题。

2、加快城乡一体化步伐，完善农村基础设施，增强发展后劲。我镇加强水库移民后期扶持结余资金项目的建设力度，加快推进人畜饮水工程建设，解决水库移民271人饮水安全问题。集体林改工作完成10.01万亩外业勘界目标，已完成6.5万

亩发证任务，该项工作走在市前列。城乡绿化工程初见成效，全镇投入园林绿化资金12.5万元，种下各种乔木10430株、花丛3000丛、种苗20多万袋。新建农村沼气池250个，完成改水改厕500座。上半年，我镇对4527名农村困难群众发放了低保金135.6万元。利用远程教育平台，提高有劳动能力的困难群众的致富能力，帮助他们发家致富。

我镇依托南广高速公路和洛湛铁路良好的交通区位优势，积极打造承接东部产业转移大平台的自治区级工业园区——鑫山工业园区。我镇以建设标准厂房为突破口，不断增强产业转移承载能力。已建设标准厂房10万平方米，在建15万平方米。

今年开始，我镇将“绩效攻坚年”活动延伸服务到园区企业，积极做好企业用地征坟迁移工作，为项目建设提速增效。5月15日，广西宝利不锈钢管有限公司正式建成投产，标志着该工业园区已经进入创造收益阶段。目前，该园区的金湖汽车车身、东方纸品、通用食品速冻及塑胶、宏邦食品、方圆印业、龙亿电子、镭射包装、莉安娜制衣二期等项目正在加快建设，初步形成了以电子、食品、印刷包装、针织制衣等东部转移产业为主的轻工业产业集群。

我镇依靠国家级大容山森林公园和国家级农业生态旅游示范点罗政村的优越地理位置，全力打造服务旅游的前沿阵地。打响以狗肉、雷冲竹笋、容山蕃薯、万平梅菜等为特色健康食品品牌和大容山区、萝村古民居为依托的山水田园风光游、历史文化游，招徕各方游客旅游消费休闲。做强了青春大世界旅游景区、萝村旅游景区，以及龙门水库、佛子湾水库、望君山、元常雷冲漫山泉风景区、会众佛教圣地等一大批人文自然、田园风光、山水探险旅游景观项目的建设，形成了成熟的旅游经济产业链。

排水明沟4860米、涵道160米；建成了由卫生室、图书室、计生服务室、篮球场、舞台组成的公共服务中心，呈现出一

派“村庄园林化、设施现代化、生活城市化”的新农村建设景象。

品牌中心工作职责篇六

- 1、规范vi应用；
- 2、系统内的品牌融汇；
- 3、内外同步传播。

二、具体工作

第一阶段、提高公司视觉识别系统[vi]应用的准确率。

目标：公司内部具体工作人员熟知公司vi的使用要求，能够规范使用企业vi在实际工作中可以更注重公司与本单位品牌之间的融汇；一般员工能够知晓公司视觉识别系统的基本内容和意义。扩大视觉识别系统的应用范围，提高外部对公司品牌的认知。

1、修订完善公司vi手册

对目前公司vi手册中不适用的内容进行修订和补充。

2、组织应用培训

33、拟定vi应用制度，明确使用要求，形成vi应用指导和检查的标准。

4、检查、规范vi应用效果

开展vi应用检查和整改，重点检查以公司vi为主要标识的证件、名片、信函、传真、手提袋、礼品、前台设计、车辆标识等

物品的使用，指导公司下属单位规范vi应用。

第二阶段、放大品牌形象，推进各下属单位与公司品牌间的相互支撑，提高社会认知度。

目标：通过固化的视觉资料，不断加深市场对公司及各产业品牌的认知，放大品牌形象。通过做好各下属单位与公司间的宣传关系，促进目标市场了解产业与公司间关系，有利于在市场推介上合并公司资源，提高市场竞争力。

1、品牌宣传名称、物品及资料的必要统一

（1）统一各下属单位外部品牌简称及宣传口号，并严格要求各单位在外部宣传的全部资料中均应出现本单位宣传口号。

品牌的简称及宣传口号已经在用的继续使用，没有形成的或需要修改的，由所在单位提出意见，公司统一讨论通过，通过一个，使用一个。

（2）统一公司品牌标识物品的制作。以公司vi为主要应用元素的通用物品，如手提袋、信封、信纸、工作手册、旗帜等，各单位根据需要提出制作申请，由公司统一制作，既可降低制作费用，又可避免印刷工艺导致的vi标准偏差等问题。

（3）统一各下属单位宣传画册公司简介部分的结构，（固化公司应用于各下属单位的简介内容）。

（4）统一各下属单位在外宣资料中企业文化部分的设计图片与文字应用。