

2023年品牌总监月度工作计划安排(通用5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间和资源分配。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

品牌总监月度工作计划安排篇一

生产部经理

直接上级：

分管副总经理下属岗位：

主要职责：

1. 在分管副总经理领导下，负责主持本部的全面工作，组织并督促部门人员全面完成本部职责范围内的各项工作任务。
2. 贯彻落实本部岗位责任制和工作标准，密切与营销、计划、财务、质量等部门的工作联系，加强与有关部门的协作配合工作；
3. 负责组织生产、设备、安全检查、环保、生产统计等管理制度的拟订、修改、检查、监督、控制及实施执行；
4. 负责组织编制年、季、月度生产作业、设备维修、安全环保计划。定期组织召开公司月度生产计划排产会，及时组织实施、检查、协调、考核；
5. 负责牵头召开公司每周一次调度会，与营销部门密切配合，确保产品合同的履行，力争公司生产任务全面、超额完成；
6. 配合技术开发部参加技术管理标准、生产工艺流程、新产品开发方案审定工作，及时安排、组织试生产，不断提高公司产品的市场竞争力；
7. 负责抓安全生产、现场管理、劳动防护、环境保护专项工作；
8. 负责做好生产统计核算基础

管理工作。重视生产用原始记录、台账、报表管理工作,及时编制上报年、季、月度生产、设备等有关统计报表;9. 负责做好生产设备、计量器具维护检修工作,合理安排设备检修时间;10. 强化调度管理。科学地平衡综合生产能力,合理安排生产作业时间,平衡用电、节约能源、节约产品制造费用、降低生产成本;11. 负责组织生产调度员、统计员、计划员、设备***、安全员及车间级管理人员的业务指导和培训工作,并对其工作定期检查、考核和评比;12. 负责组织拟定本部门工作目标、工作计划、并及时组织实施、指导、协调、检查、监督及控制;13. 有权向主管领导提议下属科长(副科长)人选,并对其工作考核评价;14. 按时完成公司领导交办的其他工作任务。岗位要求:1. 具有大专以上文化程度和生产管理专业知识;2. 热爱公司,有较强的综合协调能力和组织管理能力;3. 虚心学习,积极进取,有较强的工作责任感和事业心;4. 坚持原则,廉洁奉公;5. 熟悉本公司产品工艺流程,了解和掌握生产管理基本内容。参加会议:1. 参加公司年度总结会、计划平衡协调会及其有关的会议;2. 参加季、月度经济行动分析会、排产会、生产调度会、考核评比等会议;3. 参加公司召开的部门业务专题协调会及其他有关会议;4. 参加本部门召开的生产、安全、设备等工作会议。

品牌总监月度工作计划安排篇二

2、做好外围红线报警的使用与维护,包括内外围两侧绿化植物遮挡的修剪等工作。

3、制定安全警报现场跟踪与核实,并明确解除警报及记录操作相关要求,避免作业疏忽。

4、跟进落实好会所泳池的开张营业,并做好相应的管理与维护工作,包括门票发售、泳池水质处理等。

5、督促做好12-15幢相关附属工程,包括架空层车位地面栏杆的安装、车位产权面积的明确(公司要求架空车位出售)、

园林绿化、保安室、监控室、仓库等工作的完善。

6、跟进做好小区健身器材的安装。

7、督促做好各种费用的追收。

8、跟进第7幢破裂玻璃门扇的安装。

9、跟进部分绿化植物的补种和改造等(如:大门入口处即将枯死的大叶油棕树3棵,应该更换)。

1、全面推行租赁经营服务工作,召开全体工作人员总动员会,明确租赁服务意义目的,统一思想,集体学习相关业务推广内容和业务办理操作流程,确保工作正常进展。

2、为提高费用收缴率,确保财务良性循环,以专题会议形式组织各物业助理、前台人员、领班级以上人员进行学习《各种费用追缴工作流程》。

3、以专题会议形式,组织三个小区管理骨干及相关工作人员集体学习《案例通报管理制度》、《案例通报操作流程图》及相关作业表格,明确责任关系,杜绝各种同类负面案例再次发生,全面提高管理服务质量。

4、制定《保安器材管理规定》,包括对讲机、巡更棒、门岗电脑等,并认真贯彻实施,明确责任关系,谁损坏谁负责,杜绝各种不合理使用现象。

5、回顾三个小区从去年7月份以来各方面情况,以对比分析、寻找差距,为下一步工作提高作出更可行的具体措施。

2、督促管理处及时做好26-29幢摩托车位车牌的制作及安装;并督促管理处及时颁发通知,要求业主在5月20日前到管理处办妥租赁停放手续,该区域摩托车从6月1日起全面执行收费。

执行前协调保安做好落实工作。

4、督促及时做好部份绿化带残缺空白补种工作。

6、做好个别岗位人员调整和招聘工作(如:绿化组长到位、管理处负责骨干到位等)，确保项目工作正常运行。

7、拟定_XX华庭首届业主委员会成立方案_及筹备会一系列工作措施，为创建_市优_工作打好基础。

1、对第三期部分摩托车不配合管理工作进行加强，发挥标识识别作用，强化凭办理租赁手续方可停放，加强收费工作。

2、加强第四、五期摩托车租赁办理管理工作，杜绝各种长期免费停车现象，维护秩序正常。

3、与财务协调，及时做好坏帐处理。

4、督促全面检测该项目红外报警系统情况，找出问题所在，并做好相应改善，确保系统的灵敏度和正常运行。

5、对个别业主在私家花园内乱搭乱建的屋棚动员拆除，以免影响整体观容。

6、督促完善该项目小区商铺的资料管理。

7、督促做好第一期、第二期部分楼梯个别部位的朽木处理，维护物业的完好。

8、督促做好第五期共7幢对讲机故障检修。

1□XX_士多_招商登记等工作配合。

2、按公司《议事日程》要求开展各项日常工作。

3、协调相关部门完成好各项工作任务。

当然，我的工作计划还是存在着这样那样的问题的，不过相信只要我在工作中尽量避免错误，由我带领我的员工的努力工作，相信一定能够将小区物业工作做好的。小区物业工作就是琐碎，没有什么特别大的事情，我想只要我们做到服务第一，我们物业公司的工作就好做了，我的物业总监的工作也好做，大家都舒服，我相信20xx年，我们将走的更好！

品牌总监月度工作计划安排篇三

一、加强对销售工作的认识

- 1、市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。
- 2、适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
- 3、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
- 4、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取的市场份额。
- 5、不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识汽车各行业各档次的优秀产品提供商，以备客户需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
- 6、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。
- 7、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，

讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8、努力保持友好的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售工作具体量化任务

1、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。

每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时选择客户在相同或接近的地点。

2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从--或其他渠道多搜集些项目参考，并为客户出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5、填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的的设计工作。

8、投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9、投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸。

10、争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11、货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12、提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1、定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2、对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3、利用下班时间和周末参加一些学习，学习更多营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。

品牌总监月度工作计划安排篇四

- 3、按工作程序做好与销售、企划、售后服务、财务部门的横向联系；
- 6、监督公司相关人事制度、商场管理制度的执行情况；
- 7、监督公司市场策划与促销推广活动的执行与落实；
- 8、定期开展各部门联动的售后服务管理会议，保证整体运作效率的改善；
- 9、监督商场货品管理、现场装饰管理、导购员培训的工作执行情况；
- 10、协助总经理开展相关工作，并完成交办的相关事宜，

总经理助理绩效考核重点：

1. 公司计划完成情况
2. 公司制度的执行情况
3. 日常销售额
4. 市场推广与促销管理
5. 各部门日常绩效考核

日常工作事项：

1. 周工作计划执行稽查
2. 公司制度执行稽查

3. 仓库管理执行稽查
4. 现场销售管理稽查
5. 货品防损与修补情况稽查
6. 公司交办其他部门需完成事项的落实情况督查
7. 总经理交办事项落实
 - (1) 销售量
 - (2) 回款情况
 - (3) 对客户拜访情况
 - (4) 销售费用(含个人差旅费用报表)
 - (5) 广告和促销活动效果
 - (6) 重点客户情况
 - (7) 新客户情况
 - (8) 异常客户或信誉不佳客户
 - (9) 待开发客户及其情况
 - (10) 竞争对手动态
 - (11) 当地与本公司销售工作相关的政策变动(如城市环保、道路限行)

品牌总监月度工作计划安排篇五

- 1、热爱幼儿,关心、耐心、细心、热心对待幼儿,配合正副班主任教师,全面、细致地照顾幼儿每日生活。做好保健、教育工作。
- 2、熟悉本班教育计划,做好活动前的准备和收拾工作。协助教师组织各项活动和游戏。根据教育要求自制玩具并协助教师搞好环境布置。
- 3、严格执行安全等制度,做好幼儿的生活管理和卫生保健工作。根据天气变化,及时为幼儿增减衣物、被褥,午睡睡眠时多加巡视,注意纠正幼儿的不良睡姿,及时解尿、抹汗和盖被。指导幼儿洗脸、刷牙,帮助幼儿洗头、洗澡、剪指甲。每天及时统计幼儿人数。
- 4、经常观察幼儿情绪、食欲、睡眠及大小便情况并做好记录,发现病情及时报告医务人员。班上发现有传染病要及时对玩具、被褥、用具进行消毒,对体弱幼儿要作特殊照顾。
- 5、认真妥善保管班上幼儿衣物及本班设备、用品。负责领取和保管本班所需物品。每天幼儿起床后整理清洁好睡房,周末整理好幼儿离园的衣服和背包。
- 6、保持班内环境和设备的清洁、整齐,做好餐前餐后的准备和收拾,负责指导幼儿值日生工作。下午班保育员下班前要关好门窗、关熄电源。
- 7、定期换洗被褥、枕套、桌布、窗帘等物。
- 8、认真做好卫生包干区的卫生工作和保洁工作,每天下班前必须清倒垃圾,做到垃圾不过夜。
- 9、多学专业知识,与同事共同协作好,取长补短,努力提高

自己的专业工作水平。