

2023年工作计划和工作目标有区别(大全10篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

工作计划和工作目标有区别篇一

我一直以“教师是天底下最光辉”的职业为座右铭，为我的教育事业奋斗着，努力着。终于我被评上了骨干教师，为了未来的教学计划，我心里有了新的打算。

一、预期目标：

作为校级骨干教师，本学期我要认真贯彻学校新学期学校主要工作计划与教学计划，依据区进修学校教学会议精神，以课改为中心，以科研为导向，注重课堂常规教学，在学习中成长，在反思中进步。以培养学生“探究学习”、“自主学习”、“合作学习”为核心，创造适合学生发展的空间，张扬学生个性，全面提升学生的科学素养。加强自然教学常规管理和教学研究，开辟教学改革新领域，进一步让自然教学成为实施素质教育的重要阵地。

二、分项发展目标：

1、 专业技术方面：

(1) 学习教育科学理论和现代科学文化知识，苦练基本功，一专多能，不断改进教学方法、提高教学质量。

(2) 承担学校安排的自然课教学任务的同时开展有关的课外活动。

(3) 培养学生对科学技术的兴趣，发展学科学、用科学的能力。

(4) 观察和实验是人类认识自然的基本途径，也是自然教学的特点。我将创造条件，让学生亲自参加观察和实验活动，从中获得知识和锻炼的能力。

(5) 在自身素质方面，做到在理论上多学习，实践中多摸索，总结中多讨论、多反思。在学生方面，以培养学生的记录能力、探究能力为重点，辅导学生撰写科学小论文。

(6) 实验中要加强安全观念，学生实验应在教师指导下按操作规程和步骤进行，确保人身和仪器设备不受损害。

2、 具体措施：

(1) 本学期里阅读两本教育理论的书籍，并写好读后感。

(2) 研究一项课题《自然课长期作业的设计与研究》，并写好中途报告。

(3) 针对课题研究，上一门自然科学拓展性课程。

(4) 本学期12周左右上一节片级公开课，开展与本学科教师的手拉手活动，要有实效，积极进行研讨及反思，共同进步。

(5) 在课堂中改变传统的教学方式，动脑筋想办法，利用学生爱游戏，好动的特点，创新一些适合学生的活动，转变学生的学习方式，使学生乐学、会学。

(6) 尝试对学生的评价改革。本学期尝试对学生的评价改革，以学生自我评价为主，制定评价表格，促进学生的主动发展。

(7)结合学校“学习型团队”的创建工作，树立终身学习的思想，通过自学、集中学、反思、交流、网上等多种形式进行教育理论和新课标学习，以学导行，以学促教，以学提升个人素质。

(8)应用信息技术辅助课堂教学。要灵活、合理使用网上下载课件，吸引学生的注意力，激发学生的学习兴趣，使学生乐学。恰如其分的使用这种图文并茂的形式，有效地激发学生的学习兴趣，使学生产生强烈的学习欲望，乐学、爱学。

工作计划和工作目标有区别篇二

(一)、制定财务制度及相关流程执行标准。

- 1、从公司实际出发依据《企业会计准则》制定公司财务制度。
- 2、制定各项财务工作的执行流程及规范标准。
- 3、寻求创新和突破，细化和改善财务管理工作中各环节的监督、管理职能。
- 4、完善内部控制，不断查找财务工作中存在的漏洞，对发现的问题及时上报总经理，并对应完善相关制度。

(二)、拟定财务人员配置及岗位职责

- 1、根据公司发展需要，拟定财务部岗位及岗位人员配置，制定岗位职责、工作标准、考核制度。
- 2、按照规范、精细、科学的标准，提升会计人员综合素质和强调工作的主动性，以提升财务部整体工作水平。

20__年，有目的、有步骤的对全体财务人员进行基础工作的培训，预计在7、8月份在网上进行了会计人员的后续教育培

训，主要选取会计基础工作方面的内容加以学习，使会计人员认识到会计基础工作的重要性，能够更好地开展会计工作。

(三)、会计核算管理

1、进一步规范会计科目

按照公司业务的具体需求，依据《企业会计准则》科学合理地会计科目进行归类，规范会计科目的使用方法，从而使会计科目更具有科学性、一致性。

2、理顺现金收支、货款结算流程

为保证现金收支的安全性、合理性，避免在支付现金环节出现漏洞，规定经办人员必须填写现金、费用支付单据，写明支付原由，并必须经总经理签字，方可支付，使现金按标准管理，做到有据可查，避免收付风险。

货款结算方面，对商场结算单据进行细致审核，对其取的各项费用做到严格审核，不错交一笔费用。

3、加强财务指标分析力度

按时完成月度、季度、年度的财务分析报表，上报数字做到零差错。

20__年重点针对销售额、费用额、利润额三项指标着重进行分析。

对品牌促销推广活动的投入、产出及其实施效果进行分析，重点关注影响各项指标的相关因素，提出促销推广中存在的问题。

通过高质量的财务分析为企业未来经营发展和战略决策提供重要依据。

落实会计档案管理制度

(一)、强化财务监管职能

1、加强对存货的监管

存货是企业正常经营的基本保证，尤其是对于我公司来说库存商品占有较大的份额，存在品种繁多，销售状况参差不齐的状况，为保证库存商品的准确性，财务部每月对各品牌的库存盘点结果进行抽查，对有问题商品，及时发现，及时督促相关部门予以整改，并对产生问题的部门进行考核，通过考核与监督，降低问题商品的数量，努力提高存货周转率，减少存货损失。

挖潜创新、开源节流，加强对销售、费用的监管。

在挖潜增效方面，积极地将好的建议、意见上报总经理；对经营中存在的不合理费用支出及时做出统计，并上报总经理，力争费用支出的合理性；监督终端店销售情况，查找销售中存在的漏洞，避免收入损失风险。

针对各岗位工作的特殊性，相关人员如果变动，必须履行严格的工作交接手续，列清移交事项，交清货品、钱、物，并由主管领导监交，避免货品、钱、物损失风险。

(二)加强安全管理，杜绝安全隐患

2、保证资金、系统、有价票据、印鉴、发票等安全；

3、每日对电源、门锁、系统开关等进行检查，消除各类安全隐患；

一、完成领导布置的其他工作。

二、配合其他部门完成指定工作。

三、从公司发展的角度考虑问题，勇于创新。

1、进一步巩固大学核算改革工作

搞好大学核算是做好学校财务工作的基础, 因此, 必须在巩固会计核算改革的基础上, 进一步规范会计基础工作, 提高会计核算的水平。

2、完善财务制度建设

《非贸易非经营性外汇财务管理办法》、《清华大学二级核算单位会计工作制度》等, 使会计工作有一个更加完善的制度大学。

3、进一步加强财务系统信息化建设

我们将进一步开发财务专网在财务管理和会计核算中的作用; 进一步加强财务处网页建设, 做好财务信息的日常发布工作, 方便教师查询, 提高办公效率; 完善内部报表制度, 开发财务分析系统, 为决策提供科学依据。

4、配合后勤部门做好社会化改革工作

从财务角度认真总结__年后勤改革的经验, 修订和完善后勤单位的经济管理办法, 使其在自我发展的大学上实现良性循环; 设立后勤专管员了解后勤财务状况, 帮助主管校长进行后勤理财; 扩大后勤改革的范围, 制定饮食服务中心、接待服务中心等部门的管理办法, 配合后勤部门把后勤改革推向深入。

5、加强会计人员的业务培训, 提高会计人员的整体核算水平

__年将定期对会计核算和使用天财财务软件过程出现的问题对会计人员进行业务培训。结合__年的决算和总复核中发现的问题, 有针对地对一些重点科目进行讲解。

6、拓宽、完善天财软件在管理上的应用

__年将重点开发为各系财务负责人和系会计人员使用的财务报表分析系统以及开发离任审计的财务指标评价系统。

7、管好、用好各种专项经费

做好“211”工程的验收检查及财务文件的归档以及财务数据和财务统计分析工作。掌握“985”经费的使用计划(规划),加强平日管理、检查、分析和控制工作。

8、清理会计档案库,开发票据管理软件

对所有的会计档案进行整理、清查和分类,开发票据管理软件,加强票据的管理和监督。

9、完成助学金一级核算工作

在工资实现一级核算之后,完成助学金一级核算的动员、说服、组织、协调以及数据的采集、核算、岗位责任方面的工作,实现助学金的银行代理发放,从而提高助学金管理的运行效率。

10、加强平安互助基金、住房公积金的管理及核算工作

进一步加强平安互助基金的管理,落实财务处、校医院和工会三方面的责任,建立科学、现代化的平安互助基金管理体系。

11、拓宽结算中心业务,实现金融创新

恢复结算中心对公(主要指后勤资金)部分核算业务;配合校园卡工程,研究落实校园卡“小钱包”结算功能方案;研究资金增值方案及方式;参与全国结算中心工作的研究;在总结__年学生学费收取工作的基础上,进一步做好__年的收费工作。

12、进一步做好部门预算工作,探索基层单位预算管理规律

按照教育部、财政部的要求,总结“大口径”预算工作的规律,提高预算工作的预见性、民主性和科学性,做好学校部门预算的编制和落实工作。在试点的基础上,探索院系等基层单位预算管理的规律,促进资源配置优化和基层管理水平的提高。

13、加强财务管理体制和会计委派制的研究、落实工作

鉴于天财财务软件适于规模化、分工流水作业的特点,__年将着力研究办公地点比较近的院一级财务的实质性合并工作,合理调配校内资源,实现资源共享,为进一步实现财务分区办公服务和会计人员委派制打好基础。

工作计划和工作目标有区别篇三

1、汉语拼音:汉语拼音是识字和学习普通话的重要工具。小学阶段,要求学生能正确认读声母、韵母、整体认读音节;认识大写字母,熟记《汉语拼音字母表》;能正确拼读音节,并能借助拼音认读汉字。在复习中,应注意以下难点的把握,区别形近易混的字母;熟练掌握的省写规则;由于受南方方言习惯的影响,要特别注意翘舌音和后鼻音的准确发音。

2、识字:关注学生日常识字兴趣的培养及良好知识习惯的培养。认识常用汉字3000个,其中2500个左右会写。掌握汉字的22个基本笔画,7种笔顺规则和120个左右的常用偏旁部首,有独立识字的能力,会利用字典,熟练使用音字序查字法和部首查字法识字,能纠正常见的错别字。

3、写字:能用钢笔熟练地书写正楷字,行款整齐,有一定速度,能用毛笔书写楷书,在书写中体会汉字的优美。

1、通过诵读教材要求朗读和背诵的诗词、格言、谚语、成语、

歇后语、段落、短文等有关语言材料，提高对积累语言文字的自觉性和积极性。

2、通过理解、辨析、运用、开展社会实践活动等方式，主动地获取有关的语言材料，掌握积累语言文字的主要方法。

3、通过对各种语言文字表现形式的读读背背，在情感、态度、价值观及审美方面受到有益的熏陶感染，有利于人文素养的提高。

1、口语交际不同于说话课是在于用普通话口语进行“交际”，只有双方或多方对象参与语言交流，才能形成口语交际的环境。因此，必须创设双方或多方对象参与的语言交流环境，让学生在“对话”的实践活动中学习口语交际的知识和技能；在交际中懂得尊重、理解对方，认真耐心听他人说话，并注意语言美，抵制不文明的语言。

2、注意呈现口语交际的过程，让学生在“过程”中学会交际的方式方法。因此，根据小学生的特点，创设丰富多彩的口语交际活动，激发学生的交际兴趣，让学生经历口语交际的全过程。

3、要把口语交际作为语文课程的一个重要的组成部分，贯穿在整个语文教学活动中。如课堂上，师生之间、生生之间进行对话交流，使学生养成口语交际的良好习惯。同时，要拓展和利用校外的学习资源，把口语交际活动延伸到家庭生活、社会活动中，让学生在实践中提高口语交际的能力。

1、通过开展某一项专题性的实践活动，使学生受到字词句段篇、听说读写书的综合训练，促使学生对过去所学知识、所拥有的能力进行整合，进一步提高学生的语文素养。

2、充分利用现实生活中的语文教育资源，优化语文学习环境，努力构建课内外联系、校内外沟通、学科间融合的语文教育

体系，拓宽语文学习的内容、形式与渠道，使学生在广阔的空间里学语文、用语文，丰富知识，提高能力。

3、突出活动过程中，凸现学生的主体地位，引导学生在系列的学习实践中，通过自主、合作、探究，激发创造潜能，培养综合表达能力、人际交往能力、搜集信息能力、组织策划能力、互助合作和团队精神等。

工作计划和工作目标有区别篇四

一、学习方面：

1. 保证上课出勤率，监督同学完成作业，如有上课缺勤或未完成作业者，查明原因，期末评分时酌情扣分。

2. 保证学习小组井然有序的的进行，严格要求同学们遵守学习小组纪律，让学习小组发挥实际作用。了解各同学选课情况，除与选课冲突外，不可缺席自习。如有无故缺席自习者，查明原因，并在期末评分时酌情扣分。

3. 重点强调英语三，四级问题，要求同学们认真学习英语，认真面对英语过级问题，争取一次过级。

4. 对于学习方面各问题，要求学习委员与班长共同负责，为班级营造出学习氛围，让大家意识到学习的重要性。

二、班级活动：

1. 依然延续上学期每周一次班会、一次团活的规定(每次班会唱一次班歌，团会唱团歌)，对每星期的班级工作和团工作进行总结让同学们各抒己见，使大家感觉到班级是大家的班级，每一个人对班级工作都有发言权，这也是加强班级团结的有效方法。

2. 适时组织班级的娱乐活动，让大家在轻松的气氛中进一步加深了解，增进感情。

3. 积极组织同学参加课外活动，以简单运动为主，主要目的在于让同学们养成良好习惯，以最佳的精神状态投入大学的生活中。

4. 每学期组织班级同学春游一次，秋游一次，根据情况组织同学出去写生，采取自愿原则，但尽量保证全员出席。把外出安全工作作为重中之重，保证大家在安全的前提下玩的尽兴。

5. 鼓励班级同学积极、主动参加学校、学院组织的各项活动，让每一个人都有机会展示能力与才能，尽量避免班级在期末评分时有同学附加分一分不加的情况。

认真对待班级工作，尤其是奖助学金分发等重点的问题。积极配合辅导员老师和班主任老师的工作，把班级建设成为合格的优秀班级。

6. 发挥班级集体的温暖，向每一位需要帮助的班级成员伸出最无私的援助之手。计划与青年志愿队联系，参与一次大型的公益活动，如慰问老人院等。

三、班级建设：

1. 增强同学们的集体荣誉感、增强集体凝聚力。

2. 学生以学为本，力求班级整体成绩更上一层楼；同时丰富课余文化生活。

工作计划和工作目标有区别篇五

为充分调动xx公司高级管理人员积极性，确保xx公司年度经

营目标的实现，按照责、权、利对等的原则，双方在平等的基础上签订年度经营目标责任书，以明确双方的责任、权利和义务，甲乙双方应共同遵守。

在完善xx公司管委会领导下总经理负责制的经营管理机制的基础上，在充分调动xx公司经营管理人员积极性的同时，建立集团对xx公司的经营目标责任考核体系，以加强集团公司对子公司的有效监控，同时推动xx公司经营管理工作逐步向理性、科学、精细和规范的方向发展。通过推行目标责任体系，用科学的指标评价体系替代粗线条的考评，将有力地推动xx公司管理手段和经营风格的转变，增强xx公司管理层的抗风险意识和能力。

20xx年01月01日至20xx年12月31日。

(一) 甲方的权利和义务

- 1、甲方有权对乙方的经营活动进行检查和监督，并提出改进意见。
- 2、甲方有义务为乙方在经营过程中提供必要的服务和支持。
- 3、甲方有权在乙方生产经营活动出现失控和重大失误时，对本责任书提出修订或决定终止本责任书的执行。

(二) 乙方的权利和义务

- 1、乙方应严格遵守国家各项法律、法规及集团公司制订的各项经营政策和管理规定。
- 2、乙方享有集团授权范围内独立开展经营管理活动，进行正常的经营决策的权利。
- 3、乙方应在市场竞争中积极拓展经营范围，加强内部管理，

降低营运成本，加强市场体系建设，提升营销管理水平，提高盈利能力。

4、乙方必须保障经营资产的安全与完整，不得使经营资产遭受损失。

(2)年度和月度工作计划。

(3)年度和月度的财务预算和财务会计报表。

(4)年度销售政策。

(5)甲方要求提供的其它文件和资料。

薪金构成：年薪总额=月基本工资×12+绩效工资×2+奖金

1、基本工资：1万元/月；

2、绩效工资：3万元/月，根据每半年一次的考核结果进行支付；

2、针对责任人每月的《工作总结与计划》中下月计划部分由总经理与其进行面谈，对目标进行调整。

4、考核实行百分制，最后分值为各单项得分的总和；(单项得分=单项分值×单项权重)

2、由于决策失误或者经营管理不善造成当年亏损的，取消当年绩效工资，并予以免职。

3、本责任书由集团总裁办负责解释、修订。

4、本责任书由集团总裁和xx公司第一负责人签署后即生效，并对双方都具有约束力。

5、本责任书一式四份，集团董事会、总裁办、融资审计部□xx公司各持一份。

责任人□xxx

xxxx年xx月xx日

工作计划和工作目标有区别篇六

一、实现报表利润_____ 万元。

二、实现每股回报_____ 元。

三、贷款不良率不得超过_____ %。

四、资产损失率为零。

五、核定业务及管理费不得超过_____ 万元。

备注：

1、本目标任务由董事会负责解释、修订。

2、本目标任务由公司股东大会确认后，经董事会批准，并下达给公司。

3、本责任书一式两份，董事会、公司各持一份。

董事长：_____ 责任人：_____

工作计划和工作目标有区别篇七

1、市场业务部同志

每次设计后都进行经验总结，并录入设计档案库；

考察其他设计师的成果，吸取精华；

借鉴其他优秀的设计理念；

鼓励设计师在设计手法上创新，注重新材料的应用。

此项可作为培训中的部分内容来执行，每月培训计划中定期举行优秀设计作品鉴赏会和新型设计材料的介绍和运用。

3、建立设计团队，完善加强设计团队能力；

6、完善并培训《设计部工作手册》中的内容；

7、完成公司下达的其它任务。

一支好的队伍，就是要有一个完整的团队，有个充满干劲的团队。以公司目前配备，是不够的。首先对整个设计部的发展有一定的局限性，一个完整的设计队伍，应该是往多元化去发展，完善设计团队。招收2-3名设计师，以下是对招聘的一些要求建议。

职位名称：首席设计师1名；主任设计师1名；设计师1名。

职位描述：详见工作手册职务描述

职位要求：详见工作手册职务描述

从现公司新项目的流程来说，目前公司没有真正意义上的一个流程制度来实行，这样不利与本公司品牌的建设和设计品质的推广。

通过去年末的培训和现阶段的部门工作了解，经过本人多年的设计部的整个运行方案，总结出一些经验。设计部20xx年

是一个基础阶段，一切的运作都不是那么的完整。相信20xx年是一个突破，各项设计工作实行完善制度，工作跟着流程走，按制度办事。

工作计划和工作目标有区别篇八

在我们平凡的日常里，我们每个人都可能会接触到责任书，责任书可以更好地明确我们应该承担的任务，有利于我们完成应该完成的使命。拟定责任书需要注意哪些问题呢？下面是小编精心整理的经营目标责任书，仅供参考，欢迎大家阅读。

甲方：

乙方：

丙方：

一、责任书期限

- 1、本责任书生效日期为__年__月__日。
- 2、甲方和乙方对丙方进行业绩考核的时间，从__年__月__日起至__年__月__日止。

二、权利职责

- 1、甲方和乙方聘任丙方为本公司销售管理部经理，负责销售管理部的全面工作。
- 2、丙方必须每月向甲方和乙方提交书面述职报告(含本月总结及下月销售计划)。
- 3、丙方享有公司规定的利益分配权。

- 4、丙方所负责的销售范围：山西省所属各市县。
- 5、丙方所负责的销售产品项目：芳芳涂料所有产品。
- 6、丙方负责项目在__年度销售目标：__万元人民币，力争完成__万元人民币，按月完成月度分解任务。
- 7、丙方在与甲方和乙方签订本责任书后，要严格控制经营成本和管理成本，不得超过销售收入的_%，其间费用计入销售管理部的经营、管理费用。超过的部分从给予丙方的分解业务提成中扣除。
- 8、丙方应遵守职业道德，保守商业机密、切实维护企业的权益。
- 9、丙方必须遵守国家法律、法规及公司的各项规章制度。
- 10、接受甲方和乙方领导和监督。
- 11、不得违背职业道德，不得从事和本公司无关的第二职业，不得从事有损本公司声誉的任何活动。
- 12、三方均应严格遵守本销售目标责任书的各项约定。

三、公司对于丙方在__销售业绩的奖惩及结算方法

- 1、公司给与丙方提供的薪酬待遇的基本形式为：基本工资+业务提成+其它补贴。
- 2、丙方应按公司要求将任务进行细划，且细划到各月、季，各个区域。
- 3、甲方和乙方对丙方完成全部责任期销售回款目标__万元人民币。

4、从__年__月__日起至__年__月__日止，如丙方无法完成销售目标考核的__%，甲方和乙方将终止与丙方的销售目标责任书，重新聘用销售管理部经理。

本责任书一式叁份，三方各执壹份，签字后生效。

本责任书自签订之日起，公司和销售目标责任应共同努力、携手并进、互利共勉，以期顺利完成目标任务。

甲方签字：

职务：

乙方签字：

职务：

丙方签字：

职务：

日期：

工作计划和工作目标有区别篇九

20xx年全年计划销售70万盒，力争100万盒，需要对市场问题进行必要的分析，对进行更细致的划分，并进行必要的工作指导和要求。

目前在全国基本上进行了点的销售网络建设，但因为零售价格过低，18.00元/盒，平均销售价格在11.74元，共货价格在3—3.60元，相当于19—23扣，部分地区的零售价格在17.10元/盒，因为为新品品牌，需要进行大量的开发工作，而折合到单位盒的利润空间过小，造成了代理商业或业务员不愿意投入而

没有进行必要的市场拓展。

经过与业务员的大量沟通, 业务员缺乏对公司的信赖, 主要原因是公司管理表面简单, 实际复杂, 加上地区经理的感情及不合适的沟通措辞其他相关因素, 造成了心理上的压力, 害怕投入后市场进行新的划分、或市场的失控, 造成冲货、窜货的发生, 不愿意进行市场投入, 将变为情感的销售, 实际上, 因为低利润的原因, 这样的情况将可能持续到每个市场的润利润在10000以后才有所改变。

如果强制性的进行市场的划分, 因为公司没有进行必要的投入、更没有工资、费用的支持, 加上产品的单一、目前利润很少, 并没有让业务员形成对公司的依赖、销售代表对公司也没有无忠实度, 势必造成市场竞争的混乱, 相互的恶性竞争, 不仅不能拓展市场, 更可能会使市场畏缩。

所有经营活动必须有一个统一的营销模式, 而不是所谓的放任自流, 凭借代理商的主观能动性去把握和操作市场, 因为产品价格定位、产品用途的定位、同类产品的竞争分析等综合因素的考虑, 更不可能期望于业务员替换单盒利润空间大的某个产品, 事实上也是如此, 与我来公司的前提出的以Otc□以农村市场为目标市场的市场销售定位为主、以会议营销实现网络的组建和管理, 迅速提高市场的占有率。而依据业务员的自觉性来任其发展, 公司只能听凭市场的自然发展, 失去主动性。

到目前为止, 公司对市场支持工作基本上为0, 而所有新产品进行市场开拓期, 没有哪个企业没有进行市场的适当投入, 因为目前医药市场的相对透明, 市场开拓费用的逐步增加, 销售代表在考虑风险的同时, 更在考虑资金投入的收益和产出比例, 如果在相同投入、而产出比例悬殊过大, 代表对其的忠实度也过底。而比较成功的企业无疑在新产品进入市场前期进行必要的支持与投入。

新业务员及绝大部分业务员对公司管理存在较大的怀疑，几乎所有人的感觉是企业没有实力、没有中外合资企业的基本管理流程，甚至彼此感觉缺乏信任、没有安全感。

企业发展的三大要素之一是人力资本的充分发挥、组织行为的绝对统一、企业文化对员工的吸引及绝对的凝聚力。

管理的绝对公平和公正、信息反馈的处理速度和能力的机制的健全。而目前公司在管理问题上基本还是凭借主观的臆断而处理问题。

目前市场基本上实现了布点的完成工作，通过近半年的彼此磨合与考察，对目前所有人员的资性程度应该得到认可，为了绝对回避风险，企业应该确定其管理的主要地位，然后适当进行必要的诱导和支持，进行市场的拓展和网络建设工作。

根据目前市场情况，应该确立以目前地区经理为主要负责人、网络拓展的基础的整体思想，仍然将市场定位在otc及农村市场上，必须加强对市场网络组建的要求，保障点面的结合工作。

2、在8月底前，要求全部代表进行必要的招商、招聘工作，要求在当地招聘，费用控制在20xx内，公司用货物支持，对不能配合的地区经理资格。对招商业成功的地区实行奖励，凡新开发的地区，一次性销售5件以上，给予1件的奖励。

网络组建模式，再实现适当的微调，而不是放任自流。

所有销售都是为公司服务，所有员工都是企业的资源，销售活动是为企业发展服务。无论销售公司的什么产品，都是属于公司。而全部的网络、人员本身就是公司的资源，应该充分利用此资源，进行整体营销售及管理。

成都既然已经成立了营销售中心，应该将整个业务转移到成

都，所有合同的管理、合同的审查、货款的催收、商业档案收集及管理、发货的确定等等，乐山只能作为特殊合同的审批、和后勤保障工作。

没有哪个企业销售中心根本不知道详细的发货情况、销售情况、回款情况的，这无论对市场的信息反馈还是市场控制都不利，营销中心对市场的决策主要信息来源为各种销售数据，如果失去这些数据，营销中心失去意义。

因此，具体要求为：

1、成都的智能：

负责全部的销售工作，乐山应该将全部的信息反馈直接转交到成都，成都进行必要的信息处理，而不是出现许多乐山事先进行处理、处理不下来后再让成都处理的局面，让业务员失去对企业的信任度。

2、乐山的智能：

提供每天的销售信息，发货、回款信息，应该严格管理，对重大合同实现审批。只能作为后勤保障和问题的最终决断处理。

1、召开一次全国地区经理会议，规定统一的市场运做模式，加强业务员对企业的信心，提高对企业的凝聚能力。

2、要求对市场进行细分、进行招商、招聘，费用有公司采取用药品冲抵的方法，减少公司现金的支出。

3、继续加大对市场的保护，要求统一销售价格。加大对市场的支持力度。

4、加强对合同和商业的管理。

附件：

1、分销商的合同管理

2、招商的利弊管理-----会议培训

3□20xx年上半年销售情况及下半年工作销售指标

工作计划和工作目标有区别篇十

公司：

实行任务目标考核管理的目的在于通过有效的激励机制作用，在保证公司战略目标实现的前提下，责任人的自身价值同时得以体现，推动整个公司的经营管理工作逐步向理性、科学、精细和规范的方向发展。使管理层与公司荣辱与共，严格履行各自承担的责任、权利和义务，保证公司总体经营目标的落实。

双方需在充分尊重公司年度战略目标的基础上，结合公司人力和市场资源，充分商定经营目标。以量化指标明确双方的责任、权利和义务。本责任书一经签字即对双方具有法律约束力，双方应共同遵守。

二、公司的权利、责任和义务

4、公司有权在责任人开发、经营活动出现失控或重大失误而责任方又无有效解决办法时，修订责任书有关条款或决定终止执行本责任书的。

5、连续三个月未完成周期目标，公司有权向责任方方提出警告；

三、责任人的权利、责任和义务

1、责任人应严格遵守国家各项法律、法规及公司现行的各项管理规定。

2、责任人应在计划年度内完成下列主要经营和管理指标(见附件)。

3、责任人应在双方签字生效后十日内向甲方提供详细具体的可操作、可测量、可实现、有时间节点的目标实施计划，在获得公司批准后以此作为对责任人进行管理、考评、监督的依据。

4、责任人必须定期或不定期地按公司要求提交与经营活动有关的文件和材料，包括：(1)季度、月度等各项工作计划执行情况报告。(2)产品市场的最新情报报告。(3)产品质量及市场运行情况报告。(4)要求提交的其它相关文件和报告。(5)季度述职报告。

6、责任人应无条件接受公司责任期内经营管理目标的考核，业绩目标考核占考核分值90%。

四、本责任书相关内容分别由公司企管中心、财务管理中心负责解释、修订。

本责任书即签订当日生效，并对双方都具有法律约束力。

本责任书一式三份，企管中心、财务管理中心、责任人各持一份。

公司： 责任人：

日期： 年 月 日 日期： 年 月 日