

对公司的计划和建议(精选5篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

对公司的计划和建议篇一

俗话说：棒子下出孝子。

不断的给员工进行培训，素质培养，加强业务知识，应变能力，提高推销能力，为客人提供最优质的服务宗旨。

目前公司处于缺少人员，应加大力度，如果人员充足情况下，望安排人员减轻服务员工作量，方案如下：一楼4个二楼abcd区个一人，目的帮服务员开单拿酒水，以便服务员更好的在厢内为客人服务。其余时间在不忙或收市帮收桌和餐具等。

对于工作表现突出的员工可进行表彰，带头作用，给其他员工有积极向上的学习精神。优秀员工每个月评一次或三个月由经理和部长监督平时工作表现和不迟到、不旷工、不请假、方可，并给以奖励。

做一张表格，经理给员工下达一周内大卫生目标，每个星期(文章转自实用文档频道xx09)日检查，如有完成另定目标，并做出卫生总结。

管理人员应对员工：先轻后重、先了解后定夺、先批评后安抚

有德无才、培养后用、有才无德、限制使用、有德有才、提拔重用、

以上纯属个人建议，只作为参考，我个人觉得这公司还是很

好的，无论工资或员工待遇方面还蛮好的，借此机会想对领导们说声：您们辛苦了，也祝公司业务、蒸蒸日上、红红火火！

对公司的计划和建议篇二

- 1、增强自己的综合业务分析能力，学习和掌握产品技术知识，熟练掌握生产流程的相关知识，更好的应用于实际工作过程中。
- 2、根据客户订单及时制定和修改发货计划；负责发货计划的过程监控和具体实施；发货订舱以及相关事务的协调，保证产品的正常发货，并及时向领导反映过程情况。
- 3、对国外客户的信息收集、及时传递、及时处理，如：图纸□ppap信息反馈等等；并及时了解国际机械制造市场和外汇市场的消息，为公司的发展壮大提供信息支持。
- 4、理解、掌握本岗位所使用的质量体系文件，按照质量体系文件规定完成各项质量活动，并就涉及销售部的环节严格执行程序文件和相关管理规定。
- 5、按时完成全部发货所需要单据的缮制和交付和给客户单据的交付，包括发货单、装箱单、商业发票、运输合同、运输声明、原产地证等等。
- 6、及时就发货所涉及的相关事务与客户有效沟通。
- 7、参与公司新产品项目的生产评估和实施过程监控。如发放新产品评审图纸和进展过程跟踪。
- 8、本部门员工将一如既往的团结协作，协调处理本部门计划和预算执行过程中出现的问题，积极协助领导处理紧急事件和重大事件。

9、准确完成统计月度出口明细、月度应收汇明细，并和财务对帐。

10、向国外客户催要应付款项，包括在webedi生成asn和发票，制作纸质收汇单据等，及时回款，对未达帐项积极负责。

11、参加生产经营例会，进行会议记录，并履行会议的决议情况。

12、随时完成上级领导交给的临时任务等。

13、销售工作计划是各项计划的基础，销售计划中必须包括整个详尽的商品销售量及销售金额才算完整。除了公司的经营方针和经营目标需要详细的商品销售计划外，其他如未来发展计划、利益计划、损益计划、资产负债计划等的计划与实行，无一不需要以销售计划为基础。

商品计划（制作什么产品？）

渠道计划（透过何种渠道？）

成本计划（用多少钱？）

销售单位组织计划（谁来销售？）

销售总额计划（销售到哪里？比重如何？）

促销计划（如何销售？）
ズ菟菟卓煽闯觶第5项的销售总额计划是最主要的，销售计划的内容大致可涵盖在其中，销售总额计划经常是销售计划的精华所在，也是销售计划的中心课题。

在公司各个部门的积极配合下，预计在20xx年要达成发货量xx吨以上，销售额xx万美元以上的目标。

销售业绩入行船，不进则退。如果我们不改变我们以前的那种老式计划，不根据现在具体情况来工作的话，那么我们公司的业绩就一定会出现滑坡，只有我们不断的认识到形式的迫切性，我们才会在不断猛烈的商业竞争中占得先机，这是我们永远追求的。

我相信在公司全体领导职工的集体努力下，我们公司的销售业绩一定会较去年去的长远的进步，公司的明天也会更加的美好、强大！

对公司的计划和建议篇三

一、应设置专人对工程投标全面管理，完善企业有关方面的不足，并为工程项目的投标出谋划策，替项目联系人提出指导性意见，参与投标报价的合理定价，并介绍公司的有利条件及优惠政策，争取项目联系人的联营诚意，使没有诚意的项目联系人重新作出决定，以获得中标。

二、严把质量安全关，强化质量安全

三、加强于自己经常合作的专业施工队伍的联系

四、加强资质管理，促进资质升级，实现各专业均衡发展

五、开展多种形式的培训，鼓励员工学习，提高员工素质

六、要发挥本公司自身的优势，构成自己的独立特色。

七、加大公司的宣传力度，加快人才队伍建设，异常是技术人才的培训、培养，创立品牌形象。

八、能够采用外联形式的工作，加强和其他公司之间的合作和沟通关系，积极参加社会各项活动，提高本公司的信誉度和知名度。同时能够扩大本公司的信息来源通道。

九、提高员工素质，建设一批高素质，能忠实执行公司发展战略、实现公司发展目标的管理队伍。

十、建立完善公司信息交流渠道与平台，确保公司各职能部门之间的密切联系，避免因信息渠道不顺畅而影响公司的正常业务经营工作。

XXX

20xx年x月x日

对公司的计划和建议篇四

2.1 菌种厂布局不合理

菌种厂没有很好的将各个生产流程衔接起来，总体感觉比较的零散，对厂子的建设问题没有很好的规划，使菌种厂的总体面积没有资源的有效利用。

2.2.2 通气性差

食用菌的栽培过程中对空气的需求有很严格的要求，总体的需求规律为由少到多，也就是菌丝体生长期、子实体分化期对空气的需求量低，子实体生长期对空气的需求量高，因此对于子实体的生长期来说，有很好的通气性是至关重要的，而庆阳市很多的菌种厂都没有设置很好的同期设施，导致了生产过程中的许多无法避免的错误(菌丝弱，菇形畸形，产生虫害等)。

2.2.3 发展水平低

一是龙头企业规模小，带动力不强。无一家年产量上1000吨的食用菌企业，基本是“游击队”式的小规模生产，不能适

应现代食用菌大产业的发展要求，难以进入国家和省市龙头企业行列，享受不到省级优惠政策。二是品种单一、档次较低。90%的食用菌产品是低档次的小平菇，不能满足消费者的多样需求，市场竞争力不强，增值空间校三是市场单一，抗风险力差。市内没有专业贸易市场和销售公司，尚未有效拓展其他市场，市场调控力不强，难以规避市场风险。四是没有精深加工，产业化程度低。目前，庆阳市食用菌加工产品只有鲜菇，生产食用菌技术原始、设备落后，尚没有调味品、保健品和生物制药(如天然香素)等深加工产品。

2.2.4 发展合力小

庆阳市对发展食用菌产业一直没有形成整体合力。一是对食用菌产业缺乏正确认识。有的领导缺乏大产业意识，把食用菌产业定格在“农”字上，对发展该产业缺乏应有的热情和信心。大多数菇农小农意识较强，缺乏长远的市场竞争意识，不愿积极推广新技术、新品种，片面追求高产，忽视质量安全，导致产品科技含量低，提档升级难。二是缺乏有效促进食用菌产业发展的中长期规划和配套政策。三是缺乏有力促动食用菌产业发展的政务环境。一些部门没有“打基储创环境、促发展”的理念，对食用菌产业发展冷眼旁观，支持不积极、不到位，涉及部门利益的事不放过，涉及企业利益的.事打折扣，项目倾斜和资金投入远不能满足产业发展需求。

3.1 菌种厂的布局问题

根据菌种厂的生产流程合理设置

3.2 菌种厂的通气性问题

在设计菌种厂的通气设备中，最经济，简便的方法就是为栽培棚的墙壁上装上窗子，要保证在两边都装上窗子，这样就可以形成对流，有利于空气的流通，对处菇有利，并可以有效地减少虫害。

实现由数量经营向质量经营的转变;通过向农民推广优质新品种和优质服务,来促进庆阳市农产品结构的提升,实现农民增收的目的;通过典型引路的作用,来改变农民生产经营观念的转变,使农民进一步提高劳动素质和市场竞争意识,以便适应市场经济的发展。

3.4 加强领导,充分发挥政府引导作用。

“一乡一品”工作能否有效地推进,庆阳市食用菌产业能否健康发展,首先取决于领导认识的高度和工作推进的力度。为此,乡党委、政府必须进一步提高认识,要在千方百计做好做大食用菌产业的同时,积极主动地向上争取食用菌产业的政策扶持,形成良性循环。

3.5 迅速启动并加快通乡、通村公路建设步伐。

庆阳市通乡公路、通村公路状况极差,努力争取通乡、通村公路建设项目早日列入计划,并迅速启动建设。以尽快改变交通落后的现状,给食用菌产业的发展壮大提供良好的外部环境。

3.6 在产业服务上下功夫。

要做大做强食用菌产业,离不开龙头企业,只有建立稳定的“公司加农户”的运作方式,才能经得起市场的冲击,才能使产业走向成熟。因此要围绕产业做大做强这个根本,集中服务好龙头企业及食用菌种植示范基地,及时解决其在发展过程中遇到的问题,进一步提高抵御市场风险能力,进一步发挥其带动示范作用。

3.7 采用资源回收利用的方法,合理利用资源。

发菌后的菌糠除了用来养花做肥料外,还可以作为优质饲料喂养鱼等,亦是制沼气的好材料、提取真菌多糖再次用作培

养料。在这里，我觉得制沼气最经济，用制造的沼气又可以用来加温灭菌，不但可以节省煤炭资源，亦可以保护环境。使资源的回收利用落实的恰到好处。

对公司的计划和建议篇五

您好！

(2) 目前料场地面无硬化，无防雨排水设施和防风降尘设施，造成的自然损耗比较大，建议加快工业站料场的扩建和改造及村庄的搬迁工作。

(3) 目前原燃料存储地点小，且比较分散，原燃料的内部转运，不仅仅增加了转运费用，并且在转运过程中也造成了原料的损耗和浪费，不利于原料的存储管理。

2、备件材料管理。

(1) 目前备件材料计划的可依据性不足，科学性差，系统运行有很大的管理潜力可挖，总库已派主管计划的人员出去学习。

公司应将其作为一个重要的项目来开展工作；

(2) 库房仓储地点小，不确定，来回搬迁费用大，且损耗比较大，建议尽快建设贴合当前生产需要的比较稳定的新库房。

3、原燃料的表观质量验收和取样管理过程带有必须的管理风险，目前我们已在这方面开展班组建设管理工作，从规范班组会议入手整顿纪律，严明作风，采取示范引领推动班组各项工作的达标管理。

4、公司每年的基础建设设施维修需立项的项目比较多，费用

也比较高，建议公司成立一支自我的维修队伍。

5、目前各职能部门的职能职责界定不明确，不够细化，导致各职能部门的本位主义严重，造成部门之间的配合力度不够，未能充分发挥出职能部门之间的职能配合作用。