

最新合同管理优化方案(优质5篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。方案的格式和要求是什么样的呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

合同管理优化方案篇一

通过近阶段在公司的不断学习与锻炼，我准备从了解用户需求；指导企业生产；开拓销售市场；满足用户需要这几个方面入手，完善我公司市场推广部分的工作。

通过资料收集与不断的信息与更新维护来掌握市场最新动态。

1. 宏观环境状况：主要包括宏观经济形势、宏观经济政策、金融货币政策、资本市场走势、资金市场情况等等。
 2. 制造业市场状况：主要包括制造业的机构、制造业的目标市场、制造业的竞争手段、制造业的营销方式、制造业进入市场的可能与程度等等。
 3. 项目市场状况：主要包括现有电芯产品及组装服务的市场销售情况和市场需求情况、客户对锂电产品的潜在需求、市场占有率、市场容量、市场拓展空间等等。
 4. 市场细分化：区别客户的不同需求出发，根据客户购买行为的差异性，把客户总体划分为许多类似性购买群体。如：电动工具厂商，医疗器械厂商，应急照明工具厂商等等。
1. 企业广告：提供企业信息，着重介绍企业的名称、厂牌、商标、地址、历史情况等，以增强企业在行业、社会和消费者中的形象和建立起好的声誉。是着眼于长期性营销目标的。

2. 形声广告：以电影、电视、电台广播等为传播媒介的广告。特点是传播面积大，传递信息迅速及时。

3. 文图广告：以报纸、杂志、产品目录，广告牌等为媒介的广告。

1. 介绍我公司生产的电芯产品的特点和使用中给用户带来的利益，介绍产品知识，引起用户对产品的兴趣。

2. 密切与新闻报道部门的关系，通过他们宣传企业的方针政策和产品、服务水平。

3. 组织或派人参加有关产品的学术交流活动。

4. 参加各社会团体举办的社交活动，以企业名义支持社会各种福利活动和赞助活动，或以企业名义举办文体活动。

5. 密切与中间商的联系，互通情报信息，及时把产品的改进与创新情况，通过中间商传播给用户。

6. 有目的地收集和学习同类企业的经验，坚持互相协作，互相支援。

7. 对社会和用户的意见要求，要及时处理，尽量予以满足，以消除顾客的不满。

8. 与大专院校，科研单位，学术团体加强联系，争取技术指导和成果转移，并使他们从中得到实惠。

9. 编印有关企业及产品知识的书籍，发表有关学术论文，开展以促进销售为目的的合理馈赠活动。

1. 主要优劣势分析：围绕营销策划主题，将要开展市场营销活动(如市场调查、新产品开发、市场促销、广告宣传等)，总结拥有哪些方面的优势，主要是自身优势(即自身的强项)分析，

也应考虑外部的一些有利因素。要利用好有利因素,发挥出自身优势。

2. 主要劣势分析:分析与将要开展的市场营销活动相关联的外部一些不利因素和自身的弱项、短处等。要避免和化解这些不利因素,如何弥补自身的不足,错开自身的弱项。

3. 主要条件分析:分析将要开展的市场营销活动所需要的条件,包括已具备的条件和尚须创造的条件,逐一列出,逐一分析,以求得资源的最佳利用与组合。

合同管理优化方案篇二

20xx年, x有限公司始终坚持以诚信为本,追求为市委、市政府, 为主管部门和授权企业创建一流满意服务, 获得了市委、市政府、市xxx和广大授权企业的积极评价和充分信赖。

一、坚持不懈地抓合同法等法律法规的学习、宣传培训工作

二、加强合同管理的组织机构建设, 各项制度得到不断完善

机构建设是创建“重合同守信用”企业的组织保证□xx年, 公司进一步强化了对信用、合同工作的组织管理, 创建形成了以公司领导为核心总公司——直属子公司两级合同管理组织体系, 由公司总经理负总责, 分管领导分工负责。此外, 根据经营实际, 公司还组建了一只兼职合同管理员队伍, 并全部经过了专业培训, 形成了公司合同管理由管理机构具体负责和管理人员经办负责的有序运行机制。目前, 公司合同信用管理机构健全, 合同管理人员到位, 信用合同管理架构已经基本确立。

在对外经营活动中, 公司注意发挥总公司、子公司两级合同管理人员的作用, 使其能够全程参加各种经济、技术合同的洽谈、起草, 依照法律法规和部门规章审核合同条款, 以确

保合同合理合法、条款完备可行。

目前，公司所有的经济合同，均需由公司合同管理部门参与洽谈、起草，并报公司总经理办公会研究，最终，由总经理审批签订，杜绝了在合同、信用工作中可能发生的职责不清，职权不明的问题。在合同商定过程中，公司合同管理部门和合同管理员做到严把法人资格关、个人身份关、合同条款关、履约能力关、资信等级关、担保能力关，严格按照公司的经营范围对外依法开展经营活动。xx年，公司没有发生一起合同、信用事故，做到了合同、信用管理工作“零失误”。

三、加强软贷款合同管理，为我市重大项目建设做出突出贡献

xx年，按照市委、市政府的指示，公司成为xx市承接国家开发银行亿元软贷款的投放及管理平台。充分展示了我公司良好的信用形象。在整个软贷款投放管理进程中，我公司共与家项目单位、个使用软贷款资金建设项目，签订借款协议(合同)份、担保协议(合同)份，合同金额亿元。这个项目全部为xx市重大基础建设项目及装备制造业企业技术改造投资，是我市实现“振兴、先行”伟大战略目标的重要保障。

为了扎实搞好这项工作，公司进一步完善了合同管理制度，扎实做好各项基础工作，一是及时对合同管理制度进行了全面清理、修改、补充，出台了公司新的合同管理办法等配套规定。二是对证照、合同文本及有关资料、统计报表、台帐、印鉴、示范文本及法人授权书的管理办法进行了修订，设置了专人管理。通过以上措施，不仅按期完成了软贷款相关合同协议的签订工作，保证了软贷款资金的及时到位，而且将公司合同管理工作提升到了一个新的层次。目前，公司已经完成软贷款资金投放金额近亿元，有力地推动了我市各重大项目的建设进程。

四、领导重视、分工协作，齐抓共管，创建工作取得明显成

效

在xx年度创建重合同守信用单位工作中，公司始终坚持围绕“领导重视、分工协作，齐抓共管”的工作思路不动摇，始终坚持领导班子把重合同守信用作为头等大事来抓不动摇，严格履行总经理负总负责，其他领导及中层经理分工协作的工作准则，在全公司上下形成了共创“重合同守信用”企业的生机勃勃的局面。通过创建活动深入开展，目前，公司合同履约率基本达到了%，良好的信誉得到了省、市各金融机构、商业银行的一致认可□xx年，公司先后顺利完成多笔总额数亿元的贷款及展期工作，并再次被xx市信用评级委员会授予级信用单位的光荣称号。

合同管理优化方案篇三

这次会议主要任务是，深入贯彻落实全省森工系统深化机关作风整顿优化营商环境会议精神，部署我局作风整顿优化营商环境工作，进一步*思想、转变观念，切实抓好“作风建设提升年”，把作风建设贯穿全年工作始终，通过持续加强作风建设，敬畏制度、遵守规矩、规范服务、强化落实，不断提升全局党员干部和管理人员服务转型发展的能力水*，以新的作风、新的形象、新的效率、新的作为，实现新的发展。

下面，就整顿机关作风优化营商环境，我讲三点意见。

作风环境关系着林区发展和稳定。我们必须清醒地看到，与省委和总局党委对加强作风建设的部署相比，与发展面临的形势要求相比，与广大职工群众的新期待相比，我们在思想上、工作上、作风上，还有不小差距。我们一些党员干部、管理人员、窗口服务工作人员，对机关作风整顿工作重视程度不够，思想认识还不足，多年来沿袭的传统不合时宜的思维惯性、工作习性还没有打破，“能力不足不能为、动力不足不想为、担当不足不敢为”的问题还很严重，作风整顿的任务还很艰巨。这些问题得不到根本性解决和改变，直接影

响到柴河林区改革发展的推进和工作部署的落实。

在今年的工作会议上，我们坚持问题导向强化责任担当，在全面总结差距和不足的基础上，党委决定围绕转变思想观念、改进工作作风、严明纪律规矩，持续开展作风整顿活动，分阶段专项推进，从局机关开始，从党员干部做起，以上率下查摆问题，从小事改起，再造工作流程，提高素质能力，压实领导责任，以踏石留印、抓铁有痕的责任意识，引导全局党员干部把心思用在推动林区振兴发展上，把精力放在狠抓工作推进落实上，在全局上下形成奋发图强、干事创业的新风正气。局党政班子形成共识，把今年确定为“作风建设提升年”，并下发了以“五查、五治、五提升”为内容的“作风建设提升年”活动实施方案。决心要通过今年一年的大整顿，实现全方位的大转变，重新夯实我局改革发展、民生事业发展的各项工作基础。这与省委、总局党委开展的深化机关作风整顿优化营商环境专项行动完全契合，给我们全面抓好“作风建设提升年”提供了动力和支持。

深化机关作风整顿优化营商环境，在全省组织开展的专项行动。省委为此相继召开两个大型会议，对今年全省整顿作风，包括集中整治窗口服务突出问题，优化营商环境工作进行了安排部署。总局党委对整顿作风优化营商环境工作高度重视，以视频会议形式，在全系统进行了专题工作安排，李坤*亲自做了动员讲话，针对着力解决作风和环境方面存在的突出问题、坚决在森工树起新风正气提出了具体要求。体现了总局党委抓作风树新风的坚定决心和信心。这是一次至上而下、全方位启动的治理整顿，力度空前，深入持久。全局各级组织要从政治意识、大局意识的角度和高度，认识和对待此项工作，必须与省委、总局党委保持高度一致。必须清醒认识到，整顿作风、优化营商环境，这是柴河林区深化改革和转型发展的现实需要，更是上级组织的硬性要求，是上级主要领导亲自抓的工作，不同层级的督导、暗访、检查都要下来。问题曝光、层级追责也会随之而来。前段时间的亚布力风波，森工一度成为舆情的焦点，教训深刻。柴河是森工系统中作

风建设的先行者，社会管理创新也是名声在外，可以说是老典型。典型就会受到上级和社会的关注。近几年来，我们迎接的各种调研和检查，就是例证，而且很多是代表森工迎检。全局上下，要进一步统一思想，端正认识，提升站位，切实增强责任感和紧迫感。各单位*、部门负责人作为第一责任人，要加强组织领导，落实方案要求，迅速行动起来，形成浓厚氛围，以实际行动把作风建设引向深入。

我们先后印发了“作风建设提升年”活动实施方案、深化机关作风整顿优化营商环境实施方案和《森工系统窗口服务参考标准》，这是我们深化机关作风整顿优化营商环境的活动遵循。各单位、各部门要组织大家学好学深学透三个文件，领会精神实质。

一要突出问题导向这个前提。领导班子和领导干部既是活动组织者、推进者、监督者，更是活动参与者，要坚持以上率下，把领导带头贯穿始终，从严细查深剖，带头查摆问题，带头整改提高。要在前期查找基础上，坚持问题导向和目标导向相结合，继续深入查找问题，认真查摆思想观念、精神状态、干事标准、工作效能和规矩意识等方面的问题，把问题找准、找透、找实。要结合总局党委、局党委要求、岗位职责、发展需要和群众反映，摆现象、找差距、查原因。要有亮丑揭短的勇气，采取多种形式，深挖顽疾问题，坚决防止和克服敷衍塞责和消极情绪，坚决杜绝与我无关思想和不愿找、不想找和找不准现象。要突出查找问题的针对性，围围绕失责失信、不依法行政，政策梗阻、弄权勒卡，流程不优、机构臃肿，*、*新表现，不细不实、能力不足“五个方面”，针对作风和环境建设找短板、差距和不足，按例举的重点对号入座，认领问题，不能掩盖问题。要突出表率性，局场两级班子和党员干部要亲自查、查自己、作表率，摆进去，带头公开承诺，带头接受监督；要突出广泛性，领导干部到一般工作人员，都要参与查找，不仅找自身，还要帮助他人找；要突出群众性，坚持走群众路线，敞开大门，广开言路，发动群众，真正把问题找出来，通过找准找实突出问

题，为深入整改奠定基础。

二要抓住专项整治这个关键。要盯紧重点领域、重点单位、重点岗位，重点抓好经营管理、执法监督、服务大厅、办事窗口、旅游环境和执法环境的专项整治。以踏石留印、抓铁有痕的劲头集中开展专项清查整治，切实查到底、改到位，形成震慑效应，让职工群众看到变化、得到实惠。各单位的*、部门负责人要切实把这项工作牢牢抓在手上，把整顿作风优化营商环境当成党的建设的一项重要内容，对出现作风和环境的问题单位、部门，要全局通报，连带问责，严肃处理。在深化机关作风整顿优化营商环境实施方案中，局党委明确了五个方面整改重点，确定了五个方面集中攻坚任务。各单位、部门必须对标达标，必须全面的改、一个不落的改。

三要强化整改措施这个保障。各单位的*、部门负责人要直接抓，抓到位。无论是单位和个人都要对找出来的问题全面梳理，建立问题清单、整改台账，明确责任人、整改措施和整改时限，实行账单式管理、项目化推进，从根源上整改问题，确保件件有着落、事事有回音。要强化专项整治，拿出硬措施和实的办法，敢于较真碰硬，确保取得实质性进展。要扎实做好集中整治窗口服务突出问题工作，围绕重点，集中攻坚。要全面落实“四零”承诺服务创建工作要求，不折不扣地落实总局党委制定的窗口服务参考标准。要加大“放管服”力度，优化再造流程和路径，努力实现窗口服务质量和效率的根本性好转。

合同管理优化方案篇四

我们的工作随着工程建设任务的伊始而开始，也同时需伴随工程建设任务直到结束。作为金*旋集团的员工，我们首先要了解企业的文化，学习公司的历史，只有认同了公司企业文化，我们才能在思想上以及行动中真正的成为集团的一员，才能与集团公司的要求一致，才能对公司的高层的会议精神和规章制度予以认可并认真执行，才能带着积极向上的激情

工作，才能在工作中不带消极、叛逆的情绪。与公司同步，带动整体的步伐，只有对公司产生感情，才能将自己的情感融入公司，每人为公司迈出一小步，将会使公司前进一大步。

- 1、有机会参加合适的培训，如广联达公司定期组织的有关专题会，或者收费的系统性的造价班等等。
2. 从实际工作中获得提高，项目多、范围广是压力，同时也是一次次难得的学习机会，在面对问题时，或内部探讨、或请教专家，总之问题解决的过程也是一个丰富自我的机会。

严格按照工作流程图执行，其中的重点：

1. 审计施工合同是否与招标文件一致
2. 对于设计变更应该有规定程序
3. 严格规范证据材料

工程资料有时出现恶意篡改情况，篡改的内容多是对那些难以实地验证的数据进行改动，以达到获得更多利润的目的。

五、安全与环境管理保障 建立审计约束机制

认真执行、落实公司制定的相关绩效考核制度，及时发现错误、纠正错误，用惩罚的措施对其鞭策；更要对为公司创造效益、挽回损失的行为给予奖励，提高当事人的积极性，以鼓励其用更加饱满的热忱去工作。

此阶段投标与设计共存，相互交织、影响。

在编制投标文件时，编审人员应收集、筛选、分析各类有价值的的数据、资料，对影响工程造价的各种因素进行鉴别、预测、评价，然后编制投标文件。首先分析评分规则、控制价，尽可能多的满足硬性条件，如资质、业绩等；依据控制价结

合造价评分规则确定工程总价，再结合技术要求、施工图纸确定每个分项价格；技术标没有大偏差，分值相差不大，如果有针对性会更好。对于项目中造价比重大的分项单价组成，应进行仔细分析；对招标文件中涉及费用的条款，反复推敲，尽量做到“知己知彼”，尽可能地了解造价预算形成的来龙去脉，以利于日后结算审计工作。

而设计呢？符合设计规范要求的设计是最有效的，也是最经济的设计。设计人员要充分利用前期已完成的、有类似项目的设计案例，将各类工程的经济数据指标，与新项目的设计方案工程进行对比，找出最优的合理化方案。一般情况下，设计人员往往偏重于设计本身的质量与功能，而忽略设计对工程造价的影响，甚至有些设计的安全系数大大超过设计规范的要求，由此造成成本偏高、浪费。对此应采取施工图评审（经营合约部门也参与）的方式，择优选择更好的设计方案。一旦预算造价形成后，在整个施工过程中每降低多少个百分点，就奖励设计人员或好建议的提议人适当比例的设计费。以经济杠杆的作用方式，调动设计人员（包括项目人员）的积极性，尽量多计算、多画图，充分运用自己的知识和经验，为降低工程造价成本提供可能。

项目施工阶段是履行合同，申请月度工程进度款的阶段。此阶段会发生影响造价的设计变更与隐蔽签证等，所以也是获取审计效果关键的过程。目前公司部分工程报价形式采取“低价中标，签证盈利”的方式承揽工程，审计人员（由于达不到全过程跟踪审计，多数情况下是项目人员办理）在处理签证，应当做到认真及时。如果签证得不到及时解决，积累的结果往往会影响工程进度，况且签证越拖后越不易签下来，甚至多最后甲方等单位无人问津，给公司带来不利的影响。

工程决算阶段是工程造价最终把关的阶段，也是公司再次找到赢利点的过程。该项工作，主要是由审计人员和设计人员一起研究，以施工合同、相关定额、竣工资料等为依据，对

工程竣工结算进行汇总、核实。申报的工程总价应适当加大，在与业主审计人员的沟通中，要据理力争。工程决算的核准的难点有二：一工程项目隐蔽工程的签证，二已不具备条件据实测量的工程量。这两点是后期审计的关键赢利点，但也是把双刃剑，在与施工队结算时容易被有意或无意的忽略，因此要求项目部、设计部保留好相关的资料文件。总之，经营合约部作为公司审核的最后一个关口，在20xx年会以更加饱满的精神挑起重担来，在总经理的领导下，会同其他部门为公司争取效益而努力。

合同管理优化方案篇五

2018年合同部工作计划(一)XXXXXXXXXX公司合同部

2018年度工作计划

1、整体工作任务及目标

3、防范企业因合同条款问题引起的法律责任；

4、以“重合同、守信用”为我企业不断鞭策自身持续改进的口号。

2、具体工作计划

9、处理各类合同纠纷及时联系相关项目负责人，及时跟踪处理；