# 最新企业管理的论文如何写

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-06-08

*最新企业管理的论文如何写一目前，电力建设在飞速发展，在电力体制改革逐步深化的大环境下，多种经营企业该如何在激烈的市场竞争中获得市场份额，在管理中实现经济效益、社会效益的双丰收，是一个值得研究和探讨的课题。通过这次学习，结合电力多经企业的行业...*

**最新企业管理的论文如何写一**

目前，电力建设在飞速发展，在电力体制改革逐步深化的大环境下，多种经营企业该如何在激烈的市场竞争中获得市场份额，在管理中实现经济效益、社会效益的双丰收，是一个值得研究和探讨的课题。通过这次学习，结合电力多经企业的行业特点，我个人认为，电力多种经营企业要想实现大发展，必须做好以下几点工作。

首先，要毫不动摇的狠抓人力资源管理。

一个企业的发展，归根结底，在于人才，在于充分挖掘人才的潜力，使其为企业服务。企业的管理者不在于他像关羽一样“千军万马中，取上将首级”，也不在于他像张良一样“运筹帷幄，决胜千里之外”，重要的是他能否找到和使用好这样的人，即识人用人能力的大小决定了一个企业管理者的发展远景。古往今来，这样的例子有很多。刘邦用萧何、张良、韩信，建立汉朝后曾说过，我管理不如萧何，计谋不如张良，领兵打仗不如韩信，但是我成功了，因为我很好地使用他们，大家都成就了一番丰功伟绩。多种经营企业必须实施两手抓、两手都要强的职工队伍建设方针。一方面要继续面向社会，广开才路，大力引进高素质人才;同时对在职职工要积极培养和关心，实现“三留人”，即情感留人，待遇留人，事业留人。另一方面，对现有职工队伍进行强化培训，达到巩固提高的目的，不断挖掘其潜力，适应市场经济的发展。信任是基础，事业是平台，利益是杠杆，感情做纽带，一个企业管理者，尤其是高级管理者，牢记这个用人方略，就一定能充分调动员工积极性，使其竭尽全力为企业发展做贡献。

其次，始终如一的开拓、经营市场，培养核心竞争力求生存。

市场，是一个企业发展的命脉所在，占领多大的市场份额，开拓多大的领域，从一定程度上说，证实着一个企业发展的实力。所以，如何开拓市场励志网、经营市场显得尤为重要。电力多经企业具有行业性的显著特点，开拓市场也必须依据行业特点逐步实施。

所谓核心竞争能力，是一个企业赖以生存和发展的关键要素。它不仅指某种独特的产品或技术，还包括销售渠道、顾客服务、顾客群、品牌、资金以及研发能力。一个企业不可能拥有所有这些能力，但它必须发展一种不同寻常的能力，才能成为一个拥有核心竞争能力的企业;核心竞争能力是企业战略的焦点，它必须形成理念，并体现在核心产品上，获取高于竞争对手的质量水平，并能移植到各分支机构中。

具体到多经企业要如何培养自己的核心竞争能力，首先应如前所述的分析我们的生存环境、竞争优势、竞争弱势，然后扬长避短，定位自己赖以生存的市场，建立围绕该市场运作的机制，该机制能够激励全体员工围绕股东财富最大化进行运作，并且能够适应市场的变化。这种以市场为导向，以股东财富最大化为目标的运作机制自然会形成企业的核心竞争力。定位、开拓市场，培养核心竞争力是企业的生存之本。具有核心竞争力的企业才能在市场经济的环境中生存。针对电力多经企业内部市场越来越小的生存环境，必须加大外部市场的开拓力度，采用多种方式扩大市场占有率，例如市场开拓、企业收购、兼并或联合开拓等形式。积极增加电力多经企业对外创收。切实抓住国家开发西部等有利环境，抓紧研究并制定电力多经企业发展战略，加快多种经营和各种产业发展步伐。在比较短的时间内完成市场的重新定位，资源的优化配置，调整股本结构，形成所有权和经营权分开后的代理机制。建立现代企业制度，真正做到以市场为导向，主动面向市场，认真调查研究市场，积极开拓市场，适时调整产品结构、产业结构和发展方向，用市场适销产品去占有市场，开辟新财源，打开新天地。企业光守是没有出路的，必须不断在市场的发展中壮大自己，在市场的变化中否定自己，商场中没有长胜的将军，只有谨小慎微、战战兢兢的去把握市场的脉搏，建立与市场合拍的核心竞争能力，企业才能在大浪淘沙中谋得自己的一席之地。

第三，明晰的产权关系，建立完善的法人治理结构

清楚的产权界定，是市场交易的前提。由于历史的原因，多经系统普遍面临产权不清的难题。首先是明晰的资产关系，这一点还相对容易操作。最难的还在于主辅人员的分离。由于多经公司用人的复杂性，公司本身缺乏核心竞争力，对于在多经工作的员工来说，挑战大于机遇，未来充满不确定性。可以考虑用优惠的政策待遇，鼓励退职，提前退养，身份置换，解除合同或带股就业。但带股就业可能带来股权分散，不利于集中决策，同时如果股权过于平均，还会带来老国企的弊病：如大锅饭，平均主义，人员不能合理流动，建立不起激励和约束机制，以及进入和退出机制等。所以要做到产权明晰，首先要解决人员的历史遗留问题，然后明确资产关系，明确投资主体。只有明确了出资人，公司才会有明确的使命，公司的运作才可能建立在公司财富最大化的目标之下。公司的经营人员才会有明确的定位，而防止所有者缺位带来的资产运作效率低下矛盾。另外有明确的投资主体，享有对公司的剩余索取权，这是对投资主体承担资金风险的补偿，也为公司扩大再生产创造条件，只有将利润集中投资于一定的项目，才能形成一定的优势，如果利润分散的用于支付股利，企业最终将衰竭。

公司法人治理结构是指关于如何治理公司这一法人主体所采取的法定组织形式。完善法人治理结构的目的是达到公司各级各部门责权利的高度一致，公司的所有者和经营者在所有权和经营权分离的情况下如何密切配合，分工明确，协同工作，相互制约，围绕公司财富最大化的目标运作。即从组织结构上保障公司目标的完成，包括股东会、董事会、监事会和经理层等四套班子的建设。现代公司产权制度在确立法人财产基础上，实现原始所有权、公司产权与经营权的三权分离，具有明晰的产权关系。在此基础上，公司通过股东会、董事会、监事会和执行机构等公司治理结构的设置和运作，明确划分责、权、利，形成了调节所有者、公司法人、经营者和职工的制衡机制和约束机制。

其实，企业经营管理的方略含盖诸多方面，只不过分主分次而已，以上只是我在本次学习中的一点点体会，写出来是一种收获，一种可以和别人分享心得的体验。管理，尤其是企业管理是一门很深的学问，需要在理论的指导下逐步完善，需要在实践中不断地探索，从而达到实践和理论的有机统一。

**最新企业管理的论文如何写二**

在人生的路途上大学就是一个转折点，只要把握好了人生的船舵，认认真真地走好每一步，这就是你的人生。人生之路说长不长，说短也不短，但是想要走出一条属于自己的成功之路，一个好的人生的职业规划计划书是不可缺少的，有了好的职业规划计划书我们就能向着自己的目标奋发向上，有目标，就有动力；下面来谈谈我的职业规划书。

1、个人兴趣爱好

业余爱好：文学类书籍，喜欢看电影、听音乐，打羽毛球、长跑；喜欢的文学作品：《红楼梦》、《战争与和平》；喜欢的歌曲：《爱拼才会赢》、《义勇军进行曲》；心中的偶像：xx。

2、个人优缺点

（1）本人做事情很有恒心，凡事都要做到最好；在心中早就有了理想，有了理想必定有了追求的方向；对事业热情很高，责任心强，做事很有原则，处事沉稳，考虑问题全面周到；面对问题养成了独立思考的良好习惯；对朋友忠实厚道，能跟人相处得很好；唯一不足的就是有点内向，交际能力不强，不善于表达，这也是致命的一点。

（2）解决自我盘点中的缺点：

所谓江山易改，本性难移。内向并非全是缺点，它使我少一分张扬，多一点内敛，但最好相应加强与他人的交流沟通，积极参加各种场合各项有益的活动，使自己多一分自信、激扬，少一分沉默、怯场。

3、个人对所学专业的看法

本人是学初等教育英语专业的，对英语教育专业的前景是非常看好的，对本专业的学习态度很端正，

根据我自己所选择的专业来能确定好自己今后所要走的路，什么时候开展规划计划书、怎样发展自己的规划书，评估环境因素的评估也是必不可少的，毕竟不能脱离环境因素的影响，下面就来分析下我周围的环境因素。

1、家庭环境

本人家里的经济状况很是一般，并不富裕，并且经济状况也是不稳定，对于我这个专的费用来说还刚刚好能支撑得起，生活过得一般，

2、学校环境

本人上的学校费用不多，生活学习的环境还算好，学习的氛围还算行，教学的设备还是比较齐全的，对于学习英语课来说，上的是书本上的知识，偶尔看看英文版的电影，教学师资力量还算强。

3、社会环境

现代社会，对于大学来讲已经是普及全国了，并且也将近饱和状态了，因此企业对于大学生的要求也大大提高了，对大学生的各方面的素质要求也提高了，因此想要在这种复杂的社会环境中生存下去，就必须要学更多的知识。

4、职业环境

对于我们英语专业的人来讲，形式虽然还是可观的，但是挑战不断，首先，随着人们生活水平的大大提高，对于物质的需求已经满足了，因此对子女的要求也有所提高，所以我们这个行业的前景的十分可观了；其次，英语教育在农村的发展空间也是巨大的，它不仅仅适合小学儿童，同样也适合青少年、中年、老年等等，因此发展空间巨大；再次，商业界的各行业也要依赖于英语知识，这样一来英语专业的就面向了多元化、多途径的发展方向。

5、结论

（1）目标

估摸自己的实力，量力而为地选择自己比较感兴趣和个人强项来做，努力成为一位教育领域的优秀人才。

（2）路径

自己先在学校学尽可能多的学习知识，充分利用校园环境及条件优势，认真学好专业知识，培养学习、工作、生活能力，全面提高个人综合素质，并作为就业准备。

1、短期计划

首先，在校期间，英语至少要过四级，普通话要拿二甲、计算机要过一级，所有的证件拿到，最重要的目的是拿教师资格证书，有可能的话通过自己不断的努力最好拿个英语六级。

其次，能很好的运用知识，通过见习、实习来培养教学能力，多参加学校的活动。

再次，暑假期间，可以当家教进行实习，这样也可以多接累经验。

最后，如果在毕业时成绩优秀的话，就打算考研。

2、长期计划

在学业结束后，去外面找跟专业相关的工作，首先从小学教师做起，积累经验，借用学校这个很好的平台来寻求更适合自己的职位，逐步来实现我的目标计划：先当小学教师，再当中学教师，一层一层往上爬。

3、根据自己的兴趣和所学专业，本人特对未来五十年作初步规划如下：

a）、20xx-20xx年学业有成期：充分利用校园环境及条件优势，认真学好专业知识，培养学习、工作、生活能力，全面提高个人综合素质，并作为就业准备。（具体规划见后）。

b）、20xx-20xx年，熟悉适应期：利用x-x年左右的时间，经过不断的尝试努力和锻炼初步找到合适自身发展的工作环境、岗位，找到热情积极的工作状态，结交工作岗位上的好朋友，拓宽人际交往面。要完成的主要内容：

（1）学历、知识结构：毕业前提升自身学历层次，毕业后立即找工作，如果没有合适的就考虑考研究生甚至是博士硕士，熟练掌握专业技能。计算机一级、二级过关，英语四、六级过关、还有尽全力考取英语口语资格证书、普通话过级、开始接触社会、工作、熟悉工作环境。

（2）个人发展、人际关系、意志人格的进一步配培养：在这一期间，主要做好职业生涯的基础工作，积极完成工作任务，加强沟通，虚心求教，保持对新鲜事物的兴趣，对身边复杂的社会以及人保持乐观的态度，相信遇到什么困难总会有解决的办法，敢于坚持自我但要学会先听取别人意见。能够坚持正义，坚持自己的原则，

（3）生活习惯、兴趣爱好：适当交际的环境下，尽量形成比较有规律的良好个人习惯，并参加社交活动如聚会，还有必要的健身运动，如散步、打羽毛球等，条件允许的情况下多参加回报社会的慈善活动，如积极参加救助贫困人群的捐助活动，献血活动等等。

c）、20xx-20xx年：找到了能够实现自己人生价值的位置，在自己的热爱工作岗位上，踏踏实实的贡献自己的力量，兢兢业业地尽忠职守于自己的岗位，拥有很多莫逆之交，怀有感恩社会的情感去回报祖国人民的厚爱，拥有能和我顺境时相敬如宾、举案齐眉并且逆境时相濡以沫的知心爱人，可爱健康充满活力的孩子，一样生活美满的亲人朋友。

首先，职业生涯规划要进行自我定位。自我评估与定位是职业生涯规划中最重要的环节部分，它决定着个人职业生涯的寻求方向，同时也决定着职业生涯规划的成败。求职之前先要进行职业生涯规划，进行职业生涯规划之前先要进行准确的自我定位。先要弄清自己想要干什么、能干什么，自己的兴趣、才能、学识适合干什么。可通过自我分析，评估自己的职业倾向、能力倾向和职业价值观。

其次，职业生涯是一个时时变化的过程。当今社会竞争激烈，对于大学毕业生来讲既是机遇也是挑战，同时也要打破传统就业观念，不在一棵树上吊死，就业、就业、再就业，职业生涯规划计划书也要随之调整。因此身边各种环境变化了，我们也要跟着变化，这样才能生存下来。

再次，大学毕业生职业生涯规划的重点内容是职业准备、职业选择与职业适应。从职业生涯发展过程来看，职业生涯发展主要包括：职业准备期、职业选择期、职业适应期、职业稳定期、职业结束期。在各个阶段都要做好不同的思想准备，和应对方案来。

对于大学刚刚毕业的来讲职业生涯规划的侧重点在职业准备、职业选择、职业适应三个阶段。

我的整个职业规划计划书固然完美，但更主要的是看重自己的具体实践和最后的成效。无论事情，如果只说不做的话，到头来都会是空忙一场。什么都没得到。但是，现实生活是变化多样的，谁也料不到半路会有什么绊脚石，自己拟定的规划书必须要因时因地因事而变，不能顽固不化，也不能要求非常完美，并且要求头脑清醒。其实，每个人心中都有一个目标，印着自己的理想、信念、追求、抱负；同时也对自己的未来抱着成功的收获。人生道路上，若要获得成功，必须拿出十足的勇气，只有付出了辛勤的努力、拼搏、奋斗。那么，目标就离你不远。当你成功时，你会会心的一笑。再回想下一路的走来，一路的困难都踩在自己的脚下，很有成就感。未来，要靠自己去打拼！

**最新企业管理的论文如何写三**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

甲、乙双方根据《 合同法 》和其它相关法律、法规，就企业管理咨询事宜达成一致，于\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日订立本合同。

一、 服务范围

甲方聘请乙方在下列第\_\_\_\_\_\_项为甲方提供管理咨询服务：

1.日常会计帐务处理咨询及税法咨询。

2.制订财务核算制度。

3.制订财务管理制度。

4.制订企业内部控制制度。

5.受托财务分析，出具财务分析报告。

6.投资融资咨询。

7.制订人力资源管理工作手册。

8.制订企业总务管理工作手册。

9.代办一般纳税人临时认定手续。

二、 服务期间(项目完成期限)及收费

1.委托服务期间自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月止。

2.本项服务的收费标准为人民币\_\_\_\_\_\_元，于签约后一次性支付。

三、 甲方乙方的基本义务

(一) 甲方的基本义务

1.与乙方诚信合作，为乙方开展工作提供便利，向乙方提供与服务事项相关的情况和资料。

2.如有关的情况和事实发生变化，应及时告知乙方。

3.按照约定支付服务费。

4.向乙方提出的要求不应与法律及会计职业道德和职业纪律的规定相冲突。

(二) 乙方的基本义务

1.必须遵守职业道德和执业纪律。

2.应当勤勉尽职，依法在合同约定范围内维护甲方的最大利益。

3.应当及时向甲方发表顾问意见;按时完成提交项目报告。

4.对甲方的商业秘密或个人隐私应当保守秘密。

四、生效、违约处理及其他约定事项

1.本协议书在签约并付费后生效。

2.双方之间发生争议的，应当进行协商或由第三方调解，在无法通过协商和调解方式的情况下，任何一方均可向人民法院起诉。

3.本协议书未尽事宜，甲乙双方应持积极态度友好协商解决。

4.本协议书一式二份，甲乙双方各执一份，效力相同。

5.其他约定事项：

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**最新企业管理的论文如何写四**

甲方：

乙方：

杭州\_\_\_企业管理咨询有限公司(以下简称“甲方”)与\_\_\_\_先生(以下简称“乙方”)经过友好协商，在相互信任、相互尊重和互惠互利的原则基础上，双方达成以下合作协议：

一、甲乙双方在符合双方共同利益的前提下，就企业管理咨询业务合作等问题，自愿结成战略合作伙伴关系，乙方为甲方提供业务资源，协助甲方促成业务与业绩，实现双方与客户方的多赢局面。

二、乙方为甲方提供业务机会时，应严格保守甲方与客户方的商业秘密，不得因己方原因泄露甲方或客户方商业秘密而使甲方商业信誉受到损害。

三、甲方在接受乙方提供的业务机会时，应根据自身实力量力而行，确实无法实施或难度较大、难以把握时应开诚布公、坦诚相告并求得乙方的谅解或协助，不得在能力不及的情况下轻率承诺，从而使乙方客户关系受到损害。

四、乙方为甲方提供企业管理咨询业务机会并协助达成的，甲方应支付相应的信息资源费用。费用支付的额度视乙方在业务达成及实施过程中所起的作用而定，原则上按实际收费金额的一定百分比执行，按实际到账的阶段与金额支付，具体为每次到账后的若干个工作日内支付。

五、违约责任：

1、合作双方在业务实施过程中，如因己方原因造成合作方、客户方商业信誉或客户关系受到损害的，受损方除可立即单方面解除合作关系外，还可提出一定数额的经济赔偿要求。同时，已经实现尚未结束的业务中应该支付的相关费用，受损方可不再支付，致损方则还应继续履行支付义务。

2、甲方在支付信息资源费用时，如未按约定支付乙方款项的，每延迟一天增加应付金额的5%，直至该笔金额的全额为止。

六、争议处理：如发生争议，双方应积极协商解决，协商不成的，受损方可向杭州市仲裁委员会申请仲裁处理。

七、本协议有效期暂定一年，自双方代表(乙方为本人)签字之日起计算，即从\_\_\_\_年\_\_月\_\_日至\_\_\_\_年\_\_月\_\_日止。本协议到期后，甲方应付未付的信息资源费用，应继续按本协议支付

八、本协议到期后，双方均未提出终止协议要求的，视作均同意继续合作，本协议继续有效，可不另续约，有效期延长一年。

九、本协议在执行过程中，双方认为需要补充、变更的，可订立补充协议。补充协议具有同等法律效力。补充协议与本协议不一致的，以补充协议为准。

十、本协议经双方盖章后生效。本协议一式贰份，甲乙双方各持一份，具有同等法律效力。

甲方：乙方：(公章)

代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_签字：\_\_\_\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**最新企业管理的论文如何写五**

合同编号：

甲方：

乙方:

依据《中华人民共和国民法典》和有关法规的规定，甲乙双方经友好协商，就乙方向甲方提供企业管理咨询服务的事宜达成一致，签订本合同，以资共同遵守：

第一条服务范围

甲方聘请乙方为甲方提供管理咨询服务，服务内容如下：

1.组织结构咨询：含总部和各子公司

2.制度、流程咨询：梳理、撰写制度和流程，详见《体系文件清单》乙方应当对甲方企业所处的内外部环境进行深入的访谈、调研，客观中立地审视，提出有前瞻性和建设性的基础建设变革思路，制定切实可行的计划方案，从而强化高、中和基层管理人员的管理意识、提高管理技能以及提高员工的工作积极性。

第二条服务期间

1.本协议约定的咨询服务期间自 年 月至 年 月底(共计 个月)止。

2.集中咨询时间(包括企业调研诊断、项目方案规划设计、项目推动实施和项目运行)乙方咨询顾问应保证其中 月和 月有天在甲方所在单位办公，若不足应顺延补足。

甲方也可以根据实际情况与咨询顾问协商调整工作时间。

3.除集中咨询期间外，乙方咨询顾问可以通过电话、邮件、传真、信件以及其他方式向甲方提供不定时服务，具体服务时间和方式由咨询顾问与甲方协商确定。

第三条咨询费用及支付方式

1.本协议约定的专业咨询项目总费用为人民币元)，甲方于 年 月 日支付乙方人民币 元(大写： 元整)，剩余款项甲方通过银行转账的方式汇至乙方指定账户。

开户银行：

银行账号：

2.专业咨询项目费用从签约之日起计算，合同签订之日起7个工作日内，甲方即支付前期咨询费用 元，从咨询服务期的第二个月起，应于每月 号前向乙方支付 元整，直至本合同履行届满或者终止。

3.咨询顾问服务期间，甲方提供食宿、往来车费实行实报实销。

第四条咨询项目工作要求

1.为保证本项目的顺利进行，甲方应确定1位主要联系人，负责甲方和乙方咨询顾问进行项目日常工作的接洽与沟通。

2.乙方咨询顾问在甲方所在地的工作期间，甲方应提供完善的办公条件，(可上网)、1台打印机和足够的办公用纸。

3.甲方应给予乙方咨询顾问适当的授权，即乙方咨询顾问对认为与本项目有关的企业资料有知晓的权力，并可要求甲方配合提供有关资料。

如甲方无法提供部分资料，应与乙方进行沟通，协商解决的办法。

第五条双方权利义务

(一)乙方的权利义务

1.必须遵守职业道德和执业纪律。

2.应当勤勉尽职，依法在合同约定范围内维护甲方的最大利益。

3.应当及时向甲方发表顾问意见;按时完成提交项目报告。

4.对甲方的商业秘密或个人隐私应当保守秘密。

(二)甲方的权利义务

1.与乙方诚信合作，为乙方开展工作提供便利，向乙方提供与服务事项相关的情况和资料，并保证其真实、合法、有效。

2.如有关的情况和事实发生变化，应及时告知乙方。

3.按照约定支付服务费。

第六条合同的终止

1.因客观情况发生变化，甲乙双方协商终止合同。

2.乙方向甲方提交的方案与约定的有较大差距，而乙方拒绝按照甲方意见做出修改的，甲方有权终止合同。

3合.同因以上原因而终止的，对于乙方提交的方案，甲方应支付相应阶段

的咨询费。

第七条违约责任

1.甲方逾期付款，应向乙方支付每日万分之六的违约金。

逾期一个月，乙方除可终止合同，已收取的费用不予退还，对于逾期期间内乙方所提交的经甲方签字认可的方案，甲方应支付咨询费。

2.因乙方原因造成未按时完成工作超过1个月，甲方除可以终止合同、收回已付的尚未完成工作的费用外，乙方还应向甲方支付相当于总费用10%的违约金。

3.乙方将在甲方了解到的有关情况、甲方向乙方提供的材料及本项目方案泄露给第三人，造成甲方损失，乙方应承担相应的赔偿责任。

4.甲方擅自变更或解除本合同，乙方不退还甲方已支付的费用;乙方擅自变更或解除本合同，应退还已收取的费用。

第八条其他事项

1.本协议书自双方签字盖章之日起生效。

2.双方之间发生争议的，双方应当进行友好协商解决，在无法通过协商解决的情况下，任何一方均可向甲方所在地仲裁委员会申请仲裁处理。

3.本协议书未尽事宜，甲乙双方应持积极态度友好协商解决，并达成书面的补充协议。

4.本协议书一式二份，甲乙双方各执一份，具有同等的法律效力。

5.其他约定事项：

甲方：

乙方：

年 月 日

**最新企业管理的论文如何写六**

尊敬的xxx公司领导：

您好!

感谢您在百忙之中阅读我的求职信，您的信任就是我的动力。

我叫，毕业于贵州能源职业技术学院，所学的专业是工商企业管理。在校期间通过对会计学原理、财务会计、经济学原理、人力资源管理等这些课程的学习，我自信，我乐观，敢于迎接一切挑战，并且我有一颗爱学习的心。虽然我只是一名普通的专科毕业生，但我会努力，我坚信不甘于落后的我必定能为贵公司作出杰出的贡献。

经过大学三年的锤炼，在面对未来事业的选择时，我对自己有了更新的认识，由于我在大学中锻炼了较好的学习能力，三年中我一直保持好自己的成绩，在今后的我会做到最好，听闻贵公司招人员，我冒昧的透出自己的求职简历，还望贵公司能给我这个机会!

一直坚信天道酬勤，我的人生信条是人生在勤，不索何获，给我一次机会!我愿与贵公司同事携手共进，共创辉煌!

此致

敬礼!

**最新企业管理的论文如何写七**

20xx年大学毕业便有幸成为公司的一员，转瞬间，已经在这里工作六年了。六年的时光，让一个刚出校门的青涩小子，变成了有一定经验和能力的技术人员。在这六年里，伴随着公司的迅速发展、壮大和管理制度的完善，个人的能力也得到逐步的提高。在这六年里，公司qcd各个领域都取得很优异的成绩，这是和一个好的管理模式是分不开的，个人感觉以下的管理经验是很值得推广和其他公司学习：

1、加强控制

这里讲的控制并不是指公司对公司员工的直接控制管理，而是指公司员工对产品的质量、数量和成本的控制，促使全公司每一个部门、每个科室、每个岗位、每位人员都在为完成公司的总目标而努力。 公司为加强员工的品质意识和成本意识，从部门领导到员工进行多次的相关培训。从而使每位职工都能自我衡量自己的能力，尽全力干好本分工作。人人注重确保产品的质量和数量，认识到浪费、额外开支等因素是自己部门和企业实现目标的障碍。让每位员工都能在工作中体现自我价值：都在为公司大目标的完成而发光发热。

2、注重沟通

公司不光注重产品的质量、数量和成本控制，也同样注重人本管理。人是有感情的，公司管理者与被管理者的沟通关系对调动职工的积极性有着极大的作用，是企业成功与否的至关重要的因素。公司各个部门之间沟通方式，有定期的报告制度，如每天的品质向上中心举行的会议，对日常的品质状况进行报告;每个月开展的新车型会议制度，对新车型推进状况进行沟通等等。同时，公司也注重上下级之间和同事之间的沟通，如部门或者科室人员的自主聚会活动;员工工作调动的欢送活动等等。公司还鼓励各级领导在工作之余和客户相互交流以及结伴参加社交活动等，以达到沟通及建立和谐的人际关系目的，使企业一切经营运作畅通无阻。

3、尊重员工

公司对员工尊重主要表现在尊重员工个人隐私和满足员工的各种合理需求，对员工表示信任，使每个员工都感觉到企业的温暖。如改善员工的工作环境、食堂环境和宿舍环境，每年组织员工外出旅游或者员工自行旅游公司给予限额报销，公司每年安排员工进行一次体检等等。公司是中日合资企业，公司党政工团积极为员工争取更多利益，在夏季给员工发放清凉饮料和高温补贴;过年过节都为员工发放慰问金，为住宿搭建娱乐设施：羽毛球场、网球场等。公司工会为丰富员工业余生活，组织员工风采大赛、中秋晚会、忘年会以及举办各种体育竞赛活动等。所有这些大大提高了企业文化，使广大员工对企业形成一种归属感，尽心尽力效忠企业。

4、善于激励

最好的管理办法莫过于发动员工们提出合理化建议。公司开展了提案建议制度，有用的建议都会得到赞扬，有价值的建议，视其不同情况会得到各种相应的奖励。这样使企业绝大多数人参与决策和决策的实施、解决问题等，企业在决策管理中不断得到完善。公司每年组织开展qc活动，从生产中的细节中发现问题提出好的改善意见，参加qc活动的人员，公司都会有一定奖励，优秀的qc小组会代表公司去日本母公司进行发表，这些都大大激发了员工对qc活动的热情，员工为公司提供了许多好的改善意见，提高公司效益和降低生产成本。去年我公司qc小组参加日本大会时得到金奖。同时，公司还注重人材的培养，鼓励员工接受再教育学习，为符合条件的员工学习给予报销，激励广大员工学习。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找