# 新公司年度工作计划(五篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-07-03

*时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。新公司年度工作计...*

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

**新公司年度工作计划篇一**

在过去一年的工作中，我们根据公司的方向和进度，对过去一年的公司收支做完了核对和整理。但是还有许留下的问题需要在今年的工作正式的开始前完成。并且，根据公司的发展，在今年我们有全新的发展方向，为了能走在公司的前面，我们在工作前有许多需要解决的事情。并且也要对财务部的员工做好思想培训，确保员工能在这一年的工作中做得更好。

为了能在今年的财务工作中更好更优秀的完成任务，抓紧对员工的管理是必不可少的。作为财务部门的管理者，我在管理方面，急需加强。不仅仅是我自己，在20xx年的工作中，我要带动员工们的自我管理能力，强化他们的自我管理，提升他们对自己的管理要求。当然，作为管理者，我要做好带头作用，以身作则的带动管理，提升员工个人素质。

第一季度的工作中，会有不少的实习生在年后寻找工作。作为管理，我也要把好关卡，在面试总守好关，根据公司的要求，选择公司需要的人才。其次，因为会有新人加入，要对工作做好安排与准备，以及尽早挑选一些老员工作为带教，减少培训所带来的影响。

首先从基础的工作培训起，前期通过各员工的工作情况要做好今后发展的安排，根据个人的实力以及努力程度，分级别的进行细化指导。对于不努力以及工作能力实在不行的实习生，还是需要及时的辞退，防止出现失误。

第一季度工作刚刚开头，在很多地方都需要严抓，紧抓。作为管理者，更是不能掉以轻心。在20xx年的工作中，我要严格的做自己的管理工作，防止在工作中出现纰漏。

一年之计在于春，第一季度，是开始的时候，相信大家都已经做好准备，养足了精神。在全新的一年里，我们财务部一定会为公司带来更多的贡献。

**新公司年度工作计划篇二**

第一季度的人事工作已经结束了，新一个季度的工作马上就要迎来，接下来就是我第二季度的人事工作计划：

本年度重点做好新兴工业园投运期间的人员调配工作。

1、根据公司新的体制设置及人员定编，抽调部分优秀管理人员及生产骨干到工业园工作，使技改项目投运后，能够正常的安全经济运行。

2、根据公司各部门、单位人员岗位定编、缺编情况，随时作好调配工作。及时、准确下达人事调令和人事指令，力争使人力资源达到最佳合理配置。

做好劳动合同的签订、解除及劳动合同档案管理等工作。本季度重点做好20xx年x月x日xx人劳动合同到期员工的续订工作。针对本次续签工作，在今年劳动合同管理工作的基础上，需进一步运作新的管理办法，对生产工人及其他工作人员拟采用中期（2年）、短期（1年）合同，对部分人员采取不再续签合同的管理办法。

为进一步加强对员工在一定时期内工作能力等方面的评价，正确把握每位员工的工作状况，建立公司正常、合理的人事考核评价制度，从而为员工的奖惩、晋升、调整等提供客观依据。根据公司目前生产经营状况，制定人事评价制度，进行人事考核评价。对不合格人员实行在岗试用、待岗培训或转岗，以保证员工队伍的高效率、高素质。

结合公司实际，对在生产、科研、劳动、经营管理等方面，成绩突出、贡献较大的，分别给予奖励。对有违反劳动纪律，经常迟到、早退，旷工；完不成生产任务或工作任务的；不服从工作分配和调动、指挥，或者无理取闹，聚众赌博，打架斗殴影响生产秩序、工作秩序和社会秩序等情况的员工，分别给予行政处分或经济处罚。

根据公司现状，结合先进企业的管理经验，参加全国性或区域性的大型人才交流洽谈会，直接引进高层次、高学历人才获得技术过硬、品德优秀的人才队伍。拟在～年招聘应届大学本科生10名左右，专业主要有：热能与动力专业5-7人，电气专业2-3人，化学专业2-3人。

随着对人才资源的进一步重视，职称评定等项工作已得到社会的普遍承认与重视。

1、做好第二季度公司员工申报职称工作的办理，重点做好申报初级及中级职称人员的手续办理。

2、做好公司员工职业资格证书的年审与办理工作。按照劳动部门要求，做好职业资格证书年审工作，同时根据实际适时做好职业资格证的申报及办理。

1、做好员工季度劳保及劳动用品发放及管理工作，及时做好员工劳保用品的补充及相关制度修订工作。

2、做好员工人事档案材料的收集、整理建档工作，保证档案的完整性、齐全性、保密性；

3、严格按照公司规章制度，认真办理员工的辞职、辞退、除名、开除退厂手续。严格退职手续的办理，做好退职员工钱、财、物的交接监督，不留后遗症。

**新公司年度工作计划篇三**

直接对销售部负责，他们的职责就是及时了解定单信息，并及时转交生产步，以最快的速度、最低的物流成本、安全的把产品送到目的地和客户的手中，为销售部作好最优质的服务。下面是由工作计划网为您整理的工作计划范文，欢迎参考。

1 制定11年销售工作计划:科学严谨的剖析现有市场状况和销售状况,扬长避短、寻求机会、制定20××年 市场部和销售部工作任务和工作计划。

2 实行精兵简政、优化销售组织架构:认真分析了解目前销售部组织架构、根据市场情况合理性、在市场精耕的前提下，精兵简政、调整局部人员、控制销售成本、挖掘人员潜力、激发工作热情、感受工作压力、努力作好各自市场销售工作。

3 严格实行培训、提升团队作战能力：

集中培训、努力使所有员工充分掌握公司销售政策、产品知识、应用技术知识、营销理论知识，形成学习型团队、竞争型团队、创新型团队。

4 科学市场调研、督促协助市场销售：

市场部的核心工作就是协助、指导销售部和各区域不断的提升品牌力、巩固销售力。因此，市场部只有不断的了解市场、拜访市场、调研竞品、分析原因、找出差距、并针对各区域实际情况汇报总经理、并给予各区域给予明确的指导销售思想、思路、方法。以上都以表格形式，各区域经理必须按月完成

5 协调部门职能、树立良好企业文化：

行政人事部：行政人事部门的功能和职责就是直接对总经理负责、协调各部门工作、建立完整的人事档案，制定科学的人才竞争奖惩机制，考察各部人员工作情况，在市场部的建议和科学的数字、事件、和市场情况下，不断为企业储备人才，挖掘销售人员潜力,致力于销售的提高和市场的发展。

研发部生产部：研发生产部门的职责是以市场需求为导向，通过市场需求，不断优化产品结构和产品功能、把握产品质量、严格推行iso- 2024质量体系，向市场推出竞争力产品。因此，市场部每月都会给出市场信息、竞品信息、销售情况信息，使该部门能及时、客观、科学把握市场新动态、航标，在不断调整自身产品不足之处的同时，并为企业研发、生产适合客户和市场需求的好产品来赢得市场和客户。

市场留守、物流部：直接对销售部负责，他们的职责就是及时了解定单信息，并及时转交生产步，以最快的速度、最低的物流成本、安全的把产品送到目的地和客户的手中，为销售部作好最优质的服务。作为市场部,更应该建议、指导、督促、协助他们的工作。

**新公司年度工作计划篇四**

在房地产市场营销中，制订出一份优秀的营销计划十分重要。一般来说，市场营销计划包括：

1.计划概要：对拟议的计划给予扼要的综述，以便管理部分快速浏览。

2.市场营销现状：提供有关市场，产品、竞争、配销渠道和宏观环境等方面的背景资料。

3.机会与问题分析：综合主要的机会与挑战、优劣势、以及计划必须涉及的产品所面临的问题。

4.目标：确定计划在销售量、市场占有率和盈利等领域所完成的目标。

5.市场营销策略：提供用于完成计划目标的主要市场营销方法。

6.行动方案：本方案回答将要做什么?谁去做?什么时候做?费用多少?

7.预计盈亏报表：综述计划预计的开支。

8.控制：讲述计划将如何监控。

计划书一开头便应对本计划的主要目标和建议作一扼要的概述，计划概要可让高级主管很快掌握计划的核心内容，内容目录应附在计划概

要之后。

计划的这个部分负责提供与市场、产品、竞争、配销和宏观环境有关的背景资料。

1.市场情势

应提供关于所服务的市场的资料，市场的规模与增长取决于过去几年的总额，并按市场细分与地区细分来分别列出，而且还应列出有关顾客需求、观念和购买行为的趋势。

2.产品情势

应列出过去几年来产品线中各主要产品的销售量、价格、差益额和纯利润等的资料。

3.竞争情势

主要应辨明主要的竞争者并就他们的规模、目标、市场占有率、产品质量、市场营销策略以及任何有助于了解其意图和行为的其他特征等方面加以阐述。

4.宏观环境情势

应阐明影响房地产未来的重要的宏观环境趋势，即人口的、经济的、技术的、政治法律的、社会文化的趋向。

应以描述市场营销现状资料为基础，找出主要的机会与挑战、优势与劣势和整个营销期间内公司在此方案中面临的问题等。

1.机会与挑战分析

经理应找出公司所面临的主要机会与挑战指的是外部可能左右企业未来的因素。写出这些因素是为了要建议一些可采取的行动，应把机会和挑战分出轻重急缓，以便使其中之重要者能受到特别的关注。

2.优势与劣势分析

应找出公司的优劣势，与机会和挑战相反，优势和劣势是内在因素，前者为外在因素，公司的优势是指公司可以成功利用的某些策略，公司的劣势则是公司要改正的东西。

3.问题分析

在这里，公司用机会与挑战和优势与劣势分析的研究结果来确定在计划中必须强调的主要问题。对这些问题的决策将会导致随后的目标，策略与战术的确立。

此时，公司已知道了问题所在，并要作为与目标有关的基本决策，这些目标将指导随后的策略与行动方案的拟定。

有两类目标-----财务目标和市场营销目标需要确立。

1.财务目标

每个公司都会追求一定的财务目标，企业所有者将寻求一个稳定的长期投资的盖率，并想知道当年可取得的利润。

2.市场营销目标

财务目标必须要转化为市场营销目标。例如，如果公司想得180万元利润，且其目标利润率为销售额的10%，那么，必须确定一个销售收益为1800万元的目标，如果公司确定每单元售价20万元，则其必须售出90套房屋。

目标的确立应符合一定的标准：

各个目标应以明确且可测度的形式来陈述，并有一定的完成期限。

各个目标应保持内在的一致性。

如果可能的话，目标应分层次地加以说明，应说明较低的目标是如何从较高的目标中引申出来。

应在此列出主要的市场营销策略纲要，或者称之为”精心策划的行动”。在制定营销策略时往往会面对多种可能的选择，每一目标可用若干种方法来实现。例如，增加10%的销售收益的目标可以通过提高全部的房屋平均售价来取得，也可以通过增大房屋销售量来实现。同样，这些目标的每一目标同样也可用多种方法取得。如促进房屋销售可通过扩大市场提高市场占有率来获得。对这些目标进行深入探讨后，便可找出房屋营销的主要策略。

策略陈述书可以如下所示：

目标市场：高收入家庭，特别注重于男性消费者及各公司，注重于外企。

产品定位：质量高档的外销房。有商用、住家两种。

价格：价格稍高于竞争厂家。

配销渠道：主要通过各大房地产代理公司代理销售。

服务：提供全面的物业管理。

广告：针对市场定位策略的定位的目标市场，开展一个新的广告活动，着重宣传高价位、高舒适的特点，广告预算增加30%。

研究与开发：增加25%的费用以根据顾客预购情况作及时的调整。使顾客能够得到的满足。

市场营销研究：增加10%的费用来提高对消费者选择过程的了解，并监视竞争者的举动。

策略陈述书阐述的是用以达到企业目标的主要市场营销推动力。而现在市场营销策略的每一要素都应经过深思熟虑来作回答：将做什么?什么时候去做?谁去做?将花费多少?等等具体行动。

行动方案可使经理能编制一个支持该方案的预算，此预算基本上为一项预计盈亏报表。主管部门将审查这个预算并加以批准或修改。

计划的最后一部分为控制，用来控制整个计划的进程。通常，目标和预算都是按月或季来制定的.。这样公司就能检查各期间的成果并发现未能达到目标的部门。

**新公司年度工作计划篇五**

一、指导思想

20\_\_年将以公司发展战略规划为指导，结合物业管理服务工作实际，抓好办公室内部建设，充分发挥办公室协调、服务作用。

办公室是公司综合管理部门。它的基本任务是：在经理领导下，建立健全办公室基础管理制度，负责集中采购、车辆调度、社区文化、文件档案及机关事务管理工作。力争发挥承上启下、协调左右、联系内外的纽带作用，发挥传递信息、研究政策、辅佐领导决策的参谋助手作用。

办公室的一切工作要有利于坚持突出服务宗旨。

办公室的一切工作要有利于公司的正常发展和稳定。

办公室的一切工作要有利于提高服务质量和业务管理/水平，不断改进工作方法。

强化内部管理，圆满地完成各项任务。树立敬岗爱业精神，提高工作效率。

(一)加强办公室建设，做好协调与服务

建立办公室定期例会制度，完善内部管理，确定每个岗位，每项工作的标准和责任，坚持从高、从严、从全、从细要求，工作计划《物业公司工作计划》。同时，营造健康的工作环境，自觉维护办公室的\"整体利益，整体形象，不贪功、不诿过，不拆台、不越位，顾大局、识大体。牢固树立全局观念，强化服务意识，按照领导要求，综合协调好机关事物。坚持原则，注意方法，态度谦虚，以理服人，

(二)高质量地完成办公室常规工作

在主管领导指导和帮助下，明确任务，各负其责，强化质量意识。做好文件的接受、传送、催办及文件管理工作。对来文的阅批、领导批示的督办、重要文件的核稿、接听电话、收发传真、打印文件等日常工作，做到严谨有序，不出差错。机关各项文件材料，力求及时、准确，优质、高效。

1、抢修危房工作，组织危房普查，制定修缮计划，召开修缮工作会议，落实危房抢修任务。

2、机动车检验工作;

3、档案管理工作：做好人事档案的管理、转递、利用等各项工作。

4、做好上级有关部门安排的临时性工作。

1、深入基层，调查研究，加强工作计划性，突出重点，有的放矢。

2、加强科室建设，树立敬岗爱业精神，分工明确，团结协作，责任到人，注重工作效果。

3、树立全局观念，密切同科室间的配合，虚心听取基层和科室意见，努力改进工作，提高工作效率，保证工作质量。

公司年度工作计划范文2

目前集团处于筹备阶段，各项制度尚未健全，我们将根据公司的实际状况，明确组织架构，编制出一套集团公司的人力资源管理操作流程体系，同时指导各子公司结合自身行业特点，参照集团人力资源管理体系，完善本公司的人力资源管理制度，逐步实现公司人力资源规范化管理。各项制度建立计划于20\_\_年6月30日前完成。

1、建立新员工入职管理制度。目前各公司对新员工方面的关注度偏低，容易造成新入职员工的流失。为此将建立新员工入职管理制度，对新员工指定两名入职导师帮带，一是企业文化导师，主要职责是从新员工入职的第一天开始就引导员工熟悉公司的企业文化，让其尽快融入公司;

二是业务导师，主要职责是帮忙新员工熟悉岗位工作流程，指导新员工逐步熟悉工作资料，适应公司工作要求。同时还要求两位导师每周跟新员工进行沟通，了解其对公司适应状况、对工作适应状况，并解答新员工提出的疑惑。对于新员工的导师我们要进行统一的培训，让其掌握引导新员工的方法与沟通方式，并给与鼓励性的补贴，年终评选优秀导师，并给予颁发证书及奖励。

2、建立新的培训管理制度。培训是一个公司提升员工素质的有效方法，但需要系统化的去实施，才更有效。新的培训制度将实行学分值，并纳入绩效考核范围。学习资料分新员工类、职业素养类、管理技能类，各板块业务类，职业素养类全员需参与学习，业务类各业务板块员工参与学习，新员工类属新入职员工参加学习;

学习方式将实行多样化，公司、部门统一组织，个人自学，外出考察、培训等。年度将评出学习用心分子，并颁发证书。

3、完善员工手册。员工手册是指引员工熟悉公司企业文化、了解公司行为规范、熟悉日常工作流程的学习指导书，是指引员工方向的指南针。首先对原有条款中不适合企业发展的条款资料进行修改，再者对出现争议的条款进行细化，再者补充新的资料，如基本礼仪规范等。

4、完善薪酬福利制度。新的一年将对原先的薪酬结构进行调整，以便配合绩效管理的实施，同时对福利制度进行完善。

5、建立集团职级管理体系及评价体系。为更好的进行集团化的管控，将对集团的职级进行梳理，按行政系列、专业系列进行划分，对职级的评定拟定可衡量的标准。如普通员工与资深员工的区分，将以入司时间、同岗位社会工作时间为评定标准。普通员工：入司两年内、社会同等岗位2年内;

资深员工入司两年以上、社会同等岗位工作两年以上。

6、完善绩效考核管理制度。20\_\_年物业、地产、超市将逐步实施绩效考核，对每个月的考核状况进行总结，对需完善的资料将汇总、修正，以便更适合各公司的绩效管理需求。

二、加强员工培训管理，进一步提升员工整体素质

目前集团下属子公司，员工整体基本思想意识、服务意识、日常基本礼仪常识、业务知识，还有待提高。在20\_\_年将做一次全面的培训需求调查，做出年度培训计划，培训将按入职培训、业务技能培训、强化培训、基本素质培训分类，并实行年度培训积分制。

1、新入职培训，主要是让新入职的员工熟悉集团的基本状况、学习日常基本礼仪常识等，由集团人力资源部根据入职人数按季度或月统一安排。对于新入职员工的培训资料，我部将收集相关资料编写成小手册、制作成ppt(20\_\_年3月30日前完成)，培训结束后进行书面的考核，检查员工掌握状况，并作为试用期考核的依据。

2、业务知识的培训，主要是提升员工业务潜力学习，从而提高工作效率。业务知识培训按公司业务部门板块进行，由部门主管或经理担任讲师或组织学习视频，根据需要也可外派到外面培训。主要以理论知识、实操、案例分析相结合的方式进行，培训后进行实际操作或理论知识书面考核。

3、强化培训，主要是对日常业务知识技能的硬性要求，透过反复培训的方式，强化员工提升工作技能。此培训可透过举办一些专题技能比赛的方式实施，如管家员日常基本操作规范技能竞赛、收银员操作技能竞赛等。

4、基本素质培训，主要是提高员工日常行为规范的培训，透过此类培训从而进一步提高员工的整体素质。此类培训根据管理岗位、基础岗位实际需求安排，可透过外派培训、视频培训、拓展培训、内部授课等方式进行。

5、与外部培训机构合作，拓宽培训渠道。20\_\_年将与聚成公司合作，办理在线会员学习。根据在线学习视频资料，安排各公司、部门按月组织员工进行必须数量的学习，并一齐进行分享、讨论、写学习心得、考核等。

6、组织外出拓展培训，加强团队沟通及增强团队凝聚力。平常各公司、各部门沟通较少，透过组织外出拓展进一步加强大家的沟通交流，增进感情与团队合作意识。20\_\_年计划进行三次外出拓展培训。

培训实行年度积分制，建立培训学习档案，对不同职级规定年度参加培训学习课时，总体人均年度不少于20小时，对用心参加培训学习的同事，在年终透过考核评出学习先进员工给予表彰奖励。

三、不断完善绩效考核，促进员工绩效稳步提升

20\_\_年各公司将实行新的绩效考核模式，将有一个逐渐适应的过程，在试行的过程中要进行不断的总结，找出更适合部门、个人的绩效考核标准，强化部门负责人与员工的绩效面谈，领导对属下自身不足方面应给予更多指导，不断改善绩效，使员工在执行绩效考核的过程中工作潜力、业务技能等方面得到不断的提升。

地产公司、物业公司新的绩效考核方案计划在20\_\_年1月试行;

超市新的绩效考核方案计划在20\_\_年4月试行。

四、做好人才储备，及时补充所缺、所需人才

随着公司的多元化发展与业务不断的拓展，集团所需求的人才要求也逐步提高，为了在急需时能及时补充，保证日常工作的正常开展，我部将从多渠道进行人才的储备。

1、注重内部培养，对于基层管理人员实行内部人才培养计划，透过绩效考核选出业务潜力出色、具有管理潜能的优秀员工，作为后备管理人员培养，为员工做好职业发展规划，带给发展平台，留住骨干员工，保证公司的持续发展。

2、透过人才网站、参加现场招聘会等方式，储备公司一般岗位人才。在人员缺岗时，内部无法调配弥补时，及时从储备人才库中筛选，尽快补充，保证工作正常进行。

3、对于新开发的项目提前做好招聘计划，找寻到企业需要的人才。

五、完善薪酬福利结构，提高市场竞争力

为了配合新的绩效考核模式，拟对原有薪酬结构进行一些调整，以便更好的推动绩效考核的实施，到达激励的作用。对于绩效工资奖金额度，将提出新的方案报公司领导审批后执行。薪酬优势在市场上具有较强的竞争力，每个企业应结合自身实际状况做出定位，同时推出一些个性化的福利政策，对吸引、留住人才也有很大帮忙。

六、建设和谐的劳动关系，增强企业团队合作精神及凝聚力企业劳动关系和谐，团队合作意识强，是企业持续、稳定发展的重要保障。在日常的工作关系中，我们应倡导诚信、合作、分享的思想理念，部门与部门间、同事与同事间应加强沟通、合作，致力于共同完成部门、公司工作目标任务。在日常公司活动中，我们计划组织开展一些有利于团队建设的活动。

1、4月份举办一次基本礼仪礼节知识竞赛。加强全体员工礼仪礼节基本常识的学习，从而进一步提升自身修养。我们将先收集日常基本礼仪知识，汇编成册，发给每个员工学习，同时进行视频培训，之后进行考试。对考核优秀的给予奖励，对不合格的要进行补考。

2、5月超市举办一次收银员技能大赛。

3、6月份物业、超市各举办一次应知应会知识竞赛。加强日常业务知识的学习，提升全体员工的服务水平和业务水平。先由人力行政部收集应知应会的资料，汇编成册，发给各部门学习，由各部门选派代表参加竞赛，竞赛分决定题、选取题、问答题等，按总分排行，并对前三名给予奖励。

4、8月份在超市举办一次大华集团员工“展现厨艺，分享佳肴”比赛。一是展示员工厨艺，二是带动超市人气。

5、6月超市组织一次管理人员外出考察学习活动。

6、8月物业公司组织一次外出考察学习活动。

7、3、6、9月份每月组织一次户外拓展活动。

8、11月份举办一次学习心得征文比赛。

20\_\_年人力资源管理工作将是夯实基础的一年，各模块操作流程将相继完善，并按计划去逐步实施，相信在集团公司领导的大力支持与指导下，在同事的用心配合下，经过一年的实践与总结，人力资源管理各项工作将会更加规范化，员工整体业务水平、职业素养将获得更大的提高。

公司年度工作计划范文3

根据20\_\_年公司总目标及战略规划，针对20\_\_年工作中存在的问题与不足，人力资源部20\_\_年工作主要是建立健全持续激励的人力资源管理制度、人员培训开发体系及以人为本的企业文化体系。

一、完善人力资源管理制度

1、完善公司组织机构，以组织架构为基础，明确各部门各岗位职位说明书，梳理各部门人员，细分公司总目标，做到人人身上有责任，个个身上有指标，每个岗位工作量都达到饱和，提高工作效率，避免人浮于事(前两年仓库人员的设置就是一个典型例子)。

2、建立健全各项制度，完善业务流程，各个部门的业务流程都必须明文规定，严格执行，避免相互推诿，产生不必要的部门冲突。

二、招聘工作

1、从全公司人员及各渠道、网络宣传公司企业文化及优势，各网络招聘网站申请恒生相框链接，增加点击率，提高品牌知名度。

2、拓展新的网络招聘渠道，停用效果不很理想的\_\_人才网，加入全国家具人才网，确保管理及专业人才的招聘。

3、加强人才面试把关工作，增加性格测试，降低离职率，尤其在我们公司这种大环境下犹有必要，如果一个新人进来没有好的抗压能力是根本不可能留住的，以往的储备干部招聘就是例子，\_\_、\_\_亦是如此。

三、培训工作

最有效的管理是培训。

人不变，则万事不变，人一变，则万物都变。一个企业的改革如果没有50%以上的干部支持，那就注定改革失败。我们公司的人才储备已经到了非常悬的境地，企业要想突破瓶颈，就必须引进新的人才，如果不能引进新的人才，那么部分管理层的观念一定要改变，一个企业想发展，只靠老板一个人先进的理念是行不通的，所以20\_\_年培训工作是重点。

1、各部门制定年度培训计划，人力资源部汇总制定年度规划并严格执行。

2、部门管理层的培训首当其冲，观念必须改变，与老板观念一致，步调一致，执行不打折扣，把每一个部门经理都培养成讲师，打造一个持续学\_\_x步的组织。

3、员工培训强化企业文化意识的灌输，强化质量意识，强化安全生产意识的培训。往年发生的一些生产安全事故很多都是缺乏安全意识，违反安全操作规划造成的。

4、规范职业发展通道，让有能力的员工看到光明的前景。

四、薪酬绩效

1、益阳市20\_\_年7月1日——20\_\_年6月30日的最低工资标准是950元/月，小时工资是9.5元/小时。

2、在绩效考核上逐步探索以岗位职责为基础的360度全方位考核。

3、后勤工资对比(20\_\_年)：工种。

五、员工关系

加强员工管理，合理降低企业负担，有效规避用工风险。随着的逐步推广，企业合法用工已经成为人力资源的一个工作重点。

六、企业文化

1、明确企业文化理念体系并宣传强化，只有建立强大的企业文化，才能产生强大的凝聚力，才能建立一支忠诚、团结、有战斗力的团队，才能建立百年基业。

2、办好20\_\_年春节联欢晚会。

3、组织一次户外旅游活动(拓展活动)，举办一场乒乓球大赛或者象棋大赛/拖拉机(扑克)大赛，改变生日礼品发放形式。

七、20\_\_年度人力资源部主要费用预算控制

1、招聘费用：市人才市场\_\_元，益阳市人力资源网\_\_元，益阳人才网\_\_元，家具人才网\_\_元，大型招聘会\_\_元。

2、企业文化宣传：\_\_元。

3、培训费用：\_\_元(各部门外训)。

4、户外旅游(拓展活动)：\_\_元。

5、春节联欢晚会：\_\_元。

6、人力资源部工资：\_\_万元。

总计：\_\_万元

八、几点建议

1、重视企业文化建设，加强核心管理团队的培训工作，统一管理思想观念，提高执行力，核心管理层观念的并轨与素质的提高是20\_\_年工作的关键;

2、制定清晰的组织架构，完善各岗位职位说明书，各部门定员定岗，削减人力成本，提高工作效率，避免机构肿胀，人浮于事;

3、财务部每季度下发《各部门季度成本状况分析表》，以利于各部门财务分析，各部门做出计划，进行财务控制，削减管理成本;

4、营销方面重视渠道建设，发展地区级经销商，加强对经销商的管理，加强对大客户的管理与支持，确定公司主打产品方向。

20\_\_年已成过去，积累的是工作经验，在工作中顿悟，在工作中发现问题与不足，才能不断的进步;

20\_\_年任重道远，将紧紧围绕公司总目标及部门工作计划，使人力资源部工作沿制度化、条理化、规范化方向发展，为20\_\_年公司的飞跃尽一份责、出一份力!

安徽宁国宁泰林业科技发展有限公司

2024企业年度经营计划

(一)基本目标

经过对宏观形势和公司现状的认真研究、分析，确定2024年度公司工作的指导思想为：进一步完善公司内部控制，提升公司治理水准;

加大融资力度，进一步增强公司资本实力;

加快征用开发区土地速度及建立销售体系、提高销售力度，为未来业绩增长夯实基础;

加强所属实体店铺、网络店铺的销售能力，提高企业整体经营能力;

加强人力资源管理，提升人力资本价值。

本公司2024年度经营计划如下：

1、产值目标

公司2024年度产值目标在3500万元以上;

2、销售目标

公司2024年度销售目标在2800万元以上;

3、利税目标

公司2024年度利税目标在110万元以上;

(二)基本方针

为实现下期目标，本公司确立下列方针并付诸实行：

1、公司决定在2024年3月底在开发区征用50亩到60亩的土地建立宁泰产业园，建设宁泰公司产业运营中心，将运营总部设立在开发区产业园。在产业园中建设厂房、仓库、农特产品生产线和竹木制品生产线等，并完善一系列配套设施。建立健全宁国市开发区宁泰产业园，为公司2024年的顺利完成运营计划做好基础工作。

2、建立健全宁泰公司组织机构编制，明确每个人员的责任范围，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织机构科学适用，针对

本公司业务机构，所有人员都能精通其业务、人心安定、能有危机意识，当机构确定后，业务机构才不再做任何变革。

3、发挥运用好各种融资手段，打造强健资金链。随时注意国家产业动态，针对各种相应的国家财政补贴、政策扶持、贴息贷款等都要及时获取信息，准备资料，确保完备手续，资金到位。

4、为加强机能的敏捷、迅速化，本公司将大幅委让权限，使人员得以果断迅决，始具实现上述目标的原则。

5、为达到责任的目的及确立责任体制，本公司将贯彻重赏重罚政策。

6、为促进网络店铺和实体店的销售，建立销售体制，以实体店为基础，网络店铺为依托。网络店铺为实体店提供畅通的销售渠道，实体店为网络店铺提供强大的后援支持。在此基础上发展连锁店、加盟店、代理店以及各大网络卖场。公司能握有主导代理店、零售店、加盟店、连锁店的权利，稳步提高公司销售能力。

7、将出击目标方在网络店铺上，并致力于培养、指导其促销方式，借此进一步刺激需求的增大。为实体店的建立做好充足的准备工作。

8、在合肥、上海、杭州、南京等华东一带建立密集的销售网络，将公司的运营理念贯彻到每个店铺。

9、设立定期联谊会，借此更进一步加强与零售商以及重点消费者的的联系。

10、利用顾客调查卡的管理体制来确立：实体店实绩、网络店铺、销售实绩、需求预测等等的统计管理工作。

11、针对重点的单位和老顾客、大顾客实行会员制度。

(1)年消费达到1000元的客户，主动成为公司普通会员，建立会员档案，享有9.5折优惠，赠送生日礼物;

(2)年消费达到2500元的客户，升级为公司中级会员，建立会员档案，享有9折优惠，赠送生日礼物，节日礼物;

(3)年消费达到5000元的客户，升级为公司高级会员，建立会

员档案，享有8.8折优惠，赠送入会礼物，生日礼物，节日礼物;

(4)年消费达到8000元的客户，升级为公司黄金会员，建立会员档案，享有8.5折优惠，赠送入会礼物，生日礼物，节日礼物。

(5)所有会员均有机会受公司邀请参加公司的产业园基地等活动。

(6)会员需要填写的档案资料：姓名、性别、出生日期、联系方式、旺旺账号、快寄地址。不填写视为主动放弃会员权利。

(7)有大型活动时，会员权利与活动不可叠加使用。

12、除沿袭以往对代理店、加盟店、连锁店所采取的销售拓展对策外，再以上述的方法做为强化政策，从两方面着手，致力推动销售。

13、随着购买者市场转移为销售者市场的变化，应确立长期契约制度来同意管理交易的条件。

14、本方针质检的计划应做到具体实效，贯彻至所有相关人员。

15、贯彻少数精锐主义，全身心的投入工作，使工作超高效率、高收益、高分配的方向发展。

(三)业务机构计划

1宁城北路实体店服务定位为销售部，在二楼建立办公地点和临时仓库，用于网络店铺以及实体店的货源储备，借以促进销售活动。

2宁泰公司本部作为管理、策划、宣传等部门所在地，统筹管理进货、生产、销售、运输等部门。

3在开发区的宁泰产业园作为公司的产品事业部，主要负责原料采购、产品生产、保鲜、储存等。

4公司旗下的朱村基地、竹溪岭基地、方塘基地由基地事业部统筹管理。

5在业务的处理方面若有不备之处，再酌情进行改善。

(四)促销计划

1.新产品销售方式体制

(1)将全国依照区域划分，于各划分区不同的特点内采用产品的销售方式体制。

(2)产品的销售方式，借访问的机会督导、奖励销售、并进行调查、服务及销售指导、技术指导等，借此促进销售。

(3)促销的宣传必须落到实处，有策划部统一制定，在电视台、权威报刊、平面广告以及各种软广告都要涉及到公司的产品，确保促销计划顺利完成

(4)库存量须努力维持在实体店和网络店铺一个月的销售。

(5)销售负责人的职务内容及处理基准应明确化。

(五)扩大顾客需求计划

1.确实的广告计划

(1)在产品销售方式体制确立之前，暂时先以人员的访问活动为主，把广告宣传活动作为未来所进行的活动。

(2)针对广告媒体，再次进行检查，务必使广告计划达到以最小的费用，创造出最大成果的目标。

(3)为达成前述两项目标，应针对广告，宣传技术做充分的研究。

2.活用购买调查卡

(1)针对购买调查卡的回收方法、调查方法等进行检查，借此确实掌握顾客的真正购买动机。

(2)利用购买调查卡的调查统计、产品销售方式体制及顾客调查卡的管理体制等，确实做好需求的预测。

(六)营业实绩的管理及统计

1.顾客调查卡的管理体制

(1)利用实体店店员所送回的顾客调查卡，将销售额的实绩统计出来，或者根据这些来进行新产品销售方式体制及其他的管理。

(2)根据上述统计，可观察各店的销售实绩及掌握各负责人员的活动实绩，各商品种类的销售实绩。

(七)营业预算的确立及控制

1、必须确立营业预算与经费预算，经费预算的决定通常随营业实绩做上下调节。

2、针对各事业部门所做的预算，实际额的统计，比较及分析等确立对策。

3、事业部门的经理应分年度、月度，分别制定部门的营业方针及计划，并提出给本部修正后定案。

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