

企划年终总结 企划部工作计划(优秀6篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

企划年终总结 企划部工作计划篇一

为进一步提高本学期企划部工作质量，增强与其他部门联系与合作，加强组织、管理，特制定本计划。

1、负责组织与指导一些活动。

第二，按时完成分配的活动任务保质保量地完成部里分配的各项任务。

第三，服从秘书部的管理与指导，协助中心其他部门的工作

在开展好企划组工作的同时，我们还将积极配合系里的各项工作，积极协助各部门的工作。

1. 其他部门协调好各项以及人员的需求。

2. 各项活动的开展必须以正确的程序进行。

具体计划如下：

(已经完成的宣传) 新生报到，因此招新已经是提上了日程的问题，宣传的方式有很多，比如画大型的海报，分发报名表，入班宣传，设点宣传。这些计划在之前就已经做好，并且实施了。

对于刚刚成立没有多少时间的嘉兴学院勤工助学指导中心梁林分部而言，注入新鲜的血液是非常重要的事情。而我们安排在国庆之后的招新工作必然会让成员花费很多的时间，为此我们企划部应当做好策划，使招新的活动可以有条不紊地进行。同时也减轻中心成员的负担。

大家相处的时间并不长，成员之间除了工作时间其他的接触其实也很少，加上招新进来的成员更加是陌生。为了加强成员之间的感情交流，好让以后的工作开展得更加顺利，成员之间的配合更加默契，应当适当组织一些活动，做一些活动的策划书，然后组织实施。一般活动的频率控制在一个月或者两个月之间。比如迎新的活动是必要的，同时送别那些老的成员离开也要写相应的策划书，做好活动策划。

由于新的成员对于办公室里面的职务以及具体的工作都不是很熟悉，作为已经进中心一段时间的我们必然要做好表率作用，企划部应当做一份关于如何让新成员赶快熟悉工作流程的策划书。让新成员对工作赶快熟悉起来。因此也可以加快勤工中心的壮大。

中心有很多的工作还是由越秀转过来的，一方面是因为时间的关系，但是我们也应当努力地自己去拓展，正如新的指导老师会议上跟我们说的，梁林也要学会依靠自己站稳脚跟，然后生长起来。对外的拓展必然是一个很热门的话题，作为企划部的成员，做关于拓展的策划也是必须的。在做关于拓展的策划书的时候要注意人员的分配。

企划年终总结 企划部工作计划篇二

转眼之间又要进入新的一年了，新年要有新气象，在总结过去的'同时我们要对新的一年一个好的计划。我是一个从事工作时间不长，经验不足的工作人员，很多方面都要有一定的要求，这样才能在新的一年里有更大的进步和成绩。

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心应手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有奥运会带来的无限商机，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生

命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们的业务人员支持)。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接年新的挑战。

企划年终总结 企划部工作计划篇三

在以xx总为核心的公司领导层的周围，坚决服从上级领导，个人利益服从公司利益，坚决执行上级的命令，牢记要一切行动听指挥。

按时上下班，团结同事，处处以身作则走在员工的前面起到模范带头的作用，能及时把公司的通知评比，文件精神等传达给员工，对员工提出的意见问题等认真做好记录，及时上报，起到上传下达的作用。

- 1、负责每天洗车房的日常工作，做好班前五大检查，洗车机日常保养检查，气泵、水栓、吸尘器等保养检查，并认真填写相关表格，发现问题及时上报，维修人员确保机器正常运转。

- 2、每天做好员工的摘星评分，月底做好员工的考勤，月会总结每月必报等工作，如实记录，按时上传人事部、财务部便于工资的核算。

1、由于洗车房人员流动性大，新人较多这一年来不间断不定期地对员工进行一系列的培训，如员工的仪容仪表培训，毛巾的使用与摆放工具的使用与归位，如何与顾客交流等，重点培训洗车房擦车工作流程，让员工严格按工作流程操作，把好擦车质量关，真实的为顾客服务，力争让顾客放心、满意。

2、对于工作中出现的一些事情或投诉，及时上报上级领导，不瞒报，不退缩，不逃避，亲身参与出面处理问题，分清责任，把损失尽量减到最少，让顾客消费在月福满意在月福，让员工相信公司相信领导。

1、对员工思想工作做的还不够细致，没能解决一些员工的切实困难，导致这些员工流失，结果九月、十月份洗车房一度出现人员紧缺现状。

2、对设备维修知识学得少。

3、对其它部门(如营业厅、工程部)业务知识欠缺。

今后本人一定扬长避短，不断学习不断提高自己的业务水平，努力工作，争取做一个合格称职的主管。

企划年终总结 企划部工作计划篇四

20xx年，是物业管理艰难的一年，但在管理处全体员工的'同心协力下，创造条件，克服困难，同时也有赖业主的理解与支持，计划工作得以较顺利地完成。

项目总计64人，其中管理处主任1人、客服部7人(客服员6人、收费员1人)、工程部5人、安管部26人、环境部25人(清洁23人、绿化2人)

1. 设有服务接待中心，公示24小时服务电话。

2. 业主诉求15分钟内响应，有记录、有跟进、有处理、有反馈，形成闭环。

3. 根据业主需求，提供物业服务合同之外的特约服务，并公示服务项目与收费价目。

4. 每季度公布物业服务费用及物业专项维修资金的收支情况。

5. 每年至少1次征询业主对物业服务的意见，满意率80%以上。

6. 管理服务人员统一着装、佩戴标志，行为规范，服务主动、热情。

1. 对房屋共用部位进行日常管理和维修养护。

2. 根据房屋实际使用年限，定期检查房屋共用部位的使用状况，需要维修，属于小修范围的，及时组织修复；属于大、中修范围的，及时编制维修计划和住房专项维修资金使用计划，向业主大会或者业主委员会提出报告与建议，根据业主大会的决定，组织维修。

3. 每日巡查1次房屋单元门、楼梯通道以及其他共用部位的门窗、玻璃等，并及时维修养护。

4. 建立完善的住宅装饰装修管理制度。装修前，依规定审核装修方案，告知装修人有关装饰装修的禁止行为和注意事项。每日巡查1次装修施工现场，发现影响房屋外观、危及房屋结构安全及拆改共用管线等损害公共利益现象的，及时劝阻并报告业主委员会和有关主管部门。

5. 对违反规划私搭乱建和擅自改变房屋用途的行为及时劝阻，报告业主委员会和有关主管部门。

1. 对共用设施设备进行日常管理和维修养护。

2. 建立共用设施设备档案，设施设备的运行、检查、维修、保养等记录齐全。
 3. 设施设备标志齐全、规范，责任人明确；操作维护人员严格执行设施设备操作规程及保养规范；设施设备运行正常。
 4. 对共用设施设备定期组织巡查，做好巡查记录，需要维修，属于小修范围的，及时组织修复；属于大、中修范围或者需要更新改造的，及时编制维修、更新改造计划和住房专项维修资金使用计划，向业主委员会提出报告与建议，根据业主大会的决定，组织维修或者更新改造。
 5. 电梯24小时运行，例行保养不超过2小时，一般故障维修不超过3小时，中等故障不超过12小时，重大维修不超过48小时(特殊情况另行公布时间并说明原因除外)。
 6. 消防设施设备完好，可随时启用；对违反规定堵塞消防通道的行为及时劝阻，报告业主委员会和有关主管部门。
 7. 设备房保持整洁、通风，无跑、冒、滴、漏和鼠害现象。
 8. 小区道路平整，主要道路及停车场交通标志齐全、规范；路灯、楼道灯完好率不低于95%。
 9. 容易危及人身安全的设施设备有明显警示标志和防范措施；对可能发生的各种突出设备故障有应急预案。
1. 小区主出入口24小时站岗值勤。
 2. 对重点区域、重点部位每1小时至少巡查1次；配有安全监控设施的，实施24小时监控。
 3. 对进出小区的车辆予以秩序维护，引导车辆有序通行、停放。

4. 对进出小区的装修、家政等劳务人员实行临时出入证管理。
5. 对火灾、治安、公共卫生等突发事件有应急预案，事发时及时报告业主委员会和有关部门，并协助采取相应措施。
6. 重大责任事故每年不超过2起。

1. 合理布局垃圾收集箱，每日清运2次。垃圾袋装化，保持垃圾桶清洁、无异味。

2. 合理设置果壳箱或者垃圾桶，每日清运2次。

3. 小区道路、广场、停车场、绿地等每日清扫2次；电梯厅、楼道每日清扫2次，每周拖洗1次；一层共用大厅每日拖洗1次；消防楼梯扶手每周擦洗1次；共用部位玻璃每周清洁1次；楼道灯每月清洁1次。

4. 共用雨、污水管道每年疏通1次；雨、污水井每月检查1次，视检查情况及时清掏；化粪池每月检查1次，每半年清掏1次，发现异常及时清掏。

5. 生活水池每半年清洗1次，定时巡查，水质符合卫生要求。

6. 根据气候情况定期进行灭虫除害：每月对苍蝇、蚊虫喷雾消杀不少于2次，对蟑螂烟炮消杀1次，对鼠屋及绿地等公共区域全面检查1次，及时补充鼠药、消除鼠患。

1. 草坪生长良好，及时修剪和补栽补种，无杂草、杂物。

2. 花卉、绿篱、树木应根据其品种和生长情况，及时修剪整形，保持观赏效果。

3. 定期组织浇灌、施肥和松土，做好防涝、防冻。

4. 定期喷洒药物，预防病虫害。

企划年终总结 企划部工作计划篇五

上半年，国营场所主长生产形势有一个良好的开端。青龙山林场所属桔园茶园、板栗园、苗圃的管理都做到了无草荒、无板结、无病虫害危害，特别是130亩板栗园，经过精心管理，除草、施肥、打药等措施，目前长势特好，叶绿、花多、果盛、产量有望比去年翻一番。1万多亩马尾松纯林，全部进行了松毛虫防治，效果十分明显，没有出现松毛虫危害迹象；113亩茶园，已产茶3500斤，其中高档芽茶500斤。今年元月至5月份全场已完成产值370万元，占全年场计划420万元的88%。园艺场柑桔、茶叶都是一派丰收景象。种苗场今年大搞引进名、优、新、特小杂果，品种六大类（大五星枇杷、杏子、枣子、李子、桃子、石榴等），面积达40多亩，楠竹场今年楠竹生长旺盛。

第一，深化改革，进一步推进，完善改制工作。

根据武政办[xx]102号文件精神，要求中小型国有企业在全面放开搞活，用两年左右的时间，基本完成全市中小型国有企业的产权改革，使国有资产全部退出或退出控股地位，企业转变为民营企业或混合所有制企业，职工改革国有企业职工的身份，通过过去几年的努力，国营场所应改制的五家，已改制了四家，已改制的四家都有待于完备手续。株山茶场、楠竹场、林科所差劳动仲裁认可手续，此项工作我们已与劳动仲裁部门取得了关系，目前，这三个单位正在积极筹措仲裁资金；园艺场改制对家暂未签字，目前正在清理承包土地，核对改制面积和习断金额，对照有关政策，完善各类手续，巩固改制成果。青龙山林场虽然改制工作起步晚，但今年可以圆满完成企业改制和养老统筹及医疗。截止6月中旬已召开了两次职工代表大会，近期将出台一系列改革改制方案，该场计划筹资800万元，彻底解决职工的后顾之忧，现已与改制办、统筹办、医保办进行了协商，达成了初步的运作方案。

第二，深入调查研究、摸清，化解历史遗问题。

一是清理债务，审计财务，建章建制定；

三是把清理出的面积，重新定价承包。通过这三个清理，从而可以减轻内部债理的压力，还可以调动一些有利于发展生产的积极因素。

第三，主动配合场所，扩大招商引资。

青龙山林场凭着得天独厚的地理优势，在招商引资方面，已起在了前头，也尝支甜头，见到了成效。新的招商项目也在进行。今年，园艺场、楠竹场在招商方面已开始起步，按照局党委的精神，偏运地区可以把招商条件放优厚一点的原则。

一是租赁年限可以放长到50年；二年租金出让可以放低一点，根据这个原则，楠竹场已签订了30.8亩的土地承包合同，开发商已先期付款8万元，还有100多亩正在洽谈中。园艺场也有200亩面积正在洽谈。茶场、林科所也在积极找商家。

我们的工作原则是：掌握情况，中会客户，积极配合，参与洽谈，通报党委。

二是强化服务，保持稳定，保持正常生产秩序，提供宽松的经营环境，解决历史遗留争端。对已出让、出售的企业我们主要是督促租金到位，检查租金使用范围，防止国有资产流失。对已破产和暂未注销的工商企业，在法律上我们又负有连带关系的有关事情，我们采取的是沉着、冷静、分清是非，积极应对的方法，基本上做到了矛盾不上交，事情且办了。

企划年终总结 企划部工作计划篇六

回顾20xx工作的种种经历，让我百感交集。在过去的一年中，我的'成长和成绩是建立在与广大同仁的团结、努力、奋斗的基础上的，因此20xx年是与大家一起团结、努力、奋斗的一年！

自李总发表《共建诚信，共铸和谐》的讲话以后，烟台分公司全体同仁发扬李总讲话精神，积极贯彻落实讲话内容，公司全体上下一心，齐力共进，决心在“大干四个月，争创销售佳绩”的最后冲刺中取得优异成绩。与此同时，涌现出不少的能手标兵，他们兢兢业业奋战在公司经营的最前沿，走在诚信经营的最前列，堪称“共建诚信，共创和谐”的典范。在这大好气氛的感染下，我深感自己肩上的重担和压力，我知道我要更高地要求自己。

自20xx年8月加入联通公司，已有整整4个年头了。在这四年中，我深爱这个集体，深爱这个岗位，与广大同仁共事的每一天都是我学习的时刻，在此感谢在座各位。在这四年中，从未满足，我不断努力，我知道我不是最优秀的，但是我强烈愿望我是最优秀的，在公司领导的指点下，我发现了自己的不足，不断向前辈请教，这才有我今天微薄的成绩。我的工作渠道经营，我的工作目标是巩固既有客户，发展新客户。因此，常常我得去走访合作经营者，与他们协商，发展成为联通的新客户。我深知，我这个工作虽然是公司业务的一部分，但是关系到公司的“源头”，因此我决不能懈怠，失败了继续努力，成功了继续发展。渠道外勤工作，的确不是一件轻松的工作，虽然不敢说艰苦，但是在拜访的阶段还是会遇到预想不到的挫败感。对于自己本职工作，即使再累再苦，当然都应该义无反顾前进，不能有半点抱怨。

我负责的区域，很多是市区的大卖场、合作厅、骨干专营店，这些重要的代理商时常给工作带来很大的压力，我知道只有代理商完全理解我们的政策，我们的工作才能顺利进行，因此我十分注重和代理商及时沟通公司政策，公司许多新政策，新规定，我都尽量第一时间传达到每一个代理商，如果哪个代理商对政策不明确，我可以上门进行讲解。我这个工作，沟通非常重要，尤其和代理商的沟通更要耐心和细心。

当然，和代理商沟通，光有耐心和细心是不够的，我们还得坚守自己的原则。有，我发现一家代理商在经营联通业务的

同时还兼营其他通信运营商的产品。这种情况，公司规定是坚决不允许的。我知道这个问题不能马虎，在与代理商交涉时，他的态度非常不配合，咄咄逼人，百般刁难，还说：“我也不是光明正大的卖，你就假装没看见不就行了么？不都是为了多赚点钱么，都是好兄弟咱以后来日方长，多多关照嘛！”。我知道讲道理他肯定是听不进去的，对于他们来说，目标就是为了盈利，只要让他们感觉到利益所在，工作才能更好的做下去。因此向代理商讲解公司规定的同时，保证把他的合作厅纳入自己的重点维护用户中，在不违反公司规定的前提下尽可能多的为其提供便利条件。经过一下午的说服工作，最后这位代理商终于保证今后不再经营联通以外的业务了。在以后的走访中，我为其服务解决了一些问题，逐渐的建立起了良好的关系。

在20xx年中，在各位的同仁支持下，我发展了6家卖场，3家合作厅和12家专营店，其中移动密集的重点区域有青年路世界风手机卖场、中星合作厅、海港路合作厅、西大街光发专营店。我希望在20xx年通过我的努力，取得更大的成绩。

如果说我的种种努力得到了肯定，那肯定离不开公司的这个大家庭氛围，更离不开领导耐心的指导，以及广大同仁朋友的无私支持和帮助，如果没有这些，我将一事无成，我取得的成绩也是空中楼阁。因此，我觉得我拚搏努力的20xx年，也是公司不断腾飞的一年，我们深信，通过大家互助协作，新的一年，我们会取得更辉煌的成绩。愿烟台**公司更加兴旺！谢谢！