# 最新季度的工作计划(6篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2025-01-21

*季度的工作计划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...*

**季度的工作计划一**

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。

**季度的工作计划二**

一、指导思想：

坚持安全第一、预防为主和综合治理的方针，认真贯彻执行国家安全生产法律法规、化医集团《关于印发20xx年安全环保工作要点的通知》(渝化医司[20xx]386号文)以及上级部门有关安全生产规定，强化监管，深化整治，夯实基础，细化责任，严格执行。以法制化、标准化、规范化、系统化的方式推进安全生产，进一步完善职业健康安全管理体系，不断提高企业本质安全水平，建立安全生产长效机制，确保企业长周期安全运行。

无因工死亡事故;

无重大泄漏、中毒事故;

无重大火灾或爆炸事故;

无重大特种设备事故;

无负主要责任的重大交通事故或公共安全事故;

无重伤事故;

一般事故造成的直接经济损失≤40元/百万元产值(现价);

千人轻伤率控制在0.5‰(月均)以下。

(一)通过技术进步促进安全生产，实施装置和过程的安全性配置改造，提高本质安全水平。

1、进一步完善工艺措施安全性以及极限操作的评估机制，从危险操作着手，抓好平稳操作，逐渐树立系统地平衡操作的观念，并系统地进行改进。

2、继续探索化学反应模式的系统改进，积极推进新催化剂的研发和应用，提高化学反应的安全性，优化工艺过程，减少生产过程中的危险因素，不断提高本质安全水平。

3、抓好苯胺、聚碳扩产等建设项目安全“三同时”工作，探索新工艺、新技术的应用，确保项目建设、运行安全。

4、继续深化以消灭危险源为目标，把循环经济和节能运行与安全运行相结合。通过工艺创新，尽可能消除或减少危险源，实现化工过程放热过程和用热过程集成联动，将化学反应热和工艺余热回收利用，完善全厂热交换网络，进一步优化热量的梯级利用。

5、设备管理部门对企业特种设备(锅炉、压力容器、压力管道、起重机械等)及其安全附件按期进行检验，并做好检验和试验记录，对检验为有缺陷的设备要及时停用或降级监护使用，并有计划地更换相应的设备或管线。

6、继续抓好危险化学品的管理。进一步完善重大危险源的监控措施，在重大危险源及关键要害部位，增设醒目的安全标识。加强厂区道路整治，确保危化品运输安全。

7、加强现场围堰的完善及规范管理，加强惰性气体保护装置的日常维护和管理。

(二)推进安全标准化工作，完善安全组织和管理体系，落实安全责任，强化安全管理，并保障有效实施。

1、进一步完善安全生产的目标责任制管理，完善风险奖励金制度。进一步细化安全目标考核办法(分解到经济责任制、风险奖励金、安康杯考核办法中)，层层签订安全目标责任书，落实到每个岗位、每个人。

2、实施全过程风险管理。完善风险评价组织，加强作业活动的危险因素辨识和风险评价，切实落实各项风险控制措施，对重大风险要制定风险削减计划并予以落实(过程改进)，确保作业活动的风险在可承受范围内。组织职业健康安全管理体系的评审，实现管理，保持体系持续合规、有效运行。

**季度的工作计划三**

一、目标明确

首先要做好xx季度的工作，就要有一个具体的数字作为xx季度的目标。

xx季度，我的销售任务约为xx万，所以压力还是相当大的，接下来的三个月里，x月份，我预计销售有xx万，主要是“新亚北苑的标识、东方海德堡、众森”三个地方的订单，这个本来是预计在x月份拿回来的.，那么最终在x月份一定要拿回来，接下来，我将在抚州、上饶和宜春三个地方进行突破，下半年二级市场是重点，所以在最后的三个月里，我一定要加紧，压力就是动力，x月中旬完成海德堡和众森两个地方的订单，月底拿下新亚的标识，这个是我的一个计划，当然回款，本月x号把洪城财满街的款和山水人家的保修款顺利收回，其次就是梵顿公馆和绿地山庄的两笔保修款，这个主要是自己的跟进程度不够，明白自己的目标，量化，具体化，在月末，可以出差到宜春、抚州两地进行重点订单的跟进。

xx月，销售继续突破，这个时候，自己可以在谈判技巧上面掌握到一定的程度，三季度在工作开展上面要掌控一个宏观，考虑事情的时候更加的成熟，这个月我主要是放在二级市场上面，特别是上饶，这个市场因为交大，成交量多，所以后面我要多加跟进，特别是宜春“宜人华府和江墨水乡”两个地方都是今年年底交盘，这个是好机会，所以要重点之重的把握，还有就是二级市场的一个客户回访工作，其次就是抚州，这个市场交给我，但是还没有取得一定的成绩，我是应该花大的精力“滨湖世纪城、凤凰城”这个是我的重点，回款方面，主要是x月份的出库，接近年底，我们的回款尤其的重要，这个是不能再像前面的时候没有一个计划性，把每一笔需要回款的记录下来，做一个详细的计划表。

xx月，主要是回款，然后把剩余没有完成的目标竭尽全力的完成全年任务，然后总结整理一年下来的工作、市场资源、客户信息、竞争情况等等，计划好下半年的工作，整合，总结自己适合的一套营销方法。

**季度的工作计划四**

一、与时俱进、开拓进取,努力营造良好的经营环境

将20\_\_年的工作概括为“面临繁重经营任务”和“业务拓展突飞猛进”是最贴近公司一年来发展实际的,因为我们在抓住发展机遇的同时,也面临着巨大的挑战压力。在切实保障各新增物业顺利进驻、全面提升服务质量的前提下,努力致力于“金锁匙”物管企业品牌的建设,是贯穿全年工作过程的主流。事实上自元月14日签订中国移动物业管理服务合同开始,我们先后与小隐垃圾组团综合处理基地、中国联通、市人民法院、市政维修管理总公司、广东百胜餐饮、农村信用合作社等单位建立了稳固的合作伙伴关系,以此进一步巩固了“金锁匙”在中山物管行业中的重要地位,初步迈向了规模化经营的发展轨道。

为积极参与市场竞争,我们一方面努力营造良好的外部环境,充分凸显金锁匙企业物管服务新优势,在品牌传播方面做了大量的工作,包括策划、印制宣传画册,成立清洁工程队和营销队伍、选派保安参加由中山市劳动局、社保局、保安公司、电视台等单位主办的保安大比武;参加近期由房管局主办的房地产博览会等。另一方面,我们专门组织成立了以总经理为首的“资质申报”领导小组,从内部资料的整理,到外部各相关主管行政部门间的协调等,都做了周密的安排。因为措施得力,组织到位,11月份我们收到了由省建设厅发来的通知,金锁匙公司通过各方审核过关,已经核准成为国家二级资质物业管理企业!以此同时,致力于创立交警支队大厦物业市优系统工程是我司充实企业服务内涵的重要举措,为了有效推动创优进程,早在七月份开始,我们亦像申报二级资质一样,组织成立了以管理部门为首的“交警支队大厦物业创优领导小组”,并按原定计划全面展开了相关工作。

因为缺乏专业的营销管理人才,5月份成立的营销部门于7月份解散,虽然该部门在此阶段未取得进展和突破,但从企业经营角度,我们已经对市场开发进行了大胆的尝试和探索,也取得了许多宝贵的经验。营销部门的解散并不意味着对市场的放弃,反而更加坚决了我们向市场要发展的信念。为树立科学的市场发展观,我们动员各级管理人员在强化服务意识同时,持续提升市场意识,实现了从总经理到各部门、甚至各基层物业助理都是营销专员的创新经营新理念。如11月份大涌豪诚制衣长一位姓钟的厂长去移动服务厅办理缴费业务时,认真观看保洁员服装上goldenkey标志并询问服务情况,保安员便主动上前介绍我司的服务项目,之后记下了钟厂长电话号码,及时向公司反馈了此信息(该项目现已做方案,安排了专人跟进)。类似于该情况的还有许多,意向客户也许多,充

分说明全员营销在我司企业内部蕴藏着非常大的潜力,只要用心挖掘和开采,必将为将来市场开发事业作出巨大的贡献。

很显然,金锁匙企业纯属市场化运作的物管企业,我们不搞投资,不作资本营运,加上物业管理属劳动密集型和服务密集型行业,又是微利行业,因而把握经营方向、充实企业内涵在我司发展实践中显得更加重要。也只有企业内部持续强大,从创新经营的角度持续推动企业发展进程,缩短与诸如深圳、广州等高尚品牌物管企业之间的差异,才能真正成为中山市物管行业中脱颖而出的佼佼者,为中山物业管理事业作出杰出的贡献。

一年来,通过董事会各成员的努力,公司在原小区、检察院、中院、交警几个托管物业的基础上新增物业达六十几个点位(含各独立联通基站),遍布于中山城各个镇区。从中国移动第一间服务厅进驻开始至四月份止,陆续进驻服务厅28间、联通基站33个,同时还于1月16日组建成立小隐垃圾综合处理基地物业管理处,公司由原来的130几人在短短的几个月中突增至400余人。面对着迅速增员和由此带来的压力,我们一方面要展开聘请及培训工作,同时还要下到每个点位了解物业的基本情况,并及时准确地作出工作部署和人员安排。依据物业接管的合同要求,各物业托管必须在接到业主通知后的几天进驻,包括物业交接、员工租房、培训、人员配送等。在此情况下,公司从总经理到各部门团结一心,夜以继日地沉着应战,终于圆满完成了各项物业顺利接管和人员派驻的各项工作任务,得到了业主的好评。自5月1日开始,中国移动公司凡遇促销活动都要求我司另外加派保安员前往支持,仅国庆节期间就有26名保安员前往各服务厅提供有偿服务,从根本上保障了厅外促销活动的顺利进行。因为中国联通发射基站从11月份开始,全面启动110安防报警系统,这就意味着近60名在基站工作八个多月的保安员随即面临解聘和转岗分流的新问题。我们一方面将符合其它工作岗位保安员进行了转岗分流,另一方面对超过30岁或日常考核中存有种.种问题的进行了劝退和解聘。因为事先安排得当,思想工作到位,使得基站撤离工作平稳过渡,在确保八个月来无安全责任事故和投诉的前提下,圆满完成了中国联通委托的各项工作任务。

我们还清晰地记得,八月份是公司申报和预备晋升二级资质相关资料的关键时期,因为省建设厅文件规定,二级资质企业必须具备中级职称以上的相关专业人才10名,物管面积达到规定标准,而按今年的情况来看,在管物业面积是达到了规定要求,但具有中级职称的只有3个,我们还差7个资质证书。众所周知,在当今人才市场中,中高级专业技术人员对自己的技术职称证书都非常重视,如何获取这些证书,并得到当事人的支持,确实是我们在此阶段的一大难题。正当我们在为此事一筹莫展之时,8月15日接到西区城管办电话,天海城住宅小区原开发商天隆公司以物业管理合同到期为由,想收回物业管理权。此消息对于当时的经营管理者来说,无疑又是一道难题的开始。在此情况下,我们并没有退缩,一方面发动业界朋友帮忙联络中级职称技术人员,确保在规定的时间内向市房管局呈送二级资质申报材料中最关键的中级职称证书,哪怕是不惜一切代价都要申报成功;另一方面,为天海城的续管工作展开了一场艰难而曲折的拉锯战。从西区城管办到市房管局,从小区居民到组织成立业主委员会,我们来回奔波,可以说是用尽了千方百计,只要是对我司续管工作有利的,我们都去做。在天海城工作过的老员工都清晰,我们在前两年投入了太多的精力,完全是从连月亏损中走过来的,刚好20\_\_年开始有一定的收益,天隆公司便想介入,这对谁来说都于心不甘。

通过几个月的艰难努力,我司不仅通过并获得了国家二级资质,对天海城续管工作也有了很好的进展,我们有绝对的优势战胜天隆,有充足的信心在将来几个月内与天海城小区业主委员会签订合法的物业管理合同,并用事实诠释苦战能过关的真正含义。

同样,在许多次大规模人员派驻和成立基地、市法院等管理处的过程中,涌现出了一大批先进个人事迹,许多骨干特别是保安部管理人员不分昼夜忘我工作;各管理处主管更是全力配合,通力协作,抽调组员前往顶班支援,多数保安员和基层骨干甚至连续数十小时坚守岗位,直到各点位人员全部补充到位为止。充分证明了我们的团队在关键时候能随时展现出高度的工作责任感和强烈的集体主义精神,对于金锁匙企业来说,他们的每一份耕耘与付出,乃至从中体现出的顽强拼搏和无私奉献精神,都是非常难能可贵的;正是因为全员的热心参与和支持,才有了金锁匙今天繁荣、稳定、健康、向上的新局面。我们有充足的理由深信,只要我们时刻怀着奋发图强、团结进取的工作心态,再大的困难和挑战都能攻克,我们随时预备接受并有能力圆满完成董事会和业主委托的任何工作任务!

“向管理要效益”是金锁匙发展物管事业的基本信念,也是我们赖以生存和发展的客观要求。以业主需求和市场机制来调节服务行为,持续修正管理方式和策略,限度地获取经济效益、社会效益,并且

坚持两个效益的统一和协调。在我们心里,金锁匙企业如同一列火车,员工如同带有动力的车厢,人人有自己的动力,在车头的带领下阔步前进,逐步培养起团队意识,形成克己、忠诚、服务、合作及忠效精神。

因为金锁匙托管物业规模的迅速壮大,员工队伍持续递增,传统的管理方法和运作模式已经无法适应新形势下的发展要求。长期以来形成的权责和职责不清一直使内部工作发生重复、遗漏和相互推诿现象,这直接制约着企业向前迈进的步伐。在分散型、网络化结构布局的现状下,我们先后两次对内部组织体系进行了改革,对部门职能和权责重新进行调整,对执意防碍公司发展的个别高层领导予以辞退处理,从源头上抑制了不良歪风的蔓延,更好地引领着金锁匙企业向科学、规范化方向迈进。为规范管理,运用现代科学管理理论指导工作实践,我们结合各阶段的管理实际,对内部组织体系进行了两次大的调整。第一次是在五月份前,我们集中精力推行以职能部门为主导的扁平化层级管理模式,把反对内耗,提倡团队高效协作,努力提升服务质量和工作质量作为中心任务。同时相继成立保安部、保洁部、客户服务部和清洁分公司(对外利于清洁队业务拓展),充分发挥各部门职能优势,有效调动了全员参与管理的积极性。第二次是在七月份以后,我们围绕着合理健全监管机制、强化制度落实为主要目标,在管理创新、制度创新的层面进行了大胆的尝试。同时成立了对移动服务厅实行统筹管理的品管一部,对城区各管理处实行统筹管理的品管二部,对单一向外提供保安服务的点位明确由保安部直线负责兼管。要求各统筹部门在新形势发展要求下,始终站在提升服务品质的高度,带领所属基层组织向高标准、严要求、人性化的服务领域迈进。

通过工作实践,我们很欣慰的看到,各点位物业管理工作逐步走向规范,服务质量正在朝着既定的目标逐月上升。仅以中国移动服务厅为例,在通过对三十几间服务厅实行统筹管理后,客户满意水准在逐月上升,各店面经理评分的总平均分数从6月份前的91.96分上升到了现在的96.30分;得满分的由3月份的2间到7月份之后的10间以上,四季度得满分的分别为14间、17间和19间。通过上述调查情况来看,我们对移动服务厅的物业托管工作质量正呈良性上升态势,业主的满意水准也在逐月提升,与移动公司后勤服务中心及各店面经理之间的沟通更加趋于和谐。让所有一线物管人员站在业主的角度考虑问题和真正融入到业主工作环境去的设想已经成为了现实。

**季度的工作计划五**

合适的计划具有战略目标的意义，针对即将到来的第三季度，我司工作计划如下。

目的：建立一支能与公司“同甘苦、共患难”的经销商队伍。据公司300公里内市场，实现无空白市场。

1、对已经开发市场的进行盘点，对于客户进行筛选。对公司忠诚度高，能积极配合公司的客户重点扶持。对公司忠诚度差，配合差的客户，进行调整。

2、在新市场，对公司有较强烈意向的客户，但是由于某些原因没有确定合作的客户，进行跟踪，确定合作；

3、其他新市场，选择诚信、实力强的客户作为我们的经销商。（以老客户介绍、朋友介绍等方式快速确定意向客户）

目的：提升销量，确定客户第三季度的销售方向和销售重点。完成销量x万。

1、丰富客户销售产品结构，目前已发货客户所发货产品较单一，难以形成产品组合，引导客户补发所缺品项，在市场销售过程中“打产品组合拳”；

2、拓展销售渠道，引导客户开发新的销售网点，增加新的销售增长点，并且要全渠道运作。

目的：打造铁的销售团队，打造高素质的经销商团队。

1、继续对自己“深挖洞”，查找出自己的缺点和不足，不断改进，提高自己。使团队有高素质、高要求的”头狼”；

2、提高整个团队素质，加强团队培训，购买图书、光盘等培训资料（包括如何做人、做事、提高市场操作技能等）。

1、做市场调研，做好竞品信息收集、整理、分析工作，根据竞品信息，结合我们自身资源，调整销售方法，使之更适合市场、更有效。

2、把分析整理的竞品信息上报公司，对市场需要的产品进行提报，供公司高层参考。为全年销售目标完成做出销量和打下基础。

**季度的工作计划六**

一、经营方针

在认真审视公司经营的优势和劣势、强项和弱项的基础上，公司对当前海参行业的竞争形势和趋势作出基本分析判别，将20\_\_年第四季度的经营方针确定为：

开拓市场、完善管理体系、招揽人才

经营方针是公司阶段性经营的指导思想;各部门和各级员工的各项经营、管理活动，包括政策制订、制度设计、日常管理，都必须围绕经营方针展开、贯彻和执行。

(一)核心经营目标

公司的核心经营目标是：销售收入达到300 万元。新增省内外渠道代理商、经销商，直营店(专柜 、旗舰店、社区服务店，直供商家(酒店、会所、海参批发商)，第三方合作，网上销售平台，团购客户60个。

(二)各部门目标明细

(一)市场策略

初步完成销售网络建设的初级阶段，树立样板市场、样板店，建立适合公司发展的运营模式，扩大市场覆盖面、扩大实质客户群，提升销量。公司将20\_\_年第四季度确定为“市场推广季度”，全力以赴开拓市场，发展客户、提高销量。对此，采取下列措施：

1.公司以市场为导向，以营销为重点开展经营和管理。公司制订相关制度、流程、政策，规范、鼓励全体员工参与营销及管理工作。提供合理、有利的投入，支持、促进营销工作的开展、实施。

2.市场部整合各项资源，在 9月15日前，构建完整的市场销售体系、搭建合理的组织架构、制定清晰的、实际的、符合公司发展战略的销售目标、销售计划、销售策略，招揽和培养优秀的市场销售人才。采取一切措施，集中精力做好经销商的招商、直营店的推广、拓宽网上销售渠道等市场销售网络建设。

3.市场的主攻方向是：首先建立烟台各县市区的各种直营店、专柜、直供、代理商、经销商、团购零售等为主的市场销售网络。二是建立省内17地市及省外东北三省、华北、华东、华南及华中地区25个大中城市初级市场销售网络，以招商代理商、经销商、加盟商等为主要手段，辅助发展直营店和社区服务店。年底在重点区域建立办事处、分公司作为根据地，为\_\_年度对区域内的市场进行维护和深度开发。

4.全国市场应以“强势推进、快速占领”的市场策略，集中力量发展渠道经销商，以“品牌分级、产品多元”的策略发展直营市场。

(二)产品策略

市场策略需要产品策略和价格策略的强力支撑和支持。

第四季度的整体产品策略是“品牌分级、产品多元”，即：在确保品质的基础上，在产品种类、特性、外观上完善产品的设计，使其多元化。并从产品的选材、价格、服务上对产品的品牌分级处理，从而实现“低档产品抢市场、中档产品保销量、高档产品树品牌”的产品策略。始终围绕客户需求，以客户需求为出发点和归属点，以适销对路为原则，提升总体销量。为此，应采取下列措施：

1.市场部调整主打产品，以“\_\_”为主打，散装产品为铺设，“\_\_”为品牌推广。

2.对国内市场实行差异化的销售策略：

1)产品差异：使我公司产品与竞争对手产品相比具有独特优点。

2)服务差异：服务模式，服务理念不同与竞争对手。

3)人员差异：系统的对市场销售人员进行培训，使销售人员比竞争对手更加具有战斗力。

4)形像差异：建立有别于竞争对手的品牌识别形像，包括商标，产品包装等。

(三)品牌策略

品牌是产品营销的催化剂和拉动力。

“\_\_”“\_\_”两个品牌需进一步锻造，因此需要加强品牌推广力度、提高知名度、铸造品牌效应。具体措施如下：

2.展会宣传：参加行业内的知名展会、商会、交流洽谈等活动，进一步体现公司实力。

3.重点客户拜访：对重要的客户和意向较大的客户进行拜访，现场销售。

4.分销商借力：借助分销商的影响力，在全国各个区域内进行宣传和推广。

(一)生产资源保障

1.生产物流部作为二线部门，理应成为市场部的坚强后盾，必须始终围绕客户要求运转，必须按照一线部门的产品策略规划和实际订单需求，组织物料采购、产品生产和品质控制等各项生产管理活动。

3.按时交付合格产品，是生产部不容置疑的核心任务。生产部订立适宜的品质保障体系和品质目标，采取适宜的控制措施，以适宜的品质成本，为经营一线准时提供合格产品。

4.生产成本，特别是原料采购成本的控制，是生产部重点控制和关注的事项，必须克服和消化各类涨价因素，以降低材料采购成本为突破口，以提升生产速度、提升单位时间产量，带动人工成本、能耗成本等在内的各项产品成本的`降低，确保公司产品的成本不高于市场同类产品的成本。

(二)行政人力资源保障

“服务、支持、指导”是总经办管理的宗旨，保障一、二线部门的后勤供给，构建体系、理顺管理，指导核心部门改善行政人事管理，是总经办第四季度的重大任务。从以下四个方面做好人力资源管理工作：

1.加快人才引进和岗位招聘：以公司组织架构为基础，各部门谨慎评估各自的人员需求情况，由总经办统筹，加快新增人员中的关键职位的引进和岗位招聘，确保一、二线用人需求;建立完善的人才招聘体系和任免机制，在9月30日前，将需求人才基本引进招聘到位。

2.加强培训：总经办配合相关部门统筹建立培训体系(包括入职培训和在职培训)，以管理培训为核心，对公司中层以上管理者进行系统的、针对性的培训。提升其管理能力和管理认知。除此之外，对于新增的销售人员销售花絮和销售技巧辅以完善的、及时的入职培训，培训内容包括公司简介、各种管理制度、产品详情、行业现状、工作目标、招商手册、市场环境等。在人员招聘的同时，逐步推进培训体系的实施和完善。

3.建立合理的绩效考核体系：按照“有计划、分步骤、可量化、可持续”的原则，由总经办牵头，以目标管理为基础，建立绩效考核体系，按照分级管理、分层考核的原则，9月10日前，完成绩效考核体系的建立和评估。9月起正式实施。绩效管理与薪酬体系联动推行，以确保目标管理切实落实。

3.建立合理的薪酬体系：建立起对外具有竞争性、对内具有公平性、对员工具有激励性的、包括员工薪资、福利、奖金在内的薪酬体系;并在施行中不断地加以检讨和完善。此项需结合绩效考核体系一并推行，方能使二者得以有效落实。

4.加强办公管理：由总经办统筹，对公司内部流程和制度进行梳理。建立完善的信息管理体系，并引入办公协同软件。同时加强对各项计划、目标任务的管理、跟踪、推进。

(三)财务资源保障

第四季度，公司将为一线部门提供有利的财务资源，在广告、人力、费用、等各项投入上向一线倾斜。与此同时，财务管理从下列四个方面加大监测和监控力度：

1.逐步建立公司全面预算体制：根据公司第四季度的核心经营目标，结合自身实际情况，逐步建立公司全面预算体制，并率先在二线部门试行，逐步推向一线市场部。

2.梳理授权系统：针对费用管控和成本控制的需要，将涉及的费用审批权限进行梳理，将各类费用的初审权下放给各部门负责人，以便形成权责对等机制;财务管理在费用流向的合理性等方面加强监测和严格的统计。

4.健全财务监测体系：财务管理健全财务监测体系，重点关注市场经营活动背后的财务信息流和现金流方面的资金计划和回流。

(五)组织管理保障

1.由刘总负责，与各部门签定《第四季度目标责任书》，明确各部门的目标、责任和相应的权利。

2.由各部门负责人，对各项目标进行层层分解，并与各级人员签定《第四季度目标责任书》，逐级明确目标、责任、奖惩等。各级人员的《第四季度目标责任书》统一汇集于总经办，实施归口管理，并作为绩效考核的考核依据。

3.由总经办负责，组织每月及季末 “经营目标达成审议会”，总结成果，检讨差距，研拟对策，跟进结果。

4.各部门需要每月/季度末提交目标执行情况及月度/季度末工作执行情况。

第四季度的经营目标，是在全面权衡和全面分析的基础上制定的，是公司实现营业收入的保障，也是管理提升的重要指导;要将这一目标实现，需要全体员工的共同努力。

(一)更新观念，提升管理

公司认为，要达成第四季度的经营目标，首先要更新观念，各级管理人员需适应新的管理方法，以全局意识、危机意识和“发展公司，分享成果”的捆绑意识，在经营管理、产品开发、物流管理、后勤保障、财务管理、时间管理等各方面，改变管理模式和经营模式，为公司经营发展奠定良好的基础。

(二)严谨认真，有效执行

公司要求，各级人员以“严谨认真”的态度做好各项工作，必须以“责任”主管的立场开展各项工作，不得有“功在我责在他”的遇事推委的恶习和恶行。

公司强调：员工的价值在于行动和执行，公司将以行动力和执行力考察所有员工，对于纸上谈兵、不尚作为的员工，将予以淘汰。以保证公司各项管理措施和市场经营活动得到有效的执行和落实。

(三)业绩优先，奖惩落实

销售业绩是公司第四季度经营目标的核心，销售是实现目标的载体。在这一思想指导下，“业绩定酬，指标量化，逐级捆绑，分层考核”是公司的基本政策取向，管理团队以目标任务指标与公司计划实施紧密捆绑，中层管理人员和员工以工作业绩指标与上级主管实施紧密捆绑，采用自上而下逐级考核的办法，充分调动全体员工的工作积极性。同时，对于不能胜任本职的管理者和员工，采取主动让贤、组织调整、公司劝退、末位淘汰等措施，增强造血功能，提升管理体质。

总之，公司希望并要求：所有员工，必须以全新的观念、全新的面貌、全新的行动，齐心协力，力争实现公司第四季度的经营目标!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！