# 商务人士未来工作计划实施(20篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-02-24

*商务人士未来工作计划实施1>（一）完善商业规划编制，增强规划引领作用。加快推进《县服务业发展规划》编制，力争年前按程序启动编制工作。>（二）加快商务投资项目建设，完善商贸服务体系。加快商务投资项目建设进度，全年完成5个商务重点投资项目新建和...*

**商务人士未来工作计划实施1**

>（一）完善商业规划编制，增强规划引领作用。加快推进《县服务业发展规划》编制，力争年前按程序启动编制工作。

>（二）加快商务投资项目建设，完善商贸服务体系。加快商务投资项目建设进度，全年完成5个商务重点投资项目新建和续建投资任务。

>（三）调整优化外贸结构，保持外贸平稳增长。积极帮助企业解决进出品相关困难，确保完成全年外贸进出口目标任务。

>（四）引导电子商务发展，促进产业结构优化。积极为企业搭建平台，鼓励企业加入电子商务网站，切实开展电子商务网上业务，通过开展网上业务，推广的土特产、酒类食品、农产品及旅游产品，降低经营成本，解决企业销售难的问题，从而促进经济的发展，提升第三产业对县域经济发展的拉动力。

>（五）大力发展养生服务业，打造竹生态养生名城。依托我县特有的区位、交通和生态优势，以打造中国竹生态养生名城为契机，加快养生、养老、旅游、休闲等商务重点投资项目的建设力度，力争启动淯江河全域旅游开发项目。

>（六）努力扩大消费需求，促进城乡市场繁荣。努力促进节假日和会展消费，继续开展好迎春购物月活动消费促销活动，组织引导企业有针对性地做好品牌宣传和特色商品营销。

>（七）加强行业监管，确保市场平稳运行。一是全面加强市场运行监测分析，加强商品应急调控，建立和完善重要商品储备制度，引导重点商贸企业加大商品储藏和调运力度，保障猪肉、食用油等重要生活必需品的供应，确保市场稳定。二是认真做好商业预付卡清理和废旧物资回收治理工作。

**商务人士未来工作计划实施2**

>前言

我的20xx年又见了的底儿，是什么感觉我此时也在回味着这 一刻！回头看，很快。这时间都去哪儿了？我，努力过,尽力过,认真过,也失败过; 开心过,忘形过，甚至被骂过和痛处过，虽然时光飞逝，在催促我们告别，我学到了什么？失去了什么？又拥有了什么？一宗宗一件件的亲经历都不仅挥之不去，且还给我烙下了深深的一道痕！ 回顾过去的一年，我在商务部，在公司领导的带领下和各部门的通力合作下，不断进取，完成了这一年公司商务部的正常工作任务。为了更好的完成工作，整理整理，作出总结，希望扬长避短。

>一、 商务方面全年总结

>1、询价方面

询价是做项目的前期工作，很重要，决定一个项目能做与否。一是要询底：做出税运安装调试所要产生的一切可控的成本。近期公司的几个项目出现了很多问题，都与前期工作有莫大的关系，当然也是我的疏忽，是我最大的失误，忽视了事情的严重性，二，型号性能：是更是成败与否最关健的一步，它不仅是一个简单的价格问题，同一个产品价格有几个，它就包括了产品型号性能参数配置的不同、不同

的配置有不同的价格，不要张冠李戴，就一定会影响项目中标与中标后期供货及验收和公司利润以及涉及到纠纷问题，甚至直接接影响到公司诚信问题再做后期的项目就难了。

>2、标书方面

>商务标

一份通过的标书都是有标准的，价格、技术、商务三个方面，根据要求看个方面的所占的分数大，一般价格、技术是主要的。商务按招标文件的要求提供相应的资质，公司中有的资质能提供则提供，业绩什么的要尽量详细点；产品的技术文件要详细，产品介绍的要尽量详细，能说明的则说明；价格是最主要的，这个要看公司会不会报价，根据情况（分析投标人的情况，抢标的成功的可能是很小的，但也要尝试去做，撇掉关系不说，产品不仅重要，价格很重要。

>技术标

每一个项目最头疼是编写技术及售后这方面材料，有些同事只是忙碌套用标书，特别指出这是未中标的一极端的误区。我们项目报价是一重要环节，质量与技术以及售后也是一个不可忽视的，质量目标：确保全部达到标书工程质量验收标准，质量承诺要全部达到客户要求，施工质量控制，确保达到项目需求，这是客户与评委要审核的一个重点，建立质量保证体系。

>标书审核

标书审核一般都是三人组合最终通过.标书审核流程将做一个【标书审核制度】来为做为公司商务部的公用制度。制作标书一定要计划留检查审核的时间,最终相互检查是最可靠的一种方式,如果一份标书做完了，没有检查的时间和精力,那么有可能所有工作将付之东流 。每做完一个项目才能决定一个项目的投标工作的结束,才能将投标工作给划一个句号。

3、订货、砍价技巧需要提高，这个不用多总结，是经验，要多学习，了解产品，项目背景，需要极强的语言能力及说服技巧。

>二、存在的不足和今后努力的方向

在看到进步的同时，我们也清楚的认识到了工作中的不足：对待工作认真负责；提高责任心等。在今后的工作中我们将更加努力学习，直面自己的不足，挑战自己，力求在来年的工作中有所突破。

1、主动学习，按时参加公司的各项培训，随时了解公司新项目，熟悉各项产品、价格等相关信息，为来年销售工作做好准备。

2、着重提高沟通能力，多与领导沟通学习，多思索汲取别人的宝贵经验，潜移默化地提升工作相关能力。

3、努力提高工作效率，保质保量的完成工作。首先，制定每日的工作计划及每周的计划，没有书面的至少要有一个工作计划有习惯，这样才能提高工作效率。把每天工作按轻重缓急进行统筹安排力求达到最佳效果。疏通工作流程，避免影响工作甚至造成损失。

4、保持经常沟通的习惯，增进项目进度，避免造成增加成本的现象。 时时把公司的利益和发展放在第一位。

5、配合公司对开展的所有项目进行协助。了解各招投标信息，及时反映给公司，以备公司安排下一步的工作。

>三、对公司今后的发展提几点建议

1、多举行一些集体活动，培养同事之间的团队精神。

2、加大与知名企业合作力度，引入有市场竞争力的品种，尤其是常用的和一些高端产品

3、完善公司奖惩制度，加强激励措施。

4、实行多劳多得，充分调动员工积极性。

>四、20xx年的工作计划及目标

1、不断丰富知识，提高工作能力

2、认真履行岗位职责，精心做好本职工作，保证项目的成本率

3、及时收集、反馈市场信息并收集项目相关信息、竞争产品、招标信息等

4、及时完成公司规定的各项项目相关

总之，一年来，我们也做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距领导的要求还有不少的差距。生气的地方多了，被骂的次数多了，所以在今后的工作中，我们努力挽回失去的丢掉的东西，发扬成绩，克服不足，对于一些误点误区以及大意疏忽的要做出高度的境界，以对工作高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。不辜负公司的期望。来年再创佳绩！

**商务人士未来工作计划实施3**

>一。 关于店铺运营：

1。运营要点：产品质量无疑在消费者心中无形建立一种信任，对于产品质量当然是关键，还需要有美观的形象出现消费者眼前，对于页面设计需要更加美观大方。需要练好内功的基础上，把握住有利的资源，更为重要，现在买家越来越成熟理性，我们应该在拥有流量的前提下精心做好店铺的内功，再以多渠道的方式引入更多优质的流量，从而提高转化率。跟踪客户会员信息，尽可能多做客户回访，建立会员关系信息。建立口碑回头客。做大型活动前的预告信息通知。

2。营销手法：整体营销策略：集中利用淘宝系统推广方式，发掘潜力热销产品并大力推广，利用热销品拉动整体销售，优化销售各个环节，树立公司形象，尽量避免客服沟通成本，逐渐建立口碑。产品营销设计：产品在整体营销中要有两类，分别是销售拉动型和利润贡献型，销售拉动型要考虑产品购买量，在产品利润上可以做到微利;利润贡献型要考虑到产品品牌、竞争情况等因素，保证整体营销的利润。利用八二原则来说，我们的80%流量是由20%的拉动型产品带来的，而我们的80%的销售业绩是有20%的利润贡献型产品带来的。产品营销分为培育期，成长期、成熟期三个阶段，充分考虑羊群效用，寻找一切可以快速拉动新品销售热度的推广方式，在不同时期实现不同的价值。

3。培育期：包含产品选择、产品设计和产品推广布局三部分。产品选择是利用数据分析、客户反馈和市场寻访三个方面来确定产品范围，确定合适的产品后，产品拍照和产品描述设计然后发布;产品推广布局是设计并实施培养期产品的推广业务，通过热销产品搭配、网站其他产品描述推广、直通车推广、淘宝帮派推广、站外推广等全方位的推广方式推动。

4。成长期：是指产品销量稳定并利用客户搜索和直通车可以自然带动销售时，这时期主要工作是巩固产品的推广，并冲击淘宝人气搜索的前十名。

5。成熟期：是指产品处于同类产品的销量前五名，搜索在前五位可以看到，通过搜索的自然流量就可以稳定产品销售，这个时期的主要工作就是改为通过搭配和描述中产品推广来拉动下一拨热销品的销售。提高产品连带，提升客单价。

6。 客户维护策略：对于客户细分为钢丝客户和一般客户，钢丝客户要通过QQ群或者旺旺群等紧密绑定，让他们成为我们新品的首批购买推动者和口碑推广者，一般客户通过定期的邮件或者短信进行营销，吸引客户二次消费。(需要客服人员完成)

7。产品价格营销策略：尽量不进行价格战营销，老客户的打折优惠可使用VIP制度，对所有人价格公平，商城正常销售最低折扣不低于7折 (淘金币、双11大促除外)

店铺装修方面，先解决内部视觉设计为先，页面设计相当重要，应该给予消费者一个清晰明了的页面设计效果，再给予铺垫式的推广手法，短时间内提升知名度，增加收藏量，提升转化率。

>二。关于参加团购网：

可才考虑参与各个团购网的合作，重点对象为拉手网、窝窝团、美团等重大团购网站，关于团购合作产品应根据工厂实质性库存需跟店铺安排，通过往期数据估算库存供应。更种公司资料备存，以应对各个团购网站的资料要求，与团购网站收录人员建立关系，长期合作。库存充足情况下可考虑参加组团。部分小团购网站可能因人气不足销量十分不理想，可继续维护关系，以备后期连续性合作，谨记，商家是以盈利为主，卖得出才是王道。不忽略任何一个拓展的机会，哪怕销量很少。

>三。关于产品与库存问题：

专供网上销售的库存：一般而言一间常规的店铺大致需要50个产品填充整间店铺。考虑到自身的库存压货因素，我们可以压缩至40-45个款式，(后期关于客户维护设置店铺VIP需要50个产品才能设置)部分款式可以无需拥有库存，按照二八法则，需要定位选择2个款式作为主推款式，平时库存应该保证控制在现货30-50个以上，以免出现客人投诉等情况，在后期筹备活动等其他因素我们再重新估算实际需要的库存数量，以备工厂下单生产，活动前一个星期内必须有决定。冲信誉等产品应考虑更多的因素。考虑是否压货以免加重工厂的压力。如主推款式需要报名团购网，则应纳入团购预售出数量考虑。

>四。人员安排：

人员配备方面前期需要美工和客服另外两个重要的工作岗位，人员不足需要建立弹性团队。基本稳定后可以考虑招聘推广专员辅助店铺推广。

客服：前期人员不足单一客服任务比较繁重，部分任务运营会给予帮助，工作如下：1。需要以良好的态度完成常规的客户信息回复，引导客人完成订单销售客人收货后不定期进行客户的回访，引导二次销售或者分享等工作。坚决做好有呼必应，有求必助。2。关于论坛发帖等部分需要在客服有空闲时间后完成，保证每天发2篇以上，内容需要是论坛关注度较高的内容，以及旺旺群，QQ群客服的关系维护，辅助店铺宣传推广。3。负责每天的订单打印以及审核，配货等工作。增加人员后实行轮班制度。

美工：主要负责店铺的视觉效果，以店铺次重优化页面，配合促销改良整店铺提高访问深度，做好宝贝的详情描述以提高店铺整体转化率。产品摄影需要美工独立完成，可边做边学。活动期间辅助每天发货的包裹打包完成。

运营：主要负责整体规划、营销、推广、客户关系管理等系统经营性工作日常改版策划、上架、推广、销售、售后服务等经营与管理工作收集市场和行业信息，提供有效应对方案制定销售计划，带领团队完成销售业绩目标，解决客户纠纷问题。维系活动资源以及团购网关系。安排活动的筹备工作以及策划。

推广：前期暂行由运营负责完成，后期人员到再行安排。

>五。店铺活动安排：

跟踪各大活动，如：双12、淘金币，天天特价，等其他节日活动等详情需要参考淘宝活动的安排。

>六。整体目标：

前一个月，主推款需要确定，以较低价格引入流量，服务好顾客，争取高评分，进行直通车推广，达一定销售数量要求参加淘金币活动，利用淘金币提升店铺品牌知名度，树立良好顾客印象，集中精力打造单一爆款带动店内其他产品，定期设计店铺活动，作引流作用，如：一元拍，满\*减\*，满\*+1元换购，店铺VIP，单品包邮，全年包邮卡，等累积人气活动。定期参加一定的付费推广：钻石展位、淘客、超级麦霸、阿里妈妈推广、帮派广告位(直通车长期固定推广)等。以特殊手法引流但不可以做高虚高价格，再打低折扣销售，部分单品折扣不低于7折，除大促等淘宝大型活动外。2月后每天发单不少于30件。双12活动后通过各种优化以及引流作用目标定于每天50单以上!终极目标日单200!长期优化老顾客。同时保证好评率在98。5%以上，按照转化2%的目标来计算，进步人数为UV1万!计划虽完美但执行很重要!

**商务人士未来工作计划实施4**

>一、管理方针、管理目标

1、指导方针

以适应市场求生存,以创信誉求市场,以开源节流求效益,以增强实力求发展。

2、工作目标

瞄准全年经营计划，强化商务班子建设，不断完善项目承包，研究招标投标程序。

3、工作思路

以研究市场分析市场为基础，分析客户定方向,分析对手找方法,分析自己找差距,综合分析定措施,不断学习、分析、调整、适应市场、扩大市场占有率。

>二、机构设置：

1、机构设置图

2、商务部岗位图

>三、各部门管理职能及计划措施

(一)商务部

1、管理职能

(1)加强各单位商务班子建设，提高经营能力。

(2)开发新市场、新产品、扩大市场占有率。

(3)按“两加强一理顺”完善内部承包机制，强化内部承包管理。

(4)加强对外投标、对内招标管理。

(5)加强预结算管理，提高经营利润。

(6)加强成本计划设计管理工作。

(7)商务经营活动管理到位，项目论证及时，市场渠道畅通。

(8)拟定公司经营工作的中长期规划，保证可持续发展目标实现。

(9)调整年度经营指标，保证单位间的平衡发展。

(10)加强人员培训，提高商务人员经营的基本技能。

(11)加强网络建设，保证信息畅通。

(12)深入推行查摆纠，保证部室工作人员工作到位。

2、计划措施

(1)商务班子建设。公司商务部制定关于《商务经营管理办法》，各单位必须建立健全商务班子，做到：人员到位，分工明确，责任到人;行进间加强工作的配合和协调，年度计划分解到月，滚动推进;总公司商务部对各单位的商务活动进行月检查、季考评，保证各单位年度经营计划的完成。

(2)市场开拓。

①劳务公司。以“十六字”经营方针为指导，以集团公司《经营管理规定》及《鼓励外出施工的有关规定》为标准，广泛收集信息，聘请职业经理和中介机构(或中介人)，发挥我公司在资质、工期、质量及施工技术等方面的优势，站稳老市场，开拓新市场，05年开拓新市场2-3处;利用青岛公司这个牌子，在东营突破高层工程，填补无高层工程施工的空白，

②工业公司。工业公司做好产品定位，市场调整适应迅速，广告宣传及时到位，潜心研究产品促销办法，保证市场渠道畅通。

(3)承包管理。按“两加强一理顺”的管理原则，修订和制定《项目承包管理规定》及《项目经理在全公司流动管理规定》，完善内部承包机制;按照市场化运作，项目承包率达到100，转变项目经理思想观念，让项目经理充分认识到：企业发展带动自身发展;另外，按《资质开放经营管理规定》与有独立承包能力的单位和个人进行全方位多渠道的联合，利用资质优势，迅速占领市场，体现低价竞争，赚钱就干，实现规模效益。

(4)招标投标管理。修订《对外投标管理规定》及《内部招投标管理规定》，完善招投标程序，分工明确，责任到人;凡接手工程必须在公司商务部的监督下进行内部招投标，达到公开、公平、公正;集团内部建设项目，无论工程大小、造价多少必须在商务部监督下进行招投标，一次包死;制定《内部建设管理制度》，必要的设计变更，无论任何审计部门进行审计，最终结算值必须报公司商务部审核后方可挂帐付款，否则，按规定处罚责任人。

(5)预结算管理。在公司商务部领导下，各单位商务科按公司《预结算管理规定》进行工作，加强预结算人员的素质教育和业务培训，灵活运用国家、地方的相关法律、法规。单项工程的结算值必须达到上限，利用结算进行开源，保证企业利润最大化。

(6)项目论证管理。修订《项目论证申报审批办法》，凡公司范围内经营的工程、房地产开发项目必须及时写出可行性报告报公司商务部，由公司商务部参与考察论证，逐级上报决策，否则,出现失误,按责任承担损失。

(7)成本计划管理。成本计划是生产和材料采购的依据，修订完善《成本计划设计管理规定》，承接的工程，凡直接控制成本的必须按规定时间设计出成本计划。各单位设专职商务人员对设计成本进行审核把关，保证成本计划的准确性，谁出失误，谁承担责任;与我公司合作间接控制成本的工程，成本计划提供按规定支付相应费用。

(8)做好发展规划。按照公司《五年发展战略》对各单位的中长期经营计划进行不间断的督促落实，各单位经理时刻关注本单位发展战略的进展，特别是房开公司，更应做好长、中、短项目的合理搭配。05年开发1-2处10万平方米以上的规模园区，做出品牌，提高企业竞争力。

(9)年度指标调整。修订《经营管理规定》各单位必须紧盯年度经营指标，商务部进行月检查、季考评。确因国家指令性政策原因可能使指标上浮或下浮，商务部可半年做一次微调，年终一次总调，保证单位间的平衡发展。

(10)人员培训。制定《培训管理制度》商务部05年利用例会对所属人员进行制度和业务培训，积极参加上级主管部门举办的各种专业性培训，掌握国家及地方的有关政策、法律法规，增强业务能力。

(11)信息管理。制定《商务部信息管理规定》，05年商务部利用各种网络，对收集的信息每天进行筛选、汇总和发布，让各单位每天在第一时间得到所需信息，达到资源共享。

(12)深入推行查摆纠。查摆纠是保证我们工作到位的保障，认真执行公司《深入推行查摆纠管理制度》。在本系统内定期进行查摆纠，小问题即查即纠，大问题召开现场会或利用例会进行查摆纠，时刻对自身存在的问题进行反思，找出根源，彻底解决，提高制度的执行力。

(二)市场科

1、指导方针

深入实际，求真务实，数据说话，论证及时。

2、工作目标

把握市场动向，寻找潜在机遇，提高论证能力，减少化小风险。

3、工作思路

以总公司20xx年计划目标为指导，以市场开发为重点，以全面提升开发能力，提高市场占有率为目的，保证公司年度目标的全面实现。

4、管理职能

(1)负责对开发投资项目论证管理。

(2)及时传达国家的有关法律、法规。

(3)广泛收集信息，掌握开发新领域。

(4)项目论证信息反馈管理。

(5)投资项目行进间的追踪调查。

5、计划措施

(1)项目开\_证。修订《项目论证管理规定》，项目开发以各单位为主，首先拿出可行性报告，报公司商务部，商务部根据可行性报告的真实性和可行性成立论证班子进行实地考察论证，拿出结论性意见并上报主管领导，由下而上逐级把关，谁出现失误，谁承担损失。

(2)关注国家政策。时刻掌握和了解国家开发的有关政策，制定《外聘人员管理规定》，聘请主管部门的有关领导作为政策顾问，特别是与国家土地和开发市场相关的政策，应及时掌握，减少化小企业投资风险。

(3)项目开发。制定《项目开发管理规定》，多方面、多渠道掌握和收集开发信息。在国家土地政策不断发生变化的情况下，对一些中、小城市和原有出让的土地进行经营或收购，保持开发的可持续性。

**商务人士未来工作计划实施5**

20xx年在一如既往地做好日常财务核算工作，加强财务管理、推动规范管理和加强财务知识学习教育。做到财务工作长计划，短安排。使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。特拟订20xx年财务工作计划：

一、参加财务人员继续教育。了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。参加继续教育后，汇报学习情况报告。

二、加强规范现金管理，做好日常核算

1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。把全局20xx年以前的债务按20xx分工方案统计好上报领导。

2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。

3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，努力开源节流，使有限的经费发挥真正的作用，为全局提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初前报交局分管领导及主要领导留存。

4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。

5、完成领导临时交办的其他工作。

总之在新的一年里，我股室会继续加大现金管理力度，提高自身业务操作能力，充分发挥财务的职能作用，积极完成全年的各项工作计划，最大限度地为全局工作服务，为我局完XX县委县政府下达的各项任务做出应有的贡献。

**商务人士未来工作计划实施6**

\_\_年主要商务经济指标预期目标为：实际利用外资增幅\_\_%；现汇进资比不低于\_\_%；实际利用内资增幅x%；外贸出口增幅与上年基本持平；社会消费品零售总额增幅\_\_%。

（一）主动适应新常态，创新举措

1、发掘乡镇潜力，拓展承载平台。土地资源紧张是影响项目落户的关键因素，\_\_年要求乡镇对各自招商资源进行摸底核查。对可供重组的地块及存量建设用地等进行组织上报，对全县可供招商资源进行统计。同时下达任务，鼓励乡镇招商。各乡镇结合自身特色及资源禀赋，外引内扶、培植引进产业龙头企业。

2、加大服务力度，助力企业发展。继续加大对企业的服务力度，采取跟踪、问效、项目管理、绿色通道等方式，确保项目落地落。为新落户企业提供优质服务，帮助已落户企业，在增资扩产、项目重组等方面助力企业再有新贡献。

3、加强队伍建设，建立激励机制。加强招商引资队伍建设，一方面在新常态下要不断学习新本领，主动强化招商引资知识提升，在招商流程、服务办证、项目申报等方面开展专题培训；另一方面要吸纳新的力量，培养新的专才。为进一步促进全县招商工作迈上新台阶，建议实施严格的奖惩激励机制，明确岗位职责，定人定岗，加大对优秀招商干部的提拔使用，充分调动起招商人员招商引资积极性，强化主体责任，注重团队协作，主动担当、积极作为。

４、优化政策扶持，深化产业招商。根据投资强度、产业带动能力、税收贡献度等指标，完善项目综合评价体系，分类制定项目落户政策，运用好产业引导扶持基金，集中优势资源招引一批龙头型、战略型、配套型项目，不断吸引优质企业落地生根。坚持以三大主导产业、新兴产业为主攻方向，以\_\_等平台为基础，充分发挥区位、产业、环境等优势，积极开展专业招商、链式招商、联合招商，着力引进\_\_产业园、\_\_科技园等重大重点项目。

5、引进商业项目，注重外资优先。结合\_\_、\_\_等地区发展的先进经验及兄弟县区好的做法，在大力引进工业类外资项目的同时，加大三产外资项目的引进力度。如：加快\_\_等项目引进速度，为20\_\_年完成全年实际利用外资和现汇进资任务奠定坚实基础。

（二）提升外贸服务水平，落实外贸稳增长政策

1、积极组织外贸企业参加境内外展销会，重点支持企业参与“一带一路”建设的相关展会。

2、继续做好外贸企业申报扶持资金，争取国家、省、市、县外贸支持资金扶持。进一步完善\_\_年县外贸扶持政策，加大重点外贸企业扶持力度。

3、搭建融资平台积极为外贸解决融资问题，充分利用“财园信贷通—出口企业”融资平台，帮助企业解决融资难问题。进一步做好外贸企业的出口信用保险工作。

（三）集聚全力，提质扩容，推动服务业“更加繁荣”

四个“强化”举措助推服务业深化发展。强化招商。重点加强电子商务产业、现代物流、商贸服务等业态的招商，不断拓展招商信息，做好跟踪项目洽谈，争取项目早日落户，加快服务业发展扩容提质。强化推进。加强在建项目的调度、督导和服务，促进项目早开工、早竣工、早投产。强化统计。紧紧围绕社零总额、限上零售额等各项经济指标，加大项目服务力度及专业指导，对商贸企业排查摸底，密切关注数据上报数量和质量，做到应统尽统。加强与上级相关部门协调，完成指标任务。强化服务。加快服务业发展规划和电子商务产业发展政策的出台，引导服务业企业抱团集聚发展，限上限下融合发展，支持企业做大做强。积极做好市城市配送试点、市物流标准化试点工作，争取我县更多物流企业列入试点项目。为降低企业成本，优化发展环境，加快企业发展，按照省市要求，真正落实好省委省政府“\_\_条”及市委市政府“\_\_条”政策。

精准发力，集中打造“精细化、高品质”商贸服务业。全力发展生活性服务业，推动生活性服务业向精细化和高品质转变，重点打造\_\_商圈、\_\_商圈、\_\_度假服务商圈和\_\_服务圈“四大商圈”。充分发挥“互联网+”产业新业态优势，积极培育各类电商平台，集中打造电商基地和电商产业园，\_\_年全县电子商务交易总额突破\_\_亿元。

（四）强化市场监管，促进市场良性发展

1、加大商务领域市场监管，定期与不定期的对加油站点、酒类产销企业进行执法检查、规范市场秩序。加大对县域内的加油站及油库的监督管理，配合相关部门切实做好成品油整治的专项行动。加大对加油站点购销台帐、油品来源的监管力度。严格把控成品油经营企业的成品油零售许可证申报和年检。

2、对已列入南昌县成品油零售企业“十三五”规划布点的网点，制定五年分批建设计划，按区域、按市场需求，合理布点。

3、按照省市“双打”工作任务要求，规范全县“双打”成员单位两法衔接平台的使用和案件移送程序。提高两法衔接平台的使用率。完成省、市 “双打”考核细则评分。

**商务人士未来工作计划实施7**

根据控股公司党委“提高专业技能、培养专业人才”主题活动的指导原则，以及党员读书活动的意见精神，电商党支部结合自身特点，讨论并制订了年度工作计划。

>一、“提高专业技能、培养专业人才”及读书系列活动：

电商党支部是一个刚刚凝聚起来的战斗团队。她历经了多次整合，党员来自不同的板块，业务上又分散在酒店、航空、火车、自由行、商务旅行等各个板块，业务类型多，专业技能多元化。结合业务发展的需求，党支部决定以党员为核心，配合电子商务总部经营班子，推动读书、培训工作。

活动原则：党员推动，配合班子，发动群众，突出特色，推广复制

>系列活动具体内容：

>1、“电商党员电子书库”：

建立“电商党员电子书库”;电子书籍成本低，可复制性强，覆盖面广，管理方便。

每月向党员、积极分子、青年团员推荐电子图书，放在电子书库上供员工下载阅读。图书的推荐由党支部主导，在经营班子的支持下，鼓励积极分子，青年团员、各部门管理者、业务骨干等推荐书目，由党支部审核后，责成专人完成网上采购，并布置电子书库。

电子书库向电商全体员工开放;并向公司党委开放;同时对有意愿合作的党支部开放;

从年4月起，逐步、持续布设完善。

预算：电子书籍注册采购：约￥

>2、“电商党员博客”：

建立“电商党员博客”;突出时代的特点，成为党员互动交流的平台;为电商全体员工提供浏览和发言权限;

党员每月须提交读书心得，以报告总结或格言警句等形式，上传博客，作为博客的必要组成，与党员组织内部交流的平台，成为党员彰显形象和声音的舞台;

建立意见建议栏，听取积极分子和普通群众的意见和建议，作为党员自律和组织建设的有力手段;

博客已在年3月开通，正在试运行，并持续完善。

预算：免费

>3、“电商党员讲师团”：

建立“电商党员讲师团”，由电商党员组成;必要时邀请各业务板块的外围讲师人员，或专业人士;

党员自领题目，结合本职岗位，或学科专长，或近期学习心得，编制讲义，在经营班子的支持下，组织全体员工自愿参加的培训课堂;一方面督促党员总结工作经验，树立思路，深化学习成果，另一方面，在全体员工面前树立党员的专业化形象，突出党组织对企业发展的贡献，进而树立党组织和党员的威信，激发积极分子进一步向党员学习、向党组织靠拢的热忱;

评选优秀讲师，以各类“特色奖”激励党员和积极分子讲师队伍，使之不断壮大、提升;

讲义作为党员书库的组成部分，共员工下载分享;

在年4月起，配合总部整体培训计划，至少每月组织一次党员讲师的课程。

以上活动，在公司党委的支持下，可以逐步复制，建立平台，形成e化组织活动平台。

>二、组织建设：

电商党支部党员人数还很少，占总部总人数比例很低，且分布不均匀，积极分子人数也不多。组织建设是今年工作的重点。

支部计划采取以下措施，加强组织建设：

>1、加快党员发展：

加密与现有积极分子的沟通，加强对他(她)们的监督管理，尽快提升他(她)们的认识和改造，力争在年内至少发展1名\_员;

>2、青年骨干团队：

每个党员至少发现1名青年骨干，通过业务指导、思想帮助，争取他们向党组织靠拢，成为新的入党积极分子;

>3、推优工作：

以党支部的名义，向经营班子推荐党员担当更重要的任务，承担更多创新工作，突出党员在业务板块的地位和作用;

>4、监督机制：

在加强自己监督机制的同时，邀请经营班子对所分管的党员进行定期评定，评定标准高于一般员工，评定结论留存档案;邀请员工监督党员，充分利用“党员博客”，吸纳群众意见，并对改进措施进行公示，结果由群众评议。

电商党支部努力通过以上计划措施，利用电商e化管控平台，以电商e化管理理念，激励党员求职创新、爱岗敬业，突出党员对企业发展的价值，增强党组织对公司发展的推动作用，提高党组织对积极分子的吸引力，进而探索现代化企业党组织的创新之路。

**商务人士未来工作计划实施8**

一、工作总结

在20xx年度，我们商务部在公司的正确领导下，在兄弟单位的紧密配合下，认真贯彻“为客户创造价值”的服务理念，凭着富有专业经验的销售队伍和技术支持队伍，向客户提供全面、可靠的服务和最高性价比的产品和系统方案。制定了 的标书，成功的投标；制定公司季度、月度市场营销推广计划和新产品的市场预测及上市规划，并与大屏幕销售部及多媒体销售部密切配合予以实施；调查公司产品和竞争对手产品在市场上的销售情况，综合客户的反馈信息，撰写市场调查报告并提交公司管理层；负责制定公司产品价格并实施价格战略；根据市场变化随时调整营销战略和营销战术；负责公司对内对外的计划、统计报表工作等工作。

二、工作中出现的问题：

1、 工作不够精细化平时的工作距离精细化工作缺少一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作也经常回头看、做总结，但缺少规律性，有时总结了也没有去落实好，所以工作也就造成了问题积压的现象。以后不管是个人还是部门工作中都要专门留一些时间去总结和反思，这样才能实现工作的精细化。

2、 工作方式不够灵活；在开发的过程中，周围能利用资源的就要充分利用，该让其他部门或者人员支持的就要求支持，不要把事情捂在自己手上，一是影响进度，二是不能保证质量。做事分清主次，划清界限，哪些是本职工作，哪些是提供的帮助，哪些是自己必须要做的，都要想清楚。怎么和其他部门进行沟通，怎么和本部门人员进行沟通，怎么和客户沟通，怎么才能提高服务质量，这些都是需要重点学习的地方。

3、 缺乏工作经验，尤其是现场经验；有很多项目经过现场勘查后，对其灯的更换类型，灯的色温判断不能最快作

出判断，当然普通灯和LED灯的色温有一定差异也是有关系的.。以后一定加强这方面的能力，避免对公司利益造成不必要的损失。

4、 工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急；有些

项目很棘手需要拿出合适方案时，总是不能在最快的时间内拿出最佳方案。这也是事情多了，就打乱了工作主次分明的计划。在新的一年里我们一定改善我们的工作方法，提高我们的工作效率。

5、 对业务中的流程不够清晰化；在这一年的工作中，发现

因为业务流程的问题而不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏还有当时设计考虑不到位的地方，对于这块的控制力度显然不够。平时总是在开发，但说到底对业务很熟悉才是项目很好完成的前提。有很多业务我们都没有按照公司正规流程完成，所以到客户拒绝我们时都不知道到底是我们的哪一步工作有失误造成客户的不满意。以后会注意尽量按照公司的正规流程走，这样能及时发现问题从而解决问题。

6、 缺少平时工作的知识总结；这一年在工作总结上有了进

步，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提高自己。

7、 做事不够果断，有拖沓现象；拖沓现象是我很大的一个

缺点，凡事总要拖到后面，如果工作更积极主动一些，更雷厉风行一些，会避免工作上的很多不必要的错误。其实有时候，不一定要把工作做到细才是最好的。进度、质量、成本综合考虑，解决主要问题，随时修正。事事做细往往会把自己拘泥于细枝末节中，学会不完美也是工作中的一个进步，也是对精细化工作的一个要求。

三、工作心得

在这一年的工作中，我们所有的项目都是集体完成的，

和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我们强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。在这一年工作中，很多工作是一起协商完成的，在这个过程中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理得及时、有效和清晰。现在我们商务部门的每个成员都要经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记得工作内容要精细化精确化，高效率完成我们商务部门的工作。

在这一年的工作中，经过实际的教训，深刻理解了工程上每次变更、每次时间的滞延都是对公司利益的最大伤害，这就需要我们在项目开发和跟进的过程中，一定要对业务流程非常了解，减少因为我们商务部门对工作流程的失误而造成公司利益的损失。在这个过程中与客户的沟通最为重要，所以我们部门会加强与客户洽谈的能力，做到公司与客户利益共赢。在这一年的工作中，我们学到了一些技术上和很多业务上的知识，也强化了工程的质量、成本、进度意识；与身边同事的合作更加的默契，特别是从许总身上学到了为我们公司和客户共同考虑的工作态度，以及对待工作的严谨态度。

四、对20xx年的工作要更上一楼，我们的脚步就不能停下来。现制定了以下的工作计划及目标：

1、 要提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水；

负责主持商务部的全面工作，组织、团结并督促部门人员全面完成本部门职责范围内的各项工作任务。

2、 对下属人员进行业务指导和工作考核，贯彻落实本部门岗

位责任制和工作标准，加强与生产，办公室，财务部，质量等部门的工作联系，搞好与有关部门的协作配合。

3、 工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成，

根据市场预测，进行全面综合分析，提出产品销售方案，为 领导决策提供可靠的依据；

4、 要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工

作的标尺。把握一切机会提高专业能力，加强平时知识总结工作，精细化工作方式的思考和实践。

**商务人士未来工作计划实施9**

>一、进一步做好定向招商工作。

（一）根据区的战略布局和发展定位，积极制定实施定向招商的工作方案，以定向招商为手段，以区中、西部为招商重点区域，创新招商工作体制机制。在项目引进中，对影响力大的重点项目采取分段式进行，接洽谈判、达成意向、签订投资协议后，成立由区级领导牵头的专门项目小组负责推进项目的落地、开工。

（二）结合现代商贸区建设，突出抓好商圈优势，特别是地铁沿线地块和地铁口周边区域，加大招商力度，争取引进外资商业和星级酒店等服务贸易类项目。做好黑石房地产、日本JUSCO、保利房地产等重点项目的跟踪与服务。

（三）围绕交通商务区建设，培育物流配载市场，促进以汽车运输、物流信息、零担托运、仓储中转、货物配载等系列的现代物流业的发展。继续推进华润物流和中天恒仓储配送中心等项目的落地与建设。

>二、滤布积极应对出口企业搬迁。

协助做好拆迁企业的安置工作，尽量留住拆迁范围中的优质出口企业，减少出口流失。大力做好招商引贸，跟踪我区百通大厦、苏宁电器等商业地产，发展楼宇经济，加大外贸公司引进力度。加强出口企业电子商务平台应用；组织企业广泛参加各类展会，拓宽国内外市场；重点加强和扶持出口基地建设，推进公共服务平台建设；力争每年培育出口品牌2个。针对企业存在的经营困难，多方反映，积极协调，力争解决；切实为企业在审批、通关、商品检验检疫、外汇管理等方面做好协调服务。

>三、加快提升商贸集聚区能级。

依托半岛总部项目、百通、宝龙、中防商业街的落成开业，不断丰富商圈，培育壮大新兴消费市场。积极推进等商贸重点项目建设，促进新型业态加快发展。加快餐饮住宿业发展，研究制定加快我区餐饮住宿业发展的政策措施，突出抓好星级酒店、特色餐饮住宿项目的招商引资，新建酒吧一条街、工业滤布特色餐饮街,组织开展“美食周”等活动。发展新型消费模式，创新营销方式，拓展消费空间，繁荣消费市场，大力培育骨干商贸企业做强做大。配合“区国民休闲汇”，继续开展“休闲购物节”活动，抓住“小长假”、“黄金周”和重大节庆商机，开展“满意消费进万家”等促销活动。依托地铁、新客站、世园会等建设，做好特色商业街区规划建设，研究制定特色商业街区的组织、管理、政策措施，促进商旅、商文的有机结合。大力发展专业市场，积极发展社区商业，加快便民商业设施建设，培育示范商业社区，积极推进农贸市场升级改造和建设，推进“菜篮子”暨三绿工程建设，完善肉菜流通追溯体系建设，加强“菜篮子”商品质量监管，做好生活必需品市场的监测和调控，全力抓好重点商贸企业的生产安全。

**商务人士未来工作计划实施10**

为了认真做好计划生育工作，按照有关文件精神，我局做了大量工作，并取得一定成效，现将开展情况总结如下：

>一、提高认识，统一思想

人口问题是社会主义初级阶段长期面临的重大问题，是经济和社会发展的关键因素。因此，要从战略和全局的高度充分认识人口和计划生育工作重要性、长期性、艰巨性，始终坚持发展经济和控制人口两手抓。要落实好稳定低生育水平提高出生人口素质的任务，首先狠抓了人口与计划生育法的学习、宣传、贯彻，落实好省、州、市有关计划生育工作方面的政策、法规、条例。其次把人口与计划生育工作列入商务工作规划之中，作为一项任务来实施完成。以确保实行计划生育的家庭在社会上有地位，经济上有实惠，生活有保障。

>二、明确职责，落实任务

我局根据自身职责积极配合计生部门，采取各种措施综合治理人口问题。在扶贫济困方面，重点对实行计划生育的贫困户予以优先扶，帮助计划生育贫困户增加经济收入，妥善解决基本生活、居住、就业、就医、维权等方面所遇到的实际困难和问题，帮助勤劳致富，提高社会经济地位，协调落实了各项优待服务政策，切实解决好老年人的实际困难。认真履行人口与计划生育管理职责，把计划生育工作作为一项重要内容来抓好。同时做好计划生育技术服务工作和优生优育技术咨询服务。在基层建设中，充分体现了计划生育政策法规的要求。通过努力，我局20xx年的计划生育工作取得了成效，基本实现了职工及职工家属子女在计划生育工作中的决策知情权、民主参与权与民主监督权。

在办理婚姻登记时，能协助做好计划生育宣传教育工作，及时将婚姻登记情况反馈给计生部门。

>三、措施到位，检查督促

加强计划生育工作的领导，局机关设立了计划生育工作领导小组，由局党组书记、局长李拔权任组长，由副局长谭忠明、商如东、廖康凡、田星耀、谭勇、丁凤桥为副组长，其余各股室负责人为成员的计划生育工作领导小组，负责本局计划生育工作中的有关工作。把计划生育工作纳入议事日程，纳入年终目标考核内容。

>四、狠抓宣传工作，营造贯彻《决定》良好氛围

通过多种形式，全方位搞好计生宣传工作，努力营造学习贯彻《决定》的浓厚氛围。一是利用每周集中学习时间认真组织干部职工学习《决定》内容，深刻领会《决定》精神，增强全体干部职工的人口意识；二是大力宣传以《决定》为主要内容的计划生育政策、法律法规及市委有关文件会议精神，明确学习《决定》和工作目标任务，职工计生知识知晓面达到100%；三是显着位置张贴永久性标语一幅；宣传栏二期，分四是积极参与计生部门组织的各种宣传活动。

>五、高质量做好计生业务工作，圆满完成计生目标任务

一是及时准确向相关部门报送计生表册，做到不漏报、瞒报、缺报、拒报；二是配合相关部门抓好流动人口管理，按要求上报表册；三是按《湖北省人口与计划生育条例》落实晚婚假、晚育假、护理假，独生子女父母奖励金兑现率达100%；四是积极落实三结合工作措施，认真完成好三结合工作目标任务；按照全市的安排，做好计划生育三结合工作。

>六、落实计生协会及人口学校组织机构

成立计划生育协会及局机关人口学校，由局长XXX任会长和校长，XXX、XX为副会长、副校长，并配备王琛为专职计生干部，一年来工作运行较好。

总之，由于我局计划生育工作领导重视，职工相互支持，今年全局无一例违规生育，较好地完成了各项工作任务。

**商务人士未来工作计划实施11**

>一、20xx年3月份工作情况

（一）积极筹备四川·万源富硒农产品暨千万旧院黑鸡下江南杭州推介会的前期工作，拟定了《四川·万源富硒农产品暨千万旧院黑鸡下江南杭州推介会筹备方案》和《四川·万源富硒农产品暨千万旧院黑鸡下江南杭州推介会活动方案》（草案）。

（二）稳步推进城乡环境综合治理，一方面保证商贸企业的清洁卫生、食品安全，一方面针对包街路段（高杆灯至滨河路），落实专人负责路面卫生、整洁和车辆有序停放，坚持每周星期三上街大扫除，保持街面整洁、卫生

（三）筹备第十四届中国（重庆）国际投资暨全球采购会，制定了《第十四届中国（重庆）国际投资暨全球采购会达州代表团万源分团参会参展筹备工作方案》。

（四）引进达州家家福超市和重庆新世纪百货来我市考察建设连锁超市，均有投资意向；引进重庆客商投资汽车美容行业，已投资5200万元，建成车之家汽车美容养护旗舰店，实现了我局招商引资一季度开门红。

（五）配合\_做好达州市\_对我市商贸企业网络直报的相关检查并对我市十二家商贸样板企业进行走访、登记、备案，指导、督促其按时按质网络直报。

（六）3月17日，通过了达州市对我市度下乡产品网络建设项目的验收。

（七）针对3月16日-18日我市出现的抢购食盐现象，联合盐业公司、工商、物价等部门启动应急预案，进一步加强市场监测和市场管理，积极组织货源，督促爱家、万客隆、民生农贸等大型市场紧急调运，有效的保障了物资供应和市场稳定。

（八）进一步加大市场监管力度，联合工商、质监等部门，针对市场出现的瘦肉精产品进行检查，保证群众吃上放心肉。

（九）认真处理了原万源酒厂职工上访诉求有关事宜，根据市委政府领导指示精神，补兑了安置费，目前已有130多人补签了协议，领取了安置费。

>二、20xx年4月份工作打算

（一）认真筹备编制我市现代服务业发展规划的相关工作。

（二）继续做好打击侵犯知识产权和制售假冒伪劣商品专项行动。

（三）精心筹备四川·万源富硒农产品暨千万旧院黑鸡下江南杭州推介会和第十四届中国（重庆）国际投资暨全球采购会的相关事宜。

（四）进一步加大家电以旧换新的宣传力度，组织备案经销企业开展促销活动，拉动消费。

（五）组织商贸招商小分队，赴重庆、下江南考察市场，招商引资。

（六）认真做好领导交办的其他工作。

**商务人士未来工作计划实施12**

>（一）强力推进重点项目建设。

进一步强化规划引领，继续完善落实全域规划中现代服务业、商贸流通业规划，完成城东现代商贸物流园的规划，为指引园区科学发展奠定基础。督促东湖城市综合体、成果综合农贸市场、麻柳桥综合农贸市场加快建设进度。加快建设xx县电子商务孵化园并投入使用，启动汇通天下综合物流园、余家河特色商业区建设。

>（二）积极培育限上商务企业。

按照“做大做强本地企业、积极引进外地规模企业”的思路，积极筛选商务企业，加大指导、扶持力度，力争下半年培育规上服务业企业3-5户，培育限上企业3户以上，协助安信物流商贸有限公司申报A级物流企业。

>（三）扎实推进市场体系建设。

着力完善城乡商业网点，打造特色商业街区和城市商贸综合体，加快新建改建农贸市场建设步伐，进一步完善市场功能；大力推进现代农贸市场、农产品产地批发市场和城市商贸综合服务中心建设，继续深入开展“农超对接”活动，降低农产品流通成本，为增加本地农产品销路创造条件。启动实施“电子商务进农村综合示范县”项目，引进阿里巴巴集团来xx实施农村淘宝电商项目。做好市场运行监测及社消零统计报表等工作，力争社消零增幅排名进入全市前3名。做好电商、物流产业发展组办公室工作。

>（四）努力搞好“三外”工作。

督促贸易型企业加大出口，引导生产型企业在xx出口，确保全面完成全年出口任务。协助xx能投法国苏伊士集团分布式能源项目做好外资入驻工作；组织xx永鑫燃气公司、xx兴鑫铝制品公司到俄罗斯、瑞士和意大利参加国际商展；积极衔接相关部门做好xx铧强服装有限责任公司落户xx的相关工作，争取年内实现生产型出口实绩。

>（五）着力抓好商务品牌创建。

大力实施品牌战略，加强宣传培训，提高企业的品牌意识和竞争意识。加大商务企业商标注册和“三名”商标申报力度，动员天登食品等企业申报“中华老字号”、“xx老字号”品牌，不断培育壮大骨干商务企业和支柱产业。鼓励我县有潜力的餐饮、零售、物流、休闲娱乐等商务企业向周边扩张，促进专业化、连锁化、规模化发展。

**商务人士未来工作计划实施13**

>一、工作思路

实施“一二三五六工程”。围绕一条主线：树立商务局新形象，实现商务工作新跨越；抓好两个抓手：一是目标管理，二是素质提升；突出三大亮点：一是商务综合行政执法，二是招商引资，三是家电下乡；办好五件实事：xx市场工程配送中心建设，二是xx市场改造，三是百货大楼改造，四是驻郑办事处开发改造，五是社区商业建设；做好六项重点工作：一是招商打造平台，二是出口培育龙头，xx市，四是行业发展抓协会，五是商业系统抓管理，xx市场发展中心抓建设。

>二、工作目标

（一）合同利用外资xx年预计完成10000万美元， xx年拟订增速10%，xx年拟订目标11000万美元。

（二）实际利用外资xx年预计完成7300万美元， xx年拟订增速10%，xx年拟订目标8030万美元。

（三）xx市外境内资金xx年预计完成45亿元，XX拟订增速10%，xx年拟订目标亿元；xx市外境内资金xx年预计完成57亿元，XX拟订增速10%，xx年拟订目标亿元。

（四）外贸出口xx年预计完成5000万美元，XX拟订增速10%，xx年拟订目标5500万美元。

（五）社会消费品零售总额xx年预计完成亿元，XX拟订增速10%，xx年拟订目标105亿元。

>三、重点推进项目

（一）新密电厂二期2×100万千瓦发电机组工程。总投资80亿元，目前，主体工程、供水工程、运煤铁路等已经完成了初步设计和招标工作，xx年将进入全面施工建设。

（二）新密港华燃气项目。总投资3000万美元，目前正在建设之中，计划xx年7月建成母站，xx年铺设高、中压燃气管道可供来集、超化企业用气，完成税收500万元。

（三）曲梁服装产业基地项目。由郑州银基商贸投资28亿元建设曲梁服装产业基地，占地4000亩，分三期进行，一期1500亩，争取xx年2月动工建设。

（四）洗选煤项目。总投资亿元，由武汉凯迪集团与杨河煤业合资建设，项目设计年洗原煤240万吨，年产精煤约150万吨。目前投资双方正在商谈出资比例，力争xx年春节前开工，xx年底前完成主体工程建设。

（五）新万里物流总部基地项目。总投资亿元，xx市建设一个高标准的物流总部基地，xx市政府已与河南新万里企业投资管理有限公司签订了战略合作框架协议。xx年5月1日前开工，年底前完成主体建设。

（六）香港宏德集团空气分离项目。投资意向已确定，总投资1亿元，目前正在做设计规划，力争xx年3月开工建设，8月建成。（）

（七）河南输变电实验高压基地项目。总投资8000万元，xx省电力公司投资，国家级项目。xx年5月建成，建成后每年财税500万元。

（八）天然气加气站项目。总投资XX万元，由香港中华煤气有限公司投资，xx年5月1日前建成2个加气站，5月投入运营。

（九）郑州东方玫瑰谷生物科技有限公司生产和种植基地项目。生产基地建设项目总投资1亿元，占地175亩，建设标准化生产基地，建筑面积2万平方米，已完成征地，正在做平面规划，预计xx年春节前开工，xx年底前建成。东方玫瑰谷10000万亩玫瑰园基地建设，一期投资约7000万元，预计xx年3月开始种植。

（十）xx市场升级改造项目。位于汽车东站对面，由xx商场有限公司投资，总投资2630万元，建筑面积3万平方米，其中商业面积2万平方米，改造果品、农产品、xx市场，并进行仓储、物流信息中心配套设施建设，一期西区改造，xx年8月竣工。全部建成后，预计年交易额1亿元，利税500万元，安排就业1000人。

（十一）百货大楼改造项目。总投资亿元，由百货公司引资改造，改造后商用面积4万平方米。争取7月份开工建设，一年后建成。

（十二）驻郑办事处改造项目。总投资亿元，由办事处引资改造，改造后商用面积1万平方米。争取8月份开工建设，一年后建成。

**商务人士未来工作计划实施14**

近期的工作我感觉很有信心，伴随着这样的信心，我也对接下来抱有着很多期待，我感觉非常的有意义，确实还是需要做的更好一点的，近期回想起来的时候，我还是做出了相关的调整，作为xx的一员，我有着很多信心，也对下一阶段的工作抱有很多信心，我需要做的更加有动力一点，也一定会落实好相关的本职工作，在这样的环境下面，我确实还是需要进一步的提高，对接下来的工作我也需要规划一番：

从个人能力出发，我应该要认真去吸取工作经验，调整好个人能力，这是非常关键的，我认识到了周围有很多同事的工作能力都是比较强的，这是我学习的目标，我也感觉非常的有动力的，回顾这些事情的时候我也是做的比较认真，作为一名xx的员工，我始终都应该抱有这样的态度，这是我应该要去调整好的，能力方面我一直都是对自己有着客观的认识，希望接下来能够做出更好的成绩来，我也会端正好自己的心态，做出进一步的准备工作，让自己吸取更多的工作经验，积极的参加公司的培训，我也感觉这对我是很有帮助的，希望能够做的更好一点，辜负了公司的期望。

同时在业绩上面，我需要在去年的基础上面提高10%，这是我接下来的目标，需要做出实际的行动去落实好，这样的感觉还是非常的充实的，对此我还是比较有信心的，希望自己能做出更好的成绩来，这一年的时间还是比较快的，在这样的环境下面，我对自己也有了一个全面的认识，特别希望在下一阶段的工作当中，能够做出更好的成绩来，所以接触到了这些之后我现在感觉很有动力，在这样的基础上我还是对自己能力有所领悟的，完成好去年没有完成好的工作目标，确实还是需要认真的做出调整，在这样的环境下面，我个人能力还是有着非常大的提高，现在回想起来的时候，还是非常吃力的，确实还是应该要主动的去做好。

在过去的一年当中，我也是有一些做的不够好的地方，有些缺点是我需要及时去改正的，所以在接下来的一年当中，这也是我的主要的目标，我一定会该正好自己不足的地方，做出更好的成绩来，让自己保持虚心的心态，这也是接下来我需要努力去坐好的细节，感激周围同事对我认可，在这方面我确实是需要让自己更好一点。

**商务人士未来工作计划实施15**

商务经营活动是一个企业工作的前提，商务是企业运营中的关键。保证商务经营工作的连续性是企业生存的根本，20xx年商务经营工作将密切关注市场变化，优化商务经营班子建设，利用经营网络，开拓市场渠道，继续“以深入推进查摆纠，全面落实严细化管理为基础，以落实计划管理为核心，以强化执行力为保证，以提高效率，保证效益，大家多挣钱为目的”特指定20xx年工作计划。

>一、管理方针、管理目标

1、指导方针

以适应市场求生存,以创信誉求市场,以开源节流求效益,以增强实力求发展。

2、工作目标

瞄准全年经营计划，强化商务班子建设，不断完善项目承包，研究招标投标程序。

3、工作思路

以研究市场分析市场为基础，分析客户定方向,分析对手找方法,分析自己找差距,综合分析定措施,不断学习、分析、调整、适应市场、扩大市场占有率。

>二、机构设置：

1、机构设置图

2、商务部岗位图

>三、各部门管理职能及计划措施

（一）商务部

1、管理职能

（1）加强各单位商务班子建设，提高经营能力。

（2）开发新市场、新产品、扩大市场占有率。

（3）按“两加强一理顺”完善内部承包机制，强化内部承包管理。

（4）加强对外投标、对内招标管理。

（5）加强预结算管理，提高经营利润。

（6）加强成本计划设计管理工作。

（7）商务经营活动管理到位，项目论证及时，市场渠道畅通。

（8）拟定公司经营工作的中长期规划，保证可持续发展目标实现。

（9）调整年度经营指标，保证单位间的平衡发展。

（10）加强人员培训，提高商务人员经营的基本技能。

（11）加强网络建设，保证信息畅通。

（12）深入推行查摆纠，保证部室工作人员工作到位。

2、计划措施

（1）商务班子建设。公司商务部制定关于《商务经营管理办法》，各单位必须建立健全商务班子，做到：人员到位，分工明确，责任到人；行进间加强工作的配合和协调，年度计划分解到月，滚动推进；总公司商务部对各单位的商务活动进行月检查、季考评，保证各单位年度经营计划的完成。

（2）市场开拓。

①劳务公司。以“十六字”经营方针为指导，以集团公司《经营管理规定》及《鼓励外出施工的有关规定》为标准，广泛收集信息，聘请职业经理和中介机构（或中介人），发挥我公司在资质、工期、质量及施工技术等方面的优势，站稳老市场，开拓新市场，05年开拓新市场2-3处；利用青岛公司这个牌子，在东营突破高层工程，填补无高层工程施工的空白，

②工业公司。工业公司做好产品定位，市场调整适应迅速，广告宣传及时到位，潜心研究产品促销办法，保证市场渠道畅通。

（3）承包管理。按“两加强一理顺”的管理原则，修订和制定《项目承包管理规定》及《项目经理在全公司流动管理规定》，完善内部承包机制；按照市场化运作，项目承包率达到100%，转变项目经理思想观念，让项目经理充分认识到：企业发展带动自身发展；另外，按《资质开放经营管理规定》与有独立承包能力的单位和个人进行全方位多渠道的联合，利用资质优势，迅速占领市场，体现低价竞争，赚钱就干，实现规模效益。

（4）招标投标管理。修订《对外投标管理规定》及《内部招投标管理规定》，完善招投标程序，分工明确，责任到人；凡接手工程必须在公司商务部的监督下进行内部招投标，达到公开、公平、公正；集团内部建设项目，无论工程大小、造价多少必须在商务部监督下进行招投标，一次包死；制定《内部建设管理制度》，必要的设计变更，无论任何审计部门进行审计，最终结算值必须报公司商务部审核后方可挂帐付款，否则，按规定处罚责任人。

（5）预结算管理。在公司商务部领导下，各单位商务科按公司《预结算管理规定》进行工作，加强预结算人员的素质教育和业务培训，灵活运用国家、地方的相关法律、法规。单项工程的结算值必须达到上限，利用结算进行开源，保证企业利润最大化。

（6）项目论证管理。修订《项目论证申报审批办法》，凡公司范围内经营的工程、房地产开发项目必须及时写出可行性报告报公司商务部，由公司商务部参与考察论证，逐级上报决策，否则,出现失误,按责任承担损失。

（7）成本计划管理。成本计划是生产和材料采购的依据，修订完善《成本计划设计管理规定》，承接的工程，凡直接控制成本的必须按规定时间设计出成本计划。各单位设专职商务人员对设计成本进行审核把关，保证成本计划的准确性，谁出失误，谁承担责任；与我公司合作间接控制成本的工程，成本计划提供按规定支付相应费用。

（8）做好发展规划。按照公司《五年发展战略》对各单位的中长期经营计划进行不间断的督促落实，各单位经理时刻关注本单位发展战略的进展，特别是房开公司，更应做好长、中、短项目的合理搭配。05年开发1-2处10万平方米以上的规模园区，做出品牌，提高企业竞争力。

（9）年度指标调整。修订《经营管理规定》各单位必须紧盯年度经营指标，商务部进行月检查、季考评。确因国家指令性政策原因可能使指标上浮或下浮，商务部可半年做一次微调，年终一次总调，保证单位间的平衡发展。

（10）人员培训。制定《培训管理制度》商务部05年利用例会对所属人员进行制度和业务培训，积极参加上级主管部门举办的各种专业性培训，掌握国家及地方的有关政策、法律法规，增强业务能力。

（11）信息管理。制定《商务部信息管理规定》，05年商务部利用各种网络，对收集的信息每天进行筛选、汇总和发布，让各单位每天在第一时间得到所需信息，达到资源共享。

（12）深入推行查摆纠。查摆纠是保证我们工作到位的保障，认真执行公司《深入推行查摆纠管理制度》。在本系统内定期进行查摆纠，小问题即查即纠，大问题召开现场会或利用例会进行查摆纠，时刻对自身存在的问题进行反思，找出根源，彻底解决，提高制度的执行力。

（二）市场科

1、指导方针

深入实际，求真务实，数据说话，论证及时。

2、工作目标

把握市场动向，寻找潜在机遇，提高论证能力，减少化小风险。

3、工作思路

以总公司20xx年计划目标为指导，以市场开发为重点，以全面提升开发能力，提高市场占有率为目的，保证公司年度目标的全面实现。

4、管理职能

（1）负责对开发投资项目论证管理。

（2）及时传达国家的有关法律、法规。

（3）广泛收集信息，掌握开发新领域。

（4）项目论证信息反馈管理。

（5）投资项目行进间的追踪调查。

5、计划措施

（1）项目开\_证。修订《项目论证管理规定》，项目开发以各单位为主，首先拿出可行性报告，报公司商务部，商务部根据可行性报告的真实性和可行性成立论证班子进行实地考察论证，拿出结论性意见并上报主管领导，由下而上逐级把关，谁出现失误，谁承担损失。

（2）关注国家政策。时刻掌握和了解国家开发的有关政策，制定《外聘人员管理规定》，聘请主管部门的有关领导作为政策顾问，特别是与国家土地和开发市场相关的政策，应及时掌握，减少化小企业投资风险。

（3）项目开发。制定《项目开发管理规定》，多方面、多渠道掌握和收集开发信息。在国家土地政策不断发生变化的情况下，对一些中、小城市和原有出让的土地进行经营或收购，保持开发的可持续性。

**商务人士未来工作计划实施16**

20xx年是贯彻落实党的十八大精神的重要一年，本局各职能股室要时刻绷紧安全生产这根弦，真正做到思想认识到位，安全措施到位，责任落实到位，确保全年安全生产形势基本稳定。今年的安全生产工作要突出抓好八个方面的工作：

>一、贯彻安全生产有关法律法规，层层落实安全生产责任。认真贯彻落实上级有关安全生产法律法规，强化生产经营单位安全生产主体地位，进一步明确安全生产责任，认真细化、分解安全生产控制指标，层层落实安全生产责任。

>二、积极开展安全生产宣传教育。加强政策决策宣传。利用各种方法途径，大力宣传贯彻《\_关于坚持科学发展安全发展促进安全生产形势持续稳定好转的意见》、《福建省人民政府关于坚持科学发展促进安全生产形势持续稳定好转的实施意见》和《市人民政府关于进一步加强安全生产宣传教育培训工作的意见》等安全生产重大政策和决策部署。扎实开展“安全生产月”活动。围绕今年“安全生产月”活动主题，结合我县经贸系统安全生产实际，制定“安全生产月”活动方案，加大《电力法》、《电力设施保护条例》、《民爆安全生产许可条例》的宣传力度。

>三、坚持安全生产检查制度。在巩固“打非治违”专项行动、安全隐患“清剿”和安全生产专项整治工作成果的基础上，有针对性的重点解决安全生产领域存在的突出问题，确保安全生产。坚持定期不定期开展安全检查，及时发现安全隐患，提出整改意见，落实整改措施，将不安全因素消灭在萌芽状态。坚持每月安全生产集中检查日活动，每半年进行一次全面安全大检查。

>四、加大安全生产监管力度。按照县政府安全生产《重点工作分工方案》，全面落实“一岗双责”。强化行业主管部门的监管责任，严把安全生产准入条件。根据《安全生产法》和《福建省安全生产条例》，督促企业依法经营。结合安全检查情况，进一步督促企业完善安全生产管理制度和落实隐患整改措施。

>五、全面推进工贸行业企业安全生产标准化建设。根据《国家安全监管总局等部门关于全面推进全国工贸行业企业安全生产标准化建设的意见》和《县政府安委会关于做好20xx年安全生产标准化建设工作的通知》要求，积极指导和全面推进安全生产标准化建设工作，确保民爆、电力、建材企业按期完成达标及升级工作。强化安全生产标准化创建动态管理，组织开展安全生产标准化建设“回头看”工作，切实巩固达标创建成果。

>六、扎实推进电力设施保护与电力安全专项整治工作。进一步落实《县20xx年电力设施保护与电力安全专项整治工作方案》，持续开展电力设施保护与电力安全隐患清查工作，健全完善专项整治联动机制，打击破坏电力设施安全行为，消除电力设施安全隐患，确保电力安全稳定运行。

>七、认真落实安全生产“一岗双责”。按照新一轮机构改革“三定”方案确定的职能，认真落实安全生产“一岗双责”，确保全县经贸系统的安全生产工作任务明确、责任到人，形成齐抓共管、职责明晰、责任落实、良性互动的安全生产工作格局。

**商务人士未来工作计划实施17**

(一)加大招商力度，招大引强，借助外力发展现代服务业。在加大扶持力度，培育一批具有区域竞争力的服务业企业的同时，重视发挥企业的招商引资主体作用,有针对性地开展招商引资活动，打好南京牌，突出招大引强，积极引进商超、餐饮等行业龙头企业落户\_\_，围绕“聚产业、聚人气、聚商气”来促进商业业态集聚，着力打造以汇盛广场为核心的综合商业体，不断提升现代服务业的层次和水平，促进第三产业发展，

(二)依托电商平台，规范管理，积极支持发展电子商务。充分结合本地特色农产品，打造建设土特产品销售电商平台，力争打造1-2家区域性电商龙头企业，以带动专业性电商平台和电商服务企业发展。加强对电子商务专业人才以及企业电子商务工作人员的培训，做到边发展、边培训。围绕新零售商业模式，将网点服务网站全面升级，进一步提升服务和物流配送，加强新零售商业业态发展。

(三)深挖外贸潜力，集中精力，做大工业体量扩大出口规模。一方面加强走访本地外贸企业，掌握了解企业诉求，扎实做好进出口服务，不断提高\_\_进出口增量;另一方面加大进出口数据分析，切实把握外贸信息，争取\_\_外贸流失数据回流。

(四)充分发挥会展经济，积极主动，打好国家级示范区“金字招牌”。

充分发挥\_\_机床暨刃模具博览会、徽商大会、上海模具展等各类展会及国家级出口机床质量安全示范区效用，做好\_\_区整体和各参展企业宣传推广，帮助企业与南京外贸行建立合作关系(重点是溧水区从事机床销售的外贸企业)，扩宽市场销路和\_\_区在机床、刃模具行业的知晓度、美誉度。

**商务人士未来工作计划实施18**

新年伊始，我有幸加入东宁集团大家庭，成为酒店工程项目部的一员。由于这是我第一次接触建设单位的工程资料员，我在实际工作中处于边学习边工作的状态，但我会以我的责任感和工作热情尽最大努力做好这项工作。

我今年的主要工作计划:

>第一，做好项目开工前的准备工作

1、熟悉设计施工图、设计说明，填写和准备工程开工所需的资料，资料必须经有关单位签字、盖章和审核。收集工程开工前期资料，包括施工组织设计、施工方案、安全组织设计、安全方案、监理方案和细则。

2.分类存储各种数据

为了方便以后的数据整理，在平日的数据收集过程中，根据施工阶段和分类，为所有数据设置了专门的文件箱，每个文件箱都有一个清晰的文件背标签，便于查找。对于施工中使用的各种形式，应进行编号，并按单位存放，以便使用时易于取用。

3.积极配合各部门或个人借阅、核对资料，以便对资料情况有充分的了解。如果文件中有他们想要的数据，第一时间为他们获取。如果没有数据可以找，给他们一个明确的答案。对借阅和接收资料做好详细的登记台帐，防止档案中的资料在借阅过程中丢失。

4.业余时间学习专业课，努力提高自己的专业技能和专业素质，认真查阅相关专业的考试信息，今年至少获得一项专业技术资格。

>二、工程开工后的工作

1.原材料检验

开工时，原材料必须送到乌海质监站委托的检测中心进行检验。进入现场的材料必须有出厂合格证和厂家检验报告后才能使用，并及时收集和归档。

2.并行收集工作

工程测量记录、图纸会审记录、设计变更、工程谈判、基础勘探报告和开工报告的归档和整理。

>第三，收集并填写施工过程中的信息

1、收集材料质量文件

收集施工过程中采购的各种材料的出厂合格证和有效试验报告(如有CMA标志，必须是原件)。每种材料的有效证书的时间、数量、品种和规格必须与材料进场的时间一致，特别是水泥应有28天强度的出厂检验单；钢材的标志和规格与出厂合格证一致。

2.填写信息

施工过程中按规范填写并提交相关资料。

>第四，认真落实岗位责任制

1.认真阅读施工单位的施工组织设计和监理单位的监理细则，落实是否按相关施工技术进行施工、监督和管理，认真阅读相关分部工程的施工验收规范，协助工程师严格控制质量；

2.参加日常会议，对会议内容做完整记录；

3、认真做好收发记录，每月至少一次对所有工程资料、档案进行全面收集、整理和汇总工作，确保所有工程资料齐全，便于查询；

4.负责所有数据和文件的分发，并根据遵守标准文件的要求对文件进行有效控制。

是我20xx年的工作计划，希望公司所有领导给我批评指正。

**商务人士未来工作计划实施19**

一、总体思路

二、工作目标

1、社会消费品零售总额增长13％；

2、外贸进出口总额增长15%；

三、工作重点

1、继续强力推进电子商务发展，重点做好以下工作：

（1）做好“十三五”电子商务发展规划的编制和“智慧岳西”电子商务发展规划的落实及平台建设工作；

（2）加快网络、物流、仓储等电子商务配套设施建设，推进农村电子商务应用；

（3）起草我县电子商务发展扶持政策的实施细则，为兑现扶持资金提供操作性强的实施方案，严格按扶持政策兑现奖补资金；

（4）根据20\_\_年电子商务扶持政策实施效果，修改扶持政策内容，继续引导鼓励电商企业和产业健康快速发展；

（5）争取“安徽省电子商务示\_\_县”和“全国电子商务进农村示\_\_县”申报成功；

（6）继续开展各类电子商务培训，不断提升电子商务在各行各业的应用率和应用水平，引导鼓励全民参与电商；

（7）继续推广宣传，扩大我县电子商务的影响力和吸引力，打造特色鲜明的区域性电子商务中心；

2、继续开展各种消费促进活动，加强市场运行监测；

3、进一步推进整顿和规范市场经济秩序工作，切实抓好商品流通和市场供应工作，切实抓好商贸流通企业的食品安全工作，确保市场供应稳定繁荣。

4、加快推进农村商品流通体系项目建设，将农村商品流通体系建设试点工作与“美好乡村”相结合，做好村便民店、便利店规划布点工作。

5、认真做好商务部百县监测旬报制度，顺利完成商业节能责任目标。

6、加强成品油供应的保障工作，做好20\_\_年经营企业年检工作。

7、深挖出口潜力，紧抓孵化工作，优化出口产品结构，培育外贸新增长点，力争进口实绩有明显增长，确保完成年度外贸进出口任务。

8、加大申报项目追踪力度，继续积极为企业争取各类商务项目资金；

9、继续做好社会消费品零售总额、外贸进出口、利用外资、电子商务等相关统计分析、数据上报工作，确保完成年度目标任务；

10、完\_\_县委县政府交办的其他工作。

**商务人士未来工作计划实施20**

转眼又是20xx年了，新的一年是一个挑战、机遇与压力并存的一年。为确保招商引资工作再上新台阶，完满完成市委、市政府赋予的招商引资任务，从而全面促进全县经济的发展。结合自身实际，特制定如下工作计划。

>一、奋斗目标

去年我县在全市招商引资考核中名列第一，各项指标的绝对值也名列前茅。今年任务相比对年有所增加：

争取审批合同外资9000万美元，到位外资6000万美元，到位内资超过20亿元，外派劳务900人，在全市招商引资年终考核中继续力争第一名。

>二、为确保目标实现，我们要做好以下工作。

1、做好统计工作，填写好招商引资项目台帐，及包装好招商项目。汇总统计全县招商引资数据，建立招商引资项目台帐，并将招商引资信息、数据报表的整理、分析、上报.

2、积极参加各种招商活动，充分利用小分队招商等各种招商形式及活动平台，加大招商引资的力度，强化宣传力度，提高XX县的知名度。今年大型活动有世博会、厦交会等。

3、加强对人才的培养和引进，不断加强招商人员业务素质培训。举办多种形式的招商引资培训，通过多种渠道和途径，分期分批组织招商人员到国内外发达地区进行考察培训或挂职锻炼，努力培养一支适应对内对外开放的高素质人才。

4、积极向上争取项目资金。

5、做好与其它股室的协调工作；

20xx年，有新的机遇，也有新的挑战，我们外资股全体成员在局领导的支持与帮助下，在各股室的配合下，将变压力为动力，积极进取，开拓创新，为XX县经济发展做出更大的贡献。

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！