

人事总经理年度工作计划

作为一个新进公司业务经理，职责所在是协助并引导各部门完成公司对模具的销售。在过程中会遇到各部门在工作时所遇到的不同层次各种不同的困难因素。针对于这些困难我总结归于两点

一、是态度、心态问题。知道要做哪些事情，而因为怕难怕苦怕麻烦，不愿意去做。

二、是能力问题。不知道要做什么事情，该怎么做。这就需要不耻下问，要努力学习，尽快提高自己的能力，达到胜任各部门管理职责岗位。

因此我总结了一名业务经理应该学会做哪些工作，并且去有效的去执行。根据上级的指示精神和本部门的现实情况，确定工作方针、工作任务、工作要求

1、制定完善业务部门体系流程制度为工作之重，一个部门没有完善的体系流程，直接影响业务员的工作开展，例如，各部门之间的不协调流程不合，将直接导致至业务员的接单无法报价，或者，客户对我司工作流程的拖拉不满意直接退单。这需要各部门之间沟通协调制定完善的公司业务流程以及业务报价流程、接单流程、生产计划流程、退单流程、售后服务流程。—完成时时间（视公司内部主导为依准）

2、完成对阿里巴巴网站的编辑与制作，打造成一流专业的五金冲压冲模具网站推广平台（二周）

- 3、制定业务员每月的工作计划和工作重点以及部门行政管理（月例）
- 4、提升业务员及本身销售技能以及模具、产品知识的一种培训（周例）
- 5、对市场的管理与分析 1、价格成本策略（分析竞争对手，模具市场，模具产品结构）（月例）
- 6、客户的信息的收集管理（次例）
- 7、搜集业务方法，业务渠道，对业务员工作进行管理，提升自己的业务能力（日例）
- 8、制定一系列业务部可行文件规范（周例）
- 9、作为新进员工为自己月计划考核制作。

人事总经理年度工作计划（二）

一、抓好业务开拓，总经理年度工作计划。

- 1、解决用车瓶颈。目前公司仅有租赁旅游大巴____台，小汽车____台，合作旅游大巴____台。经营规模偏小，不能参与政府或企业的租赁竞标，影响运营。为解决经营规模问题，计划在下半年从两个方面入手：
 - (1)调查长途兄弟单位闲置车辆，申请集团划拨到租赁公司统一管理，参照折旧费用，内部考核补偿给兄弟单位。利用这些车辆壮大租赁市场。

(2)与汽车厂家洽谈，与租代购方式购车（融资租赁-先租入车辆经营，待租赁期满优先购买）。

2、寻找盟友，搭建合作平台。为完成经营目标，优先发展业务，在直接业务拓展能力有限情况下，抓好旅游旺季，与酒店、宾馆、培训机构、旅行社等结成盟友，通过外围延伸业务扩张。

(1)下半年度与 5-____家酒店、宾馆，3-____家旅行社签订合作协议。

(2)与 1-____家银行金融机构开展战略合作，采用银行卡租车，简优租赁手续，降低信用风险。

(3)对定制租赁汽车的政府机关或企业单位，采取以新换旧方式，确保租赁收入的稳定。

(4)以新换旧下来的车辆，通过电话、网络、市场宣传开展，应用于假日个人租赁，或一般商务租赁。

3、建立客户数据库，并与信息技术部门合作，在网络平台上开发电子商务订单系统。记录客户的姓名、汽车等级偏好、信用卡号码、地址、公司信息和历史租赁记录，确保为客户提供一个统一的、稳固的服务体系，通过网络平台，服务业务开发。

4、调查个人汽车租赁市场，拟订会员制租赁管理办法，培育商旅、假日的个人汽车租赁市场发展。

二、做好市场工作，夯实业务根基。

虽然宝公司董事长何伟军曾宣称，汽车租赁是一个看不到天花板的行业，但目前，包括中外合资的汽车租赁企业在中国都遇到了发展瓶颈，主要是发展规模小、缺乏配套法律法规约束而存在的信用风险、政府支持少，税负率高，企业负担重。在此困难面前，还是有一些民营汽车租赁公司却蓬勃发展起来，这是因为他们做好市场，夯实业务根基。

1、市场调查与连锁经营的网络布点。服务业务不是等出来的，是做出来，因此，下半年度是做好市场调查，找准切入点，在适合地点抢滩布阵，寻找业务发展机会。

2、加强媒介宣传：利用集团长途公交、城市旅游大巴、的士便利，发布车身、彩页、电子广告；利用电台、户外广告，加强宣传；与酒店、宾馆开展战略合作，发布汽车租赁信息；让顾客知道租赁，能找得到租赁。

3、加快网络平台建设。现代企业都有自己网络主页，介绍自己公司发展现状、经营优势、业务项目、电子商务订单、联系与投诉方式，我们应尽快利用络网无界限延伸经营。

三、做好财务服务与监控

1、做好市场定价工作：租赁市场是一个价格透明市场，准确测算成本，制定合理定价区域，有利于业务开展。

2、成本控制：在市场价格透明情况下，控制成本，则获得更多价格优势。压缩经营成本、节减管理开支，合理筹划资金使用成本与税收缴纳时间，赢得利润空间。

3、预算分析：加强预算管理，开展预算分析，及时发现问题，并落实纠偏措施，确保经营轨迹不偏离最终目标。

四、加强安全生产。

加强驾驶人员的安全行车管理，减少交通事故发生或不发生交通事故，就是对生产经营的节约，对公司利润的贡献。

五、完善人力资源管理。

1、企业竞争，归根结底是人才竞争，是人才提供的服务竞争。建立服务品牌，从每一个员工素质抓起，通过服务培训，展现工作面貌。

2、改革绩效与人事考核办法：将客户拜访、业务保有、业务发展、服务质量等引入量化考核，与工效挂钩，激励员工走上市场；建立季度考核，实行优胜劣汰制，将年度考核与工资增长、岗位培训、职务晋升等紧密结合在一起，提高员工工作的主观能动性。

人事总经理年度工作计划（三）

在这年末岁初的时候，我们怀着十分愉悦的心情，盘点着_____有限责任公司一年来的收获。我作为公司的总经理、法人代表，也在认真地总结个人一年来的学习和工作，通过回顾，归纳为以下几个方面，向组织和同志们作一汇报。

一、努力学习，不断提高领导水平和业务能力

企业是社会的细胞。要使企业在市场经济条件下的激烈竞争中发展壮大，就得不断学习，经常掌握_____路线方针、法规政策。一年来，我努力学习_____和_____，学习_____报告、中央经济工作会议精神，学习省、市、县的相关政策规定，并且认真地记写学习笔记_____多字。力争使自己能够较多地了解 and 掌握党和政府的经济政策，了解市场动态。其次是努力学习与企业经营有关的法律法规，如《合同法》、《劳动法》和新颁布的《劳动合同法》。

第三就是学习与经营有关的业务知识，尤其是企业管理方面的知识，如财务管理、劳资管理、超市管理、现代物流模式等。

学习方法，一是从书本上学，读原着，全面领会精神实质。二是向业务内行学习，带着企业存在的问题向其他领导和同志们请教，通过探讨、交流的方式，达到解决问题、提高业务知识的目的。三是主动参加单位组织的集中学习，共同学习，一起讨论。四是积极参加省、市、县主管部门举办的培训会，今年在县内，我公司参与举办的培训会有三次，省、市主管部门组织外出参加培训会两次。通过多种形式的学习，开阔了眼界，增长了见识，提高了水平，增强了能力。

二、竭尽全力，抓紧落实“万村千乡市场工程”

国家商务部实施“万村千乡市场工程”，目的是解决农民消费“不安全、不实惠、不方便”的问题，把现代流通理念引入农村，为社会主义新农村建设做贡献。我公司作为实施企业之一，借此良机，

发展壮大自己，可以说是千载难逢。对此，我始终高度重视，放在各项工作的首位来安排。

一是请求____局的领导出面协调，联系____县、____县、____区____个县区的商务主管部门，密切关系，争取支持，确保我公司能够顺利进入外县区发展改造加盟店。二是组织精兵强将，领导班子成员带队，分组划片，深入村组开展工作。三是按照省、市商务主管部门的规定和要求，舍得投入人力物力，做扎实细致的工作，扶持加盟店的改造，指导加盟店规范。四是安排专人专车，巡回检查指导，提出合理的意见和建议，保持干净整洁的店容店貌，促使商品分类陈列，摆放整齐。五是____次举办加盟店店长和直营超市员工培训会，宣传政策，加强沟通，提高业务水平和守法经营意识。今年我公司共发展加盟店____户，其中上半年经省、市验收合格____户，得到国家扶持资金____万元。下半年上报待批____户，据分析，将会比上半年验收合格的户数更多。

尤其是在____县发展加盟店的问题上，上半年，我和大多数同志一样，觉得山高路远，有畏难情绪，委托____县商务局安排人员，代为实施。下半年，我认识到这样做，不仅不符合政策规定，也使我公司应得的合理收入受到损失，经过反复地分析考虑，激烈地思想斗争，最终下决心自己去做。我将这一想法提到班子会上讨论，各位成员起初也有顾虑，经过分析研究，最后还是一致同意自己直接来做。仅这一项，下半年我们就可以多收入____多万元。

三、加强物流配送，提供周到服务

物流配送是实施“万村千乡市场工程”的关键环节，随着我公司实施区域不断扩大，加盟店的发展户数连续增加，直营超市一个接一个地建成开业，物流配送中心的业务量迅速增长，必须采取措施予以加强。一是增添了_____辆新车，招聘了_____名司机和业务人员，直接从人力物力上予以加强。二是划分片区，详细制定配送路线，实行电话访销，按访销计划送货，提高配送效率。三是加强财务管理，_____名会计分单位负责结算，建立了严格的管理制度，完善了票据传递程序，实现了会计电算化，迅速准确地完成购进销出结算。四是加强对配送人员的管理，教育这些同志不断改善服务态度。凡是接到加盟店的投诉电话，我一定要查明事情原因，采取措施整改。五是认识到位，明确规定，凡是我公司配送的商品，实行当地市场，切实做到质优价廉，让利于广大群众。这是各项措施中最为重要的一条。

四、谋求发展，新建乡村直营超市

从企业的长远发展利益考虑，必须克服物流配送中心批发商品过程中受制于人的弊端，选择合适的经营地点，建设一批直营超市，发展自己的零售终端企业，建立与物流配送中心相匹配的商业经营网络，给企业发展壮大打下一个良好的基础，是我公司投资建设乡村直营超市的根本出发点，也是合理使用国家扶持资金的正确选择。这一想法得到省、市、县商务主管部门领导的充分肯定。_____政府还把这

一计划写进了《201 某年政府工作报告》，作为的____政府投资发展计划。

从____月起，我公司就开始了这一计划的实施。一是选择人气较旺的乡村，在具体地点上又必须做到位于繁华街区。村级超市还比较容易做到，乡级超市就比较困难了。我们迎难而上，主动争取，加强协调，密切关系，还是做到了这一要求，已经开业和正在建设的____个乡级超市全都在繁华街区。二是尽可能降低成本，采取租赁房屋加以改造，租赁空院和空闲非耕地自建轻钢龙骨彩瓦结构的轻型房屋，都有效地降低了办店成本。三是建成一个，开业一个，尽快发挥资金效益。目前已经开业的直营超市经营情况还比较理想，我公司今年实现的利润主要来自这些乡村直营超市。

五、民主决策，发挥集体智慧

我公司领导班子有____名成员，职数较多，要使这样一个大班子能够齐心协力，团结共事，凡事民主决策，吸收各方意见，发挥集体智慧，是至为重要的一个方面。我作为班长，对此有清醒地认识。凡涉及到项目选点、开发投资、财务管理、资金筹措、大宗商品采购、员工工资调整、重要工作安排等等事项，均提交领导会研究决定，一时吃不准、定不了的事情，根据同志们提出的疑问，再做考察调研，反复上会研究，直到统一认识，作出最终决定。重大事项的决定，还请部门负责人和业务骨干参加，广泛听取意见，力求决策正确。

意见，接受指导，争取支持，获得帮助。正是因为管理民主，决策透明，才使得领导班子团结，部门关系协调，职工心齐劲弘，上下支持有力，在公司内部创造了和谐发展的良好氛围。

人事总经理年度工作计划（四）

宁海温泉大酒店明年的总体经营思路是：在力争完成集团公司下达的各项经营指标的情况下，推行“三本”（人本、文本和成本）管理，努力树立温泉大酒店崭新的品牌形象，以达到经济效益和社会效益的双赢。具体计划分为如下几个方面：

第一个方面：以努力提高宾客满意度（四星级酒店要求达到____%，明年的指标定为____%）为中心，力争做好每一次对客服务，提高宾客的忠诚度，建立酒店优质的服务品牌，从而来提高酒店的经济和社会效益。

要做到这一点，首先要让全酒店员工树立高度的宾客意识、服务意识和质量意识。为此酒店总经理室会在明年协同、督促和指导质检培训部对每一位员工再次进行酒店意识的再培训，运用生动的案例教学结合服务学理论，将这些意识深刻印记在员工心中。这样在酒店内形成“一线员工尽力做好对客服务，二线员工尽力为一线员工的对客服务提供保障”的良好风气和意识，以优质高效的服务抓住宾客的心，赢得顾客的回头和忠诚。今年____月起我们的酒店意识培训工作已经在重点抓了，明年我们还要抓的更深入，更有力度。为此，我们

_____名扩充至_____

名，使员工从进店的第一天起就受到良好的酒店意识的培训，并使这方面的培训长抓不懈、常训常新。

要让宾客满意，赢得他们的回头和忠诚，了解宾客和有针对性的服务与关怀宾客是至关重要的。具有良好的服务口碑的酒店都非常重视宾客档案的建立和充分的运用。他们在宾客档案的建立和运用方面具有良好的硬件保障（电脑网络和内部通讯系统）和强有力的管理措施（软件支持）。目前我们酒店在这些方面做得还很不够，客史档案很不健全，酒店的回头客还没有感受到应有的关怀、亲切和尊崇。明年我们要以营销部为龙头，充分注意尽可能详细的收集和建立客史档案，并以良好的信息沟通渠道和强有力的管理与激励手段让每一位员工都记住回头客的客史资料，尽一切可能地为宾客提供有针对性的投其所好的个性化服务。

餐饮服务部门宾客是逗留时间最长的且对服务感受最深的地方。所以餐饮服务质量的的好坏强有力的影响着宾客对酒店整体服务质量的评价和宾客的满意度。优质的餐饮服务也是凝聚人气的重要方面。所以从今年_____月份我接手酒店管理以来，一直非常注重餐饮菜肴的创新、菜肴口味与质量的提高、菜肴价格的实惠性和餐饮服务质量的提高，并注重与宾客感情的联络。让新来的厨房班子成立菜肴创新研究小组，主要研究特色土菜创新，力争打出“土、特、新”的餐饮菜肴品牌。也有一些菜肴获得了宾客的认可，如“双色麦饼”、“温泉麦

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/606054154034011020>