

建筑公司市场开拓工作计划(15篇)

对市场进行一个完整的市场细分,对不同的市场进行准确的定位,用不同的开发方案,才能更好的寻找到市场的切入点。下面是给大家整理的建筑公司市场开拓工作计划(最新 15 篇),希望大家能够喜欢!

建筑公司市场开拓工作计划篇 1

时间过得真快,转眼间我们就迎来了崭新的一年。在今年,总公司经营班子继续团结和带领全体员工,以“增创优势,增产增收,稳健管理,稳步发展”为主题工作目标,全体员工发扬开拓、奉献的企业精神和实事求是、真抓实干的工作作风,使总公司业务、效益稳步上升,圆满地实现了全年工作目标,保持了公司持续、稳定的发展态势。

一、主要目标:

主要完成经济指标主要完成经济指标(1~11 月)实现产值:万元,比去年同期增长%,超额完成全年计划指标;上缴税收:万元,比去年同期增长%,超额完成全年计划指标;实现利润:万元,比去年同期增长%,超额完成全年计划指标。

二、工作业绩

主要体现在业务拓展、施工管理、内部管理和精神文明建设四方面:

(一)以业务为龙头,稳拓业务,稳增效益,稳步推进在总公司领导的带领下,业务发展部人员顶着竞争激烈的压力,迎着招投标工

作难度加大的困难，继续加大业务工作力度，主动出击，积极沟通客户，及时把握市场变化的脉搏，注意分析、积累和总结经验，积极参加省、市、区招标交易中心公开招标及业主自行组织招标的邀请投标项目，业务参与拓宽至等地，使公司争取到更多的中标工程业务。

(二)以项目施工管理为重点，加大力度，提高整体素质和管理水平

1、严抓质量安全和文明施工，确保文明施工安全生产和施工创优今年公司新开工面积达万 m²，在建工程面积万 m²，竣工面积万 m²。在工程施工管理中，质安部紧紧围绕总公司“”的管理思路，在保证创优工作的同时，时刻紧紧把住“质量安全生命线”，积极开展安全生产周和百日安全无事故活动，抓好部门和项目例会制度、监理每周档案制度、监理员日志制度、业务培训制度、监理员资金监控制度的有效落实，毫不松懈地抓好项目施工管理工作。

2、完成队伍资质就位，开展风险评级和资审备案今年上半年，公司进一步加大了总公司施工队伍的资质重新就位的工作力度，经过对申报资质就位资料进行认真细致地初审、复审和最后的批准申请、确认签字后，总公司年度施工会议上公布了各施工队伍及其负责人的重新任免，较好地完成了队伍清理和重新就位的工作。

3、通过 iso 质量认证体系版的换版和监督复查今年 1 月份，按贯标换版工作计划，通过对属下有关处队和主要在建工程项目部的贯标辅导和考核审查，使之同时建立和完善了质量管理体系，顺利通过广东质量认证中心的检查。随着此后运作中的持续改进和调整，管理

体系日渐完善和成熟，总公司顺利通过了认证中心 7 月份的监督复查。

4、加强工程项目资金使用的管理为加强对各工程项目的监控管理，保证施工进度和资金划拨的均衡适度，经业务部门商讨研究，分别制发了施工队伍专用的《资金登记专用簿》和监理员专用的《项目资金使用记录簿》。

通过监理员对照工地的安全、质量、进度、文明施工等相关管理制度执行情况对项目部的领款进行审批，做好资金使用登记，严格掌控工程款项支出流向，在加强资金管理、规避经营风险工作中取得了一定的成效。

建筑公司市场开拓工作计划篇 2

第一部分：

20__年度展望

公司管理层要团结和带领全体员工，以“增创优势，增产增收，稳健管理，稳步发展”为主题工作目标，全体员工发扬开拓、务实、创新、奉献的企业精神和实事求是、真抓实干的工作作风，使总公司业务、经营、效益稳步上升，圆满地实现了全年工作目标，保持了公司持续、稳定的发展态势。

(1)营销管理方面：公司继续保持当前管理架构不变，并不断向标准化管理与数字化管理转化，继续提高企业自身技术管理水平。

(2)公司财务状况方面：资金充足，财务健全，能充分发挥灵活运转功能。

(3)人力资源投入：20__年度公司推行多项工作的管理革新，强

化组织功能收效颇大，员工工作积极性较高，人员能积极配合生产需求;对于新进入公司的员工，应该组织好转正之后的培训工作。

第二部分

20__年度工作方针及目标

全年实现产值： 20__0(暂定) 万元，比去年同期增长 % ，超额完成全年计划指标;上缴税收： 万元，比去年同期增长 % ，完成全年计划指标;实现利润： 万元，比去年同期增长 % ， 完成全年计划指标。

年度目标计划(暂定)

◆主目标：

1、加强经营管理，接手项目要高于往年，圆满的完成了承接工程项目合同产值任务

2、加强安全质量管理，确保在建工程安全质量双向达标，完善工程项目检查管理手段，增强工程项目的管理实效性

3、通过开发、缝补、调整、优化等手段整合现有渠道资源，形成稳定的优质客户网络。

4、建立合理的绩效薪酬管理体系、科学的日报管理制度、实行经理奖金责任制。力求打造一支专业性强、市场反应快速、执行力高、责任心强的高效销售团队。

◆辅目标：

1、树立员工企业意识，培养员工对于企业良好发展的责任心和竞争意识。

2、建立各部门的协调及横纵向联系，完成向销售终端的精细化运作。

年度目标计划思路

(一) 理清市场脉络，大力拓展业务

1、以业务为龙头，稳拓业务，稳增效益，稳步推进在总公司领导的带领下，业务发展部人员顶着竞争激烈的压力，迎着招投标工作难度加大的困难，继续加大业务工作力度，主动出击，积极沟通客户，及时把握市场变化的脉搏，注意分析、积累和总结经验，积极参加公开招标及业主自行组织招标的邀请投标项目，使公司争取到更多的中标工程业务。

(二) 以项目施工管理为重点，加大力度，提高整体素质和管理水平

1、严抓质量安全和文明施工，毫不松懈地抓好项目施工管理工作

2、完成队伍资质就位，开展风险评级和资审备案。公司进一步加大了总公司施工队伍的资质重新就位的工作力度，经过对申报资质就位资料进行认真细致地初审、复审和最后的批准申请、确认签字后，总公司年度施工会议上公布了各施工队伍及其负责人的重新任免，较好地完成了队伍清理和重新就位的工作

3、加强工程项目资金使用的管理为加强对各工程项目的监控管理，保证施工进度和资金划拨的均衡适度

(三) 以内部管理为中心，理顺关系，稳健管理

1、进一步完善公司内部各种规章制度。以制度管人，按制度办事，使企业管理进一步走向规范化。

2、根据公司发展需要，开展多种类型的员工培训。其中包括岗位技能培训，员工素质类培训等，以加强学习，提高素质为目的，有效提高员工技能，塑造多才干、复合型的员工。公司还应加强企业培训工作的策划性和针对性，组织员工进行业务、管理、法律、科技等多方面知识的学习和培训。

3、为加强管理、规避风险，组织召开多种多样、注重实效的管理会议总公司根据业务管理工作需要。

4、以人为本，加强人力资源管理行政人事部进一步健全人力资源库管理办法，搜集人才资源信息，为项目部用人提供人才资源信息储备。

5、各个部门应该加强工作交流，以便在工作中各司其职发挥作用。

6、财务部门人员应加大财税信息沟通工作力度，及时掌握国家税收政策，充分发挥了部门的职能作用。

建筑公司市场开拓工作计划篇 3

1、狠抓质量安全和文明施工，确保文明施工安全生产，争取20__年创优滚动计划任务全面完成，施工管理水平再上新台阶。

2、继续加大业务工作力度，努力适应市场的变化发展需要，积极学习、积累和总结经验，不断提高编制标书的水平和能力，力求更多的中标工程业务。

3、进一步明晰、健全和完善业务工作流程和岗职，尤其是工程管理工作的工作流程需抓紧审定。

4、材料试验室继续抓紧实施质量管理体系运行，确保早日通过计量认证，进一步拓展试验业务，扩大业务规模。

5、继续加大财务、合同履约、工程管理、印章使用及各类跨部门工作组的工作力度，进一步加强风险意识管理，增强风险预见和防范能力。

6、继续做好人力资源调配、增员、储备等工作，加强业务学习、研讨和管理力度，加强企业文化生活和培训工作，组织员工业务、管理、法律、科技等多方面知识的学习和培训，有效提高员工管理、服务技能和综合素质。

7、坚决贯彻市建委的开展建设行业职业技能培训工作的要求，开展对架子工、砖瓦工、抹灰工、钢筋工、木工、混凝土工等八个关键工种的职业资格培训，实行持证上岗，争取达标。做好并贯彻项目经理和建造师的过渡期培训计划，确保和增强公司业务资质和业务拓展后劲。

8、继续加大第三产业的工作力度，努力发展多种经营，谋求新的经济增长点。

20__年，在总公司领导班子的带领下，通过我们全体员工的共同努力，在建筑行业市场竞争激烈、众多同行企业效益滑坡、亏损甚至关闭的情况下，企业赢得了令人鼓舞的经营成果和可喜的荣誉业绩，呈现出稳步向前、蓬勃发展的光明前景。

20__年，我们将顺应新形势的要求，与时俱进，进一步挖掘潜力，不断拓展市场生存发展的空间，不断寻求新的经济增长点，在探索奋进中走出企业创新之路，谱写出企业发展的崭新篇章！

建筑公司市场开拓工作计划篇 4

20__年，做了大量而有效的安全工作，取得了良好的工作成效，圆满地完成了 20__年项目工程施工安全管理的各项任务，现将我项目部安全工作总结、安全生产形势分析，以及 20__年的工作计划汇报如下：

特制定 20__年工作计划：

一、继续加强安全领导小组的安全生产管理工作，各项目实施单位加强现场安全管理工作，尤其是生产基地工程，确保不发生安全生产事故。

二、继续建立健全各项安全生产管理制度，即：

- 1、继续贯彻落实科技园项目部安全生产责任制。
- 2、加强现场临时用电管理制度。
- 3、加强机械设备安全管理制度
- 4、加强交通安全管理制度
- 5、加强消防管理制度

三、具体做法

1、加强安全生产教育，遵守操作规程是安全生产的前提和重要保证。在工作中漠视安全，擅自蛮干是影响安全生产的直接因素。为此，我们必须坚持安全生产教育，施工工地检查安全生产责任制

的执行情况、对忽视安全生产的单位和管理人员，给予批评教育，并视情节轻重，按__集团关全管理办法规定进行处理

2、加强安全生产管理。各项目施工单位必须贯彻执行安全生产规定及安全操作规程，贯彻落实各项安全生产管理制度。消除事故隐患，对各种不安全事故的处理，必须本着”四不放过原则。

3、领导坚持把安全生产摆在重要议事日程位置，在布置、检查、总结工作的同时，要布置、检查、总结安全生产工作。

4、加强对安全生产制度及安全知识的学习。各工地每周召开安全专题会，用各项安全管理制度来指导我们安全生产工作，定期对施工人员进行安全教育，强化安全意识;新招收的工人、转换工种新上岗的职工，必须进行培训，方可持证上岗。

5、安全领导小组每季末坚持开专题安全生产会议，总结一个季度的安全生产工作情况，对于各种不安全因素，提出整改措施，将安全生产纳入考核依据，调动各项目部安全生产工作的积极性。年底召开安全生产总结表彰大会，对安全生产中表观突出的项目单位，给予奖励。

建筑公司市场开拓工作计划篇 5

本人在毕业后就参加了工作，一直在施工单位从事技术施工，有一定的施工经验，并且有信心把#楼工程圆满地交给业主使用。

工程施工是按照设计图纸把设计师的思想完成从意识形态到实物形态的转变过程，要搞好工程施工，就必须首先熟悉施工图纸，掌握设计师的意图，完成从图纸了解设计意图再回头修订图纸的过程

即完成图纸的施工前会审), 其次要强化对图纸的了解程度, 熟悉工程的基本概况, 考虑具体的施工方案, 初步明确工程技术施工的重点、难点, 为以后的施工操作行为做准备。

在工程施工过程中, 测量放线工作是重中之重, 它贯穿整个工程施工的始终, 是工程施工的灵魂, 要想工程干好, 必须把测量放线的工作做好, 所以施测、校对、复核的程序就一个都不能少(并且施测、复核的工作要有不同的人来做);其次要结合整套图纸对各个施工层、施工段、施工点进行校对, 避免遗漏工程细小的部位构件;再次, 就是检查、落实是否工程的实际操作层的理解与自己的思想一致, 发现问题及时沟通, 把问题消灭在萌芽状态。

在某一工程段施工完成后, 要及时检查, 验收, 总结经验和教训, 把发现的问题及时纠正在下一施工段, 减少错误的连续发生。

工程施工是一项非常严谨的工作, 工程技术人员必须要把它作为一个自己的艺术产品去雕刻, 力求精益求精, 要有一个良好的工作作风, 要本着对国家(不浪费资源)、对社会、对业主负责的态度去工作, 要有“干一项工程, 树一座丰碑, 赢一片口碑”的决心, 这样才能把工作作好, 才能成为一名合格的工程技术人员。

工程施工是一个群体作业的工作, 它不是一个人或几个人就能完成的, 它是需要上至质检站、设计院, 下至劳动工人的相互紧密配合, 才能完成的一项复杂的作业任务, 所以, 做好相互间的联系配合就显得尤其重要, 否则, 干好工程就会成为一句空话。

俗话说“皮之不存, 毛将焉附”一个打工者如果不考虑老板和

早晚会被社会所淘汰。工程施工的工作面大，工作人多，工程要取得一个良好的经济效益，材料管理就显得非常重要，然而材料的管理如果只靠一个人或几个人的力量是远远不够的，它需要大家的共同努力去实现。作为一个技术员，对材料的管理既要从技术的角度去考虑如何节约，还要配合项目经理和同事对现场进行有效的监控，使现场的工人养成节约材料的良好习惯，为公司创造更好的经济效益，为自己的发展奠定良好的基础。

工程工期的长短也是体现一个工程经济效益的重要指标，工期的缩短不但能使工程提前投入运营，为甲方创造可观的收益，也可以减少我们施工单位众多机械、材料的租赁费，减少人员管理的费用，为公司为老板降低施工成本，提高经济效益;在这个方面甲方和我们施工单位的利益空前一致，所以工程的工期是大家共同关注的焦点，作为工程管理人员中的一员，协助项目经理，大家一起出谋划策缩短工程工期就是义不容辞。

一个人的能力和精力是有限的，为了能更好的正确理解图纸和规范，勤沟通，事前请示就能避免很多不必要的争辩和返工，达到大家思想的一致统一，使工程能够顺利、如期地达到计划要求。

我虽然年纪较轻，工作阅历不太深，施工经验有限，但我会发挥年轻人的好学、勤快、能吃苦耐劳、精力冲沛等优势，弥补以上的缺点，勤学勤问，努力成为一个优秀的技术人才，为宏升公司的发展尽力。

我喜欢我的专业，更热爱我的岗位，我相信，在甲方和工程部的指导下，#楼工程能够顺利地进行施工，并按照合同的要求圆满地完成竣工验收的任务。

建筑公司市场开拓工作计划篇 6

我叫，20__年__月毕业于__省理工大学__学院建筑工程系工业与民用建筑专业，20__年__月进入__省电力建设__公司工作，现就职于__项目土建试验室。

自参加工作以来，遵守公司及所在项目部的各项规章制度，积极服从领导的工作安排，圆满完成工作任务，维护集体荣誉，思想上要求进步，积极响应公司的号召，认真贯彻执行公司文件及会议精神。工作积极努力，任劳任怨，认真学习相关试验知识，不断充实完善自己。

回顾过去一年的工作，20__年既是忙碌又是充实的一年，在学校课本上所学的知都是理论性的知识，现在工作中一点一滴积累起来的实践经验，才是我一生享受不尽的宝藏。在这一年里，有困难也有收获，认真工作的结果，是完成了个人职责，也加强了自身能力。将这一年工作简要总结如下：

一、 政治、思想

我身着强烈的主人翁意识，随时关注电建__公司发展，切身想到电建__公司、项目部及试验室的利益，坚定电建__公司会不断的发
展、壮大，对电建__公司的未来充满了热情与期望。虽然我现在还未加入中国共产党，但我也将以党员的标准严格要求自己，自觉接受党

坚持不懈地克服自身的缺点，弥补自己的不足，争取在以后漫长的岁月中经得起考验，早日加入伟大的中国共产党。我从做好本职工作和日常工作入手，从我做起，从现在做起，从身边小事做起并持之以恒，在本职工作中尽心尽力，孜孜不倦地作出成绩，我要不断的提高自己的岗位本领，努力精通本职的岗位知识，做本职工作的骨干和行家里手，脚踏实地的做好本职工作。

二、 工作态度

无论在工作还是生活当中，我一直相信一份耕耘，一份收获，所以我一直在努力，不断努力学习，不断努力工作。热爱自己本职工作能够正确认真对待每一项工作，工作投入，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位。工期紧，人员少，任务繁多，能够做到跟班作业，保证完成检验任务，保证工程检验畅通，表现出我们试验人员责任心强，发扬了我们试验人员连续工作、吃苦耐劳精神。

三、 岗位职责

认真贯彻国家有关标准化，质量管理体系，产品质量监督检验以及研究开发的方针政策;确实执行本岗位负责监督检测的工程产品的有关标准、试验方法及有关规定，做到所做每项检验都有法可依。做好委托单接受，项目检验，资料，反馈等工作，做好跟踪台帐，便于日后查阅。由于试验检验项目多，项目检验时间不一，提前将工作做到位，避免施工单位技术人员不了解工程检验要求及技术指标而延误工期，影响进度。我们试验室人员坚持四项基本原则，贯彻质量方针，落实质量目标，遵守规章制度，全心全意服务于施工现场。

四、 具体工作

我所从事的工作主要是对一些工程土建类材料(水泥、砂、石子、钢材、砖等)及成品(钢筋焊件、混凝土试块等)进行试验、检验;参与进行混凝土配合比试配检验;对搅拌站混凝土的搅拌进行监督控;对现场混凝土及回填土进行控制工作等。

我刚参加工作时首先接触到的是回填土检验,回填土虽然单一、枯燥,一般人觉得那不就是垫点儿土,有什么好做的,但我干了一段时间,其实并不是那么简单:从土的材料要求开始,土壤击实定下,它的控制指标;什么部位需要回填土,什么部位需要回填砂石或者是3:7灰土都要有技术指标控制;回填机具的选用;回填之前条件是否具备?地下混凝土基础强度是否达到规定要求,土的材料选用,密实度要求,虚铺厚度及压实系数是否已确定,回填夯实达不到要求,那就要造成塌方,下沉,甚至带来更大的危害。所以在后来逐渐接触的其他材料检验前,在我心中已奠定干什么事情都不是那么容易,不容一丝含糊。

陆续的在试验室接触更多的项目检验,明确了工作程序,在具体工作中形成了一个比较清晰的工作思路,能够顺利的开展工作,并熟练圆满的完成本职工作。

1.对原材料的控制

凡进入现场的原材料,每批都应出具生产厂家的质量保证书、检验合格证,每批次的原材料都应按规定的数量进行检验。对于水泥,在使用散装水泥仓时,不同厂家、不同品种、不同标号的水泥严禁混用。在使用袋装水泥时,应有防护隔潮措施,避免水泥受潮结块。对

应提前与试验室联系，对水泥的实际标号进行二次复查。砂石中不得含杂异物、煤屑等。尤其是不能混白灰。当发现原材料与样品不符或异常时，应与试验室联系，及时处置。为了不影响施工进度，所有进厂原材料都必须及时委托试验，对水泥试验采用 3d 强度和 28d 强度，钢材、砂、石等在试验室接受委托后二十四小时内出具试验报告。所有需要检验的材料必须由试验室出具试验合格报告后才可使用。既先检验，后使用的原则，否则视为不合格品。禁止在工程中使用。

2.对于回填土的控制

回填土的施工之前，施工部门应如实的填写回填土委托单，设计图纸有要求的按图纸要求施工。没有要求的按国家规范执行。回填土施工选择的土料含水率要求最佳。回填土每层的铺土厚度按规范分层夯实，不得漏夯，逐层验收。经试验合格后，才能进行下一步回填，否则施工单位进行返工处理。

3.砼工程

对于有特殊要求的砼及大体积砼应提前委托，开罐后应进行开盘鉴定。搅拌站每次搅拌砼时，应严格执行配合比，控制好塌落度及和易性，并做好搅拌和生产控制记录。如果含水量变化较大时，要及时通知试验室作动态调整。在使用粉煤灰时，应避免或减少环境的污染。搅拌站留置砼试块，试验室将根据搅拌站生产砼等级、批次、时间、对搅拌站进行砼生产评定，使砼生产的水平得到控制。

4.对于进入施工现场土建操作的焊工

其所在的单位必须在工程开工前，将焊工的技术等级证书复印件及名单交到试验室。工程开工之前要对焊工试焊进行考核。出具试验合格报告后，焊工才可进行正式操作。

我刚参加工作就很快融入到工作中去了，不断要求自己，不断督促自己提高。作为一名年轻工作者，对待工作我丝毫不敢怠慢，我要求自己作到把工作中的得失和每次出现的问题记下来以吸取经验教训，遇到疑难问题或者工作中遇到困难就向通事和领导请教，耐心的听取他提出的意见、建议，改进工作。因为我所在的部门大部分时间只限在一个小圈工作，我不能坐以待毙，我经常还不时的与现场多接触，了解工程程序，步骤，便于今后更好的服务于工作。

五、工作成绩

我在工作中学到了很多的东西，也锻炼了自己。经过不懈的努力，使工作水平有了又了进一步，并且在__项目第一次大于 120 天战役立功竞赛活动中我被__项目部“荣立个人二等功”，此外，在与试验室的其他同事相互配合、共同协作努力下，我所在的__项目土建试验室被“荣立集体一等功”。

六、小结

这一年当中虽然我也取得了一些小小的成绩，但相对于公司及上级领导们对我的重托和期望还相差甚远。在以后的工作中，我会更加努力，不断提高自己的专业技术水平，更好的完成领导安排的任务。拓宽思路，深化细化本职工作，努力为电建____公司这支强大的铁军作出更大的贡献。

建筑公司市场开拓工作计划篇 7

20__年我们在抓好工程安全质量工作的同时，将进一步把经营管理工作作为项目管理的核心工作来抓。我们要通过深化管理，贯彻落实项目承包制，来增强企业市场开拓能力，在提高经济运行质量，着力打造核心竞争力上下功夫。结合我们今年积累的经验和教训，__年我们将重点做好如下几个方面的工作：

一、人才建设

人才高地的构筑，是一项系统工程。吸引人才、用好人才、留住人才，环环相扣，哪一个环节都不容忽视，不可掉以轻心。企业的竞争归根到底是人才的竞争；人才之间的竞争，又是人才管理体制和模式的竞争。因此，20__年我们要着力于创建良性的软环境，触发人才潜能的发挥，用各方面的优势，去建设一个和谐、进取、平等、稳定的工作环境。

1、加快人才培养，要加快高新人才的引进、培养和使用。以工程项目为舞台，加快培养青年人才，让他们在施工第一线挂职锻炼。

2、从现有的人员中发现人才、培养人才是企业人才获得的一个最重要的来源。而培养人才的着重点是如何把青年培养成为能够适应企业发展、完成企业使命的人才，培养不仅要着重于专业技能教育更要注重素质教育。另一方面对培养的青年人才要“加荷”，使用部门要根据青年人才的具体情况安排工作，使他们在工作中把学到的知识融会贯通，变为自己的技能，通过大胆放到关键岗位使用激发其潜能。

3、提倡“团结、启发、互助、提高”的工作形式，营造和谐的

工作氛围是留住人才的关键环节之一，我们不仅要青年人的稳定工作做思想工作，同时还要强调业务骨干、基层领导的工作作风和领导方法问题，通过与青年人“教技术、谈心声、交朋友”，为青年的更快成才搭建舞台。打造有战斗力的项目管理队伍。坚持以人为本，搞好青年人的培养工作，构建合理的人才梯次。

4、搞好项目部管理机制的建设，使项目管理制度化，规范化。提高成本管理意识，研究成本挖潜的方法，提高管理工作的科技含量，向管理要效益，向技术要效益。完善管理人员绩效考核制度，实现多劳多得、奖罚分明。

5、实行荣誉激励制度，大力选树优秀典型。分公司将设立一系列表彰活动，激励员工爱岗敬业的进取意识，让广大员工学习身边的先进典型，掀起比、学、赶、帮、超的竞争高潮。在以创先争优的各种活动中，我们将评优重心向青年人才倾斜，激发他们昂扬向上。

二、经营开发方面

经营开发工作是一项相当复杂的工作，时有真假难辩，鱼目混珠的局面，稍有不慎，就会误入歧途，让工作变得被动。所有的项目在运作前都要采取规避风险的措施，对项目、合作人员要进行详细的调查、了解和筛选，承接一个项目不但要有经济效益，更要有社会效益。

1、坚持以求真务实的态度，冷静地分析市场，确定企业自身的实力和在市场中的位置。进一步密切关注市场动态，认真分析市场趋向，根据市场需求，把注意力更多地放在资金实力雄厚、回款能力好、

社会影响大、利润高的项目上。通过适时转换经营格局，充分挖掘市场潜力，为分公司经营工作稳步提速，加快发展做好扎实的工作。

2、深化全员经营意识，大力宣传经营理念。使得全体员工明白经营工作不仅仅是个别部门、个别人员的工作，不仅仅是投标作标书的工作，而是全体员工的任务，是做好每一件工作的任务。实现全员经营模式，充分发挥企业每一名员工的积极性，以增强分公司在市场竞争中的整体实力。坚持诚信经营，靠优质的产品、优质的服务去赢得市场、赢得信誉、赢得效益。坚持换位思考，保证在施工程质量，为业主提供满意的服务，强化施工人员“每个在施项目都是新起点”的经营意识，发展和加大后续任务量，真正做到干一项工程立一座丰碑交一方朋友，得到一批新的经营信息。

3、利用社会一切可利用的关系、渠道，进一步拓展、扩大市场。坚持利用一切可以利用的条件，大力宣传公司整体优势和综合实力，开通信息渠道，扩大信息储备量。包括外埠人员、外单位人员在内，形成一支分公司的外围经营队伍，以此，扩大企业的影响力和信息渠道，形成固定的经营渠道，争取自揽任务的比率调整至主导位置，在提高市场占有率的同时，提高企业经济效益。

三、项目管理创新，实施精细核算

一是要创新项目考评制度，完善项目管理制度。将项目责任指标细化为进度、安全、文明施工、材料管理、劳动力管理、技术、质量、成本、结算管理等多项内容，并进行分解落实到每个岗位上，以此来规范项目各岗位的权利和责任范围。摈弃原有“事后算”的被动

项目成本管理方式，重点加强实际所发生的成本控制。抓好基础性工作，强化项目的日常管理，建立成本考核的预警机制，保证项目承包责任制落实到实处。

二是要推进“诚信”工程建设，以双赢为目的，抓好项目整体建设。面对“多工种、高风险、快变化、严质量、短工期、低成本”的多数施工项目现状，我们要转变观念，提高认识，深刻理解和认识施工企业属于服务行业这一概念，为业主服好务，当好参谋和助手。要广泛汲取兄弟单位项目管理经验，探索适应施工实际的项目建设思路 and 办法，克服市场因素和内部资金紧张等诸多困难，坚持不懈地从项目内部全责承包中创效创利，以此为项目增收的新突破点，使经济运行质量逐步提高。

三是要实现对施工现场管理的过程控制。加强过程控制，抓好工程质量。在工程施工中严把质量关，控制和降低工程的质量成本，减少返修、废品、复检等不必要的损失。做好现场的签证工作，对施工过程中需要修改变动的部分，经甲方同意后，均应采用书面形式予以记录。合同、预算中未包括的工程项目和费用，应及时办理现场签证，避免事后补签而造成的结算困难。

建筑公司市场开拓工作计划篇 8

(一) 理清市场脉络，大力拓展业务

1、以业务为龙头，稳拓业务，稳增效益，稳步推进在总公司领导的带领下，业务发展部人员顶着竞争激烈的压力，迎着招投标工作难度加大的困难，继续加大业务工作力度，主动出击，积极沟通客

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/755142231134011324>