# 部门经理工作计划(优秀12篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-09-11

*光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。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。部门经理工作计划篇一在picc财产保险阜阳分...*

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。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。

**部门经理工作计划篇一**

在picc财产保险阜阳分公司颍东分公司的正确领导下，作为四个营销业务部门的营销团队经理，我带领全体营销人员认真努力，积极服务客户，完成任务，取得良好成绩，赢得上级领导和客户的满意。个人工作总结如下：

我叫，男，1992年6月2日出生，20xx年x月毕业于郑州理工学院国际经贸专业，本科文化。20xx年6月参加工作，先后在picc财产保险阜阳分公司颍东分公司综合部、渠道业务中介展览岗位工作，后担任营销业务第二部、营销业务四代营销团队经理岗位和营销团队经理。

自从参加picc财产保险工作以来，我意识到保险业的不断发展和业务创新对保险员工提出了更高的要求，必须认真学习，提高业务水平和工作技能，以适应工作`需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习保险业务操作流程、相关制度、资本市场知识、保险产品知识以及如何与客户沟通等技能，在与客户沟通时，当客户询问保险产品等相关问题时，能够快速正确地回答客户的问题，为客户提供建议和处理方法，用自己的专业知识与客户建立桥梁，促进保险业务发展，为单位创造良好的经济效益。

目前主要负责安徽省阜阳市开发区“长城、菲亚特、帝豪、全球鹰、奔腾、江淮、玉龙名车店”等6家4家s商店的`保险业务。我带领全体营销人员认真工作，努力服务客户，促进保险业务发展，提高单位经济效益。一是始终坚持以客户为中心，严格履行“公开承诺”、“问题责任”、“微笑服务”，增强服务意识，创新服务模式，改进服务风格，满足客户多样化需求，提高客户满意度。二是彻底更新观念，自觉规范行为，认真落实支部服务措施，努力实践基本技能，加快业务处理速度，避免错误，把握质量，维护客户关系。三是根据不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作，赢得客户的真诚好评，为分公司赢得更多忠实客户，不断推动保险业务的发展。

我不怕困难，努力工作，为分公司创造良好的经营业绩，包括2家xx-.06-2xx-.06为110万元，2xx-.06到2xx-.06为110万元，2xx-.到目前为止，每月实现营业收入--x万元，以实际行动为支行的发展做出了应有的努力和贡献。

在过去的几年里，虽然我完成了任务，取得了良好的成绩，但我不能满足它。今后，我将更加努力学习，提高领导能力和业务能力，创新工作方法和服务形式，努力创造优异业绩，促进分公司健康可持续发展。

**部门经理工作计划篇二**

不知不觉，进入公司已经有1年了。也成为了公司的部门经理之一。现在20xx年将结束，我想在岁末的时候写下了工作计划。

转眼间又要进入新的一年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

上级下达的销售任务30万元，销售目标35万元，每个季度7.5万元

1、年初拟定《年度销售计划》;

2、每月初拟定《月销售计划表》;

根据接待的每一位客户进行细分化，将现有客户分为a类客户、b类客户、c类客户等三大类，并对各级客户进行全面分析。做到不同客户，采取不同的服务。做到乘兴而来，满意而归。

1、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的制度，特别在业务方面。作为公司一名部门经理，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、制订学习计划。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。适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、管理能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆。

3、在客户的方面

与客户加强信息交流，增近感情，对a类客坚持每个星期联系一次，b类客户半个月联系一次，c类客户一个月联系一次。对于已成交的客户经常保持联系。

4、在网络方面

充分发挥我司网站及网络资源，做好房源的收集以及发布，客源的开发情况。做好业务工作

以上，是我对的工作计划，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的正确引导和帮助。展望，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

**部门经理工作计划篇三**

做任何工作都应该有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。我们应该要有一个合理的工作计划、合理的时间计划。下面是小编给大家整理的部门经理工作计划，欢迎大家查阅，希望大家喜欢!

一、通过日常工作积累加强对工作岗位的认识

一直以来采购员的工作是服务于生产，它的任务就是以最低的采购成本提供满足质量、数量、交货期三大条件。换句话说，生产就是采购员的客户，质量、数量、交货期就是生产的要求。生产的三点要求对采购员来说是三点责任：向谁买，买多少，何时买。

我作为一个采购员最终的价值是采购成本的控制，采购成本直接影响公司收益。所以我始终坚持以满足生产为目的、以货比三家为前提、以质量把控为原则，做好每一笔采购，做到物有所值，物有所用。严格按采购计划采购，做到及时、适用，合理降低物资积压和采购成本。对购进物品做到票证齐全、票物相符，报账及时。

二、明确岗位职能，认真做好采购工作

在“明确目标，勇于负责，主动配合，公司满意”的观念下，积极的落实采购工作要点和月度采购计划制定工作。

三、根据公司需求，挑选优秀供应商

选择供应商是采购工作中非常重要的一个环节，直接关系到所采购产品的质量、价格、服务等方面，所以选择一个优秀的供应商对于我的工作来说非常重要。我将通过以下途径来选择：

1、公开征求的方式

以公开招标的方式来寻找供应商，使符合资格的供应商有参与投标的机会。不过通常比较少用此种方式，因为这是被动地寻找供应商，换言之，若最适合的供应商不主动来投标，恐怕就会失去公开征求的意义。

2、通过同行业介绍

所谓“同行是冤家”是指业务人员之间，因为彼此间争夺客户，尔虞我诈;反之，同行的采购人员倒是“亲家”，因为彼此可以联合采购或互通有无。

3、市场寻找

经过挑选，建立长期合作单位供应商。

四、积极适应和遵守公司制度，进一步加强工作责任感

今年以来，公司的各项规章制度将得到进一步完善，本人要积极适应这种情况，以公司各项先行的规章制度和岗位职能为准则加强工作责任感，及时做好本人的各项工作，为公司做好本人力所能及的工作。

在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

自己20\_\_年销售工作，在公司经营工作领导魏总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止\_\_年12月24日，\_\_年完成销售额1300000元，起额完成全年销售任务的60%，货款回笼率为80%，销售单价比去年下降了10%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了12%和16%。现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、负责严格执行产品的出库手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于举办奥运会四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定代理的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

五、涂料产品市场分析

涂料产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就涂料销售的市场分析如下：

(一)、市场需求分析

涂料应用虽然市场潜力巨大，但北京区域多数涂料厂竞争己到白热化地步，再加之奥运会过后会有段因奥运抢建项目在新一年形成空白，再加上有些涂料销售己直接威胁到我们己占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势，销售任务的加30%，销售经理的日子并不好过;可是我们也要看到今年取得三合一认证，为明年打拼多了份保障，如果上三版市场，资金得到充分的支持，还是有希望取得好销售业绩的，关键是公司给销售经理更大更有力的支持和鼓舞。

(二)、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对涂料市场的了解，涂料生产厂家有二类：一类进口和合资品牌如杜邦、上海开林、上海国际、海虹等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成规模销售;另一类是和我公司生产产品相等，此类企业销售价格较低。

六、\_\_年销售经理工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他销售经理和同行学习，\_\_年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据\_\_年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在钢构厂供货渠道上，一是主要做好原有的钢构厂供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的做为重点;二是发展好新的大客户，三是在某些区域采用代理的形式，让利给代理商以展开销售工作。

(二)、\_\_年首先要积极追要往年的欠款，并想办法将欠款及时收回，及时向领导汇报，取得公司的支持。

(三)、\_\_年自己计划更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)、为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

(六)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

七、对销售管理办法的几点建议

(一)、\_\_年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

(二)、\_\_年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)、\_\_年应在情况允许的前提下对销售经理松散管理,解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，销售经理每周到公司1-2天办理事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到公司，以便让销售经理有充足的时间进行销售策划。

(四)考虑销售经理实际情况合理让销售经理负担运费，小包装费，资金占用费，减免补偿因公司产品质量等原因销售经理产生的费用和损失。

(五)、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，\_\_年领导应认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

在过去的一年，我们公司的业绩因为全球金融危机的影响，没有出现很大的增长，不过暂时金融危机对我们公司的影响也不是很大，不过我们一定要警惕，金融危机下，没有哪一个公司是安全的，说不定今天好好的公司明天就倒闭了，所以我们一定要警惕，警惕金融危机对我们的影响。

在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽出自己的努力!

希望公司在新的一年能够继续发展下去，将公司的业绩提高上去，是公司的未来更加的美好!

在这一年里，凭借前几年的蓄势，\_\_不但步入了高速发展的快车道，实现了更快的效益增长，而且成功地实现公司股票在\_\_证券交易所上市。从此，一个\_\_以崭新姿态展现在世人面前，一个更具朝气和活力的、以维护股东利益为己任的新\_\_诞生了。

公司上市后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于市场部来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司\_\_年合同额三十亿的总体经营管理目标，市场部特制订\_\_年工作计划如下。

一、信息网络管理

1.建立直接领导关系

市场部是负责公司信息网络建设与维护、信息收集处理工作的职能部门，接受营销副总经理的领导。市场部信息管理员与各区域市场开发助理之间是一种直接领导关系，即在信息网络建设、维护、信息处理、考核方面对市场开发助理直接进行指导和指挥，并承担信息网络工作的领导责任。

2.构架新型组织机构

3.增加人员配置：

(1)信息管理员：市场部设专职信息管理员3名，分管不同区域，不再兼任其它工作。

(2)市场开发助理：浙江省六个办事处共设市场开发助理两名,其它各办事处所辖区域均设市场开发助理一名。

4.强化人员素质培训

春节前完成对各区域的市场部信息管理员和市场开发助理的招聘和培训，使\_\_年新的管理制度实施过程中市场部在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用市场开发助理，切勿滥竽充数。

5.加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对信息网络建立和维护作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。建立市场信息管理员定期巡回分管区域指导信息管理工作的考核制度，并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全信息管理的工作。

6.动态管理市场网络

市场开发助理与信息管理员根据信息员提供的信息数量(以个为单位)、项目规模、信息达成率、发展下级信息员数量四项指标对信息网络成员进行定期的动态评估。在分析信息员/单位的分类的基础上，信息管理员和市场开发助理应结合信息员的背景资料进行细致地分析，确定其通过帮助后业绩增长的可能性。进一步加强信息的管理，在信息的完整性、及时性、有效性和保密性等方面做好比上一年更好。

7.加强市场调研，以各区域信息成员/单位提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人对各区域钢结构业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域的机构设置各趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

二、品牌推广

1、为进一步打响“\_\_”品牌，扩大\_\_的市场占有率，\_\_年乘公司上市的东风，初步考虑\_\_、\_\_、\_\_、\_\_、\_\_、\_\_、\_\_以及\_\_市举办品牌推广会和研讨会，以宣传和扩大\_\_的品牌，扩大信息网络，创造更大市场空间，从而为实现合同翻番奠定坚实的市场基础。

2、在重点或大型的工程项目竣工之际，邀请有关部门在现场举办新闻发布会，用竣工实例展示和宣传杭萧钢构品牌，展示\_\_在行业中技术、业绩占据一流水平的事实，树立建\_\_行业中上市公司的典范作用和领导地位，使宣传工作达到事半功倍的效果。

3、进一步做好广告、资料等方面的宣传工作。在各个施工现场制作和安装大型宣传条幅或广告牌，现场展示企业实力;及时制作企业新的业绩和宣传资料，补充到投标文件中的业绩介绍中和发放到商各人员手中，尽可能地提升品牌推广的深度和力度。

4、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和先进的企业文化，给每一位与\_\_人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对\_\_及\_\_有更清晰和深层次的认识。

三、客户接待

1、客人接待工作仍是市场部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的提前和基础。如何按照公司有关规定和商务部要求保质保量地做好客人接待工作是市场部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，市场部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。为了既少花钱，又不影响接待效果，需要向各商务部领导和各办事处商务人员地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、兴趣爱好、饮食习惯、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内对\_\_有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对\_\_的产品表现出限度的认同感，对\_\_的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对\_\_的接待工作满意作为市场部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高项目跟踪的成功率和降低商务谈判的难度，达到提高企业经济效益的根本目的。为此市场部\_\_年着重抓好以下几方面的工作：督促全体人员始终以热诚为原则，有礼有节地做好各方面客人的接待工作，确保接待效果一年好于一年。

2、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。

3、继续做好来访客户的接待档案管理工作，将潜在顾客和合同顾客的档案分类保存，准确掌握项目进程，努力配合商务部门和办事处促成项目业务。

4、调整部门人员岗位，招聘高素质的人员充实接待力量。随着业务量的不断扩大，来访客户也日渐增多，市场部负责接待的人员明显不足。为了适应公司业务发展的需要，更好地做好接待工作，落实好人员招聘工作也是一件十分重要的事情。

四、内部管理

1、严格执行c版质量管理体系文件和管理体系标准文件，严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，使市场部逐步成为执行型的团队。

2、进一步严格按照股份公司和营销系统所规定的各项要求，开展本部门的各项工作管理，努力提高管理水平。

3、充分发挥本部门各岗位人员的工作积极性和主动能动性，强调其工作中的过程控制和最终效果。提高他们的工作责任性和工作质量。严格按照相应的岗位职责实行考核制。

4、一切从公司大局出发，强调营销体系一盘棋。积极做好协调营销系统各部门之间的联系与协调工作，从而提高营销系统整体战斗力，为完成\_\_年的营销目标做好质的服务工作。

5、配合营销副总经理搞好营销系统的日常行政管理。主动为各部门做好后勤保障工作和日常服务性工作。为他们创造更加良好的企业文化氛围和工作环境。

1、扩大销售队伍，加强业务培训。

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进超多补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的用心性才会更高。

2、销售渠道完善，销售渠道下沉。

为确保完成全年销售任务，自己平时就用心搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。合理有效的分解目标。

\_\_三省，市场是公司的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在那里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上进行扶持利用三个月的时间进行维护。

3、产品调整，产品更新。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。另外，要思考产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品利润的合理分配原则，是不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

产品要体现公司的特色，走差异化道路。一方面，要有公司的品牌产品。一个产品能够打造一个品牌。所以产品要走精细化道路。

4、长期宣传，重点促销。

宣传是长久的，促销是短暂的。促销一时，宣传一世。重点的开展促销活动使产品在一个市场上树立起名气，就是品牌意思。结合市场和疫情发展变化，使产品坐庄，到达营销造势的目的。就重点产品和重点市场，因地制宜的开展各种各样的促销活动。当然最主要的工作重心还是在产品的宣传上，具办各种知识讲座。利用公司网站，把产品及时发布出去，利用互联网发布产品上市等信息。

5、自我提高，快速成长。

为用心配合销售，自己计划努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

1、优化婚宴服务流程，再次提升服务品质将对\_\_年婚宴整体策划方案进行流程优化，进一步提升和突出主持人的风格，在婚礼主持环节加入更多的流行元素(对背景音乐进行调整)，对现场喜庆气氛进行包装提升，突出婚礼的亮点，加深现场观众对婚礼的印象，争取更多的潜在顾客，把婚宴服务这块金字招牌擦的更亮。

2、提升研讨会质量，建立良好的沟通\_台

在现有服务质量研讨会的基础上进一步深化专题会的内容，扩大参会人数(酒吧、管事部的负责人参加)，提升研讨会的深度和广度，把服务质量研讨会建设成为中层管理人员的沟通\_台，相互学习，相互借鉴，分享管理经验，激发思想火花，把质量研讨会打造成餐饮部的管理品牌项目。

3、建立月度质量检查机制，公布各部门每月质量状况

\_\_年将根据质量检查标准对餐饮部各部门的卫生状况、工程状况、设备设施维护状况、安全管理、服务质量、员工礼仪礼貌、送餐服务、标识规范等内容进行全面监督检查，每月定期公布检查结果，对不合格的部门和岗位进行相应的处罚，形成“质量检查天天有，质量效果月月评”的良好运作机制，把质量管理工作推上一个新台阶。

4、以贵宾房为\_台，制造服务亮点，树立优质服务窗口

将在现有服务水准的基础上对贵宾房服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，并对贵宾房的服务人员进行结构性调整，提高贵宾房服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬待遇，把贵宾房接待服务打造为餐饮部的服务典范，树立餐饮部的优质服务窗口，制造服务亮点，在宴会服务品牌的基础上再创新的服务品牌。

5、协助餐饮部经理，共同促进出品质量

出品是餐饮管理的核心，\_\_年度将协助餐饮部经理在顾客意见收集、出品质量监督等方面做足工作，共同促进出品质量。

6、调整培训方向，创建学习型团队

\_\_年将对培训方向进行调整，减少培训密度，注重培训效果，提供行业学习相关信息，引导员工学习专业知识，鼓励员工积极参与餐饮服务技能考核、调酒师职业资格认证和餐饮专业知识方面的学习，在餐饮部掀起学习专业知识的热潮，对取得国家承认的各种行业资格证书的员工进行奖励，培养知识型管理人才，为酒店升级作好优秀管理人员的储备工作，把餐饮部打造成为一支学习型的团队。

7、优化培训课程，提升管理水\_

\_\_年的部门培训主要课程设置构想是：把\_\_年的部分课程进行调整、优化，使课程更具针对性、实效性。主要优化课程为：《顾客投诉管理》、《餐饮人员的基本礼仪》、《如何由校园人转化为企业人》、《顾客满意经营》、《如何有效的管理好员工》、《员工心态训练》、《服务人员的五项基本修 炼》，拟订新开设的课程为：《时间管理》、《餐饮六常管理法》、《食品安全与营养》、《菜单制作》、《管理者情商》等，其中《餐饮六常管理法》将作为年度主要课程进行专题培训，并将把日常管理工作与所学内容紧密结合，全面推动餐饮管理。

8、配合人力资源部，培养员工企业认同感，提高员工职业道德修养

积极配合人力资源部的各项培训工作，弘扬企业文化，培养员工对企业的认同感，提高员工的职业道德修养，增强员工的凝聚力。

\_\_年度工作的顺利开展，全赖于领导的悉心指导和关怀，也离不开人力资源部和行政部的帮助，更得力于餐饮部各分部门对我工作的大力支持。新年新希望，希望来年在工作中能得到领导更多的指导和指正，能得到同事们在工作上更加友好、积极的配合和支持。新年新起点，希望在来年能将餐饮管理工作推上一个新台阶，使管理更加完善、更加合理、更加科学。总结过去，展望未来，在新历开篇之际，我将继续发扬优点，改正不足，进一步提升管理水\_，为打造一支学习型的、优秀的餐饮服务团队而努力!

**部门经理工作计划篇四**

一、销量指标：

至201\*年12月31日，山东区销售任务560万元，销售目标700万元;

二、计划拟定：

1、年初拟定《年度销售总体计划》;

2、年终拟定《年度销售总结》;

3、月初拟定《月销售计划表》和《月访客户计划表》;

4、月末拟定《月销售统计表》和《月访客户统计表》;

三、客户分类：

根据xx年度销售额度，对市场进行细分化，将现有客户分为vip用户、一级用户、二级用户和其它用户四大类，并对各级用户进行全面分析。

四、实施措施：

1、技术交流：

(1)本年度针对vip客户的技术部、售后服务部开展一次技术交流研讨会;

(2)参加相关行业展会两次，其中展会期间安排一场大型联谊座谈会;

2、客户回访：

目前在国内市场上流通的相似品牌有七八种之多，与我司品牌相当的有三四种，技术方面不相上下，竞争愈来愈激烈,已构成市场威胁。为稳固和拓展市场，务必加强与客户的交流，协调与客户、直接用户之间的关系。

(2)适应把握形势，销售工作已不仅仅是销货到我们的客户方即为结束，还要帮助客户出货，帮助客户做直接用户的工作，这项工作列入我20xx年工作重点。

3、网络检索：

充分发挥我司网站及网络资源，通过信息检索发现掌握销售信息。

4、售后协调：

目前情况下，我公司仍然以贸易为主，“卖产品不如卖服务”，在下一步工作中，我们要增强责任感，不断强化优质服务。

**部门经理工作计划篇五**

首先搜集客户，建立客户资料，对优良客户进行归类(从高到底、按生日分类)。

在营业前检查、并在营业中时刻关注网点内凭证、宣传资料、广告牌、客户意见表、办公用品(如名片、产品介绍、表格)等摆放整齐、美观。如发现有过期告示或宣传资料，应立即撤下。应重视客户对我行的感受，如叫号机声音大小、空调温度高低等，从客户的感受出发，完善各项设施和服务，改善客户体验。

时刻关注大厅里等候客户的情绪和行为变化情况，维护业务秩序和客户排队秩序，当发现有客户出现不耐烦的情绪，甚至大声喧哗、吵闹时，大堂服务应第一时间上前询问，安抚客户情绪，在职责范围内解决客户的问题。对于个别情绪过于激动的客户应迅速引至会客室或其他僻静之处，耐心倾听、解决客户的问题，无一抱怨客户。

要注意协调柜员和大厅工作人员，提高凝聚力，发挥团队精神。而对待那些驻点人员，首先我们不能把他们当外人看待，要把他们看成我们的一员，尽量推荐一些好的客户给他们，平时尊重并关心他们，给他们创造一个好的工作平台，实现双赢。

**部门经理工作计划篇六**

上级下达的销售任务30万元，销售目标35万元，每个季度7。5万元

1、年初拟定《年度销售计划》；

2、每月初拟定《月销售计划表》；

根据接待的每一位客户进行细分化，将现有客户分为a类客户、b类客户、c类客户等三大类，并对各级客户进行全面分析。做到不同客户，采取不同的服务。做到乘兴而来，满意而归。

1、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的制度，特别在业务方面。作为公司一名部门经理，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、制订学习计划。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。适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、管理能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆。

3、在客户的方面

与客户加强信息交流，增近感情，对a类客坚持每个星期联系一次，b类客户半个月联系一次，c类客户一个月联系一次。对于已成交的客户经常保持联系。

4、在网络方面

充分发挥我司网站及网络资源，做好房源的收集以及发布，客源的开发情况。做好业务工作

以上，是我对的工作计划，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的正确引导和帮助。展望，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

**部门经理工作计划篇七**

不知不觉，进入公司已经有1年了。也成为了公司的部门经理之一。现在20xx年将结束，我想在岁末的时候写下了20xx年工作计划。

转眼间又要进入新的一年20xx年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

上级下达的销售任务30万元，销售目标35万元，每个季度7.5万元

1、年初拟定《年度销售计划》;

2、每月初拟定《月销售计划表》;

根据接待的每一位客户进行细分化，将现有客户分为a类客户、b类客户、c类客户等三大类，并对各级客户进行全面分析。做到不同客户，采取不同的服务。做到乘兴而来，满意而归。

1、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的制度，特别在业务方面。作为公司一名部门经理，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、制订学习计划。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。适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、管理能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆。

3、在客户的方面

与客户加强信息交流，增近感情，对a类客坚持每个星期联系一次，b类客户半个月联系一次，c类客户一个月联系一次。对于已成交的客户经常保持联系。

4、在网络方面

充分发挥我司网站及网络资源，做好房源的收集以及发布，客源的开发情况。做好业务工作

以上，是我对2024部门经理工作计划，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的正确引导和帮助。展望2024年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接2024年新的挑战。

**部门经理工作计划篇八**

转眼间又要进入新的一年220xx年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

上级下达的.销售任务30万元，销售目标35万元，每个季度万元

1、年初拟定《年度销售计划》；

2、每月初拟定《月销售计划表》。

根据接待的每一位客户进行细分化，将现有客户分为a类客户、b类客户、c类客户等三大类，并对各级客户进行全面分析。做到不同客户，采取不同的服务。做到乘兴而来，满意而归。

1、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的制度，特别在业务方面。作为公司一名部门经理，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、制订学习计划。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。适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、管理能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆。

3、在客户的方面

与客户加强信息交流，增近感情，对a类客坚持每个星期联系一次，b类客户半个月联系一次，c类客户一个月联系一次。对于已成交的客户经常保持联系。

4、在网络方面

充分发挥我司网站及网络资源，做好房源的收集以及发布，客源的开发情况。做好业务工作。

**部门经理工作计划篇九**

为了实现明年的计划目标，结合公司和市场实际状况，确定明年几项工作重点：

1、扩大销售队伍，加强业务培训。

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进超多补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的用心性才会更高。

2、销售渠道完善，销售渠道下沉。

为确保完成全年销售任务，自己平时就用心搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。合理有效的分解目标。

三省，市场是公司的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在那里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上进行扶持利用三个月的时间进行维护。

3、产品调整，产品更新。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。另外，要思考产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品利润的合理分配原则，是不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

产品要体现公司的特色，走差异化道路。一方面，要有公司的品牌产品。一个产品能够打造一个品牌。所以产品要走精细化道路。

4、长期宣传，重点促销。

宣传是长久的，促销是短暂的。促销一时，宣传一世。重点的开展促销活动使产品在一个市场上树立起名气，就是品牌意思。结合市场和疫情发展变化，使产品坐庄，到达营销造势的目的。就重点产品和重点市场，因地制宜的开展各种各样的促销活动。当然最主要的工作重心还是在产品的宣传上，具办各种知识讲座。利用公司网站，把产品及时发布出去，利用互联网发布产品上市等信息。

5、自我提高，快速成长。

为用心配合销售，自己计划努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

本人将以身作责，以实际行动来带领整个团冲击计划目标。

**部门经理工作计划篇十**

2、加快开展避风港前期工作，积极与淮委、省水利厅和某某新城开发区联系，争取早日批复。

3、做好12月份统计月报及20\_\_年港口统计年报，1月23日参加全省港口统计年报会审会。

4、认真做好迎接省局、市局年度目标考核工作。

二、港务科

1、完成洋河滩避风港施工、监理单位合同签订工作。

2、督促县区加快“三项工程”的推进速度。目前某某码头疏港道路工程完成了招标定标工作，春节后即可进场施工;某某港本月完成了码头土方约30万方。某某港交工验收工作因进港道路局部路面质量未达到标准，仍在整改协调中，春节前无法完成。

3、完成了20\_\_年度工作总结及20\_\_年度工作计划。

4、开展了港口冬季安全生产大检查，并形成了专项材料报省局及市交通局安全处。进行了针对春运期间港口生产安全的检查部署工作，重点加大了对危险品码头的监管力度。

5、完成了诚信交通建设工作意见及规范行政执法自由裁量权相关标准的制定和上报工作，并参加了执法证考试。

6、完成了某某码头《危险货物港口作业认可证》核发工作。

7、完成了两篇信息报送及领导交办的其他各项工作。

三、财务科

1、协调某某避风港改建项目省补助资金100万元。

2、完成会计核算、资金管理及会计资料整理报送工作。

3、协调一月份人员经费和专项资金到位，满足春节前后资金支付需要。

4、完成财政局规定的年度财务决算报表报送。

5、完成单位内部资产清查。

四、办公室

1、完成市交通局对我局年度工作完成情况考核的资料收集整顿、迎检等工作。

2、完成20\_\_年度对全体人员的年度工作考核测评工作。

3、完成某某局建设诚信交通工作意见并上报市局。

4、完成某某局政府信息公开目录和公开指南的编写工作并报市局。

**部门经理工作计划篇十一**

2、加快开展避风港前期工作，积极与淮委、省水利厅和某某新城开发区联系，争取早日批复。

3、做好12月份统计月报及20xx年港口统计年报，1月23日参加全省港口统计年报会审会。

4、认真做好迎接省局、市局年度目标考核工作。

1、完成洋河滩避风港施工、监理单位合同签订工作。

2、督促县区加快“三项工程”的推进速度。目前某某码头疏港道路工程完成了招标定标工作，春节后即可进场施工；某某港本月完成了码头土方约30万方。某某港交工验收工作因进港道路局部路面质量未达到标准，仍在整改协调中，春节前无法完成。

3、完成了20xx年度工作总结及20xx年度工作计划。

4、开展了港口冬季安全生产大检查，并形成了专项材料报省局及市交通局安全处。进行了针对春运期间港口生产安全的检查部署工作，重点加大了对危险品码头的监管力度。

5、完成了诚信交通建设工作意见及规范行政执法自由裁量权相关标准的制定和上报工作，并参加了执法证考试。

6、完成了某某码头《危险货物港口作业认可证》核发工作。

7、完成了两篇信息报送及领导交办的其他各项工作。

1、协调某某避风港改建项目省补助资金100万元。

2、完成会计核算、资金管理及会计资料整理报送工作。

3、协调一月份人员经费和专项资金到位，满足春节前后资金支付需要。

4、完成财政局规定的年度财务决算报表报送。

5、完成单位内部资产清查。

1、完成市交通局对我局年度工作完成情况考核的资料收集整顿、迎检等工作。

2、完成20xx年度对全体人员的`年度工作考核测评工作。

3、完成某某局建设诚信交通工作意见并上报市局。

4、完成某某局政府信息公开目录和公开指南的编写工作并报市局。

**部门经理工作计划篇十二**

部门经理工作计划|怎样当好部门经理

最近我在查寻资料时,看了一本很是好的书,书名叫做《做最好的中层》,感觉对本身颇有帮助。书中提到了“中层有三苦”的不雅点,哪三苦呢,一苦患上不到上级的信任；二苦患上不到下级的拥护；三苦患上不到同级的支持和配合。的确,说中层是两头受气的“夹心饼”似乎一点也不外分。如果工作严厉当真,很容易积怨于下,引起下属的不满,甚至被暗中称为店家的打手或者汉奸；如果对下属很宽容,工作效率和质量往往又会大打折扣,是以积怒于上,会被上级认为“缺乏管理和领导能力”。有些中层为了既不积怨于下,又不积怒于上,只患上拼命将责任和一些本应由下属去完成的工作往本身身上揽。如许一来,工作是保质保量地完成了,但却是以造就了一支懈怠、不思进取的团队,最后的结局仍然是吃力不讨好。作为中心的部门经理,我对以上不雅点也有相同的感受。但事实果真如此吗?答案是否定的。书中将中层分为三类：一流的中层经理,将本身看成栋梁,是公司的中流砥柱,主动担起公司的重任；二流的中层,将本身看成“夹心饼”,不主动地完成任务；三流的中层,处处埋怨,只会发怨言,最终一事无成。如此看来,我连2流的中层经理都不够格。以上是我当部门经理的的一点领会。那么,如何当好部门经理呢,下面,联合中心实际,我谈8点本身的浅显熟悉。1、找准位置,完成好本身的角色改变和定位。这里用2个比方来申明这个问题。一个比方是驾驶员和搭客的比方。如果把员工比作是搭客,部门经理就是驾驶员,当你是搭客的时候,你可以打瞌睡,你可以看外面的风景。当你是驾驶员的时候,你会发现你的心态纯粹变了,你会一直盯着前方,你不能打瞌睡,也不能随便看风景。位置变了,目光和心态城市发生相应的变化。但是,大多数部门经理,在执行上出的问题是,人是驾驶员了,目光与心态还是搭客。如果你是驾驶员,但你的心态还逗留在搭客的层面,那么,无论你的水平多高,你都不是一个好驾驶员。另外一个比方是大气层和放大镜的比方。咱们都懂患上日头外貌的温度在一万摄氏度以上,但是为啥子它连地面上的一张纸都烧不着呢?原因很简略：熬头,它离这张纸太远,间隔越远,作使劲就越小；第二,它的大部分热量都被大气层折射和接收了；第三,它太分离本身的能量了。阳光普照的成果就是哪里都有阳光,哪里的温度都不够高。但是,咱们有措施让日头把纸点着,靠啥子?靠聚焦。用放大镜把日头的光聚到一点,就可以把纸点着。如果把中心的战略比喻成日头,把员工价值比喻成纸,部门经理在日头面前,只有两种选择：要么做大气层,把中心高层战略的大部分能量都折射和损耗掉；要么做放大镜,把日头光聚集到一点,把纸点燃。对于部门经理来讲,是做大气层还是做放大镜?答案一目明了。别的,光做放大镜还不行,放大镜与纸的间隔必须有一个患上当的位置,如许才能把纸点燃。部门经理起首要把位置找准,太远了不行,太近了也不行。二、部门经理应该把组织需求永恒放在熬头位,应具备一种大境界。部门经理在任何时候起首应想到组织,站在组织的高度看问题,摆设工作。永恒将单元好处提前,让自我好处退后。应在工作中以自身的起劲推动单元的成长,从而患上到自我成长与自我实现,而不是只存眷自身好处而不顾组织的前途。因为本身和组织是唇齿相依的关系,如果只顾自我好处不顾组织好处,甚至对组织不忠诚做出有损组织好处的事情,相当于往本身口杯的井里吐痰,成果损失最大的只能是本身。三、部门经理在工作中应不折不扣地执行领导的决策和部署,服从领导听指挥,即应具有坚定的执行力品格。领导的本质是决策,管理的本质就是执行。部门经理作为一个部门的管理者,对执行力应该有更深刻的理解和熟悉。各人可能都读过《把信送给加西亚》这本书,据的计数成果,全球销量超过8亿册！排“有史以来全球最脱销图书第六名”,通过这本书,“送信”酿成了一种具有意味意义的工具,酿成了一种忠诚,一种承诺、一种敬业、服从和荣誉的意味。是对坚定的执行力品格最有力的诠释,今天,每一个企业都在呼喊可以兴许“把信送给加西亚的人”。一个人若能以集体好处为重,就会自觉地服从上级。服从是组织不雅念的一种表现形式,因为领导的决策,基本都是以组织目标的实现为基础,所以,部门经理服从其实不折不扣地执行,对整个组织的协调成长起着很是重要的效用。4、做助力型、智慧型、进修型、创新型部门经理,避免做汗水型、裹足不前型部门经理,不做阻力型经理。部门经理既是助手参谋,又是业务骨干,这就要求咱们在工作中碰到难点,要能拿出初步解决问题的可操作、执行的意见对策,而不能纯真的把工作上缴,推给领导,本身坐等执行现成的研究成果。别的在工作开展中必须谙练业务工作,制定周详的工作计划,长于思考进修,发现问题,分析问题,查寻不足,总结经验,在工作中改正错误谬误,完美本身迅速度完成长不停逾越。五、风纪敦实有韧性,起表率。在工作中咱们的一言一行、一举一动,以及措置惩罚的每一件小事都在影响着部门里的其他同志。只有充实发挥乐于呈献、爱岗敬业、吃苦在前,享受在后的精力,工作中不搀和个人情感,不走过场,碰到困难找要领不轻言放弃,无论如何也要把工作做好,才能发挥出中层的非权力影响力。6、长于沟通协调,长于配合,敢于卖力。经理带好本身部门团队的同时还要融入整个组织的大团队,这就要求要长于协调上下级,同级之间,本部门同志之间的关系,在工作中尊敬理解他人,勤于沟通,长于汇报,发现他人的优错误谬误,合理用人,作到人尽其才,同时要会关心同事,包涵但不包庇同事的不韪,勇于负担责任,敢于卖力,周全调动本部门人员的工作积极性。对待其它部门的业务,需要共同完成的工作,要主动上前,全力配合。7、当好被管理者。中层既是管理者,同时也是被管理者；中层不仅要带好本身的小团队,同时还要融入整个组织的`大团队。两重的角色,决定了中层要想当好管理者,起首必须当好被管理者。在微软公司,曾发生过如许一件事情：微软公司的副总裁鲍伯辞掉了手下一位名叫艾立克的总经理。因为艾立克虽然才华过人,但却桀骜不驯、傲慢专横。只管鲍伯十分爱才,但愿艾立克留在公司,但他不能容忍艾立克的这些毛病,因为这些毛病会带坏本身辛辛苦苦打造出来的团队。其时,很多技术专家都来为艾立克求情,但是鲍伯很坚定地告诉他们：“艾立克聪明绝顶不假,但是他的错误谬误一样紧张,我永恒不会让他在我的部门做经理。”成果,比尔・盖茨听说这件事后,出于爱才之心,主动要求将艾立克留下,做本身的技术助理。这件事给一向傲慢自负的艾立克带来了极大的触动,也让他开始意识到本身的错误谬误和不足。7年后,凭着本身的起劲,艾立克慢慢提升为微软公司的资深副总裁,而且很是凑巧,他成为了鲍伯的上司。这时候的艾立克并没有对鲍伯怀恨在心,反倒很是感激他。因为恰是鲍伯把他从恶习中唤醒,让他有了今天的成就和地位。艾立克刚开始因为无法当好一个被管理者而降职,后来却因为当好了一个被管理者而提升。从他的一降一升中,咱们可以看出,当好一个被管理者是多么重要。8、优秀的中层经理,应该是忠诚能力！部门经理在组织中处于继往开来的位置,担负着单元工作正常有序运转的重任,一名优秀的中层经理,应该是忠诚能力！在《做最好的中层》这本书里,中层有如下几种：一流中层,有忠有能；二流中层,有忠无能；三流中层,无忠有能；末流中层,无忠无能。换句话说,有忠有能的中层,才是领导者眼中最好的中层。对于一个领导来说,忠诚是对下属的基本要求,也是下属是否值患上培养的标准之一。奥康集团的选才标准是：“有德有才,提拔重用；有德无才,培养使用；有才无德,限制使用；无才无德,坚决不消。”实在,这也是所有单元及组织的用人标准。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn