# 最新年初工作计划标题 村级年初工作计划(二十三篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-08-31

*制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。年初工作计划标题 村级年初工作计划...*

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**年初工作计划标题 村级年初工作计划篇一**

20\_\_年各项经济指标计划

1、利润：\_万元；

2、工业总产值：\_万元；

3、销售订货额：\_万元；

4、回收货款：\_万元；

5、销售收入：\_万元；

6、员工年人均收入：\_万元。

20\_\_年要重点抓好以下7个方面的工作[由整理]

一、确保指标落实，强化绩效考核工作

公司对各部门实行目标管理、指标考核、职责落实的政策，在公司总体经营指标确定的前提下，各部指标分解落实，部门经理实行年薪制，年薪与指标完成情景挂钩考核。

1、工程部计划指标：

工业总产值：\_万元；

回收货款：\_万元；

销售收入：\_万元；

利润：\_万元。

2、销售分公司计划指标：

新增定货额：\_万元；

回收货款：\_万元；

销售费用：\_万元。

3、制造部计划指标：

工业总产值：\_万元；

百元产值成本：\_元。

4、各部门经理年薪基数

工程部经理年薪\_万元；

销售分公司经理年薪\_万元；

制造部经理年薪\_万元；

各部门经理的年薪与各部承担指标的完成情景严格考核兑现。

二、强化计划管理，完善企业的基础管理工作

公司搬迁到新厂区后，生产条件、办公环境得到了明显的改善。为了进一步创造良好的经营效果，公司将进一步加强企业强化基础管理工作。

1、强化绩效考核的职责机制，使公司的各项指标分解落实到各部门、各岗位，实行目标管理、量化考核。

2、建立岗位工作标准，确保执行力畅通，强化公司的基础管理工作。

3、强化计划管理工作，公司的各项工作都要经过年度计划的指导安排去实施。各部门的工作都要经过工作计划去管理、控制检查和落实。

4、加大考核工作力度，优胜劣汰，建设一支素质高、技术过硬，纪律严明的员工队伍。

5、建立员工培训的有效机制，采劝走出去，请进来”的措施，有针对性的开展员工培训工作。

三、进一步加大营销工作力度，开创销售工作新局面

1、准确市场定位。继续利用\_\_的信誉和名望，借鉴的“服务”优势，主攻中、小型矿山、采石场和中、小型钢铁企业，巩固和扩大市场份额。

2、组建销售分公司业务部，重点做好国内钢铁工业和钢材市场的轧钢、压延和酸洗等设备的订货工作，扩大销售渠道，实现新的增长。

3、在现有两个客户服务部的基础上，20\_\_年力争再增加1～2个客户服务部，增强营销网络的功能和市场份额。

4、盯紧“\_\_”这块市场，发挥我们的“技术、质量”优势，把\_\_公司建设成\_\_的轧钢、压延设备的生产基地。进一步做好与\_\_外贸、设计院、生产处、销售处等部门的联系工作，争取多定货。

四、强化生产组织工作，确保销售合同履约率，确保经济指标全面实现

公司搬迁后，生产本事的扩大及公司长远发展的需要，促使生产系统面临新的挑战，为强化生产管理工作，要求做到：

1、提高“市潮和“用户”意识，转变墨守陈规和按部就班的生产组织观念。严肃生产指挥，严密生产计划，灵活生产调度，提高应变本事，确保生产计划实施。

2、力争添置2～3台大型机加设备，满足产品机械加工的需要，减少机加外协费用，降低生产成本。

3、进取利用社会上的机械制造本事，选择既能保证质量和进度、价格适中，又能承受必须资金压力的长期合作伙伴，来扩大我们的生产规模。

4、采取相应措施，降低采购成本，在同比采购价格的基础上，20\_\_年要降低采购成本\_\_\_万元。

五、做好财务管理工作，降低成本和费用，解决生产资金严重不足的困难

1、应对市场竞争激烈，订货价格偏低的现实，要切实做好成本核算，增产节俭和降低费用的工作。20\_\_年要力争节俭成本费用\_万元。

2、生产规模的扩大，势必要求生产资金相应投入。为解决生产资金严重不足的问题，要继续做好融资贷款工作，争取在已有的贷款的基础上，再增加银行贷款的支持。

六、切实做好技术和质量管理工作，夯实企业发展的基础

1、引进、培养高素质的技术人才，为企业发展增后劲。

2、针对搬迁后的实际状况，做好工艺装备的投入和技术支持工作。

3、强化iso9001质量管理体系的贯标工作，力争\_\_份取得\_\_\_及\_\_\_\_的环保、安全管理体系认证工作。经过三位一体管理体系的认证和执行，提高公司的综合管理水平。

4、加强技术开发队伍的建设，提高产品技术水平和科技含量，提高产品核心竞争力。

七、做好员工培训，深挖内部潜力

1、进一步挖掘内部潜力，培训新入职大学生，计划在20\_\_年培养出设计员\_人、工艺员\_人、铆焊计划员1人、销售业务员3～4人、探伤员1人（兼职）。

2、吸收、培养优秀的技术工人，做好人员配置和劳动管理工作，提高生产效率。

八、做好企业文化的培育工作，解决企业生存、发展之本

公司经过三年的发展，尤其是搬迁到新厂区之后，企业文化建设应当提到重要议事日程上来。一个成功的企业，一个想要持续发展的企业，必须重视企业文化建设工作。20\_\_年公司要经过企业文化建设工作来逐步确立企业精神、企业宗旨以及员工价值取向和ic识别系统，以此来提升企业形象，使员工自觉维护企业信誉，增强凝聚力，使客户认同公司的产品和文化。

1、制定员工行为规范，确立公司核心价值观，增强员工对公司的认同感和归属感；

2、发挥党组织和群团组织的作用，调动各方力量，作好企业文化的宣传、教育工作；

3、关心员工生活、为员工解决实际困难，免除后顾之忧，提高员工生活质量，为企业文化的建设工作打好基矗

4、做好后勤保障工作，为员工创造一个好的工作、生活环境。

新的一年已经向我们走来，我们要抢抓机遇、开拓创新、拼搏进取，为实现公司20\_\_年的经营目标和发展目标而努力奋斗！

**年初工作计划标题 村级年初工作计划篇二**

新年到了，在新的一年期望每个人都能工作顺利、事事顺心，下头是20\_\_年我对公司汽车销售的一个工作计划：

一、加强对销售工作的认识

1、市场分析，根据市场容量和个人本事，客观、科学的制定出销售任务。

2、适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

5、不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识汽车各行业各档次的优秀产品供给商，以备客户需要时能及时作好项目配合，并能够和同行分享行业人脉和项目信息，到达多赢。

6、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自我的好朋友，到达思想和情感上的交融。

7、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅仅是经商之本，也是为人之本。

8、努力坚持友好的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售与生活兼顾，欢乐地工作

1、定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，并且同行间除了工作还能够享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更欢乐的环境下进行。

2、对于老客户和固定客户，经常坚持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，能够增进彼此的感情，更好的交流。

3、利用下班时间和周末参加一些学习，学习更多营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自我的本事。以上是我这一年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自我最大的贡献。

**年初工作计划标题 村级年初工作计划篇三**

年复一年，转眼间即将掀开新的篇章。在过去的一年里，全体员工在\_\_\_的领导下，在公司各相关部门的有力支持下，经过全体员工的共同努力，克服重重困难，努力进取，超额完成了领导下达的销售任务。在新年即将到来之时，将20\_\_年的汽车销售工作计划做如下汇报：

一、最近一段时间公司安排下我在\_\_\_进行了长时间的咨询学习工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于20\_\_年的工作计划做如下安排：

1、详细了解\_公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与\_\_公司各部门的工作，争取优惠政策.加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情景，安排日常工作，理解销售人员的不一样见解，相互学习。

4、销售人员的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。

6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用化。

7、根据\_\_公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

**年初工作计划标题 村级年初工作计划篇四**

转眼即逝，20\_\_年还有不到三个小时的时间，就挥离去了，迎来了20\_\_年的钟声，对我今年的工作做个计划。

1.工作中自我时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在理解任务时，一方面进取了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要进取研究并补充完善。

业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自我，让自我在新的时间里有更好的突破！为了明年的工作能上升一个层次，给自我制定计划

三个大部分对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，在有时间有条件的情景下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2.在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得客户信息。

3.要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

九小类每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

3.一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

4.见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

5.对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。

6.要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

7.对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

8.客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

9.自信是十分重要的，要自我给自我树立自信心，要经常对自我说“我是最棒的！我是独一无二的！”。拥有健康乐观进取向上的工作态度才能更好的完成任务。

10.和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

三、明年的个人目标

一个好的销售人员应当具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情！个人认为对销售工作的热情相当重要，可是对工作的热情如何培养！怎样延续？把工作当成一种手段而不是负担工作也是有乐趣的，寻找乐趣！经过10年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们能够做到也必须能做到！我明年的个人目标是400万，明年的此刻能拥有一辆属于自我的车（4万~7万）！必须要买车，自我还要有5万元的资金！

20\_\_年，将遵守的工作思路：在公司的带领下，公司战略性持续改善活动，销售部的日常工作，对订单和发货计划的情景、平衡、监督和跟踪；对客户的产品按时交付和后续对客户的跟踪，开发新客户和新产品，各公司产销的任务。

**年初工作计划标题 村级年初工作计划篇五**

今年，党的xx大召开的二年。我们社区党支部在街道党工委的领导下，以邓小平理论和“三个代表”的重要思想为指导，进一步学习贯彻xx大精神，认真贯彻落实党的基本原则和方针政策。充分发挥社区党组织战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，树立党在社会各基层中的良好形象影响力，达到形成一股凝心力到深入群众，宣传群众，组织群众，永葆党的先进性目的。

一、积极发挥社区党组织的核心作用。

1、宣传、贯彻执行党各项方针政策，深入贯彻落实党的xx大精神和区党的代会提出的加强党建工作的各项任务。在街道党工委的领导下，开展社会主义三个文明的建设，在社区中着重抓好爱国主义、集体主义和社会主义思想建设。

2、健全党组织网络，重视加强班子的思想建设、组织建设和作风建设。党支部和支部成员要有全局观，团结协作，加强党组织凝聚力与战斗力。本着民主协商原则，充分发挥党组织的堡垒作用。解决社区各项事务。

3、加强党建工作，使党员走在社区创建的前沿，继续开展党员一人一岗活动和党员责任区制度，做好社区困难居民帮困、助困工作，把党的温暖送到千家万户。

二、加强党员的教育管理。

1、以学习贯彻党的xx大精神为主线，结合学习马列主义、毛泽东思想和邓小平理论，加强对党员队伍的思想政治教育。提高党员的马克思主义理论素养。

2、开展形式多样、内容丰富的党员活动。并把每月的第一个星期三定为党员活动日，使党的活动为社区居民所需要，为群众所支持，为党员所欢迎。

3、每年至少二次有针对性、时事性对党员进行培训。今年，我们以党的xx大为主线，全面落实区党的代会提出的加强党建工作的各项任务。

4、继续做好党员的民主评议制度。加强对党员的监督，对不合格党员要落实责任人，做好帮教工作，并做好党费收缴工作。

5、发扬党员全心全意为人民服务的思想。关心年老、体弱和生活有困难的党员，及时上门进行慰问，排忧解难20xx社区工作计划20xx社区工作计划。并开展党员助残、扶贫活动。树立共产党员“吃苦在前，享乐在后”的共产主义精神。

6、做好组织发展工作，吸收优秀群众加入党组织，使我党永保活力。

三、落实各项规章制度。

1、坚持集体领导的原则，重大事情集体讨论决定，充分发扬民主。发挥集体的作用和智慧。

2、健全“三会一课”制，定期召开支委会、支部会和小组会。党课年不少于四次。

3、开辟党员责任区，健全党员联系户，有党员的墙门党员和小组长一起管理。

4、每年一次民主评议会，对党员进行考核，半年一次民主生活会。

5、支部委员定期向支部汇报情况，支部一年一次向党员大会汇报一年的工作情况，并定期向街道党工委呈报工作情况。

四、促进社区精神文明建设。

1、牢固树立“两手抓”，两手都要硬的思想做到年初有计划，年中有检查，年终有总结。

2、以创文明社区、平安社区为载体，以“让家园更温馨，党员怎么办为主题。”全体党员积极参加，献计献策，形式多样。改善社区环境，实现社区安定，营造一个温馨、和谐的丹凤家园。

3、加强宣传力度，充分利用市民学校、党员学校，开展公民道德教育，学习身边的楷模。

4、利用社区资源，开展多层次的群众性文化娱乐活动，丰富社区文化。

5、加强对青少年的教育，开展两个假期青少年教育活动。并进行大规模科普宣传活动。对社区内的两劳回归和吸毒青年进行帮教，树立他们对生活的信心。

6、以“为民、便民、利民为宗旨，开展党员爱心服务，发扬共产党员的无私奉献精神。巩固党在群众中的领导地位，能使党员的为群众办实事，办好事。

**年初工作计划标题 村级年初工作计划篇六**

20\_\_年以来，我公司在\_\_房地产开发集团有限公司和董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作进行了全面地展开，为使公司各项工作上一个新台阶，在新的年度里，现将20\_\_年度工作计划如下：

工程方面

一、以“\_\_\_”项目建设为重点，统筹安排，切实做好建设任务

（一）20\_\_年底前力争方案报批经过

\_\_月份：参与制订规划方案，配合公司领导完成规划方案在市规划局的审批经过。

\_\_月份：配合公司高层完成规划方案的市长办公会议经过，办理环境保护意见表的工作。

（二）20\_\_年度工作安排

\_月份：组织编制环境评估报告及审核工作；办理项目选址（规划局），参与项目的扩大初步设计，并完成项目场地的地质勘察报告。

\_月份：参与工程的施工图设计及图纸审查；编制项目申请报告，办理项目核准（发改委）；完成桩基础的工程招投标工作，工程监理招标工作，并组织场地的地下排水工作。

\_月份：办理工程规划许可证工作（报市规划局），并进行场地周围的止水帷幕、护壁桩的施工。

\_月份：完成工程主体的招投标工作，办理桩基础工程的施工许可工作。

\_月份：办理工程主体的施工许可工作，确定主体工程的施工队伍，至6月中旬完成桩基础工程的施工工作。

\_-\_月份：基础工程完成。

\_-\_\_月份：工程主体完成至底六层封顶。

（三）报建工作

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完成方案图的设计；二月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响工程开工。另外，工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。

（四）工程质量

“\_\_\_”项目是市重点工程，也是“\_\_\_”品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将“\_\_\_”项目建成为优质工程。

（六）预决算工作

工程部、财务部必须严格工程预算、决算工作的把关。严格执行约定的定额标准，不得擅自增加工程量和无据结算。不得超预算支付工程款，在20\_\_年工程进展的同时做好以下两项工作：

1、认真编制工程预算，配合工程部及时做好工程手续的洽谈协商、变更，及时掌握材料的变动情景，配合工程部做好工程进度的控制工作，做好工程的两表比较，最大限度的节俭使用资金。

2、制定工程资金使用计划，“\_\_\_”项目工程估算需用资金\_\_亿元左右；其中基础部分需用约\_\_亿元；地上商业部分约用\_\_亿元；公寓部分约用\_\_\_亿元，做好工程资金的使用计划对项目的建设起着关键性的作用，工程部、预决算部、财务部、采购部以及招商部等职能部门必须紧密联系、团结协作，使各项工作顺利进行。

财务方面

（一）切实完成开工前融资工作和招商工作任务，力保工程进度不脱节

公司确定20\_\_年工程启动资金约为\_亿元。融资工作的开展和招商任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。

1、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。经过产权预售、租金预付等办法扩大资金流，以保证“\_\_\_”项目建设资金的及时到位。

2、采取内部认购房号的形式，回笼资金、扩大现金流。

为了使工程建设项目快速回笼资金、扩大现金流，研究在工程开工同时在公司内部采取认购房号销售计划，比列约为公寓面积的\_\_%。

3、实行销售任务分解，确保策划代理合同兑现。

20\_\_年公司建设工程款总需求是\_\_亿元。按“\_\_\_”所签协议书，招商销售任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。全面完成招商销售任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上努力创造营销新模式，以构成自我营销特色。

招商方面

招商工作是“\_\_\_”项目运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的项目销售。所以，在新的一年，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作。

1、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年公司将扩大广告投入。其目的一是塑造“\_\_\_””品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，“\_\_\_”应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

2、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

1、结合市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，“\_\_\_”应于20\_\_年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。

为综合规范招商销售政策，拟由招商部负责另行起草《招商政策》要求招商部在元月份出初稿。

2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备贴合素质要求，敬业精神强、有开拓本事的人员，以期招商工作进入良性循环。

行政管理方面

“\_\_\_”品牌的打造是公司的战略目标之一。现代品牌打造的成功必须依靠于企业的现代管理模式。新的一年，我们将在建立现代企业管理体系上下功夫。

（一）建立完善公司组织结构，不断扩大公司规模

公司目前设立的部门是：总经理室、办公室、工程部、人力资源部、招商部、财务部，即“两室四部”。随着“\_\_\_”项目进入建设施工阶段，拟增设运营部、企业策划部、预决算等部门共同成为集团公司的基础。使公司内部机构成为功能要素齐全、分工合理的统一体。

公司的设想是在集团公司的统一领导下，公司实行独立核算，独立完成年利润指标及其它相关指标，在整体上提升集团的竞争力。

（二）建立现代企业管理体系，推行工作标准到人到岗

现代企业的高效运行，均来自于企业的高效管理。新的一年，公司将根据国家有关规范、条例和集团公司的要求，制定本公司工作标准，并到人到岗。各项工作按标准程序行事，减少人为指挥，逐步构成“\_\_\_”特色的企业管理体系。同时，根据不一样的工作岗位，制定岗位职责和工作流程，强化企业管理意识，最大化地提高企业管理水平，向管理要效益。

（三）以＂\_\_\_”发展为历史契机，加快集团公司总体建设。

“\_\_\_”的发展是历史的使命，也是市场的要求，同时更是集团总司蓬勃发展树立企业形象地良好契机，我们应顺应这一时代的需要，不断完善自我，发展自我，调整机制，集聚“内功”，合理发挥员工动能，以使\_\_傲立于房地产之林。

人力资源方面

以能动开发员工潜能为前提，不断充实企业发展基础，“\_\_\_”的企业精神：“开放式管理，以人为本；实事求是，科学求真”决定了“\_\_\_”品牌的打造。公司的建立，必须充实基础工作、充实各类人才、充实企业文化、充实综合素质。新的一年，公司将在“四个充实”上扎扎实实开展工作。

（一）充实基础工作，改善经营环境

公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做到位，做得细微，做得贴合工作标准。小事做细，细事做透。务实不求虚，务真不浮夸。规范行为，细致入微。经过做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准，由办公室制定的公司《工作手册》确定，要求员工对照严格执行。为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督。

（二）充实各类人才，改善员工结构

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应当充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。20\_\_年，公司将根据企业的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳愿意服务于“\_\_\_”的各类人才，并相应建立“\_\_\_”专业人才库，以满足公司各岗位的需要。

（三）充实企业文化，改善人文精神

企业文化的厚实，同样是竞争力强的表现。新的一年，“\_\_\_”策划代理公司在进行营销策划的同时，对于“\_\_\_”文化的宣传等方面，亦应有新的举措。对外是“\_\_\_”品牌的需要，对内是建立和谐企业的特定要求。所以，“\_\_\_”文化的构成、升华、扬弃应围绕“\_\_\_”企业精神做文章，构成内涵丰富的“\_\_\_”企业文化。

（四）充实综合素质，提高业务技能

“\_\_\_”开工建设后，有着不一样专业的合作公司，也有不一样的工作岗位。员工能否胜任工作，来源于个人的综合素质、业务技能的提高，亦与整体素质相关。新的年度，办公室应制定切实可行的员工培训计划，包括工程类、运营类、招商营销类、地产类、物业管理类等，并逐季度予以实施，使员工贴合企业的工作岗位要求。

（五）以强化企业管理的手段，全面推行公司各项制度

现代企业的一个重要特征，就是制度完善、齐全，执行有据，行之有效。为使公司管理有序进行，公司将推行绩效考核制、推行职责追溯制、推行末尾淘汰制、推行例会制、推行各级职责制。经过“五个推行”，把员工锻造为贴合企业要求的一流的群体。

1、推行绩效考核制，以日常工作为考核资料

绩效考核是国际流行的企业管理形式，公司要求每个员工坚持登记《绩效考核手册》，公司定期对员工考核手册进行检查。考核等级的评定，主要以如期如质完成本职工作，遵守纪律等为主要考核资料。方法为领导考核、交叉考核、员工考核等，以客观评定每个员工工作的优劣。员工《绩效考核手册》每月由办公室负责检查。

2、推行职责追溯制，以提高员工的荣誉感和职责心

职责追溯是落实岗位职责制的重要方法，也是对事故根源防漏堵缺的可行良策。公司将制定职责追溯制（包括奖励赔罚制度等）。强化措施，分明奖罚。即能够职责到人，又能避免无据推论，使员工树立荣誉感，增强职责心。

3、推行末尾淘汰制，以提高企业市场竞争力

企业的生存发展，除市场客观环境外，很大程度取决于员工的个人竞争力。仅有把员工打造为异常能工作，异常富于创造力、异常富于团队精神的群体，才能在市场竞争中立于不败之地。所以，要贴合这一要求，公司必然推行员工末尾淘汰制。其方法以考绩为依据，综合考评员工的工作本事、工作表现。按考评等级，实行末尾淘汰。

4、推行例会制，提高阶段性工作总结工作

20\_\_年实行的例会制，对阶段性工作总结提高，对时段工作安排布置，起了良好的作用。新的一年，例会制在坚持的同时，作好以下调整：

一是例会时间。在每星期二的上午进行。

二是会议主持。每次例会除工作小结及工作布置外，确定一个工作主题，分别由分管该项工作的总经理、项目经理、主管工程师主持。

三是建立例会工作布置检查制度，即前次会议布置的工作在规定完成的时段内，落实部门应汇报执行情景，以利总结经验，改善方法，完善提高。

5、推行各级职责制，有效实行分工合作

公司的战略目标之一是建立科学高效的公司管理机制。这一既定目标客观上要求公司领导层、部门中层进行各级负责，且分工合作，以防止职责推诿，办事拖沓，效率低下的现象发生。

公司领导层分工

总经理：负责全面工作，主持融资、重大合作，主持公司日常工作，分管财务部。

项目经理：负责工程的实施全过程管理。分管工程部。负责与设计单位、施工单位、监理公司及相关部门的工作对接。

行政副总经理：负责公司行政工作，分管办公室、招商运营部、物业管理部，负责各项对外工作的对接。

营销副总经理：负责营销工作，分管营销部、企划部。负责营销广告策划，与销售代理公司、策划代理公司、媒体单位的工作对接。

公司各中层负责人，按原定职责行使管理职责，新的岗位职责出台后，按新办法执行。

全年工作计划，它是大纲式统领全局的文件，不可能细致到部门各细节。所以，公司要求所属各部门，应根据公司的20\_\_年工作计划，在元旦前相应制定出本部门的年度工作计划，有的放矢，以利于”\_\_\_”项目的早日建成和投入市场运营。

**年初工作计划标题 村级年初工作计划篇七**

20xx年我们将继续以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指引，以科学发展观统领经济、社会发展全局，进一步优化产业结构，坚持发展为人民、发展依靠人民的原则，全面推进社会各项事业发展，不断加强精神文明建设和民主法制建设，社会治安形势进一步好转，建设和谐富裕新社区。

一、继续抓好“双创”工作，不折不扣完成镇委和镇政府下达的各项任务，首先协助镇政府抓好灶头片新农村特色村建设的工作，按照高规划、高起点的建设要求，结合灶头的实际情况，突出特色建设，同时计划在西岸村、小塘岗村、承上村开展创建社会主义新农村工作，年初尽快完成3条村的规划，通过宣传发动，尽早动工创建，全面推进社会主义新农村建设。

二、坚持以经济建设为中心，积极带领全社区党员群众发展农村经济。针对目前经济生产低迷，农民收入降低，农业生产原料价格偏高等问题，大力发展现代农业，引导农民发展“三高”农业生产，积极开展农业生产新技术、新品种的引进和农业科学技术的普及工作，引导农民的集约化经营发展。同时进一步深化农村股份制改革和农村财务改革。继续加大对农业和水利基础设施建设的投入。努力提高居村两级集体经济收入，积极探索村级集体经济发展的路子。

三、加强对城区管理工作的力度，加强环卫、绿化队伍的建设，加强领导，责任到位，确保城区街道整洁，树木常青。

四、加强人口与计划生育管理工作，居委会干部坚持分片包干责任制，在管理好本地人口计划生育工作的同时，加强对外来流动人口的管理，努力完成上级下达的人口与计划生育各项工作指标。

五、加强社会治安综合治理，群防群治。在有条件的村建立安全文明小区，减少刑事犯罪等案件的发生，确保社会治安稳定。

六、加强党组织基层建设。首先，居委会干部要加强学习，提高整治思想和政策水平。抓好党总支部的思想、组织和作风建设，团结协作，积极开拓进取。发挥集体智慧，为发展经济社会及社会各项事业提供新思路，同时协助镇委开展“固本强基”试点建设工作，积极开展创建活动。其次要巩固深化农村党组织规范化建设成果，加大村小组党支部建设力度，凡已创建新农村的村小组党支部有党建活动中心，充分发挥党的先锋模范作用，积极发展优秀青年入党，为基层党组织培养后备干部。

七、加大力度抓好精神文明建设，坚持对居民进行爱国主义精神及“爱我白坭，爱我富景”的集体主义精神教育，加强法律教育，提倡团结和睦，互助互爱，共同富裕的精神，要丰富社区的文化生活，推动移风易俗，坚决扫除村中的各种歪风邪气，为社区居民群众创造一个良好的劳动、工作、生活环境，促进居委会的全面进步。

**年初工作计划标题 村级年初工作计划篇八**

全面落实科学发展观，紧紧围绕社区服务为大局，服务妇女，维护妇女儿童合法权益为根本任务，使辖区妇女更加紧贴中心，更加体现优势，更加注重实效，更加富有活力，团结带领全体妇女继续保持良好的精神风貌，开拓进取，为推进社区健康和谐发展，作出更大贡献。

根据街道妇联的工作部署，结合我辖区的实际情况，特制定以下工作计划：

一、按照市委提出的“站在高起点，抢占制高点，达到高水平的要求，转变思想观念，与时俱进，以昂扬向上的精神状态，争创一流的工作。

二、以“巾帼文明“活动为载体，不断开展创新活动，利用各种形式，把党的方针、政策及时宣传到千家万户，家喻户晓。

三、发挥妇联的职能作用，充分发挥妇女半边天的作用，真抓实干，高度重视民计民生工作，真心实意为困难群众解决实际问题。找准位置开展有特色地创建学习型文明家庭活动。推行健康、科学、崇尚的教育活动。

四、对社区弱势群体和单亲母亲进行帮扶救助，在第一时间内，为她们解难题，为她们多办实事和好事，维护妇女儿童的合法权益，做好来信来访登记。

五、在“三八妇女节”期间开展一次健康知识讲座、一次妇女免费体检和一次大型舞会，争取评选几名巾帼志愿者和两个五好家庭，以此带动全社区妇女向她们学习。

六、全年争取组织辖区妇女体检3次，组织学生暑期教育学习2次，不定期组织开展巾帼志愿者活动多次。

**年初工作计划标题 村级年初工作计划篇九**

20xx 年即将过去，回忆20xx计划20xx，本人有幸在几年前进入了xx公司这个大家庭，在公司领导和同事的帮助下，虽然说已经锻炼了自己，但在各方面工作上还有很多不足。为了使自己能够更全面的发挥自己，所以在此本人在下面作了明细的工作计划，走计划路线，根据计划完善自己的工作。

完成销售助理交代之出货任务，完成业务员交代了解之信息提供反馈回来，送货记录表需每送一次货回来及时填写完成，完成在20xx年总结之未完成之工作务必计划完成。

计划在明年出货任务中保证不再有桶外漏，桶盖圈生锈，标签整齐干净，计划完成率达90%。

年度内绩效考核目标--平均分数达95分，认真做好份内工作，如有工作之余可帮助其它工作，乐善好施，低调为人，不与同事发生争吵，不在背后议论他人事非。

1 、认真及时完成装卸货工作，并确保产品在装卸货过程中不泄漏损失。

2 、产品出厂把关，产品包装100%达标。

3 、送货及时率达100%。

4 、送货单及相关单据签收正确及时，确保单据100%按销售助理要求签收。

5 、按要求了解并及时完整反馈送货信息，按要求完成业务部交代的任务。

6 、及时回收客户空桶。

7 、客户回桶跟进、摆放。

8 、在客户厂区遵守公司纪律，树立良好的公司形象，客户满意度达100%。

9 、工作态度：对待工作积极上进，有很强的服务意识。

10 、制度执行：严格遵守并执行公司规章制度，主管对执行力满意度达100%。

11 、与销售助理能够有效、完美的沟通配合，销售助理对合作能力满意度达100%。

12 、与生产部门能够有效、完美的沟通配合，生产主管对合作能力满意度达100%。

13 、与我司仓管能够有效、完美的沟通配合，仓管对合作能力满意度达100%。所能达成的目标是可以当月或者当日所工作下来的工作加以评估，是否自己有进步或者在停留，这就是绩效的目的。

公司各相关制度务必遵守，每个人都一样，这样才是一个完美的团队，有实力的团队，目的更是为了提升自己。在20xx年出勤率尽可能少请假（家里有事或者有急事尽量加紧时间，配合工作），保证不迟到，不早退。

团队任何活动我是肯定积极参加的，大家一起加油，团队的最高境界应该是凝聚所有团队人的力量，把它凝成一股绳，一股作气，有首歌是这样唱的：一双筷子轻轻被折断，十双筷子牢牢抱成团，我想做这十双筷子里的其中一双，希望可以贡献我的实力。

我个人来说，当然是尽可能，但工作有时候不便，在明年计划在不影响工作的前提下积极参加各项培训，次数越多越好。毛主席说过好好学习，天天向上，具体学习目标很多吧，从进公司以来第一次培训是邱伟军为我们培训了如何操作生产，编号1到100号[公司内部仓储物料编号]，和各生产反应釜使用培训。到20xx年5s培训，20xx年iso9001培训，到转行送货工作勇叔的细心和很耐心的传授工作经验（工作培训），20xx年集体晨练（身体培训），艾莫老师的《做最有用的好员工》，我随着公司已经成长起来，从一个无知的少年，到现在虽然只有的或者只可以提出来的还是社会经验，但仍有很强的求知欲望，对知识的求知，希望和公司一起进步，进步，大家进步，大家进步，进步。

工作效率来源于团队凝聚力及工作能力，所以说每个人都要努力学习知识，多培训，可以加深个人责任感，个人对自己和他人、对家庭和集体、对国家和社会所负责任的认识、情感和信念，以及与之相应的遵守规范、承担责任和履行义务的自觉态度。具有责任心的员工，会认识到自己的工作在组织中的重要性，把实现组织的目标当成是自己的目标，有责任感可使执行无需外力推动，从而提高工作的及时和准确。

敬业精神是员工精神的基础，如果没有敬业精神，就发挥不了潜能，热爱工作，认真工作，不抱怨，爱自己的工作，可以这样说我们就是企业的灵魂，敬业了才可以帮企业创造价值，企业自然会回报我们财富，有了财富我们就可以创造更好的明天，所以大家一起全力以赴，一股作气，这才是提升，才是想要的目标。

学会宽容。宽容是获得友谊与支持，营造良好人际关系及工作管理环境的保障。只有宽容和理解才可以有效的融于团队，20xx年计划要做好团队精神，改善在20xx年的不足，先宽容和理解的融入，再提高组织协调能力，实现目标。

兴趣，我觉得应该是兴趣了，艾莫老师说过工作要有激情，学习也是一样，如何培养兴趣，要想把工作当兴趣爱好来做，首先是态度吧，所以我们都要把心态调整好，坚持住，就是成功。

这几项都为完全理解，只理解了公司文化是以人为本，非常认同，如何推广先支持吧，公司任何举动或者活动都积极支持，做好自己坚持学习就是支持和推广公司文化。

1.核心理念；

一个企业由不同的部门构成，只有部门和部门之间相互协作，严格遵守企业各项规章制度，以大局为重，企业才能更好的发展。只有完美地团队的精神，做一个积极向上,有朝气,有正气,有爱心,讲团队精神的年轻人。充分发挥主人翁精神，把公司当做自己的家,去爱护它,保护它,建设它,时刻保持高度的责任感和使命感,具有无私的奉献精神，热情工作,认真做事,踏实做人,使自己从思想上到实践中有一个质的飞跃,使自己真正成为一名合格的员工。建设优秀的企业就是要用先进的观念管理企业，使员工的心往一处想，劲儿往一处使，公司的管理思想及人才理念都积极倡导人本主义。以人为本、简约、效率、适控的管理理念凝聚人心，以适应、敬业、亲和、创新为用人准则。加强人与人之间的沟通协作，相互学习、相互信任、相互支持，努力“学习新知识、创造新业绩”，使大家充分发挥个人的潜力，积极倡导创新文化，提升自己生命的价值。

2，企业使命；

对于企业使命明确企业的价值观与经营理念，为企业的经营路线导航，为员工发展指明方向。

3，核心价值观；

面向为来，坚持科学发展理论，着力塑造企业核心价值观，通过实践，取得成果，就是我所理解的核心价值观。

4，企业精神；

企业精神是指企业员工所具有的共同内心态度、思想境界和理想追求。它表达着企业的精神风貌和企业的风气。 企业精神是企业文化的一项重要而复杂的内容，人们对它的认识并不完全一致，有人认为它是企业全部的精神现象和精神活力。有人把它同企业价值观念等同起来。这些认识都没有抓住企业精神的实质。所谓企业精神，主要是指企业经营管理的指导思想。

5，经营理念；

所谓经营理念，就是管理者追求企业绩效的根据，是顾客、竞争者以及职工价值观与正确经营行为的确认,然后在此基础上形成企业基本设想与科技优势、发展方向、共同信念和企业追求的经营目标。

6，人才观；

关于人才的本质及其发展成长规律的基本观点。在进行人才培养、教育、使用、考核、引进等方面工作中，都受到一定的人才观的影响。因此，人才观对于人才作用的发挥至关重要。以上是我理解的公司文化，希望大家一起努力推广。打成目标。

当然是建议越多越好，肯定要合理的建议，目标次数无法计划，计划20xx年思想和思维都要以公司为出发点，才可合理建议。

以上是我20xx年的送货明细工作计划。

**年初工作计划标题 村级年初工作计划篇十**

201x年社区的工作要在继续抓好社会稳定、安全生产、群众工作的同时，重点仍然要放在协助和指导、监督、促进旧城改造的拆迁、安置楼建设和回迁工作，及居民待遇正常发放等工作上。

一、社会稳定方面。

社区近几年一直不和谐，特别是旧城改造以来，各种新旧矛盾不断凸显出来，导致多次群体上访事件发生，201\*年居新一届“两委”班子上任后通过努力工作，不稳定局面已基本得到遏制。201x年度要协助居“两委”继续抓好稳控，及时排查各种矛盾隐患，做到小事不出社区大事不出街道，在保证经济迅速发展的同时不给上级领导添麻烦。社区党委要积极引导所辖部门、居委会与街道党工委、办事处保持高度一致，确保上情下达和认真落实。

二、安全生产方面。

社区安全生产重点是要抓好建筑工地、校园、服务行业的安全和食品安全。201x年度要继续按街道安监部门的要求规范，不定期对所辖区域的各种安全隐患认真排查并及时督促整改，确保不出现任何安全事故，保障广大居民群众的生命、财产安全。

三、努力做好群众工作。

201x年度，社区要坚决贯彻落实街道党工委、办事处有关做好群众工作的要求，认真学习党的“xx大”二中、三中全会决议精神，坚决执行中央“八项规定”和整改“四风”的有关要求，在街道“群工办”的指导下，进一步端正工作态度，扎实工作，深入居民群众中去广泛征集群众的需求信息和各种实际诉求以及群众对社区工作的意见建议，规范建立民情台账，并积极寻求各种解决途径或反映到有关部门，争取在最短时间、尽可能帮助广大居民群众排忧解难，做到民生问题无小事，群众工作做到底。

四、切实做好和完善旧城改造工作。

201x年要早谋划、早打算、耐心工作，努力在最短的时间做通未拆迁户的工作，安置楼尽早开工建设，争取尽快回迁在外租住的居民，平抑在外拆迁户的不满情绪，同时减少居委会沉重的房租开支。这是201x年社区工作的重中之重。

在做好拆迁、安置楼建设、居民回迁等工作同时，尽早谋划和完善旧城改造的其他后续工作，如尽快操作部分尚未招、拍、挂土地手续，多渠道融资，确保待建工程的资金保障和在外租住居民的房租开支、失地居民的基本生活待遇的正常发放。

总之，201x年社区工作的指导思想是，要在街道党工委、办事处的领导下做好各项经济社会工作的同时，保障社会稳定和广大居民群众对党和政府的满意度不断提高，让广大居民群众共同分享改革发展的成果，使广大居民群众的物质和文化生活水平得到进一步提高，更加实惠地感受到党的惠民政策的温暖。

**年初工作计划标题 村级年初工作计划篇十一**

新年是学校工作面对未来一年的新的挑战的新一年，对年初的工作，就要格外注意，要在新年开头的时间里把握住机会，做好充足的准备，本年初学校工作计划如下：

一、指导思想

全面贯彻新时期的教育方针，转变观念，坚持科学发展观，突出“以人为本”，规范办学行为，探究教学方法，优化教育环境，提高教育教学质量。

二、工作重点

1、强化师德师风建设，落实“十查”、“十看”、“十不准”的要求，提高教师的师德形象和综合素质。

2、加强德育工作，开展对未成年人思想道德教育的实效性活动，建立学校、社会、家庭三结合网络，落实家访制度，不断对学生进行养成教育、法制教育、安全教育、健康教育、心理素质等教育，培养品学兼优的学生。

3、继续贯彻教育方针、落实课程计划，切实端正办学方向，规范办学行为。

4、巩固提高“两基”成果，采取有效措施，控制辍学率，提高入学率。

5、加大课堂教学研究，开展教研教改，重视体、音、美、劳、微机、英语、实验的教育教学，加强学生动手动脑能力和创新能力的培养，发挥校园网辅助教学的作用，做到管理好、使用好，从根本上提高教育教学质量。

6、安全工作责任到人，措施到位，把学生的安全、健康工作放在首位，做到万无一失。

7、加强领导班子和教师队伍建设，充分发挥少先队的模范带头作用，提高学校整体素质和办学水平。

三、工作目标

1、教师师德、学生思想品德获得社会及家长的好评。

2、安全事故为零。

3、教育教学成绩，学校综合考评在南湖保二争一。

4、体育达标率95%，身体合格率达99%。

5、“两免一补”落实到位。学生辍学率为零。

6、继续绿化、净化、美化校园。

四、任务及要求

(一)德育工作

1、全体教师坚持继续学习新的《教育法》，学习中小学《教师职业道德规范》，做到人人写读书笔记，谈心得体会，提高思想认识。

2、坚持以思想道德建设为首位的原则，狠抓教师职业道德教育，建立和完善师德考核档案，落实“十查”、“十看”、“十不准”，树正气，强业绩，提高全体教师的政治思想素质和职业道德修养。

3、牢固树立“育人为本，德育为首”理念，落实德育工作常规，探索并实施德育量化考评机制，继续开展“三心”教育活动，建立师生平等关系，树立服务意识，不准侮辱、歧视、体罚学生，规范班级评价工作，杜绝学生违法和重大违纪事件的发生，德育教育活动做到组织机构健全，工作计划落实，活动成效显著。

4、坚持政治学习制度，升国旗制度，家访制度，把德育工作渗透于各科的备课和讲课之中，办好文化长廊各班黑板报，做好教育宣传工作，有计划、有安排地对学生进行礼仪教育、法制教育、安全教育、革命传统教育、献爱心教育。通过实践活动，教育学生从小就要树立正确的人生观、价值观和世界观。

(二)教学工作

1、全体教师要明确岗位职责，教书育人，为人师表，不断加强自学，认识当前教育形式，转变教育教学观念，努力提高自身业务素质和教学水平。

2、教师要认真学习新大纲，掌握新课标，吃透新教材，弄清新计划，探索新教法。学校以《麻城市中小学教育教学常规》来规范每个教师的日常教学行为，重视电子备课的内容、使用和效果，每周四有计划、有内容、有效果的教学与实践相结合的的素质教育活动课，成立语、数、舞蹈、电子琴、书法、绘画、英语、微机等各种特色小组，激发学生兴趣，开拓学生智力，发挥学生的专长，培养学生个性，全面提高素质教育质量。

3、学校按国家教委要求，全面开科，开足课时。

4、重视实验教学工作，建立教学实验常规，做到“五有”即：有课题、有计划、有备课、有作业、有实验报告单或演示通知单;完善实验教学管理资料，做好配、管、用工作，校长分管实验室，教导主任分管实验工作;校长、主任听实验课每期不少于4节，培养学生操作能力，并落实好实验员劳保福利之事。

5、重视教研教改活动，改变教学观念，改革旧的教学手段和课堂教学模式，按常规教学的基本要求，充分发挥校园网辅助教学的作用，加强现代化远程教育资源与课堂教学整合的研究，构建新的教研模式，为提高课堂效果，探究新途径。

6、继续加强学籍管理、两操和素质课的管理，建立电子备课办公系统、各班教学网络、校园网站，充分发挥信息技术教育的优势，为教学服务。

7、加强教师的培训学习。

①加强普通话的训练，保证90%的教师普通话水平在省测试中心过二等甲级，30%的教师过一等乙级;

②35岁以下的教师掌握cal课件制作技能，全体教师能运用电子备课，查阅媒体资源，使用网络教学，并能制作简单的个人网页。

8、配合中心学校做好跨校上课和集中教研工作。

(三)后勤工作

1、树立“安全第一”、“责任重于泰山”的观念，强化安全工作管理，按市教育局关于印发《某某市中小学幼儿园安全事故责任追究办法》制订出我校安全管理措施、制度及应急预案，与各位教职工签订安全责任状，配合保险公司做好学生平安保险保险自愿，保证师生人身安全及学校财产安全，并纳入年终考核落实奖惩，保证安全工作万无一失。

2、继续加强财产管理，对于所添制的财产登记造册，责任到人，并制定各种相应的管理制度，管好、使用好各种图书、仪器、计算机装备。

3、按上级有关精神，规范收费行为，按上级有关收费标准收费，并制定《某某中心小学收费规定》，杜绝乱收费。

4、积极配合做好校财局管工作，严肃财经纪律，严格财务管理，做到报帐符合程序，帐目有明细帐;有总帐，日清月结，一月一份报表，一期一次清理，公示一次帐目，合理开支公用经费，提高资金使用效率，确保学校工作的正常运转。

5、一期召开一次教代会，认真听取教职工的呼声，采纳合乎民意建议，关心教师的疾苦，保证教师的合法权益，始终把教师的切身利益放在心上，公正、公开、公平的把应该做好的事情做好。

6、学生食堂严格管理、坚持安全第一，质量第二，服务第三，效益第四的原则，合理搭配营养早餐，一切为了学生健康办好食堂。

7、继续绿化校园，管理好学校花草树木，全天保洁，做到校园净化、绿化、美化。

五、推行人事制度改革，加强队伍建设

1、加强领导班子建设，认真落实上级《关于加强干部队伍建设的若干规定》，加强学习，认真写好读书笔记，不断提高学校班子成员的领导才能和思想素质。

2、坚持一周一次部署安排，一月一次总结，一期一次民主生活会，经常开展交心谈心活动。在工作中，班子成员要明确分工，理顺职责，强化职能，协调配合，管理有序，公正廉洁，提高办事效率，真正做到教好书、育好人，带好队。

3、配合中心学校加大人事制度改革力度，完善全员聘任竞争上岗，优胜劣汰的工作机制，彻底打破平均主义，合理拉开教师绩效工资距离，加大教师解聘力度，让教师增强危机感。

4、深入开展师德教育活动，进一步端正校风，大力倡导爱岗敬业，为人师表，乐于奉献的优良品质，鼓励教师积极参加自修，培训，努力提高教师业务水平。

5、加强教师队伍建设，继续推行《某某教师考核方案》，落实《某某中心小学考核方案》，充分调动教职工的积极性，鼓励教师创先争优，打造质量强校，建立一支政治素质高、业务能强的干部、教师队伍。

**年初工作计划标题 村级年初工作计划篇十二**

一、加强规范管理、做好日常核算

1、根据公司核算要求和各部门的实际情况，按照会计法和企业会计制度的要求，做好财务软件的初始化工作。

2、配合会计师事务所对公司第七年度的年终会计报表进行审计，并按有关部门的要求，完成会计报表的汇总和上报工作。

3、配合外部审计机构对总公司上一年度财务收支情况进行审计，提高资金使用效益。

4、配合公司领导完成各责任中心经济责任指标的预算及制订工作，并做好公司有关财务管理制度的拟稿工作，加强财务制度建设。

5、做好日常会计核算工作。按照会计制度，分清资金渠道，认真审核每笔原始凭证，正确运用会计科目，编制会计凭证，进行记账。做到“三及时”：即及时编制有关会计报表，及时报送税务等部门;及时装订会计凭证;及时清理往来款项。出纳要严格按照现金管理办法和银行结算制度，办理现金收付和银行结算业务;及时准确登记银行、现金日记账，做到日清月结;严格支票领用手续，按规定签发现金支票和转帐支票。

6、配合销售部了解货款回收情况，做好货款回收工作。

7、积极筹措资金，从多方面保证公司资金运营的流畅。

8、努力加大新业务开拓力度，实现跨越式发展。企业未来的发展空间将重点集中在新业务领域，务必在认识、机制、措施和组织推动等方面下真功夫，花大力气，力争使在较短时间内投资、发展新业务，走在同业前面，占领市场。

9、完成公司董事会及ceo临时交办的其他工作。

二、加强基础防范、做好安全工作

1、货币资金安全。定期检查现金提取、送存过程中的安全问题，检查现金是否超库存存放;对有关设备的完好性进行检查，若有隐患，及时处理并向上反映;及时加以整改。

2、票证管理安全。做好现金、收据、发票、各种有价票证的管理工作以及安全防范工作，确保不漏不遗不缺。

3、负责防火安全。严格执行用电管理规定并保证每日下班时切断主电源;对办公室吸烟进行严格管理，采取有效措施保证地上无乱扔烟头。

4、负责防盗安全。定期检查安全措施的完好性，发现问题及时处理并向上汇报。

三、加强考核考评、提高工作质量

1、严格遵守《会计人员职业道德》和有关规定，对违反规定的人员提出处理意见。

2、严格进行考勤工作。严格执行上下班制度，保证每日工作的正常进行。

3、要建立和健全各项管理基础工作制度，促进企业管理整体水平提高。企业内部各项管理基础工作制度，包括：财务管理制度、财产物资管理及清查盘点制度、行政管理制度，根据各项管理制度的基础工作的要求，实行岗位责任制，规定每个员工必须做什么、什么时候做、在什么情况下应怎么做，以及什么不能做，做错了怎么办等细则。这样，每个岗位的每个责任者对各自承担的财务管理基础工作都清楚，要求人人遵守。通过实施这些制度，进一步提高企业管理整体水平。

4、建立和健全自我约束的企业机制，确保企业持续、稳定、协调发展，严格审核费用开支，控制预算，加强资金日常调度与控制，落实内部各层次、各部门的资金管理责任制。尽量避免无计划、无定额使用资金。

四、加强素质养成、推进队伍建设

随着后勤集团的不断壮大，面对日趋复杂的市场和日益加大的竞争，提高财务人员素质日显重要。

1、认真学习会计法、企业财务管理制度、工业企业会计制度和有关的财务制度，提高会计人员的法制观念，加强会计人员的职业道德，树立牢固地依法理财的观念，做到有法必依，执法必严，违法必究，贯彻执行党的方针政策，自觉遵守法律、法规，维护财经纪律，抵制不正之风。

2、加强业务学习，提高业务水平。定期进行业务培训，更新业务知识，扩大知识面。在掌握基础知识的同时，加强计算机知识的学习，以适应现阶段财务管理的要求。与此同时，认真学些税务、金融、等相关性知识，以拓展知识面，提高理论和实际操作水平。

3、加强学术交流。学术交流是提高会计人员素质的重要方面。通过撰写论文，可促进理论知识，有利于总结工作中的经验，提高业务水平，还能提高写作能力和口述能力。通过对会计人员素质的培养，全面提高公司的财务管理水平，以适应新形势下对会计信息的快速的、准确的、真实的要求，确保公司和各部门各项工作有序运转和各项事业的发展。

**年初工作计划标题 村级年初工作计划篇十三**

一、积极参加上级组织的各种培训

积极参加财务人员培训，提高认识，不断加强自身的业务水平。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账簿的登记。

二、进一步做好预算工作探索基层学校预算管理规律

按照上级财政部门的要求，总结大口径预算工作的规律，提高预算工作的预见性、民主性和科学性，做好学校部门预算的编制和落实工作。

三、加强规范资金管理

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。

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，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为学校提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐。

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。

四、财务管理力求科学化

核算规范化，费用控制合理化，强化监督制度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合学校发展的步伐。

五、继续做好收费工作

1、学校收费工作是高压线，上级部门三令五申，故今年学校仍要加大这方面的管理力度，不收学生的任何费用。

2、教育班主任、教师不得以任何理由收取学生的任何费用。

3、教育学生使用正版读物。

4、新华书店(基础训练)或保险学校(学生保险)上门服务，允许学校提供便利条件，但领导、教师严禁介入。

**年初工作计划标题 村级年初工作计划篇十四**

一、继续开展会计规范化管理工作，防范和化解操作风险

在去年会计工作规范管理的基础上，继续开展会计规范化管理工作，提高会计核算管理水平，防范和化解操作风险。具体从8个方面抓起：会计基本规定;会计核算质量;会计报表质量;计算机管理;联行结算管理;会计档案管理;信用社网点管理及其它;会计经营管理。特别是会计档案管理历年来有所欠缺，每年的会计凭证虽然都归了档，但未按档案管理办法归类整理，需要进一步规范。

二、继续抓好增收、节支，进一步提升增盈创利水平

紧紧抓住增收、节支两个环节，外抓收入，内抓管理，力争全年实现在足额提取应付利息，提高拨备水平的前提下，实现利润某某万元，确保社社盈余和专项票据兑付全县信用社资产利润率逐年上升的目标。针对目标，制定出台《某某县农村信用社20\_\_年增盈创利实施方案》，围绕增收、节支两个环节进行了安排。外抓信贷质量管理，积极盘活存量优化增量，拓宽增收渠道，千方百计应收尽收。内抓财务管理，降低经营成本，特别要加强营业费用的管理，在确保个人费用的前提下，压缩公费用，确保专项票据兑付全县信用社资产费用率逐年下降目标。具体抓好五项操作：一是财务开支操作：对营业费用实行费用额和费用率控制，严格实行了“以收定支、先提后支、多收多支、少收少支、以率定额，超支自负”的费用计提开支原则，将费用控制在核定比例之内。二是比例操作：即在费用开支方面针对国家有关政策规定，对职工福利费，工会经费，养老保险，待业保险金等按比例准确计提。对招待费、宣传费等要在规定比例之内节约使用。三是预算操作：对培训费、会议费、修理费、电子设备费购置及运转费实行了预算制，做到了在具体操作中严格按照预算控制支出。四是包干操作：对差旅费、邮电费、水电费、公杂费等我们结合区域实际和市场物价情况合理制定包干使用办法，无正当理由超出包干限额的社，其超额部分扣减个人费用。五是成本操作：严格加强了其他成本项目和营业外支出的管理，坚持按月监控，防止以其他名义列支。

三、继续做好信用社重要空白凭证管理工作，确保安全无事故

在重要空白凭证管理上，今年我们还将继续加大检查力度，近年来，通过每年的序时检查，使得各营业网点对重要凭证使用，管理达到了加强，但此项工作不敢懈怠，某某年5月份我们要组织人员对20\_\_年5月至20\_\_年4月的重要空白凭证领用进行了专项序时检查。从联社领回开始一直查到各社使用，逐项逐类凭证跟踪进行检查。同时要求信用社主管会计每月对所辖网点的重要空白凭证检查一次，每次检查认真登记《重要空白凭证检查登记簿》，责任明确。

四、继续规范股金，大力开展增资扩股工作

去年某某月份，市银监局分局批复我县信用社自然人股入股起点为某某元，法人股入股起点为某某元，投资股比例某某某%。入股起点的提高，给规范股本金带来了巨大困难，20\_\_年虽然开展了此项工作，但离票据兑付要求还有差距，需要进一步规范。20\_\_年底投资股比例某某%，还差某某个百分点，需在一季内达到比例。20\_\_年要大力开展增资扩股工作，虽然11年底县信用社的资本充足率已达到某某%，但如果按票据兑付考核办法，我县信用社的资本充足率还不足以兑付专项票据，还需进一步加大增资扩股的力度，确保专项票据兑付时不受影响。

五、按标准开展信息披露工作

信息披露工作直接影响到专项票据兑付工作，今年3月份之前，要组织信用社按专项票据兑付标准认真开展信息披露，具体对20\_\_年度的各项经营指标完成情况、股金分红情况、“三会”召开情况、利润分配情况等进行披露，将信息披露报告和信息披露表放于相关场合，以便广大社员和利益相关者能真实准确地了解我县农村社各项业务经营的真实情况。

**年初工作计划标题 村级年初工作计划篇十五**

20--年，在总经理的领导下，在销售工作方面，我坚持：重点维持现有市场，抓住机遇，开发潜在客户，注重销售细节，强化服务，逐步增加市场份额，并积极争取成功完成销售任务。

第一，销售目标：

至20--年12月31日，销售部实现在江苏地区的销售任务3000万元，销售目标5000万元(详20--年的销售时间表附后);。

第二，计划拟定：

1，年初拟定《年度销售总体工作计划》;

2，年底制订《年度销售工作总结》;

3，年初制定《每月销售的时间表》和《客户如期访问表》;

4，制定《月销售统计表》和《月访客户统计表》;

三，客户分类：

根据20--年销售额度进行市场细分，将现有客户进行划分，分成vip客户，一级客户，二级客户和其他四个主要类别的客户，对客户进行全面的分析。

四，各项措施的落实：

1，技术交流：

(1)今年的技术部门要针对vip客户，开展售后服务的技术研讨会;

(2)参加两次有关的贸易展会，其中包括一个大型网络联谊座谈会;

2，客户回访：

要巩固和扩大市场，一定要加强与客户的沟通，协调与客户，用户之间的直接关系。必须按照《客户如期访问表》如期如实如数地进行客户回访工作。

3，网络搜索：

充分发公司网站和网络资源优势，通过信息检索，及时掌握分析实现销售信息。

4，售后协调：

目前的情况下，我公司仍然以贸易为主，贯彻“卖产品不如卖服务”的理念，在下一步工作当中，我们要增强责任感，继续加强优化我们的销售服务。20--年，在总经理的领导下，在销售工作方面，我坚持：重点维持现有市场，抓住机遇，开发潜在客户，注重销售细节，强化服务，逐步增加市场份额，并积极争取成功完成销售任务。

第一，销售目标：

至20--年12月31日，销售部实现在江苏地区的销售任务3000万元，销售目标5000万元(详20--年的销售时间表附后)。

第二，计划拟定：

1，年初拟定《年度销售总体工作计划》;

2，年底制订《年度销售工作总结》;

3，年初制定《每月销售的时间表》和《客户如期访问表》;

4，制定《月销售统计表》和《月访客户统计表》;

三，客户分类：

根据20--年销售额度进行市场细分，将现有客户进行划分，分成vip客户，一级客户，二级客户和其他四个主要类别的客户，对客户进行全面的分析。

四，各项措施的落实：

1，技术交流：

(1)今年的技术部门要针对vip客户，开展售后服务的技术研讨会;

(2)参加两次有关的贸易展会，其中包括一个大型网络联谊座谈会;

2，客户回访：

要巩固和扩大市场，一定要加强与客户的沟通，协调与客户，用户之间的直接关系。必须按照《客户如期访问表》如期如实如数地进行客户回访工作。

3，网络搜索：

充分发公司网站和网络资源优势，通过信息检索，及时掌握分析实现销售信息。

4，售后协调：

目前的情况下，我公司仍然以贸易为主，贯彻“卖产品不如卖服务”的理念，在下一步工作当中，我们要增强责任感，继续加强优化我们的销售服务。

汽车销售年度工作计划

一，我们可以和驾校合作，通过我们--学车网报名成功学车的学员，在我们网站买车，能够优惠，优惠比例后续再讨论。也可以和一些跟我们本来不合作的驾校合作，通过驾校这边到我们网站买车，优惠力度等等。

二，在我们网站首页和各个城市分站等页面上大力推广卖车业务，并且前期肯定有比较大的优惠力度，才能吸引用户。

三，跟一些我们合作的网站、传媒互换软文，竭力推广我们汽车板块，也可以到如：、中华网、凤凰网等这些网站发文章宣传我们。

四，寻找一些地方型的社区网站，跟他们合作。

五，网站不定期做促销优惠活动，拉近客户关系，使客户知道我们网站的汽车价格优势。

六，跟一些汽车保险公司合作(如：平安保险等)，拿到一些优惠的互惠互利的保险价格，对我们来说应该也是一种优势。

七，业务，就是销售，然后是销售培训，在销售培训上多下功夫，熟悉掌握自己所卖的车型构造，性能，价格与竞争车型的优略比较分析。如果销售员的业务知识明显匮乏，直接影响销售部的业绩，现在产品技术更新很快，不培训就等与落后，对用户的疑问不能解答，直接影响销售。在销售与培训过程中，及时发现问题，及时解决。快速提高销售员的能力。

八，售前售后服务，客户买汽车肯定是希望简便简洁，没有人会愿意花钱买罪受的，所以我们要提高市场占有率，所以我们要把用户的真正的需求和担心(无外乎就是：整车的质量保障、有完善的售后服务、售后的索赔、售后维修的优惠、销售人员的专业性，公司的诚信度、公司的人员的良好印象等)落实到实处。我相信我们应该能够成功。

**年初工作计划标题 村级年初工作计划篇十六**

一、惠民利民，深入推进医改

（一）实施乡镇卫生院（社区卫生服务中心）住院起付线以上“全报销”制度。协调相关部门，做好乡镇卫生院基础数据测算，尽快制定运行方案，在7月底前全面推开。

（二）积极推行县级公立医院综合改革。继续推行“先诊疗，后付费”诊疗服务模式，按照省统一部署，逐步取消医院药品加成，破除“以药养医”机制，积极推进医疗服务价格改革，努力探索适合我县实际的运行模式。

二、强基固本，加快基层基础建设

（一）全面展开卫生院规范化建设项目。按照省卫生厅、中医药管理局《关于加强医疗机构标准化建设的意见》，乡镇卫生院（社区卫生服务中心）要突出以病人为中心、以质量为核心的服务理念，以质量、安全、服务、管理、绩效为主题，全面推进以组织管理、人力资源管理、临床技术管理和质量控制、医疗服务、信息化管理、医学装备、医院建筑为核心内容的医疗机构标准化建设。今年年底完成金阳社区卫生服务中心新建任务，对五处卫生院进项改（扩）建，改（扩）建增加面积不少于3836平方米。各乡镇卫生院（社区卫生服务中心）要对照《省乡镇卫生院标准》，在完成基础设施建设的基础上，要优化服务流程，加强医疗设备配置管理，配齐配好基本设备器械，推进服务环境净化、绿化、美化建设，提升群众看病就医感受，力争全县乡镇卫生院全部达到省级标准。同时要根据自身能力开展适宜技术，注重向疾病恢复期患者提供基本康复医疗服务，注重发挥中医药“简、便、验、廉”的特点，向基层群众提供更加多元、更加有效、更加便捷的医疗卫生服务。

（二）高质量完成标准化村卫生室建设项目。按照“四通一平四分开”的标准，加快标准化村卫生室建设进程，6月底前完成86处标准化村卫生室建设任务。同时加强卫生室管理，严格落实《村卫生室管理制度》，提高村卫生室的服务水平。

（三）扎实开展基本公共卫生服务项目。规范实施11大类43项基本公共卫生服务项目，以居民免费健康查体为抓手，做好重点人群的管理和工作。以居民电子健康档案和家庭医生签约服务为基础，创新管理机制，转变服务模式，充分发挥健康档案的作用，形成“全程”健康管理概念。探索现代化卫生管理模式，以村卫生室为依托，充分发挥居民电子健康档案的作用，集健康教育、免费健康查体、居民健康状况测评、干预及治疗于一体，为健康人群、亚健康人群和疾病人群提供系统的、个性化的健康管理服务。按照预防为主、关口前移的策略，开展健康教育工程和健康服务工程，通过入户随访、健康知识讲堂、健康教育宣传材料、手机短信提醒等方式等方式引导群众形成健康的生活方式，加大预防保健的力度，进一步提高群众健康水平。

（四）提升基层中医药服务能力。县中医院要发挥中医药特色优势，进一步加强内涵建设，充分发挥在全县中医药工作的龙头作用。巩固完善乡镇卫生院（社区卫生服务中心）中医科、中药房建设，配备中医诊疗设备及中医药人员。积极发挥中医药在公共卫生服务中的治未病作用，规范中医预防保健服务工作开展。加强中医健康教育，开展形式多样的中医药文化科普宣传活动。

三、多措并举，强化人才队伍建设

以“四名”创建活动为载体，大力实施“科教兴医”、“人才强医”战略，完善选择、培养、使用卫生技术人才的机制。深化用人机制改革，稳步推行人员聘用和岗位管理制度。加强绩效考核，健全以服务质量、数量和患者满意度为核心的考核机制，做到多劳多得、优绩优酬，造就一支数量规模适宜、素质能力优良、结构分布合理的医药卫生人才队伍。

（一）加大人才引进力度。加大人才引进的计划性、科学性和准确性，县直各医疗卫生单位要以提升医学创新能力和医疗卫生技术水平为核心，立足于重点学科建设，采取“请进来”的方式，积极引进高层次、创新型、复合型医药卫生人才；加强以全科医师为重点的基层医疗卫生人才队伍建设，积极向上级部门申请，与人保、编办等部门协调，每年为基层医疗卫生单位招录1～2名本科毕业生，20xx年全县计划招聘专业技术人员不少于62人，使一些思想道德优秀、成绩突出、专业技术过硬的大学毕业生进入各医疗卫生单位工作，给医疗卫生发展注入新鲜血液，提升基层医疗卫生人员学历层次。同时，通过采取公平竞争的方式从现有人才中挑选学历高、业绩突出的专业人员，安排到重点岗位上去工作，为医疗机构创建重点科室和重点专业。

（二）加大人才培养力度。采取继续教育、在职培训、进修学习、上挂下派、远程医学教育等方式，加强卫生管理人员和专业人员培养医学教育|网搜集整理，着力提高卫生队伍服务能力。把培养的重点放在现有人才的素质提高上，放在紧缺专业岗位和优秀中青年业务骨干培养上，定期选拔部分医德高尚、技术精湛、科研能力强、具备较高学术素质的优秀中青年卫生科技人才作为培养对象，通过对其科研、学术交流与合作、传帮带、专业培训等方面的支持，促进其快速成长，培养一批具有一定影响的学科带头人。继续开展对口支援、卫生支农工作，帮助镇卫生院提高业务技术水平。深入开展乡村医生全员培训，针对乡医工作范围，开展针对性培训，满足农村群众的基本医疗需求提升乡医的业务素质和服务能力。

（三）创建人才培养载体。强化学科建设，要在现有学科建设的基础上，本着重点突出、差异化发展的原则，逐步优化学科结构，突出重点，体现特色。首先是加强学科带头人的培养与引进，加强与科研院所的联合，灵活采用“挂职兼职”、“周末教授”等柔性方式，着力引进一批高层次、创新型领军人才。20xx年中医院韩福祥被评为“省名中医”，县中医院建立了“省名中医工作室”，要把发展名医战略作为发展中医药的重要内容，以名医效应带动中医药事业的发展；其次，要完善学科队伍结构，促使各学科队伍向学历高、技术精、实力强的方向发展。对有培养潜力的中青年技术人才，采取更加优惠政策，鼓励其到上级医院或院校进修学习，支持开展或参与省、市级科研项目；第三，积极推进重点学科建设。重点做好县人民医院神经内科，县中医院眼科、脑病科、康复理疗科、脾胃科建设。力争年内再创1个市级重点学科。结合县、中两院对口支援乡镇卫生院工作，各乡镇卫生院要结合自身实际情况发挥优势，建立一个特色专科；第四，积极督导协调我县综合医疗卫生机构与大中专院校建立人才培训基地和设立临床实验室。以“四名”创建为载体，加强宣传，积极营造尊重知识、尊重人才、尊重劳动的浓厚氛围，树立一批示范、典型，以点带面，辐射全县，带动整个卫生系统医学科技发展和人才队伍建设。

四、增强整体服务实力

（一）强化疾病预防控制和应急体系建设。坚持预防为主、关口前移，加强传染病一枪监测与报告管理，做好手足口病等重点传染病防控工作；稳步实施扩大国家免疫规划，切实提高预防接种计划；加强应急队伍建设，完善应急工作预案，开展突发公共卫生事件应急处置和突发事件医疗救援演练，科学稳妥处置各类突发公共卫生事件。

（二）强化卫生监督执法。推进公共场所规范化管理，进一步强化生活饮用水卫生、传染病防控、学校卫生等卫生监督监测工作，建立长效管理机制，巩固创卫成果。

（三）强化妇幼卫生工作。落实妇幼保健措施，加大对基层医疗机构产科、儿科从业人员技术培训力度，加强新生儿疾病筛查、妇女常见病筛查管理，加大对出生缺陷、不良妊娠的早期干预，继续抓好农村孕产妇增补叶酸、住院分娩补助等妇幼重大公共卫生项目，切实提升妇女儿童健康水平。

（四）持续改进医疗质量，促进医疗安全。继续加强对医务人员医疗质量、医疗安全教育培训，进一步提高医务人员医疗风险、医疗安全责任意识，严格落实医疗质量和医疗安全的核心制度，加强医疗质量管理与控制，杜绝重大医疗事故的发生。进一步加强护理工作，落实基础护理，改善护理服务，提高护理质量，继续做好“优质护理服务示范病房”创建活动。强化医疗机构药事管理，严格执行抗菌药物分级管理制度，促进临床合理用药。贯彻落实《医院感染管理办法》和相关技术规范，提高医院感染防控水平。

（五）深化医疗市场和医疗机构监管。加强医疗市场监管，严厉打击无证行医、超范围执业医学教育`网搜集整理、刊播虚假医疗广告等违法行为，探索建立可持续的长效管理办法。严格落实医疗机构动态管理和非法行医社会举报办法，做到医疗市场监管常态化和全覆盖。

五、转变作风，提升卫生系统形象

结合党的群众路线教育实践活动的开展，加强卫生系统内涵建设，以思想教育为先导，以制度建设为保障，以监督检查为关键，以改进作风、联系群众、促进全县卫生事业发展为主线，大力开展医德医风教育活动。要突出卫生窗口单位和服务行业的特点，深刻剖析“四风”现象在卫生系统的具体表现要以贯彻中央八项规定精神为切入点，把中央、省市县委关于改进作风的要求，全面贯彻落实到每名党员、干部身上。广大干部职工要从思想上转变观念，明确医疗卫生事业“一切为了人民健康”的本质属性，坚持一切为了群众、一切依靠群众，以服务人民健康为中心；转变方式，坚持突出医疗卫生服务特点，由被动服务向主动服务转变，树立服务至上的思想，根据群众健康需求，积极主动提供多样化的卫生服务。

大力实施便民服务行动。开展“健康教育进万家”、“医疗服务进万家”、“送医下乡”、“免费健康查体”和出台医疗单位十项便民服务措施，方便群众就医诊疗。

贯彻执行《医疗卫生行风建设“九不准”》，坚决纠正医疗卫生方面损害群众利益行为，严肃查处医药购销和办医行医中的不正之风问题，不断提高群众满意度。

六、统筹做好其它重点工作

加强卫生新闻宣传工作。紧密围绕卫生中心工作，充分发挥新闻宣传的舆论引导作用，加大正面宣传和舆论监督工作力度，营造卫生改革与发展的良好社会环境和舆论氛围。

加强卫生系统社会综合治理和“平安医院”建设，落实安全生产责任制，排查治理事故隐患，确保卫生系统安全稳定无事故。

**年初工作计划标题 村级年初工作计划篇十七**

按照区委、区政府年初关于社区就建设专项推进工作的安排，合心社区将在街道党工委会的领导下，紧紧围绕区委、区政府和街道办事处的工作要求，结合社区实际，解放思想，与时俱进，坚持“以人为本、服务于民”的宗旨，积极探索社区建设与管理的新机制，以社区党建为龙头，以全面启动城中村改造项目为突破口，推动社区各项事业全面发展。在未来几年，合心社区发展的目标是：基本建成管理有序、服务体系完善、居住环境优美、治安良好、生活便利、社会风尚良好、人际关系和谐、社会持续稳定、居民素质进一步提高、社区文化丰富多彩、精神文明创建活动形成系列、社区成员具有较高归属感和认同感的“文明、和谐、平安”的服务型社区。

1、社区党建

(1)发挥党在社区建设中的领导核心作用，以社区党建为“核心”，不断增强社区党总支在社区管理中的凝聚力和战斗力。加强党组织督社区工会、妇联、共青团群众组织的领导，并充分发挥社区工会等群众组织的作用，以此不断增强党组织在社区中的感召力和影响力。

(2)做好党员联系和服务群众工作，充分发挥党员的先锋模范作用。以实施“先锋工程”和“双争双带”为依托，深入开展无职党员设岗定责、党员先锋岗、党员责任区、结对帮扶、党员志愿者和党员义工等主题实践活动，扩宽党员发挥作用渠道，做好党员联系和服务群众工作。各行业的党员都要在各自的岗位上发挥先锋模范作用。围绕服务群众、建设和谐社区，开展党员先锋岗、党员志愿者服务对等活动，引导党员把服务群众工作做细做实，并特别注重抓好社区弱势群体和生活困难党员的服务工作。

(3)加强和改进党员管理教育工作，提高党员队伍管理教育水平。通过党日活动、外出考察学习等活动形式，加强党员经常性教育工作。要利用远程教育、电化教育等载体，扩大教育覆盖面，增强党员教育实效性，提高党员引领科学发展的能力。要加强党员教育师资队伍和教育基地建设，办好党校，为做好党员教育工作提供保障。坚持民主评议党员制度，优化党员队伍结构，严肃处置不合格党员，保持党员队伍的先进性。

(4)探索发展基层民主新途径。认真落实全国党领导的村级民主自治机制工作经验交流精神，深化完善“四议两公开”工作法，抓好结果运用。进一步扩展“四议两公开”工作法运用领域，在扩大应用范围上有所突破。积极加强党内基层民主建设，全面推进基层党吴公开。

2、社区服务和社会保障

以面向社区居民的便民利民服务、面向社区单位的社会化服务、面向下岗职工的再就业服务、面向弱势群体的社会保障社会化服务为宗旨，积极推进社区服务和社会保障，逐步建立规范化的社区服务和社会保障运行机制。

(1)以服务老年人为重点推进社区服务。把搞好社区老年人的服务作为重点。大力开展城乡居民养老保险工作，切实保障老年人的基本生活。

(2)以扶助弱势群体为重点，推进社会保障工作。全面落实各

项社会救助政策，坚持“广覆盖、保基本、多方位”的原则，认真落实最低生活保障。以睦邻活动为载体，使弱势群体得到更广泛的社会关怀。

(3)继续为社区居民办理城镇居民医疗保险。社区已连续两年

为出资社区居民办理城镇居民医疗保险，今年，社区将继续这一惠及大众的做法，使看病难、看病贵的事情不再发生在我社区广大居民的身上。

3、社会治安综合治理

以“治安案件少、次序好、群众满意“和维护社区稳定为工作目标，以不断增强社区党建的扩展力、增强社会管理面的控制力、增强社会治安齐抓共管的合力、从而降低案件发生率，不断加强社区治安综合治理，为社区居民创造安全、安宁的生活环境，争创区级安全社区。

(1)巩固深化“平安社区“和平安家庭”工作。进一步加强社

区群防群治队伍建设，增强居民自防意识。控制社区可防性案件和“六类”恶性案件发生。

(2)积极化解人民内部矛盾。认真落实稳定工作领导责任制、

超前排摸纠纷等制度，抓好日常和重大活动、重要节日期间信访和各类不稳定因素化解工作。继续加强人民调解委员会建设，努力把矛盾化解在基层。做到不发生有重大影响的群访事件和民转刑案件，严格控制上访事件，降低群访、个访和重复上访率。

(3)强化外来人口管理。坚持“加强领导、长效管理”的方针，

以暂租房屋和场地综合管理为突破口，严格证件化和动态化管理，坚持教育、服务相结合，提高外来人口素质。

(4)加强社区法制建设。充分发挥社区法制机构作用：进一步

利用市民学校等法制宣传阵地开展法律、道德、治安防范、见义勇为等宣传教育：发展培育社区法律志愿者队伍，法律服务向弱势群体和家庭扩展,认真推进普法教育，强化对居民的法律服务，维护人民群众的合法权益。

4、社区、教、文、体事业

(1)以提高居民素质为目标，推进社区教育。按照文明社区创建的目标，推进社区科、教、文、体等事业。发挥社区力量，形成以家庭教育为基础、素质教育为核心、以终身教育为目的，坚持全民、全程、全方位的方针，充分发挥家庭教育学校的作用，为社区居民创造一个学习、培训一体的学习环境，提高社区居民整体素质。加强社区科普活动建设，增加科普宣传栏，在社区内形成“学习科技、宣传科学”的氛围。

(2)推进社区老年协会活动中心的文化开展，努力把社区老年娱乐活动搞得更好，丰富老年人的文化娱乐生活，使之思想素质进一步提高，只有不断加强老年协会建设，才能使老人，老有所教、老有所学、老有所为、老有所乐，安享晚年。

(3)巩固文化社区成绩。坚持“以社区为载体、以文化为媒体、以群体为主体”的方针，用先进的文化教育居民，以创建群众文化体育网络、完善文化体育设施和营造良好的社区文化体育为重要目标，以培养建设高水平的社区文化工作者、志愿队伍为保证，认真开展多种形式的文化活动，丰富居民的业余生活，形成浓厚的社区文化氛围。使社区文化得到延伸和发展，使原有的文化底蕴得到提升。更好地满足辖区居民日益增长的精神文化需求。

5、社区人口计生工作

6、社区精神文明建设

为了把社区建成社会治安良好、社区环境优美、社保体制健全、社区文化丰富、人民群众满意的“温馨、和谐、文明”社区的目标，不断推进和深化社区精神文明建设。

(1)建设精神文明创建工作新机制。在原有的基础上，进一步

深化社区精神文明建设创建工作，特别要在运行机制上不断探索和完善。

(2)以人为本、提高社区居民的文明素质。要达到“提高”目

标，人的素质的提高时根本。要采取各种教育方法和活动载体，宣传社会公德、职业道德、家庭美满，培育“四有”新人，树立正确的世界观、人生观、价值观，从而提高居民的整体素质，营造良好的社会新风尚。

7、社区厂房和企业建设

**年初工作计划标题 村级年初工作计划篇十八**

20xx年，是营业部实施新的绩效考核办法的第二年，也是支行业务发展面临严峻挑战的一年。为此分理处认真总结20xx年工作基础上，深刻认清当前形势，找准市场脉搏，扬长避短，围绕提升经营管理水平，加快业务发展为中心，同心同德，努力实现各项业务健康、快速发展。

一、注重发挥网点优势，抓住发展机遇，推动优势业务快速发展。

储蓄存款是银行的生存之本，也是行长目标考核的重要指标之一。分理处20xx年储蓄存款时点和日均指标完成的情况比较良好，作为网点的强势指标，明年也必须紧紧抓住储蓄存款业务不松懈，稳扎稳打，促进网点良性发展。20xx年开门的第一季度是一年的营销旺季，各家银行之间的存款竞争将十分激烈。如何在旺季营销中把握机遇取得胜利，是来年工作的主要任务。分理处存款营销的基本思路是进得来、稳得住。

首先，所谓进得来，便是要大力发掘存款资源，挖转他行存款和市面流通资金存入我行，使网点处存款快速增长。第一，发动全所员工，积极提供存款营销线索，只要发现有价值的营销线索，客户经理和相关营销人员马上行动，采取多种方式联系客户，争取挖转资金。其次，利用春节资金大量回笼的时机，及时发现和追踪客户的资金流向，将短期游资变成长期存款。再次，充分利用我分理处现有的宣传方式，例如短信营销、宣传标语等传达我所吸收存款的信息，吸引客户主动上门。

其次，稳得住，稳得住的关键是将本所的现有存款牢牢留住。一季度是银行挖转存款的旺季，各大银行之间的竞争必定异常激烈，我分理处现有的存款也面临被他行挖转的风险。根据目前的统计数据，一季度我分理处共计有数百万的定期存款将要到期，能否留住这一部分资金对我们至关重要。因此，我们借鉴20xx年营销的成功经验，采取主动联系即将到期客户、向客户赠送营销礼品等方式，至少稳定该笔资金的50%。

再次，保本理财是存款和理财双向计算的产品，时间短周转快利率高，可以吸引一部分对资金流动性要求较高的客户。柜面和网点营销人员可以加大保本型理财产品的销售，作为存款的有益补充，也可起到推动网点存款增长的目的。

二、结合网点特点，大力拓展商友卡，增加发卡量。以点带面，以卡引存，带动业务全面发展。

分理处地处市区繁华地段，交通便利商户林立，每一家商户都是可挖掘的商友卡潜在客户。以新增商友卡为媒介，可以吸引商户货款增加网点存款，带动中小商户转账pos新增工作，同时还可向商户推销信用卡，一举多得。目前我网点主要跟进的项目是女人城的商友卡商户拓展工作，具体工作从20xx年11月份开始进行商户摸底宣传，20xx年是我网点商友卡新增发卡的重要客户群，在来年由网点负责人牵头、客户经理负责进一步加大力度跟进，改变以往业务拓展单一、被动的局面。

三、网点日常经营指标常抓不懈。

在紧锣密鼓的开展存款营销和商友卡拓展的同时，网点的其他日常经营指标也不能松懈。例如重点基金、保险、贵金属销售等等。同时，加强和完善考核激励机制，提升员工的积极性和协调性。通过细分市场，突出业务发展重点，制定具体的工作目标和任务计划，充分利用绩效工资考核方案的有力平台，进一步加大奖惩力度，表扬先进、激励后进，形成各司其职、各尽所能、共同发展的良好氛围，推动业务发展。

四、提升服务水平，规范服务，争创一流的服务网点。

首先、规范服务，根据总行文明服务的要求，做好三声服务，想客户之所想、急客户之所急，从细节上完善服务水品。做强做大网点服务功能，以拓展负债业务、个人业务、中间业务、理财业务为重点，以网点负责人、客户经理、大堂经理为拓展主力，完善vip资料库，整合产品，推行捆绑式的全员营销策略。

其次、加强员工的培训学习，提高综合业务素质。利用班前学习、专题培训、交流学习等营造良好的学习氛围，提高员工的凝聚力和战斗力。

再次、通过借助我行先进的网上银行和自助设备，分流低端客户，减轻柜台压力，进一步优化服务环境。

**年初工作计划标题 村级年初工作计划篇十九**

在20\_\_年新的一年里，我们坚持把“以“病人为中心”的人文护理理念融入更多实际具体的工作细节。在管理形式上追求“以病人需求为服务导向”，在业务上注重知识更新积极吸纳多学科知识，在队伍建设上强调知法、守法、文明规范服务和为病人营造良好的修养环境，逐步把护理人员培训成为病人健康的管理者、教育者、照料者和研究者角色。特制订20\_\_年处骨科护理工作计划：

一、加强护士在职教育，提高护理人员的专业素质

1、强化相关知识的学习掌握，定期组织护士授课，实行轮流主讲，进行规章制度及专业的培训。如遇特殊疑难情况，可通过请医生授课等形式更新知识和技能。互相学习促进，并作记录。

2、重点加强对护士的考核，强化学习意识，护理部计划以强化“三基”护理知识，50项护理操作及专科技能训练为主，由高年资的护士轮流出题，增加考核力度，讲究实效，不流于形式，作为个人考评的客观依据。

3、做好低年资护士的传，帮，带工作，使年轻护理人员理论与实践相结合，掌握多学科知识和能力。

4.随着护理水平与医疗技术发展不平衡的现状，有计划的选送部分护士外出学习，提高护理人员的素质，优化护理队伍。不断的更新护理知识。

二、护理安全是护理管理的重点，安全工作长抓不懈

1、护理人员的环节监控：对新调入护士以及有思想情绪的护士加强管理，做到重点交待、重点跟班。切实做好护理安全管理工作，减少医疗纠纷和医疗事故隐患，保障病人就医安全。

2、病人的环节监控：新入院、新转入、急危重病人、有发生医疗纠纷潜在危险的病人要重点督促检查和监控。

3、时间的环节监控：节假日、双休日、工作繁忙、易疲劳时间、交接班时均要加强监督和管理。

4、护理操作的环节监控：输液、输血、注射、各种过敏试验等。虽然是日常工作，但如果一旦发生问题，都是人命关天的大事，作为护理管理中监控的重点之重点。

5、护理部不定期的进行护理安全隐患检查，发现问题，解决问题，从自身及科室的角度进行分析，分析发生的原因，吸取的教训，提出防范与改进措施。对同样问题反复出现的科室及个人，追究相关责任，杜绝严重差错及事故的发生。

三、转变护理观念，提高服务质量

1、培养护理人员树立“以病人为中心”的观念，把病人的呼声作为第一信号，把病人的需要作为第一需要，把病人的利益作为第一考虑，把病人的满意作为第一标准。加强主动服务意识，质量意识，安全意识，在进一步规范护理操作的基础上，提高护患沟通技能，从而促使护理质量提高，确保护理工作安全、有效。

2、注重收集护理服务需求信息，护理部通过了解回访意见、与门诊和住院病人的交谈，发放满意度调查表等，获取病人的需求及反馈信息，经常听取医生的意见及时的提出改进措施，同时对护士工作给予激励，调动她们的工作积极性，从思想上，行动上作到真正的主动服务。把“用心服务，创造感动”的服务理念运用到实际工作中。

3、严格执行查对制度，强调二次核对的执行到位，加强安全管理的责任，杜绝严重差错及事故的发生，坚持每周进行两次护理大查对。在安全的基础上提高我们的护理质量。.

4、深化亲情服务，提高服务质量。在培养护士日常礼仪的基础上，进一步规范护理操作用语，护患沟通技能。培养护士树立良好的职业形象。

四、合理利用人力资源，避免人浮于事的局面

我科的护士比例搭配未达到要求，护士的人员少。工作繁重，护士长应根据科室病人情况和护理工作量合理分配人力资源，弹性排班，增加高峰期上班人数，全科护理人员做到工作需要时，随叫随到，以达到保质保量为病人提供满意的护理服务。

五、树立法律意识，规范护理文件书写

随着人们法律意识的提高，医疗事故处理条例的颁布，如何在护理服务中加强法制建设，提高护理人员法制意识，已成为护理管理的一个重要环节。

**年初工作计划标题 村级年初工作计划篇二十**

为进一步增强我镇农村卫生室的服务能力建设，规范乡村医生在岗培训工作管理，提高乡村医生业务技术水平，培养具有综合执业能力，适应农村卫生事业发展的乡村医生，满足农村居民医疗卫生服务需求，完成国家基本公共卫生服务规范的项目工作。按照国务院《乡村医生从业管理条例》、卫生部《乡村医生在岗培训基本要求》文件精神，结合我镇实际情况，制定本年度培训计划，依次开展培训工作。

一、培训目标

为了更新乡村医生的知识，提高防治常见病、多发病的诊治能力和公共卫生服务能力，每季度培训一期，对国家基本公共卫生服务规范的内容，卫生法律法规、常见病多发病的诊断与治疗，传染病防控等等内容。

二、培训对象

经考试纳入乡村一体化管理并在乡村医疗卫生机构从事预防、保健和一般医疗服务的乡村医生83名

三、培训内容

1、卫生法律法规2、临床医学3、内科常见疾病4、外科常见疾病5、妇产科常见疾病6、常见皮肤病及性传播疾病7、儿科常见疾病8、临床基本技能知识9、预防医学10、传染病管理与传染病防治11、农村初级卫生保健知识12、妇女儿童保健与计划生育指导13、全科医学与社区卫生服务知识14、医学心理学与医学\*道德15、中医药适宜技术。农村常见病与多发病诊治与预防、合理用药知识、公共卫生知识、临床基本技术知识，另外增加手足口病防控知识专题讲座、新农合业务。

四、组织管理

卫生院须成立了乡村医生在岗培训领导小组，按年度制定乡村医生在岗培训计划，对全期培训工作进行了部署。

五、效果评价：

通过培训，找出缺点与问题，有针对性的进行解决，逐步提高辖区村卫生室人员的业务能力和综合水平。

**年初工作计划标题 村级年初工作计划篇二十一**

通过目前对生产情况，从生产管理的角度，对车间生产有以下几点想法或计划：

一、加强生产流程管理

目前公司生产人员基本上都是新员工，再加上生产任务重，很多时候要分成两组或三组同时进行作业，新员工多就容易造成管理混乱，再加上空间受限，生产和库房在一起，原料和成品在一起，流程不清楚混乱作业，就容易造成失误影响生产甚至产生质量和安全问题。

1、确定早生产例会制度。每日上班前开生产会议(时间控制在10分钟内)，指出上阶段生产问题，安排当日生产任务及相关质量、安全等问题

2、按照接收生产任务书/生产配方通知单→领取包装物→领取原料→按照配方配比各批次原料→投料混合原料(包装前由质检人员检测)→包装称重(每批次产品抽查不少于三个产品重量)→码垛→清点入库(负责人同库管共同清点入库签字)的流程。严格执行各流程的要求，如发现问题及时通知负责人解决，不可隐瞒，否则计入个人考评，视情况予以处罚。

3、规范管理，流程中包装物核心料等请领需当时签字，配料人员需对每批料配比签字同时由质检部门复称后确认签字，防止遗漏。生产任务单、配料通知书等文件生产完毕后统一归档，如实填写生产日报，及时归纳原材料使用及损耗情况，改进工艺解决问题把损耗控制在合理范围。

二、加强人才队伍建设和管理

1、对主要岗位和关键岗位实现定人定岗，并尽可能实现双岗制(即每个关键岗位或生产关键环节保证有两名人员可达到熟练胜任程度)定人定岗可使操作人员熟悉流程提高效率，双岗制防止人员流动或其他原因影响生产的正常进行，保证生产效率，便于人员统筹安排，合理作业提高效率。

2、建立个人考评，依据其出勤情况、加班情况、工作表现、工作态度等确定其考评得分，与奖金挂钩。实现多劳多得，对消极怠工、影响他人、不服从管理的考评差的予以教育，无效的予以辞退。

三、加强质量管理

所有产品按照配方严格生产，成品进行检测合格后方可入库，对于有问题产品分类放置，查找原因，及时与研发人员沟通尽量回料，减少损耗浪费。生产中配料人员实现批次签字，以便于查找原因区分责任。对于每包装产品进行不定量抽检，保证足够包装量，维护产品信誉。

四、加强设备管理

建立各设备的日常保养制度，建立维保档案和保养记录，实现专人负责，出现问题及时处理，保证生产安全和人身安全。

五、做好库房维护工作

由于生产库房在一起和公司生产的实际情况，对原料取放、生产用具的取放、定单产品出库后的多余成品、不合格产品及生产尾料实现定位摆放，实现生产及库房管理的有序化，提高生产效率避免产品问题出现

**年初工作计划标题 村级年初工作计划篇二十二**

20某某年某某某镇妇联将积极完成县妇联以及镇党委、政府交办的各项工作任务，将紧紧围绕“党建”、“精准扶贫”，依托“妇女之家”开展以下工作：

一、加强妇联队伍管理，提升自身建设。镇妇联将加强对基层妇联组织的管理与领导，强化各村居妇联组织机构职能，充分发掘吸纳妇女人才，尤其是创业妇女和女大学生，发挥妇女“半边天”的影响力;对各村居妇联干部加强培训和教育，提高村妇联主席的履职能力，加强日常管理和考核，落实“三项机制”，努力打造一支作风硬、能力强的妇女干部队伍，让妇女在乡村振兴建设中发挥好联系妇女群众的桥梁和纽带作用。

二、落实妇女参选参政工作，发挥农村妇女主力军作用。落实农村妇女参选参政“两个百分百”和“两个大幅提升”的目标要求，摸清本村的女党员、创业女能人、女大学生等优秀妇女的实际情况，进一步发挥农村妇女主力军作用。

三、强化“妇女之家”建设，打造“妇联+互联网”工作模式。利用“三八妇女节”、“六一儿童节”、依托妇女之家，组织巾帼志愿者服务队开展各类公益、服务性活动，丰富妇女日常文化生活;常态化开展教育宣传、文体活动、技能培训、矛盾调解等工作，带动各行各业妇女参与到妇女组织生活中来;组建镇妇联网络工作队伍，利用微信群，积极宣传党的政策法规，开展妇女工作，宣传优秀妇女典型，提高榜样的引领作用。

四、加大妇女儿童维权力度，保障妇女儿童权益。按照县妇联工作指导，成立镇妇女儿童维权服务站，做好妇女信访代理、投诉受理工作，发挥12338维权服务热线作用;常态化开展法治宣传教育活动，重点是《妇女权益保障法》、《婚姻法》、《劳动法》等法律的宣传，提高妇女儿童群众的获得感、幸福感、安全感。关爱特殊困难妇女儿童，加强对留守、贫困妇女儿童的帮扶关爱，鼓励她们自尊、自信、自立、自强，帮助她们渡过难关，确保她们的物质利益和民主权利。

五、继续注重家风家教，开展各类评优树模活动。认真组织巾帼评选活动，开展家风家教“六进活动”，通过评选“好媳妇好公婆、最美家庭、致富女能手”等优秀典型，激发妇女培养优良品德，重视家风家教建设，发挥妇女在家庭中的独特作用。

六、实施“巾帼扶贫”行动。今年是我县脱贫攻坚重要之年，镇村居妇女干部、各村居妇女代表要积极投身到精准扶贫的工作当中，提升妇女脱贫的内生动力，助力脱贫攻坚。

**年初工作计划标题 村级年初工作计划篇二十三**

新的一年新的开始，先锋社区为了更好的开展201x年各项工作，继续以和谐家园建设为我社区的特色，围绕街道办事处中心工作，致力保障民生，维护辖区安全稳定，着力解决群众反映的热点难点问题，开拓思路，创新方法，廉洁从政，狠抓落实，努力提升居民的幸福指数。现制定如下工作计划：

一、加强班子和干部队伍建设

1、加强学习，提高干部素质。一是抓好学历培训，鼓励社区工作人员参加上级部门开展的学历教育活动，提高社区干部的整体学历水平，二是深入开展经常性学习，社区将每周三定为学习日，组织广大干部集中学习。提升干部的思想素质、业务素质和技能水平。

2、加强社区干部管理。一是加强社区作风建设，教育引导社区党员干部树立群众观念，把握群众路线基本要求，增强廉政意识。二是建立严格的考核制度，并严格执行，充分发挥党员先锋模范作用。

二、创新机制和方法，提高为民服务水平和能力

抓好社区楼院党支部的建设，开展好群众路线实践活动，建立健全楼院党支部的各项制度和机制，充分发挥楼院党支部党员的先锋模范带头作用，提高楼院党支部的凝聚力。继续抓好网格化管理工作，提高为民服务水平。

我社区的服务大厅目前已经正式启用，但是还有不完善之处，今年我们将逐步完善服务大厅设施，使之规范化。建无烟社区，让居民群众享受到社区服务的阳光、透明、温馨。

今年我社区瑞民雅居、东郡翠园的居民陆续入住，这就需要我们补充网格信息，及时入户走访，了解居民需求，变被动服务为主动服务。

今年社区将继续以建立健全楼宇支部，改善弃管小区环境，以建和谐楼院、和谐小区为突破口，打造明星社区。争先创优，全力打造国家、省服务水平一流社区。实现低保、社保、医疗保险、养老保险及保障性住房全覆盖。

三、创新服务方式，打造15分钟生活圈

先锋社区下岗失业人员比较多，针对这一现象，社区完善网格信息，开展中介业务，加强与用人单位沟通，提高就业率，解决困难群体的生活。让下岗居民都能有工作，达到安居乐业。组织辖区文体协会成员，根据居民的需求和社区的能力，有针对性的开展丰富多彩的特色活动。在社区内多挖掘文艺骨干，为社区文体活动的开展做好准备工作，同时多方面地丰富社区居民的业余文化生活。发挥社区志愿者的模范带头作用，在社区开展宣传工作，推动移风易俗，坚决扫除各种歪风邪气，为社区居民创造一个良好的生活环境。引导社会健康向上的新风尚。为了方便居民生活，社区设置工具角，储备日常生活用品以备居民急需。

四、其它工作

(一)党建工作

1、充分发挥社区党总支的领导核心作用。社区领导班子要经常深入学习科学发展观和党组织的各项工作制度，坚持“三会一课”制度，开好支部大会上和支委会，规范党建工作，抓好党员教育管理，增强党组织的凝聚力、战斗力，充分发挥全体党员的先锋模范作用。

2、切实加强社区领导班子建设。社区班子要做到政治坚定，求真务实，勤政爱民，团结和谐，凝聚力和战斗力强，努力做到“五个好”：即领导班子好;党员队伍好;工作机制好;工作业绩好;群众反映好。

3、充分发挥广大党员的先锋模范作用。社区党务工作者要发挥骨干带动作用，努力做到“五带头”：即带头学习提高;带头争创佳绩;带头服务群众;带头遵纪守法;带头弘扬正气。建立各类党员志愿者服务队.

4、不断提高社区党务工作者的队伍素质。强化对社区党员干部业务水平和综合素质教育培训，每月参加集中培训时间达到5天以上，培训面达到100%。进一步提升社区党务工作者的服务能力和管理水平，促进社区各项工作健康发展。

(二)民生工作

这是现今社区观注的重要工作，其中包括民政、劳动保障、医疗保险、节能减排等项工作。

1、民政工作是一项民心工程，社区干部要经常入户进行调查，对居民的生活、工作情况要有一个准确的了解，对家庭困难够低保条件的家庭告知其办理的手续，对医疗救助工作进行宣传，对有临时困难的家庭帮助其办理临时救助。

2、劳动保障工作，对各种调查表要及时上报，并与驻街单位、用人单位取得紧密的联系，随时随地掌握第一手的用工信息，及时为下岗无业人员提供就业岗位，实现双向选择，尽努力让辖区内的下岗无业人员都能够就业。

3、医疗保险工作，是一项责任大，任务重的工作。要加大宣传力度，使每家每户的居民都了解城镇居民医疗保险的政策，做到应保尽保，让每个人都能够享受到国家在医疗工作中的优惠政策。

4、节能减排工作，社区将继续加大宣传力度对低碳生活金点子进行收集，回馈给居民群众，使大家都能够在生活中做到节能减排，养成良好的节俭习惯。

5、活跃居民文化生活。要利用社区养老服务站开展社区文化活动，给居民提供活动地点。

(三)社会治安综合治理、司法、宗教等项工作

1、加强流动人口管理，定期组织对辖区内的外来暂住人员进行调查登记，进行法制教育，保障外来务工人员的合法权益。

2、深入开展反邪教警示教育，强化居民防范意识。对“\*”对象进行定期走访、了解，对非法宣传物及时清理;无聚众滋事和练功人员;确保无邪教组织的非法活动的出现。

3、加强队伍建设，加大矛盾纠纷排查处理力度。抓好辖区内调解规范化建设。消除各类不稳定因素，把矛盾化解在萌芽状态，全力维护社会稳定。

4、司法工作要围绕普法治理依法治理工作、抓好两劳帮教、开展人民内部矛盾的预防调解工作。积极开展各项普法宣传工作，营造辖区内浓厚的法制舆论氛围。

5、对辖区内的信教群众进行登记造册，对辖区内的宗教场所进行监管。确保不出现意外事件。

(四)抓好计生服务工作

1、加强基础管理，做好经常性工作。对各种表、卡、册、单要及时上报。做到计生率达到100%，对流动人口管理规范，无计划外怀孕，无瞒、漏、报情况发生。

2、树立全新理念，深化宣传教育服务。对育龄妇女开展面对面的宣传教育，使计生政策更加深入人心。

(五)信访工作

制度信访工作各项制度，实行信访接待制度，进行包片负责，责任落实到人。对信访事件进行详细记录，从来访者反映的情况到处理结果都要一一详细记录。

(六)卫生工作

1、弃管楼要管理好，保证居民的生活卫生达标。

2、垃圾处理费收缴工作，想尽一切办法完成了此项工作任务。

(七)城市居民社会养老保险工作

到各家各户进行宣传讲解，做到不漏一户、不漏一人，多做思想工作，尽量使辖区内符合参保条件的人员全部参保，达到全民参保，享受到国家的优惠政策。

(八)其他各项阶段性工作

1、民营工作所需的调查按时完成。

2、武装工作，认真做好征兵宣传工作。

3、定期定时对辖区内的单位及个体工商户进行安全生产大排查，发现问题及时上报。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找