

开单人员工作目标和计划(精选7篇)

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。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

开单人员工作目标和计划篇一

- 1、树立全员营销观念，真正体现“营销生活化，生活营销化”。
- 2、实施深度分销，树立决战在终端的思想，有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。
- 3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略，形成强大的营销合力。
- 4、在市场操作层面，体现“两高一差”，即要坚持“运作差异化，高价位、高促销”的原则，扬长避短，体现独有的操作特色等等。营销思路的确定，李经理充分结合了企业的实际，不仅翔实、有可操作性，而且还与时俱进，体现了创新的营销精神，因此，在以往的年度销售计划中，都曾发挥了很好的指引效果。

三、销售目标。

开单人员工作目标和计划篇二

20xx年，是“情智发展课堂”全面实施关键年，是务实集体备课的攻坚年，是规范教师从教行为的机遇年。教研室将认真贯彻各级教育工作会议精神，坚决执行“求生存保稳定，创平安和谐校园，办百姓信任学校，凝心聚力为家长、学生

服务。”的总体目标。明确“开展情智发展课堂，提升课堂质量”这一主线；把握“抓好初四备考工作，提升教学质量；加强集体备课，提升教研质量”两个重点；实现“教学、教研和课堂”三个发展。

1、管理出成效

扎实推进集体备课、教研各项管理教育制度，实现管理规范到位、制度执行到位、服务意识到位、发展保障到位。凝聚人心，形成合力，追求精细，精致和谐。

2、质量上台阶

全面推进“情智发展课堂”实施，以课堂中出现的问题为教研重点和难点，促进课堂教学的时效性。以教材重点和难点章节为集体备课内容，重在研究不同班级、不同学情的教学设计和教学策略，以实现课堂教学的高效性。

3、中考出成绩。

继续开展“走进初四课堂，共铸学校辉煌”活动，通过学科集体备课和教研，共同探讨《中考说明》考试方向和考试重点，重点研究提高课堂教学效率。

4、做好市级小课题结题工作。

教研室组织教师按照课题计划开展工作，定期收集科研成果，组织课题组长按时撰写课题总结。

5、教师渐发展。

积极参加各级教育部门组织的培训活动。通过师徒结对活动、青年教师汇报课活动，促进青年教师发展。通过开展师德教育和法制教育，增强教师立德树人的荣誉感和责任感。引导

教师阅读经典，提高修养。

1、开展教师学习活动：

(1)组织教师认真学习课程标准，掌握学科教学的基本要求。组织信息技术的培训，增强学科教学能力和信息技术应用能力，促进信息技术与教育教学的深度融合。

(2)组织教师学习《中小学教师行为规范》、《中小学教师违反职业道德行为处理办法》规范教师的教学行为，提高教师的职业道德。

2、开展第五届“发展杯”课堂教学大赛活动

注重信息技术与“情智发展课堂整合，通过大赛着眼教师专业成长，特别是加强对青年教师的培养。

3、抓好“读书年”活动

组织教师自学教育著作，号召全体教师积极撰写读书心得和读书笔记，学校结合实际，组织一次读书心得交流，开展读书汇报活动。

4、初四教研活动常抓不懈，

(1)做好新老初四衔接经验交流研讨工作

继续开展走进初四课堂活动，教研室组织听课，重点研讨提高复习课效率。学校领导对初四教育教学全过程进行把脉和掌控。各学科教师积极进初四课堂，在聆听中明确中考方向，在评议中互相促进。

(2)毕业年级教师要把集体备课和教研组活动作为常态

5、开展“本土、特色、发展”教师论坛活动

为了促进教师对课堂教学的深刻思考，为教师提供交流和展示平台，我校举办第五届“教师论坛活动。本组根据实际情况，推选教师代表参加论坛活动。其他教师共同帮助代表完成讲演稿和课件制作。

6、注重青年教师培养

建立师徒结对制度，教研室进行跟踪督导，青年教师定期上交教案、课后反思，期末上一节公开课。

7、抓实课题实施过程，物化教科研成果。

以“情智发展”课堂为契机，抓好市级小课题结题工作。

8、加强教研和集体备课活动，保证课堂教学效益

(1)教研组活动：要做到有计划、有落实、讲实效。

(2)集体备课：以教研组、备课组为依托每周开展备课组活动，备课要立足学情，立足课堂高效，要突出激发兴趣、主动参与、自主学习。

(3)深化网络教研活动。

三月

第一周

1、教研活动：制定本学期教研计划

2、收假期作业

第二周

1、教学例会

2、集体备课：制定本学期集体备课计划

第三周

听课

第四周

集体备课

四月

第一周

网络教研

第二周

集体备课

第三周

听课

第四周

集体备课、教师论坛

五月

第一周

小课题结题

第二周

集体备课

第三周

小课题结题

第四周

集体备课

六月

第一周

青年教师研讨

第二周

集体备课

第三周

小课题结题

第四周

集体备课

七月

第一周

教研组总结

第二周

开单人员工作目标和计划篇三

摘要：会计电算化的应用，对内部控制产生了深远的影响，对内部控制制度提出了新的要求，手工会计下所采用的内部控制制度已不适应电算化会计的需要。会计电算化的实施，大大提高了会计信息处理的速度和准确性，能为用户提供及时、准确的会计信息，是会计事业发展史无前例的飞跃。但这个飞跃也给审计工作带来很大的影响。

关键词：电算化；会计信息系统；内部控制；控制活动

当企业产品在市场竞争激烈的条件下，要实现其经营目标，销售业务的关键作用越来越明显。扩大市场占有率、提高销售额是降低成本的主要途径。所有的投资战略分析以及企业的年度财务计划无不从确定市场销售预测开始。企业运营管理者都非常清楚，没有销售就没有生产经营，销售是企业运营的龙头。因此，所有企业无不对销售和市场开发给予极大的关注。当然，挑战、机遇和风险并存，销售与收款已经成为企业管理中非常复杂而且比较难控制的业务环节，其发生风险的几率也在不断增加。

一、企业销售与收款的风险

在制造行业中，销售与收款是企业经营活动非常重要的工作，其基本包括6个环节——市场推广、销售合同谈判和签订、客户服务、发货、开具发票确认应收账款、收款。销售与收款环节中，收款是最后一个环节，体现前面环节的成果，如果前面各环节出现舞弊风险，将会给收款环节留下很大的财产损失风险。同时销售业务质量的高低完全可以体现在应收账款的变化上，从财务上看，会计科目应收账款的借方反映销售额的多少，贷方反映货款回收的多少，余额则反映没回收的货款还有多少，所以如果销售与收款的风险发生了，最终

会体现为企业的财务风险。

企业为了在竞争中赢得主动，抓住商机，除了要提高产品质量、改善售后服务外，还要运用赊销方式来扩大销售，只要有赊销就必定有应收账款。在当今中国，商品与劳务的赊销、赊供已成为经济发展中的一个基本特征。而商品、劳务赊销的结果，一方面扩大了企业产品的销路，增加了产品销售收入，提高企业竞争能力和经济效益，另一方面又形成了一定的应收账款，增加了企业经营风险。随着这一销售方式的普遍运用，不少企业应收账款占总资产及流动资产的比重居高不下，严重影响了资金周转，甚至产生大量的呆坏账，给企业带来极大的财产损失。因此，企业必须采取措施，制定合理有效的管理办法，加强销售与收款中各环节的风险管理，特别是做好应收账款的事先预防、事中监督和事后回收等管理工作，以保证应收账款的合理占用水平和收款安全，降低财产损失带来的财务风险。

企业销售与收款业务是企业的重要工作，笔者在某公司了解到，年销售3亿多元，应收账款平均余额在亿元，已经核销的坏死账累计2200万元，账面还有呆账2100万元，2年以上账龄的应收账款占总应收的16%。企业在市场扩张过程中，怎样控制收款风险，怎样平衡占领市场和赊销风险的关系是应该考虑的问题。

二、销售与收款风险控制的方法探讨

1、职能分离法

职能分离法适用于预防企业所有业务环节的舞弊风险，销售一收款循环也不例外。很多企业中，销售一收款循环过程一直由销售部独立负责，这种独家控制销售一收款业务的好处是能够提高工作效率。但是，同时也增加了潜在的风险。比如销售人员出卖企业信息资料，侵吞市场推广费，自己开公司销售本企业和竞争对手的产品，参与制造仿冒本企业产品，

贪污挪用销售货款以及滥用公关交际费用等等。为了预防这些问题，企业可将销售一收款业务循环中的业务环节进行拆分。例如，将前期的市场拓展和销售合同签订、客户信用评估以及售后服务进行分割；销售人员的业务主要集中在市场拓展和销售合同签订；客户服务由质量管理部负责；信用评估则由独立的信用管理部或财务部信用管理人员负责；销售发货则由物流部组织安排；销售人员催款，而货款回收则由财务部为主负责办理。

2、建立客户信用评估和控制机制

在签订销售合同以及办理销售发货的业务环节中，一个非常重要的控制环节就是客户信用评估。过去由于企业对客户信用评估不重视，为了占领市场盲目扩大客户源，为日后销售收款埋下了巨大的隐患。一些销售业务人员更是利用企业信用管理的漏洞，冒险向不该发货的“特殊客户”大量发货，导致企业出现巨额的坏账损失。这就是业务人员舞弊活动的后果。为此，规模到了一定程度的成熟企业纷纷建立了客户信用评估控制程序，并建立了独立于销售部门的信用管理部。当销售业务人员和客户谈判签订销售合同前，必须事先经过信用管理部门的调查和风险评估。销售部门提出的赊销额度，事先也必须获得信用管理部门的审核并经过主管副总或总经理的批准。当销售业务人员向物流部提出发货申请前，必须经过信用管理部的核查，确保发货额度控制在已经批准的赊销限额之内。信用管理部门有权根据客户的资信情况和过去的付款情况拒绝或批准销售发货申请。

信用评估部门须了解客户信息，建立客户档案，对客户资料实行动态管理，及时更新，为评定客户的信用等级提供依据，依此确定采用不同的销售方式。

国际大公司实践证明，有效的信用控制可以极大地预防销售业务中应收账款的安全风险。

3、建立客户访问和应收账款对账制度

保证销售货款安全、及时足额返回企业是一项重要工作。财务部是应收账款和收款业务的主体。企业应当明确规定禁止销售业务人员收取现金货款，同时尽可能要求客户直接向公司指定账户汇款支付销售货款。对于一些临时需要支付现金或承兑汇票的客户，则应当制定程序要求客户或销售业务人员提前向公司财务部主管和其销售主管报告具体的付款时间、付款数额、付款方式以及携带转账的安全措施。预防相关业务人员内外勾结实施贪污、挪用、截留等舞弊行为。企业内控人员、财务主管以及销售业务主管应当定期对销售回款进行监督检查，抽查核对与客户的往来账务，预防舞弊行为的发生。

5、建立应收账款分析、催收和预警制度

企业要建立应收账款账龄分析制度和逾期应收账款催收制度。销售部门负责应收账款的催收，财务部门有权督促销售部门加紧催收。应收账款超过2年会失去诉讼时效，企业应按季度分析账龄，建立风险预警程序，向货款清收部门预警接近诉讼时效的应收账款，以及时采取财产保全、法律诉讼等措施，对催收无效的逾期应收账款通过法律程序予以解决，最低程度降低应收账款形成坏账的风险。

6、建立确认制度

建立确认制度。要求销售人员做到，及时取得客户的收货确认函和收到发票确认函，销售部门负责专门整理和保存，避免对方恶意拖欠或货物丢失，造成公司损失。

设置销售台账，及时反映各种商品销售的开单、发货、收款情况。销售台账应当附有客户订单、销售合同、客户签收回执等相关购货单据，如果客户恶意拖欠，产生了法律纠纷，这些资料和单据将是企业以后维权的有力证据。

7、控制销售渠道

有些企业放弃对销售业务人员的控制，只要完成预定的销售目标和费用指标后，销售人员干什么企业也不管。这种做法弊端显而易见，销售人员容易和客户或竞争对手勾结，做出损害公司利益的事情。

有些企业或者干脆将销售业务包括售后维修服务都委托第三方贸易公司和专业维修公司去做，大多数家电行业即是例子。这样做的好处是充分利用第三方的专业营销能力和维修技术力量，便于集中精力做好产品质量和提高生产效率。但是，其缺陷也非常明显，这些第三方将控制企业的整个销售渠道和商业秘密。

8、建立舞弊案件举报制度

为了预防各种舞弊行为产生，企业也会建立特别的舞弊案件举报处理规定。企业的内部审计、内部控制、纪检监察等有关部门设立了一个舞弊案件举报中心，设置公开的电子邮箱，接受来自企业员工或外部相关单位及人员的举报。这里包括来自客户甚至竞争对手的举报。

9、严格执行退货和三包政策

产品销售后的三包政策也是销售一收款循环中的一个分支环节。执行三包政策的关键是要对退货商品进行严格的鉴定，原则上只有质量部门才能对客户退货进行质量鉴定，见到质量部门的鉴定报告后，属于退赔范围的，销售部门才能执行退赔，要预防销售业务人员利用三包政策从事舞弊活动。

10、销售人员自律声明

销售业务人员作为敏感岗位职工应当签署员工自律声明。此外，企业还应当制定销售人员保证书。该保证书主要针对销

售人员特别设计。这里包括：承诺遵守公司内控管理政策，遵守和客户、销售代理商和经销商的交往原则，遵守信息发布规矩，填写销售人员工作日志等。销售人员特别要对违反申明承诺后的公司处罚事先做出接受承诺。以保证企业发现销售人员违反职业道德后能够及时做出有效的处罚。销售人员保证书对销售一收款业务中的各业务环节都具有预防舞弊风险的作用。

11、销售人员工作日志

这是针对销售人员工作特点设计的一套最关键的控制措施。销售业务人员和其他业务人员的工作有一个重大的区别，那就是点多面广，频繁出差或长期驻外工作远离办公现场。销售人员的工作压力普遍较大，也非常辛苦。为了鼓励销售业务人员积极拓展市场，为客户提供良好的售后服务，许多企业均会给予各种不同的优惠政策。但是，也正因为具有这些特点，企业也最容易对销售业务人员失去有效的监督和控制。事实上，销售业务人员已经成为企业最难管理的一个特殊团队。

用制度规定销售人员必须填写工作日志。采用工作日志管理法，首先应当在销售管理程序中具体规定工作日志的基本格式和填写要求。当驻外销售业务人员严格按照日志规定填写其每天的具体工作内容后，一方面业务人员自己可以及时回顾总结日常工作，妥善安排每天的工作计划，规范自己的在外行为，另一方面其销售主管可以有效检查和验证业务人员在外活动的具体细节。销售主管和财务部主管在审批业务人员的费用报销单据时也多了一个辅助验证的依据。

一个企业发展到一定的规模后，必须要有严密的控制体系，依靠部门之间相互牵制、监督，依靠固化的流程去控制运行，减少主观臆断，这样才能保证总体风险最小，整体运营质量最高。以上方法和措施中没有那个方法是绝对有效的，各个企业应当根据本企业自身的实际情况使用。关键问题是建立

控制制度后要认真贯彻执行，防止流于形式。

开单人员工作目标和计划篇四

房地产销售策划书（一）

一、计划概要

针对枣阳光彩产业城一期标铺、家居大卖场、小商品城20**年需回款3亿元的销售目标，制定如下市场分析及销售计划。

二、机会与问题分析

项目以百盟集团为背景，拥有充足的商业支持力以及丰富的专业市场运作经验。也得到了市场和枣阳人民的一致认可，这点从第一次开盘能达到1400多组认筹中就足以证明。

1、机会与挑战分析

基于襄阳百盟的影响力，枣阳人民对百盟是抱有很大希望、对于百盟产业城的顺利开业也是充满期待的。但由于几年来，枣阳市先后出现枣阳万象城、汉城等模仿百盟的商业模式先后面世，带走了一批投资户及自营户，但由于他们的不专业、不负责任，也伤害了一批投资户及自营户。我们现在要做的就是找回客户的信心，然他们重新回到百盟的怀抱。

2、优势与劣势分析

枣阳百盟光彩产业城从地段、规模、规划、物流、仓储、办公配套以及政府支持力无论是枣阳还是襄阳，甚至武汉都是独一无二的。但目前在项目整体包装、推广上面，并没有将项目本身大气、航母般的气势诠释出来。对于一个近百万方的超大项目，几个板块同时启动，无论是规划、施工、宣传、

策划、人员等都是极大的挑战。在3个多月，103天的时间内完成3亿元的回款不是问题，但目前市场的预热、形象的出街、沙盘模型的制作、各媒体资源的确定、蓄客、各种政策的制定及人员等工作都没有启动，要完成3亿元回款的目标，在目前看来，困难是巨大的。

3、问题分析

三、目标

1、财务目标

一期标铺、小商品城、家居大卖场年内完成销售额5亿元，完成回款3亿元

2、市场营销目标

四、市场营销策略

目标市场：枣阳市高收入家庭、个体户、公务员，年龄在35-55岁之间。产品定位：低风险、低投入、高回报纯商业地产投资项目。价格：价格稍高于市场水平。

五、行动方案

1、10月10日前完成商业策划公司及广告公司的签订。

2、10月10日前完成各媒体资源的整合及筛选

3、10月18日前完成第一批广告画面的设计并制作

6、10月30日家居大卖场或小商品城开始接受客户诚意登记(认筹)。

7、11月中下旬视认筹情况确定时间开盘

8、12月上旬家居大卖场或小商品城开始接受客户诚意登记(认筹)。

9、20**年1月中下旬视认筹情况确定时间开盘

10、11月10日前，一期标铺开始诚意登记

六、控制

按照以上行动计划，每个月都有一次开盘活动。推出的产品过于可能对于自营户有区别，但对于投资户，几乎是一致的。要想每个板块都能完成开盘的销售任务，且不至于让客户无所适从，我们只能制造产品的差异化，尽量填补不同客群的不同投资需求。

房地产销售策划书（二）

转眼之间又要进入新的一年—20**年了,新年要有新气象,在总结过去的同时我们要对新的一年一个好的计划.我是一个从事工作时间不长,经验不足的工作人员,很多方面都要有一定的要求,这样才能在新的一年里有更大的进步和成绩.也对自己制定了房地产销售部个人工作计划,相信我会做得更好。

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

开单人员工作目标和计划篇五

一、指导思想

积极倡导文明之风，树立良好的社会形象，改善辖区环境，增强全社会卫生意识，为促进社会精神文明建设作贡献。

二、任务措施

1、调整“控烟工作小组”组成成员，明确分工。在控烟工作领导小组统一安排部署下，定期布置检查“控烟”工作。

2、宣传发动，通过以“吸烟有害健康”为主题的宣传活动，并利用黑板报、健康教育宣传栏等宣传载体，明确要求，落实措施。

3、加强督查，严格执行控烟制度。

4、在公共场所醒目处设置禁烟标志，提醒吸烟者自觉禁烟。

5、在会议室和办公室设置禁烟标志。

三、工作要点

1、贯彻各种卫生工作评估细则要求，努力做好控烟和健康教育工作。

2、加强控烟和健康教育，利用黑板报、宣传窗每月一到两次宣传卫生保健控烟知识，增长健康知识，自觉采纳有益于健康的行为和生活方式，消除或减轻影响健康的危险因素，预防疾病提高生活质量和健康水平。定期组织青少年参加小型多样、丰富多彩的体育和娱乐活动，让青少年在轻松愉快的氛围中锻炼身体、增强体质、陶冶情操。

3、结合本单位实际情况，坚持做好禁止吸烟的宣传工作，并在禁止吸烟的场所内设置醒目的禁止吸烟的标志，不设置吸烟的器具，开展一些行之有效的控烟活动。

街道机关、各社区要围绕以上工作要点积极开展工作，加强

检查和自检，形成人人参与的`有效机制，切实把控烟工作落到实处。

开单人员工作目标和计划篇六

第一篇：驻村工作计划

一、不断提高自身素质，以便更好的为村民服务

1、加强对各种知识的理论学习。

积极向上级领导、村干部、农民、书本，学习农村理论知识、政策法规，从各方面提升服务三农的综合素质，以科学的方式方法，推农村快速发展，加强农村基层党组织建设。

2、继续开展农村调研。

熟知村民的愿望和要求仔细分析研究掌握好第一手资料，做到心中有数，再按照生产发展、生活富裕、乡风文明、村容整洁、管理民主的总体要求，做好工作计划及实话方案，重点突出、分步实施、整体推进。深入考察研究符合村民意愿的和适合本村发展的路子，提高村民收入。

3、努力参加各种实践，增强基层工作业务水平。多角度、多渠道与外界接触，积累基层工作经验，增强解决纠纷技巧，不断提高自己对日常服务农民，处理突发事件的能力，强化服务意识、改善服务方式、提高服务效果。

二、在村内做好本职工作

1、积极开展开展先进适用农村种养殖业技术培训

今年安排科技培训，分别是：实用技术培训，农村政策法规、

农村经济合作组织运行方法，创意农业，特色种养殖等，如遇特殊情况可以酌情增加培训，通过理论培训提高农村农民生产生活中的科技含量，打牢农业农村基础，增强农村发展后劲，实现农民增产增收。

2、做好全村种养殖农业科技服务工作

进村做好宣传，营造良好的科技气氛，在做好调研后，了解群众所需，提供有价值的科技信息，营造一个良好的学习环境，通过宣传提高群众主动参与新农村创业的积极性，为项目的推广打下坚实的群众基础。发放农村种养殖的宣传单，使农民朋友在家里就能接触到外面先进的科技技术；提供96048农牧业科技服务热线及相关的资料；提供发展潜力大，适合农村发展的科技致富信息；提供生产科学技术，用心解决群众的实际困难；在实施中具体落实四类科技服务：食用菌种植、动物防治、养殖技术问答、特色养殖扶持；深入农户家中发放技术明白卡，反馈现有产业存在的问题或不能解决的问题，及时做出解答，力争工作中做到面面俱到，保证主导产业与特色产业稳步发展。

三、引进和推广新品种、新技术

以引进和推广新品种、新技术等这主要内容，大力开发和引进符合我村实际的，在农村经济发中有较强拉动作用的食用菌、马铃薯、万寿菊、黑头羊、蓝莓等，着力培育产业新的增长点，促进农民增收，要通过不同的方式和不同的农村经济主体建立各种类型的经济利益共同体，在农村实践和服务中带领农民群众致富的同时自己也富起来，把利益共同体做大做强，真正成为农村经济发展突出的亮点和带动农民致富的带头人。在选择优良品种、推广新技术的基础上，建立试验田和生产科技示范基地，逐步开展了与优质食用菌品种相配套的高产高效栽培技术研究、示范推广，并通过培训、田间指导、发放资料等方式，提高农户种植水平，使食用菌种面积迅速扩大，实现了增产增收的目标。

四、做好信息上报工作

定期向旗科技局、阿里河镇党委、旗组织部汇报工作进展情况，每季度向旗科技局、阿里河镇党委、旗组织部至少报送一条有关工作情况或问题反馈的信息。带领其他村两委成员开展工作，提高齐奇岭村农业科技水平。

五、进行政策法规宣传，提高农民的市场意识和科技意识。

工作期间，把党和国家有关农业政策、法规、农业科技知识、管理经验和市场信息，通过有目的，有针对性的宣传引导，传播到农村，传播给农民，培养农民的市场意识、商品意识，树立大农业和创新意识。

六、发挥农民经济专业合作社作用，提高农业整体水平。

提供产前、产中、产后服务，深入田间指导，提高农业生产规模化、标准化水平。注册食用菌品牌，为农产品的效益转化提供平台。

齐奇岭村的工作还在有条不紊的进行着，取得了一定的成绩，我学习了不少农村基础知识和基层工作经验，同时也看到了农村工作中的盲点和自身的不足。在20xx年里，我将在以往的工作基础上，总结经验，寻找方法，再接再厉，以更加饱满的热情投身到工作中去，以科学发展为统领，以新农村建设为目标，以为民谋利益为根本，切实的推进齐奇岭村的经济的发展。

篇二：驻村工作计划

按照县、镇当前工作重点，结合村情，制定驻村计划如下：

一、做好标准化茶园示范基地建设。

该项目自启动以来，已完成茶园边坡整修、道路整修、排水沟开挖和茶苗吊槽工作，土壤改良工作也已接近尾声。下一步精确测量茶园面积，选定茶苗种和遮阴树后开展栽植工作。此项工作在11月底完成。

二、完成古戏楼改建工程。

村古戏楼年久失修，已丧失使用功能。经多方协调、决定秉承修旧如旧原则，对戏楼主体进行拆除修建。10月25日上午，改造工程正式启动。目前各项修建工程稳步推进，已完成屋顶防水作业，新修墙体工程量已过半。同时，协调电力部门，完成古戏楼旁变压器拆移。此项工作年底完成。

三、扎实推进危房改造工程。

按照镇委、镇政府统一安排，坚持修旧如旧原则，按时完成116户危房改造。施工前、施工中和施工后对房屋进行拍照存档，并实名登记，完善危改户纸质和电子档案，实行一户一档，批准一户、建档一户，规范有关信息管理。协助村两委开展质量安全巡查与现场指导监督，及时发现和纠正施工中存在的问题。

四、完善村庄环境整治工作。

建立卫生保洁长效机制，配备整治卫生必备用具，迁移村养殖场，争取资金建设旅游公厕、垃圾收集房，整治村庄水渠暗渠，改变脏、乱、差，营造洁、净、美，提升村庄生态环境，为建设美好乡村奠定坚实基础。

五、着手设立村务公开栏。

进一步推进村务公开和民主管理工作，通过设立村务公开栏，公开群众关心的热点、难点问题，扩大群众的知情权、参与权和发言权。另外，村务公开栏要做到防雨、实用、美观，

要与村委会、广场、大礼堂形成映衬。此项工作在12月底前完成。

六、景观标识牌设立工作。

随着祖源村的知名度一步步提升，对外影响力逐渐增大，乡村旅游日趋红火，做好景观宣传尤为重要。如村庄的总体规划立牌宣传，梦里山村祖源的总体介绍，摄影及旅游区的指示牌，古树名木保护牌(特别是千年红豆杉)，以及萃源古桥、休婺古道、古寺遗迹等有特色的景观设立标识牌，让游客一目了然，也能达到村民爱护、维护景观的效果。

七、做好农家乐旅游准备动员工作。

解决游客用餐、住宿等问题，让他们舒畅的感受原生态的生活，发展农家乐迫在眉睫。这需要村两委的积极协调，需要全体村民的凝心聚力。下一步主要是做好前期的发动宣传、数据统计和可行性论证，可以通过示范户带动的形式推动农家乐的发展。

八、党建工作平台更新建设以及村级档案建立工作。

按照县委组织部建议，启动建立村级档案准备工作，归档规范管理。继续规范、维护和更新村级先锋在线信息点，加强信息宣传，提升党建水平，让基层党支部真正发挥到引领作用。

九、继续加强新浪微博等网络宣传和信息宣传工作。

充分利用网络媒体，将祖源进行品牌宣传和旅游推介。通过新浪微博，以图文并茂的形式，加强旅游推介。编写工作简报，为祖源美好乡村建设营造良好的舆论环境，进一步推动各项规划按时推进。

十、村庄林场杉树变卖事宜。

联系专人察看村庄林场闲置的杉树，以合适的价格出售，增加村集体收入，为开展更多的村公益事业提供资金支持。

十一、其他各项工作。

在完成各项具体工作的同时，村两委全体成员开通脑筋，解放思想，创新其他可能发展的项目，比如开辟山上荒地、发展鱼养殖、修建古寺遗迹等，为祖源更好更快发展做出创新。

篇三：驻村工作计划

为响应省委省政府开展的万名干部进万村入万户的活动，切实达到活动的目标送政策、访民情、办实事、促发展。张沟二小住新潭村工作组拟定为期三个月(3月16-6月15日)的驻村工作计划(两个阶段)。

第一阶段：送政策、访民情(3月16-4月25日)。

- 1、落实住处和生活问题。
- 2、召开村委会议，阐明驻村宗旨。
- 3、挂工作牌，工作制度，工作时间，工作纪律。
- 4、入户宣传，讲解政策，了解民情。
- 5、拉活动横幅标语。
- 6、做好反邪教宣传。
- 7、三留守统计。
- 8、直补调查。

第二阶段：办实事、促发展(4月26至5月25日)

- 1、参与村组收沟挖渠，疏通水道。
- 2、慰问新潭村五保、低保代表、老干部代表(10人左右)
- 3、力争五组夏河桥的`通行。
- 4、尽力帮村部化解普九遗留的一部分债务。
- 5、参与春耕，尽自己一份力。

第三阶段：解决遗留，刹尾，总结(5月26结束)。

要求：

- 1、入户要实，工作要细。
- 2、民情日记不落一篇。
- 3、工作记六要：宣传要全到，讲解要细好，语气要亲切，姿态要放低，见人要微笑，遇事要不燥。

篇四：驻村工作计划

为积极响应区党委、昌都地委、八宿县委组织开展的创先争优强基础惠民生活活动，按照抓住好时机、明确新要求、解决新问题、建好新机制的工作要求，保证驻村工作的有序、有效开展，最终达到活动建强基层组织、维护社会稳定、寻找致富门路、进行感恩教育、办实事解难事的总体目标，地区质监局驻拥巴村工作队特拟定了驻村年度工作计划(20xx年10月-20xx年10月)。

第一阶段：深入调查研究，摸清基本情况(20xx年10月--12

月)

(一) 积极座谈，主动汇报。

做好与乡党委政府的衔接、沟通、协调与汇报，了解拥巴村村情概况、经济发展、特色产品、村民生产生活等相关情况，同时，就驻村的工作思路、工作方法与乡党委、政府领导交换意见。

(二) 召开村党支部会议，听取村两委班子汇报。

与村两委干部进行座谈，认真听取他们对拥巴村发展经济的设想以及提出的意见和建议。

(三) 召开村民大会，摸清基层实情。

组织召开村民代表大会，认真听取群众反映的问题和困难，把群众的所需、所急、所想、所盼进行整理汇总，摸清实际情况，同时就群众关心的难点、热点问题进行热心解答，始终坚持思想上尊重群众、感情上贴近群众、工作上依靠群众，真正做到群众的知心人，真正成为群众的贴心人。

(四) 逐一入户走访，了解群众实际困难。

深入农户，逐一走访，对农户家庭人口、生产生活、耕地种植、牲畜牧养、住房搬迁、经济收入、儿童上学、看病就业等情况进行全面调查、核实、登记，了解生活上存在的困难和今后的打算，详细、真实掌握村民的基本情况。

(五) 实地环境勘察，了解资源优势。

对全村耕地、道路、水力、电力、泥石流地段进行了实地察看，了解拥巴村的资源优势。

(一) 加强宣传教育，营造工作氛围。

以入户宣传、集中学习等方式，积极宣传党的方针政策，大力宣传党的xx大、中央第五次西藏工作座谈会、自治区两会、地委(扩大)会议以及自治区第八次党代会精神，突出中央关于西藏工作的指导思想和党的富民惠民政策，让群众真正明白惠在何处、惠从何来，不断增强党的感召力、祖国的向心力和中华民族的凝聚力，为活动营造了浓厚的工作氛围。

(二)理清思路，制定规划。

在对拥巴村经济发展、社会稳定、教育卫生等方面开展深入调研并掌握拥巴村情况的基础上，结合拥巴村实际，理清驻村工作思路，制定一个中长期的拥巴村经济、社会发展规划，明确目标和措施，同时，使这个规划家喻户晓，启发和提高群众参与的主动性、积极性，使群众切切实实感受到强基惠民活动带来的实惠。

(三)集体讨论研究，落实为民办实事。

以集体研究、民主讨论的方式，组织村两委干部就10万元为民办实事经费的实施进行研究讨论，制定《地区质监局驻拥巴村工作队为民办实事实施方案》，明确为民办实事工作内容。

(四)建设一套班子，培养致富领头人。

一是加强村级党组织建设，帮助村两委建立健全各项规章制度，规范村两委议事、办事程序；二是加强村干部队伍建设，突出抓好党员干部教育，营造和谐、团结、进取的村班子队伍；三是帮助村党员干部转变观念、拓宽思路，克服等、靠、要思想，引导党员干部办实事、办好事，增强基层党组织带领群众发展致富的能力，培养能带领群众脱贫致富的领头人。

(五)开展劳务输出，增加群众收入。

联系昌都或是八宿县的相关企业或使用人单位，组织一批拥巴村青年外出务工，帮助开眼界、换思想、学技术、长本领，以解决拥巴村剩余劳动力，增加群众现金收入。

(六)打好农牧业发展基础，解决群众吃饭与收入问题。

一是加强农业技术培训，提高农牧民种植、养殖水平。二是进行产业结构调整，引导村民种植果树、蔬菜，养殖藏鸡、藏猪，培育新的经济增长点。

(七)办好五件实事，推进驻村工作。

一是开展好扶贫济困送温暖活动，包括看望在校学生、慰问三老人员和贫困群众，让他们感受到党的温暖和组织的关怀；二是为困难群众解决实际生产、生活困难，抓紧解决好群众缺耕牛、缺生活用品、房屋拆迁缺资金等困难；三是积极联系、协调地区人民医院，做好群众到昌都治病相关事宜；四是开展单位募捐活动，组织单位干部职工为拥巴村捐赠物品、资金；五是做好强基惠民项目的申报工作，结合拥巴村经济发展的实际和群众急需解决的一些问题，积极申报短、平、快项目。

(八)扎实有序开展驻村工作，及时准确汇报工作进展。

采取制定工作计划、落实工作责任、定期核查进度、认真讨论总结的方法，扎实、有序开展每一项驻村工作任务，并以简报、专题汇报的形式及时上报工作情况，工作做到安排有序、落实到位、汇报及时。

篇五：驻村工作计划

按照县抓宣传、聚力量、摸实情、谋发展、办实事、惠民生、解民忧、化民怨的工作思路和方法，结合县工商联和挂帮干部个人的实际，突出重点、狠抓当前，着眼长远，特制定本工作计划。

一、抗旱思路：

1、对全村的旱情进行全面摸底，积极查找水源，多渠道解决资金，在人口密集区修建2个40-50立方的水窖。在人口少、人群分散的地方修建设10-15立方的小水窖，这样能极大程度解决全村人饮问题。

3、组织村支两委成员或年轻人每周为孤寡老人送一次水。

二、秋冬种问题：

1、规划500亩油菜；

2、规划5001000亩小麦，实行订单农业。

三、写出一篇有价值的调研报告

四、上一次党课。

五、为初中学生上一堂针对中学生的法律课五、召开党员会议研究本村发展问题。

六、实实在在开好村支两委民主生活会。

七、推动村支两委班子每周学习例会，形成制度化。

八、在学校筛选(学习好、家庭困难)x名初一学生，由县工商联亲自到家核实，形成一对一帮扶。

九、对钟家湾村初三毕业未能继续学业的学生

(2)由县工商联联系到习水顺达驾校学习驾驶技术，学费在市场价的基础上减少xx元；对家境特别贫困学生，由县工商联出具证明，在顺达驾校减、免学费，或者由习水非公企业按照

一对一帮扶形式分摊学费。

(3)由县工商联协调县人劳局、县工会、县扶贫办等单位免费培训，输送到沿海发达地区就业，形成订单培训，切实增加农民收入。

十、推动村民自治。

开单人员工作目标和计划篇七

1、积极做好入党积极分子的培养工作，为党组织培养后备力量。每个支部至少2名。

2、做好党员发展对象的推荐、测评、培养、政审等工作，完成全年党员发展计划。

3、进一步完善基层党支部考核标准和考核办法，保证党建工作再上新台阶。

4、抓好党校建设，做好党员培训工作。

5、“七、一”期间开展一次以歌颂党、弘扬企业文化为主题的大型活动。

6、制定方案，开展好“党员先锋岗”活动。

1、理顺公司宣传报道网络，加强领导和管理，使宣传内容更加丰富，贴近员工，提高《xx新闻》的水平。

2、结合公司实际，强化公司形象宣传工作。重点理顺公司内部的标语、宣传口号、标牌、宣传栏、公告栏等使用公司统一色、统一尺寸等。

3、通过专业协会和其他媒体等渠道做好产品、企业形象宣传

工作

4、配合公司其他部门做好宣传报道工作。如：公司重大活动、题材的新闻报道策划；联络、接洽公司外新闻单位来公司采访、选材；归口管理各部门对外宣传报道的宣传口径等。

1、制定计划措施，以抓好基层组织建设为突破口，使工会、共青团、妇女工作上一个新台阶。

2、“五、一”、“五、四”、“十、一”期间各组织一次丰富多彩的文体活动。

3、结合公司生产经营工作实际，制定方案，深入开展“岗位练兵”、“岗位先锋”等活动，做到覆盖面广，效果显著。