

# 协助领导工作计划和目标 领导销售工作计划(大全7篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？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。

## 协助领导工作计划和目标 领导销售工作计划篇一

能够完成的利润指标，利润-----万元。

### 二、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

三、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

### 四、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济

基础的企事业单位、委办——变成我们长期客户，销售工作计划《销售部经理工作计划》。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

## 五、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把公司建成平谷地——计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：1、公司内部定期不定期安排员工培训。2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。3、为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能

够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去做实现本次大会制定的121万利润指标。

## 1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和-----公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大--，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于-----形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把-----建成在平谷地--规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

## 协助领导工作计划和目标 领导销售工作计划篇二

### 一、指导思想

首先必须始终如一地热爱祖国，拥护党的领导，热爱本职工作，关心国家大事，坚持政治学习，记录政治笔记，提高觉悟和意识。还要注重个人道德修养，为人领导，严于律己，克己奉公，做一个员工满意的领导。要关心员工的学习、生

活，做员工的良师益友。更要加强团结，与同事相处融洽，合作愉快，心往一处想，劲往一处使，组成一个团结协作的大家庭。

## 二、工作内容

1、一直提倡的首问责任制我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

## 三、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐

户管理和上门服务。

3、制定出财务人员工作计划，进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

#### 四、以人为本提高员工的全面素质

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心员工的工作情况和生活情况。

#### 一、指导思想

以李先生精神为动力，以邓董理论和冯总重要思想为指针，全面贯彻公司的“务实”方针，以经销为龙头，以品质保证为基本依托，以开发商、设计院为突破口，以商业信誉为保障，进一步提高服务意识、质量意识、品牌意识，致力于推进天津建筑市场，推进我公司品牌的突破性进展，促进全市建筑质量的提高。

## 二、工作目标

- 1、抓好培训着眼司本，突出骨干，整体提高。
- 2、老和潜在客户经常联系，节假日送一些祝福留下好印象方便以后开展工作。
- 3、开发新客户不断从各种渠道快速挖掘，积极推广公司品牌形象。
- 4、周、月总结每周一小结，每月一大结。

## 三、实施策略

- 2、加强学习，提高自身素养。

加强理论学习。学习实践水泥基渗透结晶性能优势与施工要点，学习商业运作，认真贯彻公司“务实”的方针，熟悉本行业各公司，学习各地先进经验。利用网络媒体及手中的报刊杂志、业务专著，认真加强学习、研究，及时掌握市场发展的动态和趋势，时刻站在学建筑领域的前沿阵地。

- 3、客户资源，全面跟踪和开发。

对于老客户，要保持关系。潜在客户，重点挖掘，舍得花精力。在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，积极推广公司产品、建立良好的品牌形象。

## 4、商业运作

找对人，说对话，办对事。善于分析，放开手脚，敢于表态！

## 5、走精干、高效路线

做到严谨、务实、高效，不折腾。不要贪多，做精做透很重要，碰到一个强大的对手或者榜样的时候，我们应该做的是去弥补它而不是挑战它。

一、确实推行iso体系，已成立iso专案小组，督促各项工作依流程办理，完善公司制度。

二、在十一月份的管审会议中，针对xx年度各部门品质目标做出相应之讨论，并由董事长制定了较为合理，有效之可量测性质量目标。希望各部门能严格执行，依要求做出相应对统计，对策并持续改善，提升公司效益，降低产品成本。

三、事先策划是每个部门不可缺少的一部份，如在生产排产前，事先确定人、机、料、法、环是否足够，能否满足生产所需。有事前周密的策划，必能减少相应之停工待料、生产线劳逸不均等现象的存在。

四、有了一个良好的策划，严格依照计划执行，并协调所发生之异常状况，依循p-d-c-a过程方法，对每一项工作的改善起着决定性的作用。

五、建立合理的常规材料安全存量，尽量避免人为的制造过多不适宜之材料，造成公司成本的浪费。

a)以顾客为中心的组织：满足顾客需求并争取超过顾客的期望。

b)领导作用：领导层的目的是保证整个体系的目标能够完全

得以实现，使员工充分参与实现所制订的目标。

c)全员参与：整个体系的实施成功十分依赖公司所有员工，只有大家充分参与才能使全员的才干为公司带来收益。

d)管理的系统方法：为实现目标，有利于提高各部门的有效性和效率。

e)过程方法：这是一个循环模式，任何一项工作，经需要经过适宜的策划方案，然后再严格执行，以确认最终实施的效果是否达到预期所想，从而做出相应之修正。

f)持续改进：目前公司所从事的每一项工作中，都需要经过努力，持续不断的纠正之前不适宜之方法，以寻求更有效之方法使工作业绩再上一台阶。

g)基于事实的决策方法：采用数据的方式搜集相对应之信息，并针对数据来源做出分析，对策。

h)互利的供方关系：公司与供方之间保持互助和互利的关系，可增进双方更好的沟通，品质、交期、价格才能得到更有利的控制。

七、加强5s实施管理，注重5s管理对产品质量、效率、安全、减少浪费和员工士气至关重要，同时还可以提升企业形象。

## **协助领导工作计划和目标 领导销售工作计划篇三**

当年非常受欢迎的面料，企业可能会进行大量采购，这种做法很可能导致第二年面料有剩余，企业会将剩余的面料继续设计、生产成好卖的款式。陈列师此时要做的是掌握这些剩余面料的数量，通过剩余面料数量的多少判断该款服装的生产情况，制定相应的陈列方案。另外，一些曾经不好卖的剩



余面料也需要陈列师关注，企业可能将它们重新设计成新的款式、重新加工染色或作为服装的辅料。总之，陈列师要了解它们的动向，因为总有一天，它们会变成成品，成为本季服装系列中的组成部分，而提前规划它们的陈列方式，将决定这些库存能否与新一季服装系列完美融合。

## 二、了解设计师对新一季产品的整体设计规划

服装设计师在入行新一季产品设计时，陈列师淘宝开店能赚钱吗要做的并不是等待，而应该随时了解服装设计师的思路及进展，与此同时，启动新一季终端陈列策划案。

## 三、了解新品上市计划，入行色系整合

在进行陈列策划的过程中，有一个很重要的程序，即面对上百种面料进行色系整合。服装设计师在进行服装设计的时候不怎样进行网上开店是已经有色彩搭配方案了吗？没错，服装设计师在设计服装的时候一定会有一套色彩搭配方案，但仅有一套而已。作为陈列师，只有一种搭配方案远远不够，因为服装设计师的搭配方案不一定能够应对所有店铺的实际情况，不一定能被市场认可，这时第一反应就是通过更改陈列促进销售，这便是陈列师所准备的第二方案、第三方案大显身手的时候。

## 四、了解当季库存成衣数量及清减计划表

成衣库存分为两种，一种是销售较好的畅销库存，一种是销售不好的滞销库存。畅销库存自然不必担心，关键在于滞销库存。如何将这些卖得不好的款式与新一季的货品重新组合，带动滞销库存的销售，这是陈列设计师必须考虑的。陈列师有责任通过自己的二次陈列搭配、组合设计为公司清减成衣库存。比如增加上衣与配饰的组合搭配方案怎么开店，增加裤装的搭配、配饰的作用等。

## 协助领导工作计划和目标 领导销售工作计划篇四

1. 布置安排好\_月\_日的旺季接待，计划在\_月要求各部门对员工进行全面性的培训，内容有：礼节礼貌、仪容仪表、各岗位的职责、各岗位知识的培训、各岗位常见案例的探讨(主要是互动交叉式)，主要偏向现场模拟演练培训。
2. 同时做好对\_月\_日黄金周客房、餐饮预订与接待预测工作。对人力与物力进行合理性的调配。确保接待工作能正常运行。
3. 做好节日酒店各项卖品推出的优惠政策与推广工作(已安排实施)。
- 4、世博会在月底即将结束，世博后的各项销售和预订、客服、本地合约签订、误机客、会员卡销售各相关部门要落实跟进。
- 5、餐饮销售一直是公司的薄弱环节，抓紧对外销售工作的落实，组织推介餐饮销售工作。员工工作程序及操作很不理想，要加强培训和现场训导。
- 6、更新菜肴的出品，制作对换季节性新菜更新。
- 7、对南桥店、石皮路店管理人员进行培训和现场指导工作，特别是物资：布草、设备设施方面的管控工作要求熟练掌握。
- 8、召开店长及部门主要负责人会议布置下一季度工作安排。
- 9、抽调公司有发展潜力的优秀中层管理人员进行培训。

### 二、客房\_月份工作计划

#### 1、安全工作。

房务部安全工作存在着很多问题，例如：客人资料保密，报

表夜审不到位，维修工作不及时，消防意识不够(使用不熟练)，各种用具，电器、系统经常性的出现问题，要跟进隶属方面的工作。

2、员工队伍不稳定，招聘管理人员没到位，在招聘增补员工方面不及时。

3、开源节流。

(1)销售工作：维护老客房增加新客户。

(2)与预订客服协作做好接待工作。

(3)遵循废物利用、重复使用为原则；同时做好对用人、用物、用水、用电的管控工作。

4、员工培训工作理论与实践作为重心，落实到各分管部门负责人，定期检查各部门培训工作，检查培训工作完成情况，同时进行考核、总结、完善各项培训工作。

5、各项工作的沟通与交流：确保对内员工、对外客户、对上领导、对下员工顺畅工作，相互尊重，及时沟通，不推诿责任不揽成绩。

6、\_月份是黄金周，也是旅游期，在月上、中旬，房务部主要的工作就是投入到重大的接待中，把每一位抵店的客人接待好、服务好就是房务部工作的重中之重。此期间本职将合理安排好人力、物力，保证接待工作能达到一个新的高峰。

7、召开接待总结会，对黄金周接待过程中存在的问题进行总结，并做管理上的要求。

8、月底将根据员工的出勤情况，对员工进行必要的调休。

## 协助领导工作计划和目标 领导销售工作计划篇五

在新的一年里，要在县教育局和镇中心校的正确领导下，以学校发展，牢固树立“以人为本”的教育观，以实现师生共同发展为终极目标，贯彻落实教育局和中心校的工作思路，全面推进基础教育课程改革，走质量强校、教研兴校之路，实施学校主动发展战略，努力实现办学水平的新突破。

### 二、工作措施

(一)细化落实平时工作，做好招生工作促进学校发展。

1、细化工作，严格按照指标要求，扎实做好各类资料的收集、统计、整理和归档工作。

2做好学前班招生工作。主动与村里密切配合，共同做好适龄儿童就近入学工作，想法设法保证学校生源。

(二)坚持以人为本，提高队伍素质。

1、加强学校教师队伍建设，不断提高教师教育教学改革与发展的能力。从教育发展的新高度来推动学校的发展，以先进的理念、优质的教育服务，最大限度地发掘学校的内在潜力，创造出新的教育教学业绩。

2、加强师德教育，树立“内强素质，外树形象”的教师形象。加强师德师风建设，在教师中深入开展向优秀教师学习的活动，弘扬学为人师、行为世范的职业道德。

3、研训结合，以研促训，为教师的专业化发展搭建平台。学校将请骨干教师进行课堂教学展示和并采取“走出去”“请进来”的方式进行交流，提高自身业务素质。

(三)坚持德育首位，提高育人实效。

1、加强德育队伍建设，沟通校内外德育工作网络。要充分发挥少先队辅导员和班主任的主力军作用，充分发挥少先队的德育功能，发挥学生自我教育、自我管理的作用，让德育渗透到学生学习和生活的每一个角落。

2、抓好学生常规教育。少先队要全方位地抓好学生的常规管理，特别是抓好学生的集会、上操和课间行为规范等，促进学生良好品质的形成。

3、要加强德育科研工作，改进德育教育的方式和途径，以班级活动、队会课为阵地，增强思想道德教育的主动性、针对性、实效性。继续以少先队活动为载体，以重大节日为契机，加强对学生进行爱国主义、集体主义、社会主义思想和道德规范教育，积极开展生动活泼的教育活动，让学生在活动中愉快地接受教育，形成良好品德。

#### (四)规范教学管理，提高教学质量。

1、加强教育教学常规管理。要开齐课程开足课时，使教学常规工作进一步规范化、制度化。同时建立健全各种教学常规管理制度，积极开展学校检查、教师互检和交流互动。学校将加强不定期抽查，完善对教学常规管理的检查评估、反馈通报制度，并把检查结果列入教师个人和学校评估档案，作为教师职称评聘、评选先进的重要依据。

2、努力提高课堂效率，减轻学生课业负担，让学生乐学。

3、做好毕业班工作，做好学生和老师的思想工作，定期进行座谈，争取创造佳绩。

4、深入推进课程改革。要以校本教研为抓手，通过集体备课、教学观摩、说课、评课、反思交流、案例分析、专题研究等形式，提高教师驾驭新课程的能力，用新课程的理念指导教学工作，把新课程理念转化为教学行为，并落实在课堂上。

总之，新的学年摆在我们面前的工作是繁重的，任务是艰巨的，希望全校广大教师认清形势，抓住机遇，振奋精神，积极进取，务实拼搏，勤勤恳恳做园丁，兢兢业业育桃李，与时俱进，为开创文光教育新局面而努力奋斗。

## 协助领导工作计划和目标 领导销售工作计划篇六

\_\_年是酒店争创预备四旅游饭店和实现经济腾飞的关键之年。因此进一步提高员工素质，提高服务技能是当前夯实内力的迫切需求。根据酒店董事会关于加大员工培训工作力度的指示精神，结合本酒店实际，我拟在\_\_年度以培养“一专多能的员工”活动为契机，进一步推进员工培训工作的深度，努力做好\_\_年的全员培训工作。

### 一、指导思想

以饭店经济工作为中心，将培养“一专多能的员工”的主题贯穿其中，认真学习深刻领会当今培训工作的重要性，带动员工整体素质的全面提高。

### 二、酒店的现状

当前酒店员工服务技能及服务认识与我店四目标的标准还有很大的差距，主要体现在员工礼节礼貌不到位，对客服务认识不强，员工业务不熟等方面。

### 三、当前的目标和任务

\_\_年度的员工培训以酒店发展和岗位需求为目标，切实提高员工认识培训工作的重要性，主动引导员工自觉学习，磨砺技能，增强竞争岗位投身改革的自信心，培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍，努力使之成为新时期不断学习、不断提高的智能型员工。

## 四、严格纪律树形象

纪律是一个团体范围正常工作和生活所必须遵守的行为规则，是提高部门战斗力的有效保障。古人云：“无规矩不成方圆”。所以，总办要搞好\_\_年的全局性工作，必须要以严格的组织纪律作保障。组织纪律要常抓不懈，部门负责人要带头，从自己管起，彻底杜绝违纪违规现象的发生。部门员工的言谈举止、穿着打扮要规范，努力将总办打造成酒店的一个文明窗口。

## 五、创新管理求实效

### 1、美化酒店环境，营造“温馨家园”。

严格卫生管理是确保酒店环境整洁，为宾客提供舒适环境的有效措施。今年，我们将加大卫生管理力度，除了继续坚持周四的卫生大检查外，我们还将进行不定期的检查，并且严格按照标准，决不走过场，决不流于形式，将检查结果进行通报，并制定奖罚制度，实行奖罚兑现，以增强各部门的责任感，调动员工的主动性，使酒店卫生工作跃上一个新台阶。此外，要彻底搞好防蝇灭鼠灭蟑工作，目前，正值鼠蟑的繁殖高峰期，我们要加大治理力度，切实消灭蝇蟑鼠等虫害。花草是美化酒店、营造“温馨家园”不可缺少的点缀品，今年我们与新的花卉公司合作，加强花草的管理，要求花草公司定期来店修剪培植，保持花草的整洁美观，并根据情况即时将花草的花色、品种予以更换，力求使酒店的花草常青常绿，常见常新，给宾客以温馨、舒适之感。

### 2、创新宿舍管理，打造员工“舒适家园”。

宿舍的管理历来是一个薄弱环节，今年我们将加大管理力度，为住店员工打造一个真正的“舒适家园”。

第一要有一个整洁的寝室环境，我们要求宿舍管理员搞好公

共区域卫生，并在每个寝室设立寝室长，负责安排督促寝室人员打扫卫生，要求室内清洁，物品摆放整齐，并对各寝室的卫生状况进行检查，将检查情况进行通报。

第二要加强寝室的安全管理，时刻不忘防火防盗、禁止外来人员随意进出宿舍，实行对外来人员的询问与登记制度，以确保住宿员工的人身、财产安全。

第三要变管理型为服务型。管理员要转变为住宿员工的服务员。住店员工大多是来自四面八方，初出家门的年青人，他们大多年龄小，社会经验不足，因此，在很多方面都需要我们的关心照顾，所以宿舍管理员要多关注他们的思想情绪变化，关心他们的生活，尤其是对生病的员工，要给予他们亲情般的关爱，使他们感受到家庭般的温暖。

## 六、节能降耗创效益

### 1、加强酒店办公用品、服装及劳保用品的管理。

我们将参照以往的有关标准规定，并根据实际情况，重新梳理，制定各部门的办公用品、服装及劳保用品的领用年限与数量标准，并完善领用手续，做好帐目。要求按规定发放，做到帐实相符，日清月结，并对仓库物品进行妥善保管，防止变质受损。

### 2、加强车辆乘车卡及电话的管理。

建立车辆使用制度，实行派车制，严禁私自用车与车辆外宿，并加强车辆的油耗、维修管理以及车辆的护养，确保酒店领导的用车及用车安全。对乘车卡和拨打长途电话也要实行严格的管理及登记制度，防止私用。

## 七、宣传、推介亮品牌



1、要提高文件材料的写作水平与质量，及时完成酒店各种文件、材料的起草、打印及发送工作，要加强档案管理，建立档案管理制度，对存档的有关材料、文件要妥善保管，不得损坏、丢失。

2、及时宣传报道酒店典范事迹，加大对酒店的宣传力度，不遗余力的宣传酒店在三个文明建设中涌现出的先进典范，极力推介酒店，树立优良的酒店外部形象，提高酒店知名度。

## 八、新员工入店培训：人事部

新员工入职培训每月开展一至两次(具体情况视新员工人数而定)，时间安排避开部门营业的高峰期，入职培训以一周为一个周期，每天利用下午14：00-16：30进行培训。

## 协助领导工作计划和目标 领导销售工作计划篇七

20\_年的工作是继续深入学习科学发展观理论，制定学习计划，紧紧结合工作实际，把加强和改进新形势下党的建设，作为党委和各支部的重大政治责任。坚持党要管党、从严治党，落实党建工作责任制，建设成学习型党组织，为全面推进医院的中心任务，起到坚强的政治保证。

1、认真抓好党支部和党员双目标管理制度的落实，按市直工委的需要和程序，年终进行双目标管理的检查考评，努力做到程序严谨规范，资料保存齐全。

2、认真抓好学习制度和“三会一课”制度，年初对全年党建工作做出科学安排，要求各支部坚持正常的组织生活，每次会议有内容、有记录、有签到，建立先进性教育的长效机制。年终进行检查评比，根据活动开展情况的效果，评选出先进党支部和优秀共产党员。

3、做好党员和入党主动分子的教育和管理，制定学习、培训

计划，严格发展党员程序，贯彻“坚持标准、保证质量、改善结构、慎重发展”的原则。坚持从临床一线培养和发展党员。注重高学历、高职称入党主动分子的培养。全年拟发展新党员8人，（全部是大专以上学历、35岁以下4人、女性占50%、临床医技一线占50%）分两批培养建党考察对象8-10人，送市直机关工委培训6-8人。

4、主动做好党费收缴，按标准执行收缴党费，要求每个党员按月将党费缴到所在支部，各党支部最迟在每个季度最后一个月的二十号之前缴到组织科。院党委争创市直机关党费收缴先进单位。

5、实行党务公开，组织科对拟发展的考察对象和拟转正的预备党员进行公示，广泛听取意见，接受群众监督。组织科坚持每月向上级组织部门报送党建工作信息。按规定实行支部大会票决发展党员及转正手续。

6、在党委和院领导的统一决策下考核考评干部，组工干部要“讲党性、重品行、做表率”，严格按“党政领导干部选拔任用条例”的要求，在客观公正、科学严谨、严明纪律的前提下，做好干部的推荐和考核工作。

7、加强院内民-主党派和无党派人士的联系，团结好党外同志，从政治上关心他们，发挥好纽带作用，进一步做好党的统-战工作。