

老龄办明年工作计划 老龄工作计划亮点 社区(精选8篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

老龄办明年工作计划 老龄工作计划亮点社区篇一

20__年是我国实行“__”规划的关键一年，也是中国_承上启下的重要一年。协会全年将贯彻落实__推进文化大发展大繁荣的精神，继续围绕以社区文化建设为中心，以满足会员身心健康为宗旨开展各项工作。

一、抓好一年四个节庆。

二、加强文化队伍建设。

4、将原象棋队与棋牌队合并，保留象棋队；

5、组建老年羽毛球队；

6、科学安排活动场所；

7、配合社区办好邻里节。

项目负责人：黄泉铭、曾庆珍、张兆纯、钱天华、黄茅茅

三、组织特色旅游活动。

四、开展老年保健服务。

今年将根据会员需求，有针对性地安排2~3次健康知识讲座；通过福州市老年服务协会，牵头引进更多优惠医疗项目进社区，为老年人健康服务。

空巢老人必须得到全社会的特别关爱。尤其是对于生活难以自理的本协会空巢老人家庭，更需要我们结对帮扶，经常上门关心健康冷暖，遇事及时与社区保持沟通，开展多种形式的送温暖志愿服务。

老龄办明年工作计划 老龄工作计划亮点社区篇二

将在民政学院党委、团委的领导和指导下，继续坚持“服务同学、奉献同学”的工作宗旨，坚持“团结、务实、创新”的工作原则，结合学院自身特色，全力打造富有学院品牌的学生活动；以服务社区活动为依托，倾力展现全院同学的风采；完善学生会体制，使学生会工作更加科学化，规范化，充分发挥好学生会的桥梁和纽带的作用。

__北京奥运会参与者意识，让的同学了解政治，参与政治，并让同学们认识政治在日常生活的重要性。

2、活动对象：对中国__北京奥运会感兴趣或者希望地了解中国__北京奥运会的同学。

3、活动时间和地点：待定4、活动内容及流程：活动在开展之前，会有一份具体的策划书。做畅想中国__北京奥运会的为学生会的几个主要部门。有待协商。5、活动宣传策略：在活动开展之前，把《畅想中国__北京奥运会》写在横幅上悬挂出去，然后制作介绍活动的展板，贴海报，还可以在城管院做前期的宣传报道。活动开展时，设法请到重庆各报的。

（二）英语演讲比赛1、活动目的：激发同学们对英语的热情，促进同学们之间的交流。

2、活动对象：可以面向城管院的全体同学，使同学们可以取

长补短。

__北京奥运会参与者意识，让的同学了解政治，参与政治，并让同学们认识政治在日常生活的重要性。

2、活动对象：对中国__北京奥运会感兴趣或者希望地了解中国__北京奥运会的同学。

3、活动时间和地点：待定4、活动内容及流程：活动在开展之前，会有一份具体的策划书。做畅想中国__北京奥运会的为学生会的几个主要部门。有待协商。5、活动宣传策略：在活动开展之前，把《畅想中国__北京奥运会》写在横幅上悬挂出去，然后制作介绍活动的展板，贴海报，还可以在城管院做前期的宣传报道。活动开展时，设法请到重庆各报的。

（三）举办民政学院海报、手抄报设计大赛1、时间：十月中旬到十一月中旬2、内容：海报、手抄报设计3、奖项：设一二三等奖4、对象：民政学院全体学生四、文艺部（一）新一届艺术团会立足于提高同学们的文艺热情与参与文艺活动的积极性，努力使同学们的课余大学生活更加精彩。（二）举办学院卡拉ok大赛。比赛将计划邀请团委老师以及历年校园十大歌手担任评委。本次比赛的地点待定，并计划将在每学期第五或第六周即三月中旬进行。

自由不仅为滥用权力而失去，也为滥用自由而失去。精品模板助您成功

我保健能力和生活质量，根据创建国家卫生城工作部署及爱卫会健康教育工作要求，结合我局实际，制定本工作计划。

一、加强组织领导健全健康教育工作领导小组，积极筹集健康教育专项经费，健全和完善健康教育责任制，按照健康教育工作的目标，将任务分解到各股室和工作人员，一级抓一级，层层抓落实，确保工作责任到位，目标措施到位。二、完善工作设施和制度为保障健康教育有序开展，

提高健康教育工作水平，我办在醒目位置设置健康教育宣传栏，在会议室、办公室、走廊等公共场所张贴禁烟标志；逐步添置健康教育设备；健全健康教育工作培训、宣传制度，做到开展健康教育工作有计划、有记录、有总结、有评价。全年对干部职工进行健康教育专业知识培训至少2次，并进行考试。三、开展形式多样的健康教育宣传活动开办健康知识宣传栏：每两月刊出一期，每期更换一次内容。四、提高控烟效果继续加大控烟力度，严格按照《公共场所禁止吸烟规定》，在工作场所实行禁烟。充分利用会议、宣传栏等形式进行控烟宣传，达到控烟的共识，使干部职工积极参与创建无烟单位活动。

人有了坚定的信念才是不可战胜的。简单易用轻享办公

入口关，加强了低保工作动态管理。按照上级部门的要求，12月份利用20天时间对全乡农村低保和城镇低保家庭进行了重新调查核实，主要从以下几方面入手：首先，广泛宣传。利用宣传纸、板报、公开栏、广播大力宣传，对村干部进行培训，使他们对低保工作有全面的了解情况；其次，认真调查，入村入户核实每户的纯收入，把真正贫困线以下的困难户纳入低保；最后，个人申请，村两委召开村民代表会评议，选出最困难的家庭定为__年的低保对象，经过村、乡两级公示无异议后上报民政局。现在，我乡享受农村低保的户数为398户，切实保证了困难群体的基本生活。

为使低保工作更加规范，我们对全乡低保户的档案进行了统一整理，实现了每户一档案，每村一档案盒，并进行了微机录入，使低保工作更加规范。

我乡内的行政区域、群众自治组织、交通运输设施、水利电力设施、纪念地、陆地水系、企业、林业、桥梁、街道等，并对以上建立了多媒体信息和数据库，提高了地名标准化水平，完善了公共服务工程建设，通过汇总完成了资料及成果的立卷归档和报送。

五、其它民政事业工作1、为进一步提升我乡农村村务管理规范化水平，加快推进基层民主政治建设，我们把握重点指导栲栳圈、南沙等村依法健全村民代表会议、村务公开小组、村民理财小组等组织，使各村村务管理进一步规范。2、加快完善社区居家养老服务体系建设，我们在栲栳圈村建立了互助幸福院试点，健全了制度，为空巢老人营造了良好的休闲场所。3、进一步提高了90岁以上老人补助标准，今年共为51名90岁以上老人发放补贴36100元。六、残疾人工作取得显著成果（一）、日常工作增强残联工作队伍力量，大力提高自身业务水平。按照上级残联部门要求，积极参加市、区残联业务培训，一年来通过区级培训的有2人，通过乡村组织培训的有50人次，组织村负责残协工作人员进行业务培训四期，增强他们的工作能力和业务水平，更好地为各村残疾人服务。（二）开展残联工作目标管理1、认真做好了残疾人换发第二代残疾人证工作，目前换证工作已全面完成。

组织残疾人参加市、乡实用技术培训65人次，提高残疾人的就业技能，增强他们的就业竞争能力，以帮助他们能够更好地就业。

工作计划1、严格低保审批手续，12月底内对所有低保家庭进行一次全面调查，对不符合低保条件的予以注销，把符合条件的困难家庭纳入农村低保，做到应保尽保。2、做好__年春节前因病、因灾致贫的特困户、低保户、优抚对象的慰问走访工作。大力加强临时救济力度，完善灾民救灾管理制度，努力帮助因遭遇临时灾祸造成极端困难的家庭度过难关。要及时查灾、核灾、报灾，妥善安排好受灾群众的基本生活，确保不发生任何非正常问题；加强救灾资金的规范管理，专款专用，接受群众和社会的监督，确保将救灾资金全部用在灾民身上；完善农村医疗救助制度，做到审批有标准，办理手续健全，操作规范，使农村因大病致贫的特困家庭得到有效救助。3、做好我乡第九届村委会换届选举工作，结合我乡实际情况，在深入调研的基础上，指导好各村做好选举工作。4、组织有技能培训需求的残疾人、特困家庭开办种养职业、

家电维修、电脑等技能培训班，帮助弱势群体能自食其力。围绕残疾人事业的发展规划和要求，完成45名残疾人技能培训工作。5、免费为35名白内障患者做了复明手术。6、做好重点特困人群的救助及优抚对象“八一”节和春节的慰问走访。

当我活着，我要做生命的主宰，而不做它的奴隶。精品模板助您成功

内部岗位职能，科学划分不同环节的工作任务、标准、责任，量化到具体岗位，着力解决部门之间和部门内部职责不清的问题。

毕；手续不齐备的要一次性讲解清楚，手续补齐后保证第二次办成。逾期视为默认同意。

老龄办明年工作计划 老龄工作计划亮点社区篇三

转眼间20xx年已成为过去成为历史，但我们仍然记得去年一整年的激烈竞争。本行业天气虽不是特别严寒，但大街上四处飘着的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会是一个大的竞技场，竞争也将更加的白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上千家企业都在抢人才，抢市场，大家切身的感受到了市场的残酷成都，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

今年实际完成销售量为xxx万，其中一车间球阀xxx万，蝶阀xxx,其他xxx万，基本完成了今年初既定的目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长;但蝶阀销售不够理想(计划是在1500万左右)，大口径蝶阀(dn1000以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常□oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀□xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、 细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx□xxx□xx等人是说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、 技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□xx□xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题

善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、 人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、 组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、 统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、 销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、 技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、 部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管管理不够。严格说来公司应该以制度化管管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

4) 公平激励 建立一只和谐团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；

过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

(一) 销售目标

初步设想20xx年在上一年基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为xx万左右，球阀xxx万左右，其他xx万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

(二) 销售策略

1、 办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“xx”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“xx”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此□20xx年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广xx品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为xx推广。

2、 售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得xx很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、 扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

5、 收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。

(三) 销售部管理

1、 人员安排

a) 一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表。

b) 一人负责对外采购，外协催货及销售流水账、财务对账，并作好区域经理业绩统计，第一时间明确应收账款。

c) 一人负责重要客户联络和跟踪，第一时间将客户货物数量、重量、运费及到达时间告知，了解客户需求和传递公司政策信息等。

d) 一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括包装尺寸、唛头等问题。

e) 专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通。

f) 所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题。

a) 出勤率 销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象

又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b) 业务熟练程度及完成业务情况 业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c) 工作态度 服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、 培训 培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、 安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

老龄办明年工作计划 老龄工作计划亮点社区篇四

20xx年社区的. 老龄工作要以党的十七大精神为指导，以为老年人为宗旨，进一步推进为老服务工作，不断满足老年人物质生活、精神文化需求，以社区为依托，充分发挥各成员单位的职能作用，进一步落实六个老有，社区老龄工工作计划。大力推进为老服务工作，本着以人为本的原则，努力解决老年生活中遇到的实际问题和困难，特制订20xx年老龄工作计划。

一、巩固本社区原有的资源，在社区党支部的领导下，始终把老龄工作作为一项长期的重要任务，充分发挥老龄委的作用，齐抓共管，形成合力，整体推进社区老龄事业的发展。

社区要从广大老年人精神生活需要出发，组织开展各种有益活动，推动***社区的建设。

二、进一步做好社区独居老人关爱工作，针对各种不同需求的独居老人提供各类相关的服务，巩固所有老人一对一的结对关爱活动。大力宣传安康通呼叫装置，为有这方面需求的老人做好服务工作。

三、认真做好老年人来访、来信工作，热情接待，及时解决他们提出的困难。

五、加强老年人权益维护力度，利用小区科普画廊、小黑板等宣传工具广泛宣传法律知识，对社区老人在赡养、家庭、财产等纠纷问题及时处理和调解，并在社区开设法律维权讲座，增强老人们自我维权意识。

六、发挥社区内三个睦邻点的特色功能，继续作好空中老年大学的工作。

七、充分发挥离休老干部作用，使他们的余热能得到发挥。

八、定期开展志愿者送温暖活动，扩大为老服务志愿者读物，为特殊困难居民送医、免费测量血压、健康咨询、理发等。

九、继续做好党员领导干部与贫困老人的结对帮困工作。

十、利用小区文体设施及资源开展丰富多彩的业余生活，积极组织老年人参加各项活动，增加适合老年人的文艺团队。

历年来，我们社区的老龄工作始终作为社区工作的重点之一。社区老龄工作是构建***社会的组成部分，我们社区的老龄工作在街道办事处领导下，努力创新为老服务机制，着力解决新形势下老龄工作的新问题，共同为构建***的社区而努力奋斗。

老龄办明年工作计划 老龄工作计划亮点社区篇五

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理措施。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁认识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础

上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个优良的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我对20xx年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

老龄办明年工作计划 老龄工作计划亮点社区篇六

一、积极做好新形势下的老龄宣传工作

随着我国人口年龄结构进入老龄化社会，老龄工作日益受到全社会的重视和关注，我们抓住机遇，通过召开会议、印发宣传材料、开办专栏、借助新闻媒体等形式和手段，认真宣传人口年龄结构进入老龄化社会老龄工作面临的形势任务；宣传《老年人权益保障法》和我省《实施办法》；宣传我县《老龄事业发展“十一五”规划》和做好老龄工作重要性、紧迫性，不断增强全体公民的老龄意识和法律意识。面对人口年龄结构老龄化的形势和任务，一年来，民政局紧紧围绕《××县老龄事业发展“十一五”》规划，坚持把宣传教育作为老龄工作的一项重要内容常抓不懈，以持之以恒的宣传教育促进老龄工作的稳步发展，为老龄事业的发展营造了良好的社会环境。

二、结合实际，全面落实老龄工作目标 总之，2022年我局的老龄工作取得了一定的成绩，但也还存在不足和差距，在新的一年里我们将按照《××县老龄事业发展“十一五”规划》的要求，坚持以人为本，树立和落实全面、协调、可持续发展的科学发展观，全面落实好老龄工作“六有”目标，为构建社会主义和谐社会做出老龄工作应有的贡献。

三、2022年老龄工作计划

(一)紧紧围绕“六个老有”开展工作，在政治上、思想上、生活上关心老年人，维护老年人合法权益，满足老年人精神文化需求，组织和引导老年人参加社区的各项活动，努力为老年人办实事、办好事。

(二)认真贯彻落实上级文件精神，进一步做好老年人优待和服务工作。

(四)进一步加快全县敬老院建设步伐，努力提高五保集中供养率，使更多老人得到及时有效的救助。

(五)坚持走访制度。经常关心城乡特困、高龄、鳏寡、重病、残疾等老年人的生活，随时了解他们的生活、身体状况，尽力帮助解决他们的实际困难，为他们排忧解难，努力为老年人办实事、办好事。

老龄办明年工作计划 老龄工作计划亮点社区篇七

20xx年是我国实行“十二·五”规划的关键一年，也是中国共产党承上启下的重要一年。协会全年将贯彻落实中共xx届六中全会推进文化大发展大繁荣的精神，继续围绕以社区文化建设为中心，以满足会员身心健康为宗旨开展各项工作。

一、抓好一年四个节庆。

二、加强文化队伍建设。

4、将原象棋队与棋牌队合并，保留象棋队；

5、组建老年羽毛球队；

6、科学安排活动场所；

7、配合社区办好邻里节。

项目负责人：黄泉铭、曾庆珍、张兆纯、钱天华、黄茅茅

三、组织特色旅游活动。

四、开展老年保健服务。

今年将根据会员需求，有针对性地安排2~3次健康知识讲座；通过福州市老年服务协会，牵头引进更多优惠医疗项目进社区，为老年人健康服务。

空巢老人必须得到全社会的特别关爱。尤其是对于生活难以自理的本协会空巢老人家庭，更需要我们结对帮扶，经常上门关心健康冷暖，遇事及时与社区保持沟通，开展多种形式的送温暖志愿服务。

老龄办明年工作计划 老龄工作计划亮点社区篇八

局机关工会工作总体要求是：在市级机关工会和局党组领导下，深入学习贯彻党的`十八届三中、四中全会和__系列重要讲话精神以及市委市政府重大决策，紧紧围绕市委市政府“一号工程”和局党组中心工作任务，牢牢把握时代主题，积极参加“三严三实”教育活动，结合机关后勤工作实际，以服务中心工作、服务基层工作、服务职工会员为主要内容，切实履行机关工会职能，发挥桥梁纽带作用，调动干部职工的积极性和创造性，不断增强局机关工会的凝聚力和活力，为浙江舟山群岛新区建设和机关后勤事业的发展作出贡献。

1. 配合机关党委抓好理论教育学习，引导干部职工深入学习贯彻十八届三中、四中全会精神，系统学习和把握__系列讲话的新思想、新观点、新论断、新要求，学习国家、省、市关于建设舟山江海联运服务中心、推进新区建设的一系列规

划要求，自觉讲话精神、依法治国重要理念和市委关于服务国家战略、服务“一号工程”最新要求根植于心、落实于行，努力为浙江舟山群岛新区建设和机关后勤发展贡献力量。

2. 要把理想信念教育作为学习践行社会主义核心价值观的重中之重，引导干部职工树立正确的世界观、人生观、价值观；把社会主义核心价值观融入到职工素质教育全过程，以提升、发展精神文明为目标，加强职工职业道德建设。立足机关后勤岗位特点，深入开展岗位练兵、技能比赛、窗口竞赛等创业建功活动，引导干部职工立足本职，岗位建功，岗位成才，努力建设一支“敬业、精业、勤业、创业”的机关后勤干部职工队伍。

1. 充分发挥机关后勤工会各种文化阵地作用，创新思路，转变方式，采取机关干部职工喜闻乐见的形式，广泛开展各种积极向上，健康有益的活动。根据计划安排，年内安排3—4次文体比赛和参观学习，丰富干部职工业余生活，增强凝聚力。动员干部职工积极报名，主动参与，形成人人爱运动、个个重健身的活动氛围。

2. 根据20xx年市直机关工会和市体育局将联合举办舟山市首届市级机关群体联赛的五个项目，我局机关工会要认真组织选拔，积极组队参赛。同时，积极组织参加市级机关工委举办的新区建设主题征文比赛。

1. 关注和维护好干部职工最直接、最关心、最现实、最基本的权益。要积极引导广大干部职工努力学法、懂法、守法、用法，依法规范自己的行为，运用法律手段保护自身的合法权益。

2. 要牢固树立群众观点和服务意识，不断提高服务水平。一要面对面地与职工交流。搭建职工诉求表达平台，畅通机关维权建言渠道，倾听职工意见、反映职工诉求，增强工作的主动性、针对性。二要贴心地做好职工思想工作。深入职

工，了解实情、释疑解惑，与职工群众谈心交友、增进感情，加强困难职工的动态管理，加强职工平时突发的、临时的救助工作。

3. 进一步做好元旦、国庆、春节慰问、金秋助学等活动。继续开展各种形式的职工互助保障工作，实施职工住院医疗互助保障活动，在提高活动的覆盖面上下功夫，为患重大疾病的困难职工家庭助一臂之力。做好生病住院干部职工看望慰问工作。

4. 根据我市将要出台职工疗休养文件，做好相关的配套制度建设，把事关全体干部职工的疗休养工作组织好、落实好，以良好的心态、充沛的精力做好各项工作。

1. 加强“巾帼文明岗”创建活动，提升妇女同志在机关后勤各服务岗位上展示美丽女性形象，充分发挥女职工在局机关工会工作中的作用，维护女职工的合法权益。

2. 以“三八”、“母亲”、“国庆”节日为契机，有针对性的设计各类形式多样符合女性特征的文体活动，丰富机关后勤妇女同志的精神文化生活，增强管理服务责任感。

3. 积极参加市直机关女职委年底开展先进妇女组织和优秀个人评选活动以及各类培训班，提升妇女同志综合素质能力。

1. 根据工会有关章程，认真做好局机关工会换届选举工作，按照相关程序，组织做好候选人推荐、请示和报送准备，力争在今年五月完成换届选举。同时，协助指导局女职委换届选举工作。

2. 加强工会干部的队伍建设。工会干部在加强学习、提升素质、接受培训的同时，会同工会各组长深入处室（单位），深入职工，善于与大家共事，虚心听取会员的意见，切实解决干部职工的实际困难。工会干部要树立“三心”（工会工作

要热心、倾听意见要虚心、思想工作要贴心)，提高“四种”能力(学习研究的能力、出谋划策的能力、沟通协调的能力、组织活动的能力)。

3. 加强工会组长的培训，提高履职能力，充分发挥工会组长作用，做到加强沟通，承上启下。

4. 完善工会财务制度，加强工会经费审查工作。工会经费是加强工会组织建设开展工会工作的基础和保障，要严格按照工会的财务制度操作，勤俭持“家”，做到来往账目清楚，财务手续规范，做到一年两次公布于众。