

督查室工作计划 督查工作计划(优秀8篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

督查室工作计划 督查工作计划篇一

(一) 党政领导责任落实较好。各县市区党政领导严格贯彻落实《中共中央、国务院关于实施全面两孩政策改革完善计划生育服务管理的决定》(中发[20xx]40号)和《中共中央办公厅国务院办公厅印发〈关于坚持和完善计划生育目标管理责任制的意见〉的通知》(厅字[20xx]13号)，强化领导，落实责任。一是兑现奖惩措施。各县市区根据20xx年计生工作考评结果，奖励先进，对实行“黄牌警告”、“一票否决”的乡镇、村严格处罚到位。宜章县创新计划生育约谈机制，出台了《宜章县计划生育工作约谈制度》，将乡镇、县直计生综治部门一把手及分管领导，纳入约谈和专项约谈对象，并纳入年度综合绩效考评。二是落实经费保障。各级均按照省市要求足额预算20xx年度计划生育事业经费。北湖区20xx年人口计生事业经费预算比去年人均提高1元；资兴市预拨村直报工作经费50万元，最终据实拨付，“两非”办案工作经费20万元列入财政预算；临武县安排30万元用于计划生育户外宣传橱窗建设，安排90万元用于村直报建设。三是推进机构改革。苏仙区、资兴市、宜章县、永兴县、临武县、汝城县、安仁县下发了三定方案，成立卫生计生综合监督执法局和妇幼保健计划生育服务中心，并正式挂牌，人员整合到位；苏仙区、资兴市、桂阳县、宜章县、永兴县、临武县、汝城县明确将卫生计生办作为乡镇的内设机构。

(二) 计生政策宣传形式多样。各县市区结合本地实际采取

多种方式及时宣传计划生育新的法律法规政策。一是加强对领导干部的政策宣传。一方面，各地都将计划生育政策法规纳入县、乡两级党委中心组学习内容。资兴市、永兴县、苏仙区、临武县等地分别邀请省卫生计生委相关专家为中心组学习做新形势下计划生育工作专题讲座。另一方面，各县市区党校都将计划生育政策学习纳入了主体班课程学习。二是开展多种形式的宣传活动。各地结合“5.29”协会日、“五下乡”等活动开展专项宣传，印发了大量的宣传资料。北湖区在《今日北湖》上开设宣传专栏两期宣传计生政策法规；安仁县在安仁电视台开展《卫计新风尚》栏目，播报卫计最新资讯，宣传计生新政策。三是制作固定宣传版面。各地及时清理户外宣传标语，更新宣传版面。资兴市融合新的卫生计生政策、科普知识，统一设计了7块市级、5块乡级、2块村级宣传版面；宜章县在人口密集区或主要交通要道安装了高规格宣传版；临武县更新省道金江镇至楚江路段、临武三中至高速路口公路两边电线杆计划生育宣传牌；汝城县在全县范围内全面更新县乡村计划生育宣传标语；永兴县在县乡主要交通干道设立25块大型广告宣传墙，各乡镇与对口联系乡镇计生工作的单位联合打造乡镇宣传一条路。

（三）星级示范创建有序开展。各县市区均能够把计划生育星级示范村（居）创建工作作为夯实基层基础的一项重要抓手，对创建工作进行及时安排部署。部分县市区星级示范村（居）创建活动方案在门槛指标的确定、创建的重点、督查的方式等方面既各具特色，又切合实情。资兴市、临武县、桂东县、安仁县已经开展了专项督查，下发了整改通报，桂东县对整改不到位的创建村实行“一票否决”。

（一）党政统筹推进欠力度。一是卫生计生机构改革滞后。北湖区、桂阳县、桂东县卫生计生综合监督执法局和妇幼保健计划生育服务中心人员整合还未到位，嘉禾县还未下发三定方案；北湖区、安仁县还未正式下发相关机构改革方案明确乡镇单独设置卫生计生办，嘉禾县、桂东县未单独设置“卫生计生办公室”，仅在“社会事务办公室”上加

挂“计划生育办公室”。大部分乡镇卫生计生机构尚未整合，在改革转型过程中普遍存在基层计生队伍不稳、人心不定、工作不力等现象。二是计划生育新的法律法规政策培训宣传不够深入。部分干部群众甚至存在无需再抓计划生育工作的误解，少数乡镇和村（居）计划生育户外宣传标语和阵地尚未及时更新宣传内容。三是网格化（村直报）建设未全面铺开。苏仙区、宜章县、安仁县网格化（村直报）建设经费未正式拨付；资兴市、临武县、安仁县、汝城县还未出台正式实施方案。

（二）整治“两非”工作形势严峻。部分县市区整治“两非”工作宣传氛围不浓厚、部门配合不到位、治理出生人口性别比偏高问题力度不大。截止6底，全市38例任务，只完成3例，完成率只有8%，各县市区除资兴市1例、宜章县2例之外，其余县市区尚无一例查处到位。

（三）社会抚养费征收滑坡明显。受机构改革、计生政策调整等因素影响，部分县市区社会抚养费征缴困难，各县市区社会抚养费征收到位率均大幅下滑。所查11个县市区13个乡镇，社会抚养费结案率绝大部分为0。

（四）“星级示范”创建不够扎实。有的地方对星级示范村创建的思想观念没有根本转变，存在应付现象，创建工作停留在表面上。北湖区、苏仙区星级示范村创建未开展督查；资兴市三都镇星级示范村创建活动还未正式开展；汝城县部分乡镇星级示范村部署安排不细致，督查通报整改内容不详实；临武县武水镇督查问题不具体、问题雷同，工作流于表面。

（一）进一步强化领导责任。要落实各级党委政府计生工作职责，党政主要领导亲自抓、负总责的责任。各级党政主要领导和分管领导近期要对计划生育工作进行一次专题调研，切实解决计生工作的突出问题。要认真落实计生工作目标管理责任制和“一票否决”制，严格责任追究，加大督导力度，

传导工作压力。要加快推进机构改革进度，注重优化资源配置，优化队伍结构，优化职能设置，做到资源整合、人员融合、工作配合。

（二）进一步夯实基层基础。切实抓好“星级示范”创建活动，着重抓好各级示范村的评定和上报工作，进一步夯实村级基础，落实村组计生责任。要围绕新的生育政策、法律法规、生殖健康、奖励扶助等内容开展全方位的计划生育宣传教育培训，营造计划生育工作浓厚氛围，引导群众树立科学的生育观念。

（三）进一步严格依法管理。加大依法征收社会抚养费力度，各县市区要集中开展一次社会抚养费征收行动，对一些典型违法生育案件依法进行强制征收，形成社会抚养费征收高压态势。完善日常孕情监控措施，加强区域协作和部门协同，集中整治“两非”，确保按时完成全年任务。加强流动人口信息采集应用，推进流动人口公共服务均等化。全面落实计划生育奖扶政策，认真贯彻郴政办发〔20xx〕25号文件精神，突出落实好“失独”家庭、计生特困家庭等计生特殊家庭扶助的各项政策。

（四）进一步做好迎检准备。要重点做好定性资料的上报和迎接年度计划生育综合检查、数据核查等工作。要以考核方案为纲领，查漏补缺。加强定性资料上报，即时督促指导市、县两级计生综治部门完善上报资料和考核各项工作；加强有关数据分析，特别是认真比对本地的工作数据与省里数据的情况，发现问题及时提出指导意见。

督查室工作计划 督查工作计划篇二

下半年我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括大兴，丰台还有房山这几个区的潜力都很大，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队

的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有尹云和赵帅和我，尹云和赵帅他们都是特别优秀的业务人员，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

对于下半年我希望自己在工作中需要提高的主要有以下几点：

避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

同时重点加强学习全面综合的理論知識和销售技能

我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。

不一定就每一个客户都能做到销售，我们应该慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

尽我们的最大努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。总而言之，希望下半年我们有更好的业绩，公司有更好的结果。希望到年底时我们都能满载而归！

督查室工作计划 督查工作计划篇三

(1) 安全工作：根据厂领导和职能部门的要求，11月份我们车间是安全的。

1. 利用周一全体车间人员参加的安全生产例会，传达上级指

示，学习《安全生产法》相关文件，开展人员安全教育。

2. 利用身边的安全事故和标志报警。这个月主要是在原矿车间传达皮带断裂事故进行学习教育，找出与车间和人员相关的安全隐患。

3. 加强劳动纪律检查监督，强调“四个理解”、“四个会议”在实际工作中的重要作用，杜绝“三违”。

（二）完成生产任务，较好地完成日常生产任务

1. 正常生产条件下的收油、回流、脱水、扫线等日常任务已经完成，质量按时得到保证。

2. 放油前准备好页岩油，清洗更换放油管路的阀门、泵和滤网，每天定期排放和布置伴热和加热管道，定期维护平台吊车管的电路，保证随时放油。

3. 月底配合其他部门完成盘点和盘点工作，同时完成各种报表的制表和上报。

（3）设备管理

1. 配合维修人员基本完成罐区设备和管道的保温

2. 完成灌区泵房回水管道的修复和更换，安装凝结池a□b泵的蒸汽吹扫管道。

3. 在冬季到来之前，对所有的泵进行了维护、上油和润滑，对所有17组管网和过滤网进行了清洁和更换。

（4）日常管理

1. 随着天气越来越冷，车间加强防冻和防寒管理，强调人员

操作规范和安全检查，防止冻结事故。

2. 加强标准化管理，划分冬季日常卫生清扫和清雪，明确责任，确保文明生产。

3. 开展团队意识教育，提高全体员工的整体素质。

□a□安全工作

1、加强安全工作的教育和监督，确保本车间的安全。

2、加强冬季防寒和防冻工作，不影响生产无事故发生。

3. 加强劳动纪律的检查和管理工作。

(2) 生产任务

1. 做好支付2万吨页岩油的工作

2. 在正常生产条件下完成各种工作。

3. 完成1号油脱水排放。

4. 完成正常的库存盘点和各种报表的上报。

(3) 设备维护

1. 罐顶应配备一个移动平台，重油和原油管道应配备一个移动平台，冷凝池中的泵a和泵b应配备一个移动平台。

3. 煤气车间的地面储罐将增加。

督查室工作计划 督查工作计划篇四

财务部的主要职责是对学社联负责，统一进行社团联合会财

务分配，监督，审核，管理。在社团方面，财务部主要负责社团内部财务的管理，起到监督的作用。在学社联方面，负责由校团委拨款举办活动的相关财务工作。然后定期向校团委递交财务审批报告及发票。

十月上旬 对上学期财务报销流程进行优化

十月中旬 大一纳新及培训

十月下旬 对纳新社团前期培训及代管部分会费

十月底 以社团财务报销为主

其一、对上学期财务报销流程进行优化

上学期，新财务制度实行一学期以来，大大提高了我部门和各社团之间经费报销效率。本学期，我们部门将对其经费报销的流程进行进一步的优化和完善，以方便社团联与各社团进行更加良好的沟通。

其二、大一纳新及培训

1. 前期的人才选拔，认真把好入部关口，保证新招收的干事能够有能力有责任心把部内工作做好。

2. 在工作方面，也会重新分工，建立一个系统的财务部工作规章，严明纪律，为今后工作的顺利开展奠定基础，使下期的工作能有高的效率。

3. 以老干事带新干事的方式培养部门新成员工作能力，发现人才，提拔人才，设立重点培养对象，给予机会，重点培养。

其三、对纳新社团前期培训及代管部分会费

在社团纳新之前，财务部将对社团财务负责人召开一次培训，

明确社团纳新收会费的流程。在各社团纳新过程中，财务部也会做好监督工作，不给社团留少报漏报会费的机会。社团纳新完毕，财务部起到监督和管理的作用。

最后，在实际工作中，我们会以工作计划为基础，结合实际情况进行合理调整，完善自我，起到与外界联系的桥梁的纽带作用，发挥我们财务部的职能。争取再做突破，为我校评估添砖加瓦。

督查室工作计划 督查工作计划篇五

市场营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好公众形象的一个重要窗口，它对总经理室进行经营决策，制订营销方案起到参谋和助手的作用，它对酒店疏通营销渠道，开拓市场，提高经济效益和社会效益起到重要促进作用。

今年重点工作之一建立完善的客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系。

为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。今年计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

今年营销部将配合酒店整体新的营销体制，重新制订完善xx年市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。营销代表实行工作日记志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，以月度

营销任务完成情况及工作日志志综合考核营销代表。督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

强调团队精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，“全天候”服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特殊和有针对性服务，最大限度满足宾客的精神和物质需求。制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，酒店及其相应行业的信息，掌握其经营管理和接待服务动向，为酒店总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

与酒店其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益。

加强与有关宣传新闻媒介等单位的关系，充分利多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取这些公众单位对酒店工作的支持和合作。

x年，营销部将在酒店领导的正确领导下，努力完成全年销售任务，开拓创新，团结拼搏，创造营销部的新形象、新境界。

督查室工作计划 督查工作计划篇六

到了每个月的月末，对于不同行业珠销售工作而言，都展开

了新的销售计划。以下是一份销售月计划范文，仅供参考。

1. 先做好12月4号边老师来沧州进行仪器检测和砭石使用的讲解的宣传工作和统计预期的订购数额，这样可以有利于更好的准备砭石，希望不要像上次那样断货好几次。

3. 老客户有的家里别家产品也很多，他们对于健康的需求迫切，但是有些盲目，我们可以很好的利用这点，做好我们的口碑宣传和产品推介。

4. 做好新客户的开发吸引工作，虽然不一定就每一个都抓住销售，起码应该慢慢培养，成为我们的铁杆，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5. 做好大客户的维持工作，上学的时候在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，就像是先天精气宝，上次活动主要就是靠宝，虽然比例不是完全如此，但是大概如此。所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6. 做好店长安排的工作，尽我们的最大努力希望可以再接再厉发扬我们沧州的武术精神，百折不挠，勇往直前。上次做的是门迎，店长说我适合做门迎，其实我还是很希望尝试其他工作的，而且同样希望都可以干好，所以几次讲师不在的时候常常代讲，虽然不希望永远做别人的替补，但是起码这是一种锻炼，因为起码有需要的时候你替补的上，而不是需要你的时候，你什么也干不了。

总而言之，我们希冀这次又更好的结果。并且可以得到更多客户的认可。

督查室工作计划 督查工作计划篇七

为进一步提升各部门、分公司管理水平，提升工作质量和执行力水平，公司对完善部门及分公司计划工作及总结制度进行了再强调和要求。

各部门应对月度工作及时进行总结检查，并对下月工作进行规划，并将其作为一项制度来执行，进一步完善工作计划内容、完成时间、执行时间、责任人。各部门及分公司负责人要将本部门的工作总结及计划于每月月底及时上报总经理，公司总经理办公会将对各部门的月度工作计划进行通报，对上月度的工作完成情况进行检查并通报，对未完成的工作任务分析原因，提出最后完成期限。

(1) “月度工作计划/总结表”格式见附件一；其中表中“实际完成时间”项为月末总结时填报。

(2) 为便于检查、考核，各部门在填报时应注意：

a□对于属月结性工作内容，要将计划完成时间予以明确至当月某日；

c□在月度总结时，对于实际与计划目标有差距的，要在备注中予以明确实际执行情况，并注明主要原因。

(3) 公司每周发布的高层领导扩大会议纪要中“总经理督办工作”，属于公司当期的重点工作任务，各部门应将之相关内容纳入本部门的补充工作计划，并予以重点关注和落实。每月在制定工作总结时，应将上述内容完成情况予以明确。

(1) 各部门应在每月15日前(遇周日应提前)编制出部门上月的工作总结及本月的工作计划，经分管领导确认后，提交至我部，由我部进行调整汇总后报经总经理签批，并在当月20日前公布实施。

(2)请各部门按上述要求，对部门4月工作总结及5月工作计划进行必要的调整后，在15日前重新发送至我部。

特此通知！

督查室工作计划 督查工作计划篇八

- 1、做好秋季卫生保健工作：防暑降温，保证幼儿充足饮水；预防肠道传染疾病等。
- 2、配合园部进行大班教学常规调研。
- 3、进行班级主题墙饰布置。
- 4、填写并发放《宝宝成长记录》，认真创设好主题墙饰。
- 5、做好学期结束工作（评选好孩子、填写幼儿汇报单、物品整理等）。

（1）主题活动：《小朋友过节了》

主题目标：知道“教师节”是教师们的节日，愿意参加幼儿园的各项活动，感受过节的快乐，学习用语言表达自己在节日中的愉快心情。

（2）主题活动：《冷和热》

主题目标：

- 1、亲身体会夏日的炎热，进一步感知夏天的特征。
- 2、对“冷、热的反差”、“怎样降温”、“怎样使人凉快”等问题产生探索兴趣。
- 3、知道几种夏日保护自己的方法，做个健康活泼的夏日宝宝。

(3) 主题活动：《我要升小学啦》

主题目标：了解一年级小朋友的学习和生活，懂得升班的光荣和长大的意义，激发做一年级哥哥、姐姐的愿望。

1、带孩子到公园等地方玩，感受节日气氛；送给孩子一件有意义的礼物。

2、建议家长在家不要让孩子在烈日下活动太久，活动时注意防晒。

3、培养孩子爱洗澡的好习惯。

4、家长提醒孩子吃冰淇淋等食品要有所节制，以免引起肠道不适；不要接触过热的东西，以免烫伤。

5、指导家长合理安排好幼儿的暑期生活。

1、师生齐动手，布置活动室，把幼儿制作的彩链挂起来装扮活动室，增添节日的气氛。

2、布置主题墙饰：凉快招术。

3、做好学期结束的物品整理工作。