

地理备课组教学工作计划表 地理备课组 工作计划(汇总8篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

团长工作计划文案 文案的工作计划篇一

有句话是这样说的，一份工作做的成功或失败，归根结底在于是否有一个详细周密的工作计划。对此，我持肯定态度。总结20xx年的点滴，也不忘计划20xx年的未来。正所谓，总结是过去的流逝，计划是未来的前进，所以相信我们文案部的工作能顺利进展，必不少认真的工作计划。

在20xx年下半年，广播站文案部的工作计划如下：

为了使一个部门能够有新鲜血液的注入，在20xx年9月份新生入学期间开展纳新活动。对此要求是有一定文字功底，热衷写作，对于文案部工作有所了解。预计招新16人，通过三个阶段进行筛选确定。

人员确定后，根据各档栏目的具体要求，也结合各成员的自身条件，对他们进行分配任务，并由10级的干事对他们进行培训，以便迅速进入正轨。

每周每档节目稿件应存放在广播站内设的专柜里，定期有人去整理，并将相应稿件区分开，且注明日期写稿人。

广播站大会、部门例会及值班的相关规章制度、要求讲清讲明，并对其重要性进行阐明，避免触犯。

俗话说，一味的仿照前人将会抑制自己前进的步伐。所以，不管在哪个方面，我们都要学会超越、学会创新。在文字方面，尝试不一样的写作方式，写出不一样风格的稿件，秀出文字多方面的. 特色。

部门最少不了的就是交流沟通。因此，利用聚餐、游玩、开会等形式来创造机会，使他们加深了解，以便日后合作时更得心应手。

广播站是一个大集体，是由6个部门组成的一个家，站内的交流更必不可少。因此，文案部与播音部、时讯部、事务部等将相继开展联谊活动，为新生提供一个互相了解的一个平台，也为使广播站能往更美好的方向发展打下基础。

虽然说，计划赶不上变化，但是有计划方可使事情进展的更顺畅。所以，相信文案部会越来越好！

团长工作计划文案 文案的工作计划篇二

工作内容：

2、撰写广告文案，做好活动的新闻宣传，策划医院的相关活动专题；

3、撰写医院对外和内部宣传资料广告软文；

5、定期更新行业新闻资讯，撰写行业快讯；

能力要求：

3、有较强的独立操作能力、逻辑思维能力，才思敏捷；

5、工作严谨，认真负责，有团队合作精神，有良好的协调能力和亲和力。

我觉得作为文案策划，首先要对自己所在的那个医疗行业尽可能的多了解，认真阅读相关的技术和信息，然后要有一个明确的市场定位，了解当时当季的流行趋势，同时也需要打造你自己的医疗品牌，突出特色。找出行业的潜在规律，多思考就可以了。

说白了，文案主要是跟蚊子打交道，工作内容主要是一切给写给消费者(最终广告受众)看的東西。而策划则是考虑怎样做广告的职业，比如广告媒体形式、受众人群分析、宣传重点、营销策略。此外，策划可能还要考虑画面、文案的表现方向……大概的说来，策划做的东西是给广告公司和客户看的。策划是文案的上游环节。策划是统携全篇的纲领，而文案则是将具体策划思路形成文字，变成具体可操作的方案。

我们很多刚入行的文案亦或策划都喜欢问这样几句话：“文案的捷径什么?文案策划的一般步骤有哪些?怎么才能在短时间内掌握文案策划的技巧并能熟练运用?”等等这些问题。通常，很多富有工作经验亦或大量实战经验的文案策划人员都不置可否。这让我们很多刚入行的文案亦或策划感觉老文案们是不屑于与自己交流工作经验。

事实上不是这样，文案也好，策划也好，都有一个成长的过程。它没有捷径，只能脚踏实地。都说文案是具备灵性的，如果我们一味的模仿别人的文案，久而久之，不单是文案，就连我们自己，也渐渐丧失了原本的灵气。

1. 明确自己的工作范围;
2. 将工作当作一场非赢不可的理性游戏;
3. 全面提升自己的综合能力;
4. 加强对市场的研究;
5. 深入理解客户的观点;
6. 加强团队沟通与互助;
7. 用心体验目标消费者的感受;
8. 多学习;多思考;多总结。

团长工作计划文案 文案的工作计划篇三

- 1、上面要做到领导的认可，下面要做到同事的拥护，那么你

就是牛逼的人物。

2、做的越多，你的机会就越多，要干出效率，要做出水平。

3、跟优秀的人一起你就会优秀，跟蠢货一起你也会变蠢。

4、经常帮助别人会在无形中提升你的价值。

5、要做一个优秀的员工，你首先也得成为一个优秀的人。

6、敬业精神，你要对你的工作高度负责。

7、勤奋努力，开始不会没关系，但是不学习上进就是你的问题。

8、要把工作当成乐趣，没有乐趣也要制造出乐趣。

9、不要怕你的付出别人看不到，你付出的久了总会给你带来意想不到的收获。

10、不断的提升自己的能力，争取做最有价值的事情。

11、在任何一家公司工作你都要保证让自己忠于当前的公司。

12、工作中每一次克服困难都是你进步的表现。

13、工作中保持长久激情的秘诀就是给自己不断树立新的目标，挖掘新鲜感。把曾经的梦想拣起来，找机会实现它。审视自己的工作，看看有那些事情一直拖着没有处理，然后把它做完。

14、当你觉得工作乏味、无趣时，有时不是因为工作本身出了问题，而是因为你的易燃点不够低，点燃心中的热情才能在工作中发现乐趣和惊喜。

15、在工作中不管做任何事情，都应将自己的心态回归到零，把自己放空，抱着学习的心态，将每一次任务都视为一个新的开始，一段新的体验，一扇通往成功的机会之门。千万不要视工作如鸡肋，食之无味，弃之可惜，结果做的心不甘情不愿。

16、把每一件简单的事情做好就是不简单；把每一件平凡的事情做好就是不平凡。

17、有些事不必老板交待。许多公司都努力把自己的员工培养成主动工作的人。所谓主动工作，就是没有人要求你、强迫你，却能自己且出色的做好需要做的事情。

18、在工作中，永远不要找借口。

19、如果你只为薪水而工作，你的生活将因此而陷入平庸之中，你找不到人生中真正的成就感，工作的目的虽然是为了获得报酬，但工作能给你带来的远比工资要多的多。

20、不要小看自己所做的每一件事，即便是最普通的事，也应该全力以赴、尽职尽责地去完成，小任务顺利完成，有利于你对大任务的成功把握。

21、如果你自认为敬业精神不够，那就趁年轻的时候强迫自己敬业---以认真负责的态度做任何事！经过一段时间后，敬业就会变成一种习惯。

22、“每天多做一点”的工作态度将会让你从你的同事中脱颖而出，不管你是普通职员还是管理阶层，这都一样，你的上司和顾客都愿意加倍地信赖你，从而给你更多的机会。

23、如果你永远保持勤奋的工作态度，你就会得到他人的称许和赞扬，就会赢得老板的器重，同时也会获取一份最可贵的资产---自信。

24、一个忠诚的人十分难得，一个既忠诚又有能力的人更是难求，在人生事业中，需要用智慧来做出决策的大事很少，需要用行动来落实的小事甚多，少数人需要智慧加勤奋，而多数人却要靠忠诚和勤奋。

25、热忱是工作的灵魂，甚至就是生活本身，年轻人如果不能从每天的工作中找到乐趣，仅仅是因为要生存才不得不从事工作、完成职责，这样的人是注定要失败的。

26、付出多少，得到多少，这是一个众所周知的因果法则，回报也许无法立刻得到，却可能会在不经意见，以出人意料的方式出现。

27、如果不是你的工作，而你做了，这就是机会。

28、工作是一个人的基础生活手段，如果你连工作都做不好，你还能做什么。

29、机会只对进取有为的人开放，庸人永远无法光顾。

30、忙于采集的蜜蜂，无暇在人前高谈阔论。

31、要改造世界，得先改造自己；要成就事业，得先劳苦自身；要胜利登顶，得先奋力攀登。

32、所谓天才，只不过是把别人喝咖啡的功夫都用在工作了。

33、不要只是更努力地工作，学会更深入地工作。

34、最有效的资本是我们的信誉，它24小时不停为我们工作。

35、如果你真的有努力工作，并且心态平和，让人意想不到的惊喜肯定会发生。

36、效率绝不是偶然。它总是追求卓越，妥善计划，以及专注努力的成果。

37、记住那项准则——甚至是关于效率的准则都是可以被打破的。

38、每一个成功者都有一个开始。勇于开始，才能找到成功的路。

39、走得最慢的人，只要他不丧失目标，也比漫无目的地徘徊的人走得快。

40、当你年轻的时候，应当为了学习而工作，而不是为了赚钱而工作。

41、赚钱之道很多，但是找不到赚钱的种子，便成不了事业家。

42、自己打败自己是最可悲的失败，自己战胜自己是最可贵的胜利。

43、成功的信念在人脑中的作用就如闹钟，会在你需要时将你唤醒。

44、若不给自己设限，则人生中就没有限制你发挥的藩篱。

团长工作计划文案 文案的工作计划篇四

（一）一文案策划范文

一，前言

二，广告商品

三，广告目的四，广告期间

五，广告区域

六，广告对象

七，策划构思

八，广告策略

九，广告主题表现及媒体运用

一 前言

本公司代理广告飘飘洗发水产品的全盘广告作业，至今已将近两年，两年来，本公司无时不以兢兢业业的敬业态度，为该系列产品的市场行销及广告策略等做积极的策划，在广告上除了力求表现外，更时时配合蒸蒸日上的业务，促进产品销售。

本公司代理洗发水广告，第一年（1999）年的广告重点是放在飘飘香皂上，对于商品知名度的扩大及印象的加深有不可轻估的贡献，该篇广告并因而荣获经济日报主办的广告金桥奖[“最佳创意奖”第二名]。第二年（2000）为配合贵公司的经营方针，前半年度以飘飘洗发水为广告之主力的商品，强调头皮屑不可忽视，即采取行动，我们选用的标题是“对付头皮屑要选择好的洗发水”，教育消费者正确选择洗发水观念及方法，也收到良好的效果，同时亦荣获生活日报主办的广告最佳创意“优胜奖”。

然而，根据分析，洗发水的市场虽然较大，但因竞争品牌众多，广告投资量大，欲争取较高的市场占有率，殊非易事。本公司建议明年度销售及广告诉求重点，应放在指名购买及衔接1999及2000年广告投资重点上，并以飘飘洗发水为主，

以下即本公司根据市场及消费者心理各项因素所研拟的2002年飘飘洗发水广告企划案，尚且不吝斧正。

二 广告商品

广东飘飘洗发水公司——飘飘洗发水

三 广告目的1、促进指名购买

2、强化商品特性

3、衔接9

9、00年广告

4、传播影响程度：不知名—知名—了解—信服—行动

四 广告期间

2002年6月——2003年6月

五 广告区域

全国各地区（以城市为主）

六 广告对象

所有居民用户

七 策划构思

（一）市场大小的变化情况的两种：

a□量的变化——随着人口的自然增减而变化。

品质的变化——随着社会形态（如农业进入工业区）、价值观念、文化水准等而变化。

在这两种变化中同类型商品都会蒙受同样的影响，即厉害均沾，而且变化多是渐进的，也非单独某一品牌的力量所可左右的。

（二）旧市场占有率的提升（即袭夺其它品牌的市场）

（三）使用及购买频度的增加

就飘飘洗发水而言，因系属化妆生活用品，为个性之商品，与一些会导致冲动购买的商品不同，故“新市场之开发”甚为不易，只得利用旧有市场的互相告知，以增加新市场，而市场本身质与量的变化所扩增的市场也不可能独占。

- 1、促使消费者指名购买飘飘
- 2、促使洗发店老板主动推荐飘飘

八 广告策略

针对消费者方面——

- 1、针对各阶层消费者，运用不同媒体做有效的诉求。
- 2、制作sticker张贴计程车上，公共椅背上及公共电话或公司行号的电话机上，以随时随地地提醒消费者注意，弥补大众传播媒体之不足，并具有公益及pr作用。
- 3、制作小型月历卡片，于元旦前散发赠送各界人士利用，譬如置于洗发店、商业区（服务台）供人随意索取，也可夹于杂志页内，赠送读者。

4、除正式大篇幅的广告外，在报纸杂志上另可采用游击式的策略，运用经济日报的插排（孤岛广告）和联合、中时的分类广告版，不定期刊登小广告，一则省钱，二则可弥补大广告出现频次不够多的缺失。只要设计得简明、醒目，依旧有很大的效果，美商海陆公司即会运用此一策略。

九 广告主题表现及媒体运用

（一）卡片及广告牌的广告内容

好的头发，选择飘飘。

在广告牌上画一个美女，重点体现在他的头发上，还有飘飘品牌。在卡片上同样如此，不过可以附送试用品。让用户感受以下效果，让他们买的更放心。

（二）电视广告策划

在电视台的黄金时间播出：

画面：一个美丽的女孩，一头飘逸的长发，边走边抖动者，街上的人都回头看她，然后他说了一句，想要好的头发吗？学我啊！爱生活，爱飘飘。

（三）广播台

广播内容就是介绍飘飘，例如请嘉宾，做一个飘飘专访。

广本锋范上市的营销策略：以攻为上

纵观最近上市的几款车型，无论是上海通用号称君威替代者的新一代“君越”，抑或是花重金打造的全新车型昂科雷或者克鲁兹，还是上海大众苦心孤诣经营的年度重量级车型——法比亚晶锐，尽管厂家在这些车型上市前做足了文章，也花费了巨额资金，想在上市之前一炮打响，赢得先发优势。

但可惜的是，这些所谓的新车上市前的造势运动在善于作秀见长和钻营的广州本田面前，简直是小巫见大巫。

对于新车上市的最大谈资。

广州车展半露真容，吊足胃口

早在广州车展之前，广州本田就对new city锋范的上市做足了造势宣传，其中尤其是对new city的中文名称的猜想引起了行业人士的兴趣，也许是源于广州本田的品牌影响力和广州本田的公关有效，在部分所谓的主流媒体的始作俑下，关于new city的中文名称的猜想已经成为大家关注的话题了，而广州本田表面上是保持“沉默是金”的箴言，其实是暗喜在心里，搞定几个媒体在那里热炒，从而使得new city连影子都没有见到的时候，就使得广大消费者已经对广州本田即将上市的车型了然入心了。广州本田的第一步目的很轻易地就达到了。在广州车展时，细心的参观者就会发现，在广州地铁新港东路站，沿着电梯，双目触及，到处都是广本锋范尾巴像利剑所指，以红色为主色调的广告，给人一种若即若离的感觉，当然，上面少不了欢迎光临广州本田展位的字句，但这种隐藏式的广告引起了广大参观者的浓厚兴趣，大家都对new city这款车型产生了一睹其芳容的冲动。而在车展的布展期间，有些媒体记者前去探馆，希望能够挖到广州本田展位的一些猛料，尤其是关于new city的相关信息，但都遭到了广州本田蛮横的拒绝，有些甚至遭到现场保安的驱逐，使得大家满怀兴致而去，扫兴大败而归，同时，也对广本的蛮横和不友好产生了抗拒。

团长工作计划文案 文案的工作计划篇五

1、加强医疗质量建设。

以三级中医院为标准，继续实施标准化、科学化、规范化管

理，在认真贯彻基本医疗制度，基本诊疗规范、常规和标准的前提下，重点加强医疗质量、病历书写质量和医疗安全管理，确保医院各项工作获得新突破，综合实力及可持续发展能力得到大增强，使群众的就医质量和就医环境取得大提高。

2、加强重点学科建设。

抓好学科配套设置和学科建设规划，以骨伤科、心病科、脑病科、肛肠科为龙头，带动全院学科快速发展，并积极申报省市级及重点专科建设项目，打造医院核心竞争力，推进医院医疗水平取得新发展。

3、加强人才培养和技术创新。

有计划地培养引进人才，提高专业人员的业务技术水平；积极开展新技术、新项目，使中医适宜技术在临床尽快展开，拓宽服务领域，带动医院持续快速健康发展。

4、提高运营效率，加快医院发展。

积极抓好开源节流，严格控制运行成本，并努力争取国家项目建设资助，保障医院快速发展；完善医院信息化管理系统，实施完善信息化，加强电子病历建设，提高全院人员工作效率，为患者提供更多、更快、更好的服务。

5、优化医院服务，办群众满意医院。

加强医德医风和精神文明建设，改善医患关系，为患者提供廉洁、高效、便捷的服务模式；加强新农合管理，完善报免程序，强化环节监管，保障资金安全、合理使用，确保参合农民受益；实行惠民工程，继续开展扶贫病房，发放“扶贫优惠卡”，对贫困患者进行“一减四免”，缓解看病贵问题。

6、积极推进公立医院改革。

落实各项惠民政策，药品实行零差价，真正使老百姓少花钱、看好病，大病不出县。

20xx年，我们将以改革创新意识、求真务实的精神、脚踏实地的作风，为全县人民提供更加优质的医疗服务，为我县医疗卫生事业的发展注入新活力。

团长工作计划文案 文案的工作计划篇六

随着迎新工作成功地落下帷幕，更多的工作需要我们去完成，同时在本学期内的工作也应有一定的安排，策划部工作计划。

明确并完善活动策划部职能：

策划部是每个活动的开端，我们所做的主要任务就是策划。又因为校志协是学生团体，而我们各个部门都是一个整体，活动也是大家一同完成，所以说策划是我们的本职工作，而活动中的任务也是我们必须完成的。而在这里要强调的是我们应该把策划放在第一位，积极参加各项活动的策划中，让社团的每一项活动都有策划部的智慧结晶！

在本学期，我们应积极地与主席团和各部门之间进行密切的沟通，把干事们分成若干小组，每个小组负责与若干个部门进行日常的沟通与联系，一有活动情况立即向部长汇报，并由部长召开会议进行统筹规划，全体干事出谋划策，让每次活动独具匠心、别具一格。

提高部门执行力：

对上级交给的任务，要“及时”，“落实”，“按时”：

“按时”是指，在校志协全体成员的共同合作下按时保量的完成任务，做到不延迟不拖欠。

工作系统化

制定准确的大体工作流程和各项标准，使工作更系统，做起来更顺手。

对于事进行分组工作，各组组长由部内干事轮流担任。由部长进行协调统一，使各个小组即有明确的分工，又不失有机的合作。

工作问责制：

将每项工作，每个任务进行明确的责任划分，即明确的责任人。一但出现问题立即找到负责人来查明原因，这样做可以使分工更加明确，使问题迅速解决，而且我们也能通过这种强制手段来提高一干事的责任心。

例会制度：

每周我们将举行一次例会，会上主要对上周活动进行总结，对于各干事在活动中的表现进行口头上的奖惩。并说明下周安排，干事互相交流想法和心得并积极向部长汇报自己的一些独到的想法与建议。

培训与评比：

定期请优秀的活动策划人才进行演讲，为活动策划部干事进行培训，培训之后对干事进行素质考核，通过评比来评估每个干事的能力，并通过评比来建立起一种互相学习，争创完美活策的氛围。

发展原创活动：

我们会在协助其他兄弟协会办好活动的同时，积极策划原创活动，并努力开创属于活策自己的活动，使社团的活动更加

丰富多彩！而上学期所进行的一些好的活动可以一直延续下去。

在实际工作中，我们要坚持着灵活、机动、严肃、和谐的原则，具体问题具体分析，根据各种细节因素来调整活动计划安排，但是始终坚持向我们设定的目标努力，让各位在新的学期中学习新的知识，对活动有新的了解，并且从人际交往方面、策划知识方面、管理能力方面都得到提高。我们全体策划部成员将会秉承活策人的优良传统——团结向上、任劳任怨、灵活睿智、敢于创新。作为社团的顶梁柱，我们会继续为社团的各个活动孜孜不倦的奉献我们的智慧和汗水！

团长工作计划文案 文案的工作计划篇七

一、各社区要建立健全社区医疗的组织机构，人员变动时及时调整上报，做到有领导分管，有专(兼)职工作人员。

二、各社区居委会、社区卫生服务站要根据工作要求制定年度工作计划，及时完成信息报送、填报各种报表、工作总结等工作。

三、北龙、东平宫、东兴门社区卫生服务站要切实做好社区居民的预防医疗、保健康复、健康教育、计划生育技术“六位一体”的基层卫生服务工作。

四、积极组织好社区健康教育讲座。由各社区居委会组织、各社区卫生服务站具体负责授课，每年开展4次以上辖区居民高血压、糖尿病、恶性肿瘤、脑卒中等健康知识讲座(要有讲稿、居民名单、相片、通知、横幅)。

五、广泛开展健康调查，不断提高社区卫生服务覆盖面。各社区居委会要协助社区卫生服务站做好居民健康调查，按属地原则以户为单位建立完整的家庭健康档案。

六、各社区居委会、卫生服务站要将辖区内孕产妇死亡率控制在22/10万以内，全力避免死亡病例发生。

七、各社区居委会要将辖区内婴儿死亡率控制在12‰以内，5岁以下儿童死亡率控制在14‰以内，全力避免死亡病例发生。

八、各社区居委会、卫生服务站要协助做好传染病防治工作，有效防范各类突发疫情，避免重大传染病的暴发流行。

九、各社区居委会、各社区卫生服务站要设立避孕药具免费发放点，积极主动与街道计生办联系，做好避孕药具免费发放及随访工作。

十、各社区居委会、各社区卫生服务站要协助做好辖区内计划免疫、儿童保健、卫生防控等工作。

团长工作计划文案 文案的工作计划篇八

自20xx年4月1日工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。伴随着鸿建房产的蓬勃发展，特别是20xx年又荣获“xxxxxxx”□我所工作的策划部作为公司的宣传部门尤为重要。对外宣传的每一篇资料，每一句话都代表着公司的形象。所有，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，使我在工作能力提高，方向明确，态度端正。从而，对我的发展打下了良好的基础。

20xx年是我真真正正走上工作岗位的第一年，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

20xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度。

1□20xx年4月，准备并参加上海房展会。主要工作为宣传资料准备、现场资料的收集与存档。

2□20xx年5月，准备企业内刊□xxx□的资料收集及酒店公寓资料的收集。

3□20xx年6月，返校一个月，考察xxx楼市。如：星海国宝、世纪经典、经典生活、壹品星海、宏孚商旅酒店（产权式）、晨熙假日酒店、名仕国际□loft公寓）等。

4□20xx年7月，第二期□xxxx□收尾工作，与印刷厂协作印刷。撰写“xxxx项目说明”□“xxxxxx示范区可行性报告”等系列政府报告。

5□20xx年8月□xxxxxxxxxxxxxx□

团长工作计划文案 文案的工作计划篇九

20*年是国家确定的安全生产“隐患整治年”。最近，江苏省安全生产委员会根据_办公厅和国家安监总局文件要求，制定了江苏省《关于进一步开展安全生产隐患排查治理工作实施方案》，为切实做好“安全生产隐患治理年”各项工作，根据市安委会、*旅游局的要求，结合我市旅游行业实际情况，特制定本方案，请一并认真贯彻执行。

在20xx年旅游行业内开展安全生产隐患排查治理专项行动的基础上，继续组织旅游经营单位开展安全生产隐患排查治理行动；进一步落实安全生产责任，督促旅游生产经营单位建立健全事故隐患治理和建档监控等制度，促进旅游生产经营单位事故隐患排查治理和防控主体责任；进一步加大隐患治理力度和事故惩处力度，对事故隐患做到“五落实”；健全隐患排查治理制度，建立隐患整治长效机制，把事故隐患排查治理工作提高到落实法律、法规，保障旅游企业生产安全和社会稳定的高度，切实贯穿到安全管理之中，常抓不懈。

（一）排查治理范围：全市各旅游经营单位。

主要包括：旅游景（区）点、宾馆、公园客运索道

（二）排查治理内容：

安全生产责任制落实情况。企业法定代表人负责制及主要负责人、分管负责人、安全管理人员、各职能机构、各岗位安全生产责任制建立及落实情况；旅游饭店对外租赁经营的娱

乐休闲场所的经营者是否单独领取营业执照，产权方与经营者签订安全责任书情况。（主要查考台帐：单位各级岗位职责制度、各级安全责任书签订情况、租赁经营者营业执照及安全责任书）。

3. 应急管理情况。建立专（兼）职应急救援队伍或与相关应急救援队伍签订协议情况；应急救援物资、设备配备及维护情况；应急救援预案制订及演练情况。（主要考核内容：看旅游经营单位6类应急预案制定和演练记录）。

4. 事故处理和责任追究情况。事故报告制度建立情况；已发生的事故按照“四不放过”的原则要求，认真吸取事故教训，对有关责任人的责任追究和落实整改情况。

（一）动员部署阶段（4月1日至4月20日）。各旅游经营单位结合自身实际，制定安全生产隐患排查治理专项行动方案。

（二）全面推进阶段（4月20日至10月30日）。要按照规定的排查治理范围、内容和本方案要求，全面组织开展事故隐患年活动的各项工作，做到“四个结合”。

（三）总结提高阶段（11月1日至12月15日）。

各旅游经营单位对活动开展情况进行全面、细致的总结分析，对好的经验和做法要树立典型积极推广应用，并上升为管理制度，更好地巩固“安全生产隐患排查治理年”工作成果。

（一）认真组织

深入开展隐患排查治理是有效防范事故发生的重要举措，是今年安全生产的中心工作任务。为加强领导，我局成立隐患治理领导小组，局长张和生任组长，分管局长任副组长，马云澜具体负责日常联系工作。

（二）加强督查

企业是事故隐患排查、治理和防控的责任主体。旅游局将加强对开展隐患排查治理工作的监督检查，加强对重点时段、重点场所和重点岗位的针对性检查发现问题及时下达整改通知，督促整改。

（三）整治到位

各旅游经营单位结合实际进行排查整治，对一般隐患，即危害和整改难度较小、发现后立即整改排除的隐患要立即整改；重大隐患，既危害难度大，应全部或局部停业停产，并经过一定时间整改治理方能排除的隐患，要落实整改责任、资金、方案以及监控和应急措施，限期整改到位。