

2023年协会年度工作总结及计划 协会工作计划(优秀5篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

协会年度工作总结及计划 协会工作计划篇一

随着新年钟声的敲响，乒羽协会xx年的工作计划完美结束。在xx年中我们组织了两项大型比赛，在学院的支持和自身的努力下取得成功，不仅成绩得到了认可，更汲取了丰富的组织经验，为我们以后的工作做好了铺垫！除此之外，我们积极参加学院各项活动，组织社员日常训练，并先后数次代表学院参加兄弟院校举办的比赛，均取得优异的成绩！

新的一年开始了，我们已收拾好行囊，以饱满的精神面貌面对新的征程，积极配合学院各项活动，完成团联交代的各项任务，完善社团内部的组织制度，以优异的比赛成绩回报学院，以精心的活动安排回报社员！

3月—4月 协会内部日常训练和交流

与其他高校举行友谊赛

4月—5月 举办第二届石家庄市“新势力”杯高校乒羽联赛

5月—6月 举行学院内部的师生交流赛

6月—7月 针对学习乒乓球课的同学进行义务教学

9月—10月 协会纳新

10月—11月 学院的新生杯比赛

11月—12月 举办第三届石家庄市“新势力”杯高校乒羽联赛

12月—1月 针对学习乒乓球课的同学进行义务教学

在大的工作计划背景下，我们将会例行每周末的活动。我们相信，通过各方面的努力，乒羽协会一定会越来越完善，前途必将一片光明！

协会年度工作总结及计划 协会工作计划篇二

年度工作计划ppt模板，工作计划写的就是接下来工作的步骤，下面就是小编整理的工会和销售的范文，欢迎阅读哦！

20xx年是全县三年推进计划的关键之年，也是全县工会组织开展“党工共建·创先争优”关键之年，做好明年的工作，责任重大，意义深远。

县总工会将根据县工会十四大确定的目标任务，以“党工共建·创先争优”活动为主线，将创先争优活动贯穿全年工作始终，坚持“三个服务”，突出重点，创新发展，整体推进，在促进科学发展、维护职工权益、促进社会稳定上切实体现工会组织大有可为、大有作为，为实现**“赶超进位、跨越发展”作出新的更大的贡献，努力把全县工会工作推上新的台阶。

(一)在“推动科学发展”中争创新业绩。

紧紧围绕“**南苏区振兴发展”这一主题，引导广大职工积极投身**发展建设，重点在招商引资、旅游兴县、“三送”下基层等方面寻求有机结合点，发挥积极作用，为实现“赶超进位、跨越发展”凝心聚力、建功立业。

进一步健全完善效能建设各项制度，简化办事程序，提高工作效率和服务质量，推进各项综合目标和职能目标任务的全面完成。

进一步强化工会干部的责任意识、效率意识、创业意识和作风建设，充分调动和激发广大干部职工的工作积极性和创造性，掀起全民干事创业的热潮。

坚持和完善工会领导干部联系点工作制度，带头深入实际、调查研究，解决基层工会和职工群众中存在的突出问题。

推进“学习型工会组织建设”，加强党风廉政建设，进一步促进工会干部队伍作风的转变。

(二)在“维权帮扶”中创先争优。

积极实施《维权帮扶三年覆盖计划》，逐步推进县总工会帮扶中心做到“九有六规范”；巩固“送温暖、跟踪助学、街头义诊”等老品牌，创新诉求代理、职业培训、大病特补等新品种；加大对困难职工特别是农民工、劳务派遣工、灾区职工的帮扶力度，积极拓宽帮扶资金筹措渠道，创新帮扶方式，提高帮扶水平。

(三)在“企业文化建设”中创先争优。

以开展“创建学习型组织，争做知识型职工，勇为创业型人才”活动为载体，进一步加强职工文化建设，发挥工会大学校作用，不断提高职工队伍的思想道德素质和科学文化素质。

加强职工道德建设和思想政治工作，继续宣传贯彻《公民道德建设纲要》，引导职工积极参与群众性精神文明创建活动，开展“建文明班组、创文明岗位、做文明职工”活动，开展职工职业道德建设“双十佳”评选活动。

深入推进各行各业特别是窗口行业的职业道德建设。

建立健全工会教育培训体制机制，着力提高职工队伍整体素质，努力造就与经济发展相适应的知识型、技术型、创新型职工队伍。

(四)在“促进社会和谐”中力争新作为。

积极践行社会主义核心价值体系，推进形成良好社会风气，引导广大职工群众自觉维护社会稳定大局；积极投身到平安和谐创建工作中去，坚持深入职工群众，掌握职工群众思想动态，主动排查各种矛盾纠纷，及时就地化解工作；在重大突发事件面前，立场坚定，旗帜鲜明，坚决捍卫国家和人民的利益。

(五)在“党工共建”中创出新成效。

进一步加大组建工作力度，坚持“党建带工建，工建服务党建”原则，推动非公有制企业特别是外资企业、港澳台资企业普遍建立工会，完善工业园区建设工会联合会，实现企业普遍建立工会组织。

深入推进“两个普遍”、继续推行工会“双亮”活动，推动不同所有制企业普遍建立工会组织，把包括农民工在内的各类务工人员组织到工会中来，达到进一步巩固党的阶级基础、扩大党的群众基础目的。

完善企业工会主席民主选举制度，选好配强工会主席，强化基层工会的维权职责，促进企业工会发挥作用，努力把企业工会建设成为职工信赖的职工之家。

在接下来的20xx年的销售工作中，我会更加积极进取，用心努力的去做好每一件事情，不管是个人还是整个销售团队的销售业绩，会争取做到最好。

一、销量指标

带领团队努力完成领导给予的当月销售计划、目标

二、监督，管理销售展厅和销售人员的日常销售工作，制定仪表环境监督卡。

1、仪表着装：统一工作服并佩戴胸卡

2、展厅整洁：每天定期检查展厅车辆，谈判桌的整洁状况。

每人负责的'车辆必须在9点前擦拭完毕，展车全部开锁。

随时处理展厅突发情况，必要时上报销售经理。

3、展厅前台接待：如值勤人员有特殊原因离岗，需找到替代人员，替代人员承担所有前台值勤的责任。

随时查看销售人员在展厅的纪律。

4、销售人员的日常工作，对于销售人员的客户级别定位和三表一卡的回访度进行提醒督促，对销售员的销售流程进行勘察。

对销售人员每天的工作任务和需要完成的任务进行协调，如上牌时间和厂家出现的政策变动等。

随时处理展厅突发情况，必要时上报销售经理。

每天下午下班前定时把一整天的工作情况和明天需要完成的工作任务上报给销售经理。

处理职责范围类的客户抱怨，提升客户满意度。

5、员工请假处理，准假具体安排办法制度。

三、配合市场部，做好销售拓展和市场推广工作

- 1，对市场部发出来的市场活动进行协调，如外出拍照片等。
- 2，在销售人员不值班的情况下，可以沟通市场部进行外出市场开拓，由市场部定点，出外发单片。

四、掌握库存，配合销售经理做好销售需求计划

每天对于销售人员的交车，资料交接，开票，做保险等进行盘查。

下班前上报销售经理登记。

对于时间过长车辆对销售人员进行通报，重点销售；配合销售经理对每礼拜一从厂家订购的车型，颜色进行建议。

五、协助销售经理做好销售人员的培训计划，并组织实施

由于现阶段的管理制度不完善，销售员缺少较好的培训，通过与销售顾问的沟通，他们需求更好的竞品信息，我会想办法找出好的口述(已有思路)，直接影响销售业绩。

根据销售经理和销售顾问的具体要求，制定相关的培训材料和计划!初步定在每天早晨培训闲置组。

六、排班安排

根据现排班制度，由于有1组为闲置组，闲散情况严重，组织上午学习培训，每月初月中做竞品调查。

当然，所有的计划在此都是纸上谈兵，所以说，实践是检验真理的唯一标准，在今后的的工作中，我定当努力将这些计划付诸于实践中，并在实践中不断的提高自己改善团队，带领团队一起，在最优情况下完成领导下达的任务。

协会年度工作总结及计划 协会工作计划篇三

在我心中，法律是正义的保护伞。从封建时期到社会高速发展的今天，法律在不断的发生着变化，不断完善以适应广大人民群众的需求。虽然法律并不是万能的，它是由统治阶级来制定的，它并不能代表所有人民群众的意愿，但是如果我们的生活中没有了法律，那么人民的权利和义务得不到保障，我们的社会秩序将会陷入混乱，所以没有法律是万万不能的。

法官，是在司法机关中，依法行使国家审判权的审判人员，是司法权的执行者。我们的法律能不能带来正义，和法官有着极大的关系。

法官，首先就是要能不偏不倚，不受他人影响或掣肘、刚正无私得根据法律来判案。就像亚里士多德的名言所说：“理想的法官是正义的化身。”我认为一个好的法官必然是追求公正的。公正是司法的生命线，司法公正是法律的内在精神要求。如果在司法机关中不能保证其公正性，那么司法机关也就失去了其存在的社会基础。人们一直常说，司法公正是社会正义的最后一道防线。而法官在司法公正的过程当中，扮演着极其重要的角色。英国作家培根在《论司法》中写道：“一次不公正的裁判，其恶果甚至超过十次犯罪。因为犯罪只是冒犯法律，好比污染了水流，而不公正的审判，则毁坏法律，好比污染了水源。”所以一个好的法官一定要维护司法公正，维护社会正义，追求公平公正。

在司法活动中，法官历来扮演着裁判者的身份，主要职能是惩罚犯罪和定分止争。但是在要求司法公开，民众积极参与司法的今天，法官主持的审判不仅仅是为了裁决，还应该传播法律知识，宣扬公平正义的作用。在信息高速发展，媒体广泛参与的时代，法官的审判活动逐渐走入了民众的视野。人民陪审员以及司法公开的诞生，导致人民群众对于司法公正有了更高的要求。一旦当事人对法官的判决不满，往往会

利用微博、微信等自媒体在审判的任何一个时间节点发布信息，制造舆论。这种小范围的民意有可能在媒体的介入下使得舆情迅速扩散，从而引发大范围的民意，进而影响司法审判，破坏司法公信力。所以法官在处理个案过程中，不仅要化解矛盾，更要对司法进行宣传。在审判的过程中，法官可以因地制宜地开展以案释法，多一些说理，多一些启示和参考指引，让老百姓更愿意接受判决结果。所以一个好的法官，不光要自己追求正义，还要传播正义，宣扬法律知识。

首先要具备法律专业知识和专业技能。娴熟的法律知识是成为一个好法官的基础。无论是作为一名法官还是其他任何从事法律工作的人员，一定要具备较好的法律素养。其次还要有专业的技能，法官在开庭审理过程中驾驭和指挥诉讼的方式方法，极大的影响一次庭审是否出色、简洁。最后是是否具备制作优秀法律文书的能力也非常重要，当代的法律文书不但要注重法理的宣示，更要有语言表达的魅力，这样才能既宣扬了法理，同时更容易被当事人和公众接受。这就要求法官不仅要精通法律，还要勤于学习，了解时事和政治，了解更多的国家方针和政策，。

其次要有清晰的政治认识。法律是上层建筑，和政治不是相对立的。依法办案在中国还应考虑到政治后果和社会效应。做一名好的法官一定不能脱离党的领导。

07年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一

边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败□xx产品价格混乱，这对于我们开展市

场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位是非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员

的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做

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办法。

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意识。

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。(建议试行)

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，建立一个良好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。

时光转瞬即逝，不知不觉来到公司已经大半年，忙忙碌碌中时光已近年末。回顾过去工作中的点点滴滴，才发现自己真的收益良多，作为公司的一名售后客服，我也深知自己所肩负的责任。售后服务工作作为产品售出后的一种服务，而这种服务关系到公司的产品后续的维护和改进，也是增强与客户之间交流的一个重要平台。售后服务的优劣，直接关系到公司的形象和根本利益，也间接的影响销售的业绩。

顾客进入店铺第一个接触的人是客服，客服的一言一行都代表着公司的形象，客服是顾客拿来评论这个店铺的第一要素。作为售后客服，我们要本着为顾客解决问题的心理来对待，不要把自己的情绪带到工作中，遇到无理的顾客要包容，也不要与顾客发生冲突，要把顾客当朋友一样对待，而不是工作对象。作为网店客服我们多数时间是在用旺旺文字与顾客交流，面对电脑顾客也看不到我们的表情，在与顾客交流的时候我们一定要保持良好的态度，言辞要委婉，多用礼貌用语和生动的语句，最好搭配一些动态诙谐的图片，这样可能带给顾客的就是另外一种体验了。

当顾客来联系售后时，可能是因为收到商品不合适，商品出现质量问题等因素需要退货或者换货，当我们在为顾客处理

问题时，我们要思考如何更好的为顾客解决问题，或者将心比心，当我们自己遭遇到类似顾客这样的情况时我们希望得到怎样的处理结果，然后在有效的去实施。售后工作也是锻炼我们心理素质的一个良好平台，我们每天会遭遇各种各样的顾客，其中不乏有无理取闹的，对待顾客时我们要持一颗平常心，认真回答顾客的问题。遇到顾客不懂的，我们则需要更多的耐心去服务，我们应该耐心倾听顾客的意见，让顾客感受到我们很重视她的看法并且我们在努力满足她的要求，让顾客有一个良好的购物体验，以带来更多潜在的成交机会。

公司作为一个从事服装的企业，产品的更新换代是非常快的，作为公司客服，熟悉自己的产品是最基本的要求，当有顾客问到产品的一些情况，我们也能及时回复顾客。对于产品的了解也并不能局限于产品本身，关于产品的相关搭配，也是我们都要了解的。公司几乎每周都有定期的新款培训，对此培训我也是比较热衷的，新款培训可以让我们结合实物和网页产品介绍对产品有更深层次的了解，在处理售后时我们也能熟知自己产品的优劣势，进而更好的为顾客解决问题。

旺旺是我们与顾客沟通的工具之一，在旺旺上与顾客沟通时我们要注意回复速度，只有及时回复才能让顾客第一时间感受到我们的热情，为此我们设置了各类快捷短语。在保证回复速度的基础上，我们也要注意沟通技巧，热情的态度往往是决定成功的一半。通过电话联系处理顾客的退换货也是我们的职责之一，在电话联系时我们也要注意最基本的电话礼仪。通常我们所处理的工作都是主动与顾客联系，拨打电话时要注意时间不宜太早或太晚，也不适宜在午休时间去电顾客；其次我们要注意电话沟通技巧，通话之前我们要了解去电的目的，在通话途中要吐词清晰，注意倾听顾客的要求，不要随意打断顾客，同时要注意控制通话时长，避免占用太多的工作时间；打电话时的一定要态度友善，语调温和，讲究礼貌，从而有利于双方的沟通。通话结束时应礼貌的回复顾客再挂断电话。

对于顾客的一些问题我们要持一个专业的态度去对待，在保持专业水准的基础上我们也要让顾客看到我们诚恳的态度，如果凭自己的专业产品知识还是不能解决问题，这时我们就要从顾客的回复中洞悉顾客的心理，努力快速解决顾客的问题，并将售后成本降到最低。如果处理得当，久而久之公司的信誉评价等都会有所提升，这也是体现我们售后价值的所在。

在过去的一年中我收获了很多，但是我知道自己还有不足之处。给我印象较深的是一次小组式的模拟培训演练，通过模拟顾客与客服沟通买卖的场景，将产品推销给顾客。如果客服熟知了自己产品，理解一些穿衣搭配知识，在分析一下顾客的购买心理，然后找出有效的推销手段，这样成交的机会就大的多。公司的培训也让我看到了自身的不足，在这以后，我也是在努力改进，平时工作闲暇之余，我会多关注店铺新款和店铺各类活动，在每次活动前我也会花时间去了解活动规则，做到心中有数。

公司也组织过各种各样的培训，在年中闲暇之际，我申请过到售前岗位去学习，虽然学习时间不长，但也收获了很多，对他们的工作也有了大致的了解。售前虽然只需要通过旺旺与顾客打交道，但是旺旺沟通也是需要很多技巧的，让买家下单关键是客服在交谈过程中能不能打动顾客，如何让顾客买到自己想要的产品，并非一味的推销而是让顾客享受购物的过程。也使我明白金牌客服不是一天练成的，当接触了不同的岗位后我才发现自己其实还有很多需要去学习和改进的，在以后的工作中我也期待有更多的培训机会，拓展自己的综合实力。

在新的一年里我会吸取过去的教训，积极参加公司的培训，

协会年度工作总结及计划 协会工作计划篇四

一，三月份协会将与联通，移动公司合作，进行手机卡代销业务。

二，三月份，在学院开学之际，协会将继续代销移动联通卡，以及生活用品促销活动。同时协会将投资与三月中旬左右成立“自行车出租公司”方便全院师生。

三，四月份协会将与青年志愿者协会在我院开展一次献爱心捐赠活动。帮助我院在校贫困生。

四，五月份，在“五一”劳动节到来之际，协会将组织全体会员进行“人人动手“净我校园”的义务清洁活动。

五，六月份，在“六一”儿童节到来之际，协会将组织会员前往荆州市孤儿院，慰问孤儿，陪他们过儿童节。六，六月中下旬，协会将与饮料公司合作在我院进行一次促销活动。

协会年度工作总结及计划 协会工作计划篇五

201x年的信访工作计划与思路是:切实做到用xx大精神武装头脑、引领实践、推动工作。继续深入贯彻落实中央和省市一会议文件精神，切实推进已形成的良好信访工作机制，巩固好已取得全省“信访三无县”和一控双降成果。力争通过一年的努力工作，使我县信访维稳形势进一步好转、社会治安形势更加稳定、党群关系更加和谐。

一、建立接访新规范和来访新秩序。

接访工作要从接待、转交、办理、督查、归档等五个环节建立规范严密的操作程序，要做到访必接、接必办、办必果。要通过法制教育、主动下访、公开接访、联合接访、排查包

案、预测防范和制裁违规访等活动来规范上访秩序。

二、抓源头预防，切实减少信访案件的发生

坚持以群众工作的全新视野和思路来化解各类不稳定因素，定期对信访案件办理情况进行督查督办。科学“立案”，责成职能部门多角度、多途径地制定解决方案，对一些需要多部门协调处理的问题，及时组织召开协调会议，明确主体责任单位，夯实责任，提出办理要求。工作上做到“四个到位”，实现“四个目标”。“四个到位”即合理诉求解决到位、过高要求教育到位、无理缠访稳定到位、触犯法律处理到位；“四个目标”即：历史积案力争全部解决、重信重访力争息诉罢访案结事了、初信初访力争不产生新的积案、努力争取“三无县”全省通报表彰。

三、抓渠道畅通，深入推进领导下访、约访、接访工作

狠抓“三访”活动。一是坚持县级领导接访。对一些群众多次反映的信访问题，经信访局协调各职能部门一时得不到解决的信访问题，信及时汇报县主管领导，协调领导亲自接待上访群众，督促各职能部门在不偏离政策规定的条件下解决问题，息诉罢访，案结事了，决不形成积案，造成案件堆积。二是下访。本着与领导包乡镇，分管工作相结合的原则，筛选出信访个案，汇报主管领导，方便领导下乡时带案下访，促成问题尽早解决。三是约访。县信访局坚持做到“一周一总结、一月一分析、一季度一回顾”的工作原则，认真分析梳理全县各类信访案件，将一些重点信访案件及时汇报主要分管领导，根据县领导安排，及时通知上访群众，进行约访，力促问题解决、息诉罢访。

四、抓督查督办，促进信访问题合理解决

坚持抓好信访督查督办工作，落实领导，夯实责任，限期办结。不定期督查督办信访案件，促进信访日常工作深入开展。

每季度，督察组坚持督导各乡镇、各部门领导接待上访和排查矛盾纠纷工作，对排查出的各类矛盾纠纷和处理解决过的信访案件进行通报反馈，做到上下衔接，互通情况，共同维稳，积极协调相关部门全面化解矛盾纠纷，通报案件办理情况，力促责任的全面落实。

五、抓信访宣传培训，全面提升做好新时期群众工作的能力

一是注重对群众信访知识的宣传，引导群众依法、有序、逐级文明反映问题；二是注重对干部信访法律法规培训，提高新提拔科级干部处理信访问题的能力，认真落实好挂职锻炼干部管理办法及相关政策，推动信访工作全面开展；三是加大对上宣传，办好每一期信访简报，将我县在信访工作中的好做法及时宣传上报，形成经验材料，注重典型的培养和宣传，推动全县信访工作再上台阶。

六、加大矛盾纠纷社会风险评估工作，当好党委政府的参谋助手

指导好基层司法所对每月排查出的社会矛盾要做出风险评估，对严重影响社会稳定的矛盾要及时上报，作为领导决策的依据，对政府出台的各类政策决定跟踪调查了解，形成调查报告，提出具有建设性的建议，发挥好信访部门“第二政策研究室”作用。