

幼儿爱心义卖活动方案主旨 小学图书爱心义卖活动方案(实用7篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

律师工作总结和工作计划 律师工作计划篇一

通过组织安全生产“百日会战”活动，进一步促进安全生产各项方针政策、法律法规以及“隐患治理年”各项工作部署的落实，全面落实各单位安全生产主体责任，强化任何时候的安全生产管理和监督，加强宣传教育、隐患排查、隐患整改、隐患整改督查和应急救援工作，完善安全生产长效机制，继续保持安全工作无事故，确保全年安全生产各项工作目标的全面完成。

（一）第一阶段，国庆黄金周期间（9月25日至10月10日）。

（二）第二阶段，改革开放xx周年纪念活动期间（10月10日至10月20日）。

（三）第三阶段□xx年期间（10月21日至xx年10月5日）。

（一）常态督查内容：

1、各单位重视安全生产工作，安全生产领导设置机构和人员配备情况。

2、建立和落实安全生产责任制，分解落实xx年度安全生产目标任务情况。

3、落实安全生产经济政策，从人力、物(!)力和财力上加大安全投入情况。安全设施的配备情况。

4、按照隐患排查整改要求，正常开展安全巡查和隐患排查整改落实情况及全程记录的相关台账资料建立情况。

6、应急救援体系的建立和组织必要的演练情况。

7、各单位安全生产宣传培训情况。单位负责人、安全管理人员和特种作业人员持证上岗情况。

(二) 专项检(督)查内容:

1、门急诊、病房等人员密集场所设置是否符合工程建设消防技术标准要求，是否按照消防技术标准安装消防栓等。

2、门急诊、病房等人员密集场所的疏散通道、楼梯和安全出口的设置是否规范，数量是否足够，标识是否醒目以及是否保持畅通；公共区域及逃生通道的外窗金属护栏是否符合安全疏散和应急救援要求，是否有阻碍逃生的违章设施。人员密集场所周围影响人员逃生和灭火救援的违章建筑、室外广告牌等问题的整改情况。

3、医疗卫生单位内部医疗、医技等工作用房，职工宿舍区域防火设置情况。

4、火灾报警、灭火系统、消防泵、消防栓、灭火器等消防设施设备的配备和完好情况。

5、医疗机构内使用、储存易燃易爆化学物品以及各类电气设备、电源线路的使用维护情况。

6、锅炉、压力容器管道、特种设备，配电房、电梯等各类生产设施设备的安全使用等情况，特别是在公众聚集场所和重

要活动场所使用的上述设施设备的安全使用、年检和操作人员持证上岗情况，相应消防设施设备的配备情况进行检查。

7、医疗卫生机构内医疗、医技使用的各类放射性、生物性、化学性有毒有害物质的安全保管、安全使用情况。

9、各医疗卫生机构消防、安全生产、突发事件应急预案和处置方案的制订、完善和演练情况。

9、各单位道路交通安全情况。主要是救护车等车辆的规范使用、检测检修和严格按单位车辆管理规定实施用车的情况。

10、有建筑工程单位的建筑安全情况。主要是施工现场的安全管理和对职工的安全教育告知情况。

11、各单位重要科室和重要设备设施的安全管理情况。主要是财务科、机房等重点科室的防盗防泄密情况。

（一）加强领导，落实责任，做到思想认识到位。

各单位要切实加强组织领导，主要负责人要亲自挂帅，逐级落实安全大检查中各环节的责任，将责任落实到每一个人，促使安全大检查工作落到实处。

（二）精心安排，周密部署，做到宣传发动到位。

各单位要针对本地单位的实际，制定严格周密的、切实可行的安全生产“百日会战”工作方案，增强检查的针对性和有效性，防止走过场，确保安全生产“百日会战”取得实效

（工作方案于10月10日前报局人秘科，电子邮箱□xx□□要以最近全国发生的几起重特大事故为反面教材，利用板报画廊宣传、职工大会宣讲等办法，强势宣传、造浓氛围，真正在全单位形成工作必有安全、言谈必提安全、生活必重安全的良好氛围。

（三）全面排查，狠抓整改，做到安全措施到位。

各单位要组织专门力量开展地毯式排查，坚持检查整改同时进行，对检查出来的隐患和问题，能立即整改的要立即整改到位，不能立即整改的要制定切实可行的整改方案，限期整改到位，整改期间不能保证安全的要停止使用。同时要加强跟踪督查，确保隐患整改彻底到位。

（四）严肃纪律，强化督查，做到监管考核到位。“百日会战”活动中，市局将进行不定期检查，特别是对一些重点单位将加大督查力度。必要时将一些单位“久而不解”、“无心求解”的老问题进行通报批评和系统内部挂牌督查。

安全生产“百日会战”结束后，各单位要认真总结，并将本单位开展活动的总结报告报送局人秘科。

律师工作总结和工作计划 律师工作计划篇二

1、采取多种措施，开展业务培训和职业道德教育活动，不断提高自强路法律服务人员的综合素质。

主要措施：一是指导督促自强路法律服务所组织全体人员开展形式多样的学习活动，并积极参加区局、街道司法所组织的培训。二是按照工作实际，制定培训计划，丰富培训内容，定期组织人员参加各种政治业务培训活动。

工作要求：自强路法律服务所要保证学习时间，积极开展学习活动，组织人员，参加各级培训活动。通过学习和培训，进一步提高全体人员的政治理论、职业道德和业务能力。

2、严格审查程序，以年检注册工作为契机，开展对自强路法律服务所规范整顿工作。

主要措施：一是根据区司法局年检方案，自强路法律服务所

要认真填写有关资料，进行自查；二是配合区局检查组，对自强路法律服务所进行检查；三是严格审核年检材料，及时上报有关材料。工作要求：自强路法律服务所认真按照区局年检工作通知，开展自查活动，认真填报各项资料，按时上报。保证顺利通过年检。自强路司法所将对自查情况进行检查规范。

3、发挥管理职能，积极开展依法执业检查，规范自强路法律服务所工作，维护法律服务市场秩序。

主要措施：自强路司法所每月对自强路法律服务所检查一次，并记录。针对发现的问题及时提出整改意见，督促自强路法律服务所不断完善各项制度，并监督各项制度严格执行，防止矛盾激化，及时处理当事人对法律服务及法律工作者的投诉、申诉，防止矛盾激化，依法维护当事人和法律服务所的合法权益。

工作要求：司法所坚持对法律服务所检查，并做好检查记录和问题处理工作，法律服务所要配合检查，对检查中通报的问题及时进行改正。

4、发挥指导作用，引导自强路法律服务所积极拓展法律服务，努力维护社会公平正义。

主要措施：一是坚持重大案件报告制度，引导法律工作者通过提供法律服务，切实维护被告人和当事人的合法权益，努力引导当事人依法妥善处理各种利益纠纷，防止矛盾激化；二是监督引导自强路法律服务所开展法律援助工作，对应该援助的对象，及时援助，不符合援助条件的，根据情况进行适当的减免费用。

工作要求：自强路法律服务所要坚持重大案件报告制度，并积极拓展案源，开展形式多样的法律服务，为和谐新城建设提供法律服务。

文章仅作为参考使用，请依据实情需要另行修改编辑（2020年2月22日星期六）

律师工作总结和工作计划 律师工作计划篇三

- 1、 加强理论学习，提高安全意识
- 2、 落实村队春节值班制度
- 3、 与各队签订各项工作综合治理工作责任书
- 4、 成立安全生产领导小组
- 5、 制定工作计划

第二季度：

- 1、 落实“五一”值班制度
- 2、 组织人员参加安全生产培训班
- 3、 落实防风组织人员及领导小组
- 4、 落实防风物资

第三季度：

- 1、 落实夏季粮场防火措施
- 2、 加强对粮场的值班检查
- 3、 落实“十一”节前安全生产工作
- 4、 落实“十一”期间值班制度

第四季度：

- 1、 搞好环境卫生整治，做好农村防火工作
- 2、 做好元旦期间的值班制度
- 3、 总结全年工作，迎接检查

五渠村村委会

元月

律师工作总结和工作计划 律师工作计划篇四

1、认真研究进一步加强和改进律师工作的具体措施和办法。通过集中培训、网上宣传、座谈讨论等多种方式，把学习宣传中办发〔2017〕30号文件同学习贯彻党的十八届五中全会精神结合起来，把全体律师的思想统一到党中央、国务院对律师工作的决策部署上来。市局拟在上半年根据中办发〔2017〕30号文件的总体部署和省厅实施意见精神，结合三明市律师工作实际，制定2017—2017年三明市律师行业发展规划，进一步明确阶段性的工作目标和任务，确实加强和改进律师工作。

2、认真组织主题教育实践活动。切实组织好全市律师行业开展“发扬传统、坚定信念、执法为民”主题教育实践活动，特别是在党员律师中深入开展革命传统、理想信念、党风党纪、艰苦奋斗教育活动，着力解决律师行业在理想信念、宗旨意识、诚信规范执业等方面存在的突出问题，引领律师队伍准确把握新形势新任务对律师行业提出的新要求，自觉践行中国特色社会主义法律工作者的职责使命，促进律师党员队伍爱岗敬业，忠诚履职，规范执业，为推动经济社会发展、维护社会公平正义、促进社会和谐稳定、维护人民群众利益和

促进律师事业又好又快发展目标建功立业。

1、着眼服务科学发展和跨越发展。紧紧围绕市委、市政府中心工作，积极服务“五大战役”，为政府加强和改善宏观调控、加快经济结构战略性调整、转变经济发展方式提供法律意见和建议，切实做好消费、投资、知识产权和节能减排等重点领域、重点工程和重大项目提供专项法律服务；认真开展政府法律顾问工作，推动依法行政，积极协助政府运用法律手段管理经济和社会事务，积极为各类市场主体提供法律服务，促进规范市场经济秩序，为企业依法经营管理、招商引资、参与国际合作与竞争提供法律服务；深入研究经济发展方式转变、经济结构高速调整、加强自主创新、建设资源节约型社会和环境友好型社会等重点领域的法律问题，在巩固诉讼、调解、政府及企业法律顾问、金融、证券、公司、房地产等领域的律师业务基础上，积极向知识产权、医疗教育、海外并购重组、反倾销、反垄断、金融衍生品等领域拓展律师业务领域，推动律师业务转型和升级；积极服务实施知识产权战略和打击侵犯知识产权和制售假冒伪劣商品专项行动，引导和指导律师履行辩护代理职责，依法办理侵犯知识产权和制售假冒伪劣商品犯罪案件。

2、着眼服务维护社会和谐稳定。引导广大律师继续深化三项重点工作，积极参与社会管理及其创新，依法代理诉讼，正确理解和适用法律，促进司法公正；注重发挥律师在党和政府主导的维护群众权益机制中的专业优势和独特作用，主动参与市县两级领导干部接待群众来访活动、涉法涉诉信访、医患纠纷和群体性事件的预防处置，引导当事人依法合理表达诉求，通过调解方式化解矛盾纠纷，协助政府疏导群众情绪，努力使各种矛盾纠纷在法治的轨道上得到依法妥善解决。

3、着眼服务保障和改善民生。教育引导广大律师树立服务意识和群众观念，坚持执业为民，将服务群众与执业活动紧密地结合起来，面向群众、面向基层，满腔热情地为群众提供方便快捷的法律服务；发挥市消委会顾问律师团、法律服务志

愿律师团等的作用，积极向困难群众提供公益性法律服务和法律援助，做好农民工和未成年人法律援助工作，努力为解决群众就医、就学、就业、构建和谐劳动关系等民生问题提供法律服务，维护好群众合法权益；继续开展“法律服务六进”活动，积极参与六五普法工作和各类法制宣传活动，提高公民法律素质，推进依法治理。

1、强化基层司法行政机关指导监督职能。认真落实省厅《关于进一步明确全省各级司法行政机关落实管理职责的意见》（闽司办〔2017〕5号），积极探索和完善市县两级司法行政机关与市律协之间的重要决策会商、重要情况沟通、重要信息共享工作机制，建立健全工作制度，不断提高律师管理工作水平；进一步完善司法行政机关和律师协会“两结合”管理体制，有效执行《律师法》、《律师和律师事务所年度检查考核办法》及《律师和律师事务所违法行为处罚办法》的有关规定，认真履行好《律师法》赋予的行业管理职能，特别是律师违法违规查处、实习律师管理考核、律师执业活动考核等新职能。

2、提升律师的执业和风险防范能力。认真落实省厅《关于进一步加强对律师代理历史遗留案件和重大敏感案件的监督指导的通知》（闽司〔2017〕45号），加强对重大敏感案件的研究指导，制定律师办案指引，规范律师办案流程，对律师办案过程实行全程监督，督促律师、律师事务所在执业活动中确保依法依纪办案，实现法律效果与政治效果、社会效果的有机统一。各律师所主任要对本所律师代理重大敏感案件负责把关，并严格落实重大事项报告（于3日内向律师协会报告）、集体讨论等制度。要对律师利益冲突问题开展调查研究，尽快制定适合我市律师行业实际的利益冲突规则。

3、加强监督惩处机制和信用体系建设。认真组织开展行风民主评议工作，完善行业自律、舆论监督、群众参与的监管体系，建立被处罚、被处分律师和律师事务所通报制度和不良记录制度，落实《会员诚信信息披露规则》，及时披露违纪

违法案件的处分、处罚情况，引导广大律师树立自觉服务于民、诚信于民的职业形象，营造律师行业良好的行业风气；充分发挥市律协纪律委员会的教育和惩戒职能，把好投诉案件受理、调查、处分、听证等关口，严厉查处律师和律师事务所妨碍司法公正、扰乱社会秩序、损害人民群众合法权益的行为，对情节严重，影响极坏的，依法清除出律师行业，保证律师队伍的纯洁性，努力实现“三无”（无投诉、无惩戒、无惩处）目标，同时针对大田县一律师被起诉案件，根据审判结果，继续开展以案析法警示教育；年底将开展一次律师办案质量和收费专项检查，重点向当事人了解律师服务和收费情况，对不执行收费标准的律师所，按规定予以行业处分。

4、健全律师执业准入机制。认真落实省律协《申请律师执业人员实习管理实施细则》和市律协《关于加强实习人员管理的通知》（明律〔2017〕18号），严格律师执业准入条件和程序，健全申请律师执业人员实习指导制度和管理考核监督工作机制，督促律师事务所充实实习人员的思想政治教育和职业道德教育内容，加强对实习期间各个阶段的检查和管理，落实实习人员完成参与办理20个以上案件的要求，完善执业技能训练，并按要求落实社保、医保等相关待遇；加强律师执业申请的审核工作，特别是要加强对申请执业人员政治表现、个人品行和实习期表现的调查审核，从源头上严把“入口关”，确保队伍的政治素质、业务素质 and 职业道德素质。

5、完善律师执业状况考评和评价机制。严格律师执业年度考核，根据《考核规则》全面考核律师在执业活动中遵守宪法、法律、法规和规章，遵守职业道德、执业纪律和行业规范以及履行法定职责的情况，及时预防和纠正律师执业活动中的违法违规行为，对于考核不称职律师给予行业处分；市局律管科、市律协要做好与县（市、区）司法局考核的衔接工作，要把年度检查考核工作与加强管理、规范执业结合起来，与提高服务水平和服务质量、增强社会公信力结合起来，与总结经验、推动行业发展结合起来，坚持条件，严格标准，准确评价，杜绝走过场，流于形式；进一步规范律师执业档案管理

工作，建立统一的律师执业档案库，探索建立由司法行政机关集中管理律师执业档案的制度和机制，把律师执业档案作为对律师考核评价的基本依据，努力实现对律师跨地区执业的动态监管。

律师工作总结和工作计划 律师工作计划篇五

措施：

一是指导督促自强路法律服务所组织全体人员开展形式多样的学习活动，并积极参加区局、街道司法所组织的培训。

自强路法律服务所要保证学习时间，积极开展学习活动，组织人员，参加各级培训活动。通过学习和培训，进一步提高全体人员的政治理论、职业道德和业务能力。

措施：

自强路法律服务所认真按照区局年检工作通知，开展自查活动，认真填报各项资料，按时上报。保证顺利通过年检。自强路司法所将对自查情况进行检查规范。

措施：

司法所坚持对法律服务所检查，并做好检查记录和问题处理工作，法律服务所要配合检查，对检查中通报的问题及时进行改正。

措施：

自强路法律服务所要坚持重大案件报告制度，并积极拓展案源，开展形式多样的法律服务，为和谐新城建设提供法律服务。律师事务所工作计划范文。

附送：

文章律师事务所工作计划范文讲了三点，例如：

以党的十七大和十七届四中、五中全会精神为指针，以深入贯彻落实中办发30号文件为统领，紧紧围绕律师做中国特色社会主义法律工作者这一基本要求，大力加强律师思想政治建设、职业道德建设、品牌形象建设及行业基础建设，组织和引导全市律师运用专业优势为首都经济社会发展服务，不断完善律师行业管理与服务体制的创新与改革，充分发挥协会在反映诉求、提供服务、规范行为等方面的职能作用，团结和引领全市律师为“十二五”规划开局之年做出积极贡献。

一、紧紧围绕党和政府中心工作，组织和引导全市律师为首都经济社会发展提供优质法律服务围绕“十二五”规划开局之年党和政府的中心工作与重点工作，积极搭建平台，引导全市律师为首都加快转变经济发展方式、提高自主创新能力、深化改革开放、促进社会和谐稳定提供优质高效法律服务。加强对律师代理群访群诉及其他大案、要案、敏感案件的指导，探索建立大、要案通报、研讨制度，制定出台《关于组织律师在民事诉讼中协助调解、主持和解工作的指导意见》，与市总工会、市保险行业协会等合作，组织律师参与职工劳动争议调解、仲裁及保险合同纠纷调解等工作，进一步推动律师在化解纠纷、平复矛盾中发挥作用。指导区县律协组织辖区律师开展法律服务进社区、进乡村、进企业“三进”活动，协调专业力量对口支援律师人数较少的区县，为其法律服务“三进”活动的开展提供支持和保障。积极组织专业律师与中关村国家自主创新示范区和亦庄开发区等重点区域的重点企业和单位签订法律服务协议，为律师拓展业务搭建平台。充分发挥行业优势，组织和推动律师为城南行动计划、中关村科学城、未来城以及城乡结合部改造等北京市重点项目开展法律论证，为政府依法决策提供专业法律意见。进一步发挥协会公安交通管理法律服务团、维护民警执法权益律师顾问团、北京律师行政应诉工作服务团等的作用，与市工

商局合同管理部门合作，组织律师参与涉及我市社会生产生活主要领域合同示范文本的研讨、起草工作，为律师扩大社会参与、拓展业务领域搭建平台。

念教育、时事政治教育、执业观教育、职业道德和执业纪律教育的培训课时；针对女律师的职业特色与性格特点，开展女律师职业形象系列活动。继续扩大律师涉外培训的规模和数量，年内邀请外国专家、学者、律师为北京律师举办讲座10余次，覆盖面力争达到1000人次。邀请外国和香港律师事务所北京代表处管理人员举办律师事务所管理系列讲座，为会员了解、借鉴国外及境外律师事务所的先进管理经验搭建平台。从行业发展战略角度继续实施并稳步推进“北京青年律师阳光成长培训计划”，针对青年律师的执业需求，由资深律师组成阳光导师团向青年律师面授执业技能，开办民诉、刑诉、非诉三期阳光小班，通过“传、帮、带”的形式帮助青年律师快速成长。及时总结北京律师的业务成果，本着扩大惠及面的原则做好成果转化，年内推出两份《北京律师法律报告》，出台六份《北京律师业务操作指引》、两份《北京律师业务合同范文》，出版六册《北京律师业务案例集粹》和四册《北京律师论文集粹》。

三、以贯彻落实中办30号文件为契机，强化律师事务所管理，优化律师执业环境根据中办30号文件精神，配合市局起草《北京市进一步加强和改进律师工作的意见》，对行业需求进行梳理分析和提炼汇总，并提出具体的落实措施和建议。制定全市律师事务所诚信公约，并组织各律师事务所签字承诺；进一步完善执业律师宣誓制度，将诚信执业的相关要求写进誓词，强化律师执业人员的诚信意识。制定并在全行业推广包括律师事务所决策程序、人员管理、风险控制、质量控制、收益分配等在内的律师事务所管理制度范文，引导律师事务所健全管理制度、完善管理机制、堵塞管理漏洞。建立长效的律师事务所主任及合伙人全员定期轮训制度，并将其作为律师事务所年度考核的重要指标；组建律师事务所管理培训讲师团，定期组织律师事务所管理人沙龙活动及新建所合

伙人管理知识培训;针对投诉案件涉及的有关问题,不定期向律师事务所发布管理提示信息,指导律师事务所切实履行管理职责。完善行业监管机制,制定对律师事务所负责人谈话提醒制度和问责制度,指导律师事务所建立违规律师辞退和除名制度,配合市司法局建立被处罚、处分律师事务所和律师通报制度,督促律师事务所负责人切实加强对本所律师执业活动的日常监督和管理。根据司法部部颁规章的要求,出台《律师事务所对律师进行年度执业考核的规范性指引》,在此基础上完善北京市律师年度考核制度。建立重大及敏感投诉案件集体评议制度,切实提高投诉案件审查处理工作的效率与质量;针对涉及律师事务所管理不规范引发的投诉案件组织专题研讨会,为律师事务所规范管理行为、防范管理风险提供具体指导。会同有关部门,打击违法违规从事法律服务经营行为;在部分城区法院和看守所设立显示屏,提示群众聘请执业律师;聘请法院或公安工作人员为律师行业监督员,就周边地区违法违规从事法律经营行为进行监督,维护法律服务市场秩序。以贯彻落实中办30号文件为契机,配合市司法局落实律师行业权益保障措施和行业扶持政策;配合市司法局与市公安局相关部门进行协调,解决律师关于车辆信息、人口信息查询等问题;配合市司法局与人事社保局协调,完善行业劳动用工和社会保障政策;配合市局与市地税局协调,进一步完善行业税收政策。以上就是我为您带来的律师事务所工作计划,更多相关内容请点击[律师工作计划](#)。

律师工作总结和工作计划 律师工作计划篇六

转眼间又要进入新的一年20××年了,新的`一年对我们来产是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的一年,也是我非常重要的一年。出来工作已经很快的过了4个年头,家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此,我订立了本年度工作计划,以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

公司在不断改革,订立了新的规定,特别在诉讼业务方面安

排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上（每件4万元）。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费（每月不低于1.2万元代理费）。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机，给下半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20××年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20××年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20××年新的挑战。

律师工作总结和工作计划 律师工作计划篇七

一、深入学习贯彻中办发〔〕30号文件精神，加强和改进律师工作

1、认真研究进一步加强和改进律师工作的具体措施和办法。通过集中培训、网上宣传、座谈讨论等多种方式，把学习宣传中办发〔〕30号文件同学习贯彻党的xx届五中全会精神结合起来，把全体律师的思想统一到党中央、国务院对律师工作的决策部署上来。市局拟在上半年根据中办发[]30号文件的总体部署和省厅实施意见精神，结合三明市律师工作实际，制定—2017年三明市律师行业发展规划，进一步明确阶段性的工作目标和任务，确实加强和改进律师工作。

2、认真组织主题教育实践活动。切实组织好全市律师行业开展“发扬传统、坚定信念、执法为民”主题教育实践活动，特别是在党员律师中深入开展革命传统、理想信念、党风党纪、

艰苦奋斗教育活动，着力解决律师行业在理想信念、宗旨意识、诚信规范执业等方面存在的突出问题，引领律师队伍准确把握新形势新任务对律师行业提出的新要求，自觉践行中国特色社会主义法律工作者的职责使命，促进律师党员队伍爱岗敬业，忠诚履职，规范执业，为推动经济社会发展、维护社会公平正义、促进社会和谐稳定、维护人民群众利益和促进律师事业又好又快发展目标建功立业。

二、积极拓展律师业务领域，做到执业为民，服务经济社会发展

3、着眼服务科学发展和跨越发展。紧紧围绕市委、市政府中心工作，积极服务“五大战役”，为政府加强和改善宏观调控、加快经济结构战略性调整、转变经济发展方式提供法律意见和建议，切实做好消费、投资、知识产权和节能减排等重点领域、重点工程和重大项目提供专项法律服务；认真开展政府法律顾问工作，推动依法行政，积极协助政府运用法律手段管理经济和社会事务，积极为各类市场主体提供法律服务，促进规范市场经济秩序，为企业依法经营管理、招商引资、参与国际合作与竞争提供法律服务；深入研究经济发展方式转变、经济结构高速调整、加强自主创新、建设资源节约型社会和环境友好型社会等重点领域的法律问题，在巩固诉讼、调解、政府及企业法律顾问、金融、证券、公司、房地产等领域的律师业务基础上，积极向知识产权、医疗教育、海外并购重组、反倾销、反垄断、金融衍生品等领域拓展律师业务领域，推动律师业务转型和升级；积极服务实施知识产权战略和打击侵犯知识产权和制售假冒伪劣商品专项行动，引导和指导律师履行辩护代理职责，依法办理侵犯知识产权和制售假冒伪劣商品犯罪案件。

5、着眼服务保障和改善民生。教育引导广大律师树立服务意识和群众观念，坚持执业为民，将服务群众与执业活动紧密地结合起来，面向群众、面向基层，满腔热情地为群众提供方便快捷的法律服务；发挥市消委会顾问律师团、法律服务志

愿律师团等的作用，积极向困难群众提供公益性法律服务和法律援助，做好农民工和未成年人法律援助工作，努力为解决群众就医、就学、就业、构建和谐劳动关系等民生问题提供法律服务，维护好群众合法权益；继续开展“法律服务六进”活动，积极参与xx普法工作和各类法制宣传活动，提高公民法律素质，推进依法治理。

6、强化基层司法行政机关指导监督职能。认真落实省厅《关于进一步明确全省各级司法行政机关落实管理职责的意见》（闽司办〔 〕5号），积极探索和完善市县两级司法行政机关与市律协之间的重要决策会商、重要情况沟通、重要信息共享工作机制，建立健全工作制度，不断提高律师管理工作水平；进一步完善司法行政机关和律师协会“两结合”管理体制，有效执行《律师法》、《律师和律师事务所年度检查考核办法》及《律师和律师事务所违法行为处罚办法》的有关规定，认真履行好《律师法》赋予的行业管理职能，特别是律师违法违纪查处、实习律师管理考核、律师执业活动考核等新职能。

7、提升律师的执业和风险防范能力。认真落实省厅《关于进一步加强对律师代理历史遗留案件和重大敏感案件的监督指导的通知》（闽司〔 〕45号），加强对重大敏感案件的研究指导，制定律师办案指引，规范律师办案流程，对律师办案过程实行全程监督，督促律师、律师事务所在执业活动中确保依法依规办案，实现法律效果与政治效果、社会效果的有机统一。各律师所主任要对本所律师代理重大敏感案件负责把关，并严格落实重大事项报告（于3日内向律师协会报告）、集体讨论等制度。要对律师利益冲突问题开展调查研究，尽快制定适合我市律师行业实际的利益冲突规则。

8、加强监督惩处机制和信用体系建设。认真组织开展行风民主评议工作，完善行业自律、舆论监督、群众参与的监管体系，建立被处罚、被处分律师和律师事务所通报制度和不良记录制度，落实《会员诚信信息披露规则》，及时披露违纪

违法案件的处分、处罚情况，引导广大律师树立自觉服务于民、诚信于民的职业形象，营造律师行业良好的行业风气；充分发挥市律协纪律委员会的教育和惩戒职能，把好投诉案件受理、调查、处分、听证等关口，严厉查处律师和律师事务所妨碍司法公正、扰乱社会秩序、损害人民群众合法权益的行为，对情节严重，影响极坏的，依法清除出律师行业，保证律师队伍的纯洁性，努力实现“三无”（无投诉、无惩戒、无惩处）目标，同时针对大田县一律师被起诉案件，根据审判结果，继续开展以案析法警示教育；年底将开展一次律师办案质量和收费专项检查，重点向当事人了解律师服务和收费情况，对不执行收费标准的律师所，按规定予以行业处分。

9、健全律师执业准入机制。认真落实省律协《申请律师执业人员实习管理实施细则》和市律协《关于加强实习人员管理的通知》（明律〔〕18号），严格律师执业准入条件和程序，健全申请律师执业人员实习指导制度和管理考核监督工作机制，督促律师事务所充实实习人员的思想政治教育和职业道德教育内容，加强对实习期间各个阶段的检查和管理，落实实习人员完成参与办理20个以上案件的要求，完善执业技能培训，并按要求落实社保、医保等相关待遇；加强律师执业申请的审核工作，特别是要加强对申请执业人员政治表现、个人品行和实习期表现的调查审核，从源头上严把“入口关”，确保队伍的政治素质、业务素质和职业道德素质。

10、完善律师执业状况考评和评价机制。严格律师执业年度考核，根据《考核规则》全面考核律师在执业活动中遵守宪法、法律、法规和规章，遵守职业道德、执业纪律和行业规范以及履行法定职责的情况，及时预防和纠正律师执业活动中的违法违规行为，对于考核不称职律师给予行业处分；市局律管科、市律协要做好与县（市、区）司法局考核的衔接工作，要把年度检查考核工作与加强管理、规范执业结合起来，与提高服务水平和服务质量、增强社会公信力结合起来，与总结经验、推动行业发展结合起来，坚持条件，严格标准，准确评价，杜绝走过场，流于形式；进一步规范律师执业档案管

理工作，建立统一的律师执业档案库，探索建立由司法行政机关集中管理律师执业档案的制度和机制，把律师执业档案作为对律师考核评价的基本依据，努力实现对律师跨地区执业的动态监管。

11、充分发挥律师事务所在律师管理中的基础作用。认真落实市律协《关于规范合伙律师事务所主任履行管理职责的若干意见》，继续完善健全律师所落实职责、教育培训、行为约束、执业监督和违规违纪行为惩处等“五个机制”，增强律师所主任、合伙人的管理责任，适时组织律师所主任和内勤培训，指导律师所规范收案收费和内部管理软件使用，完善规章制度，增强律师所的管理效率和水平。

律师工作总结和工作计划 律师工作计划篇八

如果说销售部的使命是为公司增加收入，那么财务部的使命就是为公司控制费用。而市场部的使命就是为了确保收入增加的同时，市场费用的控制更为合理和平衡。

如果说生产部的使命是提高生产效率和降低产能消耗，那么当与销售部的产品需求为尽可能满足市场需要这一意愿发生冲突的时候，就需要市场部作为这三方的部门为产品品项做出合理规划，以确保公司向市场提供的产品既能适应市场需要，同时结合公司的成熟生产工艺以减少产能消耗。

所以从这个点上来说，市场部的使命就是：使市场费用的投放更为科学和合理，使公司产品的规划更为精准和高效，以达到公司在业绩增加的同时减少不必要的生产浪费。

站在消费者的角度来说：买不买得到是销售部的任务；愿不愿意买是市场部的任务；买了是否还买是生产部的任务。

二、市场部的常规工作方式

市场部最常规的工作方式之一就是：采用制定营销策略，并通过市场费用的调控来达到营销策略在市场上的完美执行，以这种方式来完成市场部的基本使命。

那么，何为策略？策略就是规定先做什么，后做什么，主要做什么，次要做什么，重点做什么。

那么，又为何要有策略？我们都知道，要以客户为中心，要以销售为导向，但这仅能满足短时的区域市场占有率提升；而要维持长远的市场销售成长率，则要以消费者为中心，要以市场为导向，才能实现。

什么是以客户为中心的市场策略？无外乎如下几个方面：

- （1）价格策略（价格体系、通路促销专案、陈列奖励、进货搭赠）
- （2）渠道策略（进场规划、网点布建、渠道规划、达成返利）
- （3）品项策略（新品上市推广、主打品项奖励专案）
- （4）区域策略（优势区域巩固、弱势区域扶持）

目的就是：满足客户需要，保持产品在市场上的优势地位，抢占竞品市场以提高市场占有率。

什么是以消费者为中心的营销策略？它包括：

- （1）品牌策略（基本诉求、广告元素整合，品牌形象统一）
- （2）宣传策略（媒体合作、广告投放，物料管控）
- （3）推广策略（消费者互动、现场导购、新品试用）

她的目的是：培育消费群体，增加消费者对品牌的忠诚度和

信任度，以确保未来市场产品的持续优势地位。

很显然，我们现在之所以部分市场如此胶着，甚至于部分市场竞争生存得很痛苦，其根本点就是没有很好的，有机的统一并灵活运用这两个市场策略。

三、市场部的常规工作之广告与促销推广

从狭义的角度来讲，市场部的工作内容几乎就是围绕着广告如何做？促销及推广如何来搞？这两个板块来进行的。而这也是大多数人对于市场部工作的基本认识。所以不妨我们就先从这两块来谈谈市场部在这两块常规工作上，应该如何去做。

(1) 广告宣传——攻心

提高品牌知名度，加强消费者对品牌的忠诚度，信任度。

(2) 促销推广——利诱

提升消费者现场购买的积极性，维持购买热情，拉动销售氛围。

共同之处：都是围绕着品牌在做拉升。

何谓品牌？品是品质，牌是烙印。品牌就是消费者和客户对产品品质与服务品质的基本印象。所谓做品牌就是通过不断的宣传和推广加深消费者和客户对公司产品和服务的烙印。这也是市场部基本工作中广告及促销推广存在的意义及工作的出发点。

广告的投放的基本方式：

(1) 媒体广告（优点：可信度高。缺点：时效性短，信息量少，费用较高）

(2) 平面广告（信息量大，时效性长，可信度低）

空中媒体广告与地面平面广告共同的缺点：单项沟通，互动性不强。

(1) 促销推广活动能解决什么？

- 1) 提高现场购买的积极性；
- 2) 扩大一次性购买量；
- 3) 提供产品近距离沟通平台；
- 4) 培育重点消费群体。

(2) 促销推广活动不能解决什么？

- 1) 不能解决渠道布建的局限性；
- 2) 不能解决产品本身所存在的定位缺陷、工艺缺陷；质量问题
- 3) 不能解决销售团队的士气、信心问题；
- 4) 不能解决客户对售后服务的不满和投诉。

所以归结起来一句话：单单只使用促销推广活动不是灵丹妙药，对于区域市场来说，她也做不到雪中送炭，她能做的就是锦上添花！

在具体使用过程中，一定是要搭配广告宣传，特别至少是与平面广告宣传相结合，配合有效的、专业的、生动化的培训，公平且具有激发人员内心动力的绩效激励机制，成功的终端产品辅市，才能产生事半功倍的效果。

四、市场部整体工作方向及20xx年重点跟进目标

如果说销售部做的是现在的销量，那么市场部做的就是未来的销量。

如果说销售部的目标是拿到今天的客户订单，那么市场部的目标就是确保销售部每天都能拿到订单。从这个角度来讲，市场部整体工作的开展方向就好理解也好阐述了。

1、市场洞察和市场调研 调查研究是一切工作的开始，没有调查就没有发言权，就没有新发现。这项工作就是保持对消费者行为及心理、对行业发展趋势、对竞争对手动向、对零售市场份额和变化、对媒体传播特点等各种信息进行持续性地跟踪。重点分为两个板块：一是消费者调研，二是渠道调研。

201x年市场洞察及市场调研工作重点目标为：

（1）消费者调研

1) 媒体广告投放效果调研。用以检视现有媒体广告投放对于消费者的影响力，并对后期媒体的选择、广告内容是否符合消费者对品牌的一贯感知、是否能够激发消费者的购买欲望进行数据预留。

2) 产品品质感知调研。分为纯茶、调和及纯油两个板块进行。

?纯茶重点调研消费者目前对于茶油的认知程度，包括食用茶油的好处及必要性的认知；对比橄榄油的选择倾向性及原因；对于目前价格的接受区间；对于目前包装的理解及建议；对于目前终端销售及陈列方式的接受程度等。用以检视目前纯茶销售的消费者基础及消费习惯，为后续纯茶的销售模式是否需要调整提供支持。

?调和及纯油重点调研消费者目前对油品日常消费中的选择习惯，包括价格、促销方式、品种选择爱好、影响购买动机的因素等。用以检视目前市场上对于此类产品的需求点，为后续产品精进及销售推广模式的选择提供支持。

3) 竞品及行业发展态势调研。包括竞品目前的陈列方式，促销模式及费用投放情况，产品品类搭配选择，品牌推广诉求操作手法，消费者消费选择趋势中的价格选择趋势、油品选择趋势、促销活动选择趋势，各区域各类型终端我品牌销售占比，同类型细分品项销售占比等，用以检视竞品目前的发展情况及未来消费者的选择倾向，为后续产品竞争性手段及行业发展方向性数据进行储备，并为调整现有品类结构及市场终端消费者操作手法进行支持。

(2) 渠道调研

1) 渠道操作手法适应性调研。包括现有渠道政策对于渠道销售提升效果、竞品渠道销售策略及效果、各区域性市场渠道销售风格及特色等。为我司渠道政策制定的有效性提供支持。

2) 区域性产品适应性调研，主要调研各区域在产品销售上的特性与区别，竞品的产品投放特性，产品之于渠道销售流转的效果等。为我司制定区域性产品及政策投放重点提供支持。

3) 品牌广告投放效果调研，主要调研我司空中媒体广告、地面平面广告等我司产品在渠道中的拉动情况，渠道对于广告的认可度及建议，竞品广告及渠道政策的搭配情况等。为我司广告投放及配套渠道政策制定提供支持。

2、新产品及概念性产品研发

产品都是有生命周期的，即使再畅销的产品，总是有没落的时候，所以储备和研发新产品特别重要，而研发的来源一般在市场部的产品概念，通过前面对消费者的研究和对零售市

场的跟踪调研，会对未来消费趋势有一些感觉和线索，比如什么口味、什么包装、什么形象、什么成分、什么颜色等等，新产品开发并不一定是完全崭新的产品，很多时候在原有产品基础上做一些升级和改良就成了新产品，关键是新产品要包装成新的概念，让大家感觉是完全新的产品。

201x年新产品及概念性产品研发的工作重点目标为：

（1）现有产品生命周期的核算，建立末位劣汰的品项机制，优化品项结构，减少生产浪费，以优化产品结构。

对现有品项中，按照月销量进行排名对比。

对长期处于最后三名内的品项提交公司决策层做出淘汰评估核准。

对公司决定淘汰的品项终止包装订购，对现有原材料和包装库存进行盘点，并集中时段和定向区域进行市场消化，待消化完成后彻底退出公司产品目录。