

感恩节活动邀请函(优质5篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。那么我们应该如何写一篇较为完美的计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

农业工作总结和工作计划 年初工作计划篇一

1、本学期共开设12个班级。在校生xx人，其中女生xx人，约占全校总人数的xx%。学生主要来源于大寨村、竹留村、九门村、湾寨村和四方山村的适龄儿童。

2、我校共有教师25人。从学历结构看：本科7人，大专xx人，中师x人，其它学历1人；从职称看：小教高级x人，小教一级x人，小教二级x人，未评4人；从专业结构看，我校的科学、英语、音乐、体育等专业教师的配备还不满足学校的教学需要。

以巩固和拓展学习实践科学发展观活动成果，抓质量、促发展、提效益，大力实施素质教育工程，注重抓好学科教学渗透法制教育工作，以我校工作计划为指导，精细务实抓教学，倾心竭力谋质量，立足教导处为全体教师服务的思想，坚持以教师和学生的成长为己任，扎实开展各项工作，谋求各项工作的新突破。

1、严格执行□xxxx□□加大执行力度，保证教学工

作的顺利开展，努力构建良好的师风师德，争做学生爱戴的教师。

2、上班期间不能随意走出教室，手机要设置为静音，更不能出现喝酒后上课的现象，否则以学校相关制度予以论处。

3、每位老师都要爱岗敬业，要全身心地投入到教育教学工作中，时时以教育教学工作为重，教学上肯专研，肯积累，我相信教学成绩会搞得好的起来的。

4、积极发挥教研组的职能，教研组要制定切实可行的计划、措施，积极开展各种形式的教研活动；组织教师探讨教法，不断学习和引进新的教学经验；教研组长每月要对本组教师的备课教案和批改作业情况进行两次检查，并写好检查评语。对其中的不足之处要大胆指出和作出整改要求，再将检查情况反馈到教导处。

5、教研组要积极开展听课、评课活动。校长、教导主任、教研组长要经常下到教室听课，随时了解教师的上课情况。一学期，每位教师的听课次数不得少于6次，并作好听课记录，然后交给教导处和教研组长签字，学期末交到教导处存档。

6、每位老师课前要吃透教材，精心备课，不能无教案上课现象；课上要善于引导学生动手、动口和动脑，充分调动学生学习的积极性和主动性，不能整堂课都由老师一个唱“独角戏”。

7、要把课上好，就必须把课堂纪律组织好，因为课堂纪律不好，就容易使我们在40分钟中做“无用功”。因此，我们在上课时要随时注意提醒学生把精力放到老师的讲课上，不能只顾自己的尽情发挥而忽视了学生的上课表现情况。

8、教师要关心和爱护学生，使用多种方法培养学生的学习兴趣，坚持“多表扬，少批评”。严禁用体罚和变相体罚等手段来教育学生，不能歧视和排挤后进生，要十分重视后进生的转化工作，因为后进生是阻碍我们提高教学成绩的最大障碍。

9、作业的布置和批改。教师布置作业要具有针对性和科学性，批改作业要认真、及时，并作好分析，找出原因，采取相应

对策及时补救。。

10、我校的留守儿童较多，所以做好家访工作尤为重要。家访是老师与家长进行思想交流的重要途径。教师要经常与学生家长沟通，共同来关心学生的健康成长。

11、每位教师要积极翻阅有关教育教学方面的书刊报纸，多从网上浏览和下载教学理论来学习和研究，从多条渠道去提高自身教学经验。

12、加强音、体、美、品德及综合实践等学科的教学教育，结合本校实际认真组织实施各种学生文体活动，不断培养学生的特长，促进学生素质全面发展。

13、积极开展有意义的学科竞赛活动。各学科教师应充分树立责任意识、质量意识，充分挖掘学科资源、学生资源，激发学生学习兴趣，在学科竞赛活动中发展学生的潜能(如：数学竞赛、作文竞赛和书法竞赛、美术竞赛等)。

14、要求全体教师在教学过程中要注重对学生渗透各种法制教育，使学生做到学法、知法、用法的意识。

15、严格执行国家课程计划，强化教学法规意识，开足、上齐每门课程，禁止随意调课、停课，确保各类课程的教学质量。

16、班主任要制定切合实际的班级管理制度和班级活动安排表，重视培养学生的全面发展。

17、要求每位教师在撰写教学计划时要突出对学生渗透法制知识，课前写好相关法制教案，并在教学过程中加强对学生的法制教育，班主任要上好法制主题班会课，要组织学生办好法制黑板报。

18、每个班级要保证学生每天参加一小时体育活动，切实提高学生体质和健康水平。

19、图书管理员、仪器管理员要积极开放和完善图书室、仪器室，提高师生的借阅率和使用率，切实发挥它们的作用。

农业工作总结和工作计划 年初工作计划篇二

年度销售目标600万元；

空调自控产品属于中央空调等行业配套产品，受上游产品消费市场牵制，但需求总量还是比较可观。随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。湖南地处中国的中部，空调自控产品需求量比较大：1、夏秋炎热，春冬寒冷；2、近两年湖南房地产业发展迅速，个性是中高档商居楼、别墅群的兴建；3、湖南纳入西部开发、将增加各种基础工程的建设；4、长株潭的融城；5、郴州、岳阳、常德等超多兴建工业园和开发区；6、人们对自身生活要求的提高；综上所述，空调自控产品个性是高档空调自控产品在湖南的发展潜力很大。

营销方式总体来说，空调自控产品销售的方式不外三种：工程招标、房产团购和私人项目。工程招标渠道占据的份额很大，但是房产团购和私人项目两种渠道发展迅速，已经呈现出多元发展局面。

从各企业的销售渠道来看，大部分公司采用办事处加经销商的模式，国内空调自控产品企业20xx年都加大力度进行全国营销网络的部署和传统渠道的巩固，加强与设计院以及管理部门的公关合作。对于进入时间相对较晚的空调自控产品企业来说，由于市场积累时间相对较短，然后而又急于快速打开市场，因此基本上都采用了办事处加经销制的渠道模式。为了快速对市场进行反应，凡进入湖南市场的自控产品在湖

南都有库存。湖南空调自控产品市场容量比较大而且还有很大的潜力，发展趋势普遍看好，因此对还未进入湖南市场的品牌存在很大的市场机会，只要采用比较得当的市场策略，就能够挤进湖南市场。目前上海正一在湖南空调自控产品市场上基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。在销售过程中务必要十分清楚我公司的优势，并加以发挥使之到达极致；并要找出我公司的弱项并及时提出，加以克服实现最大的价值；提高服务水平和质量，然后将服务意识渗透到与客户交流的每个环节中，注重售前售中售后回访等各项服务。

2. 跻身一流的空调自控产品供应商；成为快速成长的成功品牌；
3. 以空调自控产品带动整个空调产品的销售和发展。
4. 市场销售近期目标：在很短的时间内使营销业绩快速成长，到年底使自身产品成为行业内知名品牌，代替省内同水平产品的一部分市场。

战略核心型市场---长沙，株洲，湘潭，岳阳

重点发展型市场----郴州，常德，张家界，怀化

培育型市场-----娄底，衡阳，邵阳

等待开发型市场----吉首，永州，益阳，

总的营销策略：全员营销与采用直销和渠道营销相给合的营销策略

1、目标市场：

遍地开花，中心城市和中小城市同时突破，重点发展行业样板工程，大力发展重点区域和重点代理商，迅速促进产品的

销量及销售额的提高。

2、产品策略：

用整体的解决方案带动整体的销售：要求我们的产品能构成完整的解决方案并有成功的案例，由此带动全线产品的销售。大小互动：以空调自控产品的销售带动阀门及其他产品的销售，以阀门及其他产品的项目促进空调自控产品的销售。

3、价格策略：

高品质，高价格，高利润空间为原则；制订较现实的价格表：价格表分为两层，媒体公开报价，市场销售的最底价。制订较高的月返点和季返点政策，以控制营销体系。严格控制价格体系，确保一级分销商，二级分销商，项目工程商，最终用户之间的价格距离级利润空间。为了适应市场，价格政策又要有必须的能活性。

4、渠道策略：

(1) 分销合作伙伴分为二类：一是分销客户，是我们的重点合作伙伴。然后二是工程商客户，是我们的基础客户。

(2) 渠道的建立模式□a.采取逐步深入的方式，先草签协议，再做销售预测表，然后正式签定协议，订购第一批货。如不进货则不能签定代理协议□b.采取寻找重要客户的办法，透过谈判将货压到分销商手中，然后我们的销售和市场支持跟上□c.在代理之间挑取竞争心态，在谈判中因有当地的一个潜在客户而使我们掌握主动和高姿态。然后不能以低姿态进入市场□d.草签协议后，在我们的广告中就能够出现草签代理商的名字，挑取了分销商和原厂商的矛盾，我们乘机进入市场□e.在当地的区域市场上，随时保证有一个当地的能够成为一级代理的二级代理，以对一级代理成为威胁和起到促进作用。

(3) 市场上有推，拉的力量。要快速的增长，就要采用推动力量。拉需要长时间的培养。为此，我们将主要精力放在开拓渠道分销上，另外，负责大客户的人员和工程商的人员主攻行业市场 and 工程市场，力争在三个月内完成4~5项样板工程，给内部人员和分销商树立信心。到年底为止，完成自己的营销定额。

5、人员策略：

营销团队的基本理念□a.开放心胸□b.战胜自我□c.专业精神；

(1) 业务团队的垂直联系，持续高效沟通，才能作出快速反应。然后团队建设扁平。

(2) 内部人员的报告制度和销售奖励制度

(3) 以专业的精神来销售产品。价值=价格+技术支持+服务+品牌。实际销售的是一个解决方案。

(4) 编制销售手册；其中包括代理的游戏规则，技术支持，市场部的工作范围和职能，所能解决的问题和带给的支持等说明。

农业工作总结和工作计划 年初工作计划篇三

充分利用农民职业培训，大、小春农业技术培训会，农综项目和农村能源建设培训，积极与相关部门协调，加强对血防技术的培训，普及血防知识，增强全民自觉参与防范血吸虫病的意识□20xx年，规划培训村、组干部200人次以上，培训农民群众3000人次以上。

加强对年度中低产田土改造管理，完成改造田土0.5万亩，新建硬化农田排灌渠10公里，塘库防渗7口，灭螺面积达5000平方米。同时，按照“十一五”规划，争取国家支持，搞

好20xx年每年中低产田土0.5万亩的改造，新建硬化农田排灌渠10公里，塘库防渗9口，农田灭鼠12万亩。推广沃土新技术（秸秆还田）8万亩，在项目区把工程措施、生物措施、化学措施和农耕农艺措施结合起来，集中成片，实现山、水、田、林、路、螺、鼠综合治理，减少、消除钉螺滋生场所。

按照“十一五”规划，积极向上争取，力争把我县纳入沼气建设国债项目县，在疫区镇优先安排实施，严格技术规程，大力开展以沼气为纽带的生态家园富民工程建设，加快农村“一池三改”步伐，利用沼气对人畜粪尿进行无害化处理，杀灭病虫，阻断病虫传播途径，切实改善农村生活环境，提高农民群众生活质量□20xx年完成新建沼气20xx口，配套改厕、改厨、改圈1000-1500座。

我局将在县委、县政府的统一领导下，继续把农业综合防治血吸虫病纳入重要工作日程，由局长牵头，分管副局长具体组织相关股室开展血防工作，实行分工协作、目标考核、奖惩挂钩的办法抓落实。

（1）土肥站主要抓好年度农综项目的扫尾工作和20xx年度农综项目的规划、测量、设计、施工指导和监督工作。

（2）农村能源办重点抓好沼气国债项目建设，农村户用沼气及配套改厨、改厕、改圈建设的规划和组织实施工作。

（3）科教站、农技站、农广校、经作站、植保站等股室重点抓好村、组干部及群众的培训、产业结构调整、宣传等工作。

（4）加大全局职工血吸虫病防治知识的学习培训，并积极配合相关部门做好应急反应工作，确保全县血吸虫病防治工作全面完成。

（5）认真贯彻落实省、市、县血吸虫病防治工作会议精神，为保护生态环境，保护疫区人民身体健康，实现农业增效、

农民增收作贡献。

农业工作总结和工作计划 年初工作计划篇四

一、xx年工作总

根据公司发展战略规划及“猪舍未建，饲料先行”的指导思想，

我们在做好项目开展前期准备工作的同时积极与县、乡两级紧密合，对饲料厂用地等事宜进行现场踏查和洽谈、召开项目推进会议进行土地流转前期的各项准备工作。

（一）所做的主要工作建设用地：我们在前期选址的基础上，与县、乡紧密合，积极协调交通便利、已报批的建设用地作为饲料厂用地。

（1）确认x亩饲料厂用地位置及面积。其中□xx县：谭庄饲料厂x亩、产业集聚区饲料厂x亩；西华县：西夏亭饲料厂x亩、田口乡饲料厂x亩；扶沟县：产业集聚区饲料厂x亩；太康县：产业集聚区饲料厂x亩。

（2）签订饲料厂用地协议□xx县谭庄及产业集聚区饲料厂用地协议均已签订。

（3）已确认为熟地的地块为□xx县谭庄饲料厂用地、西华县西夏亭饲料厂、扶沟产业集聚区饲料厂用地。

2、养殖用地：

（1）养殖用地面积共计x亩。其中□xxx亩，西华x亩，扶沟x亩，太康x亩，郸城x亩。

（2）调规情况□xx牧原养殖用地已全部调整为设施农用地，

郸城牧原养殖用地已全部调整为一般农田，其余三县的养殖用地调规果还未通过，具体调规面积有待进一步确认。

(3) 土地流转：鉴于xx县和西华县饲料厂已确定，我们的工作小组成员已分组与项目涉及乡（镇）、村进行沟通协调，了解项目涉及村组情况并到现场进行实地踏看，进行土地流转培训，为下步土地流转做好前期的各项准备工作。

3、开启破冰之旅。在一个新区域的发展，如何破冰起到至关重要的作用。牧原项目推动过程中遵从的是与当地党政共同、合力发展，造福一方百姓。我们的工作小组成员进驻xx之后，通过与各县县委书记、县长等主要领导进行多方位的对接和洽谈，到现场进行实地踏看，目前，项目工作已打开缺口，各县与公司双方展示了良好的合作意愿，牧原项目启动氛围已经形成。4、与县政府合成立服务牧原项目工作小组□xx县、西华县均已成立服务牧原项目工作小组，并由县政府出具政府会议纪要，确定领导班子成员□xx县谭庄镇还专门成立了服务牧原项目工作小组，确定工作小组成员，负责牧原在谭庄的项目开展。

5、团队建设：

(1) 组建团队□xx牧原分公司在成立之前就通过多方了解和协调，吸纳各部门的优秀人才及公司新召进的大学生，现已成为拥有x名内部员工的小团队。除此之外，我们还通过反聘的方式，聘用了8名当地有意向的仁人志士加入牧原，他们包括项目所在县域职能部门的主要领导，这些反聘人员的加入，将对牧原在新区域的发展起到至关重要的作用。

(2) 做好企业文化的宣传。一个团队的核心凝聚力便是公司的企业文化。我们很注重对员工进行企业文化的宣传和教导。通过组织内部及外部员工进行企业文化培训的方式，让大家更全面、更深刻地了解公司的企业文化，从而有助于大家尽

快地融入牧原这个大家庭，深刻领会牧原的家人文化。引导大家拥有正确的价值观和人生观，对工作起到积极的推进作用。除此之外，我们还花了大量时间做好墙体文化设计，在新办公室和宿舍内做了大版面的墙体文化，通过这种方式，制造良好地工作氛围，同时，也让外部的`客户更深刻地了解我们的企业，认识牧原，领会公司的文化精髓。

（3）抓好人员管理。虽然我们离开了公司总部，远赴外区域工作，但我们的工作氛围一刻都没有松懈过，严格按照公司的要求来管理内部员工，做到准时上班，避免迟到和早退现象的发生，还充分利用下班之余召开内部工作分享会进行工作交流。把部门内部的员工当成自己的孩子或者兄弟姐妹来关心和对待，时刻关心员工的冷暖，增强团队意识。

（4）为员工创造成长的机会。虽然我们的团队很年轻，但无论是新员工或者老员工，我们都大胆的将每个员工放在一个较高的平台上让他们去充分发挥自己的才干，展示自我。

xx牧原分公司自成立以来，团队内每名员工互帮互助，用集体的智慧推动工作不断向前开展，这个过程是每名员工成长的过程，也是xx牧原项目能够落户xx的必经之路。

（二）存在问题区域内人员大部分都是新员工，还需要花大量的时间将理论与实践相合，熟悉部门工作流程，掌握工作方法。

2、区域内员工都较年轻，农村工作经验不足，办法少，工作要求紧了，容易出现一哄而上，缺乏计划性、前瞻性的事情发生。

3、内部管理制度需要进一步完善并抓好制度落实。

4、由于是新成立的区域，人员及车辆配备还相对不足，一旦各区域工作展开，现有人员及车辆都无法满足正常工作需要。

二、xx年工作计划

（一）xx年绩效目标：建设用地：保证x亩用地无障碍交予基建施工。其中xxx亩，西华x亩，扶沟x亩，太康x亩。

2、养殖用地：保证x亩用地无障碍交予基建施工。其中xxx亩，西华x亩，扶沟x亩。

（二）方法措施激励方案：采用对内和对外两种方式，双管齐下，促进目标达成，争取达成超级目标。

（1）对内：按征地亩数、出栏数进行激励。达成年出栏生猪x万头，本部门采取宽征窄用的原则，按50亩养1万头生猪计，共需完成征地目标10698亩。部门内部实行月考核进度，季考核季度成果，以土地亩数完成情况作为考核依据；年度考核年度目标达成情况，以生产部年出栏生猪量为依据考核本部门绩效目标达成情况的绩效考核方式，对员工实行奖惩，以促成目标达成，争取完成超级目标。

（2）对外：与公司沟通，在项目建设期和生产期，按规划面积或出栏规模拨付部分资金作为项目经费，用于提高村、组干部的工作积极性，保障牧原项目快速、有序推进。

2、将年度目标分解到各个区域，做到“千斤重担万人挑，人人头上有指标”，保障绩效考核方案落到实处，达到激励先进，鞭策落后的目的，避免“发了没有管，管了没有发”的现象发生，促进全员主动征地，挖掘潜力，促进目标达成。

3、各区域人员要定岗定责，从场区选定、手续办理到院墙圈定等都由责任人写出负责报告。办理土地流转手续之前要签订目标责任书，手续完善后，办理人员要签字认定，区域负责人签字，上报投资事业部领导批准，归档备案，然后交基建部进行施工。在工作过程中弄虚作假、自作主张，影响工作进度，造成矛盾和不良影响者，追究其当事人责任。

4、制定团队pk机制。对团队纪律、队员的工作积极性、业务知识掌握程度、团队文化、团队士气等进行定期pk鼓励先进，鞭策落后。

5、依托政府，取得重视，推动各级领导主动协助征地；发现人才，吸纳人才，对各区域里有思路、有方法的乡镇干部重点培养，发展其成为牧原人，增强工作责任感，激发工作积极性，确保牧原项目快速推进。

6、注重对内部员工进行企业文化的宣传和教导，深刻领会公司分享文化的涵义，让大家尽快融入牧原大家庭。xx的团队是一支年轻的团队，工作组成员大部分是新到公司的员工，我们工作的过程就是一个互相学习，互相促进，共同成长的过程。绝大部分员工对现有的工作都没有太多的概念，都处在干中学、学中干的状态，所以我们应该以成果为导向，有针对性地开展组织工作经验交流、法律法规知识培训，充分利用分享的方式来互相纠正错误、互相获取进步，面对问题，采取集思广益的方法，互相交流经验，遇到困难时共同讨论研究解决的办法。

7、传承牧原师徒文化，做好传帮带，携手并进，让员工尽快成长起来，能够独挡一面。

8、定人、定岗、定责，实行绩效管理，落实考核措施。

9、与县、乡、村、组合，组织全体员工深入到重点户排查摸底、找准原因，利用现场观摩、影像资料、召开现场会、促膝交谈、亲朋劝说等多种渠道宣传传导牧原发展理念，争取配合、支持。

农业工作总结和工作计划 年初工作计划篇五

针对学生情况，教学的时候需要注意在备教案和学案中增加趣味性，以此来提高学生对英语学习的兴趣。对他们要想办

法在巩固基础的同时进行知识与技能的提高，使他们逐渐适应考试题型、掌握做题的技能。针对这种情况，就需要更加深入地研究教材，根据学科特点及学生特点研究切实可行的课堂教学模式。努力探索适合学生特点、学生乐于接受的教学方法及模式。同时，要进行分层次教学因材施教，使学生在原有的基础上有所提高。

经过一年的英语学习，有部分学生已逐步掌握了基本的学习方法和技能，从考试的成绩来看，(1)、(2)两班学生的英语学习情况不容乐观，学生英语水平普遍下降，一部分学生已经对英语失去了信心，一部分学生觉得英语越来越难，渐渐力不从心了，针对这种情况，教学的时候需要注意在备课中增加趣味性，以此来提高学生对英语学习的兴趣，同时注意在面对绝大多数学生时，注重打好基础，从最基本的东西抓起，注重复习的有效性，避免走马观花，急于求成。

针对这种现状，在本学期的英语教学中，特作如下计划：

1. 认真钻研教材和课标，精心备课，明确每堂课的基础内容和拓展内容，满足不同层次学生的不同需求，做到上好每一堂课。在课堂上注重激励机制，鼓励学生学习，并让他们体验学习英语的成就感，不可忽视差生的学习和情感，不可盲目追求效率和进度。
2. 对学生因材施教，尊重学生个体差异，力争让不同学生全面发展；
3. 充分利用课堂作业与课外作业，严格要求学生抓好落实，强化所学，力争让每位学生皆有所获。
4. 加强直观教学，提高课堂教学效率。
5. 在课堂上积极开展丰富多彩的英语活动，提高学生兴趣。

6. 课后加强个别辅导与答疑，做好培优补差。
7. 教师个人要不断学习，加强自身素质和业务能力的提高。
8. 注意分层次教学，对不同层次的学生在作业的布置上体现出不同的要求，让他们在原来的基础上都有各自的提高。注重课堂学生知识的反馈并及时调整教学进度。
9. 注重阅读教学，采用精读与泛读相结合，多种学习方式相结合，培养学生的英语阅读能力和技巧。
10. 培养和提高英语书面表达能力。

1、认真备课，钻研教材，抓紧课堂教学，做到当堂内容当堂掌握。

2、运用各种不同的肢体语言设施来辅助教学。

3、在课堂上多开展一些有趣的活动、游戏让学生在活动中学习英语，在生活中学习英语。

4、多为学生营造一些学习氛围，如：课堂上创设情景，要求学生对话。

5、要求学生在课余时间尽量的运用已经学习的英语进行对话。

6、多与学生交流，进行口语交际训练。

希望各位教师能够认真阅读最新一年初中八年级英语教学工作计划，努力提高自己的教学水平。

农业工作总结和工作计划 年初工作计划篇六

加强新植果树管理，强化示范片建设管理，以示范片带动果

蔬产业发展，缩短见效周期，深入开展标准化示范建设，提升品质和效益□20xx年5月前，新发展黄果柑、枇杷17000亩，其中：黄果柑7000亩，枇杷10000亩；稳定粮油生产和蔬菜生产，做好水稻、玉米、马铃薯、紫色红苕等粮油新品种选种引种示范工作，重点做好2100亩常年商品蔬菜基地建设；大力开展病虫绿色防控和专业化防治，进一步巩固、扩大我县绿色防控面积□20xx年，力争实现农民人均纯收入增加770元以上，其中种植业带动增收达700元以上，畜牧业带动增收达70元以上。

新建畜禽标准化养殖示范小区(片、场)5个。恢复草科鸡产业发展，推广适度规模草科鸡林下养殖，抓好草科鸡品质品牌建设，出栏草科鸡40万只以上。抓好畜产品质量安全监管工作，养殖大户、饲料、兽药经营户检查面达100%。

结合新村建设、民族地区经济发展、移民后期生产发展融入、林区公路建设等项目，新修改造机耕道40公里，硬化机耕道40公里，硬化联户路50公里，机耕作业面积4万亩，农机总动力达到13.5万千瓦，认真抓好全县已硬化759公里机耕道的养护管理。加强源头管理和上路检查。抓好农机安全工作，确保全年无重特大农机安全事故。

计划新建农村户用沼气池500口以上，带动农村500户以上的农户进行改厨、改厕和改圈，进一步改善人居环境得到，农户生活质量明显提高。做好枇杷和黄果柑的测土配方施肥实验，为我县的黄果柑、枇杷的增产和品质提高奠定基础。

一是积极争取加大政策性扶持，建立可持续发展机制。重点投入在农畜产品品种改良、病虫害防治、生产条件的改造及基础设施改造。扶持企业和合作社积极开拓市场，加强技术培训与指导服务，确保特色农产品销售。

二是建立健全安全生产长效机制，推进农业安全生产形势进一步好转。坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的工作

方针，加强安全生产宣传教育，认真贯彻落实安全生产责任制，强化安全意识，健全安全生产长效机制，规范安全监理，确保全县农业安全生产形势良好。

三是加强干部队伍建设，建立奖优罚劣的竞争机制，争创一流工作业绩，深入开展“转变作风下基层，排忧解难促发展”活动，增加服务三农的能力、水平，加快农技推广体制改革，达到队伍精干、管理规范、结构合理、服务高效的目的。

四是加快特色优势农业产业的发展，探索培育新的经济增长点，稳定发展粮油生产，大力发展果蔬等高效作物；大幅度提高科技在农业生产经营中的贡献率，重点抓好农业标准化关键技术的落实。

五是加强农业行政执法，加大饲料、兽药经营户和养殖户投入品监管，保障农业生产安全和农产品质量安全。

六是加大农业科技推广，实施科技兴农战略，依托四川省农业科学院、四川农业大学等科研院所积极引进适合我县的新品种、新技术。

为全面贯彻落实省、市、县干部驻村帮扶工作会精神，深入推进我局贫困村扶贫攻坚，尽快帮助帮扶村贫困群众脱贫致富，结合体育局实际，制定本工作计划。

认真贯彻落实党的十八届三中、四中全会和省委十届三次、四次全会、市委三届七次全会、县十三届三次党会精神，把扶贫攻坚作为全县全面建成小康社会的突破口，坚持科学扶贫和精准扶贫，坚持引领发展、服务群众、转变作风、锻炼干部，推进贫困村加快发展，贫困人口脱贫致富，为全面打造“生态荣经·鸽子花都”加快建设幸福美丽新家园而努力奋斗。

体育局驻村帮扶干部积极向驻点村农民宣传党和国家各项强农惠农政策，积极了解掌握群众思想动态，积极帮助群众转变观念、增强发展意识，积极组织动员群众加快发展，脱贫致富。

局主要领导是第一责任人，分管局长具体分管村干部帮扶工作。体育局派出驻村干部要结合对口定点扶贫，具体负责驻村帮扶工作，要主动与派驻村沟通，加强与帮扶村的联系，认真开展调查研究，确定工作重点，明确工作目标，落实保障措施，切实帮助派驻村和帮扶对象解决实际问题；体育局要加强与派驻乡（镇）党委、政府的沟通协调，及时了解掌握驻村干部工作情况，落实驻村干部工作经费和补助，积极发动本单位党员干部职工开展包户帮扶工作；要主动关心帮助驻村干部，定期听取工作汇报，及时了解工作情况，切实帮助解决实际困难。

在动员群众自力更生、艰苦奋斗的同时，对体育局灾后重建项目进行梳理，涉及民生工程项目在政策允许的情况下，适当向联系村倾斜，加大扶持力度。并根据联系村的实际需要，积极协调相关部门落实发展资金，争取帮扶项目，动员引导群众参与规划制订、项目实施和工程监管，积极增加农户收入。

协助解决中院子组顺防洪提健身场地安装照明设施、维修、新购本村原有的两个跳坝坝舞的音响设备、豆子山、张家湾、胥家湾、梁家湾四个组新建小型垃圾池10个。

驻村干部要主动与所在联系乡（镇）党委、政府沟通，积极参与农房重建工作，并按照联系乡（镇）党委、政府的统一安排，协助做好农房建设协调和监管工作。

积极配合农业部门组织动员贫困群众参加茶叶种植等产业及相关技能培训，拓宽增收渠道。因地制宜助推驻点村特色产业发展，提高贫困农户经济效益，帮助培育致富带头人。

20xx年力争全县粮食总产4.8万吨，农民人均纯收入增长12%，力争突破8500元，力争有机农业面积达到20万亩。常规商品蔬菜面积20000亩，茶叶9万亩，油料作物总产达到15万吨，食用菌总产达到10万吨，名优茶叶500吨。培育新型农民400人，培训实用技术型农民10000人，力争全县新增认证“三品一标”产品20个。

。培育有机农产品加工企业5家，力争新增省级龙头企业2家，市级龙头企业3家，新增有机论证面积1万亩，新增有机农业专业合作社10家以上，新增省级有机农产品销售网点3个，积极探索发展家庭农场。

稳定农村土地承包关系并保持长久不变，在落实土地集体所有权的基础上，稳定农户承包机制，放活土地经营权。进一步完善县、乡、村三级农村土地承包经营权流转服务平台体系建设，规范有序的开展工作，确保农村土地承包经营权健康、快速、有序的流转。引导、鼓励、协助农民做好承包土地经营权向金融机构抵押、担保融资，认真做好确权颁证工作资料整理，归档等工作，确保农业部检查验收通过。

建立健全农产品产地环境安全监测评价、保护、修复制度，对产地环境进行定位动态监测，全面掌握水、土、气等产地环境因子变化情况。开展农产品产地环境污染普查，摸清产地污染底数，把好农产品生产环境安全关。

农业、公安、工信、工商、质监等部门要协同联动，统筹推进农业投入品审批、生产、经营和使用管理，严格执行准入门槛，畅通经营渠道。加大农业投入品和有毒有害化学物质管控力度，严厉查处农产品制假售假、非法添加等案件，涉嫌犯罪的应当立即移送司法机关追究刑事责任。严格农业投入品使用管理，严防农业投入品适用和滥用，依法落实农药安全间隔期和兽药休药期制度。在春耕、“三夏”、秋冬种等重要农时季节，集中开展农资打假治理行动。

县级农业部门要建立健全农产品质量安全监测制度，加大例行监测力度，扩大监督抽查的品种、范围和参数，确保农产品质量安全得到有效监控。建立监测数据库，加强农产品质量安全风险预警。强化农产品质量安全监督抽查，突出对生产、收购、贮藏、运输等环节的扩法检查和产品抽检。

大力推进“百县百园”工程，重点抓大墩镇古桥村、交山示范园建设，以茶叶、有机水稻、有机蔬菜生产加工、生态农业观光为主导产业，确保建成核心区不少于20xx亩，示范区不少于1万亩的现代农业科技示范园。加快园区“三通”、玻璃温室、有机农产品加工车间、办公楼的基础建设，完成耕地高标准改造，引导工商资本投资现代农业示范园区建设，发展现代种养业，引进1-3家亿元以上的龙头企业。