

最新企业之间借款合同效力如何 企业之间借款合同(实用5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。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

年度工作计划篇一

根据公安部《20xx年全国公安交通管理工作要点》要求，结合垦区实际情况，坚持以科学发展观为统领，围绕“降事故，保安全，保畅通”的目标，加大宣传力度，为全面建设小康社会创造更加安全，畅通的道路交通环境。

今年，各大队，中队要在深化交通安全“五进”工作中，对重点群体的交通安全宣传工作要经常化，制度化。辖区及沿线交通安全宣传覆盖率要达到90以上，专业运输企业，中小学校交通安全宣传覆盖率要达到100，客，货汽车驾驶人，居民及中，小学生的交通安全意识和法治意识明显增强。

1、与教育部门配合，贯彻落实《关于进一步加强中小学校交通安全工作的通知》及“公安机关维护校园周边治安秩序八条措施”。

2、不定期地在客运站，商场，市场，广场等公共场所展示交通安全宣传图片和播放重特大交通事故警示教育片，扩大交通安全宣传的教育层面。

3、与新闻媒体密切配合，在电视台，网络及报刊杂志上做好交通安全宣传，拓宽宣传领域，提高全民交通安全意识。

根据公安部要求“今年交警中队信息应用覆盖率达到80以上”，

就此，我们在“北大荒交警”公安网开通的同时，又开通了“北大荒交警”因特网，这就使我们支队所辖的全部大队，中队信息覆盖率提前达到100。全体民警要充分利用这一“网络平台”，及时查看信息，掌握动态，调整工作。同时将自身的先进事迹，先进人物，好的经验和做法展示出来，供大家学习，以提高支队的整体素质，加快支队的正规化建设。今年每个大队的上稿件数要保证在60篇以上，总队的采用率要在35以上。

今年，各大队，中队所开展的宣传工作要做到：件件有落实，事事有记录。

年度工作计划篇二

始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用以指导自己的学习、工作和生活实践。热爱祖国、热爱党、热爱社会主义，坚定共产主义信念，与党组织保持高度一致。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，任劳任怨，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

作为一名刚步入市场监管行业的新人，我清醒地看到人生舞台已发生转变，自己又缺乏工作经验，所以只有不断加强学习，积累充实自我，才能锻炼好为人民服务的本领。工作以来，始终坚持一边工作一边学习，不断提高了自身综合素质水平。

作为执法办案人员需要负责处理各种文件，另外作为基层一线执法人员，更是直接涉及到许多法律法规的运用问题。结合自己的工作实际特点，利用业余时间，自觉加强了对法律法规知识的学习，进一步增强了法律意识和法律观念。

我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，努力作好本职工作。不管是在办公室值班，

还是在外出办案，不管在不久前的跨区打传行动，还是刚刚结束的冬雪行动，工作尽职尽责、任劳任怨，努力做好基础工作，当好参谋助手。

在过去的20xx年里，我通过实践学到了许多有关市场监管的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我将再接再厉，奋发图强，努力做一名让党放心、领导认可、同事信任、群众满意的合格的市场卫士！

年度工作计划篇三

一、对销售工作的认识

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。
2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8. 努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售工作具体量化任务

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通拥堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的'解决方案。

从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快速度响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1. 定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。(会议内容见附件)

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2. 对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯

和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献。

当前，钢铁行业形势十分严峻，依靠科技进步推动企业可持续发展，成为钢铁企业的普遍共识。2018年，酒钢集团公司计划投入科技研发经费达到主营业务收入的1%以上，在资源利用研究、产品开发方面形成6项以上具备产业化条件的研究成果，推动企业进一步提升核心竞争力，为企业摆脱困境提供科技支撑。

今年，集团公司将以贯彻落实《关于全面提升企业技术创新能力的指导意见》为核心，发挥技术委员会策划引导和决策把关的功能，充分体现各产业特点和技术发展方向，确立了加强研发力量，改善研发条件；提高技术改进效果，逐渐形成酒钢的产品和成本优势等六项科技工作目标。

围绕各项目标的实现，2018年，在科技重大专项方面，集团公司计划安排实施科技重大专项13项；计划在资源利用、工艺技术研究等方面立项开展研究项目21项；计划开展新产品开发项目26项，计划新产品批量生产18.2万吨；计划各分子公司第一批具备立项条件的技术改进项目177项。在技术经济指标攻关方面，按照纵向比有进步、横向比有进位的原则，确定了56项主要技术经济指标攻关计划。

在实验室建设方面，计划针对表面分析、材料分析、资源研究和炼轧钢模拟试验等研究环节，增设电子探针、应力腐蚀装置等设施。在技术交流和人才培养方面，今年计划推荐甘肃省领军人才候选人5名，具备教授级高工评选资格的工程技术人员10名。在科技政策利用及科研平台建设方面，计划申报省级、市级各类科技项目30项以上，争取获得各级政府部门项目资金支持500万元以上，力争科技免税5000万元。在科技成果与专利方面，计划取得各类科技成果30项以上；计划专利申请受理量220项。

年度工作计划篇四

工作计划要怎么写?计划网小编为大家带来了工作计划范文结尾，感谢阅读。

我们三位老师也经过了从生疏到磨合再到心领神会的转变过程，大家鼎力配合、和谐相处，从孩子们身上，我们也学到了很多，他们稚嫩的心灵，他们活跃的思维，他们调皮的表情，曾经有过多少次的感动、惊喜与微笑，就像“猜猜我有多爱你”那样，我们竭尽全力爱孩子们，孩子们同样用最大的进步来回报，为你们开心、为你们骄傲、为你们喝彩，为我们美好的幼儿园生活加油!在接下来的工作中，我们会做好09年上半年工作总结及计划，争取将工作做到更好。

充分发挥政协的独特优势，切实做好各项联谊工作。加强联谊交往，增强人民政协的凝聚力，要充分发挥人民政协作为最广泛的爱国统一战线组织的作用，求同存异，把不同党派、不同阶层、不同民族、不同信仰的人在爱国主义和社会主义的旗帜下团结起来，团结一切可以团结的力量，在实现祖国统一和振兴中华的大目标下凝聚起来，努力增进全县人民的大团结、大联合。进一步加强海内外联谊，多渠道、多形式地做好对外联系工作。广交新朋友，不忘老朋友，为不断扩大我县最广泛的爱国统一战线作贡献。充分发挥政协的特点和优势，不断开辟、拓宽对外开放的新渠道、新领域，为我县经济发展和社会进步做出新成绩。

探索创新是应有的职责，也是社会向高层次发展的必由之路。我顺应时代付于给我们的历史重任，做好人事年度工作计划，参与人事电脑操作培训，勇于在人事工作方面多使用现代化的武器，不断寻找能人事工作的科学性和规范性，力求能在人事的工作领域寻找出一点有价值的东西。

总之，我无愧于一个人民教师，共产党员的光荣称号，无愧于学校领导所委托的重任。

年度工作计划篇五

2014年春季学期白沙小学教研工作计划

一. 指导思想

本学期我校教研工作我校以“综合质量管理”为带动，以改革为动力，以创新为核心，质量为中心，服务为宗旨，管理为保证，提高为重点，以加强教师队伍建设为关键，使教育科研成为提高教育教学质量的新的增长点，成为提升教师素质的新的支撑点，建立健全农村中小学现代远程教育应用年长效机制，以全面推进素质教育为目的，以现代教育理论为指导，紧紧围绕学校三年规划“创一，争二，保三”和学校工作计划，坚持教学教研一齐抓，充分发挥教研工作在教育改革中的灵魂作用，力争教学质量上一个新台阶，课程改革迈出一个新的步伐，教学研究工作开创一个新的局面，大力推进我校教育教学的可持续发展。

二、教学研究工作目标

1、完善各项管理制度，规范教研活动;2、着眼教师专业成长，培养教研骨干;3、依托远程教育资源，提高教研成效;4、抓实课题实施过程，丰富教研成果。

三、校本教研形式

流，促进教师与同伴的对话，注重“以老带新、以强带弱”，鼓励教师大胆评点各抒己见，促进教师共同提高。以教学中的问题或困惑为研究内容，确立一个教研主题进行研究，组内每人围绕主题上公开课，通过说课、听课、评课、教学论坛等多种形式展开讨论，谈自己的想法、看法，集思广益达到同伴互助、共同提高。

四、具体措施：

(一)校本培训分层次、突重点

总结交流，以达到学以致用，相互学习，相互提高的目的；“写”即学习教育理论，教师不仅要善于运用，更要善于总结，根据自己所任学科的教学实践，撰写教育教学论文；“评”即学校采取检查、督导、考核等措施，及时总结，保证理论学习真实有效，对学有所成的教师给予精神及物质上的奖励。

2、抓好教学常规管理。新课程的全局推进，教学改革的不局深入，管理模式和不合理的规章制度，积极探索符合素质教育理念和体现新课程精神新措施，加强校园内用普通话，板书工整，书写规范。检查做好记录，作为教师年度考核的一个重要依据。充分利用电教室的远程教育进行课堂教学，充分利用现有的教学设备，做到用好电教设备，管好电教设备，使其为课堂教学服务。根据县教研室和学区的安排，积极主动开展片区教研活动，同本镇的兄弟学校开展教研交流，或同外乡镇的其他学校共同开展教研大练兵，走出去，请近来，保证人人参与，人人提高，个个有收获，巩固课堂教学主阵地，确保教学质量这一生命线。

3、教育教学方法培训。教育教学理论怎样落实和指导教师的实践工作？怎样有效提高教师的教育教学水平？怎样使教师的教育教学工作更加高效？这是每一位教师课堂教学的方向和必须深入研究的课题。

才能使现代教育技术更全面地为教学服务，只有这样才能使信息技术有效地与课堂教学整合。

5、利用“5+1”教研活动时间收看远程教育节目或看录象，充分利用现代远程教育资源，听专家讲座，观看优秀课堂实录。时间不少于6小时。

1、课题研究注重过程化。教导处要加强教育科研管理，统筹安排有关课题的研究工作。要定期举办教育科研讲座，提高教育科研理论水平。各子课题组要根据各自制订的实验计划切实有效地展开研究工作，注意资料的积累归档，并不断总结经验，撰写高质量的教科研论文，鼓励教师向教育刊物投稿。

2、课题研究讲求实效性。根据学校已经形成的《课题管理制度》等规定，教导处要加强对各子课题组的管理，与教师在研究中平等对话、共同研究案例、教学方式和学习方式，参与整个研究过程。教科组主要负责人要积极有效地带领教师进行课题研究工作。各课题组长要切实发挥作用，带领教师通过开展一系列的教学研讨、交流、反思活动，自觉探索课堂教学规律，重视研究教材、研究学生、研究教法，在研究和反思中提高教学实践能力。

(三)校本教研高标准、严要求

变上。

1、本年度的教研活动要继续保持以往教研活动的一些行之有效的做法，教研活动的内容要以解决学科教学中的一些热点、难点、疑点等问题为重点，加强专题教研和案例评析，集中解决课改中出现的新问题，并注意资源共享，使每位教师确有收获。

2、教研活动的形式要多样化，有竞赛、交流、课堂观摩等，防止因形式单一影响教师教研的兴趣和热情。

3、教研活动要对外开放，加强教学交流，借助外力拓宽教研渠道，提升教研质量，积极采取走出去，请进来的方式，与县、市教研部门和他校教研力量结合起来，加强校际间的互动交流，使教师在互动中达成共识，相互促进，共同提高。

五、工作要求：

- 1、本学期课堂教学研究的重点是落实新理念、提高课堂教学的效率。
- 2、各教研组要围绕校本教研主要形式积极开展活动，落实好集体备课、反思交流、主题教研、理论学习的四项活动，在活动时把集体备课与反思交流活动结合起来，主题教研与理论学习结合起来。每次教研活动，相应教师要按时参加并积极发言，与同伴互动、共同进步。
- 3、认真积极参加各培训学习、讲座等活动，形成进行教学反思的习惯。
- 4、本期要求教师要做到：学习一篇教育教改理论文章(管理人员和骨干教师读一本教育专著)；写好每堂课教后反思，积极撰写学科教学论文，参加各级各类学科论文评比；每期至少听课15节；写一篇研讨文章。积极鼓励教师跨学科，跨年段，互相听课，每人每学期听课至少15节。每年度教师个人撰写相关论文4篇，心得体会1篇，优秀篇目推荐发表。
- 5、鼓励“闲聊式”教研方式，提倡同伴互助风气。同事间要善于利用课余时间，就某个教学问题或教育现象，进行闲谈，发表评论，并努力获取有价值的教育教学经验。另外，就个别教师工作中碰到的难题，提倡同伴积极协助，共同解决。

六、完善教研机构，充分发挥教研组的作用学校教研组要在学习教育理论，广泛搜集各科教研信息的基础上，结合上级的要求和学校的实际，确定教研的目标，全盘部署教研工作，各学科教研组要依据学校的教研目标及学科特点，确定科组的教研计划，组织教研活动，真正做到有计划，有实施，有记录，有考勤，有总结。

白沙小学

2014年2月28日

年度工作计划篇六

时间如指尖上的沙,总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后,就意味着xx年个人销售工作计划的到来,刚接触销售时,在选择客户的问题上走过不少弯路,那是因为对这个行业还不太熟悉,总是选择一些食品行业,这给销售工作带来很多不便,这些企业往往对标签的价格是非常注重的.所以今年不要在选一些只看价格,对质量没要求的客户.没有要求的客户不是好客户。

一;对于老客户,和固定客户,要经常保持联系,在有时间有条件的情况下,送一些小礼物或宴请客户,好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习,开拓视野,丰富知识,采取多样化形式,把学业务与交流技能向结合。

四;xx年对自己有以下计划

1:每周要增加10个以上的新客户,还要有3到5个潜在客户。

2:一周一小结,每月一大结,看看有哪些工作上的失误,及时改正下次不要再犯。

3:见客户之前要多了解客户的状态和需求,再做好(幼儿园年度工作计划2017)准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4:对客户不能有隐瞒和欺骗,这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5:要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。

6:对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给客户一好印象,为公司树立更好的形象。

7:客户遇到问题,不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。

8:自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

一、市场分析

1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。

2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度,而且还责任到人,量化到人,并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系,做一个经营型的营

销人才,具体表现就是合理产品结构,将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如,李经理根据企业方便面产品abc分类,将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产品组合战斗群,避免单兵作战。

2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有:计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;

打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标:家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度,办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案,定期进行售后跟踪,抢占办公耗材市场,争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作,送货一定及时、售后服务一定要好,让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标,***万元,纯利润***万元。其中:打字复印***万元,网校***万元,计算机***万元,电脑耗材及配件***万元,其他:***万元,人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量,建立完善的工程验收制度,由客户服务部监督、验收,这样可以激励工程部提高工程质量,从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次,树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软,损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

- 1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行,客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

- 2、尽量创造出一些固定收入群体,如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度,把一些比较有实力、有经济基

础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访,进行免费技术支持,建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体,如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈,我们可以从服务、维修创造利润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把***公司建成平谷地*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

年度工作计划篇七

今年是食药、质监、工商“三合一”组建为市场监督管理局的开局之年,新的市场监督管理局将构建一个覆盖生产、流通、消费全过程的监督体系,它既是深化体制改革的需要,也是加快政府职能转变、推进执法工作的需要。“三合一”从机构上来讲不是撤销而是合并,从地位上来讲不是削弱而是加强,从职能上来讲不是减少而是扩大。改革力度前所未有的,不但彻底降低了市场准入门槛,更是从根本上将政府部门的监管方式从“严进宽管”改变为“宽进严管”,实现管理职能本质上的提升。面对新的起点、新的目标、新的任务,面对一些陌生的监管领域,面对大规模的机构职能和人员整合,我局也将会克服困难、迎难而上,在改革的大潮中为地方经济的发展作出积极的贡献。

为保证“六五”普法依法治理工作的顺利实施，加强对普法依法治理工作的组织领导，经局党组研究，成立了以局长为组长，分管领导为副组长，相关股室为成员的普法工作领导小组，负责制定并领导实施普法依法治理工作，决定“六五”普法依法治理工作中的重大事项；成立了普法依法治理办公室，明确了办公室工作职责：具体组织实施普法规划，安排法制宣传教育。在对“五五”普法工作进行总结的基础上，认真制订“六五普法”工作方法，明确了普法的指导思想 and 目标任务、工作要求和方法步骤。同时，我们把综治工作和普法工作与创建平安xx结合起来，使局机关的综治和普法工作更具丰富内容和实效。形成了党政主要领导亲自抓，分管领导具体抓，各股室分工协作，全局职工共同参与的格局，把普法和行政执法工作真正落到了实处。

按照“六五”普法方案，我局加大了对普法工作的宣传力度，在广大人民群众中广泛进行法制宣传教育。通过展板报文字介绍、照片图表展示、挂宣传标语、发放办事明白卡、宣传资料单和现场讲解等多种方式，耐心给过往的群众介绍商务工作有关法律法规及消费知识，向有意出国打工青年讲解如何办理出国务工手续、如何申报进出口经营权从事外贸业务，每次共发放各种法律法规宣传资料20余种500多份，收到了较好的宣传效果。特别是有针对性地做好因企业改制引起的上访职工法制宣传教育工作。采取通俗易懂、简便易行的形式进行法律法规和相关政策的宣传，使法制宣传教育与管理环节有效结合。

“六五”普法实施以来，我局依法行政工作有了很大进展和突破，取得了一定的成绩，但也还存在着一些问题，与上级领导的要求和人民群众的期望还有差距。主要表现在：宣传教育力度还不够，依法行政工作效果还不够明显；干部依法决策、依法管理、依法行政的水平需要进一步提高等。今后，我们将继续在上级领导的支持和关心下，按照普法依法治理的工作目标和要求，理顺思路，认真部署，狠抓落实，使我局的普法工作迈上新的台阶。

年度工作计划篇八

一、工作宗旨：

作为一名团支书，肩负着把握着整个班级的思想方向的重要职责。故在本学期跟上一学期的最大不同之处就是要以思想建设为抓手，提高自己的积极主动性，在理论学习、活动和平常生活学习中时刻注意提高同学们的思想政治觉悟。以思想建设带动“三风”建设；以“三风”建设促进思想建设。两者互相促进，互相发展。并且要不断鼓励同学们积极向党组织靠拢。

二、工作：

9月份工作提要

1. 按照团委安排，积极认真地做好同学入校继续学习的安排工作，并做好与对同学们的沟通交流工作。
3. 妥善安排好团支部内部的建设工作，把工作精细规范化。

10月份工作提要

1. 上个月的工作经验，不足改进，力求进一步深化组织工作建设。
2. 继续认真努力贯彻工作 管理制度。
3. 开好团委团支书会，积极主动和老师同学们沟通，拓展大家的思维。
4. 做好班级团员转接工作
5. 全心做好团委招收新成员的审核准备。

6. 随机做好对各部分的考核工作。
7. 适当的搞一些小型有意义的活动。

11月份工作提要

1. 开一个月末工作会议，并要求做好下一步工作计划，总结前面的经验，全面改进工作方法，力求工作更加顺畅，效率高。
2. 继续深入完善工作管理制度，进一步加强思想的教育
3. 做好支部会议工作，开好团支书会。

12月份工作概要

1. 前面的'工作继续保持并加强
2. 本月进一步更深的多搞一些活动，拓展同学们的思想
3. 进一步的加强“外交”工作，加强支部交流

1月份

1. 前面的工作继续按步进行
2. 结合前面所有工作经验，更多的在举行一些活动
3. 认真贯彻班级 老师的管理方案
4. 认真做好期末考试复习准备工作，组织同学积极复习迎考。加强考试诚信教育，争创积极向上的学习氛围。
5. 开一个研讨会研习一下本学习的工作效果。

6. 开好支部工作总结会议，将所有资料全面整理好，处理好，全面做好放假工作。

一、指导思想：

坚持以党的xx大方针和“三个代表”的思想为指导，在学校党支部和教委团委的共同领导之下，围绕学校教育教学中心工作，认真履行团支部职责，用科学的理论、先进的思想、正确的舆论、高尚的精神，模范人物的先进事迹去引导教育广大团员，树立正确的世界观、人生观、价值观，为“立功在实小，青春献教育”不懈努力。

二、工作要点：

1、进一步加强政治思想工作，通过自我学习和集中学习相结合的方式，引导广大团员树立正确的世界观、人生观、价值观。

2、以党团课为主阵地，开展优秀团员事迹报告会，用身边人、身边事激励广大团员青年扬起奋进的风帆，就一些社会热点问题在广大团员中开展广泛地交流、讨论，提高广大团员教职工的政治素养，引导优秀团员积极向党组织靠拢。

3、结合学校“名师工程”，组织团员开展岗位练兵，激励团员教师成为教学骨干。净化教师语言，规范教师行为，美化教师形象，努力提高广大团员教师的职业道德素养。

4、结合学校青年教师多媒体课件制作技术培训和青年教师业务学习两大活动，积极鼓励团员教职工加强学习，以教师聘任制为契机，进一步激活团员队伍，使团员教职工在教育战线上焕发出更加灿烂夺目的光华。

5、继续推行优秀教师与青年团员国旗下讲话制度，要精选讲话人，结合时令特点和每周教育重点确定讲话内容，充分发

挥国旗下讲话对学生的教育作用。

6、总结前期团支部工作经验，在不断完善团的自身建设的基础上，创造性地开展生动活泼的团组织活动，丰富团员教职工的业余生活。

7、继续做好团费收缴、上交工作。

8、配合学校党政及各职能部门开展各项活动