

2023年班主任老师述职 班主任个人述职报告(模板7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。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

工作计划流程图 客户开发工作计划篇一

客户开发计划一：客户开发计划方案 一，意义和目的1. 客户开发的成功与否直接决定了公司的营销目标能否如期实现。2. 树立公司高档品牌形象，锻炼团队。3. 争取利润。

1. 客户资产-无论是客户支付的实力是至关重要的;2. 客户净利润率-一个衡量公司的收入。

1. 客户开发方法，在很大程度上决定了广大客户的开发风险的成功，所以选择合适的客户开发方法是一种重要的客户开发工作。2. 常见的方式开发大客户（1）邀请客户参与公司的产品介绍/研讨会。

客户拜访的客户是发展的必要途径，是与客户意见和充分交换意见的渠道，而且还向客户开发成功的关键步骤。四，拜访前的物质准备 1. 在访问前销售准备材料（1）客户数据收集。

（2）客户资料分析：分类，分析，确定。

（3）本公司的资料，产品资料，销售政策，成功案例。

2. 实施拜访应以当面拜访为主，以体现对客户的尊重和重视。
3. 拜访客户后，应填写“目标客户的访问记录”，一时间详

细记录潜在客户参观，地点，方式，主要谈话要点，目标大客户的想法，建议进一步发展和其他大客户。

4. 目标大客户拜访结束后一周内，拜访人员应通过电话或再次当面拜访的方式倾听目标大客户的意见。

五、大客户信息数据的录入和保存

1. 大客户的开发成功，按照大客户信息管理，大客户公司的要求，分类汇总，输入公司的大客户管理信息系统。此外，在发展过程中形成的客户数据汇总和管理按照有关规定提交的公司文件。

2. 如果大客户开发暂时没有成功，要将开发暂时没有成功的原因进行分析和总结，并进行归类保存。

3. 无论客户开发是否成功，大客户开发人员均需填写《大客户开发记录表》，对大客户的开发过程进行总结。

一、客户开发计划概述 为公司寻找更多客户，发掘潜在客户，和客户建立良好的关系，扩大销售范围，拓宽销售渠道，从而增加销售，促进公司更好发展。

二、目标客户的分析

（一）目标客户的现状分析

中国化妆品市场是全世界最大的新兴市场，未来随着我国经济的持续快速发展，市场需求潜力将不断释放，考虑到我国庞大的人口基数，我公司具有巨大的成长空间。消费者需求呈现多样性且不断变化，我公司产品依然可以基于对本土文化的深入理解和消费者心理，在某些细分领域获得长足的发展，甚至取得领先地位。我国化妆品销售额将呈现持续增长态势，由此带来的规模扩展空间依然巨大，预示着我国化妆

品人群具有巨大的开发潜力。

（二）目标客户的需求分析

1、年轻客户：主要以女性学生为主，现在大学生数目很大，许多女生都很注重自身的打扮，具有大量的消费者。还有上班族女青年，注重自身形象与气质，消费以彩妆为主，化妆品已经成为她们生活中不可或缺的一部分。

2、中年客户：主要已三十到五十的职业或已婚女性为主要的消费群体，她们面对工作等方面的压力，自己的容貌也逐渐老化，不再青春动人，为了保持自己的青春美丽，她们的化妆品的消费也会更多。她们大多有自己的工作，有固定的收入，具有较高的消费能力，容易产生经常性消费。

3、老年客户：即五十岁以上的女性，这部分消费群体，她们随着年龄的逐渐增加，虽然已经对化妆品渐渐的冷淡，对化妆品的消费率也相对较少，但是仍会购买洗面奶、乳液等生活必需品。

三、公司自身条件分析

（一）供货能力分析

我们会将产品销售到各个日化店、商场和超市等，在生产方面不断供货并研发新品，做到供大于求，公司员工各尽其责并在各大销售卖场设有产品顾问和促销人员。

（二）竞争力分析

化妆品品牌种类多，竞争激烈，众多的品牌也不断推出新的产品拉拢客源，以各种方式的广告进行品牌的宣传，化妆品行业的竞争越来越大。

1、广告途径：印一些与本店和产品相关的小册子沿街发放、在电视上做一些活动宣传广告、在一些网络社区上投放产品广告、已经在店面做一些实体产品宣传等。

2、他人介绍：有一个良好的口碑才有更多的顾客，平常注重公司的信用度等，良好的口碑使得会有客户慕名而来，也可以通过老客户等向他们征求一些有消费意向的顾客。

3、面对面直接销售：定期做一些活动，在提高品牌知名度的同时寻求一些顾客，超市内配备销售员，对产品进行销售和推广。

4、网络推广：网络是现在最流行的媒体，每天都有人通过网络获取信息，我们在网络上做一些本公司的广告及产品介绍等，我们也将进行网络销售，是顾客能更方面的获取产品信息。

（二）客户开发的方法

1、经营好现有客户：老客户是我们的主要消费群体，建立良好的口碑，并实施老客户家介绍新客户一起优惠活动，拉动客户增长。

2、留住新客户：对于进店询问产品的顾客或电话网络咨询的顾客，给予上帝般的服务，并进行追踪销售，把顾客变成客户。

3、利用好工具：充分利用网络平台做好销售。利用好广告效应，电视广告推广，传单宣传册做好宣传，提高知名度，让更多的人了解并愿意购买。

4、从竞争者入手：了解同行业竞争者的销售状况，经营战略，制定比其他竞争者销售优势，为消费者提供其他竞争者没有的购买优势，从而吸引更多的客户。

(四) 总体进度计划 初期计划:

- 2、寻找目标客户，发现潜在客户；
- 3、客户分类及分析；
- 4、竞争对手的分析。

小组成员：张晓龙 王月霞任星雨武怡萌

工作计划流程图 客户开发工作计划篇二

- 2、对面辅料工艺、结构有一定层次认识,具备相关专业知识;
- 3、根据公司服装产品定位及市场需求,提出面辅料开发创意;
- 4、及时协调解决面料开发、客户服务过程中产生的供货与质量问题;
- 5、定期进行市场调研,开拓渠道,进行供应商评估。
- 6、进行相关面辅料产品款式、花型、图案设计及色彩搭配。

任职要求:

- 1、大专以上学历,多年从事纺织面料行业经验,有足够的面料知识。
- 2、良好的计算机技能,能熟练运用办公软件、设计制图软件。
- 3、良好的沟通技能,能和不同的工厂以及公司内部其他部门合作。
- 4、比较强的责任心,具备团队合作精神。

工作计划流程图 客户开发工作计划篇三

工作计划网发布房地产开发公司工作计划大全，更多房地产开发公司工作计划大全相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

本文是工作计划网为大家整理的《房地产开发公司工作计划大全》的文章，希望大家能够喜欢！

一间房地产公司的建立需要大量的资金和充足的人脉关系，对于任何一样事物都是：建立容易，守护与发展难；如何解决在公司刚刚建立初期能保住并发展成了大多公司在成立初期的共同难题。下面是本人就就读房地产开发与管理专业以来的一些看法。

量的把握、及对后期销售的安排。因此公司应先建立自己的专业团队和完善自己的专业团队为主要目的，同时通过不厌其烦的现场监督和质量监察严把质量关，为公司树立一个严禁、认真、负责的企业文化形象！并通过薄利多为的理念，以长期收益为主线，做到短期少赚多增加公司的企业形象和企业文化。为公司的发展壮大打下良好的结实的基础！对于一个房建公司的发展，应遵循利益与质量挂钩、与信誉结合。树立一个文明企业形象会给公司的长久发展垫下良好的基础！同时良好的企业文化、硬朗的企业作风，会增加企业的凝聚力，减少企业内部的`蛀虫量！而这一切在公司建立初期最易完成也最应完成。一个公司在建立初期的三年五年计划可以说决定了一个公司能否迅速壮大和长久发展的必要条件！

对于一个新建立的房建公司在初始阶段公司对业务上的操作和机会上的把握能力是大大欠缺的，同时受到同城相关和相似企业的压迫，公司在建立初期将面临巨大的生存压力。如何让公司在建立初期成长就变成了问题的主要部分，对于这个问题，我认为：先佣人后主人、先矮人后巨人。为了更好的发展，在初期5-10年间，可通过对本城大公司形成依附关

系来解决问题。也就是短期小受益长期大回报，通过依附关系，形成先人后己的思想。在依附过程中，少收益多学习和发展人脉关系。通过大公司的小工程来练手，同时形成与大公司人才的良好互动，为将来人才的挖取和自己公司人才的培养做准备。当自己公司与大公司形成母子公司关系后，在与母公司的交往过程中积极吸取母公司能发展壮大的优良之处，在短期（1-3年）内规划出自己的发展方向和路线。与此同时，借鉴母公司在一些工程上的失败之处，为自己将来的发展壮大所应面临的困难想好良好的对策！

但一个公司不能看见另一个公司发展壮大威胁到自己，如何成为母子公司变成了先决条件。对于这一块，新公司必须认识到自己目前的境况，做到少收益多付出的利益理念。在于母公司交往中，通过让母公司多收益并在少付出的情况下以利益关系打通母子公司关系。不与母公司争工程，只吃小虾米让母公司吃大鱼，在附庸期间，少收益多学习。当母公司的工程下来后，努力做多积累经验，这是以后公司真正发展的本钱！不以短期盈利为主，用发展的眼光来看待公司初期的发展，才能良好的做大做强企业！

在我们中国自古就有：舍不得孩子套不住狼。因此，发展与壮大一个企业，任和样式的企业，不应以短期高盈利为目标。应在企业建立初期通过合理的安排，哪怕以少盈利，不盈利为代价，合理的建立公司的发展的基础！当公司初期的发展难关度过之后，那公司的未来一定春暖花开、阳光明媚！！！！

3. 2019房地产开发公司工作计划

7. 房地产工作计划

8. 房地产客服工作计划

工作计划流程图 客户开发工作计划篇四

为了认真贯彻落实学校的工作计划，使本学期的各方面工作能够更好的开展，本人结合自身的实际情况，特制定以下工作计划。

一、思想政治方面

加强政治理论学习，提高自身素质认真学习党的路线、方针和政策，保持正确的思想政治方向。关心国家大事，经常和老师们共同探讨学习体会，提高自己的思想政治觉悟。热爱自己的事业，关心爱护每一个学生，让学生把学校看成一个温暖的大家庭，把老师看成妈妈一样。对学生一视同仁，一切从学生的实际出发，让每一个学生在学校中都能健康快乐的成长。

加强学习交流，提高师德修养

二、教育教学方面

认真学习教育教学理论

二十一世纪是信息时代，科技知识不断更新，新的理念不断涌现，学习成为我们现代社会生活的重要方式之一。教师从事着教书育人的重要工作，更需要不断学习。在工作中，我会继续认真学习教育教学理论，认真研究课程标准，研究学法和教法，研究教材重点与难点，做到理论指导实践，实践充实理论，把一些好的教育教学理论方法运用到具体实践中。认真贯彻国家基础教育工作会议的精神，以基础教育课程改革为契机，全面推进素质教育，深化教育改革。以培养学生的创新意识和实践能力为重点，深化课堂教学改革。

努力提高学生成绩

要提高学习成绩，学困生是关键，我准备根据具体情况，有针对性地采取多种方式帮助、提高学困生的学习成绩。

充分发挥家长的作用

多与家长沟通，与家长建立良好的关系，认真听取家长的意见或建议，满足家长的合理需求，努力缩短家长和老师之间的距离。充分调动家长的积极性，使他们成为学校教育的坚实后盾。建立“家校联系册”，使家、校双方随时了解孩子的表现，以利于对学生进行及时教育。

常规业务方面

力争按时完成各项任务，坚持出满勤。认真备课，为40分钟的课堂教学做充分准备。认真上好每一堂课，课后及时认真反思教学中的得与失，以便在今后的教学中扬长避短。

自主学习，开阔视野。

工作计划流程图 客户开发工作计划篇五

工作计划网发布2019年房地产开发公司工作计划，更多2019年房地产开发公司工作计划相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

这篇关于《2019年房地产开发公司工作计划》的文章，是工作计划网特地为大家整理的，希望对大家有所帮助！

一间房地产公司的建立需要大量的资金和充足的人脉关系，对于任何一样事物都是：建立容易，守护与发展难；如何解决在公司刚刚建立初期能保住并发展成了大多公司在成立初期的共同难题。下面是本人就就读房地产开发与管理专业以来的一些看法。

量的把握、及对后期销售的安排。因此公司应先建立自己的专业团队和完善自己的专业团队为主要目的，同时通过不厌其烦的现场监督和质量监察严把质量关，为公司树立一个严禁、认真、负责的企业文化形象！并通过薄利多为的理念，以长期收益为主线，做到短期少赚多增加公司的企业形象和企业文化。为公司的发展壮大打下良好的结实的基础！对于一个房建公司的发展，应遵循利益与质量挂钩、与信誉结合。树立一个文明企业形象会给公司的长久发展垫下良好的基础！同时良好的企业文化、硬朗的企业作风，会增加企业的凝聚力，减少企业内部的蛀虫量！而这一切在公司建立初期最易完成也最应完成。一个公司在建立初期的三年五年计划可以说决定了一个公司能否迅速壮大和长久发展的必要条件！

对于一个新建立的房建公司在初始阶段公司对业务上的操作和机会上的把握能力是大大欠缺的，同时受到同城相关和相似企业的压迫，公司在建立初期将面临巨大的生存压力。如何让公司在建立初期成长就变成了问题的主要部分，对于这个问题，我认为：先佣人后主人、先矮人后巨人。为了更好的发展，在初期5-10年间，可通过对本城大公司形成依附关系来解决问题。也就是短期小受益长期大回报，通过依附关系，形成先人后己的思想。在依附过程中，少收益多学习和发展人脉关系。通过大公司的小工程来练手，同时形成与大公司人才的良好互动，为将来人才的挖取和自己公司人才的培养做准备。当自己公司与大公司形成母子公司关系后，在与母公司的交往过程中积极吸取母公司能发展壮大的优良之处，在短期（1-3年）内规划出自己的发展方向和路线。与此同时，借鉴母公司在一些工程上的失败之处，为自己将来的发展壮大所应面临的困难想好良好的对策！

但一个公司不能看见另一个公司发展壮大威胁到自己，如何成为母子公司变成了先决条件。对于这一块，新公司必须认识到自己目前的境况，做到少收益多付出的利益理念。在于母公司交往中，通过让母公司多收益并在少付出的情况下以利益关系打通母子公司关系。不与母公司争工程，只吃小虾

米让母公司吃大鱼，在附庸期间，少收益多学习。当母公司的工程下来后，努力做多积累经验，这是以后公司真正发展的本钱！不以短期盈利为主，用发展的眼光来看待公司初期的发展，才能良好的做大做强企业！

在我们中国自古就有：舍不得孩子套不住狼。因此，发展与壮大一个企业，任和样式的企业，不应以短期高盈利为目标。应在企业建立初期通过合理的安排，哪怕以少盈利，不盈利为代价，合理的建立公司的发展的基础！当公司初期的发展难关度过之后，那公司的未来一定春暖花开、阳光明媚！！

4. 2019房地产开发公司工作计划

7. 房地产工作计划

8. 房地产客服工作计划

工作计划流程图 客户开发工作计划篇六

发工作计划

房地产开发工作年度计划（一）

工程方面

一、以“特洛伊城”项目建设为重点，统筹安排，切实做好建设任务

（一）20xx年底前力争方案报批通过

11月份：参与制订规划方案，配合公司领导完成规划方案在市规划局的审批通过。

1月份：组织编制环境评估报告及审核工作；办理项目选址（规

划局)，参与项目的扩大初步设计，并完成项目场地的地质勘察报告。

2月份：参与工程的施工图设计及图纸审查；编制项目申请报告，办理项目核准(发改委)；完成桩基础的工程招投标工作，工程监理招标工作，并组织场地的地下排水工作。

3月份：办理工程规划许可证工作(报市规划局)，并进行场地周围的止水帷幕、护壁桩的施工。4月份：完成工程主体的招投标工作，办理桩基础工程的施工许可工作。

5月份：办理工程主体的施工许可工作，确定主体工程的施工队伍，至6月中旬完成桩基础工程的施工工作。

6-9月份：基础工程完成。

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完成方案图的设计；二月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响工程开工。另外，工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。

(四)、工程质量。

“特洛伊城”项目是市重点工程，也是“特洛伊城”品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将“特洛伊城”项目建成为优质工程。

(六)、预决算工作。

1、认真编制工程预算，配合工程部及时做好工程手续的洽谈协商、变更，及时掌握材料的变动情况，配合工程部做好工程进度的控制工作，做好工程的两表对比，最大限度的节约使用资金。

2、制定工程资金使用计划，“特洛伊城”项目工程估算需用资金4.6亿元左右；其中基础部分需用约0.8亿元；地上商业部分约用1.4亿元；公寓部分约用2.43亿元，做好工程资金的使用计划对项目的建设起着关键性的作用，工程部、预决算部、财务部、采购部以及招商部等职能部门必须紧密联系、团结协作，使各项工作顺利进行。

财务方面

(一)切实完成开工前融资工作和招商工作任务，力保工程进度不脱节

公司确定的二00八年工程启动资金约为2亿元。融资工作的开展和招商任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好融资、招商营销这篇大文章。

1、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。通过产权预售、租金预付等办法扩大资金流，以保证“特洛伊城”项目建设资金的及时到位。

2、采取内部认购房号的形式，回笼资金、扩大现金流。

3、实行销售任务分解，确保策划代理合同兑现。2008年公司建设工程款总需求是4.6亿元。按“特洛伊城”所签协议书，招商销售任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。全面完成招商销售任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

招商方面

招商工作是“特洛伊城”项目运营的重要基础。该工作开展

顺利与否，也直接影响公司的项目销售。因此，在新的一年里，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作的。

1、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年公司将扩大广告投入。其目的是一是塑造“特洛伊城”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，“特洛伊城”应在广告种类、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

2、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

1、结合市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，“特洛伊城”应于20xx年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

行政管理方面

公司目前设立的部门是：总经理室、办公室、工程部、人力

资源部、招商部、财务部，即“两室四部”。随着“特洛伊城”项目进入建设施工阶段，拟增设运营部、企业策划部、预决算等部门共同成为集团公司的基础。使公司内部机构成为功能要素齐全、分工合理的统一体。

公司的设想是在集团公司的统一领导下，公司实行独立核算，独立完成年利润指标及其它相关指标，在整体上提升集团的竞争力。

(二)、建立现代企业管理体系，推行工作标准到人到岗

现代企业的高效运行，均来自于企业的高效管理。新的一年，公司将根据国家有关规范、条例和集团公司的要求，制定本公司工作标准，并到人到岗。各项工作按标准程序行事，减少人为指挥，逐步形成“特洛伊城”特色的企业管理体系。同时，根据不同的工作岗位，制定岗位职责和 workflows，强化企业管理意识，最大化地提高企业管理水平，向管理要效益。

(三)、以”特洛伊城”发展为历史契机，加快集团公司总体建设。

“特洛伊城”的发展是历史的使命，也是市场的要求，同时更是集团总司蓬勃发展树立企业形象地良好契机，我们应顺应这一时代的需要，不断完善自我，发展自我，调整机制，集聚“内功”，合理发挥员工动能，以使佳宝集团傲立于房地产之林。

人力资源方面

以能动开发员工潜能为前提，不断充实企业发展基础，“特洛伊城”的企业精神：“开放式管理，以人为本；实事求是，科学求真”决定了“特洛伊城”品牌的打造。公司的建立，必须充实基础工作、充实各类人才、充实企业文化、充实综

合素质。新的一年，公司将在“四个充实”上扎扎实实开展工作。

(一)、充实基础工作，改善经营环境

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。2008年，公司将根据企业的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳愿意服务于“特洛伊城”的各类人才，并相应建立“特洛伊城”专业人才库，以满足公司各岗位的需要。

工作计划流程图 客户开发工作计划篇七

2018年，**县移民工作全面贯彻“创新、协调、绿色、开放、共享”发展新理念，围绕移民后扶“十三五”规划确立的脱贫解困、移民增收、移民美丽家园建设年度目标任务，强化基础，分类指导，改革创新，强化监督，突出重点，整村推进，精准扶持，借势发展，集中力量办大事，突出财力攻难关，进一步提高移民资金使用管理效益，全力实现移民后扶规划计划水平新的提升。

一、落实移民直补政策。严格移民人口动态管理，确保每人每年600元的直补资金准确及时发放到人。协同有关部门进一步推动农村移民低保、移民困难扶助金等各项惠农政策落实。

二、完善项目库。科学编制2017年项目计划，围绕重点移民村建好建实项目库，6月底前完成移民村项目库、通库公路项目库、饮水安全项目库、重点产业项目库、美丽家园示范村项目库、扶持资金在50万元以上的重点项目库的分类建设及上报工作，把项目库作为项目计划的“蓄水池”来滚动管理，规范项目申报、立项、筛选、验收，确保投得准、扶得实，扶出亮点、扶出特色。

三、夯实整村推进基础。将移民人数达到全村人口10%以上的村或有移民集中安置100人以上的自然村、安置点纳入整村推进规划，因村制宜安排资金项目，逐村推进移民脱贫解困、移民增收、补齐短板，加强基础设施建设，夯实经济发展基础，建设移民美丽家园。

四、创新移民培训方式。抓好实用技术、就业技能两个培训，拓宽移民就业创业渠道，提高移民就业创业能力。4月底完成移民就业需求、从业经验摸底，建立健全移民就业等基础信息平台，5至12月以市场用人需求为导向，坚持按需开展“先预约、后培训、再就业的定制培训；委托有资质的社会组织或市场人才资源开发机构、用人企业开展6次专业化培训”，实现“培训一人，就业一人，致富一家”目标。

五、加大产业扶持力度。发展壮大移民村集体经济和特色产业，构建移民创业帮扶体系，培育1-2个新型创业主体，扶持1至2个产业龙头，积极探索以奖代投，继续抓好与移民龙头企业的有效联结，把利益联结机制做紧，抓好重点移民村精准扶持样板、带富典型、致富典型的培树，帮助移民增加工资性、经营性和财产性收入。

六、强化监管。认真落实省市有关资金项目监管政策，将重点移民村的精准扶持工作纳入内审、稽察、监测评估、常规检查工作范围；将工作情况与下年分配项目资金挂钩，按《**县大中型水库移民后期扶持资金和项目管理办法》兑现奖惩。

七、搞好移民搬迁安置。做好秀水水库前期工作，加强政策把关和工作协调，全力参与秀水水库建设相关工作。

八、贯彻精准扶贫方略。全面落实县委、县政府关于精准扶贫的统一部署，重点抓好武阳镇周家村的精准扶贫工作。因地制宜落实好特困移民避险解困搬迁安置政策。