

# 网格员上半年工作总结及下半年工作计划 社区网格员工作计划(模板10篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。因此,我们应该充分认识到计划的作用,并在日常生活中加以应用。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。

## 网格员上半年工作总结及下半年工作计划 社区网格员工作计划篇一

(一) 加强组织领导。今年四月初,我县网格化服务管理工作启动之后,我镇党委、政府高度重视,成立了以党委书记潘华科、镇长王勇为组长的领导小组。同时成立网格化服务管理办公室,由副镇长黄凯分管,并指派赵琼、黄祥等工作人员具体落实网格化工作日常事务。为我镇网格化服务管理工作奠定了基础。

(二) 组建网格化工作队伍。网格化服务管理工作于今年4月初在我镇西街社区和漱玉社区开始试点,到目前为止,我镇共分了67个网格,有67名网格员和13名系统操作员。xx镇成立了网格化服务管理办公室,各村社区为1个网格工作站,各配备1名系统操作员。组建起一支素质高、业务能力强的网格化服务管理队伍。

(三) 制定实施方案和规章制度。为确保长效机制和网格化工作落到实处,我镇先后制定了《xx镇网格化服务管理实施方案》、《xx镇网格地图》、《xx镇网格化服务管理考核细则》、《网格化服务管理信息保密制度》等方案制度。要求所有工作人员严格遵守并将相关制度上墙,同时下发到各村社区网格化服务管理工作站。

（四）严格考核。根据隄网格发〔20xx〕2号《xx县网格化服务管理考核办法》和玉委发〔20xx〕18号《xx镇网格化服务管理考核细则》的规定，按照网格化工作评分标准，严格考核，落实奖惩。有效调动网格员工作积极性，推动我镇网格化服务管理工作的更好开展。

为了让每一位群众有效了解并参与网格化服务管理工作，进一步畅通社情民意渠道，引导群众理性地表达诉求，让群众实现“有话跟我说，有事找我办，有难找我帮”的工作局面，我镇将63个网格员的网格划分范围，联系方式，办理事项等制成公示牌，安装在网格醒目位置，真正做到了集中管理，网格结合，延伸服务，一员多能的服务模式。此外，每名网格员还统一印制了200张网格服务名片，1张工作牌和工作包。同时，发放了余份《致广大群众的一封信》，详细介绍网格化服务管理工作的意义和服务范围，使网格化管理服务工作家喻户晓。

我镇坚持每月对67名网格员和13名系统操作员进行网格化服务管理理论知识学习和业务能力培训，累计达十余次。有效提高了我镇网格员和系统操作员的综合素质以及工作能力，让所有网格员充分了解网格化服务管理内涵，更好向群众服务并宣传网格化服务管理意义。

网格化服务管理实际上就是精细化管理，要做到小事不出村（社区），大事不出镇的管理目的，如果掌握不清全镇每家每户的基本信息，就成了制约网格化服务管理的瓶颈。从4月初我镇启动网格化管理工作至今，我镇网格化服务管理领导小组带领全镇所有网格化服务工作人员全部下沉到各个网格，走村入户，逐人逐项进行信息摸底核查，详细掌握辖区内的基本情况和各个服务对象的服务需求，为我镇网格化服务管理提供了最基本的信息基础。

网格化管理工作开展以来，我镇67名网格员全部下沉入网格内，每天排查发现、掌握、解决各个领域存在的问题。工作

人员实现了由以前的专人单项、一岗一责向一专多能、一岗多责的转变，网格员包揽了网格内的信息动态采集、登记，问题排查、解决、上报等各项工作和所有民情事务。对网格内发生的各类问题，网格员能处理的当场处理，不能办理的则逐级上报，做到了日排查，日处理，日上报，并及时与相关领域职能部门对接协调。同时，我们充分利用网中有格，按格定岗，人在格上，事在网中的精细化管理优势，细化了网格员的工作职责，真正实现了“排查全覆盖，管理无缝隙，服务全方位，有问题及时发现，有矛盾及时化解，有需求及时服务”和“小事不出网格，大事不出乡镇的精细化管理目标。到目前为止，我镇已经录入并完善的基础数据如下：71个党组织，25个政府部门，8个群团组织，14个基层自治组织，69个群防群治组织，15个社会志愿者队伍，共计207个组织，成员库人员874人。网格员累计办理民生服务9757起，调解矛盾169起，治安防控47起。特殊人群服务管理45起，社情民意收集301起，政策法规宣传1026起，突发事件报告12起，其他事件处理293起，累计发现问题11891起，已办结11891起，办结率为100%。超额完成各项指标任务，为全镇、乃至全县的网格化服务管理工作作出了一定贡献。

一是联动解决问题力度有待进一步加强。

二是网格化服务管理系统不稳定，数据、图片等的导入操作不便。

三是大多数群众对网格化工作开展的意义、工作开展的方式了解不深入，有事不愿主动找网格员，网格化工作宣传力度需进一步加大。

一是继续做好网格化服务管理民生服务、矛盾排查化解等日常工作。调动网格工作人员下沉网格，排查问题、化解矛盾，充分发挥网格化管理的基本作用，解决服务群众“最后一公里”问题，密切干群关系，维护基层和谐稳定。

二是继续围绕镇党委、政府中心工作开展网格化服务管理。要充分发挥网格员政策宣传、贯彻作用，加强各项工作的全面落实。

三是继续完善工作方法，创新工作思路。强化督查和考核，强化网格员培训，强化工作对接，强化经验总结，在实践中不断健全网格化运行和管理机制。

## 网格员上半年工作总结及下半年工作计划 社区网格员工作计划篇二

### 二、工作计划：

#### (一)、加快步伐，完善社区组织

1、加强社区支部建设。以党建为龙头，坚持党的领导核心作用，加强党员教育管理和阳光服务驿站建设，搭建社区党员展示先进性平台，充分体现党为人民服务宗旨。广泛吸收流动党员参加组织活动，使“阳光服务驿站”也成为外来务工者停靠站。

2、健全社区自治组织。现有社区居民自治组织有社区居民代表大会、社区居委会、社区议事协商委员会，一是定期开展活动。二是建立健全各种规章制度。

同时要充分发挥居民小组长(楼群长)和楼栋长、楼道长的作用。

3、加强居民的自治力度。居民自治要建立“三会”制度，即“协调会，听证会，评议会”，真正体现小区里的事务由居民民主决策、民主监督。

4、培育各类民间组织。社区居委会要培育和引导好各类民间组织。

## (二)、加强服务，完善社区功能

社区服务一定要根据社区居民和家庭的实际需要，拓展服务功能，逐步扩大服务范围，提高居民满意程度。

- 1、摸清情况，建立台帐。
- 2、制定帮扶计划，落实措施。建立社区困难人员爱心服务卡。
- 3、发展社会化服务，培育诚信服务平台。
- 4、强调计生服务。

## (三)、加强管理，改善社区环境

第四，加大创建工作人力、物力、财力的投入。

第一，搞好小区绿化护养。

第二，整治脏乱差。针对辖区三街八路乱堆放、乱搭建、店外店、乱停车、牛皮癣等现象。必须做到集中整治和长效管理相结合。

第三，维护居民区基础设施。

3、打造平安社区。进一步完善“一卡二队五中心”管理模式，加强对私房出租市场及流动人员的管理，发挥义务巡逻队的作用，加强法制宣传教育，及时掌握信息，做好社区治保调解工作，努力把矛盾解决在萌芽状态，做到群防群治。

## (四)、加强宣传，繁荣社区文化

一抓主题文化。

二抓特色文化活动。一是要营造“振兴人的家园”有标志性

的文化氛围。二是发展小区特色文化，成立各类文体兴趣小组开展活动。

三抓精品文化创作。

四抓科学文化活动。

(五)、加强共建，拓展社区资源

第一，拓展共建力量。

第二，挖掘共建资源。

第三，共建活动要有计划。

第四，共建方式要有创新。要根据社区实际开展多项适宜居民参加的活动，或为居民创办实事。

## **网格员上半年工作总结及下半年工作计划 社区网格员工作计划篇三**

为进一步落实学校安全监管的责任制，切实抓好学校安全基础管理工作，建立层层落实的校园安全管理网络，全面实现校园安全网格化管理，我校特制定本实施方案。

以科学发展观为指导，认真贯彻“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，按照分线管理、分级管理为主，结合分片管理的原则，“谁主管、谁负责”，将安全监管工作网格化，落实责任人员，细化监管工作，实行安全工作“全方位、全过程、全覆盖”，确保事故隐患排查和处置不留“死角”、不存“盲点”，形成安全监管工作制度化、规范化的长效管理机制。

实行一个目标，即：坚决杜绝重特大安全事故发生，预防和

减少一般事故发生。狠抓安全管理，进一步落实安全责任制，进一步落实学校网格化安全工作主体责任，全力保障学校和师生的生命财产安全。

（一）建立网格。按照本校安全管理职责和工作实际，划分并建立安全监管网格。

（二）明确领导。一把手为安全生产网格的第一责任人，其他班子成员层层抓落实。

（三）责任到人。确定安全员，负责本网格内安全日常事务及安全检查工作。同时，学校对安全网格明确责任人、工作职责、监管范围。

（四）落实措施。根据我校实际，制订本单位《安全网格化管理实施方案》，绘制网格化安全监管责任图表，标明第一责任人、具体责任人、安全监管责任人（标明每个责任区的位置、责任人、重点部位等）。同时，建立相应制度，如安全方面的例会制度、信息报送制度、考核制度、应急预案等，并对网格负责人和网格内从事安全生产工作人员进行安全监管知识培训等，确保安全监管责任落实。

1. 责任区监管责任人、联系领导工作不落实的；

（二）责任追究。对发生安全责任事故实施责任倒查和追究。对因未履行监管职责造成安全生产事故，将视情追究相关网格责任人的责任。

（一）高度重视，精心组织。实施安全生产网格化监管，是进一步落实县教育局安全监管主体责任，建立“横向到边、纵向到底”的安全管理网络的重要举措。通过安全网格化监管工作的落实，使学校安全意识得到明显增强，安全管理水平得到明显提高。

(二) 严格考核，确保实效。学校将对安全生产网格化管理的内容列入年度考核的重要内容，对工作出色的处室和个人进行表彰奖励，对责任不落实、工作不到位、管理不力、措施不严的处室进行通报批评，对未履行安全监管职责导致发生安全事故的有关工作人员，依照有关规定进行处理。

## 网格员上半年工作总结及下半年工作计划 社区网格员工作计划篇四

(一) 细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

\_\_\_\_部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要。20\_\_\_\_年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占



比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。20\_\_\_\_年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理;每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升\_\_\_\_部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

(三)加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。

发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势。加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

(四) 抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养\_\_\_\_部门人才

要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信

息反馈制度。加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

## 网格员上半年工作总结及下半年工作计划 社区网格员工作计划篇五

- 1、作出办公室用品的预算支出，并购买办公用品。
  - 2、定期收集和整理各部门上交的材料，落实材料的存档问题。
  - 3、落实考勤工作。及时做好会议前的考勤工作，认真登记好系部各班主任早操升旗的出勤情况。
  - 4、安排系干早中晚值班，接待来访师生，保持办公室的整洁。
  - 5、认真完成由团总支与学生分会合办的活动计划`总结等。
  - 6、做好文本记录工作，按时认真做好会议记录。
- 
- 1、举办有意义的两次系内经验交流会活动，促进系干内部的团结与合作。
  - 2、举办一次有特色的系外经验交流会活动，加强与兄弟系部的联系与合作。
- 
- 1、积极配合其它部门的工作`活动，如劳动周`英语演讲比赛`圣诞晚会等。
  - 2、协助监察部打出奖扣分单等，如全体系干`班干部`优秀团员等。

3、积极配合院团委、学生会办公室的工作，为各项活动献计献策，落实各项政策。

## 时间工作内容

### （一）2月份：

- 1、作出办公室所需用品的预算，购买办公用品。
- 2、认真整理办公室内的各项物品。
- 3、制出各种表格，如：系干值班表、系干签到表。

### （二）3月份：

- 1、帮助其它部门完成工作，落实材料归档问题。
- 2、举办xx级系干经验交流会，着重交流部门工作计划。

### （三）4月份：

- 1、重新整理前两个月活动的材料。
- 2、联系兄弟系部，举办一次系外经验交流会，增进系部友谊，加强合作。

### （四）5月份：

- 1、落实日常工作。
- 2、配合其它部门的工作及活动。
- 3、做好来电来访的接待工作。

### （五）6月份：

- 1、第二次系内经验交流会，分享学期工作心得，增强凝聚力。
- 2、整理本学期的材料，做好工作收尾部分。

## 网格员上半年工作总结及下半年工作计划 社区网格员工作计划篇六

### （2）、预期下半年生产重点

20xx年下半年生产制造部的工作重点是x牵引变压器□x和后续新增项目的组织管理。具体工作将提前准备的管理思路，坚持务实求真的工作作风，克服困难，加强管理工作的薄弱环节。

### （3）、具体工作思路

#### 生产计划方面

在保证生产计划准确性的前提下，采用生产调度、领导协调、组织会议等手段加强生产计划的权威性，对生产单位及生产相关部室提出硬性要求。结合下半年生产能力，确定月生产任务工作量，尽可能完善生产计划，减少先后作业，改为平行搭接，掌握各生产工序的生产能力现状，便于应对多变的外界因素。

#### 生产管理方面

坚持生产程序简单，效率至上；流程直接，责任落实个人的管理理念，要求每一个员工一专多能，勇于承担责任，善于解决问题，以制度规范，以管理保证，用结果说话。

#### 加强管理提升

加强管理工作，查找管理中的问题，以点带面，上下协同，

逐层推进，将管理提升覆盖到全员以及管理全过程，对发现的问题进行分析，及时调整，落实，发掘过去没有发现的问题，查清根源，制定整改方案，推进整改。

## （二）、过程检方面

1、树立服务理念，强化工作中的服务意识，变被动式的检验为主动服务，加强对检验人员的工作能力的培训，内部进行业务学习，提高检验人员的自身素质。

2、继续做好产品质量标准文件的制、修订与落实工作，保证质量检验工作有章可依，严格把关，使产品质量符合标准要求。

3、严格控制原材料、半成品、成品的检验，注重过程的监督，减少错检和漏检，对发现的质量问题及时反馈并限期整改。

4、加强与技术部、采购部等部门沟通，排除沟通不及时现象，产品控制过程做好质量检验记录，强化生产过程中产品的可追溯性。

5、做好质量相关数据的统计分析工作，认真做好质量管理相关数据的统计工作。

6、选派技术精湛的人员进行售后服务工作，提高效率，降低费用。

## （三）、设备方面

1、根据下半年生产任务需要，采购下半年设备备件，更新调整备件计划。

（1）定期检查重点、关键设备使用情况，监督、指导车间设备维护保养工作。

(2) 设备基础信息管理工作，重点是下半年报废设备处理销账工作。

(3) 变电所管理加强，供电设备巡检正常运行。

(4) 《变压器技术改造项目》配套污水处理工程下半年建设，需做好工程前期备案，过程监督，竣工验收及资料整理归档工作。

## 2、 管理提升方案

组织员工岗位操作规程、维护保养规程培训，对特种设备、大型、关键设备请专业人员进行集中培训。普通生产设备培训，则利用生产闲暇时间有车间设备员自行组织。培训工作做到前期有备案，过程有记录，最后有考核，让员工实实在在学到知识。

### (四)、企业文化建设方面

生产基地下半年主要活动计划如下：

活动名称、 活动时间、 活动目的、 活动参加人员范围

## 网格员上半年工作总结及下半年工作计划 社区网格员工作计划篇七

围绕实现一个目标，抓好两个调整，进行三个整顿，做好四个强化，抓好五项重点工作。

下半年的工作要紧紧围绕继续提升年的要求，抓住全面实现双“310”目标不放，确保双“310”工程目标的全面实现，在工作上做到完成、完好、完美。完成，就是基本工作到位；完好，是对工作的基本要求；完美，才是继续提升。

二是工作方式的调整。在工作中，要讲究工作方式和执法技巧，围绕达到的目标和取得的效果来进行工作。

下半年的工作要继续抓好思想整顿、作风整顿和纪律整顿，通过思想整顿、作风整顿和纪律整顿，做到思想端正，作风过硬，纪律严明，保障双“310”工程目标的全面实现。

即，要强化为民执法、构建和谐执法理念；要强化“三城同创”的重要性；要强化贯彻落实责任制的必要性；要强化继续提升，比学赶超的竞争意识。

四是加快体制机制创新；

五是全力推进继续提升年活动开展，确保执法局争先进位目标的实现。

## 网格员上半年工作总结及下半年工作计划 社区网格员工作计划篇八

### 一、办公室工作方面

1、多学习，提高写作能力。养成读书的好习惯，系统的学习有关政治理论知识，打好理论底，勤奋的进行资料积累和思想积累，开拓自己的视野，优化知识结构。在日常写作中，要字斟句酌，坚持一丝不苟的写作原则。

2、勤调研，发掘新闻素材。在平时的工作中，要用心观察领导动态，深入群众生活，遇事多思考，培养善于发现和鉴别具有新闻价值的能力。

3、快行动，及时上报信息。新闻和信息具有时效性，在得到新闻和信息素材的，要即时行动，尽早将其报送至电视台或县委、县政府信息科，保证信息的及时上传与发布。



## 二、管区工作方面

1、加强学习，提高自身综合素质。由于自己参见工作时间比较短，自身经验和处事能力、人际关系方面都需要全面提高。一方面，自己认真努力工作完成工作，并对自己的工作进行检查，自我监督。另一方面，离不开领导的关怀指导和同事的帮助。我会虚心向领导和各位同事请教相关问题。另外，驻村过程本身就是一个学习的过程，还要向农村基层干部学习，向农民学习，不断从基层汲取知识和营养，丰富自己的思想和阅历。

2、开拓思路，完成任务目标。作为一名包村干部，将上级的惠民政策、制度规章传达给基层村组织并且保证其顺利实施为主要工作目标。在驻村工作中，我要坚持各项工作与党委政府的思想保持高度一致，努力将党委政府交予的任务\_\_完成，做到不打折扣，使基层村民切实得到惠民利益，了解新农村建设的各项制度。

3、深入调研，了解农民疾苦。在工作中，除了多与村干部沟通，更要自己走出去，深入到群众中，多与他们谈心，切实了解群众在工作中遇到的困难和不便，在自己力所能及的情况下尽量解决，解决不了的上报上级领导，切实做到真正为农民办事。

4、化解矛盾，维护农村稳定。要时刻维护农村社会稳定为己任，积极排查和调解村民的矛盾纠纷，协助做好信访工作。对各种社会、家庭、邻里矛盾，以法以情以理做耐心深入细致的思想工作，尽量做到小事不出村，大事不出镇。

## 网格员上半年工作总结及下半年工作计划 社区网格员工作计划篇九

一、全年工作总体思路：

现在，随着经济的飞速发展，私家车的数量也越来越多，汽车轮胎也相应的在市场上占据了相当大的份额，针对这一情况，我部门要积极树立以公司利益最大化为前提的目标，并且采取“针对性销售，扩大销售群体”的方针，坚持以“内抓管理，外树品牌”为重点，以目标管理的方式，认真扎实的落实各项工作。

## 二、销售业绩目标：

本年度，我部门的总体销售目标金额为450万元，实现的总体利润为\*\*万元。根据这个经济指标，我部门平均每月要完成\*\*万元的销售业绩。

## 三、具体措施：

### (一)、加强内部管理，提高经济效益：

本年度，我部门将在原有的制度上进行进一步的完善，比如完善销售管理制度，并且要求各个销售人员要完全按照制度做事，切实做到有章可循，有法可依。以此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，以此提升公司的经济效益。

### (二)、实行考核制度，增加员工积极性：

本年度，我部门会加大考核制度的实行，我们将会根据销售总目标，分别下指标，切实的做到责任明确，落实到人，绩效挂钩。一是在具体过程中我们会将每个月的销售目标分配到各个销售人员，并且将各个销售人员的业绩做真实的记录。二是出勤考核，销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，所以今年我们将会加强出勤制度的考核力度。三是对服务质量和工作态度进行考核，我们会将请每位顾客填写销售人员的态度和服务质量，并用做评鉴。

### (三)、加大培训力度，提升整体实力：

本年度，我部门会根据实际情况对本部门人员进行系统的培训。一是积极培训销售人员的业务能力水平，比如我们会进行专业的销售技能培训、销售手段等，并将理论联系实际，从而使每一位员工在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，以达到提高我部门整体销售实力的目的。二是我们将会对轮胎的品牌知识进行深入学习。我公司主要经营的是马牌，邓禄普，米其林，固铂，固特异等轮胎，因为所涉及的品牌较多，各个品牌的轮胎也有别不同，所以在具体的工作中，我们要求每个工作人员必须对我公司所经营的各个轮胎品牌知识了若指掌，做到心中有数。

### (四)、加强团队建设，搞好人力资源管理：

人才是每个企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，所以建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。本年度，我部门将以建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项重要的工作来抓，我们将采取活动的方式来加强每个销售人员的团队意识和合作精神的培养，同时反复强调销售人员的责任感，在让大家增进情感的同时清楚认识团队重要性，以形成一个团结积极，具有良性竞争意识的优秀销售团队。

### (五)、根据实际情况，调整销售策略：

本年度，我部门会积极的分析市场情况，并且及时根据市场变化情况做出一些调整和改变。比如在销售淡季，部门将会进行一些促销活动的开展，以吸引更多新客户，扩大客源。

总之，在新的一年里，公司还有很多工作需努力开展，还有许多事项要切实去落实。为此我们要紧紧围绕公司工作要点，结合部门实际，在2012年度中承担应负的责任，为公司的战略目标实现作出自己应有的贡献。

# 网格员上半年工作总结及下半年工作计划 社区网格员工作计划篇十

信息采集是网格员最基础的工作职能，也是网格员工作的重中之重。我所在的网格为xxx社区1号网格，管辖范围经过今年多次的网格调整增加到8栋楼310余户798人。该网格属杂居小区，流动人口多，人员复杂。利用一日双巡及社区组织的统一入户将以掌握及未掌握的信息进行了及时更新，以保证辖区内信息准确率，并为其它工作的开展打下了坚实的信息基础。

1、重点人口管理：我所在的网格有3名重点关照人群，3名均为精神病人。对于重点关照人群我始终保持与他们的家人的联系，密切关注他们的活动情况，精神病人是否按时服药，并定期上门走访了解家庭情况，并为其尽量赠其政府福利和帮扶。

2、矛盾排查化解：利用一日双巡及辖区内志愿者排查网格员矛盾纠纷，做到了第一时间了解、第一时间赶到、第一时间化解。成功化解了多起居民矛盾，矛盾当事人各方均满意，成功保障了网格内平安、稳定，小矛盾不出网格，大矛盾不出社区。

每天认真开展一日双巡，重点开展城管巡查工作，对网格内的占道经营、生活垃圾堆放、公用设施损坏、污水外溢等城管事、部件进行管理，发现问题通过e通进行上报，在城管部门的帮助下均得以解决。并在相关部门的帮助下对部分老旧道路进行了道路改造，方便了居民的日常出行。

对年满65岁的老年人通过e通进行代办老年证，极大的方便了居民，共计代办老年证62份。同时配合民政专干进行低保核查，对已不符合低保条件的人员进行清理。为居民代办社区医疗、养老服务，在年底协助民政专干认真完成了社区无房

及缺房户的公租房申请工作。

通过上门入户、志愿者提供信息、门店流动人口清查等方式全面掌握辖区内流动人口婚育情况，对于有怀孕迹象的人员第一时间上门核查，发现并上报怀孕人员1名。全面摸排辖区内孕妇及新生儿信息情况，帮助居民为新生儿办理户口等证件。

社区工作事无巨细，紧张而繁琐，做的都是最基层的群众工作。到社区工作以来，我学到了很多宝贵的知识和经验，自身的理论水平和工作能力有了进一步提高，但同时也存在着一些不足，例如对于某些事情的处理思维尚不够成熟等。在今后的工作中，我要继续向领导和同事学习，在群众中树立良好的形象把自己的本职工作做好！