

最新高层年度工作计划(精选6篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源配置。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。

高层年度工作计划篇一

一年复始，万象更新，转眼间x物业在新的历程中匆忙而紧张的跨过了20xx年，回顾自己x个多月来的工作历程，收获及感悟颇多，从20xx年x月进入公司以来，在公司各级领导的带领和关怀以及各位同事的积极协助下，凭着自己认真负责的工作态度，圆满的完成了公司领导赋予的各项工作。现将20xx年工作汇报如下：

1. 针对客服人员专业知识不足，在严格按照客服部年度培训计划进行培训的同时，加强现场培训，通过真实案例实操实练，通过理论与实践让客服人员更深刻的认知专业知识的重要性，在五月份客服部安排人员参加南通总公司组织的客服专业技能的培训与考核时，荣获全公司第二名的好成绩。
2. 梳理现有管理费的收费进度，对未收户数、面积、金额及原因作统计并制定催收管理费计划，针对收费率低、业主不愿缴纳管理费，客服部制定各楼栋助理根据各自区域按时上门、电话催缴的催缴计划□xx月份根据制定的催缴计划进行管理费催缴工作，并对业主不愿缴纳管理费原因进行统计，根据业主提出的各类问题，找出问题的根源并处理，已取得良好效果□x月份上门收缴管理费x元，x月份上门收缴管理费x元。x月份对管理费一年以上未交的业主发催缴函，对已交付区域未收房的业主发催收函，共发出催收信件x封，至月底已有x户交纳物管费x元。

3. 完成20xx年x月的x期及x月的x期交收楼活动，入伙x多户。针对交房期间的遗留问题积极与地产工程、施工单位沟通跟进，及时的完成遗留问题的处理，极大程度上避免因施工遗留问题导致的业主投诉及满意度下降。

4. 对客服部台账进行梳理，针对现有台账混乱及部分台账空白现象，从x月份起建立健全的部门台账，对erp数据录入的真实性、准确性等数据进行整改，加强erp录入人员的培训工作[]erp录入步入常态化。

5. 由于小区管理面积较大，针对部分标识标牌的统一制作需要大量的时间的问题，客服部制定张贴临时标识标牌，对现有不统一的标示进行休整，完善各类标示工作。

6. 根据“精致塔”要求制定客服部关于“x风采”、“馨服务”[]“x家园”的提升计划并落实执行[]x月份组织开展“温馨x月情感恩母亲节”活动，通过社区活动加深物业与业主的关系，让业主更深层次的了解并接受理解物业[]x月份开展的中秋社区活动，培养业主“家是最温馨的港湾，社区是家的构成”内心认同。取得业主一致好评，并要求以后多举办此类活动。

1. 针对销售大厅各项工作与小区存在一定的差异性，员工对新的工作环境及工作任务不太明确，做好员工之间的动员工作的同时，制定并实施会所服务标准以及各部门详细工作流程，对安排的工作具体落实到相关责任人，要求当天能完成必须当天完成，不能完成的要查出原因、制定计划，按规定的期限完成，改变懒、散、慢的不良工作习惯，对提高服务意识、有效开展工作起到至关重要的作用。

2.x月份样板间正式对外开放，在此期间完成样板间的全面开荒工作以及销售中心的细致卫生清洁。

3. 根据验收标准完成对销售中心、样板间以及配套设施的验收，并对存在的遗留问题要求整改并跟进结果，对维修后的遗漏工程进行复检。

4. 针对案场工作要求，对xx会所人员加强员工礼仪礼节及专业技能培训，通过使用玻璃杯、咖啡杯，服务区域摆放香薰，保洁人员使用统一工具盒，秩维规范交通指示，客服提供问茶、续茶服务以及一些小的细节来提升服务质量，体现物业服务亮点。

5. 配合房地产销售推广、开盘工作，以销售中心、样板房的使用、业主接待及环境保洁等物业服务工作方面为重心开展服务工作，顺利完成xx城2-8#楼的开盘、“魅力xx□华彩篇章”业主联谊等活动。

回顾20xx年以来的工作，诸多方面值得分享和肯定，在工作中也存在在很大的不足：

1. 在物业服务工作上理论知识稍有欠缺，对于客服部以外的其他部门理论知识掌握不大熟练，运用不到位，需要加强学习，积极进取，以求进一步提高物业管理水平，提高自身综合素质。

2. 对于管理方面的素养，还需要提升，需加强管理知识理论的学习和实际经验的积累。

3. 日常的工作标准虽然达标，但是与“精细美”的服务理念存在一定差距，需要在服务工作中的细致部分下功夫。

为了在新的一年里更好的扬长避短，克服之前工作中的不足，树立良好的服务口碑□20xx年xx会所将致力于加强规范管理、协调沟通、落实执行。以提高管理服务效能，营造和谐生活环境，配合营销工作为中心计划开展工作。

明年的工作计划：

1. 在现有工作手册的基础上，根据工作需要不断完善工作手册，落实执行公司下发的iso质量管理体系文件，使每一位员工了解工作规程，达到规范自我、服务业户的目的。
2. 根据年度培训计划对员工进行定期的业务、技巧、服务意识等方面的培训，通过不断的强化学习，不断提高会所员工水平，尽快带领出一支业务过硬、服务意识强的员工队伍。
3. 对会所员工自身特点、专长、结合日常工作表现，进行合理评估，合理安排岗位，明确发展方向和目标，对不称职员工坚决撤换。

通过推出更贴心的服务，展示物业服务水准，做到人人都是称职的“形象销售员”，令客户对公司及楼盘增强信心。

1. 根据销售中心的装修以及布局提出合理化建议，做好服务软包装。
2. 服务礼仪不漏掉每一个需要注重的细节。
3. 服务用语文明、礼貌，统一说词，规范用语。
4. 通过销售中心以及样板房的服务，展示后期物业服务的水准。重点在于提升物业公司的形象，发掘并展示公司服务的优势和亮点。
5. 对物业的营销推广提供物业管理的卖点，充分介绍物业优势而又避免随意许诺，对客户提出的物业管理问题进行咨询答疑。

积极参加与销售中心开展的业主联谊活动，集中了解业主反馈的信息，在销售中心帮助下，在入住前开展业主需求调查，

以求了解业主的年龄结构、文化层次、兴趣爱好及各类服务需求，通过分析，确定管理服务标准及各项服务收费标准，使今后的物业管理服务更加贴近业主。

回顾20xx年对xx物业来讲，可以说是喜忧参半。因为20xx年的成绩只能属于过去，但20xx年度的不足才是鞭策新的一年不断发展的无限动力，只有继续发扬成绩，吸取教训后新的一年才会有好的开端新的起点。

高层年度工作计划篇二

转眼间又要进入新的一年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始，也是我非常重要的一年。出来工作了这么久，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我努力工作 and 认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。在此，我订立了2019年年度工作计划，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，作为公司一名领导人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1、明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

4、工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5、工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术

民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证（客户或技术开发者）

纠正自己的缺点，认真听取他人忠恳意见，更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它领导同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，征取更好的工作成绩。

以上是我针对2019年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破，新年取得更好的成绩，全面提升自己。

高层年度工作计划篇三

20xx年度，总经办立足本职搞协作，在自主□xx完成内部管理任务的同时，联合企管部抓好绩效落实和制度修订工作。以东厂设备整改和降耗挖潜为切入点，配合生技部抓好外协和服务工作。通过内部宣传和xxxxxxx引导，统一员工思想认识，激发员工增收节支的热情，配合人力部搞好员工培训工作。同时，协同销售部抓好供暖宣传服务，联合财务部完成技改增容工程的验收决算工作。从提高土建施工服务效率，健全零工管理手续入手，积极为生产车间服务。

20xx年度总经办意在搭建舞台，当好跳台。通过发挥协调优势，提高部室的协作效率，进一步培养和凝聚部室的管理合力。

20xx年度，总经办将健全完善土建的派工、验收机制，规范工程预决算管理。通过坚决执行月度收方制度，坚决压缩零工用量，限度节约工程开支。我们坚信只有挺不直的脊梁，没有带不好的队伍。只要规范了监督管理体制，只要切实到位地执行好公司的规章制度，工程管理和费用控制工作一定会有大的进步。

以东厂区卫生清扫、绿化改造为抓手，做好20xx年度东厂区综合办公楼和运行厕所等的治理整顿工作。在工作范围和覆盖面两方面扩大行管工作外延，在求细求精抓死抓实方面丰富行管工作的内涵，使行管职能在20xx年度发生大的变化，产生新的起色。

免费供餐是公司领导在企业亏损经营情况下做出的重要举措。抓好供餐服务是食堂工作的重中之重。把好事办好看似简单，在实际执行工作中有太多的变数和困难。但在此项工作面前，总经办已经没有任何退路。目前免费供餐的管理框架已搭建完毕，关键是规章制度的贯彻落实。20xx年度食堂工作，将以兑现制度为重点，在严格执行制度的基础上，悉心征求大家意见，加强职工间的互动交流，将心比心，以心换心。坚定不移地把领导的关心变成运行员工的欢欣和开心。

总经办继续执行车辆三定管理制度，并沿用驾驶员里程工资和安全补助等成熟的管理办法。在考察论证的前提下，做好年度车险入保工作。20xx年度，总经办将继续加强修车、路桥费审核控制，严格车辆派遣管理，通过密切劳酬关系，拉大收入差距，进而激发驾驶员文明驾驶，安全出行的工作积极性，使20xx年度车队工作跨上新的台阶。

20xx年度总经办按照公司确定的18万元年度通讯费用定额，进一步压缩手机补助范围，减少通讯开支。同时，利用通讯行业竞争的机会，签订定额包月协议，降低话费开支。在条件允许的情况下，落实好合同期满后管理人员通讯工具的调整和补助兑现等工作，坚决完成4万元的费用控制任务。

针对总经办人手少，应急、临时性工作多的实际。20xx年度，总经办计划合并内勤和档案员岗位。继续办好厂报，并以企业报为阵地，搞好企业文化建设工作。明确工作分工和岗位职责，进一步发挥好档案、图书资料的作用，积极为生产一线服务。

20xx年度总经办以协调服务为主线，在公司领导的带领下，积极开展好本职工作。在坚持三个服务的同时，进一步创新管理，提高工作的时效性和及时性，通过把握服务工作的规律，来提高总经办工作的主动权，更好地为公司年度目标任务的完成创造条件，为公司的扭亏增效工作做出应有的贡献。

高层年度工作计划篇四

春风送暖，在这美好的季节，新的一年开始了，在这个播种的时候，我必须以饱满的热情投入到工作之中，2019年个人工作重点计划如下：

首先必须始终如一地热爱祖国，拥护党的领导，热爱本职工作，关心国家大事，坚持政治学习，记录政治笔记，提高觉悟和意识。还要注重个人道德修养，为人领导，严于律己，克己奉公，做一个员工满意的领导。要关心员工的学习、生活，做员工的良师益友。更要加强团结，与同事相处融洽，合作愉快，心往一处想，劲往一处使，组成一个团结协作的大家庭。

1、一直提倡的首问责任制我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理和上门服务。

3、制定出财务人员工作计划，进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上

报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心员工的工作情况和生活情况。

高层年度工作计划篇五

作为公司的一名领导，需要起到带头作用，一起努力见证公司的成长，下面是我本人2019年工作计划：

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。作为公司一名领导，必须以身作则，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，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。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、第三季度的出现的商机，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，争取签订合同。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。

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予我支持。

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带领我的同事们一起进步。

以上是我2019年的工作计划，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，能迎接年新的挑战。

高层年度工作计划篇六

今年以来，区会展办牢牢把握区委区政府“绍兴大城市建设的排头兵，接轨沪杭都市圈的桥头堡”的战略定位，按照“月月有展会、天天可时尚”工作目标，以“创新、担当、务实、高效”的会展文化，从纺博会具体承办、各类展会培育引进、会展体育中心综合利用、赛事活动举办保障等方面入手，努力促进柯桥会展产业可持续高质量发展，积极打造“一展多元”会展新格局、“文体共融”场馆新生态。

紧紧围绕服务纺织产业转型升级理念，20xx春秋两季纺博会在新品展示、展会搭建标准和服务水平均较往届有较大提升。春季纺博会设1392个国际标准展位，展览面积3.4万平方米，参展企业540家。三天入场门禁达48015人次，较上届春季纺博会增长20.4%，其中境外采购商达7525人次，较上届春季纺博会增长21.4%。秋季纺博会设1523个国际标准展位，展览面积3.4万平方米，参展企业526家，三天入场门禁达40192人次，较上届秋季纺博会同比例增长21.2%，其中境外采购商达8117人次，较上届秋季纺博会同比例增长15.9%。来自76个国家和地区的采购商到纺博会现场采购，尤其以“一带一路”沿线国家的采购商增长明显。

1. 树立实效新标杆。坚持“引领全球纺织趋势，展示时尚科技魅力，推动产业转型升级，搭建供需贸易平台”理念，绍兴柯桥纺博会积极为供采双方搭建商贸沟通、信息交流、时尚推动的良好平台，为展会与产业的良性互动提供“柯桥样板”，为行业的进步积聚全新动能。一是服务柯桥推动产业转型升级，20xx春秋两季纺博会柯桥本土企业参展比率不断提升，成为柯桥纺织产业转型升级的重要窗口和平台，更多柯桥企业搭上家门口纺博会的快速列车，获得更多的贸易订单、掌握更前沿的纺织资讯，助力纺织企业产品创新、产业升级。二是精准招商促进经贸合作，今年的纺博会招商工作向邀请高品质采购商发力，加强与服装家纺类上市企业和中国纺织服装竞争力500强企业的精准对接，成功邀请到波司登股份有限公司、盛美服装有限公司、海澜之家股份有限公司等赴纺博会现场采购。新增四川、河南、湖北三个服装大省的新采购商。高品质采购商不仅提升展会的经贸效果，也对参展产品提出更新更高的要求，推动展会不断发展。三是对接市场扩大展会影响，继续加大与传统市场的联动，开通会展中心至市场区的班车，增加班车数量和频次，让来自全球各地参会买家充分享受到一站式的采购便利。同时开通现场图文直播，让更多没空来现场的观众第一时间通过直播观看现场实况并参与互动，下单订购。通过“直播+”的形式助力各参展企业实现品牌曝光、推广引流、营销转化等价值，进一步扩

大展会的影响力。

2. 打造时尚新高度。纺博会作为行业风向标和洞悉行业发展新趋势的专业性展会，不断助推中国轻纺城持续繁荣，已成为柯桥的一张金名片。一是新品荟萃引领潮流，纺博会期间有超过45万款时尚面料精彩亮相，其中感温变色面料、反光纱线织成的面料、抑菌面料、醋酸面料、恒温材料、“三防”面料、速干面料等科技创新面料唱主角。近年来，柯桥本土纺织企业本着科技、绿色、时尚的发展方向，不断创新，携带最新研发的`原创、新型、环保、科技含量高面料和产品参展，持续为纺博会注入新活力。二是活动联动扩大影响□20xx春季纺博会期间，首次举办柯桥时尚周(春季)并与春季纺博会同期同步举办。秋季纺博会更是与首届布商大会、柯桥时尚周(秋季)三大活动同步融合互动，时尚周继续在会展中心设置分会场，世界布商大会嘉宾于9月21日集中参观纺博会现场，全新展示柯桥纺织产业与城市形象，进一步树立了纺博会的行业话语权与国际影响力，为柯桥纺织产业走出国门、走向世界打开新的大门。三是国际纺都打响品牌□20xx春秋两季纺博会进一步探寻时尚流行色，分别采用20xx最新流行色系“紫罗兰色”、“粉红孔雀色”作为整个展会的主题色，并将主题色融入现场氛围、产品展示，给参展商和采购商带来全新的观展体验，让更多的纺织业界同仁感受到柯桥作为时尚之都、柯桥纺博会作为时尚窗口的生动体现。

按照区委区政府提出的“月月有展会”工作目标，在办精办特春秋两季纺博会的基础上，充分利用会展中心场馆资源，加快柯桥产业展会特别是纺织产业展会的引进举办及其它消费类展会的培育扶持。截止目前共举办产业类展会15场，其它消费类展会10场，月均举办展会超过2场，基本实现了“月月有展会”目标。

1. 精心培育产业展。于年初摸排制定年度产业类展会计划表，按照清单化管理模式，按季度、按月度逐项对接落实各个产

业展的举办工作，实现了产业类展会按计划举办率超过90%。已举办的15个产业类展会中，展览面积达到15000平方米有12场，参展企业达200家以上且现场专业采购商人数达5000人次以上的有11场。产业主要集中在纺织产业，涉及坯布、纱线、窗帘窗纱、纺织机械等柯桥优势领域。同时也在非纺产业展上实现了突破，成功引进举办了建筑产业和黄酒产业展各1场。

2. 鼓励壮大消费展。继续发挥中国轻纺城国际会展中心的地理位置优势及硬件条件，积极鼓励传统消费类展会做大做强，包括车展、家居博览会、家电博览会在内的一系列展会，不论是规模还是现场销售都实现了提升，会展中心已成为柯桥及周边地区消费品重要的展示和销售中心。

3. 有效保障重大活动。敢打硬仗、敢挑重担，主动而为、积极配合，高质高效做好区委区政府安排在会展中心举办的各类重大活动的服务保障工作，相继成功保障世界模特小姐大赛、国家机器人发展论坛、绍兴发展大会越乡宴等重大活动，一系列大活动成为柯桥区对外开放的先行窗口，吸引诸多目光汇聚柯桥，同时也向全球发出柯桥声音。

以丰富市民文化生活、繁荣城市经济、提升城市知名度和影响力为目标，积极探索体育中心场馆资源优化利用的新途径。加强与文化体育主管部门、演艺公司、传媒机构的联系对接，积极引进各类文体赛事活动到体育中心举办。

1. 高质保障体育赛事。全面做好20xx年度浙江毅腾轻纺城队在体育场的15个主场比赛的场地保障工作，特别是今年以来的草坪养护取得了长足的进步，得到主客队球员及中甲组委会的好评。成功引进浙江省幼儿足球总决赛在体育场举办，来自全省各地的22支幼儿园代表队参加了比赛，现场观众及随行家长超5000人次。

2. 积极引进文化活动。今年4月，张学友世界巡回演唱会再次在体育场举办，规模较20xx年更大，现场观众超30000人。今

年10月连续举办两场周杰伦演唱会，累计观众接近60000人。浙江卫视“最优的我们”、“梦想的声音”第三季等栏目先后落户体育馆开机录制，观众及演职人员累计28000余人次。“公元20xx音乐节”也首次亮相体育场，广大柯桥市民踊跃参与。

3. 蓬勃发展其它活动。不断挖掘体育中心场馆资源价值，提升场馆的利用率，积极探索各类活动在体育中心举办的可能性。房产公司开盘、国家消防总局体能测试、汽车广告拍摄、绍兴国际马拉松宣传片拍摄等各类型活动选址体育中心，体育中心已经成为柯桥综合性活动的一个绝佳举办平台。

以“一流的场馆、一流的管理、一流的服务、一流的效益”为目标，着力做好会展中心、体育中心场馆日常经营开放和管理服务工作，使场馆运行更加节约、有序、高效。

1. 经营收入稳步增长。随着“月月有展会”的有序推进，越来越多的展会活动在会展中心举办，会展中心收入稳步增长，同时各类大型文艺活动及栏目组的入驻，也推动了体育中心经营收入较快增长。会展中心、体育中心年度总收入有望突破3000万元，圆满完成增幅20%的年度目标。

2. 场馆开放安全持久。以安全第一、优质服务为宗旨，全民开放相关体育场馆及设施。截止目前累计安全开放超过280天，接待泳客超过12万人次，羽毛球、乒乓球爱好者约6万人次，跑步健身爱好者约7万人次，足球球迷约6万人次。

3. 内部管理科学有序。通过队伍建设不断整合人力资源，激发工作激情，提升工作效能，使得场馆运营更加顺畅，各类隐患妥善解决。截止10月底，会展中心场馆管理服务实现零投诉，游泳馆的水质及服务在全市位居前列。

紧紧围绕上级工作部署，深入推进“两学一做”学习教育常态化、制度化，充分发挥基层党组织的战斗堡垒作用和党员

的先锋模范作用，努力做好党员干部思想政治建设、机关党的基层组织建设、机关作风建设等工作，会展办系统党建工作和作风建设呈现新姿态。

1. 加强和规范党支部建设。规范开展“三会一课”组织生活，采取集中培训、工作交流、学习考察等方式，开展党务知识和业务技能的学习，促使干部进一步解放思想、转变观念、更新知识、拓展视野，不断提高个人素质和指导、服务基层的工作水平。积极主动参与“五星达标3a争创”工作，组织党员干部赴联系的王坛镇越联村、华舍街道绸缎社区开展帮扶活动，落实专人对接服务，加强理论引导，协助制定“五星达标3a争创”工作规划和社区规划，统筹指导创建工作有序开展，并为越联村提供专项资金帮扶该村开展文化礼堂建设等工作。

2. 深入推进“两学一做”学习教育常态化、制度化。结合工作实际，制定出台了《推进“两学一做”学习教育常态化制度化的实施方案》、《贯彻学习党的十九大精神工作方案》，积极开展学习教育和“主题党日”活动，结合上党课、读书会、演讲赛、大讨论等活动形式，动员党员干部带头讲党性、重品行、作表率。以贯彻党的十九大精神为主线，开展了一系列“微党课”、知识竞赛、主题宣讲等丰富多彩的活动，形成了浓厚的学习贯彻党的十九大精神的氛围。

3. 深入推进党风廉政建设。深入贯彻落实党风廉政建设主体责任制。履行“一岗双责”、坚持集体决策、健全工作机制、强化内部监督、深化廉政教育，认真实施“三重一大”事项电子监察工作，完善财务管理等制度，进一步规范权力运行。逢会必讲廉政教育，主要领导及相关负责同志经常找干部职工谈心谈话，不断提高党风廉政教育的针对性和实效性，全年累计开展廉政教育10余次，约谈干部职工50余人次，进一步筑牢了拒腐防变的思想防线。