

最新科技活动周意义评论 全国科技活动周心得体会(模板8篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

考研计划总结篇一

转眼间又要进入新的一年_年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我努力工作和认真学习。在此，我订立了2021年度公司销售工作计划书，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。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。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，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，代理费用达8万元以上(每件4万元)。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。以至于达到4.8万元以上代理费(每月不低于1.2万元代理费)。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、第三季度的十一中秋双节，还有2021带来的无限商机，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了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》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，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。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，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。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与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。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减轻领导的压力。

以上，是我对2021年工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望2021年，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的客户，争取的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接2021年新的挑战。

考研计划总结篇二

20xx年，分公司紧紧围绕年初确定的中心工作，积极应对市场环境变化，充分结合自身实际，以创新谋发展，以稳定促提升，发扬求真务实、干事创业的工作作风，各方面工作均取得了优异成绩。全市全年保安押运业务收入完成x万元，较上年同期增长x%□增幅x%□

（一）夯实基础管理完善建章立制

公司成立之初，我们即制定了一系列的有利于公司长远发展的规章制度，修订完善了包括《员工月绩效考核办法》、《运钞车辆维修、车辆成本管理、车辆保养考核办法》□□《20xx年度培训实施意见》、《员工作风纪律安全生产考核管理办法》以及《各岗位工作职责及考核办法》等在内的办法制度。通过这些规章制度的制定和对职工的宣贯，给分公司管理工作提供了依据，同时也给广大职工行为准则确立了标准，做到奖罚分明，使分公司上下充满正能量。

（二）注重队伍建设强化人员素质

按照省公司的相关文件要求，市x企业划转x名员工充实到保安押运队伍，从原外聘解款员中招收x名新员工。对于新进公司人员，根据省局相关要求，进行x天的入职培训。主要从职业素质与职业道理，到岗位从业知识的讲解，经过培训后考核，新入职人员均全部考试合格上岗。

（三）狠抓安全管理注重素质提升

1、加大安全服务检查力度，安全生产得到加强

一是建立健全了安全领导机构。层层签订了安全管理责任书，把目标分解、细化到部门和个人，形成了“纵向到底，横向到边、环环相扣、逐级追究”的安全防护责任体系。二是深入贯彻落实省公司“安全生产、稳定无事故”目标，强化日常管理，掌握人员日常行为和思想动态。今年以来加大了对人员日常行为规范的动态掌握和日常教育力度，对各岗位人员进行了加强培训，确保其明确责任和履行职责。三是加强监督检查力度，确保安保制度落实，进一步规范了从业人员职业道德风险，安全隐患得到了有效排除。

按照省公司的相关要求，分公司结合实际制定了切实可行的检查和培训计划，按照省公司制定的检查表，每月市公司组织检查组对市公司、县大队进行x次的突击检查，同时市公司综合部每月不定期的调阅市公司、各县大队的监控录像对运钞安全、守库安全、运钞车停放等环节进行检查，市、县大队自查每月不低于三次，市公司检查每月x次。对检查出的问题制定整改措施落实责任人及时进行了整改，按照月绩效考核办法对违规违纪员工进行处罚，累计处罚违反工作纪律员工x人次。很大程度上提高了员工规范操作的自觉性。

2、业务培训得到强化，人员素质得以提升

培训是提高员工素质和改进工作方法的不二法门，公司成立之初，邀请市武警支队教官对所有基层员工进行了为期三天的技能培训，增强了员工的体质，提高了全员战斗力。为建立培训工作的长效机制，我们制定了详细的培训实施计划，按照我公司制定的《20xx年度培训实施意见》，市、县大队各班组长每月负责组织本班组成员进行业务技能的学习培训，每月不低于x次，并每月要x日前上报本月学习总结和次月的学习计划，做到了学习有计划，会后有总结。市公司每月至少要组织一次对全区员工的培训学习。通过培训和学习

充实了员工的生活，提高员工的素质和工作方法。

3、车辆管理严格规范，费用支出明显降低

我公司正常运营的运钞车x辆，其中有一辆是省公司调拨的临时备用车。市公司x辆运钞车，共x条运营线路□x辆，分别服务于县城及周边x个乡镇，共x条线路□x辆，分别服务于县城及周边x个乡镇，共x条线路。两县大队车辆由于长期在乡间道路上行驶，车况较差，维修率较高。近日接省公司下发新运钞车x辆，于x月x日到齐，现正和x企业协调办理相关手续，近期即可投入使用。

4、管理有效加强，严厉杜绝安全隐患

全区共有20支，子弹99发，配有智能枪弹柜6个（市公司、两县大队各两个），目前，按照省公司相关要求，为确保安全，智能枪弹柜已经配备专人负责。（具体做法）

5、充分关爱员工，关爱政策持续受益

“三保证三关爱”活动深入开展。分公司共有□x人）人参加“三保证三关爱”活动，参与面达到100%。今年，分公司在“三保证三关爱”活动中，共有□x人）人次受益，从省局申请补助现金□x元）万元，分公司员工充分感受到了大家庭的温暖。

我们能够取得以上成绩，是省公司科学决策、正确领导的结果，是各部门锐意进取、狠抓落实的结果，是分公司干部职工同心协力、拼搏奉献的结果，成绩来之不易，经验弥足珍贵。这一年，我们克服“分家”伊始的各项薄弱基础，抓生产，保稳定，寻突破，促转型，面对市场环境变化，我们团结一心，迎难而上，经过努力，实现了安全无事故。通过加强培训教育，实现了人员的思想稳定；通过加强业务检查，

实现了各岗位的正常履职，保证了各项工作的有序开展。

二、存在的主要问题

在肯定成绩的同时，我们应清醒地认识到生产和管理中还存在一些突出问题，在以后的工作开展过程中，需要逐步解决：

1、保安员证办理问题。目前我分公司在岗人员均未办理保安员证。

2、枪证和办理问题。由于以前的遗留问题我公司所有涉枪人员都没有。有x支枪没有办理枪证。按照_门的相关规定无保安员证不能办理，目前因无考核用子弹，保安员证和都无法办理。

3、人员紧张□x大队守库人员只有x人，无替班员。全区运钞车司机无替班人员。

4、子弹不足。目前我分公司现有子弹x发，不足每枪配备x发的标准。现在使用的子弹都是20xx年以前的子弹，已到报废期无法更换，因无，已严重影响了日常训练和各项证件的办理工作。

5、硬件建设存在不足。因市x企业办公用房较为紧张，我分公司目前办公场地不足。办公设施存在不足□x大队无电脑，两县大队都没有打印、传真等办公设备。市公司及两县大队均无检查用车，开展日常检查都需要使用个人车辆。

考研计划总结篇三

20xx学年我担任03502班的班导师工作。大学到毕业班阶段各个方面都比较松散，面临毕业和就业的压力，学生的情绪波动也比较大。在过去的一年里我利用工作和休息时间，经常同该班同学谈心，了解他们就业、考研的情况，以自身经验

为例指导他们调整好自己的心态，找准自身位置，适应复杂多变的社会。

为了使学生们能够顺利毕业，我积极同学生处、教务处等各部门联系，检查学生毕业的各项事宜。在得知卞强、袁辉等6名同学刚入学那年的形势政策课未能取得学时，我迅速同各部门取得联系，共同协商解决办法。同时我及时找到学生本人，通知他们补测，为学生顺利毕业铺平了道路。作为班导师，我注意观察学生的思想状况，注意了解学生生活情况，注意了解学生的工作情况。我了解到何晨成、张德永、罗兴彬等同学在校外寻找到同一单位的工作，我主动找到三人向他们详细了解情况，当时何晨成研究生考试已经通过，正在考虑离开工作单位。为不影响他本人和其他两位同学的工作，我建议他得到录取通知书后，将录取通知书的复印件交给工作单位，并向工作单位领导诚挚道歉，委婉的提出辞职申请。这样即不会过早的失去工作机会，也不会给其他两位同学在单位中造成不良影响。由于见面的机会不多，我尽可能抓住有限的能够让整个班级、年级集中起来的时间，宣讲就业政策、如何办理毕业手续，同时邀请了外经人才的老师们做了专场的就业指导讲座，推动了学生的就业。

07年我还积极联系照相馆，为各班照了班级毕业集体合影，同时我自己抽出时间，为部分同学们照了个人毕业学士服照片。由于毕业生在大学生活末期聚会较多，我经常叮嘱学生不要酗酒，注意安全同时在同学们的要求下，向保卫处老师提出申请，批准同学们在校园内开展跳蚤市场以减少毕业生离校的损失，并且节约了资源。我在完成好日常管理工作和实习工作的同时，加班加点制作了03级毕业生纪念光盘、纪念册。使学生在离校后能够回首自己的大学生活。

当然在学生管理和教育工作上我还存在有许多不足，希望广大同学、老师能够对我进行批评指导，我也将认真总结经验不断完善工作思路改进工作方法，更好地为老师、学生服务。

考研计划总结篇四

一、市场分析。

李经理可以从中了解市场竞争的格局及态势，并结合企业的缺陷和机会，整合和优化资源配置，使其利用最大化。比如，通过市场分析，李经理很清晰地知道了方便面的市场现状和未来趋势：产品(档次)向上走，渠道向下移(通路精耕和深度分销)，寡头竞争初露端倪，营销组合策略将成为下一轮竞争的热点等等。

二、营销思路。

营销思路是根据市场分析而做出的指导全年销售计划的“精神”纲领，是营销工作的方向和“灵魂”，也是销售部需要经常灌输和贯彻的营销操作理念。针对这一点，李经理制定了具体的营销思路，其中涵盖了如下几方面的内容：

- 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。

三、销售目标。

- 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。

四、营销策略。

营销策略是营销战略的战术分解，是顺利实现企业销售目标的有力保障。李经理根据方便面行业的运作形势，结合自己多年的市场运做经验，制定了如下的营销策略：

- 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。

4、促销策略，在“高价位、高促销”的基础上，开创性地提出了“连环促销”的营销理念，它具有如下几个特征：

一是促销体现“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。

二是连环的促销方式至少两个以上，比如销售累积奖和箱内设奖同时出现，以充分吸引分销商和终端消费者的眼球。

三是促销品的选择原则求新、求奇、求异，即要与竞品不同，通过富有吸引力的促销品，实现市场“动销”，以及促销激活通路、通路激活促销之目的。

5、服务策略，细节决定成败，在“人无我有，人有我优，人优我新，人新我转”的思路下，在服务细节上狠下工夫。提出了“5s”温情服务承诺，并建立起“贴身式”、“保姆式”的服务观念，在售前、售中、售后服务上，务求热情、真诚、一站式等等。通过营销策略的制定，李经理胸有成竹，也为其目标的顺利实现做了一个良好的开端。

五、团队管理。在这个模块，李经理主要锁定了两个方面的内容：

1、人员规划，即根据年度销售计划，合理人员配置，制定了人员招聘和培养计划，比如，20__年销售目标5个亿，公司本部的营销员队伍要达到200人，这些人要在什么时间内到位，落实责任人是谁等等，都有一个具体的规划明细。

2、团队管理，明确提出打造“铁鹰”团队的口号，并根据这个目标，采取了如下几项措施：

一是健全和完善规章制度，从企业的“典章”、条例这些“母法”，到营销管理制度这些“子法”，都进行了修订和补充。比如，制定了《营销人员日常行为规范及管理规定》《营销人员“三个一”日监控制度》《营销人员市场作业流程》《营销员管理手册》等等。

二是强化培训，提升团队整体素质和战斗力。比如，制定了全年的培训计划，培训分为企业内训和外训两种，内训又分为潜能激发、技能提升、操作实务等。外训则是选派优秀的营销人员到一些大企业或大专院校、培训机构接受培训等等。

三是严格奖惩，建立良好的激励考核机制。通过定期晋升、破格提拔、鼓励竞争上岗、评选营销标兵等形式，激发营销人员的内在活力。李经理旨在通过这一系列的团队整合，目的地是强化团队合力，真正打造一支凝聚力、向心力、战斗力、爆发力、威慑力较强的“铁血团队”。

六、费用预算。李经理所做销售计划的最后一项，就是销售费用的预算。即在销售目标达成后，企业投入费用的产出比。比如，李经理所在的方便面企业，销售目标5个亿，其中，工资费用：

500万，差旅费用：300万，管理费用：100万，培训、招待以及其他杂费等费用100万，合计1000万元，费用占比2%，通过费用预算，李经理可以合理地进行费用控制和调配，使企业的资源“好钢用在刀刃上”，以求企业的资金利用率达到最大化，从而不偏离市场发展轨道。

李经理在做年度销售计划时，还充分利用了表格这套工具，比如，销售目标的分解、人员规划、培训纲目、费用预算等等，都通过表格的形式予以体现，不仅一目了然，而且还具有对比性、参照性，使以上内容更加直观和易于理解。

年度销售计划的制定，李经理达到了如下目的：

1、明确了企业年度营销计划及其发展方向，通过营销计划的制定，李经理不仅理清了销售思路，而且还为其具体操作市场指明了方向，实现了年度销售计划从主观型到理性化的转变。

2、实现了数字化、制度化、流程化等等基础性营销管理。不仅量化了全年的销售目标，而且还通过销售目标的合理分解，并细化到人员和月度，为每月营销企划方案的制定做了技术性的支撑。

3、整合了企业的营销组合策略，通过年度销售计划，确定了新的一年营销执行的模式和手段，为市场的有效拓展提供了策略支持。

4、吹响了“铁鹰”团队打造的号角，通过年度销售计划的拟订，确定了“铁鹰”打造计划，为优秀营销团队的快速发展以及创建学习型、顾问型的营销团队打下了一个坚实的基础。

考研计划总结篇五

1、完善制度，狠抓落实□x月完成公司各项制度的修订、整理、汇总工作，并在实际执行中不断完善。

2、把人才管理看作战略支持，抓好《后备人才培养计划》的落实工作。第一季度完成《后备人才培养计划》的前期沟通、磋商，达成共识，通知下发各部门。第二三季度着手对后选人进入考核，本年度争取将后备人才培养工作制度化。

3、“以人为本，尊严至上”，加强员工关系管理

(1)加强劳动合同的签订工作：进行一次劳动合同普查工作，避免漏签、延期现象，同时对问题员工及时解决。

(2)认真落实社会统筹保险工作：将办理养老、医疗统筹保险

工作与季度考核工作紧密结合，把这项福利作为激励先进、鞭策后进的一种措施，并进行详细建帐。

(3)组织一次员工活动：加强企业文化建设，丰富员工文化生活，提高员工凝聚力。认真落实各项福利措施：福利措施制度化，狠抓落实。

(4)规划好员工的职业生涯：以工程部为例，尝试对转正员工进行分级，拓宽员工晋升渠道。

(5)保持与公司每一位员工的沟通交流：通过员工活动、生日活动、转正谈话等正式与非正式沟通，与每位员工保持交流，了解员工所思所想。

考研计划总结篇六

一、回顾销售部工作：

1、对公司的运作、部门之间的沟通、产品的销售等流程有了一定的了解。2、协调加盟店(广西钦州店、江西客家店、赣州于都店、江苏江阴店、江苏常熟店等)人员外派支援等事务。

3、安排市场督导与全国各门店衔接，部分门店均可与之保持良好的客情关系和及时的沟通。

4、参与6月份新人员培训课程定制及培训门店销售流程与销售技巧。5、结合目前公司的运营情况，销售部制订了以下相关制度及标准：

门店陈列规范手册、门店背景音乐规范、门店日常管理制度、门店销售流程与销售技巧手册、茶叶知识整合vip卡申请标准及管理制度、门店业绩抽成方案、门店财务管理手册、门店包厢收费标准、文化馆收费标准、市场督导工作流程，以及配合nk处理部分事务等。

6、处理各直营店秋茶退换货，熟悉公司的各项工作流程。

7、处理杨桥店撤点一事，同时与福州靓车堡洽谈关于店中店合作一事，目前靓车堡店中店已在筹备运营中，预计7月15日前可正常运营。

二、20__年下半年的工作重点：

1、门店日常管理进一步规范，监督门店新的管理制度的落实及执行。 2、加强市场督导工作流程培训、完善及执行。 3、制订店长培训计划。

4、汇总及全国各门店上半年及去年的销售数据，定制下半年的销售目标。计划9月份开始制订全国各门店销售目标，争取10月份出台新的销售指标及提成方案。

5、针对中国最重要的传统节日(中秋节、春节)及秋茶、__产品上市，做好前期销售准备工作，安排市场督导协助各门店做好备货及相应的促销工作。定期检查核实门店的产品库存，配合公司发货时间及物流工作，确保门店的库存在短期内销售完毕，避免出现积压产品及断货现象。

6、走访终端，针对市场信息的收集，掌握目前茶行业市场销售信息，了解各地市场容量、经济状况、人口及消费习惯等。目前准备对江西、湖北、河南、北京等地的市场进行走访调查，进一步了解相关区域门店的经营情况，加强与加盟商的沟通，便于日后销售工作的开展。7、__运营中心临时仓库管理流程规范。

目前的整体计划及工作重点多在于门店的基础工作整改及完善，后期将逐步进入以提升销售业绩为重点的核心工作。以上计划相对较为简易，未有相关的数据分析及各门店经营状况。待数据汇总后及时补上。

考研计划总结篇七

2020年我校纪检工作以_理论和“三个代表”重要思想为指导，认真落实党的十九大会议精神，深入贯彻落实科学发展观，根据区党委、纪委工作安排和部署，进一步抓好党员干部的思想作风建设、政风、行风建设。坚持“端正校风师风，促进教育发展”，实行阳光工程，加大源头预防和治理的力度，为我校教育、教学的良性发展，起到监督、保护和促进作用。

二、工作要点

(一)、突出宣传教育，加强党风廉政建设

1、认真开展党规党纪教育。充分利用政治学习日、党员活动日等机会，组织党员干部认真学习《党章》、《纪律处分条例》、《实施纲要》等一系列党规党纪，做遵纪守法的模范。

2、认真开展正反两个方面典型教育。组织党员干部经常学习先进模范人物事迹，弘扬正气，激励、鞭策自己。利用反面典型案例进行警示教育，警钟长鸣，引以为戒。组织全体教职工观看一次反腐倡廉的影像资料。

3、深入开展学习实践科学发展观活动，严格按照市委关于深入学习实践科学发展观活动的统一部署和要求，保证我校学习实践活动扎实有效。

(二)、强化过程监督，切实纠正损害群众利益的不正之风1、严格按照上级规定及学校要求收费。执行“一证一卡三统一”，(即收费许可证、收费卡、统一收费项目、统一收费标准、统一使用财政收费票据)。各项收费接受社会和家长监督。“两公开”(收费项目公开、收费标准公开)、“一坚持”(坚持收支两条线)等约束力和操作性强的规章制度，不私立项目收费，不多收费，不搭车收费。与教师签定治理教育乱收费责任书，把好收费关口。

2、认真执行“收支两条线”的规定，对预算外资金做到底数清楚，无帐户过多过滥，预算外收入应缴不缴，私设“小金库”等违反财经纪律行为。

3、坚决制止在职教师从事有偿家教。所有在职教师任何时间、任何情况下不得举办任何形式的收费辅导班，不得强制或变相强制学生参加任何形式的收费辅导班。不得接受社会各科文化补习教学聘请，参与有偿家教补习活动。

4、继续深入推行校务公开，实行阳光校务。

(三)、狠抓制度落实，促进工作规范

1、协助党支部抓好决策目标、执行责任、考核监督三个体系建设，加强行政监督监察、责任考核，严格执行党风廉政建设责任追究制度，以促进学校各项工作任务，管理目标的顺利实施。

2、以制度的创新，促进工作的规范，在原有制度的基础上，根据纪检监察工作的特点、新要求，继续健全和完善各项工作制度，狠抓制度的落实。

(四)、加强信访工作，确保学校和谐稳定发展

1、重视群众信访举报工作，拓宽、畅通信访举报的渠道，切实维护 and 保障举报人的合法权利。凡校内外群众向纪委、监察室反映我校教职工(特别是干部)违法违纪者以及上级部门和学校领导转交来的信访件，都将从速查处，情节严重者报上级给予纪律处分和经济处罚，增大腐败成本和风险。严肃查处打击报复举报人的行为，对诬告陷害的要追究责任。

2、认真做好信访处理和案件调查，要注意把握政策，严格执行党的纪律，要依法依规进行查处。

3、认真做好信访处理和案件查处的后续工作，对信访内容失实，要通过一定途径予以澄清，支持和保护党员干部敢抓敢干的积极性。

(五)、综合工作

1、按时完成上级纪委和学校党支部交办的工作。2、按上级要求及时上报各种工作报告、总结等。

3、按要求准时参加区纪委的各种会议，及时贯彻落实会议精神。4、按上级需求及时上报各种纪检监察信息。

考研计划总结篇八

根据学校党、政工作安排要点，结合医院实际情况，本年度要认真做到：贯彻构建和谐社会精神，解放思想，实事求是，提高医疗技术水平，改善服务态度，提高服务质量，进一步做好公费医疗的合理使用，提高医院管理水平。

一、落实学校构建和谐社会精神。

认真落实构建和谐社会的精神，加强对职业道德的学习，增强爱国、爱党、爱医院的意识，相互尊重，以人为本，以诚相待，树立正气，自觉抵制消极思想和自由主义思想，更好地落实学校和医院制定的思想素质教育考核细则。从而真正培养出政治觉悟高，思想素质好，职业道德高尚，具有奉献精神职工队伍，从而将医院的管理水平提上新台阶。

二、提高医疗技术水平，搞好服务质量，全心全意为广大师生和患者服务

1. 自觉加强基础理论和基本技能的培训，鼓励以自学为主，同时医院选派部分同志脱产外出进修和参加短期培训。积极参加省市医学学会组织的继续教育讲座等学习班，从而了解

国内外新进展，不断提高医疗技术水平，搞好医务态度。对于达不到继续教育学分，不能注册，不能上岗。

2. 继续按照有关规定邀请有关心血管、传染病、普外、骨科等专家来医院会诊和指导手术，以利于提高医务人员基本技能大大方便患者，同时降低公疗费支出，减轻学校经费的负担。

3. 规范各种医疗秩序，特别是要抓好岗位职责的考核，从思想素质和职业道德、业务技术、服务态度、行政管理等四个方面进行考核并与奖金挂钩。加强无菌观念，尤其是对手术科室和护理部。对于无故不参加专业学术活动并且服务技术和服务态度滞后者，不能上岗。

4. 继续开展“假如我是一名患者”的换位思考活动，树立急病人之所急，想病人之所想的好思想，真正做到改善服务态度。对于不能积极和热情接诊病人，服务态度差者，要追究其责任。

5. 加强对全校师生健康卫生和心里素质教育，健全卫生安全责任制和监督机制，加强对预防各类传染病的宣传教育工作，提高师生员工科学预防传染病的意识和自我保护意识，完善各类突发传染病的防控应急预案。

三、加强医院行政管理工作

1. 按照医院人事分配制度改革实施细则，对已经上岗的职工要按照岗位职责定期进行考核。建立有效的竞争、激励和约束机制。坚持按劳分配，多劳多得，优劳优得的原则。同时要尽力注意缩小分配差距，建立和谐的人际关系。