

最新水墨画竹子的教案(实用5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。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？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。

汇报年度工作计划篇一

以“遵守法律规章，维护绿色环境。消除安全隐患，保障员工健康。管理科学规范，实现持续改进”的管理方针为指导思想，切实抓好安全生产管理工作，确保实现的安全生产管理目标，以下为本年度安全生产规划：

一、安全目标

20__年安全生产工作的目标是：

- 1、杜绝死亡、重伤事故，死亡事故为“零”；
- 2、杜绝机械设备、压力容器爆炸等事故，死亡事故为“零”；
- 5、杜绝发生重大(含)以上交通安全事故，重大交通安全事故为“零”；
- 6、杜绝重大传染病、职业病的发生，死亡事故为“零”；
- 7、杜绝有影响的群体上访事件，重大环境污染事故为“零”、重大治安、刑事案件为“零”。
- 8、轻伤事故率不超过3%；
- 9、施工现场安全达标率为100%；

10、三级安全教育率为100%；

要求公司各部门、各项目部，根据公司安全管理目标，依据本部门、本项目的安全生产管理职责制定本部门、本项目的安全管理目标，并分解到岗位。公司各职能部门的安全管理目标，报主管副总审批，各项目的安全管理目标，报工程部审核，由苏副总经理审批。

二、安全生产责任制

1、推动各项目部以公司安全生产责任制为依据，结合各自工程项目实际情况，建立并实施本项目的安全生产责任制。公司“项目管理领导小组”对各项目部安全生产责任制的落实情况进行督察。

2、为进一步明确“谁主管，谁负责”及“管生产必须管安全”的原则，公司将与开复工项目部签订安全生产责任书，明确双方的职责和工作要求，同时各项目部与劳务分包方签订《安全生产管理协议书》，层层落实安全生产责任。

3、严格检查各项目的安全管理体系、安全生产管理制度的建立与落实情况。做到责任明确到人、考核落实到人，日常管理要做到“五到位”，即：组织到位、职责到位、检查到位、考核到位、奖惩到位。

三、抓好安全教育培训，提高安全管理水平和安全生产意识

为使安全生产意识深入人心，人人树立“安全第一，预防为主”的思想，公司将依据《安全生产教育培训制度》，制定《员工年度安全教育培训计划》对全体员工进行年度安全教育培训工作。努力提高公司高管层的安全领导能力，培养各职能部门和各项目部安全管理能力，提高员工对安全生产工作的执行能力。对劳务分包方的劳务人员进行入场三级安全教育培训和利用农民工夜校对劳务人员进行经常性教育培训，

着力提高其安全生产意识。

四、安全检查

公司将按《安全检查制度》对在建项目进行安全生产检查，平时则根据季节变化开展各项专项安全生产的检查工作，如季节性安全检查、雨季施工安全检查、防雷电、防火、防中暑等。对检查中，发现的安全隐患签发隐患通知单限期整改，并跟踪复查整改效果。

五、安全生产例会

根据公司《安全生产例会》制度，每月定期召开安全生产例会总结、解决、布置安全生产工作。

六、职业安全健康管理体系

按照职业安全健康管理体系文件要求，开展工作确保三标体系的正常运行。对职业安全健康有关法律、法规和其他要求进行收集，并组织编制应急预案和程序准备实施应急演练，确保在施工中发生突发事件能迅速、高效、有序地进行应急处理工作。各项目部严格按照程序文件的要求落实安全生产工作，确保体系运行良好。

七、重大危险源的管理

根据各个项目的不同特点，各项目应建立本项目的危险源清单，同时“重点问题重点管理，重点问题专人管理”，制定相应的管理制度。

八、开展“安全生产月”活动根据“安全生产月”（6月份）主题开展“安全生产月”活动。着重加强各级领导干部的责任心教育，加强安全管理人员的业务培训，加强各个工作岗位操作规程、遵章作业教育，以形成浓厚的安全生产氛围，

将“安全工作”这个核心思想落实到每一项工作中，提高广大员工的安全意识和预防事故的能力。

九、20__年各项目安全工作重点：

20__年各项目根据自身特点在安全工作方面要有侧重点，有针对性地开展安全教育及安全技术交底，落实好各项安全防范措施。安全工作重点如下：

- 1、落实安全生产责任制，依据安全生产规章制度开展各项工作。
- 2、建立安全生产保证体系，确保体系正常运行。
- 3、项目经理要严格按照施工组织设计、专项施工方案的要求组织施工。在施工前做好安全教育、安全技术交底，施工中加强检查，施工完毕后做好验收工作。
- 4、项目部的专职安全员负责对工程施工过程的安全生产进行检查，及时纠正违章，督促安全隐患整改。
- 5、对新进场的施工人员进行三级安全教育，建立三级安全教育卡。
- 6、有关部门及项目部加强对施工现场安全工作的检查(着重对脚手架、基坑、模板、“三宝”、“四口”防护、施工用电、物料提升机、外用电梯、塔吊、起重吊装、施工机具)，开展定期、不定期、专项检查，及时督促项目部对存在的隐患进行整改。
- 7、施工现场建立义务消防队和消防制度，加强用火管理定期对施工现场的防火工作进行检查。
- 8、加强对工地食堂管理，食堂必须办理卫生许可证，炊事人

员必须持健康证上岗。严格执行食品采购登记制，确保施工人员不食扁豆、黄花、发芽土豆等易中毒食物。防止发生食物中毒。

9、夏季施工做好防汛、防雷、防暑工作，冬季施工做好防冻、防滑、防火、防煤气中毒。

10、根据本项目部承建工程特点，制定突发事件应急救援预案，并报工程部备案。

11、“五一”、“十一”、“春节”等重大节日前开展安全大检查，加强安全值班、确保节日安全。

汇报年度工作计划篇二

“十五”期间，在县委的正确领导和上级组织部门的指导下，我部以“三个代表”重要思想和党的十六大精神为指导，认真贯彻落实上级组织工作会议精神，围绕***经济发展大局，牢牢抓住党的基层组织建设和干部队伍建设，较好地完成了组织工作的各项任务。

“十五”期间工作回顾

一、以加强干部队伍建设为着力点，提高基层党政班子执政能力和整体素质。

一是紧扣福海经济发展形势，调整配强领导班子。坚持“重要岗位配强人、专业干部专业用、年龄结构趋合理”的原则，陆续开展了重新选配乡镇班子、精选业务骨干和专业精英，充实到四大支柱产业、教育系统中小学校长招聘、建立完备的少数民族干部后备库等多项工作，把一批有强烈的责任感和事业心、全局观念强、统筹能力相对较高的优秀干部选配到了重要部门。2002年以来，共提拔、调整干部**人次，提拔**人，调整**人（交流**改任干部**）。

二是以提高广大党员干部整体素质为目标，切实抓好干部思想政治教育。针对***人口少、干部教育培训资源布局不合理、运行效率低等问题，2004年，将县委党校、行政学校、农广校、预防职务犯罪学校、电大工作站进行了资源整合。针对以往乡镇党校设置和作用发挥本资料权属文秘公文第一站严禁复制剽窃等方面存在的问题，又将乡镇党校归笼县委党校统一管理。5年来，共开办了村“两委”班子主要成员培训班、各级党组织书记培训班、基层电教播放员培训班、人事制度改革培训班、《行政许可法》（《宪法》）培训班、驻村（企业）工作组培训班、领导干部任前培训班等**，**班次，培训各级干部**（次）。并陆续选派了农口、经济口、老干等部门的**干部前往疆内外挂职、培训或观摩学习。

三是以建章立制为重点，加大对《党政领导干部选拔任用工作条例》的贯彻落实。在规范信息采集工作，改进考察方法的基础上，制定了《***干部选拔任用理论水平任职资格考试制度》、《***干部选拔任用工作流程》、《***干部考察工作实施办法》；继续修订、完善了《***领导干部谈话制度》、《干部考察预告制》。条例颁布以来，共对**干部进行了任前公示，对**干部进行了离任经济责任审计，对有群众反映的**干部进行了认真调查核实，对**工作失职的科级干部进行了处理。

四是按照“三支队伍一起抓”的总体要求，做好人才队伍建设。通过加大继续教育、鼓励内部组织长(短)训、内请外派等多种方式，基本实现了各单位专业技术人员在一个继续教育周期内接受教育比例达到了**每年继续教育培训专业技术人员培训的比例不低于人员总数的**目标。

五是认真做好了老干部工作。在落实了***“三老”人员政治、物质、生活待遇的基础上，完成了老年大学的筹建工作。在地区关工委的指导和帮助下，目前已将关工委组织延伸到村（社区），成为地区率先实现了资金、阵地、人员、编制“四到位”的县，并与2004年5月成功举办了地区关工委工

作现场会。

二、以“三级联创”为载体，全面提高农村基层组织建设的总体水平。

1、继续深入开展“五个好”村党支部、“六个好”乡镇党委和农村基层组织建设先进县为主要内容的“三级联创”活动。实行了党建工作联系点制度。采取由**县领导包乡、包村，**县直单位包村扶持的办法，与自治区确定的**扶贫开发重点村、县委、政府确定的12个扶贫开发重点村和县委组织部确定的**发展壮大集体经济村建立了定点联系机制。2004年3月，通过选、派、任的形式，从县、乡抽调**优秀年轻干部组成**驻村工作组和**个驻企业工作组深入到“问题村”和非公有制企业协助开展工作。认真实施了“五个好”村党支部、“四个好”满意站所、企业、学校和“六个好”乡镇党委的创建活动，目前，已有基层党组织通过了地区验收，今年，**乡已做好了创建“六个好”乡镇党委的准备工作。

2、加大了清理、清不愿上进的行为政机关事业单位和国家公职占用农村耕地、草场力度。根据2003年地区文件精神，成立了由县农委牵头，纪检委、组织部、国土资源局、草原站为配合单位的领导小组，按照清理、清退、整合、公开招标承包等四个阶段分期进行清理、清退工作。截止2004年底，共清理占用耕地、草场**亩，清理政策允许低偿使用耕地、草场**亩。通过公开招标清理清退耕地、草场**亩，实现集体资产增值**万元。2004年6月，按照国有土地开发政策规定，为各农牧业村积极申请解决集体土地**万亩。当年年底就实现了**以上的新开发土地对外承包，**余万元土地承包费已入帐。

3、本着“在工作中求发展、在发展中求创新”的思路，从基层党建

工作中的薄弱环节为切入点，进行了有益的探索和实践。如，推行了《村干部例会制度》、《组织干事周会制度》，确保了各乡镇、村“两委”班子成员、组织干事综合素质统一提高、落实工作统一行动、发现问题统一对待、创新经验统一运用；我们还在推行了发展党员和预备党员转正公示制的基础上，积极试点了发展党员“票决制”、民主评议党员“双票制”、村级党员管理中推行无职党员设岗定责制、机关在职党员参与社区活动制等。针对党员电教工作“直观、实用、针对性强”的实际，我们在加大电教投入的基础上，加强与团县委的协作，注重突出基层团组织的作用，出台了《***村级电教播放员管理暂行办法》，建立了电教播放员待遇及奖惩机制，并抓好了培训工作，有效规范了电教员队伍的管理。

三、以开展“树组干部形象”集中学习教育活动及创“双满意”组织部门活动为契机，切实加强组织部门自身建设。

为使“树组工干部形象”及创“双满意”组织部门活动求取实效，2003年11月以来，我部在“查找问题、立足整改”上下功夫，着重抓好三方面工作：一是通过制定、实施《组织部联系基层制度》、《组工干部下基层工作制度》，召开恳谈会、思想汇报会等形式抓组工干部的作风转变；二是通过“定期讲评制”、“月结点评制”为载体，抓组工干部的政治思想学习；三是通过出台《组织部服务承诺》、成立信访、接待工作领导小组，把服务党员、干部、知识分子和群众落到实处。

四、注重发挥牵头抓总作用，扎实做好党员先进性教育活动各项工作。

自2004年下半年以来，我部按照上级和县委的一安排，扎实认真地开展了保持共产党员先进性教育活动，取得了显著成效。在2004年7月份的先进性教育活动准备工作中，我部超前谋划，统筹协调，制定了《***开展保持共产党员先进性教育活动准备工作实施方案》，筹备召开了准备工作动员会，并

组织各基层党委、支部骨干人员进行了各类培训，做好了前期的摸底调查和调研工作。先进性教育活动开展以来，我部充分发挥了牵头抓总的作用，指导各部门、单位结合《党章》和胡锦涛同志提出的保持共产党员先进性基本要求，研究、讨论制定了本部门的保持共产党员先进性具体要求，把整改与建章立制紧密结合起来，完善了各项规章制度，建立健全了党员学习教育考核和激励机制、党员管理机制、党员联系群众机制、定期评议党员机制等“党员受教育，永葆先进性”的长效机制，开展了不同批次的“回头看”、“二次整改”活动，使先进性教育活动取得了实际效果。

2005年组织部各项工作开展情况

一、基层组织建设工作

1、以增强执政能力建设为宗旨，抓好基层干部队伍建设，做到“有人干事”。

一是逐步提高班子成员的自身素质。在认真总结村党支部、第六届村民委员会换届选举工作的基础上，按照村级干部培训计划，依托县委党校教育培训阵地对新当选的129名党支部书记、村委会主任进行为期五天的综合知识培训，由各乡镇负责，对新当选的村级班子其他成员全部轮训一遍，培训人员**人次。11月份结合党员先进性教育活动，依托县委党校，分民、汉两个班次，对**名村党支部书记进行了为期5天的先进性教育和党建知识培训班。在此基础上，按照1：2的比例和人员结构要求，加大村级后备干部配备工作力度，全县**个行政村共有村级后备干部**人，其中，具有高中专及以上文化程度的有**人，占总数的**%，大专以上**人，占总数的**%；平均年龄在本资料权属文秘公文第一站严禁复制剽窃**岁，较3年前下降了**。同时，按照上级文件精神和县委要求，通过采取“三个一点”的方式，主要对新当选的村两委班子成员进行为期两年的(中专)班学历教育，提高其学历层次；全县共有**余名村干部报名参加学习。另外，依托农村合作

医疗工作，鼓励和动员村干部积极参保。目前，全县已有近**名村级干部参加了医疗保险，参保率达到了87%。

二是加强农村基层组织建设工作力度。继续加大县下派干部的管理工作力度，出台并实施了《下派干部季度例会制度》，要求全体驻村、驻企业干部每季度参加一次县委基层办组织的下派干部季度例会，分别回报本季度所开展的各项工作和今后的工作思路，相互交流工作中的体会与经验；县委基层办对驻村、驻企业干部提出具体要求，部署今后工作任务，并随时加强与所在乡和县委基层办的联系，使驻村、企业工作井然有序的开展。

三是将关心爱护基层干部工作落到实处。积极组织协调，在去年全面推行村级干部绩效挂钩结构工资制度的基础上，建章立制，巩固成效，预计2005年全县村干部最高报酬可达8512元，平均也将达到2762元。同时，认真做好了政策宣传、上情下达、下情上报工作，积极为农牧村开展各项工作营造氛围，创造条件。

金35万元，开设党员扶持基金专户。扶持金共分为低息贷款和无息贷款两部。在上级党委组织部的大力支持下，***“党旗映金山”党员扶持金从年初启动以来，通过各方面努力，顺利完成了宣传动员、签定协议、筹集基金、层层申报、摸底调查、上会研究、基金发放等七个工作环节，截至目前，18.96万元党员扶持基金已通过县农村信用联社全部发放至党员手中。

2、健全和完善村级民主管理机制，进一步推进基层民主政治建设规范化,做到“有章理事”。

一是结合乡村工作实际，指导乡村进一步深化和拓展了《村干部例会制度》，通过定期把村“两委”班子主要成员集中到乡里参加学习、汇报工作、交流经验，既加强乡村之间的沟通，又提高了村“两委”“班子成员的综合素质。此外，陆

续推出“三会合一”等制度措施，将村级各项工作以及关系到群众利益的重大事项列入会议范围，基本杜绝了从前“吵架会”、“哑巴会”的现象，受到群众的一致好评。

二是针对各农牧业村日常工作记录环节薄弱，年底考核验收补记录的突出问题，经过摸底调查，研究摸索，制作了

《***村级党支部工作手册》、《***党支部工作手册》下发给全县各党支部使用，并加强日常检查督促指导力度，使支部各项工作日常化、规范化。在此基础上，积极引导各基层党委结合自身实际，制作了《党员记分卡》、《党员考核记分手册》，对党员日常工作表现进行量化积分，逐步加强和规范党员管理工作。

三是认真开展好社区党建活动。积极配合城镇社区、机关工委，将全县所有在职党员编入各社区，成立了35个职能小分队，开展“社区党旗红”主题实践活动，通过陆续开展“政策宣传、信息咨询、医疗卫生、扶危济困、治安巡逻”等各类在职党员志愿者服务活动，改善干群关系，缓解干群矛盾，受到群众的热烈欢迎。

3、做好乡村发展壮大集体经济工作的计划、协调、检查督促工作。

二是继续遵照《***农牧区基层组织建设和责任追究实施办法》的规定，层层签定党建目标责任书，完善乡机关干部包村制度，以各乡村上年的集体经济收入为基数，将逐年递增20%作为硬性指标，实行年终对帐考核制。

三是依托“三级联创”工作为契机，出台《工作奖惩连带绩效制度》，凡集体经济达不到一定额度，不能列为“五好”乡镇党委、“五好”村党支部和“六好”社区党支部创建单位，凡受表彰的先进基层党组织，必须是被县委命名过的“三级联创”活动创建单位。今年在“七一”建党84周年表彰会上，受表彰的先进基层党组织全是2004年被县委命名的

“三级联创”活动创建单位，打破了以往给各党委分配表彰名额的惯例。

四是逐步完善部门包村工作制度，制定了《***单位党员干部帮扶工作制度》，继续采取县级班子包乡、县领导包村，县直单位包村扶持的办法，开展帮贫济困活动。县委先后2次召集基层组织建成员单位领导召开专题会议，解决发展中存在的问题，为乡村发展壮大集体经济工作提供了政策和服务保证。此外，指导各乡镇结合实际，采取“乡镇干部包村到户”、“党员包户”、“与贫困党员结对子”等多种形式，将该项工作引向深入。

五是针对村级集体经济逐步壮大，村级财务制度不够规范的实际，及时制订了《集体资产评估制度》、《村集体资产承包合同乡村会签制》等七项制度，并全部下发到了各行政村。今年上半年由县农经局负责，利用县委党校培训资源，对全县80余名乡村会计、出纳人员进行了为期3天的业务知识培训；利用乡党校培训阵地对村民理财小组成员进行了相关知识培训，增强他们参与财务管理的意识。鉴于以上措施制度的逐步健全和实施，预计2005年全县乡（镇）、村（社区）集体经济共完成332万元，同比2004年增长87.8万元，增长率36%；其中：乡镇完成131万元，同比上年增长21.2万元，增长率20%；村（社区）完成201万元，同比上年增长67.6万元，增长率51%。

4、做好村级组织阵地建设规划工作。

一是结合乡村实际，将加强村级组织阵地建设工作摆上重要议事日程，列入各乡村年度综合考核目标任务，及时制定了《***2005-2007年村级组织阵地建设三年规划》，对全县未开展村级组织阵地建设的农牧业村，合理规划，分批分次建设。

二是采取多种途径，重点解决办公条件相对较差的村所需的必要建设经费。结合本县实际，主要从4个方面予以加强：

4、实行政策倾斜，对办公条件改善涉及的计划、财政、地税、建设规划、土管等部门，在国家法律、法规许可范围内，在立项、牧、水产、农业、财会五个专业的干部进行摸底调查，登记造册；对全县范围的妇女科级干部、党外科级干部进行了摸底；建立了对全县科级基本情况与工作简历档案，并全部进行了微机管理。在全县范围内选拔了副县级后备干部41名、乡镇正职后备干部24名，通过推荐考察，调整和充实了后备干部库。根据干部任免工作的需要，及时对科级干部办理了任免手续，全年共办理各类手续134人/次，并及时完成了调整干部名册等基础性工作。

6、注重干部教育培训，努力提高干部综合素质。

2005年干部教育培训工作，以十六届四中全会精神的学习贯彻为重点，结合常规管理中干部教育需要，坚持常规培训与重点培相结合，定时培训与不定时培训相结合，主体班次与短期专业培训相结合的形式，进一步加大县委党校培训力度，完善了以县委党校为中心，乡镇党校为线，各党委支部为点的干部大教育培训格局，全年教育培训工作开展的扎实有序，取得了良好的成效。今年全县乡党校共举办各类培训班48期，68个班次，共计培训各级干部群众3517人（次），其中少数民族人1482人（次），妇女1176人（次），县委党校举办各类培训班15期，22个班次，培训总人数达1862人（次），乡镇党校举办培训班33期，46个班次，培训干部群众1655人（次）；此外，各单位部门还组织干部外出考察学习，选派骨干人员参加了上级的点名调训，组织外出考察学习15次，有92名科级领导干部参加了外出考察学习，其中疆外考察学习31次，有17人次参加了疆外考察培训学习。大规模、有层次的培训使干部群众的理论知识水平和专业知识水平都有了较大的提高，对提高全县干部整体素质直到了积极的影响。

三、电化教育工作

1、加强组织领导，力促电教工作规范化管理。

一是进一步完善了党员电教工作三级组织网络。下发了《***2005年度电教工作安排意见》、《2005-2008年***电教工作三年规划》，由分管副部长专门负责督促检查各基层党委电教工作的安排落实情况。各乡镇（场）也相应地调整了电教工作领导小组，由组织干事担任电教站长。各村（社区）、分场建立了电教播放点，并基本配齐了165名专兼职电教播放员。

二是建立了组织部电教工作季度调研制度。电教办借助开展的《组织干事周会制度》、《组工干部下基层工作制度》，平均每季度下到基层党委，听取电教工作情况汇报，协调、解决电教工作中遇到的问题。各基层乡镇，则借助每月召开的党团组织例会之机，定期检查电教工作开展情况，加强电教工作者的培训培训。

三是进一步明确职责。实行基层党委分管副书记负责制，赋予电教站对本单位以及下一级党员电教工作的领导、指导职能。同时，为了强化领导责任意识，发挥领导示范带头作用，继续坚持主管领导《电教手册》批阅制、电教片借阅周期询查法、电教片预约、电教片电片等多项制度，确保党员电教的规范性、针对性和实效性。

2、抓好网点建设，为电化工作搭建网络平台。

一是抓普及，巩固网点覆盖面。经过几年的投入，目前，各行政村、社区网络覆盖率已基本达到100%，2004年底，地区一农场党委划归到***管理后，为改善该党委“无场地、无人员、无设备”的“三无”现状，通过组织部出面协调，将该党委九个分场的办公室均空出一间做电教专用场地，并一次性拨出专款配备了9台25寸彩电，一农场党委自筹0.27万元，统一购买了vcd机，并逐一上述单位自筹资金0.9万元配齐配全了vcd等辅助设备，并配齐了电教播放员。此外，为使进一步扩大电教网络惠及面，我县今年又在福海镇增设了2户电教中心户，一处牧业流动播放点，使全县电教播放点达到了208

个，网络覆盖率增至93.8%。

二是抓投入，为网点建设提供资金保障。随着电教设备的更新换代和网络建设的不断深入，党员电教支出逐年增大。为此，我县通过多方筹措资金，确保党员电教的经费支出。今年以来，先后拨出1.68万元专款为县牧办、3个乡镇的基层党组织、养殖小区中心户配备了14台25寸、34寸康佳彩电，同时从规定每年留存的党费中支取了2.1万元，用于电教制片、宣传等费用，确保了电教工作的顺利开展。

3、加强机构队伍建设，提升电教工作整体水平。

继2004年下半年重新调整了一批村级电教播放员后，今年，根据电教中心安排意见的要求，我县确定每个基层党委的组织干事负责电教指导工作，具体业务由团委（支部）书记负责开展。今年2-3月，电教办还与团县委一起对全县各乡场（镇）、县直党委分六批进行了轮训，培训人数163人，有效的提高了电教播放员的整体素质和电教工作的知晓度。在制度建设上，我们健全完善了《党员电教工作规则》、《党员电教工作人员职责》、《设备管理制度》、《基层电教与团务分工职责》、《借阅登记制度》等一系列规章制度，对各级党员电教机构设置、队伍建设、资金投入、学习培训等，都做出明确规定。在***做为阿勒泰地区唯一的农村党员干部现代远程教育试点县后，我们又制定了符合实际的培训计划，拟将在11月底对电教工作基层播放员进行集中、入村培训。

4、抓好播放收看，增强电教工作服务功能。

今年，我县按照地区电教中心的要求，圆满完成了上级电教片的征订任务，在此基础上，着重用好用活“三部教材”。一是政治教材。为配合好今年年初开始的党员先进性教育活动，电教办将引进的各类政教片统一划归到***先教办管理，并有针对性的组织播放收看了《谷文昌》、《新党章讲座》、《永远的先锋战士》等电教片，有效推动了党建工作。***公

安局在组织党员收看专题片《任长霞》后，在全局党员干部中开展了“学习任长霞，争做五型卫士”的主题活动。福海镇在组织各个社区轮播专题片《谷文昌》后，在社区党员中开展“以谷文昌为榜样，做社区工作的热心人、群众的贴心人、困难居民知心人”主题活动。二是文体教材。针对***居民日益增长的文化活动需求，想方设法引进了《保健知识讲座》、《新时期家庭教育专题讲座》等方面的音像教材，在以社区为主体的基层党组织的带领下，开展了多项健康有益的文体活动。三是乡土教材。在地区电教中心的大力支持下，借先进性教育活动的开展，我县将下发或本县制作的专题片《金山先锋》、《时代楷模》等10多部党员电教片在全县各网点进行放映，掀起了“学习身边典型、争做优秀党员”的热潮，全县党员呈现出奋发有为、敢于争先的良好精神状态。目前，全县共播放电教片1650场次，收看人数达54000余人（次）。

5、做实试点工作，对提升电教水平做出初步尝试。

***是自治区农村党员干部现代远程教育非试点地州唯一的试点县，8月份以来，在自治区、地区的大力支持和帮助、指导下，我们紧密结合本地实际，高度重视，狠抓落实，着重抓了三方面的工作：

一是建立组织机构。在被确定为试点县后，我们认真学习了中央、自治区领导同志的讲话精神，与自治区、地区领导及时取得沟通，并选派骨干赴塔城、昌吉、巴州等先期开展远程教育工作的三地州进行考察学习。及时成立了由县本资料权属文秘公文第一站严禁复制剽窃委书记任组长、32家成员单位参与的试点工作领导小组，下设办公室，抽调骨干，明确职责，为扎实开展远程教育工作打下了坚实的组织基础。

二是深入开展调研。今年8月中旬，在教育系统的通力配合下，组织部对农村基层组织建设和基础设施状况、农村中小学现代远程教育工程建设等相关情况进行了大范围地深入调查摸

底，并反复修改，制定了符合实际、操作性较强的试点工作实施方案，为下一步工作的深入开展提供了可靠依据。

三是做好建站准备。在县委和上级部门的大力支持和协助下，目前我县自筹部分的19.55万元资金及远程办购置硬件、宣传、培训费6万元资金已全部到位，制定了《***远程教育试点工作第一批人员培训计划》、制作了2套培训课件。纳入第一批建点计划的34个行政村（其中地面建设10个，屋顶建设24个）卫星地座建设和保养工作全部完成，独立建点率达到52.3%，远程教育整体覆盖率达到70.7%。

组织部2006年工作计划：

一、以“三级联创”活动为载体，全面安排，突出重点，狠抓落实。力争1个乡镇党委创建为“五个好”党委，8个村创建为“五个好”村党支部，1个社区创建“六个好”社区党支部。把机关、学校、企业党建与社区党建紧密结合，初步构建城市“大党建”格局。同时，认真做好各项创建活动的检查、指导和督促、验收工作。

二、围绕发展壮大乡村集体经济这个中心工作，依靠农田草场水利基本建设等项目的实施，加快耕地、草场资源的合理开发利用，对耕地、草场进行土地整理，不断增加集体可支配资源。县委、政府要出台发展壮大乡村集体经济优惠政策，让利于乡村，加大土地的合理开发力度，每年从国有荒地中划拨1—2万亩，用于发展壮大乡村集体经济。按照《***关于集体资产承包、租赁实行公开招（投）标的通知》的要求，加强发包集体土地制度建设，规范发包程序，借地生财。加强对乡、村集体畜出栏的管制，除淘汰老、弱、病畜外，实行母畜出栏“零控制”。完成好总资金237万元的扶贫重点村中14个“空壳村”集体经济项目，做好综合养殖、特色养殖、奶站建设等工作。发展重点向高产、优质、高效畜牧业和特色养殖业转移，养殖重点向良种畜、大畜转移。完善帮扶制度，提升村级集体经济投入再生产的比重，并抓好督促、检

查和验收工作。力争明年乡镇集体经济总量达到180万元，村（社区）集体经济总量260万元，三、进一步扎实有效的开展保持共产党员先进性教育活动，不断推动“党旗映金山”系列保持共产党员先进性主题实践活动，认真贯彻发展党员“十六字”方针，建立健全党员发展责任制、推优制和公示制等制度，对发展党员工作的程序进行严格把关。进一步加强《***村级党支部工作手册》、《***党支部工作手册》日常检查督促指导力度，使支部各项工作日常化、规范化。推行党员量化积分考核管理制度，逐步加强和规范党员管理工作。抓好“党旗映金山”党员基金的初期运作，确保基金筹集、投放取得初步成效。

四、进一步加强村级规范化管理，抓好“两公开”、村级财务管理、“三会合一”、“五日三会”等重点工作的落实，促进基层民主建设向纵深发展。继续加大对软弱涣散村党支部整治力度，深化选派县、乡机关干部下村蹲点、挂职（任职）工作，建立健全符合实际的工作管理、激励机制，充分调动下派干部热心于基层工作的积极性。抓好村干部三险工作、《***村级干部报酬管理办法（试行）》，认真落实村级干部结构工资制度。

&n

bsp;

五、调整和完善部门包村工作制度，继续采取县级班子包乡、县领导包村，县直单位包村扶持的办法，开展帮贫济困活动。由县级班子组织召开包村单位碰头会，包村单位参加村会议和办实事制度，加强乡村与县直帮扶单位的联系，促进帮扶工作进程。

六、加大村级办公室建设的力度，按照“地、县、乡、村、包村单位”五个一点的办法筹集资金，为22个村建砖混结构办公室。

八、加强村干部的管理，组织村干部参加学历教育，开展村干部考察、考核工作；

九、圆满完成乡镇党政班子换届工作任务，配合地委组织部做好县委、政府换届工作；

十、借助远程教育硬件安装调试时机，与县委基层办密切配合，着重抓好村阵地的摸查和建设，为明年建设第二批接收站点做好准备，并大力开展符合实际，求取实效的各类宣传活动。

汇报年度工作计划篇三

一、指导思想：

人们称颂“教师是太阳底下最光荣的职业”。自古以来就有“学高为师，德高为范”之说。面向21世纪，我将以塑造教师良好形象为方向，以关注孩子生命为己任，以关心孩子成长为目标，在不断充实、完善自我的同时，为学生营造良好的学习生活氛围，为教育事业贡献自己的力量。

二、具体措施：

1、拥护党的领导，响应党的号召，遵守各项法律、法规和学校的各项规章制度，维护社会公德，做到为人师表。

勇于创新，做创新型、科研型教师。

3、学习优秀教师事迹，立足岗位，爱生、敬业、奉献。

4、以诚相待，做到关心、爱护每一个学生。我会努力用真情教育学生，用真爱感动学生，在帮助和教育学生的过程中，我将以“学生为本”，处处让学生感受到教师的“真诚”，让学生在和老师相处的过程中明白“诚信”的内涵，学会做

人，学会求知，学会劳动，学会做事。教师一言一行都要对每一个学生的思想品德、心理健康和学习负责，做学生可以信赖、值得尊敬、言行一致的教师。

5、诚实守信，甘于奉献，做一个让学校、家长、学生认可的教师。

总之，在今后的学习和工作中，我一定要严格要求自己，努力做一名合格的人民教师。

汇报年度工作计划篇四

根据公司精神，对新的一年的营销工作提出了新的更高的要求。公司给售楼部门下达了销售目标，为认真落实公司关于年度的营销工作会议精神，售楼部门在新的一年里决定从以下几方面开展工作，争取超额完成全年销售收入__亿元，实现利润__亿元。

一、销售目标

初步根据公司中层会议上老总下达的销售目标台，我个人拟定的目标是台。(是根据建店年限厂家一般签订的任务量)可能明年广本理念和本田共存销售，会扩大市场份额的提升，那么就大胆的设定目标为台，精品目标万，保险目标也提升为万。当然这一具体目标的制定也希望结合厂家年会商务政策领导能结合实际，综合各方面条件和意见制定。在销售人员中我会明确目标并大张旗鼓的提出。因为明确的销售目标即是公司的阶段性奋斗方向，而且给销售人员增加压力产生动力。

二、销售策略

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导才能产生正确的销售手段，完成既定目标，销售策略不是一成不变

的，在执行一段时间后，检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整。

2、销售部电话客户资源不被重视，准备开展销售电话专人接待，专人回访，专人营销，电话营销，此人不参与店内销售，负责把来电话的顾客邀约到店，然后提成初步建构是与店内接待销售顾客5：5分成。此人兼职，绩效考核和三表一卡意向顾客级别追踪和录入。

3、销售部职责明确化，组织机构图的建立如下：销售助理——销售顾问(其中有保险做的好的，可以肩带保险专员，主推保险，对贷款做的好的，可以肩带贷款专员)——销售车管——销售落户员，二手车专员，——销售内勤——销售经理助理(信息员)——销售组长(展厅主管)——销售经理(主管)

三、销售部建设和管理

1、建立一支熟悉业务而相对稳定的销售团队

一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本呢，在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确的业务管理办法。

完善销售管理制度的目的是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。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯
培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题，总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

汇报年度工作计划篇五

高二_班现有学生__人，其中男生__人，女生__人。高二第一学期分为南洋中锐学校理科重点班。

认清形势，转变观念。理解，融会校长治学理念，贯彻落实学校办学方略。

1. 认真学习学校全体校级领导致家长信，明确方向，振奋精神。

2. 坚决贯彻一切为了学生，为了学生一切的办学理念、原则。

全体学生要努力养成良好的文明习惯，培养高尚的道德情操，学会做事，学会做人，弘扬正气，塑优良班风。

1. 班级倡导互相帮助、互相理解、互相宽容的宽松、和谐氛围；

2. 积极参加学校组织的各项活动；

3. 开展经长性的同学间，师生间沟通活动。

努力进取，营造良好的学习氛围打好高二基础，迎接高三冲刺。

3. 拓宽知识面，增大练习难度，以高考的题型，及高考题目的风格去影响学生，为高三复习做准备。

遵守校规校纪，争创文明的班集体。

1. 寝室准军事化管理；

2. 晨跑严肃认真；

3. 教室卫生，担当区卫生达标；
4. 就餐文明，礼貌；
5. 大小假期准时离、返校；
6. 学校检查要有记录，批评、表扬入档，弘扬正气。

汇报年度工作计划篇六

__年已经一个月了！感谢领导给我这次机会，让我担任副厂长这一职务，在庆幸的同时，我也深深的感到责任的重大。我会在日后的工作中加倍努力，不辜负领导的信任，和自己身上的这这份责任。

__年我自己的工作计划具体如下：

一、加强办公室管理

二、车间计划

针对目前我对车间运作和管理的细节还是不是特别具体的了解，车间管理我是这样打算的，过完年后开始的几个月先按部就班的去执行工作，先让自己更加的了解车间工作和运作情况，我会在适时得去提出些具体的小改进措施，争取在下半年开始进行具体计划实施，第一、建立定期物料统计制度，并根据统计结果和订单计划来制定车间生产计划细化工作计划，尽量减少车间一些没有必要的加班；第二、系统深入的分析地板铺装工艺，争取今年能在龙骨选材上有所突破，细致的分析目前地板出现的问题原因，并之逐步加以改进；第三、烘干工艺计划，综合考虑烘干出现的问题，逐步更改设备的更新，增加操作人员的责任感，可以更改烘干人员的工资分配方案，减少基本工资，增加奖金激励，但目前不能适用，等到设备更新到可以自行记录数据时，可根据记录于工

艺差别进行奖金分配，第四、车间加工，根据加工工艺，从开始逐步改进设备，争取逐步提高加工精度；建立设备定期检修和定期保养制度；完善车间计件工资制度，细化计件到人头，渐进和适度的增加质量这一考核标准进入计件工资；第五、建立和完善奖罚制度，在车间没有都进行奖励辛勤工作的，惩罚好逸恶劳的，考核标准有车间人员内不进行无记名投票得出；第六、建立质量考核标准，从进料到铺装逐一工序分别进行质量检验工作，杜绝现在这样原料问题出现在最后的铺装环节上。

三、规范采购管理

第一、车间人员去采购地点块检有一个毛病，杜绝车间复检人员去块检；第二、规范块检人员素质，杜绝个个出去都是领导的派头，严禁采购出差是过量饮酒，减少车间工人的出差补助标准，可提高车间人员在出差期间的工资；第三、建立定期出差询价，掌握实时的木材价格行情，我个人认为如果不应该建立长期合作客户，原因是价格肯定将不下来，并且采购质量也会慢慢下降，第四、细化具体的原料检验标准，让利益和责任，成绩和质量挂钩。

四、营销管理

控制营销成本，制定营销计划，确立营销底线，杜绝现在这样，谈下只要一个工程就是成绩的现象，建立营销成本、合同利润和工程面积等综合因数考核办法。

五、财务建议

加强财务管理，明确和完善补助标准，重点加强合同管理，控制和规范公章使用，尽量完善合同加盖公章在财务科完成，并且财务人员在合同签订前应该进行审核过程。

上面只是我的个人想法，因为时间匆忙和个人工作经历的原

因，其中一定有很多不切合实际想法和建议；当然自己还有很多想法并没有在上面提及，比如企业的一些横向和纵向的发展，周边产业的扩展等等，由于个人的目前能力和视野所限，等到考虑成熟也会逐步提出以便大家点评完善。

汇报年度工作计划篇七

各位员工，各位领导：

大家好！首先，我代表全体员工感谢__总，能给我们这样一个机会，大家济济一堂，回顾过去，展望未来。

今年是我们雪尼尔车间迁入新厂房的第一年，也是面对诸多困难与波折的一年。但是在公司领导的正确指挥下，在各部门的配合下，在全体员工的努力下，我们依然较好完成了今年度的生产销售任务。为了能在来年的工作中更上一层楼，总结经验，吸取教训，现对__年工作总结如下。

一、加强生产管理。

其中特别强调了现场管理，明确了工作现场各物品的摆防以及废料的清扫等问题，并且认真组织各班组实施，严格执行。

二、加强班组长队伍的建设。

通过每周例会制度将公司的创业精神及各项管理措施传达到各部门及班组。使基层领导队伍真正领会到公司的发展要求、前景和目标，筑建大家以厂为家的思想。并且使原先上下沟通不通畅的问题有了很大的改善。

三、狠抓质量不放松。

产品质量是企业的生命力，在过去一年中，我们始终贯彻质量第一，信誉至上的原则，狠抓质量管理。但是也曾经出现

某些员工在生产过程中只求量，不求质的情况，对此我们已经责令有关部门人员进行整改，严防此类情况再次发生。并加强了车间产品质量的检查力度，强化生产技术管理力度，从而使情况明显好转。

四、新设备成功投产。

__年度我们雪尼尔车间引进了一批新设备，通过全体员工的努力，现在这批设备已经完全投入到正常生产中，使得纱线产量大幅上升，率创新高。

__年虽然取得了一定的成绩，但仍存在着很多问题和不足，为了能在新的一年中取得更好的成绩，有必要对来年的工作做一个总体的规划。

1、进一步提高产品质量，维护企业形象。目前纱线市场竞争日趋激烈，各厂家为确保销量、占领市场都更加注重产品的质量，为维护公司形象，我们将把质量管理工作作为08年工作的重中之重。同时在员工中牢固树立“质量是企业生命”的意识，加强对各生产工序的管理、考核和监督。

2、加强了班组长队伍的建设。班组长是车间里的现场管理人员，其工作直接影响车间的产品质量与产量。因此，在__年的工作中，我们将重点加强了班组长的培训与学习，使他们真正发挥现场领导和模范带头作用。

3、稳定员工队伍，提高员工思想素质与业务能力。员工是企业里的一线操作人员，加强员工培训，打造一只高素质的队伍，不但能提高产品的产量与质量，还能提升企业的形象，形成良好的企业文化。

4、强设备维护管理，切实降低生产成本。上一年度，我们引进了许多新设备，并且已经全部投产成功。__年我们的任务将转移到如何保养维护好生产设备，要从硬件上保证产品生

产的质量与产量。

以上就是我的报告，相信在大家共同努力下，我们远峰公司一定能够在新的的一年里产销两旺，事业蒸蒸日上。

最后祝愿全体员工新年快乐，工作顺利，合家幸福！谢谢大家！

汇报年度工作计划篇八

企业新业务计划的实质，就是企业的发展战略。它是对企业未来较长时间内的发展方向、经营领域、经营规模与经营成果等制订具有影响企业全局和未来发展的长期性的经营政策和策略。因此，企业新业务计划的制订，应在企业环境分析和企业能力分析的基础上进行，要高瞻远瞩、统筹全局，既敢承担风险，又要考虑现实的可能，把当前利益与长远利益结合起来，并以取得长期稳定的利益为基础。

概括起来，新业务计划必须建立在以下四个方面的结合上，即：

- (=) 外部环境与机会；
- (=) 本企业内部能力的优势与劣势；
- (=) 计划执行者的才能；
- (=) 社会对企业的需求和期望

这四个方面是密切联系、互相影响、互相制约的。企业必须对这四个方面的多种因素做出全面的客观的分析，才能制订出适合自己特点的新业务计划，否则就可能导致错误和失败。例如，在大体相同的外部社会环境条件下，美国通用电气（属网资料dw.器公司采用了全面生产各种高质量产品的战略，

取得了经营上的成功；而美国西屋电器公司采用同样的战略，却遭到了失败。原因就在于通用电器公司在技术上和其它资源上拥有雄厚的实力，而西屋公司却缺乏这些内部因素上的优势。由此可见，企业新业务计划的制订，不是简单的技术方法上的问题，也不是选择一种别人已经定型的发展战略形式就能奏效的。

企业业务活动范围很广，如市场销售业务、产品研制开发业务、生产制造与外购业务、财务业务、海外发展业务、企业组织改革业务等等。企业以哪些业务为主，这是业务计划应该研究的问题。从企业发展战略的高度考虑，以产品和市场作为业务计划的核心内容，对企业总体经营对策略起概括的作用。

西方企业从产品和市场的结合关系（属网资料dw.[]出发，对众多的企业新业务发展战略，归结为如下几种基本类型：

1. 市场渗透战略

市场渗透战略是指由现有产品和现有市场组织而产生的战略，是通过改变销售渠道，增加产品功能，降低售价，增大广告宣传费用和促销费用，力图为扩大市场占有率和增大销售额的企业成长战略。例如美国可口可乐公司，它以单一产品向市场边疆多年渗透，取得很大的经营成果。

2. 市场开发战略

市场开发战略是由现有产品和新市场组合而产生的战略。它是开发现有产品的新顾客层或新的地域市场从而扩大销售量的企业成长战略。市场发展可以分为区域性发展、国内市场发展和国际市场发展等。日本松下公司曾将国内已饱和的黑白（属网资料dw.[]电视机和老型号彩色电视机推向国外市场，维持其增长速度，就是市场开发战略的一例。

3. 产品开发战略

产品开发战略是由开发新产品和企业现有市场组合而产生的战略，即对现有市场投放新产品或改进的产品，以图扩大市场占有率和增加销售额的企业成长战略。在一定意义上说，这一战略是企业发展战略的核心。因为对企业来说，市场毕竟是不可控制的因素，而产品的开发是企业可以努力做到的可控制因素。日本丰田汽车公司不断推出新车型，保持其国内占有率第一位的地位就是产品开发战略的一例。

4. 多角化战略

多角化战略是指企业的产品、市场或服务类型，在保持原有经营领域的同时，进入新的经营领域。使企业同时涉及多个经营领域的一种经营战略。也可以说，多角化战略是通过以新产品和新市场结合的方式，促进企业多种经营的产品，市场战略。为了达到这（属网资料dw.[]个战略目标，必须要以新技术开发、新产品研究和开发等为推进力，并预先积累足够的经营资源。因此，企业在实行多角化战略时，必须充分分析企业自身的能力。一个正确的多角化战略，可以为企业带来美好的前景，如日本战后经济奇迹般的发展，得助于多角化战略是一个重要因素。但事实也说明，如果多角化战略决策不当或实施不力，不仅会导致新业务的失败，还会影响到已有的事业，殃及整个企业的前途。

5. 缩小或撤退战略

撤退战略是指企业将某产品从原有市场中撤退的战略。它是企业的一种战略转移，也是企业资源再分配的一种战略行动。如==年代日本帝人公司从石油产业撤退，将人力和资金集中于农药和化纤事业就是撤退战略的一例。

汇报年度工作计划篇九

一、季度工作总结

(一)、销售情况：任务达成情况及原因分析

(二)、重点工作

1、团队建设

2、渠道建设

(1)、经销商或分销客户开发 (2)、新开门店数目及销售状况 (3)、重点网点建设

3、活动开展

(1)、常规活动：开展形式及执行门店、开展效果

(2)、主题活动---XXXX活动：开展形式及执行门店、开展效果

4、经销商管理

(1)、经销商库存及处理措施 (2)、常规问题处理

二、季度工作计划

(一)、目标分解：销售目标

(二)、工作思路

(三)、重点工作安排及要求

1、团队建设

2、渠道建设

(1)、经销商或分销客户开发 (2)、新开门店数目及销售状况 (3)、重点网点建设

3、活动开展

(1)、常规推广活动开展计划 (2)、xxx活动开展计划

3、其他重点工作

三、竞品状况及分析

四、问题及建议

1、区域市场存在的主要问题和解决方案

2、对公司的建议：

汇报年度工作计划篇十

20__已经过去，凭借这一年的蓄势，汽修厂已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间扩建完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20__的总体经营管理目标，根据汽修厂厂长岗位职责，特制订20__工作计划如下。

一、根据本年度工作情况与存在不足

结合目前公司发展状况和今后趋势，人力资源管理是20__年的重点工作，正所谓“要聚财、先聚人”，练好兵，在20__

年里必定打造出一支强劲的队伍，为20__年汽修厂的稳步发展奠定基础。具体工作如下：

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

2、完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招聘与评定薪资、绩效考核提供科学依据。

3、完成日常人力资源招聘与配置。

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度。

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

6、在现有绩效考核制度基础上，参考先进企业的绩效考评办法，实现绩效评价体系的完善与正常运行，并保证与薪资挂钩。从而提高绩效考核的权威性、有效性。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

10、增加人员配置：

(1) 前台：前台1名，分管不同区域。

(2) 车间管理人员：车间质量总检1人、现场调度1人、库管1人、学徒工6-8人，汽修大师傅1人，钣金、汽修、漆工、电工各辅修1人。

11、强化人员素质培训，春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20__年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

12、加大人员考核力度，在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

二、品牌推广管理

作为厂长自己必须加强对市场的调研，制定维修流程及方案，加大内部车辆维修率，同时开展外部客户资源，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人（兼职）对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。具体思路如下：

1、为进一步打响“欣利”品牌，扩大欣利的市场占有率，20__年乘汽修车间扩建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

2、进一步做好内部管理及宣传工作。在各个现场制作和安装宣传条幅或外部区域广告牌，现场展示企业实力；及时制作企业新的业绩和宣传资料。

3、加强和外界接触人员的专业知识和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

4、督促全体人员始终以热诚为原则，有礼有节地做好各方面客人的接待工作，确保接待效果一年好于一年。

5、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。

6、调整部门人员岗位，招聘高素质的人员充实接待力量。随着业务量的不断扩大，为了适应公司业务发展的需要，更好地做好接待工作，落实好人员招聘工作也是一件十分重要的事情。

三、内部管理

1、严格执行5s管理模式，严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”的战略计划，逐步成为执行型的团队。

2、进一步严格按照公司所规定的各项要求，行使厂长权利，开展下面各部门的各项工作管理，努力提高管理水平。

3、一切从集团公司大局出发，强调厂、站一盘棋。积极做好协调搅拌站各部门之间的联系与协调工作，从而提高整体战斗力，为搅拌站完成20__年的营销目标做好最优质的服务工作。

4、配合日常行政管理。主动为各部门做好后勤保障工作和日常服务性工作。为他们创造更加良好的企业文化氛围和工作环境。

5、要求各岗位要根据公司20__年工作计划，结合汽修厂安全、生产管理的特点和员工工作实际，相应制订出本岗位的工作计划，并于2月25日前上报汽修厂行政。

四、安全环保工作管理

20__年我厂安全工作的总体要求是：以《车辆维修企业安全管理考核标准》为指针，坚持齐抓共管的指导思想，以强化职工安全生产意识、提高职工安全生产技能、加强安全生产督察为目的，积极参与企业安全文化建设，广泛开展查违章、查隐患活动，建立安全自主管理的运行机制，确保安全工作稳定、持续、可控、有效开展、为实现这一目标，要求汽修厂各级人员切实做好以下几项工作：

1、加强安全工作制度化建设，推动班组安全工作自主管理运行机制的建立

2、层层分解员工安全指标，落实各级责任。新年汽修厂将分别与各级人员签订20__度安全生产责任书。

3、实行班组负责人负责制、各部门负责人是本单位安全工作的第一责任人，汽修厂将采取实施风险承包考核的形式，加大对各级负责人的安全工作考核奖惩力度、各级负责人每季末须向厂长汇报当季安全工作。

4、实行安全一票否决制、20__年、公司将重点把安全工作纳入对各级人员的考核内容。凡发生事故或轻伤事故突破考核指标的将取消其评选当月先进的资格，所在负责人将取消其当月的奖励资格。查违章、查隐患工作的考核按月进行，凡突破考核指标的个人将取消其评选当月的优秀资格。

5、加强安全基础工作。为在管理重心下移过程中加强对基层的工作指导，年初，公司将下发安全管理相关资料，以此进一步促进安全工作科学化、制度化、规范化运行。各班组要

按照安全工作“五个一”（签订一份安全责任书、健全一张安全监督网、上好一堂安全教育课、坚持一个安全检查制度、提好一条合理化建议）的要求，认真抓好基层建设等基础工作。

6、积极参与环境整治。各级要根据“责任区与区外一个样、厂房内外一个样、治标治本一个样”的环境整治标准，配合厂部工作，积极开展好员工突击活动。通过开展消除环境死角、查隐患、配合员工创造一个安全、文明的生产环境。

五、20__年发展规化

1、督促机建公司在一季度完成汽修厂扩建工作，完成扩编人员配置和营业执照的签发工作，制定江北、重钢站汽修班整合方案。

2、二季度主要完成汽修厂内部管理，理清工作流程，完善管理制度，签定安全责任书，实施江北、重钢站汽修班整合方案，达成集团公司下属二级单位汽车维修服务公司整体营运计划。

3、三季度主要以开发外部资源为主，挖掘内部人员业务资源及外部人员业务资源，制定相应业务流程及绩效方案。

4、四季度达成创效创收的目标，以300百万营业收入为计划目标，扩大思路，以稳住基础，走出市内，遍布全市为口号，以发展全国维修连锁企业为长远目标，给集团公司的强大贡献出应有的力量。