

执行工作计划背景(优质7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？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

执行工作计划背景篇一

今天在台上向各位作x年的工作总结，是我人生经历中的第一次，内心紧张而激动。

总觉得还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受□x年已经进入了倒计时的阶段。当我坐在电脑前回首这一年走过的路，总能让自已陷于不可自拔的回忆和感叹中□x年是我人生旅程中转折的一年，我在这一年中迎接了新的城市、新的生活和新的工作，适应了新的工作环境，结识了新的工作伙伴□x年也是我从事房地产行业后最具挑战的一年，我在这一年里看到了房地产市场走到了大历史的拐点，房地产市场高位萎缩态势进一步明显，意味着这是一个机遇和挑战并存的年代。

而踏入x公司已经有五个月的时间了，过去的五个月对我的人生来说亦是一次全新的开始，空闲之余我常常在思考着要以何种心情来诠释刚刚过去的五个月。回想起五个月以前，我还是一个刚刚在这个城市开始自己人生的过路人，而现在，我已经蜕变成为在这个城市、这个公司忙碌的一份子。这些转变都是不知不觉中积累出的，或者说是冥冥之中的一种人生选择。过去的那些工作的日子里，充满了激情，也饱含着泪光，甚至也有过挣扎，在一次次推动自己前进的路上，我面对着从来没有面临过的境遇，在领导的指引下和同事的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作，懂得了应该品味的人生滋味。

一、个人工作回顾

(一)销售工作

作为营销策划部的一员，刚刚进入公司半个月的时候就经历了x公寓开盘的整个过程，这是我从事房产销售工作以来第一次经历强销的过程，在那时候近半个月的强销时间内，我感觉像是经历了一次漫长而又短暂的难得的机遇和挑战，在工作的挑战中我认识到了工作的意义和乐趣。

从事销售工作，不仅仅是做好来电、来访客户的接待，更要做好客户的分析、追访和洽谈。在x公寓的强销期内，根据分工，我从事的是一线的销售工作，直接面对客户，进行户型引导，为客户下单。在平销期里，做好意向客户的接待、追访记录，以销售人员的本职工作为重心做好客户跟踪，完成了成交。

此外，完成与销售相关其他工作有：协助新绿园参加义乌房展会、参加集团组织的双联展活动、参加杭州x年秋季房展会、玉兰公寓前往城东汽配城的推介活动、每天市场重点信息的关注以短信的方式告知邵经理等。

(二)客户服务工作

在今年9月受到万科打折和市场转变的影响，我们的工作重点之一也转向了客户服务方面。我在客户服务方面的工作主要有：

(1)x公寓业主qq群和业主论坛的日常维护工作。在9月下旬，公司专门成立了业主群和业主论坛，通过网络的交流平台加强与客户的沟通和信息对接。作为x公寓与业主网络交流的直接管理和维护者，我每天及时关注来自qq群和业主论坛的重要信息，回复业主提问，定期将业主反映的主要问题汇总、登记。对于这项工作，我之前从来没有接触过，对论坛

维护的工作了解较少，但是在这项工作中逐渐转变成我的乐趣之一，每天与业主通过这种方式的沟通既便捷又轻松，同时也加深了感情的交流，为日后的交房工作做好了一定的基础。目前x公寓的准业主里，已经了一小部分成员与我建立起超出销售人员与客户之间的关系，成为真正的朋友般的友谊，与他们的沟通十分顺畅。

(2) 园区体验游活动的配合。园区体验游活动在今年10月份开展，项目公司配合进行专线的游园活动组织、带团参观、项目解说等工作。部门指派我负责该项工作的接洽人，我参加了这项活动组织的培训、例会等，也在周末带领过游园团参加了东部几个项目的线路。在这个过程中进行绿城品牌的宣传，让意向客户体验x品牌的服务。

除了以上列举的客户服务方面的工作外，在日常的接待中对准业主的来电、来访均做好登记工作，定期汇总、报告，同时对他们提出的问题进行跟踪回复和解答；定期与工程?咳嗽倍越樱了解x公寓最新工程进度，整理拍摄工程进度形象照片和文字，及时向业主传达工程情况；持续进行准业主和意向客户参加体检报名工作、组织落实业主恳谈会相关工作等。

(三) 内务工作

在强销期以后，我又承担了一些工作，主要是客户接待和销售、合同资料的整理、各类表单台帐的建立和整理□x会入会和积分资料的统计与对接、每周会议纪要的编写以及一些内务工作。主要有以下方面：

(1) 合同资料的整理。刚进入公司的时候，部门就交给了我一项重要的工作任务，就是对x公寓合同资料的整理。当时我还不清楚所谓的合同资料都包含哪些内容、需要哪些手续，对一系列工作的流程更是不知晓，可以说是一头雾水。在同事的讲解、指导下才对这项工作有了初步的概念。紧接着就进入到了x公寓的开盘，同样也面临着大量合同资料的整理，这

时候经历了一些过程性的工作，在脑海中对如何做好合同资料整理也逐渐形成了思路，通过与其他同事的配合才把这项工作持续性的做好。在这个过程中同时完成与财务部、按揭银行的合同移交。

(2) 各类表单台帐的建立和整理。除了传统的销售合同资料的整理，支撑起各项工作流程的依据是各类型的表单，如退房程序表单、换房程序表单、延期签约审批单等，表单也要进行统一的管理，建立台帐、定期梳理。另外，我对申请参加x会的客户、会员要求积分资料进行统计，完成与x会的对接。

(3) 会议纪要的编写。部门每周都会举行销售周例会，我负责每周会议纪要的拟写和归档工作。

二、工作中的不足及需要改进的地方

在x公寓强销期内，我认识到团队的力量和自我的不足。在强销期过后的很长一段时间里面，我都在对自己进行反思，希望可以实现对自己的一些突破。我想要改变身上一些局限我自己展现的因素，改变原有的工作方式，要求自己在团队的协助中达到最佳的状态。有时候我在默默的注视着自己，对自己的一言一行又像一个旁观者在监督着自己，这些在我以往的工作经历中都是没有的，都是在进入公司以后自己有所感悟后对自我的要求。我认为自己工作中的不足之处有：

(一) 销售技巧欠缺

曾经听从事过多年房产销售工作的前辈们讲过，一个好的销售人员不需要太多的技巧，关键是你能不能用真诚去打动客户。我相信这句话是没错的，在以前也认为确实凭借着亲和力和真实、诚意便可以与客户顺畅交流，至于客户心态的多样化却没有认真去想过。在遇到的客户多了以后，才发觉有些客户的心理具有很大的不确定性，也就是他对房产品的方方面面，例如品质、价值、前景、性价比的认识是不具体的，

对自己的意向也会存在犹豫，这个时候就需要销售人员使用技巧性的引导、逼单等方式，或者换句话说“客户是需要被教育的”。而我在这个方面是做得不够到位的，我与客户的沟通方式比较直接，不太会“引客入境”。我想这与我从事这个职业经历太浅、个人性格有关。我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地向客户讨巧。在日后的工作中，我想要加强自己销售风格的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在销售方面的能力。

(二)工作中缺乏创新思维

还记得刚进公司的时候，曾经担心因为是新来的，和同事之间还不熟，所以做事也是战战兢兢，说话和交流也不多。但是通过接触，发现情况并非如此，同事们之间的合作非常好，关系也很融洽，而且也没有因为我是新员工而冷落我。相反地，不管是日常生活中还是工作中，他们都很热心的帮助和指导我，使我很快的适应了这个新环境，进入了角色。

部门里员工们积极的工作态度和高度的工作责任心是给我印象最深的地方，这样自然而然让我提高了对工作的谨慎态度，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。工作的积极性和主动性是建立在对工作负责的态度上，而不是建立充分地出色完成工作的基础上，这样变会限制自己主观新思维的发生。按部就班地去工作只是一名称职员工起码要做到的事，而他永远不可能成为一名优秀员工，真正的优秀员工是需要有创新意识，在工作方式、工作效率上的不断革新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路。

(三)对数字的敏感度偏低

销售人员对房价、贷款计算、税费计算等业务技能要十分娴熟，这是在平时销售工作中常会遇到的，而在内务工作方面，

因为也接触过销售日报表的更新工作，与各种类型的数字打过交道，也在这其中发现了自己的一些问题，那就是对数字的极度不敏感。其实我一直知道自己对数字不在行，因此对计算客户付款、销售日报中资金回笼等时常常不自信，而且效率也比较低，甚至出现失误。以至于我总是会想起读书时数学成绩一向不好的阴影，对于这点，我会在日后的工作中加强自己对数字的敏感度，加强逻辑思维能力的锻炼，保证销售工作的顺利开展。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望部门领导和其他成员能够帮助我一同发现问题、解决问题。

执行工作计划背景篇二

针对目前员工存在的思想意识和责任心不强、责职落实不到位、执行力不强、不严格按制度办事等主要问题。根据第四届第一次董事会精神，公司决定“提高思想意识，强化执行力”作为20xx年的重要工作。目的是提高全体员工的思想意识和工作责任心，及良好的心态、对工作积极负责的精神，以《员工行为准则》展开各项工作，提高执行力，使公司整体管理工作上一个新台阶，具体工作计划如下：高层：

一季度不少于一次生活会：

三、每人每年不少于一次的企业文化宣传（在相关的会议上）；

四、针对思想问题做工作或召开专题会议，要有简要的记录（包括人/次）；

五、（三、四）列入考核，取代综合素质评定（每项5分，满分10分）。分公司：

一、员工的思想工作列入年度工作计划中，季度工作会议作为一项汇报总结内容；

三、针对项目召开专题会议1次得2.5分，满分5分。与员工单独沟通1人/次得2.5分，满分5分。

四、列入考核项，替代综合素质评定。

项目部：

二、每次学习《员工行为准则》其中一条，并展开讨论，结合实际谈个人的理解、体会；

四、参加学习一次得20分，学习体会得40分。

部门：

四、每次学习《员工行为准则》其中一条，并展开讨论，结合实际谈个人的理解、体会；

五、每季写一篇学习心得（学了那些，有哪些思想认识，如何做好本职工作）；

六、部门经理学习一次得5分，无学习心得扣5分；

七、部门员工学习一次得10分，学习心得10分；

八、列入考核项，替代综合素质评定。

注：部门经理、项目经理不组织学习为0分，员工不扣分。

执行工作计划背景篇三

执行力课程有哪些？

执行力培训讲师有哪些？

高效执行力内训师哪位最权威？

执行力方面的培训讲师哪里找？

国内最知名的执行力培训师是哪位？

欢迎进入著名流程管理专家谭小芳老师

课程《执行力培训》！

讲师：谭小芳

助理：***

培训时间：2天

培训地点：客户自定

培训对象：企业中高层管理者

培训背景：

——欢迎进入著名企管专家谭小芳老师的《工作计划执行力培训》课程您将学习到：结合全球成功企业的经典案例，从职业理念、目标计划、沟通协作、时间效率、创造性思维等五个方面帮助员工提升执行能力，为企业培训师执行能力提供了实用、高效的解决方案。培训大纲：

谭小芳老师的《工作计划执行力培训》课程主要内容概括：

第一讲 职业理念——有效执行之基石

企业喜欢什么样的人

人才的真义

人才评价标准

人才坐标系：人才，人财，人材，人裁

一流职业理念的特点

敬业

拥有良好的心态和信念

做事先做人

制定工作目标导向，认真负责

注重潜能开发

专注

提前行动，主动承担责任

终生学习

对自己的职业忠诚

自律

善于控制情绪，不断提高情商

第二讲 目标计划——有效执行之前提

以科学的方式进行工作

企业和员工的目标管理

pdca法

科学工作方法之六大步骤

员工的自我目标计划管理

目标设立的要求

设定目标的原则

确定目标的行动计划

实践目标，解决问题

目标执行的反馈方法

第三讲 沟通协作——有效执行之保障 掌握有效沟通的原理和技能

沟通的实质

遵从有效沟通的六个特性

有效沟通的障碍

提高沟通的影响力

增强沟通中的说服力

沟通中交谈的技巧

对有效沟通的深入认识

怎样与上级沟通

与上司沟通的总原则

与上司沟通的一般技巧

向领导请示与汇报的程序

向领导请示与汇报的基本态度

与各种性格的领导沟通的技巧

说服领导的技巧

怎样与平级沟通

平级之间沟通相对较难的原因

平级之间沟通的三种形式

平级之间如何积极地沟通

对同级沟通的建议

团队协作

团队良好协作的优势

团队协作失败的原因

应当克服的痼疾与习惯

员工协作执行的境界

第四讲 时间效率——有效执行之关键 时间管理的必要性

时间利用问题

时间的独特性

时间管理概念

有碍时间管理的四种观念

正确的时间观念

时间管理的核心

习惯管理

价值管理

时间管理的原则

效率与效果

二八法则

工作价值矩阵

有效时间管理的四个步骤

行事月历

待办单

时间管理的方法和技巧

时间管理的误区

第五讲 创造性思维——有效执行之利器 什么是创造性思维

具有创造性思维人士的特征

提高员工创造性思维的能力

系统思维

逆向思维

九大简易创新性思维路径

团队创造性思维的开发方法——头脑风暴法 什么是头脑风暴法

运用头脑风暴法的原收

头脑风暴法的优点

创造性思维是对传统思维的突破

创新是通向成功的天梯

工作计划执行力培训总结

执行工作计划背景篇四

谈工作计划

谈执行力

2011年10月18日中午12时，金审学院团学社科四部门针对莫愁校区本学期工作计划及工作执行力等方面内容召开主题会议。参加会议的有院分团委副书记杨玲玲老师，08级辅导员吴翔老师以及团学社科主席团全体成员。会议由吴翔老师和杨玲玲老师主持。

会议在吴翔老师的一番陈词后正式开始。首先，团学社科各部门代表根据本部门实际工作情况依次进行阐述，他们不仅

指出了接下来的具体工作计划，还总结了本学期前期工作，通过工作中的正反面案例等形式强调了实际工作中执行力不足的问题。针对问题与不足，各部门提出了自己的看法与解决方案，并表示在接下来的会议交流中进一步探讨。接着，两位老师与主席团成员进行密切交流。针对各部门工作计划的不足以及实际工作执行力问题，两位老师不仅仅是简单地提问，而是从高角度、深层次与各部门成员进行交流沟通，并向他们传授工作经验，提出宝贵的意见和建议。

会议最后，吴翔老师对四部门的发言进行点评，他强调了主要学生干部的工作执行力和工作时效性的重要性，指出学生干部要深刻理解“上、下、轻、重、缓、急”的内涵，从而更好地提高工作效率和工作成效；同时，在团队沟通交流中，要注意个人情感的把握。经过近2个小时的畅谈与交流，会议圆满结束。通过本次会议，进一步强化了对团学社科学生干部的培训，让学生干部能够更准确的进行自我定位，同时明确了本学期的工作重心，认清了工作任务，指明了工作方向，有利于团学社科今后工作的顺利开展。

（分团委宣传部

工作与执行力的关系

工作的成功是要靠出色的执行力来作保证的。没有执行力，就没有竞争力，也就没有发展力。很多的工作实例证明：执行力抓得好，职工队伍就充满朝气和活力，工作就能顺利开展完成；执行力抓得不好，干部职工就缺乏朝气和活力，工作就会受到延误或挫折。因此，要想真正把工作搞好，提高执行力是关键。

个人执行力的体现首先是对工作的态度，就是要有扎实的工作作风，能认真的做好小事情。再就是对工作的激情，有创新的思想观念，富于想像力且要注重每一个细节，做好小事，成就大业；还应有对知识学习的追求，才能富于创造力，工

作才能得心应手。

一、态度决定成败。日常工作中，人的态度决定了对事业的责任心，对工作的使命感，这是个思想境界问题，是“想不想干事”的问题。惟有积极的工作态度，才能树立拼搏意识、开拓意识、争先意识，始终做到对事业有激情、对工作有热情、永不满足、永不懈怠，才能圆满地完成工作任务。一个人用健康的或不健康的心态对待工作，所完成的工作质量是截然不同的，工作质量的好坏直接影响工作任务的成败。可以这样说，态度决定成败。

二、细节决定成败。在工作中，绝大部分人员做的都不是战略、规划这样的大事，而是一件件看起来非常平常的细枝末节的小事。可是，如果我们没有把这些小事做好，单位的工作就会受到影响。做任何事情都要结合工作的每一个细节，要靠众人的力量凝聚在一起，做好每一件小事，注重每一个细节，才能圆满完成工作任务，才能提高执行力的效果。

三、提高执行力，仅靠提升思想境界、强化责任心是不够的。现实中，绝大部分人都想把工作干好，都想在工作上取得突出业绩，没有谁真正想甘为人后，但为什么实际工作效果有非常大的差别呢？这里面除了思想境界不高、责任心不强以及环境差异外，个人业务素质欠缺、能力难当其任可能是最主要的原因。“工欲善其事，必先利其器”。业务素质是执行力强弱的基础，执行力强的人或团队必定是善于学习的人、学习型的团队。因此，提高执行能力需要努力学习知识，不断提升执行者的自身修养和业务素质，从而不断提高工作水平。除了提高个人执行力，一个团队提高执行力还需要加强纪律性，也需要职责分明，明确奖惩，激励到位；要有和谐的工作氛围，还需有良好的相互沟通和默契的配合。

一、严明的纪律是执行力的保障，没有纪律性就没有执行力和战斗力，缺乏组织纪律性的单位是一盘散沙，工作也不会有创新和优异的成绩。

二、明确职责、权力、利益，责权利不明确是影响执行力的重要因素之一。

三、明确奖惩。在制度制定中，要有明确的奖励和惩罚措施，这样才能激发个人干事创业的激情。干好干坏一个样，干与不干一个样的结果会严重挫伤职工的工作积极性。

四、很多部门工作忙碌，没有双休日，节日不休息，繁忙的工作时间长，日复一日单调的工作，很多人意识到能够得到升迁的人毕竟是少数，工作的激情也随着时间的推移而减退。只有激励到位，才能保证工作的激情。

五、执行力度大、执行效果好，一定有一个良好的履职环境。单位要为干部职工创造氛围和谐、人尽其才、激励到位的履职环境，主动关心干部职工，尽力解决干部职工在工作生活中的问题。以进一步增强凝聚力、向心力，激发干部职工的创造力和工作热情。平时工作中大家各忙各的事务，缺乏交流，有的同志不了解其他部门的事情，彼此的情况都不够了解。遇到某些需要各方面通力协作的事情时，就出现了配合不到位的现象。所以需要通过一些必要的活动来增加交流的机会，以达到和谐氛围的目的。

执行目标和自己需要执行的内容。工作完结后进行沟通，总结下次工作应该注意什么，哪里没有配合好。通过这个沟通的过程加强大家之间的联系，增强大家的协作精神，进一步提高执行力。

总之，提高执行力是科学发展的要求，是我们必须要履行的责任和义务。因此须倡导严格要求自己，努力学习理论知识和专业知识，加强自我修养，提高自身素质，不断研究工作中出现的新问题，在工作上高标准，严要求，提高工作水平，认真细致的做好各项工作，以自己的实际行动践行提高执行力的要求。

执行工作计划背景篇五

一. 组建目的随着教材制度改革，大一新生有了选择旧书而不用买新书的自由。本团队为了开发校园旧书市场，整合校园资源。决定组建一支具有竞争力的校园销售团队，主要负责大一新生的旧书征订业务，销售人员按业绩提成给予回报。优秀销售员可以得到额外奖金，并有机会成为团队核心人员，并占有部分股份。

二. 组建形式及过程

形式：由销售经理选择三至四名校园主管（两男一女），再有各主管招业务员25

人左右。组成三个销售小组，由主管广告等形式，具体分配领导。

过程：主管可以通过跑宿舍，贴进行组员招聘。有意向的可以先填一张合同，统一

预约讲解，招聘，签合同。每个业务员交一百元团队组建费。以坚定业务员的销售信心。

三. 薪酬及奖金制度

主管每找一个业务员可得到部分提成，本组业务员征订后也有提成。优秀组可以得到额

外奖励。并有机会获得股份。

业务员按销售业绩提成，销售业绩突出者有额外奖励，可做下一届主管。

四. 团队任务和销售区域划分

两个男主管，一个负责东区，一个负责西区。女主管东西都管。主管主要督促监督业务

员销售，自己也可征订。每天将订单交予团队会计，作登记综合，以便于按时给新生发放课本。所有薪酬奖金待销售完全结束在会计处领取。

五. 注意事项

1. 本团队要全力配合，将销售业绩做好。
2. 主管招聘尽量低调，避免泄密给竞争者。
3. 所有人员在为团队做事的时候不可兼职其他业务。
4. 业务员如果做有损团队利益的事，何以给予适当的经济制裁。

六. 团队口号

一起奔跑，共创辉煌。

策划人:王海洋

执行工作计划背景篇六

（二）经济结构进一步优化, 三次产业协调发展

农业发展良好。全年实现农业总产值8.5亿元，现价增长5.8%。围绕以发展高效、特色农业为主线，注重政策扶持和农技推广，粮食生产保持稳定，特色农业较快增长。蔬菜、水果、油菜籽产量分别增长3.8%、11.8%、6%。畜牧业继续向规模化、集约化、科学化发展，猪肉价格稳步下降，生猪存、出栏保持稳定发展，家禽饲养量也呈上升趋势。

经济效益继续改善，全年规模以上工业企业预计实现利润总额9亿元，增长6.9%，增幅在市列居第二位。十一项经济效益考核综合得分1月至11月197分，其中3项指标得分处于第一位。

（三）转变经济增长方式，发展质量逐步提升

土地集约利用得到强化。继续实施工业用地招拍挂出让制度，严把产业准入门槛，强化项目建设周期约束管理。加大闲置土地处置力度，积极倡导不增地技改，引导企业“腾笼换鸟”。

节能减排成效明显。围绕生态县建设目标，节能减排强势推进，出台了一系列政策措施，建立节能降耗和污染减排专项资金，深入实施新一轮“811”环境污染整治行动，完成了省市下达的节能减排目标任务。

（四）投资结构不断优化，项目推进继续深入

投资保持平稳增长。全社会完成固定资产投资36.9亿元，增长0.3%，其中工业性投资22.5亿元，增长25.6%，房地产投资额7.5亿元，下降5.4%。

建材市场主体及配套工程完成建设；档案馆进行了开工奠基仪式；殡仪馆迁建工程启动前期工作。

城区面貌加快变化。城市建设有序进行，路网结构日趋完善。实施的9项城市建设工程均已立项或建设，完成石马西路改建等道路工程；东山公园、古塘源垃圾填埋场、智后路、环城西路二期、污水截流五期工程项目进入报批程序。城区拆迁项目有序推进，成效明显。

基础设施不断完善。丰安大道启动建设；侯中路胡公祠至中余段完成部分路基土方；20省道浦后路连接工程（金宅—岩头段）完成路基98%、路面70%。

(五) 对外开放取得新成绩，利用外资取得成效

利用外资保持稳定。引资质量继续提升，引进外商独资、中外合资项目4个，完成合同利用外资3361万美元，实际利用外资3006万美元，引进内资8.7亿元。

对外贸易平稳增长。预计全年外贸自营进出口5.5亿美元，增长10.7%，其中自营出口5.1亿美元，增长13%。

(六) 公共服务继续强化，各项社会事业全面发展

新农村建设扎实推进。县财政“三农”资金预算安排6978万元，增长6.5%。新农村建设力度加大，着力推进“甘泉工程、村庄整治、新村示范”三项工程。农村住房保险有序开展。

教育得到优先发展。全县财政预算内教育经费支出2.9亿元，增长34.5%。全县3985名高考生上线3203人，上线率达80.4%；教育科研上新台阶，在省中小学教师课题评比中获奖8项。

(七) 居民生活质量继续提高，民生政策不断完善

居民收入稳步增长。城镇居民人均可支配收入19057元，农村居民人均纯收入7655元，分别增长8.9%和11%。城乡居民人均储蓄存款达到15896元，增长14.4%。

就业和社会保险扩面稳步开展。城镇登记失业率3.5%，控制在预期目标之内，城乡一体就业服务网络初步形成，劳动关系调整取得新的突破。社会保险扩面工作积极推进，参保人数大幅增加。

社会救助力度继续加大。积极推进“千名干部下基层、关注民生办实事活动”，提高城乡居民最低生活保障标准，发放低保资金593万元，受益人口3674人；落实困难群众医疗补助政策，下拨医疗补助678.8万元；扶贫帮困送温暖积极开展，

社会福利和慈善事业进一步发展。

执行工作计划背景篇七

20xx年上半年，体育学院以科学发展观为指导，全面贯彻党的十八大及十八届三中、四中、五中全会精神，根据学院20xx年工作要点，结合学校总体发展规划，解放思想，深化改革，现将具体工作汇报如下：

1、20xx年上半年，学院组织召开了16次周例会，14次全体教职工会议，其中9次为政治学习；组织召开了14次党政联席扩大会议；12次全体教工党员工作会议，6次理论学习中心组学习；组织了4次学生党员政治学习，1次全体师生党员赴杨业功纪念馆接受党性教育。

2、组织“两学一做”学习教育督查暨党风廉政建设工作，制定了《体育学院党总支理论学习中心组学习的实施意见》、《体育学院关于在全体党员中开展“两学一做”学习教育方案》，每周定期上报“两学一做”学习动态及填报相关表格，按时完成20xx年04月—20xx年12月全体教工党员的党费补缴工作，完成软弱涣散基层党组织的整顿，认真开展了20xx年以来174人的党员组织关系排查工作；组织了8人次（包括学院党政领导、各党支部书记、总支委员）为全体师生党员上党课。

1、坚持教师教学考勤周报制度，每周一定期公布考勤结果，按相关规定给予9名学生警告、严重警告处分；组织11名青年教师参加学院第九届青年教师基本功竞赛选拔赛；深化大学体育教学改革，结合学校实际，组织了《大学体育》教材的撰写工作；组织8名教师对20xx届的1051名大学生进行了体质测试补测工作（正常的18000学生测试工作于15年下半年完成）。

2、与黄山市体育局联合举办游泳救生员培训班，32人取得游

泳救生员职业资格证书；25人获得健身教练国家职业资格证书；10人获得跆拳道教练员职业资格证书。

3、加强并完善风雨操场管理工作，制定了《黄山学院体育场馆开放管理办法》（建议稿）、《黄山学院风雨操场场馆开放收费标准》（试行）、《黄山学院室外体育场地开放管理办法》（试行）等，确保学校体育专业、大学体育课程的日常教学及训练，协助黄山市、学校做好全国社会体育指导员健身技能培训（黄山站□□20xx年全国旅游城市中老年篮球赛、校第五届教职工乒乓球赛、校第31届“行知杯”篮球赛、校首届教职工羽毛球团体赛、夏季就业双选会等场地的组织、管理工作。

5、03月，体育学院邀请创新创业学院导师、经济管理学院教师方兴林为我院学生进行创新创业指导讲座；04月，与黄山市奥星跆拳道俱乐部签订实习就业基地协议并授牌；05月，学院邀请了杭州菲力伟健身管理有限公司、江阴市四方游泳产业发展有限公司等7家单位分6批次来校进行宣讲或招聘；同时，学院领导及辅导员一行参加了安徽省首届体育人才交流大会，考察并观摩健身课程培训理论课程和实训项目，并选派学生代表参加了为期两天的健身高端培训；06月，体育学院领导、辅导员及教研室主任等，分赴安徽祥源自由家齐云山营地、黄山区焦村镇奇瑞黄山露营地考察，并就毕业生实习、就业合作达成广泛共识。

20xx年上半年，先后选派郭岩、张丽、吴玉华等8位老师参加了拔河、节奏体语操、太极扇、普拉提、瑜伽等项目的国家级、省级培训，同时，李昌军、李谋涛、聂秀娟等3位老师分别执裁国家级游泳、舞龙舞狮、瑜伽项目的比赛，为学院专业发展、大学体育改革奠定了深厚的师资基础；另有4人通过了学校“双能型”教师认定，截止20xx年上半年，体育学院共计31人取得“双能型”教师资格，占总人数的66%。

为加强科研团队建设，明确科研突破方向，鼓励学科交叉，

学院组建了教授、博士为核心的不同研究方向的课题攻关小组，申报了1项国家级科研课题，4项省级科研课题，发表了6篇科研论文。

1□20xx年上半年，学院高度重视文化育人功能，积极组织并参加了学校辩论赛、演讲比赛等活动，经过努力，取得辩论赛学校前八名的好成绩。

3、服务社会工作不遗余力。全院参与志愿服务达400多人次，积极服务地方、服务社会；包括志愿服务20xx年全国竞走大奖赛暨奥运选拔赛□“20xx年中国旅游日安徽分会场—纪念徐霞客首登黄山400周年”活动启动仪式□20xx年中国旅游城市中老年篮球赛、“美丽中华 魅力黄山”全国旅游城市定向赛、等多项国家级、省级、市级体育赛事。

1、体育学院共有39项规章制度，其中：4项为新制定；另有27项制度，结合当前市场需要和学院发展，进行了适当修订；8项已不符合学院发展需要，已废止。

2、根据20xx年调节津贴分配方案，已于年初制定了《体育20xx年调节津贴分配实施方案》（草稿），并将结合学院实际适时做出调整；遇所有重大经济活动、资金项目、资产处理以及经济合同等经济决策时，均召开学院党政联席会议或扩大会议研究决定。

3、认真学习领会教育部、国家体育总局等相关体育政策、法规精神，积极协助校工会、校团委完成三八趣味运动会、教职工乒乓球、羽毛球比赛等赛事的组织、执裁等工作；各教练员正在通过学校体育赛事，进行运动员选拔，组建相关项目的运动队，备战下一届省运会。

4、组织学院分工会成员参加学校首届羽毛球团体赛，荣获第四名；推荐蒋国强同志代表学校参加安徽省工会先进个人评选。

- 2、加强科研队伍建设。积极搭建科研平台，引导教师申报成果转化相关项目，鼓励教师带动学生申报大学生科研项目，加强与地方体育局、体育协会以及企事业单位的合作，做好体育科研申报工作。
- 3、体委工作。做好20xx年大学生体质测试工作，积极筹备校第37届田径运动会，协助黄山市体育局做好全国游泳锦标赛执裁及志愿者服务工作，切实推进阳光体育运动的广泛开展，丰富学生课外体育运动；与各学院积极配合，逐步完成田径等体育项目的运动队组建工作，积极备战20xx年安徽省运动会。
- 4、继续推进团学工作活动。强化学生社会实践，结合黄山市“魅力社区建设”，拟于开学前夕，认真做好社区建设调研工作，为社区建设服务。
- 5、做好休闲体育专业学士学位授予权申报的前期准备工作。
- 6、继续做好教学常规管理工作及学生的管理工作及教师的凝聚力工程建设。