

贸易安全管理 粮油贸易工作计划表实用(实用9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

贸易安全管理篇一

国家下达的粮食合同定购任务，地方必须保证完成。合同定购内的粮食，中央财政对地方按收购的品种、等级、数量和国家规定的计价比例结算加价款。如地方自行调整计价比例或加价幅度而增加或减少的加价款开支，由地方自有财力负担或留用。地方完不成粮食合同定购任务的部分，要购买议价粮补足，议购价高于比例价的差价款，由地方自有财力负担。地方超额完成粮食合同定购任务上交中央的部分，由中央财政补给议转平差价款，即每百斤贸易粮在合同定购价的基础上另加6.4元，或者按规定由中央拨给挂钩的化肥、柴油和预购定金利息。

二、实行粮食销售财务包干

国家确定的粮食销售计划，地方不得突破。凡比国家核定计划少销的粮食，留归地方使用，节省的价差款留给地方；凡比国家核定计划多销的粮食，由地方自行购买议价粮解决，所需议转平差价款，由地方自有财力负担。地方如果动用国家库存，中央财政按国家规定的议转平粮食的价格扣回差价款。

糖奖粮差价款，由中央财政按照有关规定和一九八六年十二月二十三日财政部、商业部、中国人民银行《关一九八

六年度粮食收购和专项用粮有关财务问题的通知》办理。

调整农村产业结构用粮的差价款，由中央财政按照小麦、玉米各半的中等统购价与超购价的差额拨给地方。

以工代赈用粮的差价款，由中央财政按照一九八五年二月九日商业部、财政部、人民银行《关于帮助贫困地区修建道路和水利工程动用粮、棉、布库存的财务处理规定》中定的平均统购价与超购价的差额，拨给地方。

上述三项专项用粮的差价款拨补办法，一律从一九八七年一月一日起执行。

三、实行粮食调拨财务包干。

国家核定的粮食合同定购数小于销售和其他开支包干数的差额，中央财政对地方按以下规定处理：

1. 凡用当地议购粮食转为平价供应的，中央财政除比照合同定购的粮食拨给加价款外，每斤贸易粮再补贴六分四厘差价款，由地方包干使用。
2. 凡用调入的议价粮转为平价供应的，中央财政除按调入地区综合平均的合同定购价与统购价的差额拨给加价款外，每斤贸易粮再补贴6分4厘差价款，由地方包干使用。调拨议转平的粮食，由调拨双方参照调出方合同定购价加6分4厘的差价款和调拨经营费协商作价。

按国家计划收购和调入的议转平粮食，要随即转为平价库存，统计在“中央议转平”项目内。

3. 国家核定的平价粮调出包干数，地方必须保证完成。对于未完成的部分，调出方要负担调入方议转平粮食的加价款和差价款。

4. 地方调入国家计划内进口的小麦、大米、玉米、大豆（含地方留成外汇进口顶抵中央调拨的部分），仍按现行调拨作价办法结算，顶抵调拨指标。进口粮食的亏损，由中央财政补贴给外贸部门。中央安排进口的大麦、绿豆等其他品种的粮食，由外贸部门进口，按进口成本加手续费拨交。属于国家计划内安排出口的粮食，仍按现行调拨作价办法结算。

四、加强对粮油加价款和议转平差价款的管理

1. 按国家计划应由中央财政负担的加价款和议转平差价款，财政部根据核定的包干金额，分季向财政厅（局）下达加价款支出预算指标。财政部门拨付给粮食企业的加价款和议转平差价款，列入国家预算支出第229款“粮油加价款”中。粮食年度终了后，财政厅（局）要及时编报粮油加价款决算，上报财政部。编报决算的时间、程序等具体事宜，比照一九八五年五月二十九日财政部、商业部《关于调整粮油购销政策和价格后有关财务处理问题的通知》规定办理。

贸易安全管理篇二

1. 对于试卷的反馈。专家认为，试卷分析有成绩分布图，有对学生学习成绩评语，有试卷反映的学习问题与分析，有今后改进教学的措施。但平时成绩、作业、平时表现、实践等给分标准不够规范，致使诸如成绩构成平时分缺少区分度，从客观上成为考试合格的背分嫌疑。2. 对于听课、看课情况的反馈。根据专家反馈的意见和联络员所掌握的消息，专家对我院教师的授课状况给予了一定的肯定，认为教师讲课形式活泼生动、效果好，能够将最新的十九大精神贯彻到理论教学中。教师课堂教学秩序良好，能认真执行教学大纲和教学日历，注重加强课堂管理。但也存在一定问题，专家指出，个别教师授课时仍存在满堂灌现象，与学生互动较少，课堂氛围较沉闷，讲授的内容理论联系实际不够。四个大班课对于两课教学效果影响大，虽然教师教授很有特点，媒体运用得当，但难以掌控课堂，四个班在阶梯教室（180人左右）师

生互动难。3. 走访、座谈的详细情况。11月7日上午，常州大学党委书记史国东教授来我院调研，就教师课时费、课堂考勤、教学改革、教师队伍建设、博士教师的待遇、教研活动、年轻教师培训等问题与领导班子和教研室主任进行深度访谈。11月7日下午，贵州师范学院党委书记石培新教授来我院调研，就课程建设、教授与博士教师占比、实践教学经费、校本教材建设、公选课课程建设、科研立项、教学改革等问题与骨干教师进行了深度访谈。

2017年我校本科教学审核评估工作已落下帷幕。体育教研部做了很多前期准备工作，修改相关工作制度、优化教学文件、完善办公室环境建设、补充教学相关器具、加强教师教学规范等。为学校体育教学顺利通过审核评估打下了坚实的基础。体育课程起到为我校教学质量保驾护航的作用。在评估座谈会上得到教育部专家首肯，是对现有条件下我校体育工作的高度评价。

评估工作检查中专家也提出了一些问题。我校办学空间一直是限制我校发展的重要原因之一，不单单是体育空间，各专业各学科都存在这样的问题。在学校领导和全体师生的共同努力下，新校区即将投入使用，运动空间问题也会得到很大的改善。

我校体育课程现开设有足球、篮球、排球、乒乓球、羽毛球、健美操、花式跳绳、瑜伽、拓展训练、田径、前几入门等课程。课程项目数量看似不少，可是相对于国家要求来说，仍然略显不足。这也是受到我校运动场面面积、场馆种类、教师培训等相关方面的限制。在现有条件下我们已经最大程度满足学生对体育课程的要求，未来我们会开设更多的体育课程供学生选择，派出更多优秀教师外出培训，满足学生对体育课程的需求。

我部门现有教师22人，其中教授1人，副教授7人，讲师13人，

助教1人。自2005年以来我校再未引进过体育教师，而我校学生人数由当初的5、6千人到现在的近万余人，略显教师数量不足。

在教师数量不足的情况下，全体体育教师顾全大局，基本上每名教师都做到了天天有课，4个校区兼顾的工作过程。

总体来说，我校体育工作依然存在着一定的问题，我们也在不断摸索，不断开拓，争取做到为我校教学工作，做好坚实的基础。为我校“德、智、体”全面发展的教育方针保驾护航。

贸易安全管理篇三

完成市委、市政府下达我县的170亿元招商引资任务，与去年同口径相比增长51%。要求引进签约单个项目总投资须到达2000万元以上，上半年完成目标任务的60%。

今年全县招商引资工作要围绕“招大商、选好商”，突出重点产业招商、园区招商和产业链延伸配套招商。

（一）突出重点，精心筹划，由县直相关部门牵头，开展综合性和专项招商推介活动

1、光电、机械制造、建材、精细化工产业（含县工业园区）

目标任务：合同项目总投资45亿元

分管领导□xxx副县长

牵头职责单位：县外经局、工业园区管委会

2、生物产业

目标任务：合同项目总投资30亿元

分管领导□xx副县长

牵头职责单位：县发改局

3、竹木深加工产业

目标任务：合同项目总投资20亿元

分管领导□xxx副县长

牵头职责单位：县林业局

4、食品和现代农业（严禁引进规模养猪、牛等企业）

目标任务：合同项目总投资25亿元

分管领导□xx副县长

牵头职责单位：县委农办、县农业局

5、文化产业

目标任务：合同项目总投资10亿元

分管领导□xxx副县长□x副县长配合）

牵头职责单位：县文体新局

6、旅游与商贸物流产业

目标任务：合同项目总投资40亿元

分管领导□x副县长

牵头职责单位：县经贸局、旅游局

（二）把握节点，主动融入，用心参与省、市经贸协作平台招商活动

1、组织参加第十七届国际投资洽谈会。职责单位：县外经局。（5月13日）

2、组织参加第十二届海峡项目成果交易会，职责单位：县发改局。（6月18日）

3、组织参加第十八届中国国际投资贸易洽谈会，职责单位：县外经局。（9月8日）

4、组织参加第八届海峡两岸茶业博览会。职责单位：县委农办、农业局。（11月16日）

5、用心参与省市发改、经贸、外经贸、农办、农办等部门组织的对外招商推介活动。职责单位：县外经局。

（一）强化对招商引资工作的领导。建立健全县招商引资工作领导小组，由县长担任组长，各副县长担任副组长，县直有关单位主要负责人作为成员。领导小组下设办公室，由分管副县长兼任办公室主任。透过定期召开招商引资联席会议，及时解决招商引资工作中的重点、难点问题。各成员单位各负其责，协同配合，构成全县招商引资工作的良好氛围。

（二）进一步完善招商引资工作机制。一是对全县招商引资实行目标管理和定期考评考核，提高招商引资的针对性和实效性。由县招商局对招商引资签约合同项目按照规范要求统一汇总和发布。招商引资工作进展状况实行一季一通报，与年终目标考评、全县创业竞赛考评相衔接。二是强化招商项目跟踪服务机制，按照“谁签约、谁负责、谁跟踪”的原则，建立健全签约项目跟踪落实职责制，对重大项目个性是投资

额5亿元以上项目，按照我县《工业园区招商项目管理和办法》，采取“一企一策”方式对企业土地供应、政府扶持等需求进行专题研究，给予更大优惠。三是全力促进合同项目落地与开工达产达效。对签约合同项目要确保及时报批注册，按时开工建设，切实提高签约项目履约率、到资率、开工率，力争开工率到达70%以上。

（三）扎实改善和创新招商方式。围绕创新招商方式，提升招商实效，重点做好“四个结合”招商：

一是“走出去”与“请进来”相结合，大力实施“回归工程”；

二是综合性或专场推介活动与小分队招商相结合；

三是专业招商与以商招商相结合；四是项目招商与专业园区招商、产业链招商相结合。

各产业招商牵头职责单位除参加省、市相关大型平台招商外，应用心组织外出开展专项招商活动，要求每月不少于一次。招商活动要突出对大项目、大企业的招商，专场招商活动要突出重点，注重精简和实效。同时，用心探索“飞地”招商模式，有效整合利用各地的招商资源、渠道和信息。

（四）努力提升招商规模和质量。一是加大工作力度，精心做好招商前期工作，突出重点产业和配套产业链，精心策划生成一批贴合产业政策和规划，技术含量高、市场前景好、产业链条长、带动作用强的招商项目，有针对性地开展推介活动。二是充分发挥县工商联、行业协会、异地**商会、海外社团组织等中介机构作用，加强与重点客商的联系和沟通，了解投资意向，及时收集重点产业相关信息，不断完善和更新客商与项目信息库。三是对接一批有实力的企业和战略投资者，用心联络央企、省企、国内百强、民企百强和世界1000强跨国企业以及台湾百大企业到我县考察，持续开

展“大招商、招大商”活动，努力引进一批投资额5亿元以上的大项目、好项目，四是鼓励现有企业增资扩产，加大投资力度，尤其是在建设产业配套体系、延长产业链和发展深加工等方面进行合资合作，逐步做到由引进项目向引进产业发展。

（五）狠抓招商引资考核督查机制落实。对县工业园区和县直有关部门的招商引资状况实行每季度考评通报（考评办法另行制定细则），“”、“”两个时间节点进行综合性考评通报，年终进行总评。

贸易安全管理篇四

为进一步巩固双拥工作成效，深入推进2021年双拥各项工作，根据县双拥办相关文件精神，结合县残联工作实际，制定2021年双拥工作计划。

一、指导思想

以新时代中国特色社会主义思想、党的十九大和十九届二中、三中、四中、五中全会精神以及关于双拥工作的重要指示为指导，以全面落实双拥优抚安置政策为基础，以争创全国双拥模范县为重点，大力弘扬拥军优属、拥政爱民光荣传统，进一步加强残联的双拥工作，立足实际，发挥职能，突出特色，开拓创新，不断开创残联双拥工作新局面。

二、工作目标

坚持以创建县双拥优秀单位为目标，坚持共建与自建相结合，不断推进双拥工作走深走实，切实提高干部职工对双拥工作的重大意义和重要性的认识，增强干部职工的国防观念。突出特色亮点品牌，突出拥军工作，为推动我县双拥工作再上新台阶添砖加瓦。

三、工作任务

(一)

2、在“两节”、“五一”、“五四”、“七一”、“八一”、“双拥宣传月”、“9·30”烈士纪念日、“十一”、征兵等重点时节开展主题宣传，宣传双拥模范人物、双拥先进事迹和双拥经验做法，宣传烈士事迹和烈士精神，发扬双拥优良传统。加大双拥信息工作力度，开展残联特色宣传活动，争取推送更多的优质双拥信息。3、积极开展清明节祭奠英烈、国防教育培训、走进红色教育基地等双拥主题的系列教育活动，组织干部职工在烈士纪念设施开展重温入党誓词、爱国拥军等教育纪念活动。

(二)

1、强化双拥工作的组织领导，主要领导亲自过问并积极参与双拥工作；分管领导主抓具体双拥工作，负责双拥工作年度计划、总结及年度考核工作，及时协调解决双拥工作中的“热点”、“难点”问题，进一步落实目标管理和领导责任制。

2、建立健全组织机构，不断完善工作制度，形成上下贯通的双拥工作机制，深入推进军民融合深度发展，确保残联双拥工作持续有效开展。同时，认真做好双拥活动的开展情况的信息报送和图片资料收集工作。

(三)

在县双拥办领导下，残联双拥工作领导小组统筹安排，积极开展各项丰富多彩的特色活动。

1、八一、春节期间，走访慰问军分区等共建单位，召开军民座谈会，共商双拥事宜；走访慰问帮扶社区烈属、军属和退

伍军人。

2、三月份，组织残联干部职工与转业军人、军属，开展“学雷锋、树新风”为主题的双拥创建活动。

3、四月份，研究部署残联的双拥重点工作。清明节、烈士纪念日前夕，组织干部职工祭扫革命烈士墓，瞻仰县革命烈士陵园，将双拥教育工作和爱国主义教育、国防教育有机的结合起来。

4、五、六月份，召开专题双拥工作会议，组织开展“军营一日”活动，让干部职工亲身体会军队生活，增进军民鱼水情。

5、七、八月份，组织干部职工走访慰问部队官兵，邀请共建部队领导来残联讲授国防知识和国际形势，开展一次以爱国主义为核心、爱国拥军为主要内容的国防教育，进一步增强广大干部职工的民族凝聚力和自豪感。

6、九、十月份，结合双拥工作内容，组织开展^v^成立72周年爱国主义教育活动。年底或元旦前夕与部队开展联谊活动，组织残联干部职工与部队官兵组织一次迎新年联谊活动。

贸易安全管理篇五

转眼间□xx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是异常的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自我有个全面的认识。

今年实际完成销售量为xxx万，其中一车间球阀xx万，蝶阀xx万，其他xxx万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够梦想（计划是在xxx万左右），大口径蝶阀□xxx以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常□oem增长较快，但公司自身产品增长不够梦想，“双达”品牌增长也不梦想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情景较多。如xxx客户的球阀□xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx□xxx□xxx等人人都说比别人的要贵，并且同样的货，同样的运输工具，今日和昨日不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□xxx□xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不一样的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了必须的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，并且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情景存在公司各个部门，公司应当有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应当仅有部门领导管理，并且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，并且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时供给报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱职责，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门职责不清，本末倒置，导致销售？咳嗽泵挥惺奔渲鞫争取客户？

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也提高明显，在xx乃至阀门行业都小有名气。应当说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是十分完美的。

“管理出效益”，这个准则大家都明白，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管管理不够。严格说来公司应当以制度化管管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最终也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最终出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最终都没有带来明显的效果？比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从哪里来？过程控制就是一个关键！完整的过程控制分以下四个方面：

4) 公平激励建立一只和谐团队，调动员工的进取性、主动

性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有进取性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，期望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我提议工资还是要相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，进取性丧失，最终是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当职责；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自我不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上是我的一些总结，真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自我争些体面！

贸易安全管理篇六

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，自己在外贸业务方面安排了专业事务人员协助。作为公司一名老业务人员，务必以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

在这个月以xx业务开拓为主。针对现有的老客户资源做xx业务开发，把可能有xx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xx业务，代理费用达万元以上(每件万元)。做x业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户持续经常性

联系，及时报告该等客户交办业务的进展状况。

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、综合潜力、都是我要掌握的资料。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还期望业务经理给与我支持。

三、增强职责感、增强服务意识、增强团队意识。

用心主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的潜力减轻领导的压力。

贸易安全管理篇七

xx年，我局双拥工作的指导思想是：坚持以^v^理论、“三个代表”重要思想、科学发展观为指导，深入学习党的十八大精神，把贯彻十八大精神与双拥工作有机结合起来，进一步营造“军爱民、民拥军、军民鱼水一家人”的良好氛围，为长泰县创建省级双拥模范县六连冠营造社会氛围。现结合实际，制定我局xx年“双拥”工作计划。

一、加强宣传，提高认识

进一步深化双拥工作的认识，解放思想，不断探索新时期双拥工作的特点和规律，增强双拥工作的针对性和创造性，建立起适应改革开放和时代发展的新型军民关系。在舆论上加强对双拥工作的宣传。

二、进一步优化双拥工作机制

(一)、调整双拥工作领导小组，党政主要领导要亲自过问双

拥工作，亲自协调解决“热点”、“难点”问题。进一步落实目标管理和领导责任制。

(二)、建立健全组织机构，不断完善工作制度，形成上下贯通的双拥工作机制。组织机构的建立，工作制度的制定，是保障双拥工作广泛开展的重要保证。

三、突出重点，广泛开展活动

在春节，“八一”建军节等重大节日期间，进行走访慰问。

四、落实优抚政策，维护社会稳定

抓好优抚安置政策落实。保障优抚对象的基本生活，维护优抚对象的合法权益。在生活，工作上切实关心优抚对象，为他们办实事，做好事，使他们能体会到党和政府的温暖。

五、继续抓好共建

抓好军警民共建活动，不断丰富共建内容，深化共建内涵，增强军地了解，增强军地团结。

贸易安全管理篇八

没有工作目标和每天时间安排的人，而有了明确的目标，对自己每天时间安排得比较满的人，是没有空闲时间的，每一点时间都会过得很有意义很有价值。所以，我们要养成每天制订工作流程表的习惯。

1、对家装业务员来说，工作表要把第二天要办的事、要见的人放在第一位，比方说和某客户约好第二天见面或量房，那你一定就要结合双方约定的时间和地点来安排自己的行程。在约定地点附近开展业务。

2、工作表要学会预留出一段时间，不能把时间计算得很紧张。比方说，原定计划上午在小区做业务，下午2：00去见一个客户，中间有半个小时的车程，而你就不能将时间排到下午1：30分才行动，至少应该留出半个小时的空隙，一则防止路上有意外，二则提前到场等待客户，给客户体现出尊敬感。

3、工作表要随身携带，随时查看。你不可能每天都按照工作一丝不变地去工作，但至少工作表能够让你抓住主要的工作。

二、一天时间安排

1、早会培训学习（8：00—8：40）我们建议每个公司都举行早会培训，把业务员和设计师集中在一起，如果部门较大，也可以单开业务部门的早会。早会每天安排一个主持人，一个讲师，每人轮流做主持人和讲师，大家创造一个内部学习和培训、人人参与的平台。早会时间不能开得过长，半个小时到40分钟就行，内容可以循环推进。

2、设计跟进（8：40—9：00）

3、打电话（电话拜访、电话跟进）（9：00—9：20）与设计师沟通以后，业务员要对客户进行电话拜访或电话跟进，一般来说，到了九点以后，客户也过了上班初的忙碌期了，打电话正是好时候。业务员在公司里打电话，一则方便电话记录，创造更好的电话沟通环境，二则如果有客户需要量房，也好及时与设计部取得联系，客户有新想法也可直接与设计师进行沟通。业务员要养成每天跟进客户的习惯。

5、回公司打电话（17：00—18：00）如果业务员搜集到了很多的客户电话号码，我建议下午早回公司，在公司给客户打业务电话，这一段时间打电话的效果最理想。

6、晚上要列出当天名单（客户、人际关系）希望你每天都能在自己的名单上增加新的人员，将客户信息和新结将近朋友

的信息，完整地进行登记，每天增长的名单，就是你业绩持续增长的法门。

贸易安全管理篇九

20xx年，我局双拥工作的指导思想是：坚持以^v^理论、“三个代表”重要思想、科学发展观为指导，深入学习党的xx大精神，把贯彻xx大精神与双拥工作、广电事业有机结合起来，进一步营造“军爱民、民拥军、军民鱼水一家人”的良好氛围，为长泰县创建省级双拥模范县六连冠营造社会氛围。现结合广电实际，制定我局20xx年“双拥”工作计划。

要进一步重视“双拥”工作，加强对“双拥”工作的领导，把“双拥”创模工作列入重要议事日程。要完善“双拥”工作领导小组，要制定“双拥”工作计划，进一步落实“双拥”工作责任，实现“双拥”工作制度化、正常化、规范化；要正确处理“双拥”工作与广电工作之间的关系，在抓好中心工作的同时，全力推进本单位“双拥”工作，确保“双拥”工作的顺利开展。

要充分利用广播影视各种宣传工具，广泛深入地开展形式多样、内容丰富的国防宣传教育，引导广大干部职工进一步增强国防观念和双拥意识，在全县形成“人人关心国防、人人重视双拥、人人争创双拥模范县”的浓厚氛围。

- 1、开辟国防专栏。在征兵宣传周、“八.一”建军节期间，要在电视台和广播电台开辟国防教育新闻宣传专栏，广泛宣传支持国防和军队建设的责任和义务，宣传有关征兵工作政策、规定。《长泰新闻》每天至少播出一条以上的征兵新闻报道；广播电台每周至少播出3条以上征兵通讯或简讯。同时，要充分发挥乡镇兼职新闻干事的作用，进一步挖掘来自征兵一线的新闻信息、稿件。

2、播出宣传标语。征兵宣传周、“八.一”建军节期间，在黄金时段滚动播出征兵宣传标语和口号，营造征兵工作氛围。

3、要精心拍摄制作双拥创模纪实片。要抽调局台优秀电视拍摄制作人员，制作20xx年以来反映我县支前双拥工作的双拥创模纪实片，浓缩长泰双拥共建感人事迹的精华，向社会各界展示长泰双拥共建辉煌成就，确保创模成功。