

近期工作计划表格(精选9篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

近期工作计划表格篇一

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。

近期工作计划表格篇二

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，根据纪检检查工作的特点、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。

近期工作计划表格篇三

搞好社区的环境和卫生，是一项合民心、顺民意、使人民群众安居乐业的重要工作，也是改善居民生活质量、塑造社区形象的一项重要举措。因此我社区把环境卫生当作社区工作的重头戏来抓。我社区将专门设立工作领导小组，合理制定宣传方案，有组织地做好宣传、发动工作，充分调动社区居民的积极性，并派专人负责市容环卫工作，对违反市容环境的行为起监督作用，努力营造“人人爱护社区、个个维护环境”的良好氛围。为建设环境优美、整洁的新型社区提供强

有力的保障。继续完善“靓丽星期五”工作机制。加强辖区生活垃圾、冬季积雪积冰的清扫清运工作，积极争取政府投入，加强社区卫生设施建设。

2、社区治安

3、社区文化建设

加强社区文化建设，今年我社区计划继续加大对社区文艺队的投入，将更多居民吸纳到社区文艺队伍中来，在居民居住区建设配套文化活动中心(含青少年、老年活动中心)和居民健身设施(含户外活动场地)。培养一批社区文体辅导员、社区文化骨干和专业文艺人才，组织开展丰富多彩、健康有益的文化、体育、科普、教育、娱乐活动。

4、社区综合服务

社区居委会是城市基层群众性自治组织，是党和政府与居民群众联系的桥梁和纽带。宣传贯彻党的方针、政策，协助政府部门做好社会工作是我们社区工作的`基本要求和最终目的。我社区建立和完善各种服务制度和社会体系，不断拓宽服务领域，提升服务水平。以广泛服务居民为宗旨，以为老弱服务、助残帮困服务为侧重点多方位地开展工作。

近期工作计划表格篇四

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。

近期工作计划表格篇五

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。

近期工作计划表格篇六

销售员的工作压力是非常大的，所以要做好工作前提也要做自身总结。为了进一步自己的工作效率及工作能力，我特制定以下的工作计划，希望可以督促自己，也希望可以帮助到大家：

一、 对销售工作的认识：

二、 对销售工作的提高：

1、 制定工作日程表；

4、 每天坚持打40个有效电话，挖掘潜在客户、每周至少拜访2位客户(此数字为目标，供参考，尽量做到)，促使潜在客户变成可持续客户；

7、 提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

8、 通过电话销售过程中了解各省市的设备仪器使用、采购情况及相关重要追踪人；

三、 重要客户跟踪：

1、 江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；

2、 山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科；

4、 山西省大同市北郊区公路段桥工程乐；

5、 河南市政管理处的姚科长；

以上是我x月份工作计划，我会严格按照计划进行每一项工作；
敬请魏总对此计划不全的一面加以指点，谢谢！

近期工作计划表格篇七

为切实抓好我局反^v^警示教育工作，按照县综治委的要求，结合我局工作实际，特制定我局反^v^警示教育工作计划如下：

一、指导思想。认真贯彻落实党的^v^精神，以^v^理

论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，以“崇尚科学、关爱家庭、珍惜生命、反对^v^”为主题，进一步提高广大干部群众反邪、防邪和辩邪的能力，增强敌情观念，自觉地与^v^势力作斗争，对^v^和有害气功做到不听、不信、不传、不参与，发现了及时主动举报，在全县人社系统形成防邪、反邪的良好氛围，为构建和谐平安灵璧做出积极贡献。

二、工作目标。深入开展反^v^警示教育工作，一是要明确

学习目标。通过学习，全体干部要真正认清^v^的政治反动性、非法性、欺骗性和危害性，真正掌握党和政府防范和处理^v^问题的政策法规。二是要进一步明确责任。结合普法学习，广泛宣传反^v^知识，学会用警示教育的内容做群众工作，切实承担起相应责任，重点抓好对家属、子女的教育，有效识别^v^是歪理邪说、是精神^v^，严格防范，坚决同违法犯罪作斗争。三是保持高度警觉。对“^v^功”等^v^组织，要提高警惕，防止他们策划的种种破坏活动，

群策群力，切实维护社会稳定，携手共创和谐。

三、警示教育内容。以《反^v^宣讲提纲》为主。

四、工作措施

（一）加强领导。成立反^v^警示教育工作领导小组。为配合此次教育活动，经党组研究决定，成立反^v^警示教育工作领导小组，成员如下：

组长：戚伟

副组长：张劲

成员：韩贤桂、汤敬松、赵敏、王增桂、李超、马明星

（二）强化责任。落实一把手负责制，切实加强对反^v^警示教育工作的组织和领导，将此项工作作为一项政治任务，纳入重要议事日程和工作日程。根据实际，建立起长效的工作机制和教育体系，并从人员、经费等方面予以有力的支持和保障，全面实现反^v^警示教育工作目标。

（三）形成氛围。主动协调，密切配合县反^v^警示教育工作，通过有效载体和丰富多彩的活动形式，营造良好的氛围，使全局职工主动参加反^v^警示教育的学习和宣教活动，积极投身于同“^v^功”等^v^组织的斗争。

（四）突出重点。在县综治委的指导下，结合本单位实际，制定并落实具体活动计划。并通过此次活动对本单位进行一次排查，了解和掌握基本情况。

（五）搞好总结。在做好防控工作的同时，我局将把反^v^警示教育作为日常工作的重点工作来做，深入调查研究、认真总结经验，不断创新宣教工作模式和活动方式，工作做实、做细、做到位。

近期工作计划表格篇八

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。

近期工作计划表格篇九

为巩固“平安社区”创建成果、维护社会稳、保障人民 群众安居乐业、服务经济发展、按照街道反^v^工作精神部署，进一步加强对^v^组织的防范和控制，围绕“崇尚科学、关爱家庭、珍惜生命、反对^v^”的主题，开展反^v^宣传教育、开展反^v^服务活动、通过宣传载体，服务载体、活动载体，开展丰富多彩的反^v^教育，扎实、有效地反^v^工

作，研究特制定如下工作计划：

一、指导思想：认真学习贯彻党的十八大精神，高举中国特色社会主义伟大旗帜，坚持以^v^理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实中央、省、市、区、街道的指示精神，紧紧围绕确保“三个零”的目标，采取各项措施，严密防范和及时处置突发事件，倡导科学健康的生活方式、增强广大人民群众识别^v^□抵制^v^的能力、推动科学发展、构建和谐社区、创造安宁祥和的宜居环境。

三、反^v^工作的内容反^v^工作紧紧围绕“崇尚科学、关爱家庭、珍惜生命、反对^v^”的主题，主要有四项内容：

1、反^v^知识宣传教育□^v^的种类和特征□^v^的危害□^v^的骗人伎俩、如何防范和抵制^v^侵蚀。

2、方针政策宣传教育。学习党和国家的路线、方针、政策，特别是国家处理^v^问题工作的有关方针政策及法律 法规。

3、科技知识宣传教育。学习有关科普知识，破除封建迷信思想。

4、引导居民群众健康娱乐，抵制^v^分子的侵浊、增强反^v^意识全面建设和谐社会教育。

四、工作方法。

1、将反^v^工作与“四个纳入”相结合，开展社区各项工作同反^v^警示教育结合起来、融入长期的社区宣 传教育服务中，以积极、健康的文化引导居民群众。

2、切实做好摸底排查工作。要坚持经常性的摸底排 查 工作制度，摸清^v^组织的数量和分布地点；有效遏制分子 流传

作案。对在册的重点人员（骨干人员、顽固分子、未转化人员）进行走访和劝戒，用社区工作人员温暖的关爱之心去感化他们、爱护他们，帮助他们尽早回归社会为当地建设贡献自己的力量。

3、认真落实帮教措施。坚持回访帮教领导小组工作机制，落实社区、单位、片区民警“四位一体”工作机制，开展经常性、有效果的帮教工作，尽力帮助解决转化人员生产、生活中的困难，让他们体验到党和政府关怀，真正和^v^划清界限；深入开展对刑事解教人员的回访帮教工作，及时掌握骨干分子及其他^v^重点人员情况。

4、健全监控措施，落实责任人。组织社区保安、义务巡逻队等群防群治队伍，在敏感期加强巡查，做好辖区^v^组织违法犯罪的防范控制工作，辖区范围内实行24小时监控制度，严防死守确保不失控；发动群众，动员、组织全社会力量，防范、检举揭发^v^分子的违法犯罪活动。

5、强化责任落实，加强督促检查。要加强辖区各单位值班和信息收集工作，实24小时值班制度，保持信息渠道畅通，及时搜集上报有关^v^组织活动的各种情报信息，做到发现得了、管控得住、打击及时、处理有效。实行值班“零报告”制度。一旦发现^v^组织破坏安定稳定事件，必须立即控制相关人员，同时第一时间向社区综治办报告。

五、工作目标。通过反^v^教育，使社区群众受教育、增强对^v^组织认识，识别和抵制^v^的能力明显增强，并能自觉地同^v^组织作斗争，以维护社会政治稳定安定。

**社区 2014年2月10日