

2023年门店年度工作计划表(通用6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？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

门店年度工作计划表篇一

(三)与监察、卫生、工商、公安等相关部门密切配合,联合开展整治“两非”专项行动。严厉打击溺弃女婴行为,组织开展实名登记工作。

七、稳定低生育水平,坚持依法行政,完善村民自治工作机制,认真执行计划生育政策和法规,严格控制非政策生育,维护好计生合法权益。

(一)深入贯彻落实人口和计划生育“一法三规”,加强对再生育审批的监督管理。我们要认真落实行政执法责任制,加大对计生违纪违法行为的查处力度,按照《社会抚养费征收管理办法》和我旗关于社会抚养费征收范围标准和要求,及时足额的征收社会抚养费,做到管理制度健全,征收程序规范。重点要查处往年非政策生育情况,规范依法行政卷宗、档案和各类制度,做好依法行政工作。

(二)村委要开展人口和计划生育民主管理及民主监督,建立和完善计划生育村民自治制度,深入开展“阳光计生”行动,让育龄群众真正成为计划生育的主人。

(三)加强信访工作,强化对矛盾纠纷的排查、化解工作。

八、加大宣传力度,积极构建人口计生宣传工作新格局。

抓好群众宣传、社会宣传和阵地宣传，完成上级下达的宣传教育工作任务。强化人口文化建设，形成“大宣传、大联合、出精品”的宣传教育格局。

九、加强人口和计划生育干部队伍建设,提高人民群众对人口和计生工作的满意度

认真落实市、旗对人口和计划生育管理和技术人员的培训作。通过理论学习、业务知识培训和实践锻炼,切实转变工作作风,不断提升干部整体素质和综合服务能力,继续组织开展请“农民兄弟姐妹评计生”和“流动人口评计生”的“双评活动”和“下评上”活动。

计划生育工作是一项政策性很强的工作。为进一步贯彻上级有关计划生育工作会议精神，落实计生工作的各项任务、措施、目标，切实抓好我系统计划生育工作，确保全系统计生工作顺利达标。结合系统实际，制定本年度工作计划及方案。

一、健全工作机构，落实工作责任

计划生育工作是教育系统队伍建设的一项重要工作，为进一步加大计生工作力度，明确计生工作责任，经研究，今年调整健全教育系统计划生育工作领导小组，由裴诚局长任领导小组组长、纪委书记李联生为副组长，魏新萍、各股室负责人为成员。领导小组全面负责教育系统计划生育工作，计划生育日常工作由魏新萍同志负责，并将系统内计划生育工作列入年终目标考评内容，实行一票否决，各地校要成立相应的工作机构，并指定专人负责具体抓好本单位全年计划生育工作。

二、完善各项制度，落实计生措施

1、建立计生调查制度。一是各校要在年初对本单位的育龄夫妇计划生育情况进行一次摸底调查，掌握实情；二是县教体局

每半年对全系统干部职工及流动人口育龄夫妇计划生育情况进行跟踪调查，发现问题，及时拟出处理意见，并向领导如实汇报情况。

2、建立责任追究制度。各校校长是本单位计划生育工作的第一责任人，计生专干是直接责任人，如有违反计划生育现象，将追究当事人、单位负责人和相关责任人的责任，按政策严肃处理。

3、建立宣传教育制度。坚持计生宣传教育工作，宣传计生政策和法律条规，宣传教育干部职工育龄夫妇要认真执行计生工作要求，做到持证怀孕、凭证生育、杜绝计划外生育。

4、坚持定期孕检。要严格按照县计生部门的要求，积极配合，认真参加环孕检，如出现计划外怀孕现象，将按国家有关规定严肃处理。

5、严格节育规定。各校要认真抓好干部职工育龄夫妇的节育工作。严格执行节育有关规定，不得利用结扎、上环弄虚作假，否则按违反计划生育规定处罚。

6、坚决禁止选择性别妊娠。凡妊娠16周以上医学原因需要进行终止妊娠手术的，必须经县计生委批准，到指定计生服务机构或医疗保健机构施行。凡符合生育政策怀孕后未经计划生育部门批准而擅自进行选择性别终止妊娠的夫妻，一律取消生育指标，且不再安排生育指标，如果再行生育，视作计划外生育，按规定给予相应的行政和经济处罚。

三、落实利益导向，实行奖励机制。

积极向系统内干部职工流动人口宣传计生政策导向，引导育龄青年干部职工自觉计划生育，鼓励申领办理《独生子女父母光荣证》，并落实奖励措施，按照《条例》规定，对贫困的独生子女学生实行优先照顾减免学杂费。

门店年度工作计划表篇二

首先，我们秘书处对我们经济管理学院学生会各项的资料(手稿、电子稿)进行妥善的保管和整理，安排每次会议的内容、时间、地点、考勤;在接到主席团的任务和会议任务提前通知各部门负责人准时到会!做好每次会议、集体活动大的记录和工作总结!负责本部门的各项工作有秩序的开展，接受主席团的工作考核和成绩的评审!以及加强对学生会各部门的工作咨询和新成员的注册管理选拔!收集和整理主席团、各部门的工作计划和工作总结，作为我们选拔优秀干部的前提和基础;每个星期作一次秘书处座谈会，交流工作情况和思想交流、总结经验!每月对秘书处的工作进行汇总，并收集主席团、各部门的工作记录;对于秘书处的工作我们定期向主席团汇报!

其次：秘书处五层次管理方法：

第三：秘书处发展的中期战略规划(学生会的发展的方向问题)；

第五：评审各部门工作的执行力度和工作考评向主席团汇报；

三、干部培养建设方案：

- 1、合作制度：加强对内、对外的合作联系，提升本身的实力和影响力；
- 2、决策制度：分工协作、明确工作目标和任务；
- 3、激励制度：严格执行工作目标和奖励制度；
- 4、自律制度：学会自我反省、自我总结、不断提升自己的修

养；

5、反馈制度：学会发现工作中的问题和解决问题、总结落实责任；

四、我们秘书处在每个星期的座谈会中，遵循：“服务为先、自我管理”的工作理念，按照“指导思想明确、工作思路清晰、工作作风形成、工作重点突出、工作机制创新、工作方法科学”六点工作要求；总结工作经验的同时，还要通过与其他部门的开展联谊活动来加强我们学生会的团结！对于我们不管是在工作中还是学习生活中，我们都要虚心的学习，彼此养成工作的协同默契！只有我们大家把学生会当着我们自己的家去建设，一起共同的努力、一起奋斗，我们才会打造属于我们的发展平台！我们要坚持到底，永不言弃，在湖南科技经贸学院留下我们工作的足迹和身影！这是我初步的工作设想，只有在实践的工作中，我们灵活的处理，争取做一名合格的学生会干部！

年度工作计划表格范文二

一、具体业务开展。

1. 对该工作计划方案的实施过程中出现的各种问题进行反馈,及时调整修改工作计划,记录下属员工在工作计划实施中的工作表现,并向人力资源部经理汇报工作进度。
2. 对该工作计划方案的实施成果按照事先制定的评估标准进行评估,并将评估报告上报给人力资源部经理审阅。
3. 对该工作计划方案进行总结并形成书面报告提交给人力资源部经理审阅,批准通过。
4. 进行下一个工作计划。

注意:在实施上述工作计划的过程中,该人事主管所负责的各项日常工作以及其下属负责的日常工作都要照常进行。

5. 在征得人力资源部经理同意的前提下,找文件档案室领取人事主管的职位说明书和前任人事主管的离任工作交接清单,对照职位说明书对人事主管的日常性工作进行熟悉,对前任人事主管已经完成的各项工作计划进行了解,对其未完成的工作计划按照其工作计划方案来进行完成。

6. 对照人事主管的职位说明书,就人事主管工作范围内人力资源管理工作中某些环节发现的问题,按照轻重缓急进行分等,对最重要的、需要迅速解决的问题拟定提案,和人力资源部经理进行沟通,征得人力资源部经理的同意。

7. 根据上述提案制定多项工作计划方案,包括计划目标、计划对象、计划的参与人员及各人员的工作分配、计划时间表、计划中可能出现的问题及其解决办法、计划是否达到目标的评估标准等。

8. 和下属沟通这些工作计划方案,对这些工作计划方案的各个环节进行讲解并征取下属的意见,修改完善这些工作计划方案,获取下属的支持。

9. 和人力资源部经理就提案涉及的多项工作计划方案进行讨论,并征求其意见,征得人力资源部经理对其中某一方案的批准。

10. 召集下属开会,在了解其各自职位说明书的前提下,明确各自的工作任务,及其在人力资源部经理已批准工作计划方案中所扮演的重要角色、工作的时间表等,共同推进工作计划的实施。

二、定期总结和改进工作。

1. 按各项工作计划的具体进度审阅下属的工作计划, 审阅报告报备人力资源部经理, 听取其对报告的指导意见。

2. 对上述的各项工作计划按照先后顺序进行工作总结, 并提交给人力资源部经理审阅, 充分听取其对工作的各项指导意见。

三、注重与上级、其他部门以及员工的沟通。

人力资源工作在公司内部属于一项服务支援性工作, 对主要的业务流程提供人力资源规划、招聘配置、培训开发、薪酬管理、绩效管理、员工关系管理等方面的支持, 保障主要业务流程顺利进行, 实现公司的保值增值。

1、看法, 让他们多提意见、多提建议。

2. 注重和上级领导的沟通, 深入了解上级领导对自己各项工作的看法, 让上级领导对自己的工作多多提出意见, 让自身工作中尽量少范错误、不范错误。

3. 注重和公司内部其他部门的沟通, 充分听取各部门对人力资源部门各项工作的意见, 有则改之, 无则加勉。

四、充分深入地了解公司情况。

我要了解的公司信息主要包括公司的愿景、发展战略、管理理念、企业文化等, 公司的主营业务、各项工作流程、组织结构等。

获取信息的方式如下:

1. 通过公司的新员工入职培训等培训活动来获取信息。

通过公司的新员工入职培训, 我可以对公司的企业文化、管理制度等有初步的了解。

2. 请教老员工, 与老员工交流。

通过和老员工的交流, 可以了解公司的发展背景、发展路径等, 熟悉公司的发展脉络。

3. 在征得人力资源部经理批准的前提下, 从文件档案室调阅有关公司愿景、发展战略、管理理念、企业文化、公司的主营业务、内部管理流程、组织结构等的文件资料。

4. 在征得人力资源部经理同意的前提下, 到企业内刊主管部门查阅企业重要内刊及最近一段时间的内刊文章, 进一步了解企业的愿景、发展战略、管理理念、企业文化、公司的主营业务等。

5. 查阅公司所在行业协会发布的重点刊物和外界相关主要媒体对公司的报道, 来了解行业发展情况、企业在行业中所处的地位以及媒体公众对企业的看法等。

五、深入认识和领会自己的工作职责。

了解了公司的基本情况后, 我还需要了解人事主管这个职位在公司的职位序列中所处的位置。

1. 查阅人力资源管理的相关制度和 workflows, 进一步明确自己在工作中的主要职责。

2. 在征得人力资源部经理同意的前提下, 查阅人事主管的职位说明书, 并就其中载明的相关职责、权力、工作汇报关系、沟通方式等和人力资源部经理进行沟通。

3. 同时, 还需要了解下属的职位说明书, 并就下属职位说明书中载明的相关要求和其日常工作方面进行充分的沟通。

六、在以上两方面的基础上, 找准自己的`工作定位, 进而制定

工作目标和工作重点。

在了解了公司的愿景和发展战略等基本情况、深入领会了自己的工作职责的基础上,对自己的工作进行定位,按照人事主管职位对公司的重要程度来明确工作重点,并就这些工作重点制定工作计划方案和备选方案。

目前公司发展情况良好,我希望在新的一年里,公司能够顶住金融危机的压力,开创公司更美好的前景!当然只有希望是没有用的,只有自己不断的努力,才会取得成绩,这些年来,我已经知道了很多很多,公司发展的前景并没有想象中那么的良好,稍有不慎就会出现重大失误,这也是我多年以来一直很注重的事情。

不过我相信,只要肯努力,机会就会来到你的身边。

20xx年是一个充满挑战、机遇与压力的一年。

对于当今的金融危机,就业竞争激烈而且是一个非常现实的社会,想让自己成为一个真正有实力的管理者,为了自己的未来,有着重要的战略意义。

一、熟悉公司新的规章制度和工程管理开展工作。

公司在不断改革,订立了新的规定,作为公司一名工作人员,必须以身作责,在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1. 明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责,其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

2. 制订部门职员工管理规范,加强职员工自觉约束自己工作散漫等不良行为的意识,促使其培养文明修养,积极爱岗的精

神风貌,使其日常上班工作符合公司职业规范和要求.

4. 工作方法改善: 加强部门协作沟通, 营建和谐进取的企业文化氛围, 发生异常时第一时间到现场去了解问题, 分析问题, 解决问题, 制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法, 建立培训部门, 让培训工作成为2015年个人工作计划的重点, 加强技能训练和心态教育, 稳定人员流失。

5. 工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见, 发扬技术民主, 对争议较大的问题, 组成审查班子进行认真的论证, 如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

二、明确自己的发展方向, 正确认识自己, 纠正自己的缺点. 认真听取他人忠恳意见. 更加勤奋的工作, 刻苦的学习, 努力提高文化素质和各种工作技能, 充分发挥自己的能力, 让自己真正走上管理道路。

我也会向其它同事学习, 取长补短, 相互交流好的工作经验, 共同进步。

征取更好的工作成绩。

门店年度工作计划表篇三

一、攻坚克难, 全力抓好组织收入工作

(一)经济税源形势简析

**年上半年, 国际金融危机和铅、锌价格大幅下滑给翁旗工业经济带来了一定的影响, 铅锌采选这一传统优势税源仍处于开工不足状态, 风力发电、化工制造等税源稳中有增, 商业零售业略有回升, 组织收入工作形势依然严峻。

面对金融危机形势下极大的困难和压力，我们不断加大收入工作力度，加强税收分析预测，强化行业税收管理，深入挖掘税收增长潜力，积极化解各种不利因素的影响，向管理要收入，向评估要收入，向稽查要收入，顺利实现“时间过半、任务过半”的收入目标。

截止到5月底完成7501万元，同比增长6.88%，增收483万元，完成旗政府下达年度税收任务的34.74%。

上半年预计完成8900万元，同比增长2.75%，增收239万元。

(二)组织收入的主要做法

一是认真实施税源科学化、精细化管理，坚持以组织收入为中心，及时将税收任务抓早、抓紧、抓实。

二是进一步加强重点税源管理，对年税收在5万元以上的税源企业进行日常监控，对低税负企业进行纳税评估机制，充分利用外部数据加强对重点税源企业的税收监控。

三是积极涵养税源，挖掘新兴税源，对我旗招商引资进来的一批具有较大税收潜力的新办企业，制定相应的配套税源测算和管理措施。

四是完善征管措施，在有色金属产品价格下降对税收收入造成较大影响的形势下，坚持加强重点税源管理，紧抓一般税源和零散税源不放松，进一步加大税源监控力度，充分发挥税源监控系统的监督作用，形成对全局税源的有效监控。

二、税收征管质量和纳税服务水平进一步提高

(一)切实掌握工作主动权

一是抓好信息化建设。

我们抓住“金税工程三期”推广应用的契机，进一步加强业务工作与信息化工作的结合度，充分运用信息技术，以市国税局通报的数据为参考，对征管数据进行再加工，清洗垃圾数据。

二是主要领导亲自带队深入各重点企业搞调查，加强对重点税源企业的监控，及时了解掌握企业生产经营状况和实现税收情况。

始终紧抓收入分析预测。

(二) 行业税收征管和税种管理有新突破

一是加大房地产开发企业所得税管理力度，充分运用税源调查、纳税评估等有效方式摸清税源底数，开展专项行动，确保应收尽收。

二是大力开展企业所得税核定征收工作，在前期调查、评估分析等基础上，此项工作逐步深入开展起来。

(三) 个体零散税收管理有新举措

注重小规模企业管理。

加大了砖瓦、加油站、城区超市、专卖店等重点小规模企业管理力度，大规模清查漏征漏管户，税收总量有所增加。

全面推行税银一体化纳税申报模式，基本达到了城区90%、乡镇85%的覆盖面。

(四) 重视税务稽查的实际效果

上半年累计稽查滞补罚收入完成18.5万元。

有效发挥了税务稽查工作的打击和震慑作用。

(五) 纳税服务上水平，重质量

着眼于纳税人的实际需要，在办税服务领域推出具有实效的服务举措，开办纳税人学校，纳税人从中得到了方便和实惠。

借助税收宣传月的有利时机做好税法宣传和政策辅导，对于政府招商引资的企业，在符合条件的前提下，尽快为企业办理各方面手续，为企业的顺利投产开辟“绿色通道”。

三、坚持以人为本，着力提高干部队伍素质

一直以来翁旗国税局都把班子建设作为队伍建设的龙头来抓，增强班子合力，促进各项工作全面创新发展。

同时结合国税系统机构改革，对环节干部队伍进行了调整和补员竞岗，一批年富力强，专业素质过硬的同志走上了环节干部岗位或调整到更加适合他们的岗位上。

环节干部的年龄层次和知识结构得到进一步优化。

加强党风廉政建设，组织全体税务干部深入学习了党中央提出的关于密切联系群众，改变工作作风的八项规定和国税系统党风廉政建设工作会议的会议精神。

并要求全体税干严格按照要求对照检查自己的行为，切实加强对此项规定和会议精神的贯彻执行。

通过观看警示教育片和开展“廉政文化进家庭”的活动在全系统范围内形成“以廉为荣、以贪为耻”的良好氛围。

在精神文明创建方面，把树立责任意识，建立团队精神，全面提高干部职工素质作为重要工作来抓，制定了一系列行之有效的活动措施。

深入开展了“创先争优”和窗口单位“文明杯”规范化服务

竞赛活动在全局形成积极向上的工作热情和氛围，以带动全局工作再上新台阶。

**年各项工作任务十分繁重，下半年，翁旗国税局将继续按照市局工作部署和本局的年度目标开展工作，努力改进不足，推进创新发展，保质保量地完成全年各项任务。

一、全力以赴完成组织收入任务

受铅锌等有色金属市场价格暴跌的不利因素影响，预计**年度全旗有色金属采选行业仍然难以回暖，多个新建的工业项目难以在今年实现税收，国税收入的进一步增长将受到影响。

在此条件下，我们以应收尽收为目标，确保税收数量和质量与经济发展相适应。

提高组织收入工作的责任感和使命感，坚持“依法治税、应收尽收、坚决不收过头税，坚决防止越权减免税”的原则，将提高收入质量作为首要目标，牢牢抓住有利条件，克服不利因素，深挖税源，做到应收尽收，千方百计完成税收收入任务。

二、不断加强税收征管，从管理上要收入

从目前形势看，未来几年翁旗工业经济将会呈现多样化的发展态势，新办企业不断涌现的同时，老的重点税源或出现一定程度的回升，一些建成投产的或完成改造的新老企业或将在税收上有所贡献。

针对可能发生变化的经济税源情况，我们要抓好跟踪管理，找准薄弱环节，把征收管理引向深入。

三、不断推进税收法制化建设

一是提高税法宣传的实际效果，改进宣传手段，着眼于纳税人的实际需要，扩大宣传范围，实现宣传工作的经常化和制度化，确保将税收法规政策宣传到位、辅导到位。

二是全面强化稽查工作。

以深入整顿和规范税收秩序为目标，以查处税收违法案件和组织税收专项检查为重点，进一步改进稽查工作方法，完善稽查工作制度，强化稽查队伍建设，规范稽查执法水平，提高稽查工作质量，严厉打击涉税违法行为，保持对税收违法行为的打击力度和征管秩序的控制能力，切实维护税法权威和国家税款安全。

三是继续落实税收执法责任制，完善目标管理考核体系和工作机制，加强日常考核监督，加大执法责任者的考核和过错追究力度，尽快适应新的岗责体系和目标管理考核机制。

要以税收执法管理信息系统上线运行为契机，抓紧提高政策法规和执法监察工作水平，使之真正成为促进税收工作的有效手段。

四、打造翁旗国税纳税服务品牌，并为地方经济的发展打造“绿色通道”

一是以构建和谐征纳关系为主要目标，立足本职工作，丰富纳税服务内涵。

把为纳税人解决实际问题摆在各项工作的首位，在提升干部队伍素质的同时，全面提高纳税服务效率。

二是坚决贯彻落实各项税收优惠政策。

尤其要加强优惠政策的日常和后续管理，通过落实税收优惠政策来增加企业的发展活力，保障社会弱势群体的根本权益。

三是继续做好办税服务厅的窗口建设，发挥全程服务的社会效益。

把“一站式”服务意识和“一窗式”管理模式引向深入，理顺工作机制，探索行之有效的纳税服务模式。

深入推行便民服务和人性化服务。

四是精心组织，扎实推进，确保“营改增”试点工作有序开展。

明确职责，细化分工，把握两个主要目标和三个重要时间节点，做好五个阶段具体工作；积极开展宣传服务，做好系统内外培训准备工作；加强与政府有关部门沟通，及时汇报试点工作开展情况；认真开展户数摸底调查工作，做好初步税收分析测算工作。

五是周密部署，稳步实施，确保“金税三期”工程如期上线运行。

要克服困难，加班加点工作，通过全系统的共同努力，确保在7月份进行双轨运行，8月份实现单轨运行。

五、进一步加强班子、队伍以及廉政建设

一是加大教育培训力度，提高税收执法监察水平，继续加强党风廉政建设。

切实提高创新发展能力，以执行能力的提高为重点，健全岗责体系和执行机制，确保政令畅通和各项工作部署的落实到位。

克服消极、散漫等不良风气，提高工作效率，保持优良的工作作风。

保持行风建设的优异成绩。

通过务实的工作和对经济社会发展的巨大贡献，继续赢得社会各界的支持和帮助。

切实做好维稳工作，在不稳定因素排查中不留死角，不埋隐患。

深入细致地做好各项工作，及时发现问题，把问题解决在基层，处理在萌芽状态。

建设风清气正，和谐稳定，团结进取的国税队伍。

xx年是我院非常重要的一年，这一年我院要完成二件大事

(1)迎接并通过卫生厅二乙医院评审。

(2)医院再上一个新台阶。

此二件大事关系着医院的将来，我们将全面落实科学发展观，以急诊发展作为第一要务，凝聚人心，以新思路、新观念、新举措增强急诊工作的生机与活力，加强急诊管理，提高医疗服务质量，巩固并壮大急诊队伍，使急诊医疗体系更加规范化，加快我院急诊发展。

现计划

一、指导思想

在上级主管部门的正确领导下，以“通过卫生厅二乙医院评审”为主题，以维护健康，关爱生命，全心全意为人民服务为科室宗旨，为把我科建设成为民众信赖、医院放心、医德高尚、医术高超的.科室迈出坚实的步伐。

二、主要措施

医疗质量

结合等级医院评审工作，围绕“质量、安全、服务、价格”，狠抓内涵建设。

要进一步加强急诊急救专业队伍的设置，进行急诊医学知识的学习，了解急诊急救在当前社会的重要性，稳进急诊急救队伍。

完善急诊、入院、手术“绿色通道”使急诊服务及时、安全、便捷、有效。

完善24小时急诊服务目录、急诊工作流程、管理文件资料、对各支持系统服务的规范。

协调临床各科对急诊工作的配合。

对大批量病员有分类管理的程序。

立足使急诊留观病人于24小时内诊断明确、病情稳定后安全入院。

加强上级医师急救指导，加强三级会诊，加强与其他专科的协作配合，使急诊危重患者的抢救成功率提高到96%以上。

2. 质量管理。

很抓“三基三严”，加强病史询问及规范查体、病历规范书写、抗生素合理使用等专项培训力度。

认真执行首诊负责制、交接班制度、危重病人抢救制度、各级各类人员职责、依据病情优先获得诊疗程序。

加强运行病历的考评，重点检查与医疗质量和患者安全相关的内容，完善定期检查、考评、反馈、总结的质控制度，坚持一周一小查，一月一大查，对环节管理、疑难病历讨论、三级医师查房对病情变化的处理意见要重点监控，促进基础质量持续改进和提高。

3. 设备管理

要强化对急诊设备的定期维护、监测并专人管理，及时发现问题排除故障，使抢救设备的完好率达到100%。

加强训练规范使用，使医护人员能够熟练掌握，正确使用，确保安全运行，以满足患者急救需求。

严格院内感染。

加强心肺复苏技能的训练，使心肺复苏技能达到高级水平。

为了能完成上述目标，我科在 xx 年要求购买心肺复苏模型一个、气管插管模型一个。

(费用约2.5万)。

4. 服务态度

要抓优质服务工作。

坚持以病人为中心，深入开展创建“优质服务示范岗”活动，规范服务行为，创新服务内容，注重服务技巧，落实医患沟通、知情告知制度，及时妥善处理各类纠纷，定期进行分析、总结，强化安全措施，防范医疗事故发生。

5. 培训计划

根据申报二乙要求，制定各级各类人员培训考核计划，加大在岗培训力度，有计划的开展继续教育项目。

加大对各级医师培训效果的考核。

采取多种形式，分层次、有重点地对全体职工进行职业素质、业务素质、管理素质的培训，强化全员职业责任意识。

xx年在院部的支持下希望能购买《急诊内、外科杂志》、并能进行一年2-3次的急诊科外出听课、派出医生护士去上级医院进修心血管内科，神经内科、icu或ccu等相关专业，这样才能更好地开展业务。

同时，树立一批医、德双馨的先进典型，促进人才的全面发展。

(约需费用1.5万)。

7. 重点研究课题

今年要着重学习和研究急诊科急诊演练、多器官功能障碍综合征、复苏及心血管急救急诊、感染及合理应用抗生素、无创和有创性正压通气治疗、严重创伤与休克、急性呼吸窘迫综合症、弥漫性血管内凝血等课题的研究，使我院急诊科急救水平更上一个台阶。

xx年将是我科一个新的起点，摆在我们面前的任务十分艰巨，同时面临着许多困难，如急诊人员配备不足，医护人员技术有待加强等。

但是，我们坚信只要我们全科职工能够团结一心，共同拼搏，在上级主管部门的大力支持下，就一定能够排除万难，去争取胜利，更好地促进两个效益双赢。

门店年度工作计划表篇四

年末追随着年头的到来，来看看新年的工作计划如何制定吧！下面是本站小编收集整理20xx年度工作计划，欢迎阅读。

一、目标概述：

协调处理好劳资双方关系，合理控制企业人员流动比率，是人力资源部门的基础性工作之一。在以往的人事工作中，此项工作一直未纳入目标，也未进行规范性的操作。xx年，人力资源部将把此工作作为考核本部门工作是否达到工作质量标准的项目之一。

劳资关系的协调处理目标：完善公司合同体系，除《劳动合同》外，与相关部门一些职位职员签定配套的《保密合同》《廉洁合同》《培训合同》等，熟悉劳动法规，尽可能避免劳资关系纠纷。争取做每一个离职员工没有较大怨言和遗憾。树立公司良好的形象。

二、具体实施方案：

1. xx年元月31日前完成《劳动合同》《保密合同》《廉洁合同》《培训合同》的修订、起草、完善工作。

2. xx年全年度保证与涉及相关工作的每一位员工签定上述合同。并严格按合同执行。

3. 为有效控制人员流动，只有首先严格用人关。人力资源部在xx年将对人员招聘工作进行进一步规范管理。一是严格审查预聘人员的资历，不仅对个人工作能力进行测评，还要对忠诚度、诚信资质、品行进行综合考查。二是任何部门需要人员都必须经人力资源部面试和审查，任何人任何部门不得擅自招聘人员和仅和人力资源部打个招呼、办个手续就自行

安排工作。人力资源部还会及时地掌握员工思想动态，做好员工思想工作，有效预防员工的不正常流动。

三、实施目标需注意事项：

1、劳资关系的处理是一个比较敏感的工作，它既牵涉到企业的整体利益，也关系到每个员工的切身利益。劳资双方是相辅相承的关系，既有共同利益，又有相互需求的差距，是矛盾中统一的合作关系。人力资源部必须从公司根本利益出发，尽可能为员工争取合理合法的权益。只有站在一个客观公正的立场上，才能协调好劳资双方的关系。避免因过多考虑公司方利益而导致员工的不满，也不能因迁就员工的要求让公司利益受损。

2、人员流动率的控制要做到合理。过于低的流动率不利于公司人才结构的调整与提高，不利于公司增加新鲜血液和新的与公司既有人才的知识面、工作经验、社会认识程度不同的人才，容易形成因循守旧的企业文化，不利于公司的变革和发展；但流动率过高容易造成人心不稳，企业员工忠诚度、对工作的熟悉度不高，导致工作效率的低下，企业文化的传承无法顺利持续。人力资源部在日常工作中要时刻注意员工思想动态，并了解每一位辞职员工的真正离职原因，从中做好分析，找出应对方法，确保避免员工不正常流动。

四、目标责任人：

第一责任人：人力资源部经理

协同责任人：人力资源部经理助理(人事专员)

五、实施目标需支持与配合和事项和部门：

1、完善合同体系需请公司法律顾问予以协助；

2、控制人员流动率工作，需要各部门主管配合做好员工思想工作、员工思想动态反馈工作。人员招聘过程中请各部门务必按工作流程办理。

20xx年我镇计划生育工作要认真落实上级计生部门人口计生会议和旗委十四届二次全委会议精神，坚持计划生育基本国策，严格执行现行生育政策，以稳定低生育水平为根本，以提高出生人口素质和综合治理出生人口性别比偏高问题为重点，坚持以人为本的理念，坚持实行目标责任制管理的工作方法，全面提升人口和计划生育整体工作水平，为薛家湾镇的经济快速发展创造良好的人口环境。

严格按照薛家湾镇《人口与计划生育目标管理责任书》，实行领导包片、一般干部包村责任制，认真落实计划生育各项工作，促进相关部门从根本上重视人口和计划生育工作，不断增强统筹解决人口和计划生育工作的自觉性，形成齐抓共管，综合治理的有效工作机制。

二、全面落实国家、自治区、市、旗制定的各项惠民政策。积极探索建立新的优生优惠政策。深入开展“幸福家庭创建活动”

(一)完善和落实好现有的奖励优惠政策，做到宣传到位，确定到位，发放到位，管理到位，切实解决好计划生育家庭养老的后顾之忧。要按政策和程序足额落实兑现当年独生子女父母奖励费和“养老保险金”补贴，计划生育手术奖励费，放弃生育指标奖励费，国家计划生育“三项制度”奖励费。

(二)深入开展“幸福家庭创建活动”，提高家庭发展能力，促进家庭和谐幸福。

(三)按照上级人口和计划生育会议精神，努力推动人口计生利益导向政策与各项惠民政策相互兼容、相互衔接、相互促进，积极探索建立新的优生优惠政策。进一步深化服务计生

家庭的民生意识，不断转变育龄群众的婚育观念。

三、坚持以人为本，切实提高出生人口素质，推进优生促进工程，全面实施“三大工程”，搞好“五个服务”

(一)对婚育人群进行优生优育科普知识和出生缺陷预防知识宣传,做好优生优育指导和监控工作,加大出生缺陷干预力度。

(二)通过计卫联手,在免费婚检、免费孕检的基础上,免费进行孕前优质健康检查、孕中监测;为符合政策生育的夫妇免费发放叶酸、福斯福;继续推进“一杯奶”生育关怀行动,建立出生缺陷档案,实现跟踪服务。

(三)协调有关部门和社会力量落实好住院分娩补贴制度,深化和完善0-3岁婴幼儿早教工作,做好青春期健康教育等工作。

(四)要搞好政策服务,生殖健康服务,药具宣传服务,随访亲情服务,一条热线释疑解惑服务,推广“三大工程”(避孕节育优质服务工程、出生缺陷干预工程、生殖道感染干预工程)。

(一)各村、相关部门要认真履行所签订的《人口与计划生育目标管理责任书》,定期召开计划生育工作协调会,充分发挥各相关部门的协调配合作用,加强行政指导与监督,更好的服务群众。

(二)建立完善流动人口协管工作制度,每300-500名流动已婚育龄妇女配备一名流动人口协管员。建立流动人口服务窗口,为流动人口提供全方位优质服务。积极开展流动人口公共服务均等化试点工作,巩固和完善流动人口“一盘棋”工作格局。

(三)以全国流动人口信息平台 and 人口文化活动为工作载体,以查验流动人口《婚育证明》为主线,利用人口学校和人口文化活动阵地进行计划生育各项政策、优生优育及健康知识宣

传，对流动人口开展人性化真情服务。

五、加强人口统计工作,全面完成全员人口信息建设工作

做好全员人口信息的收集、更新，补录、复查、逻辑审核及纠正录入错误(如居住性质、结婚日期)等相关工作，确保数据准确，提高统计报表质量。

同时，上报的全员人口信息资源库数据要与20xx年底上报的报表数据进行对比，重点分析总人口数和出生人口情况，对有出入的数据要填写《内蒙古自治区全员人口数据采集规范》附件一的《清理复查人员情况表》和《清理户籍情况表》进行汇总，并将汇总情况进行详细说明。

六、综合治理出生人口性别比偏高,深入开展整治“两非”专项行动

(一)充分发挥宣传教育的先导作用，营造浓厚的社会舆论氛围。加强孕产期全程服务管理，从源头防范选择性别生育。

(二)完善利益导向政策体系，继续实施关爱女孩行动，提高计划生育女孩家庭的社会地位。

共2页，当前第1页12

门店年度工作计划表篇五

作为一名销售经理，就必须对公司、对客户及销售人员尽职尽责。下面是我本人20__年的工作计划：

一、指导思想

全面贯彻公司的“务实”方针，以经销为龙头，以品质保证为基本依托，以开发商、设计院为突破口，以商业信誉为保

障，进一步提高服务意识、质量意识、品牌意识，致力于推进天津建筑市场，推进我公司品牌的突破性进展，促进全市建筑质量的提高。

二、工作目标

- 1、抓好培训——着眼司本，突出骨干，整体提高。
- 2、老和潜在客户——经常联系，节假日送一些祝福留下好印象方便以后开展工作。
- 3、开发新客户——不断从各种渠道快速挖掘，积极推广公司品牌形象。
- 4、周、月总结——每周一小结，每月一大结。

三、实施策略

- 1、坚定信念。静下心，快速、融入、学习、进步。先做自己该做的，后做自己想做的。
- 2、加强学习，提高自身素养。

加强理论学习。学习实践水泥基渗透结晶性能优势与施工要点，学习商业运作，认真贯彻公司“务实”的方针，熟悉本行业各公司，学习各地先进经验，利用网络媒体及手中的报刊杂志、业务专著，认真加强学习、研究，及时掌握市场发展的动态和趋势，时刻站在学建筑领域的前沿阵地。

- 3、客户资源，全面跟踪和开发。

对于老客户，要保持关系。潜在客户，重点挖掘，舍得花精力。在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，积极推广公司产品、建立良好的品牌形象。

4、商业运作

找对人，说对话，办对事。善于分析，放开手脚，敢于表态！

5、走精干、高效路线

做到严谨、务实、高效，不折腾。不要贪多，做精做透很重要，碰到一个强大的对手或者榜样的时候，我们应该做的是去弥补它而不是挑战它。

(1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，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。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，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。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。

四、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，

每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

门店年度工作计划表篇六

20__年，在公司的正确领导下，按照公司的工作部署和工作精神，围绕全年目标销售工作任务，我们连锁店全体员工团结一致，齐心协力，尽自己的责任刻苦勤奋工作，全面完成了公司下达的前三季度销售工作任务，取得了较好的成绩。现将我们连锁店20__年前三季度工作及第四季度工作计划具体总结、安排如下：

一、20__年前三季度业务经营情况

我们连锁店__年前三季度销售总额为__万元，毛利为__万元，占销售额的__%。全面完成了公司下达的销售工作任务，完成任务率为__%，取得了良好的业务经营成绩。

二、采取的工作措施

1、加强思想教育，提高员工凝聚力

我们连锁店切实加强思想政治工作，对员工开展思想教育，培养员工的工作责任心与感恩心。通过开展思想工作，使每个员工树立正确的世界观、人生观和价值观，提高思想政治觉悟，热爱企业，热爱工作岗位，做到心往一处想，劲往一处使，增强执行力，提高工作效率和工作质量，确保完

成公司下达的销售工作任务。

2、开展业务培训，提高员工业务水平

要做好连锁店销售工作，扩大食品、百货商品销售量，增加经济效益，员工业务水平是关键。为此，我们连锁店加强对员工的业务培训，通过会议、座谈等方式学习各类业务知识，使员工懂得食品百货商品知识，能够回答顾客的询问，让顾客放心购买我们连锁店的食物、百货商品；使员工把连锁店食物、百货商品摆放得整齐美观，让顾客挑选方便，增加食物、百货商品销售量；使员工改进服务态度，热情接待顾客，耐心细致回答顾客提出的问题，营造温馨和谐的气氛，促进食物、百货商品销售。

3、开展促销活动，努力增加百货商品销量

增加食物、百货商品销量，是创造经济效益的关键，__年前三季度，针对竞争激烈食物、百货商品市场，我们连锁店加强对顾客购货心理的了解，想办法，定方案，积极开展促销活动。在促销活动中，制定工作措施和激励方案，落实到实际工作中，增强员工的工作积极性，促销活动取得了较好的成绩，为完成__年前三季度销售工作任务，起到积极的作用。__年前三季度共开展x次促销活动，分别为__活动、__活动、__活动等。

三、存在的问题

1、市场竞争环境更加激烈，生意越来越难做

我们连锁店旁边批发市场多，新超市不断的增加，使得市场竞争环境更加激烈，有限的顾客不断被分流，生意越来越难做。

2、促销活动受限制，扩大百货商品销量有困难

促销活动是扩大食品、百货商品销量的一个重要举措和有力手段，但是受城市管理的影响，不允许我们搞搞场外活动，而店内促销达不到一定的效果，这给我们连锁店扩大食品、百货商品销量带来实际困难。

3、员工队伍不够稳定，给正常销售工作带来影响

总而言之一句话，我们连锁店各项工作是靠员工做的，没有一支稳定的员工队伍，要扩大食品、百货商品销量，增加经济效益是困难的。我们连锁店员工队伍不够稳定，具体表现为：一是员工流失率过高，部分员工入职时间不长对业务熟悉后又辞职，造成新员工多，对业务不熟悉，影响业务的开展。二是员工薪酬不高，服务态度不够好。因为薪酬不高，员工惰性强，工作积极性不高，防损意识不强，收银员的服务态度不好，没有按照“五唱”要求去做，部分营业员和导购服务态度有时候不好，都给工作的正常发展，带来一定的困难。

4、连锁店管理不够精细化，影响店内各项工作

由于平时店里工作繁忙，日常事务多，化去了店里领导大部分时间和精力，很少有时间能静下心来，考虑管理情况，以致店里管理不够精细化，防损把关不严格，没有认真去做，一定程度上影响了店内各项工作的发展。

四、20__年第四季度工作计划

1、加强思想教育工作，稳定员工队伍

我们连锁店要进一步加强思想政治工作，针对员工的思想问题进行教育，帮助员工解开思想疙瘩，提高员工的政治思想觉悟，热爱企业，热爱工作岗位。同时加强对员工的关爱，通过扩大食品、百货商品销量，提高员工待遇。通过以上工作，稳定员工队伍，促进连锁店销售工作发展。

2、抓好自身建设，提高服务水平和质量

我们连锁店要努力按照业务精、善经营的复合型高素质的要求对待自己，加强业务知识学习，全面提高业务和管理素质，实现日常管理规范化和精细化，做好食品、百货商品防损工作，减少经济损失，增加经济效益。要加强对员工的业务培训，增加员工的业务知识，熟悉食品、百货商品经营。要改进和提高服务态度，热情、礼貌、文明接待顾客，营造良好销售环境，提高食品、百货商品销量，增加经济效益。

3、加强促销活动，扩大百货商品销量

我们要在促销活动中，动脑筋想办法，利用第四季度的销售旺季，多开展一些促销活动，要营造浓厚的促销声势，运用各类促销措施，增强对顾客的吸引力和购买欲望，使促销收到良好成效，为完成全年目标销售任务，奠定坚实基础。

我们连锁店要在完成前三季度销售任务的基础上，再接再厉，加强学习，深化管理，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把第四季度工作提高到一个新的水平，创造良好成绩，为公司的健康持续发展做出应有的努力与贡献。