

# 局信访工作计划和目标(通用9篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

## 局信访工作计划和目标篇一

转眼间又要进入新的一年20xx年了，又是一个充满挑战、机遇与压力的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始，也是我非常重要的一年。

出来工作快2个年头，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。

在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

### 一、指导思想

以全面落实科学发展观为指导，以实现个人价值与企业价值的和谐统一为最高宗旨，以转变观念为突破口，积极融入企业和谐发展的历史进程中；以加强学习为根本，加速提升岗位技能水平；以遵章守纪为重点，努力确保人生安全无隐患；以勤奋工作为主攻方向，树立刻苦钻研的敬业精神；以拓展兴趣爱好为追求，不断提升个人综合素质。

以崭新的战斗姿态，崭新的精神风貌、崭新的工作作风促进企业实现建设精品污水处理厂的战略目标而努力奋斗。

### 二、工作目标

蓝图绘就，目标确定，关键在于抓好落实。

为使目标如期实现，要切实做好以下工作：

### (一)加强认识，转变工作角色。

面对当今世界严峻的经济形势，今年当务之急必须做到“一个转变，一个认清”，即转变工作角色，认清工作形势。

为此，一方面要加强认识，提高意识，要从大局意识出发，站在可持续发展的高度上，牢固树立“三百六十行，行行出状元”和“既来之，则安之”的观念，警惕“今天工作不努力，明天努力找工作”不良后果；另一方面在思考问题，处理事情时，必须跳出以前的思维方式，摆正自己的位置，树立全局意识，切实转变工作角色，积极融入企业发展的大潮中。

### (二)实事求是，建设职业规划。

目标就是方向，有了前进的方向就有了奋斗目标。

因此，一方面要本着实事求是、适当超前的原则，建立职业发展规划，制定出未来三年的发展目标，然后将三年发展目标逐年、逐月进行分解，让自己对职业成长有一个清晰的目标，随着目标的攀升与实现，努力促进综合素质的不断提升；另一方面要把目标植根脑中、牢记心中、常念口中，从而使自己目标明确，不断鞭策自己，并力争做到三月一回顾、半年一小结、一年一总结，确保目标不流于形式，促进各项目标顺利进行。

## 三、加强学习，提升个人素质

岗位技能是公司员工发展的生命线。

要做一名合格的员工起步必须加强和提高自己的岗位技术水

平。

为此，首先要进一步明确工作职责，按照领导对自己工作的安排，尽快熟悉自己的工作和职责，明确工作要求；其次要结合实际深切领悟集团公司的发展规划，明确工作任务，进一步提高工作的主动性和自觉性；第三要向“书本学、向师傅学、向同事学、向领导学”和通过“互帮互助”等活动，虚心听取大家的指导和教育，而且要善于学习、勤于思考，在干中学、学中干，明确工作中处理问题的程序，做到守纪律、知程序、明内容、讲方法，学于用、知与行、说与做的统一，同时要采取多途径和方式加强与各级各类人员的交流和沟通，确保各项交流畅通无阻；第四要不折不扣地参加集团技能培训，积极参加检测评估，完成培训任务，保证培训质量；同时还要充分利用业余时间自学充电，真正做到干中学，学中干，活到老，学到老，逐步培养终身学习的良好习惯。

### 三、勤奋工作, 积极回报企业。

立足本职, 踏实工作不仅是员工回报企业的最根本方式，而且也是员工责任意识的重要体现。

\*\*是一个企业，同时也是一个事业，做事业先做人，做人和做事是一致的，做人和做事，要对得起社会，对得起企业，对得起自己的良心。

\*\*是一个发展中的企业，它为员工铺设了成长的道路、搭建了成才的平台、奠定了成功的希望。

因此，只有踏实工作，才能创造业绩，只有艰苦奋斗，工作才会不是一句空话。

无论在任何时候都要坚持刻苦钻研、勤奋工作，都要坚持谦虚、谨慎、不骄、不躁。

不论什么时候都应饱满的热情，充沛的干劲投入到工作中，切切实实履好职，踏踏实实干好本职，常怀感恩之心，这样才能推动企业和个人实现和谐健康发展。

平凡的事业承载新的希望，宏伟的目标开启新的梦想。

面对新的工作、新的挑战，新的起点、新的机遇。

我相信：有\*\*各级领导的正确领导，有广大热心同事的教育和帮助和自己的不懈努力，我一定会成为一名优秀的兰环员工，##公司也一定会在建设精品污水处理厂的伟大进程中不断开创辉煌而灿烂的美好明天！

伴着xx年钟声的敲响，我校为新的一年拉开了新的序幕。

在校领导的大力支持与正确的领导下，我校做出了新年度学校工作计划：

20xx年学校工作计划特细分为以下三方面内容：

一、牢固树立“育人为本、德育为首”的观念，加强和改进德育工作，全面推进素质教育。

(一)加强师德教育，提高教师思想素质。

继续坚持把思想政治工作放在一切工作的首位，以师德教育为核心，做好德育工作计划并认真组织教职工深入学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想。

通过学习使之能深刻理解和领会“三个代表”的精神实质，深刻认识教育在现代化建设中的先导性、全局性作用，深刻认识教育与人才培养是实现人的全面发展的根本途径，是实现我国现代化事业的关键所在。

使之进一步树立正确的世界观、人生观、价值观，立足教育改革，围绕教育创新、发展搞好工作。

### 1、坚持政治学习制度。

以“十六大”文件、“三个代表”重要思想、《一纲五法》、教师职业道德规范、县教师行为十条等为内容，每周一下午分村校集中学习两小时，星期四下午教师自学两小时，每月组织教职工集中学习半天，要求每位教职工要有学习记录、学习心得体会，并将学习成效纳入教师继续教育登记范畴，作为本年度教职工职称、年考、评先、晋级的内容之一。

2、各校要与教师分别签好《师德师风责任书》、《行风建设责任书》、《安全工作责任书》，做到有章可循，杜绝教职工参与“黄、赌、毒”等违法违纪活动。

3、以强师德、铸师魂、练内功、教育质量再上新台阶为目标，开展比劳动纪律、看谁的职业责任好；比教学技能，看谁课堂教学水平高；比教书育人，看谁工作贡献大；比爱护学生，看谁师德风范高；比执行规范、准则，看谁职业意识强的“五比、五看”活动。

今年上半年，将组织校“教书育人”演讲比赛，并选拔优胜者参加片区演讲赛。

教师节表彰一批师德标兵及优秀教育工作者。

## (二)加强学生思想政治工作，全面落实德育的首要地位

1、深入贯彻落实《中共中央国务院关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设的若干意见》《爱国主义教育实施纲要》以及《宿迁市德育工作评估方案》，切实把德育放在各项教育工作的首位，全面推进素质教育，促进学生德智体美全面发展。

健全学校德育工作体系，根据德育目标和德育工作内容，认真进行德育工作自我评价和自我改进。

积极探索学校德育工作的更有效的途径和方法。

继续以大力弘扬和培育民族精神为重点，以爱国主义的民族精神教育为核心，将弘扬和培育民族精神贯穿于教育工作的全过程。

2. 充分发挥学校教育在未成年人思想道德建设中的主渠道、主阵地、主课堂作用。

充分利用晨会、队会、升旗仪式、校园广播、黑板报等形式，宣传模范人物和学生身边的好人好事好榜样，让学生学有榜样，赶有目标，班主任在班务工作记录簿中要建好学生思想进步档案，要建立班级学习标兵制度，班级黑板报要有本班德育工作开展情况展示，加强学生诚信教育和法制教育，大力推进文明习惯的养成教育，进一步提高学生参与社会实践的能力。

3、继续抓好“流动红旗”的评比工作，流动红旗评比坚持日查周结制度，在全镇各校各班中开展“比学风、比班风”活动。

继续实施《小学班主任工作评估办法》，对班级工作进行认真全面的考核，根据考核评比结果评选优秀班主任。

4、加强少先队工作。

少先队是小学德育工作重要的宣传阵地，是学校德育工作的具体组织者、实施者。

今年，将结合贯彻《公民道德建设实施纲要》，以少年儿童科技创新系列活动和民族精神代代传系列活动为主轴，重点

加强对少年儿童进行思想道德教育。

各学校各中队要通过召开主题队会、座谈讨论、交流心得等方式，进一步丰富学生的文化生活。

加强农村“留守少年儿童”的教育工作。

发展一批新队员，表彰一批优秀辅导员和优秀少先队员。

建立起少先队为少年儿童的健康成长和为创建县级“示范校”服务的意识，扎实工作，努力开拓学校少先队工作新局面。

二、以推进“双高普九”为契机，进一步巩固提高普及义务教育的成果和质量。

1、坚持把“两基”的巩固提高放在学校工作中重中之重的位置不动摇。

继续抓好义务教育普及程度和教育质量的巩固提高工作，根据县教育局的安排，力争2009年底前实现“双高”普九目标。

今年，各校入学率，毕业率、完成率继续保持在100%，辍学率、文盲率控制为0，幼儿园3—6周岁儿童入园率力争达80%以上。

2、进一步搞好成人教育，巩固“普九”成果，多形式宣传《义务教育法》，继续采取“分村小包入学，分班包巩固，分科包合格，期初查入学，期中查巩固，期末查质量，奖惩到班到人”的方式，让学生留得住，学得好，家长放心，对贫困生要认真落实“两免一补”政策及开展献爱心活动等措施，对学困生以及家长在外打工的“留守”学生要提供住校等措施，确保他们正常入学就读。

3、认真做好控流工作，坚持杜绝学生非正常流动，对非正常流动率超过一定比例的班级责任人在年终考核、评优晋级时实行一票否决制，以确保“五率”达标。

4、加强学籍管理，规范学籍变更手续，进一步完善普九软件的管理，做好学生电子学籍的建立、变更、备份及上报工作，填写各类表册做到规范、准确，资料专柜保管，专人负责，迎接上级检查验收。

5、做好“双高”普九的落实工作，按上级“双高”普九文件要求，校长要亲自挂帅指导督查，资料员要进一步加强业务培训，做到人员、经费、奖惩到位，分解目标任务，制定措施，分类自查完善，确保我镇“双高”普九工作于2009年按时达标。

6、多渠道筹措资金，进一步改善学校办学条件。

一是积极争取上级经费投入，多渠道筹措教育经费，以发展为目的，合理更新教学设施，提高教师对已有现代化教学设备的使用技能和使用频率，推进现代教育技术与各科教学的整合，逐渐做到教与学方式的根本转变。

二是继续调整村小校点布局，优化教育资源配置。

今年将合并村小学2所，进一步扩大镇小学生寄宿制规模，完善住校生管理制度，大力宣传集中办学的发展方向及其优势。

三是把排危工作作为重点工作，做到常检查，有记录，常汇报，有险必排，杜绝安全事故发生，继续抓好学校绿化、美化、净化工作，增强学校校园文化氛围。

三、坚持教育改革创新，强化内部管理，提高教育质量。

1、进一步深化教育人事制度改革，加强学校人才队伍建设。

围绕深化教育人事制度改革和教育人才开发两大主要工作，加强教师队伍建设，努力培养适应教育发展需要的教师队伍。

深化分配制度改革，推进人事制度改革向纵深发展，建立重能力、重实绩、重贡献的分配激励机制，完善岗位管理制度，积极探索聘用制体制下的人员考核办法。

充分调动教职工教书育人的积极性，提高工作绩效。

2、加强学校领导班子建设。

加强党风廉政建设工作。

班子成员要廉洁自律。

加强政治思想和业务知识的学习，不断提高管理水平，深入群众，虚心听取群众意见，接受群众监督，不断改进工作作风，以“三个代表”重要思想，全新教育理念指导自己的管理工作，努力成为让社会、教师、学生、家长满意，充满生机与活力的领导集体。

3、进一步推进教师继续教育工程，开展以“新理念、新课程、新技术和师德教育”为主要内容的教师全员培训，以“新课程标准”和“新课改实验”为具体切入点。

做到人人有计划，个个均参与。

进一步加强以信息技术和普通话为主的教师基本功训练，逐步提高教师的学历层次。

积极响应上级“名师工程”的实施，加强校内骨干教师队伍建设。

四月初，将选拔35岁以下的中青年教师参加片区赛课活动，为全县考核、推荐、评选骨干教师作好人才储备。

加大校内专职教师交流工作力度，积极做好教育人才开发与服务工作。

开展“双争双创”活动。

即：争当优秀教师，创造一流业绩；争当教育人才开发先进单位，创造人才工作一流环境。

创造公平、公正、竞争、择优的从教环境。

4、狠抓教育常规，以管理促质量。

提高学校教育教学质量，是学校生存和发展的核心基础，“六认真”的搞好教育教学工作是我们每一位教师的责任和义务，对此，学校教师要进一步提高认识，统一思想。

学校要更加强化素质教育，注重学生创新意识、创新精神和实践能力的培养，提倡40分钟课堂效率研究与提升，反对教师“一言谈”、不按部颁计划行课、人为加重学生课业负担等不良现象。

更加强化教学计划、目标、过程的管理、质量检测分析，每学月对教学工作作一次检查，对存在的问题将实行跟踪负责制，直至问题得以解决。

更加强化校风、班风建设，形成“师师言教学、生生谈学习”的良好学习氛围。

5、进一步加强教研教改工作，扎实推进基础教育课程改革。

切实加强对学校课程改革及实验工作的领导，配合上级教育管理部门，完善教研机构，制定切实可行的教研工作计划和课改计划，并按计划开展好教研活动，一是常规教研课与专题讲座结合，二是听公开课与听随堂课结合，三是课改课与

常规课结合，四是走出去与请进来相结合，五是学课改理论与撰写论文结合，六是团队与个人结合。

认真实施毕业班教研工作，努力推进信息技术在课堂教学过程中的应用，继续抓好英语及体育教研，强化教学常规，同时做好上级安排的教研工作。

6、加强村小管理工作，认真按照县教育局《关于进一步加强村小管理工作的意见》，落实好责任，继续培训村小负责人，加大对村小教师的监管力度，规范教师职业道德，严肃工作纪律，加强村小教学常规与中心校的同步管理，优化村小育人环境，杜绝脏、乱、差现象，继续坚持学生、家长、村级干部对村小教师监督制度，继续建立健全监督约束机制，避免体罚、变相体罚和侮辱学生的恶性事件发生，每学期对村小小学的检查不低于4次，继续搞好学校领导联系村小蹲点制度。

搞好撤并村小学学生分流工作，确保学生不流失，妥善解决好撤并带来的不稳定因素。

7、积极发展幼儿教育，抓好幼儿教育管理工作。

今年，镇内启动实验幼儿园建设工作，将幼教管理中心建设纳入校内统一管理，学校将落实专人负责，积极贯彻国务院《关于幼儿教育改革与发展的意见》和全市教育工作会议精神，以及《幼儿园管理章程》，充分利用社会办学力量，将辖内幼儿教育管理工作、安全工作列入学校议事日程，加强幼教工作的指导力度，村小负责人要加强该村幼儿班的日常管理工作，利用片区幼儿教师教研等活动，认真开展幼教研工作，做好幼教教师的校本培训工作，进一步提高保教质量，为幼儿一生的可持续发展奠定良好的素质基础。

8、抓好毕业班教学质量。

根据2008年学校工作质量测评，全镇学校教学质量还需提高，

为此，今年要在毕业班管理上花大力气，要进一步抓好毕业班工作。

毕业班参加毕业会考的人数要达到学年初毕业班人数的100%，毕业率达100%，完成率达100%。

在教学质量上，我们的工作目标是：双科均及格率要达98%，力争语、数平均成绩均居全县前列。

搞好迎接县教育局、督导室的质量检测工作。

## 9、加强学校安全管理工作。

认真贯彻执行《学校安全工作管理办法》、《学生伤害事故处理办法》，完善学校安全管理机制，做好学校安全保卫工作。

健全各项规章制度和安全管理机构，落实安全管理责任制。

学校与班级、班级与学生和家长层层签订安全责任书，做到有章可循，开设好安全教育课程，进一步加强学校师生的安全教育和培训。

认真做好食品卫生安全工作，加强消防安全，坚持对校产、校舍、教学设施等进行经常性安全检查，发现隐患及时排除、上报，健全校舍安全预警机制，制定好防险救灾应急预案。

做好校园周边环境综合治理工作。

防止安全事故发生，实行一票否决制。

## 10、加强和改进学校体育、美育和卫生工作，促进学生全面发展。

认真组织实施《学生体质健康标准》和《学校体育工作条

例》，做到体育施行面达90%，推广课间操改革工作，继续搞好体育课和艺术教育课的教学教研，积极送培艺体专职教师，提高教学质量。

加强学生课外文体活动。

在九月底举办好学校秋季学生运动会，搞好乒乓球队和篮球队的训练工作，选好体育苗子，积极备战县级各类艺体比赛活动。

加强学生心理健康教育，加强国防教育。

认真贯彻执行《学校卫生工作条例》、《食品卫生法》、《学生食堂与学生集体用餐卫生管理规定》等法律、法规，加强学校小卖部、伙食团的卫生管理和各种传染病的防治工作，严禁“三无”食品和变质食品进入校园。

开展预防艾滋病和毒\*预防教育，杜绝传染性疾病、食品卫生安全事故发生。

认真贯彻实施《学校艺术教育规程》，按照规定开设艺术课程，加强乡镇艺术特色学校建设。

在“六一”、“国庆”、“元旦”等节日，由少先队、艺体教研组牵头，开展好文娱汇演学生书画展等活动。

新的学年，新的计划，有计划的工作才能做的更好。

将继续贯彻以学生综合方向的成长和健康为中心，努力一切皆有可能。

## 局信访工作计划和目标篇二

2、组织科内护士加强对《社区卫生服务实用教程》的学习，

并定期考核；

4、组织科内护士学习《21世纪医院发展战略大课堂》中的素质教育课程，转变护士的服务观念，以正确的服务观念真诚对待每一位病人。

3、进一步完善社区上门探访及儿童保健质量控制工作。制定调查问卷，每季进行调查，了解服务对象对我们服务的反馈情况。

5、由儿童保健人员全力负责搞好产前讲座。具体做法：

a□在妇产科门诊做好宣传工作；

b□争取改善讲座室环境，如设置空调及做好室内宣传栏；

c□设置孕妇反馈本及员工进行季度分析总结工作，并改进部分产前讲座课件，力求通俗易懂，孕妇容易接受。每季举行一次家长讲座。

1、不断壮大慢性病支持小组队伍继续做好糖尿病、高血压小组工作，让新护士也尝试学习带小组的方法及技巧。适当改变活动方式，尽量发挥组员的主动性，让老组员带动新组员。年终组织组员做好体检工作，各项检查给予八折优惠。

2、坚持拓展社区护士参与的各项社区业务继续参与社区开展的各项讲座活动，如到工厂、幼儿园、学校、老干局开展健康讲座活动，向社区不同人群传授健康知识，提高社区群众的健康意识。协助做好社区入户调查工作，建立健康档案，并定期跟踪服务。积极参与各种类型的义诊、健康活动，支持总院护理工作，积极参与工会组织的各类活动。积极配合卫生局开展双向转诊工作，每日安排一名探访护士负责转诊。

每月开展护士业务学习，本年度学习内容主要以《社区卫生

服务实用教程》为主，加强护士社区护理知识的培训。

## 局信访工作计划和目标篇三

依据《指南》精神及区教育工作会议精神，立足本园实际，以五大领域活动课程为主，主题活动为辅开展教育教学活动，以本园的特色活动。不断提高保教质量，加强管理，真正做到服务于社会、服务于家长、服务于幼儿。

### 1、保育工作

(1)、保健老师全面负责幼儿园保育工作，加强对保育工作的检查、督促、指导，每月一次对保育员进行保育学习及业务指导，不断提高保育老师的素质。

(2)、各班严格执行作息制度，保证幼儿身心健康，愉悦地发展。

(3)、培养幼儿良好的饮食、睡眠等生活、卫生习惯，为其一生的发展奠定良好的基础。

(4)、加强对幼儿的体育锻炼和户外活动管理，并对幼儿进行安全教育，培养幼儿的自我防护意识和能力，确保幼儿生命安全。

(5)、把好晨检关，做好全日观察记录，严格执行卫生消毒保健工作。

(6)、善于观察，发现幼儿一日生活中的冷暖及异常情况，并及时给予耐心妥善处理。

(7)、加强卫生保健工作，每学期进行期初和期末体检，每学年对幼儿全面体检一次，及时进行预防接种工作，加强幼儿身体健康。

## 2、教育教学工作

(1)、进一步学习领会《指南》《幼儿园工作规程》的精神，探讨实施的方法策略，吸收幼教新信息，不断更新教育教学观念。教师应学会关爱、学会理解、学会宽容、学会创新，积极探索适用本园的教育教学新方法，促进保教质量不断提高。

(2)、各班针对幼儿年龄特点，班级实际情况制定确实可行的一日活动常规，不断提高观察、分析、反思幼儿一日活动的的能力，通过良好的教育手段培养幼儿良好的生活、卫生、学习习惯，促进幼儿情感、态度、能力、知识技能等方面的发展。

(3) 进一步开展“以游戏活动为主”的教学模式活动，坚持每天利用上午黄金时间进行教学活动，在活动中加强对幼儿语言表达能力的培养及良好倾听习惯的培养，创设师幼良好的普通话环境，教师在教学中不断提高自己的.教学能力和教学技能。

(4)、通过观摩活动了解教师的执教情况、教学水平、教学技能及幼儿情况。

(5)、各班根据本班实际开展形式多样的活动，促进幼儿全面素质的发展。鼓励幼儿在活动中大胆地表现自己的情感和体验。加强幼儿的户外锻炼，丰富户外体育活动器械，并加强对户外活动的指导。

(6)、根据班级环境及班级特色，加强对区域活动的创设、组织、和指导。环境创设要符合幼儿的年龄特点，不断提供操作材料，结合主题及时调整区域。

2. 组织教师有目的、有计划地进行业务学习，继续鼓励教师苦练技能技巧，成为全面发展的幼儿教师。

3、加强岗位练兵，定期开展各类活动。

4、继续鼓励支持教师参加各类学历进修。

1、加大教研力度，做好五大领域以及《指南》的教学研讨活动。

2、结合教育部颁发的（3—6岁幼儿发展指南）的要求，开展以游戏为主题的教学活动。

3、组织教师外出参观学习，接受新的信息，回来后进行宣传或公开观摩情况，带动全体教师教学水平的提高。

1、每学期初召开一次家长会，将本学期工作计划、内容、形式做到宣传到每位家长，向家长提出本学期将要配合和支持的工作。成立“家长委员会”共同商讨全园大事、要事和班级工作，各班主任要及时向幼儿园反馈家长对幼儿园工作的意见、建议，了解幼儿园的教育教学活动，促进幼儿园工作的进一步发展。

2、加强家园联系栏，每周五将下周计划上墙，周计划要健全，每次有新鲜的信息让家长了解，对家长达到家园教育同步，促进幼儿全面发展。

3、每学期教师要全面家访一次；平时经常利用接送幼儿时间、电话家访、登门家访、各种联系方式等及时反馈幼儿在园一日生活情况，利用节假日举行“亲子活动”活动，进一步密切家园联系。

4、充分利用家长资源，促进幼儿园的教育教学工作，为幼儿园的发展起到重要的作用，每月开展一次家长助教观摩活动。

5、每学期一次“家长半日开放观摩活动。根据需要一学年开展一次“家长学校”的学习活动。

2、严格后勤管理，把好食品进出库登记，检查工作，做好校车和幼儿园安全工作。定期检查和及时处理出现的问题。和教职工以及家长签好安全协议，让其明确各自的职责，加强安全责任感。充分体现行政后勤工作的服务性、先行性、全局性和政策性，保证幼儿园工作的顺利开展。

## 九月份

- 1、加强班级常规教育，稳定幼儿情绪，搞好环境创设。第一周正式教学活动。
- 2、第二周完善各类计划，各班开好家长会，做好新学期一系列工作。
- 3、成立“校园护园队”并开始活动，和保安配合每天坚持校园值班。
- 4、第四周开始新操，各班9月份开始早操。
- 5、全园幼儿体检工作。

## 十月份

- 1、大、中班，学前班“歌唱祖国”歌咏会。
- 2、各班秋游活动。
- 3、各班家长半日开放活动。
- 4、各班亲子活动。

## 十一月份

- 1、教师演讲比赛。

2、各班准备元旦活动的节目。

3、各班亲子游戏活动。

十二月、一月份

1、园内优质数学活动观摩。

2、准备“迎新年游园活动”。

## 局信访工作计划和目标篇四

文娱部隶属于院学生会的一个组织性部门，主要配合院学生会开展各项文娱活动，组织同学进行文艺娱乐以丰富同学们的课外生活，从各方面培养同学们的综合素质。新学期新工作，我们将以充沛的精力投入到新学期的工作中，为了丰富学生课余文化生活，创造良好的娱乐氛围，文娱部作为学生的一部分，将文艺的思维方式，渗透到自己的学习中。在这个集体中，大家都能快乐、团结、思维活跃、不断提出新点子，积极的开展批评和自我批评，这样大家才能不断的进步。

具体工作计划如下：

一、纳新。文娱部工作的展开离不开的部长的组织，干事的支持，所以我们文娱部将加强干事的管理工作，对干事各方面的素质加以培养。3月9号部门将进行干事面试，以进行甄选干事。培养下一批优秀干部，以配合我院的各项工

三、在条件允许的情况下，在5月中旬举办首届全院校园十大歌手赛，由年段承办，院学生会主办。挖掘新秀，丰富学院学生的课余生活。为了更好的为同学们展现的平台，力争做到“公平、公正、公开”。

四、4月下旬由我院团委学生会厦门演艺学院团委学生会举

办一个联谊活动。新一任的干部上任，我们的联谊活动也应跟着举办，演艺学院的团委学生会跟我们一直保持着良好的关系。并在多场晚会上等工作上给予我院很大的帮助。在上一次的联谊活动中，两院的团委学生会成员建立了深厚的感情，活动举办的精彩成功。这次我们将继续保持并力求做到更好。

五、毕业欢送会。在这新的学期中我们的重点是03级毕业生欢送会。这样大型的活动对于我们部的工作来说也是一种考验。我们将以之作为本学期工作的一个令人满意的完结，力争以最佳的状态，为大家献上一台精彩难忘的晚会。

如今晚会的一些前期准备工作我们正在筹备中，届时我们将发挥文娱的作用，制定晚会策划表，节目表，节目排练计划，晚会活动方案，晚会节目将精益求精，以毕业为主题，回忆大学生活的点点滴滴，体现大学同学之间的友谊，给03级毕业生的大学生活画上圆满句号。

六、在艺术团的管理上我们也将下更多的工夫，给他们一定的帮助，在部门内部设定一个艺术团总管。

七、做好本学年工作总结。

以上是我部在新学期的工作计划，在以后的具体工作过程中，我部的所有成员将以自己的实际行动交上一份精彩的答卷。

## 局信访工作计划和目标篇五

1. 用平面设计软件设计海报、展板等，并打印制作出来。
2. 手绘海报等。
3. 制作、张贴展板、海报、横幅等。

4. 布置、设计晚会、活动等的现场。

5. 其他方面的辅助美工设计。

此外，在这些常规活动外，外宣中心本学期还安排了一些特色活动：

### 一、 外宣中心成员平面设计技能的培训与交流

时间：每周一次

地点：待定

目的：提高外宣中心成员的平面设计技能，提高宣传工作的效率和效果

内容：讲授coreldraw和photoshop等平面设计软件的使用技巧，成员交流使用心得。

### 二、 配合光影校运图片展

### 二、“idearstar创意之星”校园平面广告设计大赛

时间：作品征集从11月初开始，11月末举行颁奖仪式

范围：全省高校

地点：颁奖典礼暂行在一教222

目前确定的合作单位：中南大学异次元动漫社

活动内容：校园平面广告设计比赛

目的：扩大影响力，发掘更多的校园平面设计人才

草拟人：王

## 局信访工作计划和目标篇六

\*本班共69人，其中女生34人，男生35人。

\*学习状况：通过小学三年的'学习，大部分学生能在新教材的理念下完成基本的学习习惯的养成，掌握一定的学习技巧和方法，但思维能力和语言表达的能力不强，对于知识的学习属于接受型，主动性不够，而且悟性不高，全班没有尖子生，有一些同学处于及格边缘，有20多位学生不及格，一半学生学习困难。

\*行为习惯：女生和大部分男生能遵守学校的各项规章制度。

自信快乐 团结友爱

1、形成良好班风，使班级管理制度化，规范化。

2、继续培养学生良好的行为习惯，使他们成为讲礼仪、讲文明的好学生。

3、加强学风建设，使学生主动学习，提高学习兴趣，养成良好的学习习惯。

4、结合班级文化建设，从小培养学生的环保意识，为自己生存的环境做出一份贡献。

1、充分利用各种资源，加强队员的爱国主义、民族精神教育及生命教育

\*利用班会、晨会进行各种行之有效的宣传工作。

\*充分利用各类节日开展各项活动：“教师节”、“国庆节”、

等

## 2、做好班级的凝聚力工作，形成良好的班风

\*每周进行总结, 评出一周的文明学生. 一个月后, 根据四周的记录评出每月的文明学生。

## 3、完善队干部制度，提升队干部的管理能力

\*结合少先队活动，让所有的队员都明确：什么样的队长才是好队长

\*实行岗位竞聘制度，自我申报、自我展示、选举产生。

\*每月召开两次干部会议，学习开展工作的方法，解决班级中的问题，最重要的是培养责任心。

\*通过在各种活动中的表现以及平时的点点滴滴，在班中形成一定的威信，带动班级的各类工作的开展。

## 4、结合班级文化建设“争做环保小卫士”，开展“和谐教室的建设”，让中队真正成为队员的自主园地。

## 5、继续完善班级的小家务建设

\*积极开展各项中、小队活动，队员全员参与，全面活动，做到有制度、有特色、有创造。

\*每月召开两次队干部例会，总结工作，提出要求。

\*及时更换板报，给队员们带来更多的信息。

\*健全班级的卫生工作、安全工作，做到人人有岗位，天天有自查。

## 6、其他工作

\*重视体卫艺工作,使学生全面发展.

\*利用谈话课,思品课、午会课等阵地课时间,对学生进行健康心理教育

1、教师在晨会课上讲《小学行为规范》内容,同时制定班规,每月评比内容。

2、加强交通,卫生,防拐骗等安全教育。

3、结合“教师节”,加强感恩教育。

4、行为习惯:按时到校守纪好,主动问候礼仪好。

学习习惯:上课认真听讲,积极动脑,按时完成作业。(通过在第二周班会上反馈开学一周的预备铃情况提出需改进的地方,并开展评比活动)

5、通过参加“禁毒征文”比赛,对学生进行毒品预防教育

6、结合一个月开展的活动进行评比,完成评比表,评出“每周一星”。班干部做好自评互评工作,完成评比表。

2、观看国庆阅兵仪式,国庆晚会,对学生进行爱国主义教育。

3、结合建队日,开展对干部改选工作,加强小干部的责任意识,并通过队日课引导队员进一步学习队章、队史知识。

1、行为规范训练:课间文明休息好,教室整洁环境好

2、结合“科技节”,开展“我为保护环境献一份力”的活动:做一次节能小调查、听一次节能报告、拒用一次性筷子、节约一滴水、留用一张纸。

3、结合一个月开展的活动进行评比，完成评比表。班干部做好自评互评工作，完成评比表。

1、结合学校的安排，进行“行为习惯”和“学习习惯”的训练及评比

(1) 与争当升旗手和执勤员活动相结合

(2) 获得行为习惯或学习习惯小标兵的同学，将收到以中队名义写给家长

的一封信，以此来表扬那些同学

2、通过午会课对学生进行安全法制教育（针对班级中出现的情况）

1、总结一学期的评比工作，完成评比表，评出“文明生”。班干部做好自评互评工作，完成评比表，评出优秀班干部。

2、思考：下学期你将为母校、为班级做些什么？

## 局信访工作计划和目标篇七

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，这给销售工作带来很多不便，这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下：

一；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条

件的情况下,送一些小礼物或宴请客户,好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习,开拓视野,丰富知识,采取多样化形式,把学业务与交流技能向结合。

四;xx年对自己有以下计划

1:每周要增加10个以上的新客户,还要有3到5个潜在客户。

2:一周一小结,每月一大结,看看有哪些工作上的失误,及时改正下次不要再犯。

3:见客户之前要多了解客户的状态和需求,再做好(幼儿园年度工作计划2017)准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4:对客户不能有隐瞒和欺骗,这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5:要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。

6:对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给客户一好印象,为公司树立更好的形象。

7:客户遇到问题,不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。

8:自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

## 一、市场分析

- 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。

- 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。

- 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。

一、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。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划:

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有:计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标:家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度,办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案,定期进行售后跟踪,抢占办公耗材市场,争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作,送货一定及时、售后服务一定要好,让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标,\*\*\*万元,纯利润\*\*\*万元。其中:打字复印\*\*\*万元,网校\*\*\*万元,计算机\*\*\*万元,电脑耗材及配件\*\*\*万元,其他:\*\*\*万元,人员工资\*\*\*万元。

## 二、客户服务部获得的利润途径和措施

## 三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量, 建立完善的工程验收制度, 由客户服务部监督、验收, 这样可以激励工程部提高工程质量, 从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次, 树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软, 损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行, 客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体, 如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度, 把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访, 进行免费技术支持, 建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体, 如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈, 我们可以从服务、维修创造利润, 比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

## 六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把\*\*\*公司建成平谷地\*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们, 时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的, 计算机技术的发展日新月异, 一天不学习就会落后, 因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识, 引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务, 努力来实现本次大会制定的121万利润指标。

## 局信访工作计划和目标篇八

### 一、工作内容

- 1、负责前台电话的接听和转接, 做好来电咨询工作, 重要事项认真记录并传达给相关人员, 不遗漏、延误。
- 2、负责来访客户的接待、基本咨询和引见, 严格执行公司的接待服务规范, 保持良好的礼节礼貌。
- 3、负责公司前台大厅的卫生清洁及桌椅摆放, 并保持整洁干净。
- 4、送文件至各级领导, 签收文件, 收发报刊。
- 5、打印、复印办公文件, 收发传真, 制作办公表格等。
- 6、联系公司各项目部人员, 收发公司内部文件。
- 7、领导安排交付的其他工作。

### 二、工作收获及体会

- 1、在实践中学习, 努力适应工作。这是我毕业之后的第一份工作, 作为一个新人, 刚加入公司时, 我对公司的运作模式

和 workflows 都很生疏，多亏了领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内熟悉了前台的工作内容还有公司各个部门的职能所在。也让我很快完成了从学生到职员的转变。都说前台是公司对外形象的窗口，短短的三个月也让我对这句话有了新的认识和体会。接待公司来访的客人要以礼相迎，接听和转接电话要态度和蔼，处理办公楼的日常事务要认真仔细，对待同事要虚心真诚……点点滴滴都让我在工作中学习，在学习中进步，受益匪浅。

2、学习公司企业文化，提升自我。加入到\_这个大集体，才真正体会了“勤奋，专业，自信，活力，创新”这十个字的内涵，我从领导和同事的敬业中感受到了这种文化，在这样好的工作氛围中，我也会以这十个字为准则来要求自己，以积极乐观的工作态度投入到工作中，踏踏实实地做好本职工作，及时发现工作中的不足，及时地和部门沟通，认真听取领导及同事的意见，争取把工作做好，做一个合格，称职的员工。这也一直是今后工作努力的目标和方向。

3、拓展自己的知识面，不断完善自己。三个月的工作也让我产生了危机意识，工作中会接到一些资料和客户打来比较专业的咨询电话，所以单靠我现在掌握的知识和对公司的了解是不够的，我想以后的工作中也要不断给自己充电，拓宽自己的知识，减少工作中的空白和失误。初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。

这段时间的工作让我学到了很多，感悟了很多，我很感谢公司领导及同事对我的关心和帮助，看到公司的迅速发展，我深感骄傲，在今后的的工作中，我会努力提高自我修养和内涵，弥补工作中的不足，在新的学习中不断的总结经验，用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，发挥自己的潜力为公司的建设与发展贡献自己的力量！

# 局信访工作计划和目标篇九

灵活策略赢市场，扩大规模增实力，加强管理保利润，完善结构升效率。

经营方针是公司阶段性经营的指导思想；各部门、工厂各车间的各项经营、生产、管理活动，包括政策制订、制度设计、日常管理，都必须始终不渝地围绕经营方针展开、贯彻和执行。

## 二、xx年的经营目标

xx年，公司的核心经营目标是：

年度销售实现营业额\_\_\_\_\_万元，冲刺目标\_\_\_\_\_万元，增长率 %，保底销售收入\_\_\_\_\_万元，年度税后利润\_\_\_\_\_万元，增长率 \_\_\_\_\_%，税后利润率\_\_\_\_\_%，保底利润\_\_\_\_\_万元。

在核心经营目标中，利润是能够反映公司经营质量的唯一指标，也是评价和考核经营团队的“核心之核”。

### （二）销售目标细分

销售目标细分表（计算单位：万元/人民币）

#### （一）市场策略

1. 全公司必须以市场为导向，以营销为龙头开展经营和管理活动。公司制订相关政策，鼓励公司管理人员参与营销工作。
2. 销售部必须整合各项资源，采取一切措施，集中精力做客户的开发、签约工作。

## （二）产品策略

市场策略需要产品策略和价格策略的强力支撑和支持。

1. 设计开发新产品的数量和速度要适当提高，确保在市场的足够竞争力；
3. 生产部应根据上述策略和业务实际需求，制订产品的开发、采购和品质保证的相应计划，采取必要的行政措施，确保产品开发结构和生产结构的调整到位。

## （三）品牌策略

品牌是产品营销的催化剂和拉动力。

### （一）生产资源保障

1. 公司新增投资增加生产设备，扩大生产场地，确保产品生产年度销售实现营业额 万，冲刺目标 万元和各项营销策略的实现。
2. 生产部作为二线部门，理应成为销售部的坚强后盾，必须始终围绕客户要求而非生产要求运转，必须按照一线部门的产品策略规划和实际定单需求，组织设计开发、物料采购、产品生产和品质控制等各项生产管理活动。
3. 按时交付合格产品，始终是生产管理的不容置疑的核心任务。生产部应订立适宜的品质目标，采取适宜的控制措施，以适宜的品质成本，为经营一线准时提供合格产品。
4. 生产成本特别是材料成本的控制，将是考验生产部各级主管的关键所在，必须列入各部门主管的首要议事日程，必须以非常手段克服和消化各类涨价因素，以降低材料采购成本为突破口，以提升生产速度、提升单位时间产量、带动人工

成本、能耗成本等在内的各项产品成本的降低。

## （二）人力资源保障

2. 加强教育训练：建立培训体系，以素质培训为核心，对公司员工进行系统的培训，提升员工的职业和经营素质。
3. 建立合理的分配体系：建立起对外具有竞争性、对内具有公平性、对员工具有激励性的、包括员工薪资、福利、红利在内的分配体系；并在施行中不断地加以检讨和完善。
4. 建立合理的绩效管理体系：按照“有计划、分步骤、可量化、可持续”的原则，由总经理牵头，以目标管理为基础，建立起工作绩效管理体系，按照分级管理、分层考核的原则，总经理对公司经营团队实施考核；各部门对中层干部（部门）和基层干部（作业组）施行考核；绩效管理必须与分配体系联动推行，以确保目标管理切实落实。

## （三）综合管理保障

- 1、由总经理主导，集合内外资源，公司推展“建构管理体系，增强公司体质”活动，建立起包括营销管理、生产管理、技术管理、品质管理、经济管理等方面的顺畅的、高效的管理体系。
- 2、管理体系的建构，必须以“理顺脉络、提升效率”为目标，注重先进性与实战性、阶段性与前瞻性的有机结合，为必要时的体系认证打好基础。
- 3、按照分权管理的原则，由经营团队成员负责，大力推进管理团队建设、骨干队伍建设、经营目标落实检讨等工作。

## （四）财务资源保障

1. 主导成本降低活动：在设定成本降低目标的基础上，财务人员必须更多地“走出去”，直接参与市场调研，或组织各类专项活动，协助、指导相关部门降低成本。
2. 整合资源：由财务部主导，对工商、银行、税务资源进行整合，为一线部门提供便捷的财务交流和结算通道。
3. 健全财务监测体系：财务部必须积极参与“建构管理体系，增强管理体质”活动，理顺、健全财务监测体系，重点关注物流活动背后的财务信息流。

#### （五）组织管理保障

1. 由董事长（总经理）负责，与经营团队签定《目标经营责任书》，明确各责任部门的目标、责任和相应的权利。
2. 由各责任部门经理负责，对各项目标进行层层分解，并与各级主管签定《目标管理责任书》，逐级明确目标、责任、奖惩等。各级主管的《目标管理责任书》统一汇集于人力资源部，实施归口管理。
3. 由财务经理负责，出台《财务预算和成本责任控制办法》，明确各类责任人的成本控制项目、目标、责任和奖惩事项，并每月组织检讨和通报等工作。
4. 由总经理负责，以董事长为授权方，与工厂厂长签定《安全生产责任书》，明确年度安全生产特别是工伤预防的目标和责任等，确保年度重大事故控制为零。
5. 由营销经理负责，组织每月/季“经营目标达成检讨会”，总结成果，检讨差距，研拟对策，跟进结果。

#### 五、总体要求

公司高层清醒地认识到□xx年的经营目标，是在全面权衡和全面分析的基础上制定的，是一个充满机遇和机会的计划，也是一个具有挑战和风险的计划；要将这一理想变为现实，需要全体员工的共同努力。

### （一）更新观念，创新管理

公司认为，要达成xx年的经营目标，首先要更新观念，各级主管和全体员工必须彻底摈弃“因循守旧、得过且过、小步前进、作坊经营”的思想观念，以宏观的立场，树立“产业洗牌、不进则退”的危机意识和“发展公司，分享成果”的捆绑意识，在生产管理的流水作业、产品开发的结构系列、采购管理的成本降低、订单评审的菜单管理、后勤保障的服务品质、财务监测的深入一线等等各方面，创新经营思维、创新管理模式，为公司经营从作坊工厂向现代企业的彻底转型奠定良好的基础。

### （二）切实负责，重在行动

行动，是一切计划得以实现的首要；执行，是一切目标得以达成的关键。没有行动和执行，一切都是空谈。公司要求，各级干部和全体员工以“负责任”的态度做好各项工作，特别是经营团队和中层干部，必须以“责任”主管的立场开展各项工作，不得仍有“功在我责在他”的遇事推委的恶习和恶行。

公司强调：干部和员工的价值在于行动和执行，公司将以行动力和执行力考察所有干部，对于那些纸上谈兵、不尚作为的干部和员工，将列入员工淘汰计划的首选，首先予以淘汰。

### （三）业绩优先，奖惩落实

追求利润最大化，永远是企业经营的灵魂；任何企业的首要社会责任，都是赢得市场，扩大经营，收获利润。利润是xx

年公司经营指标的“核心之核”，销售是实现利润的载体性指标。在这一思想指导下，“业绩定酬，指标量化，逐级捆绑，分层考核”是公司的基本政策取向，也就是，经营团队以利润为核心指标与公司实施紧密捆绑，中/基层干部和员工以工作业绩指标与上级主管实施紧密捆绑，采用自上而下逐级考核的办法，充分调动全体员工的工作积极性。同时，对于不能胜任本职的干部（包括团队成员）和员工，采取主动让贤、组织调整、公司劝退、末位淘汰等措施，增强造血功能，提升管理体质。

总之，公司希望并要求：所有易德利从业人员，必须以全新的观念、全新的面貌、全新的行动，投身“打造高效团队，实现业绩翻番”的伟大征程中，为公司的跳跃发展作出更大的贡献！