

2023年旅游工作计划表 旅游销售工作计划 (大全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。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

旅游工作计划表 旅游销售工作计划篇一

。工作计划如下几点：

一、 销售代表招聘途径：

通过与高校合作，录用高校旅游专业学生实习，通过培训成为一个合格的销售代表，优秀者晋升客户经理。通过人才市场网络进行招聘。（高校：扬州职大旅游管理系、镇江高专旅游系、镇江旅游学校）

二、 岗位概述：

负责分管地区的市场调研、销售，掌握市场动态，完成片区销售指标。

三、 工作内容：

第一阶段：

1、参加公司新员工培训，了解、熟悉、掌握《员工手册》内容、企业文化、公司产品；（如：《员工手册》、礼仪素质训练、心理心态训练、公司简介和景点景区知识）

2、部门培训，了解、熟悉、掌握企业经营知识、销售途径、

销售方法、市场调研方法、提高开拓和执行能力;(如:熟悉旅行社产品、旅游线路操作流程,了解旅行社计调工作等)

第二阶段:

4、在实际操作中熟悉市场动态;

第三阶段:

4、负责重要团队、大型团队的衔接、接待工作;

5、及时对客户进行回访,了解公司接待质量,并将问题反馈至公司;

6、积极参加部门及公司组织的培训,不断提升业务技能;

7、建立合作旅行社的档案;

8、负责所辖片区广告投放的跟踪工作;

9、负责公司政策调整、重大活动举办的信息传达工作;

10、负责催收所辖区域合作客户的欠款;

四、重点业务片区及辅助业务片区:

所以重点业务片区在:华东、华北、华中、华南及台港澳地区。辅助业务片区在:西南、西北及东北片区。

五、人员招聘人数及安排:

第一阶段(10人)

(1)、华中地区(湖北、湖南、河南、江西)2名

(2)、华北地区(北京、天津、河北、山西、内蒙古)2名

(4)、华东地区(山东、江苏、安徽、浙江、福建、上海)4名

第二阶段(销售代表19人+客户经理6人)

(1)、华中地区(湖北、湖南、河南、江西)2名

(2)、华北地区(北京、天津、河北、山西、内蒙古)3名

(4)、华东地区(山东、江苏、安徽、浙江、福建、上海)6名

(6)、东北地区(辽宁、吉林、黑龙江)2名

注：客户经理由第一阶段表现优秀的销售代表晋升。

旅游工作计划表 旅游销售工作计划篇二

实习地点□xx项目

实习岗位：工程资料员

3、通过随岗工作，培养学生的施工组织能力和作为工程技术人员应当具有的基本素质，达到专业培养目标。

个人现状分析：该工程目前整体上已经建到三到四层左右，我进入工地以后要进行资料员工作学习，更要多去工地现场进行学习，加强专业知识的掌握和丰富实践阅历。

实习任务与目的要求：首先，我需要了解整个工程的概况，及施工进度现场环境等各方面情况，其次，我需要熟悉和尽量掌握资料员岗位的职责工作等，另外，需要协助资料员进行工程项目资料、图纸等档案的收集、管理，及日常报验送检等。与此同时，更加需要把书本上的知识与现场实际情况

相结合，灵活运用，充分发展。争取在实习期结束的时候，对专业技能培养有一定提升。

实习的重难点和关键：高速有效完成资料收集整理归类工作，正确填写各种施工记录、隐蔽工程记录、混凝土浇灌记录等，了解清晰取样送检程序及相关规章制度，协调配合个部门工作人员进行相关事务性工作，熟练操作和运用有关办公软件和cad制图软件等。

提高学习质量的措施和方法：按工程进度同步制作、填写、收集、整理施工资料，并及时按照国家及地市规定编目、存档；多翻阅建筑图纸及相关工程规范规定；多去施工现场观看学习；不懂的地方一定要及时找师傅或其他人员问清楚，不能积累问题，不懂就要问懂。

实习的进度：

第一周：熟悉工地场地、施工进度、项目部的工程概况、资料员的工作要务等。

第二周：进行深度学习，参与各种大小型会议活动，学会应对各种场合，有机会就要上工地现场进行观摩学习，多看多问。

第三周：掌握资料员工作的实际要则、核心内容等，争取做到高效完成上级交代任务，熟练操作资料收集整理等工作，总结三周资料员实习工作的收获和不足。

旅游工作计划表 旅游销售工作计划篇三

20xx年是全面深化改革的关键之年，也是省委深入实施振兴粤东西北战略的重要一年。按照中央和省委城镇化工作会议的精神，全面贯彻落实县委十二届七次全会的部署，立足实际，积极稳妥地推进始兴新型城镇化进程。

一是完成□xx县城市总体规划□20xx-2030□□成果汇报、专家评审和报批手续，做好旧版总体规划实施评估评审和强制性条文修改实施评估报告的评审。二是结合xx区规划方案，以新s343线为轴，统筹生产区、办公区、生活区、商业区等功能，进一步明确新区的功能定位，分别将城东、城南、城西、城北新区打造为“产城融合区”、“滨江商住区”、“文旅服务区”、“商贸物流区”。三是强化控制性详细规划、专项规划与城市总体规划有机衔接，使控制性详细规划在建筑密度、高度、容积率、绿地率等具体指标上进一步深化，建立规划实施监督机制，有效引导城区建设的科学性和可实施性，确保规划实施效果。

一是做好生态智慧新城起步区建设，加快启动智慧新城酒店、灯饰城和汽车城等项目建设，为生态智慧新城建设开好头、起好步。二是明确征地拆迁工作主体责任，加大征地拆迁工作力度，解决城西新区、站前道路、林业局地块、生态湿地公园、城市综合体的拆迁征地问题，全力保障重点项目用地，推进项目顺利建设。三是加强与各单位协调，继续深入实施以“三旧”改造为牵引的城市发展，建设一批商住小区；启动风情街规划和xx县城市景观风貌规划项目，提升城市品位；加强与乡镇的沟通，推进农村低收入住房困难户住房改造，为乡镇特色发展提供规划指引。四是认真办xx县十四届人大五次会议代表建议和政协九届五次会议委员提案，着力把涉及民生的实事办好、办实，提升百姓福祉。

一是完成金润大桥、山水大桥建设，完成站前道路、沿江南路建设，推进丹凤西路、东门北路建设，加强城区道路之间的衔接，优化交通布局，缓解城区道路拥堵。二是抓好县城排污管网建设，促进雨污分流，对城区水、电、气、网络等管网系统进行科学规划，分路段、分片区推进“三网下地”工作，尤其要做好xx区三网融合，实现统一规划、统一建设。三是加强居住小区亮化、绿化、美化建设，加强物业管理的监管力度，注重质量与容量的双重提升，提高群众生活幸福

感。

一是以创建“广东文明县城为”契机，继续落实“门前三包”、巩固“六乱”整治成果，建立节假日、墟日常态化管理机制。二是认真贯彻《城乡规划法》，严厉打击违章建筑，切实维护城市规划的法定性和严肃性，防止规划擅自变更；三是加大宣传力度，积极引导广大市民共同参与城市管理工作，营造人人参与的良好社会氛围。

旅游工作计划表 旅游销售工作计划篇四

一、 销售代表招聘途径：

通过与高校合作，录用高校旅游专业学生实习，通过培训成为一个合格的销售代表，优秀者晋升客户经理。通过人才市场、网络进行招聘。

二、 岗位概述：

负责分管地区的市场调研、销售，掌握市场动态，完成片区销售指标。

三、 工作内容：

第一阶段：

1、参加公司新员工培训，了解、熟悉、掌握《员工手册》内容、公司文化、公司产品；(如：《员工手册》、礼仪素质训练、心理心态训练、公司简介和景点景区知识)

2、部门培训，了解、熟悉、掌握企业经营知识、销售途径、销售方法、市场调研方法、提高开拓和执行能力；(如：熟悉旅行社产品、旅游线路操作流程，了解旅行社计调工作等)

第二阶段：

4、在实际操作中熟悉市场动态；

第三阶段：

4、负责重要团队、大型团队的衔接、接待工作；

5、及时对客户进行回访，了解公司接待质量，并将问题反馈至公司；

6、积极参加部门及公司组织的培训，不断提升业务技能；

7、建立合作旅行社的档案；

8、负责所辖片区广告投放的跟踪工作；

9、负责公司政策调整、重大活动举办的信息传达工作；

10、负责催收所辖区域合作客户的欠款；

四、重点业务片区及辅助业务片区：

中国人口主要密集省份在：河南、山东、四川、广东、江苏、河北、湖南、安徽、湖北、北京，中国经济最发达的省份主要是：广东、浙江、江苏，主要是沿海、沿江省份。所以重点业务片区在：华东、华北、华中、华南及台港澳地区。辅助业务片区在：西南、西北及东北片区。

五、人员招聘人数及安排：

第一阶段(10人)

(1)、华中地区(湖北、湖南、河南、江西)2名

(2)、华北地区(北京、天津、河北、山西、内蒙古)2名

(4)、华东地区(山东、江苏、安徽、浙江、福建、上海)4名

第二阶段(销售代表19人+客户经理6人)

(1)、华中地区(湖北、湖南、河南、江西)2名

(2)、华北地区(北京、天津、河北、山西、内蒙古)3名

(4)、华东地区(山东、江苏、安徽、浙江、福建、上海)6名

(6)、东北地区(辽宁、吉林、黑龙江)2名

注：客户经理由第一阶段表现优秀的销售代表晋升。

附表一：旅行社市场调研内容

旅行社市场调研表 调研内容 旅行社名称： 联系人及职务
联系电话(手机) 规模 主要客源 主要产品 年接待量 公司
地址 信息渠道 信息反馈 合作意向 调研人： 上级主管：
日期： 附二：拜访计划(江苏、上海、安徽、山东、浙江、
江西、福建旅行社)

第一阶段：以华东片区为主体,从扬州、镇江、南京、常州、泰州、南通、无锡、苏州、上海等300公里范围城市按有近及远的原则逐步展开。

第三阶段：重点业务片区市场炒热后,对辅助业务片区(西南、西北及东北片区)进行拜访,寻找合作契合点,形成合作!

附三：拜访日志 拜访日志

客户名称：

拜访时间□20xx年 月 日

(字数不限，请记录拜访时间，拜访人，拜访过程，拜访中遇到的问题，客户意见及建议) 备注：每次拜访完成后，及时上交拜访日志。如无法及时上交，请按日期顺序排列后，再上交!

部门培训：

一、 了解、熟悉、掌握企业经营知识，企业经营的主要产品；

二、 了解、熟悉、掌握销售架构；

三、 市场调研培训；(市场调研的定义及工作流程)

四、 通过一些案例分析、讲解，让营销人员掌握销售方法及技巧，培养其坚持不懈的营销精神；(案例：安徽恩龙营销排头兵——项年宏)

六、 了解、熟悉、掌握旅游线路操作流程，旅行社计调在操作过程中的作用，从而让销售人员明确该拜访谁，找谁推荐露营地，有的放矢。(旅行社计调，在整个旅游线路中起十分重要的作用，主要体现在，旅游用车预定，旅游景区的接洽，旅游住宿安排，旅游餐饮安排，团队结束后的客人意见调查等。)

旅游工作计划表 旅游销售工作计划篇五

以“三大创建三大提升”为目标，狠抓十项重点工作，主动迎接挑战，迎头赶上，奋力实现旅游加速发展，力争全县接待人数1000万人次，综合收入65亿元。

(一)开展三大创建

全域旅游示范区创建工作。我县是全市首批三个全域旅游示范区创建县，全域旅游是推动旅游从“门票经济”向“产业经济”转型的重要方式，是以旅游业带动和促进经济社会协调发展的一种新的区域旅游发展理念和模式。

省旅游经济强县创建工作。去年我县就启动了旅游强县创建工作，去年以来一直以创建为目标，现在基本达到了旅游经济强县的必备条件。

全国中医药健康旅游示范区创建工作。今年才启动这项工作，经过积极争取，我县与金寨、霍山等共同以大别山中医药健康旅游示范区进入入围名单。

(二)着力三大提升

景区品质提升。加大现有5个4a景区品质提升力度，完善停车场、游客接待中心服务功能，开展旅游厕所管理行动，着力提升景区管理水平。

服务质量提升。加强旅游市场监管，加大旅游培训力度，实施旅游从业人员全员培训。开展文明旅游创建活动，加强旅游企业诚信经营和员工职业道德教育。

品牌宣传提升。整合全县宣传资源，加大“三生福地、净土岳西”品牌营销宣传，完善“政府主导、企业主体、媒体跟进”的宣传营销模式。

(三)十项重点工作

1、强化旅游规划管理。编制全域旅游示范区发展规划，力争与城市规划、土地规划等规划衔接；加大景区项目建设管理力度，对不按景区规划或专家论证的项目坚决不准新建。

2、旅游重点项目建设。抓好专项基金项目实施，加快推进彩

虹谷5a景区创建、司空山文化旅游综合项目建设。继续抓好旅游项目专项基金申报争取工作。

3、旅游基础设施建设。启动河图旅游集散中心、县城旅游咨询服务中心建设，黄尾旅游集散中心建设，新建一批停车场、旅游公厕，完善标示标牌工作。

4、大力发展乡村旅游。培育30个乡村旅游示范村和80乡村旅游示范点，做到每个示范村都要有游客接待中心、旅游停车场、旅游厕所、乡村旅游体验基地。培育一批“岳西人家”农家乐示范户。鼓励每个乡镇都创新举办“油菜花节”、“荷花节”等乡村节庆活动。

5、抓好旅游扶贫工作。按照“十大产业”要求，做好精准帮扶、精准管理，以“吸纳就业、劳务用工、土地山场流转收益、销售农副产品、带动发展农家乐”等五种模式带动8000贫困人口脱贫。

6、旅游宣传营销工作。创新谋划第十届映山红旅游文化月活动，坚持走出去和请进来相结合，继续拓展武汉、南京、上海等周边客源地市场，充分利用好“互联网+”，发挥融媒体、全媒体优势，构建多层次、全方位的宣传营销体系。

7、旅游商品生产工作。积极组织岳西翠兰、养生布鞋、工艺被申报国家和安徽省必购旅游商品和“五进”示范点，补齐旅游购物短板。

8、智慧旅游建设工作。结合“智慧岳西”建设，完善“岳西旅游通”手机app平台建设，做到“一机在手，游遍岳西”。

9、健康旅游建设工作。结合大健康产业合作建设，推进全国中医药健康旅游示范区创建工作，力争创建1-2个健康旅游示范基地，养生养老基地、“候鸟村”度假基地。

10、旅游人才培训工作。充分利用好省旅游学校选派干部挂职帮扶的机会，加大旅游从业人员培训力度，提升旅游服务水平。

旅游工作计划表 旅游销售工作计划篇六

20xx年是我市旅游资源开发和行业管理的突破年、关键年。我局要紧紧围绕建设“商周铜城、港口新市、休闲花园、和谐瑞昌”的目标，以规划为基础，以项目为抓手，不断加大招商力度，加强行业管理，扎实推进我市旅游业的发展，重点做好以下几方面工作。

旅游资源具有不可再生性，要科学开发，合理利用，始终坚持可持续发展战略。

1、编制《瑞昌市旅游发展总体规划》。旅游要发展，规划要先行，我局按照“高起点规划，高品位建设，高标准发展”的要求，聘请专家编制科学的发展规划，并在此基础上制定各大景区的总体规划和控制性详细规划，做到规划一步到位，实施分步进行。

2、制定规范性文件。为加强我市旅游总体开发规范管理，有效保护和合理开发利用旅游资源，规范旅游开发秩序，促进我市旅游业健康、稳步、持续、有序的发展，依据国家有关法规，结合我市实际，制定《瑞昌市旅游总体开发规范化操作办法》，报经市政府批准通过，保证我市旅游业步入法制化发展轨道。

招商引资工作是重中之重，继续把该项工作作为头等大事来抓。

1、加强宣传，力争引进一个以上旅游开发项目签约进资。

(1) 开通瑞昌旅游网。创新旅游宣传途径，年度内开通瑞昌

旅游网，广泛宣传我市旅游资源。

(2) 构建旅游宣传平台。为更好地宣传瑞昌旅游资源，营造良好的旅游发展氛围，我局打算开展两项主题活动，扩大旅游景区（点）的影响。一是开展一次采风活动，组织摄影爱好者对旅游资源点进行拍摄，并汇编成画册和制作光盘，作为对外推荐的宣传资料。二是与其他部门在旅游景点联办一次体育赛事，吸引媒体眼球，提高景区知名度。

2、全力推进项目开发工作。

(1) 对已签约项目加强跟踪联系，对有投资意向的项目，协调相关部门帮助解决实际困难，力促项目早立项，早开工，早建设。

(2) 对有意投资我市旅游项目的客商进行跟进，主动上门联系，坚定客商投资决心，力争尽早签约。

(3) 对准备开工建设的项目，全程提供保姆式服务，协调相关部门尽快办理配套手续，指导开展项目规划，按照国家和省旅游局申报星级景区景点的标准指导建设，为客商争取国家和省旅游局政策和资金支持，争取市内扶贫、交通、水利、林业等部门的优惠政策和资金，协助解决建设中的实际困难，尽早开发建成一个景区，实现旅游开发零突破。

结合国家旅游局“乡村游”、“城乡结合游”旅游主题，因地制宜开发乡村旅游新产品。

1、根据本地实际，结合社会主义新农村建设，规划包装2-3个乡村游项目，强力向外推介招商，吸引更多的外资开发乡村游点。

3、整合现有的资源，编制一条特色旅游线路，利用各种渠道向外推介，力求突出地方特色，压滤机滤布实现瑞昌零游客

的突破。

立足我市丰富的物产资源、工艺资源和人力资源，构建以瑞昌剪纸为龙头，包括铜制品、高山蔬菜、根雕、竹编等的系列旅游商品体系，吸引更多的劳动力和资金参与旅游商品生产，发展旅游商品经济，带动全民创业，百姓致富。

1、通力合作，会同其他部门争取政府和上级部门贴息，对三贤文化产业公司和瑞昌田园文化产业有限公司给予适当资金扶持，做精、做强、做大瑞昌剪纸产业，力争将瑞昌剪纸做成全国知名旅游商品。

2、按照“设计地方化、包装轻巧化、价格大众化”的理念，联合专业设计部门指导研发设计出更多的突出瑞昌和九江特色的旅游商品。

3、继续加大对瑞昌旅游商品的宣传力度，滤布搭建旅游商品销售平台，同时推荐重点旅游商品进入九江市旅游商品展销中心展销。

结合上级有关文件精神，加强部门协作，开展旅游市场的集中整治工作，加强行政监管与行业自律的有机结合，推进诚信旅游建设。

1、服务和引导好我市各类旅行社健康有序地开展工作，并且加大对旅行社的监管力度，抓好旅行社市场的治理整顿，对超范围经营、违反合同、降低服务标准、“零团费”等现象进行查处，使旅行社做到诚信服务，加强对我市旅行社分支机构、门市部的监督检查，建立诚信档案。

2、联合工商行政管理部门开展对旅游广告的治理活动，规范旅游广告的基本内容，杜绝虚假广告、违规广告。

3、按照“没有安全、就没有旅游”的信念，联合交通、安监

部门加大对旅游交通安全的监管，确保安全有序。

优化发展环境和机关效能建设工作，以促进依法行政、高效施政、廉洁从政为目标，以加强机关干部的思想建设、作风建设、能力建设、纪律建设为切入点，切实提高机关效能。

1、加强学习和干部队伍建设，以人为本，抓学习促提高，使干部人人敬业爱岗，增强发展我市旅游事业的己任感、责任感和使命感。

2、加强制度建设。按照“结构合理、配置科学、程序严谨、制约有效”的要求和可操作性的原则，从本机关基本工作职能和业务事项出发，建立健全岗位责任制、首问负责制、限时办结制、政务公开公示制等制度，逐步形成比较完善的规范行为的制度体系，以制度管事管人。

3、加大行风评议力度。根据九江市旅游局、瑞昌市政府关于开展行风评议工作方案的要求，在我市旅游行业范围内全面开展一次行风评议工作，切实提高旅游行业形象。

4、加强旅游服务工作，建立长效机制对旅游业进行跟踪服务。

5、加强行政过错责任追究，对受理群众投诉，做到“有诉必接、有接必查、有查必果”，加大对旅游行政不作为、乱作为行为的查处力度。

6、紧紧围绕市委、市政府的中心工作，履行部门职责，保质保量完成交办的各项任务。

旅游工作计划表 旅游销售工作计划篇七

根据旅游社目前的经营现状，我社如想在有限的市场份额面前占有一席之地，就得具有超越单纯价格竞争的新竞争思路，以创新取胜，以优质取胜，以价廉取胜，以服务取胜，以快

速取胜，以促销取胜等等。所以，我社明年在加强自身建设的同时，必须加大营销工作的力度，以促进我社的发展，在集团公司的领导下，把旅游社做大做强。

1. 在旅游社设专门的公务旅游业务组。可以提供比如代订饭店客房、代办交通票据和文娱票据，代客联系参观游览项目，代办旅游保险，导游服务和交通集散地的接送服务等，为会议主办方排忧解难，做好后勤保障工作，为与会代表提供丰富而周到的服务。

2. 制定一句旅游业务的宣传口号，可以通过一句琅琅上口的宣传口号反映出我社的市场定位。我认为（让我代理你的移动）比较合适。

3. 通过一切渠道获取有关政府机关、各企事业单位的商务会议信息。

4. 主动出击，承办其商务会议及旅游业务。

5. 提供周到而丰富的系列服务。

6. 加强与主办方的联系，形成稳定的回头客。

二、除了做好公务旅游这一市场外，旅游社传统的休闲旅游这一块业务要继续做，并且要稳步发展，力争明年达到组团和地接人数xx人次的预期目标。

- 1、在旅游社成立休闲旅游业务组。

- 2、在休闲旅游业务组内部又可细分为组团业务和地接业务两大部分。

- 3、根据不同的业务特点，采取不同的营销活动。力争做一个客户便留住一个客户，建立完整的客户档案，因为维系一个

老客户比去发展一个新客户容易地多，可以更容易形成客户对我们的品牌忠诚。

4、加强与外地组团社的联系与沟通，主动地向他们提供我们最新的地接价格以及线路的变化，并根据他们的要求提供所需的线路和服务，并有针对性地实行优惠和奖励。

5、主动地走出旅游社，走访南昌各大机关单位、团体、学校、医院、企业等，甚至是深入大街小巷，上门推销我们的旅游产品，这样不仅仅是推销产品，也是在做最廉价的广告宣传。

三、配合集团做好厚田沙漠的销售工作。我社计划明年在集团公司的领导下，利用沙漠景区的优惠政策，做好厚田沙漠景区的团队和散客的销售工作。目前已和湖北海外旅游集团公司取得了意向性联系，操作实施计划正在筹划之中。

2、把营销重点放在本盛本市的企事业单位和大、中专院校，以及中小方面，适时地进行推销，从而把厚田沙漠做成南昌各大学校组织学生组织春游、秋游及开展有益健康活动的首选之地。

四、开发新的旅游产品。

目前的南昌旅游市场，各旅游社提供市民、可供市民选择的都是近几年来一成不变的几条固定线路，我社可根据这一状况，适时地开发出一条或几条新的旅游线路，比如于浙江龙游石窟，九江石门涧等，只有不断地创新，才能保持竞争优势，当然新的旅游线路的开辟也要有顾客消费群体，符合未来市场的需求，这也是我社明年可尝试的一项工作计划。

五、旅游社营销工作应始终处在科学合理的状态中，各业务组的业务各有其侧重点，但同时其他业务也可兼做，并不矛盾。

六、加强售后服务，这对旅游社保持已有客源和开拓新客源都至关重要，形式有打问候电话、意见征询单、书信往来、问候性明信片等。

旅游工作计划表 旅游销售工作计划篇八

学校安全工作事关学校稳定，社会稳定，力促学校持续和谐发展，必须长抓不懈，时时警钟长鸣。为切实加强学校安全工作计划，提高全体师生的安全意识，保障学校和师生员工生命财产安全，维护学校及社会稳定，确保全年学校安全目标任务的全面实现，现结合我校实际对xx年学校安全工作计划安排如下。

为切实加强对安全工作的领导，成立桃源三中安全工作领导小组。

略

领导小组下设安全管理办公室，为安办主任，具体负责学校安全日常工作。

1、杜绝重特大安全事故和责任事故。

2、强化安全宣传教育，提高防范技能。进一步完善我校突发公共事件应急预案，预案要全面（自然灾害类、事故灾难类、突发公共卫生事件类、社会安全事件类、网络和信息、安全类、教育考试安全等），开展各类安全演练次数每期不少于1次，不断增强师生安全防范意识和提高自我防护能力，定期开展有专题的安全知识宣传教育。

3、加大隐患排查力度，建立排查整治台帐。学校每月都要进行一次安全隐患排查整治行动。

4、巩固“平安创建”、“警校共育”成果，进一步加大校园

及周边环境治理。创建安全、文明、和谐的校园，确保师生生命和财产安全。

5、加强疾病疫情和食品卫生的防控和监管工作。确保学校内食堂运行规范，进货索票、索证率达100%;确保学校内食堂、卫生许可证、从业人员健康证、健康知识培训持证率达100%。

6、加强安全信息管理，按时报送各种安全信息材料，抓好学校安全信息情报的收集、处置工作，防范各种安全事故发生。

(一) 建立制度，明确责任

1、校长与班主任及食堂从业人员、班主任与学生家长要分别签订安全责任书，明确各自的职责。

2、建立安全工作责任人制度，校长为第一责任人，分管安全的副校长为第二责任人，安全办公室主任是第三责任人，各位班主任为具体责任人;主任为处室具体责任人。

3、进一步建立和完善各项安全工作制度，强化对安全工作的过程和终结管理，严格考核、奖惩。

(二) 突出学校安全重点，强化安全管理

学校安全工作要以校舍、食品卫生、消防、流行性疾病防控、学生溺水、道路交通、学生伤害等为重点。

1、对学校校舍要随时加以监控，发现问题及时报告并切实加以整治。

2、对食堂人员，严格准入制度并定期进行体检，做到持证上岗，坚持求购索证制度，确保饮食安全。

3、严格按照要求配齐消防设施，并保证能有效使用，严格按照要求规范、妥善保管和使用好危化物品。

4、大力开展爱国卫生运动，搞好校园清洁卫生和消毒灭菌工作，有效预防和控制流行性疾病，自觉接受主管部门和卫生防疫部门的监督检查。在卫生防疫部门的指导下做好传染性疾病的预防和宣传教育工作，防止传染疾病的传播流行。

5、加强校园重点部位(校门、楼道、微机室、实验室)的职守，加强重点时间(课余时间、午休时间、课外活动时间、上放学时间和节假日)的管理。

6、确立专门的用电管理员，加强用电线路、设施的维修、管理，严禁师生乱拉乱接、随便触摸用电设备。

7、加强交通安全工作计划。一是外来车辆一律不准进校园，防止意外交通事故发生。二是进一步加大交通安全宣传教育力度。严禁师生乘坐无证车船。三是学校不得组织学生参加没有安全保障的社会实践活动，不得组织学生参加抢险救灾等有危险的活动。

8、做好防溺水安全教育工作计划。教育学生不擅自到池塘江河中游泳，掌握一些基本的溺水救护知识。

9、及时通报本地和外地发生的安全事故，时刻给予师生安全警醒，保持高度警惕，使安全工作警钟长鸣。

(三)加强检查、整治隐患

针对我校安全工作的薄弱环节，学校突出加强安全防范工作，继续坚持定期和不定期的安全排查、防范制度，确保安全工作万无一失。

1、开学前，学校安全工作领导小组将开展校园安全大检查。检查内容有校舍安全、消防安全、交通安全、食品卫生安全、用电线路及用电安全、危化物品及易燃易爆物品安全、楼道安全等。对检查出的安全隐患，并立即组织整改，以确保开

学时正常使用。

2、加强常规性的安全检查。学校对重点安全部位，强化警钟长鸣意识，做到时时检查、处处留心，严加防范。对检查中发现的问题或安全隐患，学校立即采取措施，切实整改。

(四)加强教育，提高认识

1、继续加强与派出所、卫生、消防、文体等相关部门的联系，定期与不定期开展学生安全教育、法制教育等多种形式的专题讲座，共创“警校共育”新局面，联系学生家长开展家校共育，加强对问题学生的教育和转化工作。

2、把安全、法制教育工作计划纳入教育教学内容，做到每周有1课时的安全教育时间，安全教案内容全面，要素齐全，过程详实，针对性强。要结合季节特点和学校所处特殊环境开展有针对性的安全教育，有计划的开展各类安全演练。

3、加强学生心理健康教育工作计划，消除学生心理疾病，建好用好“心理咨询室”，并落实专人负责，保障学生身心健康成长。

(五)强化奖惩考核制度，确保责任落实

进一步完善奖惩问责制度，严格按学校安全工作考评细则综合考评各年级、各班安全管理工作。对学校安全工作落实不够、效果不明显的，出现安全事故的予以“一票否决”，并视其情节轻重追究有关责任人的责任。

旅游工作计划表 旅游销售工作计划篇九

积极争取星级农家乐补助，坚定不移地实施扶优扶强战略，解决农家乐发展中的实际困难，使农家乐进一步发展壮大，为提升我镇农家乐以及景区档次，积极配合各农家乐以及杜

氏旅游创建5a级旅游景区前期筹备工作，截止目前我镇已拥有4a级旅游景区1家□a级景区1家，5星级农家乐1家，4星级农家乐3家，3星级农家乐3家，2星级农家乐5家。计划明年完成3星级农家乐3家，2星级农家乐5家的申报与验收工作。

充分利用参加各类商贸洽谈活动和各种新闻媒介，加强对镇域旅游资源、旅游企业的宣传。

进一步完成我镇对接旅游项目2个，分别是世纪中盛置业生态农业科技观光园项目、沃特农耕创意文化体验城项目。拓宽融资渠道，吸引项目、资金和人才，打造渔业餐饮、休闲垂钓、葡萄观光、蔬菜采摘、酒庄休闲等项目为一体的“镇一日游线路”，吸引周边城市和疆内外游客到，拉动旅游消费，带动镇域经济的发展。重点启动镇区渔业旅游综合开发项目，建设集特色鱼类养殖、休闲垂钓、旅游休闲、观光度假、渔业餐饮为一体的综合性渔业休闲旅游示范园，成为旅游业发展新的增长点，在带动全镇经济快速发展的同时，进一步促进农村富余劳动力转移，提高农民收入，使农民得实惠。

把安全生产做为头条大事来抓，联合企业办、卫生办、旅游办、劳保所组合成安全生产检查工作组，完成年内至少进行4次安全生产大检查，发现不安全因素要尽早解决。督促企业负责人对职工进行安全教育，提高安全意识，确保不发生重大安全事故，保持安全生产的大好形势。

我镇已将缘溪堂农家乐做为垂钓大赛基地发展，同时积极争取相关资金为其发展提供良好的环境。通过扩大宣传影响力度，将镇垂钓大赛举办成为全疆重大赛事。钓鱼大赛已经取得了钓鱼网和自治区相关媒体的长期关注，钓鱼大赛也得到了我镇各农家乐的长期大力支持。同时也推动了我镇农家乐的知名度。