

2023年农村重点工作计划 重点工作计划(大全5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。通过制定计划,我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务,并设定合理的限制。这样,我们就能够提高工作效率。这里给大家分享一些最新的计划书范文,方便大家学习。

农村重点工作计划篇一

作为中枢机构,办公室工作人员的工作能力和水平高低,直接影响服务的质量和效率。20xx年,我们将把加强学习作为提高工作水平的重要途径切实抓好。做到勤学、深学、多学,提高在实际工作中分析问题、解决问题的能力;提高政策水平,努力研究各项政策和单位业务工作,增加工作的主动性和创造性;提高综**平,增强综合协调能力,承办专项具体工作和实施管理能力等。

办公室工作最重要的职责是参与政务、管理事务、协调服务。第一,增强服务意识,确保“两个到位”。一是为全处工作服务到位,为全体工作人员的工作、学习、后勤保障等方面做好服务,为大家营造良好的工作环境。二是宣传工作到位,提高工作效率,加大宣传力度,为全处工作的顺利开展提供良好的软环境。第二,理清思路,形成“三个关系”。发挥上通下达的桥梁作用,协调好领导与职工的交流沟通;发挥团结协调的纽带作用,协调好科室与科室之间的配合协作;发挥联络沟通的窗口作用,协调好单位与局相关科室之间的关系。第三,提高参谋水平,当好领导助手。在为领导决策上,当好信息员,在把握信息的深度、广度、准确度方面提高能力和水平;对领导交办的各项工作任务做好督办,确保按时保质完成。

办公室作为一个综合科室，工作千头万绪，必须按制度办事、按程序办事。明年，我们将进一步完善落实学习制度、值班制度、请（销）假制度、印章使用管理制度等各项规章制度。通过这些机制和制度的建立完善，使办公室工作走上制度化、规范化、科学化的轨道。

农村重点工作计划篇二

2022年区农业农村局在区委、区政府的正确领导下，深入学习贯彻^v^^v^关于“三农”重要论述，围绕加快建设西部强区、奋力谱写高质量发展新篇章目标，认真贯彻市委第十四届党代会和区委第四次党代会精神，抓乡村振兴促城乡融合发展水平不断提升、农业农村现代化建设明显进展、乡村振兴全面推进、农村改革持续深化，农村社会和谐稳定，农民获得感、幸福感、安全感不断增强。

（一）取得荣誉和相关成绩成效荣誉

1. 陕西省首届乡村振兴典型案例发布会在长安召开，长安区典型案例喜获综合示范类第一名，五台街道案例入选生态振兴类示范案例。省农业农村厅孙矿玲厅长点评“长安区乡村振兴有环境有产业，以环境催生新产业、以产业反哺环境，相得益彰，可复制、可推广”。

3. 全省“小麦一喷三防”现场会、全市机收减损大比武等省市级现场会在我区召开；全市人居环境整治工作推进会上，长安对人居环境整治工作做专题经验推介。

4. “长安花卉”农产品区域公用品牌、秦岭花世界等4个企业品牌喜获省级品牌认定；全市葡萄评优活动长安葡萄获金奖1个、银奖3个、优质奖3个；全市鲜桃评优活动我区鲜桃斩获金奖2个、银奖5个、优质奖8个。

5. 区农产品质量安全检验检测中心荣获陕西省农业监测工作

先进集体、获西安市第十二届农产品质量安全监测技能竞赛单位三等奖及1个人二等奖；区园艺站获2021年度全市果业工作先进集体。

（二）年度目标任务完成情况

共承担市考指标9项，其中：量化指标6项，非量化指标3项，无负面清单指标。截至目前，已完成4项量化指标，非量化指标两项3项已完成。区考指标27项，均已完成。

（三）本年度特色、亮点工作

1. 粮食实现“十九连丰”。2022年完成粮食产量达万吨，完成全年粮食生产任务102%；“菜篮子”产品供给稳定。2022年全区种植蔬菜万亩，产量万吨；果业产业发展成效显著。开展果业种植培训，先后开展管护、种植、育苗等多主题培训。2022年新增设施果业80亩，种植面积持续稳定在3万亩，产量稳定在4万吨。

2. 鱼稻共生效益倍增。在五台、滦镇、王曲、王莽等街道，精选“桂花球”米、黑米等品种，发展稻鱼综合种养1300亩，分别发展稻鱼、稻蛙、稻鳖、稻虾、稻蟹综合种养，年产桂花球大米万斤、各类鱼万斤、蛙鳖虾蟹21万斤。实现了“一田双收、一水两用”，稻田生产潜力充分发掘，水稻品质不断提升、农药使用大幅下降、水土环境持续恢复、人文风貌吸引增强，生态友好、绿色循环、产业融合的发展模式被中、省、市媒体报道。

农村重点工作计划篇三

重点工作目标倒逼管理是通过详细分解重点工作目标任务，以目标倒逼进度、时间倒逼程序、任务倒逼责任人等方式，强化督促检查，促使各级行政机关及其工作人员围绕目标任务充分发挥主观能动性，创造性地开展工作，推动执行力的

提高。为提高我乡行政机关的效能，确保重点工作目标的全面实现，根据《市区人民政府办公室转发云南省人民政府办公厅关于印发云南省行政机关推行效能政府四项制度实施办法的通知》（临政办发〔〕29号）及区人事局《关于印发〈区行政机关行政能力提升制度实施方案〉的通知》（临人发〔〕11号）等文件等要求，结合我乡实际和各自工作职能，制定本工作方案。

以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，按照突出重点、注重实效、分级管理的原则，以制度创新为动力，提升效能为重点，效能监察为手段，进一步增强机关工作人员综合素质，改进机关工作作风，提高执行力，打造为民、务实、高效的机关形象，切实抓好重点工作目标倒逼管理制度建设。

按照超常规、跨越式发展的要求，围绕全乡发展大局，以科学合理、适度超前为原则，将事关经济社会发展，事关人民群众的根本利益，事关效能建设的经济、社会发展的各项指标，宏观统筹、科学分类、细化量化，形成实施工作成果倒逼法的硬性目标任务，并充分发挥机关干部的主观能动性，促进工作目标任务的落实，提高执行力。

根据区人民政府下达的重点工作目标组织开展倒逼管理，实行目标倒逼进度、时间倒逼程序、任务倒逼责任人管理，我乡每年从重点工作中确定1项工作作为目标倒逼管理重点工作，按照分级管理负责和目标管理的要求，由各责任站所组织落实。我乡年度目标倒逼管理重点工作为烤烟种植工作。

（一）阶段目标

1. 形成目标倒逼管理重点工作选报表

认真研究分析烤烟种植重点工作的具体要求。明确责任主体、开始时间、总体完成时间、阶段目标及阶段完成时间等内容，

形成目标倒逼管理重点工作选报表。

2. 具体实施重点工作倒逼管理程序

在选报表的基础上细化起草推进方案。在确保工作完成质量的前提下，以总体目标的完成时限为起点，倒推完成各阶段目标的时限，并依次倒推开展各项具体任务的起止时间，同时落实具体经办人员，明确责任，以时间倒逼程序，确保重点工作的按时高效完成。

7月20日至10月20日完成烤烟烘烤工作。

4月10日至10月15日进行烤烟中耕管理工作。

4月9日至7月15日完成烤房建设工作。

4月8日至5月18日完成大田移栽工作。

4月1日至4月30日完成烤烟预整地工作。

2月25日至3月25日完成烤烟种植面积到户统计工作。

2月1日至2月25日完烤烟种植宣传发动工作。

（二）责任主体

全乡烤烟种植目标倒逼管理工作，第一责任人杨正安副乡长，责任部门为乡农业综合服务中心。涉及各村在任务分解范围内均为责任部门，具体责任人是村主任。

各责任部门务必要高度重视此项工作，充分认识烤烟种植任务目标倒逼管理工作的必要性和重要性。部门联动、多措并举、形成合力，确保目标任务圆满完成。乡农业综合服务中心要指定专人，每周星期五负责阶段目标进度的收集上报。各站所要认真落实目标倒逼管理工作，按照序时进度完成目

标，对未能按照序时进度完成工作目标的责任单位和责任人要给予行政问责处理。对推诿扯皮、敷衍了事未按时限要求完成阶段目标，致使目标倒逼管理工作无法按期、按质、按量完成的，将给予严肃问责。

农村重点工作计划篇四

为切实做好春节、元宵两节期间的市场监管工作，确保节日市场繁荣稳定，切实维护节日期间的市场秩序和消费安全，保护消费者的合法权益，营造欢乐祥和的节日氛围，××市工商局做出以下工作部署。

良好的市场秩序是关系

人民群众切身利益和社会安定的大事，我局本着对市委、市政府负责，对人民群众负责，对市场秩序负责的态度，不断增强政治责任感，高度重视“两节”期间市场监管工作。采取主要领导亲自抓，分管领导抓具体落实的机制，统筹安排“两节”市场监管工作。严格责任制度，逐级落实职责，保证节日市场消费安全。

针对两节期间市民消费特点，市工商局以食品市场、旅游市场、文化市场和安全生产为重点，加大对集贸市场、食品超市、城乡结合部等领域的巡查力度。一是对与百姓节日生活密切相关的重点商品集中开展专项检查。依法查处销售不符合食品安全标准、超过保质期、假冒伪劣、“三无”食品的行为，以及对食品进行虚假宣传和不正当竞争的违法行为，对检查中发现涉及安全隐患的食品和不合格食品，将及时依法采取有效措施，该下架的’下架，该没收的没收，严格依法处理，确保食品市场消费安全；二是依法规范各类市场主体经营资格，严厉查处违法经营和无照经营行为；三是强化监督食品经营者进销货台帐等制度的落实，并对经营者的自律制度建设情况进行检查、督促。四是利用快速检测设备，开展食品快速检测专项检查活动；五是坚持引导教育与行政

处罚相结合，做好案件查处工作，做到不走过场、不留死角。

充分发挥12315 行政执法体系和“一会两站”的作用，保证维权网络畅通，及时处理两节期间消费者的咨询、申诉和举报。从2月4日起至2月28日，我们安排专职人员受理节日期间消费者投诉，坚持领导带班制度，认真做好应对各种突发事件和安全事故的准备工作，确保做到发现问题迅速反应、快速处理，坚持重大事项逐级报告制度，切实保护消费者合法权益。

农村重点工作计划篇五

为了实现明年的计划目标，结合公司和市场实际情况，确定明年工作重点，制作现销售计划：

1、扩大销售队伍，加强业务培训。

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

2、销售渠道完善，销售渠道下沉。

为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区开发市场，以扩大产品市场占有率。合理有效的分解目标。

安徽、河南、山西、陕西、河北、五省，市场是公司的核心竞争区，在这五省要完善开发出正泰、德力西电气代理合作伙伴和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些更大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上扶持利用三个月的时间进行维护。

3、产品调整，产品更新。

产品是企业的生命线，所以产品调整要与市场很好的结合起来。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品最大利润的合理分配原则，是唯一不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值最大化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

产品要体现公司的特色，走差异化道路。一方面，要有公司的品牌产品。一个产品可以打造一个品牌。所以产品要走精细化道路。

4、 长期宣传，重点促销。

5、 自我提高，快速成长。

为积极配合销售，自己计划努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

本人将以身作则，以实际行动来带领整个团冲击计划目标。