

最新婚姻媒介工作计划(模板5篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

婚姻媒介工作计划篇一

朱某通过多方交涉，促使b区婚姻登记机关撤销了结婚证，并宣布婚姻关系无效。a区法院据此裁定驳回赵某起诉，赵某不服上诉，二审法院裁定驳回上诉，维持原判。

[评析]

一、法律溯及力问题

朱某与赵某的结婚证登记时间为1999年，婚姻关系纠纷产生时间为2004年，其间我国婚姻法律法规均作了修改，在法律适用上就涉及到了法律的溯及力问题。

我国民商法律坚持法律不溯及既往原则，依据这一原则，2001年修改后的《婚姻法》、2003年颁布实施的《婚姻登记办法》、《婚姻登记工作暂行规范》等有关婚姻的法律、法规就不应适用于该起婚姻关系纠纷，后者可适用的法律、法规主要是：1980年的《婚姻法》、1994年的《婚姻登记管理条例》等。因此b区婚姻登记机关以2003年《婚姻登记工作暂行规范》第四十六条为由拒绝受理朱某的行政复议申请是不合法的（该条规定，除受胁迫结婚之外，以任何理由请求宣告婚姻无效或者撤销婚姻的，婚姻登记机关不予受理）。

二、法律关系种类的认定

理论界通说认为，法律关系是法律在调整人们行为的过程中形成的权利、义务关系，法律关系是以法律为前提而产生的社会关系，根据不同的标准对法律关系有不同的分类，按照法律关系主体的法律地位是否平等可分为：平权型法律关系与隶属型法律关系。

平权型法律关系，是存在于法律地位平等的当事人之间的法律关系。所谓法律地位平等，指的是当事人之间没有隶属关系，也就是既不存在职务上的上下级关系，也不存在一方当事人可以依据职权而支配对方的情形。这种平权型的法律关系以民事法律关系最为典型。朱某与赵某是该起婚姻法律关系的主体，依据1980年《婚姻法》的规定，两人的法律地位是平等的，是民事法律关系，因此，他们之间的婚姻关系纠纷是民事纠纷，可通过民事诉讼处理。

隶属型法律关系是一方当事人可依据职权而直接要求他方当事人为或不为一定行为的法律关系。隶属型法律关系存在于具有职务关系的上下级之间，也存在于依法享有管理职权的国家机构和其管辖范围内的各种主体之间。行政法律关系是典型的隶属型法律关系。本案中，婚姻关系纠纷的一方当事人在向婚姻登记机关申领结婚证时，婚姻关系纠纷当事人与婚姻登记机关之间的法律地位是不平等的，婚姻登记机关在决定是否颁发结婚证明时，依据的是婚姻行政法律法规，而无须征得结婚当事人的同意，因而双方是行政法律关系，因此，该起纠纷可通过行政复议或行政诉讼途径解决。

综上，该起婚姻关系纠纷有三条救济途径：行政复议、行政诉讼、民事诉讼。a区法院和b区法院的主张都是片面的。

三、行政复议

朱某可以向b区婚姻登记机关申请撤销《结婚证》，并宣布其与赵某的婚姻关系无效。

本案中，一方当事人到不是任何一方户口所在地的婚姻登记机关办理了结婚证，后者出现身份证号码错误等诸多纰漏，纠纷发生时婚姻登记机关朱、赵两人的档案也没有，事实与证据说明了：朱、赵之间的结婚属于非自愿，是一方当事人弄虚作假，骗取婚姻登记的行为，完全违背了1994年《管理条例》的强制性规定，因此，b区婚姻登记机关最后撤销了《结婚证》，宣布其婚姻无效的作法是正确的。

值得一提的是，2003年民政部颁布实施的《婚姻登记工作暂行规范》第四十六条将胁迫结婚外的其他任何理由都拒之申请宣告婚姻无效的门外，因而类似于本案受蒙骗或欺诈而登记结婚的当事人便少了一条快捷有效的救济途径——行政复议，这不能不说是建立的新无效婚姻制度的一个遗憾。

四、行政诉讼

朱某可以向b区法院提起行政诉讼，申请撤销b区婚姻登记机关颁发《结婚证》这一具体行政行为。

1980年婚姻法第七条规定，要求结婚的男女双方必须亲自到婚姻登记机关进行结婚登记。本案中，一方当事人未到场，b区婚姻登记机关就颁发了朱、赵两人的结婚证，这一具体行政行为明显地违反了婚姻登记的法定程序，b区法院可以依据行政诉讼法第五十四条规定，判决撤销b区婚姻登记机关颁发结婚证的行为。

五、民事诉讼

朱某可直接向受理离婚案的a区法院申请宣布朱、赵之间的婚姻无效。

前面已介绍，朱某通过自己的努力，创造了较丰厚的财产，在诉讼中，a区法院对其小车和房产进行了查封，如果a区法院以离婚形式来审理朱、赵两人的婚姻关系纠纷，那么，上述

财产就要拿出相当一部分当作夫妻财产分割，赵某就可得到一笔可观的财产，这不是朱某想看到的结果，也是她提出无效婚姻请求的内在动力。但a区法院对朱某这一请求未予理睬，而是让朱某寻求行政复议或行政诉讼途径解决，原因是a区法院在民事诉讼中就如何审理该起纠纷在适用法律上遭遇尴尬，其尴尬之处来自1980年婚姻法及有关司法解释与民法通则及1994年《管理条例》之间的法律冲突□a区法院在发生冲突的法律面前显得无所适从，未有所作为。

(1) 从立法角度看，最高人民法院只是最高司法机关，而不是立法机关。2000年3月15日^v^通过的立法没有授权最高人民法院可以立法，只是在第四十三条规定，最高人民法院可以向^v^常委会提出法律解释要求。1981年^v^常委会通过的《关于加强法律解释工作的决议》第二项规定，凡属于法院审判工作中具体适用法律、法令的问题，由最高人民法院进行解释。笔者认为，将骗取婚姻登记认定为夫妻感情破裂的情形是一条创设的法律规范，而不是具体运用法律、法令的问题，在与有立法授权的1994年民政部颁布实施的《管理条例》发生法律冲突时，应优先适用后者。

(2) 按照后法优于先法的法理原则，1994年《管理条例》优于^v^年《若干意见》，因此，应优先适用1994年《管理条例》。

(3) 1986年4月12日^v^通过的民法通则第二条规定，民法调整平等主体之间的财产关系和人身关系。第一百零三条规定，公民享有婚姻自主权，禁止买卖、包办婚姻和其他干涉婚姻自由的行为。第五十八条规定，一方以欺诈手段使对方在违背真实意思的情况下所为以及违反法律或社会公共利益的民事行为无效。本案在适用法律中，在1980年婚姻法没有无效婚姻规定的情形下，按照后法优于先法的原则，应优先适用民法通则，民法通则将公民之间的人身关系纳入其调整范围，而婚姻关系是典型的人身关系。本案中一方当事人骗

取结婚证的行为既违背了对方的真实意愿，也违反了法律的强制性规定，应依据民法通则第五十八条规定，认定朱、赵之间的婚姻关系无效。

结束语：该起婚姻关系纠纷当事人有三条救济途径可以选择：行政复议、行政诉讼和民事诉讼。在这三条救济途径中，似乎民事诉讼这条给法官带来了较多的困惑和难题，这是婚姻立法的滞后性、缺乏协调性所导致的，要解决这些难题，走出这种困境，法官要有较强的法律思维能力才行。

婚姻媒介工作计划篇二

2012年是分公司的发展年，对整个公司来说更是大跨步、大发展的一年。这一年来，我们尽心尽力、全心全意，取得了不错的成绩。庄子曰“一龙一蛇，与时俱化”。站在2012年与2013年的关口，处在龙年与蛇年的交接点，上饶分公司在双龙相辉交应时，特制定未来一年的工作计划，描绘未来发展的宏伟蓝图。接下来的一年，是上饶分公司发展的关键年，上饶分公司所有成员自当兢兢业业，继续努力，为实现总公司的发展目标不断奋进。

一、2013年任务目标

2013年预计实现总营业额260万元，每个季度都制定营业目标，并认真记录落实情况。其中第一季度预计营业额30万。第二季度预计营业额60万，；第三季度预计营业额80万；第四季度预计营业额90万。

二、工作落实

(一)完善分公司机制 稳步发展 由于上饶分公司是新成立的公司，面对的是全新的市场。这既是一个难得的机遇，更是一个严峻的挑战。打铁还需自身硬，只有先完善公司自身，才能更有竞争力。在环境上，必须添置办公用具，完善办公

场地，提高办公条件，为员工创造良好的办公环境；在制度上，不断完善分公司各项制度，制定清晰的办公流程、完善业务流程；在工作态度上，不断增强执行力，请示汇报、不打折扣，坚定执行总公司的制度标准。

(二) 构建狼性团队

一支优秀的团队是目标得以实现的法宝。公司最大的财富在于人才，在于有执行力的团队。这一年，我分公司将不断完善团队的建设，做到沟通、分工、合作、共同进步，以形成一个目标明确，有战斗力的团队。我们将为建立一支“狼性团队”不断奋斗。

(三) 形成学习氛围，加强自身战斗力 学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我分公司会适时的根据需要调整学习方向来补充新的能量。按计划对所有员工进行产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识培训，并且多渠道了解行业最新资讯和工艺创新，不断提高自身业务能力，不断提升工作效率。不断加强学习，提升整体战斗力。

(四) 继续将总公司制度落实到实处

- 1、《每日工作报告》、《项目进度表》、《财务日报表》、《应收账款 明细表》认真填写，及时报送，以备遗弃重要事项，及时跟进项目进度，促使各项工作有条不紊的推进。
- 2、前期设计的项目重点跟进，时刻加强关注，争取早日与客户签订合同，在收取预付款后，安排实施，以最快的响应速度完成，争取早日回款提前准备验收文件，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。
- 3、施工现场严格把控，建立完善的工程验收制度，同时对广

告制作公司提供的物料进行验收。加强各部门间的协调，有效沟通，以保证工作畅通、及时、高效的开展。

(五)加强老客户维护、积极进取开拓新客户。

2、制定每日、每月、每季度的工作计划，合理安排工作量，充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。

婚姻媒介工作计划篇三

1、根据客户的具体诉求进行个案咨询，如脱单、挽回等；

2、为客户提供婚恋关系咨询、家庭健康及安全方面咨询与辅导；

3、提供自我教育、自我提升、自我认知及心理辅导；

4、对公司员工进行心理学知识培训指导；

1、大专（含）以上学历，有一年工作经验；

3、认同公司的企业文化理念，愿意为别人带来幸福，热爱心理咨询工作；

5、必须持有心理咨询师三级证或婚姻家庭咨询师证，有心理学背景、婚恋服务经验、相关个案经验或社工工作经验者优先录用。

婚姻媒介工作计划篇四

有人说，21世纪是属于*的世纪。而在21世纪上半叶，将是我们当代电子商务大学生一展身手的黄金时期。

1、基本情况

自己的兴趣爱好：看书，体育，象棋等

自己的性格：性格内向。

自己的优点盘点：做事认真负责，一步一个脚印，待人友善，人际关系良好，喜欢创新，具有自信心。考虑问题全面，学习成绩优秀。

自己的缺点盘点：性格偏内向，交际能力不足，冒险精神不够，体质偏弱

自己在大学四年中，要扬长避短，进一步发展自己的长处与优势，积极加强与人的沟通交流，积极参加各项活动，使自己更加自信。克服因性格内向带来的交际能力的问题。同时努力学好各门学科。

二、大学四年的规划

自己的规划

大一时，逐步适应大学生活，初步了解自己所学的专业，提高人际交往能力，由于任务不是很重，可以适当的参加学校的活动，同时，学好各门学科，同时培养广泛的兴趣爱好。

大二时，认真考虑是否继续深造，主要通过英语和计算机的相关等级证书。有选择的辅修其他专业知识，努力学好各门必修课和选修课。积极参加社会实践活动，不放过任何一个锻炼自己的机会。

大三时，开始为就业积极做准备，学会简历的撰写，把所学的专业知识与现实相结合，理论联系实际。锻炼自己的工作能力及应聘能力。继续学好各门功课，同时也为考研做好准备。

大四时，以优异的成绩毕业。大部分精力应放在求职和成功就业上。参加各种招聘活动，为走上工作再努力一把。

当然，在大学四年，每一学年，每一学期都要做好学*结，对目标完成情况做出判断并及时修正目标计划，使得各项准备更加科学化。总之，在大学四年里，一定要把自己培养成为一个合格的毕业生。

婚姻媒介工作计划篇五

(一)围绕“十二五”规划开局之年党和政府的中心工作与重点工作，积极搭建平台，引导全市律师为首都加快转变经济发展方式、提高自主创新能力、深化改革开放、促进社会和谐稳定提供优质高效法律服务。(业务指导与继续教育委员会)

(二)加强对律师代理群访群诉及其他大案、要案、敏感案件的指导，探索建立大、要案通报、研讨制度，制定出台《关于组织律师在民事诉讼中协助调解、主持和解工作的指导意见》，与市总工会、市保险行业协会等合作，组织推荐律师参与职工劳动争议调解、仲裁及保险合同纠纷调解等工作，进一步推动律师在化解纠纷、平复矛盾中发挥作用。(业务指导与继续教育委员会)

(三)指导区县律协组织辖区律师开展法律服务进社区、进乡村、进企业“三进”活动，协调专业力量对口支援律师人数较少的区县，为其法律服务“三进”活动的开展提供支持和保障。(业务指导与继续教育委员会、区县律师工作委员会)

(四)积极组织专业律师与中关村国家自主创新示范区和亦庄开发区等重点区域的重点企业和单位签订法律服务协议，为律师拓展业务搭建平台。(业务指导与继续教育委员会)

(五)充分发挥行业优势，组织和推动律师为城南行动计划、

中关村科学城、未来城以及城乡结合部改造等北京市重点项目开展法律论证，为政府依法决策提供专业法律意见。(业务指导与继续教育委员会)

(六)进一步发挥协会公安交通管理法律服务团、维护民警执法权益律师顾问团、北京律师行政应诉工作服务团等的作用，与市工商局合同管理部门合作，组织律师参与涉及我市社会生产生活主要领域合同示范文本的研讨、起草工作，为律师扩大社会参与、拓展业务领域搭建平台。(业务指导与继续教育委员会)

二、大力加强律师队伍的教育培训，全面提升北京律师的整体素质

(一)积极配合全市律师培训基地的筹建工作，制定律师队伍教育培训工作规划，将律师思想政治培训、党员律师培训、合伙人培训、律师业务培训、实习律师培训等统一纳入律师培训基地统筹安排。(业务指导与继续教育委员会)

(二)按照高素质首都律师队伍建设的要求，组建北京律师培训师师资库；以政治教育、职业道德、管理知识、业务技能等培训内容为重点，优化设计律师培训课程。(业务指导与继续教育委员会)

(三)适应律师服务于首都社会稳定大局的需要，做好诉讼、仲裁、调解、普法、涉法涉诉信访等专项法律服务技能培训；增加法治理念教育、时事政治教育、执业观教育、职业道德和执业纪律教育的培训课时；针对女律师的职业特色与性格特点，开展女律师职业形象系列活动。(业务指导与继续教育委员会、女律师工作委员会)

(四)继续扩大律师涉外培训的规模和数量，年内邀请外国专家、学者、律师为北京律师举办讲座10余次，覆盖面力争达到1000人次。(外事委员会)

(五)邀请外国和香港律师事务所北京代表处管理人员举办律师事务所管理系列讲座，为会员了解、借鉴国外及境外律师事务所的先进管理经验搭建平台。(外事委员会、律师事务所管理指导委员会)。

(六)从行业发展战略角度继续实施并稳步推进“北京青年律师阳光成长培训计划”，针对青年律师的执业需求，由资深律师组成阳光导师团向青年律师面授执业技能，开办民诉、刑诉、非诉三期阳光小班，通过“传、帮、带”的形式帮助青年律师快速成长。(青年律师工作委员会)

(七)及时总结北京律师的业务成果，本着扩大惠及面的原则做好成果转化，年内推出两份《北京律师法律报告》，出台六份《北京律师业务操作指引》、两份《北京律师业务合同范本》，出版六册《北京律师业务案例集粹》和四册《北京律师论文集粹》。(业务指导与继续教育委员会)

(一)根据中办30号文件精神，配合市局起草《北京市进一步加强和改进律师工作的意见》，对行业需求进行梳理分析和提炼汇总，并提出具体的落实措施和建议。(秘书处)