

2023年网格员个人工作计划 网格员工作计划(大全5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

网格员个人工作计划 网格员工作计划篇一

认真贯彻落实区委7号文件精神，全力推进格化社会服务管理工作，并取得了一定的成效。

一、学习培训，统一思想 先后召开街道工委召开（扩大）会议；上地街道工作大会；工作推进会和社管通培训会。同时，迎接徐永全副区长到上地西里社区调研格化社会服务管理工作；邀请区社会办陈刚主任就“格化社会服务管理工作是什么？为什么？怎么做？”对街道副科以上全体领导干部进行培训。通过以上措施，为做好格化工作深入推进打下了坚实的基础。

二、实施意见，统筹协调 制定《上地街道关于落实海淀区的实施方案》。一是精确12个格、56个格单元划分，确定包格领导、格长和格员。二是健全和调整了地区民主管理和监督委员会、地区管理委员会，并成功召开了两个委员会第一次全体会议。三是落实司法所、统计所属地管理等相关工作。四是组建街道综合执法队，并开展联合执法工作。五是调整十大工作组，并与社区格实现无缝衔接。六是确认区委办局、街道科室部门、各类协管、社区自治等下沉力量，并在年底前制作展示橱窗。

二是充分发挥整体联动作用还有待提高。20__年，针对问题

和不足积极整改，重点做好以下工作。一是进一步规范完善体制机制建设。进一步落实领导包格，主管科室包片、十大工作组和三级格力量等工作制度，真正实现“入格、管格”，重点整合各类协管力量，并充分发挥他们的作用。二是在原有上地街道城管监督与应急分中心的基础上组建上地街道城市服务管理指挥分中心。三是进一步提高信息化水平，充分发挥社管通的作用，同时稳步推进“一个系统，五个中心”的上地街道综合管理信息系统建设。四是全力做好全年的格化社会服务管理绩效考评工作。

网格员个人工作计划 网格员工作计划篇二

转眼间20xx年已成为过去成为历史，但我们仍然记得去年一整年的激烈竞争。本行业天气虽不是特别严寒，但大街上四处飘着的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会是一个大的竞技场，竞争也将更加的白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上千家企业都在抢人才，抢市场，大家切身的感受到了市场的残酷成都，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

今年实际完成销售量为xxx万，其中一车间球阀xxx万，蝶阀xxx,其他xxx万，基本完成了今年初既定的目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长;但蝶阀销售不够理想(计划是在1500万左右)，大口径蝶阀(dn1000以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，

如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

- 1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀□xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。
- 2、 细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。
- 3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。
- 4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx□xxx□xx等人是说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。
- 5、 技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□xx□xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。
- 6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、 人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、 组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、 统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、 销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、 技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、 部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化、管理不够。严格说来公司应该以制度化、管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了之，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

4) 公平激励 建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想公司

未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

(一) 销售目标

初步设想20xx年在上一年基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为xx万左右，球阀xxx万左右，其他xx万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

(二) 销售策略

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“xx”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“xx”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此□20xx年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广xx品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为xx推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得xx很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种

风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

5、收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。

(三) 销售部管理

1、 人员安排

a) 一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表。

b) 一人负责对外采购，外协催货及销售流水账、财务对账，并作好区域经理业绩统计，第一时间明确应收账款。

c) 一人负责重要客户联络和跟踪，第一时间将客户货物数量、重量、运费及到达时间告知，了解客户需求和传递公司政策信息等。

d) 一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括包装尺寸、唛头等问题。

e) 专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通。

f) 所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题。

a) 出勤率 销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b) 业务熟练程度及完成业务情况 业务熟练程度能够反映出销

售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c) 工作态度 服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、 培训 培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、 安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

网格员个人工作计划 网格员工作计划篇三

为全面扎实推进我公司的安全生产管理工作，落实安全生产责任，实现安全生产网格化、精细化、信息化的管理工作，做到“知责、履责、问责”。结合我公司的实际情况，经公司安全委员会研究决定，特制定如下实施方案。

以党的十八大精神为指导，以科学发展观为统领，坚持“安全第一，预防为主、综合治理”的基本方针，落实“以人为本”的科学发展观，深化安全发展理念，强化安全生产管理，建立健全网格化安全管理体系，进一步落实安全生产责任制，构建安全生产长效机制，着力做实我矿安全工作，全力保障本矿职工的生命财产安全。

通过实施安全生产网格化管理，进一步明确网格内责任人员在安全生产管理工作中的职责，做到定人、定岗、定责，确保安全监管工作无遗漏、全覆盖，达到安全隐患排查工

作“横到边、纵到底”和安全隐患排查治理责任明确、落实到位的要求，形成安全管理制度化、规范化的长效管理机制。实现“一个目标”，即：坚决杜绝安全生产事故发生。狠抓“两个落实”，即：进一步落实安全生产责任制，明确两个责任主体；进一步落实隐患排查工作，促进安全生产管理到位，确保本矿安全生产形势持续稳定。

组长：薛宏元（总经理）

副组长：史东生（安全副经理）

成员：孙国辉（生产副经理）

徐春雷（总工程师）

张天祥（防治水副总）

领导小组下设活动办公室，办公室设在防治水副总办公室，具体负责全矿网格化安全管理体系各项活动的组织、协调、指导和考核工作。

办公室主任：张天祥（兼）

成员：张继光（网格管理员）宋连秋（网格管理员）

一）、薛洪元网格化管理领导小组组长，网格级别为一级。

1、总经理是公司安全生产的主要责任者，对安全生产负全面责任。

2、每周组织召开一次由生产副总经理、安全矿副总经理、总工程师、防治水副总及有关科室负责人参加的安全办公会议，总结上周的安全情况，安排下一周的安全工作。

3、每天早晨参加的调度碰头会，研究部署全天的工作。

4、逐日审阅瓦斯日报。

5、定期听取矿井重大事故隐患排查情况汇报，定期主持研究“一通三防”工作，落实责任。

6、经常性开展隐患排查，并做到整改措施、责任、资金、时限和预案“五到位”。

7、负责安全费用投入，足额提取安全费用，落实技术改造和隐患治理资金，全员参加安全责任保险。

8、强化生产过程管理，严格落实领导干部现场带班制度，主要负责人和领导班子成员要轮流现场带班，严格查处违章指挥、违章作业、违反劳动纪律的“三违”行为，及时现场解决安全生产中遇到的突出问题。

9、收集汇总涉及安全生产工作的信息，并及时将有关情况上报上一级网格和网格化管理领导组办公室。

二) 史东生本公司网格化管理领导组副组长，网格级别为二级。

1、在总经理领导下对公司的安全工作负直接管理责任。

2、认真贯彻执行上级有关安全生产的政策、法规、条例、指示、精神，协助总经理督促检查各级部门业务保安工作的开展情况。

3、协助总经理组织好全公司安全大检查活动

4、负责监督检查“一通三防”、防治水等所采取的安全措施的实施情况。

5、经常深入井下现场，排查各类事故隐患，抓好安全质量检查、运输管理等工作，对矿井周边地质情况、水患、火患要

有清晰的了解。

6、负责安全教育培训管理工作，特种作业人员要持证上岗，职工必须经培训考核合格后方可上岗作业。

7、负责事故抢险处理工作，参加各类事故的调查分析，坚持“四不放过”的原则，对各类事故进行处理，认真落实防范措施。

8、层层分解本部门网格化责任，明确本部门内各级网格的责任人、责任目标，监管内容。

9、收集汇总本部门安全生产工作信息，并及时将有关安全生产情况汇报给二级网格和网格管理领导小组办公室。

10、完成上级交办的其他工作。

三) 孙国辉生产副总经理分管本公司生产工作，在本公司网格化管理领导小组为副组长，网格级别为三级。

1、认真执行党的安全生产方针和《安全生产法》、《矿山安全法》、《煤矿安全监察条例》、《煤矿安全规程》及上级有关安全生产的指示、决议、通知、规定。

2、协助总经理抓好全矿安全生产工作，对提升运输、生产准备专业的安全生产负领导责任。

3、每月召开一次生产例会和专业例会，总结当月全公司及专业的'安全工作，分析存在的问题，制订有针对性的防范措施，对下月工作做出安排。

4、经常深入井下，掌握情况、排查隐患，及时解决现场存在的各种问题。

5、对全公司生产的安全、工程质量负责全面责任，经常深入

现场检查安全工作，发现问题，及时会同有关管理人员解决，对重大问题边处理边向总经理汇报，并参与解决，当生产与安全发生矛盾时，必须服从安全。

6、负责推广、应用有利于安全生产的新技术、新工艺、新材料，保证安全生产目标的实现。

7、负责事故抢险处理工作，参加各类事故的调查分析，坚持“四不放过”的原则，对各类事故进行处理，认真落实防范措施。

8、层层分解本部门网格化责任，明确本部门内各级网格的责任人、责任目标，监管内容。

9、收集汇总本部门安全生产工作信息，并及时将有关安全生产情况汇报给二级网格和网格管理领导小组办公室。

10、完成上级交办的其他工作。

四) 徐春雷总工程师分管本公司安全生产技术管理工作，在本公司网格化管理领导小组为副组长，网格级别为三级。

1、认真执行党的安全生产方针和《安全生产法》、《矿山安全法》、《煤矿安全监察条例》、《煤矿安全规程》及上级有关安全生产的指示、决议、通知、规定。

2、总工程师对矿井安全生产负全面技术管理责任，对通防专业安全生产负直接领导责任，对矿井防治水工作负领导责任。

3、负责组织编制年度矿井灾害预防和处理计划，并抓好落实。对矿井安措工程及资金落实负直接责任，负责编审年度生产接续计划。

4、严格执行《煤矿安全规程》及上级有关技术管理规定，把

好设计关、生产布局关、规程措施审查关、隐患处理关、安措资金使用关。

5、负责矿井反风演习、瓦斯鉴定，煤尘爆炸性鉴定，煤层自燃倾向性鉴定等方案的制及实施。

6、负责矿井“一通三防”和防治水安全技术措施的制定和落实工作，参与矿井延深、采区设计及采掘工作面作业规程的编审。

7、逐日审签矿井瓦斯日报。

8、层层分解本部门网格化责任，明确本部门内各级网格的责任人、责任目标，监管内容。

9、收集汇总本部门安全生产工作信息，并及时将有关安全生产情况汇报给二级网格和网格管理领导组办公室。

10、完成上级交办的其他工作。

五) 张天祥防治水副总分管全公司井防治水专业管理工作，在本公司网格化管理领导组为组员，网格级别为四级。

1、在总工的领导下，协助总工抓好技术管理工作，对矿井防治水工作负直接领导责任。

2、参与编制年度矿井灾害预防和处理计划中相关防治水方面措施，并抓好落实。

3、严格执行《煤矿安全规程》及上级有关防治水方面技术管理规定，把好探放水设计关、规程措施审查关、隐患处理关、安措资金使用关。

4、负责编制矿井《雨季三防》实施方案中防治水安全技术措施的制定和落实工作，参与矿井延深、采区设计及采掘工作

面作业规程的编审。

5、每月参加矿组织的安全大检查活动，并对查出的有关“防治水”问题负责落实整改。

6、认真制定落实防治水方面的管理制度及防范措施，并组织实施。

7、经常深入井下，掌握掘进工作面探放水工作的实际情况、排查事故隐患，及时解决现场存在的各种问题。

8、层层分解本部门网格化责任，明确本部门内各级网格的责任人、责任目标，监管内容。

9、收集汇总本部门安全生产工作信息，并及时将有关安全生产情况汇报给二级网格和网格管理领导小组办公室。

10、完成上级交办的其他工作。

六) 宋连秋为本公司调度室主任，是本公司网格化管理领导小组成员，网格级别为五级。

1、在生产矿长和总工程师的领导下，对全矿的安全生产进行调度指挥。

2、围绕安全生产，按照分管领导的安排，精心组织，协调平衡，指挥生产。

3、对重点工程和有隐患的采掘工作面重点调度，做好隐患地点的排查工作，特别是高温火点、瓦斯、探放水以及工作面初放、安装、回撤、巷道贯通等情况。

4、协助生产副矿长开好安全生产平衡会，合理安排生产，督促、检查各单位对安全隐患的整改落实情况。

- 5、对各种事故组织调查分析，总结事故教训，并传达落实到基层单位，杜绝类似事故的发生。
- 6、坚持按章指挥，抓好矿井安全检查和停产检修工作。
- 7、坚持深入现场，掌握安全情况和动态，发现隐患及时督促整改。
- 8、认真抓好“雨季三防”方案实施工作。
- 9、收集汇总本部门安全生产工作信息，并及时将有关安全生产情况汇报给四级网格和网格管理领导组办公室。
- 10、完成上级交办的其他工作。

七) 张继光为监控中心主任，是本公司网格化管理领导组成员，网格级别为五级。

- 1、负责本矿安全信息网络的运行、维护、检查和管理工作的；
- 4、负责落实上级下达监管处理决定书，及时回复；
- 6、负责确保煤矿监控室各项记录的完整，准确有效，并及时归档；
- 9、收集汇总本部门安全生产工作信息，并及时将有关安全生产情况汇报给四级网格和网格管理领导组办公室。
- 10、完成上级交办的其他工作

一) 宣传发动阶段(20xx年3月1日--4月15日)

全面开展社区网格化管理宣传工作，宣传重点为实施网格化管理的目的意义、方式方法、典型经验等。要通过层层动员，统一思想，坚定信心；通过不断学习，反复磨合，明确思路；

通过制定方案，细化网格、优化流程、实化考核，为实行网格化管理做好各项准备工作。

二) 全面推进阶段(20xx年4月15日--6月30日)

在宣传发动的基础上，全面开展网格化管理工作。借鉴实施网格化管理先进典型的经验，因地制宜，勇于创新，建立起一套适合自身实际、便于实施管理、满足需求的网格化管理组织体系，并在实践中不断修改完善。

三) 巩固提高阶段(20xx年6月30日--9月1日)

1、提高思想认识，加强组织领导

实施网格化安全管理，是进一步落实安全生产责任制、切实抓好安全管理工作、完善安全管理机制和框架、建立“横到边、纵到底”的安全管理网络的重要措施，也是实现本质安全、建立安全生产长效机制的需要。各科室要充分认识、高度重视此项工作，严格按照领导组的统一安排，结合实际情况，创新工作措施，认真组织实施，确保工作措施到位，取得实效。

2、强化奖惩，实现全面督导

根据各部门的汇报和监督抽查情况，每季度对所辖队组、班组安全生产网格化管理工作情况进行通报。对好的安全管理方法进行宣传和弘扬；对安全管理的新问题新思路进行探讨；对有关工作人员履行安全管理职责不到位，导致发生生产安全事故的，依照有关规定进行处罚。

3、注重实效，确保工作到位

各矿要制定从企业法人、企业负责人、分管负责人、部门负责人、区队负责人到班组负责人的网格化监管工作表，并于9

月1日前上报公司；及时采集各部门网格化信息数据，逐步建立健全本公司五级安全监管网络体系。

网格员个人工作计划 网格员工作计划篇四

认真贯彻落实区委7号文件精神，全力推进格化社会服务管理工作，并取得了一定的成效。

统一思想先后召开街道工委召开（扩大）会议；上地街道工作大会；工作推进会和社管通培训会。同时，迎接徐永全副区长到上地西里社区调研格化社会服务管理工作；邀请区社会办陈刚主任就“格化社会服务管理工作是什么？为什么？怎么做？”对街道副科以上全体领导干部进行培训。通过以上措施，为做好格化工作深入推进打下了坚实的基础。

统筹协调制定《上地街道关于落实海淀区的实施方案》。一是精确12个格、56个格单元划分，确定包格领导、格长和格员。二是健全和调整了地区民主管理和监督委员会、地区管理委员会，并成功召开了两个委员会第一次全体会议。三是落实司法所、统计所属地管理等相关工作。四是组建街道综合执法队，并开展联合执法工作。五是调整十大工作组，并与社区格实现无缝衔接。六是确认区委办局、街道科室部门、各类协管、社区自治等下沉力量，并在年底前制作展示橱窗。

稳步推进一是社区格微循环运转正常，格平均数值均排在全区前列，曾受到区有关部门的表扬，目前解决了部分社区居民反映的问题262件。二是街道格小循环运行正常，目前街道格小循环共处理14个案件，基本解决了部分社区格反映的问题。三是区级大循环保持畅通，目前还没有案件需要上报解决。四、绩效考评，落实督导完成了对所属格员、社区格、对属地专业部门派驻机构和对相关委办局的绩效考评工作。10月8日，公布了对22个街道格化综合绩效考评结果及排名情况，我街道排名第二。

一是对格化工作认识程度还有待提高；二是充分发挥整体联动作用还有待提高。20xx年，针对问题和不足积极整改，重点做好以下工作。一是进一步规范完善体制机制建设。进一步落实领导包格，主管科室包片、十大工作组和三级格力量等工作制度，真正实现“入格、管格”，重点整合各类协管力量，并充分发挥他们的作用。二是在原有上地街道城管监督与应急分中心的基础上组建上地街道城市服务管理指挥分中心。三是进一步提高信息化水平，充分发挥社管通的作用，同时稳步推进“一个系统，五个中心”的上地街道综合管理信息e系统建设。四是全力做好全年的格化社会服务管理绩效考评工作。

网格员个人工作计划 网格员工作计划篇五

网格管理能否做好，综合信息的摸底，登记，更新工作。

将重点放在小区入户上，挨家挨户去发名片，摸底。第一时间采集到最新的信息，及时更新e通，对于之前已经入户的再将资料完善，做好相关的记录。

不定期上门走访居民，随时关注居民，尤其是出租房的变动情况，做到一有变动就更改。对网格内的居民情况完全了解，并将居民的意见搜集记录在案，做到社情全摸清。

在网格每天走访入户中，将居民所反映的问题和自己发现的矛盾及时记录并上报，在社区的领导和调解员的协助下将矛盾进行调解。在走访居民的过程中，和网格内的居民搞好关系，一旦网格内的居民之间出现矛盾，可以及时的调解，将大事化小，小事化无。对网格内商业网店门面房进行登记，并拍照用e通将所有信息录入上传。

在入户核查过程中，同时对居民的工作及社保信息进行登记，并协助劳动保障干事录入e通。对网格内下岗失业人员协助办

理就失业登记证、居民医保、退休人员刷卡登记服务等并了解有关政策。

对网格内的低保户、残疾人和困难老人，登记在案并不定期走访。为辖区内年满65周岁的老人办理老年证，宣传在辖区内流动人员办理居住证。

协助计生干事统计网格内流动人口的信息，熟悉各种办证流程。在入户过程中，发现新生儿及时上报，特别是生二孩的，要清楚其是否符合政策。

在辖区内大力宣传社区免费妇检、免费上环等计生惠民政策认真学习，提高网格员工作能力积极参加街办和社区组织的各项培训活动，认真学习工作相关的各种知识，了解相关的各种方针政策，不断拓宽网格员的知识面和提升工作技能。在创建全国文明城市以及其它日常工作中，积极服从安排，尽最大努力帮助居民解决实际问题 and 困难。

将党和国家更多的惠民政策及时宣传到每家每户，为居民多办好事、办实事，使居民深刻感受到社区的温暖，感受到国家的温暖。