

# 教务管理相关工作计划 机关相关各科室 工作计划(汇总9篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 教务管理相关工作计划 机关相关各科室工作计划篇 一

20\_\_年，我们将按照“强化管理、精心保障、优质服务”的工作思路，紧紧围绕区委、区政府的中心工作，坚持又好又快的发展方针，立足本职岗位，创一流业绩，为构建和谐开福全力奉献，进一步提升服务和管理水平。

- 1、深入贯彻落实“\_\_\_\_”精神，进一步解放思想，深化后勤改革，不断提高后勤保障能力。
- 2、全力支持全区各重点工程建设，配合做好主要会议及重大活动的后勤保障工作。
- 3、按区委、政府要求，进一步完善办公配套设施建设，完成好政务中心、卫生防疫站、食堂改造工程。
- 4、切实加强对机关国有资产的管理和维护，确保各类设备设施的完好。
- 5、加强对物管公司执行合同条款的监督力度，并按所确定的绩效考核细则实施考核。
- 6、严格执行《食品卫生法》，严把病从口入关。抓好机关食堂管理，提高饭菜质量。
- 7、对机关大院实施24小时动态监管，落实责任，确保大院不

发生消防、交通安全及重大盗窃事故。

8、积极配合做好防汛、防疫、救灾等全区突发性工作。

9、按市场化原则，做好城区房产处置工作。

10、继续与远大公司做好能源合作工作，在确保空调效果的前提下做好节能降耗工作。

11、定期组织好各类技术人员的培训工工作，不断提升后勤队伍的整体实力。

12、推进党风廉政建设，确保党员干部廉洁自律。不出现“党风廉政建设”“社会治安综合治理”“计划生育”和“安全生产”等“一票否决”的问题。

13、完成区委、政府交办的其它各项任务，办理好人大议案、政协提案工作。

## **教务管理相关工作计划 机关相关各科室工作计划篇二**

安全工作是一切工作的前提和基础，学校安全工作事关广大教职员工的切身利益，事关教育事业的改革、发展与稳定，所以务必强化校长（园长）第一职责人的意识，进一步提高“安全工作人命关天，职责重于泰山”的思想意识，从实践“三个代表”的高度，从维护改革和稳定大局的高度，以对广大教职员工的生命和国家、个人财产安全高度负责的精神，认真贯彻执行上级有关部门关于加强校园安全工作文件精神，切实抓好安全工作。

（二）健全制度、完善措施，

按照上级有关部门的安全文件精神，结合我镇实际，制定相

应措施，认真贯彻落实。在建立健全安全工作职责制的基础上，定期分析研究学校安全工作中存在的薄弱环节，及时发现管理上、制度上的漏洞，透过严格的管理制度来保证安全。努力探索和建立安全工作的长效机制，在进一步强化安全职责和职责追究制度基础上，切实将“一票否决”引入考核、评估、评优、奖惩等工作中。

1、严格实施学校大型活动报告审批制。要求学校组织的春（秋）游、校外集合、社会实践等活动，要事先勘察，后制定预案，再报中心学校审批，批准后方可实施。

2、严格实行安全工作月报告制。要求各校每月底把自查结果，透过月报表的形式上报中心学校，切实做到“自己的门看好、自己的人管好、自己的事办好”，进一步规范对学校安全工作的过程管理。

3、继续严格实行安全隐患限期整改督办制。要求各校对存在的或有可能存在的安全隐患，务必用心主动地采取有效措施，予以整改。对学校有潜力而未按中心学校下达“限期整改通知书”中提出要求整改的，进行通报批评，并严肃处理。

4、继续深化实施食品卫生监督制。严把“病从口入”关，建立24小时菜样留存，并作好记录；对食品的采购、放存、加工等严格把关，专人签收负责。对学校的管理，做到定期消毒、定期化验，同时要给学生带给合格的饮用水。

6、继续加强校车管理制。校车安全管理实行校长负责制，制定学校学生的乘车方案，加强与交警部门的联系，精心做好学生乘车的组织工作，建立台帐。

7、继续完善学校各项“应急预案”。健全完善镇校两级安全工作领导机构安全管理网络，明确人员分工；各校要结合学校实际，进一步完善安全工作应急预案，增强预案的针对性；加强模拟演练，增强预案的可操作性、实效性。

8、加强进出校园登记制和门卫转告转交制。对校园外来人员、学生家长进出校园，务必进行登记，并与有关人员联系确认方可进入校园。

### （三）加强管理，严于防范

1、继续加强学政治安全教育。“崇尚科学、反对邪教”是学校政治安全的一个重点方面。各校要深入、持久地开展“崇尚科学，抵制邪教，热爱生活，珍惜生命”宣传教育活动，引导学生勤奋学习、健康成长。

2、加强对学生暑假游泳安全事故的防范。一是要对学生加强教育，告知学生务必在家长的陪同下才能去游泳。二是要向家长做好宣传教育，利用告家长书、家访等形式，引起家长对子女安全监护的重视。

3、加强学生上学、放学的途中安全事故的防范。一是要加强对中小学的安全法规教育，增强自护意识。二是要联系交警部门，在放学这一时段，增加警力维持学校门口路段的安全秩序，确保学生放学安全。三是在天气恶劣的时候，组织教师进行护送。四是向家长做好宣传教育，推荐家长进行接送。

4、狠抓消防安全工作。火灾事故的危险性大，极易造成群死群伤和重大财产损失，要以“如临深渊，如履薄冰”的态度，把消防安全工作做细做实。一是要加强教育。二是加强逃生演练。三是开展定期检查。

5、继续加强法制教育。各校要充分发挥法制副校长的作用，广泛开展法制讲座、法制报告、法制咨询，牢固树立广大师生的法律意识。法制教育要坚持同课堂教学相结合，始终突出主渠道；要同德育活动相结合，努力增强吸引力；要同日常行为规范教育相结合，增强守法自觉性；要同转差防差工作相结合，严格把好预防关；要同社会教育相结合，扩大教育覆盖面，把青少年犯罪降低到最低限度。

6、加强对校内部安全隐患整改及学校周边环境的整治。学校内部要重点加强校舍安全管理，个性是暴风雨天气的校舍安全管理。要重视学校的消防器材的配备和更新。要密切关注学校周边环境状况，定期对学校的周边环境进行专项整治，不断优化学校周边环境，促进学生健康成长。

7、继续加强饮食卫生和疾病预防工作。全面开展卫生知识普及教育工作，密切关注和防范流行性传染病，狠抓学校食品卫生安全。个性是学校食堂、饮食副食店和饮用水的卫生督查和管理工做。

### 教务管理相关工作计划 机关相关各科室工作计划篇三

销售部利润主要有：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。

客服部利润主要xx电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制□20xx年我们被授权为xx电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。能够完成的利润指标，利润xxx万元。

我首先想到的是要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开

支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

工程部利润主要计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点——无线网，和一部分的上网费预计利润在xxx万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润xxx万元；多功能电子教室、多媒体会议室xxx万元；其余网络工程部分xxx万元；新业务部分xxx万元；电脑部分xxx万元，人员工资xxx—xxx万元，能够完成的利润指标，利润xxx万元。

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。

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。

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x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。

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xxx公司建成平谷地x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。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，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

计算机技术的发展日新月异，我们应该要有树立时间意识、竞争意识，引用十六大精神里的一句话就是要“与时俱进”。今后，绝不能辜负信息中心的各位领导和xxx30名职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理，努力开拓市场和xxx公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于公司形象的事情。还要配合各个部门制定的利润指标，努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把xxx建成x规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

## 教务管理相关工作计划 机关相关各科室工作计划篇四

在这将近一年多的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，新的一年开始了，我觉得要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今年的工作做的更好。下面我对一年多的工作进行简要的总结。

我是\*\*年9月份到公司工作的，在没有接触电梯行业前，我仅对销售工作的热情，而缺乏对销售、技术和行业的了解。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各个经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对行业市场有了一个大概的认识和了解。

存在的缺点：

对于市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个不成熟的阶段。

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯。

1: 对于老客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，

经常去与客户沟通交流，便于稳定与客户关系。

2：在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体和渠道获得更多客户信息。

3：要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识。

4：每月要增加10个以上的新客户，同时还要对老客户的`跟进，避免丢单。

5：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正。

6：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

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

8：对客户的态度都要一样，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。

9：客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决对应。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力。

10：自信是非常重要的，拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

11：和公司其他同事要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

12：为了今年的销售任务我要努力完成10台的任务额。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。

1. 电梯市场销售工作计划
2. 电梯销售周工作计划范文
3. 电梯销售周工作计划模板
4. 销售工作计划格式、销售工作计划范文、销售工作计划
5. 渠道销售工作计划, 销售工作计划
7. 销售工作计划, 销售个人工作计划书, 2018销售工作计划
8. 公司销售助理销售工作计划

## **教务管理相关工作计划 机关相关各科室工作计划篇五**

### **一、基础工作**

- 1、每天上下班都要保持前台的工作整洁，查看所有的物品是否完整良好，在下班之前再一次检查是否将电源关闭，观看备忘录有没有事情被遗忘。
- 2、整理每天报纸，观察饮水机的状态，是否缺水，及时叫人送水。
- 3、当前台物品不够时及时的申请，去购买，增添必须的办公用品，检查办公用品的状态，发现问题迅速的解决。

### **二、文件工作**

- 1、当处理文件工作时要细心，接收到传真时注意是传给那位的，问清楚传真的内容，查看是否有缺失，以及是否错误，及时的进行转交。发传真时，询问对方收到与否，是不是完

整清晰的。

2、复印时做好资料的检查，避免错误疏漏。

3、做好收发传真、复印工作的登记。

### 三、接待客人

当看到有客人到来时，主动地进行的问好，问询有什么事情可以帮忙，对相关的情况有了一定的了解之后及时的进行通知。在招待客人时，姿态优美，礼仪到位，语言亲切自然，树立起一个良好的形象。

### 四、转接电话

有电话打进来时，先向对方问好：您好！\_\_公司，请问有什么事吗？礼貌的问答。同对于公司内人员的电话号码要熟悉。

### 五、工作目标

1、加强对自身的学习，了解关于在接待客人时更多的礼仪知识，加强对自己日常礼仪的锻炼，提升自身的形象。提升服务的质量，无论是在接待客人时，还是在为同事的工作。

2、提高在工作时的专注力，做事更加有效率。加强和各个部门的交流，加强对公司的了解，准确的判断在接电话时要做的事情。

## 教务管理相关工作计划 机关相关各科室工作计划篇六

第一，花时间通过各种渠道学习营销知识（尤其是白酒营销），学习一些成功的营销案例和前沿的营销方法，让自己的营销工作有一定的知识支撑。二是向市场上其他行业的公

司领导、区域业务、营销人员进行咨询、沟通、学习，从业务水平、市场运营、把握到人际沟通都大大提升自己。

市场销售渠道单一，大部分产品通过流通渠道销售。下半年，在做好分销渠道的前提下，进一步向超市、餐厅、酒店、团购渠道拓展。下半年，我们将加大工商、教育、林业三大系统的工作力度，增加系统数量和接待任务，逐步向其他企事业单位渗透。

对市场进行进一步的研究和探索，详细记录各种数据，完善各种档案资料，在更强有力的数据支持下做出一些分析和对策，使其更科学，弥补经验和感官知识的不足。了解和掌握公司产品及其他白酒品牌产品的销售情况和整个白酒市场的走势，以应对各种市场情况，及时调整营销策略。

协助经销商全面扩大销售网络，挖掘潜在消费者，同时稳定现有网络和消费者。经销商一生气就一定脸皮厚。如果他抱怨，他不能先解释原因。如果他生气了，他就是想生气，那就让他发吧。这时，他不得不忍受委屈。等他冷静下来，向他说明原因，让他知道刚才的大火不应该开始，这让他有负罪感。遇到经销商无法理解的事情，一定要仔细解释，不要打破罐子，放手，学会用各种方法控制事态的发展。

## **教务管理相关工作计划 机关相关各科室工作计划篇七**

一、巩固本社区原有的资源，在社区党支部的领导下，始终把老龄工作作为一项长期的重要任务，充分发挥老龄委的作用，齐抓共管，形成合力，整体推进社区老龄事业的发展。社区要从广大老年人精神生活需要出发，组织开展各种有益活动，推动“和谐社区”的建设。

二、进一步做好社区独居老人关爱工作，针对各种不同需求的独居老人提供各类相关的服务，巩固所有老人一对一的结

对关爱活动。大力宣传“安康通”呼叫装置，为有这方面需求的老人做好服务工作。

三、认真做好老年人来访、来信工作，热情接待，及时解决他们提出的困难。

四、深入开展敬老活动，对小区困难老人及时送温暖，经常走访，及时了解他们的生活状况，发现困难及时解决。在春节、端午节、重阳节、夏季高温等重大节日前夕对无业老人、高龄老人、离休干部等做好走访慰问工作，在“三八”妇女节，组织文体骨干排练节目，为社区中的老人们表演。

五、加强老年\*\*\*\*益维护力度，利用小区科普画廊、小黑板等宣传工具广泛宣传法律知识，对社区老人在赡养、家庭、财产等纠纷问题及时处理和调解，并在社区开设法律维权讲座，增强老人们自我维权意识。

六、发挥社区内三个“睦邻点”的特色功能，继续作好“空中老年大学”的工作。

七、充分发挥离休老干部作用，使他们的余热能得到发挥。

八、定期开展志愿者送温暖活动，扩大为老服务志愿者读物，为特殊困难居民送医、免费测量血压、健康咨询、理发等。

九、继续做好党员领导干部与贫困老人的结对帮困工作。

十、利用小区文体设施及资源开展丰富多彩的业余生活，积极组织老年人参加各项活动，增加适合老年人的文艺团队。

历年来，我们社区的老龄工作始终作为社区工作的重点之一。社区老龄工作是构建和谐社会的组成部分，我们社区的老龄工作在街道办事处的领导下，努力创新为老服务机制，着力解决新形势下老龄工作的新问题，共同为构建和谐的社区而

努力奋斗。

## 教务管理相关工作计划 机关相关各科室工作计划篇八

以市教研室工作计划和学校工作计划为指导，贯彻落实学校《艺术教育规程》。以全面推进素质教育为目标，深化课程改革为核心，不断更新教育思想和教育观念。改革教学方法，充分利用音乐、美术、戏剧、舞蹈等多种艺术资源，使学生的人文素养与艺术能力整合发展。以学习艺术基础知识和基本技能的同时，注重培养爱国主义精神的集体主义精神，培养创新精神和实践能力，促进学生全面、和谐的发展。

### 二、工作要点：

#### 1. 确立立艺术教育新理念，更新观念，转变艺术教学方式。

教师要更新观念，灵活运用各种教学方式，使艺术课堂更有效更精彩。要善于创设情境，激发学生兴趣，围绕教学目标，积极开展“课堂教学有效”的探索。努力寻找和总结“有效提问”、“有效活动”、“有效合作”、“有效探究”等课堂教学方法和模式。组织好学生课堂的艺术实践活动；重视艺术思维训练，培养学生有一双会发现美的眼睛，提高艺术素养；通过艺术课堂的评价，激励学生自信，让更多的学生享受成功的喜悦；让学生在掌握艺术知识，提高艺术表演技能的同时，感受过程，培养情感陶冶情操，形成正确的审美观。

#### 2. 加强本教研组建设。

本学期要继续加强理论学习，吃透《艺术课程标准》、《美术课程标准》、《音乐课程标准》理念，通过艺术与世界的多元联系，使学生能够接触活生生的、完整的艺术。在艺术知识和技能的学习训练中，感受艺术的魅力及其所蕴含的人

文精神。继续提倡音乐、美术教师协作研讨备课，共同剖析课例，各年级要围绕教学实践所需解决的问题，大胆尝试新方法，并做好反思与总结。重视本组的组风建设，带帮教学新手，创出本组特色，为争创市级先进教研组而努力。

三、本学期主要工作安排：

9月份：

- 2、参加市教研组会议。
- 3、参加市艺术教师新教材培训。
- 4、校课外兴趣小组活动方案与计划的制定。

10月份：

- 1、艺术教师基本功竞赛。
- 2、优秀艺术论文评比。
- 3、“艺术学科学生学习方式的形容与指导”学校子课题研讨。

11月份：

- 1、参加市艺术新教材教学研讨。
- 2、艺术优秀教学设计评比。

12月份：

学生器乐合奏录音准备。

1月份：

做好学生学科考核工作

## 教务管理相关工作计划 机关相关各科室工作计划篇九

（钱铺乡井边村）

一抓农村无职党员设岗定责工作。村制定了无职党员设岗定责方案，以“按需设岗，因事设岗”的原则，共设置护林防火岗、外出务工信息岗等9个基本岗位，并建立了村干联系片的“双联责任制”。对符合条件的56名无职党员均做到了“无职有岗、无职有责、无职有为”，在当前的新农村建设中发挥着先锋模范作用。

二抓“双培双带”先锋工程。重点抓好7个“双培双带”工作点，作为农民增收示范。全村共建立4个示范基地，67个示范户。以“双培两带”活动为抓手，培养具有一定文化知识和一技之长、致富能力较强的党员进村党支部班子。

四做实为民服务全程代理工作。

我们坚持五条办事原则：即便民惠民原则、公开代理原则、依法依规原则、快捷高效原则、群众自愿原则。我们专门聘请了吴中学为代理员，他接待群众热心、对待工作细心、解答问题耐心、听取意见虚心、改进服务诚心，按照全程代理承办单，一式三份，一联交全程承办人，一联交代理室，一联交申请人。对每一件代理的事项都要承诺办结时间，做到随时受理，限期办结，能即办的不拖办，能快办的不慢办，尽可能简化办事程序，提高工作效率。全年代理村民\_件、合作医疗报销、代缴电费、电话费、有线电视费等共计700余项。极大方便了群众，村民非常满意。五抓支部党员承诺领办制。支部承诺为村民办实事，要取得党员、老百姓的信任必须公开、透明，把好事办好，才能得到群众的认可。支委成员要以身作则，树立榜样，党员以公开承诺的方式为民办事。

六落实党员议事会制度。坚持把党员议事会和组织生活会相结合，党员代表积极参与农田水利治理、社会维稳、道路修建、计划生育、环境治理等村级重大决策，提出意见、宣讲政策，为群众解决实际问题，激发了基层组织内在活力，使党建与经济发展、党员与群众结合得更加紧密。

几点建议：

1、合理配备村干部职数，鼓励交叉任职，建议每年选招优秀村级党组织书记充实机关事业单位人员。

2、加大转移支付力度，保证村级正常运转。解决村干部工资和正常的办公经费，确保有人干事。组织企业与村结对子、强帮弱的办法，保证弱村正常运转，减轻财政负担。

3、建立农村基层组织建设基金。在上级领导及有关部门的支持下建立专项基金，主要解决救助困难党员、村干部培训、村级运转困难等问题。

4、加大培训力度，提高农村党员干部的致富带富能力，增强村级班子的创造力、凝聚力和战斗力。

5、制定优惠政策，发展集体经济。通过调整结构，增加集体收入。发挥自身资源优势，走资源开发的路子，扩大集体经济规模，增加集体经济收入。（张龙华）