

2023年赴台交流心得体会(精选7篇)

心得体会对个人的成长和发展具有重要意义，可以帮助个人更好地理解 and 领悟所经历的事物，发现自身的不足和问题，提高实践能力和解决问题的能力，促进与他人的交流和分享。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

赴台交流心得体会篇一

1、本合同为示范文本，供大陆地区指定的经营大陆居民赴中国台湾地区旅游业务的旅行社(以下简称“赴台游旅行社”)与大陆旅游者(以下简称“旅游者”)之间签订赴中国台湾地区旅游合同时使用。

2、双方当事人应当结合具体情况选择本合同协议条款中所提供的选择项，空格处应当以文字形式填写完整。

3、双方当事人可以书面形式对本示范文本内容进行变更或者补充。变更或者补充的内容，不得减轻或者免除应当由赴台游旅行社承担的责任。

4、本示范文本由国家旅游局和国家工商行政管理总局共同制定、解释，在大陆范围内推行使用。

大陆居民赴中国台湾地区旅游合同

赴台游旅行社全称： ；

旅行社业务经营许可证编号： 。

第一章 定义和概念

第一条本合同词语定义

1、赴台游旅行社，指取得《旅行社业务经营许可证》和《企业法人营业执照》，并经国家旅游局会同有关部门指定的具有组织大陆居民赴中国台湾地区旅游(以下简称“赴台旅游”)业务资格的旅行社，其名单由海峡两岸旅游交流协会公布。

2、旅游者，指与赴台游旅行社签订赴台旅游合同，参加赴台旅游活动的大陆居民或者团体。

3、赴台旅游服务，指赴台游旅行社依据《旅行社条例》、《大陆居民赴中国台湾地区旅游管理办法》等法律法规，组织旅游者到中国台湾地区旅游，代办旅游签注，代订公共交通客票，安排餐饮、住宿、游览等服务活动。

4、旅游费用，指旅游者支付给赴台游旅行社、用于购买赴台旅游服务的费用。

旅游费用包括：

(1) 签注费用(旅游者自办的除外)；

(2) 交通费(含境外机场税)；

(3) 住宿费；

(4) 餐费(不含酒水费)；

(5) 赴台游旅行社统一安排的景区景点第一道门票费；

(6) 行程中安排的其他项目费用；

(7) 中国台湾地区导游服务费和赴台游旅行社、中国台湾地区接待旅行社(简称“地接社”)其他服务费用。

旅游费用不包括：

(1) 旅游证件的费用和办理离团的费用；

(2) 旅游者投保的个人旅游保险费用；

(4) 中国台湾地区小费；

(5) 行程中发生的旅游者个人费用，包括但不限于交通工具上的非免费餐饮费、行李超重费，住宿期间的洗衣、电话、饮料及酒类费用，个人伤病医疗费，寻找个人遗失物品的费用，个人原因造成的赔偿费用。

5、购物场所，指行程中安排的、专门或者主要以购物为活动内容的场所。

6、自由活动，指《旅游行程计划说明书》中安排的自由活动。

7、自行安排活动期间，指《旅游行程计划说明书》中安排的自由活动期间、旅游者不参加旅游行程活动期间、每日行程开始前、结束后旅游者离开住宿设施的个人活动期间、旅游者经领队或者导游同意暂时离团的个人活动期间。

8、旅行社责任保险，指以旅行社因其组织的旅游活动对旅游者和受其委派为旅游者提供服务的人员依法应当承担的赔偿责任为保险标的的保险。

9、旅游者投保的个人旅游保险，指旅游者自己购买或者通过旅行社、航空机票代理点、景区等保险代理机构购买的以旅游期间自身的生命、身体、财产或者有关利益为保险标的的短期保险，包括但不限于航空意外险、旅游意外险、紧急救援保险、特殊项目意外险。

10、离团，指团队旅游者在中国台湾地区经领队同意不随团

队完成约定行程的行为。

11、脱团，指团队旅游者在中国台湾地区未经领队同意脱离旅游团队，不随团队完成约定行程的行为。

12、转团，指赴台游旅行社将旅游者转至其他赴台游旅行社所组赴台旅游团队的行为(赴台旅游不得转团)。

13、不可抗力，指不能预见、不能避免并不能克服的客观情况，包括但不限于因自然原因和社会原因引起的，如自然灾害、战争、恐怖活动、动乱、骚乱、罢工、突发公共卫生事件、政府行为。

14、意外事件，指因当事人故意或者过失以外的偶然因素引发的事件，包括但不限于重大礼宾活动导致的交通堵塞、列车航班晚点、景点临时不开放。

15、业务损失费，指赴台游旅行社因旅游者行前退团而产生的经济损失。包括乘坐飞机(车、船)等交通工具的费用(含预订金)、旅游签注费、饭店住宿费用(含预订金)、旅游观光汽车的人均车租等已发生的实际费用。

16、黄金周，指通过调休将春节、“十一”等3天法定节日与前后公休日相连形成通常为7天的公众节假日。

第二章 合同的签订

第二条 旅游行程计划说明书

(2)中国台湾地区地接社的名称、地址、联系人和联系电话;

(7)自由活动的时间和次数;

(9)行程安排的娱乐活动(明确娱乐活动的时间、地点和项目内容);

《计划书》用语须准确清晰，在表明服务标准用语中不应当出现“准×星级”、“豪华”、“仅供参考”、“以为准”、“与同级”等不确定用语。

第三条 签订合同

旅游者应当认真阅读本合同条款、《计划书》，在旅游者理解本合同条款及有关附件后，赴台游旅行社和旅游者应当签订书面合同。

第四条 旅游广告及宣传品

赴台游旅行社的旅游广告及宣传品应当遵循诚实信用原则，其内容符合《中华人民共和国民法典》要约规定的，视为本合同的组成部分，对赴台游旅行社和旅游者双方具有约束力。

第五条 合同效力

本合同一式两份，双方各持一份，具有同等法律效力，自双方当事人签字或者盖章之日起生效。

第三章 合同双方的权利义务

第六条 赴台游旅行社的权利

- 1、根据旅游者的身体健康状况及相关条件决定是否接纳旅游者报名参团；
- 2、核实旅游者提供的相关信息资料；
- 3、按照合同约定向旅游者收取全额旅游费用；
- 4、旅游团队遇紧急情况时，可以采取紧急避险措施并要求旅游者配合；

5、拒绝旅游者提出的超出合同约定的不合理要求。

第七条 赴台游旅行社的义务

1、按照合同和《计划书》约定的内容和标准为旅游者提供服务；

4、妥善保管旅游者提交的各种证件；

7、按照相关法规、规章的规定投保旅行社责任保险；

8、提示旅游者购买个人旅游保险；

9、按照合同约定安排购物，不强迫或者变相强迫旅游者购物；

11、向旅游者提供合法的旅游费用发票；

12、依法对旅游者个人信息保密；

13、积极协调处理旅游者在旅游行程中的投诉，出现纠纷时，采取适当措施防止损失扩大。

第八条 旅游者的权利

2、拒绝转团；

3、在支付旅游费用时要求赴台游旅行社开具发票；

4、拒绝赴台游旅行社在合同约定以外的购物安排；

6、《中华人民共和国消费者权益保护法》和有关法律法规赋予消费者的其他权利。

第九条 旅游者的义务

3、按照合同约定支付旅游费用；

7、妥善保管自己的行李物品，尤其是贵重物品；

10、在合法权益受到损害要求赴台游旅行社协助索赔时，提供合法有效的凭据。

第四章合同的变更

第十条 合同内容的变更

1、赴台游旅行社与旅游者双方协商一致，可以变更本合同约定的内容，但应当以书面形式由双方签字确认。由此增加的旅游费用及给对方造成的损失，由变更提出方承担；由此减少的旅游费用，赴台游旅行社应当退还旅游者。

2、因不可抗力或者意外事件导致无法履行或者继续履行合同的，赴台游旅行社可以在征得旅游团队50%以上成员同意后，对相应内容予以变更，因情况紧急无法征求意见或者经征求意见无法得到50%以上成员同意时，赴台游旅行社可以决定内容的变更，但应当就作出的决定提供必要的证明。

3、在行前遇到不可抗力或者意外事件的，双方经协商可以取消行程或者延期出行。取消行程的，赴台游旅行社向旅游者全额退还旅游费用(已发生的签注费用可以扣除)。已发生旅游费用的，应当由双方协商后合理分担。

4、在行程中遇到不可抗力导致无法继续履行合同的，赴台游旅行社按本条第2款的约定实施变更后，将未发生的旅游费用退还旅游者，增加的旅游费用，应当由双方协商后合理分担。

5、在行程中遇到意外事件导致无法继续履行合同的，赴台游旅行社按本条第2款的约定实施变更后，将未发生的旅游费用退还旅游者，因此增加的旅游费用由提出变更的一方承担(但

因紧急避险所致的，由受益方承担)。

第十一条 转团

依据《海峡两岸旅游合作规范》规定，大陆居民赴中国台湾地区旅游低于成团人数不能成团时，不得转团。赴台游旅行社可以与旅游者协商延期出行或者改变为赴台旅游之外的旅游线路。

赴台游旅行社转团的，由海峡两岸旅游交流协会按《大陆居民赴中国台湾地区旅游管理办法》、《海峡两岸关于大陆居民赴中国台湾旅游协议》、《海峡两岸旅游合作规范》等规定处理。

第五章 合同的解除

第十二条 不同意延期出团和改变旅游线路的合同解除

在低于成团人数不能成团时，旅游者既不同意延期出团也不同意改变线路的，视为赴台游旅行社解除合同，按本合同第十三条、第十五条第1款相关约定处理。

第十三条 行程前的合同解除

旅游者和赴台游旅行社在行程前可以书面形式提出解除合同。在出发前30日(按出发日减去解除合同通知到达日的自然日之差计算，下同)以上(不含第30日)提出解除合同的，双方互不承担违约责任。赴台游旅行社提出解除合同的，全额退还旅游费用(不得扣除签注费用);旅游者提出解除合同的，如已办签注的，应当扣除签注费用。赴台游旅行社应当在解除合同的通知到达日起5个工作日内，向旅游者退还旅游费用。

旅游者或者赴台游旅行社在出发前30日以内(含第30日，下同)提出解除合同的，由提出解除合同的一方承担违约责任。

第十四条 行程中的合同解除

1、旅游者未按约定时间到达约定集合出发地点，也未能在出发中途加入旅游团队的，视为旅游者解除合同，按照本合同第十六条第1款相关约定处理。

2、旅游者在行程中脱团的，赴台游旅行社可以解除合同，旅游者不得要求赴台游旅行社退还旅游费用，如给赴台游旅行社造成经济损失的，应当承担相应赔偿责任。

第六章 违约责任

第十五条 赴台游旅行社的违约责任

出发前30日至15日，支付旅游费用总额2%的违约金；

出发前14日至7日，支付旅游费用总额5%的违约金；

出发前6日至4日，支付旅游费用总额10%的违约金；

出发前3日至1日，支付旅游费用总额15%的违约金；

出发当日，支付旅游费用总额20%的违约金。

如上述违约金不足以赔偿旅游者的实际损失，赴台游旅行社应当按实际损失对旅游者予以赔偿。

赴台游旅行社应当在取消出团通知到达日起5个工作日内，向旅游者退还全额旅游费用并支付违约金。

2、赴台游旅行社未按合同约定提供服务，或者未经旅游者同意调整旅游行程(本合同第十条第2款规定的情况除外)，造成项目减少、旅游时间缩短或者标准降低的，应当采取措施予以补救，未采取补救措施或者已采取补救措施但不足以弥补旅游者损失的，应当承担相应的赔偿责任。

3、赴台游旅行社领队或者中国台湾地区导游擅自增加购物次数的，每次按旅游费用总额的10%向旅游者支付违约金；强迫或者变相强迫旅游者购物的，每次按旅游费用总额的20%向旅游者支付违约金。

4、赴台游旅行社违反合同约定在中国台湾地区中止对旅游者提供住宿、用餐、交通等旅游服务的，应当负担旅游者在被中止旅游服务期间所订的同等级别的住宿、用餐、交通等必要费用，并向旅游者支付旅游费用总额30%的违约金。如果因此给旅游者造成其他人身、财产损害的，赴台游旅行社还应当承担损害赔偿责任。

5、与旅游者出现纠纷时，赴台游旅行社应当积极采取措施防止损失扩大，否则应当就扩大的损失承担责任。

第十六条 旅游者的违约责任

出发前30日至15日，按旅游费用总额5%；

出发前14日至7日，按旅游费用总额15%；

出发前6日至4日，按旅游费用总额70%；

出发前3日至1日，按旅游费用总额85%；

出发当日，按旅游费用总额90%。

如按上述比例支付的业务损失费不足以赔偿赴台游旅行社的实际损失，旅游者应当按实际损失对赴台游旅行社予以赔偿，但最高额不应当超过旅游费用总额。

赴台游旅行社在扣除上述业务损失费后，应当在旅游者退团通知到达日起5个工作日内向旅游者退还剩余旅游费用。

2、旅游者不听从赴台游旅行社及其领队的劝告影响团队行程，

给赴台游旅行社造成损失的，应当承担相应的赔偿责任。

3、旅游者超出本合同约定的内容进行个人活动所造成的损失，由其自行承担。

4、由于旅游者的过错，使赴台游旅行社遭受损害的，应当由旅游者赔偿损失。

5、与赴台游旅行社出现纠纷时，旅游者应当采取积极措施防止损失扩大，否则应当就扩大的损失承担责任。

第十七条 其他责任

1、因旅游者提供材料存在问题或者自身其他原因被拒签、缓签、拒绝入境和出境的，相关责任和费用由旅游者自行承担，赴台游旅行社将未发生的费用退还旅游者。如给赴台游旅行社造成损失的，旅游者还应当承担赔偿责任。

2、由于第三方侵害等不可归责于赴台游旅行社的原因导致旅游者人身、财产权益受到损害的，赴台游旅行社不承担赔偿责任。但因赴台游旅行社不履行协助义务致使旅游者人身、财产权益损失扩大的，应当就扩大的损失承担赔偿责任。

3、旅游者在自行安排活动期间人身、财产权益受到损害的，赴台游旅行社在事前已尽到必要警示说明义务且事后已尽到必要协助义务的，赴台游旅行社不承担赔偿责任。

第七章 协议条款

第十八条 旅游时间

出发时间： ， 结束时间： ；共 天 夜。

第十九条 旅游费用及支付

(旅游费用以人民币为计算单位)

成人： 元/人；儿童(不满12岁的)： 元/人；

合计： 元(其中签证费用 元/人)。

旅游费用支付的方式和时间： 。

第二十条 个人旅游保险

旅游者 (同意或者不同意，打勾无效)委托赴台游旅行社办理旅游者投保的个人旅游保险。

保险产品名称：

保 险 人：

保 险 金 额： 元人民币

保 险 费： 元人民币

第二十一条 成团人数与不成团的约定

最低成团人数： 人；低于此人数不能成团时，赴台游旅行社应当在出发前 日通知旅游者。

如不能成团，旅游者是否同意按下列方式解决：

- 1、 (同意或者不同意，打勾无效)延期出团；
- 2、 (同意或者不同意，打勾无效)改变其他线路出团。

第二十二条 黄金周特别约定

出发前 日至 日

出发前 日至 日

出发前 日至 日

出发前 日至 日

出发前 日至 日

第二十三条 争议的解决方式

- 1、提交 仲裁委员会仲裁；
- 2、依法向人民法院起诉。

第二十四条 其他约定事项

未尽事宜，经旅游者和赴台游旅行社双方协商一致，可以列入补充条款。

(如合同空间不够，可以附纸张贴于空白处，在连接处需双方盖章。)

旅游者代表签字(盖章)： 赴台游旅行社盖章：

证件号码： 签约代表签字(盖章)：

住 址： 营业地址：

联系电话： 联系电话：

电子信箱： 电子信箱：

签约日期： 年 月 日 签约日期： 年 月 日

签约地点：

赴台游旅行社监督、投诉电话：

省 市旅游质监执法机构：

投诉电话：

电子邮箱：

地 址：

邮 编：

附件1：赴台旅游报名表

旅游线路及编号旅游者出团时间意向

姓名

性别

民族

出生日期

身份证号码

联系电话

身体状况

(需注明身体情况是否适宜出游、有无突发病史、有无药物过敏史;是否身体残疾,是否为妊娠中妇女,是否为精神疾病等健康受损情形,赴台游旅行社在接受旅游者报名后在合理范围内给予特别关照,所需费用由双方协商确定。)

与 同住， 与 同住，

与 同住， 与 同住，

与 同住， 与 同住，

为单男/单女需要安排与他人同住， 不占床位，

全程要求入住单间(应当补交房费差额)。

其他补充约定：

旅游者确认签名(盖章) 年 月 日

备注(年龄低于18周岁， 需要提交家长书面同意出行书)

以下各栏由赴台游旅行社工作人员填写

服务网点名称

赴台游旅行社经办人

附件2：带团号的《旅游行程计划说明书》

经办人：(签字)_____

年 月 日

赴台交流心得体会篇二

1. 课程学习

——经济学原理(ii)

这门课程将会让我理解基础的经济学原理，让我知道各种各

样的经济学分类，帮助我用经济学的思考角度来解释经济现象，让我具备在就业时必不可少的商业和管理知识。

---商业银行学

这门课程主要介绍如何将先进的经济学和金融学理论应用在商业货币市场和银行业。我将会掌握许多与货币和银行相关的理论技巧和专业知识。

---文化经济学

文化经济学这门学科将着重思考文化(艺术)产品的生产，流通和消费等问题。随着越来越多的文化产品的产生，这个领域非常值得我去学习。

---计量经济学

计量经济学将数学理论、统计学方法和应用越来越普遍的计算机科学应用到经济数据的分析中。作为经济学的一门分支，它帮助我们将经验型的分析转变成经济学的理论知识。我已经学习过许多的数学课程，包括高等代数、概率论，数学分析和微分方程等课程，我相信我可以将这门学科学好。

---经济全球化

经济全球化是指伴随着持续快速增长的商品、服务、技术和资本的运动，全世界各个国家的经济相互之间越来越依赖的发展状况。作为一名交换生，我的计划之一就是学习如何在全球的视角下看到经济现象。

---行为决策学

决策学研究价值定义、不确定性和在给定决策时与之相关的其他因素，它的合理性和最优化的最终选择。它与博弈论这

一领域紧密相关，研究彼此相互影响且至少存在部分利益冲突的情况下，决策者行为的相关关系。我现在正在学习博弈论，因为我想在这门课程上学到更多知识。

除了必修课程外，我还会选择一些体育、艺术和其他有意思的学科。

2. 积极的学术交流

由于缺少交换经历(我只去过一次日本)，我看待问题还是不太全面的，无法从许多不同的视角上进行分析。因此，我及其渴望和台湾的学生、学者进行关于学术的直接沟通和探讨。一方面，我可以体会到我们教育上的差异，另一方面，我将会尽力学习他们的思考方式来看待各种经济现象。

以下这些方法将会帮助我将自己的想法表达给我的同伴们和老师：

---在课上发言和进行演讲展示

---加入学术研讨会

---参加团队合作

3. 科研&其他学术项目

具备研究课题的能力对于一个大学学生来说是必备的。目前，我已大致了解如何去搜索文献资料、如何去写一篇形式规范的论文、如何去分析大量的数据。因此，在台湾交换时我将会继续进行我的研究项目。首先，我将会向我的同学们请教，加入他们的科研活动。与此同时，我将会花费许多时间到图书馆阅读大量的图书。听取讲座也将会是一个非常好的机会，让我找到自己感兴趣的课题，还可以扩大我的眼界。之后，我计划主要依靠自己的能力开展一些研究。当我遇到难题的

时候，我将会尽自己最大的努力处理它们。如果我的任课老师在做一些项目，如果有机会，我非常希望能够提供一些帮助。

4. 多彩课外活动

学术是一个非常重要的部分，然而，对于全面发展的教育来说，在常规的学术课程外还有一个多姿多彩的部分，那就是课外活动。课外活动除了给我们乐趣，让我们与同伴们交流合作，还可以提高我们的时间管理、压力管理能力，提高总效率。在xx读书时，我就非常喜欢打排球。每逢周末，我都会和几个好朋友相约一起去球场练习。此外，参加课外活动还可以增强我们的学术和生活技巧，包括纪律、目标设定、团队合作、责任和义务。总之，课堂外学习到的这些东西，比如在玩排球、下棋的过程中，可以帮助我应对未来工作中的挑战。

5. 建立深厚友谊

由于一些历史因素，台湾与大陆之间的交流并不是很充分。我将会了解他们是如何看待我们的社会状况，更为重要的是，我将会尽我最大的努力向他们展示一个客观、真实的大陆社会画面，让他们更好地了解我们，增强我们之间的联系。我保证，我将会严格要求自己，树立良好的形象，遵守xx的校规校纪，巩固两校之间的合作关系，加强大陆和台湾之间的联系。

赴台交流心得体会篇三

台湾方面的陆生赴台招生简章1日出炉，大陆地区包括北京、上海、浙江、江苏、福建、广东等六省市高中应届毕业生，只要凭今年高考成绩就可申请来台读大学。每名陆生都可申请5个志愿，硕博士班一所学校只能申请一个志愿，但大学部

可以一校多志愿。

据台湾《联合报》报道，台湾“大学校院招收大陆地区学生联合招生委员会”（陆生联招会）总干事张鸿德表示，今年台湾有134所院校招收2141名陆生，公立48所、私立86所。

台湾公立大学只能招收硕博士生，博士班82人、硕士班571人，私立大学和离岛的`金门大学和澎湖科大可招大学部学生，大学部学生有1488人。

张鸿德说，台湾院校此次招收陆生一律网络报名，研究所招生4月中开始，大学部则为5月中。每名陆生都可申请5个志愿，硕博士班一所学校只能申请一个志愿，但大学部可以一校多志愿。简章文字仍在修正中，会尽速上网。

张鸿德表示，申请大学部学生要提供大陆高考成绩，一律由大陆海峡两岸招生服务中心提供成绩，并注明是“一批线”（相当于可考上985或211重点大学）或“二批线”（相当于省属大学）。

台湾成功大学校长黄煌辉表示，只考虑招收将成大列为第一志愿的学生，“要招就招最好的”。经费问题校内已经定调，绝对不会排挤到本地学生权益。

台湾大学校长李嗣涔也说，希望招收以台大为第一志愿的陆生，“第一次，一定要建立好的声誉与品牌”。他表示，今年时程太赶，来不及宣传，未来一定会到大陆扩大招生。对于不足的经费缺口，台大已积极向企业募款。

赴台交流心得体会篇四

出纳是按照有关规定和制度，办理本单位的现金收付、银行结算及有关账务、保管库存现金、财务印章及相关票据等工

作的总称。从广义上讲，只要是票据、货币资金和有价证券的收付、保管、核算，就都属于出纳。它既包括各单位会计部门专设出纳机构的各项票据、货币资金、有价证券收付业务处理，票据、货币资金、有价证券的整理和保管，货币资金和有价证券的核算等各项工作，也包括各单位业务部门的货币资金收付、保管等方面的工作。狭义的内纳则仅指各单位会计部门专设出纳岗位或人员的各项工作。

我作为一名出纳人员，下一年我将按照以下几方面开展的工作：

- 1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。
- 2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。
- 3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，严格把关，不能有半点疏忽和大意。加强各种费用开支的核算，及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初报交会计做账，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。
- 4、做好应对突发事件的应急工作。
- 5、坚持原则，秉公办事，做出表率。
- 6、完成领导临时交办的其他工作。

结合企业行业发展及自己的岗位上工作需求，加强相关业务方面的学习，提高自己的业务素质和综合能力。

预算的目的是设法增加收入，减少成本，压缩财务费用，管理费用，营业费用等各项支出。

1、预算一定要全员参与，绝不能少数人参与凭空捏造，想当然得出。既包括经营指标，也涵盖费用开支预算，接待预算等等。

2、要求部门领导把预算工作放在心上，指导兼职预算员做好部门预算，按时编报分析，必须做到预算编报和分析的及时性，部门预算要求每月25日必须上报财务部，部门预算执行情况的分析必须于每月2日报送财务部。

3、制定费用额度控制指标：在额定范围内，只要能完成经营目标，钱怎么花都行；无计划开支必须专项审批。

要求财务管理科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。

赴台交流心得体会篇五

台湾通行证

身份证

户口本

寄舱行李每人限寄一件，以20kg(44磅)为限；手提行李每人限带一件，体积以不超过14×22×9英寸为准。

所有国际性的违禁品皆列为严禁品之列，新鲜蔬果、腌渍之鱼、肉类禁止带入。免税品包括洋酒一瓶、香烟一条、香水少量、自用品适量。

货币单位是新台币，种类有：2000、1000、500、200、100元五种纸币；50、20、10、5、1元五种硬币。人民币、港币及

美元在市面上无法通用，仅能兑换新台币使用(人民币尚无法兑换)。如须兑换新台币可在机场内银行柜台、市区银行或住宿饭店柜台兑换。兑换时，会给予兑换收据，离境时只要出示兑换收据，便可兑换没用完的新台币。

汇率：港币换率约 1hk / 4nt 人民币换率约 1rmb / 4nt 美元约 1us / 32nt 惟汇率每日浮动不定，须依当日公告。

新台币：入境旅客携带入境，以新台币六万元为限。美金：入境旅客携带外币入境不予限制，但超过等值美金一万元者，应于入境时向海关申报；入境时未经申报，其超过部分应予没入。

人民币：入境旅客携带人民币逾二万元者，应于入境时自动向海关申报；超过部分，自行封存于海关，出境时准予携出。大部份的信用卡是可使用的，在多数银行、国际观光饭店，旅行支票也可兑现。

机场到台北：目前行驶桃园机场之客运巴士计有6家：分别是台汽公司、建明客运、大有巴士、长航通运、统联公司及桃园客运公司。每日皆有固定班次往返于桃园机场与台北市区及全台各大城市。单程票价新台币110至120元之间，车程约60分钟。台湾车辆与中国大陆一样是靠右行驶，以机车为交通工具的民众甚多，故过马路须小心左右来车和遵守交通规则。在公共汽车、地铁及游览车内严禁吸烟，并须保持车厢内整洁。出租车：全台各地统一，车身均为黄色。台北市起跳价新台币70元(1.5公里)每行驶超过350公尺加收5元，服务质量颇高。捷运系统(地铁)：台北市的捷运系统主要连接台北市周遭的卫星城市。由于多地震，故捷运多为地上工程。目前已开通木栅线、淡水线、板桥、南势角、新店线，是目前台北市最便捷的大众运输交通工具。

公用电话或酒店电话均可直拨002接国际台。若想要相关数据，可打电话到电信局查询，电话是：02-23212535。打回大陆请

拨002+86+城市码(如北京为10)+对方电话号码，若仍有任何疑问可以拨免付费电话：0800-080-100。以深圳为例：002+86+755+12345678有办理国际漫游的手提式电话，可在台湾使用。

一般旅馆之设备齐全，浴室内如毛巾、牙膏、牙刷、香皂、吹风机一应俱全，旅客对室内用品，如：毛巾、烟灰盅等物品，感觉有纪念价值，可直接向旅馆洽购；冰箱内之饮料、食品如有取用，在退房时需向柜台结帐。部份旅馆设有收费频道，如有观赏亦应在退房时一并付费结帐。

台湾的货品税通常已包含在定价当中，不须另外再加。购物后，商家多会给予统一发票，以为凭证。在台湾并没有给小费的习惯，但在旅馆、餐厅消费，大都会收取10%的服务费，其它则没有硬性规定，不过当您接受到良好服务时，如果您愿意给服务人员一些小费，相信他们会非常高兴。

以普通话为主，闽南话亦颇普遍，部份地区亦用客家话。

台湾天气大致与香港相若，南部则较热，高山则较凉，雨伞应自行备用。平地冬天最冷约6度，夏天最热约38度，夏季偶有台风，高山东季会下雪(5-6月平均25度，7-8月平均30度)

衣服以轻便为主，但冬季北部会下毛毛雨，多需雨衣。阿里山上气温较低，需备外套。台北、台东等多处地方均有温泉，可备泳衣。

水龙头的水不能生喝，需经煮沸过。

团体均在指定之餐厅内用餐，大部份餐厅均禁止吸烟；早餐则在住宿酒店内用餐，如果是自助式，恳请适量取用，切勿浪费；用餐如需饮料如啤酒、汽水等，使用由餐厅提供的，请自行付费；自备酒水类，餐厅、酒店可能会收取开瓶费或服务费。

台湾的治安相当良好，但贵重物品及个人证件，仍建议自行妥善保管，在公共场所应提高警觉，以防扒窃。

所有邮局都提供邮寄用品与服务，邮筒为红色与绿色。红色为限时专送及航空邮件，绿色为平信。

依台湾有关规定，所有观光游客均不得私自脱队行动。

台湾各地区均有不同的特产，质量优异，可适量采购纪念，如猫眼石、珍珠、茶叶、灵芝、玉辟邪、牛肉干、凤梨酥等。另外服饰、化妆品亦较香港便宜。

台湾电压为110伏特，周波60，交流电，插座为扁头二脚式，部份旅馆有220伏特设备，惟旅客应自备转换插头及变压器备用。

赴台交流心得体会篇六

下面是计划网小编为大家整理的2018年工作计划模板，欢迎大家阅读。更多精彩内容请关注计划网工作计划栏目。

2018年工作计划模板

在这xx年的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

- 1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的

权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的`前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。

把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

2018个人工作计划

转眼间又要进入新的一年-2018年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。也是我非常重要的一年。出来工作快3个年头，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和工程管理开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1. 明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

4. 工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，

稳定人员流失。

5. 工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

二、明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点. 认真听取他人忠恳意见. 更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我针对2018年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破□xx年取得更好的成绩，全面提高自己。

赴台交流心得体会篇七

第一篇：驻村工作计划

一、不断提高自身素质，以便更好的为村民服务

1、加强对各种知识的理论学习。

积极向上级领导、村干部、农民、书本，学习农村理论知识、政策法规，从各方面提升服务三农的综合素质，以科学的方式方法，推农村快速发展，加强农村基层党组织建设。

2、继续开展农村调研。

熟知村民的愿望和要求仔细分析研究掌握好第一手资料，做到心中有数，再按照生产发展、生活富裕、乡风文明、村容整洁、管理民主的总体要求，做好工作计划及实话方案，重

点突出、分步实施、整体推进。深入考察研究符合村民意愿的和适合本村发展的路子，提高村民收入。

3、努力参加各种实践，增强基层工作业务水平。多角度、多渠道与外界接触，积累基层工作经验，增强解决纠纷技巧，不断提高自己对日常服务农民，处理突发事件的能力，强化服务意识、改善服务方式、提高服务效果。

二、在村内做好本职工作

1、积极开展开展先进适用农村种养殖业技术培训

今年安排科技培训，分别是：实用技术培训，农村政策法规、农村经济合作组织运行方法，创意农业，特色种养殖等，如遇特殊情况可以酌情增加培训，通过理论培训提高农村农民生产生活中的科技含量，打牢农业农村基础，增强农村发展后劲，实现农民增产增收。

2、做好全村种养殖农业科技服务工作

进村做好宣传，营造良好的科技气氛，在做好调研后，了解群众所需，提供有价值的科技信息，营造一个良好的学习环境，通过宣传提高群众主动参与新农村创业的积极性，为项目的推广打下坚实的群众基础。发放农村种养殖的宣传单，使农民朋友在家里就能接触到外面先进的科技技术；提供96048农牧业科技服务热线及相关的资料；提供发展潜力大，适合农村发展的科技致富信息；提供生产科学技术，用心解决群众的实际困难；在实施中具体落实四类科技服务：食用菌种植、动物防治、养殖技术问答、特色养殖扶持；深入农户家中发放技术明白卡，反馈现有产业存在的问题或不能解决的问题，及时做出解答，力争工作中做到面面俱到，保证主导产业与特色产业稳步发展。

三、引进和推广新品种、新技术

以引进和推广新品种、新技术等这主要内容，大力开发和引进符合我村实际的，在农村经济发中有较强拉动作用的食用菌、马铃薯、万寿菊、黑头羊、蓝莓等，着力培育产业新的增长点，促进农民增收，要通过不同的方式和不同的农村经济主体建立各种类型的经济利益共同体，在农村实践和服务中带领农民群众致富的同时自己也富起来，把利益共同体做大做强，真正成为农村经济发展突出的亮点和带动农民致富的带头人。在选择优良品种、推广新技术的基础上，建立试验田和生产科技示范基地，逐步开展了与优质食用菌品种相配套的高产高效栽培技术研究、示范推广，并通过培训、田间指导、发放资料等方式，提高农户种植水平，使食用菌种面积迅速扩大，实现了增产增收的目标。

四、做好信息上报工作

定期向旗科技局、阿里河镇党委、旗组织部汇报工作进展情况，每季度向旗科技局、阿里河镇党委、旗组织部至少报送一条有关工作情况或问题反馈的信息。带领其他村两委成员开展工作，提高齐奇岭村农业科技水平。

五、进行政策法规宣传，提高农民的市场意识和科技意识。

工作期间，把党和国家有关农业政策、法规、农业科技知识、管理经验和市场信息，通过有目的，有针对性的宣传引导，传播到农村，传播给农民，培养农民的市场意识、商品意识，树立大农业和创新意识。

六、发挥农民经济专业合作社作用，提高农业整体水平。

提供产前、产中、产后服务，深入田间指导，提高农业生产规模化、标准化水平。注册食用菌品牌，为农产品的效益转化提供平台。

齐奇岭村的工作还在有条不紊的进行着，取得了一定的成绩，

我学习了不少农村基础知识和基层工作经验，同时也看到了农村工作中的盲点和自身的不足。在20xx年里，我将在以往的工作基础上，总结经验，寻找方法，再接再厉，以更加饱满的热情投身到工作中去，以科学发展为统领，以新农村建设为目标，以为民谋利益为根本，切实的推进齐奇岭村的经济的发展。

篇二：驻村工作计划

按照县、镇当前工作重点，结合村情，制定驻村计划如下：

一、做好标准化茶园示范基地建设。

该项目自启动以来，已完成茶园边坡整修、道路整修、排水沟开挖和茶苗吊槽工作，土壤改良工作也已接近尾声。下一步精确测量茶园面积，选定茶苗种和遮阴树后开展栽植工作。此项工作在11月底完成。

二、完成古戏楼改建工程。

村古戏楼年久失修，已丧失使用功能。经多方协调、决定秉承修旧如旧原则，对戏楼主体进行拆除修建。10月25日上午，改造工程正式启动。目前各项修建工程稳步推进，已完成屋顶防水作业，新修墙体工程量已过半。同时，协调电力部门，完成古戏楼旁变压器拆移。此项工作年底完成。

三、扎实推进危房改造工程。

按照镇委、镇政府统一安排，坚持修旧如旧原则，按时完成116户危房改造。施工前、施工中和施工后对房屋进行拍照存档，并实名登记，完善危改户纸质和电子档案，实行一户一档，批准一户、建档一户，规范有关信息管理。协助村两委开展质量安全巡查与现场指导监督，及时发现和纠正施工中存在的问题。

四、完善村庄环境整治工作。

建立卫生保洁长效机制，配备整治卫生必备用具，迁移村养殖场，争取资金建设旅游公厕、垃圾收集房，整治村庄水渠暗渠，改变脏、乱、差，营造洁、净、美，提升村庄生态环境，为建设美好乡村奠定坚实基础。

五、着手设立村务公开栏。

进一步推进村务公开和民主管理工作，通过设立村务公开栏，公开群众关心的热点、难点问题，扩大群众的知情权、参与权和发言权。另外，村务公开栏要做到防雨、实用、美观，要与村委会、广场、大礼堂形成映衬。此项工作在12月底前完成。

六、景观标识牌设立工作。

随着祖源村的知名度一步步提升，对外影响力逐渐增大，乡村旅游日趋红火，做好景观宣传尤为重要。如村庄的总体规划立牌宣传，梦里山村祖源的总体介绍，摄影及旅游区的指示牌，古树名木保护牌(特别是千年红豆杉)，以及萃源古桥、休婺古道、古寺遗迹等有特色的景观设立标识牌，让游客一目了然，也能达到村民爱护、维护景观的效果。

七、做好农家乐旅游准备动员工作。

解决游客用餐、住宿等问题，让他们舒畅的感受原生态的生活，发展农家乐迫在眉睫。这需要村两委的积极协调，需要全体村民的凝心聚力。下一步主要是做好前期的发动宣传、数据统计和可行性论证，可以通过示范户带动的形式推动农家乐的发展。

八、党建工作平台更新建设以及村级档案建立工作。

按照县委组织部建议，启动建立村级档案准备工作，归档规范管理。继续规范、维护和更新村级先锋在线信息点，加强信息宣传，提升党建水平，让基层党支部真正发挥到引领作用。

九、继续加强新浪微博等网络宣传和信息宣传工作。

充分利用网络媒体，将祖源进行品牌宣传和旅游推介。通过新浪微博，以图文并茂的形式，加强旅游推介。编写工作简报，为祖源美好乡村建设营造良好的舆论环境，进一步推动各项规划按时推进。

十、村庄林场杉树变卖事宜。

联系专人察看村庄林场闲置的杉树，以合适的价格出售，增加村集体收入，为开展更多的村公益事业提供资金支持。

十一、其他各项工作。

在完成各项具体工作的同时，村两委全体成员开通脑筋，解放思想，创新其他可能发展的项目，比如开辟山上荒地、发展鱼养殖、修建古寺遗迹等，为祖源更好更快发展做出创新。

篇三：驻村工作计划

为响应省委省政府开展的万名干部进万村入万户的活动，切实达到活动的目标送政策、访民情、办实事、促发展。张沟二小住新潭村工作组拟定为期三个月(3月16-6月15日)的驻村工作计划(两个阶段)。

第一阶段：送政策、访民情(3月16-4月25日)。

1、落实住处和生活问题。

2、召开村委会议，阐明驻村宗旨。

- 3、挂工作牌，工作制度，工作时间，工作纪律。
- 4、入户宣传，讲解政策，了解民情。
- 5、拉活动横幅标语。
- 6、做好反邪教宣传。
- 7、三留守统计。
- 8、直补调查。

第二阶段：办实事、促发展(4月26至5月25日)

- 1、参与村组收沟挖渠，疏通水道。
- 2、慰问新潭村五保、低保代表、老干部代表(10人左右)
- 3、力争五组夏河桥的`通行。
- 4、尽力帮村部化解普九遗留的一部分债务。
- 5、参与春耕，尽自己一份力。

第三阶段：解决遗留，刹尾，总结(5月26结束)。

要求：

- 1、入户要实，工作要细。
- 2、民情日记不落一篇。
- 3、工作记六要：宣传要全到，讲解要细好，语气要亲切，姿态要放低，见人要微笑，遇事要不燥。

篇四：驻村工作计划

为积极响应区党委、昌都地委、八宿县委组织开展的创先争优强基础惠民生活活动，按照抓住好时机、明确新要求、解决新问题、建好新机制的工作要求，保证驻村工作的有序、有效开展，最终达到活动建强基层组织、维护社会稳定、寻找致富门路、进行感恩教育、办实事解难事的总体目标，地区质监局驻拥巴村工作队特拟定了驻村年度工作计划(20xx年10月-20xx年10月)。

第一阶段：深入调查研究，摸清基本情况[(20xx年10月--12月)

(一)积极座谈，主动汇报。

做好与乡党委政府的衔接、沟通、协调与汇报，了解拥巴村村情概况、经济发展、特色产品、村民生产生活等相关情况，同时，就驻村的工作思路、工作方法与乡党委、政府领导交换意见。

(二)召开村党支部会议，听取村两委班子汇报。

与村两委干部进行座谈，认真听取他们对拥巴村发展经济的设想以及提出的意见和建议。

(三)召开村民大会，摸清基层实情。

组织召开村民代表大会，认真听取群众反映的问题和困难，把群众的所需、所急、所想、所盼进行整理汇总，摸清实际情况，同时就群众关心的难点、热点问题进行热心解答，始终坚持思想上尊重群众、感情上贴近群众、工作上依靠群众，真正做到群众的知心人，真正成为群众的贴心人。

(四)逐一入户走访，了解群众实际困难。

深入农户，逐一走访，对农户家庭人口、生产生活、耕地种植、牲畜牧养、住房搬迁、经济收入、儿童上学、看病就业等情况进行全面调查、核实、登记，了解生活上存在的困难和今后的打算，详细、真实掌握村民的基本情况。

(五) 实地环境勘察，了解资源优势。

对全村耕地、道路、水力、电力、泥石流地段进行了实地察看，了解拥巴村的资源优势。

(一) 加强宣传教育，营造工作氛围。

以入户宣传、集中学习等方式，积极宣传党的方针政策，大力宣传党的xx大、中央第五次西藏工作座谈会、自治区两会、地委(扩大)会议以及自治区第八次党代会精神，突出中央关于西藏工作的指导思想和党的富民惠民政策，让群众真正明白惠在何处、惠从何来，不断增强党的感召力、祖国的向心力和中华民族的凝聚力，为活动营造了浓厚的工作氛围。

(二) 理清思路，制定规划。

在对拥巴村经济发展、社会稳定、教育卫生等方面开展深入调研并掌握拥巴村情况的基础上，结合拥巴村实际，理清驻村工作思路，制定一个中长期的拥巴村经济、社会发展规划，明确目标和措施，同时，使这个规划家喻户晓，启发和提高群众参与的主动性、积极性，使群众切切实实感受到强基惠民活动带来的实惠。

(三) 集体讨论研究，落实为民办实事。

以集体研究、民主讨论的方式，组织村两委干部就10万元为民办实事经费的实施进行研究讨论，制定《地区质监局驻拥巴村工作队为民办实事实施方案》，明确为民办实事工作内容。

(四) 建设一套班子，培养致富领头人。

一是加强村级党组织建设，帮助村两委建立健全各项规章制度，规范村两委议事、办事程序；二是加强村干部队伍建设，突出抓好党员干部教育，营造和谐、团结、进取的村班子队伍；三是帮助村党员干部转变观念、拓宽思路，克服等、靠、要思想，引导党员干部办实事、办好事，增强基层党组织带领群众发展致富的能力，培养能带领群众脱贫致富的领头人。

(五) 开展劳务输出，增加群众收入。

联系昌都或是八宿县的相关企业或使用人单位，组织一批拥巴村青年外出务工，帮助开眼界、换思想、学技术、长本领，以解决拥巴村剩余劳动力，增加群众现金收入。

(六) 打好农牧业发展基础，解决群众吃饭与收入问题。

一是加强农业技术培训，提高农牧民种植、养殖水平。二是进行产业结构调整，引导村民种植果树、蔬菜，养殖藏鸡、藏猪，培育新的经济增长点。

(七) 办好五件实事，推进驻村工作。

一是开展好扶贫济困送温暖活动，包括看望在校学生、慰问三老人员和贫困群众，让他们感受到党的温暖和组织的关怀；二是为困难群众解决实际生产、生活困难，抓紧解决好群众缺耕牛、缺生活用品、房屋拆迁缺资金等困难；三是积极联系、协调地区人民医院，做好群众到昌都治病相关事宜；四是开展单位募捐活动，组织单位干部职工为拥巴村捐赠物品、资金；五是做好强基惠民项目的申报工作，结合拥巴村经济发展的实际和群众急需解决的一些问题，积极申报短、平、快项目。

(八) 扎实有序开展驻村工作，及时准确汇报工作进展。

采取制定工作计划、落实工作责任、定期核查进度、认真讨论总结的方法，扎实、有序开展每一项驻村工作任务，并以简报、专题汇报的形式及时上报工作情况，工作做到安排有序、落实到位、汇报及时。

篇五：驻村工作计划

按照县抓宣传、聚力量、摸实情、谋发展、办实事、惠民生、解民忧、化民怨的工作思路和方法，结合县工商联和挂帮干部个人的实际，突出重点、狠抓当前，着眼长远，特制定本工作计划。

一、抗旱思路：

1、对全村的旱情进行全面摸底，积极查找水源，多渠道解决资金，在人口密集区修建2个40-50立方的水窖。在人口少、人群分散的地方修建设10-15立方的小水窖，这样能极大程度解决全村人饮问题。

3、组织村支两委成员或年轻人每周为孤寡老人送一次水。

二、秋冬种问题：

1、规划500亩油菜；

2、规划5001000亩小麦，实行订单农业。

三、写出一篇有价值的调研报告

四、上一次党课。

五、为初中学生上一堂针对中学生的法律课五、召开党员会议研究本村发展问题。

六、实实在在开好村支两委民主生活会。

七、推动村支两委班子每周学习例会，形成制度化。

八、在学校筛选(学习好、家庭困难)x名初一学生，由县工商联亲自到家核实，形成一对一帮扶。

九、对钟家湾村初三毕业未能继续学业的学生

(1)由县工商联推荐到会员单位就业；

(2)由县工商联联系到习水顺达驾校学习驾驶技术，学费在市场价的基础上减少xx元；对家境特别贫困学生，由县工商联出具证明，在顺达驾校减、免学费，或者由习水非公企业按照一对一帮扶形式分摊学费。

(3)由县工商联协调县人劳局、县工会、县扶贫办等单位免费培训，输送到沿海发达地区就业，形成订单培训，切实增加农民收入。

十、推动村民自治。