

最新单位文员工作计划和目标 单位工作计划(汇总6篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

单位文员工作计划和目标 单位工作计划篇一

通过这几年的会议接待，我们打出了石岛宾馆会议接待的品牌，良好的接待口碑，也为我们赢得了一定的市场。但是我们也清楚的知道我们的工作还存在着很大的局限性，市场局面并没有完全打开。对于会议的促销与会议市场的开发，信息的捕捉与建立多渠道的客户关系是相当重要的。

继续做好济南及周边市场的宣传促销，巩固与济南各大厅、局单位的业务情感交流，。

公司类会议有以下几个特点：规模通常是百人以上，会议地点主要选择能提供良好会议、住宿、餐饮设施和服务的星级酒店，会议时间通常1—2天，培训会3—5天。公司类会议有多种类型，主要有：销售会议、培训研讨会、新产品发布会、供应商会议、管理层会议和股东董事会。他们的会议分销渠道包括：公司本身、公司会议策划机构、会议管理公司、旅行代理商，行业一般是：保险，电信，信息技术，电子和电气产品，汽车和相关设备，医药，商业服务，交通服务，食品，机械制造等，所以我们一是要利用各种宣传促销手段，争取和他们的市场销售部、培训部、行政部和相关决策人员建立客户关系。。二是我们应该与这些会议策划机构，会议管理公司合作，把部分优惠让利于他们，同时以他们为平台，拓宽我们的销售渠道，以此发展我们的客户市场，达到一个双赢的结果，年前我们曾和北京强强酒店的副总坐在一起探

讨，她说现在北京有很多酒店都是与会议公司合作，取得了很好的效果，如有需要，她愿意帮助我们联系北京的会议公司，看是否可以达成合作关系。

在所有的营销手段中，最终获得会议召开，人员销售扮演着非常重要的角色。对于销售人员来说，清楚地知道会议决策人对于会议地点选择的步骤、标准和考虑的事项就显得很关键了。所以我们在获知会议信息的情况下，要多次上门拜访，深入了解会议具体情况及客户需求，要建立拉链式的客户关系，从而将信息转变为获得会议召开的有效途径。

新的一年又给予了我们新的希望，宾馆党委的全力支持，兄弟部门的密切配合都将成为市场营销部新一年努力工作的加油站。面对新的工作任务，我们深知我们责无旁贷，面对市场竞争的困难和压力，我们更有挑战的勇气和信心。面对领导的期望，新的一年，相信我们一定会圆满完成宾馆党委下达给我们的计划指标！

单位文员工作计划和目标 单位工作计划篇二

以实施现代服务业集聚区建设，促进我区现代化服务业转型发展，深入实施“全企入网、全民触网、电商示范”三大工程和20xx省电子商务产业发展示范县创建，推进全区电子商务快速发展为重点，认真抓好创新人才发展，全面加强各类人才资源开发，创新人才机制，优化人才环境，为全区商务事业的发展提供人才支撑和智力支持。

以培训专业型人才队伍为重点，积极创新人才培养机制，加大培训力度，通过邀请上级领导和经济领域的专家培训授课，以及“川货全国行”、“万企出国门”组织重点企业经营管理人员考察学习等形式，开展多层次培训，提升商务人才的理论素质和业务能力。对接重点企业，积极组织开展重点外资企业、外贸进出口企业管理人员专题培训。针对电子商务重在实战的特点，加大电子商务实用型人才的引进。带领企

业赴电子商务专业院校和人才集聚地进行推介、招聘，当好企业和电子商务专业人才间的“红娘”。全年组织开展“社消零”企业人员统计培训170余人，组织商贸流通企业相关工作人员培训54人次。积极组织企业参加了川货全国行上海站、青岛站、长春站、武汉站、泸州站□xx站活动，通过以上活动平台开阔了企业经营管理人员的视野、增长和丰富了知识。电商协会组织资源对接活动5次，培训电商从业人员500余人，组织外贸企业参加20xx年中国加工贸易产品博览会□20xx年中国西部国际博览会进出口商品展□20xx年美国国际石油展览会等万企业出国门活动9次。

坚持和贯彻党管人才原则，认真落实“服务发展，人才优先，以用为本、创新机制、高端引领、整体开发”的方针，全面推进人才强区战略，认真研究和制定人才培育计划，切实把人才工作摆在全局更加突出的位置。

结合商务工作职能，联系外资、外贸、商贸流通以及电商企业，建成商务领域人才台账，对人才资源进行分类整合，特别是电子商务企业所需人才专业化和技能化较强，对高层次人才需求量大，通过建立人才信息台账，加强人才资源管理，为企业充实人才队伍提供服务。

商务局利用旌阳区电子商务协会组织企业相关人员开展“头脑风暴”活动，为企业提供学习交流的平台，开展人才交流，拓展人才关系网，加快高层次、专业化、复合型外经贸人才的培养。

推动辖区企业间在人才、资源、信息方面的沟通和交流。积极推进“呀买云”商平台在我区试点，完成了领导机构组建、实施方案印发、总部、服务器和数据库从成都迁移旌阳，完成对德新镇、城南街道辖区企业的培训和平台对接、举行了对100余家农业产业化企业及专合组织的培训、200余家商贸流通企业的培训对接，并促成90余家企业入驻呀买云商平台；组织20家外经贸企业参加了德阳市的加快融入“一带一路”

建设工作培训会。为支持企业更好更快融入“一带一路”，定期发布国际市场资讯和国家“一带一路”政策，帮助外经贸企业准确了解国际市场，提高风险防控能力。

支持特变电工、同晟氨基酸等外贸企业加快产品研发和技术改造，提高产品质量和市场竞争能力，帮助金兴农机等企业建立和完善erp管理系统，提升管理水平。

单位文员工作计划和目标 单位工作计划篇三

目前财务部会计核算是在初步实现会计电算化的基础上进行的，已基本建立电算化为主、手工账为辅，电算化手工账相互印证的核算管理模式，较好的处理了手工核算中的记账不规范和大量重复劳动产生的错记、漏计、错算、重复等错误。下一步将继续加大财务基础工作建设，从票据粘贴、凭证装订、账证登录、报表出具等工作抓起，认真审核原始票据，细化账务处理流程，内控与内审结合，每月进行自查、自检，做到账目清楚，账证、账实、账表、账账相符，使财务基础工作更加规范化。为做好以上工作，要求全体财务人员在工作中认真学习，不断总结经验及教训，把财务核算工作做得更精细化，能够全面、细致、及时地为公司及相关部门提供翔实信息，并要从单一的会计核算向前端的财务筹划、过程中的财务监督、事后的财务分析转移，为公司领导层决策提供可靠依据。

在工作中，严格按照国家相关会计法规及公司财务管理制度的规定，对违法违规的活动进行制止，预防财务风险。在报销方面，加强内部监督，严格遵照相关财务管理制度执行，对不符合规定的单据一律予以退回，努力开源节流，使有限的经费发挥最大的作用。

- 1、加强并规范现金管理，做好日常核算，按照财务制度，办理现金收付和银行结算业务，强化资金使用的计划性、效率性和安全性，结合实际，重点加强对房地产项目投资的分析

与管理，尽可能地规避因政策变化带来的资金风险。

2、加强与各开户行的合作，搭建安全、快捷的资金结算网络；通过内部管理控制，合理筹措、统筹安排运用资金。库存现金管理方面，除满足集团公司日常开支外，要继续和各开户行协调，解决大额现金支取难的问题，保障各个项目在七月份秋收季节的大量现金需求。

3、加强对公司金钱需求及回笼情况的分析，主动与公司生产经营部门进行信息交流，掌握公司生产经营过程中存在的资金缺口，加大资金筹措力度，提高项目融资贷款能力。为此，七月份的工作中一方面要克服困难，做好老贷款的还旧续新；一方面要与银行方面保持主动沟通，争取更多条件优惠的贷款，降低融资费用。个人贷款方面，要及时支付到期本金及利息，维护公司信用，为进一步融资创造优良的平台。

在七月份的工作中，全体财务人员应加强税收政策法规的研究，加强与税务部门对各项工作的联系和协调，需特别关注的是省直地税上至局长下至专管员全部履新，税务方面的交流与沟通要重新开展。

财务部既是一个职能管理部门、同时更是一个信息部门，要求能够随时为公司的决策提供准确的参考信息和决策依据。在本职工作方面，全体财务人员兢兢业业，基本满足公司需求，但对比公司快速发展，还存在人员业务素质明显偏低、财务管理认识较为淡薄、执行公司高层决策不力、综合协调能力亟待提高等一系列问题。因此，全面深入的学习财务知识，开拓视野，改进工作方法，增强财务管理认识等对财务全体人员十分必要。综上，七月份将通过每周部门工作例会、平时专题探讨、中财讯会计人员培训等内外结合的方法对财务人员进行在岗培训。进一步完善财务人员知识结构，培养一专多能、德才兼备、富有创新精神和进取认识的复合型财会人才。

1、做好七月份集团公司及四个子公司营业税、所得税的纳税申报及汇算清缴工作，合理降低各项税务风险。

2、领导带头、全员参与，坚信办法总比困难多，通过各种途径加大收集材料发票力度，搞好集团公司成本核算，做好第四季度税务稽查的准备工作。这是财务部七月份的工作重点也是难点。

3、在上个月的对账工作基础上，将继续分施工项目、分负责人、按照日期分别统计公司开具的每一张发票及甲方支付的每一笔款项，遵循先内部、后甲方的对账原则，分别与项目经理、建设单位核对工程款往来账项，重点关注甲方代扣代缴、甲供材及实物抵扣工程款等问题，争取每对一次账都有结果形成并存档，切实维护公司及项目经理的经济利益。

4、加强公司投标保证金管理，建立投标保证金统计档案，对每一笔投标保证金的收取、支付、退回都详细登记，做到有案可查，变混乱为清晰、变被动为主动。

最后，我部门全体人员将紧紧跟随公司的发展步伐，坚持过程化控制、准确性核算的工作方法和态度，为公司全面完成七月份的指标任务而努力。

单位文员工作计划和目标 单位工作计划篇四

加强管理，研究创新，扩大营业额，控制成本，创造利润；加强业务学习，坚持员工技能培训，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合，开拓视野，丰富知识，全面提升整体素质、管理水平；建立办事高效，运作协调，行为规范的管理机制，开拓新业务，再上新水平，努力开创各项工作的新局面。

二、主要经营指标

- 1、主营业务收入全年净增万元，其中每月均增加万元；其它业务收入全年净增万元，每月均增加万元。
- 2、客户流失率为总客户的%，其中：人为客户流失力争降低为零、坏帐回收率为总客户的%。
- 3、全年完成业务总收入万元，占应收款%。
- 4、实现净利润万元。
- 5、委托银行扣款成功率达%。

三、工作措施

1. 捕捉信息，开拓市场，争当业绩顶尖人。

面向市场，扩展团队队伍，广泛招纳能人之志为我所用。让安居的业务铺遍全国，独占熬头。

2. 抓好基础工作，实行规范管理，全面提高工作质量。

3. 加强坏帐清收组织管理工作，继续做好呆帐回收及核销工作。

4. 适应营销新形势，构建新型的客户管理模式。一是要实行客户分类管理，提供差别化、个性化服务；二是对重点客户进行重点管理，尤其要做好重点客户的后续服务工作。

5. 努力加大中间业务和新业务开拓力度，实现跨越式发展。

企业未来的发展空间将重点集中在中间业务和新业务领域，务必在认识、机制、措施和组织推动等方面下真功夫，花大力气，力争使中间业务在较短时间内有较快发展，走在同业前面，占领市场。加强中间业务的组织领导和推动工作。

6. 严格客户的收费标准，杜绝漏收和少收。并进一步规范标准，坚决执行公司规定的中间业务收费标准。杜绝漏收和少收，除特殊情况，经领导批准同意，任何人无权免收和少收，坚决做到足额收费，只有积极拓展收费渠道并做到足额收费，才能完成全年各项业务收入的艰巨任务。

(1) 职工思想教育方面：一是通过培训教育，树立职工爱岗敬业，敢为人先的创新精神。二是增强职工爱岗如家，行兴我荣，行衰我耻的观念。三是遵纪守法教育，以提高全体员工遵纪守法和自我保护意识。

(2) 职工业务教育方面：一是继续学习新业务；二是技能培训工作持之以恒进行岗位练兵，不断提高办理业务的质量和效率，通过业务技术竞赛等形式，激活员工工作热情，提高工作效率。三是学习市场营、销学，填补员工市场营销知识空白。通过请进来与走出去的方法，提高员工营销的技巧，为培养一批营销骨干打好基础。

8. 完善企业内部管理机制，对所属部门、工作岗位均实行规范化管理，使每个员工人人肩上有压力，心中有蓝图，前进路上有方向，工作行程有目标。各个部门均要制订周计划、月计划。并要制订切实可行的考核方案，跟踪考核，以利提高。

(1) 建立和健全企业内部管理制度，以狠抓管理制度落实来带动企业管理水平的提高。

一 是要建立和健全各项管理基础工作制度，促进企业管理整体水平提高。企业内部各项管理基础工作制度，包括：财务管理制度、财产物资管理及清查盘点制度、行政管理制度，根据各项管理制度的基础工作的要求，实行岗位责任制，规定每个员工必须做什么、什么时候做、在什么情况下应怎么做，以及什么不能做，做错了怎么办等细则。这样，每个岗位的员工对各自承担的财务管理基础工作都清楚，要

求人人遵守。通过实施这些制度，进一步提高企业管理整体水平。

二是建立和健全自我约束的企业机制，确保企业持续、稳定、协调发展，严格审核费用开支，控制预算，加强资金日常调度与控制，落实内部各层次、各部门的资金管理责任制。尽量避免无计划、无定额使用资金。

三是根据企业的生产经营特点和管理的客观要求，严格执行企业内部财务管理和会计监督。

落实企业内部责任。建立内部责任会计制度，对各部门的经营收益、成本费用、部门利润进行分别核算。使各部门对自己的任务、目标做到心中有数。这对于调动各部门的积极性，努力做好做足生意，节约费用开支是有促进作用的；建立一套内部的约束机制，在内部制度中明确规定各部门的权力责任，做到分级负责、职责分明、相互制约。

会计监督。会计监督不单纯是对一般费用报销的审查，而应贯穿于企业经营活动的全过程，从企业的经营资金筹集、资金运用、费用开支、收入实现，一直到财务成果的产生。严格按照制度办事，正确核算，如实反映公司财务状况和经营成果，维持投资者权益，强化会计监督职能，保证制度的落实和有效执行。

首先，要设立清晰的目标和实现目标的进度表：这个目标一定要可衡量、可检查，不能模棱两可。再者，目标一旦确定，一定要层层分解落实。

其次，找到合适的人，并发挥其潜能：执行的首要问题实际上是人的问题，因为最终是人在执行企业的策略，并反馈企业的文化。柯林斯在《从优秀到卓越》中特别提到要找“训练有素”的人，要将合适的人请上车，不合适的人请下车。

其三，修改和完善规章制度，搭建好组织结构：企业做大之后，只能通过规则来约束，规则是一个组织执行力的保障。“pdca循环”说的就是制度制订与执行、检查和绩效四者间的互动关系。

其四，倡导“真诚沟通”的工作方式，发挥合力：一项调查表明，企业内存在的问题有%是由于沟通不力造成的，而%的问题也可以由沟通得到解决。我们每个人都应该从自己做起，看到别人的优点，接纳或善意提醒别人的不足，相互尊重、相互激励。

其五，关注细节，跟进、再跟进：制定战略时，我们更多是发挥“最长的指头”的优势，而在具体的执行过程中，我们就要切实解决好“木桶效应”的问题。执行力在很大程度上就是认真、再认真；跟进、再跟进。

其六，建立起有效的绩效激励体系：管理理念：企业管理=人事管理，而人事管理=绩效管理。

最后，要营造执行文化：要从以下几方面入手建立执行文化：其一，讲求速度：崇尚行动，雷厉风行；其二，团队协作：沟通直接，拒绝繁琐，各司其职，分工合作；其三，责任导向：提倡“领导问责”，出了问题要找出其原因并分清主要责任，只有这样才能更好地树立起责任心；其四，绩效导向：拒绝无作为，关注结果，赏罚分明；其五，继承文化：对企业中优秀的传统、规章及成果要注意继承，继承基础上的革新才会事半功倍；其六，用人文化：文化始于招聘。人才引进要严把关，力争将不认同企业文化的人挡在门外；最后，要营造爱心文化：相互尊重、相互鼓励、乐于分享、共同成长。

(3) 提高管理者执行力的素质要求

其一，识马、赛马、追求团队成功——对管理者而言，团队的成功才是真正意义上的成功。

其二，指令明确——指令是否明确也是当领导最重要的功夫之一。有歧义或自己想当然的认为下属已理解，后果是严重的。

其三，关注细节，身体力行，跟进、再跟进——管理一定不能将管理的问题形而上学，过程、细节一定要关注、要督促、去指导。

其四，有坚韧的情感强度——首先是“有性格”的人，总是坚决拥护某种事物——一种价值、一个理想、一项事业，另一方面，表现在有韧性上。认准的事，无论遇到多大的困难，都能忍受压力、自我调节、自我激励。

其五，掌握节奏，必要的时候善于转大弯——执行力要求行动迅捷、简洁明快。因为形势在瞬息万变，速度常常决定成败。但是，该快的时候要“动如脱兔”，该慢的时候要“静若处子”。

以上工作安排计划，是我在春节休假期间，学习了多方面的知识，结合本公司的实际情纂写而成的，有些问题还不够成熟，但是，基于“小企业很美、大企业也很美、但一个企业从小长到大最美”的理念，还是大胆地把它写下来了，仅供领导参考，不妥之处，请领导批评指正。

一、 加强政治学习、提高思想觉悟。

认真学习处、站20xx年工作会议精神，准确的掌握会议内容、提高思想认识，为自己的工作指明方向，有了明确的方向，才能更好的完成上级领导交给我们的工作任务。

二、 学习食堂各项工作制度及岗位职责

1、 组织培训食堂人员学习食堂的各项管理制度。

2、学习各岗位职责的内容。

3、组织学习庆城综合服务处20项物业服务标准规范的内容。

三、加强食品卫生管理工作、认真贯彻执行国家的食品安全法、在日常采购工作中，严格把关，所购食物要新鲜，不能有腐烂、变质过期的食品；在以质量为前提的情况下，货比三家，直接降低材料价格。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为站上节约成本”的工作原则。

四、加强食堂管理工作

在日常工作中要加强管理、保障政令畅通，不能再出现指挥不灵的现象和姑息养奸造成的很多问题，要大胆管理、不怕得罪人，一切以工作为前提。

五、提高自己的业务水平和自身修养

今年要多方面改变自身的好多缺点，加强政治理论学习、积极参加各项活动，平日和同事搞好团结，互帮互学、共同进步，提高自身的修养，做一个合格的员工。

未来从来都是因为它的不确定性而让我们充满激情。我似乎已经看到了希望，我将以更饱满的热情投入到各项工作中去，与二站全体员工共同学习、共建和谐、共创辉煌！

单位文员工作计划和目标 单位工作计划篇五

根据省银监局、省公安部门及上级行关于银行业金融机构安全评估工作的部署要求，我行从20xx年11月份开始到20xx年10月底进行了大量的工作，到目前为止，该项工作已圆满完成，在银监部门和公安部门的联合检查验收中，我行的各项安全设施全部达到了公安部门的要求，评估得分为99分，在当地金融机构总评分中名列第一，达到了市分行要求的预

期目标。

根据上级行关于银行业金融机构安全评估工作要求，我行领导高度重视此项工作，积极传达文件精神，组织员工认真学习评估工作有关文件，领会其精神实质，教育全体员工提高对此项工作的认识。并召开多次专题会议，讨论部署本行的安全评估工作，成立了以行长为组长、分管领导为副组长的安全评估工作领导小组，积极开展安全评估工作。

为确保安全评估各项准备工作的顺利进行，支行成立了以行长为组长、分管领导为副组长、专职保卫干部和部门负责人为成员的安全评估领导小组指导全行的安全评估工作，明确各自的工作职责。同时成立了以分管领导为组长、会计主管和专职保卫干部为副组长的安全评估工作小组，具体负责落实安全评估的各项工作事项。健全的工作机构，为安全评估准备工作提供了组织上的保障。

在这次长达十个月的安全评估工作中，我行领导和员工倾注了大量的心血，积极开展工作。分管领导在繁忙的工作事务中挤出大量时间准备相关的文字资料，重新修订了支行的安全工作制度，新修订的安全工作制度共计四十多项。营业部在会计主管的组织下，多次利用班前班后的时间学习安全工作制度，组织各项应急预案演练。在新网点装修过程中，纪检监察特派员跑前跑后，跟踪检查，协调各方关系，主管行长跑监理、找专家对施工质量进行把关，确保装修标准符合公安部门的要求。上级行的个金、安保、计财等部门多次到现场指导工作。整体联动的工作模式确保了安全评估工作的顺利达标。

机构安全评估工作虽然结束了，但银行的安全防范工作却始终任重道远。面对日益严峻的金融安全形势，我们一定不能有任何的松懈思想，安全防范设施的到位，并不能保证我行的经营形势就可以高枕无忧了，相反，我们要克服先进的硬件设施给我们带来的麻痹思想，要教育全体员工始终保持

高度的警惕，时刻不忘安全防范，才能做到硬件已硬，软件不软，确保银行经营安全的目标。

单位文员工作计划和目标 单位工作计划篇六

一是加强班子建设。把班子建设作为文明创建的重点，坚持党的集中统一领导，严格党内政治生活，发扬民主集中制原则，认真落实党组集体决策与党组成员分工负责制，充分发挥党组的领导核心作用，切实增强班子的凝聚力、向心力和战斗力。二是加强作风建设。深入学习中国共产党《廉洁自律准则》和《纪律处分条例》，加强审务督查，严格问责力度，持续深入解决群众反映强烈的“六难三案”问题，严肃查处冷硬横推、简单粗暴、推诿扯皮等现象，坚决纠正开庭不守时、着装不规范、庭审不严肃等问题，大力整治纪律松弛、作风漂浮、不作为、慢作为等“庸懒散”行为，切实提升干警的纪律意识和规矩意识。三是加强廉政建设。认真落实好党风廉政建设主体责任和监督责任，加强对法官业内、业外行为的监督约束，确保法官清正、法院清廉、司法清明。四是加强典型建设。进一步对工作中涌现出来的先进庭（科、室）和个人进行表彰，示范带动广大干警积极进取，干好工作，在全院营造团结和谐、干事创业的良好氛围。

始终坚持“公正司法、文明执法”这一理念，切实履行审判职能，服务发展大局。一是严厉惩治刑事犯罪，坚持贯彻宽严相济的刑事审判政策，从重从快判处各类违法犯罪分子，全力维护社会稳定。二是不断加强民商事审判，维护民权、消除民怨。三是依法审理各类行政案，妥善化解行政争议。四是力克执行工作难题。创新执行举措，提高执行工作质量和效率，全力保障当事人合法权益。

坚持贯彻司法为民思想，积极回应人民群众的司法需求，努力树立司法为民的文明形象。一是畅通绿色通道，以“诉讼服务中心”为载体，广泛开展“文明窗口”、“文明庭室”活动，全方位为群众提供诉讼便利。二是落实便民举措，减

轻群众诉累。三是重视涉诉信访，化民怨、解民忧，全力营造和谐氛围。四是加大救助力度，积极主动为社会弱势群体提供司法保护和司法服务，并对符合救助条件的当事人依法减免诉讼费用，确保有理无钱的人打得起官司、打得赢官司。

大力加强基础设施建设，不断提高物质装备水平，努力创造温馨办公环境。一是强化法院基础设施建设，多方筹资积极争取法院新审判综合楼建设。二是抓好现代化装备建设，坚持实施科技兴院战略。三是坚持从优待警，完善活动室、荣誉室，提高机关食堂服务质量，全力为干警创造良好的工作生活环境。

一是积极参与全市精神文明建设活动。紧紧围绕市委中心工作，找准服务发展的结合点、着力点，积极参与，主动作为，创先争优，全力为全市精神文明创建做出贡献。二是积极开展机关精神文明创建活动。结合审判工作特点，组织开展“文明庭科室”、“文明法官”、“文明书记员”、“文明司法警察”等创评活动。通过争创活动，培养干警健康、文明的良好习惯，营造干警比学赶帮的良好氛围。三是积极开展丰富多彩文体活动。充分发挥党支部和工会、妇委会组织的作用，利用“三八节”、“五四青年节”、国庆节、法律宣传日、法院审判开放日等重大节日节点，广泛开展干警文化体育、“创先争优”等活动。增强干警体魄和文化素质，培养干警的爱岗敬业、乐观向上、锐意进取精神，激发干警队伍的生机和活力。