

最新提案办工作计划 周工作计划表周工作计划(汇总10篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

提案办工作计划 周工作计划表周工作计划篇一

【周工作计划范文】

(一)创建“服务形象”。严格执行公司各项规章制度，在与客户沟通时使用文明用语;诚信为本，不轻易承诺诺客户，承诺的事必须办到、办好;不可忽视细节问题;对着装、仪表、手势等需严格注意。

(二)转变服务观念，把“要我服务”改变成“我要服务”。认真学习公司与品质有关各种体系流程和业务流程，以便随时应付客户提出的关于品质方面的各种问题，带着“多学习，多沟通，积极主动”的态度，深入到质量投诉的接收、与客户沟通、客户投诉的立即处理等各个工作中去，同时为客户提供质量三包处理(包修、包换、包退)

(三)增强责任感、增强服务意识，团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处，减少服务时效，当接收到客户质量投诉，应立即处理，减少客户因我司质量问题，产生的抱怨感，尽量减少不必要的'损失，为顾客和公司带来更大的利益，同时务必在三天之内关闭客户的质量投诉问题。时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况，来更好的完成本职工作，同时也增强团队合作能力，来更好的服务于客户。

(四)每次接收到的客户投诉按客户质量投诉处理规定(wi-xg-s006)应即时反应给相关的制作部门(责任部门)，同时并填写客户投诉处理报告，针对质量投诉，制订纠正预防措施。每周对客户投诉情况进行统计分析，以便于更好的统计出质量问题的所在。每月月底将客户投诉以月报形式上报给上级领导，并送相关部门。

以上，是我对20xx年5月第一周客服工作计划，可能还有很多不清晰，不明白的地方，希望领导、同事们多多给予支持与帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待本岗位工作，也力争为公司赢取更多利润，树立公司在客户心目中光辉形象。

提案办工作计划 周工作计划表周工作计划篇二

1. 在校园一角开辟一块劳动基地，种植一些常见的蔬菜或花草，这块基地可以包干到各中队，定期让少先队员参加劳动，也培养了我们的责任心。
2. 把教室走廊的外墙漆都刷成绿色的，这样，我们在学习之余，下课后也能缓解眼睛疲劳，调解视力。
3. 开放学校阅览室，每周给同学们一定的借阅图书的时间，以班为单位借阅，统一时间阅读，统一时间归还，充分利用学校阅览室的资源，培养同学们的阅读兴趣。
4. 仍然坚持大课间做完操之后做游戏，并且由体育老师教给我们一些有意义的安全的游戏，适合集体玩儿，这样，同学们在课间就会少一些打闹现象了。
5. 经常开展书法比赛、跳绳比赛、猜谜语比赛等校内有趣的主题活动，让同学们在繁重的学习之余，能够充分放松。
6. 改善学校厕所环境，厕所味道很难闻，还有些池子很深，

每次上厕所总害怕自己掉进去或者是东西掉进去。

7. 把学校附近的卖小食品的商店全部赶走，因为里面有很多三无产品，我们有时候实在抵制不住它们的诱惑。

8. 现在学校的课桌坐着很不方便，桌斗太小，有的同学书包都放不下，而且桌子下面一条横棍，非常影响我们放腿，坐着很不方便。能否把课桌改良一下。

提案办工作计划 周工作计划表周工作计划篇三

根据xx省人民政府琼府(XXX)30号《关于xx公务员医疗补助办法的通知》(以下简称《通知》)，我省从xxx年1月1日起，对公务员实行医疗补助，主要用于门诊医疗和住院治疗补助。补助标准为：在职人员月工资的5%。《通知》第八条规定，“事业单位人员，可参照本办法规定的待遇标准执行。补助费用按单位经费来源渠道解决。”据了解，公务员和一类公益的事业单位(中专、中小学等)人员已兑现补助。

但我省的高等院校，一直没有落实此项医疗补助政策，这包括在职的和退休的全部高校职工(教师)。这种状况显然违背了国家法律及省政府的通知精神，而且严重侵害了高校广大职工(教师)的权益，是明显不公平的。

1、根据国家《教师法》规定，高校教师工资、社保等待遇是“参公”的。

2、根据xx省人大关于[]xx省实施“中华人民共和国教师法”办法[](xxx年8月1日)第十九条：“教师的医疗同当地国家公务员享受同等的待遇”。

3、根据xx“人才强省”战略及尊重知识、注重人才的社会氛围，保障高校教师的身体健康是其重要方面和内容。

4、根据xx省人民政府琼府(xxx)30号《关于xx公务员医疗补助办法的通知》规定，高校职工也理应享受医疗补助政策。

为此，建议：

2、补发此前低于应与公务员一样的平等医疗补助部分。

提案办工作计划 周工作计划表周工作计划篇四

一、对销售工作的认识

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。
2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。
7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8. 努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售工作具体量化任务

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通拥堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的'解决方案。

从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部分设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1. 定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。(会议内容见附件)

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2. 对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，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，争取为公司做出自己最大的贡献。

2018工作计划模板【二】

当前，钢铁行业形势十分严峻，依靠科技进步推动企业可持续发展，成为钢铁企业的普遍共识。2018年，酒钢集团公司计划投入科技研发经费达到主营业务收入的1%以上，在资源利用研究、产品开发方面形成6项以上具备产业化条件的研究成果，推动企业进一步提升核心竞争力，为企业摆脱困境提供科技支撑。

今年，集团公司将以贯彻落实《关于全面提升企业技术创新能力的指导意见》为核心，发挥技术委员会策划引导和决策把关的功能，充分体现各产业特点和技术发展方向，确立了加强研发力量，改善研发条件；提高技术改进效果，逐渐形成酒钢的产品和成本优势等六项科技工作目标。

围绕各项目标的实现，2018年，在科技重大专项方面，集团公司计划安排实施科技重大专项13项；计划在资源利用、工艺技术研究等方面立项开展研究项目21项；计划开展新产品开发项目26项，计划新产品批量生产18.2万吨；计划各分子公司第一批具备立项条件的技术改进项目177项。在技术经济指标攻关方面，按照纵向比有进步、横向比有进位的原则，确定了56项主要技术经济指标攻关计划。

在实验室建设方面，计划针对表面分析、材料分析、资源研究和炼轧钢模拟试验等研究环节，增设电子探针、应力腐蚀装置等设施。在技术交流和人才培养方面，今年计划推荐甘肃省领军人才候选人5名，具备教授级高工评选资格的工程技术人员10名。在科技政策利用及科研平台建设方面，计划申报省级、市级各类科技项目30项以上，争取获得各级政府部门项目资金支持500万元以上，力争科技免税5000万元。在科技成果与专利方面，计划取得各类科技成果30项以上；计划专利申请受理量220项。

提案办工作计划 周工作计划表周工作计划篇五

计划网专题频道工作计划栏目，提供与2018年工作计划格式范文相关的资讯，希望我们所做的能让您感到满意！

2018年工作计划格式范文【一】

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，这给销售工作带来很多不便，这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下：

一；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二；在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四；xx年对自己有以下计划

1：每周要增加10个以上的新客户，还要有3到5个潜在客户。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好(幼儿园年度工作计划2018)准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4:对客户不能有隐瞒和欺骗,这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

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

6:对所有客户的工作态度都要一样,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。

7:客户遇到问题,不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。

8:自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

一、市场分析

1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。

2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%

或30%，确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如，李经理根据企业方便面产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使李经理有了冲刺的对象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

1、产品策略，坚持差异化，走特色发展之路，产品进入市场，要充分体现集群特点，发挥产品核心竞争力，形成一个强大的产品组合战斗群，避免单兵作战。

2、价格策略，高质、高价，产品价格向行业标兵看齐，同时，强调产品运输半径，以600公里为限，实行“一套价格体系，两种返利模式”，即价格相同，但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略，创新性地提出分品项、分渠道运作思想，除精耕细作，做好传统通路外，集中物力、财力、人力、运力等企业资源，大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路，实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”，牵一发而动全身，其目的是大力度地牵制经销商，充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源，有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划:

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有: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。

能够完成的'利润指标,***万元,纯利润***万元。其中:打字复印***万元,网校***万元,计算机***万元,电脑耗材及配件***万元,其他:***万元,人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

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。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、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。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

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*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。

六、创造学习的机会

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***公司建成平谷地*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。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

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。

2018年工作计划格式范文【二】

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年工作计划格式范文【三】

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效的回避护理风险，为病人提供优质、安全有序的护理服务。

1. 不断强化护理安全教育，将工作中的不安全因素及时提醒，并提出整改措施，以院内、外护理差错为实例讨论借鉴，使护理人员充分认识差错因素、新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2. 将各项规章制度落实到实处，定期和不定期检查，监督医学，并有监督检查记录。

3. 加强重点环节的风险管理，如夜班、中班、节假日等，减少交接班的频次，减少工作中的漏洞，合理搭配年轻护士和老护士值班，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。

4. 加强重点管理：如病重病人交接、压疮预防、特殊用药、病人管道管理以及病人现存和潜在风险的评估等。

5. 加强重点病人的护理：如手术病人、危重病人、老年病人，在早会或交接班时对上述病人做为交接班时讨论的重点，对病人现存的和潜在的风险作出评估，达成共识，引起各班的重视。

6. 进一步规范护理文书书写，减少安全隐患，重视现阶段护理文书存在问题，记录要“客观、真实、准确、及时完整”，避免不规范的书写，如错字、涂改不清、前后矛盾、与医生记录不统一等，使护理文书标准化和规范化。

7. 完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作，如输血、输液反应、特殊液体、药物渗漏、突发停电等，都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1. 主管护士真诚接待病人，把病人送到床前，主动做入出院病人健康宣教。

2. 加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念，并于周二基础护理日加上健康宣教日，各个班次随时做好教育指导及安全防范措施。

提案办工作计划 周工作计划表周工作计划篇六

案由：发展油茶产业增加农民收入

人：xx

资料：

油茶是中国特有的优良乡土树种。它与油橄榄、油棕、椰子

一齐并列为世界四大木本油料植物。2008年回良玉副总理在全国油茶产业发展现场会上提出，加快推进油茶产业发展，加快推进山区综合开发，促进社会主义新农村建设，促进农民致富增收，切实保障国家粮油安全。我县是浙江省油茶第二大县，在上世纪60年代鼎盛时期，我县油茶种植面积到达31万余亩，青田的油茶种子就源源不断地运往全省各地种植，被誉为“浙南油库”。但80年代后，受观念、管理、市场等多方面因素影响，我县的油茶产业一向处于荒芜和半荒芜状态，油茶面积和产量逐年下降。

一、我县油茶资源现状分析

根据2008年县林业局森林资源调查统计，我县油茶种植面积仅存21.4万亩，万亩以上的乡镇有7个，全县有4万余农户经营油茶，主要分布在章村、腊口、船寮、东源、楨埠等中西部地区，其中章村乡和腊口镇最多。在这21.4万亩油茶中，仅有3万余亩的油茶林处于经营管理状态，其余都处于半野生和原始栽培状态，品种以普通油茶为主及少量的浙江红花油茶。

二、我县油茶产业存在的主要问题

1、群众观念落后，发展油茶产业的用心性低。由于长期受小农经济思想的束缚，大部分群众将种植油茶主要定位于满足自家生活需要，基本依靠“天种天养”，生产上仍沿袭粗放的种植技术和原始落后的管理，对茶林放任不管，不到茶子成熟不进山，甚至一些林农放下了采摘。没有切实树立起种植油茶发家致富的观念，所以很少投入人力、资金对油茶林进行管理和开发。

2、管理粗放，经营效益低。油茶树长期以来基本上采用实生繁殖方式，导致品种严重退化，树势衰败严重，大小年突出，产量低且不稳，油茶品种皮厚、仁小、出油率低。加上我县茶农对油茶种植生产方式原始粗放，技术含量低，对高冠嫁

接、修剪等丰产技术知之甚少，对垦复油茶的努力性不高，全县约有60%的油茶林没有进行垦复，即使垦复了也没有连续性，油茶林“老、稀、残、杂”现象比较严重，导致油茶林整体效益不高。

3、产业链条短，附加值低。我县的油茶加工仍较多采用民间传统的液压式土榨法，加工潜力弱，出油率低，仅有22%左右，即100公斤油籽可榨成品油约22公斤。生产的油茶品质低，价格低，一般市场价为20元斤，仅有精品茶油价格的15左右。茶壳在农村主要当柴烧，除几家深加工企业，其他作坊式的加工厂对于茶皂素提取、菌体蛋白饲料等综合开发利用还是空白。

4、缺乏强势“品牌”和高端技术。我县目前虽然有浙南油茶等3家油茶生产企业，在生产、技术攻关、品牌建设方面也取得了必须的成绩，但与行业发展目标、国内大型油茶加工企业相比，还存在较大的差距。在油茶精深加工方面缺乏高端技术，无法完全有效利用油茶资源，产品附加值不高。在品牌建设方面，我县目前没有一个叫得响当当的大品牌。对于企业而言，品牌就是生命力，就是最大的竞争力，是产品赢得市场的保证，走向市场的通行证，强势品牌、高端生产技术的缺乏，是我县油茶生产企业的最大软肋，已经成为制约我县油茶产业发展的一大障碍。

5、农村劳力少，茶油商品率低。山区种植油茶劳动强度大，而我县油茶主产区的农村青年都已外出务工。劳动投入少，是我县油茶林荒芜的重要原因之一。同时，由于油茶林分户经营，规模程度低，集中收购难，林农主要到当地附近的榨油作坊将茶籽榨成成品油留作家庭自用。

三、发展我县油茶产业的思考与推荐

1、进一步出台政策、完善机制。政府的引导和扶持是关键。推荐政府要把油茶作为新农村建设的一项富农产业和乡镇的

主导产业来抓，在人员、资金、政策等方面给予倾斜，推动油茶产业不断发展壮大，负责制定油茶产业发展的政策措施，协调解决面临的困难和问题。加大对油茶抚育改造、品种改良和油茶加工企业的扶持力度，进一步完善油茶林地流转机制和补偿机制，并把各种机制落到实处加快油茶产业发展上来，为产业发展做保障。

2、加强宣传，转变观念。发展油茶产业，首先要把转变群众落后观念放在第一位。一是要走出去。组织油茶大户、乡村干部、有意向发展油茶的群众到江西、湖南等油茶产业发展较快的地区学习参观，借鉴经验，坚定他们种植油茶的信心和决心。用心发动民营企业、油茶大户，采取租赁方式，整合山地资源，扩大油茶种植规模；对零星种植、小规模种植的茶园，化零为整，变小为大，进行连片开发，构成油茶基地，走规模化发展之路，二是要请进来。推荐由县林业局邀请专家学者、技术人员授课和现场指导，提高群众对油茶的认识，使群众树立“把油茶当作田来耕”、“种油茶也能致富”的观念。

3、以科技为支持，加快油茶产业的发展步伐。发展油茶产业，应强化科技支撑，切实提高油茶经营的科技水平。林业、科技部门要加强对油茶优良品种的引进和开发，对新品种进行预植更新，对林相较好，但产量不高的油茶林进行高接换冠，推荐大力开发建设示范基地，带动、辐射周边群众。要千方百计加大对农民的培训力度，让他们学会嫁接、育苗、种植、修剪等一系列技术，成为合格的茶农。要组织开展技术下乡活动，为群众带给油茶低改技术服务。

4、培育龙头，提升油茶综合竞争力。政府部门要按照“扶大、扶强、扶优”的原则，认真落实扶持龙头企业发展的政策措施，培育一批竞争力强、带动面广的油茶龙头企业，促进油茶产业链的延伸。同时鼓励企业进行名牌产品的开发，培育一批以“瓯江源”等为主的龙头企业，进一步提高我县油茶产品的知名度和市场竞争力，促进油茶资源的利用率和综合附加值，

在那里我要举一个例子，此刻的油茶加工企业主要是收购茶籽饼和毛油，农民要自我采摘、脱壳、榨油，这中间要接近一个月左右。对于一些外出务工的农户来说就没有用心性了，如果企业扩大规模，开发出油茶果脱壳设备，直接收购农户的油茶果，这样农民的油茶生产的用心性就会提高，进一步促进油茶产业的发展。

5、转变机制，加强市场开拓。要实现产业化，务必开拓市场，充分发挥市场机制的作用，重视企业的主体行为。如果仅建设油茶树基地，缺少油茶籽加工企业，农民生产的茶籽没有出路，缺乏销售渠道，也构成不了产业；反之，如果仅有油茶籽加工企业，没有必须规模的油茶籽基地为依托，则生产企业将成为“无米之炊”。推荐应加强和发挥专业合作社的作用，用心鼓励贩销大户参与到合作社中去，成为产销衔接的纽带和调节产销矛盾的主导力量；同时大力挖掘、弘扬油茶文化，丰富油茶内涵，增加油茶的主导力量；促进油茶产业化发展。

提案办工作计划 周工作计划表周工作计划篇七

一、基本情况

去年，我局共收到县七届人大四次会议代表建议和县政协六届五次会议委员提案共20件。其中人大代表建议14件，政协委员提案6件。主要涉及城乡规划和建设方面的内容。20件建议和提案均在规定时限内办理完毕，办结率达100%，满意率达100%。

二、人大代表建议办理情况

（一）唐松等代表提出的《开展楼坝片区居住用地详规的建议》、《将楼坝难民街高速路下地面硬化建为停车场的建议》、《关于建设楼坝垃圾场的建议》和邹霖等代表提出的《解决楼坝街维修的建议》。根据市政府现场办公会议精神，云天化煤化工项目定点楼坝建设，用地范围已明确，上、下

坝全部拆迁。届时，唐永松等代表提出的关于楼坝集镇的全部问题将得以解决。

（二）*等代表提出的《拨款修建二溪垃圾池的建议》。根据对垃圾池的位置、容量、投资等情况进行实地调查后，我局已投资3万元，于*年11月建成投入使用。

（三）成联俊等代表提出的《关于提高城市拆迁房屋补偿标准的建议》。我县的城市房屋拆迁工作是严格按照《中华人民共和国城市房屋拆迁管理条例》和《云南省城市房屋拆迁管理规定》进行拆迁的。补偿标准是评估机构在充分考虑了市场价格因素和房屋折旧因素并兼顾拆迁户利益的基础上，经过法定程序认定的。结合实际，我局已适度提高补偿标准幅度。

（四）*等代表提出的《关于拨款硬化延伸石罗街道的建议》。我局已牵头并出资2万元，指派技术人员进行现场指导，同时发动当地农民投工投劳，将石罗街道延伸硬化300米，现已投入使用。

（五）*等代表提出的《关于拨款修建石罗集镇排污沟的建议》。我局已出资2万元，并发动当地农民投工投劳，于*年12月上旬修建整治好排污沟330米。

（六）*等代表提出的《关于修建石罗集镇公厕的建议》。我局已出资2万元，并发动当地农民投工投劳，现工程正在顺利实施之中，预计春节前完工。

（七）*等代表提出的《关于两碗乡集镇搬迁的建议》。我局积极协调配合此项工作，于*年11月发函给两碗乡政府催促其尽快立项报批。目前，该项工作进展顺利，已于*年12月上旬通过了县政府组织的专家评审。下一步，建议由两碗乡政府争取尽快立项建设。

（八）*等代表提出的《改造二中校门口通道的建议》、《改造镇小校门口通道的建议》。我局已出资3万元，于*年11月底将二中校门口通道和镇小校门口通道全部改造成了宽1.5米的混凝土路面。

（九）*等代表提出的《对盐井集镇街道路面进行整治的建议》。我局已出资4000元请设计单位完成了盐井集镇的地形勘测，编制了盐井集镇改造实施方案，该项目所需资金大约45万元，已建议由太平乡多方筹措资金，积极立项，争取尽快启动建设。

（十）*等代表提出的《改扩建团结路农贸市场的建议》。目前团结路周边已无多余的空地新建农贸市场。针对团结路农贸市场的实际情况，已安排由综合执法大队牵头，工商等部门配合加强了秩序综合整治，疏导商户规范经营，并积极配合吉祥紫荆豪园，采取一定措施鼓励经营者到紫荆豪园农贸市场经营。从规划角度考虑，我县农贸市场布局已基本满足需要。

三、政协委员提案办理情况

（一）*等委员提出的《关于加快高滩被拆迁户安置点建设的建议》。高滩安置点建设时，充分考虑到被拆迁户的经济承受能力、质量以及工期进度等实际情况，由政府统一修建安置房基础工程。我局举全局之力推进了工程又好又快建设，去年7月底，已全面完成安置区场平和基础工程建设，总投资2630.76万元。同时，抓紧完成基础分摊听证会等工作后，于*年8月1日正式交付统建基础给拆迁户建房。现二期拆迁安置点19幢房屋已启动基础建设，*年12月25日完成。为加强管理，我局成立了技术、质量监督、协调等工作小组，以确保安置房建设正常有序开展。

（二）*等委员提出的《关于在人民西路、团结路等地段设置公共厕所的建议》。我局充分利用了人民西路、团结路两侧

各单位的厕所，在主要出入口设立了醒目标志牌，方便老百姓使用。采取措施加强管理并整合使用好现有城区公共厕所。另在田坝新街29幢安置房通道外和云天化高中部南侧拟新建两个公共厕所，但由于在公厕建设过程中老百姓不支持，现正在做群众思想工作。

（三）赵杰委员提出的《关于及时启动县城滨江大道规划及规划控制工作的提案》。我局分别委托重庆钟山景观园林建设有限公司和昆明市建筑设计研究院开展滨江大道的规划设计工作。目前已交付了设计成果，通过了评审，并完成了部分施工图设计。同时，与*港的建设单位协调好了相关事宜，不会造成重复建设。

（四）何树夫委员提出的《修建武装部训练基地的建议》。结合高滩控规调整，制定了行政事业单位用地红线图，目前设计单位正在做修建性详细规划，根据武装部“四合一”的功能布局实际，武装部规划用地10.2亩，现已按要求正在进行方案设计，征地拆迁已完成，建成后已具备动工条件，完全能满足其办公、训练等要求。

（五）李声均等委员提出的《关于新修建三角村委会办公楼的建议》。我局积极搞好三角村委会办公楼的危房鉴定和新修选址工作，预算总造价约20万元。根据程序积极向上级争取建设资金，县政府同意按修建一个村委会的补助标准给予补助，工程已于去年11月正式启动建设，计划今年3月份修建完成。

（六）李声均等委员提出的《关于两碗乡集镇搬迁的建议》。我局积极协调配合此项工作，于去年11月发函给两碗乡政府催促其尽快立项报批。该项工作目前进展顺利，已于去年12月上旬通过了县政府组织的专家评审，下一步建议由两碗乡政府争取尽快立项建设。

提案办工作计划 周工作计划表周工作计划篇八

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有20xx奥运会带来的无限商机，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的`增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

二、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，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。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

工作计划怎么写模板【二】

一、 加强本职工作。

根据各个领导的需要，结合各个项目的开展情况，做好绘图工作。尽最大努力配合本部门的工作进展要求。明确自己的任务，做到严谨有序。

二、 提高自己的工作能力。

通过各种途径，利用各种资源进行学习，跟上公司形势的发展，适应工作的需要，提高自身工作技能水平。

三、 加强与其他同事的工作上的交流。

针对部门同事cad绘图方面知识不足的问题，加强交流学习，并向计划网领导和同事学习交流其它的工作方面的知识。

四、 加强自身对物业方面知识的学习，提高工作主动性。

结合实际情况，以及公司发展的需要，努力学习物业管理方面的知识，以便随时应对工作的其它要求。

五、 积极参加公司组织的培训及其它活动。

借此增强自己的责任 、团队意识。

以上是我20xx年度的工作计划，我会把这些计划落到实处，为公司的下一年度的工作再上新台阶，更上一层楼贡献自己的力量。

1. 工作计划模板怎么写
2. 季度工作计划模板怎么写
4. 客服工作计划怎么写范文
5. 金融工作计划怎么写范文
6. 出纳工作计划范文怎么写
7. 临床医生工作计划怎么写模板
8. 季度工作计划怎么写表格模板

提案办工作计划 周工作计划表周工作计划篇九

绿色建筑是指其在全寿命周期内，最大限度地节俭资源(节能、节水、节材、节地)、保护环境和减少污染，为人们供给与自然和谐共生的健康、适用和高效的使用空间的建筑。其核心

资料是节能、节水、节材、节地和环境保护，可概括为“四节一环保”。推广绿色建筑是功在当代、利在长远的战略工程。

1、存在片面理解绿色建筑的现象。目前大部分人对绿色建筑基本概念的理解仍停留在“建筑节能”的阶段，包括一些政府管理部门在内。观念问题不解决，就不能全面制定鼓励促进绿色建筑发展的政策与措施。在绿色建筑的发展过程中，消费者的意向、地产开发机构的决策，甚至技术的产业化发展都与政府的政策导向有着密切的关系，所以，政策和制度是当前中国绿色建筑发展在操作层面上，首先需要解决的问题。

2、政府部门激励政策与措施力度不够。未将绿色建筑的管理纳入系统管理体制中。对绿色建筑我们要进行全寿命的分析，全方位看待问题。我们往往在某一点上看是好的，但若综合研究，其在整个系统中就不必须是绿色环保的。

群体同时构成一条完整的产业链。作为这一产业链条的不一樣环节，政府、开发机构、研究机构、设计机构、建设机构、产品供应商、行业协会、消费者、金融机构乃至媒体，都在绿色建筑的发展过程中扮演着不一样的主角，成为绿色建筑发展的不一样推动力量和影响因素。缺乏统一协调管理机制，不仅仅会构成不良竞争局面，也会产生各种社会资源的浪费。

1、编制与实施绿色建筑鼓励与支持目录。绿色建筑是一个系统化的概念，是贯穿规划、设计、施工、管理、使用全过程的概念。政府管理部门不仅仅要在节能方面有政策与财政方面的支持，还要在节水、节材、节地和环境保护方面有所部署。除鼓励节能外，还要全方位推动绿色建筑的发展，编制与实施绿色建筑鼓励与支持目录，鼓励绿色建筑“四节一环保”在各方面、有效开展。

2、在政府有关部门管理下，制定相关政策，鼓励、支持多家

机构参与推广绿色建筑的发展。我国建筑量大、面广，除每年要增加很多新建筑外，还有几百亿存量建筑需要改造，单靠政府的努力是不够的，应采取激励措施，充分发挥各行业与组织的进取性，让行业协会、商会、金融机构、国外组织等加入到推广队伍中来。

相当，是推广绿色建筑不可忽视的重要组成部分。提议选取重点技术(如太阳能、风能、污水处理等)、试点区域进行推广。

4、加强大型公共建筑的绿色化。提议建立监察执法机制，对大型公共建筑包括从设计、施工、调试到运行管理的全过程中进行监管，如建造前设计方案是否贴合节能标准、设备采购、施工调试是否贯彻设计方案以及建成后运行管理是否合理。设计方案在施工图完成后要经过详细地模拟计算对建筑本身、能源转换及设备系统、可再生能源这三项与建筑节能密切相关的资料进行评估，经过节能评估后开发商才能获取开工许可证，准予施工建设。另外，对新建和既有的大型公共建筑均给出合理用能配额，政府节能监察部门定期检查其能耗情景，结合气候变化、入住率、设备状况等实际使用条件下的能耗分项计量数据，确定该建筑运行管理是否节能高效，从而罚劣奖优，比如对超出合理用能配额的能源消耗征收高额费用。

提案办工作计划 周工作计划表周工作计划篇十

案由：

中小企业是一个富有活力的经济群体，是国民经济的重要组成部分，在促进我州经济繁荣、就业增加、推动创新、催生产业等方面，发挥着越来越重要的作用，然而，融资难的问题一向困扰和制约着中小企业的发展。究其原因，主要是受中小企业自身因素和外部环境制约因素两方面的影响。

受中小企业自身因素的影响。一是中小企业自身财务制度不健全，信息不对称，难以控制信贷风险。银行对这些企业的财务状况、经营业绩及发展前景等情景难以了解，故不敢轻易供给信贷支持。二是中小企业缺少足够的抵押资产，担保困难。银行为了降低贷款风险，对中小企业申请贷款的条件更为严格。

受外部环境制约因素的影响。一是现行金融体制的国有商业银行垄断程度过高，不利于开展对中小企业的信贷活动。为了整顿金融秩序，防范和化解金融风险，国家关掉了一批非银行金融机构和基层小金融机构，使中小企业原有的一些融资渠道不复存在，同时也使得国有商业银行在金融系统中垄断程度过高。目前，还没有建立起专为中小企业服务的金融机构，导致中小企业贷款无门。二是政府对中小企业融资渠道的政策支持力度不够。在搞活中小企业，加强资金融通方面也没有采取优惠的扶持政策。三是银行金融机构经营理念导致中小企业融资难。银行金融机构自觉不自觉地“抓大放小”的影响下走向了“扶大冷小”，很多的信贷资金在政府的媒介、催化作用下，流向了大企业，忽视了能够为中小企业供给服务实现自身利益的巨大市场。四是信用担保制度不健全，抵押担保难落实。由于中小企业关系简单，一般没有上级部门和相关单位为其解决担保问题。加上中小企业普遍经营规模小，固定资产少，土地、房屋等抵押品不足，妨碍了中小企业从金融机构融通资金。

提议：

一、提高中小企业自身素质，加强信用制度建设。要加强中小企业自身发展，异常是要强化企业资金管理机制和信用机制建设。

二、加快金融产品创新，开发适合中小企业的金融工具。针对中小企业的自身特点，开展信用评级、资金定价机制等各方面的创新，并制定优惠的贷款政策。

三、加大对中小企业的财税扶持力度。加大财政资金支持力度，逐步扩大财政预算扶持中小企业发展的专项资金规模；地方财政要落实和完善税收优惠政策，减轻中小企业社会负担；采取财政拨款的方式建立中小企业发展基金、创业投资基金，用于为中小企业新产品开发、技术培训和企业管理咨询等供给贷款、贴息和担保，发挥财政资金的杠杆放大效应。