

2023年体校年度工作计划 年度工作计划(模板9篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源配置。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

体校年度工作计划 年度工作计划篇一

以学校和教导处工作要点为指导，以《数学课程标准》为依据，深化教学改革，以促使学生全面、持续、和谐的发展为出发点。课堂中以学生的发展为本，提升质量为主旨，培养学生的创新意识和实践能力为重点，充分体现新课程、新标准、新教法，以提高教学量为目标，加强教学管理，规范教学行为，加强教学质量的调研与监控，积极推进素质教育，努力提高全体学生的数学素质。

1、规范教学常规管理，优化教研组活动，提高现代教育技术技能。

2、加强师资队伍建设，认真学习领会高效课堂，积极开展教材研究工作，充分发挥骨干教师的示范作用，加强与兄弟学校教学的交流与协作，提高青年教师的业务素质和教研能力。

3、在学生中开展形式多样的学习活动，激发学生学习数学的兴趣，增强数学在生活中的体验，促进学生个性和谐发展。

2、继续坚持超周备课。导学案要规范化，教学内容，教学目标明确，教学重、难点突出，三维目标要清晰。结合本班实际和教师个人特点设计切实可行，易教易学的导学案。

3、作好课堂教学指导，强化质量意识。课堂教学是落实课改

的主渠道，是教学质量的重要保证。本学期将严把课堂教学质量观，把提高课堂教学质量作为我校教师的重点工作。

4、严把作业质量关，切实减轻学生课业负担。对于作业的设计布置、批改，力求做到“四精四必”，即“精选、精练、精批、精讲”严格控制作业量及作业时间，减轻学生过重的课业负担，调动学习积极性。作业批改要及时、认真、细致、规范，不允许错批、漏批、学生代批的现象发生。对学困生的作业要尽量做到面批面改，及时辅导，以增强学习信心，提高学习成绩。

5、开展听课、评课的研讨活动，教师每学期听课不少于15节。

1、认真学习新标准，严格执行新标准的指导思想。落实新标准在教学中的运用，加强新老教师的合作，提高我校教师的专业成长。

2、开展课堂教学的研究，转换教师角色，树立以学生为本的思想，尊重学生，建立平等民主的师生关系，营造积极、健康、和谐、宽松的教学氛围，倡导学生动手实践、自主探索与合作交流的学习方式，扩大学生信息交流面，增强学生的创新意识。

1、备课：本学期继续推行导学案。教师共同探讨“和乐”高效课堂的教学模式。

2、上课：教师要做好课前准备工作，在教学中要注重现代化手段的运用，课中要明确目标，讲透知识点，训练要扎实有效，同时要注意师生活动时间的分配，要及时检测教学效果。

3、作业的布置、批改。

作业设计既要在量上有所控制，更要注意质的精当。批改要正确、及时，字迹要端正，符号要规范，并有批改记录。

4、辅导：继续做好提优补差工作。各班教师要有组织地搞好学习有困难的个别学生的辅导工作，做到措施得力，成果显著。

1、各教师制定教学计划、教学进度表，撰写教学教研计划并完善各项制度

2、学生暑假作业检查并小结

3、教学常规检查，规范备课和作业批改。

4、组织教师开始读书学习活动

5、学习新课标。

1、作业批改检查。

2、教学常规检查。

3、学习新课标。

4、开展互学互研、互帮互助活动。

1、期中考试及质量分析

2、校级公开课

3、教学常规检查，学习新课标。

4、数学竞赛。（口算、解决问题）

1、教学进度、备课、作业检查。

2、月考质量分析，学习新课标。

3、写学习新课标的心得体会、论文。

4、有效复习研讨。

1、常规检查。

2、组织优秀教学案例评比活动。

体校年度工作计划 年度工作计划篇二

现在我已经在公司担任业务员有四年的时间了。可以说我是公司数得着的老业务员之一，也是对公司的发展有一定贡献了。现在20xx年将结束，我想在岁末的时候就我一年的工作做一下总结，也对自己的工作提前写下了xxxx年工作计划，让自己在假期中能够安稳的度过，也让自己能够及时的认识到目前的形势，希望不会让自己失望！

转眼间又要进入新的一年xxxx年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我努力工作 and 认真学习。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。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上（每件4万元）。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费（每月不低于1.2万元代理费）。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

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。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给予我支持。

。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xxxx年的个人工作计划，可能还很不成熟，希

望领导指正。火车跑得快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望xxxx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的客户，争取的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接xxxx年新的挑战。

xxxx年，我有着的期待，相信自己一定能够在xxxx年取得更大的进步，自己就是这样一年一年的走过来的，从一个什么都不懂的毛头小伙到现在很有深度的资深公司业务员，我的成长充满了曲折，不过在今后的工作中，我还是需要继续不断的努力，相信自己在xxxx年一定走的更远！

体校年度工作计划 年度工作计划篇三

：三楼会议室

1、方针目标和程序的适应性，有质量负责人对达成目标情况做汇报，由站长就方针是否适用做总体评价。

2、管理和监督人员的报告

各科室负责人、技术负责人、质量负责人、授权签字人就日常工作中发现不符合工作的处理情况报告；监督员九质量监督情况做出报告。重点是质量监督员。准备资料：监督情况报告，每个监督员准备资料，包括监测频次、项目是否异常及出现异常时的处理方法。

3、近期每部深部审核结果

4、纠正和预防措施

由质量负责人就不符合工作中引出的纠正措施及预防措施的执行情况。准备资料：纠正和预防措施报告，针对监督、内审、抱怨等问题发现不符合项整改情况，报告中应有发现不

符合项的数量，类型、制定的整改计划以及整改后的想过如何。

5、试验室间比对或能力验证的结果技术负责人就外部的. 实验室间的比对情况以及能力验证情况的报告。准备资料：能力验证及实验比对的情况报告，参加实验室比对及实验室能力验证次数及结果。

6、质量控制活动

技术负责人就实验室内部的技术校核的报告。准备资料：内部质量控制报告，内部使用标样考核、加标回收、做平行样；人员、方法、设备比对；等内部质量控制的情况，含计划、质量控制的评价。

7、客户反馈

办公室通过对客户满意度调查情况做出的总结报告。准备资料：客户满意度调查的总结，根据客户满意度调查记录做统计。

8、抱怨

质量负责人针对客户的抱怨所采取的措施。准备资料：客户抱怨情况的总结，包括客户抱怨的内容以及因此展开的处理结果。

9、人员培训

综合业务室就年度培训计划的执行情况报告。准备资料：年度培训总结，培训的执行情况包括已执行和未执行的计划，已执行的要有培训效果的评价，未执行的要有解释以及后续解决方法。

10、工作量和类型的变化

办公室、中心实验室、物理室、质量保证室、综合业务室、主任就本部门的工作量情况汇报。汇报各室副站长，质量体系建立以来本部门工作情况的总结，在质量体系运行中，有哪些问题需调整。

11、资源

综合业务室、质量保证室、物理室、中心实验室、办公室就本部门的资源，如监测设备、辅助设备，涉及的人力资源需求情况，使用及需求情况的报告。准备资料：资源需求的报告。

评审准备工作：各部门负责人就本部门管理评审内容做书面资料，再在管理评审时做口头发言，书面资料会后交资料管理员存档。

编制： 审核： 批准：

日期： 日期： 日期：

体校年度工作计划 年度工作计划篇四

(1) 协助办公室主任做好了各类公文的登记、上报、下发等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内，文员年度工作计划。

(2) 做好了各类信件的收发工作。

(3) 做好低值易耗品的分类整理、出入库、各类帐务的报销工作。

(4) 协助办公室主任做好公章的管理工作。公章使用做好详

细登记，严格执行集团公章管理规定，不滥用公章。

(5) 做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。

(6) 做好办公室设备的维护和保养工作，

(7) 协助办公室主任做好节假日的排班、值班等工作，确保节假日期间集团的安全保卫工作。

(8) 认真、按时、高效率地做好领导交办的其它工作。

在日常事物工作中，我一定遵循精、细、准的原则，精心准备，精细安排，细致工作，干标准活，站标准岗，严格按照办公室的各项规章制度办事。

(1) 做好领导服务：及时完成办公室主任、集团各部经理和部门主管交办的各项的工作。要成为领导的助力、助手，急领导所急，想领导所想，勤跑腿，多汇报，当好参谋助手。

(2) 做好各部门服务：加强与各部门之间信息员的联络与沟通，系统的、快速的传递信息，保证信息在公司内部及时准确的传递到位。

(3) 做好员工服务：及时的将集团员工的信息向公司领导反馈，做好员工与领导沟通的桥梁。

(4) 协助办公室主任完善集团各项规章制度。

(5) 做好信息保密工作：保存好办公室常用文档，做好存档保密工作；要及时、准确、全面的收集各方面信息并做好存档工作。

(6) 做好文书工作：及时完成领导交办的各种文稿，学习各

种文字材料的写作，提高自身写作功底。

(1) 积极参加集团安排的基础性管理培训，提升自身的专业工作技能。

(2) 向领导和同事学习工作经验和方法，快速提升自身素质。

(3) 通过个人自主的学习来提升知识层次。

我深知：一个人的能力是有限的，但是一个人的发展机会是无限的。现在是知识经济的时代，如果我们不能很快地提升自己的个人能力，提高自己的业务水平，那么我们就这个社会淘汰。当然要提升自己，首先要一个良好的平台，我认为xx集团就是我最好的平台，我一定会把握这次机会，使业务水平和自身修养同步提高，实现自我的最高价值。

体校年度工作计划 年度工作计划篇五

20xx年即将过去，算一算我来到九华实习也三个月了，俗话说：万事开头难。无论做什么工作，起初总是一个艰难、磨练、积累的过程在这三个月的时间里也了解到了许多学校里学不到的知识，了解了旅行社导游工作与计调工作的具体程序。同时我也体会到导游和计调都是对知识积累、工作经验积累和应变能力要求很高的职业。因此平时要多注意知识的积累，多涉猎各方面的知识，拓宽视野，增加和客人交谈的话题和内容，提高自己的深度。并且还要细心，要事前预先了解可能出现的情况，提前做好准备工作，从而使自己在工作中掌握主动权。

下年度计划：

一、目标市场定位

假设我们把目标客户群分为高、中、低三个客户群，高、中

端的客户基本上会选择大的旅行社，尤其是高端的客户群。因此流到我们本土旅行社的客户基本上就是中低客户群。但这也只是一种趋势，不是一尘不变的，只是我们首要的目标客户群应该定位在中低端的客户群中，去开发和维持这些客户。

(一) 其中最为关键的是如何稳住“摇摆”的中端客户群。目前我们旅行社之间的抢客现象也主要是集中在这一客户群上，而各家旅行社的竞争方法也主要是价格上的恶性竞争。那么我社在此竞争中要取胜，我们就应该有超出价格竞争之外的新的竞争思路。

1、以创新取胜，我们应该将接收的各地组团社的旅游行程计划笑话成为有我们自己个性特征、特色的线路安排。让我们的行程区别于、特色于其他的旅行社。

2、以优质取胜，我们在给客人推荐线路时，尽量具体情况具体分析，根据客人特质的不同，给予不同推荐，并与其他线路的不适之处进行对比，突出本线路的亮点，使得线路因适合而变得优质。

3、以价廉取胜，在保证行程质量和一定利润的基础上，以价廉取胜，俗话说：人多力量大。人多往往利润也会大的。

4、以宣传、促销取胜，这一策略是在所有的准备工作都具备之后的“东风”。可以是宣传单、网络、电访或是面访等。

5、以提供售后服务取胜，这一竞争手段，在我市现有的旅行社中实践的并不多，最主要的方式就是问候电话，亲切询问出游的感受及意见、建议等，并做好记录并改进。有客人的意见才能让我们有针对性的提高工作。

(二) 另外，对于低端的客户群，主要集中在农村乡镇。随着经济的发展农民的经济收入和生活水平普遍提高，尤其是中

老年人，儿女们成家立业，家庭宽裕，旅游的欲望日渐旺盛。因此这也是一个潜在的客户群。所以，只要我们能够在这这些乡镇能有适当的宣传活动，我想能有很大的收获的，（如“北京双飞六日游”的行程在乡镇是绝对有吸引力和市场的）我们甚至可以通过一些关系在适当的位置设办事处。

二、计调

1、聘用专业人才，做好职务和工作的分工，并做好定期的培训工作。

2、计调分工要细致和明确，尽量做到每个人具体负责一个区域的线路，精细的吃透线路的细节，在顾客上门时我们能因人而异的为他们推荐和解说，应答如流。从而让我们显得更有专业素质，获得客人的信赖。

3、力争做一个客户便留住一个客户，建立完整的客户档案，尽量做到在旅程结束后进行回访，亲切询问旅程的感受、意见和建议，并改进。因为维系一个老客户比发展一个新的客户要容易和必要，更容易形成客户对品牌的忠诚。

4、注意保持同行间的友好关系，争取通过“第三者”了解到一些其他旅行社的近期相关动向。

5、本社内的同事间应经常进行小型的活动，促进同事间的工作心得交流和情感交流，增进公司的向心力。

三、建立健全公司的各项制度，包括日常的行为规范、考勤、作息制度、薪酬制度、奖惩制度等。使公司行程规范的运营模式。

体校年度工作计划 年度工作计划篇六

本学期教研工作以学校计划为指导,学习教育教学理论,抓教

学常规，研究教学常规的实施，抓教师业务素质的进一步提高，全面开展《新课程标准》和教材的学习及课程实施试验，力争使《新课程标准》的理念和要求能在物理、化学、生物课堂教学中落到实处。认真学习和研究《新课程标准》，从学科特点及我校学情现实出发，围绕提高课堂教学效率这个中心，狠抓教学常规的落实，加强理化生教研活动，努力探索理化生教学规律，深化课堂教学改革，特别要注重教师的个人发展，提高我校理化生教师教育教学能力和水平，为我校的发展作贡献。

1. 以学习竞赛活动和月考为主线，展开校本课程的研究，

2. 积极参与对新教材的钻研，探讨教学过程，做到有体验，有感悟，从而有提高。

3. 充分利用备课组的集体备课的教学优势，探究更好的课堂教学模式，将新课程理念自然地落实到课堂中。

4. 注重年级组和教研组的联系，做到资源共享，共同提高。

5. 组织本组部分教师外出学习取经。

6. 配合校领导组织教学研讨会。

1. 定期召开教研组会议，及时批阅教案。

2. 以自主探究学习方式的评价为主线，以学习相关理论性文章为重点，积累教学经验，尽快适应新课程的教学。

3. 在学习的基础上，组织研讨与交流，促进教育教学认识的统一和观念的转变，形成先进的教学思想，切实改革课堂教学，以达到真正提高教师的教学理论水平和业务水平。

5. 结合常规调研，在备课、上课、评课等教学活动中，以课

堂教学为实施的主要环节，通过听课等形式促进教学活动的科学性与示范性。

6. 定期进行教学经验的交流（案例交流，大组评课，教学经验交流等）。

7. 每位教师要做好自己所任教班级的`日常教学管理，抓好教学工作。并与全组老师齐心协力做好月考出题、制卷、考试、和试卷分析（试题分析，成绩统计分析，学生情况分析和教学改进方案）。

8. 配合校领导组织理化生知识竞赛活动。

9. 配合校领导组织教学论文、体会交流活动。

11. 配合教导处做好作业、教案抽查，检查工作。

12. 开辟第二课堂，拓展学生视野。根据理化生三科的特点，在课堂教学之余及时开辟课外兴趣小组，培养学生动手动脑的能力，并在同学中广为推广，使同学在物理、化学、生物的学习中充分使用学科特色，形成良好的学习氛围，让每位学生都能喜欢物理、化学、生物这三门学科。

13. 督促本组教师做好日常教学资料，素材、经验等的积累和总结。争取每人至少在县级以上刊物发表论文一篇。

XX-XX年学年度第一学期理化生教研组活动安排表

周次 时间 活动内容 主持

2 9.4-9.8 制定教研组工作计划 教研组

5 9.25-9.29 第一次月考 教研组

体校年度工作计划 年度工作计划篇七

一、用完整的思想行为规范条例约束学生，努力促成学生尽快形成规范意识，逐步达成完善的学生自我管理。

二、开展多样式的班级学生活动，树立积极进取、敢于拼搏的良好学风，敦促所有学生以“博学而笃志，切问而近思。”的班训为自我学习要求。

三、配合学校德育处和年级开展的德育工作，有步骤、分阶段地贯彻“做人与求知”相融合的育人思路。

四、发现、确立并培养本班的特长生，努力促成学生的个性化发展。

具体设想如下：

第一、思想行为规范管理方面：

1、要求全体学生认真学习《中学生日常行为规范》和《八中学生手册》认真领会内涵。

2、强调树立“集体意识”，增强班级凝聚力，以团结积极的面貌争创星级荣誉班。

3、严格执行值日班干制度。定期培训主要班干，教给工作方法。

第二、树立良好班风方面。

1、利用班会课开展榜样教育。

设想1：本班优秀学生学习方法交流；

设想2：“寻找心中的偶像，树立正确的生活准则”主题活动；

2、利用讲座课开展自由论坛，讨论，拓展视野，培养学生的信心和积极性。

第三、配合学校、德育处德育工作方面。

9月：纪律教育和安全教育

主要活动有：（1）围绕“克服惰性、严以律己、认真学习”为主题对学生进行教育、稳定学生情绪（2）加强学生日常行为规范的教育（3）抓好学生安全教育。

10月：爱国主义教育

主要活动有：（1）开展“追寻先辈足迹，学习长征精神”读书活动（2）结合学校“寻找心中的偶像”主题开展“他们激励着我们成长”主题班会。

11月：诚信教育

主要活动：开展争创免监考生活动，重视过程中的学风营造，实行榜样教育。

12月：体育日和英语周活动

主要活动：（1）组织学生积极参加体育日活动和冬季长跑活动（2）指导排演好英语课本剧以及各项英语周活动。

1月：诚信教育和学期总结

主要活动：（1）进行好考前诚信教育（2）做好星级荣誉班的申报展示，总结学期班级情况（3）做好假期社会实践的指导工作。

第四、坚持用“面向中上，以高带低，全面提高”的理念指导班级教学管理工作，集中主要力量抓好学生的学习成绩。

- 1、坚持做好“谈心”工作，及时鼓励表扬学生。
- 2、建立学习优秀和学习进步奖励制度。
- 3、定期做好学习阶段性效果分析。

体校年度工作计划 年度工作计划篇八

大家好！首先，我代表全体员工感谢xx总，能给我们这样一个机会，大家济济一堂，回顾过去，展望未来。

今年是我们雪尼尔车间迁入新厂房的第一年，也是面对诸多困难与波折的一年。但是在公司领导的正确指挥下，在各部门的配合下，在全体员工的努力下，我们依然较好完成了今年度的生产销售任务。为了能在来年的'工作中更上一层楼，总结经验，吸取教训，现对xx年工作总结如下。

其中特别强调了现场管理，明确了工作现场各物品的摆防以及废料的清扫等问题，并且认真组织各班组实施，严格执行。

通过每周例会制度将公司的创业精神及各项管理措施传达到各部门及班组。使基层领导队伍真正领会到公司的发展要求、前景和目标，筑建大家以厂为家的思想。并且使原先上下沟通不通畅的问题有了很大的改善。

产品质量是企业的生命力，在过去一年中，我们始终贯彻质量第一，信誉至上的原则，狠抓质量管理。但是也曾经出现某些员工在生产过程中只求量，不求质的情况，对此我们已经责令有关部门人员进行整改，严防此类情况再次发生。并加强了车间产品质量的检查力度，强化生产技术管理力度，从而使情况明显好转。

xx年度我们雪尼尔车间引进了一批新设备，通过全体员工的努力，现在这批设备已经完全投入到正常生产中，使得纱线产量大幅上升，率创新高。

xx年虽然取得了一定的成绩，但仍存在着很多问题和不足，为了能在新的一年中取得更好的成绩，有必要对来年的工作做一个总体的规划。

1、进一步提高产品质量，维护企业形象。目前纱线市场竞争日趋激烈，各厂家为确保销量、占领市场都更加注重产品的质量，为维护公司形象，我们将把质量管理工作作为08年工作的重中之重。同时在员工中牢固树立“质量是企业生命”的意识，加强对各生产工序的管理、考核和监督。

2、加强了班组长队伍的建设。班组长是车间里的现场管理人员，其工作直接影响车间的产品质量与产量。因此，在xx年的工作中，我们将重点加强了班组长的培训与学习，使他们真正发挥现场领导和模范带头作用。

3、稳定员工队伍，提高员工思想素质与业务能力。员工是企业里的一线操作人员，加强员工培训，打造一只高素质的队伍，不但能提高产品的产量与质量，还能提升企业的形象，形成良好的企业文化。

4、强设备维护管理，切实降低生产成本。上一年度，我们引进了许多新设备，并且已经全部投产成功。xx年我们的任务将转移到如何保养维护好生产设备，要从硬件上保证产品生产的质量与产量。

以上就是我的报告，相信在大家共同努力下，我们远峰公司一定能够在在新的一年里产销两旺，事业蒸蒸日上。

最后祝愿全体员工新年快乐，工作顺利，合家幸福！谢谢大家！

体校年度工作计划 年度工作计划篇九

为了认真贯彻落实《中华人民共和国安全生产法》，强化安全生产意识，落实安全生产责任，实现安全生产目标，保障员工生产生活安全，为服务区创造一个安全稳定的发展环境，特拟定20xx年安全生产工作计划。

依照团体公司安全生产工作会议的部署安排，和安全生产目标要求，坚持以人为本和全面调和谐可持续发展的科学发展观，坚持“安全第一，预防为主”的方针，牢固建立“安全生产责任重于泰山”的观念，强化对安全生产工作的领导，全面展开安全生产大检查，继续深化安全生产专项整治，推动服务区加强基础工作，依法强化监视管理，努力实现服务区安全生产状态的进一步稳定好转。

一是服务区安全生产状态稳定好转，火灾事故为零，重大伤亡事故为零，伍佰元以上工伤率为零，伍佰元以下工伤率在1%以，治安案件发生率1%以下。

二是重点部分的安全状态明显改善，发生损失在1万元以上的事故为零，食品中毒率为零，商品过期发生率为零。

三是进一步建立健全服务区安全生产监视管理体制和工作机制，安全生产工作建设取得新的进展。

2. 第二季度:召开服务区安全生产工作会议，明确目标任务明确安全生产监管员，明确安全生产***完善服务区各项安全生产应急预案;做好“五一”节期间消防、防盗等安全检查;展开“安全生产月”活动，制定具体实施方案展开第二季度安全生产工作检查。

4. 第四季度:展开火灾隐患普查整治工作做好“国庆、中秋”期间安全生产和稳定工作展开第四季度安全生产工作检查及年终考核安排春节期间各项安全生产检查工作。