

年度工作计划的制定与落实方案(模板5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

年度工作计划的制定与落实方案篇一

(三) 整顿规范市场秩序维护公平竞争秩序。一是开展利用格式合同条款侵害消费者权益整治行动，重点检查房地产、汽车、物流等行业企业使用的格式合同，打击合同格式条款中免除自己的责任、加重消费者的责任、排除消费者权利的违法行为，查处合同案1件。二是开展打击商标侵权违法行为，查处假冒“牛栏山”白酒，女主播?、黄金时代、卡伦斯?pierkadan?不凡帝?、力豹狼libaolang?appecls?appecls?泰玛斯等不合格标称商标服装，假冒“欧米茄”、“天梭”商标手表等案6件。三是开展春耕护农行动，从全市种子流通的源头市场着手，对市场内的十余户种子批发代理商进行了全面检查，发放宣传资料400余份，督促整改2户，确保种子流通“源头清”。四是开展汽车市场专项执法工作，对4s店、专营店等汽车销售企业进行检查，查处无照经营案1件、违法广告案1件。五是开展房地产行业专项整治，严厉打击各种违法、违规和虚假房地产广告，对1件抽奖式有奖销售案进行调查。六是加大商品检测力度。对钢材、镀锌管、儿童玩具、成人服装等商品17个批次进行检测，查处不合格商品案5件。七是全力保障农副产品批发市场“年货交易会”公平交易秩序，对粮油、茶叶、饮料、蔬菜、水果、糖果、海产品、乳制品、酒类和各类干货、炒货等节日消费食品等品种进行检查，发出责令整改10份，办理变更登记8户。

(五)突出特色锐意创新全面铺开整治规范宏进市场环境试点工作。加强对农副产品批发市场试点工作的组织领导，强化全局联动，合力推进。一是设立“严进”门槛，推行契约管理明确责任义务。市场工商所与市场开办方签订协同共管责任书，市场开办方与市场内经营者签订文明经商、规范管理、诚信经营承诺书，通过“契约”方式明确三方责任，共同推动市场向“整洁、规范、有序、安全”目标迈进。二是创建“诚信”市场，加强经营户“信用”管理。制订《市场经营户失信惩戒管理暂行办法》、《市场经营户信用等级评定标准》，给每一户经营户建立诚信档案及设立“诚信保证金”账户，市场开办方按照信用等级评定标准对经营户划分信用等次，决定奖惩，将信用及奖惩结果在市场内予以公示。每年年底按照信用等级及奖惩情况开展“诚信经营户”评选，树立守法守信经营典型。三是加强“四方”监督，形成监管合力。组建一支由工商、市场开办方、行业代表、消费者组成的监督队伍，对市场内扰乱经营秩序、破坏环境卫生、产生食品安全隐患、违反治安管理条例等行为进行投诉举报。四是市场非公党建工作带动整治市场试点工作，设立“党员示范经营店”，“党员行业代表”等，充分发挥农批市场个体私营企业支部“口袋党员”和“流动党员”的作用，带动市场内经营者共同为推进试点市场向“责任市场、放心市场、诚信市场、美丽市场”逐步提升。

(六)领导干部“守纪律、讲规矩”改进学风政风行风。一是成立“守纪律、讲规矩”主题教育活动领导小组，制订具体实施方案，明确责任分工，有效推进活动开展。二是领导班子带头学，主动上党课，下基层宣传动员，主动找干部谈心，营造了良好的学习氛围。三是开展主题宣传学习讨论活动，制作了以《守纪律、讲规矩、转作风、促工作》的主题板报，组织干部开展自主学习、支部讨论、观看教育警示纪录片等，干部学习意识、守法意识进一步增强。四是深入自查自纠，组织干部认真对照提出的“七个有之”查摆问题，召开查摆问题分析会，对“工商系统党员干部在守纪律、讲规矩方面的突出问题有哪些”、“怎样才能做到‘三严三

实’”、“如何做一名‘四有’干部”等问题开展大讨论，找准问题，分析原因，对症下药，切实整改。五是以教育活动带工作，在登记窗口开展了便民利民活动，通过出版板报、发放宣传手册、张贴公告、设立宣传咨询台等多种形式，向群众宣传工商登记制度改革走向及市场主体年报公示制度，发放各种宣传资料达到4800多份，通过移动平台向市场主体发放年报短信累计4000条，极大地推动了分局辖区市场主体年报公示工作。

(七)丰富载体全面落实党风廉政建设责任制。党风廉政建设工作不断创新加强。制定《建立健全惩治和预防贪腐体系-2019年工作计划》的实施细则，修订完善了《党风廉政建设责任书》。结合工商工作岗位特点，找出了党风廉政建设的风险点，并总结出风险点管理的措施、办法和经验。倡导纪检监察干部学习纪检监察业务，学习市场监管执法业务，发挥纪检监察干部执法监管效能作用。推进工商廉政文化建设，开展廉政警言、廉政心得、廉政论文、廉政摄影、廉政书画征集活动，精心营造“以廉为荣、以贪为耻”的氛围。推进全员绩效管理，按照市工商系统年度绩效考评工作标准及要求，实行“每月一查、每月一报”，定期组织办公秩序、文明礼仪、在岗情况、工作纪律及工作作风抽查，促进督查考评工作的常态化、制度化、规范化。全年共组织专项督查6次，对督查中发现的共性问题及典型案例及时通报，开展诫勉谈话6次。推进廉政教育常态化，依托党员活动中心、手机报、飞信、党员微信等平台，组织干部观看电教片，制作廉政宣传版面，发送廉政警示短信，组织聆听先进人物事迹演讲报告会，使党员干部在潜移默化中接受廉政教育。

在充分肯定成绩的同时，我们要清醒地认识到工商工作距党和人民的要求还有差距，与其他兄弟单位相比也有差距，还存在一些问题和不足：工商登记注册制度改革创新力度需要进一步加大，市场执法监管需要进一步加强，消费维权水平需要进一步提高，廉政教育、作风教育需要进一步深入，基层基础建设需要进一步完善，工商行政管理干部队伍建设任

什么时候都要放在更加突出的地位。这些问题需要在今后的工作中认真加以解决。

(一)巩固“守纪律、讲规矩”活动成果，深入开展“三严三实”

一要深入党课学习、政治理论学习。把深入学习作为当前一项重要政治任务抓紧抓好，专门安排时间进行学习讨论，深刻领会“三严三实”的重大意义，深刻认识从严治党重要性紧迫性和各项要求。二要继续抓好整改落实。对前期排查出的问题做一次认真对照梳理，制订整改方案，对尚需进一步整改落实的任务抓紧推进。三要深入抓好作风教育。进一步健全党员干部组织生活制度，教育引导党员领导干部经常拿起批评和自我批评的武器，对照自己、警醒自己、提高自己，自觉做到讲党性、懂规矩、守纪律。四要强化责任与监督。把作风建设监督融入到党员干部的日常管理之中，继续抓好作风督查“每月一查”工作。进一步强化中层领导干部履行作风建设“责任田”责任，深入落实中央八项规定精神不放松，将“四风”突出问题作为“每月一查”工作重要内容，保证监督检查经常化。

加大推进工商登记制度改革力度。坚持社会主义市场经济改革方向，按照加快政府职能转变、建设服务型政府的要求和便捷高效、规范统一、宽进严管的原则，推进公司注册资本及其他登记事项改革，进一步放松对市场主体准入的管制，降低准入门槛，优化营商环境，促进市场主体加快发展；推进“先照后证”试点，理顺证照关系，减少行政审批事项，提高市场准入效率；推进配套监管制度改革，健全完善现代企业制度，进一步转变监管方式，强化信用监管，促进协同监管，提高监管效能；加强市场主体信息公示，进一步扩大社会监督，促进社会共治，激发各类市场主体创造活力，增强经济发展内生动力。

深入整治规范市场秩序。突出房地产、汽车、成品油、

物流、建材、瓷砖、农副产品等市场开展专项整治行动，严厉打击制售假冒伪劣商品行为。积极支持政府实施农副产品批发、百货商贸城、物流中心等专业、大型市场建设工程，指导开办者、经营者规范管理、规范经营。深化“诚信市场”创建活动，鼓励争先创优，提升市场信用。

加大商标行政执法力度。以保护涉农商标、地理标志、食品商标、药品商标、驰名商标、著名商标、知名商标、涉外商标为重点，继续加大商标行政执法力度，严厉打击商标侵权假冒行为。对农副产品批发市场，实施规范化商标监管，有效遏制商标侵权假冒行为。

深入开展虚假违法广告专项整治。继续以汽车、房地产、车体等广告为重点，查处在无许可证擅自发布广告、发布不实广告内容、在广告中夸大宣传、广告欺诈及误导公众等违法广告行为。加大对新闻媒体广告的监管力度，指导和监督媒体单位履行广告发布审查的法定责任和义务，维护文明诚信的广告市场秩序。

大力强化消费者权益保护工作。按照“一个站、三块牌”标准完善市场维护基础设施，即一个消费维权服务站、一块工商监管人员公示牌、一块消费维权提示(警示)牌、一块放心消费宣传牌。开展农副产品批发市场“先行赔付”试点工作，向入场经营户收取“诚信保证金”，“专款专用”，在消费纠纷发生时当即实现先行赔付，尽快维护消费者合法权益。

年度工作计划的制定与落实方案篇二

__年街道的民政工作将紧紧围绕街道工委、办事处的中心任务，以科学发展观为统领，以创新发展、转型发展、和谐发展为导向，进一步关注和改善民生，以公共服务为主线，以促进社会和谐稳定为目标，抓服务、求突破、惠民生、保稳定、强保障，加大工作力度，充分发挥民政在构建和谐西善中的基础作用，为西善发展作出新贡献。

一、完善社会救助体系建设，切实保障困难群众的基本生活

1、加强低保工作规范管理。对符合低保规定的其它条件的人员100%应保尽保，应退即退，严格实行分类施保，加强低保动态管理，认真落实“三审三公示”制度，新进人员月审核，对季度、年度审核人员中发现的问题及时处理，确保把低保金发放到有需要的困难群众身上。

2、完善社会救助体制机制。今年对低保、住房、医疗、教育等配套救助上所有社区实现“一站式”即时受理服务；继续做好区、街道两级帮扶救助工作，对因病、因灾、因残等致贫而造成的生活困难人员扩大救助范围；对住房困难家庭要主动了解情况，帮助符合住房困难的居民申请各类住房保障；完成一年一度的慈善一日捐。

3、强化社区“一对一”帮扶救助服务保障。深化全街道机关党员、干部继续与困难户“一对一”结对帮扶工作；各社区党员领导干部加强帮扶“一对一”结对困难群众力度；通过驻地企业等社会力量实现各社区每年递增24户帮扶困难家庭。

二、健全防灾减灾体制，加强综合减灾救灾应急机制建设

1、加强防灾减灾能力建设。建立街道办事处救灾救济款、物发放制度，发挥街道统筹协调作用，健全各社区及驻地单位联动机制，建立减灾成员单位联系制度，细化救灾应急预案；福润社区积极创建“全国综合防灾减灾示范社区”，西善花苑社区创建“省级综合防灾减灾示范社区”；做好灾害信息员培训工作。

2、及时做好灾害救助工作。为社区居民办理在册户籍居民购买人身伤害和家庭财产保险理赔，以及60岁以上老人意外伤害保险理赔工作，让遇到突发灾害的群众能及时得到救助。

3、实施困难群众危房改造工程。今年将为2户困难家庭实施

危房改造工作，改善困难家庭住房条件差的状况。

三、深入推进基层民主建设，增强社区民主自治服务功能

1、深化社区居民自治机制。健全社区居民会议、居民代表会议制度，完善“四议两公开”工作法，探索民主议事、民情恳谈、社区听证、社区论坛、社区评议等多样化的协商机制。

2、创新社区管理体制和运行机制。以创建“精品示范社区”为动力，大力发展社区社会化服务，拓展社区服务领域，提升社区服务水平；完善社区“智慧信息平台”的数据录入，坚持做好每日“社工日志”的信息；广泛开展志愿者活动；开展社区便民服务中心的试点工作。

年度工作计划的制定与落实方案篇三

3市场部年度工作计划

4市场部09年度销售工作计划

实行精兵简政、优化销售组织架构

实行严格培训、提升团队作战能力

科学市场调研、督促协助市场销售

协调职能部门、树立良好企业文化

把握市场机会、制定实施销售推广

信息收集反馈、及时修正销售方案

一市场部职能：

市场部直接对销售总经理负责，是企业的灵魂，其工作职能

在生产、销售、服务中的作用十分重要，是销售环节核心的组成部分，作为市场部，重要的工作是协助总经理收集、制订、执行。衡量市场部工作的标准是：销售政策、推广计划是否科学、执行力度是否严谨。

1. 市场部作用：

直接对总经理负责，协助总经理进行市场策划、销售计划的制定和实施。

全面协调各部门工作职能。

是企业的灵魂。

2. 市场部工作标准：

准确性

及时性

协调性

规划力

计划性

执行力

3. 市场部工作职能：

制定年度、季度销售计划、协助销售部执行。

协调各部门特别是研发生产部的协调工作。

组织销售部进行系列培训。

监控销售成本、对销售区域人员指导性的增减、调控制定、督促、实施必要的销售推广。

专卖店形象的管理、建设、导购、督导的培训。

销售客户档案统计、归纳、整理。

全面收集销售、市场信息，筛选整理形成方案上交相关部门

三市场部工作计划

1制定09年销售工作计划:科学严谨的剖析现有市场状况和销售状况,扬长避短、寻求机会、制定2009年市场部和销售部工作任务和工作计划。

2实行精兵简政、优化销售组织架构:认真分析了解目前销售部组织架构、根据市场情况合理性、在市场精耕的前提下,精兵简政、调整局部人员、控制销售成本、挖掘人员潜力、激发工作热情、感受工作压力、努力作好各自市场销售工作。

3严格实行培训、提升团队作战能力:集中培训、努力使所有员工充分掌握公司销售政策、产品知识、应用技术知识、营销理论知识,形成学习型团队、竞争型团队、创新型团队。

品知识系统培训

销知识系统培训

业执行标准培训

“从优秀到卓越”——企业人在企业自律守则培训

售人员职业道德培训

售人员必备素质培训

用技术及公司产品培训（应用中心或工程师培训）

5协调部门职能、树立良好企业文化:行政人事部：行政人事部门的功能和职责就是直接对总经理负责、协调各部门工作、建立完整的人事档案，制定科学的人才竞争奖惩机制，考察各部人员工作情况，在市场部的建议和科学的数字、事件、和市场情况下，不断为企业储备人才，挖掘销售人员潜力,致力于销售的提高和市场的发展。

研发部生产部：研发生产部门的职责是以市场需求为导向，通过市场需求，不断优化产品结构和产品功能、把握产品质量、严格推行iso-2000质量体系，向市场推出竞争力产品。因此，市场部每月都会给出市场信息、竞品信息、销售情况信息，使该部门能及时、客观、科学把握市场新动态、航标，在不断调整自身产品不足之处的同时，并为企业研发、生产适合客户和市场需求的好的产品来赢得市场和客户。

销售部：销售部是企业的先锋部队、是贴近市场的侦察兵、是企业发展的硬武器。他们的职责就是不断的开拓销售通路、寻求最适合企业发展的战略合作伙伴，不断的把企业的产品推向市场、同时向市场提供科学的前沿信息，而市场部在捕捉市场信息的前提下，结合企业实际情况，制定强有力的市场方案和销售策略，最有力的树立企业“灵魂”的作用。

财务部：直接对总经理负责，如果说市场部是“灵魂”、销售部是“先锋”、是“轰炸机”，那财务部则是企业的“大闸”、是企业运作、健康发展的“动脉”，它的职责是制定企业科学年度预算、结算，把握企业的赢利，及时的为总经理提供合理的生产成本预算、市场推广预算、销售成本预算、风险和利益的客观评估。作为市场部,在结合企业的实际情况、市场的实际情况、客户的实际情况、制定合理的推广方案和费用，上交总经理或与财务部进行沟通，使之切实可行，使

企业发展利益的最大化。

年度工作计划的制定与落实方案篇四

我们四年级数学教研组有教师3名，麻永侃老师、王文成老师、潘娟晓老师。麻永侃老师是中青年名师，潘娟晓老师是一位非常上进的年轻老师，我们这个团队有老教师有新教师，年龄结构比较合理，大家团结协作，互帮互助。

二、指导思想本学期我们组的教研活动将围绕教育教学“质量提升”核心工作，在校长室的领导下，在其他科室大力协助与支持下，以创建高标准学校为目标，以深化课程改革为中心，以“促进有效课堂教学”为重点。促进教师、学生共同发展，努力提高数学教学质量。

本学期继续加强学习相关理论文章，做到理论与教学实践相结合。

课堂是落实课程改革的主阵地，努力追求真实、有效，高效的课堂，要从学生的真实需要出发，从教材内容的特点出发，落实学生必须掌握的知识和技能，努力锻造课改精品课，注重提高课堂教学的水准。

1、精心备课。

严格按照“五精”教学常规认真备课。上课是教学的中心环节，在课前教师应熟悉课标、教材，做好充分的课前准备。课的重点、难点、板书，作业设计在教案中均有效体现。

2、认真上课。

在教学过程中要不仅要启迪智慧，还要培养技能、教化思想，执教过程中要严谨。教学语言要简洁、准确、有条理、生动易懂和富于启发。板书工整，尊重学生。做到数学课堂要简

约而有效。要面向全体学生，重视学生的个体差异，多给学生鼓励，对学有困难的学生要有耐心，避免急躁情绪。

3、改进作业设计。

要求每位教师都要认真设计作业，在作业布置上，要关注统一与分层，适当的增加一些开放性的作业，追求作业的有效度，抓点促面，以点带面。作业批改要认真、及时、正确。对作业中的集中性问题可以采用集体讲评，个别性问题还要采用个别讲解，面批的方式。

4、扎实的搞好主题教研活动。

结合学校教研处工作要求，做到组内老师经常互相听评课。在评课中，积极发表自己的看法与意见。每位教师要认真上好组内研讨课，课后要从教学研究的眼光来审视、反思自己的教学。

5、认真撰写论文和教学反思。

每位教师结合自己课上的一些安排和学生的生成进行反思，也可以是自己对教材的独特诠释，这些反思都要在备课本上呈现，一学期不少于20篇。积极撰写有价值的论文、案例，青年教师要积极撰写论文案例进行投稿发表或参加上级评比。

年度工作计划的制定与落实方案篇五

出现这些问题，与制定者对来年工作计划的重视不够、概念不清、目标不明等不无关系。

因此，应该以重视的态度、平常的心境、审度的视角，全面规划来年的工作，期待来年的成长进步。

单位的中心工作是我们个人工作计划的方向和前提，部门的工作计划则是个人工作计划的基础和框架。

做好个人来年工作计划，一方面要围绕中心工作，按照单位和部门来年的“工程图”规划自己的任务，安排好添砖加瓦的工作；另一方面要找准工作的边界，不能越位，把墙砌到地基外肯定是不行的。

年终总结是前鉴，现实状况是参照。

锁定来年目标，要翻翻旧账回头看，哪些工作不到位，哪些任务没完成；要结合现状向前看，哪些不足仍存在，哪些优势要保持。

为了让设定的目标更加科学合理，可以请领导和同事以旁观者的眼光帮助自己，看看目标是不是定得太低或者过于理想化。

为了保证来年计划制定稳妥扎实，要逐项梳理自己的工作内容。

认真分析自己的工作分哪几块，每一块中又有哪些组成要素。

工作内容要具体化，条块清楚、目标明确，多用具体数字来量化。

即使难以量化的，也要预设一定的参照标准。

有与他人合作进行的工作任务，可以与对方进行沟通，商量具体的分工，便于明确任务、提前安排。

制定计划时要分清轻重缓急，合理安排工作何时去做、何时做完。

具有长期性、延续性的工作任务最好能够按季度、按月甚至

按周来量化，随时查看进度如何。

可以制作一个计划进度表，将大的任务细化到多个小节点，明确每一个节点需要做到什么程度，便于有条不紊地安排进度，科学合理地管理时间。

制定来年工作计划要根据主客观条件，提出具体办法，采取必要的措施与策略，统筹安排，将“怎么做”写得明确具体。

一般来说，要设定与目标相对应的指标体系。

如，完成一项任务要花费多少时间、需要多少经费、任务承办程序、顺利完成的条件，等等。

“计划赶不上变化”在工作中是常有的。

客观地说，事先制定的计划很难保证判断无误，具体实施起来多少可能出现一些问题。

因此，我们要未雨绸缪，留有一定空间，尽可能预想工作中可能出现的偏差、障碍、困难，并估计其对目标计划可能造成的影响，预设出现“意外”的防范手段和补救办法，以免出现问题时工作陷于被动。

只想成功、不计差池的计划不是成熟、完整的计划。

- 1.如何制定年度工作计划
- 2.怎样制定新年度工作计划
- 3.制定年度营销目标计划
- 4.制定工作计划

5.如何制定工作计划

6.怎么制定工作计划

7.如何制定个人年度计划

8.制定工作计划的目的