

最新季度工作计划标题集锦 季度总结工作计划集锦(大全5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

季度工作计划标题集锦篇一

为什么要写工作总结，每个人的经历和阅历不同，对工作总结的认识不同，写工作总结的出发点和目的就不同。那么工作总结该怎么写呢？下面给大家分享关于房地产公司季度总结与工作计划，方便大家学习。

房地产公司季度总结与工作计划1

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。

现就个人20_年一年来的工作情况做以下总结：

积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。

全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

我于年初进入公司以来，在公司销售部工作。在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

进入公司的这段时间里，我主要负责销售楼盘，在师傅的带领下我很快适应了工作，并取得不错的成绩。

在这期间我主要做了以下工作：

- 1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。
- 2、策划_小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。
- 3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。
- 4、参加_拆迁工作及合同的管理。
- 5、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

第一，售房销售对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；
第三，自己的专业知识及理论水平十分有限不能很好完成自己的工作任务。

房地产公司季度总结与工作计划2

20_年10月，公司的另一个楼盘——盛世蓝庭如期进驻，我被调至盛世蓝庭项目部。经过这三个项目的洗礼，也让我从中学到了很多，各方面都有所提高。新的项目，新的起点，我把公司领导交给我的每一项工作都当作是个人工作经验积累的宝贵机会，圆满地完成工作任务是我唯一的目标。

在20_年度本项目部的销售额并不理想。上半年楼市销售畅旺，楼价也持续飚升，但下半年由于政府的各项政策陆续出台和银行收紧放贷要求，令整个楼市急剧降温，使得销售工作艰难重重，也是我从事本行以来最为严峻的一段时期。而本案做为地理位置优越纯住宅定位，同做为一种投资型住房，在宏观金融政策冲击下，使得同期的销售业绩大大的萎缩。

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在目前的市场上，竞争楼盘太多，地理位置与价格不同，这对于本项目部造成一定的压力。与之前公司预期的销售目标尚有一段距离，通过后期整理分析，主要有以下几个方面造成了现场的销售不畅：

本项目之前的一些琐事也是导致产品进入淡季区很淡的一大因素。房地产市场的不稳定因素，户型设计过大或不合理，价钱偏高，很多人也采取了隔岸观火。每一阶段都能对现场销售起到一个促进的作用，但事实与计划还有一定的差距，原计划三个月内开好水电开户都向后延迟了若干个月，因此，无形当中对现场销售也造成了一定的影响，楼盘自身因素由于受到规划的影响，本项目在同等住宅小区相比还存在一些差距，如楼间距小、无小区环境、水压、水电开户、楼梯、贷款问题等等。特别是贷款问题，在同等条件下，贷款客户

在选择我们楼盘时，要比购买其他小区的住房首付比例高出10%，同期存款利率也将提高许多。因此，在无形当中也增加了购房者的资金压力。

不过由于受到整体环境的影响，原先公司预定的价格体系与现市场行情相比较已有了很大的变化，目前单从单价上看我们的价格似乎还有一定优势，无形中为楼盘的销售起到了促进的作用。

房地产公司季度总结与工作计划3

很荣幸，我于_年进入_房地产公司销售部门从事房产销售工作。

现在，就过去的`工作做下总结：

一、存在的问题：

- 1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰；
- 2、自身没有足够的意志，对自己的销售欲望不够坚定；
- 3、计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。
- 4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。
- 5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。
- 6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改进的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以做到从容面对。

二、新的一年工作计划：

1、外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。

2、内部环境分析。

企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。

3、自身现状分析。

自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

通过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。

从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。

认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。

成绩固然要全面总结，对于未来的展望更是要提升。

在下半的工作中我还要加倍的努力，拜访更多的客户，更大程度的了解我们集团的一体化服务，并且制定适合自己的任务标的，同时改善自己的销售成绩，要做到：

1、明确工作的主要思路。

战略决定命运，思路决定出路，良好的业绩必须要有清楚正确的思路的支撑。

否则人就变成了无头苍蝇，偏离了方向和轨道，就会越走越远；

2、完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

3、新一年度工作的具体目标：销量目标学习目标；

我坚信，通过我们团队每位成员的努力，在新的一年里，我们的销售行业将会不断壮大，超额的完成年度工作任务。

房地产公司季度总结与工作计划4

20__年初，可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始——加入深圳中原发展，成为其中一员。不知不觉，入职已有半年了，在这半年里收获的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句“谢谢”就能简单了事的。

之前在龙岗有做过三级市场，对龙岗和售楼这个行或多或少也有些了解。卖一手楼是我一直向往的工作，谢谢我的经理给了我这个发展的好机会，踏入销售这一行列中，认识一班好同仁，学到的不再是书本那枯燥无味的知识。

记得我来时的运气比较好，第二天本项目就开盘了，开盘对我这个新人来说是一件很迷茫的事，很多同仁都在忙着收获，当时我在想我要努力学习，考过就能接顾客了，由半知半解的我到现在对销售流程有一定的了解，学到了不少的东西，当然也少不了同仁之间的帮助。深入售楼工作之后才发现其实很多事情要做，要学的却是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。

前二个月，都是担任见习置业顾问，一边协助同仁做好销售工作，一边学着自己接待顾客。在这里，同仁都很好，很愿意去教我知识，也很放心让我去做，去试。慢慢地，接待顾客、跟踪顾客、签定合同、售后工作、银行相关规定各方面都开始有一定的认识。

虽然刚开始还有点不习惯，由于正是楼盘旺季，工作比较多，但心里不断告诉自己，不断想，付出多少，收获多少，只是时间问题。即使往后不在这行业上工作，现在学到的这些我相信以后绝对用得上。

4月份，正式升上为实习置业顾问。开始真真正正接待顾客，独立一人将所有的工作完成。挑战性很大，一向带点自负的我也充满信心。接着，不断遇到过问题，但在同仁跟经理的协助下，都能顺利将工作完成。业绩嘛！这半年来还算一般般，称不上好，总销售24套，转介成交5套。总金额19491369.5万元。对入行不久的来说还算是对自己有个马马虎虎的交代，也或者算是一种鼓励吧。

其实，总的来说，太多的不足之处了，未能一一说明。但最显而易见的，销售技巧，自身的应变能力，国家政策各方面还有待加强。总之，要学得多得是，虽然自己还年轻，但心态还是要摆得正，主动点，积极点，去学，去做。记得刚入职，经理曾说过“多去问，多去做，不要怕亏，反正做了就没错的”。

下半年，也是新的开始。同样的，对于未来，我充满了期待，希望自己还能一如既往地用心去学，去做，甚至做得更好，更精。

房地产公司季度总结与工作计划5

很感谢公司对我的信任，9月份将交易店交给我来管理，作为我们这样公司的店长，我认为起到的作用是非常重要的。

首先，店长是一个单店最高的指挥官，最基本的职责就是全面负责店面的各项管理工作。但是作为一个刚上任的新店长，我会事事亲历亲为，以身作责，同时要具备强劲的销售能力和良好的领导能力，用我的行动来感染我的销售。其次，店长管理的是一线销售人员，且起着承上启下的作用，需要将公司的战略规划和最新政策正确的传达给员工，并要最大限度的激发员工的工作激情，更重要的是做到对销售人员的充分支持，培养员工的工作能力，培养团队合作的意识，最大限度的提升经纪人的个人业绩和店内业绩。

前期和销售人員一起做市場調查后，綜合調查的商圏，樓盤，同行競爭做出了初步的銷售路線和單店的定位，我認為目前的工作就是以廣告宣傳和開發房源為主，使店內資源充足，以便更快成交。其次是要快速的讓新員工成長起來，通過一系列的培訓，加強他們的業務能力。通過大家共同的努力派單等宣傳工作已經達到一定的宣傳效果。後期在店里人員逐步穩定，對商圏範圍內市場逐漸了解消化的過程中，籌劃新的銷售路線。

下面就四个方面談一下我的計劃：

1. 人員培訓：

無論對什麼人，培訓都是至關重要的，只有不斷的学习才能不斷的進步。作為房地產中介服務的行業，對於員工的專業性知識要求很高。特別是我們店的情況，大部分社會經驗不足，而且從沒有接觸過這個行業，就更不具有相應的專業知識了。基礎培訓更是重中之重，前期我以接待，勘察房源，帶看技巧，陌生電話為主，從扎實的基本功開始練起，並結合我的實際經驗，手把手的教他們如何與客戶交流，並消化變成自己的語言表達出來。掌握基本的溝通技巧是他們現在最需要的，通過最近的強化演練，每個人都有很大的進步，知道工作該從哪里下手了，在不斷的演練中還形成了各自不同的風格。我個人是樂於參加各種培訓講座，也很注重對

员工的培训，使经纪人把学习到的新知识在实际工作中相互发挥运用。

2. 人员管理：

企业以人为本，管事先管人，特别是销售这个行业。对于我们中介行业，人员管理的好坏直接关系到销售与服务的质量，一流的销售团队必须要拥有一流的销售人员，而销售人员总体素质的高低与管理密不可分。并且我认为中介行业是以经纪人为主导核心，店长，金融部等都是要最大限度的支持经纪人的工作。日常管理中，店长必须以身作则，带头做到公司的各项基本要求：整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，对事不对人，事事公平处理，并在店内树立一种”爱店如家“的责任意识。一个销售人员，保持良好的心态是很重要的，当员工心态起伏，不平稳的时候，应当及时与之沟通，帮助他们调整好心态，更加积极的投入到工作中去。在销售管理方面，首先要掌握每个经纪人的工作动态，手上操作的案源进度及跟单情况，协助他们完成每个可能完成的交易，持续评核每个经纪人，不断的训练，真正提高经纪人之素养。

3. 房源维护：

“房源“是一个中介公司的命脉，房源数量房源质量直接决定了业绩的好坏。对于房源实施集中管理，并加以分级，予以分类，分别对待，充分了解客户出售的动机和原因。房源一定要维护，何为维护，就是在房东将房源委托后，要与房东保持密切的联系，让房东享受到质量的服务。前期在维护中应向房东阐述我们为他的物业制定的销售计划，为他分析市场行情及市场定位，告诉他我们在为他做什么，包括如何在宣传并推广他的物业，还应带上情感交流，前期我们的目的就是要与卖方建立信任关系，先做人后做事。一个优质的房源最关键的就是她的价格，所以对于一些b类c类的房源在后期还可以按照蜜月期—挫折期—打击期—成交期的过程来

回报议价。那么a类房源要的就是速度，我个人对于优质房源的销售方案很简单，就是以最快的速度将房源销售出去。不管是什么房源，不管是客户最近卖的还是我们帮他成交的，后期对房东的服务也是至关重要的，要学会做回头生意。对于店内员工的房源定期做质量服务的回访，充分掌握他们手上房源的情况，并协助他们跟踪维护。总之，优质房源都是维护出来的。

4. 客户维护：

季度工作计划标题集锦篇二

转眼间进入新的一年20xx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，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

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x万元以上(每件x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。

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与我支持。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的第二季度工作计划，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。相信自己会完成新的任务，能迎接下一季度新的挑战。

20xx年，我有着的期待，相信自己一定能够在20xx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20xx年一定走的更远！

季度工作计划标题集锦篇三

__市结控工作在各级党政的重视、支持和有关部门的密切配合下，按照全球基金《项目实施方案》的要求，我市第一轮、第四轮全球基金结核病控制项目工作和tb/hiv双重感染防治项目工作进展顺利，取得了一定的成绩。年初，市卫生局组织召开了全市结控项目管理工作会议，总结了结核病控制项目工作情况，提出项目工作中存在的问题以及解决问题的办法，并制定下发工作计划，按照《工作计划》工作得以正常开展，现将全年工作情况总结如下：

按照项目要求，市结控办与各级各类医疗机构、教育部门、市妇联合作，在全市开展第四轮、第五轮全球基金结核病控制项目有关内容的培训，举办培训班22期，培训市辖各医院分管院长、保健科负责人、各乡(镇)卫生院院长、防保医生、各村村医、乡、村、组干部、妇联主任、妇女组长、学校教师、校长共计1875人次。同时发出结核病宣传资料十万余份，充分利用电视、报纸等宣传媒体进行结核病防治宣传，利用

市政府组织的科技、文化、卫生三下乡活动，以及“3.24世界结核病日”宣传活动发放了大量的有关结核病防治知识和艾滋病防治知识宣传材料，全年共发出结核病防治宣传画及宣传资料计10000余份，接受有关结核病咨询100余人。

通过开展多种形势的宣传活动和培训工作的，今年各大医院转诊的可疑肺结核病人有所增加。全年共免费接诊可疑肺结核病人2434人，接诊率达到362.38%，复诊肺结核病人1754人次，免费胸透2274人，摄片2324张，其中免费摄片1189张，免费初查痰检1036人，查出阳性400人，阳性率38.61%；复查痰检1754人次，合计6616张痰片。查肝功1608人次，确诊并免费治疗肺结核病人487例，其中初治涂阳病人334例，复治涂阳病人39例，初治涂阴病人114例。确诊并自费治疗肺外结核和复治涂阴肺结核病人130例。签结核病常规检查项目知情同意书467人，并对这467人进行hiv筛查，结果hiv初筛阳性17人，经州cdc确诊hiv阳性17人，hiv初筛阳性率3.64%。另外在hiv/aids病人中筛查肺结核，共筛查321人次，确诊肺结核5例。目前在接受免费治疗的487例肺结核患者中，有22例是tb/hiv双重感染病人。

全年共发出免费药品hrze961合、hre217合、hrz23合、hr1789合、sm1170支、一次性注射器1170支、注射用水1170支。

病人的归转：共确诊并免费治疗肺结核病人509例，其中初治涂阳病人355例、治愈330例、死亡10例、失败11例、迁出1例、其它3例、治愈率92.96%；治疗复治涂阳病人51例，治愈46例，失败3例，其他2例，治愈率90.19%。治疗ii型空洞涂阴病人和初治涂阴病人103例，完成治疗98例，死亡1例，迁出2例、其它2例，完成治疗率95.14%。达到国家规定的指标以上。

对各乡(镇)进行结核病督导6次，访视现症病人435

例。结果：有10%的病人无督导医生管理，5%的病人服药不规则、有漏服和断药现象，希望各乡(镇)加强结核病人的督导管理工作，确保病人规则服药。

元月份接受了州项目办组织的全州结核病交叉检查，4月份接受了省、州项目办联合督导检查，督导组通过听汇报、看现场、查看资、访视病人后对__市开展的结控项目工作给予充分的肯定和较高的评价。一致认为__市结控项目工作，领导重视、协调到位、制度健全、结防机构和艾防机构合作好、工作人员责任心强、业务素质高、技术操作规范，达到项目要求。

全年完成工作简报8期。完成了__市第一轮全球基金结核病控制项目终期评价报告(__年4月1日——3月31日)，追踪大疫情报告的肺结核病人382例，到位141例，到位率 36.91%。按要求对涂阳病人密切接触者进行检查，共检查1005人，发现活动性肺结核病人4例，其中传染性肺结核3例。按时完成各月工作小结、月报、季报工作，并按要求及时上报。药品管理规范，做到提前计划、每月盘点、药品不短缺、不过期、无霉变。按质按量完成了上级下达的指令性任务。

__市结核病控制项目工作计划

为进一步全面落实《全国结核病防治规划(__一)》和《四川省结核病防治规划(__一)》，根据四川省全球基金第四轮和第五轮结核病控制项目实施计划要求和xx第一轮全球基金开始实施滚动为期6年的要求，结合我市实际情况，制定__市结核病控制项目工作计划。

我市结核病控制项目工作，主要是按全球基金第一轮、第四轮、第五轮结核控治项目的要求来完成年度目标任务。

一、工作内容

(一)、继续巩固结核控治项目工作成效，加强第四轮、第五轮全球基金结核病控制项目和第一轮全球基金滚动项目在我市的实施。

(二)、围绕项目实施，开展结核病健康教育，通过普及结核病基本防病知识和“双免”政策来提高我市各类人群的主动就医意识，增强和提高结核病病人的发现能力。

(三)、继续开展结防机构与综合医院、市妇联等部门之间的合作，提高综合医疗机构人员及乡村医生对肺结核病人的登记、报告、转诊、追踪、督导等方面的综合素质。

(四)、加强乡镇卫生院痰检点建设。

(五)、按全球基金第五轮结核病控制项目要求，做好tb/hiv双重感染防治工作。

二、项目实施内容和要求

1、工作目标

(1)dots覆盖率在全市达到100%，可疑肺结核病人就诊率达到300/10万

以上。

(2)全市新涂阳病人发现率达到75%，完成初治涂阳病人任务数331例，

复治涂阳病人任务数60例，重症涂阴病人50例，合计441例。对初治涂阳病人，发现1例，治疗1例。

(3)涂阳肺结核病人治愈率达85%以上。

(4)加强“五率”工作，按国家要求力争达到医疗机构报告率、病人转诊率、病人系统管理率达到95%以上。结防机构追踪率、涂阳病人家属筛查率达到85%以上。

2、工作内容

(1)加强肺结核病人的归口管理工作。

(2)加强结防机构与综合医院之间的合作，提高肺结核病人的转诊率和发

现率，兑现报病奖，病人督导管理费，落实激励机制。

(3)与当地妇联合作，对村妇女主任和组妇女组长以及村医生进行有关结

核病防治知识及人际交往技巧的培训，动员其在基层开展结核病防治健康教育，提高本地人口的结核病知晓率。

(4)在加强对免费治疗肺结核病人全程督导管理的同时，对乡(镇)卫生

院医务人员和村医的督导管理工作进行考核。

(5)为tb/hiv双重感染防治工作创造支持性的环境。

(6)继续在结核病人中监测hiv感染率。

(7)提高结核病人中艾滋病感染者的发现和艾滋病感染中结核病人的发现工作。

三、健康教育

(一)、在项目实施过程中，各乡(镇)要按照《重点疾病健康

教育计划》和《实施方案》的要求，进一步加大结核病健康教育力度，开展经常性和大规模的健康教育活动。

(二)、健康教育的重点人群为乡村组基层干部、在校学生、村民。根据三个不同人群，分不同层次和深度由当地政府组织进行结核病防治知识培训。

(三)、健康教育的核心内容为结核病基本症状、“双免”政策等。

(四)、采用张贴布告、电视、广播、报刊、专栏、发放宣传画、宣传资料等多种形式，广泛宣传，普及提高群众结核病防治知识知晓率。

四、保障措施

(一)、加强管理：

全市37个乡(镇)、6个街道办事处继续执行第四轮、第五轮全球基金结核病控制项目和第一轮滚动项目，市疾控中心结防科应做好免费诊断、治疗管理、政策宣传动员、人员培训等工作。由市卫生局做好政府配套经费落实工作，签定各级目标责任书并纳入卫生行政目标管理，持续不断地开展病人发现和管理的工作，加强项目督导、考核工作。

(二)、经费、药品的落实

1、配套经费的落实：在药品免费供应的基础上，根据《全国结核病防治规划(____一)》和《四川省结核病防治规划(____一)》要求，向当地政府汇报疫情现状及所需地方配套经费测算额度，要求政府兑现承诺，保证地方配套结核病防治专项经费全额、及时到位。

2、省项目办根据我市上报的病人数量提供结核病防治项目免费

药品。

(三)、培训

1、教材和内容：以国家卫生部编印的《中国结核病防治健康教育材料资源库》为统一教材，分类进行。对乡村医生重点培训健康教育、病人发现推荐、日常推荐等措施、方法、治疗管理、督导访视的意义及乡村医生职责；我市的工作重点是提高诊断水平、病人管理和报表质量。继续利用传染病网络直报系统，对疫情报告的肺结核病人进行追踪。

2、培训对象：各级医疗单位的门诊感染科医生、乡村医生，乡、村、组妇女干部，校医，教师、以及实施督导化疗的志愿者也要进行必要的培训。

3、培训方法：为保证质量，采取逐级培训的方式实施各项培训。市级负责对辖区乡(镇)医生、村医生，乡村组妇女干部和校医进行培训。

(四)、主要技术规范

按照《中国结核病防治规划实施指南》开展“病人发现、治疗管理、痰菌检查、登记报告工作。”

(五)、督导

项目实施期间实行分级督导的原则，通过督导提高工作质量，并将督导后的建议和意见及时反馈给被督导单位以改进工作。

1、市级督导：对各乡(镇)卫生院每2月督导1次，内容：可疑肺结核病人的发现、报告、转诊或截留情况；访视现症涂阳病人，了解乡督导医生对化疗病人的治疗管理和督导情况。

2、乡、村级督导：要求乡镇卫生院防痨医生每月对村医生和

志愿者督导员的工作进行检查，考评。对每1例免费治疗的病人进行访视，检查落实药品的领取、保管、规范服用情况，治疗记录卡的填写情况。村医对病人应进行经常性督导，监督病人按时服药和复查，发现病人有毒副反应及时向乡督导人员或市疾控中心结防科报告，以便及时处理。

(六)、痰检质控

加强痰检质量控制，按照痰检质控方案要求开展工作。继续完成乡(镇)痰检点的建设及培训。

(七)、药品管理

1、药品计划：按上级要求及时将药品需求计划呈报凉山州项目办。

2、按照药品、设备管理要求加强管理，做好药品领取,保管,分发和建帐等工作，做到药品供应不间断，防止出现过期、失效、受潮、霉变，不得变卖和丢失。

(八)、监测和评价

1、建立完整的报告、登记、报表和评价系统

归定专人负责结核病登记、统计、报表，同时实行网络直报和结核病疫情报告制度，对上报的疫情进行确认。由于全球基金支助经费是根据实施项目工作制定目标的完成情况与当地承诺配套经费落实情况进行下拨，要按照四川省全球基金结核病控制项目实施计划要求，做好各项工作，及时准确上报季度报表和年报表。

季度工作计划标题集锦篇四

2023年以来，镇党委政府紧紧围绕全年的各项工作目标，团

结奋进，开拓创新，积极工作，全镇各项工作实现了良好开局，现将第一季度主要工作情况汇报如下：

1、聚焦工作重点，切实加强党组织建设。结合两学一做学习教育常态化制度化，确保党员干部增强四个意识牢固树立四个自信坚决落实两个维护。严格执行三会一课制度，认真开展党员固定活动日活动，引导各支部开好民主生活会和组织生活会，增强党组织凝聚力和战斗力。

2、强化组织领导，切实加强党风廉政建设。收看《一抓到底正风纪--秦岭违建整治始末》等专题片，认真学习领会省委书记刘奇关于作风转变的讲话精神，突出问题导向，敢于较真碰硬，集中发力、猛药去疴，坚决整治当前干部队伍中的怕、慢、假、庸、散五种顽疾，切实把坏风气破除掉、把好作风立起来。

3、配合上级调研，切实提供高质量决策参考。3月11日，省委组织部副部长徐忠一行来我镇调研乡镇年轻干部队伍现状。我镇积极配合，为调研组如实提供全镇干部队伍建设相关情况资料，为上级进一步健全完善基层干部队伍引得进、留得住、用得好的良性机制提供有力有效的参考。

1、各项经济指标运行良好。2023年1-3月份，预计全镇财政收入916.44万元。1-3月份新增固定资产投资完成17496万元。

2、重点项目如期推进。高标准农田建设项目涉及xx镇许家、客路、米家等村，项目区本次规划高标准农田建设面积5951亩，总计投资预算1785万元。项目于2023年11月份开工，由江西南昌路桥有限责任公司承建，截止目前项目主体工程已完成，进入附属工程施工阶段，项目建成后，将有力促进该区域粮食生产能力的大幅提高，具有可观的经济、社会和生态效益。

1、社会大局和谐稳定。深入开展矛盾纠纷大排查、大调处、

大化解活动，畅通信访渠道，及时受理群众诉求，做到有访必接，有问必答，实现小事不出村，大事不出镇。截止目前，全镇共接收信访件18件，其中网信信访件6件，群众来访12件，答复率100%。调解各类矛盾纠纷5件，调处成功5件，成功率100%。

2、积极应对极端天气。我镇高度重视，周密部署，采取有效措施，积极应对持续阴雨暴雨大风天气。一是及时对防汛和救灾工作进行详细安排部署，克服麻痹思想和侥幸心理。二是加强对塘口、水库、地质灾害点等重点区域的隐患排查，把精准扶贫户、五保户、低保户、危房改造户列为重点排查对象，确保人民群众的生命财产安全。三是严格实行24小时应急值班制度和领导带班制度。

3、法制建设稳步推进。已完成全镇13个行政村的法律明白人硬件上墙和软件建设工作，并已按计划完成对319名骨干法律明白人的培育工作和首批一般法律明白人的选拔、培育工作。

4、打造五型政府，营造四最环境。全面贯彻落实一岗双责制度，严格控制三公经费支出和行政成本，建立健全廉政风险防控体系，着力推进反腐倡廉建设。通过完善建立和有效落实各项举措，努力打造出忠诚型、创新型、担当型、服务型、过硬型政府，努力做人民的主心骨和贴心人。

1、扶贫工作成效显著。一是落实遍访制。连心小分队和帮扶干部对各自所驻村中的全部贫困户进行走访，详细了解贫困户的家庭基本情况、政策落实情况，对当前贫困户需要解决的问题做到心中有数。二是积极整改。对照中央和省委脱贫攻坚反馈意见和整改落实情况，根据我镇实际制定并下发了《xx镇关于落实中央脱贫攻坚专项巡视问题整改的工作方案》、《关于成立xx镇脱贫攻坚专项巡视整改工作领导小组的通知》到各村委会，要求切实做好整改工作。

2、民政工作扎实开展。严格按照规程发放冬春救助资金、高

龄老人补助、贫困重度残疾人生活救助等；关注弱势群体生活，加强特殊困难群众社会救助工作力度；对发放类的各项惠农政策补贴及低保、大病救助等全部坚持标准通过一卡通发放到位。

3、绿色殡葬改革持续推进。全镇殡葬改革取得阶段性成果。截止目前全镇共销毁棺木456余副，火化53人。我镇共有清江和汤家两个公益性公墓，用地规模约35亩，一期规划墓位2000个，计划投资460万元，其中汤家村建点已完成规划、设计工作，正在积极施工，力争3月底竣工并投入使用。

1、加快新农村建设。2023年我镇新农村建设点新点上报23个，补点上报8个。目前正在对农村危房、空心房、乱搭乱建(含露天厕所、旱厕、猪牛栏)等进行全面拆除，对村内村周沟渠、村庄内垃圾、路障、乱堆乱放等进行全面清理，为下一步建设美丽乡村打牢坚实的基础。

2、强化农村人居环境综合整治。继续加大力度，集中人力物力财力以整治城乡脏、乱、差为突破口，组织城乡执法大队人员对集镇钢棚进行拆除，发动群众对房前屋后垃圾进行清理。随着农村环境整治不断推进，各项整治工作不断落实，农村人居环境总体得到改善。

下一步，我镇将严格按照年初制定的发展思路和计划，在第一季度工作的基础上聚力脱贫攻坚、加强环境整治、强力改善民生、完善社会管理，努力完成全年各项发展任务。

一、围绕社会保障，强化服务意识，切实提升民生福祉。以精准扶贫为推动力，提高群众幸福指数。认真贯彻落实省、市、县精准扶贫工作要求，强化干部驻村帮扶机制，加快推进精准扶贫、精准脱贫工作。巩固绿色殡葬改革成果，移风易俗树新风，进一步提高工作成效。

二、围绕招商引资，强化转型升级，扎实推进经济发展。以

经济建设为中心，重点抓好招商引资工作。继续强化招商引资力度，重点引进财源项目，增加税收来源，以项目促进全镇经济社会发展。培植壮大财源的同时，加强重点税源监控和零星税收征管，做到应收尽收，确保实现财政目标任务，增强地方财力。

三、围绕文明创建，强化综合整治，持续改善城乡面貌。把农村环境综合整治作为推动生态文明建设、改善农村人居环境的重要抓手，深入推进整治工作。抓好农田水利设施建设，积极配合上级部门做好高标准基本农田土地整治工程项目。

四、围绕目标任务，强化责任落实，全力发展旅游项目。以后龚景区为依托，补齐乡村旅游短板。以把后龚红色景区创建为国家4a级旅游景区为目标，按照分步实施、突出重点、整体推进、全面完成的工作要求，提升景区基础设施建设，优化景区旅游环境，进一步实现后龚红色景区的提质升级，打造旅游红色品牌。

五、围绕两学一做，强化制度管理，全面落实党风建设。全面贯彻落实两学一做学习教育活动要求，以开展三问大讨论活动为契机，以作风转变带动经济社会发展。今年计划发展党员10名，切实做好党员干部教育工作，提高村干部队伍素质和工作积极性。

季度工作计划标题集锦篇五

客户送车进厂维修养护或来公司咨询、商洽有关汽车技术服务，在办完有关手续或商谈完后，业务部应于x日内将客户有关情况整理制表并建立档案，装入档案袋。客户有关情况包括：客户名称、地址、电话、送修或来访日期，送修车辆的车型、车号、车种、维修养护项目，保养周期、下一次保养期，客户希望得到的服务，在本公司维修、保养记录。

业务人员根据客户档案资料，研究客户对汽车维修保养及其相关方面的服务的需求，找出“下一次”服务的内容，如通知客户按期保养、通知客户参与本公司联谊活动、告之本公司优惠活动、通知客户按时进厂维修或免费检测等等。

业务人员通过电话联系，让客户得到以下服务：

- 1、询问客户用车情况和对本公司服务有何意见；
- 2、询问客户近期有无新的服务需求需我公司效劳；
- 3、告之相关的汽车运用知识和注意事项；
- 4、介绍本公司近期为客户提供的各种服务、特别是新的服务内容；
- 6、咨询服务；
- 7、走访客户。

1、售后服务工作由业务部主管指定专门业务人员——跟踪业务员负责完成。

2、跟踪业务员在客户车辆送修进场手续办完后，或客户到公司访谈咨询业务完后□x日内建立相应的客户档案。客户档案内容见本规定第二条第一款。

3、跟踪业务员在建立客户档案的同时，研究客户的潜在需求，设计拟定“下一次”服务的针对性通话内容、通信时间。

4、跟踪业务员在客户接车出厂或业务访谈、咨询后x天至x周内，应主动电话联系客户，作售后第一次跟踪服务，并就客户感兴趣的话题与之交流。电话交谈时、业务员要主动询问曾到我公司保养维修的客户车辆运用情况，并征求客户对本

公司服务的意见，以示本公司对客户的真诚关心，与在服务上追求尽善尽美的态度。对客户谈话要点要作记录，特别是对客户的要求，或希望或投诉，一定要记录清楚，并及时予以处理。能当面或当时答复的应尽量答复；不能当面或当时答复的，通话后要尽快加以研究，找出办法；仍不能解决的，要在x日内报告业务主管，请示解决办法。并在得到解决办法的当日告知客户，一定要给客户一个满意的答复。

5、在“销售”后第一次跟踪服务的一周后的.7天以内，业务跟踪员应对客户进行跟踪服务的电话联系。电话内容仍要以客户感兴趣的话题为准，内容避免重复，要有针对性，仍要体现本公司对客户的真诚关心。

6、在公司决定开展客户联谊活动、优惠服务活动、免费服务活动后，业务跟踪员应提前x周把通知先以电话方式告之客户，然后于x日内视情况需要把通知信函向客户寄出。

7、每一次跟踪服务电话，包括客户打入本公司的咨询电话或投诉电话、经办业务员都要做好电话记录，登记入表(附后)，并将电话记录存于档案，将电话登记表归档保存。

8、每次发出的跟踪服务信函，包括通知、邀请函、答复函都要登记入表(附后)，并归档保存。