

2023年城乡建设工作总结 街道城乡建设工作 工作计划(实用5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。我们该怎么拟定计划呢?下面是小编带来的优秀计划范文,希望大家能够喜欢!

城乡建设工作总结 街道城乡建设工作计划篇一

xxxx年以来城建办紧紧围绕街道党工委、办事处提出的工作思路,根据年初工作计划,各位同事各守其责,做好各项重点工作。

根据年初安排的科室经费预算,城建办负责实施部分街道出资建设的基础配套设施项目(包括民生项目),芦山菜市场停车场改造项目、穿好高速邬隘段桥下空间环境整治,危房拆除地段停车场改造项目已完工。大河桥危桥改造项目、清水装备仓库雨水改造项目□xx社区活动广场□xx社区停车场等项目都在施工中,预计xx月按计划完工。老旧小区居住环境品质微提升工程涉及xx□xx□xx□xx□xx五个社区xx个小区分为x个项目实施,总投资约xxx万元□x月份以来陆续进场施工,预计xx月完工。

1、污水零直排建设

2、零直排小区整治

xxxx年计划整治中河茗苑、香榭家园、四季阳光三个小区污水零直排建设,投入资金xxx多万元,住户xxxx户,改造雨污水管xxxx多米,预计xx月底基本完工。

完成xxxx年续建的鸿顺家园雨污水改造项目，小区面积约x万平方米，住户xxx户，住宅楼xx幢，投入资金约xxx万元。

3、完成农村生活污水管养服务发包工作和城区雨污水管养服务发包工作，做好外包单位的管理考核工作。

1、新路美丽宜居示范村（农村改旧）创建项目：大海线沿线景观提升项目开工建设，工程造价约xxx万元。项目范围与农村水改、大海线沿溪环境提升项目等多有重合，目前已完工。

2□xx村美丽宜居示范村完成规划设计并通过审查，其中自来水改造项目和电力、电信架空线路上改下项目已经于年前启动，目前已经完成约xx%的管线铺设。村庄环境提升节点景观改造已进场施工，合同金额xxx万元，目前在村里的配合下顺利推进，预计春节前完工。今年计划解决xx户无房户缺房户村民宅基地审批工作，在大海线西南侧已平整出宅基地规划地块，完成土地农转用手续，宅基地审批资格审查工作已完成。

城乡建设工作总结 街道城乡建设工作计划篇二

一、进一步规范建筑业市场，提升住宅科技化工业化水平。

进一步加大建筑市场整顿力度。结合区政府两年整治行动计划，重点打击建筑工程挂靠、转包、违法分包等违法违规行为，狠抓施工现场关键岗位人员到岗履职，完善人脸识别考勤和项目管理人员的管理，抓好宁波市建筑市场信用评价系统的建设和运用。培育区内建筑劳务企业，进一步规范建筑劳务市场。强化建设工程招投标监管，建设富有特色的电子招投标试点监督平台。加大对招投标、工程发承包活动存在的违法违规行为查处力度。完善投标保证金制度、评标专家管理制度。

进一步扶持本地企业做大做强。大力发展绿色、节能住宅工程，加快推进住宅全装修交付，推动区域建筑业健康发展。积极推进住宅建造工业化，大力发展装配式住宅建造市场，调研出台对应的激励措施。以房地产开发项目和保障性安居工程为新型建筑工业化重点推进方向，在土地划拨和土地出让合同中明确要求采用新型建筑工业化方式建筑。建立新型建筑工业化政策保障体系，加快培育新型建筑工业化设计、施工、监理和构配件生产等企业，加速产能落后的小企业的淘汰，提升区域综合实力。努力消除资质等级与产值不相对应，市场竞争不正当等现象。

进一步强化建设工程质量安全监管。深化施工现场安全隐患排查整治；强化住宅工程、节能工程质量监管力度。深化智慧监管，施工现场关键节点动态掌控。深化施工现场在线视频监控管理，全面实施预拌混凝土(砂浆)企业生产监管系统。大力推行建筑工程现场e监督模式，全面推行建筑工程质量“样板引路”制度。加大建设工程质量监督抽检力度，有效控制建筑外门窗变形、渗漏等质量通病。加大新型墙体材料检测。进一步加强工程质量安全监管，组建外聘专家库，聘用社会力量参与管理工作。

二、加强市场监测，积极促进房地产市场健康持续发展。

进一步规范房地产企业开发经营行为。加强市场监督管理，继续以去库存、稳房价为主要目标推进房地产市场健康持续发展。调整房地产市场供需结构，科学管理出让居住用地，提高市场监测、分析和信息应用水平，引导房地产开发企业转型发展，确保房地产投资和销售理性增长。

进一步规范房地产交易备案和中介管理。加强房产交易管理。推进存量房网签工作，对取得网签资格的房产中介机构进行网签培训，设置公共网签点并加强公共网签点的培训和管理。强化房产经纪管理，完善信用信息系统，建立中介机构从业人员的信用档案制度。强化房产交易信息的分类统计，按时

报送交易备案数据。推进信息化建设工作。

三、提升城市品质，大力推进城乡居住环境统筹发展。

切实加强房屋安全管理。加强区域内危旧房屋日常巡查及现场查勘。深入推进以危旧房治理为主的棚户区改造工作。根据我区2017年度危旧房棚改计划，努力完成市里对我区棚改任务的年度考核；配合区财政完成棚改项目融资。健全救灾救济保障体系，2018年起区政府每年安排172万元财政资金开展城镇危旧住房综合保险。进一步强化危旧房屋网格化监管。加强第三方专业机构动态巡查。加强直管公房出租和处置，规范维修管理，加快直管公房日常管理信息化建设。做好白蚁防治相关工作，完善白蚁药物进出库管理制度和仓库管理制度。

不断完善城市主体功能。加快推进北仑区城市品质提升和美丽县城建设的各项工作，围绕“生态北仑、美丽北仑”目标，实施核心景观、形象品质、文化特色、交通环境、民生服务、城市治理“六大提升策略”。开展美丽集镇整治提升，通过“一加强，三整治”，着力解决集镇规划不合理，设施滞后，特色缺失，管理薄弱等问题，全面提升集镇生产、生活和生态环境质量。构建北仑中心城区地下空间开发利用系统，谋划好地下空间的开发利用和日常管理，建立地下空间开发利用的组织协调机制。切实加速“海绵城市”建设，深入落实《宁波市雨水控制利用管理办法》（试行），加强城市地下综合管廊规划建设。做好“812”人防指挥所维护、使用、管理，落实岷山学校人防工程建设。

全面开展小城镇环境综合整治。制定出台区政府、街道行动计划和实施方案；完成小城镇环境综合整治规划编制工作；通过树立样板，典型引路、示范带动。开展环境卫生大整治，推进规划实施，进一步深化环境综合整治规划，对涉及乡容镇貌的重要街区、重要地段、重要节点开展项目设计，并组织实施。

努力改善农村群众居住环境。开展农村“三居”专项行动的试点工作，进一步改善农村基础配套设施和农村生活环境，逐步建立健全我区农村“规划、设计、建设、管理”工作长效机制，在“治乱”的基础上，逐步将重心转移到“改旧提质”上，全力推进我区农村品质提升。继续落实农房两改工作，推进农房改造建设示范村创建验收。推进宜居示范村工程建设，强化农村住宅使用安全管理，落实农村困难群众危房解围救助，逐步实现农村危房巡查和解危工作日常化。

四、优化物业管理，着力提高城市居民居住 满意度。

完善物业行业管理体制机制。进一步落实属地管理责任，强化对物业企业的业务指导和服务监督，引导业主委员会正确履行职责。推进“阳光物业”、“诚信物业”、“文明物业”等相关举措。加强与第三方合作，开展群众满意度测评。实施无物业小区自治管理补助。申请区财政适量资金改善无物业小区生活必需的设施设备，提高无物业小区生活品质。

不断提升物业管理服务水平。落实装修管理备案工作。有物业项目由物业公司完成日常装修巡查工作的同时，进行装修备案工作；无物业项目(小区)由第三方落实装修巡查工作及装修备案工作。开展电梯保险保障工作，试点对全区417部电梯开展保险试点工作。开展相关创建和提升工作。规范物业专项资金的使用和管理。

五、狠抓干部队伍建设，全面落实从严治党主体责任。

深入推进“两学一做”学习教育，按照计划进程，结合中心组理论学习、党员干部网上学习、党风廉政教育计划等有序逐项落实，确保活动持续性、有效性。注重制度规范建设，加强强化党员日常管理，形成长效机制。持续抓好党风廉政建设和干部队伍建设。强化教育，狠抓制度规范的执行和督查，进一步推动作风改进和服务创新。不断完善和强化干部教育考核机制。全面梳理系统干部编制聘任情况，统筹配备

聘任专业技术人员，进一步健全考核评价机制，奖优罚劣，调动和激发干部干事热情，加强干部队伍交流，提高人岗匹配度，积极培育高尚的理想情怀和对党的事业的使命感和责任感。

城乡建设工作总结 街道城乡建设工作计划篇三

在今年的工作中，我认真学习业务知识，在本职岗位上，按照领导的要求准时安全完成各项出车任务，努力做好本职工作。作为一名行政司机，除了正常完成公司安排的出车任务外，还积极参加协助完成其它各项工作。为开源节流，在日常行车、洗车及车辆保养方面降低能耗、亲自洗车，减少控制车辆方面费用。在公司领导和行政人事经理的带领下，我出色的完成了20xx年的工作任务，在这一年里能够自觉遵守各项交通法规和单位的规章制度，能够在工作中任劳任怨，在领导和公司需要时不论早晚或节假日随叫随到，不计报酬，从无怨言。

平时，做到严格遵守出车制度，按时出车，认真保养车辆，使车辆性能保持最佳状态，努力钻研技术、熟练掌握日常保养和驾驶车辆的性能，积极参加安全学习。听从交通警察指挥，不酒后开车，文明驾驶、礼让三先，确保了全年安全行车无事故，连续四个季度拿到了司机安全奖。

尽管今年较好的完成了工作任务，但仍然存在些许不足，对车辆的基本故障判断有待加强理论知识的学习，学习不够主动积极，在以后的工作中应该更加努力，不断完善自己。

1. 做好本职工作，加强自身技能学习，使驾车技术进一步提高；
2. 树立终身学习理念，不断提高自身素质；
3. 工作积极主动，配合各位同事，营造良好的人际关系；

4. 支持本部门工作，协助其他同事完成本部门的其它工作。

城乡建设工作总结 街道城乡建设工作计划篇四

稳定我行贷款，积极为企业富裕资金寻找出路，在争取以银行承兑汇票的签发弥补企业归还贷款对我行造成的损失的基础上，为企业制定全面、客观、可行的投资理财方案，引导企业资金流向，力争最大限度保证和谋求我行的经营利益。

继续密切关注企业经营及发展情况，及时向市分行汇报xx集团年金业务进展情况，全力配合市分行开展对xx集团企业年金业务的营销，力争企业年金业务年内在我行顺利办理。

xx集团的销售网络遍布全国，每年完成将近12亿元的化肥销售任务。因此，加快销售资金归行额和归行速度就成为我行公司存款工作的重中之重。明年，我支行将择时与集团公司有关负责人一道，对xx□xx□xx的19家大型销售分公司进行走访，疏通上述分公司的销货款归行渠道，从根本上解决我行资金归行问题，增加我行公司存款总量，降低筹资成本，提高经营利润。

继续组织相关专业人员就银团贷款业务进行专题学习和研究，完善业务管理流程和操作办法，同时加强与企业及参贷银行的信息沟通，建立完善的信息沟通机制和风险预警制度，切实防范和化解融资风险。

努力提高非信贷盈利资产的比重。按照风险可控、积极稳步的原则，积极培育客户融资需求。突出负债结构的调整，最大限度降低经营成本，提高资金效益。还要调整收益结构，大力发展中间业务，建立中间业务与资产业务、负债业务的联动效应，利用我行多样化的业务品种、优质高效的服务，加大对优质客户的营销力度，争取市场份额，提高经营效益。

加强岗位轮换工作，健全完善人员培训和岗位轮训机制，结

合全行股改的新形势新任务，探索更为灵活有效的教育和学习方式，富有成效地开展各项教育和学习培训活动，使全行员工的个人综合素质、思想状况得到明显改观，充分增强工作热情，提高工作积极性，推动全行各项经营管理和业务工作的更快更好发展，适应我行股份制改革形势下岗位的新要求。

城乡建设工作总结 街道城乡建设工作计划篇五

一、加强学习、转变观念、建设高素质的营销队伍。目前，市场经理、客户经理素质参差不齐，部分人员对行业政策、工作流程、分析卷烟销售走势、客户指导等方面把握能力和水平相对较低，很难适应目前烟草行业发展的要求。为适应新的形式，客观上必然要求有一支业务过硬的营销队伍。

1、加强行业及涉外知识的学习、着力提高营销人员的综合能力。针对目前营销人员素质参差不齐的现状，营销部将进一步加强人员的培训学习。培训方式多样化：集体培训、知识竞赛、演讲比赛、自学等。内容广泛化：除行业政策、营销知识、法律法规之外，重点要求营销人员学习其他方面的营销知识，社交礼仪、语言沟通等；时间上提供较为充足的空间，充分发挥早晚例会、业余时间，保证每个工作人员有一个较为宽余的学习时间。使每个营销人员的才智在市场、工作中得到较好的发挥。

2、狠抓业务素质的提高，保证各项工作的顺利开展。随着网建功能的进一步推进，营销人员的工作质量的高低、服务水平的优劣、经营指导的有效性直接影响着工作的顺利开展。营销部将每月组织1-2次的营销人员培训和考试，重点以日常业务□v3系统的熟练操作、法律法规、行业政策、供货政策为重点。

二、深入市场，把握市场真实需求，提报第一手市场真实需求。一是自6月份总量浮动管理实施以来，客户经理与客户总

量商定核定后，客户对自主提报需求的意识大大降低，客户对市场的真实需求和总量浮动管理的认识产生了误区，导致在市场调研的过程中，发现客户对总量浮动和自主提报需求认识出现偏差。既有客户认识方面的问题、也有客户经理宣传和引导方面的问题。使市场的真实需求没有在订单预报中充分发挥作用。二是客户经理对总量浮动管理和自主提报需求工作没有很好的领会，导致在日常的宣传和引导出现问题。针对存在的问题将从以下方面进行着手整改。

1、营销人员、客户对总量浮动管理和自主提报需求要有个正确的、清醒的认识并加以区别开来。在今天的下半年里，将该项工作做为客户经理考核的一项重要指标。主要调查客户的知晓率、检查客户订单的自主提报数据为主要检查依据。

2、稳步推进“按客户订单组织货源”工作。客户经理预测准确率考核，重点以市场真实需求，前20个全国卷烟重点骨干品牌评价结果，新品牌的投放、销售、分析和预测等做为重点进行考核，提高客户经理把握市场的能力。由原来的总量预测准确率考核逐步放在单品牌的预测准确率上面来，特别是前20个全国卷烟重点骨干品牌。在保证去年同期销售量的前提下，力争单条价较去年的元/条，增长元/条，增长个百分点。

三、提高服务、强化管理、进一步完善客户关系管理。为进一步建立良好的客我之间关系，如何提高客户服务质量、信息传递、赢利水平、情亲化服务、及时有效的货源等；如何加强客户的守法意识、配合程度、忠诚度等；需要我们营销人员用心去呵护、去营造。

1、强化服务，进一步营造良好的市场环境。心与心的交流，需要用行动来实现，使客户感觉到烟草公司关怀，就要求我们的营销人员充分领会差异化的管理和服务理念。客户的服务是全方位的，节日问候、生日祝福等情亲化的服务；供货信息按时传递到客户；行业政策和卷烟品牌数量不能在第一时间得

到等问题的存在导致客户无法及时订购到适销对路的卷烟，对客户经理的依赖度大大降低。下半年，营销部要求有条件的客户经理对辖区客户开通“飞信”业务，在县城、重点市场等有条件的地方首先展开，“飞信”覆盖面的高低做为客户经理信息传递、客户情亲化服务提升的一个重要指标来考核，在第一时间对辖区的客户提供高效、快捷的有效信息。解决客户经理不能及时传递相关信息的问题。该项工作的落实在9月底之前完成。重点是城中客户服务部。

2、加强辖区卷烟零售户经营指导，提高客户的赢利水平。全年要求客户经理对客户的卷烟经营指导面达到60以上，有效指导达到80%以上，对以前没有赶上经营指导进度的客户经理进行重点的帮扶和要求。市场经理对客户经理的考核重点放在有效性的监管与监督上，市场经理根据客户经理的经营指导，采取实地调查的方式进行落实、以提高赢利水平、高升销售结构、强化客户认可度等方面进行评估，达到服务与提升的目的。

四、加强品牌培育，提高市场占有率。下半年营销人员进一步转变观念，提高认识，在卷烟品牌培育方面，营销人员严格按照国家局关于《国家烟草专卖局关于公布前20名全国性卷烟重点骨干品牌评价结果的通知》的通知的要求开展有效培育。使每个营销人员清楚卷烟品牌的方向和目标。特别是今年“兰州”品牌卷烟视同前20名全国性卷烟重点骨干品牌后的培育工作。

1、在县城所在地：重点将卷烟品牌的培育放在10元左右或10元以上的品牌上；农村乡镇所在地：把5元以上或8元左右的品牌做为培育的重点。农村市场加强5元左右卷烟的培育做为重点，提高市场的占有率。并对新上市的新品牌在销售一个月后写出书面分析材料，分析品牌在市场上的销售走势、消费者的意见、客户的订购情况等。

2、各客户服务部根据每个客户经理所管辖的片区，有针对性

的制定卷烟品牌上柜数量、使每个客户清楚今后卷烟品牌销售和发展的方向，提高客户宣传、销售和订购卷烟的目的性。

3、对广大的农村市场进一步宣传四、五类卷烟实行“稍紧平衡”供货政策的原因，提高客户的满意度。杜绝客户的抵触情绪。

五、强化管理，进一步规范经营秩序。今年兰州公司与职工签定《明示承诺书》以后，职工规范经营的自觉意识大大提高，杜绝了客户经理代订、送货员套购、截留卷烟的行为发生。

1、客户经理的规范经营方面：客户经理在每天拜访时对辖区一些个别无法按时订购卷烟的零售户客户经理必须收集客户自主需求的卷烟品牌、数量，报市场经理核实签字后，次日由支点统一订购，没有订单的客户要一律做无需求处理。遏制客户经理盲目上报需求的情况、杜绝暗箱操作行为的发生。

2、进一步规范客户经理的工作职责。客户经理不得向卷烟零售户分配订单、分配货源；不得与客户商订卷烟品牌和数量，不得要求或暗示客户按照指定的品牌和数量提报订单和需求。要求客户经理从拿订单的具体工作中解脱出来，更好发挥客户经理服务客户、营销品牌的作用。严格执行“六不准”。

3、实行总量浮动控制。客户经理不得规定客户的下限，不得按规格约定销量。客户根据市场的实际需求，与零售户商定供货总量，在次基础上，根据客户的经营规模为大、中、小型，进行按规定进行浮动管理。