

每周工作计划格式及 每周工作计划表(汇总7篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

每周工作计划格式及 每周工作计划表篇一

每周工作安排(第一周)

一、生产管理：

1、烟气净化系统周五、周六两天进行电场的冲洗工作，白班做好配合工作。

2、元月5日白班开始，生产640高生坯；7日白班开始装640块。在此之前，各班要把610高生坯按照整炉进行装炉，生坯不够，从一线调剂；多余的生坯，送一线使用(记录当班转运数量)。各班合理安排装炉进度，尽快转入640生坯的使用。

3、多功能天车每班必须大料仓的灰仓卸灰，每周六必须对除尘风机的灰仓卸灰，白班班长每天早上要联系吸尘车来拉灰(电厂：13649991391)，并做好配合。

4、本周日前，完成对附跨废阳极的转运工作，扭转清块区域的积压。凡2#炉所产废阳极，必须分区域、分厂家进行外排，堆垛，严禁混堆。

5、610高炭块使用完后，640高的'不合格生坯全部转运到厂房外边，严禁进入打垛。各班将严格按照区域划分进行堆垛、

使用，发现不合格生坯进入垛体或使用它班生坯要严格考核。

6、烟气净化循环水池加碱工作，每班3袋，水质的ph值不低于8，解组工负责。

二、安全管理

1、各班完成第一周的安全培训工作，每周六时各班上交安全培训记录。

2、各班每周必须对本班的安全工作进行总结，每周六上交工段。

三、质量管理

1、本月已经开始出6、26、46#以后的炉室，各班自己去查看一下出炉炭块质量，本月开始对人为废品进行考核，要求各班必须做好出炉炭块的打号工作，根据班报进行追溯考核。

2、本周开始装640高的生坯，各班要加强对装炉质量的控制；修炉工作由装炉工承担7p及以后各炉头的捣实、密封、补料、冷却打盖由出炉工负责；6p至排烟架的炉室捣实、密封、补料由调温工负责；连廊北侧一层、二层及楼梯，主控室卫生由中控工负责。

3、各班组在装炉时，底层、中层必须捣料；上层炉头必须分三次封起，第一层用干填充料补至炉面块下并捣实，第二层用收尘粉铺5cm厚(密封作用，防止氧化和炉面红料)，第三层封至炉面块以上15cm左右。

四、现场管理

各班要坚持做好现场各区域物资的整理、整顿、清扫、清洁工作，保持良好的现场环境。边火道硅胶布下的填充料必须

在清理出来，严禁进入边墙内。

五、设备管理

1、做好设备、设施的保洁、报修与验收工作；认真填报《设备缺陷通知单》。

2、各岗位严格交接班，对设备的故障、缺陷原则上当班消缺，严禁带病工作。

3、本周开始重点检查设备操作、维护、保养工作，对于违反规定的，严肃处理。

地点：院s1-208会议室

内容：院党政例会

主持：王晖副书记

出席人员：在扬院领导、李胜才、院综合办及团委相关人员

时间：7月5日(星期二)上午8:30

地点：校行政楼一楼报告厅

会议内容：宣传、人武、学工、研工、共青团工作会议

主持：叶柏森副书记、副校长

出席人员：王晖副书记、田甜

时间：7月5日(星期二)下午2:30

地点：校行政楼一楼报告厅

会议名称：扬州大学本科生教学指导委员会会议

主持：胡效亚副校长

出席人员：刘雁副院长

时间：7月6日(星期三)下午2:30

地点：院s1-208会议室

内容：土木工程一级学科申报省重点学科工作会议

主持：肖鹏院长

时间：7月6日(星期三)下午2:30

活动内容：“两学一做”党课、党支部讨论

主持：院党总支、党支部书记

出席人员：各支部党员

时间：7月6日(星期三)下午4:00

地点：院s1-202会议室

活动内容：院班主任工作会议

主持：王晖副书记

出席人员：全院非毕业班班主任、院团委(学工办)全体人员

时间：7月8日(星期五)下午2:30

地点：院s1-102报告厅

会议名称：院教职工大会

主持：肖鹏院长

出席人员：全院教职工

时间：7月8日(星期五)下午3:00

地点：荷花池校区大学生活动中心三楼小剧场

出席人员：王晖副书记、田甜

时间：7月8日(星期五)下午4:30

地点：院s1-208会议室

活动内容：“两学一做”党课、党支部讨论

主持：刘永朋

出席人员：机关、实验中心党支部全体党员

每周工作计划格式及 每周工作计划表篇二

有效的采购计划可以使企业资金的有效利用，企业大部分的营业额是由采购部门划出去的，采购计划的好不仅能减少企业资金的流出，还可以有效的控制库存。

3、配合财务掌握库存货品数量，对不必要物品不予采购，做到零库存确保酒店现金流通顺畅。

二、物价控制和节约

利润主要来源于采购，因为产品的市场价格是企业无法主导

的，而采购成本可以企业控制。

3、采购时以“质量好、价格合理”为原则，货比三家。

三、货品采购渠道问题

3、经常走访供应商，对报价单进行核对，并与其他商家对比，如出现高价或瞒报，要及时更换供应商，保证公司利益不受损失。

四、及时核销

1、督促采购员尽量做到日采日清，并及时与财务部核对帐目。做到账账清晰，分厘不差。

五、完善制度及学习

1、完善采购的工作制度，严格按照采购流程进行采购与核销；

3、保证每周例会，对集团及公司下发的通知做好上传下达，加强员工的工作主动性，提高员工的工作效率。

每周工作计划格式及 每周工作计划表篇三

(一)培训目的：让初次基础酒店行业的新员工了解本岗位应具备的基本素质及知识，为进一步培训岗位知识做必要铺垫。

(二)培训时间及内容：

1、酒店职业道德的讲解说明。

2、岗位必备仪容仪表，礼节礼貌的要求。

3、了解酒店员工违纪处罚规定。

4、如何正确出入酒店。

___月___日：

1、了解酒店概况，包括：酒店建店简介，酒店主要简介，酒店行政构简介；了解本部门概况，包括：本部门构，各部门功能，认识各部门负责人。

2、熟记酒店各分部联系电话。

3、了解酒店各类营业部门及经营业务、营业时间、营业推广。

4、了解本部门经营业务，包括：了解客房构、房型、并参观各分部营业场所，各类房间。

___月___日：

1、学习基础销售技巧及对客服务方式。

2、辨认各部门主要管理人员及了解管理人员主要职责及权限。

3、由部门管理人员带领参观、介绍酒店各营业点。

4、由受训员向培训员陈述以上三天所了解情况。

(三)培训考核：三天基础培训后进行书面考核，合格者进入岗位培训程序，不合格者重新接受培训。

1、礼貌、礼仪。包括：怎样微笑、如何为客人提供服务、在服务中对客语言方面等。

2、前台人员也因该的楼层人员共同合作、团起来这样才有利于酒店的利益。

3、前台业务知识的培训。主要是日常工作流程，前台的日常

工作很繁琐，大致分为三方面，即位客人办理入住登记在客人住店期间为客人提供的一系列服务包括行李寄存，问询，最后是为客人办理核对信息并与客人交流。

4、语言方面。在前台平时对客服务中禁止对客人使用本土方言，为什么呢？1、是对客人不尊重，2、是降低了个人素质和酒店带来了不好的影响，所以时刻运用普通话是工作中的基本要求，。

5、对于本地的相关景点及最新信息的收集及掌握。来酒店住宿的大部分客人都是来各个城市及国外的，这就要求我们不仅要对郑州旅游景点等有一定的掌握，还要我们对河南省多些景点的了解甚至各国各民族的一些风俗习惯有全面的了解，这些都是我们更好的为客人服务的前提。

每周工作计划格式及 每周工作计划表篇四

每周工作计划1

对于上周工作现做以下几点总结：

1. 员工的心态调整问题

由于开业前工程改进问题比较多，员工的工作量相对比较少，致使员工形成一种散漫的心态，在开业以后大部分的员工心态还未能及时调整过来。

2. 客房的卫生质量

经过这一周对ok房的检查，发现在客房质量还存在一些细节问题，以至于影响整个ok房的质量。

3. 做房的流程

在跟进做房时发现员工没有严格的按照客房的工作流程进行，使得员工在时间和精力上都比较消耗。

4. 工作车上物品的摆放及工具的清洁

发现员工的工作车上物品摆放没有按照标准进行摆放，如：无干湿抹布的区分；在下班后没有及时对工作车上的工具进行清洗。

1. 尽量做好与员工之间的沟通与交流，帮助员工调整好心态，使员工尽快投入到工作中去。

2. 加强对员工的岗位培训，严格按照客房的卫生标准进行做房。

3. 继续跟进做房，发现问题及时与员工进行沟通讨论，严格按照客房的工作流程进行工做。

4. 随时检查员工的工作车整理及物品摆放，下班后检查工具的清洗及摆放。

一、基本工作

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xxx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. 制定出月工作计划和周工作计划、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，交通涌堵，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。
- 3、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。
- 4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。
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。

6、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二周回访一次。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。

7、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，以最快速度响应工程商的需求，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。

(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。

一、经济工作

1. 重点做好税务管理，理顺大税源、大税种管理和收缴体制。继续深入开展应税未税的工作，加强对重点税源的征收力度，确保应收尽收。
2. 做好企业改制工作，按照程序稳步推进改进机制进程。
3. 加大招商引资力度，争取引进科技含量高、效益好的企业和项目。
4. 加大工业园建设，以工业园为平台，招商引资，推动园区建设。

二、城建城管工作

1. 做好四城联创迎检工作。

2. 做好广场的拆迁工作，在稳定的前提下加快拆迁的力度。
3. 加快帆布厂安置小区建设进度，确保在规定时间内完成假设任务。
4. 做好商城遗址改造的前期规划工作。
5. 协调做好黄河科技大学征地工作。
6. 制定老城区五年规划，尽快形成初步规划方案。

三、社会事业工作

1. 在保证质量的前提下，加快中小学建设进度。
2. 继续搞好田乡示范卫生院建设。
3. 继续推进农村科技信息化工作。
4. 加快旅游业发展，充分挖掘我区旅游资源，借鉴其他先进区经验，制定我区旅游业发展方案。
5. 做好就业再就业工作，继续完成今年就业计划达到农村劳动力转移目标。
6. 加快农村道路建设。

四、安全生产和信访稳定工作

1. 开展全区安全大检查活动，重点做好批发市场、燃煤锅炉等专项整治工作。

本周是xx月的第二周，工作日从x月x日至x月x日，现将本周工作做以计划。

一、日常工作

- 1、经济运行管理和经济指标统计上报；
- 2、配合招商三局杨宁局长进行项目服务工作；
- 3、综合局内部办公室文件处理和办公室综合工作。

二、具体工作计划

5、积极参加统计局“建党九十周年”文艺汇演的排练和演出活动，并借此机会进一步加强与统计局的关系，以方便相关工作的顺利开展。

1. 了解公司战略目标
2. 了解部门工作目标及公司高层对本部门的要求
3. 熟悉工厂环境
4. 认识各部门主要管理人员及工作相关同事
5. 了解各位下属人员情况、工作开展情况
6. 了解和评估人力资源管理现状
 - a)各项人事事务的办理流程
 - b)人才引进及普通职位招聘渠道的建立情况
 - c)用人、留人政策及具体做法
 - d)教育培训系统的建设情况及运行状况
 - e)人力资源基础及增值建设情况

f)各项规章制度的实用性和落实情况

g)企业文化建设及宣传情况

7. 熟悉和评价后勤行政管理现状

a)食堂管理

b)宿舍管理

c)清洁、绿化的维护

d)康乐设施

e)工业安全及保安工作

f)车辆管理

g)基础设施、物质器材管理

h)文档、资讯安全管理

每周工作计划格式及 每周工作计划表篇五

是从周一到周日，还是从周六到周五，这要根据公司是如何进行考核与管理的；在每一天中包括白天与夜晚，尤其是周一至周五，周六、周日的时间要单独制定。

周计划的内容应包括工作、学习、与生活三大部分，尤其是生活中的家庭、聚会、旅游等都要安排进去，特别是周六与周日是如何利用的，当然这部分是个人所掌握的。

一定要分清主次，同时对完成的工作可分为自己独立完成、需配合完成、别人完成等不同的类别，必须完成的一定要完

成，一定要有工作台帐或工作任务清单。

也就是要将这些事情安排到这7天中去7天的时间很短，一过周三，一周很快就结束，所以每天都要有一个日计划，要有日工作清单，这样与周计划可以相结合。

其实作为领导的大部分时间是安排及沟通，尤其是对上与对下都要及时地沟通，只有去沟通才能解决问题，问题的积压与不理解都是沟通不到位的问题。

每周三下午或周四上午一定要再检查一遍，看是否完成以及完成的怎么样?如果完成不好，那么就要采取措施，决定周六、周日是否加班，周计划是必须要保证完成的。

因为没有考核，所以应该对周计划制定相应的奖罚措施，一是对完成好者要奖，二是完成不好者要罚，并与月考核进行挂钩相连，并进行总结。

周会一般是互相交流与碰头，领导将各部门的事情、工作清单再安排理顺一遍，并结合月计划强调重点及问题的解决，所以会议不能太长。开会的时间大多在周五下午、周六或周一上午，不论什么时间，如何有利于工作的强力推进都是可以的。

- 1、抓不住重点与必须要完成的工作。
- 2、分工不清不知道谁来完成。
- 3、数字目标不清晰。
- 4、走过场，在一起说说而已，或者报上去没有检查。
- 6、工作任务量过大，根本就完不成，造成周计划经常落空。
- 7、部门经理是要最清楚一周每天的工作，而且每一个员工也

要清楚每天都需干什么，同时部门经理也要有效管理好自己的主管领导，请求支持与配合的工作。

8、对事情的处理要能够统筹，不能就事论事，往往可能会有一些副作用的伴生，要统筹解决好。

每周工作计划格式及 每周工作计划表篇六

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。暂订任务：销售额100万元。

2、适时作出工作计划，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—x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。

每周工作计划格式及 每周工作计划表篇七

2017年每周工作计划表，2017年你的工作计划是什么，下面带来2017年每周工作计划范文，欢迎阅读参考。

为进一步抓好医疗护理质量，提高护理人员业务技术水平。

今年的护理工作要以抓好护理质量为核心，围绕医院的发展规划，本着“以病人为中心”，以“服务、质量、安全”，为工作重点的服务理念，创新管理方式，不断提高社会满意度。

胸外科全体护士讨论制定2012年护理质量工作计划如下：

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，把安全护理作为每周五护士例会常规主题之一，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，教育网收集整理到位，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。

实行apn排班及弹性排班制，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、输血、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. 对重点员工的管理：如实习护士、轮转护士及新入科护士等对他们进行法律意识教育，提高他们的抗风险意识及能力，使学生明确只有在带教老师的指导或监督下才能对病人实施护理。

同时指定有临床经验、责任心强具有护士资格的护士做带教老师，培养学生的沟通技巧、临床操作技能等。

7. 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。

8. 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。

3. 建立健康教育处方，发放护患联系卡，每月召开工休座谈会，征求病人及家属意见，对服务质量好与坏的护士进行表扬和批评教育。

三。

建立检查、考评、反馈制度，设立可追溯制度，护士长及质控小组，经常深入病室检查、督促、考评。

考评方式以现场考评护士及查看病人、查看记录、听取医生意见，发现护理工作的问题，提高整改措施。

四。

加强“三基”培训计划，提高护理人员整体素质。

1. 每周晨间提问2次，内容为基础理论知识，专科理论知识，院内感染知识等。

2. 每季度进行心肺复苏演示，熟悉掌握急救器材及仪器的使用。

3. 每周一早晨会为护理药理知识小课堂，由治疗班搜集本科现用药说明书，并给大家讲解药理作用及注意事项。

并提问医院核心制度，使每个护士都能熟练掌握并认真落实。

4. 经常复习护理紧急风险预案并进行模拟演示，提高护士应急能力。

xx年我居委会紧紧围绕办事处年初制定的工作目标和各项中

心工作，加压奋进，努力工作，在各个方面取得了一定的成绩，得到了领导的肯定。

xx年将至，为了新一年各项工作的开展，制定如下工作计划：

一、拓宽党建工作思路，打牢基础建设年内新建党员服务站，完善各项工作机制，以此为载体发挥党员的先锋模范作用。

建立党支部，居委会网络平台，利用免费博客公开公示两委会动态，征求居民对社区的意见。

二、健全组织，加强内部管理进一步规范各项工作运行机制，加强内部管理，做到机构健全，制度完善，分工具体，任务明确。

三、继续做好社区民政、残联、老龄、双拥工作对社区的弱势群体给予力所能及的帮助，对社区的弱势群体老年人做好政策福利的办理，全心全意做好为残疾人服务的工作，开展一帮一扶助活动，定期走访慰问。

认真学习领会拥军爱民与拥军爱民文件和精神，关心军属，定时定期走访。

五、根据居民的需求和社区的能力，开展丰富多彩的活动，有针对性的开展特色活动。

在社区内多挖掘文艺骨干，为社区文艺活动的开展做好准备工作，同时多方面地丰富社区居民的业余文化生活。

发挥社区志愿者的模范带头作用，在区开展宣传工作，推动移风易俗，坚决扫除各种歪风邪气，为社区居民创造良好的生活环境。

六、配合办事处综合治理中心，做好社区综合治理工作1、建

立健全社区各项综合治理工作制度，充分发挥居委会的职能作用，深入居民，为大家解决疑难问题。

2、利用条幅、板报进行广泛的法制宣传教育，加大禁毒宣传力度。

坚持“提高认识、教育为先、严厉打击、全员收戒、综合治理”的方针，扎实推进“无毒社区”工作顺利完成。

3、加强对外来人口的管理，切实做好流动人口的调查、登记管理服务工作，使流动人口的管理做到了规范有序。

4、认真落实社会治安综合治理各项措施，无赴区级及区级以上集体上访。

七、加大社区的环境卫生整治力度。

在社区内对不同的人群进行不同的教育，大力宣传社区内禁止乱推乱放，保护环境人人有责，提高居民爱护环境的意识，自觉维护区环境。

八、劳动保障工作1、深入居民，充分了解和掌握社区内下岗失业人员的就业意向。

2、积极跑企业、找岗位，加强与用人单位沟通，提高就业率，解决困难群体的生活。

九、统计工作积极配合街统计办的工作，及时完成各项统计任务，按照要求认真填表，确保数字真实有效。

十、每月向党政办提供信息2-3条，及时反映本部门工作。

一、特点与需求

社区的大部分老年人为退休人员，他们普遍感到社区活动空

间少、活动内容不够广，他们需要丰富的业余文化生活；社区中的弱势群体需要在物质和精神上给予帮助；老旧小区的环境和安全是居民最为关心的问题；外来流动人口和上班族对居委会的工作内容、职责、任务不清晰，需要我们采取现代化的工作方式来建立平台、加强交流。

二、工作方向

在做这些工作时我们必须有一个明确的方向那就是“提高社区居民的生活质量和文明程度，最终提升居民的幸福指数”，这就要求我们从居民关心的热点难点入手，突出重点、注重实效、有步骤的推进社区各项事务的顺利进行。

三、任务与目标

（一）、在社区环境中求“安”

万事“安”为先，只有安居才能乐业，在2012年针对安全我们要从以下几个方面加大力度首先增加宣传与培训的次数与质量。

（二）、在社区服务中求“实”

作为一名社区专职工作者，要始终将“为民服务”作为自己工作的出发点和落脚点，在对本社区的老年人、残疾人、优抚人员的服务上将一对一变为多对一，努力让尽可能多的社区居民都来关注、关心、关爱弱势人员，并不断扩大服务的内容，拓展服务渠道，提高服务质量将服务人员组成队伍、形成机制，满足居民多方位的需求。

要改善二公司的社区环境就要激发居民的参与热情通过典型事例教育、号召居民自己动手美化环境，使“社区是小家，建设靠大家”这句话落到实处。

(三)、在社区活动上求“和”

同时增加公益之星、文明家庭、敬老楷模的评比，最大范围的满足和丰富社区居民的业务文化生活，提升社区居民的文化素养，将健康向上的文娱方法传递给每一位居民，把文明、科学的生活方式带给社区、带入家庭。

(四)、在社区共建中求“融”

同时通过社区与辖区单位的联席会、联谊会、联欢会，社区文化、养生、保健、理财等知识讲座，来解决社区问题、增进情感的交流，加速辖区单位与社区的相互认可与支持，逐步增加共建的吸引力，共同推动社区建设的快速发展。

(五)、在社区行政工作中求“新”

增强居民的主人翁责任感，调动居民参与社区事务的积极性；组织社区专职人员学习业务知识、法律知识和文化科技方面的知识，督促他们不断学习、认真学习，使自己成为全面发展综合性人才；在居委会内部开展经常性的自评和互评工作，使社区工作者在批评和自我批评，肯定与自我肯定中不断自醒、自觉、自立，不断的成长和进步。

回望xx我们取得了一点成绩，展望2012我又有了新的任务，作为一个新的集体，我们要做到既不愧对过去，也要踏实对待未来，尽管我们还年轻，尽管我们还不够成熟，尽管我们有着这样、那样的不足，但是，我们有信心、有能力去争取和创造属于我们自己的荣誉和辉煌！

1.每周工作计划表

2.每周工作计划表格

3.学校每周工作计划表

4.部门每周工作计划表

5.员工每周工作计划表

6.前台每周工作计划表

7.销售每周工作计划表

8.个人每周工作计划表

9.每周工作计划表格式