

# 最新年度工作计划的(精选6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。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 年度工作计划的篇一

2020年在一如既往地做好平常财务核算工作，加强财务管理、推动规范管理和加强财务知识学习教育。做到财务工作长计划，短安排。使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。特拟订2020的工作计划。

继续教育每年财务职员都要参加财政局组织的财务职员继续教育。但是2020年11月底，继续教育教材全变，由于国家财务部最新发布公告：2020年财务上将有的变动，实行《新会计准则》《新科目》《新规范制度》，可以说财务部2020年的工作将一切围绕这次改革展开工作，由唯重要的是这次改革对企业财务人员提出了更高的要求。

首先参加财务职员继续教育，了解新准则体系框架，把握和领会新准则内容，要点、和精华。全面按新准则的规范要求，熟练地应用新准则等，进行帐务处理和财务相干报表、表格的编制。参加继续教育后，汇报学习情况报告。

- 1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。
- 2、做好本职工作的同时，处理好同其他部分的调和关系。
- 3、做好正常出纳核算工作。依照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真实的作用，为公司提供财力上的保证。加强各种用度开支的核算。

及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初前报交总经理保存，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。

4、财务职员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出榜样。

5、完成领导临时交办的其他工作。

财务管理科学化，核算规范化，用度控制全理化，强化监视度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更公道化、健康化，更能符合公司发展的步伐。

总之在新的一年里，我会借改革契机，继续加大现金管理力度，进步本身业务操纵能力，充分发挥财务的职能作用，积极完玉成年的各项工作计划，以最大限度地报务于公司。为我公司的稳健发展而做出更大的贡献。

## 年度工作计划的篇二

一、建立客户服务中心网上沟通渠道。

现在，越来越多的客户喜欢在网上查询和交流信息。在后勤总公司的网页下面设立客户服务中心的电话和邮箱，有利于便捷与客户联系沟通，满足顾客需要，提升服务质量。

二、建立客服平台

(一)成立客户监督委员会。由监事会、业主委员会成立客户监督委员会。行使或者义务行使对后勤服务监督职能。

(三)搞好客服前台服务。

1. 客户接待。作好客户的接待和问题反映的协调处理。

2. 服务及信息传递。包括纵向一实施由顾客到总公司，横向一实施物业内部之间、客服中心与各个中心之间、客服中心与校内的有关部门之间信息转递交流等等，以及其他信息咨询。

3. 相关后勤服务的跟踪和回访。

4. 24小时服务电话。

(四)。协调处理顾客投诉。

(五)搞好客户接待日活动，主动收集和处理客户意见。

(六)建立客户档案。包括家属区、教学区、学生社区。

(七)搞好意见箱、板报及黑板报、温馨提示等服务交流。

三、继续做好物管中心的iso质量检查管理、办公室部分工作和客户服务，继续做好与能源中心的有效维修客户服务。

#### 四、机构建设

(一)成立后勤总公司客户服务中心。

目前客户服务部隶属于能源中心，办公室在物业管理中心，主要为物业系统服务工作的职能可以延伸，行之有效。然而，客服的外延可以扩大到总公司范围，为我校后勤服务业做大做强提供机构上的支持。成立总公司下属的客服中心，便于全面协调服务。

(二)人员编制至少二人。

要搞好客户服务，只有经理一人是不行的，要改变以前客户服务部只有一人的不正常状态，大学生来了又走。人力资源

不低于二人的编制，工作人员具有本科学历，有利于客服机构框架的建立和稳健运行，改变顾此失彼的现状，便于逐步建立规范和完善客服工作。

五、经费预算。

500元 / 月全年公务经费6000.00元。

客服中心是按照现代企业服务的运行需要设置的，这正是当年总公司设立客户服务部的正确性所在。有了顾客满意就可能有市场，有了顾客满意就可能树立品牌和顾客的支付。客服中心其工作可能与总公司办公室和人力资源(质量管理)部有交叉关系，但是，客服中心主要服务对象是顾客，以顾客满意为焦点，是业务部门而不是管理部门。今后双福园区物业服务如果能够竞标成功，客服中心可以采取“龙湖小区”的模式。

篇一

一、强化标准化物业管理体系建设，打造成成熟高效物业管理团队，提升物业管理服务品质。

(一)实施标准化流程管理保障覆盖全部管理过程。

以“业主无抱怨、服务无缺憾、管理无盲点、工程无隐患”为工作标准，重点制定、改善了各项管理流程、管理制度、作业指导书;建立了监督管理组织，落实岗位责任制。建立了一套覆盖各个管理环节、实施有效的管理体系。

(二)针对项目实际情况全程交叉培训考核。

结合项目部的管理实际，针对新员工多、年轻员工多的特点，为保障管理服务品质，力争做到员工业务水平专业化、全面化，物业部年初制定了详细的培训考核方案，通过工程、客

服、安全、环境知识的交叉培训考核，使员工物业知识专业化、全面化。同时整理了一套实用的培训课件，编写了《保安人员应知应会》、《客服人员应知应会》。

### (三) 重视宣传引导工作赢得业主理解支持。

成立了项目部宣传小组，通过宣传栏、电子邮件等形式，积极主动的向园区业主公示本公司及物业部的工作情况；宣传物业部的工作及公司的服务理念；保障畅通的沟通渠道，坚持正确的舆论导向；宣传法律法规和政府部门的管理指导信息；并及时向业主提供安全知识、健康常识、天气预报、租房信息、生活小常识等。赢得了业主对物业管理工作的理解和支持，引导园区业主积极参与园区建设。

### (四) 推行贴心管家服务建立嵌入式管家模式。

成立了“贴心管家小组”，形象成了项目经理重点跟进、部门经理分工负责、客服人员跟踪推进的管理模式。更好的为业主提供贴心服务，每周针对收费情况，分析总结工作经验，及时协调处理顾客需求。不但使服务品质有所提升，而且成功化解了收费困难。实现了从“贴心管家小组”成立前的每月收费80余万元，到小组成立后每月135万元的飞跃，基本完成了公司的收费指标。

### (五) 倡导绿色环保理念推进垃圾分类工作。

本年初，按照街道办事处要求，物业部专门成立了垃圾分类领导小组，制定了垃圾分类管理制度及流程，完善了垃圾分类设施，安排专人负责，细致、系统的进行宣传、培训、监督、落实。实现了园区生活垃圾减量化、无害化的管理目标。使垃圾分类工作最终高质量的达到了市政管委的要求，受到了市、区领导的好评。由于垃圾分类工作的出色，市政管委拟将我园区列为“垃圾分类优秀单位”。

(六)完善档案管理体系保持原始完整数据。

档案管理是物业管理当中的一项重要工作，记录着物业、业主和管理过程的真实面貌。设置专人跟进收集、整理、更新，建立了一套完整的档案管理体系和数据库，并保持数据的不断更新，保证了档案的完整性及可靠性。满足了安全、便捷、快速、详细、真实、完整的档案管理要求。

(七)规范保洁服务过程满足清洁舒适要求。

监督指导园区保洁工作，制定标准操作监督流程，落实分区负责、定期考核制度，有效地调动其积极性，促进内部和谐竞争，提升园区环境质量。

(八)关注消防、安全工作保障业主生命财产安全。

火灾是物业安全管理的“敌人”，一旦发生火灾，业主人身和财物都会受到严重威胁。为此，我们以安保部为中心以项目经理为组长，组建园区义务消防组织，实施严格的消防监督管理并将消防责任分解到各户，向其普及消防知识。

二、完善配套设备设施，保障安全稳定运行，营造放心舒适办公环境。

(一)由于ibm公司个性化需求，在停止正常制冷的情况下还需要延时制冷，经物业部与开发企业及相关协调，最终顺利为ibm公司完成延时制冷服务。

(二)因ibm公司延时制冷到11月3日，这给换季检修工作带来了一定的困难，为了避免影响园区正常供暖，在任务重、时间短、工作量大的情况下，组织工程人员加班加点，牺牲周六日休息时间，圆满地完成了冬季供暖检修工作，11月15日顺利地为园区正常供暖，无一投诉发生。

(三)自接管项目中水站并投入使用以来，因设备缺陷，经常出现故障。尤其是在20xx年10月份中水设备出现严重故障，使业主投诉矛盾加大，影响了物业工作的正常进行，物业部经与开发多次协调，为中水站更换高低区水泵4台、电机2台、维修水泵4台，基本保证了中水设备的正常运行，化解了业主与物业之间的矛盾。

(四)机房环境改善，机房进行了整体设计、刷漆，使机房分区更清晰，环境更整洁，管理更标准。

(五)针对园区设备多、能源公摊量大、业主交费难等问题，项目部以园区为家，研究制定全套的节能方案，楼内公共区域及地下停车场采取多项改进节能措施，不断挖掘节能潜力。如：制定大厅灯开关时间，由保安值班人员按规定时间开启，项目员工随时检查随时关闭等方案，有效的控制能源浪费。

20xx年物业部在以项目经理为核心的管理团队带领下，服务品质有提升，管理方法有创新，文化宣传有成就的基础上，基本完成了公司的既定目标。然而在项目团队面前仍然存在诸如中水问题、标识不全、沟通渠道单一等等困难，还需公司总部给予关注支援，以便使项目管理更加完善，创造企业品牌。

以上就是我物业公司本年度工作情况总结汇报，不当之处还请上级领导批评指正。

## 年度工作计划的篇三

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

工作总结是做好各项工作的重要环节。工作做得好，能反映一个人的工作能力，体现个人的价值。下面小编给大家带来白酒工作计划总结，希望大家喜欢!

# 白酒工作计划总结篇1

## 一、怀揣感恩的心来工作

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在呼办继续担任业务工作，并分配到旗县部担任驻武川业务员，这使我对在呼办实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回馈办事处领导的信任。再次是感谢旗县部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于武川气候较冷风又大，高经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

## 二、不断提高的工作状况和工作心态

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。我作为旗县部的业务员，深深地感到肩负的重任，作为河套酒业以及呼市办事处在武川的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的！所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼我今年4月份来到办事处实习，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在4月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项任务，并在余限的时间里，通过武川客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧!这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼!

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

### 三、自身能力的欠缺，日后仍需努

自身心态的不成熟性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，

不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作！心态的耐性还不够。作为旗县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。

## 白酒工作计划总结篇2

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的20\_\_年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。20\_\_年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然\_\_年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

### 一、负责区域的销售业绩回顾与分析

#### (一)、业绩回顾

- 1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；

## (二)、业绩分析

a□上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小)；

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于\_\_年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

## 二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，\_\_年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了；

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；

- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

### 三、工作中的失误和不足

#### 1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

#### 2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护——)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

#### 3、滕州市场

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个\_\_年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后

期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

#### 四、\_\_年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致\_\_年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3、泗水：同滕州

4、峯城：尚未解决

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等；

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，人员本土化；

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；

#### 五、对公司的几点建议

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；

3、集中优势资源聚焦样板市场；

4、注重品牌形象的塑造。

总之20\_\_年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20\_\_年，站在\_\_年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累！

### 白酒工作计划总结篇3

转眼间又是一年。这一年，我继续负责\_\_酒\_\_地区市场的拓展，从默默无闻，到家喻户晓，我跟我的销售团队历经辛苦。这一年来，销售额达八百多万元，得到公司的称赞，合作伙伴关系也进一步巩固。

1、开展市场调研，拓展市场空间。目前，酒类市场竞争激烈，我们代理的品牌在当地名不见经传。如何开拓市场，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使当地老百姓对\_\_酒类家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销酒类。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

2、人性化服务。自\_\_酒类“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过\_\_酒类零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶酒类，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了\_\_啤零缺陷的品质。我通过专

业化的服务，及时帮助\_\_加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成样板工程，\_\_啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了\_\_元。

## 二、存在的问题

虽然在这一年，我们取得了比较不错的成绩，但仍然存在一些问题，如果不加以纠正改善，将会影响产品的销售。包括业务员的管理，后勤的配合。

1、业务员的管理比较松散，并没有有效的形成一个营销系统，有时甚至是各自为战。在以后的销售管理过程中，要根据实际情况建立有效的管理制度，带动业务员的积极性，提高工作效率。

2、后勤配合有些迟缓，往往出现单已开，货迟迟发不了去的情况，使客户信任度降低。

在即将来临的一年，要注意上一年度出现的问题，并继续发扬我们的优势，争取在明年\_\_酒的销售中取得更好的成绩。

## 白酒工作计划总结篇4

有意向的客户4家，经过交流好额联系选出一家比较适合代理我们产品的经销商，目前正在谈判中。瓮安县市场共得资料100份，发出资料90份有意向客户2家目前正在联系和沟通中。在这里工作的这段时间里让我学到了很多，接下来我将从三个方面向大家介绍一下我感悟到的一些观点，与大家共同交流和探讨。

### 一、端正态度

在工作期间我看到了很多问题、矛盾与困难，当然这些都是不可避免的，但是我觉得导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题，态度决定一切。经常有人会这样说——“如果当初我怎样怎样，那么现在我肯定会……”，人们常常只停留在这样的说上，而不真正付诸行动，怎么会有好结果？白酒的竞争日趋激烈，不断会有新的挑战摆在你面前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。所以怨天尤人是没有意义的，积极地工作才是我们最应该做的。

## 二、明确目标

首先，任何公司都有公司发展的目标，每一个员工也都有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为作为公司的一名员工就应将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力，但是在实现公司发展目标的同时，也是在实现自己的个人目标。

其次就是我刚才提到的实现目标要有正确的态度与方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。

## 三、学习

关于学习，有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。”在工作中也是一样，我们需要不断地学习、充实，争取做到学以致用，相得益彰。

作为一名刚毕业的大学生，虽然没有工作经验，我们有这无比的事业心和上进心，有着远大的理想和抱负，因为我们年轻，所以我们有资本，有信念，有毅力去开创一个属于自己的地方。

## 白酒工作计划总结篇5

一、酒类行业的终端渠道主要有四种：零售店、超市、商场和酒店(即提供酒类商品消费的各种餐饮店)，它们分别在酒类商品终端销售中起着不同的作用。而酒店处于首要位置即领导渠道。

1、零售店：出售的商品多为中低档次。到零售店购酒者多是购买那些正在流行且价位适中(大众价)的酒类商品。他们不是消费潮流的，而是跟进者，或者是与价格因素有关的随意购买者，因而应列到主导消费群之外。

2、超市与商场：超市购酒者大都不是直接消费者。家政管理者是超市的主要客户群，此类购买者往往受家庭直接消费者的影响，指明购买某品牌。所以终端渠道不属于商场超市。

3、酒店：在酒店中点酒，常常会相互影响，酒店之间也相互影响。当酒店里的某个酒类品牌占有一定份额时，这个品牌就形成了在区隔市场和终端领导渠道作用。新品牌要想尽快且全面启动区隔市场，必须在酒店上下功夫。

## 二、酒店经营现状

餐饮渠道是白酒的主流销售渠道，但是白酒在餐饮渠道的竞争混乱无序：

1、酒店大多都要求赊销供货，而且多数店信誉不佳，风险较大。

2、酒店销售恶性竞争：进店费、专销费、开瓶费、促销费、公关费等层层加价，造成产品销售价远远高于本身价值。

3、利润低。

4、销售费用高。

### 三、产品定位划定目标酒店范围

1、依据企业的综合情况，找出自己的特色，相对自己的特色假设(虚拟)，将推向市场的主导产品定位，诸如包装、设计、名字、价位等。

2、对目标市场进行全方位粗线条排查，以价位为支点，找出酒店有类似价位商品的畅销品牌，设定为竞争对手(不超过两个，是两个)。

3、对其市场及产品进行细致调查，并将其产品与自己的产品进行细分对比，找出其优势与劣势，同时分析自己虚拟产品的优势与劣势，机会点就会很自然地呈现在面前。

4、在此基础上对自己假设的主导产品进行准定位，然后对目标市场的酒店范围进行绝对值的界定。所谓酒店范围绝对值就是能售自己主导产品的酒店的档次与最低档次之间的范围。然后在绝对值范围内再度调查和筛选，才是有效酒店营销不可分割的有机组成部分。

1、要善于沟通：作为一个销售的人来说，必须要学会与人沟通，不论他是什么人，其心情好与坏，必须要保证自己能够心平气和的向他解释他们所不明白的问题，同时要保证自己在解释问题的时候客户能够清楚的理解到你所说的还要他能够接受自己所推销的产品。

2、要有耐心和热情：在工作的时候要经常微笑，这样会让那些客户感到很舒心，同时也会对你保持一种良好的感觉。在推销过程中，可能你会遇到一些客户并不想要你所推销的产品，甚至对你恶语相加，那时你必须要有良好的耐心，并且要有对这个实践的热情，否则你将永远不可能成功。

3、要勤劳：机会不会自己上门来，所以要想成功就只有自己合理规划自己的时间，多出去向你觉得有可能需要这种产品的顾客推销。如果不勤劳的话，机会很有可能被你的各个竞争对手剥夺。所以必须要勤劳。

4、要学会寻找目标：首先我们必须明确的知道我们所推销的产品是什么东西，在社会上有什么作用，适合哪些群体使用。然后再根据这些在自己所在地的周围寻找自己认为需要这种产品的顾客，再向其推销。

5、要有严密的逻辑思维能力：与客户谈判，技巧很重要，思维更重要，不管是当面，还是电话中，当客户抛出一句话时，我们没有太多的时间去反应，去思考，逻辑思维能力不够，反应不好，自然不能很好的回应客户，更不能套住客户的下一句话。逻辑思维能力，表现的是：我们的话语引导客户的思维，直至达到目的。目的是分阶段的，你的目的也许是约到客户见面；也许是达成合作；也许是快速打款；或者是要他购买你所推销的商品，不管目的是什么，永远记住我们的目的，思维才能跟着目的走。

当然有总结就说明同时我也意识到自己还有很多的缺点和不足。例如：有的时候不够主动，有的时候自己不想去，觉得出去也不一定成功的把产品推销出去；社会经验缺乏，有的时候思维短路，或者是因为自己紧张，亦或是其他原因，不知道如何和顾客沟通，冷场；心态不够沉稳。

；

## 年度工作计划的篇四

安全是幼儿园第一保障；质量是幼儿园第一要务；教师是幼儿园第一资源；特色是幼儿园第一支柱；认可是幼儿园第一标准。

二，目标要求

1, 修订工作制度, 使工作有章可循, 使管理更加规范, 科学, 合理。

2, 运用“鲶鱼效应”, 激活内部机制, 逐步提高保教质量, 提升办园水平, 让家长放心, 让学校满意2016幼儿园年度工作计划工作计划。

3, 贯彻实施《纲要》, 转变教育观念, 推行蒙特梭利教育理念;加大力度进行教师培训, 提高专业水平和整体素质。

4, 对家长进行宣传指导, 帮助家长树立新的教育观念, 形成家园同步一体的教育格局。

### 三, 工作要点

1, 本学年将于4月迎接太原市五星级园所复查;

2, 持续引申蒙氏教学课程;

3, 进行“蒙特梭利教育哲学在幼儿园中应用”的课题研究;

4, 争取推出1—2名太原市保教能手, 1—2名山西省保教能手;

5, 接受市级文明园所的验收;

7, 开展丰富多彩的户外活动, 促进幼儿体能发展;

8, 加强安全和卫生工作, 做好传染病的预防, 消毒等, 严格执行《幼儿园卫生管理条例》。

### 四, 工作策略

工作理念:言必行, 行必果。

工作方法:务实与创新结合，规范与灵活并重。

工作要求:对孩子耐心，细心;对家长热情，真诚。

工作原则:爱校，爱园，团结，奋进

## 五，总体思路与措施

加强内部管理，提升职业道德素质;

深化反思教学，形成学习型组织;

加深蒙氏教学，提倡在研究状态下工作;

扎实实践家访工作，实现跨越式发展。

### (一)，加强内部管理，提升职业道德素质

1，强化安全意识与规范安全行为，完善《幼儿园安全公约》。定期组织教师听有关安全讲座并进行演习训练。

2，根据幼儿教育发展趋势，借鉴优秀园的成功经验，结合我园现今的实际情况，逐步逐项健全，修订各种制度，规范办园行为。

3，加强保教工作的规范化管理，根据卫生保健，教学研究，常规检查，幼儿发展评价等制度进一步核定园长，教研组长，班主任，教师和生活老师的职责，按制度操作，照规矩办事。

4，督促各班做好各项工作的登记记载和分析，做好教育成果和资料的收集，整理，归档，做到有据可查，规范有序。

5，强化劳动纪律，规范教师言行举止，穿着打扮，必须符合幼儿教师的身份，同时要体现出我校教师的素质和风采，当班时间不接打电话，不发信息，不体罚和变相体罚幼儿。

6, 有计划地开展各类活动, 促进幼儿身心健康成长。每月对各类人员进行考核, 将考核结果公示, 实行末位淘汰制, (经考核第一年末位者岗位津贴降一级待遇, 连续第二年末位者岗位津贴降二级待遇, 连续三年工作考核末位者送校人事处, 脱离幼儿园)使教师具有紧迫感, 认真, 塌实地做好幼儿园工作, 形成你追我赶的竞争局面。

## (二), 深化反思教学, 形成学习型组织

1, 加强理论学习, 购买和订阅幼教杂志刊物, 学会收集信息资料, 了解幼儿教育的现状和发展趋势, 在“与时俱进”的思想指引下, 用专业理论指导具体工作。

2, 加强专业技术培训, 大练基本功, 有计划地组织园内互助和外出学习活动, 提高业务能力。

3, 有计划地培养青年教师, 给她们压担子, 锻炼能力, 挖掘潜力, 使她们尽快成长起来, 成为园内的骨干教师。

(1), 开展“一帮一”师徒结对帮教活动, 期末展示评比。

(2), 针对教学难题, 观摩优秀教师的示范课。

(3), 请专家对青年教师进行说, 唱, 跳, 弹, 画等基本功的培训。

(4), 多听青年教师的随堂课, 多具体指导。

(5), 自学《纲要》等理论和优秀教法教案, 养成作和收集资料的习惯, 定时检查和交流分享。

(6), 提供外出学习的机会, 要求在别人的研讨中积极发言和锻炼自己, 回来后进行总结归纳, 向大家作书面和口头的汇报, 或者再现活动现场。

### (三)，加深蒙氏教学，提倡在研究状态下工作

- 1，把握蒙氏教育哲学思想，象妈妈一样耐心细致地照顾好每个孩子的生活，学习，让家长放心，满意。
- 2，严格超周备课，提前准备好预备环境，按时按计划组织小组教学和个人工作等活动；每月进行教育环境创设的评比考核工作，提高环境布置的质量，突出室内外环境的教育性和艺术性，让孩子们吸收性心智得到良好地发展。
- 3，将蒙氏教育的秩序感理念以及自由与纪律的思想贯穿于幼儿每日生活各环节，培养良好的生活卫生和学习习惯，学会使用礼貌用语，树立安全 and 自我保护意识，塑造良好的个性品质和(幼儿园小班秋季学期计划)健康心理，为幼儿一生的发展打好基础。
- 4，为确保教科研活动的质量和效果，必须严格保证业务学习和教研活动的的时间，每周星期三中午，下午分别组织班主任和副班主任开展业务学习和教研活动，每周星期一上午召开工作例会，每周一中午进行班级教研活动。
- 5，将典型的教育教学问题作为教研活动的主题，用专题研讨和现场研讨等形式开展教研活动，以中心发言人带动每一个参研人积极探讨研究，切实解决问题，帮助教师更好地开展教育教学活动。
- 6，将蒙特梭利教育与普通教育进行比较研究，开展科研工作，在比较中各取所长，进一步加深理解并应用蒙特梭利的教育哲学，形成我园的教育教学风格。

### (四)，扎实实践家访工作，实现跨越式发展

- 1，以开展好家访工作为主，结合亲子活动，家长开放日，家长学校等活动，在与家长的交流过程中，努力营造健康，文

明，温馨，快乐的有益于幼儿成长的良好氛围。

2，通过各种形式，广泛收集家长的意见和建议，重视每一个家长的意见，尽力满足家长的合理要求，对不能满足的一定耐心细致解释和疏导。

3，通过有计划地召开家园联系培训会，办板报，宣传栏等形式向家长宣传幼儿教育理论，帮助他们树立科学的教育观念，掌握正确的教育方法。

4，倡导家园合作，根据《纲要》要求，结合我园实际，大力挖掘和有效利用家庭，学校资源，为幼儿的发展服务。

#### (五)，逐步丰富幼儿园设施

1，通过每月自制新教具丰富幼儿操作材料。

2，添置必需的生活用品，教玩具等2016幼儿园年度工作计划2016幼儿园年度工作计划。

3，本学期开通网线，使教师从网上获得更多的教育信息。

4，为给幼儿提供安全舒适的环境，争取后勤办的支持，给幼儿园部分已破损，凹凸不平的彩砖地面进行修整。

#### 六，各月工作重点

##### 20xx年二月份主要工作安排

##### 幼儿园：

召开全园教师及家长会，宣布新的学期计划与实施要点，讨论全园大事。

出板报，宣传栏等形式告知家长新学期幼儿园的工作重点，

工作计划，家园联系方法与收费通知等。

绘制宣传画：祝贺小朋友长大一岁，欢迎小朋友来园等内容。

制订各级各类计划。（主要包括：教研，教科研，卫生保健，后勤，班级工作，学科特色课程等）工作计划在17日前完成，上交园长室。

编印好幼儿入园手册（月底前，高梅负责）

申报档案省二级。

教育教学：

各班教师根据全园工作计划，结合本班实际情况，制定班级工作计划与第一阶段详细工作计划。

考虑到开学后可能出现的情况，有重点地进行家访。

根据教学进行环境创设工作。

抓住季节特点，对幼儿进行感性认识经验积累。

卫生保健，保育

根据幼儿伙食情况，分析幼儿营养供给和伙食费收支情况，需调整改进的提出实施意见。

观察，了解幼儿的身体状况，和各种习惯，收集有关信息，有针对性地进行防病，治病工作把好新生入园体检关。

后勤：

向各班发放所需的教玩具，学习用品，清洁消毒材料，备课笔记本等等。

制定全年度财政收支预算。

对大型玩具进行检修。

## 20xx年三月份主要工作安排

幼儿园：

- 1，继续进行常规教育和良好的行为习惯教育。
- 2，结合三八妇女节，植树节等节日开展夸妈妈活动，植树，种植等系列活动，对幼儿进行教育。
- 3，结合季节，通过主题活动的开展，让孩子们走向大自然，充分感受自然和生活中的奥秘，激发孩子们热爱自然，热爱生活的情感，培养健康的审美情趣。
- 4，召开班级家长会，全园家委会。（完善家委会，3月3日报高梅，3月6家委会会议，3月7日家长会）
- 5，安全培训，演习训练。

教育教学：

编排并作好间操。

做好兴趣班开班报名，编班工作。2月开始报名，3月开始上课。

开展两轮创环境，说环境教研活动。（第一轮：蒙班，3月22日中午；第二轮：普班，3月22日下午）

师徒结对活动在原有基础上有新的突破并重新启动。重点是骨干教师自结对子，3月10日将结对计划交园长室。

园本培训:特色教学活动操作展示及特色教育理念研讨。(每周教研活动时间)

卫生保健，保育

完善卫生安全制度。

做好开学初的各类人员体检工作。

组织收集家长伙食问卷活动，提供数据，有效使伙食更加符合孩子生长要求。

组织生活教师相互参观班级卫生，并评分。

预防春季传染病，特别是注意空气消毒与幼儿的衣着。

后勤：

置好教学，生活用具。

作好复印等后勤服务工作2016幼儿园年度工作计划工作计划。

进行各种玩具的安全检查，及时维修。

20xx年四月份主要工作安排

幼儿园：

继续进行常规教育和良好的行为习惯教育。

结合美丽的春天积极开展环境教育主题活动，开展春游活动。

在4月22日世界地球日到来之际，开展“我们只有一个地球”的宣传活活动，提升幼儿的环保意识。

接受太原市五星级幼儿园验收工作组的复查，提前准备自查工作。

教育教学：

1， 家长开放日活动。(4月10日)

2， 开展读书活动， 创建学习型组织

3， 开展两轮创环境， 说环境的教研组活动。(第一轮：蒙班， 4月26日中午；第二轮：普班， 4月26日下午)

4， 培训：与专家对话“蒙氏教学中的困惑”。(时间为每月的台湾教授讲座时间)

5， 开展各种形式的学习交流活动， 让教师们走出去， 专家走进来， 并进行活动的观摩和评析， 让教师们在实践中学会反思， 学会总结。

7， 全国优秀美术作品比赛(包括教师与幼儿)：每班至少10幅， 作品形式不限， 丰富有注明。

卫生保健

1， 家长问卷， 推荐幼儿喜爱的菜肴。

2， 协助做好食堂级检查的各项准备工作。

3， 组织保育员相互参观学习， 探讨保育工作措施。

后勤：

为教学提前准备所需物品(包括采购与复印等)。

对库房库存物品与采购物品及时进行清点与整理。

## 20xx年五月份主要工作安排

### 幼儿园：

继续对幼儿进行良好行为习惯的培养工作。

抓住“劳动节”这一契机，以热爱劳动为主题，激发幼儿对劳动人民的热爱，爱惜劳动人民的成果，认识成人劳动，并对自己进行一些力所能及的劳动技能训练，比赛，激发幼儿爱劳动情感。

3，自理能力培养，自理能力比赛。让每个孩子知道自己很能干，自己的事自己做。

4，召开春季运动会。（5月4日）

5，庆“六一”活动准备。

6，迎接有关部门的检查。

### 教育教学：

1，园本培训材料整理，审核。

2，开展两轮创环境，说环境的教研组活动。5月24日中午蒙班，5月24日下午普班。

3，组织推荐教师参加保教能手大赛。

5，优秀案例评比，领域不限，5月30日交。

6，蒙班幼儿发展观察评价汇总，整理。（日常进行）

卫生保健，保育

幼儿体检:5月15——19日，具体安排根据实际情况制定。

做好夏季防暑工作。

迎接有关卫生部门检查。

后勤:

联系并负责网线安装工作。

购置六一演出物品及幼儿礼物。

## 年度工作计划的篇五

认真实践“三个代表”和“保持先进性教育”的重要思想，坚持科学发展观，适应现代教育发展的要求和居民不断增长的优质优教的需求。本着服务居民，服务社会的办学思想，树立先进教育理念，加大科研力度，大力实施名师工程，建设高素质的教师队伍。以优异的教学质量和优质的教育服务，提高幼儿园的知名度和竞争力。坚持教育创新，积极探索多层次、多元化办学、办园模式，满足幼儿及其家长不同的教育需求。

继续深入贯彻落实《幼儿园教育指导纲要》精神，更新教育思想，确立现代育人观念，遵循幼儿身心发育和成长的基本规律，坚持教育就是培养习惯的理论，重点培养幼儿良好的生活卫生习惯、行为和与大家共享、和睦相处的优良品质及自主、自信的性格，启迪智慧，激发求知欲望促进幼儿轻松愉快、健康活泼的成长。

二、工作目标:

继2016年我园被评为山东省首届“十佳”幼儿园，2016年被评为管理局“名牌幼儿园”之后，20xx年我园又被评为山东省第四届十佳幼儿园，并再次被评为管理局名牌幼儿园，充分说明我园各项工作又上了一个新台阶。我们的目标是继续努力，在省十佳幼儿园的基础上进一步提高，突出优势，形成特色，创出品牌，开拓市场。逐步形成“两全”和“三以”的服务目标和办园特色。即为全体幼儿服务，为幼儿的全面发展服务；以保教质量为核心，以思想建设为基础，以科学管理做保证，不断提高管理工作的规范化，科学化。加强软件建设，提高现代教育技术水平和运用现代教学设备的能力。加强家园工作，统合家长和社会的教育资源，形成教育合力，实现家园共育。在搞好日常教学工作的同时，抓好科研工作，扎实有效地完成省、局级实验课题。

### 三、具体工作及措施

#### (一)提高服务质量，确保“两率”提升。

当务之急，我们幼教工作者首先应该转变观念，以服务家长、奉献社会的服务理念，全面提高服务质量，以优质、热情、周到的服务质量和服务态度来吸引幼儿，吸引幼儿家长。要紧紧围绕一切为了孩子，为了一切孩子，为了孩子的一切的目标，努力实现健康首位，发展为本层次推进，崇尚创新的办园理念和面向全体，张扬个性，培养兴趣，发展能力的教育思想。通过优质服务，使幼儿喜欢上幼儿园，家长愿意把孩子送入幼儿园，把所有该入园的幼儿吸引过来。提高入园幼儿的出勤率和家长对幼儿园工作的满意率，双双达到90%。

#### (二)注重队伍建设，提高队伍的整体素质。

随着胜荣小区住宅区的不断投产，幼儿班级、人数都在相应地增加，在职工总数不增，工作量加大的情况下，我们要加强职工的思想政治工作，以提高保教水平为目的，加大先进典型选树力度，带动广大教师爱岗敬业，无私奉献，教书

育人，辛勤耕耘，创建学习型团队，在全园上下培植一种讲学习、讲钻研、讲奉献讲成就的优良园风。

加强保教队伍的职业道德建设，强化职业角色意识，强化服务品牌意识，使广大保教人员树立正确的儿童观和教育观，培养教师的创新精神和实现能力，提高队伍的整体素质。

1、认真组织好职工的政治学习，特别加强保持党员先进性教育，努力做到学习要勤于群众，观念要新于群众，业务要精于群众，觉悟要高于群众，争做“三个代表”的践行者。

2、加强教职工的业务学习。

(1)认真学习幼教理论，学习新教材，进行分析、研究、探讨。

(2)进一步加强《纲要》学习，吃透精神，贯彻于一日活动之中。

3、建设“名师”工程，发挥胜利名师、局学科带头教师、局优秀青年知识分子、局教学能手、局教坛新秀及岗位明星的传帮作用，突出个人专长，多出人才，快出人才。

4、利用一切机会，本着请进来，走出去的方法，为保教人员提供进一步成长提高的机会，培养一支思想作风过硬，业务素质精良、教育教学水平高的名牌保教队伍。组织全体保教人员到油田各先进园学习。

5、各岗位人员严格按照幼儿园制定的保教人员一日活动细则进行工作。

(三)结合现代独生子女的特点，培养健康、活泼、文明、礼貌自主、自信的幼儿。

1、抓好幼儿的常规教育，培养幼儿良好的生活卫生习惯和活

泼、开朗的性格，让幼儿多动手，自己的事情尽可能自己做。

2、认真落实新《纲要》精神，运用多种形式，培养幼儿良好精神风貌和爱国家、爱幼儿园、尊老爱幼、关心他人的情感。

3、充分发挥科学发现室、图书阅览室的作用，丰富幼儿知识，开发幼儿智力，培养完整儿童。

4、利用幼儿轮流当班长、做小组长的形式，培养幼儿自我管理，自我约束的能力，树立自信心。

5、拓展教育途径，突出特色教学，提高教学质量。

(四)加强家园联系工作，促进幼儿全面发展。

1、通过定期召开家长委员会及家长会，共同商讨学园大事、要事，反馈家长对学园工作的建议、意见，沟通家园联系，向社会宣传幼儿园的作用，协助幼儿园共同搞好家园联系工作，促进幼儿园工作的进一步发展，同时对幼儿园管理，保教工作起监督、促进作用。

2、举行专题讲座活动，提高家长育儿知识，达到家园同步教育，促进幼儿全面的发展。

3、家长通过预约谈话、开放日、亲子活动等进一步了解幼儿教育，提高教育幼儿的能力。

4、认真填写幼儿发展评估手册，做好家长问卷调查工作，及时掌握了解家长的想法和要求，进一步完善工作。

5、鼓励家访，对连续一周不来园的幼儿要进行询问和看望。

(五)结合幼儿园及幼儿实际，做好教育教研工作。

1、要针对幼儿园及幼儿教育活动中出现的情况，设立专题研

究，真正解决教学中的疑难问题。

2、对省、油田立项的课题继续进行扎实有效、科学的研究和实施，注重第一手资料的掌握和积累。

3、切实发挥教育科研的先导作用，进一步改进和加强教育科研工作。扎扎实实做好各项课题的实验和研究工作，同时做好结题课题应用和推广工作，切实发挥实验园的教育辐射作用。

月工作重点

三月份：

1、庆三八亲子活动

中文写作资源

2、召开家长委员会会议。

3、召开职代会。

4、公开课评比。(第四周)

5、结合主题教学内容，更新班级环境。

6、充分发挥安全角的教育作用，每周进行一个安全教育内容。

7、认真开展保持党员先进性教育活动。

四月份

1、组织油田开放周参观学习活活动。

2、结合养成教育，组织幼儿诗歌朗诵比赛。

五月份

1、组织形式多样的“庆六一”系列活动。

六月份

1、幼儿安全常识竞赛。

2、大班毕业典礼。

七月份

1、各类材料上交。

2、教育教学工作总结评比。

## 年度工作计划的篇六

加强对妇女工作的理论研究。围绕新形势下制约妇女儿童发展新情况、新问题和妇联组织自身建设中存在的突出问题开展研究，加强对妇联工作新观点、新思路、新举措的研究和探讨，探索和把握妇女工作的前瞻性和科学性，创新工作方法，增强工作指导性、针对性和实效性，充分调动和发挥广大妇女群众能动性，扎实推进妇联组织在新农村建设中的独特优势，在服务大局、服务妇女儿童事业中建功立业。

二、以创先争优活动为结合点，促进妇女就业、参与村活动

20\_\_年，我村妇联将要进一步提高统筹协调能力，围绕解决广大妇女的各类实际问题，紧紧抓住维护妇女职工合法权益、帮助待业、失业妇女就业、促进村下岗失业妇女创业与再就业等重点工作，积极扩大服务领域，创新工作机制，切实为广大妇女群众办实事、办好事。

(1) 积极帮助失业及待岗妇女，提供各方面就业信息的同时帮助她们提高自身素质、为其成长发展创造条件。引导她们在自谋职业、灵活就业和自主创业领域中开辟更加广阔的发展空间。创建“巾帼文明岗”，鼓励更多的妇女就业、创业，参与到社会建设之中。

(2) 加强和落实村各阶层的妇联组织建设，扩大组织覆盖，深入到企业和流动人口当中，加企业职工妇女和流动妇女群众与村妇联的联系，定期召开妇女代表会议，把握不同妇女群体最迫切的发展愿望，把妇女的呼声和建议“送上去”。

### 三、以创建平安和谐家庭为主导，大力推进和谐文化建设

家庭是妇联的传统工作领域，在构建社会主义社会的新时期，家庭作为社会的细胞，肩负着不可替代的作用。20\_\_年，我村妇联组织要紧紧围绕构建和谐社会这一主线，不断拓展思路，创新方式，使“家庭文化建设”活动常办常新。积极培育家庭文明建设精品。要以“平安和谐家庭”为主题，进一步丰富和拓展五好文明家庭、学习型家庭、绿色家庭、诚信家庭等各类特色家庭创建，不断提升家庭文明建设水平，促进家庭与社会的平安和谐。

### 四、加强宣传教育活动，促进和谐村建设

(1) 20\_\_年，我们将继续认真搞好“三八”节庆祝活动，突出我村妇女工作的发展进程和在经济建设、政治建设、文化建设和生态文明建设中涌现出来先进人物和集体。大力表彰一批先进个人、先进集体和文明家庭，弘扬正气树新风，努力营造学先进、比先进、赶超先进的良好氛围。

(2) 深入开展“孝敬长辈、创建和谐家庭”系列活动。以感恩母爱、孝敬长辈为基点，弘扬中华民族的传统美德，以孝心促大爱，激发人们爱人、爱家、爱岗、到爱村、爱党、爱国的大爱情怀，为“超越自我，建设新圣烈”宏伟目标的实现，

营造和谐社会氛围。

## 五、开展妇联维权活动，增强妇女的法制观念和法制意识

(1)开展庆“三八”妇女维权周活动，以开展法律宣传、法律服务、法律援助等形式，切实维护妇女的合法权益。加强妇女维权服务，建立村服务站，大力宣传《婚姻法》、《妇女权益保障法》等有关妇女的法律法规，要以村文化活动和宣传栏为依托大力宣传法律知识，让村妇女知法懂法，积极维护自己的合法权益，举办妇女卫生健康知识讲座，开展妇女常见疾病义诊、咨询和普查等工作，鼓励妇女积极参与、增加健康保障。形成人人知法、懂法、守法的良好社会氛围，逐步形成法律知识进家门，法律求助在村的互助机制。

(2)进一步建立健全妇女儿童权益保障机制。要积极参与党政主导的维护群众权益制建设，密切与公检法司等部门的联系，整合社会资源，使社会化维权机制发挥整体效应。要把“平安和谐家庭”与创建“无家庭暴力村”、“不让进我家”、“拒绝黄赌毒、远离艾滋病”等主题特色活动融为一体，有效保障妇女儿童儿童的平安和谐。

20\_\_年，我村妇联在镇妇联的领导下，将继续深入贯彻落实科学发展观和创先争优活动，围绕中心、服务大局，面向基层、服务妇女，办好实事、力求实效，团结带领村内广大妇女为实现社会和谐目标而努力奋斗，共同推进妇女事业的发展。

一、进一步提升服务水平。加强妇儿工委办自身建设。利用妇儿工委覆盖多部门的工作平台，积极履行办公室服务职能，以服务凝聚力量，以服务协调资源，以服务促进共享共建，推动政府、有关部门共同为妇女儿童发展尽职尽责。

二、进一步完善工作机制。调整充实工作队伍，努力提升工作责任感和业务能力，落实各项工作制度。

三、进一步加大宣传力度。利用节假日协调成员单位开展各类宣传、服务活动。

#### 四、进一步推动规划落实

1、充分挖掘数据库功能，发挥数据库作用，补充完善相关资料，确保数据资料规范、科学、准确。

2、抓好年度监测评估工作，根据监测数据，及时做好预警，确保规划目标任务落实。

3、抓好省级示范项目、视觉健康关爱服务进社区项目等的落实，切实取得实效。

4、抓好妇女儿童之家项目，联合民政、妇联召开“19区妇女儿童之家”项目推进现场会，加快“妇女儿童之家”与社区服务中心同步推进的进度。