

# 2023年酒店新年工作计划的 酒店副总经理新年工作计划(模板5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。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 酒店新年工作计划的 酒店副总经理新年工作计划篇一

- 1， 督促销售人员的工作；
- 2， 销售计划的制定；
- 3， 定期的销售总结；
- 4， 销售团队的管理；
- 5， 每月每位销售人员的绩效考核的评定：
  - a,开发客户的数量；
  - b,拜访客户的数量；
  - c,客户的跟进；
  - d, 销售指标的完成；
- 6， 销售人员的计划及总结；
- 7， 上下级的沟通、
- 8， 制定不定期的沙龙活动、

- 7, 销售人员的素质和专业培训。
- 8, 销售策略的运用;
- 9, 对于反对意见的处理;
- 10, 潜在客户以及现有客户的管理与维护等.

销售总监的工作计划:

第一. 督促销售人员的工作:

每位销售人员都会有自己的一套销售理念, 我们一开始, 是不知道每位销售人员的特色在哪里。等完全了解的时候, 我们就应该充分发挥其潜在的优势, 从而来弥补其不足之处。

如果销售人员实在没有什么潜力可以发掘, 可以进行相对的帮助, 来帮助每一位销售人员顺利的完成公司下达的销售指标。

销售总监需要督促的方面有:

1. 参与制定公司的销售战略、具体销售计划和进行销售预测。
2. 组织与管理销售团队, 完成公司销售目标。
3. 控制销售预算、销售费用、销售范围与销售目标的平衡发展。
4. 招募、培训、激励、考核下属员工, 以及协助下属员工完成下达的任务指标。
5. 收集各种市场信息, 并及时反馈给上级与其他有关部门。
6. 参与制定和改进销售政策、规范、制度, 使其不断适应市

场的发展。

7. 发展与协同企业和合作伙伴关系，如与渠道商的关系。
8. 协助上级做好市场危机公关处理。
9. 协助制定公司项目和公司品牌推广方案，并监督执行
10. 妥当处理客户投诉事件，以及接待客户的来访。

## 第二. 销售业绩的制定：

销售业绩的制定要有一定的依据，不能凭空想象。要根据公司的现状，以及公司课程种类划分。当然不能缺少的是销售淡、旺季的考虑。我应该以公司为一个基准进行实际的预估。

随后要做的事情就是落实到每一个销售人员的身上，甚至可以细分到每一个销售人员日销售业绩应该是多少，周销售业绩是多少，从而完成公司下达的月销售业绩。最终完成每年的销售指标。

## 第三. 销售计划的制定：

1. 分区域进行
2. 销售活动的制定
3. 大客户的开发以及维护
4. 潜在客户的开发工作
5. 应收帐款的回收问题
6. 问题处理意见等。

#### 第四. 定期的销售总结:

销售总结工作是需要和销售计划相结合进行的。销售总结主要目的是让每一位销售人员能很具体的回顾在过去销售的时间里面做了些什么样的事情，然后又取得的什么样的结果，最终总结出销售成功的法则。当然，我们可能也会碰上销售不成功的案例。倘若遇到这样的事情，我们也应该积极面对，看看自己在销售过程中有什么地方没有考虑完善，什么地方以后应该改进的。

定期的销售总结同时也是销售总监与销售人员的交流沟通的好机会。能知道销售团队里面的成员都在做一些什么样的事情，碰到什么样的问题。以便可以给予他们帮助，从而使整个销售过程顺利进行。

销售总结同样也可以得到一些相关项目的信息。我们不打无准备之仗。知己知彼方可百战百胜。

#### 第五. 销售团队的管理:

销售团队的管理可以说是一个学问，也是公共关系的一个重要方面。如今的销售模式不再是单纯的单独一个销售人员的魅力了。很好的完成销售任务，起决定性左右的就是销售团队。

在所有销售团队里面的成员心齐、统一，目标明确为一个基本前提的基础上，充分发挥每一成员的潜能优势，是其感觉这样的工作很适合自己的发展。感觉加入我们的销售团队就像加入了一个温馨的大家庭中间，我们共同创造一个很好的企业文化。每一个人员都会喜欢自己的工作。

#### 第六. 绩效考核的评定:

##### 1. 原本计划的销售指标

2. 实际完成销量
3. 开发新客户数量
4. 现有客户的拜访数量
5. 电话销售拜访数量
6. 周定单数量
7. 增长率
8. 新增开发客户数量
9. 丢失客户数量
10. 销售人员的行为纪律
11. 工作计划、汇报完成率
12. 需求资源客户的回复工作情况

#### 第七. 上下级的沟通:

销售总监也起着穿针引线的作用。根据公司上级领导布置的任务，详细的落实到每一位销售人员的身上。在接受任务的同时，也可以反应一下销售人员所遇到的实际困难。

- 2、组织研究、拟定市场营销、市场开发等方面的发展规划;
- 4、制订营销实施方案，通过各种市场推广手段完成公司的营销目标;

#### 第八. 销售专员的培训:

销售专员培训的主要作用在于：

1. 提升公司整体形象
2. 提升销售人员的销售水平
3. 便于销售总监的监督管理
4. 顺利完成销售。

## 酒店新年工作计划的 酒店副总经理新年工作计划篇二

随着对酒店办公室工作性质的了解和对服务行业工作规律的把握，办公室20\_\_年度工作在领导的指导、支持和兄弟部门的配合下，较好地切合了酒店的管理节奏，基本发挥了工作职能。20\_\_年度，在酒店争创三星的大环境下，办公室将继续秉承协作、协调这一基本思路，搞好管理引导和后勤保障工作。在进一步规范工作制度、工作程序，掌握服务规律的同时，不断创新管理，提高工作绩效，确保办公室工作能促进酒店20\_\_年度各项任务的顺利完成。

### 一、加强培训力度，提高工作效率

工作要做好，首先要有一个好的工作态度，要树立正确的人生观、价值观。因此，今年办公室将组织和配合各部门有计划、有针对性地开展提高员工职业道德素质的学习教育活动，培养员工爱岗敬业与奉献的精神，树立全心全意为宾客服务的理念。同时，还要将酒店的培训工作规范化、系统化，根据酒店的年度主题制订合理的培训计划，将定期组织员工开展酒店规章制度与业务技能知识的培训。通过培训、学习，不断提高酒店全体员工的业务技能与水平，提高后勤部门的办事效率。

## 二、严肃工作纪律、树立良好形象

纪律是一个团队正常工作和生活所必须遵守的行为规则，是提高战斗力的有效保障。为了搞好20\_\_年的相关工作，办公室将以身作则，加强对员工违规违纪行为的处罚力度，以严格的组织纪律作发展保障。将采取坚持对员工日常工作的巡查、提高巡查频次，发现问题及时纠正、及时处理，努力做到公正、公平，树立办公室督办工作的良好形象。办公室还要加强同其他部门在抓组织纪律方面的沟通、协作，作到相关工作日清日结，彻底杜绝违纪违规现象的发生，努力把酒店打造成行业的一个文明窗口。

## 三、依托现有资源抓宣传，群策群力做企业文化

以本地正式报刊、《企业人》报、宣传专栏等为阵地，搞好酒店文化建设工作。一是理顺酒店宣传报道网络并加强领导和管理，使对酒店宣传的内容更加丰富和贴近员工、贴近经营、贴近生活，通过引导和培训使员工的写作水平和文学修养切实提高。二是结合实际，强化酒店形象宣传工作。对内对外使用相同的宣传标语、宣传口号、统一内部的标识牌、宣传栏色调，形成鲜明的企业对外识别系统。三是通过社会媒体等渠道做好酒店的形象宣传工作。四是积极配合、参加总公司组织开展的重大活动，并做好活动中对酒店的形象宣传工作。

## 四、发挥协调职能，凝聚管理合力

20\_\_年度，办公室将搭建舞台，当好跳台。通过发挥协调优势，提高各部门的协作效率，进一步凝聚管理合力。办公室在自主、圆满完成管理任务的同时，将联合各部门抓好绩效落实和制度修订工作。作。一是统一员工思想认识，激发员工工作热情，提高服务意识。二是结合酒店实际制订、修订规范化的服务标准及流程。三是抓好质量控制关，通过对照标准细则，及时发现和纠正出现的质量问题，让员工明白酒

店各项管理制度及工作标准的意义，从被动的接受转变为自觉的遵守和执行。

## 五、积极响应形势变化，创新人力资源管理

为了使酒店人力资源工作达到高效率、低成本、少风险的良好效果，办公室将根据实用、简单的原则，理顺招聘机制，增强人资活力。在现行制度的基础上修订出清晰明确的员工岗位职责、管理人员职务权限和合理的全员激励机制。一是在人员招聘方面，实行先内部招聘、再社会招聘的原则，为员工提供更多的晋升机会。在人员配置方面，协助相关部门共同制订出合理的人员编制，并鼓励员工在酒店范围内适当的轮岗及合理的流动。二是建立实用完善的培训体系、制定具体的培训目标，全面推进培训工作。在培训内容上将分四个部分实施：包括酒店文化、职业技能、专业技能和管理技能；在培训时间上，力争做到全年人均学习时间累计达到15天，即保证月均有一天的学习时间；在培训层次上将分为四类：包括高管培训、中层培训、基层培训和员工培训；在培训性质上将分为入职培训、在职培训和晋升培训并抓好以上几类培训的实施工作。

## 六、确保办文质量，做好档案管理

一是要提高文字材料的写作水平与质量，及时完成酒店各种文件、材料的起草、打印及发送工作。二是要加强档案管理，建立档案管理制度，对存档的有关材料、文件妥善保管，确保不丢失并督促、指导各归档部门按规定进行立卷归档。三是虚心学习档案管理业务，不断提高管理档案的业务能力。

## 七、完善措施，抓安全管理工作

一是进一步制定和完善酒店安全保卫工作制度，结合实际健全、完善酒店安全保卫体系。二是做好安保人员的培训工作，提高思想、业务素质，维护好酒店的办公秩序、经营秩序。



三是健全组织，加强综合治理目标管理，防止意外事故发生。四是做好重点要害部位、治安复杂区域的管理工作，定期检查，注意发现安全隐患，及时要求有关部门限期整改。五是认真做好消防安全管理工作，制定消防器材的配备、更新计划，定期检查、落实消防器材的使用、维护工作。

总之，在20\_\_年里，办公室将以新的起点，新的形象，新的工作作风，与各部门紧密配合，团结一心，为酒店的发展、腾飞而努力工作！

## 酒店新年工作计划的 酒店副总经理新年工作计划篇三

新年新气象，身为酒店部门经理，也为今年的工作安排设计了相应的经理工作计划。

工作要干好，首先要有一个好的工作态度，要树立正确的人生观、价值观。部门组织员工积极参加酒店的培训，并且根据酒店的年度主题的员工培训计划，部门自己也将定期组织员工开展酒店规章制度与业务知识的培训。通过培训、学习，来不断提高部门员工的业务技能与水平，提高办事效率。

纪律是一个团体范围正常工作和生活所必须遵守的行为规则，是提高部门战斗力的有效保障。古人云：“无规矩不成方圆”。所以，必须要以严格的组织纪律作保障。组织纪律要常抓不懈，部门负责人要带头，从自己管起，彻底杜绝违纪违规现象的发生。部门员工的言谈举止、穿着打扮要规范，努力将总办打造成酒店的一个文明窗口。

### 1、美化酒店环境，营造“温馨家园”。

严格卫生管理是确保酒店环境整洁，为宾客提供舒适环境的有效措施。今年，我们将加大卫生管理力度，除了继续坚持

周四的卫生大检查外，我们还将进行不定期的检查，并且严格按照标准，决不走过场，决不流于形式，将检查结果进行通报，并制定奖罚制度，实行奖罚兑现，以增强各部门的责任感，调动员工的积极性，使酒店卫生工作跃上一个新台阶。此外，要彻底搞好防蝇灭鼠灭蟑工作，目前，正值鼠蟑的繁殖高峰期，我们要加大治理力度，切实消灭蝇蟑鼠等虫害。

花草是美化酒店、营造“温馨家园”不可缺少的点缀品，今年我们与新的花卉公司合作，加强花草的管理，要求花草公司定期来店修剪培植，保持花草的整洁美观，并根据情况即时将花草的花色、品种予以更换，力求使酒店的花草常青常绿，常见常新，给宾客以温馨、舒适之感。

## 2、创新宿舍管理，打造员工“舒适家园”

宿舍的管理历来是一个薄弱环节，今年我们将加大管理力度，为住店员工打造一个真正的“舒适家园”。为此，一是要有一个整洁的寝室环境，我们要求宿舍xxx搞好公共区域卫生，并在每个寝室设立寝室长，负责安排督促寝室人员打扫卫生，要求室内清洁，物品摆放整齐，并对各寝室的卫生状况进行检查和通报。

第二要加强寝室的安全管理，时刻不忘防火防盗、禁止外来人员随意进出宿舍，实行对外来人员的询问与登记制度，以确保住宿员工的人身、财产安全。

第三要变管理型为服务型。要转变为住宿员工的服务员。住店员工大多是来自四面八方，初出家门的年青人，他们大多年龄小，社会经验不足，因此，在很多方面都需要我们的关心照顾，所以宿舍要多关注他们的思想情绪变化，关心他们的生活，尤其是对生病的员工，要给予他们亲情般的关爱，使他们感受到家庭般的温暖。

## 1、加强宿舍水、电、气的管理

要加强宣传、教育，将“提倡节约、反对浪费、开源节流”的观念深入员工心中，增强员工的节约意识。同时更要加强这方面的管理。在水、电及空调的使用方面，我们将根据实际情况限时开放，并加强督促与检查，杜绝“长流水、长明灯、长开空调”的现象，并加强员工澡堂的管理，严禁外来人员进澡堂洗澡以及员工在澡堂内洗衣服等现象发生。

## 2、加强酒店办公用品、服装及劳保用品的管理

我们将参照以往的有关标准规定，并根据实际情况，重新梳理，制定各部门的办公用品、服装及劳保用品的'领用年限与数量标准，并完善领用手续，做好帐目。要求按规定发放，做到帐实相符，日清月结，并对仓库物品进行妥善保管，防止变质受损。

## 3、加强车辆乘车卡及电话的管理

建立车辆使用制度，实行派车制，严禁私自用车与车辆外宿，并加强车辆的油耗、维修管理以及车辆的护养，确保酒店领导的用车及用车安全。对乘车卡和拨打长途电话也要实行严格的管理及登记制度，防止私用。

总办是酒店对外的接待窗口，是酒店与社会各职能部门、各单位进行联系、衔接、协调的重要部室。今年，我们将利用已有的外交资源，继续加强与有关部门的联系，为酒店的经营发展创造一个良好的外部发展环境。

同时，根据部门职能，我部将注重与店内各部室的衔接，协调各部室的工作，及时协调解决一些因衔接不到位而耽搁的事务，并对酒店的各项措施决定的落实情况进行督促，并编汇每月的工作会议纪要，使酒店各部门的工作月月有安排，日日有行动。

## 1、要提高文件材料的写作水平与质量，及时完成酒店各种文

件、材料的起草、打印及发送工作，要加强档案管理，建立档案管理制度，对存档的有关材料、文件要妥善保管，不得损坏、丢失。

2、及时宣传报道酒店典型事迹，加大对酒店的宣传力度，大力宣传酒店在三个文明建设中涌现出的先进典型，极力推介酒店，树立良好的酒店外部形象，提高酒店知名度。

总之，在新的一年里，总办全体员工将以新的起点，新的形象，新的工作作风，在酒店的正确领导下，与各部门紧密配合，团结一心，为酒店的发展与腾飞而努力奋斗！

## **酒店新年工作计划的 酒店副总经理新年工作计划篇四**

### **一、 财务核算工作**

1、 按计划完成2017年度内部账务核算工作，安排、督促各岗位人员做好日常帐务核算工作；按照相关部门的要求，督促各岗位人员及时在规定的时间内完成各自的报表和月度管理报表，安排本部会计人员做好2017年年度结算工作，进行会计科目对帐、清理。对2017年度财务资料及会计资料做好整理和装订工作，为2017年度xx-xx国际酒店及下属单位的年度审计和所得税汇算清缴做好准备工作。

2、 各相关核算岗位严格执行集团制定的《酒店收支及资金运作管理操作规定》的相关规定，收款出纳每天将营业款及时入行，及时登帐，以便帐薄能及时反映酒店的资金实存数；付款出纳及相关会计人员严格执行《酒店资金管理及审批权限》，确保资金运作规范和合理使用；安排相关人员跟进收款出纳、付款出纳定期和不定期现金盘点以了解酒店现金的使用情况，确保酒店现金周转的高效和安全。

3、 财务部各岗位工作分配方面，由于本年度着重加强了资金运作管理，因此对各岗位员工的工作作出相应调整，更加完善了有价证券、发票的发放手续，消费卡、钻石卡采取空卡销售，待收款后才充值，使售卡工作管理；每月对酒店各经营点的收银备用金、有价证券、发票等进行临时抽盘以确保酒店资产安全。

4、 每月完成关联单位的对帐工作，重点是xx-xx国际温泉酒店的账务往来的核对工作，本年度xx酒店缺单部份，本部会计已重新制单给xx酒店有关会计确认，以保证关联单位往来帐的准确性。

5、 为达到资金良性循环的目的，本部通过加强对应收账款的日常核算、管理与追收工作，在相关部门的协调配合下加强对应收账款追收的同时与其他部门协调对临时挂帐较多的几个客户进行重点跟进，截至2017月底2017年全年应收账款发生额3271万元，回收额3012万元，回收率达到92.08%，使酒店资金尽快回笼，降低应收账款的坏账率。

6、 本年度，部门通过加强对酒店月度收入、月度支出复核，每月将《营业收入日报表》和与银行对账单进行核对，找出差异及原因，使酒店的资金去向更加清晰。

1、 认真组织本部门员工积极参加酒店各阶段的主题培训，积极参与其他部门的培训和学习。

2、 组织好每周一下午后台财务人员的集中学习和每月至少一次的收银员集中学习，学业务，学政策，使财务人员工作计划落实具体，并在学习中总结成绩，找差距。

3、 开展技能比武，今年我们将开展珠算比赛、收银结帐速度比赛、点钞比赛、普通话比赛等一系列技能比武。

1、 搞好资金的'收集和运用，确保资金安全完整。重点抓外

结、抓清欠，加速资金回笼，\*确保外结资金回笼率为95%以上。

2、严格遵守会计制度，严格按《会计法》进行核算，严格做好收银稽核工作。按月及时编制好各类报表，搞好月度分析。

4、主动做好各部门间的协调工作，做到遇事有商量，有事不推诿。

5、积极搞好与财政、税务、银行等职能部门的关系，力争他们对酒店的最大支持。

三、加强财务管理，力争在成本费用管理上有新的突破，主要措施有：

1、在酒店财务工作计划中更严明一条：严肃财经纪律，坚持一支笔审批制度，加强成本费用控制，不断完善各项管理制度，做到大支出有计划，小开支有控制。

2、在尽量满足经营需求的情况下，降低整个酒店的存货量。目前，酒店存货达xx万元之高，其中有近二十多万元是酒店开业以来的积压工程配件和供货商赠送的酒水，针对这一现状，我们从四个方面着手。第一，我们认真进行物品清理、分类，在半年内与工程部、采购部一起，采取充分利用或退货或变价处理的方式，共同处理好仓库的积压。第二，我们根据酒店的经营需要，测算库存物资的最低库存限额，让我们的仓管人员有规可循。第三，我们的仓管人员在日常工作中一定做到勤清理、勤申报，严格控制，确保酒店存货最低限额存量。第四，我们严格遵守和完善货物出入库手续和仓储保管制度。每月月末对畅销商品和滞销商品有书面说明，认真分析，提出合理建议。总之为减少资金占用，为减少利息支出，为保障前台经营的需要做新我们的仓管工作。

3、我们及时掌握整个酒店的成本费用情况，对各部门原料

及物料等耗用情况定期进行分析。今年着重做好餐饮部的毛利率、客房部的物耗、工程部的工程配件耗用的重点分析和专项分析，并将分析情况及时反馈到各部门及价格委员会，为酒店价格委员会提供真实的成本分析和价格信息，从而及时调整进货价格，减少成本费用支出，为酒店整个物耗成本下降 x% 及时提供准确、真实的财务依据和分析资料。

## 酒店新年工作计划的 酒店副总经理新年工作计划篇五

1、从内部治理入手，提高保安综合素质。建立目标治理责任制，层层分解落实工作任务，有效地解决干与不干、干好与干坏都一样的被动局面，起到鼓励先进、鞭策后进的作用。制定全年工作目标，将各项任务分解落实到各班组及员工，使人人有目标、有任务，个个有压力、有动力。

2、努力提高业务素质，增强处理突发事件的能力，培养一支纪律严明，作风顽强的保安队伍。首先、做好思想工作，加强业务培训，培养员工吃苦耐劳和爱店如家的思想。各级治理人员要融入队员中，和队员一起练习，以便发现问题，有针对性地解决问题。其次、增强服务意识，提高为客服务能力。在工作中要尊重客人，主动向客人打招呼，主动礼让。再忙也不能怠慢客人、忽视客人，必须专心服务，注重细节，追求完美。第三，必须注重策略，理解客人，尊重客人。对待客人的无理要求或无故指责，要采取引导和感化的方法，不能和客人发生正面冲突。教育员工从心里明白我们所做的一切，都是为了客人的满足。

3、利用行业优势，加强保安信息工作。首先，根据公安、消防部门的要求，充分发挥保安部的职能作用，严格治理，严格要求，切实落实好各项安全防范措施，保证酒店的正常秩序。其次，加强与公安、消防部门的沟通，协助酒店把好用人关，进一步净化酒店的治安环境。及时消除各种不安全隐患

患，有效的遏制各类事故的发生，确保酒店各项消防工作安全顺利。

4、加强各种设施设备的维护保养，提高技防工作效率。首先、完善维保制度，明确维保责任。根据不同设备、不同区域，明确维保责任和 workflows，确保设备处处有人管，件件有人护。其次、制定具体的维护保养计划，确保设备在规定的时间内能得到维护保养。第三、执行正确的维护保养技术标准，以技术参数为核心准确的反映设施设备的运行状态和维护保养的情况，整体提高维护保养的水平。第四、加强消防检查人员的业务素质 and 业务水平，凭借过硬的业务技能，保证设施设备维护工作的有序进行。

5、做好协调工作，加强酒店员工的消防安全意识。广泛开展消防安全宣传教育，利用大家喜闻乐见的形式开展消防宣传活动，普及消防知识，并组织酒店员工分时分批进行灭火疏散演练，即增加员工的安全知识又能检验员工的实战能力。

## 一、编制依据

根据《安全生产监管监察职责和行政执法责任追究的暂行规定》第六条第一款规定：“安全监管监察部门应当依照法律、法规、规章和本级人民政府、上级安全监管监察部门规定的安全生产监管职责，根据各自的监管监察权限、行政执法人员数量、监管监察的生产经营单位状况、技术装备和经费保障c府安全生产监督管理部门授权、委托开展安全生产行政执法的组织或者机构应当依照本办法编制年度安全生产监管执法工作计划；乡镇人民政府、街道办事处应参照本办法编制执法工作计划。

## 二、编制办法

按照《安全生产监管年度执法工作计划编制办法》（安监总政法〔20xx〕183号）的要求，结合当地安全生产工作实际，编制



执法计划。安全监管执法工作计划应当包括监管监察的对象、时间、次数、主要事项、方式和职责分工等内容。根据安全监察工作需要，可以按照安全监管执法工作计划编制现场检查方案，对作业现场的安全生产实施监督检查。按照分级负责、属地监管的原则，对直接监管的重点行业(领域)生产经营单位，应当每年至少覆盖1次；其他直接监管的生产经营单位，应当每两年至少覆盖1次；直接监管的生产经营单位应当列出名称，并作为执法计划的附录。

### 三、编制原则与考量因素

安全监管执法工作计划应当按照统筹兼顾、突出重点、量力而行、提高效能的原则进行编制。

编制执法计划，应当综合考虑下列因素：

- (1) 行政执法人员的数量(按各安监所在册人数的90%计算)；
- (3) 道路交通状况、执法车辆和技术装备配备情况；
- (4) 必需的工作经费；
- (5) 重点监督检查的地区、领域、行业和企业等事项；
- (6) 影响执法计划执行的其他因素。

### 四、备案规定

各安监所编制的年度执法计划应当报各镇乡人民政府(街道办事处)批准，并报县安监局备案；各安监所执法计划经本级人民政府批准后，于3月27日前报xx县安全生产监督管理局备案。

### 五、相关要求

(一)提高认识、周密筹划。编制安全生产执法工作计划，是合理调配执法力量，认真履行安全生产监管职责，提高执法工作的计划性、规范性和前瞻性的重要措施。各安监所要高度重视此项工作，切实加强组织领导，应当充分收集相关资料，广泛听取其他安监人员的意见和建议，汇总材料，统一编制；要确保按时完成年度执法工作计划的编制、报批和备案等工作。

(二)摸清底数、科学编制。各安监所要按照统筹兼顾、突出重点、量力而行、提高效能的原则，综合考虑影响执法工作的各项因素，全面准确地摸清辖区内被监管单位的数量，按照行业、地域、级别管辖的划分，结合本单位安监人员的数量、经费和装备水平等各项因素，制定本单位执法工作计划。执法工作计划既要保证重点行业(领域)执法覆盖率，又要符合本地实际，确保年度执法工作计划编制的科学性。

(三)严格考核、全面落实。各安监所应严格按照批准的年度执法工作计划制定详细的月度执法计划，依法开展安全执法检查，全面完成安全检查家次数。如果须对执法计划作重大调整，应按照有关要求重新报批和备案。县安委办将把各镇乡(街道)安监所年度执法工作计划报备及完成情况作为年度安全生产目标管理考核工作的重要内容进行考核。