

# 跟单明年工作计划 跟单员工作计划(汇总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。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 跟单明年工作计划 跟单员工作计划篇一

时间过得真快，转眼20\_\_年即将过去，新的一年即将开始，在经过半年的工作和学习后，我已经适应了公司的工作和生活。在供应公司这半年里学到了许多工作经验，吸取了许多经验教训。在供应公司我负责的是包装物料的跟单计划，从20\_\_年7月份来到供应公司，多亏了领导和同事的帮助我很快熟悉了跟单这一流程。

开始的时候只是觉得让厂家把货直接送来，然后车间的人再直接拉走这么简单。但是慢慢的我发现这一任务比我想象的要复杂很多，一个库房的包装物料关系着全厂的生产计划。如果库房没有包装的库存，就会耽误车间的生产，成品出不来就会直接影响到消费者的利益；但是如果给厂家下达的计划太多，生产上又用不了这么多的包装物料，积压的库存太多公司就会损失不少资金。

这一职位与各个部门联系，涉及到的事情特别琐碎。所以在做任何事情上我一定要做到特别细心。有一次我把计划下错厂家了，虽然谷经理给解了围，但是我深深的自责，我保证以后做事情一定要认真仔细。为了在新的一年里我能够快速的提高我的工作能力，特拟此个人工作计划。我负责的是包装物料的跟单计划，就要对我的工作负责，对公司负责，对全体员工负责。

- 2、对各部门下达的工作计划认真核对库存，及时给厂家下达计划；
- 4、各部门下计划必须有书面字样，书面文字必须保留；
- 5、新样品要求厂家做小样，必须有销售确定再生产大货；
- 7、在给厂家结账做票时一定要核对好数量和价格；
- 8、一定遵守商业秘密，决不做有损公司利益的事情。

在新的一年里我将努力学习，增加知识，努力提高工作效率，总结经验，克服不足，一如既往的做好我的本职工作，决不辜负领导对我的信任和期待，争取为公司的发展做出更多的贡献，真心的感谢指导和帮助过我的领导和同事，谢谢你们。

## 一、首先了解公司生产概况及产品知识：

- 1、了解公司概况及主要市场走向
- 2、了解产品种类（主要生产各种木制户外家具，柚木家具，花园家具，金属户外家具，高档户外休闲家具公共场所休闲设施等300多种产品；）
- 4、识别家具制作木材，根据木材特质区分木材属性。

## 二、开发客户商

首先了解公司主要目标客户群：休闲娱乐场所，房地产商，休闲家居。

市场进行计划：

- 1、通过电话网络寻找目标客户，打电话联系客户做好电话笔录，筛选有效的客户资料。了解有效客户需求、对相应客户

群有针对性进行产品推介，向客户传达我公司可提供的产品及优质的售后服务。如有需求，交流下一步的合作方式及可能的走向、双方如何配合等。

2、随时了解行情及市场动态，根据客户反馈的信息，上报及改进公司在产品及服务方面的不足以更能适合当前业务的发展。通过现有渠道了解同行厂家与之相比的优势（如款式、价格、组合效果、客户接受能力等），总结方案上报探讨并分析所存在的问题。

3、做好每日工作计划及总结，记录每天所做达到的目标及心得，检讨不足，并加以改进。不断完善工作。

4、维护良好的客户关系，定期回访合作客商，及时接受客户反馈意见，以便尽快做好解决方案满足客户需求。开发潜在客户。随时掌握客户动向。

以上为详细工作计划，请公司领导给予指正和补充。

## **跟单明年工作计划 跟单员工作计划篇二**

一. 7天之内了解工厂生产的产品。包括它的外观，质地，特性，优点，缺点，用途。虽然跟单文员不属于工程技术人员，似乎不需要对产品有更多的了解。其实不然。首先，在与客户沟通时，如果你对产品只一知半解，那么客户对你的信任度会大打折扣，甚至会怀疑你的工作能力。当客户向你咨询时，你也只能支支吾吾，或者老去向技术人员打听，客户不可能放心的把订单交给你去做。也没有任何优势吸引客户向你下单。

跟单人员的虽然不是官，但是他的门禁权限却很广，他可以进出多个部门，这就给我们学习新产品提供了便利的渠道，

只要你不怕苦，不怕累，勤下车间，不耻下问，没有学不会的东西。纺粘无纺布，熔喷无纺布等，相信很快会被我熟知并熟练的运用。

二. 在最短的时间内弄懂生产过程及工艺。刚开始，一般人会认为跟单文员只需知道生产订单的进度就可以了，好像白领一样，坐在办公室，打着电话，发着email就可以掌控一切。一个优秀的跟单人员，会非常熟悉产品的工艺流程，生产一定数量的产品所需要的生产时间。会亲自进车间察看大货的进度。当积累经验久了，无论是工艺还是货期你都可以直接回复客户。

三. 熟悉各部门的工作流程，按照公司的规定来办事。每一个公司都有自己的工作模式。如果每个人都按照自己的流程来进行工作，那么将会导致公司秩序的混乱，各个部门的工作也会受阻。严重的会导致公司蒙受经济及名誉上的损失。比如说，公司规定收到客户订单需要经理部门签名确定。有一天，跟单员张三收到编号为a-001产品的订单，当时经理部门正在讨论产品调价的问题。下面的文员还没得到具体的通知。这时，张三，直接将订单发给生产线，催促生产。没有给经理确认，而此时a-001的产品因为原材料涨价的问题需要涨价。但大货已经在生产了，张三跟客户多次协商价格都调不上来。如果这时停止生产，那么那些半成品都会变为废品。如果让大货完成而不运送给客户，那你就违了约，且失去了信誉。最后只能亏本卖给了客户。这样就直接造成了公司亏损。

四. 了解货物的运输。出国的货物一般通过船和飞机，国内的货物通过公司安排汽车或者安排物流公司运送。在订单完成之前，跟单文员要认真选择运输公司，并考察他的信誉度，是否有能力运送此批货物。公司货物的运送主要通过物流来完成，我会尽快熟悉这些物流公司。经常与物流工作人员沟通，保证货物安全准时到达目的地。

五. 熟悉了解客户。对于客户的订购产品的习性要有足够的了解。当出现异常情况时，可以做出果断的处理。比如说，客户订购的产品，在外观或者包装上有一点微小的瑕疵，新来的跟单员可能会请示上级领导或者跟客户协商是否能接受这种不达标的产品，如果是一位老跟单员，可以自己做出判断。不必劳烦他人。

## 一、跟单员的定义：

跟单员是指在企业或公司运作过程中，以客户订单为依据，跟踪产品、跟踪服务运作流向的专职人员。所有围绕着订单去工作，对出货交期负责的人，都是跟单员。

## 二、跟单员的工作界定

跟单员广泛存在于订单型生产企业和进出口贸易型企业中，跟单员的工作性质与特点随企业的规模与性质而有所区别，但跟单员总的来说是作为业务跟单与生产跟单而存在的。

1. 业务跟单：也称为业务员，主要是对客户进行跟进。尤其是已对本公司的产品已有了兴趣，有合作意向的人进行跟进。以缔结业务，签定合同为目标的一系列活动。

2. 生产跟单：也称为跟单员，对已接来的订单进行生产安排。对生产进度进行跟踪，按期将货物送到客户手中。其中在生产过程中跟踪质量管理的我们称之为qc。在一些小型的贸易公司，有时候跟单员和qc工作有一个人承担，这样工作会比较繁琐，容易出错，一般情况之下qc和跟单是分开的，跟单员主要是掌控订单的进度和时间以及和工厂和客户的沟通，产品质量的控制则有qc进行跟踪。

## 三、跟单员的工作特点

跟单员的工作几乎涉及的公司的每一个环节，从销售、生产、

物料、财务等都会有跟单员的身影出现。特点是：复杂的、全方位的。

1. 责任大。跟单员的工作是建立在订单与客户上的，因为订单是公司的生命，客户是公司的上帝，失去订单与客户将危及到公司的生存。做好订单与客户的工作责任重大。

2. 沟通、协调：跟单员工作涉及各部门。跟单员与客户、与计划部门、生产部门等许多部门的工作是一种沟通与协调，都是在完成订单的前提下而进行的与人沟通的工作，沟通协调能力特别重要。

3. 做好客户的参谋：跟单员掌握着大量的客户资料，对他们的需求比较熟悉，同时也了解工厂的生产情况，因此对客户的订单可以提出意见，以利于客户的订货或下单。

4. 工作节奏多变、快速：面对的客户来自五湖四海，他们的工作方式、作息时间、工作节奏各不相同，因此，跟单员的工作节奏应是多变的。另外，客户的需求是多样的，有时客户的订单是小批量的，但却要及时出货，这就要求跟单员的工作效率是快速的。

5. 工作是综合性的：跟单员工作涉及公司所有部门，由此决定了其工作的综合性。对外执行的是销售人员的职责，对内执行的是生产管理协调，所以跟单员必须熟悉工厂的生产运作流程，以便做出更快更好的反应和决策。

#### 四、跟单员的素质要求

跟单员的工作性质与特点决定了其从业的素质要求：

1) 分析能力：分析出客户的特点及产品的价格构成，以利于报价。

2) 预测能力：能预测出客户的需求，合作企业的生产能力及物料的供应情况，便于接单、生产及交货的安排。

3) 表达能力：善于用文字和语言与客户沟通。

4) 专业知识：对所跟单的产品要熟悉，了解产品的原材料特点、来源及成分。知道产品的特点、款式、质量，便于和客户及生产人员的沟通。

5) 人际关系处理的能力：处理好与客户、与上级、与同事、与外单位人员的关系，通过他们来完成自己想要做的事。

6) 法律知识：了解合同法、票据法、经济法等与跟单工作有关的法律知识，做到知法、守法、懂法、用法。

7) 谈判能力：有口才、有技巧。

8) 管理与推销能力：对外推销高手，对内管理行家。

9) 物流知识：了解运输、装卸搬运、保管、配送等知识。

## 五、跟单流程：

生产过程跟单主要是了解合作工厂的生产进度能否满足定单的交货期，产品是否按订单生产，因此跟单员要协同qc深入企业的生产车间查验产品的质量与生产进度，发现问题要及时处理。因为生产过程跟单的基本要求是使企业能按订单即时交货及按订单约定的质量交货，所以我们要深入到生产线，查看进度，查看质量。

时间过得真快，转眼20xx年即将过去，新的一年即将开始，在经过半年的工作和学习后，我已经适应了公司的工作和生活。在供应公司这半年里学到了许多工作经验，吸取了许多经验教训。在供应公司我负责的是包装物料的跟单计划，

从20xx年7月份来到供应公司，多亏了领导和同事的帮助我很快熟悉了跟单这一流程。

开始的时候只是觉得让厂家把货直接送来，然后车间的人再直接拉走这么简单。但是慢慢的我发现这一任务比我想象的要复杂很多，一个库房的包装物料关系着全厂的生产计划。如果库房没有包装的库存，就会耽误车间的生产，成品出不来就会直接影响到消费者的利益；但是如果给厂家下达的计划太多，生产上又用不了这么多的包装物料，积压的库存太多公司就会损失不少资金。

2、对各部门下达的工作计划认真核对库存，及时给厂家下达计划；

4、各部门下计划必须有书面字样，书面文字必须保留；

5、新样品要求厂家做小样，必须有销售确定再生产大货；

7、在给厂家结账做票时一定要核对好数量和价格；

8、一定遵守商业秘密，决不做有损公司利益的事情。

在新的一年里我将努力学习，增加知识，努力提高工作效率，总结经验，克服不足，一如既往的做好我的本职工作，决不辜负领导对我的信任和期待，争取为公司的发展做出更多的贡献，真心的感谢指导和帮助过我的领导和同事，谢谢你们。

## **跟单明年工作计划 跟单员工作计划篇三**

首先要把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。其次经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜

负领导的期望，自身素质的强弱是关键，必须在工作中不断地提高自己、提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，不断学习专业知识，全面提高自己，在协调关系的能力上要有突破，在组织管理的能力上要有突破，在完成工作的标准上要有突破。

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，根据需要调整我的学习方向(管理知识、营销知识、策化知识、各个楼盘的动态等相关房地产的知识都是我要掌握的内容)来提高业务员的销售能力。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

首先以提高工作效率为根本，尽最大的努力超额完成公司每月制定的业务目标，争做公司所有项目第一优秀楼盘，其次打造红军一样的团队，大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤、讲团结，讲协作，保证完成各项工作任务。

通过学习，实践工作结果来证明我的能力，争取年底做到销售总监。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。要勤于汇报，善于总结，使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

1. 继续加强协会组织建设，进一步增强协会凝聚力，超市明年工作计划。为加强会员的组织，协会特采取以下措施：将各会员编排到各部门，活动时由办公室通知各部部长，再由

各部部长通知副部长，副部长传达给各会员。这样即提高各部办事效率，又可以增加会员与会员、会员与部长之间交流，增强协会凝聚力。

2. 组织协会干部学习，不断提升自身素质和领导水平。在大学掀起学习孟二冬教授的高潮，协会响应院团委的号召，专门召开会议，组织协会干部学习孟二冬教授的奉献精神，各部干部认真学习，受益匪浅。

3. 组织协会会员学习，既提高了会员的奉献精神，又增进协会会员的交流。协会以喜闻乐见的方式——电影，让会员怡情悦意的同时感受了可可西里志愿者舍生忘死近乎神圣的奉献精神，感受了墨家“兼爱”的真谛。

1. 帮助新生，让他们感受大学的热情，志愿者的爱心。迎接20xx级新生入校，协会十分重视，由会长和副会长亲自带队值班，取得了很好的效果。

2、组织“购书献爱心”活动，丰富校园文化。协会长期与苦竹书苑合作，苦竹书苑为协会提供一批精品图书供协会在校园出售，既丰富校园文化，又可以为协会提供一定活动资金。

3. 办好“爱心超市”，为和谐校园的构建出一份力。“爱心超市”成立于20xx年12月23日，是全疆高校中第一所“爱心超市”。主要是为全校家庭贫苦同学直接给予物质上的帮助，免费提供衣服，解决部分同学的燃眉之急。本学期总共送出百余件衣服，共帮助七十余名同学，发放免费领取衣服的“爱心卡”30余张。

1. 与实验中学合作，协作召开主题班会，年度工作计划《超市明年工作计划》。协会多次组织会员到石河子市农八师实验中学，帮助部分班级召开主题班会，以我们的亲身经历讲述学习的重要性和学习方法，使实验中学同学产生了共鸣，收到了同学们的欢迎。同时，这项活动还得到了院团委老师

的肯定以及实验中学学校领导的关注，并希望我们可以一直坚持下去。

2. 志愿服务师范学院152团一中。为弘扬教师美德，发扬志愿者精神，履行志愿者责任，同时为志愿者提供锻炼自我的舞台。协会与师范学院附属中学152团一中团委合作，成立了“一帮一”结对子小组，由15名党员志愿者担任此次工作。同时，协会从“爱心超市”为152团一中的贫困学生提供30余件衣物。

3. 长期志愿服务石河子市福利院。为方便福利院小朋友学习读书，协会在福利院成立了“爱心图书馆”——“爱心超市”的分支机构，并从“爱心超市”福利院提供几百件衣物，同时，协会还组织联谊活动，负责部分保洁工作。为加强管理，督促志愿者工作，保护志愿者权利，规范双方行为，协会特意与石河子市福利院签定了长期服务协议。

4. 走进社区，在22小区开办免费辅导班。为了响应志愿者服务进社区的号召，协会积极与22小区联系，开办免费辅导班，免费辅导小区的部分学生学习，以达到教学相长，共同进步的目的。

一、严格按照协会章程，所有活动经费严格把关控制，一切开支必须遵守节约的原则。

二、所有经费的收支由办公室负责管理，协会定期审查收支帐目记录。

三、所有活动经费使用必须提前申请，批准方可使用。

四、所有活动经费使用须经委员长同意凭收据或发票方可进行报销。

根据协会章程，本协会隶属于师范学院团委，由师范学院团

委老师俞世仲亲自指导。俞世仲老师经常为我们提出很多独特的活动意见，抛砖引玉，让协会负责人受益匪浅。同时对我们的工作客观的评价，指出工作的不足，为协会提出更高的要求，不断的鼓励协会继续发展。俞世仲老师还积极的为协会提供部分专项活动资金，为协会活动的进行提供了必要的财力支持，为活动的成功提供了保证。

## 跟单明年工作计划 跟单员工作计划篇四

### 一、年度工作情况：

#### 1、熟悉了解公司各项规章制度

我于20\_年9月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度进行全面了解，熟悉了公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务。

#### 2、熟悉项目流程，项目状况

作为跟单，熟悉和了解项目流程及状况对开展工作是相当有利的。为了能更好地进行工作，我多次深入各相关职能部门和现场，对项目的进展做更深层次的了解。在掌握第一手资料之后，查阅相关技术文件，对zz项目情况进行探究，对以后项目的重难点进行分析，对项目的基础形式进行分析，通过研究和分析，我对项目的实际情况做较为客观的预测，为下一步项目的进展完成提供了可靠的依据。

#### 3、与各相关职能部门的沟通和协调

项目的进展和完成，离不开公司各相关职能部门的参与和努

力，在公司领导的大力支持和关心下，自己积极主动多次参与各相关职能部门的项目评审，使项目能按照客户要求顺利进行。

## 二、存在的不足以及改进措施

### 1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在跟单的过程中，由于对其他专业比较陌生，又碍于面子，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

### 2、缺乏计划性

在工作过程中，特别是项目开发的初期阶段，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，客户不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

### 3、专业面狭窄

自己的专业面狭窄，对注塑和模具以及其它专业知识比较缺乏，认识不够，特别是业务策划以及客户管理，限制了自身的发展和工作的展开。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取把本职工作做的更加完美和成功。

## 三、完成20\_年目标计划的措施以及建议

### 1、合同管理

合同在项目管理中的地位非同小可，离开他，项目管理就无从谈起，合同是项目管理的依据。

熟悉合同。并对合同进行深入细致的研究，对合同的关键条款、存在的漏洞及可能产生变化并引起纠纷的地方做到心中有数。

树立强烈的合同意识。在合同面前，双方的地位是平等的。当客户提出各种各样的异议和建议时，首先想到要遵守合同，对采纳建议可能带来的经济问题要有充分估计。

## 2、客户信息的及时转化

项目实施阶段，各相关职能部门的多方面工作，对项目质量进行的控制和监督，是项目顺利进展的必要前提条件。客户的要求是我们工作的目标和准则，在以后的跟单中，要及时准确的把客户的要求传递给各相关职能部门，使信息转化为生产力、使信息转化为质量的完美。

## 3、进度控制

进度控制是项目成功与否的关键因素之一，业务部要配合工程部做的就是编制项目管理规划，研究项目的总进度、分解布划、技术难题，对项目实施过程中可能出现的问题做好预案。制定一整套制度来规范管理以提高工作效率。

20\_年已过去，虽然一些项目还没有正式完成，但收获也不少。特别是公司几位领导塌实的工作作风以及认真负责的工作态度给我树立了榜样。总结过去，展望未来，\_年工作多，任务重，对于我来说也是一种挑战。新环境，新机遇，新挑战，如何优质、高效、按期地完成项目，是作为跟单人员应该思考的课题。在以后的工作中，作为项目的信息传递员，我将认真执行公司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，高标准要求自己，不断学习新技术新经验，善于总结，也希望公

司领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为项目的开展贡献自己的力量。

## 跟单明年工作计划 跟单员工作计划篇五

### 一、指导思想

深入学习实践科学发展观，全面贯彻“预防为主”卫生工作方针，进一步强化责任、绩效、发展意识，认真履行工作职责，全力做好突发公共卫生事件应急处置、重大传染病防控和免疫规划工作，统筹推进慢非病防制、寄生虫病防制、公共卫生监测、卫生检验等各项疾病防控工作，确保圆满完成各项年度工作目标任务，努力促进中心各项事业上新水平。

### 二、主要工作目标

(一)加强文化内涵建设，大力营造风清气正、干事创业的团队氛围。

(二)积极做好参照公务员法管理的有关工作，确保有序衔接。

(三)加强干部队伍建设，完成新一轮中层干部选拔任用工作。

(四)完成新增科室设置和人员配置调整工作。

(五)加强协调，争取上半年完成新办公楼搬迁工作。

(六)加强培训演练，全力做好突发公共卫生事件应急工作。

(七)加强预警预测，抓实手足口病、登革热、麻疹、人禽流感等重点传染病防控工作。

(八)完善信息化建设，进一步提升免疫规划工作规范化水平。

(九)强化项目带动，拓展慢性非传染性疾病综合防治工作新思路。

(十)以食品安全风险评估和饮用水卫生监测为重点，进一步加强公共卫生监测工作。

(十一)完善仪器装备，完成计量认证复评审和食品检验检测机构资质认定工作，进一步提升卫生检验检测能力。

(十二)组织做好预防性健康检查工作。

### 三、重点工作内容

#### (一)加强文化内涵建设

1、积极开展创先争优、民主法制、职业道德、党风廉政等各类教育学习活动，确保教育效果，进一步筑牢全体干部职工拒腐防变思想防线，增强干净干事自觉性。

2、落实职工患病走访慰问制度，组织做好老干部活动和员工年度健康体检工作，继续组织举办全市疾控系统职工运动会，进一步增强团队凝聚力和向心力。

3、认真抓好安全生产、计划生育、爱国卫生、工青妇等各项工作，促进中心和谐发展。

4、组织做好新办公楼搬迁工作，并以此为契机，从硬件建设和软件管理两大层面入手，全面塑造中心新形象。

#### (二)突出加强应急能力建设

发挥全市疾控系统应急专家组作用，进一步完善应急预案和应急联动机制，多形式加强应急技能培训演练，保证完成各项应急工作任务，进一步提升应急能力。年内组织开展应急演练1次。

### (三) 积极推进信息化工作

围绕市卫生局区域卫生信息平台建设的总要求，完善儿童预防接种信息管理系统联网互通管理，年内上线推广应用疫苗管理功能，积极跟进卫生检验、卫生应急管理、慢非病防制、症状监测等信息系统的统筹开发，努力加快区域疾病预防控制信息平台建设。在中心内部全面推行无纸化办公管理。

### (四) 扎实做好重点传染病防控工作

加强疾病监测管理，提高预警预测能力，及时高效开展疫情调查处理，积极防控疫情蔓延，努力确保全市不发生重大传染病爆发流行。

**不明原因肺炎监测** 督导各级医疗单位做好不明原因肺炎病例报告和排查工作。在市第二人民医院门诊及住院部继续开展发热肺炎病例监测工作。

**流感监测** 指导22间医院/学校及5间综合医院分别做好流感样病例监测报告、流感病原学标本采集上送工作，每周进行流感流行病学监测分析，积极预防流感大流行。

**霍乱监测** 选择在市第一人民医院、南海区第二人民医院开展腹泻病例病原学监测和症状监测，在禅城区张槎医院开展腹泻病例症状监测工作。组织各区疾控中心开展重点水域、水产品监测。

**登革热与基孔肯雅热监测** 组织开展登革热与基孔肯雅热疫情监测、健康人群血清抗体水平监测和蚊媒监测工作，积极预防控疫情爆发流行。

**流行性出血热监测** 3~4月和10~11月组织开展两次重点人群血清抗体水平监测和宿主动物监测工作。

鼠疫监测 3~4月和10~11月开展两次宿主动物监测、媒介监测、血清学监测、病原学监测工作。

#### (五) 深入推进艾滋病防控工作

加强督导，对艾滋病防治措施落实情况进行动态评估，每季度定期通报效果指标落实情况。推进三水区艾滋病防治示范区国家与省共建工作，全面落实各项工作指标。加强免费抗病毒治疗转介服务工作，确保每例符合治疗条件的艾滋病感染者和病人均得到转介，推动单阳家庭抗病毒治疗工作，进一步提高艾滋病抗病毒治疗覆盖率。组织完成暗娼、男男性接触人群、吸毒人群、孕产妇、流动人口、性病门诊男性就诊者各400人的哨点监测任务。

#### (六) 积极推动慢非病防控工作

进一步加强高血压、糖尿病管理，规范相关报表统计要求，确保报表数据准确。推广全民健康生活方式活动，组织开展示范单位、示范饭堂和示范社区创建工作。以健康教育示范基地为平台，组织开展“快乐10分钟”活动，强化学生健康意识。探索开展院外死亡病例的死因监测工作。

#### (七) 加强寄生虫病防控工作

加强“三热病人”血检监测和疟疾病例调查处理工作。加强肝吸虫病防控，6~9月组织开展肝吸虫病专项调查，各区随机选定1个行政村，抽取600名对象开展查治工作，同时开展淡水螺、淡水鱼等中间宿主感染率调查。做好血吸虫病监测工作，指导三水区开展螺情监测。

#### (八) 规范开展免疫规划工作

加强第一类疫苗预防接种管理，确保免疫规划疫苗接种率均达90%以上，其中麻疹疫苗(含麻疹成份疫苗)常规免疫接种率

达95%以上。组织开展7岁以下儿童脊髓灰质炎疫苗和麻疹疫苗查漏补种工作，继续保持无脊髓灰质炎状态，努力实现消除麻疹目标。加强疫苗针对疾病防控和突发事件的应急处理，组织做好afp监测、疑似预防接种异常反应监测、新生儿破伤风监测、麻疹监测、疫苗效价监测、免疫效果监测等工作。深入推进儿童预防接种信息化建设，深化预防接种门诊规范化建设成果，进一步规范入托入学儿童预防接种证查验工作。积极探索流动儿童免疫规划管理新模式，认真组织开展“4.25全国儿童预防接种日”宣传活动。

#### (九)全面做好公共卫生监测工作

组织做好碘盐监测以及食品污染物、食源性致病菌、饮用水卫生、消毒质量等各类公共卫生监测工作，积极配合落实卫生监督专项抽检计划。进一步加强食品安全事故流行病学调查处理能力建设。认真做好各类重大活动卫生保障工作。

#### (十)全面提升卫生检验综合能力水平

以年内办公楼搬迁为契机，优化实验室功能布局，完善基础设施，加强仪器装备，建设新的卫生检验工作发展平台。加强上下沟通，整合资源，统筹做好年度各项卫生检验工作，确保实验室搬迁期间卫生检验工作合理分流，正常运作，保证效率。推进病原微生物实验室重点医学专科建设，积极开展检验检测新方法新技术研究。

#### (十一)组织做好预防性健康检查和学校卫生工作

组织做好预防性健康体检工作，开发应用行业从业人员健康检查信息查询系统，提高便民服务水平。加强“学生健康监护信息系统”维护管理，组织做好学生症状监测工作。加强调研督导，进一步完善学校疾病防控工作长效机制。

#### (十二)进一步加强科研培训管理

组织做好新科研项目立项申报，督促已立项科研项目按时结题。加强继续教育管理，根据工作需要，鼓励专业技术人员积极外出参加技能培训学习。面向基层积极开展业务培训，年内组织举办各专项技能培训班12期。