# 半年工作计划

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-08-14

*【精品】半年工作计划锦集六篇半年工作计划 篇1按照总公司10月份工作会议精神及指示，我店结合实际情况，在下半年将围绕以下几个方面作具体工作。一、保安全促经营在当前形势下，为了保证酒店的各项工作能正常进行，经营不受任何政策性的影响，酒店将严...*

【精品】半年工作计划锦集六篇

**半年工作计划 篇1**

按照总公司10月份工作会议精神及指示，我店结合实际情况，在下半年将围绕以下几个方面作具体工作。

一、保安全促经营

在当前形势下，为了保证酒店的各项工作能正常进行，经营不受任何政策性的影响，酒店将严格按照要求，要求前台接待处做好登记关、上传关，按照市公安局及辖区派出所的规定对每位入住的客人进行入住登记，并将资料输入电脑，认真执行公安局下发的其他各项通知。

其次，再对全员强化各项安全应急知识的培训，做到外松内紧。

二、抓培训，提素质

业务知识与服务技巧是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，如果培训工作不跟上，新老员工的更新又快，将很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，特别是对一个经营六年的企业会直接影响到品牌。以总公司及酒店的发展和岗位需求为目标，提高员工认识培训工作的重要性，积极引导员工自觉学习，磨砺技能，增强竞争岗位投身下一步企业各项改革的自信心。培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍。

三、开源节流，降低成本，提高人均消费

节能降耗是酒店一直在宣传的口号和狠抓落实的日常工作。如水龙头端安装水表、各区域安装电表以及与邮政分清各自费用区域。同时对空调的开关控制、办公室用电都将再次进行合理的调整与规划。

其次，酒店将根据物价上涨指数和对同行业调查、了解，及时、随时的对产品（房、餐）进行价格浮动，使企业更能灵活的掌握市场动态和提高业绩，不错过机会；还有酒店在具体分工上将各区域所使用的设备要求到各部门，各部门又要求到班组或个人负责。这些都是细小的潜在的节约意识，是对市场情况的掌握体现。

四、坚持创新，培养创新意识

创新是酒店生存的动力和灵魂，有创新才有活力和生机，有创新才能感受到酒店成长。如，马上酒店要举行的出品装盘比赛，目的就是让厨师从思想上懂得什么叫艺术装盘的同时又节约了成本和提高了菜肴整体档次。

五、严格成本控制，加强细化核算

控制各项成本支出，就是增收创收。

六、加强设备设施维修，稳定星级服务

酒店经过了六年的风风雨雨，硬件设施也跟着陈旧、老化，面对竞争很激烈的市场，也可说是任重道远。时常出现工程问题影响对客的正常服务，加上客租率频高，维保不能及时，造成设施设备维修量增大。尽可能的为酒店争取住客率，提高酒店的经济效益。

七、用人性化管理提高企业凝聚力

首先就要提高员工满意度，让员工满意更是人性化管理最终的工作体现。每一位员工都希望自身的价值在企业能有公正的评价。这就需要企业本着“公平、公正”的原则。即绩效考核要公平，选拔机会要公平，处理问题要公平、公开。

其次，还要为重要的突出的员工制定其职业发展规划，特别是那些可能影响企业今后发展的关键人员，引导他正确的树立职业观和人生价值观。另外，要建立一个开放、和谐的沟通渠道，这是落实人性管理的必要采取方法，让大家积极参与，踊跃发表参与意见，工作的，生活的，进一步促进领导与各级人员之间的意见交流。

企业给员工一份关怀，员工便会以十分的干劲报效企业。只要重视员工，员工就会报效企业，就会增强企业凝聚力，做百年老店，势在必行。

**半年工作计划 篇2**

一、市场部

只有加大市场开发力度，结合公司的战略布局，进一步完善公司市场营销网络，才能为公司经营规模再上台阶打下了坚实的基础。由此，市场部的工作开展将通过以下三个途径完成：

1、注重企业人才建设，增强企业竞争力。人才是企业发展之根本。市场部经理一人（一年以上装饰公司工作经验，可通过正常招聘渠道或鼓励同行业装饰公司市场部门人员跳槽）。公司年后正式上班前十日入职。在公司由部门经理培训十日后正式开展业务，并给市场部下发任务，三十个工作日内要反馈三十个准客户信息到公司。

2、有针对性的在目标市场开展前期的广告宣传活动，例如一些刚交钥匙的小区（小区交房信息由市场部人员反馈），可由设计部人员配合共同完成。

3、与小区售楼部结合，掌握各小区准业主的电话等详细信息。由市场部人员技巧性的通过短信，电话拜访等形式，筛选并确定出一大部分的意向客户，并引导客户到公司进行更详细的了解与认知。

二、设计部

设计是准确反映公司形象的窗口，而设计师则是引领客户与公司达成合作的关键。因此在新一年里，设计部将做出以下调整：

1、设计团队的充实。公司现有设计师两名，若在市场部充实，客户量稳定增长的情况下，目前的设计力量是远远不足的。在新一年里，设计部计划招聘设计师两人（两年以上工作经验），实习设计师三人（环境艺术设计、室内装潢或相近专业毕业生）。招聘工作由设计部门经理负责，并完成后续相关的培训工作。公司年后正式上班前十日入职，培训时间为十日。培训内容除设计专业知识、设计师谈单技巧外，还要结合市场部准确了解到本地区的小区信息，户型详细信息等，以便于日后工作的开展。

2、由部门经理根据工作情况安排实习设计师、设计师配合市场部到小区开展工作，加大工作力度，提高工作绩效。

3、据公司现况，市场反馈订单为零，上门客户签单率为十分之一。公司熟人，熟人介绍相应成功率较高。综合各个因素，设计部在市场部完善的基础上，计划第一个月将市场部反馈客户的签单率定为十分之一，按照市场部一个月三十个准客户的反馈信息量，设计部签单数为三个；由于上门客户具备主观意识强，意向明确，相比市场客户竞争少等优势，设计部计划将上门客户的签单率定为十分之二，也就是签单数为两个；公司熟人，熟人介绍，优势更大，除去不可控因素，设计部计划签单率为十分之五。

综上所述，以此类推，设计部签单数为六个，设计部第一个月签单完成量为十五万。在各部门工作协调稳定后，设计部力争在三个月内将市场部反馈客户的签单率提升到十分之二。

三、工程部

1、工地由固定监理负责，将工作任务和责任落实到个人。

2、招聘三个施工队，其中至少要有一到两个外地的施工队。并和施工队签订长期的合作合同，利于公司管理。

3、制定更完善的工地管理制度、奖罚制度。加大工地整体形象宣传力度，统一施工队伍着装，注重队伍素质的培养，完善施工流程，突出独特的企业文化和施工理念。

四、公司内部管理整改方案

1、行政人员工作调整。除日常考勤，公司内部资料、客户档案管理外，在做好量房纪录，上门咨询客户登记基础上，还要协助市场部、设计部做好客户谈单进度的跟踪工作。

2、在公司内，除设计部可以直接接待客户外，其他部门均应只起到一个引导作用，不跟客户谈过多的装修、设计方面的话题。例如有客户打电话到公司咨询装修事宜，行政人员在接到电话后可以说：您好。很高兴为您服务。我是公司的客服人员20xx，请您稍等片刻，我会安排公司设计部专业的设计师来为您解答疑问。如果客户到店面咨询，行政人员可以说：您好，请在会客区稍等片刻。公司会安排业的设计师来接待您。之后的工作交给设计师来处理即可。

3、公司店面内属于工作区域，严禁一切与工作无关的活动。公司内部的每一个员工都有责任和义务维持公司的形象。在店面内除对客户外，禁用“哥”，“姐”之类的称呼，称呼只有两种：工作职称或姓名。部门不同，分工不同，每位员工都应坚守自己的岗位，上班时间禁止串岗，擅自离开自己的工作区域。

4、有关公司的施工管理手册，材料供应商资料，工长资料，联系电话等，全部交由工程部保存管理。

5、公司内部实行业务奖励制度，只要是为公司提供客户信息并且成功签单者，无论施工人员或是公司员工，均可得到相应的奖励。既增加企业凝聚力，又可以激励公司每一位员工行动起来，全民皆兵。

6、在条件允许的情况下，针对公司店面形象、布局、工作区域，必要做出整改。

**半年工作计划 篇3**

一、园所管理务实有效

(一)提高管理效能

结合本中心幼儿园实际情况，制定、讨论与实施幼儿园的各项规章制度，确保幼儿园的指挥系统畅通有效的运行。对各岗位工作人员分层次管理，充分授权，跟踪指导，加强交流，不断提高其发现问题与解决问题的能力，提升执行力。尝试在月初安排当月工作重点及落实人，在周五安排下周工作重点，让每位教职工对不同时段要承担的工作做到心中有数、提前规划、注重落实。

(二)探索评价机制

开展“幼儿园里好事多”互评活动，促进教师之间、教师与家长之间互相欣赏，营造和谐互助的精神氛围。将班级工作中的安全、卫生、日常教学、家长工作等重要指标进行日常考核，月底进行成绩汇总，根据所得分数确定a、b、c级。各项工作的等级汇总与年终班级评优挂钩。加强师德修养，严格教师职业道德规范的基本要求，凡出现违反师德问题一票否决。针对幼儿园合同制教师和在编教师同时存在的现状，遵循机会均等、责权一致的原则，制定在编教师和合同制教师绩效工资考核办法。

(三)建设园所文化

提出“好习惯成就好人生”的办园理念，组织全体教职工进行办园理念大讨论;结合幼儿园名称和师幼的发展方向设计幼儿园园标。

二、安全卫生责任到人

(一)抓好日常安全管理

严格落实“一岗双责”，明确各岗位安全职责，构建纵向到底、横向到边的安全工作管理体系。加大门卫、传达人员培训力度，加强园所封闭管理，加强安全技防设备的应用管理和维护工作，严格落实幼儿安全接送工作。每周二定期安全检查，发现隐患及时排除。

(二)按时开展安全教育

将安全教育纳入各班课程表，每周一上午由各班班主任定时开展，严格落实1530安全教育，每月开展一次安全实战演习。

(三)规范卫生保健要求

合理划分室内外卫生区域，全园每位教职工均承担相应卫生清洁工作。每周二教职工卫生大扫除与幼儿自我服务课程相结合，确保幼儿园环境卫生。做好饮食卫生安全工作，晨午检及全日观察细致到位，消毒工作落到实处，防止传染性疾病在幼儿园流行。

三、教育教学扎实有效

(一)规范保教工作要求

从带班规律、教研重点、课程实施、课程评价等方面入手，让班级工作规范化、细致化，注重跟进教育过程和效果评价。

(二)促进师幼不断提升

1.加大教师教研力度

以语言、科学、健康三大领域为切入点，成立三个教研组，分别从语言活动的多样性、科学观察与操作和身心健康总动员等方面确立研究重点，结合幼儿园日常教学开展丰富多彩的教育教学研究与探索活动。让教师在研究中成长，在交流中提高。教研活动中注意落实《纲要》、学科理论等方面的业务学习，更新教师教育理念。

2.促进幼儿全面发展

课程设置方面将五大领域所涵盖的学科与幼儿园园本课程有机结合。将如厕、饮水、洗手等生活环节列入幼儿作息时间表，确保幼儿生活有序化。幼儿评价方面通过墙面呈现明星宝宝、光荣的升旗手、值日生、活动在线、美术作品等，从不同侧面记录与展示每位幼儿成长轨迹，促进幼儿在不同方面的提高与发展。

3.提高家园合作力度

遵循服务、指导与合作的原则，开展系利家园互动活动，达到更新家长育儿理念，转变家长教育行为的效果。通过学期初家长会向家长传达班级工作计划，对幼儿全方位教育与家长共同实施培养目标。通过家长委员会让家长参与幼儿园内部管理。进行秋季运动会、图画书讲述展示、庆“新年”综艺表演等多种形式的家长开放日活动，让家长充分感受幼儿在园期间全面发展的状况。通过每月定期更换的班级工作重点、好书

1）每月用书面的形式向家长反馈一次幼儿的发展情况和幼儿教育情况。鼓励家长可以把孩子在家的情况反馈给教师，从而使教育更有针对性。

2）每两个月召开一次家长会，活动有计划、有目标、有讲稿，有针对性制定指导家长的内容(家长会资料要求;有讲稿、有过程、有总结、有反思。)

3）遇到家长投诉问题及时向园部汇报，并妥善解决。

坚信幼儿可以做到，坚信教师可以做到，想信自己可以做到，并将此化成一种强烈的信仰!

学会坚持、学会反思、学会

**半年工作计划 篇4**

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

XX部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。 巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。 深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。20xx年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量;要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。20xx年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。 做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。 最好最全的免费公文，

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。 客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务.要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理;每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率 深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升XX部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

(三)加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度 结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。 完善结算产品创新机制。

一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的.主要承担者。

二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。 提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。 发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势.加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

(四)抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养XX部门人才 要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。 加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

(五)强化流程管理，提高风险控制水平 要以风险防控为主线，积极完善结算制度体系建设。在产品创新中，坚持制度先行。要定期通报结算案件的动向，制定切实的防范措施，坚决遏制结算案件发生。加强对结算中间业务收入的管理，加大对账户管理的力度。进一步加强监督力度，会计检查员、事后监督要要注重发挥日常业务检查监督的作用，及时发现、堵塞业务差错和漏洞，各网点 发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势， 加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

**半年工作计划 篇5**

1、积极探索农村垃圾处理收费方法。按照城乡环卫一体化的实施方案，行政村（城中村）采取一事一议的形式筹集资金，承担生活垃圾有偿清运处置费、道路保洁费和垃圾桶购置费；镇（街、区）辖区内机关、学校、医院、企事业单位、个体工商户及菜市场等公共场所承担道路保洁、生活垃圾清运处置费。各镇、村、单位与环卫局签订托管协议，根据协议筹集缴纳

环卫托管费。各镇（街、区）村庄落实“一事一议”筹集托管资金情况，市政府督查办每季度对镇（街、区）进行督察通报，市人大、政协督导组每季度对镇（街、区）进行专项督导。各各镇（街、区）对各行政村落实资金筹集情况，每周进行调度，每月进行通报。

2、不断改进垃圾处理收费方式。为解决镇（街、区）环卫托管资金挪用、迟缴问题，环卫局改变托管费收缴模式，行政村托管费由原来的镇（街、区）经管站代管改变为经经管站监督直接支付给环卫局。各单位的有偿服务费直接向环卫局缴纳。通过完善资金保障机制，规范了资金的收取途径和方式，保证了托管资金的及时到位，保障了环卫托管业务的正常进行。

3、不断扩大垃圾处理设施建设融资渠道。环卫局积极探索融资途径，通过市场化运作，与潍坊金丝达环境工程有限公司合作，采取bt模式融资建设了生活垃圾资源化再利用项目工程，实现了生活垃圾资源化利用目标、达到了处理过程污染零排放的效果。

今年来，市环卫局立足实际，科学谋划，把垃圾治理作为统筹城乡环卫一体化发展的突破口，真正实现城乡垃圾“集中收集、统一清运、无害处理、再生利用”模式，变废为宝、变害为利，实现了城乡生活垃圾不落地、零污染、资源化利用的目标。

1、设置垃圾桶，实行集中收集，实现了城乡生活垃圾日产日清。

实践经验让我们认识到：设置露天生活垃圾存放点或建设大门无窗式样垃圾房及垃圾池，无法解决垃圾二次污染，加之清运不及时，特别到夏季臭气熏天，蚊蝇满天飞。虽然以前予以重点治理，效果仍不明显。自去年以来，市环卫局创新思路，采取设置垃圾桶的方法，实行生活垃圾集中收集，在城区26条街道定点设置垃圾桶500个、果皮箱560余个；在城区域内的机关、企事业单位、宾馆、学校、社区、沿街饭店设置垃圾桶2600余个，由保洁人员全日制常态化收集保洁，督查人员对垃圾桶的保洁情况一日多查，一周一通报。在城中村和基础条件好的托管行政村村内按照每15-20户设1个垃圾桶的标准设置垃圾桶10000余个，按每100户设1名保洁员负责对本村生活垃圾的集中收集和日常道路清扫保洁。一招妙棋盘活全局。使用垃圾桶密封式统一收集，既方便又卫生，效果明显。

2、增强运力，统一清运，避免了城乡生活垃圾的二次污染。

市环卫局坚持走“科技强环卫，装备就是战斗力”之路，加大资金投入，不断提升垃圾清扫和清运能力。近年来，投资300余万元，购买了大型清扫车8辆、小型清扫21辆，提高了机扫率和工作效率；投资840万建设了7处镇街（区）垃圾中转站；投资近100万购买了侧挂式封闭垃圾清运车20辆、压缩车3辆，统一调度，负责农村生活垃圾的统一清运、压缩、中转，减少了运输成本，避免了城乡生活垃圾的二次污染。另外，投资近20万元为7处环卫所各配备一辆管理用车，用于农村垃圾清运、保洁工作的日常管理和调度，增强了服务功能。在此基础上，对所有车辆和管理人员配置gps卫星定位装置和对讲机，并通过该装置对所有垃圾点的清运处理情况实时监控，确保城乡生活垃圾统一清运、车走路净、全封闭、零污染的目标。

**半年工作计划 篇6**

半年来，我镇计划生育协会深入学习贯彻党的十八大精神结合党的群众路线教育实践活动。\*\*镇计生协会在镇党委政府和县计生协会的领导下，在各村(居)计生协会的共同努力下。弘扬“心系国策真情服务”的协会精神，认真贯彻落实省、市、县计生协工作会议精神和按照\*\*计生协〔20xx〕3号(关于开展“生育关怀圆梦小康一贵州千户计划生育幸福家庭评选活动\"的通知)、铜计生协〔20xx〕1号、铜计生协〔20xx〕6号(\*\*市计划生育协会转发《关于在全省开展“幸福人生—独生子女特殊家庭扶助行动”的活动方案》的通知)、铜计生协发电〔20xx〕4号、铜计生协〔20xx〕2号、沿计生协〔20xx〕33号、沿计生协〔20xx〕47号、沿计生协〔20xx〕31号等文件要求和精神，围绕镇党委政府的计生工作部署，加强计生协会组织建设，拓宽服务范围，丰富活动载体，充分发挥协会在人口与计划生育工作中的作用，扎实认真开展计划生育协会工作，提高全社会对人口计生工作形势和任务的认识，营造有利于人口计生事业健康发展的舆论氛围和社会环境。

20xx年上半年工作总结

(一)、落实五个到位，协会组织建设不断加强

一是领导到位。镇人民政府把协会建设纳入政府主要领导亲自抓、负总责的议事日程，纳入党委政府督查的范围，成立工作领导小组，组长由镇长担任。每季度召开一次计生协会专题研讨会，听取协会工作汇报，研究部署计生协会工作，解决协会在开展各项活动中碰到的困难。加强对各村(居)创建“合格村”协会工作的指导力度。

二是宣传到位。围绕创“五好”、树“典型”的标准进行广泛宣传，利用灵活多样的宣传形式，大力宣传创建活动的目标和意义，统一了思想，提高了认识。及时、准确地报送活动信息，扩大影响;开展一年一度常规性的组长以上骨干培训，学习计生法规政策，优生优育，防艾等基础知识以及如何结合活动展开宣传知识，促进宣传队伍整体素质的提高，实现科学、文明、进步地宣传。

三是责任到位。镇人民政府把创“五好”内容细化、分解到有关人员头上，镇长亲自抓，计生协专职副会长和秘书长具体抓，联系的政府领导和包村干部负责该片的“五好” 建设工作，制订实施各村(居)协会会长、秘书长、小组长工作职责意见。通过责任的层层分解，任务得到层层落实，为协会工作的开展提供了有力保证。

四是措施到位。制定下发各种文件，做好工作计划总结，明确创建规划、各项制度，督促落实，坚持在每月计生例会上向党委政府书面汇报活动开展情况。把“五好”活动纳入人口与计生责任目标考评内容，与计生工作同部署、同检查、同考核，作为考核干部工作的一项内容，做到责任到位、措施到位、工作到位、督促到位。

把创建计生“示范村、小康村、文明村结合起来，同计划、同检查、同落实，以村(居)协会为单位，进而健全协会网络。讲清“五好”建设的目的意义、标准、任务和要求，增强认识。坚持每月指导检查创建工作，鼓励以典型引路，树上庄村，思渠村典型，带动各村(居)结合各自实际，推动“五好”工作的全面开展。

五是经费到位。镇党委、政府多次召开会议，研究解决计生协会的活动开展经费和村居协会会长、中心户组长的报酬，投入4万元的专向经费，建设多处活动场所和宣传栏，为协会工作的开展提供有力的经费保障。

(二)、拓宽范围，不断提升服务水平

一是抓经常性工作，以协会骨干会员常年抓，重点抓好合格村创建工作，落实了村级协会的“两个层面，三个抓手”。

二是抓先进示范。年初来，镇党委政府将着眼点放在了如何发挥计生协会的作用，充分发挥“生力军”的作用，充分发挥计划生育靠协会会当骨干,抓好计划生育村民自治工作上，协会会员参加产业结构调整的先锋模范带头作用,明确了我镇上庄村、思渠村为先进村和一口刀、瑞石等10个村 “合格村” 创建工作，占全镇50%以上，全面完成善12个台帐和相关资料。

镇、村计生协会通力合作，使之形成网络，扎实开展会员“一帮一”活动，实现“协会建在村上，活动搞在组上，责任落实到会员身上，实行自我管理、自我服务、自我教育、自我监督的工作方式。广大理事、会员发挥了主力军作用。

三是抓服务重点。抓示范的同时，认真开展“一创三建一帮带”，“婚育新风进万家”、“生育关怀送温暖”、“关爱女孩健康成长”、深化“独生子女户、二女户”“五大幸福计生”工作，提升服务水平。广泛发动社会各界为“二女户”“五大幸福计生”做好事、办实事及捐资活动。要加强监督，特别是要选好帮扶帮教对象，并张榜公布，增强透明度，接受群众监督，推进“三结合”工作持久地发展。上半年，镇计生协帮助一名“唇腭裂”儿童到\*\*市完成康复手术，发放生育关怀基金7户3500元，慰问金4户20xx元。

(三)丰富活动载体，努力增强工作实效

1、加强了“关爱女孩行动”宣传，树立婚育新风尚。充分利用“春节”、母亲节、“5.29”协会活动日、“7.11”世界人口日以及5月份计生宣传服务月，联合相关部门和单位深入村居开展以“演唱、演出、演讲”为主要形式的群众性计生宣传教育活动，树婚育新风。发动社会各界参与为“关爱女孩”献爱心活动，使女孩在社使女孩在社会上有地位，政治上有荣誉，同在蓝天下茁壮成长。

2、广泛宣传预防艾滋病科普知识，不断提高会员的知晓率。要采取多形式、多渠道的方法，把预防艾滋病科普知识宣传到家到人，到学校及流动人口集聚的地方，使会员进一步了解艾滋病的危害性，进而科学防治艾滋病。同时，结合宣传生殖健康知识和青少年青春期健康教育，不断提高不同类型的人群的科学防病知道。

上半年我镇协会把“农村奖扶”、“一创三建一帮带”、“雨露计划”、“打击两非”、“青春健康教”等作为中心工作，作为协会宣传的重点，开展了卓有成效的大规模宣传活动。

镇计生协会共制作印制各类宣传资料20xx余份。同时各村开展了形式多样、内容丰富的优质服务活动。5.29协会宣传日为本村开展宣传活动包括计生法律、法规、五期保健，优生优育、节育避孕知识、妇科病防治等内容，深受群众欢迎;为进一步普及优生优育和生殖保健知识，举办了以优生优育、健康、生活为主题的培训活动4期，专栏4期，为下一年度开展计划生育协会工作打下了坚实的基础，也为本镇人口和计划生育工作作出了较大的贡献。

半年来，我镇计生协共创市级先进村2个，市合格村创3个。幸元村、上庄村、下庄、瑞石、洞仙等五个村的辣椒和烤烟示范基地，村计划生育协会要请公司的技术指导，确保农业增效、农民增收。

半年来，在镇党委政府的正确领导下，在县计生协会大力支持下，紧紧围绕“双降”这一目标，以抓好“合格村”创建为主要工作抓手，突出村计划协会“两个层面三个抓手”、“一创三建一帮带”“五大幸福计生活动” “护航青春·寄语花季——青春健康教育进校园”等为服务的主题，为本镇的人口与计划生育工注入了新的活力。

但也存在一些不足，主要是：有些基层领导对协会工作思想上认识不足，工作上重视支持不够;有的村级协会兼职干部较多，工作不够到位;有些村(居)协会专职会长缺乏主动性和积极性、小组长素质参差不齐;协会活动制度还有待进一步完善，协会小组组织会员活动相对较少，会员作用尚未能得到充分发挥，村(居)协会活动还有待深入，任务还很艰巨，仍虽加倍努力工作。为实现人口计生“双降”目标服好务，尽一份绵薄之力。

下半年工作计划：

下半年计划在巩固5个合格村发展的基础上，旨在为合格的创建、发展，强好基、固好本，进一步完善和创建“五好”“合格村工作”。计划每年发展5个”示范“，实行带动发展、滚动发展，计划5年内把我镇各村按“五好”建设标准，皆打造成合格村，为我镇人口计生工作添砖加瓦，服好务，发挥生力军的重要作用。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找