# 最新一季度工作计划(21篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-09-04

*时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？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。一季度工作计划篇一1、 控制本科室感染率并减少漏报2、每月对...*

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？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。

**一季度工作计划篇一**

1、 控制本科室感染率并减少漏报

2、每月对本科室无菌物品，消毒液进行常规检测，每季度对消毒物品后物品进行检测，本半年对紫外线强度进行检测。

3、 做好消毒隔离工作。

201x年第一季度感工作总结：

1、 根据感染办的管理要求加强传染病的院感防控。

2、 完成了第一季度的院感工作计划，加强自身防护知识配需严格落实院感防控，防止了院内交叉感染的发生。

3、本季度常规细菌检测合格率为100%

第二季度工作计划

1发挥培训考核的作用

2把握二级医院评审的机遇，深化中医院管理年的各项工作。

3加大内引外联的力度，优化员工队伍的结构。

4强化规范优质的意识

5坚持统筹兼顾的原则，合理安排社区服务、新农合的相关工作。

三季度工作计划

1、注重人才建设，想法设法留住人才

2、按等级医院标准要求设立重点专科

3、护理部积极开展“以病人为中心”的服务活动

4、积极开展临床路径工作

5、注重医疗安全

6、积极做好急诊科人员医师轮转工作

7、扩大服务，方便患者

**一季度工作计划篇二**

201x年是企业大步推进发展的建设之年，是个人转型发展、稳定发展的起步之年，也是坚持加快熟悉业务工作，积极参与企业建设，认真履行岗位职能，积累基层工作经验，努力推进企业创新的关键一年。为确保各项目标落到实处，在回顾过去，总结经验，分析形势，展望未来，联系实际的基础上，特制定本计划：

以全面贯彻企业文化为指导，以实现个人价值与企业价值的和谐统一为最高宗旨，以转变观念为突破口，积极融入企业和谐发展的历史进程中;以加强学习为根本，加速提升岗位技能水平;以勤奋工作为主攻方向，树立刻苦钻研的敬业精神;以拓展知识储备为追求，不断提升个人综合素质。以崭新的精神风貌、崭新的工作作风促进企业实现全球反光行业第一的战略目标而努力奋斗。

蓝图绘就，目标确定，关键在于抓好落实。为使目标如期实现，要切实做好以下四方面工作：

一、转变观念，明确奋斗目标。

俗话说“意识反应态度”、“态度决定一切”，心态的好坏直接影响着一个人对工作的态度。因此，201x年要突出做好两个方面的工作：

（一）加强认识，转变工作角色。

脱离了之前的工作环境，成为大生产部的一员，201x年当务之急必须做到“一个转变，一个认清”，即转变工作角色，认清工作形势。为此，一方面要加强认识，提高意识，站在公司持续发展的高度上，牢固树立创造个人价值最大化的观念；另一方面在思考问题，处理事情时，必须跳出以前的思维方式，学会用辩证的思维去看待问题，切实转变工作角色，以主人公的意识，积极融入企业发展的大潮中。

（二）实事求是，建立职业规划。

目标就是方向，有了前进的方向就有了奋斗目标。因此，我给自己的定位是未来要做到以工艺技术为基础，机械设备为支撑，管理计划为导向的综合性技术管理人员。未来一到两年内，我将努力提升综合素质，力争早日能胜任公司管理职务。为了实现这一目标，结合\*\*项目的进程，201x年我的目标分解如下：

1、今年的主要工作还是以推进\*\*项目为主，主要目标是和团队攻克工艺技术，通过大量的实验研究出能运用到工

业生产的制作工艺，为\*\*项目\*\*项目打好基础，同时协助大生产部做好管理计划工作。

2、第一季度，主要以协助\*总，完成长兴项目的所有设计内容；将新厂涉及的工艺文件整理归类，为未来规范化生产建立数据支撑；通过3个月的实验和研究，能将知识储备达到一定水平，制作出合格的制品。

3、第二季度，以协助联系设备厂家为主；同时增加设备方面的学习和了解，建立工艺与设备的运用理念；实验研究也开始向材料和工艺配比深入。

4、第三季度，在加强材料和设备深入的同时，向多样性和实用性做出工艺改进，并设计出生产工艺运用最优配比，节省生产成本。

5、第四季度，\*\*项目预计开始试运行，协助完成新员工入厂管理培训工作；开始测试实验方法在生产中的运用效果，完成生产调试。

为达到目标，需要通过不断地学习，要把学习作为终身任务和长期实践的行为贯穿个人工作的始终，因此，要强化岗位技能学习。首先要进一步明确工作职责，按照领导对自己工作的安排，尽快熟悉自己的工作和职责，明确工作要求;其次要结合实际深切领悟公司的发展规划和决策部署，明确工作任务，进一步提高工作的主动性和自觉性;第三要向“书本学、向师傅学、向同事学、向领导学”虚心听取大家的指导和教育，而且要善于学习、勤于思考，在干中学、学中干，真正做到“知行合一”；第四还要充分利用业余时间自学充电，完成材料、机械、设备、管理、计划等方面的综合学习。

立足本职，踏实工作不仅是员工回报企业的最根本方式，而且也是员工责任意识的重要体现。公司是一个发展中的企业，它为我们年轻人铺设了成长的道路、搭建了成才的平台、奠定了成功的希望。因此，只有踏实工作，才能创造业绩。因此，无论在任何时候都要坚持刻苦钻研、勤奋工作，都要坚持谦虚、谨慎、不骄、不躁。不论什么时候都应以饱满的热情，充沛的干劲投入到生产工作中，切切实实履好职，踏踏实实干好本职，常怀感恩之心，这样才能推动企业和个人实现和谐健康发展。

只有个人为企业多做贡献，才能更多获得企业的尊重和满足，才能更好的实现自我价值。目前，公司的分厂建设和强劲发展为我们实现人生价值创造了难得的发展机遇，长兴项目为员工施展个人平台提供了广阔的发展平台，我们要紧紧抓住发展机遇，充分施展个人才华，真正以朝气蓬勃的精神状态创造性的做好自己的本质工作。因此，首先要密切关注反光行业发展、及时了解反光信息，通过网络、期刊、文献等媒介，敏锐把握反光领域的动向，保持工作的主动性。其次是要充分挖掘个人特长，积极参与企业文化宣传工作，在提高工作效率、工作质量，工作方法等方面积极作出新的探索，在自己的工作岗位上创造性地开展工作，不断丰富自己的知识结构和才干，努力实现个人价值和企业价值的完美统一。

平凡的事业承载新的希望，宏伟的目标开启新的梦想。面对新的挑战，新的起点、新的机遇。有公司各级领导的正确指导，有同事的教育和帮助和自己的不懈努力，我一定会成为一名优秀的星华员工，星华反光也一定会在打造全球性反光企业的伟大进程中不断开创辉煌而灿烂的美好明天！

**一季度工作计划篇三**

随着市场份额的扩大和客户类别的增加，我们的销售及管理工作的质和量必须尽快提高，东莞的市场是有限的，相对过去今年的市场竞争有力度，我们要剖析市场细分市场，结合公司的优势找准方法，从细节抓起全力以赴，以销售工作带动本区的品牌运作。根据去年的销售工作，市场反应的问题如下：

一、市场方面：

1、客户维护：回访不及时，沟通方法太单调，软性口碑无动力不能及客户所需。

2、客户开发：一贯打价格牌，没能体现出公司的综合优势。

3、市场动向：信息搜集不够，影响与客户的沟通。

4、竞争对手：根据各自的优势和资源都在调整市场策略紧跟我们。

5、客户类别分析：学会抓大放小用好二八法则，一切从细节抓起。

二、管理方面：

1、三月份起“粤强酒业有限公司”将正式启用，我公司所有对外文件或单据都将印有“粤强酒业有限公司”各部门的相对印章。

2、进出库商品要有详细的明细台帐和管理制度，特殊产品设立最低库存量。

3、细化出货流程，确保商品的出货质量。

4、建立客户花名册，以月份为单位设立客户的销售曲线示意图等。

三、销售回款方面

本月回款比前期有不良现象出现，如：金鸿商行和宏州酒业，一定要杜绝此现象再次发生，以现款合作为主，特殊客户确定好时间应及时收款，每月底外欠款不得高于五万元。

四、第一季度的工作重点：

1、市场开发：(1)展示与我公司合作的优势。(2)阐述公司的经营理念。(3)解读公司的发展战略。

2、维护客户：(1)对于老客户和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。(2)在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息和市场行业信息。

3、加强学习，提高自己的管理水平端正自己的被管理意识。

要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把做业务与交流技能相结合。

4、红酒略。

五、第一季度对自己有以下要求

1、每月要增加两个新客户，还要有三个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一至的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

**一季度工作计划篇四**

进入新的一年，又是一个新的开始。在新的一年里我们摒弃之前所有的坏毛病，弥补之前一切的不足，发扬之前的一些优势之处重新起航。xx年是一个关键的一年，所有的人都在看今年的表现情况。所以xx年只许成功不许失败。不给自己一切借口和理由，完成一切任务，达到预期目标。现在把xx年第一季度的工作计划如下：

1、第一季度以商品为主，在商品市场上我们之前已经有一些开户成功的客户，现在这些客户一些不参与交易，一些仍在交易但是交易不频繁。所以首先要激活这些账户当中有资金的客户，让她们重返商品市场进行交易操作。利用这些客户来维持公司的日常开支。按照一个客户一天最少的100来算，那么只要有5个参与交易的客户一个月就是10000佣金。

2、激活重新参与交易的客户一定要注重回放工作，这个很关键。因为之前这些客户不做可能就是因为做亏了没赚钱。现在重新操作回访询问客户操作果以及有什么问题要第一时间解决。否则就会真正变成死客户。

3、商品以收入快为主，而港股市场主要是以稳为主。前面3个月我们主要要以快为主，以稳为辅。目前参与港股市场交易的有3个客户，那么这3个客户如果能一起参与交易的话一天也可以有一个稳定的佣金。一开始以作早盘第一单为主，同时春节后把现在已经开户成功的转化成入金参与操作的，只要有10个客户一天只做一单的话那么这样一个月也有1万多佣金是公司所得。

所以1月份由于元旦春节假期，交易时间短，加上年底工作忙一般投资者没太多的时间参与交易等原因，这个时候可以进行客户回访，激活节后参与交易的客户。

1、有些客户参与交易完全依靠老师的后台，但是当客户一旦进入老师后台后果和客户所想的其实是两码事了，在服务、成功率上并不是很理想，这就导致客户一开始操作频繁，做2天后感觉不是那么好做就会选择不做或者出金继续做股票。这个时候我们不能完全去让客户看老师团队后台，我们自己要教客户下单方法和模式。毕竟客户和我们的关系是最好的，这个时候客户可能会更加相信我们，这样就可以保证客户的交易密度。

2、自己要帮客户寻找下单点位和时机。有些客户最终不愿做一个原因是客户不再相信老师后台，另一方面就是不信老师后自己也找不到好的操作时机，那么这个时候就靠我们自己。我们要提高自己的行情判断能力，学会去帮客户拿主意，这样可以提高客户的操作积极性和准确率。

1、在商品市场上肯定是让客户最大的资金来到渤海市场进行操作。这个市场不同的资金所产生的效益是不一样的。渤海市场可以利用分仓等方法去进行砍单。1个100万和10个10万客户产生的效益肯定是100万要多。

2、对于港股市场来说如果客户想做港股资金也就只有10万左右也可以让客户参与进来，这样我们每天就让客户做早盘第一单就可以了。这个时候10个10万的客户可能就比1个100万的客户产生的效益大，因为港股市场有一个最低手续费就是150，如果资金大作的少也是150港币和10万操作是一样的果。这是从单笔交易来说。但是如果客户有更大的资金还是需要去砍大资金，这样从客户操作风险角度来讲要稳健点。

1、我们接下来要教客户下单，把握买卖点。所以这点来讲我们每个人都要去提升自己各个方面的能力，不然如果让客户操作失误或重大亏损这个时候就会适得其反。

2、学习培训要注重考核，任何一次考核没有任何一次机会，严格考核制度，不过直接挨罚。这样大家才能更加迅速掌握，对个人、公司都是好的一面。

3、注重加强实战练习。理论知识学习的再好那些都是纸上谈兵，要把理论转化成实战经验才能真正运用到实际工作中去，所以互相练习，语音练习让大家身临其境才能真正达到练习的效果。

1、为了激励大家每个人的积累和转移资源的积极性，可以把每个人自己积累转移进教室的资源给予半个月的保护期，在这半个月中只有转移的人才可以去开户，其他的人可以进行侧面帮助。但是过了半个月后大家都有资格去进行营销开户。

2、实行业绩与提成挂钩。完成月初业绩指标的50%提成，完成（60---80）%的40%提成，完成（50--79）%的30%提成，完成50%的20%。

xx年第一季度中，1月份尽力去实现保本，2月份一定要实现保本最大可能去产生效益，3月份必须要创造收益。所有的工作必须的去围绕这3个月中每个月的任务去开展工作。所有的工作都是为完成每个月的工作任务去想方设法，没有任何理由完不成相应月份任务。

**一季度工作计划篇五**

第一季度即将展开为了让工作高效，也为了能够在第一季度销售中有更好的成绩，一个有效可行的工作计划显然是必须的。

在第一季工作中我们销售主要朝着这几点来计划，售前工作计划，售中工作计划，售后工作计划。

一、售前工作计划

售前是起点，需要重视的地方有很多，首先就是去与客户沟通，让客户信任，得到客户的认可。为了提升效率我们决定开启新的工作方式，在销售时，从三个方面下手，电话、微信和面谈，这三个方面重点跟进，我们每次有以往每年的销售工作经验，可以供我们参考，同样也有需要很多客户需要开发，对待新客户我们重点就是讲究的是产品好坏，对待老客户，用又值得服务，用礼貌的回应并且有优惠的折扣来提升巩固走效率，提高用户粘性，想要客户消费就要放出足够好的服务和产品。

老员工开发新客户。用为老员工有足够的工作经验，对于新客户的开发有比较有效，对我们来说是最好的办法，而新员工我们让他们更近比较容易的老客户，做好老客户的服务，充分利用每一个员工的优势和特点，提升工作效率。

新客户主动用联系，如果客户允许可以让客户来我们公司参观了解我们公司的实力，让客户对我们有信心愿意相信我们，通过电话微信和邀约面谈三部曲来功课新客户。

对待老客户提倡的是，留住老客户，对于老客户的留言和发言之做好最基本的，不会频繁联系，避免可会产生厌烦心理，更具客户心理进行跟进工作，只要客户感兴趣就增加攻势让我们最后能够达成交易，当然这都是大致的方向计划。

二、售中工作计划

在销售过程中有最让人关注的不是客户愿意合作而是客户是否已经付款，因为在过去工作总遇到过多列客户虽然愿意与我们合作却不愿一付款最后一直拖着，这不断拖延了我们的工作也让我们的进展缓慢没有任何的进步可能，对我们影响非常大，不利于公司的计划进行，在今后的工作中为了避免这样的情况出现做了以下规划。

在每月月底进行催款和确定签合同实用，明确客户目的，了解客户为什么迟迟没有与我们签订合同的原因，做好相关事宜的准备，保证我们的工作顺利进行，保证工作能够在规定时间完成。

当经过了多次谈判合作最后都没有达成最终的结果我们就需要做新的调整，按照规定放弃该客户，寻找新客源，避免时间的浪费，也减少不必要的投入。

三、售后工作计划

现在销售的重点不在与售前售中，而在于售后，一旦售后做好达到了要求，这对我们的工作帮助非常大，售后不断是反应问题的一个重要渠道，也是我们新客户的重要来源之一，当客户得到了很好的服务这就给了我们再次合作的机会。

在今后的工作中重点维护售后，对于售后出现的问题及时反馈到生产部门和其他相关部门避免出现相同的问题，在合作的过程中用最好的服务去达成工作，履行对客户的约定

**一季度工作计划篇六**

一：港股和商品共同抓

1、第一季度以商品为主，在商品市场上我们之前已经有一些开户成功的客户，现在这些客户一些不参与交易，一些仍在交易但是交易不频繁。所以首先要激活这些账户当中有资金的客户，让她们重返商品市场进行交易操作。利用这些客户来维持公司的日常开支。按照一个客户一天最少的100来算，那么只要有5个参与交易的客户一个月就是10000佣金。

2、激活重新参与交易的客户一定要注重回放工作，这个很关键。因为之前这些客户不做可能就是因为做亏了没赚钱。现在重新操作回访询问客户操作果以及有什么问题要第一时间解决。否则就会真正变成死客户。

3、商品以收入快为主，而港股市场主要是以稳为主。前面3个月我们主要要以快为主，以稳为辅。目前参与港股市场交易的有3个客户，那么这3个客户如果能一起参与交易的话一天也可以有一个稳定的佣金。一开始以作早盘第一单为主，同时春节后把现在已经开户成功的转化成入金参与操作的，只要有10个客户一天只做一单的话那么这样一个月也有1万多佣金是公司所得。

所以1月份由于元旦春节假期，交易时间短，加上年底工作忙一般投资者没太多的时间参与交易等原因，这个时候可以进行客户回访，激活节后参与交易的客户。

二：教会客户下单方法

1、有些客户参与交易完全依靠老师的后台，但是当客户一旦进入老师后台后果和客户所想的其实是两码事了，在服务、成功率上并不是很理想，这就导致客户一开始操作频繁，做2天后感觉不是那么好做就会选择不做或者出金继续做股票。这个时候我们不能完全去让客户看老师团队后台，我们自己要教客户下单方法和模式。毕竟客户和我们的关系是的，这个时候客户可能会更加相信我们，这样就可以保证客户的交易密度。

2、自己要帮客户寻找下单点位和时机。有些客户最终不愿做一个原因是客户不再相信老师后台，另一方面就是不信老师后自己也找不到好的操作时机，那么这个时候就靠我们自己。我们要提高自己的行情判断能力，学会去帮客户拿主意，这样可以提高客户的操作积极性和准确率。

三：不同的市场客户要求不同的资金量

1、在商品市场上肯定是让客户的资金来到渤海市场进行操作。这个市场不同的资金所产生的效益是不一样的。渤海市场可以利用分仓等方法去进行砍单。1个100万和10个10万客户产生的效益肯定是100万要多。

2、对于港股市场来说如果客户想做港股资金也就只有10万左右也可以让客户参与进来，这样我们每天就让客户做早盘第一单就可以了。这个时候10个10万的客户可能就比1个100万的客户产生的效益大，因为港股市场有一个最低手续费就是150，如果资金大作的少也是150港币和10万操作是一样的果。这是从单笔交易来说。但是如果客户有更大的资金还是需要去砍大资金，这样从客户操作风险角度来讲要稳健点。

四：加强业务知识的学习

1、我们接下来要教客户下单，把握买卖点。所以这点来讲我们每个人都要去提升自己各个方面的能力，不然如果让客户操作失误或重大亏损这个时候就会适得其反。

2、学习培训要注重考核，任何一次考核没有任何一次机会，严格考核制度，不过直接挨罚。这样大家才能更加迅速掌握，对个人、公司都是好的一面。

3、注重加强实战练习。理论知识学习的再好那些都是纸上谈兵，要把理论转化成实战经验才能真正运用到实际工作中去，所以互相练习，语音练习让大家身临其境才能真正达到练习的效果。

五：实现资源保护期原则

1、为了激励大家每个人的积累和转移资源的积极性，可以把每个人自己积累转移进教室的资源给予半个月的保护期，在这半个月中只有转移的人才可以去开户，其他的人可以进行侧面帮助。但是过了半个月后大家都有资格去进行营销开户。

2、实行业绩与提成挂钩。完成月初业绩指标的50%提成，完成（60---80）%的40%提成，完成（50--79）%的30%提成，完成50%的20%。

xx年第一季度中，1月份尽力去实现保本，2月份一定要实现保本可能去产生效益，3月份必须要创造收益。所有的工作必须的去围绕这3个月中每个月的任务去开展工作。所有的工作都是为完成每个月的工作任务去想方设法，没有任何理由完不成相应月份任务。

**一季度工作计划篇七**

一、对销售工作的认识

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，

订立季度计划：销售额50万元。

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.努力保持和-谐的同事关系，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.制定出月计划和周计划、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，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。

**一季度工作计划篇八**

今年以来，我局在市局党委和县委县政府的正确领导下，以质量强县为目标，紧密结合“解放思想，跨越发展”大讨论活动，坚持“知新、务实、开拓、优化、融合”的十字方针，深入实施两大战略，全力保障三个安全，加快推进技术机构质量提升，切实加强质监队伍建设和质监文化建设，各项工作有序开展，为全年工作奠定了良好的基础。

作为“质量强县”的牵头单位，我局认真抓好方案组织实施，以实施品牌和标准化战略为抓手，制订年度工作计划，明确重难点工作，分解工作目标，构建质量服务平台，促进产业的质量提升工作。

一是以质监会议全面部署。3月底县政府召开了质监工作会议，对20xx年工作进行回顾，确定质监发展总体思路，提出今年重点工作，并就质量强县工作进行了全面部署，质量强县领导小组成员单位以及各乡镇（街道）主要领导、分管领导和质监员参加，黄继满县长在会上作了重要讲话，提高了质监工作影响力。拟订天台县推进质量强县建设工作方案，分别明确产品质量、工程质量、服务质量、环境质量四大质量目标；积极联系质量强县四个牵头部门，建议根据四大工作目标出台各部门的工作计划；与县宣传部、报社等相关部门联系落实质量强县建设宣传工作计划，并以“3.15”活动为契机大力宣传质量法律、法规，增强群众的质量法制意识，营造质量强县的良好氛围。

二是以品牌建设深化落实。制订了名牌培育5年规划，积极推进区域名牌培育；开展浙江名牌、台州名牌申报前期准备工作，重点走访企业做好省市名牌申报的宣传发动，鼓励更多企业争创省市名牌。

三是以标准制定夯实基础。积极引导行业企业主导或参与各级标准的制定工作，谋求行业内标准“话语权”，如县橡塑行业协会牵头组织6家龙头企业开展pvb夹层玻璃膜行业标准制订工作，并申报了省级块状产业标准化重点项目；省汽车用品行业协会牵头组织3家龙头企业起草《汽车座垫》、《汽车按摩座椅》、《汽车座椅套》联盟标准；永贵电器的《重载电连接器通用技术条件》国家标准正在申报立项。服务业申报了天啸物流的《现代物流服务标准化试点项目》。农业则以“一标准四项目”为内容全面开展，即与县林特局起草并申报了《天台山云雾茶省级地方标准》，引导县龙溪淡水养殖场和雷峰野放鸡、北山笋竹、横岭茶叶专业合作社等四大农业龙头申报无公害香鱼、野放鸡、无公害笋竹和无公害绿茶等四个推广示范项目，并有序开展。

今年以来，重点围绕“3.15”活动开展了食品、特种设备以及产品质量监管，营造了安全保障氛围：一是媒体公示先提醒，在《天台报》设立专栏，对40家已取得食品生产许可证企业、10家验配眼镜工业生产许可证企业以及8家被列入20xx年重点监控单位的特种设备生产使用单位进行公示；二是执法检查保权益，组织执法人员对各集贸市场、加油站、大型超市等开展执法行动，重点检查集贸市场是否存在作弊秤、加油站加油机是否合格、大型超市的定量包装是否合格等群众最关心的热点问题；三是上街宣传解疑惑，在县电化公司前设立摊位，重点就“三个安全”接受消费者咨询，并发放资料共计250余份；四是销毁物品表决心，对近年来罚没的汽车胶带等14大类约1.7万件次物品于3月15日当开进行了销毁。

一季度“三个安全”平稳态势得以保持，未发生各类安全事故，各项工作开局良好：全面落实食品生产源头监管措施，完成5家企业的食品生产许可证换证，开展了“两节”、食品添加剂、调味品及饮用水生产企业的监督检查和专项检查，工作计划《一季度工作计划》。以落实特种设备企业主体责任为主线，出台年度计划开展隐患排查治理，开展“两节”，做好日常监管，共检查企业40多家，发放指令书7起；继续开展万人培训和操作证复审培训等工作。突出抓好全县重点产品的执法检查工作，开展了“打假保两节”、打击侵犯知识产权和制造假冒伪劣产品、农资打假等系列活动，共出动执法人员200余人次，检查生产、销售单位70多家次，共立案30起；同时加强监督抽查力度和后处理工作，后处理率达100%。

今年以来，我局更加注重技术机构质量提升工作，提出了打造公共服务平台，强化跨越式服务意识，提高服务水平，以服务取胜，完善用人机制的总体思路。各项工作紧锣密鼓开展，并准确把握“四点”推进技术机构质量提升。一是以企业需求为出发点。深入产业用布、橡塑制品和汽车用品三大块状产业开展调研，广泛听取行业协会、重点骨干企业对打造公共服务平台建设的意见建议，截止目前下企业座谈、指导近30余次，掌握了一手资料。二是以设备投入为着力点。技术机构要想立足市场，占领市场，就必须狠抓技术设备的改造、更新和投入。目前，加强基础建设的资金紧张“瓶颈”问题已经得到有效破解，为有效推进，我们在去年工作的基础上，外出上海、东阳、杭州等技术机构进行考察，目前设备采购和实验室改造工作如期展开。三是以素质提升为关键点。加强人员培训，督促技术机构人员钻研技术，认真学习产品标准、检验方法和检定规程，提高检验检测实际操作水平，着力解决“检不了、检不快、检不齐”的问题。四是以难题破解为发展点。天台是“中国汽车用品生产基地”，企业要求建立省级检测中心、为汽车用品行业提供技术支撑的呼声很高。为此，我局将设立省汽车饰品质量检测中心作为今年的一项难题来破解，从而与原有的产业用布和橡塑制品省中心一起，服务与推动三大块状集取发展。

我局通过开展“解放思想、跨越发展”大讨论活动，结合创先争优、千局万站优化发展环境推进年等活动，找问题、抓队伍、谋发展、促跨越。

一是深入开展讨论，把握形势要求。2月21日召开“解放思想、跨越发展”大讨论活动动员会以来，全局上下以“五问五破五立”为抓手，以“跨越式服务推动跨越式发展”为目标，通过开展集中讨论、分组讨论、撰写心得体会等方式，围绕如何谋求质监新跨越、服务民营经济、践行“三提”主题（即提振工作精神、提升服务水平、提高执行力）、反面案例教育等内容进行讨论。通过讨论，进一步明确了“知新、务实、开拓、优化、融合”的十字方针，初步确定了全局25项重点工作、7项难点工作和11个调研课题，并层层落实了责任。通过讨论，全局的工作思路明了、工作方向有了、工作重点定了，为跨越式发展奠定了坚实基础。

二是全面调查研究，明确发展思路。开展蹲点调研，以“一拖三”模式，即由一把手负总责、各分管领导领衔三大块状产业调研课题进行下企调研，深入产业用布、橡塑制品和汽车用品行业，通过外出考察、与行业企业座谈等形式，致力搭建公共服务平台。同时各科室还针对岗位特色拟定调研课题进行调研，并贯穿全年工作。今年以来，全局上下共外出考察4次，与行业协会、企业和乡镇质监员等座谈20多次，参加联系村村级换届选举2次。通过调研，进一步明确了全局发展思路，坚定打造公共服务平台的决心。

三是启动行风评议，塑造良好形象。3月中旬全省系统评议行风活动动员大会以来，我局早谋划、早布局，起草了实施方案和领导小组报县政府纠风办；设计了评议行风活动调查问卷，围绕我局依法行政履行职责、工作作风办事效率以及队伍素质廉洁从政三个方面征求各界意见；组织干部职工结合创先争优等活动开展“四问”自查和评价活动。同时，为迎接省级文明县城复评，我局积极开展“亮化”工程，拟拆除局围墙并对大门进行绿化装饰，提升对外形象；并与新城委及官塘蔡村加强沟通联系，确保亮化工程尽早完工。

在看到成绩的同时，我们也清醒认识到当前工作还存在很多问题，主要有质量强县工作相对滞后，基层质监网络建设步伐有待加快，技术机构队伍建设任重道远，这要求我们必须解放思想，以跨越式服务推动跨越式发展。

**一季度工作计划篇九**

一、人力资源计划

根据工程量和工序用工特点，即基础、砂石料小运和交叉作业段用工量大，而组塔和非交叉作业段用工量较小，合理调配施工力量和人员组成结构，按照施工进度计划，人力资源合理进退，做到经济高效，管理科学，降低工程成本，避免窝工、人力资源过剩现象发生。

二、技术准备

1.项目总工负责该标段工程的技术准备工作，并负责施工技术资料的编制，并交项目经理审核，然后报监理工程师批准。

2.项目总工负责组织项目施工人员对施工图的审查。

3.工程部在项目经理带领下熟悉图纸，勘察施工现场，针对工程的特点，对施工技术重点、难点及危险点进行分析，制定解决方案和控制措施,对关键或重点工程,编写专项施工方案或作业指导书。

4.项目总工组织在本标段工程中采用的新材料、新技术、新机具的推广使用。使用前应交项目经理批准，并取得监理单位、建设单位同意。

5.项目总工对施工人员进行技术培训和安全交底。

6.综合部负责施工涉及的相关设计变更或其它文件管理。

7.综合部负责按照监理单位及建设单位要求呈送各种技术资料。

三、施工力量配置

根据工程要求和特点，本标段工程拟配备下列人员：

见后附表

四、材料资源计划

（一）材料准备

1.材料供需计划由项目经理组织工程部编制。

2.材料采购或准备由项目经理组织物资部安排。

3.物资部按规定提前进行物资比质比价，选择大型的，信誉良好的厂商进行采购，并应满足下列要求：

本标段工程所用的材料质量都必须达到国家有关标准及行业标准。

产品必须提供生产许可证、合格证、对有安全认证要求的应提供安全认证合格证（复印件）；

建设单位提供的材料，也应有相应的证件，并由专人收集、登记保管。

材料应按计划采购、供应。质安部和项目经理负责对其进行质量检查。

（二）材料供应方式

因本标段工程的主要材料全由项目法人单位提供,而我公司只负责提供基本辅材,所以我公司将根据实际情况,预先准备好所需材料，避免因材料不足而影响施工进度。

（三）材料供应管理

工程开工前由物资部按施工进度安排制定工程原材料及器材的供应计划，由项目经理审批后实施。施工过程中随施工进度及时调整供应，同时积极与项目法人材料供应部门协作，做好材料供应工作，以满足施工要求。

五、机具资源计划

（一）施工机具配备

1.项目经理根据工程实际情况，编制《项目施工用机具需求计划》提供机械、设备、工器具清单和需要时间。

2.施工队长安排施工队质安部按规定对机械设备进行维护、检查，将合格的机械设备交项目施工使用。

3.工程车辆由项目经理根据工程具体情况自行调配，基础材料运输量大，车辆不足时，可以租用或委托有资质的运输公司。

4.基础模板、跨越架所用材料由物资部提前准备，随时满足现场需求。

5.机具、车辆实行“三检制”，加强维护和保养，提高完好率，合理安排运输，减少空车行使，提高利用率。

6.本标段工程施工工器具配置表

见后附表

六、施工场地及道路计划

施工场地及道路选择原则，由项目经理，组织有关人员进行协调，提出场地和道路的使用计划和使用的具体时间，在对现场进行认真踏勘，通过比较，选取施工场地与在划定的放线段选择施工场地。

由项目经理亲自领导，合理安排各桩号的施工顺序，运输较易者可先施工，运输较难者先修路后施工，同时要兼顾基础、杆塔原材料的大运、小运和架线用原材料、设备运输道路的修建。

七、公共关系计划

由项目经理负责组织项目部有关人员成立工作小组，由技术部具体负责，按照国家法规、当地标准、合同和设计技术要求，积极主动召开施工协调会、洽商会，采取一切有效措施搞好地方关系，在施工临时占地、跨越物申办等方面同地方或主管部门达成一致意见，妥善解决；同时在青苗赔偿、（跨越物拆改、塔基征地、树木砍伐、）等方面积极配合项目法人、项目监理部工作，保证施工按计划完成。

八、其它资源配置计划

公司将根据工程特点，配置工程所需的其它资源，通讯设备的准备工作由项目经理部物资部负责进行，公司财务部仓库配合做好所需设备的选型和购置工作。项目经理部应配置电话机、传真机、计算机，以实现各部门之间的通讯及数据联系。安全设备由项目经理组织质安部进行配置各种安全防护用具，各种围栏及警示牌。

**一季度工作计划篇十**

一、主要会议

1、筹备召开全市农村工作会议。（责任领导：肖波，责任单位：城乡统筹处、政策法规处、办公室）

2、筹备召开全市农村扶贫开发工作会议。（责任领导：肖波，责任单位：城乡统筹协调处，办公室，相关处室（局））

3、筹备召开市美好乡村建设领导小组会议。（责任领导：肖波，责任单位：美好办、办公室）

4、筹备召开全市现代生态农业产业化发展工作会议。（责任领导：张厚伦，责任单位：产业化发展处，办公室）

5、筹备召开全市农村综合改革工作会议。（责任领导：肖波，责任单位：政策法规处、农村经营管理处）

6、筹备召开全市农机化发展工作会议。（责任领导：周晓波；责任单位：农机局）

7、筹备召开20xx年农产品质量安全暨农资市场监管工作会议。（责任领导：周晓波；责任单位：农产品质量安全监管处、总站）

8、召开党风廉政和政风行风建设工作会议。（责任领导：丁云葆，责任处室：监察室）

二、重点工作

（一）起草上报20xx年农业农村工作若干意见。（责任领导：肖波，责任单位：政策法规处）

（二）制定出台合肥市农业现代化推进工程实施方案及十大专项行动、十大重点工程等配套实施方案。（责任领导：各分管主任，责任单位：各处室、局，各县市区农业主管部门）

（三）大力推进农业构性改革。树立“大农业、大食物”观念。按照“念好山湖经，唱响四季歌，打好生态牌，提升菜瓜果，统筹种养加，培育新业态”的发展思路，坚持以绿色发展为导向，以绿色生产为基础，绿色产品为标志，绿色生活为追求，三产融合为核心，着力构建“134”都市现代农业发展空间新格局。立足各县（市）区资源优势，因地制宜，突出特色，围绕“新业态、新产业、新产品、新模式、新载体和全产业链”，强化科技、设施、装备、人才和政策支撑，大力推进现代农业产业集聚发展。突出抓好绿色粮油主产区、现代农业示范区（园）、农业产业化示范区和主导产业集聚区、特色农业集聚带、特色乡（镇）、“一村一品”建设，打造一批产业集聚、功能完备、经营集约的都市型、加工型、生态型的现代农业综合体。（责任领导：各分管主任，各处室、局，各县（市）区农业主管部门）

（四）突出抓好种植业构调整。按照“绿色、高效、融合、创新、统筹”的发展要求，围绕“绿色化引领，规模化经营，产业化发展，效率化提升”的发展思路，坚持注重守底线，保安全；注重发挥优势，有保有压；注重市场导向，产业融合；注重创新驱动，提质增效，注重生态友好，持续发展的发展原则，立足抓早、谋实、做深。优化构抓调整，坚持不懈抓推进，务实创新抓落实，全面推进高效、安全、绿色、生态种植业的协调持续发展。

一是大力实施“藏粮于地、藏粮于技”战略，巩固提升粮食产能。积极会同国土、财政、水利等相关部门大力推进高标准农田建设。制定《合肥市耕地质量保护和提升行动方案》，积极抓好休耕养地试点工作。组织实施粮食绿色攻关示范行动，深入开展粮食高产创建活动。制定并组织实施《百万吨绿色粳稻增收实施方案》，打造绿色增长模式攻关升级版。积极引导新型农业经营主体参与粮食生产基地建设，大力发展产前、产中、产后等环节生产和流通服务，着力推进粮食产业规模化、产业化、品牌化发展。

二是大力推进高效特色农业发展。组织实施“百亿特色主导产业提升工程”。突出抓好园艺作物扩面增量和提质增效，深入推进长丰草莓强县和肥东蔬菜大县创建工作，加速高效特色产业大县建设。突出抓好“设施增地”工程，加大政策扶持，持续推进蔬菜瓜果标准园和联动温控大棚建设。加快建设一批“千亩连片、千棚连片、集群发展的设施园业产业基地。着力打造合肥现代农业新样板。

三是大力推进农作制度创新。大力推广“千斤粮、万户钱”和“粮增百斤，钱增千元”等种养合，稻虾（鸭）共生，水旱轮作，粮经连连作，间作套种，循环利用等新型农作模式，着力探索新常态下具有合肥特色的“产出高效、产品安全、资源节约，可持续发展”的现代农业发展新路子。

四是深入推进环巢湖现代农业示范带建设。深入实施《合肥市环巢湖生态农业建设和发展规划》，突出抓好重点农业项目的谋划，招商和推进工作。继续按照“改造传统产业，主攻蔬菜园艺，发展生态渔业，建设生态湿地，打造景观长廊”的发展思路，加大“调构，整资源，控污染，抓功能，提品质”等综合措施的落实力度，加快推进环湖五大特色版块农业建设，着力构建以“优质低碳，绿色生态，文化休闲，三产融合”为主要特征的环湖现代农业新体系。（责任领导：张厚伦，责任单位：种植业局、产业化发展处，各县（市）区农业主管部门）

（五）大力推进农业“接二连三”工程建设。牢固树立一体化经营，大产业布局观念，坚持改革创新增动能，转型升级提质效，以市场为导向，以效益为核心，以加工为龙头，以流通为纽带，以基地为支撑，以科技为引领，调构、转方式，把工业理念，商业意识，企业机制引入农业，通过基地（农户）+公司，基地（农户）+市场，基地（农户）+电商平台，基地农户+农家乐等多种方式，实现“农业接二连三”，促进一二三产业融合发展，加快现代生态农业产业化建设。重点围绕区域化布局，规模化生产、一体化经营，项目化推进，把生态链、产业链、价值链、利益链等现代产业组织方式引入农业，着力在优质粮油业、高效园艺业、规模畜禽业、特色水产业、生态林果业、特种经作业、休闲观光农业等七类产加销、贸工农一体化产业体系上求突破。

一是突出抓好农产品加工业。深入实施农产品加工“千百十”工程和百家龙头企业提升工程。培育一批在行业内外有影响力的领军型、旗舰型龙头企业，发展一批农业产业化联合体。重点抓好农产品初加工、精深加工、主食加工和综合利用加工，优化农产品加工业构。支持合巢经开区加快推进安全食品加工示范区和中国农科院合肥食品创新研究院建设。着力抓好打造“大园区”，引进“大龙头”，构筑“大产业”，突出“大项目”，建设“大体系”，培育“大品牌”，搞好“大服务”等重点措施落实。大力推进农产品加工业从规模扩张向转型升级，从要素驱动向创新驱动，从分散布局向产业集群的三个转变，全面提升农产品加工业发展水平。

二是大力推进农产品营销方式创新。着力推进农业“物联网+”等新兴业态和模式的突破。组织实施百亿农产品电子建设工程。着力抓好邮乐“电商+农业主体+基地+融资模式”等创新工作，推进“一村一品一店”建设，加快发展农产品电子商务。（责任领导：张厚伦，责任单位：种植业局，各县（市）区农业主管部门）

三是大力推进休闲农业发展。组织实施休闲农业体验模式攻关行动计划。按照“优化布局，扩大区域，拓展功能，提升质量，打造特色，创新发展”的工作要求，坚持以农耕文化为魂，以美丽田园为韵，以生态农业为基，以创新创造为径，以古朴村落为形，重点做好山、水、泉、民居、花果、农耕、节庆等七篇文章。围绕农区变景区，田园变公园，农房变客房，劳动变运动，产品变商品，全面推进农业与旅游、教育、文化、健康养老等产业深度融合。围绕“春到乡村去踏青，夏到农村品美食，秋到田间去采摘，冬到农家过大年”休闲农业发展主题。积极发展多种形式的农家乐，提升管理水平和服务质量。建设一批具有历史、地域、民族特点的特色乡村旅游精品线、美丽田园和乡村旅游示范村。有序发展新型乡村旅游休闲产品，积极发展智慧乡村游，全面提升休闲观光农业发展水平。（责任领导：张厚伦、责任单位：种植业局、各县（市）区农业主管部门）。

四是大力开展农业招商引资。深入实施农业产业化“千项百亿”工程，以农业产业化示范区、现代农业园区和农产品物流园区为载体，充分发挥我市区位、资源政策等比较优势和政府主导作用，创新农业招商方式，广泛开展富有成效的农业招商引资，通过招商引资与全民创业相合，外地企业与本土企业相合，力争引进和发展一批“接二连三”的重大项目，努力以大项目催生大产业，以大产业促进大发展。

五是深入推进农业产业化政、银、担合作融资工作。完善融资机制，拓宽融资渠道，提高融资水平。（责任领导：张厚伦，责任单位：产业化发展处，各县（市）区农业主管部门）

（五）突出抓好生态循环农业建设。制定并组织实施《合肥20xx年整市制推进生态循环农业建设工作方案》，制定标准，培育认定一批生态循环农业示范园区，示范企业（农庄）和现代生态农业产业化龙头企业，加快生态循环农业建设。（责任领导：张厚伦，责任单位：种植业局、产业化发展处，各县（市）区农业主管部门）

制定并实施《合肥市环巢湖流域农业面源污染综合防治试验示范区建设方案》，重点抓好巢湖、肥东、包河三个试验区扩面提升和庐江、肥西两个试验区的选点落实工作。深入推进环巢湖农业面源污染治理试验区建设。（责任领导：王铁峰，责任单位：农村能源生态处，肥东、巢湖、庐江、肥西、包河区农业主管部门）

（六）积极推进现代种业发展。组织实施百亿元现代种业工程，突出抓好一批育、繁、推一体化种业企业的培育和发展，提升种业创新能力，大力推进现代种业集聚发展基地建设。（责任领导：张厚伦，责任单位：种植业局、产业化发展处，各县（市）区农业主管部门）

（七）突出抓好农业园区建设。按照“全域统筹，区园并建，轴线展开，组团发展”的发展要求，科学规划和实施现代农业示范园区“十区百园”提升工程。重点围绕“提升、提速、提质”，制定《现代农业园区绿色发展行动计划》，紧抓“优势”，高标准打造产业基地；紧扣“特色”，高质量实施重点项目；紧扣“创新”，高起点转化科技成果；紧扣“市场”，高定位创建品牌、名优品牌；紧扣“转型”，高要求发展规模农业，大力推进现代农业示范园区建设，做大做强6个省级示范区主阵地，联动推进各类农业产业园区建设。着力推动新型农业经营主体和产业项目向园区集中集聚，加快农业园区绿色发展。扎实抓好示范区国开行项目的设计和工程建设工作，组织申报国开行后续项目。（责任领导：张厚伦，责任单位：种植业局，各县（市）区农业主管部门）

（八）切实抓好农业科技工作。建立健全农业科技创新，农业科技推广，农民教育培训“三大体系”。全面实施农业“三新”工程，加快农业科技创新步伐，全面提升农业科技发展水平。突出抓好农民创新创业，培育一批新型职业农民，打造一批农业创新创业示范基地。积极组织开展20xx年“三下乡”咨询服务活动，组织农技人员开展春季农业科技服务活动。（责任领导：丁爱农，责任单位：科教信息处，各县（市）区农业主管部门）

（九）突出抓好农业项目建设。重点抓好投资千万元以上的农业生产加工、流通等重点项目建设推进工作。谋划和包装一批农副产品生产、加工流通项目，积极引导和支持工商资本、社会资本投入农业农村开发。完成20xx年农业生产、加工、流通类重大投资和招商引资项目库建设。加强在建、新建、续建项目的调度和洽谈签约项目的落实，力争早落地，早开工，早建设，早投产，增强农业发展后劲。努力在农业投入上实现新突破。（责任领导：张厚伦，责任单位：产业化发展处、种植业局，各县（市）区农业主管部门）

（十）加快推进农机化发展。组织实施“机器换人”工程。优化农机装备构，大力推进粮食全程机械化试点工作。突出抓好农机社会化服务组织建设，重点抓好农机“九代”型社会化服务模式推广。强化农机补贴政策的监督管理。强化农机安全，落实农机安全监管责任，持续推进“平安农机”创建工作，确保农机生产安全。（责任领导：周晓波，责任单位：农机局，各县（市）区农机局）

（十一）推进农业信息化建设。起草上报《合肥市互联网+现代农业行动计划》。（责任领导：张厚伦，责任单位：种植业局）

（十二）加强农产品质量监管。全面落实农产品监管责任，强化农产品质量安全全程监管。推进标准化生产，突出源头监管，加大农产品“三品一标”认证开发力度，突出抓好大宗粮油无公害产地认证工作，全面提升农产品质量安全监管水平。指导长丰县、肥西县、庐江县完成国家农产品质量安全县和省级农产品质量安全县的考核验收工作。制定实施《农产品品牌建设培育行动计划》，大力推进农业品牌化建设。（责任领导：周晓波，责任单位：农产品质量安全监管处，各县（市）区农业主管部门）

（十三）大力推进农村综合改革。

一是大力推进多种形式的农业适度规模经营。全面推进完成农村土地承包经营权登记颁证工作。进一步加强土地流转规范管理和服务，积极引导农村土地承包经营权向新型农业经营主体集中。积极围绕大宗农作物耕、种、收、管、储等环节，开展“订单式”服务。加快推进土地集中型和服务集中型规模经营方式和家庭经营、集体经营、合作经营、企业经营等多元化经营主体的有效合形式，发展多种形式的适度规模经营，着力提升适度规模经营引领现代农业发展水平。

二是突出抓好新型农业经营体系建设。重点抓好专业大户、职业农民、家庭农场、农民合作社和农业企业等新型农业经营主体培育和发展，大力构建立体式、复合型现代农业经营体系。加快农业社会化服务体系建设，大力推进农业服务业发展。深入开展农业社会服务示范创建活动，重点抓好农业生产全程化社会化服务创新试点工作，着力提高农业经营集约化、规模化、组织化、社会化和产业化水平。

三是大力推进农村集体资产股份制改革。认真贯彻落实市政府《关于推进农村集体资产股份制改革指导意见》，重点抓好农村集体土地资源性股份制改革，大力发展一批土地股份合作社。扎实抓好每县市区1-2个农村集体经营性资产股份制改革试点工作，着力在农村资源变股权、资金变股金、农民变股民的三变改革上实现新突破。

四是大力推进农村产权交易。全面推进村级集体资源资产集中交易工作。支持庐江县抓好土地承包经营权抵押贷款试点工作。

（责任领导：肖波，责任单位：农村经营管理处、产业化发展处、种植业局，各县（市）区农业主管部门）

（十三）认真抓好村级集体经济发展。贯彻落实市委、市政府《关于发展壮大村级集体经济发展实施意见》，分解落实各县（市）区年度发展任务，完成村级集体经济脱壳村脱壳任务考核，着力推进村级经济组织加快发展。推进《合肥市村级集体资金资产资源监督管理工作意见》实施，强化村集体“三资”管理。（责任领导：肖波，责任单位：农村经营管理处，各县（市）区农业主管部门）

（十四）抓好秸秆禁烧谋划工作。全面系统总我市多年来禁烧工作经验教训，学习借鉴吸收先发地区的经验做法。坚持早谋划、早安排、早行动、早落实。制定上报《合肥市20xx年农作物秸秆禁烧和综合利用的工作方案》，全面提升我市秸秆禁烧和综合利用工作水平。（责任领导：王铁峰，责任单位：农村能源生态处、农机局、政策法规处，各县（市）区农业主管部门）

（十五）突出抓好美好乡村建设。制定《201x年合肥市美好乡村建设工作方案》和《进一步加强省级美好乡村规划、建设、管理工作意见》。完成20xx年省级美好乡村建设市级验收工作。深入推进20xx年美好乡村建设、自然村整治和环巢湖美好示范区建设。全面启动20xx年省级美好乡村建设，指导巢湖市制定整市推进美好乡村建设实施方案。（责任领导：肖波，责任单位：美好办，各县、市美好办）

（十六）抓好农民增收工作。制定并组织实施《合肥市农民创业增收行动计划》，加大农民创造、创新、创业推进力度，拓宽农民增收渠道，着力构建农民增收长效机制，促进农民收入持续稳定增长。（责任领导：肖波；责任单位：城乡统筹协调处、各县（市）区农业主管部门）

（十七）突出抓好精准脱贫工作。全面贯彻落实《合肥市农村脱贫攻坚行动计划》。抓好20个配套文件的制定落实工作。制定《合肥市农村贫困人口脱贫退出机制细则》，严格脱贫工作责任，确保脱贫工作质量。制定《合肥市关于建立财政专项扶贫资金安全运行机制意见》，强化扶贫项目监督管理。启动建设201x年光伏扶贫项目。

（十九）抓好20xx年市委、市政府和省农委各项目标任务考核工作。分解落实201x年主要工作目标任务。制定201x年农委系统目标管理考核办法。（责任领导：陈寅，责任单位：办公室、各处室（局）、总站）

（二十）完成“十三五”农业和农村经济发展规划编制工作。（责任领导：肖波，责任单位：各处室（局），各县市区农业主管部门）

（二十一）突出抓好机关作风建设。制定出台和落实《合肥市农委关于激励干部干事创业，治理为官不为的若干意见》。（责任领导：陈寅，责任单位：办公室）

（二十二）全面推进元山良种场改制工作。一是完成债权债务，土地承包，现有房产等清产核资工作，形成改革审计报告。二是完成职工分流安置和住房安置方案的制定上报和审批工作。三是组织专门力量集中抓好改制工作，确保稳定。（责任领导：陈寅、周晓波，责任单位：办公室、计划财务处、工会）

三、日常工作

（一）农业生产

1、抓好201x年度各项行动计划实施方案和年度工作计划的制定；

2、推进包河区大圩环巢湖生态农业示范区建设，制定具体实施方案；

3、加强冬春在地作物田间管理工作。抓好春耕备耕各项工作。

4、修订201x年合肥市现代农业发展产业政策。抓好201x年度种植业各类项目项目库建设，谋划新建续建一批种植业重点项目；

5、抓好201x年中央各项惠农补贴政策落实和政策性农业保险工作；

6、抓好“两节”期间蔬菜生产保障供应。

（责任领导：张厚伦，责任单位：种植业局、总站，各县（市）区农业主管部门）

（二）农业产业化

1、组织各县(市)区有关企业参加中国合肥旅游迎春购物节暨年货采购大会。

2、完成《合肥市农产品加工业20xx-20xx年发展规划》及《工作方案》、《合肥市现代生态农业产业化实施方案》等文件的制定工作。

3、全面总20xx年农业产业化工作，重点抓好全市农产品加工业发展情况的总，制定201x年农产品加工业发展意见。

4、继续开展中小企业融资担保基金和融资联盟共同基金工作。

（责任领导：张厚伦，责任单位：产业化发展处，各县（市）区农业主管部门）

（三）农业科技

1、抓好20xx年新型职业农民认定和后期跟踪服务指导工作，开展201x年新型职业农民培训需求调查，做好项目申报。

2、做好农业信息系统运行和维护工作。

3、搜集、整理、发布农业信息，编印《合肥农情》总第40期。

（责任领导：丁爱农，责任单位：科教信息处，各县（市）农业主管部门）

（四）农经管理

1、抓好庐江县土地确权登记颁证审批验收工作。扎实抓好全市确权日常督查指导工作。

2、抓好土地流转日常管理和服务工作。

3、抓好2106年农民土地股份合作社和农村集体资产股份制改革试点的申报和推进工作。

4、加强农民合作社和家庭农场日常管理和服务工作，起草上报《合肥市关于促进农民合作社规范创新发展意见》。

5、抓好全市社会化服务组织的调查统计工作。组织开展农业社会服务示范县（市）、示范乡镇和示范主体创建工作。

6、制定《201x年农民负担监管工作意见》并抓好落实。

7、抓好村级集体经济发展指导和发展典型宣传推广工作。

（责任领导：肖波，责任单位：农村经营管理处、总站（农经站），各县（市）区农业主管部门）

（五）政策法规

1、起草市委市政府《关于201x年农业农村工作若干意见》的代拟稿。

2、起草市农委《201x年农业农村工作要点》。

3、起草市农委《201x年依法行政工作方案》和《20xx年“六五”普法工作方案》。

4、继续做好农委窗口许可办理、项目受理和政策咨询工作，重点做好植物检疫许可工作。

5、落实行政审批制度改革政策措施，做好市级行政审批下放项目指导工作。

6、做好行政许可信息化建设工作。

7、开展春季依法行政法律法规学习及测试工作。

8、清理委规范性文件，公布继续有效的委规范性文件目录。（责任领导：王铁峰，责任单位：政策法规处）

（六）农村能源和生态

1、做好迎接市政府20xx年度农村节能减排考核工作和制定201x年农业和农村节能减排工作方案。

2、指导县（区）做好201x年度江淮分水岭综合治理项目储备工作。

3、组织实施中央投资农村沼气项目。

4、继续实施巩固退耕还林成果农村能源项目。

（责任领导：王铁峰，责任单位：农村能源生态处）

（七）城乡统筹

1、抓好20xx年城乡统筹考核工作。

2、制定20xx年省级美好乡村验收工作方案，组织市级达标验收工作。

3、抓好肥西县整县精准脱贫验收和总工作。

4、抓好20xx年光伏扶贫和光伏集体电站项目验收工作。

5、抓好20xx年度35个乡镇政府驻地中心村美好乡村建设和建成区环境整治项目申报工作。

（责任领导：肖波，责任单位：城乡统筹协调处，各县（市）区美好办，扶贫办）

（八）农机管理

1、召开全市农机化发展工作会议暨20xx年第一季度工作例会。

2、制定《201x年农机安全生产工作要点》，下发《201x年农机化工作方案》。

3、安排部署春耕备耕农机化生产。

4、举办送“农机科技下乡月”活动。

5、组织“两节”期间农机安全生产大检查。

6、认真做好市安委会和道路交通安全联席办安全生产目标考核工作

（责任领导：周晓波，责任单位：农机局，各县（市）区农机局）

（九）农产品质量安全监管

1、制定“品牌建设培育行动计划实施方案和年度计划”、“农产品优质化行动计划实施方案和年度计划”和201x年度“农产品质量安全监管方案”、“农资市场监管工作方案”、“蔬菜瓜果农药残留例行监测计划”、“蔬菜质量安全监督抽检方案”。

2、组织开展“放心农资”下乡进村宣传咨询活动及农产品质量安全宣传活动。

3、组织开展农资打假专项治理春季行动，强化对重点地区、重点产品和突出问题的专项整治。

4、抓好元旦、春节“两节”期间的农产品质量安全监管和抽样检测工作。

5、推进“三品一标”认证和登记工作。突出抓好全市大宗粮油无公害产地认证申报的前期准备工作。

6、落实农产品质量安全日常监管工作。

（责任领导：周晓波，责任单位：农产品质量安全监管处、总站，各县（市）、区农业主管部门）

（十）办公室

1、做好市政府、省农委对我委20xx年目标管理考核的自查上报工作。

2、做好全市维稳、综治、计生、保密、档案、双拥、干部监督、信访、统战、老干部、中心组学习、编制执行、干部教育在线学习等考核工作。

3、做好一季度市政府重点工作完成进度上报工作。

4、完成各处室（局）和委属事业单位20xx年目标考核，安排201x年考核目标任务。

5、做好政务公开工作。

6、抓好市人大代表议案建议和市政协委员提案议案办理工作。

7、做好政务信息报送“两办”、全市农业系统新闻线索报送省农委工作。

8、做好机关公务员20xx年度考核工作。

9、做好委党组中心组第一季度中心组学习工作。

10、完成机关工作人员工资统计年报，完成20xx年公务员统计报表，完成全国农业系统国有事业单位人事劳动统计报表，完成劳动工资年报和季报工作。

11、做好春节走访慰问离退休干部、农村高龄老人和元山良种场特困职工工作。

12、完成20xx年度职称专业技术申报后续工作。

13、做好机关干部工资的晋级晋档工作。

14、抓好20xx年文件资料的归档整理工作。

15、做好委领导批示件的督查督办工作。

16、做好信访、车改、安全、文明创建、后勤保障工作。

（责任领导：陈寅，责任单位：办公室）

（十一）计划财务

1、完成20xx委机关对账账工作和201x年机关建账。

2、按时完成20xx年农委系统各项财务决算。

3、迎接合肥市财政局检查组对我委的决算审查。

4、完成元山良种场清产核资和改制审计工作。

5、抓好元山良种场20xx年医药费的报销工作。

6、配合有关处室做好201x年市级农业政策修定工作。

7、做好20xx年度财务档案归集。

8、做好日常财务业务及管理。

9、完成总站和农科院20xx年财务内审工作。

（责任领导：陈寅，责任单位：计划财务处）

（十二）纪检监察

1、制定出台《合肥市农委行政审批廉政监督若干规定》和《农业投资项目监督检查办法》。

2、拟定20xx年度政风行风建设及纪检监察工作计划。

3、做好党风廉政建设工作任务分解落实工作。

4、做好委党组与处室、事业单位主要负责人的党风廉政责任书、个人廉洁从政承诺书签订工作。

5、上报纪检监察工作相关统计报告报表；

6、制定特约监督员工作计划，组织几次作风建设明查暗访，进一步加强机关作风建设。

7、做好“双节”期间党风廉政宣传教育工作。

8、做好市巡查组反馈意见整改落实工作。

9、做好委领导及上级纪检监察单位交给的其他任务。

（责任领导：丁云葆，责任单位：监察室）

（十三）其它

1、抓好机关党委工作。（责任领导：刘和东，责任单位：机关党委）

2、抓好农林水工会工作。（责任领导：王铁峰，责任单位：农林水工会）

3、抓好安全生产工作。（责任领导：陈寅、周晓波，责任单位：办公室、农机局，各县（市）区农业主管部门）

4、抓好对外宣传工作。（责任领导：肖波，责任人：朱婷婷）

5、抓好涉农信访工作。（责任领导：陈寅，责任单位：政策法规处、办公室、总站，各县（市）区农业主管部门）

**一季度工作计划篇十一**

一是完成镇农产品安监测室，但目前缺人还没有开展运行。

二是定期到涉农企业投入口的安全督查工作。

三是协助安监办配合对渔船及农机安全的检查工作。

四是配合天燃气和液化气经营企业做好安全巡查工作。

五是等待验收项目：宝丰柑橘示范园人行路便道工程、中坪村蔬菜项目(正在完善资料)。

六是家庭规模农场3个项目，实施结束，等县验收。

总之，经发办全体人员，做了大量的工作，但仍还存在工作中的不足，具体表现在如下几点：

一是涉农项目优质工程不多，实施进度较慢，软件资料滞后，导致报账兑现难;例如：20xx年下达我镇100户沼气池建设项目，实施部份，至今没有报账。

二是产业增收难，农户管护柑橘积极性不高;

1.农业机械化推广难度较大，基础配套差。今年，县下达云阳县红源农机专业合作社梅柏村水稻机械化全程服务326亩项目，机械无法下田，而没能实施;

2.柑橘产业转型发展难，现有柑橘园流转不动也无业主有转，管护难度大，导致柑橘产业户与户收入差距大、树与树长势有强有弱、地块与地块之间良莠不齐、村与村发展不平衡，不成规模效益差，更无亮点可言。

三是村财管理方面有待加强，培训提高村(社区)报账员的业务水平，强化村(社区)支书、主任理财管理能力，增加透明度，提升民生满意度。

**一季度工作计划篇十二**

党委和政府、各级领导干部要强化安全生产红线意识，始终把人民群众生命安全放在第一位。各部门和各单位要按照“党政同责，一岗双责，齐抓共管”的原则，切实加强对安全生产工作的组织领导，落实属地监管责任，认真贯彻落实国家、自治区和市政府对安全生产工作的安排部署，强化安全生产责任制，完善安全生产控制指标体系，进一步做好20xx年安全生产目标管理任务分解和责任书的签订工作，认真制定年度安全生产工作计划，抓好各项工作的落实。

春运期间，公安、交通运输等部门要在道路安全隐患突出和易发生团雾、结冰等不利于行车安全的路段，对大中型营运客车、旅游包车、重中型货车、危化品运输车、校车等重点车辆开展严密排查，严查超速、超载、超员、违法占道、疲劳驾驶、酒后驾驶等违法行为。同时还要针对大雪、大雾、低温等天气情况，及时启动恶劣天气应急预案，做好道路交通疏导工作，确保各族群众出行安全。交通运管部门要对客货运企业展开拉网式排查和教育，对客运车辆严格执行“三品”检查制度，坚决查处乘客携带易燃、易爆、剧毒等危险物品乘坐交通工具行为；对安全管理制度不落实的，要责成企业限期进行整改、停业整顿，从源头上减少超载超限，严防重特大事故发生。公安交警、公路、农机等部门要加强对农村道路运输企业和个体营运车辆安全管理，加大对农用车辆载人的安全监督检查力度，杜绝各种违章行为；教育、公安部门要以中小学校和幼儿园周边交通安全、校车安全管理为整治重点，严厉打击无牌无证、超员、超载、不符合安全技术标准的车辆接送学生的违法行为。

冬、春季节是火灾易发期，各部门和各单位要明确工作目标和工作重点，认真落实各项防火责任和防火措施。要结合冬季用火用电用气量增多和室内活动增多的特点，对大型公众聚集场所、易燃易爆场所、“三合一”场所以及高层、地下建筑，全面、深入、细致的排查整治火灾隐患。要突出学校、幼儿园、养老院、商场、宾馆、酒店、娱乐场所等人员密集场所，重点检查消防安全责任制是否落实，消防通道是否畅通，消防设施是否齐全等情况。对达不到消防安全要求的，必须停产整顿，限期整改，并监督落实，对存在重大火灾隐患的要无条件地关闭。要突出做好“春节”期间消防安全检查工作，加强人员密集场所的安全监管，建立和落实以消防安全为重点的安全责任制，严防火灾等易造成群死群伤事故的发生。

农牧局要联合消防部门做好对森林、草场火灾的宣传教育工作，让广大职工群众掌握防火知识，增强防火意识，自觉加强明火管制，杜绝放火烧荒行为，同时做好森林、草场突发火灾的应急措施和应急预案。

重点加强对运输液氯、液氨、液化石油气和剧毒溶剂等重点危险化学品车辆的检查，防止发生中毒、泄漏和爆炸事故。同时加大对危险化学品、烟花爆竹企业安全监管力度，严格经营许可制度，严格落实易燃易爆、剧毒、爆炸、放射性等危险化学品实名登记和流向信息管理制度，加大对节日期间烟花爆竹运输、存储、销售、燃放等各个环节的联合执法检查力度，坚决打击和取缔非法销售、运输烟花爆竹的行为，严格管控烟花爆竹产品流向，落实烟花爆竹购买人身份信息实名登记制度，实现对烟花爆竹流向的全程监控管理，严防烟花爆竹流入非法渠道。进一步加强宣传力度，引导群众安全燃放烟花爆竹。公安部门要对民爆器材使用单位进行严格检查，严厉查处私藏爆炸物品的非法行为。

水、电、气、暖关乎民生,更是城市运行安全的“生命线”。做好各项公用事业安全生产工作至关重要。各单位要切实落实安全生产主体责任，要紧盯工作薄弱环节,时刻提高警惕，主动发现问题隐患,发现一处整改一处。要制定突发事件抢险抢修应急预案，公布维修、抢险和服务热线，并实行24小时值班制度，发现事故应按照规定时间到达现场进行抢险抢修，并按照规定及时报告有关部门。要定期开展模拟突发事件抢险抢修演练，提高快速反应能力。

加强对建筑施工工地的全面安全检查，重点检查员工宿舍的冬季取暖和用火安全，严防煤气中毒事故。认真排查施工工地机械等方面存在的安全隐患，严防坍塌、高处坠落、起重机械倒塌等事故发生。春季开工前要对施工人员进行安全教育培训，提前做好开工前的各项安全自检自查工作，为20xx年的安全施工打下良好基础。

**一季度工作计划篇十三**

一，市场swot分析

(1)，优势：企业规模大资金雄厚，价格低，产品质量有保证。

(2)，劣势：产品正在导入期，各方面还不成熟，客户不稳定，条件有限(没有自己的物流配送)。

总之老品牌占山为王，市场，客户稳定。要想在这片成熟，竞争非常激烈的无烟战场上打出一片天地。我们必须比别人付出10倍的艰辛。

二，产品需求分析

1，童车制造业：主要是：儿童车儿童床类。

2，休闲用品公司：主要是：帐篷吊床吊椅休闲桌等。

3，家具产业：主要是：五金类家具。

4，体育健身业：主要是：单双杠脚踏车等。

5，金属制造业：主要是：栅栏、护栏，学生床等。

6，造船业等等。

三，个人工作计划如下：

1,以开发客户为主，调研客户信息为辅，两者结合，共同开拓钢管市场。

2,对老客户和固定客户，要经常保持联系，勤拜访，多和客户沟通，稳定与客户的关系。对于重点客户作重点对待。

3,在拥有老客户的同时，对开发新客户，找出潜在的客户。

4,加强业务和专业知识的学习，在和客户交流时，多听少说，准确掌握客户对产品的需求和要求，提出合理化建议方案。

5,多了解客户信息，对于重点客户建立档案，对于潜在客户要多跟近。

6,掌握客户类型，采用不同的销售模式，完善自己和创新意志相结合，分层总结。

四，对自己工作要求如下：

1,做到一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

2,见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作。

3,对所有的客户工作态度要端正，给客户一个好的印象，为公司树立形象。

4,客户遇到问题，不能直之不理，一定要尽全力帮助他们解决。把我们的客服带给客户让他们感到我们公司温暖。买者省心，用者放心。

5,要有健康的体魄，乐观的心情，积极的态度。对同事友好，对公司忠诚。

6,要和同事多沟通，业务多交流，多探讨。才能不断增强业务的技能和水准。

7,到十一月份，要有两至三个稳定的客户。保证钢管的业务量。

8,十月份是个非常严峻的时期，业务刚刚开始，市场刚刚启动，对市场中的客户还不太了解。希望争取拿到一至二个定单。

9,在09年最后一月中要增加一至两个客户，还要有三个至四个潜在客户。为下年打下坚实的基础。

五.在以后的销售工作中采用：“重点式”和“深度式”销售相结合。采用“顾问式”销售和“电话式”销售相结合。

六，在钢管销售上，我主张三步走原则：

(一)整理所有可能用钢管的客户资料，分为主客户，潜在客户和有意向客户。

(二)从中找出使用我们的产品客户，重点跟踪。这分两种：1，用量大的客户2，用量小的客户。

**一季度工作计划篇十四**

为全面贯彻落实集团公司及龙化公司安全工作精神，坚持“安全第一，预防为主”的安全生产方针，以人为本，建立起长效的安全管理机制，层层落实安全责任，切实保障职工生命和国家财产安全，以质量标准化为基础，推进全员安全管理，夯实安全工作基础，现将一季度安全工作总体安排如下：

在20xx年的安全生产管理中，要以隐患排查为根本制度、现场管理为主要手段，安全质量标准化为管理主线，狠抓“三大体系”建设和全员安全培训教育，全面落实安全生产责任制，以人为本，坚持党政工团齐抓共管，全力进行安全质量标准化建设，为全年安全工作开一个好头。

1、继续推进安全质量标准化建设，强化亮点工程，率先使亮点工程标准化达标。

2、无重伤无死亡。

3、建立和完善各项管理制度。

4、加强安全治理，监控系统全面煤矿安全体系要求。

5、做好冬季生产，为全年安全生产工作做准备。

1、由安全副经理亲自组织，每月定期进行一次隐患排查，并召开专题会议制定整改措施，做到项目、措施、资金、时间、责任人五落实。

2、严格执行领导干部下井带班制度，及时消除隐患，保障安全生产。

3、严格值班领导巡查制度，及时进行现场的业务、技术和安全指导，全面加强安全管理。

4、严格各单位领导现场跟班制度，跟班作业，规范职工上标准岗、干标准活、做标准人，全力抓好队伍建设。

5、班组长是现场管理的第一责任人，对现场安全生产的协调、组织、指挥负责，同时对现场作业人员的安全负责，并履行赋予的职责。

6、每个职工在现场管理上必须自觉遵守各项规章制度，接受他人的监督检查，变“要我安全”为“我要安全，人人安全”，共筑安全长城。

1、继续开展冬季百日安全生产活动

（1）由总工程师亲自组织有关部门制定一季度百日安全生产活动计划，并通过会战取得实效。

（2）活动要突出安全治理。

（3）通过活动，促进现场管理。严格制度落实，提高安全责任心。

2、做好冬季机电检修工作

（1）由公司领导组织制定机电检修计划。

（2）机电检修要围绕提高完好，杜绝失爆，完善保护，淘汰老旧设备的目标进行。

（3）通过检修确保机电管理工作达到如下要求：

①机电设备四率达到要求。

②彻底杜绝无计划停风、停电。

③加强各岗位的培训、管理，提高管理素质。

④建立健全各类机电设备管理制度。

⑤完善主要设备的各种保护。

1、健全基层机构，全面开展质量标准化建设。

2、各队组都必须设立安全质量标准化领导小组，负责内部质量标准化的指导、督促、检查、验收，并报安质部备案以便开展工作。

3、安全质量标准化领导小组组长必须由各队队长亲自担任，每个生产班必须有专人负责验收质量标准化，并建立原始记录、资料备查。

4、明确各段队长是本队安全质量标准化第一责任人。 明确各班班长是本班安全质量标准化的第一执行人。 明确各队安全质量标准化领导小组成员是第一监督人。 明确各班安全质量标准化验收人是第一把关人（考核人）。

5、安全质量标准化实行年度负责制，年内出现问题，所属队组义务返工，并取消评比资格。

6、用标准化设计来规范各类施工，用标准化设计来验收施工，没有标准化设计的一律不得施工。标准化设计按具体分类，由各分管副总负责亲自组织，施工队组开工前一星期予以学习贯彻，方可开工。

7、安全质量标准化实行计划管理，每月例会上，由安监站公布考核验收情况，下达标准化计划任务。质量验收以安质部质量验收小组为准，平时打分与月底打分，汇总评定。

8、建立安全质量标准化激励机制，促进全面安全质量标准化建设。

1、由安全副经理亲自组织，相关部门制定第一季度职工培训计划，并负责按计划实施。

2、采取长期培训和集中培训方式，提高职工素质。

3、培训学习的内容为：

⑴安全生产的法律、法规、文件精神。

⑵安全生产各类相关的规章制度。

⑶安全生产的《三大规程》。

⑷煤矿职工各工种岗位操作标准化。

⑸煤矿事故处理与预防。

⑹事故案例教育。

⑺新技术、新设备、新材料、新工艺的使用学习。

4、党群等部门也要制定全年安全文化建设计划，纪检、安监等

部门要认真进行监督。

⑴宣传方式：广播、电视、版报、专栏。

⑵教育方法：宣传教育、亲情教育、法制教育、谈话教育、典型教育、素质教育。

1、以人为本，提高劳动保护，改善职工生活和工作环境，最大限度地保障职工的身体健康，构建和谐矿山。

2、完善采区各种安全标识和标志牌板，尤其是危险源的标识，按规定落实职工劳动保护用品，配备劳动保护用具等。

1、安全的核心是人，要达到“我要安全、人人安全”的安全境界，变被动管理为主动管理，是一项长期而艰巨的工作。

2、搞好安全工作是党政工团的首要任务，必须齐抓共管。

3、组织人事部门要将各级管理人员的安全业绩列入考核，作为干部人事任免的重要依据。

4、纪检部门要加大安全效能监察力度，监督和检查安全奖惩、考核兑现情况。

5、党群科制定可行方案，搞好宣传教育，真正发挥好群监网的作用，以及家属联保的帮教作用。

总之，各单位、部门要围绕企业的各项管理逐步向制度化、规范化、科学化发展的要求，全面、系统、科学地建立和健全各项规章制度，进一步明确责任，加强管理。

**一季度工作计划篇十五**

一，市场swot分析

(1)，优势：企业规模大资金雄厚，价格低，产品质量有保证。

(2)，劣势：产品正在导入期，各方面还不成熟，客户不稳定，条件有限(没有自己的物流配送)。

总之老品牌占山为王，市场，客户稳定。要想在这片成熟，竞争非常激烈的无烟战场上打出一片天地。我们必须比别人付出10倍的艰辛。

二，产品需求分析

1，童车制造业：主要是：儿童车儿童床类。

2，休闲用品公司：主要是：帐篷吊床吊椅休闲桌等。

3，家具产业：主要是：五金类家具。

4，体育健身业：主要是：单双杠脚踏车等。

5，金属制造业：主要是：栅栏、护栏，学生床等。

6，造船业等等。

三，个人工作计划如下：

1,以开发客户为主，调研客户信息为辅，两者结合，共同开拓钢管市场。

2,对老客户和固定客户，要经常保持联系，勤拜访，多和客户沟通，稳定与客户的关系。对于重点客户作重点对待。

3,在拥有老客户的同时，对开发新客户，找出潜在的客户。

4,加强业务和专业知识的学习，在和客户交流时，多听少说，准确掌握客户对产品的需求和要求，提出合理化建议方案。

5,多了解客户信息，对于重点客户建立档案，对于潜在客户要多跟近。

6,掌握客户类型，采用不同的销售模式，完善自己和创新意志相结合，分层总结。

四，对自己工作要求如下：

1,做到一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

2,见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作。

3,对所有的客户工作态度要端正，给客户一个好的印象，为公司树立形象。

4,客户遇到问题，不能直之不理，一定要尽全力帮助他们解决。把我们的客服带给客户让他们感到我们公司温暖。买者省心，用者放心。

5,要有健康的体魄，乐观的心情，积极的态度。对同事友好，对公司忠诚。

6,要和同事多沟通，业务多交流，多探讨。才能不断增强业务的技能和水准。

7,到十一月份，要有两至三个稳定的客户。保证钢管的业务量。

8,十月份是个非常严峻的时期，业务刚刚开始，市场刚刚启动，对市场中的客户还不太了解。希望争取拿到一至二个定单。

9,在09年最后一月中要增加一至两个客户，还要有三个至四个潜在客户。为下年打下坚实的基础。

五.在以后的销售工作中采用：“重点式”和“深度式”销售相结合。采用“顾问式”销售和“电话式”销售相结合。

六，在钢管销售上，我主张三步走原则：

(一)整理所有可能用钢管的客户资料，分为主客户，潜在客户和有意向客户。

(二)从中找出使用我们的产品客户，重点跟踪。这分两种：1，用量大的客户2，用量小的客户。

**一季度工作计划篇十六**

20xx年是我镇社会经济转型发展的关键年,根据区委、区政府以及镇党委、政府各项工作部署和要求，结合部门工作实际，制定如下工作计划：

积极推进“区区合作”促进转型发展。加速光华路景观设计进程，在成立上海光华创意产业发展有限公司的基础上，计划明年启动办公，启动产业园区的设计布局。积极配合，做好协调，推进产业创新发展。

做好基础腾地工作，着力加强与莘庄工业区联动开发。一是在20xx年第一季度完成向阳工业区24-01地块110亩地块的动迁腾地工作。争取完成莘庄工业区的优秀项目—赢双机电的项目落地。二是加快北桥村产业地块内65a-03a地块85亩土地储备及产业项目的前期对接工作，力争完成项目储备和土地出让前的手续办理。三是在20xx年启动北桥村地块内63a-03a地块72亩产业用地的腾地动迁工作，全年目标完成90户的动迁腾地。四是启动向阳工业园区内10-03地块82亩土地的动迁腾地工作，全年计划完成35户。五是推进向阳工业园区22-05地块14亩产业用地的动迁腾地任务，上半年完成最后两户的动迁工作。加速完成区域动迁腾地工作，做好基础工作。通过与莘庄工业区的沟通协调和紧密合作，促进传统园区产业转型和业态升级，加速存量土地二次开发，实现产业层次新跃升，经济发展有活力。

20xx年一季度将全面启动中心村生态园区非居住搬迁工作，计划一季度完成非居房屋评估工作约40户。加紧开展动迁谈判，拟于一季度完成签约10户。同时加快推进中心村项目专项规划市级批复及“城中村”改造实施方案批复。继续加紧与龙湖地产的沟通谈判，就项目实施方案进行讨论磋商，力争年底开启剑川路项目建设。加速万达广场建设，做好跟踪服务，配合安全监管部门做好工程建设安全监督工作。元江路商务区设计任务书已获市规土局批复，力争市规土局对初步方案的审批落地。

以创建“全国文明城区”为抓手，以建设和谐颛桥为目标，切实巩固“五违”整治成果，提升整治成效，推进“美丽乡村”建设。20xx年初，计划以光明村为建设试点单位，以“整洁性”村庄为建设目标，巩固拆违成果。一季度工作主要围绕摸清村宅实际情况，制定实施方案，做好部门间的沟通衔接。确保利用全年时间，完成光明村“美丽乡村”建设，树立工作典范。

为加强颛桥镇国有资产管理，经发办拟于20xx年1月底前协同财政所、镇财务中心、资产公司等部门在政府办的统一安排下做好全镇国有资产清查工作。根据工作目标制定工作计划，明确任务分工，工作落实到人，确保资产清查工作按时完成。

20xx年计划完成黄二、颛桥撤村建制，中沟9队、集体1队的撤队工作。一季度主要做好前期宣传，扩大知晓率，使广大村民了解改革的目的和意义，讲清楚怎么改，改什么。听取村民意见和建议，搜集村民反馈的各种问题，做好答疑解问，切实理顺前期问题，为后续顺利推进工作做好准备。

20xx年将在前期做好集中宣传、方案制定、学习培训、地块划分、明确分工的基础上，正式开展农业普查。经发办根据上级部门的总体部署和统一要求，分解工作量，安排工作时间，确保农普工作保质保量完成。第一季度主要组织普查工作人员完成农户普查表、规模农业经营普查表、规模农业经营户普查表、农业经营单位普查表，使用pda进行数据采集，做好即时访问登记，即时上报并完成质量检查工作，保证农业普查数据的准确，为后续完善普查信息、全面推进我镇农普工作打好头阵。

(一)全面实施“村财镇管”。严格执行集体资产监管制度体系，做到事前审核、事中指导、事后审计，进行全程监管。在执行中找问题、查漏洞，在解决问题中不断完善制度，将集体资产监管工作推上新高度。抓好大额资金使用、公开招租等环节，确保资金合法合规使用，确保环节紧密衔接、流程公平公正。实时掌握全镇经济发展的实际情况，每季度做好经济运行中风险点的分析，制定有针对性的防控措施，建立风险防控体系，确保台账统一，规范有序。确保经济活动合法合规，保障全镇经济的稳定健康发展。

(二)抓好考核方案的制定。结合20xx年的考核工作，梳理工作中的不足，完善20xx年经发办对村、镇属公司的考核细则、扣分标准等并上报镇考核领导小组。通过公平公正的考核，发挥考核工作的导向作用、激励作用、监督作用。

**一季度工作计划篇十七**

随着市场份额的扩大和客户类别的增加，我们的销售及管理工作的质和量必须尽快提高，东莞的市场是有限的，相对过去今年的市场竞争有力度，我们要剖析市场细分市场，结合公司的优势找准方法，从细节抓起全力以赴，以销售工作带动本区的品牌运作。根据去年的销售工作，市场反应的问题如下：

一、市场方面：

1、客户维护：回访不及时，沟通方法太单调，软性口碑无动力不能及客户所需。

2、客户开发：一贯打价格牌，没能体现出公司的综合优势。

3、市场动向：信息搜集不够，影响与客户的沟通。

4、竞争对手：根据各自的优势和资源都在调整市场策略紧跟我们。

5、客户类别分析：学会抓大放小用好二八法则，一切从细节抓起。

二、管理方面：

1、三月份起“粤强酒业有限公司”将正式启用，我公司所有对外文件或单据都将印有“粤强酒业有限公司”各部门的相对印章。

2、进出库商品要有详细的明细台帐和管理制度，特殊产品设立最低库存量。

3、细化出货流程，确保商品的出货质量。

4、建立客户花名册，以月份为单位设立客户的销售曲线示意图等。

三、销售回款方面

本月回款比前期有不良现象出现，如：金鸿商行和宏州酒业，一定要杜绝此现象再次发生，以现款合作为主，特殊客户确定好时间应及时收款，每月底外欠款不得高于五万元。

四、第一季度的工作重点：

1、市场开发：(1)展示与我公司合作的优势。(2)阐述公司的经营理念。(3)解读公司的发展战略。

2、维护客户：(1)对于老客户和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。(2)在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息和市场行业信息。

3、加强学习，提高自己的管理水平端正自己的被管理意识。

要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把做业务与交流技能相结合。

4、红酒略。

五、第一季度对自己有以下要求

1、每月要增加两个新客户，还要有三个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一至的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

**一季度工作计划篇十八**

随着市场份额的扩大和客户类别的增加，我们的销售及管理工作的质和量必须尽快提高，东莞的市场是有限的，相对过去今年的市场竞争有力度，我们要剖析市场细分市场，结合公司的优势找准方法，从细节抓起全力以赴，以销售工作带动本区的品牌运作。根据去年的销售工作，市场反应的问题如下：

一、市场方面：

1、客户维护：回访不及时，沟通方法太单调，软性口碑无动力不能及客户所需。

2、客户开发：一贯打价格牌，没能体现出公司的综合优势。

3、市场动向：信息搜集不够，影响与客户的沟通。

4、竞争对手：根据各自的优势和资源都在调整市场策略紧跟我们。

5、客户类别分析：学会抓大放小用好二八法则，一切从细节抓起。

二、管理方面：

1、三月份起“粤强酒业有限公司”将正式启用，我公司所有对外文件或单据都将印有“粤强酒业有限公司”各部门的相对印章。

2、进出库商品要有详细的明细台帐和管理制度，特殊产品设立最低库存量。

3、细化出货流程，确保商品的出货质量。

4、建立客户花名册，以月份为单位设立客户的销售曲线示意图等。

三、销售回款方面

本月回款比前期有不良现象出现，如：金鸿商行和宏州酒业，一定要杜绝此现象再次发生，以现款合作为主，特殊客户确定好时间应及时收款，每月底外欠款不得高于五万元。

四、第一季度的工作重点：

1、市场开发：(1)展示与我公司合作的优势。(2)阐述公司的经营理念。(3)解读公司的发展战略。

2、维护客户：(1)对于老客户和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。(2)在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息和市场行业信息。

3、加强学习，提高自己的管理水平端正自己的被管理意识。

要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把做业务与交流技能相结合。

4、红酒略。

五、第一季度对自己有以下要求

1、每月要增加两个新客户，还要有三个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一至的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

**一季度工作计划篇十九**

一、工作内容

1、协调组织各科室做好上级部门对我局20--年各项目标管理考核的自检自查及迎检工作(一月份完成)。

2、组织开展对局(公司)工作人员20--年度考核工作，兑现奖惩(一月份完成)。

3、做好20--年公务员统计报表，局(公司)工作人员工资统计年报以及事业单位人才统计报表(一月份完成)。

4、组织开展春节走访慰问离退休干部、挂钩扶贫点困难户及煤矿工会困难职工(一月份完成)。

5、制定开展“四群教育”实施方案，分解落实各项工作任务(一月份完成)。

6、组织协调相关科室做好20--年煤炭工作会议的筹备及召开。(二月份完成)。

7、制定20--年局(公司)各科室综合目标管理责任书及各岗位目标管理责任书，分解落实各项工作任务(三月前完成)。

8、组织相关科室梳理、制定、充实和完善单位党风廉政建设、效能建设、安全生产、普法等各项工作领导小组和工作计划，确保年度各项工作有计划、有目标、有实施方案(三月前完成)。

9、抓好20--年文件资料的收集整理工作(三月前完成)。

10、做好政务信息编报，抓好对外宣传工作(常项工作)。

11、组织开展政治理论、业务知识学习活动，抓好党的xx届五中、--中全会，省九次党代表大会精神的学习贯彻(常项工作)。

12、做好单位日常文件接收、登记、传阅、催办、督办工作(常项工作)。

13、按照县人事部门的安排，做好局(公司)工作人员正常晋升工资的报批兑现工作(三月份完成)。

14、做好信访、车辆、环境卫生、后勤保障服务工作(常项工作)。

15、组织开展“三.八”妇女节活动(三月份完成)。

16、完成领导交办的其它工作(常项工作)。

二、工作措施

20--年的各项工作任务艰巨，办公室全体人员将恪尽职守，锐意进取，按照“安排工作有预见性，落实工作有创造性，服务工作有主动性”的总体要求，进一步强化全局意识、学习意识、责任意识、合作意识、纪律意识、服务意识，各司其职，统筹安排，精心组织，通力合作，逐月逐项，狠抓落实，并加强同各科室的协调配合，不断提升全局的凝聚力、执行力和战斗力，确保各项工作顺利推进。

**一季度工作计划篇二十**

一，市场swot分析

(1)，优势：企业规模大资金雄厚，价格低，产品质量有保证。

(2)，劣势：产品正在导入期，各方面还不成熟，客户不稳定，条件有限(没有自己的物流配送)。

总之老品牌占山为王，市场，客户稳定。要想在这片成熟，竞争非常激烈的无烟战场上打出一片天地。我们必须比别人付出10倍的艰辛。

二，产品需求分析

1，童车制造业：主要是：儿童车儿童床类。

2，休闲用品公司：主要是：帐篷吊床吊椅休闲桌等。

3，家具产业：主要是：五金类家具。

4，体育健身业：主要是：单双杠脚踏车等。

5，金属制造业：主要是：栅栏、护栏，学生床等。

6，造船业等等。

三，个人第一季度工作计划如下：

1,以开发客户为主，调研客户信息为辅，两者结合，共同开拓钢管市场。

2,对老客户和固定客户，要经常保持联系，勤拜访，多和客户沟通，稳定与客户的关系。对于重点客户作重点对待。

3,在拥有老客户的同时，对开发新客户，找出潜在的客户。

4,加强业务和专业知识的学习，在和客户交流时，多听少说，准确掌握客户对产品的需求和要求，提出合理化建议方案。

5,多了解客户信息，对于重点客户建立档案，对于潜在客户要多跟近。

6,掌握客户类型，采用不同的销售模式，完善自己和创新意志相结合，分层总结。

四，对自己工作要求如下：

1,做到一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

2,见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作。

3,对所有的客户工作态度要端正，给客户一个好的印象，为公司树立形象。

4,客户遇到问题，不能直之不理，一定要尽全力帮助他们解决。把我们的客服带给客户让他们感到我们公司温暖。买者省心，用者放心。

5,要有健康的体魄，乐观的心情，积极的态度。对同事友好，对公司忠诚。

6,要和同事多沟通，业务多交流，多探讨。才能不断增强业务的技能和水准。

7,到\_\_月份，要有两至三个稳定的客户。保证钢管的业务量。

8,\_\_月份是个非常严峻的时期，业务刚刚开始，市场刚刚启动，对市场中的客户还不太了解。希望争取拿到一至二个定单。

9,在\_\_年\_\_月中要增加一至两个客户，还要有三个至四个潜在客户。为下年打下坚实的基础。

五.在以后的销售工作中采用：“重点式”和“深度式”销售相结合。采用“顾问式”销售和“电话式”销售相结合。

六，在钢管销售上，我主张三步走原则：

(一)整理所有可能用钢管的客户资料，分为主客户，潜在客户和有意向客户。

(二)从中找出使用我们的产品客户，重点跟踪。这分两种：1，用量大的客户2，用量小的客户。

**一季度工作计划篇二十一**

财务部作为公司的核心部门之一，肩负着对成本的计划控制、各部门的费用支出、以及对销售工作的配合与总结等工作任务，在领导的监督下财务部各工作 人员应合理的调节各项费用的支出，保证财务物资的安全;服务于公司、服务于员工、服务于客户,以促进公司开拓市场、增收节支，从而谋取利润最大化,以最优 的人力配置谋取最大的经济效益。

\*\*年全球金融危机时刻警示着我们，在新的一季度里，财务部工作人员应在厂领导的正确领导下制定对全厂其他 部门的考核制度或者相关办法。我做财务工作已经好多年，深知\*\*年财务工作计划对加强财务管理、推动规范管理和加强财务知识学习教育，有着非常重要的作 用。为了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。特拟订了\*\*年财务工作计划。在国家各项财务法律、法规的 监督下制定如下考核制度：

在去年会计工作规范管理的基础上，继续 开展会计规范化管理工作，提高会计核算管理水平，防范和化解操作风险。具体从8个方面抓起：会计基本规定;会计核算质量;会计报表质量;计算机管理;联行 结算管理;会计档案管理;信用社网点管理及其它;会计经营管理。特别是会计档案管理历年来有所欠缺，每年的会计凭证虽然都归了档，但未按档案管理办法归类 整理，需要进一步规范。

紧紧抓住增收、节支两个环节，外抓收入，内抓 管理，力争全年实现在足额提取应付利息，提高拨备水平的前提下，实现利润x万元，确保社社盈余和专项票据兑付全县信用社资产利润率逐年上升的目标。针 对目标，制定出台《xx县农村信用社\*\*年增盈创利实施方案》，围绕增收、节支两个环节进行了安排。

外抓信贷质量管理，积极盘活存量优化增量，拓宽增收渠 道，千方百计应收尽收。内抓财务管理，降低经营成本，特别要加强营业费用的管理，在确保个人费用的前提下，压缩公费用，确保专项票据兑付全县信用社资产费 用率逐年下降目标。具体抓好五项操作：

一是财务开支操作：对营业费用实行费用额和费用率控制，严格实行了“ 以收定支、先提后支、多收多支、少收少支、以率定额，超支自负”的费用计提开支原则，将费用控制在核定比例之内。

二是比例操作：即在费用开支方面针对国家 有关政策规定，对职工福利费，工会经费，养老保险，待业保险金等按比例准确计提。对招待费、宣传费等要在规定比例之内节约使用。

三是预算操作：对培训费、 会议费、修理费、电子设备费购置及运转费实行了预算制，做到了在具体操作中严格按照预算控制支出。

四是包干操作：对差旅费、邮电费、水电费、公杂费等我们 结合区域实际和市场物价情况合理制定包干使用办法，无正当理由超出包干限额的社，其超额部分扣减个人费用。

五是成本操作：严格加强了其他成本项目和营业外 支出的管理，坚持按月监控，防止以其他名义列支。

空白凭证管理工作，确保安全无事故。

在重要空白 凭证管理上，今年我们还将继续加大检查力度，近年来，通过每年的序时检查，使得各营业网点对重要凭证使用，管理达到了加强，但此项工作不敢懈怠，xx年5 月份我们要组织人员对\*\*年\*月至\*\*年\*月的重要空白凭证领用进行了专项序时检查。从联社领回开始一直查到各社使用，逐项逐类凭证跟踪进行检查。同时要 求信用社主管会计每月对所辖网点的重要空白凭证检查一次，每次检查认真登记《重要空白凭证检查登记簿》，责任明确。

去 年\*\*月份，市银监局分局批复我县信用社自然人股入股起点为x元，法人股入股起点为x元，投资股比例%。入股起点的提高，给规范股本金带 来了巨大困难，\*\*年虽然开展了此项工作，但离票据兑付要求还有差距，需要进一步规范。\*\*年底投资股比例%,还差xx个百分点, 需在一季内达到比例。\*\*年要大力开展增资扩股工作，虽然\*\*年底县信用社的资本充足率已达到%,但如果按票据兑付考核办法,我县信用社的资本充足 率还不足以兑付专项票据, 还需进一步加大增资扩股的力度,确保专项票据兑付时不受影响。

信 息披露工作直接影响到专项票据兑付工作，今年\*月份之前，要组织信用社按专项票据兑付标准认真开展信息披露，具体对\*\*年度的各项经营指标完成情况、股金 分红情况、“三会”召开情况、利润分配情况等进行披露，将信息披露报告和信息披露表放于相关场合，以便广大社员和利益相关者能真实准确地了解我县农村社各 项业务经营的真实情况。

1、搞好会计报表、项目电报的汇总上报工作。

2、做好重要空白凭证订购、保管、分发等管理工作。

3、认真搞好全年各项财务制度和政策文件的上传下达。

4、做好信用社业务和微机操作的日常指导。

5、保证信用社日常会计核算的正确无误等各项工作。

6、认真编写财务分析和项目电报分析。

7、加强信用社无息资金管理。

8、继续做好信用社帐户、现金、大额支取方面的管理工作。

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