

上半年生产总结下半年计划 上半年工作计划(模板7篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

上半年生产总结下半年计划 上半年工作计划篇一

1、帮助各学校进一步树立德育强校的理念。本学区部分学校学生工作缺乏统领校本实际理念，学生工作缺乏整体规划和梯度层次。学区针对这一情况，将加强指导和培训工作，开展经验交流和理论研讨，以提升学生工作理论水平和实践能力，减少工作的盲目性和无效性。

2、以“健康第一”的理念为指导，全面落实《国家学生体质健康标准》，广泛开展中小学阳光体育活动，积极开展大课间活动，全面提高本学区中小学生的体质健康。

3、开展艺术教育和艺术活动，为学生搭建了解美、鉴赏美、创造美的平台。

4、重视心理健康教育，关注学生健康成长。有条件的学校开设心理健康教育校本课程，设立心理咨询室，加强对心理障碍学生的心理辅导，疏通学生心理渠道。

5、抓好对弱势群体的关爱教育，加大留守学生教育和管理力度，开展留守子女主题教育活动，让家长满意、让社会满意，促进社会和谐发展。

上半年生产总结下半年计划 上半年工作计划篇二

xx品牌系列酒作为xx产品线的精品系列品项在xx的产品战略中所处的位置是非常重要的，它至少可以拉升起xx品牌内涵的高度，使xx品牌在消费大众心目中形成一个整体的品牌印象和轮廓，我们也应看到xx酒浓厚的历史文化底蕴也足以能支撑起xx品牌在白酒高端市场的营销运作□xx酒股份有限公司与陕西宝鸡卷烟厂联合开发的xx好猫酒是一个成功的典型。在陕西省的成功运作，在确立我们经营信心的同时，也给我们提供了一个可以参照的案例。

陕西省是xx酒的巢穴，品牌的支撑力、营销力以及产品的赢利能力在全国市场的版图中处于非常重要的战略要位。天长地久系列酒在陕西省区域市场的发展能够走多远，将直接影响着全局市场的战略规划和部署。“牵一发而动全身”，产品的定位战略和区域市场的规划思路带给我们思考的核心问题是：如何使我们的天长地久系列产品快速正确地切入陕西市场，如何确保我们产品的营销模式培植成功，如何使我们的营销动作快速地进入良性循环的轨道？解决这些问题需要我们要站在一个全局的角度来考量，“不谋全局者，不足谋一域；不谋万世者，不足谋一时。”，再拟订本方案时，将尽量本着全面周到、翔实客观、公正、操作性强的原则，整合各种营销资源，使我们的产品“一鸣惊人；不飞则已，一飞冲天”。

市场背景分析：

白酒业目前是处在一个高强度竞争的营销领域里，尤其是在中低档次的白酒产品的阵营里，竞争更为激烈。《中国白酒行业发展报告》中分析，在白酒产品中，高中档次白酒的产量和利润分别是“金字塔”和“倒金字塔”型，高档酒的比例较小，约为20%，但所创造的利润却最大，约占50%多；中档白酒的比例和利润均约为35%；低档白酒的比例最大，但利润

却最小。目前企业虽然主要是靠低档酒占领市场，创造品牌形象，但利润的增长点在哪里?答案是在白酒的中高端市场。

在这个背景下，“xx品牌”以“战略联盟一体化”和“利润中心最大化”两个重要的战略思想来构筑公司的营销管理体系，以期达到与经销商在战略上的双赢。xx品牌系列酒以其独特的产品定位和价格定位，必定会在中高档白酒市场里占据重要的席位。

陕西省分为三个区域，陕北高原区、关中平原区和秦岭以南地区。陕昆地区和关中地区以52度酒畅销，秦岭以南地区46度酒相对好销。从香型来看，汉中地区凤香酒所占比重较大，陕北和秦岭以南区浓香型酒居主导地位。从全省来看，浓香型能占到70-80%，凤香型酒能占到20%左右。

西安作为中国七大消费先导城市之一，汇集了国内诸多知名品牌白酒。xx酒作为陕西省重要保护品牌是凤香型的代表，有着悠久的历史 and 广大消费群体，西安是xx酒的主销城市，据调查其市场占有率可达到17.1%，可见西安人对xx酒的偏执与忠爱。

swot分析

优势：

- 1) 具有xx品牌的无形资产的支持。
- 2) 有经典的品质保证。
- 3) 有先进的“战略联盟一体化”和利润中心最大化的营销模式，最大限度地降低经销商的风险。
- 4) 具有理论功底深厚、营销实战经验丰富的营销队伍协助经销商一同开发市场。

5) 聘请国内著名的酒类营销策划公司进行全程跟踪策划。

6) 终端管理为营销战略、战术的核心思想，构筑深度而缜密的营销网络。

劣势：

1) 地域性强，虽是中国四大名酒之一，但其发展的态势与影响力远不如茅台、五粮液、剑南春等。

2) 所给予经销商政策空间与同类竞争产品比占有明显劣势地位。

机会：

1) xx品牌的高端市场在全国一直无尚佳表现，xx品牌系列酒的进入正好填补了这一空档。

2) 大众消费者对白酒高档产品的消费认同度越来越高。

3) 陕西省白酒高端市场的竞争格局还不十分明朗，xx品牌系列酒借助xx的地缘优势进入市场的壁垒不会很大。

问题：

1) 产品的原始成本居高，致使我们在制定经销商的政策时陷于较为被动的局面。

2) 产品线较短，没有拉开档位。产品线的内容必须要进行丰富，在价格的档次要有明显的大的区隔，终端价格在50至200之间的产品线的品项应尽快纳入到公司的战略规划之中。

3) xx品牌在全国市场的动作没有太大的力度，地域性强。

营销战略规划

战略核心思想：“兵因敌而制胜，水因地而制流”。营销策略的制订与执行必须本着“因地制宜、因项制策”的原则，在遵循基本的营销战略指导思想的基础上，在战术上须不断创新求异，不断寻求和发现与其他竞品的差异化的内容。运用整合营销传播这一工具，广泛深入地传播xx品牌系列产品的品牌内容。

1) 战略目标：

1.1陕西省从20xx年12月至20xx年12月底确保销售收入1500万，力争完成1800万，向20xx万冲刺。广告费用的投入比例全年控制在10---15%之间。

1.2确保使xx品牌系列酒在同类竞争产品中的品牌知名度达到第一，市场占有率达到第一。

1.3以地级市为一个营销战略单位，基本完成11个地市的网络构建工作。

2) 战略规划：

2.1 确定陕西省四大区域的战略位置：西安、榆林、渭南、宝鸡。

西安所辖：西安、商洛。

榆林所辖：榆林、延安

渭南所辖：渭南、铜川、咸阳、韩城。

宝鸡所辖：宝鸡、汉中、安康。

2.2 确定西安为陕西省域市场的营销指挥中心，同时划定为西北五省的战略中心市场。

2.3 20xx年11月至20xx年底四大区域的网络部署率达到80%以上。

2.4 四大区域的市场管理人员完成从地级区域市场管理向省级区域市场管理的角色转换，真正成为人才培训基地。

3) 战略联盟：

推行厂商战略联盟一体化和利润中心最大化的营销模式。从战略联盟的角度考虑，构建一级营销网络。把一、二级网络和零售终端商发展成战略联盟成员。从利润中心最大化的角度出发，尽最大的营销努力使渠道扁平化。

4) 战略部署：

战略部署推进的核心是：“一个战役三步实施”。

一个战役是产品线的网络渠道战。

三步实施是以次战役为平台，下一个阶段在战略上要份三步走：

第一步用三个月的时间，构建xx品牌系列产品在陕西省的一级营销网络，即建立以地级市为单位的战略中心市场。

第二步用四个月至六个月的时间构建陕西省四个战略区域的终端营销网络，即建立以终端为各个区域市场的战术中心市场，并延伸至各区域所辖的县域市场的终端。培育起年销售额达到一千万人民币的市场规模。

第三步用六个月的时间构建陕西省11个地市包括其所辖县域

市场的终端营销网络，即建立以终端为各区域市场的战术中心市场并延伸至县域市场的终端。培育起年销售额度达到一千五百万至两千万的市场规模。

战略步骤推进如下：

营销策略

1、 产品策略

产品包装规格策略：

遵循公司营销战略中心思想，拟确定以xx品牌为主打品牌，华山论剑和相约百年为副品牌。以天长地久的成长带动华山论剑和相约百年副品牌的发展。在产品的度数推广方面考虑到陕西省消费人群对酒质、口感、香型的偏好，对较高度数酒的认同度的比重较大，拟初步确定主推45度或52度的产品品项。

价格策略

xx品牌精品系列酒，丰富了xx产品线的品项内容，使xx产品的高端市场有了支撑的保证。考虑到xx酒的特殊目标消费群体和所面对的目标市场，终端价格设定在300元至450元之间这样的一个价格体系之间我们觉得xx酒的品牌内涵和xx目前的营销表现，也需更多的营销努力和支持来支持产品在这个价格带上的有效运行。

鉴于有xx好猫作为比照□xx品牌系列酒在这个价格政策体系的框架里运作。虽然限制了一批消费人群，但我们的赢利空间，从单位成本上来讲要大许多。若策略得当，通盘来看，这个价格体系也能够支撑起陕西区域市场年1500万至20xx万的销售额度。

渠道策略

基本思路：根据公司总体的渠道规划思路，结合陕西省白酒高端市场运作的现状，确定陕西的渠道基本策略是：以地市级区域市场为一个营销战略单位，向下延伸。

具体阐释为：以地市级区域市场为一个营销战略基本单位向下延伸，是作为“1+1+n”模式的一个基本的载体。针对陕西省各区域市场而言，第一个1代表xx酒业；第二个1代表各地市级区域市场的总经销上；n代表若干个零售终端商，从真正意义上实现了渠道的扁平化。

此模式与百年老店所推行的“1+1+n”的模式有所不同，它直接省却了分销商这一环节，对地市区域的总经销商而言，虽然增加了很多营销工作的内容，但赢利的空间却拉大了很多。陕西的天驹公司在我们这个模式中的角色定位就非常合适。

“战略联盟一体化”和“利润中心最大化”的战略中心思想也是这个模式的精髓所在。

xx酒业是全国的物流中心，掌控广告投放，统一的促销活动安排，监控网络的健康良性发展，区域总经销是区域物流中心，同时控制终端。

渠道运作的基本流程如图所示：

大区管理体制的设置：

1、 组织结构图：

注：编制初期暂定2-3人

计划管理体系

1、 营销目标及分解：

20xx年12月至20xx年12月确保销售收入达到1500万，争1800万，向20xx万冲刺。

2、 计划分解：

陕西省市场销售计划目标量的逐月分解表：

上半年生产总结下半年计划 上半年工作计划篇三

以一切为了学生的健康成长为目标，以班级工作为基础，深化学生自治，从细处着手，分层面地对学生进行前途理想教育、安全和法制教育，创造良好的校风，学风，建设积极、健康、向上、健康的校园文化，促进教育教学质量全面提高。大力加强学校的德育工作，以培养学生的创新精神和实践能力，进一步推进素质教育。为此，在本学年里，我校将认真贯彻党的教育方针政策，认真贯彻执行《中学德育大纲》，《中学生守则》和《中学生日常行为规范》，以多种形式加强对学生爱国主义、集体主义、行为规范、法制及人生观等诸方面的教育，努力将学生培养成政治上坚定，思想上成熟，道德上高尚，行为上文明，心理上健康，文化上有修养，社会上有所作为的一代新人。

初二年的重点是进一步规范日常行为习惯和学习习惯，进一步提高学习热情和适当增强学习的压力和紧迫感。学习习惯的培养是一个渐进的过程，本学期主要是加大对作业，上课听讲效果的策略教育，让他们强烈感觉到习惯不好带来的坏处。思想品德方面主要是培养责任感，做事要有始有终，力争做好，要多考虑别人的感受。主要做好以下几点工作。

二、培养良好的班集体

(一)注重教室文化的建设

开学初，由于班级教室的重新调整，我组织全班学生把教室布置好，让教室的每一块壁，每一个角落都具有教育内容，富有教育意义。在具体布置时，针对班内学生的特点，从大处着眼，小处着手，制定班级文明公约，张贴名人名言，使学生行有可依，激发学生的上进心。并设立评比栏。班组设置由专人管理的“图书角”，以拓宽学生的知识面。为及时反馈学生情况，设置了班级日记，由班长负责记录。

(二)注意班干部的培养

进入初二年以后，班干部换届重新选举，由学生民主投票，产生了一支能力较强，有一定影响力的班干部队伍。对待班干部，我积级引导，大胆使用，注意培养他们的工作能力，要求他们以身作则，“各守其位，各司其职，各尽其责”。另外，定期召开班干部会议，研究解决出现的问题，同时布置新的工作和任务。这样，由于班干部积级配合，以身作则，从而带动全班，收到了较好的成效。

上半年生产总结下半年计划 上半年工作计划篇四

一、与党中央及各级党委保持高度一致，严格落实各级党委的工作部署和安排，积极参加村党委组织的各种会议、学习和活动。并且做到积极参与，讲究效果。在村党委各支部中起到模范带头作用。

5、6月份圆满地完成了总公司下达的生产任务计划指标；并保证了6月份的全国安全月的顺利渡过、18000安全认证工作也在有条不紊的进行中。

三、落实精细化管理，狠抓领导干部作风建设。为贯彻落实公司党委“管理创效”工作重心，改进领导干部作风，切实提高管理水平，支部组织讨论学习充分认识到实施精细化管理的必要性、重要性。牢固树立向管理要效益的观念，严格控制成本和费用，提高资源利用率。一是：“顺应企业形势，

提高工作效率，维护工作大局，规范管理行为，严格工作纪律”为主要内容的机关整顿作风活动，切实解决了机关在作风方面存在的对工作责任心差、好人主义、不作为等突出问题，营造了干事业、谋发展、思进取、争一流的良好氛围，有力地推动了各项工作的顺利开展；二是加大了考核工作力度。通过签订安全责任状、制定党员责任制及考核办法等方式。提高了党员干部及职工的工作责任心。

四、贯彻落实总公司党委各阶段工作指导精神，坚持以人为本，尊重人、理解人、关心人，注重人文关怀和心理疏导。加强和改进思想政治工作、企业文化和精神文明建设。

结合总村党委的工作任务安排，为了巩固已有的工作成果，完善下一阶段的工作任务目标，我们做了大量的工作：在党员队伍的管理上项目支部一贯坚持从严要求。支部三会一课坚持按时、定期召开，党员管理各项制度规范。目前共有正式党员32人，预备党员2人。全体党员始终保持着旺盛的战斗力和，他们在各自的工作岗位带领着周围的员工圆满完成了各项工作。起到了党员的先锋、模范、桥梁带头作用。

四、存在的不足和存在问题及改进措施：

- 1、在创建学习型支部工作上氛围不浓厚，有待进一步的加强和完善；班子成员要带头学，思想观念、业务素质要带头提高。
- 2、与员工和协作队伍日常沟通不足，要加强支部班子成员日常工作与员工交流，不能因为工作忙而忽视了与员工的沟通交流，要充分调动全体员工的工作热情和积极性。
- 3、要加强员工节约意识，单位效益的好坏，员工的成本和节约意识亦是一个控制成本的关键，在今后的工作中要倡导节约光荣，浪费可耻，倡导新文明，完善各项成本费用计划制度，堵塞漏洞，降低消耗，提高效益。

- 1、认真贯彻党的十七大精神，充分认识构建和谐企业的重大意义，进一步发挥基层党组织在构建和谐企业中的作用，努力把领导班子和员工队伍建设成为构建和谐企业的组织者，把基层党组织建设成为构建和谐企业的推动者。
- 2、认真贯彻村党委的各项精神指示，进一步完善职工民主管理、公开制度，保障广大职工的政治、经济、文化权益。
- 3、按照村党委、总公司领导的要求，把握好每一个关键环节，各项工作要按照公司领导提出的“管理创效”的要求，按程序操作执行、严格把控、稳步推进，认真做好各项工作。
- 4、结合6月份开展的全国安全月活动和18000安全体系认证，发扬成绩克服过去的不足，使安全管理工作更上一个台阶，确保全年安全无伤亡事故。

总之，半年来的工作成绩显著，但存在的问题也较突出，下半年我们有决心、有信心、有能力、有义务把矿业公司党支部建设成一支思想作风过硬，团结和谐，清正廉洁，高效务实，具有坚强战斗堡垒作用的，能带动全体党员完成好各项工作的模范党支部，为春雨集团的经济的发展及各项工作顺利开展打下坚实的基础。

上半年生产总结下半年计划 上半年工作计划篇五

上半年街道工委、办事处在区委、区政府的领导下，以实践“三个代表”重要思想、坚决贯彻党的“十六大”精神为指导，以保持党的先进性为主题，认真落实市区第四次城市管理工作会议精神，抓好社区四项工作的落实，优化发展社区环境，以辖区单位、居民对街道工作的认同感为落脚点。结合街道的实际情况，采取“街道工作进社区，贴近居民办实事”的工作措施，抓住社区党委、居委会换届选举工作的契机，努力开创社区建设与服务新局面。

（一）统一思想，建立健全社区建设的机构领导体系

1、加强思想引导，优化发展环境。在地区展开“学习实践‘三个代表’保持先进性”主题教育。将主题教育与抓好其他各项工作相结合，把优化美化社区“发展”作为第一要务，以主题教育的开展为契机，带领广大群众坚持“两手抓”原则，搞好城市管理和社区建设。在抗“非典”斗争中，发挥社区各党支部的战斗堡垒作用，发挥党员的先锋模范作用，是夺取这场斗争胜利的关键。对进一步在全街道兴起学习贯彻“三个代表”重要思想新高潮，增强做好各项工作的精神动力，提高城市管理和社区管理水平，提高基层党组织的凝聚力、战斗力，保持党员先进性起到了推动作用。

2、成立了街道社区建设办公室□xx街道以往科室多，各科室对社区工作都抓都管，无法形成共识。针对这一情况，街道调整部分职能重叠的科室，成立了街道社区建设办公室，统筹街道社区建设的规划、计划，并加以实施。拟定了街道社区建设总体发展规划，先后制定了《推进街道社区建设的工作要点》、《社区建设的发展规划》、《关于加强街道社区党的建设的意见》等一系列文件，指导社区建设和各项业务工作的开展。

（二）加强社区组织建设，不断完善社区民主制度

1、完成社区党委、居委会的换届选举工作。今年上半年，工委、街道按照民主推荐、公开竞争、民主选举、择优录用的办法，选举产生了新的社区党委和居委会领导班子。在这次选举中，把一些有较强的组织协调能力和熟悉基层党委和社区居委会工作的人员、有一定的城市管理工作经验、具有创新意识、有较高威信、廉洁自律、依法办事的党员、干部作为党委班子和居委会候选人。选举产生了16个社区党委，其中新上任党委书记5人，共选出社区党委委员58人。选举产生了126名社区专职工作者。其中党员52名，占总数的42；文化程度比上届增加了18；平均年龄比上一届降低了1.6岁。

2、培育社区居委会的自治功能，改善办公条件。新一届社区党委、社区居委会产生后，通过建立《居民公约》和《社区自治章程》规范了社区自治程序和内容，明确社区各自职责；进一步完善了社区成员代表大会、社区协商议事委员会、进一步为推进社区民主自治的奠定了基础。为了培养自治功能，理顺两委会关系，我们采取各种方式，在社区干部和居民群众中明确确立社区党委的领导核心作用、社区成员代表大会为社区的权力机构、社区居委会为执行机构的认识，初步构建“民主自治、议行分设”的新型社区组织框架，引导社区居委会向自我管理、自我教育、自我服务、自我监督职能的方向发展。街道从实际出发探索界定街道与社区居委会的职能划分，理顺街道办事处与社区居委会的关系，使办事处与居委会由过去的领导与被领导关系，逐步转变为指导与被指导、服务与监督的关系。这些在社区选举工作和抗击非典的战斗中得到充分体现。在抗击非典工作中，各社区居委会采取居自为战、楼自为战、院自为战，在预防知识宣传、流动人口排查登记、困难群众帮扶救助、公共楼道、地段消毒、社区环境卫生管理、社区疫情监控查访，小区治安等方面，形成了防治非典的严密网络，发挥了主力军的作用。进一步加强了社区民主自治的功能。

街道为每个居委会配发了电脑，为提高居委会干部的素质，由社区办组织对126名社区专职工作者从业务、财务、计算机、档案、热心服务居民等方面进行了为期一周的培训。积极落实居委会办公用房，上半年解决了永乐社区的办公用房，使西铁营社区、东滨河社区的办公用房增加到150平方米，16个社区除玉林西里、玉林东里三区2个社区没有达标，其余均已达到办公用房90平米的标准。

（三）加强软硬件建设，完善社区服务

着眼于便民、利民，不断强化社区服务功能，形成“一个中心、两支队伍、服务网络健全”的社区服务模式。街道还设立了一站式办公，方便了人民群众生活，设立了“家政服

务”等十多项服务项目，取得了良好的社会效益，提高了社区为民服务的水平。“两支队伍”即社区服务专职队伍和社区服务志愿者队伍，目前，街道共有各类志愿者队伍73支，志愿者3132名，街道共办便民、利民服务网点60个。落实星光计划，完善了“三室一场一校”工作，增添服务项目，以爱老助老为原则，为老年人提供一个温馨家园为目的，使老人们不再孤独，安度幸福的晚年。在去年完成13个社区老年星光计划的基础上，今年街道工委确定将开一、开三、开四最后三个社区的星光计划达标工作于8月底以前完成。同时为三个社区的达标工作投入5万元，力争今年街道的16个社区全部完成“星光计划”达标工作。

（四）完善社区环境整治

完成了关厢西后街和玉林西路道路的修建和改造工程，拆除右外大街153号院违法建筑297间、6551平方米。组织协调公安、工商、司法、城管监察等职能部门对群众反映强烈、市区领导关注的华丽洗车房156平方米违法建筑进行强制拆除，目前有关部门正在对万米绿地进行绿化和美化。由于高法接待站和永定门接济站的存在，东庄地区的盲流及违法建筑屡禁不止，上半年我们先后12次组织各职能部门对此地区进行综合整治，拆除违建窝棚622平方米，驱散三无人员近400人次，清理小区垃圾死角50余处，清运垃圾600多吨。对15.05万平方米的公共场所进行消毒，对7.82万平方米的绿地进行清理。同时依法取缔废品收购点、饭店、食品加工点、库房等数十处，迁出140余人。对21件涉及环境卫生的89个问题，逐一进行现场落实，使xx的环境面貌每天都有新变化，为居民走出家门开展健身活动创造了条件，并在所有社区掀起“讲文明，讲卫生，除陋习”活动。社区环境有了较大改观。

（五）示范社区达标工作

街道成立了由党政一把手为组长的xx街道示范社区建设领导

小组，制定了《□xx街道争创社区建设示范街道的实施方案》，街道工委定期召开会议研究争创示范街道的具体方案，定期听取汇报及时解决创建工作中的具体问题。根据每个社区自身的特点，按照建设标准和条件，制定规划了特色社区建设方案。街道将在开阳里一区、二区、三区、四区、西铁营和玉林里六个社区分别设立外来人员管理、精神文明、体育、服务网络、节水、文化六个方面的特色项目，先行开展建立示范社区工作。突出社区特色，在地区先行展开学习，并以此为标准，各自筹建。在年底之前，完成三分之一社区示范达标工作。

存在问题：

2、在新建小区内，不同程度存在楼房底层私搭乱建，开门脸经商，工商部门在批照时需要与街道或居委会协调小区内经商办照的问题。

紧紧围绕落实北京市第四次城市管理工作会议精神，以机制创新为动力，以城市管理行政执法进社区为重点，以强化社区自我管理能力的核心，以扶持和发展社会服务中介组织作用为依托，以争创全区建设示范社区为目标，努力创建管理有序、服务完备、环境优美、治安良好、生活便利、人际关系和谐的新社区。

。今年新建成的东庄花园，使地区的环境有了很大的改观。16个社区居委会建立了居家工程，有20名居家工程体育指导员上岗，使居民能科学地锻炼身体。今年新建立了16个社区文化、体育人材库，开展了文化教育工作，每个社区都组建了3支以上的文娱团体，加强了业余文艺团队的建设，先后组织了十四次文艺演出，下发各类图书近万余册，不断加强了社区图书室建设，完善文化设施，逐步的提高群众业余文化生活质量，营造了社区文明氛围。

以便捷的卫生服务人□xx社区卫生服务中心分别在翠林小区、

玉林小区、东庄社区、开阳里社区开设卫生站，使全区8万多居民，都能享受到就近方便的医疗服务，我们以社区创建为突破口，以提倡健康向上的生活方式为切入点，不断提高居民的卫生意识，在社区内营造一个窗明几净、文明共创的氛围。在小区内每月开展一次健康咨询活动，开展心理、生理咨询、老年医疗保健咨询、健康知识讲座。不定期的展出宣传板，结合季节的变化推出饮食卫生、常见病的防治等内容，不断提高居民的卫生意识和自我保健意识。聘请专家对社区居民讲解“心脏病”、“高血压”、“糖尿病”等病症的防治，并对65岁以上老人建立健康档案，建档率达到80%。请教育师资人员，对健康教育工作进行指导，促进提高全民健康意识，加强了全民健身活动的开展。。

以完善的法律知识规范人。在“法律服务进社区”活动中，为使普法宣传教育工作能够更加切实有效的开展，真正落实在基层，各社区居委会根据本身情况合理安排，全面展开普法活动。司法所对普法工作内容、方法、形式等做了指导，并在社区设立了宣传员、成立一支志愿者队伍，定期开展法制讲座，利用宣传流动彩车、宣传栏、由司法所和律师事务所进行法律咨询等形式宣传教育，使法制宣传、依法治理工作更加有效的开展，更加方便的为广大居民排忧解难，取得了良好的社会效益，受到了居民的广泛欢迎。并针对妇女、青少年及外地来京务工经商及弱势群体，这些特定人群开展法制宣传教育工作。加强反对家庭暴力，维护妇女合法权益宣传教育，完成了“反家暴”城市试点工作，提高广大青少年、外地来京人员和弱势群体的法律素质，提高居民的自我保护意识，保障自己的合法权益、降低犯罪率，维护社会的稳定，促进了经济繁荣。

以丰富的科学知识教育人。以科教进社区活动为主线，建立街道科协、社区分会和社区科普工作小组三级科协工作组织网络，加强了街道科普志愿者队伍的组织建设，开展了“科普志愿者在社区”、科普讲座和《科普法》知识竞赛等系列活动，推动科普志愿者活动，为街道社区科普工作奠定了坚

实的组织基础。开展“讲文明、讲卫生、防非典、保健康”活动，组织居民观看《宇宙与人》、《科学与生活》、《科学与迷信“xxx”》等影片，并组织部分群众代表到科技馆参观，带动居民相信科学，了解科学，学科学，讲科学，用科学，努力转变人们的思维方式，为居民、社区经济的发展奠定基础。

职能部门进社区工作进展情况

1、公安进社区工作。街道16个社区都设立了警务室，明确了警务工作职责，保证了一区一警工作的落实，并同各社区施行了联勤保安。上半年民警进社区共580次。

3、工商进社区工作。工商所在翠林二区、东庄、玉林东里二区，三个社区建立了投诉站，受理民众投诉。并定期到各社区开展工作，宣传有关法律、法规，维护社区居民的权益，多次被市里评为工商进社区先进单位。上半年工商部门清理无照商贩45次221人。

4、社保进社区工作。依托社区居委会对失业人员实行动态管理，建立宣传栏宣传劳动政策，定期公布招聘信息；对居委会主任和劳动委员进行了培训；上半年开发岗位713个，安置失业人员602人，组织三次招聘，客运三厂、京铁加油站、物美超市共招收我街道失业人员42名。

下半年工作的指导思想是：学习实践“三个代表”重要思想，以开展保持党组织先进性的教育活动为主导，实践立党为公，执政为民；以“两个延伸、一个培育”为指针，强化街道、社区两级班子和干部队伍建设；积极探索，开拓街道社区建设和城市管理新路子 and 长效机制；以社区服务为依托发展社区经济；以优化发展环境为切入点，发展区域经济。加快xx地区全面发展的步伐。

1、围绕一条主线，突出两个重点，提高社区建设领导水平和

工作水平

一条主线、两个重点：“一条主线”即以争创全区社区建设示范工作为主线。根据特色型示范社区的标准和要求，制定整体建设规划和计划，采取以点带面的方法，选择建设特色型示范社区，并整体推进街道社区建设。“两个重点”即突出社区组织建设和干部队伍建设两个重点。在社区党建方面，要从争创先进社区党委入手，完善党委、支部制度，全力抓好党员设岗定责工作，发挥党在社区建设中的模范作用。加强非公经济组织的党、工会、团组织建设工作力度，采取走出去，请进来的方式，学习外区经验。根据党员的特点及专长，设置治安巡逻、人民调解、政策宣传、便民利民服务、党情民情调查等岗位规范职责，形成完整的工作体系，以实际行动来体现党的先进性。干部队伍建设方面。按照街道班子建设、机关环境建设向社区的两个延伸，加强两级建设，通过有计划的整改建设和培训学习实践活动，提高班子和干部的素质。严格实施各级领导干部“一岗双责”制度把管理与xxx相结合，强化队伍建设。

完善三个一服务管理体系。即一个核心（社区服务管理中心：其职责是制定社区服务计划，指导管理社区服务工作）；一个平台（社区服务中心网络平台：增强96158热线呼叫系统在群众中的认知度，发挥热线服务功能）；一个服务管理网络（街道---社区服务管理网络：管理、规范服务网点，清理无照商贩，统一标识）。完善发展两个社区服务文体机构：一是以托老、养老为主的翠林托老所，重点完善各项制度和为老提供娱乐、休闲场所，提高对老年人的服务质量和有关人员的素质；二是以文化娱乐、康复健身、培训家政为主的玉林社区服务中心，重点完善功能满足社区居民的需要。实施两个便民工程：一是“绿化、健身、便民”工程；二是“早餐、连锁便利店、再生资源回收、净菜”进社区工程。

3、完善城市管理协调制度，建立长效管理机制，创建城市管理新局面

借助抗击非典的成功经验，抓住“创卫”验收的契机，研究创建城市管理新局面。进下一步完善协调管理制度，完善街道管理委员会制度，社区党建协调委员会制度，社区建设委员会制度，社区代表会议制度。对带普遍性的重点事例，进行整顿剖析，以环境卫生、拆除违章建筑、外来人口管理、文体娱乐等方面为重点，制定出规范管理 with 疏导服务有机结合的长效管理模式机制。

4、整合社区文化教育资源，大力发展社区教育

认真落实区政府关于《大力推进社区教育工作的意见》，以创建学习化社会为工作目标，积极探索，努力实践，搞好学习型社区、组织、家庭的创建工作，年内推出2个学习型社区典型，3个学习型企业，16户学习型家庭及16个学习型个人。积极做好街道社区教育工作的宣传报道工作，充分利用各种媒体，加大内部宣传发动和对外宣传报道工作力度。成立街道社区教育中心，完成两级纵向社区教育网络，积极开展旨在的教育培训活动。组建一支由50人组成的社区专兼职教育工作者队伍，广泛开展不同类型人群的教育培训。终达到自我管理、自我教育、自我服务的原则，不断提高市民整体素质和生活质量开创我街道构建终身教育体系和学习化社会工作的新局面。

5、积极做好区人大代表选举工作

为了搞好区人大换届选举工作，街道要做到早组织、早宣传、早发动，利用各种形式广泛征求选民的意见，广泛介绍候选人的情况。使选民向自己最信任的人投上神圣的一票。使在群众中有威望、有能力、热心社区工作、关心地区难点和热点问题、了解地区社情民意的人选拔到区人大代表的岗位上来，为人民办事、为人民服务。

6、结合考评政府部门工作，转变机关作风

成事”，有在全区同行业争第一的意识。使xx有一个“脱胎换骨”的变化。

7、抓好社区治理，优化xx发展环境

根据区委区政府“155”发展规划的要求，结合xx的实际情况，建立了绿色生态居住区。经过多年的努力，有园林绿地64处，面积64.76公顷，人均占有绿地7.7平方米。xx将在三年内使凉水河两岸、京山铁路xx沿线两侧、新建住宅小区、南二环路街心花园、拆违还绿，达到人均占有绿地10平方米。改善交通环境，打通马家堡西路、玉林西路、右外大街连接二环、三环，四环；打通玉林南路，连接玉林西路与马家堡西路。使之形成“曲”字形交通枢纽。同时改造陈旧的市政设施，治理凉水河，改造、取缔燃煤大灶、锅炉，使xx人每天都看到工程的进展和环境的变化。在居民中倡导“讲文明、除陋习，树新风、保健康”活动，美化、优化发展环境的氛围。

8、以市区挂帐工程为重点，以拆除文明小区、示范社区的违章建筑为突破口，重点整治好“一区、二街、三边”。一区，即玉林里小区：做到无违章建筑，无堆积垃圾，取缔无照经营，对部分绿地和道路进行改造。二街，即右外大街和东西滨河路。拆除右外大街22号院临街铝合金门面房，对右外大街主路与辅路之间黄土露天问题进行绿化硬化，规范门前三包；东西滨河路要完成营养源研究所拆迁透绿工程以及首医大、佑安医院、迦南公寓的亮化工程。三边：即铁路边、凉水河边、小区周边，清理堆积垃圾，拆除私搭窝棚，驱散三无人员。以优美的环境迎接北京市爱委会对xx地区“创卫”达标验收。

上半年生产总结下半年计划 上半年工作计划篇六

1、督促教师对半年的教育教学效果作检查、分析，力求准确

而全面地把握每个幼儿各方面的发展状况，在此基础上，填写幼儿在园情况汇报单。要求汇报单既能反映各年龄段幼儿发展的主要特点，又具有每个孩子的个体特征。小班主要反映幼儿对集体生活的适应情况以及一些基本的生活、行为习惯；中班主要反映幼儿对班集体的情感、态度、行为，在游戏中的兴趣、表现等；大班主要反映幼儿的学习习惯、能力。

2、有针对性地对幼儿进行寒假安全教育及生活常规教育、春节礼仪教育，放假时每位幼儿领一张反映寒假生活情况的记载表。

3、各班教师采取预约谈话的方式，对照幼儿情况汇报单分别与家长详细交谈，分析幼儿的特点、取得的进步、应注意的主要问题、寒假里的教养方式等等。要求与每个家长都谈话，谈话也可按幼儿类型分组进行。

4、统计寒假留园人数，安排好值班表，制定出值班要求和幼儿活动安排。后勤分管人员检查寒假班所需各项物品、备用药品的供应情况，并对全园设备、门锁等作安全检查，及时备齐修理所需的各项物品。

5、归还清点借用的教玩具、图书资料、电教设备等；安排管理人员照看各班的动、植物；检查和添购新学期所需的各种物品和资料等。

6、做好年终工作总结，在部门总结的基础上，召开园务委员会，认真讨论分析一学期来幼儿园各方面的工作情况，学期结束时由园长向全园教职工汇报。

7、根据平时的考核、测查情况以及学期总结情况，合理地发放年终奖金，以调动全园教职工的积极性。

8、教师按年级组集体备课，为下学期工作做准备。要求在分析幼儿现状的基础上，研讨新学期的保教目标、阶段目标，

重点安排好第一个月的保教计划。

一、做好开学前的准备工作

2. 资料室、保健室、总务室向各班分发所需的教玩具、学习用品、清洁消毒材料、备课笔记本，等等。

3. 各班教师根据全园工作计划，结合本年龄组计划和本班实际情况，制定班级第一阶段详细工作计划。

4. 考虑到开学后可能出现的情况，有重点地进行家访。

5. 局部调整班级墙饰和生活区域，清除不符合季节特点的陈旧布置，在活动区提供新的玩具、材料、磁带等。

6. 出黑板报，告知家长新学期幼儿园的工作重点、家长学校工作计划、家园联系方法及收费通知等。

7. 绘制祝贺小朋友长大一岁、欢迎小朋友来园的宣传画。

二、组织好开学初的保教活动

1. 让幼儿在“又长大一岁”的喜庆气氛中入园，对幼儿进行常规教育。

2. 观察、了解幼儿的身体健康状况和各种习惯，收集有关家庭成员，包括亲属、邻居有无疾病的信息，有针对性地防病治病。

3. 做好春季传染病的预防工作，特别是注意空气消毒和幼儿的衣着。

4. 结合“三八”妇女节，开展尊敬父母、老师和各行各业劳动妇女的教育活动。

5、抓住季节特点，引导幼儿观察初春的季节变化的特征，帮助幼儿积累感性经验。

三、加强计划调控

1. 制订幼儿园各个部门工作计划，形成本学期配套的计划体系。

2. 召开家长委员会会议和家长会，更新“家长园地”内容。

3. 每位教师(或科研课题组)根据上学期研究工作状况，修订、调整研究计划，落实具体措施，保证研究项目顺利、保质完成。

4. 各班按计划对幼儿发展水平进行新一轮观察、记录。

5. 联合举行庆“三八”活动。

四、后勤工作要点

1. 制订全年度财政收支预算。

2. 结合物价和幼儿伙食情况，分析幼儿营养供给和伙食费收支状况，需调整改进的提出实施意见。

3. 花工继续做好树木施肥、修剪工作，并有计划地栽植新品种。

一、利用大好春光，促进幼儿全面发展

1. 各年龄班根据幼儿认知特点和心理发展水平，积极引导幼儿观察春季特征，感受动物、植物、气温等的变化。

2. 运用多种活动内容和形式，激发幼儿热爱大自然的情感，发展幼儿感受美和表现美的能力。

3. 组织春游，活动前后要注意教育的连续性，活动中要注意安全，教育幼儿保护环境，互相关心。

1. 春季气温变化大，应特别注意幼儿活动前后、午睡等环节的护理，衣服不能减得太快，早晚尤应重视，以防幼儿受凉。

2. 加强空气消毒工作，预防上呼吸道传染病，如晨间幼儿口腔喷醋溶液，适量服用大蒜。

三、结合春季人们的劳动和“五一”节，安排有关的教育活动

1. 观察成人劳动，了解人们劳动的意义。

2. 认识人们劳动与生活的关系，初步知道“五一”是国际劳动节，小朋友也有一双能干的手，可以学做许多事情。

3. “五一”节前举办春季运动会。

四、组织好教师的业务学习

根据一学年及本学期的科研计划要求和业务研究重点内容，组织教师学习有关理论和兄弟园的经验，制订教研实践活动的评议标准，如体育活动评议标准，游戏活动评议标准或半日活动评议标准，帮助教师把新的教育观落实到实际操作过程中。

五、家长工作要点

1. 加强家园联系，具体指导家长如何带幼儿踏青、游览、观察、饲养，如何加强春季护理和预防春季传染病。

2. 各班安排各具特色的家长开放日活动。

一、配合儿保所做好一年一度的幼儿体检工作。注意事先通

知，使幼儿在体检那天尽量出勤。体检后分析每个幼儿的健康状况，并与有关班级的教师及幼儿家长联系，互相配合，做好蛔虫、沙眼、贫血、龋齿等的矫治工作。

二、月初小结学期阶段工作。各部门对照学期工作计划，检查实施情况，并视具体情况对学期工作计划作局部调整、补充。

三、五月中、上旬，一是结合国际劳动节，有目的地通过参观、访问、慰问、劳动等多种活动及艺术手段，对幼儿进行爱劳动、爱惜劳动成果、热爱家乡等教育，让幼儿感受周围环境的变化，从中获得积极的情感体验。二是制定出“六一”活动的方案，让师生及家长做好节日前的准备工作，使幼儿在参与准备、迎接活动的过程中获得积极的情绪体验，并得到能力上的提高。

四、深入开展教研活动。根据研究重点，进行年龄或全园性交流，并做理性的分析，肯定进步和好的做法，提出改进意见，从而不断端正教师的教育思想，提高教师的保教技能。

五、更换“家长园地”资料，做好家访工作，组织家长学校专题讲座，小班可以讲“良好的行为习惯要从小培养”，中班可以讲“非智力因素在幼儿成长中的作用”，大班应请小学低年级的优秀教师主讲“如何为幼儿入小学做好准备”。

六、人员提前做好夏令防暑降温的准备工作，如检查用电安全，检测电风扇等电器，消毒游泳池，准备幼儿嬉水用具、防蝇灭蚊设施、师生的防暑用品。

七、充分利用一切有利条件促进幼儿体智德美全面发展。如开展丰富的创造性游戏，组织好幼儿的种植、饲养活动，鼓励教师积极组织幼儿和家长共同参与的郊游、小小运动会、小制作等活动。

九、对承担幼儿实习任务的班级教师进行指导，组织他们学习实习计划和每个步骤的安排，并对实习课题以及如何开评议会提出具体要求。同时，向实习老师提出实习要求、师德要求，并介绍保教工作的有关制度、规定，安排好实习老师的生活。

一、安排好种植活动，为下学期幼儿的观察、收获活动做准备，如中班幼儿种植并管理好黄豆、丝瓜、辣椒、花生等。

二、开展好夏季卫生教育、安全教育以及防暑降温等工作，如增加玩水设备和教材；保证幼儿喝温开水、汤；防止肠道传染病；灭蚊蝇，等等。

三、组织好家长教子经验交流活动，可按年龄班进行。会前，教师要了解家长的教子情况和育儿要求，与家长委员会成员共同确定专题，并预约重点发言，以保证会议质量。

四、进行学年保教质量调查和分析，以把握本单位保教质量的实际状况。

1. 班级教师根据本班计划和个人研究专题作全面的或专题的调查，园领导对各年龄班作专题抽查。

2. 重点对毕业班作全面的调查，以了解毕业班幼儿的发展水平和趋势(可与往届毕业生作比较)。测查方法视教师人力和幼儿人数而定，可全部测查，也可部分抽测。

3. 测查前帮助教师进一步明确测查的指导思想，以真正求得实际的情况，防止出现弄虚作假现象。

4. 组织好对家长的调查工作。调查内容可以根据幼儿园工作重点确定，如服务态度和质量；体育卫生和保健；幼儿某方面的发展水平；家园联系情况等。

5. 实事求是地分析各种数据，在肯定成绩，找出不足的基础上，对造成不足的原因作进一步的分析，以利于教师队伍的建设和幼儿园的管理。

五、做好幼儿发展情况汇报单的书写工作。

教师应在考虑全面发展的基础上，根据幼儿实际发展水平重点反映某些特点，如小班突出幼儿参加各项活动的态度及表现，独立生活能力及个性；中班突出幼儿游戏的表现和水平，思维能力和想象能力；大班突出幼儿的学习习惯、责任意识、自信心。教师先写出初稿，园长应对全部幼儿的汇报单初稿亲自审阅，并积极提出建议。

六、园领导制定出新学年班级设置规模计划，做好新生报名前的登记工作。

七、指导教工根据各自的研究专题，思考论文(或总结)的详细提纲，并整理有关的资料，如幼儿作品、活动录像、家长调查材料。

八、各班做好暑假有困难幼儿情况的摸底、登记工作。

九、后勤部门制定放假前物品的收拾、归还要求和时间安排；计划暑假校产维修、采购工作；小结半年各项收支情况，并向有关部门和家长汇报。

十、给实习教师写评语并欢送他们。

上半年生产总结下半年计划 上半年工作计划篇七

一、扩大销售队伍，加强业务培训

人才的引进和培养是zui根本的，也是zui核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新

鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

二、销售渠道完善，销售渠道下沉

为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。合理有效的分解目标。

三省，市场是公司的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上扶持利用三个月的时间进行维护。

三、产品调整，产品更新

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品利润的合理分配原则，是不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值化，就是管理的zui基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

产品要体现公司的特色，走差异化道路。一方面，要有公司的品牌产品。一个产品可以打造一个品牌。所以产品要走精细化道路。

四、长期宣传，重点促销

五、自我提高，快速成长

为积极配合销售，自己计划努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

本人将以身作责，以实际行动来带领整个团冲击计划目标。