

最新肖战的发展规划 未来工作计划(优质7篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

肖战的发展规划篇一

近五年来，我局在县委、县政府和市局的正确领导及各有关部门的大力支持下，坚持以邓小平理论、“三个代表”重要思想为指导，按照科学发展观要求，认真贯彻落实中央关于加强和改善宏观调控的政策，紧扣“保护资源和保障发展”主线，克服储备土地少、违法用地多、财政困难等系列难题，在巩固中提高，在创新中发展，努力在用地保障、资源保护、执法监察、土地市场管理、队伍建设、维护群众权益等方面寻求突破，为促进县域经济发展提供了有效保障。同时，我局全面谋划，理顺了未来5年的工作思路。现简要汇报如下：

一直以来用地指标少是制约我县经济发展的一大难题，每年仅12公顷左右，不能满足我县用地需求，从20xx年开始，我局积极和市国土资源局协调，争取用地指标，将用地指标增加至20公顷。五年来呈报用地项目17个，共计面积55.84公顷；办理农民建房手续985宗，面积7.68公顷，其中农用地转用4.28公顷。

一是加强耕地保护。抓好责任考核，将责任层层分解，与各乡镇签订了基本农田保护责任状，将耕地保护任务落实到各乡镇。严格贯彻先补后占制度，确保占补平衡，加大土地整理、复垦、开发力度，五年来共申报和落实土地开发整理项目16个，共计建设规模699.5公顷，新增耕地72.6公顷。共计争取项目资金20xx万元。顺利完成了第二次土地调查工作和

土地利用总体规划〔20xx—20xx〕修编和乡镇土地利用总体规划修编等专项工作。二是严格矿产资源管理，将原兰蓉乡报木坪锰矿、米桶组锰矿和身少 坳子锰矿三个矿权整合为兰蓉乡报木坪锰矿，完成全市省级挂牌督办矿区整合。督促我县25家矿山企业全部参加年检，年检参检率100%。对连续两年未参加年检的长兴锰业、二宝顶锰矿两家矿山企业依法吊销采矿许可证。同时加大非法开采矿产资源行为的打击力度，重点打击了西岩非法开采煤矸石和兰蓉非法开采硅矿，五年来，没收非法开采矿产品440余吨，收取罚款38万余元，强制拆除非法采矿设备8处，刑事拘留1人。

县人民政府与各乡镇分别签订了《违法用地清理整顿责任书》，将土地违规问责向乡镇延伸。县委、县人民政府分别印发了《城步苗族自治县清理整顿违法用地专项行动内违法用地行为处理意见》、《关于党政干部、国家工作人员参与土地违法行为的处理规定》、《违反土地管理规定行为处理暂行办法》等规范性文件，成立了高规格的清理整顿工作领导小组，由县委书记、县人大主任、县政协主席任顾问，县人民政府县长任组长，从纪检、监察、规划建设、国土、公安、检察、法院等部门抽调专人组成。落实违法用地共同责任，对县城规划区清理期间在建的22户违法用地户全部实施停水、停电。依法强制拆除县城规划区规划道路宝鼎路一处违法建筑。对在建违法占地建房户由规划、国土整理好材料准备法院，目前已移送法院18户，法院已做强制停工裁定的13户。注重严厉查处党员、干部、公职人员参与土地私买私卖、房屋私搭乱建的违法行为。县纪委、县监察局对儒林镇规划区43户干部职工违法占地建房户全部实行了诫勉谈话，对14户为及时接受处理的`干部职工依法进行了处理。五年来，我县结合卫片执法检查，将违法用地清理整顿工作在全县全面铺开，共清理违法用地920余户，收取罚款总计977.62余万元，补交土地出让金279万元。

20xx年以前，我县可供开发建设的储备土地几乎为零，面对资金严重不足的实际困难，近年来我们拓宽融资渠道，加大

土地储备力度，实现实物储备土地284.4亩。严把土地一级市场关，依法规范土地二级市场。严格执行经营性用地和工业用地招拍挂出让政策，对房地产、商业、旅游、娱乐等经营性及工业项目土地使用权，一律以招标采购挂牌方式通过市场公开竞争。五年来，挂牌出让土地10宗，面积60400.89平方米；拍卖出让16宗，面积4022平方米；协议出让土地12宗，面积16962.8平方米；办理土地转让82宗，面积79657.11平方米，共计收取土地价款10292.3万元，为平衡县财政收支做出了积极贡献。

一是加强作风建设，确定“外树形象，内强素质”为每年的工作重点之一，推行服务承诺制，全体干部职工实行挂牌上岗，同时向社会承诺：全体干部职工“谁给国土资源部门丢脸就摘谁的帽子，谁给国土资源部门抹黑就挪谁的位置，谁砸国土资源部门的牌子就砸谁的饭碗”。二是加强廉政建设。健全了廉政制度，从实际出发，制订和修改纪检监察的各项制度，如在招待费管理的问题上，我们严格执行来客申报制度，减少陪同人员，控制接待标准，取消不必要的消费项。三是设立征地拆迁专门机构，有效促进征地拆迁有序开展。四是成立信息中心，在资金极度紧张的情况下想尽千方百计，按照省、市要求建设好了局信息中心，为实现网上报批打好基础。五是切实开展好“争先创优”活动。局党组坚持把争先创优活动作为一项重要任务来抓，严格按照县委的安排部署，认真开展工作。六是办公室工作得到加强。信息报送、建议提案办理等工作多次得到上级好评。七是党务工作及工、青、妇等工作得到提升，由党组书记阳传富同志主抓上述工作，各项工作正常开展。

我们把服务改善民生作为全年工作的重中之重，树立国土资源部门形象。一是健全信访机制。建立完善了信访制度，单独设立信访室和信访专干，对县内信访老案由局党组成员进行分工负责，切实解决好涉及群众根本权益的问题，促进和谐社会建设。二是要以建设地质灾害群测群防“十有县”为抓手，扎实开展地质灾害防治工作，确保人民群众生命财产

安全。每年都及时编制了地质灾害防治方案，进入汛期坚持24小时值班。五年来，没有因地质灾害造成重大人员和群众财产损失，特别是20xx年5月13日，我县遭受特大暴雨灾害，由于预警及时，避让合理，没有出现人员伤亡。三是加强地籍地政管理，杜绝土地权属纠纷。严格按照土地使用证的颁发程序、原则，严格审核每宗土地发证前后的每个环节，提高工作质量。五年来，共办理土地登记1279宗，其中国有土地使用权1010宗，集体土地使用权269宗。

一是经费不足影响我县国土资源事业发展。我县是贫困县，地理位置偏僻，交通不便，经济不活跃，财政极度紧张，用于国土资源建设的经费甚少，导致我县的土地收储工作缺乏必要的启动经费，基层国土资源所的建设较兄弟县局已落后一大截。

二是人才匮乏制约我县国土资源事业前进。我局在职干部职工共94人，其中只有14人是干部身份，其他人员均是从乡镇招工产生和退伍人员安置，导致专业人才少，且党组领导层年龄偏大，有青黄不接之势。

三是执法力度有待提高。虽然我们每年都开展违法用地清理，但由于土地执法措施乏力，制止难、处理难、执行难的现象已成为土地执法监察工作中的顽症，导致违法用地打击效果不佳。

针对这些问题，我局将继续采取切实有效措施，自我加压，扬长避短，开拓创新，在今后奋力把我县国土资源管理工作提升到一个更高的台阶。

1、指导思想

贯彻落实“十分珍惜、合理利用土地，切实保护耕地”的基本国策，坚持“在保护中开发，在开发中保护”、“一要吃饭，二要建设，兼顾生态”的方针，贯彻国家、湖南省和邵

阳市宏观发展战略，加快“三化”（先进工业化、城镇化、农业产业化）进程，促进地方经济发展，保障土地资源供给；以科学发展观为统领，严格保护耕地特别是基本农田，积极调控城乡建设用地，加强生态环境建设与保护，统筹安排各类用地，保障合理用地需求，实现土地资源优化配置，达到集约和高效利用，确保土地资源可持续利用和经济社会可持续发展。

2、基本原则

一是严格保护耕地特别是基本农田，控制非农业建设占用耕地。严格执行土地用途管制制度，新增建设用地尽可能不占或少占耕地。加大土地整理复垦开发力度，实行耕地的建设占补平衡和总量动态平衡，确保耕地尤其是基本农田总量不减少，质量不降低。

二是统筹安排各类、各区域用地。正确处理全局利益和局部利益、长远利益和当前利益的关系，加强生态环境建设，建设资源节约型、环境友好型的全面小康社会。按照突出重点，兼顾一般，统筹区域用地的原则，优先安排农用地和生态用地，保障交通、水利、能源等基础设施项目用地以及重点项目用地，兼顾各业、各类用地。

三是节约集约利用土地，提高土地利用效率。正确处理内涵挖潜与外延扩大的关系，坚持“节流”与“开源”并举，盘活存量、严控增量，执行节约集约用地标准，创新用地模式，优化用地结构和布局，提高土地利用效率。

四是保护和改善土地生态环境，保障土地资源的可持续利用。加强环保宣传，加大对环境监测的投入，严格控制环境污染；将土地开发利用与绿化建设相结合，实现土地资源开发利用与生态环境保护协调，大力提倡循环经济、发展生态农业、建设生态农业园，保障土地资源的永续利用。

3、工作目标

一是保障发展更加持续有力。国土资源部门参与宏观调控的能力和水平要进一步提高，在促进房地产市场健康发展、保持经济平稳运行方面发挥重要作用；对符合国家有关政策和法律法规，符合土地利用总体规划和年度计划的建设项目用地，要提供有效保障。

二是保护资源更加严格规范。要坚持最严格的土地管理和耕地保护制度，坚决守住基本农田这条“红线”，确保总量不减、质量不降；积极争取提高土地开发复垦整理投资成本，明显提升新增耕地质量，确保全县占补平衡，充分引进发展资金；通过整顿规范，矿山资源利用水平进一步提高。

三是维护权益更加切实有效。国土资源依法行政水平要进一步提高，严格执行新的征地补偿制度，切实维护被征地农户的合法权益；要积极探索农村土地管理制度改革，把城乡用地增减挂钩这篇文章做足做透，推进社会主义新农村建设，地质灾害防治能力明显增强，矿山环境得到有效整治。

四是服务社会更加全面优质。加快国土资源信息化建设步伐，提高行政效率和水平；进一步落实政务公开的各项制度和措施，全面建立以公开便民为原则的现代行政程序，社会化服务水平进一步提高。

4、主要任务

一是规划先行，夯实工作基础。要以二次土地调查成果运用为契机，科学修编和严格实施土地利用总体规划，为我县今后的发展谋出空间、打下基础。综合利用和平衡好全县土地征收和农用地转用计划指标，完成重点项目的报批，开展重点项目前期工作，千方百计引进适合我县发展的项目，进一步拓展我县用地空间。

二是开源节流，加强土地资源管理和保护。坚持最严格的耕地保护制度，严格落实耕地和基本农田保护责任目标，积极探索集体经营性建设用地流转，稳步推进农村土地管理制度改革。根据目前我县土地利用现状，要把内部“挖潜”提高土地利用集约度，在优化城市用地结构、强化工业用地管理、挖掘农村现有建设用地潜力、推进“旧村改造”等多方面相结合，做好土地整理项目的对接，积极开展土地开发整理复垦，特别是通过实施农村居民点建设用地减少与城市建设用地增加相挂钩政策，使一部分农村富余建设用地指标调剂到城镇使用，获得土地增值收益反哺农村。

三是严格执法，强化建设用地批后监管。进一步探索执法共管机制，充实土地力量，有效扼制各类国土资源违法行为，确保全县国土资源违法案件查处率要达到95%以上。扎实做好国土资源信访维稳工作，积极探索从源头上预防和减少信访问题。完善地质灾害应急管理体制机制，进一步探索探矿权和采矿权准入的基点，建立健全地质环境补偿机制，做好对矿山企业的属地管理和监督管理。

四是优化服务，切实维护群众合法权益。进一步拓展工作思路，在认真研究法律政策的基础上，加强各项规章制度的修订和完善，坚持用制度管人、管事、理财。简化运行程序，进一步规范登记、报批、供地、征地等事项。深化行政审批改革，严格执行行政决策程序，继续推行政务公开，加强信息化建设，做好全省视频会议信息系统。依法实施征地拆迁补偿，切实维护被征地农民的合法权益。

五是以人为本，继续高度重视队伍建设。把队伍建设和党风廉政建设放在一切工作的首位，认真学习贯彻上级条例规定，深化民主评议行风建设成果，强化学习培训，提高岗位素质。积极推进国土资源所规范化建设，加强人力财力物力配备，提高基层执法监管和服务群众的能力，促使全县国土资源系统运行程序进一步畅通，服务质量进一步优化，工作效率进一步提高。

肖战的发展规划篇二

财税部门全力加强协调组织，千方百计组织财税收入，强化征收管理办法，狠抓财政收入质量，保证均衡入库，努力做到应收尽收。全力加强财源建设，重点加快产业园区和农业现代化发展，建设一批重点工业产业集群，推进一批农产品加工重大项目，培育一批纳税大户，进一步增强县乡财政实力。

大力支持经济社会事业发展。要围绕县委确定的重点工作，确保刚性支出和重点支出需求，确保全县公教人员工资性支出逐年稳步增长。不断支持加快推进工业产业集群发展，支持农业现代化、产业化发展。支持城镇化建设，着力保障和改善民生。进一步完善农村社会养老保险、低保、社会救助等制度，逐步提高保障水平，促进社会保障城乡统筹。完善农村医疗和公共卫生服务体系，进一步提高新型农村合作医疗财政补助标准和保障水平。大力支持农村初中进县城办学，优化农村教育资源，不断提高农村义务教育质量。大力支持“一事一议”财政奖补基础设施建设，推进农村环境综合整治，改善农村生产生活条件。

进一步完善财政体制机制，完善县级基本财力保障机制，建立乡镇基本财力保障机制。深化财政管理改革，推进深化部门预算改革、国库管理与改革，加强县乡行政事业资产管理。

肖战的发展规划篇三

各位领导、各位朋友们：

大家好！

带着丰收的喜悦，我们再度欢聚一堂。过去的一年里，你们牵手年幼的德诺一起走过无数难忘但不平凡的日子。在德诺蹒跚学步的日子里，因为你们的搀扶与支持，年幼的德诺走

得稳健、有力;在农资市场群雄割据、竞争激烈的今天，新生的德诺却得以健康、茁壮的成长。德诺前行的每个脚印里，都洒下了你们的心血与汗水，都倾注了你们的忠诚与真情。今天，在这里，请允许我代表德诺农资所有员工真诚地祝愿在座的各位健康平安，幸福如意;祝愿我们的父老乡亲们因为各位领导的大力支持、德诺人的诚实执著、威远人的踏实敬业以及在座各位零售商朋友们诚信负责的精神而更快地走向富裕，祝愿大家的生活节节攀升，红红火火!

今天，借这个盛会，德诺将一如既往，坦诚地与大家一起回顾过去一年的成绩与不足，探讨我们共同遇到过的问题，也诚望大家能借今天的盛会，畅所欲言，为德诺更好地发展建言献策。下面，我将德诺农资20xx年工作成绩、销售情况、存在问题、品牌管理以及20xx年工作计划汇报如下：

一年来，不管德诺提出什么要求，从业务员提出申请到大区经理审批，再到推广部门策划运作都是一路绿灯、高效运行;从上到下，从里到外，从操作产品到运作市场，从业务方面到技术咨询，从资源管理到营销培训，从业务员、区域经理到公司高层、专家教授，每一位相识或不相识的来自威远的朋友都知无不言、言无不尽地对德诺倾心相授，都尽自己最大的努力给了德诺农资许多忠恳的建议和无私的帮助。

比如，部官的全亮，自己虽然不经销农药，但是却为德诺介绍了几个重要客户。经他介绍的五个客户，两个获得了我们今年的销售一等奖，一个获二等奖，一个获最佳回款奖，还有一个是今年新开的户，销售业绩也不错;零售商王新平，在年初曾对德诺农资提出了非常好的建议，并认真地写下来交给了我们，他的建议书至今保存在德诺农资的档案里;还有我们的村干部周宽亮、刘百兴，张店镇老书记乔章典等，为了引导村民使用生物农药，淘汰高毒农药，都身体力行，率先使用，为德诺农资及威远品牌的树立做了大量的推广宣传工作。在张店、部官一带，几乎所有的农民都知道了威远产品，很多农民们说，威远这么好的药，这些年都在哪儿啊，要是

我们早用威远的药，每年桃果的价格肯定要高许多。今年，农民们普遍反映：用了生物农药后，苹果、桃的品质大大改善，果桃商品率也大为提高。我们的老百姓以他们的方式，对德诺农资提出了最真诚最朴素的建议，给了德诺农资最朴实的支持与扶助。

截止目前，德诺农资的回款率已达 98.6%。这中间，有很多客户，毫不犹豫地拒绝了有多年合作关系的老供货商的供货，一心一意致力于德诺产品专卖，在我们强有力的品牌拉动下，除了销售额大幅增长以外，也将威远生物农药过硬的质量和德诺农资优质的服务带给了老百姓，在农民朋友中反响良好，使德诺农资与威远生化在平陆区域赢得了良好的口碑。

今年的销售过程中，接到零售商的电话后，我们曾多次专车赶到田间地头，实地查看农民们地里的虫害、病害，并现场咨询专家，以最快速度为农民朋友解决问题；在排库结账的过程中，对算错账的客户，都认真诚实地予以了纠正。有一回，南王的客户贾春蓉多付了我们200元钱但并不知晓，我们发现以后及时打电话予以纠正，避免了客户的损失；在给黑窑的吴帮元算账时，由于笔下误，使他多付了300多元钱，复查时发现后，我们专程赶到黑窑给以纠正等等；德诺要求每一位员工都严格要求自己：诚实第一，决不多收客户一分钱，决不与客户推诿扯皮。正是这种勇于承认错误，敢于承担责任的精神使德诺农资赢得了零售商朋友们的赞赏与信任，也赢得了农民朋友的信任与尊重，也成为威远生化值得信赖的合作伙伴，今年，德诺农资已被威远生化评为“四星级核心经销商”。

库存偏大的主要原因：

一是生物农药持效期长，往年，农民们在卖桃前普遍都要打一到两遍药。可是，今年，用了高甲维盐及除虫尿这套黄金配方药之后，后期卷叶虫没有再发生。直到桃区销售工作已经结束一个多月，地里也几乎没有虫害。所以各零售点都没

有按预期计划完成销售，这是造成库存偏大的主要原因。不过，虽然我们库存偏大，但是农民朋友们尝到了用生物农药的好处，这是值得我们欣慰的地方。

二是对于果区来说，今年普遍是小年，加之部分地区出现不同程度的冻害，导致农民朋友对苹果管理重视不够，也是导致库存偏大的一个主要原因。

三是前期因为对产品了解不透，在小麦除草剂销售期没有对大家作出正确的指导。在千顷碧浪销售出去以后，因为苯磺隆类产品见效慢，使得好多农民误以为买的是假药，影响了同期清园药的销售。

这方面，我们主要谈一下品牌的定位、成长以及管理的问题

德诺农资致力于为农民朋友提供一流的产品质量，一流的售后服务；致力于架起零售商与一流名牌企业合作的桥梁；致力于和实力雄厚并且视农民利益为最高利益企业的合作，从而打造优秀的农资品牌。德诺，永远是农民的德诺。让德诺品牌扎根深厚的土壤里，扎到农民的心坎里是所有德诺人为之奋斗的目标。

两年来，在座的每一位都为德诺农资付出了艰苦的努力和辛勤的汗水，我深深地感觉到：在你们眼里，德诺就像自己的孩子，你们对他寄予了纯朴的感情与深情的信任。从湖村王新平对德诺农资诚恳的建议书到西牛张晓玲夫妇的真知灼见；一次次感受到张郭村景保屯对销售出去的农药跟踪到底的执著精神；部官的苏全太说，他宁愿不卖药，也不会不负责任地将不合理的配方给农民，让他们反过来多花冤枉钱；还有一回，我听到东郑的赵增温说：用咱们药的户，地里都非常干净，我这些天天天在研究和琢磨威远公司到底是个什么公司呢，能做这么好……像这样的事情，很多很多。每一次下乡，看到老百姓信任而感动的眼神，我都会想起你们苦口婆心地讲解；听到老百姓对威远品牌的信赖与赞赏，我都会想起你们认

认真负责的工作态度。在农资市场极度混乱的今天，有缘接触农药行业一个非常优秀的品牌是我们大家的幸运，而亲手将一个优秀的品牌在这么短的时间内做到受百姓信赖又是非常难能可贵的。

对我们来说，渠道包括供货渠道及销售渠道。德诺农资的供货渠道大家都非常清楚。德诺农资保证所有产品都是平陆区域总代理，封闭运营的方式最大程度地杜绝了假冒伪劣农药的流入，最大限度地提升了零售商朋友的利润空间。拿威远生化来说吧：据非常可靠的消息，威远产品这些年来没有因为任何药害事件做过赔偿。除了威远产品外，德诺农资在进货渠道方面，把关也是非常严格的。我们保证所有的产品都是正式登记的产品，都经过农业局执法大队的验收，保证经销商朋友放心经营，绝不会因为一时不谨慎给经销商朋友带来任何的不利影响。除了产品质量过硬以外，两年来，为了给农民朋友寻求到真正视农民利益为最高利益的企业，我们不断地拒绝再拒绝。红太阳、克胜制药、瑞德丰等等一流企业都三番五次地找过我们，但是，在我们商谈的过程中，没有一个企业能像威远生化这样，舍得付出，舍得在农民身上大力度地投入。每一回，当德诺农资提出需要支持的意向时，威远生化从来没有算计过这样的投入到底值不值，每次他们都是尽心尽力地去做，而同样是大厂家，别的厂家就做不到。他们的支持力度都无一例外地视我们的销售情况来定。在他们眼里，利益永远是第一的，利润永远是第一的。今天，德诺选择了威远，威远选择了平陆，这样的机会，对于我们来说，真得是非常宝贵，非常难得的。德诺只是一个桥梁，实际的情况是：一个实力雄厚的优秀企业就站在我们的背后，随时为我们提供强有力的品牌支持。牵着这个国内一流企业的手，我们一定能走得更稳更远。

目前的农资市场非常混乱，生产企业之间、代理商之间、零售商之间的恶性竞争使得大家为了赢得市场，不得不通过赊销途径来提高市场占有率。但是，任何一个企业，想要健康发展，首先必须要有良好的销售回款。没有良好的现金流，

再美好、再有前途的事业都终将走向夭折。除了农资界，现在，国内一流的名牌企业都已经意识到这个问题，努力杜绝赊销现象的存在，转而将工作的重点放在售后服务及技术推广方面，通过强有力的品牌策略以及优质超值的服务来占领市场。

我们运城地区有两个曾经显赫一时的农资企业，都企图通过大规模的赊销力度来占有市场，刚开始，似乎还轰轰烈烈了一阵，可是，好景不长，现在都已经是生存艰难。大额度的赊销，表面看来，似乎处处都充满了诱惑。但是，在诱惑的背后，潜藏着诸多的风险。而随着国家惠农政策越来越好，农民维权意识也越来越强，假冒伪劣农药越来越难以立足。这种情况导致了未来的农资市场，需要品牌；消费观念越来越成熟的老百姓需要品牌。可是，在我们接触的生产厂家中，名牌厂家几乎都是不赊欠的。所以现款操作，是农资行业必然的趋势。

这方面，我相信，通过我们努力，这个问题会逐步得到改善解决。我们应该学习名牌企业的做法，努力做到质量硬，价格硬，回款硬。只有良好的回款，才能让我们赢得名牌企业的信赖，才能为我们争取到更多更好的服务支持。也只有这样，我们才能在农资市场立于不败之地，我们的事业才能形成良性循环，才能健康发展！拿今年销售第一名的苏全太来说吧：去年，他是第一年经销农药，当年的销量是6000元；今年，他自己的努力目标是2万元。3月份，他筹集了2万元提前交到公司。提前交付的这两万元使他得到了什么呢？第一，他获得了836元的现金红包；第二赢得了最佳回款奖；第三因为他交了2万元，我们肯定要帮他卖到2万元。因此，我们为他搞了一次大力度的促销，在促销现场，仅2个多小时的时间，就帮他销了一万多元的货，使他的销售收入及利润空间大大提高。

所以，与德诺农资打交道，我们大家不要害怕吃亏。积极的回款只会让您得到更多意想不到的收获！在这么好的机会面前，我希望我们的零售商，不是一年到头只想赚点自己家的用药

钱。我希望，在不远的将来，有更多的零售商，因为结缘德诺，因为牵手名牌企业，能踏实的赚钱，轻松地赚钱，在我们年老体弱、干不动农活时，依然能享受到与名牌企业携手合作的利益与快乐！

现在每个村子里，都有好几家卖药的，我们最基本的工作就是让老百姓不再为辨别真假药而茫然困惑，不再为经常上当受骗而不知所措。统一零售价就是要求我们对每一个老百姓都做到诚实无欺，不允许有愚弄百姓的事情发生。

大家都知道：如果我们买一样东西，比别人买得贵了些，哪怕只贵几毛钱，心里就很生气，感到被欺骗。常会想到，以后再也不去他那儿买了。所以，我们要坚决杜绝此类事件的发生，赢得每一个乡民的信任。决不乱价销售，扰乱市场。很多零售商朋友都感慨：你们的药好是没说的，但就是价格贵。对于这个问题，我觉得，觉得张店、部官一带的零售商们做得非常好。

在张店的岭桥、张郭、连沟、下牛坪，在部官的上牛、中牛、下牛、后月等村，老百姓对威远的药已经不关心价格的问题了。因为，大家认准了威远这个牌子，都知道威远的药在全县的价格都是统一的。所以，这些村的老百姓拿药时基本上不问价格，只关心是不是威远的药。所以，我觉得，解决这个问题其实很简单：那就是正确的引导我们的农民，用好药，减少用药次数，拒绝用药风险，提高果品品质，最终做到降低成本，增加收入。

下乡时有的零售商会说，你们应该进点小厂家的药，因为有的农户来了就要便宜的药，我们没有，人家就走了，造成客户流失。对这类问题，我们的原则是宁可不卖药，也不能心存侥幸地去卖没有质量保证的药。再便宜的药，终究是要花钱的，但如果效果不好，农民可不会说他买的药便宜，他会说，我们给他提供的药不好，甚至是假药，这样子，一传十，十传百，最终，我们的路会越走越窄直到穷途末路。

我们大家有缘接触了名牌企业，又有幸让品牌农药在我们手里做起来，那么，现在我们就一定要有强烈的品牌保护意识。否则，我们辛辛苦苦付出的努力就会付之东流。

一个大型农药生产企业的新产品，从策划研发直到真正投入市场，少则三五年，多至七八年甚至更多，而一个小厂子的产品可能只需要两三天换个标签就可以上市了。所以大厂家的任何一个新产品投入市场时，刚开始都有一个市场指导价和保护价。而当我们费尽心血将新产品推开以后，市场上很快就会有类似的产品甚至完全一样的产品出现。

这样的产品一旦流入我们的销售区域，常常会通过恶意砸价来赢得客户。所以，我们在销售过程中，一定要引导农民认准品牌，认清真假。在整个销售过程中，我们不但要提供给他们更多超值的服 务，还要不断跟踪服务，指导他们正确用药，这样，即使一时流入市场的少量产品价格低廉，却不一定能够赢得农民的信任。为什么？因为小厂子的货，它是没有计划的进入市场的，能打开销路好，如果打不开销路，就打一枪换一个地方，实在不行，大不了换个标签，从头再来。遇到这种情况，就需要我们所有的零售商联起手来，共同抵制窜货砸价事件的发生，维护我们大家共同的利益。

品牌的成长，是需要我们每一个人都精心呵护的。只有这样，我们才能享受到品牌带给我们长远的、巨大的经济效益。

20xx年，我们将对现有的专卖店进行挂牌经营。明年农资市场管理更趋于规范，也更加严格，无照经营已经很难再坚持下去。在大家的销售额都急剧增长的情况下，为了让大家安心踏实地放心经营，经与威远生化协商，德诺农资做为威远生化在平陆区域的受权管理单位，协助威远生化在平陆区域开展直营连锁店的工作。借鉴威远生化先进的的管理经验，做好威远生化终端零售网点的建设工作及销售服务。这个项目已有部分零售商知道消息，目前，已经有部分零售商报名挂牌，并提供了相关资料，交齐了保证金。会议结束以后，

我们将配合威远生化严格审核申请网点，确保直营店工作的顺利开展。这里，简单给大家讲一下申请直营店的条件：

对于威远生化没有的少量产品，由德诺农资负责调配。所供药品全部经农业局执法大队检查验收，严格把握供货渠道，确保威远生化不会因此承担连带责任。

致力于无公害农药在我县的推广与使用，使我们这个以经济林为主的国定贫困县的老百姓早日尝到使用无公害农药的甜头。

目前，我们已与常乐坪高村初步确定了建设示范村的意向。明年，我们将专门配备专家队伍，为该村三千多亩果园提供全程的技术指导，逐步将该村果区建设成生态型果区。另外，在每个有销售网点的村建一到两个样板示范园，引导村民正确用药。

在德诺农资健康发展、销售额稳定增长的前提下，继续努力搞好德诺农资“爱心工程”工作，与在座所有的朋友一起，尽我们最大的努力，帮助更多的农村贫困家庭走出困境。

最后，我代表德诺农资对在座的各位郑重承诺：德诺农资将继续坚持诚信经营，坚持品牌战略，坚持为零售商争取更好的品牌支持及优惠的销售政策，坚持为农民朋友提供最好的产品，最好的服务，坚持诚实无欺地对待每一位农民朋友。为所有的老百姓早日摆脱贫困，早日走向富裕，为早日建设起一个健康、富裕、美好、和谐的新平陆而不懈努力！

谢谢大家！

肖战的发展规划篇四

一、 活动名称：信息工程系?__杯?第__校园大学生____(活动名称要简单，突出主题)

二、 活动主题： _____

(主题新颖，有创造力，能吸引人，发挥群众力量一起想，到群里讨论是不错的方法)

三、 参赛对象： 诚毅学院信息工程系学生(大型的可以为全院)

四、 活动内容：

(一)、赛制

(赛制由负责部门定出，要明确赛程，时间，地点)

(二)、比赛形式：

(是比赛内容，也是说明，所以要写的清楚有条例，要让所有人一看就明白，不能有什么歧义，这就是比赛单天的比赛过程了。如果有初赛，复赛，决赛，都要写清楚比赛过程)

(三)、评分办法：

(这不但是给评委作为标准的，也是给参赛者的比赛直接信息，知道比赛哪里是重点，哪里是评分点，要写清楚)

(四)、评比内容：

(是一个评委打分点，可以根据需要设定，可以删减。)

(五)、奖励办法：

(必须把奖项都写出来，有什么奖项，人数，还有奖励的物料写清楚，物料不确定的，可以不写，写到人数即可，在后面写下大约的价格，在后面预算也要写出来)

五、活动要求

学生会各部门要高度重视、狠抓落实，按照有关要求认真抓好各项活动的准备工作，确保本次活动能过顺利有序地进行；要精心组织、层层推进，充分发动广大同学积极参与，使本次活动更具覆盖面和影响力。各参赛选手请按规定时间、地点参加抽签和比赛，不能到场抽签者可委托他人或由工作人员代抽决定，不得更改。没有参加抽签或未按节目顺序到场者视为自动弃权(除有不可抗力因素外)。

(这点非常重要，写出活动的一些应急措施等，也可以算是上届工作的一个小小总结和补充。)

附件一：参赛步骤

附件二：宣传方法

附件三：经费预算

主办：共青团集美大学诚毅学院信息工程系委员会 承办：信息工程系学生会

策划：信息工程系学生会__部、__部

肖战的发展规划篇五

五年来在区委、区政府的正确领导下，在上级粮食主管部门的帮助指导下，我局认真贯彻落实党的十八大精神，以培育龙头企业为中心、以项目建设为重点，积极探索、开拓创新，我局于二〇xx年一月被河北省粮食局授予“全省国有粮食企业振兴工程先进单位”；二〇一四年获得xx市“重项工作突破奖”。按照区委、区政府要求，我单位总结了20xx年以来的主要工作，现汇报如下：

一、回顾过去五年重点项目建设及重点工作

(一)xx粮库一、二期工程全面完工

20xx年以来，我局将xx粮库、饲料公司、面粉厂、第二粮库出售解决建设资金，在xx新火车站附近征地100亩，建设高标准粮库，这一做法被省粮局誉为“xx模式”在全省推行。该工程于20xx年8月8日开工奠基，占地100亩、总投资5180万元，建设散装平房仓、钢结构周转仓共十栋及办公楼、军供中心、机械设备库、药品库、磅房、消防等附属设施，全部采用机械通风、环流熏蒸、电子测温等科学保粮技术。20xx年6月xx粮库一、二期工程全部完工并交付使用。xx粮库的总仓容达到42373吨。

(二)落实国家政策，实现小麦收购“五连增”

自20xx年以来，我区种植夏粮面积为128万亩，共收获小麦9.98亿斤，为保证国家政策很好的落实，我局采取多种方式，一是经常组织人员深入基层进行宣传，走访粮食经营户，通过制作以《条例》及《办法》规定的权利与义务和通过召开座谈会的形式学习，以点带面提高贯彻执行《条例》和《办法》的思想认识和守法执法水平。二是切实做好20xx年小麦最低收购价收购工作，合理确定委托收储库点，按照冀粮调〔20xx〕12号文件要求，我局经过严格筛选，研究决定xx粮库为收储库点。今年3、4月份，在xx粮局的指导下，完成了小麦最低收购价执行库点的确定工作，新建设的xx库通过了发改委、农发行、中储粮、xx粮局四部门的验收，并完成安装收购软件及设备，确保了小麦收购。20xx年7-9月份共收购最低保护价小麦14000吨。三是开展执法检查，保持市场价格稳定，打击压价行为，派专人到收购库点全程监督，保证小麦入库质量，麦收期间没有发生农民“卖粮难”和“打白条”问题，最大程度地保护农民的利益。

(三) 五年来招商引资取得实效

五年来，我局通过积极跑办，共获得粮食企业基础设施项目资金60万元、国债投资建设粮食仓储设施项目资金500万元□20xx年争取专项资金75万元，用于安xx库机械通风、环流熏蒸、电子测温设备□20xx年争取资金90万元对官道李库、门庄库、王海库、小寨库、魏屯库、新庄库、吴吕库、柏芽库、午村库进行了维修。

二、重点工作

- 1、为确保全区人民粮食安全，力争20xx年7月底前完成区政府批准的6000吨县(区)级储备粮入库。
- 2、加强培训，加大执法力度，督促粮食经营户建立经营台帐，提高统计数据的上报率，规范操作，继续高质量做好粮食收购资格许可证发证工作，严厉打击无证收购，确保粮食市场秩序。
- 3、安排20xx年乡村居民户存粮专项调查工作。
- 4、完成xx粮库三期工程建设，使之达到库容2亿斤的规模。
- 5、利用“粮安工程”专项资金，对基层各库站进行维修改造。

肖战的发展规划篇六

今天间接性地送了一位与我没任何关系的大四师兄，说真的，那种场面我还真的高兴不起来。更不谈它是否存在意义。我不知有多少位人兄在这种交接的情况下找到自己想要的工作，但现实生活中，往往事与愿违。心仪的职业也不知从何谈起。

我自身就不是一个工作狂，我可以接收非常繁重的任务，但一向都是本着在负责任前提下使用投机取巧的绝招。我可以

包容别人过错，但就不喜欢别人偷懒。在家人、老师、朋友、同学眼里，大家都会认为我是最忙的，父母也经常要求我有时间多在家里待着，别整天东奔西跑的，说真的，我还真的无法待下去。我没有独自在大街上闲逛的嗜好，所以有空闲的时间就喜欢找几个人一齐出去运动之类的。运动完后，找一家面馆就待在那里跟几位三五知己闲谈，或许这也是算一次经验总结，因为人群当中，有工作的，有读书的，也有自己创业的，既然有着区别，这肯定会促进一场交流。从中可以发现不少问题，或许你思维敏捷的，还真能想出办法来解决。

老师对于我来说，无疑是至关重要的。记得从小学开始，老师交给我的任务就是我从没有接触过的东西。一年级就开始出墙报，四年级就开始帮老师打试卷，也就从这年开始。我的电脑水平就大大的提高了，或许因为我的积极性，学校里所有要经过面试的项目我都是免试进入的，工作计划《浅谈未来学习与工作计划》。参加了电脑的兴趣小组，这年也非常疯狂，一份钟都可以打250个字母，汉字也达到了80个，所有基础软件，也是这年把它弄得了个清澈见底。渐渐地，对于我兴趣与爱好也慢慢地显露出来，参加了足球队，或许我的技术对于队里面的人来说并不算是最好的，但态度一定是数一数二的端正。就当时的沉浸程度，就连母亲也叫我注意一点。整天满头大汗，生怕对我身体不好。为了让母亲放心，也就跟母亲承诺足球比赛完后，也就不参加任何体育运动项目的训练。殊不知，到了六年级，还是被老师要我参加篮球队。但事实上，我不止学会了这些项目的技术，更多的还是老师教会我的道理。也就因为我的执着与敬业，被老师所看中。

或许我每次所做的事情都被别人所认同，慢慢地自信心也就产生了。我不喜欢抢风头，但我却喜欢做我感兴趣的事。我从来不喜欢指责别人的过错，但有意见，我还是会很真诚的提出。接不接受这是见人见智，毕竟实践是检验真理的唯一标准。我不喜欢领导别人做事，但我喜欢辅助。也不知是什

么原因，在每个学习时期，我总会在中后期当上班长，而且老师跟我说的原因也让我感到莫名其妙。但我总觉得，同学给我的支持也太大了，为了不负众望，我也必须将自身的态度与责任端正起来，属于我管的，我就管，不属于我干的，别人没干好，我也前去帮助了。同学都非常生怕老师与领导，但我还真的从来不畏惧。按老师所说就是不做亏心事，半夜不怕鬼敲门。在高中，我还真在一次交流会上，将老师都捏了一把汗，最后还是顺利完成学校的工作。其实自己吃了不少亏，但总觉得付出得到了经验收获，这有什么好计较的呢。

随着年龄的增长，老师能教会我的道理也越来越少了，只能多找些新鲜事让我去碰壁，自己总结经验。但家里为我提供了不少机会，虽然家境不至于让我堕落，但我还是有自己的想法。出于父亲的职业，让我经常能与工人阶级接触，每当我坐在工地里写书法，总有一些工人喜欢跟我交流。我教会了他们书法的知识与赏析，而他们却教会了我应当以什么态度去对待自己的学识，同时他们也教会我感兴趣的东西。每当他们要求我帮忙，只要不是什么违法的事情，我还是来者不拒。因为他们确实不简单，难得想了解多一点文化知识来充实自己，这个可是我最想做的。

在大学之前，父亲都以我学习为重，除了学习，其他东西都不大赞成我去做。关于学习以外的话题，通常只是略商量，不作重点讨论。现在可不一样，我喜欢做的，一概都支持了，怕的就是我偷懒。什么家务事都让我亲自去接触，有空跟着父亲往工地跑也行，接触的人也越来越多，行业也是各行各业的，间接性的还学会了不少东西。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

肖战的发展规划篇七

以下是关于教师未来三年工作计划的文章！

一、指导思想

在教育事业发展稳步推进的今天，给教师自我价值的实现提供了一个很好的平台，教师面临的挑战和机遇也，教师要将个人的发展与学校的三年规划发展紧密的结合起来，积极提高自身的思想和业务素质，做一个学习型、研究型的教师。

二、基本情况

我于xx年10月踏上教育教学岗位，至今已有4年的教学经历，现职称是小教二级，自工作以来一直从事小学数学教学工作。多年来在学校的关怀和指导下，在工作方面取得了一些成绩，但的看到是自己的不足，在许多方面还需要好好学习。

工作踏实，具有强烈的事业心和责任心，热爱教育事业，热爱学生，在工作上能够积极完成学校领导布置的各项任务；与同事关系融洽，能和同事和睦相处，乐于助人；善于接受别人的不同意见，虚心向他人学习；有一定的教学经验和理论知识；能够积极参加各类教研活动和教师继续教育学习。

(一)个人优势 教师是我最热爱的职业，在教育教学中，我始终抱着一颗全心全意为学生，为家长服务的心来做好学校交给我的任务。我有很强的亲和力，相信在工作中能很快体现出来，这对于我的教学工作是一个很大的推动力，热爱学生，

更能得到学生的热爱!工作踏实, 具有强烈的事业心和责任心, 在工作上能够积极完成学校领导布置的各项任务;善于学习, 能够虚心的向他人请教, 并接受善意的批评;有创新能力和较强的计算机操作水平, 相信会在我的教学过程中发挥重要的作用!

四、个人三年发展规划

达成目标: 争取向党组织靠拢, 争取评上骨干教师, 评上小高, 争取每学期一篇论文获奖或发表, 每周写一篇较有质量的教学反思, 每一学期至少上一节研讨课, 争取合格率100%, 优秀率较高, 100%的学生有进步, 我将全力以赴。深化课改, 落实“生活化、情景化”课堂教学理念, 培养激发学生参与学习兴趣, 重视认知过程重情感的培养。

年(xx年)

1、提升个人修养, 做有品位的教师。培养自身高尚的道德情操及职业道德修养, 用自己的人格魅力, 深厚的人文素养, 广博的知识积淀, 真挚的博爱以及对学生的责任感影响教育学生, 使之形成高尚的品德, 正确的人生观和价值观。

2, 认真学习新的教育理念, 提高自身素质. 3, 教学常规与教学科研一起发展, 往科研型教师方向发展. 4, 加强本学科专业理论知识的学习和课堂实践能力。

5, 利用课余时间进行网络进修, 积极参加继续教育培训. 第二年(xx年)

1, 积极推进素质教育, 学生形成乐学, 善学的局面. 2, 继续加强本学科专业理论知识的学习和课堂实践能力, 提升理论水平和实践能力, 更新知识结构. 3, 加大课堂改革力度, 优化课堂教学过程, 探索适合新时期的教学模式. 4, 认真研究, 实践教研组工

作的经验和规律,在学校领导和教导处的具体指导下,力争摸索出一套适合我的专业发展之路.具体措施:

考虑每一个层次的学生学习需求和学习能力,让各个层次的学生都得到提高.3,虚心请教其他老师.在教学上,有疑必问.在各个章节的学习上都积极征求其他老师的意见,学习他们的方法,同时,多听老师的课,做到边听边想,学习别人的优点,克服自己的不足,并常常邀请其他老师来听课,征求他们的意见,改进工作.4,认真批改作业:布置作业做到精读精练.5,做好课后辅导工作,注意分层教学.6,进一步学习数学学科专业理论知识,提升自我的专业水平和处理教育,教学实际问题的能力.7,增强科研意识,为专业化发展提供强大的源动力.广泛收集阅读教科研信息.8,勤写教学札记,读书笔记,不断提升自己的理论水平。

总之,在今后的实践中,我会继续努力工作,以真挚的爱,真诚的心,以及有个性的课堂教学风格吸引学生,打动家长。面对新课改,我时刻告诫自己追求卓越,崇尚一流,拒绝平庸,注重自身创新精神与实践能力的提高,把自己的全部知识、才华和爱心奉献给学生,奉献给教育事业。

我规划自己,让工作有序高效;我成就学生,也一样成就自己。