

江苏花果山游记 江苏花果山导游词(实用5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

餐饮年度总结和明年计划篇一

在这一年里，我的工作职责基本没有变化，银行业务的开展比较顺利，基本上日清日毕。

收汇方面，今年三个公司总共收汇是700万美金。整年的人民币对美元牌价一直是处于升值的趋势，每天查询外汇牌价和关注金融动向已经在不知不觉中成为习惯。

出口核销方面的工作都能圆满完成，至今日为止三个公司的应核款项除了立德这边有一单还没核销外，其他的都已经核销完毕。在整一年中，在对外各政府部门以及其它单位的各项工作中，都能和谐沟通，达到预期目的。

在公司内部电脑以及网络的维护上，今年公司进行了两次网络处理结构的变更，每一次都大费周折，新结构建设和后来的不稳定弄得我很辛苦，同事们要适应新的运用方式和面对不稳定的网络，也很辛苦。但很少当着我的面抱怨，有时看到我弄得很烦躁的时候还会安慰我，多好的同事啊。完成了公司电脑网络的改造工作。今年的八月份发生一宗严重的电脑故障，我未能及时排除，耽误了同事们的工作，我负有不可推卸的责任，事后总结教训，凡事要小心谨慎，三思后行，再三权衡！

对比年初定下的工作目标，除了年初的一些设想因为这启电

脑事故而搁浅，思想汇报专题其它方面基本达标。在这里要感谢公司领导平时对我的循循教导和对我缺点的包容，感谢同事们对我工作的支持和配合。

餐饮年度总结和明年计划篇二

转眼间，20__年就要挥手向我们告别了，在这新年来临之际，回想自己在新的公司三个月来走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，也没有惊喜，只是多了份镇定和从容。

在这3个月多的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是；欣慰的是；自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。

从10月5日开始进入公司，不知不觉中，三个月的时间一晃就过去了，在这段时间里，我从一个对该行业产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

时间 客户 数量 金额(rmb) 评估

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进。万文库。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都

有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急躁，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得更多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

感谢公司的培养，感谢我的上级对我们言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

餐饮年度总结和明年计划篇三

我于20__年x月进公司固体制剂车间实习，首先在前处理工段实习了半个月，学习了物料管理方面的知识和称量配料的实际操作技能。接下来调到流化床制粒岗位，正好赶上新流化床制粒机[wsgplus-120]的安装调试和卡托普利片的生产转移工艺验证。在厂方工程师安装调试设备期间，我学到了许多有关设备保养方面的知识。卡托普利片的工艺验证中，师傅教导了我许多流化床制粒的知识技能，我也把从学校里学到的知识，运用到实际工作中来，积极思考努力学习。在实习期内，我就学会了独立操作设备，按照生产工艺规程，完成日常生产任务，并可以独立处理设备出现的小故障和有关制粒质量方面的问题。

实习期结束后，固体制剂车间为了第一次通过欧盟gmp认证，车间进行大修改造。在此期间，我参与了gmp文件、记录方面的整理工作，我也学习了文件和批生产记录编写方面的知识并完成领导交代给我的任务。通过车间大修改造期间的职工培训，再一次提高了gmp知识和制粒岗位的操作技能。

二，担任班长和教导新员工

固体制剂车间大修结束后，我被提拔为制粒班长。这在车间里转正就担任班长还是先例，这既是车间领导对我的激励，同时也是对我知识技能和基层管理能力的考验。刚开始的工作我颇有压力，每班四人，我和一名技校实习生，带领着两名新进员工。那段时间里真的很忙，什么工作都要亲力亲为，同时还要在短时间内教会两名新进员工，让他们可以快速成长起来。设备还经常出现这样那样的问题等待我去解决，所以我既要把自己的工作做好，完成每天的生产任务，又要处理好设备上的小故障和控制好颗粒的质量。在交接班时与其他班长商讨交流经验，以提高制粒水平。

此外，在历次药监局的检查和客户参观中，流化床制粒岗位更是代表车间向他们展示先进设备和先进制粒技术的平台，这更激励着我增加对自己的专业要求。在担任班长期间，我认真负责，努力学习技能和管理知识，带领着团队保质保量地完成领导指派的生产任务。在年底的车间评选中，连续两年被评为优秀班长。

三，控制卡托普利片颗粒中的二硫化物

卡托普利的内在质量检验之一是二硫化物的含量。在一段时间的生产中发现，原来的生产工艺在生产中会出现二硫化物超出内控标准的情况，对此，我们通过实际工作的经验和领导讨论，最终决定在原工艺基础上进行生产工艺的优化，减去了润湿剂乙醇，同时在操作中降低制粒和干燥的进风温度，减慢蠕动泵的喷浆速度，尽可能保持制粒锅中物料的温湿度在一定范围内而波动不大；此外从卡托普利的原料分析，与卡托车间进行协调，控制原料中的二硫化物含量。在生产中根据不同厂家的辅料特性作出相应的工艺微调，以便生产出来的颗粒可以在高速压片机上压片，这样就可以加快整个车间的物料流转，减少中间体的返工及物料的浪费，最终确保生产出合格的药品。

四，欧盟代加工产品的生产

固体制剂车间通过欧盟gmp后，我参与了欧盟代加工产品布洛芬从工艺验证到正常生产的制粒过程的实施，因布洛芬的熔点低，在75度左右，与辅料混合后极易产生低共熔现象，在生产过程中容易导致压片粘冲，这也一直是布洛芬片生产方面的难题，我们采用二次制粒的生产工艺，用高速混合搅拌制粒，流化床制粒机进行沸腾干燥，并严格控制干燥时的进风温度，最终生产出合格的产品。除此之外，还有马来酸依那普利片等的工艺验证和后续产品的正常生产。

五，质量管理工作

由于我出色的工作表现得到车间领导的肯定，二〇一〇年x月调至固体制剂二车间从事质量管理工作。工作中，我严格遵守和执行gmp管理规范，积极参加和开展质量方面的培训及班前会，同时认真学习优秀的管理知识以提高自身的质量管理水平。

现阶段的工作是生产过程中巡回检查各岗位员工的生产操作情况，以及相关记录的填写和产品生产的中间体过程控制及清洁检查等。工作中认真检查可能影响产品质量的隐患，并时刻向员工宣传质量的重要性。还有对中间体的检查，如片子的外观、硬度、崩解、片重差异；包装的装量，贴标机打印等各项指标。

用量及制粒刀的扭矩（功率）解决。压片中遇到片重差异大的情况，及时通知操作员，停止压片，将余下的颗粒重新总混，再进行检测片重差异，并确定是否进行继续压片等。

六，利血平含量均匀性的技术改进

在日常工作中，我还和生产管理人员一道对生产中发生的问题，进行分析讨论，提出合理化的建议。如利血平为复方利血平片中的微量活性成分，在复方利血平片中，每批投料量623kg而利血平仅有0.168kg国家药品标准的提高，必须

对利血平含量和含量均匀度的定量检验。今年有一段时间，利血平淀粉预混粉中存在利血平含量均匀性差异大的问题，直接影响着产品质量，导致那一阶段的复方利血平颗粒经常需要返工处理。通过与车间工艺员和领导的协商交流，从以下两个方面着手解决，第一，优化原来的利血平淀粉预混粉的生产工艺；第二，从利血平原料供应考虑，对利血平原料的粒径进行检验分析，得出厂家供应的利血平原料未能达到我们生产的要求，所以在生产中增加了利血平原料的超微气流粉碎这一步骤，从而最终解决了复方利血平片中利血平含量均匀性的问题。

七，lp项目的工作

在今年公司开展的lp项目工作中，我积极参与，并带领本小组成员认真完成车间项目组交给的各项任务。其中有，完成各岗位标准化清场的工作，最终将制作出清场的标准化手册；已编写出5份质量事故培训教材，并在今后的工作中继续编写；组织开展问题班前会和质量班前会；六大源的清扫等，取得了良好的成绩，获得公司的奖励。

八，其他辅助工作

由于片剂二车间在工作人员的配备上的不足，因此我还兼顾中间站和物料待发的工作；同时，辅助车间文件员，做好车间相关文件的更新优化；工作中，也不仅停留在质量管理的层面上，而从整个车间的生产考虑，工作中起到车间领导助手的作用。

虽然我们片剂二车间生产的品种不多，目前是复方利血平片，常绛片，沙利度胺片，但这也是公司销售的主要产品，每年生产的产量还是很大的，而且这些药品检验项目及标准的一步步提高，必然增加了质量管理的力度，这就要求我们在生产中一定要狠抓质量关，做好现场监督，以便保质保量做好合格的产品。

工作至今也积累了许多丰富的经验，工作细心认真，责任心强，因此也避免了一些质量事故的发生，在20__年度被公司评为质量先进个人。

以上是我的工作总结，希望各位领导、同事们提出宝贵意见，谢谢大家！

餐饮年度总结和明年计划篇四

2017年我们要把下面的几项工作作为主要的工作来做：

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓，分别利用不同渠道开展销售工作。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的石油、石化销售渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩，我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己谘于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。

餐饮年度总结和明年计划篇五

20__年将悄然离去，20__走进了我们的视野，回顾20__年工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我20__年x月x日进的公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业有了更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

一、通技巧不具备

每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

二、针对已经合作的客户的后续服务不到位

看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，

但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有__个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

三、客户报表没有做很好的整理

对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

四、开拓新客户量少

今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络营销等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

五、当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说得话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

今年整整的一年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是通过电话达成交易的销售。而我在这一年里也主要是在公司通过网络、电话来获得跟客户的沟通，工作上听上去每天坐在办公室里，打几个电话或者__、客服等联系到客户，这样很简单，但是实际上工作量还是有的，每天要跟不同的客户打交道，并且第一时间通过自身的语言来留给客户一个非常好的印象。为了让客户对我们公司的产品质量更加信赖，除了公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到通赢防伪公司是一个大企业有很好的服务团队，并且就好比是在享受的过程一样，把谈生意的氛围转化为一种朋友之间的友好交流沟通。并且让意向强烈的客户第一时间能够想到，想到跟通赢防伪公司合作等等这些都是与自己付出辛苦的努力是息息相关，并且作为销售人员来说第一时间要有非常敏锐的嗅觉感觉到客户的需求。对于意向强烈的客户而言除了很好的电话问候、短信问候外还需要有一份工作的热情感染到客户，让客户从自己的行为中感觉到我的真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。

餐饮年度总结和明年计划篇六

我叫，山东省__县__人，20__年月出生，年月入伍，年月入党，中士军衔，现为汽车机械队机械班班长。x年在仓库领导和队领导的带领下车队的工作蒸蒸日上，在这种大好的局势下，

我这一年也取得了一些进步，在一年里我付出了汗水和辛劳，现将一年的工作做以下总结。

一、在思想政治学习方面

积极学习党的纲领、政策，时刻以一名中国共产党员的身份来要求自己，紧紧围绕在以为的党中央周围，积极维护党的形象，响应党的号召，做到了永远听党的话。今年以来全军大抓学习，上级领导更是把今年定为学习年，仓库掀起了浓厚的学习活动，特别是“崇尚学习增强党性”“崇尚学习强素质，爱军精武立新功”这两个主题教育，在学习中我认真听，细心记。一年来还学习当代革命军人核心价值观、新条令新纲要等一些内容，并做学习笔记200多页，深刻体会到着些先进的思想是我积极进取勇担重任的精神食粮，在以后的日子，我还会认真积极的去学习这些先进的理论，让他成为我永远前进的动力源泉。

二、在军事训练方面

作为业务分队的一员，我的职责是熟练掌握机械设备的构造、性能、维修保养及操作技能，年初利用冬季寒冷，工作少的条件，我自学了《电瓶叉车与牵引车》、《后方军械仓库搬运机械管理细则》、《内燃叉车与牵引车》等大量有关搬运机械的书籍的教材，这使我在以后的工作中发挥了巨大的作用，作为班长我积极带领大家学习掌握机械的操作技能，不厌其烦的去讲解、去示范，并用考核制度和奖励机制来激励他们，使他们都成为操作手，都可以上岗作业。四月底，前往平定弹药仓库参加分部组织的叉车集训，此次集训的目的是选拔三人代表分部参加军区的基础性训练大比武活动，在进入集训队不久，时任业务处处长的刘主任便打电话指示我一定要进北京参加比武，去代表分部参加这个活动让领导在名单上看到繁峙军械仓库的名字，我当时便向处长保证；请领导放心，这五个字很好说，但对我来说压力很大，因为在历史上我们仓库在这个专业上还没有人进入过前三，平定弹药仓库和太原弹

药仓库使用叉车的频率甚至超过使用双手，这造就了两个单位高手如云，在这之中要取得名次去代表分部压力可想而知，有时候会因为一天的训练不理想，脑子里就会琢磨那个过不去的弯而失眠，经常每天早上五点别人在梦乡自己便起床训练，战友开玩笑说开叉车开的都疯了。在我的努力下最终完成了领导交给的任务，和去军区第一名兰小伟，太原弹药仓库代理排长仁勇，一起参加军区比武，并取得了军区第五名，回分部后得到了分部原张处长的认可，回单位后受到主任等领导的赞赏。

三. 在遵守纪律方面

认真学习规章制度, 做遵章守纪, 不做违法乱纪的事, 作为一名班长做到了不打骂体罚, 不侵占士兵利益, 注重内部和谐, 团结同志, 积极维护集体荣誉, 并制止了一些有违章违纪苗头的事, 还学习了总政治部宣传部编写的《军人涉法问题解答》学后更让我的心里亮堂了许多。

四、在完成任务方面

餐饮年度总结和明年计划篇七

在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

自己20__年销售工作，在公司经营工作领导_总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职

守，兢兢业业，任劳任怨，截止20__年__月__日，20__年完成销售额____元，超额完成全年销售任务的__%，货款回笼率为__%，销售单价比去年下降了__%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了__%和__%。现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款。
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求。
- 3、负责严格执行产品的出库手续。
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导。
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感。
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于__四个月限产的影响

响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目的地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

餐饮年度总结和明年计划篇八

是深入贯彻党的十七大精神，全面贯彻落实科学发展观，积极推进社会主义和谐社会建设的重要一年。

20我乡妇联工作的总体要求：以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入学习贯彻党的十七大精神，全面落实科学发展观，以联系妇女、服务妇女、教育妇女、维护妇女合法权益为根本任务，开拓创新扎实工作，团结带领全乡妇女为建设和谐乡，做出新贡献，创造新业绩，坚持以科学发展观统领妇女工作全局。大力实施农村妇女致富行动和妇女维权行动，加强各方面建设，找准妇联工作最佳结合点，从而不断开创妇女工作新局面。

一、思想政治宣传工作

- 1、围绕村风文明建设，开展以“除陋习、树文明”为主题的家庭美德建设活动，并做好“乡风文明新农村”的筛选工作，各村评选表彰农家户数占全村总户数17%。
- 2、围绕男女平等基本国策和妇女保障法等，组织规模较大的宣传活动不少于2次。
- 3、利用多种形式宣传妇女典型，挖掘优秀妇女或优秀妇女典

型5个以上。

4、“三·八”妇女节期间，举办系列纪念活动。

二、组织工作

1、强化和完善妇联组织规范化管理，坚持每月村妇联干部例会制度，以会代训，进行培训。

2、加强基层组织建设和阵地建设。

三、妇女就业发展工作

1、大规模地组织妇女参加引导性培训和就业技能培训，培训人数不少于360人。

2、结合我乡实际情况，积极寻找企业、家政等用工岗位，切实帮助失业妇女实现就业和再就业。

3、结合“惠民行动”开展贫困母亲扶贫助困活动，结对帮扶贫困母亲，并建立档案。

4、每季度汇总全乡女性人力资源的情况，切实做到“三清”。

5、开展农业新技术，劳动就业技能等知识培训。

6、广泛宣传农村致富女标兵、女能手，让其带动周围妇女共同致富。

四、维权工作

1、围绕“三·八”节、“11·25”消除针对妇女的暴力日、“12·1”国际艾滋病日、“12·4”全国法制宣传日等深入乡村开展普法宣传教育活动。以村为重点继续开展“不让毒品进我家”活动。

2、认真做好“平安家庭”的创建工作，使农村家庭创建率达30%。

3、建立健全信访工作制度，推动重大典型信访案件的查处，全年超级上访不超过1件，针对群众反映的问题，认真、即时处理。

五、儿童工作

1、做好贫困儿童登记工作，并建立资料库，切实帮助农村困难家庭子女完成学业。

2、认真做好农村留守儿童的普查工作，同时加强对留守儿童的管理、教育和社会化服务。

3、继续实施小公民道德建设计划，积极创建小公民道德建设实践基地和示范基地。

4、配合上级部门搞好维护妇女儿童合法权益的执法检查。

5、大力发展“母亲课堂”、“系子互动会”等为主题的社区家庭教育活动，建立家庭教育工作点。