

# 最新年初计划的重要性(汇总5篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 年初计划的重要性篇一

加强围产期保健工作。

1、按照《母婴保健法》要求依法执业，按时年度检验。从事母婴保健专项技术人员持证上岗。早孕建卡率大于等于95%，产前健康管理率大于等于95%。产后访视率大于等于95%。

2、规范开展咨询检测服务，检测率为100%。做好hiv母婴阻断转介服务。梅毒及儿童的规范管理诊断正确，诊疗规范，随访到位。发现梅毒□hiv阳性及时上报。认真填写个案，做好转诊治疗。

3、为育龄妇女带给妇女病普查和宫颈癌乳房检查，检查率达80%以上，加强宣教，妇女两癌防治知识知晓率大于等于80%。检查项目规范人员，耗材安排贴合要求。对检验结果阳性或可疑的妇女进行治疗与随访，治疗与随访率大于等于95%。

4、认真执行农村孕产妇分娩补助。认真执行国家公卫免费项目的落实。加强母婴阳光工程的落实。

5、做好叶酸的宣传发放与录入工作，执行叶酸药品管理制度。补服叶酸知晓率大于90%。做好叶酸的随访，并做好记录。辖

区服务人群随访大于等于2次，随访率大于90%。

6、做产前筛查工作，产前筛查大于等于90%。对孕妇产前筛查高危人群随访，贴合产前诊断条件的孕妇，产前诊断率大于等于95%，做好高危孕产妇管理，管理率达100%。

7、提高计划生育服务。依法执业，持证上岗，规范操作。

8、严格执行“两禁”，严禁非医疗需要的胎儿性别鉴定，及选取性别终止妊娠的行为。

9、例会及信息管理。按时参加例会，数据准确及时做好统计报表工作，按时召开例会并进行学习，培训，指导工作。

## 年初计划的重要性篇二

年度销售目标600万元；

空调自控产品属于中央空调等行业配套产品，受上游产品消费市场牵制，但需求总量还是比较可观。随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。湖南地处中国的中部，空调自控产品需求量比较大：1、夏秋炎热，春冬寒冷；2、近两年湖南房地产业发展迅速，个性是中高档商居楼、别墅群的兴建；3、湖南纳入西部开发、将增加各种基础工程的建设；4、长株潭的融城；5、郴州、岳阳、常德等超多兴建工业园和开发区；6、人们对自身生活要求的提高；综上所述，空调自控产品个性是高档空调自控产品在湖南的发展潜力很大。

营销方式总体来说，空调自控产品销售的方式不外三种：工程招标、房产团购和私人项目。工程招标渠道占据的份额很大，但是房产团购和私人项目两种渠道发展迅速，已经呈现出多元发展局面。

从各企业的销售渠道来看，大部分公司采用办事处加经销商的模式，国内空调自控产品企业20xx年都加大力度进行全国营销网络的部署和传统渠道的巩固，加强与设计院以及管理部门的公关合作。对于进入时间相对较晚的空调自控产品企业来说，由于市场积累时间相对较短，然后而又急于快速打开市场，因此基本上都采用了办事处加经销制的渠道模式。为了快速对市场进行反应，凡进入湖南市场的自控产品在湖南都有库存。湖南空调自控产品市场容量比较大而且还有很大的潜力，发展趋势普遍看好，因此对还未进入湖南市场的品牌存在很大的市场机会，只要采用比较得当的市场策略，就能够挤进湖南市场。目前上海正一在湖南空调自控产品市场上基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。在销售过程中务必要十分清楚我公司的优势，并加以发挥使之到达极致；并要找出我公司的弱项并及时提出，加以克服实现最大的价值；提高服务水平和质量，然后将服务意识渗透到与客户交流的每个环节中，注重售前售中售后回访等各项服务。

2. 跻身一流的空调自控产品供应商；成为快速成长的成功品牌；
3. 以空调自控产品带动整个空调产品的销售和发展。
4. 市场销售近期目标：在很短的时间内使营销业绩快速成长，到年底使自身产品成为行业内知名品牌，代替省内同水平产品的一部分市场。
5. 致力于发展分销市场，到20xx年底发展到50家分销业务合作伙伴；
6. 无论精神，体力都要全力投入工作，使工作有高效率、高收益、高薪资发展；

如果空调自控产品要快速增长，且还要取得竞争优势，然后最佳的选取必然是——“目标集中”的总体竞争战略。随着

湖南经济的不断快速发展、城市化规模的不断扩大，空调自控产品市场的消费潜力很大，目标集中战略对我们来说是明智的竞争策略选取。围绕“目标集中”总体竞争战略我们能够采取的具体战术策略包括：市场集中策略、产品带集中策略、经销商集中策略以及其他为目标集中而配套的策略四个方面。为此，我们需要将湖南市场划分为以下四种：

战略核心型市场---长沙，株洲，湘潭，岳阳

重点发展型市场----郴州，常德，张家界，怀化

培育型市场-----娄底，衡阳，邵阳

等待开发型市场----吉首，永州，益阳，

总的营销策略：全员营销与采用直销和渠道营销相给合的营销策略

### 1、目标市场：

遍地开花，中心城市和中小城市同时突破，重点发展行业样板工程，大力发展重点区域和重点代理商，迅速促进产品的销量及销售额的提高。

### 2、产品策略：

用整体的解决方案带动整体的销售：要求我们的产品能构成完整的解决方案并有成功的案例，由此带动全线产品的销售。大小互动：以空调自控产品的销售带动阀门及其他产品的销售，以阀门及其他产品的项目促进空调自控产品的销售。

### 3、价格策略：

高品质，高价格，高利润空间为原则；制订较现实的价格表：价格表分为两层，媒体公开报价，市场销售的最底价。制订

较高的月返点和季返点政策，以控制营销体系。严格控制价格体系，确保一级分销商，二级分销商，项目工程商，最终用户之间的价格距离级利润空间。为了适应市场，价格政策又要有必须的能活性。

#### 4、渠道策略：

(1) 分销合作伙伴分为二类：一是分销客户，是我们的重点合作伙伴。然后二是工程商客户，是我们的基础客户。

(2) 渠道的建立模式□a.采取逐步深入的方式，先草签协议，再做销售预测表，然后正式签定协议，订购第一批货。如不进货则不能签定代理协议□b.采取寻找重要客户的办法，透过谈判将货压到分销商手中，然后我们的销售和市场支持跟上□c.在代理之间挑取竞争心态，在谈判中因有当地的一个潜在客户而使我们掌握主动和高姿态。然后不能以低姿态进入市场□d.草签协议后，在我们的广告中就能够出现草签代理商的名字，挑取了分销商和原厂商的矛盾，我们乘机进入市场□e.在当地的区域市场上，随时保证有一个当地的能够成为一级代理的二级代理，以对一级代理成为威胁和起到促进作用。

(3) 市场上有推，拉的力量。要快速的增长，就要采用推动力量。拉需要长时间的培养。为此，我们将主要精力放在开拓渠道分销上，另外，负责大客户的人员和工程商的人员主攻行业市场 and 工程市场，力争在三个月内完成4~5项样板工程，给内部人员和分销商树立信心。到年底为止，完成自己的营销定额。

#### 5、人员策略：

营销团队的基本理念□a.开放心胸□b.战胜自我□c.专业精神；

(1) 业务团队的垂直联系，持续高效沟通，才能作出快速反

应。然后团队建设扁平。

(2) 内部人员的报告制度和销售奖励制度

(3) 以专业的精神来销售产品。价值=价格+技术支持+服务+品牌。实际销售的是一个解决方案。

(4) 编制销售手册；其中包括代理的游戏规则，技术支持，市场部的工作范围和职能，所能解决的问题和带给的支持等说明。

## 年初计划的重要性篇三

我院在上级主管部门及业务部门和当地党委政府的英明领导和关心支持下，在院领导高度重视及全体医务人员、村卫生员的共同努力下，把夯实基本公共卫生服务项目工作作为我院工作重中之重，以目标人群建立居民健康档案为核心，围绕基本公共卫生服务十一个项目等医改政策为目标，结合本镇实际□20xx年工作必须经过艰苦的努力完成相关工作任务，其具体工作计划如下：

### 一、基本情况：

全镇9个行政村，总人口26560人，流动出人口2505人，共设有15个村卫生室，村卫生室覆盖率为100%。

二、加强组织领导，落实工作责任。为确保工作顺利进行，加强全院卫生工作组织领导。年初，召开了专题会议，制定了20xx年度工作计划，并召开了20xx年初村医工作安排会议。会上，镇分管领导陈航做了重要讲话，对村医工作做了一些要求和强调，公共卫生科将各村的任务、指标下达到各村卫生室，实行村级卫生室专人负责总责，连同百分计考评标准与村医签订工作目标责任合同书，并订有奖惩标准。每月至少对各村进行检查督导一次，并召开专题会议，解决工作中存

在的难点问题。年底严格按照签订的目标责任合同的考评标准对所辖卫生室进行考评，并兑现奖惩。从行政上、业务上加强了村医的管理，提高了村医工作责任心和工作积极性，保证了工作的顺利完成。

### 三、工作开展及完成情况

#### （一）培训、督导

一年来，围绕乡村一体化和新型农村合作医疗管理及预防、保健、慢性病管理等工作对乡村医生进行至少培训班6期，共培训156人次，召开村医例会12期，参会人员共312人次。

（二）健康档案建档情况：13个行政村，总人口34060人，流动出人口3501人，建立健康档案并录入贵州省居民电子健康档案系统。

#### （三）健康教育

围绕基本公共卫生服务项目：预防、保健、康复、生活方式指导等知识，采取多渠道方式开展健康教育宣传工作，医院候诊大厅设立健康教育占比、展架、每天播放健康教育光碟。粘贴宣传画、标语，每月定期出健康教育专栏，开展健康教育讲座，各种健康主题日在街道人口集中地方设点咨询，制作宣传标语、印发宣传材料、义诊等。另外，辖区所有中小学校均开展健康教育课，各村也按要求每两月出一期健康教育专刊、一次健康教育讲座。一年来，将设点宣传、粘贴标语、粘贴宣传画、制作发放宣传材料、从上级部门领发相关的宣传资料，通过宣传教育，提高了群众的预防、保健、康复等卫生知识的知晓率，行为形成率有所提高，保障了人民群众的身心健康。

#### （四）乡村一体化管理工作

根据市局有关会议及文件精神我镇以顺利完成了对全镇所有村卫生室的合并工作，辖区内15个村卫生室按照乡村一体化管理的要求开展工作，严格考核、考勤制度，制定健全了村卫生室工作制度；务实村级卫生保健，继续实行对各村卫生工作分片包干、责任到人的工作制度，进一步增强了村医的工作主动性和责任心，有效提高了目标人群的规范管理率、慢性病控制率、孕产妇住院分娩率，降低了孕产妇和5岁以下儿童死亡率，消除了新生儿破伤风。

#### （五）、老年人健康管理工作

根据《大银镇20xx年基本公共卫生服务老年人健康管理计划》及上级要求，我院开展了老年人健康管理服务项目。

1、结合建立居民健康档案对我镇65岁及以上老年人进行登记管理□20xx年09月份对所有登记管理的老年人免费进行了一次健康危险因素调查和一般体格检查及空腹血糖测试，并提供自我保健及伤害预防、自救等健康指导。

2、开展老年人健康干预。对发现已确诊的.高血压和2型糖尿病患者纳入相应的慢性病患者进行管理；对存在危险因素且未纳入其他疾病管理的老年居民进行定期随访，并告知一年后进行下一次免费健康检查。

截止20xx年底，我院共登记管理60岁及以上老年人必须教前增加。并按要求录入居民电子健康档案系统。

#### （六）、慢性病管理工作

为有效预防和控制高血压、糖尿病等慢性病，根据《国家基本公共卫生服务规范□20xx版及上级要求，我院对辖区居民的高血压、2型糖尿病等慢性病建立健康档案，开展高血压、2型糖尿病等慢性病的随访管理、康复指导工作。



## 1、高血压患者管理

一是通过开展35岁及以上居民首诊测血压；居民诊疗过程测血压；健康体检测血压；和健康档案建立过程中询问等方式发现高血压患者。

二是对确诊的高血压患者进行登记管理，并提供面对面随访，每次随访询问病情、测量血压，对用药、饮食、运动、心理等提供健康指导。

三是对已经登记管理的高血压患者进行一次免费的健康体检（含一般体格检查和随机血糖测试）。

截止20xx年年底，我镇共规范管理并提供随访高血压患者也必须增加，血压有控制有好转等，并按要求录入居民电子健康档案系统。

## 2、2型糖尿病患者管理

一是通过健康体检和高危人群筛查检测血糖；建立居民健康档案过程中询问等方式发现患者。

二是对确诊的2型糖尿病患者进行登记管理，并提供面对面随访，每次随访要询问病情、进行空腹血糖和血压测量等检查，对用药、饮食、运动、心理等提供健康指导。

三是对已经登记管理的2型糖尿病患者进行一次免费健康体检（含一般体格检查和空腹血糖测试、测血压）。

截止20xx年年底，我镇共登记管理并提供随访的糖尿病患者也必须较前增加，血糖有控制有好转等，并按要求录入居民电子健康档案系统。

### （七）、疾病预防控制工作

1、计划免疫：制定防保组领导通知、组织培训、制定奖惩制定等，对20xx年度进行工作总结，实行按月运转报表上报，对20xx年、20xx年、20xx年、20xx年、20xx年、20xx年、20xx年及20xx年出生的儿童接种实行信息微机录入网络管理，减免接种费，从而提高免疫接种率。于本镇范围内尽最大限度控制传染病及突发公共卫生事件的发生和流行，管理好肺结核病人，有追踪，有转诊。冷链运转方面：共开展每1次冷链运转工作报表，常规加强免疫中疫苗接种。

## 2、疫情监测

在疫情监测上，继续坚持“重点地区、重点预防，重点疾病、重点防治，重点人群、重点保护”的原则，严格监测“肠道传染病，虫媒传染病，不明原因肺炎病例，流感样病例、禽流感零报告及日报告”。主动搜索afp病例。手足口病监测疫情报告率为100%，报告及时率为100%，一年来无重大传染病。

在疫情监测上，严格按照上级要求做到：有疫情报告各项制度，每季度有疫情分析，疫情自查总结、疫情分析。积极做好各种突发公共卫生事件的报告工作。

## 3、艾滋病、梅毒、乙肝防治

对全镇育龄妇女人、孕产妇进行检测，检测率尽量达100%，阳性人数0。按目标责任状的要求完成工作任务：行政管理、业务管理、信息资料的管理、开展临床业务工作、村级工作、项目工作。建立健全各种登记本，每月一次村级督导，每月一次村级培训例会，讲解艾滋病梅毒乙肝相关知识。

### （八）妇幼卫生工作

1、妇幼卫生保健工作继续深入学习和贯彻执行《母婴保健法》的法律、法规，使保健取得的成果。

## 2、“降消项目”工作

我镇严格按照“降消项目”实施方案要求，认真开展好“降消项目”工作，利用项目活动，加强了村医生的业务培训，巩固了三级防保网底建设，搞好怀孕妇女的摸底排查登记管理工作，健全和完善危急孕产妇和危急儿童的转诊、急救运行机制，提高了孕产妇住院分娩率，降低“两个”死亡率。

## 3、妇幼卫生信息管理

严格按照上级要求，做好妇幼卫生的痕迹资料归类整理，建立健全了乡村两级信息资料档案，准确及时上报和反馈妇幼信息。确保市、乡、村三级数据上一致，为上级领导决策提供科学依据，达到保护妇女、儿童合法权益和健康发展的目的。

（九）卫生监督：1、成立由院长为组长、公共卫生科为成员的工作领导小组，全面落实了责任制。2、加大卫生监督工作力度，将卫生监督工作列入工作日程，举行食品卫生安全专项整治活动2次，累计共出动执法车辆100台次、出动卫生监督工作人员300人次。我工作站学校共建立监管对象12个，其中开设营养餐学校11个，已办理餐饮服务许可证的有2个（大银中学、大银中心校），从事餐饮工作人员均办理健康证。餐饮服务监管对象11个（包括2个食堂、9个餐馆），其中办理餐饮经营服务许可证的有4个（馨园佳肴、尹超群餐馆、李作飞餐馆、阳阳餐馆）。供水监管对象1个，无生活饮用水许可证。3、安排协管员、信息员，负责协管及相关信息报告工作。4、每周或在节假日期间，组织有关人员进行检查，预防安全事故的发生。5、结合我镇实际问题制定实施方案，对本辖区安全存在的薄弱环节加强整治，有针对性地开展专项整治行为，以事故为教训，加大对卫生的宣传和督查力度，并积极配合上级相关部门开展督察和检查。

（十）、合作医疗□20xx年尽量最大限度为当地参合老百姓解

决了特大的就医经济负担。

#### 四、其它工作：

（一）、积极完成上级安排临时性工作任务及参加各种会议、培训。

（二）、在今天的下半年，规设并启动了中医针灸理疗科、b超心电图室、化验室、hiv检测室、x光照片室、抢救室、手术室、产房、大银镇村级卫生信息化两网建设办公室、规范的计免门诊、规范的公共卫生科办公室、会议室等业务办公，成立了相应的工作领导小组，落实了岗位工作职责、完善了考核机制，完善并上墙了相关工作制度及规定，美化了医院就医环境，宣传了医院的新业务、新的管理及服务理念，同时也推动了本镇的卫生工作，发展了医院，提高了单位职工的待遇和工作积极性，尽量让当地老百姓最大限度的享受国家医改的实惠政策。

#### 五、工作中存在的困难：

20xx年工作虽然取得了一定的成效，但也存在如下困难：

（一）、资金投入不足，制约了我镇的公共卫生服务的发展。

（二）、人才缺乏，乡镇缺乏全科医师、村级公共卫生人员资质低、检验师、影像师等专业人员，影响了基本公共卫生服务均等化项目的工作开展进度。

（三）、缺乏比较有效可行的激励机制，降低了医疗工作人员工作热情。

（四）、居民对我院卫生服务认识存在较大距离，上门建档和随访存在一定困难。

（五）、卫生监督：我镇餐饮服务单位和开设营养餐的学校、供水站大多数没有相关证件，并且许多基础条件达不到科学的要求。

## 六、下一步工作打算

（一）、争取地方政府支持，强化职能，加大基本公共卫生服务项目人力、物力投入。

（二）、加大宣传力度，认真开展基本公共卫生服务均等化项目工作，通过健康教育宣传，以逐步改变广大居民的陈旧观念，促使其自愿参与到公共卫生服务中来。

（三）、加强专业技术队伍建设，提高基本公共卫生服务水平。

（四）、配套更合理、可行、有效的激励机制，提高工作人员工作热情。

（五）、落实各项服务规范、强化各项规章制度，推动基本公共卫生服务均等化项目可持续健康发展。

（六）、卫生监督：下一步将和相关部门合作加强检查、监督力度。确保我镇的卫生监督事业顺利开展。卫生监督协管，工作艰巨，任重道远。今后为适应新时期的工作要求，我们将严格要求自己，使自己的理论水平、思想觉悟和工作能力不断提高和进步；工作进一步强化责任意识、依法行政意识，慎重对待每项工作，认真学习卫生法律、法规等相关法律知识，学习业务知识和技能，强化终身学习的意识，克服和改进不足，按照年初制定的工作实施计划，突击阶段性重点工作，确保项目顺利推进。

展望未来，基本公共卫生服务均等化项目任重而道远，但我们坚信，在市局和上级各部门的督促和指导下，我们将以积

极创新、开拓进取、与时俱进的精神，不断的创新思维、创造性地开展工作，为辖区居民的健康保驾护航，为我辖区公共卫生服务均等化工作探索出一条适合自己可持续发展的道路。

## 年初计划的重要性篇四

随着人民生活条件的不断改善，人们的生活方式和习惯有了很大的改变，同时生活节奏的加快也导致了高血压、肿瘤、糖尿病、心脑血管等慢性非传染性疾病的日增，严重威胁着人们的身体健康。慢性病的三高三低已成为一个有着普遍性的社会问题。有些疾病已成为导致人群丧失劳动力、甚至死亡的主要原因。现慢性病防治工作已成为我们公共卫生服务站的重点，现将20xx年上半年慢病防治工作总结如下：

### 1、建立组织

我们成立了以院长为组长，防保所长为副组长，卫生院和防保所相关人员为成员的领导小组。并定期开会，讨论各自所遇到的问题以及解决的方法。做到分工到人，职责明确。

### 2、慢病管理措施

慢病调查是慢病管理的重要环节，我们结合农民健康教育在全镇8个村进行慢病宣传工作，抽调了卫生院和防保所相关人员参与宣传。同时在各村，我们还安排了村医协助宣传工作。

### 3、慢病管理

35岁以上人群测血压5495人次，累计建档2921，建档占总人口的11.05%；糖尿病建档870人，建档占总人口的35.3%；恶性肿瘤新发现32人，死亡31人，累计建档122人；居民死亡上半年共98人，死亡率为3.98%。

#### 4、65岁以上老年人体检

65岁以上老年人上半年免费体检567人。

#### 5、居民健康档案

居民健康档案累计19847人，近1年来有动态记录18854人。

1、大多数居民已进意识到慢病防治的重要性，但由于自身条件以及农民生活局限性，没有精力、时间等重视此项问题，所以对慢病的防治有一定的障碍性。

2、65岁以上老人建档，发现慢性疾病，但由于经济原因，不及时到医院就诊或口服一些价格便宜疗效差的药物，导致慢病防控效果不够显著。

3、由于中医资源缺乏，使得老年人中医药服务工作难以开展，即使开展很难得到预期效果。

3、慢病的工作量巨大，村级工作人员无新生力量，从精力及以学历等都有障慢病工作开展的质量，效率得不到提高。

3、通过每年65岁老年人体检工作，增加体检项目，提高体检质量，使老年人感受到体检好处，认可慢病防制工作，以便慢病工作开展更加有效、顺利！

## 年初计划的重要性篇五

### 一、xx年工作总

根据公司发展战略规划及“猪舍未建，饲料先行”的指导思想，

我们在做好项目开展前期准备工作的同时积极与县、乡两级

紧密合，对饲料厂用地等事宜进行现场踏查和洽谈、召开项目推进会议进行土地流转前期的各项准备工作。

（一）所做的主要工作建设用地：我们在前期选址的基础上，与县、乡紧密合，积极协调交通便利、已报批的建设用地作为饲料厂用地。

（1）确认x亩饲料厂用地位置及面积。其中□xx县：谭庄饲料厂x亩、产业集聚区饲料厂x亩；西华县：西夏亭饲料厂x亩、田口乡饲料厂x亩；扶沟县：产业集聚区饲料厂x亩；太康县：产业集聚区饲料厂x亩。

（2）签订饲料厂用地协议□xx县谭庄及产业集聚区饲料厂用地协议均已签订。

（3）已确认为熟地的地块为□xx县谭庄饲料厂用地、西华县西夏亭饲料厂、扶沟产业集聚区饲料厂用地。

## 2、养殖用地：

（1）养殖用地面积共计x亩。其中□xxx亩，西华x亩，扶沟x亩，太康x亩，郸城x亩。

（2）调规情况□xx牧原养殖用地已全部调整为设施农用地，郸城牧原养殖用地已全部调整为一般农田，其余三县的养殖用地调规果还未通过，具体调规面积有待进一步确认。

（3）土地流转：鉴于xx县和西华县饲料厂已确定，我们的工作小组成员已分组与项目涉及乡（镇）、村进行沟通协调，了解项目涉及村组情况并到现场进行实地踏看，进行土地流转培训，为下步土地流转做好前期的各项准备工作。

## 3、开启破冰之旅。在一个新区域的发展，如何破冰起到至关



重要的作用。牧原项目推动过程中遵从的是与当地党政共同、合力发展，造福一方百姓。我们的工作小组成员进驻xx之后，通过与各县县委书记、县长等主要领导进行多方位的对接和洽谈，到现场进行实地踏看，目前，项目工作已打开缺口，各县与公司双方展示了良好的合作意愿，牧原项目启动氛围已经形成。4、与县政府合成立服务牧原项目工作小组□xx县、西华县均已成立服务牧原项目工作小组，并由县政府出具政府会议纪要，确定领导班子成员□xx县谭庄镇还专门成立了服务牧原项目工作小组，确定工作小组成员，负责牧原在谭庄的项目开展。

## 5、团队建设：

（1）组建团队□xx牧原分公司在成立之前就通过多方了解和协调，吸纳各部门的优秀人才及公司新召进的大学生，现已成为拥有x名内部员工的小团队。除此之外，我们还通过反聘的方式，聘用了8名当地有意向的仁人志士加入牧原，他们包括项目所在县域职能部门的主要领导，这些反聘人员的加入，将对牧原在新区域的发展起到至关重要的作用。

（2）做好企业文化宣传。一个团队的核心凝聚力便是公司的企业文化。我们很注重对员工进行企业文化的宣传和教导。通过组织内部及外部员工进行企业文化培训的方式，让大家更全面、更深刻地了解公司的企业文化，从而有助于大家尽快地融入牧原这个大家庭，深刻领会牧原的家人文化。引导大家拥有正确的价值观和人生观，对工作起到积极的推进作用。除此之外，我们还花了大量时间做好墙体文化设计，在新办公室和宿舍内做了大版面的墙体文化，通过这种方式，制造良好地工作氛围，同时，也让外部的`客户更深刻地了解我们的企业，认识牧原，领会公司的文化精髓。

（3）抓好人员管理。虽然我们离开了公司总部，远赴外区域工作，但我们的工作氛围一刻都没有松懈过，严格按照公司

的要求来管理内部员工，做到准时上班，避免迟到和早退现象的发生，还充分利用下班之余召开内部工作分享会进行工作交流。把部门内部的员工当成自己的孩子或者兄弟姐妹来关心和对待，时刻关心员工的冷暖，增强团队意识。

（4）为员工创造成长的机会。虽然我们的团队很年轻，但无论是新员工或者老员工，我们都大胆的将每个员工放在一个较高的平台上让他们去充分发挥自己的才干，展示自我。

xx牧原分公司自成立以来，团队内每名员工互帮互助，用集体的智慧推动工作不断向前开展，这个过程是每名员工成长的过程，也是xx牧原项目能够落户xx的必经之路。

（二）存在问题区域内人员大部分都是新员工，还需要花大量的时间将理论与实践相合，熟悉部门工作流程，掌握工作方法。

2、区域内员工都较年轻，农村工作经验不足，办法少，工作要求紧了，容易出现一哄而上，缺乏计划性、前瞻性的事情发生。

3、内部管理制度需要进一步完善并抓好制度落实。

4、由于是新成立的区域，人员及车辆配备还相对不足，一旦各区域工作展开，现有人员及车辆都无法满足正常工作需要。

## 二、xx年工作计划

（一）xx年绩效目标：建设用地：保证x亩用地无障碍交予基建施工。其中xxx亩，西华x亩，扶沟x亩，太康x亩。

2、养殖用地：保证x亩用地无障碍交予基建施工。其中xxx亩，西华x亩，扶沟x亩。

(二) 方法措施激励方案：采用对内和对外两种方式，双管齐下，促进目标达成，争取达成超级目标。

(1) 对内：按征地亩数、出栏数进行激励。达成年出栏生猪x万头，本部门采取宽征窄用的原则，按50亩养1万头生猪计，共需完成征地目标10698亩。部门内部实行月考核进度，季考核季度成果，以土地亩数完成情况作为考核依据；年度考核年度目标达成情况，以生产部年出栏生猪量为依据考核本部门绩效目标达成情况的绩效考核方式，对员工实行奖惩，以促成目标达成，争取完成超级目标。

(2) 对外：与公司沟通，在项目建设期和生产期，按规划面积或出栏规模拨付部分资金作为项目经费，用于提高村、组干部的工作积极性，保障牧原项目快速、有序推进。

2、将年度目标分解到各个区域，做到“千斤重担万人挑，人人头上有指标”，保障绩效考核方案落到实处，达到激励先进，鞭策落后的目的，避免“发了没有管，管了没有发”的现象发生，促进全员主动征地，挖掘潜力，促进目标达成。

3、各区域人员要定岗定责，从场区选定、手续办理到院墙圈定等都由责任人写出负责报告。办理土地流转手续之前要签订目标责任书，手续完善后，办理人员要签字认定，区域负责人签字，上报投资事业部领导批准，归档备案，然后交基建部进行施工。在工作过程中弄虚作假、自作主张，影响工作进度，造成矛盾和不良影响者，追究其当事人责任。

4、制定团队pk机制。对团队纪律、队员的工作积极性、业务知识掌握程度、团队文化、团队士气等进行定期pk鼓励先进，鞭策落后。

5、依托政府，取得重视，推动各级领导主动协助征地；发现人才，吸纳人才，对各区域里有思路、有方法的乡镇干部重点培养，发展其成为牧原人，增强工作责任感，激发工作积

极性，确保牧原项目快速推进。

6、注重对内部员工进行企业文化的宣传和教导，深刻领会公司分享文化的涵义，让大家尽快融入牧原大家庭。XX的团队是一支年轻的团队，工作组成员大部分是新到公司的员工，我们工作的过程就是一个互相学习，互相促进，共同成长的过程。绝大部分员工对现有的工作都没有太多的概念，都处在干中学、学中干的状态，所以我们应该以成果为导向，有针对性地组织工作经验交流、法律法规知识培训，充分利用分享的方式来互相纠正错误、互相获取进步，面对问题，采取集思广益的方法，互相交流经验，遇到困难时共同讨论研究解决的办法。

7、传承牧原师徒文化，做好传帮带，携手并进，让员工尽快成长起来，能够独挡一面。

8、定人、定岗、定责，实行绩效管理，落实考核措施。

9、与县、乡、村、组合，组织全体员工深入到重点户排查摸底、找准原因，利用现场观摩、影像资料、召开现场会、促膝交谈、亲朋劝说等多种渠道宣传传导牧原发展理念，争取配合、支持。