

政策实施方案(通用5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

政策实施方案篇一

x年，我街道在“双拥”办的正确领导下，通过积极贯彻执行党的优抚政策，积极主动采取有效措施，保证了全街道双拥工作顺利开展。现将我街道x年度的双拥工作情况总结如下：

一、强化组织领导，密切协作配合

二、提高思想认识，完善工作制度

我街道从思想和行动上高度重视双拥工作，结合年初、年中、年终、重要节日和各阶段工作，召开各种类型会议，先后召开动员会、座谈会等x场，动员部署，分析问题，明确措施，形成共识，把广大干群的思想行动统一到关心、支持、参与双拥工作上来，形成上下一致齐抓双拥的良好共识。明确全年双拥工作的具体目标、指导思想、方法措施等内容，对全年开展好双拥工作起到了很好的指导作用。为形成良好的工作机制，我街道先后制定了双拥工作职责、制度和具体的机制体制，为双拥工作扎实有效开展提供组织、制度、服务、资金、思想上的保障。

三、强化宣传教育，营造良好氛围

弘扬爱国主义精神，增强国防观念，提高广大群众拥军爱国的自觉性，必须做好广泛深入宣传和教育工作。街道“双

拥”工作领导小组把加强宣传教育作为“双拥”工作的一项重要内容来抓，先后通过召开会议、下发文件、标语、x个村悬挂横幅、宣传栏和干部入户宣传等方式，全方位、深层次地开展双拥工作宣传教育。一是积极组织志愿者开展爱心献功臣活动，为老革命军人送去生活用品，打扫卫生等，同时老革命军人为他们讲述当年为祖国建设英勇战斗的事迹，使他们了解历史，受到教育。清明期间开展革命英雄祭扫活动，以此激励广大青少年珍惜今天的美好生活，更加热爱祖国，热爱我们的子弟兵。二是在征兵期间大力宣传，使广大适龄青年积极踊跃应征入伍，为部队添砖加瓦。

四、严格依照法规，落实优抚政策

我街道共有重点优抚对象x人，在落实优抚政策上，我街道做到了以下两点：一是对各种抚恤金做到按时足额打卡发放。二是做到抚恤补助优待账目齐全、清楚。

过去的一年中，我街道“双拥”工作取得了一定成效，“双拥”整体水平有了新的提高。但我们也要清醒地认识到，我街道“双拥”工作还存在一些不足。在今后的工作中，我们将以先进为榜样，在区“双拥”办的关心指导下和街道党工委、街道办事处的领导下，按照“同呼吸、共命运、心连心”的总要求，坚持标准，强化措施，开拓创新，不断完善“双拥”工作机制，推进我街道“双拥”工作再上新的台阶。

政策实施方案篇二

深入贯彻落实_领导关于送温暖帮扶工作的重要讲话精神，积极参与以保障和改善民生为重点的社会建设，推动落实各项保障民生、改善民生的政策措施，进一步找准工作切入点和着力点，构建救助、维权、服务三位一体工作格局。通过送温暖活动，继续做好保障困难职工家庭基本生活，加大维权力度，努力满足广大职工多元化需求，团结全县职工为构建社会主

义和谐社会建设美好**而奋斗。

通过摸排核查,目前我县有困难职工325户,按照省总要求,结合我县实际,每户给予300元救助,共需资金97500元。资金筹措主渠道:工会自筹,财政配套资金。

按照贵州省总工会的通知要求,结合我县实际□20xx年我县送温暖主要对象是:

- 1、生活困难的劳动模范;
- 2、低保户和低保边缘户的困难职工;
- 3、本人或家庭成员患大病的困难职工;
- 4、家庭遭到意外灾害致困的职工;
- 5、因子女上学家庭负担过重的困难职工等。

对确定的送温暖对象,每户救助标准不低于300元。

- 1、送温暖资金发放:12月底以前召开送温暖资金发放会议。
- 2、送温暖资金发放要求:送温暖资金发放要坚持公开、公平、公正的原则,规范程序,严格手续,加强监督。送温暖资金发放必须填签《困难补助资金发放凭证》,确保送温暖资金用于困难职工。同时,严格按照送温暖资金发放标准、范围进行,不得违规操作。

1□20xx年1月5日前,分赴特别困难的职工家中开展走访慰问活动。

2□20xx年1月6日至10日,全县各级工会要结合“双走访,三服务”活动,广泛开展向困难职工送温暖活动。深入每个困

难职工家中嘘寒问暖,妥善安顿好他们的“两节”生活,真正让困难职工感受到党和政府的关怀和社会主义大家庭的温暖。

各级工会要充分利用各种形式,大力宣传送温暖工作,让困难职工群众切实感受到党和政府及社会各界的关爱。

县总工会将于“两节”期间开通特困职工热线求助电话24小时值班。对“两节”期间临时发生重病的职工、遭受意外灾害的特困职工,在调查核实的基础上给予救助。

政策实施方案篇三

薪资表的内涵

- 1、等中点：指在同一职等中所有薪点中的中间之点，如一职等共有31个级，第16个级即是等中点。
- 2、幅距：指薪资每职等之间的幅度（不同职等同级别之间比）。
- 3、最高点薪：指每一职等的最高职级的该点，如一职等35级，那35级所代表的薪资即是最高点薪。
- 4、最低点薪：以（3）为例，1级所代表的薪资为最低点薪。
- 5、晋等率：指在同一时间单位内员工职等提升的比率。
- 6、等的重叠：指上一职等的后面职级与下一职等的前面职等的薪资重叠部分。

薪资薪等的广延考虑

- 1、职务分类：随着扁平化的组织，职务级别越少越好，同时对“享受级别”的给以明确化，如技术类等。

2、晋等率的考量：1、薪资预算；2、员工的表现；3、企业成长速度；4、企业业绩水准等。

3、各等幅距的考量：1、职等低的晋等容易幅距小，反之亦然。

政策实施方案篇四

如何制定销售计划*制订销售计划的原则制订出周密的销售计划是销售活动成功的第一步，销售员在制订计划时，应遵循以下原则。1、具体化原则。把每日应做事项列成一览表，依事件的重要程度决定顺序，逐日填写。2、顺序优先原则。将当日的行动依序先后排列。顺序取决于事项的重要性，亦即把必须先做的事放在前面，而不是以难易程度做决定。此外也要考虑事项类似性，将类似的事项一起处理。3、安排单纯化原则。掌握销售的秘诀，避免不必要的浪费。4、不拘泥于工作日程原则。工作一览表只是大致的准则，并非绝对性的规定。尤其是以人为工作对象时，随时会有突发状况，如不留意这种现象，可能会不经意冒犯客户，所以必须格外警惕。*制订销售计划时的具体注意事项：销售员在制订销售计划时，还应该注意以下一些具体事项：1、突出重点，重要的事项和急待处理的事项要优先编入计划；2、为督促自己勤奋工作，计划时间要足够长，从早晨一直安排到晚上，但要留有余地，即要有机动时间；3、要考虑好访问顺序和时间长短；4、尽可能预先约定见面时间。销售员每天访问多少客户，要根据自己的具体情况而定，因为其影响因素极多，如产品类别、交易额大小、潜在客户多少、访问频率、销售区域大小、交通方便程度等等。在城市地区销售消费品，每天可以访问六个客户或更多。在郊区销售生产资料，访问一家客户就可能需要数天时间。时间分配上要保证重点客户。*在制作计划与报告表时，应遵循以下步骤：(1)说明目标；(2)规定完成整个目标的期限；(3)责任分配到个人；(4)确定行动步骤，行动步骤越明确越好；(5)对每一行动步骤都指定目标日期，分配给所需的资源，以及保持对它们的跟踪监督；(6)为了评

估进展程度，要追踪记录结果。

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

政策实施方案篇五

（一）目的

- 1、建立合理的薪资架构
- 2、维持劳动市场竞争力
- 3、吸引及维持所需人才
- 4、藉市场的薪资给付水准探讨组织的定位所在

（二）薪资调查应考虑层面

- 1、应调查哪些职位

2□benchmarking

3、厂家

4、区域性

5、行业

（三）调查方法

1、顾问公司

2、采访

3、电话邮寄

4、集合讨论

（四）调查内容设计

1、受调查公司的资料

2、职务的资料

3、调查项目

（五）统计分析：

（六）报告

对薪资报告一般要求做到几点：1、数据分析；2、工作分析；3、政策分析；4、趋势分析；5、方案分析；6、优劣分析，并提出自己主张供决策人决策。