

2023年ssc工作规划 岗位工作计划(精选10篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理的工具。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

ssc工作规划 岗位工作计划篇一

根据□xx省教育厅□xx省财政厅关于中小学名教师、名校（园长、名班主任工作室的管理办法□□x教继[20xx]3号）《关于印发□xx市教育系统“教书育人示范岗”创建活动实施方案》的通知□□x教工委□20xx□127号）精神，以及□xx市教育系统“教书育人示范岗”考评办法》，结合学校实际，扎实开展工作室学员的培养工作，引导工作室学员走专业化成长之路，丰富和提升教育教学理论，提高教育教学技能，以适应新课程目标及教学理念。结合本地和本校实际，特制定xx省中小学xx名教师工作室教书育人示范岗20xx—20xx年工作计划。

- 1、认真组织示范岗成员开展政治理论学习，把思想和行动统一结合起来。
- 2、制订自我专业发展规划，每位示范岗成员制订一份具体的“自我专业发展规划书”，以此加强自身素质修养，努力提高自己的专业水平，达到自己的成长目标。
- 3、以先进的教育理念为先导，与省、市教师培训部门和教研部门密切配合，以课题研究的方式寻求解决教育教学中存在问题的对策和建议，以各种方式传播先进的教育思想、课程理念、教学方法，达到“树立一个名师，调动一门学科，带

出一支队伍，产生一批成果”的目标。

1、通过工作室省内外互访、案例分享与分析等形式，加强主持人之间的相互学习交流，促进对自身工作室建设与管理理念的反思，完善工作室制度建设。

2、在教育教学改革或学校管理实践中不断深化工作室“文化语文”教育理念，促使主持人对品牌建设思路与策略进行制定，初步形成工作室的品牌。

1、根据实际情况检视和优化培养方案，明确本年度及培养周期的发展目标、途径。

2、根据实际情况，开展多种形式的集中研修，时间不少于15天，可分段多次开展，其中需要有一次以上的外出学习研修。

3、完成本年度网上协同研修任务。

通过课题研讨、专家指导、同行互评等方式，针对工作室在第一年度确立的课题研究方向，进一步明确研究问题，深化研究层次。

确定送教主题，本年度至少组织开展1次送教下乡或下基层活动。

对工作室前期工作进行自我诊断，接受“四中心”会同地市教育局教育行政部门进行中期检查评估。

总结工作室建设经验，提炼课题研究成果，通过课题研究成果汇报等方式，促进主持人形成教育教学思想。汇总工作室团队教育教学论文、案例和课题成果，结集出版，促进工作室相关成果的沉淀和转化，申报教学成果奖。加强工作室省内外交流研讨，分享工作室经验，提高工作室成果展示度和影响力。在省内外新闻媒体、学术刊物等进行“文化语文”

教育教学思想创新成果宣传展示。

SSC工作规划 岗位工作计划篇二

一、参加财务人员继续教育每年财务人员都要参加财政局组织的财务人员继续教育。

首先参加财务人员继续教育，了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。参加继续教育后，汇报学习情况报告。

二、加强规范现金管理，做好日常核算

1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。

2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。

3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为公司提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初前报交总经理留存，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。

4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。

5、完成领导临时交办的其他工作。

三、个人见意措施要求财务管理科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司

发展的步伐。

总之在新的一年里，我会借改革契机，继续加大现金管理力度，提高自身业务操作能力，充分发挥财务的职能作用，积极完成全年的各项工作计划，以最大限度地报务于公司。为我公司的稳健发展而做出更大的贡献。

ssc工作规划 岗位工作计划篇三

市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出营销任务。暂订年任务：销售额100万元。

2、适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取的市场份额。

5、不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8、善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

- 1、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时选择客户在相同或接近的地点。
- 2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。
- 3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。
- 4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。
- 5、填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。
- 6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

SSC工作规划 岗位工作计划篇四

1. 每天上班前检查仪容仪表是否合格。
2. 提前5分钟到达工作岗位开始简单做卫生。
3. 打开并检查电脑□pos机、打印机是否正常使用，清点备用金、发票、账单是否足够近期使用。
4. 与上一班收银员交接遗留问题。

5. 查看当日会议单内容，并按照活动单开台、入账并结账
6. 对当日所有账单正确分类，转前台账单送前台收银。
7. 核对现金信用卡与交班表是否一致，及时投款。
8. 核对应收账单签字是否符合要求，若不符合，附情况说明。
9. 核对宴请账单签字是否符合要求，若不符合，附情况说明。
10. 当班若有疑问账单应及时与日审咨询。
11. 对结账单得使用进行登记。
12. 结账单按照单号排列。

每周计划

1. 将日常收银工作中的问题日审咨询。
2. 本周内常点菜及时向餐饮经理沟通

每月计划

1. 每月20日检查系统是否有挂账账单，并及时结清。
2. 检查所配备的设备是否使用正常。

每季度计划

统计临时菜内容，汇报日审，以便系统更新。

每年计划

反应西软系统的缺陷和不足，以便及时修改。

SSC工作规划 岗位工作计划篇五

在我们以往的过程中，很多时候在岗位的成功和业绩，都取决于机会驱动型成功，是把握市场经济与计划经济交叉期政策机会利益点的结果，而大多数人的随意性太强，往往见异思迁，得陇望蜀。谈不上整体的规划，和阶段性战略执行。但现在这样的机会驱动越来越失去其既有价值，因为消费者在成熟，市场竞争的平台在不短升级，传统运营模式逐步失去其有效性，所以提升团队核心价值越来越需要正真的战略规划。

那么我们面对1个问题，第一如何做，做什么。

对于第一个问题，我的观点是营销系统的中期战略方向与目标设定，营销资源的整体配置与未来需求的预测，产品线的整体规划与政策体系设计，市场推进模式的格式化与区域市场的战略推进计划，营销系统的组织架构与管理模式设计，营销团队建设的目标与方向。

所谓清晰就是必须有一个个准确的发展方向，而且这方向只有一个，所谓科学就是按照行业的客观规律办事，不要漫无边际，盲目高举，所谓可控就是要确保这一方面的人财物资源资源配置要在一个可控范围，所谓可操作就是保证规划的有效实施和执行力的打造。

1 第二句话就是带团队

任何一个营销系统部署，总是有阶段性的使命，但无论职位如何换，都要完成一个不变的目标，就是要在不同阶段为企业带出一支适应当时企业发展需要的高素质 的精英团队，一批高素质的一线经理人。

这就需要不断从原有原有营销人员中发现可塑之才，从外部不断为企业找到合适的精英人才，并且管控起来，从而形成

一支分工合理，职责明确，职业素养高，个人能力强的实战性团队。以便根据企业的阶段发展，更好的复制市场。

第三句话跑市场

营销人员在办公室做不出业绩，在办公室里也作不出符合市场一线实际情况要求的市场战略。

跑市场看什么？一看区域推进状况，二看产品与市场的适配性，三看经销商的积极性，四看市场潜力，五看竞品状况，六看一线营销人员的效率和实战水平。

我的观点，一个月在市场上跑15到20天，既拿出1/3到1/2的时间调查了解，再用另外的时间决策与应对。

第四句话，理关系

营销系统与生产和管理系统的关系的协调更是如此，谁都认为自己的职责更重要，谁都要强调自己系统的核心地位，几个系统之间总有一些配合与对接不默契的地方。

如何理顺这些复杂的内外部关系，我的观点，第一是谈钢琴，十指有长短，分工是必然，关键是做到合理发挥十指的作用，第二是找靠山，营销系统的职位毕竟有限，这些问题不是一职位能协调的。所以必须找到一个靠山，就是老板的支持与信任，三是多交流，只要坦诚交流。一次 两次也许不会理解和接受，三次，四次或许会缓解，沟通从心开始，我相信全球通的这句广告词。

天

恩 朔

业

ssc工作规划 岗位工作计划篇六

依据以“教研促教，教研兴校”的思想，根据__中学新学期工作计划安排，本着大力倡导“课程改革兴校，课堂改革强校”的思想，认真贯彻落实新课程改革的精神，坚持以课堂改革和课程改革为中心，以教师的校本培训为主线，着力全面提高教师的综合素质，培养学生的创新精神和实践能力，提高教育教学质量、促进学生健康全面发展，深入推进评课方式改革，使我校的教育教学工作和教育科研步入一个新台阶，开创一个新局面。

二、主要工作目标

(一)组织好教师培训工作，提高教师业务水平。

(二)组织并开展好各项教育教学研讨活动，为老师们搭建教学交流、技艺切磋、展示自我的平台。

(三)以课题研究为依托，促进教育教学工作的开展，进一步推进高效课堂改革。

(四)配合学校各处室开展好对师生的各项服务工作。

三、具体工作安排及措施

(一)组织好教师培训工作，提高教师业务水平。

1、这学期教师培养在原来的基础上，计划采取走“走出去”和“请进来”相结合的方式对老师们进行培训。着力培养青年骨干教师，学校将选拔一部分青年教师作为重点培养对象，为他们搭建锻炼、提高、成长的舞台。

首先，学校适时地安排他们“走出去”，在经费和时间都允许的情况下计划安排各学科各处室至少一人到近几年高考取

得较好成绩的贵阳一中、遵义南白中学、都匀一中等知名学校跟岗学习，通过观摩学习，跟岗培训，学习他们的管理模式、教学教研、培优补差、高考研究等方面的经验，外派学习的老师回校后对老师进行二次培训，再结合学校实际做出一些必要的改革。

其次，除了“走出去”学习外，还计划“请进来”对我们老师进行培训。在经费允许的情况下，计划邀请x大、__师大、__学院等高校的一些知名专家学者到学校做专题讲座，帮助老师们开拓视野，提升自我。另外，充分利用名师工作室学员这一资源，争取名师工作室到我校开展对口帮扶活动，并争取能让我校更多的老师加入到名师工作室当中，学习他们的先进理念。

2、除了“走出去、请进来”学习外校的成功经验外，还要立足本校，充分利用学校的优质资源对老师们进行培训。因此，本学期将加大“校本培训”的力度。

(1)学校将邀请人事部门或学校德高望重的老教师对新进老师进行入职培训，让他们找准位置，潜心教书、明确方向，树立目标。

(2)以教研组为单位，开展高考专题讲座。由学校聘请学校各学科教学经验丰富的老教师针对本学科老师进行高考专题培训，介绍他们多年来的教学经验，讲座要求各教研组在开学两周内把计划、课题、主讲教师报教科处登记，主讲老师要精心准备讲稿，课件并交教研组长处审核，讲座结束后全组老师要写反思，心得和计划，以确保讲座的质量和效果。

(3)开展“老带新”精准帮扶活动。学校将安排一名老教师带两名中青年教师，中青年教师必须带一名新教师。帮带必须要有计划、有记录、有总结、有评比，并将评比结果作为年终评优评先的重要依据，以此来督促帮扶工作落到实处。

(4)各教研组每周至少开展一次教研活动，通过教研来提升教师的业务水平。每次教研活动必须要有主题，确保教研活动的质量，严防教研活动流于形。

(5)利用学校安排的业务学习时间，督促全体教师进行教材教法的研究，配合教务处做好集体备课工作，要求每次集体备课必须要有初稿、讨论稿、修改稿、定稿、公开课实践、反思等材料以确保集体备课的质量。

(6)学校将邀请人事部门或学校德高望重的老教师对新进老师进行入职培训，让他们找准位置，潜心教书、明确方向，树立目标。并开展“老带新”精准帮扶活动。学校将安排一名老教师带两名中青年教师，中青年教师必须带一名新教师。帮带必须要有计划、有记录、有总结、有评比，并将评比结果作为年终评优评先的重要依据，以此来督促帮扶工作落到实处。

3、继续开展好“中继教”培训，组织并督促教职工认真完成“__省干部在线”和“大数据”学习，全面提高全校教师的理论和水平。

(二)组织并开展好各项教育教学研讨活动，为老师们搭建教学交流、技艺切磋、展示自我的平台。

1、以各教研组为单位，本学期计划开展“三课”活动来促进教学工作，指新教师上好“汇报课”、青年教师上好“优质课”、学科带头人至少上一节“示范课”。各教研组开学要有计划，有方案，每堂课必须要有教案，评课记录、心得、教学反思等资料以确保活动的顺利进行。

2、组织好英语、生物、历史学科教师参加__x优质课比赛，要求参赛者认真备课，教研组集中集体智慧精心打磨，争取能在全州优质课比赛中取得好成绩。各学科都要安排经验丰富老教师或近几年取得优秀教学成果的中青年教师上一堂示

范课，课后全员必须有反思和总结，以此来确保比赛的质量，以达到促进教学的目的。

3、计划以教研组为单位和周边的兄弟学校多开展一些“同课异构”“高考研讨”“送课帮扶”等教学方面的交流活动，通过相互切磋，相互交流来促进我们的教学工作。

4、计划充分利用名师工作室学员这一资源，争取名师工作室到我校开展对口帮扶活动，并争取能让我校更多的老师加入到名师工作室当中，学习他们的先进理念。

5、组织教师参加各级各类教学论文、优秀课件、教学设计等竞赛活动，根据教育局工作安排，举办好县级优质课比赛。

6、安排好教师下乡支教，送课下乡等活动。

(三)以课题研究为依托，促进教育教学工作的开展，进一步推进高效课堂改革。

1、关注已立项课题的开展情况，跟踪监督课题的研究进度，确保已立项课题顺利结题。

2、争取课题申报机会，争取各学科都能有与教育教学相关的课题立项。

3、教科处组织和安排好课题培训，计划请州教科所、县教育局教研室专家及学校在课题研究方面有经验的老师对老师们进行课题研究方面的培训和指导。

4、组织学生积极参加__省科技创新大赛以及在学生中广泛开展研究性学习活动，并为学生提供各项帮助和指导。

(四)配合学校各处室开展好对师生的各项服务工作。

1、配合政教处做好班主任培训工作。

2、配合教务处做好高考信息收集、高考培训、专题讲座等方面的工作。

(五)做好年终各类资料的收集、整理、归档，迎接上级部门的年终检查、考核工作。

协助学校办公室做好年终绩效考核的相关工作。

ssc工作规划 岗位工作计划篇七

二、加强病房专科知识培训。

三、加强手术室的管理。做到手术室内设备、器械、物品合格率为98%，做好应急准备等。

四、完善骨科健康教育宣传手册。从患者入院的宣教（如：防跌倒、防坠床、贵重物品随身携带等）标本的留取（如：大便常规等）常规的检查项目地点及注意事项、专科的护理、手术后患者的饮食指导、出院指导（如：复查的专家门诊、科室联系电话等）

五、加大医院感染控制力度。严格遵守执行消毒隔离制度，作好病区环境卫生学监测工作，结果应达标。同时，作好随时消毒、终末消毒、日常消毒工作。使用后的'物品按处理原则进行消毒，一次性物品、医疗垃圾按要求管理、使用、处理。

六、开展优质护理服务活动提高护士服务品质

(1) 为病人多做一点：多巡视、多观察、多关心、多照顾、多为病人解决实际问题。

(2) 为病人多讲一点：多指导、多宣教、多沟通、多解释病人疑问，主动做好健康教育、主动征求患者意见。通过情景

模拟和角色扮演，提高护士与病人有效沟通的能力，提高护士服务意识和健康教育能力。

(3) 让病人方便一点：满足病人的基本需求，提供病人便捷的服务。

(4) 让病人满意一点：通过开展特色护理温馨服务活动，创建护理服务特色，提高护士服务品质，提高护理质量。

(5) 每月进行一次患者满意度服务问卷调查。

SSC工作规划 岗位工作计划篇八

作为XX公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

在签署分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单（包括：户口本、结婚证、身份证等证件）。在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证？银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，

我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善！（我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训，这是我个人的想法。）

作为xx*公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

总之，在以后的工作中，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献，争取自身与公司一同进步与发展。

ssc工作规划 岗位工作计划篇九

一、指导思想

根据教育局对县骨干教师的精神指示，全面贯彻党的教育方针，推动教育的均衡发展和教育公平。培养骨干教师队伍，充分发挥骨干教师的示范、引领和辐射作用、带动全县中小学教师素质的全面提升，全面提高教育教学质量。

二、履行职责

责任心强，严格遵守学校规章制度，按时完成上级和学校安排的各项工作任务。

虚心向他人请教，取长补短，进行教学研讨和提升。

面向全体学生，以人为本，不排斥学困生，善于与学生交流，

鼓励学生。

深入理解课程教学改革新理念，注重教学实际操作能力培养，提高自身的学科专业理论水平和教学实践能力。

积极探索实施新课程的教学策略，并及时做好教学反思，切实提高教学能力，在增强教学有效性，向每一堂课要效率，向每个学年要质量。

三、发展目标

1、提高自身的德育水平，提高自己的人格魅力，铸就良好的师德模范。

2、更新教育观念，研究课堂教学的基本规律，在教学中积极探索和实践课程的实施能力，提升课堂教学的时效性，不断提高教学质量。

3、树立终身学习的观念，提高教育教学的研究反思能力，发挥骨干教师的辐射引领作用，积极强化参与学科中建设的意识，积极投身教育科研，加强教育教学研究，做创新型的教师。

四、实施计划

1、勤于学习，树立终身学习的理念。

(1)坚持不懈地学习，活到老，学到老，树立终身学习的理念。

(2)多渠道地学习。要做学习的有心人，在书本中学习，学习政治理论，教育教学理论和各种专业知识，增强自己的理论积淀，学习他人高尚的师德修养，丰富的教学经验，以达到取长补短的目的。

(3)广泛地学习。广泛地阅读各类有益的书籍，学习各种领域

的知识，技能、特别要学习现代信息科技，不断构建丰富自己的知识结构。

2、善于思考，在实践中探求、感悟。

要坚持用脑子工作，力争做到：时刻把工作与思考相结合，在思考中工作，在工作中思考，创造性地开展工作。面对自己将来的工作，我充满信心，也有许多美好的设想。我将带着自己的激情和规划步入富有挑战性的工作，在实践中不断积累经验。促使自己尽快成长起来。走进学习心灵，面向全体学生，加强与学生交流。对学生更多关怀和鼓励，培养学生学习兴趣，全面提高教育质量。坚持学习，再学习，在学习中不断超越自己。

ssc工作规划 岗位工作计划篇十

18号)要求，结合我厅实际，制定本实施方案。

坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，全面贯彻落实科学发展观，以促进权力运行公开透明、廉洁高效为核心，坚持全员参与、注重实效，突出行政审批、行政执法、行业管理、项目资金、人事管理和财务管理等重点岗位和关键环节，综合运用教育、监督、制度、考核等有效措施，积极防范廉政风险，大力推行廉政预警，全面加强效能监察，把廉政风险查到点、惩防体系建到岗，营造风清气正的良好环境，实现岗位风险最小化、廉政效能化、发展环境化的目标。

从岗位、处（科）室、单位“三个层次”，认真围绕岗位职责、业务流程、制度机制、工作效率、外部环境等五个方面查找廉政和效能方面的风险点，认真评估并科学划分风险等级，有针对性地完善教育、制度、监督方面的防范手段和措施，建立和完善前期预防、中期监控和后期处置“三道防线”，强化监督检查和责任追究，有效防范各类腐败行为的

发生，限度地提高工作效能。

风险岗位廉能管理的实施范围是：厅属各单位和厅机关全体干部职工。

（一）学习动员部署（12月20日-12月27日）。

成立活动组织领导机构，制定活动实施方案，召开党组织会、职工大会等广泛进行学习、宣传和动员，认真学习省纪委关于风险岗位廉能管理的有关文件、资料，教育和引导干部职工全面理解风险岗位廉能管理的重大意义、指导思想、基本内容、方法步骤和工作要求，提高思想认识，切实增强开展风险岗位廉能管理工作的自觉性和主动性。

（二）排查廉政风险点（12月28日-1月15日）。

1、查找个人廉政风险点。干部职工结合自身岗位职责，通过自己找、群众提、相互找、领导点、组织评等方法和利用举报投诉、财务审计、执法检查、问卷调查等手段，认真分析并逐一排查个人在岗位职责、业务流程、制度机制、工作效率、外部环境等方面存在或潜在的廉政风险点。个人查找廉政风险点后，认真填写《个人廉政风险自查表》（见附表1），由部门（处或科室，下同）负责人召开部门讨论会，对个人廉政风险进行逐一讨论，个人充分听取意见和建议后进行修改，并由部门负责人和分管领导审核签字。领导班子成员填写《个人廉政风险自查表》后，由单位主要领导审核签字。

2、查找部门廉政风险点。围绕重点环节、制度机制等方面，将有利于进一步规范工作流程，完善部门职责的风险点作为部门廉政风险点。各部门查找出廉政风险点后，认真填写《部门廉政风险自查表》（见附表2），交分管领导审核签字。

3、查找领导班子廉政风险点。结合林业工作特点，按照党风廉政建设责任制的要求，查找在执行“三重一大”（重大事

项决策、重要人事任免、重大项目安排和大额资金使用）制度等方面的廉政风险点；查找在制度、机制建设等方面存在的廉政风险点，并进行认真分析，由办公室负责填写《领导班子廉政风险自查表》（见附表3）。

4、评估审核。各类廉政风险自查表填好后，交本单位风险岗位廉能管理工作领导小组办公室汇总和初审（机关处室召开处务会初审），评出准确、比较准确、基本准确和不准确等级。被评估为基本准确和不准确的，责令当事人进行限期整改。

5、风险等级划分。根据风险发生的机率大小、可能造风险等级划分。成的危害程度，将查找出的廉政风险点分为三级，一级风险是指发生机率高或者一旦发生可能造成严重后果的风险，如有可能触犯国家法律，构成犯罪的风险等；二级风险是发生机率较高或者一旦发生可能造成较为严重后果的’风险，如有可能违反涉及行政机关工作人员的相关法规，受到纪律处分的风险等；三级风险是发生机率较小或者一旦发生可能造成不良社会影响或一定经济损失的风险。廉政风险等级的评估，由各单位风险岗位廉能管理工作领导小组办公室提出等级意见报廉政风险防范管理工作领导小组办公室研究审定后，在本单位进行公示。厅属各单位领导班子成员、机关各处室领导和重点岗位廉政风险防控汇总表请于1月17日前，上交省林业厅风险岗位廉能管理工作领导小组办公室（驻厅纪检组监察室）。