# 202\_年售后个人工作计划(优秀8篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-01-11

*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。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，...*

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。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

**售后个人工作计划篇一**

1.负责完成售后服务部的维保目标、工作管理情况。

2.负责售后服务部的日常事务管理，指导所属部门的工作和人员调配，对工作人员进行考核和审定。

3.负责制定激励政策，最大限度地调动维修中心人员工作积极性，争创最好的经济效益。

4.负责制订售后服务部每月、季、年工作计划及中长期规划，组织实施和落实。

5.负责制定售后服务部应急预案和投诉的处理，并向上级汇报。

6.负责售后服务部与社会各界、公司内部各部门的协调与沟通。

7.负责服务好每一个客户，以“客户为中心”体现“服务提升价值”。

8.负责建设一支高效、敬业、协调、战斗力强的团队。

9.完成上级安排的其他工作。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

**售后个人工作计划篇二**

客户送车进厂维修养护或来公司咨询、商洽有关汽车技术服务，在办完有关手续或商谈完后，业务部应于二日内将客户有关情况整理制表并建立档案，装入档案袋，xx店售后工作计划。客户有关情况包括：客户名称、地址、电话、送修或来访日期，送修车辆的车型、车号、车种、维修养护项目，保养周期、下一次保养期，客户希望得到的服务，在本公司维修、保养记录。

（二）根据客户档案资料，研究客户的需求。

业务人员根据客户档案资料，研究客户对汽车维修保养及其相关方面的服务的需求，找出“下一次”服务的内容，如通知客户按期保养、通知客户参与本公司联谊活动、告之本公司优惠活动、通知客户按时进厂维修或免费检测等等。

（三）与客户进行电话、信函联系，开展跟踪服务。

业务人员通过电话联系，让客户得到以下服务：

（1）询问客户用车情况和对本公司服务有何意见；

（2）询问客户近期有无新的服务需求需我公司效劳；

（3）告之相关的汽车运用知识和注意事项；

（4）介绍本公司近期为客户提供的各种服务、特别是新的服务内容；

（6）咨询服务；

（7）走访客户。

1、售后服务工作由业务部主管指定专门业务人员——跟踪业务员负责完成。

2、跟踪业务员在客户车辆送修进场手续办完后，或客户到公司访谈咨询业务完后，两日内建立相应的客户档案。客户档案内容见本规定第二条第一款。

3、跟踪业务员在建立客户档案的同时，研究客户的潜在需求，设计拟定“下一次”服务的针对性通话内容、通信时间。

4、跟踪业务员在客户接车出厂或业务访谈、咨询后三天至一周内，应主动电话联系客户，作售后第一次跟踪服务，并就客户感兴趣的话题与之交流。电话交谈时、业务员要主动询问曾到我公司保养维修的客户车辆运用情况，并征求客户对本公司服务的意见，以示本公司对客户的真诚关心，与在服务上追求尽善尽美的态度。对客户谈话要点要作记录，特别是对客户的要求，或希望或投诉，一定要记录清楚，并及时予以处理。能当面或当时答复的应尽量答复；不能当面或当时答复的，通话后要尽快加以研究，找出办法；仍不能解决的，要在两日内报告业务主管，请示解决办法。并在得到解决办法的当日告知客户，一定要给客户一个满意的答复。

5、在“销售”后第一次跟踪服务的一周后的7天以内，业务跟踪员应对客户进行第二次跟踪服务的电话联系。电话内容仍要以客户感兴趣的话题为准，内容避免重复，要有针对性，仍要体现本公司对客户的真诚关心。

6、在公司决定开展客户联谊活动、优惠服务活动、免费服务活动后，业务跟踪员应提前两周把通知先以电话方式告之客户，然后于两日内视情况需要把通知信函向客户寄出。

7、每一次跟踪服务电话，包括客户打入本公司的咨询电话或投诉电话、经办业务员都要做好电话记录，登记入表（附后），并将电话记录存于档案，将电话登记表归档保存。

8、每次发出的跟踪服务信函，包括通知、邀请函、答复函都要登记入表，并归档保存。

（四）指定跟踪业务员不在岗时，由业务主管临时指派本部其他人员暂时代理工作。

（五）业务主管负责监督检查售后服务工作；并于每月对本部售后服务工作进行一次小结，每年末进行一次总结；小结、总结均以本部工作会形式进行，由业务主管提出小结或总结书面报告；并存档保存。

（六）本制度使用以下四张表格：“客户档案基本资料表”、“跟踪服务电话记录表”、“跟踪服务电话登记表”、“跟踪服务信函登记表”。

**售后个人工作计划篇三**

1、作为和客户后续沟通的主要渠道,客服部扮演着重要的角色,包括客户数据收集,服务产品监查,客户关系的维系都是客户服务的工作。以“客户为中心”为宗旨，以“客户满意度”为目标，努力做好客户服务的工作;树立精品服务形象，提高售后服务管理水平，建立专业化队伍，将售后服务提高到一个新的高度和水平。

2、围绕公司201x年产销15万台目标需要很好的服务支持，需要打造一支吃得了苦充满活力的年轻化、知识化、专业化团队，需要一套管理这个团队的行之有效的管理制度和考核制度，要充分发挥服务人员身处市场第一线的优势，收集行业内先进的技术信息和潜在的客户需求信息，要及时反馈外部质量信息和多提合理化建议，要塑造良好的“窗口”形象，要牢固树立“服务营销”的理念。

二、部门总体工作思路。

按照工作目标的要求及化、可量化、可考核的原则：

1、延伸服务功能，做到售前、售中、售后、信息反馈的全方位服务。

2、缩短服务流程，避免多头服务，实现“来电一拨就通，一通就服务到底”的一站式服务。

3、加强团队建设，提高服务人员整体素质，全面改善服务形象。

4、根据产品销量及分布区域，逐步增加巡回服务人员数量，缩短服务到场时间。

5、加强客户档案管理和利用，提高回访频率，坚定用户再次购买信心。

6、认真贯彻执行公司方针，是售后工作的必须，对以往的成果要加以保持，

在服务体系运作过程中发现的矛盾以公司目标为准。

7、服务体系素质建设，坚决推行服务有关管理制度，为内外部服务人员的工作建立细化的指标，除现有考核内容外，增补月度。

工作总结。

服务过程记录等，实施内部培训。

三、工作目标。

1、保修期内客户回访率为100%。

2、服务满意率98%以上。

3、配件出货正确率为98%以上。

四、人员要求。

1、人员编制的完善;随着客服工作的开展，部门人员配备需要完善。

2、完善客服内部流程，管理培训，及相关管理制度;包括客服部主要内容的描述;客服中心员工守则;客服。

岗位职责。

;回访制度;客户抱怨/投诉制度的制定与实施。

五、客户信息管理。

1、客户资料的管理：客户资料要求按地区详细登记每个客户的完整资料，并做好日常维护工作，与销售部保持良好沟通，对客户地址、电话、负责人等有变更的要及时更改;配件供应厂商的信息要保证准确，以方便公司及客户处售后工作的处理。

2、用户信息管理：客户反回的售后回执单，全部录入系统，方便查找和统计、分析等。

3、产品质量信息管理：收集客户反馈回的各种产品方面的投诉，做好分类、整理、分析工作，及时的交公司相关部门处理。

4、配件质量信息管理：售后仓库要做好配件质量信息的反馈工作，针对重要零件如：电机、控制器、后桥、差速器、车架、前减震、轮辋焊合等做好数据监控，及时将异常信息分类、整理、分析，并报品质检验部以防批量事故的发生。

六、加强客户的培训、监控工作。

1、由巡回服务人员对其负责区域内维修技能不高或新开发经销商的售后能力进行评估，现场进行技术指导或定期组织到公司进行培训，提高维修技能，增强产品专业知识;对公司新产品、新技术要与客户及时进行沟通并详细讲解。

2、针对售后服务做的好的客户;引导并帮助客户建立独立的售后服务店，独立解决区域内所售车辆的维修，配件更换等售后问题。

3、加强对客户售后服务工作的监督检查，不符合公司规定的要进行纠正指导，发现严重违规行为的要及时反映到客服部，根据《经销商。

合同。

书》相关规定进行相应处分。

七、投诉管理。

在服务过程中出现的客户投诉，应及时向上级领导反映，并详细记录实际情况。并整理及时交于上级领导等待处理;并严格按照客户投诉处理流程操作。应并协助各部门做好投诉处理，待事件处理完毕时，整理投诉单和各项处理文件归档备案。

随着新技术不断应用，产品更新换代周期缩短及客户期望值的提高，客户服务人员素质及战斗力须相应提高一个台阶，对培训工作提出了更高的要求。为此做出如下。

1、加大培训工作的频次，分为定期和不定期的培训考核;。

2、注重理论与实际工作相结合的培训，对接待客户要注重产品基本知识和实践操作相结合，特别是实际接待能力的考核。巡回服务人员注重操作技能、常规故障排除能力和沟通技巧方面的的培训，提高员工的整体战斗力。

九、团队建设。

十、弱项完善。

1.日结周报，信息共享。

每周将回访结果、客户反映情况以书面形式发馈给相关部门，便于及时掌握客户动态。利用质量周会时间，全面总结客户意见及反馈，总结当周服务质量，并分门别类制定相关的整改措施，并重点检查整改措施的执行情况。

2、各部门多方位合作，降低客户投诉。

在接到客户投诉，或者在公司内部回访过程中发现的客户不满意时，客服部以书面形式通知相关部门和人员。并且由客服部专人根据部门解决情况再次与客户联系，确认客户满意程度。

20xx年xx月xx日下午，“20xx年售后质量报告暨20xx年工作计划”会议在集团三楼报告厅隆重召开，制造公司320余名干部员工参加了会议。会议由制造公司副总莫长山主持。

在会上，技术工艺部范强就20xx年售后反馈的质量问题，尤其是出口机组的质量问题以图片的形式进行了汇编，并向大会作了通报，让全体员工能够更加清晰地感受和了解销往国外的机组所发生的质量问题，以便在今后的生产中加以避免和改进。

陈总在制造公司xx年的工作规划中，首先对20xx年的工作进行了简单的总结，一方面肯定了xx年取得的成绩，同时也指出了工作中存在的不足。同时，围绕吴总“提高质量、降低成本”的目标，明确xx年制造公司要重点做好的两项工作，一是从细处着手，采取综合措施，进一步提升产品质量。二是全方位开展降耗活动，降低产品制造成本，特别是要作好板材、铜管、铝箔、制冷剂、气体、电线等物资的控制。

质量是企业生存之本，为使20xx年产品质量再上新高，陈总要求作好如下工作：一是紧密跟踪售后和检验，确保产品质量问题得到有效、持续的改进，重点是老问题的跟踪和新问题的改进落实;二是进一步完善和细化工艺，更好的保证产品质量;三是车间严格首件检验和“三检”制度，严把制造过程质量关;四是持续进行员工培训，不断提高其技能，以技能保证产品质量。对出问题和易出问题的环节进行重点培训;新员工和老员工培训要有区别;出问题点与不出问题点培训有区别;特殊工种、关键工种与一般工种培训有区别;五是细化质量责任制，加大考核力度，根除因责任心不强导致的质量问题;六是严格按体系文件要求执行，确保体系有效运行;七是学习国内外同行业企业先进产品质量管理方法，提升出口产品质量。按照自找问题，自我否定的方法，提升水平。

20xx年是管理提升年，为提升管理水平，陈总要求制造公司要建立和完善以下八项工作制度：1、车间调度会制度;2、车间质量分析会制度;3、车间技术准备会制度;4、车间成本费用分析会制度;5、管路现场评审会制度;6、车间考评制度;7、车间专检制度;8、车间合理化建议奖励制度。

优秀的干部员工队伍是企业发展的重要保证。在人员培训和梯队建设方面，陈总也作了具体的安排和布署，要求各部门要发现人、培养人，用好人，做好员工的职业生涯规划。

号召全体干部员工要养成认真负责、兢兢业业的工作态度，不论何种工作、不论事情大小，都要认真去做并且都要做好、做漂亮、做精致，使我们公司产品质量和基础管理在xx年的基础上百尺竿头，更进一步。

要求大家只有紧密团结在以为核心的集团领导班子周围，按照我们制定的计划扎实开展工作，我们的目标就一定能够实现。

这次会议的召开不仅使全体干部员工明确了工作重点和方向，同时也增强了大家为实现20xx年公司总目标的信心和决心。

1、整理客户资料、建立客户档案。

客户送车进厂维修养护或来公司咨询、商洽有关汽车技术服务，在办完有关手续或商谈完后，业务部应于二日内将客户有关情况整理制表并建立档案，装入档案袋，4s店售后工作计划。客户有关情况包括：客户名称、地址、电话、送修或来访日期，送修车辆的车型、车号、车种、维修养护项目，保养周期、下一次保养期，客户希望得到的服务，在本公司维修、保养记录(详见“客户档案基本资料表”)。

2、根据客户档案资料，研究客户的需求。

业务人员根据客户档案资料，研究客户对汽车维修保养及其相关方面的服务的需求，找出“下一次”服务的内容，如通知客户按期保养、通知客户参与本公司联谊活动、告之本公司优惠活动、通知客户按时进厂维修或免费检测等等。

3、与客户进行电话、信函联系，开展跟踪服务。

业务人员通过电话联系，让客户得到以下服务：

(1)询问客户用车情况和对本公司服务有何意见;。

(2)询问客户近期有无新的服务需求需我公司效劳;。

(3)告之相关的汽车运用知识和注意事项;。

(4)介绍本公司近期为客户提供的各种服务、特别是新的服务内容;。

(6)咨询服务;。

(7)走访客户。

。

**售后个人工作计划篇四**

（1）售后服务的目标：

1.定期维护产品，保证产品的质量。

2.树立公司形象，维系客户的忠诚度。

3.反馈产品的相关信息。

4.及时为客户解决在消费产品过程中遇到的问题，提高客户满意度。

6.通过服务赚取一定的佣金。

7.通过优质的售后服务，发展潜在客户，对于其他产品的销售做好铺垫工作。

8.根据产品的种类、客客户群体分门别类简历档案。

9.站在客户的立场，对其所提出的问题进行有效的分析。

（2）知识准备：

3.掌握服务的方法、技巧、礼仪等。

（3）售后前、后的准备。

1.电话预约时间，尽量在约定的时间前到达，若有可能迟到，提前打电话给客户道明原因。

3.在于客户交代产品时，尽量详尽，使用方法、注意事项做好相应的提示。

4.在不能完全满足客户了解产品信息时，制作一些产品说明，以达到客户使用的效果。

5.定期电话或是上门对客户回访，以有效的沟通来减少一些隐患问题的发生。

（4）电话客服。

1.首先，注意余元的规范，针对不同的客户可适当调整，保持亲切度。

2.在能立即答复问题的前提下，尽量简短分析，解决问题。

3.在不能立即给出问题答案的前提下，给出客户一定期限，尽早给客户答复。

（5）服务时注意事项。

1、遵守时间。

2、维护、处理产品问题。

3、责任的界定。

4、整理环境，全面测试，不留隐患。

5、现场工具的管理。

（6）绩效考核。

1.时间、效果的考核。

服务人员是否在规定的时间内抵达服务现场，通过回访，来了解现场处理的效果等。

2.服务质量的考核。

首先从服务的礼仪考核。是否有不符合公司规定的，在问题服务后的后期处理效果上的考核。

3.成本的考核。

**售后个人工作计划篇五**

   20xx年xx月xx日下午，“20xx年售后质量报告暨20xx年工作计划”会议在集团三楼报告厅隆重召开，制造公司320余名干部员工参加了会议。会议由制造公司副总莫长山主持。

在会上，技术工艺部范强就20xx年售后反馈的质量问题，尤其是出口机组的质量问题以图片的形式进行了汇编，并向大会作了通报，让全体员工能够更加清晰地感受和了解销往国外的机组所发生的质量问题，以便在今后的生产中加以避免和改进。

陈总在制造公司xx年的工作规划中，首先对20xx年的工作进行了简单的总结，一方面肯定了xx年取得的成绩，同时也指出了工作中存在的不足。同时，围绕吴总“提高质量、降低成本”的目标，明确xx年制造公司要重点做好的两项工作，一是从细处着手，采取综合措施，进一步提升产品质量。二是全方位开展降耗活动，降低产品制造成本，特别是要作好板材、铜管、铝箔、制冷剂、气体、电线等物资的控制。

质量是企业生存之本，为使20xx年产品质量再上新高，陈总要求作好如下工作：一是紧密跟踪售后和检验，确保产品质量问题得到有效、持续的改进，重点是老问题的跟踪和新问题的改进落实；二是进一步完善和细化工艺，更好的保证产品质量；三是车间严格首件检验和“三检”制度，严把制造过程质量关；四是持续进行员工培训，不断提高其技能，以技能保证产品质量。对出问题和易出问题的环节进行重点培训；新员工和老员工培训要有区别；出问题点与不出问题点培训有区别；特殊工种、关键工种与一般工种培训有区别；五是细化质量责任制，加大考核力度，根除因责任心不强导致的质量问题；六是严格按体系文件要求执行，确保体系有效运行；七是学习国内外同行业企业先进产品质量管理方法，提升出口产品质量。按照自找问题，自我否定的方法，提升水平。

20xx年是管理提升年，为提升管理水平，陈总要求制造公司要建立和完善以下八项工作制度：

1、车间调度会制度；

2、车间质量分析会制度；

3、车间技术准备会制度；

4、车间成本费用分析会制度；

5、管路现场评审会制度；

6、车间考评制度。

7、车间专检制度；

8、车间合理化建议奖励制度。

优秀的干部员工队伍是企业发展的重要保证。在人员培训和梯队建设方面，陈总也作了具体的安排和布署，要求各部门要发现人、培养人，用好人，做好员工的职业生涯规划。

号召全体干部员工要养成认真负责、兢兢业业的工作态度，不论何种工作、不论事情大小，都要认真去做并且都要做好、做漂亮、做精致，使我们公司产品质量和基础管理在xx年的基础上百尺竿头，更进一步。

要求大家只有紧密团结在以xx为核心的集团领导班子周围，按照我们制定的计划扎实开展工作，我们的目标就一定能够实现。

**售后个人工作计划篇六**

尊敬的各位领导各位同事大家好：

时光飞逝，转眼间20\_年已经过去，下面由我做一下集团售后配件部这20\_\_年的工作总结及对于明年的工作计划。

集团售后部与各个办事处之间的配件往来主要有两个方面，保内配件的供应以及保外的配件销售，下面具体介绍一下这两个方面：

保内配件供应。

1.各办事处结合购买车辆客户的首付款项是否还齐予以配件赠送(首付不齐者一律不予赠送，如有特殊情况者应向集团总部写申请，经领导审批完后方可赠送)。

3.配件审批完毕由天津公司配件部发货。

4.保内配件由天津公司提供。

保外配件销售。

1.各办事处根据本地区的销售情况方可进行配件申请。

2.根据集团规定，各办事处销售的配件款为期一个月汇入集团财务部。

3.各办事处销售的配件款如出现欠款现象，应有本办事处相关人员对其进行催款。

4.经集团研究决定，购买配件的客户配件款欠款不得超过一个月。

5.如出现客户迟迟不还款的现象，集团将对办事处经理进行处罚。

综上所述，我总结一下20\_\_年的配件销售情况：

山东地区：

1.济南销售金额()元回款金额()元未回款金额()元赠送金额()元。

2.青岛销售金额()元回款金额()元赠送金额()元。

3.潍坊销售金额()元回款金额()元赠送金额()元。

4.临沂销售金额()元回款金额()元未回款金额()元赠送金额()元。

5.滨州销售金额()元赠送金额()元。

6.济宁销售金额()元赠送金额()元。

7.烟台销售金额()元赠送金额()元。

8.泰安销售金额()元赠送金额()元。

河北地区：

1.黄骅销售金额()元回款金额()元未回款金额()元赠送金额()元。

2.承德销售金额()元回款金额()元未回款金额()元赠送金额()元。

以上就是各办事处20\_\_年销售和赠送的概况。

下面我总结一下20\_\_年工作中所出现的问题：

库存不够完善，发货不够及时，个别办事处申请的配件与零件号不符。

各办事处申请的配件没有及时到货。

对配件的认识有待提高。

与财务衔接有待加强。

以下就总结一下需要改进的几大要素：

保证所销车辆质保期内配件的正常使用保证赠送配件，销售配件，紧急配件的供应保证与总部财务部日常工作的沟通以及报表的提交办事处，库存赠送明细以及销售明细和赠送协议正常报送核对供应各办事处配件的申请加大配件库存,完善配件体系，加强硬件设施，接纳各办事处提出的合理性意见，极好的建议。

文档为doc格式。

。

**售后个人工作计划篇七**

办公室在总公司领导的正确领导下，在全体员工的共同努力下，紧紧围绕总公司“三服务、两育人”的服务，20xx年工作计划如下：

充分发挥岗位职能，认真接听广大师生员工的电话，把广大师生员工所反映的一些重点、难点、热点问题以及对总公司有指导意义的电话内容进行总结，及时进行勾通反馈上报。

严格发文标准，提高发文质量、做到文件的及时收发、传阅、送阅。明确印鉴管理程序，完善各项规章制度，按照各项制度办事，做到收文有规范、办会有制度、办事有纪律，各项工作都有章可循，有据可依。

不断加强个人修养，自觉提升接待标准，利用网络学习其它省、市在接待工作上的先进工作方法，努力适应新形势下办公室接待工作的需要，树立办公室良好形象。

进一步完善办公室人力资源管理，以国际质量管理体系认证为契机，建立建全组织机构，建立完整科学的人事管理档案，加大对人力资源招聘力度。

一如既往地抓好后勤保障工作，为广大员工解除后顾之忧。

一年来，办公室的`各项工作得到了总公司领导和同志们的肯定，由衷的感谢公司领导和所属各部门一年来对办公室工作的大力支持与帮助。新的一年，新的形势赋予了办公室新的重任，办公室愿与总公司所属各部门密切配合，奋力拼搏，锐意进取，不懈努力，为总公司的和谐发展贡献力量。

**售后个人工作计划篇八**

到公司已有一年时间，在此期间为适应本岗位的需要，我不断学习新的知识及技能，力求将工作做得更好更出色。经过这段时间的不懈努力，在工作技巧、技能方面都有了一定的提高，同时，也收获了不少的经验和教训，在此基础之上从而使每一项工作都能完成得还算可以吧。

一眨眼我们又踏进xx年了。新的一年，每个人都有新理想、新目标，为能逐一实现它们，现将新年工作做如下计划：

5、日常工作方面，坚持不迟到不早退，听从领导吩咐，学会管理自己的情绪，及时调整自己的工作态度，及时并保质保量地完成工作任务;积极主动地协助其他部门领导及同事。

为了预防和减少道路交通事故，创造安全畅通的道路交通环境，使道路交通更好地服务支持社区经济发展，根据县平安畅通工作会议精神，结合我社区实际，特制定本工作计划。

一、指导思想。

按照“政府领导、部门协作、社会联动、公安监管、业主负责、群众参与、综合治理”的总体要求，以贯彻实施《道路交通安全法》为主线，以落实“五整顿、三加强”工作措施为重点，通过抓住源头、完善设施、广泛宣传、落实责任、严格执法，全面推进道路交通安全工作，努力维护好道路交通秩序，为构建和谐社会和创建平安畅通南社创造安全、有序、畅通的道路交通环境。

二、工作目标。

围绕降事故、保安全、保畅通的总体目标，从20xx年3月开始，通过一年的努力，使全色社区道路交通安全工作达到工作机制健全、安全设施完善、交通有序畅通、管理水平提高、守法意识增强、交通事故减少。

具体目标是：建立和完善二级道路交通安全工作机制，相关部门形成工作合力，交通安全责任倒查追究制得到落实；道路交通标志标线、安全防护、信号灯等设施得到进一步完善，事故多发路段得到有效治理；交通安全执法严格、公正、公开，道路交通违法行为发生率明显下降，公路严重交通堵塞明显减少，城区道路交通秩序明显改善。

运输企业交通安全责任落实到位，车辆和驾驶人源头管理进一步加强；街巷安全通行条件得到改善；交通安全宣传“五进”活动进一步深入，交通参与者的交通安全法规意识明显增强，交通守法率明显提高；道路交通事故稳中有降，力争不发生一起死亡3人以上的群死群伤恶性道路交通事故。

三、工作步骤。

20xx年，信用联社、xx新城小区、工商局宿舍、交警大队、实验中学达到“平安畅通”创建的标准。

20xx年8月，力争在提高群众交通安全意识、改善道路交通行车安全条件、解决出行难问题上取得实质性突破。逐步解决交通秩序乱、交通拥堵、事故多发等问题。

20xx年12月，进一步巩固创建成果，不断拓宽创建领域，提高创建层次，努力打造“平安畅通南社”的品牌，使创建活动走向制度化、规范化、力争走在全县前列。

四、工作任务和措施。

（一）社区主导，齐抓共建。

1、“平安畅通南社”创建活动，由社区平安畅通办公室组织实施。

各企事业单位、居民小区按照实施方案，并结合实际，制定实施方案，落实工作责任。

2、积极开展平安畅通南社活动，夯实创建“平安畅通南社”的工作基础。

以单位、小区为单位，组织开展安全单位、小区、学校活动，以运输企业、公司为单位，开展安全路、安全线、安全车创建活动。

3、将道路交通安全纳入各成员单位的重要议事日程，完善落实道路交通安全联席会议制度。

分析道路交通安全形势，研究解决道路交通安全问题，制定行之有效的整改措施，督促协调各有关部门履行道路交通安全工作职责，组织实施道路交通安全法律、法规、政策的宣传贯彻，部署道路交通安全工作。要建立本辖区、本系统、本单位的联席会议制度，定期研究工作，协调解决问题，督促和检查交通安全工作，并及时向联席会议办公室报告本辖区、本系统、本单位的交通安全工作情况。

4、建立健全交通安全工作责任制。

将道路交通安全纳入考核内容，落实责任，兑现奖惩。对发生特大交通事故负有监督、管理和领导责任的责任人，坚决依照有关规定给予党纪政纪处分。

（二）多策并举、强化宣传。

1、深化交通安全宣传“五进”活动，有效提升全社区人民群众的道路交通安全意识。

要认真履行《道路交通安全法》规定的职责，制定分阶段实施的道路交通安全宣传教育计划，落实宣传教育任务，确定专门机构和专人负责，组织各部门和新闻媒体大力开展交通安全宣传进社区、进单位、进学校、进家庭的“五进”工作，切实提高广大群众交通安全意识。20xx年底，进入率均达100%。

2、建立宣传教育长效机制。

按照^v^、^v^、司法部、教育部、国家安监局等五部委交通安全宣传三年工程要求，社区司法所负责将《道路交通安全法》作为全社区普法教育的重要内容，适时举办法律知识竞赛、宣传等活动，继续做好“”全国法制日宣传活动，适时召开普法工作座谈会和宣传教育工作经验交流会，逐步把交通安全的宣传教育工作纳入法治化的轨道。

3、强化中小学校在校学生的宣传教育。

各中小学负责在中、小学校法制、德育教育中增加道路交通安全内容，将学生遵守道路交通安全法律、法规情况纳入学生个人操行评定。积极聘请法制副校长或校外辅导员，定期讲授交通安全课，要健全“小黄帽”路队制。组织开展交通安全演讲、征文、绘画比赛等活动。利用每学期开学、放假之机，做好广大师生的交通安全宣传工作。

4、扩大宣传覆盖面。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！