

比亚迪工作总结 比亚迪盖板工作总结 (通用7篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

比亚迪工作总结 比亚迪盖板工作总结篇一

怀揣着美好的希望和从零开始的心态走出大学校门，开始了自己人生的新征程，我很荣幸地成为比亚迪股份有限公司十八事业部惠州地区的一员。

来比亚迪已经快一个半月了，在这期间公司为了让我们更快地了解公司、适应工作，公司特地组织大量的人力物力对我们进行了新员工入职岗前培训。这次培训的课程涉及面广、内容丰富，让我受益菲浅，使我更全面的了解公司，学到了很多宝贵而实用的知识，让我的心态从学生慢慢地转变为企业人的心态。

首先，通过培训，我对公司的历史发展、概况、企业之文化、风格。公司从95年创业时的几十人增加到20xx年3月底已逾18万人；从当时外租的不到200平米的厂房到如今已建成的广东、北京、陕西、上海、长沙等地十一大工业园，占地面积约1600万平方米，并且在海外也有许多分公司或办事处；销售额较之以前也连续翻番；公司产业也从单一的电池发展到如今的汽车、新能源和小家电的行业。这一切的一切表明公司正以飞快的速度在发展壮大，如何继续维持和加快发展，这对我们员工来说既是一个挑战，也是一个机遇。作为一员新员工，只有具有扎实的基础知识，过硬的技术以及不断的

技术创新，才能为公司的发展贡献一份力量。

其次，通过培训，我接触和学习了很多知识，有5S执行力、商务礼仪、安全知识等等。这些知识浅易而实用，为我以后的工作和生活指明了方向。通过对5S的学习，知道了5S在工作中的重要性，正如古语所说“一屋不扫何以扫天下”，知道了企业管理对公司的生存和发展重要性，我们必须时时学习管理知识、改善管理方法，才能使公司高效、安全、有序的运用；执行力的培训让我们知道了怎么做人，怎么做事，使我认识到了工作中准时、守纪、严格、正直、刚毅和服从的重要性；商务礼仪知识的培训讲授了日常基本的礼仪知识，让我认识到礼仪的重要性——礼仪是人们长期生活中逐渐形成的一种行为准则，得体的礼仪使人们相处和谐、融洽；叶子老师的激情演讲从校园人到企业人的课程给了我们很深刻的印象，让我们明白了学生与企业人之间的区别，让我们更加迅速的融入到公司。

再次，各位公司领导的激情讲话，特别是王传福总裁的讲话使我们更加了解公司的过去、现在和未来的发展状态，王总的激情演讲顿时让我们热血沸腾，让我们对比亚迪的未来充满了无比的希望，让我们更加坚定了我们选择比亚迪是无比的正确，它的理念“平等、务实、激情、创新”让我生活在比亚迪的大环境下能够让我们得到展示自己能力和才华的平台。

最后，也是最重要的一点，通过公司的培训，使我的心态从学生心态向企业人心态转变。培训老师的言传身教给了我很大帮助，老师们坦诚、客观地与我们分享了很多关于做好企业人的心得和体会，对于老师们的心得，需要我们在以后的工作中慢慢去体会，需要我们以它们为工作的准则，这样我们才能更快地从校园人向企业人转变，才能在工作中少走、或不走错路或弯路，才能获取更大的发展，才能为公司做出更大的贡献！

总之，我将在比亚迪的工作生活中秉承“技术为王，创新为本”之道，做“平等、务实、激情、创新”之人，在以后的生活与工作中努力学习来扩充知识面，不断积累工作经验，提高自己的业务水平，细心、细致的完成工作中的每一项任务，同时虚心向前辈和同事们请教、学习，不断充实自己，不断完善自己，为比亚迪的明天贡献自己的一份微薄之力。

比亚迪工作总结 比亚迪盖板工作总结篇二

作为一名刚走上工作岗位的年轻同志，在思想上，本人自觉加强理论学习，努力提高思想政治素质。用先进的思想理论武装自己，自觉树立正确的世界观、人生观和价值观。注重发挥理论知识对实践的指导作用，将理论知识转化为行动。树立以情服务、用心做事、务实高效、开拓进取的工作作风，在不断丰富自身业务经验的同时，进一步提高自身的理论水平和综合素质。另外，本人还虚心向理论水平较高、实践经验丰富的同志学习和请教。经过这几个月的锻炼，本人的思想修养、理论水平都有了不同程度地提高，也进一步保证和促进了本人更好地完成本职工作。

作为一名行政秘书岗位的新人，在工作上，本人不断夯实业务基础，努力适应工作环境，积极进入工作状态，主要涉及了日常行政事务、经费管理、文件管理和资产管理等几个方面的工作，使自身的工作技能和工作效率有了进一步提高。

____公司日常行政事务繁琐而细碎，但却因为联系方方面面而不容出错。本人本着认真负责、周到细致的原则，力求做好各项工作。负责公文管理工作。做好下发的各类公文的登记、传递、立卷和归档工作，及时传达、贯彻执行上级领导的决议、指示和各项规章制度；及时收发和传递____公司各类文件、信函及通知，确保信息流转的快捷、有效。负责会务工作。根据____公司安排，做好各类会议的筹备、记录等工作。

负责对重大事项、大型活动和临时性任务的安排、检查和落实工作，主要是协助收集、整理各类活动的员工信息以及上报名单、下发通知工作；管理____公司的日常支出；及时处理和完成____公司主任交办的其他各类事务。

____公司是一个综合机构，既要协调方方面面，又要服务上下左右，发挥着桥梁纽带作用。因此，在工作上，本人不断培养综合协调能力，发挥团结协作精神，做好各项工作。加强沟通协调，做好与其他职能部门间的往来工作。与人事处加强联系，做好人事系统管理、考勤记录、教师招聘、住房调查、培训计划表上报等工作；与图书馆加强联系，做好年度报刊征订和书籍领取工作；与院办加强联系，做好相关文件领取以及值班表的提交工作分工不分家，与____公司同事协同作战。____公司是一个有机的工作整体，尽管大家的工作职能和分工不同，但是，本人能够团结同志，做到分工不分家，不分份内和份外，与____公司同事心往一处想、劲往一处使，相互配合，取长补短，充分发挥团结协作精神，共同做好____公司的各项工作。

过去的三个月，是不断学习、逐步充实的三个月，是积极探索、渐渐成长的三个月。在整个工作过程中，本人勤勉不懈、耐心细致，富有工作热情，具有较强的责任心和进取心，并注重学习新知识、新技能，不断提高业务水平，保质保量完成领导交办的工作，取得了一定的成绩。然而，与____公司领导的要求相比，与先进同志的示范相比，本人的工作还有很大的差距，还存在很多不足。

由于工作时间不长，对其他职能部门的职能范围缺乏系统、全面的认识，致使相关沟通联系工作有所滞后，影响了工作效率；由于专业局限，欠缺财务报账方面的知识，从而影响了经费管理工作效率。对于这些问题和不足，在今后的工作中，本人将严格要求自己，加强学习，积极实践，努力克服不足，以更加务实的作风、更加扎实的工作、更加出色的服务，切实做好本职工作。

非常感谢____公司领导对本人的信任、支持和培养，给予了本人体现自我、提高自我的机会，使本人的思想境界、业务素质、工作能力都得到了大幅度地提高，这也进一步激发了本人从事行政秘书工作的工作热情和开拓进取精神。最后，热切希望自己能够为____公司的发展和繁荣贡献智慧和力量。

比亚迪工作总结 比亚迪盖板工作总结篇三

xx年即将度过，我们充满信心地迎来xx年。

过去的一年，是促进酒店“安全、经营、服务”三大主题的一年，也是酒店全年营收及利润指标完成得较为理想的一年。

值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

一、科学决策，齐心协力，酒店年创四点业绩

酒店总经理班子根据中心的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，一是努力实现“三创目标”，二是齐心蓄积“三方优势”等。

总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。

加之“三标一体”认证评审工作的促进，以及各项演出活动的实操，尤其下半年十六届四中全会强劲东风的激励，酒店总经理班子带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

1、经营创收。

酒店通过调整销售人员、拓宽销售渠道、推出房提奖励、餐饮绩效挂钩等相关经营措施，增加了营业收入。

酒店全年完成营收为万元，比去年超额万元，超幅为%；其中客房收入为万元，写字间收入为万元，餐厅收入万元，其它收入共万元。

全年客房平均出租率为%，年均房价元/间夜。

酒店客房出租率和平均房价，皆高于全市四星级酒店的平均值。

2、管理创利。

酒店通过狠抓管理，深挖潜力，节流节支，合理用工等，在人工成本、能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。

酒店全年经营利润为万元，经营利润率为%，比去年分别增加万元和%。

其中，人工成本为万元，能源费用为万元，物料消耗为万元，分别占酒店总收入的%、%、%。

比年初预定指标分别降低了%、%、%。

3、服务创优。

酒店通过引进品牌管理，强化《员工待客基本行为准则》关于“仪表、微笑、问候”等20字内容的培训，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善前台待客部门及岗位的窗口形象，不断提高员工的优质服务水准。

因而，今年5月份由市旅游局每年一次组织对星级饭店明查暗访的打分评比，我店仅扣2分，获得优质服务较高分值，在本

地区同星级饭店中名列前茅。

4、安全创稳定。

酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。

在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。

保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。

在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。

酒店保安部警卫班也因此而被评为先进班组。

二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

酒店总经理班子率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，认真学习领会十六届四中全会精神。

结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。

在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围下半年度突显了可喜的改观。

主要表现在干部员工精神状态积极向上。

酒店总经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。

酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。

关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。

店级领导还通过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。

在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。

因而，部门经理之间相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重；酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，则代之以主动关心参加、检查仔细认真等。

在一些大型活动中，在店级领导的榜样作用下，部门经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

三、品牌管理，酒店主抓八大工作

在今年抓“三标一体”6s管理的推行认证过程中，酒店召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，组织了一些验审预检等。

这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。

同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的管理目标和工作计划，酒店及各部门全年主要抓了八大工作。

(一)以效益为目标，抓好销售工作

1、人员调整。

酒店销售部划开前台等岗位，仅销售人员上半年就有名，是同规模星级酒店的2倍多。

酒店总经理班子分析原因，关键是人，是主要管理人员的责任。

因此，酒店果断地调整了销售部经理，并将人员减至名，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

2、渠道拓宽。

销售部原来分解指标因人而异，缺少科学依据。

酒店下达的经营指标却难如期完成。

针对上半年出现的缺少市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调整了部门经理后，研究通过了下半年的“销售方案”。

其中在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。

这样，一是划分渠道科学，二为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

3、房提奖励。

根据本酒店市场定位为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，制定了对销售部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以

一定比例提成的奖励。

这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度，使酒店上门散客收入由上半年万元升至下半年万元，升幅约为%。

4、窗口形象。

销售部前厅除充分利用酒店给予的房提政策，加大促销力度外，还特别重视塑造酒店的窗口形象。

其一，合理销控房间，保证酒店利益最大化。

例如，在今年的车展、房展期间，合理的运作，保证客人的满意，也保证了酒店的最大利益，连续多天出租率超过100%，而平均房价也有明显的提高。

其二，完善工作流程，确立各种检查制度。

加强对前厅在接待结帐、交接班等工作流程上的修订完善，尤其是结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。

加强主管的现场督导。

通过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。

加强主管和领班的双检查工作。

要求主管和领班对每天每班的户籍登记等检查并签字，增强主管、领班的责任心。

今年户籍登记、会客登记、上网发送等无发生一起错登漏登现象。

总之，前厅部在总经理的带领下，层层把关，狠抓落实，把握契机，高效推销，为酒店创下了一个又一个记录，上门散客由原来占客房总收入的%提高到%，最高日创收为元，最高日平均房价为元；全年接待宾客万人次，接待外宾万人次。

5、投诉处理。

销售部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。

本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。

一年来，销售部共接待并处理宾客投诉约起，为酒店减少经济损失约元，争取了较多的酒店回头客。

此外，销售部按酒店总经理班子的`要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作、从低效谈判到中效谈判、从无市场调研分析等无基础管理到每月一次市场调研分析和客户送房排名等等，直接赢得了销售业绩的显著回升。

下半年共创收万元，比上半年增额万元，增幅约为%。

(二)以改革为动力，抓好餐饮工作

1、绩效挂钩。

餐厅虽然是酒店的一个部门岗位，但在管理体制上率先进入市场轨道，绩效挂钩的改革举措在该餐厅正式推行，即将餐厅的经营收入指标核定为万元/月，工资总额控制为万元/月。

在一定的费用和毛利率标准下，若超额完成或未完成营收指

标，则按完成或未完成的比例扣除工资总额的相应比例名额。

这种绩效挂钩的做法，一方面给餐厅厨房的管理者、服务员、厨师等人员以无形的压力，思想工作欠缺或管理不得法等还会带来一些负面的影响；另一方面，却使大家变压力为动力，促进餐厅、厨房为多创效益而自觉主动地做好经营促销工作。

如餐厅增开夏季夜市、增加早餐品种等等。

2、竞聘上岗。

餐厅除了分配政策作了改革，用人、用工机制也较灵活。

管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。

当然，主要管理者若素质欠佳或管理不力，也自然会产生一些逆反后果。

但总体看来，餐厅将表现和能力较优秀的主管安排到负责岗位，将认真工作的员工提为领班，将不称职的主管、领班及员工予以劝退等，多多少少推动了餐厅各项工作的开展，为力争完成营收指标提供了管理机制等方面的保证。

3、试菜考核。

酒店要求餐厅的厨师每周或至少隔周创出几款新菜，由店级领导及相关部门经理试菜打分，考核厨师的业务水平，同时对基本满意的新菜建议推销。

半年来，餐厅共推出新菜余种，其中，铁板排骨饺、香辣牛筋、汉味醉鸡、野味鲜、兰豆拌金菇等受到食客的普遍认可。

此外，对考核优秀的厨师给予表彰鼓励，对业务技术较差的厨师要求及时调换等。

另外，餐厅配合酒店，全年共接待重要客人批，计多桌，约人次。

餐厅的服务接待工作得到了酒店和上级领导的基本肯定和表扬。

(三) 以客户为重点，抓好物业工作

1、耐心售房。

如物业部出租3322房，房主是做旅行社的，又处于刚创业阶段，为减少资本投入，就想租一间面积稍小但位置好能一目了然的房间，于是他们看中了3322房，离台口近18平方米的面积非常合适。

然而此房间已被其他客人预订了。

他们在物业部待了一整天。

后来，物业部不厌其烦地给他们介绍其他房间，经过两天多的不断做工作，他们租下了比3322房大20平方米的3346房。

在物业部全体员工的努力工作下，写字间的出租率达到了%，超过了去年同期水平。

2、售后服务。

夏天到了，空调不制冷，投诉；房顶漏水了，投诉；发现有人私自动用公司的用品了，投诉；冬天到了，暖气不热了，投诉；就连浴室少了个凳子，都要投诉。

每当物业部接到投诉电话时从不推卸责任，首先向客人道歉，再找到相关部门协助解决。

解决完了还要对客户进行回访直到令其满意为止。

3、催收房费。

催收房费也是一件难事。

有的客人因为某种原因不按时交房费，物业部就积极进行催账，不仅是打电话，每到交费的时候就亲自到房间去收房费。

(四)以质量为前提，抓好客房工作1、班组晨会。

为保证酒店基本产品“客房”质量的优质和稳定，客房部根据酒店要求，设立了长包及散客班组的晨会制度，对当日的工作进行布置，对每个员工的仪表仪容不整进行规范，从而使全体员工在思想上能够保持一致，保证了各项工作能够落实到位。

在班组的周例会中对上周工作进行总结，对下周的工作进行布置并形成文字，同时将酒店相关文件的内容纳入其中，充分体现了“严、细、实”的工作作风。

2、安全检查。

除部门设立专职安全保卫分管负责人外，将安全知识培训开成系统在全年展开，体现不同层次、内容。

从酒店相应的防范措施、突发事件的处理办法到各项电器的检查要求等等，从点滴入手。

明确各区域的安全负责人，以文字形式上墙，强调“谁主管、谁负责”“群策群力”的工作原则。

对于住店客人、会客人员、过往人员进行仔细观察、认真核对，做到无疏漏。

全年散客区共查出住客不符的房间间，不符人员人。

客务部共查出不安全隐患起(客人未关门、关窗起;不符合酒店电器使用规定起)。

(五)以“六防”为内容，抓好安保工作。

1、制订预案。

份、及时签订安全协议书约份。

按时组织酒店内安全检查，与各部门签订安全责任书，做到责任明确、落实到人、各负其责。

2、严格检查。

严格检查消防设备设施，提前对烟感系统个报警点进行全面测试，对断线故障、报警点不准确进行修复，保障线路畅通、正常使用;对酒店应急疏散灯、安全出入口进行补装和更换等。

(六)以降耗为核心，抓好维保工作

1、八字要求。

根据北京市委市政府关于节电节水的通知精神，酒店总经理办公会专题研究决定，在酒店及各部门原有管理规定执行的基础上，再次向全店干部员工提出节能降耗8字要求。

即一要关，二要小，三要隔，四要定，五要防，六要查，七要罚，八要宣。

2、抢修维修。

维修组的7名同志承担着酒店各个部门设备设施的维修保养工作，经常为抢修一个部位坚持工作到深夜，有时一干就是一整夜。

同时，他们对自己的工作做到心中有数合理安排，如在入冬前提前对酒店供暖设备进行了全面检修、整修酒店配电箱更换电度表等。

3、采购把关。

采购部在工作中努力做到节约开支，降低成本，积极走访市场咨询商家，努力做到货比三家，坚持同等价格比质量，同等质量比价格，严把进货质量关。

坚持制度原则，凡是支出金额较大的采购计划，都要事先得到领导审批。

做好预算费用开支，控制采购费用的支出。

(七)以精干为原则，抓好人事工作

1、合理定编。

名全店人员编制的基础上，由店级领导出面，找相关部门协调，再减10名编制，并未影响酒店及部门工作。

2、员工招聘。

根据酒店经营需要，控制人事费用支出，调整人员结构。

由店级领导带队，数次去密云、怀柔、天津等地，联系职校，招聘录用实习生人次；登报次、网上招聘次，共计招聘人次。

(八)以“准则”为参照，抓好培训工作

1、店级讲座。

按照酒店年初制定的全员培训计划，参照《员工待客基本行为准则》20字内容，由店级领导组织召集对部门经理、主管、

领班及待客服务人员的专题培训，重点讲解管理素质、服务意识、礼貌待客、案例分析等。

全年共组织培训余批，约人次参加，通过讲解、点评、交流等，参训人员在思想认识和日常工作中，皆得到不同程度的感悟和提升。

2、英语授课。

上半年人事培训部每周二、四下午2小时，定期组织前台部门、岗位人员进行“饭店情景英语”的培训；下半年重点对餐厅、销售部前台员工进行英语会话能力的培训考核，促进了待客服务人员学习英语的自觉性。

、部门培训。

各部门在酒店组织培训的同时，每月有计划，自行对本部门员工进行“20字”准则内容和岗位业务的培训。

例如销售部前厅，抓好对各岗位的培训，做到“日日有主题，天天有培训”。

分阶段、分内容对前厅员工进行培训和考核。

前台的接待、收银每天早班后利用业余时间进行培训；主管、领班每两周进行一次培训，前厅全体员工每月一次的培训。

培训内容包括业务知识、接待外宾、推销技巧、案例分析、应急问题处理等。

通过培训，员工的整体素质提高了，英语水平提高了，业务水平提高了，客人的满意度也提高了。

一年来，各部门共自行组织培训批，约人次参加。

酒店与部门相结合的两级培训，提高了员工整体的思想素质、服务态度和业务接待能力。

4、练兵考核。

酒店会同客房、前厅、餐厅等前台部门岗位，在日常业务培训、岗位练兵的基础上，组织了业务实操考核，评出了客房第一名丁剑，第二名吕玺，第三名王凤；前厅第一名张进，第二名张振，第三名王云；餐厅第一名李晓娟，第二名孙桂芬，第三名高梅；厨房第一名黄玮，第二名方胜平，第三名钟玉彪。

酒店分别予以奖励并宣传通报进行表彰。

四、四星标准，客户反馈，酒店仍存三类问题

一年的工作，经过全店上下的共同努力，成绩是主要的。

但不可忽略所存在的问题。

这些问题，有些来自于客人投诉等反馈意见，有些是酒店质检或部门自查所发现的。

用四星级酒店的标准来衡量，问题之明显、整改之必要已非常迫切地提上酒店领导班子的议事日程。

1、设施设备不尽完善。

2、管理水准有待提升。

一表现在管理人员文化修养、专业知识、外语水平和管理能力等综合素质高低不一、参差不齐；二表现在酒店尚未制订一整套规范的系统的切实可行的“管理模式”；三表现在“人治”管理、随意管理等个体行为在一些管理者身上时有发生。

3、服务质量尚需有优化。

从多次检查和客人投诉中发现，酒店各部门各岗位员工的服务质量，横向比较有高有低，纵向比较有优有劣。

白天与夜晚、平时与周末、领导在与不在，都难做到一个样地优质服务。

反复出现的问题是，有些部门或岗位的部分员工，仪容仪表不整洁，礼节礼貌不主动，接待服务不周到，处理应变不灵活。

此外，清洁卫生不仔细，设备维修不及时等，也影响着酒店整体的服务质量。

通过对酒店全年工作进行回顾总结，激励鞭策着全店上下增强自信，振奋精神，发扬成绩，整改问题。

并将制订新一年度的管理目标、经营指标和工作计划，以指导xx年酒店及部门各项工作的开展和具体实施。

在三个月的试用期中，我在领导和同事的帮助下学习到了很多销售方面的知识，并且对公司的销售流程有了一定的认识；对于自己的销售岗位的工作也有了一定的了解，下面是我这几个工作月的一点工作心得，不足之处希望领导指正，以便得以更好的学习和进步。

因为手头上有点客户资料，刚开始做销售的半个月时我是在办公室里打电话，因为在电话里客户不会和你说得很详细，但随之我却发现这样做达不到想要的效果，在电话里客户有时会很不耐烦，所以我的策略变了，主动上门，这也是做销售员必须要面对的。

没有人指点我应该怎么做，出去跑的前期连客户的门都进不

去，一次又一次的吃“门钉”之后，总结出了进各个客户门的方法，不要怕路远，不要怕门不好找，要有耐心，大门总有没有门卫的时间，老虎总有睡觉的时间，总有“热心人”会告诉你门在哪儿去找谁。

首先要了解工作流程，对于不同品种的销售。

初次面对这项工作时我觉得摸不到头脑，不知从哪入手，但是在领导的指导下这几个月里我对销售流程有了深入的认识，包括产品销售、退货缺货处理及对账回笼。

领导和同事还经常传授些经验给我，并且会带我一起去拜访一些客户及领导，回公司后仔细地分析讲解，这些都对我的工作起到了很大的帮助作用。

其次，就是专业知识的学习。

作为一名销售人员专业知识的学习是不可欠缺的，如果对自己销售的产品性能、特点及应用情况都不了解，就无法好好的向客户介绍自己的产品，甚至在客户咨询时无法使客户更深入地了解产品而错失机会，所以在空闲时我就会学习公司产品的一些资料，以便做好销售工作。

经过这几个月的锻炼，我将目前的销售工作归纳为首先一定要勤奋踏实，对于已有我们公司产品的地方应当多去了解一下产品的销售情况，在了解情况的同时也就能顺便摸清一些项目信息，看看是否需要我们公司其他产品。

对于周边没有和我们公司合作的门店就应当带足资料多去介绍我们的产品，使他们了解我们公司以达到以后合作的目的。

要做好销售光是勤奋还是远远不够的，另外还需要有良好的沟通技巧。

作为一名销售人员除了签合同销售东西外，还要对账回笼，而这回笼一项就特别需要良好的沟通能力。

眼下我最主要的努力方向就是改进自己的工作方法、深入学习公司产品知识，充分利用厂家资源将被动销售模式逐渐转化为主动地销售来提高销售水平。

过去的几个月里在领导和同事的帮助下我学习到了很多知识，对销售这个岗位的工作有了一定的体会和认识，我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到以后的工作和学习中，努力成为一名合格的销售人员。

比亚迪工作总结 比亚迪盖板工作总结篇四

首先，在领导的帮助下我了解了出纳岗位的各种制度及其日常的工作流程。在同事们的指导和帮助下使我学到了很多工作中的知识，使我最快的熟悉了这份新的工作。在工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，来体现人生价值。同时为了提高工作效率，平时自学电脑知识和erp的出纳知识及操作，利用erp使工作更加准确和快速。

一、日常工作：

- 1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。
- 2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。
- 3、根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。

4、坚持财务手续，严格审核(凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付)，对不符手续的凭证不付款。

二、其他工作

1、迎接公司上市财务审计，准备所需财务相关材料为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。在工作中，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励。

2. 完成领导交付的其他工作。

三. 回顾检查自身存在的问题，我认为：

一、学习不够。当前，以信息技术为基础的会计软件的应用及理论基础、专业知识、工作方法等不能完全适应新的工作。

二、对针对以上问题，今后的努力方向是：

加强理论学习，进一步提高工作效率。对业务的熟悉，必须通过相关专业知识的学习，虚心请教领导和同事增强分析问题、解决问题的能力，努力学习，争取在明年取得会计从业资格证书。

进行。在即将到来的20xx年，我会扬长避短，更好的完成本职工作。

本人于20xx年12月经公开考录进入温州市文化馆担任出纳工作，由于大学毕业至今基本未接触过财务方面的实际经验，因此在这一个多月的时间里都是在学习相关的理论及操作知识。在这一个月的时间里学到了很多新的知识，也慢慢学会怎样将理论知识运用到实际操作中，真正做到学以致用；当然也学到在工作中怎样和人相处、交流。一个月来，我基本上

了解自己的本职工作及出纳岗位职责。

我现在做的是财务工作中最基础的出纳工作，最先我简单的认为出纳工作应该很简单，不过是点点钞票、填填支票、跑跑银行等事务性工作。但是当我真正投入工作，我才知道，我对出纳工作的认识和了解是错误的，其实不然，出纳工作不仅责任重大，而且有不少学问和政策技术问题，需要好好学习才能掌握。

以前对出纳的认识只停留在理论阶段，毕竟理论和实践是有一定的差距的，理论很难和实践相结合，这就对实际工作造成了很大的困难，是我以前很难完全意料到的，由于刚开始对单位的情况不是完全的了解，对单位的运作方式也不熟悉，学习起来不是很顺畅，但是各位单位领导、同事和指导老师的指导下，知道了如何办理货币资金和各种票据的收支，保证自己经手的货币资金和票据的安全与完整，如何填制和审核许多原始凭证，以及如何进行帐务处理等问题，通过在实践中指导，渐渐的了解了其中的相关操作，工作水平得以迅速的提高。

出纳工作的另一个方面就是和银行方面的沟通、交流。不同的事项需要提供不同的资料，每次去银行办理业务，都需要提供完整的资料，防止白跑一趟，浪费精力和资源。银行结算业务的办理现在也能熟能生巧，做到及时的办理。

当然还有最重要的一方面就是保管现金、票据、各种印鉴，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制的意识；也要有对外的保安措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失的意识。

虽然是初次接触财务相关的工作，在处理相关财务方面的经验有很多尚需学习之处，但我会以热情虚心的态度去学习理论知识和实际操作，为以后的开展工作打下坚实的基础。

- 1.工作总结ppt模板下载
- 2.月度工作总结模板ppt模板下载
- 3.贺信ppt模板下载
- 4.竞聘ppt模板下载
- 6.年度总结模板ppt模板下载
- 7.个人总结模板ppt模板下载
- 8.工作总结ppt模板免费下载

比亚迪工作总结 比亚迪盖板工作总结篇五

尊敬的领导：

时间依旧遵循亘古不变的规律延续着，又一年结束了，今年也一久有着许多美好的回忆和诸多的感慨。

一、个人的成长和不足

做销售的这一行需要公司领导的支持下，和同事之间的互相帮助。

这一年我无论是在组织协调、业务拓展、管理方面都取得了很大的提升：1. 处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；2. 心态的自我调整能力增强了；3. 团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升；4. 对整体市场认识的高度有待提升；5. 学习 能力、对市场的预见性和控制力能力增强了。

二、销售业绩回顾与分析

这一年的业绩还是很不多的：1. 奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；2. 成功开发了四个新客户；3. 年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务。

对于我取得的业绩我分析为以下几点：1. 我公司在山东已运作了整整三年，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场放在以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础；2. 新客户开发面，落实了4个新客户，俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量；3. 虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。

主要原因有□a. 公司服务滞后，特别是发货，严重影响了市场，和经销商的销售信心；b. 新客户拓展速度太慢，且客户质量差；c. 重点市场定位不明确不坚定。

三、工作中的不足

整年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，但因为在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，但最终落实很少，浪费了大好的资源！

对于滕州市场，基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，这个市场失误有几点：1. 没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；2. 没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场。

对于平邑市场，虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。

在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。

最后在白酒销售工作总结中，我作为一名白酒销售人员，我对公司的几点建议：1.注重品牌形象的塑造；2.完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；3.加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所值、物超所值”的感觉。

比亚迪工作总结 比亚迪盖板工作总结篇六

回顾过去的一个月，我抱着极大的热情投入到本职工作中，严格要求自己，时刻保持“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度，在领导的关心栽培和同事们的帮助支持下，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，认真完成任务，得到了领导和同事们的肯定。

一、尽心尽责，做好日常工作

(一)公文管理。

为提高写作能力，我细心揣摩，购买公文写作书籍用于学习参考，并请公司领导和部门经理帮忙把关，提出改进意见和建议，再经过反复推敲后定稿。

一个月来，我起草各类通知和请示等公文共22份，会议纪要10份，简报5期，严格遵照公司办文制度，九月份共下发红头文25份，函件6份，会议纪要16份，简报5期，文件均准确无差错。

为确保收文发文管理不混乱，我以电子表格形式制作了收文登记簿，结合手工登记的《文件交接记录表》，在电子表格

上详实登记文件的办文时限、要求、流转情况和办文结果，做到实时跟踪，确保领导阅办各类文件、传阅的时效性，并及时将领导批示及文件精神传达至有关部门，同时追踪文件执行进度及落实情况，及时向领导反馈办理结果，保障了政令畅通；手工登记的《文件交接记录表》，完善了文件交接手续，做到有据可查。

(二) 档案管理。

将档案归集周期缩短为一周归集一次。

实时更新电子索引档案目录，积极配合各部门的查询档案要求，无一例错漏遗失档案。

(三) 印章、证照管理。

根据公司制度，严控印章使用程序，使用完毕均及时登记在《印章使用登记簿》上。

根据不同证照的月检要求，及时准备月检资料，保证营业执照等证件均在有效期限范围内。

三、精打细算，降低办公费用

节能减排，从小处着手。

我在日常工作中，严格控制低值易耗品的耗用，例如打印机优先只补充碳粉不换硒鼓，签字笔只换笔芯不换笔，打印纸尽量双面打印以节约纸张，并就超范围文具申请与各部门积极沟通，使得各部门将文具申报控制在预算范围内，较好的控制了低值易耗品费用支出。

为降低办公话费支出，我随时关注通讯供应商的推出的各项优惠活动：与电信公司沟通，为公司的外线固定电话提供包

月服务，外线电话的国内通话费用均按包月费用计算；在办文时尽量将文件扫描后以电子邮件的形式发文，以节约传真的话费开支，更保障了文件的传输质量。

在多重举措下□xx月办公话费实际发生额仅占全月预算62%，办公话费控制成效明显。

四、积极主动，做好办公设备维护

为提高工作效率，我积极学习电脑使用中的相关知识，帮助各部门工作人员做好电脑日常维护工作，能自己解决的就立即解决，避免因报修等待时间过长而影响了办公效率，也节约了维修开支。

同时与大桥局办公室保持良好的沟通渠道，及时反馈网络使用情况。

在公司领导的帮助下□xx月办公网络稳定，非正常断线等情况大大降低。

五、协助各部门，完成领导交办的各项工作

（一）完成固定资产盘点工作

九月，公司各部门及管理中心、路政大队共同对某某公司的固定资产进行了一次详细清查，此次固定资产清查盘点工作主要是核实固定资产实物、数量及使用状态，我也参与了此次清查工作。

此次清查共涉及电子设备838件，办公家具317件，车辆14辆。

为便于统计固定资产清查结果，提高清查效率，我编制了“盘点注意事项”发到各部门，规定了盘点清查范围，统一了各类资产的名称、规格型号、固定资产编号等各项要求，

并在清查结束后，完成了公司本部的固定资产清查盘点工作报告。

(二) 协助部门经理，完善制度建设

根据总经理办公会要求，我配合部门经理，拟订了综合事务部安全制度中的《信息安全管理制

根据国家的相关法律法规，草拟了某某公司的《固定资产管理办法》。

六、十月份我计划完成以下几项工作：

(一) 协助综合部经理，草拟《档案管理制度》。

(二) 完成固定资产编号工作。

(三) 完成某某公司的《制度汇编》样本。

(四) 实现行政档案电子化。

九月份，我无论在思想认识上还是工作能力上都有了较大地进步，但差距和不足仍然存在，比如工作上还不够细致，我将在这方面继续努力，认真检查各项工作，避免因粗心导致的工作失误。

将九月份的不足之处作为十月份的改进目标，在今后的工作中，我还要继续学习，戒骄戒躁，更多的发挥主观能动性，在岗位上发挥更多的积极作用。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xxxx企业的每一名员工，我们深深感到某某企业之蓬勃发展的热气，某某人之拼搏的精神。

某某是xxxxx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。

在公司领导的帮助下，某某很快了解到公司的性质及其房地产市场常作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。

作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。

所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。

在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。

经过这段时间的磨练，某某同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于某某年与某某公司进行合资，共同完成销售工作。

在这段时间，某某同志积极配合某某公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为月份的销售***奠定了基矗最后以某某个月完成合同额某某万元的好成绩而告终。

经过这次企业的洗礼，某某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

xxxxx年下旬公司与xxxx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。

在此期间主要是针对房屋的销售。

经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。

在销售部，同志担任销售内业及会计两种职务。

面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。

在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。

经过一个多月时间的熟悉和了解，某某同志立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。

由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。

此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。

销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与某某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

xxxx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。

公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

1.工作总结模板ppt免费

2.工作总结ppt模板 免费

3.免费年度ppt模板

4.免费总结ppt模板

5.免费ppt模板总结

7.半年工作总结ppt模板免费

8.工作总结ppt模板免费下载

比亚迪工作总结 比亚迪盖板工作总结篇七

一、今年上半年机关党建工作状况

(一)扎扎实实抓好学习实践科学发展观活动

1、按照市委统一部署，扎扎实实抓好学习实践科学发展观活动。将学习实践科学发展观活动作为今年党建工作的头等大事抓实抓好。以全局中层以上党员领导干部重点;抓好与全年财政工作任务有机结合，与机关党建工作结合起来，组织广大财政干部职工深入学习实践科学发展观，坚持解放思想，坚持突出实践特色，坚持贯彻群众路线，坚持正面教育为主，着力转变不适应、不贴合科学发展要求的思想观念，着力解决影响和制约科学发展的突出问题以及群众反映强烈的突出问题，着力构建有利于科学发展的财政体制机制，不断提高领导科学发展、促进社会和谐的潜力，使财政改革与发展更加贴合科学发展观的要求，确保党员干部受教育、科学发展上水平、人民群众得实惠。透过扎实实施学习实践活动，到达了提高思想认识，解决突出问题，创新工作机制，促进科学发展的目标。

2、加强思想政治工作，努力建设和谐机关。发挥思想政治工作作用，增强思想政治工作的针对性和实效性，制定了谈心

制度和思想分析制度，搭建思想交流的平台，全面分三个层次展开了谈话谈心活动，即“二把手”与副职开展谈话谈心活动，副职与分管科室负责开展谈话谈心活动，科室负责人与科室人员开展谈话谈心活动。努力营造政通人和的良好氛围，促进各项工作顺利开展。深化教育，强化效果，提高党员素质。以学习实践科学发展观为契机，加强党员思想政治教育，提高党员素质，增强政治敏锐性。认真分析思考新形势下面临的矛盾和问题，研究制定破题攻坚的措施和办法，推动建设事业的创新和发展。

3、加强机关理论学习，开展建立学习型机关活动。建立完善党员干部在职自学和集中学习制度，加强督学、评学、述学。支部做到学习有计划、有资料、有讨论、有记录。用心参加市直机关工委组织的培训。按要求组织党员学习“三本书”，认真撰写读书笔记，对原著重点篇目要进行讨论。创新学习方式，举办了商务专题讲座。深入企业开展调研活动，认真撰写调研报告。

4、用心组织机关党员参加“双联双帮”活动。用心组织22名机关中层党员干部开展与国光村党员干部结对帮扶活动。探索组织生活新形式，用心组织开展“三进农户”活动，深化对口帮扶、结对共建等工作，加强工作互动。20xx年5月组织机关党员到仙女山街道办事处国光村慰问了3户老党员、特困户和病残户，送去慰问金1000多元。

(二) 建立健全机关党组织，发挥机关党组织先锋模范作用

1、建立健全机关党组织建设。贯彻落实《中国*党和国家机关基层组织工作条例》和市委[20xx]08号文件精神，坚持把科学发展观贯穿机关党组织建全过程，建立健全机关党委和机关党支部组织，规范机关党委和党支部工作；完成了机关党委组建和党支部组建工作；制定了商务局机关党建工作责任制，明确局党组、机关党委、党支部的党建工作职责，实行机关党建目标管理；开展了党支部工作交流。推进机关党内民主建

设，推进党务公开，使党员更好地了解和参与党内事务。

2、加强党支部建设，建立健全党支部目标管理责任制。完善工作机制，明确工作重点。在工作机制上，要落实党支部目标管理责任制和“一岗双责”制，支部书记总负责、支委配合、党小组用心参与的工作机制，抓好职责分工和任务分解，并明确职责人和完成期限。

3、建立健全发展党员工作机制。进一步提高发展党员工作质量。加强党费管理，及时按标准收缴党费，及时上报党员花名册、各类统计报表等相关表格。

(三)以活动为载体，探索机关党建工作新形式。一是开展争先创优活动：将服务承诺制和争创优秀党员活动结合起来，让党员在争先创优过程中充分发挥示范作用。二是深入开展多种形式竞赛活动，引导党员立足岗位作奉献，充分发挥了*员的先锋模范作用。在机关党组织和党员中组织开展“公仆杯”竞赛活动。开展讲党性重品行作表率活动，引导激励广大党员争先创优系列，更好地为企业服务。结合学习实践活动，学先进、找差距、添措施，充分发挥党组织和党员先进性在商务经济发展中的作用。三是开展寓教于乐文化教育活动；组织开展商务知识竞赛活动，结合科学发展观学习实践活动，开展了机关党员干部演讲比赛活动、调研报告学习体会交流活动。和一系列文体娱乐活动。

(四)强化机关作风，推进党风廉政建设和行政效能建设

1、切实改善干部作风。坚持“一线工作法”，建立健全长效机制，深入基层和群众，为企业排忧解难、办实事。大力弘扬商务为民、真抓实干和艰苦奋斗、厉行节约的作风，抓好调研和基础工作，重实际、谋发展，推动我市商务加快发展、科学发展、又好又快发展。

2、推进机关效能建设。协助抓好首问负责制、办结制、职责

追究制等制度的落实，深化规范化服务型政府建设。

3、推进党风廉政建设。深入贯彻《建立健全惩治和预防*体系20xx—20xx年总体规划》，认真落实党风廉政建设责任制，推进廉政文化进机关工作，大力开展党性党纪党风教育，引导党员干部讲党性、重品行、作表率，构成为民、务实、清廉的作风。

(五)加强精神礼貌建设，建设礼貌机关

1、深化机关精神礼貌建设。继续开展礼貌建立活动；引导党员干部坚定理想信念，加强党性和思想道德修养，开展社会主义核心价值观和社会主义荣辱观教育；深入贯彻落实公民道德纲要，建立礼貌科室，促进和谐机关建设。

2、加强机关文化建设。围绕商务经济工作，开展宣传教育活动。用心组织和参加机关文体等活动，构建用心向上的机关文化。

二、下半年机关党建工作安排

市商务局20xx年下半年机关党建工作总体思路是：坚持以*理论、“三个代表”重要思想为指导，全面贯彻落实党的xx大和xx届三中全会精神，按照以改革创新精神全面推进党的建设的总体部署，以增强党组织的战斗力和创造力、凝聚力和持续*员先进性为目的，以推动发展、服务大局、服务群众为重点，以创新党建工作机制、组织形式和活动方式为动力，以开展学习实践科学发展观活动为载体，力求思想建设有新提高，组织建设有新加强，作风建设有新进步，制度建设有新完善，反腐倡廉建设有新成效，不断开创党建工作新局面，为推进商务经济又好又快发展，确保全年各项工作任务顺利完成带给坚强保障。

(一)加强思想建设，全面提高党员干部的综合素质

1、继续加强理论学习。透过上党课、理论学习、专题讲座、主题实践活动等多种形式，组织党员干部系统学习科学发展观理论，深刻领会并准确把握xx大报告中关于中国特色社会主义理论和xx届三中全会精神。坚持理论联系实际，学以致用，用以促学，引导党员干部用党的理论武装头脑、指导实践、推动工作。创新学习方式，进一步提高运用科学理论分析和解决实际问题的潜力。

2、继续开展好学习实践科学发展观活动。紧紧围绕全局工作中心，以开展主题实践活动为载体，以深入学习为基础，以解决问题为关键，认真组织开展学习实践科学发展观活动，透过学习实践活动，提高党员干部个性是党员领导干部领导科学发展的潜力和水平。教育全体党员干部要用更宽的视野审视自身，从更深的层次分析问题，在更高的平台上谋划发展。努力把科学发展观的要求转化为推动科学发展的自觉行动和实际潜力，转化为促进全市商务经济又好又快发展的正确思路和切实行动。

3、继续加强党员干部思想教育。巩固和发展学习实践活动成果，进一步建立和完善党员长期受教育的学习机制。深入开展理想信念教育，继续开展学习、遵守、贯彻、维护党章活动和社会主义荣辱观教育，激励广大党员干部牢固树立共产主义远大理想和走中国特色社会主义道路的坚定信念，认真履行职责，切实做到为民、务实、清廉。广泛开展职业道德教育，透过各种形式的实践活动，引导党员干部进一步树立社会主义荣辱观，自觉遵守社会公德、职业道德和家庭美德。注重人文关怀和心理疏导，引导干部职工正确对待自己、他人和社会，正确对待困难、挫折和荣誉，塑造用心向上的健康心态，以个人内心和谐促进机关的整体和谐。

(二)加强组织建设，充分发挥党组织的战斗堡垒作用

1、加强机关党组织建设。贯彻落实《中国*党和国家机关基层组织工作条例》。坚持把科学发展观贯穿机关党组织建全

过程，建设规范机关党委和党支部工作。

2、加强支部建设。以加强党的执政潜力建设为重点，加强支部建设。透过开展“提升潜力，服务发展，争创优秀党支部”活动，着力提高党支部的学习潜力、教育潜力、创新潜力、服务潜力。不断强化学习功能，激发机关党组织活力。推动机关党组织在活动资料和方式上创新，充分发挥机关党组织在推动发展、服务群众、凝聚力量、促进和谐中的政治优势。

3、加强党员队伍建设。提高发展党员质量，优化党员队伍结构。按照党员发展工作的“十六字”方针，严格党员发展条件和程序，切实把政治素质好，业务潜力强，作风正派的同志吸收到党组织中来。加大对入党用心分子的培养，让他们参加各类学习实践活动，在工作中理解锻炼和考验。用心拓宽党员服务群众渠道，增强党员服务大局、服务群众的意识。建立党员党性分析制度。用心探索建立党内激励、关怀、帮扶机制，帮忙生活困难党员和老党员解决实际问题。

加强党务干部队伍建设。充分发挥党支部书记抓党建的关键作用，强化和落实好“一岗双责”。增强党务干部抓党建、带队伍、促发展的意识，提高党务干部的组织领导潜力、协调创新潜力和工作落实潜力。

4、加强制度建设。各党支部要认真落实“三会一课”制度，确保党内生活规范化、制度化、经常化。注重突出党员长期受教育的学习机制、党员队伍的管理机制、党员联系群众的服务机制和新形势下做好党建工作的职责机制。用心探索机关党建工作的途径和方法，努力在党建工作的实践上、制度上取得成果。

认真落实党建工作职责制。坚持和落实党建目标职责制。各党支部要建立起“书记负总责，一级抓一级，层层抓落实”的党建工作新格局。抓好机关党建职责制的自查自评。做好

督查考核。

(三)加强作风建设，扎实推进党员干部党风廉政建设

2、加强政风建设，树立廉洁高效的机关新形象。规范内部管理，严肃工作纪律，严格执行工作规范，打造勤奋好学、开拓创新、服务高效、风清气正、和谐有序的政府机关。

3、认真落实党风廉政责任制。把党风廉政责任制建设摆上重要议事日程，把反*各项任务落到实处。不断丰富和完善责任制资料，加大督查力度。严格执行“八个坚持、八个反对”规定，大力倡导“八个方面的良好风气”。严格执行党内监督各项制度，透过开展述职述廉等，不断强化对党员干部的监督制约，推进党风廉政建设。

(四)加强文化建设，营造健康向上、和谐奋发的良好氛围。

1、发挥工会作用。支持工会独立自主开展工作。充分发挥工会的桥梁和纽带、民主管理和监督、维护和保障职工权益的作用，关心群众生活，维护职工利益。

2、加强机关和谐文化建设。在党员干部中培育礼貌，倡导和谐。加强机关文化阵地建设，因地制宜开展多种形式文体活动，丰富机关业余文化生活，营造健康礼貌、生动活泼、和谐奋进的良好氛围。