

# 2023年存量维系工作总结(大全9篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 存量维系工作总结篇一

笑对千家客 赤心献事业

中国电信于田县分公司□xxx

### 一、加强业务学习和自身修养，不断提高业务水平

参加，认真听讲，做好笔记。在工作中，我始终坚持高标准严格要求自己，从细节入手，从小事做起，安全意识时刻记挂在心，工作之余，还认真学习了电信公司的相关规章制度。连续多年无人身安全事故发生，并受到公司领导的一致好评，理论知识的丰富，政治觉悟的提高，使我干好自己的本职工作更加如鱼得水，得心应手。

我的称赞自己总会给以微笑，自己知道客户的满意是对我工作最好的肯定，同时也更加感受到自己肩负的责任，自己只有不断的加强学习和创新才能够满足客户需求，通过工作的不断积累我维系的用户已达到3000余户，高端用户2300余户，尽管客户多了问题也会接踵而至，但是面对客户的质疑和投诉时，我始终坚持视客户如亲友，做到笑脸相迎，积极争取客户信任，加强沟通，一直在不断的更新方法，希望能更好的维系客户，只有这样做好售后服务才能不断赢得用户的信任，这也是与用户之间相互沟通和建立良好关系的基石。

### 三、爱岗敬业，努力创新

爱岗敬业，是需要我们每个人用行动去践行的职业操守；更是一种人生态度，它决定了你是不是是一名值得信赖、可以勇担责任的人。作为一名新时代的电信工作人员，我能够热爱自己的事业，一心扑在工作上，立足本职、踏踏实实、一点一滴、认真负责地做好着身边的每一项工作任务，能够积极承担起岗位赋予我的职责，能够有效地处理工作中的问题、不回避，努力做一名对电信事业发展真正有用的人。自己深知只有不断的努力学习，不断的自我提高，才能够适应通信技术飞速发展的需要，只有把每一件工作中看起来很小的事情都把做好、做精、做细，工作中才能出更多的成绩，自身的能力才会不断的提高，正是有了良好的人生目标才是我在工作中取得了较好的成绩。

在领导和同事的帮助下，尽管我在工作中取得了一些成绩，受到了大家的认可，但在荣誉面前，我感到最多的是责任和压力。扎扎实实、无怨无悔投入到工作中，投入到全身心热爱的通信事业中，做出更大的贡献，为公司争光，是我应尽的义务和责任。在技术领域里不断学习，勇攀高峰，紧紧围绕上级制定的目标开展工作，为通信事业的发展做出自己新的更大的贡献。

### 存量维系工作总结篇二

一、20xx年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销某某贵族白酒

交易中心、某某市电力实业公司、某某市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资、商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。\*时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。20xx年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

### 三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

（一）是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

（二）是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数

量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

（三）是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

#### 四、今后努力方向

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作实际工作中遇到的种种困难。

### 存量维系工作总结篇三

从清理情况看，我局办公用房使用情况均符合相关规定。

（二）严格办公用房统一调配管理，无出租、出借办公用房的情况；

（三）无未经批准改变办公用房使用功能的情况；

（四）无未经批准租用办公用房的情况；

（五）所属事业单位无违规占用我局办公用房的情况；

（七）无局领导多处占用办公用房的情况和离退休领导干部占用办公用房的情况。

## 存量维系工作总结篇四

这次“一问责八清理”专项行动的集中清理、解决问题过程，从3月初到3月底结束，分自查、评议、座谈、点评和公示四个阶段。

### (一) 自查阶段(3月11日-3月15日)

县直牵头单位和责任单位，要围绕“一问责八清理”主要任务，坚持问题导向，采取个人自查、相互帮查、集中评查等方式，围绕专项行动开展，组织召开一次党组(扩大)会议和机关全体干部会议，认真查摆和剖析班子及个人存在的问题，开展批评与自我批评。

### (二) 评议阶段(3月15日-3月18日)

围绕专项行动需要清理的主要问题，通过走访群众、问卷调查、设立意见箱等形式，广泛征求群众和社会各界对机关干部、领导班子特别是领导干部的意见和建议。注意从基层单位、服务对象、老同志、老领导等方面收集情况。

### (三) 座谈阶段(3月18日-3月24日)

县直牵头单位和责任单位，要进一步扩大民主，组织县直各单位及乡镇政府机关干部、企业、“两代表一委员”(县党代表、人大代表和政协委员)、普通群众等有关人员进行座谈，了解情况，提高专项行动的针对性。

### (四) 点评阶段(3月24日-3月29日)

根据《曲阳县“一问责八清理”专项行动实施方案》，按照“分级负责、分口管理”原则，由分管领导开展点评工作，全面查找和深入分析在专项行动开展方面存在的薄弱环节，要针对性提出整改建议和要求，促进部门自我评价、自我整

改、自我完善。

## (五) 公示阶段(3月25日-3月31日)

县直牵头单位和责任单位，要将上述阶段的评定结果在公示栏进行张榜公示，公布各个阶段进展情况和清理的问题，公布服务和监督电话，接受群众监督举报。

## 二、组织领导

集中清理、解决问题阶段，是深入开展“一问责八清理”专项行动的重中之重，时间紧、任务重，政策性强、敏感度高，意义重大。各级党委、政府和有关责任单位必须加强领导，统筹安排，周密部署，扎实推进，务求实效。

(一)切实加强领导。要坚持高标准起步、高质量运转。各乡镇、县直各部门领导干部要把集中清理、解决问题阶段作为专项行动的重点，主要负责同志要亲自抓、负总责、做表率，特别是县直各牵头单位要抓住工作重点，每个阶段要有实施计划，每个环节要有整体考虑，单项工作要有具体安排，以精准有效的举措推进专项行动的开展，确保取得扎实成效。

(二)突出亮点特色。要紧紧围绕工作主题和工作重点，在完成好《实施方案》规定动作的基础上，针对本单位、本部门实际，找准自身需要，突出特色、创新载体，实施好自选动作，不搞一刀切、齐步走，不求整齐划一、千篇一律。

(三)加强舆论宣传。各单位各部门要注意发现、树立、和宣传先进典型，充分利用学习专栏、报纸和互联网等媒体，多角度、全方位的宣传开展“一问责八清理”专项行动的重大意义。县电视台要开辟专题栏目，对不同领域、不同行业的先进典型进行深度报道，对搞形式、走过场的部门和单位县委要公开曝光，切实把开展活动引向深入。

(四)强化督导检查。县委督导组对各单位各部门工作进展情况进行协调、督导、检查，全面掌握工作进展，及时解决难点问题。对专项行动工作进展快、工作实、成效明显的给予通报表扬，对进展迟缓、效果较差的，要通报批评，限期整改；对搞形式走过场、虚以应付的，要进行严肃查处；对推诿扯皮、弄虚作假造成恶劣影响的，要严肃追究主管领导和主要领导责任，确保专项行动取得实实在在的效果。

## 存量维系工作总结篇五

1前期主要是产品知识的学习，进入x月以来，主要工作是进入产品渠道的拓展，走了大量的诊所，去了一些医院，药房，其次也参加了公司关于产品知识的培训和提问，及市场部关于各种渠道的讨论和总结，还有更多的学习产品知识，谈判技巧，执行力的重要性等等。

诊所及药房拜访了十多家，有大的连锁机构，也有小的单体店。总体而言，顾客消费力强，但对药品不太感兴趣，目前只经营自有的产品，在拜访过程中，也了解到之前就有一些比如像安利一类的公司就找过这些连锁店，但大多并不接受，分析原因主要是对方经营的是美容类产品，对药品不了解，对药品的销售没有经验，所以后期需要完善产品资料，增加拜访次数，让对方更多的去了解公司的产品，了解养生。同时也有对公司产品有兴趣的公司。所以后期要制定一些对于各种渠道的促销方案，激励政策。每个店有每个店的具体情况，因为这种适合高端药品的销售，所以后期会继续跟进这方面的拓展。

拜访了工惠大药房的采购，工惠大药房在昆明有三家店，主要经营广告药品和药品，价位主要在100到400的产品，顾客主要是中端人群，产品进店基本没有什么费用，不需要上促销员，也容易谈进去，但对方认为我们的价格高，没有广告支持，即使进店也难以销售，所以建议我们有适当的广告及好的销售方案时再考虑，就目前而言，暂不考虑。也拜访了

小西门康源大药房，此店基本一半是药品，一半是是保健品，大多是广告产品，药店管理人员也认为公司产品价格高，一般人难以消费，同时无广告支持，不建议产品进店，所以目前公司产品，不太适合走药店的渠道。走药店渠道要增加产品的知名度，及制定良好的销售方案后可考虑。

拜访了xx医院的院长，对方认为我们产品价格高，一般人群难以接受，不过可考虑以租赁科室的方式来合作，具体是在医院租赁科室，借助医院的优势及公司产品的告，来拉动销售，租金大约在4000元左右，没有其他费用，但目前公司还没有产品方面的广告，所以暂不考虑这种方式。

拜访了xxxx医疗保健用品有限公司，对方在xxx街家乐福一楼有专卖店，主要经营药品及医疗器械，位置好人流量大，产品价格100-400元比较适中，与其公司老总商谈，对方认为可以合作，但因其专卖店生意好，对进店的产品都有销售保底要求及一些费用，后期将在市场部会议上商讨其可行性。

拜访了一些高档健身会所，比如跑健身俱乐部，里面设有药品专柜，所以后期会继续跟进。

总之九月更多的是实质性的产品渠道拓展，同时更多的了解公司，巩固了产品知识，因为觉得做营销要涉及很多方面，也学习了一些谈判技巧方面的知识，看了一些书比如戴尔.卡耐基的《演讲的突破》以及《执行如何完成任务》，感觉专业知识和营销知识还很缺乏，十月份将继续努力学习与历练，提升自己！

2根据公司的文件精神，我参加了“金秋营销体验”活动。在活动中，我到公客一部和社区经理一起，为用户的各项需求提供全面周到的服务，如用户装机(电话、宽带、小灵通)、拆机、报修等各方面服务。在为期半月的体验中，我学习到很多内容，为我在日常工作中帮助很多。



## 体验活动：多业务知识学习的好园地

我体验的岗位是社区经理，实践使我改变了社区经理工作挺轻松的想法，在交接箱上站一会儿腿就酸了，可社区经理为了查修电路经常要一个一个的爬上爬下，还要站上几分钟，多辛苦。在为社区内孤寡老人装电话时，体验到装电话的辛苦和快乐。一部电话从主干到用户家里，经过配线的跳接、接头盒、下户线等一系列的工序，装通了之后，感觉很有成就感。

一天夜里我们维护的阜王路上一个用户家里电话通话时突然发生故障，社区经理接到维修电话后，通知我和他一道连夜对该用户故障的电话线路进行维修。在维修电话线路故障时，我们还对该路散乱的电话线进行了梳理和抬高，以确保居民电话的正常使用。

在体验活动中，我还学习到了adsl线路故障的处理方法。由于adsl是架设在原来的电话线上，所以它的通信质量就取决于电话线了。对于那些新建的小区或者是电话线在近期进行过改造的地区发生线路故障的可能性就很小，而那些仍在在使用旧电话线的地区产生线路故障的可能性就很大了。

检测电话线质量有个很方便的方法，那就是拿起电话，仔细听拨号音，听听声音是否纯净没有杂音，如果拨号音非常纯净，那就说明电话线质量很好，反之就说明电话线质量不好了，如怀疑是电话线质量问题，可以通过分段进行电话测试来帮助查找问题。在排除了外部线路问题后还应该检测一下用户家里的电话线是否有损坏，如有的话应该将其换成新的电话线。

## 体验活动：为社区经理的工作注入活力

这次体验活动，我和社区经理关系处得很融洽，打成一片。跟他们学习，他们的工作干劲很足，对一些技术问题，耐心

的讲解，直到我掌握为止。在工作中他们更加注重服务质量，把社区内的用户视为一个大家庭，树立良好的企业职业道德和服务标准，用心服务好用户。

通过学习，使我进一步认识到：企业离不开市场，更离不开营销。做好市场营销会使一个企业出现奇迹，带来生机和活力。在学习中，老师还体现了良好的职业道德和服务规范。

在平时的营销工作中，我也深刻体会到了服务工作的重要性，经常听到用户对我们与其他电信运营商的服务质量进行比较评价。针对我们的adsl业务，用户的评价就比较高。现在电信企业销售的就是服务，服务质量的好坏，直接影响到了市场和用户对电信产品的接受程度。

这次体验活动，与用户的各方面要求都有所接触，因而在活动过程中学习到如何做好用户的服务工作。在这次活动中，我内心里很感谢公客一部部门领导和带我学习的社区经理，他们给了我很多帮助。在活动中我对“坚强支撑、快速响应”，为前端部门提供优质服务，在市场竞争中立于不败之地有了直观的理解。

在今后的工作中，我一定把市场竞争的意识贯穿其中，服务前端，保证做好本职工作，提高本企业的核心竞争力。以下是我体验活动后的一些不成熟的建议：以前的服务目标是让用户满意，现在我们应达到让用户感动的目标，将服务提升到了更高的档次。

社区经理上门装电话，不单安装电话，还应增加了一些额外的服务，比如上门打眼时，我们自带吸尘器或打扫工具，打眼之后把灰尘清理干净；比如装完电话主动要求帮助用户捎带生活垃圾；比如我们掌握一些基本的电话操作方法，有些老年用户有使用缩位拨号的需求，我们帮助用户开通业务；当维修电话机时，我们带上备用电话机，以解用户燃眉之急。“细节决定成败”，在细节方面出其不意的做法往往能取得较好

的效果，为我们牢固占领市场打好基础。

3转眼201x年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

## 一、上半年完成的工作

### 1、销售指标的完成情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，\*\*市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%;低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点;中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点;高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

### 2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

### 3、市场开发情况

上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模最大的\*\*购物广场，所上产品为52°系列的全部产品；2家酒店是分别是\*\*大酒店和\*\*大酒店，其中\*\*大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，\*\*大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

#### 4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“\*\*酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

#### 5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对2012年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

#### 二、下半年工作打算

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销售任务的完成，并向350万元奋斗。

## 1、努力学习，提高业务水准

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

## 存量维系工作总结篇六

按照通知要求，xx县司法局备案审查科具体承办规范性文件清理工作，并确定了x名工作人员专项负责，明确清理范围、清理要求及时间节点。对部门报送的清理文件进行了认真的核对，确保了这次规范性文件清理的全面、准确和彻底，使整个规范性文件清理工作规范有序开展。

按照工作要求，对目前仍有效实施适用的xxxx年xx月xx日以前发布的决定、规定、公告、实施细则、意见等文件进行了清理，共清理规范性文件xx件，其中修改的规范性文件x件、废止的规范性文件x件，宣布失效的规范性文件x件。

在清理工作开展过程中，要求各乡镇，县直部门对清理工作进行宣传，对清理工作提出意见和建议，司法局备案审查科对收到的各种建议和要求进行认真分析，形成书面材料，该进行清理的坚决清理，建议发布部门予以发布，对不属于清理范围，及时向上级反映情况，予以整改。

摸清了规范性文件的“家底”。通过本次清理，按照行政规范性文件的定义标准，梳理出了所有规范性文件，从而全面掌握了我县行政规范性文件的“家底”。

(一)完善制定程序。严格遵循立项、起草、审核、决定、公布等程序制定规范性文件。此外，进一步规范文件形式，

对规范性文件和普通行政公文在制定形式上进行分门别类、区别对待。

（二）建立长效工作机制。探索建立规范性文件定期清理、评估、异议处理。

（三）抓好清理后续工作。本次清理还有两项工作需继续抓好落实：一是将现行有效的规范性文件汇编成册；二是将待修改的规范性文件，纳入规范性文件制定计划，并按要求完成修改。

## 存量维系工作总结篇七

镇委按照市统一要求，迅速组建专班，成立了领导小组，由镇委副书记、常务副镇长xx担任领导小组组长，镇委副书记、纪委书记xx任副组长，领导小组下设办公室，从相关单位抽调人员组成工作专班，各村也成立了相应的领导小组。专班成立后，制定了实施方案。

镇委在x月xx日召开了全镇动员大会，参加对象为全体村干部、部分群众代表、镇机关干部、相关部门干部。镇委书记、三资工作领导小组组长同志作了动员报告，常务副镇长鄢池斌同志作了具体安排，由财管所负责人进行业务培训，各村也召开了相应的群众大会进行动员。同时，还通过广播、电视、宣传栏等形式，向广大干部群众宣传政策，充分调动干部群众参与农村集体“三资”的积极性，营造了良好的舆论氛围。据统计，全镇出宣传栏xx次，张贴标语xxx条，广播会xx次。

按照工作程序，各村专班扎实摸底，依据村会计账面“三资”明细资料，逐一核查登记，填写统一印制的“三资”登记表，组织专班进行资产、资源评估，通过群众代表签字，上报镇“三资”办公室。

镇三资办组织核实，办公室组织专班对各村反复上报的“三

资”情况检查核实，切实做到了“三资”登记完整、清楚、准确。在此基础上，以村为单位，将本村检查核实的“三资”情况，采取公开栏，印发资料等形式进行了公告。全镇组建专班，以片为单位，逐村、逐组核实，保证了“三资”清理工作的顺利完成。

## 存量维系工作总结篇八

不合格党员，是指不符合《党章》第二条对共产党员的最基本要求相关规定，不履行《党章》第三条党员必须履行的八项义务相关规定，不能体现和实践党的先进性和纯洁性的党员。不合格党员在不同行业、不同群体中，其表现形式是多种多样的，但凡有以下情形之一的，一般应认为是不合格党员。

(1)对党的路线、方针、政策公开抵触，在群众中散布错误言论和表现不满情绪，或不支持配合党组织开展工作，经教育仍不改正的。

(2)参与邪教组织，或信仰宗教，或为首组织修建寺庙，从事迷信活动，情节轻微，经教育仍不改正的。

(3)对坏人坏事和歪风邪气不敢批评、不敢斗争，或在国家、集体利益和人民群众生命财产安全受到威胁时，袖手旁观或临阵脱逃，情节轻微，造成不良影响的。

(4)煽动或参与群众闹事、集体上访，未造成重大影响的。

(5)无正当理由，连续六个月不参加党的组织生活，或不作党组织所分配的工作，或不按标准缴纳党费，经教育仍不改正的。

(6)在选举或人事任免中组织或参与非组织活动，情节轻微，造成不良影响的。

(7)拖欠国家、集体、民间资金，有偿还能力而不偿还的。

(8)不赡养老人，或不抚养未成年子女，或虐待家庭成员，情节轻微的。

(9)乱搞两性关系，或出入色情休闲娱乐场所，或参与私彩活动，或参与赌博，或有小偷小摸等行为的。(10)抵制或阻挠工程项目建设，煽动、参与、纵容或默许亲友乡邻滋事，强揽工程，强装强卸，侵害建设投资方经营自主权，情节后果轻微的。

(11)利用宗族势力，挑拨是非，制造事端，影响稳定和团结，情节轻微的。

(12)捏造事实，诬陷他人，或打击报复，侵犯党员和群众权利，情节轻微，造成不良影响的。

(13)作风粗暴，欺压群众或不为群众服务，不维护群众正当利益，甚至为个人利益不惜损害群众合法权益的。

(14)有欺行霸市，坑蒙拐骗行为，情节轻微的。

(15)有违反《森林法》、《土地管理法》、《婚姻法》、《合同法》和计划生育、社会治安等有关法规政策行为，但不构成纪律处分和刑事处罚，情节后果轻微的。

(16)不执行或包庇、纵容他人违反国家计划生育政策或其他违法违纪行为，但不构成纪律处分和刑事处罚，情节后果轻微的。

(17)严重违背社会公德、职业道德，弄虚作假，营私舞弊，损害党的形象和组织的声誉，造成不良影响的。

(18)道德行为扭曲，或生活作风不检点，追求腐朽落后的生活方式的。



(19)有其它不够党员条件表现的。

(1)对党的路线、方针、政策有明显的抵触情绪，公开散布错误言论；对上级决策，搞“上有政策，下有对策”，顶着不办，致使某一方面工作遭受一定损失，造成不良影响的。

(2)参与邪教组织，或信仰宗教，或参与封建迷信活动的。

(3)抵制或阻挠工程项目建设，煽动、参与、纵容或默许亲友乡邻滋事，强揽工程，强装强卸，侵害建设投资方经营自主权，情节后果轻微的。

(4)组织或参与非法集会、聚众上访闹事，未造成重大影响的。

(5)在选举或人事任免中，组织或参与非组织活动，情节后果轻微，但造成不良影响的。

(6)无正当理由，连续六个月不参加党的组织生活，或不按标准缴纳党费、或不做党组织所分配的工作，经教育仍不改正的。

(7)拖欠国家、集体、民间资金有偿还能力而不偿还的。(8)不赡养老人，或不抚养未成年子女，或虐待家庭成员，情节轻微的。

(9)泄露党和国家的机密，或违反外事纪律，情节轻微的。

(10)发现危害社会治安、危及人民生命财产的行为袖手旁观，不及时制止，甚至临阵脱逃，情节轻微，造成不良影响的。

(11)违反民主集中制原则，排斥打击，报复同志，或不执行本单位党政领导班子作出的决定，给工作造成损失和影响的。

(12)作风粗暴，态度恶劣，欺压打骂群众，情节轻微的。

(13)闹无原则的纠纷，互相拆台，贻误工作的。(14)不服从组织安排，消极怠工的。

(15)无理取闹，恐吓威胁单位领导，造成不良影响的。(16)办事不负责任，拖拉推诿，或违背职业道德，造成不良影响的。

(17)浮夸谎报，弄虚作假，歪曲事实真相的。

(18)不按政策规定办事，有索、拿、卡、要行为，或乱摊派、乱收费、乱罚款、乱集资，情节轻微的。(19)违反有关规定，利用职权从事第二职业，或为个人、亲友、小团体谋取不正当利益的。

(20)办关系案、办人情案，为违法犯罪的亲友说情、开脱，不构成纪律处分和刑事处罚的。

(21)乱搞两性关系，或出入色情休闲娱乐场所，或参与私彩，或参与赌博的。

(22)用公款消费，造成不良影响的。

(23)违背社会公德、职业道德，弄虚作假，营私舞弊，损害党的形象和组织的声誉，造成不良影响的。

(24)生活作风不检点，追求腐朽落后的生活方式，或婚丧嫁娶大操大办，铺张浪费的。

(25)有其它不够党员条件表现的。

## 存量维系工作总结篇九

过去的一年我们始终把环卫工作放在首位，树立抓好清理街道为经济，发展经济促清理街道的大局观念，全面开展基层清理街道工作，有效地促进了企业的济与环境协调发展，有效地促进了我公司成为环境友好型企业的建设。

## 一、宣传，提高清理街道认识。

环境保护是我国的一项基本国策，是树立“以人为本”科学发展观，构建和谐社会的基础，提高广大员工的环境保护国策意识，利用各种形式进行清理街道宣传，通过大力开展清理街道宣传教育，极大地增强了人民群众环境保护的意识，提高了公众关心生产生活环境，主动参与环境建设，依法维护自身环境权益的自觉性。如有关企业存在着排污不规范的现象，我公司领导和环境保护组成员代表就多次递交了相关的提案和建议。由此可见，关注环境、保护环境正在逐步成为全厂员工的自觉行动，清理街道工作将在企业发展中扮演越来越重要的角色。

## 二、强化管理，确保监管到位。

回顾一年的工作，我们的环境保护工作虽然取得了一定的成绩，但也还存在许多的不足和问题，主要是无清理街道主体、无监测能力、人力少、经费保障困难等问题。希望在今后的的工作中能在上级环境部门的关心和支持下，加以改进，让企业的清理街道工作得到质的飞跃。企业将在以后的发展中不断地完善环境保护制度，积极做好清理街道工作。节约经济，保护环境，努力成为经济与环境双赢的优秀企业。