

局拆迁工作总结(模板5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？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。

局拆迁工作总结篇一

20xx年上半年，征地拆迁办公室在开发区党工委、管委会的正确领导下，在我办全体同志和管委会各级部门及相关单位的共同努力下，我们凝百倍干劲、聚千股力量，为实现开发区快速发展和工业强区的重大战略目标，开拓创新，克服重重困难、积极推进征地拆迁各项工作，取得了可喜的成绩。现将上半年的工作进行总结，并对下半年的工作做好规划，确保全面完成全年工作任务。

20xx年我办需完成的征地拆迁项目39个，计划全年征地10000亩以上，拆迁各类建构建筑物约150万平方米，其中包括吴圩机场扩建、云桂铁路、五象大道三个自治区及南宁市重点项目，北部湾科技园、亭子十一组旧城改造、高岭收储、罗坡土地收储等开发区重点项目。

1、今年上半年共完成征地任务4713.38亩，拆迁各类建构建筑物40.64万平方米。其中吴圩机场扩建项目征地1802.988亩，云桂铁路项目征地20xx年启动的自治区重点项目五象大道延长线，至今年4月份已基本完成土地征收、房屋拆迁等工作，共完成全部809亩集体土地的征收工作，完成拆迁面积约19万平方米。

3、云桂铁路项目属于国家级的重点项目，该项目至今年六月

份已完成征地1986.65亩，临时用地450亩，拆迁面积20.63万平方米，另有400亩集体用地以及460亩国有用地已完成内分、丈量工作，并已进入征地谈判阶段。

4、吴圩机场扩建项目自3月15日开发区在吴圩镇开展机场扩建项目征地拆迁攻坚战以来，短短三天就签订框架协议1150亩，两个半月内就签订正式协议1802.988亩，保障了新机场扩建工程的进度，不负市委、市政府的厚望，再次刷新了开发区征地速度的记录。

1、党工委、管委会领导高度重视征地拆迁工作

在20xx年的基础上，党工委、管委会对20xx年的征地工作提出了更高的要求，确定了全年征地目标万亩以上，拆迁各类建构筑物150万平方的工作目标，并对征地拆迁工作给予更多的政策倾斜，在经费、人员、装备等方面给予了充分的保障。经费方面，财政优先支持征地拆迁工作，提供充足的资金保障，保证各项补偿费及时足额支付到位。人员方面，根据工作需要，新聘或从其他部门抽调具有征地拆迁工作经验的人员充实到征地队伍中来，打造了一支具有较强战斗力的征地队伍。装备方面，配齐工作用车，电脑等，改善工作条件。同时，一把手亲自督办征地工作，亲自协调相关部门配合征地工作，为征地拆迁提供了更多的便利条件。在开发区内形成了人人参与征地拆迁，各部门支持征地拆迁的良好氛围。

2、开展重大项目攻坚战专项行动

为保障重大项目用地，管委会分别组织开展了云桂铁路项目、机场扩建项目征地拆迁攻坚战专项行动，并取得了较好的成效。云桂铁路（经开区段）征地预计2847亩，其中收回国有土地约460亩。通过开展攻坚战，党工委、管委会领导亲自挂帅推进征地工作，目前该项目交地率已达70%。机场扩建项目，征地6800亩，要求年底前全面完成征地拆迁，特别是新航站楼核心区项目用地，要求3月底前交地施工，时间紧，任务艰

巨，通过开展攻坚战专项行动，管委会从各部门抽调了60多人、吴圩镇抽调50人，管委会领导亲自挂帅，全体干部职工团结一心、开拓创新、强力推进征拆工作，圆满完成了任务。至6月份为止该项目已完成征地1802.988亩，得到了市委、市政府的高度赞扬。

3、实行责任包干，分头推进

将20xx年的征地拆迁工作任务实行包干，分组负责，责任到人，限时完成，分工负责的同时又做到分工不分家，灵活机动，对于重大项目，紧急项目，临时抽调其他组人员重点突破，确保完成任务。

1、继续加强业务培训和交流。因工作需要，大批新进人员充实到征地队伍中来，为保证工作质量，提高办事效率，我办需对新进人员因相关征地政策法规不熟悉，征地程序不清楚，工作经验不足等实际情况进行针对性的业务培训与交流。同时我们还要走出去，多向兄弟单位、上级主管部门学习取经，并主动邀请他们前来指导工作。不断加强征地拆迁组织建设和队伍建设。

2、加强与上级主管部门的沟通协调，及时落实需要市级部门解决的问题，理顺关系，主动报告，及时处理，使问题得到及早解决。

3、吴圩机场扩建项目进一步加强攻坚克难的力度，积极发挥镇政府和各相关村党支部、村委会的力量，充分调动村民代表、党员积极性，努力做到与每一位拆迁户面对面商谈，找准突破口，力争在年底前如期完成所有征地拆迁任务，不负市委、市政府对我们的期望。

局拆迁工作总结篇二

临近年末之际，回首2013年，是转型之年，也是丰收之年。

在这一年工作中，我始终紧紧围绕“真诚奉献，用心服务”这个主题去做好自己本份事情。以揽储为工作风向标，做好支行与客户之间的桥梁作用，不断地深入客户充实自己的工作能力，用更专业的知识赢得客户的信任，用细致周到的服务留住客户，为网点整体业绩的提升尽一份力量。下面我着重就网点转型、拆迁赔付等三方面对今年的工作做一下总结，不足及欠缺之处，希望领导批评指正！

网点转型是我行今年的一个工作重点，老城支行作为第一批转型试点时，我积极参与，跟随学习，努力认识转型的意义和目的，用心掌握转型的要领和技巧。在我支行转型时，利用休息时间，请老师到我行指导物理布局，调整要点。对存量客户进行梳理，将重点客户分级分类，有针对性地确定营销方案。并指导员工转型，加强高低柜的区分，加强晨会对七步曲的演练，明确了大厅人员的分工。在转型中，我一方面严格按照转型升级的要求步骤组织大厅人员学习实践，从思想和行动上提升营销的积极性，提高服务意识修正服务态度。做好七步曲，做好揽储。另一方面，创新服务理念和营销方式，根据营销群体的不同制定不同的宣传折页和宣传口号；根据营销地点的不同制定不同的活动形式和活动内容；根据营销对象的不同制定不同的存款种类和存款期限。力争客户满意，存款上升。

我今年先后参与了李家凹、工农村、土桥村、古城的拆迁赔付工作，夏有酷暑，冬有严寒。在李家凹拆迁赔付时，中午顾不得休息，在村民家门口，在田地里，在树坑下对村民宣传。在土桥村我们挨家挨户敲门宣传，村里百分之70以上的家里都养的有狗，我刚到门口时，狗就汪汪直叫，但是还是顶着胆子去敲门，这点害怕逐渐被工作的热情所击散。在古城赔付时，交行发放了一部分存单，但我们毫不放松，是我们发放的存单我们要极力留存，不是我们发放的存单我们也要全力争取。刘行长多次带领我们开会商讨营销方案，从东南隅到西南隅再到中原菜市场，交行在哪里发放存单我们便跟到哪里，并尽力抢占，拿到名单我们加班加点发短信打电

话营销。在我们做拆迁赔付工作时，还时时刻刻有其他银行私下针锋相对地做工作，特别是在土桥村赔付过程中，当地的邮政储蓄银行利用其职工家属在该村委会任职的便利，上通村领导，唆使村领导处处刁难我支行工作；下进村民家，以村民“自己人”自居来恶意散播我行负面消息。甚至在我支行赔付款发放当天，组织十几人与我行员工形成对峙，对我支行赔付款发放工作造成极大的困难。面对赔付工作中的重重困难和挑战，我们上下一心，团结一致，沉着冷静，攻坚克难。

一是在每一次赔付前加班开会讨论具体的营销策略和应急方式，大家畅所欲言、集思广益，既做好充分准备又加强了大家对拆迁赔付工作的重视程度。

二是提前深入拆迁户家中进行宣传，先入为主，建立与拆迁户之间的信任，进家入户拉家常了解储蓄意向，为每家每户定制合适的储蓄形式或者理财产品，争取赔付款更多的留存。

三是针对不同的拆迁赔付制作不同的宣传折页和宣传品，个性化宣传，拉近与拆迁户之间的距离。在发放的拆迁款存单上装订印有我行宣传内容的小红条等创新形式层出不穷。

四是积极建立并加强与村镇领导、拆迁指挥部之间的沟通与联系，做好协调，争取他们对我们的支持，甚至帮助我们进行宣传。五是做好拆迁户的精细化服务工作，如对路程较远的大额拆迁户进行接送、行动不便的拆迁户上门服务、存单在他行的拆迁户派专人全程跟随指导转回我行等，形成口碑宣传。

局拆迁工作总结篇三

最后，个人职业发展的愿景：

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业

的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在201x年能争取到更多的培训机会，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

贡献。

银行客户经理试用期转正工作总结范文二

转眼间201x年已过去了2个月，虽然白驹过隙，可坐下来，静静地回忆，这2个月以来的工作，真是收获颇多，感触颇多。非常荣幸，有机会和大家一起分享工作经验，这不仅是对我工作的认可，更是对我个人的鞭策。

我的经验可以用三个小案例去概括，这3个小案例集中体现了我的工作思想。

第一个，循序渐进，有的放矢

客户经理首要任务就是拓展客户，但当我看到“5221“任务中要求新增一个aum500万的客户时，我是没有很大把握，而我心中有数，我知道我的目标在哪里。因为201x年9月刚到大庆路储蓄所的时候，我就已经开始关注白金级以上的客户，分析他们卡的流水，约访客户了解情况了。从系统中我发现一位白金级客户，放在卡里的活期存款足足有70万，竟然半年没有任何变动，我感到非常的可惜，因为即使客户要随时用钱，存上我行的7天通知存款，收益也是非常可观的。

财，非常喜欢这样便捷快速的理财渠道，当场自己使用手机银行购买了10万理财，还说以后有合适的理财产品通知他就可以了。就这样每当有合适的理财产品时我就会给客户打个电话，客户就会自己在手机银行上购买，虽然每次不多都是几十万左右，随着前期的理财产品到期，收益还不错，慢慢建立起了信任。就这样客户陆陆续续的从他行把钱转来，购

买了500万理财产品，成为了我行的钻石级客户。从这位客户的拓展上，我发现有些高端客户注重的是便捷，他们平时很忙，尤其经常出差的，不可能为了某个产品专程来购买，我们的产品很多，但是客户知道的很少，我们要从专业的角度推荐符合客户的理财方式和渠道，只有因势利导，循序渐进，有的放矢，才能为客户所接纳。

第二个，以心相交，成其久远

局拆迁工作总结篇四

20xx年是新一届县委、县政府的开局之年，也是象山港大桥建成通车和“两区”建设启动推进之年，今年县委督查工作的总体要求是：认真贯彻市、县精神，以科学发展观为统领，持续深化“千百十”工程，大力实施“大桥建设决胜年”、“两区建设启动年”和“作风建设提升年”活动，加大督查力度，提升服务能力，全力推进工作落实，确保完成对接大桥三年行动计划确定的各项目标任务，为实现我县经济社会又好又快发展发挥应有的作用。

一、决策督查

2、4月，对“两城”创建工作专项督查；

8、10月，对重点实事工程推进情况进行专项督查；

10、12月，对“千百十”工程进行年终综合督查考核。

局拆迁工作总结篇五

1、完成城周生态二期征地、旅游重点项目玉龙山庄征地、高铁南站连接线补征地、迎宾大道高屋加油站等4个项目约400亩土地征用、附着物清理补偿工作；完成核心区雄州汽贸城28户房屋拆迁及附着物清理补偿及拆除工作；完成绛溪河

大桥的进场开工协调、稳维和征地范围附着物（坟墓等）清理工作。

2、积极推进空分中学、阳安中学，城南工业园区第二安置点、上河、高铁核心区第二弃土场、迎宾大道高铁南站船槽补征地等项目合计约900亩的征地前期工作。

3、配合高铁核心区、城西九义校、城周生态等施工单位协调处理施工过程中的群众矛盾，如：高屋7社核心区弃土场安全隐患整改；核心区大井村、高屋村便道整治等。

4、协助成渝客专弃土场（部分）复垦移交，以及客专相关遗留问题的排查处理，如：吴长发要求拆迁房屋信访、康河村弃土场基础设施修复等问题。

5、调查处理信访案件67件次；配合开展征地农转非居民参保工作。

1、征地拆迁推进难度非常大，特别是以部分征地解决了老年人社保的社，历年征地的遗留问题多且处理困难。

2、征地拆迁工作经费国土局拨付不及时，导致相关村社和人员意见大。征地拆迁涉及群众经济利益，比较敏感，属于高危行业。

3、成渝客专弃土场复垦及相关遗留问题共计20余项，已上报市铁建办，并与八分部对接，但工作推进缓慢。

4、征地拆迁人员缺乏系统培训，目前主要靠传统的边干边学模式学习，业务水平急待提高。

1、强力推进三期工业园第二安置点、上河项目、阳安中学迁建、空分中学补征地、迎宾大道及核心区东、西干道等项目的征地拆迁工作，促进项目尽快落地，注重项目后期服务。

2、继续严格执行相关补偿政策，加强与国土局、农安办等征地拆迁相关单位的沟通联系。

3、加强征地拆迁人员业务知识培训，除了工作中相互学习外，采取“请进来走出去”的方式学习业务知识和经验；并适时组织村社干部培训征地拆迁业务知识。

4、认真负责处理各类信访案件和矛盾纠纷，协助领导处理征地拆迁历史遗留问题。

5、团结协作，努力完成各阶段征地拆迁任务，完成党工委、办事处交办工作和驻村（居）工作。