

最新村级季度纪检工作总结汇报发言(优质6篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

村级季度纪检工作总结汇报发言篇一

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个十一月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将工作总结作如下汇报：

一、工作方面：

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的 product 知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；邦威(圣隆)h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首

先要做的事情。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、工作计划

- 1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。
- 2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。
- 3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

村级季度纪检工作总结汇报发言篇二

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

实事求是、一切从实际出发，这是总结写作的基本原则。下面是小编为大家整理的销售季度工作总结汇报，更多销售季度工作总结汇报点击“”查看。

我于__进入市场部，并于__被任命市场部主管，和公司一起度过了两年的岁月，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。

我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。

为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做原则来开展工作。

这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。

就像春节前后，我部门员工将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。20__年的工作及任务已经确定。所有的计划都

已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度 and 的方式来解决。

20__年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。

在今年的工作中，以勤于业务，专于专业为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。

以带出优秀的团队为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存？不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的因此，

在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲；明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪！

20__年初制定的工作计划，又到了季度总结、思考、改进的时候了。在今年初设定工作计划时，告知自己每日成长一点点、每月改变一点点，希望自己一年中在思想上有所飞跃、学习的态度有所飞跃。

一、20__年第一季度工作总结

1、“基智团”的工作

在费老师的指导下，第一季度的基金销售改革工作取得了实质性的进展。每季度重点基金投资策略报告、每月基金短语评价、基金对帐单、季度定投基金投资策略报告、每周基金时事短信发送、基金发行信息短信发送等各项工作都有条不紊地展开。

3月份，在“银华90基金”销售过程中，做到及早安排、统一学习、互相竞争的局面，最终在本次基金销售中，取得500多万的成绩，排名公司第五名。

2、思考工作中存在的问题，妥善解决

每天下班回到家，安排自己十五分钟的时间，回顾一天工作中的得失，发现工作中的薄弱点，对于存在问题进行思考，自己设法提出可行性方案，次日进行及时解决。

二、20__年第二季度工作计划

1、增强基金客户的服务工作

目前，营业部需要从根本上转变经营模式，转变传统的经纪业务的过度依赖，需要将营业部转变成真正的营销客户中心。那么，我们的服务就是至关重要的了。

每季度举办特色基金投资俱乐部，每次会议都安排一个主题吸引客户前来参加。会议中，我们将以基金投资的实例、分析解决客户对于自己存量基金的疑问，并出具基金短语点评，从而使客户对自己帐户中的基金及时了解，适时采取必要的赎回措施。

每次会议前，必须设计有针对性的调查问卷。会议结束后，必须对调查问卷及时进行梳理，了解客户的内在需求，将客户需求进行登记并予以解决。

目前，营业部的基金销售工作遇到瓶颈，我们必须转变思路，化危机为机遇，将自身能够做好的事情做到。通过自己的努力，带领营业部的基金销售走出瓶颈。

2、整理基金客户名单，改进基金服务模式

对于个人而言，服务基金客户必须细化手中客户名单。将手中所有客户分为重点客户(资产大经常购买基金)、核心客户(偶尔购买基金)、普通客户(持有套牢基金)。对于重点客户必须每次沟通前打印基金持仓明细，根据营业部的基金短语评论，与客户保持两周一次的电话沟通;对于核心客户，根据营业部的基金短语评论，每月保持一次电话沟通;对于普通客户，将每月的基金短语评论寄送给客户，并每月保持部分客户的沟通工作。

3、注重融资融券的业务学习，发展融资融券的客户

随着券商竞争格局日趋激烈，发展新业务的赢利模式也势在

必行。所以，今年融资融券新业务也作为了营业部重点考核的目标之一。

在每天下午收盘后，利用半个小时的时间对融资融券业务及柜台操作流程进行学习。遇到融资融券开户需求时，掌握实际开户流程，尽快分担开户柜员工的开户压力。6月30日之前，完成两个融资融券客户的开户指标。

作为营业部的一员，必须学习融资融券业务、发展融资融券客户，为营业部的发展作出自己的贡献。

4、团队成员互相支持，携手努力共创佳绩

心中理想的工作环境是团队成员和谐共处、各项业务由成员牵头组织学习并回答员工提出的疑难问题、部门之间互相支持帮助、学习成长热情高涨的集体。

作为营业部的一颗“螺丝钉”，虽然渺小，但是也能够发挥自己的长处。在基金业务学习中，把握基金的特点，找出基金的卖点，安排让“基智团”成员轮流主持学习，对每位成员的研究能力、组织能力、演讲能力都会有所提高。

通过书籍、微博等传媒方式来吸收正面能量，然后在部门员工之间、营业部员工之间起到传播正面力量的导体。

5、完成六月投资分析考试，做到有计划，有安排

6月11日，又是一次证券从业人员考试。我要利用现在起的两个月时间，对学习章节、学习要点按“周”进行划分，每周突出学习重点，把握书中的每一个知识要点，完成章节的练习题，争取在六月完成投资分析的考试。

20__年的第一季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工

作的开局做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。

我是去年十一月份到公司工作的，十二月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对盐城市场有了一个大体的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

部门工作总结

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

1月总业绩：166700

2月总业绩：241800

3月总业绩：252300

1)销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是去年12月月开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。4)市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

一、第3季度工作总结

1、销售任务完成情况

1)、第3季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中赛豹19台，路宝15台，赛马21台，占轿车部总数的18%。

2)、结合总办销售工作安排，每位员工轮流到__飞值班，在那边我一共接待113个有效客户，其中成交的有6个。有力的给竞争对手一个重要打击。

2、销售工作总结、分析

1)入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办林总监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都

是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是两个领导言传身教的结果。

2) 职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

5) 重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

6) 自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

二、第4季度的工作开展

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个十一月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将工作总结作如下汇报：

一、工作方面：

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用

不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；邦威(圣隆)h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、工作计划

- 1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。
- 2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。
- 3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。
- 4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户

需要什么产品。

以上是我工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评，在接下来的工作中，我会做好个人工作计划，争取将各项工作开展得更好。

;

村级季度纪检工作总结汇报发言篇三

（一）及时参与处理欠薪引发的矛盾纠纷，维护我镇经济社会稳定。20xx年我镇园区共发生群体性欠薪12起，涉及金额约2265万元，涉及人数1190人次，其中生产企业欠薪4起，项目工地欠薪8起。经过我镇总工会、劳动保障等部门的相互配合和共同努力，截止到一季度，共为870余人讨回所欠工资约1365万元。为我镇经济社会稳定发展提供坚实的基础保障，特别是对我镇在春节前后的社会维稳工作做出很大贡献。到目前为止，除安吉祖名豆制品食品有限公司、浙江森旺精密铸造有限公司两家企业尚有部分问题未处理完结外，其余均已妥善处置。

（二）积极走访调查，深入开展欠薪方面的课题研究。按照镇党委政府的工作部署，结合我镇实际，一季度镇总工会、经济发展局等部门通过对我镇生产企业和在建企业的走访调查以及对20xx年我镇发生的群体性欠薪事件的梳理，认真开展与欠薪相关的课题研究，深入分析本园区群体性欠薪纠纷的特点、现状及存在的问题原因，提出预防和处置群体性欠薪的若干建议和对策。目前研究报告已初步完成，待有关领导商议之后做进一步完善。

（三）对我镇租赁企业进行排查摸底，防范欠薪于未然。因为租赁企业没有相对固定的土地所有权和厂房所有权，较一般生产企业而言存在特殊性，一旦经营亏损业主逃匿或无支付欠薪能力时，处理的难度相当大。因此，我镇总工会配合

我镇^v^门对我镇8家此类企业的工资发放情况进行了排查摸底，及时监督企业工资发放情况，防止发生欠薪事件。

扶25人，省财政帮扶5人，县帮扶7人，并于20xx年2月1日（阴历腊月二十一）前将所有帮扶款物发放到位。

在县总工会的组织下，通过我镇总工会与xx有限公司及时对接及精心安排□20xx年1月25日上午，8位安吉书法协会的知名书画家到xx园区企业现场即兴挥笔创作□xx董事长马荣也亲自到场观摩。本次送文化活动，给职工送去大量十分珍贵的书画作品，其中书画作品20余件，春联30多幅。为美能公司职工文化建设创造了契机，让职工享受到艺术的熏陶，感受到县总工会带给他们的温暖。

根据原定的20xx年我镇工会计划，已将单建工会组织的企业及村划分为了3个类型，即规模企业工会、一般企业工会和村联合工会。依据不同类别，开展相应的工会服务引导工作，制定不同层次的考评办法。通过对□20xx年xx镇规模企业工会工作考评办法》的实施情况来看，规模企业工会工作更加标准化、规模化，取得了预期效果。一季度，我镇总会又制定实施了□20xx年xx镇村级联合工会考评办法》，使村联合工会工作侧重于制定维稳安保，加强其维护社会稳定、推进法制化建设的作用。

工作力度，扎实工作，推动我镇工会工作再上一个新台阶，为我镇经济社会发展做出更大贡献。

村级季度纪检工作总结汇报发言篇四

一、贯彻落实中央八项规定，以作风建设促进廉洁从业。

作风建设事关全局，过往的案例无不昭示着，作风建设对于促进廉洁从业起到的积极作用。公司坚持从管理层带头做起，

树立作风建设的新标尺、新形象，形成表率 and 示范效应，全面引领作风转变。实业枢纽公司与各部门层层签定《党风廉政责任书》，多次召开党支部学习中央八项规定，深入抓学习抓部署，贯彻落实成效显著。

1、正风肃纪方面。4月2日，我们在公司开展了一次自查自纠行动，主要针对迟到、早退、上班工作纪律（有无淘宝等）、串岗、就餐提前等情况进行了暗访，总体情况良好，无慵懒散拖情况出现。

2、压缩公务接待方面。秉持“有利公务、简化形式、务实节俭、杜绝浪费”的原则，从严控制公务接待、招待宴请等费用支出。严控2015年预算编制和支付审核两个环节，严卡资金流。重大节假日期间，（如2015年元旦、春节）公司按照集团公司的要求，重点严堵节假日期间请客送礼的不正之风。严格按照制度落实预算管理，招待费支出同比去年明显下降。

3、精简文件用纸方面。大力采用电子公文和无纸办公，周一例会等采用无纸化ppt形式，减少纸质文件，同时控制发文数量，严格审批制度。

4、强化车辆管理方面。严格按照单位预算规定，进行公务用车的管理、使用。车辆的油费、路桥费、维修费严格按照年初预算，分月严格控制。

二、深入开展党的廉政教育活动。

。。公司党风廉政建设结合党的群众路线教育实践活动开展“四个一”教育活动，一是1月下旬召开中层以上廉政谈心谈话活动；二是春节前举行一次专题廉政教育学习会；三是观看一次警示教育片——《廉政公署》；四是配合集团公司举办廉政征文活动——清廉中国，精彩故事征文活动。通过这一系列活动营造公司内部勤政廉政的良好氛围。

三、其他主要工作。

一是紧密配合。工程审计工作。协助审计局开展。。工程的审计工作。与审计局进行充分的沟通，定期开展后续检查，保证了审计报告的科学有效，切实提高公司管理水平和有效防控经营风险。

二是严控资金的审批程序。继续开展资金审批程序检查，按照“四做到”原则，即“凡事做到有章可循，凡事做到有人负责，凡事做到有人监督，凡事做到有据可查”，严控资金审批流程，特别是工程款后期的支付、经营合同等资金条款严格按照“三重一大”制度，落实集团纪委过问制，保障公司资金安全，以确保达到工程质量优良、干部廉洁自律的“阳光工程”、“绿色经营”。

2015年接下来的工作思路

围绕“监督执纪问责”的中心任务，切实做到“发现问题抓早抓小，分析问题全面透彻，解决问题举一反三”。履行好监督责任，出现风险时，把握底线思维，勇于担当，做到不越位、不缺位、不错位。

1、加强理想信念教育，使领导干部“不想腐”。

理想的动摇是最根本的动摇，信念的滑坡是最致命的滑坡。2015年的教育培训将重点在务实上下功夫，根据公司时代发展特点，不断创新培训形式，增强党员对理想信念的认同感和责任感，对企业发展的使命感，提高经营拓展等方面的吸引力、感染力。

2、强化制度建设和监督管理，使领导干部“不能腐”。继续着力完善企业惩防体系的制度建设，重点是努力实现审计和专项检查的效能最大化，认真推敲审计意见与建议的可行性，做到查明一项漏洞，完善一项制度。同时，做好廉政教育，

促使领导干部带好头、做表率，影响和带动广大党员尊重制度、维护制度、执行制度。

3、深化领导干部始终紧绷“廉洁弦”。

“打铁还要自身硬”从自身做起，加强自身建设，切实改进工作作风。积极创造条件，以案说法，举一反三，开展执纪监督方法和腐败案件警示的交流学习。运用底线思维的方法，从坏处着眼，努力做到风险可控。

村级季度纪检工作总结汇报发言篇五

(一)以学习为重点，大力开展廉政文化建设和反腐倡廉教育

我们按照构建反腐倡廉xxx大宣教xxx工作格局的要求，把对广大干警的政治思想教育与反腐倡廉教育结合起来，把创建xxx学习型xxx文明机关活动与反腐倡廉教育结合起来。

局党委统一部署，统一安排，齐抓共管，整合教育资源，形成合力，认真抓好机关党员干部的思想道德教育和反腐倡廉教育，推进了机关廉政文化建设。

一是以学习党章遵守党章贯彻党章维护党章为重点，组织了《党章》专题学习，并组织开展讨论，每个党员干部都撰写了心得体会。

二是在全局深入学习关于《建立健全教育制度监督并重的惩治和预防腐败体系实施纲要》等内容。领导干部带头学习，起到了示范和表率作用，中心组制订了学习计划，分专题组织了集中学习，全局党员和干部职工通过学习，做好了学习笔记，每人撰写了学习心得体会文章。

三是积极开展社会主义荣辱观教育和其他形式多样的反腐倡廉教育。组织全局干警职工收看了党章学习辅导等多部电教

片;通过开展学习,增强了党员干部的党性意识和廉政勤政意识,增强了拒腐防变的能力。

我局认真贯彻中政委上级司法局开展社会主义法治理念教育活动的要求,及时发动狠抓培训,强化整改,按照市局的要求对过去的工作进行了xxx回头看xxx[]突出xxx四个着力xxx[]一是着力于思想发动。深入分析对司法行政工作提出的新形势新任务,认真查找司法干警中执法思想执法理念存在的不足,深化对开展法治理念教育重要性必要性和紧迫性的认识,抓好动员部署。

二是着力于正面教育。坚持以正面教育自我教育为主,组织干警准确理解和把握社会主义法治理念的本质要求和深刻内涵,在深刻理解真切内化的基础上,引导和自律执法办案行为。

三是着力于丰富形式,开展xxx八学xxx[]

(三)层层落实党风廉政建设责任制,党风廉政建设取得新成效。

坚持xxx党委统一领导党政齐抓共管纪委组织协调部门各负其责,依靠群众的支持和参与xxx的领导体制和工作机制,按照xxx一把手xxx负总责分管领导xxx一岗双责xxx和xxx谁主管谁负责xxx的原则,在去年的基础上对党风廉政建设责任制进行了修改和完善,并将党风廉政建设责任制与司法行政各项工作有机结合。

一是制定下发《纪检监察》《党风廉政建设和反腐败工作》6号7号文件;《领导干部个人重大事项报告制度》;《党风廉政建设谈话制度》,显现党委反腐倡廉的工作方针和决心。

二是与局班子成员签订《领导干部廉洁自律承诺书》;与局属支部股(室)所签订《党风廉政建设责任书》;并随时对承诺责

任目标考核内容跟踪检查督导。形成了xxx分工明确责任具体，一级抓一级层层抓落实xxx的责任体系。

三是加大了各司法所党风廉政建设的指导，充分发挥司法所党风廉政建设示范带头作用。进一步深化党风廉政建设和反腐败工作。

村级季度纪检工作总结汇报发言篇六

时光飞逝，转眼又到第三季度末，回首这一季度的工作，紧张而又*淡，在这一个个紧张*淡的日子里，一步一个脚印脚踏实地的走来。我积极认真地做好本职工作，完成好各项任务，始终用优秀*员的标准严格要求自己。下面我就这一季度的思想、学习、工作和生活方面做一简要的总结。

我深知做作为一名*员要严格要求自己，在思想觉悟和境界上要高于普通群众，在行动上要时时处处先于普通群众，在工作业绩上要优于普通群众；还应热爱本职工作，踏实工作，干一行，爱一行，精一行，兢兢业业，恪尽职守，在工作岗位上体现全心全意为人民服务的*宗旨。

为此，我努力提高自己的思想觉悟，时刻提醒自己要有大境界、大胸怀、大眼界，始终以满腔的热情投入到工作中去。

加强理论学习，首先是从思想上重视。理论源于实践，又高于实践。

在过去的一季度中，我主动加强对政治理论知识的学习，主要包括继续深入领会党的精神，特别是新修订的《*》，切实地提高了自己的思想认识；同时注重加强对外界时事政治的了解，通过学习，提高了自己的政治敏锐性和鉴别能力，更加坚定了立场、坚定了信念，在大是大非问题面前，更能够始终保持清醒的头脑。

思想境界的提高和理论知识的加强，还要体现和用于工作实践，只有知和行的统一，才能学有所得、学有所用，学习才不流于形式。

因此，我时刻提醒自己注意，什么是一个党员该做的，什么是不该做的，怎样做才能优于普通群众、优于普通党员；我经常用优秀*的标准来衡量自己，找出自己的不足和差距；首先，我深刻而清楚地认识到自己的缺点和不足，并在工作中循序渐进地改进，知和行统一还不够，还需要长时间的知行统一磨练意志，达到知、行、意的统一，才能将缺点和不足改正并形成习惯和自觉自发行行为。

其次，在认识到自己的不足和缺点的同时，也要自信地发现自己的优点；对照标准，哪些是自己做得好的，要继续发扬；哪些自己做得比别人好，要敢于肯定。

当然，加强理论学习仍将是今后工作和生活中的一项主要的内容，只有不断加强业务技能的学习，才能适应企业发展的需要；只有不断的提高自己的理论素质，才能适应社会发展的客观要求。

在紧张充实的工作学习之余，我认为我的生活是很有规律的，没有别的不良嗜好，但缺少体育锻炼，今后我要挤出一定的时间，锻炼身体，培养一些兴趣爱好，有益于身心健康，才能更好地为人民服务，为企业服务。

首先，工作上，一季度来虽然勤勉尽力，但工作业绩**，缺少亮点和特色，更谈不上创新；其次，学习深度不够，面不宽，积极主动性不够强，学习效果不明显，有为学而学、为完成任务的倾向；总之，一季度来，工作学习，生活方面虽无错误，但**淡淡。