

2023年检察院法治政府建设工作情况报告 (通用9篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

检察院法治政府建设工作情况报告 工作报告篇一

1、永葆慈爱心。高尔基说过：“要爱人，才能教育人。”班主任的爱是公正无私的；班主任的爱是理智的；班主任的爱是恒久的；班主任的爱更是简单的，有时只是一个微笑，一次抚摸，一次赞赏的点头或一句鼓励的话语。

“教育，是爱的事业，是爱的艺术。”热爱本职工作，爱护学生，是班主任取得教育效果的前提。学生是有个性和差异的，班主任只要付出爱心和耐心，正确引导和教育，就会有“随风潜入夜，润物细无声”的效果，不但能够使孩子养成良好的学习和行为习惯，还能用爱心引领着孩子们一路欢歌笑语地走向前。

2、心存责任心。“责任心”，它体现了一种人生态度，它是衡量一个人成熟与否的重要标准，也是我们教师应该具备的一种很重要的素质。责任心，它促使我们对待每一项工作都要进行认真的思考，努力的学习和不断的自我提升。

每一项工作任务的完成过程，也是我们专业成长的历练过程。有句老话说的好，“不问前程，只求耕耘”。如果我们始终怀有一颗责任心努力学习着、工作着，那么，我们的专业素养一定会不断地走向成熟。

3、胸怀平常心。班主任要有平常心。“平常心”，按字面的

理解就是心情平和，甘于平常。平常心是一种冷静、客观、理智、忘我的心态。班主任的平常心建立在爱心和责任心的基础之上。因为爱心是一切教育的基础，责任心是工作取得成功的保障。然而，现实中很多极具爱心和责任心的班主任，工作得不到学生应有的理解和尊敬。原因何在？缺少平常心。一位班主任缺少平常心，他就会提出过高过严的要求；就可能失去耐心、细心、冷静和理智。平常心影响着班主任的工作心态，是决定教育成效的重要因素。因此，班主任应保持一颗平常心，它可以使我们远离尘世喧嚣的干扰，不受物欲诱惑的影响，“事能知足心常惬，人到无求品位高”。这样，我们才能专心致力于本职工作。

1、充满个性的学生。每一位学生都是客观存在的独立的个体，具有其自身的特点和发展规律，即个性。班主任只有在尊重学生个性的基础上才能更好地塑造学生。这就意味着要把学生当作独立自主的人看，而不是任人摆布的“棋子”；这意味着忽视差异性、多样性，把学生培养成千人一面的作法是违背客观规律的；意味着学生有时不会完全以老师的意志为转移。所以，班主任要怀有低下头和学生交朋友的心态。

2、时刻发展的学生。学生的未来发展变坏的是极少数。班主任要坚信绝大多数学生的好的发展前景，给学生自由发展的空间，把顺其自然和约束控制结合起来，有所为又要有所不为。学生时刻都在变化和发展，班主任不要用老眼光看待学生，对后进生尤其要注重这一点。

1、以身作则最有效。优秀班风的创建，要注重从身边的一些小事入手，“勿以善小而不为”。我认为班主任的以身作则是最效的教育。我所带的班级有一个传统：就是有一个“聚宝箱”。所谓“聚宝箱”，其实只是教室卫生角里的一个纸箱而已，我号召大家把校园内见到的饮料瓶、易拉罐随手捡起来放进纸箱，每周送住废品收购站一次，利用这些钱来买图书、买扫把、买学习用具……这样既丰富了知识，又培养了节俭的习惯，让学生从力所能及的活动中体验劳动的快乐。

2、交心谈心为最妙。德国哲学家雅斯贝尔斯曾说过，真正的教育是用一个灵魂去唤醒另一个灵魂。我在班级中设立“悄悄话信箱”，架设沟通留守孩与老师的心桥，学生在成长中所遇到的问题，总能及时在信箱中找到解决的方法；此外，“黑板报”、“学习园地”、“成长记录本”等教育阵地让我与学生走得更近了，教育效果也更为显著。

3、差异评价是好药。过去，对学生的评价主要是以分数为标准，这种单一、机械的评价模式，无法实现素质教育的评价重任。从接手新的班级起，我就开展了“实施差异评价”的探索与实践，让差异评价模式能够充分尊重学生的个体差异，能够体现学生不断发展进步的过程，“差异评价”的观念成为促进学生进步的“好药”，这样的评价方式更注重学生的个体发展，它也日益成为学生快乐、自信、幸福成长的动力。班主任在欣赏学生闪光点的同时，能容忍学生的不足，并在指出缺点时，把握好分寸，使批评教育成为有效的教育。班主任应当正确、全面地评价学生，理智地作出决策，使教育达到“事半功倍”的效果。

1、换位沟通。一次在接手新班级时，我早就听说有个调皮的学生几乎天天犯错。开学的第一天，我就肯定了这位学生：因为他有爱心，能主动帮助打扫卫生。就这么一次轻易的肯定，这位学生从此像改变了一个人似的，因为他说我是第一个表扬他的老师。他还当上班干部中最累的卫生委员，让我对卫生工作完全放心。那么，我为什么不把学生的错误向家长汇报呢？我对学生这样说：家长送子女上学，肯定希望子女能学习好，平安无事，如果听到老师打电话来告自己子女的状，心里肯定不好受，说不定还影响工作，如果听到的是表扬，父母定会以此为荣的。所以，家长会上、家访时老师都是肯定你们的。如果你们做得不好，希望你们知错就改，产生的错也到此为止，不要再让父母操心。学生听了我的话后很是感动，觉得自己确实不该给了自己生命的父母添麻烦，而该在学校里勤学守纪。换个位置沟通，让教育更为人性化，也让学生渐渐体会到班主任是可以信赖的。

2、换题沟通。当学生犯错来到我面前时，我总是会先问：和班里的哪个同学最要好？爸爸妈妈平时工作忙不忙？……像这样的换题沟通，既可先让学生消除对老师可能会产生的“恐惧”心理，又会让觉得老师很关心自己。记得有个学生在课堂上和英语老师发生冲突，被老师叫到办公室，准备接受我的“审问”。此时的我清醒地意识到：训斥只会让学生更为厌学。我让学生走到办公室外，我说，老师，为了把成绩提高，有时也会犯错的，老师也一样在成长，我们应该允许老师在成长过程中犯点错误，以一颗宽容的心对待，帮助老师成长。我这么一说，学生立刻有了一种强烈的责任感，自己和老师一样在成长，于是他表示自己已经谅解了老师，并希望老师也能谅解他，并愿意和老师“共同成长”。这样逐渐地学生对我越来越信任，以致师生间关系十分和谐。

此外，在班级日常管理中，不如意的事、意料之外的事常有发生，如果没有一颗宽容的心，当班主任的恐怕会苦不堪言的。也许经历的事多了，现在的我更多是宽容和理解。当我遇到突发问题，基本能抓住问题的实质，明白要把一件事处理妥帖，就要理性与感性并重。班主任宽容的心态容易使班级形成民主平等的气氛。当一个学生犯了错，以宽容的心来原谅他，而不是训斥。我想这可能比任何惩罚措施的效果更好。宽容能很好地保护学生的自尊心和自信心。因此，在我的班级中，没有哪一个学困生会认为老师对他不好或者不重视他。这样的班级，师生、生生关系也会很融洽的。

面对着呼唤人性的回归；关注人文精神的培养；注重人格完善的现代教育，班主任必须具有高度的亲和力和高超的工作能力。或许，你还在为日复一日的工作，而感到枯燥无味；为怀才不遇而抱怨；为自己工作的平凡，而情绪低落；当我们已无法选择工种时，那我们能够选择的，就是对待工作的态度。那么，就请你试着用爱心、责任心和平常心，来对待我们的生活和工作吧，也许，你会有另外一种感受。

请相信，当您拥有了“爱心”和“责任心”，您就拥有了成

熟和自信；当您拥有了“平常心”，您就拥有了健康！面对经济社会和教育改革的新形势，展望班主任工作的发展前景。我认为，班主任工作中的理论与实践既需要传承，更要不断创新。这正是我作为班主任而努力的方向。那就让我们一起来工作着、努力着、健康着，同时也快乐地享受着班主任的工作吧！

检察院法治政府建设工作情况报告 工作报告篇二

一、主要工作

(一)理清思路，制定全年工作计划。

(二)加强协调，认真做好行政审事项批清理日常工作。

(三)全面开展行政执法监督，切实规范行政行为

一是制定下达行政执法监督检查计划，按照省市人民政府下达2014年行政执法监督检查项目的要求，我办结合全县行政执法的实际，拟定和下发了《××县人民政府关于开展2014年行政执法检查的通知》(永政发201476号)，明确了检查内容、重点、方法、步骤和具体要（）；二是进一步清理核实各行政执法部门的主体资格和执法依据，督促完善和落实相关行政执法制度；三是加强与各行政许可部门的密切合作，进一步做好行政许可事前、事中和事后监督，坚持谁许可谁监督管理的原则，对仍然存在的重许可轻监督、只许可不监督的行为，再次进行清理、督促整改；四是依法审查规范性文件和行政合同，切实监督抽象行政行为。

检察院法治政府建设工作情况报告 工作报告篇三

防汛工作事关社会稳定、经济发展和人民群众生命财产安全，一直是我局十分重视的一项季节性重要工作。根据市、区关于做好xxxx年防汛抢险工作的部署要求，我局从年初开始认

真落实上级关于防汛抢险工作各项指示要求，切实把防汛工作当作最为重要的阶段性工作，收到较好效果。

一、统一思想，加强领导

防汛工作一直我局领导高度重视一项季节性重要工作，大家都有一个共识，就是防汛工作不是中心影响中心，事关人民群众生命财产安全和社会的稳定，局领导班子对此认识高度统一，早在年初即专门召开了局长办公会进行专题部署，成立了由一把手局长任组长，工委书记任副组长、局所有副职领导及各科室负责人为成员的防汛抢险工作领导小组，实行主要领导负总责，分管领导具体负责。根据汛情发展情况不定期召开领导小组会议，做到了目标明确，任务明确，责任明确。

二、制定预案，防患未然

直管公房的防汛工作我们委托区房产经营公司具体负责，局及经营公司均制定了周密的防汛预案，确保汛情发生时限度地减少群众生命财产损失。区房产经营公司在汛期中加强了对全区直管公房中险、损房屋的监控，对危旧房屋较集中的片区落实专门责任人定期查看，并采取定期监测措施，制定了紧急情况下疏散住户预案，一旦发现险情立即组织消、排险。

三、认真开展汛前检查

汛期来来临前，我们组织力量对我区范围内的所有危险房屋直管公房及公房院落内的险树等进行了一次全面检查，特别对历年来登记在案的险房及老旧砖木结构房屋进行了仔细检查。对查出的汛期可能发生险情的问题一一记录在案，并及时采取措施消除隐患，确保汛期不因房屋倒塌而伤亡一人，限度的减少财产损失。

四、积极采取有效措施消除防汛隐患

1. 对直管公房区域内易堵的下水管道进行了全面的疏通清理，对往年汛期容易产生积水的地方重点疏通或开挖明沟，保证大雨时的排水畅通。
2. 赶在汛期来临前对xxxx多平方米年代较久的平屋面进行了大修，并对xxx多道屋面落水管进行了更换。
3. 认真做好防汛抢险的各项准备工作，储备防汛物资器材，从思想上做好防大汛、抗大灾的准备。
4. 加强防汛值班。汛期几个月，我们单独排定了汛期值班表，实行xx小时值班制度，注意掌握气象情况，密切注意气候变化，与上级防汛指挥部门保持密切联系，随时处理防汛有关问题。
5. 成立防汛抢险突击队。突击队由局机关全体健康男同志组成，分管局长亲自任队长，保持xx小时通信畅通，在局防汛领导小组指挥下，遂行防汛抢险突击任务。

经过全局上下齐心协力的努力，目前，我局的防汛工作正按我们的防汛预案，有步骤、有计划地进行着。在市局的关心指导下，在区委、区政府的直接领导下，我们有决心、有信心做好防汛各项工作，尽到我们的责任，积极、稳妥地把防汛各项工作做实，做细、做好。

检察院法治政府建设工作情况报告 工作报告篇四

20xx年9月中旬至今共收到21份客户资料，已签约16笔业务，5份客户资料目前在审核中，尚未出现租金逾期。应该说，这几个月的工作完成情况一般，不是令人非常满意。

新客户接待方面，由于我司业务开展时间不久，在4s店配合

营销方面不是太默契。造成了客户的推荐量并不是太多，其中宝诚中环店月均一到两个客户推荐量，也是直接造成业务量没有得到很大提升的一个重要原因。奥诚中环店在这一方面相对来说比较配合，月均5到6位的客户推荐量，福特宝山店由于代理的品牌限定了客户推荐的基数，其中只有进口车部分客户为企业客户，是我司目前的目标客户。自身工作方面，前期对于我司业务的熟悉程度不够透彻，造成了一部分客户对于流程的不理解。这是我在业务水平上需要警惕的地方，需要通过不断学习来强化自身的工作素养。过去几个月的工作经验和教训对于我未来的成长非常重要。

1、抓住目前集团渠道客户，积极开拓更多的渠道

客观来说，目前公司的平台足够大，仅仅利用这个平台也足以完成年度指标，这就需要我们能和4s店建立良好的互信关系。增加4s店对于我司的客户推荐量，协同完成业务。

2、提升自身的专业知识

国家每年对于税收方面都会提出新的举措和政策，这些政策对于业务有直接的影响，这就需要在工作的同时不断学习财务、税收等方方面面的知识。这样才能从根本上说服客户、帮到客户。为以后客户能继续通过我司融资租赁或者介绍他人打下基础。

1、业务流程

目前我司业务流程并不是太完善，部门分工尚不十分明确，这会直接影响到工作的效率和客户的满意度。比如一天能做完的工作分两天完成，效率直接减半。当然，这也存在一些客观的因素，我希望我司能在20xx年度摸索出一个切实可行、高效的流程方案。

2、工作环境

目前我司是在浦东英菲尼迪4s店中办公，有其优势和好处，

唯一的弊端是客户对于我司的信任度会有所影响，毕竟每单业务均价在40w左右。良好的公司形象也是对于客户最直观的印象。

综上所述，我是非常荣幸和高兴能加入到这样一个大家庭中，为了公司和自身而拼搏。同时真切的希望公司能越来越好、越来越完善、越来越具有竞争力。

检察院法治政府建设工作情况报告 工作报告篇五

我乡依法行政工作虽然取得一些成绩，但与依法行政的要求相比还存在一定差距。主要是：一是依法行政、科学行政贯彻落实还没有完全到位，部分执法主体存在畏难情绪；二是依法行政监督不够有力，行政问责机制尚未健全，影响依法行政深层次推进；三是行政执法队伍整体素质和业务还需加强，法制机构和队伍建设仍然比较薄弱。

一是加强法律法规学习，树立法制观念。计划组织全乡领导干部集中学习一次《行政强制法》。

二是搞好执法责任制，规范执法。

三是转变政府职能。在履行经济调节，市场监管职能同时，推进社会管理创新、更好地发挥社会管理和公共服务职能，努力建立统一、公开、公平、公正的政府服务体制。

四是科学决策。我们将推行重大行政决策听证制度，扩大听证范围，合理确定听证代表，通过听证达到充分听取民意，提高决策的执行力。

五是完善规范性文件备案制度和监督制度，对不进行报备的加大责任追究力度。

六是加大宣传力度，提高法制机构的影响力，围绕全乡经济

发展，政府法制建设重点开展调研，为领导决策提供参考。

检察院法治政府建设工作情况报告 工作报告篇六

党的xx届三中全会明确提出“普遍建立法律顾问制度”，这是推进国家治理体系和治理能力现代化的有效途径和现实选择，是作为现代法治文明国家的政治制度的重要组成部分，是促进法治中国、平安中国建设的必要前提。xx届四中全会指出：各级政府必须在党的领导下在法治轨道上开展工作，加快建设职能科学、权责法定、执法严明、公开公正、廉洁高效、守法诚信的法治政府。而政府法律顾问制度作为法治政府建设的分支系统，对于依法履行政府职能、深化行政执法体制改革、严格规范公正文明执法和监督行政权力行使都发挥了重大作用。

世界上许多发达国家都建立了较完善的政府法律顾问制度，这对于政府在重大决策和具体事务的运作中发挥了举足轻重的作用。据统计，美国约有28000多名政府律师，在联邦政府、州政府、城市和县政府的各个层次上代表政府利益提供法律服务，新加坡约有200多名政府律师，香港特别行政区大约有450名律师为政府提供法律服务。以美国为例具体来说，美国28000多名政府律师服务于司法部、移民局、卫生部、环境保护署、税务总局等部门。在拥有这么庞大政府律师队伍之外，在美国联邦政府中仍然有巨资聘请的私人律师，为其预防法律风险、提供法律服务。其中，联邦存款保险公司(fdic)就是此类法律服务的最大发包人之一。联邦存款保险公司(fdic)还为此建立了一套成熟和详尽的管理及控制法律服务外包的政策及程序(包括选任程序、工作评估、付费控制、公开原则等)。美国的政府法律顾问都具有非常高的法律地位，作为部门法律顾问最高首长的部门法律总顾问，是由美国总统直接提名并经美国参议院表决通过的。一般政府法律顾问直接向部门首长提供法律意见并对业务项目官员给予法律指导。美国政府法律顾问地位独立于所服务的行政机关，不受

部门首长的领导，而是直接接受美国司法部的领导。

我国内地的政府设立政府法律顾问，起步于上个世纪八十年代，早在1989年司法部发布了《关于律师担任政府法律顾问的若干规定》。遗憾的是，至今我们政府法律顾问制度仍没有形成常态化、规范化的运作机制，多数是“顾而不问”、形同虚设。

1、政府法律顾问制度发展缓慢且不均衡。根据《中国律师行业社会责任报告(2019)》统计，有23500多名律师在政府部门担任法律顾问，这仅占全国律师总人数的十分之一，面对政府需解决的巨大数量的纠纷和案件，甚至有些是事件、群众性械斗事件，数量便显得微乎其微，不足以发挥政府法律顾问制度在建设法治政府中的作用，无法有效的为政府行政工作提供法律咨询及专项法律论证和配合政府处理突发事件和事件。

同时，我国法律顾问制度发展不均衡。就全国范围来看，这项制度在部分省区已经比较成熟，但在部分省区处于刚刚起步的阶段。甚至有些政府部门对于聘请政府法律顾问还有抵触情绪，认为是“自找麻烦”的做法，从而不接受律师介入政府工作，更有甚者，采取将本部门领导或政法单位领导聘请为法律顾问的方式，完成面子工程，但背离了设置政府法律顾问制度的初衷，制约了政府法律工作的全面均衡发展。

2、领导干部缺乏运用法律思维解决问题能力，顾问制度流于形式。在中央政治局第四次集体学习时强调，要坚持依法治国、依法执政、依法行政共同推进，法治国家、法治政府、法治社会一体建设。各级政府特别是各级领导干部，是推进普遍建立法律顾问制度的主体，理应在推进普遍建立法律顾问制度中发挥示范作用，但受中国传统“官本位”思想的影响，难免会出现“重领导意志，轻法律规则”的现象，在法律框架下处理行政问题的思维欠缺，遇到问题总想着利用公权力发红头文件解决纠纷，有时使得自己“有理也变得没

理”了，不能有效的发挥政府法律顾问制度在行政决策和建设法治政府中的作用，使该制度流于形式。为了迎合党的xx大三中全会关于“普遍建立法律顾问制度”的号召，有的地方政府只是把法律顾问当做个形象工程，做个样子、作为摆设。实际行政决策不让法律顾问参与、过问，让顾问律师处于“顾而不问”的尴尬境地。在很多情况下，法律顾问充当了“消防员”的角色，出现了行政复议、行政诉讼、上访事件之后，才开始让顾问介入，成为一种事后补救措施，与真正意义上的法律顾问相去甚远。

3、政府法律顾问的遴选缺乏长效机制，顾问能力参差不齐。目前，政府法律顾问主要采取由各级司法行政部门推荐资深且社会形象较好的律师，最后由政府决定并予以公布的方式产生，而不注重该律师的专业特长、专业方向，遴选程序过于随意，不能产生竞争机制，容易导致业界的疑虑和权力的寻租，也就不能充分发挥律师资源。容易造成有些律师专业特长不在行政法律服务方面，做起来会力不从心，而部分优秀的律师事务所却无法进入政府法律顾问团为政府依法行政、建设法治政府做出贡献的局面。

4、专项经费不足、服务范围传统。我国目前大部分地区的政府法律顾问是无偿服务。因为政府财政中没有设立相应的专项经费，大部分律师在法律顾问过程中支付的劳动和获取的利益失衡，严重影响了法律顾问为政府提供高效、优质服务的积极性。目前，法律顾问涉及的领域仅在法律咨询、法律培训、行政复议及应诉等传统方面，通过与国外法律顾问制度比较发现，律师还可以就政府拓宽融资渠道提供法律建议，并且提供可行性的法律论证，例如协助政府进行bot项目专项法律服务，很好的弥补了某些地区政府出现的财政缺口，减轻了政府的压力。

1、建立刚性政府法律顾问制度，将其纳入法治中国的整体规划之中。明确要求各级政府必须建立法律顾问制度，将政府法律顾问合同的签订作为依法行政工作考核标准之一。建立

起系统规范的政府法律顾问制度应当包括聘任制度、联络协调制度、工作评价制度以及顾问建议采纳制度等制度，更好的为政府提供高效、质高的法律服务。同时应当注重规范法律顾问运行模式、工作流程和标准体系，健全考核评价标准和激励约束机制，提高法律顾问的工作水平。

2、转变政府观念，有效执行法律顾问制度。政府机关领导要重视法律顾问制度在政府工作中的必要性，确保行政权的在法律框架内行使，减少不当行政的概率，明确法律顾问主管部门，成立法律顾问办公室。增加法律顾问在行政决策过程中的参与度，健全依法决策机制，发挥法律顾问在风险评估、合法性审查等决策程序中的作用。与此同时，要注意把握政府法律顾问的独立性与其监管之间的张力关系，在签订顾问合同时，明确双方的权利义务，尽量营造一种敢于谏言的氛围并建立对此法律建议的监督机制。

3、大力完善法律顾问队伍的遴选机制，调动法律顾问人员积极性。笔者认为，对于政府法律顾问的人选应当从律师和法学专家中选拔。首先，从国外经验来看，律师参政议政的优势已经体现的淋漓尽致，因为律师可以站在相对公平的角度去评判政府行为，能保证其法律建议的独立性；并且律师不但有专业的法律知识，还具有丰富的实践经验，与人民群众接触较多，深知群众的诉求，可以说是介于政府部门执法和百姓守法之间的桥梁，对于处理上访等纠纷发挥了显而易见的优势。其次，法学专家也是政府法律顾问中的重要组成部分。法学专家的人身独立性自不必说，还有一个得天独厚的优势是其长期在高校从事教学和科研等理论性的工作，可以很好的为政府行为提供理论支持。为了提高法律顾问团队的专业素质，《山东政府法律顾问工作规则》规定了担任法律顾问必须是“具有教授、研究院等高级职称或者获得省级以上优秀律师荣誉称号，从事法律教学、研究或者法律实务工作2019年以上”，这样提高了进入法律顾问团队门槛。考虑不同专长对顾问团队进行分类，确保了其专业性、体系性。

聘请法律顾问的合同在载明双方权利义务的同时，还应当支付法律顾问人员的薪金，以此调动律师和法学专家投身于政府法律顾问业务的积极性，仅仅依靠奉献难以建立顾问制度的长效机制。政府应当将顾问的薪金作为一种专项经费，并随着经济社会发展，及时调整提高保障标准，保障法律顾问工作正常开展。目前北京、上海、吉林、山东、陕西等地在制定《政府采购目录》中增设了法律服务项目。

最后，引用记者邱玥在江西日报中写的一句话“依法行政是法治政府建设的关键，也是核心和难点所在。通过政府法律顾问制度，将政府决策的法律风险和社会风险降到最低，是政府法律顾问制度真正成为政府违法行政的‘守门员’、依法行政的‘助推器’、科学决策的‘智囊团’、沟通百姓的‘传声筒’”。

检察院法治政府建设工作情况报告 工作报告篇七

为进一步落实_长治市xx区委全面依法治区委员会办公室《关于转发_山西省委全面依法治省委员会办公室的通知的通知》（xx法治办〔20xx〕2号）精神，加快推进依法行政，全面提高市场监管依法行政水平，积极推进法治政府建设示范单位的创建活动，结合我局实际，制定本方案。

坚持以_新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻党的十九大和十九届二中、三中、四中全会精神，深入贯彻_全面依法治国新理念新思想新战略，紧紧围绕全面依法治国的总目标，贯彻落实省委关于法治政府建设示范创建活动的部署要求，力争形成政府职能依法全面履行，依法行政制度体系完善，重大行政决策科学、民主，干部职工的法治思维和依法行政能力全面得到提升的法治政府。

组长□xxx党组书记、局长

常务副组长□xxx正科级领导

副组长□xxx副局长

xxx副局长

xxx副局长

-副主任科员

成员：各股（室）、所、队、协会负责人

创建活动领导小组办公室设在局法规股，具体负责创建活动的组织、指导和协调工作。

（一）依法全面履行市场监管职能。

1、认真组织学习《宪法》、《民法典》以及与市场监管有关的法律法规和部门规章，提高全局干部职工的法治思维和依法治理能力，建立完善党组中心组学法制度，领导干部学法用法制度等学习制度，对全局干部职工开展多种形式法律法规的知识培训，提高法治理念，为我局的创建活动提供有力保障。（责任机构：党办、法规股）

2、继续加大市场监管力度。积极开展商标、广告、食品、药品、特种设备等领域的执法专项整治，严厉打击违法违规行为，规范市场经济秩序。（责任机构：各业务股、各市场监管所）

3、严格落实“谁执法谁普法”普法责任制，实施以案释法制度，在执法实践中深入开展以案释法和警示教育。（责任机构：法规股、各业务股、各市场监管所）

4、广泛开展形式多样的法治宣传教育活动。开展“12.4”

国家宪法日集中宣传教育活动。严格落实国家工作人员宪法宣誓制度。（责任机构：法规股、各业务股、各市场监管所）

5、与公安、检察院等司法机关加强协作，形成工作合力，对查处的重大案件，及时与公安、检察院联系，及时移送涉嫌犯罪案件。（责任机构：法规股、业务股所）

6、加强行政复议与行政应诉制度建设，探索建立行政复议专家咨询库和行政争议化解联席会议机制，不断提升行政复议办案质量，提高我局主要负责人出庭应诉率。（责任机构：法规股）

（二）优化法治化营商环境。

1、利用企业信息共享平台，完善数据导入、加强信息利用，切实发挥平台在塑造我区企业信用中的作用；突出企业信息公示，在做好年报公示、总结和数据分析的基础上，深入推进企业信息公示制度，加强企业经营异常名录、严重违法失信名单的管理，强化市场“清出”，扩大信用监管的影响力；继续抓好开展诚信单位培育、公示工作，积极营造“诚实立身、信誉兴业”的良好社会氛围。（责任机构：信用股、各市场监管所）

检察院法治政府建设工作情况报告 工作报告篇八

截止。。。月份以来我所共接待社区矫正对象。。。名，其中。。。人属保外就医人员。。。人属假释人员，。。。人属于缓刑人员。根据上级要求，我所为每一个社区矫正对象建立个人档案，并且每周最少一次电话与矫正对象沟通，充分了解其即时思想动态；每月组织不少于8小时的公益性劳动，并每月组织到司法所学习有关法律法规8小时；每个社区矫正对象每个月一次书面汇报思想动态；司法所还和每个矫正对象的家属签订矫正工作监护协议书；矫正对象有事外出还需提前向司法所做好书面请示报告；司法所每月不定期派人员会同帮

教志愿者深入矫正对象所在村庄了解矫正对象的情况，发现问题加以解决。

1、在上级主管部门的业务指导下积极开展社区矫正工作，确保做好社区矫正工作的正确方向下，把将各项措施落实到位。

2、以主管领导亲自抓，所长负总责，明确责任到人、分工负责。根据矫正对象所居住村的情况，调动矫正对象所在的村治调会参与，增强矫正工作的社会效果，确保社区矫正工作有序开展。

3、根据实际出发，分类指导，因人施教，力争社区矫正工作切合实际。同时充分发挥曙光基地的作用，安排矫正人员就业，更好的解决他们生活及精神的压力。

司法所工作取得了一定成绩，但是与上级领导部门的要求还有一定差距，存在问题：工作人员少，工作量大，希望上级今后进一步加大力度，对社区矫正工作的支持。

增加社区矫正工作人员，组织社区矫正工作人员对优秀兄弟单位进行考察学习。

司法所 年10月1日

检察院法治政府建设工作情况报告 工作报告篇九

在药品营销公司半年工作总结报告会中，黄总指出，上半年药品营销公司健全了内部组织与制度，运作越来越独立，部门职责更清楚，下一步运营更加规范。截止6月30日，药品营销公司成立了28个办事处，销售队伍扩大到58人，但是目前销售队伍较年轻，整体经验不足，销售人员的业务知识、技能、社会阅历等都有待提高，公司将会给予支持，加强教育、培训，以提高销售队伍的整体水平。黄总还明确指出公司下一步的发展战略方向，强调办事处管理模式、职能与办事处

经理职责的转变，保证团队发展。

员工培训通过自组和外聘老师相结合的培训方式，特聘请北京凯文金管理顾问公司讲师周诚忠老师进行培训。整个培训围绕着提升办事处经理管理能力、执行力、营销技巧、产品知识等方面内容进行培训和交流，全面提高公司各办事处经理的营销能力，完善各办事处的管理模式。

会议最后，经全体参会人员公开投票选举的方式，评选出半年度优秀员工，并对评选出的优秀员工以及第一季度、第二季度综合考核第一名至第五名的员工进行了表彰。

黄总对药品营销公司下一步工作提出要求：要深度营销，根据公司产品特点，向二级、三级市场推进。对产品合理定位，组成产品群，同时细分市场细分产品，销售不走单一路线，慢慢渗透到终端，更贴近终端市场，下半年将启动otc市常加强团队建设，使我们的员工队伍更有战斗力、凝聚力，员工要适应企业文化，与公司共同发展，共同进步！

我们知道，销售是电子《包括任何产品》商务的成功基石，是稳健市尝巩固绩效的最基本动作和条件。只有通过成功的销售、超值的服务，才能赢得我们的忠诚顾客。而推荐则是把一个良好的机会分享给朋友，让朋友透过这个机会的实质，与朋友一起分析、帮助他们理解把握机会的必然性和重要性。当今的销售已不再是通过简单的讨价还价把产品卖出去的过程，而是一个帮助顾客和说服顾客的过程。那么，在销售杰宝系列产品的过程中，我们应切实把握几点要素。

这是一个自我消费、学习、求证的过程。通过自我消费，我们才有对产品的感性认识，才有心得和体会，才有与顾客进得沟通的素材。同时，我们还需通过对产品的感受，了解产品的功效、作用、文化和价值。杰宝系列产品是倡导人类健康的产品，通过以湿代干，以擦代洗的方式，去改变人们陈旧的清洁习惯，引起人们对肛周清洁卫生的重视，引领消费

群体建立一个科学、合理的消费价值观。这些理性的认识，是我们业务伙伴的专业要素。只有感性认识和理性结合统一的时候，我们才能更好地热爱公司的产品，才能进行有效的沟通。

在销售过程中，有很多能够帮助成功销售的工具。诸如，产品资料、单张、手册、产品简介、功效例证等。这些都称之为我们的工具，如何活用这些工具，关系到销售的成功与否。产品展示是帮助顾客直观了解产品的性能、功效，人有三觉，即视觉、听觉和感觉。通过对比的手法让顾客判断产品的优劣所在，了解杰宝产品的价值观。

初入创业的业务员一般都一口气地介绍产品，演讲式地讲解产品或者直接报价，这样收到的效果就不理想。当我们展示我们产品的时候，当顾客明确我们访客目的后，我们要认真地、耐心地聆听客户的见解、引导他们陈述对产品的看法和观点，从而找准客户的心理需求。这个环节十分重要，既是尊重客户，又是把准需求进行说服的环节。所谓知己知彼指的就是这点。

沟通式销售并不是一种演讲，也不是盲目教导顾客，而是根据顾客的需求和针对顾客的提问作一些准确帮助理解的工作。首先要做好销售工作计划，提出或设计一些问题与顾客展开探讨，引导顾客接受我们的观点，接受产品的文化和默认产品的价值观。成熟的业务员在互动的过程中，通常都会运用同理心再进行分析 and 引导。诸如，当顾客提出不习惯用杰宝产品，以及觉得产品贵的时候，我们不需要辩论，更不要反驳，应该说：您的看法很正常，正如当初我未有深入了解产品时一样，当时我也觉得没有必要使用这么贵的产品来进行清洁卫生，后来，当我深入了解和使用产品后，我觉得产品确实物有所值，一个月用上二三十元就可以享受到超值的健康体验，可以提高自己的生活品味，可以呵护自己的健康，我觉得太值得了。用与不用，贵与不贵，完全是消费意识的建立与消费观念的转化问题。杰宝系列产品，从各个方面论

证都是可以接受消费的。