

民革宣传工作总结 工作总结与计划(优秀9篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

民革宣传工作总结 工作总结与计划篇一

20xx年下半年，我行认真贯彻落实全国、全省金融工作会议精神 and 总行、省行的工作部署，结合实际，围绕年初制定的工作目标和措施，狠抓落实。坚持从严治行、科技兴行，加大市场拓展力度，加强基础管理，调整经营策略，推进经营机制改革，促使下半年全行各项工作健康发展，各项业务状况明显改善，经营效益明显提高。至六月末，全行人民币各项存款余额417399万元，比上年末增加60427万元，增长16.9%，完成省行下达年增长计划104%；外币存款余额1449万美元，比上年末增长529万美元，完成年增长计划106%；人民币各项贷款余额180119万元（剔除剥离不良贷款63686万元），实际增投12181万元，完成全年增投计划的122%，剥离后，不良贷款比年初下降11.9个百分点；帐面利润1364万元，同比减亏4187万元，完成计划的137%，实际利润亏损875万元，同比减亏2870万元。

下半年，我们主要的工作措施及成效有以下几方面：

下半年，我们在存款利率下调、国家开征存款利息税、股市火热、国债发行速度快，存款工作难度增大的不利情况下，采取有效措施，大力发展存款业务。一是抓好首季存款“开门红”。首季是组织存款的黄金季节，我们通过正确分析形势，促使全行上下提高认识，树立信心。制订并下发了《关

于加强全市农行系统形象宣传的意见》，组织全辖开展全方位的形象宣传活动，加大宣传公关力度，有效提高农行的社会形象，并动员全行抓住有利时机，加强金融服务，促使首季存款工作出现良好的开局，首季各项存款净增55270万元，为全年的业务经营打下坚实的基础。二是发挥网点网络优势，加大市场拓展力度，积极拓展系统性、行业性的代收代付业务，组织对公存款。如各行抓住首季学生入学的有利时机，积极开展代收学费业务，发挥我行网点、网络优势，争取代理各级法院诉讼费用和代收中国联通移动话费等。至6月底，全辖代收代付业务发生额21178万元。三是完善激励机制，调动资金组织积极性。全行在坚持依法按规的前提下，完善激励机制，把存款纳入综合经营效益体系，与单位费用挂钩，有效地调动干部员工组织存款的积极性。同时总结和推广了去年****、揭东支行学普宁、赶普宁抓存款的先进经验，有效推动全行的存款工作。四是抓住机遇，协调各方面关系，依法按规、积极稳妥地做好接收他行存款业务和代理兑付农金会股金工作。共接收中国银行**、**支行人民币存款23640.5万元，港币存款1948.8万元，美元存款57.5万元；代理兑付农金会个人股金4899万元，完成需兑付总额的58.8%。由于组织领导得力，准备工作充分，服务及宣传工作做实做到家，接收中行****属下部分存款业务交接顺利，平稳过渡，代理兑付农金会个人股金顺利开展，从而有效提高了农行社会形象，拓宽了存款市场，促进各项业务有效发展。至6月底，全行各项存款余额417399万元，比年初净增60427万元，在当地四行中，增量市场占有率44.84%，存量市场占有率28.83%，比年初提高1.83个百分点，暂居当地四行首位。

一是全面推行综合业务经营计划。年初按照省行部署，以效益性、协调性、客观公正性为原则，对各支行（部）、业务部门的经营信息进行采集，编制了《20xx年****综合业务经营计划》，分解下达了各支行（部）的经营任务，按季对计划执行情况进行监测，对计划执行有差距的单位进行帮促，通过分类指导和有效控制，促使全行经营计划有效开展，提高了经营管理水平。二是合理摆布资金，提高资金营运收益。

针对下半年本外币存款大幅度上升，贷款规模小，资金充足宽裕的实际，加强了对资金的统筹安排，在保证正常业务需要的前提下，及时将闲置资金上存省行，最大限度增加资金收益。至6月底，上存省行资金人民币193695万元，上存省行资金利息收入2502万元，同比增加281万元。三是加强横纵协调沟通，及时做好剥离不良贷款的资金清算工作，使资金最大限度产生效益，至6月底，已剥离的不良贷款并进入资金清算的共69923万元。四是加强费用管理，杜绝不必要开支。根据《中国农业银行广东省分行费用管理办法实施细则（试行）》，制订了《中国农业银行□□□□20xx年费用分配管理办法》，贯彻将基本费用实行定额管理，发展费用以收定支、比例管理，奖励费用与实际增盈减亏额挂钩的精神，强化财务管理，提高经营效益。到6月底全行总收入14408万元，同比增收280万元，总支出13043万元，同比减支3908万元，帐面盈利1364万元，同比扭亏增盈4187万元。

一是抓好储蓄网点直连省行大机工作，发挥网点、网络优势。至6月底共有72个网点直连省行大机，占网点总数的89%，全辖网络格局基本形成，网络优势逐步显现。二是创造条件，争取上级行支持，于3月份开通了活期储蓄存款全省通存通兑业务。三是拓展网络功能，开发代收代付业务操作平台，为代收代付业务的开展提供科技保障，其中代收中联通移动话费业务已进入实质性操作阶段。四是在做好金穗信用卡加入全国自动授权网络的基础上，积极申办金穗借记卡业务。

一是按照上级行部署，认真开展“三讲”教育回头看活动，严格按照总行明确的四个阶段的方法步骤和五项基本要求，不搞发明创造，不偷工减料，扎扎实实地开展“三讲”教育“回头看”活动。“回头看”过程，分行党委对去年“三讲”教育整改措施落实情况进行回顾，针对存在问题着重在思想建设、作风建设、推进农业银行发展和加强内控建设四方面进一步落实整改措施。同时，重点抓好“形象工程”和“民心工程”的建设，积极做好营业办公大楼筹建及职工集资建房工作。经过多方努力，分行营业办公大楼于3月30日

破土动工，目前正在加紧建设中，职工住房问题也得到圆满的解决。二是加强精神文明建设，发挥工青妇作用，组织开展乒乓球赛、篮球赛、插花比赛等形式多样的文体活动，丰富职工文化生活，开展创建“青年文明号”、“青年岗位能手”、“巾帼建功”活动，提高全体员工的向心力、凝聚力，把全体员工的主人翁精神、积极性和创造力转化为推动农业银行发展的实际行动。

上半年，我行虽然取得了一定的成绩，但存在的一些问题仍应引起我们的重视。一是存款增长出现新的不平衡状态，增势受阻。二是清贷收息工作虽下了不少力气，但不良贷款仍呈上升之势，特别是个别支行潜在的信贷风险应引起重视，到6月底，剔除剥离不良贷款因素，全行新增不良贷款13897万元。三是新业务、新产品的开发有待加快。四是内部经营机制和管理机制有待进一步改革完善。

下半年我们要针对存在的问题，重点抓好以下几方面工作：一是继续抓好资金组织工作，加大业务拓展力度，进一步优化负债结构。二是加大清贷收息力度。要认真分析资产剥离后，不良贷款的变化情况，寻找原因，进一步建立健全清贷收息激励机制，采取有效措施，在全辖掀起一个“清贷收息”的行动高潮，确保清贷收息有一个质的飞跃。三是继续拓展优质资产市场，全面启动消费信贷业务，发掘新的效益增长点。四是要进一步完善内部机制，加强内控建设，确保安全经营、健康发展。五是要加强党建工作，特别是要加强党的基层建设，发挥党支部在经营管理中的战斗堡垒作用。

民革宣传工作总结 工作总结与计划篇二

3、与同事相处融洽，能够积极配合及协助其他部门完成工作；

4、做好年初部门方针：“协调、服务、参谋、承办、管理”的相关事宜。

一、行政方面：

- 1、基础设施：安装窗帘、空调、防盗窗、车间标语、看板、文化长廊、保安站台、消防器材等设计、安装及配置。
- 2、基建工作：垃圾房、配电房、车间防雨台、办公室台阶、报检库台阶、材料库门口水泥地修复、简易房门口斜坡、食堂的基建投入使用；同时添置许多办公设备，改造了线路、调整了工作电话等。
- 3、在5月1日前完成万昌路搬迁遗留物质的清理工作。
- 4、废品处理：保证每2天至少清理一次，否则厂区内便是垃圾满天飞。
- 5、水电费用控制管理：每月2次的费用支付，监督找异常，保证快速处理和修复。
- 6、安全管理：公司规模不断扩大，给安全工作带来很大困难，实施安保、保洁承包，监控器、报警器安装等措施，一年来公司未出现过偷盗、火灾事故。
- 7、办公设施及网络信息的管理和维护：各种办公设备不断增加，部分易耗资产逐步进入老化期，能够积极采取维修措施。
- 8、车辆管理，车辆能够及时维护和维修，未出现过安全事故，保障正常用车，司机的精神面貌和工作积极性也能够被认可。
- 9、采购工作：办公易耗品、日常办公用品、劳保用品，报分管副总和总经理同意后做好采购、保管、领用等管理,为各部门做好服务工作。
- 10、沟通协调：与房东洽谈，企业资质年检、标准补贴、商标注册、新产品申报、名牌产品申报、中小企业开拓资金等项目申报工作。保障内外部有效沟通。

11、协助进行三体系咨询认证工作□

□iso9001□20xx□iso14001□20xx□gb/t28001□ 12□文化建设：通过文化长廊、宣传品、礼品制作、广告语征集、各类培训及会议等增强了企业文化的宣传，同时参与组织了旅游、文艺汇演、茶话会等活动，增强了员工的凝聚力。

13、实施会议记录和跟踪，更有效的协助主持人组织召开各类会议。

14、加强了档案的管理：分为体系文件、行政文件、集团来文、外来文件、企业证书、企业资质、会议资料等。

15、强化公章管理：收回部门印章，防患法律责任风险，实施用章监控登记。部门负责人及责任人签字方可生效。

16、强化了服务意识：做好文印、打印、复印及客户来访接待工作。 17、制度执行：加强了安全卫生的监督检查和管理。

二、人事方面：

1、加强了员工档案管理：个人简历存档100%、身份证有效性100%、外来人员暂住证办理100%、劳动合同签订100%、毕业证书、资质证书存档。

2、人员招聘及流失情况：年度招聘人数为167人，人员招聘及时率到位率为99 %，年度人员流失率为7%（其中4、5、6、7月份由于注塑项目及生产线调整事宜人员离职率均达11%）。

3、培训：高层全员培训；管理层培训16人，844个人课时；新员工培训167人次，167*3小时=500 课时；在职员工436人次，68课时，特殊工种（电工、会计、行车、消防安全培训）6人次，144课时，总的培训计划完成率为90 %。

4、考核：加强了管理人员转正考核实施个人述职及其他员工的转正考核；实施了部门经理季度kpi值考核；实施了业务人员、专业技术人员及管理人员年度360度考核，各类考核完成率 94 %。

5、工资福利：进行年度2次市场薪资福利调研，及时调整工资福利方案，保障了员工对此基本满意的程度。但增加了公司薪资福利成本，超预算预计150万元。薪资核算准确率达99%。在原有福利外（五险一金、年休假、婚嫁、产假、丧假、护理假、降温饮料、三八礼物、节日礼金卷、误餐补贴、工作服），增加了福利（住房补贴、工龄工资系数补贴、超亿元产值福利等）

1、活动：要求公司多组织些旅游、体育等方面的活动。

2、培训：希望能在质量、安全及岗位技能加强培训。

3、福利：让员工了解更多的福利政策。

4、伙食：伙食质量有待提升。

5、提升空间：让员工觉得在公司内更有发展前途。

6、考核：要求部门领导考核后要沟通，建议公司多举办技能比赛。同时，经公司领导同意后，给予了员工不满意事宜的处理和回馈。

1、三体系文件管理方面：如作业文件的管理及质量记录的管理。 2、企业文化宣贯：不够深入人心。

3、制度执行方面：如安全、卫生监督检查，无反馈及处理结果。（环境因素及重大危险源管理方面）

4、行政费用预算控制方面：办公用品及劳保用品现是按需

发放，而不是按规发放。 5、 招聘方面：关键岗位人才引进（业务及技术）力度还不够。 6、 培训体制：组织了各类培训但是否达到预期效果，跟踪不到位。

7、 激励方案：虽然有了些措施，如考核、培训机会、内部招聘等但体制还不够健全，利用最小的资源，作用最大化。

民革宣传工作总结 工作总结与计划篇三

20xx年即将过去，在这短短两个月的工作中，在公司领导的关照与同事们的帮助下，也有了一点收获。20xx是我职场人生的一个转折点，临近年终，有必要对自己的工作做一下总结。吸取经验、提高自己，有信心也有决心把明年的工作做的更好。我于xx年10月20日进入天一公司这个大家庭，在没有加入天一公司工作前，我是没有led产品销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏led行业销售经验和行业知识。

对于led市场了解的还是不够深入，对产品的各项参数掌握的还没能烂熟于心，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，专业知识十分匮乏，不能及时地给客户专业指导与帮助。这些大大影响了销售工作的质量与效率。

20xx年这两个月的销售工作总体上是不满意的，思想汇报专题可以说是销售工作做的十分自我失望。led产品价格混乱，这对于开展市场造成很大的压力。客观上的一些因素虽然存在，但工作中自身其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。xx年11月初开始进行市场销售走访工作，两个月的时间，总计出差约20多天，走访3个区域市场，拜访约80个客户数，但有效（潜在）客户只有10个左右。

从上面的数字上看，无论从出差天数还是基本的访问客户工

作都没有做的很好。另外，在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某些建议和疑问不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不能很清楚地知道客户对我们的产品有多少了解和接受的程度。在今后的工作中一定加强学习并多请教领导和同事。

现在led灯具市场品牌很多，市场混乱且杂，根据led未来发展趋势并结合公司目前发展现状，市场的开拓主要还是要依靠经销商的推广与项目工程商的使用。现在我们公司的产品从产品质量定位上属于中上等的产品。在价格上也是卖得偏高的价位，在销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。

目前就有几个因为价格而犹豫不决的潜在客户。面对市政工程的客户，价格也许不是特别重要的问题，但面对采购数量比较多但又零散时，客户对产品的价位还是非常敏感的。在灯具零售及批发市场，我们公司进入的比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，开拓市场压力很大，所以期待公司尽快定位产品、市场，以明确的方向开拓销售渠道。

led未来市场是良好的，但目前形势是严峻的。在技术发展飞快地今天以及国家对led产业未来发展的规划，现阶段是关键时刻，假如不能在最短时间内把市场做好，没有抓住这个机遇，很可能失去一些机会，再次进入市场将会是艰难的。以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

20xx年的工作规划（重点销售工作规划）

3: 目标区域市场定位与规划，及时掌握区域市场内的行业状况、产品架构等，反馈信息给公司领导做决策，正确布局区域内产品销售市场。（目前定位合肥、徐州、连云港三点主要目标市场，而后以点扩面，带动并辐射周边区域市场）

4: 与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户做成自己的挚友，加深思想和情感上的交流。不能有恶意隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

5: 不断学习并加强行业知识，为客户带来实用的资讯，以便更好地为客户服务；并多结识与led行业相关的各行业的优秀产品提供商，以备工程商及经销商需要时能及时作好项目配合与帮助，培养及增强客户忠诚度与依赖度。

1: 徐州奥彩照明工程公司（户外亮化为主）

桥洞照明（隧道灯）项目跟踪，效果图已经提交，等待客户审核确认；

2: 徐州汉晶科技照明中心（户外亮化工程及led产品零售、批发）

楼体亮化项目：洗墙灯等共16栋楼体需要亮化，由于在我们没有进入前，客户已经订好了春节前的产品合同，但争取客户后期订单采用我们的产品，以达到初期合作目的。（客户计划春节后后来我司访问考察）

3: 连云港梦想亮化工程有限公司（户外亮化照明工程类企业）

户外亮化照明及产品展厅，该客户在连云港地区亮化工程项目上还是比较有规模和实力的，经过拜访与多次沟通，原则上合作意向，对于亮化项目及产品展厅再行详细商谈沟通。（客户计划春节后来我司进行考察）

4: 徐州布嘉泽广告有限公司（户外广告及亮化为主）

护栏管及投光灯等户外亮化产品，反应价格偏高（客户要求使用低档低价产品）。及时跟踪沟通，期待寻找其他合作空

间。

有压力才有动力，有目标才有方向。作为销售人员要有长远的目标，清晰的思路，明确的方向，在未来的工作中，不管遇到任何挫折与阻碍，都要以乐观、积极地心态去面对和解决。

在今后的销售工作中，将以专业的思想意识、专业的态度、专业的技能、专业的行为习惯，将自己的工作能力和公司的实际环境相互融合，扎实进取，努力工作，为公司和自己都取得好的成绩，实现双赢。

民革宣传工作总结 工作总结与计划篇四

内容尽量向“四个全面”延伸，拓宽深度，调研过程注重考察走访和实际数据。二是完善规章制度，规范档案管理。在抓好自身制度建设基础上，“带着问题去”学习先进支部制度建设经验。三是积极适应新常态，支部可以开展多种形式的小范围活动，加强党员沟通交流，增进党派凝聚力和向心力。

同时，组织党员实地参观学习革命圣地。4月24日下午，民革张家港二支部在主委辛建龙的带领下前往句容革命圣地茅山参观_军纪念馆，开展革命传统教育。茅山_军纪念馆位于镇江市句容茅山镇，占地面积一万六千多平方米。这座记录着苏南抗日根据地光辉历程和_军与苏南人民奋勇抗日历史的展馆气势恢宏、雄伟壮观，尽显革命先烈的浩浩正气。党员们聆听着工作人员的讲解，在展厅中认真参观，不时的驻足在一些珍贵文物和图像资料前唏嘘感慨，仿佛置身于那个战火纷飞、豪情悲壮的年代，感受着革命先辈们用热血和激情铸就的铁军精神。这次参观是一次深刻的革命教育，也是一场震撼的心灵洗礼，让大家明白继承革命传统，弘扬革命精神不只是一句口号，而是应该落实到实际行动上，渗透入日常工作中，更好的为了家乡乃至祖国的建设而努力。

二、积极参政议政，主动参加调研活动；

因素的制约。二支部调研组认真听取了报告，给予了一定意见和建议，并表示会把村级经济发展中存在的问题作为双月座谈会的重要内容，积极向上级部门反映。

同时要求支部党员提高社会责任心，积极撰写提案和社情民意。围绕“参政议政”主轴，切实有效的落实了各项活动。建议每位党员至少提交1篇提案，至6月中旬，收集了社情民意10篇。

三、增强党员凝聚力，规范组织建设；

在组织建设方面，本支部一方面以老带新，以活动为纽带，增强新联系人和正式党员的交流；为规范支部经费管理，进一步完善支部制度建设，讨论并通过了《民革张家港总支二支部活动经费收支管理办法》和《2015年度民革张家港总支二支部活动经费缴纳办法》。另一方面增强自身的组织建设能力，副主委朱斐参加了苏州民革组织工作会议，完成了全体支部党员的信息登记。基本做到了活动前有协商计划，活动中有组织统筹，活动后有宣传纪要。

表决，一致通过了钱晓萍、钱丽雅的入党申请，接受两位联系人成为民革党员。

以上三点，是本支部在2015年上半年的主要工作情况，通过自身对比，大体工作均有不同程度提升。但下半年的任务更为艰巨，双月座谈会的发言、个人提案和集体提案的调研工作、组织全体党员赴云南腾冲的参观学习，包括服务老年人的传统公益活动组织工作都将作为下半年的重要任务，同时_员的参政议政能力急待提高，支部也将调整工作重点，努力培育好_员的综合素质。

民革宣传工作总结 工作总结与计划篇五

今天是我来泰康的第29天，将近一个月的时间里我在这里学到了很多。下面我对四月份的学习年终工作做一个总结。

在学习过程中，我掌握了建立企业年金的流程，也了解了一些相关边缘问题，比如会计科目、信托法等等；同时我也遇到了很多不能自己解决的困难，得到了同事和领导的解答帮助，充分体会到了公司铸造团队，亲和诚信的企业文化。通过这段时间的学习，我发现自己掌握的知识不够全面，做企业年金是一个与高端客户不断接触的过程，我除了应该掌握年金方面的知识外，还应该加强金融、经济、企业管理、法律、社会等等各方面的知识，用知识武装自己，以便能更好地展业。

领导为了让我们尽快学好基本知识，掌握营销技巧，4月下旬，我跟随黄经理和许经理出差茂名，在那里见到了我们合作单位中国银行的相关领导和同仁，同时也去见了两家客户企业：电白供电局和一家房地产公司。整个过程我一直在观摩学习黄经理和许经理怎样与客户建立良好的合作关系。同时，我发现，要想让客户信任你，必须要精通自己所作的业务，而不仅仅是熟悉。也就是说，一定要做一个专业的行销人员。而要想专业，还得必须努力练好基本功。此外，我还跟黄经理去了储运公司，体验了我公司和合作伙伴光大银行的讲标的过程。

培训课程中，给我印象最深刻的就是28号下午的通关考试，考试有三个环节组成：一、给定一个企业，通过前台找到人事部负责员工福利的经理；二、通过电话给人事部员工福利经理约到见面；三、通过首次见面约到第二次见面。

这天的通关考试从中午午饭过后一直到凌晨零点多，最后通关老师让我们都过了，但我觉得我表现得不是很好，没有发挥出最好水平。电话话术不停地练，一次次地通关，一次次

地被拒绝到了半夜，上下眼皮开始打架，注意力精力都集中不起来，回到宿舍洗把脸继续回来通关最后终于过了。

通过培训，感觉自己在销售话术和能力上有了一个质的飞跃。整个培训下来，我认识到自己的不足：一、见到客户信心不满；二、和客户面谈不会用生动的方式表达专业的东西；三、对产品和年金相关知识掌握不够；四、寒暄问候及礼节性的东西有待于不断改进；五、平时年终工作不够用心，表现在销售流程中就是自己业务的不专业。

总之，电话年终工作现在还在继续进行。其中我有做的不好的地方就是没有对客户进行总结归类，会在这周内把这项年终工作完成。

总结本月年终工作，觉得自己不够积极；一些学习、年终工作进展速度缓慢，决定十月份从头赶上。

民革宣传工作总结 工作总结与计划篇六

持用“三个代表”重要思想武装头脑，指导工作，全面、正确、积极地贯彻执行党的基本路线，坚持以经济建设为中心，坚持四项基本原则，坚持改革开放；全面贯彻中央的重大决策和部署，坚持民主集中制，在重大问题的关键时刻和政治斗争的风浪中能够经住考验，坚决维护了党的集中统一。

我始终自觉地站在反分裂斗争第一线，坚决维护祖国统一和各民族大团结，始终做到政治立场坚定，旗帜鲜明；始终坚持“三个离不开”思想，充分认识了反对民族分裂主义斗争的长期性、复杂性和艰巨性，敢于同一切影响社会稳定、企图分裂祖国的思想和行动作斗争，敢于同“三股”势力作斗争，维护了我村改革发展稳定的大好局面。

二、工作方面

(一) 农业农村经济方面

20_年我带领全村广大党员干部群众加快农村经济结构战略性调整。优化种植业、主攻畜牧业、大上林果业，积极发展农村二三产业，推进农业产业化经营。20_年我村各项农业生产目标任务圆满完成，并积极做好新技术推广应用，播种密植棉花_80亩，亩产增收显著。并种植西、甜瓜250亩，每亩纯收入1000元以上，成为今年我村农民增收的新亮点。还种植550亩蔬菜，新建本资料权属本站，放上鼠标按照提示查看本站更多资料果园820亩，超额完成乡党委、政府下达的660亩的任务，从而保证农民多渠道增收。村集体经济也不断发展壮大，我村由以往的“空壳”村，变为现在拥有银行存款6.5万元，解决了我村有钱办事的问题。还按照上级要求，在全乡率先完成水费、防雹费等费用的收缴任务。还自筹资金对原有400亩低产田进行了彻底改造，后重新发包，每亩村集体多增收70元以上。

面对农业基础设施薄弱的情况，组织全村党员干部群众，投入8000余元，新修卡尔苏大桥，还投资2万元新修马扎河大桥，方便了群众。还组织修路，共修大小桥梁67座在与新和交接地带，加固防洪坝，并植柳树3900棵，防止了水土流失。

还大力利用“科技之冬”教育和培训农民，用先进的农业科技技术武装广大农民群众，面向市场，向农民进行市场经济知识教育，进行短期实用技术培训，增强农民市场意识、开放意识、发展意识，不断增强了农民在市场经济条件下艰苦奋斗、脱贫致富的本领。

(二) 政治文明建设方面

1、加强党的作风建设，开展党风廉政建设和反腐败斗争

20_年我坚持按照治国必先治党，治党务必从严，落实执行党风廉政建设责任制，认真落实“一岗三责”，采取多种形式促使

我村党风廉政建设活动收到了良好的效果，使广大党员干部组织纪律观念和工作作风有了明显改观，廉洁自律意识明显增强。

2、不断加强党建工作

今年我认真落实党建目标责任制，充分发挥村党支部领导核心作用和战斗堡垒作用，实现了村党支部班子团结有力，民主气氛浓厚。加强了后备干部队伍建设，培养后备干部3名。从阵地建设、班子建设和思想作风建设方面不断巩固提高“五好”村创建水平。

3、通过多种形式开展教育培训工作，党员干部素质明显增强。认真做好了党员发展和党员教育培训工作，认真抓好党员电教工作，全年集中教育培训达5次，累计教育培训党员干部200人次，在党员发展上继续向一线倾斜，不断改善党员队伍结构，今年发展了2名新党员，为党注入新鲜的血液。继续抓好党建带团建“五带六同步”及促进妇建工作，指导支持青、妇组织开展形式多样的活动，充分发挥了群团组织的作用。还在农闲期间，投入6000余元组织全村党员干部、“十户长”、林果业发展大户共40余人，参观了温宿县的高效规模化果园，参观人员受到了很大的启发，更新了他们的思想观念，提高了大力发展林果业的认识。

4、积极推进依法行政，坚决维护社会稳定

今年我认真开展“四·五”普法工作，落实依法治村工作，严格控制影响社会稳定的重大案件，有效遏制危害国家安全案件发生，严厉打击“三股”势力，落实“十户联防”工作机制，“创安”工作基础扎实，加强了对流动人口、重点人口管理，狠抓“两项制度”的落实，依法加强对宗教事务的管理，今年未出现非法宗教活动，有效维护了我村改革发展稳定的良好局面。

(三)精神文明建设方面

民革宣传工作总结 工作总结与计划篇七

1. 地面防治水

根据防治水领导组织机构以及防治水管理制度，由安全矿长负责，各科室领导为成员，齐抓共管，形成防治水工作全面开展、人人抓、人人管的大好形式。成立“雨季三防”领导组织机构、制定了雨季三防应急预案及专项措施，在雨季到来之际，组织领导对防治水工作进行了全面检查，查出隐患8条，全部整改完成。地面采空塌陷区定期巡查，发现问题，及时进行了整改。排矸场修筑了防洪堤坝，工业广场开挖了临时的防洪渠，在防洪方面采取了可靠安全的措施。

2. 井下防治水

地测科完善了防治水的管理制度和相关图件，修订了防治水年度计划、中长期规划等相关资料。对周边小窑进行了调查，查明采空区，积水范围和积水量，并及时填绘在水文地质相关图件上。成立了12人的井下探放水专业队伍，全部培训合格上岗，配备了三台井下坑道探水钻机。坚决执行“预测预报、有掘必探、先探后掘、先治后采”防治水管理制度，制定合理可靠的探放水设计方案，严格要求探水队按设计施工，验收钻孔进尺和质量认证。定期对矿井涌水量进行观察、汇总和分析。及时填绘各种防治水图件。

1、303盘区回风大巷

303盘区回风大巷全巷道总工程量预计200米，其中每隔30米探放水一组，已完成探放水孔三组，探水孔18个，累计钻孔长度1214米。

2、303盘区机轨合一巷

303盘区机轨合一巷全巷道总工程量预计200米，其中每隔30米探放水一组，已完成探放水孔三组，探水孔12个，累计钻孔长度738米。

3、5305回风顺槽

5305运输顺槽掘进600米，其中每隔120米探放水一组，共计探放水5组，已完成探水孔钻孔6个，累计钻孔长度444米。

1. 建立健全防治水各项规章制度，充实专业队伍和防治水人员，提高全体人员对防治水工作的认识。
2. 切实做好水情、水害的预测、预报，水害评价工作，定期进行防治水检查，对查出的隐患落实到单位，落实到人，落实有措施，有人指导，实现闭环管理模式，把隐患消除在萌芽状态中。
3. 继续做好周边小窑调查工作，了解周边煤矿动态，查明积水、采空区等相关情况，及时上图，对于特殊情况，立即上报公司领导，确保煤矿安全。
4. 加强地面塌陷、裂缝调查，特别是在雨季，重点排查采空塌陷，避免造成地表水流入井下，造成重大水害事故。
5. 井下探放水工作加强管理，严格执行“有掘必探，先探后采”的规定，落实国家有关政策，井下配备物探设备，开展物探工作。
6. 做好防治水质量标准化工作，结合公司要求，完善矿井基础资料、台帐等相关要求，及时填图，以便指导煤矿安全生产。
7. 做好303盘区机轨合一巷、回风巷及采区巷道2305巷、5305巷2307.5307□20xx□5304巷的钻探工作，并做好记

录。

8、按照质量标准化要求，做好地质、地测防治水方面的图纸及软件资料，并建立档案。

1. 我矿目前缺少专业的防治水人员和水文地质技术员，防治水管理制度不够健全。探放水设计需进一步整改，探放水管理需加强。

2. 工业广场排洪工程未完工，排洪系统不畅。

3. 员工的防治水意识淡薄，需加强防治水培训工作，提高认识。4. 落实并规范相应的资料档案管理工作。

民革宣传工作总结 工作总结与计划篇八

作为单位出纳，我能够严格按财务管理制度开展工作，不断改善工作方式方法，提高工作效率，按工作进度要求保质保量完成各项工作。

1、公务卡及公务卡制度

日常与银行相关部门联系紧密，根据单位业务需要及时补充公务卡上的金额，井然有序地完成了职工日常报销。在平日与银行接触的工作中，我认真复核公务卡的对账工作，仔细做好职工的工资发放与各业务单位往来付款工作，并做好与银行各方面的衔接工作。

3、本职工作方面

对于本职工作，严格执行公务卡管理和结算制度，定期向财务主管核对公务卡与帐目，发现卡金额不符，做到及时汇报，及时处理。及时回收整理各项回单、收据。根据财务主管提供的依据，及时发放员工报销和其它应发放的经费。在工作

中坚持财务手续，严格审核算（发票上必须有经手人、审核人、审批人签字方可报帐），对不符手续的发票不付款。

4、廉洁自律方面

财务工作是重点岗位工作，要求工作人员务必做到廉洁奉公、遵章守纪，忠于职守。我始终坚持认真学习财务相关法规，坚持以自律为本，在实际工作中严格遵守法纪，时刻以反面教材警示自己，不断强化廉洁自律意识，努力做到“自重、自省、自警、自励”，树立了财务工作者的良好形象，始终以饱满的精神状态投入到每一项工作中。

1、存在不足

2、下年度工作计划

1) 提高自身业务能力。

在上级部门的正确领导下，勤奋学习，扎实工作，继续加强学习。同时认真钻研业务知识，虚心向身边的同事学习，不断充实和丰富自己的会计业务知识。要立足公司发展变化的新情况，多动脑筋、想办法、出主意，增强工作的主动性、预见性、创造性，为领导出谋划策，提出可行建议和工作预案，发挥参谋和助手作用，不断提高参与和决策能力。

2) 及时完成各项财务工作。

财务工作的时效性很强，对于职责内的工作一定要抓紧抓好，并且做到做一件成一件，件件有交代，项项有落实，对于领导交办的其它工作，也要义不容辞的承担起来，保证各项工作的全面推进。

3) 发挥主观能动性

财务工作的程序性要求很强，所以在工作中要保持头脑清醒，分清主次、不怕麻烦，争取建立一套科学的工作制度、工作程序，使每项工作都有章可循。

民革宣传工作总结 工作总结与计划篇九

各位同仁：下午好，现在由我就恩施分公司营运部20xx年工作
及20xx年计划向大家做汇报。

一、 稳步促进门店管理提升，我从以下五点作出说明

1. 狠抓基础管理、强化执行与落实：分公司营运部在20xx年通过下发指导性强的管理通知，与门店共同从卖场环境、食品安全、销售环节等方面提升管理水平，并强化检查跟进力度，采取分公司营运部巡查、门店互查、质检员自查以及下发通报等多种形式，及时改进门店管理薄弱点。

针对阶段管理重点进行工作布置要求，从管理流程执行、员工服务标准、现场购物环境、薄弱时段经营等重点管理环节入手，梳理存在的问题，确保门店规范经营。

2. 严把收货关，确保进入商场的商品无假冒伪劣产品：为了加强食品的安全监管，分公司营运部要求门店在收货环节的操作严格按规范执行，严格检查商品三期及质量，在源头中控制假冒伪劣及过期商品进入卖场。同时对各门店质检员进行了针对性的培训，并要求质检员加强商品三期的检查力度，保证无过期商品。特别是要求质检员加强蔬菜农药残留检测管理及生鲜熟食设施设备消毒管理，保障食品安全，为消费者提供最优质、最安全的商品。

3. 做好库存管理工作，合理控制商品周转：根据总部要求，按流程进行日常重点商品合理要货、突出陈列，对于淘汰、破损、滞销商品及时上报，并采取dm促销、超值换购等方式消化库存，压缩库存，不断加快库存周转，提升门店库存管理

效率。

4. 调整商品品类：通过详尽市调拟定类别品种、品牌需求，根据市场需求对门店的品种数及类别的丰富性进行跟进，确保了经营品类齐全。

5. 强化培训机制，提升专业技能：分公司营运部一方面为提升员工专业技能，提升门店经营形象，通过开展陈列比赛，充分调动员工的创新意识，使门店陈列明显改善；另一方面强化对质检员技能指导。不定期对质检员进行培训，结合门店的质量管理问题对质检员明确工作要求，促进门店质量管理规范化、标准化。

二、 稳步促进门店经营提升，规范价格体系提升商品毛利水平

敏感商品的价格优势。

2. 严格按照商品价格管理的规范流程对商品的进价、售价及促销价进行操作，并根据供应商及采购部的需求，对促销信息进行维护、对联营商品进行短期降抽调整。确保恩施分公司所属门店所有商品的进价，售价及促销价一致。

3. 提升公司形象，建立价格监控体系：我们加强了价格诚信建设，在分公司内部建立价格定调价制度，对价格制定、价格标识、价格履行、促销变价等日常工作进行全面监控、检查和跟踪。确保商品明码标价，无价格欺诈行为。

4. 每周上报市物价局《城市居民食品价格监测表》、《城市居民日用工业消费品零售价格检测表》等信息，接受物价局关于对我司物价的检查。

5. 保障基础信息维护：11年录入口共处理订单7753份，同比10年2830份，增幅173.96%。去年1-12月份完成售价变

价4089笔、促销变价9342余笔、降抽1036笔、进价变价280笔。根据门店经营需要，完成分公司52档单店惊爆单品促销工作。

三、稳步提升顾客满意度，提升服务质量，

1. 规范服务流程，加强服务技巧培训：分公司营运部以服务规范复训，强化公司顾客投诉接待流程，培训较敏感的价格投诉、质量投诉处理技巧，提升投诉处理效率，提升顾客满意度。与此同时营运部加大了监控一线操作力度：加强礼仪员对便民服务项目的操作能力，要求员工主动帮助、指导顾客完成便民代收工作，使顾客在购物之余，能够便利的完成代收项目的费用缴纳，强化聚客能力。

2. 开展“微笑服务月活动”，提升门店服务质量。分公司大力推广“微笑服务月”活动，使全体员工深刻领悟微笑服务的文明宗旨，在服务过程中时刻遵守微笑服务的规范要求，积极展现微笑服务的精神风貌，全面营造了讲文明、重礼仪、善微笑的良好服务氛围，员工也在工作中注重服务细节，力求通过规范、周到的服务，赢得顾客的信赖，从而稳定客群。

3. 扩充服务范围：我们新增了联通、电信话费代收项目。去年，各项便民服务功能共实现交易金额3.98万元（其中电信业务实现交易额1.23万，联通业务实现交易额2.78万元），公司盈利0.19万元。