

最新业务工作报告内容(大全9篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

业务工作报告内容篇一

我叫邱杰，男，1965年10月出生，毕业于华北电力大学电厂热动工程(函授)□19xx年参加工作，在煤矸石电厂先后担任过锅炉车间检修技术员、车间主管技术员、生产技术科副科长、代理科长、燃料车间主任，现为煤矸石电厂副厂长。

19xx年参加工作后，厂里选派我到西安交大举办的“热能动力工程”大专班进修一年，后来又参加了华北电力大学“热能动力大专班”学习，取得大专文凭。从19xx年开始，先后在煤矸石电厂锅炉车间担任检修技术员、主管技术员。当时正值一期工程投产不久，四台链条炉出现出力不足、设备故障频繁等诸多技术问题。面对这些问题，我参与了技术攻关小组，经过反复调查研究，吸取了众多电厂的先进经验，形成了一套先进的链条炉燃烧系统改造技术。该技术经山西省煤管局组织的专家鉴定，结论是采用该技术使锅炉达到了燃烧充分、运行稳定的目的。发电标煤耗从 882g/kwh下降到662g/kwh□同时改善了工人的劳动环境。此项成果，年可节约219万元，获当时晋城矿务局重大科技成果一等奖，并获山西省煤管局92——94年度科技进步二等奖。论文“链条炉燃用无烟煤充分燃烧的研究”获得1998年小火电分会一等奖。

经过两年多的锻炼学习，不仅使我提高了技术理论水平，同时也积累了丰富的实践经验。在工作中，我虚心向老师傅学习，规范了车间技术管理，对照图纸研究设备性能、结构、

原理，摸索出了设备的运行周期和故障点，对易损件进行了测量绘图，并建立了备品备件台帐。同时针对车间新工人多、技术水平较低的状况，制定了可行有效的培训方案，先从识图做起，取得了很好的效果。

为了充分利用低热值燃料和先进的循环流化床燃烧技术，煤矸石电厂19xx年扩建“节能降耗”二期工程，我作为甲方工地代表参与了锅炉的安装试运工作。1996年6月调入生产技术科任副科长。投运后的锅炉可燃用链条炉烧出的炉渣又可燃用煤矸石，达到了废物利用，吃干榨净的目的。为了解决锅炉点火、稳定运行难的问题，厂里又组织了攻关小组，并取得突出成绩□19xx年被评为中华人民共和国劳动部优秀质量管理三等奖□19xx年被评为中华人民共和国社会和劳动保障部优秀质量管理小组三等奖。与此同时，我及时总结工作实践经验，分别在《晋煤科技》、《小火电通讯》上发表技术论文7篇。

19xx年为了适应国家能源和环保政策要求，煤矸石电厂对四台链条炉进行了技术改造，目的是将燃用优质无烟煤的链条炉改造为燃用煤矸石的循环流化床锅炉。此时，厂里任命我为生产技术科代理科长，负责生产组织、技术管理等全面工作，生产、改造一肩挑，作为改造项目主要参与人，自己参与了从调研选型、组织改造、试运行的全过程。改造后，锅炉全部达到了额定负荷，此项成果获晋煤集团20xx年度重大科技成果一等奖。自己同时被评为晋煤集团“十大杰出青年”，并获晋城市“五一劳动奖章”。

20xx年1月，根据工作需要，我调任到煤矸石电厂燃料车间任主任兼燃化运党支部书记。在新的工作岗位上，针对燃料粒度、热值达不到要求，使锅炉放渣不畅、引起局部结焦而接二连三停炉的问题进行探讨，从中找出规律，对症下药，摸索出一套改进设备工艺、根据不同燃料热值找出配比系数，确定配比量，实际效果非常好，锅炉再未因燃料粒度大而结

焦停炉，先后四台炉连续运行达到100天以上。在搞好安全生产，注重落实安全责任。我深知，安全工作搞好了，车间工作才能稳定。我组织制定了“燃料车间重要危险点及预控措施”。对制定的12个重要危险点及其措施按照分工进行落实。这些危险点如果哪一个控制不好，落实不到位，就会造成事故的发生。因此，我对每项工作首先明确负责人，并对车间领导、班长、职工的检查次数、检查记录作了详细规定。为了避免留于形式，要求车间领导每月对危险点落实、记录进行检查考核。同时车间领导每月也有检查次数规定，体现了一级对一级负责，杜绝了出现漏洞和漏控。车间坚持大事、要事、急事“全公开”政策。车间在奖金分配上，坚持向苦脏累和技术要求高的的岗位倾斜，并及时了解职工的思想动向，不回避矛盾，让职工说话，让职工提意见。对职工提的正确意见认真对待，及时采纳，使矛盾及时得到化解。及时掌握职工思想信息，做到未雨绸缪。我经常同班组长、职工座谈，掌握设备、人员信息，对出现的新情况，采取恰当措施解决。每月定期召开班组长会议，让大家谈设备上方面人员方面出现的问题，同大家一道讨论解决问题的办法，然后根据问题来安排下月的工作□20xx年累计进燃料38.2万吨，全年给锅炉输送燃料39.8万吨。各炉热值按要求控制在2800—3000卡/克，水份控制在8%以下，粒度小于3mm的在40%左右，大于10mm的在15%以下，保证了锅炉的正常运行□20xx年度，我所在的党支部分别被发电总厂、股份公司、集团公司评为“先进党支部”荣誉称号，我本人也被授予股份公司、集团公司“优秀区队长”荣誉称号。

总之，无论在什么岗位，我都会努力学习，兢兢业业，不断提高自己的业务素质和技术水平，为企业的做强做大贡献力量！

业务工作报告内容篇二

一、一年来监事会工作的简要回顾。

一年来，公司监事会以20xx年度股东会精神为指导，紧紧围绕生产经营、改革发展的稳定大局，全面贯彻落实公司三届三次董事会、三届二次股东会所确定的各项工作部署和工作奋斗目标，在事关公司重大决策、原则、立场上，监事会始终能够正确认识和分析公司面临的新形势、新任务、新要求，站在全力维护公司改革与发展全局利益的高度，站在维护全体股东和广大员工合法权益的立场上，以召开监事会工作会议，深入部室、车间、班组、生产一线调查了解等多种形式，征集股东和员工的合理化建议和意见，以高度负责的主人翁责任感和严谨细致的工作作风，向公司董事会及时反馈收集的各类信息及情况，并对董事会工作提出诚恳的批评意见和合理化建议。

监事会成员在参加董事会召开的会议，及其他会议时，对事关公司改革发展、转变经营方式等各项重大决策，旗帜鲜明、立场坚定，予以全力支持，全力维护公司来之不易的大好形势，积极主动谏言献策，及时提出意见和建议，为提升董事会重大决策方面的民主化、科学化、规范化水平，做出了积极的努力。监事会认真履行工作职责，依照法律和工作程序对生产经营等各项工作进行监督，为公司重大决策和奋斗目标的顺利实施以及贯彻落实提供了有力的保障。监事会成员团结一致，密切协同配合，经常保持信息沟通，做到收集反馈意见渠道畅通。同时，进一步强化了责任意识、大局意识，在各自不同的生产岗位上，带头争当执行公司各项规章制度的模范，全身心投入到大干生产任务的高潮中，以身作则，率先垂范，以不断争创新的生产、工作成绩的实际行动，有力促进了监事会各项工作的顺利进行。

二、大力提高参政议政的能力，深入基层，结合实际，为顺利实现全面建设的奋斗目标，争做新贡献。

20xx年度股东会召开以来，监事会成员在忠实履行工作职责的同时，不断强化自身素质锻炼和提高，以高度的责任感和使命感，把切实维护股东和员工的合法权益作为监事会的工

作重点认真做好。监事会监事长通过列席董事会会议，积极主动谏言献策，千方百计为顺利推动生产经营等各项工作不断取得新成绩保驾护航。监事会始终坚持正确行使监督权力，将监督工作有机融入生产经营等各项工作中，严格按照工作职责和程序，认真办理、协调解决股东提案，有力促进了公司各项工作不断迈出新步伐。

监事会认为：一年来，公司董事会解放思想、创新思路，发扬民主，集思广益，做出了一系列重大决策和各项奋斗目标是完全正确的。20xx年是公司发展史上不平凡的一年，在董事长带领下，董事会一班人坚持原则，秉公办事，采取重大事项民主讨论，广泛征求意见，使得20xx年公司全年工作没有因为重大决策失误，给公司及股东，员工带来不应有的损失，董事长更是谨慎行事，勤勉做人，为公司全体员工做出了好榜样。董事会逐步完善、建立健全的工作制度和措施，是完全符合生产经营等各项工作实际。在董事会的强力领导下，全体股东和广大员工共同辛勤劳动、团结拼搏，取得了生产经营、改革与发展的应有业绩，全体倍感欣慰。监事会在以后的工作中将不遗余力、全力以赴、全方位支持董事会的工作。监事会按照工作职能，积极参与对公司财务运营工作的监督审查。监事会认为：公司财务工作严格依法办事、制度健全、数据准确、程序规范，客观、公正、真实的反映了公司的财务状况和生产经营实绩。监事会认为：在董事会的正确领导下，各位董事、经理层组成人员能够以公司大局利益为重，恪尽职守、认真负责，使公司生产经营工作取得了一定成绩，两个文明建设工作有了新的进步，为公司20xx年经济工作实现新的更大发展提供了有利的发展空间。

各位股东，一年来，公司监事会严格履行《公司法》赋予的权利和义务，做到切实维护股东权益，全力推动公司改革与发展不断向前迈进，忠实履行工作职责，做了一些有益的工作，但距公司确定的各项奋斗目标和工作要求、全体股东和广大员工的期望还有很大差距，思想上对监事会工作重视程

度不够，履职尽责方面做的很不到监事会的自身建设和监事会成员综合素质的提高，解放思想、创新工作思路、转变工作作风，加大监督检查工作力度，认真负责，扎实的做好监事会的各项工作，为实现公司经济新的更大发展作出应有的贡献；为公司顺利转型及三步走战略的实现保驾护航。

三、监事会20xx年的主要工作思路。

1. 紧紧围绕公司20xx年度股东会确定的各项工作奋斗目标和各项工作任务，围绕中心，服务大局，解放思想，坚定信心，积极主动、认真负责做好各项工作。要不断提高工作质量，积极发挥主观能动性，主动谏言献策，为顺利实现公司20xx年转型升级和各项奋斗目标，努力营造奋发有为、开拓创新的浓厚发展氛围。

2. 严格依照《公司法》和《公司章程》依法照章办事。为进一步规范公司的各项规章制度，提出意见和建议，要通过列席董事会会议，定期召开监事会会议等有效途径，就全体股东、广大员工普遍关心的热点、难点问题，进行认真的调查研究，及时向董事会提出意见和合理化建议。对公司的重大决策、生产经营管理、财务管理等方面的工作，充分发挥好监事会的监督、保证职能和作用，促进公司决策程序的科学化、民主化、规范化，推动公司经济平稳较快发展。

3. 积极主动协助、配合董事会做好股东提案、督办工作，切实维护好全体股东和广大员工的合法权益。

4. 坚持定期检查财务工作，认真听取生产经营，企业管理等各项工作的汇报，及时提出整改意见和合理化建议，推动各项工作健康、有序、高效的运行。

5. 大力加强监事会的思想、组织、作风建设，努力提高监事会的履职能力、监督、议政工作水平，促进监事会工作创新能力的提高，增强监督检查的效果，认真履行好监事会的工

作职能，为促进生产经营、加快改革与发展步伐起到保驾护航作用。监事会诚恳希望全体股东、广大员工对监事会的工作提出宝贵意见。

各位股东、列席代表[]20xx年度股东会提出了20xx年及今后一个时期的宏伟战略发展奋斗目标和主要工作任务。让我们在公司党委、董事会的坚强领导下，以党的及xx届三中全会精神为强劲动力，认真贯彻本次股东会议宗旨，统一思想、提振信心、凝心聚力、团结拼搏，以高度的主人翁责任感和紧迫感，全身心投入到公司转型升级及各项工作任务中，为全力实现20xx年的各项奋斗目标，胜利实现全面建设新历史重任而努力奋斗。位，工作经历，经验都有待提高。我们将在今后的工作中，认真贯彻落实好董事会的各项工作部署，不断加强。

范文二

监事会的自身建设和监事会成员综合素质的提高，解放思想、创新工作思路、转变工作作风，加大监督检查工作力度，认真负责，扎实的做好监事会的各项工作，为实现公司经营新的更大发展作出应有的贡献；为公司顺利转型及三步走战略的实现保驾护航。

三、监事会20xx年的主要工作思路。

1. 紧紧围绕公司20xx年度股东会确定的各项工作奋斗目标和工作任务，围绕中心，服务大局，解放思想，坚定信心，积极主动、认真负责做好各项工作。要不断提高工作质量，积极发挥主观能动性，主动谏言献策，为顺利实现公司20xx年转型升级和各项奋斗目标，努力营造奋发有为、开拓创新的浓厚发展氛围。

2. 严格依照《公司法》和《公司章程》依法照章办事。为进一步规范公司的各项规章制度，提出意见和建议，要通过列

席董事会会议，定期召开监事会会议等有效途径，就全体股东、广大员工普遍关心的热点、难点问题，进行认真的调查研究，及时向董事会提出意见和合理化建议。对公司的重大决策、生产经营管理、财务管理等方面的工作，充分发挥好监事会的监督、保证职能和作用，促进公司决策程序的科学化、民主化、规范化，推动公司经济平稳较快发展。

3. 积极主动协助、配合董事会做好股东提案、督办工作，切实维护好全体股东和广大员工的合法权益。

4. 坚持定期检查财务工作，认真听取生产经营，企业管理等各项工作的汇报，及时提出整改意见和合理化建议，推动各项工作健康、有序、高效的运行。

5. 大力加强监事会的思想、组织、作风建设，努力提高监事会的履职能力、监督、议政工作水平，促进监事会工作创新能力的提高，增强监督检查的效果，认真履行好监事会的工作职能，为促进生产经营、加快改革与发展步伐起到保驾护航作用。监事会诚恳希望全体股东、广大员工对监事会的工作提出宝贵意见。

各位股东、列席代表□20xx年度股东会提出了20xx年及今后一个时期的宏伟战略发展奋斗目标和主要工作任务。让我们在公司党委、董事会的坚强领导下，以党的及xx届三中全会精神为强劲动力，认真贯彻本次股东会议宗旨，统一思想、提振信心、凝心聚力、团结拼搏，以高度的主人翁责任感和紧迫感，全身心投入到公司转型升级及各项工作任务中，为全力实现20xx年的各项奋斗目标，胜利实现全面建设新历史重任而努力奋斗。

业务工作报告内容篇三

主要工作内容（重点说明跟进项目的总数 12 个，分别是：赤岗领事馆外交服务管理大楼项目□**x市综合卫生大楼项目、

芭蕾舞团小剧场工程□***x区少年宫工程□***x省审计厅□***x省质量技术监督局办公大楼工程□***x烟草物流配送中心工程等等。成单 0 个，丢单 0 个。目前跟进项目数量，风管面积 20000 平方米，具体分析等方面)

本月上半月主要是了解公司和产品，寻找有价值的客户资源。并去***x成功开发代理商1家，当月代理商就在***x跟进亚运会的场管项目。另在拜访客户的前期，有些资源客户一但开工，（例如□***x丰田汽车厂房扩能工程），风管基本上已由甲方指定好，即成交率较底。另关于商住楼的项目如何改进和提高。

本月最大的问题是：工程信息方面会出现变化，临时变固的占大多数，虽不影响信心，但会影响效率。因此需改进与提高的地方是：与跑设计院的同事共同分享工程信息，在确定工期前业务员马上跟进，因此可提高工程跟进的质量。因在很多建筑方面，很多工程的甲方需指定，故甲方只会相信设计院的推荐，如少数是因甲方个人问题和资金等方面问题才会自己选择风管。

1、受***x客户邀请，去***x拜访***x

年亚运场管的一些工程（预定时间为一周），重新审视***x周边市场。力争在***x年开工前拿下两个以上重点项目。并提高代理商和本人对拜访工程的质量。

如何改进和提高。

本月最大的问题是：工程信息方面会出现变化，临时变固的占大多数，虽不影响信心，但会影响效率。因此需改进与提高的地方是：与跑设计院的同事共同分享工程信息，在确定工期前业务员马上跟进，因此可提高工程跟进的质量。因在很多建筑方面，很多工程的甲方需指定，故甲方只会相信设

计院的推荐，如少数是因甲方个人问题和资金等方面问题才会自己选择风管。

1、受***x客户邀请，去***x拜访***x年亚运场管的一些工程（预定时间为一周），重新审视***x周边市场。力争在***x年开工前拿下两个以上重点项目。并提高代理商和本人对拜访工程的质量。

2、在***x市市政工程上做文章：在***x年必建项目上关于赤岗另零领事馆服务大楼和***x亚运水乡民俗主题项目上加大拜访次数，力争在年底前达到预定的效果，在***x年也能成交。

3、在***x区已建的项目如少年宫及芭蕾舞小剧团工程上确定其是否成在价值。

4、收集待建项目信息，不在于拜访的个数，在于拜访后能否成交的个数。

5、认真审视市场上的假冒产品，找出其缺点，与明年在竞争项目有好的应对思路。

3、“诚信”问题。同事之间，客户与业务之间，最大的问题在于诚信，如果出差是为了好玩，不如在家理玩！

业务工作报告内容篇四

首先，就我个人而言。我很感谢公司可以给我一个学习与进步的舞台，感谢你们对我的关照！半年来，我学习了很多产品知识，但农资世界是丰富多彩的，我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。

其次，就公司整体状况而言。由于今年的市场行情不断变化，导致公司上半年的业绩不是很理想，这也直接关系到我们的

工作态度，所以工作上不是很忙碌，总觉得工作情绪有些压抑!时常反省自己，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮助，不过心里老是有些顾忌，感觉自己还不够成熟，总怀疑自己这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自己成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更有把握的去做出决定!

我们在多个地方进行了销售，在销售策划上面没有什么经验，但经过经理和同事们的努力，我们的销售活动还是取得了一定的效果，我们相信我们的销售活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季销售上来。

坚持“有节借节，无节造节”，特别是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持，整合各类销售资源，统一策划销售方案，统分结合地把握好销售活动推出的时间、形式、规模和力度，放大销售资源的销售功能。抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。

由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理最优化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。

经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这半年，又从无限轻松中走出这半年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一

个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

1. 制定销售目标。上半年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织销售工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

2. 竞争比较激烈，其他企业价格对比强烈。在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格差不多，没有形成比较悬殊的价格对比。在品牌较强的局势下，这种价格差，同样造成了创利方面的压力。

3. 应收款回款难准时。受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不按时，影响了公司的整体运作。

1. 质量的改善。在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取零售商对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2. 价格方面。在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使零售商对价格方面减少挑剔。同时，可以适当的选择时机，开展系列的销售活动，从而是产品的品牌让更多零售商和农民熟知，使产品的质量在市场中形成一个良好的口碑。

3. 加大资金回笼的力度，回避企业风险。在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束能力的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

4. 多面的销售渠道，发展更多的销售平台借助公司的销售平台，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5. 随时关注业内动态，掌握更多的市场信息随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场销售过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

(1) 加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(4) 做好售前、售中、售后服务。上半年，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。依靠我们上级的信任和指导，依靠领先的优秀

产品，先进的销售理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的干部、员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满希望的。

在未来更长的工作生涯中，我会更加严格要求自己，踏实地做好每一件事。我热衷于这个行业，做着自己感兴趣的农资产品，充满着热情，也很有行动力，心中更是充满了理想。目前，我已经完全的涉及农资领域当中，我相信在不久的将来，再加上公司也有这方面发展的计划，一定可以尽早的实现!我更加希望，公司可以给我信心与勇气，让我可以更自信的去发挥并创造更多的成就!

我深信，只要交待安排给我的事，我会尽心尽责的去完成!我会不断加强学习，拓宽知识面，努力学习产品专业知识和一些工作常识;本着实事求是的做事原则，继续发扬优点，改善缺点;团结一致，勤奋工作，共同进步，维护公司利益，积极为公司创造更高的价值，力争取得更大的工作成绩!

我深信，在公司的正确领导下，只要我全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，一定能出色完成任务，让20xx年成为名副其实的创利年!

业务工作报告内容篇五

为什么m2目标下调?民生证券宏观研究员李奇霖告诉21世纪经济报道记者□m2不光是货币宽松就能确实的，它得考虑实体经济的信贷需求，也就是说只有在投资的时候才能拉动货币的增长。当前的经济面临一定的下行压力，房地产和地方政府主导的基建投资都受到一定抑制，也就是说以前撬动货币增长的两个驱动力弱化了。所以□m2有所下调。

gdp变化：从7.5%到7%

20xx年政府工作报告提到，经济增长预期7%左右，考虑了需要和可能，与全面建成小康社会目标相衔接，与经济总量扩大和结构升级的要求相适应，符合发展规律，符合客观实际。而20xx年，则是如此表述：经过认真比较、反复权衡，把增长预期目标定在7.5%左右，兼顾了需要和可能，这与全面建成小康社会的目标相衔接，有利于增强市场信心，有利于调整优化经济结构。

弱化gdp指标，似乎成为了20xx年的“潮流”。在此前召开的地方两会上，除西藏设定的增长目标与去年持平外，29个省份均明确下调了gdp增长目标。上海则只提出了“经济平稳增长”。各省份大多将gdp增长目标设为一个区间值，而非绝对数字。

民生证券研究院执行院长管清友表示[]20xx年gdp目标7%，不过度“唯gdp化”，也不去“gdp化”，强调经济结构优化。按照提出的“20xx年全面建成小康社会、实现国内生产总值和城乡居民人均收入比20xx年翻一番的目标”，未来6年只要保持6.6%以上的gdp平均增速即可，7%是经济增长的预期性目标，不是约束性目标，高一点低一点都可接受，季度波动也很正常。

事实上，统计局公布的数据显示[]20xx年，中国gdp增速为7.4%，创下自1990年以来的新低，略低于年初“两会”设定的7.5%的目标。

但是，另一方面，也不能过度“去gdp化”，经济建设仍是基础，发展是硬道理，未来宏观政策仍将维持相对宽松和积极的态势，不过方式上更加注重结构优化。经济虽有下行压力，但劳动力人口供给收缩，服务业吸纳新增就业能力显著增强，完成全年4.5%的失业目标难度不大。

申万宏源证券朱晓明进一步指出，中国政府的gdp目标已经连续在20xx和20xx年定为7.5%左右，随着潜在增速的下移，政府工作目标增速也将不断下台阶，预计在20xx和20xx年的增长目标均将下调到7%左右，之后可能逐渐下调到6.5%左右。

货币政策变化：从“预调微调”到综合运用货币政策工具

20xx年政府工作报告，对此描述为：稳健的货币政策要松紧适度。加强和改善宏观审慎管理，灵活运用公开市场操作、利率、存款准备金率、再贷款等货币政策工具，保持货币信贷和社会融资规模平稳增长。

而20xx年则为：货币政策要保持松紧适度，促进社会总供求基本平衡，营造稳定的货币金融环境。加强宏观审慎管理，引导货币信贷和社会融资规模适度增长。要加强财政、货币和产业、投资等政策协同配合，做好政策储备，适时适度预调微调，确保中国经济这艘巨轮行稳致远。

在货币政策的表述上看□20xx年，货币政策还在强调定向调控、预调微调，并且公开表述中比较避讳降准和降息这两个工具，但是，此次20xx年的政府工作报告，特意强调了综合运用各种货币政策工具，举例还提到了降准、降息，实质上就相当于预示着货币政策的趋于宽松。

随着1月cpi增速创五年新低□ppi持续负增长，市场普遍担心中国经济会陷入通缩。虽然官方表示目前我国还没有进入通缩，但是通缩风险不断加大已成为业内共识，未来宽松政策有望继续加码。

20xx年经济开局形势不佳，央行已经分别在2月4日和2月28日宣布全面降准和全面降息。

中信建投证券黄文涛表示，由于资本外流及实际利率增加以

及用以支持社会性支出的财政赤字加大，需要实施较为宽松的货币政策以抵消上述现象所带来的影响，因此可以预测中国今年的宏观经济政策将较去年更为宽松。因此预计，我国将继续下调利率和存款准备金率。

管清友也表示，前短期资金利率仍处高位，制约长端利率下行空间，不利于实体经济融资成本降低，再考虑到外汇占款缺口，预计降准、降息、定向宽松等宽松措施还将轮番上阵。

广义货币(m2)变化：从13%到12%

20xx年政府工作报告，对广义货币m2预期增长12%左右，在实际执行中，根据经济发展需要，也可以略高些。而20xx年则如此表述：广义货币m2预期增长13%左右。

为什么m2目标下调？民生证券宏观研究员李奇霖告诉本报记者，m2不光是货币宽松就能确定的，它得考虑实体经济的信贷需求，也就是说只有在投资的时候才能拉动货币的增长。当前的经济面临一定的下行压力，房地产和地方政府主导的基建投资都受到一定抑制，也就是说以前撬动货币增长的两个驱动力弱化了。所以m2有所下调。

朱晓明进一步介绍，20xx年的m2增速目标定为13%，确定方式基本是按照“7.5%左右gdp目标增速+3.5%左右目标通胀+2%的额外增速”，今年的gdp增速由7.5%左右下调到7%左右，通胀目标由3.5%下调到3%，共计下调1个百分点，故而m2增速目标也相应下调1个百分点到12%，总体仍然反映了“松紧适度”的政策取向。

但是，这种下调也预留了空间，增加了一句“在实际执行中，根据经济发展需要，也可以略高些”。李奇霖表示，政府也不想下调太多，否则实体经济融资成本会变得更高，所以又给了这样一个弹性的说法。实际上还是一个稳增长的考虑，

也是考量经济增长的动力发生了变化。

值得指出的是M2增速目标只是一个参照。对于往年的数据，在多数情况下，实际M2增速都超过了“两会”设定的目标。

但是20xx年一年M2实际增速开始放缓20xx年，M2增速仅为12.2%，低于年初“两会”设定的13%左右的目标20xx年1月M2同比仅为10.8%，增速分别比上月末和去年同期低1.4个和2.4个百分点，增速创下1986年12月以来的新低，主要是因为在经济有下行压力，银行风险偏好收缩时，信用派生存款的力度不够。

20xx年存款保险制度将落地

20xx年政府工作报告指出，推进利率市场化改革，健全中央银行利率调控框架。推出存款保险制度。而20xx年的表述为，继续推进利率市场化，扩大金融机构利率自主定价权。建立存款保险制度，健全金融机构风险处置机制。

中金证券的研报指出，政府工作报告谈到要构建中央银行利率调整框架，当前银行间市场利率高企，主要反映央行货币政策调整滞后，本周央行下调逆回购发行利率、降低slf触发利率，但银行间流动性投放量仍偏低，预计未来央行力度加码，银行间市场利率下行空间大。

对于推进利率市场化，实际上在国务院常务会议上已经提出，并且在不断推进中。

2月28日，央行宣布全面降息，并进一步将存款利率浮动区间上限由基准利率的1.2倍扩大至1.3倍，这是我国存款利率市场化改革的又一重要举措。央行相关负责人还指出，尤其是在存款保险制度即将推出，相关配套改革取得重大突破的背景下，进一步扩大存款利率浮动区间的条件基本成熟。

20xx年，作为利率市场化的重要一步，存款保险制度已经开始公开征求意见。虽然争论很多，但是此次政府工作报告明确指出“推出存款保险制度”，加之外管局局长易纲也在“两会”期间公开表态“存款保险制度应该会于今年实施”，都预示着存款保险制度的即将“落地”。

民营银行放在了金融改革第一条

20xx年政府报告提出，推动具备条件的民间资本依法发起设立中小型银行等金融机构，成熟一家，批准一家，不设限额。而20xx年是稳步推进由民间资本发起设立中小型银行等金融机构，引导民间资本参股、投资金融机构及融资中介服务机构。

20xx年“两会”期间，银监会主席尚福林首次宣布了民营银行试点破冰的消息，很快，前海微众银行、上海华瑞银行、浙江网商银行、温州民商银行、天津金城银行成为首批获准筹建的5家民营银行。20xx年1月初，前海微众银行正式开业，随后上海华瑞银行也于2月份试营业。

20xx年新年伊始，前往深圳微众银行考察。今年的政府工作报告在谈到金融改革时，将民营银行的表述放在了第一条的位置，都可见政府对民营银行的重视程度，也可以看出对民营银行降低缓解实体经济融资难、融资贵问题的希望。

建立存款保险制度是发展民营银行、中小银行的重要前提和条件，随着存款保险制度将在20xx年推出，民营银行的发展也将提速。特别是“不设限额”一词，也为未来民营银行的数量创造了更大的想象空间。

20xx年政府还报告指出，发挥好开发性金融、政策性金融在增加公共产品供给中的作用。而20xx年则为：实施政策性金融机构改革。

朱晓明介绍□20xx年虽然狭义财政更为积极有力度，但土地出让金和地方融资平台两块收入的减少将不可避免使得地方财政出现“坍塌”，财政部积极倡导的ppp模式短期可能难以独木擎天，在房地产投资趋势性下行的背景下，要加大基建投资的托底力度，仍需要国开行、农发行等政策性银行的金融支持，预计今年仍可看到政府通过政策性银行以类似psl的方式向基建、棚改、保障房提供金融支持。

管清友也指出，当前，财政收入增长放缓、土地财政难以为继，城投剥离地方政府融资职能□ppp将成为基建投资重要抓手□psl有望继续加码，解决基建投资“钱”从哪来的问题。

共3页，当前第2页123

业务工作报告内容篇六

一、在政治思想方面

二、收集整理及录入工作。

三、积极做好搬迁的准备工作

四、做好机厂档案室整合工作

五、按时完成文书数据库的修改工作

六、清理库藏档案

七、积极参加党支部及处、室组织的各项活动，按时完成上级交办的各项任务，并得到大家的一致好评。

一年来，我在各项工作中虽然取得了一点成绩，但工作中还有许多不足，希望各位领导和同事多多批评指正，在今后的工作当中，一定努力把各项业务工作做得更好。

业务工作报告内容篇七

一、塌实做事，认真履行本职工作 首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

二、做好客户联系工作 要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。 分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。 每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。 主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务 不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户

反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习，人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息 了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

六、后半年的计划 在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事xx的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个人市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至

销量比较少，所有在下半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

业务工作报告内容篇八

- 1、接待客户日常来访，来电，来函等咨询服务，为销售部提供后勤服务。
- 2、协助业务人员进行订单制作，跟单，样品寄送，并跟进，为销售部提供帮助。
- 3、处理制作业务员交给的报表，单据，文件，资料等。
- 4、受理客户的投诉电话，做好相关记录，及时联系相关业务人员处理。
- 5、定期对重点客户进行电话回访，帮助业务人员做好客情，主动和客户增进了解，介绍公司的企业文化，让客户更加信赖公司的产品。
- 6、每月总结整理客户的投诉资料，分析出客户最不满意的情况并总结出来，为公司后期改进和制定方案作参考。
- 7、协助业务员回收货款，并及时提醒业务员相关货款的回收情况。
- 8、及时提出合理化建议，帮助业务员成长，针对在外出差的业务员，每天电话跟踪一次，咨询是否有需要提供帮助。
- 9、配合公司其它部门积极开展工作，如：配合仓库的开单发

货工作。

10、做好每次部门会议的工作安排，为部门提供方便。

11、组织搜集相关能促进业务员成长的资料，分发到个人阅览，让业务人员圆满。

业务工作报告内容篇九

一、干部队伍及班子运行情况

目前□xx镇党政班子中，党政正职平均年龄37岁。党政班子共有科级干部8人，其中：正科级干部3人，副科级干部5人。从年龄构成上看：31岁至35岁有2人，36岁至40岁有4人，41岁以上2人。班子成员平均年龄38岁；其中30岁至40岁之间的干部占87.5%，基本形成了以40岁以下干部为主体的格局；从文化程度上看：大专以上的100%以上；从性别比例上看：班子成员中女干部2人，占班子成员总数的25%。

今年以来□xx镇党政班子在县委、县政府的正确领导下，认真贯彻落实xx大和xx届五中全会精神，以科学发展观为统领，紧紧围绕县委“三个加快”这个中心，以灾后重建，经济发展、城镇建设、城乡环境综合治理为抓手，攻坚克难，真抓实干，励精图治，促进了社会和谐稳定，使全镇经济社会在重建之年仍然保持了良好的发展态势，镇域经济持续快速发展，经济总量进一步增加，经济运行质量明显提高。

二、xx年度目标任务完成情况

(一)经济奋斗目标圆满实现。坚持以科学发展观统领全镇经济社会发展全局，紧紧围绕“农民增收、财政增长、关注民生”的发展主题，全力抓经济、保增长，助和谐、保民生，抓平安、保稳定□xx年，全镇国内生产总值达到8.13亿元，同比增长16%；国地两税收入达到1515.6万元，同比增长20%；工

业总产值1.66亿元，同比增长28.3%；规模以上企业工业总产值达到3.8847亿元，同比增长28.3%；民营工业增加值同比增长25%；固定资产投资达到14.77亿元，是目标任务的136%；招商引资到位资金6910万元；生猪出栏6.9万头；新增农村专合组织2个，专业大户23户；农业总产值达4.23亿元，较上年增长6.3%；耕地保有量0.4504万公顷；基本农田保护面积0.4113万公顷；实现劳务收入2亿元，农民人均纯收入达7102元，较上年增加723元；政策生育率达91.65%，人口自然增长率控制在1.75%以内；粮食总产量达2.6275万吨；新农合参合率98.5%。

一是受灾后重建工作全面完成。“5.12”大地震造成我镇98%以上的农村住房不同程度受损，农村住房受损10725户，需重建的7636户，需维修加固3089户。全镇城镇住房受损11358户，需重建的736户，需维修加固10622户。截止今年5月30日，全镇城乡住房重建和加固维修全面竣工，6.8万城乡居民都搬进了自己灾后新建或加固后的新房。学校、医院、幼儿园、广播通讯等公益设全部恢复并投入使用，农村道路、水利等基础设施比在前明显提升，村级组织阵地建设除3个社区、西岩和白鹤林村因征地拆迁等原因耽误正在加紧建设外，18个村已进入装饰装修的扫尾阶段，近期将全面竣工投入使用。

二是服务县城建设卓有成效。我们以“服务新县城，打造新”为目标，竭尽全力做好新县城建设服务工作。完成了西岩、白鹤林、前进等村县城建设用地和工业用地的征地拆迁安置工作，确保了辽安工业园、银河科技产业园，华晨汽车零部件工业园、华祥公司汽车零部件生产线、福隆公司汽车注塑零部件、好医生制药公司cgmp标准生产基地建设等一大批重点项目顺利进场施工，旧城改造扎实推进，第三产业迅速发展，餐饮、服装等个体工商户增至3113户。与此同时，我们投入了大量的人力、物力和财力，全方位服务于城镇管理，使创卫成果得到了有效的巩固。

三是农业农村工作亮点纷呈。农村基础设施进一步改善。全年改扩建村道13公里，新建水泥村道35公里，整治因灾损毁

的沉井29口，机井21口，山坪塘315口，疏通沟渠6435米，新建引水渠1380米、“三建五改”1275户新建小二型水库2个，新建农村集中供水站9个。农业产业化步伐加快。圣康蛋鸡养殖合作社占地80多亩的标准化养殖场和种鸡场投入使用，水稻制种基本稳定在8000亩左右；6000亩绿色水果基地建成；200亩特种水产养殖区在雍峙、农兴等沿河村形成并取得巨大效益，前进、联丰等引进业主在发展工业企业的同时，大力发展养猪业，使全镇出栏生猪达到3.8万头；畜丰养殖生态家园建设已基本完成，联丰的300万只肉鸭养殖基地建成开始正常运营；前进村的500花卉培育市场前景看好。截止目前，全镇已建成了利民生猪养殖专业合作社、圣康蛋鸡专业合作社、益昌薯业合作社、肉鸭养殖专业合作社、东兰水果专业合作社、森泰农业开发公司、绵阳联丰农业开发公司等农村专业合作经济组织和龙头企业13个，农业产业化呈现出强劲的发展势头。继猫儿沟休闲庄、月亮湾休闲庄之后，今年在狮子村投资3500万元的“飞鹰山庄”正在加紧施工，预计明年7月将竣工营业。村容村貌明显改观。我们紧紧抓住灾后重建的大好机遇，对3089户加固的农房和22个村庄38个院落，投资4000多万元进行了风貌提升。文明新风基本形成。在发展生产，加大村容整治的同时，我镇以整治农村陋习为切入点，强化了对封建迷信、取缔。在此基础上，开展“遵纪守法户”、“文明家庭”、“好婆婆”、“好媳妇”、“好邻里”的评选活动和丰富多彩的文化体育活动，“革陋习、讲文明、学技术、助致富”风气的形成。村务公开、财务公开、重大事项公开和“一事一议”得到贯彻落实，农民的知情权、参与权、决策权和监督权得到保障。

四是城乡环境综合治理扎实推进。搞好城乡环境治理，打造“宜居宜商”是我镇今年除完成灾后重建，加快经济发展的另一个工作重心。工作中，我们按照省、市、县城乡环境综合整治工作的总体部署，将“清洁化、秩序化、优美化、制度化”作为城乡环境治理的唯一检验标准，针对地处xx县城和永安路穿城而过的特殊地理位置，强化了对重点单位、重点路段、重点区域进行重点部署、重点整治，重点维护。

整治行动开展以来，落实城乡环境综合整治专项资金141.2万元，投入人力1.4多万个，出动清运车386台次，清运垃圾废物2100多吨，清理“五乱现象”323处(个)，提升灾后重建农房风貌1578户。

五是社会事业全面进步。今年以来，我镇先后与农业局、科技局、教体局、社保局、扶贫办和四川农业大学等有关部门和院校共同举办科技培训班15期，一批新技术、新方法、新品种得到广泛推广应用。“两基迎检”工作按照县上的部署扎实推进。为确保人民群众的健康和食品安全，我们加大了卫生防疫和食品安全检查力度。居民医保工及农村新型合作医疗高标准、高质量完成。计划生育实现预期目标。安全工作得以加强。安定祥和的社会氛围日益浓厚。

三、基层党建及“争先创优”活动开展情况

(一)创新务实加强党的建设。

一是加强基层组织建设。我们按照建设“五个好”党支部的要求，把强化基层班子建设、确保农村稳定、促进农村经济发展、增强基层党组织的战斗力作为基层组织工作的核心来抓，有计划、分层次地加强基层组织建设，规范了党支部的学习制度，完善了党建工作制度。对基层组织进行了集中整建，强化了党员教育管理。深入开展了双培双带、“阳光工程”、“党员承诺”、无职党员设岗定责等工作，使基层党建工作水平得以全面提升，增强了两委班子的凝聚力和战斗力，为发展经济提供了坚强的组织保障。

二是全面提升农村基层干部素质，我镇制定了干部理论学习计划和培训规划，加强干部政策理论和科技知识的学习，要求每名干部掌握2-3门科技技术，提高基层干部的综合素质，锻炼他们适应新形势下农村工作的能力；在关爱干部方面，我镇从政治上关怀、精神上鼓励、工作上支持、生活上关心，有力地调动和激发了全镇干部的工作热情，推动了各项工作

的全面发展。政治上对安心工作、德才兼备、群众公认、实绩突出的优秀干部优先推荐为镇级后备干部，使干部有奔头。精神上大张旗鼓地宣传、表彰先进，在全镇范围内形成“人心思进、人心思干、人人争先”的良好氛围。工作上，镇领导能经常深入基层，帮助干部分析、解决工作中遇到的困难和问题，引导干部正确面对工作、认真完成工作任务。生活上，尽力提高干部的办公条件，开展丰富多彩的文化娱乐活动，积极营造文明、活泼、向上的工作生活环境，激励他们安心基层、干事创业。

三是强化对党员的日常管理。在发挥党员作用方面，我们坚持不懈地抓好对党员的思想教育，切实把党员教育摆在重要位置。在党员教育中，除了抓好正常的理论学习教育外，还要突出抓好党的理想、信念和宗旨教育，以及市场经济知识的学习教育，真正让党员掌握一门或几门实用技术，增强其致富的本领，成为致富的带头人。强化对党员的日常管理，特别是加强对新形势下党员的管理；严把党员“入口”关，党员发展按照标准，严格程序，保证质量；认真贯彻从严治党的方针，疏通党员队伍的“出口”，严肃处理不合格党员，特别是违反纪律的党员。同时，对生活确有困难的党员，要从实际出发，切实给予关心照顾，使他们感受到党的温暖，并以此调动党员的积极性，增强党员的向心力、凝聚力和感召力，才能很好的发挥党员的先锋模范作用。

（二）“争先创优”活动顺利开展

自全县“争先创优”活动开展以来，党委政府高度重视，一开始就抓紧抓实。一是加强领导，统筹安排，深入动员。活动一开始，镇党委就成立了党委书记任组长的“争先创优”活动领导小组。领导小组下设办公室，负责日常工作，并及时召开了动员大会。结合实际，制订了《xx镇“争先创优”活动实施方案》，对整个活动的目的要求、方法步骤、重点内容等作出了具体安排，细化了阶段目标和内容，确保活动环环相扣，落到实处。二是围绕主题，深化学习。镇党委志围绕

“坚定不移，聚精会神抓好党的建设”为主题，从加强党性修养、提高素质能力，围绕中心、服务大局，筑坚强堡垒、当先锋模范等内容为全体党员同志上党课，要求全体党员干部不断加强思想建设、组织建设、制度建设、能力建设、作风建设，深入推进全县党风廉政建设和反腐败建设。三是讲求实际，注重“五个结合”。即把“争先创优”与加强政策理论学习、提高业务理论水平相结合，坚持集体学习制度，树立了良好的学习风气；把“争先创优”与改进工作作风、提高工作效率相结合，形成了作风扎实、办事高效的良好风尚；把“争先创优”活动与党风廉政建设相结合，认真落实党风廉政建设责任制，警钟长鸣、防微杜渐，确保廉洁公正；把“争先创优”活动与行风评议、创建文明单位相结合，彻底查找问题，切实加强整改，为“争先创优”注入强大动力；把“争先创优”活动与年终目标考核相结合。年初制定了《xx年度工作责任制》，把各项工作分解细化，责任到个各办公室和个人。做到工作有指标、考核有量化，使“争先创优”的评价更加科学化。四是实施公开承诺，确保成效。根据开展创先争优活动的总体要求和主要内容，按照先进基层党组织“五好四强”、优秀共产党员“五带五争”的要求，由镇党委带头，在全镇广泛实施了公开承诺的活动。公开承诺事项紧密结合工作实际，在征求群众意见基础上，报镇党委审定通过，并及时将承诺内容向社会公示，接受社会监督。为让公开承诺不沦为空话、套话，将党支部、党员公开承诺事项纳入重点工作和党员考核目标，确保创先争优活动取得实效。通过“争先创优”活动的开展，服务意识明显转变，服务意识明显增强，服务效果明显提高。