

社区个人季度总结(模板5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

社区个人季度总结篇一

转眼间，半年时间过去了，从事客户经理这个岗位不算太长也不算太短，我在领导和同事的帮助下从对这个新的工作岗位陌生、不知的状态到慢慢摸清门路，进入角色。可以说这半年的工作经历对我的职业生涯意义十分重大，在专业上得到了一定的提高、工作能力上得到了加强，更重要的是我对自己的岗位有了更加清晰的认识，对银行工作有了更加深刻的感受。虽然以前也在做维护客户的工作，但自从做了客户经理之后，与客户的沟通和交流增多使我的表达能力、沟通能力得到了全面的提升，特别是外出营销和主动与陌生客户接触得到了提高；与同事的合作培养了我良好的团队精神，在各种培训中我的专业素养和职业面貌得到了一定的提升。下面，我对自己的上半年工作进行一个简要的总结：

1、工作方面

(1) 日常工作

。在日常工作中，我的工作重心是营销，在实践中不断提升自己的营销能力，培养客户关系，努力维护好老客户，挖掘潜在的新客户，在工作中也意识到不但自己要做好营销工作还要带动整个团队，团队精神的体现主要是能够培训灵活性、参与感和高效率，利用团队工作的方法可以有效地调动员工的工作积极性，达到激励员工的目的。

首先，我想我作为客服中心的负责人要想组建一支高绩效的团队就必须发挥自己在团队中的带头作用，确保高效率地完成各项工作任务。在刚进入客户经理这个岗位时，每天都坚持写工作日志，记录每天做的工作以及在工作中发现的问题，梳理工作重点，发现问题及时向同事和领导请教，不断总结自己的不足与缺点，并加以改进，及时把营销客户和处理意见客户方面的经验和技巧与同事一起分享。

其次工作中也总结了一些方法有利于维护老客户，将网点销售的各类产品登记簿建立了电子档表格，尤其是理财产品的到期情况，在表格中一目了然，并且提前将产品到期客户告知营销人员督促做好客户售后服务和回访，并可以借此机会进行二次营销，确保客户不流失，还可以让老客户带动部分新客户。在维护客户的同时也逐步意识到维护老客户的重要性，起初是将网点柜员维护的所有中高端客户逐渐建立了电子档的客户信息表，但是建立起了没有做到跟进，也就成了无效的表格，在接下来的工作中还需要逐步完善和及时更新客户数据，挖掘客户的潜在需求，力求让客户在我行拥有更多的金融产品，以达到培训客户的忠诚度的目的。

（2）营销业绩

经过我们团队半年的努力，我们在工资代发、pos机安装、理财产品方面取得了一定的成绩。截止6月，阳春路网点余额共净增万元，销售财富类理财产品万元，新增pos机台。这些数据都是我们团队共同努力的成果，而我本人的贡献度也在慢慢的增加。值得一提的是，在工资代发方面，这半年来共新增代发金额达到3800万元，特别是在处理都京码头代发时，截止目前共发放了6批，由于没有经验前2批发放存折的工作选在都京当地由队长领取，由xx京有信用社和xx路比我们网点近的优势，很多客户都流失走了，于是我们就与国土局相关人员进行沟通，将发放地移到我们网点并由客户本人领取，这样就增大了留住客户的机会，并且可以进行现场营销，通过各种努力最终取得了一定的成绩。

2、学习方面

(1) 日常学习

对银行的产品进行学习，特别是贷款业务和公司业务方面的学习，以及理财产品相关信息、保险的新产品等等，同时还不定期的组织客户经理共同学习《做卓越的银行客户经理》实战营销36课，在学习中进行总结和借鉴。

(2) 培训考试

在20xx年上半年我参加并顺利通过了省分行组织的理财经理岗位资格证和客户经理岗位资格证的考试。

3、存在的问题和今后努力方向

我虽然能爱岗敬业、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，业绩技能水平还不够熟练，尤其是公司和信贷方面还有一定欠缺，有些很好的客户资源原本能够很好合作，但自己却不能有针对性的为客户解决问题和提供方案。第二，现有客户资源没能够进行深度挖掘，对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的机会进行跟进。第三，有些工作做得不够细，一些工作协调还不十分到位。

下半年已经步入，针对以上突出问题，我将争取最大努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务水平，开展业务才可以得心应手。第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩让自己满意，让领导认同。第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事之间的合作意识，加强团结，不断改进，力争做到更好。

社区个人季度总结篇二

xx社区在xx街道党工委和办事处的正确领导下，在辖区单位及广大居民的大力支持下，社区工作人员团结一致，积极工作，坚持“服务基层、服务群众、服务发展”的原则，以创建幸福社区为目标，为构建幸福社区而努力工作。现将20xx年一季度工作情况做以总结：

一、深入小区，认真开展调查摸底工作

根据小区楼幢的分布，社区工作人员分责任片区对居民进行逐户摸底调查工作，每天坚持上门拜访，无人在家的的进行电话调查。并自行设计了《居民信息登记表》，包括姓名、性别、是否党员、身份证号、户籍地、工作单位、专长爱好、计生情况、是否是弱势群体等项目。我们还将住户基本信息同步输入电脑，并不断更新。

二、发挥党员的先锋模范带头作用

社区紧密结合工作的实际，研究、找准贯彻落实党的xx大精神的结合点、切入点、着力点，在日常工作中，进一步树立创新意识，组建区域化党建工作平台，引导辖区单位党员创先争优，服务社区、融入社区，发挥楼道党组织优势，在维护小区环境方面发挥积极作用。与辖区内的企业做好沟通和共建工作，特别是针对一些已经建立党组织的大型企事业单位，例如党校、国药集团、迪瑞医疗、吉林师大等，通过党组织加强联系，真正发挥党员的先锋模范作用，加强合作，为日后社区党建工作的开展打下基础。

三、加强社区工作者队伍建设

为提高社区工作者素质和服务质量，强化社区工作者队伍责任意识，社区把每周五下午作为工作学习例会，重点学习上级各项文件精神和专业理论知识，长耕不辍；同时，社区鼓励

在职人员参加20xx年社会工作者考试，以此提高社区工作者专业化水平。

四、构建“和谐”社区，提升社区全面工作

1. 城市管理工作：针对新成立小区因为采暖、物业等产生的纠纷问题，社区积极行动、快速反馈。采用“谁接案，谁负责”的第一责任人制度，不给居民耽误时间，并由社区主任主抓，第一时间到居民家里协调纠纷，并组织人员对后续工作进行追踪，直至居民满意。力求让社区居民居住在安心愉悦的环境中。。

2. 民政帮扶、劳动保障、计划生育工作：社区结合春节、元宵节、三八妇女节等节日对不同对象进行走访慰问，送去慰问金及物品等，帮助社区群众，困难户摆脱困境；对失业人员进行失业证的办理和签订灵活就业协议；积极开展人口与计划生育服务工作，落实孕前优生免费检查的宣传动员工作，为辖区居民提供全面优质服务。

3. 文体工作：社区经常性的开展各类文体活动，比如开展“xx社区文艺汇演”、“春节秧歌表演”、三八妇女节系类活动等。特别是在体育队伍建设方面，目前成型的文艺团体有x个，人数均在x人以上，而且社区将活动中心面对文艺团体进行开放，用于节目的排练和日常活动。文化方面□xx社区着重打造“道德讲堂”，力争每月举办一期大型的道德讲堂活动，每周举办小型的到讲堂分享。在文化娱乐中拉近社区与居民邻里间的关系、丰富辖区居民的生活，同时把党建工作、精神文明建设工作通过活动深植群众心间。

4. 综合治理工作：社区加强与居民的交流沟通，并根据辖区居民反馈的不同意见进行整理分析，改进工作，及时排查、化解各类纠纷矛盾，积极做好信访维稳方面的工作。同时为确保辖区的安定和谐，社区加强了社区治安宣传，在小区门口、社区醒目位置张贴防贼防火宣传标语，并定期进行消防

安全检查，确保小区居民安全。

5. 党建工作：社区及时做好居务、党务公开，确保社区居民能及时了解社区各项事务开展情况。为进一步加强基层民主政治建设，切实保障社区居委会民主决策、民主管理和民主监督制度落到实处提供了有力的保障。

社区个人季度总结篇三

转眼间，半年时间过去了，从事客户经理这个岗位不算太长也不算太短，我在领导和同事的帮助下从对这个新的`工作岗位陌生、不知的状态到慢慢摸清门路，进入角色。可以说这半年的工作经历对我的职业生涯意义十分重大，在专业上得到了一定的提高、工作能力上得到了加强，更重要的是我对自己的岗位有了更加清晰的认识，对银行工作有了更加深刻的感受。虽然以前也在做维护客户的工作，但自从做了客户经理之后，与客户的沟通和交流增多使我的表达能力、沟通能力得到了全面的提升，特别是外出营销和主动与陌生客户接触得到了提高；与同事的合作培养了我良好的团队精神，在各种培训中我的专业素养和职业面貌得到了一定的提升。下面，我对自己的上半年工作进行一个简要的总结：

1、工作方面

（1）日常工作

。在日常工作中，我的工作重心是营销，在实践中不断提升自己的营销能力，培养客户关系，努力维护好老客户，挖掘潜在的新客户，在工作中也意识到不但自己要做好营销工作还要带动整个团队，团队精神的体现主要是能够培训灵活性、参与感和高效率，利用团队工作的方法可以有效地调动员工的工作积极性，达到激励员工的目的。

首先，我想我作为客服中心的负责人要想组建一支高绩效的

团队就必须发挥自己在团队中的带头作用，确保高效率地完成各项工作任务。在刚进入客户经理这个岗位时，每天都坚持写工作日志，记录每天做的工作以及在工作中发现的问题，梳理工作重点，发现问题及时向同事和领导请教，不断总结自己的不足与缺点，并加以改进，及时把营销客户和处理意见客户方面的经验和技巧与同事一起分享。

其次工作中也总结了一些方法有利于维护老客户，将网点销售的各类产品登记簿建立了电子档表格，尤其是理财产品的到期情况，在表格中一目了然，并且提前将产品到期客户告知营销人员督促做好客户售后服务和回访，并可以借此机会进行二次营销，确保客户不流失，还可以让老客户带动部分新客户。在维护客户的同时也逐步意识到维护老客户的重要性，起初是将网点柜员维护的所有中高端客户逐渐建立了电子档的客户信息表，但是建立起了没有做到跟进，也就成了无效的表格，在接下来的工作中还需要逐步完善和及时更新客户数据，挖掘客户的潜在需求，力求让客户在我行拥有更多的金融产品，以达到培训客户的忠诚度的目的。

（2）营销业绩

经过我们团队半年的努力，我们在工资代发□pos机安装、理财产品方面取得了一定的成绩。截止6月，阳春路网点余额共净增万元，销售财富类理财产品万元，新增pos机台。这些数据都是我们团队共同努力的成果，而我本人的贡献度也在慢慢的增加。值得一提的是，在工资代发方面，这半年来共新增代发金额达到3800万元，特别是在处理都京码头代发时，截止目前共发放了6批，由于没有经验前2批发放存折的工作选在都京当地由队长领取，由xx京有信用社和xx路比我们网点近的优势，很多客户都流失走了，于是我们就与国土局相关人员进行沟通，将发放地移到我们网点并由客户本人领取，这样就增大了留住客户的机会，并且可以进行现场营销，通过各种努力最终取得了一定的成绩。

2、学习方面

(1) 日常学习

对银行的产品进行学习，特别是贷款业务和公司业务方面的学习，以及理财产品相关信息、保险的新产品等等，同时还不定期的组织客户经理共同学习《做卓越的银行客户经理》实战营销36课，在学习中进行总结和借鉴。

(2) 培训考试

在20xx年上半年我参加并顺利通过了省分行组织的理财经理岗位资格证和客户经理岗位资格证的考试。

3、存在的问题和今后努力方向

我虽然能爱岗敬业、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，业绩技能水平还不够熟练，尤其是公司和信贷方面还有一定欠缺，有些很好的客户资源原本能够很好合作，但自己却不能有针对性的为客户解决问题和提供方案。第二，现有客户资源没能够进行深度挖掘，对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的机会进行跟进。第三，有些工作做得不够细，一些工作协调还不十分到位。

下半年已经步入，针对以上突出问题，我将争取最大努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务水平，开展业务才可以得心应手。第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩让自己满意，让领导认同。第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事之间的合作意识，加强团结，不断改进，力争做到更好。

社区个人季度总结篇四

时间飞逝，我来到渡口社区工作有两个月了，在各位领导的关心指导下，我坚定信念，服务群众；努力工作，提高自身综合能力；虚心学习，认真锻炼；通过多类别多岗位的实践，开阔了视野，丰富了求实的经验，加深了自己对基层工作的认识，现总结如下：

一、立足本职工作，做好领导助手，脚踏实地为群众服务。

按照领导的安排，我主要从事社区便民服务室接待工作。在两个月中，我紧紧围绕社区实际情况，以全心全意为人民服务为宗旨，在实践中求思求变求发展，力争务实稳重高效的工作。

二、经受磨练，刻苦钻研

努力提高各方面的才干从事多种工作开展的同时，我努力的在工作中学习、实践中提升，多研究多总结，力求做每一件事，每一项工作，能够更好的完成。

1、注重总结，力求尽快提高文字水平

农村工作，千头万绪，业务多，专业性强，开展工作涉及面广。这迫切的需要我认真学习党和政府的有关方针、政策以及农村经济工作的有关理论，还要不断掌握和了解社区的新问题、新情况，采集相关信息，深入到群众中去了解群众、关心群众。两个月中，我共接待上级领导及群众150余人次。主要为社区及群众出各类证明、写各类申请、报告等。为了尽快提高自己的文字工作水平，我认真学习报刊、杂志上的一些理论性文章，学习了各类应用文写作，不断丰富自己的思想内涵。同时，认真学习领导的讲话、报告，对于一些综合性的会议(工作会议、专题会议)，我都会积极的参与，仔细记录内容，认真的学习揣摩，以便在实践中能更好的运用。

2、工作决策，积极参与，努力在日常工作中积累经验为了能尽快进入工作角色，不断积累经验，增长自己的才干，在日常工作中，我积极协助同事开展工作。

在征兵工作和创国家卫生城市工作中，我积极参与，并深入群众中作了广泛宣传。日常工作中的积极参与和努力实现，丰富了我的阅历，积累了我的工作经验。

三、深刻认识基层工作的意义，坚定信念，好好工作我知道在基层锻炼是成长的必修课。

基层工作是整个社会的缩影。通过基层工作可以了解和熟悉社会，掌握生存和发展的能力。只有在基层，切实了解百姓的所思、所需，将来工作才能少走弯路，少出偏差。我要好好珍惜这宝贵的机遇，努力增加本领，通过实际工作来锻炼自己的意志，磨炼自己的品行，坚定信念，好好工作。我深知：只有面对着社会的惊涛骇浪，体味过生活的酸甜苦辣才能培养出过人的体能、坚毅的品格，培养出周到细致的办事能力和遇难则上的精神面貌，才有可能更好的为人民服务。

四、以苦为乐，甘于寂寞，发展和提高自己

来到新的环境，清苦和寂寞总是难免的。“孤独刺痛心灵的同时，常常会引发思考的激情；寂寞渗透沉默的双眼，往往也会掘出生命的泉水”。我明白清苦与寂寞更是一个人对一系列的人生重大命题进行思考的最佳时期，是一个人在认识上、习惯上发生蜕变与进步的关键时刻。对这种关键时刻如果不好好把握而错过某种体会，也许花几倍时间都无法领悟。我会好好珍惜这大好时间，以苦为乐，与寂寞为伴，多思考、多充电，不断提高自己的思想境界和道德情操。同时，多读书、读好书，加强自身的业务水平学习，努力掌握各类应用文的写作要领，不断丰富和发展自己的知识结构体系。现在，每天的报纸和新闻财经，成了我的必修课，国家的最新决策，市、区的最新政策成了我的关注对象。我会继续坚持下去，

努力加强自身的政治修养，不断提高服务本领，快速的成熟起来。

两个月中，多类别、多岗位的实践，让我受益菲浅。我深知，自身阅历浅、经验薄，还有很多不足需要完善。我会以时间的积累为载体，用坚定的信心当航标，以实干的激情作动力，脚踏实地的好好锻炼。不断学习，不断实践，不断进取，自强不息，奋斗不止，努力使自己快速成熟起来，做一个合格的人民公仆。

社区个人季度总结篇五

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

人类总是合群而居的。人类社会群体的活动离不开一定的地理区域，具有一定地域的社区就是社会群体聚居、活动的场所。下面是小编为大家整理的社区第一季度个人工作总结报告，仅供参考希望能够帮助到大家。

社区第一季度个人工作总结报告1

一季度以来，水渡坪社区强化安全生产主体责任，切实落实好日常安全巡查工作，督导辖区企业做好冬季防火防电等一系列工作，特别是辖区相关建筑工地，要求抓重点抓落实，现将相关情况总结汇报如下：

一、沙坪建筑

一月：棚户改造工程预计今年下半年会完工，工程在春节前后放假，目前沙坪建筑工地大部分工人返乡，相关工程作业处在停工中。工程方安排四名工作人员留守工地，社区要求他们做好春节前后的防火防盗工作，发现情况立即上报。社区安全巡查人员对工地进行检查，暂未发现相关安全问题。

二月：棚户改造工程预计今年下半年会完工，工程在春节前后放假，目前沙坪建筑工地大部分工人节后还未上班，相关工程作业处在停工中。社区安全巡查人员对工地进行检查，暂未发现相关安全问题。

三月：棚户改造工程预计今年6月左右完工，棚改小区工程进入最后冲击阶段，现阶段小区施工重点主要在水、电、煤气、电梯等基础设施完善方面。今年开工以来，社区检查人员主要发现以下几个方面的问题，第一，门卫检查监督工作有所松懈，存在不戴安全帽进入工地的现象；第二，高空施工人员安全防范措施不到位，未见安全带；第三，施工工地存在建筑垃圾废料乱堆现象，有钢钉等尖锐物。

社区将相关问题已反馈给沙坪建筑公司，要求做好施工人员安全防护宣传教育工作，确保棚改工程顺利完工。

二、 瑞海市场

一月：对瑞海临时市场及冻库、工地的检查暂未发现安全问题，社区安全检查人员对经营户进行了叮嘱，要求他们在春节期间做好安全生产的自查自检工作，并就2015年发现的相关问题打印成宣传资料发放到位，要求他们根据相关内容于开年后予以完善，比如进货商相关资质的保留、进出台账的登记、相关制度上墙等。

二月：瑞海市场水产区已开始试营业，部分商户已经入驻水产区市场，2月17日，社区对水产区进行首次安全巡查，发现一些安全问题，并将相关问题反馈给市场安全负责人，要求他们做好相关工作。第一，水产区进入车辆多，市场目前没有道路交通引导人员，存在道路交通安全隐患；第二，水产区西北方缺少围挡，旁边有俊甫公司多量大型水泥车停靠，存在出车倒车的安全隐患；第三，水产区车辆卸货存在货物坠落危险；第四，市场方安全巡查人员拟招8人，目前2人在岗，日常安全巡查力量不足。

三月：瑞海市场水产区已开始试营业，部分商户已经入驻水产区市场。3月20日，社区对水产区进行开年第二次安全巡查，发现一些安全问题，并将相关问题反馈给市场安全负责人，要求他们做好相关工作。第一，水产区进入车辆多，市场目前没有道路交通引导人员，存在道路交通安全隐患；第二，水产区西北方缺少围挡，旁边有俊甫公司多量大型水泥车停靠，存在出车倒车的安全隐患；第三，水产区车辆卸货存在货物坠落危险；第四，市场方安全巡查人员拟招8人，目前2人在岗，日常安全巡查力量不足；第五，水产区属于试营业阶段，大部分商户缺少证照，社区与市场方沟通了解到，商户的证照会在4月、5月统一办理。

另外，冻库临时经营区大部分商户健康证过期，加之去年十一月统计的缺少健康证的商户，临时冻库经营区需要安排人员统一办理，摸底人数为30人左右。

社区第一季度个人工作总结报告2

我社区监委会按照镇纪委的统一安排和要求，在社区总支的直接领导下，监委会同志团结一直，努力工作，认真履行监督员的工作职责，深入群众了解民情，充分听取广大人民群众反映的热点难点问题，及时的反馈给社区两委，收到了一定的效果，现将一季度工作小结如下：

一、民生方面

民生涉及面广，是广大群众极为关注的问题，稍有不谨，就会产生矛盾，就会给社区工作带来麻烦，造成工作被动，因此，在二月份的低保和春节期间困难家庭补助的评议中，监委会全程跟踪，遵照文件要求，实事求是的符合条件的一个不能少，不符合条件的坚决拉下来的原则，按程序操作张榜公布，接受广大人民群众的监督，在无异议之后，才上报镇政府批准，此项工作由于社区两委高度重视和广大群众的支持，监委会全程跟踪，圆满的完成低保评审工作。

二、社区工作作风转变方面

社区的工作每天都要与老百姓打交道，工作人员的形象和服务态度的好坏直接跟党和人民的关系密切相关，因此，监委会不定时的进行抽查，是否有迟到、早退或旷工的现象，而且要求社区制定严格的考核制度，每月公布一次，年终兑现奖惩，同时要求社区干部、工作人员在新形式下，务必高标准要求自己，对待群众必须满腔热忱，办事不能任人唯亲，要公正、要一视同仁，才能获得广大人民群众的支持和信任。

三、工程承包方面

监委会参与了社区小康市场改造工程的承包验收等工作，工程虽几万元钱，但操作完全按有关程序办的，面向社会招投标，然后按最低价获胜的原则，采取的是公开、公正、公平来办事，没有任何人有私心杂念、优亲厚友的做法，群众心服口服，非常满意。

我们仅做了这几项工作，离上级纪委的要求差距还远，但我们有信心，力争在今后的工作中，以新的姿态、新的思维，按照纪委的要求，在社区总支的坚强领导下，努力将监委会工作提到一个新的水平。

社区第一季度个人工作总结报告3

时间飞逝，我来到渡口社区工作有两个月了，在各位领导的关心指导下，我坚定信念，服务群众；努力工作，提高自身综合能力；虚心学习，认真锻炼；通过多类别多岗位的实践，开阔了视野，丰富了求实的经验，加深了自己对基层工作的认识，现总结如下：

一、立足本职工作，做好领导助手，脚踏实地为群众服务。

按照领导的安排，我主要从事社区便民服务室接待工作。在

两个月中，我紧紧围绕社区实际情况，以全心全意为人民服务为宗旨，在实践中求思求变求发展，力争务实稳重高效的工作。

二、经受磨练，刻苦钻研

努力提高各方面的才干从事多种工作开展的同时，我努力的在工作中学习、实践中提升，多研究多总结，力求做每一件事，每一项工作，能够更好的完成。

1、注重总结，力求尽快提高文字水平

农村工作，千头万绪，业务多，专业性强，开展工作涉及面广。这迫切的需要我认真学习党和政府的有关方针、政策以及农村经济工作的有关理论，还要不断掌握和了解社区的新问题、新情况，采集相关信息，深入到群众中去了解群众、关心群众。两个月中，我共接待上级领导及群众150余人次。主要为社区及群众出各类证明、写各类申请、报告等。为了尽快提高自己的文字工作水平，我认真学习报刊、杂志上的一些理论性文章，学习了各类应用文写作，不断丰富自己的思想内涵。同时，认真学习领导的讲话、报告，对于一些综合性的会议(工作会议、专题会议)，我都会积极的参与，仔细记录内容，认真的学习揣摩，以便在实践中能更好的运用。

2、工作决策，积极参与，努力在日常工作中积累经验为了能尽快进入工作角色，不断积累经验，增长自己的才干，在日常工作中，我积极协助同事开展工作。

在征兵工作和创国家卫生城市工作中，我积极参与，并深入群众中作了广泛宣传。日常工作中的积极参与和努力实现，丰富了我的阅历，积累了我的工作经验。

三、深刻认识基层工作的意义，坚定信念，好好工作我知道在基层锻炼是成长的必修课。

基层工作是整个社会的缩影。通过基层工作可以了解和熟悉社会，掌握生存和发展的能力。只有在基层，切实了解百姓的所思、所需，将来工作才能少走弯路，少出偏差。我要好好珍惜这宝贵的机遇，努力增加本领，通过实际工作来锻炼自己的意志，磨炼自己的品行，坚定信念，好好工作。我深知：只有面对着社会的惊涛骇浪，体味过生活的酸甜苦辣才能培养出过人的体能、坚毅的品格，培养出周到细致的办事能力和遇难则上的精神面貌，才有可能更好的为人民服务。

四、以苦为乐，甘于寂寞，发展和提高自己

来到新的环境，清苦和寂寞总是难免的。“孤独刺痛心灵的同时，常常会引发思考的激情；寂寞渗透沉默的双眼，往往也会掘出生命的泉水”。我明白清苦与寂寞更是一个人对一系列的人生重大命题进行思考的最佳时期，是一个人在认识上、习惯上发生蜕变与进步的关键时刻。对这种关键时刻如果不好好把握而错过某种体会，也许花几倍时间都无法领悟。我会好好珍惜这大好时间，以苦为乐，与寂寞为伴，多思考、多充电，不断提高自己的思想境界和道德情操。同时，多读书、读好书，加强自身的业务水平学习，努力掌握各类应用文的写作要领，不断丰富和发展自己的知识结构体系。现在，每天的报纸和新闻财经，成了我的必修课，国家的最新决策，市、区的最新政策成了我的关注对象。我会继续坚持下去，努力加强自身的政治修养，不断提高服务本领，快速的成熟起来。

两个月中，多类别、多岗位的实践，让我受益匪浅。我深知，自身阅历浅、经验薄，还有很多不足需要完善。我会以时间的积累为载体，用坚定的信心当航标，以实干的激情作动力，脚踏实地的好好锻炼。不断学习，不断实践，不断进取，自强不息，奋斗不止，努力使自己快速成熟起来，做一个合格的人民公仆。

一、强化领导、落实责任、为创建充分就业社区提供组织保证

健全组织机构。成立了由居委会主任任组长，居委会副主任任副组长，社区委员为成员的创建充分就业社区领导小组，分工负责、责任到人，促进了充分再就业工作的落实。社区党支部坚持把再就业工作与社区党建、精神文明工作同安排、同部署、同检查，把创建充分就业社区建设工作列入社区工作的重要议事日程，作为服务居民、构建和谐社区的重要工作来抓。

二、深入走访、建立台帐、为创建充分就业社区夯实基础

为了全面掌握社区失业人员的基本情况，社区组织人员坚持每月深入居民区、楼院走访了解社区内就业困难群体就业再就业状况；走访了解就业困难对象的年龄、家庭生活来源、个人特长、家庭成员情况、居住场所、就业愿望等方面的详细情况。调查走访的基础上建立优惠证发放台帐、失业人员台帐等基础资料，做到了失业原因清，家庭情况清，择业愿望清，技能水平清。有针对性的开展工作，建立健全了各类台帐、表册，并将资料录入微机，实行了动态管理，从而为开展创建充分就业社区工作夯实了基础。

三、完善措施、组织帮扶、促进社区居民实现就业

针对社区内未就业群体，我们根据年龄结构、文化程度、职业技能进行排查，分析原因、分类排队，针对不同年龄、不同职业技能想对策。

一是积极提供用工信息，鼓励社区能人带动再就业。发布用工信息78条，为居民自主择业提供信息服务。分流安置了部分失业人员，缓解了就业压力。

二是社区大力开发就业岗位，多方筹措资金，投资140余万元

将社区原来的旧危房改造成105间，3603平方米的再就业校园服务区，解决了74户210余名居民的就业再就业问题。

四是实施再就业援助服务。帮助失业人员积极联系协调公益性岗位70个。

五是帮助160余名居民办理《再就业优惠证》，为他们再就业享受优惠政策提供了方便。通过调查，进行求职登记、发布用工信息、开展职业介绍，促进再就业，切实解决了弱势群体生活、就业等方面的实际困难。

四、广泛宣传、提供服务、努力创建充分就业社区

广泛宣传再就业优惠政策，使居民转变思想观念，增强就业意识。深入居民楼院为他们开展政策引导、法律宣讲、观念更新等内容的培训34场，受教育人数达150多人。积极宣传、广泛动员、组织社区居民参加了街道社区开展的职业技能培训，提高了社区居民就业技能，拓展了就业渠道，为进一步开创就业再就业工作新局面创造条件。

落实税费减免、社保补贴等政策帮扶，树立了一批自强不息、自主择业、积极创业的居民再就业先进典型。通过开展充分就业社区创建工作，使就业再就业工作逐步形成合力，提高了自身素质、改进了工作方法，进一步提高了服务质量，确保了创建活动各项工作顺利推进。

社区第一季度个人工作总结报告5

一、党建工作

1、1月份展开了一次党员大会，学习了党的“_”精神。

2、在春节期间，我社区协调航天六院车队派车，组织我社区老年秧歌队参加了市、区两级部门组织的正月文艺活动。

3、3月份召集社区党支部全体党员讲了一堂党课，内容是“论增强忧患意识、论增强公仆意识、论增强节俭意识”。

4、3月20日在_x社保中心二楼会议室召开了_x社区建设联席会议，各结对共建单位、驻区单位以及居民代表参加了会议，东街街道党工委张东霞书记也出席了会议。

二、民政工作

(一)低保入户工作

20_年1月初，对我辖区申请低保的9户困难家庭进行了入户调查，入户人员有办事处民政科刘科长、低保所冯所长以及我社区孙书记和社区低保专干。9户家庭全部符合条件，已经上报办事处进行了评议。

(二)春节前夕慰问困难家庭情况工作

1、东街办事处民政科慰问了我社区9户特困家庭，为每户家庭送去慰问品米、面各一份。

2、新城区民政局领导慰问了我社区困难家庭郝双勇一家，送去慰问金500元，慰问品一袋面。

3、呼市林业局慰问了我社区5户困难家庭，为每户困难家庭送来了慰问品米、面、油各一份。

4、新城区妇联为我社区特困家庭送来了慰问品面粉小袋十五袋、大袋十袋、食用油大桶十桶。

(三)医疗救助卡的发放工作

20_年1月中旬，对低保户中申请了医疗救助的人员，发放了每人500元的医疗卡，解决了他们买药治病负担重的问题，为

他们缓解病痛提供了保障。

三、计生工作

1、从1月份开始，我社区的所有计生片长积极配合东街派出所，对辖区内的流动户进行了基础信息采集工作，及时掌握了春节前后流入流出人员的情况，并且更新了变动的信息。

2、在药具管理发放方面，在计生片长上门发放的基础上，我社区在居委会一站式服务大厅□_x社保和社区卫生服务站设立了药具发放点，拓宽了药具发放的渠道，进一步方便了辖区居民。

3、为了迎接即将到来的计划生育工作半年检查，我社区的计生片长参加了办事处计生科组织的两轮计生督察。在互查和自查的过程中找寻自己工作中的漏洞和不足，及时补充更新户卡和微机信息，争取在半年检查中取得较好的成绩。

四、卫生工作

1、3月份为辖区养鸟、养鸽户进行免疫注射，为辖区居民小区发放鼠药、蟑螂药，防止疫情发生。

2、3月24日下午3：00，东街办事处城管卫生科组织社区干部、辖区居民在老缸房二楼会议室学习了居民健康教育知识讲座。通过讲座，使大家对健康知识有了更加深入的认识，提升了健康意识。

3、全面整顿辖区卫生，清理小街小巷卫生死角，清理乱贴、乱画、小广告，为创建全国卫生城市做好准备。

五、经委工作

1月份对经济普查第二阶段工作进行了全面登记工作，此项工

作在2月底基本结束。

六、社保工作

- 1、发放20_年新参保人员的医疗本卡。
- 2、70岁老人生活补助签到。
- 3、组织招聘单位和失业人员参加招聘会。
- 4、继续办理和发放老年证。
- 5、对退休人员指纹采集通知。
- 6、继续录入“4050”人员就业状况汇总表。
- 7、进行全国劳动力调查工作。

七、妇联工作

- 1、“三八”期间，新城区妇联为我辖区居民举办了一场关于妇女生殖健康的知识讲座。
- 2、3月份我社区被新城区妇联评委创建“五好家庭”示范社区。
- 3、3月25日迎接了呼市妇联对我社区的检查，并对我社区的妇联工作给予肯定。

八、关工委工作

- 1、1月份对辖区中小学生的寒假活动进行了具体安排。
- 2、2月份组织辖区20名小学生观看了电影《喜洋洋与灰太狼之牛气冲天》，丰富了学生们的寒假生活。

