

工作总结思路分析(通用9篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

工作总结思路分析篇一

很多人说，我的工作都没有什么成绩和亮点可以说的，每天都是重复的工作，其实：你用结构化的思维去想，一定可以找到一些可以讲的点的。

亮点是工作的闪光点，可以是团队、项目、个人的。不足：一般是从自身讲起，需要下一步优化的。

亮点可以从：业绩类、效率类、团队类、经验类维度去找。

业绩：工作的数据结果；

效率类：用了什么流程、制度，提升类工作效率；

团队类：做了什么团队凝聚力提升；

经验类：总结出什么样的方法论、吃过什么亏，可以传承下去的。

不足也是可以从：业绩类、效率类、团队类、经验类维度去找。不过较多的是自我检视，切记别说致命的不足。检视完成之后，下一步改善是需要体现的，否则都是空谈。

工作总结思路分析篇二

(一)集团利润额增减变动分析

1. 水平分析

2. 结构分析

(二) 各生产分部利润分析

1、 生产本部(含qy分厂)利润增减变动分析：

2、 一季度ay分公司利润增减变动分析：

二、收入分析

(二) 销售收入的销售数量与销售价格分析：

(三) 销售收入的赊销情况分析

三、成本费用分析

(一) 产品销售成本分析

(二) 各项费用完成情况分析

四、现金流量表分析

(一) 现金流量表增减变动分析

(二) 现金流量分析

五、有关财务指标分析

(一) 获利能力分析

(二) 短期偿债能力分析

(三) 长期偿债能力分析

六、存在问题及分析

(一)销售成本的增长率大于产品销售收入的增长率

(二)借款增加，获利能力降低，偿债风险加大

七、意见和改进措施

§ 2重点关注

§ 3问题重点综述

由于人民币销售价格的同比下落，销售成本又居高不下，销售毛利率下降，利润总额同比减少万元；赊销收入同比增加，不良及风险应收款项比例加大；经营现金净流量不足以抵付经营各项支出；负债及应付款项、利息增加，贷款还本付息压力加重；但销售、生产还较正常，资产负债率稍高，也算正常，目前短期还债能力较强。

工作总结思路分析篇三

光阴似箭，日月如梭，转瞬间一年的时间已经过去，20__年在公司领导的领导下，我们公司的“量、价、款”，三项基本考核指标都达到了预期目标。回顾一年的时间，我在公司各级领导的指点及同事的真诚帮助下，较好地完成了自己的本职，有收货也有遗憾，总结自我一年里工作的优与缺，计划明年的工作思路，为20__年做一个初步的规划。

一、迎着公司的发展而学习

通过这两年的工作，我感同身受，看到了公司所发生的变化。与去年相比我们的团队办公环境好了，生活等方面也都到了很大改善，当然生活方面不是最重要的。最重要的是经过两年的发展与进步，我们的销售业务“流程化”了，让我们每

一个业务员在日常的业务服务过程中知道：做什么、如何做、做的对与错。“销售管理制度化”了，从业务出车的台账登记到销售费用记录都从根本控制了我们的销售成本。同时，今年以来，轮休时间合理化的规定让每位员工“不打疲劳战”，提高了我们工作的_，保证了每天每个角色都有人站岗执勤。销售业务的流程化和管理的制度化又评判工作中的失误和进步。如此以来，平时的工作有条理了，感到工作更轻松了，这是公司的进步，也让我在流程的指引中，制度的规定下学到了更多，进步更快。

二、自身的不足

业务员的日常工作基本上包括，记录台账、催收货款、协调发货、月底对账、市场调研等。在这过程中，由于个人不细心，不操心，台账记录不及时，致使预付款合同客户欠款，违反公司“先款后货”的制度，也使公司领导在与客户催款方面处于被动地位。

过程决定结果，细节决定成败。两年以来，自我记录习惯没有养成，在日常业务中，台账记录不清楚，对于业务中的改派车辆部没有重点记录和标记，尤其是三角贸易，调账不及时。在这些看似细小的事情由于没有做到位，造成月底对账、结算困难，给公司的整体管理拖后腿。

今年年初，在公司领导的指导下成立了重点工程部，其目的是保证做好的一个重点项目服务工作，作为重点工程部的一员，我没有尽到应尽义务。一年来一直处于懵懂状态，深感压力重重，无所适从，对自己没有信心，瞻前顾后，有没利用这样的机会去锻炼自我。在重点工程业务中没有做好公司领导到与项目经理沟通的中间人，是我工作中的的失误，失去这样的业务学习和锻炼机会也是我遗憾。

从今年的日常工作中发现我们的业务员经济责任意识淡薄，对账单模糊，运输发票挂账错乱，建议针对具体业务，列举

业务中经常或者有可能发生的错误培训指导，增强团队业务能力，培养业务员在工作中的责任心。

今年前期个别标段代理商自行开具运输发票，运费没能及时挂账，造成后期运费付款困难，给公司带来不好影响，建议明年凡属于我们公司商配送工地，运费必须每月挂账。如果客户要求自行开具运输发票(自提)，签订合同时需补充简洁的自提运输协议书，从管理上避免公司责任。

明年和__水泥将于6月份前后投产，面对强大的竞争对手，我们既要保证完成销量又要取得好的价格，掌握市场信息，建立销售渠道是工作的重中之重。去年到今年销售人员把主要精力集中在高速公路上，为应对明年海螺水泥对市场的冲击，建议从新整合人力，针对两个区域每个区域至少有一个人去调研市场，收集市场信息，储存潜在客户，以应对明年下半年及以后强大的竞争对手。

两年的工作经历，发现货款要控制记录台账，安排的事情做笔记，是一件很重要的事情，对有效控制货款和日常工作的执行结果方面都起到了非常重要的作用。两年以来，业务陋习凸显，日常工作中“爱忘记”，效率低。为了提高我们的工作效率，加强执行力，我个人认为，从明年起每个区域建立工作日志，每天记录工作中要做的事情，如对调研市场、对账、挂账等方面的执行都应该有简洁的记录，说明执行结果。可以由公司领导下达任务，区域经理监督，做到出车有名，到厂有收获，避免在工作中没有计划的盲跑、乱跑，没有效率。

我害怕失败，但我更渴望进步，一年以来，深刻的认识到自己的不足，工作中出现的错误不止上面罗列的几点。20__年希望自己能够突破、完善自己，不给公司拖后腿。感谢公司领导的引导和公司同事的热心帮助。纸上谈的终觉浅，凡事一定得躬行，20__年已经来临，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，希望我们的团队在领导的带领下能更

进一步。

一、_年工作总结

_年我全年完成销售任务__万，_年公司下达的个人销售任务指标__万，而在我的不断努力下，我全年实际完成销售任务__万，在圆满完成预定指标的基础上还超额完成__万，同比20__年增加__万元，对于这样的超额成绩，离不开完善的公司制度、开拓的销售市场、广泛的领导支持，当然也少不了我自己行之有效的策略和多年累积的销售经验。

一方面由于销售人员直接与顾客接触，只有首先赢得顾客的信任，才能成功地开展工作，所以我一直具备良好的修养，做到仪表大方、衣着得体。销售不是把产品卖给客户就完事，还需要做好售后服务，在售后工作方面我坚持做到接到客户投诉的信息，就及时通过电话、传真或到客户所在地进行面对面的交流沟通，详细了解投诉或抱怨的内容后讨论解决方案并及时答复客户。跟踪处理结果的落实，直到客户答复满意为止。完成销售后我会到生产车间做好跟单发货服务，努力做到每一张订单都让客户满意，时时刻刻考虑的客户的利益，通过强烈的服务意识让客户免除后顾之忧。

二方面做销售工作要时时刻刻充满高昂的干劲和激情，具有不怕苦、不怕累的精神，有不为艰辛、敢为人先的勇气。我习惯在开展工作时为自己制定一个详细的计划，大到整一年的目标，小到一个阶段的步骤。有了计划之后，才能有条不紊地开展。我始终相信机会是留给有准备的人，所以我坚持做到主动销售，而不是被动地等待商机。在日常的工作里，不论销售过程是顺利还是波折，我都会定期地总结经验，发现自己的优势和不足，力争在下一阶段得到补充和发展。

二、20__年工作计划

一方面自己计划在确定产品品种后努力学习产品知识及性能、

用途。搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为公司的再发展奠定人力资源基础。

二方面为确保完成全年销售任务，平时就要极搜集信息并及时汇总，力争在20__年创造出更好的业绩。

__年取得的销售成绩，是对于我辛勤工作的极大肯定，这也将鞭策我在日后的工作中，更加勤勤恳恳、踏实严谨，创造新的销售亮点。

希望在新的一年里，我能通过不断的努力和拼搏，增长自己的销售空间，也为公司赢取更大的利益，以报答公司和公司领导领导的厚爱！

工作总结思路分析篇四

本文目录

1. 分析工作总结
2. 财务分析经理年度工作总结
3. 公安局分析评议阶段工作总结
4. 财务分析员年度工作总结范文

1998年毕业于东北财经大学财务会计专业，1999年通过全国会计师职称资格考试并取得了相应的职称证书[]xx年通过国际acca资格认证考试[]xx年通过辽宁省财经类职称外语考试[]xx年9月至今在东北大学工商管理学院攻读mba[]

5月调至沈阳市开发中心做财务工作，同年8月成立沈阳x公司，担任财务部经理。当时新纪公司的财务人员在三好街办公，而生产基地在外地，工作沟通相当不方便，为了保证公司的生产正常进行，公司领导决定将财务部搬到生产基地办公，

于8月10日搬到生产基地办公。

本人业务能力的提高与沈阳x公司的成长是同步的。公司成立伊始，财务人员少、资金严重不足，整个生产车间正在进行改良，产品在进行试生产阶段，项目不能适应规模生产，限制了企业的发展，当时整天都在想怎样才能将银行的贷款及早到位，帮助企业运作起来，在领导的多方努力下，终于在6月将第一笔贷款拨到公司的帐户上。当时领导的一句话我至今仍记忆如初“领导说：赵会计，这可是一千万哪，我说，就是一个亿，支出也要按照财务的规定去支出。”这说明我们借款的钱来之不易，在支出方面一定要花得得当，尽可能的减少支出，给领导做一个好参谋。

建厂初期，财务规模很小，虽然注册资金1000万元，但货币资金到位的只有102万元。由于注册资本股东单位多次变更，直至到xx年12月份，通过会计师事务所的验资及评估，确认了股东单位的出资额及所占比例，这使财务工作的管理得到了进一步的规范，6年来公司从小规模企业发展到总资产达6797万元中型企业。从筹集资金到项目开发；从固定资产改良到购买土地、新建厂房；从运营资本管理到产品生产、市场开发、产品销售、回收资金；从审计检查到财务决算；从对外报表到国家大企业工委的企业基础材料的编制，在本人的带领下，财务做了大量的工作，特别是，沈阳x公司被沈阳市国家税务局评选为“xx年度优秀a级纳税户”的284家企业之一。

本人自开始从事财务工作，担任过出纳员、记帐员、成本核算员，从事的会计行业有商业，建筑业，科研事业，工业企业的核算，担任财务部门主管会计，担任财务部门经理6年。本人完全利用业余时间参加学习会计知识和考试的，目的是不能影响单位的工作，也为了和本部门人员在业务方面共同提高，以最高的业务水平指导本部门人员的工作，无论是审核原始凭证、制单、记帐、报表、预算、决算上都指导在先，特别是财务软件erp系统更要实行规范化，是为了更好地做

好公司的财务工作，为公司的经营决策提供及时，准确的经济信息。

分析工作总结（2） | 返回目录

第一部分 主要工作成绩

一、财务管理是企业管理的一部分，是有关资金的获得和使用的管理工作，关系到企业的生存和发展。所以，上任伊始，我就抓紧学习财务知识，寻找内部控制的薄弱环节，堵绝各种漏洞。先后多次带队对各车间的库存进行了盘查，摸清家底，进行目标成本管理□xx年10月，组织人员深入实际，收集资料，历经一月，编制了加工车间主要产品的目标成本，以此，对生产成本进行控制□xx年12月份，今年8月份两次带队对各单位帐务进行了检查，对存在的问题进行纠正，年初亲自起草制定了《×××××关于现金管理的办法》，堵决了小金库的存在。严格执行差旅费、材料费用等的报销制度，堵决弄虚作假。今年6月份，安排×××重新对全厂的固定资产进行了认真核查，规范了管理。通过以上等方面的努力，使我厂的内部控制工作更加有效，财务核算工作更加合理、真实、可靠。

二、受×××委托，从xx年8月份开始，对×××××××“三项制度改革”进行调研，先后带队考察了公司内外改革、改制多家单位，组织人员起草了《××××××××改革实施方案》。按照公司十届三次职代会精神，今年2、3月份与公司相关处室共同协商，完善了该方案，并获得批准。7月份率先对××进行了改革。由于精心安排，周密布署，取得了较好的结果。

三、今年元月份，主持制定了《××××××经营责任制实施办法》，进一步完善了以经营责任制为中心，责、权、利相结合，按劳分配，绩效优先，兼顾公平的经营责任制考核体系，有效发挥了经营责任制的杠杆作用。

四、重视职工技能培训，从xx年8月到今年8月，共组织举办了电工、管工、焊工、司炉工、锻工、泵工、化验工、铸造工等培训班，培训人员××××人，奖励××××人，降岗××人，促进了技术工人技能的提高。而且我厂也荣获了×××××职工培训先进单位称号。

五、今年4月份，在“”肆虐时期，按公司要求，及时组织抽调人员，设立检查站保护水源、并经常检查督促此项工作，圆满完成了任务。

六、协助×××开展××××户搬迁和周转房、腾空房处置等工作，并负主要责任。此项工作时间长，任务重，焦点多，矛盾大。为了搞好这项工作，近一年来，多次召开专题会议进行研究部署，经常深入车间、单身楼、家属区了解情况，解决问题，平息矛盾，克服了诸多困难，使我厂此项工作开展的比较顺利。

七、加强劳动纪律管理，从xx年7月份开始，全厂干部、职工实行挂牌上岗，并制定了《×××××劳动纪律管理办法》，并不定期对各单位进行检查，极大地改变了干部、职工的工作作风。

第二部分 工作剖析和自身剖析

工作剖析

在一年的任职经历中，虽说尽心尽力，但也有许多不尽人意的地方值的我去反思，去不断地改进。

1、××××××××××××××××，虽说是由原材料质量问题引起，但我在查库工作中没有及时发现，特别是去年的潜亏转移到今年，给今年的经营工作带来了很大的负面影响。我应负很大责任。

2、《经营责任制实施方案》由于考虑市场变化及其他不确定因素较少，因而造成一些车间的经营情况与预期的结果出人较大。

3、职工培训投入大，效果不很明显，投入与结果不对等。虽说与大环境有关系，但主要与培训缺乏创新，方法单一有关，需要下大力气进行改进。

4、××××改革后，没有及时抓劳动纪律，最近，全厂劳动纪律有所退步。

自身剖析

我分管经营工作，管钱、管人、管事。可以说利在手中，但我深知“贪欲一开始，就意味着要在牢狱中去终”。所以，我时刻严格要求自己，管住自己的手，管住自己的口，管住自己的腿。廉洁自律，秉公办事。自身不断加强学习，以提高管理能力，业务水平，能紧密联系群众。深入实际，大胆工作。但“金无赤金，人无完人”，我自身还有许多缺点，需要在以后的工作加以克服，不断提高自己的素质和能力，更加自如地干好本职工作，使×××××的经营工作上台阶。

分析工作总结（3） | 返回目录

一、主要做法

（一）认真搞好思想动员

（二）广泛征求意见建议

（三）切实做好自我分析

（四）认真开展民主评议

（五）深入开展交心谈心

二、本阶段的特点

- （一）立足于“广”，广泛征求党内外意见
- （二）立足于“高”，高起点搞好党性分析
- （三）立足于“准”，准确把握民主评议

三、取得的成效

四、存在的不足

五、努力方向

分析工作总结（4） | 返回目录

时间如梭，xx年很快就过去了。回顾这半年的工作，我对公司财务工作已逐步了解，并比较顺利地接手了大部分工作。同时对应收应付账款进行了清理，剔除了往年遗留的不清账目，应该说现在的账目是清楚的。利润核算也不再像以往的“过山车”，忽高忽低，这主要得益于进销存业务的电算化。

3、财务没有起到很好的监督作用，给公司运营增加了不少隐性成本。

过去的成绩只能说明过去。“逆水行舟，不进则退”。在新的一年里，我们除了在公司领导的正确领导下，认真履行岗位职责，圆满完成领导交办的各项工作外，搞好财务基础工作，严格按照“一责两制”进行财务核算和财务监督。

（一）、“一责”是指问责制，谁没有尽职，那么就由谁承担责任；“二制”是指公司财务制度及税法制度。

1、按照公司人员编制计划，财务部将由4人组成，对于今后

各个工作的岗位的定位，我们会制订相应的岗位职责。财务部工作岗位主要由财务部主管、往来会计、税务会计、出纳组成。那个岗位出错，则由岗位责任人承担相关责任。

2、遵守财经纪律，严格按照公司财务制度审查各项经济业务报销单据，根据审核无误的原始凭证做好会计核算工作，及时记帐、结帐，做到帐帐相符、帐表相符。按月、季、年度及时上报会计报表及有关统计报表。细化公司收入、成本、费用、利润核算方法，形成一套适合本企业的完整核算程序，做到真实、准确、完整。认真审核各项合同。搞好固定资产核算及进销存工作；严格按税法规定准确计算营业税款及个人所得税等各项税金并负责按时及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。做好发票的领用、开具、缴销工作，及时做好防伪税控系统的抄税工作。负责与有关部门联系做好系统软件的升级及维护保养工作。

3、加强财务部内部稽查制度，定期或不定期抽查银现金库存的银行账目，杜绝内部风险。

(二)、我公司是商品流通企业，因此准确的进销存核算及合理的存货控制对公司的运营有着极其重要的作用。首先合理的库存有利于减少资金的占用，其次准确的核算存货能正确的反映公司的运营情况。在xx年我们计划财务部这边同时对存货进行数量核算，在广度上把会计核算和财务管理职能渗透到商品的进销存诸环节，推进会计电算化，加强对存货的管理，改变以往单独由物料部门掌控存货的局面。使财务能真正起到监督的作用。

(三)、严格按财务制度督促相关部门的工作。比如督促客服、采购、物料部门的报表编制和上报。及时进行月度、季度、年度财务决算，为公司进行经营决策、财务分析提供真实、及时、可靠的决策信息。在深度上从事后反映转变到事前控

制、事后考核分析的管理会计上来，使会计信息更加具有时效性和真实性。

以上计划的顺利执行离不开领导的支持信任、离不开财务部的同事们共同努力，同时也需要其他协作部门的支持。希望在xx年我们能取得更好的成绩。

工作总结思路分析篇五

本次语文成绩普遍高于上学期期末考试成绩。其中最突出的是一年级，成绩优异。

1、语文学科一、考试情况及试卷分析。

从卷面分析看，学生的语文基础知识学得扎实。各年级基本知识和技能掌握扎实；基础题考得很好，极少失分；但是，学生的书写能力差，表现为速度慢、书写不规范；阅读、理解、审题能力差，对较灵活的题目和课外阅读题目不能很好解答，得分率低，反映出学生语文综合能力较低。课外阅读积累面窄、量少，阅读习惯还没有养成。写作能力还有待提高，卷面不够清晰，书写能力较差，审题不细致。如：可以看出教师平时作文指导方式单一，强调不够。在今后的教学工作中，我们必须在阅读、写作方面加强训练，强调多读多练，拓展学生视野、丰富学生知识，努力提高学生的阅读理解能力和写作水平。

2、数学学科一、考试情况及试卷分析。

学校数学成绩考试较之上次期末有所上升，尤其是一年级两个班的数学均很优秀，二年级继续保持上学期的优异成绩。其他年级成绩也基本能保持上学期期末成绩的水平。

给同学讲题，理清思路，弄清题意。还要培养学生积极主动

的学习习惯。试卷题量合适，难度适中，能覆盖所学知识，并能较好地考察学生运用知识的能力。学生能在规定时间内完成。

3、英语学科一、考试情况及试卷分析。

3、2和4、1的综合得分达到了80多分，六年级英语成绩在上学期的基础上略有下降，综合得分达80.22和72.56。但个别学生成绩较差，两极分化严重。试卷题量合适，难度适中，能覆盖所学知识，并能较好地考察学生运用知识的能力。学生能在规定时间内完成。

这次只考了笔试部分。学生整体水平较好，但优差生两极分化相对较严重。这就要求教师今后继续加大对差生的帮扶力度。

4、综合学科。

(1) 考试情况及试卷分析。

综合学科含品社与科学两科，从考试情况来看，三年级综合成绩较差，四五六六年级同上学期相比均有明显进步，合格率、优秀率均有提高。

综合学科试卷题量合适，难度适中，能覆盖所学知识，并能较好地考察学生运用知识的能力。学生能在规定时间内完成。

(2) 存在问题及应对措施。

品社科学学科成绩之间的差距较大，个别学科成绩落后。今后教师之间应该加强研修，提高教师的个人素质。

1、努力提高教师专业素质。

学校要加强组织教师强业务学习，继续转变教师观念，鼓励

教师利用业余时间加强业务学习，提高自身素质。在学校积极开展校本培训，把转变教师的教育思想和提高教师的课堂教学水平作为主要内容。积极开展岗位练兵，要求教师认真听课、深入评课，相互学习、总结经验。教导处加强听随堂课，使教师克服平时课堂中的随意性，努力提高教师教学水平。

2、深入钻研教材，熟悉教学目标和重点。

结合每学期教学计划交流，让全体教师学习课程标准对本学段的要求，掌握本册教材的教学总目的要求，熟悉每单元教学要求，单元教学重难点，制定详细单元教学策略。鼓励教师边备课边在书中点批和眉批，注重标注哪部分是重点，哪个知识点怎样落实，采用哪种方法等。

3、充分运用各种资源，研究教学方法，提高课堂教学实效。

运用好远程下载资源，借鉴其中有用的，图片，案例等资源更好地服务于教学。数学课难以理解比较抽象的内容可以借助直观教具，学具加强操作演示，也可使用多媒体课件帮助学生理解体会。语文课要调动学生学习的积极性。加强口语交际训练，重视朗读能力的指导，增加课外阅读内容，提升阅读理解能力，丰富写作素材，开阔学生的视野，创新学生的思维。英语课积极开展多种形式的教学活动，注重学生单词积累，记忆，理解，注重口语训练，注重书写指导。

4、因材施教，分层要求，培养优生和辅导后进生。

趣，增强进一步学习的强烈欲望。后进生侧重基础知识和基本技能的掌握和训练，语文方面字词要掌握、要求背诵的部分要牢记；数学方面计算能力一定要过关，计算题一定要会做。中间学生侧重鼓励，向优生看齐。

5、注意细节，培养习惯，提高质量。

主要是培养学生良好的学习习惯。如认真审题的习惯，认真书写的习惯，格式规范的习惯。学生要有耐心和细心。

工作总结思路分析篇六

在数据分析岗位工作三个月以来，在公司领导的正确领导下，深入学习关于淘宝网店的的相关知识，我已经从一个网店的门外汉成长为对网店有一定了解和认知的人。现向公司领导简单汇报一下我三个月以来的工作情况。

一、虚心学习，努力提高网店数据分析方面的专业知识

作为一个食品专业出身的人，刚进公司时，对网店方面的专业知识及网店运营几乎一无所知，曾经努力学习掌握的数据分析技能在这里根本就用不到，我也曾怀疑过自己的选择，怀疑自己对踏出校门的第一份工作的选择是不是冲动的。但是，公司为我提供了宽松的学习环境和专业的指导，在不断的学习过程中，我慢慢喜欢上自己所选择的行业和工作。一方面，虚心学习每一个与网店相关的数据名词，提高自己在数据分析和处理方面的能力，坚定做好本职工作的信心和决心。另一方面，向周围的同事学习业务知识和工作方法，取人之长，补己之短，加深了与同事之间的感情。

二、踏实工作，努力完成领导交办的各项工作任务

1. 汇总公司的产品信息日报表，并完成信息日报表的每日更新，为产品追单提供可靠依据。
2. 协同仓库工作人员盘点库存，汇总库存报表，每天不定时清查入库货品，为各部门的同事提供最可靠的库存数据。
3. 完成店铺经营月报表、店铺经营日报表。
4. 完成每日客服接待顾客量的统计、客服工作效果及工作转

化率的查询。

5. 每日两次对店铺里出售的宝贝进行逐个排查，保证每款宝贝的架上数的及时更新，防止出售中的宝贝无故下架。

6. 配合领导和其他岗位的同事做好各种数据的查询、统计、分析、汇总等工作。做好数据的核实和上报工作，并确保数据的准确性和及时性。

7. 完成领导交代的其它各项工作，认真对待、及时办理、不拖延、不误事、不敷衍，尽量做到让领导放心和满意。

三、存在的不足及今后努力的方向

三个月来，在公司领导和同事们的指导和配合下，自己虽然做了一些力所能及的工作，但还存在很多的不足，主要是阅历浅，经验少，有时遇到相对棘手的问题考虑欠周密，视角不够灵活，缺乏应变能力；理论和专业知识不够丰富，导致工作有时处于被动等等。另外，由于语言不通的问题，在与周围的同事沟通时，存在一定的障碍。

针对以上不足，在今后的工作中，自己要加强学习、深入实践、继续坚持正直、谦虚、朴实的工作作风，摆正自己的位置，尊重领导，团结同事，把网店的数据分析工作做细做好。

四、对公司人员状况及员工工作状态的分析

1. 对公司人员状况的分析

要想管好一个企业，首先要管好这个企业的人，要想管好一个企业的人，首先要对这个企业人员的基本情况有个比较全面的、细致的、科学的正确的了解。

目前公司成员大部分为90后，是一个年轻化的团队。他们大

部分在长辈们的宠爱中长大，心理素质不怎么成熟，没有自信心，没有目标，责任心不强，不怎么能吃苦，心理承受能力较弱，不爱学习，不明白工作的真正意义。不过也有一部分比较懂事，做事比较踏实、勤奋、性格也比较好。

因此，我们在招聘的时候，要招那些肯学习、善于学习、领悟力学习力强的人。不过，这部分人一般都比较现实，对待遇、公正公平、发展空间比较看重。

其实，我们要想打造一流的企业，培养一流的员工，一流的管理人员并不是难事。最重要的是要有一颗真正的，持之以恒的做事业的心。

目前，部分岗位存在分工不明确的现象，出现问题时，同事之前相互推诿，不愿意承担责任，这也是部分员工责任心不强的最直接反映。部分员工没有团队合作意识，这就可能导致工作在某个环节衔接不上，进而有可能出现重大问题。

因此，明确分工和加强员工的团队合作意识也是公司目前需要解决的问题。

五、对公司企业文化的分析

企业文化，对我本人来讲，是一个管理学里面比较专业的词，我怕自己讲不好它。但我却可以深刻的体会到，这个无形的东西就在我的周围，在我们的骨髓里。因为我觉得它重要，所以，还是想讲它，而且觉得非讲不可。

在我所走到的企业里，旺旺集团的企业文化给我留下的印象最深。他们自己明确的经营理念、经营目标、公司训、公司口号、企业标识、公司社歌和独立的传媒机构。他们的企业文化具有很强的感染力和凝聚力。但是，很长一段时间以来，我们的公司一直处在“黎明前的黑暗”之中，为什么公司领导的那种不到山顶不罢休的气势、决心和信心，并没有

感染所有的员工，那种不到山顶不罢休的气势、决心和信心并没有很好的变成我们的企业文化。没有被突出出来，没有在公司发展的日日夜夜中，张扬的体现给我们企业所有的员工们看。甚至是没有被人感觉到。

所以，加强健康向上的企业文化的建设工作，也就成为一种必要。十分的必要。也该引起足够的重视。把目前创业阶段的决心和信心力量、企业和员工相互之间的理解、信任、支持和默契融入到我们的企业文化中去。从而感染和吸引更多的优秀人才到我们中来，共同开创我们企业的未来。

(一) 公司在统计体制改革、人员力量配备、经费保障等方面采取了很多措施，增加了统计工作人员，健全完善了统计工作体系，进一步夯实了统计基础建设，确保统计数据源头的工作质量。指定公司领导主抓统计工作，制定了《财务信息采集使用管理暂行办法》、《财务报告编制管理办法》等与统计工作有关的规章制度，为做好统计工作保驾护航。

(二) 扎实做好统计基层基础工作。围绕“人员专职化、台账规范化、管理制度化、调查法制化、手段现代化、经费有保障”的“五化一有”目标，夯实统计基础工作。各统计部门均具备独立的办公场所，同时配备了优良的微机、打印机、办公桌椅等，确保统计工作的顺利进行。逐步完善统计工作考核制度和岗位责任制度，理顺了原始记录和统计台帐、统计报表信息使用、数据审核等流程；建立了统计资料归档及保密措施。

(三) 按时完成统计工作。公司严格执行国家统计报表制度，统计人员认真学习《统计法》和统计报表有关的规章制度，虚心向统计局有关领导专家学习，积极采用科学的统计方法，系统地调查研究，对待每一个统计数字和统计调查分析，严肃认真，确保统计数据的质量，及时收集、掌握重要经济指标，通过静态和动态、纵向和横向的比较分析，充分反映公司的经济运行态势，提高统计分析的水平，为促进公司经营

管理目标的实现和公司领导经营决策、经济发展提供了科学依据。

(四) 公司领导严格要求提高统计数据的准确性。统计数据质量是统计工作的核心所在，公司坚持实事求是，弘扬求真务实精神，努力提高各部门的数据质量，规范基础工作，确保源头数据真实有效。统计报表有关数据直接从公司原始记录、统计台账、会计报表中取得，报表数据和有关记录项目能够保持一致，保证统计报表资料的真实完整。

(五) 公司重视统计资料管理工作，报表档案管理科学化。公司按照统计信息化的要求，运用计算机处理企业统计数据的采集、汇总、分析和上报工作。每年结合企业的现实情况，完善各项档案管理制度，制定档案管理考核规定，统计台账分门别类地进行登记、整理，年终汇总表册存档，坚持从严规范、从细抓起，狠抓档案的归档率、完整率、准确率，加大考核力度。在档案资料的接收、借阅复制工作中，严格遵守档案的保密制度、交接制度和借阅利用制度，认真做好收存、借阅登记。

一。团队的合作是完成工作的前提。做一份能令领导满意的数据表格不单单是自己一个人闭门造车所能造出来的，需要合理的意见和适当的帮助，自己的制表思路是要在前人的启发下才能发挥出色。

二。精准的数据需要懂得数据的理念和要求，数据的运用。做数据表格是给人一种一目了然的清晰感，怎样把公司的数据信息及时传达公司领导、客户及客户主任尤为重要。准确的数据表格是给领导和客户的第一印象，是直接影响整份表格的进度。信息是及时、全面反映整个企业的精神面貌和工作动态，这就要求及时，迅速，对各部门上报的信息进行整理、加工，对发生的大事对各部门进行催报，使信息管理工作更加规范到位。

三。善于总结，懂得吸取经验。经验是在实际工作中得到的，把握了经验工作自然就是事半功倍。刚开始做数据表格时，只知道一味的按部就班，缺少灵活性，表格表达不清晰。后来经过不断的摸索，领悟到表格有很多功能是值得我们去参谋的，运用vlookup、sumif等常用公式，让自己变得灵活而具有战斗力。表达最美的效果，这种感觉是要在长期的工作经验中积累起来的。

四。善于沟通，避免出错。做数据表格是在第一份原始资料的基础上做出来的，第一份原始资料就是小马做的数据报表，做数据时遇到什么不明白的需请教，因此信息传递是很重要的，我们要保持信息的畅通性就必须善于沟通，否则出现差错，前功尽弃。所以，一边工作一边总结经验是百利而无一害的。

五。做数据表格要讲究效率和准确。数据的作用是给他人能够更快的看清楚所表达的数据内容，还有重要的是数据准确性及美观，给人一种赏心悦目，心旷神怡的舒服感，具有挑战性的是有一种感觉，就是一眼就分辨得出哪里好，哪里需要改进，哪里需要取。

感想：

一：数据部是实现自己理想和展现自己技能的平台。能把自己所学知识运用出来是一件值得庆幸的事，安分守己，把自己的工作出色完成对公司是一种责任，对自己是一种交代。

二。认识了很多新同事，交流广泛，知识面丰富了。新的环境必然有新的事物，接收新的事物必然有新的认识，新的认识必然有新的数据理念思想，对自己的专业知识和认识更上一层楼。

1. 全面提升自己，工作能独当一面。这样就能提高工作效率，不会延误工作进度。

2、数据能精确化，提高效率。

3。保持一颗上进心，永不熄灭。

最后，祝愿大家新春如意，事业有成，开开心心过一个好年。

工作总结思路分析篇七

根据年初工作意见，本社进行强内控，抓管理，首先制定了内部管理规范实施方案及相关内部管理考核办法，安排具体工作，岗位职责及工作规范以及安全保卫制度规定，对内部管理制定了详细的制度规定，为管理水平的提高打下了良好的基础；为提高营业环境及安全保卫设施方面的管理规范情况，其次、搞好内部检查，一是本社在前期股金规范中出现的错账组织有关人员进行内查外核，二是与保卫部配合搞好检查，采取抽查、夜间查的方法，重点对本社的库款、凭证及安全方面进行一次检查。

1、开展达标规范活动。为了提高柜台帐款核算质量，提高营业人员的业务素质，开展优质文明服务，加强日常管理和安全保卫，制定出台了“湟中农村信用社会计出纳、安全保卫达标规范实施方案”，组织开展达标规范活动。本次活动计划从3月21日起至10月30日止，活动范围共分会计基本规定、现金管理、文明优质服务、安全保卫四个部分，保障各项业务在一个稳健安全的环境中健康发展。

3、强化对会计主管的管理和监督。为加强对会计工作的规范化管理，使之有章可循，有规可依，根据农村信用社会计主管委派制管理办法要求，对各项会计法规及管理制度、办法进行了检查。如：财务管理实施、会计工作质量、有价单证及重要空白凭证管理办法、结算管理办法、会计档案管理办法等，农村信用社成立了会计工作检查监督小组。每月对委

派会计的各项工作进行一次监督检查，发现问题予以纠正或者通报批评，促进各项基本制度、岗位责任制和各项会计财务法规制度的落实。由于狠抓了委派会计工作的管理，受派会计的责任心增强，会计职能作用发挥明显，对在开展内部管理综合检查时，农村信用社会计工作质量较以前得以明显提高。

4、组织开展对人民币的宣传工作。

为了在竞争中求得生存，平时加强了对会计知识的学习，不断提高自己思想道德水准、专业水平和业务技能素质，以最佳业务水平为分支机构提高会计服务。同时，分支机构对农村信用社委派主管会计的素质要求也提高，这就要求对具备会计专业资格、会计专业知识和实际工作经验、责任心强的一大批专业人员更新知识，全面提升自身综合素质，进而有效地推进高素质的会计队伍建设，提高农村信用社会计管理水平。

一是实行会计例会制度。于每月、季组织召开会议，主要一是对上级行社转发的文件及制度规定了学习，是对今年农村信用社制定出台的有关管理办法进行了专题学习和讨论，二是对委派会计工作进行专题汇报，三是会议布置近期工作，进一步明了思想，统一认识，为做好各项制度的落实，打下了良好的基础。

二是搞好知识宣讲工作。根据农村信用社知识讲座安排，搞好了对各社、知识宣讲，本年度学习了农村信用社会计结算、储蓄、计算机管理与操作等专业理论知识，进一步提高了全体员工的业务素质 and 增强制度力度的. 自觉性和责任感。

1、搞好财务指标的测算工作。根据xx年财务指标计划，本年度对经营状况进行了详细测算，并拟定了xx年度经营目标责任制考核办法及xx年度各项经营目标计划。为实现我社今年盈余打下了良好基础。

2、加强财务核算，规范财务收支。根据财务管理办法的配比核算原则，在本年度制定了计算贷款应收利息实施，实行由原年末结息改按季结息的办法。学习领会，布置计算今年1-11月份各项贷款计算应收利息，并纳入当期损益核算。

会计委派制实施以后，会计的监督管理职能充分发挥，从源头上控制了违规开支行为。同时农村信用社制定的营业费用管理办法，加强了费用管理，严格把关，从严控制费用支出，从而有效杜绝了费用超支和花钱大手大脚的现象。加强了费用管理严格把关，无不合规定列支费用单据，费用开支符合规定要求，保证了业务正常费用的开支，公用费用支出也有了有效控制，营业费用的管理运行良好。1-11月份农村信用社均能够严格以收定支比例管理费用，无一超列费用，为全社扭亏为盈奠定了良好的基础。到11月费用总量控制在计划以内。

工作总结思路分析篇八

工作是我的任务，面对公司的一次又一次改革，在回顾过去漫长的风雨岁月，我的每一次学习、更新、进步，都是烟草推动了我、磨练了我，而我进步的最终目的便是让客户满意，提高客户对烟草公司的忠诚度，做到客、我双赢。

作为一名烟草客户经理，每天都要和不同的客户打交道，一要维护好公司的形象，因为我们客户经理是行业展示给社会的一道“窗口”，是折射行业形象的一面“镜子”。二要服务好客户，并尽力让客户对自己的工作满意，这对我们自身的素养提出了很高的要求，客户现在不仅仅是要求知道订购哪些品牌卷烟能够多获得最大化的收益，更希望能够参与到行业整体的营销规划中，实现一体化发展，这就需要我不断地学习行业政策及时与客户进行沟通交流，听取客户建议，根据客户实际情况，调动客户的积极性，设身处地为他们的利益着想，才能使他们成为我公司忠实的客户。才能让客户自觉地抵制假冒伪劣卷烟的冲击，更好地保护好消费者身体

健康、维护好消费者利益的同时，也为公司创造良好效益，在客户能获得最大利益的时候他们也就真正成为了烟草公司的销售终端，为今后烟草公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

对客户宣传好每次订货前提前存款和法规宣传，监督所辖片区客户守法经营诚信卖烟；明码标价宣传，指导客户严格执行公司的明码标价规范经营，柜台展示醒目，监督客户自觉维护陈列要求，提高视觉效果；指导客户合理订货、合理库存提高资金利用率；对经营品牌单一的客户建议根据周边的消费群体适当增加适销对路品牌提高收入；价格指导：利用自律小组优势对低价倾销的客户引导他们严格执行明码标价，共同维护市场秩序提高获利空间。

首先，与客户换位思考，引导客户从烟草行业整体的营销角度看问题，而我则尽量从客户的销售角度出发，消除双方沟通障碍，建立良好工作友谊，使卷烟营销工作得以顺利开展。

其次，深入了解客户实际经营情况，根据周边消费群体、客流量等因素，结合客户经营能力，对客户的合理库存量、卷烟订购类别等做出合理建议，真诚帮助客户，想客户之所想，急客户之所急，时刻把客户放在第一位，加强与客户沟通，赢得客户的信任和支持，进一步提高零售客户的赢利水平。

1、不能学以致用

学习目标不明确，思路不清晰，对相关政策盲目的学习，不能掌握要点，学以致用，灵敏度差，导致在工作中束手无策，感觉自己的知识不够用，在与客户沟通时没有较强的说服力，工作结束后总与自己的计划有一定的差距，达不到预期的效果。没有全面掌握法律法规的相关政策，在工作中客户遇到真、假卷烟的识别或其它问题还得向专卖人员请教。

2、交心、谈心、关心客户不够，对客户的思想了解不够

就目前的工作压力在完成任务指标和重点品牌上柜时，有时却忽略了客户的商圈类型、经营能力消费结构而造成客户对我们的不理解甚至产生抱怨现象。对客户遇到的困难，在力所能及范围外关心不够。

工作方法单一、缺乏技巧（对刁难的客户缺乏沟通技巧和较强的说服力）导致工作效果与预期存在一定的差距；有时遇到困难畏难情绪大，没能认真分析和找准解决的方法。

1、加强业务知识学习，不断提高自身业务素质

在工作中，转变思想，明确工作思路，认真学习卷烟营销知识，不断增强自身的专业素质和职业技能。并在业余时间积极主动地加强业务基础知识学习，对卷烟营销技巧和客户关系管理知识有了更进一步的认识，为顺利开展卷烟销售工作奠定扎实的基础。

2、积极投身卷烟营销工作，与客户建立良好互动关系 身为一名客户经理，做好营销工作、与客户展开良好合作是工作的主要职能。根据当前我公司的卷烟营销模式，要求我必须提高对行业政策的把握与对整体销售形势的认识能力，严格要求自己，转变单一的工作方法，认清自己的工作方向，才能更好的有效的服务客户。

3、端正态度、提高执行力

作为一名客户经理，端正态度，认真履行本职工作，提高执行力，是我在工作中一直坚持的方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级领导安排的工作任务，切实提升执行力。在工作期间，我力求精益求精，对工作认真负责，积极配合专卖人员的工作，做到信息共享，团结一致，努力进取，使市场得到进一步净化。

通过努力，虽然取得一定的成绩，但在工作中仍然存在着很多问题，离公司的要求还有较大的差距。今后我将再接再厉，团结合作，努力促进我片区的卷烟销售工作，做一名优秀的客户经理。

二〇二一年十一月二十七日

工作总结思路分析篇九

开展保持员先进性教育活动，是全党的一项重要治任务。党高度重视，广大党员干部和群众十分关注。我局今天召开这次动员大会，主要任务是按照县委统一安排，对我局开展以实践“三个代表”重要思想为主要内容的保持员先进性教育活动进行安排部署。刚才**同志宣读了我局《关于深入开展保持员先进性教育活动的实施方案》；一会儿，县督导组的同志还要作重要讲话。下面，我就组织和开展好这次教育活动，讲三点意见。

一、统一思想，充分认识开展先进性教育活动的重要性、必要性和紧迫性

开展先进性教育活动，是加快发展、促进振兴、富民强县、建设小康的需要。党振兴东北老工业基地和加强农村公路建设的重大战略决策，给我县的交通基础设施建设和交通事业的快速发展带来了难得的历史机遇，我们一定要紧紧抓住和利用好这一机遇，紧紧依靠全体干部职工，坚持加快发展不动摇，抢抓机遇，开拓进取，努力使交通系统物质文明、治文明和精神文明建设取得新的进展。要做到这一点，离不开局属各支部充分发挥战斗堡垒作用，离不开全局党员在各自的岗位上发挥先锋模范作用，从而带领全局干部职工求实创新、锐意进取，更好地完成历史赋予我们交通人的责任。因此，开展先进性教育活动，就是要把全局广大党员的积极性、主动性和创造性更加充分地调动起来，为交通的快速发展提供坚实的治保证和组织保证。

开展先进性教育活动，是提高素质、增强本领、凝聚人心、密切党群关系的需要。我局目前有10个党支部，党员138名，这些党组织和党员在我县交通建设发展的进程中发挥了治核心、战斗堡垒作用和先锋模范作用，从总体上来看，党员队伍的主流是好的，基层组织是有凝聚力和战斗力的。同时，我们还必须清醒地看到，在新形势下，党员队伍中还存在着与保持先进性的要求不相适应、不相符合的问题。主要表现在：有的党员思想素质不高，理想信念树的不牢，践行“三个代表”重要思想的自觉性不强，先锋模范作用发挥的不好；有的党员思想保守陈旧，不思进取，党员意识、执意意识、先进意识和服务意识淡薄，把自己混同于普通老百姓，带领职工干事业求发展的能力不强；有的党员脱离群众，作风漂浮，思想不端正，工作不扎实，缺乏发展交通、振兴交通的事业心和责任感；有的党员不思进取，得过且过，业务知识不精，竞争意识不强，创新观念淡薄；有的党员涣散懒惰、马虎敷衍、作风漂浮效率低下、有禁不止、有章不循；个别基层组织凝聚力战斗力有待进一步提高。这些问题虽然不是主流，甚至是个别现象，但是如果不好地予以解决，防微杜渐，势必会严重影响整个交通系统党的先进性，损害党的形象和威信，影响党的执能力，制约交通事业的健康发展。我们开展先进性教育，就是要切切实实地解决这些问题，就是要切切实实地取得明显成效。局属各支部和全体党员，特别是党员领导干部，要充分认识开展好先进性教育活动深刻的现实意义和深远的历史意义，把思想真正统一到党的重大决策和县委的工作部署上来，以高度的治责任感和使命感，积极投身到先进性教育活动中来，从先进性教育活动一开始，就把工作抓紧抓好。

二、结合交通实际，准确把握重点，确保活动取得实效

开展保持党员先进性教育活动，具有特殊重要的意义。同时，我局还是宋书记在此次活动中的联系点，因此，我局在开展此项活动中，标准就要更高，要求就要更严。在教育活动中，要着力解决好为谁掌权、为谁服务的问题，增强立党为公、

执为民意识;着力解决干事、创业、为民问题,努力提高领导水平和执能力;着力解决提高工作质量和工作效率问题,改进工作作风,尤其是全局党员领导干部,要率先垂范,作出表率。要通过教育活动,充分调动每一名党员干部的积极性和创造性,使党员干部队伍的精神面貌切实发生新的变化,各项工作切实出现新的起色,使广大群众切实感受到教育活动带来的进步。

局党委对此次活动的总体要求是:认真落实、盛市、县委要求,紧密结合交通实际,教育活动要立足于党员受到教育、群众感到满意、工作得到促进,切实解决突出问题,务求取得良好实效。

贯彻这一要求:第一,要抓住学习实践“三个代表”重要思想这条主线,把学习培训贯穿于教育活动始终。这次教育活动,叫做“以实践‘三个代表’重要思想为主要内容的保持党员先进性教育活动”。顾名思义,学习实践“三个代表”重要思想是这次活动的主线。因此,整个教育活动自始至终都要贯彻和体现“三个代表”重要思想的要求,坚持用“三个代表”重要思想武装党员头脑、指导党员实践。党员干部的先进性根本体现在思想素质上,开展先进性教育活动首先必须抓好广大党员的学习。一要抓好“三个代表”重要思想学习,重点学好《党章》,《党章》是最根本的党规党法,集中概括了党的先进性,集中体现了党员先进性的基本要求。学习、理解和认同党章,严格按照党章的规定办事,是党员保持先进性的前提条件和根本保证。把党章作为学习重点,就是要根据党章的这一特点和党员队伍的实际状况,立足于从最根本入手,有的放矢地引导党员以党章为思想武器,增强党性,提高素质。抓好“三个代表”重要思想的学习,就是要把学习理论与改造世界观结合起来,与推动实际工作结合起来,在真学、真懂、真信、真用上下功夫,切实把“三个代表”重要思想落实在党员的岗位上,体现在党员的行动中。二要抓好党的优良传统教育。我们党在八十多年的历程中,积累和形成了许多优良传统,这些优良传统是我们党从胜利

走向胜利的重要保证，是党的先进性的的重要组成部分和具体体现。开展先进性教育必须把党的优良传统作为重要内容，使广大党员在教育活动中经受一次党的优良传统的洗礼，进一步把党的优良传统发扬光大。三要抓好党的组织纪律观念教育。组织纪律观念是提高党组织凝聚力、战斗力的重要保证，组织纪律观念淡薄是一些党员干部误入歧途的重要原因之一，因此开展党员先进性教育必须把组织纪律观念教育作为一项重要内容来抓，通过组织纪律观念教育进一步提高广大党员干部的拒腐防变能力，增强严守党纪国法的自觉性和坚定性。

意识、竞争意识和发展意识；进一步解放思想，与时俱进，破除制约交通发展的思想障碍和体制障碍；进一步在全局上下形成“团结、务实、高效”，“干事、创业、为民”的浓厚氛围。

第三，要准确把握策，保证教育活动健康发展。在活动中，要坚持以正面教育、自我教育为主，不搞人人过关，不搞群众运动。按照上级党委要求，这次先进性教育活动不单搞一个组织处理阶段，评议也不确定党员的格次，对那些不履行党员义务、不完全符合党员条件的党员，要多做教育工作，促使他们尽快转化。但不把组织处理作为一个单的阶段，并不是说不要进行组织处理。要坚持党要管党、从严治党的方针，对那些经教育不改、不符合党员条件的，要根据《党章》和有关规定，按照正常程序进行组织处理。对违纪党员，要按照《中国纪律处分条例》规定，给予纪律处分；对受到组织处理的党员，不能处理完了事，要对其加强思想教育，使其从思想上真正提高认识，取得进步。同时，要注意总结优秀党员的先进事迹，对群众认可、组织认定的优秀党员给予表扬宣传。

三、切实加强组织领导，确保先进性教育活动顺利进行

开展好此次先进性教育活动，是局党委工作中的一件大事。局属各支部要以高度的治责任感，认真组织，周密部署，精

心策划，狠抓落实，确保教育活动取得实效。

一要建立领导责任制。为加强对先进性教育活动的领导，局党委成立了保持员先进性教育活动领导小组，由我任组长，**局长、纪委**书记为副组长，其他班子成员及各股室所站队的主要负责同志为成员。领导小组下设办公室，负责对全局先进性教育活动的具体指导。各支部也要成立相应的领导机构和工作机构，切实加强对本单位教育活动的组织领导。要实行严格的责任制，主要领导要履行“第一责任人”的职责，亲自抓，分管领导要具体抓，其他党员领导干部要结合分工协助抓，切实形成一级抓一级、一级带一级、层层抓落实的良好局面。

二要党员领导干部要充分发挥先锋模范作用。局班子成员已经明确了各自的联系点，各单位负责人也要结合各自分工确定联系点。在教育活动中，党员领导干部既是受教育者，又是教育活动的组织者、，不仅要先学一步，学深学透，而且在标准上要更高更严。教育活动的成效，关键在领导，关键在领导干部的表率作用发挥得好不好。全局党员领导干部特别是副科级以上领导干部一定要以身作则，带头参加学习，带头查找问题，带头开展批评与自我批评，带头制定和落实整改措施。局班子成员在以普通党员身份参加所在支部和联系点支部活动的同时，要着重开展好“六个一”活动，集中进行一次学习交流，听取一次形势报告，上好一堂党课，开展一次调研，抓好一个联系点，开好一次生活会。各部门负责人也要结合工作实际，组织开展好本部门的教育活动，做好表率。

三要建立督促检查制度。局级党员领导干部要带头抓好联系点及分管部门教育活动的督导检查。局党委派出的督导组要严谨细致、敢于负责，蹲得注靠得紧，切实帮助各部门找准、抓注解决好突出问题。特别要严把质量关，在学习动员阶段，重点围绕增强学习教育实效抓督查，坚决防止空对空的学习，空对空的讨论；在分析评议阶段，重点围绕调动党内外积极性，

找准突出问题进行督查，坚决防止自我分析表面化、程式化，评议搞形式主义；在整改提高阶段，重点围绕落实整改措施抓督查，坚决防止前紧后松，整改不见效果；在建章立制方面，重点围绕建立长效机制，巩固教育成果抓督查，坚决防止虎头蛇尾、治标不治本的倾向。教育活动要坚持时间服从质量，进度服从效果，每一阶段没有达到要求的，不得转入下一阶段。

四要建立群众监督评价制度。在教育活动中，要充分吸收群众参与，广泛征求和听取群众的意见，主动接受群众监督，把群众是否满意作为检验效果的重要依据。要采取设立意见箱、发放征求意见表等形式，充分听取群众意见。党员领导干部要率先垂范，认真听取群众意见，虚心接受群众的批评帮助，自觉接受党内外群众的监督。同时，要着力加强舆论宣传和引导力度，广泛宣传教育活动的成果成效，及时发现和宣传党员干部中的先进典型、先进事迹，营造浓厚的舆论氛围。

定要正确把握和认真处理好开展先进性教育活动与做好各项工作的关系，既要抓好党员先进性教育，又要抓好本单位的各项工作，做到“两手抓、两手都要硬”，保证“两不误、两促进”，以教育活动来促进各项工作，用各项工作成果来检验教育活动效果。要把先进性教育活动与推进全县交通建设整体协调发展相结合，与加强领导班子建设相结合，与开展警示教育、深化行风建设相结合。先进性教育活动结束后，各支部要向局领导小组办公室报送总结报告。

同志们，搞好这次先进性教育活动意义重大，影响深远。全局各支部和广大党员一定要以高度的治责任感，良好的精神状态，务实的工作作风，切实抓好教育活动，确保取得实实在在的成效，努力为推进全县交通事业健康、协调、快速发展提供坚强的治保证和组织保证。