

最新房屋合同内容有哪些(模板5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

民生工作个人总结篇一

转眼间，我进入xx行工作已经两年零两个月了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公司业务部，这其中辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。

回顾已过去的xx年，我用3个词来进行总结：珍惜、进步、成长。

一、珍惜

态度决定一切，银行业因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

二、进步

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。

我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。

两年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取

款300元，我因为一时疏忽，把存取搞反，最后操作成存款300元，还好及时发现错误，通知客户返回网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。

金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。

工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

三、成长

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。

在20xx年x月末正式接手xx分理处会计岗位之前，我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。

当时正值过年期间，是一年的业务旺季，仿佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。

那段时间加班到11点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。

我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有

效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

xx年8月，我有幸从分理处脱颖而出，进入支行公司业务部上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。

一年来的种种经历都是巨大的收获与财富，从最初的'记账到

现在的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。

进入支行公司部3个月以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。

通过这三个月的工作和学习，我对公司信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧。

1、业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。

现在从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。

保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代商业银行客户经理。

2□20xx年，在争做最大的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行客户经理具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。

今天的xx行欣欣向荣，作为xx行的一员，我感到无比自豪，在新的一年里工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应农商行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

一□2xxx年主要成绩

一是存款继续保持强劲增势，以增存促增效成果显著，12月

末，各项存款余额×万元，比年初净增×万元，比去年同期多增×万元，完成市分行全年考核计划的×%，旬均净增达×万元，净增总量和旬均增额再创历史新高。

全年上存资金达×万元，月均达×万元，同比净增×万元，金融机构往来收入×万元，同比增加×万元，增幅达70%，为全行扭亏增盈打下坚实基础。

二是信贷资产结构明显改善，信贷投放进一步向优良客户集中，逐步退出“散小差”劣质客户，有效规避经营风险。

12月末，各项贷款余额×万元，比年初净投放×万元。

其中：私营企业及个体贷款×万元，比年初下降×万元；公司类贷款×万元，比年初增×万元。

三是代理等新业务驶入“快车道”，与传统业务并驾齐驱。

12月末，代理保费收入×万元，完成市分行下达计划的150%。

其中：寿险代理保费×万元，同比增×万元；代理财产×万元，同比增×万元；实现手续费收入×万元，同比增×万元，完成市分行下达计划113%。

累计代销基金×万元，累计代销国债×万元。

四是按时完成不良资产清收任务，不良资产“双降”取得阶段性成果。

12月末，清收不良贷款本息×万元，其中：清收本金利息×万元，完成全年任务的100%；处置抵债资产×万元，完成全年任务的×%；保全×万元，完成全年任务×%。

年末不良资产余额×万元，占比为×%，不良贷款呈现“双降”趋势，不良贷款余额比上年末净下降×万元，不良贷款占比

率比去年末下降×个百分点。

五是中间业务持续快速发展，财务贡献率进一步加强。

12月末，全行中间业务收入×万元，占总收入的×%，同比增×万元，提高×个百分点。

六是利息收入继续保持有效增长。

12月末，全行收息×万元，其中：公司类、私企业及个体贷款收息×万元，不良贷款清收利息×万元。

七是超计划完成经营损益综合指标。

12月末，全年帐面亏损×万元，同比减亏×万元，剔除消化2000年前应收利息×万元、抵债资产处置损失×万元，经营利润达×万元，超计划×万元，同比增盈×万元。

八是精神文明创建、争先创优活动取得好成绩，涌现出一批先进集体。

在市分行组织的一季度“开门红”竞赛中我行荣获支行类二等奖，营业荣获分理处类二等奖；营业部被省分行授予“女职工文明示范岗”荣誉称号；支行寿险保费营销、保费收入完成率名列全市第一；在银监局组织金融系统“内控制度知识”竞赛中获团体第三名；在市分行组织“金融产品知识普及”竞赛中获团体第三名。

九是“安全就是效益”、内控管理意识进一步加强，全年各类案件率为零，继续保持建行52年来安全经营无责任事故和案件的好局面。

二、主要做法：

一、强势营销负债业务，进一步增强资金实力，以增存促增

收取得明显成效，一是统一思想早行动。

20xx年，全行立足于增存增效，早增实增的工作思路，把“迎新春”优质文明服务活动与首季“开门红”有机结合起来，突出“用心服务，春到万家”为主题，早布置、抢先机、强宣传，全面展开营销攻势，实现“开门红”。

一季度各项存款比年初净增×万元，为全年存款增长打下基础。

二是把握重点，抢占市场。

以代理养老统筹基金为突破口，创新服务手段，提高服务质量，为客户提供人情化、贴心化、细心化服务，帮客户理财，使客户的收益达到最大化，达到了巩固老客户、发展新客户、带动“潜”客户的效果，有力推动存款快速增长。

全年财政资金流量达×万元，吸收养老统筹存款×余万元。

三是抓重点客户的维护。

建立大客户档案，逐步推行差别化服务，培养忠诚客户。

落实划街包片营销工作，推行“地毯式”营销，巩固和发展我行在区域金融系统垄断地位。

四是突出抓块头大骨干所，垄断×城区、×镇等重要存款市场。

突出农行品牌优势，实现规模效应。

20xx年×城区、×分理处存款净增×万元，占全行净增额84%。

五是实行工资浮动考核、分档，鼓励先进，鞭策落后。

根据营业网点规模、人均存款制定不同档次工资基数，同时根据人平净增额达到一个档次，工资相应提高一个档次，早达到早享受。

通过激励措施，引导员工由被动到主动，由“要我做”变为“我要做”。

六是突出抓农行形象宣传，抢占周边市场。

通过抓优质服务，开展上街咨询宣传，拉横幅树标语，拜访客户送春联等形式，农行良好社会形象深入人心，形成了以×镇为中心，以周边×等镇为辐射圈的服务范围。

全年通过增存实现收入×万元，比去年同期增收×万元，增幅达70%，为全行财务减亏作出重要贡献。

二、适度营销资产业务，逐步退出“散小差”等劣质客户，抢占优良客户市场。

面对宏观调控和信贷总量控制的政策，结合区经济环境现状，我们一是稳健发展个人信贷市场，加快结构性调整，继续支持个体私营经济中的优质客户，逐步退出“散小差”个人客户。

20xx年末私营企业及个人生产经营贷款仅×万元，比年初下降×万元，逐步淘汰了一批资金流量小、经营效益差、信用度不高的客户。

二是以寻求信贷管理制度要求和企业经营发展需要的切合点为突破口，继续大力支持、发展有一定规模民营企业。

如对管理区的明星企业×有限公司，支行通过积极介入，严格按信贷新规则要求进行评级授信，并积极向市分行申请×万元用信规模，并在四季度注入流动资金×万元。

通过建立中小企业金融服务项目库途径，解决制约我行信贷业务发展困境，谋求并实现适合×行实际的资产业务发展之路。

三是加强到逾期贷款的监控管理，建立预警催收、不良贷款台账等制度，根据风险情况试行分期偿还办法，防不良信贷资产于未然，严防死守不良贷款发生，确保不良贷款零记录。

四是强化贷后管理。

每发放一笔贷款，都必须落实专人实施贷后跟踪管理，提高贷后管理质量，落实管户责任人，建立责任追究制度。

民生工作个人总结篇二

过去的一年，我部在联社领导的直接关心下，在联社各部室、基层各社的支持配合下，紧紧围绕联社年初提出“不良贷款下降和经济效益提高”的工作思路，强调以人为本，以强化信贷管理为突破口，全力抓好不良贷款速降和新增贷款的管理，以此带动我社利息收入，全面实现效益的明显好转，较好地发挥部门的职能作用。回顾一年来，主要做了以下几方面工作。

（一）主要成绩。

到xx年12月底止，全县农村信用社不良贷款余额为xxx万元，完成压贷实绩1696万元，占1500万元压贷任务指标的113.04%；完成实收利息3941万元，占4210万元收息任务的93.60%。年末贷款余额xxx万元，比上年底的xx万元净增9626万元，增幅12.27%，占8000万元营销贷款任务的120.33%；抵债资产帐面余额4280万元，比年初增加1700万元。此外，我部认真做好资金计划、头寸调度、拆借以及信贷、会计报表统计报送工作，配合做好利率改革试点、重大事项等工作，一年来实

现安全无事故，确保了各项工作顺利进行。

1、大力配合抓好“开门红”工作，打响全年工作的第一炮。

一是及时配合各部室初定“开门红”及全年压贷、收息、营销贷款任务，供联社班子决策参考。

二是结合实际制定《xx农村信用社“开门红”不良贷款攻坚工作方案》，将不良贷款清收任务分解到社和联社攻坚组，充分发挥攻坚组的作用，取得显著成效，一季度完成压贷实绩289.41万元，利息收入847.23万元，分别完成“开门红”任务的57.88%和130.34%，其中攻坚组完成压贷66.2万元、收回不良贷款利息124.84万元。

三是及时总结“开门红”工作经验，制定及完善全年工作计划，指导各社开展各项工作。

2、围绕联社清收不良贷款的工作思路和计划要求，不折不扣贯彻执行。针对今年不良贷款清收工作任务，我部将清收不良贷款工作作为去年工作的重中之重、难中之难。

首先是采取一切行之有效的清收办法，如以物抵债、依法收贷、债务重组等清收不良贷款。

其次是在经营目标责任制考核办法中细化不良贷款管理指标。

三是积极发挥联社攻坚组的作用。我社收回的不良贷款中，主要是几方面：

一是通过上门催收收回现金和起诉收回现金，其中起诉拘留21人，变卖电站收回44万元、变卖船只收回水运公司20万元、拍卖房屋18间收回109万元，变卖财产收回黄某旧贷26.5万元。

二是通过以物抵债收回1036万元，主要是与借款人协议以及通过法院裁定以房屋、地皮、交通工具抵偿贷款，其中最大宗的是xx镇府用地皮抵偿其下属村委会、企业全部欠款本金451万元、财政局以土地抵偿其下属财务公司贷款100万元、水电物资公司用土地抵偿贷款205万元。

三是通过办理借新还旧和承担债务等形式重新落实历年旧贷456万元，较突出的有：通过债务承担落实xx中学历史债务31万元，通过落实担保办理石场老板杨某借新还旧贷款34万元。四是利用财政偿还学校工程欠款机会，与教育局、借款人协商，收回不良贷款35万元。

1、加强培训，考试上岗，提高信贷岗位人员业务操作水平。今年6月份，我部组织全县信贷岗位人员83人就信贷管理制度、操作规程、档案管理、法律法规等内容进行专门培训，并进行了闭卷考试，有效促进信贷岗位人员熟知贷款管理的各项规章制度，提高业务操作水平、办事效率，提高防范贷款风险能力。

2、规范贷款档案管理。按照省信合办的统一要求，我部及时制定新的贷款档案管理规定，并于6月20日起正式实施，改变以往贷款档案管理混乱、各自一套的做法，对新发放贷款的档案实行规范化管理，明确各信贷岗位责任人，从贷款各个环节防范风险。

民生工作个人总结篇三

20xx年度，我客服部在公司领导的大力支持和各部门的团结合作下，在部门员工努力工作下，认真学习物业管理基本知识及岗位职责，热情接待业主，积极完成领导交办的各项工作，办理手续及时、服务周到，报修、投诉、回访等业务服务尽心尽力催促处理妥善，顺利完成了年初既定的各项目标及计划。

截止到20xx年12月19日共办理交房手续312户。办理二次装修手续171户，二次装修验房126户，二次装修已退押金106户。车位报名218户。

以下是重要工作任务完成情况及分析：

每日填写《客户服务部值班接待纪录》，记录业主来电来访投诉及服务事项，并协调处理结果，及时反馈、电话回访业主。累计已达上千项。

本年度，我部共计向客户发放各类书面通知约20多次。运用短信的群发器发送通知累计968条，做到通知拟发及时、详尽，表述清晰、用词准确，同时积极配合通知内容做好相关解释工作。

20xx年8月18日之前共发出86份遗漏工程维修工作联系单，开发公司工程部维修完成回单28份，完成率32%。8月18日以后共递交客户投诉信息日报表40份，投诉处理单204份。开发公司工程部维修完成回单88份，业主投诉报修维修率43%。我部门回访78份，回访率89%，工程维修满意率70%。

20xx年8月4日地下室透水事故共造成43户业主财产损失。在公司领导的指挥下，我客服部第一时间联系业主并为业主盘点受损物品，事后又积极参与配合与业主谈判，并发放置换物品及折抵补偿金。

我部门工作人员在完成日常工作的同时，积极走进小区业主家中，搜集各类客户对物业管理过程中的意见及建议，不断提高世纪新筑小区物业管理的服务质量及服务水平。

截止到20xx年12月19日我部门对小区入住业主进行的入户调查走访38户，并发放物业服务意见表38份。调查得出小区业主对我部门的接待工作的满意率达90%，接待电话报修的满意率达75%，回访工作的满意率达80%。

已完善及更新业主档案312份，并持续补充整理业主电子档案。

协助三合街派出所对入住园区的业主进行人口普查工作。

为10户业主办了户口迁入手续用的社内户口变更证明。

在物业公司杨经理的多次亲自现场指导下，我部门从客服人员最基本的形象建立，从物业管理最基本的概念，到物业人员的沟通技巧，到物业管理的各个环节工作，再结合相关的法律法规综合知识，进行了较为系统的培训学习。

部门员工由一个思想认识不足、对工作没有激情的队伍引导成一个对公司充满憧憬，对行业发展和自身成长充满希望的团队；把部门员工由一个对物业管理知识掌握空白培训成一个具有一定物业管理常识的团队。

一、由于我部门均未经过专业的物业管理培训，关于物业方面的知识仍需系统学习，服务规范及沟通技巧也要进一步加强。

二、业主各项遗漏工程的工作跟进、反馈不够及时；

三、物业各项费用收取时机、方式、方法不够完善；物业费到期业主催缴1户，未交1户。水电费预交费用不足业主49户，未交7户。

四、客服工作压力大，员工身体素质及自我心理调节能力需不断提高。

五、客服工作内容琐碎繁复，急需科学正规的工作流程来规范并合理运用先进的管理软件来提高工作效率，简化工作难度。

六、对小区的精神文明建设，像开展各种形式的宣传及组织

业主的文化娱乐活动工作上尚未组织开展起来。

我部门在做好收费及日常工作的基础上，继续加强员工的培训和指导，进一步明确各项责任制，强化部门工作纪律和服务规范，并按照目标、预算和工作计划及时做好各项工作。

一、对部门员工工作范围、内容进一步细化、明确；

二、加强培训，保证部门员工胜任相应岗位，不断提高服务质量；

三、强化部门工作纪律管理，做到工作严谨、纪律严明；

四、加强对各项信息、工作状况的跟进，做到各项信息畅通、准确。

五、通过部门的日常工作安排和心理调试技巧学习，营造出“在工作中锻炼，在锻炼中成长”的氛围，让部门员工有种“紧张但又不会感觉压力太大”的充实感和被重视的成就感。

六、积极学习科学正规的工作流程规范，合理运用先进的管理软件来提高工作效率。

七、做好小区的精神文明建设，开展各种形式的宣传工作，并定期组织业主的文化娱乐活动。同时积极开展并做好各项有偿服务工作。

综上所述□20xx年，我部门工作在公司领导的全力支持，在各部门的大力配合以及部门员工的共同努力下，虽然取得了一定的成绩，但还没有完全达到公司的要求，离先进物业管理水平标准还有一段距离，我们今后一定加强学习，在物业公司经理的直接领导下，依据国家、山东省、临沂市政府有关物业管理的政策、法规及世纪新筑小区《临时管理规约》为业主提供规范、快捷、有效的服务，认真做好接待工作，为

业主创造优美、舒适的生活、休闲氛围，提升物业的服务品质。

民生工作个人总结篇四

1、微笑在酒店日常经营过程中，要求每一位员工对待客人，都要报以真诚的微笑，它应该是不受时间、地点和情绪等因素影响，也不受条件限制。微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词。

2、精通要求员工对自己所从事工作的每个方面都要精通，并尽可能地做到完美。员工应熟悉自己的业务工作和各项制度，提高服务技能和技巧。“千里之行，始于足下”，要想使自己精通业务，上好培训课，并在实际操作中不断地总结经验，取长补短，做到一专多能，在服务时才能游刃有余，这对提高ktv的服务质量和工作效率、降低成本、增强竞争力都具有重要作用。

3、准备即要随时准备好为客人服务。也就是说，仅有服务意识是不够的，要有事先的准备。准备包括思想准备和行为准备，作为该准备的提前做好。如在客人到达之前，把所有准备工作作好，处于一种随时可以为他们服务的状态，而不会手忙脚乱。

4、重视就是要把每一位客人都视为“上帝”看待而不怠慢客人。员工有时容易忽视这一环节，甚至产生消极服务现象。这是员工看他们穿戴随便，消费较低，感觉没有什么派头等表面现象而产生的。而现实生活中，往往越有钱的人，对穿戴方面都特别随便，这是他们自信；而衣服根本不能代表财富的多少。我们在这一环节上，千万不能以貌取人，而忽略细微服务，要重视和善待每一个客人，让他们心甘情愿地消费。我们应当记住“客人是我们的衣食父母”。

5、细腻主要表现于服务中的善于观察，揣摸客人心理，预测

客人需要，并及时提供服务，甚至在客人未提出要求之前我们就能替客人做到，使客人倍感亲切，这就是我们所讲的超前意识。

6、创造为客人创造温馨的气氛，关键在于强调服务前的环境布置，友善态度等等，掌握客人的嗜好和特点，为客人营造“家”的感觉，让客人觉得住在酒店就像回到家里一样。

7、真诚热情好客是中华民族的美德。当客人离开时，员工应发自内心的、并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临，以给客人留下深刻的印象。现在的竞争是服务的竞争，质量的竞争，特别酒店业尤为激烈。服务的重要性是不言而喻的，我们运用各种优质服务，形成自身的服务优势，以期其在激烈的市场竞争中创造更高的客人满意度，使酒店立于不败之地！每个职业都需要讲求团队精神，在快乐迪也一样。生意比较忙时，同事间都能互相谅解并齐心分担遇到的麻烦。平时也有遇到比较刁钻的顾客，一人有难，其他同事也会及时上去调节纷争，使情形不再恶劣。每个人员分工明确、工作积极，真正在行动上做到了一个好汉三个帮的效果。

平时，我也会和顾客谈天，了解他们所喜欢的歌曲并推荐新曲让顾客满意而归。这样就多了几个回头客，让顾客推荐朋友提高了消费率。之后我也会做一些小结，这样日积月累，使我的服务更能为顾客所接受和喜欢。

作为一名服务人员，也会碰到一些挫折和无奈。有些人会觉得小小的一名后勤人员是微不足道的，有些人认为我这个职业是低下而不为人尊重的，可是我要说的是：条条道路通罗马，我为服务别人而快乐，我为能在这里工作而幸福！我能因为这个集体工作而自豪。我认为我的职业就像一个表，表面转动的时针能给大家带来时间和欢乐，而里面转动的微小的零部件则是大家难以看到的，但却是必不可少的。

当然学无止境，学到还得运用到以后的工作中，希望领导能

多加督促，同事能互相学习，在以后的工作中提高服务效率，努力做到一名优秀的服务工作人员。让顾客在“银都酒店世界”感受到不一般的快乐。

民生工作个人总结篇五

我村党支部一年来开展的工作，与镇党委、政府的亲切关怀和英明指导密不可分，通过加强落实镇党委的有关精神指示，有效推动了我村经济繁荣，促进提高了我村党员的思想素质。

我村党支部密切党群关系，学习拥护党的理论、路线、方针和政策，坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻党的中国共产党第十七次全国代表大会和十七届三中、四中、五中全会精神和省、市、区、镇重大决策部署，深入学习实践科学发展观，按照融入全局、注重运作、重在实效的要求，以新农村建设为主题，与广大村民一道，紧紧围绕“生产发展、生活宽裕、乡风文明、村容整洁、管理民主”的新农村建设目标任务，努力构建和谐社会。

一、大力加强党的先进性建设，努力提高发挥农村党员先锋模范作用的能力。

在镇党委、政府的正确领导下，我村党支部结合党建工作的实际情况，不断加强党的建设和充分发挥党支部的领导核心、战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，使村党支部焕发出勃勃生机，保障了我村各项工作任务得以顺利贯彻实施。

随着创建“党建工作先进单位”和建设“五好党支部”活动的扎实开展，本支部十大党员的思想理论水平，通过学习，有了进一步的提高。

积极开展先进性教育活动，及时总结保持党员先进性和发挥党员先锋模范作用、永葆先进性的经验做法，建立健全相应

的制度机制，形成充分发挥广大农村党员先锋模范作用长效机制。

二、完善党的阵地建设，加强党的组织建设，提高支部的领导核心作用和战斗力。

1. 加强班子建设。

在加强班子建设中，通过对村支部、村委会班子成员的明确分工，基本上做到了职责清、任务明，达到了预期的目标，形成团结、廉洁、高效、开拓的班子集体。

2. 加强党员队伍建设。

一是认真贯彻执行《中国共产党发展党员工作细则》，遵循“坚持标准、保证质量，改善结构，慎重发展”的方针、以保证质量为前提，积极做好党员的发展工作和入党积极分子的培养工作。

马甲村党支部现有党员71名，今年共发展3位党员同志。

二是认真实行党员目标管理，开展民主中评议党员、并做到有计划、有检查、有督促、有落实。

三是抓紧抓好党员干部政治理论学习，做到有计划、有组织、有内容、有时间、有落实。

3. 抓好党费收缴工作。

我村党支部按照党费收缴做到按时收缴，足额征收，及时解缴。

三、以广大村民的根本利益为出发点，切实推进新农村建设。

1.20xx年马岭片区新村改建项目进一步开展。

村文化活动中心已经完成封顶和外装修。

2. 在消防片区的征地中，对村五个组的硬化路面1800多米进行改建。

3. 平整顶尾楼至仙岭路地段的路面。

4. 整改增加五个小组的路灯50多盏。

5. 完成溪东安置房的图纸设计。

6. 农贸市场和乌石水沟的建设正在招标中。

7. 圆满完成全国第六次人口普查。

在普查期间，积极组织、团结、帮助村两委、指导员与普查员进行入户摸底、登记与汇总工作。

根据汇总结果，我村户籍人口为3645人，其中外出人口为1134人，普查时点居住在本村的有4965人，外来人口为2454人。

8. 认真完成计生工作。

一是大力开展人口与计划生育知识宣传，营造良好的计生氛围。

抓好重点人群的教育管理，帮助他们了解、掌握计划生育方面的政策、法规。

对特殊人群加强计划生育政策宣传，对未婚重点青年男女加强法律法规宣传，并倡导晚婚晚育；二是狠抓“双查”到位率，我村全年“双查”基本实现百分百到位；三是进行未婚男女青年和隐性婚育的管理排查；四是及时落实到期节育措施及社会抚养费征收；五是落实计划生育奖励政策。

9. 按时完成新农合的信息采集、缴费以及医保卡的发放工作。

10. 抓好村务公开，提高两委工作透明度，为各项工作开展奠定了良好基础。

村两委每季度都按照要求将村集体经济收入支出、财务财产以及村民关心的其他重要事项进行公示，召开党员大会、村两委会、村民代表大会，及时向村民公开村务情况，便于村民监督和参政。

11. 扎实做好与村党支部职能有关的其他方面工作。

春节将至，我村党支部将把重心放在关心村民生活方面，组织慰问组长代表、军烈属、退休老干部以及生活困难群众，关心群众疾苦，帮助解决群众困难问题，宣传社会治安和安全，加强巡逻，继续推进我村社会主义建设。

一、突出工作中心，加快经济建设步伐

20xx年是多事之秋，工作难度大，任务重，矛盾多的局面，支部带领全村村组干部，按照上全年镇党委，政府要求，全年共完成三业总产值7亿8000万元，其中工业实现销售4亿9000万元，农业1亿1792万元，三产业1亿7208万元，个私企业12个，个体工商户20个，销售、流通相对接活，在全村经济总量中居重要位置，农业生产结构调整后，全年在结构调整中，始终以调优、调良、调新为先导，围绕市场需要什么，调什么，在去年万亩项目基础上，顺利完成万亩良田示范方。

另外，新增了食用菌培植户2户，新增了养殖大户2户等特色项目，在生产中求发展，多头并进，多种经营生产，坚持在手项目和开发项目并重发展，完成河道疏浚、村庄环境整治及两万工程突击性和拆迁阶段性工作。

二、强化思想教育，注重道德建设

公民中开展社会公德、职业道德、家庭美德教育，树立破迷信，刹歪风，禁赌博的好风气，通过学习和文化中心户的建设，全村涌现了一批知识青年，优秀党员和先进人物，加强了阵地建设，按时出阅报栏，公示栏，黑板报，全年支部转正党员1名，纳新1名，对1名积极分子进行培养考核，外出党员加强管理，及时联系，支部主要成员开展了一帮一扶活动，充分发挥了基层党组织的战斗堡垒作用。

三、为民办实事，改善党和群众关系

坚持为官一任，造福一方，把为民办实事作为精神文明建设的一项重要内容来抓，本着量力而行、轻重缓急，实事实办，好事多做的原则，支部按照年初制订规划，先后完成了集镇黑色化道路摊铺，庄西大站，沙东站改造，中心河，团结河、沙东河、沙联河、蒲塘河浚深军王路、吴黄路亮化工程，朱家、桥北2个组组级水泥路，沙联、庄南、朱家组的节水渠等，另外支部还通过各种渠道实施集镇到7号桥黑色化工程。

从而把为民办实事真正落实到实处，受到群众的一致好评。

目前，全村的各项事业正蓬勃发展，欣欣向荣，向良性循环的形势跨进。

以上成绩的取得，是党的方针政策的指导，是上级党委政府的正确领导的结果，是我村全体党员干部带领全村人民共同奋斗的结果，我们在总结成绩的同时，也要看到自己的不足，要向先进单位学习，把党的事业发扬光大，努力完成党委政府下达我村各项指标和任务。

民生工作个人总结篇六

销售工作如逆水行舟,不进则退。紧张繁忙的一年即将过去,新的挑衅又在眼前。沉思回想,这一年我作为东逸花园项目组的销售主管在项目经理的指导下和同事的合作中,我积累了更多的实践经验,学习到了更多理论知识,同时,也在工作中发明了自身的一些不足。这是充实的一年,具体的工作总结如下。

通过半年历练,已经基本掌握销售主管工作职责:在销售现场起到承上启下的作用,辅助销售经理管理日常销售工作,辅助销售经理做好日常团队管理、工作的传达,临时性工作的完成,带动置业顾问的工作积极性及热情,提升团队的凝聚力和战斗力。在周而复始地锻炼下来,使原本率直的我,言语也变得圆滑多了。

- 1、完成置业顾问上岗学习培训;
- 2、协助项目经理对置业顾问工作分配及案场管理;
- 3、客户来电来访数据统筹与分析周报、月报的数据统筹;
- 4、市场调研工作报告数据统筹;
- 5、协助销售经理进行价格制定及销售思路剖析;
- 6、带动置业顾问工作的积极性及热情;
- 7、对置业顾问进行定期考核;
- 8、上岗后置业顾问进行阶段性的业务升级培训,使其业务水平有所提高;
- 9、撰写城建逸品假日的项目简介;

10、协助项目经理制定逸品假日整体户型的设计方案、具体的调整方案；

一年来，我工作上取得了小小的成绩，而这些成绩的取得，应归功于领导和同事们对我的鼓励和帮助。一年来，也让我本人更清楚地看到了自己还需要在许多方面努力。

比如，在一些事务处理上，自己是“思想上有触动，工作上没改进”。着重是在工作的认真态度上、效率提高上需要加强。比如有时语言不够严谨。我自己反思得出的结论是：因为自己对待工作的态度还不够认真，平时的积累还太少，考虑的问题还不够充分。尤其是待人接物方面的修炼还不够，处事还不够圆滑，这点急需改善。

另外，在一些事务处理上，自己是“学习上有触动，方法上没改进”。工作上魄力和艺术性还不够，与各部门领导的衔接工作显得粗糙，不能将书本上的理论知识很好地利用到实践工作中来，因此有时在对待工作时、与同事们沟通时，有谦虚，无谨慎，这点也需要改善。

总结过去，展望未来，我学会了响应一句俗语“活到老，学到老”。当然在实际工作中我可能还存在着诸如上述一些不足的地方，须在以后进一步的努力。

首先，积极进取，抓紧学习各项专业知识，合理有效地制定月度工作计划。其次，为了提高工作效率，处理好突发事件，每日依据实际情况的需要，修改和完善工作计划。做到大事不错，小事不漏。第三，端正工作态度，凡事争取再认真一点，再周到一些，满怀热情地投入到工作当中。

这段时间里，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应工作节奏和社会发展的形势。今后，我也会在工作之余抽出时间学习更多文化知识，参加各项培训，毫不松懈地培养和锻炼自己的综合素质和能力，修

炼好内功。努力做到与时俱进，争取及时、全面地了解各项相关的新政策的颁布与实施情况。

在东逸花园项目组这10个月里，我学到了很多，工作技巧、知识掌握、为人处事等等，真的成长了不少。但是更多事情使我深刻的体会到了自身的不足，当然，这也未必不是一件好事，知道了自己的缺点，才有改正的方向，努力的动力。“在其位，谋其政”，因此，在不同的高度想法及思路是不同的，作为一个项目主管，我会在更高一个层次去思考问题，这样才能有更大的发展前途。

我相信20xx会更美好。