

最新五千字检讨书(精选5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

五千字检讨书篇一

敬爱的党组织：

非公有制经济是我国社会主义市场经济的重要组成部分，它在促进社会经济增长、扩大就业和活跃市场等方面发挥了重要作用。正因为非公有制企业在我国国民经济中具有如此重要的地位，所以如何才能尽可能地发挥共产党员在非公有制企业中的先锋模范作用、保持党的先进性也就显得格外重要。在非公有制企业中，通过深入地开展保持党的先进性教育活动，可以有利于加强我们党的思想建设、组织建设和作风建设，有利于提高党员队伍素质、发挥党员的先锋模范作用，使企业的发展更加兴旺发达。

我认为，开展这次教育活动是非常必要和及时的。目前，在非公有制企业中有一些党员，特别是在流动党员中普遍存在有以下或多或少的问题，如：有些党员党性意识淡化，组织观念薄弱。由于流动党员脱离组织生活时间太长，党性意识不断淡化，影响了党员先进性的发挥；另外，有些党员可能存在严重的雇佣思想，一心只想打工赚钱，缺乏责任感。这些党员难以将自己的个人目标跟党的理想以及企业的发展目标结合起来。党员先锋模范作用发挥不明显，为了保持党在非公有制企业中的先进性，我们必须改变目前的这种现状，加强和巩固基层党组织的建设。

非公有制经济组织是各种思想文化的交汇点，在这样的环境中，不同的思想观念、思维方式相互碰撞，共产党员必须时刻保持清醒的政治头脑、坚定的政治立场和崇高的理想信念。值得我们注意的是，党的先进性并不是一成不变的，而是具体的、历史的。在不同的历史时期、不同的社会阶段，对党员先进性的要求也就不一样。作为一名共产党员，应该做到解放思想、与时俱进，学会用发展的观念来理解马克思主义对党的先进性的论述，用时代的眼光来审视党员先进性的内涵。在社会主义建设时期，人民已经当家作主，而现阶段的任务是要让全国人民富裕起来，让国家不断走向富强。艰苦奋斗、努力工作、建设祖国、不断提高人民群众的生活水平，既是共产党员义不容辞的责任，也是共产党员先进性的具体表现。

非公有制企业中的共产党员，要想始终保持党员的先进性，就必须在以下几个方面积极发挥先锋模范作用：

一、要始终坚定理想信念，遵守党纪国法

在非公有制企业中，一名共产党员必须切切实实做到以下几点：

- 1、不忘党的教育，牢记入党誓词。每位共产党员都应胸怀共产党*伟大理想，树立正确的世界观、人生观和价值观。要不断加强自身的党性培训，自觉抵制各种腐朽思想的侵蚀。
- 2、不忘党的宗旨，增强群众观念。要经常深入基层，了解周围人群的思想动态，为有困难的人作一些力所能及的事情，帮助他们解决生活和工作中的各种困难，送上自己的关怀和帮助。同时也应带动企业及周边的非共产党员同志一起加入学习，让的人对党有更深层次的了解。
- 3、不忘自己的党员身份，永葆党员本色。在非公有制企业中的党员既是共产党员，又是企业雇员。任何一名党员都应该

首先明确自己的党员身份，真正履行党员义务。作为一名共产党员，不仅要自己自觉遵守党的纪律，带头宣传、贯彻党的路线、方针、政策，维护国家和民族的利益，敢于同各种违法违纪行为作斗争，而且更应该当好党和政府的宣传员，帮助企业投资者对党和国家各项方针、政策和法律法规有的认识 and 了解，做好联系政府和企业投资者的桥梁作用。

五千字检讨书篇二

实践证明：中国共产党是一个伟大、光荣、正确的党。只有坚持中国共产党的领导，才能实现社会主义现代化，才能充分调动全国人民的积极性，才能保证改革和现代化建设的社会主义性质，才能保证现代化建设有一个安定团结的政治环境，才能将改革和开放逐步推向深入，才能真正将我国建设成为独立、民主、富强的社会主义国家，才能最终实现我们的崇高理想-共产主义。

中国共产党在社会主义初级阶段的基本路线是：领导和团结全国各族人民，以经济建设为中心，坚持四项基本原则，坚持改革开放，自力更生，艰苦创业，为把我国建设成为富强、民主、文明的社会主义现代化国家而奋斗。

在思想上我要树立共产主义的远大理想，努力下学习，尽快掌握各种科学知识。以高尚的思想道德要求来鞭策自己，不懈努力扎实做好每一项工作。身为交通部队中的一员我觉得既光荣又神圣，必须始终保持饱满的学习热情，思想上要认识到祖国在培养我，需要我去贡献力量。认真学习各种科学知识，积极参加社会实践活动，充分利用在部队期间掌握素质提高。抓好本职任务同时，注重个人修养和形象。时刻以严字要求，了解社会发展，对部队组织的活动积极参与，根据要求锻炼体质、心理。遵守学校的纪律和规章制度，尊重领导，团结同志，维护集体荣誉。

通过深入学习实践科学发展观。使我们对科学发展观有了深

入的理解，懂得用科学发展观去看待问题。坚持党和人民的利益高于一切，个人利益服从党和人民的利益，吃苦在前，享受在后，克己奉公，多做贡献。密切联系群众，向群众宣传党的主张，遇事同群众商量，及时向党反映群众的意见和要求，维护群众的正当利益。发扬社会主义新风尚，提倡共产主义道德，为了保护国家和人民的利益，在一切困难和危险的时刻挺身而出，英勇斗争，不怕牺牲。反对分裂祖国，维护祖国统一，不做侮辱祖国的事，不出卖自己的国家，不搞封建迷信的活动，自觉与一切邪教活动作斗争。只要党和人民需要，我会奉献我的一切！我深知按党的要求，自己的差距还很大，还有许多缺点和不足，如处理问题不够成熟、政治理论水平不高等。希望党组织从严要求，以使我更快进步。

我将用党员的标准严格要求自己，自觉地接受党员和群众的帮助与监督，努力克服自己的缺点，弥补不足，争取早日在思想上，进而在组织上入党。

如果我被党组织吸收，我会更加坚定共产主义理想信念，遵守党的章程。以合格党员的标准时刻要求自己，按时交纳党费积极发挥党员的先锋模范作用。自觉接受党的教导，按照科学发展观的思想指导自己的生活实践，贯彻落实党的路线、方针和政策，不断把建设有中国特色的社会主义事业推向前进。

请党组织在实践中考验我！

此致

敬礼！

申请人□xxx

xxxx年xx月xx日

看了部队入党申请书五千字还看了：

五千字检讨书篇三

长期以来，我都始终贯穿着自己是入党积极分子的思想。在集体活动中，我都积极参与，和大家积极配合完成集体任务。生活中，团结同学，尽量发挥自己的作用，作一些力所能及的事情帮助和关心同学，比如听说同学病了，就去看望问候；听说朋友心情不好，就去劝勉鼓励。大二下学期，我竞选系团总支学生会主席团，现担任系学生会主席，这是组织对我的信任，也是培养为人民服务思想，增长才干，锻炼提高自己的极好机会。在担任学生会干部期间，认真履行自己的职责，对学生会事务注入了很大的热情，而且坚持锻炼自己做好学生会工作，学好专业课程两方面的能力。我还利用业余时间阅读了《共产党员宣言》，《红星照耀中国》等书籍和文章，极大地加深了对共产主义的理解，有了一定的理论素养和正确的理论知识。我怀着激动的心情向党组织递交了入党申请书，表明自己的理想和愿望，我愿意加入中国共产党，为共产主义事业奋斗终身。随后我仍然在学习党的知识，由于我学习刻苦，得到学院党组织的认可。作为一名入党积极分子，我在申请期间，定期向党组织汇报自己的思想，所有这些行动对提高自己的思想认识起着重要的作用。我明白以实际行动争取入党，必须持之以恒，从申请入党的那天起，就更应该以正确的态度和真诚的努力争取早日成为一名名副其实的共产党员。

我还经常作自我批评，并深知按党的要求，自己的差距还很大，还有许多缺点和不足，如处理问题不够成熟、政治理论水平不高、有时做事犹豫不决等。希望党组织从严要求，以使我更快进步。我将用党员的标准严格要求自己，自觉地接受党员和群众的帮助与监督，以身边优秀的共产党员老师为榜样，努力克服自己的缺点和不足。努力克服自己的缺点，弥补不足，争取早日在思想上，进而在组织上入党。

我会更加坚定共产主义理想信念，遵守党的章程。以合格党员的标准时刻要求自己，按时交纳党费积极发挥党员的先锋模范作用。自觉接受党的教导，按照“三个代表”的要求贯彻落实党的路线、方针和政策，不断把建设有中国特色的社会主义事业推向前进。

请党组织在实践中考验我！

此致

敬礼！

申请人□xxx

xxxx年xx月xx日

看了大一新生入党申请书五千字还看了：

五千字检讨书篇四

20xx年的暑假，我在xx市“xx地产”进行暑期社会实践。因为我们项目是于今年11月底开盘，所以我们上半年的前期工作就是掌握项目的基本区域结构，将小区周边的设施及配套全部了解清楚。房地产是一个热门的行业，也是一个综合性很强的行业，一个房地产可以带动周边57个行业的发展，房地产工作与外界社会有着很密切，很广泛的联系，本身的实践性很强，它要求我们将与社会各阶层形形色色的人接触、交流，所以在我上班的第一天，我们项目的销售经理就给我们培训了怎样针对不同性格的人以不同的对策方式来向他们销售，这也验证了一句话：“语言是一门艺术”。

我在这里主要学习了怎样去向客户销售我们项目的房子，针对客户每个人的要求不同，安排一个合适且合意的房子给他们，并且要学习虚盘、接待、带客户看房，介绍房子的优

点及周边的配套与环境设施。因此在这个实践活动中会锻炼我的语言表达能力和人际交往能力，不仅如此，我也学会了如何与同事合作共事，如何提升自己修养，如何与不同的客户打交道，下面这是我在这一个月实习期总结了对销售方面的见解：

〈一〉摆正心态

1、业绩好了之后要学会跟同事分享自己的工作经验，但是不要傲慢地去说教，要有一个平常心，这样你会发现同事的经验有时候是对你有很好的帮助的，你的进步会越来越快。

2、等做到一定程度时会出现一些疲态，客户也不想接触，电话也不想接，靠老客户介绍业绩已经很不错了，没有激情了，这个时候不是因为你的激情用光了，而是因为你内心的目标已经实现了，一个人实现目标的时候往往会迷失方向，这个时候你不要迅速的设立新的目标，升职也好，自己独立单干也好，不然这样的状态长久下去，必然会酿成苦果。

〈二〉对于客户

1、你要记住，这个领域是存在三八定律的，20%的客户有可能会占有一个人业绩的80%的情况很多，特别是一些高价投资型楼盘，所以对每一个客户一定要非常了解，年龄、性格、兴趣爱好、家庭人员、收入等基本情况，还有他们需要的户型，接受的价格范围，他们买房的用途等等。并且一定要把这些记录下来，不要因为当时你觉得这些客户不合适这个项目或者这个项目没兴趣把他们忘了，这些都是你的财富，你做到了过些时候你就会明白的。

2、不要忘记逢年过节都给客户发一条信息，能记住生日最好，一条信息一毛钱，但是会换来客户对你的感激和深刻的记忆，这是很划算的买卖。

- 3、要针对比起新接到的客户，客户介绍过来的客户成功率是高得非常惊人的，所以面临这两类客户接待时间冲突的时候，最好是选择后者，但是凡事都要根据实际情况，特殊情况特殊处理，可以让关系铁的同事帮忙接待。
- 4、要针对买房对谁来说都不是小事，谈判一定要认真对待，但是不要太生硬，也不要太随意，要掌握好度，这个度只能意会不可言传。
- 5、销售的最高境界是倾听，要为客户排忧解难，千万别给他们制造麻烦和没必要的思考，倾听客户的想法后对症下药，你会发现工作越来越轻松。
- 6、为了让谈判过程轻松、富有亲和力，你的知识面一定要广，这些知识会提高你的签约成功率。
- 7、跟客户关系再好他也是你的客户，一定不要忘记，要始终如一的给他足够的尊重，要知道只要是人都喜欢持之以恒的人。

〈三〉关于销售人员

1、多微笑

微笑是淡化一切仇恨的源泉，微笑反映一个人的素质和道德风貌，微笑会使你在人群中大放异彩，一个简单的微笑可以使陷入僵局的事情豁然开朗，像有一位同事就说了她得一个事例：当初，她帮一个客户看好了一个户型，正当他们在准备付首付的时候，总管告诉她，说那一个户型早就被别的客户预订了，是因为售楼部人员的疏忽，将这个户型摆了出来。凡事讲究先来后到，所以房子是不能再售给另外一位客户了，客户听了之后大发雷霆，当一件好的东西被别人占有了自然心里不好过，所以我们同事遭到了一顿臭骂，尽管当时我的同事已经被骂的眼泪都出来了，但她还是没有做声，一直微

笑着，等客人气消了，再接着向他推荐了另外一个户型，很显然，这一次几乎是没有什么希望的，但是最后是销售人员的一种淡定、微笑、为顾客着想的态度赢得了这一场“战役”。

2、会说话

说话是一门艺术，掌握了说话的技巧就掌握了艺术的精髓，尤其是对于一名销售人员，销售就是靠嘴巴吃饭，说得好，别人愿意听，而且听进去了那你就成功了，说得不好你就失败了，所以销售人员的成败大多取决于那张嘴，会说话就是会尊重别人、理解别人，懂得什么话该说什么话不该说，我们给予被人愈多时，我们即复得愈理智，做人也是，一门学问，你谦让他们，就会赢得他人的尊重，抬高你再他们心中的地位，或许会换来另外的成功资本，这需要你的彻悟其理。

在这一次社会实践当中，我感受很多。在“xx地产”里面我时最小的销售人员，他们都是已经真正的不入了这个社会的大哥哥、大姐姐们在相处这一个月理，他们都把我当小妹妹，我不懂得问他们，他们都会用他们自己实践的经验来告诉我，也许我想对他们来说却是还不够懂事，毕竟我有学校这个“象牙塔”，在保护着我，但就像他们说“凡事只要把心态放平了，处理事情起来就会游刃有余”。我想学习也是如此，记得最后一天上班，我说等下我马上就要回家了，他们都有些不舍，将电话号码和qq号码留给他们，其中有几个对我说，以后有什么要他们帮忙的，我可以去找他们，听到这些话我觉得很欣慰，这就暗示着，我成功了，他们把我当妹妹，当朋友。当我到总经理那结算工资准备走得时候，经理问我看我在这一个月里学到了些什么，我回答说“毕竟对销售这一个行业有了更深入、更确切的体会和了解，还有就是以后自己购房的时候知道要考虑些什么问题。拿着工资尽管很少，但是是我自己辛苦换来的，所以很开心，也很欣慰，很感谢”xx地产“也谢谢这一些同事伴随我一路走来。

20xx年的暑假，我在内蒙古巴彦淖尔市双河羊绒集团海天房地产公司进行暑期，我在销售部任销售代表。房地产是一个热门行业也是一个综合性很强的行业，一个房地产行业可以带动周边57个行业的发展，房地产工作于外界社会有着很密切、很广泛的联系，本身的实践性很强。它要求我与社会各界形形色色的人接触交流。我在这主要学习了叙盘、接待客户、带客户看房、办交房手续等一系列流程，获益颇大。因此在这个实践活动中锻炼了我的语言表达能力和人际交往能力，不仅如此，我也学会了如何与同事合作共事，如何提升自身修养，如何与不同的客户打交道。下面我总结了几点自己的见解。

第一，多微笑。

微笑反映了一个人的素质和道德风貌，微笑会使你在人群中大放异彩。微笑，是一束冬日温暖的阳光，可以化解久冻的心湖，让我们在充满爱意的世界里更容易做到心灵的沟通，一个简单的微笑可以使陷入僵局的事情豁然开朗。

俗话说微笑是全世界的通行证笑容是办事的金钥匙。每当客户一进门，你的一脸微笑可以使客户顿感亲切，也就为销售打开了方便之门。这是售楼部的团购主管韩姐和我说的。她和我们说话都是面带微笑的。尽管身为主管，但她一点也不严肃，亲和力很强，这就是她的优势。

第二，会说话。

说话是一门艺术，掌握了说话的技巧就掌握了艺术的精髓。会说话就是会尊重别人，理解别人，懂得谦让，懂得什么话该说什么话不该说。我们给予别人愈多时，我们即变得愈理智，别人为我们考虑的也愈多；愈尊重别人，自然我们能赢得别人更多的敬重。做人是一门学问，你谦让他人，就会赢得他人的尊重，抬高你在他们心目中的地位，或许会换来另外的成功资本。这需要你彻悟其理。

在这方面我深感会说话的好处。那是两年前，一个学姐借我的小音箱给新生们放音乐教歌，我很高兴的将小音箱双手奉上。当时我们在大操场，学姐把音量放到最大声后面的同学还是听不见，说实话她当时如果把音箱还给我时说声音太小，用不上，我定会有些失望。可是我听到的却是：谢谢你，你的音箱很精致很漂亮，在寝室是很实用的。我听了挺高兴的，对她的印象也很好。

在我们售楼部，作为销售代表对客户的语气、语音、语调、怎样说、说什么至为重要的。比如说客户看完房后我们都要求他各联系方式，以便在他还未订房的情况下争取客源。有些客户是不愿意留号码的，但是聪明的销售代表还是有办法的。她会对客户说：您方便留个号码吗？以后我们有什么优惠活动打电话通知您。这时客户都会留号码的。或者说：您的电话是13一般客户都会把自己的号码接下去的。如果客户不愿意留号码的情况下销售代表对他说：留吧，来我们这的客户都留了。或者说：留个吧，不然我们经理会骂的。这时候，客户都会产生反感情绪，即便在你再三要求下留了号码也是十分不情愿的。

我们面对的客户性格多种多样，这就要求销售代表善于抓住对方心理。有些客户性格温和，你说什么他就比较认同什么，遇上这样的客户房子就比较销售了，第一天看完房第二天就来交定金了。有些客户喜欢吹牛、喜欢炫耀，他在你面前总是说他家在哪有房，房子的地段装修建材怎么怎么样，他甚至比你还会销售。这时候你不能把你的想法强加给他，而是耐心听他讲完。如果他觉得他的虚荣心满足了，你的成交率也就高了。有些客户却是寡言少语，对什么都不发表意见，但是他心里什么都清楚，这时候你就要挑重点说了，否则就是白费口舌。如果他觉得某一点很在理符合他心意，他自然会附和你。还有些客户优柔寡断、犹豫不决，虽然经常来售楼部，但是就是迟迟不订房。他一会儿觉得俊峰华庭的房比这便宜，一会儿觉得鸿城、欧洲假日的房子户型比这好。这时候就要使用些技巧了。那时正在销售代表犯难的时候，我

们经理一句话就把问题解决了。她对那个客户说这个户型只剩一套房了，有好几个客户在等，再不定下来就卖给别人了。这话一说那就紧张了，立即要求我们把房子留住，然后取银行取钱定好了房。这就叫做激将法，对于销售很适用。

第三，要有自己的人脉网，合理处理自己和同事的关系。

正所谓，一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。一个人如果太自命清高，孤芳自赏，不但交不到朋友，就连一件事也难以办成。因为任何人都不愿和他交往，这使他陷入了孤立无援的状态。想要寻求贵人的帮助，想要走成功的捷径，朋友的关系网应更广，基础更深才行。建立起人际关系网的成功与否，20%在于iq□80%在于eq□感情投资只挣不赔。销售代表的销售额不仅和她的销售技巧有关，还与她的人脉有关所以说公司要找有经验的员工，也是有它的道理的。长期销售，不仅经验丰富，而且积累的人际关系也广。从而老客户带动新客户，形成源源不断的客源，提成飙升自然指日可待。

销售，不仅是销售商品，而且要懂得销售自己。每个人都会销售，而且都在不停的销售自己。销售主管张姐对我说。是的。会销售自己才是会销售。得到老板得到同事的认可都是在销售自己，与同事产生怎样的关系就在于你是怎样销售自己的，懂得销售自己才会有良好的销售结果。

首先，尊重领导。

上下班时间遇见领导要微笑着打招呼。我是一个比较胆小的人，小时候很怕老师，唯老师名从。没想到我遇见经理也会害羞。上班到公司我经常都是与经理同时进门的，我面对她只是微微一笑，一句话都不说，经理对我也是微微一点头。我很想和她进行进一步交谈，可是无从下口。而其他老同事都会说一句：经理早上好，吃了早餐没有？或者经理来啦！经理感觉受到了重视，也会很高兴地和他们交谈。慢慢的，我也就知道

了togetrespectdependonthelinethatyourespectothers□

其次，与外专业人士和睦相处。

五千字检讨书篇五

党员，不仅仅是政治思想上的先进分子，还应该是生产经营管理方面的骨干分子，每个党员都要力争成为促进企业兴旺发达的中坚力量，争做企业的中流砥柱。在实际工作中要明确认识非公有制经济的地位和作用，把实践“三个代表”的重要思想与促进企业发展结合起来。要明确认识社会主义市场经济体制下的分配原则，把实现自我价值与做好本职工作相结合，要明确认识党员先锋模范作用在实际工作中的体现，把提高自身业务水平与提高党员的形象、威信和地位结合起来。

三、在保持先进文化，弘扬良风美俗方面当好先锋模范

在非公有制企业中，各种思想观念、文化意识交杂迭荡。共产党员应该做先进文化的倡导者，按照“四有”标准，塑造自己的人格魅力，带头发扬社会主义道德风尚，维护社会公德、遵守职业道德、弘扬家庭美德，自尊自强、诚实守信、热心助人、移风易俗。

四、协调好劳资关系，化解内部矛盾

企业和员工之间会或多或少地存在有利益上的冲突，这是不可避免的矛盾。针对这样的情况，共产党员应该在企业和员工之间起到很好的协调作用。不论是企业的高级管理者，还是普通员工都应尽自己所能很好地做到这一点。在实际工作和生活中，要及时了解员工的思想动态，多加强与企业投资者的联系和沟通，预防和化解企业中可能出现的劳资纠纷。努力把矛盾化解于萌芽状态，以便保证企业生产经营的正常进行和员工的合法权益，维护社会大局的稳定和安宁。

除此之外，作为一名共产党员，还应该利用工作之余的时间多加强自身的学习和素质的提高，要认真学习 and 领悟马克思主义、毛泽东思想、邓小平理论和的重要讲话精神，认真学习党的章程、用科学的理论武装头脑，不断提高自身的政治理论水平和道德修养。同时也要抓紧学习政治、经济、法律、科技等各方面的知识，不断提高自身的综合素质，把所学的理论知识和工作实践结合起来，以的重要讲话精神为指导，努力提高对发展非公有制企业的认识，更好地发挥党员的先进模范带头作用，努力保持党的先进性，永不褪色！

以上便是我对最近学习的一点心得和体会，相信在接下来的学习中，我对保持党员的先进性还将会有更加深入的理解和领悟，同时也会用自身的实际行动向所有的人展现出一名非公有制企业共产党员所应具备的形象，为党的事业的发展和企业的发展贡献自己的一份力量！

当然，作为一名年轻的入党积极分子，我还很缺乏社会经验和工作经验，所以，在接下来的学习过程中，我会比其它的党员同志花的时间和精力投入到学习中，不断加强自身的党性修养，提高自己的党性认识，并且虚心向其它党员同志请教和学习，争取更大的进步！

看了入党积极分子思想总结报告五千字还看了：