

# 2023年第二季度意识形态领域分析研判 报告 中学第二季度党课心得体会(精 选10篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况,并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文,仅供参考,一起来看看吧

## 第二季度意识形态领域分析研判报告篇一

中学第二季度党课已经结束了。在这个学期里,我通过参加党课认识到了许多重要的道理。在党课中,我们不仅学习了有关党的历史和思想理论,也学到了责任和担当的重要性。此外,我们还学会了尊重和感恩他人、勇于接受挑战和分享的精神。我深刻地意识到,在中学生涯中,党课给予了我们一个非常珍贵的机会,让我们能够成长和成熟。

### 第二段

参加党课让我意识到,一个好的党员不仅需要有深厚的道德底线和坚定的信仰,还需要勇于担当责任。担当是一种能力,也是一种责任。在学习党课的过程中,我学会了自觉担当起学习和生活中的责任,发扬求真务实、诚实守信的精神,不懈追求进步。一个充满责任感的人才能在工作和学习中有所成就。

### 第三段

在党课中,我们学会了尊重和感恩他人。党的指导思想教我们要团结协作,要维护集体利益,也要尊重个人尊严。尊重

不仅是一种品质，也是服务他人、取得成功的一种策略。通过和他人建立良好的关系，能够获得更好的合作机会。另外，感恩他人也是一种美德。在党课中，我们了解到别人对我们的支持和帮助，并给予他人帮助，这是实现个人价值和社会价值的通道之一。

#### 第四段

参加党课还让我学会了勇于接受挑战和拥抱变化的精神。随着社会发展，科技和信息经济发达，新的机会和挑战在不断出现。面对变化，我们要学会拥抱变化，顺应时势，充分发挥自己的创造力和适应能力，实现我们的理想。在党课中，我们认为不断探索和创新是一个好习惯，因为这会给我们带来更多的机会和发展空间。

#### 第五段

通过这个学期的党课，我明白了在未来的成长道路中我需要的素质和思想。我将以积极的心态面对人生中的新挑战，并在生活中贯彻落实那些在党课中学到的道理、精神和知识。我会以实际行动，为中华民族伟大复兴贡献力量。我相信这一定能帮助我更好地成长到更高的人生层次，为社会发展做出更大的贡献。

## 第二季度意识形态领域分析研判报告篇二

一、根据一季度销售情况完成情况以及一季度业务人员反映的问题，同时结合年度销售计划，科学严谨的剖析现有市场状况和销售状况，扬长避短、特制定第二季度工作计划。

二、实行精兵简政、优化销售组织架构：认真分析了解目前销售部组织架构、根据市场情况合理性，精兵简政、调整局部人员、控制销售成本、挖掘人员潜力、激发工作热情、感受工作压力、努力作好各自市场销售工作。

### 三、严格实行培训、提升业务能力：

集中培训、努力使所有员工充分掌握公司销售政策、产品知识、应用技术知识、营销理论知识，形成学习型团队、竞争型团队。

### 四、销售管理人员应科学市场调研、督促协助市场销售：

销售管理人员是一线指挥员，是业务人员的老师和榜样，所以销售管理人员应指导销售部和各区域不断的提升品牌力、巩固销售力。销售部只有不断的了解市场拜访市场调研竞品、分析原因、找出差距、并针对各区域实际情况汇总汇报给营销副总、并给予各区域给予明确的指导销售思想、思路、方法。

五、销售部的职责就是不断的开拓销售通路、寻求最适合企业发展的战略合作伙伴，不断的把企业的产品推向市场的同时向公司提供市场最真实的反馈信息，希望大家齐心协力，确保年度工作计划中第二季度各项工作的顺利完成。

## 第二季度意识形态领域分析研判报告篇三

会议中各位委员讨论并分析了医院当前感染管理工作中存在的问题，并针对这些问题提出了持续改进措施。会议还对医院感染专职人员、消毒员培训等问题进行了讨论，形成了会议决议。

左启忠副院长在会中强调说，全院各科室要高度重视院内感染控制，督导、并落到实处。利用感染管理奖惩的机制，最大限度地提高医务人员对医院感染预防与控制的积极性，有效维护患者的健康权益，感染控制科、药剂科和检验科分别报告了医院感染防控监测、抗菌药物使用管理和医院细菌耐药情况，委员们对外科围手术期预防应用抗菌药物、医务人

员手卫生和评选优秀监控员等新规定的初稿进行讨论和修改，对当前医院感染问题展开讨论并提出建议。医院感染管理至关重要，关系到医院安全和医疗质量，一定要全力以赴做好；要完善管理规章制度，医院感染要与绩效挂钩，定期进行考核和讲评；要加强手术切口感染的预防，清洁手术切口发生感染，参加手术的医护人员全部要纳入绩效考评；要强化医务人员手卫生管理，加强宣教和培训，避免交叉感染；要加强传染病防控，特别要注意呼吸道传染病的预防和监测；要加强饮食卫生监督，严防食物中毒，保障食品安全；要控制临床科室加床，应加快床位周转，保证病人收容量。

根据毕节市中医院《2012年病房医院感染管理质量考核评价标准》、《2012年门急诊医院感染管理质量考核评价标准》、《2012年手术室医院感染管理质量考核评价标准》等相关要求，2012年6月27日-29日，院感办对医院16个临床科室进行第二季度医院感染管理质量综合检查，总结如下：

一、 检查结果（见《2012年第二季度院感检查汇总表》）

二、 存在问题

（一）组织管理

1、胃镜室、供应室各项规章制度不完善，有关医院感染管理知识培训记录不完整。

2、个别科室氧气筒未标识“满”或“空”。

（二）环境管理

由于场地有限，血液透析室分区、布局不合理，存在医疗安全隐患。

（三）消毒隔离

- 1、部份科室未注明消毒剂名称，个别科室消毒剂未完全浸没医疗器械。
- 2、个别科室使用中戊二醛、“8.4”液浓度监测不合格。
- 3、个别科室拖把无标识，未分区使用。
- 4、个别科室皮试液、输液用药配制放置时间超过2小时。
- 5、个别科室无菌溶液未注明开启时间

#### （四）标准预防

- 1、部份科室护理人员标准预防执行不规范，口罩未完全遮盖口、鼻。
- 2、部份科室未进行手卫生相关知识培训，医务人员手卫生依从性差。七步洗手不规范，个别工作人员没有掌握七步洗手方法。

#### （五）医疗废物管理

个别科室医疗垃圾未分类、锐利类医疗垃圾未放入利器盒。

### 三、整改措施

- 1、加强全院医务人员医院感染管理相关知识培训，提高对医院感染管理工作重要性的认识。
- 2、充分发挥科室感染管理小组人员在预防医院感染管理工作中的作用，进一步加强对本科室人员的培训力度。
- 3、进一步加强院感科对各临床科室院感工作的督导。

附：1、《2012年第二季度院感检查汇总表》

2、《2012年第二季度各临床科室院感检查存在问题》

院感科

二〇一二年七月一日

2

年关将近，又到了铺天盖地写总结的时候，为济世救人，笔者特将访遍名师学来的年终总结秘笈奉献出来，希望能给各位同仁以启迪。

要点一：篇幅要够长

要想做到篇幅长，除了下苦工夫狠写一通外，还有一个捷径可走——字大行稀。即把字号定位在“三号”以上，尽量拉大行间距，但不可太过，否则会给人一种“注水肉”的感觉。

要点二：套话不可少

如开头必是“时光荏苒，2004年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……”结尾必是“新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战”、“决心再接再厉，更上一层楼”或是“一定努力打开一个工作新局面”。

要点三：数据要直观

如今是数字时代，故数据是多多益善，如“业务增长率”、“顾客投诉减少率”、“接待了多少来访者”、“节约了多少开支”、“义务加班多少次”、“平均每天接电话多少个”、“平均每年有多少天在外出差”、“累计写材料多少页”等等。

## 要点四:用好序列号

序列号的最大好处是可以一句话拆成好几句说，还能几个字或半句当一句，在纸面上大量留白，拉长篇幅的同时，使总结显得很有条理。需要注意的是，一定要层层排序，严格按照隶属关系，不要给领导留下思路不清晰的印象。

## 第二季度意识形态领域分析研判报告篇四

虽然第二季度的银行工作已经结束却并没有得到较好的表现，或许说是这段时间过于懒散的缘故导致我在工作中存在着不少需要检讨的地方，通过简单的对比不难发现自己第二季度的银行工作完成得并不优秀，虽然能够达到基本的业绩指标却显得有些过于平庸，作为银行员工若是不求上进的话很容易在失去年轻的资本以后变得碌碌无为，我得重视这类状况并对第二季度的银行工作加以总结才行。

通过反思不难明白自己第二季度的工作态度是不够认真的，或者说是容易满足的心态导致我对业绩的获取没有任何紧迫感，仅仅是满足于当天任务的完成便希望能够尽快下班以至于没有任何追求，银行领导也曾针对这类问题批评过自己从而需要引起足够的重视，所以我得加强对银行工作认真负责的态度并为之而努力，至少脑海中针对职业发展的想法应该要付之于实践以免惹得领导不快，另外每个来到银行办理业务的客户都是源于对银行本身的信任，作为其中的员工若是不为了银行发展着想的话很容易因为自身的疏忽造成不好的影响。

虽然工作方面的确完成得不够优秀却也懂得加强对工作技巧的学习，无论是办理业务时需要掌握的技巧还是销售方面的知识都要得以运用，综合发展的过程中自然少不了应对各种突发状况的处理经验，所以我在闲暇时间也会向银行同事请教并了解处理这类事务的经验，至少通过这段时间的学习让

我明确了今后职业晋升的方向并巩固好这方面的基础，只不过由于对待银行工作不够积极的缘故导致自身的表现过于平庸了些。

须知贪图安逸的心理对自身的发展没有任何益处自然要加以改进才行，第二季度业绩的平庸正是我对银行工作不负责任的具体表现，至少我在明知自身工作技巧的运用不够娴熟的情况下还不去认真对待，仅仅是将想法流于表面或者加强学习却不运用很难对工作的发展起到益处，所以我在完成当前季度的工作之时无时无刻不在思考着今后的发展方向，我应当对待银行工作更加严谨些并向业绩优秀的同时学习才行。

正因为以后的发展充满着许多未知数自然要尽快纠正自身的不足，即便能够顺利完成当前季度的任务也不能够仅仅满足于基本指标的达成，想要在工作中取得更好的进展就得审视自身的不足并在改正的同时加强学习，至少在下一季度的银行工作中我应该取得远超当前季度的业绩才能够向领导和同事们证明自己。

## 第二季度意识形态领域分析研判报告篇五

已经进入xx年的第四季度了，和大家先说一下上一季度(7-9月份)酒店经营情况。上季度三个月(7-9月份)餐饮部计划完成417万，实际完成xxx万，客房部计划完成xxx万，实际完成xxx万(xxx万为财务统计数，不含由于时间差及转餐饮早餐费用造成与客房实际营业额约xx万，客房统计数为xxx万元)。累计全酒店计划完成xxx万，实际完成xxx万(不含客房差额xx万)，距计划任务少xxx万元，没有完成年初既定任务。下面针对我酒店的实际情况，对第二季度工作做一总结。

今年第二季度，我们酒店各个部门都能够积极、认真完成酒店的接待任务。成功的接待了省星评委员会对我酒店xx评审工作，人大、政协国庆庆典宴会，几十场大型婚宴以及国家、



省、市领导人的接待工作，并取得了优异的成绩。在此期间，各部门互相协调、帮助共同做好接待工作，积极完成了上级交给的任务，这种团结协助的精神需要继续发扬。

虽然餐饮部第二季度没有完成计划营业额，但总体来说大家还是能够发扬积极向上的团队精神，比如传菜部在九、十月份由于种种原因只有六七名服务生，在婚宴多、工作量大的情况下，依然不怕苦不怕累，坚持完成自己的本职工作。

客房部第二季度在大家努力工作下超额完成任务，这与客房部上下全体员工的辛勤努力工作是分不开的。尤其在接待酒店四复核评定的工作中也表现也非常突出。客房部经理、领班带领客房部全体工作人员在夏季旅客接待量比较大的情况下，加班加点完善客房各项设施设备，对酒店所有客房和大堂公共区域重新进行了清扫保洁，所有管理人员在接待过程中全程亲自参与服务。今年第二季度客房接待量较前几年也再创新高，在人员不足的情况下，客房部全体员工团结向上，任劳任怨，并且在完成这些工作以外，还积极参与大型宴会的接待工作。总体来说，客房部应当单独提出表扬。也希望你们在以后的工作中能继续保持吃苦耐劳、团结向上的工作精神。

保安部在上一季度工作也比较认真，白天站岗、夜间巡逻，并担负着酒店公共区域清扫、苗木浇水摆放工作，进入十月份以来，随着婚宴增多，值夜班的同志每天上午只休息两个小时就重新回到工作岗位上，调度车辆、清扫现场，并积极协助餐饮部传菜、收台，这种团结互助的精神也应当继续发扬。

工程部为了保障酒店的正常稳定运转，也认真细致完成了本职工作，并每天都安排人员配和监督酒店的装修工作，同时还积极抽调人手协助餐饮部做好各种宴会的接待工作。

财务部门工作也比较顺利，做好财务分析和核算，确保了每

个数据和财务报表的准确、真实、完整、可靠，同时还积极做好应收账款的结账工作，保证了酒店收入的及时变现，并多次在加班工作的同时协助餐饮部接待工作，以解婚宴和大型宴会时人手不足之急。这种团队协作的精神也是值得表扬的。

## 1、菜品品种、质量及成本控制需要进一步提高；

酒店的特色菜品品种和质量都急待于进一步的提高。综合今年整体情况来看，餐厅经营情况很不乐观，而餐厅客人减少的原因我们应该多从主观上找找原因。从客人结构就不难看出，本地客人在减少，政府、各局、各乡镇以及周边一些经常来的老顾客明显少了，什么原因呢？我们天天在说，怎样针对xx有限的餐饮市场来提高我们的销售业绩，重中之重就是要提高菜品质量、调剂菜品花色。每年我们的餐饮销售额都是能够完成任务的，出现今年这种局面，很多人都有不可推卸的责任。这里我也想举几个我们工作中明显不足的例子：譬如说主食的问题，有些人天天来，甚至一天来两次，我们怎么就不能给人家换换品种，天天顿顿就是xx□xxxxxx□我们的主食品种是否能多开发一些？！菜品质量也不稳定，就拿早餐来说，就早餐那几道热菜每天炒出来口味都不一样，有的就很好，有的就很差劲，这应该不是技术问题，而是责任心问题，做菜的时候，多用点心，多下些功夫，我就不信这菜的色香味做不好。换个位置想象，如果你要是经常来就餐的客人，今天吃这道菜好吃，明天叫别人一起来品尝，来的时候说非常好吃，结果和第一次品尝的完全不一样，大失所望，你怎么想？！以后你还会经常来么？我们要尊重客人。我今天把这件事情提到尊重客人的高度绝不是耸人听闻！我们是一家酒店，出售的商品就是我们的`菜品、我们的服务，如果这些都不能做到优秀，甚至还不能达到及格，还怎么谈得上对顾客的尊重重。

每周把新菜推荐给客人，在注意节约的同时更要注意菜品质量的稳定，厨房作为餐饮产品的主要制造部门，要提高各种

原材料的综合利用率。在保证酒店餐饮产品质量的前提下，在菜式的设计方面要多下功夫，要综合利用原材料，减少辅料和边角料的浪费，这样才能控制成本支出的增长。新菜的推广现在大家都在做，品种也有增加，请大家记住，新菜不仅要做得好，还要做好、做精，推出新菜不仅是要增加品种、变化口味，更重要的是对于那些受欢迎、评价好的菜品我们更需要保证质量的稳定，而不是今天是这样的口味、明天同样的菜就变了。出新菜要合理搭配，而不是随意想象的。不能随意搭配就是新菜，要按照传统的做工工艺去执行。我们很多同志都在认真钻研业务，提高自己的水平，但同时也有个别人只是表面看起来光鲜，实际上没有真才实学，最可恨的是自己还不知道该去学习、提高自己的水平！这些人要认真反思一下，以后的工作该如何去做。对于控制成本问题我们不是第一次提出来了，这里我还是要强调，在不降低菜品出品品质的前提下，成本一定要严格控制，物价上涨、工资上涨，这些不能控制，但是节约水、电和合理利用原材料，这些我们还是能做到的。

## 第二季度意识形态领域分析研判报告篇六

英语教师第二季度工作总结怎么写？《英语教师第二季度工作总结》是由网工作总结栏目小编精心为大家准备的，欢迎大家阅读。

回顾本季度来的工作，本人积极投身于教育事业，服从领导分工。本季度我担任本校的四、五年级的英语教学工作，这个学期以来，我的教学工作我自己比较满意。学生的英语水平有了一个明显的提高。同时也取得了一定的成绩。

一. 政治思想方面：我认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加政治学习，并做好笔记。在教学过程里我明白了现在心得教学形式并不是反复的背书，我们必须具有先进的教学观念。去适应现代的教育的发展。

二. 教育教学方面：要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我注重组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性。同时，我为了提高同学们对英语的兴趣，让他们在学习里找到乐趣。创造了很好的课堂的气氛。课堂提问面向全体学生激发起他们学习英语的热情。在课堂上使用情景对话的模式，让他们更加直观的互动式学英语。

热爱学生，平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。比如，在他们说英语的过程中，如果发错了音，对他微微笑一下，摸摸他的头给他鼓励，让他多尝试去开口。和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重。

积极参与讲课，听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。本学期积极参加学校组织的开放课活动，在电教室共授课四次，每次都认真对待，通过参与这个活动，使我有有了很大的进步。同时，也积极的去听其他老师的课，在别人的教学中学习经验，看到自己的不足。让我的教学更加完善。

教育工作，是一项常做常新、永无止境的工作。在教书育人的道路上我付出的是汗水和泪水，然而我收获的却是那一份份充实，那一份份沉甸甸的情感。我用心去教育的学生，他们就一定可以感受到，师者，传道授业解惑。其实现在的老师不仅仅做到这些，方方面面都影响着他们，我希望他们明日能感受到老师的良苦用心。

## **第二季度意识形态领域分析研判报告篇七**

转眼间，夏天已经到来，本季度的工作已告一段落，我在镇领导的正确指导大力帮助下，使我进一步认清自己，充分认识到作为一名大学生村官所肩负着建设社会主义新农村的重要使命。在村工作，我严格要求自己，努力做到“联系群众、

热情服务、满意百家”的标准。从而体现自身的人生价值。现就我第二季度工作情况作小结汇报如下：

（一）强化形象，提高自身素质。为村上做工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人。一是爱岗敬业讲奉献。村上工作最大地规律就是“无规律”，因此，我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业；二是锤炼写作水平讲提高。经过大半年的学习和锻炼，自己在文字功夫上取得一定的进步。平时利用村上报刊杂志，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自己在文字材料上有所提高。

（二）严于律己，不断加强作风建设。大半年以来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。（三）强化职能，做好服务工作。工作中，我注重把握根本，努力提高服务水平。村上工作人员少，工作量杂，这就需要村干部团结协作。在村上工作中，遇到各类活动和会议，我都积极配合做好村干部工作，与村干部心往一处想，劲往一处使，不计较事情干得多或少，只求把村上工作干得出色。

今年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是和企业的沟通方面还是比较欠缺，企业不能很好的配合我们的工作。和有经验的村干部比较还有一定差距，我在工作上面还差一大截，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把做得更好。

（一）发扬吃苦耐劳精神。面对村上事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

(二) 当好助手。要多了解企业的各方面信息，给企业分忧解难。把有利于企业的一些好的政策广泛宣传。在工作中不断的吸取教训，弥补不足的地方。

以上就是今年第二季度的工作总结，我所取得的一些成绩，但距领导和村干部的要求还有不少的差距，但是我相信在以后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，不辜负领导对我的期望。

## 第二季度意识形态领域分析研判报告篇八

### 1、 接待方面

### 2、 客户的开发与维护

a□ 客户开发：在第二季度营销部新开发个人和商务公司协议客户20个，与8个协议到期客户续签了协议。新签订2家网络订房协议(网络订房这一块，主要的客源还是来自三大巨头即携程、艺龙、12580网□20xx年4至6月份，酒店通过订房网预订入住的各类房间总数为 间)。

b□ 客户的维护：首先将原有的客户资料进行分类存档，对处于休眠状态的 协议客户一一进行电话拜访。通过拜访了解到顾客不来消费的原因大概有以下几个方面的原因一是由于公司办公地点搬迁于是就近选择合作的酒店、二是公司更换了负责外联的负责人、三是部分客户因酒店饭菜口味质量二暂时放弃、四是只为某一次合作的优惠价格而临时签订协议，之后并无继续合作的机会。

### 3、 旅游市场的整体开发

一直以来，酒店与旅行社几乎不存在合作，今年营销部在这一方面可谓取得重大突破。四月份开始酒店陆续开始与山西

商务国旅、壶口之旅、临汾国旅。截止6月30日，酒店共接待旅行社用房383.5间(旅行社一直实行的16免1，全陪半价，所以旅行社实际使用酒店客房400间左右)，共计为酒店客房带来的收入为57929元(平均房价约为145元/间)

除旅行社外□20xx年营销部与普通商务公司间的合作也取得了一定的成绩。四月份起，陆续接待了诸如阳光人寿、采煤技术研讨、萧氏宗亲会、教育、舍得酒业等先后19批次的团队，共计使用酒店客房1034间。实现房费收入206655元(平均房价为199元/间)

## 1、 在把握市场动向，应对市场变化方面的能力有所欠缺

营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好形象的一个重要窗口。它对经营决策，制定营销方案起到参谋和助手的作用。然而由于不善于扑捉市场动向，加之获取信息的渠道单一或者是对市场信息的关注度不够，所以在应对整个旅游市场的变化方面显得比较生涩。最突出的例子是失去20xx年长沙市政府采购会议定点单位的资格。主要就是因为没有关注到相关信息的发布而直接错失投标的机会。在此，我们要作深刻的检讨。另一个方面的不足表现在无法根据目标市场、季节的变化制定出相应的营销策略。

## 2、 与宾客间的互动不足

营销部在日常的工作中，除了会议接待的过程中有较少的与顾客面对面交流的时间，其它几乎没有机会与宾客交流。或者说存在这样的机会我们在无意间就放过了。我们无法知道顾客需要什么，无法获得宾客在酒店消费的直观感受，甚至有投诉或建议宾客都有可能找不到表达的对象。这样就很难给宾客创造宾至如归，温馨如家的消费体验。这一方面恰恰被我们在日常工作中忽略掉了。

### 3、 新兴市场与新客户的开发力度不够

20xx年营销部虽然在旅行社团队与会议团队的接待量上相较以往有了长足的进步，但总体而言力度不够，还应该有较大的上升空间，旅行团的房费收入占全年房费收入的比例还不到1%，会议团队与旅行团共同的房费收入占酒店房费收入的比例也不到3.5%，全年开发新协议客户的数量更是屈指可数。在长沙酒店业竞争白热化的情况下，原有的目标消费群体几乎被瓜分殆尽，这种情况下就要求我们要不遗余力开发新的客户，寻找新兴的消费市场。很显然，营销部在这方面投入的精力是不够的。

## 第二季度意识形态领域分析研判报告篇九

在费老师的指导下，第一季度的基金销售改革工作取得了实质性的进展。每季度重点基金投资策略报告、每月基金短语评价、基金对账单、季度定投基金投资策略报告、每周基金时事短信发送、基金发行信息短信发送等各项工作都有条不紊地展开。

3月份，在“银华90基金”销售过程中，做到及早安排、统一学习、互相竞争的局面，最终在本次基金销售中，取得500多万的成绩，排名公司第五名。

### 2、 思考工作中存在的问题，妥善解决

每天下班回到家，安排自己十五分钟的时间，回顾一天工作中的得失，发现工作中的薄弱点，对于存在问题进行思考，自己设法提出可行性方案，次日进行及时解决。

### 1、 增强基金客户的服务工作

目前，营业部需要从根本上转变经营模式，转变传统的经纪业务的过度依赖，需要将营业部转变成真正的营销客户中心。



那么，我们的服务就是至关重要的了。

每季度举办特色基金投资俱乐部，每次会议都安排一个主题吸引客户前来参加。会议中，我们将以基金投资的实例、分析解决客户对于自己存量基金的疑问，并出具基金短语点评，从而使客户对自己帐户中的基金及时了解，适时采取必要的赎回措施。

每次会议前，必须设计有针对性的调查问卷。会议结束后，必须对调查问卷及时进行梳理，了解客户的内在需求，将客户需求进行登记并予以解决。

目前，营业部的基金销售工作遇到瓶颈，我们必须转变思路，化危机为机遇，将自身能够做好的事情做到最好。通过自己的努力，带领营业部的基金销售走出瓶颈。

## 2、整理基金客户名单，改进基金服务模式

对于个人而言，服务基金客户必须细化手中客户名单。将手中所有客户分为重点客户(资产大经常购买基金)、核心客户(偶尔购买基金)、普通客户(持有套牢基金)。对于重点客户必须每次沟通前打印基金持仓明细，根据营业部的基金短语评论，与客户保持两周一次的电话沟通;对于核心客户，根据营业部的基金短语评论，每月保持一次电话沟通;对于普通客户，将每月的基金短语评论寄送给客户，并每月保持部分客户的沟通工作。

## 3、注重融资融券的业务学习，发展融资融券的客户

随着券商竞争格局日趋激烈，发展新业务的赢利模式也势在必行。所以，今年融资融券新业务也作为了营业部重点考核的目标之一。

在每天下午收盘后，利用半个小时的时间对融资融券业务及

柜台操作流程进行学习。遇到融资融券开户需求时，掌握实际开户流程，尽快分担开户柜员工的开户压力。6月30日之前，完成两个融资融券客户的开户指标。

作为营业部的一员，必须学习融资融券业务、发展融资融券客户，为营业部的发展作出自己的贡献。

#### 4、团队成员互相支持，携手努力共创佳绩

心中理想的工作环境是团队成员和谐共处、各项业务由成员牵头组织学习并回答员工提出的疑难问题、部门之间互相支持帮助、学习成长热情高涨的集体。

作为营业部的一颗“螺丝钉”，虽然渺小，但是也能够发挥自己的长处。在基金业务学习中，把握基金的特点，找出基金的卖点，安排让“基智团”成员轮流主持学习，对每位成员的研究能力、组织能力、演讲能力都会有所提高。

通过书籍、微博等传媒方式来吸收正面能量，然后在部门员工之间、营业部员工之间起到传播正面力量的导体。

#### 5、完成六月投资分析考试，做到有计划，有安排

6月11日，又是一次证券从业人员考试。我要利用现在起的两个月时间，对学习章节、学习要点按“周”进行划分，每周突出学习重点，把握书中的每一个知识要点，完成章节的练习题，争取在六月完成投资分析的考试。

## 第二季度意识形态领域分析研判报告篇十

二季度公司在安全标准化建设、安全教育培训、安全隐患排查治理等方面做了大量工作，公司安全生产形势基本保持稳定，但形势依然严峻，问题依然突出。现将二季度安全生产

工作总结如下：

## 一、二季度安全生产工作情况

### （一）扎实推进安全生产标准化达标创建

根据上级有关工作部署，公司高度重视安全生产标准化达标工作，成立了以分管安全副总经理为组长的安全标准化达标专班，负责达标考评的统筹协调，督促各项目部、分公司开展安全生产标准化达标创建。按照达标考评需现场查看四个项目部的要求，组织进行了一次全面检查，从作业管理、安全设施设备、工作环境等方面进行了细致、深入的检查，并详细查看了安全生产管理制度、安全专项方案、应急预案等资料，事后根据检查情况下发了检查通报，对各项目部提出了具体的整改要求，责令各项目限期整改。

### （二）顺利通过安全生产许可证延期

安全生产许可证事关公司能否正常开展生产，对公司有着重要意义。公司加强组织领导，明确工作责任，落实工作措施，健全制度体系，完善文件资料，加强与有关部门的沟通协调，顺利通过了安全生产许可证延期。

### （三）大力开展安全教育培训

公司制定了安全教育培训计划，投入资金，对全体员工进行有针对性的安全教育培训。督促项目部强化对新进场工人、转岗人员和特种作业人员的安全培训，利用多种方式对一线施工人员进行全方位培训。坚持每天作业前的班组安全教育，针对具体施工作业进行安全注意事项和操作规程交底，增强员工自我保护能力。利用安全生产例会、宣传栏、标语横幅等形式，营造浓厚的安全氛围，举办形式多样的安全知识竞赛、观看安全教育片等活动。同时积极参加由上级主管部门组织的安全教育培训。

#### （四）定期组织安全生产检查

公司安全环保部定期组织安全生产大检查，由分管安全副总带队，各部门负责人参加，对各项目施工现场进行全面检查，下达隐患整改通知单，要求责任、措施、资金、时限、预案“五到位”，限期整改。各项目部每周组织一次安全检查，班组每天组织检查，现场安全管理人员做好日常安全巡查。通过定期的、不定期的、全方位、多层次的安全检查和巡查，消除了事故隐患，保证了生产安全。同时利用生产调度会，让各项目经理、总工共同探讨安全生产中的问题，交流安全生产经验。

#### （五）深入开展安全生产活动

动，有效防范了安全事故发生。

二是开展“安全生产月”活动。各项目集中组织施工人员开展典型事故警示和教育，组织观看《生命刻度》、《逾越红线的代价》、《生命的红线》等安全生产电影。深入开展“平安工地”创建活动，结合“防坍塌、防坠落、反三违”专项整治“回头看”、全市公路系统安全生产专项行动等，扎实开展隐患排查治理，排除安全隐患。

## 二、存在的问题

公司虽然在安全生产方面做出了大量努力，但还存在许多问题和不足，主要表现为：

#### （一）安全生产意识有待增强

各级领导虽然都对安全生产很重视，但还存在“说起来重要，干起来次要，忙起来不要”的现象。一些作业人员流动性强，安全素质和技能较差，安全意识淡薄。

## （二）安全生产投入不到位

受建设资金紧张影响，安全生产经费经常不能足额到位，导致安全设施设备、安全警示标志等不能及时更新完善。

## （三）安全管理制度落实不到位

虽也制定了比较完善的安全生产管理制度，但执行不得力、落实不到位，对制度落实情况缺乏有效监督，结果是制度的效力大打折扣，没有发挥应有的作用。

## 三、下阶段工作计划

下阶段，公司将重点做好以下几方面工作：

### （一）继续做好安全标准化达标工作

安全标准化达标作为公司下阶段安全生产工作的重点，要健全机构，配备人员，深化监督检查，落实隐患整改，强化现场管理，充实安全资料，力求做到现场达标，资料齐全，力争于3个月内完成全部准备工作，确保安全标准化考评顺利通过。

### （二）不断改善安全生产条件

针对安全设施设备不完备、安全警示标志缺失、现场工作环境差等问题，公司将加大安全投入，完善和改造安全防护设施，淘汰落后的技术和设备，改善作业环境，改进安全生产条件，提高安全保障能力。

### （三）广泛开展安全宣传教育

强化现场安全生产管理人员、班组长的安全宣传教育工作，加大对员工安全理念和安全知识的灌输，抓好有关安全生产法律法规和公司安全管理制度的学习宣传，组织一线作业人

员学习安全操作规程，观看安全教育纪录片。通过岗位练兵、技术比武，切实提高员工安全技能。对农民工，特别是新进场、新上岗的农民工开展施工安全应知应会知识讲座，采取案例教学、影像等农民工喜闻乐见的方式，传授防护救护、逃生自助、基本操作技能等内容，确保安全宣传教育取得实效。

#### （四）着力强化安全责任制落实

生产目标和指标，将安全生产指标纳入各级人员的考核指标体系。三是强化监督检查。落实安全检查制度，开展多形式、多层次的安全检查，建立健全重大隐患公告公示、挂牌督办、跟踪治理和逐项整改销号等制度，对检查发现的问题和隐患一抓到底。四是严格责任追究。对在安全生产中违法、渎职造成安全隐患和事故的'责任人，予以严厉查处。

公司将大力推进安全生产标准化建设，进一步夯实安全生产基础，提升安全管理水平，有效防范各类安全事故发生，促进安全生产形势持续稳定好转。

#### 一、第二季度安全生产管理重点工作进展情况

1、认真开展了“全国安全生产月”，通过多种形式宣传安全生产重要意义。

2、接受了上级部门的专项安全督查，市级行业行政管理部门认真对公司承建的各个工程现场进行了全方位、细致化的检查，进一步发现各环节的薄弱处，指出相关安全隐患，并要求予以整改。根据整改通知要求，我公司投入人力、物力认真整改，在规定时间内整改完毕。

3、配合上级部门进行的安全检查，通过不同方式的检查，发现隐患，及时排除，确保相关作业人员的安全。

3、组织开展了安全自查活动，查出的安全整改隐患，由安全员专项发文进行专项整改，目前隐患已经全部排除。

4、六月份是全国安全生产月，按照有关部门的要求在公司全面展开了安全生产月活动、安全生产“三项活动”等安全宣传、教育、检查工作。

5、继续深入开展了工人的三级安全教育和安全技术交底工作，同时现场认真仔细地进行隐患排查和隐患整治工作。

## 二、安全管理机构及安全管理制度总体情况

### 1、安全管理职能部门的建立和人员配备

烟台创佳金属结构有限公司

和一名兼职安全员，两名安全员都经过合格的安全培训。

### 2、安全管理制度和安全管理体系建立情况

制定了各项安全管理制度，并下发各部门要求严格执行。建立了由公司管理层、各部门、车间、班组四方共同参与安全管理的全方位立体式安全管理体系。

## 三、下季度（第3季度）安全管理重点工作安排

1、检查各项目部安全月活动情况，总结安全月活动成果，编制总结报告汇报公司。

2、组织开展每月全公司的安全大检查活动，督促完成隐患整改，检查整改完成情况。

3、加强工地防火安全管理工作，做好值班工作，严格按防火预案做好各项准备工作。

4、其他日常安全管理工作，在公司进行全面的安全预防工作，把安全工作做细、做实。

烟台创佳金属结构有限公司

二〇一一年七月三日