# 推荐销售度述职报告如何写

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2025-05-26

*推荐销售度述职报告如何写一中共xxxx乡委员会 20\_年9月各位领导、同志们：三年来，我乡在县委政府的正确领导下，在各级各部门的大力关心和支持下，全乡广大干部职工和人民群众认真贯彻落实党的十八大和十八届三中全会精神，艰苦奋斗，团结协作，全乡...*

**推荐销售度述职报告如何写一**

中共xxxx乡委员会

20\_年9月

各位领导、同志们：

三年来，我乡在县委政府的正确领导下，在各级各部门的大力关心和支持下，全乡广大干部职工和人民群众认真贯彻落实党的十八大和十八届三中全会精神，艰苦奋斗，团结协作，全乡经济社会取得了长足发展，人民生活水平迈上了新水平。现在我代表乡党委班子作述德述职述廉报告，不妥之处，敬请批评指正。

三年来，我们始终把抓整体学习教育作为提升班子素质和能力的重要手段来抓，从而使班子的整体战斗力明显增强。一方面抓理论学习。以学习党的十八大、十八届三中全会和习近平总书记系列讲话精神为重点，认真学习党的政治路线和方针政策，用科学的理论武装头脑，提升了班子服务人民服务发展的能力。另一方面向典型学习。以焦裕禄、文朝荣等先进人物为标杆，加强对先进典型的学习，不断增强班子宗旨意识和艰苦奋斗精神。三是向实践学习。三年来，我们始终坚持在实践中调研，在调研中实践，与群众交朋友，拜群众为师，从而增强了班子服务农业农

村工作的能力。四是以德立本，践行社会主义核心价值观。三年来，我们按照社会主义核心价值观“24字方针”要求，以“道德讲堂”为载体，全面开展干部职业道德教育，在全乡营造爱岗敬业、诚实守信的浓厚氛围。

三年来，牢固树立科学发展意识，着力做好以水、电、路为主的基础设施建设，深入以畜牧养殖和经果林种植为主的产业结构调整工作，实现全乡经济社会取得了长足发展。

三年来，始终将基础设施建设作为改善发展环境的重要抓手，全面加强全乡基础设施建设力度。一是水利建设方面。完成了xx、xx、xx等组安全饮水工程，新修了xx、xx等村人畜饮水工程，完成了xx洼地排涝工程，改造了xx、xxx等山塘水库，全乡水利设施的承载能力显著增强。二是电力设施方面。完成了xx30千伏变电站主体建设工程和xx线路提级改造工程。三是公路建设方面。一抓通村公路硬化工程。完成了小xx至xx和xx、xx至xx、xx至xx、xx至xx通村公路硬化xx公里；启动了xx至xx、xx至xx至xx至xx、xx至xx通村公路硬化工程xx公里。二抓通组公路建设工程。三年来，完成了xx、xx、xx、xx等通组公路建设工程xx公里。三抓“一事一议”项目工程。利用 “一事一议”财政奖补项目工程，完 成了xx、xx、xx、xx、xx、xx等通组公路硬化xx公里，同时在xx、xx安装太阳能路灯xx盏，完成xx等村连户路面硬化xx公里。四抓基层阵地建设工程。近年来，先后投入资金xx多万元，新修和完善了各村办公楼。五是启动实施了xx村“四在农家〃美丽乡村”建设工作。

近年来，我们按照“畜牧强乡、果蔬富民”的总体思路和目标定位，大力调整产业结构，取得了较好成绩。一是大力发展畜牧养殖业。按照协会加大户带动的模式，成立了xx畜牧养殖合作社，新建了xx、xx两个畜牧养殖小区，新增山羊存栏xx余只。二是狠抓经果林种植业。近年来，先后在xx、xx、xx等村种植空心李xx亩，在xx等村种植脐橙xx亩，计划年底完成空心李种植面积达xx亩，脐橙种植面积达xx亩。

一是计划生育稳步推进。按照计划生育“双降”目标要求，严格控制人口出生率和自然增长率，完成了“国优”创建工作，贯彻落实“双诚信双承诺”机制，人口出生率和自然增长率均控制在目标范围内。二是教育事业蓬勃发展。狠抓“控辍保学”工作，扎实开展学前教育，开工建设xx小学和xx、xx、xx、xx、xx教师公租房xx套；完成了xxx、xx、xx教学楼改扩建主体工程；新修了xx，开办了xx等11个 山村幼儿园，启动建设了投资xx万元的xxx中学寄宿制工程；三是民生保障能力明显增强。四是医疗卫生环境明显改善。完成了卫生院住院部建设工程，新增了b超等辅助治疗设施，新增设村级卫生室5个。四是社会治安和谐稳定。三年来，着力抓好以严厉打击违法犯罪活动和以道路、水上交通等为主要内容的安全整治活动，认真做好矛盾纠纷排查化解工作，20\_年度，安全生产获全市“先进集体”表彰。

三年来，严格按照党要管党、从严治党的工作方针，认真做好党的基层组织建设工作。

三年来，严格按照中央、省、市、县的统一安排和部署，扎实开展创先争优、基层组织建设年、三个建设年、四帮四促和党的群众路线教育实践活动，从而进一步增强全乡干部职工为民服务的能力和本领，牢固树立了党员领导干部的宗旨意识。

充分利用党员培训班和以会代训的方式，三年来，共组织开展党员教育培训10次，进一步增强了党员宗旨意识，利用“七〃一”之机，组织党员到xxx、xx命历史纪念馆开展红色革命教育，缅怀革命 先烈，增强了党员的理想信念。加大党员发展工作，我们着力加强从返乡创业农民工和优秀女青年、创富带头人中发展党员的力度，三年来，共发展党员73名。

以村级换届为契机，将工作能力强，有号召力和凝聚力的青年充实到村支两委中，从而增强了基层组织的战斗力，20\_年12月顺利完成了全乡xx个村（社区）的换届工作。

认真贯彻落实《党政领导干部选拔任用工作条例》，三年来，在县委的关心支持下，按照任人唯贤的原则，新提拔正科级领导干部x名、副科级领导干部x名，正科级轮岗交流x名，副科级轮岗交流x名，从而调动了干部干创业的激情。

三年来，我们认真贯彻民主集中制原则，坚持重大项目和重要人事任免集体研究制度；认真落实党风廉政建设“一岗双责”责任制，深入学习《廉政准则》，严格执行《领导干部报告个人有关事项规定》，组织开展警示宣传教育x次，观看警示教育专题片x场次，结合实际，制定了《惩治和预防腐败体系20\_—20\_年工作规划的实施意见》，开展干部廉政谈话xx人次，建立健全了xx村（社区）村务监督委员会。 篇二：建设局领导班子20\_年述职述廉报告

城乡建设局领导班子

20\_年度述职述德述廉报告 20\_年，在市委、市政府的正确领导下，局党组团结带领全局广大干部职工，坚持以科学发展观统揽全局，紧紧围绕全市“三重一大”中心工作，抢抓机遇，开拓创新，狠抓落实，圆满地完成了市委、市政府交办的各项工作任务，用实实在在的工作成绩，为我市城乡面貌改善，城市功能提升和全市经济、社会又好又快的发展做出了积极的贡献。

局党组把理论学习摆上重要日程，认真贯彻落实中心组理论学习制度。通过自学、集中学习、在线学习和听专题报告等多种形式，深入学习实践科学发展观和党的十七届六中全会精神，学习贯彻省委十一届十次全会和市第十一次党代会精神。同时紧密联系工作实际，学习、关注城乡建设新知识、新科技和发展动态，不断更新思想理念，自觉增强围绕中心、服务大局的意识，进一步提高领导和驾驭科学发展的能力。20\_年度，我局处级领导干部平均完成在线学习的课时和学分，达到规定数的2倍以上。岁末年初，局党组坚持召开务虚会，分析研究宏观发展形势，对工作中的重大问题进行战略性、前瞻性研讨，增强解放思想的勇

气，保持开拓创新的锐气。

认真贯彻落实民主集中制的各项制度，完善局党组议事规则，不断提高执行民主集中制的自觉性和科学决策的水平。坚持集体领导和个人分工负责相结合的制度以及重大事项集体研究决定的原则，凡属方针政策性的问题及带有全局性、根本性的工作，均经集体讨论决定，做到会前事先通气，会上畅所欲言，会后狠抓落实。通过加强班子成员之间的沟通与合作，形成了合力抓工作、同心干事业的良好局面。局党组按照要求认真召开专题民主生活会，广泛开展批评与自我批评，认真检查班子和个人存在的问题，并加以整改，不断提高民主生活会的成效。

深入开展公务员职业道德教育，树立全心全意为人民服务的理念，努力培养班子成员热爱群众、关心群众疾苦的同情心，立党为公、勤政为民的责任心，不求名、不图利、无私奉献的进取心，耐得清贫、抵得诱惑的平常心。弘扬“热爱祖国、忠于人民，求真务实、开拓创新，顾全大局、团结协作，恪尽职守、廉洁奉公”的公务员精神，全局干部职工职业道德水平明显提升，“服务基层、服务群众、服务发展”的责任意识进一步增强；做好优质服务、超前服务，强力推动各项工作提速、提质、提效，树立了“优质、便捷、高效”的服务型机关形象。

紧紧围绕“三重一大”中心工作，充分发挥领导班子的核心作用和领导干部的示范带动作用，着力强化政风行风建设，大兴求真务实之风、创新创优之风和爱岗奉献之风，工作上“创新”、“突破”的喜报叠传，“身边感动的人和事”不断涌现，全局上下形成了争先进位、争创一流的良好局面。强化基层班子建设，确保各级党组织战斗堡垒和党员先锋模范作用得到有效发挥。认真贯彻执行《干部选拔任用工作条例》，严格履行工作程序，坚持德才兼备、实绩突出和群众公认的选人用人导向，在机关和部分基层单位选拔任用了一批科级干部，加快打造一支“善操作、会落实、能创新”和“想干事、能干事、干成事、不出事”的干部队伍。20\_年通过竞争上岗提拔科级干部\*\*名，赢得了广大干部群众的信任和支持，良好的选人用人导向牢固树立，风清气正的选人用人环境已经形成。

——城市面貌再呈新变化。\*\*\*项城建重点工程顺利推进，开工\*\*\*项，开工率\*\*%，竣工\*\*项，占已开工项目的\*\*%，其它跨年度项目有序推进。高铁生态商务区一期、音乐厅、奎山公园敞园改造、名人园、三环南路绿化提升、中山路省级示范路等标志性工程建成竣工，奥体中心、三环东路高架等重大工程开工建设。老城区空间梳理加快推进，新城区组团功能不断完善，集聚

力逐步增强，城市面貌显著改善，特大型区域性中心城市地位进一步巩固。

——棚户区改造有序推进。\*\*万m棚户区改造一期工程顺利完成，全年完成棚改拆迁\*\*万m，新建定销房\*\*套，超额完成省下达的目标任务。在此基础上，\*\*余万m二期棚户区改造工程正式启动。

——村镇环境进一步改善。加快基础设施建设步伐，强化镇区建设管理，成功申创省级环境整治试点村、省级生活污水相对集中处理示范村等多个示范项目，获省补资金\*\*\*\*万元，居全省第一。全面启动全市村庄环境整治工作，争取省第一批引导资金\*\*\*\*万元，春节前较好地完成\*\*\*个村庄环境整治任务。开展中心镇创建达标工作，第一批\*\*个镇考核工作基本结束。

——建筑业发展势头强劲。市委、市政府主要领导高度重视建筑业发展，多次提出具体要求，出台了进一步加快建筑业发展的一系列优惠政策。建筑业总产值达\*\*\*亿元，增长\*\*\*多亿元，同比增长\*\*%。建筑企业集中度进一步提高，竞争力进一步增强，222 全市\*\*\*\*家建筑企业中二级以上\*\*\*家，其中总产值超10亿元\*\*家，40亿元\*家，50亿元\*家。建筑业对我市gdp的贡献率保持\*%以上，占地方税收\*\*%以上。建筑业科技创新步伐不断加快，\*项国家级工法获通过，填补了我市市属建筑企业国家级工法的空白。

——房地产市场健康有序。改善投资环境，强化服务理念，开展超前服务，提前介入，在国家宏观调控新形势下，积极促进房地产健康发展。加强对房地产市场的监管，倡导开发企业诚信经营，企业诚信意识和品牌意识大为提高。进一步落实房地产调控政策，加大定销商品房建设和市场投放力度，有效抑制了商品房价格过快增长。

——建筑市场监管不断强化。实施“两场联动”机制，依法查处和有效遏制各种违法违约行为，进一步规范建筑市场秩序，健全建筑市场信用体系，营造诚实守信的市场环境，对存在不良信用行为的\*\*家企业给予缓发《信用手册》的处罚。

——招投标管理水平进一步提高。改善招投标服务设施，建成并启用\*\*\*\*m的交易中心，建立“在\*投标企业信用库”，积极推行电子化招投标，实现标书电子化、评委异地化、评标远程化、监察实时化和管理网络化。开标现场满足网上视频直播条件。市区全年共监管发包工程（标段）\*\*个，工程造价\*\*亿元，通过公2篇三：述德述职述廉报告 述德述职述廉报告

五年来，本人先后任市信访局副局长，分管接待群众来访和北京维护工作；市农业局副局长，分管林业绿化工作；市农委副主任兼农开局局长，并分管农业产业化工作。在市委市政府和所在部门的正确领导下，务实创新、狠抓落实、勤政廉洁，较好地完成了各项工作任务，多次受到好评和奖励。现报告如下：

在工作和生活中注重品德修养。一是讲政治道德，遵守政治纪律。严格执行工作决策部署，顾全大局，服从分工，团结班子成员，重大事项及时请示，个人重大情况主动报告。二是讲职业道德，致力敬业奉献。恪尽职守，全身心投入工作，主动谋划思路，落实关键措施，整体推进分管工作。三是讲社会公德，坚持与人为善，以良好的人格魅力影响人、感染人、带动人。四是讲家庭美德，坚持伦理规范。全家和睦相处，尊老爱幼，邻里团结。

在信访局工作期间，正是社会矛盾高发期。一是创新机制，推进接访运转有序。抓住国务院信访条例出台的契机，组织

制定了接待来访的工作流程；拟定了接待、交办、办理、反馈的工作制度和规范；突出初访办理，狠抓办结率，确保事事有交代，件件有着落。二是分类指导，妥善化解各类矛盾。首先，加强调查研究。分别就农村土地、财务、纠纷、分配，城市拆迁，企业改制，落实政策等问题专题调研，分类提出处理一般原则，市及各乡镇部门依照借鉴。其次，就可能出现的突发事件，如拦堵道路和机关大门、非正常死亡、重特大事故，会同政法部门及有关单位修订信访应急预案，保证事发后第一时间介入和化解，防止矛盾扩大和发酵。再次，就重大信访问题，牵头组织各相关单位和人员协调处理，着力解决复杂疑难矛盾。三是精心组织，控降进京去省上访。一方面开启了信访听证工作，教化和惩戒并举。另一方面，加强对重点信访人的稳控。重要敏感时期推行零报告制度，同时对已进京去省的信访人耐心细致地做好工作，尽可能减小负面影响。

我深切的感受到，做好信访工作，敬业、理性、能力缺一不可。这些经历是我人生的宝贵财富，丰富了阅历，增长了才干，也感知了群众疾苦，增强了工作责任。为此，本人获得省北京维护、市政法工作先进个人，局先进工作者等荣誉，在群众中赢得了较好口碑。

在农业局分管林业绿化工作期间，是全市林业发展最快的时 期。一是围绕森林覆盖率达20%的小康指标要求，科学制定规划，起草全市工作意见和考核奖励办法，狠抓落实，大力发展围庄林、经济林，增加森林资源总量。二是围绕我市林业发展，在全省率先启动了村庄绿化建设，制定了村庄绿化标准，在全省推广建成村庄绿化示范村97个，成为全省整体推进县；绿色通道建设建成级别道路22条48公里1.6万亩；建成公益林面积4.8万亩。三是围绕林业大市向强市发展的要求，发展林业产业。新增各类花卉苗木基地2.5万亩，各类林果7000亩，三品认证42个产品。加强林业文化建设，开展古树名木和森林资源保护工作，发掘泰兴银杏文化，申报全国绿化模范县，并一举通过。基本实现了全市争第一，全省有位置，全国有影响的目标。

20\_年是改革之年。我市机构改革和全省农业综合开发管理办法调整同步进行。一是抓项目上争，做大盘子。两年上争国家项目4个，省级项目2个，治理面积8万亩，财政资金7250万元。新建机耕路102公里，泵站120座，桥梁24座，硬质渠道196公里，涵洞234座，培训农民8700人次，直接引导投入1053万元。上争黄桥老区降低地方财政配套比例优惠政策，每年减少财政支出300万元。二是抓项目整合，打造亮点。为加快农业基本现代化进程，改变我市农田基础设施薄弱的现状，破解资金不足的难题，经过深

入调研，精心谋划，按照统一规划、分工协作、各负其责、集成项目、全程督查、整体推进的思路，全市每年建成高标准农田1万亩，改造中低产田2.5万亩以上。根思乡0.9万亩高标准农田项目受到省市各级领导的好评，其做法在系统内广泛推广。三是强化监督，提升质量。严格执行招投标制度，将项目工程招投标集中纳入市政府招投标办公室管理，统一委托招标代理机构进行招标，规范操作，及时公示，确保招标工作公正、公平、规范；严格执行质量安全管理制度，推行专业监理、业主管理、群众参与的“三位一体”监管机制和严格的安全检查制度；严格执行验收制度，加强项目施工阶段验收和竣工验收，不留隐患，不留死角，切实提高工程质量。

今年是农业产业化职能由发改委调整到农委的过渡期。为此，一是抓调研对接，与发改委充分对接熟悉市情，向省市主管部门请示汇报吃透上情，深入乡镇企业调研摸清下情的基础上，谋划思路、全面落实，职能工作有序开展。二是抓龙头企业促培育。半年时间，我市新增省级农业龙头企业2家，新增市级龙头企业7家，认定县级龙头企业28家，列统规模农业产业化企业140家。预计全市规模企业销售收入可达65.6亿元，带动51.65万农户，同比分别增长15.09%、9.6%。三是抓项目开发。一是上争省级项目2个，

项目总投入1500万元，其中财政投入150万元。项目均已通过市级验收。二是通过政策激励，考核推动，服务指导等举措，强化农业招商。全市今年累计完成“三资”投入12亿元，完成省市任务的240%。新建规模项目（500万元以上）50个，总投入7.8亿元。四是抓展示展销促市场。组织龙头企业及我市十多家银杏加工企业分别参加了江苏省扬州农洽会，中国成都农产品交易会，江苏上海特优农产品展销会，市场反响良好，提升了企业的知名度，扩大了品牌的影响力，拓宽了我市特色农产品的销售渠道。

一是加强学习。注重政治学习，认真学习政治、政策和经济理论，进一步增强德行意识和廉政意识，保持奋发进取的精神状态。注重业务学习，针对岗位要求和工作实际，准确把握农业综合开发和农业产业化工作的具体要求，不断提升工作的科学性、针对性和实效性，不断改进工作。始终注重调查研究。经常深入实际，倾听基层群众的意见和建议。二是摆正自身位置。对分内事不推不拖，主动开展工作，敢于担责；对分外事，密切配合，积极支招；对重大事项严格执行集体研究意见。三是健全落实制度。在日常工作中，率先垂范，执行农委机关管理的99条规定；在项目管理上，实行竞争立项，履行廉政合同；在工作体制上，调整内设机构，实行计划、实施、监督三权分立，防止失范和腐败。四篇四：计生局班子述德述职述廉报告

区人口计生局班子述德述职述廉报告

各位领导、各位同志： 五年来，区人口计生局本届班子在区委、区政府的正确领导下，坚持以邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，克难奋进，真抓实干，开拓创新，认真履行计生工作职能，落实区委、区政府布置的各项工作任务，服务黄州经济社会发展，维护社会稳定，扎实开展基层党组织建设，加强党风廉政建设，为黄州区跨越式发展创造了和谐的人口环境。现将局班子思想道德建设、依法履职和廉洁从政情况报告如下：

“爱国”作为一种道德责任，就是要求公民发扬爱国主义精神，为维护民族自尊心、自信心和自豪感，为维护和争取祖国的独立、统

班子成员深知个人命运和国家命运紧密相连，没有国家的昌盛就没有个人的尊严和幸福，因此在岗位上努力做好本职工作。把“守法”作为道德责任，不仅要有知法、懂法、遵法的法律意识，还要把法律意识转化为自觉依法行使权利、履行义务的法律行为，使自己的言行合乎法律的规范。班子成员在中心组学习上多次开展爱国主义教育，在汶川大地震后带头捐款捐物2万余元，近5年来没有违反法律法规的现象发生。

班子成员在平时生活和工作中，不管彼此之间的社会地位、生活条件、工作分工有多大差别，都是一视同仁，平等相待，互相尊重，互相信任。特别是在处理个人利益集体利益的关系上，能够树立全局观念，不计较个人得失，自觉服从整体利益的需要。在出现局部的、暂时的利益不一致的时候，互相之间应做到心平气静，以诚相待，以理服人，共同商量；有了分歧不回避，摆到桌面上来，各自开展批评和自我批评，求工作之大同，存个人成见之小异；有了困难，同舟共济，一方有难，八方支援；有了荣誉，互相谦让。计生局无论是平时工作，还是开展大型活动、无论是迎接上级考核，还是搞集中行动，大家都心往一块想，劲往一处使，使我局各项工作受到上级的充分肯定。

明礼是人的外在行为表现，而诚信则是人的内心状态。只有表现了人内心的诚信本质，才不会流于虚伪的形式，只有通过明礼的外在形式，才能最恰当地表现出来“诚信”，明礼诚信是处理个人与社会、个人与个人之间相互关系的基础性道德规范。作为局领导班子如果不取信于群众，就得不到老百姓的支持和理解。班子成员无论是工作中或还是在生活上，无论是待人接物，还是公务处事，处处都是讲礼仪，事事都是讲诚信，争做老实人、说老实话、办老实事，以信待人、以信取人、以信立人的美德得到了发扬光大，在群众中树立了良好的个人形象。

爱岗是敬业的前提，敬业是爱岗情感的升华，是对职业责任、职业荣誉的进一步深刻理解和认识。班子成员个个立足本职工作，严肃认真，兢兢业业，脚踏实地，一丝不苟，树立了全心全意为人民服务的思想。使“天下第一难”的工作得到了社会各界的支持，得到了广大群众的理解。局每个班子成员都有这样的经历，为了工作需要，有时迎接省市考核、下乡督办，自己的家人生病住院都无法照料。为了更好地工作，大家都默默地克服，在业务上精益求精，在工作中坚守岗位责任，干一行爱一行，为干部职工树立了良好的职业道德风范。

五年来，在班子成员的带领下，区人口计生工作连续5年跻身全市先进行列，其中20\_年、20\_年位居全市第一。五年间，区人口计生局先后荣获全省纪念《公开信》发表30周年先进单位、全省行风政风建设先进单位、全省开展诚信计生工作先进单位，荣获全市优质服务体系建设先进单位，连续两年荣获全市最佳文明单位。区计生服务站荣获全省优质服务站称号，去年顺利通过全省计生优质服务区建设“回头看”检查验收。五年来，全区人口出生率控制在8‰以内，年均自然增长率控制在5‰以内，符合政策生育率控制在88%以上，一孩妇女积存率达到65%以上，平均出生婴儿性别比为----，其中，今年上半年出生人口性别比为----，较去年同期下降了12个点位。各项指标均控制在省市

责任指标以内，人口和计划生育工作整体水平稳步上升。

规范建立了1个区级、9个乡级、138个村级人口学校，重点强化区、乡服务站宣传教育作用，夯实基层人口计生宣教网络。

近五年来开展“5.29”计生协会活动日、“7.11”世界人口日等大型宣传活动16场次，在电台、电视台、报刊开辟人口计生专栏，在各类媒体刊发新闻稿件872篇，累计投入96.5万元印发各种宣传资料210万份。

深化生育文明建设“三级联创”活动，大力推进生育文明建设“十百千万”示范工程。稳步实施“生育文明〃家庭发展”计划，在全区开展了计划生育“幸福家庭”行动。五年来，累计投入200多万元，救助特困家庭350户，扶持“三难”家庭216户，支持“四缺”家庭425户，关爱女孩家庭562户，奖励少生快富家庭327户。建立生育文化大院、生育文化园16个，文化书屋138个，全区137个村（社区）达到生育文明示范村（社区）标准，区乡两级共表彰31781户农村家庭生育文明示范户。

20\_年出台了《关于进一步综合治理出生人口性别比升高的意见》，协同区卫生局、药监局联合出台了b超管理、终止妊娠手术管理、终止妊娠药品管理、定点引产管理、死婴核查等一系列“控比”管理制度。

成立了党员

干部政策外生育查处专班、社会抚养费征收专班、“两非”案件查处专班。投入16万元，建立了医院b超室视频监控系统。每年印发张贴“两非”案件有奖举报公报，加大对提供举报线索人员的奖励力度。

五年来，深入开展社会抚养费征收、“两非”案件查处、党员干部政策外生育党纪政纪处理三大专项行动。共征收社会抚养费--万元，申请法院强制执行124例，行政拘留56人；共查处“两非”案件46例，查处党员干部政策外生育47人。

在节日期间开展慰问活动，近5年来，共走访慰问计划生育困难户365户，发放慰问金和春节物资86万余元。

建立了农村部分计划生育家庭奖励扶助资金、特别扶助资金、独生子女保健费、企业退休职工计划生育奖励资金发放政策，每年兑现资金在350万元以上，落实到位率100%。累计有1368人独双女户享受中考10-20分加分政策，159人享受独女户高考加分政策。20\_年享受中考、高考加分分别有 123人、55人。20\_年出资13万元为4313户计生家庭办理了意外伤害保险。

述德述职述廉报告 20\_年以来，本人在县委、县政府的正确领导和上级各部门的大力支持下，团结乡党政班子带领全乡干群全面贯彻落实党的十八大、十八届三中、四中全会精神以及习近平总书记系列重要讲话精神，以第二批党的群众路线教育实践活动为契机，抢抓机遇，求真务实，艰苦创业，排难求进，全乡各项事业健康发展。特别是我乡?大埠人家?流动党支部推行的?四个五?工作法，《人民日报》、《光明日报》、《人民网》、《新华网》、《中央广播网》等中央新闻媒体相继进行了报道，文清书记亲临?大埠人家?视察也对该做法给予了充分肯定；教育实践活动中发掘的模范人物下坑小学林章植老师被入选中国文明网?中国好人榜?、获得江西省?师德标兵?、?最美教师?称号，更是获评?全国优秀教师?光荣称号；我乡大坑村也成功入选第三批中国传统村落，据悉本批次全省仅有36个。为全县创先争优工作添砖加瓦。

每天提高一小步，日积月累，就会前进一大步。一年来，我通过各种方式不断汲取理论营养和提高综合素质。一是坚持抓好党委中心组的学习。加强思想政治理论学习，使班子成员在新形势下能够认真贯彻执行党的路线、方针、政策，跟上县委、县政府的工作思路，保证政治思想上不落伍，理论学习不掉队。同时安装多媒体设备，改善集中学习环境，组织全体机关干部职工每周二晚上集中学习。二是坚持民主

集中制，规范民主决策程序。凡重大工作和涉及人财物的问题都经班子集体研究，形成决议后，按分工认真抓好落实。三是加强党性修养，坚定政治信念。作为主要领导干部，提高政治理论素质，首先有?形势逼人，不进则退；任务逼人，不学则退?的紧迫感，紧跟时代步伐，在持久学和深入学上下功夫,坚持不懈地加强学习。四是坚持在干中学、在学中干。作为一名基层主要领导干部，把握好、运用好政策是开展农村工作的前提，在贯彻落实农村各项政策上做到先学一步，这样才能更好地履行自己的职责。通过学习，提高自身素质，掌握工作的主动权。

一是抓学习，切实加强党的思想政治建设。坚持和完善党委中心组学习制度，把学习教育、思想理论作为教育实践活动的首要任务，贯穿活动的全过程，做到活动向前推进、思想理论同步跟进。同时，充分利用乡内?大埠暴动?红色资源，开辟红色课堂，弘扬苏区精神，传承红色基因。二是抓作风，切实加强干部作风建设。班子和班子成员通过群众提、自己找、上级点、互相帮、集体议等方式查找?四风?问题。经党委主要领导、县委督导组、县委?活动办?、挂点县领导层层严格审核把关，剖析了问题的思想根源、明确了整改措施，切实加强了干部作风建设。三是抓整顿，切实转化软弱涣散党组织。开展?三大工程?建设，采取?定调子、开方子、结对子、抓头子、给票子?的?五子? 法切实抓好软弱涣散党组织整改工作。目前已整合帮扶资金34万元，解决实际问题11个，全乡2个软弱涣散基层党组织已全面整顿到位。四是抓典型，选树身边先进模范。发掘身边的模范人物下坑小学林章植老师，及时号召全乡党员干部向他学习，营造了学习先进、赶超先进的浓厚氛围。为此，央广网、江西日报、赣南日报等媒体相继报道了他的先进事迹，林章植因此被入选中国文明网?中国好人榜?、获得江西省?师德标兵?、?最美教师?称号，更获评?全国优秀教师?光荣称号。

今年以来全乡民生工程支出达1500多万元，集中解决了道路交通、农田水利、文化教育、圩镇建设、土坯房改造、便民服务等6个方面100多件民生实事。一是切实改善群众出行条件。投资600多万元硬化了四条村组公路，即居龙滩电站至夏汶公路9公里、菜花园至遥坑公路3.4公里、芦屋至坳丘公路3.3公里、马屋坳至金田小学1.1公里等通村通组公路；拟投资70万元的东坑至黄田公路硬化工程和投资90万元的大埠圩危桥重建工程已进入招投标程序，预计今年年底可动工实施；投资10多万元，对各村公路进行了维修。二是着力实施农村饮水和水利设施建设。投资450万元新建农村安全饮水工程，解决了圩镇及周边近1万人的安全饮水问题；投资10万元解决三江、下马石、夏汶等村库区移民的安全饮水问题。投资50多万元对各村的水圳水陂进行新建、修复或改造。三是不断加大文化教育事业投入。拟投资200 多万元的?大埠暴动?陈列室已平整土地，年前可动工建设；投资160万元的中心小学综合楼已投入使用；投资260万元的大埠中学综合楼已正在加紧建设；结合红色文化基地建设廉政文化广场，很好的将廉政文化和红色文化结合起来；投资240万元的公办幼儿园完成招投标程序，现已开工建设，预计明年9月份可以投入使用。四是全面加快圩镇建设步伐。投资25万元疏通改造了圩镇排水排污沟道900多米，投资7万元维修了圩镇街道路面低洼、破损处640平方米，投资2.5万元新建了农贸市场上粮管所的人行码头台阶，投资160万元对滨江大道、将军大道、柏树下排水系统进行了改造、路面铺设沥青、路灯安装，投资20万元购臵一台垃圾车、13个垃圾箱。加快了圩镇建设步伐，提升了圩镇品味。五是扎实推进农村危旧土坯房改造。高标准建设了二个土坯房集中建设点，全面完成了全乡416户农村危旧土坯房改造任务，切实改善了农民住房条件。六是彻底打通联系服务群众?最后一公里?。投资100万元新建便民服务中心和群众工作中心，群众办事可到中心一站式办理，各村设立了服务工作站，彻底打通了联系服务群众?最后一公里?问题。

一是网箱养鱼稳步发展。发挥‘大埠人家’鱼兴养殖专业合作社优势，通过?合作社+农户?的模式，带领全乡56户网箱养鱼户，共建设网箱120箱，投放鱼苗120万尾，总产值可达1980万。二是烤烟任务超额完成。烟叶发展势头良好，全乡收购烟叶超过1200担，产值超130万元，超额完成任务，

实现户均增收2万元。三是油茶蜂蜜蓬勃发展。全乡油茶基地新增400多亩，蜜蜂养殖新增800多箱，总产量70余吨，其中以?大埠人家?品牌协助销售30余吨，助推在家农民发家有了新门路，致富有了新希望。四是旅游产业稳步推进。根据大埠乡独特的旅游资源，制定了《大埠乡旅游开发规划》；改善旅游交通路线，硬化了居龙滩环湖公路；完善基础设施建设，修建了休闲垂钓码头；开发自然生态资源，发掘了大埠峡谷景区。下一步将着力打造?红色文化、休闲垂钓、自然生态?三个旅游景区，

一是推进综治维稳工作。我乡结合实际充实调整了大埠乡人民调解委员会，充分发挥基层调解员作用，帮助村组做好调解工作，把矛盾化解在基层，把纠纷调处在萌芽，避免因矛盾纠纷引起上访、越级上访等。今年以来我乡排查调处各类矛盾纠纷共计162起，其中调解卷宗101份，小协议58份，调处率达98%。受理?三送96333?热线22起，现已全部办结，赣县民声通道和信访局信访件24起，2个重复上访户，全部办结，有力维护了全乡社会和谐稳定。二是扎实开展防汛抗灾工作。我乡坚持?四迅速?即迅速把握防汛工作重点、迅速落实责任、迅速排查整改、迅速上报灾情，做好防汛抗灾工作。完善了《大埠乡地质灾害应急预案》，同时积极宣传地质灾害预防的有关知识，做到了?预防在先，安全第一，生命至上?，确保全乡安全渡汛。20\_年，我乡未发生重大地质灾害事故。三是不断健全社会保障。

**推荐销售度述职报告如何写二**

本企业200×年度地销售目标如下：

1．销售额目标：销售部部门年销售额达万元以上。

2．利润目标：200×年度实现利润达万元以上。

3．新产品地销售目标：新产品销售额达万元以上。

① 市场营销部门应采取措施，如培训、定期地经验交流等，使所有人员都能精通业务，有危机意识并能有效地工作。

② 员工需全力投入工作，使工作向高效率、高收益、高分配地方向发展，公司将加强业务管理。 ③ 为提高运营地效率，公司将大幅下放权限，使员工能够自主处理各项事务。

④ 为达到销售目标，建立岗位责任制，实行重赏重罚政策。

① 交易发生要签订合同，彼此应遵守合同约定，履行相应义务，保证合同地顺利执行。

② 公司为促进零售店地销售，建立销售管理体制，即将原有购买者地市场转移为销售者地市场，使本公司能享有控制代理店、零售店地优势。

⑦ 将主要销售目标放在零售店方面，培养、指导其促销方式，借此刺激需求地增长。

⑧ 定期举办联谊会，进一步加强与零售商地联系。

⑨ 利用客户调查卡地管理来规范零售店销售实绩、需求预测等地管理工作。

⑩ 除沿袭以往对代理店所采取地销售拓展策略外，再以上述地方法作为强化政策，从两方面着手致力于拓展新地销售渠道。

检查与代理商地关系，确立具有一贯性地会计制度。

市场营销部门包括内部、外部，具体地销售工作计划、措施如下表所示。

市场营销部门计划

(一)新产品地销售方式

① 将全国有影响力地30家零售商店依照区域划分，在各划分区域内采用新产品地销售方式，即每人负责30家左右地店铺，每周或隔周做一次访问，借访问地机会督导、奖励销售，并进行调查、服务及销售指导和技术指导等工作。

② 新产品地库存量应努力维持在零售店有一个月地库存量、代理店有二个月地库存量。

③ 销售主管及销售人员地职务及处理基准应明确。

（二）新产品协作机构地设立与工作

① 为使新产品地销售方式及所推动地促销活动得以顺利展开，还要以全国各主力零售店为中心，依地区设立新产品协作次级机构。

② 新产品协作机构地工作内容包括：分发、寄送相关杂志；赠送本公司产品地样品；安装各地区协作店地招牌；分发商标给市内各协作店；分发广告宣传单；积极支持经销商；举行讲习会、研讨会；增设年轻人专柜；介绍新产品。

（三）增强零售店员工地责任意识，加强其销售意愿，具体实施要点如下。

1.金激励法

零售店员工每次售出本公司产品时都令其寄送销售卡，当销售卡达到15张时，即颁发奖金给本人以提高其销售积极性。

2.强人员地辅导工作

① 销售主管可利用访问进行教育指导说明，借此提高零售商店店员地销售技术及加强其对产品地认识。

② 销售主管可亲自接待顾客，对销售行为进行示范说明，让零售商地员工从中获得直接地指导。 ③ 邀请协作机构员工参加零售店员工地研讨会，借此提高其销售技巧及对产品地认识。

④ 参加研讨会地员工通过对其他店员传授销售技术及产品知识、技术，借此提高大家对销售地积极性。

（一）实施广告宣传

① 在新产品销售方式体制确立之前，暂时先以人员地访问活动为主，把广告宣传活动作为未来规划活动。

② 对广告媒体进行研究，达到以最小地费用获得最大成果地目标，完成广告宣传计划。

③ 为完成以上两项目标，对广告、宣传技术进行充分地研究。

（二）利用购买调查卡

① 针对购买调查卡地回收、调查方法等进行检查，借此确实掌握客户真正地购买动机。

② 利用购买调查卡地调查统计、新产品销售方式体制及客户调查卡地管理体制等，切实做好需求地预测。

（一）营业业绩统计

利用各零售店店员所返回地客户调查卡，将销售额地实绩统计出来，或者根据客户调查卡进行新产品销售方式体制及其他地管理。

① 依据各营业处、区域分别统计商店地销售额。

② 依据各营业处分别统计商店以外地销售额。

③ 另外几种销售额统计需以各营业处为单位进行。

根据上述统计，观察并掌握各店地销售实绩和各负责人员地活动实绩，以及各商品种类地销售实绩。

（二）确立及控制营业预算

① 确立营业预算与经费预算，经费预算需随营业实绩进行上下调节。

② 预算方面地各种基准、要领等需完善并成为范本，本部门与各事业部门应交换合同。

③ 针对各事业部门所做地预算与实际额地统计、比较及分析等确立对策。

④ 事业部门地经理应分年、季、月分别制订部门地营业方针及计划，并提交给本部门修改后定案。

**推荐销售度述职报告如何写三**

一、总则：为了提高本公司经营运作，加强产品市场的开发及维护，公司决定确立经济责任制，采用重管重制政策，完善各种规章制度，加强各种业务管理公司营销策略，采取设立经销点的经销制，同时为加强经销网络的维护，致力开发符合条件的经销商及包干制业务，应定期走访各经销点，每月对所有经销商的业绩审评，对销售业绩突出者予以奖励，并随时做好所有客户的销前、后服务工作。

二、岗位职责：2.1销售副总：

a.负责总公司各项销售政策的实施及各项制度的执行。b.组织并参与市场调查和预测，及时反馈市场信息和客户要求。c.会同销售部经理制定和完善销售承包责任制，制定年销售计划，各时期营销策略。d.对营销网络的维护建立，并将信息及时反馈至公司总经理。e.负责资金回笼工作，主持解决所有经济合同的纠纷事务。f.会同分公司总经理，技术部主管制订订货排产计划。

2.2销售部：a.负责企业产品的销售、售后服务工作。b.严格依销售制度及第十二条款之合同管理规定，贯彻并执行。c.负责编制“销售合同”，“工矿合同”“订货排产情况汇总表”。d.负责对驻外各经销点监督、检查、反馈工作。并对其经营负责。e.制订本部门的管理制度，岗位责任制，操作程序文件，并负责落实与考核。f.负责资金回笼工作。g.负责联系储运业务。h.负责本部门的业务培训工作。

2.3销售部经理岗位职责：a.负责企业产品的销售、售后服务工作;b.严格依销售制度及第十二条款之合同管理规定，贯彻并执行;c.负责编制《销售合同》，《工矿合同》、《订货排产情况汇总表》;d.负责对驻外各经销点监督、检查、反馈工作，并对其经营负责;e.制订本部门的管理制度，岗位责任制，操作程序文件，并负责落实与考核。f.负责资金回笼工作;g.负责联系储运业务;h.负责本部门的业务培训工作。

2.4助销员岗位职责：a.负责客户的往来接待工作及产品的初步介绍;b.负责公司所有销售客户的往来跟踪、服务、联系;及售后服务等销售内务工作;c.负责销售部所有销售档案的整理、跟踪及管理;

d.销售部经理外出时，全面负责销售部内部一切日常运做;e.负责所有销售合同的跟踪;

f.负责销售部及销售大厅的卫生打扫工作。

2.5开单员岗位职责：a.负责开具产品《出货单》、〈〈样板申领单〉〉、《样板发放单》;b.负责销售台帐的登记，每月25日与财务对帐;c.每日负责填报《销售日报表》及《销售月报表》，及销售电脑的操作管理工作;d.并于每年12月28日会同成品仓库管员前往公司专卖店进行年终盘仓;e.填报《质量日报表》;f.负责销售部及销售大厅的卫生打扫工作;

三.销售服务：销售部应保持8小时日常上班时间有人接听电话，公司各有关部门人员应文明礼貌待客，具体要求如下：

3.1、接听电话：

凡有客户来电首先应答：“您好，公司”然后应耐心解答客户问题，产品价格应以公司统一规定报价。如为外地经销商，应记住对方联系电话、地址，需要时请销售经理接听并做电话记录。讲完后应说：“谢谢!欢迎您随时到本公司来，再见!”等礼貌用语。

3.4、对于与公司往来密切的大宗经销客户注意不可怠慢，但不可使在场的其他客户有差别待遇感。

3.5、对于所有初次往来客户，无论大小，在初次见面后均应了解并记录对方的姓名，地址及联系方式，其外貌特征应尽快熟记，以便客人二次来公司后，有亲切感及重视感。

3.6、如客人询问与交易无直接关系的问题，应礼貌回避，不应明显表露出不悦或直接敷衍了事。且不可在自己不了解情况时，告诉客人错误答案。

37如遇工作秩序关系，使客人被怠慢或耽误客人时间，应向客人做出礼貌解释，并向客人表示歉意，请客人原谅，不可与客人发生争执及面有不悦冷落客人。

3.8、当客人离开时，应主动与之“再见，欢迎下次再来”等礼貌用语。

3.9、如客人委托保管任何物品，应乐意接受，并妥善处理，如发现客人遗留或忘记物品时，收好并通知该客户。

310销售部所有人员应尽量满足客户所提一切合理要求，不合理的应婉言拒绝。

3.11、凡公司销售人员及其它相关部门人员不得与客户串通勾结，一经查处，公司将依情节做严肃处理。

四.客户服务细则：

4.1.客户意见调查及处理：所有客户的经销情况、储运、财务、仓库均应做实际了解，如客户对公司销售营运提出任何意见，销售部均应记录备档，并及时解决处理，如有重大事件，应及时反馈至分公司总经理或总经理处，以便及时处理。

4.2.客户投诉：a.客户质量投诉：公司销售部凡接到客户对产品有关质量问题的投诉时，不论情节大小均应由销售副总或销售经理亲自安排处理，对客户投诉内容的相关票据、品名、规格、数量、等级、色号、购买日期等予以登记备档，并必须通知有关部门立即查明原因。对客户的投诉理由进行确定，必要时销售副总或经理应协同相关部门主管一同前往客户处进行详细了解、调查并迅速做出相应的处理结果。同时对所处理结果进行追踪服务并做记录备份留档。b.客户对非质量的投诉：客户对销售人员或有关部门人员的销售服务提出意见或进行投诉时应向销售副总或经理报告，并据情节大小、向公司办公室提出上报及处理建议。销售部或办公室对此做出及时处理，并将处理结果告知客户。

**推荐销售度述职报告如何写四**

1.市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售类任务。暂订年任务：销售类额100万元。

2.适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3.注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4.目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

5.不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6.先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7.对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8.努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

1.制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2.见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

5.填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8.投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9.投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10.争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11.货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12.提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

1.定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2.对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3.利用下班时间和周末参加一些学习班，学习更多营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售类工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献。

**推荐销售度述职报告如何写五**

现在接到一个新产品，我的口号是：不为失败找借口，只为成功找方法。我的季度个人销售工作计划具体做法是：多跑多听多总结，多思多悟多解决，勤动脑，勤拜访，必须做到：“铜头铁嘴橡皮肚子飞毛腿”。做一名刚强的业务员。

下半年工作计划如下：

一，市场swot分析

(1)，优势：企业规模大资金雄厚，价格低，产品质量有保证。

(2)，劣势：产品正在导入期，各方面还不成熟，客户不稳定，条件有限(没有自己的物流配送)。

总之老品牌占山为王，市场，客户稳定。要想在这片成熟，竞争非常激烈的无烟战场上打出一片天地。我们必须比别人付出10倍的艰辛。

二，产品需求分析

1，童车制造业：主要是：儿童车儿童床类。

2，休闲用品公司：主要是：帐篷吊床吊椅休闲桌等。

3，家具产业：主要是：五金类家具。

**推荐销售度述职报告如何写六**

一年来，在县委的统一领导和镇党委的安排部署下，坚持科学发展观，以党的十七大精神为指导，紧紧围绕全镇经济建设和发展稳定大局，狠抓党的思想、组织、作风建设，努力开创各项工作新局面。现就将我一年来的学习、廉洁自律情况及分管的党建、精文、宣传、纪检等方面的工作汇报如下：

当前乡镇工作涉及面广，头绪复杂，始终处于各种矛盾的焦点，各类矛盾复杂交织。如果处理不好，就有可能激化干群矛盾，影响干群关系，阻碍基层工作的顺利开展，这就对基层干部在政治思想、工作作风上提出了更新、更高的要求。基于当前形势，我认真学习了党的各项路线、方针、政策，党的十七大、十七届三、四中全会精神，中纪委、省、市、县委关于党风廉政建设方面的报告及科学发展观论述，以及新形势下我党关于经济工作方面的重要论述。我始终坚持自学与党委集体学习相结合，注意理论联系实际，学以致用，以理论指导自己的工作。使自己在思想上不断完善，在政治上不断求强，在业务上不断求精。一年来我共记学习笔记近 4万字，并撰写了学习心得，在学习中不断充实自己，在实践中不断提高自己，使自己综合素质不断提高，更好地适应目前艰巨的工作任务。同时，坚持开展批评与自我批评的作风，清正廉洁，反对好人主义和以权谋私。在工作中，坚持用发展的方法解决工作中的问题；坚持开创性、坚韧性和操作性的有机统一；坚持顾全大局，服从安排，时刻注意班子的威信和形象，尊重班长，团结老同志，坚持站高一步，看远一步，想深一步，千方百计促进全镇社会经济的发展。

我镇党建工作以“双培双带”工程为抓手，积极开展争创“三联、三带、三创”为主要内容的“三级联创”活动。坚持“围绕经济抓党建，抓好党建促经济”的工作方针，不断探索开展党内主题活动的新途径。一是抓阵地、夯基础。巩固提高了xx、xx2个党建示范点，建成xx、xx2个党建示范点，建成了镇党员远程教育接受站(点)17个，丰富了党员学习教育载体，使其成为党员群众的“空中课堂”。二、是抓典型，促经济。坚持典型引路、抓点带面的工作方法。由致富党员xx等人联合投资200万元建成新庄综合养殖小区、投资100万元建成xx养殖有限公司、建成投资200万元的xx虹鳟鱼养殖场。通过效益对比、典型激励，全镇牛饲养量已达到5000头，人均纯收入中来自畜牧业的部分占到26。三是抓载体，增活力。引导组建了xx牛产业合作社、xx村劳务产业协会、 xx村草畜产业协会等一批专业合作经济组织，结合“联促帮带”活动的开展，深化了“支部带支部”、“党员结对子”、“党员帮扶贫困户”、“能入党员牵手贫困党员”、“无职党员设岗定责”等党性实践活动。结合学习实践科学发展观活动、党员致富能力培养工程、劳动力技能培训工作，以政策理论、法律法规、科学技术和市场经济知识为重点，加强党员、群众的思想政治教育，使党员群众自身综合素质得以提高。在抓宣传思想、精神文明建设工作中，坚持贴近实际、贴近生活、贴近群众，以“建设和谐xx，树立xx新形象”为工作重点，主要抓了以下工作：一是抓责任制的建立。把宣传思想、精神文明建设工作任务细化量化，分解落实到村、社、各机关单位，层层签订目标责任书，做到精神文明与经济建设同安排、同检查、同考核，切实要宣传思想、精神文明建设各项工作任务落到实处；二是抓典型发挥示范引导作用。建成县级文明村2个，“四村”示范点1个，评出诚信户250户，积极开展“五星级文明农户”“道德示范户”评选活动，参评率达到 98.1。

一年来，我镇纪检工作坚持治本为主，预防在先的原则，以转变干部作风为抓手，构筑了思想、制度、监督、惩处四道防线，取得了较好的效果。一是强化政治思想教育，构筑思想防线。一年来我们组织各级干部认真学习党的十七届三、四中全会精神、中央、省、市、县党风廉政建设和反会议精神，《党风廉政教育读本》、《党风廉政教育法规选编》，开展《实施纲要》学习教育活动，全镇领导干部都记有专门的学习笔记，并撰写了学习心得，并组织干部进行了讨论、交流，使广大党员干部进一步端正了人生观、世界观、价值观，提高了思想认识，增强了廉洁自律意识。二是建立防范机制，健全制度约束体系。在工作中我们始终用制度管人，不断地建立和完善了制度制约体系，镇上逐步修定完善了党委议事制度、党员目标管理制度、党风廉政制度、信访接待制度、领导包片干部驻村等制度，广泛开展了以“两公开、四民主”（政务、财务公开、民主选举、民主决策、民主管理、民主监督）为主要内容的政务公开民主管理。对财务收支情况、中小学收费、计生指标、退耕还林款、粮食直补款发放等进行了公开，同时，镇上认真落实了收支两条线的规定，在村社一级积极推行财务预算硬约束制度，并实行重大事项一事一议，对各热点问题进行公开、公布，还了干部一个清白，给了群众一个明白，密切了干群关系。三是加强权力制约，强化监督约束机制。我们严格执行“四大纪律，八项要求”严格落实领导干部廉洁自律的各项规定，严明党的工作纪律，牢固树立群众利益无小事的观念，按照“八个坚持，八个反对”和“两个务必”的要求办事。四、扎实开展工作、在完成包村工作、提高自身工作水平上下功夫首先按照xx村新农村建设实施方案，完成了硬化道路600米，砂化道路 1.8公里，绿化主街道1.6公里，栽植云杉300株，修建小康住宅46户，新建垃圾点3处，清理“三堆”360方的工作任务。其次以党员致富能力培养工程为抓手，以支部 协会 基地的模式，引导村上成立了xx村劳务产业协会，草畜产业协会，个体工商协会，种植专业合作社，在这些组织的带动下，今年劳务输出1200人(次)，劳务收入预计达1300万元，劳务收入占到人均纯收入的60左右；培育了100只以上的养羊户10户，其中1000只以上养羊户1户，全村羊饲养量达到 5600只，培育10头以上养养牛户4户，全村牛饲养量达到了200头；结合新农村建设，筹资260万元新建1320平方米的商贸楼一座，吸纳从业人员 30多人，市场交易额可达360万元，实现销售收入60万元，带动了全村乃至全镇的二、三产业发展；建成了千亩洋芋连片示范点和千亩油菜种植基地，形成了党群共富的良好局面。最后着力抓好矛盾排查调处和集访问题的处置，对各类矛盾隐患发现得了、介入的早、控制的住、解决得好，排查各类矛盾纠纷18起，调处矛盾18起，调处率达到100。

一年来，我坚持严格要求自己，倡正气，禁邪气，时刻做到自重、自省、自警、自励。思想上不断完善，在政治上不断求强，在业务上不断求精，使自身综合素质不断提高，更好地适应了日益艰巨的工作任务的需要。我坚持以身作则，模范遵守《廉政准则》和各项廉洁自律规定。严格遵守县、镇党委的各项规定，认真执行重大事项报告制度，坦诚接受组织监督。在干部面前，我更是以身作则，凡要求同志们做到的，我首先做到，凡是禁止同志们做的，我坚决不做。我始终加强自身廉政、勤政建设，通过学习党风廉政建设和反工作会议精神使我进一步加强自身人生观、世界观、价值观的改造，增强了廉政奉公意识和拒腐防变能力，在思想深处建起了一道牢固的拒腐防线，能按照“四不准”“六严禁”“四大纪律”“八项要求”严格约束自己，广泛接受组织与群众的监督，做到了廉洁奉公，勤政爱民。清清廉廉做官，堂堂正正做事，明明白白做人。

总之，一年来，在镇党委的领导下，在班子其他成员和广大干部群众的支持下，在工作上取得了一些成绩，但回顾起来，也存在诸多不足，主要表现在以下方面：

（一）理论学习上还不够深入、系统，对新形势下的农村工作，反工作的新路子，新方法探索还不够，在工作中重视工作成效，站得不够高看得不够远，工作上距离领导和群众的要求还有距离。

（二）工作缺乏创造性，不善于从工作中发现问题、解决问题。这些都有待我在今后的工作中，发扬成绩，弥补不足，扎实工作，积极进取，努力取得令组织和群众满意的工作实绩。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！