

2023年人大常委会工作报告的感想 党工作报告总结感想(汇总6篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

人大常委会工作报告的感想篇一

政府工作报告反应了中国的国情，提出的下面是本站小编给大家带来的党工作报告总结感想，欢迎阅读！

随着我国经济发展进入新常态，结构性矛盾凸显，新旧增长点青黄不接，各类风险挑战增多，旧的增长路径难以为继，转变发展方式日益紧迫。“十三五”期间，安徽必须把提高经济增长的质量和效益放在突出位置，加快改革创新步伐，切实摆脱旧的路径依赖，推动经济发展转入新轨道。

一、摆脱对投资拉动的过度依赖，走投资消费联动的新路

改革开放特别是本世纪以来，我国抢抓全球化和产业转移机遇，积极扩大投资和生产规模，大力开拓国际市场，形成了出口和投资拉动型的增长模式。国际金融危机后，全球经济深度调整，外需和投资拉动作用明显下降。我国出口贡献率由20xx-20xx年10%以上降为20xx-20xx年的-2%到-4%，投资增速由“”时期的25.5%降至20xx年的15.3%。安徽外贸增速从“”时期的20%以上滑落至20xx年的8.2%，投资由37.5%降至16.5%。国际经验表明，大国发展的立足点必须放在扩大内需上。随着新型城镇化快速推进，以及信息、健康养老、旅游休闲等新的消费热点和电子商务、网络购物等新型业态快速涌现，内需增长空间广阔。从安徽看，“十三五”期间要

积极推动需求结构调整，逐步形成内外需协调、投资消费联动的新局面。选择好有市场、有长期回报的项目，创新投融资方式，进一步发挥投资的关键作用。积极通过供给创新激活消费需求，进一步发挥消费的基础作用。抢抓“一带一路”战略机遇，统筹高水平引进来、大规模走出去，加快各类开放平台建设，进一步提升安徽在“一带一路”经济中的份额和竞争力。

二、摆脱对传统产业的过度依赖，走创新驱动的新路

本世纪以来，我国制造业特别是重化工业发展迅猛，房地产市场快速成长，对经济的拉动作用明显。目前，传统产业面临需求“天花板”制约，产能扩张空间收窄。我国钢材人均消费量超过世界平均水平一倍多，人均水泥累计消费量已接近西欧和日本的产量增长拐点，城镇人均住房面积接近发达国家水平。安徽规上工业增加值增速从新世纪前20xx年的20%以上降至20xx年的11.2%，今年上半年进一步降至8.7%；房地产增速明显回落，上半年投资仅增长2.6%，商品房销售面积下降8.7%。总体来看，随着传统产业接近增长拐点，数量扩张已经难以持续，结构调整的要求更为迫切。当前，世界科技创新和产业革命深入推进，新技术、新产品、新业态、新商业模式快速涌现，既对产业平面扩张形成了挑战，也为产业转型升级提供了机遇。“十三五”时期，安徽应适应产业竞争格局新变化，大力实施创新驱动发展战略，坚持以“互联网+”引领产业转型升级，着力培育新型显示、智能装备制造等高成长性产业，推动工业化与信息化、服务业与制造业深度融合，促进产业发展向中高端迈进。

三、摆脱对要素资源粗放投入的过度依赖，走绿色化引领的新路

随着要素供给趋紧、环境容量下降，低成本、粗放式发展难以持续。目前我国资源产出率仅为日本的1/8、英国的1/5、德国的1/3，人均淡水、煤炭、铁矿石资源降至世界平均水平

的25%、67%和50%。我省煤炭以及铜、铁矿石等传统优势资源日渐枯竭，人均水资源量仅为全国的一半。我省人口抚养比在20xx年降至42.9%的低点后开始回升□20xx年达到44.4%，用工成本与沿海发达省份的差距不断缩小。同时，随着资源有偿使用制度和生态补偿制度逐步落实，环境成本将大幅上升。党中央、国务院印发的《关于加快推进生态文明建设的意见》，首次提出了绿色化概念，绿色化将成为新常态下经济发展的重要动力源泉。按照减量、节能、控污、废弃物再利用的要求，推动经济绿色化发展，也将孕育新的经济增长点。“十三五”时期，安徽应按照绿色化发展的总体要求，坚持以制度创新加速生态强省建设，扎实推进巢湖流域和黄山市国家生态文明先行示范区建设，不断创新和完善生态文明体制机制，建立完善目标体系、考核办法和奖惩机制，努力探索可持续发展新路径。

四、摆脱对非均衡发展的过度依赖，走城乡区域协调发展的新路

进入新世纪，国家加大区域协调发展力度，实施西部开发、东北振兴、中部崛起等总体战略，但目前区域发展水平还存在较大落差。安徽的区域不平衡问题也非常突出，皖北地区人均gdp仅为全省的2/3，城镇化率低5个百分点左右□20xx年全省常住人口城镇化率为49.2%，而户籍人口城镇化率仅为23%。伴随城乡区域发展失衡，贫富差距过大等社会矛盾凸显，“中等收入陷阱”风险日益加大。统筹城乡区域发展已成为当前亟待解决的重大问题。城乡区域协调发展是全面建成小康社会的内在要求。针对当前城乡区域发展不平衡的问题，国家加快新型城镇化步伐，大力实施“一带一路”、京津冀协同发展、长江经济带三大战略。“十三五”时期，安徽应深入落实主体功能区战略，引导各地特色化发展，积极推进新型城镇化试点省建设，促进要素平等交换和公共资源均衡配置，推动城镇化从规模扩张向以人为本、质量提升转变。

五、摆脱对政府主导经济的过度依赖，走市场和政府协调配合的新路

改革开放以来，中央坚持市场化方向，不断深化经济体制改革。经过30多年的实践，我国社会主义市场经济体制已经初步建立，但仍需进一步完善。政府部门掌握的权限过大，一些地方为了招商引资、发展经济不惜拼土地、拼环境、拼政策，干扰市场机制发挥作用，导致竞争不充分、要素价格扭曲等问题。近年来，我省积极推进行政体制、新型城镇化、医药卫生等改革先行先试，一些领域的改革走在全国前列，但传统体制束缚依然严重，发展活力亟待释放。新增长动力机制的形成有赖于市场化改革。“十三五”时期全面深化改革进入攻坚期，随着行政管理、科技体制、财税金融等重点领域改革逐步深入，实体经济特别是中小企业融资难融资贵、科技经济“两张皮”、市场准入“玻璃门”“弹簧门”等问题有望逐步破解，大众创业、万众创新活力将得到充分释放。安徽应抓住用好国家技术创新工程、新型城镇化、医改等先行先试机遇，探索构建市场化发现培育增长点的新机制，推动市场和政府作用相互协调、相互促进，进一步激发全社会创业、创新、创造活力，不断提高资源配置效率。

“十三五”时期，摆脱旧的路径依赖，形成新的发展方式，亟需改革的思路、开放的视野和创新的办法。一是强化系统思维。国际国内需求收紧，资源环境约束强化，传统发展路子已走不通了。只有把眼光放到需求升级、民生改善、生态保护、体制创新上，加快推动大众创业、万众创新，才能发现新的增长空间，也才能找到稳当前、管长远的现实路径。二是强化底线思维。在经济下行周期主动进行产业转型和结构调整，可以为长远发展增强动力、预留空间。我们有必要明确经济运行底线，在守住稳增长、保就业下限和防通胀上限的基础上，努力在调结构、促改革处着力，为经济持续健康增长蓄积能量。三是强化创新思维。新常态下，新技术、新业态、新政策快速涌现，不仅对企业、也对地方政府部门的工作提出了更高的要求。适应新常态，各地既要勇于担当，

在国家顶层设计明确的框架内主动作为，更要破除在经济平面扩张下形成的思维定势，积极探索适应简政放权、职能转变要求的新思路、新办法。

xx区是我国第一个国家级承接产业转移示范区。探索新常态下深化转型发展的目标与途径，更好地发挥其省区经济增长极地带作用，对于安徽“十三五”发展具有重要意义。

一、xx区的阶段性进展和效应

国务院于20xx年1月批复的《皖江城市带承接产业转移示范区规划》明确提出□xx区要探索产业承接与自主创新统筹发展新思路，探索区域联动发展新机制，探索经济社会协调发展新途径，探索城乡统筹发展新模式，探索体制改革创新举措，成为科学发展的试验区。也就是要通过推动产业有序转移，探索科学发展的有效路径。

xx区设立之时，恰遇国际金融危机的冲击□xx区没有丝毫松懈，认真落实示范区规划，大胆尝试，积极探索，取得了明显的成效。一是坚持规划引领，编制了开发园区、基础设施等九个专项规划，有序推进示范区建设与发展。二是强化创新驱动，大力推进承接方式创新、自主创新和体制机制创新，走出了一条“在承接中创新、在创新中发展”之路。三是推动行政区划及产业空间布局调整，促进沿江城市跨江联动，形成了“以点带轴、以轴带面”的空间开发新格局。四是推进省部联动、省际联动、省内联动以及国际合作，走出了一条“产业承接—区域分工—互动发展”的合作发展之路。五是加强基础设施建设，加快与长三角基础设施无缝对接，促进一体化发展。六是注重绿色集约，发展循环经济，走出了一条“绿色承接、集约发展”之路。目前□xx区已实现了规划预期的阶段性目标，很好地发挥了示范效应，主要体现在以下六个方面：一是要素集聚效应显现。五年来，累计引进亿元以上项目到位省外资金1.8万亿元，引进外商直接投资306

亿美元，分别年均增长28.4%和23.3%。二是产业结构优化升级。智能装备、新能源汽车等新兴产业快速成长，新型显示、机器人成为国家战略性新兴产业区域集聚发展试点，全超导托卡马克、量子通信等高端科技成果居世界领先水平。三是“一轴双核两翼”空间结构基本形成。“双核”的高新技术产业和现代服务业优势进一步凸显，“两翼”以装备制造和轻纺为主导的产业承接呈现爆发式增长，“一轴”初步形成现代化大工业和物流业的重要集聚区域。四是经济实力显著增强。示范区设立以来，对全省经济增长的贡献率达70%，拉动全省经济年均增长近10个百分点，使安徽增速跃居中部第一位。五是人居环境保持良好。资源利用效率持续提高，生态环境保持良好，“宜居、宜业、宜游”的生态示范效应更加彰显。六是民生福祉得到提升□xx区就业岗位逐年增加，社会保障体系更加健全，基本公共服务均等化水平不断提高，城乡居民在产业承接中得到了实惠。

二、xx区进入转型发展的新阶段

在新的背景下，转型发展成为当务之急。以同志为的新一届中央领导集体提出“四个全面”“五位一体”“五化协同”等治国理政新理念，新一届政府加大结构性改革力度，实施“中国制造20xx”□制定“互联网+”行动计划，推动产业结构迈向中高端，力求在把握稳定经济增长的同时实现结构优化。这些全新执政理念和战略举措，标志着我国推进转型发展的实践已迈出了坚实的步伐。

皖江地区作为国家战略层面的示范区，应当适应新常态和新要求，继续先行先试，围绕科学承接与发展，进一步探索新路径，加快转型升级步伐，为全省乃至中西部地区转型发展提供可借鉴、可复制的经验。与此同时□xx区自身也存在着产业承接质量不高、战略性新兴产业及现代服务业发展相对滞后、城镇化落后于工业化，区域协作不强、要素利用效率不高等问题，迫切需要转型发展。这就是说□xx区不仅自身发展

已进入到由突出承接、做大数量向突出转型、提升质量的新阶段，而且外部环境也赋予了xx区探索科学承接与转型发展新路径的使命，两者高度契合，有必要拓展xx区规划期限，继续支持皖江地区先行先试，切实担负起新阶段的新使命。

三、皖江地区转型发展的对策

“十三五”时期□xx区应遵循的思路是：按照产业承接与转型发展的内在机理，适应经济新常态，针对示范区存在的问题，着力推动科技创新、高端服务业嵌入、信息化、新型城镇化，以及改革开放和开发区整合，努力探索科学承接与发展的新路径，实现由数量扩张向质量提升、由产业承接向创新驱动、由分散孤立向集群联动转变，打造xx区升级版，为全省乃至中西部地区转型发展提供示范。

1、以市场化改革为先导，促进要素配置结构转型。主要是围绕发挥市场对资源配置的决定性作用，深化体制改革，打通转型发展的微观途径——要素配置结构转型。具体改革包括：投资体制改革、国企改革、政府管理体制改革、贸易体制改革等。尤其要把握国家三大区域发展战略，抓住长江经济带建设带来的重大机遇，全力打造皖江综合立体交通体系，全面提高皖江城市整体发展水平，努力打造内陆开放新高地，推动全方位立体式承接产业转移。

2、以科技创新与高端服务业嵌入为切入点，推动产业结构转型。主要是按照“四化”同步的内在要求，着力推进科技、信息与产业融合，打通转型发展的中观途径——产业结构转型。主要举措有：进一步明确各地主导产业发展方向，千方百计培育和发展战略性新兴产业，突出产业链承接，深入推进科技创新，加强创新平台建设，推动大众创业、万众创新，引导长三角现代服务业嵌入xx区制造业等。

3、以“互联网+”和新型城镇化为依托，加快经济组织结构转型。主要是根据中国版工业4.0发展趋势和要求，大力实

施“互联网+”行动计划，加快推进新型城镇化，打通转型发展的宏观途径——经济组织结构转型。主要举措除了“互联网+”和新型城镇化外，还包括探索设立国家级新区、推进企业国际化和集团化发展等。

4、以政府协作为平台，充分发挥政府对转型发展的促进作用。主要是在遵循市场经济客观规律的前提下，有效发挥政府的支持作用，形成市场主导和政府支持“双轮驱动力”。具体举措包括：修编示范区产业发展和空间布局规划，实施差别化区域产业政策，加强长三角三省一市之间的协作，主动参与长江经济带建设，探索建立区域互动合作机制。

5、以软硬件建设及开发区整合为抓手，增强产业承接与转型发展的支撑能力。强化“四个能力”，即产业承载力、产业选择能力、科技创新及转化能力、产业配套能力，为皖江地区转型发展提供有力的支撑。具体举措包括：加快示范区重大交通基础设施的建设步伐，健全服务体系，推动开发区整合提升，注重生态文明建设，积极谋划和实施重大项目。

本人有幸作为学员之一再次走进教室，聆听了浙江大学及浙江省规划设计单位教授的讲课，为期一周的学习和考察，让本人深受启发和教育，联系我县农业发展实际，谈谈几点感受。

一、要认清“新常态”下农业发展特点，谱写好“十三五”时期三农工作新篇章。当前，我国经济社会发展进入了一个新阶段，即所谓的新常态，农业也展现出新阶段、新常态下发展特点。表现为农民生产经营性收入在农民人均可支配收入中比例进一步下降；农业发展呈现降速趋势，呈现“两板(农产品(000061, 股吧)价格的天花板和农业生产成本的地板)效应”；农业发展由“”时期追求“量”的扩张转向“十三五”时期既要求有一定的“量”又要求有较高水平的“质”，这种“质”的要求体现在农产品内在质量和安全质量的高度统一、农业发展与环境保护高度协调；农业发展约

束因素增多，尤其是耕地资源刚性减少造成不能通过增加种养总规模提升农产品生产能力；农业进步更加依赖科技支撑，科技将成为农业腾飞的翅膀；国家对农业的支持力度进一步加大，农业基础设施会大大改善等。可见，“十三五”期间，农业发展是挑战和机遇并存，面对这些巨大变化和挑战，我们要按照县委县政府统一部署，加快转变农业的发展方式，抓住机遇，趋利避害，做好“三农”新文章，为实现“三全”目标打好基础。

二、“十三五”农业发展规划要符合合肥市城郊型农业定位和肥西县域经济社会发展五大功能分区总体规划要求，做到上下相通、左右相融。根据合肥市农业农村经济发展和我县“主城融合、中间突破、两翼保护、西北控制”发展空间布局，未来5年，要加大农业产业结构调整力度，实行点面结合的结构调整计划，依托肥西县的自然资源禀赋与产业基础，着力打造沿湖环山生态型、近城都市服务型、远郊农产品保障型的农业板块，推行一产、二产、三产高度融合发展，走一条高效、环保、安全、现代化的农业发展道路。

三、“十三五”将是城镇化快速发展时期，城镇化也必将对农业农村发展产生深刻深远影响。因此，要继续坚持“加快发展、融合发展、转型发展、统筹发展”的发展路径，抓好美好乡村和新市镇建设这个牛鼻子，在全县经济社会发展纲要、城乡建设规划、国土规划等统领下，抓好美好乡村建设规划的编制，明确不同区位、不同类型村庄建设要求，突出特色，打造亮点，留住乡愁，尤其是要注重美好乡村产业规划，避免以往只抓村庄建设忽视产业发展的现象。产业发展要突出优势，推行具有“一村一品”特点的规模化、产业化、高效化发展，着力农业信息化建设，大力发展农村电子商务和农业物联网。

四、“人是生产力中最活跃最根本因素”，“十三五”农业发展好坏取决于农业经营主体的培育，解决好“谁来种地”问题。受城镇化的加速、农业比较效益下降等因素影响，农

村人口向城镇集聚，农村劳动力不足、劳动力素质低下的问题更加凸显。要实现农业健康持续发展，未来五年，必须在扎实开展土地承包经营权确权登记工作基础上，突出规划引领，加强土地流转，强化科技支撑，加大政策扶持，采取外引内培方式推进规模经营主体的培育，培养一批扎根农村、立志农业的高素质新型职业农民，以保障农业稳定发展农村稳定繁荣。

人大常委会工作报告的感想篇二

自从____年1月3日__汽车销售服务有限公司开业之日起，我就融入了这个大家庭!一开始我司销售部和售后部加起来共计不到20人的团队发展到如今汽车专业4s销售服务有限公司。虽然公司也经历了无数波折，也存在着这样或者那样的问题，可是我们都尽量的去解决了。

至今我已在公司整整工作了两年时间，也让我在公司从任职销售助理成长为如今成熟的、有自信的销售主管。这两年里，在领导们的关心及支持下，还有同事们的帮忙和配合下，才有了今日的我，所以我要衷心的说一声：多谢!能够参加今日的述职我倍感荣幸，同时更期望大家能给我一个站在更高起点向前迈进的机会。

一、展厅经理职责与管理本事

(一)展厅经理的职责

1、管理销售活动，促使完成销售目标。2、领导执行销售过程中顾客满意度的标准。3、管理所有展厅环境及其活动。4、要致力于销售部的盈利。5、主要监督销售部全体职员。

(二)展厅经理的自我定位

1、展厅经理应有的心态就是：从“被管”到“管人”。从顶尖的销售员到未顶尖的干部。我们要做到：执行、监督、辅导、分析、改善等基本原则。

(三)展厅经理管理的项目

1、展厅内外的环境

展厅外地面的整洁，客户停车区有足够的车位，所有户外标识坚持清洁并处于完好状态。展厅内入口处地垫清洁并处于完好状态，展厅地面坚持清洁，展厅内外墙面及玻璃的清洁，音响的音量要适度，避免造成不舒适的感觉。

2、值班人员与接待人员的安排

工作时间内，所有销售部的人员，都必须着byd规定的制服，佩戴工牌及byd标志，坚持仪容仪表的整洁。所有的销售员行为举止必须要表现出专业化。所有的销售员不得在展厅内抽烟，吃零食等。若有发现此习惯重罚。在前台接待时，所有人员都必须主动喊“欢迎光临”！无论是正副班组，接待前台必须要坚持两位以上的销售接待人员，同时接待台要坚持整洁，并且销售人员不能聚集在前台聊天或与做工作无关的事。

3、展厅车辆的陈列

展厅内所有的展示车辆必须经过pdi检测。展示车辆必须要坚持清洁，无灰尘，无手印。轮胎必须使用轮胎蜡□byd轮胎标志处于水平位置，展示车辆内的座椅不可保留塑料胶套，同时要铺上byd专用地毯。展车前后必须悬挂byd车辆型号或是中山荣德。车辆配置信息及车辆价格必须陈列在规定的展示架上。所有的展车要坚持有电有油的状态。还有试乘试驾车内外部必须整洁干净，要有足够的燃油，必须每一天检查车辆使用状况。

4、洽谈区

洽谈区要有必须的私密性，合理布置座椅与洽谈桌或物品的摆放，洽谈业务完时，要及时清理烟灰缸内的烟头或是使用过的水杯。

5、卫生间

卫生间的地面要清洁，并且要坚持无异味，并配有纸巾，干手纸，洗手台要无积水，镜面要清洁，废纸篓要及时清倒，坚持清洁。

(四)展厅经理的5s现场管理

- 1、整理：将不要的东西立即处理。
- 2、整顿：功能性的放置原则，产生良好的工作环境与工作效率。
- 3、清扫：找出脏乱的根源并彻底清除，已建立清洁干净的工作环境。
- 4、清洁：建立“目视管理系统”维持有效的工作环境。
- 5、素养：必须要培养成良好的工作环境。

(五)作为展厅经理，我能够认真执行职责，团结带领销售部全体人员。在总体的工作思路指引下，在销售部各位经理的正确领导下，我会进取进取、扎实地工作，努力去完成公司下达的计划目标任务。

二、工作的团结与配合

一个人的力量是微不足道的，要想在工作上取得最好成绩，

就必须成为一个整体，才能开展工作的新局面。在工作上，我会努力支持及配合其他各部门的工作，为其他同事的工作创造良好的氛围和环境。相互尊重，相互配合，相互支持，相互关心，相互欢乐。是我们公司的宗旨。

三、以身作则

公司的各项制度在不断完善，可是，更需要人去认真执行。各种制度、各种规定不能光说不执行。在实际工作中，员工看管理者。作为一名中层管理者，我深知自我的一言一行就是很多同事们行为的标尺。为此，在任何行动上，我会坚持“要求别人做到的，自我会首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

四、总结

我也清楚地明白我身上存在的缺点和不足的地方。我会在今后的工作中努力加以改正，努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导所有销售员把精力集中到本职工作上来，把心思凝聚到当做自我的事业，去努力的工作，来完成销售任务，促进公司发展做出自我应有的贡献，同时更期望大家对我今后的工作给予支持和配合。

多谢大家！

总经理工作报告感想大全2

人大常委会工作报告的感想篇三

一、加强政治思想工作，深入开展学习实践科学发展观活动

上半年，我院按照市委、市政府和卫生局党组的安排与要求，认真开展了深入学习实践科学发展观活动。召开了动员大会、印发了《市二医院开展深入学习实践科学发展观活动实施方案》和其它配套性文件，按照要求认真完成每一个规定的“动作”，并联系医院实际认真开展了实践活动。在学习调研阶段，认真进行了动员部署，进行了广泛宣传发动，组织了党员解放思想大讨论、院领导班子按照要求深入进行了调查研究，落实了调研课题，撰写了调研报告。进入分析检查阶段后，党总支召开了专题民主生活会。会上，班子成员分别根据医院和自身实际，对照科学发展观的要求，认真开展了批评和自我批评，深入剖析了在贯彻落实科学发展观方面存在的突出问题。大家态度认真，坦诚地谈问题、找原因、提建议、提改进措施以及今后努力的方向。随后，医院党总支在召开民主生活会的基础上，认真组织讨论，广泛听取各支部、党员群众的意见，形成了《市二医院贯彻落实科学发展观班子分析检查报告》，列举了近年来在学习贯彻科学发展观方面所取得的成效及问题，并针对对科学发展观的认识，查找问题、原因分析、发展思路、工作措施、转变工作作风力度等内容进行评议。不少同志提出了改进意见和建议，希望医院能按照科学发展观的要求，全面、协调、可持续发展，使医院又好又快发展，统筹兼顾做好每一件事情，加快医院病房综合楼的建设，保证质量、提高技术，让群众满意放心，保证医疗安全，突破瓶颈，跨越式发展。

二、继续办好惠民医院 传递政府温暖

20__年，我们继续坚决执行各项惠民政策，保证低保特困就医对象得到优质、高效、低价的医疗服务。继续做到坚持开展全程导医服务；坚持执行“五项保证”的服务承诺；严格控制医疗费用，确实优惠特困患者；坚持落实“住院病人费用一日清单制”。自开业到现在，并采取灵活的运行机制，严格执行惠民医疗政策，大大降低了低收入群众的医疗费用，得到了百姓的交口称赞。09年1—11月，共接诊特惠患者4870人次，发生医药费用248.1万元，减免医疗费用99.2万元，减

免比例达到40%。其中：门诊就诊人次为3687人次，门诊发生医疗费用202972元，减免99545元，减免比例达49%，接诊住院患者1183人，发生住院医疗费用2278155元，减免892908元，减免比例达40%，较好地向社会弱势群体传递了政府温暖。

三、提高医疗质量，强化医疗安全，确保医疗水平和业务量的不断提高

医疗质量、医疗安全是医院各项管理工作的核心内容，是医院的生命线，也是管理成效的关键所在。今年，我院结合医院管理年、医疗质量万里行活动和医院管理等级评审要求，把医疗工作的重点在全面加强医疗质量监控与管理，以医院管理等级评审的千分标准为指针，全面加强医疗安全，不断提高医护诊疗水平。加强医疗质量监控，不断完善规范医疗服务，着重强调病历、护理文书书写规范，严格医疗操作规范。强化安全教育及医疗机构技术人员准入制度、医院感染制度。院医疗质量监控领导小组坚持每周对各病区进行医疗质量抽检，月底进行综合考评并将考评结果通报全院，按照医护质量量化考核标准细则，严格与奖惩挂钩。各临床科室与医院签订医疗质量安全责任状，各科室质控小组(有一名兼职质控员和医疗安全监督员)，从根本上杜绝了不安全隐患。经过一系列外树形象，内练素质的标本兼治，全面提升了医疗、护理水平，在全院医护人员的共同努力下，医疗业务的各项指标较去年同期都有了大幅度的上升。

为了使业务水平稳步提高，结合我院的实际情况，为保证业务队伍的知识不断更新和梯队建设，我们继续采用高位嫁接尖端人才、培训业务骨干、组织全院技术培训、开展业务学习等形式全面提升医疗业务队伍的整体素质。截止到11月份，我院引进副高以上的学科带头人1名，选送7名业务骨干到襄樊等地的三甲医院进修学习，选派十余人次参加了短期学习和培训。在医院内部坚持每月举办1—2次业务学习，由学科带头人进行授课，科室每周一次，医院每月考核一次，累计参加人次达2800人次。深化三基训练，医院组织开展医疗文

书书写规范及处方书写规范的培训，并积极进行考核，开展病历书写质量竞赛活动，确保了甲级病案率达95%，杜绝了丙级病历的出现。使医院的医技报告、门诊日志及处方的书写规范化、正规化。全面提高了医技队伍的专业素质，同时积极鼓励和要求科主任和业务骨干要不断学习新的医疗技术及先进的管理理念，全面带动本科室和全院的医疗水平的进一步提高。

四、职工待遇落实情况

今年，我院对在职人员、离退休人员及内退人员的工资保证了按时发放从不拖欠，截止11月份(工资发放至11月份)，在职人员人均工资为1000元。职工的医疗保险、养老保险金每月按时足额缴纳，保证了正常运转。另外，我院还对聘用人员购买了相应的保险，从而解除了职工的后顾之忧。

五、业务收支情况

截止到11月底共完成业务收入1274万元，医疗收入完成780万元，药品收入完成420万元，医疗支出781万元；完成门诊人次30444人次，入院病人7423人次，出院总计7423人次，病床使用率达80%。

六、基础建设、内涵建设和业务开展等工作情况

今年，我们在基础建设、内涵建设和业务开展等方面上做了以下工作：

- 1、进一步加大招商引资工作的力度，积极和珠海惠灵有限公司联系，争取让他们加大对医院的投入(包括病房综合楼建设资金)。

- 2、为满足日益增加的病人住院治疗的要求，彻底解决我院病房不够和布局不合理的局面，在院大门南侧建十二层病房综

合楼一栋，目前已破土动工。

3、积极开展新业务，扩大业务范围。在业务建设上，上半年组建了疼痛科，成功开展了臭氧溶栓治疗腰椎间盘突出的高新技术，成功率达98%。成功救治一例心脏贯通伤患者，市二医院在急诊抢救技术方面上了一个新台阶。继续与河南林县医院强强联手打造鄂西北食管癌治疗强势专科，从根本上解决了鄂西北食管癌病人外出就医难的问题。

4、为进一步缓解广大患者看病难的问题，更好地为患者服务，下半年成立了三内科(呼吸内科)。

在设备建设上，引进了臭氧治疗仪、进口腹腔镜等先进设备。

七、加强医院管理、行风建设及医院文化建设

09年，我们坚持以科学发展观为指导，以病人为中心，以提高医疗服务质量为主题，以医院管理等级评审标准为准绳，努力提高工作效率和工作热情，把追求社会效益，维护群众利益，保证医疗质量和医疗安全，搞好医院文化建设，构建和谐医患关系作为医院工作的主要内容。

1、为了让更多的老百姓能够看得起病、吃得起药，真正做到让利于患者，我们继续对门诊就诊的观察费、注射费、检查费等实行低价收费，对门诊药品价格实行平价进平价出，使门诊药品价格在全市医疗机构中处于最底。同时进一步加强管理，落实院长责任，实行主任负责制，提高了医院管理效能和工作效率，并规范执业行为、严格收费管理、加强评价监督，探索建立医院规范管理和医院绩效评价的长效机制。

2、加强人事制度改革，制定了相关的人事管理制度，继续对中层干部实行竞聘上岗，实行双向选择和淘汰。医院对科室签订责任状，并将工作任务核算到人，提高工作人员的工作积极性。

3、加强行风建设，纠正行业不正之风。今年，按照卫生局的要求，为进一步树立“忠于职守、执业为民、乐于奉献、廉洁行医”的行业新风尚，切实缓解群众“看病难、看病贵”问题，我院认真开展了20__年医院政风行风民主评议工作。在全院召开了全院动员大会，使“人人都是评议对象、个个代表行业形象”的观念成为每一个职工的共识。并制定《实施方案》和成立领导小组，对照“十查十看十纠”内容按照行评的几个阶段，坚持广泛宣传发动，自查自纠与整改相结合，第三方评估与集中评议相结合认真开展落实，以确保此项工作的稳步有序地向前开展，保证了评议工作去得了实实在在的效果。

4、美化院容院貌，加强医院文化建设。为改变医院的就医环境和提升全体员工的精神风貌和文化修养，我们对院内环境重新进行了绿化、美化、硬化。并在职工中提倡爱岗敬业，无私奉献的医院文化精神，在病区、门诊对象征医院精神的文化俗语、宣传标语和图标进行了更新和完善。并积极利用电视等新闻媒体的影响力，结合市场开发、下乡义诊等活动，大力宣传政府的惠民医疗优惠政策、医院过硬的技术力量、优势的专科、先进的医疗设备和全院职工的精神风貌，让全社会真正了解、认识和认同党的惠民政策和医院的业务实力。上半年与电视台合作制作了专题片《走进二医》并进行播放，收到了明显的效果。在医院内部开展文明服务活动，要求医务人员在工作中自觉使用温馨语言，把病人当朋友，把病人当客人。把医院文化精髓贯穿和体现到平时工作的每一个细微的动作、语气和笑容中去，让病人在我院就诊看病不会有陌生感和紧张感。

八、其他方面的工作

今年，我院认真贯彻学习《传染病防治法》，加强传染病防治工作及疫情直报网络的管理工作，结合开展手足口病、甲型h1n1流感防控、防治工作，我们积极搞好宣传和预防工作，对医院防疫保健工作的各项制度、科室设置及工作流程进行

了完善和加强，从源头上控制了传染病的蔓延，从而保证了传染病的及时发现、登记、处理和及时上报。保证疫情报告的及时性、准确性。

在计划生育工作方面，我院在襄樊市和市计生局领导的重视和支持下，按照计划生育的考核细则坚持一把手负总责，积极开展工作，认真总结经验。对医院存在的不足，进一步加强整改，将责任细化落实到个人，保证了出现的问题不再发生。

工会工作今年认真履行工会职责，继续开展医院职工的维权活动，进一步深化平等协商集体合同制度，加强女职工专项权益保护，签订“女职工专项权益保护”合同，实行院务公开制度，维护职工合法权益，关心职工生活，组织开展形式多样的送医送药义诊活动和文体活动。

其他方面如共青团、女工、社会治安综合治理及财务、统计、病案管理工作都较去年取得了较大的进步。

回顾一年来的工作，我们也清醒地认识到存在的问题，一是仍缺少专业技术人员及学科带头人；二是部分医疗设备跟不上新的诊疗需求发展的需要；三是市场开发的范围和力度有待进一步拓宽和加强，四是社区群众的医疗服务有待加强和提高；五是管理工作的科学性经营工作理念性有待进一步提高和改进。所以，20__年在原有工作的基础上加强以下几个方面的工作。

一、认真继续推行中层干部竞聘上岗和末位淘汰机制，每季度考核一次，每半年由职工代表评议中层干部，增加危机感，责任感。加强中层干部领导的知识、管理水平的不断更新，保障医院发展的后劲。

二、继续抓好培养、引进和任用人才三个环节，采用高位嫁接领军人才、培养自己的后备人才等方式保证医疗水平的不

断提高。

三、加强专科、单病种的建设和诊疗水平的提高。与河南林县食管癌专家联手打造食管癌强势专科，使我市及周边地区的食管癌患者不用外出，治疗就在家门口。

四、加大市场开发力度，通过报纸、电视等新闻媒体大力宣传我院的优势，变被动为主动，同时开展社区互动、城乡互动模式，积极开拓医疗市场。

五、多方筹资，加快医院病房综合楼的建设。

以上是我院09年的工作情况及20__年的工作打算，我们深信在卫生局党组的正确领导下，认真落实科学发展观，充分发挥联合办院的优势，锐于进去，踏实工作，在20__年力争各项工作再上一个新台阶，为我市卫生事业的发展做出更大的贡献。

人大常委会工作报告的感想篇四

大家好，在__年度，为了更好的完成业绩，带领好团队工作，lisa特此做以下述职报告。

1、销售团队永远是以销售业绩，数字为最终导向，请记住：在工作方面，如果要和销售主管谈条件，对销售主管的工作有质疑，或者要和销售主管开展辩论赛，请先问自我一个问题：我今日签单了吗完成自我的销售指标了吗如果完成ok谈什么都没问题，可是如果没有完成，那么请闭嘴，问也不要问。

2、销售团队里，比较的永远都是：谁是这一周的topsales，谁是这一月的topsales，不比较谁最会和别人开辩论赛，谁的脾气大，谁的心眼多，谁整天最会勾心斗角，如果谁是这样的人，那么我觉得，我所管理的销售团队是不需要这样的人。

的。做一个好的销售人员，永远记得：眼珠子朝里转。

3、销售团队是一个需要良性竞争的团队，不要去问类似于公平不公平这样的问题，这个社会本来就是不公平的，在销售业绩面前更是如此，没有像小时候在幼儿园：排排坐，吃果果，你一个，我一个，再给东东留一个的说法，你想要就去争取，没有谁会留一个给你，就像每周的“walkin□callin”一样，都是需要去争取的。

4、要想成为一个好的销售，必须牢记住：简单、听话、做事。

简单，是为了心无旁骛的做业绩，不把心思用在与业绩无关的事情上，不要再去关心别人怎样怎样，亲爱的，这都和我没关系，别人出了业绩，提成自我拿，不会分给你，别人业绩不达标，没提成拿，你也不会分给他，充其量你只会同情，对吗所以，简简单单做事，简简单单做人。

听话，是因为你要相信既然是你的领导，那么他肯定是有优于你的地方的，那么他的想法，他的提议肯定是要比你想的更全面的，那么在你还不是主管的时候，认真去执行就好了，当然销售主管也需要听下头销售人员的声音，尽最大努力确保主管在工作方面的提议、方法是经过深思熟虑的，是正确的。

做事，大家都明白天上不会掉馅饼，白日梦做做没用的，抱怨也没用，仅有付出实际行动才行，所以亲爱的，你想要做的比别人好，没有其他法宝，仅有踏踏实实，认认真真去做好每一天，每一周，每一月的事。

5、销售工作是需要挑战的，领导都喜欢有上进心的下属，如果你说“我想代替你成为销售主管”，那么我是打心眼里佩服你的，因为不想当将军的士兵不是好士兵。可是在销售团队，唯一能够让你脱颖而出的就是你的业绩，如果说：你每一天，每周，每月的业绩指标都能够完成或者超额完成，我

相信，你的本事是大家有目共睹的，晋升也势在必得，因为这一切都是你自我争取来的，和其他因素无关。Lisa也十分乐意看到，有一天，我们的销售主管是一位销售本事很强，各方面素质过硬，好的，优秀的销售主管。

6、请记得，我们是一个销售团队，我们这个团队里的每一个人都要为自己的销售目标全力以赴，为我们的销售团队获得荣誉而不懈努力，就像站在最高领奖台的运动员，看着那面国旗缓缓升起，要明白那面上升的国旗所代表的荣誉不仅仅是他自我的，而是一个中国。

所以，亲爱的们，在__年度，我们一齐努力，一齐全力以赴，我相信没有克服不了的困难，没有完不成的销售指标，是吧各位！

人大常委会工作报告的感想篇五

大家好！

20__年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感激敦敦教诲的领导，感激团结上进的同事帮忙鼓励，感激在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感激那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为他们的帮忙、认可、信任、鼓励才能使我更加热衷于我的工作，更加热爱我的工作。

1、苏北市场全年任务完成情景。

20__年，我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售__万元，完成全年指标1__%，比去年同期增加了__万元增长率为__%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，20__年新客户销售额有望有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。

在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，经过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，最终让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。

连、徐、宿地区三个地区20__年底仅有6家经销商，能够正常发货的仅有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。2010年年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找适宜目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。

进取宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比20__年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情景，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情景及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一齐分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争

对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、进取参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情景进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，应对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情景。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能供给信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务本事还需更快更好的提高。

3、苏北市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

1、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情景收集、调查，20__年消灭江苏省空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

20__年我们要对任务进行落实，做到目标明确、职责到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，进取为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自我在工作上的失误也能努力纠正、主动承担职责。

20__年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20__年公司生活用纸销量增长__%，为实现公司生活用纸销售总额为__亿元的目标而奋斗。

总经理工作报告感想大全5

人大常委会工作报告的感想篇六

局党委工作报告回顾和总结了过去八年来公司取得的重大成就和非凡成果，令人鼓舞；摆明了我们面临的有利和不利条件，提出了构建“一三三四”奋斗目标和工作思路。提出立足基础设施建设，做强承包商，做优运营商、做好发展商、融入五商中交的战略格局。符合企业发展阶段的特点和客观实际，需要各级管理人员认真领会并在工作中大力推进和实践。

理顺发展思路，明确目标任务，规划发展路径是企业转型升级、实现做大做强的有效指引，是今后一切工作开展的根本

目标和宗旨。

做强承包商要求我们依托现有工程，尤其是重点项目，实施人才强企战略，加强人才队伍建设，人才由工到商的转变非常迫切，在新的市场经济条件下，以股东利益最大化、保证国有资产增值的思路要求人才必须从单纯的工程施工管理转向商业头脑灵活、产业链到价值链转变，商品到商务的转变是统一的。

做强承包商，要求我们有足够的盈利能力，项目的经营质量需要大力提升，经济效益显著、质量效益提高是企业复杂的复杂的市场条件下必须全力推进的工作，亏损是不能被接受的，尤其是经营性亏损，对企业的深远影响非常恶劣，因此处于行业领先地位的目标非常艰巨。

做强承包商要求我们的科技实力强，首先有丰富的技术成果，是技术资源也是企业软实力的表现，公司、项目两级技术管理部门应重新梳理技术成果，分门别类归纳总结，借助互联网技术充分应用，提高科技成果向经营成果的转换力度，对新的领域安排专人进行技术跟踪和成果收集整理，形成详细的技术成果以便对后续施工管理提供参考，借助特殊项目，激发全员理论联系实际，提高科技创新能力，真正起到对经营的推动和促进作用。

安全质量管理压力大，随着社会监督的不断加强，行业信誉体系不断完善，政府对发生重大安全、质量事故单位的处理力度空前加大，面对资质撤销、市场禁入、人员处分、司法处罚等惩处，必须严肃对待，加强依法合规经营意识，对安全生产、环境保护必须高度重视。

近年在国家基建项目急剧减少、市场竞争日趋激烈、国家法制建设日趋完善的大背景下，我们公司虽然在转型方面非常成功，但也遇到了发展的瓶颈，各种问题逐渐显现：传统市场占有率逐渐走低、开发任务艰巨、企业利润增长缓慢，同

时在前期项目扩张基础上带来的管理团队和员工年轻化，现有工程业务的完成质量(效果)降低。

首先，公司决策机构需要从机构设置、班子组建、部门人员配置方面予以高度重视，在新项目中标后审慎选择项目部的组织机构。

项目班子成员采用公开招聘的方式，项目员工需要从公司层面形成人力资源信息，各科室又必要掌握各项目相关业务人员的个人信息，及时培养、考核、适时提出提拔任用建议。

加强对特殊项目的监督稽查，及时发现问题，及时纠正项目上错误的管理方式。

加强对收尾项目资金的回收工作，必要时制定相应的奖罚措施予以刺激，激发相关人员催要尾款的积极性。

借鉴资金集中奖励办法，对类似的信誉评价、质量、安全管理工作开展良好的项目的相关人员予以奖罚，提示工作业绩。

尝试打破现有的以项目为基础的管理人员绩效考核制度，对能力强、能迅速融入不同项目管理团队的副职人员，划归公司统一管理，这样公司能针对问题项目及时派员加强，这样既能调动相关人员的工作积极性，又能充分利用这些人的管理特长。

其次，作为项目管理层要积极开展管理创新、技术创新工作，改善和提高项目的管理效果。

作为操作实体的项目部需要重新认识目前所面临的现状，政府监督力度越来越多，业主管理要求不断提升、社会期望越来越高、施工环境越来越复杂、项目承揽的任务越来越重，不能继续依靠以往的施工经验，用老方法来进行施工组织和管理。需要在品牌管理、质量管理、安全管理、技术管理、

经营管理方面不断进行创新。

思维创新、组织创新、方法创新、技术创新、四新应用等都是提高项目管理水平的手段。

项目的班子成员、部门负责人首先要有大局意识，以推动公司良性发展为终极目标，以靠得住、能干事、在状态、善合作的标准要求自己，提高项目班子成员团队意识。

第三，各级管理机构为员工打造广阔的个人发展空间。

以局11515人才培养工程为指针，协助员工并为他们谋划不同的发展途径，技术创新人才、基础专业技术代表、优秀项目管理人才等都是他们提升的空间。

公司也以今后的发展方向为依托，为员工划定切合实际的人才岗位，从执业资格方面有项目管理人员、安全管理人员、技术管理、质量管理、经营管理人才、设备管理人才。从专业方面有桥梁、铁路、轨道交通、市政、路面、钢结构人才。技术人员还可细分成施工技术人才、设计技术人才、测量技术人才、试验技术人才。使有特殊专长的人才在管理岗位有限的条件下从待遇方面得到补偿。

第四，还要以规范制度落实、效能监察为抓手继续提升项目执行力度。

部分快速提拔起来的干部对制度的理解和执行有偏差，依靠以往的经验来应对新的岗位和外部条件，好多制度得不到有效的落实是目前出现问题的深层原因。需要项目班子成员带头学习，自我加压，提高对规章制度的执行力度，加强对所属员工的言传身教，提高整个项目团队的执行力度，是改善现状的一个重要手段。

第五，对新员工需要研究相应的教育培训方法，引导他们快

速融入项目管理中。

继续以“导师带徒”岗位带徒的方式以老带新，提高新员工熟悉现场管理的速度。毕竟工程施工还有相当的经验需要传承，而这些经验又非新人靠自己能快速积累。

我们公司有丰富的施工经验，有高水平的技术创新成果，建议技术质量科应用互联网技术，不断收集整理相关技术资料，对常规技术形成标准文件，项目技术部门能够根据具体情况合理选择，减少重复研究的成本，以使他们有足够的时间去加强现场管理。

对各种工艺编制施工卡片，让新来的技术人员照流程执行，减少管理过程中的偏差，提高施工效率和质量安全水平。

对高新技术(悬索桥、盾构等)在借助外部资源的基础上，技术中心及时介入，全面掌握相关核心技术，借助项目平台不断进行比选，形成我们的企业标准，为技术转换成效益奠定基础。

我们必须以局党代会精神为指引，发挥组织的引领、监督、帮助作用，从基础建设、基础制度、基本要求上抓项目管控，多举措进行成本、安全、质量管控、降本增效。通过抓风险管理、完善风险评估和内部风险评价控制，抓执行力，通过过程控制，提高安全风险管控水平，强化问责机制，以安全、质量为红线，抓制度落实，抓人员培训和考核，以制度、机制规范员工的执行力，为完成公司的年度目标而奋斗。