

工作总结和下一年工作要点(优质7篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

工作总结和下一年工作要点篇一

1□20xx年x月x日，就接到校安办的通知，七月x日开始拆除四栋楼，于是在短短的一天里，后勤的全体成员马不停蹄的对原学生宿舍进行清扫，把存放在学生宿舍的办公用品进行妥善存放，为教师及时腾出了24间宿舍，解决了四栋楼教师的住房问题。用两天时间组织四栋楼住户全部搬完，保证了四栋楼的顺利拆除。

2、为了保证新宿舍楼建设的顺利进行，后勤处抽调黄占吾老师专门负责基建工作，从破土动工开始一直严格管理，目前进展顺利。

3、对学校的绿化植物定期浇水施肥和裁剪，冬天来临时，后勤人员全体出动将几十盆植物移入防空洞让其顺利过冬，也为来年的校园绿化增添色彩。

4、教学楼内的门窗玻璃、电灯，宿舍楼的床铺、水管龙头等设施设备每周一进行检查，如有损坏，及时修理，保证了学生学习生活的正常进行。

5、为了给师生营造一个干净整洁的校园环境，后勤定期组织人力清理校园垃圾及厕所的粪池。

工作总结和下一年工作要点篇二

1、及时准确的完成各月记账、结账和账务处理工作，及时准确地填报市各类月度、季度、年终统计报表，按时向各部门报送。完成了税务申报与缴纳，以及往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳。

2、以认真的态度积极参加西安市财政局集中所得税培训，做好财务软件记账及系统的维护。

3、对各类会计档案，进行了分类、装订、归档。

1、通过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。

2、认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。

3、努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，始终把增强服务意识作为一切工作的基础；始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

4、不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合能力不断得到提高。

尽管我们圆满完成了今年的各项工作任务，但必须看到工作存在的不足：

2、忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度，没深度。

3、只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收

效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步达到事半功倍的效果。

严格履行会计岗位职责，扎实做好本职工作：

1、不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代发展的步伐。

2、善于总结，提出自己的意见和建议，为领导决策提供准确依据，不断提高单位管理水平和经济效益。总结经验，建立健全良好的工作机制。

20xx年财务部在领导的正确领导下，各项工作逐步更加规范，取得了一定的成果。时间如梭，转眼间又即将跨过一个年度，为了及时总结成绩和经验，查找不足，按照公司统一部署，财务部经过认真总结，认为在全体财务人员齐心协力下较好地完成了本部门的各项工作任务，另外还超额完成了公司领导布置的其他工作。

回顾一年来本部门所做的工作：繁杂的日常报销、原始单据及记账凭证审核、会计监督工作，繁杂的会计核算、财务预算、合同审核工作，各种财务票据的领用、核销工作，协调内部各部门所需财务协同工作，外部协调税务、银行、会计师事务所、国资委、工商局等工作，同时也配合做好了20xx年、20xx年预算初步编制工作，在公司范围内展开的零基预算虽未完全实施，但对于今后对各部门实行预算管理、绩效管理打下了良好基础；配合做好年终审计、离任审计、董事会监事会所需财务资料工作；配合经营班子做好成本测算，参与定价工作；梳理财务各项档案工作。

工作总结和下一年工作要点篇三

1、进一步搞好“自主自律示范班级”的管理。

- 2、实施德育管理制度，狠抓学生常规管理。
- 3、健全学生会组织和学生自主管理体系，搞好学生干部的培训，抓好值周班的工作，让学生参与升旗仪式、课间操、眼保健操、卫生检查、考勤及课堂纪律等常规工作的管理，培养学生自我管理、自我约束的能力和领导能力。
- 4、加强艺术教育，认真组织学生合唱团、舞蹈队、军乐队等学生艺术团训练，丰富校园文化，陶冶学生的情操，促进学生素质的全面发展。
- 5、认真组织“学校运动会”，培养学生的参与意识和竞争意识，增强班级凝聚力，帮助学生树立正确的集体荣誉感。
- 6、精心组织好每周一次的升旗仪式，对学生进行行为规范教育、爱国主义教育、爱心教育和学习方法指导。
- 7、搞好贫困学生的帮辅工作，合理使用好外来帮辅资金，使我校贫困学生都能安心完成学业。
- 8、搞好家长委员会的相关工作，组织召开家长会，搞好家访，促进学校教育和家庭教育的有机结合。
- 9、完善和实施《贵阳一中学生奖励制度》，培养学生的荣誉感。
- 10、实施《贵阳一中违纪学生处罚条例》，培养学生的纪律观念。
- 11、搞好学生参加城镇居民医疗保险的工作
- 12、开展学法指导：
- 13月为学习月，国旗下的讲话和主题班会的内容将围绕这一主题展开。

工作总结和下一年工作要点篇四

20xx过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年x月份到工作的，同时开始组建销售部，进入之后我通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，产品的核心竞争优势，宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体出谋划策，提出"万事无忧德行天下"的核心语句，使我们的产品知名度在xx市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是

我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在xx消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家之间竞争是激烈的，我的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细，我的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他无法比拟的。

在xx市场上，消费卡产品品牌众多，但以我雄厚的实力为平

台，加以铺天盖地的'宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在xx消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力达到十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险与证券这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。销售部内部拟定20xx年全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的考虑领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。

20xx年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好20xx年销售开门红任务迫在眉睫，我们一定全力以赴。

我认为明年的发展是与整个的员工综合素质，的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作习惯是我们工作的关键。

工作总结和下一年工作要点篇五

全面反映了公司的经营状况、债权债务、资本结构，为20xx年度的绩效考核、经营责任目标考核工作提供了真实可信详尽的数据信息。财务部将根据公司领导的经营思路，不断积累经验，提供更加详尽的财务数据。

围绕公司年度经营目标，制定和下达年度财务预算，持续推进了全面预算管理工作。

财务部能够轻重缓急妥善处理各项工作，及时为各项经济活动提供有力的支持和配合，满足了各部门对财务部的工作要求。对日常的财务工作流程熟练掌握，能够做到有条不紊、条理清晰、账实相符。从原始发票的取得到填制凭证，从会计报表编制到凭证的装订和保存，从经济合同的归档到各种基础财务资料的收集，都达到了正规化、标准化。收集、整理、装订、归档，一律按照财务档案管理制度执行，深化了财务基础工作，使得财务部成为公司的信息库。

每月能按时按质完成凭证编制复核，按时编制报送财务报表，及时反映公司经营状况。

建立了良好的银企关系和税企关系；定期与国税地税业务沟通，认真听取对方意见和建议，使工作能更快速、更有效得完成。按时办理纳税申报，及时足额交纳各项税款。

在规定的时间内向税局报送年度企业所得税纳税申报表，并汇算清缴，结清应缴应退税款。报送的资料包括年度企业所得税纳税申报表纸质资料和电子数据。

对收入、成本、费用作专项检查，加强非生产费用和可控费用的控制、执行力度，不能超支的绝不超支，以提高公司经济效益，加强经济活动分析，提供各种数据给领导参考决策，当好领导的参谋，为公司发展出谋献策。

要求各岗位会计人员根据本岗位的职责要求，进行工作总结，岗位评述和认定，对各自的工作提出建议、作出计划。这样，强化了各岗位会计人员的责任感，加强了内部核算监督，促进了各岗位的交流、合作与团结。

鉴于工作中存在的问题，在20xx年工作中重点放在以下几个方面进行：

1. 积极参与企业经营治理，搞好公司财产物资的清查与盘点

随着公司的发展蒸蒸日上，财务管理职能的日益显现，财务治理参与到企业治理的方方面面，使其更加符合财务制度规定，经得起各审计、税务部门的财务检查。

2. 不断学习，以此提高部门员工的业务技能水平和法律意识
随着各项财务、税务的新规定不断出台，财务人员还需及时针对专业知识方面加强培训。尤其增值税、企业所得税、个人所得税等，财务部应多加培训，进行学习、讨论，争取使企业利润最大化。将公司财务人员培养为不仅能够做好资金收付工作，还能够充分发挥财务管理的作用，增强了独立解决问题的能力。

3. 完成20xx年预算初稿编制工作。根据集团历年要求，在10、11月份会进行下一年度的预算初稿编制工作，根据公司的运行方式，结合生产实际，通过对公司的各项费用认真调研和测算做好初稿的编制工作。

最后，财务部的工作并非独立的，离不开各个部门的配合，希望在今后的工作中，大家互相支持，互相帮助，发扬兄弟人的精神，为完成20xx年的工作，为企业的经营目标的实现做出更大的贡献！

工作总结和下一年工作要点篇六

信访工作是政府与人民群众联系的纽带，做好信访工作能及时解决群众反映的问题，稳定群众情绪，最终稳定社会。信访工作的重要性是不言而喻的。以下是小编收集整理街道信访工作总结及下一年工作计划，仅供参考。

今年以来，我街道在市、区信访部门和街道党工委的坚强领导下，全面贯彻落实省、市、区各级信访综治维稳工作会议精神，始终坚持把信访工作作为落实维稳综治第一责任要求的出发点和落脚点。通过信访工作体现以人为本，执政为民的工作理念，积极探索新形势下信访维稳工作新机制，着力推进陈年积案的化解，努力维护社会公平正义和信访人的基本权利。全街道以社会稳定和谐为主要内容的信访维稳工作取得了历史性胜利，全街道重点信访户(缠访户)实现了无一人进京上访的目标。信访工作取得了较好的成绩。

今年以来，我街道信访态势总体平称稳，但自今年元月15日河西、三河两个村委会按照市政府行政区域划分给新枫街道管辖后，信访案件大有上升势头。截至现在我们共收到群众来信来访112件，其中上级交办23件，本级来访33件，热线电话56件(包括省长信箱1件，市长信箱2件)。反映的问题主要有危旧房改造、征地拆迁、劳动就业等民生问题。。到目前为止，全街道没有发生一起集体上访，没有发生一起因工作失责引发的重大群体性事件和重大信访事项，赴省进京上访控制在零指标。

- 1、街道党工委始终把信访工作作为“一把手”工程来抓。首先成立了由党政主要领导为组长分管领导为副组长，有关部门负责人为成员的街道信访工作领导小组，明确了主要领导负总责、分管领导具体抓、有关部门各负其责的信访格局。其次街道党工委对基层单位实行了《信访责任追究制》，同时跟各单位签订《信访责任状》，实行一级抓一级、一级对

一级负责，有效得调动了基层主要领导和各部门重视信访、参与信访、化解矛盾的主动性和积极性。

2、街道每月在党工委、主任办公会上都要专题研究部署信访工作，做到逢会就讲、遇访就商。街道领导们在百忙中还坚持做到“四个亲自”亲自到信访接待室值班、亲自接待来访群众、亲自批阅来访信件，亲自解决信访问题。今年根据上级部门的要求，街道党工委、行政联合发文进一步就领导接待实行《关于领导干部接访和机关干部下访活动实施方案》。

1、我们一直以来，始终坚持开展日督查、周排查、月检查制度，及时深入到群众中了解情况，在第一时间掌握信访信息苗头和信息动态，为调处信访、息访打下基础，避免群体上访事件的发生，把问题解决在萌芽状态。

2、国家两会期间街道党委书记亲自部署工作，要求各社区坚持24小时值班制度，充分发挥好信访信息员的作用，各单位对不稳定因素和群体性事件做到苗头发现的早、化解得了、控制得住、处置得好，切实把各类问题化解在本辖区，对重大、难度大的信访件要及时上报到街道，街道信访办将按照各类问题实行领导包案制，在两会期间我街道未发生一起赴省进京上访件。

无论来信来访是否存符合政策要求，但抓好每一件信访件的落实至关重要，及时调处，才能出成效，才能避免矛盾激化，造成不必要的影响，一年来，无论是街道领导，还是战斗在信访一线的工作人员都把每一件信访件当作一个重要的问题来解决，信访工作也确实在解答、解决每一个来访群众的问题中向前推进。我们坚持做到当天解决的不拖到明天，小问题由部门负责人和分管领导落实。大问题经街道党委会、党政联系会研究落实。

1、继续加强与其他部门之间的沟通联系，做好配合与

协作，共同做好信访件处理工作。

2、进一步提高信访干部素质、不断提高新时期信访干部的综合素质和工作水平。

3、继续努力探索把信访问题解决在基层的新路子，努力加强观念创新，树立大信访观念。

4、继续加强重要会议和节日长假期间信访稳定工作，坚持值班和信访情况“零报告”制度，确保通讯畅通。

5、继续严格按照《信访条例》规定，按时限要求认真办理领导的信访批示件和上级信访部门的交办件、转办件，做到程序规范，材料事实清楚。

今年我办信访工作在区委、区政府和街道党工委的领导下在区信访局的正确指导下，我们牢固树立稳定压倒一切的思想，强化责任意识，以宣传贯彻新的《信访条例》为契机，深入贯彻落实信访工作制度，进一步加大对信访工作的管理力度，强化领导责任制、责任追究制，不断提高基层化解人民内部矛盾的能力，致力于降低越级上访，降低重复信访，控制集体上访，稳定信访老户。进一步加强信访工作，规范信访行为，畅通信访渠道，维护群众合法权益，维护社会稳定，提高了信访工作水平，为建设和谐社会提供了有力保障，较好地完成了我办的信访工作任务。

今年，我办受理群众反映信访问题的信访事项共起。群众来信*件，其中立项查办*件(其中市交办信*件)，重信*件。群众到区以上机关上访*起*人次，其中进京上访*起*人次;来访转送*起**人次，其中省转送*起。目前现处结起，起正在处理，处结率达到%。处理市长公开电话急办件起。

从今年的信访数量来看，虽然比去年有所增加，主要是由于个别村居的旧村改造、项目开发等原因，群众没有及时的了

解情况，从而引起群众重复到办事处进行上访。

把信访作为“一把手”工程来抓。办事处党工委和各部门领导对做好信访工作认识到位，始终把信访工作放在一个大局中去认识，把它作为一个部门、作为一把手、作为党政领导的主要工作去抓，及时化解了各种矛盾，进一步密切了党群干群关系。今年年初办事处领导对全办信访工作进行专题研究，制定了工作会议制度每月定期召开信访隐患排查分析等信访工作会议，把信访工作摆到党工委的重要议事日程。党工委分管书记主持召开信访工作协调会，部署信访工作，阅批群众来信，接待群众来访，包案解决重点信访事项和信访老户问题，并亲自调查研究，亲自督促检查，亲自出面，妥善处理，并多次带领信访办和其他部门同志，进村入户，听取意见，协调多方关系，寻求解决问题的途径和办法。

如×××拓宽拆迁，党工委领导抽调各有关部门精干得力人员组成工作组在村里设立办公室，通过及时的调查，及时的掌握解决问题的主动权。及时了解掌握村民的想法，并采取有效措施，进行妥善处理，取得了很好的效果。二是层层落实责任，抓好信访工作。年初，办事处与各单位建立了信访领导责任制，并签定了《信访工作目标管理责任书》，负责本单位范围的信访工作，通过领导接待日、信访首问负责制等方法，认真处理每件信访事项，做到了问题不上交、矛盾不推诿。

当前，全办工作涉及面广，政策性强，热点、难点问题多，信访工作面临的矛盾较为集中，困难也很大，仅靠一个部门难以解决。为此，我们对内充分发挥各各部门和各单位作用，对外争取相关部门支持，共同做好信访工作。一是建立部门内部工作联动机制。首先，我们在全办范围内建立了信访首问负责制，对首问负责接待的工作人员，如涉及本单位范围的信访问题，热情接待，全程处理；如不涉及本单位范围的信访问题，则将其转到负责办理的部门处理。其次，建立联系会议制度，对跨部门及多个部门的信访案件，由党工委召开会议，以主要负责单位为主，其他涉案单位协助，共同负责

办理。二是建立部门之间信访工作联动机制。对外，积极争取相关部门对信访工作的支持，切实解决一些涉及面广的重大、疑难、群体信访案件。

对群众来信，着重把好三个关：一是呈报阅批关。所有来访信件全部呈报主要领导阅批，尽快落实，由分管领导直接包案。二是案件处结关。初信抓“快办”，做到一次性处结，避免重复信访；重复信抓“细办”，找准症结，分理信访人员提出的要求是否有合理成分，做到有理有据，明确答复。三是答复口径关。有些来信反映的问题比较复杂敏感，我们在答复时注意把握分寸，前后连贯，口径统一，实行专人负责、专人专办、跟踪管理，一经形成明确意见，必须不折不扣贯彻落实。对群众来访，我们在三个方面下功夫：一是热心接待。对上访人员做到一把椅子让座、一杯清茶暖心、一腔热情接待，仔细听取其反映的问题，做好详细记录。二是耐心解答。对上访人员反映的问题和要求，接待人员根据有关政策，耐心解答所提出的问题，区别不同情况，有针对性地做说服教育工作，疏导来访人员心态。三是细心办理。对来访人员提出的问题，能办理的及时协调处理，一时不能办理的，做好宣传解释工作。

一是坚持“谁主管、谁负责”、“属地管理”和“分级负责、归口办理”的原则，上下联动，多管齐下，全面排查，全力调处，努力做到对不稳定因素和群体性事件苗头发现得早、化解得了、控制得住、处置得好，切实把各类问题化解在本办，解决在萌芽状态，坚决遏制到市去省进京集体上访和群体性事件的发生，坚决维护七贤办事处和谐稳定的社会环境。

二是实现“四个转变”，增强服务意识。变“坐门等访”为“公开接访”。实行了分管领导公开接访，领导直接包案，做到随访随接。变“群众上访”为“干部下访”。对群众反映的问题在一线研究，在一线调处，在一线化解。例如今年×月份*村“”开发前期准备工作，办事处领导靠上前成立工作组，深入村居爱家每户做工作，宣传地征地手续的合法

性，征地开发的一系列程序，并将签订的征地合同进行张贴公开，让群众明白实情，知道来龙去脉，经过深入细致地做工作，广大群众都表示认可。

工作。建立了村(居)事务受理中心，把“一门式”服务中心模式向村(居)延伸。抓好排查调处工作。抓好畅通信访渠道工作。建立了村(居)信访工作直报、周报等制度，设立了群众“信访信箱”。抓好依法信访工作。四是坚持“四个结合”，积极构建社区工作新平台。坚持信访工作与村(居)党建结合，夯实群众思想基础。坚持信访工作与村(居)服务结合，消除信访不稳定因素。坚持信访工作与村(居)宣传教育结合，引导群众依法维权。坚持信访工作与居民自治结合，化解突出矛盾。

我办为深入贯彻国务院新修订《信访条例》具体内容制度化规范化，结合实际，采取灵活多样的方式进行宣传。一是召开全办干部职工和村干部会议学习《信访条例》；二是以村为单位召开群众会学习《信访条例》；三是利用宣传车在公路沿线村寨进行宣传；并将新《信访条例》的具体内容张贴到辖区各村居重要街道、重点位置，利用黑板报、宣传栏、书写标语、发放明白纸等形式向广大群众进行宣传，真正达到家喻户晓，人人皆知。系统学习《新信访条例》的具体内容，信访事项的签定程序和方法，成为解决实施逐级上访的明白人，使基层信访工作人员端正态度，明确职责，扎扎实实的开展工作。

健全信访工作制度。为规范信访工作程序和信访人行为，我办进一步建立和完善了信访接待制、岗位责任追究制、首问责任制、矛盾纠纷排查制，各部门协调联动工作制等，使全办信访工作开展更顺利，更及时。

我们建立了在街道党工委、办事处统一领导下的，以各级领导为主体，以政法科为龙头，以具体职能部门为载体，以制度作保证的整体联动工作机制。例如今年××月份**村的旧村拆迁任务，就是在区委区政府的领导下，办事处领导深入

村居，联动各部门整体制定方案，研究落实措施解决了问题。联系工作实际着重抓了四项制度的落实：一是信息排查制度。对各村居的稳定情况逐一进行排查，并随时做好疏导教育工作，把问题矛盾处理在萌芽状态。同时给各村居建立了信访排查登记表，并做到随时发现随时报告，有效的预防了各类矛盾问题的激化。二是领导包案制度。对重要的信访案件，坚持领导谁包案、谁接访、谁负责的原则，责任落实到人。我办建立干部包村制度，对每个村居定出责任人，分工负责，配合村里的工作，对村里的重大问题及时参与解决。三是联合办案制度。在接访时，对一些情况复杂、涉及面广、处理难度大的问题，涉及到的科室、部门实行联合办公，形成了强大合力，共同处理相关问题。通过狠抓四项制度的落实，作到了四个及时：及时排查矛盾、及时掌握动态、及时交流沟通、及时控制趋势。

在加大信访问题的源头治理力度，预防和减少信访事件发生的同时，提高开展创“四无”活动水平，把群众信访引导到法制化轨道上来。充分尊重并确保群众信访权利依法得以实现，杜绝无视上访人权利现象。规范和公开处理信访事项的程序，实行信访案件听证办法。规范信访秩序，引导群众依法信访。可依照法律解决的问题，引导群众走法律渠道。建立为上访人服务的法律援助机构，对需要法律帮助的特困上访群众进行法律援助。区有关部门，采取有效形式对辖区内信访问题的特困人员进行指导帮助，共同抓好社会稳定工作。

同时我们在各村居开展信访代理工作的有效落实，建立了信访代理机构的组织网络，使群众畅通了信访渠道，有效维护了群众的合法利益，有助于稳定群众情绪，保持良好的信访秩序。

七贤地区经济和各项事业发展很快，因地处城乡结合部，不可避免地产生一些新的矛盾，如招商引资、旧村改造、×××国道拆迁等，已成为广大群众关心的热点、难点

问题。

- 1、进一步提高领导干部的思想认识，深入贯彻学习《信访条例》内容，严格按照信访程序办理事项，使其更加制度化、规范化。
- 2、提高信访专职队伍的综合素质，具备较高的理论和实际操作能力，使其具有更强的专业知识和业务工作能力。
- 3、进一步做好村“两委”班子的团结工作，建立健全各类村级组织，全面理顺村级组织之间的关系，形成以党支部为核心的村级组织，密切配合，分工协作，规范有序的工作机制。按照“促强、帮弱、抓中间”的要求，突出抓好后进班子治理整顿、中间班子的升级工作。切实提高村级班子和农村干部的整体素质和执政能力，及时做好疏导化解工作，努力将不稳定因素化解在基层，消除在萌芽状态。了解社情民意，掌握社会动态，变群众上访为干部下访，深入群众，深入基层，倾听群众呼声。真正做到维护一方稳定，促进经济发展，确保社会安定。

工作总结和下一年工作要点篇七

时间飞快，五月，六月悄悄溜走，没留下惊人的成绩，没创出欣慰的战果，时间虽去，带走了工作的疲惫，带走了工作的沧桑，带去了工作的压力，留下的是历经沧桑的自己！

五月，业绩非常一般的我，只能面对现实，只能按照一般的工作方式，没有突破新的方法，只能在镇上的药店和少的可怜诊所卫生站转转的操作模式，不能下到真正的终端去，找不到真正需要的市场，找不到真正的客户，导致自己的业绩提升不上，业绩少的可怜，不堪入目，无地自容。看着市场激烈竞争和市场的千变万化，自己有时措手不及，有时束手无策，有时郁闷心烦，看着各厂家更新方法和随机应变，发

现自己有很多很多的不足。五月份，四个医药公司调货情况不佳啊总的算起来是一万多啊，_医药公司串货有3千多，_医药公司和_医药公司销售不多，主要是没有好好跟进终端，主要心思放到阳春一片天，四月后期领导交接，带来工作新活力和新希望，新的曙光，新的旅程！

在这里的操作模式是自己下去，没有跟着医药公司的车下去，虽然可借着他们的优势，但是没有充足的时间和送货员与客户的关系不熟，难订货，跟车下去费用高，效率低，成果小，收获少！×一片天主要是药房，而对我的药，药房难消，药房卖药多配药少的趋势让自己难以置信，不容置疑的效果，对于处方药来说药房不是生命，卫生站和诊所才是我们的市场和注入市场的活力，才是我销售的市场。_医药公司主要做卫生站，卫生院和诊所这一块，×的发展模式正是我们发展的有力对象，符合我们的发展，在×我的冲剂买的很好(利巴韦林，阿奇霉素颗粒等)，每个月能销售五六百盒，客户要货量也大。阳江市场竞争激烈，对于这块市场难以置信，_和_医药公司同类品种多，医药公司多，客户的忠诚度低，开票员和业务员做了工作，销售成长速度依然不快，主要是没有好好跟进客户和自己下去终端少。

六月份，新的领导过来带来新的操作方法，效果很大，收获很多，市场起效快，发生翻天覆地的变化，从一万多市场做到三万多，翻了一番。主要是自己下去拉单和拜访客户，一个镇就可以四五千的销量，在阳春作试点的效果大，×一片天是我们医药公司的重点，这个月就做了将近两万的销量。看着领导敏捷思维和敏锐观察市场动力注入市场新活力，赢取新的战果！

现在很农村合作医疗，一村一站或一村多站的定点卫生站，是我们最新的客户群体，抓住重点不放，抓住新市场不放，促进销售量增长。发现新的市场的同时还有改进了那种陈旧的拉单方法，拉单技术，经过公司的栽培我快速成长起来，方法灵活起来，每天销量大增，有时自己也不可想象的销量，

出乎意料的感到欣慰惊喜的销量。

四月五月依然是轻轻走了，留下的我依然在辛勤的工作，依然在努力，在奋斗，在拼搏。七月是我艰辛的岁月，我要把阳春的每个乡镇都跑透，好好把阳春市场做强做大，自己有了摩托车了把每个角落的客户都得开发，不放过一线的机会和市场，有了目标才会发展，有了动力才会进步！