

# 最新违法违规专项整治工作总结(实用7篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 违法违规专项整治工作总结篇一

单位：万元

我商场上半年销售计划为15200万元，实际完成16086万元。完成计划106%，完成全年计划52.74%。

### （二）、上半年主要销售特点

上半年销售同比增幅25%，所有品类商品的销售都比去年同期有所增加，其中增幅最多的是空调类商品，同比上升39%，其次是彩电、厨具、数码等品类都有30%以上的升幅。

上半年销售呈现上升趋势的原因，主要由以下消费亮点购成：

1、推行多项会员专享优惠措施。2月6日—2月13日，开展会

员购物双倍积分以及会员购物折上折优惠两项活动及2月8日—13日开展“中国年，国美情——六店齐贺国美17周年志庆电器优惠酬宾活动”吸引了大量会员消费。顾客持会员卡，国美工行联名卡购物，即可获得双倍消费积分；而顾客持会员卡□vip卡、钻石卡、国美联名卡购物，能获得折上折优惠。会员销售额占总销售额的比52%，与07年农历同期相比，增

加了68个百分点，会员销售额有了明显提升。今年受到突如其来的雨雪天气吹袭，本地消费者减少外游，近六成外来工留在广东过春节，令鼠年新春假期呈现出火红的消费热潮。春节假期七日，商场总销863万元，与去年同期比上升了41%。

2、应季商品、御寒商品销售火爆。今年春节期间突遇10年难得一见的寒冬天气，形成御寒商品如电暖器、电磁炉等销售火爆。春节期间三十天（1月18日—2月16日）电暖器、电磁炉的销售分别是122万元、68万元，于07年农历同期实现销售7万元、38万元相比，上升了1629%、79%。

1、建立处理投诉流程图，切实提高推销员处理投诉能力。为加强推销员对处理投诉的能力，商场针对电器的特殊性建立处理投诉流程图，让新入职的推销员也能了解到处理投诉的步骤及注意事项。由于流程图简单易懂，所以推销员在商场二级培训后，基本能掌握处理投诉的技巧及注意要点，使商场在上半年的服务投诉率下降了50%。

2、落实回访制度。

由于各大节日销售火爆，个别商品会出现送货及安装不及时情况，商场除了要求员工做好耐心解释工作外，还要求岗组做好电话回访工作，及时了解顾客的送货、安装及使用情况，便于做好服务跟进工作。

3、落实销售旺季期间人力充足。

销售旺季首先解决的上班人力充足，所以我商场在春节、五一等各大节假日安排员工加班。春节期间更安排所有员工停休，推销员在年初六前请假回家的原则上不批准；由于商场严格控制人员的休假才能保证人力的充足，使商场销售、服务两不误。

1、积极响应“金鼎店”迎检工作。

利用早会时间组织员工进行金鼎店迎检工作要求培训，围绕金鼎店检查要求，多次在会上动员、落实培训工作；对于一些要求强制记忆或员工熟识的内容，在早会上抽问、独立默写、会后再抽问等多种考核方式相结合来要求员工记忆，通过反反复复进行培训、考核，使到各层级人员都非常重视金鼎店的申报工作。

此外，商场为保证每一商品的证件齐全，在电器公司无法独立完成“索证”工作后，安排所有岗长加班加点进行查证，确保“一品一证”。

## 2、借申报金鼎店的契机，提高员工的服务水平。

为进一步提高员工服务水平，我商场结合服务工作重点和商场的实际，在5月份开展竞销活动，本次活动围绕商场销售及服务进行评比，充分发挥员工、推销员的积极性，竭尽全力，把服务、销售工作提升到一个新的水平。

为全员能积极参与本次的企业诊断工作，商场利用早会时间不断反复动员，并通过对个别员工进行访谈，召开员工座谈会进行专题研讨，使每个员工都能更深入地将企业的经营、服务等工作中的问题及时反映，加强了商场找出问题、解决问题的自主能力。在3月初，商场围绕门店“消灭一次投诉，减少二次投诉”的企业整改要求，组织各岗开展讨论，针对商场存在问题，提出整改措施。商场上半年的服务投诉减少50%以上。

### 1、厂家售后服务工作跟进不足。

大部分厂家在各大节日期间安排售后师傅休息，导致节假日的上门维修、上门安装、上门调试、上门检测等售后服务工作全面停滞，让顾客对售后服务工作不满。

### 2、销售旺季投诉送货服务的案例较多。

由于节假日期间销售畅旺，送货量骤增的情况下，配送中心只有提前出车送货和压缩每宗送货时间，要求顾客比原约定时间提前回家收货，且顾客未开箱检查商品送货人员已离开，导致顾客意见很大。

我商场下半年的销售目标15300万元。

为确保实现全年的销售目标，上半年我商场围绕元旦、春节、司庆、5.1黄金周等有效促销商机，开展全场优惠促销活动，通过组织名、优、新、特的产品进行现场展示、推介，提高商品的销量。下半年我商场仍继续加大扩销促销的力度。7、8月份，针对夏季天气炎热、学生的暑假等有利商机，围绕空调、冰箱、榨汁机、电脑、数码、手机、移动dvd、mp3、mp4等商品进行促销活动，利用通道展位进行冰箱新品展、榨汁机现场展示，继续开展环保节能空调展；紧抓学生对数码产品的“喜新”心理，开展“夏日动感”数码节；10、11、12月将围绕广州人“秋冬进补”饮食习惯和“食在广州”的饮食特色，对电子炖盅、电磁炉、电蒸锅等商品进行饮食文化促销，可通过开展厨艺大赛或利用厂家资源邀请厨师进行现场示范等，既可促进销售，又可提高我司的知名度；及时组织电暖炉、暖风机、电火锅、电磁炉等进行现场展示。围绕岁末的促销好时机，开展岁末竞减大型促销活动。尤其是11月份的“感恩节”更不容忽视，可通过竞减的形式答谢我司的忠实顾客群体，既可稳固我司的消费群体，又可提前将有购买需求的顾客先成交。

（一） 继续提升服务、管理水平。

围绕“减少一次投诉，消灭二次投诉”号召，积极开展服务诊断

## 违法违规专项整治工作总结篇二

1. 活动主题：

3. 参与者：生命科学系全体学生。

部负责制作宣传板，照片的展出。

5. 活动开始时间□20xx—5—17

6. 活动结束时间□20xx—6—2

7. 活动地点：周口师范学院

1. 采集照片：技能部在5.29~5.30从各班班委那里将电子版的照片收取，看到同学们交来的一张张关于我们南院的照片，我们为大家的热情感动，也为自己的劳动成果感到一丝欣慰。

2. 作品评比：因为参赛作品都是各位同学的得意之作，照片都各有特色，所以选取时我们很难抉择。我们认真欣赏了每一张照片，经过仔细理想的比较，选定的分四个板块的共255张照片。

3. 制作展板：照片选定后技能部和宣传部就紧锣密鼓的开始展板的制做，为了让每张照片都表现出最好的效果，也为了给同学们呈上一份视觉盛宴，两部成员花费了不少心思和时间；这其中包括宣传板背景的选定、背景的图形效果，版面的分类及照片的摆放等等。摄影者和制作者的智慧在精美的图板上得到充分展示。

4. 影展的展开：6月3号影版制做完成便立即展开。我们选择生命科学系实验楼作为影展地，以便让全校师生都能欣赏这些优秀作品。从影版放置实验楼那刻起，展板始终有人在欣赏评论。我们听到同学老师对照片的好评，由衷的感到欣慰，这是对作者的褒奖，也是对我们工作的肯定。

1. 预期目标：

## 2. 实际成效:

中有感动，有酸楚，有欢笑也有幸福；丰富了我系学生的精神文化生活，加深了同学间、师生间的情谊，让他们重新体验了生活、学习的丰富与激情，让他们重新定义了大学生活：它不应该是平淡无奇的，而是丰富多彩的，我们要善于去探索！

### 1. 活动成功之处:

大多数参加了摄影大赛的同学是认真对待这一活动的，在学校或实习地点用心捕捉精彩的镜头，有的同学还用极富寓意的文字给照片命名，表现了积极向上、勤于思考和实践、做事认真等良好品质。

此外还要感谢雷杰老师的支持和帮助，提供给我们很多自己收藏的很有代表意义的照片。

### 活动不足之处:

1、有的作品缺乏表现力，与主题无关。

2、宣传力度不够，在照片的采集上遇到一些麻烦，给各班班委和我们自己带来了不便。

3、没有深入的策划好活动中的各个细节和对突发事件的应急措施。

本次摄影大赛的举办，发现了我们周师南院生活的丰富与美好，记录了我们自己的故事。我们定格美丽，续写生命科学系的记忆，让历史挺驻，捕捉幸福，一幕幕画面是我们青春的绽放。

虽然摄影大赛顺利结束，但我们的工作不会停止。活动是学

生会的灵魂，是学生会前进和发展的动力，没有活动的学生会就等于没有血液、没有生命力，通过举办活动可以很好的锻炼我们，提高我们的能力。

南院承载了我们太多的回忆；尽管设施条件艰苦，但我们精神文化非常丰富，学习氛围浓厚；这里就像我们第二个家，此次活动让我们重温了这个“家”中的点点滴滴。

很多即将离校的大四学长学姐们也非常积极的参与此次的活动，在这个离别的季节，他们的心中有对未来新生活的憧憬和向往，我想更多的是对同学老师的不舍，对这个生活四年的xx塔的眷恋，。他们所提供的照片是对我们周师南院最真实生活的写照；照片中蕴含了最纯真的感情、最激情的青春，一张张照片记录了他们从充满酸涩与淡淡忧郁的学生时代到成熟与激情满满的社会新人的历程……在这里我也想表达对他们的最诚挚的祝福：为了理想请勇敢向前迈进，找到属于自己的那一片天空！

### **违法违规专项整治工作总结篇三**

县人大“六个一”活动动员会后，镇人大及时召开会议贯彻落实县“六个一”动员会精神。召开人大主席团会议，传达学习县人大会议精神，研究我镇人大代表开展“六个一”活动方案，成立了以人大主席为组长的“六个一”活动领导小组，制定了切实可行的“六个一”活动方案，安排部署开展“六个一”活动，动员全镇人大代表积极投身到活动之中。

活动内容是落实“六个一”活动的形式，为了使活动不走过场，不流于形式，我们按照工作方案制定了活动的具体内容，提出了全年每月活动的重点。

四月份培训代表。

五月份开展“人大知识竞赛活动”。

六月份联系选民、设立代表接待日，要求代表普遍联系选民在选区内设立代表接待日，了解人民群众最关心、最直接、最现实的问题、倾听他们的呼声。

七月份组织代表开展行业评议活动。

八月份组织代表到蚁蜂参加县人大组织的异地视察活动，并反映一条社情民意，提出一件合理化建议，有条件的可撰写一篇调查报告。

九月份组织代表切实为人民群众办好一件实事，如：扶贫济困，助老济残，化解矛盾等，做人民群众的贴心人。

十月份组织代表开展专题调研活动。

十一月份各代表小组认真总结全年工作。

## 1、普遍培训代表

为了加强代表的履职能力，我们对县、镇两级代表进行普遍培训，对新代表进行了专题培训。由人大主席尤冬梅同志讲解了《组织法》、副主席张新宽同志讲解了《代表法》。

## 2、组织了人大知识竞赛活动

五月三十一日前，我们利用十天的时间在代表中开展了人大知识竞赛活动。在选题上我们兼顾了法律知识、人大基础知识和“六个一”活动内容，让代表既学习法律知识又了解“六个一”活动的内容。在51名代表中，参加竞赛的代表47名，占代表总数90%。在参赛的人大代表中，代表平均得分都在80分以上，有22名代表得分都在90分以上，这体现了代表学习法律知识的效果。

为了推进“六个一”活动的开展，我们注意采取了以下措施。



一是经常研究。

开展“六个一”活动以来，我们人大党组经常研究“六个一”活动进展情况，先后召开了4次主席团会议研究“六个一”活动动员情况、开展人大知识竞赛情况、代表使用活动记载卡情况等，以此推动“六个一”活动开展。

二是及时指导。

我们安排两位副主任分成两个组包六个街道人大工委“六个一”活动情况检查指导，做到常检查、常指导，使之心中有数。

三是建立统计表，记载活动情况。

我们建立了“六个一”活动统计表，将参加人大知识竞赛的人数分数、开展三察（查）次数人数、“六个一”各项活动收到的条数和件数等填入表内。这样既有利于我们了解“六个一”活动开展情况，掌握“六个一”活动总结评比数据，又有利于调动各人大工委的积极性，推动活动的开展。

四是建立代表“六个一”活动记载卡。

要求代表在活动中记载活动的时间、内容、效果等，以督促代表参加活动。

五是在活动中做到四个结合。

即：活动与学习相结合、视察与学习相结合、问卷测试与学习相结合，外出考察与学习相结合。

自“六个一”活动开展以来，我们共召开动员会1次座谈会3次，办培训班2次，培训代表97人，联系选民103人次，代表提出建议意见13件，撰写调研报告3篇，为民做好事16件。

“六个一”活动密切了代表与选民的关系，发挥了代表在创建精神和物质文明工作的重要作用，化解了群众生活、生产中的矛盾纠纷，解决了一些实际问题，为构建以人为本的和谐社会，打造平安盘龙做出突出的贡献。

## 违法违规专项整治工作总结篇四

开展保持共产党员先进性教育活动是党的十六大作出的一项重大战略部署，是党的一项政治任务，搞好督导工作是开展好这次活动的重要保证。根据省委先进行教育活动工作的统一部署，我被抽调到省委省直督导组，参与督导124个省直机关的先进性教育活动，历时半年。期间，我下苦功夫、下真功夫、下硬功夫，以高度负责的态度、求真务实的作风、探索创新的精神，高标准、严要求，现已圆满完成了党和组织交给的督导任务。特鉴定如下：在学习动员阶段，为了通晓上情，了解下情，确保督导质量和方向。我总是先行一步，认真学习了许多书籍和文件，研读了大量有关资料，力争学通政策，吃透文件，做到学深、学精、会用。在此基础上，按照分工，我走访了20多个省直机关，了解学习情况，检查读书笔记，并给以恰当的指导，督促各单位不折不扣地完成了学习任务。

在分析评议阶段，我到许多机关进行了调研，抽查了大量征求意见表，听取了各单位的汇报，并对其作了分析记录。同时，对各单位上报的征求意见表、党性分析材料等，认真负责地进行了审阅，并提出了具体意见，还参加了近10个机关的民主生活会，确保了每一个环节到位，力争每一步都见到实效。

在整改提高阶段，我对一些单位进行了检查，查阅了其单位班子及个人的整改方案、整改配档表和长效机制的建立情况，并详细了解了整改进度，针对各单位的实际情况，进行了有的放矢的督促。

在整个督导过程中，我积极开动脑筋，出点子想办法，探索思路；做到上下沟通，搞好上情下达、下情上报；严格要求自己，自觉维护省委形象；并撰写了简报、散文、杂文、理论文章等几，现已公开发表，真正做到了“指导不领导，督促不包办，到位不越位，参与不干预，服务不添乱”，向党交上了一份合格答卷。

虽然取得了一定成绩，圆满完成了任务，但是由于长期以来失眠、腿疼，每天上下班要周转2个多小时，晚上还要加班处理本单位的工作，所以影响了精力，一些该深入总结的经验没有及时总结出来，一些能上升为理论的具体东西还没有提炼出来，而且由于第一次参加类似工作，经验不足，督导程序较为复杂，所以在工作中很难完全做到解放思想，开动机器，游刃有余。

总之，通过参加这次活动，学到了很多东西，积累了一定经验，经受住了组织考验，也使自己在各方面有了进一步提升，为今后的发展奠定了良好基础。以这次教育活动为契机，我一定努力工作，开拓进取，争取在未来的工作、学习和生活中取得更大成绩。

## **违法违规专项整治工作总结篇五**

群众身边腐败和作风问题专项整治活动开展以来，滦平县纪委监委聚焦群众关心的热点难点问题，拓宽举报渠道，深挖问题线索，突出重点监督，重拳整治侵害群众利益问题，让群众感到身边的事情有人管、利益有人护。截至目前，全县共整改问题229个；发现问题线索84件，立案34件，给予党纪政务处分65人。

该县加强与群众的沟通交流，创新监督手段，订做了1万余把印有举报二维码的廉政宣传扇，在乡镇政府所在地、农村集市、村文化广场等人员相对集中的场所发放，普及宣传廉政知识，拓宽群众举报渠道。在此基础上，通过悬挂宣传条幅、

发放明白纸等方式，广泛宣传发布专项整治重点内容，扩大群众知晓率。截至目前，共收到群众举报问题65件，其中电话举报19件，邮箱举报6件，通过扫描二维码举报40件。

与此同时，该县纪委监委班子成员牵头带领相关责任科室组成8个检查组，深入到县直重点部门、企业、乡镇（街道）、村（居）、农村集贸市场、田间地头开展明察暗访活动，了解最真实的情况。

针对群众关注的热点难点问题及2018年以来群众反映的问题线索，该县开展全面清仓起底行动，对收到的问题线索进行全面梳理，将排查出的59件未办结的群众身边腐败和作风问题线索全部纳入台账，实施编号销号管理，限时办结，限时回访，打消群众的顾虑。

县纪委监委领导班子成员分片包联，对重点问题线索进行领办督办，每周进行工作调度，每月听取专题汇报。同时实行纪委监委班子和监察室联系乡镇（街道）制度，将全县21个乡镇（街道）分为3个办案专区，由3名主管纪律审查的纪委监委领导和9个纪检监察室负责联系指导，全程监督办案程序与工作进程，保障了案件快速查办、限时办结，及时向群众反馈。

对专项整治中暴露出来的责任落实不到位问题，该县强化日常监督，用好约谈提醒、“督办函”，累计约谈14名县直部门和乡镇主要负责人。

为强化警示震慑效果，该县对典型案件一律通报曝光。今年以来，共印发通报3期，点名道姓通报曝光16人，持续释放越往后执纪越严的强烈信号。

## **违法违规专项整治工作总结篇六**

上半年已经过去了，在这半年里，我也在忙碌之中不断的学

习和锻炼自己，取得了一些成绩，开发了不少新顾客，业绩也跟上个月比有了大幅度的提升。这半年工作中我也有一些不足之处，例如对顾客的心理变化还是不够敏锐，没能及时满足顾客的需求。这个问题的根源还是我的经验不够丰富，在美容院接受的锻炼还比较少，对顾客的判断能力和处理突发事件的能力还比较弱。

虽然每天美容院的工作很忙，很多，但我会及时发现问题，并且找出问题所在，及时解决问题。解决不了的会向同事和上级主管及时咨询，在这个过程中，我觉得自己的能力得到了提升和锻炼。当然，由于长时间在美容院，我难免会对工作产生懈怠情绪，工作激情不够高昂，没有积极主动的开发新顾客，平时做销售的时候自信心也不是很足，不能够谈大单和顾客沟通交流。感觉我的专业知识和职业素养还有待提升，尤其是我对美容院产品的理解和美容手法的掌握都不够熟练等。接下来我会努力学习美容院的产品知识、新的专业技术，以提高为顾客服务的质量。

在接下来下半年的工作中，我也会继续努力，不断给自己制定新的目标，不断超越自己，只有严格要求自己，才能成为一个合格的美容师。毕竟现在还年轻，需要更好的奋斗，在年轻的时候多拼一拼，这才是一生中最好的奋斗时刻，过了这个年龄就是想拼也没有精力和能力了，我会趁着我年轻的时候努力拼搏的，打拼出属于自己的一片蔚蓝的天空！

回顾过去变化巨大，竞争激烈的美容行业，我们可能有过辛酸，有过泪水，当然也有过鲜花和微笑，为了求得长期的生存和发展，我们必须思考，必须谋划，制定出正确的战略计划。战略计划不同于一般意义上的短期或长期计划，是根据美容院外部市场营销环境和内部资源条件而制定的适应美容院各个方面（包括财物管理、人力资源管理、营销管理等）的带有全局性的重大计划。因此，制定战略计划的过程必须要包括规定美容院任务，确定美容院目标，合理安排美容院的业务组合以及制定新业务计划在内的一系列计划。以

上就是我的一点工作体验和体会。人无完人，我在工作中仍然存在许多问题。就工作经验而言，相对于优秀的美容师，我要学的很多。人生是一个不断学习的过程。我们要正确地定位自我，审视自身的各方面能力。

下半年，我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：

(1) 美容基本知识：女性的生理周期、皮肤的结构、人体穴位、中医和美容的相关知识等。

美容基本技能：各种按摩手法、各种美容仪器的功能和使用方法、各种美容项目的护理流程、美容院产品的功效和调配原则等。

美容院销售技巧：礼仪接待、心理沟通、发现需求、判断顾客类型、回答顾客疑问、成交技巧等。

(2) 美容院产品知识：美容院产品种类，产品结构，产品的功效，产品的成分，产品的卖点，产品的文化。

(3) 美容院工作制度：晨会流程、考勤、职责、薪酬待遇、接打电话、派卡、收款。

以上就是我本年度的工作总结和下年度工作计划，在过去的工作中我很感谢各位领导和同时对我工作的支持和信任，在接下来的工作中，我会愈发努力，再接再厉，不断总结经验，改正不足，争取以更好的成绩来交一份满意的答卷。

## 违法违规专项整治工作总结篇七

7月24日，河北省燕山大学车辆与能源学院社会实践小分队队来到了位于廊坊市大厂回族自治县夏垫乡的华丰有限责任公司。这间钢琴制造厂建厂历史悠久，制造钢琴的工艺非常成熟，产量巨大。

走进钢琴厂，第一眼看到的是该厂的钢琴展厅，厂领导带领大家进入展厅，为师生们介绍了华丰有限责任公司的起源和历史。这里陈列着好多琴弦架，其中有一架金色的琴弦架，它是为人民大会堂专门定制的超大号钢琴架。据称这也是迄今为止世界上最大的钢琴，这架超大型三角钢琴长440厘米，宽172厘米。到此大家对钢琴有了初步的了解。

之后，厂领导引领大家来到生产车间参观钢琴的生产过程。要想根据厂家的要求制作琴弦架，第一步是按照要求制作模子，我们看到工人师傅正在用土经行模子的制作，顿时就有一种亲切感，和我们在金工实习里学习的铸造成形及其相似，原来当时觉得所学习的落后技术在实际的生产生活中依旧使用，工人师傅们分工明确，配合默契，工序进行有条不紊，令人佩服。琴弦架的模子制作好之后就是浇注了，将高温下熔化的钢水慢慢注入模子里，整个浇注过程很刺激，当然也很危险，所以没有太近距离观察。

浇注完毕之后琴弦架的基本模样就出来了，接下来这些铁架子会被运到旁边的一个厂房里钻孔，都是有数控机床自动完成。再一次和金工实习里学习并实际操作的车工等密切联系。这些打好孔的架子会进入下一道工序，在空上订上一些挂琴弦的键，全部是纯手工将其敲进去。接卸来就该给这些基本成型的琴弦架喷漆了，按照厂家的要求会喷上不同颜色的漆。然后自然风干，当然在这期间不能用手碰，否则会影响其美观。参观过程中，大家积极思考，不时的向厂领导提出问题，领导都详细的为同学们一一解答。并且在这儿我们有幸能看到齐秦的那家话费600万定制的琴弦架。美观大方。惊叹不已。

在这家钢琴厂的最后一道工序就是将这些成型的琴弦架打包装订，之间工人师傅们用木板和钢条将一定数目的琴弦架固定并入库，最后一并装成运至客户。带领我们参观的领导还给我们介绍了钢琴主要分三角钢琴和立式钢琴。并且现在厂的经营模式转变为股份制公司模式。到此，我们小分队此次的大厂县华丰有限责任公司的参观学习就到底结束了。

通过参观考察，同学们了解到了钢琴架的结构和它的整个生产过程，还有此类企业的生产管理情况。将理论教学与社会实践紧密结合的做法，可谓意义非凡，学到了好多新东西，也见识了学校学习的东西在实际生产中的应用。带给课题学习更多活力，使同学们更加明确学习目标，增加了学习动力。