

# 寻找彩虹教学反思 彩虹教学反思(通用5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 售前工作汇报 淘宝售前客服工作总结篇一

客服首先要做到“礼貌热情、及时答复，”，这是淘宝客服的必备技巧。

当买家咨询时，先和客户打个热情的招呼，客户会觉得有一种亲切的感觉。不能单独只回一个字“在”，给买家感觉你很忙，根本没空理他，也不能买家问一句，你答一句，消极回复，客户觉得被冷淡，可能就会跑单了。可以适当运用幽默的话语以及旺旺的动态表情，增添活跃交谈的气氛，能够让买家感受到客服的'热情，增添对店铺的好感，而且买家咨询的不单是一家店铺，那么谁第一时间快速回复买家，谁就占了先机，大大提高交易成功的几率。

1) 实战型知识：包括客服的基础应答知识、产品知识等，询单阶段突出宝贝的卖点、优势、适用人群、使用方法等。

实战型知识可以由客服主动发起，在客户决定购买产品之后，向客户推送一些关于产品的使用知识，这样能很好的提升客户体验，让客户记住你，下次再来购买。

2) 储备型知识：这个主要是形成店铺内部的知识储备，降低针对店铺新人培训的成本，避免人员流失风险。

关联销售需要客服根据之前和客户对话，以及顾客购买的产品，快速总结顾客喜好以及需求，进行1—2款的关联产品销售。洞察客户喜好，按需推荐，宜精不宜多；适时推荐，趁热追击。

这个是为之后的店铺营销、二次购买客户识别、客户关怀、精准推送等做准备的。

搜集的信息包括：

- 1) 基本信息：买家id□姓名、手机、邮箱、地址（营销必备，可以了解客户的消费习惯、偏好、购买能力等）
- 2) 高级信息□qq号、年龄、性别、生日（生活圈、消费偏好、购买能力、习性□qq群营销、生日关怀等）
- 3) 有价值信息：购买次数、购买金额、购买单价、购买周期（用户粘度、忠诚度、消费能力、等级划分等）
- 4) 高价值信息：商家自定义属性—款式、尺码、颜色、喜好、回购、敏感肤质等等。

这些信息有一些是客服可以在聊天过程中搜集，有一些是可以自动获取的，除了这两种搜集信息的方式，还可以创建调查问卷，引导用户填写信息，相应给予填写调查问卷的客户一些优惠券。

询单分析需要关注的要素：

- 2) 为什么有老客户过来询问最终没有购买？
- 3) 各种商品如果存在转化率的巨大差异，是由什么引起的？
- 4) 对问题采取对此之后，问题是否有得到改善？

## 售前工作汇报 淘宝售前客服工作总结篇二

偶然的机会我干了淘宝客服这个工作，不知不觉已有大半年了，感觉时间挺快的，一坐一天，一个星期，一个月就坐没了。有时感觉挺好的，不用干什么，但又感觉太枯燥了。但学的东西还真是不少的，碰到的人也是十分有趣的，因为买家来自五湖四海的。

上班的第一天，旺旺挂着，可是没有人与我交谈，反复的翻阅资料，熟悉产品，可是好像没有办法记忆深刻，碰到问题的时候还是无从下手。

在做客服期间，我常常会遇到顾客说这个东东能不能优惠，可不可以包邮等等之类的问题，本身我自己也会从网上购物，买东西想买实惠，这个我可以理解，因此能够理解客户的心情，但是我现在的立场不同了，不再是一个购物者而是一个销售者，当然是能在不优惠的情况下成交，想在不优惠的情况下成交，对于这类问题当然不会同意，一旦退让，顾客会认为还有更大余地可以还价，所以，针对此类问题，我觉得态度要和善，委婉的告知对方不能够优惠的。

要告诉对方我们所有的宝贝价格都是实价销售，敬请谅解，对于在发货中存在的问题，给顾客带来麻烦的，那就只有赔礼道歉，承认错误，在的客户面前装可怜，一般人都是会心软的，我也是亲身经历的，不过客户基本上都是蛮谅解的，收到货后就很满意的来告知了。

后来我们就慢慢开始熟悉了一些面料，第一次认识这么多的面料，以前买衣服从来都不知道面料这个词，看着哪样好看就买了，也不会去想为什么一样的衣服价格差这么多呢，现在终于知道了，什么面料好，什么面料透气，有弹性，面料不一样价格也不一眼，现在对店里的衣服都有了大致的了解，也知道了从哪家进的货偏小，哪家的偏大，按合适的尺寸给客人推荐衣服。

刚做客服的时候推销出去一件衣服发现自己很有成就感，后来慢慢的用着熟练的语气和方法推销更多的衣服出去，和客人沟通是一个锻炼人的脑力，应变能力，说话的技巧，同时也锻炼人的耐心，要细心的.对待每一个客户，让每一个客人兴致勃勃、满载而归。

## 售前工作汇报 淘宝售前客服工作总结篇三

话也需要技巧的，尤其是淘宝客服说话技巧更加重要，打动买家下单的关键就是客服在交谈过程中能不能打动顾客，与客户沟通时，要把握言语的分寸，要知道什么话应该说，什么话不应该讲。如果不小心踩到了沟通的地雷，即使客户购买的意愿再强烈，也会拂袖而去，奔向其他卖家的怀抱。因此，在和顾客沟通的时候，必须注意以下几点。

首先，不要与客户争辩。销售中，我们经常会遇到一些对我们销售的产品挑三拣四的客户，此时我们难免想与他争辩。但是，我们的目的是为了达成交易，而不是赢得辩论会的胜利。与客户争辩解决不了任何问题，只会招致客户的反感。

即使我们在线下很不生气，但是我们也不可以把情绪带到线上。线上的我们应该耐心倾听客户的意见，让客户感受到我们很重视他的看法并且我们在努力满足他的要求。

其次，不要用淡漠的语气和顾客沟通。在跟客户交谈的时候即使面对的是电脑我们也要保持微笑，因为客户是可以从我们的字里行间里感觉出来。微笑是一种自信的表现，也是建立良好氛围的基础，客户遇见微笑的我们，即使不需要我们的产品，也可能成为我们的朋友，下一次有需要就很容易想起我们的店铺，从而成为下一次交易的铺垫。

第三，不要直接质问客户。与客户沟通时，要理解并尊重客户的观点，不可采取质问的方式与客户谈话。比如：您为什么不买我们的产品？您为什么不信任我们？您凭什么认为我们

的产品不是正品?诸如此类等等，用质问或者审讯的口气与客户谈话，是不懂礼貌的表现，是不尊重人的反映，是最伤害客户的感情和自尊心的。

最后，推销要有互动性，避免单方面推销。什么样的销售才是最成功的?我认为实现双赢的销售才是最成功的。实现双赢，就是客户购买了我们的产品我们解决了他实际的问题，而我们也获得了利润。因此，我们销售时首先应该倾听客户的心声，了解他的需求，然后我们再向客户推荐相应的产品帮助他解决实际的问题。如果我们只是一味地向客户推销某个产品，忽略了客户的真正需求，即使再好的产品也难达成交易。在和顾客聊天的过程中，如果做到了以上四点，那么我相信，店里的生意不会差到哪里。金牌客服不是一天炼成的，只有每天进步一点，不断的加强自己的说话技巧，才能一步一步成为一名优秀的客服。

## 售前工作汇报 淘宝售前客服工作总结篇四

本人xxx□毕业于xxxx大学，所学专业为xxxx□于20xx年x月x日开始在电商部工作，目前职位为客服专员。进入公司参加工作的几个月试用期经已接近尾声。工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。在这段的工作学习中，对公司有了一个比较完整的认识;对于公司的发展历程和管理以及个人岗位职责等都有了一个比较清晰的认识。在熟悉工作的过程中，我也慢慢领会了公司诚信、勤奋、求实、创新的核心价值观，为公司的稳步发展增添新的活力。下面就是我试用期自我鉴定，也是对自己的工作表现的总结。

工作上，我的主要岗位是客服专员。在工作中我努力做好本职工作，提高工作效率及工作质量。在本职工作做好之外，在天猫新店铺的准备期间和部门开发新产品的过程中，配合

数据专员，利用自身优势，帮助其制定了一系列的表格，总结了相关数据；归纳了行业在电商领域(淘宝)的热销产品，并结合自身产品，对标题进行第四次标题优化；在京东平台上，对产品进行了导入等等。作为售前客服，要做到以客户为先，尽量满足客户的要求。在学习产品知识和掌握客服相关技巧期间，严格要求自己，刻苦钻研业务，就是凭着这样一种坚定的信念，争当行家里手。为我以后的工作顺利开展打下了良好的基础。

在学习上，严格要求自己，端正工作态度，作到了理论联系实际；从而提高了自身的一专多能的长处及思想文化素质，包括生活中也学到了养成良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好做事原则，能与同事们和睦相处。

思想上，自觉遵守公司的规章制度，坚持参加公司的每次的培训。要求积极上进，爱护公司的一砖一瓦，一直严谨的态度和积极的热情投身于学习和工作中，虽然有成功的泪水，也有失败的辛酸，然而日益激烈的社会竞争也使我充分地认识到成为一名德智体全面发展的优秀工作者的重要性。

在这段时间里我虽然是学校那学习了一些理论知识，但这一现状不能满足工作的需求。为了尽快掌握电商行业和卫浴行业，每天坚持来到公司学习公司制度及理论知识等等，到了工作时间，就和那些前辈们学习实际操作及帮忙做点小事情，到了晚上和前辈们探讨工作内容，聊聊工作的不便及心中的不满加上自身不足，前辈们给予工作上的支持和精神上鼓励，经过较长时间的锻炼、克服和努力，使我慢慢成为一名合格的员工。

虽然只有短短的几个月，但中间的收获是不可磨灭的，这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃

一堆火柴，则会熊熊燃烧。我希望用我亮丽的青春，去点燃每一位客人，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、创下美好明天。当然，我在工作中还在存在着缺点和做得不到位的地方，我会继续努力工作学习，今后一定尽力做到最好。工作中需要超越的精神，我相信经过努力，工作会越来越做好。

## 售前工作汇报 淘宝售前客服工作总结篇五

长期以来，我局把社会信用体系建设作为一项重要工作来抓，逐步形成了由分管领导负总责，职能部门具体抓的工作格局。根据社会信用体系建设的内在要求，我局以建设诚信税务机关为目的，多次召开专题会议，研究部署工作，确定了以法律法规为依据，为各项工作的开展奠定了良好的组织基础。

在摸清全地区审计系统信用体系建设工作基本情况的基础上，明确了符合审计系统实际的信用体系建设工作思路、方法和步骤，做到了有的放矢。

（一）推进审计制度化建设。我局对历年来制定的与社会信用体系建设紧密相关的制度、办法进行了梳理，通过狠抓各项工作制度和措施的落实，为打造“信用地审计”奠定了良好的基础，为推进社会信用体系建设创造了良好的环境。

（二）转变观念，推动审计工作科学发展。结合我局实际，切实推进3个转变，即：“在执法理念上，由监督型向服务型转变；在管理方式上，由粗放式管理向科学化、精细化管理转变；在队伍建设上，由注重人员数量向注重人员素质转变”。通过实现3个转变，努力提高审计机关执法水平，更好的为地区经济社会发展服务。

（一）加强制度建设，确保信用体系建设工作有序开展。要自觉把社会信用体系建设工作纳入到地区审计总体工作中。

加强宣传教育，引导干部自觉主动地做好审计信用体系建设工作。同时，进一步加强工作目标责任制管理，不断提高工作落实能力。

（二）注重理论研究。各级审计部门要不断加强审计信用体系建设的基础理论研究工作，积极借鉴区内外审计信用管理工作经验，指导和稳步推进审计信用体系建设工作。

（三）积极打造“阳光审计”。坚持政务公开，保证审计执法的规范和公开公正。

## 售前工作汇报 淘宝售前客服工作总结篇六

- a. 参加公司组织的三合一管理体系基础知识培训。
- b. 依据三合一管理体系要求，结合公司实际情况和本部门的特点，编制了相关文件，明确了工作内容、方法、要求等。
- c. 参与公司组织的三合一管理体系文件培训，并组织本部门内部的文件培训。
- d. 组织部门内部严格按照gb/t24001□gb/t28001-20xx文件要求进行运行、实施、开展相关工作，并对部门内部实施情况进行检查和改善。
- e. 负责与客户的沟通，了解客户对产品环保的需求；
- f. 部门改善重点：

加强市场开拓与顾客沟通，了解顾客对产品的节能环保新要求。

（1）一般合同销售部销售人员经过初步评审，若满足合同要求后，经销售部销售经理评审认可，经评审人员签署姓名



和日期，盖章后正式生效。重点评审产品名称、规格型号、供货能力、供货时间、付款方式、运输方式、交货地点等。

特殊合同除了先按一般合同评审外，必须经过生产部、质技部等部门对技术指标、生产可行性、生产能力、检验等资源条件是否具备。本年度对执行的特殊合同均有按照规定进行评审。

(1) 以出差或电话的形式对客户保持经常持续的沟通了解客户动态，反馈材料使用情况，反馈客户对产品的要求给相关部门，提供相应的技术支持，基本反映在每次出差的报告上，并进行了详细的产品销售记录。全年进行技术服务多次，均取得良好效果。

(2) 完成了生产部门人员参与的产品服务和客户访问，了解市场信息，生产适销对路的产品，均取得满意的结果。

(3) 对于某些经过客户使用不满足其工艺要求的产品均完成更换或退货手续；保持24小时响应服务，保证适时供货，未发生缺货、断货情况，除了客观因数的影响外，客户得到满意的结果。

今年我公司进一步加强售后服务工作，配备了专人接听投诉电话。当客户对我公司产品质量进行反馈时，专线人员会及时记录并报交有关部门及时给予解决。

在针对各种问题出现时，销售部及时联系相关部门和人员，并将处理结果及时反馈给顾客。同时公司有关领导或相关负责人会做好与客户沟通与交流工作。

进一步加强各部门的沟通工作，确保保质按期交付产品给顾客，使顾客满意。

销售部□xxx

20xx/12/1

## 售前工作汇报 淘宝售前客服工作总结篇七

### 惩防体系建设工作报告

今年以来，我委在州委、州政府的正确领导下，坚持以“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，严格执行党风廉政建设责任制，坚持标本兼治，综合治理，惩防并举，注重预防的方针，努力构建符合我委工作实际的教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败体系，全面深入有效地推进了党风廉政建设和反腐败工作，为促进我州社会经济健康发展做出了新的贡献。

#### 一、党风廉政建设责任制落实情况

通过学习《关于实行党风廉政建设责任制的规定》和党中央、中央纪委有关惩防体系建设的文件精神，进一步提高了对构建惩防体系重要性和紧迫性的认识。建立健全惩治和预防腐败体系，是我们党在新形势下加强反腐倡廉工作的重大战略决策，不仅是新形势下加强党的建设的需要，也是从源头上防范和解决腐败问题的有效举措，更是包括推进经信事业大发展的政治保证。为此，委党委将其作为一项重大战略任务，摆上重要议事日程，认真抓好落实。

小组下设办公室(设在党委办公室)，负责日常事务和督促检查。召开了全委动员大会，对构建惩防体系工作进行了安排部署和详细分解。委党委一年召开两次专题会议认真研究党风廉政建设相关问题，对惩防体系建设工作进行安排部署。

二是制定实施意见。为了扎实推进惩防体系建设，我委结合单位工作实际，研究制定了《甘南州经济和信息化委员会关于建立健全惩治和预防腐败体系实施意见》，明确了党委书

记为惩防体系建设第一责任人，委党委其他成员按照职责分工，实行“一岗双责”，既抓好业务工作，又抓好党风廉政建设，有力地推动了惩防体系构建工作扎实有序地开展。对因疏于教育和管理而发生违规违纪和违法问题的，不仅要追究当事人的责任，也要追究有关领导的责任。

三是狠抓工作落实。把贯彻落实《实施意见》、加强惩防体系建设全部纳入了总体工作规划，真正做到了与各项业务工作一起部署、一起检查、一起考核，统筹安排，同步推进，形成了党委统一领导、党政齐抓共管、科室各负其责的工作机制和强大合力，使各项工作任务 and 保证措施真正落到了实处。

流会等形式，组织党员干部认真研读有关理论法规，提高自我防范能力。在日常学习活动中，我委始终把邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观、党的路线、方针、政策、《中国共产党党内监督条例（试行）》、《中国共产党纪律处分条例》、《中国共产党领导干部从政若干准则》，《国家工作人员十条禁令》和“五不准”等放在首位，在委内掀起了讲学习、爱学习、勤学习的热潮，形成了良好的学习风气，在学习中注重理解科学内涵和精神实质通过教育，我委干部职工增强了廉洁勤政意和思想免疫力。

## 二、工作任务落实情况

按照我委《实施意见》的要求，在经信委系统积极组织开展了一系列反腐倡廉教育活动，尤其是以领导干部为重点，通过加强理想信念教育和廉洁从政教育，筑牢了廉洁从政的思想政治基础。

一是加强党的作风和纪律教育。我们定期组织党员干部开展党风党纪专题教育，对照《党员领导干部廉政准则》和“52个不准”认真剖析，不仅使广大党员干部进一步熟悉了党的纪律规定，而且大大改进了工作作风。

上级关于党员领导干部廉洁自律的有关规定要求，督促每位领导班子成员对照《廉政准则》，对执行廉洁自律有关规定的情况，认真开展自查，保证了领导干部廉洁自律有关规定的落实。

三是加强了基层党员干部的学习。积极征订廉政书刊，并结合“效能风暴”活动，将加强党性党风党纪教育作为一项重要内容，使广大党员干部树立了正确的世界观、人生观、价值观，增强了廉洁勤政的意识，保证了各项工作的落实。

四是积极开展警示教育活动。在坚持正面典型教育为主的同时，还采取就案说法、典型案例剖析等多种形式，深入开展反腐倡廉教育，切实做到警钟长鸣。针对教育、制度、监督等方面存在的问题和不足，及时制定整改意见，积极探索建立长效机制。

五是组织全体党员干部进行了惩治和预防腐败知识答卷。全局党员干部答卷率和95分以上的优秀率均达到了100%，提高了党风廉政知识水平，增强了廉洁从政意识。

六是加强廉政文化建设。我们充分发挥本系统的人才优势、资源优势 and 阵地优势，大力加强廉政文化建设，在委机关制作了党风廉政建设宣传栏，广泛宣传廉政文化建设的重要意义，大力营造了风清气正的良好环境。

### 三、综合措施运用情况

排和大额度资金的使用，都能通过委党组集体讨论决定。在经费开支上，严格实行“四方会签”制度。二是进一步完善了政务公开。对招待费、会议费等财务开支以及计划生育、干部提职、职称评定等大家普遍关心的事项，都按时在公开栏进行公开。三是深化了行政审批制度改革。为推进行政审批制度改革，根据上级有关规定，对工作中涉及的行政许可、非行政许可和行政监管事项进行了清理和消减。

#### 四、存在的问题以及下一步打算

2012年，我委惩防体系建设工作稳步推进，党风廉政建设和反腐败工作成效明显，我们虽然取得了一定的成效，但我们也应清醒的看到我委党风廉政建设和惩防体系建设离上级和人民的要求还有不少差距，工作中还存在着许多薄弱环节：一是有的干部虽有工作热情，但对落实责任制要抓什么、靠谁抓、怎么抓的思路还不是很清晰。二是监督管理依然存在着一些不容忽视的问题：有的制度有待于进一步抓好落实。三是队伍的政治素质、业务素质、执纪能力等综合素质有待于进一步提高。

对此，我们清醒地认识到加强我局党风廉政惩防体系建设的重要性和紧迫性，决心把思想认识统一到州委、州政府的工作部署上来，以高度的政治责任心和强烈的使命感，紧紧抓住规范和制约权力运行这个核心，通过加强教育、完善制度、加强监督，努力构建教育、制度、监督并重的惩治和预防体系，下大力气把这项事关大局的工作抓紧抓好抓实。（一）以廉政教育为基础，构筑党员干部拒腐防变的思想道德防线。

以“廉洁奉公、勤政为民”为主题，组织开展勤政廉政教育活动，每人写一篇勤政廉政学习心得；举办党风廉政知识问答、党风廉政知识讲座等营造浓厚的廉政氛围；通过编印廉政公开信，组织观看警示教育专题片等形式及时进行提醒，做到警钟长鸣。

（二）以建立健全制度为中心，不断推进反腐倡廉制度体系建设。

坚持把制度建设贯穿于各项工作的全过程，有计划、有步骤地构建符合我委工作实际的惩治和预防腐败体系。继续实行重大问题、重要事项集体研究决定和个人重大事项报告制。以政务公开为核心，推行“阳光工程”。另外，还要加强财务管理制度的建设，坚持反对和防止截留、挪用政策性资金

行为，尤其加强项目资金的管理规范。力保所有干部职工都能做到遵纪守法、严于律己，在行动上服从委党委的决定，维护委领导班子的威信。同时也要设立举报箱、公示举报电话，接受群众监督。

（三）以加强监督为关键，严格对权力运行的监督。

全面深入推进治理商业贿赂专项工作，做好自查工作，建立健全各项管理制度，加强监督指导，将预防腐败关口前移，构筑预防腐败的长效机制，促进下一步党风廉政建设和反腐败工作的顺利完成。

（四）以群众监督为抓手，实行党务公开制度。

把党委工作目标、阶段重点工作及进展情况、党费收缴情况、党员发展情况、干部任免情况等党建工作内容向全委职工及时公开，接受群众监督。

一、大力加强廉洁从业教育

加强公司全体干部员工宗旨教育、理想信念教育、法规

法纪教育和社会公德教育等廉洁从业教育，增强干部员工知廉、倡廉、守廉意识，营造廉洁从业、遵纪守法的浓厚氛围。

一是加强理想信念教育。利用党委中心组学习、民主生

活会、组织生活会、专题学习等方式，加强各级领导干部开展党的基本理论、基本路线、社会主义核心价值观和荣辱观等理想信念教育，牢固树立正确的权力观、利益观和政绩观。

对中层干部、重点岗位人员进行节前廉洁自律集中谈话。同时按照公司《廉洁谈话制度》，对新提拔中干及岗位调整的中干均进行了任职廉洁谈话。公司还结合工作任务繁重的实

际，通过各种会议、个别谈话等途径敲警钟、提要求，强化党员干部廉洁从业意识。

## 二、深入推进惩防体系建设

计监督，健全招投标制度并不断总结经验和完善提高。三是严把监督关口，强化制约效力。坚持招标项目开标、评标的全过程参与，合同签订时会签审核，发现问题及时纠正。按照上级公司的要求进行财务和审计监督，坚持外部审计和自我控制相结合，按照审计报告提出的意见和建议进行整改。进一步健全和企业的内控制度，严格遵守财务制度和财经纪律；对材料采购，工程建设管理实施的过程是否合法，程序有无违规进行监督；建立举报箱，公布举报电话，对关联交易、违反“七条规定”等不廉洁行为进行监督，发现问题，及时查处。四是源头治理，不断完善现代企业制度，落实股东会、董事会、监事会的职权体系“新三会”按照公司章程的规定履行权利，承担义务；按照对标管理的要求，努力完成年度三项责任目标，创新企业的考评体系，不断探索企业的激励约束机制。五是坚决查处违法违纪行为，发现问题，及时纠正。六是落实党风廉政建设责任制，坚持按期对责任制落实情况进行检查，发现问题，及时整改。

## 三、加大廉洁文化的培育力度

是建立健全廉洁制度，增强制度约束力。公司先后制定了《xx-xx公司党委党风廉政建设责任制实施办法》、《廉洁从业保证金实施办法》、《监察工作实施细则》等内部规章制度，拟定并对所有重点岗位人员签订了《廉洁从业承诺书》；四是载体传廉，营造“廉荣腐耻”氛围。分别在流域各营地安装廉政警示标语，在各项目部的宣传栏上举办一期廉洁自律专栏；同时在西昌办公基地开辟专栏，广泛宣传廉洁自律和反腐倡廉工作；五是谈话促廉，强化法制观念。每年对每个重点岗位人员都进行了廉洁自律谈话。六是典型导廉。大力宣传先进典型，促进弘扬正气、爱岗敬业、勤奋工作良好

风尚的形成。

#### 四、认真开展效能监察工作。

每年至少立两个项目开展效能监察工作，从设计、招标、合同谈判、进场施工、工程管理及验收结算全过程参与。检查招标行为有无违规，程序是否合法，内容是否真实，施工管理制度是否完善，合同履行是否严格认真，最终效果（效能）如何等。二是公司甲供材料管理，重点监察材料供应过程中的数量核准、质量检验、消耗量核销等内容。

xx公司惩防体系建设工作取得了一定的成效，但与上级的要求相比还存在着不少差距。我们有信心有决心迎难而上，争取从基础入手，在较短的时间内有显著的提高。

在工程局、分局领导下，我项目部认真贯彻落实第五分局党