

2023年幼儿园亲子运动会开幕式领导讲话 幼儿园亲子运动会的家长发言稿(精选10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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

工作总结建议和意见 合理化相关建议书篇一

一、党校培训应当成为领导干部及时“充电”的主阵地

当今世界，科学技术日新月异，知识更新速度大大加快，特别是在国际国内形势不断深刻发展变化的情况下，领导干部只有认认真真地学习、与时俱进地学习、持之以恒地学习，才能始终跟上时代进步的潮流，才能担当起领导重任。党的__届四中全会基于对时代发展趋势的深刻认识和对自身使命的清醒把握，明确提出了建设学习型政党的战略目标。党校作为我们党培训干部的重要基地，在新时期应当更加充分地发挥干部培训的主渠道、主阵地作用，按照建设学习型政党的要求，不断创新教学形式、改进教学方法、充实教学内容，不断提高干部理论教育的针对性和实效性，不断满足广大党员干部差别化、多样化、高层次的培训需求。

二、党校培训应当更加注重开拓领导干部的视野

党校培训要提高干部的执政本领，就要引导学员提高运用科学理论分析和解决实际问题的综合素质。当前国际、国内形势发展变化十分复杂，应对各种复杂局面和不确定因素，要

求领导干部不仅要深入学习党的思想理论和方针政策，同时还要广泛学习国际经济、政治、文化、科技、社会等各方面的知识。新时期党校培训应更加注重开拓干部的视野，通过有针对性的培训学习，丰富干部的综合知识，开阔眼界和视野，提高战略思维、创新思维、辩证思维能力，切实增强干部适应时代发展和环境变化、驾驭全局的工作能力。

三、党校培训应当成为提高-干部执政能力的重要智库

学员是党校教育的主体，又是党校最丰富的智力资源。参加党校培训的学员来自方方面面，对基层各方面的情况都有比较深入的了解和把握。党校培训应当充分发挥学员在党校教学中的优势，调动学员在学习中的主体能动性，围绕社会经济发展全局，广泛集中学员智慧，着力研究解决人民群众最关心最直接最现实的利益问题、改革发展稳定的重大问题、党的建设的突出问题等，为各级领导科学执政发挥有效的参谋和智库作用。党校培训应当允许实施多元化、有针对性的学习方案，及时总结、推广经验，从实际需求出发，重视培育创新文化、创新精神和创新人才一是放宽过程管理。培训班不必强求完全脱产学习，针对每期培训班中确定的几个专题，可按一定比例让干部根据自己对各专题涉及内容掌握的程度来确定是否参加学习，认为现有知识量还可以不需要培训或确因工作关系没能参加上本专题培训的干部，可以直接参加单科结业考试，及格则视为参加了脱产学习。这个办法既解决培训内容对个别干部缺乏吸引力的问题，又在一定程度上解决了工学矛盾；既是对大家知识储量和文化层次的尊重，又跳出单纯追求培训形式的局限，把提高培训质量，注重培训实效作为培训活动的关键突出出来。

本文来源于本站，转载请保留此标记，谢谢!二是改变结业考试形式。把现在采用的在培训班结束时的综合考试改为每个专题授课后的单科结业考试，只有单科全部合格的才能取得培训结业证书。具体是把每堂课的知识点形成试题，每个专题算为一科编排出几套试题输入电脑，在一定时间段内组织

学员进行单科过关考试，学员可自由选择其中任意一套试题，在规定时间内答题，马上出示成绩。让大家在党校学习产生一种压力，从制度上克服把党校学习培训当成养养神，认认真人的休息过程。

三是提高授课质量。丰富教学内容。改变党校教师能讲什么课开什么课的局面，通过外聘客座教授和利用网络资源、音像制品等途径开设一些领导干部感兴趣的，但我们党校现有师资力量不能开的课。改进授课方式。要打破教师讲，学员听的单一授课局面，多安排一些讨论分析时间，并逐步引入案例教学，同时，争取把外出考察列入学习的一项内容。

此外，每个专题的授课内容要整理出来，一方面供未参加本专题辅导的学员借阅；另一方面供教师研究教学，提高教学质量。

工作总结建议和意见 合理化相关建议书篇二

一、活动背景

广播电视台在探索和实践走出了一条展会规模化、专业化、亲民化的路线，历年来举办系列集展销、休闲于一体的高规格展会。为答谢广大汽车客户长期以来对交通广播的支持，同时帮助客户做好秋季营销，现定于月1—3日举办大型车展活动。本届活动由政府相关职能部门主导、主流媒体运营、整合相关商业资源，提升**城市品位，增强汽车消费竞争力，以此促进全市汽车行业繁荣发展，推动冠名企业与百家汽车联手共赢。

二、活动概况

时 间□20xx年10月1日--3日

活动主题：“速度与激情、”

主办单位：**广播电视台

冠名单位：

协办单位：

展会执行单位：**交通广播

三、“秋季车展”意义

***交通广播车展自首次举办“**交通广播汽车博览会”以来，无论是社会影响力还是汽车参展商收益，都获得了巨大的成功。如今**车市品牌集中，进口、合资、自主品牌汽车4s店近50家，年秋季更是迎来高端汽车集中进驻池州车市的繁荣时期。本届“秋季车展”的参展范围将囊括所有汽车相关行业，是**乃至周边高、中端汽车品牌最集中的一次盛会。力求为广大的汽车商及市民提供一个展示、交流、贸易的一站式体验平台。

四、市场分析

在繁荣的汽车时代，专业车展为汽车销售商和准车主搭建共赢的平台。本次车展将采取多角度的宣传方式举办汽车饕餮盛会，将是汽车经销商一次良好的展示、促销机会。本届车展将采取前期走进五县宣传，扩大展会受众范围，集“多元、发展、共赢”活动主题，打造轰动**的“秋季冲量”第一展。

**广播电视台已经成功举办过两届车展，车展集权威性、专业性、创新性于一身。取得了来自社会各界的认可。

工作总结建议和意见 合理化相关建议书篇三

我是水，纯净的、美丽的、清雅的、高尚的水，我从雪地来，我从山中来，慢慢地、缓缓地，穿透高山，跨过平原，汇入

大海。

我是水，晶莹的雪，是我的前身，甜甜的雨，是我的兄弟，苦涩的泪，是我的姐妹。我的足迹遍布地球，我的臂膀爱抚着每个角落。

只因为有了我，生命才会如此完美；只因为有了我，世间万物才如此完善。我不但是田地丰厚的“营养品”，是农作物的“增长剂”，更是人类必有的东西。淘米洗菜需要我，洗衣灌溉需要我，人们渴时喝的是我，脏时洗的是我，急时用的是我，但是不断破坏的也是我。

我给人类带来了幸福，可人类为什么这样对我？我默默地，无私地哺育着大地。我在山的腰间潺潺流动，在草原的中间快乐奔腾，在大海的怀抱中汹涌澎湃。我是善良的、忠诚的。我把一切都奉献给人类，面对人类的冷漠无情，我会不由自主地发怒，泛滥成灾，能够主宰万物的是人类，可破坏生态环境，也是人类当今中国正面临着两大问题：一是资源问题，二是环境问题，其中资源问题中，中国人均水资源占有量是世界人均占有量的一半。环境问题中，我的污染程度更是不言而喻了，我受到“侵犯”，就会影响水生物和家作物的生长，增加疾病疾病的传播，危害人体的健康。因此，保护环境是刻不容缓的事实，实施可持续发展战略是加快社会主义现代化必然捷径。人类只有一个家园，请爱护这个唯一的摇篮。

因此，我希望得到人类的珍惜，更希望得到人类的保护。请停手吧，不要再折腾我了！

青山绿水今何在？

幕幕往事，还是易如反掌地时时浮现。

工作总结建议和意见 合理化相关建议书篇四

金融相关工作总结要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的金融相关工作总结样本能让你事半功倍，下面分享【金融相关工作总结(精选10篇)】，供你选择借鉴。

一、在思想与工作上

我能够更加积极主动地学习招行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户。

二、在技能方面

我个人也能够积极投入，训练自己，这一年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的招行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。对我个人而言，点钞技能已经超额达标，但是加打传票和打字与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

三、在日常的工作生活中

我能够及时地融入到招行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

四、服务方面

银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售服务这种无形产品，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

五、不足之处

由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮助下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会积极认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的__银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

20__年我行认真贯彻执行分行个金经营方针，全行个金员工的商业银行经营理念有所提高，面对县城经济不发达的情况，

在分行的正确领导下，经过全行个金员工的艰苦努力，个人经营业务成绩显著。

一、各项指标完成情况及采取的措施

(一)、人民币储蓄存款超常增长，净增9513万元，完成分行下达任务的317%。采取的措施有以下5条。

1、由于去年遭受特大洪灾，今年灾民重建家园，给储蓄存款工作带来了难度。

因此支行领导年初就高度重视储蓄存款工作。对辖区营业网点储源逐一调查摸底算账，并关注同业动态，和网点负责人一同准确预测，尽可能合理下达任务。行领导经常深入一线研究增存措施，深入企业单位帮助网点克服营销中的困难。

2、以代发工资和教育储蓄为重点，行级领导、网点负责人、一线员工，上下联动，深入企业单位积极营销，在去年营销4025户的基础上，今年注重“挖户工程”，新增代发工资3235户。教育储蓄新增户万元。

3、年初充分酝酿讨论制订出包括七个指标的一线员工绩效考核办法，合同工和代办员同工同酬，具体从工作量、业务营销、服务质量、劳动纪律、安全卫生等方面考核兑现，充分发挥其杠杆作用。

同时根据实际情况对办法不断完善，对代发工资营销每户奖励1.5元，对大额存款、挂失等业务每笔不低于15笔折算柜员业务量，面对网点撤并客户增多，客观上对银行员工办理业务的速度要求高了，我们极时加大了对员工办理业务的笔数和收款量的考核占比，并每月对绩效工资认真核算，以正式文件通报，透明度高，调动了员工争办业务抢办优质客户业务的积极性，增强了同业竞争力，调动了网点增存稳存的积极性。

4、支行领导和网点负责人经常深入大户走访，注重大户营销，克服困难，力排他行竞争，将铝业公司元月份股金分红800万元，6月份奖金120万元，11月份职工奖金550万元，12月份职工增奖补发1700万元全由我行代发。

5、不定期用电视广告、悬挂横幅、更换宣传牌等形式进行宣传。

发挥舆论先导作用，同时对服务工作检查监督，强化了柜面服务，提高了工行在区域经济的知名度。

(二)、消费信贷累计发放笔，金额万元，收回笔，金额万元，实现利息收入元。华县地域经济落后，缺乏经济活力，给个贷工作造成一定困难。对此除绩效工资考核外，对个人营销半年以上每万元贷款奖励50元，调动了积极性，完成了个贷营销任务。

(三)、中间业务收入39万元，较去年多收入16万元，完成了全年任务的95%。我们把中间收入在绩效工资的考核中的占比提高到180分，调动了网点个金中间业务收入的积极性，杜绝了跑、冒、滴、漏现象。其次把灵通卡发卡量分数占比提高到120分，并通过宣传牌、横幅宣传营销代发工资挂卡，个人营销一张e时代卡奖励5元的激励政策，全年新增发灵通卡5238张，其中e时代卡380张。加上去年的5720张，两年发灵通卡1.1万张，灵通卡年费收入达8万余元。发卡量增加了，个人用卡汇款也多了起来，柜面在个人结算上宣传快捷方便的特点，提供优质服务，个金结算收入16.4万元，较上年多增7.3万元。再次是大力发展寿险营销业务，主管行长亲自带领有关人员到各网点推动业务，并请保险公司经理、讲师先后五次去网点培训，对如何接触客户、如何赞美客户、如何推介产品等方面进行讲解和演练，举行银保联欢会等，大大推动了保险业务营销的发展，全年代理营销保险400多万元，实现中间业务收入近9万元，较去年多收入6万元。

(四)、做好管理工作，有效的管理能促进经营快速健康发展。我行先后制订了《华县支行一线员工绩效工资考核办法》

《华县支行一线员工绩效工资分配办法》，各种单项业务奖励办法，开展代收大中专学费业务。代理营销保险业务竞赛活动，实施目标管理，按月考核通报，下大气力落实，促进了各项业务快捷健康发展。

二、几点体会

一年来我们取得了不错的成绩，主要得益于分行的正确领导，支行班子的团结协作，网点负责人的积极努力，一线员工的艰苦拼搏。总结一年来的个金工作，有以下几个方面的体会。

(一)、用政策调动积极性是前题。

运用好考核奖励这个杠杆就有可能充分调动员工的积极性，20__年以前全行代发工资有4000户，而且由于吃大锅饭，代发的工资时常发现金，实行一线员工绩效考核，每营销代发工资1户奖励1.5元的激励政策后，原有的代发工资全部代发，20__年、20__年还新增代发工资7260户。大家深入细致的做企业单位工作，动员工资由银行代发，员工加班加点到深夜无怨言。代理营销保险每增加180元中间业务收入奖励个人100元，员工就走出柜台，深入企业单位营销。同时我行每月考核用正式文件通报，透明度高，工资虽拉开了差距，积极性却有增无减。

(二)、领导带头是关键。

行领导、中层干部带头营销，行长、主管行长多次到金堆、城南、瓜坡分理处和网点负责人克难攻坚营销，力挫他行竞争，争取了铝业公司离退休处、露天矿、铁路医院、铁路中学、铁一局给水队、引进厂、陕化运销公司、修造车间、物业公司等13个单位的代发工资，抢占了市场份额，密切了银企关系。特别是当得到建行杏林网点要撤并的信息后，主管行长

从多方打听了解到该网点代发工资的单位 and 户数，和城南分理处主任采取先下手为强的办法，提前做这些单位的代发工资工作，经过艰难曲折的竞争，使6个单位的1156户代发工资全由我行代发，建行杏林网点撤并后归邮政，但邮政只能是望洋兴叹。

金堆钼业公司露天矿、离退处、后勤部代发工资原在建行寺坪网点，行长、主管行长、金堆分理处主任经过艰苦营销，力挫建行石可网点竞争，1689户代发工资落户我行。由于领导带头，激发了一线员工完成各项任务的积极性。

(三)、服务是根本。营销上来了，柜面服务跟不上。

存款就有流失的可能。我们始终把服务做为根本对员工进行教育，在大会小会上从国内外文化背景、形势发展、周边实际等各种因素对员工进行观念引导，先从思想上解决员工对优质服务的认识问题。大多数员工也逐渐认识到领导克难攻坚把业务营销回来就应该提供优质服务把存款保祝在此基础上按照优质文明服务工作规范督促检查，强化了柜面服务质量，赢得了更多的客户。

三、存在问题及20__年的工作设想

(一)、存在问题：

1、今年加大营销力度，建行撤并的两个网点代发工资被我行挖了过来，由于柜面服务质量的提高其大量优质客户也陆续把钱存到工行，加之钼业公司职工增资一次性补发全年1700万元全由我行代发，这些都是不可持续的资源，莲办还有600万余额要流失，面对同业不计成本的无序竞争，20__年的储蓄存款将增加不小的难度。

2、由于代理保险营销的老客户普遍反映分红保险低于教育储蓄收入，致使20__年后几个月代理营销保险业务缓慢，个别

月份几乎为零，新产品的收入又不理想，20__年代理保险营销不会有大的发展，将会在很大程度上影响中间业务收入。

3、收入激励机制有待在实践中不断完善，大家普遍反映，今年绩效工资过低，和一线的艰辛劳动有一定差距。

4、无专职营销人员，加之华县地域经济比较落后，新业务营销缓慢，理财金账户完成了3户，银证通还无一户。由于美元贬值，外币储蓄较上年下降1万元，未完成任务，估计20__年也不容乐观。

(二)、工作设想

1、工作目标

(1)、储蓄存款确保完成2500万元，力争完成3000万元，外币储蓄存款力争1万元。

(2)、个贷营销50万元，力争完成70万元。

(3)、中间业务目标35万元，力争完成40万元。

(4)、灵通卡20__张，贷记卡30张，信用卡80张，理财金账户20户。

2、工作措施

(1)、加强个金业务的组织领导。支行行级领导包网点，同时成立主管行长为组长、各网点负责人为成员个金工作领导小组，下设办公室，营业部主管个金经理任主任。

(2)、在分行的指导下，科学合理的制订绩效工资考核分配办法和单项业务奖励办法，充分发挥激励杠杆作用是20__年的重点工作。

(3)、抓好大户营销，在费用上要向金堆分理处倾斜，千方百计做好铝业公司大户营销工作。

(4)、在代发工资上重点是做好已有的1.1万户代发工资的巩固工作。由于同业竞争愈演愈烈，我们原有的个别代发工资客户已产生动摇20__年我们要重点做好代发工资的定期回访工作，分行兑现的储蓄存款单项奖励一定要兑现到网点，大部分要用在业务巩固和发展上，以密切银行和客户的关系。同时要动员员工多和个人优质客户联系，通过营销理财金账户密切和优质客户的关系，争取更多的优质客户。

(5)、在中间业务上要拓宽中间业务收入渠道，做好银行卡的营销工作，提高个人结算工作的服务质量，做好各项代理业务工作，特别要做好代理保险营销工作，做好电子银行业务的宣传营销工作，以增加中间业务收入。

(6)、做好宣传和柜面服务工作，管理好atm机，提高其使用率，减轻柜面压力。

一、人力管理：

1、通过电话和参加招聘会，找到销售人员，为合格的候选人安排面试。

2、对于通过面试的新员工，根据人力资源的要求准备好进入公司的相关信息，并在系统中为新员工分配工号。

3、做好销售人员的考勤，计算他们的提成和工资。

二、行业管理：

1、中信与交通银行签订协议期间，与分行保持联系，跟踪协议签订过程，协议签订后在系统中设置相关网络信息，确保政策的录入和票据的正常发行。

- 2、负责日常收票、验票、送票，做好日常业务记录和业务广播。如果有笔记等问题单，要及时跟踪处理。
- 3、根据总监的要求，制定渠道管理计划和费用预算管理。
- 4、负责制定银行和brc人员的激励计划，并实施和跟踪，做好月末费用报销工作。
- 5、与财务、银行沟通好，每月初检查开票情况，及时计算支付银行手续费。
- 6、制定与业务相关的培训计划，并报销培训过程中发生的费用。
- 7、处理分公司发来的邮件，完成分公司安排的任务。
- 8、做好银保保单凭证的认购工作，及时检查整理库存数据。
- 9、做好石总经理安排的各项任务，为销售团队提供物流支持和服务。

作为新人，一开始总是缺乏规划，分不清主次。由于我的粗心，我犯了几个错误。但经过两个月的培训，我认识到了自己的问题，坚持在开始工作前制定个人工作计划，分清工作主次顺序，及时完成各项，达到了预期效果，保质保量完成工作，提高了工作效率。同时在工作中也学到了很多，锻炼了自己。通过不懈的努力，我的工作水平比刚接手时有了很大的进步，开创了工作的新局面。在接下来的日子里，我会保持良好的工作状态，努力学习，更好地充实自己，这样我才能更好地胜任这份工作。

当然，工作中也有一些不足，比如处理问题，需要多动脑筋，综合看待问题，对工作也缺乏一定的熟悉，但我相信通过以后的工作，我会逐渐熟悉、理解、掌握销售支持的工作。以

后我会努力，完善，完美，为公司的发展尽自己的一份力。

我公司挂牌成立以来，作为市第四家民间资本性质的担保公司加入“市中小企业信用担保协会”以来，已走过了三个年头。

三年来，松银担保公司担保业务、队伍不断发展壮大，与银行金融机构的合作层次不断加深。在促进担保业的发展和推动银保、银企合作方面都取得了可喜的成绩。截止20_年第二季度，我担保公司共为融资诉求企业实行货币担保70家，担保金额3亿元。

公司注册资本总金额9900万元，扩资增股5100万元，后续储备资金2700万元。帮助基础设施建设担保资金2400万元。在保贷款余额8500万元。公司在发展的同时，不忘回馈社会，支付用于帮扶助困13.8万元。

我公司十分注重合作金融机构资本运作问题，并互之于体现效益，以成为民营资本服务于中小企业的重要组成部分。在着力解决货币、抵押担保瓶颈、缓解中小企业融资难方面发挥着越来越突出的功能与作用。特别是为钢贸行业中的中小企业，审视和卓识了江苏、福建、苏闽商投资企业的稳健，敢拼会赢的经营经商理念。依托分区域商会、让有血缘、份缘、业缘情感相连、文化相融、理念相近经营者。在控制风险的前提下，利益捆绑、实力叠加，发挥资本信用信增的乘数效应，强强联合的战略联盟，逐步成为连接银行和中小企业的桥梁和纽带。在取得可喜成绩和巩固的基础上：今年，我们将在市经委的领导下，市中小企业信用担保协会的督促下，朝着自身行业规范发展，行业自律，有序竞争的方向迈进。着实、更加有效地改善服务理念和意识为钢贸行业、中小企业的服务。

一、为银保合作拓宽层次和空间，继续为银企合作搭建可持续性良好互信、宽松平台，促进“三方”共创双赢。

近期来，松银担保公司在拓宽银保合作的层面和空间、合作规模上与苏南长三角周边城市相比还略显薄弱。20_年度我们将在市经贸委等相关经济综合部门的督导下。

一是积极创新、积累资本、通过扩资增股方式增强自身硬件设施的、固定资本的投入与建设，筹建担保租赁大厦，钢贸生产资料交易楼，建立永久性综合服务平台，竭力打造降低融资成本，促进钢贸物流流通与金融部门扩大合作范围、合作规模。

二是积极参与担保机构信用评选。以市中小企业组织牵头担保机构参加全省开展的信用评级工作为契机，通过规范和完善将级别结果录入全国统一的企业信用信息基础数据库，进而提升我担保公司的企业工作效能、职能和功能。

三是探索建立银保、银企沟通例会制度。和邀请专家、学者就目前国内金融形势，探索把控风险的有限机制。分析银保、银企合作的状况、研究合作中的存在的突出、热点、焦点问题，并研究不断改进和发展的相关工作举措。

二、进一步加强担保公司与金融机构的合作。

目前，国际金融危机对相关实体经济的影响颇深。尤其是对市中小企业发展有一定冲击。可抵押资产有所缩水，财务状况有所转弱。在此困难时期，主动与金融银行机构沟通，达成共识，精诚合作是十分具有迫切性、必要性、重要性的，只有通过“银一保一企”三方合作，才能共克时艰。

一方面担保公司需认真贯彻人民银行南京分行下发的《关于进一步推动金融机构与信用担保机构加强合作的指导意见》精神，通过担保公司甄别，择优选择实力底子较强，依法经营、管理规范、财务较之健全、诚实守信的钢贸、中小企业作为合作对象。促使合作走制度化、规范化、长期化。通过历年合作征求金融银行放大放贷敞口比例。

另一方面，我们担保公司应树立规范、稳健的发展意识，要把中小企业融资担保作为主营业务，进一步加强与金融机构的合作，并针对主管部门和评级机构分析发现的潜在风险和薄弱环节。提高风险识别能力和管理水平，在支持企业发展过程中实现自身发展。

三、持续改善对中小企业融资、拓宽金融渠道的服务。

在巩固市内客户和中小企业服务的同时，需内部建立健全机构设置及相关制度，改进和优化担保信贷流程，配合金融部门金融产品的创新，服务效率的提升。并深入探讨和引进淡马锡中小企业业务模式。

在当前经济相对困难的形势下，担保公司要树立大局意识和责任意识。对已经出台的支持中小企业发展的各项信贷政策措施，要读懂、读细、抓实、抓好。积极探索建立、健全钢贸中小企业融资量化考核制度。要对基本面和信用记录较好、有竞争力、有市场、有订单但暂时出现经营或财务困难的中小企业特点的融资产品和服务方式，利用授信、开证、押汇、保理等多种担保融资手段，进一步拓宽中小企业的融资渠道，并做好对中小企业的金融信息咨询和代客理财服务。

要加强中小企业金融统计和信息报送工作，探索建立适合中小企业特点的融资信息动态监测制度，及时掌握中小企业金融服务信息。

20_年二季度我在_x支行行长和各条线同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。20_年3月至6月，我参加了北京金融培训中心举办的afp(金融理财师)资格认证培训，取得参加afp认证考试资格，并于20_年7月顺利通过了afp认证考试。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学

到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对行内业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之支行的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到勤动口、勤动手、勤动脑以赢得客户对我行业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了支行的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们_银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户制订理财计划和让客户资产得到增值就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

8、根据公司领导要求同时为了加强公司各部门业务相通，每日收市后负责搜集整理当日疑难业务，并且每周将疑难业务汇总发送总部经纪业务部各位领导和各营业部客服主管。

通过以上工作任务的完成自己发现在很多方面仍然需要改进：

2、加强团队沟通协作，加入新的集体之后，并且在公司客户服务中心建设阶段必须很好与领导和同事沟通才能保证各项工作的开展与完成，尤其根据公司客户服务中心发展目标，积极加强与各营业部客服主管的沟通；3、对于公司客户服务中心建设阶段，应该利用自己之前的工作经验与客户服务中心运营管理的认知加强创新能力，寻找合适公司客户服务中心建设的方式方法。

在正式成为__证券的一员之后，根据试用期发现的不足认真改进，同时积极完成公司领导分配的任务工作，对公司客户服务中心建设工作作出自己的努力。按期完成总部和各营业部客户服务中心客户服务平台坐席系统的上线工作，认真协助公司各营业部客户服务中心的上线工作，同时认真协助完成对公司客户服务中心制度建设，而且加强对自己今后负责的客户服务中心呼入组的团队建设管理，积极主动配合领导和同事开展各项工作。

今年是我行实现股份制改革的关键一年，是我行发展战略的落实之年，是体制与机制的变革之年，也是公开上市的关键之年。这一年，在上级行和支行党委的正确领导和全体员工的共同努力下，房信部以饱满的精神、高昂的斗志和脚踏实地的工作作风，提出了“不为困难找理由，只为成功想办法”的工作理念，解放思想，更新观念，不断创新工作方法，克服工作中遇到的种种困难，严格执行上级行和支行的各项规章制度和业务措施，围绕省分行制定的“业务发展年”、“安全运行年”等重点方针政策扎实开展工作。

一、贯彻落实上级行和支行党委关于年年的工作安排和要求，

高度重视，密切配合支行开展各项专项治理工作。

年年是广东省分行确立的“安全年”，为贯彻省分行和支行党委对“安全年”的各项工作安排和要求，我部成立了“安全年”工作领导小组，制定《房信部“安全年”工作实施方案》，利用班后会的学习时间，把上级行和支行的各项会议精神、工作安排和部署及时传达给每位员工，使全体员工清楚认识当前我行的形势、任务和要求；组织全体员工学习《“安全年”工作实施方案》、《违法违纪专项治理工作实施方案》、《中国我行工作人员违规行为处理办法》等文件，开展对典型案例的学习分析和讨论。

通过学习和讨论，落实案件防查制度，使全体员工从思想上认识安全防范的重要性、必要性，明确各项规章制度、加强遵纪守法观念，牢固树立廉洁自律和风险防范意识，并以此指导我部的日常工作，保证各项业务开展合法、合规；根据支行“访百家、谈百人、到百点”活动工作要求，通过个别谈心、上门拜访等形式，了解员工思想动态、协助员工解决工作、家庭等方面困难，及时掌握员工状况。

在做好各项专项治理工作的同时，我部注重培养员工的职业道德素质。今年，我部在工作中加强了员工的组织纪律性，教育员工爱岗敬业，工作中提倡员工发扬无私奉献精神，鼓励员工积极参加支行组织的乒乓球赛、篮球赛、羽毛球赛等活动，通过活动充分调动员工的积极性、创造性，发扬团队精神，增强了部门的凝聚力、战斗力，提高了部门的工作效率。

二、迎难而上，做好个人贷款营销工作，实现贷款余额止跌回升。

年年是我行广东省分行制定的“业务发展年”。年初，省分行向我支行下达了商业性个人按揭贷款余额新增21000万元，个人消费贷款余额新增3400万元的任务。但直至9月，各类贷

款余额不升反跌，其中个人消费贷款余额比年初下降4232万元；个人住房按揭贷款余额比年初下降1789万元；个人商业用房贷款余额比年初下降799万元。

业务发展不理想，主要有以下几方面原因：一是我行个人消费贷款对客户的贷款用途有较大的限制，申请资料的要求比较严格，客户不愿意到我行申请个人消费贷款；二是我行助业贷款的操作办法未能适应市场需求，助业贷款业务受到限制；三是自年年初省分行停止我支行开发贷款和个人按揭贷款业务经营权后，发展商未恢复与我支行合作的信心；四是我支行个人住房按揭贷款依赖性较强，业务发展不均衡；五是我行信贷政策收紧，个人类贷款准入门槛较高；六是我行按揭业务政策竞争力不足；七是受到人民银行提高按揭贷款利率影响，客户提前还款量较大。面对困难和问题，我部采取了多种措施，扭转不利形势。

1. 分清岗位，明确职责。

房信部是年年8月由原房地产金融客户部、个人客户部及个人银行业务部的部分岗位组建而成。部门成立后，我部马上制定的《房信部岗位设置及岗位职责方案》，根据业务分工和流程控制的需要，把前后台各岗位分设成贷款业务营销岗、公积金业务岗、贷款业务申报岗、贷款发放岗、客户服务岗、贷后管理岗、档案管理岗、综合管理岗等岗位，对各岗位的职责进行了清晰的划分，基本上达到了分工合理、职责明确、岗位制衡的目标。

2. 优化业务流程，加强业务培训。

在我部业务开展过程中，发展商普遍对我支行提出提高贷款发放速度的要求。为恢复发展商与我行合作的信心，加快业务发展，我部对贷款业务流程进行了完善和优化。

首先，利用新开发的个人贷款业务系统，在贷款业务申报岗

和贷款发放岗之间实现了贷款资料一次录入、共享使用、异机修改等功能，使贷款申请资料能够应用于贷款申请、合同打英贷款发放等多个环节，避免了各岗位录入资料的重复劳动，减少出错的机会，对贷款发放流程进行了进一步的优化。

其次，在贷款业务申报岗及贷款发放岗建立贷款台账。对每笔贷款申请的收件时间、申请资料完整程度、贷款发放进度、是否退件、退件原因等进行详细的台账登记。通过建立台账，两个岗位的人员能够对贷款状态有清晰的了解，方便了发展商或客户对贷款进度的查询，也避免了由于工作失误延迟了贷款的发放。

最后，对贷款业务申报岗及贷款发放岗设定工作时限要求，加强对每笔贷款发放时间的控制，加快放款速度。

转眼间，我一年的工作又要结束了，在一年的工作中，我可以说是做到了最好，随着时间的推移，我在自己的银行会计出纳工作上越做越好，这些都是我工作数年以来不断努力的结果。一直在努力，一直在超越，相信自己能够在新的一年里做的更好！

一、全员拼“新百日会战”，向最后一季要成果

在临近年终的最后一季，市行“新百日会战”的各项指标下达到支行，支行下到各科部。我部所有职工都在第一时间积极的行动起来，配合行里完成各项指标。虽然“新百日会战”所大力宣传的各种产品大都是对个人客户的，但是我部员工只要有机会就向来办业务的客户宣传新产品。尤其是“___”业务问世以后，我部员工向代发工资客户力推此项产品，滴水成河，为行内存款的上升做着力所能及的贡献。行领导多次强调，存款是责任，不是任务。就是想让职工转变思想，把行里的事当成自己的事，变压力为动力，当我们正视这个问题的同时，我们也感到了责任的重大和为行里工作的乐趣。员工们不再抱怨任务繁重，而是把“新百日会

战”当成一个活动去积极的参与。

二、积累经验及时总结，稳扎稳打注重实效

这一年的工作和考核，又使我部员工得到了很多经验，当然也有很多教训。我们一直重视员工的整体业务水平的提高，大部分职工的工作质量都是达标的，但仍有业务水平参差不齐的现象存在。这样势必会对我行的整体服务形象造成一定程度的影响。所以，我部一旦接到上级部门的个别业务操作变更通知就及时的组织员工学习，减少核算差错。

三、重视业务核算质量，贯彻市行各项制度

今年是我们__银行具有转折意义的一年，经过六年的打拼和积累，我行的羽翼已经逐渐丰满，准备更名挂牌，开始新的征程。然而，如果要使我们景星支行真正走在全行的前列，我们首先要做的是提高我们的业务能力。我行会计出纳部经常组织员工进行理论学习、岗位练兵。对市行传达的每一个文件、通知都认真贯彻。让员工树立主人翁精神，在工作中不推、不等、不靠，积极主动的完成自己的本职工作。我部一直坚持向时间要效益、向工作要质量。在核算上无重大差错事故。

四、加强日常工作管理，做好安全防范工作

我部的内部制度是比较健全的，各项工作都有明确分工，员工病、事假都严格按照规定及时请假。

在安全防范方面，对柜员日常工作所用的各种公章、名章都严格做到每日下库保管；对重要凭证的领用，都有专人负责；明确柜员的权限，不得擅自授权；对于市行要求上报的反洗钱可疑业务及时上报；随时提高警惕，杜绝诈骗。总之，我们要将一切防患于未然，不做亡羊补牢的无用功，力求使全行的工作在稳健中谋发展。

五、培训员工操作能力，顺利通过柜员考试

今年是对全行职工个人业务考核要求最严格的一年，综合柜员上岗考试，直接关系到每个员工的切身利益。行里不想让任何一个职工掉队，我会计出纳部，为了使每个员工顺利的通过考试，带领员工们利用工作之外一切所能利用的时间，积极准备考试。其间，我们组织了员工点钞，打字的基本技能考试。组织员工去培训中心进行业务上机打操作的练习。

有些员工工作、家庭的各方面负担都很重，考试给其带来了很大的心理压力，思想包袱很重。为帮助这样的同志，我部各个员工在考试期间，经常互相交流思想，一起钻研考试的命题，接受能力快的同志，耐心的给其他同志讲解。体现出了团结同志的精神，更让员工们感受到了行内大家庭的温暖。考试临近期间，大家都想争分夺秒的看书，但行里的各项工作是不可以停滞的。时间是自己的生命，因为这关系到自己是否有资格上岗；时间更是全行的生命，因为有那么多的客户需要我们为其服务。我部全体员工都义不容辞的选择了后者。在考试期间，没有人因为自己的利益，耽误本职工作，在最关键的时刻，我们看到了员工们的可爱之处。

六、在工作之中也存在很多不足，主要表现在：

- 1、服务上还达不到要求，有时态度生硬，不使用文明用语。
- 2、核算质量还存在很大差距，主要是因为工作不够认真细致。

以上是我部20__年全年的工作总结，向全行领导及员工作以汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积累，就有明天的辉煌。

生活中有很多的压力需要我来克服，但是我相信，只要我时

刻的保持清醒的头脑，就能把我的工作做好，我的工作并不难，但是由于会计出纳接触的是钱，这是对一个人的巨大的挑战，稍有差错，就会出现很大的失误，导致工作进展的极不顺利。我早就意识到这种情况了，所以我会一直不断的努力下去了，我相信我会一直不断的努力下去，我会在来年的工作中做到最好！

一、人管方面：

- 1、通过打电话及参加招聘会的形式，物色销售人员，并为符合条件的应聘者安排面试。
- 2、对于通过面试的新员工，根据hr的要求为其准备相关入司资料，并系统中为新员工上工号。
- 3、做好销售人员的考勤工作，以及他们佣金、薪金的计算工作。

二、业管方面：

- 1、在中信和交通银行的协议签定的过程中，与分公司保持联系，跟踪协议的会签过程，并在协议签定后，在系统中设置相关网点信息，以保证保单的录入，和单子的正常出单。
- 2、负责日常的收单、审单以及交单工作，并做好每日的业务记录和业务播报，若出现照会等问题单，做好跟踪并及时处理。
- 3、根据总监的要求，制定渠道经营计划并对费用进行预算管理。
- 4、负责制定银行与brc人员激励方案，并进行实施与跟踪，并在月末做好费用报销工作。

- 5、与财务和银行方面做好沟通,在每月月初核对做单情况,计算并及时支付银行手续费。
- 6、制定有关业务的培训方案,并对培训过程中产生的费用做好报销工作。
- 7、处理分公司下发的邮件,并完成其安排的任务。
- 8、做好银保单证的征订,并及时对库存资料做好清点和整理。
- 9、做好施总安排的各项工作,为我们的销售团队对好后勤支持和服务工作。

作为一个新人,一开始我做事总缺乏计划性,不能很好的分清工作的主次关系,由于自己的粗心,也出现过几次错误。但经过这两个月时间的锻炼,我认清到自己所存在的问题,坚持在开展工作之前做好个人工作计划,分清工作的主次顺序,一项项及时完成,达到预期的效果,保质保量的完成工作,提高工作效率,同时在工作中学习了很多东西,也锻炼了自己,经过不懈的努力,使工作水平较刚接手时有了长足的进步,开创了工作的新局面。在接下来的日子,我要保持良好的工作态势,加紧学习,更好地充实自己,以能够更好地去胜任这份工作。

当然在工作中,也存在着一些不足之处,比如处理问题方面,还需要多动动脑子,全面地看待问题,而且在工作熟悉度方面也有些欠缺,不过我相信通过以后的工作,我会慢慢熟悉,了解并掌握销售支持这项工作。我会在以后工作过程中,不断努力,不断完善,做到尽善尽美,以期为公司的发展尽自己的一份力量。

一、在思想上

通过参加工作和单位组织的一系列学习培训,使我深刻地意

识到学习理论知识与实践相结合的重要性的必要性。工作前的我，对集体荣誉感和大局意识是那样的淡薄，更不懂得什么叫做解放思想。工作一年了，从工作到生活，从生活到实际，每一个环节都是那么的重要和不可忽视。从事金融工作的我们，尤其是从事一线柜台业务的我，时刻都要保持一种高度警惕和认真细致的心态，领悟到什么才叫：把一件事重复地做好就是成功的道理！面对金钱，我们应经得起考验和诱惑，牢固树立正确的金钱价值观。安全保卫，大于天，我们必须时刻提高安全防范意识，加强内控管理，筑起一道坚固的安全防范长堤。

二、在工作上

继续保持良好的工作作风和积极上进的学习心态。多向老员工请教和学习，做到不耻下问。勇于探索和发展新业务和新品种，积极搞好外围揽储，结合自身工作实际，进行自查、自纠，找出工作中所存在的问题，善于发现问题，勤于思考。记得刚刚着手工作的我，是那样的迷茫和不知所措。办理业务时都会紧张不安，怕出错。所以刚刚开始的那段日子对我来说真的很难熬。其实这并不能很好的开展工作，只会给自己增添更大的负担和压力。后来，通过不断实践和摸索，我也终于克服了畏惧的心理，业务也开始逐渐从陌生到熟悉，从紧张不安到镇定自若。现在，工作对我来说是一种乐趣，更是一种责任和崇高的使命。

三、在生活上

从不会到会，从不知道到知道，从无到有，从依赖到独立，这是一段短暂而漫长的路程。经过一年的努力和拼搏，我已经开始学会自己理财，以前只知道没钱就向父母伸手的我，现在居然轮到自己“当家”，自己掌握经济。就连平时的作息时间也不能再像参加工作前那样没有规律了，每天都要把握好每分每秒，什么事情也都只有自己去处理，再也不能够依赖家人和身边的朋友了。参加工作后，有时遇到

加班可能就要很晚才能回家，也有时因为工作需要，就连休息也都在加班加点。当每天结束完忙碌的工作后便是拖着疲惫的身躯回家。这就是工作，虽然有些累，但却是那样的充实而有意义。

当然，在这一年工作中，我也有做的不够好的地方。思想上还不够成熟。工作上不够主动，生活上不够自律。希望通过今后的勤奋和努力，进而改正过来，争取做到最好！

时间过的真快，转眼工作已经一年了，回首往日的点点滴滴，心中不由得掀起了一阵沉思。总之，工作短短的一年，却是我人生角色转换的一年，是我不断成长的一年，也是我对农村金融事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之终生默默奉献的一年。

最后，籍此2021来临之际，衷心祝愿我区__事业兴旺发达，再创佳绩！祝我区__全体同仁在新的一年里：身体健康、工作顺利、家庭幸福、万事如意！

工作总结建议和意见 合理化相关建议书篇五

一、完善基层矛盾化解工作机制

（一）建立健全基层矛盾预防预警机制。积极运用法治思维，进一步强化社会矛盾主动治理、源头治理、依法治理和综合治理。一是通过制定劳资纠纷、环保隐患、旧城改造、城市拆迁、信访积案等专项治理行动方案，切实将矛盾纠纷多发频发的重点领域、重点行业的不稳定隐患降到最少，形成矛盾纠纷预防化解长效机制；二是积极发挥“一格三员”社区管理模式，加大基层矛盾纠纷和问题隐患的排查，按照《广东省信访条例》精神，严格依法处置群体性的事件，把信访维稳工作纳入法治化轨道；三是以落实人民调解“福田模式”为契机，增配了4名法律学专业的工作人员，加强基层矛

盾纠纷防控力量，同时加强人民调解工作，目前辖区已建调委会1x个，为矛盾纠纷化解工作提供了保障。截止目前，全年共开展排查行动8次，排查出矛盾纠纷218宗，调处民间纠纷1079宗、成功1070宗、涉及金额833万元。

街道及社区人民调解委员会合计排查调处民间纠纷1177宗，成功化解纠纷11x6宗，其中威尼斯员工意外伤害纠纷、南山第二实验学校学生坠楼纠纷、侨城坊工地员工意外死亡纠纷、世纪佳人婚纱摄影有限公司劳资及合同纠纷案等疑难案件均得到妥善圆满解决。全年无案件激化、无民转刑案件发生，无群体性上访案件，保障了辖区的和谐稳定。

（二）建立信访维稳“分流机制”。根据信访工作具体流程及实际操作需要，今年7月，我街道对《综治信访维稳中心制度》进行了重新修订。对群众来信、来电、来访反映的问题、日常排查中发现的情况、上级督办的案件及只能部门通报的矛盾纠纷和问题隐患进行审核，对内容清晰的，按照“谁主管、谁负责”原则进行分流，实施归口调处整治。截至11月底，街道受理来电（来访）矛盾纠纷案件3754宗、调处3754宗，调处率达100%，其中较大劳资纠纷案件52宗、涉及人数482人、追讨工人工资万余元。

（三）深化“一核多元”社区治理。坚持“法治、自治、共治”社会治理工作思路，厘清政府、社区、居民权利义务边界，以法治思维促进社区自治、共治。去年以来，街道根据“一核多元”社区治理模式，在法律框架内厘定居委会、工作站、社区服务中心的职权，通过建立“三位一体”协商议事模式，制定议事制度，建立社情民意接待站收集居民意见建议，通过委员会会议解决协商解决，实现居民自治。充分发挥社区党组织核心引领作用，把辖区业主委员会、物业管理公司、各类社团组织纳入社区事务管理，引导其依法发挥自治功能，实现社区多元共治局面。

二、扎实推进基层社会治理法治化

（一）实施“律师驻队”模式规范行政执法。以城管行政执法为试点，通过购买服务的方式，聘请专业律师进驻执法队，提供法律培训、规范执法程序、协助执法、协调两院等相关服务。定期开展《行政处罚法》、《行政强制法》、《深圳经济特区城市管理综合执法条例》、《刑法》等相关内容的法律培训，及时纠正、规范队伍执法方面的问题，现场应急处置时对当事人进行法制教育，全程指导跟进所有执法案件。今年重点推进驻队律师在协调“两法”方面的服务，对当事人拒不履行义务的案件依法依规向法院申请强制执行，打通案件执行“最后一公里”，使行政处罚真正落到实处，彰显法治权威。今年，我街道把“律师驻队”模式“移植”到到安监、查违、计生、出租屋管理等重点执法领域，通过梳理执法依据、制定执法指引、设置法律服务介入环节，深化律师服务在规范行政执法中的作用，提高依法行政水平。截至11月底，街道城管执法立案285宗，执行到位277宗，执行率高达，暴力抗法事件仅1起。年初，市委副书记李华楠同志批示市政法委、司法局总结推广“律师驻队”工作模式，目前市城管局已在全市城管执法系统推广；6月，省委办公厅《每日汇报》也对该举措进行了转发；11月，《南方日报》以《“律师驻队”破城管执法困境“xx模式”获深圳全市推广》为题，对“律师驻队”模式做了专题宣传推广。同时，我们重点探索“律师驻队”在推进行政强制执行上的作用，使律师服务涵盖从立案到执行完结全程，目前，申请南山法院强制执行的4宗案件，已做出裁定并执行完毕，让法律法规权威真正落到实处。

（二）深入开展“宜居出租屋”年审工作。为夯实城中村平安基础，我们开展“宜居出租屋”年审复查工作，抽调力量成立执法中队，开展联合执法，实行每周会商制度。截至目前，年审达标出租屋1962栋（总2112栋），达标率93%，通过年审工作白石洲片区出租屋新增灭火器203个、应急灯50台，拆除直排热水器85台、开通逃生窗74个、逃生通道545条，消除安全隐患253处，对10名不配合整改的业主依法进行了处罚。8月27日，中央政法委综治办将“宜居出租屋”创建工作纳入

全国流动人口管理服务先进经验，联合中央电视台摄制组到辖区进行拍摄。

（三）引入“法律顾问”增强行政决策合法性。聘请律师担任街道“法律顾问”，由律师事务所派1名律师常驻街道为各科室提供法律咨询、合同审查、法律风险评估等服务。同时，进一步建立服务评估机制，切实提高律师服务有效性。今年，在党工委（扩大）会议重大事项、市容环境整治行动、协管员历史遗留问题处理、重大合同签订、矛盾纠风及信访积案调处等方面都先后征询律师法律意见及进行风险评估，提高行政决策的合规水平。同时，利用“法律顾问”的实践经验 and 专业知识，加强对街道干部职工法治培训，进一步提升干部队伍法治思维。

（四）梳理权责清单加强政务公开。根据上级推行街道权责清单清理，依法梳理街道现有行政职权，明确依据、主体、职权具体事项。共梳理出行政给付类24项、行政确认类18项、行政处罚585项、行政检查类13项、行政强制类22项、行政许可类1项、行政征收类1项、其他类3项，逐一编制行政职权运行流程图，并统一进行公示。

工作总结建议和意见 合理化相关建议书篇六

【阅读理解汇总】各位热爱语文学科的初中同学们，通过认真仔细的分析和详细明晰的整合，为大家带来了初中语文阅读理解的知识点汇总。

面对初中语文的学习攻略和技巧，认为广大中学生的语文成绩关键在于作文和阅读，阅读答题的关键在于对整篇文章中心思想的理解。下面小编为大家提供一些中考散文阅读的解题技巧。

现代文阅读试题方法

1、了解文章的大致内容。哪些人?什么事?什么景?什么物?什么话题?怎么写的?为什么要这样写?你是怎么看的?2、了解文章的大致结构,主要思路。了解文章叙述的基本要素是什么(记叙的人物、事情、时间、地点是什么)?作者的情感变化是怎样的?材料有哪些?是怎样安排的?文章是怎样过渡的?弄清文章的线索、顺序、层次等。3、了解文章的思想、感情、主旨。

注意事项:用以下几种方法可以达到上面的目的:

文章中关键的词句:标题、开头句、结尾句、独立成段的句子、中心句、警句、比喻句、连问句、过渡句、抒情句、议论句、反复出现的词句、重点关联词(如段落开头的词:不但……而且…… 因为 何况 但是 然而 因此)等等,应特别注意那些体现作者立场观点、反映文章深层次内容、内涵较为丰富、形象生动的词句。注意文章的主旨往往就隐藏在这些句子里。有的散文采用托物言志、象征等手法,相当隐晦,我们也能从这些词句中找到蛛丝马迹。

从结构形式入手比较容易把握文章的思想内容,也就是说,把结构层次弄清了,也就比较容易理解文章的中心思想。从这一点来讲,弄清结构是记叙文阅读的基础。

弄清记叙文的结构,可从下面几方面进行。

记叙文的线索形式有:以时空转移为线索,以一人、一事、一物为线索。

阅读文章要设法找出文章的线索,就能沿着它弄清段落层次结构。

记叙的顺序,要求我们掌握顺叙、倒叙和插叙三种顺序方法。

顺叙,指记叙的时候按照事情发生、发展和结局的时间顺序

来写。如《皇帝的新装》。倒叙，指记叙的时候把后发生的事情写在前面，把先发生的事情写在后面。插叙：如《羚羊木雕》阅读时，注意倒叙、插叙的起止点，对找出记叙的线索，把握文章的结构将有所帮助。

。理清文章的层次是弄清文章结构的重要一环。

文章在选择和使用材料时要有主有次，有详有略。

1、找准了原文中对应题目的相关区域。看题目涉及到文中哪些段落或区域，和哪些语句有关。2、联系上下文，抓住关键词句。只要找准了原文中的相关区域，认真揣摩上下文意，就能准确抓住关键词句，大多数题目的答案是能够在原文中找到的。3、分析综合，顺藤摘瓜。结合试题(顺藤)找到相关的关键段、句，深入理解文章，分析综合，归纳出答案(摘瓜)。

。题目要求引用原文答题的，直接找出答案认真的写上。

没有明确要求引用原文答题的，不能机械地照抄原文的句子。一般来说，答案中涉及到的一些关键词语、句子就在原文中，我们应抓住这些重要的词句，进行有效的提取、剪辑、概括、重组、归纳。

先根据分值理清好答几个要点，再作答。答题时要紧扣题意，尽量包含文中对应的关键词句，选用恰当的句式，选取适宜的角度作回答，即如何问就如何答，按照题干要求将文中的已知信息重新进行排列组合，使所答充分、到位、准确、有条理。但还有一些题目无法用简单的重组文章语言的方法来回答，那就需要把自己的理解用自己的语言组织起来进行表述。

4、还有一些题目是以选择题形式出现，所以我们要了解这类题错误选项设置的规律(如断章取义、偷换概念、范围不清、

无中生有、强加因果、偶然必然已然未然有意混淆)，把选项和原文中的相关语句进行一对一的比较，做出准确的判断和选择即可。

工作总结建议和意见 合理化相关建议书篇七

1、招商引资、产品贸易双赢，

博览会筹备之初，全市就组织了近50个重点招商项目，100多种名优产品，通过各种渠道，向外发布，诚邀客商。在博览会召开之际，专门发函邀请，博览会上热情服务，真诚接待每位客商。在这次博览会上，我市在会上签约的项目4个，总投资亿元，其中外商投资亿元，居全省第一。产品贸易也取得丰硕成果，会上直销98万元，会上签定销售合同5400万元，签订贸易协议亿元。

2、推精品、选品牌，名利双收。

为了更好地办好这次博览会，各区县纷纷拿出产品参展方案，市里集中后，又以行业划分，推选能代表本行业先进水平的产品，通过初选和复选最后确定220家企业，近500类产品组团参展，在这次博览会上展区产品档次高，包装精美，吸引了大批观众，参观人数突破2万人。有高强高模聚乙烯纤维，超强吸水剂等32多种高科技名优产品获得了金奖，纳米层银系列抗菌材料，国珍拼接地板等43种产品获得了银奖，获奖总数居全省第一。市代表团以组织工作严密，展区设计美观，招商贸易火爆，人气指数旺盛，夺得了特等组织奖。

3、有特色、有品味、领导群众首肯。

省委副书记、常务副省长、省人大副主任，省政协副主席，市委书记、市长先后视察展区给予了充分肯定，并作出许多重要指示。书记在接受新闻媒体记者采访说：乡镇企业代表了湖南省先进水平、乡镇企业在全省乡镇企业工作会议在召

开之后又有大的发展，为全省乡镇企业树立了样板，特别是在农副产品加工方面，路子对头，措施得力，走在了全省的前头。市委书记、市长高度评价了乡镇企业发展成果，并对乡镇企业发展在推进“三化”进程中寄予厚望。永州市委书记也到家乡参观指导，并对乡企发展水平赞不绝口。市委副书记戴军勇亲临指挥，现场指导，对乡镇企业精心设计的展区非常满意。其它兄弟地市领导和观众都踊跃来到展区，对乡镇企业产品、参展水平、啧啧称赞，都说人会办事，更会办大事。

湖南省首届乡镇企业科技产品博览会已落下了帷幕，取得圆满成功。市参展团闪亮登场，展览期间，政要出席，商贾云集，好戏连台，精彩不断，是继湖南省乡镇企业工作会议在召开之后，又向全省人民奉献的一道精美大餐。

乡镇企业在这次博览会上赢得了满堂喝彩，有几点经验值得我们去总结：

一是市委、市政府长期坚持发展乡镇企业不动摇的结果，