

最新部队先进党组织事迹材料 先进党组织事迹材料(精选6篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

牧场工作汇报篇一

转眼即逝，20__年还有不到三个小时的时间，就挥离去了，迎来了20__年的钟声，对我今年的工作做个计划。

1. 工作中自我时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在理解任务时，一方面进取了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要进取研究并补充完善。

三个大部分对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，在有时间有条件的情景下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2. 在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得客户信息。

3. 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

九小类每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

3. 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

4. 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
5. 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。
6. 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
7. 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
8. 客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
9. 自信是十分重要的，要自我给自我树立自信心，要经常对自我说“我是最棒的！我是独一无二的！”。拥有健康乐观进取向上的工作态度才能更好的完成任务。
10. 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

三、明年的个人目标

一个好的销售人员应当具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情！个人认为对销售工作的热情相当重要，可是对工作的热情如何培养！怎样延续？把工作当成一种手段而不是负担工作也是有乐趣的，寻找乐趣！经过10年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们能够做到也必须能做到！我明年的个人目标是400万，明年的此刻能拥有一辆属于自我的车（4万~7万）！必须要买车，自我还要有5万元的资金！

20__年，将遵守的工作思路：在公司的带领下，公司战略性持续改善活动，销售部的日常工作，对订单和发货计划的情景、平衡、监督和跟踪；对客户的产品按时交付和后续对客户的跟踪，开发新客户和新产品，各公司产销的任务。

牧场工作汇报篇二

针对学生情况，教学的时候需要注意在备教案和学案中增加趣味性，以此来提高学生对英语学习的兴趣。对他们要想办法在巩固基础的同时进行知识与技能的提高，使他们逐渐适应考试题型、掌握做题的技能。针对这种情况，就需要更加深入地研究教材，根据学科特点及学生特点研究切实可行的课堂教学模式。努力探索适合学生特点、学生乐于接受的教学方法及模式。同时，要进行分层次教学因材施教，使学生在原有的基础上有所提高。

经过一年的英语学习，有部分学生已逐步掌握了基本的学习方法和技能，从考试的成绩来看，(1)、(2)两班学生的英语学习情况不容乐观，学生英语水平普遍下降，一部分学生已经对英语失去了信心，一部分学生觉得英语越来越难，渐渐力不从心了，针对这种情况，教学的时候需要注意在备课中增加趣味性，以此来提高学生对英语学习的兴趣，同时注意在面对绝大多数学生时，注重打好基础，从最基本的东西抓起，注重复习的有效性，避免走马观花，急于求成。

针对这种现状，在本学期的英语教学中，特作如下计划：

1. 认真钻研教材和课标，精心备课，明确每堂课的基础内容和拓展内容，满足不同层次学生的不同需求，做到上好每一堂课。在课堂上注重激励机制，鼓励学生学习，并让他们体验学习英语的成就感，不可忽视差生的学习和情感，不可盲目追求效率和进度。
2. 对学生因材施教，尊重学生个体差异，力争让不同学生全

面发展；

3. 充分利用课堂作业与课外作业，严格要求学生抓好落实，强化所学，力争让每位学生皆有所获。

4. 加强直观教学，提高课堂教学效率。

5. 在课堂上积极开展丰富多彩的英语活动，提高学生兴趣。

6. 课后加强个别辅导与答疑，做好培优补差。

7. 教师个人要不断学习，加强自身素质和业务能力的提高。

8. 注意分层次教学，对不同层次的学生在作业的布置上体现出不同的要求，让他们在原来的基础上都有各自的提高。注重课堂学生知识的反馈并及时调整教学进度。

9. 注重阅读教学，采用精读与泛读相结合，多种学习方式相结合，培养学生的英语阅读能力和技巧。

10. 培养和提高英语书面表达能力。

1、认真备课，钻研教材，抓紧课堂教学，做到当堂内容当堂掌握。

2、运用各种不同的肢体语言设施来辅助教学。

3、在课堂上多开展一些有趣的活动、游戏让学生在活动中学习英语，在生活中学习英语。

4、多为学生营造一些学习氛围，如：课堂上创设情景，要求学生对话。

5、要求学生在课余时间尽量的运用已经学习的英语进行对话。

6、多与学生交流，进行口语交际训练.

希望各位教师能够认真阅读最新一年初中八年级英语教学工作计划，努力提高自己的教学水平。

牧场工作汇报篇三

工程方面

一、以“___”项目建设为重点，统筹安排，切实做好建设任务

（一）20__年底前力争方案报批经过

__月份：参与制订规划方案，配合公司领导完成规划方案在市规划局的审批经过。

__月份：配合公司高层完成规划方案的市长办公会议经过，办理环境保护意见表的工作。

（二）20__年度工作安排

__月份：组织编制环境评估报告及审核工作；办理项目选址（规划局），参与项目的扩大初步设计，并完成项目场地的地质勘察报告。

__月份：参与工程的施工图设计及图纸审查；编制项目申请报告，办理项目核准（发改委）；完成桩基础的工程招投标工作，工程监理招标工作，并组织场地的地下排水工作。

__月份：办理工程规划许可证工作（报市规划局），并进行场地周围的止水帷幕、护壁桩的施工。

__月份：完成工程主体的招投标工作，办理桩基础工程的施工

许可工作。

_月份：办理工程主体的施工许可工作，确定主体工程的施工队伍，至6月中旬完成桩基础工程的施工工作。

_ _月份：基础工程完成。

_ _月份：工程主体完成至底六层封顶。

（三）报建工作

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完成方案图的设计；二月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响工程开工。另外，工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。

（四）工程质量

“___”项目是市重点工程，也是“___”品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将“___”项目建成为优质工程。

（六）预决算工作

1、认真编制工程预算，配合工程部及时做好工程手续的洽谈协商、变更，及时掌握材料的变动情景，配合工程部做好工程进度的控制工作，做好工程的两表比较，最大限度的节俭使用资金。

2、制定工程资金使用计划，“___”项目工程估算需用资金__亿元左右；其中基础部分需用约__亿元；地上商业部分约用__亿元；公寓部分约用__亿元，做好工程资金的使用计

划对项目的建设起着关键性的作用，工程部、预决算部、财务部、采购部以及招商部等职能部门必须紧密联系、团结协作，使各项工作顺利进行。

财务方面

（一）切实完成开工前融资工作和招商工作任务，力保工程进度不脱节

公司确定20__年工程启动资金约为_亿元。融资工作的开展和招商任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。

1、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。经过产权预售、租金预付等办法扩大资金流，以保证“___”项目建设资金的及时到位。

2、采取内部认购房号的形式，回笼资金、扩大现金流。

为了使工程建设项目快速回笼资金、扩大现金流，研究在工程开工同时在公司内部采取认购房号销售计划，比列约为公寓面积的__%。

3、实行销售任务分解，确保策划代理合同兑现。

20__年公司建设工程款总需求是__亿元。按“___”所签协议书，招商销售任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。全面完成招商销售任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上努力创造营销新模式，以构成自我营销特色。

招商方面

招商工作是“___”项目运营的重要基础。该工作开展顺利与

否，也直接影响公司的项目销售。所以，在新的一年里，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作。

1、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年公司将扩大广告投入。其目的是一是塑造“___”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，“___”应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

2、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

1、结合市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，“___”应于20__年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。

为综合规范招商销售政策，拟由招商部负责另行起草《招商政策》要求招商部在元月份出初稿。

2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备贴合素质要求，敬业精神强、有开拓本事的

人员，以期招商工作进入良性循环。

行政管理方面

“___”品牌的打造是公司的战略目标之一。现代品牌打造的成功必须依靠于企业的现代管理模式。新的一年，我们将在建立现代企业管理体系上下功夫。

（一）建立完善公司组织结构，不断扩大公司规模

公司目前设立的部门是：总经理室、办公室、工程部、人力资源部、招商部、财务部，即“两室四部”。随着“___”项目进入建设施工阶段，拟增设运营部、企业策划部、预决算等部门共同成为集团公司的基础。使公司内部机构成为功能要素齐全、分工合理的统一体。

公司的设想是在集团公司的统一领导下，公司实行独立核算，独立完成年利润指标及其它相关指标，在整体上提升集团的竞争力。

（二）建立现代企业管理体系，推行工作标准到人到岗

现代企业的高效运行，均来自于企业的高效管理。新的一年，公司将根据国家有关规范、条例和集团公司的要求，制定本公司工作标准，并到人到岗。各项工作按标准程序行事，减少人为指挥，逐步构成“___”特色的企业管理体系。同时，根据不一样的工作岗位，制定岗位职责和 workflows，强化企业管理意识，最大化地提高企业管理水平，向管理要效益。

（三）以“___”发展为历史契机，加快集团公司总体建设。

“___”的发展是历史的使命，也是市场的要求，同时更是集团总司蓬勃发展树立企业形象的良好契机，我们应顺应这一时代的需要，不断完善自我，发展自我，调整机制，集

聚“内功”，合理发挥员工动能，以使__傲立于房地产之林。

人力资源方面

以能动开发员工潜能为前提，不断充实企业发展基础，“__”的企业精神：“开放式管理，以人为本；实事求是，科学求真”决定了“__”品牌的打造。公司的建立，必须充实基础工作、充实各类人才、充实企业文化、充实综合素质。新的一年，公司将在“四个充实”上扎扎实实开展工作。

（一）充实基础工作，改善经营环境

公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做到位，做得细微，做得贴合工作标准。小事做细，细事做透。务实不求虚，务真不浮夸。规范行为，细致入微。经过做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准，由办公室制定的公司《工作手册》确定，要求员工对照严格执行。为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督。

（二）充实各类人才，改善员工结构

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应当充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。20__年，公司将根据企业的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳愿意服务于“__”的各类人才，并相应建立“__”专业人才库，以满足公司各岗位的需要。

（三）充实企业文化，改善人文精神

企业文化的厚实，同样是竞争力强的表现。新的一年，“__”策划代理公司在进行营销策划的同时，对

于“___”文化的宣传等方面，亦应有新的举措。对外是“___”品牌的需要，对内是建立和谐企业的特定要求。所以，“___”文化的构成、升华、扬弃应围绕“___”企业精神做文章，构成内涵丰富的“___”企业文化。

（四）充实综合素质，提高业务技能

“___”开工建设后，有着不一样专业的合作公司，也有不一样的工作岗位。员工能否胜任工作，来源于个人的综合素质、业务技能的提高，亦与整体素质相关。新的年度，办公室应制定切实可行的员工培训计划，包括工程类、运营类、招商营销类、地产类、物业管理类等，并逐季度予以实施，使员工贴合企业的工作岗位要求。

（五）以强化企业管理的手段，全面推行公司各项制度

现代企业的一个重要特征，就是制度完善、齐全，执行有据，行之有效。为使公司管理有序进行，公司将推行绩效考核制、推行职责追溯制、推行末尾淘汰制、推行例会制、推行各级职责制。经过“五个推行”，把员工锻造为贴合企业要求的一流的群体。

1、推行绩效考核制，以日常工作作为考核资料

绩效考核是国际流行的企业管理形式，公司要求每个员工坚持登记《绩效考核手册》，公司定期对员工考核手册进行检查。考核等级的评定，主要以如期如质完成本职工作，遵守纪律等为主要考核资料。方法为领导考核、交叉考核、员工考核等，以客观评定每个员工工作的优劣。员工《绩效考核手册》每月由办公室负责检查。

2、推行职责追溯制，以提高员工的荣誉感和职责心

职责追溯是落实岗位职责制的重要方法，也是对事故根源防

漏堵缺的可行良策。公司将制定职责追溯制（包括奖励赔罚制度等）。强化措施，分明奖罚。即能够职责到人，又能避免无据推论，使员工树立荣誉感，增强职责心。

3、推行末尾淘汰制，以提高企业市场竞争力

企业的生存发展，除市场客观环境外，很大程度取决于员工的个人竞争力。仅有把员工打造为异常能工作，异常富于创造力、异常富于团队精神的群体，才能在市场竞争中立于不败之地。所以，要贴合这一要求，公司必然推行员工末尾淘汰制。其方法以考绩为依据，综合考评员工的工作本事、工作表现。按考评等级，实行末尾淘汰。

4、推行例会制，提高阶段性工作总结工作

一是例会时间。在每星期二的上午进行。

二是会议主持。每次例会除工作小结及工作布置外，确定一个工作主题，分别由分管该项工作的总经理、项目经理、主管工程师主持。

三是建立例会工作布置检查制度，即前次会议布置的工作在规定完成的时段内，落实部门应汇报执行情景，以利总结经验，改善方法，完善提高。

5、推行各级职责制，有效实行分工合作

公司的战略目标之一是建立科学高效的公司管理机制。这一既定目标客观上要求公司领导层、部门中层进行各级负责，且分工合作，以防止职责推诿，办事拖沓，效率低下的现象发生。

公司领导层分工

总经理：负责全面工作，主持融资、重大合作，主持公司日常工作，分管财务部。

项目经理：负责工程的实施全过程管理。分管工程部。负责与设计单位、施工单位、监理公司及相关部门的工作对接。

行政副总经理：负责公司行政工作，分管办公室、招商运营部、物业管理部，负责各项对外工作的对接。

营销副总经理：负责营销工作，分管营销部、企划部。负责营销广告策划，与销售代理公司、策划代理公司、媒体单位的工作对接。

公司各中层负责人，按原定职责行使管理职责，新的岗位职责出台后，按新办法执行。

全年工作计划，它是大纲式统领全局的文件，不可能细致到部门各细节。所以，公司要求所属各部门，应根据公司的20__年工作计划，在元旦前相应制定出本部门的年度工作计划，有的放矢，以利于“__”项目的早日建成和投入市场运营。

牧场工作汇报篇四

校长在新学期的初三动员会上指出：“三超过”，“三突破”的指导思想，三超过即超过去年校平均分，超过明年区平均分，超过明年市平均分。三突破即高分有突破，要有700分的考生，高分段人数有突破，600分以上的，400分以下的人数缩减有突破。平均分达到和超过区平均分。这就要求在实际工作中要做到主次分明，有的放矢。在教学策略和思路做一些调整。

1. 按教研中心统一部署，开学前组织本组教师认真学习数学教学的新课程标准。组织初三教师参加教研室组织的新学期

培训，并组织学科教师围绕新教材认真讨论，将学习所得用以指导教学工作。

2. 在理论学习的同时，坚持业务学习，组织全组教师根据各年级教材特点，讨论教材教法，相互交流经验互相学习，互相取长补短，共同提高。

加强教研组的管理，狠抓组风建设，教研组长经常深入备课组，了解、检查本组的教学工作情况，每月对各教师的备课、听课情况检查一次，以便及时发现问题、解决问题。

初三年级要完成第一轮、第二轮复习资料 and 单元考试、综合考试试卷的编写。要求既针对中考，又符合学生实际。要以学生为中心，以考纲为重点，以培养学生能力为前提，以适应中考变化为目的。初一，初二年级要摸索出适应学生实际的小单元检测资料，争取通过试用，尽快定型。

学习态度的好坏，关系到学习是否主动，是否刻苦，要变“要我学”为“我要学”。而学习方法的好坏，关系到学习是否有成效，教师既要向学生交方法，又要指导学生自己总结积累方法。

树立课堂是教学的主渠道的思想，向四十分针要质量，从四十五分针求效率。在课堂上，坚持面向绝大多数，要把教学思想从“以教定学”向“以学定教”转化，要确立学生“主体观”思想。做到从问题出发，先练后讲，以练为主，精讲精练，要注意学生数学素质的培养。在教改方向上，初三年级主要从提高学生的数学素养和应试能力上进行教学研究和教学改革，初一年级要做好小学、初中教学的衔接，重点是把学生尽快地引上正轨，同时进行培养学生自学能力的实验。初二年级要以培养优生和缩小后进面作为教改的突破口。鼓励各位教师根据所教学生的特点和教学实际，确立自己的教改课题。

总之我们教研组要多进行合作交流，发挥整体效能。教师间要建立积极的伙伴关系，加强在教学活动中的参与和合作，分享教学资源，形成教研合力，以尽快提高教研组整体教学水平。

1、做好学期初的准备工作

2、教师上交教学计划，备课组制定备课计划

3、开展集体备课、组内听课，重点听七年级的课。

4、传达教研中心的开展“质量年”的指示，提高教学质量，建立高效课堂。

1、开展集体备课、组内听课，重点听八年级的课。

2、切实开展校本教研

3、组内研讨课。

4、提高教学质量，建立高效课堂，进行相关研讨和试验。

1、期中考试

2、搞好、研讨课活动及评课。重点评价课堂是否高效，是否提高教学质量。

3、通过组内听课，推选参加区优质课比赛。

教学资料库建立、交流资料。

1、总结积累教学案例每人至少写一个教学后记，或整理一篇完整个案(含教案、实录、教学反思)或完成一个教学案例。

2、做好期末复习、考试。

3、期末考试

牧场工作汇报篇五

由于村党员年龄偏大，文化水平偏低，加之有少部分党员出外工作，使教育管理工作难度更大，影响我村基层党组织的建设。针对这一状况，在20xx年我们要开展以下几项工作：一是对村党员进行详细资料整理，根据党员的年龄、行业、文化等特点进行分类指导；二是设立3个党小组，完善管理架构；三是实施党小组长职务补助，调动用心性，同时制定相应岗位职责制，增强工作职责感；四是对农村党员要严格组织生活制度，开展民主评议活动等多项活动，提高党员素质。

针对我村村领导班子不健全这一难题，恰逢20xx年村换届选举，我村力争在今年村换届选举中，完善领导班子；另外，由于上级对农村要求越来越规范，我所在的樊家川村虽然拥有党员活动室，但由于所在时间较久，存在屋顶排水不畅、院子需硬化等维修问题，因此，在20xx年我村要努力争取乡政府的支持，维修好村党员活动室，使它成为既可带给休闲好去处又可作为开社员大会的场所。

继续抓好计划生育工作。计划生育，是一项利国利民的大事，是一项需要我们时刻去应对的重要工作。尤其是在我们这样的农村，百姓的家庭条件尤为艰苦，每个家庭养育更多的孩子只能带来更多的家庭负担。晚婚晚育，少生优生才能促进我们村民整体素质及生活条件的进步。20xx年我村要广泛开展“关爱女孩行动”、“婚育新婚进万家”、“少生优生”等宣传教育活动。引导广大居民群众树立科学礼貌进步的婚育新观念，营造浓厚的计划生育法治氛围。

今年，我村的卫生工作围绕建立礼貌乡村的总体目标，强化“以人为本”的理念，从根源上治理脏乱差的局面，使我村的居住环境有了很大的改善，从而努力营造一个绿色整洁

的. 樊家川村。

我所在的村残疾人、老年人较多，今年我村要加强扶贫帮困，努力搞好社会保障工作。村干部要及时掌握本村的残疾人、老年人的生活状况，努力为他们带给最好的服务。用心做好法规和政策的宣传，及时发放救济款。

新型农村社会养老保险、农村合作医疗工作，这两项工作已经成为我村的常规性工作。个性是针对今年合疗费用的调整，农民是否能够按期缴费成为一个比较棘手的问题，我村要早动工，早做村民的思想工作，力争我村的这两项工作提前圆满完成。

作为远程教育的站点管理员，在新的一年里要组织村民多观看一些农业技术、党的方针政策、普法节目等，使我村村民能够跟上时代的步伐，成为有文化、懂技术、会经营的新型农民。

今年是换届选举年，在今年的换届选举工作中，我村要提前做好换届选举的宣传及动员工作，让村民熟悉换届选举的法律法规程序，严格按照法律程序来选，选出村民满意的县乡领导、代表。

另外，在新的一年里，作为村的书记助理，要做好一些常规工作，如：禁牧工作、防火防汛工作、安全生产工作、督促村民进行枣果树管理以及文档工作等。

牧场工作汇报篇六

今年，认真贯彻落实党的基本原则和方针政策。充分发挥社区党组织战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，树立党在社会各基层中的良好形象影响力，达到形成一股凝聚力到深入群众，宣传群众，组织群众，永葆党的先进性目的。

1、宣传、贯彻执行党各项方针政策，在街道党工委的领导下，开展社会主义三个文明的建设，在社区中着重抓好爱国主义、集体主义和社会主义思想建设。

2、健全党组织网络，重视加强班子的思想建设、组织建设和作风建设。党支部和支部成员要有全局观，团结协作，加强党组织凝聚力与战斗力。本着民主协商原则，充分发挥党组织的堡垒作用。解决社区各项事务。

3、加强党建工作，使党员走在社区创建的前沿，继续开展党员一人一岗活动和党员责任区制度，做好社区困难居民帮困、助困工作，把党的温暖送到千家万户。

1、加强对党员队伍的思想政治教育。提高党员的马克思主义理论素养。

2、开展形式多样、内容丰富的党员活动。并把每月的第一个星期三定为党员活动日，使党的活动为社区居民所需要，为群众所支持，为党员所欢迎。

3、每年至少二次有针对性、时事性对党员进行培训。全面落实党建工作的各项任务。

4、继续做好党员的民主评议制度。加强对党员的监督，对不合格党员要落实责任人，做好帮教工作，并做好党费收缴工作。

5、发扬党员全心全意为人民服务的思想。关心年老、体弱和生活有困难的党员，及时上门进行慰问，排忧解难。并开展党员助残、扶贫活动。树立共产党员“吃苦在前，享乐在后”的共产主义精神。

6、做好组织发展工作，吸收优秀群众加入党组织，使我党永葆活力。

- 1、坚持集体领导的原则，重大事情集体讨论决定，充分发扬民主。发挥集体的作用和智慧。
- 2、健全“三会一课”制，定期召开支委会、支部会和小组会。党课年不少于四次。
- 3、开辟党员责任区，健全党员联系户，有党员的墙门党员和小组长一起管理。
- 4、每年一次民主评议会，对党员进行考核，半年一次民主生活会。
- 5、支部委员定期向支部汇报情况，支部一年一次向党员大会汇报一年的工作情况，并定期向街道党工委呈报工作情况。

四、促进社区精神文明建设。

- 1、牢固树立“两手抓”，两手都要硬的`思想做到年初有计划，年中有检查，年终有总结。
- 2、以创文明社区、平安社区为载体，以“让家园更温馨，党员怎么办为主题。”全体党员积极参加，献计献策，形式多样。改善社区环境，实现社区安定，营造一个温馨、和谐的丹凤家园。
- 3、加强宣传力度，充分利用市民学校、党员学校，开展公民道德教育，学习身边的楷模。
- 4、利用社区资源，开展多层次的群众性文化娱乐活动，丰富社区文化。
- 5、加强对青少年的教育，开展两个假期青少年教育活动。并进行大规模科普宣传活动。对社区内的两劳回归和吸毒青年进行帮教，树立他们对生活的信心。

6、以“为民、便民、利民为宗旨，开展党员爱心服务，发扬共产党员的无私奉献精神。巩固党在群众中的领导地位，能使党员的为群众办实事，办好事。