

女职工春游踏青活动方案(实用10篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

工作岗位升级总结 择优升级工作总结篇一

一、端正态度、摆正自己的位置

为临床

二、加强沟通，做好与各个部门协调工作

本科室因工作性质的原因涉及面比较广泛，与许多科室都有工作接触，要善于沟通协调，及时沟通，互通有无。对内要做好与下属的沟通协调，充分调动下属的积极性、主动性，促进科室团结；对外还要处理好与其它部门的沟通协调，多协作、多配合。要多想办法帮助兄弟部门切实解决实际问题。

三、目前的紧迫工作

我院的门诊诊疗卡、医生工作站、住院电子病历等系统的建设随着我院新门诊楼即将正式运行，在紧张的筹备状态中。

1、软件系统 由于我院his系统采用的技术是一体化解决方案，进一步做好his与lis的接口his与医保农合的接口、门诊诊疗卡、门诊住院医生站his与lis的后条码等系统建设。

四、当前的重点组织力量，开展门诊住院医生站和住院电子

病历的培训工作，门诊住院医师站模拟环境的构建，病区医生站、护士站的优化工作，定期下科室回访，满意临床等工作。

五、在目前已经完成的院长查询基础上，进一步完善功能，充分挖掘历史数据，为决策提供依据、为管理打下基础。完成系列软件产品oracle9i参数调整[]zone等的具体操作培训。每天做好数据备份工作，保证我院信息系统遇到紧急情况时能够从容处置。

工作岗位升级总结 择优升级工作总结篇二

__村位于黄湾镇的东北侧，北和袁花镇的夹山、镇东村相邻，东和海盐县澉浦镇接壤，南接老01省道，西与黄山村相邻。1999年由原来__、__两村合并为__村，辖区总面积平方公里，其中耕地面积公顷。总人口2479人，农户702户，共有21个村民小组。主要产业有石料、食品、服装、装饰材料、太阳能集热管、太阳能配件等，农业以水稻、蚕桑及水果为主，特色水果有桃子、葡萄等。今年，五丰村又充分利用地理资源开发了马坟山公墓。

二、驻村期间的工作

1、加强政策学习，提高个人素质

今年年初，被选派为农村工作指导员以后，参加了嘉兴市委农办组织的第六批农村指导员上岗培训班，对农村指导员的基本工作要求、工作职责和“两新”工程都有了初步的了解。此后，结合中央1号文件精神，深刻学习了xx大精神，并结合我市农村发展规划，认真自学了各项相关政策方针和扶贫措施。驻村期间，还积极参加村委班子党课学习、政策学习、“两新”工程解读等，从思想上向建设社会主义新农村、和谐社会靠拢，积极为__村经济社会发展出谋划策。通过不断政策理论学习，充分认识到了做好农村指导员工作的重大

意义，进一步丰富了理论知识和知识结构，理清了工作思路，增强了自身素质，也为做好农村工作奠定了基础。

2、理思路，制定发展规划

到村后，我把村情民意调查作为进村到岗后的第一项工作，根据实际需要，以座谈会、上门走访等方式，深入群众，调查研究，通过各种方式对五丰村的基本情况有了较全面详实地了解。同时积极参加村里的各种会议，与村干部和村民座谈，研讨村里的发展情况。在摸清村情的基础上，与村干部一起共商发展大计，积极帮助所驻村制定发展规划。在理清发展思路的同时，结合“两新”工程、农技技术指导、公墓开发、农村劳动力素质培训等，发挥自身优势，争取各方支持，取得了一些有成效的成果。

3、强组织，着力“创先争优”

加强基层组织建设、开展“创先争优”工作是指导员的一项重要重点工作。在工作中，我始终把强化基层组织建设作为一项龙头来抓，以此来带动其他各项工作，今年，村党支部发展了2名预备党员，有5名预备党员转正，并培养了2名入党积极分子。

在村级党支部建设中，主要是做好了以下几个方面的工作：一是协助抓好村级党组织建设，帮助村两委制定创建计划，研究创建措施，通过开展活动，切实加强党组织建设，以创建先进基层党组织为目标。二是抓好村级班子建设，协调村两委工作关系，加强组织建设，着力于提高村两委班子的凝聚力和战斗力，发挥基层党员先进模范作用。三是抓好宣传教育，在开展调研的同时，努力把党和各级政府在农村的路线、方针、政策和相关的法律法规传达给村民，力求消除村民思想上的模糊认识，推动农村政策的贯彻落实。四是主动帮助村里制定和落实各项规章制度，切实加强村级组织的配套建设，促进村委的正常运行。

4、用优势，实现五丰村路灯亮化

五丰村主要从事农业、水果种植，人均年收入相对处于低水平。为改善村民生活水平，提高村民生活质量，我充分利用原单位优势，今年4月份，向供电局申请为__村援建路灯。

接到我的申请后，市供电局领导非常重视，多次组织相关部门协调此事，经过努力，先后出资50多万元，用1个多月时间为__村援建了一条公里的路灯，共敷设电缆2700米，安装单叉路灯51只，三叉路灯1只，日前工程已经通过竣工验收，投入使用。如今，村民出行不仅方便了，而且安全性大大提高。

5、谋主意，带领村民齐致富

__村水果种植较多，为提高村民水果种植水平，今年4月份开始，我利用市科技局驻镇科技_身份，积极为五丰村争取农业科技项目，带领村民科技致富。经过1个多月的积极协调，最终为__村申报了“葡萄大棚栽培技术试验与示范”的农业科技项目。

该项目通过大棚葡萄解决葡萄生产上市集中、不耐储藏、不耐运输等问题，达到果实提早上市20—60天或延迟上市60天的目标，显著提升经济效益。预估计产量可达1500—2000kg/亩，年增产值10—15万元，年增利润6—8万元。

此外，根据村民需要，还联系了农技服务中心，建立了村级技术交流、培训中心，帮助村民科技致富。

三、存在的问题

在一年的驻村工作中，我始终坚持认真学习、积极工作、作风廉政，应该说是较辛苦的。此次能够深入农村一线，了解农村现状，直接为农民群众服务，机会非常难得，不仅提高

了自己的政策理论水平，增强了调查研究、做群众工作和处理突发事件的能力，也增进了对农民群众的感情，这份经验和收获将使自己受益终身。

在今后的工作中，我一定尽自己努力把农村工作做好，不断提高自身综合素质，不辜负党的期盼，群众对我的期望！

工作岗位升级总结 择优升级工作总结篇三

20__年，就是我工作的第5年了，这些年，我由一个蒙蒙懂懂的实习生，成长为一名有着丰富工作经验的护士。

病人在一轮轮的换着，科里也在这几年中离开了不少老同事，来了好多新同事！不过相处的岁月中，工作的协调与配合中依然那么依然有序。又快过年了，感触不由得从心底像投幕电影一样，放映着这一年之中发生的一件又一件事情！

专业知识、工作能力方面我认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录。遵守 理规章制度，牢记三基(基础理论、基本知识和基本技能)三严(严肃的态度、严格的要求、严密的方法)。护理部为了提高每位护士的理论和操作水平，每月进行理论及操作考试，对于自己的工作要高要求严标准。工作态度要端正，“医者父母心”，本人以千方百计解除病人的疾苦为己任。我希望所有的患者都能尽快的康复，于是每次当我进入病房时，我都利用有限的时间不遗余力的鼓励他们，耐心的帮他们了解疾病、建立战胜疾病的信心，当看到病人康复时，觉得是非常幸福的事情。

当一个人，总想有完美表现的时候，要背负的就更多，责任这个无形的东西也就越重。像个鞭子一样，在身后催你前进。这1年来，徘徊过，彷徨过，甚至有很多时候有了问题，便开始怀疑自己的能力，但一直有两个字支持着我，那就是坚持。我想无论任何人，在那样的状态下，所有的事，都要自己一

个人面对和解决的时候，还有你必须面对和迎向根本摆脱不了的来自内心无形压力的时候，没有人会不得到锻炼，没有人会不成长。

作为一名护士，我时刻的意识到我担子上的重任，我不会为医院抹黑，我只会来激励我更加努力的工作。在生活中我也是会严格要求自己，我相信我会做到！

工作岗位升级总结 择优升级工作总结篇四

- 1、对每天收缴的物业费，物业券及其它收费正确无误登入电子台账。
 - 2、每天更新业主缴费信息，做到台账正确显示每个业主交费，欠缴情况。
 - 3、每天做好现金记账和银行存款账，结账盘存，做到账实相符，月末做好银行对账工作。
 - 4、统计每月，季度收缴率，及时上报领导。
 - 5、坚持财务手续，严格审核每笔报销费用，报销单上必须有经手人及相关领导签字才能给予报销。
- 1、整理一期业主物业费欠缴名单，配合其它部门做好催缴工作。
 - 2、整理一期业主欠缴信息，欠缴原因大致有a[]答应来交，但还没来[]b[]号码有误[]c[]在外地[]d[]房子需整改[]e[]未接房[]f[]丁子户。将信息归集分类。
 - 3、将归集的业主信息配合其它部门更进，房子需整改的交于前台；号码有误的搜集更新；答应来交但未来的加强电话催

缴；在外地的以节假日发短信问候业主，并提供对公账号；丁子户多是以各种理由如需出示物价局批文等拒交的，加强专业知识了解及沟通技巧说服其交纳。

物业管理公司出纳区别于其它行业同等职务工作职责，不仅对基本的财务工作做到精，细，准，还要做客户服务工作与催缴物业费，业主电话的接听，业主投诉及业主相关事宜的处理，都需要很强的专业知识与沟通能力，这要求在服务过程中不断提高自己与外界的沟通能力，同时公司内部各部门之间的沟通也非常重要，只有沟通好了，才能提高工作效率，完成工作目标。

工作岗位升级总结 择优升级工作总结篇五

1、目标：

2、经过：

上帝们”也让自己当一回“上帝”，宣传有一定的效果，但是在我沟通的过程中，也清楚地认识到，__—__年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了日照房地产行业，顺势波及到建材市场，这个时候的建材市场如同我们2月份的__展厅一样冷清，现在更多的个体老板选择持币待购，静观其变。

3、总结：

虽然建材市场一时陷入了困难时期，并不代表其将一蹶不振，等到经济好转的时候，我的努力也就不会白白的付出了，无论是楼市，还是车市，总有经济复苏的一天，现在只需要做好我们该做的，让__在日照家喻户晓，经济好转的时候，总会有人来买车！

综上所述：我个人认为3月份的工作计划还是以主动出击为主，

守株待兔为辅，尽快地扩大宣传范围，通过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解__，喜欢__，购买拥有__!__年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此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今后的工作做到更好。

工作岗位升级总结 择优升级工作总结篇六

一、精心选择培育，着力挖掘上市后备资源

1、抓政策引导，营造企业上市氛围。

为抢抓资本市场发展机遇，鼓励和引导我市企业通过资本市场实现资源配置和制度创新，支持企业做大做强，在充分调查，认真研究，多次反复修改的基础上，制定出台了《岳阳市人民政府关于促进企业上市的若干意见》。《意见》的出台，得到了企业的普遍好评。为认真贯彻落实《意见》，确保我市企业上市工作朝着有序化、组织化发展，8月14日组织召开了我市企业上市工作领导小组会议。会议通过了《岳阳市企业上市工作领导小组工作职责及议事规则》和《岳阳市上市后备企业的基本条件、申报及确认程序》。会后，我们又组织各县(市)、区金融证券办就相关工作进行了部署，要求进一步提高认识，积极为企业上市服好务。

2、抓组织培训，增强感性认识。

为进一步规范企业管理，提高企业上市积极性、主动性。3月份，组织全市13家拟上市企业参加了在长沙举办的全省中小企业改制上市培训班。中国证监会、深交所有关专家针对企业发行上市重点关注的问题，进行了深入的讲解，培训班反响良好。12月1日，在全市上市公司和拟上市公司董秘联席会上，又组织全市7家上市公司、8家拟上市重点企业董事会秘

书和证券期货营业部负责人进行了培训。通过相互交流，集中培训，进一步提高了企业上市的积极性和主动性，为企业上市打下了良好的思想基础。

3、抓上市培育，积极储备优质资源。

在去年我市上市后备企业资源库的基础上，今年，我们按照“两高”、“五新”的标准，对全市的企业进行了再次调查摸底，将具有高科技、高成长，新经济、新服务、新能源、新材料和新农业特征的创新企业作为重点发展对象，积极选择和培育。选择了20家企业列入我市上市后备企业资源库，并确定了8家企业为我市重点上市后备企业。目前，凯美特上市工作进展顺利，并且通过了中国证监会的预审。胜景山河、中科电气改制完成，相关材料已报省监管局备案。国发精细、金联星、福湘木业、巴陵油脂等正在进行股份制改造。同时，这批企业中，有6家企业入选省重点上市后备企业资源库。为作好这项工作，我们按照省重点上市后备企业基本条件，组织各县(市)、区和企业积极申报，通过层层筛选，我市凯美特、中科电气、胜景山河、金联星、中创化工、巴陵油脂等6家企业被入选，在数量上列全省重点后备企业第二位。按照《湖南省扶持企业上市专项引导资金管理暂行办法》的要求，又积极组织企业申请扶持资金，有4家企业申报了相关材料。目前，胜景山河已经获得50万元资金支持。

工作岗位升级总结 择优升级工作总结篇七

xx年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，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。

我是去年xx月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个

行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

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，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、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，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，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，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

xx年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们xx销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在xx年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感□xx月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售经理□xx月份在我们的二级xx公司进行据点销售和市场考察，在xx我也学到了很多很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

1、本年度存在的问题

在xx年xx月xx日国家实施“xx”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本

接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在xx月xx日和xx月xx日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到xx月份又碰到金融危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

2、对xx年工作中存在的问题进行改进的措施

对于车价差万元的情况我们在xx第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断！减轻公司和部门的资金压力，让我们xx人轻松上阵，挑战下一个工作任务！

3□xx年个人工作目标和计划

我在xx年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望在xx年里我能更进，成为一个更优秀的销售人员，我在xx年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程，再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员，我会努力使自己的销量和利润化。

工作岗位升级总结 择优升级工作总结篇八

主要负责

1、签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题

并通知及时修改。

- 2、按制定的出货计划及相关要求与货贷联系租船订舱。
- 3、与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸。并准备熏蒸证书。
- 4、协调好生产部门，按客户不同的包装要求，安排拖车发货。
- 5、核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关。
- 6、根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇。
- 7、登记相关的出口资料，并按客户要求，每周提供装箱图片、箱封号、船名航次等资料。
- 8、将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐情况。并将每月的出口资料提供给财务。

此项工作繁琐且重复率高（自七月份起，几乎每周重复一次），占去了近80%的精力。

期间因工作时间短，经验不足，也犯过不少错误：

- 1、拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱。
- 2、与车间及其他部门配合、协调不够好。打件时缠绕膜的包装方式出现错误，检查工作没做好。
- 3、车间加班不及时，常被叔叔点名。

学会了在繁忙之中找条理，危难之中找希望。

主要负责与xx公司联系关于此出口美国货物的细节内容，一

般通过邮件来回确认。包括三种货物的包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿度□xx展位、新样品及相关产品的变动等内容，其中大部分是协助王总来完成。

期间曾因业务经验少有过失误：在事情紧急、误解了韩国意思的情况下，与美国客户直接联系。结果给客户造成误解，给x总带来麻烦。

通过这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远，在今后工作中，定会多多注意，加以改善。

将x总与客户的谈判结果（有时旁听并记录）及产品要求、变化等内容传达给采购及生产部门，并负责监督并随时向领导汇报工作进度。按双方协商及客户要求，准备样品并负责发到美国或韩国。按不同要求，为客户提供图片、报价等，通过邮件反复确认。协助销售整理库存样品并报价；给xx准备从日本带回的新样品；给x准备x展会样品并报价等。

通过对此业务的接触，使我对公司的产品有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更顺手。

与xx订遥控铅芯；催xx生产并尽快发货；订x的细太空，并与收到货后，对于出现的质量问题进行邮件联系。由于出口美国货物的任务加重，后来都转给小毕负责。

联系xx的装修及邀请函的办理；为领导办理迁证准备资料；与车队、熏蒸、货贷、报关行、快递等搞好关系并与之定期结算费用；服从领导日常安排的各项工作；协助行政部制定部门职责；联系复印机维修，电脑维护等等日常工作。

总体说来，对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。

展望xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的订单，完善进出口部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

工作岗位升级总结 择优升级工作总结篇九

xxxx年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，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。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解，现在我逐渐可以清晰、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，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，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，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的xxxx年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们dfac销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在xxxx年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感！8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级xx公司进行据点销售和市场考察，在xx我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

在xxxx年7月1日国家实施“xxx”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

对xxxx工作中存在的问题进行改进的措施，对于车价差万元的情况我们在dfac第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断！减轻公司和部门的资金压力，让我们dfac人轻松上阵，挑战下一个工作任务！

我在xxxx年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望再xxxx年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在xxxx年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信

自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

工作岗位升级总结 择优升级工作总结篇十

一、基本情况

贾宋镇共有23个行政村，农村党员1387名，参加选举的党员有1123名，党员参选率达81%。23个村党支部换届后共产生新的支部委员89名，其中书记23名（女性书记1名）；男性委员67名，占75%，女性委员22名，占25%；26—35周岁17名，占19%；36—45周岁33名，占37%；46—54周岁33名，占37%；55周岁以上21名，占24%；高中或中专以上文化程度68名，占76%；初中及以下文化程度21名，占24%。此次选举连选连任的支部书记19名，连选连任的支部委员74名。通过换届选举，新一届支部委员会班子的文化程度、年龄结构、女性委员职数均有较大的改善，政治坚定、工作务实，综合素质高的年青党员进入了村党支部领导班子，提高了班子的整体素质和战斗力，进一步巩固和加强了一批村党支部的核心领导地位。

二、主要做法

1、成立组织抓氛围。成立了村党组织换届选举工作由党委书记任组长的领导小组，以及由包村领导、包村干部为成员的指导小组，指导各村党支部开展工作。为切实提高指导组成员依法按章办事和解决实际问题的能力，我镇专门召开了全体指导组成员培训会议，进行了专门的政策业务培训。为加强政策、法律、法规的宣传，充分发扬民主，尊重和支持广大人民群众的意见，在整个换届选举工作中，镇党委着眼于教育，立足于宣传，注重于引导，始终把宣传发动群众，做好思想政治工作贯穿于整个选举工作过程。通过召开动员大会、出动宣传车、发放宣传资料、张贴标语等多种形式大张旗鼓地宣传“两推一选”的目的、意义、原则、程序和方法，利用村务公开栏公布村党组织班子成员职数、任职条件和党

员基本情况，动员广大党员、村民积极参与这项工作，为换届选举工作营造良好的氛围。

2、发扬民主抓推荐。根据《贾宋镇关于认真做好村党组织换届选举工作实施办法》的要求，各村相继进行了支部委员组成人员推荐。镇党委在“两推”中紧紧把握政策，把民主推荐的人选作为确定候选人的重要参考依据，在认真广泛地听取广大党员群众意见和建议的基础上，进行全面考察，确定新一届支部班子预备候选人，并进行公示。

3、规范选举抓程序。在整个村党组织的换届选举过程

中，我镇严格按照《中国_党章》、《中国_基层组织选举工作暂行条例》规定的程序做到四个到位：一是调查摸底到位。镇党委在换届选举前期已经做好调查摸底工作，掌握第一手资料，做到了底子清、情况明；二是民主评议到位。民主评议是反映党员、群众对支部评价的重要依据，在民主评议环节，我镇尽可能地使党员、代表都参加评议，较好地体现了广泛性和群众性；三是组织考察到位。对于党内外推荐出来的人选，镇党委认真细致负责地做好考察工作，集体研究确定预备候选人；四是选举指导到位。在支部选举前集中精力，分工负责，认真做好选举前的准备工作，提高党员到会率，确保大会选举成功。在具体操作上，严格把握“三关”：一是严把人选确定关。在确定支部委员候选人时，按组织程序从党员和群众推荐得票较多的人中，镇党委根据村情和工作需要确定初步候选人，并听取党员、村民代表意见，经组织审查、考察公示等程序，真正做到公开、公平、公正，既尊重了党员群众意愿，又体现了组织意图。二是严把选票填写关。在进行无记名填写选票时，积极创造宽松严肃的环境，设立单独的填票间，确保每个参加选举的党员都能充分行使个人的民主权利。三是严把唱票计票关。所有的选票都在镇党委工作组的指导下，在党员的监督下进行公开唱票、计票，不搞暗箱操作。

三、几点体会

一是领导重视，吃透情况是换届选举成功的前提。在这次选举过程中，我们对每个村基本情况进行深入调查摸底，深入党员、群众中，走访座谈，真正掌握实情，逐村进行分析，使换届选举工作顺利进行。在整个选举过程中党政班子成员和各村指导组成员经常是不分白天黑夜开展工作，督促工作落实情况，在全镇同志的共同努力下，整个选举非常平稳。

二是宣传透彻，广泛动员是换届选举成功的基础。为使党员群众能够真正选出农村带头致富的“领头羊”，在这次村党支部换届选举工作中，我们做了广泛的宣传发动，让“两推一选”的目的、意义、指导思想、方法、程序家喻户晓，深入人心。在此基础上，对在调查摸底中发现的突出矛盾，有针对性地做好党员群众的思想政治工作，积极引导广大党员群众把握好手中的民主权利，保证了党委的主张变成广大党员的意志，选出了组织满意、群众拥护的新一届党支部班子。

作任务、不同的环节和不同的要求对相关工作人员进行培训、指导，工作人员对每个阶段的工作情况和工作安排部署及时进行汇报，相互交流，使每个工作人员对选举的整个操作程序做到心中有数、任务明确，确保在实际选举过程中不违规。

四是严格程序，按章办事是换届选举成功的保证。一是镇党委结合各村实际在换届选举前制定了便于操作的党支部换届选举工作流程，规范选举程序，使党员能认真负责地投下自己神圣的一票。二是坚持公平、公正、公开的原则，既充分发扬民主，又严格按章办事。在整个村党支部换届选举工作中，严格按党内程序进行选举，坚持“两推一选”的办法，保证支部换届工作健康地开展。

总之，在村级党组织换届选举工作中，我镇高度重视，严格程序，扎实推进，各村党支部都严格按照要求，顺利产生了新一届党支部，为我镇经济社会全面进步提供了强有力的组

织保证。