

# 最新部编四下语文园地五教学反思 语文 园地教学反思(优秀10篇)

我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 产后工作心得体会篇一

### (一)

时光荏苒岁月如梭，不知不觉中已到了2012年年末，回首这一年，不禁感慨万千，在这一年中，有欢笑也有泪水，但是很充实也学到了很多的东西，在领导和同事的积极帮助下，各方面的能力都有所提高，没有辜负大家对我的新任，现将本年度的工作总结如下：

#### 一、加强思想政治学习，不断提高自身素养

认真学习科学发展观，把学习作为工作和生活中的一项重要内容，夯实理论基础，不断汲取新的知识，更新理念，提高自己的政治水平，坚持科学发展观，以适应社会发展和社会经济发展的客观要求。

#### 二、恪尽职守，认真完成本职工作

在工作中，严格遵守班组里的各项规章制度，爱岗敬业、扎实工作、热情服务、勤学苦干，充分发挥一不怕苦、二不怕累、确保成功的战斗精神，任劳任怨，不畏困难。在本职岗位上发挥出应有的作用。

### 三、努力学习，不断提升业务水平

我深知在社会发展如此之快的今天不断学习提高是多么的重要，只有能认真学习才能更好的完成自己的工作任务，更好的为人民服务。为了不断提高自身技能，我从不放过每一个学习的机会，在工作中虚心求教，不断总结完善，创新思路，科学统筹，大大的提高了工作效率。利用业余时间参加高等教育自学考试，并于今年7月份拿下本科毕业证。为自己更好的完成本职工作打下了坚实的基础。

### 四、树立工作目标，创品牌服务形象

心系客户，想之所想，急之所急，客户满意、业务发展始终作为我的工作目标，尽自己所能为客户排忧解难，主动热情，迅速办理，及时回复，用诚心、细心、耐心、精心，为客户提供优质热忱的服务。

作为一名入党积极分子，发展对象的我要时刻谨记党的教诲，时刻以党员的行为准则来约束自己，要不断的鞭策自己，不断地完善自己，在班组中起先锋模范带头作用。积极向党组织靠拢，争取早日成为党组织中的一员。

## 产后工作心得体会篇二

主题口号：

- 1、 爱心奉献社会 幸运送给顾客
- 2、 心健大药房真情回报——专家现场免费义诊
- 3、 心健大药房购药抽奖大活动

时 间：

9月28日——10月7日

地 点:

心健大药房中心店

内 容:

- 1、爱心奉献社会 幸运送给顾客
- 2、心健大药房真情回报——专家现场免费义诊

两节活动期间，特邀医学专家(西医专家)亲随心健大药房中心店现场免费为市民就诊，免费开据医药处方，免费测量血压等义务性的服务，顾客可以凭处方在心健大药房购药享受10%的优惠。心健大药房以真情回报娄底人民三年来对心健大药房的大力支持与关注。

-----

## 一、活动背景

国庆节期间，借此机会进行药店宣传，进一步打开市场，扩大圈子，提高销量。

以“欢庆国庆”为题，提倡健康生活，让欢庆国庆成为药店销售的保障。

- 1、通过促销，加大对药店的宣传力度
- 2、加强老客户的忠诚率
- 3、提高新客户的注意度
- 4、拉动销量

## 国庆节期间

### 本公司各大连锁分店

1、对于老客户，进行亲情回馈，凭买药小票集齐五百金额即可获得同等价值的体检卡一张。

2、对于散客户，进行有奖促销，拉动销量，加强对药店的关注度。

1、在药店促销活动期间，凡是集齐500元本店买药小票即可获得同等价值的体检卡一张，每人仅限一张。

2、50元即可办理会员卡一张，每天前10人即可获得本药店提供的家庭药箱一个。

3、会员每次消费达到50元以上即可参加抽奖活动，一等奖，500元体检卡一张；二等奖，装满日用药品的药箱一个；三等奖，矿泉水一瓶。

1、紧抓药店，强化终端促销力度及助销效果，活动前期在终端点以pop、kt展板、货架贴等多种形式大力宣传。

2、利用当地电视媒体进行滚动信息宣传。

3、进行宣传单派送。

## 九、活动评估

总结对比促销活动结果，并不断改善加强

## 产后工作心得体会篇三

药店多半会在节日里举行促销活动，即给顾客带来好处，又

给药店带来利润。纵观成千上万的药店促销活动，发现许多药店不缺少创意，缺少的是执行到位。一般包括四个执行到位：物料到位、氛围到位、宣传到位、培训到位。

物料到位主要包括商品、赠品、宣传品。

首先根据季节、节日、地区、常见疾病和畅销产品，进行数据分析，找出常见疾病对应的畅销产品、重点产品，进行充分备货。譬如，我们找到了30款秋冬季节重点产品，如果每月要货8次，某次要货时库存有35盒，上月销量为160盒，平时补货公式为，要货量=160/8=20， $20*2=40$ ， $40-35=5$ ，5盒就是要货量，要保证库存有两个周期销量，根据经验可以适当上调，这样确保重点产品有足够库存，便于满库存丰富陈列。在活动期间，通常建议重点产品保证一个月的销量作为库存，这就是商品到位。

再次根据活动制订的销售目标和买赠档位，测算赠品种类和数量，并准备到位。最后根据活动宣传所需横幅□dm单、音响、录音□pop□海报、喊话器等做好宣传品准备。

店内店外氛围到位，拉拱门、挂横幅、招牌干净、做主题橱窗、做喷绘写真、厂家门口撑伞摆台义诊宣传、店内音响店外音响播放活动录音、重点产品推介录音、企业文化录音、养生录音、店内悬挂相应活动和产品pop等。

一定要确保卖场营销氛围足够，员工满面堆笑，热情服务；商品丰富丰满陈列、重点产品用pop□爆炸卡、云彩卡提示；比如陈列阶梯状、圆形、心型、做一个空盒中国结，做一个风铃、来些葵花卡……。这些是氛围到位，让顾客进店感觉很美。愿意多停留一会儿，增加与店员互动时间。

以店为中心分小区，分时段，分小组发放宣传单

发单界定统一的话术：您好，我们是药店[x月x日-x月x日]举行十万礼品大放送活动，欢迎您来参加。界定动作，界定表情，制作活动录音，买赠录音、抽奖录音、养生录音……店外音响播放，拱门、横幅、门口义诊、会员电话、会员短信、电子字幕等。

让每个店员对活动方案了如指掌，是关键。一定要让全体店员演练出来，不只是简单培训和背诵。

注重三个统一：统一使命、统一语言、统一动作。

使命就是明确每天销售指标，客单价、交易次数目标、重点产品目标，然后交代每个店员想尽一切办法让每个顾客拿一份礼品走。

语言就是统一从第二档开始说，为了提升客单价。比如说第一档买满48元送两包洗衣粉，第二档买88元送不锈钢盆一个。要求全体员工对顾客说一句话：您好，今天我们做活动，买满88元送不锈钢盆一个！

动作就是要求全体店员在营业时间里全程抬盆，盆内装好既定物品（一张dm单、一包第一档赠品洗衣粉、一个第三档赠品水杯）每一个细节必须到位。如果是连锁总部统一对店长培训，店长统一对店员培训，总部到门店抽查，总部再活动前一天统一对店长培训检查落实，提出考核奖惩，执行不到位，考核分数不及格的’店长甚至就地免职。

药店做促销活动通常是三分策划，七分执行，可见重要的是执行到位。若药店在执行促销活动的过程中能够把活动真正的执行到位，那促销活动也就成功了。

## 产后工作心得体会篇四

本次活动通过公司各级领导的支持，以及同仁们的齐心协力，

取得了佳绩。2012年9月7号至9号，是激动人心的三天，通过这三天振奋人心的促销活动！我受益匪浅，不但提高了个人素质能力，增强了对各药品的了解，更懂得了以人为本的服务理念。当前促销活动往往不被消费者所关注，消费者参与热情不高，容易导致促销活动效果不佳，其实并不是促销本身不具备吸引力的问题，而是由于当前促销活动太多，太乏乱，部分活动在宣传中没有将促销活动的核心利益表达清楚，宣传执行力度也不够，但我们这三天的活动，克服了以上的缺点，达到了稳定忠实消费群的目的，现场有奖促销更是提高了活动现场购买欲望和吸引人气的重要手段，加强了药店外在形象，扩大了知名度。具体的感受如下：

## 一、准备工作充分，为促销宣传活动打下了良好的基础。

这次活动采用了宣传单投递、口碑宣传、各家各户高密度甩投，共投宣传单总量约为一万份，投集的重点为集市商业区、中心医院周边、居住门户、湖西烈士陵园周边、步行街等等，并发布促销广告。在药房悬挂活动内容为主的条幅标语，活动现场布路好后，为促使活动进行的有条不紊，吸引更多的人参与，还在药房门口设立义诊检测服务台、咨询台、礼品发放台、抽奖箱等等。更具有轰动效果的是请了东北二人转、杂技团、戏剧等舞台形式的表现效果，密集了人员，掌握好了活动节奏，维护好现场秩序，引导顾客进店参与活动，发放资料和奖品发放并及时登记签字。这种新型营销模式给消费者带来了一些新意，使单县市民对誉天有了充分的了解，加强了药店的外在形象，扩大了知名度。

## 二、以人为本的服务理念，赢得了客户的掌声。

本次促销宣传活动的主要对象为：本店周围社区居民，工厂员工，商铺居民。在具体操作中，特价和打折对一些敏感的消费群体影响力是最大的，特别是部分敏感药品价格的特价极易起到事半功倍的作用，与其相对应的派送可以让消费者享受到其消费的价值，达到稳定忠实消费群的目的，现场有

奖促销是提高活动现场购买欲望和吸引人气的重要手段，是活动成功的保证。特别是对前佰名顾客送6个鸡蛋和购药抽奖活动，给顾客进门第一印象就是“哇，划算！有东西送！”。对这种以人为本的服务理念，赢得了客户的掌声。这次活动的增长，主要是抓住了顾客对赠品的需求之心，把客单价冲上去才是唯一的出路。什么可以影响客单价呢？赠品，只有赠品才能影响客单价。这样的活动对药房推动性很大，借机宣传并加强了咱们药店的影响力度。

三、以此为契机，让微笑成为我亮丽的名片。

通过这次活动的开展，让我充分理解了：关怀无巨细，服务无止境。对于进店的每一位顾客，第一时间就应该送上最和蔼的微笑，与最温馨的关怀问候语。与顾客交谈，语言文明，语气亲切，自觉使用”服务用语”，”请”字当先，”谢”字不离口。从细节关怀顾客开始，到无止境的服务礼仪。我们誉天店将永把”关怀”铭刻在心。特别在这次活动中，主动加强了与顾客的沟通，明白客户心里想什么，需要什么！使我更能主动介绍和宣传公司的药品药具，主动解答顾客的疑问，让顾客在购药的过程中也能学到更多的药品知识！并且还能在销售中发现自己的不足，特别是对药品的了解上，还有些盲区，以此为契机，促使我在以后的工作中努力学习医疗药品知识，明白每种药品的用途及注意事项，安心工作，刻苦锻炼，规范自己的服务，提升服务质量，让微笑成为我亮丽的名片。

把弓劲射，与誉天药房同行。鹰的理想是崇高的，翱翔苍穹；鸟的事业是豪迈的，搏击长空。而我生活最大的能源是对美好理想的追求，最能激发我的热情是豪迈的誉天事业。满怀对未来的憧憬和希望，带着对誉天事业的’满腔热情，我为迈进了梦寐以求的誉天公司而自豪，为终于有了实践自己的舞台而兴奋不已，我将投身到我所痴爱的这片热土中，将自身的人生价值与誉天的事业紧紧相连，用高亢的声音和瑰丽的光华去谱写一名誉天员工的青春乐章。



# 产后工作心得体会篇五

0年下半年转眼即将来临了，外科护理部工作计划也随之陆续展开了，新的护理工作阶段主要从以下几点工作计划展开实施。

## 一、围绕优质护理示范工作为中心

## 二、护士基本理论培训计划

每周科内业务学习一次，并邀请教授及科主任讲课，内容为神经外科生理解剖，颅内压增高的病理生理、诊断和急救，颅内血肿的简单ct和mri的影像诊断，危重病人的营养支持，水电解质，酸碱平衡紊乱等年轻护士基本理论培训计划。

## 三、有效沟通技巧，提高患者满意度

加强患者以及陪护人员的沟通，学习沟通技巧，真正能够解决患者与护理工作之间的弊端，建立有效地沟通桥梁，更重要是非语言交流的能力，以适应对气管切开及语言障碍患者的交流。对情绪的调节控制能力，学会放松技巧，保持健康心态。

## 四、加强院内感染知识的培训

院内感染知识掌握并应用于临床，建立专项感染指控人员，建立持续改进措施。

## 五、临床应急预案的培训及实施

## 六、护理安全防范意思的培训

根据责任制分工，明确职责，严格排查安全隐患。并将护理缺陷进行讨论分析。

## 七、培养年轻护理人员道德价值观

每日利用晨会后10分钟学习励志书籍，培养主人翁意思，树立正确的人生观，激发护士对职业的工作热情。，更新组合新的护士角色，突出专科特色，寻找闪光点。

## 八、打造具有专科特色的重症监护

我科重视对外科护士能力的培养和培训，并借助现代化监护及抢救设备，对外科病人瞬息万变的病情进行全面、综合监测，治疗和护理，大大减少了并发症，提高了抢救成功率，降低了致残率。人员选配：首先选择身体素质好，思维敏捷，有责任感，事业心，敬业精神强，勤奋好学，年富力强的护理人员并指派专人负责监护室的护理和管理。

随着社会经济的发展，交通事故不断增加，使外科经常收治重型和特重型颅脑损伤病人，集中了外科急、危、重症患者同时也向外科护理人员提出了新的挑战。近年来，使医生对护士的满意度和患者对护理服务的满意度需求显著提高。

我们要不断加强业务学习，加强培训及训练，不断掌握外科新的护理技术和科学的管理方法，使外科更加成熟，更加现代化，向着有利于医院发展和满足病人需要的方向发展。

## 产后工作心得体会篇六

期中考试又在同学们紧张、忙碌的身影中悄然而去，却将各种不同的感受留在我们的心中：或是因小有成就有点骄傲，或是深陷于考试失败的阴影中难以自拔的沮丧，更或是为下一次考试而磨刀霍霍、信誓旦旦等等。总之，有人幸福着，有人痛苦着，有人努力着。大海上的水手告诉我们不要被风平浪静所迷惑。风平浪静可能是暴风雨的前兆，风平浪静不代表没有潜流暗礁。老人言：小心驶得万年船。因此对于一次考试的成功，不要盲目乐观，你不可能做到完美无缺。你

也许有不会的地方，也许有马虎的地方，即使你都得分了，你也许有方法不佳的地方。假如你一意孤行、骄傲自大，潜流会掀起巨浪，暗礁会变为炸药，失败只是迟早到来的结局。因此善待每次考试后的分析总结，不断反省自己，发现问题，主动改进。在顺利登陆理想的彼岸之前，请不要轻言成功。

有一则小故事借此想送给大家：一个商人因躲避土匪的追踪而逃进了山洞，土匪因此也跟了进去，但土匪毕竟是强盗出生，他对所有财物都不放过，商人的随身物品被土匪搜刮一空——除了钱财还包括一把准备为夜间照明用的火把。之后，土匪便放过了商人自己寻找洞口准备出去。但不幸的是，这是一个极度黑的山洞，且洞中有洞，纵横交错，简直像个地下迷宫。此时此刻，土匪为从商人那里抢来了火把而庆幸，于是他点燃了火把，借着亮光寻找洞口。他看清了洞中一切——脚下的石块和周围的墙壁，因此土匪不用四处碰壁，也不会被满地的石块绊倒。但他走来走去，总是在绕圈子，最终力竭而死。而那个商人呢？他在一无所有的情况下摸索前进，尽管行走的十分艰辛——不时摔跤，处处碰壁。但是正因为它置身于一一片黑暗之中，所以他的眼睛才会很敏锐的感受到由洞口投射进来的一丝微光，他迎着光线艰难的摸索爬行，终于逃离了那个迷宫似的山洞。

这个小故事不仅说明一些人往往被眼前的光明迷失方向而终身与成功无缘，还说明了许多身处黑暗的人虽然经历磕磕碰碰，但最终走向成功。故事中的那个商人虽然看似失利——除了钱财甚至连可以打破黑暗的火把也被土匪抢走了，但那个失利只是暂时的，在这则小故事中，那个真正能够活着走出山洞的人才是最后的赢家。

所以在考试结束后正视考试暴露出的问题，认真分析考试的成败以及归因，将是影响同学们下一步能否保持积极态度，激发持久动力的重要因素。真正影响同学们情感、学习动机和学习行为的不是考试的分数如何，而是对这个分数的认识与评价。可以说考后的心态决定了以后学习与考试的结果。

考试是给同学们一个发现问题的机会，也是给同学们自己一个合理定位的机会。成功的考试是令人喜悦的，但它往往会掩盖一些问题；失败的考试虽然令人沮丧，但它往往会暴露一些平日没有注意或没有弄清楚的问题。

成绩好首先是好事，反映大家的复习有一定成效，会增强自己的信心。但是如果因此而沾沾自喜，认为自己考了100分就等于学习得了100分，这门功课完全学懂了，那么负面效应就来了。有些同学好的成绩往往掩盖了自己复习中的漏缺之处，给以后的学习埋下隐患。因此，在考后的分析时，要充分重视自己的查漏补缺。

成绩不好则反映了大家在知识、能力和心理上存在着种种问题，但是如果正确对待，会带来正面效应。因为考试暴露了自己存在的问题，使自己能及早的发现问题，警钟早鸣，同时对自己也是一种耐挫训练，汲取失败教训，以后的考试会有好的发挥。但有些同学可能认为自己已经不止一次失败了，没希望了，就开始放弃了这才是真正的失败。

第一、理智分析情境，正确对待外界的压力。每个人在考试后，尤其是一些大的考试后，许多同学会面对外界多方面的压力，这些压力主要来源于父母、老师、同学、亲戚朋友等等，尤其是许多父母望子成龙、望女成凤心切，再加上社会上成年人之间拿孩子的成绩进行比较，因此父母对子女的期望值普遍较高。当你没有达到他们的期望值时，你可以先分析一下：自己是否刻苦努力了，是否尽自己的全力了，如果已竭尽全力但仍无达到父母的要求，就不必再过多地责备自己，你不妨可这样思考：只要我尽力了，我的心里就是坦然的。

考试成绩，我们的每一次成绩都是为了下一次取得更好的成绩。

第三、分析、总结平时的学习态度，学习方法。在考试后想

痛痛快快玩一场，这种心情是可以理解的，考试后轻松一下，放松放松，发泄一下压抑的情绪也是应该的，但考试后在一段时间里将学习抛到九霄云外，对考试也不做任何分析也未免有些“潇洒”过头了。考试后可结合试卷，对自己平时的复习目的、学习态度和学习方法进行分析。同学们多作努力不够的归因。学业的成败与自己的努力程度密切联系，因此对学业的失败多作努力不够的归因，以此来激发自己的学习动机；同时，在付出一定的努力之后给予肯定和积极强化，感到自己的努力是有效的，激起更强大的学习动机。

第四、多角度看名次，学会辩证地分析问题。如果每次都保持原来在班上的名次是不容易的，不是进步就是退步了。尤其是一些总是排在后面的同学，很少体验到成功的感觉。这时就需要每个人都要理智。排在最前面的人、排在后面的人都要对多角度看名次，因此还要对自己纵向比较一下，自己是否进步了，掌握的知识是否更多了。不要将自己的目光只放在眼前的名次上，否则就很难继续进步，有些人可能还要盲目乐观，一点点退步。

第五、正视现实。如果这次考试失败，无论你再伤心、再痛苦、再后悔，它都已经成为现实，因此，你就应该勇敢地正视现实、面对现实，并想法去接受它、适应它。然后分析原因，对症下药。发生的就要面对，重要的是在以后的考试中能够吸取经验和教训。重视情感智力的培养，树立对自己能力的自信心。在影响同学们学业的情感智力中，自信心是极其重要的因素之一。当同学们对其能力产生自信，那么学业的成功可期，因为能力是直接影响活动效率、使活动顺利完成的个性心理特征。在这个世界上，信念这东西任何人都可以免费获得的，成功者最初都是从一个小小的信念开始的，信念是所有奇迹的萌起点。

目标，能使自己有成功的体验，从而增强学习、考试的信心。同时不断充实自己，准备迎接新的挑战。有这样一个故事：有个猎人外出打猎，人们劝他装上子弹，他却大为发

火：“废话！打猎的地方还远着呢，发一百发子弹也来的及。”走着走着，就见一大群野鸭秘密地浮在水面。此时放枪，准能收获不小。可惜，就在他匆匆忙忙装上子弹时，野鸭有了警觉，跑得无影无踪了。猎人失去了唾手乐得的猎物，是因为没有做好准备，而他需要准备的，只是装上子弹。不是机遇不青睐猎人，而是猎人将机遇放在口袋中不愿“上膛”。社会也是这样，物竞天择，你若不努力“装弹”自有“装弹”人。生活中不注意“装弹”的人，失去的不仅仅是几只微不足道的“野鸭”而往往是命运的转机、成功的关键。所以，无论是平时的小考，还是期末的大考，还是关系到命运抉择的中考还是高考，取得成功的秘诀就在于及时地充实自己。

最后，我想将文学大师冰心先生的话赠与每一位努力学习的同学：“成功的花，人们只惊羡她现时的明艳！然而当初她的芽儿，浸透了奋斗的泪泉，撒遍了牺牲的血雨。所以，如果失败，我们无须遗憾，因为那成功是我们竭尽所能也摘不到的天星，如果我们一味怨天尤人，遗憾抱怨，那就太失败了，因为那成功是我们俯首可拾却没有弯腰去拾的珍宝。”

期中考试过去了，但它并没有结束。我们还有许多的事要做，还有许多的东西等着我们总结、反思。希望每一位同学把本次考试作为一个新的起点，去努力，去奋斗。做一个最好的自己，在今后的考试中，向父母向老师，更向自己交一份满意的答卷。

## 产后工作心得体会篇七

20xx年，是深入开展学习实践科学发展观，应对国际金融危机挑战，振奋精神攻坚克难的重要之年。我局精神文明建设工作始终坚持以^v^理论和“三个代表”重要思想为指导，全面贯彻党的xx大和xx届三中、四中全会精神，深入贯彻落实科学发展观，紧紧围绕“城乡环境综合整治”这个中心，以

“文明在城管”为主线，以提高城管职工队伍整体素质为根本任务，深入开展精神文明创建活动，不断深化“文明在城管”活动。进一步提高了精神文明建设水平和文明行业水平。现将一年来我局开展精神文明建设情况报告如下：

## 一、20xx年主要工作及成效

### (一)加强组织领导，坚持常抓不懈。

局领导班子高度重视精神文明建设工作，牢固树立“三个文明一起抓”的指导思想，把精神文明建设贯穿于城管业务工作始终。一是局党组根据人员变化情况，对原有的精神文明建设领导小组进行了调整补充，坚持一把手任组长、负总责，分管领导任副组长、具体抓，局党组成员均为领导小组成员并具体明确了各自责任，全面覆盖既挂帅又出征，人人履职尽责。日常工作由局党办负责。年初，局党组对全年精神文明建设工作进行了认真研究，确定了《xx市城管局精神文明建设工作要点》并以文件形式下发到基层，为做好全年工作奠定了基础。二是建立了监督和考核机制。把精神文明建设工作作为局党组的重要工作纳入年度总体工作计划一起部署、一起检查考核。各直属单位亦将精神文明建设工作写入年度工作要点一起抓落实，从而形成了党组和直属单位、领导和干部职工齐心协力抓创建促发展的良好局面。

### (二)突出重点抓学习，提高职工队伍的整体素质。

1、扎实开展学习实践科学发展观活动，不断提高干部职工的政治理论水平。根据市委的统一部署，我局参加了第二批深入学习实践科学发展观活动。我局坚持把开展城乡环境综合治理和迎国卫复检工作作为学习实践活动最大的实践、最重要的实际和最需要取得的实效，广泛开展了以城乡环境综合治理为主要内容的“天天攻坚加快发展”主题实践活动，真正做到了以学习推动实践，以实践强化学习。并切实做到学习有安排、有阵地、有资料、有辅导、有记录、有考勤、有

签到、有考核、有笔记、有心得、有讨论、有培训、有检查、有专栏、有简报。共组织集中学习62次，参与集中学习的党员880人次，党员干部的集中学习时间均达到了3天以上，撰写学习心得体会196篇，组织开展解放思想大讨论15次，党员领导干部撰写自查材料143份。实现了“党员干部受教育，科学发展上水平，人民群众得实惠”的要求，取得了良好成效。

3、加强职工队伍的思想道德建设，提高干部职工道德素质。按照《xx市城管局学习型机关创建规划》，全面、深入地实施干部职工政治思想教育。结合“迎国庆”、“公民道德宣传日”、“我们的节日”等活动，在全系统广大干部职工中广泛开展了社会主义、集体主义、爱国主义、敬业奉献、诚实守信、弘扬伟大的抗震救灾精神、奥运精神和载人航天精神等8个方面的传统道德、公民道德、职业道德学习实践活动；以开展“五五”普法活动为载体，深入开展法制教育，进一步强化干部职工法纪观念；认真学习《公民道德建设实施纲要》，引导职工把“践行八荣、拒绝八耻”转化为自觉行动，牢固树立社会主义荣辱观。通过深入细致的思想政治工作，激发了全局干部职工热爱党、热爱祖国、热爱城管工作的热情，强化了职工为人民服务的宗旨观念，干部职工的思想素质有了很大提高，有力维护城管干部职工队伍“敬业、廉洁、务实、奉献”的良好形象。

### (三) 党风廉政建设责任制落到实处。

城管系统各级领导干部认真履行“一岗双责”落实党风廉政建设责任制，扎实抓好党风廉政建设和反腐败工作的安排、部署、检查、考核，相继补充完善了《重大事项、上交礼品(金)报告制度》、《“十不准”规定》、《局领导廉洁自律情况通报制度》、《机关车辆管理制度》、《财务会计管理制度》，重申领导干部廉洁自律规定等，进一步加大从源头上治理腐败的工作力度。强化财务预算、收支等执行情况日常监管，重点做好基建项目招投标和政府采购工作，严格管理好、使用好城乡环境综合整治专项资金，杜绝违规违纪



事件的发生。加强反腐倡廉教育，进一步促成“风正心齐”的泸州城管行业风气，认真开展党风廉政建设宣传教育月活动，营造党风廉政建设大宣传格局。

#### (四)深化机关效能建设，城管服务能力不断增强。

按照省委、省政府和市委、市政府新的工作要求和局党组提出的“服务争第一，满意在城管”的工作目标，继续深入开展了行政效能建设。严格落实以《首问负责制》、《限时办结制》、《责任追究制》等为主要内容的效能建设各项规章制度；认真开展了“两集中、两到位”工作，加强了政务服务中心城管窗口建设，进一步提升了城管窗口的服务水平；狠抓了效能监督，健全和落实了问责制；认真办理领导信访包案、人大代表建设、政协委员提案、“12345”热线，同时，还通过主动发放便民服务卡等形式积极主动地解决老百姓关心的热点、难点问题。截止到目前共办理领导包案1件，人大代表建议4件，政协委员提22案件，“12345”热线362件，满意率和基本满意率达到100%。