

# 爱弥儿读书笔记摘抄(汇总5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编为大家整理的报告范文,仅供参考,大家一起来看看吧。

## 个人述职述廉报告篇一

各位代表:

20xx年,在xx公司工会和xx公司党支部、行政的正确领导和大力支持下,我坚持以“三个代表”重要思想为指导,深入学习贯彻落实党的十八大精神、深入学习实践科学发展观,按照公司职代会精神和工会工作目标,紧密围绕公司中心工作,全面履行工会和职工代表职责。通过扎实细致的工作,在民主管理、企务公开、标准化建设、班组建设、维护女职工权益、丰富职工文化生活等方面,取得了明显成效,积极主动的完成了各项目标任务。作为职工代表,我也在为职工服务的过程中不断升华和提高。现将本人本年度履行职工代表职责情况报告如下,不妥之处,请各位代表批评指正。

1. 切实履行职工代表职责。在平日的工作中,我认真履行职工代表的职责,广泛听取群众的意见和建议,及时将职工提出的意见和建议进行整理,分公司内有能力自己解决的立即解决,超越分公司能力范围的按照程序及时向上级反馈,真实的反映职工群众的意见和建议。
2. 充分发挥职代会作用。积极参与送变电工程公司职代会,学习公司职代会精神,传达公司职代会决议,和本单位职工一起认真执行职代会的各种要求,对职工有不同意见的问题和职工一起认真分析问题,并及时将问题反馈到上级,将结

果反馈给职工，确实起到了企业与职工之间进行沟通、交流的信息桥梁作用，消除了职工疑问，从而较好的提高了职工的积极性和主动性。

3. 开展职代会质量评估工作。为提高职代会质量，充分发挥职代会作用□xx公司在年底开展了职代会质量评估和职工代表述职工作，进一步加强了民主管理，强化了职工代表履职意识，提高了职工代表履职能力，为公司平稳快速发展奠定了坚实的基础。

4. 广泛征集合理化建议。在今年x月份，我认真协助组织开展了合理化建议月活动，广泛征求广大职工的合理建议，想职工之所想，急职工之所急。今年参与提合理化建议职工达xx人。共征得合理化建议xx条，被公司采纳xx条。建议涉及施工生产、经营管理、企业文化生活福利等方面，对公司安全生产和经营工作起到了积极的推动作用。

5. 维护女职工合法权益，提升女职工综合素质□xx公司十分重视维护女职工的合法权益，组织全体女职工学习与她们职业健康息息相关的《女职工劳动保护特别规定》，使女职工们更深入了解自己在劳动生产中应当享有的特殊待遇。积极动员女职工参加公司的举办女工培训班、女职工文化大讲堂，开展了“岗位成材，自我达标”活动，开展读书活动，不断提升女职工素质。在“三八”妇女节期间，组织女职工开展关爱一线活动，极大地调动和激励了女职工的积极性，推动了xx公司健康稳定发展。

1. 积极组织职工参加公司开展的“三联赛”活动□xx公司积极组织职工参加公司工会开展的“争创十佳项目部”、“重点工程劳动竞赛”、“安康杯”竞赛等多项劳动竞赛。公司以文体联赛为契机，组织了“xxxx文化艺术节”系列活动□xx公司积极组织职工参加了绘画、气排球、乒乓球、广播操等多项比赛，并获得xx比赛第xx名、xx比赛第xx名的优异成绩，

其他项目的比赛也取得了不错的成绩，通过参加活动，提高了职工凝聚力和积极性，充分体现了职工团结向上、努力拼搏的精神面貌。

2. 开展“全民健身日”活动，提高健身意识□xx公司分会以“全民健身日”活动为契机，组织职工工间在办公楼道内做广播操，并结合工作实际，进行了踢毽子、打羽毛球、举哑铃等一系列的健身活动，认真落实公司“四个关爱”要求，把健身意识融入到职工的思想中去，激发职工群众的健身热情，使健身活动成为一种常态，促进职工身心健康。

3. 组织开展“荐书、送书、读书”三书活动。充分利用项目部职工书屋、阅览角等功能，深入开展三书活动，为施工一线班组发放xx□xx□xx及其他各类杂志等书籍共xxx余册。

4. 不断加强班组建设，夯实企业发展根基。班组建设是企业发展的基础工作，只有通过不断夯实企业基础管理，方能促进企业的长期良性发展□xx公司深入推进“六型一化”班组建设，通过组织班组长进行集中学习培训、制定班组建设方案等多种形式，建立起推动班组建设持续深入发展的长效机制，班组长和员工队伍整体素质普遍提高，班组的战斗堡垒作用得到充分发挥，在企业生产经营中的基础地位进一步巩固。

人文关怀保障一线员工健康□xx公司分会组织职工代表对劳动保护工作进行巡视，对集体合同落实情况、安全生产、夏季施工特殊防护等工作进行督促和检查。先后组织了国外施工人员家属慰问、“冬送温暖、夏送清凉”、玫瑰关爱一线等慰问行动，将公司的关怀送给职工，鼓励职工干劲。

深入开展调查研究，提高工作水平。今年以来，我积极参加公司工会开展的工会干部作风建设“四个一”主题活动及工运理论调研工作。在“四个一”活动中，我进行了关于班组管理创新的有效途径的专题调研，首先是参加挂钩班组的班务管理、安全生产、民主建设等班组活动，了解班组建设工

作的现状，而后以送电工和安全员的身份参加施工生产，体验施工一线职工的工作过程，并对施工一线员工们进行了主题为“抓好施工现场安全文明施工”的集体谈心，激励大家的工作热情，宣传安全第一的理念。通过开展调查研究，掌握了班组建设工作的情况，为今后工作开展提供了有力保障。

注重理论学习，始终保持思想上的先进性。一年来，我始终坚持理论学习，积极参加公司工会组织的各种学习活动，并组织职工干部进行集中学习。同时，我还认真学习现代企业管理知识、市场经济知识，关注电力建设企业所面临的形势，学习先进的管理理念，积极拓展视野，拓宽思路，不断提高自身理论水平和管理能力。我始终把学习贯穿始终，通过不断学习，提高了思想觉悟，坚定了政治信仰，始终保持了思想上的先进性。

各为代表，本人20xx年度履行职工代表职责报告完毕，在今后的的工作中，我将进一步加强学习，不断提升自身综合素质，团结和依靠广大干部职工，广泛深入施工一线工地，了解职工意见和建议，以公司发展为己任，尽心尽责为职工谋福利，发挥职工代表最大作用。

最后，我诚恳希望各位代表多提宝贵意见。

谢谢大家！

## 个人述职述廉报告篇二

根据本次职代会安排，现在我向大会作述职报告，请代表们评议。

20xx年是充满挑战的一年，是全矿上下奋力拼搏创辉煌的一年，也是值得纪念的一年。随着采场向深层和边远地带延伸，矿井受采动压力传递远、地压大、地温高、断层多等构造复杂的安全威胁更加严重；面对上级组织的重托和全矿员工的

厚望，我深感肩负责任的重大。在公司的正确领导下，在矿其它班子成员和广大员工的大力支持下，我始终以加快企业发展为己任，用心做事，不辱使命，心系员工；工作如履薄冰，尽职尽责，锐意革新，立足于管理要效益，着眼于创新要活力，靠实干创一流，经过全矿上下的艰苦奋斗、顽强拼搏，克服了矿井发展的诸多不利因素，各项工作取得了可喜成绩，圆满的完成了四届三次职代会确定的各项目标任务，全矿呈现出政通人和，人心思进，和谐发展的大好局面。

安全生产，责任重于泰山。做好煤矿工作，既要有务实作风，又要有创新精神。作为矿长，要带领整个班子开创工作新局面，必须脚踏实地，以身作则，不做表面文章。

一是培养了一支好队伍。把培养人才作为一项重要职责，提出“单位就是学校、岗位就是课堂、领导是老师”的理念，完善培训制度、丰富培训形式、创新培训机制，不断提升员工安全素养，提高员工职业技能，加快人才培养。全年共举办各类培训班142期，累计培训7216人次；职工职业技能鉴定培训18期1065人，综合评定合格721人，合格率为74%，比去年提高了4个百分点，员工技能整体水平稳步提高，提升了企业发展综合实力。在集团公司第十三届青工技术比武暨第二届职工岗位技能大赛中，共获得11个单项第一名，18个单项二、三名的优异成绩，获得团体冠军桂冠。

二是形成了一些好经验。在工作中始终把心思放在工作上，把精力用在工作中，常思考，勤总结，对工作兢兢业业，形成了一些行之有效的管理方法。根据自己多年的管理经验提出管理三要素，即科学管理、严肃管理、持之以恒管理，促进了企业稳定发展；创新管理方式，提出以安全确认、手指口述、班评估、班组长绩效考核为主要内容现场安全管理“四大法宝”和以出勤班数不够、三违、工伤为主要内容的规范员工行为“三条红线”的应用，经过实践检验，效果明显，从根本上保障了我矿安全形势的稳定。深化班组建设，精心编著完成《煤矿班组建设理论和实践》一书，为打

造“作业标准化、安全本质型、生产精益化、素质培训多样化、岗位改进自动化”的自主管理班组提供了理论支持。在集团公司范围内率先推行物资全面超市化管理，并于11月5日顺利召开物资全面超市化管理经验交流现场会。全矿收缴二级库房16个，全矿储备物资由900多万元下降为500多万元，使生产物资管理更加集中规范，达到了资源共享，减少了积压浪费，降低了带料劳动强度，提高了服务生产保障生产的水平。

三是增强了职工的归属感。以构建和谐矿区为目标，认真解决广大职工最关心、最直接、最现实的利益问题。努力创造良好的发展环境，让员工在企业中快乐工作、快乐生活。坚持提高效率与效益，实现了员工收入新的突破。提倡“我运动、我健康、我快乐”的运动理念，成功举办了首届“迎春杯”职工乒乓球联赛、“和谐杯”篮球赛、“安全杯”羽毛球赛、职工拔河比赛、“皖煤之歌”合唱节、“第四届健身操”展示赛、党员“红色征程、体育健身”长跑等系列大型体育文艺活动，丰富了职工业余文化生活；对矿及宿舍供暖管路、职工浴池进行改造，为职工单人宿舍安装空调，保证职工得到良好的居住环境；转变绿化观念，矿区绿化从单一花草种植向多层次、复合式植物配置发展，增加农作物、果树等绿化品种，花园、庄园、果园三园绿色生态矿井正在形成，为职工创造了优美、舒适的工作环境。坚持开展民主接待日活动，及时倾听职工心声，同时关注弱势群体，举办金秋助学等活动，积极为职工群众排忧解难，开展了扶贫结对子活动，经常走访和慰问特困职工，进一步增强了企业的凝聚力、向心力。

身为矿长和一名共产党员，同时又是矿团队中一名普通成员，自己始终保持艰苦朴素的作风，带头执行关于廉洁自律的规定，自觉遵守《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》和公司的三条红线、十条禁令，克己奉公，本着对企业、对员工的忠诚，做事立身，“像做人一样做企业”。在实际工作上，始终保持昂扬的精神状态、奋发的工作热情，发扬我矿人精

神，在成绩面前不骄不躁，在困难面前不气不馁，在挫折面前不屈不挠；严于律己，努力做到身正为范，要求大家怎么做，首先从要求自己开始。在生活作风上，我也时刻告诫自己要以好的作风树立形象，常修为政之德，常怀律己之心；深入群众，心系员工，分配上向一线倾斜、向工人倾斜，最大限度办实事，力所能及谋福利，全力将员工的利益维护好。在团队协作上，我始终不忘团队的作用和意义，唯有团队共同努力，才有可能创造出辉煌的业绩。我们加强团队核心层建设，在矿领导班子内部，大家坦诚沟通，民主决策，心齐气顺，肝胆相照，互相理解，互相支持，鞠躬尽瘁共谋企业发展。

各位代表、同志们，回顾一年来的工作，我们取得了一定的成绩。成绩的取得是班子成员和广大员工共同奋斗的结果。就我个人来说，仅仅是按自己的角色，做了一个矿长应做的工作，而且还有很多方面存在不足。很多地方都有待于今后改进。恳请各位代表多提宝贵意见，我将认真听取，深刻反省，持续改进。

同志们□20xx年，我矿的发展任务十分繁重。我深信，有这支坚韧不拔、特别能吃苦、特别能战斗的优秀员工队伍，有同心同德、风雨同舟的同志们通力合作，我们一定能不辱使命，不负厚望，再做新贡献，再创新辉煌。

## 个人述职述廉报告篇三

随着人们自身素质提升，大家逐渐认识到报告的重要性，报告具有双向沟通性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是小编整理的职工代表述职报告范文，希望对大家有所帮助。

尊敬的领导：

在年度的贸易部工作中，我脚踏实地，开拓创新，进取主动地做好各项工作任务，并且结合20xx年的工作不足，吸取上一年度的经验教训，不断在工作中得以成长。为能够更好地完成我贸易部门的各项工作任务，实际掌握自身的本事与不足，为我未来的贸易部工作打下坚实基础，我特对自身在年度的工作经验进行了如下总结，并对自身存在的问题进行深刻的反思与分析，以鞭策自我不断提高与努力。

在当今的经济型社会发展背景下，随着市场经济和企业的迅速发展，企业市场营销模式不断变换，产品销售种类不断增多，导致了市场销售矛盾日益激化，所以，我意识到开创出一种适合企业的销售模式是十分必要的。为此，我将市场调研工作作为工作的龙头项目，我进取带领员工开展各类市场调研活动，实际分析我公司所购各种产品的市场销售情景，以及市场营销方式，及时统计出相应的比例数据、赛选确立出销售市场较好的焦炭、再生胶、下脚钢材、胚芽粕、酸化油、蛋白粉、玉米皮等典型产品，在年初实施采购共同再销经营市场。在经营过程中，我进取带领部员进行深入的市场跟踪调查，并观察其他企业同产品的经营方式，分析各产品的经营效益，摸索探究出相对较为稳定的产品销售模式，成功的卖出了创新市场营销模式的第一个步伐。

在经过对多种产品共同经营的测试后，我发现单种采购再销产品销售经营，是在同行业的经营企业中较为缺乏而一种经营方式。在现阶段的大多数企业都是采用多种产品同时销售的经营方式，这种经营方式过于普遍，导致市场产品的差异性较小，同种产品质量平均，价格差异明显，产品销售难以突出。我紧抓这一市场缺陷，结合当下市场经营形势，带领部门员工转变经营理念，由年初的多种产品同时购销经营转变为单种购销经营，经营主要针对于在市场中销量较好的玉米副产品。我紧抓玉米副产品市场，要求员工加强对玉米副产品的了解，以实此刻玉米副产品经营上实现做精做专。

为进一步落实我公司的市场效益，实现市场专效高效性发展。



我进取带领员工，不断的深入与跟进对新型营销模式的开发进程。实际研究新购产品再销经营模式的实施情景，并从销量，收益，成本，销售效率等诸多方面进行研究、探讨。力求探索出一条最适合我xxxx公司的销售经营方式，实现我xxxx公司的利益提升，促进我xxxx公司的经营发展。在研究与探索过程中，我发现我公司采购再销的玉米副产品的'生产厂家产品是直销模式，并且各厂家质量不一致、不稳定，极易影响我公司的副产品专项销售趋势。为此，我特展开进一步的研究与探讨，决定在6月份在经营玉米副产品的同时再加进口ddgs业务；虽然在新增业务之后，我xxxx公司的销售情景有了明显的好转，但仍存在有必须的不足，在销售实际中也存在有必须的缺陷，经研究发现□ddgs虽然质量较稳定、一致性好，但受进口数量影响，所以，我公司的整体销售效果还是不尽梦想。为此，我坚定开创新型销售的理念，立志要提高我公司的销售业绩，坚持不懈的继续带领我贸易部员开展各项市场调研工作，最终为我公司确定以经营豆粕为主，兼营ddgs□喷浆玉米纤维的全新经营方式。

虽然在年度的工作中，我虽进取带领我贸易部的各个部员，坚持地未完成我公司的制定目标项目而不懈努力，为我公司经营确立了适合的全新型经营模式，使得我公司的销售业绩有了较为明显的提高。可是在实际的整体经营上来说，我公司的经营效益却并不梦想，并且在创新模式的过程中，我们也经历了许多坎坷与阻碍，耽误了我公司的利益发展。对此，我深刻的意识到，我的工作还不够努力，我部门的工作效益还具有很大的差异和不足。

- 1、未能了解各个公司的相关产品的报价、销售流程及与销售有关的部分数据情景，导致市场研究存在差异性。
- 2、未能深入产品实际，分析预测产品成本损失，实际结合产品特色制定销售方案计划，影响产品销售业绩。

3、市场调研不够深入，经营理念意识陈旧。对各级企业的市场调研力度不足，没有实际了解市场的需求与供应总量，探寻新兴业务的开发销售方式，并且在进行创新营销测试时，不愿承担风险，存有保守经营思想，导致在探究新型销售模式时，较为坎坷，时间较长。

在贸易部工作的将近两年时间里，我始终坚持以高标准、高要求的工作理念严格要求自我，坚持做好自身的本职工作，在工作中勤奋进取，脚踏实地，争取在贸易部这个平台上散发出自我全部的光和热，为我公司的经济利益做出实际贡献。在未来的工作中，我将继续的施展自我的才能，争取取得优异的业绩，在工作中不断提升自我的各方面本事，促进我公司的进一步发展成长，我相信我xxxx公司的未来将会更加繁荣与辉煌！

以上就是我的述职报告，予以给位领导加以审评！

## 个人述职述廉报告篇四

我在20xx年5月刚接手深圳市场时，该市场在三甲医院的销售一片空白。为了迅速启动市场，除了自己虚心向老员工学习和请教外，同时与该市场的其他公司业务员协调关系，通过各种形式对各医院的相应科室、门诊室、患者群结构、消费习惯、大夫的爱好、性格等方面进行详尽的了解和分析，初步确定以广东省二院为重点终端，以其他医院为辅进行科室开发和维护，奔波在八大三甲医院之间，从细微处着手，关心体贴医生，尽管临床费用相对较少，但自己发挥女性细致、温柔的特长，把工作做细做好，使有限的经费发挥最大的作用。

特别在20xx年春节回公司开会期间，根据自己所了解到的医生的爱好，购买了根雕、腊染、天麻、茅台酒等地方特产，送给不同层次的医生，通过这些工作的开展，与医生建立了

深厚的友谊，与个别重点医生还建立起了母女关系。医生对我公司产品的认同度得到了进一步的加强，产品销量也得到了稳步提高。

非典之后，通过自己在淡季做扎实的市场工作后，旺季应该是上销量的时候了，但省二院进货情况不升反降，医生在不断开药，病人在不断拿药，但就不见销量上升，根据自己多年的临床推广经验，肯定省二院出了问题。自己把工作重点转移到查找问题上来，从一些蛛丝马迹中寻找出了省二院被窜货的证据，这一切都是在当时的省区经理胡非严重脱岗，自己孤身一人凭着自己对\*\*制药的忠诚来完成的。

胡非离职以后，本来指望有一个好的经理来带领我们做好市场，谁知来了一个王国青，由于他对市场生疏、对业务生疏、加之从业心态不正确，到了市场以后，就严重违反财务制度，日常工作抓不住重点，不抓稳定，不解决具体问题，不上销量，反倒四处点火，把一个本来就问题重重的河北市场，搞得雪上加霜，在自己临床工作无法正常进行的情况下，为维护公司利益，在河北市场“白色恐怖”的情况下，自己不怕打击报复，不怕丢饭碗，坚持从各种途径如实向公司高层反映市场实际问题，使公司得以掌握市场更全面的真实情况，及时对问题作出处理，不至于使河北市场毁于个别人之手。

20xx年春天，冬寒未褪，我怀着春天般的心情奔赴河北，开始了深圳市场劫后余生的艰难重建工作。这时候我原来管理的广东省中医院、省医院、省四院已经交接出去，只剩下省三院、省二院、和平医院、省直一门诊四家医院。其中省三院是骨科医院，省直一门诊是日门诊量不足30人的卫生所，和平医院是新开发的医院，上述三家合计销量不足200盒！只有省二院稍好一些，但销量也就200盒左右！总体销售不过8000元，而公司下达的全年任务却高达30万元！整个市场千疮百孔、百废待兴！

此时，在王洪刚经理的指导下，我根据市场实际情况，确立

了”以省二院与和平医院为重点终端，目标直指杀手级医生，集中力量提升纯销量；紧抓药剂科和药房，随时掌握库存，保证渠道畅通”的工作思路，开始了深圳市场的复兴之路。

凡事说起容易做起难！面对巨大的任务压力，做为一名对\*\*公司充满爱戴与赤诚的老员工，背负着实现事业追求的理想，体味着享受工作快乐的激情，我又回到了我一直都没有断绝联系的医生身边，用真诚与执着，还有无尽的关怀与尊敬努力的奉献着。这期间，无论是公司维护资金紧张时我自掏腰包，还是临床费用不到位时我四处举债；无论是政府严厉打击还是医院保安围追堵截；无论是早晨七点风雨中迎接医生还是晚上灯火里敲门家访，我都是那样自信！那样快乐！快乐我真心的付出！自信我付出后必然得到的回报！

“有志者，事竟成；苦心人，天不负。”在绝大部分药品受政策影响销售下滑时，5月份舒眠胶囊在省二院纯销超过800盒，仅次于乌灵胶囊稳居同类品种第二名。这主要得益于提升原有目标医生李丽娟（我为工作拜认的干妈）等人销量的同时，又挖掘了一名\*\*胶囊的杀手，在反复大量的感情与物质投资后，5月份他销售了300多盒，六月可以超过400盒。

而六月份省二院可以突破1000盒。和平医院也由四月份的50盒上升至五月份的300多盒，主要是攻下了在广东省神经内科鼎鼎有名的陈立前和李严，这两人原是\*\*和\*\*\*（药名）的杀手，在拜访中探询出陈立前喜欢根雕和盆景后，我先后六次给他送根雕和盆景六件，六月份他可以销售\*\*250盒；在得知李严患有咽炎后，我先后托人从香港购买英国产的“渔夫之宝”长期供应给他，使他经年不愈的咽炎明显好转，六月份他可以销售\*\*200盒。总体我所管理的医院五月份销售有700余盒，占河北市场销售的30%多。六月份可以突破1000盒。下一步我将继续在公司领导的支持与指导下，扎实工作，挖潜上量，到九月份旺季到来时，把销售稳定在1500盒，从而顺利完成并努力超额完成公司下达的销售指标。

站在北国六月的骄阳里，回首我在\*\*公司的这750多个日日夜夜：两年来，我仅是一名一星代表；两年来，我努力过，挫折过，彷徨过，喜悦过，但从来没有退缩过！现在，我的销售已过三万元，已经为公司建立了牢固的医院销售网络，我相信我已经可以做二星代表了，我恳请公司根据河北市场实际情况，给我信心，给我动力，给我机会，让我做的更多、更好！我将满怀热情，继续在推广\*\*胶囊等\*\*公司优质产品的道路上铿锵前行！无怨无悔。

## 个人述职述廉报告篇五

各位选民代表：

我作为××区第×届人大代表(××团)，当选以来，我时刻铭记大家嘱托，在各级领导的指导及全体选民的大力支持下，认真履行人大代表的职责，扎实工作，现将履职情况具体报告如下，敬请提出意见。

### 一、认真学习提高自身素质

××年×月，我被选为××区第×届人大代表，这是人民对我的信任，我感到光荣，但这个荣誉是沉甸甸的，在它的背后是严肃而神圣的责任。如何当好人大代表是我长期思考的问题。为了提高自身素质，增强履职本领，我认真学习了《人大代表法》、《监督法》等法律文献，参加了《行政许可法》辅导报告，法制讲座。通过学习，增强了我的代表意识，提高了参与管理国家事务的履职能力；更加熟悉了履职程序，明确了自己的权利和义务；增强了全局意识，提高了编写议案批评、意见和建议的能力和水平。

### 二、强化主体意识，充分发挥代表的作用

#### (一)大会期间积极履行代表职权

区×届人大×次会议期间，我积极参加了本届人大的各种会议。认真行使审议权，对会议议程的各项报告都进行了认真讨论，积极发表意见、看法，明确表明了意愿、立场和态度。认真行使选举权，依照法律的有关规定，认真提名推荐和选举了由本级人民代表大会产生的机关领导人员和组成人员以及上一级人大代表。认真行使表决权。对大会交付表决审议的议案、决定，有关事项或进行选举时，都认真明确地进行了表决。为了在会议上提出有意义的议案，我在会前作好充分的准备，广泛听取选民的意见和要求，并且就选民关心的重点、难点问题进行综合筛选，积极拟提议案和建议、意见，积极反映选民的呼声。在会议上，自己提出了两项议案，并参与提出了五条建议和意见。如：《关于兴建××路综合市场的建议》、《关于将城市管理执法队伍经费全部列入财政预算的建议》、《关于在治理城中村违法建筑问题的建议》等。

(二)认真积极地开展各项闭会期间的代表活动密切联系选民，是代表履行职权的重要基础。我通过走访选民、接待来访、座谈等形式，经常联系选民和选举单位，倾听群众的呼声，了解其愿望和要求并认真回答询问，保证在执行职务时的针对性，使自己的行为真正反映群众的要求，并使其了解自己执行职务的情况。

先后走访、接待20多名选民，多次与其座谈，了解情况，帮助解决生活的实际问题；多次与相关企业负责人、代表进行座谈、走访等，听取反映的情况，调查上报；与公安等部门进行沟通，加强和完善了小区治安及企业内部的保安措施，改善了小区的治安状况。同时积极参加了人大常委会组织的各项检查、视察和调查及街道人大工委组织的代表活动等。根据调研了解的情况，经过分析和与有关部门讨论，写出《××××》、《××××》两份调研报告地，并提交有关部门以供参与。

### 三、强化服务意识，认真履行代表职责

尽快还路于民，还经常深入到选民中，听取他们的意见，并积极联络有关负责单位，恳请他们尽快解决沿线居民出行难的问题。我深刻地体会到：人民代表肩负着人民的重托，虽不是什么官，但身后却站着成千上万的人民群众，有成千上万双期盼的目光。人民代表一定要以人民之疾苦为苦，拥有先天下之忧而忧，后天下之乐而乐的胸怀，多关心人民群众利益，多反映人民群众的呼声，忠实地为人民服务，不为名利，有奉献精神，这样才有资格当一名人大代表。

#### 四、存在的问题和下一步的决心

两年多来，自己做了大量的工作，也还存在着一些问题。由于本职工作非常繁忙，自己不仅承担着××繁重的任务，还有许多科研工作，因此，反映问题涉及面还不广，跟踪反馈还不是很全面和及时，许多建议和意见的提出也受到了客观条件的限制未能落实。在今后的工作中，我将更进一步加强学习，在作好本职工作的同时，努力履行一名人大代表的职责，将执行人大代表职务列入到日常工作的重要位置。

同时，学会做一个有心人，在日常工作、生活中听取、收集选民反映的问题，注意观察身边发生的事情，把人民的呼声倾诉吐出来，把人民的情绪表露出来，把人民的智慧集中反映上去。当好选民的贴心人，主动接受选民的监督和检查，定期汇报工作，在社会、学习、工作等活动中起到模范带头作用，争当遵纪守法的示范者，积极学习宣传党和国家的方针政策及人大的决议，做社会行为公德的表率，以模范的行为影响带动周边的选民，树立人大代表良好的形象。

作为人大代表，我将永远牢记“人民代表为人民”的代表意识，提高综合素质，履行代表职责，发挥代表作用，做一个称职的人大代表。