

最新组织系统信息化建设的意义 组织工作系统交流心得体会(实用9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。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。

组织系统信息化建设的意义篇一

组织工作系统交流是企业内部沟通、合作的重要环节，有效的工作交流可以促进企业的协同和发展。近期，在参与企业的组织工作系统交流中，我有了许多新的感悟和体会，下文将就其中的几个方面进行分享。

二、互动交流的价值

在小组交流中，大家能够自由的表达自己的想法和意见，通过听取他人的看法和经验，大大拓展了自己的思路。同时，对于问题的解决，多角度的思考和交流能够减少漏洞和盲点，有效提高工作效率和质量。因此，我深刻体会到互动交流在组织工作系统中的价值，其可以培养团队协作精神，增进组织内部的凝聚力和文化建设。

三、主题范围的拓展

在组织交流中，我们聚焦主题开展讨论和交流，不断挖掘主题的重要性和影响范围。在这个过程中，我发现主题范围的拓展其实是极为必要的一步，这不仅可以让我们更好地了解主题的内涵，也可以让我们在更宏观、系统地角度思考和解决问题。同时，主题范围的拓展也可以为我们带来惊喜，让我们在问题解决的过程中开拓新的思路，探索前所未有的道路。

四、有效的记录与总结

在组织工作系统交流过程中，我们能够不断地往群聊和工作纪要中记录下交流的内容和心得体会。这一步操作看似简单，但能够起到事半功倍的效果：不仅可以帮助我们较好的回顾交流内容，同时也可以让我们更好的总结提炼交流中的精华部分，以便更好地运用到工作中。因此，在我们开展组织工作系统交流的过程中，认真记录和总结都是不容忽视的环节。

五、与外部交流的意义

组织工作系统交流不仅仅在企业内部之间展开，与外部其他组织和个人的交流也是十分必要和有意义的。这不仅可以拓宽我们的视野，了解外部市场和行业发展趋势，同时也可以获取更多的合作和交流机会。在个人成长的角度，通过与外部交流，我们的专业技能和职业素养也会获得进一步提升。因此，与外部组织和人士的交流是组织工作系统中十分有意义和有效的一环。

六、总结

通过上述几个方面的观察和总结，我对于组织工作系统交流的价值和意义有了更深入的认识。希望我们企业在日后的工作中能够更加注重组织工作系统交流，不断优化和提升交流方式和效果，以期更好地促进企业的发展和蓬勃。

组织系统信息化建设的意义篇二

1、健全机制形成倒逼效应。一是以便于应知应会和规范操作为重点，围绕录入办理、主动服务、矛盾纠纷排查化解等8个方面，健全系统运行规则，确保系统规范运行。二是建立信息研判、指数管理等五项机制，通过设定信访事项漏排率、实时监测、定性定量考核等，督促基层主动工作、动态管理。

在第二批教育实践活动中，我们将化解信访积案作为切实转变工作作风、认真解决群众反映突出问题的重要工作内容，并于今年5月在全市启动了信访积案攻坚化解专项行动。

1、信访积案件攻坚化解活动。研判梳理并集中交办了150件(含36件涉法涉诉)积案，我市党政及市人大、政协主要领导每人还分别包保了1-2件(共26件)。截止目前，我市已办结150件，办结率达100%;其中，市党政领导共包保26件信访积案，办结率达100%，化解率达。

2、“信访问题解决周”活动。明确市、县两级党政领导在5月底6月初要结合交办的积案，进行一次案情研判、全力攻坚包案化解及下行解决实际问题。

在全市信访积案攻坚化解专项行动中，我市把“办案子、拔钉子、啃骨头”的要求贯彻始终，取得了明显成效，6月11日，省委领导来我部(局)调研时，对此予以充分肯定。

2019年，我部(局)围绕信访工作制度改革重点，立足便民为民，创新举措全力打通服务联系信访群众“最后一公里”。

1、完善联合接访制度。在坚持我市已有联合接访模式的基础上，于今年年初在县(市、区)全面推开了一个县(市、区)直部门轮流到信访接待场所接访一周(“一局一周”)活动，全市上下进一步形成了重视群众工作、合力化解信访问题的良好环境。

2、规范基层平台建设。按照省委、政府部署要求，认真学习“徽州经验”，深入推进全市乡镇一级综治维稳信访工作中心建设，目前已全部建成，初步打造了基层集中办公、集约管理、集成服务的社会治理新平台。与此同时，认真学习“枫桥经验”、“南陵经验”和“徽州经验”，借助“阳光信访”系统督促基层真正落实“乡为主”各项机制，使矛盾问题大都在基层一线得到了及时就近就地解决。

3、加快推进信访分离和逐级走访。按照中央及省委、政府改革信访工作制度的有关意见，我部(局)在改革现行信访制度、执行信访分离和规范越级访行为的同时，还结合我市实际初步拟定了实施细则，建立健全了长效机制，积极引导信访群众依法按政策维护自身合法权益。

我部(局)在突出抓好各项重点工作的同时，能够立足岗位转作风，在解决群众合法合理诉求等方面取得了显著成效。

1、组织开展党政领导接(约)访活动。全市共组织12位市党政领导干部共开展接(约)访活动38次，化解信访问题69件，化解率为86%。

2、主动牵头协调疑难复杂信访问题。一方面，我部(局)仅群众权益维护中心就召开45次信访疑难复杂问题研判、协调、调度会，在听取诉求、找准症结、寻求化解举措的同时，全力帮助信访群众查找问题的化解依据，研究提出办理举措，使一些久拖不决的信访问题得到了妥善化解，部分信访群众还通过致电(信)、赠送锦旗等方式向我部(局)表达感谢。另一方面，我们注重立足平时工作“啃骨头”，将一些反复进京非访的重点积案，分别确定部(局)县级以上领导干部“提上来”带案化解，通过约谈信访群众、理清案件事实、找准案件症结等，我们在平时就吸附了一批信访老户。

3、加大市联席会议牵头协调力度。今年以来，市联席办共组织召开市联席会议工作例会14次，研究信访突出问题27件，已化解25件，化解率为。

4、注重依法规范信访秩序。一方面，严格按照《信访条例》的有关规定，积极引导信访群众依法维权。今年以来，我部(局)共复查信访案件1件、复核26件，不予受理13件，同时对已复核完毕但信访群众仍有异议的8件信访问题报省评议，最大限度地维护了信访群众合法权益。另一方面，严格按照中央有关规定，采取果断措施加大对违法信访行为的处置力

度，有效遏止了第五大道小区业主等集资、串联越级信访行为发生。

组织系统信息化建设的意义篇三

第_____号

_____□

同志(男/女)，_____岁，_____族，系中共(预备/正式)党员，身份证号码_____，
由_____去_____，请转接组织关系。
该同志党费已交到_____年_____月。

(有效期天)

(盖章)

_____年_____月_____日

党员联系电话或其他联系方式：

党员原所在基层党委通讯地址：

联系电话：

传真：

邮编：

2

_____同志的党员组织关系已转达我处，特此回复。

(盖章)

_____年_____月_____日

经办人：_____

联系电话：_____

3

教育局党委：

_____同志，性别：_____，_____岁，
民族_____，身份证号：_____，现为_峰堆中心学
校党支部党员。因工作调动原因，该同志需要将组织关系转
至教育局党委。党费交到20xx年3月。

党员联系电话：_____

xx中心学校党支部

20xx年x月x日

组织系统信息化建设的意义篇四

《长松组织系统》是一门非常实用的课程，它是贾长松老师通过多年的实践经验总结出来的一种科学管理系统课程。通过学习《长松组织系统》后，对于管理者加强以人为中心的管理，充分调动人的积极性、主动性和创造性有着极大的帮助；并能使管理者知人善任，合理的使用人才，改善人际关系，增强群体合理的凝聚力和向心力；提高管理者的领导水平，有助于组织变革和组织发展。

市场部通过学习《长松组织系统》，结合实际营销工作找出

了在市场开发，客户信息管理，工资方案中的不足，及时的制定了行之有效的新方法，提升了市场部工作管理，为顺利完成今年的销售任务打下了坚实的基础。

学习长松组织系统的形式

市场部积极组织部门全体人员学习长松组织系统，通过下载光盘复印长松组织系统学习材料，留在公司的人员必须参加公司组织的学习，出差的人员要学习电子版的学习资料，并要求每个人写出心得体会。重点学习了长松组织系统的营销管理和薪酬管理两个章节。

学习长松组织系统的营销管理：

长松组织系统的营销管理对市场各区域经理的工作划分概括的非常明确。

第一项：管理人 第二项：管理钱

第三项：管理信息 第四项：管理客户

每个市场区域都是由一个团队建立组成，明确销售经理的工作职责，除了业务工作，还要负责收集竞争产品的价格，销售通路，促销手段，调查分析，预测本市场的情况，建立客户信息档案并采取周汇报、月总结的形式反馈。

通过学习长松组织系统中的营销管理，找出我们的工作中存在以下不足：

1、跟踪市场信息反馈慢，没有对各区域市场信息的收集和整理，反馈回公司的时间作出考核。

2、对客户信息反馈形式各异，有的是汇报形式，有的是表格形式，有的是文字叙述，客户信息文件管理不统一，信息收

集内容不全面。

3、客户信息交流沟通不畅，不能及时的将有用信息转化为营销的竞争力，各区域的工作配合欠佳。

学习长松组织系统的薪酬管理

长松组织系统最为核心，非常重要，技术含量最高，同时对企业和帮助最大的一套系统就是一薪酬管理。大量企业出现矛盾的根源都在薪酬上，员工工作积极性不高，流失率很高，薪酬分配起不到激励，激活员工积极性的作用，尤其是营销部门的薪酬分配。

通过学习启发最大的一点：“工资不是老板发的，是我们创造出利润的一部分”。市场部在下一步的工作中，要充分学习长松组织系统中薪酬分配的各种方案，结合我们的工作实际，因人而异、因材施教，调动员工的积极性、主动性和创造性。在工作中，发挥每一个人的力量，产生较强的凝聚力，使员工的个人需要和整体的管理目标合二为一，产生合力，使整体工作效能有效提升。

学习长松组织系统后的工作改进

1、市场部每个人将学到的心得体会转化为实际行动，找出差距往前赶。各区域按照统一的客户信息档案表格，在规定时间内完成了客户信息档案的建立，将有价值的客户信息传递给一线销售人员，有效提高各区域的市场开发力度。

2、通过学习长松组织系统，深刻体会到了它的科学有效，我们要不断的深入学习，践行实践，把学到的各项管理知识与工作实际相结合，提升管理，促进效率，做出业绩。

【篇二】长松组织系统学习心得体会

以前对于管理者责任的认识，更多的是把它等同于管理职责，而对于责任背后可能要承担的后果，并没有太深的思考。而通过这次培训，对于责任及后果的关系，有了全新的认识。在今后的工作中，一定会预先考虑可能产生的结果，然后更用心地去尽到自己的职责。

对于这句话，以前有所认识，也在强迫自己这样去做，但是强迫的结果是，意识与行为不一致，于是出现了：当员工工作没做好的时候，第一反应还是认为这主要是员工的问题，责任不在自己，最后的结果是，没有更多地去考虑员工不能达成工作目标可能是因为没有得到足够的支持与帮助，更不会去反省自己，是否没下达清楚任务、要求不明确或者要求不高。事实上，在这次培训中，所有的员工都能按要求很好地完成任务，这充分说明了，当员工不能完成任务时，不是员工的问题，而是管理者的问题。“没有不好的员工，只有不好的管理者”，这将会成为自己今后管理员工的基本出发点。

执行，从小事做起，不因小而不为或任为之。

执行，从自己做起、从本部门做起。

无情的执行，才是真正有情的关怀。

对员工无情的管理和要求，才能帮助员工更好地成长，才是真正有情的关怀。执行，没有职务和管理层级之分的执行，才是真正的执行。

执行，长久坚持而非走形式。

执行，马上开始。

坚持

公司第一次全体员工一起参加体验式培训，我和其它学员一样都收获了很多，我发觉了大家有很多的优点在平时没有展现，有很多的情感在平时没有表达。学员们的相互帮助、相互感动、团结一致，有太多太多，在这里我想说的是：在培训这种特定的环境下，学员们能相互帮助、相互感动，能努力去达到细节、标准、执行力、团队。我们有欢笑，有泪水，我们是不是感到，就算再难也是幸福的、温暖的。当培训变成了工作，当学员变成了员工，当教官变成了老板，这些能让人幸福的、温暖的相互帮助、相互感动，那些细节、标准、执行力、团队似乎淡了下来。

我深深的思考，这与特定的环境没有关系，我想说我们做的还远远不够，我看到公司走廊上掉下的树叶仍无人问津，我看到需要关心的同事仍独自承担，我看到想要去帮助同事的仍犹豫不决。

两天的培训，时间是不长，这需要我们用心体会、用心思考，再用行动表示、用行动表达。每人迈出一小步，公司将迈出一大步。

今天我们对自已严格，今后我们会庆幸当初的坚持。

执行力，企业管理的核心保障

短短两天的培训，但为我们带来的收获却是颇为值得回味。对于一个职场人来说，执行力、细节和团队精神这样的字眼司空见惯。但是，在这次培训中把这几个大家熟悉得有点麻木的概念真正落到实处，才令人体会到它们一点都不像想象中那么简单轻松。我就执行力这一点谈谈自己的感悟和想法。

执行力是把战略、决策转化为结果与满意度、精确度和速度，是一项系统工程。是管理的升华过程。对一个成熟的企业的来说，执行力是成功的基石。那么，细细想来，在执行力的贯彻上，我们存在着哪些问题呢？在整个培训过程中犯错受罚

的多不胜数，原因多种多样：着装不合要求、迟到、集体项目组织混乱??表明我们在执行力这方面存在的问题不是一点两点。简单归纳一下原因，我觉得大致有以下几个方面：

1. 懒散，凡事无所谓，缺乏严谨的态度。
2. 走捷径。不按照既定的规章制度办事，而事事图简便快捷。
3. 遇事找借口，而不是想办法去改善和解决
4. 推卸责任，没有主动承担错误的勇气。
5. 清高。不愿意做具体劳动，更喜欢动口不动手。
6. 不愿吃亏。计较工作中的得失，凡事讲求回报。

企业深化管理的过程，就是不断克服这些阻碍执行的弊病的过程。我相信，公司对于这次培训和学习，绝不是走走过场，流于形式。而是要帮助大家找出问题，解决问题。希望我们在这次活动中的领悟和收获不要随着培训的结束而淡忘消逝。更加希望公司能够将相关管理措施长期推进下去。具体来说要从敬业精神、团队协作、责任导向、奖惩制度等各个方面全力营造公司的执行文化。

【篇三】长松组织系统学习心得体会

经过公司管理部门的精心安排，今天我们对贾长松老师关于《营销基本功——成交》的讲座进行了学习，这个讲座主要是围绕营销组织的绩效和薪酬展开的。

正如贾老师所讲，成交每时每刻都在发生，我们要把成交变成一种习惯。有些人害怕成交，有想法不敢提，那他就丢失了成交的内核。贾老师讲课风趣幽默，并以自己的亲身经历来讲解，真的是用心良苦。同时，也让我印象深刻，我的感

受具体有以下几点。

首先，我相信我们很多人，包括我自己在内，都害怕被别人拒绝。总是在事情还没有发生，没有进行的情况下，已经在心底把自己完完全全地否定掉了。而事实上，事情我们还没有去做，可在这样的心理状态下去做事情，成功的几率有多少？不用别人讲，自己想想都知道。正如贾老师所讲的，所有成交的障碍只有一条，那就是恐惧。所以，在成交时，我们一定要打破恐惧，不要怕被拒绝，你要想即使我被拒绝了，那又怎么样呢，我没少什么，相反的，根据概率的计算，我离成功又近了一步，要相信，我们越被拒绝，离成功就越近。就如拒绝就是赚钱的那个例子中所讲的，如果有4个人拒绝你，而第5个人成交你，那么每一次的拒绝其实也是在赚钱，即拒绝为25元/次，那为何不让拒绝来得更加强烈些呢？有了多次的拒绝，才会有一次的成交。

其次，在成交中，我们除了打破恐惧，还要敢于要求。我觉得这点对于销售人员也是十分重要的一个全新的观念。在我们日常的交易中，很多人都还是遵循着“客户至上”的原则，凡事都是围绕客户转，以至价格一降再降，降到无可再降时，客户还是不依不饶。这里，首先我们自己要相信自己的产品，了解自己的产品，坚定自己对产品的信心，坚守住最合理的那个价位，只有这样，客户才可能尊重我们，重视我们的产品，从而更合理地和我们成交，而不是在价格上一味地纠缠。所以，在必要的时候，我们要勇于向客户说“no”——一味满足客户而丧失了自己的立场，最终的结果肯定是得不偿失。当然，敢于要求同时也讲的是，在与客户的成交过程中，在我们打破了恐惧心理的基础上，要敢于向客户提出要求，化被动为主动，这样我们的胜算才会更大。

再有，就是我们要能够抓到我们产品的卖点，即产品的独特性，而不是只知道一味地说产品好，而真正讲它好在哪儿时又说不出个所以然来。所以，在销售过程中，我们一定要抓到我们自己的产品和同行业同类产品相比，它的优势，即它

的惟一性，不可替代性，单以这一点，就足以使我们决胜千里。在平时，我们销售产品的时候都只是说自己的产品如何如何好，价格非常有优势等，但这却没有卖点，这是大家都争先恐后看的到，想要抢的地方。可一旦我们抓住了我们的卖点，可以让客户心动的点，那这个时候价格的高低已不再重要了。这个点可以是产品质量的某种特殊性，也可以是产品功能的多样性，甚至可以是我們为客户所设想的一个极特别的意境。所以，产品的销售一定要抓“点”，而不是“面”。

成交是一种习惯，决策是一种力量，成交最大的问题是源于你敢不敢，而不是你会不会。

听了贾老师的课，我觉得不管做什么事情，我们都应该有一个积极的心态，首先把恐惧心理给克服掉，面对这个世界不要怕说“不”，做事情要有自己的原则，是什么就是什么，当然，对自身，也是要找到那个与众不同的点，这样才能建立起只属于自己的自信，成就一个别样的人生！

【篇四】长松组织系统学习心得体会

以前对于管理者责任的认识，更多的是把它等同于管理职责，而对于责任背后可能要承担的后果，并没有太深的思考。而通过这次培训，对于责任及后果的关系，有了全新的认识。在今后的工作中，一定会预先考虑可能产生的结果，然后更用心地去尽到自己的职责。

对于这句话，以前有所认识，也在强迫自己这样去做，但是强迫的结果是，意识与行为不一致，于是出现了：当员工工作没做好的时候，第一反应还是认为这主要是员工的问题，责任不在自己，最后的结果是，没有更多地去考虑员工不能达成工作目标可能是因为没有得到足够的支持与帮助，更不会去反省自己，是否没下达清楚任务、要求不明确或者要求不高。事实上，在这次培训中，所有的员工都能按要求很好

地完成任务，这充分说明了，当员工不能完成任务时，不是员工的问题，而是管理者的问题。“没有不好的员工，只有不好的管理者”，这将会成为自己今后管理员工的基本出发点。

执行，从小事做起，不因小而不为或任为之。执行，从自己做起、从本部门做起。无情的执行，才是真正有情的关怀。

对员工无情的管理和要求，才能帮助员工更好地成长，才是真正有情的关怀。执行，没有职务和管理层级之分的执行，才是真正的执行。

执行，长久坚持而非走形式。执行，马上开始。坚持公司第一次全体员工一起参加体验式培训，我和其它学员一样都收获了很多，我发觉了大家有很多的优点在平时没有展现，有很多的情感在平时没有表达。学员们的相互帮助、相互感动、团结一致，有太多太多，在这里我想说的是：在培训这种特定的环境下，学员们能相互帮助、相互感动，能努力去达到细节、标准、执行力、团队。我们有欢笑，有泪水，我们是不是感到，就算再难也是幸福的、温暖的。当培训变成了工作，当学员变成了员工，当教官变成了老板，这些能让人幸福的、温暖的相互帮助、相互感动，那些细节、标准、执行力、团队似乎淡了下来。

我深深的思考，这与特定的环境没有关系，我想说我们做的还远远不够，我看到公司走廊上掉下的树叶仍无人问津，我看到需要关心的同事仍独自承担，我看到想要去帮助同事的仍犹豫不决。

两天的培训，时间是不长，这需要我们用心体会、用心思考，再用行动表示、用行动表达。每人迈出一小步，公司将迈出一大步。

今天我们对自己严格，今后我们会庆幸当初的坚持。

执行力，企业管理的核心保障

短短两天的培训，但为我们带来的收获却是颇为值得回味。对于一个职场人来说，执行力、细节和团队精神这样的字眼司空见惯。但是，在这次培训中把这几个大家熟悉得有点麻木的概念真正落到实处，才令人体会到它们一点都不像想象中那么简单轻松。我就执行力这一点谈谈自己的感悟和想法。

执行力是把战略、决策转化为结果与满意度、精确度和速度，是一项系统工程。是管理的升华过程。对一个成熟的企业来说，执行力是成功的基石。那么，细细想来，在执行力的贯彻上，我们存在着哪些问题呢？在整个培训过程中犯错受罚的多不胜数，原因多种多样：着装不合要求、迟到、集体项目组织混乱??表明我们在执行力这方面存在的问题不是一点两点。简单归纳一下原因，我觉得大致有以下几个方面：

1. 懒散，凡事无所谓，缺乏严谨的态度。
2. 走捷径。不按照既定的规章制度办事，而事事图简便快捷。
3. 遇事找借口，而不是想办法去改善和解决
4. 推卸责任，没有主动承担错误的勇气。
5. 清高。不愿意做具体劳动，更喜欢动口不动手。
6. 不愿吃亏。计较工作中的得失，凡事讲求回报。

【篇五】长松组织系统学习心得体会

《长松组织系统》是一门非常实用的课程，它是贾长松老师通过多年的实践经验总结出来的一种科学管理系统课程。通过学习《长松组织系统》后，对于管理者加强以人为中心的管理，充分调动人的积极性、主动性和创造性有着极大的帮

助;并能使管理者知人善任,合理的使用人才,改善人际关系,增强群体合理的凝聚力和向心力;提高管理者的领导水平,有助于组织变革和组织发展。

市场部通过学习《长松组织系统》,结合实际营销工作找出了在市场开发,客户信息管理,工资方案中的不足,及时的制定了行之有效的新方法,提升了市场部工作管理,为顺利完成今年的销售任务打下了坚实的基础。

学习长松组织系统的形式

市场部积极组织部门全体人员学习长松组织系统,通过下载光盘复印长松组织系统学习材料,留在公司的人员必须参加公司组织的学习,出差的人员要学习电子版的学习资料,并要求每个人写出心得体会。重点学习了长松组织系统的营销管理和薪酬管理两个章节。

学习长松组织系统的营销管理:

长松组织系统的营销管理对市场各区域经理的工作划分概括的非常明确。

第一项: 管理人 第二项: 管理钱

第三项: 管理信息 第四项: 管理客户

每个市场区域都是由一个团队建立组成,明确销售经理的工作职责,除了业务工作,还要负责收集竞争产品的价格,销售通路,促销手段,调查分析,预测本市场的情况,建立客户信息档案并采取周汇报、月总结的形式反馈。

通过学习长松组织系统中的营销管理,找出我们的工作中存在以下不足:

- 1、跟踪市场信息反馈慢，没有对各区域市场信息的收集和整理，反馈回公司的时间作出考核。
- 2、对客户信息反馈形式各异，有的是汇报形式，有的是表格形式，有的是文字叙述，客户信息文件管理不统一，信息收集内容不全面。
- 3、客户信息交流沟通不畅，不能及时的将有用信息转化为营销的竞争力，各区域的工作配合欠佳。

学习长松组织系统的薪酬管理

长松组织系统最为核心，非常重要，技术含量最高，同时对企业和帮助最大的一套系统就是一薪酬管理。大量企业出现矛盾的根源都在薪酬上，员工工作积极性不高，流失率很高，薪酬分配起不到激励，激活员工积极性的作用，尤其是营销部门的薪酬分配。

通过学习启发最大的一点：“工资不是老板发的，是我们创造出利润的一部分”。市场部在下一步的工作中，要充分学习长松组织系统中薪酬分配的各种方案，结合我们的工作实际，因人而异、因材施教，调动员工的积极性、主动性和创造性。在工作中，发挥每一个人的力量，产生较强的凝聚力，使员工的个人需要和整体的管理目标合二为一，产生合力，使整体工作效能有效提升。

学习长松组织系统后的工作改进

- 1、市场部每个人将学到的心得体会转化为实际行动，找出差距往前赶。各区域按照统一的客户信息档案表格，在规定时间内完成了客户信息档案的建立，将有价值的客户信息传递给一线销售人员，有效提高各区域的市场开发力度。
- 2、通过学习长松组织系统，深刻体会到了它的科学有效，我

们要不断的深入学习，践行实践，把学到的各项管理知识与工作实际相结合，提升管理，促进效率，做出业绩。

【篇六】长松组织系统学习心得体会

经过公司管理部门的精心安排，今天我们对贾长松老师关于《营销基本功——成交》的讲座进行了学习，这个讲座主要是围绕营销组织的绩效和薪酬展开的。

正如贾老师所讲，成交每时每刻都在发生，我们要把成交变成一种习惯。有些人害怕成交，有想法不敢提，那他就丢失了成交的内核。贾老师讲课风趣幽默，并以自己的亲身经历来讲解，真的是用心良苦。同时，也让我印象深刻，我的感受具体有以下几点。

首先，我相信我们很多人，包括我自己在内，都害怕被别人拒绝。总是在事情还没有发生，没有进行的情况下，已经在心底把自己完完全全地否定掉了。而事实上，事情我们还没有去做，可在这样的心理状态下去做事情，成功的几率有多少？不用别人讲，自己想想都知道。正如贾老师所讲的，所有成交的障碍只有一条，那就是恐惧。所以，在成交时，我们一定要打破恐惧，不要怕被拒绝，你要想即使我被拒绝了，那又怎么样呢，我没少什么，相反的，根据概率的计算，我离成功又近了一步，要相信，我们越被拒绝，离成功就越近。就如拒绝就是赚钱的那个例子中所讲的，如果有4个人拒绝你，而第5个人成交你，那么每一次的拒绝其实也是在赚钱，即拒绝为25元/次，那为何不让拒绝来得更加强烈些呢？有了多次的拒绝，才会有一次的成交。

其次，在成交中，我们除了打破恐惧，还要敢于要求。我觉得这点对于销售人员也是十分重要的一个全新的观念。在我们日常的交易中，很多人都还是遵循着“客户至上”的原则，凡事都是围绕客户转，以至价格一降再降，降到无可再降时，客户还是不依不饶。这里，首先我们自己要相信自己的产品，

了解自己的产品，坚定自己对产品的信心，坚守住最合理的那个价位，只有这样，客户才可能尊重我们，重视我们的产品，从而更合理地和我们成交，而不是在价格上一味地纠缠。所以，在必要的时候，我们要勇于向客户说“no”[]一味满足客户而丧失了自己的立场，最终的结果肯定是得不偿失。当然，敢于要求同时也讲的是，在与客户的成交过程中，在我们打破了恐惧心理的基础上，要敢于向客户提出要求，化被动为主动，这样我们的胜算才会更大。

再有，就是我们要能够抓到我们产品的卖点，即产品的独特性，而不是只知道一味地说产品好，而真正讲它好在哪儿时又说不出个所以然来。所以，在销售过程中，我们一定要抓到我们自己的产品和同行业同类产品相比，它的优势，即它的惟一性，不可替代性，单以这一点，就足以使我们决胜千里。在平时，我们销售产品的时候都只是说自己的产品如何如何好，价格非常有优势等，但这却没有卖点，这是大家都争先恐后看的到，想要抢的地方。可一旦我们抓住了我们的卖点，可以让客户心动的点，那这个时候价格的高低已不再重要了。这个点可以是产品质量的某种特殊性，也可以是产品功能的多样性，甚至可以是我们为客户所设想的一个极特别的意境。所以，产品的销售一定要抓“点”，而不是“面”。

成交是一种习惯，决策是一种力量，成交最大的问题是源于你敢不敢，而不是你会不会。

听了贾老师的课，我觉得不管做什么事情，我们都应该有一个积极的心态，首先把恐惧心理给克服掉，面对这个世界不要怕说“不”，做事情要有自己的原则，是什么就是什么，当然，对自身，也是找到那个与众不同的点，这样才能建立起只属于自己的自信，成就一个别样的人生！

组织系统信息化建设的意义篇五

党组织关系转接就是指党员因调动工作、参军、学习、外出等原因离开原所在地或单位，以及外出时间在六个月以上，且地点比较固定的，经党组织同意，将党组织进行转接的一种调动形式。调动需由本人所在的党支部向上级组织部门出具组织关系证明，再由上级组织部门开出《中国共产党党员组织关系介绍信》给接收单位所在的组织部门，组织部门在给本人所在的单位党组织开具组织关系介绍信。在全国范围内接转党员组织关系，必须由县级(军队为团级)以上的组织部门接转。

组织系统信息化建设的意义篇六

2019年，我区信访工作以xxx理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，在区工委、管委会的领导 and 市xxx的指导下，围绕“产业大兴旺、城市大东扩、全民大创业、社会大和谐”的战略目标，为履行“民本岳阳”执政和发展理念，维稳监控，取得了一定成效，有效的维护了社会稳定。

2019年，全区上访总量为2675人次，其中进京1批2人次，赴省1批1人次，到市567人次，本级接待2101人次，办理上级重要信访督办件7件，办结率100%，管委会领导包案处理重要疑难信访件12件，办结率100%，书写接访报告27份，书写信访动态报告12期，在《岳阳晚报》发表信访工作新闻2篇，受理群众电话上访153次，办结率96%，办理人民群众来信67件，办结率100%。

今年我们主要从以下几个方面做了工作：

- 一、强化领导，信访工作意识不断提高
- 二、落实制度，信访工作责任不断增强

一是坚持和落实了领导包案制度。按照“谁主管、谁负责”原则，建立和实行“一个问题、一名领导、一套班子、一个方案、一抓到底”和包调查、包处理、包稳定的领导包案责任制。三荷乡计生并发症对象魏银桂、唐大鹏、王端珍等3人，原是岳阳县“癌症”信访老户，为了稳妥、客观、公正的处理这些人的诉求问题，开发区管委会副主任黄小年同志牵头负责，两次深入岳阳县和三荷乡调研，几次协调组织市相关部门的负责同志共同探讨，与省计生委联系，为魏银桂做计生并发症的鉴定，并多次上门做思想工作，使这一历史遗留问题得到了比较妥善的解决。现在，这些信访老户已基本息访。另外，许彪雄事件已经明确了解决方案，正在进行妥善处理。

二是坚持和落实了排查制度。搞好矛盾纠纷排查，是预防和化解矛盾的有效手段之一。各乡镇、管理处和有关部门认真落实矛盾纠纷排查制度，实行十日一小查，每月一大查，特殊时期重点查，取得了较好的效果。我们先后在全区范围内组织了元旦、国庆、春节、旅游节、全国“两会”、省党员代表大会□xx大等重要时期和武广铁路、大中型水库移民、军队退役人员、残疾人、拆迁控违、土地征收等重要群体和事项上的矛盾纠纷排查17次，排查出各类重要矛盾纠纷249起，并及时组织化解和稳控。元月下旬，经过排查，我们掌握康王、三荷、西塘等乡镇的越战退役老兵准备组织30多人赴省集访，立即向市有关部门报告，请示管委会领导，管委会副主任胥棉桃迅速部署应对措施，在岳阳火车站离上车前10分钟成功劝阻，有效化解了一起大规模越级上访事件。

三是坚持和落实了定期督查制度。今年来，我们对全区重要信访事项进行了定期督查。为了将督查工作落到实处，我们主要采取了三种方式：电话督、发函督和现场督，取得了良好成效。全年对受理的836起信访事项进行了当面答复、转办、交办和督办，回复率达98%以上，真正做到了事事有结果、件件有回音。通海路管理处茶场村的卢四望，因违章建房被拆除，为解决补偿问题，上访市委、市政府等党政机关，是一

个有名的老上访户，还通过了法律诉讼，但本人对判决不服，考虑到卢四望家庭十分困难，无居住栖身之处，区xxx会同通海路管理处多次研究，决定对卢四望实行困难救助，建起一套85平方米新房，配齐必需的生活用具，使其安居乐业，这一人性化的处理，得到了卢四望本人的认同，并当场签下承诺书，保证从此以后不再上访。面对复杂、棘手的信访问题，我们通过“重要信访请示单”的形式，由领导批示给主管单位进行落实，并要求在时限内给群众明确的答复。对督查督办的信访事项，我们要求“交必办、办必果、果必报”，并通过“信访动态”，每半年进行一次情况通报，年终进行讲评，有力促进了信访事项的案结事了。

四是坚持和落实了信访工作量化考核制度。年初，我们在去年信访工作量化考核的基础之上，进一步完善和补充，对信访工作进行全方位的综合考核与考评，量化考核目标，考核结果每月进行公布。各乡镇、管理处和各局室对考核结果十分重视，各单位对职责范围的信访事件，接访积极性明显提高，办理力度明显加大，解决群众诉求的问题明显加快，进一步促进了信访事项的案结事了。现在信访工作考核结果已经纳入到开发区管委会工作目标考核的重要内容之一。

三、转变作风，信访工作程序不断规范

在信访工作中，我们坚持“急事急办，特事特办，困难的事努力办，麻烦的事尽力办”的原则，树立“宁可我们千难万难，不让群众一时为难”的服务意识，本着高度的责任感，按照“改善服务、提高质量、取信于民、树立形象”的总体要求，我们进一步规范处理群众来信来访，明确接待群众的礼貌用语和忌语，努力建立群众依法信访秩序。在服务群众，为群众排忧解难上，我们力求从以下六个方面做好工作。一是建立文明接访待秩序。我们对来访群众热情、和蔼，文明，做到了“三有”、“四要”。“三有”是：来有迎声、问有答声、走有送声；“四要”是：要耐心听取陈述，要明确答复问题，要正确宣传政策，要做好思想工作，努力为群众创造

方便条件，建设文明环境、营造文明气氛，使xxx的接待室成为建设社会主义精神文明的一个阵地；二是认真解决信访问题。我们本着认真负责，不怕埋怨，不辞劳苦的办信精神，设身处地为来信来访的群众着想，采取走出去，到群众中，到基层去的办法，认真调查了解信访问题的真实情况，寻求解决问题的最佳途径，真心实意地为群众服务、解难，有力推动了信访事项的案结事了；三是诚心接受群众监督。群众来访，我们主动报告自己的真实姓名，并在接访室悬挂了接访处访的工作流程，设立群众意见箱，主动和诚心地接受群众的监督；四是明确分工负责。为调动全局人员的工作积极性和主动性，本着“分工不分家”的原则，我们对局内部工作人员分工作了整合调配，分成来访接待、办信督查、办公室与公开电话三大块，明确各自工作职责，并先后建立了一系列制度，以规范信访工作；五是建立长效信访预警机制。我们每月对不稳定因素进行排查，及时报送管委会领导，并依照“分级负责、属地管理”，“谁主管、谁负责”的原则，责任到单位，落实到个人。工委、管委会领导多次在排查材料上做出重要批示，使许多重大信访问题化解在萌芽状态，真正做到“大事化小，小事化无”；六是认真做好信访信息反馈。为保证交办单的反馈质量，我们对不符合要求的交办单建立反馈抽查制度，分期分批的对各单位的满意率进行核查，对那些反馈内容与核查结果不符的情况，通过《信访动态》的形式及时进行通报。我们还加大信访信息报告力度，特别是典型、重大的信访信息，力求做到不过夜，使领导及时掌握信访动态。

为不断提高信访干部的业务素质和工作能力，全面提升信访干部的整体素质，努力适应新形势下信访工作的新要求，我们组织学习了中央5号文件以及xxx《信访条例》和《湖南省信访条例》，鼓励干部职工自觉提升知识水平，加强信访业务学习，重点学习相关业务政策、法律法规、计算机、公共管理学、心理学、公文写作等知识，积极组织培训活动。6月1日，我局组织乡镇、管理处的分管领导和信访专干，就“信访问题的分类与处理”、“办理人民来信”、“接待群众来访”等三个内容进行了专题讲座。通过自办培训和走出去培

训这两个途径，努力使干部队伍的知识不断得到更新、能力和素质不断得到提高。

四、加强整治，信访工作秩序明显好转

去年50人以上集访到市、区达15次，严重的发展到敲锣打鼓，扯横幅、喊口号，围堵市政府、区管委会办公大楼，严重影响正常的办公秩序。区工委、管委会就如何进一步控制集访上升势头进行了专题研究，要求各乡镇、管理处和各部门认真学习中央5号文件，严格执行政策，加强宣传教育，认真做好群众工作，力争从源头控制上访事件。同时，工委委员、管委会副主任胥棉桃还部署信访系统认真开展对群众信访问题的专项治理并提出工作要求：对全区信访问题必须全面排查，特别是对信访老户要彻底摸清底子，加强对人民群众初信初访的办结率，各乡镇、管理处党政一把手每月必须亲自处理一个疑难信访问题，对一些可结案而未结案的信访老问题由区工委、管委会负责领导“包案”处理，着重解决集访、越级访、重复访的信访问题，对上访群众正当的诉求加强做好思想工作，加强法制宣传，积极解决问题，对个别非正常访依法打击。xxx对此类事件明确职责，要求务必加强对群众事件的排查，必须将排查出的矛盾纠纷及时梳理登记，建立台账，落实责任单位和责任人。通过信访系统的排查，比较典型的信访问题有：征地拆迁还建问题；复退军人要求提高待遇问题；政策性退役军人要求安置问题、生活困难求助问题；企业破产后，职工安置退休问题；农村基层干部退休问题；各种纠纷问题；反映干部作风问题；历史遗留问题。对于这些信访事件，我们要求各乡镇、管理处和各局室积极落实措施，实行维稳监控、采取就地疏导、就地解决等方式，使问题得到妥善处置。我们紧紧抓住“领导接待日”活动这一契机，对处理有一定难度，涉及多个职能部门的信访问题由管委会领导牵头，协调各单位共同商讨解决。47路车的纠纷问题已经有管委会副主任胥棉桃在协调处理；羊角山廖家、五组村民拆迁还建问题已经由管委会副主任黄小年在督促。在重视信访老户的基础上，我们对新的信访案件也十分关注，把解

决“三最”问题作为工作的重中之重，坚持一次处理到位，一次落实到位，不断提高初信、初访、初电的办结率，现在，群众有序上访意识明显提高，信访工作秩序明显好转。仅发生到市集访2起，工作得到了市xxx的肯定和表扬。

五、建设阵地，信访工作条件不断改善

今年，管委会为xxx调整了办公场地，增设了办公室，配备了4台工作电脑，配齐了其他办公设施，配备了工作用车，增加了工作人员，确保了信访工作经费的正常开支。五个乡镇、管理处今年都重新布置了群众上访接待场地，安排了信访办公场地，规范了工作制度，信访工作制度全部上墙，同时，各单位还安装了信访专用电话，信访工作经费予以足额保证。西塘镇今年对信访机构场地建设非常重视，增加了工作经费，并将联通公司租用的营业厅出来作为接防大厅。全区信访系统干部精神面貌发生了较大改观，出现了“三多三少”的好现象，即注意用语，了解情况的多了，随便讲话，应付了事的少了；积极督办，及时处理的多了，任其自然，按部就班的少了；注重学习，发挥主观能动性的多了，得过且过，敷衍了事的少了。有的同志还做到早上班，迟下班，认真学习方针政策，一心扑在工作上，积极解决信访问题，使全区信访工作不断走上新的台阶。

组织系统信息化建设的意义篇七

在5月x日全区信访维稳工作会议结束后，我办立即召开了党政班子联席会议，各社区居委会主任列席参加。会上，就加强我办信访隐患排查治理工作作了详细布置。会议要求街办和社区各位干部必须从思想认识到位、领导落实到位、控防措施到位、责任追究到位、排查治理到位等5个方面抓好信访工作的落实。经过信访隐患排查，目前我办的信访隐患主要存在2个方面，现将具体情况汇报如下：

20xx年底以来，我办事处原社办的一些企业如铸造厂、搬运

公司、木制品厂、袜子厂、石灰厂（这些企业在xx年代初，受市场经济和技术落后等因素的影响已经彻底破产倒闭，并一次性发放了职工安置费，从此工人各谋生路）等职工，他们依据“省手工业协会下发的关于开展社办企业职工社保问题的摸底调查通知”精神，频繁到市、区上访，要求按“大集体”职工一样享受社保或低保待遇。我办事处正在耐心地做好解释和稳控工作，办事处党工委多次组织召开了原社办企业职工的座谈会，耐心宣传党的有关社保、低保政策，但这些职工还是不理解，仍要求解决社保或低保待遇，如得不到解决则继续上访。

环北社区2人，二仙桥社区2人。为了做好这些人员的上访稳控工作，我办召开了专门会议，成立了领导小组，责任落实到人。我办将这13人全部安排了办事处班子成员挂点负责，社区干部具体包干负责，并深入上访对象家中耐心做好宣传解释工作，达到劝其息访的目的。

针对以上2个主要信访隐患，我办将严格落实责任措施，密切关注上访对象的活动情况，掌握其思想动向，为他们力所能及地解决一些生活困难，妥善做好宣传解释和劝访息访工作。另外，建议区社保局、区民政局低保办对这些家庭生活确实困难的上访户给予照顾。解决他们的实际困难，使这些信访困难户生活有着落，达到消除信访隐患的目的，实现六水桥辖区和谐稳定的目标。

组织系统信息化建设的意义篇八

__年 __月__日

一、案例简介

十_届_中全会通过的《xxx中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》：赋予农民更多财产权利。赋予农民对集体资产股份占有、收益、有偿退出及抵押、担保、继承权。保障农

户宅基地用益物权，改革完善农村宅基地制度，选择若干试点，慎重稳妥推进农民住房财产权抵押、担保、转让，探索农民增加财产性收入渠道。

建设城乡统一的建设用地市场。农村集体经营性建设用地与国有土地同等入市、同权同价。

二、研究主题

对十一届_中全会通过的《xxx中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》中农村产权改革政策的分析。

三、发展历程

_年，十一届_中全会后确立家庭联产承包责任制：家庭联产承包责任制是指农户以家庭为单位向集体组织承包土地等生产资料和生产任务的农业生产责任制形式。是以家庭承包经营为基础、统分结合的双层经营体制。

_年3月1日施行《xxx土地承包法》赋予农民长期而有保障的土地使用权，国家依法保护农村土地承包关系的长期稳定。国家实行农村土地承包经营制度，农村土地承包后，土地的所有权性质不变。承包地不得买卖。

_年10月12日，十七届_中全会通过《xxx中央关于推进农村改革发展若干重大问题的决定》[指出，按照依法自愿有偿原则，允许农民以转包、出租、互换、转让、股份合作等形式流转土地承包经营权，发展多种形式的适度规模经营。

_年11月12日，十_届_中全会通过决定，建立城乡统一的建设用地市场，允许工业、商业、综合等性质的经营性建设用地出让、租赁、入股。最终实现与国有土地同等入市、同权同价；赋予农民更多财产权利。赋予农民对集体资产股份占有、收益、有偿退出及抵押、担保、继承权。选择若干试点，慎

重稳妥推进农民住房财产权抵押、担保、转让。

四、案例分析

(一) 案例背景信息

十一届_中全会以来的改革红利，已基本释放完毕，“后发劣势”日渐彰显。在双轨制之下，各种特殊利益集团逐渐成型。经济改革尚未最终完成，政治、社会、文化等领域的改革，尚待更有效地启动。但不愿继续改革，靠着特权吃市场的“原地不动派”，已隐然成为一股力量。

同时，随着社会自由的增加，民间迅速觉醒，自我治理的要求高涨。特殊利益背后的特权现状，与普遍的平权诉求，发生激烈碰撞。在更现实的宏观层面，权利缺乏导致的消费不足，也使中国经济难以持续运转。中国已不可能不继续改变。和xxx都曾清醒宣示：“停顿和倒退没有出路。”

回归具体领域，需要明晰土地产权，给农民“更大的财产权利”，以建成城乡统一的土地市场；需要厘清政府与市场的边界，让市场在资源配置中起“决定性作用”，建成现代市场经济。城乡发展不平衡不协调，是我国经济社会发展存在的突出矛盾，是全面建成小康社会、加快推进社会主义现代化必须解决的重大问题。改革开放以来，我国农村面貌发生了翻天覆地的变化。但是，城乡二元结构没有根本改变，城乡发展差距不断拉大趋势没有根本扭转。根本解决这些问题，必须推进城乡发展一体化。必须健全体制机制，形成以工促农、以城带乡、工农互惠、城乡一体的新型工农城乡关系，让广大农民平等参与现代化进程、共同分享现代化成果。

1. 城乡差距：城乡居民收入比为

国家xxx发布的《2012年国民经济和社会发展统计公报》显示，全年农村居民人均纯收入7917元，比上年增长，扣除价格因

素，实际增长；农村居民人均纯收入中位数(指将所有调查户按人均收入水平从低到高顺序排列，处于最中间位置的调查户的人均收入)为7019元，增长。

城镇居民人均可支配收入24565元，比上年增长，扣除价格因素，实际增长；城镇居民人均可支配收入中位数为21986元，增长。

从数据看，城乡居民收入比为，城镇和农村居民的收入水平仍保持“3”倍以上的差距。

2. 农民从土地中获益甚少

现在所有的城市土地加在一块也就亿亩，但是农民拥有三大块财产——18亿亩承包地、2亿亩左右农村宅基地，以及不到1亿亩的其他二三产业的经营性建设用地。城市亿亩土地给城市居民带来了很大的一个财产，但是农民拥有的这些资产因为受到各种各样的产权不明晰，给农民带来的收益很少。根据统计数字，现在每年农民从财产性收入得到的收入不到3%。

中国人民大学农业与农村发展学院教授郑风田说，一般讲的财产权应该有三个权利，包括处置权、转让权、抵押权。所以，赋予农民更多的财产权应该让农民可以进行抵押、出租、出借、转让。

(二) 问题分析

要想建立城乡统一的建设用地市场，就必须让集体土地入市。早在十几年前，广东、浙江就有地方提出地方性的集体土地入市法规，全国不少地方也在试点。但由于各种严格的限制，农民的承包地、宅基地、住房不能作为资本流动，很难带来财产性收入。而现实情况却是农村集体建设用地隐形市场活跃，违法用地屡禁不止，用地流转权利缺乏可靠保障，如何

打破坚冰，让工业化与城镇化过程中农民也能够真正受益，需要进一步改革。

农村土地改革已经千呼万唤，而且也是大势所趋。我国土地目前存在以下四方面的问题：

一是建设用地奇缺，各地正在掀起一场“推山填海”的找地运动，亟盼农地解困；二是农地闲置惊人，下乡走一走，空心村比比皆是，这既是资源浪费，也不符合城镇化的要求；三是土地利用效率低下，很大程度上，政府对城镇和工业用地的垄断带来了这一问题；四是政府以往的征地方式引发的社会矛盾凸现且成本逐年高涨，在以往的大规模征地进程中，农民却是权益受损最严重的一方，补偿标准按农业用地价值来核算的，与土地最后的实际价值相差甚远，所以矛盾重重。有学者统计，2012年政府土地出让收益中有60%用于征地拆迁相关费用。

问题的症结还是在于农地和农民长期被差别对待，城乡存在巨大权利鸿沟。农村集体建设用地的自由流转市场要建立健全，就必须依靠要素市场的平等化，必须实现城乡用地“同地同价同权”。赋予农民更多的财产权，也要赋予更多其他政治权利。当然，此前农地入市试点出现的一些问题，也要在未来试验改革中针对性地规避或完善。

正如所说，改革是由问题倒逼而产生，又在不断解决问题中得以深化。目前我国群体性上访事件中60%与土地有关，问题不可谓不大。农地直接入市能在多大程度上缓解这一问题，仍然有待各地的改革深化和具体实践。

(三) 方案对策

1. 农村集体建设用地入市：

xxx十_届_中全会通过的□xxx中央关于全面深化改革若干重大

问题的决定》，说要建立城乡统一的建设用地市场，在符合规划和用途管制前提下，允许农村集体经营性建设用地出让、租赁、入股，实行与国有土地同等入市、同权同价。城乡土地领有同等的产权权利、适用同等的法律规则。这意味着集体土地不需要走变更为国有土地之后的程序、过地方政府的手才能上市。农民持股的村集体，甚至持有单块土地的农户及农民本人，都能同地方政府一样，成为土地供应的主体。农村集体土地的上市，显然不宜走政府拍卖的老路，必须以打破土地一级市场的垄断为目标，并与政府土地拍卖形成分庭抗礼的竞争态势，地价才有望不受操控。农村土地入市要想真正对抑制房价起效，显然更需竞争机制的引入以及利益关系的重建。而且这也将打破长期以来土地被地方政府垄断的格局，也将打破长期以来，土地市场由政府与开发商分肥的利益格局。

值得注意的是，在流转过程中要始终坚持18亿亩耕地红线，坚持用途管制，防止在流转过程中把农地都变成建设用地。此外，《决定》中对三类不同性质的土地，改革方向和重点是不一样的。

第一类是关于承包地经营权，明确要在坚持保护耕地前提下，“赋予农民对承包地占有、使用、收益、流转及承包经营权抵押、担保权能”。

第二类是农村集体经营性建设用地，明确“在符合规划和用途管制前提下，允许农村集体经营性建设用地出让、租赁、入股，实行与国有土地同等入市、同权同价”。即允许的是工业、商业、综合等性质的经营性建设用地出让、租赁、入股。

第三类是农村宅基地，明确可“选择若干试点，慎重稳妥推进农民住房财产权抵押、担保、转让”。但要坚决遏制“小产权房”，小产权房不合法的根本原因，是其不符合土地利用规划，违反了土地用途管制，冲击了耕地保护红线。这意

味着，即便改变集体土地性质，小产权房也无法合法化。

2. 农村土地确权：

农民享有的法定财产权利中，土地是其最主要的要素。但是跟农民有关的农村集体土地中，农民的用益物权长期得不到保障。除了农民对自己的承包地和宅基地上享有用益物权外，对村集体的资产，农民也享有相应的权利。赋予农民更多财产权利，主要是土地财产权，包括抵押、处置及最根本的交易权。

建立城乡统一的建设用地市场，农村集体建设土地入市是未来的必然趋势，但前提是须明确产权主体及权益分配机制，防止公权力侵占。如科斯定理所说：权利的清晰界定是市场交易的本质前提。确权不是形式，而是一种关系的终结，也可以说是市场交易的需求在倒逼产权权利的界定。截至__年6月，全国林地确权亿亩，已完成；颁发林权证1亿本，占已确权林地面积的。全国农地确权，应像林地确权一样，尽量在物理上确权到每家每户；一些农地如果在物理上确权到户难度太大，那可在物理上确权到村集体，但在股权上仍要确权到户。这样，持有本村全部或部分农地的村集体就是股份公司，村集体持有的农地就是法人财产，农户或农民就是股东。这两种确权方式，均可确保农户或农民对农地的产权权利，在此基础上，村庄治权与产权分离也就手到擒来了。

3. 治权产权分离：

目前农村最大的问题是治权产权不分：一方面村支书或村主任以村集体的名义，把持了本应为“村民自治组织”的治权，做了几十年的村支书与村主任并不鲜见，根本不受任期限制；另一方面这种落到少数人手里的治权，又延伸到根本没有确权到户的村集体土地上，这些内部人等于变相把持了本应属于农户与农民的农地等资产，可以通过利益输送等隐蔽方式甚至明目张胆的方式化公为私。这是农村不稳定的根源所在。

(四) 评估决策

1. 农村产权改革给农民带来的好处：

十_届_中全会允许转包耕地、出让宅基地、农村集体建设用地和城市建设用地可同地同权同价是给农民发了三个大红包。

第一个红包是耕地转包。农民将承包地转包出去，平均转包的费用上海大概一千多元，中部七八百元，西部是三五百元。

“这些地你自己不种让别人种一年拿到七八千块钱。两口子到城市打工，一年挣6万块，加上转包费，一年收入7万，就进入中等收入家庭了。地交给别人种，人家搞规模化经营，效率高，又可以发展高附加值的农产品。你不转包出去，你就拿不到第一个大红包。”

第二个红包是出让宅基地。一旦宅基地商品化，商品价值一下子可以实现几十万亿，就装进农民口袋里了，城乡收入差距一下子就缩小了，中国就可以走出中等收入的区间进入高收入国家行列了。

“现在中国土地最大的潜力是宅基地，城乡建设用地一共22万平方公里，包括县城和城市以上的大中小城市占5万，宅基地却占17万，农村一个人的建设用地是城市的倍。宅基地这么大的红利，这么大的资源不去发挥作用？_中全会把这个金库打开了，谁率先把自己的宅基地转让谁就可以拿到这个红包。”

第三个红包，便是《决定》提到的农村集体建设用地和城市建设用地可同地同权同价。过去农村建设用地是先征地变成国有，再搞一级开发，再进行招拍挂，现在农村集体建设用地进入市场了，无论是集体收入也行，分给老百姓也好，又是一个大红包。。

2. 对于此次农村产权改革的担忧：

机会都没有，从前理论上的拥有便成为现在事实上的没有。

还有些人担心热钱会涌向农村市场。放开农村建设用地市场后，应该注意热钱向土地市场的大量涌入。最近几年，国际金融资本过剩，导致国际上亿公顷土地被金融资本侵占，形成新的“圈地运动”。而近几年，中国也存在增发货币，金融过剩的现象。一旦农村建设用地开闸，这个政策将对那些“有钱人”成为利好，便于他们将热钱流入农村建设用地市场。以后，农村建设用地将成为新的投资领域，这个问题应该引起重视。

3. 土地产权改革的阻力：

值得一提的是，农村土地要实施流转，还面临着土地政策法规瓶颈。1986年颁布，1998年第一次修订的《土地管理法》第63条规定，农民集体所有的土地使用权不得出让、转让或者出租用于非农业建设。对此，中国城市经济学会副会长□xxx法律中心顾问杨重光在接受记者采访时指出，在我国现行法律范围内农村集体建设用地并不允许出让或转让使用权。放开集体建设用地自由流转的最大瓶颈是法律红线，而所面临的法律瓶颈不仅止于《土地管理法》、《集体土地征收补偿条例》甚至《宪法》都得随之进行修正。

“三农问题”专家、中国人民大学农业与农村发展学院院长温铁军强调，《决定》中提出“同等入市、同权同价”，将打破长期以来土地被地方政府垄断的格局，也将打破长期以来，土地市场由政府与开发商分肥的利益格局。要打破传统的利益固化格局并非易事。一是这种利益固化格局已形成，如果切断地方政府融资渠道，将导致地方政府资金链条断裂。二是农民的权益保障呼声较弱。要想实现“同市同权同价”，还有很长的路要走。

五、结语

古老的土地，连接过去伸向未来，

我们走在中国的大地上，

我们走过乡土，走过城镇，走过大都会，

又将目光聚焦在了黄土地、黑土地、红土地上；

我们走在中国的大地上，

这片土地曾经悲伤，这片土地曾经辉煌；

我们走在中国的大地上，

这片土地沐浴阳光，这片土地充满希望。

六、参考文献

1. 何三畏，《土地：_年后的又一个巅峰时刻》，《南方人物周刊》，_年11月1日第38期。
2. 陈斌，《产权治权分离 稳定繁荣之基》，《南方周末》，_年11月21日。
3. 周其仁，《改革土地财政的难点》，，《经济观察报》，_年11月16日。
4. 戴志勇，《抓住改革时间窗口，完成现代国家转型》，《南方周末》。
5. 《形成新型工农城乡关系，让农民平等参与现代化进程》，《新京报》，_年11月21日。

6. 高远至，《农地入市大势所趋》，《半月谈》。

8. 《中财办：农地流转不能一哄而上》，《新京报》，__年11月21日。

9. 《决定起草组成员：_中全会送了农民三个大红包》，凤凰财经台，__年11月26日。

组织系统信息化建设的意义篇九

深刻把握“把信访纳入法治化轨道”的要求，以“信访法治建设年活动”为抓手，切实提升信访工作法治化水平。

1、明确信访工作职能定位。进一步理顺信访部门与相关部门的关系，把信访工作的职责定位在“了解社情民意、汇集意见建议，分析稳定风险、评估政策得失，排查矛盾隐患、解决合理诉求”上，使信访工作真正回归本位，做到不越位、不错位、不缺位。

2、大力推行“法定途径优先”。按照信访法治化的要求，积极并善于运用法治思维和法治方式处理信访问题，加大审查甄别工作力度，着力推行法定途径优先解决信访问题，对已经或者依法应当通过诉讼、仲裁、行政复议等渠道解决的，积极引导信访群众通过法定救济途径合法理性表达利益诉求，认真做好行政争议事项的分流办理；对各种社会矛盾和各方面利益诉求切实做到依法按政策解决化解，努力把依法治国的理念和要求贯穿到信访工作制度改革的各项任务中，自觉维护法治权威。

3、全面落实两个《办法》、两个《实施细则》。把贯彻落实国家xxx[]关于进一步规范信访事项受理办理程序引导来访人依法逐级走访的办法》和省、市《实施细则》，以及国家xxx[]关于进一步加强初信初访办理工作的办法》作为积极稳妥推进全市信访工作制度改革的切入点和着力点，切实加大诉访

分离规范化建设的工作力度，与政法机关协同配合，建立健全涉诉信访问题导出制度、公开移交制度、转化解困制度等；压实首办工作责任、提高实体办理质量、双向规范信访秩序，从制度上解决好越级访突出的问题，使信访问题在初次、在基层就能得到及时就近就地解决。

4、规范信访问题包案和终结制度。把领导干部办信接访下访包案作为党员干部直接联系群众的一项常态化的重要制度，与下基层调查研究、深入联系点、扶贫帮困等结合起来，提高工作实效性；严格规范党政领导干部包案化解工作，加大联席会议、信访听证、复查复核及案件评查工作的力度或密度，使领导干部把处理信访问题的精力更多地放在化解积案上，努力实现案结事了。规范信访终结制度，只有无法进入行政复议、行政仲裁或行政诉讼等法定渠道的信访事项，才可以按照规定启动信访办理、复查、复核程序，防止用信访终结替代司法终结；对于争议较大的复查复核信访事项，尽可能采取实地调查、公开听证、会商评议等方式，提高工作透明度和公信力，对已终结的信访事项，要视情在一定范围内公开；认真开展已终结案件的抽查、评查工作，对存在瑕疵的要及时予以纠正，对弄虚作假并造成严重后果的要严肃追究责任。对已经依法依规终结的信访事项，各级信访部门和职能部门一律不再受理。

5、加强人民建议征集和提出信访建议工作。建立健全人民建议征集的平台、机制、方法，鼓励和引导群众对党委政府工作献计献策，推动党委政府决策的科学化、民主化。完善信访建议提出的程序和跟踪督办、评价机制，切实维护好群众利益，从源头上预防和减少矛盾隐患。