# 典型案件剖析工作总结(19篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2025-02-08

*典型案件剖析工作总结1风平浪静两月有余，又有多名出租车司机报案称遭到暴力持械抢劫，有3名司机被歹徒用刀捅伤。经过艰苦工作，兰州市公安局交通治安分局于今年3月27日～28日，又抓获了以钟鸣鼎为首的抢劫团伙成员共9名，破获案件16起，追回手机3...*

**典型案件剖析工作总结1**

风平浪静两月有余，又有多名出租车司机报案称遭到暴力持械抢劫，有3名司机被歹徒用刀捅伤。经过艰苦工作，兰州市公安局交通治安分局于今年3月27日～28日，又抓获了以钟鸣鼎为首的抢劫团伙成员共9名，破获案件16起，追回手机3部。

通过这两起系列特大抢劫案的成功侦破，我们不无忧虑地看到，虽经多次打击，兰州市青少年结伙抢劫甚至形成犯罪集团实施暴力抢劫出租车的恶性案件的发生反而有强劲反弹现象，而且成员日趋低龄化、职业化，且有由结伙作案向有组织犯罪演变的趋势；作案手段日趋智能化，“犯罪移植”更加普遍；逃避打击方式日趋多样化，反侦查意识更加主动。这是一个很危险的信号。为此，我们特意对吕建龙集团和钟鸣鼎团伙进行剖析研究。

吕建龙集团和钟鸣鼎团伙在犯罪形式、作案对象、作案方式和犯罪目的方面有着惊人地相似。首先他们都不约而同地实施了共同犯罪行为，由“散兵游勇”转向了“集团作战”；其次他们在作案对象的选择上煞费苦心，全部选择有一定经济基础而又容易下手的的士或面的司机，抢劫的都是现金或容易变现的财物，而对机动车本身不感兴趣；再有在具体的作案方式上，他们也往往采用先骗租再抢劫的方式，中间还伴有暴力或暴力威胁行为，一但得手便逃离现场；最后在犯罪目的上，他们主要是求财，目标指向明确，一般不伤人命，财物一但得手马上销赃变现，然后在集团或团伙内部分赃。这两帮人之间也是藕断丝连，不少人都互相认识，钟鸣鼎团伙部分成员还曾经参与过吕建龙集团抢劫出租车司机的犯罪活动。

但是吕建龙集团和钟鸣鼎团伙最大的区别就是“专业”和“业余”之分，由于两者生存的经济基础不同，个体又有着不同的人生阅历和社会经验，从而决定了两者有以下六个方面的区别：

一、成员结构。吕建龙集团由吕建龙（20岁）、汪文旭（22岁）、马慧清（18岁）、唐占仓（17岁）、张建雄（20岁）、冶斌（25岁）、马尤努斯（23岁）7人组成，均为进城打工的回族农民，成员成分单一；钟鸣鼎团伙由钟鸣鼎（20岁）、钟新辉（21岁）、马兰生（21岁）、马小亮（18岁）、孙大伟（18岁）、妥旭东（16岁）、马立成（18岁）、崔云军（15岁）、杨国才（16岁）等9人组成，有农民、城镇无业人员和在校中学生，成员成分较为复杂。

三、形成基础和犯罪动机。吕建龙集团7名成员是从农村盲目流动到兰州后，在兰州结识的，由于有相同的生活习俗、宗教信仰和共同的生存需求，所以臭味相投成了一丘之貉，进而结成较为稳固的犯罪集团疯狂作案，犯罪动机单纯，就是为了谋生，反映到作案目标选择上，则体现为从现金、手机和贵重物品到眼镜、打火机、皮带、皮鞋、衣服等日用品无论贵贱照单全收，一受害人就曾在大冬天被抢得只剩毛衣毛裤前来报案；钟鸣鼎团伙则较为松散，成员间结识主要通过社会关系、“朋友看朋友”就互相认识，结成团伙的基础仅仅是出于寻求刺激和小团体内的认同尊重的心理需求，犯罪动机较为复杂，有时是为了好玩刺激，有时是为了满足“泡小姐”、高享受的需要，不一而足，在作案目标的选择上只要现金和手机等容易变现的贵重物品，对其它不感兴趣。

四、作案过程。吕建龙集团在作案前，都由其首脑吕建龙事先踩点，确定好作案地点和时间后再组织其他成员动手，各成员有明确的分工，一般在半夜，或两三人骗租一辆出租车，行至预定地点后开始抢劫，或由一人骗租一辆出租车，其他同伙埋伏在预定地点，出租车一到该地便里应外合开始抢劫，抢得的财物均由吕建龙负责销赃变现，然后由吕论功行赏，统一分配赃款；钟鸣鼎团伙则是临时聚集，随机产生犯意，随时都可能作案，作案时也没有明确的策划和分工，有时是三四个人结伙租车然后抢劫司机，最多的一次竟然八个人合伙抢劫了一个面的司机，抢劫所得财物多由钟鸣鼎负责分赃。

五、使用暴力程度。吕建龙集团成员自以为“不拿刀是要钱拿刀是抢钱”，他们认为如果伤及人命会引起警方的特别关注，不利于继续作案，因此一般都不使用凶器，有时甚至不携带凶器，也不造成受害人人身伤害，一但财物到手就立即停止施暴，迅速离开现场，受害人除了随身财物再无损失；钟鸣鼎团伙则更加肆无忌惮，每次都是持械行抢，被害人稍有不从就大打出手，甚至动用刀、铁棍、螺丝刀等凶器，已知有3名司机被他们捅伤，作案后他们不急于逃跑，有一次甚至当着被害人的面大摇大摆地走回附近一栋楼房，而且还在窗口观察被害人如何处理“后事”，被害人看在眼里却是敢怒不敢言，忍气吞声离开了现场，甚至没有报案。

六、逃避打击意识。吕建龙集团犯罪经验丰富，反侦查能力和逃避打击意识强，平日集团成员分居多处，通过手机、BP机等先进的通讯工具单线联系，日常生活十分朴素，为人处事保持低调，以免引起他人注意，利用治安管理中的死角、漏洞，伺机作案、销赃，所选择的作案地点多为偏僻而无警察巡逻地段，且不频繁在同一地、同一时段作案，作案后迅速匿踪，除非必要，一般不使用自己作案所获赃物；钟鸣鼎团伙则相对比较嚣张，团伙成员都有固定住所，行事张扬，追求与自己身份不相称的高消费享受，作案不选择时机场合，行抢时胆大妄为不计后果，作案后不急于藏踪匿迹、隐瞒身份，团伙成员崔云军（15岁）、杨国才（16岁）是兰州31中初三一班同学，抓获时还在上课，根本没有逃跑的意思。

那么吕建龙集团和钟鸣鼎团伙是如何产生和发展起来的呢？我认为是由于以下几个原因：

成为被社会忽视的“边缘群体”是他们走向犯罪道路的社会原因。吕建龙集团和钟鸣鼎团伙成员均为无业人员，年龄在15～25岁间，其中农民占绝大多数，他们处于人生观和世界观最重要的形成和发展阶段，可塑性强，但他们却生活在社会最底层，没有社会福利保障，没有稳定的职业和收入来源，除了双手几乎一无所有，法制观念淡薄，道德观念扭曲，成为缺乏社会必要关注的“边缘群体”，必需的 文化知识和法制教育对他们来讲是一件奢侈的事，为了生存和获得社会的认同、接纳和尊重，他们往往会因为臭味相投而勾结在一起铤而走险。

漏洞频频的社会环境是滋生犯罪的温床。兰州市的地下二手通讯器材市场长期吸纳盗抢手机、小灵通、BP机等赃物已是公开的秘密，有关部门对这一“黑市”的打击成效却始终难以持久。吕建龙集团和钟鸣鼎团伙成员抢劫所获的手机等通讯工具除了自用部分外全部在这个“黑市”里顺利脱手，销赃渠道的畅通便利解决了他们的“后顾之忧”。吕建龙集团和钟鸣鼎团伙的大多数成员长期租住出租屋，钟鸣鼎团伙成员大多有反常的经济表现，而有关部门和个人却缺乏必要的警惕性，以致养痈成患。这说明我们的社会治安综合治理工作中的确存在漏洞，并已给犯罪分子以可乘之机。

**典型案件剖析工作总结2**

参加工作以来，我热衷于本职工作，严格要求自我，摆正工作位置，时刻坚持“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度，在领导的关心栽培和同事们的帮忙支持下，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责，各方面表现优异，得到了领导和群众的肯定。现将三个月来的学习、工作情景简要总结

一、严于律己，自觉加强党性锻炼，政治思想觉悟得到提高。

始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用以指导自我的学习、工作和生活实践。热爱祖国、热爱党、热爱社会主义，坚定共产主义信念，与党组织坚持高度一致。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，工作进取主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，任劳任怨，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质。

作为一名刚步入运政的新人，我清醒地看到人生舞台已发生转变，自我又缺乏工作经验，所以仅有不断加强学习，积累充实自我，才能锻炼好为人民服务的本领。工作以来，始终坚持一边工作一边学习，不断提高了自身综合素质水平。

一是认真学习党的各种重要思想，深刻领会其科学内涵，认真学习“创先争优”，进一步夯实了理论基础，提高了党性认识和思想道德素质。

二是认真学习业务知识，始终坚持虚心好学的态度对待业务知识的学习。学习到了许多工作方法，与群众直接接触，真正做到深入到群众中去。平时，多看、多问、多想，主动向领导、向群众请教问题，机关学习会、各种工作会议都是我学习的好机会。此外，认真参加各类培训、会议，经过执法培训，熟练掌握了业务技能。业务知识的学习使我在工作上迅速成长起来。

三是认真学习法律知识。作为办公室人员需要负责处理各种文件，另外作为运政执法人员，更是直接涉及到许多法律法规的运用问题。结合自我的工作实际特点，利用业余时间，自觉加强了对法律法规知识的学习，进一步增强了法律意识和法律观念。

三、努力工作，认真完成工作任务。

我始终坚持严格要求自我，勤奋努力，时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，努力作好本职工作。不管是在办公室，还是在违规处理室，工作尽职尽责、任劳任怨，努力做好服务工作，当好参谋助手。

(一)办公室工作。能够说办公室工作是完全服务性质的工作，既要对外服务，也对内服务，工作中要做到“三勤”即嘴勤、手勤、脚勤：在接待群众来访办事时，都能主动询问是否有需要办理的事，遇到办理不了的案件时能耐心向其解释清楚，或帮忙其联系他人，使群众能尽快办好手续，树立好运政的形象。同时在组织会务、后勤管理、打字复印等工作上也尽职尽责，不留下任何纰漏。

(二)违章处罚室工作。在违章处罚室，先是认真学习《^v^道路运输条例》、《云南省道路运输条例》，了解法律法规，并解读大理州交通运政管理处下发的行政处罚自由裁量权基准执行标准;然后向有经验的同事请教相关问题，向他们学习操行、处理问题的的方法方式。在遇到驾驶员有疑问时，认真向他们解释相关的法律法规，使他们回顾三个月的来的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的提高，成长了不少，但也清醒地认识到自我的不足之处：首先，在理论学习上远不够深入，尤其是将理论运用到实际工作中去的本事还比较欠缺;其次，在工作上，工作经验尚浅，法律知识不足，情景了解不细，给工作带来必须的影响，也不利于尽快成长;再次，在工作中主动向领导汇报、请示的多，相对来说，为领导出主意、想办法的时候少。

在以后的工作中，我必须会扬长避短，克服不足、认真学习、发奋工作、积极进取、尽快成长，把工作做的更好，为人民群众做的，贡献做的最大。

**典型案件剖析工作总结3**

1.镇党委在年初召开专题党委会研究全镇的党风廉政建设工作，制定了实施意见，对全镇全年党风廉政建设工作进行了详细的安排和部署，全年召开了专题的党委会五次研究部署党风廉政建设和反腐败工作，并多次在党委会上对其它部门工作加强了纪检的监督和检查，

镇党委以文件形式明确了党风廉政建设责任主体，做到了层层分解落实相关责任。认真贯彻一岗双责制，并对相关人员和责任人签订了廉政责任书。今年在年初党委中心组学习计划中安排了四次廉政教育内容，又在“七一”再次开展中心组扩大会议进行廉洁反腐教育。

2.扎实开展了全镇的党务、政务(村务)、事务公开工作，分季度对全镇机关、部门和各村的党务、政务、村务等公开工作进行检查督促，并把各单位和村开展工作情况纳入年度目标考核内容之一。

3.认真贯彻落实《廉政准则》、《规定》等党员干部廉洁自律和厉行节约的.各项规定，加强对党员领导干部的监督。并根据规定对我镇的干部和机关管理条例进行修订和完善，把对干部的检查督促情况作为干部评优评先的重要依据。

4.认真开展“三整治一清理”专项作风建设活动。通过自查，我镇无滥发津贴补贴、领导干部大操大办婚丧喜庆个人事宜借机敛财、领导干部违规经商办企业的情况，干部职工工作纪律情况良好。

5.认真开展20\_年纪检监察调研工作。通过几个月的调研，我镇纪委成功写出题为“新形势下乡镇如何加强廉政文化建设”的报告。

6.进一步加强廉政文化“九进”工作。

7.督促检查参与同级党组织民主生活会，并及时向县纪委报送同级班子民主生活会情况，

今年完成自办案件1件，做到了安全文明办案，并以案件来教育人，完成县纪委下达的任务。

自办案件严格执行了查审分离制度，案件事实清楚，证据充分完善，程序合法，手续及行文等符合有关规定和要求，执纪执法到位，警示教育效果明显。

按时上交了办结的案件材料，不涉及违纪资金，不存在案件失泄密现象。

建立了纪检监察信访工作处理流程，坚持定期下访和接访，信访举报渠道畅通。未发现有群众信访举报违规违纪行为。

镇纪委将行政效能监察工作纳入了年度纪检监察内容，对镇机关各项管理制度进行修订和完善，并以全本下发至各部门进行学习，要求全体镇干部以制度要求为行为准则，由镇纪委组织相关部门和人员一定期抽查所有干部对制度的执行情况，并设了意见箱，收集群众对干部办事服务的意见和建议。坚持做到了党政主要领导每月研究一次行政效能工作，随时检查督促便民服务中心的工作。

认真落实了监督检查工作制度，均能严格按上级要求完成工作任务，对相关问题进行了定期不定期的执法治理，未发现执法检查不及时、不到位的现象。未发现有损害群众利益的不正之风，相关部门和单位均能积极配合县行评组政风行风测评。无违规违纪进行招投标的情况。

**典型案件剖析工作总结4**

个人工作总结 工作总结案例范文

不知不觉间，来到焦化公司已经有3年时间了，在工作中，经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这几年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

一、个人工作总结

硫氨段工作自己总结一下。

二、在工作中主要存在的问题有：

1、由于几年来对业务的学习，对相关的流程有了越来越深的认识。

2、在工作中，有很多新的技术问题，但是深知发现问题、解决问题的过程，同时也是学习的过程，通过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。

3、有时候对工作认识不够，缺乏全局观念，对硫胺工段还缺少了解和分析，对工作定位认识不足。从而对工作的最优流程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。不过我相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

三、工作心得

1、在工作实践中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。

工作中，很多工作是一起完成的，在这个工程中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、有效和清晰。

2、工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，我在平时工作中取得了令自己满意的成绩。能够积极自信的行动起来是这几年我在心态方面最大的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算；遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

3、在工作中，经过实际的教训，深刻理解了时间的滞延是对公司很大的伤害，这就需要我们在工作前，一定要对业务流程很了解，在工作之前，多辛苦一下，减少因为自己对工作流程不能很好的表达的原因，耽误公司的生产。

在工作中，我学到了很多技术上和业务上的知识，也强化了生产的质量、成本、进度意识；与身边同事的合作更加的默契，都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候能有他们在身边。我一定会和他们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

四、工作教训

经过这几年的工作学习，我也发现了自己离一个职业化的人才还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的工作中主要有以下方面做得不够好：

1.工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急；

在工作时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，今年在计划上自己进步很大，但在这方面还有很大的优化空间。

2.对流程不够熟悉；

在工作中，发现因为流程的问题而不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏还有当时设计考虑不到位的地方，对于这块的控制力度显然不够。平时总是在开发，但说到底对业务很熟悉才是生产很好完成的前提

3.工作不够精细化；

**典型案件剖析工作总结5**

全体教职工基于学科核心素养，自觉促进自我业务能力成长。如语文学科，杨旭老师引导学生通过阅读中华传统文化经典作品，积累文言阅读经验，增进对中华优秀传统文化的理解，增强文化自信。基于此教学目标，设计了预习论世、诵读知意、鉴赏感怀、短评见解教学环节玩转课堂，化传授为探索，化平淡为新奇，令人受益非浅。如英语学科，贾全祥老师深度挖掘文本，课堂组织有条不紊，师生高频互动、高效生动。英语小故事梳理记忆深处的感动点，提高学生述说故事情节的意识，落实了英语核心素养的语言能力和学习能力。数学学科，权广老师在在教授《等腰三角形》时，力图向学生传授：“实验——观察——发现——猜想——论证”的数学思想方法．让学生体验数学活动充满探索性和创造性，培养学生多角度思考问题的习惯，从而提高学生分析问题和解决问题的能力．

关于学生应用新知能力的培养，基于学科作业总量减少，作业设计开启了大单元总体设计模式。作业有了总体构思、结构，避免了机械性、重复性、繁杂性作业的出现，体现了精练性、能力性、拓展性。

二、

作业总量减少，为了学生课后有去处、兴趣有培养、情操有陶冶，也为了不让校外辅导机构钻空子，我校开设各具特色课后课程，学生根据兴趣爱好选课。历经两个多月时间，学生从兴趣到特长，从课程到文化，他们期盼每一次有趣的新课程，他们在一次次课程中收获感悟和成长……

我校七八年级每周开发出16节各具特色课程。内容丰富，形式多样，打造了一套“五育并举、五育融合”的课程体系：以德立身——整合思政课程资源，开发出班队活动课，学生班队活动有了固定时间，开启了同学们在班队活动中成长模式，师生密切合作、自我组织、自我成长；以智开慧——立足学科核心素养，深度挖掘学科资源，开发思维训练、英语演讲、汉字录入为代表的多样化校本课程；以体健身——坚持传统与现代交融、竞技与休闲并行、健体与养心交织，开发以足球、篮球、乒乓球、羽毛球、棋类为代表的体育课程资源；以美养心——充分挖掘学科课程美育功能，以音乐、舞蹈、书法、绘画、诵读为载体，整合艺术教育课程资源；以劳育行——开展班级卫生、个人卫生、寝室卫生综合评比，引导学生崇尚劳动、尊重劳动、诚实劳动，倡导劳动生活化、生活劳动化。

如今，走在茶中校园，教室里、操场上、实验室，处处活跃着学生的身影：那边交流探讨，激烈踊跃；这方载歌载舞，精彩纷呈。在老师的带领下，学生们如痴如醉地徜徉在知识与艺术的海洋里。教室里，小组合作，思想碰撞，动脑动手，不亦乐乎；运动场上，每一次跳跃，每一个发球，汗水与青春恣意飞扬；实验室内，开启科学探索发现魅力之旅。课后服务，为孩子们打开了另一扇窗，自信、快乐洋溢在脸上，收获与提升内化于心。让孩子们看到更精彩的世界，遇见更优秀的自己。

**典型案件剖析工作总结6**

按照觉委关于召开20\_年支委会民主生活会的通知要求,我认真学习了“以案促改”等有关文件精神,积极参加党委中心组专题学习研讨,紧扣以案为镜鉴,推动“以案促改^v^这一主题,联系张坚案等反面典型,结合个人思想、工作及作风实际,进行了深刻的对照剖析,现报告如下,请同志们批评指正。

张坚身为党的高级领导干部,理想信念缺失,与人民群众毫无感情,道德败坏,腐化变质,严重违^v^的纪律并涉嫌违法犯罪,且在党的十八大后不收敛、不收手,性质十分恶劣,特别是对全省扶贫工作带来的伤害和影响,更为严重。严肃查处张坚案件,充分表明了以^v^同志为核心的^v^坚持觉要管党、全面从严治党,一刻不停歇地推进党风廉政建设和反不廉洁斗争的鲜明态度和坚强意志,充分彰显了我们党在推进社会革命的同时进行自我革命的坚定决心和无畏气概。我坚决拥护^v^对张坚严肃查处的决定,坚决与张坚的错误思想和行为划清界限,坚决执行中省关于开展“以案促改^v^工作的安排部署。

作为一名党员领导干部,我始终坚持讲政治、顾大局、守纪律,坚定共产主义理想信念,自觉贯彻执行党的基本路线和方针政策,在工作、生活中严格要求自己。但对照此次专项警示教育的标准和要求,我认为自己还存在一些问题和不足。

(一)贯彻落实^v^四个意识^v^方面

张坚严重违反政治纪律和政治规矩、工作纪律,毫无“四个意识^v^,对^v^关于脱绘攻坚重大决策部署落实不力、消极应付,这对我是一个警示。虽然我在政治上能够始终牢固树立政治意识、大局意识、核心意识、看齐意识坚决维护^v^^v^记在^v^和全党的核心地位、维护^v^权威和集中统一领导。但在学用关系处理得还不好，理论学习和具体实践一定程度上存在脱节。

（二）遵守政治纪律方面

(三）遵守组织纪律方面

严明的组织纪律是保持党的创造力、凝聚力、战斗力的基本条件。张坚案就存在不按规定报告个人有关事项,在组织谈话函询时不如实说明问题,违规选拔任用干部等违背组织纪律的问题。我在工作中能够坚持民主集中制,坚持做到集体领导和个人分工相结合,自觉维护班子团结服从组织安排,摆正个人与组织的关系,严格按照程序、规矩办事能够按照要求,如实向组织报告个人情况和有关事项。但在组织生活中,与班子成员和中层干部主动沟通交流多,与一般干部职工交流谈心较少,而且大多是就事论事,讲工作、讲成绩较多,很少谈问题、谈缺点,在深挖思想根源、真正触及灵魂深处上做的还不够,在频度和深度上还需进一步加强

(四)遵守廉洁纪律方面

人生道路很长,但关键之处往往就是几步,放松自律,就会铸成大错。张坚案就是一个典型,小贪收不住,就会成为大贪。我在工作中能够自觉落实中央八项规定精神及实施细则的具体要求,紧绷康洁自律这根弦,严格执行廉洁自律各项规定,自觉抵制各种诱惑和不廉洁侵袭,带头树立良好家风,不存在利用职权或影响为家属亲友谋求特殊照顾的行为,不存在收受礼金的行为。

(五）遵守工作纪律方面

党的工作纪律,是党组织和党员依规开展各项工作的重要保证。我能够按党性原则办事,按政策制度办事,按制度程序办事。但是更多的注重自身严格要求,目前对单位的管理制度和内控体系学习了解的还不够全面细致,些程序、规定也是边干边学,需要进一步加快学习和掌握管理制度和纪律规定。

(一)理论学习还不够深。在学懂、弄通、做实^v^新时代中国特色社会主义思想上还不够扎实、不够深入、不够细致,主动性、规划性、系统性还不充足,存在用到才去学的现象,客观上以工作忙、压力大、事务性工作多为借口,没有处理好工学矛盾。对会议、文件的学习还存在实用主义心理,与对工作联系紧密的内容学得相对多一些,对其他方面的学习不够及时。

(二)党性锻炼还不够强。面对党委安排的工作任务,没有很好地处理好抓业务工作与加强自身党性锻炼的关系,存在忙于事务性工作而放松主观世界改造的现象,对严肃党内政治生活强调安排的多,身体力行的少,在虚心听取和接受同志们和基层群众的批评建议方面流于形式,对一些社会不良风气、错误言论甚至损害党的形象的言行批评抵制不力,政治斗争性还不够强,精神上^v^缺钙^v^的问题解决得不够好。

(三)工作创造性不强。随着参加工作时间的增加,工作环境的变化,我在勇于担当作为、干事创业、奋发有为方面的劲头和积极性时有减弱,还习惯于用老方法、老思路解决问题,工作的阅劲、干劲、拼劲还需要再增强,工作积极性、主动性、创造性还是不够强。

(一)强化党性修养，做到心中有党。作为一名^v^员,我要以案为鉴,努力加强自身的党性修养,做到心中有觉、心中有民、心中有戒。要持续认真学习马克思主义基本理论特别是^v^新时代中国特色社会主义思想,学会运用马克思主义立场观点方法观察和解决问题,挺起^v^人的精神脊梁,补足^v^精神之钙^v^。

(二)强化使命担当,做到心中有责。脱贫攻坚作为当前我党推进全面建成小康社会伟大目标的^v^硬骨头^v^,是检验^v^人使命担当的试金石。

(三)腥化廉洁自律,做到心中有戒。作风建设永远在路上,廉洁自律没有休息区。我将严格遵守党的政治纪律、组织纪律、廉洁纪律、群众纪律、工作纪律、生活纪律,对照觉童党规觉纪净化自己的思想、校正自己的行为,从反直教材用中受到教育和警醒,养成遵规守纪的高度自觉,把高标准、严要求贯穿到日常生活的每个细节,做忠诚、干净、担当的党员。

**典型案件剖析工作总结7**

领导干部民主生活会日程安排

一、6月28日至30日，学习。利用3天的左右的时间进行学习，其中集中时间学习时间不少于一天。学习重点：⒈《党章》、⒉“三个代表”重要思想、⒊hjt^v^在中纪委六次全会上的重要讲话和关于社会主义荣辱观的重要论述、⒋党的十六届四中、五中全会精神、⒌《中国^v^党内监督条例(试行)》、⒍《中国^v^纪律处分条例》。

二、7月1日至15日，征求意见。采取“上、下、左、右、内、外”的方式进行意见征求，即：上级部门、下级单位、相关部门、机关干部职工、行风义务监督员、监管对象等。针对地区局领导班子和班子成员在执行党的方针政策、思想作风、工作作风、生活作风、学风、服务态度、服务质量、开拓创新意识、廉政建设、工作纪律等方面进行意见征求。 四、7月17日至19日，反馈意见建议。向党组和班子成员反馈征求意见梳理出来的意见和建议。

五、7月20日至8月7日，撰写剖析材料。班子成员根据反馈的的意见和建议及谈心活动中指出的问题和不足，认真撰写个人剖析材料，为召开民主生活会奠定基础。 六、报告。7月25日前向机关工委报告会议的筹备情况和会议的主题(特殊原因无法召开的提前20天写出书面报告)。

七、召开。8月8日召开局领导干部民主生活会。

**典型案件剖析工作总结8**

党的十七届四中全会《决定》指出，要“坚持党要管党、从严治党，提高管党治党水平”。这既是我们党从长期执政党建设实践中得出的宝贵经验，也是加强和改进新形势下党的建设必须长期坚持的重要指导原则。近年来，宜兴市在始终保持惩治腐败高压态势的同时，着力做好查办案件的“后半篇”文章，在全省率先提出了以案件调查报告、查案工作总结报告、案发单位整改意见报告、典型案例通报报告、对上建议报告为主要内容的查办案件“一案五报告”制度，充分发挥查办案件的综合效应，实现了坚决惩处与有效预防的良性互动。20\_年11月30日，江苏卫视江苏公共频道廉政时空栏目进行了专题报道，并被列入《^v^无锡市委贯彻落实(建立健全惩治和预防腐败体系20\_―20\_年工作规划)实施意见》和无锡市纪委第十一届五次全会工作报告。

“一案五报告”制度实现了标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防的有机互融

在切实加大查办案件力度，提升依纪依法查办案件水平的同时，明确要求查处每一个案件后，不仅要形成高质量的案件调查报告、查案工作总结报告，而且要根据不同的案情，分别形成案发单位整改意见报告、典型案例通报报告或对上建议报告，对有影响的大要案原则上要同时形成五个报告。

1、全面反映案件查处情况，形成高质量的调查报告。调查报告是全面反映案件调查程序和实体的重要材料，是案件调查工作成果的集中反映。一份高质量的调查报告，对案件定性量纪起着至关重要的作用。为此，市纪委要求每查结一个案件，都要求案件承办人及时起草调查报告。调查报告应包括以下内容：被调查对象的基本情况；调查工作程序及结果的概要情况；已查实的违^v^纪政纪的问题；调查组的意见建议。调查报告还要重点反映查案程序的合法性、规范性以及案件证据收集的充分性和关联性，对涉嫌违法犯罪的，必须写明查实的违法犯罪事实，提出定性和处理意见，为案件审理和剖析提供翔实的原始资料。

2、认真总结案件查办工作，形成高质量的查案工作总结报告。每一个案件的成功查办，都有一些值得总结借鉴的经验或需要吸取的教训。因此，市纪委要求认真总结查办案件的得失显得尤为重要。案件结束后，由分管领导或案件主办人组织召开总结会议，认真进行总结分析，并形成书面总结报告。查案工作总结报告的主要内容为：一是认真总结案件突破和查办的整个过程，梳理出该案件成功突破和彻底查办的“关键因素”，为今后工作提供“向导”和“路标”。二是认真总结案件成功查办的基本经验，力争找到一些带有规律性的东西，使今后工作少走一些弯路。三是认真总结查办案件过程中的不足，分析原因，引以为戒。四是认真总结违纪违法案件的成因、特点和规律以及所带来的启示。

3、及时排查问题，形成高质量的案发单位整改意见报告。市纪委通过多年的查办案件工作实践认识到，某些领域案件之所以查而又发，一些单位腐败之所以层出不穷，甚至“前腐后继”，很大程度在于制度不健全、不落实。为此，在认真剖析案件的基础上，注重分析和查找案发单位内部管理、制度建设上有哪些问题、漏洞和薄弱环节，进而以监察建议书、纪检建议书等形式下达整改通知，督促案发单位限期抓好整改，做到查处一起案件，完善一套制度。

4、深刻剖析典型案例，形成高质量的典型案例通报报告。市纪委认识到深刻剖析已查办的典型案例，对党员干部进行教育，是纪检监察机关开展党风廉政教育的最大优势，也最能震慑腐败分子。为此，注意选取一些典型的案例，深入分析腐败分子走上违法犯罪道路的主客观原因、案件造成的严重损失和危害、案件带来的警示等，形成高质量的案件剖析报告，并以下发通报、召开警示教育大会、拍摄电教片等形式，用“身边事”教育“身边人”，筑牢党员领导干部的思想道德防线，做到查处一起，教育一片。

5、积极建言献策，形成高质量的对上建议报告。对一些案件暴露出来的涉及全局性工作、不属纪检监察机关职能范围解决的体制机制等方面的深层次问题，市纪委及时以《送阅件》的形式，呈报宜兴市委、宜兴市政府主要领导，从本地区经济、政治、文化以及社会等宏观方面提出加强和改进工作的建议，为党委、政府决策提供参考。

“一案五报告”制度实现了查办案件与教育、制度、监督的良性互动

宜兴全面推行“一案五报告”制度以来，通过扎实有效的工作，取得了预期的效果，在切实加大惩治力度，提升依纪依法查办案件水平的同时，增强了教育的针对性，制度建设的有效性，监督制约的互动性。

1、提升了依纪依法办案的水平。市纪委对查案工作进行事后总结，不仅是一个总结经验得失的过程，更是一个相互学习取长补短的过程。市纪委通过总结不仅全面提升了依纪依法办案的水平，而且也全面提高了办案人员的业务技能和水平，更推动了查案工作向更高水平迈进。“一案五报告”推行以来，案件检查部门向审理部门提交的调查材料，从未出现定性错误、量纪不当、证据缺失的问题，向司法机关移送的案件从未出现定性不当、当事人事后翻供的情况。

2、有力地推进了反腐倡廉制度建设。市纪委注重深度挖掘查案中存在的个体问题，多视角排查案发单位制度建设中存在的突出问题，举一反三、以点带面，有力地推进了宜兴市制度建设深化提高年、规范执行年活动。两年来，下发多份纪检监察建议书，在市纪委的指导下，案发单位共建立和完善各项制度150多项，有力地推进了宜兴市党风廉政制度建设。

3、增强了党员干部警示教育的说服力。市纪委通过对典型案例的全面剖析，召开全市领导干部警示教育，用身边事教育身边人，使党风廉政教育特别是党员领导干部警示教育更具针对性，更有说服力，对于引导党员干部以案为鉴，吸取教训具有极强的警示提醒作用，进一步增强了党员干部廉洁从政、勤政为民的自觉性。

4、提高了建言献策的认可度。市纪委对案件查处、信访调查以及执法监察中暴露出来的涉及全局性的深层次问题，积极建言献策，以《送阅件》的形式，呈报市委、市政府主要领导，较好地发挥了纪委的参谋作用。在外出学习、多方调研的基础上，市纪委及时向市委、市政府提出了建立招投标统一交易平台的建议，随后宜兴市成立了市级招投标中心，把政府投资工程招投标、政府采购、产权交易纳入统一平台，较好地发挥了市场配置资源的基础性作用。

5、实现了惩处与监督的双向互动。市纪委对违纪违规问题比较集中的领域，牵头组织相关单位和部门开展集中专项治理，加大源头治理腐败力度。对查办案件中发现的带有普遍性的问题作为下年度执法监察、效能监察以及党风廉政建设和反腐败工作的重点项目。对监督检查和专项治理中发现的严重违法违纪问题严肃查处，实现惩处与监督的双向互动。在查案中，发现某山区违法建设问题比较突出，对此向市委、市政府提出开展执法监察和专项整治的建议，得到了市委的充分肯定。

**典型案件剖析工作总结9**

1996年，海底捞经过两年的努力，店面由原先的70多平方米曾扩到400多平方米。由于店面扩大，桌数增多，刚开始总是坐不满，生意也平平淡淡。此时张勇非常着急，但他没有乱了分寸，他知道只有通过更好的服务，让所有消费的顾客都满意，生意才能一步一步好起来。细心的张勇发现最近总有一对母女俩到店里吃饭，这对母女每次来最多点三样素菜，消费奇低，最多吃十几块钱。张勇没有应为这对母女消费低而轻视客人，他总是一视同仁的给母女二人服务。但是个别员工并没有真正理解到服务的真谛。

一天，母女二人来吃饭，当台服务员表现的比较懈怠，还小声对旁边服务员说“这两位又来了，每次都吃那么一点钱”。

母女听到了服务员谈话，觉得非常没有面子，起身准备离开。细心的张勇发现了母女的举动，赶忙上来询问原因。母亲非常有修养，还不好意思的对张勇说：“其实每回来吃饭，我们也挺不好意思的，但是我们俩饭量又小，点多了怕浪费。再说我们俩又不吃肉，就喜欢吃一些素菜。”。

张勇听完母亲说的话，又看了看当台服务员的表情，立刻知道了是什么原因。“姐，实在不好意思，都是我的错，我没教育好自己的员工，其实你们每一个顾客对于我们海底捞都是一样重要的，你们都是我们的衣食父母；姐，您看这样可以吗，今天这桌饭我请了，这是一张八五折的金卡，从今以后你就是我们最重要的客人。姐，你不是怕点多了浪费吗，以后过来所有的菜你都可以点半份。姐，今天的事您千万不要生气，再给我们一次机会好吗？”母女听到这样的解释后，大为感动。

事后，这位女士的老公，简阳市工商银行行长与张勇一家人都成了好朋友。行长为海底捞介绍了大量的客户，同时也为海底捞贷款方面帮了大忙。

永远不要轻视任何客人，对所有顾客都要全力以赴的服务，争取每一个客人的满意。我们不能轻视任何一位客人，也许客人的消费水平比较低，但不代表他的朋友或家人没有消费能力，只有他满意了才可能通过口碑效应取得更大的收益。相反，如果客人不满意，也会把负面效益很快的传播出去，这样带来的损失是不可估量和无法挽回的。坚守信念，机会只留给有准备的人。

通过以上案例，我们可以发现张勇之所以获得这次机会，是与他真正的理解服务的真谛，坚守着以服务为生命的信念而分不开的。否则，他也会象当台服务员一样，觉得两个人消费那么低，走就走了，那么再好的机会也就错过了。

自1994年在四川建立第一家门店以来，十几年的时间，海底捞已发展至北京、上海、西安等全国29个城市一百多家直营店，拥有四个大型现代化物流配送基地和一个原料生产基地。仅20\_年，海底捞就开出了17家门店，营业额近20亿元，拥有员工两万多人。“家文化”是海底捞变态服务的重要支撑，如今“家文化”却成为海底捞前进道路上的一个障碍。

**典型案件剖析工作总结10**

一天的学习，紧张、忙碌而又充实，看着所有的学习内容一件件完成，红点一个个变绿，心情慢慢的放松下来。该到了梳理一天的学习的时间了，我想有三点让我体会颇深：

省专家王键老师在教师在《指导教师工作简报》的卷首写道;自我改变才是真的改变。写得真好。这让我想起前几天，工作的间隙，在重读《孟子》时读到的一段话，我想能够很好的涵盖这次研修的意义：君子所以教者五：^v^有如时雨化之者，有成德者，有达才者，有答问者，有私淑艾者^v^。(就是说，君子教育的方式有五种：有像及时雨滋润万物的，有成就品德的，有培养才能的，有解答疑问的.，还有以流风余韵为后人所私自学习的)。确实，这次研修如及时春雨，让我们从一个学期的忙乱中，抽出身来、定下心来，从理论与实践的层面，帮助我们审视职业人生、明确发展方向、解答工作困惑、掌握必备的技能，它的流风余韵将长久的影响和改变我们的工作和生活。

前几天，读到一篇介绍民国时期清华大学校长梅贻琦的文章，梅贻琦被誉为清华百年历史上最好的校长，他的一句话为我们所耳熟能详：所谓大学者，非谓有大楼之谓也，有大师之谓也;读孟子，才发现这句话化自《梁惠王章句》：所谓故国者，非谓有乔木之谓也，有世臣之谓也。完全相同的句式，其实反映出梅先生爱教育如命、视清华如家的家国情怀，我想，这也是他成为一代大师的最重要的原因。从各位研修指导老师的文章里，我们同样能读到这种热爱、这种情怀。孟子说过君子有三种乐趣，其中的一种是：得天下英才而教育之，所以，我认为：热爱教育、快乐工作、幸福研修，会让我们摆脱疲惫、不断前行。

省语文专家团队毕淑娟老师的《慢慢走，欣赏啊》，我品读再三、感慨良多，让我想起了曾经到后六中学的一次参观学习：后六中学，不大的校园，朴素而干净，有着一种让人沉静的气质，这也是胡建军校长所留给我们的印象。

在听他报告的过程中，我一直在思考：胡建军校长貌不惊人，谈吐也并不出色，但是什么让一所濒临倒闭、合并的乡村中学成长为全国名校呢?在那次他长达3个小时的报告中，我反复听到这样的词语：平淡、本真、常规、规律、坚守，特别是他强调的安安静静办学，让我想到了诸葛亮《诫子书》中的^v^静以修身;非宁静无以致远;夫学需静也，才须学也^v^，想到了《道德经》中的：清静为天下正;更想到了《大学》中的^v^知至而后定，定而后静，静而后虑，虑而后安，安而后得^v^;我想，胡校长和毕淑娟老师一样，就是在这种静中找到了一种规律性的东西。

那就是，摒弃浮华，做好减法，回归教育本身。就像胡校长说的，常规+细节+过程就是奇迹。就像毕淑娟老师在文章中写道的那样^v^陌上花开，可缓缓归矣^v^，是啊，坚守住宁静就能幸福，坚守住简单就能深刻，坚守住本色才能特色。

没有比人更高的山，没有比脚更长得了路，相信，只要我们有梦想，有奋斗，持之以恒，我们的远程研修一定会达到硕果满枝、天心月圆的美好境界!

**典型案件剖析工作总结11**

最近一位普通创业者在Venturebeat上分享了他自己的一段创业经历，文章如下：

今年初我和我的合伙人开始了一次创业过程，我们的业务是为中小型企业解决商务旅行问题。但是在经历了3个月的时间投入以及20xx美元的金钱投入的基础上，宣告放弃，原因是我们的几个基本假设错误了。

我个人认为如果能在创业之初的6个月中，验证自己的假设，哪怕最终失败了，这个过程本身就是成功的。

我的创业公司叫做TravelCarrots，创业的灵感来源于我和朋友之间的一次谈话。他是IT行业的一名顾问，因此需要大量的出差，他自己负责订旅店经常要住在一些很贵的`旅店，他想找到便宜的住处，这样可以省下一些额外的差旅费。

但是对于这种工作有一个问题，就是公司财务利益和出差员工个人利益之间的冲突。TravelCarrots就是为了解决这个问题，我们会提供机票和酒店的标准价格，如果出差员工定的酒店低于标准价格，那么公司会将节省下的部分金额分给员工。

之后我们制作了一个不到两分钟的视频，通过这个视频向商务人士解释我们的创业想法，结果发现我们的假设有问题。

我们的假设是公司的老板和经理希望和员工分享节省下的出差成本。但是实际得到的反馈是：

(1)我感觉我的员工会操纵这个系统的，这样不但没有省钱反而浪费了很多钱。

(2)我不想让我的员工乘坐低价的飞机和住便宜的酒店，这样会影响他们的工作效率。

尽管反馈不好，但是我们发现小公司对于减低出行成本还是很有兴趣的，于是我们修改了我们的想法，我们改做推荐。根据员工的输入信息，做机票和酒店的推荐。

之后我们又一次进行了市场验证，尽管有几家公司表示愿意尝试，但是其他的反馈并不理想：

这个业务没有解决我最大的问题，我真正需要的是能够提前预定的业务。

我使用的是公司的消费卡，你们的业务会增加报销的麻烦程度。

排斥我们业务的具体理由多种多样，但是基本上是因为不能接受我们的产品理念。综合考虑之后，我和我的合伙人决定放弃这个计划。

尽管失败了，但是我们没有浪费过多的时间和经历，因为在几个月的时间里，我们就验证了自己业务的合理性是否成立。对于创业者来说，能够明白伟大的创业想法是否可行，是很重要的素质。

**典型案件剖析工作总结12**

以“转作风，促跨越”为主题，结合第十四个党风廉政宣传教育月有关安排，紧密联系思想和工作实际，认真开展党性分析和对照检查，围绕作风建设和纪律建设深入开展自查自纠，着力解决领导班子及成员在党性修养、群众观念、工作作风及民主作风等方面存在的问题，有针对性地研究提出改进措施和办法，不断转变工作作风，密切联系群众。

二、会议时间

20\_年6月28日。

三、参加人员

局党组领导班子成员参加;书面请示分管联系农业县领导、县纪委和县委组织部领导到会指导。

四、实施步骤

(一)组织会前学习。采取集中学习和个人自学的方式，组织局领导班子认真学习党的十报告，学习《中国共产程(修正案)》，学习有关重要讲话和^v^关于改进工作作风、密切联系群众的八项规定等文件精神，学习省第十次党代会精神，学习黄楚平同志在《解放思想，激情跨越，加快建设现代化特大城市》座谈会上的讲话精神，学习《党员领导干部廉洁从政若干准则》、《关于领导干部报告个人有关事项的规定》等党纪条规，进一步增强党的意识、宗旨意识、执政意识、大局意识、责任意识和遵纪守法观念。

(二)广泛征求意见。采取个别访谈、设置意见箱、发放征求意见表、召开座谈会等方式广泛征求局属党支部、党员干部群众意见，对征求到的意见和建议进行综合归纳和梳理，原汁原味地反馈给领导干部本人。

(三)开展交心谈心。局党组主要负责人与领导班子成员之间、领导班子成员相互之间、领导班子成员同分管部门主要负责人之间开展交心谈心活动，交换意见，沟通思想，做到充分交流思想，互相帮助提醒，加深共识，增进团结，为开展批评和自我批评打好基础。

(四)深刻自我剖析。领导干部本人要紧密围绕民主生活会主题，根据群众所提意见、学习心得，结合个人实际，认真开展自我剖析，精心撰写书面发言材料。剖析检查要全面深刻，自查自纠要切实到位。

(五)召开民主生活会。围绕会议主题，联系思想和工作实际，结合会前进行的自我剖析，认真开展党性分析和对照检查。一是突出自查自纠重点，结合民主评议政风行风活动认真查找班子集体和个人在思想、作风、组织、制度和廉政建设方面存在的主要差距。重点检查保持党纯洁性方面情况;贯彻维护的情况;检查自觉践行党的宗旨，密切联系群众，加强领导班子和领导干部作风建设的情况;检查坚持党的干部路线，贯彻落实民主集中制，坚持科学民主决策，自觉接受党组织和人民群众监督的情况;检查落实党风廉政建设责任制，遵守领导干部廉洁从政有关制度规定及执行个人有关事项报告制度的情况，剖析检查要全面深刻，触及思想和灵魂。二是开展批评与自我批评。要针对领导班子的个人思想、工作中存在的问题和征求意见时党员群众提出的意见和建议，认真剖析根源，制定整改措施。自我批评要实事求是，开诚布公。

**典型案件剖析工作总结13**

这是我第一次做电话销售，初次接触感觉很新鲜，戴着听筒，听着对方人的声音，感觉既神秘又好奇，总是会给人以无限的想象，由声音便会不由自主的猜想着这个人长什么样，脾气是很好的还是很暴躁的，是善良单纯的还是小心谨慎的，总之，对着话筒总是有太多的迷让人琢磨不透。也是因为如此，用电话来做销售也被披上了一层神秘的面纱，带给我的是无限的好奇和探索。

做电话销售也可能是所有销售里最难，最具有挑战性的了;对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己必须要迈过这个门槛。说实话当时我是把自己看成被 “ 逼 ” 上梁山的好汉，每天都在打电话，打好多的电话让自己遭受拒绝，学会承受。在开始的时候也是在师傅包括一部的同志们帮助以及熏陶下才慢慢的适应，别人可以做到，为什么我就不可以?现将自己遇到的问题总结如下：

1、你们搭建公司的，我们不需要，直接挂电话。

2、喔，我们今年不参加会展，然后挂电话。

3、我们主要负责人员出差去了，要一个月以后回来。别的一切不方便告知。挂电话。

4、你们是搭建公司，你们要不发一份材料过来吧或者发一份邮件过来。我们看看。

前面的二种情况，常出现，碰到这类的电话，一般的电话销售人员，心里都不舒服，客人一个再见都不会说，差点就说出你们以后不要打电话之类的话题，自己挂下电话也会骂人起来，没办法，没有人是脾气好成这样，发泄吧，下一个电话还是有希望的。后面二种情况，对于我们电话销售来说，是个希望，但这是表面上的，希望不可能有，一个月以后，会展都开完了，传真或邮件发过去，都会被他们当垃圾处理。

但此类的问题经常出现，本人发现几个比较有效的办法，针对总台，碰到第1个问题，首先，不说出自己是那个单位的，直接到展台负责人，在此之前，要了解客户参加过什么会展，进期客户单位有什么好的事情，总知，了解越详细越好。总台一定要知道本公司是什么单位，你可以说出是主办方，了解最近的贵单位的展台落实情况，交流一些重要的事情。话说到这里，电话一般接的进去，如果前台就是负责展台的人，或者他也了解，那可以跟他说说，他们对去年的会展情况满不满意，今年参加的情况现在到那里了，然后问一下他们展台是标准展台，还是大型展台，进一步的了解后，在做详细后的准备。要知道大型展台才是我们主要客户。如果前台将电话转进去，那一定要在前台转电话前，问清楚会展负责人的名字，那个部门的，这个很重要，没问到，也不用但心，转进去就一切都好起来了。

第2个问题，一般在客户电话准确性不高时，这是常出现的问题，如果打的连续超过五个电话都是这样的，那自己放下电话调整5分种，看看资料或站起来走动走动，调整一下。在这个问题上面，自己还是把握住客户的资料，跟同事交流，他们是否参加展会，有些同事的经念比自己足点，多虚心学习，对自己有好处的。客人说不参加展会不要立刻挂电话，脸皮厚点，再厚点，问几个客人问题，问去年参加过了什么展会今年参加那个地方的参会比较多明年有没有展会计划大概什么时候会出来参展的信息但切记，如果不是主要人员，就不要聊下去了，简单的沟通后，礼貌的挂电话，是大客户的那在通过别的渠道沟通，找到主要负责人，就是有希望的。

第3个问题，这类的总台，真的好绝，不拒绝你，但一直挂着你，其实大部份的电话销售都不会一个月后在打过去了，因为会展结束或者跟本没有时间帮客户设计好展台。他们大不了，在一个月后跟你说，我们的经理现在出门了，也不知道什么时候回来，累吧，还要打电话吗很多人都会问自己。打，打下去也是被经理草草的去处理。不打，那连希望都没有了。想起曹操说起的“鸡肋”，打吧，现在社会的竟争可比曹操时代恐怖多了。但打用什么方法效果最好呢各位，自己用自己的经念去处理，不同的问题有不同的答案，但只有一个是不变的，在电话销售里面，每一个电话都是一次希望!

第4个问题，每个电话销售都爱听到的话，因为可以跟经理说，客户今天让我发传真了，偶尔会看到经理满意的点头，朋友们，这是个假象，什么样的情况是假象呢1、他不知道你们公司名字(电话中，一般说一次公司名字，90%的新客户是不记得名字的，但知道你是做什么的)。2、电话交流不超过五句。3、他没有说他们需不需要。如果情况相反，朋友高兴一下吧，这是自己辛苦或好运的成果，但记住，这只是个开始。

**典型案件剖析工作总结14**

2、首先要招的是自由职业者，这样你就可以随时解雇他们了。我注意到，人们从VC那里拿到钱以后，做的第一件事情往往是开始招人。我成立的\'第一家公司从第一天就开始盈利，从来没有募集过一分钱。接着我成立了第二家公司，从VC那里拿到了3000万美元，接着就把这些钱都花在了招聘上面。后来我这个CEO就被董事会给扫地出门了。他们接着又募集了5000万美元，在一年前很廉价把公司给卖了。

3、持有现金。要是VC给你的公司投钱了，别管他们怎么说，都要把钱放在银行里，别一下子就装个大公司的样子出来。你真的需要请每小时要价400美元的律师在董事会议上做笔记吗?你真需要开董事会议吗?在你获得至少五个大方付钱的客户之前，你甚至连秘书都不需要。在创业的第一年里，你不需要什么销售主管或市场主管，你自己就是销售和市场主管。你不需要任何的VP，你自己就是VP。你才刚起步呀!

**典型案件剖析工作总结15**

××公司×年度财务决算说明书

×年度，我公司生产经营和财务状况好于上年。由于产品销售收入和利润增长幅度较大，成本费用得到了有效的控制，企业经济效益已呈现由低转高的势头。现对本年财务决算情况和有关内容说明如下:

一、生产经营和主要财务指标的实现情况

×年，由于我公司在完成技术改造的基础上，生产出新型的产品等，工业总产值达到××万元，比上年(××万元)增长%;产品销售收入达××万元，比上年(××万元)增加%;实现纯利润××万元，比上年(××万元)增加倍;可比产品成本比上年降低%。

二、利润指标实现情况

×年，我公司利润计划为××万元，实际完成××万元，超过计划%，销售收入利润率达到%，利润增加的主要因素是:

1.因改型的产品在国内各地打开销路，销量增加，比上年增利××万元。

2.范文写作在我公司技术改造和产品改型之后，物耗减少，从而使成本降低××万元。

3.外协加工部件一律改为自行加工，增利×万元。

4.营业外收入增加×万元。

以上4项共比上年增利××万元。扣除因销量增多、税率提高形成的税金增加和部分原材料价格调整、煤水电运费提价、各种补贴标准提高等减利因素××万元，实现净利润××万元。

三、成本费用情况

×年度全部商品总成本为××万元，可比产品成本为××万元，按上年平均单位成本计算为××万元，下降%。

四、固定资产与流动资产的增减情况

1.固定资产

年末企业固定资产原值××万元，净值为××万元。百元固定资产(原值)利润率为%;百元固定资产(原值)利税率为%。均比上年高出较多。

2.流动资产

本公司流动资产年末占用额为××万元，比年初(××万元)增加××万元。周转天数为天，比上年(天)加快天，比原计划的天多天。但从总体上看，资金占用过多、周转期过长的状况，仍未很好解决。

五、其他需要说明的问题

×年企业经济效益虽好于上年，但公司过去遗留的滞销积压产品过多的问题，并未彻底解决，经过清仓压库以后，必将抵消一部分利润。由于这部分亏损尚不能列入决算，故本年决算中，不包括这笔数字。

××公司

×年×月×日

**典型案件剖析工作总结16**

为深入贯彻党的十九大全面从严治党战略部署，认真落实^v^^v^关于“深入推进全面从严治党，必须坚持标本兼治，不断以治标促进治本”的要求，促进我校管理更加规范，限度压缩违纪违法行为产生的空间，为我校教育改革和发展提供坚强保障，按照区教体局党组的工作部署和安排，在深入推进以案促改制度化常态化基础上，从5月初开始，集中三个月时同，在全校集中开展以案促改活动，按照《梁园区谢集镇中心小学关于在全校集中开展以案促改工作方案》安排部署，我校认真组织开展了此项工作，现将工作进行总结汇报。

1.在深化学习上下功夫

学校组织全体教师认真学习《宪法》、《党章》、《中国^v^纪律处分条例》等法律法规和党纪党规，学习^v^中央《关于进一步激励广大干部新时代新担当新作为的意见》精神，学习《^v^商丘市委关于推进以案促改制度化常态化的实施意见》，学习以案促改典型案例警示教育资料等。把党的政治建设摆在首位，原原本本学，带着问题学，结合实际学，对照检查学，学思践悟，融会贯通，把学习贯穿始终。全体教师认真学习，都写出了详细的学习记录和深刻的学习心得体会。

2.开展警示教育，做到警钟长鸣

学校选取了梁园区^v^下属机构商丘市金鼎粮油购销有限公司经理王昌勤、副经理朱会欣、蒋勇和保管员林金岭四人公款国内旅游问题等市、区和教育系统近年来查处的违法违纪案件作为以案促改典型案例，用身边的事教育身边的人，增强教育的针对性和有效性。充分发挥市、区和教育系统査处的违纪违法案件反面教材的警示教育作用，紧密联系岗位职责和个人思想、作风、工作实际，把自己摆进去，把职责摆进去，把工作摆进去，从中汲取教训，打扫思想灰尘，进行“党性体检”，自警自省、触及灵魂，坚守底线、不碰红线，提高自身免疫力，教育党员干部和全体教师绝对忠诚于党的信仰、绝对忠诚于以^v^同志为核心的^v^、绝对忠于党的教育事业，不断增强政治定力、纪律定力、道德定力、抵腐定力。全体教师撰写了心得体会。

3.深入剖析查摆，开展批评和自我批评

全体教师对照典型案例特点，联系我校和个人实际，认真查摆问题、深刻剖析查摆原因。重点查纪律规矩意识是否牢固、履责是否到位、作风是否务实、是否清正廉洁、是否勇于创新、是否监督有效等。全体教师撰写了对照检查剖析材料、聚焦病灶、深挖根源、有的放矢，分析原因。学校建立了问题台账，对照整改台账逐项对照整改。我校组织学校班子成员召开了班子专题民主生活会。会上班子成员认真准备、深入剖析问题，开展批评与自我批评，明确今后努力方向。我校又开展了教职工对照检查会，对每个教职工自身在思想作风、工作作风和遵守纪律方面存在的问题和不足，开展批评与自我批评。领导组成员和全体教师认真剖析查摆，深入开展批评和自我批评，效果良好。

4.列出问题清单，认真整改提高

学校根据查摆剖析情况，列出问题清单，制定整改方案，建立整改台账，明确整改责任领导、具体责任人、完成时限、挂帐督办，跟踪问效，做到条条要整改、件件有着落。坚持分类施策，针对个性问题，坚持边查边改、立行立改。

5.全面梳理排查，完善规章制度

针对以案促改违纪违法典型案件暴露出的问题，以及查摆剖析中发现的制度漏洞和短板，对现有的制度进行了全面梳理查摆，对存在的问题和风险点进行排查，对不适应形势发展或存在漏洞缺陷的制度进行修改完善。我校完善了签到制度、文明班级考评制度、教学常规检查制度等，促进了学校教育教学工作。

总之，通过开展以案促改工作，全体教职工思想认识有了显著提高，工作作风有了明显转变，但我们清醒认识到以案促改工作是一项长期性、艰巨性任务，我校全体教职工将以更加高昂的斗志，饱满的热情投身到教育教学之中，办人民满意的教育。

**典型案件剖析工作总结17**

在纪检监察工作创新过程中，许多不符合、不适应新形势新要求的陈规旧俗必然被摒弃。但是，任何创新都是生产要素与生产要件的重新组合，不可能与历史传统完全“断脐”。因此，纪检监察工作创新首先必须正确处理新与旧的关系。

纪检监察工作创新是对过去的反思、批判和超越，而不是心血来潮式的“作秀”。纪检监察工作创新应该不求“轰动效应”，拒绝“形象工程”。为此，纪检监察工作创新的由头，往往都是工作中遇到难题需要解决，或者发现可以预见的难题需要拿出“预案”。这种工作创新带有很强的现实意义和针对性、可操作性，同样，也只有这样的工作创新才有生命力，才能真正体现纪检^v^门求真务实、贴近实际的工作作风，成为全社会崇尚创新、务实创新的典范。

就纪检监察工作创新而言，工作机制是最重要的内因，方法创新是外因;纪检监察干部队伍自身建设是内因，全面开创纪检监察工作新局面是外因。只有正确处理“内外”关系，才能真正实现纪检监察工作创新的新跨越。要尤其要充分发挥纪检^v^门对资源配置、放大、倍增的作用，最大限度地开发利用好各种纪检监察资源，努力挖掘纪检监察资源的整体潜力，努力形成符合科学发展观要求的工作运行机制，不断提高纪检监察工作效益。

现实是未来的基础，而未来是现实的发展;现实是立足点和出发点，而未来是着眼点和目标点。纪检监察工作创新只有立足现实，着眼未来，才能适应内外环境的变化和发展，从而长期保持主动和领先，把握和赢得未来。

我们要不断强化高举旗帜、服务民生、科学发展、以人为本、公平正义等理念，切实提高纪检监察工作运行发展的能力水平，构建更加阳光的纪检监察工作运行机制，使纪检监察工作的成效始终体现在为人民谋利益求幸福上，不断增强纪检监察工作的凝聚力、感召力，为经济社会发展总目标提供坚强有力的纪检监察保障，使纪检监察工作与时代发展同步伐，与经济社会同进步。

**典型案件剖析工作总结18**

我与20\_年3月进入公司工程部工作，主要负责暖通、给排水专业的技术、施工及造价的相关管理工作。在工作过程中，遵守公司的各项规章制度，平时严格要求自己，廉洁自律。工作中认真负责，能理论联系实际的开展工作，与工程部及各相关部门的同事配合，较好的完成了公司领导交办的的各项工作。

4月份进入施工现场伊始，即开始和领导研究施工现场用水方案，待方案落实后协助领导完成了相关手续办理及设计工作。并配合自来水公司完成了中百一库临时用水及现场施工用水的施工工作，确保了项目如期开工。基础开挖前，在领导及各位同事的帮助下，根据现场的实际情况完成了施工现场排水管道的铺设，解决了各施工单位基础开挖的排水问题。

在方案制定过程中，结合工程实际采用了塑料排水管，待排水过后，管材还可以用于排烟机孔，为公司节约了一定的资金。工程进入主体施工阶段后，针对隐蔽部分容易出现问题的地方，及时组织监理人员及各施工单位水暖班长开会，对防水套管的材料、制作提出了明确要求，并对工程中易出现的问题进行了技术交底，要求各施工单位在每道工序施工前，要做好样板间，经甲方和监理检查合格后方可继续施工，保证了工程质量。

在工程施工期间，由于监理公司的专业人员有时到位不及时，因此要经常巡视检查，核对各种管道的位置及规格，是否符合设计和规范要求，对工程中存在的问题做到早发现、早处理以免影响到后续工程的施工。如提高排水出户管的标高，解决了汉口街一侧排水管道过低的问题。在施工管理过程中能够坚持以设计文件为依据，严格按施工规范的要求进行检查。

能够做到严格审查现场的施工签证，遵循施工签证的原则，对影响工程造价的各种因素进行有效控制，仔细审查施工单位提出的材料清单，发现问题及错误后及时予以纠正。

以上所述，即为本人在过去一年当中所做的一些工作，在过去的一年当中，即取得了一些成绩，也有所不足，总结过去经验，努力改正过去工作中的不足，且在今后的工作中，更加严格要求自己，在做好本职工作的同时，不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，确保工作高效率、高质量。为公司发展竭尽全力。

**典型案件剖析工作总结19**

转眼间，20\_\_年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

一、工作感悟

在这\_\_个月多的时间里有失败，也有成功，遗憾的是;欣慰的是;自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进;他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前

从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力;这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。。。。。。“我对自己说。

二、20\_\_年工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，11年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

依据10年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二;在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三;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。

三、工作中的问题及解决办法

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，但是却没有抓住;缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，又往往缺乏如何判断信息的正确性;缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

2、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里?面对多次失败的教训，查找自身原因、，找出了自己的不足。在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力，

3、对客户的任何信息要及时响应并回复;对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

4、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高;好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度;如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

以上是个人\_\_年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找