# 最新思想政治考核自我鉴定(精)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2025-02-06

*最新思想政治考核自我鉴定(精)一一、加强领导，健全机构，增添措施，明确职责，狠抓落实乡党委非重视思想政治工作，召开党政办公会议，专题研究思想政治工作，及时充分调整了乡思想政治工作领导小组，健全了以乡党政办为主干，由工会、共青团、妇联等相关骨...*

**最新思想政治考核自我鉴定(精)一**

一、加强领导，健全机构，增添措施，明确职责，狠抓落实

乡党委非重视思想政治工作，召开党政办公会议，专题研究思想政治工作，及时充分调整了乡思想政治工作领导小组，健全了以乡党政办为主干，由工会、共青团、妇联等相关骨干力量组成的工作办公室，形成了齐抓共管，各负其责的思想政治工作体制，对年度思想政治工作目标进行了层层分解落实，纳入目标管，加强平时检查督促，抓好年度考核，确保全乡思想政治工作有人抓，抓得实。

二、认真抓好干部党员的政治论学习

1、抓中心组学习。中心组紧紧围绕中心，合设置学习内容，制定了学习计划，坚持考勤制度、自学制度、发言制度、经验交流，做好学习记录和学习笔记，并写出了调研文章。

2、坚持每月学习制度。坚持每月召开全乡机关工作会，组织机关干部进行政治论学习。通过对中央、省、市、区全委会精神和有关推进城乡一体化、新农村建设的相关政策学习，加快落实新农村建设工作，进一步提高了广大党员的思想政治素质。

3、围绕中心工作，认真开展好各种宣传活动，抓好形势教育。为加强群众性想信念、形势政策、民族精神、爱国主义和革命传统教育，宣传、弘扬与时代同步的精神，我们认真开展了新中国成立xx周年纪念座谈会、宣传教育活动。组织开展了“创先争优”活动，进一步加深了广大干部群众对政策形势的认识，提高了广大干部的思想政治觉悟。

三、积极组织参加各种主题宣传教育活动

认真组织机关人员参加思想政治宣传教育活动，并写出心得体会，在全乡认真开展了党的精神讨论活动，宣传弘扬“和谐包容、智慧诚信、务实创新”的精神，加强了先进典型人物的宣传工作，认真开展了送“科技、文化、法律、卫生”四下乡活动。全年为农民群众放映电影61余场次。全乡广播电视用户覆盖率100%，建立了乡文化活动中心。全年乡中心学习组完成思想政治调研工作，推进了我乡各项事业的快速发展。

一年来，我乡全面按照区委的要求，较好地完成了区上下达我乡的20xx年思想政治工作目标任务，为全乡经济的发展、社会的稳定和农民的增收起到了很好的促进作用。20xx年，我们要在区委的领导下，以邓小平论和“三个代表”重要思想为指导，继续抓紧抓实思想政治工作，为乡的加快发展提供强有力的思想基础和精神动力。

**最新思想政治考核自我鉴定(精)二**

20xx年，我局宣传思想工作在县委及县级主管部门的正确领导下，按照县委总的安排部署和县委办、县宣传部提出的任务要求，结合单位实际情况，按照党的 xx届四中、五中全会精神，以加强干部思想理论建设为基础，牢固树立和深入贯彻落实好科学发展观，以促进县域经济又快又好发展为出发点和落脚点，认真开展了招商局全体干部职工的理论学习及培训工作，并取得了一定的成效。

一、以抓好干部职工理论知识学习为重点，突出宣传思想工作的重要性

按照县委的安排部署，成立了理论知识及业务技能学习领导小组，制订了详细的学习计划，给每个职工购买了学习资料，并要求做好学习记录及撰写好学习心德体会。

今年来，局机关集中学习20多次、举办党课学习4次、各种教育活动及专项业务学习12次，组织干部职工集中学习了xx届五中全会精神。围绕县委组织部开展的“民情大调研”活动，局领导先后多次深入到大寨乡的红武村、土兴乡的小湖村、江口镇的临江村、佛头村进行民情调研和帮扶活动。

今年共报送各类信息35多篇其中在xx市招商局网发15篇、平昌政府网13篇、《xx城市网》、《经济报道》、《今日》刊用4篇;围绕重大发展战略开展“民情大调研”活动，撰写调研材料3篇。

二、主要做法

(一)以扩大对外宣传为重点，着力抓好理论知识学习

1、结合招商引资工作特点，加大平昌形势宣传力度。在今年工作经费十分紧张的情况下，加大了网络宣传力度，在办好“平昌招商”网的同时借助四川省招商局网平台开展联姻活动。制订了干部职工理论业务学习计划，同时把任务逐一分解，落实责任，实行‘亮点工作’与奖惩挂钩。

2、创新理论学习方式，掌握学习重点。一是制定“加强理论学习、严格管理、注重实效”的原则和要求;二是注重对一般干部职工学习教育与业务骨干带领相结合，保证平时政治理论学习教育时间，充分调动业务骨干撰写理论文章的积极性;三是掌握学习重点，注重学习时效。主要是加强对马克思主义传统经典理论学习，“党章”、落实科学发展观、xx届四中、五中全会重要思想的培训学习工作;四是贴近干部职工的需求，把普法、行政效能建设、城乡环境综合治理等作为重点，着重提高干部职工适应招商引资工作需要和经济社会发展需要的能力。

3、创新管理理念，推行外宣考核激励机制。我局结合招商引资工作的实际情况，围绕重点宣传平昌县域经济状况和基本资源优势“六路”建设进展情况为出发点，建立了外宣考核奖惩制度。凡在国内公开发行的党政刊物上用稿，按稿费的倍数计奖：县级二倍，市级三倍，省级四倍，国家级五倍，调研文章按县级200 元、市级500元、省级1000元。县党政网上发的简报，每篇10元的激励机制。

(二)结合“我为平昌发展作贡献”，抓好干部职工自学

我局结合单位实际，按照干部理论学习要求，对学习内容除了集中组织学习外，对未组织学习过的内容作了规划，并购买、印发所需材料，要求干部职工加强自学。为检验自学效果，采取对干部职工读书笔记、学习心得、理论文章进行抽查，抽查情况在局范围内进行通报，对做得不好的给予批评教育。

(三)努力抓好干部的实践锻炼

在加强干部职工理论学习培训的同时，更注重对干部职工理论实践锻炼。一是结合干部职工本人实际，有目的、有侧重的安排干部职工开展一些工作，如分配落实每个干部职工联系县级相关部门，学习掌握相对应的政策法规，锻炼他们实际操作能力和培养理论指导实践的能力。二是安排干部职工经常深入外来企业开展服务工作，使他们经受锻炼和考验，以加强党性锻炼和为民服务的理念。

三、取得的成效

通过理论知识的学习，结合创建县级文明单位，推荐参加“十佳道德模范”评选活动等，进一步提高了干部职工的政治思想素质，增强了干部职工的法制和职业道德观念及为民服务的宗旨意识。使全体干部职工的世界观、人生观得到了改造。有了正确的价值取向，爱岗敬业、刻苦钻研业务、勇于创新。积极探索招商引资新路子的精神增强了。

一是政治思想觉悟明显加强。落实科学发展观思想进一步加强，学习贯彻和实践“”和xx届五中全会精神得到进一步深入推进。

二是进一步树立了良好的行业风气。把构建和蔼社会、服务好群众及外来企业、保障企业利益和促进地方经济社会健康、稳定发展作为自觉行动，树立了良好的招商人形象。

三是工作的主动性增强。全局干部职工把工作的重点和着眼点放在了我县大交通即将形成，招商引资如何适应县域经济的发展，如何更好的开展各项服务工作，确保外来企业的健康持续发展。

四、存在的问题

一是政治理论学习深度不够，党员干部适应形势发展所需的综合素质还有待提高。

二是对一般干部职工的理论学习制度须科学化和实用化。

三是理论联系实际须更进一步深入，从而适应新形势的发展需要。现实业务工作与理论知识须更紧密结合，特别是xx届五中全会和我县大交通建设形成后如何结合县域经济现状开展好招商引资，须进一步认真探讨。

总之，在今后的工作中，将按照县委的安排部署和大交通形成后，坚持以“”和xx届四中全会及最近中央召开的经济工作会议精神，与时俱进、创新理论学习新方式，围绕提高干部队伍素质，促进县域经济长远发展来开展干部理论教育和培训工作，努力建设一支适应新形势要求的政治过硬、知识面广、能力较强的高素质招商干部队伍。

**最新思想政治考核自我鉴定(精)三**

我于20xx年4月接到省分行的调令，调任支行客户经理。在支行8个月的工作中，我勤奋努力，注重创新，在自身业务水平得到了不断提高的同时，于思想意识方面也取得了不小的进步。现将我本人在20xx年三个季度的工作情况总结汇报

20xx年二季度我在支行行长和各条线同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。20xx年3月至6月，我参加了北京金融培训中心举办的afp(金融理财师)资格认证培训，取得参加afp认证考试资格，并于20xx年7月顺利通过了afp认证考试。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对行内业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之支行的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我行业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了支行的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们xx银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦锁，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户制订理财计划和让客户的资产得到增值就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。

存在的主要问题：

一、金融专业知识有待进一步加强。面对如今市场经济的多样性，银行理财成为越来越多客户的需求，如何能给我行优质客户提供专业的金融信息和理财产品，这就需要提高自身的学习能力和学习主动性，及时掌握最新的财经信息和准确分析未来的经济走势，以提高自身金融专业知识水平;

二、针对不同的客户，还应朝细致精准化管理方面进行加强。对现有的客户资源，深挖细刨，根据不同客户的需求和实际情况，做精准化营销，提高支行中间业务收入;

三、进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。

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