# 推荐新进公务员入党申请书范本

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2025-06-14

*推荐新进公务员入党申请书范本一一、深入学习，规范医德医风为了适应时代要求和工作需要，本人一向把加强学习作为重要任务。首先，始终坚持党的路线、方针和政策，深刻领会“三个代表”的思想精髓，认真学习科学发展实践观，全面提高自身的思想觉悟和政治素养...*

**推荐新进公务员入党申请书范本一**

一、深入学习，规范医德医风

为了适应时代要求和工作需要，本人一向把加强学习作为重要任务。首先，始终坚持党的路线、方针和政策，深刻领会“三个代表”的思想精髓，认真学习科学发展实践观，全面提高自身的思想觉悟和政治素养，工作中能够讲大局、讲原则。其次，认真学习相关的法律法规，自觉做到学法、知法、懂法、守法。用心参加医患沟通技能培训，进一步树立以人为本的服务理念，增强病人第一、服务第一、质量第一的意识。工作中遵循医师规范，恪守职业道德，不以医谋私。最后，严格遵守单位各项规章制度，服从领导安排，关心群众，团结同事，用心参加单位组织的各项活动。

二、爱岗敬业，提高业务水平

对于一名医务工作者来说，如果满足于自己的现有水平，那他的医疗技术就会止步不前，更谈不上更好地服务于病人。现代医学进入到了技术领域和人文的深层次境界，优质的服务必然离不开优质的医疗水平，这就要求医务工作者务必技术过硬。本人爱岗敬业，事业心强，熟悉科内各种检查设备的操作使用。在科内能胜任主治医师职责范围内的工作，高质量地完成报告审核任务，晨会读片中勤于思考、用心发言，毫无保留地传、帮、带科室年轻同志成长，及时做好放射质控疑难病例的定期随访及手术追踪记录，参与课题研究和论文发表。同事之间团结协作，互尊互学，取长补短，共同进步。业余时间透过各种媒体手段了解放射影像学的最新进展，用心参与网上影像学习、交流和疑难病例的讨论。定期参加继教充电，从而学习新知识、积累新经验用于本职工作。钻研业务，精益求精，诊断水平走在科室前列。今年在没有磁共振设备和未系统学习的状况下透过自学顺利透过了全国大型医疗设备诊断上岗证考试。我对畸形性骨炎、腹茧症和家族性骨干发育异常等疑难病例的确诊解除了病人多年的思想顾虑和无谓的奔波求医，给患者留下了深刻印象。

三、沟通交流，和谐医患关系

本人工作尽心尽责，始终把病人利益放在第一位，坚持“优质，方便，规范，真诚”的服务准则，把以“病人为中心”的服务理念落实到实处。接待病人热情主动、礼貌礼貌，不“生、冷、硬、顶、推”，不与病人争吵。站在病人角度换位思考，急病人之所急，想病人之所想，配合医院绿色通道合理优化检查流程，尽量缩短检查及取片时间。严格履行岗位职责，安全意识强，用“爱心、耐心、职责心”对待每一位患者，严防医疗事故的发生。规范操作每一次检查，仔细阅读每一张片子，认真书写每一份报告。加强医患交流与沟通，耐心解释，尽量满足病人需求，取得病人信任，多次协调和化解了几起可能导致医疗纠纷的投诉，给科室和医院减少了不必要的损失。遵守医德规范要求，坚决响应反商业\_\_\_廉洁行医、严以律已，自觉做到“八不准”和“十个严禁”。用心开展批评与自我批评，经常找差距、找不足，从点滴做起，在实践中不断改善和提高服务质量。

独丝难以成线，独木难以成林。其实，我所做的一切都离不开领导们的支持和同事们的帮忙，正是有了“我们”这个大群众，让我对工作充满激情，更让我对未来充满期望。虽然取得了一些成绩，但我深知服务无止境的道理，仍将一如既往地以务实的态度和扎实的工作不断挑战自我、超越自我。明年当以进修为契机，争取在德、能、勤、绩等多方面收获更多，做一名出色的白衣战士，为医院和广大患者多作贡献。

**推荐新进公务员入党申请书范本二**

你们好!

随着我们覆盖全市的深度分销管理、消费者近间隔服务的网络已基本构筑成熟。在硬件差别日益于零的情况下，每一个公司的员工都像浮出水面的冰山，要直接面对市场的风风雨雨。

由于地域、时间、环境等因素的限制，我很难和每位同事都有一样等质等量的沟通，今天，利用经验交换会，我想和大家共同探讨一下我们这个队伍和我们的服务，这触及到当前几个要引发我们留意的题目。

一，市场有无捷径

还记得一篇小学课文吧，两个和尚一穷一富，都想到远远的南海进修，富和尚惰性十足，终没往成，而穷和尚却克服障碍，修成正果。最近在行业报看到这样一则消息，讲广东的综合市场长势强劲，越大越赢人;关于北京的一则消息说，摊点式的却一天不如一天，越大越冷清，几个区还不一样，有的大卖场红，有的专卖店火，等等，说不上缘由。市场的多样性决定了我们必须沉在一线，春种夏收，一脉相承。等捷径走，等模式套，我想我们公司只会被市场牵着鼻子走。

前段时间，办事处搬家，整理柜子时，我看到一摞厚厚的纸堆。每张纸上密密层层的记着市内三百多家零售店及店主的资料，从联络方式、营业面积、品种结构、店面状态到经营特点、市场份额、分期评价，事无俱细。这是我们初期办事处栗强经理、刘云、段海燕等几位早年跑市场所得。三百多家店，多少个工作日;几千个数据，多少串脚迎&

市场没有捷径走。

二，服务能不能量化

该怎样对办事处某一时期的绩效进行评估?服务虽非销售，但一样要量化，我想，某一时期，市场的增量就应是最直接的证明。是的，或许增长的缘由里还有行业宏观的因素，还有公司的投进，经销商的配合，等等，但我觉得这些，这和同类竞品比都有共性，寻求差异，就是我们的两大上风：品牌和服务。

今年三月，公司给市办事处下属各个经销商重新划了责任区，给每一个经销店落实了责任人和检查人。成效如何呢?上星期，他们用打直观量化卡的方法，对80多家商店进行了门检。使用六档量具(很差-差-一般-较好-良好-优秀)，进行六项大类(店堂建设、产品摆设、辅助品状态、客情状态、促销合适度、商店发展潜力)的六十小项的检查。通过职员交\*打分，销售代表近期的工作成果一目了然，更重要的是，它不但是考评某一个人，更指导着我们往后对具体某一个店的服务重点和支持方向。固然，直观量化卡现在看还有很多题目，还要充实。在以后的工作中，想出更多更好的办法，延续改进我们做市场的方法，促进服务的绩效，给自己加压!

三，添一双眼睛看市场

办事处是公司在市内的销售支持、品牌阵地，为了明天的市场，我们服务好今天的经销商，结果是共赢。

在我们这个队伍里，有很多是刚过实习期的新兵，周经理经常教导我们：争取一切机会，向有经验的前人请教。埋头拉车，也要抬头看路，方向不清时，还要请人指路。一段时间后，常常扪心自问：在工作中，我们所做的是否是流于情势，过于简单，究竟有无感动服务对象的心，又有无偏离公司本来的要旨。

多一双眼睛就多一种角度。

有一个弄家具设计的人问我：你知道，吃饭时，小孩子为何总喜欢往餐桌下钻?我说：由于贪玩。他说，不是，他问太小孩。在小孩眼里，餐桌太高，够不着，被大人抱着又不舒服，而餐桌下面正好，是他的世界，餐桌上的世界是大人的，就这么简单。因此，好的设计师在设计餐桌时，会在那个成人不留意的地方多动点头脑。

我们的产品，不是玩具，不好玩，但受用者都一样，是一个个鲜活的人(包括中间商和终端消费者)。所以，在日复一日的服务中，我们真的要多动一点头脑，多添一双眼睛。

四，创造好你的吝啬候

一个人新进一个群体，起初处处新鲜，活力四射。随着时间的推移，却有了成长的烦恼。由于感到大环境里的不和-谐，变得缩手缩脚;由于本身的职责不清，变得浑身惰性。

有一则寓言，讲一个房间里有两盏灯，都管用，但每到晚上，还是黝黑一片。起先的缘由是两只灯谁都不肯先亮，都在想：干嘛要我先亮，我亮了，照亮了房间也照亮它，我神经!(固然，也缺少一个规则要求他们谁先亮、谁后亮或一起亮)天永日久，两只灯每天不亮，成了习惯，因而那个房间成了夜色里最黑暗的所在。寓言到此为止，聪明的你，还可以往下编，一直编到两只灯泡钨丝上了锈，微风一吹，玻璃壳一片片往下掉为止

我们这个团队，是一支青年近卫军，有理想，有冲劲，都深知：要进步，就必须比他人快半拍!

人虽有差异，但基本观念是相通的。在周经理的领导下，就像一个家庭，每一个成员都勇于并且安然地接受一些无情的管理，我们面对的是一个有情的管理者。只有这样，才能齐心协力，创造一个彼此共同分享的有助于工作的吝啬候。

五，下面是些很散的题目，我想请销售代表们留意并和我一起做，好吗：

在走访市场时，你会留意同类厂家的一张不起眼的说明书、宣传画吗?

新开发网点中，你的份额占多少?店主对你的付出认同吗?

不知道你有无养成随时走访商店的习惯，例如：有一天你乘公共汽车，下错了站，恰好路边有一家业内店，不管别的，你走了进往。

节日期间，是不是给你熟悉的那些小店主问候了?固然那之前，他不一定会想起你，但那以后我相信，他会熟记。有人讲过，越是小人物，越看重他人的尊重，我们经常忽视。

能清楚地知道你所服务的那家商店，一周里竞争品牌分类产品的销量和市场份额吗，精确性是多少?

有时候，几天的工夫，好好的店，忽然关门歇店，或转改门面，哪里热烈到哪往了。这些变故，真的是你不可预知的吗?还是你事前沟通不力呢?

顾客走进服务中心，第一个起身迎上的人是你吗?在顾客说第一句话之前，你的眼光和不可少的你好到了吗?

给两分钟的时间，你能把朝夕相处的每一个同事的优点概括一下吗?(假如你平时留意过的话，很轻易做到)

我们的技术职员上门处理投诉时，正好你有时间，你会主动要求见习吗?或许专司市场服务的你，一生不用干技术，实在，你的一切所见所学，在你的工作中都会无意的利用。

公司的促销计划我们执行了，该做的都做了，但有无考察过真实效果呢?我这个地区的增长量究竟是多少?甚么样的活动才真正有效于你所在的这个区?不同范围的商店、不同类型的店主，他们又希看我们有怎样的促销支持呢?

市场上的题目太多了。我们要一起想!

销售服务的事，看似简单，实际烦得很。写羊毫行书的人，你问他心字怎样写，他会告知你：关键三个点。左侧一点要认真，中间一点要周到，右侧一点要快速。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn