

最新党支部书记季度工作报告 对学校党支部书记工作报告的评价(通用10篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？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。

党支部书记季度工作报告 对学校党支部书记工作报告的评价篇一

一、加强基层组建设，带出一个好队伍。

白白做人堂堂正正做事。

二、加强自学，着力提升自身素养

作为一名基层支部书记，我始终把加强理论学习提高政治理论素养放在首位，始终把加强学习作为不断强化自身党性修养和提高政治理论水平、本事水平的重要手段。一是系统学习总书记系列讲话精神，以务实、为民、清廉的工作作风，把党的群众路线教育活动贯穿于各项工作中，进一步理清各项工作思路，坚持从村工作的大局出发，把树立全面、协调、可持续的发展观与推进全村经济建设结合起来，用群众的满意度来衡量各项工作的好坏，争创先进党支部，争当优秀党员。二是能做到经常深入群众，深入实际，认真调查研究，宣传党的现行农村政策；倾听群众呼声，理论联系实际，做到情为民所系、利为民所谋、权为民所用；能从群众中找出解决问题的有效办法，并依靠群众加以解决，全年来，村组的许多矛盾和问题都是在深入实际过程中，到达了化解和处理。三是充分认识学习宣传贯彻党的群众路线的重要性，在学习中本人能够围绕中心服务大局，不仅仅自我能认真学习新党章，并且还带领一般人迅速掀起实践群众路线，学习新党章

的活动热潮，认真学政治、学理论、谋思路，求发展。

组织好党员干部的学习，是提升党员干部政治素质的有效渠道。我支部以开展党的群众路线教育活动为抓手，制定了具体的学习规划来不断加强党员干部的教育管理。在教育活动中，我们采取集中学习讨论、下发资料自学、集中开展党性教育等多种方式，组织党员干部加强政治理论学习，着重学习了新《党章》和总书记及省市县等各级领导的重要讲话精神，尤其是重点学习了《论群众路线——重要论述摘编》和《厉行节俭反对浪费——重要论述摘编》等重要文献精神。在学习中坚持边学边讨论，使大家在学习中开阔了视野，厘清了思路，明确了发展方向，振奋了精神，思想和行动统一到镇党委政府的决策部署上，提升了抓发展的理论素质和紧迫意识，在党员中涌现了一些带领群众争先转型发展的模范。

四、抓实践，办实事，突显党为民务实的形象

生。三是以“查四风、转作风、促转型”为契机，紧紧围绕镇党委产业远景规划，由支部牵头对石塘街近120余亩耕地实行了有偿流转，不仅仅有效解决了搬迁村民回村种地难得问题并且让村民收入有所增长，不仅仅进一步增强了党组织的凝聚力和战斗力，又让群众在群众路线教育活动中切身感受到了党的为民务实清廉。

五、今后工作打算

在取得成绩的同时，我们感到还在必须程度上存在着问题和不足。主要表此刻支部和党员学习不够，创新发展本事不强，经费投入不足等问题。今后，我将继续坚持履行好党建第一职责人的职责，围绕领导班子好、党员队伍好、工作机制好、工作业绩好、群众反映好的“五好”目标，延续党的群众路线教育活动，团结班子成员，纠四风、转作风，攻坚克难，切实抓好基层党建工作。

二要大胆探索创新。经过总结与实践相结合，探索新形势下农村基层党建的新路子。

三要紧紧围绕镇党委政府的产业发展战略，结合我村实际，以务实清廉的作风，以土地流转为模式，依托全镇林地种植环境，实施林地立体经济开发，摸索转型发展新路子，实现村民共同富裕。

党支部书记季度工作报告 对学校党支部书记工作报告的评价篇二

大家好！

20____至20____学年度中，我认真学习上级组织的有关文件，深刻领会学校党支部的工作职责，认真学习理论知识，加强自身修养，积极工作，较好地履行了自己的工作职责，为学校的发展作出了应有的贡献，现把我一学年来的思想、工作情况向领导和全体职工汇报。

一、认真学习、提高素质，保持廉洁奉公

作为学校党支部书记，我始终以共产党员的标准要求自己，优秀党员干部的先进事迹作为自己的榜样，不断加强自身修养，始终告诫自己，要保持廉洁奉公，无私奉献。坚持手中之权，为学校教育谋划，为职工谋利，为学生服务，为教育事业而奉献，决不把权力看成自己地位的象征，而且保证早到校，晚离校，能深入到教育教学第一线，能经常与教职工交流谈心，虚心听取教职工的意见和建议，努力营造民主宽松的氛围，始终把学校工作放在第一位，及时提出自己的意见和建议。

二、扎实有效地开展各项工作

1、狠抓学校干部队伍的思想建设，提高 干部队伍的整体素

质。首先抓干部的理论学习，按照环潭镇教育党总支的要求，在支部内开展创先争优活动。一学年中，全体党员干部坚持理论学习，提高了干部的思想水平、理论修养，并且深入开展了批评与自我批评，深刻剖析自己的缺点和错误，达到提高思想觉悟的目的。

2、努力抓好教育队伍建设，特别是年轻教师的培养工作。经常开展教师培训，通过讲评课、说课比赛、“课内大比武”、请名师讲课等方式方法，提高教师整体素质，特别是在年轻教师的培养上，给了年轻教师很多讲课、学习的机会，有一大批年轻教师不断成熟。

3、切实抓好学生思想道德教育工作。

作为学校学生思想道德教育的主要领导，我始终按照《中共中央国务院关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设的若干意见》要求，坚持德育为主，育人先育德的指导思想。认真抓学生思想道德教育工作。积极宣传德育工作的重要性，让广大教职工树立育人先育德的教育理念，加强对德育干部和班主任的培养，严格制定德育工作的指导思想、工作计划和考核细则，将思想工作纳入教师学期末、学年末的整体考核中，作为评优、评模、晋职的重要依据，并且建立起家校共建的教育体系，共同探讨学生的教育方法。

4、抓好党支部的思想建设。

主要抓理论学习，提高党员的思想觉悟、服务意识、责任意识和先锋模范意识，抓组织生活，严格组织生活制度，努力使党员理想信念坚定，组织纪律严格。抓岗位作用，一个党员一面旗帜，党员在自己的岗位上要尽心尽职，勤奋工作，要做教育改革的模范，结合创先争优工作，党员讲示范课。

5、努力抓好其他分管工作。

一是抓好创建安全文明校园工作，与其他同志一起积极拟定计划、宣传教育、抓学习、上设施，认真落实，在全校师生员工的共同努力下，本学年度未出现一次安全事件，而且在创建文明单位中，顺利通过上级领导的复检验收。

三、存在的问题

一学年来，虽然做了大量工作，取得了一些成绩，牺牲了很多休息时间，但也清醒地看到存在的问题和不足：一是党务工作经验还欠不足；二是理论业务水平达不到一定的高度；三是和教职工的谈心和沟通不多。

四、今后的努力方向

我今后决心要进一步加强学习，特别是要学习先进的教育理念和现代教育制度，广泛听取教职工意见，努力思考学校改革发展的大事，为学校加快发展贡献自己的力量，进一步解放思想，提高认识。要进一步加强学生的德育教育工作，始终不渝地把德育放在学校工作的首位。

党支部书记季度工作报告 对学校党支部书记工作报告的评价篇三

__年已经过去，新的挑战又在眼前。在__年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣扬，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，制造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家共享：

一、不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户

信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

二、了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

三、推举房源要有把握，了解全部的房子，包括它的优劣势，做到对客户的全部问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完善的，要使客户了解，假如你看到了完善的，那必定存在谎言。

四、保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的宠爱，他们会将宠爱传递，资源无穷无尽。

五、确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来关心客户。多与客户讲讲专业学问，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

六、团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

1、有时缺乏急躁，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采纳迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加急躁，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

2、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丢失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以把握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的学问和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我特别感谢领导给我的这次熬炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满足的成果单。

党支部书记季度工作报告 对学校党支部书记工作报告的评价篇四

我调任到如今财务部出纳，在财务部业务种类繁多的地方，我的职责是现金收支，现金日记账的登记和账务核对，手写支票，工资及奖金的核对和发放。回顾这几个月来的工作，我虚心学习新的专业知识，进取配合同事之间的工作，努力适应新的工作岗位，以最快的速度 and 最好的状态进入自我的工作状态。我的缺点也是不可掩饰的。我的述职报告请大家评议，欢迎大家提出宝贵意见。

首先，在领导的帮忙下我了解了出纳岗位的各种制度及其日常的工作流程。在同事们的指导和帮忙下使我学到了很多工作中的知识，使我最快的熟悉了这份新的工作。在工作岗位没有高低之分，必须要好好工作，来体现人生价值。同时为了提高工作效率，平时自学电脑知识和erp的出纳知识及操作，利用erp使工作更加准确和快速。

一、日常工作：

- 1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。
- 2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。

3、根据会计供给的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。

4、坚持财务手续，严格审核(凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付)，对不符手续的凭证不付款。

二、其他工作

1、迎接公司上市财务审计，准备所需财务相关材料为迎接审计部门对我公司帐务情景的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。在工作中，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮忙和鼓励。

2. 完成领导交付的其他工作。

三. 回顾检查自身存在的问题，我认为：

一、学习不够。当前，以信息技术为基础的会计软件的应用及想法基础、专业知识、工作方法等不能完全适应新的工作。

二、对针对以上问题，今后的努力方向是：

加强想法学习，进一步提高工作效率。对业务的熟悉，必须经过相关专业知识的学习，虚心请教领导和同事增强分析问题、解决问题的本事，努力学习，争取在明年取得会计从业资格证书。

综上所述。在过去的几个月中，付出过努力，也得到过回报。人到中年，用严肃认真的态度对待工作，在工作中一丝不苟的执行制度，是我们的优势。我坚持要求自我做到谨慎的对待工作，并在工作中掌握财务人员应当掌握的原则。作为财务人员异常需要在制度和人情之间把握好分寸，既不能的触犯规章制度也不能不通世故人情。仅有不断的提高业务水平

才能使工作更顺利的进行。在即将到来的20__年，我会扬长避短，更好的完成本职工作。

财务部月度工作报告2

党支部书记季度工作报告 对学校党支部书记工作报告的评价篇五

一、取财有道，用之得当

人可以爱财，但切忌贪财，君子也需物质，圣人也要生活，钱财是必需品，爱财是人之常情，但钱财要“取之有道”。

像培训视频里的小保姆，她赚了钱首先想到的是孝敬父母，她是一个好女孩，她是“用之得当”，只可惜“取之无道”。我们同事中像这样的人很多，妻子在家没有好的工作，子女上学，丈夫在外从事材料采购工作养家糊口，个别人因不堪生活压力，无奈之下损害公司利益谋一己之利。这些人情有可原但法理不容！谁不想为妻子多买一件漂亮的衣服，为子女多买一份可爱的礼物？但是自己的生活要靠双手去创造，自己要努力工作，升职加薪，这才是唯一的有效途径。

有些人认为赚钱“取之有道”就行，不重视“用之得当”这句话，认为钱是自己赚的，如何花钱是自己的自由，这也是不对的，如果“用之不当”，最终会导致“取之无道”。

像培训视频里的那位官太太，她仅仅是一名国企干部的妻子，她的生活应该是找一份简单的工作为社会尽一己之薄力，或在家尽心辅助丈夫事业，尽贤妻良母之责，然而她却迷恋珠宝，贪图虚荣，最终害了全家，这就是“用之不当”的后果。我们身边的个别同事也有类似现象，喜欢赌钱，逢年过节打牌娱乐无关紧要，但个别人嗜赌成性，输钱欠债，最终坚守

不住道德底线，损害公司利益为自己弥补缺口。我们都是普通的工薪阶层，如果有不良嗜好，花钱超出了自身收入水平，必升邪念误入歧途。

二、为人正派，坚守道德做人要有道德心，要讲原则，做事要有荣辱感。公司给我们工资，我们替公司做事，这是很公平的事情，嫌公司工资低可以跳槽，嫌行业工资低可以转行，但是既然在这个岗位，就要坚守自己的职业道德。

公司有些人，缺乏道德素养，认为采购行业就应该吃拿卡要，是自己理所当然的收入，不但不以为耻，反而觉得不拿白不拿，不拿是傻瓜。这种人从小缺乏良好教育，受污浊风气影响，目无法纪，利欲熏心。

公司还有个别人，纯粹是心理不平衡所致。中南公司的产业性质决定了物资材料条线不是公司的主力部门，所以我们的工资水平同级别偏低，每次加薪幅度也低，发展方向升职空间也低。个别人跟同事攀比心理产生差异，这是不对的，因为我前面也说了，嫌公司工资低可以跳槽，嫌行业工资低可以转行，无论如何职业道德必须坚守，个人节操不可变。

作为材料采购人员，我们要严格按公司制度执行，不能嫌手续麻烦有抵触心理，要理解公司制度的合理性，接受它使用它并且利用它保护自己。提升自己的荣辱感、责任感、道德感，积极弘扬光明正直的公司文化，德才兼备，以德为先，做一名问心无愧的采购员。

党支部书记季度工作报告 对学校党支部书记工作报告的评价篇六

_月好快就要进入尾声了，那么我在本月的工作也将结束，我本学期教初二的语文，作为初二人的语文老师，对本月的工作进行一个回顾，做本月的工作总结。

一、布置早读任务

这群学生进入初二了，初二的语文也增加了很多的知识，课本的学习程度也变得更难了，我通过上个月对他们早读的观察，我发现学生们都早读都是很随便的，没有计划，所以早读的效果也就没有显示出来。所以本月，我就给他们每天都布置早读任务，让他们按着我的计划去进行早读。早读我分为读课文—读古诗—读文言文三个过程，让他们按照这个顺序进行，这样一来既能熟悉课文，又能把学习古诗词，还能把文言文给熟悉，让他们的语文学习变得更加的轻松些，布置这样的早读任务，使得他们早读有目标，就没有乱七八糟了。这样的一个措施也让他们的语文成绩有些提高，效果还是有的。

二、深入研究语文教学

本月，我对自己的教学也进行了深入的研究，与其他班的语文老师进行交流沟通，从彼此的身上学习经验。同时我也不断的对自己的教学模式进行改进，让自己在课堂上能够更好的把语文课给上好，给学生们更好的上课体验。我在本月的工作期间，有去买来有关语文教学的书籍进行研究，从书里面学习如何教学语文更加的有效果。在课堂上进行实践，不断的去改进自己的教学方式，因此在这_月份里我的教学能力有所提高，学生上我的语文课也更加的有精神，注意力也集中了很多。

三、对工作进行反思和总结

本月的工作，我也有出现一些问题，所以我对自己的每一步的工作都会去进行反思，并在反思后，总结其中的问题和不足，把问题逐一解决好，让自己的工作越来越顺利。_月里，在我不断的反思中，工作有很多的进步，我的语文教学成绩在全校也都有很好的提升。反思工作并进行总结，让自己的本职工作越做越好，更收获了一些经验，吸取了一些教训，

帮助自己成长起来。

12月份的工作我做的还可以，但是我依然保持谦虚。在下个月，我会更加的努力，在工作上再接再厉，让自己把语文知识授予给学生们，帮助学生们更好的学习语文。

党支部书记季度工作报告 对学校党支部书记工作报告的评价篇七

2019后勤采购年终工作报告精选(一)

三、在工作中要多跑、多对比、多总结，边学习边实践

四、跟现场，逐步加强与各部门的沟通

严格控制采购时间和采购周期，保证各种物料的购进科学合理，极力配合公司各项财产运营工作，及时和其他部门做好协调与沟通。

五、要控制物品及材料入库的数量与质量

在购进的物料发生质量、数量异常情况下，应立即采取紧急措施，并与供应商联系，和有关部门进行协商处理。

六、学会主动与人沟通，交流

经常与其他部门、仓库的相关人员接触，这样便于自己了解物料的储备情况，跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率。

综上所述，在以后的工作中，我们会更加努力地学习，不断地积累丰富采购经验，高标准严要求的完成各项工作，总之，所有的工作结果都与公司和其他部门的帮助和支持分不开的，在此表示感谢，我们采购部是一个集体，今后一定会更加团

结，齐心协力，共同进步，向同一个目标迈进，争取更大的进步！

2019后勤采购年终工作报告经典(二)

20是后勤采购部正式步入稳定开展期的阶段，也是采购业务量迅速增长的阶段，我们在经历了来自工作本身和外部压力的重重考验下，抓住每一次磨合与沟通的契机，尽全力去做好每一项工作，千里之行，始于足下，正是因为我们持之以恒的坚持与努力，我们日常工作的开展与衔接也在逐渐步入正轨。

作为一名经验与资历尚不深厚的采购人员，我除了在日常工作中不断磨练与修正自己，也在业余时间通过学习和研究相关知识，来提高自身的专业素质与能力。作为采购团队中的一员，我也深知团队的竭诚合作、互帮互助与良好沟通是实现最佳业绩的根基，是实现公司利益的首要出发点，我们的工作不是单一的实现个人工作指标，它不仅要兼顾小组内部成员、整体团队的业绩，更需要形成一种共进退、共努力、共协调、共分享的合作模式。我坚信，只要用心去支撑，用行动去实践，用数据去证明，我们会更好地融入企业飞速发展的经济潮流中，更好地实现自身的价值与意义。

一、常规与非常规工作内容概述

- 2、负责厂区部分工装模具、量检具的委外加工与跟踪落实；
- 3、负责部分异地零采物资、设备配件、小型设备的采购与实时跟踪；
- 4、及时、准确的办理每月发票的核对、审核与入账手续；
- 5、进行上半年度电脑、打印机、光纤等耗材类物资的采购管理；

6、协助相关部门进行新、老产品的试加工验证与返工返修处理；

7、协助部门领导和同事完成其他相关工作；产品定价、季度分款、质量处罚与整改、新物料的验证、供方资料管理等事宜。

二、强化供应商的管理与开发

1、加大不合格项的整顿与整改

为降低产品的不合格率，避免后续装配过程中不必要的成本浪费与损失，特要求供货单位对出现的质量问题进行限期整改，整改后两次样品送检仍不合格的供应商，立即取消其半年的供货资格，并列入临时待检供方行列，待其产品质量完全符合我公司技术标准和要求后，再恢复与其对外合作关系，这样不仅能降低物料周转过程中不合格件出现的概率，避免后续加工环节额外的人工成本累计，更能有效地控制产品质量，节约公司生产和管理成本。

2、加强供方管理的多元化发展

为形成有效的成本降低与质量管控模式，避免供方管理陷入被动牵制局面，规避强势或单一供应商，特要求所有的加工件必须有两家以上的供货加工单位，通过对比其加工质量和供货及时率等指标，把握竞争过程中价格下调的机会，实现质量与价格双赢的目标。

3、注重小批量物资的成本节约

通常而言，相对比日常生产所需的常规物料，零采物资和辅助类生产物料的需求量较少，但其需求种类繁多、使用频率也较快，整体的采购成本也是一笔不可忽略的费用支出，公司领导往往重视高价格、高成本的常规物料成本，而忽略了

小批量物资成本节约也可以做到积少成多原理。现实中，我们在管控常规物料成本的同时，也在兼顾小批量零采物资的成本控制与节约，坚决摒弃物料提报部门急需求、急心理和盲目单一的采购需求，化被动为主动。

三、工作技能的提升与改进

本年度，本人较好地完成了公司领导部署和安排的各项工作任务与指标。为更好地拓展专业知识、提高综合能力，除了在日常工作中锻炼与积累外，我也通过学习相关专业知识和采购技能来提升自我创新思维与工作价值。

作为后勤部的采购人员，要与多部门进行沟通调解，来满足他们的工作需要。

2019后勤采购年终工作报告推荐(三)

一、日常工作分析

(一)会说不如会听

在与供应商的谈判过程中，我们首先要做的是：在表明采购目的后，尽可能的去做记录，用心或用工具记录关键点，寻找供应商的软肋或漏洞，并在适当的时候进行提醒与反击，占据价格与质量谈判的有利地位。

(二)以退为进

谈判开始前要先给供应商设置障碍，包含合同标的、备用供应商以及付款方式等因素，并以强有力的理由作为保障后盾，牵制供应商处于被动局势，在需取消障碍时要明确我们换取的是什么，进而达到以退为进，实现性价比的目标期望值。

(三)让对方先报价

让供应商先报价是我们谈判的首要前提，该过程不是单一的熟知价格，而是全面地、清楚地掌握对方是否满足我们预期的要求，我们才能在已知的市场行情下通过多家供应商的优化对比，作出最终的筛选与判定。

(四) 分配角色扮演

在双方谈判的过程中，团队合作与分工也是非常重要的影响因素，毕竟不是所有的谈判内容都属于个人所长，每个议题不可能每次都是采购在谈，物料提报人员、技术人员以及生产人员都可以加入其中，我们通过旁敲侧击、集思广益，进而汇总分析获得采购决策。

二、后期工作的规划与期望

(一) 注重团队配合

无论是从本部门取得良好业绩出发，还是实现公司利益的最大化，采购整体团队的力量是不容忽视的，团队合作是我们实现工作目标、创造良好业绩的根基，团队内部成员必须懂得理解、宽容、忍让与互帮互助，形成一种相对稳定、平和、积极向上的工作氛围，进而实现工作价值与意义。故在今后的工作中，我会全力配合与支持小组、团队的合作，尽我所能的做好每一件力所能及的事情，只要有决心、有耐心、有信心、有恒心，我们一定可以打造中宇最坚实、最优秀的团队。

(二) 多实践、多锻炼

当前的我们虽然具备了一定的采购专业知识与技能，但是还缺少了实践的磨练与验证，得出的结论与成果都是不成熟的。现在的我们不单单需要理论知识的充电，我们还需要不断地亲身实践，通过亲自见证产品的运行状态与实际性能来了解我公司产品核心技术的与意义，这些经历不仅能为我们后期

的采购环节提供广阔的借鉴与参考平台，还会让我们更深刻地融入到企业文化的精髓之中。

我坚信，只要我们肯学、肯动手、肯动脑，我们将会在这里收获丰厚的工作果实与人生体会。

2019后勤采购年终工作报告热门(四)

众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。

在公司各位领导的关心支持下，通过这一年的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下，年我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售。采购与销售是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法在不

影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从原来的电汇转变成承兑汇票，间接性地降低成本。

2018年是进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来!在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和其他部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部都会向业务人员提供新进品种目录表，以供他们参考学习。

2019后勤采购年终工作报告最新(五)

一、自我工作评价

2018年全年工作中，本人自始至终坚持以公司为家，服从领导安排的工作任务，没有多请一天假，不迟到、不早退。节假日坚持上班安排到货。每周采购计划详实细致，做到勤查库存、勤跑车间、多方沟通供应商和生产车间之间的输纽。本人不仅业务熟悉、协调工作能力强，很少给领导带来麻烦，加班加点任劳任怨、不计个人得失。

二、内部协调管理

遇到物流公司车辆或急待下货的驾驶员，我能方便就给予协调尽快跟下货班商量即时下货，必须要等质检报告的货物我会耐心做好说服工作。质检部在我们调度制单后方抽样化验，在停电或电脑出故障时，我们需要主动请质检部不按电脑操作程序工作，即时提供化验开据产品合格单。有时要协助保管员夜晚加班、过磅、安全下货工作。

三、工作中出现的问题

与个别部门之间沟通不及时，导致货物不及时到达；供货商供货中出现了部分质量问题，及产品漏发、少发等现象。

党支部书记季度工作报告 对学校党支部书记工作报告的评价篇八

一、专业知识、工作能力和具体工作

公司行政助理的主要是协助行政经理做好行政工作。我认为行政工作比较琐碎，每天都面临着大量的、琐碎的、不起眼的事务，而这些事务又是必不可少的。在短时间内熟悉了本职的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展和完成本职工作。

(1) 办公明细等电子文档的更新和调整，以方便自己开展工作；

(2) 工作区域的卫生管理及执行；

(4) 公司车辆的违章及用车情况的管理；

(6) 每星期对考勤进行统计、公布，每月准时上缴员工考勤情况；

(7) 办公耗材及办公室及后勤用品的申购以及领取工作；

(8) 后勤工作的管理，员工宿舍的监查，定期对黑板报的更换；

(9) 认真地做好公司领导及行政经理交办的其它工作。

需要学习并实践的工作，总结如下：

(2) 网上人员的招聘、筛选及面试通知等工作；

(3) 加强文字功底；

(4) 加强其他公司所要求的能力要求等。

二、工作态度

三、工作质量、成绩、效益和贡献

总结_月的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如对行政方面的知识缺乏，卫生清洁工作做的还不够细心，监督工作没有做到位，缺少与同事沟通，未能反馈员工的意见，会议记录不详细考勤统计不够细心，做事缺少主动。还有其他工作也存在很多的不足。这都有待于在今后的工作中加以改进。在往后的工作中我将认真学习各项政策规章制度及管理技能，努力自我完善，希望能为公司的发展做出更大更多的贡献。

党支部书记季度工作报告 对学校党支部书记工作报告的评价篇九

超市采购年度工作报告精选(一)

各位领导、老师、同学们：

一、工作职责

1、配合总经理管理监督采购部门的所有人员。

2、制定采购计划及执行计划，开发特定商品。

3、与供应商谈判价格，付款方式，交货日期并签定采购合同。

- 4、商品的退、换货处理及脱销、滞销的处理。
- 5、选择及开发新的供应商，与供货商建立良好的伙伴关系。
- 6、新产品的订价，收集价格情报，做好市场调研工作。
- 7、配合各部门的协调互助工作。
- 8、了解市场的发展和趋势，以确保商品的样式、品质、价位和内容能针费群体上市。
- 9、尽可能在各个节日活动时，争取到供货商与厂商的赞助及优惠政策。

二、实习体会：校企合作办学的优越性

(一)校企合作，实现理论与实践的结合

经过一年的工作，让我深切的感受到了校企合作办学的优越性。打个比方，就算是一个人把书本上的知识倒背如流，也不可能很顺利的完成实践工作中的各项任务要求。同样，如果没有书本基础，一样不可能完成工作，这也许就是理论与实践不可分割的关系。

各种事实表明，一切理论的基础源于实践，实践是检验真理的唯一标准。只有通过实践才能够验证理论的准确性，也正是实践，让同学们了解到自己工作中的不足，以及很多工作中应该注意的问题，这些都充分显示出校企合作的优越性。校企合作也是让学生强化、运用书本知识的最佳途径。学校的这种教学模式，能够让学生亲自参与到每一个工作环节中，真正的体现理论联系实际，理论与实践相结合的特色。

(二)、校企合作，实现“三赢”

“双赢”这个词想必大家都耳熟能详了，但是今天，我要强

调的不仅仅是“双赢”，而是“三赢”的理念。

在走向市场的过程中，我接触到很多的企业，也交了很多的朋友。从企业那里，我感受到他们对人才的渴望。随着我国对职业教育的日益重视，支持职业教育发展的各项政策陆续出台。在办学模式上，国家十分倡导走校企合作之路，我校也积极响应国家号召，做好校企合作教学模式。

作为学生，我在教学改革中得到了很多的益处，从整个工作的过程中，我发现了自己的不足，并及时完善，这为我走向工作岗位奠定了坚实的基础；对于学校，学生是主体，学生各方面的素质提高了，学校也真正实现了育人报国的目的。对于我们即将迈入的企业，通过校企合作使培养的人才适应企业、行业、社会的需要，缩短员工和企业的磨合期，降低企业的培训成本和劳动成本，能有力地提升企业的竞争力。所以，我个人认为，校企合作于学生、于学校、于企业是一种“三赢”的策略，具有重要的意义。

(三)、校企合作，学生理想的教学模式

很多同学反映，愿意到企业中去实习，即使是没有薪水。可见学生是十分渴望得到这样的机会的。作为在岗的实习学生，我感谢校方和企业能够提供这样的机会给我们，我觉得自己很幸运。

就我个人而言，作为采购部门的负责人，我不仅仅代表我自己，我更代表着公司的形象，公司的信誉，因此我时刻注意自己的言行举止。我通过开发市场寻找供应商的过程，学到了很多课本上没有的知识，而且对于我个人的心理素质提高、人际关系处理以及语言交际能力都有很大的帮助，而这些素质都是在实际的生活培养锻炼的，是书本上学不到的。

同时，每一个决策包括与供应商谈判，库存管理等很多相关内容都是要回归课本的，没有理论基础同样很难开展工作。

企业为我们提供的实习基地，不仅可以作为我们毕业前的综合实训基地，更重要的是作为经常性的实践教学基地，这是我们有效的提高职业能力的重要条件。因为我和其他实习生一样，我们都能够真正的到工作第一线去，接受企业管理，在实际工作岗位上接受老员工手把手的教，和其他员工同劳动、同生活，在这个过程中我切身体验到严格的纪律、一丝不苟的技术要求，感受劳动的艰辛、协作的价值和成功的快乐，这不仅让我直接了解具体生产岗位的技术要求，提高职业能力，为毕业与就业接轨，上岗即顶岗工作奠定基础，而且对培养我的组织纪律观念、良好的职业道德、认真负责的工作态度，以及艰苦朴素的生活作风、团结协作的团队精神和坚定乐观的生活态度都有极大的帮助。

在这里实习的同学，无一不反应校企合作的办学模式对我们以后走向社会有很大的帮助，是我们走向社会的桥梁。我想我们完全可以代表大多数学生的心声，这种教学模式，正是每一位同学需要的想要的，真正适合职业教育的理想教学模式。

最后，再次感谢为我们提供实习岗位的校方以及企业，感谢各位领导和老师的栽培！我将和我的同事们共同努力，为物流实训基地辉煌的明天加油！

超市采购年度工作报告经典(二)

一、xx年年度营运绩效分析：

xx年度是公司比较关键的一年，由于我们前期对大学城的销售分析估计不足，到xx年8月份为止，短短半年多时间，我们的亏损额就接近200万元。但是，在门店员工的共同努力下，从xx年下半年开始，大学城开始扭亏为盈。在这一过程中，我们走得十分艰辛，但门店员工并没有因此而放弃努力，最终，公司仍实现净利润xxx万元。通过对xx年度的销售指标分析在公司三个门店的管理过程中，蟠凤店的成本控制和指标

完成方面是做的比较好的，蟠凤店在这一块值得奖励；大学城
的物料费的控制不是很到位，需要改善，但总体管理方面，
尤其是在经过调整后，自xx年9月份开始，得到明显改善；梧
慈店在指标完成及成本控制方面是做得比较差的，但目前梧
慈店已经关店，这里不作过多分析。

二、企业发展方面

xx年年度原计划开发便利店10家，标超2-3家。

在便利店开发过程中，在经过桐社店的操作过程中，发现公
司还不具备多渠道扩张的能力。所以最终我们选择了加大力
量经营标超这一块，暂时退出便利店的扩张计划。

在xx年年，我们开发了德政店和三溪店两家标超。德政店已
于xx年年年底开业，从目前的经营情况来看，会略有赢利，
但对公司的影响力还是有一定的效果的。

三溪店预计会在xx年3月或者4月开业。

虽然xx年年度我们成功拿下两家标超，但相对于梧慈店的规
模来看，显然两家的标超目前的()规模，还只能达到梧慈店
的规模，所以就目前企业扩张方面来看，我们还要加大力度，
从各个方面，进一步加速企业的发展。

在这一过程中，我们也认识到根据实力，务实地发展的重要
性，对选址及开发方面进行了慎重的考虑，将稳健、务实、
创新、开拓作为公司未来发展的方针，将郊区、开发区的标
超或大超纳入公司重点发展的规划，因为实践证明，在温州
标超这一块，还是有巨大的潜力可以挖掘的。所以我们的目
标很明确，极力发展标超，包括吞并或与人合作经营一些地
址较好但对方经营不善的超市，方法有多种，相信xx年在企
业开发方面，会得到一个很好的发展。

三、加强了对营运企划的管理

xx年度，在公司各层管理人员群策群力的努力下，我们对门店的形象、营运流程以及动线设计进行了重新的规范，并加强了门店店长的责任管理范畴，加强了门巡制度的落实。

xx年度对会员管理这一块进行了有效推广，并对公司的营运方针进行了重新定位，将低价、实惠的概念宣导给我们的顾客，在这个过程中，除中百公司的产品，我们没有办法做好价格形象之外，其它商品均已根据市场进行了相应的调整，目前公司的价格形象有所好转，然后结合门店氛围的布置，使公司的销售较去年有了极大的提升(xx年销售xxxx万，较xx年xxxx万的销售提升了42%)。

在促销费用有了一定的提高的情况下，加强了对门店成本的控制，各项成本支出较xx年有了明显的改善，无论是蟠凤店还是大学城店，这也是相同门店经营净绩效较以往有了较大提升的原因之一。

xx年营运企划方面明显不足的地方也很多，将在xx年的工作计划中，提出改善意见。

五、采购部

采购部在营业外收入方面和毛利率控制方面基本达到公司要求：

xx年采购毛利率能够提高同时还能保持一定的价格形象，是因为有部分高毛利商品通过与厂家(如塑料制品、日化用品)直接采购，毛利率提高了一到二倍以上。但是采购部在商品结构上仍不是很理想，所以采购部一定要改变思维，主动寻找并优化商品结构，要把采购的力度进一步推进。

采购部在与供应商的合作与沟通过程中，掌握了一定的水准，

但有些时候展现灵活度不够，缺乏大企业的气度，相信慢慢也会得到提高。

xx年度采购部还是公司需要加大力度进行改革和创新的部门，所以在这一块我们还是会继续投入更多的精力进去。

六、行政监察管理部门

xx年六月份，自行政部经营xxx过来之后，行政工作才开始步入正轨，对门巡及监察管理有所加强，包括对行政管理制度进行了相应的规范，员工沟通及员工福利方面也进行了一些调整，行政常规工作基本上比较到位。

但行政创新方面的工作还不够强，一些制度化体系的东西还不能够全面实施，所以在xx年度，对公司行政工作还是会进一步加强。

七、财务部

财务部的服务意识较前有所改善，但还需要进一步加强，包括全局观念等。

八、各个门店工作总结

1、学子家园

在学子家园经营策略上，因为xx年的定位较高，使得学子家园有学生的心中成了价格高的代名词，在这种情况下，公司进行了价格调整，并将毛利较高的日化用品、塑料制品从台州直接采购的策略，结果不仅重塑了商场的价格形象，同时也在其它的方面提升了毛利率。更为重要的是，采购部成功地运用到了德政店的开办过程之中。同时因为销售的提升，在费用上面，采购部有了更多的谈判筹码，总的利润反而提升很多。

xx年度，在董事会建议下，公司对大学城会员发展进行了一定的投入，主要是增加了会员价商品的数量，从xx年的30%提高到xx年的50%以上，在实际操作过程中，茶山店会员销售由xx年的10%提高到了35%，同时由于将会员积分奖励的力度进行了大幅度的缩减，所以xx年会员积分支出反而比xx年降低了很多（xx年会员积分奖励是4%左右的商品，xx年调整到1%，同时对会员积分奖励改变了会员感兴趣的东西）

在学子家园的促销方面，根据大学城的特点，将原先学子家园与工业区采用同一张dm海报的方式进行了改变，对学子家园单独出了几期dm海报，尤其是针对开学期间，连续做了五期海报，对全面提升学子家园的形象及销售，起到了较大的作用。

及时调整了学习家园的年度销售计划，销售计划调整后，员工的士气得到加强，同时精减了人员的数量，降低运营成本，目前学子家园人员结构稳定，对后续的发展，是一个好的开始。

2、蟠凤店、梧慈店、德政店

xx年度，将原先的会员卡变更为vip积分奖励卡。但由于这两个店会员价的力度不及大学城，目前销售增长有限，这是xx年需要着重改进的地方。

对门店的形象进行了更新，倡导为顾客创造舒适购物环境的理念。10月底梧慈店关店，对蟠凤店的形象进行了全面更新，并对招商进行了重新定位，提升了门店形象。

梧慈关店后，及时在德政店开业，德政店从货架进场到开业只用了一周时间，开业当天创造了15万的销售业绩，同时开业之后附近一些便利店纷纷关门，显示了德政店的开业策划尤其是商品组织及价格定位方面，是有一定的效果的。德政

店的顺利开业，王店长和总部人员连续加班，这种精神是值得大家肯定并继续发扬的。

蟠凤店目前存在问题是员工在销售得到提升后，观念趋于保守，对创新认同感不强，这是蟠凤店xx年必须取得突破的一项工作内容吧。。

超市采购年度工作报告推荐(三)

一、xx年年度营运绩效分析：

xx年度是公司比较关键的一年，由于我们前期对大学城的销售分析估计不足，到xx年8月份为止，短短半年多时间，我们的亏损额就接近200万元。但是，在门店员工的共同努力下，从xx年下半年开始，大学城开始扭亏为盈。在这一过程中，我们走得十分艰辛，但门店员工并没有因此而放弃努力，最终，公司仍实现净利润xxx万元。通过对xx年度的销售指标分析在公司三个门店的管理过程中，蟠凤店的成本控制和指标完成方面是做的比较好的，蟠凤店在这一块值得奖励；大学城的物料费的控制不是很到位，需要改善，但总体管理方面，尤其是在经过调整后，自xx年9月份开始，得到明显改善；梧慈店在指标完成及成本控制方面是做得比较差的，但目前梧慈店已经关店，这里不作过多分析。

二、企业发展方面

xx年年度原计划开发便利店10家，标超2-3家。

在便利店开发过程中，在经过桐社店的操作过程中，发现公司还不具备多渠道扩张的能力。所以最终我们选择了加大力量经营标超这一块，暂时退出便利店的扩张计划。

在xx年年，我们开发了德政店和三溪店两家标超。德政店已

于xx年年年底开业，从目前的经营情况来看，会略有赢利，但对公司的影响力还是有一定的效果的。

三溪店预计会在xx年3月或者4月开业。

虽然xx年年度我们成功拿下两家标超，但相对于梧慈店的规模来看，显然两家的标超目前的()规模，还只能达到梧慈店的规模，所以就目前企业扩张方面来看，我们还要加大力度，从各个方面，进一步加速企业的发展。

在这一过程中，我们也认识到根据实力，务实地发展的重要性，对选址及开发方面进行了慎重的考虑，将稳健、务实、创新、开拓作为公司未来发展的方针，将郊区、开发区的标超或大超纳入公司重点发展的规划，因为实践证明，在温州标超这一块，还是有巨大的潜力可以挖掘的。所以我们的目标很明确，极力发展标超，包括吞并或与人合作经营一些地址较好但对方经营不善的超市，方法有多种，相信xx年在企业开发方面，会得到一个很好的发展。

三、加强了对营运企划的管理

xx年度，在公司各层管理人员群策群力的努力下，我们对门店的形象、营运流程以及动线设计进行了重新规范，并加强了门店店长的责任管理范畴，加强了门巡制度的落实。

xx年度对会员管理这一块进行了有效推广，并对公司的营运方针进行了重新定位，将低价、实惠的概念宣导给我们的顾客，在这个过程中，除中百公司的产品，我们没有办法做好价格形象之外，其它商品均已根据市场进行了相应的调整，目前公司的价格形象有所好转，然后结合门店氛围的布置，使公司的销售较去年有了极大的提升(xx年销售xxxx万，较xx年xxxx万的销售提升了42%)。

在促销费用有了一定的提高的情况下，加强了对门店成本的控制，各项成本支出较xx年有了明显的改善，无论是蟠凤店还是大学城店，这也是相同门店经营净绩效较以往有了较大提升的原因之一。

xx年营运企划方面明显不足的地方也很多，将在xx年的工作计划中，提出改善意见。

五、采购部

采购部在营业外收入方面和毛利率控制方面基本达到公司要求：

xx年采购毛利率能够提高同时还能保持一定的价格形象，是因为有部分高毛利商品通过与厂家(如塑料制品、日化用品)直接采购，毛利率提高了一到二倍以上。但是采购部在商品结构上仍不是很理想，所以采购部一定要改变思维，主动寻找并优化商品结构，要把采购的力度进一步推进。

超市采购年度工作报告热门(四)

一、加大工作力度，顺利完成各项工作任务

1、严格招标比价程序，保证采购过程公开透明。招标是加强供应管理，降低采购成本的有效措施。我们严格落实《集团公司招标工作管理办法》，严格招标程序，有效降低了费用支出。在比价采购过程中，盐机设备是根据集团公司关联交易的有关规定，全部与瑞源公司签订合同，由瑞源公司加工制作，价格双方议标，现已全部交付使用。盐田专用材料大都延续了去年招标或比价的价格采购的，个别材料由于原材料涨价的原因略有调整。通用材料由各分场到物流超市领取、批量大数量多的是在物流超市招标的基础上又二次招标或比价再从超市转账的方式采购的。招标比价公开、公正、透明，集团公司分管部门的领导、盐场企管处、财务处、供应处、

设备科等部门都派员参加，相互监督，共同策划，对招标材料共同做好分析和预测，把握好市场价格，真正达到了通过招标降低采购价格、减少工程投资的目的。今年共招标采购材料2次，招标采购额77万元；比价采购16次，比价采购额279.5万元，形成比价效益35万元，占采购额的10%左右。

2、处处精打细算，千方百计节约采购资金。近几年，随着市场形式的变化，多种材料出现了供应紧张的局面。特别是近几年单位和个人扩建或新建盐场的很多，导致建滩用的材料都非常紧张，难以采购，而且价格一涨再涨。对我场来说，表现尤为突出的是济宁的盐膜和红砖。在这种不利的情况下，我们不畏难，不发愁，天天靠在生产厂家做工作，保证了工程建设供应。例如济宁塑料厂的盐膜出厂价12800元/吨还买不上，该厂收的预付款多时达2600万元，而我场采购的济宁盐膜为1元/吨，今年进了1710多吨，欠该厂货款460多万元。按平均比市场价低500元/吨计算的话，节省采购资金85万元。今年红砖价格比去年高近一倍，且成了抢购局面，先付款还运不来砖，能赊出砖来的，我们是唯一的一家，最多时欠砖款近300万元，到5月底还欠近200万元，且采购价格始终比市场低2-3分/块，2100万块就节省50多万元。之所以能取得这么好的成绩，主要是因为我们海化盐场是大企业，多年的信誉以及与客户的合作关系都比较好，除此以外，我们供应人员所付出的艰苦劳动也是一个很重要的方面。在合作过程中，我们不仅考虑自己，而且注意多从对方的角度考虑问题。我们从不摆架子，不管对方规模多小，提供的数量多么少，都真诚合作，在做到双方受益的同时，维护了我场的利益。

超市采购年度工作报告最新(五)

- 1、较好完成采购部日常管理和采购计划。
- 2、督促本部门人员经常与供应商保持联络及时了解所采购原材料的市场行情。

3、经常在网上了解相关原材料的行情，同时和多个供应商联系，使供应商之间有竞争，我们就有多的选择渠道，在同等质量下选择了价格最低的原材料供应商，与去年同期相比玻璃价格下降8%，每月为公司节约6万多元。

4、及时与生产部门人员沟通，了解原材料的需求情况，合理控制库存，使资金最有效的利用。

5、督促本部门人员时刻保持清醒头脑，廉洁奉公、不谋私利，在供应商眼里、心里树立良好的公司形象。

6、做好购货合同的跟踪制度，其中包括何时汇款、何时到货、何时到票，做到心中有数。

7、四月至五月公司进行质量管理体系认证，具体负责本部门的审核管理工作，通过努力学习，取得了内审员资格证书，并按管理体系要求进行管理，使得质量管理体系在本部门有效运行。

1、开工之前的准备，基本上天天和办公室高主任奔走于开发区管委会的各部门和市建设局各部门办理各种手续，规划定点、选址、图纸的设计和图纸的审查以及开工前的各项准备工作。

2、待各种手续基本准备的同时，又根据领导的指示，与高主任、谢工和开发区建管处袁处等人考察施工队伍，在选拔施工队伍的时候，因本人对基建工程还是不太了解，对这一行还是比较陌生，是摸着石头过河，一步一步小心的过，多方面听取袁处和谢工的意见，但本人的原则是公开、公平、透明的去处理招标，防止暗箱操作，及时向领导汇报情况，报名的施工队伍有十家，当时正是农忙之际，我们工期要求紧，听取袁处的建议，考虑南方的队伍，麦收工人不回家，选择三家南方队伍，汉中集团、南通六建、中淮集团。当时中淮集团承建市重点工程，九里区龟山汉墓展厅，实力当时比

较而言，还是比较强。考察之后，经过研究确定此队伍，然后向董事长汇报，确定了中淮集团，签订了土建承包合同。

3、在五月二十八日正式开工进场，破土动工，开始了厂房的施工，从施工开始本人坚守岗位，因为自己对施工方面专业知识欠缺，本人在完成本职工作的同时，努力学习施工知识，在现场观察、查看，虚心向专业人员学习。

党支部书记季度工作报告 对学校党支部书记工作报告的评价篇十

我是****年***月到*****有限公司任办公室文员的，主要负责协助主任搞好办公室事务的管理；单位收发文的转发与登记；单位公章的管理；开据单位介绍信；党政工作和档案管理；文字材料的打印和复印；完成单位领导交办的其它临时性工作。几个月来，在办公室的领导下，在同志们的支持和帮助下，较好地履行了工作职责，完成了工作任务，现将工作情况作以简要汇报。

坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在工作中，紧紧把握“理论联系实际”这一主线，努力把知识用到工作实践当中，丰富阅历，扩展视野，使自己尽快地适应工作并成为优秀的工作者。积极参加公司的集体活动，认真学习规定的学习内容和篇目，坚持每周写工作总结，认真记录每天的工作内容，使自己的素质有了很大的提高，为自己开展各项工作提供了强大的动力支持。同时。正视自己的不足并积极补正，重点加强了电脑操作、传真机和复印机的使用，来访人员的接待等方面的训练，为更好完成本职工作打下了坚实基础。

做好本职工作，认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。一是坚持完成领导办公室的卫生清洁和物品管理工作。一如既往，坚持不懈，除极特殊原因外（时间变更、气候原因），基本完成了工作任务，尽量做到让领导满意。二是协

助主任做好办公室的日常事务、工作。完成领导每天布置的工作并努力做好，如文件的打印和复印，有关人员的来访，集体活动的安排和布置等。三是档案的管理。完成了档案的整理工作并归档。工作的同时，也发现了自己的不足，如打字速度慢、做事过于拘谨等，我已经努力克服并已初见效果，希望领导和同志们审查。

严格遵守办公室的各项制度。谨记领导的指示和批评并付诸于实际，不迟到，不早退，不旷工。做事要谨慎认真，向领导汇报的材料要仔细检查，日常工作要记录并及时上报；待人处事要有礼貌，对待同事要坦诚宽容；严肃办公室纪律，工作不懈怠，不闲聊、不做与工作内容无关的事情；思想积极向上，努力维护公司形象，以严格标准要求自己，努力使自己从学生向工作者转变。同时，要积极学习领导为人处事的方法，以领导为榜样，做一个既能为领导服务解忧的同事，又能为建筑公司创造价值的办公室文员。

总之，我坚持做好自己的工作，也取得了一些成绩，但距领导的要求还有不少差距，工作经验尚浅。在今后的的工作中，我将发扬成绩，克服不足，本着对工作对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，不辜负领导和同志们对我的期望。

一、进一步起强化学习意识。在提高能力上下功夫，把学习作为武装和提高自己的首要任务，树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习，勤于思考的良好习惯。在工作中善于总结，不断进步。根据形势的发展和工作的需要，完善自己，展现自己。遇到困难不低头，不逞一时之勇，用行动证明自己的信心和能力。

二、进一步强化职责意识。树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，不好高骛远，也不庸人自扰，因为：一屋不扫，何以扫天下？凡事从点滴做起，只要谨记责任，终有一天会：会

当凌绝顶，一览众山小。

三、进一步端正工作态度。保持乐观的态度，不以物喜，不以己悲，不因一时得意而忘乎所以，也不因一时失意而妄自菲薄，保持一颗平常的心，微笑面对每一天；胸装谨慎的意识，外饰积极的作风，工作生活乐观谨慎，行为举止大方有礼，待人待事热情诚恳。谨记：态度决定一切。

言必行，在今后的工作中，我一定加倍努力，争取创造佳绩。不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。