

最新年度任职情况 工作报告(汇总6篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

年度任职情况 工作报告篇一

一年来，在县委的坚强领导下，全县上下紧紧围绕“生态立县、开放强县、产业富县、科教兴县”的总体思路和“三城两区一中心”的发展目标，积极应对复杂的经济形势和两次超强台风等不利因素，主动适应经济发展新常态，坚持不懈扩投资、稳增长、转方式、调结构、惠民生，较好地保持了全县经济社会的平稳健康发展。

20xx年全县完成地区生产总值53.7亿元，首次突破50亿元大关，同比增长6.7%；固定资产投资34.99亿元，增长6.5%；地方公共财政收入2.65亿元，下降27.5%；社会消费品零售总额16.76亿元，增长14.3%；城乡常住居民人均可支配收入14059元，增长11.9%，其中城镇常住居民人均可支配收入21042元，增长9.7%；农村常住居民人均可支配收入9326元，增长13.1%；居民消费价格涨幅2.4%；城镇登记失业率1.1%。

一年来，我们主要做了以下五个方面的工作：

（一）推进重点领域和关键环节改革，全面深化改革工作实现了良好开局

公开和简化了办事程序；投入268万元建设村级便民服务站，逐步推行县、镇、村三级联网审批；实行《结婚证》、《一孩生育服务证》同时发放，在新企业登记注册时实行“一照一章三证”同时发放。基本完成坡心镇、西昌镇农村土地承

包经营权确权登记工作；完成小型水库管理体制和森林公安体制改革。积极推进事业单位分类认定工作，完成行政类、公益类和生产经营类事业单位的认定和备案工作。财税体制改革稳步推进，建立了财政资金定期清理和盘活工作制度，取消了22项行政事业性收费，“营改增”试点工作加快推进。完成2家改制企业关闭工作，推进9家企业改制收尾工作，企业存量资产得到有效盘活，职工得到妥善安置。医药卫生体制改革取得新进展，国家基本药物制度实施面不断扩大，全年让利于民555.33万元；在全县100所村卫生室中，符合条件的74所全部实施了基本药物制度；县级公立医院全面实行了药品零差价销售政策；协和医院开业运营，促进了医疗服务良性竞争。全面实施中小学校长聘任与定期交流制度；积极推进课堂教学改革，建立了全县中小学教学质量监控制度。

（二）统筹推进城乡基础设施建设，群众生产生活条件进一步改善

《屯昌县新兴镇加乐潭旅游度假区总体规划（修编）》，枫木镇、木色湖风景名胜区控制性详细规划以及各镇村庄规划；城市总体规划修编工作已经完成，正在履行报批程序；土地利用总体规划定期评估与调整工作得到有力推进。

深入实施项目带动战略□20xx年，政府累计投资5.97亿元实施了26个基础设施项目，加快推进屯城镇、枫木镇、坡心镇等城镇化进程。77个重点项目完成投资26.9亿元，比上年增长28.5%。交通路网进一步完善，县城环西路中段、东风东路竣工通车；海屯高速红岗互通至新兴连接线项目加快推进；完成城区和县道砂土路改建78.2公里，硬化自然村道路31公里；公交线路初步覆盖县城周边部分村庄。功能性配套设施加快建设，雨水岭供水管网项目投入使用；新建村邮站79个；实施18宗病险水库加固、14宗安全饮水和一批小型农田水利工程，恢复和改善灌溉面积1.1万亩，解决了1.38万人安全饮水问题。完成县城昌盛市场改造，明珠广场基本竣工，启动县城中心市场重建、坡心镇农贸市场升级改造，城区商贸中

心的聚集力和辐射力进一步增强。加大招商引资力度，全年签约项目16个，签约金额69.8亿元。

入3655万元治理农村环境，为96个“脏乱差”后进村制定了环境整治规划；城乡垃圾收运系统投入运营，11座生活垃圾压缩转运站、786座垃圾屋投入使用，为187个自然村配备了垃圾清运保洁员。大力推进大气污染防治，推广槟榔绿色烘干技术改造；超额完成黄标车和老旧车淘汰任务。全县单位gdp能耗比上年同期下降2.85%。

（三）培育和发展支柱产业，产业结构调整取得了新进展

42家中小微型企业发放贷款5.3亿元；成功举办第五届农民博览会，为行业协会、企业和农民搭建交流与合作平台，现场成交金额7742.9万元，比上一届增长35%；签订订单金额2.7亿元，是上一届的7.5倍。

工业产值逐步提高。圣大木业25万立方米高密度纤维板厂、中能60万吨和鸿启100万吨水泥粉磨站实现规模化生产；20兆瓦现代农业太阳能发电站、富通槟榔初级加工项目建成投产。全年工业总产值达11.3亿元，首次突破10亿元大关，工业对经济增长的贡献率逐步提高。

旅游与房地产业稳步发展。木色湖风景名胜区环湖路一期工程竣工通车；加乐潭旅游度假区主干道开工建设。休闲观光农业有序发展，投入2427.6万元创建8个“美丽乡村”旅游点和南田红色旅游村；汇丰休闲农业观光园、梦幻香山芳香文化园项目开园营业。全年接待过夜游客32.4万人次，增长10.1%；实现旅游综合收入1.1亿元，增长21.6%。华君大酒店、天湖半岛产权式酒店等26个在建的旅游地产及酒店项目完成年度投资6.2亿元。

年度任职情况 工作报告篇二

社区位于繁华地段，东以东路为界，南以二路为界，西以市为界，北以路为界。社区内生活设施较配套，有菜市场、粮站、幼儿园、银行、儿童公园等某余个生活服务和娱乐场所，有_个单位(其中有住宅楼的单位__个，无住宅楼的单位_个)，__幢住宅楼，__户(其中店面某家)，__居民。

20__年，社区居委会以“建立”、“创卫”工作为指针，以开展“四个一”为载体，在市、区、__街道办事处各级党委政府的领导下，在相关部门的支持与帮忙下，精心组织，狠抓落实，努力进取，从解决居民闹心、领导操心、人人关心的事情入手，一心一意为群众办实事、办好事，从中追求居民对社区的认同感和归属感。

(一)立足“便民”，大力促进公益事业的发展。

一是认真做好来电来访的记录，这些事情牵涉到居民生活中的一些实际问题，如：路灯不亮、下水道堵塞、阴井盖丢失等等，针对上述居民反映的状况，居委会都认真对待，自己能解决的自己解决，自己不能解决的用心和有关部门协调，争取件件有着落，事事有回音，累计帮忙居民解决疑难问题某余个，且为某名下岗工人找到工作，实现了再就业，居委会由此被居民称为“老百姓的贴心人”。二是完成了小区的封闭式管理。20__年年初，我社区向上级争取资金某余万元开始在辖区四周建造透空围墙，并进行绿化、硬化，新增绿地某某多平方米，硬化道路__平方米，社区还投入近某万元对小区门卫进行扩建，大大加快了平安型和服务型社区建设的步伐，完成了社区居民多年来的心愿。三是充分利用社区文化资源，如腰鼓队、舞蹈队、扇子队、象棋队等开展丰富多彩的文体活动，并在20__年x月份“__x区第一届社区运动会”上获得象棋团体第三名的好成绩，丰富了社区居民的业余文化生活，提升了社区的知名度。

(二)突出重点，创出成效。

首先，我们以“四个一”为重点，抓好宣传阵地，明确主题，营造舆论氛围。在原有的基础上进行详细的布局规划，按照方案整体实施。在宣传阵地投资某某元，新建了门楼，在电力局围墙外建成长.米、宽.米的科普宣传橱窗，并在办公室下面围墙处做了某米长、.米宽的宣传橱窗，新增块宣传画，在社区显眼处制作了条宣传标语，对原有的社区黑板报、宣传橱窗、社区信息栏进行翻新，基本构成了多层次、全覆盖的宣传网络。

其次，开辟新的宣传阵地与栏目。如开设了“公民道德点评栏”、“四中全会精神”宣传栏、“五好礼貌家庭公布栏”、“社区建设栏”、卫生工作“周比月评栏”、“法制广角栏”等栏目，资料丰富多彩，为建立工作起到了很好的宣传作用。

第三，开展以“改陋习、树新风、创礼貌”为主题的建立文化上墙评比活动。社区内做了某块宣传标语，营造了浓郁的建立氛围，让建立走进了居民群众的脑海，让我们的工作更贴近群众，辖区单位踊跃投身到“建立礼貌城市”的活动中来。

(三)在社区建立队伍方面，发掘资源，夯实建立力量。

建立是否成功，队伍是关键。居委会首先是抓好社区干部队伍建设，按照“内强素质，外树形象”的要求，利用学习日等载体为干部充电，并多次组织社区干部十大员，他们分别是：文化指导员、建立宣传员、治安巡逻员、民事调解员、科普指导员、健康指导员、社区辅导员、法律服务员、卫生监督员、计生服务员十支队伍，构筑了全方位、多层面的社区建立组织。这些队伍制定了详细的活动计划，针对不同的人群开展了丰富多彩的活动，到达自我服务、自我教育、自我管理的目的。2015年，我社区被评为“__市双拥先进单

位”，为进一步巩固深化双拥成果，推进我市省级礼貌城市和省级卫生城市建立目标的实现，居委会和消防支队直属二中队、电力局团委、军干所等共建单位共同举办各项活动，如电力知识咨询、消防知识进社区等，个性是月日在军干所举行的“我为党旗添光彩，庆‘七一’文艺晚会暨党建知识竞赛活动，掀起了“社区共建日”的新高潮，增强了社区和共建单位“共同营造团结友爱的人际关系、学习教育的文化氛围、整洁美丽的生活环境”的理念，齐心打造“礼貌社区”，使社区精神礼貌建设真正实现由“独角戏”变“大合唱”。

(四)在两项教育方面，寓教于乐，提升城市礼貌。

为抓好公民思想道德教育，以“改陋习、树新风、创礼貌”为主题，开展了系列教育活动。多次组织辖区居民学习《公民道德建设实施纲要》和《礼貌市民守则》，邀请区礼貌宣讲团成员到辖区讲课，将社区教育与礼貌建立活动有机地结合起来，并且开展建立知识轮训轮试工作，开展了“五好礼貌家庭”评比公示活动，构成争创五好礼貌家庭的氛围。

为深入贯彻落实《中共中央国务院关于进一步加强和改善未成年人思想道德建设的若干意见》精神，加强未成年人思想道德建设，社区从加强组织入手，成立了未成年人思想道德实践基地，透过实践与体验活动，提高青少年的思想道德素质。暑假期间组织广大青少年开展“我与礼貌同成长”未成年人思想道德建设“五进万家”活动。“五进万家”指环保、道德、法制、网络、安全五项活动。开展了环保小制作、劳教人员现身说法、网吧劝导、模拟小法庭、交通小协警等活动，为建立省级礼貌城市营造浓郁的文化氛围。

(五)以“创卫”为抓手，着力提高居民的公民卫生意识。

卫生工作是社区的一项重要工作。为加强社区环境卫生管理，巩固创卫成果，更好地落实长效保洁机制，狠抓周比月评工

作，一是将本社区划分为五个卫生职责片区，由社区保洁员进行某小时动态保洁，社区居委会干部监督包干负责一个片的环境卫生。同时，社区还成立了环境卫生周比督查小组，每周组织督查小组成员对社区环境卫生进行全方位的检查，根据评分标准，进行打分，每月进行总结评比，评出先进楼幢、先进庭院，并且专门做牌上墙公布。二是居委会成立了一支由社区干部和居民某人组成的卫生整治小分队，主要清除社区内住宅外墙的乱涂乱画(有乱涂乱画处用涂料覆盖)，目前社区内无一处有乱涂乱画现象。2015年以来居委会共投资某某元清除绿化带内杂草，清除卫生死角某处，垃圾粪土某吨，疏通下水道某米，拆除违章建筑某平方米，居委会又投资某某元对某个楼道进行白化。三是除“四害”工作常抓不懈。为确保灭鼠、灭蟑工作的成功，我社区用心组织居民开展了大规模的灭鼠、蟑活动，并成立了一支由居委会干部和幢(组)长近某人组成的灭鼠、蟑队伍，利用社区四块黑板报宣传灭鼠、蟑注意事项，同时发放宣传单，使广大居民充分认识灭鼠、蟑的重要性，用心参与灭鼠、蟑工作，社区内灭鼠、蟑达某%工作成绩显著，基本到达“楼内无鼠、蟑，室内无隐患。”四是透过开展经常性的健康教育活动，如：开展世界无烟日宣传，邀请社区汪雪姣老师每个月给居民上一次健康知识、营养知识讲座等，广泛宣传健康教育知识，提高广大群众的卫生意识和自我保健潜力。

(六) 规范化管理，完善资料，提高管理水平。

由于平时工作中存在着资料积累不足的现象，我们组织干部向上、下街的先进社区学习，在此基础上，按照建立资料的归类整理的要求，逐项进行完善与充实，并在区礼貌办的领导、指导下，使台帐资料科学、规范。

(七) 立足“安民”，优化社区治安环境。

安定团结的政治局面是广大居民安居乐业的重要保证。一年来，我社区广泛宣传“创平安社区”的重大好处，采用群防、

人防、技防三结合，狠抓落实。一是在电力局某幢宿舍楼安装了某扇电子防盗门，共投资某万元，致使发案率比往年有了明显下降。二是组织某人的治安巡逻队伍，他们主要由社区志愿者、党员组成，其中的某岁，他们虽没有经过正规的培训，|范文论文网免费带给|但凭着一股热情，时刻把群众的困难、小区的建设、邻里的矛盾纠纷作为重要工作来抓，一年来为社区稳定担负起为保一方平安的任务。

年度任职情况 工作报告篇三

一、结合量化考评，认真查摆问题

1、党组织班子配备不齐、书记长期缺职、工作处于停滞状态。原任党组织书记不胜任现职、工作不在状态、严重影响班子整体战斗力，已被免职。

2、村务财务公开和民主管理混乱。村务公开不及时，村级财务账目不明细，群众对日常工作的开展不了解。

3、党组织服务意识差、服务能力弱、群众意见大。村干部在工作中缺乏主动性，为民办事意识不强，村干部坐班制度执行不到位，群众办事找不到人。

二、制定整顿措施，分段开展工作

第一阶段(3月25日-3月28日)

区镇领导到村会诊，调整包村方案，选派镇机关干部到村任党支部书记。

第二阶段(3月31日-4月14日)

建成为民服务代理室，制定村干部值班表，实行村干部坐班制度。

第三阶段(4月14日-4月18日)

开展业务培训，设立群众意见箱，及时解决群众反映的问题。

第四阶段(4月21日-4月25日)

完成村干部任期审计，并及时公开。

三、第一书记牵头，落实相关任务

由区镇领导到村会诊，调整了包村方案，镇党委书记张文道任该村党支部第一书记，镇党委副书记苏多洵任该村党支部第一副书记，从镇机关选派李维林同志任店集村党支部书记，村委会主任李传兆进入村支部班子并任党支部副书记。

在第一书记指导帮扶下，逐步建成店集村为民服务代理室，制定了村干部值班表，实行村干部坐班制度，规范登记为民代理事项，认真落实处理，及时为前来办事的群众排忧解难。

维修改造了办公室，拨专款对村内水系、道路进行了维修。购置了办公设备，优化了村部环境。

对村级账目进行了审计并将结果进行公开，接受群众的监督。

四、领导莅临视察，提出工作要求

店集村的整改得到市区领导的高度重视，4月10日和16日，副市长、区委书记蔡宜骅和区委、纪委书记孙亦民亲临店集村考察软弱涣散党组织的整顿工作。在镇党委书记、店集村党支部书记张文道，泥河镇党委副书记、店集村党支部第一副书记苏多洵的陪同先后查看了新建成的为民服务代理室，翻阅了制定的村干部值班表和各项制度，并和村干部进行了简短谈话，对店集村的整顿工作提出三点要求：一是要求镇党委要进一步加强整顿工作的力度，确保能按时完成各项整

顿任务;二是要求村干部要进一步加强思想作风建设,在工作中做到“三严三实”;三是各项村规民约、制度要尽快上墙,认真落实。

4月29日上午,市长王宏专程来到店集村视察整改成效。王市长在视察中强调,店集村的班子建设要过渡好,镇选派干部要指导村干部切实加强自身建设,不断提升自身素质和理论水平;村务财务要民主公开,多为群众办实事才能凝聚民心、凝聚人心。并且指出店集村以后要多方征求意见,大力发展集体经济,带动村民增加收入,切实改善村民的生活水平与质量。

五、明确工作重心,逐步完成整顿

一是开展业务培训,提高村党支部班子成员的服务意识和整体素质。店集村的突出问题是班子团结不够,整体素质不强,为此,由第一书记牵头,对现任班子成员加强政治与业务等方面的培训,通过组织参加镇机关周五政治学习、开展小组研习等方式,学习“三严三实”重要讲话精神、兰考调研时的系列讲话以及焦裕禄精神,力求树立为民务实清廉的思想,增强为民服务的意识和工作责任感。镇党委每周对村党支部开展工作的情况进行检查。

二是组织对村干部进行任期审计,对村务财务进行清理整顿,并对结果进行了公开。由镇纪委牵头,针对村干部开展了任期审计工作,并对整顿之前反映强烈的财务状况进行清理整顿,公开了村里的财务状况。

六、及时总结经验,归纳有效做法

通过此次整顿软弱涣散党组织,总结出如下经验:

一是对党员干部的教育要始终摆在第一位。

二是工作要公开公正，确保群众要有知情权。

三是工作要有制度做保障，制度要以实行情况来衡量。

年度任职情况 工作报告篇四

（一） 课题研究的目的是、意义、研究现状及发展趋势

大学生逃课已经成为一个普遍性问题。逃课引发的最直接、最严重的后果是教学质量难以保证。除此之外，逃课还破坏学校的学习风气、损伤师生关系、影响高校教学工作的正常开展与大学生专业知识与综合能力的提高，同时也对学校声誉造成消极影响。为了减少逃课现象的发生，学校也采取了上课点名、学生出勤和考核成绩、升留级制度挂钩等强制措施，逃课现象有所改观，但一个新的问题也更加严重：隐性逃课。

的教师逃课率高。大学生逃课的原因有：1、教师方面，包括教学水平低、平时管理不严等；2、学校管理方面：课程设置不合理、上课时间、教学班人数安排不够妥当等；3、学生自身的原因：认为有些课不重要、理论性太强、从众、懒惰等。探讨逃课的深层原因及如何改变隐性逃课状况成为该类课题的研究趋势。

伴随着我国高等教育大众化的进程，在我国高等教育系统中，地方高校呈异军突起之势，但由于地方高校大多数是从专科学校升格或者是办学力量较弱的几所学校合并而成，该类院校在师资水平、管理模式、课程建设等方面与其他院校存在一定差距。再加上学生自身的因素，使得大学生逃课现象成为一个普遍问题。在我们检索到的文件中，没有发现对该类学校大学生的逃课现象的研究。探讨地方高校大学生逃课的原因及解决措施有非常重要的理论意义与现实意义。

对地方高校大学生逃课现状及逃课原因的调查是提高教学质

量和人才培养水平的前提。本研究对河北省南部三所地方高校：邢台学院、邯郸学院、衡水学院大学生逃课原因及现状进行调查，指出大学生逃课的深层原因，提出改进大学生逃课现象的对策，为学校管理者制定有效措施、提高学生到课率、减少隐性逃课现象提供指导，以达到提高地方高校教学质量的目的。另外，对地方高校大学生逃课现象作调查分析，可以填补本课题研究的空白。

（二）课题研究的理论依据

1、教育原理

教育适应并促进社会的发展，教育适应并促进人的发展是教育领域人们公认的两大规律。地方高校作为为地方经济发展和社会进步服务的高等教育机构，在人才培养上是否与当地的政治、经济、文化相适应，其适应程度如何；教育作为人谋生的一种手段，其功能作用发挥的怎样，必然直接影响学生听课的积极性。

2、教学论

教学是师生双方共同参与的双边活动过程。教学过程中教师和学生构成了矛盾运动的主要方面，教学过程就是促进这一矛盾的向前发展。教学过程要遵循以下规律：教师教和学生学的辩证统一，直接经验和间接经验的辩证统一，传授知识与发展能力的统一，教学的教育性。以教学规律为指导，探讨教师和学生双方的问题以及课堂教学出现的问题，减少逃课现象的发生。

3、课程论

课程，是指学校学生所应学习的学科总和及其进程和安排。

广义上是指为了实现学校培养目标而规定的所有学科的总和，狭义上是指某一门学科。课程是教育教学活动的基本依据，是实现学校教育目标的基本保证，是学校一切教学活动的中介，是对学校进行管理与评价提供标准。课程按不同标准可分为：国家课程和地方课程及校本课程、必修课程和选修课程、学科课程和活动课程、分科课程和综合课程、显性课程和隐性课程各类课程等。从课程论出发，探讨课程结构合理性，课程体系与培养目标的匹配关系，减少逃课现象。

（4）心理学。

心理学是研究人的心理活动的规律的科学。包括心理过程和个性

心理。心理过程包括感觉、知觉、注意、记忆、思维、想象和言语等过程个性心理包括需要与动机、能力、气质、性格和自我意识等。心理学的流派有行为主义心理学，精神分析心理学、人本主义心理学、认知行为学派等。行为主义心理学认为，人的行为，不管是适应性或非适应性的，都是经过学习而获得的，并由于强化而得以巩固。通过奖赏或惩罚的强化方式，可以控制行为增减或改变的方向。认知行为学派认为，人行为的原因不是因为事件，而是因为人对事件的认识决定的。因此，改变一个人的行为或情绪，需要改变一个人的认识。

（一）本课题的主要研究包括以下几方面的内容

- 1、地方高校大学生逃课现状。
- 2、地方高校大学生逃课原因。涉及学校培养目标、课程结构、教师素质及教学方式方法、考核体系、班容量等方面。
- 3、减少大学生逃课的对策。

（二）本课题的主要研究方法

- 1、问卷调查。
- 2、访谈法。
- 3、文献法。

本课题组成员经过多次酝酿，确定了研究论题，明晰了研究思路，制定了可行的工作方案，将各项工作落实到每一个成员，坚持分工合作的原则，以确保课题按计划和要求如期完成。本课题在研究的过程中，始终认真接受学校科研处的监督和指导。

年度任职情况 工作报告篇五

工作报告是下级机关向上级机关行文，是为上级机关进行宏观领导提供依据，一般不需要受文机关的批复，属于单向行文。下面小编给大家带来总经理任期工作报告，希望大家喜欢！

各位领导、同志们：

__年2月份，由于工作需要，安排我担任某某集团总经理。回首将近一年来的工作，我们在董事会的正确领导下，带领公司全体干部职工，团结拼搏，真抓实干，深化运营管理的各项内容，圆满完成了各项任务目标。下面我把具体情况向大会述职，请领导和同志们予以审议。

一、履行职责情况。

- 1、认清形势、理清思路，积极探索，建立了健康的发展机制。
。经过多方考察，并报董事会研究，我们撤销了分公司，实

行工程项目目标责任管理，裁短了管理链条，缩减了管理层次，为项目部能够有效执行公司的各项制度和规定疏通了道路、扫除了障碍。从经营模式上我们也因时制宜地作了调整，即实行项目部和联营合作两种经营模式。通过对某某集团形势的认清，我们理清了工作思路，解决了一些存在的隐患，甩掉了沉重的包袱，轻装上阵，逐渐由松散型的管理向集约型转变。

2、建立健全内部管理制度，加大企业形象宣传力度。

为了能够适应公司战略发展的需要，公司今年相继出台了一些关于工程管理控制、日常行政及项目目标责任管理等制度和办法，逐步向规范化、标准化和制度化的管理方向迈进。公司今年加大对外形象的宣传力度，制作了“企业形象视觉识别系统”、企业宣传资料、资质等宣传材料，使对外宣传有了硬件设施。__年8月份，我们实行了综合部对各施工工地进行例行检查的决定，使广大业主和监理单位对某某集团有了新的认识，得到了广泛的好评。

3、在工程建设和施工管理上狠下功夫，取得了一定的成绩。

今年我公司承建去年未完成工程19项，承建今年新接工程较大的有17项。一年以来，我们按照经营方针，把施工安全、质量、文明施工及成本控制当作一项长抓不懈的工作去认真抓好抓实，各方面都取得了一定的成绩，实现了预期的目标。全年交付工程质量合格率100%，重大安全性事故为零，创建省级文明工地1个，市级文明工地5个，市级优良工程2个。

4、在历史遗留问题上，加大清算力度，取得了一定的成绩。

解决处理好建安公司遗留下来的历史问题是我们今年的一项重点工作。由于这些历史遗留问题的存在，某某集团背负着沉重的包袱。传票不断、官司缠身，这些不和谐因素让某某集团深感疲惫。为解决好以前八分公司的债务问题，处理好

大量未结算老工程的债权问题，我们本着慎重务实、积极化解矛盾的态度，专门成立了结算小组，聘请了专业律师。通过多种渠道的协调和努力，20__年全年共完成工程结算上报3.9亿元，审计核定额2.5亿元，为公司能够尽快回笼资金，提升运转效率创造了必要的条件。

5、积极拓展市场，打造多元化服务平台。

为了能够使某某集团“走出去”，我们于6月份壮大了市场经营的力量，决定去迎接市场经济大潮的冲击，参与市场的竞争。到12月底，共承接了10个项目，合同价款共计5032万元。目前还有多个项目正在洽谈和跟踪之中。

今年我们利用装饰二级的资质优势，以股份制的形式成立了装饰分公司，从几个月的运行情况来看，前景还是不错的。

按照建筑市场劳务合法用工的要求，我们于今年5月份成立了专业劳务公司。__年主要完成了劳务技能培训及鉴定工作，检查农民工工资发放情况，避免了一些不和谐因素的出现。虽然劳务公司没有真正运作起来，但是我们对于劳务公司寄予了很大的希望，这一块工作我们会在__年逐步把劳务公司独立出去，实现市场化经营。

二、二o__年工作中存在的问题和不足。

1、公司的思想和认识在广大员工还没有真正统一起来，观念没有真正转变过来。员工的责任心和主观能动性不够强。下一步我们要重视企业团队和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。

2、工程施工管理方面我们虽然取得了一定的成绩，但离规范化、科学化还有相当大的距离。一方面，工程质量提高不大，创优项目不多。另一方面，现场文明施工不够好，整体水平参差不齐。下一步我们将全面推行项目责任管理，从加强项

目班子的建设着手，加强工程施工过程的控制。

3、基础管理工作有进步，但是起点不高，工作不够细致。这方面要求我们建立健全三级文件，把我们的基础管理定在较高的基准之上，做到与公司的资质、形象同步。

4、优秀的项目管理人才比较匮乏，这是当前我们组建项目部面临的、也是亟待解决的一个重大问题。

5、在市场开拓方面，还没有真正走出江宁。这方面，我们还要注意技巧和办法的突破，争取一切有利于市场开拓的资源 and 条件。

三、二〇__年的工作初步打算。

二〇__年甚至在一定时间内，我们的总目标就是建设和谐、稳定、可持续发展的某某集团，使之成为周边地区影响力的房屋建筑施工企业。__年我们计划完成总产值4亿元。实现利润2300万元。创建省级文明工地1个，市级文明工地5个，市优良工程2个。全年重大安全性事故为零，工程交付质量合格率100%。

事务的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升，不改革，企业发展难以突破。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平，我将与公司领导班子一起带领公司全体员工解决__年我们存在的包括企业管理、项目管理、经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

以上是我的述职报告，难免片面，我诚恳地请求大家对我多提意见和建议，促进企业发展和我个人进步。20__年，我有信心和公司全体干部和员工一道，广泛的采纳大家的建议，以更高的目标，更严格的要求，更饱满的工作热情和更加勤奋的工作精神，求真务实、开拓创新，为某某集团在20__年夺取新的成绩而努力奋斗！

尊敬的领导：

您好！

现在我对20__年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户

对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较

好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

六、明年年的计划

在年终销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事__的数据差距很大，她的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在明年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个人市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。

我要给自己定一个明确的目标，在明年里争取做到18万，即每个月要做1.5万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我的工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在今后要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在一年来对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在明年再创佳绩。

一、不断更新思想观念，及时调整工作思路，适应目标责任制考核体制下企业经营管理的需要。

1、树立好“角色”意识，当好公司“舵手”。

作为公司的带头人，我始终严格按照集团领导的授权与经营

管理范围，带领员工队伍围绕集团下达的年度工作计划指标，坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的管理策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并较好地保持了与区域公司的沟通、汇报。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。

企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。我本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业经理人向出资人负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，用积极、健康的心态和饱满的工作热情来管好班子、带好队伍。对公司一切事务我坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正、平等的管理氛围，让一切有用之人为公司所用。

二、以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队。

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。

“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照集团创建学习型公司的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型组织，采取多种学习培训方式，使各岗位人员经过培训能够胜任本职工作要求，营造良好的学习氛围带动员工愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面快速的提升。

2、坚持“以德为之、以情动之、以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标杆作用。

在公司中，我积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，

用“行”示范，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结、和谐的工作氛围，增强企业的凝聚力，使员工团结一致地完成公司的计划与任务。

三、严抓安全运营，认真落实安全措施，各项工作实现零事故。

1、健全了各项安全管理制度，明确了各部门及各岗位员工的安全目标及责任，公司与各部门、部门与各岗位分别签订了《安全目标责任书》，同时，为了保证车辆安全，公司还专门对兼职驾驶员进行了资格认定，并与认定合格的驾驶员签订了《机动车辆驾驶员安全责任书》。

2、利用工作例会、专门培训等形式，强化了干部员工的安全意识，对新进员工及时开展安全教育，干部员工的安全意识明显增强。

3、深入开展了各类安全活动。在县城重要路口悬挂了宣传条幅，在车站、书店、广场、商场、社区等地段组织人员进行安全知识宣传普及。在元旦、中秋节、国庆节等重大节日期间适时组织安全大检查。这些活动的开展，既增强了广大用户的安全用气意识，也加深了广大市民对管道天然气的认识，同时大大提高了燃气公司在当地的知名度和影响力。

四、积极协调与政府各职能部门的关系。

积极协调与当地政府、建设部门、技术监督部门、工商税务部门的关系，使公司处于一个良好的发展环境，为企业持续快速发展奠定了基础。

五、工程建设、开发市场与证照办理，多管齐下、同步进行。

根据集团要求，并结合公司所在地经济发展现状，公司按照以

“工业园区、城区燃气管网建设为中心，向县城周边乡镇敷设”的布局敷设燃气管网。公司在积极进行城区、乡镇燃气管网建设的同时，狠抓了市场开发工作和公司各类证照的办理工作。燃气管网及场站建设是安全通气运营的基础和前提；发展燃气用户、实现经济效益和社会效益的双丰收是公司追求的目标；办理并健全公司的各类证照是实现公司合法经营的依据和保障。三者是一个有机整体，不可偏废，理应同步并举。

六、自身不足与今后工作打算。

- 1、加快公司未完善证照的办理，使公司合法经营。
- 2、进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的良好环境。
- 3、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。
- 4、完善健全企业经营管理机制，培育企业文化，推动企业健康、有序、持续发展。

尊敬的各位领导、各位同事：大家好！

20__年在集团领导的正确领导下，在宋董事长和总经理的带动下，在全体员工的支持帮助下，我认真履行副总的工作职责，切实发挥参谋助手的作用，认真协助分管的物业、场馆统筹、场馆运营、技保、安保等部门，圆满完成了各项工作任务。20__年已经过去，一年的学习、工作，时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，相比之下自己所付出的实在太少，深感汗颜。近1年来在公司领导的信任和同事的关心、帮助下，使我很快的适应了新的工作岗位，完成了从原来所熟悉的房地产开发领域向会展管理领域过渡的过程。

1、我所主管的物业管理有限公司从筹备成立逐步进入到正常运作，这中间同时走过了从筹备时的单枪匹马到如今的阵容渐齐，其间的探索、教训、经验、收获颇多，为今后的进一步发展打下了基础。

2、主管的技术保障部，从运作中对部门人员结构、各项制度、流程进行了不断完善，基本确定了部门的整体框架，为明年部门上一个新的台阶打下了坚实基础；技术保障部在工作中坚持任劳任怨，围绕科学降耗大做文章，较好地完成了保障场馆和2期常年馆及写字楼的供电供水等任务。

3、主管的统筹部主要负责展会统筹工作，在工作中我们着眼于做精、做细，共完成19个展会的统筹工作，无重大统筹事故发生。细化统筹工作，为客户提供合理化方案，确保每个专项服务做细、做精，责任到人。秉持“认真负责、全心服务”的宗旨，经常加班加点超负荷工作，确保了展会的顺利召开。凭借细致周到、迅捷的服务，赢得了客户广泛好评，在业界树立了良好的口碑，客户回签率超过90%，20__年签约展会数、签约面积和签约额与20__年相比分别递增了73%、100%和53%。

4、经过近一年的摸索，营销部门已初步建立了一套用于博览馆营销工作的营销工作流程、管理办法、销售工具，统筹流程及模版。形成“总结问题，提高自己”的周例会制度，及时分享每个展的经验与教训，及时找出解决问题的办法，调整策略及流程，不断地提高服务质量。

5、场馆运营部门，在展会量较大人员不足的情况下，在每个展会的运营工作中，基本上是全部门运作，工作强度和工作压力较大，全年部门个人平均加班天数累计25天(不含夜间加班)明年将要承接近30多个展会，建议及时补充人员编制，解决问题。

6、产品开发效率有待提高。展览和会议产品设计开发效率较

慢，未能及时对产品进行充分的认识和开发，导致产品开发工作存在滞后现象。今年将通过有效地分工，明确计划性，计划落实到人，努力完成产品开发项目。

7、安保部加强培训和制度建设，严格管理，全年没有发生消防和治安事故。

按照班子分工负责制，我主要分管以上提到的物业、场馆运营、场馆统筹、技保、安保部门的工作。一年多来，在日常工作中，我努力当好配角，演好主角，当好总经理的助手。严格按照管理的程序，履行好分管的工作。以扎实勤政的工作作风和效能建设为契机，用科学发展观，竭尽全力为经营，圆满完成了集团给我们下达的目标任务，工作取得了一定的成绩。在工作中，能坚持政治理论学习，事业心和责任心强，具备职业经理人的素质要求；公道正派、宽以待人。对工作目标明确、具有协作精神、与班子成员和部门同事具有很好的沟通；爱岗敬业、全年全勤；完成主管和分管工作，质量和效率高。严于律己、清正廉洁、无利用职务谋取不正当利益的行为。

在工作中，还存在着很多不足：

1、对公司的各业务模块的配合还缺乏经验支持，尤其是对场馆管理方面。

2、工作中还存在着畏难情绪，有时候有思想动摇。

3、工作中的主动性和积极性还不够，以后要用更多的精力和更多的时间投入在工作中。

20__年，对我的工作来说面临着更多和更大的困难，在会展发展受到经济发展及政策影响的情况下，我们要签约3600万和30场展会的经济指标的考核及物业公司面临更正规更高水准提升等问题。所有的工作都要我和我的同仁用更高的热情

和更认真负责的态度完成计划任务。我一定要继续发扬艰苦奋斗、兢兢业业的工作作风，为公司的健康稳定发展贡献自己的力量。

尊敬的上级领导：

中午好！首先，向各位作一个自我介绍，我叫___，是四季餐厅的销售经理，现在我把自己的工作情况作一下汇报。

一、履行职责情况

从20__年3月4日任职后，前几个月(3、4、5月)主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理事务，后几个月(6、7、8、9月)因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责四季餐厅的营销工作。从前厅管理到内外营销，从“左麟右李”的演唱会到振奋人心的亚洲杯，从亚洲杯再到王菲演唱会，再到“十全十美”，体育场举办了一系列的活动，四季餐厅同样也在市场的打拼下，掀起了经营的高潮。

从任职以后，我在四季餐厅分管内部管理工作，了解四季餐厅员工多数来自于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员李晓娟获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

二、抓管理建章立制

前期，四季餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。

三、抓内部客户的沟通

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

四、抓宴席的接待及管理宣传工作

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍四季餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

五、深入市场调查，密切配合销售部，抓市场经济

左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了__万元的盒饭记录。在__期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过__，我感受到了团队精神，在王菲演唱会期间，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了__万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐__人用餐，其中餐标__元标准等。

六、抓团队用餐

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是__旅行社、__旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

- 1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。
- 2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。
- 3、做好内部客户的维护及沟通工作。
- 4、有计划性地安排好营销工作。
- 5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。
- 6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

年度任职情况 工作报告篇六

一、高度重视，加强领导

组 长：

副组长：

成 员：

二、严格程序，认真评选

在评选推荐过程中，我校推荐工作领导小组对申报人员就担任班主任的年限、任职条件、工作业绩、学生评议以及政治思想、工作态度等方面逐一进行了综合考察。在此基础上，广泛征求了广大教职工及社会各界对参评人员的意见，经过认真考核和遴选，一致推荐贺建华同志为十佳班主任的候选人。

三、监督公示，推荐上报

为增强评选推荐工作的公正性和透明度，我校于12月15-18日对推荐的优秀(十佳)班主任的业绩材料在小会议室进行了展示，并将候选人名单进行了公示，没有接到反对意见和其他异议，经推荐工作领导小组研究，决定推荐贺建华同志参加优秀班主任的评选。

山城区实验小学

x年12月19日