

年度工作报告走心(大全7篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

年度工作报告走心篇一

现在，我代表株洲整备车间向大会作行政工作报告，请予审议。

20xx年以来的工作回顾

过去的一年，株洲整备车间全体干部职工在段领导正确领导和亲切关怀下，认真贯彻落实党的十七大精神，以科学发展观为指导，以铁路跨越式发展带来的机遇和挑战为动力，以开展安全生产文化建设为主线，以确保运输安全为核心，以加强安全基础建设为载体；狠抓安全质量基础，狠抓干部职工队伍素质，狠抓现场作业控制，坚持从严治本、标本兼治的思想不动摇，做到思想上防松散，居安思危；工作中防骄，从严务实；管理上防松，积极完善和理顺各项安全措施与管理机制，实现了安全质量、职工队伍的基本稳定。

20xx年全年消灭了一切责任机破故、职工重伤事故及火灾爆炸事故，实现了无责任机破年。全年共防止各类机车质量重大安全隐患300多件，重点机车整备100多台，抢正点保供车80多次，安全质量基本实现有序可控。

成了我段配属的df

4□hxd1c□ss6b□ss3等4种机型共计367台机车的整备作业任务，还担负起了部分广州段的ss1机车、怀化段的ss3机车、武局南昌段的ss6b机车整备任务。同时还肩负沪昆西线4对以货代客机车的整备作业。面对如此繁忙的生产任务，车间全体干部职工同心协力，克服重重困难，保供车、保正点，实现了即有线运输安全畅通。

去年7月份在我车间工作的岳阳地区职工进行了一次轮换，车间领导班子较好的完成了新旧交替时期职工队伍稳定、生产有序的总体目标。确保了“4.1”、“7.1”、“11.11”三次调图的顺利实施及“3.28”、“9.25、”“10.20”、“12.9”四次lkj芯片换装把关卡控任务。

车间在抓好“安全、质量、效益”三大主要工作的同时，还在关心爱护职工上下功夫，并坚持收入分配向一线职工倾斜□20xx年职工收入较2008年增长12%。全面落实部党组“三不让”承诺，全年申请困难职工的帮困助学资金共计7000元，“三不让”慰问补助共计1.1万多元、17人次，探望职工32人次，基本解决了困难职工“生活难、看病难、子女上学难”等问题。

半个月时间就实现了车间全体检验组职工的成功转型，确保了和谐型机车整备作业的质量和安

全。除此之外，我车间在20xx年的精神文明和政治文明建设、综合治理、卫生防疫、路风建设、廉政建设、计划生育、专特运等方面工作都取得了良好的成绩，实现了与安全生产工作的整体推进。

成绩的取得来之不易，这既是上级领导关心支持的结果，也是全体车间干部职工奋发进取、努力拼搏、无私奉献的见证。在此，我代表株洲整备车间，向上级领导、全体车间干部职

工和家属表示崇高的敬意和衷心的感谢！

年度工作报告走心篇二

自从进入工作以来，到得了各位领导和同事的帮助与支持，我自己和部门工作都取得了长足进步，多年来我们一直秉着本店的服务宗旨，为顾客们提供着最优质的服务，认真抓好每项工作，努力为各位顾客营造一个良好卫生的用餐环境。

四年来我不厌其烦的工作，时刻保持着不松懈的思想，尽职尽责的抓好每项工作。身为一个分店的大堂经理，我深知自己肩上担子的重量，更了解我所背负的期望和信任有多大，现我就对20xx年工作情况作出以下总结，同时提出了对20xx工作的展望。

在所有成员的共同努力下和督导部对我店的关心爱护和大力支持下以及20xx在督导部开展了基层管理人员店与店之间的观摩与学习，这让我店员工学到了很多知识，从而坚定他们加入了***这个大家庭的信心，虽说这是一家老店，但它却始终像新店一样以崭新的面貌展现给每一位顾客；通过大家的团结协作、共同努力，使管理更加规范、制度更加健全，取得了很大的进步；针对存在的问题，如餐厅的人事管理和卫生管理上的漏洞，我们招收了大批员工，基本上解决了人员缺少的问题，在人员充分的情况下，我们认真的给每位员工分配任务，并督促他们认真完成，使餐厅里的卫生情况有了很大改善；积极改善招聘方式方法，基本解决了招聘难的问题，通过我们不断的努力酒店的知名度有所提高，面貌也焕然一新。

2.1档次化、细节化服务更待提高，各个楼层和人员的接待水准存在差异，接待标准和水平参差不齐，档次化服务有待进一步提高。

2.2营业额收入方面还没有达到预期的效果，对本店宣传力度

不够大，没有很好的将本店宣传出去。从管理人员、技术人员到服务人员都存在业务不熟的问题，对于一些比较敏感的问题管理力度较为薄弱。

2.3有关工作人员的服务技能方面和推销水平有待进一步提高，对有关设备的维护保养不够科学，导致损耗较大。

（一）增大营收额

利用各种路径增大经营营收额，如调整销售人员、拓宽销售的渠道、推出房价打折优惠活动、餐饮绩效挂钩等；认真做好本店的宣传工作，通过各种方式向广大人民群众宣传本店的特色与优质的服务，以便吸引更多顾客；努力增强团队协作的能力，树立顾客第一的服务观念。以此来增加本店的营收额。

（二）客户的开发与维护

（1）一年之季在于春，一日之计在于晨，根据餐饮连锁企业的发展变化，推出了一些优惠活动。除了在价格上的优惠外，还给客人免费赠送水果，其前提是在消费价格200元以上的食客，其次满150元消费8次以上的客人，在下次来消费时免费赠送一些食品，前提是同一个的证件，目的是拉的回头客，让客人再次光临，这些优惠活动，得到了客人的一致认可，同时也使酒店得到了一定的经济效益，做到了人气的有增无减。

（2）要尊重客户和不为难客户，要想获得别人的认可，得先学会尊重别人，当遇到一些比较麻烦的顾客时，我们应当要有足够忍耐力，不要正面跟顾客发生冲突，同时尽可能的去判断顾客的需要，在营销过程中，我们不要去为难客户，应时刻以客人为中心，要站在客人的角度去看问题。这样才能获得顾客的信任与认可。

（三）提高服务的技能以及推销水平

积极开展有关服务技能及推销水平的活动，这就要我们的接待员在推销上掌握一定的技巧，在价位上按照从高到低的顺序进行，可是一般我们还很欠缺在此方面，意识淡薄，没有意识到工作的重要性，客人来了只是机械性的去介绍，出售，这是远远不够的，甚至在软件服务上也不是很灵活很主动，为此让接待员学会去推销是工作的重中之重，让他们把酒店最好的出品推销给客人，而又让客人乐于接受，这是一个技巧，是能否成功推销的关键。

（四）对店的养护管理

收银台面干净整齐，规范放置允许物品，收银台的爱护，计算机屏保必须为公司统一屏保，所有器具统一为x色，抽屉内物品要统一规范，收银台内的购物袋整齐摆放，垃圾桶放在收银台后面，垃圾量不得超过垃圾筒容量的百分之五十，地面干净，没有垃圾废物等。每周必须做店铺大扫除，店长应号召所有店员维护所有，固定资产的完好，并将店铺固定资产情况向上级作汇报。店长每日须对店铺卫生进行检查，如店铺不能解决的项目可向部门或总部申请协助解决。注重硬件设施保养，设备维护保养。店员应注意对设备的日常维护，设备发生故障时，店铺能解决则自行解决，不能解决及时向相关部门提出维修申请，以确保店铺能正常运作而不妨碍工作的正常进行。

我们应学会前车之鉴，不足之处加以改正，优良之处继续发扬，努力确定新一年度的目标、工作计划以及经营目标。配合、落实公司政策，做好与其他分店的沟通、协调、支持工作，共同学习，共同进步，以便我店更好的开展工作，我相信在我们成员共同努力下，我们店将会再创辉煌。

年度工作报告走心篇三

抓好教师的师资培训，鼓励和支持教师们外出学习，组织教师参加各级的教育科研活动。通过参加各种师资培训，提高业务水平。在教学中，各教师积极实施课改要求，转变观念，用创新的思维，改革课堂教学的模式，从学生的兴趣爱好为出发点，培养学生终身锻炼的好习惯。从现代课堂教学要求出发，加强教育教学理论的学习，并进行有目的、有计划的教学实践，增强了科研意识，提高教学质量。根据所制定的体育教学工作计划教学进度，结合教学的实际情况下好每节课。并做到经常性地对教学工作进行检查、总结，及时发现问题，解决问题，逐步认识和掌握新课程标准下体育教学新的规律。

我校按国家颁布的课程计划，一、二年级每周每班4节体育课；三到六年级每周每班3节体育课；定时按课程表上课。坚持依法治教，规范办学行为，严格执行国家有关体育课时的规定，开足上好体育课，教师不得以任何理由挤占体育课时。通过体育教学，深化教学改革，不断提高教学质量，引导学生积极参加阳光体育运动。

课外体育活动是体育课的必然延伸。我校积极落实每天一小时的体育活动要求，制定了切实可行的大课间活动实施方案，每天上下午统一安排30分钟的大课间体育活动，充分保证了学生每天都能进行体育锻炼一小时。100%学生参加每周的体育活动，精选教师有计划地进行精心指导。根据学校特点，有计划开展社团和的训练活动，在教师的带动下学生都能积极参加各类活动，极大地丰富了课外生活，提高了学生锻炼的信心，对加强学生体质，推动我校体育工作健康发展具有很好的促进作用。

通过一系列体育竞赛活动，丰富了学生课外生活，充分调动师生们的积极性、责任心，让更多的同学能够参与到比赛中去，普及、加强学生的健身观念，初步培养学生终身体

育观。

《学生体质健康标准》是促进学生体质健康发展、激励学生积极进行身体锻炼的教育手段，是学生体质健康的个体评价标准，是《国家体育锻炼标准》在学校的具体实施。为顺利完成学年度体育《标准》测试工作，提高我校体育《标准》成绩，学期初即制定学校《体质健康标准》测试计划，要求各班级认真开展《标准》训练和测试工作，在主管副校长的领导下，由体育老师牵头，多方努力，齐抓共管，共同组织实施，高要求、高质量地完成了测试活动。

1、重视场地器材建设。学校每年都对体育场地、器材进行维修和保养，每年安排经费保障正常体育活动的开展，并有专人负责。

2、按照《国家学校体育卫生条件试行基本标准》相关要求，逐步配齐体育器材设施，并切实落实体育室器材借出登记、管理制度。每学年对体育器材的数量品种、添置、损耗有明确的记载。

总之，学校体育工作的开展，促进学校和谐发展。在强身健体、愉悦身心的同时，逐渐地形成了一种校园文化：学习中，迎难而上，战胜挫折，走向成功的彼岸；工作中，迎难而上，千帆竞渡，开创崭新的局面。“迎难而上”已成为学生内心深处的一种信念，一种品质，一种走向人生辉煌的不竭源泉。今后，我校还将在体育工作中不断努力，促进学生综合素质的提高，为学生的终身发展奠定坚实的基础。

汝州市寄料镇寄料小学

年度工作报告走心篇四

xx学年第二学期我校科研工作将以学校计划为指导，结合长宁区科研年的具体工作安排，以校本研究活动为重点，以教

师业务素质培养和提高为核心，坚持科研兴教、科研兴校的理念，紧紧围绕“狠抓常规教研管理、加强教师队伍建设、注重教研创新、突出校本研修特色、深化课堂教学改革”将课题研究与课程改革紧密结合，将科研与教研紧密结合，全面提高学校的教学教研质量和管理水平、积极推进新课改向纵深发展，实现学校的进一步发展。

本学年度围绕“认识再提高，制度更完善，队伍再培养，研究更实际，课改见实效”总体思路，切实抓好常规教育科研工作。

(一)常规教育科研工作方面

1. 进一步加强教科研制度建设，以制度建设促进教科研发展

本学期主要按照学校工作要求，进行制度建设，完善现有科研制度，请各校区研究员参与进行修订。增强教师科研意识，拓展教师教育视野，浓厚学校科研氛围，落实科研激励机制，提高教师科研水平。xx年为长宁区科研年，本学年要以现有的学校教科研规章为依据，加大执行力度，并在具体实施过程中作进一步修改和完善。努力通过制度建设减少工作失误，提高工作效率和服务质量。

2. 加强师资培训，提高师资素质

本年度配合教学部门，共同进行市级骨干师资培训的组织工作。本年度，共有36名教师参与各专业的市级骨干教师培训。参与了其他省市教学改革的公开交流活动，学习先进经验，提高科研认识。通过创造条件，加速教师的成长。通过网络等方式不断加大校本科研培训的力度，营造良好学术氛围，全面关注教师教科研能力的提升。

3. 规范课题研究过程管理

做好各级教科研课题的开题和研究工作，主动召集各课题组成员适时开展工作研讨，加强课题的过程管理和资料汇总工作，定期收集课题中期研究报告，征集课题研究论文，认真做好到期课题的结题工作。本学期有两项课题立项为中国职教学会课题，一项立项为区一般课题。有一项区级课题进行了结题工作。三项课题申报长宁区科研成果奖。

4. 做好校刊创办工作

本学期学校领导班子决定创办校刊，科研部门负责起划了校刊创办的主要方案，并承担了部分内容，目的是将我校教育教学成果进行汇编成册，定期出刊，以反映学校最新教育教学动态，提炼并推广学校教育教学思想，反映学校的新发展、新变化。

5. 参与国家级示范校建设过程

xx年4月我校创办国家级教育改革示范校的《建设方案》及《任务书》获得最终批复，正式进入立项建设阶段。我校科研人员，不同程度参与到各项目的建设方案实施细则的撰写过程。

6. 其他工作

主要配合科研年工作开展，参与科研室的调研工作。

参与科研室组织的学校科研历史的梳理工作，下学期将最后完成。

年度工作报告走心篇五

这次会议的主要任务是：回顾总结过去的工作，分析当前面临的形势，安排部署今年的工作，解放思想，改革创新，统一共识，凝聚力量，努力开创医院健康持续发展新局面。现

在，我受院领导班子委托，向大会做工作报告，请各位代表审议。

一、20xx年工作回顾

门急诊人次□n人次，同比增长5.8%。

出院人次□n人次，同比增长2.55%。

手术例数□n例，比去年同期减少231台。

体检人次□n人次，同比增长27.3%。

药占比: n□□与去年持平。

病床使用率□n□□较去年同期下降n%□□(因调整开放床位，由550床调整到700床)

平均住院日□n天，较去年下降0.41天。

总收入□n万元，较去年的n万元增加n万元，增长6.83%。

业务收入□n万元，较去年的n万元增加n万元，增长7.63%。

职工人均收入□n万元，较去年的n万元增加n元，增长8.03%

药品收入□n万元，较去年的n万元增加n万元，增长4.4%。

人均gdp□n万元，与去年持平。

20xx年**月，肿瘤内科护理组被某某省某某工会授予“巾帼文明示范岗”称号。

20xx年**月，肿瘤内科某某护士勇救落水女孩，独自一人徒

手心肺复苏达30分钟之久，最终落水女孩生还，张某婉拒女生家长酬金。其事迹被《某某日报》、《某某报》及《某某在线》等媒体争相报道，树立了医院正能量形象。

医院被某某省卫计委评为“省级手足口病定点收治医院”。

医院荣获健康报社举办的20xx中国健康服务业品牌榜“中国医疗机构公信力示范单位”。

医院被某某省医学会和某某省医师协会评为“某某省急性心肌梗死救治协作分中心单位”。

做为食源性疾病哨点监测医院，在20xx年全省食源性疾病监测工作中，荣获全省第二名。

一年来，我们主要做了以下工作：

（一）加强质量与安全管理

1、医疗质量与医疗安全

（1）落实医疗质量和安全核心制度。医务处不定期到各临床医技科室进行检查（含夜查房、早交班），以确保十三项核心制度的落实。制定了各科室夜间巡查检查表、内外科医疗质量评价体系与考核标准□20xx年举行了2次医务人员“三基三严”培训与考核，对考试前10名者给予物质奖励，对不合格人员进行补考。

（2）规范病历书写，开展病历比赛。医务处、质控部定期进行运行病历检查，医务处全年共进行21次运行病历检查，对不及时完成及书写不合格病历共通报375份，通报医师207人次，并作出相应处罚。质控部共抽查运行病历572分，死亡病历66份，督查存在缺陷病历的科室及时整改。医务处于20xx年12月开展全院病历竞赛，评出一、二、三等奖，并颁发了

荣誉证书，进行了适当物质奖励。

(3) 加强住院超过三十天、非计划手术、会诊管理等工作。严格要求各科室积极上报住院超过三十天、非计划手术患者，对未及时上报的医师进行通报，医务处定期汇总分析。分析邀请院外专家会诊情况，发现我院医疗技术薄弱环节，为培养、引进相关人才提供依据。严格医师外出会诊管理，医师外出会诊必须经医院同意，否则追究个人责任。

(4) 妥善处理医疗纠纷投诉□20xx年发生医疗纠纷案件共40起，移交省医调委24起，结案13起，未结案11起，目前医调委已赔款31.56万元。医患双方自行调解14起。提交4起到学术委员会进行讨论分析，总结经验教训。发生纠纷主要在妇产科、儿科、骨科、五官科、门诊、内二科等科室。造成病人及其家属投诉的主要原因是医患之间的沟通未到位、医务人员的责任心不强、态度生冷硬、对疾病的诊断及发展过程认识不足。

(5) 医疗技术管理：加强医疗技术的管理，定期对开展的新技术、新项目进行追踪管理，发现问题及时整改。严格按照省卫计委文件要求，向省医学学术交流中心申报二类医疗技术。

(6) 强化临床路径工作。今年重新修订临床路径管理委员会内容，每月分析核查临床路径开展的入组率、入组完成率、变异率、退出率；每季度分析核查临床路径病种的平均住院日、住院费用、药费、死亡率、再手术率等。已开展临床路径病种数达42种，涉及13个临床专业□20xx年临床路径入组630例，入组率18.09%；变异146例，变异率23.17%；退出27例，退出率4.29%；出径457例，出径完成率72.54%。

(7) “三项指标”监控□20xx年，质控部继续加强对药占比、平均住院日、平均住院费用等“三项指标”的控制，对超标科室，分析原因，给予相应处罚，责令整改□20xx年药占比完

全达标率由88.3%上升到93.5%。

2、护理质量与护理安全

(1) 建立健全的护理质控体系□20xx年9月开始实行三级护理管理模式，明确各级管理人员职责，实行目标管理。三级护理管理模式的建立，片区护士长发挥重要职能，加强了医院护理质量的监控力度，确保护理质量。

(3) 鼓励上报护理不良事件。制定护理不良事件报告制度（非惩罚，鼓励上报）。今年我院共发跌倒事件46起，人工气道意外拔管2起。上报护理不良事件121例，及时讨论分析原因，以求改进。

(4) 运用qcc□rca等管理工具，持续改进护理质量□20xx年护理开展“qcc”12圈，已结题5圈。进行不良原因分析24例，以持续不断的改进护理质量。

年度工作报告走心篇六

一、认认真真付出，踏踏实实工作，开开心心学习

对于我们一线教师来说，教学工作是本学期工作中的重点，因此我本学期的一切工作都是为了教学工作这一中心工作服务的。

首先，我们地理小组每次都认真的完成集体备课，认真钻研新教材的体系、知识结构，针对学生的特点，备课时便想好每一个环节用什么方法去创设情境。在本学期地理教学过程中，我注意充分发挥地理趣味性的功能，从学生的年龄出发，尊重他们的语言习惯和审美情趣，尽量避开生涩的地理专业术语，摒弃板着面孔说教的教风，尽可能多地联系学生的生活经验，使学生感受到地理就是鲜活的，就在身边。因此，每次课堂下来，我都有种充实的感觉，同学们开心的笑容是

我最大的鼓励与快乐。一学期下来，同学们对地理知识有了初步的认识，并逐渐产生了兴趣，也开始慢慢认识到学习地理与生活的关系，对地理有一个全新的认识，认识到了学习地理的重要性。学生们开始重视地理学科这位新朋友，最后快快乐乐的完成本学期的地理学习。

其次，本学期在自己备好课，上好课的同时，为了取长补短，共同进步，我经常听课，还积极参加了学校组织的优质课竞赛。这些课对我来说都是受益匪浅，共计这学期我听了15节课，从中学到了许多东西。

再次，为了提升自己的业务水平和业务技能，本学期坚持认真学习，把学习当作自己的一种责任，在学习过程中我一直坚持这样的学习策略：基本理论笃学；本职业务深学；修身知识勤学；急需知识先学。

二、坚持教学策略，向45分钟要质量。

上好一堂课，前提还在于备课的质量好与坏。“向四十五分钟要质量”，离不开认真研究教材及学生、查阅资料、学习各种新的教育教学思想、手段。为上好一堂课竭尽所能，我付出了许多的精力，也为课堂良好教学奠定了基础。

在上课时我注重提高课堂质量。上课时注重分层次教学，激发学生兴趣，在课堂中我会穿插各种地理小趣闻来吸引大家的学习兴趣。每节新课下课前5分钟左右都要对本节课进行复习巩固和测查。尤其是尖子学生做到课前提问，巩固练习时还要提问。在上课过程中还注意兼顾中等学生和较差的学生，有一些比较简单的问题，就让那些学习较差的学生来回答，增强他们的自信心，从而提高他们的学习兴趣。在有些班，有一部分学生不爱学习，我就经常关注他，多找他们聊聊天，增加他们的学习兴趣。

这就是我在地理教学方面的些许认识和做法，我相信地理知

识取之不尽，地理资源用之不竭。在今后的工作中，我会用我全部的智慧，打造自己的地理教学一方蔚蓝的天空。

年度工作报告走心篇七

时间随风流逝，新的一年悄悄的来到我们身边，今年就此结束不再前进，明年就准备交给它了。至于我，这一年见证了公司的成长，见证了自己的蜕变，见证了时间的流逝。未来一年的路可能很远，但这是新的旅程，是新的人生体验。为此，我在此对今年的全部工作进行梳理和总结。

虽然我只是公司里的一个普通员工，但我心里还是有一个很远的理想。我想一步一步爬到顶端，通过自己的努力去探索和挖掘。每个销售人员都会有一个目标，这意味着我们都应该有一个志向。野心，如果我们善加利用，是一把利刃，推动我们前进，但如果我们没有掌握好大小，它可能会把我们拉入深渊。所以我也清楚的知道，我在这份工作中应该有一些野心，同时也不应该被这种野心所左右，应该有自己的思考和方向。所以带着一点欲望，一直在工作中严格管理自己，保持良好的工作作风，为自己的工作树立良好的标准，防止自己犯错，甚至防止自己误入歧途。确保工作的原则和标准已经成为我一路走来的要求。

其实今年的工作没有什么大的失误，但还是有一些小问题。例如：

- 1、有时候做事情的时候会走神，导致一件事情没有做好。这是非常不正确的。意识到后，我尽可能的调整自己。
- 2、有时候太强势了，无法和部门的同事交流。同事也跟我说，遇到一些工作问题，对自己的看法太强，说明整个人太强了。我会纠正这一点，保持平和的工作态度。
- 3、时机不太好。有时候，我总是喜欢把工作拖到晚上，更喜

欢通过加班来完成，平时也不想花更多的精力。其实这个习惯不好，长期下来会影响我们的工作效率。

其实我很期待新的一年。今年一过，明年再来。每次重新开始，我们都站在同一起跑线上，所以要靠自己的努力。这是一个公平的竞争，我已经为来年准备了自己的计划。我会在工作中不断进步，不断探索前进。请公司领导期待我的表现！