

月度舆情工作报告 月度工作报告(通用10篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。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。

月度舆情工作报告 月度工作报告篇一

一、事务性工作

- 1、博弈干事培训会我们主要负责前期宣传，包括海报绘制及张贴、会议黑板绘制。
- 2、艺术系新星杯篮球赛、新老生交流会、菁英学子团干培训会板报绘制即张贴。
- 3、辩论赛的前期宣传，包括海报绘制及张贴、会议黑板绘制。

二、取得成绩

- 1、干事们都较积极地参与了海报绘制和构思，效果还算不错。
- 2、每个干事都有感受到集体工作的感觉，团队合作加强。
- 3、干事渐渐熟悉日常工作制度，并做好自己的本职工作。

三、不足之处

- 1、个别展板主题过于花哨，缺乏设计，排版、颜色与主题搭配不够合适，字体还有待加强，用笔不细腻，勾边毛糙。效率较低，质量较低。

2、部门干事对绘制展板要求不明，特别是对“艺术系团总支”的落款相当不严谨。

3、部门内部干事与干事、干事与别部门交流欠佳，与内部干事、别部门干事的合作默契极为不够，工作效率还有待提高。

4、我部门小组中时常不能意见统一，在绘制展板中在排版上和用颜色上由于意见得不到统一所以效率不高。

我经过反思总结出几条经验与教训如下：

1、做展板之前先做出大概的效果图，然后小组成员开小会，指明缺点，给予建议与意见。做宣传展板之前应了解有无具体的要求。

2、部门内部可以在下晚自习、周末等有充足的时间组织去做游戏、聊天、聚餐等活动，干事们多交流培养出感情与默契，多以后工作的开展更为有力。部门与部门之间也一起举办一些活动。

总之力争带动干事创新宣传工作，提高工作质量，拓展我们的宣传力度，让干事了解我们不单单是完成任务，更要学会体味其中的快乐，尽可能挖掘干事才华潜力，做我们最擅长的，我们的工作可以更优秀的完成。

月度舆情工作报告 月度工作报告篇二

一、总体目标完成情景

1：销售目标110万元，实际回款107万元，负计划目标2万元。销售库存合计约47万元，实际销售61万元。与去年同期增长35%左右。

二、目标完成过程中的经验总结

(一)、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自我的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

1. 质量问题偏多。

玻瓶的破损偏高，盒三及小神仙出现必须沉淀。

2. 竞争比较激烈，其他企业价格比较差异。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情景下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格为了占有市场，异常是七宝酒二个经销商之间的打响的价格战，把市场同价产品压低很多，以致构成比较悬殊的价格比较。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了我司创利方面的压力。

3. 内部资金运作紧张，产品供应出现较长时间断货。

(三)根据市场的变化，及需求，公司领导调整了经销商策略，采用“分兵突进”的战述，按产品品项新招二名经销商，经销商之间构成必须竞争的格局。根据新余市场的情景，已完成部份产品的重新定价，将市场操作权取回公司手中，更利操作市场。计划将全品项进行价格调控，目标使公司有资源可用，尽力创造有效产值，扭转产品出库就生产亏损的局面。

三、对下一个季度的工作计划

我部门2季度的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，以市场为导向，应对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好_季度的销售工作计划任务。

(一)、总体销售目标60万

(二)、未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处

1、质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。

由于产品价位调控的布署，能够在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，推出系列消费者拉动促销活动，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。让产品的品牌让更多商家熟知，使产品的质量在商家中构成一个良好的口碑。

3、资金回扰

针对无利不起早的“老板”心态，公司应尽快全面完成新的价格调控，使之有相对的盈余针对经销商也开展系列优惠活动(例如：在限定期定完成打款并销售30万奖面包车一辆等等)

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台

除了最原始的销售渠道之外，提高酒店销售水平，建立良好信用的酒店和团购销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老客户、培育新客户、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，能够与各传媒媒介等构成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部经过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集。

6、提高销售部人员自身的工作素质

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(4)做好售前、售中、售后服务。

四、总结：

过去一季，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的欢乐。今日，新的一季，我们站在一个新的起点，应对未来更严峻的挑战和更期待的机遇。依靠我们公司领导的信任和指导，依靠优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的

员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满期望的。

我们深信，在公司的正确领导下，只要我们销售部门全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，必须能出色完成任务，让2011年成为名副其实的创利年！

月度工作报告范文4

月度舆情工作报告 月度工作报告篇三

__年上半年, 采购部在公司的正确领导下, 在各部门的大力支持下与配合下, 以科学发展观为指导, 全面贯彻落实公司采购工作细则, 强力推进应付款申请与物料招标工作, 认真贯彻公司物料采购相关规章制度, 加强物资计划管理, 大力推进多次少量采购, 严格控制物料库存, 认真开展物料采购工作, 不断提升管理和业务水平, 为公司生产经营及建设各项工作提供坚实可靠的物资材料保障。

一. __年上半年工作指标总结:

截止__年 月 日, 我公司总应付款额为 .00元, 其中包括各生产物料供应商与非产生物料供应商以及服务供应商应付款。

__年2月至6月底, 采购部共接受计划部采购单672份, 累计下达物料6048份次, 涉及总额为54736500元, 累计支付 元, 应付款总额从__年1月底 元增长到__年 月底 元, 总欠款额增加了 元, 同比上涨 %。

__年3月份, 采购物料及物流, 服务费用总额 7 元, 支付 元,

期末应付款总额 元 。

__年4月份，采购物料及物流，服务费用总额 元，支付 元，
期末应付款总额 24元 。

__年5月份，采购物料及物流，服务费用总额 元，支付 元，
期末应付款总额 元 。

__年6月份，采购物料及物流，服务费用总额 元，支付 元，
期末应付款总额 元。

二.

__年1月至6月欠款与付款情况表

__年1月至6月应付款额情况表

二. __年绩效总结：

从__年3月起，采购部依照公司年初大会“抓绩效年”的工作指示，着力展开付款申请改革与公司物料招标，制定了公司到期款项付款制度与采购招标制度，公开，透明的开展采购工作，将采购工作做到细致化，责任化。

付款申请制度由采购个人负责，在申请之初核准供应商应付款数目，对公司付款中发生的漏付，错付，多付等现象进行自查，在付款过程中由公司财务，总经理监督，清查付款行为，在付款完成后做到切实的检查与登记，避免因个人的原因所导致的公司损失。

采购招标制度本着公平，公正，公开的原则，面向所有供应商进行季度招标行为，由公司各个部门负责人开标，议标，杜绝采购个人因素掺杂其中，保障了公司利益。

2.3% 6月份节省采购支出179880.47元，降低当月采购总

值1.34%。

七月份采购部将进行公司生产涉及的工具类与辅料类对外招标，于此同时，我部门将完成《有限公司招标手册》与《有限公司来料检验手册》的首次汇编，制定并完善公司物料招标细则与来料检验标准，届时将对已经完成招标的物料进行第3季度招标，务求在此基础之上进一步降低我公司的采购成本。

三. 当前采购部面临的问题与不足：

尽管采购部全体工作人员付出了艰辛的努力，作了大量细致的工作，有力保障了公司生产物料供应，取得了一定的成绩，但是工作中还是存在诸多问题，离公司的要求尚有一定的差距。主要原因除采购部自身存在的不足，也有公司支持力度与财务资金状况造成的影响。

一、没有在思想上高度认识、深刻领会公司“抓绩效年”的发展战略，对公司物料采购相关规章制度学习掌握不够，基础工作精细化管理不够，对制度的执行仍不是全面到位，影响了物料采购整体工作成效。

二、对部门工作人员业务培训不够，造成部分采购人员工作能力、沟通能力不能适应公司高速发展所必须掌握的管理运行的高标准和高要求。

三、基础管理工作薄弱，管理中存在死角，制约部门整体工作效能□4s不到位，资料存档缺失，样品保存不当。

四、采购部门岗位敏感，部门工作人员不能放低姿态，放宽心态面对其他部门的批评，要做到虚怀若谷，虚心接受公司领导的监督与指导。

五、公司财务状况不佳，应付账款拖欠严重，已严重威胁供

应链，对公司招投标也有不良影响，将导致公司市场诚信度滑坡。

在下半年工作中，采购部将在公司的正确领导下，严格执行公司各项规章制度，决不逾越程序，坚持公开操作、阳光操作，强化各采购人员的工作技能，加强与各供应商单位、各部门的沟通协作，保证采购物料质量合格、价格适当、物流畅通，最大可能降低采购成本，有效控制费用；继续抓好采购人员的思想工作，全面提升整体业务能力与水平，打造一支思想过硬、工作过硬、廉洁务实、作风正派、服务高效的一流采购团队，为公司的生产物料保障保驾护航。我们承诺：下半年对所有月采购额达到3000元以上的物料进行季度性对外公开招标，目标是将所有涉及招标的物料价格下降3%-5%，努力将全年采购价格下降2%，真正实现公司年初“抓绩效年”工作目标，为实现公司筹划上市战略目标做出应有的贡献！

月度舆情工作报告 月度工作报告篇四

我店_月份人员配备不断增加，至现在已有经纪人_名，文员_名。门头、电话安装都已到位，工作顺利展开。_月份的销售业绩：实收佣金_，成交租赁客户_家，已交二手房买卖订金_家，在_月中旬将陆续过户，合计订金额是_元佣金。

从上面的销售业绩上看，我们工作做的不是很好，销售的并不成功。可是长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。实力创造价值，激情成就未来，我相信通过这些日子的学习、实践，经纪人都累了积了不少的经验，只要我们共同努力去做就一定会有收获。

下个月工作计划：

- 1、抓好培训。一切销售业绩起源于有一个好的销售人员，建立一个具有凝聚力、合作精神销售团队是企业的根本，因此

在_月我将抓好培训，着眼根本，突出骨干、整体提高。

2、客户资源全面跟踪和开发。对于老客户要保持联系，潜在客户要重点挖掘，舍得花精力，在拥有老客户的同时，不断从各种渠道挖掘众多的客户。

3、_月我们的目标是最基本做到_。把任务分解到每周、每日，分解到各个销售人员身上。

月度舆情工作报告 月度工作报告篇五

____是本人在财务科工作的第二年。在一年的时间里，本人能够遵纪守法、认真学习、努力钻研、扎实工作，以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作，在财务岗位上发挥了应有的作用，做出了贡献。

一、以理论和“三个代表”重要思想为行动指南，认真学习政治理论知识，参加有益的政治活动，不断提高自身思想修养和政治理论水平。

，本人进取学习马列主义、思想、理论、“三个代表”重要思想、两个条例、四个专题，非凡是党的十六届六中全会决议的资料。在学习的过程中能做好记录、进取讨论、专心体会、写出心得。同时进取参与到“八荣八耻”等活动以及“爱岗敬业”演讲比赛活动中，在参加活动的时候，明确目标、树立榜样、锻炼胆识、提高熟悉。

经过进行政治理论学习和参加政治活动及各种竞赛，本人在思想上、行动上与党中央坚持高度一致，同时使得政治思想素质和执法水平得到了极大的提高，加强了廉洁自律、拒腐防变的本事，增强了执法和服务意识，为做好财务工作奠定了思想基础。

二、爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

1、顾全大局、服从安排、团结协作。今年，根据财务科的工作安排，本人从原先的记账岗位上调整到报账岗位上。在岗位变动的过程中，本人能顾全大局、服从安排，虚心向有经验的同志学习，认真探索，总结方法，增强业务知识，把握业务技能，并能团结同志，加强协作，很快适应了新的工作岗位，熟悉了报账业务，与全科同志一齐做好财务审核和监督工作。

2、坚持原则、客观公正、依法办事。一年以来，本人主要负责财务报账工作，在实际工作中，本着客观、严谨、细致的原则，在办理会计事务时做到实事求是、细心审核、加强监督，严格执行财务纪律，按照财务报账制度和会计基础工作规范化的要求进行财务报账工作。在审核原始凭证时，对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，果断不予报销；对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要求经办人员更正、补充。经过认真的审核和监督，保证了会计凭证手续完备、规范合法，确保了我所会计信息的真实、合法、准确、完整，切实发挥了财务核算和监督的作用。

3、任劳任怨、乐于吃苦、甘于奉献。今年以来，由于场所整体搬迁和会计基础规范化整改工作，财务工作的力度和难度都有所加大。除了完成报账工作，本人还同时兼顾科里的内勤工作及其他业务。为了能按质按量完成各项任务，本人不计较个人得失，不讲报酬，牺牲个人利益，经常加班加点进行工作。在工作中发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，对待各项工作始终能够做到任劳任怨、尽职尽责。在完成报账任务的同时，兼顾内勤，做好预算，治理劳教存款，出色地完成各项工作任务，起到了先进和榜样的作用。

4、爱岗敬业、提高效率、热情服务。在财务战线上，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。对待来报

账的同志，能够做到一视同仁，热情服务、耐心讲解，做好会计法律法规的宣传工作。在工作过程中，不刁难同志、不拖延报账时间：对真实、合法的凭证，及时给予报销；对不合规的凭证，指明原因，要求改正。努力提高工作效率和服务质量，以高效、优质的服务，获得了民警职工的好评。

三、遵纪守法、廉洁自律，树立起劳教工作人民警察和财务工作者的良好形象。

本人作为劳教系统的一名财务工作者，具有双重身份。所以，在平时的工作中，既以一名劳教工作人民的标准来要求自己，学习和把握与劳动教养相关的法律法规知识，做到知法依法、知章循章。又以一名财会人员的标准要求自我，加强会计人员职业道德教育和建设，熟悉财经法律、法规、规章和国家统一会计制度，做到秉公执法、清正廉洁。在实际工作中，将劳教工作与财务工作相结合，把好执法和财务关口，实践“严格执法，热情服务”的宗旨，全心全意为民警职工服务，树立了劳教工作人民警察和财务工作者的良好形象。

四、努力学习，增强业务知识，提高工作本事。

为了能够适应建设现代化礼貌劳教所和实现我所会计电算化的目标，本人能够根据业务学习安排并充分利用业余时间，加强对财务业务知识的学习和培训。经过学习会计电算化知识和财务软件的运用，把握了电算化技能，提高了实际动手操作本事；经过会计人员继续教育培训，学习了会计基础工作规范化要求，使自身的会计业务知识和水平得到了更新和提高，适应了此刻的工作要求，并为将来的工作做好预备。

月度舆情工作报告 月度工作报告篇六

一、完成工作方面

1、完善制度，职责明确，按章办事□xx年通过组织学习《采

购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

制定采购预算与估计成本。制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测，是对整个项目资金的一种理性的规划。为节约资金，防止库存积压，坚持零库存管理方法，在采购量大，部分物资紧缺的情况下，千方百计，精心组织寻找货源，积极组织落实，始终把保障生产所需放在首要位置，一切工作围绕正常生产和科研开发这个中心来开展，圆满完成了工作任务。

2、与各供应商建立并保持良好关系□xx年采供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。

3、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持沟通，充分发挥岗位职能，认真完成了各项工作任务，协助业务部的工作需要。按照技术质检部质量标准，及时与各供应商沟通协调，尽最大努力按照我司质量标准供应物料。

对采购工作的几点心得和体会总结如下：

1、加强对供应商的管理协调。对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。合作过程中，采购人员必须公正严明，杜绝舞弊。最终为酒店选择最佳供应商战略伙伴关系。

2、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作。采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、公开透明的按采购制度程序办事。在采购前、采购中、采购后的各个环节中都主动接受财务及其他部门监督。有问题第一时间反馈给上级领导。

4、提高部门工作员工的业务素质和责任感。XX年采供部特别注重，除组织部门人员进行培训外，还注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料设备负责到底，保证了材料、设备有效的追踪。

5、逐步加强对材料、设备价格信息的管理。每一次材料设备的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时与办公文员配合把资料输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

二、工作不足方面：

在工作中计划性不强，没有充分了解市场行情，特别是正极材料市场价格变化情况，没有彻底贯彻何总指示的备货任务，对正极材料市场了解也不够深刻，没有深刻解读国家关于锂离子电池政策的力度，一直带着一种怀疑态度开展工作，直接导致了走的步伐不大，备货不充分。目前公司的供应商新建立，短期内无法形成真正意义上的战略伙伴关系。部门与部

门之间的沟通未能达到理想效果；特别是与生产部、技术部的沟通不到位。

三、明年工作计划

1、建立完善的供应商体系。确保资材能够及时供应，随时关注市场变化，尽力利用多渠道来降低成本价格，控制质量。稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商。不断优化供应商体系。在工作中不断改进工作方法，不断积累经验。

2、极力配合质检部解决物料质量问题，与质检部讨论某些质量标准超过现有市场水平的解决方案。

月度舆情工作报告 月度工作报告篇七

又是一个月末，这一个月有硕果累累的丰收，有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅。时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一月就要即将临近。

一、初入职场

_年的春节已过，同龄的同学朋友们都背起背包登上汽车与家人拜别去往他们的希望以及未来，而我还在家中惆怅迷茫。面对着电脑登上了人才信息网，无数次的发送个人简历直至_月份的一天中旬我的电话铃声响起。

第二天我神采奕奕如约前往_城的售楼部；这个竟皆知的大楼盘新城市。填写了个人简历后又通过了“面试官”的初次交流，次日我有幸加入了这个光荣的团队学习。对于我而言这是一份填补空白的陌生工作的开始所以一切都需要学习。

但是我们很幸福因为上有领导的关心和照顾下有同事的支持和帮助，更还有案场黄主管给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心真心的培训学习。通过日子的磨砺我们可以初步进

入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

二、具体开展情况

通过了这一个月的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多当然同行的竞争也激烈，在一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过一番讨论我们楼盘决定亲自下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观，效果很显著成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，这一个月来我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、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。

三、之后的打算和计划

今后，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。并且在工作的提升中，加强理论学习，提高自己的思想政治水平。为公司的发展建设出一份力。

月度舆情工作报告 月度工作报告篇八

通过近期2个月对员工的宣传、教育和共同学习，基本上把标准化的理念和思维贯通在一起，公司对现场模式的管理及标准化建设，这个月有了比较大的改观，整体上都有了进步，

还有部分的卫生死角还没有彻底解决掉。我们车间也相应加强管理力度，强调了标准化的重要性。于是，今后要继续宣讲标准化的意义，为进一步的.全面实施标准化准备。

这个月从生产管理部的例次检查结果来看，存在乱摆乱放，卫生垃圾不及时清理，不适用或不能用设备没有彻底的解决方式。各个班组对现场保持工作相应的比较及时和完整，但是针对有些被拍照和扣分的地方，我们也做了一些思想宣讲教育，有标准的进行相应的扣分措施，落实到班组的头上，对责任出现的问题的主要原因进行落实，是教育方式不对还是员工认识不够，比如：电工班在干完维修工作，带来的工具油迹比较多就放在工具箱内，还有值班桌面上的记录本或者仪表随处就放，些被拍下的照片的原因就是乱摆乱放，没有及时清理造成的，这些习惯性的问题比较灵活，也比较生硬，标准化就是要打破常规的习惯，建立积极合理标杆性硬指标，来整体运作，现在我们从现场卫生来推行标准化模式，逐渐的拓宽层面和管理的领域。为达到标准化生产车间做基础。

现在我们每天的班前会上在办公室都要强调卫生清理工作和现场保持的工作，把现场清理和良好的现场保持的工作放在正常的工作当中同时进行，把标准化建设放在第一位。要求各个班组都要严格按照操作规程进行操作，车间要求的工艺参数来进行合理的调节生产设备，以达到最佳的工作状态，严格遵守操作规程，特别是在紧急状态下，不要盲目的进行，按照标准操作，才能避免失误的的地方。

下一步的工作思想：

第一要继续进行宣传教育，落实标准化的标准准则

第二要把设备管理逐步向标准化模式上靠拢。

第三要继续做好标准化的现场的管理和现场保持工作

月度舆情工作报告 月度工作报告篇九

1. 孩子开学入学:因为大部分孩子都是大一新生，第一次离家，所以对家的依恋是老师可以理解的。所以对于哭闹的孩子，我们三位老师用鼓励和表扬来稳定情绪。比如表扬幼儿园不哭的孩子，让其他孩子模仿。对于有进步的孩子，我们用抚摸、拥抱、微笑等亲密爱抚的工作。尽可能把孩子的乡愁转移到我们老师身上。现在一个月过去了，哭闹的孩子少了，愿意来幼儿园的孩子多了，进幼儿园的心情有了明显的进步。目前只有少数孩子还不习惯，但只是进入教室的那一刻。虽然孩子还处于过渡适应期，但我们仍在有意识地逐步建立初步的生活作息、教学作息、游戏作息等，从一开始就注重培养孩子良好的行为习惯和作息意识。

2. 教学:开学第二周，我们班可以正常授课。上课前，我们认真备课和准备教具，积极组织儿童集中教育活动和游戏。为了贯彻《新纲要》的要求，我们班的老师们本月顺利完成了这个班的教学任务，为孩子的教育教学发挥了作用。我们还开展了“我去幼儿园”语言主题活动，主要是稳定孩子的情绪，让孩子感受到上幼儿园的乐趣。

此外，我们还按照教师节、中秋节和国庆节三个节日来教育孩子。比如让孩子知道9月10日是教师节，培养孩子爱老师的感情，让孩子知道中秋节是中国的传统节日，10月1日是国庆节，是祖国的母亲。我们的老师和孩子们也一起为我们亲爱的祖国制作红旗。

3. 保健:我们班孩子比较小，做好护理真的很重要，护理老师也很努力。我们老师每天做全面的清洁消毒工作，我们班的卫生也很干净。比如每天孩子入园前和放学后，用消毒液擦拭桌面和地板，消毒毛巾等。，并根据天气变化及时填充被褥，可为孩子提供温暖的生活环境。

另外要重点培养孩子的生活习惯，比如学习男女分开上厕所

的习惯，培养饭前饭后洗手、饭后擦嘴等良好的卫生习惯，督促孩子多喝水，对需要帮助排尿的孩子给予照顾，对出汗过多的孩子及时换衣服，对体弱多病的孩子给予特殊照顾。现在是手足口病频繁发生的时候。我们做了大量的工作来预防它，并且每天都坚持“双重早晨检查”我们在9月20日上午发现我们班的孩子张世豪患了手足口病，我们立即通知了园长和他的父母。到目前为止，我们坚持每天对电器进行消毒，定期对教室和宿舍的空气和玩具进行消毒，防止传染病的流行。这个月我们班还组织孩子学习新的练习。我们努力消除对孩子情绪和注意力的各种干扰，调动孩子的参与热情，反复练习早操，培养孩子初步的集体主义精神。

4. 安全:一切活动都是在安全的前提下进行的，所以我们永远把幼儿的安全放在第一位，随时记住“安全在我心中。这句话。尤其是孩子的自理能力和自我保护意识较弱。任何时候都可能存在安全隐患，所以教师在开展各种活动之前，要向孩子讲解安全知识，提高警惕。加强接送孩子期间的管理，杜绝走失事件的发生。来接孩子的互不认识的不准随意接。孩子只有和父母确认后才能接，未成年人不允许接孩子。搞好班里，统计一下出门前后孩子的数量，确定孩子是正确的。所以9月份我们班没有发生安全事故。

5. 家长工作:根据大一班级的. 特点，注重及时主动的家长工作；及时在家庭专栏中更改新内容，让家长每周都能了解孩子的学习情况和我们的工作重点。对不来公园的孩子进行电话沟通，以便及时了解孩子在家的情况。我们班这个月举行了一次家长会。会上，我们向家长传达了科学的育儿方法和技巧，让家长了解学期的教育计划、注意事项和配合等。活动结束后，家长的积极配合对会议的必要性和有效性给出了更好的反馈。我也利用来园和出园的时间向父母反映孩子在幼儿园的情况，得到了他们的理解和支持。希望通过家庭合作促进孩子人格的健康发展。

6. 有缺点

(1)儿童套路需要加强。(2)儿童环境卫生差。(3)有些午睡的孩子更差。以上缺点在以后的工作中会有所改进。

9月份的工作很忙很繁琐，但是很充实很快乐。展望十月，我们充满信心。在目前班级情况的基础上，10月份进一步稳定孩子情绪，建立和完善各种套路，如点名拿茶杯、毛巾等；组织好日常活动中的每一个环节，如户外晨间活动、体育活动、游戏活动等；还会加强孩子自理能力的训练，加强班级午餐和两餐的管理。

月度舆情工作报告 月度工作报告篇十

实行民主科学管理。在管理上我们充分调动每一位教职工的积极性，发挥她们的长处和优势，建立健全了各项规章制度，各类工作人员岗位责任制度健全，职责明确，检查措施落实，激励机制完善。与此同时，我园还把“质量为本，服务为宗，环境为先，价值为魂”作为园训，在教职工中积极提倡，做到热爱幼儿园、热爱孩子，树立敬业精神、创新精神、奉献精神。重视幼儿园的安全工作，建有房屋、设备、消防、安全防护和检查制度，制定了相关的应急预案，并且建有食品、药品等管理制度和幼儿接送制度，大力做好安全月宣传工作，向家长发放《幼儿安全知识调查》，制作安全教育图版，全力提高着幼儿、家长、教师的安全防范意识，在我们一丝不苟的工作下，近1年来无一起责任事故的发生。

二、办园经费来源于家长缴费

坚持按规定收费，勤俭办园的原则，严格执行财务制度，账目清楚，手续齐备，专款专用，有计划地添置教学设备，办园条件不断改善。

三、教育教学工作

1、一年来，我园认真贯彻执行幼儿教育的方针、政策和《幼

《幼儿园教育指导纲要》，坚持保教原则，促进幼儿全面和谐发展。主动接受上级教育行政部门的领导管理、监督检查。

2、遵循孩子的身心发展规律，以孩子生活节律为依据，制定一日作息制度，合理安排游戏活动，户外活动和各生活环节活动的时间，充分体现动静交替，保教结合的原则。重视创设与保教相适应的教育环境，让孩子参与布置，体现孩子参与的痕迹。重视幼儿的情感教育，良好行为习惯的培养，幼儿活动内容丰富，形式多样，情绪愉快。

3、立足本园实际，坚持以游戏为基本形式，尊重幼儿的兴趣开展区域活动，为孩子提供可操作、可变化的开放性材料，给孩子提供积极探索的余地和欲望，体验活动的快乐。在组织活动过程中，教师注重观察幼儿，写观察笔记和跟踪笔记分析研究幼儿，采取有效的教育方法，更多地通过启发性语言、环境的设置和材料帮助幼儿，促进幼儿主动学习。在开展主题活动中，我们先从孩子兴趣与需要产生主题，引导幼儿讨论，引起他们强烈的学习欲望和好奇心。其次收集资料、材料和相关的学习信息丰富学习内容。活动内容紧密结合幼儿生活及其兴趣点，使幼儿在认知、情感、技能等方面得到充分的发展。同时积极利用托幼一体的特色，开展各类形式的大带小活动。让孩子们体验到临时大家庭的温馨与快乐。

4、重视家长工作的开展，促家园间的联系。认真做好家长访谈、家访、家园联系册以及邀请专家为家长进行“家教知识的讲座”和“儿童常见病预防的讲座”，为家长朋友们提供了学习与咨询的平台，开展各类亲子活动，增进亲子情、亲子乐；另外重视家园的互动性。在班级家长会我们在形式与内容上进行了调整，首先向家长征集他们比较困惑或关心，选出大家几个较共性的问题（如：如何培养孩子的学习习惯；如何培养孩子的学习兴趣；如何培养孩子良好的行为习惯；孩子发生矛盾冲突，家长如何处理等），然后在家长会中把问题抛给家长，发挥家委会成员的作用，与教师一起成为小组中的中心发言人，分别进行讨论与交谈，每一位家长在会中得

到了发言权。在互动式交流中，家长们学习其他父母好的育儿经验，从中寻求合适的、有效的教育方法。总而言之，家长工作有计划、有措施、有效果、有记录、有总结。

5、加强学习，不断增强教科研意识。园领导积极鼓励教师教科研活动的理论知识，鼓励教师开展课题研究。教科研工作有组织、有计划、有制度、有活动、有记录。

四、卫生保健

1、制定、完善与执行各项卫生保健制度

根据卫生部《托儿所、幼儿园卫生保健制度》的内容，我园结合实际情况，制定了各项卫生保健制度，如：消毒制度、清洗制度等。科学合理地安排幼儿的作息時間，每天保证2小时的户外活动，充分利用阳光、空气等自然因素开展丰富多彩的户外游戏。师幼每年体检一次，受检率100%，预防接种率100%，建立了幼儿健康档案。

2、规范饮食管理，平衡膳食

我园厨房设施设备齐全，流程科学合理。幼儿园成立了膳食委员会，由园领导亲自参与，每学期定期召开膳食会议，商讨幼儿伙食情况，及时进行调整。我园按要求两餐间隔3.5小时，每周提前为幼儿制定营养均衡的带量食谱，在合理营养上由于我们依据托班孩子的消化能力，要求食堂人员把菜切细、切碎，软硬适度，烹饪上讲究色、香、味、形，米面搭配、荤素搭配，营养均衡。并且做到每学期都进行营养量的分析、统计。教职工与幼儿伙食严格分开，食品由专人配送，做到即买即吃，保证食品新鲜、安全。

3、有目的有计划的对保育员进行培训。

我园认真贯彻保教并重的原则，随着办园质量的不断提高，

对保育员也提出了更高的要求，我园除定期参加保育员技能考核外，每学期的卫生保健工作计划都制定培训内容，有理论学习、事例研讨、技能比赛、园内科研课题的学习及参与研究等等，优化保育员的整体素质。

4、积极做好卫生保健知识宣传

我园重视卫生保健知识的宣传工作，每学期，保健医生都会在宣传栏里向家长和全体教职工宣传卫生保健知识，除此之外，在季节性疾病高发期，突发性疾病时都会及时向家长发放通知，使家园同步，促进幼儿健康成长。

在改革与发展的新世纪，在我园软硬环境已具备的今天，我园按照相关程序积极筹备申报工作，经自查，我园已达到标准，恳请教育局领导调查落实后予以批准。