

2023年兴隆县党委工作报告(通用6篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

兴隆县党委工作报告篇一

安全责任重于泰山，亿洲公司高度重视安全生产工作，把安全工作摆在各项工作的首位。为了切实做好安全工作，我公司结合实际，与每个施工作业队伍签订了《安全生产管理协议》，与公司每一名员工签订了《安全生产责任状》，形成了各施工队一把手负责，各部门负责人对本部门负责，各部门密切配合，相互协作，将具体责任落实到每个施工队、部门及个人。由于亿洲公司是新成立的公司，公司各项安全规章制度还不健全，在5月份起草了《亿洲公司安全、消防、环保、职业卫生汇编制度》，形成了较为完整、规范的规章制度体系，实现了用制度管理。有力的安全监督检查是落实安全规章制度的保障，我公司始终坚持违章必究的原则，采取定期和不定期的安全检查，把一切不安全生产因素消除在萌芽状态。上半年针对各类违章现象，对员工进行了安全教育，并进行了经济处罚，提高了员工的安全意识。对新入厂的员工实行三级安全教育，通过安全教育，提高员工的安全责任感和自觉性，增强了安全意识，掌握了安全技术及自我防护的能力。另对公司的安全专篇初步设计和消防设计进行备案，使公司一步步走上规范化。

1、思想认识不到位。认识不到位是安全工作不到位最为深层次的根源。个别施工队的负责人还没有认识到安全生产工作的极端重要性，重生产、抢进度、轻安全生产的现象依然存在，安全意识和安全生产法规观念仍然比较淡薄，对安全生产工作态度消极或被动应付。

2、公司安全管理制度并未健全。安全设备部对公司制定了有关安全方面的制度，但有些工作和制度要求的还有些出入，这说明制度规定的相关条款可能和实际工作不吻合，或者是执行者对于制度的理解还不够透彻。

3、对安全隐患整改的力度不够。公司每天对现场的安全生产情况进行检查，对发现了安全隐患要求各施工队立即进行整改。但个别施工队对于安全隐患抱有侥幸心理，认为没出事就不需要整改。

1、加强安全生产检查。安全生产检查能及时发现并消除生产过程中由于设备、工作环境、人员操作等存在的可能发生事故的隐患，防止事故发生的作用。认真做好检查结果的处理，给隐患单位发整改指令书，明确整改内容、期限、责任人和整改结果的验收。

2、健全安全生产规章制度、落实安全责任制度。建立健全自我约束、安全目标责任、考核、管理监督的安全生产责任制体系。将安全生产责任制分解，建立职工、部门和各施工队的安全生产责任制(到岗、到人)。在责任制的层面上分析和把握安全生产的存在问题，并对安全生产活动进行严格的检查、考核。

3、加强安全生产的宣传教育。加强企业安全生产的宣传教育以改善员工的安全行为，通过讲座或其他方式进行对施工队的负责人、安全管理人员、特种作业人员和其他员工(新入职人员、换岗人员、重新上岗人员)进行安全生产的宣传教育，了解安全生产的意义和任务，掌握必要的安全生产知识，辨识危险、危害因素及其预防措施，熟悉岗位职责以及安全生产规章制度、操作规程、劳动纪律等。

针对工作中的不足和改进措施，下半年的主要工作计划如下：

1、完成安全专篇初步设计的备案工作。

- 2、进一步建立健全安全生产管理制度、明确安全生产责任。
- 3、加大安全生产法律法规的宣传力度，强化员工的安全意识。
- 4、加大安全监督检查的力度，严厉打击“三违”，消除事故隐患。

兴隆县党委工作报告篇二

述职报告这种带有艺术性的论说文，一定要明确树立一个鲜明的主题，主题突出明显明确，还要在报告中反复突出。下面是小编收集整理的实用银行大堂经理工作报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

为x行的一名青年员工，从事大堂经理期间我深刻体会到大堂经理的使命和责任，大堂经理服务的好坏直接影响银行的经营效益和外在形象。一名优秀的大堂经理，身兼六职：业务引导、服务示范、情绪安抚、矛盾协调、环境保洁和安全监督。大堂经理作为一个重要的岗位，在客户服务、产品营销等方面具有不可替代的作用。青年员工更要不断学习努力完善自我，提升业务能力。

首先，对工作细节的正确把握是大堂经理必备的基本素质。大堂经理需要对银行业务知识认真学习，在实践中不断深化对知识的理解，充分掌握全面的银行业务，这样才能有足够的基础为客户提供服务，对于来办业务的客户要认真询问，了解所办业务，耐心讲解，细致的助。

一、微笑服务

大堂经理要时刻保持乐观的心态，微笑面对客户，用微笑感染客户、拉近与客户的距离、留住客户。巧妙的使用“笑”的技巧，体现银行客户第一、服务至上的经营理念。练好内

功，让微笑带来的温情充满营业大厅，让客户有宾至如归之感。大堂经理要提升个人素质和仪表形象，起码做到端庄、优雅、大方。当客户一进入银行大厅时，大堂经理要对他们展开会心的微笑，热情、文明去迎接客户，用微笑去了解并懂得客户的需求，用微笑去解答客户的疑问，尽量去满足他们，使客户觉得来银行办理业务是倍受尊重的、倍受欢迎的。

二、能说会道

大堂经理直接面对客户，要有较强的与客户沟通的能力。不仅要做到与客户的沟通，更应该协调客户与柜员之间的摩擦，做到面观四方、耳听八方，及时与客户沟通，密切与客户的关系。良好的口才和超常的耐心是做好大堂经理工作的基本前提，可以在大堂经理这个平台得到尽情的发挥。

“说”要做好三点：

一是勤说，即对前来的客户要勤开口，反复讲，全力推介产品。

二是能说，即描述业务过硬，讲解准确，不过份夸大，也不刻意掩饰，把x行产品的特点和功能正确无误地推介给客户。

三是会说，即讲究服务策略，因人而异，差别营销。在“说”上攒足功夫，可以起到事半功倍之效。另外，对理解力较差和疑难点较多的客户咨询，大堂经理必须不厌其烦要有足够的耐心，把客户当亲人，反复深入浅出地讲解，这样才能得到客户的尊重和信任。

三、善于提问

凡是进门的客户，都要热情迎接，主动问候，不能有嫌贫爱富的不良心里。要善于揣摩客户心理，对客户异常反应要上前询问，真诚关心，帮助解决。尤其是重要的当客户对银行

服务等方面有意见时，大堂经理要倾听客户的不满情绪，不要急于去辩解什么，最后要真诚的向客户道歉，因为你代表的不是你自已，代表的x行的企业形象。首先要取得客户对你的好感，这样才可能很好的进行以下的沟通，其次，要弄清楚客户他的需求是什么，要尽快帮客户解决他的问题。此外需勤问柜员，对柜台内现金和业务处理情况了如指掌，以保证及时调整客户到指定窗口迅速办理业务。让客户深切感受到我行的准确、方便、快捷的服务，树立良好的服务形象。

四、察言观色

大堂经理要有超强观察能力，在工作中做到眼观六路、耳听八方。在服务中要留心听，随时掌握客户需求，收集有价值的金融信息，认真记载大堂工作日志，总结提出后及时向领导汇报。要具备足够的应急事件的处理能力，不可避免的会遇到各式各样的诸多突发事件。如客户排长队问题，大堂经理要及时分流客户。要引导客户到其他窗口办理相关业务，带有卡客户到自助设备办理，从而减轻柜面压力。确保营业大厅秩序稳定。深化大堂经理服务内涵，全面提升大堂经理服务能力。

五、积极主动

大堂经理的工作性质要求员工在工作时要积极主动。大堂经理必须养成勤走动的习惯，要在大厅内及atm区域来回巡查，及时掌握大厅内外总体情况。通过与客户零距离的看、问、说，疏导客户，维持秩序，了解信息，调整服务方式。及时为客户提供全方位的服务需求，发挥大堂经理不可或缺的作用。当遇到需要帮助的顾客时，大堂经理要勤示范、勤帮忙，当遇到老弱病残的客户，要热情地提供举手之劳的帮助。

我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的

感觉。

在过去的一年中，由于工作需要担任大堂经理的岗位。无论在哪一个岗位工作，只有把个人理想与我行金融事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创我行美好明天的过程中实现自身的人生价值。所以要立足本职、爱岗敬业、无私奉献，从我做起，从基础做起，一步一个脚印，踏踏实实，积极向上。

在担任大堂经理期间，我勤奋努力，注重创新，在平凡的日常的工作中发现营销商机，帮助客户解决疑难问题，在自身业务水平得到了不断提高的同时在思想意识方面也取得了不小的进步。在工作中，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。完美源于认真。没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效的服务。

在职期间，我配合客户经理和产品销售经理做好优质客户的推荐，新增及维护工作，积极营销我行理财产品，在合规合法的前提下积极对客户开展我行产品的营销工作。

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。我更注重团队的力量，不断吸收新的知识满足工作的竞争也日趋激烈。我深切地体会到作为一名合格的银行员工应

该具备更高的业务水平，只有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自己的知识面才能将工作干得更好。于是在紧张工作之余，我还积极参加各种学习考试。为在今后的工作能取得更大的成绩打下坚实的基础。

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望未来，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行各项工作的发展做出自己更大的贡献。

时间飞逝，光阴荏苒，晃眼我已经在20__工作近一年了。在支行领导的指导和全体同事的帮助下，我从一名职场新人成长为一名合格的银行大堂经理。回顾这一年来的工作，我感慨颇深，特别是对大堂经理的工作有了深刻的认识。

银行的形象不仅体现在广告宣传、环境装修等方面，更直接体现在银行员工对客户的服务上，而大堂经理作为银行第一个接触客户的人，第一个帮助客户解决问题的人，其自身的服务就直接影响了银行在客户心中的形象。因此，大堂经理是银行一张名片，是银行对现场客户的第一印象。作为一名合格的大堂经理，不仅要有良好的个人形象、优质的服务态度、文明的言谈举止，还要有专业的银行业务知识。这些要求也正是我不断努力的方向。

说实话，我刚开始在大堂工作的时候很不适应，觉得大堂经理的工作很累，很繁琐，对银行业务的不熟悉也让我在工作中感到力不从心。但是，慢慢的，通过支行一系列的岗位培训和自己不断的学习，我的心态有了很大的转变，开始适应了大堂经理的工作，并且不断的改善自己的工作方法，改善自己的服务态度，现在的我已经能很好的完成一名大堂经理的工作职责。

作为一名大堂经理，我以为不单要靠自己在实际工作中不断

学习，还要靠很多工作以外的努力去完善和弥补自己的不足。为了提高自己的银行业务知识水平，使服务更专业，工作之余，我会向柜台里的同事请教业务知识，学习业务办理流程和规定，而这些知识使我在面对客户时能够很好的回答客户的疑问，帮助客户更快的解决问题。

此外，要尽快的成为一名合格的大堂经理，光靠个人在自身工作中的学习也是不够的，因此，在休息之时，我也经常作为客户到工行、建行、招行、渣打银行等银行进行走访，现场观摩其他银行大堂经理的工作，学习他们工作的优点和技巧，并运用到我的实际工作中去，这使我受益匪浅。

在这一年的工作中我取得了很大的进步，但我也清楚的知道，要想成为一名优秀的银行员工，我还有很长的路要走，因此，我对以后的工作也制定了相应的安排，我会不断改进自己的服务态度，丰富自己的银行业务知识，提高自己的心理素质和应对能力，鞭策自己不断进取，成为__银行的一名优秀员工。

通过在__银行支行一年的工作学习，我在各位领导和同事的帮助和鼓励下已经逐步地走向工作的正轨。各项工作也在努力地完成。截至现在，我营销信用卡申请件x张、金卡x张、贵宾卡x张、以及营销信诺保险x万、个贷x万。虽然在信用卡的营销上还远远达不到指标，但是我总结了问题的所在，是我平时的营销不到位，没有努力地去搜索身边的每一位客户，其实在大堂工作，客户资源是非常丰富，但是我的各项营销都做得很差，比如说金卡和金葵花卡的营销都非常不理想，这和我平时对工作的细心度有关系，所以在以后的工作中，我一定会努力改进不足，多向身边的同事学习请教他们的经验，要观察并发现潜力客户。积极推动基金、网上银行专业版以及信用卡的营销。把各项营销工作提升上一个台阶。

除了在营销工作上要努力提升外，作为一个大堂服务人员，要时刻以一个大堂经理的职责做好每一项工作。因为大堂经

理的一言一行都第一时间受到客户的关注。所以要求自己的综合素质必须相当高。除了对银行的所有业务知识要熟悉并专业的了解和掌握之外，对客户更要服务周到、热情大方以及耐心引导。

第一季度的工作马上就要结束了，总结不足的地方要积极改进，努力创新，争取在季度末把这整个季度落下的工作补充上去。在第二季度中，我具体的工作安排是：不段学习新的业务知识，大力推展基金和网上银行专业版，最重要的是要大力营销信用卡，目标是争取每月的过件率要达到x%力争出色完成二季度的工作。在工作中展现自己，超越自己。

我参加工作来到咱们__银行__支行已经工作了x年了，担任大堂经理已经x个月了，作为一名大堂经理我深刻的体会和感触到大堂经理的使命和意义。客户来到我们营业大厅首先映入眼帘的不仅仅是室内的装修环境，而是一张张微笑的脸，一句句亲切的问候。大堂经理是我们__银行对公众服务的一张名片、大堂经理应有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑、大堂经理是我行营业网点的形象大使，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我们x行的形象，因为我是全行第一个接触客户的人，第一个知道客户需要什么服务的人，第一个帮助客户解决问题的人。所以当我行推出业务时、当客户有需求时，我就和柜面人员积极协商，为客户着想，来合理地引导客户办理业务。由于我行地处城区列车站，流动人口比较多，因此，这里的客户流动性大，现金流动快。所以来我们这里办理速汇通、缴纳电话费、以及其他业务的客户特别频繁。我们的柜员从早忙到晚，工作压力可想而知，既不安全又费心。从我第一天在大堂工作，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，我的心态有了很大的转变。刚开始时，我觉得大堂经理工作很累、很烦索，责任相对比较重大，但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作，每天坐在大堂经理的位置，为客户答疑解惑就是我的工作，大厅里的人和一切事物都是我的工

作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。

当客户坐到我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对，因为我已经熟悉我的工作和客户需求了，在我开始大堂经理的对外工作的前夕，我花了大量的时间在熟悉所有业务，我学习了很金融基础的业务知识，如何储蓄，开户对公或对个人，怎样密码找回，挂失补办，如何销户，需要带哪些资料，各种汇款手续费，基金，网银等业务，我都有了一定的了解并从中总结出一些要点，向不熟悉银行业务的客户解说，例如，在银行办卡的好处□atm跨行取款收不收手续费、储蓄卡有没有年费、以及年费多少和小额管理费如何收等，当我这样向客户作出解释和说明的时候，他们都对我们的业务有了一个大的了解，并且愿意在我行办理业务，每当这个时候我都觉得很有收获，并且十分高兴。

如今客户的咨询我基本上都能解答，也能适当的安抚客户，做好自己的工作。通过日常工作我也与同事们慢慢的相互熟悉、协调起来，当我在业务上遇到什么问题他们时，他们都会悉心帮我解答，使我大大提高了对银行业务的综合程度，通过这几个的工作，我深深的融入了支行的企业文化中，融入了这个集体里。我发自内心的热爱我的工作岗位，因为这个岗位非常适合我，由于我的性格比较热情而温和，所以当顾客提出问题时，我能很耐心的听完顾客的疑问，这样我就能很快的知道客户需要的到底是什么？在这样的情况下，我能够快速、清晰的向客户传达他所想了解的信息，大部分的顾客都能与我良好的沟通，在解答问题的过程中，我的业务知识量也得到了提高，而且也起到了分担营业员压力的重要作用。

我深知大堂经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。要对银行的业务知识有比较熟悉和专业的了解，然后在服务礼仪上要做到热情大方、

主动规范，而且还要处事机智，能够随机应变。这对于一个大堂经理来讲，具有很大的压力和挑战性。但是我会有限的工作时间里，大量的吸收知识与能量，散发出自己的光和热，作为一个金融服务人，我感到非常自豪，因为我有较高水平的领导和亲入一家很好的同事，同事之间的和谐气氛和工作热情都是我积极向上、追求进步的力量，当一切事物都能从不能亲力亲为到可以得心应手时，生命就会变得光辉灿烂起来。我会这样的集体里不断的充实和完善自我，最终成为一个优秀合格的大堂经理。

兴隆县党委工作报告篇三

回顾一年的工作，在取得成绩的同时，我们也清醒地看到工作中还存在许多问题和不足。一是随着社会日新月异的变化，青年的思想意识和价值观念呈多元化发展，团组织在青年思想教育上缺乏针对性和实效性；二是随着大量新技术新设备不断更新使用，对青年技术业务素质的提高和青年人才的需求更为迫切，团组织在创新和拓宽高素质青年人才队伍的方法和渠道上有感不足；三是随着构建文明、高效、和谐新三矿战略目标的深入实施，使共青团工作在完善制度、健全机制、更好地发挥作用上面临新的挑战。这些难点和不足需要我们在新的年里努力去解决和完善。

1、深入开展职工安全文化活动。安全是煤矿的灵魂，也是保证职工家庭幸福的坚固屏障。矿团委将继续把安全文化建设作为工作的重中之重，以构筑职工安全屏障为目标，以培养职工的安全意识为出发点和落脚点，积极创新工作方法，把安全文化活动深入到更多职工中去，深入到工作现场去，使其在职工安全意识培养方面发挥更大的实际作用；在青安岗工作方面，将继续完善各项制度，促进青安岗活动不断科学化、制度化、规范化、精细化，确保青年安全岗活动稳定、持续、有效开展。始终抓住安全意识教育这个工作重点，深入落实“青年安全示范岗”和“青年安全监督岗”工作，广泛开展“岗员自己不三违、岗员身边无三违”的竞赛活动。

2、广泛开展青工“创新创效”工作。创新创效工作要以创新为手段，要不断探索创新创效的有效载体，紧密围绕企业中心工作，在生产经营课题攻关、产品技术革新等方面出主意、下功夫。矿团委将坚持开展好“五小”科技攻关活动，通过举办青年论坛、五小成果评选、创新成果展示等活动，肯定青年的创新成果，激发广大青工参与挖潜增效、科技攻关的积极性、主动性和创造性。以各团支部“五小”科技攻关活动小组为主体，借助青年的创新思维和能力，切实打造出实用有效的攻关项目，为“双增双节”工作提供一条捷径。

3、坚持开展“双增双节”活动。找准共青团工作在企业精细化管理中的切入点，积极开展节能降耗、增产节约、增收节支、修旧利废活动。引导教育青年转变观念，立足岗位，从大处着眼、小处着手，通过多种渠道在全矿范围内开展“节约就是效益”人性化宣传教育活动，培养青年以矿为家、自觉节约的良好习惯，从根本上保证“双增双节”工作的自觉性。充分利用青年回收站的考核奖励机制，对回收利用物品切实取得实效的单位进行奖励，激励广大青年积极参与活动，扩大活动覆盖面，努力在企业节能降耗、控制成本、提高效益中发挥团员青年的积极作用。

1、积极开展形势任务教育。坚持以科学的理论武装人，以正确的舆论引导人，以高尚的精神塑造人，以优秀的作品鼓舞人，丰富青年的精神世界，增强青年的精神力量。围绕建团xx周年、“五四”等重大节庆，大力开展丰富多彩的青年歌手大赛、主持人大赛等青年文化活动，深入推进“以团为荣、以矿为荣”主题教育活动，通过活动团结吸引青年、凝聚青年智慧、激发青年工作热情，为平安高效和谐新三矿再立新功；要大力加强企业形势任务教育，以窑街煤电集团公司三矿第十二次代表大会精神为指导，针对不同层次、不同岗位青年的特点，通过组织研讨会、座谈会、主题实践等形式，帮助团员青年深刻领会公司“十二五”总体规划和跨越式发展的新思路，引导团员青年变压力为动力，正确处理个人利益和企业利益、局部利益和整体利益、眼前利益和长远

利益的关系，统一思想，凝心聚力，为促进三矿跨越式发展而努力奋斗。

2、积极拓展青年思想教育途径。青年群体是企业共青团工作的重点对象。信息社会的快速发展，使青年思想呈多元化发展，给青年思想工作带来了新的挑战，传统的引导、谈心等方式已不能完全满足青工思想教育的需要。为此，我们将在已经建立qq群的基础上，充分利用群空间、群邮箱等宣传、交流手段，继续巩固加强团内信息化建设，搭建团委书记信箱、系列主题青年论坛等团内互动信息平台，逐步实现与广大团员青年更真实、更深入的交流与互动，做好青年思想的领航人；以青年素质、技能提升为最终目标，继续充实已经建立的“青年图书室”，针对新形势下青年的思想特点精选增加书籍，拔高青年眼界，扩展知识涵盖面，以此引导青年形成正确的人生观、价值观，为青年成长成才打好基础；做好青年典型的选树、表彰和宣传工作，本着发现人才、树立人才、宣传人才的宗旨，真正将那些脚踏实地、立志成才的优秀青年树立为青年学习的榜样，利用宣传栏、标语等媒介大力宣传我矿青工在安全生产、企业文化建设中的典型事例、模范人物，举办杰出青年事迹报告会，发挥先进典型在青年群体中的示范作用，激发广大团员青年奋发有为、建功立业的热情与积极性，在青工中掀起强素质、树新风、学技术、争优秀的热潮。

3、大力落实青工技能提升工程。扎实开展好青年技能培训，充分利用我矿实训基地，以职工岗位技能活动为契机，强化对青工专业知识和业务技能培训，着力培养“一岗精，多岗通”的复合型人才；定期举办技能观摩、岗位练兵、技术比武等活动，号召团员青年积极参与练兵学技活动，在观摩中学经验，在锻炼中谋发展，在比赛中求进步；积极开展“导师带徒”活动，为青工摸排工作经验丰富、实际操作能力强的职工作为师傅，签订师徒合同，力争实现关键岗位上的以老带新，通过传、帮、带，努力提高青工的业务技能，协助矿培养业务技能型、生产骨干型青年技术人才。

4、大力实施志愿者服务品牌工程。青年志愿者协会将继续以“奉献、互助、友爱、进步”的志愿精神，以“职工满意、领导放心”为志愿者服务的最终目标，不断提高服务水平，继续拓宽服务渠道，全身心地投入到青年志愿者行动中。针对志愿者服务的工作实际，编写《窑街煤电集团公司三矿青年志愿者管理制度》，切实将精细化管理落实到工作中，对志愿者服务的考核采用打分制，分数作为评选优秀志愿者的决定因素，提高青年志愿者对服务行动的积极性；加强对青年志愿者的引导培训，每年组织一次志愿者行动的基本常识、重要意义、服务能力提升方面的集体培训，提升青年志愿者的整体素质和服务能力；在具体活动中，要以“雷锋行动”为载体，积极开展各项服务矿区的行动，坚持活动的长期性，争取赢得社会的支持和舆论的好评，把窑街煤电集团公司三矿青年志愿者协会打造成共青团的领军品牌工程，为三矿的跨越发展、矿区的和谐稳定做出新的更大的贡献。

1、着力加强团干部队伍建设。加强团干部队伍建设是共青团一项长期的战略任务，做好新形势下团的工作，关键在团干部，建设一支党放心、青年满意的团干部队伍，团的工作才能更加蓬勃地向前发展。在团组织活动中，要按照实现自我超越、转变思维模式、培育共同理念的基本要求，加强团队学习，强化系统思考，打造学习型的青年组织，培养思考型团干部，引导更多团员青年紧跟企业发展步伐，努力为我矿的又好又快发展贡献力量。

2、继续加强团的组织体系建设。大力推行团建创新，实现团的组织体系优化完善，就要创新团的活动方式，以活动促团建。要紧密围绕企业的中心工作设计活动，争取矿党政工的大力支持，使企业共青团工作与企业发展相结合，与青年成才相结合，带动企业共青团工作水平的整体提高。另外，在支部建设中要继续加强落实团员“分值考核”制度，为每个团员建立分值考核档案，季度公布、年度评选，扩大团组织在青年中的影响面，使团组织更好地覆盖团员青年，更好地履行团的职能。

3、积极开展人才培养储备工作。充分发挥团组织优势，在全矿团员青年中开展“青春在煤海中闪光”学历提升活动和青年职业生涯规划教育活动。对有文凭和有能力的青年进行一次全面摸底，以发现人才、培养人才、聚集人才为宗旨，组织成立各种社团活动小组，发挥和培养青年特长，建立健全各类青年人才档案，开发青年人力，满足广大青年成长成才的强烈愿望，为企业的发展提供青年人才储备。同时，要进一步完善推优工作体系，规范推优程序，制定推优计划，健全推优档案，使推优工作走上规范化、制度化轨道。

新的一年任务光荣而艰巨，矿团委将在公司团委和矿党政的领导下，紧紧围绕企业中心工作，锐意创新，开拓进取，群策群力，在新三矿跨越发展的征途上，为全面完成各项安全生产经营任务发挥好团员青年的排头兵和生力军作用。

兴隆县党委工作报告篇四

1、完善采购制度，降低成本：根据物资采购计划，按时按需采购公司主要产品和辅助材料。采购材料时，应及时向相关技术部门提供材料的价格信息，为产品设计和材料选择提供图纸和成本估算。提高买方自身的知识和业务水平，保证货比三家，高质量低价采购物资，降低工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

2、与供应商建立并保持良好的关系，下半年进一步加强对供应商的管理，对每一个来访的供应商进行分析了解，确保每一个合适供应商的数据不丢失，同时有利于采购掌握供应商信息，从而进一步拓展市场信息空间。建立合格供应商名单，对供应商进行评估和划分，只有合格的才具有供应商资格。

3、在工作中团结同事，正确处理与领导同事的关系，保持良好的沟通，充分发挥工作职责，认真完成各项任务，协助相关部门的工作需要，根据技术部的要求及时与供应商沟通协调，尽一切努力按照我们的标准供应产品。

4、上半年工程订单要求的所有设备都能按时交付，未能及时到货的设备将及时上报上级，并做出相应处理。供应商在供应货物时也需要提供必要的信息。

1、按照采购制度和程序公开透明地处理事务。采购前、采购中和采购后的所有环节都由财务等部门积极监督。任何问题都会第一时间反馈给上级领导。

2、注重成本控制，采购性价比高的产品等。买家在充分了解市场信息的基础上进行询价和比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、加强对供应商的管理和协调。在合作过程中，买家一定要公平、严格，最后为公司选择有战略合作伙伴的供应商。

4、逐步加强设备材料价格信息管理，提高部门采购员的责任心。下半年，采购部将特别关注采购人员的工作分配，确保采购设备和材料信息的有效跟踪。在专业知识提高的同时，专业素质和责任心很重要。做一个有责任心的买家，保证公司的进口。

关于各部门的请购，希望采购部给采购部一定的采购时间，在采购物料时制定请购计划，尽量避免当天或第二天马上要货。因此，买方的工作计划会被打乱，急需的材料可能会导致价格或运费过高，不利于成本控制。请各部门制定采购材料的计划。

1、对于新安装设备的s11-250kva临时变压器项目，由于在采购和施工过程中未能及时发现和提供相关证书和报告，在项目验收和通电过程中出现了低压计量柜不符合标准的问题，给公司造成了极其恶劣的影响和巨大的损失。这样的低级错误完全可以避免，但由于采购部的疏忽，给公司带来了不必要的影响和麻烦，公司愿意承担任何处罚。通过这一课，未来采购部的工作要求更加完善。设备进厂前，所有相关资料

必须到位，如有变更必须补充供应商设备。并了解市场的变化，要求每个购买者充分了解设备，避免此类问题再次发生。

2、供应商体系不完善，重要材料/设备没有健全的数据库。工作的计划性不强，对市场情况没有充分了解，对东莞变压器的变化没有很好的把握。部门之间的沟通也没有达到预期的效果。

以上都是采购部存在的问题。我们会一一克服我们知道的问题。如有不妥或不到位之处，也希望各部门领导和同事提出您宝贵的意见和建议。你们都是我们身边的好老师好朋友。有你的支持，我们才能进步得更快。

1、完善供应商体系，要求2-3家重要材料/设备供应商，确保材料/设备的及时供应。随时关注市场变化，尽量多渠道降低成本，控制质量。稳定现有供应商，开发潜在供应商，持续优化供应商体系，持续改进工作方法，积累成本方面的经验。

2、在市场因素的影响下，各种原材料的价格都在不同程度的上涨或下跌。买家要做好比价、比价、议价工作，了解市场价格，从中选择优秀的供应商，避免供应商以各种理由要求公司加价。

3、继续配合项目部完成项目所需设备及辅助材料的采购、设备的进场、项目所需设备的各种质量信息。

4、对采购物资进行分类，制定分类物资采购制度。比如工程设备和设备零部件的采购不能在短时间内完成，所以在采购过程中要制定采购计划；如文具等日常所需的常用材料，保持相应的库存。如果采购量大，可以降低成本。

5、配合仓库，掌握仓库库存，了解销售情况，

兴隆县党委工作报告篇五

随着社会一步步向前发展，报告与我们的生活紧密相连，也是一次次的报告根据用途的不同也有着不同的类型。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编收集整理的实用银行个人工作报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

尊敬的领导：

我是银行的一名非常非常普通员工。在银行已经工作的近三年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上奉献青春，为行事业发出一份光，一份热。我要求自己不断进步，努力工作之余，我参加电大学习，于今年顺利取得了会计大专文凭，并在今年“业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得市第一名。

一、履行职务情况：

思想上，积极参加政治学习，关心国家大事，坚持四项基本原则，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟，积极向组织靠拢。

工作上，本人能忠于职守，严于律己，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。刚工作我就利用业余时间自学，我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断

提高。

二、今年取得成绩：

1、今年“业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得市第一名。

2、我参加电大学习，于今年顺利毕业，取得了会计大专文凭。

三、存在的主要问题：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

特此报告

述职人：

述职日期：

尊敬的领导：

您好！

在过去一年的工作学习中，我认识到：工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。同时为了提高自身的科学理论水平，我通过成人参加了x大学的本科函授，平时也自学电脑知识，利用网络了解国际形势和国内外大事，开阔了视野，丰富了知识，电脑使我的生活

过得充实起来。

在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励，在大家的共同努力下，客户们都认为x分理处的服务比其他银行的好，都愿意来这里开立账户和办理业务，去年开立的会计账户有__多个，会计业务笔数去年更是从年初的日均x多笔上升到x多笔，人均笔数列居全行榜首，每天的忙碌可想而知，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年x月x日

伴随着皑皑白雪的落下，冬天的脚步不知不觉的走到了我们的身边，这也意味着我们就要向20__年度的工作做以下总结，并为即将到来的20__年对于我来说是一个十分重要的一年，这一年度我是银行支行工作的第一个整年，这一年我学习到了很多新的知识，也收获了我职业生涯的一个转折。20__行的一名普通员工。__学校毕业后，被分配到行__分理处从事会计工作。__支行20__年顺利取得了会计电算化大专文凭。曾在__分理处任主任。

“麻雀虽小，但五脏俱全”要真正治理好一个分理处也不是件轻易的事，我深知自我的职责重大。__分理处也在短短的时间里恢复了生气和活力，呈现出蓬勃向上的发展势头。

截止月底，公司企业户头到达户，存款余额万，完成奋斗目标。在金融市场激烈竞争的今日，除了要加强自我的理论素质和专业水平外，作为储蓄岗位一线员工，我们更应当加强自我的业务技能水平，这样我们才能在厚感情大家在工作、生活上相互帮忙彼此学习长处改正短处虽然在分理处我年纪最小、行龄最少但大家都很照顾我支持我的工作我在他们身上看到了老中行人任劳任怨不计名利不求回报的工作作风学到了不少的东西今日我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的工作中得心应手，更好的为广大客户供给方便、快捷、准确的服务。到__年总行组织的业务技能测试中，我们分理处合格率为，能手率到达。我也在这次测试中取得了“计算器三级能手”和“中文文章录入一级能手”的好成绩。

一个团体要发展，要害的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的团体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强分理处员工的协同作战本事，才能促进业务的全面发展。在分理处工作期间，我重视与员工之间的心灵沟通，关心员工的真实需求，和分理处的同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家在工作、生活上相互帮忙，彼此学习优点，改正短处。虽然在分理处我年纪最小、行龄最少，但大家都很照顾我，支持我的工作。我在他们身上看到了“老中行”人任劳任怨不计名利不求回报的工作作风，学到了不少的东西。今日我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的。

1、加强自身的思想认识和业务知识学习

一年来通过行领导的讲话精神，学习认识我行一些战略性指导思想。不断的熟习和掌握我行各种战略性产品，努力学习业务知识。通过学习认识让自己的眼光放的更长远，使自己从思想上得到进一步的提高，为我行长期战略性发展做好充分的准备。

2、做到更优质的服务

在以前也许我只要求自己的语言、行为，热心服务客户，认真办理业务，只要不犯错误就行，资料共享平台。现在我学会了通过办理业务、服务客户当中，本着为我们的客户利益着想，与客户建立成友好关系，认真维护好每一位客户，让客户的资产收益化，使客户成为我行长期忠诚的客户。

3、大力宣传我行战略性产品，积极营销中间业务

在龙信多年基础差的环境下我行的每位员工从未气馁过，自己也是一样。一年来，在行领导的带领下和同事们的帮助下，使自己在营销方面比以往有了很大的提高和进步，自己的营销意识比以前更主动了，思想上也认识到了战略性产品对我

行未来中间业务的发展和业绩的提高起着举足轻重的作用。从而更了解到如何提高我们个人的工资收入。

因此我不断的去宣传我行的各种产品，无论是电子银行、信用卡、借记卡还是保险、理财产品、存款等都比往年有了很大的提高。特别是我行两种重要的战略性产品信用卡和电子银行，再行领导的带领下，同事们的团结和相互配合下，我们互相努力，积极营销，使我们的中间业务收入有的前所未有的发展，我不断的为提高我们的收入而做出自己的努力。

总之一一年来的工作取得了一定的成绩，但还存在诸多不足，在维护客户方面还需要提高自己的意识，营销方面更需要向前辈们学习。工作效率方面还有待于进一步提高，更好更快的完成领导下达的各项任务。

伴随着时代的发展，我们将面临更严峻的挑战，因此我将时刻警惕自己，不断的学习，发扬长处，弥补不足，向先进学习，向同事学习，以饱满的精神状态迎接新的挑战。

今年，我们坚持以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标，以创新为动力，积极拓展市场，优化客户结构，增强资金实力，提高资产质量，深化内部改革，各项业务健康快速发展，各项管理水平不断提高，经营效益不断提升，同业竞争能力不断增强，较好地履行了岗位职责，基本完成了分行下达的各项工作任务。

一、坚定政治立场

认真执行国家金融方针政策和总分行各项规章制度本人能够把握政治方向和改革、发展的大局，坚持讲大局、讲发展、讲稳定，依法合规经营，创造性开展工作，从政治上、思想上、工作上、制度上确保党的路线方针政策以及上级行规定的贯彻执行。在抓好自身学习的同时，以增强干部职工的学习自觉性、提高整体素质为目的，立足自身实际，加大了培

训力度，保证各项方针政策和规章制度的贯彻执行。

二、定措施

20__年是我国经济快速发展的一年，在此基础上，我行制定了针对决策制定、各项工作、业务操作、风险控制、资源配置、客户维护、组织管理和同事交往的八零标准。每名员工务必认真学习，贯彻落实指导精神，奋发进取，为支持社会主义新农村建设，严格要求自己，从小事、从自己的本职工作和从一点一滴做起，以达到从量变到质变的飞跃。

三、定计划

工作计划上，努力工作，提高自己的业务技能。尽职尽责、尊规守纪，尊重领导、团结同志。

学习计划上，认真学习相关的金融业务知识和专业技能，，潜心钻研、夯实基础，开拓思路，明确发展方向和道路，实事求是，不断提高自己的素质、意识和道德品行。不断吸收最新的知识，接受最新业务，防范和控制风险，坚持可持续发展，做终身学习型行员，伴随终身职业生涯。

发展方向上，明确自己的人生发展和努力的方向，做到政治上、工作上和生活上的统一，珍惜来之不易的工作机会，在党委的领导下，塌实努力的工作。

回顾一年来的工作，应该说，付出了大量的努力，取得了一定的成效。但也存在着不足和问题，比如：各项管理措施还需进一步落实到位、资产盈利能力和企业文化建设有待于进一步加强等。

兴隆县党委工作报告篇六

作为一名管理人员，我在工作之中始终坚持着“把群众利益

作为第一位”的观念，在工作中，坚持为服务的宗旨，在工作中，坚持真理、讲正确、办事公平、处事公平，在处理各种关系时，做到实事求是、客观、公正；坚持原则、公平正直、实事求是，始终做到严于律己，宽以待人。在管理工作中，认真遵守各项规章制度，团结同事，积极进取、热情服务、耐心讲解，努力做到以理服人，树立了人们的良好形象；遵守公司的各项规章制度，认真履行职责，努力工作。

一、思想方面

我深刻理解、思想和理论，并用心参加公司组织的学习，认真学习“”的重要思想，学习了《中华共和国宪法》《公司章程》等法律法规。

二、工作方面

一)认真学习，提高思想素质

我认为，一个人在平时的工作、学习中，只要能够处理好工作与学习的矛盾，工作起来就一定能够得心应手。所以，我始终以“学习工作，提高素质和能力”为自己的工作理念。

在工作中，我能够坚持理论联系实际，用学习的理论武装自己的头脑。在日常的工作学习中，注重把学习到的理论同实际相结合，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，使自己在工作中不断进步，不断提高，始终坚持用理论指导自己的工作和学习，树立坚定正确的世界观、人生观和价值观。

1、坚持理论联系实际，在实践中学。在工作中，注重把理论与实际工作相结合，积极主动地学习科学文化知识，用先进的理论武装头脑，以饱满热情地态度迎接每一天的工作。

2、坚持业务学，坚持向实践学。在这个工作过程中，不但提

高自己的专业技能，还提高了综合素质，使自身的工作能力和工作效率得到明显提高。

3、坚持学习与工作相关的法律法规。在工作中，我能够认真