

2023年工作报告后的祝语 出差后的工作报告总结(大全8篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么报告应该怎么制定才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

工作报告后的祝语篇一

首先我万分感谢您对我的信任和支持以及肯给我这个开阔的平台，让我有无限提升和学习的空间的机会。

董事长助理职责：

1. 协助董事长处理公司日常事务。
2. 协助董事长做好大客户的商务接待及安排。
3. 做好对外公共关系协调，协助处理好相关的商务接待工作。
4. 负责召集、主持公司董事会议并做好会议记录和跟进执行结果汇报。
5. 召集、主持中层以上领导会议和全体员工大会。
6. 负责公司具体管理工作的督促与检查。
7. 负责公司重要决议性文件的起草与发布。
8. 配合人事部制定公司薪酬管理制度。
9. 配合相关部门完善公司各项管理制度。

10. 公司员工集团活动的安排及制定。

11. 每一天查阅并熟悉公司工作以便董事长随询。

14. 牢记工作范畴内常用号码。

13. 落实企业文化，并融入到工作中去。

14. 熟悉了解公司全体员工基本状况，负责公司相关部门的沟通与协调。

以上职责为我所能想到的，以后会起草更全面的的的述职文件供陈董事长审阅。

下一步工作计划

(一)、更深入了解和掌握公司基本状况。透过参阅公司资料文件，与各部门管理人员沟通交流和深入一线现场等渠道和形式，对公司的基本状况、各部门人员的岗位职责和部门工作运行状况，公司经营状况和各项管理制度、企业的发展目标与方向等有了基本的了解和掌握，为下步工作的开展奠定相应基础。

(二)、认真开展各项督促检查工作。遵循董事长指示和按照会议决议，加强整改、落实、执行状况的跟踪督办、沟通、协调和反馈，确保了各项工作得到落实。

(三)、用心做好沟通协调工作。对照岗位职责，摆正自身位置，充当好助理主角，紧紧围绕公司的总体目标和经营重点，透过现场检查、沟通谈话、日常指导、查看资料等形式，及时了解 and 掌握各部门工作落实状况及工作中的困难与问题，及时把问题列入早会进行商讨、沟通、协调，寻找整改措施和解决方案，提出推荐和意见，确保工作中的各种困难和问题得以妥善解决，促进和推动公司各部门凝聚力、合力的构

成，促使大家“心往一处想、劲往一处使”，从而体现公司的团队精神和更好更快地实现公司的总体目标。

(四)、强化企业管理制度的执行和完善工作。一是认真熟悉和领悟公司的各项规章制度；二是认真监督和督促各部门对公司各项管理制度、规章制度的执行。三是及时指出和纠正制度执行方面的不足；四是早会制度的落实，较好地确保公司各项工作落实到位。确保各项工作准备充分，用心稳妥而有序地进行。

(五)、加强培训教育工作，全面提升员工素质和企业整体实力。“精干、高效、专业化”的员工队伍是企业的财富，也是企业效益和产品质量的保证。要推动企业加大培训教育的投入，加强对培训工作的重视，结合企业的实际状况，制订切实可行的培训计划，拓宽培训渠道，创新教育方式，提高培训效果，使企业人员的潜力和水平得以提高，全员的技能和素质全面提升；同时要做好人员的招募、选拔、配置与储备工作，做到人尽其才、才尽其用，从而满足企业生产和竞争发展的需要。

(六)、当好参谋和助手，为领导决策出谋划策。要努力加强学习，提高自身素质和水平，增强辅助潜力；要广泛听取员工意见，了解和掌握一线状况，用心建言献策，为领导决策带给最佳信息和服务；要用心做好沟通协调、上传下达工作，打造优秀的管理团队；要做好与公共外界部门联络协调工作，为企业发展创造良好的外部环境；要加大执行力度，始终不折不扣地做好执行工作；要认真履行工作职责，完成公司及总经理交付的各项工作任务，竭力为领导分忧解难，真正当好副手，扮演好助手主角。公司的不断发展，还有超多的工作和挑战需要董事长您带领我们一齐去应对和解决。虽然我年龄和资历都不够，但是有信心在董事长指引下能多为董事长和公司尽点绵薄之力。个人述职，不足之处，恳请董事长批评、指正！

工作报告后的祝语篇二

在市委市政府和省统计局的领导下，市统计局领导班子坚持以重要思想和科学发展观为指导，全面贯彻落实党的xx大会议精神，紧紧围绕创建“公正型”、“服务型”、“法制型”统计的工作目标，带领全局干部职工抢抓机遇，奋力拼搏，努力完成各项工作任务，不断开创全市统计工作的新局面。

一、以加强自身建设为目标，努力增强领导班子的凝聚力和战斗力加强理论学习，领导班子整体水平得到进一步提高。一是坚持中心组学习制度。局党组一直坚持中心组学习制度，每周五下午为中心组学习日，这已成为一项常规性制度；二是深入开展学理论、解难题活动。每年班子成员都要围绕全市经济社会发展的重大问题进行调研，撰写出有较高水准的专题调研报告，为解决经济社会发展的重大问题献计献策；三是班子成员不断加强自身学习。每位成员都能够以重要思想和科学发展观为指导，认真学习党的xx大文件，特别是加强对党的执政能力建设、努力构建和谐社会的重大理论问题的学习，使班子成员进一步增强了立党为公、执政为民意识，提高了思想觉悟和政策理论水平。

2、坚持民主集中制，形成强有力的领导核心。为了保证各项工作有条不紊地开展，局党组高度重视领导班子建设。首先是坚持民主集中制原则。在处理重大问题过程中，每位党组成员都能充分发表意见，集体研究决定。在人员调配、干部任用、财务管理、年终考核等工作中，都能严格按照组织程序，做到公平、公正、公开，使各项工作都具有较高的透明度。二是坚持集体领导和分工负责相结合的原则。日常工作中，班子成员能够互相尊重，密切配合，在“一把手”负总责的前提下，分管领导扎实做好各自工作，以优质高效的工作业绩体现对“一把手”负责，对全局工作负责。在出现临时性和突击性的重大工作时，班子成员打破分工，全力以赴，

确保按时完成任务。

3、加强交流与沟通，增进班子成员的团结。为了维护领导班子团结，班子成员在定期召开的民主生活会上，能够主动开展批评和自我批评，自觉接受其它党员干部的监督。成员之间能够以诚相待，经常沟通思想，坦诚交换意见，在原则问题上保持高度一致，从而使局领导班子始终保持较强的凝聚力和战斗力。

4、严于律己，为干部职工做表率。在日常生活中，班子成员都能以身作则，从严要求自己，为全局职工作出表率。一是严把财务关。班子成员能够严格执行财务制度，坚持“一支笔”审批，大额资金集体研究，定期公布资金使用去向，把有限的资金使用好。二是严把进人关。班子成员能够按照市委组织部、市人事局有关规定，真正做到选优、选好每一个人。三是严把用人关。局内干部选拔使用，一律按照市委组织部的有关规定执行，相关事宜经局党组集体研究决定，从而有效地调动了干部职工的积极性和主动性。

二、以招商引资为工作重点，全力以赴完成招商引资任务

两年来，局党组牢固树立招商引资是“第一政绩”的思想，切实把招商引资和策应扶持摆上重要的议事日程，努力完成招商引资任务。一是成立了以局长陈久春同志为组长的招商引资工作领导小组，切实加强对这个“一把手”工程的组织领导。同时制定了《**市统计局招商引资工作考核办法》，有效地促进了招商引资工作不断深入开展。二是拓宽渠道，全方位开展招商引资。每年局长陈久春同志都要亲自带队，奔赴上海、浙江、苏南等地开展招商，同时要求全局同志积极对外宣传我市招商政策，广泛搜集各种投资信息。三是对引资项目实施定人帮办制度。凡是有可能成功的项目，安排专人跟踪帮办服务，并且要求一帮到底，使企业能够引得进、站得稳、长得大。经努力，两年来我局招商成效显著□xx年，由我局引进的香港华孚集团“华孚色染”项目，在市经济开

发区北区建成投产，当年完成一期投资2800万元，超额完成了招商引资任务，现正在为二期投资作准备。今年引进由上海客商潘良辉先投资6000万元的**市“良达五金”项目，预计12月份竣工投产。此外，新引进的由浙江客商人卢卫忠投资1亿元的“布莱克伊纺织科技”项目，目前已在市经济开发区注册落户，并已租赁了标准化厂房6800平方米，现着手采购安装机器设备，预计我局xx年仍能超额完成招商引资任务。

三、以狠抓统计业务建设为根本，充分发挥统计职能作用

两年来，我局紧紧围绕市委市政府中心工作和省统计局工作部署，强力推进统计基础建设，狠抓统计优质服务和统计法制工作，坚持统计工作与中心工作两手抓、两促进，较好地完成了各项统计工作任务。优化统计服务，不断提升统计服务水平。一是及时做好月度经济运行监测。坚持按月提供《统计月报》手册和月度经济运行监测报告，及时反映全市及县区经济社会发展进度，努力为各级党政领导和社会各界提供及时周到的服务。二是认真开展调研活动。围绕园区经济、民营经济、县域经济、企业创新能力、城乡居民生活、社会弱势群体状况等领导关心、群众关注的问题组织开展了一系列调研，撰写出《对我市民营经济的调查与思考》、《经济开发区与全省及苏北各市开发区的对比分析》、《正视成绩、面对差距、进一步加快全市经济社会发展》等多篇具有较高质量的调研报告，不仅较好地满足了地方党政领导和社会各界的信息需求，而且有效地弥补了定期报表的不足。三是积极开展改革开放30周年成果分析工作。为充分展示我市改革开放30周年特别是建市xx年来经济社会发展取得的巨大成就，我局组织精干力量，积极开展改革开放30周年经济社会发展系列分析，为各级领导及社会各界研究分析我市发展轨迹、制定下一步发展战略提供了基础性资料。四是完成农村贫困人口的建档立卡工作。年初，在省局统一组织下，我局对全市农村范围内的低收入户进行调查摸底，并严格按照程序审核、复查、登记，全面完成了107万户农村贫困农户建档立卡工作，为我市扎实有效组织实施脱贫攻坚工程、确

保如期实现脱贫攻坚目标打下基础。五是加强统计分析和统计信息工作。我局充分利用资源优势，加大分析研究力度，不断提高优质服务水平。两年来共撰写各类分析报告160余篇，专题报告18篇，各类信息1000余篇，其中被省、市以上媒体采用达800篇次以上，市领导批示50余条。同时，我局利用统计网络平台及时发布各类统计信息，受到社会各界的欢迎。

2、狠抓基础建设，切实增强统计工作规范化水平。一是狠抓统计年定报工作。统计年定报是统计部门的一项基础性工作。两年来，我局严格执行省局各项年定报工作制度，进一步规范基层统计工作，强化对县区业务人员的业务培训，建立健全原始记录和统计台帐制度，加强对基层报表的审核，建立和完善数据质量科学评估制度，对统计数据实行扎口管理，真正从源头上保证统计数据质量，较好地完成了年定报工作任务。二是改进地区生产总值核算评估办法。在以地区生产总值核算为龙头的基础上，先后制定出台了《乡镇gdp核算办法(试行)》、《**市季度gdp质量控制办法》等制度，全面加强专业之间的协调联动，切实做好数据评估，确保核算数据质量真实可靠。三是进一步完善开发区目标考核指标体系。结合开发区发展实际，对全市开发区目标考核指标进行了重新设计，从综合实力、发展潜力、科技实力、外向型经济以及投资发展环境等五个方面，选取22个指标对开发区发展状况进行全面考核评价，得到了市领导和市目标管理领导办公室的认可，并从xx年起正式对各开发区进行考核。四是加强工业统计基础建设。对年内新增的规模以上工业企业资格进行认真审核，并借助国税部门的资料对相关企业的应税销售收入进行验证，较好地控制了新增规模以上企业数，保证了新增企业有较好的统计基础。同时认真贯彻落实《**市规模以上工业企业统计基础工作规范化建设标准》，着力解决在统计人员配备、统计原始记录以及统计台帐中出现的问题，对有条件的企业督促加强统计自动化建设，基本做到工作有人做，数据有依据。五是切实加强固定资产投资统计基础工作。年初印发了《关于规范固定资产投资统计工作和提高统计数

据质量的通知》，要求各地严格执行固定资产投资统计制度，从严把握统计数据质量。同时组织对三县四区在建500万元以上项目数据质量的推磨检查，并对各地上报的待纳入统计的亿元以上新开工项目进行实地核查。六是强力推进县级全面小康监测工作。成立了全省最高规格的“全面小康建设监测领导小组”，市长缪瑞林同志亲自担任组长，并以市“两办”名义下发文件，对全市及县级全面小康监测工作进行全面部署。同时针对我市县区城市调查网络不健全的状况，积极争取领导支持，通过多方协调努力，各县区均增加调查人员和经费，建立起城市住户调查网络，小康监测工作得到有效保证。

3、适应形势需要，不断探索新的统计方法制度。一是不断创新开发区统计制度。从xx年底建立开发区统计制度以来，我局始终坚持对开发区统计工作的创新，切实完善开发区统计制度。先后近10次修改统计指标体系，使其更能全面反映开发区发展状况，更具有科学性和可操作性。目前已经形成年报、季报、月报三大类、24小表种的统计调查制度。二是积极探索开展部分服务业抽样调查。根据省局统一部署，我局积极探索做好部分服务业抽样调查工作。为了保证各项工作的有序实施，我局要求县区和街道办调查员，认真做好样本框核实维护工作，并主动与居委会负责人沟通，从居委会中聘请熟悉情况、综合素质好、有责任心的同志为调查员，同时采取四级联动的方式开展调查，使这项工作扎实有效地顺利推进。三是建立健全干部政绩评价体系。根据市主要领导的要求，我局进一步修订和完善了县区党政领导干部政绩评价体系，对县区xx年党政领导政绩进行了全面而客观的评价，并撰写出《以党政领导干部政绩评价机制为抓手，促进县域经济持续快速发展》的专题报告，得到市委主要领导的高度评价。同时为了促进乡镇经济发展，便于组织部门凭实绩用干部，建立了乡镇、街道分档竞赛综合评价体系，从经济发展、居民收入、经济实力及产业优化四个方面，对全市108个乡镇、街道工作进行综合评价和分档排序，市委市政府据此对乡镇、街道工作进行奖惩。四是认真组织开展科技进步监

测工作。为了填补我市没有科技进步监测的空白，我局与市科技局配合，研究制订了科技监察统计指标体系，建立了科反进步监测制度，目前这项工作已正式启动。

4、加强统计执法，不断提高统计法制化水平。一是全面加强统计法制宣传。为进一步贯彻落实统计普法规划，我局以统计检查员证换证和统计上岗换证培训为契机，深入开展统计法律法规的宣传教育。并充分利用各种业务培训、会议，对系统内广大干部职工进行统计法律知识和统计职业道德教育，重视对新上岗乡镇统计人员的培训，着力提高本系统内干部职工统计法律意识和依法统计、依法行政的能力。二是认真做好统计监审工作。年初制定出台《统计监审工作计划》，积极贯彻落实省、市领导关于加强统计法制工作的重要讲话和有关文件精神，重点对统计基础工作、新产生水份和服务业的漏报、瞒报等问题进行检查，依法保障统计数据真实可靠。在年报期间，依法对基层单位的迟报、漏报现象行为进行了查处，有力地促进了我市的统计法制建设规范化、制度化进程。三是加大违法案件查处力度。采取抓重点、抓难点的方式，坚持处罚与教育相结合、管理与服务相统一的原则，加大统计违法案件的查处力度，对被查处单位分别给予警告、罚款、通报批评等处罚，有力地维护了《统计法》的权威。

5、强化责任意识，认真做好各项大型普查工作。一是认真做好第二次农业普查工作。从xx年元月1日开始，用近一个月的时间，组织全市近2万名普查人员深入农户，开展普查登记工作。在普查登记期间，各级领导能够深入登记现场，了解普查登记中存在的各种问题，研究制定解决问题的办法和措施，保证普查登记工作顺利进行。现场登记结束后，及时对普查出来的数据和其它相关数据进行逐项分析对比，存在疑问的要求县区进行回头望，从源头进行复核，确保普查数据具有较高的质量。按照数据处理的规范化要求，用3个多月的时间，精心组织完成了全市200多万张普查表的数据录入工作。普查数据定案后，及时组织人员深入开发普查资料，为领导指导

农村发展提供依据。二是精心准备，认真组织，全力做好全国第二次经济普查工作。开展第二次经济普查工作是全市统计部门今、明两年统计工作的重中之重，是全市经济领域一次重大市情市力调查。为此，我局严格遵照上级领导的指示精神和普查工作实施方案，选调人员，争取经费，确保经济工作能够顺利进行。目前，市县两级的“三落实”工作基本到位。全市三县四区(不含苏州工业园)共抽调人员110人，选聘普查指导员780名，普查员2230名，办公用房24间，落实普查经费134.5万元。为及时反映第二次经济普查工作开展情况，做好普查的宣传报道，9月4日，我局召开了由市编办、民政局、国地税等7个部门参加的协调会，部署部门名录资料提供和查找认定工作。9月28日召开了全市经济普查工作会议，对全市经济普查工作进行全面部署。与此同时，我局两次与市委宣传部联合召开经济普查宣传工作会议，通过报纸、电台、电视台等大众媒体全方位地对经济普查进行宣传报道，努力为经济普查工作创造良好的社会氛围。9月份还组织全市县乡两级普查指导员共180人参加清查培训。目前正全力做好清查后期及正式登记前各项准备工作。

6、全力开拓统计新闻宣传工作。一是建立新闻发布会制度□xx年，我局建立了全市经济发展新闻发布会制度，并于当年7月份首次成功召开了全市经济发展新闻发布会。新华日报站、广电总台站等8家省、市主流媒体的以及市32个相关部门的新闻发言人应邀出席了新闻发布会，市政府副秘书长、市统计局局长陈久春同志发布了上半年全市经济运行情况，同时由单位的新闻发言人蔡平同志回答了们的提问。新闻发布会的成功举办，有效地扩大了统计信息的宣传范围，得到市领导和有关部门的一致好评。二是建立定期制度。进一步加强与市电视台、市广播电台、市日报社等合作，及时将经济运行情况及有关热点问题向社会发布，先后多次接受了媒体。去年8月份，局长陈久春同志还带领市局法规处、综合处等部门负责人，走进市广播电台“政(行)风热线”节目直播室，通过无线电波同听众进行在线交流，介绍和宣传统计工作。

7、创造条件，成功筹备成立统计学会。经过积极努力和多方协调，去年11月16日，我市隆重召开市统计学会第一次会员代表大会暨第一次统计科学研讨会，**市统计学会正式宣告成立。省统计局副局长彭小年同志、**市委常委、常务副市长徐惠民同志出席会议并作重要讲话。大会报告了**市统计学会筹备情况，审议通过了《**市统计学会章程》，选举产生了**市统计学会第一届理事会理事以及会长、副会长、秘书长、常务理事。市政府副秘书长、市统计局局长陈久春同志被一致推选为学会会长，并特聘市政府副市长汤建鸣同志担任统计学会名誉会长。会议同时举行了全市统计科学学术研讨会，共征集学术论文23篇，精选其中5篇在大会交流，营造了浓厚的统计科研氛围。

8、理顺关系，积极稳妥地推进统计管理体制改革。按照国家、省有关统计体制改革的要求，结合实际，创新合作模式，统计管理体制不断改革不断推进。一是顺利完成国家统计局调查队组建工作。按照国家统计局调查队改革实施方案，年初，国家统计局调查队正式成立，并经过民主测评、组织考察等一系列程序，由调查总队下发文件，任命了调查队领导班子成员。在此基础上，调查队党组多次召开党组会议，研究确定了领导班子成员分工，并制定了《国家统计局调查队内设机构人员配备及选配办法》。根据办法规定，按照“个人申请、双向选择、党组研究、报省审批”程序，从市统计局选调了部分人员充实到调查队，以确保各项工作有序开展。二是改善办公条件，落实办公用房。调查队成立以后，在主要领导的关心支持下，经过多方联系与协调，租用了市广电总台办公楼七楼作为办公地点。三是**省调查局内设机构全部设立到位。根据**省省属统计体制改革方案的要求，由原**市城市经济调查队、**市企业调查队整合组建的**省统计局调查局4个内设机构全部设立到位。四是健全制度，创新局队合作模式。统计体制改革后，为保证全市统计工作的正常开展，局、队党组经认真讨论，研究制定了《**市统计局、国家统计局调查队统计合作暂行办法》，为局、队今后分工合作提供制度保障。

四、以勤政廉洁建设为抓手，努力构建高素质的统计队伍完善考核制度，建立行之有效的约束机制。为适应形势的变化，去年我局对工作、学习、财务、勤政、廉政、会议等20多项制度重新进行修订，要求每位干部职工严格遵照执行。同时为了加大对制度的执行力度，根据《**市统计局统计优质服务考核奖惩暂行办法》规定，及时局各部门统计优质服务进行奖惩兑现，进一步调动了干部职工自觉执行工作制度的积极性。

2、强化理论学习，构建高素质的统计干部队伍。局党组历来重视干部职工的再学习、再提高。首先是加强业务学习。要求职工在工作之余，刻苦学习统计专业知识和计算机知识，熟练掌握所从事专业的业务技能。还不定期邀请有关专家开展专题讲座，进一步拓宽干部职工的知识层面。其次是加强经济理论和政策法规学习。要求干部职工认真学习经济、科技、法律、金融等方面的知识，并围绕市委市政府的中心工作和社会热点、难点问题，积极开展调查研究，提高干部职工的政策理论水平。第三是学习现代社会的前沿理论进一步拓展自己的理论视野，使干部职工的理论水平能够与时俱进，不断创新。

五、以加强党风廉政建设为保证，努力树立良好的公仆形象

年初，局党组结合统计工作实际，制定下发了《**市统计局党风廉政建设责任制实施办法》、《**市统计局党风廉政建设工作责任分解意见》、《**市统计局党风廉政建设考核办法》，明确了党风廉政建设的目标任务和工作措施，并把此项工作作为长期性工作常抓不懈，实施长效管理。

一是抓好廉洁自律，严格监督管理。工作中始终把遵守“四大纪律、八项要求”的情况作为领导班子述职述廉的重要内容，有效地促进了班子成员廉洁从政，增强了为民服务意识。如精减会议，压缩会议经费，严格执行市纪委关于公务招待的有关规定，严格按照财务制度要求合理开支。严格执行政

府采购制度，严禁“三乱”，杜绝“小金库”，切实管好用好每一笔经费。在干部任用上，能认真贯彻执行《党政领导干部选拔任用工作条例》，严格按照组织部门的要求，实行考察预告、差额考察、任职公示等制度，积极推进干部能上能下制度的贯彻实施，认真落实干部职工选拔任用的知情权、参与权、选择权和监督权。

二是“一把手”做表率，形成勤政廉洁的良好氛围。作为党风廉政建设的第一责任人，局党组书记陈久春同志能够严格按照责任制的要求，认真履行职责，以自己的模范行动去带动和影响班子的其它成员。在一把手的带动下，班子的其它成员都能自觉抵制不正之风，形成了勤政廉洁的良好氛围。在日常工作中，班子成员都能坚持实事求是，坚持正确的政绩观，坚决抵制在统计数据上弄虚作假的不正之风。能坚决反对和制止各种奢侈浪费行为，大力提倡艰苦奋斗和勤俭办事，大力倡导精减会议和文件，切实改进会风，没有以开会、考察、培训等名义变相公费旅游情况。能严格执行领导干部公务用车的配备标准，没有超标配备或乘坐豪华轿车情况。严格遵守廉洁自律的各项规定，没有发现利用职权插手公物采购及为个人和亲友谋取私利现象，未发现收受与其行使职权有关单位或个人的钱、物及有价证券等，未发现领导干部配偶、子女有违反从业规定问题。

三是充分发扬民主，严格规范议事决策程序。班子成员严格执行民主集中制，凡涉及全局性的重大问题，如干部的提拔任用、人员调配、重大的财务支出等，都由党组会或局长办公会研究，保证重大决策的科学化和民主化。

四是开好民主生活会，认真开展批评和自我批评。为了开好民主生活会，局党组总是提前通知与会人员，要求各人提前做好准备，以便在民主生活会上能有的放矢，对照检查。生活会上，大家都能畅所欲言，认真开展批评和自我批评，并能从思想深处找原因，提出整改措施。会后，由纪检干部和办公室对整改措施的落实情况进行督查，并将督查情况在全

局职工会议上通报，有效促进了领导班子的廉政建设。

回顾近两年来我局各项工作开展情况，总体上取得了一定的成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在一是调查对象配合程度下降，法律意识淡薄，统计数据质量有待进一步提高。二是统计资料的开发利用仍满足不了社会需求，专题分析仍然偏少。三是统计基础条件仍然薄弱，地区之间的差距仍然较大。这些差距和不足，将在今后的工作中逐步加以改进和解决，使全市统计工作的整体水平再上新台阶。

工作报告后的祝语篇三

(一) 人力资源工作

另外，我们采用多种方式对新进人员进行跟踪，及时辞退了部分不合格人员。在“宁缺勿滥”的思想指导下，既满足了公司对各种人才的需求，又尽可能的降低了公司的成本。

2、考核。今年4月份对52名车间员工，2名服务维修人员进行岗级考评。通过考核，明显的看出员工的操作技能大大提高，不仅调动了员工的积极性，而且提高了工作质量和工作效率。

另外为稳定、留住关键员工，我们制定了检测人员的资格认定方案并组织实施了大口径水表、普通水表、燃气表、热量表的资格认定，对合格人员进行了技术补贴。

3、今年4月份对各部门74岗位进行了普查。因营销模式变化、人员工作变动等，我们对各部门的现有岗位、人员配置及职责情况进行了普查，并完善形成《岗位说明书》，为员工招聘、培训提供了参考依据。

4、对各岗位进行了薪酬调查与分析。我们通过中华英才网、

各地工资指导价的查询、发调查问卷、了解相关行业的薪酬、查询不同地区同行业的薪酬并通过gdp换算成当地的薪酬等各种手段对各岗位进行了薪资调查，并形成了《调查报告》。通过了解市场薪资水平，为本公司的薪酬调整提供了参考依据。

另外，通过财务统计出来的人工成本占总成本的比例超过15%，远远超过《2011年济南市工资指导价》中制造业人工成本占总成本的比例7.4%，数据表明我公司人工成本太高，在当前工资水平大大低于市场水平的前提下，人浮于事的现象比较严重。由此得出，若想进行薪酬改革，必须先对各部门的现有岗位进行梳理，裁掉不必要的岗位，真正实现减员增效、优化配置。在向公司领导提建议的同时，对各部门的岗位进行了分析，并形成《各部门岗位设置建议》，为领导提供了决策依据。

5、制定薪酬体系改革的各种方案。如技术中心、行政管理类、制造分公司、服务部的方案等。为了避免惯性思维，我充分调动各部门的积极性，与各部门商量讨论出适合各自部门的薪酬体系，并形成定稿。

6、做好员工工资的统计、审批发放、社保申报和缴纳工作，办理好员工的入职、离职、调动、档案管理、落户等各项手续。想员工所想，急员工所急，做好各项服务支持工作，解除员工的后顾之忧，让他们更专心的做好本职工作。

7、培训工作。今年的大型培训共进行了16场，包括思想意识的培训如创新论坛和质量意识、服务意识的培训；专业知识技能的培训如回流焊、热量表、阶梯计费水表、渠道建设等营销思路技能的培训；财务流程财务知识的培训等等。

今年培训的最大特点是打破往年单一被动的讲授方式，采用了互动的座谈方式，让每个员工积极参与进来；采用了“取之于民，用之于民”的思想，引用员工身边发生的实际案例等

等。如制造分公司质量成本、质量意识的培训;服务部服务意识、服务技巧的培训等等。

为了避免培训流于形式，保证培训效果，在对市场部、销售部、服务部进行的系列光盘培训中，我们让参与部门提意见，并在光盘播放完后进行座谈，让每个人都谈自己的收获等等。

总之，我们积极动脑对培训及考核的方式、方法进行了有效创新。事实证明，此方式是有效的，因为经过培训效果评估，员工的评价较高。

(二)行政管理工作。

今年办公室工作的重点是转变思想，在为各部门提供好服务的同时，改变原有的思维和工作的方式、方法，对现有工作进行创新，不再依赖于原来的供应商、服务商，引入模拟招标的方式进行大件办公用品的购买，所有的工作都以成本控制为主线。

另在工作中宣贯做工作要先了解目的是什么，不要为了做而做。如办公设备的管理，真正做好物品登记，对设备流转进行了跟踪并及时登记台帐等。

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索人事工作报告后的收获。

工作报告后的祝语篇四

出差地点：广西南宁

出差日程：

4月24日：1、跟线——老员工，高级业务代表甲，20__年8月

入职，20__年4月升为高级业务代表。2、与pj□lyd就招人、留人等相关问题和郭总沟通。

4月25日：跟线——新员工，业务代表乙，20__年4月15日入职。

4月26日：广西hr文员(12人)集中培训。

出差情景：

一、老员工对新员工离职率高的原因分析。

1、压力过大。新员工还在试用期就进行考核，另一方面，公司的业务技能培训和帮带又不到位，很多新员工工作没多久就被罚款好几百，于是只好离职。

2、心态问题。很多时候，带新员工的老员工自我心态就有问题，对业务或公司的一些制度、模式不认同，这些心态很容易影响到新员工。另外，由于体系的原因，有些老员工对带新人没有职责意识。

3、开会时间太长，开会的时候主要是奖惩，对新员工没有异常的指导和鼓励。

4、老员工工作一段时间后，看不到自我的发展方向，只好另外寻找发展平台。

二、郭总对用人方面的分析。

在沟经过程中，关于人员招聘，郭总最先提出的是人员结构的搭配问题，包括学历、年龄、工作经验的搭配。同时，郭总认为业务代表这个层级不必须要大学生，此刻的大学生通常吃不了什么苦，实习一段时间就坚持不下去的十分多，能够研究多招些中专生、高中生，尤其是从农村或偏远地区出

来的人。工作经验上，以1年左右最适宜，有两三年工作经验的人一般都已经构成固有的思维模式，很难改变。另外，在招聘过程中要异常注意心态的把握。

最终，郭总也提到，如果内勤人员能每月抽出一至两天跟线，对人员的招聘和培训上会有更大帮忙。

三、新员工拜访客户时出现的问题。

在拜访客户的过程中，和老员工相比，新员工主要存在以下几个问题：

1、新员工的基本礼仪可是关。员工有叼着烟进店的现象，在离店时嘴里虽然说着“好生意”，但人却是背对着客人，语气也略显生硬，在被客户拒绝的时候尤为明显，甚至一转身就脏话连篇。

2、对公司促销活动和品牌推广活动的结合把握不到位。在介绍公司山水啤酒“买1包送2瓶”的促销活动时，对4月1日—6月30日公司赞助的模特赛活动几乎不提及，海报张贴也较少。

3、业务技巧把握欠缺火候。公司“1包送2瓶”的活动实际上就是“买9包送2包”。为了提高销量，业务代表改成“买18包送4包”的形式，如果客户没有兴趣，再改为“买9包送2包”的说法。对于销售量明显十分少的小粉面店也不做调整。另外，对于促销的分寸把握也有欠缺。碰到客户确实还有很多酒并且十分坚决表示此刻不要的情景，仍有强行提货进店的情景。

4、情绪控制力较弱。一旦连续遭遇几家“老虎”店，就会很沮丧且直接表此刻脸上，直接影响到和下一家的沟通。

四、集中培训情景。

在招聘方面，集中培训的资料主要包括缺编原因与解决方案分析、入离职手续办理及注意事项、劳动合同规范管理、简历筛选技巧、招聘渠道评估及简单的面试技巧。在整个培训与沟通的过程中，发现各大区的hr文员对于总部推进的工作大多还是十分用心，工作推行缓慢的主要原因还是文员自身的定位和专业技能的问题。

1、新员工心态没有正确指引，老员工到必须阶段会出现职业发展瓶颈。

2、老员工离职过快，新员工没人带。

3、大区总经理只重视业务目标达成，不重视业务代表的招聘，在月度营销会议上从来没提起过人员招聘问题。

4、hr文员不参加晨会，平时也很少和业务人员沟通，对业务不熟悉，在招聘和培训上有很大局限性，通常都是大区总经理全权决定。

5、大区之间的异动有困难。业务代表因个人原因要到另外的大区的，通常很难实现。

6、新员工业务代表没有业务技能培训，很难达成目标，导致留不住人。

在这个沟经过程中，对大区hr文员作出以下指引：

1、hr人员的价值在于有效支撑业务的发展。在所有的hr工作中，都应当在这个前提下进行思考与沟通。

2、要有效进行招聘、培训等人力资源工作，首先hr人员本身要熟悉业务。同时，要了解招聘人员的本事素质并从这个方向去努力才能做好招聘。当人力资源工作逐步支撑到业务发展的时候，业务部门自然也就逐步重视人力资源的工作。

这是一个良性循环的过程。

3、对于新老员工的抱怨，hr文员要基于“存在的就是合理的”首先站在公司的角度思考，寻找出公司制定那些制度的原因和优势，并作为面试或员工入职培训的心态引导。

如，员工抱怨开会时间长，作为hr文员首先就要思考晨会的资料和程序如何，目的是为了什么，为什么会有那么长的时间。经过思考就会发现，各大区的晨会主要是对工作中存在的问题进行剖析，对工作中好的经验进行分享，这对新员工来说是十分难得的学习机会，由此可看到我们是学习型的组织。如果hr文员在面试或入职培训中把这一点进行有效的引导，那么新员工在开晨会的时候心态就自然会有所不一样，心态一不一样，在晨会中的收获肯定也就不一样。那么，即使暂时还没有专门的技能培训，新员工也不会有一种“我还没理解什么技能培训就要进行考核”的心理。那么，必须程度上也就能降低新员工的离职率。

4、对于员工离职率高的问题，应首先思考从我们公司离职的业务人员离职后去了哪里。一般而言，能够把这些离职人员的去向分为三类。其一，在做了一段时间的业务后，发现自我不适合做业务或不愿意做业务，从而转向其他职位。其二，虽然很喜欢业务工作，但做一段时间后认为快消品行业太辛苦，于是转向其他压力较小工作较自由的公司。其三，刚进入快消品行业，对于快消品行业的业务也很有兴趣，可是认为不熟悉其他公司的情景，认为其他公司压力可能相对较小或有其他方面的优势，于是离职进入别的快消品公司。

对于前两种情景，公司基本上没有花很大时间精力挽留的必要。而对于第三种情景，则是我们需要认真思考的问题。员工从公司离职到其他快消品公司，很有可能是因为高估了其他公司的优势或者低估了其他公司的劣势。如果hr文员能够把快消品行业的共性(如压力大、工作时间长等)、其他公司的劣势(如晋升慢、管理不规范、产品的地方性)和我们公司

的优势(如发展平台、行业地位、品牌优势)在面试沟通或入职培训中进行分析,同样能够从必须程度上减少离职率。至少,员工离职研究会更慎重。

5、在面试过程中,对公司进行适当的宣传是必要的,一方面能够提高应聘者的求职意向,另一方面,我们的应聘者都可能是我们的消费者。但在宣传的同时,也应当就工作强度等问题给应聘者打好“预防针”,以免入职后出现心理期望和实际情景的巨大落差。另外,对于应聘者的承压本事以及对业务工作的兴趣也需要在面试过程中进行探寻,不能以简单的封闭式问题进行询问。

五、针对上头问题,下一步的工作计划。

1、跟进广西hr文员对此次培训的反馈和今后的需求。

2、加强hr文员专业上的技能指导。

3、到人员较稳定的大区进行跟线学习,进一步了解公司业务特点。

4、加强和培训、绩效模块沟通,对招聘和配置体系的优化进行相关思考和探讨。

工作报告后的祝语篇五

xx年10月,公司的另一个楼盘盛世蓝庭如期进驻,我被调至盛世蓝庭项目部。经过这三个项目的洗礼,也让我从中学到了很多,各方面都有所提高。新的项目,新的起点,我把公司领导交给我的每一项工作都当作是个人工作经验积累的宝贵机会,圆满地完成工作任务是我唯一的目标。

在xx年度本项目部的销售额并不理想。上半年楼市销售畅旺,楼价也持续飚升,但下半年由于政府的各项政策陆续出台和

银行收紧放贷要求，令整个楼市急剧降温，使得销售工作艰难重重，也是我从事本行以来最为严峻的一段时期。而本案做为地理位置优越纯住宅定位，同做为一种投资型住房，在宏观金融政策冲击下，使得同期的销售业绩大大的萎缩。

在过去一年中的销售工作主要是以本项目的住宅为主，透过前期对当地房地产市场、居民消费习惯、理解房价状况等深入了解，并结合本项目自身优势，制定出一套适用于本项目的可行性营销方案。并透过公司全体同仁的共同努力，从正式进驻本案起直至本月，本项目为尾盘销售，同时销售难度较大，不会象刚开盘的项目一样超多销售，客户来访问量太少，从进驻到今年12月下旬有记载的客户访问记录有400组来电20共完成销售金额2157856元基本上完成公司预定的指标。

本项目之前的一些琐事也是导致产品进入淡季区很淡的一大因素。房产市场的不稳定因素，户型设计过大或不合理，价钱偏高，很多人也采取了隔暗观火。每一阶段都能对现场销售起到一个促进的作用，但事实与计划还有必须的差距，原计划三个月内开好水电开户都向后延迟了若干个月，因此，无形当中对现场销售也造成了必须的影响，楼盘自身因素由于受到规划的影响，本项目在同等住宅小区相比还存在一些差距，如楼间距小、无小区环境、水压、水电开户、楼梯、贷款问题等等。个性是贷款问题，在同等条件下，贷款客户在选取我们楼盘时要比购买其他小区的住房首付比例高出10%，同期存款利率也将提高许多。因此，在无形当中也增加购房者的资金压力。但是由于受到整体环境的影响，原先公司预定的价格体系与现市场行情相比较已有了很大的变化，目前单从单价上看我们的价格似乎还有必须优势，无形中为楼盘的销售起到了促进的作用。

有待改善的几个方面：

工作没有一个明确的目标和详细的计划，没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而

经发销售工作没有一个统一的管理，工作时光没有合理的分配，工作局面混乱等种不良的后果。工作职责心和工作计划性不强，业务潜力还有待提高。

在销售旺季时，成交额比之前低，没有做好带头作用，在销售困境中没有表现自己销售潜力的一面。有些工作状况没有第一时光汇报上级，造成必须的麻烦。沟通不够深入。我们在与客户沟通的过程中，不能把我们的楼盘的信息直接传到达客户，了解客户的真正想法和意图。

在客观总结成绩和经验的同时，我也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是业务水平待未提高和各项规章制度的贯彻执行力度不够。我们就应勇于发现问题，总结问题这样能够提高我们的综合素质，在工作中就能发现问题总结并能提出自我的看法和推荐，这样业务潜力就能提高到一个新的档次。

加强学习，运用到实际工作中。本着回顾过去，总结经验，找出不足，丰富自我。在此段期间很感谢公司领导的体谅和教导，总结一年来的工作，自我的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他同事学习，取长补短，在以后的工作中，我会及时加以改正，取的更好的业绩。

1、“坚持到底就是胜利”坚持不懈，不轻易放下就能一步步走向成功，虽然不明白几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放下对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往期望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自我过硬的专业素养从心地打动客户。

2、学会聆听，把握时机。不做作，以诚相待，客户分辨的出

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。了解客户需求。第一时光了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时光。推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

3. 销售技巧最基本的就是在接待当中，始终要持续热情。销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就到达了。

4. 和客户交流的时候不要自我滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，透过聆听来了解客户的需求，是必要条件；同时也就应是个心理学家，透过客户的言行举止来决定他们内心的想法，是重要条件；更就应是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。

5. 机会是留给有准备的人：在接待客户的时候，我们的个人主观决定不要过于强烈，像“一看这个客户就明白不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

6. 做好客户的登记，及进行回访跟踪。记住客户的姓名。可能客户比较多，不必须能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想

接待过程，再加上平时的回访工作，你是能够记得的，至少是他的姓氏！

7. 常约客户过来看看房，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选取几个房型，使客户的选取性大一些。多从客户的角度想问题，这样能够针对性的进行化解，为客户带给最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，能够放心的购房。

8. 提高自我的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在应对客户的问题就能游刃有余，树立自我的专业性，同时也让客户更加的信任自我，这样对我们的楼盘也更有信心。客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

9. 运用销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间能够互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。你能够很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期盼客户能够成交。

11. 这次没成功，立即约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，每次新客户过来都能成交。毕竟此刻的经济形势是不会出现这样好的结局的。假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你能够更加了解客户的需求，也能够帮忙你确定客户的意向程度。

12. 承诺不能如期做到，在营销行业有一句话：“80%的客户是建立在20%老客户的基础上”。房地产销售亦是如此，作为

商品房产品，老客户的推动作用更是不容忽视。而想使老客户能带动销售，除了产品自身品质过硬吸引客户之外，还需要很好的口碑宣传和整个开发公司在老百姓心目中的形象。

13. 持续良好的心态。每个人都有过状态不好的时候，用心、乐观的销售员会将此归结为个人潜力较差，整理、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改善和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨，等待与放下！龟兔赛跑的寓言，不断地出此刻现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放下，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而能够早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。所以一向以来我坚持着做好自我能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

14. 售楼人员要有正确的决定力，要能找出你要服务的客户。通常的做法是，能够对客户做一下评估，确保他们是能够做出购买决策的人。

15. 销售人员给客户第一印象至关重要，所以中国台湾的房地产销售公司老板允许自我的销售人员在上班时光去理发店也就不足为奇了。真正的专业售楼人员对说什么把握得极准，而且能够吸引客户听下去。是客户感觉到你十分真诚，而不是夸夸其谈，如果能做到这一点，你就成功了一半。所以，作为售楼人员，要锻炼出这种本领，成功地推销自我。

16. 目前，很多商品房延迟交房，施工质量问题投诉日益增多，如果你的开发商很有实力且守信誉，这方面做得比较好，

那么就套十分自豪地向客户推销你的开发商，这样，能够让客户感到更安心，更可靠，更踏实，也会使公司的形象牢牢地记在他的脑海里。

17. 售楼人员要满怀热情和激情地推销，因为真诚和热情是很容易感染人的，千万不要让客户认为你是在泛泛而谈。你至少能够找一个绝妙的理由，并说服他思考购买，能够说“这是开盘价，过两天就要涨价了”、“只优惠十套”，说话要简洁，并机智地加以运用，不要让客户认为你是在下套让他去钻，不然的话，潜在客户不会认真思考你所说的话，如果客户能够思考的话，你就能够带他参观样板房或现场介绍了。

18. 聪明的售楼人员会做一个开场白，大略讲解一下，然后再正式介绍。当客户觉得能了解新鲜搞笑的信息时，就会愿意花时光去听，给客户详尽的信息，突出楼盘的优点和独到之处，做个好的演员，背好台词，设计你的一举一动，包括客户一进售楼处讲些什么，在参观样板房的路上讲些什么，现场讲些什么等等。一切努力都只为一个目标：向客户推销你的楼盘。

19. 客户买房不仅仅只是满足基本居住功能的需要，是因为他还看到了除此之外附带的高附加值。你在向客户介绍你的楼盘时，就应清晰无误地告诉客户，楼盘超值超在什么地方，因此，你得掌握将价值或超值的概念融入你的楼盘介绍中。

20. 要想让客户此刻就购买你的楼盘，就务必熟练地运用销售技巧——制造紧迫感。紧迫感来自两个因素：此刻买的理由以及投资回报。要制造紧迫感，首先应让客户想要你的东西，否则就不可能有紧迫感。

21. 你无法成功将产品推销给每个人，但肯定能、也就应能让每个人都明了你的销售推荐。这时，你应相干客户再次陈

述楼盘的优点，高附加值以及优惠条件。另外，还要说一下发展商是如何的可靠和稳定，以及相应的实力，一展你的本领，才干和学识，言简意赅地说明购买程序和有关交易条款注意事项等。

22. 成交是你精心运筹、周密安排、专业推销、辛勤努力的必然结果。当客户已来看过几次，足以让他做出明知购买决策时，随时都可能拍板成交。此刻，就是决定“买”还是“不买”的时候了，如果你使客户信服了，并成功地运用上述要素，成交的可能性就有80%了。

总之，我在工作中所经历的酸、甜、苦、辣也将成为我日后工作中的宝贵经验。就说这一年付出了不少，也收获了很多，我自我感到成长了，也逐渐成熟了。我不敢说自我的工作做得十全十美，但我认为：前面的路，不管是一马平川还是艰难险阻，只要顽强地走过去，就会获得宝贵的经验。也正因为如此，我在实践中不断摸索、总结、得出经验，相信这些经验，终将成为我一生宝贵的财富。

注：更多精彩文章请关注三联工作总结栏目。

工作报告后的祝语篇六

结合公司实际，采取强而有力的措施，努力确保安全环保消防职业卫生目标全面实现。

(一) 夯实基础，全面落实安全生产责任制，强化制度执行力度。

1、坚持推行“四化一追究”，层层签订安全生产职责状，认真落实职责追究。在2月15日对20__年安全风险金的兑现及20__年安全职责状的签订工作会上，对到达目标的33个单位兑现风险奖励金额21.5008万元，对锅炉车间等四个单位因未能到达年初签订的安全生产目标，共计9人惩戒扣上交的安全

风险金额2万元。今年年初共有40个单位或部门的各级管理人员共有125人参加职责书的签订仪式，共向公司交纳了35.8万元安全风险抵押金。下半年我们也将继续推进安全管理的“六大原则”和“六大模块”理念，夯实“双基”管理工作，推动公司所属单位安全生产责任制体系的持久落实。

2、强化基层安全绩效考核，开展各类安全评比(安全管理创最佳、单项活动组织创最佳、安全积分管理最差单位)、基层单位“四最”评比(最佳班组长、最佳安全标兵、最佳监护人、最不讲安全的人)和各单位一把手安全积分考核管理，推行“安全明星榜”活动，运用比较管理构成反差，增强团队管理人员的安全职责感、荣誉感，提高员工安全意识、服从和执行意识。对全年扣分最多的单位负责人进行“黄牌”警告和说“清楚”，对安全积分扣完的单位负责人、安全员坚决予以免职，让所有管理人员的“面子、票子、位子”都与安全绩效挂钩。

3、严格纠察和奖惩，坚持不正常现象“四不放过”的原则，职责追究抓改善。利用中午纠察和晚上值班活动，持之以恒的加大处罚力度，落实职责追究，严格考核兑现。在职责追究的执行上，要奖的让人眼红，罚得让其心痛，建立黑白分明安全是非观，促进安全目标最大限度实现。全年违章违纪556起，其中原则性违章违纪256起，现场纠正提醒300起，违章人数246人次(含外施队违章人员)，共考核金额76000元。

(二)创新举措，突出解决难点，勇于担当职责，在监管中提升潜力，确保一方平安。

1、紧紧围绕年初大修工作，认真组织，用心协调，圆满完成2020__年度大修工作。

为认真贯彻余总提出的“安全、优质、节俭、彻底”的方针，我们围绕大修工作重点，建立健全现场三级安全监管网络，以实现“零伤害、零事故、零污染”为目标，全力以赴备战

大修。从前期策划早准备、事中检查抓落实、事后总结促提高三大方面开展好具体工作。

(1)检修前期细致策划，提前做好大修准备，做到有备无患。高度重视、充分准备、确保心中有数；意识培训、案例教育、确保氛围构成；仔细讨论、认真核实，确保方案科学；表格验证、签字把关、确保措施落实；网络监管、紧盯现场、确保过程受控；后勤保障、服务大修、确保安全检修。

(2)检修事中认真检查，适时抓好落实，做到各个环节受控。用高压态势管现场，有压力更有信心。大修事项分段做，先期进入检修的项目，对照大修模式要求开好头。突出现场管理，推行“人盯人”的防守模式，重抓过程监管，确保结果受控。严格执行环保预案，检修治理不放松环保。

(3)检修事后及时总结，专项评比促提高，树立先进倡新风。严格对照大修安全管理规定，进行监管队伍评比。部门适时总结评定，做好事项协调，及时修正执行偏差。

2、日常检维修监管方面，坚持与生产实际相结合，部门人员分片监管到车间，充分发挥好部门的服务职能，确保安全生产。集团公司前方生产车间、职能科室、二级单位、分公司共22家单位共划分为13个小组，每一天对安全监管事项、环保协调事项、安全纠察事项实行系统监管，牵头落实，与基层单位一道解决生产中的隐患和瓶颈问题。

3、精心组织，以三个阶段事务推进表为指导，确保技改施工监管安全基础管理事务落实。20__年所有的技改项目我们安全全部职责到人，制定职责，内部签订职责状，明确牵头人的责权利，加强对三胺、碳化、复合肥、双氧水、楚瓷、陶瓷脱硫、造气3#系统等技改施工现场的安全监管；做好新改扩建项目三阶段推进工作：即“本质安全落实，软件讨论完善，基础工作夯实”。技改施工现场进入安装试车阶段之后，我们采用“重点出击、重点击破”的战略思想，指派经验较丰

富的5人协助楚瓷和二水在现场与单位一道履行好监管方面的职责，努力确保技改施工项目施工及开车过程中的安全。针对空分新工艺11月份安排专人赴临泉中能化工学习，回来之后进行现场指导，努力确保施工安装及以后试生产过程中的安全。对于新建工段坚持召开三天一次安全例会，及时规范临时用电、人员行为安全，做好各项安全方面事务的协调工作。对技改新项目及时编制《事故案例汇编》，先后对双氧水、甲醛、三胺、碳化、复合肥进行了编制，提升反事故潜力。

工作报告后的祝语篇七

中心校在县教育局的坚强领导下，在乡党委、政府的大力支持下，全面贯彻执行县“十二五”教育发展规划及年度教育工作会议精神，以新教育实验、控流保学和提高教育教学质量为重点，用心进行课堂教育方法研究。以创新占领高地，以谋求跨越。一年来，中心校团结协作，扎实工作，求实创新，努力提高育人质量。

一、德育工作

育人为本，德育为先。成立组织，实行校长负责制，制定方案，以确保国家规定的德育目标、资料和要求在学校的日常的教育教学工作中得以落实。加强德育骨干队伍的培训，不断提高他们的专业化水平，充分发挥共青团和少先队德育方面的突出作用。以活动为载体，深入开展庆祝建党90周年活动；认真开展经典诵读比赛活动；认真落实“四个一”和“八好”，开展行为习惯和养成教育活动大讨论。认真开展全乡中小学生“写字”比赛；开展第十八届青少年爱国主义读书教育活动；开展“法制进校园”活动；要求各校加强留守儿童活动之家的建设和管理，针对留守儿童开展丰富多彩的活动，以“心系祖国，健康成长”为主题，组织了爱国主义读书演讲比赛。开展“爱心妈妈”结对帮扶、“一对一”帮扶、“电话传情”、“视频倾诉”、班级主题班会等。

用活动润泽心灵、浇铸性格，对留守儿童做到生活上关心、学习上关注、成长上关爱。全乡16所留守儿童之家项目学校，经中心校多次督查，管理规范，20__年5月4日，霍邱县留守儿童之家建设管理观摩、汇报、评估会孟集片会议在中心校举行，朱局长等教育局领导莅临主持，兄弟各校也进行了参观交流，促进了我乡留守儿童之家建设与管理的提高。

二、教育教学工作

共有5个县级课题、2个市级课题成功立项，以研兴校已蔚然成风。

三、新教育实验工作

我们高度重视新教育实验工作，扩大宣传，营造氛围，让家长和社会了解新教育实验的实质和形式，以期获得有力的支持和关注。成立组织，专人负责，我校根据县新教育实验业务指导组的安排，全力做好“营造书香校园”、“构筑理想课堂”、“师生共写随笔”、“聆听窗外声音”、“培养卓越口才”等行动项目。以“建立理想学校，缔造完美教室；开发卓越课程，书写生命叙事”为重要使命，扎实做好新教育实验工作。成立工作室，分别开展“晨诵、午读、暮省”、“读写绘”、“每月一事”、“完美教室”、“理想课堂”的探究。开展“相约星期一”活动，透过国旗下讲话的形式进行诵诗，抽取不同班级的学生，检测晨诵完成状况。在全乡六所完小用心推进新教育实验。在学校中新建了班级文化橱窗、作品展示栏，学生根据自己的班级特点，设计板块资料。结合重大节日，举行演讲比赛、作文竞赛及手抄报制作等。利用上午第一节课后的三十分钟大课间，做完广播操后，由各年级学生轮流主持，进行即兴发言，加强学生养成教育。各班在今年秋学期开展了完美教室缔造活动，分别确立了班级名称、班徽、口号、班歌、愿景等。

为增强中心校本部的引领辐射作用，于20__年10月底进行了

本乡范围内的新教育开放日活动，乡内开展新教育实验的学校校长和骨干教师参加，开放日当天，学生家长也走进了课堂，和自己的孩子一齐上课，到达了很好的宣传效果。邻近的兄弟中心校先后组织骨干教师来交流新教育实验，有力地推动了新教育实验工作。开展新教育实验以来，我校的“新教育人”认真研读有关新教育的著作，在“教育在线”的专题帖及随笔到达1560篇之多，要求青年教师制定个人成长计划。新教育实验课题组成员参加了不同层次的新教育实验有关活动，这大大地开阔了视野、更新了理念。

四、控流保学及招生工作

按照县局的要求，按时更新普农教资料，及时上报数据。认真做好学籍管理工作，及时上传学生信息到网络学籍管理系统。摸清学生的流失状况，把“控流保学”工作作为学校的重要工作来抓，成立组织，学校和班主任签定职责状。建立校领导班子成员捆绑到班级的制度。推行“辍学生报告制度，控流工作奖励制度”等。用心开展“万名教师访万家”活动，制定方案，狠抓落实，并使其常态化。对初中招生实行划片就近免试入学，高中招生严格执行招生政策，加大宣传力度，制定措施，分解任务，克服困难，用心工作。

中心校高度重视中职招生工作，成立组织，制定方案，广泛宣传，送会到村，精心组织召开学生家长会议，并用心组织九年级班主任到学生家中进行专题家访，中心校班子成员捆绑到校等。中职学生入学后，我们还用心组织原九年级班主任到其入学的班级进行走访，关注其在新学校的学习、生活等，增强了中职招生的实效性。我们用心探索，创新工作。20__年度中心校中职招生工作取得了一些成绩。

五、教学质量检测工作

教学质量是学校的生命线，认真做好教学质量检测，加强教学监控，两所初中实行各年级的月考制度。小学由中心校组

织每学期进行两次抽测活动，每次抽测都严格按照“中心校小学教学质量抽测实施方案”进行规范操作，并认真运用抽测结果。我们十分重视县局组织的期中和期末质量检测，精心制定实施方案，严肃考风考纪，确保检测真实有效。监考实行全乡教师互调，中心校统一安排，确保每校的监考教师来自4-5所不同的学校，阅卷实行抽调教师分学科集中流水阅卷，签名承诺制，确保公正。阅卷结束后，中心校组织人员及时抽查阅卷状况，召开教学质量分析会，按《xx乡期中期末教学质量检测结果运用实施方案》正确运用检测结果。

上述举措，促进了我乡中小学教育教学质量的提高，我乡小学由b类升为a类，初中升学考试中，两所初中的升学考试成绩在全县位次靠前，受到县局的表彰。

六、校园文化和教育宣传工作

校园文化建设是学校个性魅力与办学特色的体现，是学校的魂。整治校园环境，对校园进行综合治理，开展“校园文化建设”的评比活动。完善校园的“三风一训”，各校分别开展“三风一训”的竞赛活动，立足本校，发掘属于自己的学校文化。从小处着眼，注重过程，以发展谋求跨越。校园内悬挂名人画像，名言警句，开设专栏，书写激励性标语，建设文化长廊。各校尽最大努力开放图书室、阅览室。督促各校开齐课程，开足课时，尤其是要开足音体美课时，开展“两操”比赛及“阳光体育运动”。举行“八好”教育评比活动，组建合唱队、舞蹈队、腰鼓队等。要求各校做好预算加大校园文化建设的投入，做好校园的规划，做到长远计划和短期打算相结合，各校用心行动，有的刷新了墙壁，在墙壁书写标语、有的新建了橱窗等。来提高办学品位。开展文艺汇演，举办校园文化艺术节。中心校被教育局评为特色学校后，增强了示范引领作用，继续加大了特色的挖掘，充实了特色的。制定计划，构成常态发展，以特色引领，促进育人质量的提高。

本着教育宣传为教育服务的原则，中心校精心部署教育宣传工作，要求各校要用心向社会宣传办学理念、办学特色、办学成绩，展现学校的新风貌。结合师德师风建设和“抓五比，评十佳”活动，用心开展教师个人先进事迹的宣传，鼓励教师写教育博客，展现普通教师的个人风采。及时做好“小三刊”发行的宣传发动工作，认真做好党报党刊及重点教育期刊的征订和分发工作，开展学刊、用刊活动。鼓励教师用心在教育期刊上投稿，中心校分别举行了“初中生必读”和“小学生导读”的竞赛活动。用心组织学生开展“我心目中的好老师”征文活动，对优秀的师生，中心校颁发证书和奖品。

七、教师队伍建设工作

)，稳定教师队伍，进一步做好病、灾及家庭困难教师的走访慰问工作。邀请人大代表和政协委员视察学校，请他们对学校的发展提建设性意见。

八、安全稳定工作

进行慰问，为他们送去慰问金，20__年12月30日上午李主席带着慰问金专程来到xx乡中心学校，代表教育局工会对柳台小学重病教师王俊友进行了慰问。让离退休人员和重病困难教师充分感受到人文关怀，感受到党和政府的温暖。

加强民办学校的管理，认真排查接送学生的车辆。中心校要求有校车的学校和幼儿园，把驾驶员的驾驶证、行车证、身份证等进行拍照留存，让驾驶员坐在所驾驶的校车内进行拍照留存，中心校与民办学校(幼儿园)签定了校车管理协议书。做好校车的登记上报工作，并多次要求接送学生不得出现超载现象。用心配合罗岗六中队对校车进行整治，杜绝不规范的车辆接送学生。

九、财务管理工作

中心校根据教育局的有关文件要求，严格执行财务管理规章制度，成立民主理财小组，规范报帐，认真做好义保经费管理与使用的宣传工作，让有限的资金服务学校的教育教学工作。做好教育事业统计，做到“先预算，后开支。不预算，不开支”。

认真做好绩效工资的计算分配工作，根据中心校制定的关于绩效工资的分配方案，凭着“多劳多得，少劳少得，不劳不得”的原则，充分发挥绩效工资在教育教学中的激励作用。认真做好“两基”资料汇总上报工作，及时上传义教监测的有关数据。

十、校安工程

由于县教育局领导的重视，今年我乡门台小学、冯台小学、淠西小学、桃园小学、马湾小学的教室和新仓学校(原xx初中)的教学楼得到了加固维修，投入资金近130万元。

xx条件差、基础薄弱，我们虽然做了不少工作，取得了一些成绩，但是离上级的要求还有距离。

十一、存在的问题

1. 师资结构不合理，小学的音、体、美、英等学科缺专业教师；
2. 中心校本部教室不够，各种功能室缺，出现一室多用状况；

十三、下一步工作打算

4. 推进标准化学校建设，淠西小学创办寄宿制小学；
8. 继续做好教学质量检测工作，完善教学质量检测结果运用实施方案；

9. 认真做好安全稳定和教育宣传工作；

11. 认真贯彻落实县局的文件精神，完成县局部署的各项工作。

工作报告后的祝语篇八

回顾x年度人力资源部的各项工作，在公司领导的直接关心和指导下，在公司各部门的紧密配合下，认真学习相关政策、法律、法规，努力做好各项工作，转变思想观念、经营理念和管理模式，改革人事、劳动、分配制度，在金融危机的严峻形势下，公司生产变化大，用工稳定性差，人员流动频繁，给公司各生产单位用工带来了很大的困难，我部用心透过各种渠道招聘补充人员，理顺内外关系，加强劳资管理，依据年初岗位测评核定的定岗定编，实行增人不增资、减人不减资的考核思路，保证生产的正常运行，较好地完成了各项工作，总结积累了宝贵的经验。透过贯彻实施《劳动合同法》，坚持按劳分配的原则，实行同工同酬，员工的思想观念有了很大的转变。同时，公司的各项制度在实施过程中还存在必须的难度，《劳动合同法》的实施对企业劳动用工提出了更高的要求，企业劳动用工成本更高、风险更大，我部的工作任重道远，员工的思想观念还有待进一步转变，还有很多管理问题需要解决，管理水平有待提高。

一、x年前3个季度的主要工作：

度、员工考勤制度、请休假制度、员工奖惩制度、教育培训制度、劳动保护及社会保险制度共九个方面的资料，该制度的修改完善规范了公司的劳动用工，使公司的劳动用工有章可循，有效地降低了劳动用工的风险，减少不必要的损失，为公司的劳资人事管理带给了制度保障。

2、按照调整后的机构设置，进行了岗位调查，透过《岗位工作说明书》对各岗位进行重新评价，综合思考各岗位的工作性质、任务、职责、工作量、技术要求、劳动强度、工作环

境等各方面的因素，重新调整了各单位的岗位设置和岗位编制，坚持按劳分配的原则，实行同工同酬，以岗位测评为依据，反复征询各单位意见，调整下发了公司员工岗位工资标准，并依据《公司章程》结合公司的效益对公司全体员工工资予以增资15%，同时对中层管理人员的年薪进行了调整，充分调动了经营管理层的用心性，增强了企业凝聚力。

3、结合我公司的实际状况，从人力资源规划的好处、人力资源规划目的、人力资源现状分析、人力资源需求预测、人力资源供给预测、人员净需求、人力资源规划的目标这七个方面起草了《公司人力资源规划》提出了建立全员人力资源管理模式、完善职位分析和规范工作管理、重视人才引进及储备和培养、培训与开发、薪酬管理、构造绩效考核体系建立有效的激励机制、修改完善管理制度、建立人员退出机制、建设健康的企业文化九个人力资源管理的长远目标。

4、修改完善并实施《公司技工管理办法》，加强技术工人的管理，对24名取得中、高级职业资格的技术工人进行了技术等级考评，聘用高级工10名、中级工14名，并按照《公司技工管理办法》予以相应的增资，使技术工人的劳动报酬与职业技能水平相适应，调动了员工学习科学文化技术的用心性。今年为24名技工报名参加技工职业技能培训和鉴定，技工管理工作步入正常化，激励员工学文化、学技术，使技术工人的职业技能不断提高，带动员工队伍整体素质的提高。

5、充分认识到人力资源的重要性，把实施人才战略作为公司发展的重要战略，大力营造尊重知识、尊重人才的良好环境，为企业管理人员、专业技术人员和工人开辟干事创业的广阔平台，继续推进人才队伍建设，注重人才培养，加大人力资源开发投入力度，用心参加企业人才赴高等院校培训班，安排管理人员和专业技术人员15人到高等院校学习管理和专业知识，理解新思想、新观念，培养一支懂经营、会管理的管理队伍和高素质的职工队伍，提升企业核心竞争力。在用心组织外委培训的同时，努力开展内部培训，

以iso9000□20_质量管理体系认证为契机，指导各单位开展全面质量管理培训和各项规章制度学习，并对培训学习状况进行督促检查，并参加了市技术监督局组织的全面质量管理考试。组织15名专业技术人员参加《科学发展与项目建设》继续教育，5人参加了继续教育培训考试，全部透过考试，取得了继续教育证书。

6、按照市劳动和社会保障局的要求，根据《社会保险稽核办法》，核定了x年度员工的各项社会保险费。并将员工个人缴纳社会保险费标准下发各单位，在审核工资时督促各单位按月足额代扣员工个人缴纳的各项社会保险费用。根据实际用人的变化，按月对工伤保险参保人员进行及时增减，有效降低了因工伤给公司带来的用工风险，减少工伤给公司造成的损失。

教育，做到人尽其用，使员工能各尽所长，在适合自己的岗位上为公司做贡献□x年度公司各生产单位陆续恢复生产，在用工紧张，招工困难的状况下，我部配合用人单位多次透过参加招聘会、电视广告、群发信息、张贴招聘启示、到各处宣传等形式先后招聘临时工402人次，基本保证了生产用工。

8、为了吸引大中专毕业生来我公司工作，向市大中专毕业生就业见习指导服务中心申请，将我公司定为高校毕业生就业见习基地，并透过网络定期发布招聘信息□x年度吸引6名大中专毕业生到我公司工作，并签订了劳动合同。

9、市政府为了帮忙企业应对金融危机，出台了对困难

企业享受五缓缴、四降低、三补贴、一认定的优惠政策，我部根据市劳动局《关于采取用心措施减轻企业负担稳定就业局势的通知》精神，制定了稳定就业措施，并申请认定我公司为困难企业，在核定x年度医疗保险、失业保险、生育保险费时享受了降低费率优惠，同时享受6个月的社会保险补贴。

10□x年度新录用员工12名，解除劳动关系2人，办理病鉴退职2人，截止年末在册员工人数634人。

11□x年度由于用工紧张，招聘临时工缺乏选择性，降低了条件要求，员工来去随意性大，人员变动频繁，工作不熟练，稳定性差，安全事故频发□x年共发生17起工伤事故，对生产经营造成了必须影响。

12、高度重视专业技术人员的职称评聘工作，起草了《公司专业技术人员聘用办法》，认真贯彻落实市政府《关于进一步加强企业专业技术人员职称评聘工作的实施意见》、市人事局《关于做好x年专业技术人员继续教育工作安排》文件精神，组织贴合晋升条件拟申报中级职称的专业技术人员参加计算机考试和晋职前集中培训，对贴合晋升条件拟申报中级职称和市内有效副高职称的15名专业技术人员进行职称评审申报，使专业技术职称评聘工作逐步向前推进。

1、公司虽然现有在册员工634名，但稳定为本公司服务的员工只有211名，在这211名员工中具有中专以上文化程度的人员仅有49人，且绝大多数人员已经在管理、技术岗位，在公司内部选拔管理、技术人员已经很困难，随着公司生产规模的扩大以及组织机构的调整和各部门间与部门内部职能与权责的明晰，公司用工量已到达620多人，现有的211名在职员工远远满足不了生产经营的需要，只能透过招聘临时工来解决，但使用临时工人员稳定性差，不利于增强企业凝聚力。同时，随着生产经营规模的扩大，对管理人员、专业技术人员和技术工人的需求也将增加，以公司内部现有人员已经不能满足需要。今后我们要正确认识公司人才短缺的形势，保证关键人才和公司着意培养的人才基本稳定，并根据业务发展和岗位空缺状况，建立系统的人员需求统计和人才储备机制，拓宽人才引进渠道，吸引大中专毕业生到我公司工作，并与他们签订劳动合同，为他们参加社会保险，使他们有归属感，融入到公司里稳定地为我公司服务，从而保证空缺岗

位能及时补充、不断注入新鲜血液，为公司的关键管理技术岗位储备人才。

2、员工的思想观念没有彻底转变，员工工作调动不顺畅，员工爱岗敬业的精神不够，需要继续在这方面进行引导和教育，努力转变思想观念，切实执行公司的各项制度，认真学习《劳动合同法》，降低企业劳动用工成本，减少用工风险。

3、员工内部培训学习工作还没有全面开展起来，一方面是受上半年人员紧张、机构调整后管理不顺畅、对培训学习不够重视等因素的影响，没有构成良好的学习氛围，另一方面受培训场地、设施限制，难以组织集中培训学习。今后要加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质，树立为公司高度忠诚、爱岗敬业、顾全大局、一切为公司着想的思想，营造员工学习科学技术、学习业务知识的良好氛围，为公司生产经营培养合格的人才力量。

4、公司在人员使用上没有严格按照定编执行，岗位编制随意性很大，从人员配置到工资调整，没能按照制度执行，使公司的制度流于形式。

5、个别单位没有严格考勤制度，考勤混乱，实际出勤与工资表不相符，有虚报考勤虚造工资的现象。

6、在工作思路上进行改善，正确领会领导的意图，并加以贯彻实施。个性是在处理人事关系上工作方法还需要灵活多样，避免各类矛盾的产生。

7、加强人事劳资工作的日常管理，个性是抓好基础工作的管理，使人力资源工作迈上一个新台阶。