

最新学院工作报告的建议意见(精选6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。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。

学院工作报告的建议意见篇一

1. 和孩子一起保护环境。最简单的，爱护动物、植物，不乱扔垃圾。
2. 准备适合的活动，让旅行途中也变得有趣。电子产品只是一种选择，不是全部，不要让他取代旅行本身的乐趣所在。
3. 旅行回来后，和孩子一起创作。要是父母和孩子都高兴，不要当任务来完成。
4. 为孩子准备探索自然的工具，放大镜，适合收集植物昆虫的袋子和盒子，简易望远镜，相机，指南针，提高他们的探索兴趣。
5. 给孩子准备一本空白涂鸦本，鼓励孩子记录自己看到的事物，鼓励天马行空的想象，不用当作一个任务，想画什么就画什么。
6. 让孩子融入当地的生活，引导孩子观察和体验不同的文化。投其所好，孩子会喜欢发现新鲜的事物。
7. 和孩子一起探索自然。没有孩子天生不喜欢各种颜色形状的树叶、昆虫、动物，最美丽的东西永远藏在自然中，只是需要一双会观察的眼睛。

8. 引导孩子观察平日无法发现的细节，比如树叶上的露珠、不同的天空颜色、云的形状、不同树叶的纹理，你和孩子都会有惊喜的发现。

学院工作报告的建议意见篇二

最后祝愿所有的大学生都能够有一个号的发展

（一），对方需要什么？虽然求各不相同，但是归根到底，有一点是很明确的，即对方希望通过合作产生宣传效益，进而带来经济效益；希望投入1块钱能给他带来10块甚至更多的部分有复杂关系赞助活动另论。）

（二）我方优势何在，如何发挥？这是对前一问题回答，是说服对方与你而非与他合作的依据。

（三）两者结合，分析双方合作的基础，提出使对方宣传效益有起作用的合作方案，即策划书。

当然，做策划书之前，首先要根据以上思考作调查研究，寻找可行的合作伙伴，尽可能做到有的放矢。

在寻找合作伙伴过程中，需特别考虑我方优势与对方的契合点。比如学校活动具有宣传方面的优势；各院系也各有特点，比如计算机系去找电脑商；体育系去找体育器材专营，音乐系、外语系，因女生多，去找美容美发、时装化妆等商家，从理论上说成功率比较高。此外，就活动本身也各有特色，譬如普通话大赛与书店合作，比起歌舞晚会来，就会觉得更为“对口”。这当然也是说服对方的重要条件。

做策划书时，务必注意自我定位，即要强调是平等的合作伙伴关系：你提供财力，我提供人力，我们一起把活动搞好；我得到你的支持使活动顺利开展，你在活动过程得到广告宣传，双赢。所以，笔者建议，自我定位，固然不可过高过傲，

但也不宜太低太“贱”，因为拉赞助本质上是合作。

这就要求我们在策划书要尽可能表现得客观严谨，尽可能突出宣传方式及实施细节。此外，须坦诚以待，能做什么，不能做什么，有什么优势，可以如何发挥……一目了然，绝不开空头支票，力求让商家看完你的策划书有这种感觉：你是负责任，你是有经验的，你是替他着想的。

校园策划书一般有几个组成部分：活动简介，活动安排，宣传方式，宣传效益，经费预算等等。至于如何写策划书，笔者认为这恰似写作文，能阐明想法行之成文即可，而没有一个固定的万能的模式。笔者建议写策划书时这样思考：我的目标是说服对方与我合作，那么应该准备哪些素材、素材应该如何组织，一切围绕着怎样才能最有力地说服对方展开，因为衡量一份策划书的最终标准是：是否达到说服对方的预期目标。

对于经费预算，大家要特别重视。笔者的意见是，尽可能做到明确而详实，需要多少现金和物品，现金花在哪儿，物品有何用，一目了然。力求留给对方一种印象：不是漫天要价，而是为了保证活动顺利进行的基本要求；每一分钱你都用到点儿上，你是有合作诚意的。

二、交涉阶段。

如果策划阶段是“示爱”，那么交涉阶段应该“确定关系”了。因此，该阶段的工作重心是化解对方的疑惑，商讨合作细节，最终确定具体的合作模式。

首先应该注意一些礼仪上的细节问题，比如(1)衣着整洁，并尽可能稳重些，给对方暗示：我是尊重你的；我是干练的，有经验的；(2)不迟到，向对方表明：我是守时的，我是守信的，跟我合作没错；(3)无不良习惯，如抠鼻子，挖耳朵，跷二郎腿，讲粗话问题务必十分注意，尤其是双方初次见面的

时候。当然，这就要求我们平时就要培养良好的习惯。

其次，要充分利用语音、语调、语气、语速、手势等说服对方。须知：只有事先说服自己，才有可能说服别人。当然，这里涉及一个“度”的把握，否则，过犹不及，适得其反。如何把握“度”的问题，若现对方已被调动起来，你可适当再提一提；若对方稍流露出一丝不耐烦，那么适可而止，策划书的书写，或简要列举，或重复强调，也要因人而异。

那么，如何观察？笔者认为，观察脸部神情，尤其是观察眼睛，是最有效的。笔者曾和一位朋友吃饭时，换了vcd朋友抬头瞥了一眼，这个眼神被笔者捕捉。笔者揣摩：她喜欢这位歌星，至少喜欢这首歌，或者她与这首歌有个“故事”。事后证实笔者的猜想。有人说，处处留心皆学问，如果我们把人际交往当作是一门学问，那么这门学问的治学捷径正是：心细。当然，这里又涉及一个“度”的问题，即是“注视”而非“逼视”，否则会使对方恼火，使双方尴尬。如何把握这个“度”，还是老方法，观察对方的反应，灵活处理。

以上谈的都是一些交往过程中应该注意的问题，事实上，该阶段的重要任务是与对方商讨合作细节问题，真正目标是确立合作关系。

当然，前提是态度要诚恳。能做什么，准备如何去做，要求明确而详荆特别要注意的是，没有把握的事项不能随意答应下来，因为这些讨价还价将是协议的条款依据，一旦签约，白纸黑字，是要负法律责任的。

交涉过程中，应该强调的是宣传方式，即你能做什么，准备如何落实，而不要一味夸大宣传效益。因为广告就是一种投资，投资就是要承担一定风险的。这里有两层含义：首先，宣传效益不等于经济效益，利弊得失的判断工作应该由对方去完成；其次，宣传效益最终要通过宣传行为来实现，因此有哪些宣传方式准备如何落实才是我们自始至终要强调突出

的，这实际上是消除对方的后顾之忧，引导对方作出有利于我方的判断。

(1) 我方价格是很实在的，而且基本上都用在宣传方面，我方是有诚意

(3) 一起把活动搞好，是我们的共同目标，必需的经费是不能“偷工减料”的；我方价格很实在，所以我们不应该把时间花在一二拾、一两百的讨价还价中，而应该商讨如何保证地把活动做得最好，这才是对双方都更有利的（事实上，合作细节已经谈好了，笔者只是想很冠冕的引开话题）。结果，对方经理现场拍板同意合作，其实，整个正面交涉过程实际上就是揣摩对方心理，并有针对性地一一化解矛盾的过程。

最后强调一点，在整个交涉过程中，确确实实要站在对方利益角度考虑问题，理由很简单：只有对方认识到你为他着想，他能从活动中受益，他才愿意投资，你才能获得资助。这是整个过程的关键。

三、落实阶段。

在很多同学想象中，拉赞助仅局限在前两步，以为拿到钱就结束了。其实这是一种误解。签合同，拿到钱，只是合作的开始，真正的工作刚刚展开，比如还要落实协议条款，还要提供反馈资料。

在笔者看来，对于协议条款的落实问题，不仅仅是态度问题，还是性质问题，决定了双方是合作关系还是欺诈与被欺诈关系。如果是前者，双赢；如果是后者，看起来是一赢一输，实际上是“双输”，往往是被欺诈者“一朝被蛇咬，十年怕井绳”，而欺诈者“捡个芝麻，丢了西瓜”。

举一个例子，笔者曾给康师傅公司办砸了一件事，对方投入近两万，损失五六千，按理说，对方再也不敢找我合作，但

此次康师傅冰红茶形象代言人任贤齐来福州，公司主管首先想到的是邀请我负责整个榕城高校的宣传项目，“资金由你操控，物品由你支配，”笔者因种种原因没有接受邀请，这是后话。问题是对方为何继续信任甚至更加信任我，原因很简单：活动不顺利，主要是由种种客观因素造成的（包括天公不作美），而在这整个过程中，笔者是负责的，笔者的表现是让他们满意的，因此并不影响下一次的合作。能把坏事办出个好结果来，最能体现一个人的综合素质，而这关键不仅在于你的处事能力，更在于你是否有责任心。

如何做好落实工作，笔者以为最佳方式即与对方经常沟通，一起探讨，并付诸实施。这里还涉及到积极反馈的问题。

四、反馈阶段

先回答一个问题：为什么要反馈？

首先，要求反馈，这就鞭策你把承诺落实到位，把工作做到家；

其次，从学习和锻炼的角度来看，只有反馈，与商家多沟通，才能总结经验，吸取教训，从而得到提高。

第三，广告就是投资，投资就有风险，因主客观原因，谁也不可能做每一次每一项都让商家百分之百地满意（更何况有些商家的期望值过高），那么，在反馈过程中与商家探讨问题何在，有无补救办法……一般说来，只要你的工作确实到位甚至基本到位，商家一般是不会太为难学生的。商家最恨的是拿钱之前软磨硬泡，拿钱之后不见踪影；商家最怕的是被骗的感觉，特别是被“学生娃”骗的感觉，这种感觉可能比丢了几个钱更让他们难受。

此外，反馈也是有“工资”的。第一，好的服务方能招来“回头客”；第二，这些“回头客”往往乐于从中穿针引

线，帮你介绍他人，大家可以想象这类合作的成功率极高；第三，如果你善于交际，你们可以探讨一些其他共同感兴趣的话题，往往可以建立良好的人际关系，而对方往往是有着丰富生活阅历的长者，你可以从中学到许多为人之道，在笔者看来，这比什么都重要。更何况，一旦对方信任你，欣赏你，他们就将全力支持你。比如，中榕眼镜的经理几年来一直把师大区域的宣传预算全部划给笔者操作，还说“经费是有限的，你小钟有需要，我肯定支持你。”这事让笔者很感动，可以说，中榕的广告中多多少少融有我个人感恩的成分。

最后，作一点小结。拉赞助的要诀是“胆大、心细、脸皮厚”。

胆大——超越与陌生人打交道的心理障碍问题。

心细——处处留心皆学问。

学院工作报告的建议意见篇三

因为河南省实验文博分校今年是第一年招生，所以很多地方还不完善。为了能让孩子得到更好地教育和生活，家长们向学校提出来一些建议和意见。

家长们从学习、生活的各个方面，针对学校的不完善之处，提出了大家的意见和建议。

这是实验文博学校吸引广大择校学生家长最大的卖点也是优势。毋庸置疑，师资都是总校本部的老师，值得肯定，但是对于很多家长来说，对班内的各科老师还是缺乏了解，心里没底，只能根据一些道听途说的信息来判断老师的背景资料。所以希望在家长会上能把各班每位班主任和任课老师的基本情况给家长进行介绍，一来这是尊重家长知情权，二来便于互相沟，三可以避免家长们下面乱猜。

报名之初，当时领导给出承诺是每班最多不超过55人，一共十二个班，结果开学成了变成十四个班，到今天为止，每班应该都有六十个人（今天班里又进新人了。）其实很多家长都能理解到校方的压力，但是家长的心里也都有个底线，就是六十个人已经到了最高警戒线了。如果再进新人，建议校方重新开班，专门吸收后来的学生。从人数上控制，从学生成绩上把关，也是为了明年文博再招新生做的一个典范。文博作为民办性质，已经也应该区别于过去总校在划片生条子生问题上带来的不良影响，学校学习成绩最终是校领导在公众在上级面前最好的力证，相信校领导会高度重视这个问题。

住宿是外地和路远的家长迫不得已而为止，很多同学也考上了其他学校，最终选择了省实验，放弃别的学校更好的住宿条件，本来对实验文博在住宿方面不会有太多苛求，况且文博学校初次招生也已经尽到了无利润的提供，一学期200的住宿费是有目共睹的低廉。但是因为大部分孩子都是独生子女，家长的爱子心切，也希望学校在住宿方面出现的各种问题给予更好的解决。如果因为住宿，让更多的家长纠结，选择在外租住房子势必会影响明年外地优秀生源对实验的择校考虑。

住宿家长意见总和：1：如果可行，不允许学生带手机，考虑安装固话。

2：熄灯后，严格例行检查，规范孩子的作息习惯。

3：如果切实可行，建议征集家长意见，配备专门老师打扫卫生，费用可以考虑分担。

4：住宿生一定要晨练和观看新闻联播。

5：启动学生兴趣团建设，组织学生自我管理，实行轮值。

身体是革命的本钱，孩子们都是长身体的时候，强健的体魄也是学习的动力和源泉。希望学校在饭菜花样和营养方面能

尽可能的达到一定的配备标准。有专门的负责老师检查饭菜情况，询问察看孩子们的最真实的反应。食堂都是投标转包的，保证盈利是应该的，但是和外界想必也不能脱离实际。价格上应该有个统一的标准留住孩子的胃，也就能留住家长的心。

管理在省实验过去的情况咱就不说了，如果就文博实验今年来说，如果领导足够重视，相信从各个层面都有可以参考的案例。严格的管理，是省实验文博学校打响第一炮的开始。我们家长既然选择了这个学校，肯定都是一心一意跟着实验走，拥护实验的管理方针，只要是对孩子好，对孩子的学习生活有益的管理，家长都会坚决拥护和理解。

最后给各个班主任一个建议，就是统一收一定数额的班费，如果需要统一购买资料和物品，烦劳各位班主任多费费心，如果有必要可以联合热心家长自愿统一购买，也免去了外地家长可能会为了一根跳绳就跑的郑州的辛苦，同时也避免了过多的留给孩子银两带来的携带不利。费用明细可以在期中期末家长会时公布。如果需要再续交，校信通通知家长，家长一定也会积极配合。

以上信息由文博分校家长发布于e度论坛，我们看到的不仅是提出意见的家长们，也是对文博分校给予了很大希望的家长们，把孩子寄托在文博，也希望它能更加强大和完善。

学院工作报告的建议意见篇四

1、针对班子上示范课问题：校委会研究决定，于本周开始（4月14日），主抓业务的领导每人上一节示范课，由学校统一安排时间，要求本部全体教师参加这次活动。

2、关于新老教师结对子问题，我校一直坚持这项工作，小学部表现突出，结对子效果好。下一步，我们将重新摸清不知道自己和谁结对子的教师，明确结对子名单，积极开展“一

帮一”互助活动，不断提高青年教师专业水平。

3、电教设施不足问题：开学初，我们已经为每位老师配备了一台电脑，做到了人手一机。下一步就要实现班班都安多媒体设备，学校将多方筹措资金，积极向上级主管部门争取设备，争取早日实现班班都有多媒体的目标。

4、学生课余生活不够丰富，多搞些课外活动：其实我们学校的课外活动还是很多的，每年的新年联欢、庆十一、庆六一文艺汇演、演讲比赛、冬三练活动、校园文化艺术节等，这些常规的活动学校会一直坚持下去。至于其他的课外活动，不是不开展，因为现在的安全问题太敏感，而且现在的形势不允许组织学生外出集体行动，所以我们也不敢开展。

5、定期对职工进行体检：因为现有政策不允许，在条件允许的情况下（即上级主管部门组织）学校很愿意为老师体检。

1、教师年龄结构不合理，严重影响正常的教育教学。学校已经向上级主管部门打报告，申请配备年轻教师。同时我们也不能只是等、靠、要，要充分内部挖潜，调动全体教师工作积极性，通过开展教研活动、教学大赛、名师讲堂等手段不断提高教师业务水平，缓解师资不足等问题，不断提高教育教学效果。

2、信息化教学设备不足：正在筹备安装之中。

3、教师应用信息技术能力差，培训力度不够。希望上级主管部门多创造培训机会。学校也会加大培训力度，利用周三或者放学后时间，由信息主任负责培训指导大家应用信息技术能力，努力做到信息技术与课堂教学有机整合，提高教学效果。

4、学生自主学习能力差。学生厌学弃学的原因复杂，与教育思想，教学氛围有很大的关系，学校要求中小学部要积极探

索开展实效课堂的实践，就像八年一班那样，全员参与学习活动。学校就这一问题正在摸索从小学抓起的方法，已加大“七个一”“八个良好习惯”的养成教育考核力度，相信不久一定会有所收获。

1、提高教师福利待遇。学校会从严格考核制度方面认真执行，尽量减少误代课现象，班主任增加工作量要有相应报酬。至于班主任费用，根据现行政策，任何单位是不允许乱发补贴和奖金的，学校食堂每天免费让班主任进餐已经是一种变相补助了。

2、学生图书资源少。我校图书室图书资源丰富，应有尽有。学校会根据社会发展、学校实际每年增添新的图书供师生阅读。

1、建议学校建食堂，解决饮水问题。学校有幼儿园食堂，为幼儿及教师提供午餐。学生食堂的兴建已列入计划之中。在上级主管部门的支持和帮助下，三年内完成兴建任务。

2、改厕问题：目前学校教学楼内厕所无法使用。因为我镇自来水供应时间在晚5点，而且是隔天给一班水，其余时间都没有水，因此楼内厕所无法使用。只能使用外侧。

无

1、要求上公开课。前面已有，不再重复。

2、严格要求自己。学校一直以来都是本着任人唯贤的原则，任用领导干部。但个别领导业务能力不强，自我要求不严，缺少担当也是实际。今后，学校会有意识的加强领导班子培训，加强学习，严格督促和检查，不断提高领导管理水平和工作能力。

无

这里的问题前面都有，因此不再重复。

总之，学校将严格按照整改措施进行整改，不断创新工作方法，改善办学条件，加强精细化管理，严肃工作作风，争取达到教师满意，家长满意。

学院工作报告的建议意见篇五

因为河南省实验文博分校今年是第一年招生，所以很多地方还不完善。为了能让孩子得到更好地教育和生活，家长们向学校提出来一些建议和意见。

家长们从学习、生活的各个方面，针对学校的不完善之处，提出了大家的意见和建议。

这是实验文博学校吸引广大择校学生家长最大的卖点也是优势。毋庸置疑，师资都是总校本部的老师，值得肯定，但是对于很多家长来说，对班内的各科老师还是缺乏了解，心里没底，只能根据一些道听途说的信息来判断老师的背景资料。所以希望在家长会上能把各班每位班主任和任课老师的基本情况给家长进行介绍，一来这是尊重家长知情权，二来便于互相沟通，三可以避免家长们下面乱猜。

报名之初，当时领导给出承诺是每班最多不超过55人，一共十二个班，结果开学成了变成十四个班，到今天为止，每班应该都有六十个人（今天班里又进新人了。）其实很多家长都能理解到校方的压力，但是家长的心里也都有个底线，就是六十个人已经到了最高警戒线了。如果再进新人，建议校方重新开班，专门吸收后来的学生。从人数上控制，从学生成绩上把关，也是为了明年文博再招新生做的一个典范。文博作为民办性质，已经也应该区别于过去总校在划片生条子生问题上带来的不好影响，学校学习成绩最终是校领导在公众在上级面前最好的力证，相信校领导会高度重视这个问题。

住宿是外地和路远的家长迫不得已而为止，很多同学也考上了其他学校，最终选择了省实验，放弃别的学校更好的住宿条件，本来对实验文博在住宿方面不会有太多苛求，况且文博学校初次招生也已经尽到了无利润的提供，一学期200的住宿费是有目共睹的低廉。但是因为大部分孩子都是独生子女，家长的爱子心切，也希望学校在住宿方面出现的各种问题给予更好的解决。如果因为住宿，让更多的家长纠结，选择在外租住房子势必会影响明年外地优秀生源对实验的择校考虑。

住宿家长意见总和：1：如果可行，不允许学生带手机，考虑安装固话。

2：熄灯后，严格例行检查，规范孩子的作息习惯。

3：如果切实可行，建议征集家长意见，配备专门老师打扫卫生，费用可以考虑分担。

4：住宿生一定要晨练和观看新闻联播。

5：启动学生兴趣团建设，组织学生自我管理，实行轮值。

身体是革命的本钱，孩子们都是长身体的时候，强健的体魄也是学习的动力和源泉。希望学校在饭菜花样和营养方面能尽可能的达到一定的配备标准。有专门的负责老师检查饭菜情况，询问察看孩子们的最真实的反应。食堂都是投标转包的，保证盈利是应该的，但是和外界想必也不能脱离实际。价格上应该有个统一的标准留住孩子的胃，也就能留住家长的心。

管理在省实验过去的情况咱就不说了，如果就文博实验今年来说，如果领导足够重视，相信从各个层面都有可以参考的案例。严格的管理，是省实验文博学校打响第一炮的开始。我们家长既然选择了这个学校，肯定都是一心一意跟着实验走，拥护实验的管理方针，只要是对孩子好，对孩子的学习

生活有益的管理，家长都会坚决拥护和理解。

最后给各个班主任一个建议，就是统一收一定数额的班费，如果需要统一购买资料和物品，烦劳各位班主任多费费心，如果有必要可以联合热心家长自愿统一购买，也免去了外地家长可能会为了一根跳绳就跑的郑州的辛苦，同时也避免了过多的留给孩子银两带来的携带不利。费用明细可以在期中期末家长会时公布。如果需要再续交，校信通通知家长，家长一定也会积极配合。

以上信息由文博分校家长发布于e度论坛，我们看到的不仅是提出意见的家长们，也是对文博分校给予了很大希望的家长们，把孩子寄托在文博，也希望它能更加强大和完善。

在今年的郑州小升初后，在一中各校的搬迁事件、东分及外总的军训事件中，家长们都为了孩子和学校进行了沟通。不管是家长，还是学校，都是希望孩子能顺利度过初中三年的。

学院工作报告的建议意见篇六

一、整改工作开展情况

我局涉及2019年年度社会评价提出的整改意见和建议中的问题共1个，主要是在亲商安商需加强的方面：能够享受市民待遇。

签约民企项目49个，总投资额124.26亿元；

签约湾企项目84个，总投资额1190.47亿元。

全局按季度印发深入各县区、园区项目一线开展协调服务企业活动的相关通知方案，全市各级招商部门运用好“三大平台”相关工作机制，协调解决项目问题，全力按照项目履约

率、开工率、投产率、到位资金率等“四率”推动项目建设。

二、存在问题

（一）项目难布局难落地的问题依然严峻，影响企业投资信心

受项目用地及规划影响，项目排队等土地的问题依然突出，土地供需矛盾明显，往年的项目用地和规划调整未能解决的情况下新引进项目又需要供地，项目的开工率难以保证。选址在工业园区之外建设的项目，如果涉及土地征拆工作的，项目建设往往存在较多不确定因素。此外，我市作为西部陆海新通道枢纽城市，物流项目在自贸区、高新区及钦南区均不同程度存在选址难的问题。

（二）工业园区配套跟不上企业需求，影响企业项目进度

受地方财力影响，部分工业园区只是基本做到三通一平甚至部分项目需要企业业主自行平整土地，项目在建过程中企业需要的配套条件迟迟无法解决，造成项目建设工期迟滞。

（三）联动招商、联动服务工作有待加强

在开展招商引资活动和项目协调服务工作时，政府各职能部门、各县区、园区之间配合度仍有待提升，部分市直职能部门参与招商引资活动的主动性、积极性未能充分发挥，主动服务意识不够，尚未形成部门协作招商引资合力。为企业和项目协调解决问题的思维和意识没能真正转化为主动服务的行为，难以高效解决企业的难题。

三、下一步工作计划

（一）继续紧抓重点专题招商工作

做好“三企入钦”年底招商冲刺，继续精准对接央企、湾企、浙企、中国500强民营企业及有关行业重点企业，加大“走出去”“请进来”的工作力度，开展项目跟踪洽谈。认真做好自治区组织召开的“湾企入桂”“民企入桂”“浙商广西行”等专题活动，争取签约一批重大项目。重点组织做好“民企入桂”等投资促进活动，保质保量完成自治区层面项目集中签约任务。

（二）持续利用三大平台，行成服务企业工作合力

全市各级招商部门把招商引资项目落地建设作为招商引资的核心问题来抓，成立服务企业专班，人人都是“店小二”，倾听企业诉求，加强协调合作，精准施策，多方探索，全力破解项目落地建设遇到的种种问题，让外来投资者真正感受到市民待遇。

钦州市投资促进局

2020年11月30日

机关绩效考评公众评议整改情况报告

街道落实市级公众评议意见建议整改工作报告

绩效考评工作汇报 意见建议

关于年度公众评价意见建议整改情况总结