

最新机关服务工作报告 服务工作报告 (精选9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。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。

机关服务工作报告篇一

我网点紧紧围绕全行改革发展大局，牢固树立“为领导服务、为科室服务、为基层服务、为员工服务、为经营管理服务”的宗旨，转变工作职能，强化直接服务经营管理作用，实现单一管理向综合管理转变，实现常规服务向增值服务转型，通过提升营业厅的服务层次和水平，充分发挥营业厅在全行工作中的枢纽作用、参谋助手作用、组织协调作用，保证全支行工作正常、有序、高效运转。

作为一个对外的服务窗口，首先要给客户提供一个整洁的服务环境。因此，我支行在每次晨会中强调，要求网点人员要保持一个整洁、舒适的环境；其次坚持优质文明服务，让客户满意，愿意来我网点办理业务；再次是保持好的工作环境，树立正确的工作态度，认真、细致和持之以恒的保持优质服务。营业厅必须牢固树立“五个服务”的意识，即为领导服务、为部门服务、为基层服务、为员工服务、为经营管理服务，并把它作为系统工作的着眼点和立足点，要在不断提高自身服务水平和效率的同时，圆满完成各项任务，充分发挥好支行政运转枢纽的作用。

服务优质，态度先行。办公室在服务工作中一定要态度谦和、举止得体、方式恰当。能办的事，力求办的快、办的好，服务到位；不能马上办或不是能力范围内的事，也要解释到位，并做好协助。言语是沟通的基础，营业厅是市分行形象的一

面旗帜，动听的言语、热情的接待是留下美好印象的前提。营业厅服务工作必须从美化语言做起，从每一次接电话、每一次接触中展示我支行的风采。

营业厅服务要做到又好又快，无论是领导交办的任务，还是其他部门、基层行提出的服务需求，办公室员工都要立即行动，抓紧时间，提高效率，争取在第一时间交出满意的服务答卷。在日常的工作中，对营业厅的所有区域进行了划分，每个人都有自己的卫生区，包括大到地面、墙面、玻璃，小到一个椅子、一个服务牌、一个小角落等，确保不留死角。同时要求员工做好营业厅的卫生打扫工作，更要注重加强日间的卫生保持，发现自己的区域出现赃物等就要及时处理。

营业厅一定要做到能办的事情办的快、办的好。这就要求每一位员工熟悉服务流程、通晓服务知识，用过硬的本领实现服务质量的快速提升。每天营业前，大堂经理要检查客户服务区凭证是否齐全，柜员检查现金区凭证是否齐全，必须足够一天的用量。这也是我支行《营业网点管理规定》中的明确规定。这一做法避免办理业务过程中出现凭证短缺，节约了客户的办理时间。另外，由于凭条定位放置，柜员取用方便，既减少了差错事故的发生，又大大提高了工作效率。

通过大堂客户经理在维护营业网点的服务形象方面不断创新服务功能。大堂客户经理在服务秩序、回答客户咨询、受理客户投诉、为客户提供差别化服务、对客户表示关注和尊重等方面发挥服务形象大使的作用，成为营业网点建立和维系客户关系的核心。此外，该行为优质客户开辟绿色通道。对优质客户，建立详细的客户动态信息和管理档案，建立定期联络制度，定时拜访，及时了解和掌握优质客户的需求和意见。在随时为不同客户提供优质服务的同时，尽可能地体现贴心服务的理念。

针对现场管理要求，制定严密的奖罚制度。网点负责人连同营业经理，认真履行服务现场管理职责，以身做责，敢抓敢

管，并随时检查，出现问题及时处理，属于谁的问题就追究谁的责任，并做到与绩效挂钩，使每位员工的积极性和主动性得到最大限度的发挥。

服务创新是银行业完善服务手段、提高服务质量、提升核心竞争力的重要举措，同时也是银行业生存和发展的内在动力。我支行十分注重服务对象的社会性、大众性，服务体系的高效、快捷、安全，将优质文明服务贯穿于业务经营的全过程，更加体现“以人为本”。通过以上措施的实施，有针对性地采强化银行服务创新功能，提升了整体服务水平。

机关服务工作报告篇二

在那里我学到并且提倡如何搞好优质服务，掌握七大要素：

1、微笑在酒店日常经营过程中，要求每一位员工对待客人，都要报以真诚的微笑，它就应是不受时刻、地点和情绪等因素影响，也不受条件限制。微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词。

2、精通要求员工对自我所从事工作的每个方面都要精通，并尽可能地做到完美。员工应熟悉自我的业务工作和各项制度，提高服务技能和技巧。“千里之行，始于足下”，要想使自我精通业务，上好培训课，并在实际操作中不断地总结经验，取长补短，做到一专多能，在服务时才能游刃有余，这对提高ktv的服务质量和工作效率、降低成本、增强竞争力都具有重要作用。

3、准备即要随时准备好为客人服务。也就是说，仅有服务意识是不够的，要有事先的准备。准备包括思想准备和行为准备，作为该准备的提前做好。如在客人到达之前，把所有准备工作作好，处于一种随时能够为他们服务的状态，而不会手忙脚乱。

4、重视就是要把每一位客人都视为“上帝”看待而不怠慢客人。员工有时容易忽视这一环节，甚至产生消极服务现象。这是员工看他们穿戴随便，消费较低，感觉没有什么派头等表面现象而产生的。而现实生活中，往往越有钱的人，对穿戴方面都个性随便，这是他们自信；而衣服根本不能代表财富的多少。咱们在这一环节上，千万不能以貌取人，而忽略细微服务，要重视和善待每一个客人，让他们心甘情愿地消费。咱们应当记住“客人是咱们的衣食父母”。

5、细腻主要表现于服务中的善于观察，揣摸客人心理，预测客人需要，并及时带给服务，甚至在客人未提出要求之前咱们就能替客人做到，使客人倍感亲切，这就是咱们所讲的超前意识。

6、创造为客人创造温馨的气氛，关键在于强调服务前的环境布置，友善态度等等，掌握客人的嗜好和特点，为客人营造“家”的感觉，让客人觉得住在酒店就像回到家里一样。7、真诚热情好客是中华民族的美德。当客人离开时，员工应发自内心的、并透过适当的语言真诚邀请客人再次光临，以给客人留下深刻的印象。此刻的竞争是服务的竞争，质量的竞争，个性酒店业尤为激烈。服务的重要性是不言而喻的，咱们运用各种优质服务，构成自身的服务优势，以期其在激烈的市场竞争中创造更高的客人满意度，使酒店立于不败之地！每个职业都需要讲求团队精神，在愉悦迪也一样。生意比较忙时，同事间都能互相谅解并齐心分担遇到的麻烦。平时也有遇到比较刁钻的顾客，一人有难，其他同事也会及时上去调节纷争，使情形不再恶劣。每个人员分工明确、工作用心，真正在行动上做到了一个好汉三个帮的效果。

平时，我也会和顾客谈天，了解他们所钟爱的歌曲并推荐新曲让顾客满意而归。这样就多了几个回头客，让顾客推荐兄弟姐妹提高了消费率。之后我也会做一些小结，这样日积月累，使我的服务更能为顾客所理解和钟爱。

作为一名服务人员，也会碰到一些挫折和无奈。有些人会觉得小小的一名后勤人员是微不足道的，有些人认为我这个职业是低下而不为人尊重的，但是我要说的是：条条道路通罗马，我为服务别人而愉悦，我为能在那里工作而愉悦！我能为这个群众工作而自豪。我认为我的职业就像一个表，表面转动的时针能给大家带来时刻和欢乐，而里面转动的微小的零部件则是大家难以看到的，但却是必不可少的。

当然学无止境，学到还得运用到以后的工作中，期望领导能多加督促，同事能互相领悟，在以后的工作中提高服务效率，发奋做到一名优秀的服务工作人员。让顾客在“银都酒店世界”感受到不一般的愉悦。

机关服务工作报告篇三

乡党委、政府一向重视老干部工作，把老干部工作纳入重要议事日程和目标管理范围，成立了离退休干部工作领导小组，由党委副书记任领导小组组长，亲自抓老干部日常工作。

乡党委、政府开展多项活动，丰富离退休干部的精神文化生活。在重阳节、“七一”建党日等重大节日，召开老干部座谈会，关心他们的生活情况，并征求他们对我乡工各项作的意见和建议，鼓励他们在锻炼好自己身体的同时，充分发挥自己的余热，为经济社会发展添砖加瓦。乡老协支部坚持离退休干部每月一次政治学习和组织生活制度，及时向离退休干部传达上级会议精神，使他们及时了解了全乡各项事业发展的情况。

三、关心生活，使离退休干部在物质上有所依靠

我乡严格执行离退休干部工资标准，从不拖欠老干部的一分退休钱，保证老干部的退休金每月按时发放到他们手中。此外，我们坚持在重阳节、春节等重大节假日慰问老同志，把节慰问品或慰问金送到老同志手上。

乡离退休干部工作领导小组坚持做好老干部来信来访工作，认真倾听老同志的意见，尽心尽力解决老干部的实际困难。今年以来，我乡没有发生一起离退休干部到乡及乡以上部门上访的事件，有力的维护了离退休干部的稳定。

机关服务工作报告篇四

__县地处__市中北部，全县15镇3乡4场，314个行政村，人口48万，其中农业人口36.3万，国土面积2531.73平方公里。__县是一个农业大县，属全国商品粮生产基地，是联合国粮食组织确定的18个可持续发展试点县之一，盛产水稻、柑桔、花生、生姜、大蒜、竹木，其中水稻常年产量达8.47亿斤。

20__年，__县邮政物流局在省、市局领导的关怀和指导下，通过全局人员的共同努力，较好地完成了市局下达的各项任务。1—6月份完成业务收入56万多元，占年计划的56%；（其中农资分销与邮购业务完成44万多元，占年计划的68.7%，一体化业务收入完成11.3万元，占年计划的31.4%，与去年同期增长92.3%），1-6月份共销售早、中、晚稻种子36405斤；化肥651吨；日用品241062元；农药497239元。

我们的主要做法是：

在农资业务发展过程中，由于邮政农资是专卖产品，市场开发有一定的难度。我局开始大部分农村邮政所长对农资产品销售产生畏难情绪，特别是农村邮政所实行经营承包后，农村邮政所长感到对经营承包人员的管理失控，都反映经营承包人员是由县邮政局垂直管理，所长管不了他们，农资销售也会带来阻力。针对这一现状，__物流局领导及时向邮政局领导汇报。*局长明确指出：邮政物流实行专业化经营是经营改革的一种模式，与邮政仍然是一个整体，要做到经营分开心不分。并多次在所长会议上、职工大会上强调：邮政物流实行专业化经营，是改革的需要，是发展的需要，要继续同

邮政物流齐心协力发展好邮政农资分销业务，不得以任何理由消极对待。*局长还在经营承包人会议上重申：农村邮政营业投递实行经营承包，是改革的需要，也是业务发展的需要，应该兼办好农资分销，要紧密合作，共谋发展，把__的邮政农资分销做大做强。在县邮政局的大力支持下，我局员工充实了力量感、增强了信心、明确了方向。明确所长为农资分销业务第一责任人，坚持以人为本发展农资业务。春节过后，在征得县邮政局领导的同意，安排了全县农村邮政所长到外地参观学习，进一步提高了他们发展业务的积极性，使我局农资营销队伍更具战斗力。另外，平时只要所长、乡邮员及经营承包人员来县城办业务、进农资，我们都以情相待，一杯热茶、一餐便饭，热情招待。通过人与人的交往，彼此之间都感到有信任感、有责任感。一致表示要同邮政物流局并肩共同做好农资分销业务。如__邮政所乡邮员曾仁根，每天在做好邮件报刊投递的同时，积极配合连锁店人员做好农资分销业务。每次下乡，都要捎上好几样农资产品，一边投递，一边销售，做到投递、营销两不误。而且亲自将农药送到农户家中或田头，深受农户称赞，截止6月份已销售农资3.4万元。

邮政农资分销连锁店，是__农资销售的主渠道。连锁店的人员、地理位置的选配，是影响农资销售好坏的决定因素。目前我局邮政农资分销连锁店有15个，委托经营代办点86个，在我们力抓渠道建设的同时，社会上包括农技部门销售农资的经销店也雨后春笋般的冒出来，各乡镇、农村比比皆是。另外，农资质量、价格市场混乱，也是影响我局农资分销的一个因素，导致部分邮政所业务发展积极性不高，队伍不稳定。如__、__两个邮政农资分销连锁店，20__年基本处于瘫痪状态。为尽快改变这种不利局面，收复失地，抢占两个乡镇的农资销售市场，经向县邮政局领导建议，及时更换了金滩邮政所所长，并对连锁店的人员进行调整。目前，该连锁店在新所长到任后，市场立马被撬开，并带动了__连锁店的销售热潮。我们还对连锁店地理位置不符合“三农”要求的重新选择新址，调整人员。如__邮政农资连锁店，我们选择

了集市贸易人员密集的地方租赁下来开办此店，并重新选聘了一名有积极性、有销售经验、有销售能力、能吃苦耐劳的当地农户经营。逢圩日守店销售，闲圩日深入田间地头上门销售，日平均销售额为3000多元。地址、人员的调整，使该连锁店的业绩取得立竿见影的效果，前来购买化肥、种子、农药的老表络绎不绝。我局有农资连锁店及代办点的规范建设、精细管理，不仅为服务三农搭好了平台，方便了农户的购买，更扩大了销售规模。

心有多大，市场就有多大，要想占领市场，就得制定一些激励政策及考核办法，来调动广大销售人员的积极性。目前，__县邮政物流拥有一支强大的农资分销体系，网络人员精明、灵活、有条不紊地顺利发展，这还得从管理层次谈起。在20__年工作中，我们首先制订了“首季开门红农资分销业务竞赛考核办法”，以县邮政局红头文件形式下发到全县各邮政所，明确了竞赛目标，下达了计划任务。对完成计划的单位奖励1000元，超计划目标值的单位奖励20__元。为了充分调动邮政所长的积极性，还特别制订了邮政所长的激励政策。明确规定了对完成农资销售计划任务的单位，按农资销售额的1-2%返利。完成目标值的单位按农资销售额的2.5%返利给所长。另外，为了调动全局人员的销售积极性，从负责人到员工全部实行风险金考核制度，对完成计划的60%以下者风险金不予返回，超计划部分按比例给予奖励。政策的出台，有效地调动了全体销售人员的积极性，对农资业务的发展起到了推波助澜的作用。如__邮政农资连锁店，截止6月底，共销售化肥140多吨，农药销售额达到25万元。该连锁店在曾仁炎所长的带领下，做到早开门、晚关门，尽量满足农户的需求。正如曾仁炎所长坦言“开店就是要吃得苦，俗话说得好，‘开店容易，守店难’，我们就要一种良好的心态，去满足客户的需求，才会赢得市场”。曾仁炎不仅是这样说的，还是这样做的。5月20日天快黑了，忽然接到来村一农户打来的电话，说因没有时间上街买农药，明天又急着要杀虫，曾所长二话没说，立即拿好该农户急需的农药，骑上摩托车就消失在夜幕中，来回10多华里路程，硬是将该农户急需的药水

送到他家。该用户接到货后握住了曾仁炎的手，激动地说：“有您这种服务，我这一辈子都忘不了，今后的农资全部到您店里买。”这也充分说明良好的服务，会带来良好的效益，会带来更大的市场。

我局在农资分销业务发展中做到求真务实，紧跟省、市局的部署，稳抓稳打。5月27日，我局根据省、市局的要求，及时召开了全县邮政所长、经营承包人参加的“激情盛夏”农药突击战动员大会，会议提出，要发挥好三大优势：一是发挥好邮政品牌优势，以百年邮政为品牌，搞好这次突击战；二是发挥好网络资源优势，通过连锁店、代办点、乡邮员做工作；三是发挥好强强联合优势，通过厂家促销及奖励政策做大农药销售。确保六个到位：即“认识要到位、职责要到位、资金要到位、服务要到位、货源要到位、激励政策要到位”。会议途中，我们利用空闲时间请几位在农资销售工作中做得比较好的负责人介绍了经验，启发大家对农资分销业务的积极性。

我局农资分销业务虽取得一定成绩，但离上级的要求和与兄弟局相比还有很大差距，我局将进一步转变观念、加快发展、改善服务，多一点创新思维，多一点求索精神，多一点市场经济意识，不断提高业务发展质量和发展速度，确保全年各项计划任务的圆满完成。

机关服务工作报告篇五

热情好客是中华民族的美德。当客人离开时，员工应发自内心的、并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临，以给客人留下深刻的印象。现在的竞争是服务的竞争，质量的竞争，特别酒店业尤为激烈。服务的重要性是不言而喻的，我们运用各种优质服务，形成自身的服务优势，以期其在激烈的市场竞争中创造更高的客人满意度，使酒店立于不败之地！

当然学无止境，学到还得运用到以后的工作中，希望领导能

多加督促，同事能互相学习，在以后的工作中提高服务效率，努力做到一名优秀的服务工作人员. 让顾客在“银都酒店世界”感受到不一般的快乐。

机关服务工作报告篇六

一年来，全县供销社系统坚持为农服务方向，拓宽为农服务领域，提高为农服务水平，积极推进以“四大经营服务网络”为主要内容的农村现代流通服务体系建设，扶持发展合作经济组织，做大做强龙头企业，加强基层组织建设，开放办社，开拓经营，深化改革，创新机制，转变作风，科学发展，年度工作取得明显成效。

我社以抓好四大经营服务网络建设为依托，推行现代市场营销模式，促进我县农村现代流通服务体系建设，继续按照《县供销社20xx-2010年网络项目建设计划》的部署，突出以农资连锁经营网络建设为重点，认真组织实施。

1、着重规范农资连锁经营网络。注册成立了县供销社惠农农资连锁经营配送中心，经工商、安监等单位认定，规范建立农资连锁乡镇直营店33个，农资连锁村级加盟店255个。进一步完善了县乡村三级农资连锁网络，村级网络覆盖面达83%，按照统一标识、统一采购、统一配送、统一服务的要求开展了农资下乡系列活动，并对各农民专业合作社及新农村建设网点实施免费送肥帮扶，我社开展农资下乡系列活动的报道先后在省市县电视台播出。认真贯彻落实《县县级化肥淡季储备管理办法》，积极承担县政府委托化肥淡季储备任务。据统计□20xx年年销售农资60290吨，实现销售额9043万元，比上年同期递增12.5%，实现税后利润13.97万元，同比增长13.6%，完成淡储化肥20xx吨。为全县化肥市场的稳定提供了充足的农资保障。

2、着力发展农副产品流通网络。规范和完善了县水果批发市场及蔬菜交易市场，组建各类农民专业合作社15个，发展乡

村农副产品购销网点30个，综合服务站60个□20xx年通过农副产品流通网络的作用，带动5000多户农户，助农增收4000多万元。此外，结合我县土产公司近年来在农产品购销服务方面所做的工作和取得的社会效益，该公司正积极申报“新网工程”便民惠民以奖代补项目，以争取政府相关部门和上级社的大力支持，更进一步促使其打牢发展基础，增强服务实力，发挥更大的作用。

3、切实巩固日用消费品连锁经营网络。坚持开放办社的方针，因地制宜，因企制宜，在中心社所处圩镇及农村村组采取职工参股、合作、资产招商等形式，巩固建立18个乡镇日用消费品超市和60个村级农家店，175个烟花爆竹经营点。同时还启动了大汾中心社为农服务大楼建设，建筑面积900多平方米，该大楼的建设将为日用消费品连锁经营网络创造新的平台。

4、努力构建再生资源回收利用网络。通过以县社网络建设中心县土产公司为龙头，成立再生资源回收利用协会，建市场办工厂，基层社和社区联合建网点，整合社会资源构架网络布设网点，广泛吸纳社会人员参与收购，逐步形成与城镇发展相适应，集社区回收、市场集散和加工利用三位一体的绿色回收网络体系，截止20xx年底，全系统已建再生资源交易市场1个，加工企业2个，乡村回收网点75个，为推进我县循环经济的发展努力构建节约型社会积累了经验。

1、围绕当地主导产业和特色农产品，积极扶持做好龙头企业。

近年来，我社坚持在参与农业产业化经营中致富农民，发展自身，重点培育农业产业化经营中具有当地主导产业和特色农产品的龙头企业，并通过与专业合作组织及龙头企业的对接，同广大农户结成经济利益共同体。五百里井冈特产有限公司是我社与当地民营企业联合创办的以研发、生产、销售井冈山地区农副土特产品为主的一家专业合作企业，并采取“公司+基地+农户”的模式经营，公司利用五百里井冈优越的自然环境和丰富的文化资源，以基地建设，精深加工，

带动当地金桔、油茶、黄豆、红米、南瓜、红心薯等产业的发展。目前公司拥有原料供应基地30000多亩，配套产品生产线4条，形成年产金桔鲜果800吨，初榨茶油110吨。20xx年公司的购销额达1201.4万元，同比增长10.2%，实现税后利润48.8万元，同比增长12.7%。

2、切实抓好各专业协会的管理，发挥合作经济组织联合会的职能作用

一是农资流通协会通过帮助会员开拓市场，提供信息，维护会员权益，加快农资连锁步伐，探索连锁新途径等方式充分发挥了其职能作用。二是烟花爆竹流通协会从确保安全经营、承担市场责任的高度出发，开展了一系列维权、协调、服务、自律工作，从而维护了全县烟花爆竹安全经营秩序，确保了供销社在烟花爆竹批发经营中的主导地位。三是再生资源回收利用协会通过协调和规范回收专业市场和城乡回收网点，为发展当地循环经济、配合农村新型城镇化和生态文明建设以及减少环境污染发挥了重要作用。四是农产品经纪人协会从为农产品提供产前、产中、产后服务入手，帮助农民和涉农企业解决一些实际问题，真正做到维护好、实现好广大农民和涉农企业的利益。五是发挥合作经济组织联合会的作用，通过联合会进一步加强行业自律，协调各方面的关系，维护自身的合法权益。

基层社是供销合作社参与建设社会主义新农村和农村现代流通服务体系的主力军和前沿阵地。我社在抓好企业改制扫尾工作的同时，把基层社的新建与改造作为工作重点，统筹规划，严格管理。

1、理顺基层社体制，完善内部管理机制。我社按照以大乡大镇及经济区域组建中心社的思路，以“六有”中心社为发展目标，进一步加强内部经营管理。现已组建6个中心经济区基层供销社，返聘企业工作人员26人，为规范企业工作人员聘用上岗行为，我社制定了《企业工作人员聘用上岗暂行办

法》，从制度上规范了企业工作人员聘用的对象、条件、聘用原则、聘用的办法和程序以及聘用期间的奖惩等，从而使我社在企业工作人员的聘用上真正做到了公开平等、竞争择优。同时，我们进一步规范企业经营目标管理，完善年度考核方案，侧重对网络建设及改制维稳等方面的考核，并加大了奖惩力度，从而进一步调动了企业工作人员的积极性。

2、继续做好对改制职工的服务工作。一年来，我社积极为企业退休职工参照国有改制企业标准办理了医疗保险，帮助企业下岗职工办理再就业优惠手续，从而使他们能充分享受到相关社会保险补贴和税费减免等政策优惠。同时，我社为改制职工妥善解决有关困难和问题，有效化解了各种矛盾，推进经济社会稳定和谐发展。

3、狠抓安全管理。把安全生产经营作为工作的重中之重，建立健全了安全隐患排查治理工作责任制，积极开展了矛盾纠纷排查调处集中行动和安全生产月活动，进一步强化烟花爆竹安全经营管理，切实维护了全系统改革发展的稳定局面。

机关服务工作报告篇七

一、加强组织领导，规范目标责任□xx年，我镇将农村公益性服务纳入全镇重要工作，强化了做好农村公益性服务工作的责任，一把手亲自抓，分管领导具体抓，分别与农技、农机、水利、水产、文化、村镇建设等6个服务中心负责人签订了工作目标责任书（计生办和畜牧技术服务中心由县级业务主管部门与之签订），将农村公益性事业服务管理责任完成情况与工资相挂钩。

二、完善工作方案，规范了项目设置。为了使我镇农村公益性服务工作落到实处，年初，我镇分别制订了农业（种植业）、农业机械、水利、水产公益性事业服务考核管理办法》，进一步明确了公益性服务工作责任、服务项目、岗位设置、管理和考核办法。

三、依法公正操作，规范合同管理。我镇按照《合同法》的规定，由镇政府或县级业务主管部门与服务组织或人员签订了服务合同，有些服务中心（如村镇建设服务中心）还与服务人员签订了劳务合同，约定了双方的责任、权利和义务，包括服务内容、经费标准、时间要求、考核估算、兑现办法等事项。

四、建立考核体系，规范日常管理。为了提高全镇农村公益性服务的服务质量，我们通过创新工作方法，建立了公益性事业服务台帐和公益性事业服务情况考核台帐。我镇对每一个项目建立了服务台帐，对服务人员提供的每一项服务，都由农民在服务台帐上签字，镇政府定期对服务台帐上的各项内容进行抽查，作为服务合同考核的依据，避免了因平时管理失控而造成重大损失。在年终组织县镇人大代表、政协委员及相关部门负责人对农村公益服务目标责任落实情况进行考评，严格按考核结果兑现服务费，真正做到“农民签单、政府买单”。

五、设立财政专账，规范经费管理□xx年，我镇严格按照合同要求对“农技、农机、水利、水产、文化”等服务中心兑现“以钱养事”资金，结合平时日常管理和年终考核的结果，按规定将服务合同金额预拨和结算兑付到每一承担服务的单位和个人。我镇签订“以钱养事”服务合同的单位有5个，合同预算资金xx万元（其中：农技xx万元、农机xx万元、水利xx万元、水产xx万元、文化xx万元），年底实际发放xx万元（其中：省补贴xx万元、镇拨款xx万元。分解到各中心为农技xx万元、农机xx万元、水利xx万元、水产xx万元、文化xx万元）。

六、服务人员观念大转变，工作热情大大增强□xx年，我镇加强对服务人员的服务观念教育，通过树立先进典型示范等形式，使服务人员在思想上树立以公益服务为职业，增强干好公益服务的信心。大多数服务人员做到以公益服务为已任，

以农民群众满意为出发点，一心一意扑在公益服务工作上，如农技服务人员xx在稻飞虱防治关键时期，成天顶着烈日，指导农民用药，为达到最佳防治效果，他手把手教农民配药，对没有劳力的农户，他亲自下田打药。在他的努力下，稻飞虱没有给xx镇造成大的危害。

我镇xx年建立“以钱养事”新机制取得了较好效果，使政府的公益性服务职能得到加强，为农服务质量得到提高，服务人员收入得到保障。

机关服务工作报告篇八

在端午节这一天，莆田园管理处与业主举行包粽子活动，每个人都洋溢着笑容，高高兴兴地参与到活动中来，每个人都收获满满，展示自己的成果。

为了美化环境，使得小区车辆摆放整齐，莆田园管理处工作人员为业主规整自行车停放秩序，提示业主按照规定停放车辆。

夏季进入多雨季节，莆田园管理处工作人员检查排污泵运行是否正常，随时做好防汛工作准备。

检查带电设备是否有漏电现象，保证正常运行。

为做好夏季防汛工作，莆田园管理处多次组织员工进行消防演练，取得了非常好的效果，为防汛工作打下了坚实基础。

为给业主营造一个舒适、安全的居住环境，莆田园保洁员定期检查各自负责的区域卫生状况。

大雨过后，保洁员和保安们一起清理小区喷泉池内积水，以防时间长了容易有水垢。

夏季蚊虫滋生，在蚊虫消杀的同时，保洁员及时对绿化带进行松土养护，以此来确保绿化带的健康生长。

1、消防电梯安全应急演练活动;2、进行防汛演练，迎接比赛;3、端午节包粽子活动。

1、一号楼自行车停放问题，车辆多，停放区域面积小。2、小区晾晒问题未解决。

机关服务工作报告篇九

为进城人员、返乡人员和外来人员提供政策咨询、就业服务、技能培训和鉴定、社会保险参保接续、维权等工作。市政府出台了关于印发年市政府为民办实事项目及实施细则的通知》将全市9个开发区建成“新市民”综合服务中心工作纳入市政府年为民办实事项目。下发了关于稳定和促进开发区招工就业的若干意见》明确提出在各开发区按照统一标准建设新市民综合服务中心。

市政府办公室下发了关于建立新市民综合服务中心的意见》进一步明确了全市经济开发区新市民综合服务中心建设“日程表”提出到年底，全市各省级经济开发区、湖滨新城、工业园区、市软件与服务外包产业园均要建立新市民综合服务中心；年底，全市所有就业人口超过5000人的其他工业小区均要建立新市民综合服务中心。

市委办公室、市政府办公室又联合出台了关于印发市委、市政府年度重点督查事项的通知》将此项工作纳入市政府重点督查事项，实行月月考核、季度检查、半年通报，确保如期落实到位。同时，市人社部门主要负责人定期带队赴各开发区开展检查，解进展情况，加以督促推进。

进一步加大资金投入，将新市民综合服务中心建设项目同时列入年市政府为民办实事“续建项目”坚持“同城待遇”原

则。完善服务功能，扩大服务项目和范围，提升经办水平和能力，为开发区新市民提供的各项贴心周到服务，极大地增强他幸福感和归属感。

市经济开发区的新市民综合服务中心已接待来访咨询的农民工达1.2万人次；为115户外来农民工子女办理了入学手续，为79户外来农民工办理了户口转移手续。另外，举行了广场放映电影、篮球比赛等文体活动，丰富了农民工的文化生活。省农民工办年第4期，总第87期简报对经验做法进行了专门介绍；《中国劳动保障报》《工人报》等也先后刊登了的特色做法。