

# 团委工作报告总结 学校团委工作报告总结 (优秀9篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么什么样的报告才是有效的呢？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。

## 团委工作报告总结篇一

说到出差，大家都十分羡慕，可谁又明白出差的苦楚。

虽说在樟树生活了近三年，药交会几乎也是年年都参加，但以前去都是以参观者的身份，说实在的也就是去凑凑热闹而已，而这次去却是以参展商的身份，好奇而又兴奋的心里压力自然也就增加了不少。在学校的时候曾在正邦集团实习过四个月，对坐车出差更是家常便饭，所以对环境的适应力也就大大加强了。

3月20日上午9点多，我和王部长一同从樟树汽车站出发开始了我们为期四天的出差之行——南京药交会。20日午后我们到达南昌，在超市买了些火车上应食用的“粮食”——泡面、矿泉水等；买好了储备粮我们就在一家小面馆草草的吃了午时饭，之后就直赶火车站。

午时2点29分我们从南昌火车站出发，在火车上颠簸了一个午时另加一晚上才敢到充满古文化之都——南京！为了抓紧时间办事，我们早餐都没吃就直接去找住地，南京的销费实在是高，我们只好找了个差些的小旅店住下，放下行李立刻赶往目的地——南京国际会展中心。外面的天气阴沉沉的，眼看就要下雨了，可我们一点也不敢耽搁时间，我们明白公司也不容易，要拿出这么多钱来就是想透过药交会将公司推向江苏、广至全国，透过这个平台能够将我们公司的品牌形象大

大提升，让全国人民都明白江西有我们五洲，记住我们五洲团结同心、康泽世人的精良团队！

为了第二天的药交会能开的更加成功，我和王部在会展中心都精心的布置我们的展位。因王部有多年的经验，对布展也是条条理理井然有序的进行着，展位的布置也就在简单的过程中完成。

透过这次出差，让我锻炼了胆量同时也长了不少见识，所以我也很珍惜这次出差的机会。我本着尊重我工作的态度，我努力去做。南京药交会的工作就此告一段落，以后的我还需要领导多多支持与指教，争取把工作做的更加出色！

## 团委工作报告总结篇二

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。

作为一位新员工，本人透过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，期望公司以后有时光能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时光补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；透过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房状况；透过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了必须了解熟悉得状况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一齐培训新加入的员工，让厂房

部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就能够逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时光。我们部门会充分的根据实际状况、时光特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

二、制订学习计划。

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的资料，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还期望公司给与我们业务人员支持)。

三、加强自我思想建设，增强全局意识、增强职责感、增强服务意识、增强团队意识。

用心主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的潜力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，期望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我期望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮忙。展望x年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争

取的单，完善厂房部门的工作。相信自我会完成新的任务，能迎接新的挑战。

## 团委工作报告总结篇三

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。

## 团委工作报告总结篇四

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，冯瓴中心校团结协作，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。20xx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冯瓴中心校举行，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水平的提高。

### 二、教育教学工作

们共有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20xx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。

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，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□20xx年度冯瓴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“冯瓴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《冯瓴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。冯瓴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

题)，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。20xx年12月30日上午李主席带着慰问金专程来到冯瓴乡中心学校，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

冯瓴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、湍西小学、桃元小学、马湾小学的教室和新仓学校(原冯瓴初中)的教学楼得到了加固维修，投入资金近130万元。

冯瓴条件差、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，湍西小学创办寄宿制小学；
5. 认真做好招生工作；
9. 认真做好安全稳定和教育宣传工作；
10. 加强民办教育的管理工作；
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。

## 团委工作报告总结篇五

本人于90年3月进入xx公司，参加工作，具有较强的工作职责心、尽职履责潜力、服务服从意识和较高的专业知识水平。从1990至20xx年，我在xx公司从事气焊切割作业。20xx年以后我就改为劳资员，本总结是在改为劳资员以后，对所从事的



劳资工作进行的一些总结。劳资员的主要工作，第一是劳资管理，第二是公务事情，第三是成本核算，因此，本人总结也以此三条依次展开，进行叙述。

## 第一：劳资管理

在我改为劳资员以后，我遵守公司的规章制度，执行领导的行政指令，严格按照规定履行工作职责，忠于企业，团结、协作、诚信；保守公司机密；负责公司现场所有人员工资的制单、汇总、装订，并与队部持续联系，配合财务工作，带给有关资料；负责人力资源调配工作，建立健全职工进出的流水台帐；及时准确地作好劳动工资统计工作，作好各类台帐、报表，带给有关经济指标，按时上报上级所需的各类报表；熟练掌握有关劳动政策及相应的法律法规，精通本岗位业务，努力学习，不断提高自身的业务素质。

在工程项目的劳资工作中，个性是有劳务分包的现场，劳资员的事情个性多，马虎不得，务必仔细的一件一件的办理。从项目所有人员进厂以后，所有人员的衣食住行，劳资员务必合理安排有效管理。管理的同时需要与经理部相关领导协调，并作出一些具体的相关规定。如房间几人一间，那些人身体状况如何，是否适合睡上铺如有劳务人员，还要思考是否与职工要分开，是否与职工同吃同住，如不同吃同住，还要另行为劳务人员思考吃住问题。所有人员的行李铺盖都要有借用手续，或按规定交纳抵押金，都务必细心的向各施工人员讲清道明让他们配合劳资作好各项工作。在工程项目中，另外一个比较头痛的事情，就是吃。如果项目有大食堂，职工买饭票还好，劳资员省事很多，如果是队部食堂，那就要时刻操心，务必从食堂人员、买菜人员及渠道、职工伙食的菜谱，一一抓起，否则职工就会有怨言。当然，众口难调，我的办事原则，只要多数人说好，那就是好了。在办事过程中，最重要的事情就是工资。工资的管理，直接影响到工人的干活。如工资做错，工人就会来找你理论；工资作少了，工人会找你来抱怨，总之，在管理过程中，我一向按照公司文

件进行工作，决不夹杂私人感情，个人恩怨等，一切要以讲道理，摆事实为准，这样才能以理服人。同时保证，所有参与施工人员的工资及时发放，避免因工资事情闹出不愉快不协调的事情。

我总结的劳资员的劳资管理工作，就是要精、稳、准。精：就是一切要细心，从每件小事抓起，这样才能保证大事有成。所谓小事，就是衣食住行，所谓大事，就是项目成功。稳：所谓稳，就是遇事不要惊慌，出了事情就务必立即解决。所谓准：就是工资表、各项报表作的要准，不要有错，多个小数点，少个小数点都将会造成不可估量的错误。

## 第二：公务事情

劳资员又叫劳资办事员，所谓办事员，就是领导或则公司安排的公务事情的.办-理.。在多年的公务办事中，首当其冲的就是公司文件的学习和宣传，让每位职工及时了解公司的最新信息，和最新管理制度。如20xx年1月份，总公司对所有在册职工群众嘉奖事宜，本人将其宣传后，现场每位施工人员无不高兴倍至，对公司的未来充满了期望，干起工作来，更加充满斗志。一支充满激情的队伍，无不战无不胜的。俗话说的好阿，悲哀末大于心死!只有要理性、有激情、有斗志，什么样的工程，我们的职工都能将其顺利完成。这就是宣传的作用。办事过程中，还有职工的考核、升职、班组的承包与建设等，我一一根据队部下发的最新通知和信息及时落实反馈给现场所有职工，决不耽误职工的个人前途。办事过程中，还有许多杂事的.办-理.，如办公用品的采购，急发事情的处理等等，总之，只要是本职应做的事情，我都一马当先的完成，决不推委扯皮。在越南施工现场的管理中，取得如下成效：班组的建设与管理得到加强;加强了班组培训学习。班组长的职责直接影响影响现场的工作质量和进度，因此，在20xx年度的班组建设中重点加强了班组长的培训与学习(如职工转正、评技等)，使他们真正发挥技术骨干和模范带头作用;现场管理有效的得到改善等。

### 第三：成本核算

劳资员的另一主要工作就是成本核算。所谓，工程施工，走在最前面的就是效益，效益要靠成本来控制和管理，这就促成了我们劳资员承当起另一大事情就是成本核算。成本核算，我认为就是一个小孩蓄钱罐的管理办法，要不停的往里放，少往外拿，这样钱就会越积越多。工程管理中，我抓住主要的进钱点，也就是工程款，每个月生产都会有进度，就滋生出了进度款，这也就是我成本收入控制的来源，另一重点就是支出，主要是材料、机械和其它消耗。在成本不变的同时，减小开支也是成本控制的一个办法。作为劳资员，不仅仅要抓收入，还要控支出，对成本进行控制，然后在支出与收入的总体核算下，计算出是否盈利或亏损。作为劳资员，我每月底根据实际状况，作出成本核算表上报队部和现场施工领导，让队部和现场领导能及时了解现场成本状况，并及时采取措施，如节源减流，合理利用机械，有效安排施工人员等。在工作中，我坚持：在工作中学习，在学习中工作，不断积累经验，不断进步。我全面学习了公司的内部劳动定额，化工行业定额、全统定额等，因为这，就是成本核算的基础，以此基础和合同，对现场进行控制和考核，有效的节约成本，最大的促进收入。

总结：当然，在工作中也存在不足之处，如经验尚浅，专业水平略有不足，有很多地方做的不到位，不够熟练。总之，在工作中，我会不断学习，不断提高自己的业务技能，不断的促进自己，使自己成为合格并优秀着的劳资员，为公司的繁荣，挥洒自己辛勤的汗水。

## 团委工作报告总结篇六

一、进一步完善团委组织机构依据《中国共青团团章》和我校团委实际工作的需要，在学校领导的大力支持下，进一步完善了我校团委的组织机构。团委书记负责学校团委全面工作及学生会管理工作；年级团支部任组织委员，负责发展新团

员、团籍整理、团费收缴、团关系转接工作;大胆开展工作,组织了一系列活动,都出色的完成了本职工作。

二、落实团委的组织工作认真落实发展新团员、收缴团费、整理团籍、团关系转接和团干部培养等各项日常工作。1、经过各班班主任、团支部选拔推荐和团委认真严格的考察,在“五四”青年节前,发展了一批新团员。2、针对高三毕业生和高一新生,及时组织了团关系转接工作。3、及时完成团费的收缴工作,并按团工委的要求上交。4、加强了对各班团支书的选拔培养工作,十一月提高其工作潜力,加强了各班文体活动的开展。

三、让学生会成为学校管理的好助手我校学生会工作由校团委全面负责,学校领导全力支持、高度重视学生会工作。由于高三同学学业紧张,退出学生会,为保证学生会工作和学校管理工作的正常有序,在学校范围内公平、公正、公开的举行学生会部分职务的招聘。经过严格选拔,更多优秀的同学参与到为学生服务的学生会工作中来,为学生会补充了超多新鲜血液,学生会组织充满活力。为落实好学生会工作,让学生会真正成为学校管理的好助手,注重平时对学生会干部的严格管理和培训,使他们不断提高管理潜力和管理水平,不断改善工作方法,不断增强服务意识,切实维护了广大同学的切身利益,为协助学校政教处搞好学生管理做了超多用心有效的工作。同时,用心引导学生会的同学参与组织学校的文体活动,丰富了我校的校园文化生活,成为全面提高学生的整体素质的保障。

有激情、有干劲,但缺乏经验。校团委用心配合政教处工作,组织班主任工作论坛,发挥老班主任的帮扶作用,使年轻的班主任迅速成长。高中班主任工作做的有声有色。六、工作存在的问题20\_\_年的团委工作中,我校团委有开展成功的工作,但也在工作中存在了一些问题:1、宣传工作还不够到位。每次活动开展好后,信息报送工作还不够及时。2、教工团支部的建设还需进一步加强和完善。由于青年团员教师流动性

比较大，导致了教师团支部各项工作的滞后。3、团员学生理解学习的参与率不高。在一些活动中，我们见到的都是用心分子，而大部分团员同学参与的机会很少，今后将努力改善，为更多的团员学生带给实践的机会和展示的舞台。团委的工作充满了挑战性，我们务必不断的更新理念，在实践中摸索工作经验。学校无小事，事事皆教育，团委工作又是德育教育的前沿阵地，它的工作渗透在教育教学的各个方面，因此，多份职责，长抓不懈，创新德育策略，必须会结出累累硕果的。在本学年的工作中，我们在不断地总结反思，在我们的工作中还有诸多不足之处，有待于今后改正和提高。在今后的工作中，我校团委将不断提高管理水平，为学校的教育教学带给更优质的保障服务。

## 团委工作报告总结篇七

以下提供一篇工作报告给大家参考！

尊敬的领导、来宾、代表们：

大家好！

今天，共青团嘉积中学海桂学校第二次团员代表大会胜利召开了，我受学校团委委托向本次大会做工作报告，请代表们审议，并预祝大会取得圆满成功！

两年来，我校团委在嘉积中学党总支的直接领导下，在上级团委的关心和指导下，在全体团干、团员及广大师生的支持和努力下，我校团工作不断开拓新局面。我校团委坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，以党的xx大和团的十四大及xx大精神为指针，紧密围绕当前形势和学校中心工作，深化爱国主义教育，积极推进团的思想建设，组织建设和活动建设，不断加强团员意识教育，着力培养广大团员青年的创新精神和社会实践能力，努力使我校青年团员在学校精神

文明建设中充分发挥生力军作用，在争创“一流学校”的过程中发挥了重要作用。

这次大会的主要任务是：听取和审议我校共青团第一届委员会的工作报告；讨论和决定我校共青团今后的奋斗目标、工作任务；选举产生第二届团委委员会。

## 第一部分工作回顾与体会

两年来，我校团委在校党支部的领导下，在共青团琼海市委的关心和指导下，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指针，以推进共青团工作现代化为抓手，以培养“四有”新人为目标，大力提倡科学精神和创新精神，团结、带领广大团员青年紧紧围绕学校工作大局，深化思想教育和社会实践活动，不断加强自身建设，积极推进素质教育，我校共青团工作实现了新发展、新超越。

### 一、坚持以作为求地位，着力推进思想建设的发展。

人的素质，最重要的是思想道德素质。我校团委对团员进行思想道德教育的过程中，坚持以邓小平理论和“三个”代表重要思想为指针，以校训“厚德、自强、博学、创新”为主要内容，结合《公民道德建设实施纲要》和《关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设的若干意见》，组织丰富多彩的活动吸引青年、凝聚青年、教育青年，初步形成了以科学理论武装人、以爱国主义鼓舞人、以仪式教育提高人、以特色活动培养人、以先进榜样激励人的教育模式。通过团组织的努力作为，一方面推进了思想建设的发展，同时也赢得了党组织的重视和支持，从而赢得了团组织应有的地位。

（一）以科学理论武装人，坚持用邓小平理论和“三个代表”重要思想武装青年，构筑青年一代的精神支柱。思想素质的提高，科学理论的指导是关键。我校团委主要通过学生团校和学生干部开展活动，通过开展讨论会和小型知识竞赛等形

式学习团的知识、校训的内涵、邓—理论和“三个代表”的思想。同时积极组织团员青年走出学校、走向社会，参观各种形式的精神文明展览。团委配合政教处组织、发动学生开展“青少年远离毒品”、“自觉遵守交通法规”等系列活动。两年来，校团委共举办了八期学生团校、一期党校培训班，并指导各支部和各团员定期开展活动。

（二）以爱国主义鼓舞人，坚持用有形载体开展教育活动，进一步提高广大团员青年的思想素质。校团委坚持以爱国主义、理想信念教育为“主旋律”来鼓舞人。每周一举行升旗仪式，每年一次“学雷锋表彰活动”。另外，结合一些重大节日开展了许多有意义的活动，如“五·四”新团员宣誓、到烈士陵园进行瞻仰；举行庆“七·一”主题为“爱党爱国爱家乡”大型朗诵比赛等有重大历史意义的纪念日，“迎校庆”文艺演出等活动，注重把爱国主义、理想信念的教育内容具体化，并赋予时代特色。

（三）以先进榜样激励人，坚持用先进人物的事迹，激励青少年奋发向上、早日成才。校团委响应上级团组织和党支部的号召，先后开展了“学雷锋”、“参观航天展向杨利伟同志学习”等活动，用他们先进的事迹感染青少年，让青年学生树立努力学习、立志报国的理想。同时积极树立身边的典型，激励青少年。两年来，团委先后表彰了优秀团员、优秀团干部200余名，有20余名优秀团员、优秀团干获省、市表彰，为广大团员树立了榜样，起到了良好的导向作用。

二、坚持以育人显作用，全力促进青年团员健康成长、成才。

共青团的职能是团结青年、带领青年、教育青年、服务青年，其核心就是教育青年，让广大青年在团组织这所特殊的学校里成长。我校团委坚持育人为本，通过在教育广大青少年中体现价值，发挥作用。

（一）积极组织青年志愿者行动，培养团员青年的奉献精神。

校团委组织团员开展青年志愿者行动时，主要围绕敬老服务、清洁卫生、环保宣传、文艺宣传等方面开展活动。组织青年志愿者到社会福利院，为孤寡老人等送温暖，表演文艺节目。两年来，团委成立“文明督导组”，开展“安全文明校园”活动，如维持维护饭堂次序、维护正常教学秩序和检查学生仪表等，活动的开展深受师生好评。各团支部在今年年初的“抗旱”活动中向各团员及在校的全体同学开展了一系列感人的活动，在抗击台风“达维”活动中初中学生会部分干部及部分班干部也表现出了高度的责任感和奉献精神，我们还响应上级的指示筹建了赈灾自救基金会，向全校师生发出呼吁等。这些活动的开展，得到了全校师生及社会的好评。

（二）大力开展特色活动，培养团员创新能力。在贯彻《公民道德建设实施纲要》和未成年人思想道德建设的过程中就中学生当中比较关心的问题开展辩论赛活动；创办学生社团丰富校园文化生活，提升学生的人文素养，先后建立了学生记者站、广播站、书画协会、摄影协会、街舞社等多种社团，并逐步走向规范化、制度化，使学生的才能得到全面发展。

（三）、开展募捐活动，营造关爱氛围。团委积极配合学校有关部门，大力开展互助互爱活动。在为“白血病患者”捐款及为“洪灾地区”、为“台风受灾”地区捐献的款项近三万元。

### 三、加强组织自身建设，不断开拓工作空间。

共青团组织的自身建设是共青团工作发展的基础。校团委坚持以开拓求发展的思路，不断加强团组织的各项建设，夯实了团工作发展的基石，拓宽了团工作发展的路子，延伸了团工作发展的空间。

（一）我校团委每学期对全校团支部进行一次考评工作，内容为团支部各项建设，如开展节日活动，召开团组织生活会，过团组织生活等，并以此作为“五四”表彰的重要依据，来



推进学校团组织整体建设的发展，使学校团工作不断跃上新台阶。2019年初我校高一（22）班团支部被团市委授予“五四红旗团支部”荣誉称号，我校纪新星同学被团省委授予“海南省优秀共青团员”荣誉称号等。

（二）注重队伍建设，增强团队意识。经常性召开团支部书记会议，不断加强对团干部工作内容、方法、手段的指导，培养一支具有较高思想素质和较强工作能力的干部队伍。每年“五·四”前组织开展优秀团干和优秀团员评选活动，要求评选出的团干部要有“五好”即思想政治好、团结奉献好、服务青年好、学习进取好、一专多能好。

（三）严格把关纳新程序，积极稳妥发展团员。以团支部为基础，团委为主导，团校为主要阵地，培养、推荐优秀学生加入共青团，我校团委每学期举行一期团校培训班，对入团积极分子进行统一考试，对于团校结业的学生进行重点培养，坚持“科学规范、注重教育、积极发展、严格管理”的原则做好团员发展工作，保证团员队伍发展、教育、管理的有效途径，每年“五·四”和元旦前夕发展一批新团员，为团组织输入新鲜血液。

回顾两年来的团工作，我们有以下几点体会：

第一，围绕中心是重点。学校共青团组织要紧密围绕学校教育教学的中心，围绕学校德育工作的中心开展工作，才能始终保持正确的方向，才能促进共青团事业的不断发展。

第二，发挥优势是关键。学校共青团组织是推进素质教育的重要力量，坚持以人为本、育人为本，以青少年学生的素质发展为根本出发点，才能不断增强团组织的吸引力和凝聚力，才能始终保持我校共青团事业不断向前发展。

第三，加强建设是保证。团组织要根据青年学生的实际情况，一手抓发展，一手抓建设，切实加强团的组织建设、思想建

设和队伍建设，保证团组织更好地凝聚、引导、教育、服务青年。

第四，勇于创新是动力。团作为先进青年的群众组织，要不断探索与教育发展、青年发展相适应的工作方法和活动方式，与时俱进，勇于创新，才能保持团的先进性、吸引力和生命力。

总结过去，我们也应清醒地意识到，我校团工作还存在不少与新形势不相适应的地方，与上级团组织和党支部的要求以及团员青年的期望尚有一定差距，主要问题在：少数团员对团的意识不强，没有发挥好团员的模范带头作用；团员的思想动态有时把握不及时；团干部队伍建设还不够规范；对广大团员的再教育重视不够；在课改新形势下探索共青团工作的新思路、新途径、新方法还不够；这些问题都需要在今后工作中认真研究和探索，不断完善与提高。

## 第二部分今后工作的主要任务

各位代表，在实施素质教育和课程改革的进程中，本着“一切为了学生的可持续发展负责，为学生的才华搭建舞台”的办学理念，我校正在争创“一流学校”的进程中阔步前进。围绕学校的中心工作，我校共青团要以高度的责任感和历史使命感，始终按照校党支部和上级团委的要求，探索新情况，解决新问题，创造新业绩，不断把我校共青团的事业推向前进。

今后三年，我校共青团工作指导思想是：以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指针，围绕学校工作中心，以提高广大团员综合素质为目标，不断完善团的自身建设，引领广大团员青年积极参与素质教育和课程改革，与时俱进，善于创新，开创我校共青团工作新局面。

一、健全团员考核机制，保持团的先进性。要求共青团员模

范遵守学校和团的日常行为常规，培养良好的思想品德，增强组织纪律性，积极向上，勇于争先，在学习、工作和生活中自觉起到先锋模范作用，成为学生中的带头人。通过考评，起到表彰优秀、鞭策后进的作用，促进良好班风、学风和校风的形成。

二、加强干部队伍建设，提高团干整体素质。“团的工作，干部是关键”。团员再教育、团干部培训要规范化、制度化，定期举办团干培训班和团校。团干要努力做到“三个”到位即思想到位、工作到位和学习到位，牢固树立服务意识，竭诚为广大师生服务。团干部要勤于学习，乐于学习，争做学习型组织中的领头羊。同时，加强与各兄弟学校的交流、学经验、学长处，以提高班子管理水平和工作能力。

三、优化各项活动设计，增强团的生命力。素质教育的核心是创新精神和实践能力的培养。团委将立足本校实际，结合上级团委的要求，每年优化设计二至三个富有教育意义的活动，通过板报、橱窗、宣传栏、广播站、校园网等形式广泛宣传，激发广大团员的创新热情，开展经常性的创新活动和科技活动。如创新设计比赛，小发明、小制作比赛等。通过活动提高广大团员的科学素养，用新颖的活动凝聚团员，在活动中锻炼广大团员。

四、加强理想信念教育，引导团员立志报国。我校团委将继续以“青春宣誓仪式”和“入团宣誓仪式”为抓手，要扎实地抓好每个环节，提升“礼仪教育”的水平和质量，引导团员树立远大志向。同时，要广泛开展“举团旗、学团章、戴团徽、交团费、唱团歌、过团日”等活动，加强团员意识教育。利用我市“中小学弘扬和培育民族精神月”活动启动仪式在我校举行的契机，开展相关主题的活动，继续推进民族团结教育，培育学生爱国情感。

五、增强团员服务意识，不断完善服务机制。团委要科学推进青年志愿者行动的发展，大力倡导和实践“奉献、友爱、

互助、进步”的服务精神，开展以“绿色环保”、“温暖工程”、“文艺宣传”、“文明校园”等为主要内容的活动，充分发挥志愿者们的专长，调动他们的积极性，提高志愿服务行动的质量。确实做好志愿者备档登记注册工作，促使青年志愿者活动管理的规范化。着力于“课程化”建设，努力把青年志愿者行动纳入德育实践课范畴；着力于“社会化”建设，引导青年志愿者行动走出校园，立足社区；着力于“人本化”建设，青年志愿者行动要“以人为本”，努力实现服务与育人相结合。

各位代表、同学们，成绩属于过去，奋斗成就未来。回顾过去，我们倍感自豪，展望未来，我们充满信心。我校第二次团代会的胜利召开，向全校广大共青团干部和共青团员提出了新的、更高的要求，让我们高举邓小平理论和“三个代表”重要思想的伟大旗帜，在学校党总支和团市委的领导下，刻苦学习，勤奋工作，求实拓新，锐意进取，努力开创我校共青团工作新局面，为实现我校建设“一流学校”的发展目标贡献力量！

谢谢！

## 团委工作报告总结篇八

一、完善各项规章制度，落实以制度化进行管理。

把健全各项规章制度放在首位。今年我处充实、填补了以下几项规章制度：《生产安全责任制》、《生产安全验收规定》、《环卫处各科室责任制》、《承包队管理人员责任制及有关规定》等，完善了制度，并将其化为管理上的落实，如《承包队管理人员责任制》的出台后，根据管理人员的素质及工作潜力，进行测评，并在测评中将不合格的管理人员进行工作上的再分配，并根据测评的结果作为工资发放的标准。

作为环卫工作的另一方面，是收费问题。我们制定了收费员的岗位职责制后，收费员的职责得到了明确，任务清楚，奖罚分明，工作较前更主动、用心，使今年的收费工作在边改革边收费的状况下都能较好地完成任务。

在人事管理工作中，文秘人员从事管理单位的人事档案的收集整理工作，工作量已十分巨大，而近年来计生工作亦务必严把关。在人员少、工作量大的状况下，她们仍能完美地完成任务，把档案工作及计生工作管理得井井有条，并抽出时间为收费工作而创立了电脑收费平台。

## 二、完善承包责任制，促优质服务，安全生产的落实。

因前几年的生产量的不断扩大，新工人所占比例较多，致使劳动生产效率有所降低。所以，为求生产质量及服务质量的高标准，我处在清扫及车队方面都试着不一样程度的放轻了劳动量，重点是在培训工人的生产技能上。在今年开始，我处根据人员的生产潜力，进一步完善承包责任制，使每一个员工都能按规定进行自由组合，并将一部分较为差的员工进行了处理，使优质服务能得到了素质上的保证，安全生产做到常抓不懈，生产效益得到了提高，同时也降低了生产成本。

## 三、收费改革初见成效，管理工作迈向规范化。

对于收费难问题，我处早几年就一向在探索解决办法，也曾多次提出实行水、电、卫生费一个窗口收费的推荐，但由于诸方面的原因而迟迟未能得到实行。在相邻县市和我市部分镇区已实施上述方案的同时，我处仍然是使用人手上门收费的落后方式。为了解决这种落后的收费方式，为了跟上我市建立信息化城市的步伐，我处领导班子狠下决心，决定了在今年十月份开始实施由银行代缴垃圾费的方案。透过仔细分工，从七月起，我处各方面人员按分工各自开始行动：联系电脑软件公司，根据我处的具体收费状况制作出一套收费系统软件；同时，安排收集人员逐家逐户上门与住户签定《服务

合约》以及《代缴垃圾收运和卫生保洁费授权书》；对其他服务对象，则首先从店铺入手，也与其签定授权书。然后将所签回的户住户和个单位的资料输入电脑程序。经过几个月的奋战，十三日正式实行了第一次银行扣费。扣费结果是可喜的，住户成功扣费户，达六成多；单位(主要是店铺)成功扣费户，也到达了五成。

这次银行代缴垃圾费的初次尝试，为我处逐步实现管理规范化，办公系统自动化、科学化奠定了基础。这套收费软件已创作了可同时在多台电脑上进行操作、查询的电脑收费平台，改变了落后的人手上门收费方式，也确保了收费工作的安全性，并为今后城市的发展扩大贮存资料铺下了道路。

#### 四、存在问题

的处理场，则会大大影响我处清运的垃圾出路问题的解决。这可是一个亟待解决的重大问题。我市的环境卫生工作，在各级领导的正确指导下，在广大环卫工人的不懈奋斗下，确实是取得了可喜的成绩。可是展望未来，随着南海市经济的不断发展，城市建设步伐的进一步加快，城市的环境卫生显得更为重要，我处面临的任务则更加艰巨。我处全体员工将继续共同努力，振奋精神，扬长避短，为南海市的建设作出应有的贡献；同时，克服困难，深化改革，不断开创出环卫事业新局面。

## 团委工作报告总结篇九

### 一、高质量完成统计定期报表、年报工作

xx年，我局以提高统计数据质量为中心，以gdp核算为龙头，采取五项措施，加强统计工作，强化审核评估，准确、及时地完成了xx年报和xx年定期报表任务，数据质量得到明显提高。一是强化组织实施。为及时、高质量完成xx年报和xx年定报任务，局专门成立统计年报、定期报表工作领导小组，

并专门召开年报、定期报表工作会议，研究制定总体思路和实施原则，明确年报、定期报表工作的组织方式、数据处理、质量控制及总结考核各环节工作要求，切实加强年报、定期报表工作组织领导。二是明确目标责任。制定工作目标责任制，明确各专业人员工作目标责任，并具体落实到人。三是落实规范标准。认真落实基础工作规范化建设制度，要求每个专业人员必须严格按照规范化建设的标准和要求，严把报表质量关。四是加强沟通协调。加大专业股室的协调力度，及时准确收集专业基础数据；加强与相关部门和上级统计部门的沟通、衔接，掌握第一手部门基础资料，切实加强全县统计工作。五是完善评估机制。进一步完善“以gdp核算为龙头、专业联动”的数据质量评估机制，确保各项经济指标符合时序进度，客观反映我县经济运行情况。

## 二、积极开展各项专项调查和统计监测

xx年，我局在高质量完成年报和定期报表任务的基础上，克服任务重，人手紧等困难，有序开展了城镇住户、农村住户、服务业企业、规模以下工业、限额以下贸易业、工业企业技术创新、企业景气调查、人口变动与劳动力抽样调查、群众安全感抽样调查等11项专项调查，开展了科技、粮食产量、妇女儿童统计监测城乡划分和劳动力抽样框整理等工作，为上级政府、业务部门及县委、县政府提供了真实可信的数据。并根据上级统计部门的要求，开展了60户城镇住户换户工作。我局在认真做好换户资料收集、业务培训的基础上，深入记帐户家中，做好记账户的思想工作，与记账户交心、联心，取得记账户对调查工作的理解和配合，使新换60户城镇住户的正式记账工作得以顺利开展。

## 三、精心组织，圆满完成我县第二次全国农业普查工作

xx年，扎实开展了农业普查登记、审核、数据录入及审核工作，并着手进行农普资料开发前期工作。积极筹措经费，确保农普工作顺利进行。全县共落实了农业普查经费\*\*万元，

其中乡镇农业普查经费投入了\*\*万元。

2、循序渐进，圆满完成入户调查登记。一是普遍开展了业务再培训；二是精心编写参考资料，如农业用地时间参考表，农作物每亩使用化肥农药参考表等资料；三是“先慢后快”开展登记。在普查登记全面铺开前，采取放慢速度步步为营的方法；四是加强检查指导力度。在登记不同阶段及时组织人员深入乡镇进行质量抽查，发现问题及时据实纠正。

3、从严要求，把好普查抄录关。切实强化四项措施，把好抄录关。一是严格做到“先审后抄”，抄录前必须先进行审核，合格后才能抄录。二是严选抄录人员，从乡、镇农普业务骨干中选调58名抄录员，集中在县农普办进行抄录。三是对抄录人员强化业务培训。四是认真审核验收，对抄录好的普查表由县农普办业务骨干进行认真仔细验收，确保质量。普查表顺利地通过了市农普办光电录入。