

最新二级学院工作汇报(精选6篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

二级学院工作汇报篇一

一、加强组织领导

制定《县司法局防汛工作方案》，成立防汛应急工作领导小组、防汛应急抢险队、防汛应急后勤保障队、防汛应急通讯联络队、防汛应急机关守护队、各司法所防汛应急抢险队，落实防汛领导责任制和岗位责任制，统一指挥、协调、快速处置突发事件，确保汛期对重大事件的有效控制；司法所干警为基层所的防汛责任人，要服从当地党委政府和司法局的统一安排调度。

二、切实传达精神

组织全局干部职工传达学习《在气象局发布预警信息上的批示》《对县近期防汛减灾工作作出重要批示》的精神，要求全局干部职工要全面落实“安全第一、预防为主”工作方针，认真执行防汛工作要求，各司法所积极主动协助各地地质灾害监测预警，积极主动投入到各乡镇抢险救灾工作中。

三、加大防汛救灾宣传

司法局联合相关部门开防灾减灾法律法规知识宣传活动，呼吁广大干部群众高警惕，珍爱生命。各司法所积极主动衔接乡政府工作、共同做好防汛宣传工作，印发防汛宣传质料，深入各村组开展防汛宣传，发放宣传资料1000余份。同时，宣传防汛知识，要求汛期注意安全。通过此次宣传，进一步

增强了广大干部群众防汛意识，提高了避险自救和互救的能力，形成全社会共同关心和参与防汛工作的良好局面。

四、强化防汛应急纪律

(一)在防汛应急抢险中，任何部门和个人不得违抗防洪命令，切实做到服从命令，听从指挥，坚持24小时轮流值班。

(二)局防汛应急工作领导小组将不定期抽查检查，对值班人员有漏岗、脱岗以及迟报、漏报和瞒报突发事件信息等情况，将严肃处理。

(三)汛期凡因玩忽职守，紧要关头临阵脱逃或拒不执行防汛调度和抢险指令，造成危害的视其后果轻重，依法追究 responsibility。

二级学院工作汇报篇二

首先，对于顾客，我们日常通过与顾客交谈中发现，不同层次的顾客对x的口味有不同需求□x本属于x类，但有些初尝x的顾客并不太清楚了解其中的特点，我公司的x产品分为x三类，在销售过程中，我们针对不同客户的口味来介绍不同x品，然后采用excel的数据库功能，对不同层次的顾客信息分类管理，通过自饮、送礼、机关采购、潜在加盟商等不同客源建立分类顾客资料档案，以便在日后联络追踪管理。

其次，对于员工，我店做好分配分配、排班等工作的记录和管理，及时理清工作工程中出现的各种倒班、加班、请假、调岗、培训等事情，对于突发的变化，及时做好协调和调配，并认真记录，避免由于自身员工问题影响我店的营业。

最后，对于产品的记录，我店一般备足日常销售量数倍的货品，或积极与总店和周边附近的店加强联系，积极补货，满足潜在销售能力，每日清点销售量，及时核对数量，避免出

现缺货、断货的情况发生。对于潜在节假日消费高峰期，我店提前进行备货。

2、订单跟踪：

在下订单后要确认库存是否满足需求，如果需要增补调配货源，我店还进一步了解补货进程，确定新x是否能够按时到货，最后对于外送的x[]我们还要确定客户是否准时收到，同时在日后根据顾客所留下的联系信息，做好日常回访，不仅可以做好日常销售反馈，而且还能了解顾客口味需求推荐适合各种层次顾客需求的口味的产品。

3、货款回笼：

目前本店销售产品基本上以现金或是刷卡形式消费的，较少出现签单拖欠货款的情况，对于签单的顾客，我们将在约定时间及时提醒应付货款，对于采用提货卡的顾客，我们也及时记录提货卡采购的x品，并在通我司财务人员核对账款是及时提供货款型号等信息。

4、了解市场需求：

维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。在与客户沟通过程中，我们发现，不同客户对于不同层次的x叶需求非常明显，而且很多时候采用赠送和搭售的方式更适合他们的选择。对于新开始品x不久的顾客面对五花八门的x产品并不熟识的时候，我月坛店经常积极做讲解，同时邀请客人来我店现场品茗，在品茗过程中不仅推销了产品，更加加强了联络工作，为即将到来的中秋和国庆两节的销售起到了积极的作用。

5、新员工培养：

人才流动最为我公司新陈代谢的一个重要过程，有利于我公司人才的逐步提升，销售水平的提高，服务水平的提高，采用优胜劣汰的模式是月坛店乃至全公司一直以来最有利的人才管理方式之一。本店为消费尚品，档次高，对于我公司而言，北京地区，特别是月坛三里河片区更是国家机关部委林立，购买的顾客往往是高层次有知识文化的人群，因此在销售过程中新人素质必须提高，对于个人而言还有加大提升空间。整个8~16月份，月坛店人员流动较大，员工进出频繁，为保证服务质量保证员工素质，我店对于新员工采用以点带点和以点带面的方式，采用一对一帮扶带练，以及定期集体培训的方式。同时还积极选派优秀有潜力的员工送往中心店进行技术培训。这不仅大大提升了员工的工作素质，更激发了新老员工的工作热情，提升了企业文化内涵，加强了员工之间的沟通交流和团结。

二级学院工作汇报篇三

工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上，都取得了长足的发展和巨大的收获，先将今年工作做如下总结。

工作上，本人自20____年7月，分配到公司机关基建设备部参与我公司电厂技术改扩建工程，我的专业是建筑工程施工技术，对于刚工作的我这是一个难得的学习实践的机会，工作中，不管走到哪里，都严格要求自己。在项目现场主要从事工作有：对施工单位和监理单位进行监督，确保工程质量和进度，对施工单位的经济签证、工程联系单及其他工程资料的确认与回复；参与对施工单位每月申报工程进度款的审核工作，做好每月工程进度节点的确认。在甲方土建技术负责人的组织领导下参与图纸会审、专项工程施工组织设计的审核。自20____年7月入职以来已近半年，在这半年的工作和学习中，我深深的体会到了实践经验与理论知识的巨大差异，所谓“从实践中来，到实践中去”。更加明白了自己的斤两，知道自己只有付出更多的汗水和辛劳，才能做好本职工作，

不辜负领导的期望。索性的是，单位领导们给了我足够的宽容心和耐心，加上同事们的“授业解惑”，无论是思想上还是工作上我都得到了很大的锻炼和提高，取得长足的发展和巨大的收获。

工作近半年，接触了不少和事，再为自己成长的欢欣鼓舞的同时，我也明白了自己尚有许多缺点需要改正。首先需要改正的就是尚显浮躁的心态，有时候做事只求效率，而忽略了质量，例如：在3#、4#电除尘土建施工定位放线的过程中，由于我个人的疏忽，向施工单位提供了错误的引测点坐标，幸好及时发现，没有造成重大的损失；电厂主厂房，基础钢筋绑扎的过程中，柱筋锚固长度没有达到图纸的设计要求的 $10d$ 后来在浇筑前与公司现场土建工程技术负责人查看现场时被及时发现并要求施工单位及时整改，未酿成大错。在施工现场的很多问题尤其工业厂房土建工程和设备工程之间必然存在的很多直接和间接的联系，例如：电厂主厂房汽轮机车间、3#、4#汽机平台混凝土浇筑的过程中，一定要控制好标高，否则将直接影响，后期汽轮机设备的安装和调试，还有在主厂房内部设备管道很多，每层有梁板在浇筑前，应该仔细对照图纸，不能漏掉任何一个预埋铁件，督促施工单位做好自检和施工工艺的控制，要求监理做好分项工程的验收。这半年工作中经历对我的触动很大，做为公司的一名土建工程技术人员，自己一个很小的失误，都会给公司造成巨大的损失，所以更需要时刻警惕为公司把好质量关。

第一，刚刚步入社会开始工作，经验不足，特别是甲方工程技术人员工作涉及面广是相对比较艰苦的工作，在工作中边学习边实践，要多动脑筋，认真看图纸、看懂看透。

第二，有些时候工作中比较懒散，不够认真积极，工作效率有待提高；

第三，自己的理论水平、专业知识、工作经验还是很欠缺的，

应当更加努力的学习与实践。

第一，加强学习，拓宽知识面多向施工、监理、设计单位学习。努力学习专业知识与相关的经验，多向领导及同事等有经验的人请教。加强对工业厂房的发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，对自己的优缺点做到心中有数。

第二，遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

公司技术改扩建工程是一项团队工作，作为其中的一分子，我唯有踏踏实实做事，谦虚低调做人。努力学习行业新知识，向同事们学习经验技巧，在领导和同事们的帮助下，我因该发挥自己的专业特长尽力与其一起努力保证扩建工程的运行，保证在工程中及时发现问题，及时提供准确的数据以供领导层决策；同时做到自己负责的各项工程，不出差错。这是我的职责所在，价值所在。

二级学院工作汇报篇四

首先，对于顾客，我们日常通过与顾客交谈中发现，不同层次的顾客对x的口味有不同需求□x本属于x类，但有些初尝x的顾客并不太清楚了解其中的特点，我公司的x产品分为x三类，在销售过程中，我们针对不同客户的口味来介绍不同x品，然后采用excel的数据库功能，对不同层次的顾客信息分类管理，通过自饮、送礼、机关采购、潜在加盟商等不同客源建立分类顾客资料档案，以便在日后联络追踪管理。

其次，对于员工，我店做好分配分配、排班等工作的记录和管理，及时理清工作工程中出现的各种倒班、加班、请假、调岗、培训等事情，对于突发的变化，及时做好协调和调配，并认真记录，避免由于自身员工问题影响我店的营业。

最后，对于产品的记录，我店一般备足日常销售量数倍的货品，或积极与总店和周边附近的店加强联系，积极补货，满足潜在销售能力，每日清点销售量，及时核对数量，避免出现缺货、断货的情况发生。对于潜在节假日消费高峰期，我店提前进行备货。

2、订单跟踪：

在下订单后要确认库存是否满足需求，如果需要增补调配货源，我店还进一步了解补货进程，确定新x是否能够按时到货，最后对于外送的x[]我们还要确定客户是否准时收到，同时在日后根据顾客所留下的联系信息，做好日常回访，不仅可以做好日常销售反馈，而且还能了解顾客口味需求推荐适合各种层次顾客需求的口味的产品。

3、货款回笼：

目前本店销售产品基本上以现金或是刷卡形式消费的，较少出现签单拖欠货款的情况，对于签单的顾客，我们将在约定时间及时提醒应付货款，对于采用提货卡的顾客，我们也及时记录提货卡采购的x品，并在通我司财务人员核对账款是及时提供货款型号等信息。

4、了解市场需求：

维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。在与客户沟通过程中，我们发现，不同客户对于不同层次的x叶需求非常明显，而且很多时候采用赠送和搭售的方式更适合他们的选择。对于新开始品x不久的顾客面对五花八门的x产品并不熟识的时候，我月坛店经常积极做讲解，同时邀请客人来我店现场品茗，在品茗过程中不仅推销了产品，更加加强了联络工作，为即将到来的中秋和国庆两节的销售起到了积极的作用。

5、新员工培养：

人才流动最为我公司新陈代谢的一个重要过程，有利于我公司人才的逐步提升，销售水平的提高，服务水平的提高，采用优胜劣汰的模式是月坛店乃至全公司一直以来最有利的人才管理方式之一。本店为消费尚品，档次高，对于我公司而言，北京地区，特别是月坛三里河片区更是国家机关部委林立，购买的顾客往往是高层次有知识文化的人群，因此在销售过程中新人素质必须提高，对于个人而言还有加大提升空间。整个8~16月份，月坛店人员流动较大，员工进出频繁，为保证服务质量保证员工素质，我店对于新员工采用以点带点和以点带面的方式，采用一对一帮扶带练，以及定期集体培训的方式。同时还积极选派优秀有潜力的员工送往中心店进行技术培训。这不仅大大提升了员工的工作素质，更激发了新老员工的工作热情，提升了企业文化内涵，加强了员工之间的沟通交流和团结。

二级学院工作汇报篇五

1. 加强领导，落实责任

在接到通知后，我局立刻召开专题会议，成立领导小组，明确专人负责此项宣传工作。通过此次宣传活动，增强了群众爱粮节粮的意识，推广普及了粮食安全知识，深受群众欢迎。

2. 形式多样，注重实效。

活动之前，县局制作了相应的宣传小册子、宣传图片，为后续的宣传工作做好铺垫。宣传期间，我局通过多种方式，开展粮食宣传活动。

一是深入企业。发放宣传小册子和宣传资料，同时仔细耐心的讲解世界粮食日和粮食安全相关知识。

二是走访调研。走进街头，走入村庄，张贴宣传海报，同时向群众讲解世界粮食日和粮食安全相关内容，同时收集群众的意见和建议，帮助他们解难答疑。进一步增强他们的爱粮节粮意识及粮食安全观。

3. 加强宣传，建立长效机制。

通过宣传、安全教育的渗透，牢固树立“端牢国人饭碗、保障粮食安全”的观念，同时，我局在后续也会定期开展相应的宣传活动。

二级学院工作汇报篇六

1、语言交流技巧方面：

(1) 与用户对话时，应仔细推敲，讲话要严谨，要讲究艺术。多用“请”，使语气更缓和；向用户致歉时尽量用“对不起”，不用“抱歉”，这样显得更真诚；遇到用户打来电话向我们问候说“您好”时，尽量不要再说回应“您好”，可以用“请问您需要什么帮助”来代替；如需请用户讲话时，可以用“您请讲”而不要用“您说”；不要跟用户说简称，讲话要完整规范，不要出现“漏保、招商、农业、工商”等词，或出现一些病句及倒装句。语速要适宜，遇有老人或听力不太好的用户，应适当提高音量并放慢语速。

(2) 在用户电卡出现问题需要修卡时，应先向用户致歉，介绍网点时，可以特意声明“您稍等，我帮您找一个最近的网点”，并向用户解释清楚造成此现象的原因，提醒用户以后插卡输电尽量时间长一些，以避免发生此类情况，使用户感到我们对待工作是负责任的，从而能体谅并配合我们的工作，减少不必要的争端；接到用户因故障停电来电话询问时，要先向用户致歉，并表明“保证您用电是我们的责任，出现故障我们肯定会马上处理，尽快恢复供电，减少停电给您带来的不便”；因各家银行24小时购电网点使用的不全是‘一卡通’，

其名称各不相同，答复用户时不应一概而论，可以说‘银行交易卡’。

(3) 接听电话时要认真，注意听用户讲的每一句话，全面分析用户反映的问题，找出关键，分清造成事件发生的责任部门，尽快使用户的问题得到解决；该讲清的一定要向用户讲清楚，不要以命令的口吻要求用户去做什么，也不要随便承诺或答复用户一些不确定性和要求，讲话不能过于罗嗦，避免使用户产生厌烦情绪，要换位思考，设身处地的为用户着想；与用户对话时，要占据主动位置，不要光凭经验，讲话过于随意，并要注意答复用户时要留有余地，给自己留后路。

2、业务及问题处理方面：

(1) 新建小区，咨询有关临时转正式用电问题：

可以这样解释：因小区整体工程未完，开发商又不能等所有工程竣工后再出售商品房，所以只能完工一栋出售一栋，期间不具备转成正式供电条件，所以暂时用施工用电向居民供电。工程竣工，并不是指整栋楼的完工，而是指该小区工程的整体竣工，包括：煤气、上下水、电、小区的附属设施等，在其竣工报告上盖有相关单位的竣工意见及公章，只有盖齐了，才是真正的竣工，才能到电力公司办理相关手续。

(2) 关于卡表退费问题：

可以这样解释：如属整体拆迁或电卡与楼道灯电卡弄混的情况一般都可以办理退费，其它情况原则上不予办理，但用户如有特殊原因可直接与相应属地网点联系询问。

(3) 关于石景山校表问题：

如遇到石景山区用户想校验电表的话，可以解释：因校表部门是周一至周五行政时间上班，如用户上午报修一般当天就

能安排处理，可以向用户解释清楚，以免造成用户误会。其它城区此类工作一般不能当天安排，如用户报修几天后未处理要求催办时，可以请用户直接与各公司卡表校验部门联系约时。

(4) 当用户反映电表表内开关合不上时，一定要给用户核实电量，不管新表旧表，因电表零度会自动掉闸，不输入电量的话开关也是合不上的，但这种情况属于正常现象，请用户购电即可。如经核实不属上述情况就须请用户断开室内所有电器及漏电开关试试。因为家用电器及线路很有可能导致线路短路，从而使表内开关掉闸或合不上，只有将有问题的线路断开后合表内开关，才能准确判断表内开关是否出现故障。但要记住尽量不要让用户试插插座，因线路短路可能会造成打火，会有一定危险。

(5) 关于询问计划检修停电范围的问题：

可以这样解释：因为电力公司的线路是错综复杂的，具体是否包括用户所在区域无法立即帮您确定。我们向社会公告相关信息只是给附近居民作为参考，做个提醒，具体可以向房产单位确定一下，因为您既然住在这个小区，作为物业或产权单位就有责任和义务保证您的煤、电、水、气等公用设施的使用。

<