

# 最新听取工作汇报(通用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？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。

## 听取工作汇报篇一

xxx4年1月10日下午，集团公司在厦门召开了xxx3年年度工作总结会议。参加会议的有：集团董事长兼总裁张树忠、副总裁兼总工程师张树涛、财务总监张国联、行政人事总监张新武以及各公司总经理和监事等。

本次会议由集团董事长兼总裁张树忠主持，会议首先分别听取了广西中恒兴投资发展有限公司总经理林忠龙、开封畅丰房地产开发有限公司总经理刘舰艇、厦门市永中永兴房地产策划代理有限公司销售总监李扬文和龙岩中恒兴房地产开发有限公司副总经理吴信金的xxx3年年度工作总结以及xxx4年的工作计划。随后广西公司监事张树宏、开封公司监事张等红、集团行政人事总监张新武、财务总监张国联、集团副总裁兼总工程师张树涛在会上分别作了发言，最后，集团董事长张树忠作xxx3年年度工作总结报告，布置了xxx4年主要工作任务和工作目标。

会议认为：刚刚过去的xxx3年，对于我们集团公司来说是平稳发展的一年，在集团董事长兼总裁张树忠的正确领导下，全体员工为了实现年初制定的工作目标，做了大量的卓有成效的工作，也取得了一定的成绩。在广西钦州和河南开封两地开发的房地产项目态势总体正常□xxx3年销售总额达到了2.8048亿元，基本完成xxx3年年初制定的工作目标，为国家创造税利二千多万元。

一是：要切实加强考勤工作。各公司领导上下班要带头打卡，

每月休假审批表未抄送给公司行政部备案，有个别公司领导探亲休假存在超假现象。

二是：要加强员工工资管理。员工正常调薪和晋升调薪，部门经理必须提出意见，总经办人员统一意见后才能oa报集团审批，决不能含糊其辞；员工离职补偿必须符合国家劳动法有关规定，才能按照程序oa报批。

三是：要加强招聘员工工作。各公司要按照《员工手册》规定进行招聘面试，面试合格决定试用要报集团审批；试用期结束后正式录用也要及时oa报集团审批，同时要及时与员工签订劳动合同，员工合同到期是否续签必须提早一个月书面通知。

四是：要加强绩效管理。各公司的每月工作总结和下月工作计划要在每月月底前oa上报集团审阅。

五是：要加强档案管理工作。目前，各公司的档案已经有专人管理，档案的电子目录也已经建立，现在问题是，要健全借阅及归还档案的审批制度。各类合同签订后原件必须及时寄送集团行政部保存(1份)。

六是：要加强公司车辆及行车安全管理。如：健全用车请示、审批和登记手续，要禁止公车私用，对驾驶员要进行安全行车和遵守交规教育等，切实管好、用好公司车辆。

一是：钦州公司要加快11号、12号楼的工程进度，加强工程质量的监管；要加强工程部工程技术人员的配置，再招聘1名水电工程师。

二是：开封公司要进一步做好扫尾工程的监督和管理，工程部要尽快搬迁出小区办公。

三是：龙岩公司要加快办理永定项目施工许可证的办理，工程

合同的签订。

四是：要加强工程合同、档案资料的管理，借阅工程合同和档案资料要有审批手续。

要进一步加强对公司财务人员的管理，切实提高财务人员的业务水平，要养成对财务工作认真细致、日清月结的良好习惯。开封公司要认真谋划和实施财务总清算工作，为项目扫尾做好基础工作。

二是：要加大翰林府第商业房产和地下车位销售的力度。

要加强对物业公司的监管，对于物业公司存在的管理问题，各公司要及时地指出，并主动协助物业公司做好整改工作。

集团决定□xxx4年钦州公司应完成销售收入1.3亿元的目标任务，开封公司应全面完成剩余产品的销售任务。永定县客家博览园商业购物街项目在xxx4年年底前要基本完成建设任务。

各公司要根据集团的年度工作目标，筹划好全年的工作安排，把年度计划细化到每季、每月的工作安排之中，并量化到各部门及每位员工。

会议最后要求：在新的一年里，公司全体高管一定要切实增强工作的责任感和事业心。工作中要以身作则、坚持原则，要注意自身形象，做到廉洁自律，提高认识，认真履行职责，增强全局意识，要树立信心、加强团结、强化管理，努力做到用制度管人管事，要带领全体员工积极工作，扎扎实实完成xxx4年的各项工作任务，全面实现奋斗目标！

## 听取工作汇报篇二

会议主题□xx项目x年度工作总结及会议纪要

## 项目经理——

在大会中发表了重要讲话，深刻总结今年xx项目业绩销售情况以及目前xx项目所面临的问题，全面分析了客户退款和追款具体目的，阐述了对xx项目现场员工在销售过程中的策略和销售精神加以高度的认可，会议明确指出如何应对客户退款容易、追款难的重要任务。在会议讲话当中全面总结半年来现场人员的工作态度和工作方法，提出了当前解决客户楼款策略，指出了明年销售工作的具体部署。

## 项目谈单经理——

现场谈单经理在会中说到：今年是大家不寻常的一年，面临当前房地产寒冬时节，来自房产证未出高度风险，公司、项目经理团结带领下现场销售人员创造了公司前所未有的销售纪录，深入落实随之而变的市场规律，牢牢把握市场机遇，加强和改善销售模式，发挥有利条件，有效巩固扩大了今年房地产低落形势起到明显作用。销售进度较快，销售策略不断得到完善，业务员综合水平得到提高，胜利完成了公司对xx项目预期目标任务。

## 项目谈单经理——

现场谈单经理在会中指出□xx项目是我们有史以来最难而最有价值的一个项目，也是最具有挑战性的项目。虽然目前项目遇到这样的困难但我个人认为我们办成了一系列大事，办好了一系列喜事，办妥了一系列难事。团队力量非常之强大，销售策略不断提升和改善，在观澜乃至整个宝安区的地位显著提高，团队的凝聚力、亲和力以及服从力取得了很大的进展，为公司造出了一支优秀的团队，也为下一个项目打下了良好的基础。

## 项目谈单经理——

现场谈单经理在会中认为：在这个项目半年来虽然没有很多的回报，但取得了优异的成绩，吸取了无形宝贵的财富，但是我们要牢牢把握好来之不易的成绩，日益累积的经验，创造的精神财富影响深远。通过实践，我们进一步提高了销售能力，增强了对房地产的发展大局和解决客户复杂问题能力，加深了房地产市场经济规律的认识，主要是：注重把抓住市场机遇和创新理念、销售模式有机结合起来，努力实现一人顶俩的销售能力；注重处理好客户和同事之间的关系，努力提高销售员资源配置效率。

会议提出了明年销售工作的主要任务

一、解决项目部人员的欠缺，加强培训新员工的销售技巧，努力增强综合能力，施行现有人员的稳定性，积极稳妥处理好新老员工的关系，促进相互交流，相互学习，为项目销售中发挥重要作用。

二、保持现有成果，努力开括创新，切实员工增强房地产的协调性、可持续性和内生动力。要继续实施现有销售模式，提高员工稳定收入，加大员工对二级市场的认识和市场调研，提前努力做好新项目的对接和突发事件。

三、随着市场的不稳定性，明年的市场不确定性，首先我们要准备好随之而来压力，对市场经济具有掌握度，加强关注国家对房地产政策调控力度是否稳健发展，积极关注市场的活跃性。

四、积极处理好客户按揭贷款事务，完善按揭过户流程，加大对现场员工培训主要了解过户中存在的复杂问题进行解答，努力做好跟进客户，增加客户资源，集聚老客户促进成交量。

会议强调，明年是我们大家与时俱进、开括创新的一年。全体员工要紧密团结在以x项目经理为周围，坚定信心、开拓进取、扎实工作，巩固和发展xx项目积累的成果，全面做好当

前二级市场所突出的各项工作方法，不断把中国房地产销售行业推向高潮，较快的实现公司、项目部、新成就新辉煌！

———会议结束———

## 听取工作汇报篇三

二、地点：雅安市美克美家酒店二楼会议室

四、列席人：刘慧娟

五、出席人数：19人

六、缺席人：无

七、主持人：李清华

八、记录人：胡艳林

九、拍照：刘谊

十、会议内容

(一)机构理事长但小莉新年致辞

心家园的各位亲：

大家好！

今天，我们在这里欢聚一堂召开全员大会，盘点一年来的付出和收获，规划新的一年的目标和路线，辞旧又迎新，承前并启后，是一个十分有意义又非常快乐的时刻。拽住这个机会，我代表心家园第二届理事会，向全体同仁，向一直以来同甘共苦、同乐共忧，顶风冒雨携手同行的各位小伙伴，表示山一样高的的敬意和海一样深的谢意！大家辛苦了！因为有

你们，心家园很美丽!(掌声)

在刚刚过去的一年里，我们策马扬鞭奋蹄前进，从温江到芦山到郫县，从城市农转居社区到灾后重建农村社区，开展综合社工服务，陪伴服务于社区留守老人、儿童和妇女，尽己所能协力构建更和谐、幸福的社区。我们用心做事、快乐做人，一个个都是蛮拼的。我们的工作处处开花，我们的努力时时结果，获得服务对象及利益相关方的高度好评。我们共同的家园因此而更为家大业大，事业的底子更加雄厚，未来的希望更加美好而又丰满。这是我们共同的喜悦，也是我们共同的骄傲!让我们使劲儿地为我们自己热烈地鼓掌!(热烈的掌声)

各位亲!告别猪年，我们迎来了崭新的猪年。在这一年里，我们不仅要乘风借势，保持和发扬马儿的精气神，还要更加在我们每一个人内心的辽阔草原，放牧一只乃至一群洁白可爱的羊儿。让我们心的世界里，都能有羊的温情、羊的仁爱，使我们的工作带给我们服务对象更多的吉祥和幸福。在各位小伙伴都熟悉的那首歌里，灰太狼怎么就爱上了喜羊羊，彼此约定了三生呢?因为羊用她的仁爱 and 温情，无私无畏、无怨无悔地为狼抚慰疗伤。我们也一样啊，就是要通过我们开展的各项社会工作，通过我们送出的关怀和温暖，让我们各个工作站点的社区群众感受到社会之爱、人间之美，热爱生活，关心他人，共同建设美好和谐的人生家园。这是我们大家的工作意义所在，是我们的心愿所在，是我们心家园的价值所在。让我们一起努力，在新的一年里共同筑造我们新的家园!(掌声)

各位亲[]20xx年悄没声儿地就来了。让我们喜气洋洋地迎接和拥抱这崭新的一年吧!祝福大家新年快乐!祝福我们共同的心家园新年吉祥!

感恩各位小伙伴的一路陪伴和支持!谢谢大家!

## (二) 督导邓拥军作督导工作总结

1、督导方式：由于前期在香港，无法面对面进行督导，更多的时候督导为网络或电话进行。9月开始，在郫县项目点以及温江项目点各进行督导一次，发现实地督导的时间十分有限，之后进行调整，改为小组督导。去年去了芦山一次，温江项目点集中过渡到，郫县项目点则单独进行。督导方式包括了面对面督导□qq□电邮以及电话几种方式。较之其他项目点，寿安刘谊与督导联系更加积极主动，遇到问题及时跟我联系，计划书也能够提前几天给我看，给了我足够的时间提出修改建议；郫县由于是新开的项目点，加之项目比较多，艳林的压力蛮大的，前提问题多数时候由她们协商讨论，之后统一给我发邮件咨询。在分工和团队管理方面存在一些问题，艳林很苦恼，后期进行了分工，分活动，就没有收到什么咨询了。

2、督导内容：(1) 督导一方面帮助社工解决了工作和生活中的困境。比如员工的职业发展，还有郫县项目点如何安排工作与生活，郫县居住和工作在同一个环境中，会导致心理有压力。(2) 工作中的不足突出改进和建议。计划书主要包括活动计划，评估报告主要从博客中进行了解，周报也有发送给我。我也能够理解，因为活动有大量的后续工作需要做，讲究及时性。(3) 协调员工之间的关系。比如在机构，有许多是刚走出校门的新社工，对于自身身份的转变还不能够适应，做事没有那么积极主动，刚开始，郫县项目点问题从一列到了六，经过督导之后，渐渐地开始没有提出许多问题了，问到之后都是回答：自己内部讨论解决了。(4) 还有技能及专业知识的培训。刘谊那边做了个案和社工员的培训，由于大家做的个案比较少，希望今年能够做一些深入的个案，能够更加专业，敢于去尝试；在温江做了个案知识培训，团体督导。在郫县，开展了许多小组活动，大家都在做得更加专业，各个项目点都做得很不错，失独小组活动也在不断的跟进，成效也不错。

## 3、督导成效



说是督导成效其实也是员工的工作成效。

(1) 技术支持。每个人都有潜能，经过这一年，解决问题的能力得到了提升，不断的鼓励大家去尝试，比如刘谊的个案，小宇的失独，费虹的生日会等等，做之前都会有很多顾虑，但是做了之后其实也做得很不错。计划书的前后顺序会影响活动的成效，内容的递进关系以及相互之间的联系十分关键，把握不准的都能够在提前跟老师对接，寻求解决办法。

(2) 情感支持。帮助我们的社工去树立信心。很多时候大家都是有想法，但是不敢去尝试，担心做不好，这个过程中，我们要去鼓励，增强他们的信心。

(3) 引导反思。我们除了做我们的项目，还要积极去思考自己做的服务是否与居民的需求贴合，有没有产生负面的成效。作为一个社工，我们做的事是锦上添花还是雪中送炭，我觉得更多的是后者。

(4) 明确身份、责任与分工。如果一个活动几个人都在负责，十分浪费资源。为了避免浪费人力，我们进行了按活动内容或服务对象进行责任分工，自我进行协调，还有增强责任和担当意识。

(5) 每个人都有不同程度的变化，管理能力、专业能力都有很大的提升。龙龙的想法很多，曾浩也是，但是大家都不擅长诉说，观察能力也很强。王敏以一个新人的视角来看待机构，能够跳出内部框架看到机构的种种，我们要能接纳外来的视角。

#### 4、社工站的成效

(2) 能够顺利完成工作任务，大家都能够跟着计划去执行，目前心家园还没有夭折的项目，这是很不错的。

(3)与服务对象建立了十分牢固的专业关系。在涌泉和寿安，志愿者团队的建立对于活动的开展起到了十分重要的推动作用，在农村社区，关系的建立需要多多的积累，这是一个过程，不能操之过急。

(4)与各方面的关系十分不错。各个项目点都与社区、政府以及其他社会组织建立了很不错的合作关系，资方对站点服务也十分认可。

(5)团队成员配合默契，团队氛围良好。

## 5、改进

(1)注意服务对象的需求以及服务提供的適切性。服务对象的需求不一定以娱乐方式进行满足，要了解服务对象的需求究竟是什么。并不是服务对象所有的需求都要满足，要做的机构服务与需求交叉的部分，不要为了活动而活动，此外，还要适时根据了解到的需求调整项目。

(2)反思、创新。要尝试去打破常规、固化思路，要去创新项目的内容。尤其是新员工，所学要与实际服务相结合，去改进服务，创新服务，不必担心自己是新人，不敢去挑战权威或者老员工。

(3)注意服务模式的总结和差异性。心家园从20xx年注册到现在，开展了很多服务，但是没有去总结，、服务模式，要注意模式是否可复制，是否可变。服务模式的总结可适用的范围可以更广，具体实施操作时要有所差异。

(4)多开展个案、小组活动，体现社工的专业性。现在各个项目做的个案服务主要以探访为主，没有开展十分深入的个案，小组活动也只有涌泉和郫县做得比较多。

(三)德源项目点工作汇报——胡艳林

德源新城佳苑社工站于20xx年6月9日入驻社区，依托馨心之家项目开展市民政公益创投——新城430儿童成长计划、市民政乐心储蓄公益理念传播扶持项目、成都市慈善总会阳光儿童家园项目。老年服务涵盖了茶语吧、叩响心门家访服务、公益理念培训、公益理念分享、心家园\*庆生乐社区集体生日会、家长学堂、暖冬行动等等；青少年服务包括了阳光团辅、阳光志愿者例会、暑期夏令营、国学讲堂、儿童能力建设等等活动，馨心之家开展儿童青少年服务238次，服务4355人次社区儿童青少年；残障人士服务主要包括与心同行残障人士关爱活动以及叩响心门家访活动；妇女服务主要依托织心工坊以及家长学堂进行，丰富妇女的娱乐生活，培养兴趣爱好；其他人群服务主要以留守儿童为主，针对“五孩”开展暑期夏令营，为留守儿童开展课业辅导等等。

个案服务以个案探访为主，服务社区6位空巢、残疾老人，为他们带去关爱与陪伴；小组活动共计12个，开展91次，服务849人次，包括能力建设小组、兴趣小组、团队建设、成长小组等等在内；社区活动共计70次，服务3062人次，包括集体生日会、家长学堂、乙肝宣传、公益理念沙龙、公益理念讲座等等。

志愿服务活动中共建立志愿者团队6个，本地居民志愿团队两个，大学生志愿者来自托普、标榜、西华大学、西南财经大学等，开展志愿服务活动263次。

关于项目的成效：从个体层面看，青少年的兴趣爱好得到了发展，丰富了课余生活，在活动中促进了青少年的成长，老人得到了关爱和陪伴，增加了生活的热情，妇女得到了更多的交流机会，做手工也培养了兴趣爱好，居民自己的自我价值得到了不同程度的实现。家庭中的亲子关系得到了促进，家庭氛围更加爱融洽，服务对象个人在活动中的正向收获也传递给家庭，进一步促进了家庭融合。营造了社区相互关怀，邻里互助的生活氛围，增加了居民的认可度和对社区的归属感，居民的参与意识也得到了提升。社区的娱乐方式得到了

增加，社区的志愿服务氛围也得到了强化。缓解了政府与居民之间的矛盾，不时让居民知道社工站的入驻有赖于政府的支持，居民对政府更能够接纳。

共计开展督导8次，提升了专业服务能力，对于自我成长也起到了很大的作用；共接到参观、接待29次，来自市、县等不同部门；外出学习交流20次，参加了映绿培力计划、中社协三社互动实训班等等。

获得媒体报道29次，包括人民网11次，郫县电视台4次，成都晚报一次，成都日报一次，媒体转载多次。

今年希望能够加强志愿者的团队建设，增强志愿者的服务能力，扩大志愿者队伍；将现有资源用好，整合资源，更好的服务；深入开展服务，提供一些贴合居民需求的，比如实用生活技巧培训，挖掘更多服务对象等等。

#### (四)居家养老服务中心工作汇报——何小宇

项目的工作人员包括李清华、何小宇、思霞、林春燕和陈长凤。

入驻三年，工作趋于常态化，开展社区活动77次，小组4个，个案探访26个。实施的项目包括居家养老服务中心项目、助失独者自助项目、庆生乐集体生日会以及中社协的防灾减灾活动。

居家养老的润泽夕阳·康乐之家除了项目之外还开展了暑期夏令营两期，志愿者骨干培训等等。活动包括夏令营(更多的是资源链接者)、志愿者联谊、国学文化讲堂、自然体验、养生讲堂、乙肝宣传、暖夕阳以及团体心理辅导。个案探访带去了陪伴与关怀，现在已经交由志愿者来做。青少年的活动主要针对学校开展。庆生乐开展10次，服务200余位寿星，志愿者参与度高，负责寿星的发掘、邀请等。通过项目的开展进

一步传承了尊老爱幼的传统美德;为居民提供了交流的平台,促进了邻里融合;宣传了社工站的活动,加强了居民的参与度。今年要加大活动的宣传,许多居民还不了解居家养老服务中心,由于人力有限,志愿者承担了许多工作,负担比较大,许多活动流程比较固化。

防灾减灾项目开展信息员培训16节,康乃馨志愿者成长小组4个,防灾减灾演练活动6次,主要与物管合作,但是居民参与度不高,防灾减灾意识还不够,此外还开展由突发应急事件讲座等。

助失独者自助项目为13户失独家庭建立了档案,开展了6节友爱互助小组,3次益游同乐活动,增加了失独家庭之间的交流,拉近了他们的关系,构建了互助支持网络,但是存在参与人员的时间难以协调,初次尝试项目,效果不易衡量等问题。

志愿者共开展志愿服务活动14740次。高校志愿者参与度很高,积极性也很强。

项目的服务对象有所局限,希望能够加大宣传,并进一步了解服务对象的需求;服务的内容有所固化,需要申请新的项目。

#### (五)寿安项目点工作汇报——刘谊

寿安项目点执行了四个项目,针对社区儿童开展有夏令营、团辅、自然营、沙游以及个案服务等等,共计开展活动22次,服务536余人次。老人与残障人士群体开展服务81次,服务1054人次,开展8例个案服务。国营814厂的医生开展了健康知识讲座、义诊等,织围巾、送围巾都由志愿者参与,参与的积极性比去年有所提高。社区融合活动开展了社区电影院、快乐手指操、集体生日会、自然营、社区记忆、阳光讲堂等。

项目点的特色服务包括社会组织培训(如社工员、志愿者培训

和交流)。

经过这一年的服务，发现与社区建立良好的关系十分重要；社工的服务意识以及理念的强弱关系到项目开展是否顺利；在本社区建立志愿者队伍能够推动项目的开展；与其他社会组织在同一社区开展服务既是社工站的挑战也是一个很好的机遇；还有一点就是专业督导十分重要，之前不能够理解督导的作用，但是经过这一年，充分认识到了督导的作用。

去年对于整合资源的能力还不足，今年有待加强；志愿者团队的职能还有待实现，有部门但是没有很好的运用起来；另外就是社工人员缺乏，严重人力不足。

今年要加强与社会组织的交流和合作；优化志愿服务、完善志愿者团队的管理；要做1-3三个月的需求调查，思考下一步的工作计划。

#### (六)洪江“怡养家园”项目汇报——曾浩

关于项目的概况：阳光怡养家园项目由成都慈善总会支持，以60岁以上的老人为服务对象，采用两工联动模式开展服务。项目目标是组建一支志愿者队伍，开展志愿服务活动；开展专业社工服务；整合心理、医疗等资源提供身心保障服务。

阳光陪伴主要开展庆生乐、义路同行交流小组、叩响心门、相知相识联谊会、重阳活动。庆生乐开展4次，服务102位寿星，共128人次参与，志愿者参与人次为 xx次。重阳社区联谊活动是与社区合作，引入工厂开展坝坝宴，服务350人次，活动现场还宣传了项目的服务。义路同行志愿交流小组开展三次，服务44人次，建立了“快乐洪江”志愿者队。叩响心门活动组织志愿者服务社区高龄、残疾老人，共开展两次，探访xx人次。相知相识义家人联谊会，计划开展三次，还未实施，主要是志愿服务的交流。

阳光护航中开展健康护航讲座1次，讲解了常见病预防和义诊，共8人参与，阳光心家园团辅1次，11位老人参与，心家园\*自然营未开展。

阳光陪护主要是为社区老人建立信息及健康需求档案，共开展48次，达131人次，为29位老人建立了档案。

经过几个月的服务，发现服务对象居住比较分散，参与度不高。对策则是加大走访、宣传，建立村小组自己的志愿者队伍，运用“领袖”的影响力进行宣传和号召参与。还有就是宣传多次，但是参与的人员少。

## (七)芦山项目总结汇报

### 1、总结——吕小英

数据展示：共9个项目，项目周期84个月，开展活动3106次，服务54744人次，涉及经费117.2万。5+1的服务模式，社区服务(老人、妇女、残疾、特殊人群、青少年等)+生计产业探索等。3+7：即3名工作人员加上7名乡工，其他项目点说人少，那都不是问题。

我们的反思与成长：从事公益需要潜质，在机构带了半年的人都很有潜质；只要坚定自己的选择就一定会有收获；在煎熬中坚持，逆境中坚守。坚守自己的底线和原则，还要有一定的承受能力，要求越高，你的潜力就越大。在芦山最大的收获就是发现了乡工。

展望：(1)项目管理：制定可执行的制度和措施，责任到人，进行手把手的教学，乡工责任要明确；(2)总结完善：凡事要形成白纸黑字，不光要做得出项目，还要能够说得出来，此外，还要善于提炼经验；(3)制度规范：制定有效的制度，注重细节；(4)完成项目指标：项目要求的内容必须完成，还要去研读计划书；(5)做好输出：注意文字资料、照片等内容的

痕迹管理，有凭有据。

感谢与回顾：感谢各个基金会，它们是我们的衣食父母；感谢机构为我们提供一个平台；感谢同事们，同辈群体的支持很重要；我们的工作离不开家人的支持和陪伴；谢谢服务对象给了我们动力和回馈。接下来请大家欣赏一下我们活动的电子相册。

## 2、大同村社工站汇报——孟龙龙

### (1) 项目回顾

开展活动600余次，共服务居民1.3万人次。

### (2) 项目总结

服务群体的认可：服务对象除了本村的居民外，还有来自其他村的居民前来参与活动；村委会对服务实施也十分支持。

乡工队伍成长很快。起初有8名居民参与乡工培训，余下7名。乡工积极主动参加站点的活动，并参加到各种乡工知识的培训，执行站点的项目也从参与、摸索渐渐的分工明确，责任到人，具体去操作项目，乡工参加到站点活动的组织与策划，从杂乱无序到逐渐的日益规范化。

妇女活动的开展十分顺利。晚间广场舞活动得到了村民的持续参与，村民从最初的初步建立联系发展到成立广场舞队，参与到各项演出中，开始很不自信，退缩不前，现在能够毫不畏惧的上台表演；最开始仅为了娱乐、消遣，逐渐能够去参加大赛。广场舞队也得到了村委的认可。

儿童活动除去日常活动如课辅、阅读、玩乐、体育活动的开展，建立了兴趣爱好团队，心语舞蹈队还进行了排练和演出；从儿童活动中吸取的经验能够指导其他的人群服务。组织夏



令营活动，开展了两期夏令营，共计40天，平均每天50人参与，包括邻村的儿童，内容包括理解他人、沟通、灾害应对、知识回顾以及成绩问题等。面对青少年骨干的升学和人员流失与变动，夏令营结束后，高龄儿童领袖的升学让其他儿童产生波动，人员变动则是高年级的流失和低年级的流入。儿童服务已经弱化，主要开展图书借阅、陪护、课辅、舞蹈队排练。

去年的遗憾则是以下几个方面：对的东西没有坚持，事实证明好的活动是从头到尾都在做得，有的活动只是暂时性或短期性的，没有坚持做下去。站点的制度不够完善，大家的思想不够统一，工作人员人数虽然增加，但是没有专业的社工背景。资料的不完善，宣传不够到位，文件齐全但是执行力度不够，活动之后的分享不足，解决问题能力不够，宣传渠道单一且缺乏影响力。缺乏从资方的角度考虑问题，要思考如何做才能让资方满意。运用外部的力量不足，去年有接到参观、调查无数，但是看待角度需要改变，应该将其发展为资源，推动开展。

20xx年，项目点的规章制度需要进一步制定，保障活动资料的完善，从头到尾有依有据，有章可循，活动效果要更加明显。改善工作认识与能力。提升专业技能，由于项目点非专业人员居多，多为半路出家，有待提升行业认识，加强能力建设。

### 3、仁家村站点——李传俊

#### (1) 加入机构的原因

最开始觉得过一天是一天，感觉生活没有目标，自从加入乡工之后，自己的工作和生活都很充实，很喜欢这样的生活。

#### (2) 活动开展情况

壹乐园：开展次数70次，主要活动是儿童兴趣小组，服务对象为儿童青少年；乡工培训开展14次培训，培养8名乡工，服务对象是仁家村、大同村村民；社区走访拍摄10次每月，形成了《废墟上的脚印》微电影，活动对象是全体村民；心成长\*助力站开展活动四次，主要稳固了团队，服务儿童青少年；个案走访20次，主要对象是残障人士；广场舞活动开展160次，为活动提供了节目，服务对象为妇女和青少年；晚间电影播放200余次，增强了居民的归属感。

### (3) 受益人群实施方案

儿童：课业辅导、心理辅导、兴趣小组、常规活动、夏令营、生日会等；

妇女：广场舞及亲子活动为主，如亲子健康讲座等；

社区公众：节假日活动，社区走访等。

### (4) 收获

充实了居民的生活，将居民从麻将桌转向了电脑桌；收获了钱和情，除了拿到了工资，还认识了很多朋友，建立了友情；能力得到了提升，更加自信，敢做！

### (5) 目标与计划

用心把工作做好；对于20xx年的生计项目有信心并且满怀期望；不断提升自身的专业能力，学习小英，把写报告当做是一件快乐的事情；挖掘身边的本土人才，与我一起去完成项目，把站点的工作做得更好。

### (八) 机构财务总结汇报——朱明

20xx年度，心家园收入183,4831.2元，包括扶贫基金会、政

府购买服务、青基会、成都慈善总会等等，支出xx8,301.17元。上一年跨年项目结转22,0114.95元。详细情况见20xx年度财务报告。

希望各个项目点能够把财务做的更好，每月25日前进行报账，减少但小莉的工作，她很辛苦，每个项目点的财务都要过一遍。

但小莉补充：所有的账目自己填写报销单，粘贴单。发票后面要写好明细，至少两名项目人员签字。

(九) 机构大事记——一张小红(详见成都心家园20xx年度大事记)

(十) 自由分享环节

吕小英：看了ppt之后，觉得还可以进行一些ppt的培训，机构可以做一个统一的ppt模板，不要用word文档，还要注意不要大段粘贴。

孟龙龙：就如但姐之前说到的承前启后，我们除了关注自身，还有注意大环境或其他项目点的动态，芦山项目点的督导希望今年可以增强。

邓拥军：各项目点可以一起参加督导，走出自己的站点，既是放松也是一种学习。

但小莉：大家要主动向督导寻求帮助，而不是等着督导询问，有需求督导才能够及时回应。

胡艳林：看了其他羡慕点的汇报，感觉自己虽然做了四个项目，其实还有很多空间；去年忙于自己项目点的报道，没有做好其他项目点的报道，今年要多多努力才行。

## (十一) 机构战略规划——廖铮(详见分享的ppt)

### 1、战略对于公益组织的重要性

从时间坐标看，一个组织的朴素愿望是生存和发展；战略规划能够推动愿望的达成，战略规划始于使命，止于执行。

### 2、环境识别对制定战略的重要性

pestel分析模型：政治、经济、环境、社会、技术、法律

### 3、分组讨论机构pestel模型

#### 1组分享：

政治方面：党的，扶持社会组织发展；xx大要求发展社工专业人才队伍；民政部社工人才建设的支持，各省市对人才队伍的建设。

经济：国家经济形势好，政府购买的力度加大，政府要求基金会加大支持支出；企业开始捐助和投资公益服务。国家的经济迅速发展。

社会：公众对于公益的认识加强，公民意识开始觉醒；政府对公益组织的认可度加强，公众参与增加；社会问题日益尖锐，政府通过购买社会组织服务来解决；公众对社会组织的要求不断提升；公益平台得到扩大，ngo增多，各类组织涌现；公益组织行业监管及社会组织的专业性。

技术：督导和培训的泛滥；大陆以外经验的流入；专业社工的数量增加；专业社工的能鼓励建设问题等。

法律：税法、劳动法均与公益组织发展相关；社工的基本权益需要保障；经济法、会计法也需要了解；慈善法即将出台；儿童、

妇女权益保护法有待完善。

环境：同行增多，影响力、实力增加；同行的负面影响也损坏社会组织形象；社会媒体的关注度提高；内外部可用的资源越来越多；社会大环境的正向推动；自媒体的运用，覆盖面广，成本减低。

2组：

政治：中国对ngo的支持，认可；社工职业资格认证；政府工作重心有经济建设转向社会建设；政府加大购买力度；社工人才队伍建设；要求持证上岗，要求社工继续教育；政府由社会管理转向社会治理。

社会：老龄化；社工社会认同低，社会地位不高，知晓度低；生活和居住环境的改变带来一系列的社会问题；社工人员的流失；社会价值观、道德认知的改变；行业的发展□ngo越来越多带来新的挑战。

环境：同行带来的负面影响；经济得以保障，滋生新的问题；经费如何有效利用；无偿服务，居民重视度不够。

经济：政府投入不足；税收问题；物质消费比精神消费高；收入水平提高；

技术：专业能力需要提升；服务要更加深化、专业；所学与实际服务之间的差异；人员应该更加多元化；服务专业化，有自己的特色服务领域。

法律：税收政策；社工相关的法律法规的完善。

#### 4□swot分析

优劣势、机遇与挑战。

## 5、分组讨论机构的swot分析

### 2组：

优势：老牌机构，知名度高；良好的机构文化；专业督导、后勤支持力度大；项目之内，自由度很高；员工责任感强；机构硬件设施、设备齐全；机构资金筹备较充足；员工素质高，承受能力强；服务质量好；执行力强。

劣势：员工流动；站点分散，交流不多；专业能力需要提升；经验总结不足，成果少；创新性不足；缺乏品牌项目；与政府的对接不够；服务的深度有待提高；综合能力提升问题；项目成效评估标准缺乏。

机会：服务对象对机构服务的认同；政府在政策或资金方面的支持(包括基金会)；社会需求大；政府对本土社工、本土社会组织的支持；宣传的渠道更加多元；同行之间的竞争促进机构提升能力；资方更加多元，包括政府、基金会和企业。

挑战：同行竞争导致优胜劣汰；利益相关方的要求日益严格；从业职业资格的要求和社工的继续深造；社工行业发展不足；公益组织的社会认可度不高。

### 1组：

优势：机构资源丰富，包括了督导和心理等；员工的归属感强，团队凝聚力强；机构对员工的信任度高；机构的公信力高；品牌；项目执行能力强；团队氛围好，能够相互交流；成长的空间很大；机构之间文化的传承；机构人员构成年轻，新思维多。

劣势：机构内部沟通不足，内部资源的运用能力不高；机构人员流动影响项目的执行和员工心理；服务的专业度和深度有待提升；缺少机构的品牌；宣传得不够到位；机构员工年轻，缺乏经验；男女比例失调；员工的构成缺乏专业的多元化。

机会：社会矛盾多，服务需求大；参与公益的人越来越多；团队动力高；可以合作的相关方多；社工专业的学生乐意投身社工行业；培训、学习的机会多；项目申请的机会多；社会关注度越来越高。

威胁：

专业能力与需求的匹配度；资方期望过高；项目内容与对外的培训和学习；社会组织要避免沦为政府的代言人。

## 6、利益相关方

由于去年讨论过很多次，所以今年就不单独讨论了。

## 7、制定战略规划

### (1) 讨论机构的愿景、使命和目标

使命：一般在xx0字以内，体现机构的优势，反映机构的外部机会，要与机构核心价值一致；是机构的指明灯，激励和鼓舞所有员工的原动力。

愿景：宏大且能够体现机构的使命和目的，是机构的核心竞争力。

目标：三年一期，实现愿景而制定的明确目标。

经过机构全员讨论，机构的使命暂定为为人类幸福而全力以赴；机构的愿景沿用之前的：心家园给心一个温暖的家；目标包括以下机内(至20xx年)：每个项目点配备3名以上的专业社工，机构总人数达50人，其中超过两年的员工xx人；建立专业的社工服务品牌；成为四川公益机构的前五名；在城市社区建立3个站点；员工的平均收入达5000元；建立健全机构的管理体系。

## (2) 组织的战略定位

核心竞争力是机构自身可以复制，但是其他人无法模仿的。

## (3) 制定站点具体行动计划

步骤：评估差距；对举措进行优先排序，并制定详细的行动计划与预算方案；重新进行可行性评估，并进行进一步修整行动计划。

但小莉、邓拥军负责协助温江项目点讨论；张小红、胡蓉协助郫县项目点；廖铮、朱明协助芦山项目点。

郫县德源新城佳苑社工站20xx年的战略规划：

日常活动：拾贝苑每天18:00按时关门，如果小朋友不听，就通知艳林处理；关于调休，一周之内进行调休，过期作废。

项目的延续□20xx年度的基础项目，织心工坊内容可从手工制作改为使用技能培训，如电脑、手机、消防等；叩响心门活动可以从上门家访变化为家访与户外活动相结合，服务对象的范围需要不断扩大；与心同行活动需要去挖掘更多的服务对象，对接资源，比如文娱、养生、义诊等；社区剧场可以加入一些才艺比赛，根据居民的需求进行调整。如有新的项目申请，计划由儿童转向老年人群服务。阳光儿童家园项目由于需要募资，感觉难度比较大，所以没有继续的打算，但是活动有一个人负责，变为一人主带，其他人共同参与。

能力提升：除了特定要求外，轮流出去参加交流、学习；为了提升员工的财务管理能力，阳光儿童由艳林带着张漫做财务，馨心之家由艳林带着任玲做财务。

涌泉：进行医务社工的尝试。



但小莉：机构的制度各个项目点的负责人应该给新员工传阅，让其了解；转正之后要求必须购买社保。芦山项目点可以将自身的项目比如关于绩效考核、人事管理等方面讨论之后提出草稿；温江和郫县可以一起讨论。机构的资料都有上传到群共享，有需要自己去下载，不要总是问着我和张小红要。

寿安：将加强志愿者的团队建设；做好高龄老年人服务；建议机构可以制定统一的资料模板，避免各个项目点各自使用一套工具；财务这一块和郫县一样，需要提升财务能力。

## 8、总结——廖铮

今天的活动产出很多，有了新的使命、愿景和目标，以后大家可以在e-mail中添加进去；项目人员对于财务都应该有所了解，这个是必须的。谢谢大家坚持到现在，从早上8点多到现在，效果很不错，希望今年我们可以做的更好！

## 听取工作汇报篇四

一、协助配合教导主任做好教导处的日常管理事务。具体工作教导主任已经详尽阐述了。

1. 新农村教师专项培训。语文教师和数学教师的专项培训陆续在进行，今年陈娟妮老师5月底已经参加了结业考试，即将完成培训；任爱敏老师正在培训中。我严格按照上级部门的要求督促他们参加培训。

2. 新农村教师的培训。新农村教师的培训我们学校共涉及了11门学科，17人次，而且分批分阶段进行的，今年都结束了。我组织17位教师完成了上级部门下发的问卷调查，我校的黄素芳和张丽老师分别代表受训学校校长和受训教师参加了《新教师培训项目评估工作》的座谈会。

3. 新教师培训。今年赵芸和李娟老师参加了新教师培训，我

时刻关注着他们的进展情况，现在即将结业。

4. 支教教师和培训教师的管理。我根据上级主管部门的要求及时通知支教教师和培训教师的参加各项学习活动，并协助校长室做好对支教教师的考核工作。

5. 骨干教师的管理。像以前一样，做好骨干教师申报和开设240课程等各项管理工作。

6. 继续教育网络课程的学习工作。我及时做好了春季教师继续教育网络课程助学教师的申报和教师学习的报名工作。虽然都没有被录取，但这两项工作也是很繁琐的。

7. 师训对象申报免修学分。我仔细研读通知精神，认真核查相应的对象，根据不同的类别按要求做好统计表，收集和整理好相关材料及时上交到教发院。我时刻提醒自己不能出一点差错。

8. 协助周萍老师做好教育技术培训工作。上一次的培训相隔时间比较久了，有的老师忘记了自己的用户名和密码，帮助老师们找到了用户名和密码；有的老师还没有教育资源卡，我统一给他们申请补办。

9. 教师继续教育240课程的申报。今年已进入培训的最后一年，我仔细结算每位教师的学分，合理指导和安排他们申报课程进行学习，一定要在规定的时间节点内完成这一轮的培训。今年秋季的报名工作6月10日又将开始了。我已盘点好目前为止教师们的学分，为6月10日的报名工作做好了充分的准备。

10. 申报教师继续教育必修课程学分。今年是完成教师继续教育任务的最后一年。根据《关于浦东新区教师继续教育学分认定的若干规定》以及《浦东新区校本研修学校手册》的具体安排，《师德修养》、《现代教育技术》两门必修课

程需在20\_\_年6月30日之前完成申报考核认定。我必须在6月23日之前做好各类表格上交到教发院。

11. 配合学校“红五月”读书活动，制订了教师读书方案，配合校长室督促教师阅读《希望教室》一书。已收齐了教师们的读书体会文章。

20nn年4月，通过村民选举，我有幸成为黄材村村主任，至今已有半年，这半年来的生活与工作使我收获很多，同时感慨也不少。

现将半年来的生活、工作作一下总结：

一：坚持学习，思想不落后

20\_\_年度村主任工作总结20\_\_年度村主任工作总结认真学习党的“十七”大报告，中央的政策，特别是中央的有关“三农”政策。坚持每天阅读党报、党刊不间断，在不断的学习中充实自己。

二：参政议政，为民鼓与呼

作为一名县政协委员，时刻记住政协委员的职责，积极参政议政，半年来写提案4件，1：“着力打造宁乡西部旅游之名片”，2：“要求建立“黄唐起义”纪念塔和“黄唐起义”展览室”，3：“要求加大对移民重点安置区基础设施建设的投入”，4：“要求对宁乡西部地区企业实施税务优惠政策”。调查报告2篇，1：“农业税免了、粮食直补增加了、粮价上涨了农民作田为什么还没积极性”，2：“黄材姜氏文化与黄材旅游之探讨”。争做一名合格的，人民支持的政协委员。

三：努力工作，为民办实事

农村工作是琐碎的，繁忙的。作为一名基层干部，要时刻为

村民着想，为老百姓服务。半年来我是这样想的也是这样做的。南坪完小操场的硬化，学校围墙的建设已竣工，黄材长坡龙果园今年金秋梨大丰收，果农愁销路，通过我们多方努力，请县电视台，今日宁乡报做节目，写报道，联系政府领导、企业老总。梨子已全部销完。

#### 四：计划生育，工作之重点

计划生育是农村工作的第一难题也是最大的挑战，计划生育有一票否决的权利，摸排对象、妇女检查、迎接市检、迎接省检等等。通过和村民面对面地学习计划生育政策，让村民了解计划生育的重要性和必要性，改变传统观念，为计划生育工作的稳定、持续发展打下了良好的基础。

#### 五：远程教育，时代的步伐

作为一名农村远程教育站点的负责人，认真参加县远教办的学习，积极帮助村民学习上网知识，在网上学(20\_\_年度新员工个人年终工作总结)习种、养、加技术，观看致富典型节目，丰富村民业余生活。

半年来的村主任工作，感觉很快，让我对农村有了进一步的了解。村干部虽然职位卑微，但是他们也是党和政府联系人民群众的桥梁和纽带，是党和政府路线、方针、政策的最终贯彻者和执行者。他们的工作和环境如何，不仅关系到上级各项政策的全面贯彻落实，而且关系到党和政府的形象。

作为一名基层村干部，要时刻为老百姓服务，现在，村班干部都是由群众选的，书记是由党员选的，那你想想为什么要选你，为什么你的票数高，那是因为他们信任你，相信你上任以后能为他们办实事，谋福利，能把他们和生活环境都可以提高，使自己的村民真正体会到什么叫做“安居乐业”所以我们作为村干部，要么不做，既然做了，就要做好，就要全心全意为群众服务，千万不能有私心杂念，当然自己也要在

各方面做好一个带头人，比如说在致富，自己做好一个带头人，做出一个好的榜样，这样才能带领更多的人致富，如果自己都做不好，那么还说什么带领。

以上即是我半年村主任工作的总结和感想，敬请诸位给予批评指正，为我村的经济发展指点迷津，本人不胜感激。

## 听取工作汇报篇五

项目经理——XX

XX在大会中发表了重要讲话，深刻总结今年XX项目业绩销售  
额情况及目前XX项目所面临的问题，全面分析了客户退款和  
追款具体目的，阐述了对XX项目现场员工在销售过程中的策  
略和销售精神加以高度的认可，会议明确指出如何应对客户  
退款容易、追款难的重要任务□XX在会议讲话当中全面总结半  
年来现场人员的工作态度和工作方法，提出了当前解决客户  
楼款策略，指出了明年销售工作的具体部署。

项目谈单经理——XX

现场谈单经理XX在会中说到：今年是大家不寻常的一年，面  
临当前房地产寒冬时节，来自房产证未出高度风险，公司、  
项目经理团结带领下现场销售人员创造了公司前所未有的销  
售纪录，深入落实随之而变的市场规律，牢牢把握市场机遇，  
加强和改善销售模式，发挥有利条件，有效巩固扩大了今年  
房地产低落形势起到明显作用。销售进度较快，销售策略不  
断得到完善，业务员综合水平得到提高，胜利完成了公司  
对XX项目预期目标任务。

项目谈单经理——XX

项目谈单经理——XX

现场谈单经理xx在会中认为：在这个项目半年来虽然没有很多的回报，但取得了优异的成绩，吸取了无形宝贵的财富，但是我们要牢牢把握好来之不易的成绩，日益累积的经验，创造的精神财富影响深远。通过实践，我们进一步提高了销售能力，增强了对房地产的发展大局和解决客户复杂问题能力，加深了房地产市场经济规律的认识，主要是：注重把抓住市场机遇和创新理念、销售模式有机结合起来，努力实现一人顶俩的销售能力；注重处理好客户和同事之间的关系，努力提高销售员资源配置效率。

会议提出了明年销售工作的主要任务：

一、解决项目部人员的欠缺，加强培训新员工的销售技巧，努力增强综合能力，施行现有人员的稳定性，积极稳妥处理好新老员工的关系，促进相互交流，相互学习，为项目销售中发挥重要作用。

二、保持现有成果，努力开括创新，切实员工增强房地产的协调性、可持续性和内生动力。要继续实施现有销售模式，提高员工稳定收入，加大员工对二级市场的认识和市场调研，提前努力做好新项目的对接和突发事件。

三、随着市场的不稳定性，明年的市场不确定性，首先我们要准备好随之而来压力，对市场经济具有掌握度，加强关注国家对房地产政策调控力度是否稳健发展，积极关注市场的活跃性。

四、积极处理好客户按揭贷款事务，完善按揭过户流程，加大对现场员工培训主要了解过户中存在的复杂问题进行解答，努力做好跟进客户，增加客户资源，集聚老客户促进成交量。

会议强调，明年是我们大家与时俱进、开括创新的一年。全体员工要紧密团结在以xx项目经理为周围，坚定信心、开拓进取扎实工作，巩固和发展xx项目积累的成果，全面做好当

前二级市场所突出的各项工作方法，不断把中国房地产销售行业推向高一潮，较快的实现公司、项目部、新成就新辉煌！