

例会工作报告(大全8篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

例会工作报告篇一

团队协作的增与减

20xx对我来说是重要的一年，由甲方部门职员到乙方公司成员的角色转换让我忐忑和纠结过，索性，我们，还是我们，还是那个温暖的、和睦的、团结的、感性的大家庭。经历了两年的磨合与相处，我与其他同事之间相处的非常融洽，我深信，只有去喜欢一个人，才能跟对方紧密配合和产生默契，所以，我爱我身边的每一位同事，是他们在这一年里支持和帮助着我，默契让我们的工作更加顺利，让我们的协作效率大幅增长。我们会为了一个工作目的而不计较分工、不计较付出、不计较所得，所有人都为着同一个目标，认真的做着任何需要去做的事情，所以，在每一次活动中，我们扮演着不同的角色，可能是装饰的工人、可能是布场的美工、可能是摄影、可能是接待……我们努力扮演好自己的角色，只为我们共同的成果完美呈现。

增减是相对存在的量，部门内部团队协作大幅增长，而各部门间的协作却让我曾经困惑过。曾经的广告公司经历其实已经深深的印在我的记忆力，那像是一种习惯，会随着我走到任何地方。所以20xx年工作正式开展起来的时候，我总会以从前的经验衡量现在的工作状态，于是会发现，策略部门与推广部门之间仿佛不像从前那样密切的配合着。

讨论沟通：讨论是推进工作和融汇各部门意见的关键点，每

一项工作都能通过讨论沟通等交流方法得到解决的捷径，从而增进各部门之间的协作力。

开小会：开小会是讨论与沟通的具体实施方法之一，会长会导致与会人员疲劳而产生逆反，而40分钟以内的小会则可以增进部门协作，解决需要解决的即时问题。

个人工作能力的增与减

20xx是公司初见成果的第一年，也是我来到公司后体现个人价值最明显的一年。这一年，我们期待已久的产品新天润国际社区，终于走入实际推广和销售阶段，接踵而来的报广、海报、楼书、活动……等等工作，让我进入了一个忙碌而充实的阶段，也正是这忙碌和辛苦让每一次的开盘都取得了令人满意的成绩。这成绩的背后当然有我的同事们和我不可磨灭的功劳我，从不是一个妄自菲薄的人，只有清楚知道自已的作用和拥有充分自信的人，才能让个人价值在集体中得到充分的体现。

文案在我心目中，从来都是一个充满创意、充满想象、无比美好的工作，我爱这个职业，也真心想做到最好。有人说，客户是创意的杀手，其实，创意在每个人心中都有不同的定义。客户的意见就是他的创意，这跟我们的创意也许会有反差，可并没有冲突。一个能够按照客户要求写出客户满意文字的文案，只是一个初级文案；一个能够提出自己的创意并结合客户要求做到客户满意的文案，也只是终极文案；一个能够领悟产品，理解客户要求，提出合乎市场和消费者最精准的创意，并说服客户使其满意的文案，那就是我心目中的高级文案。

揣着这个目标，踏着满地的飞机稿，我依然执着的朝我心目中的高级文案进发。创意是个奇怪的东西，有时候他如泉水喷涌而出，让你应接不暇；有时候，他像旱地颗粒无收，任你想破脑袋。人们说，创意来源于生活，他是人生经历的精

华，那么，人生经历可能就决定着创意的存量。而周而复始的8小时工作，注定我不能像三毛那样流浪，也不能像李白那样洒脱，但我依然期望有空去看看美好的东西，看看别人的创意，看看不一样的世界。

参观：参观是个不会花费太多时间和金钱，而又能开阔眼界增长见识的简单途径。每个城市总会不定期的有各种各样的参观，用很少的时间组织参观是提高创意开拓思维的好办法。

考察：（此考察非政府类名为考察实为游玩之考察，两者有本质区别，请观者自鉴）考察可以是跟本地同行业的沟通与交流，也可以是参加外地同行业的各种展会，行业内考察是提高从业人员专业知识和工作能力的重要途径。

个人薪酬的增与减

说到增长这个话题，不能不提到收入和薪酬。20xx年角色转换过后，我们采取了提成制度，这是行业内相对合理的一种薪酬制度，在这种制度之下，我的工作量和薪酬得到了乐观的正增长。对于薪酬，我往往没有过多的要求，只要我自认为我的付出得到了合理的回报，我就会满足。在这里，我更看重的是这个工作经验、这些同事关系、这个团队带给我一切的美好和幸福，所以，忙碌一年过后，同事及领导的认可和一个合理的回报对我来说足矣。薪酬的发放时间，对于我来说反而非常重要。薪酬发放的时间往往象征着一个公司的正规程度，和公司从业人员的态度。我曾问过很多朋友，应聘的时候，他们对薪酬发放时间的在意程度仅次于薪酬待遇。按时发放薪酬能够让员工有一种安稳感，从而会促进萌发出归属感，进而减少员工对公司的不满和埋怨情绪。

20xx是个未知的开始，我将继续依赖于这个团队，为他、为自己，做到我所能的最好。

例会工作报告篇二

这半年里，我的工作岗位是文案策划，主要是负责方案前期的创意构思、文案构思，与设计人员一起完成方案的创作。在这半年的项目执行中，我一直摸索着创意的方法，影视广告的表现形式，同时努力的学习文案的创作方式，各品牌的广告策略，与部门的同事们一起执行方案。

在工作中有发现自己的知识积累较少，在构思方案时会有局限性，创意思维不够开拓，方法有待提高，接下去，自己也会在这方面改进，多阅读、多看影片，积累各方面的知识，开拓自己的思维，扩大眼界，提高专业水平。

总结半年来的工作，省视了自己的工作情况，对于明年的工作将会更努力的完成。

工作总结的很简单，其实应该要长点的，应该要分析工作中的一些要点，可是，不太适合让主管看到，哈哈，对于这份工作，我知道自己的积累确实不够，对于文案创意的专业者来说，必须要写出和大众不一样的东西，换句话说就是要有独一性，要有自己独特的风格，对于现在的自己，不满意，总感觉一不小心就会被淘汰，最近看李欣频的书，看到她写的文案，倒吸一口气，发现自己的差距竟如此之大，或许，毕业到现在都还没真正努力过，接下去，努力看书，看电影，丰富知识，为自己加油，微笑一下，为生活奋斗，继续上路。

首先，作为职场新人要经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算；遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。作为刚从象牙塔出来的大学生，虽没有太多有关文案策划的工作经验，但之前在景区担任旅游市场策划一职时对文案有了初步的认识。起初因为经验不足，对文案的写作模式还不清楚，完成的作品还需要经理修改。在接下来的日子我会积极锻炼自己的写作能力和办公软件使用能力，

提高文案质量和工作效率。

其次，文案对文字的要求比较高，即使词组搭配不恰当都不行，更不要说有错别字了。文案的编写要符合客户真正的意思，因此需要和客户的交谈中理解客户的要求，在领导传达时更要认真揣摩，否则差之毫厘谬以千里。有时因为时间关系来不及检查文案，难免有些排版问题和文字搭配问题，这就要求我平常写文案初稿时极具细心。虽然我觉得自己平常也是蛮细心的一个人，可在文案这个职位中，仍要继续努力！一份优秀的文案作品与普通文案作品的差别仅仅在于亮点和创意的多少而已。因此在迎合客户实际需求的同时，要发挥我们的创意和想法，完善思路出品成稿。客户的想法是非常重要的，一般不能违背客户的意思，不过，作为一个专业的广告人，如果客户的一些想法不现实或者不符合公司将来的发展和利益，应尽量和客户沟通说明，寻求两全齐美的方法！

最后，在我入职3个月以来，我深深的感到本人的眼界还需提高，对于这社会资讯的吸收还有所欠缺，文案策划理论知识也不够丰富。每次面对不同类型的文案，我都需要查阅大量的资料，所以文案完成的时间相对较慢。好在我可以边工作边学习，从网上下载其他公司的策划文案自己学习、借鉴；购买文案策划类书籍进行理论补充；上网了解广州旅游资讯并利用周末出去实践探索，之所谓生命不息学习不止。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。因此，我来到了xx[]倍感欣慰。在这三个月来，不迟到，不早退，不旷工，这是我对工作最基本的尊重。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。作为新人，不怕工作有多繁忙，就怕没有工作可忙，从而荒废大好青春。我相信我对旅游的兴趣会在对这一业务的努力探索和发现中

找到共鸣，这样才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次是知识，文案策划的工作决定了我们广告人必须眼界广阔，通晓古今。不积硅步，无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中，不断积累，不断修正，不断完善的。在每个文案中都蕴含了无穷的知识，完成一份文案后并不是置之不理，而是温故知新。在四年的大学旅游理论学习中，积累的知识还是远远不够的。只有专业的沉淀与坚持不懈的努力，才能取得团队和个人的成功。只有达到足够的专业沉淀，才能做到真正的“厚积薄发”。

非常融洽，和其他部门同事也同样和睦。这三个月全靠领导和同事的支持和帮助，彼此的默契让我们的工作更加顺利，让我们的协作效率大幅增长。我们努力扮演好自己的角色，只为我们共同的成果完美呈现。

例会工作报告篇三

上学期，我作为一名新人进入了沙滢中学任教，从那时候，我就开始相信一句老话：万事开头难。在工作的初期，我确实感到了很大的困难。那时候，刚刚走出大学校门的.我除了在大学时期进行过四周形式主义的实习之外，可以说毫无工作经验。面对新接手的工作，面对三个班的学生，我觉得毫无头绪，不知工作应该从哪里下手第一次上讲台我是硬着头皮上去的。经过几次之后，我的紧张的心理才逐渐褪去。

这还只是工作的第一步。新老师面临的最大问题是不熟悉教材，不了解重、难点，也不知道应该怎样上课。对此，我的心里十分着急，生怕因为课上得不好而影响了学生对知识的掌握以及对这门课的兴趣。所以，我每次都很认真的备课，查阅资料(material)把自己的教案写好。

听课是提高自身教学能力的一个好方法，新老师只有多听课才能够逐渐积累经验。所以对每一次听课的机会我都十分珍惜。听课的主要对象是师傅，同时也听科组其他老师的课。上一学期，我听了二十多节课，听了杨家波老师，张文安，张婕老师，熊毓老师等人的课，我的收获很大，逐步掌握了一些驾驭课堂的技巧。听完课之后，把老教师上课时讲到的记在听课记录上，然后对我自己的备课教案进行修改，将老教师很多优点和长处应用到我的课堂教学当中去。

除了听课之外，平时我也经常向师傅以及其他老师请教教学上的问题。这些老师都非常热情的帮我解答，使我获益匪浅。从中我也明白了，知识和经验不会自己从天上掉下来，必须发扬勤学好问的精神，把自己当成学生一样，积极吸取周围其他老师一切先进的东西，才能提高自己的水平。此外，我们也组织了科组活动和集体备课活动，这些活动使我明白了教学的目标和方向。但是，不得不承认，新人就是新人。由于经验的缺乏，我的教学水平与其他有经验的老师相比是有差距的，这一点在考试中就显现出来了。第一次月考以及期中考试，我带的帮成绩都很不理想：二班和一班相比，七班、十班和其他平行班相比，差距都比较大。所以，我自身感到压力也很大。从这两次考试中，我认真总结了经验和教训。我认识到，在沙滘中学，由于学生整体水平的局限，光靠课堂教学是不可能很好地提高学生的成绩的。

我看到很多老师都在课余时间对学生进行辅导，效果很好。所以，我也向这些老师学习，在课余时间对及格临界和优秀临界的学生进行专门的辅导。经过一段时间，也收到了比较明显的效果。

通过一个学期的工作，我认识到，作为一个没有经验的新老师，想要把课上好，把教学搞好，把学生的成绩搞上去，就必须付出更多的劳动，花更多的时间。由于我教学经验的逐步积累，对学生辅导力度的加大，终于将学生的成绩逐步提高了上来。在期末考试中，我带的班级与其他同类班级相比，

差距明显的缩小了，同时在全区也取得了比较好的排名。

其实，我们这些新老师在上学期的工作中，都十分认真负责，我在其中并不能算是最好的，还有很多新老师也都取得了相当优异的成绩。和其他有经验的老教师相比，我还是有差距的，在新的学期里，我将继续努力，争取取得更好的成绩，成为一名合格的教师。

谢谢大家！

例会工作报告篇四

一、活动开展情况：

在“安全生产月”活动开展之际，由站长组织全站职工召开“安全生产月”动员大会一次，向各岗位制定了“安全生产月”活动实施方案，活动期间召开安全生产例会1次，安全生产主题宣讲活动1次，消防安全培训1次，安全生产检查2次，张贴安全生产教育海报3张。并于月初部署开展消防安全生产知识学习、安全生产法律法规学习、收费站应急预案制定等活动。通过“安全生产月”活动增强了全站职工对国家安全知识的了解，清楚了国家安全的含义，安全生产知识都得到了不同程度的提高，有力的促进了全站的安全生产工作，取得了较好的效果。

二、活动具体内容：

（一）开展安全发展主题宣讲活动。立足坚持安全发展，落实安全责任，推动依法治安，普及安全知识，提高安全素质，组织开展了安全生产主题宣讲活动。

1、阿扎克收费站结合本单位工作实际和安全特征，论本质安全、平安公路，重点围绕法规制度、典型案例和防范措施开展宣传教育，强化安全理念，普及安全知识，促进责任落实。

要选择典型事故案例，通过警示教育展览、专题研讨和媒体展映等形式，对全体职工开展了警示教育。

2、领导谈安全生产活动。把落实安全生产主体责任和遏制重特大事故挺在前面，通过举办安全生产教育专题讲座、遏制重特大事故公开课，组织观看安全生产宣传教育片等多种形式，深入阐释了安全生产主体责任的具体内容，宣讲安全生产法律法规和知识技能，推动了安全生产责任意识树立、安全理念普及和安全素质提升。

（二）推动学习共进。组织“平安公路”经验交流。开展“平安公路”和“从业人员安全素质提升工程”的经验交流。

（三）开展“排除隐患行动”活动。一是加强收费站安全生产隐患排查治理，继续在全收费站范围内集中开展安全生产隐患排查治理攻坚行动，二是开展一次全站范围内的机电设备安全生产应急演练活动，登记做好收费站内的所有机电设备有无安全隐患，机电设备是否全部运转正常，有问题及时维修、备案。

三、取得成绩：

通过此次活动，增强了全站职工对国家安全知识的了解，清楚了国家安全的含义，更加清晰地意识到维护国家安全人人有责，我们每一位公民都应该认真学习贯彻国家安全教育，做到学法、懂法、守法，积极支持国家安全机关开展工作，共筑维护国家安全的钢铁长城。

一、组织保障，成立工作领导小组

瓢井镇党委、政府高度重视“打非”，党政齐联手，成立了以镇长为组长、分管领导为副组长，派出所、国土所、工商所、村建所、安监站等部门和单位负责人为成员的“打非”

工作领导小组，由一把手亲自挂帅，负总责，对重点领域重点工作进行安排部署并对全镇“打非治违”专项行动工作进行总调度，分管领导具体抓落实，相关部门各负其责、各司其职，齐抓共管“打非”工作。

二、突出重点、思路清晰，工作到位

结合我镇的实际，把辖区煤矿、非煤矿山、非法采煤采矿、道路运输、建筑施工、危险化学品、烟花爆竹、民用爆竹器材、重点消防单位和人员密集场所作为专项行动治理的重点，着力打击各行业和领域的非法违法生产经营建设行为。

煤矿：我镇唯一煤矿——德兴煤矿从2012年4月初停工直到现在，煤矿井下未作业，煤矿安全工作主要涉及地面建筑施工及地质灾害，组织煤矿进行自查自纠，防止煤矿违法复建。

非煤矿山：全镇有三个粉砂厂，一个瓢达硫精砂厂，组织非煤矿山进行自查自纠，全面排查安全隐患，查证照、查职工培训考试、查制度、查落实，杜绝非法违法生产建设和作业。

非法采煤采矿：对敏感涉煤村民组进行区域巡查责任包保。

交通运输：组织驾驶员和车辆业主开展自查自纠，查证照、查“三超”、查非法营运、酒驾、查农用车、二、三轮摩托违章载人。

建筑施工：查手续、查“三宝”、查资质。

危险化学品：查证照、查种类、查数量，杜绝非法违法生产、经营、运输、储存。

烟花爆竹：查证照、查数量，查是否属于正规厂家生产。

民用物品：查非法销售、运输、储存、使用民用物品的行为

和人员。

重点消防单位和人员密集场所：查重点消防单位消防设施设备是否齐全、完善、稳定、可靠，是否有明显的消防标志，查消防通道是否畅通等；人员密集场所主要查观音阁防火灾、防垮塌措施是否到位、安全规章制度是否完善。

三、下步工作计划

全面分析我镇各行业和领域“打非”发展形势，及时发现问题，及时解决，组织相关部门开展联合执法和清理整顿，加强宣传教育，打防结合，标本兼治，注重实效，严打各类非法违法行为，同时严肃纪律，严格问责，加强法制、体制、机制建设，形成全镇“打非”长效机制，确保这方平安。

乡镇安全生产座谈会的发言稿3我县农村公路建设主要是去年（20xx年）的项目，包括新建和提质改造的共120个项目计337公里，其中有65%已完成水泥路面，余下35%正在施工中，预计今年9月份前可以全部完成。正在施工建设的县乡道有两条，分别是田庄至南洞公路提质改造工程和留富至延寿县道水泥改沥青工程。今年的项目，包括自然村同组公路、通达公路、通畅工程等共432个821公里，目前正在抓紧前期准备工作和启动中，财评已完成50%以上，预计7—9月将是项目建设的高峰期。

一、渡改桥及危桥改造完成情况

危桥建设项目今年共有2座，大坪、泉水各一座，目前正在施工当中，今年可全部建设完成。

二、工作情况

今年以来，我县交通工程建设呈现出了良好的发展态势，交通工程建设的总体质量明显上升。我站坚持对每个项目至少

组织一次集中巡查，查安全、查现场管理、查内业资料，并组织各项目负责人现场交流，评定名次，对存在的问题进行集中督办整改，有效促进了建设项目的质量不断提高，进度不断加快，安全生产管理更加到位。上半年共开展安全检查60余次，出动执法人员200人/次，检查施工企业42家，排查隐患35条，下达整改通知18份，2018年上半年，我所监管交通建设项目未发生安全生产事故。

三、存在的问题

- 1、个别施工单位对安全生产重视程度不够，出现“嘴上硬、实际行动软”，“走形式、摆过长”等形式主义。
- 2、部分施工单位作业人员安全思想意识不高，不能很好地执行安全管理制度，存在侥幸心理。
- 3、安全生产专项经费投入不足，安全防护用品、设施配备不足，以致于不戴安全帽；施工路段标示标志不齐全、设置不规范等现象。

四、今后工作重点及安排

- 1、严格安全条件审查，落实安全生产责任。

工程建设项目必须进行严格的安全生产条件核查，建立预案、预控、预报、预警等安全长效机制，对安全投入不足，安全生产管理人员配备不齐，现场防护不达标，重大施工专项方案不审查，安全生产制度实行不力的项目，立即停工整顿。

- 2、继续深入开展安全监管“强执法防事故”行动。

进一步加强对交通建设项目的安全监管执法工作，全面巩固安全生产“打非治违百日行动”成果，继续推动“落实企业安全生产主体责任年”活动扎实有效开展，坚决防范和遏制

较大及以上事故发生。

3、开展桥梁等风险性较大的结构工程安全评估。

对风险性较大的桥梁结构工程，在设计阶段要加强对桥梁选型、结构设计等方面的安全分析，加强安全性审查；在施工阶段，加强安全监测，开展安全评估，及时预警，该停工的必须停工，绝不能为赶进度、抢工期忽视安全生产。

4、加强沟通交流。

施工单位按责任开展自查工作，强化责任开展自查工作，强化责任制度充分落实项目负责人施工现场“轮流带班”，在建立健全重大隐患“挂牌督办整改销号”的基础上，进一步完善工作机制，实行专项行动信息沟通和重大隐患报告制度，切实消除安全隐患。

乡镇安全生产座谈会的发言稿4为防范各类安全事故发生，维护辖区的安全稳定，保障人民群众生命财产安全不受损失，本镇制定了四项措施保障安全生产的持续推进工作。

一、高度重视，落实安全责任

完成安全生产工作的其它任务。

二、突出重点，加强排查整治

结合时节特点，突出辖区燃气、道路交通、非煤矿山、烟花爆竹、学校安全、地质隐患、水域安全、食品安全、建筑施工、人员密集场所等重点行业领域，强化安全监管措施，消除监管盲区，堵塞安全漏洞，确保辖区安全稳定。

三、加强值守，提升处置能力

严格执行24小时值班制度，值班人员必须严守岗位，恪尽职

守，并确保通讯设备畅通。完善应急预案，加强应急演练，做到早预警、早准备、早防范；一旦发生生产安全事故或紧急情况时，立即启动预案，采取措施，科学有序进行处置，同时将相关情况第一时间向有关部门上报。

四、加强宣传，营造安全氛围。

通过各种途径、方式和手段，加强安全生产法律法规、方针政策、工作部署、典型经验、基本知识等的宣传工作，切实提高安全生产工作的认知度，真正使安全生产成为人人参与、齐抓共管的工作。认真组织开展安全生产重大宣传教育活动，通过安全宣传教育下基层，安全生产法律法规下基层，安全文化下基层，安全科技下基层，加大安全宣传教育力度。

例会工作报告篇五

我的工作体会是，我从事的是政策性比较强的工作，不存在模棱两可的回答，针对具体问题，一旦形成决定，不是面对这一类人可以这样，面对那一类人又不可以这样，更不可以带着私心杂念，感情用事，所以xx部门工作应该是一种原则性较强，有着党性作保证的很严肃的工作。在以往的工作中我也确实做到了这样，也具备了对党的忠诚和对人的负责精神。

学校xx所处的工作位置是联系上级主管部门的工作较多，与本校教师联系的而比较少，许多事情是向上级主管部门拿出我校的各项管理数据，包括资金管理，人员管理，工作管理及学校发展管理等等，所以量的时间是一个人埋头苦干。

2、关心同事的生活，积极助有困难的同事，敞开胸怀，容纳同事的误解、容忍同事的不讲道理的言行，减少与同事产生的误解。

探索创新是社会向高层次发展的必由之路。我顺应时代付于

给我们的历史重任，组织xx部门进行电脑操作培训，勇于在xx部门工作方面多使用现代化的武器，不断寻找能人事工作的科学性和规范性，力求能在人事的工作领域寻找出一点有价值的东西。

总之，回顾20xx年的工作，我无愧于学校领导所托的重任；展望20xx[]我将会做得更好！

例会工作报告篇六

第一条 为使公司各部门工作有条不紊地按计划执行，提高各部门的工作效率和管理水*，及时部署、安排、调整、检查内部工作，推进公司企业管理的科学化、制度化、规范化，结合公司实际，特制定本制度。

第二条 例会的原则

部门例会是处理本部门事务的会议组织形式，会议要有主题、有准备。总体目的是交流信息、汇报工作、统一思想、加强工作配合、找出完成工作任务的最佳方案。

第三条 会前各部门负责人要做好准备，梳理、检查、总结本部门每位员工本周工作计划完成情况，未完成的要提前架构好工作方案。

第四条 例会内容包括

- 1、学习和传达公司的有关会议精神及工作要求；
- 2、总结部室本周工作；
- 3、安排部室下周工作；
- 5、汇集本部门职工反映的问题、建议，及时上报公司。

第五条 各部门例会一般在每周星期五或星期六召开。

第六条 部门例会由部门负责人主持召集，例会参会人员为本部门全体人员，邀请公司分管领导参加。

第七条 每次例会要有专人记录，记录在公司统一发放的会议记录本上，会后各部门负责人根据例会决议进行工作落实、核查。

第八条 各部门参会人员没有特殊情况不得缺席，不得迟到、早退。

第九条 公司所属各基层单位要结合实际，建立和推行工作例会制度。

第十条 各工程项目部要深化、细化、丰富例会制度，推进工程建设有序开展，确保按质按期完成工程建设任务。

第十一条 公司经理办公室每半月对各部门会议记录进行抽检，发现问题及时向经理、分管经理报告。

第四章 附 则

第十二条 本制度由公司经理办公室制定并负责解释、修订。

例会工作报告篇七

我于xx年8月30日进入公司，在营销策划部从事文案工作，房产公司营销策划部文案工作个人总结。在营销策划部经理纪、主管的领导和帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

进入公司一个多月时间里，我主要负责公司文案撰写和与武

汉青铜骑士广告公司的日常联络工作。在公司各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成领导布置的各项工作，同时积极督促武汉青铜骑士广告公司按时完成各项设计文稿和图片，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

除了公司的日常工作，我参与了9月10日“教师节感恩嘉年华”和10月2日——4日的xx年“家在武汉”洪山广场房展会等两次大型公司活动。在活动的前期准备和后期展示期间，我充分发挥主观能动性，积极提供有效建议和意见，主动按时优质完成公司和部门领导安排的各项工作，为活动的顺利进行作出了自己的贡献，个人总结《房产公司营销策划部文案工作个人总结》。

- 1、公司在继续刊登报版广告，树立楼盘和公司形象的同时，可以积极参与目前举办的各类室内外房展会，以促进一期剩余楼盘销售和二期楼盘预售。
- 2、如参加室外房展会，事先应仔细观察布展场地。特别要注意天气情况和风口位置，布展时应避开风口，以免吹坏喷绘。天气如有变化，也应提前做好防雨用具等准备工作。
- 3、参展展架外形应事先做出效果图，如有可能可请搭展公司事先设计展架外形，以便公司参考，确定最佳外形。再由广告公司根据展架外形需要，设计相应喷绘图案。
- 4、参展所需相关布展装备，如遮阳伞、足够数量的桌椅板凳、各种类型的房模、整体规划模型和音响设备、宣传片都应提前备齐，以便现场布展。
- 5、目前市民大多爱贪小便宜，通过登记发送小礼品，可迅速积聚人气，并获得大量顾客信息，以便日后销售需要。如有可能，公司可事先准备带有公司或楼盘标志的免费小礼品若干，以便当天在现场发放。

6、免费看房专车发车至少应安排两辆车，而且班次应该尽可能密集，只要有市民需要看房，就应马上发车。到现场后车辆应迅速返回，不要长久停留一处。

时光总是在不经意间流失，一眨眼，已是年末！回首相望，在校园里那个青涩的我，不知何时，开始适应了社会大学。是缘分还是幸运，让我在茫茫人海中与xx医院网络部结识。仔细回想在xx医院这三个多月的时间里，有成长、有挫折、有反思，真可谓五味陈杂。

10月26号我来到公司，进入网络部担任文案一职，倍感责任重大，同时也非常感谢部门领导的信任，给予我这样的舞台，让我有机会在这里完善自己，锻炼自己，无论是工作方法还是待人处事等方面都有不少收获。在此，我对自入职以来，在本职工作岗位上就心得感受和自身所存在的问题作出简要的述职汇报，望公司领导予以批评与指导。

首先，作为职场新人要经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记得自己的工作职责，出了问题要勇于担当。作为刚从象牙塔出来的大学生，没有太多有关文案的工作经验，但是自己真心喜欢文案的工作，想要在这一行取得发展，也愿意付出时间和努力去学习。虽然因为对文案的写作模式、内涵还不清楚，完成的作品还需要总监修改。但是在接下来的日子我会积极锻炼自己的写作能力和学习能力，提高文案质量和工作效率。

其次，文案对文字的要求比较高，即使词组搭配不恰当都不行，更不要说有错别字了。文案的编写要符合医院真正的意思和需要，因此需要和领导、上司多沟通，在领导传达时更要认真揣摩，否则差之毫厘谬以千里。有时因为时间关系来不及检查文案，难免有些格式问题和文字搭配问题，这就要求我平常写文案初稿时极具细心。虽然我觉得自己平常也是蛮细心的一个人，可在文案这个职位中，仍要继续努力！一份优秀的文案作品与普通文案作品的差别仅仅在于亮点和创

意的多少而已。因此在满足医院实际需求的同时，要发挥我们的创意和想法，完善思路出品成稿。

再次，在我入职3个月以来，我深深的感到本人的眼界还需提高，对于这社会资讯的吸收还有所欠缺，文案写作理论知识也不够丰富。每次面对不同类型的文案，我都需要查阅大量的资料，所以文案完成的时间相对较慢。好在我可以边工作边学习，从网上下载其他公司的文案自己学习、借鉴；购买文案类书籍进行理论补充，之所谓生命不息学习不止。只有专业的沉淀与坚持不懈的努力，才能取得团队和个人的成功。只有达到足够的专业沉淀，才能做到真正的“厚积薄发”。最后，从进入xx医院网路部后，学生和社会人士的角色转换让我忐忑和纠结过，幸好，我来到了这个温暖的、和睦的、团结的、感性的大家庭。只经历了一两个月的磨合与相处，我与网络部同事相处的非常融洽，和其他部门同事也同样和睦。这三个月全靠领导和同事的支持和帮助，彼此的默契让我们的工作更加顺利，让我们的协作效率大幅增长。我们努力扮演好自己的角色，只为我们共同的成果完美呈现。

以上是本人对岗位工作的陈述总结！谢谢各位领导的检阅，欢迎指正！

例会工作报告篇八

20xx年9月4日入职，10月中旬转正，到现在正好3个月又20天。很高兴能够成为xxxx的一员，在加入企划部100多天的时间里，工作上的充实与挑战，同事间的温暖与关爱，还有团队间的默契配合，无一不让我开心与感动。

本人自入职以来，担任企划部文案策划工作，主要负责：

1□xxxx每次大型促销活动的前期策划及后期执行；

5、搜集各大家居卖场各类营销活动资料，进行学习并适当借

鉴，不断提升对行业情况的了解，并及时掌握行业动态等。

本人在任职内的三个多月时间里，共亲身经历2场大型活动，1场商家活动。

1□“xxx”促销活动

由于入职较晚，未能参与本次活动前期策划工作，只参与活动宣传及执行工作。本次活动共撰写报纸软文15篇，电台播音稿2篇□led广告4条，场内播音稿5篇，主持稿3篇等。通过本次活动对建材家装行业有了较为全面的了解，文案工作顺利完成。

2□xx月xx日瑞士卢森地板签售活动

受x总安排，我跟xxx负责瑞士卢森地板场内签售活动的策划、设计、协调、执行等工作。从前期沟通了解活动详情，到撰写活动新闻稿、主持稿，安排当天流程、人员分工、确定活动细节等，通过这次活动，我的个人能力得到非常大的锻炼与提升。

3□xx月xx日周年庆活动

从效果上看，本次周年庆活动无疑是非常成功的，但是在前期策划过程中却是非常非常艰难的。从10月份开始初步讨论活动主题，一直到活动形式、促销方式、媒体发布方案、宣传方式等各种细节的一一落实，单活动方案就更改了不下8次。通过本次周年庆活动，也让我更加清楚地认识到自己身上的不足之处，每一次活动的背后，都深藏着无数人的辛勤与汗水。我，还差得很远。

我是一个善于发现问题并喜欢总结问题的人，在任职的这段时间里，接触过的人或事，学习到的知识与方法，我都希望能够通过自我总结，化成自己成长的一部分，不断完善和充

实自己。

1、个人能力尚不足以单独完成活动的整体策划工作

非科班出身、没有得到过专业的培训、入行时间短、工作经历尚浅、系统知识掌握不够，等等等等，这些或许都是局限自己不能完成突破的障碍，也是一直困扰我的原因。所以，为了更好地完成整体策划工作，我会多向蔡总等公司内资历较深的前辈学习，积累更多的行业知识，让自己能够快速成长。

2、粗心大意，出现不必要的失误

文案工作相对来说都较为细致，特别是关系到品牌、数字类的词语，都必须反复推敲，一一确认，不能出现一点错误。前期工作中，由于本人的粗心大意，造成工作失误，虽然并未给公司造成损失，但我的心里确实是非常懊悔。所以，在今后的工作中，我将更加严格地要求自己、尽心尽职，用更大的努力在自己的岗位上为公司的发展略尽绵薄之力。

“不想当将军的士兵不是好士兵”。同样，我也不希望自己一直原地踏步、安于现状。有目标才会有动力，有动力才能取得成功。为了让自己的综合素质和职业素养能够不断提升，成为公司发展壮大所需要的“人才”之一，我希望通过不断要求、鼓励自己，不被社会淘汰。

1、利用1年时间全面了解行业相关知识，掌握行业动态及发展前景，使自己能够熟练驾驭本职工作。

2、充分利用公司的工作和学习环境，通过自我学习及向他人请教等方式，不断总结经验教训，灵活处理工作中的任何事务。

3、不断培养自身的综合分析能力、组织管理能力、沟通协调

能力及实际操作能力，全面提升自己的综合能力及业务水平。

4、不断提升职业素养，充分发挥自己的优点，扬长避短，踏实努力，赢得领导的信任、同事的肯定，工作上能够独当一面。