

2023年新一年的工作报告(优秀6篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

新一年的工作报告篇一

今年来，安全生产工作在政府的正确领导下，各乡镇、行业主管部门坚持以重要思想为指导，认真贯彻落实国务院和市政府有关安全生产工作的重要指示，以为国家和人民利益高度负责的强烈责任感，以前所未有的工作力度，坚持“以人为本”和“安全第一”的方针，积极扎实地开展安全生产各项工作，进一步强化了安全生产工作的针对性和实效性。与去年同期相比，大家抓安全的责任感、紧迫感明显增强，工作标准提高了，各项活动更加深入，安全生产状况有了大幅度的改善，安全形势稳中有升，有效预防了各类生产安全事故，尤其是杜绝了重特大事故发生，为安全稳定和经济发展起到了良好的服务保障作用。

一、狠抓了安全生产基础建设和制度建设

一是注重并及时抓好了安全生产基础工作。安委会根据国务院和市关于__年安全生产工作要求，结合实际，年初及时就安全生产各项工作进行了专门研究、协调和安排部署。同时，根据安全生产实际需要，提出把安全生产基础建设作为今年工作重点来抓，明确了安全生产工作目标。二是建立健全了安全生产支撑体系。年初政府专门召开安全生产会议，根据实际情况，及时调整了安全生产委员会机构成员，进一步明确了各成员单位职责；各乡镇、各有关单位也按照要求建立

了专人负责的安全生产机构，形成了从上到下比较完善的安全生产管理体制；结合实际，制定和完善了安全事故应急预案，建立了应急救援队伍，构建起安全生产应急救援工作体系；三是制定、完善并实施了安全生产各项制度。按照要求和工作计划，我们先后制定、完善了《安全生产综合考核制度》、《安全生产违法行为和事故隐患举报制度》、《安全生产委员会工作职能及成员单位职责》、《安全生产事故隐患排查整改制度》等，使安全生产工作逐步走上了规范化、制度化的轨道；强化了工作责任，实行了安全生产“一岗双责”，从领导到安全生产监管人员、到从业者，政府同各乡镇、局、总公司及中央和市属单位，各乡镇、有关部门都与各类生产经营单位层层签定了安全生产责任书，强化了安全生产重要地位，强化了安全生产的社会监督，初步建立起安全生产长效监管机制。

二、加强了安全生产监管队伍建设

一是初步建立起全县安全生产管理网络。政府去年的基础上，又增加了人员，进一步充实了安全生产综合监管力量；各乡镇、主管部门及部分企业设立了专门机构，充实了监管人员力量，建立了覆盖各乡镇、主要企业的专兼职安全员队伍，初步形成了从上到下的安全生产监督管理网络。二是狠抓了监督管理队伍自身建设。采取专门培训、以会代训等各种措施，对安全生产专兼职人员进行及时、严格和有效的教育、培训及管理，提高了监督管理队伍的总体素质。三是引入了竞争激励机制。结合“安康杯”、“文明工地”、定期报告工作和综合考核等实际工作，对专兼职安全生产管理人员进行考核，进一步强化了监督管理工作。

三、加强安全生产宣传教育

为进一步营造良好的安全生产氛围，我们采取多种形式，加强了安全生产法律法规和安全知识的宣传。除了督促企业搞好经常性宣传教育，还结合6月份的全国安全生产月活动，先

后通过举办各种安全生产宣传咨询、法制巡回展览、为企业宣讲安全知识及开办“谈安全”电视访谈，制作“安全管理”、“用电安全”、“机械安全”、“建筑安全”、“消防安全”等安全生产知识试卷并组织职工开展安全知识竞赛，宣传媒体及时进行跟踪宣传报道，在电视台开设“安全生产曝光”栏目等，有力推动了《安全生产法》的贯彻和落实。据统计，今年接到各类安全举报__年我们在各乡镇、主管部门对本单位所属干部和企业负责人进行全员教育培训的基础上，还专门组织了领导干部安全生产培训班。通过培训，普遍增强了安全生产意识和抓安全生产的责任感、紧迫感，使各级干部能够学法、知法，熟练运用法律开展工作。二是结合实际加强职工的安全知识培训。加强了对企业进行安全教育的执法检查，督促企业按照要求认真搞好上岗前、作业中等环节的安全教育，增强了从业人员的安全素质。三是继续加大了对特种作业人员培训力度。我们把落实持证上岗作为预防事故的重要内容，加大了对违反持证上岗规定的查处，并开办各种培训班 3期，培训特种作业人员980多名，进一步提高了关键工作岗位人员的安全生产技能。

四、认真开展各项安全生产专项整治

一是搞好交通安全整治。安办按照计划组织多部门联合行动，及时对客货运输企业和运营车辆及汽车修理企业的安全生产情况进行了认真清理和严格整治。

二是对强化了化学危险品的专项整治。结合实际，根据不同时期情况，各职能部门按分工职责，密切协作，联合执法，使专项整治工作取得了良好效果，杜绝了安全事故。

三是把非煤矿山作为重点进行综合整治。针对非煤矿山企业采矿点分散的特点，采取了强有力措施，对非煤矿山企业进行清理整顿，关闭拆除了各类不符合条件规定的小矿，并对现有的进行了严管严控，未发生生产安全事故。

四是对建筑业进行了安全整治。加强对建筑业的安全监管，强化八项制度的贯彻落实工作，从加大安全投入，健全完善各项安全设施和措施，推进建筑业安全管理规范化工作入手，严肃查处违章指挥、无证上岗、违规操作等违法行为，加大对施工现场安全管理的整治力度。通过整治，改善了建筑业安全生产条件，提高了安全生产标准，彻底消除了各类安全隐患。

五是对人员密集场所消防安全进行了整治。重点对劳动力密集型企业、商场、市场、宾馆、饭店、招待所、医院、学校、旅游景点、车站、体育场馆、大型活动举办场所、公共娱乐场所（影剧院、录像厅、歌舞厅、夜总会、餐饮场所、洗浴）、网吧、人员密集或从事经营活动的地下空间、集体宿舍进行专项整治，加大了对火灾隐患的治理力度，严格落实了各项消防措施。

七是开展了特种设备的专项整治。加强了气瓶充装单位的动态监管，开展了压力管道的定期检验和使用登记，规范电站锅炉产品的定期检验工作，强化对流动式起重机械的安全监察，切实消除了隐患，防止了重、特大特种设备事故的发生。

八是对民用爆破器材和烟花爆竹及时进行了安全整治。通过加强对烟花爆竹和民用爆破器材等的生产、包装、储存、运输、销售、使用等各个环节的监督管理和组织开展民爆器材专项检查，规范了安全防范的标准要求，落实了“人防、技防、设施防”的措施，增强了全体从业人员的安全生产意识，增强了事故预防能力和应急处置能力，全面提高了企业的安全管理水平。

六、加大执法检查力度，依法强化安全生产管理工作。

除各有关部门日常对重点行业、企业进行不间断执法监控外，还结合不同时期工作重点，进行安全联合大检查。各主管部门、执法监察部门坚持长期对建筑施工现场进行巡查；加强

了交通运输企业的监督管理；抓紧了用电和防火安全；对化学危险品安全情况及时进行了安全评估和重点监控；加强了对危害面广、易发生事故的重点部位的重点检查和监控；对人群集中的商场、市场等场所的消防安全进行了重点执法检查；及时对用火炉取暖的单位、居民、经营场所、农村住户进行了安全普查，做好了煤气中毒预防工作。此外，还通过基层报告、群众举报等途径，加强了对安全隐患的查处，也有效预防了各类生产安全事故。

从总的情况看，安全生产工作虽然总体情况不错，可以说稳中有升。但我们也清醒地知道，当前还存在着许多不容忽视的问题。

一是少数领导和安全生产监管部门对安全生产重要性认识不足，安全生产责任制落实不到位，开展工作不及时，宣传教育不经常，管理不严，监督不力。

新一年的工作报告篇二

“报告”、“工作报告”“工作总结”本是三个不同属性的文种，却有人从理论到实践都将其混淆了起来，以致于一些颇有影响的教科书也出现了，今天本站小编为大家精心挑选了关于新一年的总结报告的文章，希望能够很好的帮助到大家。

转眼间20xx已经挥手告别了，我们迎来了新的一年20xx。回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。

首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

一. 业务能力

1. 对公司和产品一定要很熟悉。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2. 对市场的了解。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。

除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客

户。

3. 业务技巧

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发。

在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们可以挽救一切；产品一出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚

至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的办法方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

二. 个人素质能力

1. 诚实

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

2. 热情

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

3. 耐心

4. 自信心

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问next order的时间。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都

有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急躁，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得更多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：

以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

本人从6月中旬进入东航工作，分配到行查开始学习，至今已有一年。感谢在这一年的学习中，帮助我学习的各位同事，让我受益良多，从一个对这份工作完全不熟悉的旁观者，慢慢开始了解，并体会到这个行业并不是从前印象中的简单，而是充满着挑战与惊心动魄，满是责任与使命感。起初对于知识的陌生感，让我工作做事起来没有头绪，不知如何下手，面对问题的时候常常显得手足无措；进入工作状态后，开始学习每天的航班信息、国内国际三字代码及航空公司代码等一系列基本知识，通过不断地背诵、熟读、默写等各种形式，强化对基本知识的掌握与巩固，扎实基础。边学边做，从而加深印象，在老员工的带领与指导下，理论与实际操作共同体验，掌握了行查日常工作所需的基本理论知识，一切看似漫不经心的场景，都给与我充分学习的机会。

古语有云：登高必自卑，行远必自迩。分拣与接航班工作的

正常展开，离不开扎实的基础。分拣看似简单的工作，却是牵一发而动全身，需要机场其他各个部门的共同配合，才能够保证行李正常装机、飞机正常起飞，每一架飞机的起航都离不开全体工作人员，在本月的学习中，我也从一开始对讲机不敢上手到后来的自然运用，非常感谢一起工作的同事，教会我如何正确与部门进行沟通，并指导我遇到问题如何正确处理。接航班工作也是由种种小事所构建的完美后续，我们会遇到少收、破损、多收、被降等等情况，这一部分就和分拣完全面对行李不对，我们应对的是随时多变的人，充斥着不安分的因素与情绪，进行有技巧的沟通，才能平复暴躁旅客的心情，灵巧工作，从旅客正确拿完自己的行李，平安离开机场的那一刻，我们就为这一段旅程画上了优美的句号。

会到不会都是一个学习的过程，同事之间共同努力合作也是如此，经验的积累就是时间慢慢沉淀的精髓。就像在此工作期间遇到的一次备降，我们在半个小时内，顺利的完成了三十多名弃乘旅客的行李提取、小票收集，核实数量与重量、报于配载。实践才能出真知，不遇到相似情况，可能永远无法知道自己能做到哪一步，自己的应变能力又有多少。填写单据的熟练度也是通过一次次操作所得的结果，在点滴的学习中中，我也在不断地成长，避免着粗心、遗忘导致的错误，确保工作的准确性。

现在处于下一阶段的认识与学习中，不足的地方还有很多很多，一切都只有在平时的点点滴滴中学习与积累，学习老员工做事的方法，与旅客沟通的言语艺术，缜密的思考方式；语言有技巧、做事有态度，学习的过程中难免出现不周到的地方，有则改之无则加勉，经验不可泛泛而谈，吸收其中的精华，处事才能更完美。

工作的细枝末节，无法一一道来，但所有都是为了旅客出行的安全，没有操作过的人无法想象细节。从前总以为坐飞机很简单，买个票，过个安检，等个飞机，看个风景，飞机降落，取个行李，行程就宣告结束。而对于现在的我来说，一

切突然显得任重而道远，每个小点都关乎大局，每位工作人员都为每架飞机的出行保驾护航，不管别人看到或者看不到，心里满满的责任感只有自己知道，这样工作挺好，内心充盈，路漫漫其修远兮，希望自己再接再厉！

对于工作这个词，是潜移默化的接受的，作为一名从高校毕业时间很短的学生来说，社会经验、工作经验都很缺乏，所以在平时我要多学多问，付出比别人更多的努力。在公司里面我深切的感受到的是领导们无微不至的关怀，同事们团结奋发、互帮互助的干劲，工作中认真务实的作风，这对走上工作岗位时间短的我来说是受益匪浅的，为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。

一、学习业务知识，作好本职工作

学习是一辈子的事情，我学的是电子商务专业，对工程资料方面几乎是零的开始，所以初期就很盲目，给自己的岗位学习造成了极大的阻碍，后来经过领导和同事的及时引导，加上自我深入的感性认识和学习，逐渐的对工作性质和工作内容有了良好的适应，万事开头难，有了一个好的开始，我相信以后的工作会进行的很顺利，自己的进步会很明显。

二、理论联系实际，在实践中成长

无论我们的理论知识多么丰富，最后都是要回归到实践中来，因为工作本身就是实践性的。

冰冻三尺，非一日之寒。经过实践的积累，自己在工作的各方面都有了明显的进步，每次遇到困难时，我就虚心系向别人请教，事后自己又归纳总结，不断的改进自己的方式方法，虽然目前还是显得稚嫩和粗糙，但我会在今后的工作中不断的历练和提升的。

三、加强思想文化建设，提升综合素质

我作为公司的一名新人，也将是未来的新生力量，深感肩上的责任重大。公司的领导也时常教导我们要多学习各种知识，多参加各种活动，锻炼自己多方面的能力，以提高自身的素质层次。

我平时也保持着读书的习惯，读中国古典的名著和现当代的一些励志的书籍，书籍是人类进步的阶梯，我从书中得到了太多太多的东西，自身的进步和充实有书籍的很大功劳。

经过了这一阶段的工作和学习，感触很多，收获也很多，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在今后的时间里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献，也为个人的提高创造更多的空间。

新一年的工作报告篇三

1、以身作则，努力学习内控制度，提高工作效率。

严格按照内控制度的要求，研究不同业务量、不同业务种类的岗位设置和劳动组合形式，重新制定细化了会计岗位职责，严格了操作流程，并根据不同的营业人员办的业务权限，确定相应的职责。进一步规范各项帐务，要使我支行的核算手续更加严密，业务办理程序更加安全科学，做到了相互制约、职责分明。要强化内部控制，要提高工作效率。在日常工作中，要通过主动观察和总结，发现问题和业务操作中不合理的地方，都要及时给行长和主管部门汇报，并要及时给柜员提醒，起到了警示建议作用。

2、努力提高自身服务和业务素质。

优质文明服务是金融行业永恒的话题，但如何落实行动上，给顾客留下良好的社会印象，我支行个人人员确实动了一番脑筋。一是摆正位置，靠服务赢得客户。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。三是努力学习新业务知识，创造良好的发展环境。对于我本人来讲，尽力做到了“三个服务”。一是给客户服好务，由于我主要任务是分管前台，柜员几乎每天都有不好处理的业务和客户介绍给我，本着“客户就是上帝”的意识，每次我都要圆满的让客户满意而归。二是给本行的柜员服好务，不论柜员业务、设备出现了问题，我都要主动解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都要主动关心和给予帮助，努力做到内外兼备。

新的一年，新的展望，新的感悟！

首先在这里祝愿大家在新的一年里心想事成！万事如意！

新的一年，新的展望，新的感悟！

说起梦想，每个人都有，失去它，生命就像失去魂魄。我的梦想也有很多，喜欢从事艺术，社会工作，当学者，医生，老师，总之是希望自己能成为一个自己想成为的人，一个有能力学有所成有抱负的有识之士，梦想主义总归不是现实，更不能为现实所扩，只能当成一种激励，不管怎么说，年轻人总该有理想，有梦，只有有了目标，才能有实现的可能，那怕是百分之一，也总比没有的好。在这个万象更新的年代，要想成为一个有用的人，谈何容易，每个人总有他存在的价值，好比埃及金字塔，从塔尖到塔顶，都有他的价值，少了哪一根也不行。人也一样，不管你从事什么行业，站在多么重要的位置，总有你的价值所在。人间正道是苍桑，在这个永远就没有公正的世界上，经历点挫折是好事，总不能指望着永远有人为你铺好路，自己走出个通天大道，才是正

道。不经历风雨，怎么见彩虹，只当是人生道路上一档甜的趣味罢了。

很高兴能加入教心学院学生会这个大家庭，很荣幸能成为心理服务部的一名干事，在大一这个新学年中我会努力为心理服务部的发展做贡献。希望我们这个大家庭会越来越好，希望心理服务部的工作能更顺利，为广大同学们更好而服务。

第一要努力提高自身素质。不管是身体素质还是心理素质都要全方位提高。身为心理服务部的一员，肯定自身的心理素质要高。身为大一新生肯定在学习和工作中会遇到各种困难和不适应，但我们要去积极面对，要提高自己的自理，自立能力，不要形成心理障碍，要多与同学多与学长学姐交流，诉说心中的苦恼，找出解决方案，勇面困难，提高自身心理素质，去更好的工作和学习。

第二努力学习与心理有关的知识，关注相关活动。掌握一定的心理方面的知识肯定会有助于今后的一系列活动，也可以在同学们寻求帮助时提出合理化的建议，虽然我不是专业学习心理的，但我愿意去学习，让自己更有能力去帮助大家。关注相关活动，吸取别的学校或组织这方面活动的经验，再结合我校的实际情况，去开展各种心理服务方面的活动。也要自己去想一些新的活动，以多变的形式去丰富我们部的各种活动，让心理服务部的活动有新意，吸引更多人关注心理健康。

学排忧解难，有时他们可能只是缺少倾诉的人罢了，我们要乐于为他们服务。在实践中去帮助大家。

在新的学年希望能做到以上三点，为大家服务。我相信在主席和部长副部的带领下我们心理服务部的工作会越做越好，得到更多人的认可和支持。

新一年的工作报告篇四

开展安全生产标准化工作既带有基础性、重要性，又带有紧迫性，还带有长期性和全局性，意义重大，安全生产工作意义。

第一，开展安全生产标准化工作是国务院的决定。

20__年国务院颁布的《关于进一步加强安全生产工作的决定》（国发〔20__〕2号）指出：“开展安全质量标准化活动。制定和颁布重点行业、领域安全生产技术规范和安全生产质量工作标准，在全国所有工矿、商贸、交通运输、建筑施工等企业普遍开展安全质量标准化活动。企业生产流程的各环节、各岗位要建立严格的安全生产质量责任制。生产经营活动和行为，必须符合安全生产有关法律法规和安全生产技术规范的要求，做到规范化和标准化”。去年《国务院关于进一步加强企业安全生产工作的通知》（国发〔20__〕23号）第7条指出：“全面开展安全达标。深入开展以岗位达标、专业达标和企业达标为内容的安全生产标准化建设，凡在规定时间内未实现达标的企业要依法暂扣其生产许可证、安全生产许可证，责令停产整顿；对整改逾期未达标的，地方政府要依法予以关闭”。今年国务院办公厅《关于继续深化“安全生产年”活动的通知》（国办发〔20__〕11号）第六点指出，有序推进企业安全标准化达标升级。在工矿商贸和交通运输企业广泛开展以“企业达标升级”为主要内容的安全生产标准化创建活动，着力推进岗位达标、专业达标和企业达标，工作总结《安全生产工作意义》。组织对企业安全生产状况进行安全标准化分级考核评价，评价结果向社会公开，并向银行业、证券业、保险业、担保业等主管部门通报，作为企业信用评级的重要参考依据。各有关部门要加快制定完善有关标准，分类指导，分步实施，促进企业安全基础不断强化。

第二，开展安全生产标准化工作是企业建立安全生产长效机制，实现安全生产状况稳定好转的根本保障。

安全生产标准化工作旨在企业对自身的生产经营活动，从制度、规章、标准、操作、检查等各方面，制定具体的规范和标准，使企业的全部生产经营活动实现规范化、标准化，提高企业的安全素质，最终能够达到强化源头管理的目的。

第三，开展安全生产标准化工作是落实企业安全生产主体责任的重要举措。

安全生产标准化工作要求生产经营单位将安全生产责任从生产经营单位的法定代表人开始，逐一落实到每个从业人员、每个操作岗位，强调企业全部工作的规范化和标准化，强调真正落实企业作为安全生产主体的责任，从而保证企业的安全生产。

第四，开展安全生产标准化工作是促进安全生产形势稳定好转，实现长治久安的根本途径。

开展安全生产标准化活动是夯实基储狠抓落实的治本之策，是全面提升企业本质安全、有效防范生产安全事故、促进安全生产形势稳定好转的根本保证。

第五，开展安全生产标准化工作是防范事故发生和免受责任追究的最有效办法。

新一年的工作报告篇五

在过去的2015年中，通过各位领导和同事的帮助，我基本完成了领导交办的各项工作任务。现对一年来的工作进行总结与归纳，并对新一年的工作作出展望，如有不妥之处恳请领导批评指正。

一、2015年工作总结

1. 恪尽职守，认真做好本职工作

一年来，我认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。一是在领导的帮助下整理公司内部的产品库。二是学习如何开发新产品，学习如何对现有的产品进行升级。三是学习做策划，针对不同客人进行不同的策划，推荐客人进行产品组合。

2. 加强学习，努力提高自身素质

坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在工作中，紧紧把握“理论联系实际”这一主线，努力把知识技能运用到工作实践当中，丰富阅历，开阔视野，使自己尽快地适应工作。积极参加公司的集体活动，认真学习规定的学习内容和篇目，认真记录工作中的得与失，使自己的职业素质有了较大提高，为自己开展各项工作提供了强大的动力支持。同时正视自己的不足并积极纠正，重点加强了与人交流方面的训练，为更好完成本职工作夯实了基础。

3. 积极进取，加强团队合作

在工作中我不仅自己努力工作，同时也和同事相互沟通，增进了解。工作中遇到不明白的问题，我会虚心向同事求教；生活上我也经常和同事谈心，了解彼此的想法，缓解工作的压力，克服困难，共同进步。这样不仅增进了彼此之间的友谊，也大大提高了工作的效率。

4. 工作中存在的不足 在工作中主动性还不够，缺乏与领导有效沟通，遇事考虑尚不周全细致。语言文字功底欠缺，虽然一年多来我努力做了一些工作，但距离公司领导的要求还有较大差距，尤其在理论水平、工作能力上还有待进一步提高，这些问题，我决心在今后的工作中努力解决，使自己更好地做好本职，服务于公司。

二、2015年工作展望

1、进一步起强化学习意识

在提高能力上下功夫，把学习作为武装和提高自己的首要任务，树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习，乐于思考的良好习惯。结合产品部实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己工作的理论依据。

2、进一步强化职责意识

在学习良好的职业技能的同时，树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，不好高骛远，也不庸人自扰，凡事从点滴做起，精益求精，一丝不苟，踏实肯干，求真务实。

3、进一步端正工作态度

保持乐观情绪，不以物喜，不以己悲，不因一时得意而骄傲自满，也不因一时失意而妄自菲薄，保持一颗平常心，不消极埋怨，微笑面对每一天。胸装谨慎意识，外饰积极作风，工作生活谦虚谨慎，行为举止自然大方，待人接物热情诚恳。牢记：态度决定一切。言必行，行必果。2015已成为过去，在2016这新的一年，我决心百尺竿头，更进一步，立足本职，以严格要求为准则，锐意进取，为公司作出更大的贡献。最后我仍然想说：感谢领导对我的赏识和栽培，希望领导给予更多的锻炼机会，我坚信自己在新的一年里定会马到成功，努力做一个幸福的“九泽”人。

很高兴能加入教心学院学生会这个大家庭，很荣幸能成为心理服务部的一名干事，在大一这个新学年中我会努力为心理服务部的发展做贡献。希望我们这个大家庭会越来越好，希

望心理服务部的工作能更顺利，为广大同学们更好而服务。

第一要努力提高自身素质。不管是身体素质还是心理素质都要全方位提高。身为心理服务部的一员，肯定自身的心理素质要高。身为大一新生肯定在学习和工作中会遇到各种困难和不适应，但我们要去积极面对，要提高自己的自理，自立能力，不要形成心理障碍，要多与同学多与学长学姐交流，诉说心中的苦恼，找出解决方案，勇面困难，提高自身心理素质，去更好的工作和学习。

第二努力学习与心理有关的知识，关注相关活动。掌握一定的心理方面的知识肯定会有助于今后的一系列活动，也可以在同学们寻求帮助时提出合理化的建议，虽然我不是专业学习心理的，但我愿意去学习，让自己更有能力去帮助大家。关注相关活动，吸取别的学校或组织这方面活动的经验，再结合我校的实际情况，去开展各种心理服务方面的活动。也要自己去想一些新的活动，以多变的形式去丰富我们部的各种活动，让心理服务部的活动有新意，吸引更多人关注心理健康。

学排忧解难，有时他们可能只是缺少倾诉的人罢了，我们要乐于为他们服务。在实践中去帮助大家。

在新的学年希望能做到以上三点，为大家服务。我相信在主席和部长副部的带领下我们心理服务部的工作会越做越好，得到更多人的认可和支持。

一晃在科协已经工作了一年的时间。这一年里我从一开始只怀满腔热血却不知该如何进行应用的愤青变成了各方面都有所触及并明白该如何正确的去完成自己的各项任务的有志青年，也跟随各位学长一起学到了很多有用的知识和管理经验。而现在我也即将带领大一的学弟学妹们一起工作。现在我对上一年的工作情况做一下总结，也写一下下学期的工作计划。

在上一年的工作中，虽然实际参加组织的. 的活动并不是特别多，但收获是巨大的。比如纸飞机大赛，在参与、协助管理的整个过程中，不仅让我对这项活动的组织目的，参赛流程及各项安排有了一个较为详细的了解，更重要的是锻炼了我的组织能力，并让我能够在组织类似活动时能够明确各项任务如应该注意安排那些环节等。在省机电答辩活动的举办参与中，我获得了宝贵的答辩经验，并对各类制作所需要的知识技术有了一个大体掌握的框架。这无疑对我下学期的工作有巨大的帮助。

件，以便于对新成员进行指导。当他们具备了一定的技术基础，接下来就要尝试着制作一些东西，并组织参加一些活动。沙场是检验战士的地方。只有这种比赛参加多了，他们才能真正的把自己所掌握的技术应用到作品中去。

当然，在下学期的工作中，我们科创部各个部长会经常进行交流，积极配合其他部门，共同完善我们的方案。希望在我们的带领下，科协创造新的辉煌。

新一年的工作报告篇六

一、销售方面的情况

截止到_年12月31日，店专柜实现销售额，于_年同期相比，上升(下降) $x\%$ □本柜台共计促销次，完成促销任务达%。

二、会员拓展

(一)新会员拓展

截止到_年12月31日，本专柜新发展会员人。与_年相比，递增了 $x\%$ □

本专柜严格执行公司会员制度，耐心、细心、热诚的和会员交流，更加增强了老会员对品牌的忠实度和的情感。老会员的返店率达到_%。在散客方面，本柜台柜员同样是本着热忱服务、顾客至上的宗旨，以可能提高回头率。

三、竞品分析

面对欧莱雅、雅诗兰黛、宝洁等对手，本柜台在注重本产品的优雅、高贵、经典的品牌形象的基础上，突出个性化、优质服务的优势。使我们品牌在市场的竞争占有率大幅度提高。如面膜(占有情况)，洗面奶(占有情况)，由于本人不了解具体市场，自己稍加分析即可。大概对比下咱们产品的优势和不足。

四、柜台日常工作情况

本专柜严格遵守公司柜台管理细则。在人员管理方面，严格注意公司形象，热诚、耐心的为顾客服务。在库存管理方面，严格短缺货登记、库存登记，认真做好盘点工作。货品的管理、注意干燥清洁、防火防潮，并做好货物的清洁。(可结合公司管理细则添加)。

五、_年工作的展望和_年工作如何开展

_年即将过去，在未来的_年工作中，本柜台力争在保证_年的销售计划前提下，实现新的销售业绩突破。在会员方面，做到吸引新会员，然后抓住老会员，保正市场持续发展。在散客的方面一如既往的保持我们的优质服务，让消费者加入到我们资生堂的会员队伍中来。在柜台日常工作方面，要更加严格的遵守公司的管理细则，让消费者放心认购我们资生堂的优质产品。在_年我们的重心是：认真做好顾客和产品的纽带工作，将资生堂的优质产品推向顾客，把顾客对产品的热爱之情带回企业。为实现资生堂“源于日本、亚洲的全球化企业”的战略目标的目标而努力。