

2023年教务处长述职报告(汇总7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。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

教务处长述职报告篇一

第一段：准备工作是成功述职的基础

成功的述职报告离不开充分的准备工作。在准备工作中，首先要明确自己的目标和主题，明确自己要传达的信息。其次，要收集、整理和分析相关的数据和资料，包括自己的工作成果、项目进展、团队成员评估和部门发展等。同时，要注意梳理自己的工作经历，突出自己在工作中的亮点和成果。准备工作的过程中，还要预先了解听众的背景与需求，为报告内容的选择和组织提供参考。只有通过充分的准备工作，我们才能在述职报告中有条不紊地展示自己的工作。

第二段：合理的报告结构有助于准确地表达

在报告结构的设计中，我们应该遵循简洁明了的原则。一般而言，报告应包含介绍、主体和总结三个部分。介绍部分用于引起听众的兴趣，可以用一个引人入胜的故事或问题来引出整个报告的主题。主体部分是述职报告的重点，要把自己的工作成果、亮点和经验结合项目实例具体化，用数据和事实说话，充分展示自己在工作中的价值。最后，总结部分用于回顾报告的主要内容，强调自己的收获和改进，并向观众提出建议和问题。一个合理的报告结构不仅可以使报告内容更有条理，更能帮助观众更好地理解 and 接受报告的内容。

第三段：灵活运用表达技巧让报告更富有说服力

在语言表达方面，我们要注重运用一些技巧来提高报告的说服力。首先，要注意控制语速和音量，避免让听众感到沉闷或不清晰。其次，要注重语言的简明扼要，简单明了的表达能更好地抓住听众的注意力。此外，要注意使用形象生动的例子和插图，以帮助听众更好地理解 and 记忆报告内容。同样重要的是，要注重肢体语言和面部表情的运用，合适的身体动作和微笑可以增强自己的亲和力和自信心，使自己的演讲更为生动有趣。

第四段：个性化的演讲风格会更富有感染力

每个人都有自己独特的演讲风格，个性化的演讲风格能够更好地吸引听众的注意力。在述职报告中，我们可以结合自己的特点和喜好来调整演讲风格。比如，在正式场合我们可以选择庄重、严谨的演讲风格，表现专业能力和职业素养；而在非正式场合，我们可以更自由、轻松地表达自己的思想和观点。无论采取什么样的演讲风格，我们要保持真实和自信，展示出自己独特的魅力和个性，这样才能更好地与听众产生共鸣。

第五段：反馈与改进是持续进步的重要途径

在完成述职报告后，我们要重视观众的反馈，并及时进行反思和改进。对于得到的肯定和认可，我们要及时积累和总结，鼓励自己继续努力。对于不足和错误，我们要虚心接受批评，做好反思和调整。通过持续地改进和提高，我们才能在个人能力和职业发展上实现更大的突破。

结语：个人述职报告是展示个人能力和价值的重要手段，也是个人职业发展中的一次重要机会。通过准备工作、报告结构、表达技巧、演讲风格以及反馈与改进等方面的不断努力和提升，我们将能够更好地完成述职报告，展示自己的优势和特点，获取更多的机会和成长空间。让我们积极应用这些心得体会，在个人发展的道路上不断前行。

教务处长述职报告篇二

我叫黄xx□是公司人力资源部经理，负责公司人力资源管理相关的各项工作。三个月的试用期即将结束，我就试用期内的工作情况汇报如下，请公司领导审议！

1. 经过近三个月对公司各项规章制度和 workflows 的学习和实践，现已经对公司的规章制度、工作流程及公司整个管理体系有了比较深刻的了解和认知。

2. 参加了公司内部关于管理知识方面的培训，深深懂得作为一名员工必须信守承诺、坚守职业道德，同时作为一名管理人员必须具备专业的工作技能、必须善于沟通交流、必须善于做规划性的工作。

3. 在工作实践的同时也在不断学习人力资源管理理论知识，逐步提高自身的专业知识和专业技能。

1. 摆正位置、服从领导。把自己的工作始终置于行政总监的领导之下，主动当好行政总监的助手和配角，努力完成行政总监及公司其他领导交办的各项工作。

2. 敢于负责、敢于承担。在结合公司实际情况的基础上，开展人力资源的各项工作。对于工作中出现的问题，能够坚持原则，敢于负责、敢于承担，绝不推卸责任。

3. 以身作则、身体力行。始终严格要求自己的一言一行，自觉执行公司各项规章、落实各项制度。

4. 注重团结、善于沟通。始终坚持团结协作、和睦共事的原则，遇到困难的、难以协调的'工作不会轻易发脾气、也不会说不利于团结的话。而是通过沟通、协调的方式来解决，绝不轻言放弃。

1. 定岗定编工作已经按计划完成，各个岗位的岗位职责及任职资格也基本完成，岗位说明书正在修改和完善中。

2. 在定岗定编工作中对部分部门的员工人数进行了压缩，从而使得人力成本在去年的基础上有所下降。

3. 人力资源部工作在以前的基础上有了比较明显的提高，员工更在职业状态。

4. 对现有的绩效考核控制程序、薪酬管理办法进行了修改和完善，同时还撰写

了绩效考核控制程序补充规定、薪酬管理办法补充规定。

5. 参与修改和完善接单工作流程、招标工作流程、发货工作流程和发票报销工作流程。

6. 对上半年招聘工作进行了小结，并制定了下半年招聘工作计划。

1. 少数岗位特别是技术岗位人员没有及时招聘到位，今年下半年将把技术人员的招聘工作放在人力资源工作的首位来抓，尽可能改变目前这种被动的局面。

2. 结合公司实际情况，力争在7月底之前使绩效考核控制程序补充规定通过审批、从8月份开始正式实施绩效考核补充规定。

3. 进行岗位说明书的修改、完善和编撰工作，力争在9月底前将岗位说明书下发到对应员工的手中。

4. 进行人才培养体系建设，逐步开展人才储备库、员工职业晋升规划、工作轮换、替补训练和重点员工的培训等工作，力争到底使公司的人才培养工作形成制度化，为完善恒泰科技的人才培养体系打下扎实的基础。

5. 继续加强规章制度和工作流程的学习，不断完善和优化各项规章制度和工作流程。

6. 从细节入手，抓好各项规章制度及工作流程的执行和落实工作。

7. 从提升公司管理水平的高度出发，站在中层管理人员应有的高度去关注公司的一些大事和要事，为公司的长远发展献言献策。

本人在三个月的试用期内做了一些工作，但同时也清醒地认识到今后的工作中将会有诸多的困难和问题在等待我们大家去克服、去解决。因此，在今后的的工作中我将认真总结经验、剖析不足，努力使自己负责的各项工作的更上一层楼，使自己伴随公司一同成长壮大。

既然选择了恒泰，便只顾风雨兼程；既然钟情于恒泰，便无怨无悔地追随！

述职人□xxx

.07.11

教务处述职报告篇三

本人上一学年工作汇报如下：

一、近年来的学校工作使我深刻认识到：你要真正抓好学校工作，那你就必须要加强学习、抓紧学习，这是因为随着社会的飞速发展，自己原有的知识已远远不够，而且正在老化，好多已用不上，逼使你必须要不断学习，不断充电，不断更新。因此，本人在这一年中学习也比较努力。一年来除认真参加市教育局和学校组织的学习外，还认真自学了二十几篇政治理论文章，十部法律、法规及相关法律辅导资料，

十几篇教育理论文章或学校管理文章，同时还认真阅读了十几篇警示教育文章或材料，通过学习，也得到了一定的收获，政治理论水平、教育理论水平、科学管理水平已有不同程度的提高，办学理念、教育观念也有所更新，依法办校、依法治校的意识也明显增强。

二、学校管理必须规范化、科学化。

要使学校管理制度化、科学化，要使学校管理真正出成效，我认为除不断完善学校的规章制度，提高依法办校、治教的力度外，重点是要真正实施民主管理。

本人认为民主管理是学校管理的一条重要原则。校长虽是学校的管理者和领导者，但在领导和管理中切忌以领导者自居，要平易近人，要注意调动班子成员、教师、家长、学生的积极性，要充分发挥他们在学校管理中的作用，这样才能真正实施民主管理。本人是这样想的，也是这样做的。

1、充分发挥了每个班子成员的作用。

首先是尽量把他们放到各自最适合的岗位上，并给予他们明确的“权力”和责任，充分发挥他们的特长、专长。对他们的工作，既让他放手大胆的做，又时时告诫，提醒他们无论做什么事要多听听群众意见，要处处为群众、为学校着想，大事情要坚持原则，处事要公正公平，在我们学校，班子成员个个都肯干、敢干，成员之间都能互相支持、互相配合，整个班子凝聚力强，战斗力强，在群众中威信高。

2、充分发挥广大教师的作用。

我认为教师是学校管理的主体，是实现教育目标的主导力量，只有充分调动了广大教师的工作积极性，学校的民主管理才能真正实施，管理才能出成效。为此，我像安排班子成员一样，尽可能把每一个教师安排在最适合他们的岗位上，让他

们充分发挥在学校管理中的作用。

3、充分发挥学生家长的作用。

由于我们学校的学生来自舟山的五湖四海，再加上绝大多数学生家庭经济十分困难，召开全校性的家长会很难。老师下去家访只能走较近的，路远的如嵊泗、巨山等，学校经费也承担不起。所以学校除了召开小型的、局部的家长会外，更多的是利用家长来校看望或接送学生时进行交流、谈心。在与家长交谈时，既谈学生在校表现、在家表现，也谈学校的最近动向和将来发展趋势，并虚心征求和听取家长对学校的意见、建议，并把这些建议、意见供学校决策时参考。可以这样说，无论是我本人还是我校的一般教师跟学生家长的关系都很融洽，绝大多数家长对我们学校有较高的评价。

4、努力营造民主、团结、和谐的环境。

本人平时能深入群众倾听群众意见，能关心教师，尊敬教师，帮助教师解决实际困难，努力使教师在民主、和谐的环境中心情舒畅，乐于参与学校管理。

5、学校重大决定。学校重要决策均由集体讨论，事先均能虚心征求群众意见，能认真开好每一次校长办公会议和支委会会议，校务、财务公开规范及时，学校权力运行透明度大。

6、能定期召开教工大会，对教工提案做到逐条整改，逐条落实，由于种种原因暂时还不能落实的，也做好解释说明工作，使得对方理解或者谅解。

必须重视抓师资队伍建设。

教师是教育现代化工程的主力军，在教育现代化发展的过程中，教师始终处于教育者、组织者的地位。因此说，造就一支分工合理、相互协调的高素质的现代化的师资队伍，已显

得十分重要和迫切，所以本人对这项工作抓得很紧，在这一年里，除了认真抓了教师的理论学习、师德师风教育外，还着重抓了教师的继续教育和业务培训。

1、鼓励教师积极参加学历进修。要求45周岁以下的教师必须个个参加学历进修。

2、带领教师积极参加本市或本校组织的各种业务培训、技能培训、普通话等级测试等。

3、为了提高干部教师的综合素质，在学校经费极其紧张的情况下，在过去的一年中学校还是安排了2位教师、1位校级干部部分三次去上海参加了各自十天以上的业务培训，1位教师去杭州参加一个月的名师培训，2位教师去香港特区参观取经，1位教师去福州参加业务培训，5位教师去宁波达敏学校、宁波聋校学习取经，10多位教师去上海、扬州等地参加教研活动。

四、以科研兴教、以教改促教。

本人深刻地认识到，要真正提升学校的办学质量，那就必须要搞好教研教科研活动，必须要进行教改活动，这是兴教、兴校的关键。为此，本人对该项工作也抓得较紧。

由于本人在特教业务方面远远逊于我校许多骨干教师，所以在学校的课题研究中，本人只参与了一个市级课题研究，作为课题组的一名成员，本人积极参与实验、调查、讨论、论证，发挥了自己应发挥的作用。该课题于去年10月结题。另外，学校承担的一个国家级课题中的子课题，一个省级课题和另一个市级课题，本人虽不是课题组成员，但作为校长，在课题实验过程中，也一直给予关心、支持，特别是这个国家级的子课题，当时一承担下来我就指定一位副校长担任该课题的负责人。因为它是编写生活化的实验教材，故每次课题组同志进行讨论、研究、论证时，本人要是有空也总是一

起参加，经过一年多的努力，目前该子课题已基本完成，上交的自编教材(讨论稿)已得到了课题组总负责人和专家的肯定。

教务处述职报告篇四

尊敬的老师，亲爱的同学们：

我是旅游_班的体委_x□从20_年11月竞选上体委一职至今，已经度过了一个学期，今天在这里我要向大家进行述职。

首先从个人纪律性方面，在上一学期中我没有一次旷课，也没出现迟到早退的现象，符合学院对学习方面最基本的规定。在生活方面，所在寝室没有不合格过，没有违禁电器，没有逃寝现象。在个人组织纪律性上我个人认为没有什么过错，符合学院要求。

学习方面，在刚刚结束的期末考试中，我获得了的绩点，我对这一成绩比较满意，至少让这一学期的努力有了个好的结局，刚入大学学习方法的改变让我一时难以适应，尤其是数学方面，本身数学底子就不厚，好在身边的朋友帮忙，加之自己的努力，终于顺利通过。课堂上我没睡过一次觉，笔记从没落下过，都在课堂上完成。学院在每周都进行单词考试，我能保证每次都及格而且成绩很稳定。

工作上，由于班委选举较晚，工作的时间不长。刚刚当选，我计划了在早操期间的活动。就是充分利用早操的宝贵时间，安排一些简单的体育活动，既可以增强同学们的体魄，又可以让大家喜欢上早操，增进大家的友情。不过，由于天气原因及期末考试的来临，当计划成型后，早操就再没上过，挺遗憾的。在上学期的篮球赛上，我跟随咱们的队伍取得了第二名的成绩。咱班队伍凝聚力很强，都在场上努力着。即使是第二名，但在我心目中我们是第一名。

新学期要有新气象，这个学期可以说是我担任体委一职第一个完整的学期，为了做好工作，我也规划了新学期自己的工作。

一、首先要继续做好早操工作，丰富班级早操花样。

二、要在一定的空闲时间，组织大家进行户外活动，因为这学期天气转暖，很适合体育锻炼，很多同学为了学习放弃锻炼，我认为自己有这个责任把大家带出寝室，好好的互呼吸新鲜空气，享受阳光。

三、在一定职能范围内，我希望可以联系其他班的体委，组织一些班级之间的竞技体育活动，既可以培养班级凝聚力，还可以丰富大家的学校生活。

四、身为班委会的一员，我要为班级服务，对大家负责，所以当其他班委有需要，我会尽自己的能力帮助他们，共同完成班级的工作。旅游节就要来了，日常的工作事物肯定少不了，学院分配下来的工作我也定会尽心尽力的做好。

新学期我们的学习任务更重了，同样班级体委工作加上学院的社联工作也更多了。时间有限所以就要更加抓住一分一秒了，也许上学期还有时间去玩，那是因为没那么大的压力。但既然做了班委，那就要做到，要让同学们至少能够知道我的努力，有了大家的肯定，我们的工作就算是成功了。

教务处长述职报告篇五

近一个时期以来，营销中心在公司的指导下，开展了华中区域市场启动和推广、市场网络的建设、各区级批发单位的开发、部分终端客户的维护等工作。现将xx个月来，营销中心阶段工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销中心下一步工作的开展提几点看法。

一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展的。

1. 启动、建设并巩固了一张全面行销所必需的分级营销网络体系

华中区域市场现有医药流通参与商(商业公司或个体经营者)超过xxxx家，通过深入实际的调查与沟通，我们按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向，将这些商业渠道进行了a□b□c分类管理，其中a类主要侧重于大流通批发;b类为二批和临床纯销户;c类为终端开发者。在这些客户中，我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近xxxx家;渠道客户掌控力为8%。

我们所拥有的这些渠道资源，为提高产品的市场普及率、占有率、迅速占领华中区域这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是竞品企业所看重的。

2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，营销中心在营销总监的总体规划下，共有业务人员xx人，管理人员xx人，后勤人员xx人。各人员述职时间、行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

对业务人员，营销中心按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞，体现勤协作和互补的'初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是华中

区域市场运作的生力军，是能够顺利启动华中区域市场并进行深度分销的人力资源保证。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面！

3. 建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结上半年工作的基础上，再加上这两个月来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于行销队伍及业务规划的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，营销中心将出台针对“人力资源”的《营销中心业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次，营销中心将出台针对“市场资源”的《营销中心业务管理办法》，该办法在对营销中心进行定位的基础上，进一步对商务、订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准，做到了“事事有标准，事事有保障。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4. 确保了一系列品种在华中区域终端市场上的占有率。

目前，营销中心操作的品种有xx个品种□xx个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和总部支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、促销、人员重点促销等。通过营销人员尽职尽责的工作，这些品种在地区级市场的普及率达到-9%之间，在县级市场的普及率达到5--8%，之间确保了产品消耗者能在一般的终端即可购买到我们的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，增加了纯销量提升的

可能性，为下一步的终端开发夯实了物质和人文基础。

5. 实现了一笔为部门的正常运作提供经费保证的销售额和利润。

自开展工作以来，营销中心通过对本公司产品的市场开拓，相关竞品品种的大流通调拨，共实现了销售额万元；毛利润额万元，为整个营销中心和三个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

营销中心主管领导在建设并掌握营销网络的同时，通过各种途径为行销工作的顺利开展谋取利润，因此，营销中心整体可持续性发展的物质保障是不需担心的。

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

1. 无透明的过程

虽然营销中心已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是，没有形成按时汇报的机制和习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，营销中心不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果大打折扣。

2. 无互动的沟通

营销中心是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。营销中心需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

3. 无开放的心态

同舟共济，人人有责！市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。

两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。

4无规划的开发

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要线开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访和无信誉的行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

教务处长述职报告篇六

我点评公司一年来的过程，分别用一个“字”来表达：

第一个字“快”：公司一个厂区变成了三个厂区，人员从600多人变成了1000人，滨海厂区2个加工类车间变成了总装、电子综合的4个车间的大厂区。其管理的幅度和难度大幅度增加，而我们公司领导的能力且没有大幅度增加。

第二个字“新”：厂区是新的、领导是新的、人员是新的、组织结构是新的。一切的一切都是新的，知识、能力、流程、管理系统的都没有积累。

第三个字“乱”：“快”、“新”造成的结果必然是“乱”：系统与系统之间、系统内部各子系统之间必然会因为职责不清晰而造成的混乱，作业效率、管理效率必然会十分低下。

第四个字“差”：“快”、“新”带来的结果必然是“乱”，而“乱”带来的结果是作业效率、管理效率低下，自然而然的的结果是绩效“差”。

所以，的工作结果作为我自己，在年初已经看到了。费用一定是大幅度上涨的，加上原材料涨价、美元汇率的下跌，的公司绩效必然会受到极大的影响。

从简要数据看，工程中心的支出幅度极其大，除新增50人的300万元外，还有模具的400多万，样品的100万以上，七七八八的杂费几十万，里里外外应该多花费了500万以上。

从简要数据看，设备及技术改造的投入也不少，七七八八也有500多万，当年进入成本的也有200万以上。

从简要数据看，材料上涨带来的毛利率下降在4-5%，利润损失小1000万

从简要数据看，报价无管控带来的毛利率损失大约4-5%，毛利损失约小1000万

上述几个数据一综合，就知道多干了那么多的活，但是没有赚到钱是很自然的事情了。

2、的重点工作

我自己的中心任务是“管理下沉”，沉到工厂、沉到车间、沉到班组，把基础打扎实、把基础管理慢慢建立起来。

“管理下沉”包含两个含义：

(一) 计划

1) 订单完工计划的强化

(1) 老机种订单完工计划的强化

梳理瓶颈物料、梳理瓶颈供应商，抓好齐套的基础上，做好作业计划

(2) 新机种订单完工计划的强化

新机种订单完工的首要任务是资料的齐套，含样机、图纸、供应商、单价等等，这个是新机种订单完工计划的第一步。

新机种订单完工的第二任务是材料的齐套，尤其是新料的管控，包含了数量、质量。

新机种订单完工的第三任务是试做和量试。尤其是试做，必须进行，而且要对试做有一个流程性、总结性的表单管控，甚至签批手续，才可以顺利流动。

新机种订单完工的第四任务，才是量产。一定要严格工程样机、试做、试产、量产的基本步骤，生产才会顺起来。

2) 强化工作计划

工作计划在工厂内部一般涉及三个方面：技术改造、部门建设和培训

(二) 计划管理模式——台账式管理

各类计划必须用台账式管理将计划执行过程串接起来，追踪的结果纪录下来。

(三)、计划检讨模式

日例会，检讨每天的出货、齐套、作业计划，确保订单完工
周例会，检讨部门的一周运行状况，重点检查成本、交期、
质量、安全和士气情况，及时发现异常、控制异常。

月例会，检讨工厂的预算达成、绩效达成状况，及时发现问题并采用预防措施，以确保年终经营目标的实现。

(一)、作业基础的搭建

物料□bom□工时是作业的三个最基本的基础，要作业有成效，必须将三个基础搭建起来。

物料，要规范好仓库的收料区的(收、退)作业、良品仓中的(发(料)、存、盘、收(车间退料)、退)和成品仓的(收(车间入库、客户退货)、存、盘、发(货)、销(货))各个环节，实物、表单□erp数据三统一。

bom□是作业最基础的基础□bom错，凡事都错□bom错，一般可以分为“阶次”、“作业中心”、“用量”、“用料”、“供应商”、“单价”、“图纸”，其中“用料”变更的控制最重要，而“图纸”错误(无图纸、图纸画错、尺寸标注错误)是最常见的。

工时，工时是车间产能评估、作业员计薪、财务核算成本的依据。基础是错误的，计划也就不准确，薪水和成本更加不准确了，都是糊涂中的糊涂。

(二)、文件基础的搭建

将分散各处的技术文件、作业文件、检验文件和验货记录，收集、梳理、汇总成册，作为车间作业的依据，这个其实也可以看成是作业的基础。

设备文件的基础也需要建立起来，包含了设备的'台账及维修

记录，设备的技术文档。

安全管理文件基础的建立，包含了安全管理文件的台账、制度、流程和安全记录。

(三)、人事基础的搭建

从梳理部门的输入、过程、输出作为起点，再确定出这个部门的组织结构、职责、部门所涉及的表单及其流转的过程，汇总成册一个部门的作业手册。

这样做有两个好处，第一是明确了各个部门的职责、任务和目标，协助各部门经理梳理出了核心工作。第二，可以避免人员流动带来的工作影响。

(四)、文化基础的搭建

第一，是“狼”性文化的培养，要培养出团队的进攻性，不服输的精神。

第二，合作、协同的团队精神，不能单打独斗，要大群架。

第三，要有学习的氛围，要将各个干部和员工的经验变成沉淀出来，变成一些知识性的东西显性化。让每一个员工都会提高，都有自我提高的能力。

上述是我在中层干部年度述职会上的一个简单发言，虽然只是今天早上短短1个多小时的ppt制作，但其实是我这两个多月以来的综合思考的结果。

教务处长述职报告篇七

我自任旧屋基乡文化站站长以来，在乡党委、政府的领导下，在县文化局的指导下，始终高举邓小平理论伟大旗帜，认真

学习和实践“三个代表”重要思想，深入贯彻落实科学发展观，认真履行本职工作，与时俱进、真抓实干、尽职尽责、廉洁自律，团结和带领本站职工扎实工作，较好地完成组织交办的各项工作任务，为旧屋基乡文化发展尽了自己的责任。现将我任职以来的履职情况述职如下：

一、思想和学习情况

（一）思想情况

任职以来我始终坚持“四项基本”原则，拥护党的路线、方针、政策，维护党的团结统一，牢记个人服从组织、少数服从多数，下级服从上级。在政治上、思想上和行动上始终和乡党委政府保持一致。

（二）学习情况

学习是提高自己理论水平、更新知识，增强综合素质的需要。在工作中，我认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想，认真学习、贯彻落实科学发展观，通过学习更进一步确立了邓小平理论在自己思想上、工作中的指导地位。

文化站长是基层文化工作的带头人，既然是带头人就要具备与文化工作相关的技能和素质，要坚持学文化，提高自身修养。一是加强对时事、政治、政策的学习。认真学习《关于进一步加强农村文化建设的意见》、《国家“xx”时期文化发展规划纲要》、《关于加强公共文化服务体系建设的若干意见》和《乡镇综合文化站管理办法》，了解当前和今后文化工作的形式和发展趋势。二是加强文化和专业知识的学习。在参加xx年云南省文化厅举办的文化站长业务培训后，我牢记文化厅副厅长所说的，“每个文化站长至少要学会一门专业技能，不管是吹拉弹唱还是剧本创作或者是摄影技术等”，回到单位后我深刻反思，自己到底擅长什么，应该学什么，

一定要找准自己的学习方向和目标，最终达到一专多能的业务水平。

二、工作情况

基层文化工作是一项重要而繁杂的工作，它的工作面涉及广泛，触及群众文化、图书、文物、文化市场、全国文化信息共享工程和农家书屋工程等。旧屋基乡文化站在工作中以挖掘民族文化、发展民族文化为目标，以抓好农村文艺宣传队建设为突破口，围绕着乡党委政府和上级文化主管部门工作重点扎扎实实开展了一系列的文化工作，并取得了一定成绩。

（一）、干一行、爱一行、专一行是文化站长必备的素质

由于工作需要，我在参加工作第二年就调到文化站工作，且xx年担负起了文化站站长职务。自担任文化站长工作以来，我始终坚守一个信念：热爱文化事业，决心干好农村文化工作，这是我干好文化工作的前提，要做到干一行、爱一行、专一行。做到对工作认真负责，兢兢业业，用一颗赤城的心去对待工作。我相信：在工作中只要把握正确的方向，认真领会文化部门工作精神，结合政府的中心工作，把文化工作放在首位，记在心上，落到实处，就会使工作得到顺利地开展。

（二）、搞好民族传统节日和重大节日文化娱乐活动的组织指导工作

随着经济条件的改善和生活水平的提高，人们对文化的需求也越来越高，为了满足群众日益增长的文化需求，丰富干部职工的业余文化生活，根据县文化局、乡党委政府的工作安排，我积极参与组织、指导各类文化活动，主要有[]xx年、xx年罗平县菜花节开节仪式旧屋基刀叉方对的人员组织、排练、道具制作[]xx年旧屋基彝族乡首届彝族火把节演出队伍的组织，文艺节目的编排、指导等[]xx年罗平县首届新农村文艺汇演旧

屋基乡演出队人员组织、节目编排、工作协调，并直接参加演出多个节目，最终我乡荣获团体总分三等奖及多个单项奖。xx年旧屋基乡部分村寨彝族火把节的节目编排、工作协调；多次参加乡党委政府在七。一、国庆等重大节日开展的各类文化体育活动的多项工作。

（三）、加快全国文化信息共享工程和农家书屋工程的建设步伐

“文化信息共享工程”和“农家书屋”工程是社会主义新农村建设和公共文化服务体系的重要组成部分，是农村知识、信息和文化的传播平台，肩负着培养新型农民的使命。经过多方面努力，xx年我乡在文化站内建起了文化信息共享工程站点，xx年在木星村委会建立起了农家书屋，xx年在小新寨村委会建立起了农家书屋，各地藏书1400余册。文化站对每个书屋的图书都进行分类上架，登记造册，达到了农家书屋工程验收标准，且按农民朋友的需求实行对外开放，让农家书屋真正发挥它应有的作用。根据上级主管部门的工作安排，乡文化站计划xx年在旧屋基居委会建立文化信息共享工程站点和农家书屋工程站点，到xx年将全面完成我乡7个村（居）委会的农家书屋工程建设。

（四）、尽心尽力做好本辖区内非物质文化遗产普查工作和文化市场管理工作

按照县文化局对“全国非物质文化遗产普查”的工作安排，xx年5月我乡文化站以高度的责任感对本辖区内的非物质文化遗产进行了挖掘整理和全面的普查。通过收集整理上报了戈丫的《玄通大书》、彝文碑，法湾小寨的“箩箩舞”三个非物质文化遗产项目，最终法湾小寨的“箩箩舞”被列为市级非物质文化遗产保护项目。

文化市场是社会主义市场经济体系的重要组成部分，是社会

主义精神文明建设的重要阵地。文化市场对于实现精神文化产品的经济效益和社会效益，丰富和满足人民群众的精神文化生活需求发挥着极其重要的作用。但随着市场经济的进一步繁荣和发展，在文化市场中仍存在着一些不容忽视的问题，如盗版书刊、盗版淫秽音像制品等非法出版物已在我乡境内出现，为加强对我乡文化市场的监督与管理□xx年、xx年乡文化站积级组织、协调乡派出所、卫生院、安检所开展了“音像市场治理整顿活动”、“净化校园周边文化市场活动”等文化市场管理工作，并取得了一定成效。各位领导、各位代表，搞好我乡文化建设是一项重要而艰巨的任务，意义重大，任重道远。我在5年文化站长的工作岗位上虽取得一点点成绩，但还存在着很多不足。主要表现在：专业知识不够，工作主动性不高，缺乏创新意识等。今后我将更加努力学习、工作，按照文化部门和乡党委政府的工作安排，认真履行文化站长职责，抓住并用好各种机遇，不断创新活动载体，扩大活动参与面，为丰富广大人民群众业余文化生活，为建设社会主义新农村和促进我乡文化事业不断发展壮大，做出新的贡献。

谢谢大家！