

最新改革先锋孙永才 年度工作报告(大全9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。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

改革先锋孙永才 年度工作报告篇一

这次会议的主题是：深入贯彻全盛市电信工作会议精神，总结20xx年各项工作，研究部署20xx年工作任务，动员全体电信员工统一思想、振奋精神、与时俱进、开拓创新，为全面完成20xx年各项预算目标任务而努力奋斗！

下面，我向大会作工作报告，请予审议。

20xx年，我们在市分公司党委的正确领导下，公安电信全体员工始终坚持一切围绕发展，一切支持发展，一切服务发展，上下一心，迎难而上，艰苦奋斗，团结拼搏，全年的各项工作均达到了预期目标。

截止12月份，累计完成业务收入5463万元，比上年同期增长1.66%重点业务发展，固定电话净增19206户，其中phs新增6442户，宽带业务净增2600户。

（一）落实了“一快”。我们以市场为导向，以客户为中心，以收入为主线，大力拓展有效业务和有效用户市场，做精做细话务量经营，进一步深化四个营销主渠道作用，不断树立竞争优势，努力保持收入市场份额稳定，实现业务收入较快增长。

1、精心打造四大重点业务，加快结构调整，不断扩大有效用户市场规模。今年以来，一改以前小灵通业务、市农话业务、宽带业务及增值业务四大重点业务的发展一视同仁、齐头并进、共同发展的工作思路。充分利用各自优势，在不同时期，针对不同的市场环境，不断加快业务发展结构调整，使得有效用户市场的规模空前。

2、以巩固存量为核心，精细经营，打赢了话务量经营保卫战。今年以来，我们的竞争除移动、联通外还新增加网通和铁通，在立项困难、建设资金严重不足的情况下，我们积极主动，沉着应对竞争，使竞争对手ip长话量逐月下降，整体降幅达69.9%，在没有硝烟的战场上，打赢了话务量经营保卫战。

3、进一步巩固大客户市场阵地，积极拓展商业客户领域。在盛市公司的统一安排下，结合公司的工作实际，针对以前公众客户与商业客户不分的情况，借bpr工作流程重组的东风，公司党委及时调整机构，重新区分工作职责，新成立了公众客户服务中心，把营销中心的工作重点转到了商业客户服务领域，不断树立了我们的竞争优势，既保持了市场份额的稳定，又实现了业务收入的快速增长。

4、进一步深化四个营销主渠道作用，树立竞争优势，效果明显。今年以来，为深化落实营销渠道作用，搞好渠道建设，与员工进行全方位的沟通，使员工们充分认识到营销服务工作的重要性，深切感受到只有共同努力，大家凝心聚力，上下联动，倾力支撑绿色通道，才能打造出精品渠道，树立我们的竞争优势，实现企业与个人的双赢。

（二）突出了“两新”。工作创新求实效，管理创新促发展，以人为本，进一步深化五项机制创新，科学管理强内功，打造出了一支有凝聚力的领导团队。

车要跑的快，全靠车头带。一个企业的成败取决于它的领导团队是否有凝聚力。公安电信的稳定发展，正是因为有一个

团结、奋进、务实、求真的领导团队。他们倡导实事求是的工作作风；本着工作要有新思路、发展要有新举措的创业精神；协调好党、政、工、团工作步调；研究员工的思想动态；搞好企业改革、发展与稳定的关系；坚持以人为本、人才强企的战略思想；不断革新激励机制；转变机关工作作风，每周机关人员到分（支）局及时了解市场动向，调查、协助基层解决问题。打破前、后端的人员流动屏障，有计划、有步骤的进行人员轮岗，以不断创新工作思路，达到提高企业效益的目的。除了在工作上创新求实效，公司党委还不断加强内部管理。以改制和bpr重组为契机，实施成本领导战略，继续深化财务管理创新，全面推进成本控制，充分发挥纪检监察的职能作用，更新各种流程，科学调整人力资源结构，更加激发员工的工作热情，从而促进企业持续稳定的向前发展。

（三）做到了“三早”。市场调查早，建设规划早，从而达到了受益早的目的。

庞大而有效的用户市场是我们做大做强的基矗为突破制约公安电信业务收入发展的瓶颈，唯有不断扩大市场规模，才能完成从量变到质变的过程。为此，公司党委在20xx年第四季度就及早启动20xx年的网络建设。成立了由市尝建设、综合等部门人员组成的农话发展专班，每周一、五两次碰头会，发现问题，及时解决。

同时，建设部门坚持“市场引导

，科学规划，突出重点，协调发展，适度超前”的指导方针，以满足市场发展需要为第一要素，积极开展资源大清查。根据市场调查情况，结合网络建设规划，把农户们的一份份期盼，织入了中国电信的“心网”。截止12月底，共完成线路投资万元，新增能力线，完成个工程项目，完成交换投资万元，增容门，新建个模块点。达到了以规模扩张拉动效益增长的目的。

（四）体现了“一个稳”。进一步深化和完善以本地网为中心的 network 维护和网络资源集中管理，不断提升全面支撑和快速响应能力，确保了网络安全稳定可靠运行。

（五）实施了服务领先战略，确立了新的服务理念，重铸了新的服务对象，打造了新的服务平台，服务质量实现了新的跨越。

一是成立由总经理为组长的服务领导小组，加强对通信服务工作的领导，把服务工作纳入每月例会的议事日程之中，做到一手抓发展，一手抓服务，把服务和发展摆在同样的位置。

二是建立健全各项规章制度，打牢工作基矗20xx年我们紧紧围绕电信服务的各项标准，以抓三项服务（规范、等级、承诺）为突破口，并结合工作实际情况，制定了高于行业标准要求 and 实施细则的日常奖惩办法，使人人有通信服务指标，个个有通信服务责任。

三是提高窗口人员的业务素质，提高电信的知名度，树立良好的公安电信形象。营业窗口作为企业与用户相连接的第一界面，是服务的起点和终点，用户对电信企业的初步感受或印象，也主要是通过营业窗口来获得的，所以，我们遵循“以人为本”的原则，增强对外服务人员的服务意识，加强服务思想教育及业务培训，两者同步进行，县分公司营业厅班组被荆州市委、团荆州市委授予市“青年文明号”。

（六）围绕中心工作，强化了支撑保障能力，开展了企业文化建设，有力促进了企业稳定、持续、健康的发展。

以建立职代会制度为契机，推进企业民主管理，工会充分发挥联系群众的纽带作用，把工会工作与企业的中心工作有机结合起来，广泛开展了形式多样的劳动竞赛活动，走访离退休老同志16人次，慰问困难职工16人次。

坚持不懈地把党风廉政建设和反腐败引向深入，定期开展党员、干部学习，纪检监察继续开展效能监察和源头治理工作，对重大工程项目进行重点监督和检查，涉及金额51.79万元，强化内部审计工作，审计金额42.6万元，为企业营造了和谐的发展环境。

在企业文化建设方面，积极推动企业经济效益与精神文明建设协调发展，形合力，系统推进，务求实效。

（二）重点业务重点突破，用户市场份额得到了巩固。全年发展固话和小灵通2.1万户，宽带发展提前1.5个月完成全年发展计划，来电显示发展2.5万余户，其渗透率达49%。用户市场份额得到巩固。

发现、解决发展中的问题。

（四）有待改进的几个方面：

1、员工绩效考核虽然得到了执行，但在kpi指标设定和考核上存在走过场，没能按要求落实考核到位，管理者的认识有待于进一步提高，单位内部二级考核急待加强。

2、在保持存量上缺乏有效的营销手段。公众客户的固话与小灵通用户流失和区间话务量被分流的势头没有得到很好的控制，营销管控乏力，直接影响了全年收入预算目标的实现。

3、后端支撑和服务前端的意识、前端间的主动协调和服务客户的意识、管理者服务和支撑一线的意识均有待加强。

4、收入构成比重还须进一步改进，尤其是宽带市场和phs的收入比重有待进一步提高。

5、管理工作中的执行力度不够，员工的素质和工作技能还须加强培训，使其适应激烈的竞争环境，达到快速发展与精细

管理的要求。

20xx年是公安电信的发展之年、改革之年、对标之年。为此，确立公安电信20xx年工作总体指导思想是：全面贯彻落实盛市公司工作会议精神，牢固树立科学积极的发展观，以发展为主题，以营销为中心，以价值为导向，创新发展、精细管理、强化执行，保持收入持续增长、结构持续优化、利润持续提升、资源合理利用，市场份额得到巩固。真抓实干，扎实工作、奋发图强，确保公安电信走在荆州电信各县（市）分公司的前列，巩固和提高公安电信在全省十强县市的地位。

1、实现主营业务收入6222万元，实现增幅13.89%。

2、新增固定电话用户18000户（含村村通）；小灵通放号6000户；宽带业务发展6000户；来电显示新增18000户；灵通短信实现**万元、七彩铃音发展**户，成为增值业务新的亮点。

3、确保实现利润40740.37万元。

4、全面提升电信服务水平，重大服务事件媒体曝光为零，越省级投诉为零；用户投诉处理及时率100%，处理满意率98%；综合满意度超过81分，其中大客户服务满意度超过83分；商业客户满意度超过81分；公众客户满意度超过81分。

5□

为落实20xx年工作目标，我们要在强化执行力，强化绩效考核的落实，强化队伍的建设与思想观念的转变上下苦功、动真格。为此必须树立“两个观念”，强化“四种能力”，重点抓好“六个方面工作”，我们才能圆满20xx年的目标任务。

首先我们要树立发展是第一要务的观念。发展是硬道理，是我们企业不断成长壮大的必由之路。在当前激烈竞争的环境

中，我们不仅要克服企业发展遇到的困难和“等靠要”惰性心理以及指望上级降指标、给政策的思想；更要摒弃自我满足，自我陶醉和“小富即安”的思想，低指标“好混不好过”。实践证明，被动跟进，消极观望只会贻误商机，丢失市场，被市场无情淘汰。保持科学积极的发展速度，不断优化资源配置，积极开拓新的增长点，提高发展质量，增强企业的创收能力和持续发展能力。坚定不移地加快有价值的发展步伐，全面达到业务收入、业务收入增长率、通信市场份额、通信市场增量份额、全员劳动生产率、成长性业务收入占比等wts综合衡量指标要求，着力提升比较优势，争取市场竞争的主动地位。

其次是树立效益是企业生命的观念。时间就是金钱，效益就是生命。企业的生存价值就在于不断创造效益。它是衡量一个企业生存空间大小和生命力强弱的最显著标尺。所以我们要不断创造良好的效益，要转变靠投资拉动收入增长的发展模式，注重网络的增值、运营、管理及合理的投资回报，最大限度地优化配置资源，盘活存量资产。要注重强化系统执行力，改变过去粗放的管理方式，明确管理目标，细化管理，改进管理方式，向降低经营成本，提高运营效率为核心的精细化管理转变，把发展、改革、服务等各项工作做得更深入、更透彻、更精细、更科学。

20xx年，我们还要强化“四种能力”，树立“四种优势”。

1、强化执行能力，树立经营卓越优势。大力强化执行能力，是全面完成20xx年各项目标任务的最根本保证。强化执行能力有两种途径：一是要全面实施对标管理。对标就是找准先进、学习先进、赶超先进。对准目标，学习细节，学习流程，学习操作。缺什么，补什么。集百家之长，为我所用。我们在经营上要学松滋，改革上学监利。通过扎实对标，不断超越自我，超越对手。二是要着力提升我们的管理水平，使管理人员成为执行的模范。要大力倡导“少说空话，多做实事，说到做到，说好做好，在卓越的执行中创新”，“让想干事

的人有机会，让会干事的人有舞台，让能干成事的人有地位”的执行文化观。

增长越快，付现成本越多，提供改善工作环境、提高福利的空间越大，这就形成了正循环，反之，则是负循环。精细管理，就是通过精确的内部管控，达到开源节流的目的。要逐步形成企业各项管理工作有据可查，有章可循，有法可依的局面。使企业的资源得到充分有效利用。

3、强化营销服务能力，树立客户领先优势。一是转变经营方式，确保存量，降低流失。留住客户，巩固市常用差异化的产品发展新客户，用持续跟进的服务巩固老客户。要建立用户流失预警机制，深入分析用户拆机、离网的原因，采取针对性措施，绑定用户消费，减少用户离网。二是提升服务能力。在服务方式上要以客户感知和产品体验为切入点关怀客户；以良好的产品吸引和优良的质量发展客户；以卓越的品牌优势和个性化的服务手段留住客户。在服务理念上要形成后端为前端服务，前端为用户服务的观念。进一步强化服务意识，夯实管理基础，完善服务流程，强化技术支撑，着力提高服务水平，从而树立客户领先的优势。

4、强化学习创新能力，树立全面创新优势。学习创新是企业的活力之源。在复杂多变的环境中，企业持久的比较优势，就是比竞争对手学习得更快、创新得更快。全面创新首先是发展创新。就是结合实际，因地制宜，找准目标，找准市场，找准客户，集全局之力，保证投入，突破性发展。其次是管理创新。管理创新包括两个方面工作：一是强化绩效考核的导向作用，突出重点，简化指标，关注主要目标和关键任务。对市场前端部门，侧重考核收入目标的执行情况，强化对保存量、激增量的引导作用；对后端和管控部门，侧重考核对前端支撑服务的情况，逐步提高考核指标的量化、细化水平。二是建立以民主测评为主要依据的末位淘汰制，让人人有事干、事事有人干，让干事的人有机会、有能力的人有舞台、干成事的人有地位，让不愿干、不能干的人有损失，积极倡

导以主人翁精神用心做事。不断将优势转化为推动企业持续、稳定、快速发展的永动力。

（一）、在市场营销与服务方面，以发展为主题，以营销为中心，优化体系、快速发展、精细经营、提升服务，强化市场营销，深化优质服务工程，完善渠道建设，打好存量保卫战，优化业务结构，释放经营风险，确保业务收入稳步增长。

1、以业务收入为主线，量质并重，实现有价值的快速发展。

业务发展“量是基础，质是保证”。业务发展的原则是“量质并重，均衡协调”。业务发展的重点一是宽带、二是固话，三是小灵通，四是增值业务。

经营是企业各项工作的龙头。把保持收入增长，稳定市场份额作为经营工作的两大主要任务，实现由重视增量向增量存量并重、由产品营销向客户营销两个转变。进一步细分市场盘活资源、优化结构、实施精确化经营，在更大的范围保存量、更广的领域激增量。

第一，以“村村通”为重点，挖掘固话发展空间。

固话发展总的原则是“有能力处找市场，有市场处上能力，切实提高投资回报率”。

固话是本地网立身之本，发展之基，是创造业务收入的主要来源。20xx年将以农话为重点，大力拓展“村村通”业务。以“村村通”作为抢占农村市场的首要手段，以市场需求大，用户群相对集中的农村区域为目标市场，积极发掘有效客户资源。同时继续借助地方政府部门的力量，将“村村通”作为发展本地经济的“民心工程”，加大业务宣传力度，兼顾效益，快速发展。市话的发展主要是抓装春节”、“5.17”、“国庆节”等业务发展的黄金时期，逐步模糊月租概念，稳步发展。全面强化“有家就有中国电信固定电话”的品牌引

导。

第二，以驻地网为突破口，不遗余力地大力发展宽带业务。

加快宽带发展是现实和战略的需要。当前规模发展宽带的时机日趋成熟，要立足“提升服务树品牌，丰富应用促发展”，站在战略的高度抓好驻地网建设。20xx年的宽带业务发展以驻地网业务为突破口，以用户密集、消费能力高的小区为目标市场，加快宽带小区的发展进度，在兼顾效益与市场份额的基础上，确保有效益地投入；同时进一步加大宽带应用、内容及增值业务的推广进度，以妙妙邮、绿色上网、楚楚宽带、互联星空亮点业务等组合的营销方式，丰富电信宽带业务内涵，提升宽带品牌形象，走集约化、规模化发展之路，确保4000户的宽带业务发展目标。

第三，以phs社会代办为契机，有价值地发展小灵通。

20xx年将把phs社会代办、代销作为小灵通销售的主要途径，同时加强与电信全业务代办点的合作，强化管理和监督职能，使社会代办规范化、正规化，拓宽电信产品的销售面。

在品牌定位上将小灵通从“低资费、工薪族、本地通”的弱势品牌中转变过来，丰富其内涵，做好重新定位，进一步加大小灵通品牌形象宣传和网络优化宣传，发展以彩铃和短信为主的增值业务，进一步转变、美化和丰满小灵通在客户心目中的品牌形象，为小灵通业务发展营造良好的外部环境。

第四，从战略高度出发，开拓性地发展增值业务。

p;进一步加快来电显示、96800信息、11800、灵通短信等一批增值业务的发展。要把宽带应用和灵通短信作为增值业务发展的切入点 and 突破口，尽快形成多个增值业务创收亮点，提高增值业务收入比重，进一步优化收入结构。

第五、以公话超市和手机伴侣卡为重点，巩固公话经营成果。

20xx年，公话业务将继续坚持“主动出击，主动竞争”的发展策略，大力发展公话超市业务，继续保持公话市场份额的优势地位。进一步细分流动客户市尝他网客户市场，以17908、17909他网电话卡作为新的亮点，巩固公话经营成果。

第六，全面启动“全家福家庭计划”和“客户回报计划”，做好存量保有工作。

20xx年将以“经营好现有用户”为中心，全面启动“全家福家庭计划”和“客户回报计划”，实施忠诚客户回报行动。针对存量用户使用电信业务情况，精心策划系列套餐方案，逐步在现有用户的基础上形成若干类有显著“区隔”的套餐客户，向用户清晰传达“全家福家庭计划”的优越性与普通客户的差别；建立用户积分机制，定期开展“积分送礼”活动，稳步提升客户忠诚度。通过产品捆绑优惠、客户回报这种形式，培育电信的忠诚客户与高值客户，确保在网用户存量。

加强对话务量异动客户群基础数据的深入分析，切实落实派单式营销和分客户群针对性营销工作，做精做细话务量经营；继续大力开展“国内长话慢慢聊”经营等针对性营销活动，稳步提高国内长话市场份额。

第七，提升营销渠道协调运作效率，增强营销服务能力。

20xx年将通过明确计划和严格的考核提高营销能力，加强渠道建设。各渠道部门切实对所辖客户群的存量、增量收入预算负责，重点加强客户细分、针对性营销策划和派单式营销的能力建设。大力推进派单式闭环营销管理，建立营销派单的跟踪分析、效果评估和考核流程，加大对渠道部门的派单执行率、营销成功率的考核力度。提升大客户市场营销能力，充分利用固网的多业务优势，加大组合营销和增值业务推广

力度，实现客户价值的共同增长。坚持以我为主，适当发展社会渠道，加强对社会渠道的管控，确保为我所用。要处理好不同渠道相互交叉的问题，准确界定客户渠道的市场和责任，合理调整渠道的利益关系，使各渠道协调工作，形成信息互通、资源共享、联合团队、协同作战的局面。

2、以规范服务为主线，实施服务领先战略，提升服务比较优势。

服务方面将以坚持竞争导向，以用户体验为中心，全面深化优质服务工程，着力创造服务比较优势，不断提升企业服务水平，力争行风评议在同地区同行业中勇夺第一。

第一，推进分客户群的差异化服务。重点实施大客户星级服务计划。形成统一规范、运作正常、持续改进的闭环“一站式服务”保证体系；持续改进提升服务水平，创立于运营商中持续领先地位的大客户服务品牌。大力推行商业客户满意工程，实施“服务补救计划”，对商业客户的申诉特别是有理由申诉，在妥善处理的基础上，全力做好补救工作。大力推行公众客户的标准化服务。规范服务流程及服务行为，实施“上门服务”、“零距离”服务，提高服务的亲情度。

第二，完善10000号客户服务质量管理体系。加快10000号由服务中心向营销服务中心转型，不断拓展业务受理的主动营销功能。严格按流程进行监控和考核，使10000号业务受理比率不断提升，回访面达100%，回访满意率达100%。

第三，继续推进窗口服务达标工程。落实首问责任制，抓好服务现场管理，推行“免填单”服务，提高窗口服务水平。

20xx年的市场经营工作又将是机遇与挑战并存，但我们有理由相信，在分公司党委的正确领导下，一定能够圆满完成全年各项经营预算目标，因为我们有一支特别能吃苦、特别能战斗、敢打必胜的员工队伍，只要我们坚定信心、讲究方法，

我们就将排除万难，实现目标。

（二）、在通信建设与运行维护方面，科学规划，精心管理，不断提高支撑和快速响应能力，确保网络安全稳定可靠运行。

网络建设工作要围绕市尝精打细算，用好建设计划，做好项目管理。加大驻地网建设力度，不遗余力为发展宽带业务提供能力；以“村村通”工程为重点，为农话大发展提供重要手段，坚持扩大网络规模和挖掘网络潜力并举，做好线路适度扩容及设备配套工作，充分挖掘网络潜力，充分用好现有网络资源，提高现有网络的实装率。

网络建设既要树立前端驱动观点，又要依靠全面预算方法，我们在实施具体项目时要做到细、实、准、盛快，按建设管理程序，按内控管理规定做好相关工作，利用项目投资效率工具，优化工程项目，使效益高的项目先上马、早上马，进一步贴近市场，提高投资回报率和市场反应速度，力争5月底前保质保量完成80%以上的投资计划，达到早建设早受益的目的。

设备6672线322.7万，村村通6个点279.5万（phs扩容34个基站238万，新建管道2公里27.5万）外，待安排计划为686.6万初步安排为adsl扩容2232线78.1万，新建驻地网4300线170.9万（设备77.5万，网线、多媒体箱等93.4万，其中正在设计项目37.6万）光纤接入网60万，零星接入及市场响应20万，线路扩容3800线左右358万（现有项目3300线约300万）新建模块局1个。根据市场需求，将在充分的利用好全县建设计划的情况下，积极申请市公司总经理建设基金，投入到效益明显的项目。

强化“安全第一，预防为主”和“维护就是经营，维护就是服务”的理念把安全可靠运行放在运行维护的首要位置，认真落实维护作业计划和“五防”工作，确保各项维护指标的落实，明确各岗位考核的主要kpi值，保证网络安全畅通。进

进一步优化完善phs网络，确保小灵通来话接通率，掉话率达到和超过规定的指标；加大adsl异常掉线，网速不达标的整治力度，解决数据网络存在的各种问题；进一步搞好网络巡修，线路抢修工作，保障设备完好，缩短障碍历时。认真落实线路维护的“五个一”提高服务质量改善服务形象。进一步细化大客户的差异化服务标准，确保大客户端到端维护服务水平的不断提高。

3、搞好网络资源的动态管理，做好网络优化工作，为前台支持充分利用现有资源。

在现有网络资源基础上，要不断完善录入的网络资源，保证录入网络资源的完善性、准确性、真实性，搞好网络资源的动态管理，制定相关流程，根据使用状况，不断地对网络进行优化，调整、合理调配各种资源，启动并做好数据和交换专业的资源清理和录入工作，按时做好固话用户□adsl和lan用户的清理录入工作，努力提高资源利用率，使我县的资源管理工作在全市各县市公司名列前茅。

（三）、重视分（支）局工作，做到规范管理，加强支撑，提升素质。

加强对分（支）局的管理和支撑，提升分（支）局的营销能力、创收能力和服务能力。要把分（支）局局长培养成企业最优秀的经营管理人才。继续实行业务督办挂靠工作制度，以收入为核心，对督办单位相关政策的执行及收入组织的落实情况进行检查、督办。每月利用星期六、日到分（支）局协调做好市场调查以及相关市场信息的收集，并对经营工作具体指导，协调解决督办单位生产经营工作中遇到的困难，确保每月收入目标值的实现。

（四）、在综合管理工作方面，强化绩效考核，加强财务预算管理，完善业务检查制度，全力做好中心工作的保障。

1、以绩效考核为主线，完善激励强化考核，提供人力资源保障。

第一，加强“四支人才队伍”建设。要坚持以人为本，用科学的人才观指导建设职业化经营管理人才队伍、专家型技术业务人才队伍、技能型销售维护人才队伍和专业化综合管理人才队伍等“四支人才队伍”。

第二，紧密围绕企业战略目标，全面推行绩效管理，建立岗位靠竞争，薪酬靠贡献的企业文化。要根据价值创造的驱动因素，确定关键业绩指标[kpi]通过kpi把企业发展战略目标层层分解到每个部门、每个员工，实现压力层层传递，确保企业目标的实现。

第三，改进绩效工资分配方式。根据市公司的要求，加大浮动绩效工资考核比例，逐步打破绩效工资与岗位系数直接挂钩的方式，进一步拉开分配差距。一是薪酬要向前台倾斜，使前台人员的待遇逐步接近甚至超过后台，前台人员素质逐步接近后台。人员一靠自身素质提高，二靠岗位输入。二是倡导“岗位靠竞争、薪酬凭业绩”，积极探索使分配向贡献倾斜、向关键岗位倾斜。

第四，科学合理地设置岗位，完善部门和员工kpi设置，加强部门对员工考核工作的指导和监督。一是加大对企业主管和助理级人员考核，建立基于业绩考核的主管和助理级人员淘汰机制；二是以岗位业绩管理为中心，实现kpi指标100%到岗到人。三是根据市场需求，进一步增加前端岗位设置，充实技术业务营销人员，达到前后端管控人员比例要求。

第五，继续规范深化劳动用工制度改革。积极稳妥地做好依法规范用工工作，严格控制用工数量，严禁单位私自用工，实行私自用工单位负责人责任追究制。

2、以利润为主线，加强财务预算管理，完善内控制度，推

进财务集约化管理。

按照“管理集中、制度统一、控制有力、效益提升、保障发展”的指导方针，加强财务管控，优化结构调整，大幅提高盈利能力，实现价值最大化。成本管理实行“预算管理、核实计划、部门控制、均衡使用、过程控制”。

第一，认真落实全过程的成本控制。要推行科学有效的成本管控措施，开展目标成本管理和成本定额管理，降低付现成本，提高成本的使用效益。

第二，全面推行预算管理。要采取有力措施，从时间进度、成本结构调控方面加强20xx年预算执行的管控，进一步提高预算执行调控能力，确保各主要预算按预算进度完成。

第三，建立以现金流量为核心，以确保收入项目资金的及时回笼和各项费用支出控制的现金流管理制度。确保收入资金按时上缴。

3、以效能监察为主线，突出重点标本兼治，努力为企业健康发展保驾护航。

认真贯彻落实“从严治企”的方针，始终把党风廉政建设和反腐倡廉工作作为企业的一项重要任务，党政齐抓共管，紧紧围绕企业改革发展和生产经营中心，做到抓效能与抓廉洁相结合；治标与治本相结合；抓过程监督与重点监督相结合。注重调查研究，广泛征求各方面意见，抓住管理中的问题，本着先易后难，先专题后综合的原则，把企业领导关心的重点、生产经营管理的难点、员工关注的热点、改革触及的焦点作为效能监察的重点，把领导有决心、群众有反映、问题突出、有条件解决、易见效果的问题作为效能监察的切入点。20xx年的工作重点是绩效管理，规范内部的招标投标工作等方面。

4、加强安全生产管理，杜绝安全事故。完善业务检查制度，减少“跑、冒、滴、漏”的损失。

进一步落实安全生产责任制。明确安全责任，通过例行检查与突击性检查相结合，查找、治理各种安全检查隐患。做好季节性、特殊时期的安全预防整治工作，把因工责任死亡率、因工责任重伤率为零两个硬指标纳入绩效考核体系并实行一票否决。

业务部门要建立健全各类业务的检查稽核制度，严格按照检查稽核流程落实，加强检查力度和频次，确保业务收入“颗粒归仓”。

（五）以培育先进企业文化为主线，弘扬企业精神，形成良好的企业文化氛围。

文化是企业的灵魂，是现代企业管理的最高境界，要按照市公司的统一部署和要求开展推进企业文化建设工程。积极倡导并大力推进优秀的企业文化，有计划、有步骤地进行企业文化宣贯工作，引导员工认同“对成效的不懈追求，无边际合作和学习型工作方式”的bpr主流文化。以培育核心价值观，服务理念为重点，推行员工行为规范。要把深化企业核心价值观教育与解决企业发展中的实际问题结合起来，认真分析企业存在的各种矛盾和问题，做好员工的思想政治工作。要把精神文明创建与企业文化建设相结合，通过文明创建，将企业文化建设提升到新的高度。

（六）以民主管理为主线，强化企务公开，服务中心工作，增强企业凝聚力。

切实履行工会职能，积极研究和探索新时期、新阶段工会工作的新思路，新方法，最充分地把工会组织的活力激发出来，团结动员全体员工为完成各项生产经营任务，努力推进公安电信持续快速发展。进一步落实企务公开制度，落实职代会

职权，促进企业管理民主化和科学化。通过组织开展形式多样的劳动竞赛和合理化建议活动，确保企业各项生产经营目标的完成。要坚持开展丰富多彩、寓教于乐的文化体育活动，陶冶员工情操，提高员工素质，增强企业向心力和凝聚力。

以落实“两项待遇”为重点，做好离退休员工的工作。加强档案信息管理，为中心工作搞好服务。

回顾过去感慨万千，展望未来期待无限。为把公安电信做大，做优，做强，我们一定把“创新”做为工作的主旋律，把“快捷”作为立足市场的骏马，把“敬业”作为公安电信人的从业态度，发扬艰苦奋斗、团结拼搏、认真负责、一心为公的良好作风，坚持为中国电信的品牌增添光彩，坚持以公安电信新形象开创未来，坚持用优质高效的快节奏谋求发展，坚持靠诚实可靠的优质服务赢得市场，让中国电信的大旗在三袁故里高高地飘扬。

谢谢大家。

改革先锋孙永才 年度工作报告篇二

1、整体工作

四) 大力大举履行“平寂静谐”工程，保护社会巩固

一是强化社会治安

3、存在不敷

一) 经济成长方面。本年辖区经济成长固然保存了较好的增加态势，但受金融危机大环境的感化正渐渐呈现。

一是gdp呈现下滑趋势。产业项目外迁环境紧张，一些新增的企业远远不能弥补迁出企业的产值。特别是第三季度以来，产

业和第三财产的增速处于下滑态势。

二是财税收益放缓。上半年财税增加较快得益于企业所得税上调、开征地皮增值税等政策性身分，但第三季度受房地产及部分企业停减产的感化，速度放缓特别明显。

三是引进外资的难度加大。受经济大环境感化，一些外企渐渐放缓了膨胀策划的计谋，部分已引进的外资项目资金也难以到位。

四是房地产不景气，建材策划受感化。受宏观经济调控和金融风暴的感化，本年房地产市场成交量大幅萎缩，导致与房地财产痛痒相干的建材市场也遭到较大的感化。

二) 社会办理方面。辖区社会办理工作的压力紧张来自社会巩固、安定出产和都会办理三个方面。

一是社会不巩固身分仍然凸起。农村股分互助公司诸多历史遗留题目、社会治安综合办理、旧村改革、劳资胶葛等方面激发的不巩固身分仍较为凸起，特别是股分互助公司内部差别的长处群体辩论连续，凡是重访乃至闹访，给辖区的维稳工作造成极大的压力。

改革先锋孙永才 年度工作报告篇三

一年转眼即逝，年就要过去了，外科的工作也基本步入正轨。现总结如下。思想上。在这一年中外科最少只有八名护士，最多有十二名护士，每位护士都很热爱这个年轻的集体，不管工作有多忙多累，大家没有怨言，经常加班加点努力把工作做好。为了维护集体荣誉，关键时候，同志们能够牺牲个人利益顾全大局。同志们还能发扬团结友爱精神，互相关心、互相帮助。

6、按照护理部的要求，规范执行“床旁交接”礼仪和“接待

礼仪”；

- 1、学习并推广使用his系统。组织全员进行学习，教会每位同志进行查帐核对，使用过程中发现的问题查找原因后及时与大家沟通。
- 2、护理质量管理逐步提高。配合护理部的取消季度检查、改为随机的日查，每位护士都各司其职，努力管理好自己的病人，做好本职工作。
- 3、根据工作岗位的变化，及时调整了岗位职责，在普通病房增加了辅班，并重新制定了各个班的每日重点工作，使重点工作内容更加突出、同志们工作更加明确。
- 4、设立了“记事本”，记录需每位护理人员应知晓及注意的事情，固定放在护士站，并阅者签字，确保有效传达。
- 5、设立了出院患者登记本、会诊登记本，保证出院证明能够准确及时送到出院处、会诊但能够及时送到会诊医生手中。
- 6。为了提高护理人员的自身素质，在鼓励大家自学的同时，每日晨交班提问一个专业知识的小问题，共同学习。
- 7。每天学习一个医学英文单词、一句英语，记录在本上，固定放在护士站，并于次日晨交班提问进行检查，但是没有坚持到底。
- 8。每位护士能够利用业余时间自觉的学习科学文化知识，续专、续本，不断提高自身文化修养。

在这过去的一年中，有成功、有失败、有快乐、有辛酸，外科全体护士在科主任科护士长的带领下共同走过来了。

在新的一年里还有很多事情需要大家共同努力：建立具有科室特

色的量化的有效的护理人员绩效考评表，并据此客观地评价护理人员的工作质量；培养同志们的科研能力，争取多发表有意义的论文；坚持每日英语的学习等等。让我们大家每个人都贡献出自己的力量共同建设好外科这个年轻的科室吧。

改革先锋孙永才 年度工作报告篇四

20xx年我们质控科在院党、政领导的正确领导下，在全院各科室同志的大力配合下，努力学习、积极工作、大胆管理、敢于创新，认真负责，带领全科同志开拓创新，努力完成医院交给的各项工作任务。按卫生行政部门和医院质量管理要求，质控科认真履行岗位职责，严格制度，高标准，严要求对病历、处方进行定期和不定期检查，综合点评。做到工作认真有记录，对存在问题有分析，有点评，及时与科主任和责任人沟通反馈情况，加以整改，定期分析评价结果上报主管院长。

1、质控科在院长、主管院长的领导下，对全院医疗质量进行全程监控；根据医院的总体发展，我们科对全院的病历、处方进行严格质控，并对处方的点评情况进行总结、评估。并提出季度、季度内阶段性质控重点目标，对医疗质量管理工作予以总结、提出整改建议、推动持续改进。

2、制定全院医疗管理的规章制度、规划、标准和主要措施，负责组织协调医院质量管理工作的实施、监督、检查、分析和评价。

定期分析总结及时向院长汇报。完成院领导交办的其他工作。本科室的职员认真仔细检查病历主页、抗菌药物审批单、手术护理记录、医嘱记录、手术化验单等，把好质量关，发现问题及时修正。深入门诊、科室，督促各科室的主管医生认真书写。为了加强医疗质量控制和医疗质量安全管理。并在以下方面加大了力度：病历的书写、三级医师查房、手术的审批、手术的分级管理、抗菌药物的审批和分级管理、

处方书写、疑难病例的谈论、医患沟通等。

（二）建立抗菌药物专项整治领导小组及成员，对抗菌药物使用情况进行转向点评，由质控人员平日点评工作记录每日对考评情况进行总结，纳入医院绩效综合质量考评，进行奖罚。

（四）对开具抗菌药物金额前十名医师采取科学处理

（五）加强合理应用抗菌药物的知识培训

通告药讯、新药介绍，岗前培训，厨房规范书写培训及典型病历下发等形式，有医务科组织教育培训，每次内容自定，进行考试考核，指导临床合理用药从而提高医院各类人员合理使用抗菌药物的综合素质。

2、各科室：在医院的大力控制下，抗菌药物的使用在各科室也得到了控制，尤其是头孢甲肟、头孢西丁钠的用量得到了控制，现在各科室的医师基本做到根据指证用药，如有应用抗菌药物的必要，也能逐级的使用。但偶尔还有个别的医师依然使用高档抗菌素，望医师从群众的根本利益出发，从百姓的身体状况出发。

3、质控科：质控科主要从以下几方面进行检查，质控

（1）有无使用抗菌药物指证

（2）预防用药选择时间

（3）抗菌药物品种选择

（4）抗菌药物使用剂量、周期、途径、频次

（5）抗菌药物分级管理情况

(6) 更换抗菌药物有无病程记录与医嘱是否相符

(7) 联合用药合理性

本年度全院共检查各类处方4585张，其中合格处方3986张，不合格处方554张，合理率87%（没有达到标准95%），抗菌药物使用强度45（规定范围不超过40），门诊抗菌药物比例13%达标，住院抗菌药物使用率54.5%达标，以上数据在整改之前有很多不规范，不达标的，现在已经有了明显的改善和提高。

在全院医务人员的共同努力下，我们的医疗质量有很大的提高，我们科室也会继续努力，为医院的医疗质量的提高贡献自己的力量。

改革先锋孙永才 年度工作报告篇五

这一年，在公司领导和产品设计中心总监的关心和指导下，全体同事的热心帮助下，我项目组较好的完成了本年度的工作任务，看问题和眼光等各方面都有了一定的提高。

1、 在同事的协助和帮忙下，我部门参与并顺利的完成了____年秋冬和____春夏的订货会的样品开发以及订货会现场产品维护和讲解工作。

2□

在____年的5月份我们有对我国的西南部的一些发达城市(重庆、成都、广汉、资阳…)的市场调研活动，对国内市场目前的一些男装的流行和市场消费有了一定的了解!

又看到了我们国内与国际市场的差距，使我们在以后的工作中眼光会放的更远，从而使接下来的产品开发的方向更专注于品味与时尚。

4□

务(新潮品)等，使我们的产品定位更贴近市场。

1、在订货会时候，有客户反映我们的产品到货时间较晚，给他们的销售带来了影响，我们听说这些事情后就努力的跟生产部沟通，争取做到订货会结束我们就把资料交接给生产部门，以便使他们能够早日下单，早日出货。

2、在自己公司板房打样的过程中，发现因各项配套设施不是很完善，导致很多辅料都不是自己理想中的产品，就跟辅料开发人员沟通，自己去辅料工厂去交流，在接下来的辅料中就比之前以往有了一些进步。

现将____年做个大概安排：

1、配合各部门，努力做好3月份12秋冬订货会和9月份的____春夏订货会样品开发工作！

2□

在原有样品的基础上，我们会把产品开发做的更商务、时尚、更迎合市场需求与季度开发主题。

3、休闲裤、牛仔裤、西裤在原有板型的基础上，我们会更加努力，力求做的更合身与舒适。

展望明年，我们充满了信心，即使道路坎坷荆棘，只要我们同心协力，与各位同事一起，一点能做的更好，_____男装的明天一定会更美好！

改革先锋孙永才 年度工作报告篇六

1、更新教育理念、提高教学素养

在明确工作室工作任务与努力方向、根据魏老师制定的工作室发展规划和设立了工作室工作目标后，我们作了个人基本情况的简介，魏老师同我们拟订适合自己的个人计划和主攻方向，也为我们选择了具有针对性、实效性的有关教育教学理论方面与专业理论知识方面的书籍，让我们不断加强理论学习。同时，我也能够强迫着自己投入更多的时间进行广泛的读书和学习，阅读更多的专业教学报刊杂志，从中获取最先进的教学理念和最前沿的信息。通过多次的理论学习，我明白了以科研促教研的重要性，更新了教学理念，提高了教学素养，同时也提升了自己的教学水平。

2、以课例为载体，开展教研，增加了交流与学习的机会

除了定时的理论学习外，在每周三下午的工作室学习时间，我们开展了多种形式的教学研讨活动：听工作室各位老师的研究课，尝试新课程背景下教学模式的探索。在每次听课后，先由执教者说教学设计和反思，其余的组员根据不同的教学实践交流各自的教学体验及认识，并进行多种教学方法的探讨，次的交流、次集体火花的碰撞，大家一致认为教学上要坚持“求真务实、反思进取”的教学态度，要在教学过程中不断追求，形成“真实、独特、创新”的教学风格。在一系列丰富的工作室实践活动和魏老师专业、理论的指导下，我们的工作已逐步形成了团结、进取、和谐的学习氛围。

名师工作室的开展，为我们学员与导师之间、学员与学员之间搭建了一个交流、学习的平台。通过学员与导师间的互动和学员彼此的听课、研讨和交流，加强了彼此之间的沟通，通过这种沟通，大家相互启发，相互促进，共同进步。

3、学到用先进的教育理论来充实自己、指导自己的教育、教学工作。

随着新一轮课程改革的全面推进，要求教师不但具备丰富的专业知识，还要求教师具备很高的专业能力和专业品质。专

业知识只是关于“教什么”和“怎么教”的问题；专业能力是教师为学生提供高质量的专业服务能力，这种能力依赖于教师的专业知识基础，更依赖于教师积累的教学经验。专业品质是教师专业化发展的原动力，表现为教师对教育教学、对学生的基本态度。在教师的众多专业品质中，最重要的是勤于实践和反思的品质。因此“理论—实践—反思”是作为教师专业化发展的必要手段，我将更积极投入教育理论学习，大胆地在教育中进行实践，勤于反思与总结。

4、学到要时刻提醒自己一切的教育活动都应该着眼于学生的终身可持续发展，真正做到以学生为本。

教师要得到学生的尊敬、信任和爱戴，使自己具有强大的教育感召力，仅有责任心、事业心是远远不够的，还要寻找多种方法，掌握一定的技巧，去赢得学生的心，使学生成为自己的知心朋友。这就需要教师要用情感去教育学生，全身心地投入到教育教学活动中去。陶行知先生曾说过：“真教育是心心相印的活动。唯独从心里发出来的，才能打到心的深处。”只要换一种心境、换一个角度，蹲下身子看一看、换个角度想一想、搭个台子试一试，我们就可以快乐地工作、快乐地思考、快乐地去研究。

二、参加的活动：

这两年里，我积极参加了名师工作室的所有活动。首先，我参加了赵敏老师、赵海平老师、张国喜老师、段祖军老师、侯开亮老师、张颖老师、洪涛老师、颜阳老师、唐志刚老师等多位老师所上研究课的听课、说课、评课的全过程，每听课、说课、评课对我都非常有启发，不断找出差距，使自己进一步提高。其次，我上了题为《卤族元素》和《氧化还原反应》的探究课，各位老师听完后给我提出了很多中肯和宝贵的意见和建议，使得我在后续的教学任务完成得更好，让我得到很大的提高。此外□xx年3月我还与名师工作室的导师和学友们一起到郑州市参加了“第四届全国实验区高

中化学新课程实施成果交流会”。

短短几天的学习，我深深感受到作为教师必须更新教学理念和教学思想，努力实践、探索新的教学模式和教学策略，提高自己的课堂教学水平。新课程已经为我们指明了新的方向，随着新课程的深入，教师和学生都将得到前所未有的发展，我们也将在新课程的学习与实践中，与新课程一起成长！

改革先锋孙永才 年度工作报告篇七

一学期眨眼就过了，回首望望，平平淡淡、波澜不惊，平凡工作琐碎事，只求“事事踏踏实实做，天天开开心心过”，就成了。

学校工作的核心是学生的教育，教师的主要工作在课堂。所以认真上好每一节课是为师的本分。我今年任教五年级、四年级七个班的音乐科目，一学期下来，我做到课课内容明确、方法得当多变、教学有序进行。力求每节课有一个亮点，师生能激起共鸣。一学期下来，印象最深刻的是五年级的小合唱训练《故乡的小路》和《叮铃铃》，虽是课本内的，难度不大，音乐课要唱好它也不容易。经过一两节课的尝试，三个班还都能合下来，这是我最感欣慰的。谁说农村小学音乐课堂搞不了合唱？重要的是是否得到了恰当的引领。也奇怪，学生唱起合唱来，注意力更集中，他们也喜欢这种需要配合的演唱形式。这也给我——一个长期从事农村小学音乐教育的老师增添了信心。同时，我很关注课堂中学生的思想动态、不良习惯，从不轻易放过，我想，教他们做人远比学会一首歌重要。也因此，我的课堂时常充满着关爱和温情，孩子们经常眼睛发亮，思想急剧碰撞。

光顾上课是不够的，想办法提高自身素养，加强自身发展才能应对飞速发展的社会，跟上时代的步伐。空余时间我常看一些杂志和教育书籍，提升自己的理论素养，并在08年元月开的新浪博客的音教文档中记录下自己的教育随感、儿歌创

作和学生的表现等，以便于同行们交流教学经验。另外，我还经常从网络上搜一些好的素材补充课堂教学，如《虫儿飞》这首歌，七个班的孩子们都很喜欢。

作为学校的一份子，学校的集体活动我都能积极参与，开会、学习、教研活动，从没缺席过。认真完成学校布置的临时任务，如：带实习生就是个麻烦事，我也尽己所能地帮助她了解、熟悉小学音乐教学工作，以良好的心态尽快适应即将面对的工作。

09年了，新学期我还是那句话：“事事踏踏实实做，天天开开心心过”，做好每一件小事，做好自己，享受充实的人生。

改革先锋孙永才 年度工作报告篇八

转眼间，本学期已至期末，协会的活动也告一段落。回想起这学期的社团工作，感触颇大。

开学之初□20xx届新生怀揣着大学梦迈进了我们美丽的武汉大学珞珈学院的校门，为我们学校增添了新的气息与活力，也为社团带来了新的气象。为了帮助新生更好的融入我们的大家庭，更好的适应学校的生活。我们协会积极地向新生宣传社团特色，展示我们中华民族传统文化的深厚底蕴！

在新生军训期间，曾组织协会工作人员入连队做好宣工作，给新生展示协会历届优秀书画作品，介绍社团工作和特色，拉近与新生的距离，保持融洽的关系，这位后续的招新工作带来了极大的便利。

为了进一步了解新生的兴趣所在，我们分发了一些调查资料让新生加以填写，包括姓名、性别、专业、特长、生日、特长、联系方式等基本信息，并做了详细的统计。从调查数据中估计今年的招新人数，以便我们更好的开展后面的招新工作。

协会于10月8--9日两天正式招新，我们按照事先做好的策划书如期进行招新工作，各部门分工合理，有条不紊，各司其职，在十二栋宿舍楼下搭好帐篷，并摆放好招新海报，书画工具，以及在帐篷四周悬挂部分协会历届优秀作品，以便更好的了解社团特色。同时我们也给新生发放了写有社团简介的宣传单，让新生进一步了解社团的成长与发展。在两天招新工作圆满结束后，我们成功地招收了186名新会员。这些新成员为书画协会带来了新的生机与活力，让我在今后的工作更加充满动力。我相信在协会全体成员的努力下，定能创造出更加灿烂的明天，也将进一步推动我们学校的发展。

在压力与动力的双重催使下，我决心要凝聚协会的一切有生力量，共同参与到协会的建设工作中。所以，在招新工作结束后，协会开展了招新干事的工作。会员参与竞选积极踊跃，表现异常优秀，由于名额限制，所以在经过几轮激烈的竞选后，我们选出一批优秀的新干事，作为协会新生的骨干力量。

□20xx届新会员）准备了节目表演和互动游戏，并发放了会员卡和活动奖品。此次动员大会，进一步拉近了会员之间的情感，为协会后期工作顺利开展奠定基础，也使理事会成员得到了一次锻炼。

为了能让新会员得到更好的学习和交流，我们定期在每周三晚上7点至9点于食教301举行例会。在例会开始之前，所到会员需签到登记，并交由秘书部做好记录，考察会员的出勤率，作为期末评比优秀社团干部和优秀会员的指标。

根据会员的兴趣爱好，协会对会员进行分组——硬笔组、软笔组、国画组和书法组，方便书画教学。

4、协会印有硬软笔字帖，并进行详细讲解。

一、软笔组

- 1、 正确的执笔姿势和坐姿
- 2、 毛笔的使用和保养
- 3、 基本笔画的练习：横竖、撇捺、钩、点、提等
- 4、 笔法技巧的运用：跪笔弹锋、蚕头燕尾等
- 5、 中国书法简史的讲解
- 6、 书法作品的临摹

二、 硬笔组

- 1、 基本笔画的练习：横竖、撇捺、钩、点、提等
- 2、 笔法技巧的运用
- 3、 字帖临摹

三、 国画组

- 1、 对国画工具的认识
- 2、 颜料的调配
- 3、 基本国画技巧的运用
- 4、 实例一：菊花

改革先锋孙永才 年度工作报告篇九

在过去的xx年，xx小学上下一心，认真学习贯彻上级文件精神，坚持“追求绿色质量，打造幸福校园”的理念，认真落实“三个年”主题系列活动，大力弘扬“大爱育人、以文化人、

立德树人”的**教育精神，扎实推进校园文化建设，积极践行**教育“学在**”品牌建设。

一年来，学校沿着年初制订的目标，团结奋进，务实进取。全面贯彻教育方针，加强学校管理，认真实施素质教育，努力提高教育质量，积极创建丰富多彩的校园文化等方面取得了一定的成绩。

“学高为师，身正为范”，良好的师德师风是学校教育教学工作的基础保障。学校结合全市教育系统“三个年”活动之一——“师德师风提升年”，要求每位教师在平凡的工作岗位上，努力做到八个字：敬业、爱生、博学、善教。在全校范围，继续深入开展学习“最美教师”，争做“最美教师”各项活动；认真组织教师开展“学在**”“生本课堂 活力教育”“三教三学”系列大讨论；大力挖掘师德先进典型，树立榜样，鼓励教师向身边的先进典型学习，继续开展“感动校园教师”评选活动。

特别是我校把每周一次的“师德师风学习日”活动落到了实处，每周四晚的师德师风学习活动开展得有声有色。从中国最美教师张丽莉到**市师德楷模先进事迹的学习，再至学校中“感动校园”教师的现身说法，每位教师都切切实实地感受到了一股股正能量激荡着她们的心扉，激励她们时时用“最美”要求自己。现在，学校中的每一位教师都树立了作为一名人民教师的责任感和使命感，安心本职工作、为人师表，以自己的良好形象和行为为学生树立榜样，埋头苦干，将奉献教育当做乐趣。

1. 狠抓教学常规，强化过程管理

教学常规的落实是提高教学质量的保证。因此，我们在教学管理中，学校制定了细致的教育教学常规，细化了各学科教学规范。要求教师严格按照教学常规的要求，认真做好备课、讲课、作业的布置与批改等。教导处每学期期中、期末对教

师的备课、作业批改进行细致地检查，并形成总结，由校长亲自在专题会议上对优秀教师进行表扬，对表现不够的老师提出批评，并要求她们及时改正。

学校针对青年教师，开设了专门的备课、课堂、批改等常规的培训活动。组织学校骨干教师担任新教师的师傅，为她们进行手把手地指导。

学校还建立了由校长、副校长、教导处两位主任、工会主席等5人组成的“抓常规、促规范”督查小组，建立《石门小学“抓常规 促规范”工作纪律》。每周轮流对教师的值班、教学、卫生、安全等学校系列常规工作进行督查，及时发现问题，解决问题。

2. 加强学生常规管理，进行行为习惯教育

学校以贯彻实施《小学生守则》和《小学生日常行为规范》为准则，对学生进行爱国主义教育和良好的行为习惯教育。由于德育工作抓得扎实有力，学风、班风、校风明显好转，绝大部分学生养成了爱学习、守纪律、讲文明、有礼貌的良好行为习惯，真真正正成为班级小主人，学校的小主人。

3. 狠抓安全常规，保障校园平安

学校建立了门卫、食堂员工督查考核制度，建立了严格的教师值周制度、午睡管理制度、节假日值班制度、学生乘车点名护送制度、科任教师点名制度等常规制度与督查措施。我们还结合安全活动月开展了安全逃生演练、防溺水专题教育等各项活动，确保校园平安。