

校长年度总结报告 校长职级工作报告 (通用8篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么，报告到底怎么写才合适呢？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。

校长年度总结报告 校长职级工作报告篇一

你们好！

作为一名党员教师、一名分管教学的副校长，要时刻保持共产党员的先进性，率先垂范，为人师表，勤奋工作，无私奉献，要求教师做到的自己首先必须做到，用实际行动在人们心目中树立教师崇高而美好的形象。本年度我继续任教一个班语文，和老师们一起上早读、午休、晚自习，和大家一起参加考核，按时上班，不迟到，不早退，平时从不因个人的私事而耽误学生一节课。即使外出开会、听课，不是事先调好课就是事后补课。

本人从事初中语文教学已二十多年，但面对新课程改革深感自己知识的老化，教法的陈旧，所以平时教学能严格按照教育局颁发的课堂教学常规严格要求自己，认真备课，认真上课，认真组织教学，对学生严格要求，力求教学效果的最优化。

力求凭自己的良心和责任心能够对得起学生和学生家长。“学然后知不足，教然后知困。知不足，然后能自反也；知困，然后能自强也。故曰教学相长也”。在带领学生在语文教育这个大花园中品尝花朵的芬芳时，自己也从中找到了自己的精神归宿。

“捧着一颗心来，不带半根草去”这是教育家陶行知先生对教师职业道德的高度概括。一个教师要具有高尚的师德，就要有一颗对事业的忠诚之心，一颗对教育的热爱之心，一颗对教学的钻研之心，一颗对同志的赤诚之心，一颗对学生的负责之心。

从92年起，我到xx工作已十多年。大家对我的为人应该是清楚的。我那不合时宜的个性决定了我为人处世的方法。我为人诚实，有话当面讲，会上讲，不在背后议论别人的长短，不在背后去议论集体讨论通过的问题，不在背后拉帮结派捧上压下，不去串门走户搬弄是非，不去计较别人对我的态度怎么样。

工作中每每有不如意的事情发生，较量在所难免，但是我可以大局为重，心平气和，微笑面对。“君子之交淡如水”，我认为：以充实的工作和平和的心态去面对你周围的人和事，你会觉得生活很充实，也很快乐。

教学工作是学校一切工作的生命和灵魂。为提高学校教育教学质量，加强课堂教学的常规管理，每学期开学都组织大家重温常规，按市局要求，规范课堂教学。为全面促进新课程改革，每学期除正常的教研活动外，都安排一次大规模的集中听课活动。

活动之后组织讨论反思，以求更新观念，为推进教科研工作，上学期本人起草了教科研工作实施意见，本学期教科室吴主任又进行了补充。加大了教科研的奖励力度，并鼓励教师使用多媒体上课。本学期还邀请教研室宋主任来校作了题为《新课改下的学校教科研工作》的专题讲座。

从目前的情况看，广大中青年教师能充分运用现代教育技术，利用多媒体和省优质教学资源教学光盘提高课堂教学的质量。为加强学生的常规管理，我们请市关工委的老同志给学生作法制报告，增强学生的法制观念。请南大南博教育科学研究

所的老师给家长讲课，请家长配合学校做好子女的教育工作。加大班主任考核力度，督查班会班的正常情况。

加强值班制度，尽力消灭管理上的“空白”时间，本人和大家一起参加值班，值班时我几乎从早到晚不离教学区，尤其是中午、晚自习前后，基本上我是不离中大路和东大路，即使别的老师值夜班，我也要等到10点之后把学生管好了才回家，确保校园平安。

对于校长室的日常工作，迎接各种检查，安排各种活动，处理特殊事件，只要是在自己能力和职责范围之内能够解决的决不推委，自己不能解决的，首先请示，然后执行，决不因为自己学科教学的繁忙而影响学校的中心工作，当好校长的助手，是我的职责。

总之□xx年对学校的教育教学管理本人做了一些应做的常规工作。承蒙大家的奉承，本人被推荐为姜堰市优秀教育工作者。但面对xx的现状，本人自感压力大责任重。要想教育教学工作有新的突破，谈和容易。所以今年写述职报告提笔感到非常沉重，非但无功，而且有过。

自20xx年3月本人担任xx中学副校长分管教学工作以来，04年学校获市局素质教育考核进位奖，05年700分以上的人数创学校历史新高，06年完成了市局下达的姜中二中的指标生任务，07年指标生的任务也没有完成，08年的这一届初三形势不容乐观。学习氛围不浓，高分层太少。

“冰冻三尺非一日之寒”，我知道xx的教师有水平有能力，但我也知道xx教师有从老中继承而来的几十年养成的教学惰性，各人自扫门前雪，休管他人瓦上霜。我知道动真碰硬的考核，奖金向一线教师倾斜有利于调动教师的积极性，但我也知道构建和谐校园对学校发展的重要性。我更知道自己的水平有限，思想僵化，区区小人，不足以承担叶甸中学教育教学工作的重担。

因此，恳请领导重新选派年轻有为的头脑灵活的富有创新精神的同志分管教育教学工作，以开创叶甸中学教育教学工作的新局面。

以上述职，不当之处，敬请领导和同志们批评指正。

校长年度总结报告 校长职级工作报告篇二

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网络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，打牢工作基础。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化管理的要求。

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”。实现证明，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，创立在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。

校长年度总结报告 校长职级工作报告篇三

时光飞逝，在收银这个岗位已经工作过三年时间，也算是一名老员工了，除了做好自己的本职工作，也要给新员工做个榜样，在日常工作中严格遵守工作准则。业务上要精益求精。

一、严格遵守公司的规章制度，业务上绝不疏漏，收钱时，一定要注意票面大小金额一致，避免造成不必要的麻烦。

二、工作中必须注意力集中，不能在工作时间看手机，书报，以免分散精力，导致款项出现差错。

三、收银安全问题：在不收钱时，尽量避免开启钱箱，不查钱数金额，减少安全隐患。

四、保守公司机密：不可以泄露商场每日销售金额。

五、对顾客要热情，有礼貌，使顾客提高对商场的品牌形象。

回顾20xx[]展望20xx[]虽然在收银这个岗位工作已经很长时间，

但是我不会因为时间长短，而对工作产生懈怠情绪，我会在今后的工作中，不断提高自己的工作热情，努力进步。

校长年度总结报告 校长职级工作报告篇四

老师们，同志们：

大家上午好！首先，我代表学校及本人向你们及你们的亲人拜个晚年，祝大家在新的一年里工作顺利，生活愉快，心想事成，万事如意！

今天我讲话的题目是“凝聚力量，鼓足干劲，发扬福中教育人永不停歇地向前奔跑的精神，努力提高教育教学质量。”在肖主任讲话的基础上讲两点意思，2015年下学期工作总结，对2016年工作谈三点设想。

一、2015年下学期工作总结

2015年下学期在中心学校的正确领导和大力支持下，我们坚持正确的办学方向，认真贯彻教育法律、法规和政策，进一步明晰了办学思想。我们一起努力，较好地完成了期初工作目标，扎实做了六个方面的工作：一是突出了毕业班工作，初现成效；二是扎实开展校本研训与教师培训工作；三是进一步夯实德育常规管理，加强思想道德教育，进一步规范了学生言行；四是加强安全管理，落实“一岗双责”，确保校园平安；五是强化服务意识，加强财务管理与项目建设；六是管理更加精细，资料整理更加规范。

（一）突出毕业班工作，初现成效。

学校召开了多次会议，专门研究毕业班工作，认真总结了2015届毕业工作，对2016年毕业班提出了明确的目标与要求。

1、制订切实可行的毕业班工作方案

8月26日第一次校务会议明确由刘旭东副校长负责组织教导处、政教处制订详细实用的毕业班工作方案，从教学进度、教学时间、常规工作、教师培训、质量分析、学生管理等方面进行细化。三条途径，一是以行风为重点，提高质量意识，二是以课改为抓手，提高课堂效益，三是以标准为规范，提高常规质量。

2、明确毕业班工作目标

2016届毕业班工作总体目标是（四个确保）：确保学生情绪稳定，确保升省属重点高中比例达30%，确保九科一次性合格率进入全市前50名，确保县综合排名进入前10名。 八年级生地会考成绩目标：总分优秀率达60%。

3、召开了师生动员会，即毕业班班主任会、毕业班教师动员会、分层次召开了毕业班学生动员会。

4、狠抓后进生转化工作，实行行政人员包干蹲班制，毕业班工作由刘旭东副校长负总责，伍军华联系156、157班，李志良联系158、159班，肖叔平联系160、161班，刘辉联系162、163班。

（二）扎实开展了校本研训与教师培训工作。

1、强化了常规工作。

2、加强教师培训，切实开展了一一对应的师徒互帮活动，使青年教师尽快成长起来，效果良好。

3、组织高效课堂背景下的课堂教学比武，效果好。

4、组织微型课题的研究，由肖主任主持的“学生口头表达能

力的培养的研究”已结题，获县一等奖。

先进个人。

（三）进一步夯实德育常规管理，加强对学生思想道德教育，进一步规范了学生言行。

1、继续抓好抓实养成教育，开展体验式德育主题活动。由政教处统一安排，每月一主题，每大周围绕主题举行一次活动，重点是文明语言的使用与卫生习惯的养成，本学期进步明显。

2、通过主题班会、专题讲座、国旗下讲话、开学典礼、期中总结，积极开展诚信教育、感恩教育、成功教育，法制教育，积极开展心理健康教育，及时化解学生心理问题，政教处对问题学生、特殊学生登记造册。11月26日邀请镇综治办、司法所、派出所到学校进行禁毒与法制讲座，效果良好。

3、充分发挥学生自主管理的作用，积极探索学生管理的方法，优化学生管理的模式。让学生参与食堂、宿舍、出操、活动等方面的管理，效果比较好。

4、搞好校园环境的净化与美化工作，现在的xx中学校园给人一种舒适感。

（四）加强安全管理，落实“一岗双责”，确保校园平安。

1、牢固树立安全重于泰山，安全就是效益的安全意识，杜绝校园安全事故的发生。

2、加强校园与周边安全教育与隐患排查。主要包括上下学路上安全、乘车安全、消防安全、学校体育设施安全、教师交往安全、学生交往安全、师生交往安全、校园周边特殊人群的安全，杜绝性侵害与男女作风问题。

3、加强校园商店与食堂的管理，杜绝三无产品进校园，禁止销售麻辣食品。

4、安全责任状两份，一份留给家长保存，一份交学校存档。

（五）强化服务意识，加强财务管理与项目建设。

1、牢固树立服务意识，使老师们都认识到学校里每一个人都是服务者，都是为学生、为家长服务。

2、办良心食堂，让学生吃好，家长满意。

3、管好用好公用经费，开源节流搞建设。2015年下学期争取上级拨款与公共经费近70万元改善了办学条件，维修了风雨球场屋顶，打井与修建水塔，修建了保管室，装修大小会议室与教师办公室，围墙维修，建起了档案室。

4、教师周转房项目已启动，投入194万。

（六）管理更加精细，资料整理更加规范

2015年下学期，学校接受了中心学校开学与期末工作检查与两次日常工作检查；接受了县教育局开学工作检查、年度目标管理考核、教学质量综合考评、文明礼仪示范学校验收及基教股课改办教学视导，局巡查办多次巡查，获得了良好的评价。评价好表现在三个方面：一是扎实的工作，二是精细的管理，三是规范的资料。

存在的不足与困惑

成绩是主要的，但是，我们也存在一些不足与困惑，主要表现在四个方面。

一是学校的发展任重而道远。学校管理基本规范化，精细化管理需要基本条件的支撑，对照《湖南省义务教育学校办学

标准》，我们学校还没有达到所规定的标准，改善办学条件仍然是今后工作的重点。

二是学生行为习惯与学习习惯仍然有待加强，学生厌学问题没有找到很好的解决办法；家校联系方式方法需要创新。

三是物理、数学、地理、语文、历史学科教师严重紧缺，学生整体成绩提升难度比较大，容易造成 $n-1=0$ 的问题。

不为组织解难：凡事站在自己的角度考虑，个人有困难要求学校给予帮助，开绿灯，工作中遇到一点问题，不是积极寻找解决的办法，而是把难题推给学校。3、过分强调客观原因，个人潜力释放不够：有些老师经常埋怨学生不听话，不爱学习，却不从自己身上找原因，曹芬老师经验算不上丰富，个子算不上大，威信算不上高，162班的学生算不上很优秀，而曹老师得到了162班学生的肯定，上课纪律好，学生在听课，在学习。而有的老师就是教161、165、166、176班这样的班级，上80分的同学没有几个，评选年级学习标兵10名都评不满。4、把自己看得过高，传递正能量不够。

一个教育家说过这样一句话：一个成功的事业不是因为一大堆做成的事构成的一个结果，而是因为有一群人向一个方向不停地努力所形成的一种状态。xx中学的事业就是要靠我们这一群人一起发力，并且持续发力，才能把它建设好。

二、2016年工作设想

总的工作目标：建设一所质量稳步提高、管理规范精细、环境优美洁静、师生和谐幸福的学校。

为了实现这个目标，提三点要求。

（一）落实好毕业班工作，力求教学质量比2015年有一个较大的突破。提五点建议。

- 1、教导处从学校层面制订一个详细实用的毕业班工作方案，每一位毕业班教师要制订一个详细实用的复习计划，特别是复习进度、时间分配、考标研读、质量检测与分析等方面。
- 2、组织好复习研讨，每科至少上好一堂研讨课或指导课。
- 3、召开好教师、学生动员会。
- 4、尽早做好实验、体育、信息技术考试的准备。
- 5、认真组织好调研考试。

（二）加强思想道德教育与安全教育，进一步规范学生言行，使学校更静、更美。 目标：接受检查时不要搞突击。

提四点建议：

- 1、加强隐患排查，确保设施设备无隐患。
- 2、加强安全教育，强化安全意识。（禁止学生进入施工场地）
- 3、充分利用各种媒体与活动载体开展德育活动与安全教育。
- 4、弘扬正气，弘扬中华民族传统美德（尊老爱幼、助人为乐、拾金不昧、勤劳俭朴）。

（三）加强师德修养，树立集体意识与大局观念，努力传递正能量。

讲三个故事。

故事一（你的心过门了吗？） 洞房花烛夜，当新郎兴奋地揭开新娘盖头，羞答答的新娘正低头看着地上，忽然间掩口而笑，并以手指地：“看，看，看老鼠在吃你家的`大米”。第二天早上，新郎还在酣睡，新娘起床看到老鼠在吃大米，

一声怒喝：该死的老鼠！敢偷吃我家大米！”。

此故事特别是对我们新老师应该是有启发的，当初你为何选这个工作？既已选了这个工作，为何身体过了门心态却不过门，往往新来的人很容易发现公司的问题，因为旁观者清。关键是你是用嘲笑、牢骚、指责的方式呢，还是以主人的心态来了解并积极地去改正这些缺点和漏洞。

人本来是有很多潜能的，但是我们往往会对自己或对别人找借口：“我们已尽力而为了。”事实上尽力而为是远远不够的，尤其是现在这个竞争激烈的年代。我们不仅仅是尽力而为，更需全力以赴。

故事三：一队商人骑着骆驼在沙漠里行走，突然空中传来一个神秘的声音：“抓一把沙砾放在口袋里吧，它会成为金子。”有人听了不屑一顾，根本不信，有人将信将疑，抓了一把放在袋里。有人全信，尽可能地抓了一把又一把沙砾放在袋子里，他们继续上路，没带沙砾的走得很轻松，而带了的走得很沉重。很多天过去了，他们走出了沙漠，抓了沙砾的人打开口袋欣喜地发现那些粗糙沉重的沙砾都变成了黄灿灿的金子。故事告诉我们，在漫长的人生中，机遇、责任就像是地上的沙砾，惟有紧紧抓住机遇、勇于承担责任的人，才能将这些普通粗糙的沙砾变成可贵的金子。不紧紧抓住机遇的人、不愿承担责任的人固然轻松潇洒，但他们生命长河会黯淡粗糙，他们始终发不出金子般灿烂的光辉。

这三个故事告诉我们三个道理，一是告诉我们在任何一个地方、任何一个行业工作，你不是在为老板打工，你是在为自己的将来打工，给自己累积经验和财富，老板只提供平台让你去展现你的人生价值，你才是单位的主人。二是告诉我们工作不仅仅是尽力而为，更需全力以赴。三是告诉我们在漫长的人生中，机遇、责任就像是地上的沙砾，惟有紧紧抓住机遇、勇于承担责任的人，人生才会像金子般光辉灿烂。

老师们，同志们，学会尊重你的工作，尊重你的团队，尊重你的同事，尊重你的对手，不要为了个人的利益伤害大家的利益。抱怨只会让更多的人看不起你，让大家知道你是一个只说不做的无用之人。

提五点希望：1、树立集体意识与大局意识，学校是我们共同的家，我们都是家里的成员，我们的言行都要有利于家庭的团结，不要伤害家庭的每一个成员；2、明确理解学校办学目标，正面宣传学校；3、在办公室里多谈工作，少谈娱乐，不发微信红包，不上网看电影；4、淡泊名利，不要斤斤计较，不要为了达到个人目的而诋毁他人；5、关爱学生，善待学生，把学生当成自己的孩子。

老师们，同志们，学校是大家的，学校的发展靠我们这个团队携手并进，和衷共济，真抓实干。（对团队的解释，过去重头，像火车；现在突出的是团队每个成员的作用，每个成员就像一个重车组，像高铁）。

还是借用2015年下学期全体教师会上的一句话，学校是大家的，学校的发展靠我们一起携手并进，众人划桨开大船，靠的是众人向同一个方向发力。希望老师们发扬福中教育人永不停歇地向前奔跑的精神，努力工作，把xx中学这艘大船开得更稳，更快，更远！

2016年2月23日

教育局：

一、假期工作

1、维修了受损桌凳、门窗及寒假冻坏的水管等，确保了开学时一切设施设备正常。

2、提前购买了开学所需各种办公用品、卫生工具，保障开学

各种需求。

3、花草树木养护工作。假期安排专人养护学校花草树木，整理了花园，施加了肥料，并多次浇水，确保树木生长良好。

4、假期安全工作。上学期放假后，学校安排专人负责看校，学校领导轮流值班，主要领导随时到校检查，假期间学校未发生安全事故。

二、开学工作

1、报名及收费情况：

发放了课本，当晚就正常上晚自习。在开学报名过程中，除代收教辅费和住校生30元住宿费外没有任何乱收费现象。

2、教师到岗情况：

至2月24日晚7时，除1名教师请产假外，教职工全部到岗到位，参加了开学工作会议。

3、学生报到情况：

4、纪律整动情况：

在报名过程中，对学生仪容仪表严格把关，开学后，严查迟到、早退、未完成暑假作业学生，并利用晨会、集会时间进行纪律教育和整动。

5、购书情况：

我校抽专人去临江新华书店于2月24日提前购书，各学科课本当日上午运至学校，并于25日发至学生手中，转入了正常上课。在买书的过程中严格按照教育局指定的科目购买，没有另外购买任何规定外教辅读物，落实了免费教科书循环使用

制度。

6、教学情况：

（1）课程的开设情况：

本学期我校按新课标要求开齐课程开足课时，保证周课时34节，并严格按照三级课程标准设置。

（2）学校及时制定了校历，按照《梨坪初中全面提升教育教学质量实施方案》展开了教学工作。

2

（3）班主任及任课教师调整情况

因上本学期1名教师请产假，尚海涛调到丹堡学区工作，学校想办法，调整了班主任及任课教师，保障了学校基本运行。

7、总务后勤方面：

学校对教学设备、课桌凳、办公设备等进行了检查清理和重新配置，确保了教学工作正常开展。

8、安全、卫生工作：

（1）排危情况：

学校根据“双查双整”行动，在2月24日至26日，抽政教处、总务处的负责人对学校的教学楼、宿舍楼、学生宿舍及校园围墙和教学设施进行了安全隐患排查，检查中出现的问题及时进行了整改。

（2）学生安全方面：

开学后，学校领导就有关安全方面对学生进行了专题集会强调，完善了各项安全工作制度，明确了安全工作责任。

（3）卫生情况：

2月24日下午，学校对环境、教室、学生宿舍等进行了彻底打扫，清理了垃圾，并结合学雷锋活动，组织青年团员志愿者对校内外环境卫生、校内各种设备设施进行彻底打扫。

9、学生入住与食堂供餐工作：

因为开学前做了大量工作，2月25日一边报名，一边妥当安排了学生入住宿舍，26日实现了食堂全天共餐。

三、存在的问题

1. 学校急缺体育教师1—2名、英语教师1名。

2. 新教学楼一楼因地基塌陷，化学实验室内地面大面积塌陷，致使化学试验室无法正常使用，维修需要较多资金，望教育局予以资金支持。

3. 一套全新食堂设备已运到学校，原来食堂面积不足，设施简陋，食药局多次检查不合格，请求教育局改扩建学生食堂。

总之，本学期我校按上级规定如期开学，工作很快转入正常，我们相信，在教育局的正确领导及大力支持下，我们将按照习“三严三实”要求，不断解放思想，实事求是，以饱满的热情和积极的态度，以提高教学质量为中心，做好本学期各项工作，开创梨坪初中更好的工作局面！

特此报告

梨坪初中

2016年2月29日

校长年度总结报告 校长职级工作报告篇五

□1□20xx年，我会自觉加强学习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法。一方面，我会边做边学，不断掌握积累经验的方法。本人注重以工作任务为牵引，依靠工作岗位学习提高，通过观察、探索、数据咨询、实践锻炼，快速完成任务。另一方面，问书，问同事，不断丰富知识和技能。在各级领导和同事的帮助和指导下，我们不断进步，逐步摸清了工作的基本情况，找到了突破口，抓住了工作的重点和难点。

□2□20xx年项目维修主要包括：卫生间后墙瓷砖，吊顶维修，两个宿舍走廊护栏和宿舍阳台护栏维修，各种尺寸的千修！

□1□20xx年上半年，公司制定了完善的规章制度和考勤制度□20xx年下半年，行政部组织召开了20xx年工作安排会议。年底进行工作目标绩效评价，评价结果纳入各部门经理年终绩效。在工作目标的实施过程中，宿舍管理完善了工作制度，有效促进了管理水平的整体提高。

(2) 清洁工不定期检查的

(3) 加强组织领导，认真落实消防工作责任制。为了全面贯彻“预防为主，防消结合”的方针，公司建立了在上级领导下的消防安全检查制度，促进了各项消防工作的有效开展。

(1) 只有定位自己，努力熟悉基础业务，才能更好地适应工作。

(2) 积极融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持良好的工作状态。

(3) 只有坚持原则，执行制度，认真清点，才能完成好物资的采购和接收。

(4) 只有树立服务意识，加强沟通协调，才能做好工作。

(5) 加强与员工的沟通，与员工良好沟通，解决工作中的情感问题，与员工交流思想。

(1) 开展日常检查。将安全教育作为重点检查内容之一。冬季，公司对电线和宿舍区进行消防安全检查。

(2) 经过这么紧张有序的一年，感觉自己的工作技能上了一个新台阶。我对每一项工作都有明确的计划和步骤，有行动的方向，有工作的目标，心中有真正的底！基本上我们忙而不乱，紧而不散，事事井井有条，条理清晰，从根本上摆脱了只是埋头苦干，不懂得总结经验的现象。就这样，我从无限忙碌中走进了这一年，从无限安逸中走出了这一年。除此之外，在工作的同时，我也明白了与人打交道的道理，以及拥有一个良好的心态、对工作的热情和与之相比的责任感是多么重要。

(3) 总结：在这一年的工作中，接触到了很多新的东西，出现了很多新的问题，学到了很多新的知识和经验，提高和进一步提高了我的思想认识和工作能力。在日常工作中，我总是要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，努力提高职业素质和道德素质。

定期召开工作会议，听取以下员工意见，敢于推荐人才，总结工作成绩和问题，及时采取对策！

1、不够学新东西，经常凭经验做事，用以前的工作套路处理问题，说明在工作中大胆创新是不够的。

2、这个部门有一些员工，自尊心很强，在工作中各行其是，

做自己的事，公然违抗公司的制度，挑拨同事间的是非，嘲讽挖苦。这些条件不利于同事之间的团结，要从思想上教育或惩罚他们，为企业创造良好的工作环境和形象。

3、虽然我们做了很多工作，加固门窗，与公司 and 员工一起宣传，提高自我防范意识，但这仍然不能解决根本问题，后来引起了上级领导的重视。现在工业园区安装了高清视频监控系统，可以更好地防止盗窃。

(1) 积极与员工协调，进一步理顺关系；

(2) 加强管理知识的学习和提高，创新工作方法，提高工作效率；

(3) 加强基础工作建设，加强管理创新实践，促进管理水平的提高。

在今后的工作中，要不断创新，及时与员工沟通，向员工宣传公司管理的相关规定，提高员工的安全意识，严格要求自己的安全管理，为公司员工树立榜样。在明年的工作中，我会继续努力，向领导汇报工作中的想法和感受，及时纠正和弥补自己的不足和缺陷。我们的工作需要团结才有力量，合作才能成功，推动我们的工作向前发展！我相信：在上级的正确领导下□xx会有更好的明天！

校长年度总结报告 校长职级工作报告篇六

我叫***，女，1971年7月出生，现年35岁，大学文化，现在农行***支行**任主任。

我于1990年参加工作，至今已16年。先后在**支行**储蓄所、主控室、计划科、财会科技部等部门工作，并在出纳、会计、主控室管理、储蓄事后监督、计算机管理、财会监管等多个岗位进行了系统的学习和锻炼。我深知“不积硅步，无以至

千里;不聚小流，无以成江海”的道理，16年来，在领导、同事们无私的关心和帮助下，我坚持勤学、勤练、勤思、勤辨，不断磨练自己，不断鞭策自己，使自己具备了较强的业务处理能力、产品营销能力、风险防控能力和综合分析统计能力，也具备一定的组织协调能力，曾多次被评为金融工作先进个人、电子银行先进个人、女工先进、工会积极分子，我也以满腔的热情和更加努力地工作回报组织的肯定和信任。

在前台临柜期间，通过扎实的学习、苦练，自己很快成为储蓄所业务骨干，不仅使自己经手的账务合规、合法、整洁、规范，还帮助同事更好地完成组织交予的任务，并利用业余时间揽储200余万元，为储蓄所被总行评为全国十佳储蓄所贡献了自己的力量。

在后台担任主控室管理、储蓄事后监督、计算机管理期间，我克服工作重、任务多、事情杂的困难，科学安排好时间，使工作做到杂而不乱、繁而有序，总能在第一时间处理好计算机运行故障，在第一时间发现并纠正前台误操作，筑牢了第二道防线，得到了支行领导的肯定。

在担任财会监管员期间，我负责4个营业机构的财会监管工作。

在支行要求每季进行一次监管检查的基础上，自我加压，要求自己每季对负责的营业机构进行两次以上全面检查，并充分履行好工作职责，重点对各风险环节的控制上进行监督检查，即时发现问题并提出整改意见，使负责监管的4个网点没有出现一次安全责任事故。由于监管工作抓得实、效果好□xx年我作为财会监管骨干人员被**市分行抽派到**分行参加全省操作风险大检查。在保质保量地完成好监管工作的同时，我还兼任全行统计工作，经常加班到深夜、凌晨，总能准时提取、汇总和报送相关数据，上报的各种统计资料做到真实、准确、无差错。我还汇总撰写全行《财会监管报告》，深入地分析和总结取得的经验、存在的问题及准备采取的措施，为上级行防范和化解财会风险提供了有力参考，所在的财会

科技部也被市分行和市人行评为先进单位。

一起风险责任事故，员工业务技能、服务质量也明显提高。xx年我所还被市支行评为巾帼文明示范岗。

古语云：“学如逆水行舟，不进则退。”我在干好自己本职工作的同时，坚持在学以致用、用有所成上下功夫，努力提高自己的科学文化水平和综合素养。1994年参加了中共中央党校函授学院经济管理专业本科班学习。xx年参加了中央广播电视大学金融专科学习。xx年参加了**农业大学网络教育金融本科班学习，现已全部毕业。同时，针对现代办公越来越趋于电子化、网络化的特点，我利用业余时间努力钻研计算机知识，通过了全国职称计算机考试，取得了微软公司办公室软件产品高手认证，目前对“word”、“excel”、“powerpoint”、“frontpage”、“photoshop”、“flash”等系列办公、制图软件都能熟练操作和使用，能够设计制作较大型的网页，能够编辑复杂的幻灯、影像资料等。我也充分利用自己的这些特长，一方面，帮助同事熟悉和掌握计算机有关知识，传授一些办公软件的应用技巧。另一方面，为业务部门进行的保险、基金、电子银行等知识培训制作一些通俗易懂、图文并茂的幻灯片等，起到了很好的效果，得到了同事和领导的充分肯定。

通过16年的磨砺和锻炼，自己逐步走向了成熟，也养成了稳重却不失果断、谦虚却不失自信、沉着却不失干练的工作作风。如果说有一些成绩的话，应该是得益于各位领导的关怀和培养，得益于同事们无私的关心和帮助。在今后的工作中，我将一如既往、一步一个脚印地干好每一项工作，为农行的改革和发展贡献自己的力量。

校长年度总结报告 校长职级工作报告篇七

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！

校长年度总结报告 校长职级工作报告篇八

您好！

一学期来，我在上级的正确领导、关心支持和帮助下，在本校全体教师的理解支持下，忠于职守，务实工作，认真贯彻执行教育方针和党的各项政策、法令，坚持正确的办学方向，结合学校发展规划，切实制订好学期工作计划，并有计划有步骤地组织人力、物力和财力认真实施。我能认真履行校长职责，依法治校、以德治校，努力完善学校各项硬件软件建设。认真完成上级交给的各项任务，使我校各方面的工作在一学期来又取得长足的发展，下面，就我一学期来的工作情况向大家做个汇报。

顾全大局；在学习上，能以参加校长提高学习为契机，充分利用业余时间通过各渠道努力加强学校管理系统理论地学习，并能与实际工作相结合，不断地更新管理理念，不断提高自身的管理能力和水平；在工作作风方面，能够尊重教师，平等待人，与人为善，团结班子成员，集思广益，求真务实地开展好学校的每一项工作；在学校管理上，有较强的事业心，有比较清晰的工作思路，有开拓进取、勤奋务实的工作态度，对待工作认真负责，有一定的开拓创新的意识和勇于克服困难的决心；在工作态度方面，能够恪尽职守，勤勤恳恳、踏踏实实做好每一项工作；在工作业绩方面，能够较好的完成上级各项任务，学校各项工作取得一定成绩，并逐步形成了学校自身特色。

岁月如梭，光阴似箭，一学期以来，在学区党政领导及兄弟学校校长的关心支持和帮助下，在我校全体教师的理解宽容和支持帮助下，深刻地感受到了大集体的温暖，学到了许多宝贵的工作经验，让我受益终身.更是让我发现自身存在的许多缺点和不足：如在平时的学校管理工作中，缺乏对学校工作的深刻思考，理论的学习和提高还不够，自己的工作水平提高还不够快；对教师的思想工作还不够深入，谈工作多、谈思想少，对教师关心还不够；对自己的要求还不够严格等等。这些现实的差距是我今后自身整改的目标，请大家一如既往地帮助和督促我，让我能更好地带领全体师生，积极认真地做好各项工作，更圆满地完成上级交给的各项教育教学任务，使我校又有崭新的发展。

述职人□_x

20_年_月_日

小学校长工作报告5