

# 隰县政府工作报告

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 隰县政府工作报告篇一

我叫唐三藏，又名唐僧。根据大唐工作安排，我奉命到西天拜佛取经。贫僧率4名徒弟历时14年，行程十万八千里，经历九九八十一难，终于取得了我佛大乘真经，圆满地完成了这次取经任务。取经过程中，我们师徒4人严格按照佛祖指示，牢记职责使命，明确任务分工，爬山涉水，斩妖除魔，涌现出了大量好人好事和可歌可泣的动人事迹。一路上降魔无数，转移解救被困群众4万余人，捣毁妖怪聚点48处，感化、转化各路魔王128人次，除八戒同志外其余3人先后拒绝各类美女诱惑240余次（其中，当面拒绝200余次）。我们之所以能取得真经，主要得益于我佛如来的精心策划，得益于在观音菩萨的具体指导，得益于唐王陛下的大力支持，得益于悟空、悟能、悟净三位徒弟的精心保护，得益于各路神仙的积极配合。下面，我将取经工作开展情况向陛下作以汇报。

圆满完成，专门成立了由我挂帅，大徒弟孙悟空任组长，二徒弟猪八戒任副组长，三徒弟沙僧任成员的领导小组，加强了对此项工作的组织领导。

二是过程加速转变。受领取经任务后，我就开始了从一个“当一天和尚撞一天钟”的小僧到一个取经人的转变。不但自己转变，也要让徒弟们、妖魔鬼怪转变。大徒弟孙行者，生性刁蛮，出身荒山野岭，不识大体，有前科，曾大闹天宫，使玉帝不得安宁，也曾在佛祖手上小便，严重影响佛门声誉，要使他转变是十分困难的。在观音菩萨的直接领导下，我救

他于五指山下，给他念我佛的经文，让他认识到错误的严重性，经过我的耐心说服教育和每天三十遍紧箍咒之后，就服服帖帖地留在了我的身边，并成为我的得力助手。二徒弟猪八戒，曾为天篷元帅，生活作风有过问题，因调戏嫦娥被贬下界。我在高老庄收他为徒，给他讲空即色、色即空的道理，动之以情，晓之以理，使他有了很大转变。虽然在途中对个别女同志还存在言语冲动等过激行为，但没有造成严重后果。剖析问题根源，也只是因为他六根未净，外界影响太深所致，况且都是背着我干的，我并不知情。三徒弟沙悟净，本是天上卷帘大将，因工作标准不高，摔坏玉帝酒杯，被贬流沙河，心中充满怨气。看在他把前边取经人都吃掉的份上收他为徒，使他从吃取经人的妖怪转变成为一个取经人。我也常给他讲别和领导过不去的道理，加速他转变。

他们讲道理，使他们明是非，知罪过。（具体事例太多，从略。）只有那些顽固不化或者是有背景后台比较硬的还一时执迷不悟，但结果那些执迷不悟的已被我所铲除，有背景的均已遣返给原主人。声明一点，我不曾动他们半根毫毛。

四是严格实施奖惩。没有严格的纪律就不会有内部的团结，奖惩不分明就不能服众。取经路上该奖的就奖，该罚的就一定要罚！奖的时候可以让多吃点、多喝点、少值个夜班。罚的时候决不能心慈手软，在三打白骨精时，取消了孙悟空的取经资格，只因他平时太居功，有越俎代庖之嫌。八戒闹分家的时候，及时叫悟空给他一点教训，让他认识到危害团结，有害健康，使他的思想和行动统一到共同取经上来。

五是做到遵纪守法。在取经的路上所受到的钱、权、色的诱惑具体事例太多，不胜枚举。我能够牢记大唐党委、首长的指示要求，做到不为金钱、权力、女色所动。一共拒金银十五万八千六百五十四两七钱，拒权七十六次，拒女色前面讲过了是两百四十余次，其中当面拒绝（个别在床边拒绝）的就有两百次之多。那些都是过眼云烟，不是我所需要之物，虽然说在取经的路上没有金钱是万万不能的，可我仍坚持靠

化来的斋饭度日。后来又听说有人以我的名义擅自收受财物，可都是在我不知道的情况下进行的，我并不知情。如果让我发现是谁，我会从严处理。尤其是在女儿国，国王陛下执意要嫁给我，并用让出皇位的高官厚禄诱惑我，但我始终牢记自己的职责使命，推辞了她。

到失身事小，取经事大，这种单纯的思想是十分有害的。深究根源，主要责任在我，有时候不讲究领导艺术，领导方法简单粗暴，官僚思想严重，不能采纳群众的正确意见。二是管理不够严格。3名徒弟都有一些本事，经常一溜就是几千公里，管控难度比较大。尤其是悟空，八小时以外经常跑到天上、水里找朋友聊天、叙旧，有时还酗酒。3名徒弟，途中还偷了金蝉子家的人参果，悟空不讲大局，不讲政治，把人参果树给拔了，严重影响了僧民关系，破坏了取经人的良好形象。八戒背着我去调戏民女，居然还被菩萨当场捉住。三是记性不够好。我们把经都取了，却忘了给河里的千年老龟询问寿命，渡河时被老龟忽悠到水里，导致部分真经受损。

以上是我在取经途中的几个方面，不能代表全部。我的成绩远远不止这一点。顺便说一点，在贫僧的指挥下，我们师徒4人广泛开展了为民办实事活动，一路上赢得了群众的广泛赞誉。

汇报完毕，不足之处，请批评指正。

汇报人：唐三藏

xx年十一月二十三日

## 隰县政府工作报告篇二

一年来，在县委的坚强领导下，全县上下紧紧围绕“生态立县、开放强县、产业富县、科教兴县”的总体思路和“三城两区一中心”的发展目标，积极应对复杂的经济形势和两次

超强台风等不利因素，主动适应经济发展新常态，坚持不懈扩投资、稳增长、转方式、调结构、惠民生，较好地保持了全县经济社会的平稳健康发展。

20xx年全县完成地区生产总值53.7亿元，首次突破50亿元大关，同比增长6.7%；固定资产投资34.99亿元，增长6.5%；地方公共财政收入2.65亿元，下降27.5%；社会消费品零售总额16.76亿元，增长14.3%；城乡常住居民人均可支配收入14059元，增长11.9%，其中城镇常住居民人均可支配收入21042元，增长9.7%；农村常住居民人均可支配收入9326元，增长13.1%；居民消费价格涨幅2.4%；城镇登记失业率1.1%。

一年来，我们主要做了以下五个方面的工作：

（一）推进重点领域和关键环节改革，全面深化改革工作实现了良好开局

公开和简化了办事程序；投入268万元建设村级便民服务站，逐步推行县、镇、村三级联网审批；实行《结婚证》、《一孩生育服务证》同时发放，在新企业登记注册时实行“一照一章三证”同时发放。基本完成坡心镇、西昌镇农村土地承包经营权确权登记工作；完成小型水库管理体制和森林公安体制改革。积极推进事业单位分类认定工作，完成行政类、公益类和生产经营类事业单位的认定和备案工作。财税体制改革稳步推进，建立了财政资金定期清理和盘活工作制度，取消了22项行政事业性收费，“营改增”试点工作加快推进。完成2家改制企业关闭工作，推进9家企业改制收尾工作，企业存量资产得到有效盘活，职工得到妥善安置。医药卫生体制改革取得新进展，国家基本药物制度实施面不断扩大，全年让利于民555.33万元；在全县100所村卫生室中，符合条件的74所全部实施了基本药物制度；县级公立医院全面实行了药品零差价销售政策；协和医院开业运营，促进了医疗服务良性竞争。全面实施中小学校长聘任与定期交流制度；积极推进课堂教学改革，建立了全县中小学教学质量监控制度。

## （二）统筹推进城乡基础设施建设，群众生产生活条件进一步改善

《屯昌县新兴镇加乐潭旅游度假区总体规划（修编）》，枫木镇、木色湖风景名胜区控制性详细规划以及各镇村庄规划；城市总体规划修编工作已经完成，正在履行报批程序；土地利用总体规划定期评估与调整工作得到有力推进。

深入实施项目带动战略□20xx年，政府累计投资5.97亿元实施了26个基础设施项目，加快推进屯城镇、枫木镇、坡心镇等城镇化进程。77个重点项目完成投资26.9亿元，比上年增长28.5%。交通路网进一步完善，县城环西路中段、东风东路竣工通车；海屯高速红岗互通至新兴连接线项目加快推进；完成城区和县道砂土路改建78.2公里，硬化自然村道路31公里；公交线路初步覆盖县城周边部分村庄。功能性配套设施加快建设，雨水岭供水管网项目投入使用；新建村邮站79个；实施18宗病险水库加固、14宗安全饮水和一批小型农田水利工程，恢复和改善灌溉面积1.1万亩，解决了1.38万人安全饮水问题。完成县城昌盛市场改造，明珠广场基本竣工，启动县城中心市场重建、坡心镇农贸市场升级改造，城区商贸中心的聚集力和辐射力进一步增强。加大招商引资力度，全年签约项目16个，签约金额69.8亿元。

入3655万元治理农村环境，为96个“脏乱差”后进村制定了环境整治规划；城乡垃圾收运系统投入运营，11座生活垃圾压缩转运站、786座垃圾屋投入使用，为187个自然村配备了垃圾清运保洁员。大力推进大气污染防治，推广槟榔绿色烘干技术改造；超额完成黄标车和老旧车淘汰任务。全县单位gdp能耗比上年同期下降2.85%。

## （三）培育和发展支柱产业，产业结构调整取得了新进展

42家中小微型企业发放贷款5.3亿元；成功举办第五届农民博览会，为行业协会、企业和农民搭建交流与合作平台，现场

成交金额7742.9万元，比上一届增长35%；签订订单金额2.7亿元，是上一届的7.5倍。

工业产值逐步提高。圣大木业25万立方米高密度纤维板厂、中能60万吨和鸿启100万吨水泥粉磨站实现规模化生产；20兆瓦现代农业太阳能发电站、富通槟榔初级加工项目建成投产。全年工业总产值达11.3亿元，首次突破10亿元大关，工业对经济增长的贡献率逐步提高。

旅游与房地产业稳步发展。木色湖风景名胜区环湖路一期工程竣工通车；加乐潭旅游度假区主干道开工建设。休闲观光农业有序发展，投入2427.6万元创建8个“美丽乡村”旅游点和南田红色旅游村；汇丰休闲农业观光园、梦幻香山芳香文化园项目开园营业。全年接待过夜游客32.4万人次，增长10.1%；实现旅游综合收入1.1亿元，增长21.6%。华君大酒店、天湖半岛产权式酒店等26个在建的旅游地产及酒店项目完成年度投资6.2亿元。

### 隰县政府工作报告篇三

\*\*\*市严格按照文件要求，梳理明确业务流程，通过公告、信息、报刊的方式积极向社会进行政策宣传，通过各种方式解读政策，确保缴费人员对各项降费率降费基政策应知尽知，稳步推进社会保险费各项工作顺利开展，认真落实好社保费率降费基降低政策。

根据《\*\*\*省降低社会保险费率综合实施方案》（甘政办发〔20xx〕54号）要求，自20xx年5月1日起将城镇职工基本养老保险（包括企业和机关事业单位基本养老保险）单位缴费比例降至16%。截至目前，共为630家企业，9584人减负约875634.6元；为140家机关事业单位，2218人减负约610499元。失业保险阶段性降低费率的期限延长至20xx年4月30日，继续执行1%（单位缴费0.7%，个人缴费0.3%）的缴费比例。根据文件精神我区工伤保险基金累计结余可支付月数低于18

个月暂缓降低费率，基金缺口由省级调剂逐步解决。根据《\*\*\*省人力资源和社会保障厅 \*\*\*省统计局关于公布20xx年\*\*\*省城镇职工基本养老保险有关统计数据的通知》要求，自20xx年1月1日起，调整社保缴费基数。一是调整就业人员平均工资计算口径。调整就业人员平均工资计算口径后，全省社保缴费基数上下限从20xx年1月1日开始按照公布的全口径城镇单位就业人员平均工资执行，个人缴费工资基数超过本省上年度全口径城镇单位就业人员平均工资300%以上的部分，不计入个人缴费工资基数；低于本省上年度全口径城镇单位就业人员平均工资60%的，按60%计算个人缴费工资基数。基本养老金计发办法20xx年保持不变，待过渡措施公布后全省统一实施，以确保退休人员待遇水平平稳衔接。二是完善个体工商户和灵活就业人员缴费基数政策。个体工商户和灵活就业人员参加企业职工基本养老保险，可以在本省全口径城镇单位就业人员平均工资的60%至300%之间选择适当的缴费基数。调整基数后，为542家企业，7348人减负养老保险约154万元；为531家企业，6901人减负失业保险约5.7万元；为553家企业，13340人减负工伤保险约12万元。

（一）部分小微企业对政策理解不到位不全面，在费率费基调整上不积极，造成工作开展效率低。

（二）费率费基的调整将影响我区社保基金的收入，尤其在我区工伤保险面对巨大基金缺口的压力下，将面临新的挑战。

（三）部分参保职工认为下调费率费基后，将影响自己退休后待遇领取水平，不愿调整，社会反响较大。

（四）部门单位对企业减负工作的重要性、长期性和复杂性认识不够，存在临时观念，短期行为。

一是继续加强政策宣传。强化扩面征缴，以全区规模企业、个体工商户、灵活就业人员为重点，以“全民参保登记计划”为契机，积极动员参保。让广大参保企业切实感受到缴

费负担的减轻，让参保群众切实感受到社会保险降费政策的“获得感”。

二是做好政策衔接工作。保证政策的连续性，确保基金征缴工作平稳有序，确保参保人员各项社会保险待遇标准不降低。

三是建立协调机制。加强人社、财政、税务、医保各部门的联动与统筹协调，确保各项工作顺利进行。

## 隰县政府工作报告篇四

在药品营销公司半年工作总结报告会中，黄总指出，上半年药品营销公司健全了内部组织与制度，运作越来越独立，部门职责更清楚，下一步运营更加规范。截止6月30日，药品营销公司成立了28个办事处，销售队伍扩大到58人，但是目前销售队伍较年轻，整体经验不足，销售人员的业务知识、技能、社会阅历等都有待提高，公司将会给予支持，加强教育、培训，以提高销售队伍的整体水平。黄总还明确指出公司下一步的发展战略方向，强调办事处管理模式、职能与办事处经理职责的转变，保证团队发展。

员工培训通过自组和外聘老师相结合的培训方式，特聘请北京凯文金管理顾问公司讲师周诚忠老师进行培训。整个培训围绕着提升办事处经理管理能力、执行力、营销技巧、产品知识等方面内容进行培训和交流，全面提高公司各办事处经理的营销能力，完善各办事处的管理模式。

会议最后，经全体参会人员公开投票选举的方式，评选出半年度优秀员工，并对评选出的优秀员工以及第一季度、第二季度综合考核第一名至第五名的员工进行了表彰。

黄总对药品营销公司下一步工作提出要求：要深度营销，根据公司产品特点，向二级、三级市场推进。对产品合理定位，组成产品群，同时细分市场细分产品，销售不走单一路线，

慢慢渗透到终端，更贴近终端市场，下半年将启动otc市常加强团队建设，使我们的员工队伍更有战斗力、凝聚力，员工要适应企业文化，与公司共同发展，共同进步！

我们知道，销售是电子《包括任何产品》商务的成功基石，是稳健市尝巩固绩效的最基本动作和条件。只有通过成功的销售、超值的服务，才能赢得我们的忠诚顾客。而推荐则是把一个良好的机会分享给朋友，让朋友透过这个机会的实质，与朋友一起分析、帮助他们理解把握机会的必然性和重要性。当今的销售已不再是通过简单的讨价还价把产品卖出去的过程，而是一个帮助顾客和说服顾客的过程。那么，在销售杰宝系列产品的过程中，我们应切实把握几点要素。

这是一个自我消费、学习、求证的过程。通过自我消费，我们才有对产品的感性认识，才有心得和体会，才有与顾客进得沟通的素材。同时，我们还需通过对产品的感受，了解产品的功效、作用、文化和价值。杰宝系列产品是倡导人类健康的产品，通过以湿代干，以擦代洗的方式，去改变人们陈旧的清洁习惯，引起人们对肛周清洁卫生的重视，引领消费群体建立一个科学、合理的消费价值观。这些理性的认识，是我们业务伙伴的专业要素。只有感性认识和理性结合统一的时候，我们才能更好地热爱公司的产品，才能进行有效的沟通。

在销售过程中，有很多能够帮助成功销售的工具。诸如，产品资料、单张、手册、产品简介、功效例证等。这些都称之我们的工具，如何活用这些工具，关系到销售的成功与否。产品展示是帮助顾客直观了解产品的性能、功效，人有三觉，即视觉、听觉和感觉。通过对比的手法让顾客判断产品的优劣所在，了解杰宝产品的价值观。

初入创业的业务员一般都一口气地介绍产品，演讲式地讲解产品或者直接报价，这样收到的效果就不理想。当我们展示我们产品的时候，当顾客明确我们访客目的后，我们要认真

地、耐心地聆听客户的见解、引导他们陈述对产品的看法和观点，从而找准客户的心理需求。这个环节十分重要，既是尊重客户，又是把准需求进行说服的环节。所谓知己知彼指的就是这点。

沟通式销售并不是一种演讲，也不是盲目教导顾客，而是根据顾客的需求和针对顾客的提问作一些准确帮助理解的工作。首先要做好销售工作计划，提出或设计一些问题与顾客展开探讨，引导顾客接受我们的观点，接受产品的文化和默认产品的价值观。成熟的业务员在互动的过程中，通常都会运用同理心再进行分析 and 引导。诸如，当顾客提出不习惯用杰宝产品，以及觉得产品贵的时候，我们不需要辩论，更不要反驳，应该说：您的看法很正常，正如当初我未有深入了解产品时一样，当时我也觉得没有必要使用这么贵的产品来进行清洁卫生，后来，当我深入了解和使用产品后，我觉得产品确实物有所值，一个月用上二三十元就可以享受到超值的健康体验，可以提高自己的生活品味，可以呵护自己的健康，我觉得太值得了。用与不用，贵与不贵，完全是消费意识的建立与消费观念的转化问题。杰宝系列产品，从各个方面论证都是可以接受消费的。

## 隰县政府工作报告篇五

今天，筹备已久的学校第三届教代会第五次会议如期召开了。首先，我代表中共xx中学党支部、校委会对大会的胜利召开表示热烈的祝贺！并对各位代表以高度的主人翁责任感，为推进学校各项工作献计献策的热情，为发挥民主监督、民主管理、民主决策的作用，积极参与学校管理的态度，表示崇高的敬意和衷心的感谢！向应邀出席今天会议的市教育局领导表示诚挚的欢迎！

按照大会议程，受校委会委托，我谨代表学校向大会作20xx年工作报告，并对20xx年工作的主要构想进行说明，请各位代表予以审议。

## 20xx年工作回顾

### 20xx年工作的关键词：坚持与改变

即：坚持养成教育不动摇，坚持有效教学研究不松懈，坚持健康第一的生活理念。改变教师教书不读书的现象；改变教师集体备课的内容和方式；改变有差别地对待学生的习惯和方法；改变仅仅关注重点高中升学率的思想，着力提高各个年级的合格率；改变传统的学生管理教育模式；改变传统的落后甚至不健康的工作生活方式。

## 隰县政府工作报告篇六

回首过去的一个多月，我们每日与旭日同起，伴着皓月而归。生活充实而有规律。

在实习之前，我迷茫过，压抑过。要成为一个老师，除了知识渊博，说话必会需要一定的魅力。但一直以来，我始终有个无法克服的缺点，在众人面前说话我常会紧张，或是声音颤抖，或是说话太快。因此越接近实习，我心里越紧张。到了实习动员大会上，我们院的指导老师的一句话，留给我很深的感受：实习，我们就是去失败的，去成功的。这句话让我释放了许多。

来到实习学校，见到穿着统一白色服装的学生，特别是第一天就听到一句很真挚的“老师好”，我的心里已平稳了许多，很自然的，接受了另一个身份。也开始了这不同寻常的八个星期的有着双重身份的学习生活。

### 一. 教学体会。

我任教初三级的美术。之前在学校的十节微格教学训练，在这里变得有点微不足道。

## 1. 基础技能课。

第一堂课，我抱着敢死的心态，没有紧张。声音自我感觉也比较响亮，而且教的内容是基础技能课，这样的课堂仿佛有个形去抓，目的非常明确。我结合我的经验和初学者易犯的错误，分步骤去教。同学们的专注的眼神不断地给我动力和勇气，这让我感觉很实在。

(1). 声调表情是控制课堂气氛的方向盘。

(2). 别想着一节课你说完了就了事，那是完了你的事，别忽略了学生。

(3). 尽早摸索到学生的实际情况，如接受能力，学习美术兴趣等。

(4). 别老在简单的问题上搞太多花样。

(5) 学生喜欢实际例子的引导。

于是，接下来的时间，我以这几点去要求自己，在课堂上多了几分自然，也渐渐加强了随意发挥的能力。而且在改了大量的学生作业之后，我才发现，原来批改作业的作用是如此的大。它让我更清楚学生的实际情况。在面对学生的时候，让我有个底。在上课之前，评论分析同学们的作业，可以让课程分阶段性，更加系统性。同学们学习的积极性更高。

## 2. 作品鉴赏课。

可以说鉴赏课是美术教育里面最难以把握的课堂，像水中月，雾里花，你知道她的美，却难以展现在学生面前。

在备课阶段，我尽量想象优美的语句，或搜索大师的一些幽默的小故事来渲染课堂气氛，我把课堂尽量设成我的想像中

那样完美。

而到了真正的课堂上，才发现以上准备的这些，需要你的语言艺术，你的真正的感受去感染学生。但我的感觉是，我像是把刚发现的新闻报告给观众听一样。我放不开，无论是动作，表情或是语调。每一节课，我的指导老师颜老师都全程跟踪。颜老师意见比较简短，她让我注意与学生互动，像这种课留多点时间让学生去说。还有声调没有控制好，整节课就平了。

我抓住这两个意见，反思。的确，几节课，我都上得比较吃力，尽量带学生进入那个大师的崇高的艺术境界当中去。却没注意到学生的感受。就像前面总结的别忽略了学生。

接下来，我尝试让学生去说大师的故事，或是怎么欣赏大师的画。有一个男同学给我的印象很深刻，他把达芬奇的画模糊地总结了一下，虽然听起来有点稚气，但着实让我产生了一点小佩服，课堂气氛也比较好，那是从他们理解的世界出发，比较容易带动同学。课堂气氛也比较好。我也更加注意了什么时候用什么声调，适当停顿或留个空白，会让课堂更富有节奏感。

几节课下来，我多了点体会和一些思考。

(1.) 课堂就像匹野马，

需要你的点点积累去慢慢驯服。

(2.) 要想去感染学生，你必须要有真实的感受。

(3.) 教好美术，需要一种情感，这种情感包括你对艺术不断的探索，还有对学生的一份爱心，守护学生的天性并加以引导。

(4.)把你对学生的爱融入到你对艺术的热爱。这样你的教学质量才能不断上升。

### 3. 手工制作课。

最后的一个星期是手工制作课，主要让同学们制作和设计家具模型因为前面的许多挫折，我很早就为这个课做好准备，我努力回想我在初中时对美术课的期望，和那个时候对房子装扮的一些幻想。搜索了大量而又精美的手工制作，我也事先做好了几个范品。我也想着让音乐融进美术课堂，音乐美术本相通。有些音乐就是有种无形的力量，激发着人的情感。

在真正的课堂上，效果都不错。我把初中时的一些幻想陈述或转为提问放在导入部分。这给课堂起了个很好的展开，在展示样品时，同学们的眼睛都亮起来了，气氛达到了预期的效果。在同学们的制作过程当中，我慢慢播放原先准备好的一首节奏轻松的钢琴曲，没有人发问我为什么播放音乐，我也没故意说明。整个课堂情境，轻松流畅。师生能得到较好的交流。上完这个课以后，我发现和同学们的感情更亲切了。一部分同学的作品都不错。看着她们的作品，我仿佛回到了我的中学时代。

艺术是一种语言，艺术探索的是人类情感的奥秘。在美术教育中我深深体会到：必须注重与学生心与心的交流，尽全力、用爱心唤醒和鼓舞学生对生活的感受，讲方法、抓契机引导他们用美术语言去表现内心的情感，丰富生活、陶冶情操，促进审美能力的提高，能够身心和谐地健康成长。

## 隰县政府工作报告篇七

工作总结既是对过去一个阶段工作的回顾与总结，也是总结成绩，认识缺点，吸取教训，提升认识与能力的过程，任何一个人只有不断的实践，经过不断的总结，才能更好的推动工作前进。

通过在总结的过程中回顾过去所开展的工作，所碰到的问题，解决问题的方法，从而发现规律。遵循这些规律可以起到事半功倍的效果，能更好的联系工作实际，达到顺利开展工作的目的。

总结是培养与提升工作能力的有效途径，可以丰富专业知识，提升技能水平，提升发现问题解决问题的各项能力。

总结一般都是给领导看的，在总结提出自己的想法，有利于得到领导的支持，也有利于团结身边的同事，更好的开展工作。在工作总结中，肯定成绩，找出缺点不足，吸取经验教训，提出意见与目标，得到大家的肯定与支持，最大限度的团结身边的人，引起领导的重视，最大的获得领导的支持。

## 隰县政府工作报告篇八

10年11月初，开始接手字幕组的管理工作。工作之初，负责的方面是联络组员，分配任务，培训技术，压制上传视频，整理每月完成的视频时间，结算组员工资及其他。11年9月开始，得到更多权力，开始负责字幕组的其他方面，如联系外国听译组员及结算其报酬。

一年下来，我觉得自己的不足主要表现在以下几个方面：

### (1). 工作之初，分配任务时，未明确注意事项

最初分配任务的'时候，会出现忘记说明需要注意的事项的情况，比如视频字符限制，交稿日期，导致字幕晚交或者字符数不符标准，造成管理上的不便。由于经验不足，考虑不周，在初期这种情况出现次数较多，之后很少发生。

### (2). 工资结算出错。如视频时间对不上导致多给或者少算。

在工资结算方面，出过比较大的纰漏。其中，给谷巍组多算

了600余元，给刘辰一多算了1250元；给王清组少算400余元。另外，多次出现由于视频时间不对，而算错钱的情况。出现这些情况，最主要是因为自己在态度上没有认真对待，没有仔细检查核对。再次，是由于没有提前准备，时间上没有分配好，导致到月底匆忙结算。这一方面在之后的工作中有所改善。虽然错误减少，但在之后的工作却未能避免该类错误发生，问题还是出在态度上。

### (3). 沟通不足

工作之初，或许是因为个人性格问题，总是避免以电话的方式交流，以至于相关信息不能够快速有效地传递至组员处。该问题随着工作时间增加，已经解决。其次，由于没有调动起主动性，导致与上级的主动沟通不够，情况没有及时反映。

### (4). 重大事故反思

周媛拖欠字幕长达三个多月，我负有很大责任。一再顺延交稿日期，情况没有及时汇报，出现特殊情况未能及时想出解决方案。由于当时未考虑到后果的严重性，并且没有主动汇报情况，直接影响到了字幕组的生存问题，实属失责。

以上均为较为具体的问题。之前一直认为，我的态度是很认真的。因为我花在字幕组上面的工作时间占了我所有时间的一大部分，我付出了很多。

在写总结的之前，我又想了想这个问题。到底为什么会出现在这样的错误？究其根本，或许还是一个态度问题，没有把字幕组当成真正的工作来干。更具体一点，则是不注重细节，考虑不够周全。小错误，小纰漏都是检查不仔细造成的。另外，还有一个很致命的缺点——容易想当然。总以为事情应该是这样的，没有过多考虑就信以为真。等到情况发生之后才明白，原来事情不是这样的，这时候想补救已经晚了。无论以后还能不能做这份工作，都希望以后能够多注意这两个问

题并解决。

## 隰县政府工作报告篇九

1、为了能够适应建设现代化文明劳教所和实现我所会计电算化的目标，年，本人能够根据业务学习安排并充分利用业余时间，加强对财务业务知识的学习和培训。通过学习会计电算化知识和财务软件的运用，掌握了电算化技能，提高了实际动手操作能力；通过会计人员继续教育培训，学习了会计基础工作规范化要求，使自身的会计业务知识和水平得到了更新和提高，适应了现在的工作要求，并为将来的工作做好准备。

2、总之，通过一年来的干部培训工作，广大卫生干部在三个方面都到提高：一是学习的自觉性主动性不断提高。促进了干部的学习，形成了自觉学习、勤奋学习、善于思考的新时尚。二是理论水平和业务水平不断提高。通过培训，广大卫生干部增强了思想素质，增加了见识，开阔了视野。三是分析和解决实际问题的能力不断提高。通过培训，使广大卫生干部的思想认识不断适应发展变化的新形势、新情况、新问题、新技术，用学到的各种理论知识，全面、客观地审视我们的各项工作，积极探索解决这些问题的有效途经和办法，把学到的知识运用到我县的经济和社会发展中去，从而推动了全卫生系统各项工作的开展。

3、总的来说，一年来，通过扎实的工作，深入实际，深入基层，我镇纠风工作达到了如期效果。各部门和行业切实做实做到了行为规范，运转协调，公正严明、廉洁高效的要求，促进了部门和行业的风气明显好转，为我镇的经济建设和社会各项事业的健康、协调发展创造了良好环境。

4、通过完成上述工作，使我认识到一个优秀市场部员工应当具有优秀的管理能力，不断强化的服务意识，遇事经常换位思考的能力，良好的协调、沟通能力，及时发现、解决问题

的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，如何保证管理者信息及时、对称的能力，良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力，较强的创新能力。以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。在部领导的正确指导和同事们的帮助下，通过自己的努力，我按照岗位职责的要求，做好个人销售工作计划，克服对市场的不熟悉、客户的不了解等困难，较好的完成了工作任务。

5、虽然我镇的残联工作取得了一定成绩，但离上级要求还有一定差距，今后还要继续努力，认真做好方方面面工作，特别是当前我镇正在认真学习贯彻十七大会议精神，认真开展城市环境整治为主要内容的工作。我们今后的残联工作，主要是工作抓落实，把残疾人的好事办好、实事办实，促进我镇残疾人事业持续、健康、向前发展。

6、三年来，我的工作在全局党组的领导和支持下，在兄弟科室的配合下，在全体办公室同志的团结协作下，个人取得了一些成绩，也获得了一些荣誉[]20xx年获全省农业系统先进工作者[]20xx年获国家公务员三等功奖励以及全市党委办公室系统督查工作先进工作者，近三年年度考核均为优秀。在总结成绩的同时，也清醒地认识到自己还存在一些薄弱环节，在服务意识和服务态度上还有不尽人意之处。在今后的工作中，我将进一步发扬成绩，克服不足，认真履行好工作职责，服务领导决策，督导工作落实，保证机关运转，为全面完成各项工作作出新的贡献。

## 隰县政府工作报告篇十

大家好！首先我代表公司、代表李总向各位给予这样一次交流的机会表示衷心的感谢。\*\*公司是由原\*\*\*\*局下属的企业转制而成的，作为一个专业运输企业和建筑业施工企业。我们80多名职工中80%是外来进城务工人员，管理这样一支队伍，我深深地感觉到难：1. 流动性大；2. 素质参差不齐；3. 个

人利益观比较重。振宁公司转制后进入新泾镇属地化管理□20xx年4月企业党支部建立后，同年8月在镇党委和工会的关心支持下，振宁公司工会成立。我们聘请了一位经验丰富的退休工会工作老前辈担任工会主席，针对我们感到的难点开展了与之相对应的工作。

## 安居才能乐业

无论是谁，家是自己最留恋的地方。我们的工会工作紧握住“家”这个主题，在硬件上我们新建了职工宿舍、食堂、多功能活动中心改善工作环境，营造宣传氛围。在软件上，我们深入群众生活，把职工看作自己的家人，重大节假日组织文娱活动，职工有伤病工会组织捐款救助，在按照国家要求，为外来务工者缴纳社会保险的同时，公司每年支出三万元用于对特殊工种职工购买商业保险，每月按时足额发放工资，对固定工资岗位每年考核，工资逐年递增，种种的做法，让我们的职工认识到，工会成立后，真正为职工谋到利益，办好了实事，生活稳定了，人身有保障，工作有奔头了，他们自然而然留住了，珍惜了。值得一提的是，人说清官难断家务事，哎！我们的工会不去断家务事，但要管，我们这里的许多驾驶员在这里干了几年后稳定下来了，家属带到上海料理家务，我们有个职工小刘工作很勤恳，每月收入大都在2500元以上，但我们听说他老婆经常在外打牌，家里事不照料，夫妻俩经常为了些小事争吵。出于对员工的关爱、出于对驾驶员安全的考虑，前天我们的工会委员金阿姨主动上门了解情况，与小夫妻俩谈心，让其了解到作为家属应该为在外辛苦工作的丈夫负责，做好后勤保障工作。……现在自己也找了份工作，两口子现在不吵了，后方稳定了。另外，工会还有一个理财的职能，我们的职工每月都在工会储金200元，到年底时能拿到一笔较丰厚的积蓄，还可以帮助职工临时周转。比如颜军同志因母亲病危，工会一下子从储金中借给其7000元，企业资助了3000元，就是这笔钱，把他的母亲从生死线上夺了回来。正因为我们把职工看作家人，所以大家亲切地称工会主席作爷爷，把公司的事看作是家事。

## 工会一手抓素质教育，一手抓安全生产

我们有一个职工素质教育办公室，工会承担了主要的工作职能，我们有一个安全责任承包小组，我们的工作主席是组长。我们通过安全行车的百日竞赛、职业技能的培训，各种类型的板报宣传法律法规知识讲座，学习自行整理归纳的《公民道德建设常识》以及拜师仪式等活动形成一个相互帮助、相互学习、相互尊重、遵纪守法、安全生产的企业氛围。六月份开始我们的工会和团支部以中华读书小组活动为主线，开展百句英语迎世博，我们两位大学生很有信心，没有基础，他们照样让外来务工者讲起英文，我们有想法、有信心提高外来务工人员的素质和层次，这也是他们所向往的。

我们每天出车有个列队训话的仪式，我们的工会主席每天都来参加，虽然他对交通安全知识不是很精通，但他60几岁的人也在学，把看到的听到的讲给大家听，话很简单，但是内容很丰富，有治安的、有事故的、有劳防的、有政策动态的，对大家很有启发。老同志讲的话要比我们这些专职干部讲的更易让人接受。可喜的是，我们三年来，公司职工没有发生过一起治安违纪事件。

## 开展主人翁工程

振宁公司工会根据公司支部“一树、二提、三共同”主题活动的要求即树立主人翁态度；为客户提供优质服务，为公司提高经济效益；把公司建设成为国家、集体、个人的利益共同体，开展教育、培养、树立典型的工作。20xx年我们通过提名、初选、公示的民主程序，评选出一名主人翁式好员工，并在20xx年12月在振宁公司转制三周年大会上予以表彰，并重奖一万元。通过这一活动，应证了工会的一个论点，有企业才有就业、有就业看效益、有效益得利益。让我们这里的外来务工人员逐渐摆脱一种我是打工仔的错误观点，要让他们感觉到上海不会和他们格格不入，他们同样是企业的主宰者，通过他们自己的努力，同样能成为上海人，真正意义上

的新上海人。

综上所述，今天的\*\*公司是我们工会工作的受益者，工会不仅维护职工的合法权益，更是调动了员工的工作积极性，稳定了职工生活，为企业的稳步发展提供了有力的保障，而且今天的工会工作不再是单一的，具有较强综合素质的工会主席将工会工作和行政工作结合，涉及到力所能及的多方面基础建设工作。同时，行政不便说的话工会可以说，职工不便说的工会可以代言，起到了良好的缓冲和桥梁作用。所以说外来务工人员工会要建，建就要建在基层，零距离的感受才能体味工人真正的需求。