

# 2023年年终工作报告序言 年终工作报告(优秀5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。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。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 年终工作报告序言 年终工作报告篇一

1、分别对一、二、三、六车间的部分设备根据实际情况进行了改造，降低了工人劳动强度，在提高产品质量的同时，节约了生产成本。

2、通过公司组织外出学习，对生产工艺进行改进，将新的生产工艺配方成功应用于生产，降低了生产成本。

1、充分利用例会和车间班前班后会，将公司第二次创业的精神认真传达，使车间员工真正领会到公司的发展要求、前景和目标，筑建员工以厂为家的思想。

2、加强了班组培训学习。车间班组长的责任直接影响车间的工作质量，因此，在xx年的班组建设中重点加强了班组长的培训与学习，使他们真正发挥技术骨干和模范带头作用。

1、制定了现场管理制度，并在生产过程中认真执行，宣传贯彻“5s”活动，并认真组织实施，使现场管理得到大的改善。

2、将东厂所有积压余料进行消化，避免了原材物料的浪费，节约了生产成本，改善了现场。

积极配合质量管理部门对车间质量的检查力度，并强化生产技术的管理力度，使产品质量一次抽检合格率大大提高，水

分超标现象减少，产品板结现象得到较好控制。

1、加强了对班组安全检查力度，完善了岗位责任制，发现问题及时通报并限期整改，使安全隐患大大降低，确保了xx年的安全生产。

2、充分利用周二安全例会时间，认真分析一周来的安全生产情况，将车间发生的安全事故认真分析总结，吸取经验，杜绝类似事故的再次发生。

xx年虽然取得了一定的成绩，但仍存在着很多问题和不足，像在安全管理方面就做得不到位。还有在生产和成本方面出现了一些问题。虽然我们车间问题不小，可是我相信，只要我们只要安全生产，不会出现任何问题的。现在全球金融危机的情况下，大量制造业企业倒闭，关门，我们厂也面临着如此的困境，所以我们更要加强生产，提高效率，使我们厂在金融危机的影响下做到最小，我相信我们能够度过难关的。

以后的生活就是这样了，我不求做到，也要做到尽善尽美，不求凯旋归来，但求无愧我心，在来年的工作中，我们要齐心协力，努力把工厂的效益做到！

## 年终工作报告序言 年终工作报告篇二

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对今年的工作进行简要的总结。

1. 我是20xx年2月份到公司的[]20xx年4月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一

切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损!但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高!

1) 财务方面，我天天都做好日记账，将天天的每一笔进出帐具体做好记录!上交总公司，应收账款，我把好关。督促销售员及时收回账款!财务方面，因为之前没接触过，还是有很多地方不懂，但是我会虚心讨教，把工作做得更出色!

2) 至于仓库的治理，天天认真登记出库情况，铺货登记!库存方面一般都是最低库存订货，但有时因为疏忽，零库存订货，造成断货的现象，这点我会细心，避免再有零库存订货的发生!

3) 帮销售员分担一些销售上的问题，销售员不在的时候，跟客户洽谈，接下订单!(当然价格方面是咨询过销售员的!)这方面主要表现在电话，还有qq上!因为之前在国内担任助理时。与客户的沟通得到了锻炼。现在跟客户交流已经不成问题了!不过前几天因为我粗心，客户要货，我忘记跟销售员说，导致送货不及时，客户不满意!接下来的日子，我会尽量避免此类事情的发生。

4) 认真负责自己的本职工作，协助上司交代完成的工作!

### 3. 以下是存在的问题

1) 总公司仓库希望能把严点，自办事处开办以来，那边发货频频出现差错，已经提议多次了，后来稍微有了好转。但

是这几次又出现了以前同样的错误，产品经常发错型号！

2) 返修货不及时，给客户留下不好的印象，感觉我们的售后服务做得不到位！

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。北京办事处是今年六月份开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有105个，加上没有记录的概括为20个，6个月的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量20个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。以上是我的总结，有不对之处，还望上级领导指点！

## 年终工作报告序言 年终工作报告篇三

我简要就向各位领导汇报一下我校这一年来重点抓的几件事。

### 一、立足长远发展，规范办学行为

一是针对“村级学校太差”的现状，为了有效提升村级小学的办学管理水平，学校制定了《\*\*乡学校管理村小试行方案》，成立学部管理村小领导小组。学校校长李楚芳任组长，学部校长谭宇栋(刘湘春)、王志兵任副组长，钟昕、曹成海、刘朝晖、李德义任成员。负责学部管理村小的实施工作。村小的管理实行在学部校长领导下的‘村小校长负责管理责任制，村小校长是村小管理的第一责任人，在学部行政指导下独立组织开展工作，接受群众监督。此项举措，使试行村小的教学质量发生了质的飞跃，抽考成绩两率均达95%以上。

二是为了规范办学行为，\*\*乡成立了规范办学行为领导小组，由乡党委书记肖雪莲同志任组长，乡长黄由兵、常务副乡长王良东、学校校长李楚芳三位同志任副组长，各村支书和主任为成员工作组。通过广泛宣传，耐心地做对象的工作，千方百计，百计千方成功地取缔了\*\*乡所有非法办学机构，将

学前班正式纳入公办，实现了\*\*教育真正的从基础抓起，为提高\*\*教育质量夯实了基础，为本乡老师一年赢得福利xx年教师节表彰了40余名本乡名师，激发了教师活力、工作热情。

《宜章县\*\*乡学校推行公务员卡消费及厉行节约的规定》和《校产维修申报制度》出台，加强了学校经费和账产的管理，公务员卡消费情况在全县公示中名列前茅，维护经费公开，做到亲兄弟明算帐，改变了校产损坏了没钱修的状况。

### 三、想方设法筹资金，大力改善办学条件。

在前几年的校园文化建设中，学校投入了大量资金，办学条件得到很大改善。今年，为了把有限的资金用在刀口上，学校出台了《学校校舍维修申报的规定》，这一规定出台，统筹到了维修资金八万元左右，添置了课桌500套(自筹40%);维修了中心小学和黄土岭小学门窗、围墙和邱家小学的围墙;改建了中学办公室。今年在上级领导的关心支持下，我校争取到了专项资金480万元左右，新建了戴家、尖角山、峙冲与谭家小学的食堂;完成范家小学省合格学校创建工作和平原幼儿园的改建;开通了中学班班通;正在建设中心幼儿园、中心小学教师周转房和中心小学围墙;硬化了中学、戴家小学的羽毛球场和谭家小学的操场;维修了黄土岭小学、戴家小学的围墙，中学教学楼楼梯板。极大地改善了办学条件。

### 四、组织机构健全，重视党、青、工、妇、退工作。

我校党支部、工会、退教协会等组织机构健全，制度完善，学校能安排专项经费，如退教协会安排了2万元，工会安排了4万元，党支部安排了5000元。有了经费，各组织机构就能主动开展各项工作，如：工会能正常召开教代会，慰问或支助困难教职工等活动;退教协会今年组织了重阳节座谈会、红歌会、征文和书画比赛等活动。充分地发挥了各组织机构的管理功能，体现了学校是一个集体，学校是教职工的家，凝聚了人心。

## 五、扎实做事，清白做人

学校办任何事都是公开透明的，教职工满意度高。评先评优、职称晋升、教学奖励等都是先有方案制度，然后根据方案制度量化，根据量化分确定人选，予以公示，公示无异议才上报。方案制度都是先由学校行政起草，草案发至各位教师，先由教师讨论，提出修改意见，然后由教代会讨论通过，最后才成文发至各校予以执行。这样的方案制度执行起来无抵触，各项制度能落实到位。

以上汇报妥否，敬请领导批评指正。

## 年终工作报告序言 年终工作报告篇四

按照会议安排，下面我就得胜沟乡20xx年上半年党的建设情况向会议报告如下，不足之处，敬请批评指正。

### 一、基层党组织建设基本情况

得胜沟乡现辖8个行政村，59个自然村，总人口7062人。乡党委下设党支部10个，其中村党支部8个、机关党支部1个，企业党支部1个，共有党员243人，其中：农民党员197人，占党员总数的81%；流动党员103人，占党员总数的42%。

### 二、基层党组织建设开展情况

#### (一)认真落实党建工作责任制

乡党委始终把党建工作同中心工作放到同样重要的位置，同部署、同安排、同落实，有力促进了党建工作责任制的落实。

一是乡党委高度重视，坚持把党建工作列入重要议事日程。年初对全年的工作认真进行安排部署，根据全县组工会议精神，结合我乡实际制定了《得胜沟乡20xx年基层组织建设工

作要点》，印发各党支部贯彻执行；围绕全乡经济发展重点项目，把党建工作进行了分解，并与8个村党支部签订了责任状，实现了党建工作与经济工作一体化建设的新格局。

二是乡党委及时调整了党建工作领导小组，明确了职责分工。党委书记对全乡党建工作负总责，分管领导为直接责任人，村党支部书记是具体责任人，班子其他成员根据包片包村和工作分工，在具体实施工作中，将党建工作列入重要工作来抓，形成了上下联动、齐抓共管的工作格局。

三是积极协调解决党建重点难点问题，特别是党的群众路线教育实践活动查摆出来的党建工作突出问题和自治区党委第一巡视组反馈问题，从规范党员干部行为着手，以践行整改承诺、保障群众利益为目标，积极回应群众诉求，列出整改清单、建立整改台账，采用“挂账销号”的方式，规定整改责任人、整改时限等内容，从群众感觉最直观、反映最强烈的问题改起，扎实推进。

## （二）不断加强基层组织建设

一是加大了指导和督促落实党建工作的力度。坚持党建工作汇报制度，定期或不定期的与基层组织交流，听取党建工作情况汇报。

二是结合晋位升级和“五个一”千村帮联行动，积极协调上级有关部门，争取项目、切实完善村级阵地的组织学习、服务和文化功能。今年拟新建毛林坝村级阵地、改建大路耗村级阵地，将原任家圪塆敬老院整体划归给前窑子村委会作为村级阵地。全乡八个村活动级阵地都将达标。

三是通过开展“党员承诺制”、发放“便民服务卡”、推广“532”工作法、借鉴“四五六”工作法等，强力推进服务型党组织和服务型政府创建工作。建立了便民服务中心，切实为群众办事提供方便，密切了党群干群关系，有效地推进

了各项工作。

四是切实抓好村“两委”换届选举工作。为确保选优配强村“两委”班子，切实增强村级党组织的凝聚力和战斗力，从3月份启动实施村“两委”换届选举工作，成立了换届选举工作领导小组，研究制定了换届选举工作方案，并向各村派出了换届选举工作指导组，广泛进行了宣传动员。组织人员对各村进行了调查摸底，针对存在的问题，进行专题研究，指导各村制定了工作方案和应急预案。按照程序八个村分别于4月22日召开党员大会，进行了村党支部委员和书记的选举，顺利选举产生了村党支部委员24名，村党支部书记8名，圆满完成了村级党组织的换届选举工作。目前，村委会的换届工作，正在进行选民登记。

五是确保村级组织运转经费足额落实，今年上半年村级组织运转经费管理使用情况总体上比较好，村级组织运转财政补助资金都及时足额到位，“村财乡理民用”制度全面实施，确保了村级组织的正常运转。村干部上半年工资，按时足额发放。

六是严格按照《中国共产党发展党员工作细则》，坚持注重品德、注重实绩的原则，成熟一个发展一个，严格发展党员程序。各基层党组织经常对发展对象进行思想帮教，真正提高他们的思想认识，保证了发展党员的质量。七一期间，拟新发展吸收2名党员。

七是认真开展党员干部教育培训。结合党的群众路线教育实践活动成果，不断强化党员、干部学习教育，通过先进典型的示范和反面事例的警示教育，不断提升广大党员、干部廉洁自律的意识。同时，通过开展创先争优、党员“设岗定责”等活动，有效激发了基层党组织和广大党员创先进、争优秀的热情。通过项目引领，不断壮大村集体经济，有效增强了村党支部的凝聚力和战斗堡垒作用。

### (三) 扎实推进思想理论建设

按照上级部门要求，深入贯彻落实全县宣传思想文化工作会议精神。一是组织全乡党员干部认真学习了党的和xx届三中、四中全会精神，学习了习系列重要讲话和考察内蒙古重要讲话精神。二是利用重要时间节点和红色资源，对党员领导干部进行理想信念教育。组织党员参观座谈，重温入党誓词，结合参观内容上党课，不断加强党员领导干部的理想信念。三是通过集中学习、座谈、宣传展板等形式，大力弘扬社会主义核心价值观，传递社会正能量，使广大党员、干部的思想得到了进一步升华，机关文化建设也取得了明显成效。四是认真组织开展中心组学习，创建了得胜沟乡大讲堂和纳令沟村大讲堂，建立了严格的学习制度，规定学习时间、学习内容、学习方式和学习数量等，领导班子成员充分发挥表率作用，作学习的楷模，同时号召每个党员干部自觉养成热爱学习的良好习惯，扎实推进学习型党组织的创建。

### (四) 不断加强作风建设

自开展第二批党的群众路线教育实践活动以来，不断加强作风建设，推动作风建设常态化。紧盯“四风”新形势新动向，保持常抓的韧劲、长抓的耐心，坚决防止“四风”反弹回潮。扎实开展“勇于担当、攻坚克难”主题活动，将活动与全乡各项工作紧密结合，推动全乡经济社会全面发展，收到了以活动促工作、以工作强活动的效果。通过完善制度，逐步规范党员干部行为，转变工作作风，提升服务意识。结合专项整治和自治区党委第一巡视组反馈意见的整改工作，制作了便民服务卡，公布了干部联系方式和工作去向；制定和完善了包括干部日常工作制度、值班值守制度和岗位替代制度、一次性告知制度等14项干部管理制度和工作制度；进一步细化各部门工作流程，实现流程制度上墙，提高了办事效率。

## 年终工作报告序言 年终工作报告篇五

1、发动员工解决人荒之急，三月份前厅大部分员工因自身的原因离职很多。一时间前厅服务员缺编很多，服务不到位，引起客人投诉。在x总领导下，我这从本地招聘员工并向酒店推荐优秀人选，这样进来的员工比较稳定，不容易流失，解决了餐饮的人荒之急。同时针对前厅新入职员工大多文化较低、年龄较小、没有从事过酒店服务的情况，我号召部分管理人员对新入职员工进行针对性的模拟演练、加强培训力度，使他们在短时间上岗，达到了使餐厅正常运转的目的。

2、针对前期制度不够完善，没有定岗定编，细节管理不够完美的情况，在x月，我针对各岗位的具体情况，进行定岗管理，明确各岗位职责，使资产、卫生、服务工作责任到人，做到了资产专人管理、电费和通讯费的降低，使前厅的管理有提升了一个新台阶。

这一年的收获是对管理知识全面的灌输，如何细节管理、沟通等有了更深刻的理解与体会。使我在综合管理能力方面有了更近一步的提高，对以后有了更明确的目标。

不足之处：在平时的工作中不善总结，并且在细化管理及对员工培训上力度不够，需要加强学习；因我本人入职时间也不是很长，对维系客户方面做得不够完善，使协议单位上客率底。这都需要我在工作上加强改进。

1、搞好环境卫生、食品安全、严防食物中毒。

2、餐厅业务技能、多培训，和新菜品的推出。

3、做好婚宴预定以及接待，销售特色商品。

4、迎接好各个大型假期的接待。

5、各种资料汇总、收集、总结以及资产盘存和复查。

相信在各位领导的决策和带领下，各个方面都会逐渐走向规范和成熟，同时，作为餐厅经理的我也有信心带领各位员工细心协力，完成上级下达的各项任务。