

# 镇中心学校党务工作报告(模板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。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 镇中心学校党务工作报告篇一

中心小学校长辞职申请书，校长在写辞职书时要语言要有说服力，不能乱写，以下一篇辞职书范文提供参考。

中心校领导：

承蒙中心校领导厚爱，让我担任×××小学校长之职。经过二年半时间的实践，本人觉得自身难以胜任该职务。原因如下：其一、本人管理能力低下，没有谋划学校全面工作的能力。

中心小学校长辞职申请书

其二、本人社交能力明显低于正常人，理顺不好各个层面的关系。其三、本人专业技术水平低，不能有效指导教师的教学。其四、由于无力担负起管理学校的重任，在其位还要尽力支撑，结果导致身心疲惫。其五、由于工作效率低，为了完成本职工作就得加班加点，深感力不从心。鉴于自己以上诸多不足，再担任该职务，不但对学校工作十分不利，成为千古罪人。同时，也是对自身的一种摧残。故此，再次向中心校领导提出申请，请求辞去×××小学校长职务。请中心校领导批准。谢谢！

此致报告

辞职人：大学生个人简历网

网友推荐：中学教师辞职信，幼儿教师的辞职信，个人简历怎么写自我介绍

## 镇中心学校党务工作报告篇二

### 一、高质量完成统计定期报表、年报工作

xx年，我局以提高统计数据质量为中心，以gdp核算为龙头，采取五项措施，加强统计工作，强化审核评估，准确、及时地完成了xx年报和xx年定期报表任务，数据质量得到明显提高。一是强化组织实施。为及时、高质量完成xx年报和xx年定报任务，局专门成立统计年报、定期报表工作领导小组，并专门召开年报、定期报表工作会议，研究制定总体思路和实施原则，明确年报、定期报表工作的组织方式、数据处理、质量控制及总结考核等各环节工作要求，切实加强年报、定期报表工作组织领导。二是明确目标责任。制定工作目标责任制，明确各专业人员工作目标责任，并具体落实到人。三是落实规范标准。认真落实基础工作规范化建设制度，要求每个专业人员必须严格按照规范化建设的标准和要求，严把报表质量关。四是加强沟通协调。加大专业股室的协调力度，及时准确收集专业基础数据；加强与相关部门和上级统计部门的沟通、衔接，掌握第一手部门基础资料，切实加强全县统计工作。五是完善评估机制。进一步完善“以gdp核算为龙头、专业联动”的数据质量评估机制，确保各项经济指标符合时序进度，客观反映我县经济运行情况。

### 二、积极开展各项专项调查和统计监测

xx年，我局在高质量完成年报和定期报表任务的基础上，克服任务重，人手紧等困难，有序开展了城镇住户、农村住户、服务业企业、规模以下工业、限额以下贸易业、工业企业技术创新、企业景气调查、人口变动与劳动力抽样调查、群众安全感抽样调查等11项专项调查，开展了科技、粮食产量、

妇女儿童统计监测城乡划分和劳动力抽样框整理等工作，为上级政府、业务部门及县委、县政府提供了真实可信的数据。并根据上级统计部门的要求，开展了60户城镇住户换户工作。我局在认真做好换户资料收集、业务培训的基础上，深入记帐户家中，做好记帐户的思想工作，与记帐户交心、联心，取得记帐户对调查工作的理解和配合，使新换60户城镇住户的正式记账工作得以顺利开展。

### 三、精心组织，圆满完成我县第二次全国农业普查工作

xx年，扎实开展了农业普查登记、审核、数据录入及审核工作，并着手进行农普资料开发前期工作。积极筹措经费，确保农普工作进行顺利。全县共落实了农业普查经费\*\*万元，其中乡镇农业普查经费投入了\*\*万元。

2、循序渐进，圆满完成入户调查登记。一是普遍开展了业务再培训；二是精心编写参考资料，如农业用地时间参考表，农作物每亩使用化肥农药参考表等资料；三是“先慢后快”开展登记。在普查登记全面铺开前，采取放慢速度步步为营的方法；四是加强检查指导力度。在登记不同阶段及时组织人员深入乡镇进行质量抽查，发现问题及时据实纠正。

3、从严要求，把好普查抄录关。切实强化四项措施，把好抄录关。一是严格做到“先审后抄”，抄录前必须先进行审核，合格后才能抄录。二是严选抄录人员，从乡、镇农普业务骨干中选调58名抄录员，集中在县农普办进行抄录。三是对抄录人员强化业务培训。四是认真审核验收，对抄录好的普查表由县农普办业务骨干进行认真仔细验收，确保质量。普查表顺利地通过了市农普办光电录入。

## 镇中心学校党务工作报告篇三

一年里我校在教学管理上趋于规范化，营造了积极奋进、团结进取的教育教学氛围；书香校园初见成效，今年6月1日成

功召开镇级校本课成果展示现场会专长；区进修学校组织的班主任素养大赛、语文素养大赛、英语素养大赛和综合实践活动素养大赛中共五项赛事，我校参加的宋丽深、季雪静、李晓佳、叶凤琴均荣获特等奖的佳绩。教学成绩稳步提升。

## 一、回眸昨天一路风雨一路歌

### 1、走出无人无钱的围城

20xx年9月20日，受区教育局中心校领导的重托，我被调到中心小学。记得迎接我的第一件事就是三年级五年级4个教学班2个学科语文数学个班主任没有的情况下，面对这样的困难，我们领导班子成员认真研究处理办法，在没有找中心校要人的情况下，我们终于克服了没人任课的困难。保证正常的教学秩序。

### 2、明确办学理念，规范办学行为

结合我校的实际状况，我们领导班子重新确定了如下办学理念，经过一年的实施初见成效。

**办学理念：**以人为本，以创新为核心，以质量求生存，以特色求发展，以提高学生综合素质为目的。淡化城乡教学边缘线，实现学生有特长，教师有品位，学校有发展。

**办学思想：**博爱做人，博学成才，求真务实，追求卓越。

**培养目标：**教师发展目标，学识渊博，人格高尚，个性鲜明勇于创新  
学生发展目标，志向高远人格健全，基础扎实，特长鲜明。

**校训：**勤奋，守纪，探索，创新。

**校风：**与时俱进，争创品牌。

教风：严谨，耐心灵活，赏识。

学风：勤奋，刻苦，诚实，博学。

办学特色：数字化、精细化、人文化。

办学宗旨：学校发展、教师发展、学生发展。

办学策略：质量立校、特色立校、科研兴校、强师兴校。

治校方略：有序、激活、创新。

实施原则：全员发展、全面发展、优势发展、可持续发展。

### 3、以千分考核为平台构建提升教育教学质量的策略与方法

自去年10月份教育下发1000分考核评价方案以来，我带领班子成员认真解读方案后，采取分人负责全员参与的方式。重点从教学管理入手，首先继续尝试我在西川小学尝试一年的导学教学模式。经过开一线教师研讨会、座谈会、反思教学会，彻底取替了任课教师用电子教案上课和不备课就上课的现象；取替了机械性的文本作业和用练习册给学生训练的方式。在实施推进导学教学模式中，用每节课5分钟的随堂测代替了学生每天写作业的训练。深得一线教师的认可。

总之，导学教学模式经过一线教师的近一年的尝试，开发学生的潜能的同时，做到了向40分钟要质量。

### 4、开发校本课程，彰显育人特色

从去年10月份我校在原来校本课程的基础上，开发了语文学科的主题为“读悟感写积累运用”、音乐学科的舞蹈和葫芦丝；信息技术学科的手机dv制作。3个特长班在兼职教师的辛勤指导下取得了可喜得成绩：去年12月27日省信息技术比赛

中，五年级的李清源荣获小学组一等奖。葫芦丝和舞蹈班在区教育局组织的1000分考核中，在特长展示方面给我校争得荣誉，得到领导的好评。

## 镇中心学校党务工作报告篇四

xx年10月，公司的另一个楼盘盛世蓝庭如期进驻，我被调至盛世蓝庭项目部。经过这三个项目的洗礼，也让我从中学到了很多，各方面都有所提高。新的项目，新的起点，我把公司领导交给我的每一项工作都当作是个人工作经验积累的宝贵机会，圆满地完成工作任务是我唯一的目标。

在xx年度本项目部的销售额并不理想。上半年楼市销售畅旺，楼价也持续飚升，但下半年由于政府的各项政策陆续出台和银行收紧放贷要求，令整个楼市急剧降温，使得销售工作艰难重重，也是我从事本行以来最为严峻的一段时期。而本案做为地理位置优越纯住宅定位，同做为一种投资型住房，在宏观金融政策冲击下，使得同期的销售业绩大大的萎缩。

在过去一年中的销售工作主要是以本项目的住宅为主，透过前期对当地房地产市场、居民消费习惯、理解房价状况等深入了解，并结合本项目自身优势，制定出一套适用于本项目的可行性营销方案。并透过公司全体同仁的共同努力，从正式进驻本案起直至本月，本项目为尾盘销售，同时销售难度较大，不会象刚开盘的项目一样超多销售，客户来访问量太少，从进驻到今年12月下旬有记载的客户访问记录有400组来电20共完成销售金额2157856元基本上完成公司预定的指标。

本项目之前的一些琐事也是导致产品进入淡季区很淡的一大因素。房地产市场的不稳定因素，户型设计过大或不合理，价钱偏高，很多人也采取了隔暗观火。每一阶段都能对现场销售起到一个促进的作用，但事实与计划还有必须的差距，原计划三个月内开好水电开户都向后延迟了若干个月，因此，无形当中对现场销售也造成了必须的影响，楼盘自身因素由

于受到规划的影响，本项目在同等住宅小区相比还存在一些差距，如楼间距小、无小区环境、水压、水电开户、楼梯、贷款问题等等。个性是贷款问题，在同等条件下，贷款客户在选取我们楼盘时，要比购买其他小区的住房首付比例高出10%，同期存款利率也将提高许多。因此，在无形当中也增加购房者的资金压力。但是由于受到整体环境的影响，原先公司预定的价格体系与现市场行情相比较已有了很大的变化，目前单从单价上看我们的价格似乎还有必须优势，无形中为楼盘的销售起到了促进的作用。

有待改善的几个方面：

工作没有一个明确的目标和详细的计划，没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而经发销售工作没有一个统一的管理，工作时光没有合理的分配，工作局面混乱等种不良的后果。工作职责心和工作计划性不强，业务潜力还有待提高。

在销售旺季时，成交额比之前低，没有做好带头作用，在销售困境中没有表现自己销售潜力的一面。有些工作状况没有第一时光汇报上级，造成必须的麻烦。沟通不够深入。我们在与客户沟通的过程中，不能把我们的楼盘的信息直接传到达客户，了解客户的真正想法和意图。

在客观总结成绩和经验的同时，我也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是业务水平待提高和各项规章制度的贯彻执行力度不够。我们就应勇于发现问题，总结问题这样能够提高我们的综合素质，在工作中就能发现问题总结并能提出自我的看法和推荐，这样业务潜力就能提高到一个新的档次。

加强学习，运用到实际工作中。本着回顾过去，总结经验，找出不足，丰富自我。在此段期间很感谢公司领导的体谅和教导，总结一年来的工作，自我的工作仍存在很多问题和不足。

足，在工作方法和技巧上有待于向其他同事学习，取长补短，在以后的工作中，我会及时加以改正，取的更好的业绩。

1、“坚持到底就是胜利”坚持不懈，不轻易放下就能一步步走向成功，虽然不明白几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放下对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往期望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自我过硬的专业素养从心地打动客户。

2、学会聆听，把握时机。不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。了解客户需求。第一时光了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时光。推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

3。销售技巧最基本的就是在接待当中，始终要持续热情。销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就到达了。

4。和客户交流的时候不要自我滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，透过聆听来了解客户的需求，是必要条件；同时也就应是个心理学家，透过客户的言行举止来决定他们内心的想法，是重要条件；更就应是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。



5. 机会是留给有准备的人：在接待客户的时候，我们的个人主观决定不要过于强烈，像“一看这个客户就明白不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

6. 做好客户的登记，及进行回访跟踪。记住客户的姓名。可能客户比较多，不必须能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是能够记得的，至少是他的姓氏！

7. 常约客户过来看看房，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选取几个房型，使客户的选取性大一些。多从客户的角度想问题，这样能够针对性的进行化解，为客户带给最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，能够放心的购房。

8. 提高自我的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在应对客户的问题就能游刃有余，树立自我的专业性，同时也让客户更加的信任自我，这样对我们的楼盘也更有信心。客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

9. 运用销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间能够互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。你能够很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地

和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期盼客户能够成交。

11. 这次没成功，立即约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，每次新客户过来都能成交。毕竟此刻的经济形势是不会出现这样好的结局的。假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你能够更加了解客户的需求，也能够帮忙你确定客户的意向程度。

12. 承诺不能如期做到，在营销行业有一句话：“80%的客户是建立在20%老客户的基础上”。房地产销售亦是如此，作为商品房产品，老客户的推动作用更是不容忽视。而想使老客户能带动销售，除了产品自身品质过硬吸引客户之外，还需要很好的口碑宣传和整个开发公司在老百姓心目中的形象。

13. 持续良好的心态。每个人都有过状态不好的时候，用心、乐观的销售员会将此归结为个人潜力较差，整理、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改善和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨，等待与放下！龟兔赛跑的寓言，不断地出此刻现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放下，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而能够早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。所以一向以来我坚持着做好自我能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

14. 售楼人员要有正确的决定力，要能找出你要服务的客户。通常的做法是，能够对客户做一下评估，确保他们是能够做出购买决策的人。

15. 销售人员给客户第一印象至关重要，所以中国台湾的房地产销售公司老板允许自我的销售人员在上班时光去理发店也就不足为奇了。真正的专业售楼人员对说什么把握得极准，而且能够吸引客户听下去。是客户感觉到你十分真诚，而不是夸夸其谈，如果能做到这一点，你就成功了一半。所以，作为售楼人员，要锻炼出这种本领，成功地推销自我。

16. 目前，很多商品房延迟交房，施工质量问题投诉日益增多，如果你的开发商很有实力且守信誉，这方面做得比较好，那么就套十分自豪地向客户推销你的开发商，这样，能够让客户感到更安心，更可靠，更踏实，也会使公司的形象牢牢地记在他的脑海里。

17. 售楼人员要满怀热情和激情地推销，因为真诚和热情是很容易感染人的，千万不要让客户认为你是在泛泛而谈。你至少能够找一个绝妙的理由，并说服他思考购买，能够说“这是开盘价，过两天就要涨价了”、“只优惠十套”，说话要简洁，并机智地加以运用，不要让客户认为你是在下套让他去钻，不然的话，潜在客户不会认真思考你所说的话，如果客户能够思考的话，你就能够带他参观样板房或现场介绍了。

18. 聪明的售楼人员会做一个开场白，大略讲解一下，然后再正式介绍。当客户觉得能了解新鲜搞笑的信息时，就会愿意花时光去听，给客户详尽的信息，突出楼盘的优点和独到之处，做个好的演员，背好台词，设计你的一举一动，包括客户一进售楼处讲些什么，在参观样板房的路上讲些什么，现场讲些什么等等。一切努力都只为一个目标：向客户推销你的楼盘。

19. 客户买房不仅仅只是满足基本居住功能的需要，是因为他还看到了除此之外附带的高附加值。你在向客户介绍你的楼盘时，就应清晰无误地告诉客户，楼盘超值超在什么地方，因此，你得掌握将价值或超值的概念融入你的楼盘介绍中。

20. 要想让客户此刻就购买你的楼盘，就务必熟练地运用销售技巧——制造紧迫感。紧迫感来自两个因素：此刻买的理由以及投资回报。要制造紧迫感，首先应让客户想要你的东西，否则就不可能有紧迫感。

21. 你无法成功将产品推销给每个人，但肯定能、也就应能让每个人都明了你的销售推荐。这时，你应相干客户再次陈述楼盘的优点，高附加值以及优惠条件。另外，还要说一下发展商是如何的可靠和稳定，以及相应的实力，一展你的本领，才干和学识，言简意赅地说明购买程序和有关交易条款注意事项等。

22. 成交是你精心运筹、周密安排、专业推销、辛勤努力的必然结果。当客户已来看过几次，足以让他做出明知购买决策时，随时都可能拍板成交。此刻，就是决定“买”还是“不买”的时候了，如果你使客户信服了，并成功地运用上述要素，成交的可能性就有80%了。

总之，我在工作中所经历的酸、甜、苦、辣也将成为我日后工作中的宝贵经验。就说这一年付出了不少，也收获了很多，我自我感到成长了，也逐渐成熟了。我不敢说自我的工作做得十全十美，但我认为：前面的路，不管是一马平川还是艰难险阻，只要顽强地走过去，就会获得宝贵的经验。也正因为如此，我在实践中不断摸索、总结、得出经验，相信这些经验，终将成为我一生宝贵的财富。

注：更多精彩文章请关注三联工作总结栏目。

## 镇中心学校党务工作报告篇五

中心校在县教育局的坚强领导下，在乡党委、政府的大力支持下，全面贯彻执行县“十二五”教育发展规划及年度教育工作会议精神，以新教育实验、控流保学和提高教育教学质量为重点，用心进行课堂教育方法研究。以创新占领高地，以谋求跨越。一年来，中心校团结协作，扎实工作，求实创新，努力提高育人质量。

### 一、德育工作

育人为本，德育为先。成立组织，实行校长负责制，制定方案，以确保国家规定的德育目标、资料和要求在学校的日常的教育教学工作中得以落实。加强德育骨干队伍的培训，不断提高他们的专业化水平，充分发挥共青团和少先队德育方面的突出作用。以活动为载体，深入开展庆祝建党90周年活动；认真开展经典诵读比赛活动；认真落实“四个一”和“八好”，开展行为习惯和养成教育活动大讨论。认真开展全乡中小学生“写字”比赛；开展第十八届青少年爱国主义读书教育活动；开展“法制进校园”活动；要求各校加强留守儿童活动之家的建设和管理，针对留守儿童开展丰富多彩的活动，以“心系祖国，健康成长”为主题，组织了爱国主义读书演讲比赛。开展“爱心妈妈”结对帮扶、“一对一”帮扶、“电话传情”、“视频倾诉”、班级主题班会等。用活动润泽心灵、浇铸性格，对留守儿童做到生活上关心、学习上关注、成长上关爱。全乡16所留守儿童之家项目学校，经中心校多次督查，管理规范，20\_\_年5月4日，霍邱县留守儿童之家建设管理观摩、汇报、评估会孟集片会议在中心校举行，朱局长等教育局领导莅临主持，兄弟各校也进行了参观交流，促进了我乡留守儿童之家建设与管理的提高。

### 二、教育教学工作

共有5个县级课题、2个市级课题成功立项，以研兴校已蔚然

成风。

### 三、新教育实验工作

我们高度重视新教育实验工作，扩大宣传，营造氛围，让家长和社会了解新教育实验的实质和形式，以期获得有力的支持和关注。成立组织，专人负责，我校根据县新教育实验业务指导组的安排，全力做好“营造书香校园”、“构筑理想课堂”、“师生共写随笔”、“聆听窗外声音”、“培养卓越口才”等行动项目。以“建立理想学校，缔造完美教室；开发卓越课程，书写生命叙事”为重要使命，扎实做好新教育实验工作。成立工作室，分别开展“晨诵、午读、暮省”、“读写绘”、“每月一事”、“完美教室”、“理想课堂”的探究。开展“相约星期一”活动，透过国旗下讲话的形式进行诵诗，抽取不同班级的学生，检测晨诵完成状况。在全乡六所完小用心推进新教育实验。在学校中新建了班级文化橱窗、作品展示栏，学生根据自己的班级特点，设计板块资料。结合重大节日，举行演讲比赛、作文竞赛及手抄报制作等。利用上午第一节课后的三十分钟大课间，做完广播操后，由各年级学生轮流主持，进行即兴发言，加强学生养成教育。各班在今年秋学期开展了完美教室缔造活动，分别确立了班级名称、班徽、口号、班歌、愿景等。

为增强中心校本部的引领辐射作用，于20\_\_年10月底进行了本乡范围内的新教育开放日活动，乡内开展新教育实验的学校校长和骨干教师参加，开放日当天，学生家长也走进了课堂，和自己的孩子一齐上课，到达了很好的宣传效果。邻近的兄弟中心校先后组织骨干教师来交流新教育实验，有力地推动了新教育实验工作。开展新教育实验以来，我校的“新教育人”认真研读有关新教育的著作，在“教育在线”的专题帖及随笔到达1560篇之多，要求青年教师制定个人成长计划。新教育实验课题组成员参加了不同层次的新教育实验有关活动，这大大地开阔了视野、更新了理念。

#### 四、控流保学及招生工作

按照县局的要求，按时更新普农教资料，及时上报数据。认真做好学籍管理工作，及时上传学生信息到网络学籍管理系统。摸清学生的流失状况，把“控流保学”工作作为学校的重要工作来抓，成立组织，学校和班主任签定职责状。建立校领导班子成员捆绑到班级的制度。推行“辍学生报告制度，控流工作奖励制度”等。用心开展“万名教师访万家”活动，制定方案，狠抓落实，并使其常态化。对初中招生实行划片就近免试入学，高中招生严格执行招生政策，加大宣传力度，制定措施，分解任务，克服困难，用心工作。

中心校高度重视中职招生工作，成立组织，制定方案，广泛宣传，送会到村，精心组织召开学生家长会议，并用心组织九年级班主任到学生家中进行专题家访，中心校班子成员捆绑到校等。中职学生入学后，我们还用心组织原九年级班主任到其入学的班级进行走访，关注其在新学校的学习、生活等，增强了中职招生的实效性。我们用心探索，创新工作。20\_\_年度中心校中职招生工作取得了一些成绩。

#### 五、教学质量检测工作

教学质量是学校的生命线，认真做好教学质量检测，加强教学监控，两所初中实行各年级的月考制度。小学由中心校组织每学期进行两次抽测活动，每次抽测都严格按照“中心校小学教学质量抽测实施方案”进行规范操作，并认真运用抽测结果。我们十分重视县局组织的期中和期末质量检测，精心制定实施方案，严肃考风考纪，确保检测真实有效。监考实行全乡教师互调，中心校统一安排，确保每校的监考教师来自4-5所不同的学校，阅卷实行抽调教师分学科集中流水阅卷，签名承诺制，确保公正。阅卷结束后，中心校组织人员及时抽查阅卷状况，召开教学质量分析会，按《xx乡期中期末教学质量检测结果运用实施方案》正确运用检测结果。

上述举措，促进了我乡中小学教育教学质量的提高，我乡小学由b类升为a类，初中升学考试中，两所初中的升学考试成绩在全县位次靠前，受到县局的表彰。

校园文化建设是学校个性魅力与办学特色的体现，是学校的魂。整治校园环境，对校园进行综合治理，开展“校园文化建设”的评比活动。完善校园的“三风一训”，各校分别开展“三风一训”的竞赛活动，立足本校，发掘属于自己的学校文化。从小处着眼，注重过程，以发展谋求跨越。校园内悬挂名人画像，名言警句，开设专栏，书写激励性标语，建设文化长廊。各校尽最大努力开放图书室、阅览室。督促各校开齐课程，开足课时，尤其是要开足音体美课时，开展“两操”比赛及“阳光体育运动”。举行“八好”教育评比活动，组建合唱队、舞蹈队、腰鼓队等。要求各校做好预算加大校园文化建设的投入，做好校园的规划，做到长远计划和短期打算相结合，各校用心行动，有的刷新了墙壁，在墙壁书写标语、有的新建了橱窗等。来提高办学品位。开展文艺汇演，举办校园文化艺术节。中心校被教育局评为特色学校后，增强了示范引领作用，继续加大了特色的挖掘，充实了特色的。制定计划，构成常态发展，以特色引领，促进育人质量的提高。

本着教育宣传为教育服务的原则，中心校精心部署教育宣传工作，要求各校要用心向社会宣传办学理念、办学特色、办学成绩，展现学校的新风貌。结合师德师风建设和“抓五比，评十佳”活动，用心开展教师个人先进事迹的宣传，鼓励教师写教育博客，展现普通教师的个人风采。及时做好“小三刊”发行的宣传发动工作，认真做好党报党刊及重点教育期刊的征订和分发工作，开展学刊、用刊活动。鼓励教师用心在教育期刊上投稿，中心校分别举行了“初中生必读”和“小学生导读”的竞赛活动。用心组织学生开展“我心目中的好老师”征文活动，对优秀的师生，中心校颁发证书和奖品。



## 七、教师队伍建设工作

)，稳定教师队伍，进一步做好病、灾及家庭困难教师的走访慰问工作。邀请人大代表和政协委员视察学校，请他们对学校的发展提建设性意见。

## 八、安全稳定工作

进行慰问，为他们送去慰问金，20\_\_年12月30日上午李主席带着慰问金专程来到xx乡中心学校，代表教育局工会对柳台小学重病教师王俊友进行了慰问。让离退休养人员和重病困难教师充分感受到人文关怀，感受到党和政府的温暖。

加强民办学校的管理，认真排查接送学生的车辆。中心校要求有校车的学校和幼儿园，把驾驶员的驾驶证、行车证、身份证等进行拍照留存，让驾驶员坐在所驾驶的校车内进行拍照留存，中心校与民办学校(幼儿园)签定了校车管理协议书。做好校车的登记上报工作，并多次要求接送学生不得出现超载现象。用心配合罗岗六中队对校车进行整治，杜绝不规范的车辆接送学生。

## 九、财务管理工作

中心校根据教育局的有关文件要求，严格执行财务管理规章制度，成立民主理财小组，规范报帐，认真做好义保经费管理与使用的宣传工作，让有限的资金服务学校的教育教学工作。做好教育事业统计，做到“先预算，后开支。不预算，不开支”。

认真做好绩效工资的计算分配工作，根据中心校制定的关于绩效工资的分配方案，凭着“多劳多得，少劳少得，不劳不得”的原则，充分发挥绩效工资在教育教学中的激励作用。认真做好“两基”资料汇总上报工作，及时上传义教监测的有关数据。

## 十、校安工程

由于县教育局领导的重视，今年我乡门台小学、冯台小学、滌西小学、桃元小学、马湾小学的教室和新仓学校(原xx初中)的教学楼得到了加固维修，投入资金近130万元。

xx条件差、基础薄弱，我们虽然做了不少工作，取得了一些成绩，但是离上级的要求还有距离。

## 十一、存在的问题

1. 师资结构不合理，小学的音、体、美、英等学科缺专业教师；
2. 中心校本部教室不够，各种功能室缺，出现一室多用状况；

## 十三、下一步工作打算

4. 推进标准化学校建设，滌西小学创办寄宿制小学；
5. 认真做好招生工作；
9. 认真做好安全稳定和教育宣传工作；
10. 加强民办教育的管理工作；
11. 认真贯彻落实县局的文件精神，完成县局部署的各项工作。

## 镇中心学校党务工作报告篇六

本学期，学校教科室工作继续高举教育科研发展与创新的旗帜，紧紧围绕莱城区教科室工作计划中提出的“规范、有效、校本、特色”四个关键词，用心开展“深化有效教学，提高教学质量”这一工作重点，不断提高教育科研在有效课堂教

学中的“实战潜质”，追求教育科研形态的“多元化”，倡导教育科研的“特色取向”，在改革实践中提升教育科研的层次与水平。大力倡导“教师即研究者”的理念，鼓励教师发现问题、分析问题、解决问题，在工作实践中不断反思，求真务实，与时俱进，推动了我校教科研工作向更高的层次的发展。

## 一、深化有效教学，大力推行教学行动研究。

### 1. 聚焦有效教学，深化行动研究。

本学期学校教科室引导教师着眼于改善教学行动、提高课堂教学有效性，继续大力推行行动研究，即“问题即课题”，引导教师以研究学生发展为中心，发奋改善教学实践。(1)组织教师认真学习教育教学理论。学校下发《幸福与教育》人手一本，提倡集中学习与自学相结合，坚持每周教师集中学习一小时。(2)提倡教师自主学习。学校征订《人民教育》、《教师博览》、《山东教育》、《山东教育报》等刊物二十多种，每位教师自主订阅一份教育教学报刊，让教师透过自学，结合自己教育教学实践，边学习、边实践、边反思、边总结，把教育科研知识的普及、应用贯穿于整个教育教学过程的始终。(3)倡导教师撰写教育日记、教学后记、教学案例与反思，教科室组织开展行动研究、教学日记、教学后记评比活动，要求40周岁以下教师都能参与。取得了较好的效果。

### 2. 开展有效课堂交流研究。

为了进一步推动有效课堂交流的开展，我们借鉴和学习莱城区有效课堂教学先进经验，透过课堂交流改变教师的教学理念与行为，促进“有效课堂”的构成。本学期各级部教研组老师围绕有效课堂，用心探索，进行有效课堂的研究，于十月份进行了以“有效课堂教学观摩”为主题的课堂研究活动，各教研组老师对这两次课堂观察活动进行了深入的研究与总结，构成了共识，撰写了课堂观察报告，更主要的是老师们

透过课堂观察，加强了自我反思，反思自己的课堂，不断改善自己的教学行为，发奋提高自己的课堂效益。

## 二、规范课题研究过程管理，推进我校课题的研究工作。

课题研究是教育科研的重要方式。为了更好地规范学校课题研究过程管理，学校教科室发奋做好指导工作，召开课题组成员会，落实子课题的研究工作。坚持以科学发展观指导教育科研的创新，在课题研究中广泛运用行动研究法，体现“教学即研究”的“草根性”特征，在读书、实践与写作三者结合上推动教师专业成长，加强教学反思的指导与推广，使科研与教学真正做到了一体化。

### 1. 完善课题组考核机制，举办课题研究活动。

为了落实课题的研究工作，学校教科室制定了学校教科研校级主课题管理制度，完善了课题组考核机制，按照要求对课题组实行任务划块，职责到人。组织课题组人员认真学习，落实课题研究，课题组成员围绕课题，举行研讨活动。

### 2. 认真做好课题的申报、立项工作。

为了使我们的教师走上专业化发展之路，成为科研型的老师，学校用心发动和宣传好教师个人学年课题的申报工作，本学期，按照莱城区教研室的课题申报要求，动员全校教师，按级部、分学科，根据自己在课堂教学中的问题、困惑、感悟，用心撰写课题申报表，共撰写课题12个，经过层层选拔，高年级数学课题《“引领小学中高年级学生自主设计数学作业的探索”》，被立项为省级课题。其余的课题作为校级课题，进行研究，在今后将逐级选拔参与更高级的课题立项研究。

### 3. 规范课题研究过程管理和成果的整理。

本学期我们将行动研究的方式引入课题研究过程，围绕“人

文教育”这一省级规划课题，组织教师实实在在地参加课题研究，充分发挥市级骨干教师和课题组等为主力的学校科研队伍的核心作用和骨干作用，从而不断丰富课题研究的。在研究的同时，我们重视阶段性研究成果的搜集、整理，撰写课题研究报告；重视成果的实践运用，促进科研成果的转化。学校教科室进行了总结，将本学期主课题研究过程资料进行了整理，装订成册，用心参加好各级组织的课题结题及相关评比活动。

#### 4. 认真做好课题的结题工作。

我们共有19项课题被区级以上教科室列入学年立项课题。为了关注好教师的个人学年课题，教科室能用心主动与老师们加强联系，让课题进课堂，要求老师们对自己的课堂进一步加强自我反思与总结，认真撰写好课题论文和研究报告，在09—10学年课题研究成果评比活动中，我校省级“十五”课题“利用信息技术提高学生素质研究”结题并获山东省课题研究成果二等奖，“十五重点课题生活化、活动型、探究式小学德育课程创新教学研究”结题材料已经报送课题组。“阅读中外经典，享受读书乐趣”、“小学生自主性学习教学策略研究”等12项省市区课题正在研究。领导和教师们在扎扎实实的课题研究与结题中不断提高教育科研潜质，成就自我。学校在课题研究中培养了一大批骨干教师，促进了研究型教师队伍成长的速度，学校的办学水平、办学潜质得到全面提高。

### 三、加强特色学校建设，打造学校教育品牌。

办学特色是学校丰富发展，提高办学档次的必由之路。本学期，我们结合我校实际，从理论与实践的结合上提升我校特色学校的品位，发奋寻求学校管理、教育教学、校园文化建设等方面特色的切入点和结合点，精心打造学校特色品牌，在建设上求发展。透过特色文化影响学生，发展学生，发展学校。学校教科室一如既往地做好学校作文特色建设的有关

工作。

用心开展好学生快速作文系列活动。这学期我们坚持把作文教学特色与建设书香校园结合起来，用心开展师生共读共写活动，让师生共读共写成为一种生活方式。本学期认真办好学生限时快速作文活动，组织开展好师生共同参与的各项系列活动。在教师方面：学校用心推荐优秀教育读本，定期开展读书交流活动，读书演讲比赛；倡导教师写随笔、教育日记，对自己的教学行为进行反思，对教学中的一些热点问题发表自己看法，对教育改革提出理性思考，为学校的改革与发展出划谋力。在学生方面：我们用心开展好藏书、读书活动，办好班级图书角，开展读书交流活动，打造书香校园。本学期我们参与了莱城区语委办举办的“文心雕龙”杯教师、学生新课标作文大赛，其中四年级一班的张冉、四年级二班的杨淑涵、陈璐瑶、五一班的张静远、五年级五班的张期飞被选中参与了现场作文展示；吕美、刘翠红两位老师参与了教师组的现场展示。

#### 四、加强教育科研的阵地建设，做好成果的总结与推广工作。

加强对课堂观察的研究，同时我们还发动教师撰写教育科研论文，取得了较好的效果。

##### 1. 着力组织教师用心参加各级各类的征文、论文、成果评比。

本学期为中青年教师进行了论文撰写专题讲座，教科室将担负起收集、反馈信息的任务，及时把市级以上有关征文、论文、成果评比等信息传到达每个教师，由教科室对教师的论文、成果进行筛选，把好质量关，教科室用心向报刊投稿，本学期有40多篇教师论文获奖、发表。其中刘慧勤发表论文一篇，刘焕贵5篇论文获奖，吴修峰、刘栋国两位老师各发表论文两篇。张娟老师获得省级优质电教课二等奖、市级优质电教课一等奖，王娟老师获得音乐教师基本功比赛省级二等奖，音乐教师基本功比赛单项奖。

## 2. 加强综合实践活动小课题研究，成果丰硕。

加强综合实践活动小课题的研究，使小课题研究构成了可持续性、级部特色性。如三年级级部的“非物质文化”小课题研究系列，四年级级部的“手工操作”小课题研究系列。各班在总课题的基础上，衍生出自己的班级小课题，构成了本班的特色课题研究，充分利用周三下午的全校综合实践课，进行小课题的研究，成果丰硕，三年级级部成功举办校级综合实践活动展。在莱城区综合实践小课题展示中我校推选展评的“五谷丰登”获得一等奖，“饮料与健康”获得二等奖，李俊才老师的案例《小课题大文章——五谷画小课题研究》获得一等奖，吕美老师的案例《低碳生活在我们身边——废纸变宝》获得二等奖，绳建红老师的案例《让绿色覆盖我们的校园》获得三等奖。

## 3. 引荐作品，用心投稿，提高学生写作兴趣。

一学期来，语文老师在“超多读写，提早阅读”这一课题上，认真研究，培养学生的阅读和写作潜质，学生的写作水平得到全面提升。先后组织三至五年级学生参与“中华小状元”杯作文大赛，共有394篇获奖，特等奖3篇，一等奖124篇，二等奖132篇，三等奖68篇，优秀奖67篇。吕源、王秀芳、康丽华、李风云、任晓燕、吕美、郑华、亓茜、刘栋国、张莉、刘翠红、吴修峰、刘泉英、刘玉双、房静、苏爱玲获得优秀指导奖。

在新的学期里，学校教科室将以人为本，求真务实，一如既往为教师、学校服务，用心推动我校教育科研的发展与创新，更好地打造学校教育科研的品牌。

## 镇中心学校党务工作报告篇七

逐步夯实管理基础，挖掘人力资源潜力，调动员工的用心性，为枣庄烟草整体工作的开展带来了人才支持和组织保障。

## 一、人事劳资工作回顾

(一)认真开以提高十个素质和六种潜力为重点的解放思想大讨论活动，提高人劳队伍的自身素质。

为进一步加强干部队伍思想作风建设，提高公司系统干部职工的素质和潜力，公司在全市系统开展以提高十个素质和六种潜力为重点的解放思想大讨论活动。人劳科以此次活动为契机，用心组织科室人员学习相关文件，围绕提高十个素质增强六种潜力深入剖析自身存在的问题根源，坚持召开科室周例会，总结前段工作，查找问题不足，拟定整改方案和改善措施。公司第四次解放思想大讨论活动开展以来，我们认真学习孙公准局长在党组理论中心组读书会上的讲话精神，深刻理解和准确把握国家局、公司卷烟上水平总体规划的科学，统一思想，提高认识，集思广益，在总结十二五工作的基础上，精心编制了十二五《教育培训工作规划》《人才发展规划》，对今后一个时期的教育培训，人才培养工作进行了安排部署。同时用心开展持续良好精神状态，努力开创卷烟上水平新局面教育，开展卷烟上水平征文和我为卷烟上水平献计献策活动等系列活动，不断提升人事劳资工作人员的政治素质和业务管理水平，科室人员的整体素质得到了进一步的提升。

(二)深化用工分配制度改革，进一步加强干部职工队伍建设

1.年初组织开展枣庄烟草干部述职述廉工作，对基层单位领导班子和科级干部进行了年度工作考核。对机关工作人员进行年度考核。透过采取述职述廉，召开座谈会，查阅相关资料，民主测评、民主推荐的方式进行。坚持客观公正、群众公认、注重实绩的原则，以德、能、勤、绩、廉为基本资料，重点突出工作实绩，考核结果，作为领导班子调整充实和干部使用的重要依据。

作风优良，朝气蓬勃、德才兼备的副科级干部。



3. 3月份面向基层一线公开遴选机关工作人员。透过笔试、面试、组织考察，从基层选拔出名同志到机关工作。公开遴选打破身份界限，坚持德才兼备、任人唯贤的原则，坚持民主、公开、竞争、择优。充分体现了公司党委面向基层、面向一线选拔人才的导向，进一步畅通了基层员工成长通道，加大了机关、基层一般员工的交流力度，激发了基层一线员工勤奋学习的热情和努力工作的用心性，促进了公司机关员工整体素质和工作水平的提升。

4. 5月组织基层股级干部交流学习。公司制定下发了《枣庄市烟草专卖局(公司)股级干部学习交流工作方案》，组织两批股级干部交流，对12名基层单位卷烟营销、专卖管理类股级干部进行跨区市横向交流，透过学习交流工作的活动开展，进一步了提高干部队伍素质，激发了干部队伍活力，促进各基层局(部)之间的工作交流，推进专卖管理、卷烟营销基础工作再上新水平，确保各项工作的稳步提升，促进枣庄烟草的稳定健康发展。

5. 9月份组织了基层领导班子、领导干部和其他干部的考核工作。考核的范围是区(市)局(营销部)领导班子及班子成员;公司系统新提任的副科级以上干部(含挂职干部);四定期间落选的原副科级干部;业务类学习交流的股级干部。结合考核结果和工作需要10月底我们对基层领导班子和部分中层干部进行了调整，充实了基层业务和专卖干部队伍，为圆满收尾和实现十二五良好开局奠定了基础。11月组织了新进机关工作人员的考核7名同志正式调入公司机关工作。

### (三) 围绕全面提升主体，进一步加大员工教育培训力度

岗位职责的潜力，同时，结合建立优秀县级局工作开展，抓好各类人员的技能鉴定培训，逐步提高员工的思想道德、专业技术和科学文化素质，全力打造全省烟草行业最团结、最和谐的枣庄烟草带给智力支撑和人力资源保障。

1. 制定年度培训计划。为保证培训工作的顺利开展，年初我们根据公司教育培训要求，结合公司实际，制定下发了《枣庄市烟草专卖局(公司)度教育培训计划》下发实施，做到了员工教育培训工作的制度化、规范化。

2. 出台学历教育培训奖励政策。为鼓励员工利用业余时间参加学历教育，建立学习型企业，提高干部职工队伍整体素质，我们根据《枣庄市烟草专卖局(公司)培训管理规定》制定了《枣庄市烟草专卖局(公司)学历教育费用报销规定》报经职代会透过后事实，有效地调动了全员参加学历教育的用心性。

3. 认真组织参加国家局、省局组织的各类培训。

的卷烟商品营销职业资格技能鉴定培训师培训班;38名同志赴青州参加全省第二轮审计、专卖、营销、综合四期干部学习培训;4名复退军人参加省局复退军人培训班。

4. 组织开展远程教育培训工作，全市361名远程从事专卖管理、卷烟商品营销工作的一线员工分四期次参加了远程教育培训。组织了新近机关人员进行2天培训，使新进机关人员尽快实现主角转变，适应新的工作岗位需要。

5. 加强职业技能鉴定工作。

过了岗位技能鉴定，透过率分别为73.75%和81.95%。其中。高级营销员透过率为80.55%，中级营销员透过率为94.36%。高级专卖管理员透过率为66.67%，中级专卖管理员透过率为74.73%。

三是出色的完成了公司交给的职业技能鉴定考务工作。6月20日和7月11日山东省烟草专卖局(公司)卷烟商品营销职业资格技能鉴定考试和山东省烟草专卖局(公司)专卖管理员岗位技能鉴定考试现场分别在滕州宾馆举行。为圆满完成省局(公司)交给的考务工作任务，公司高度重视，成立了由主

要领导任组长的考务筹备工作领导小组，制定了考务实施方案，由分管领导召集相关部门召开考务会议，在考场设置，考场服务、交通保障、食宿安排、考评员联系方面细化职责，明确专人负责，保证了考务工作有条不紊的开展。

#### (四) 完善人事劳资基础工作

1. 完善人力资源系统。用心组织各区(市)局(部)人事劳资管理员参加公司举办的各类人力资源培训班，提高掌握和运用人力资源系统的潜力，并根据公司要求，及时更新完善劳动合同、薪酬、福利模块资料，为人力资源系统顺利运行打下良好基础。

2. 全面完成了聘用工档案整理归档工作。为了加强员工档案工作，提高科学管理水平，有效地利用档案，更好地为人事工作服务，公司对全市470余名聘用工档案资料进行了收集、鉴别、整理、归档工作。

效能原则重新核定了全市编制，并从公司配送部、薛城局(部)调整人员充实了峯城局(部)、台儿庄局(部)一线力量，透过全市统一调配，进一步优化了人力资源配置，提高了劳动效率。

4. 加强薪酬管理。每月按照省局核定工资额进行工资测算，并严格按照绩效考核结果进行工资发放，充分发挥薪酬分配的激励作用。为聘用员工增发了住房补贴，为全体员工足额缴纳了各项社会保险，维护了员工利益，全方位调动了工作用心性。

5. 认真贯彻执行公司关于统筹保险的各项政策措施，及时做好养老、医疗、工伤、失业、生育保险的缴纳工作，每月及时核发离退休人员的养老金和生活补贴。按照公司要求，及时办理了停保代办人员退休手续的审批工作，及时圆满完成了度员工五大保险的缴费基数核定，按照省劳动厅和公司

文件要求，及时完成了公司社会保险费缴纳清算工作。

6. 认真开展了iso9000贯标工作，规范了人力资源管理基础。一是要求科室同志从规范管理、提升水平，促进企业长远发展的高度，进一步增强对iso9000贯标工作，个性是对贯标内审及下步持续改善工作重要性的认识，转观念，调思路全方位地做好贯标工作。二是明确职责，细化措施，切实抓好内部整改工作。要求全体同志严格按照职责分工，结合科室部门和岗位工作实际，从法律法规识别、流程图修改，员工岗位任职潜力评价、教育培训、特殊行业人员资格认证、档案管理等方面认真梳理存在问题，完善措施，持续改善。

三是充分发挥职能作用，加强对基层单位的工作督导，借助贯标内审，全面提升人力资源管理水平。会议要求人劳科，加强对基层单位人力资源方面的贯标督导工作，依照iso9000标准要求，彻底规范全市人力资源管理的每个细节，透过检查、督导，推进基层人力资源工作的持续改善，促进全市人力资源管理再上新水平。

## 二、存在的主要问题和不足

在公司党委正确领导和兄弟单位的配合下，人事劳资料做了一些就应做的工作，取得了必须的成效，但是我们清醒地认识到，与领导要求与先进单位相比，工作中还存在许多差距和不足。

一是思想解放的程度与公司党委的要求还有差距，创新意识不强，思想解放程度不够，思维定式思想较重，缺乏创新精神。

二是人事劳资基础管理需要进一步加强。职工档案资料;人力资源管理系统;日常培训、薪酬管理、干部人事的痕迹化管理工作需进一步完善。

三是专卖、业务人员的职业技能培训和鉴定工作需要进一步加强。

### 三、x年工作打算和具体措施

工作，全心全意地服务专卖专营，诚心诚意地服务于全体员工。在具体工作中我们将把坚持原则，把握政策和工作的灵活性结合起来，进一步提高执行力，当好参谋助手，当好员工公仆。我们将牢记职工利益无小事，人事劳资工作无小事的科室训条，严格按照岗位职责要求，明确分工，落实职责，团结协作，密切配合，培养团队精神，发挥团队优势，共同提高工作效率和管理水平。x年我们将以科学的精神，认真的态度、严谨细致的工作作风，扎实有效地推进人事劳资工作再上新水平。

2. 落实公司党组和公司党委指示精神，进一步深化用工分配制度改革，加强干部队伍建设，激发管理层活力，促进企业持续发展。一是进一步深化用工分配制度改革，继续落实股级干部交流(综合办公室、法规)，做好考察评议和总结工作；修订下发《科级干部选拔任用管理规定》《科级干部选拔任用管理规定》(讨论稿)，规范干部选拔任用程序，做好基层局(部)股级干部选拔任用督导和规范工作；探索开展专业技术人员的职务聘任工作，进一步激发干部职工队伍活力。二是继续按照党委的指示要求，在全市系统加大公开选拔年轻干部工作力度，建立完善的考核、评价、激励、选用等人才工作机制，不断改善和完善民主测评、民主推荐制度，严格考核工作，确保改革取得实效。三是做好干部的试用期满考核和专业技术人才的动态管理工作，透过机关竞争上岗和公开考试选拔市局机关工作人员等方式，优化人才结构，打通人才选拔任用通道，努力挖掘人力资源潜力，充分调动全体员工的工作用心性，全力服务专卖管理，服务卷烟经营中心工作。

3. 做好年终全员岗位考核和绩效考核的深化工作。透过绩效规划、过程管理、分析评价、激励改善等工作的开展，客观

准确地评价部门及员工绩效，激发员工潜能，实现员工自我管理，构成有效的激励与约束机制，全面提高企业经营运作质量和工作效率；按照《岗位考核实施办法》要求，加强岗位管理与考核工作，逐步建立分类管理、系统全面、以人为本的岗位考核体系，对员工的工作绩效、知识技能、工作态度、思想品德、专业技术等进行系统评价，科学引导员工发展，调动员工工作热情，加大岗位交流工作力度，实施优化组合、择优录用、优胜劣汰，完善岗位规范，打造专业技术精、业务水平高、思想素质过硬的员工队伍。

4. 继续理顺劳动关系，规范合同管理和薪酬管理。透过加强劳动合同管理，进一步理顺劳动关系，以聘用工管理为突破口，统一签订劳动合同，统一交纳各类保险，统一薪酬管理，按照国家局、省局要求，逐步落实同岗同筹，充分调动聘用员工的工作用心性。

5. 抓好人力资源系统运行工作，提高人力资源管理水平。做好人力资源管理系统数据维护工作，做到信息、系统更新统一、纸质档案和系统数据同步，同时完善干部人事工作的痕迹化管理，夯实干部人事管理工作基础。完善改善人力资源体系建设，根据状况，进一步做好人力资源体系建设目标规划、定岗定编、薪酬体系、激励体系、考核考评体系的设计完善工作；不断适应国家劳动用工法律法规与行业大政方针政策的新变化，建立各类人员收入分配的平衡点；用心实践和探索，设计县局(分公司)费用、效率、效益与工资挂钩的方案，切实调动好县级局(营销部)的工作用心性问题。

岗前培训、适应性培训等，提高广大员工履行岗位职责的潜力。

时要切实保证培训质量，用心创造条件，透过各种途径和形式，逐步提高员工的思想道德、专业技术和科学文化素质，为枣庄烟草既好又快发展带给人力资源保障。

8. 做好薪酬管理工作，落实好员工福利的发放工作，严谨细致地做好各类保险和企业年金的缴纳工作，维护员工切身利益，把党委的温暖送到职工群众的心坎上。

9. 做好人事劳资政策的宣传和解释工作，抓好安全稳定和信访工作的落实，为下半年各项工作加快提升工作，创造宽松和谐内部环境。

总之□x年我们将在公司人劳处和市局党委的正确领导下，进一步转变观念，更新理念，提高执行力，在政治上、思想上和行动上与党委持续高度一致，继续认真贯彻执行公司孙公准局长的重要讲话，把握精神实质，对照领导的讲话找差距，细化分解人事劳资科工作计划，按照又好又快、好字优先的原则，充分发挥科室人员的工作用心性和主观能动性，不断提高综合素质，提高工作效率，加倍努力干好本职工作，努力开创人事劳资工作新局面，为枣庄烟草持续稳健和谐发展做出新的贡献。

## 镇中心学校党务工作报告篇八

一、统筹各项工作，建立和谐育人环境。

1、加强学校内部管理，全面提高管理水平。在内部管理中实施校长负责、校务会参与、教师监督的民主治校的管理体制。凡学校重大事情，均要透过校务会讨论，教师会透过，确保了决策的准确性，保证了学校管理的透明、公开。

2、加强领导班子建设，增强校务会成员主动服务意识，使领导班子成为学校工作的坚强核心。在领导班子建设中，实行参与领导，分工协作，职责到岗，谁主管谁负责，进一步增强校长为中层服务，中层为老师服务，老师为学生服务，一切工作为学校发展服务的主动服务意识。使领导班子成为了一个敬业勤政，团结协作，作风踏实、办事公正，有强烈责任感和事业心的群众。加大对校务会成员的考核力度，提高

要求，为其他教师树立良好的榜样。

## 二、加强师德建设，规范办学行为

1、切实加强教师思想道德教育，建设高素质的教师队伍。开展政治理论学习活动，提高师德修养，增强教师教书育人、为人师表的自觉性，增强教师的事业心、使命感和职责感。重申师德“十不准”要求，严禁体罚与变相体罚学生、有偿家教、推销教辅资料等有悖于师德现象的发生。学校组织全体教职工认真学习《中小学教师职业道德规范》、《安庆市中小学教师行为“八不准”》、《迎江区教育局关于加强和改善师德师风建设的若干意见》和《长风中心学校办学行为规范年活动实施方案》，树立良好社会风尚，共同促进社会风气的根本好转。

2、抓好行为规范教育，走精细化管理之路。

(3)学校拟定了《加强和改善师德师风建设实施方案》和《长风中心小学办学行为规范年活动实施方案》，与每位教师签订了《教师师德承诺书》、《拒拒绝有偿家教、有偿补课、自主办班承诺书》和《规范办学行为教师工作职责书》我从规范招生行为、规范办班办校行、规范教学行为、规范师德行为、规范教材教辅管理、规范收费行为等六个方面进行自我审视，并进行了自查自纠。

(4)、加强特色建设，实施素质教育。树立全新的素质教育观念。关注学生的探索、实践和创新潜力，关注学生的情感态度、身体健康，培养富有创新潜力、求异思维潜力、敢于质疑的学生。

## 四、集中精力，努力提高教育教学质量。

1、加强教学常规管理，落实教学常规，规范教学行为，提高教育教学质量。严格按照区局和中心学校要求，规范课堂教



学程序与行为，强化教学过程监控，重视教学细节的考核，继续实行推门听课，推行巡课制度。

2、充分发挥各功能室作用，用心为教学、教师、学生服务，落实中心学校教师走教制度，全面开齐开足课程，实施素质教育教育。在理解区局义务均衡发展设备使用率专项小组检查中受到好评。

3、切实抓好“三环五步”教学模式落实工作，从教学“五认真”上下功夫，从备课有效性、上课高效性、作业精选性、检测考查发展性、培优帮困及时性入手，落实每期二次检查制度，写好检查状况记载并及时与教师反馈。教学常规检查本着严谨治学、精细管理、科学规范的原则，继续坚持定期检查与平时检查相结合，教导处检查与领导检查相结合，注重教学指导和质量评价，为老师的年度业务考核带给详实的、可靠的依据。

4、组织教师外出参观学习，扩大市面，提升素质□xx月xx日，学校组织xx名教师赴贵池实验小学“取经”，两校就北师大版教材与苏教版教材编排特点互溶性、三环五步课堂教学模式、学校管理、校园文化建设及教师专业化发展进一步研讨与交流，促进两校共同发展。

5、强化艺体、常识综合学科和信息技术教育工作，使学生的身体素质、艺术素养、劳动技能、实践创新潜力和处理信息的潜力同步发展。透过中心学校11月份对我校开展的常识艺体学科教学工作为期2天专项检查，促进教师对常识艺体学科认识和课堂教学技能提升□20xx年1月8日区局对我校艺体技能综合学科抽测检查中，学生的综合素质比上学年度有了大幅度的提升。

五、努力抓好校园文化建设，以优美整洁的校园环境影响学生。

1、教学楼走廊墙面和护栏重新粉涮一新。

2、综合楼走廊张贴了块名言警句宣传牌，让墙壁说话，让学生受教育。

3、移动宣传橱窗位置，更换10块宣传橱窗资料，从多方面多角度教育学生，让学生在浓厚校园文化中受熏陶，构成正确的人生观和价值观。

4、添置电子显示屏，学校根据不同纪念日，进行有针对性主题教育活动，宣传社会信息。

5、浓厚体育运动场文化氛围，激励学生参与体质锻炼，促进学生提高身体素质，磨练坚强性格，培养群众观念和团队精神，促进身心全面健康发展。

## 六、加强安全工作。

1、安全工作无小事，我校一贯把安全工作放在首位，对学校存在的安全隐患及时逐项进行了排查，发现问题及时整改，排出安全隐患。本期我校对教学楼的水路进行整修，便于教师、学生用水安全；增设了三路红外线视屏监控探头，调整视屏系统，确保校园视屏监控全覆盖和正常运行；添加了计算机室前窗户和三年级教室后窗户防盗网，更换了教学楼塑钢窗上的封扣，为杜绝学校财产丢失和学生坠楼事件的发生带给物质保障；修正了学校运动场地，拆除了通往厕所门栅栏，并对校园内低洼破损地面和台阶进行了修补，保证了学生活动场地安全。

2、9月份与各位教师分别签订了教师安全工作职责书、路队护送职责书和课间巡查职责书，与各班主任老师签订了晨午检工作职责书，各班级都张贴了《长风中心小学学生在校安全提示》和《中小學生守则》。

3、负责学校安全教师和各班主任每一天及时做好《学校安全管理日志》、《学校安全管理记录》、《学校消毒记录》

《学生出缺勤状况统计》、《班级安全管理日志》、《晨午检记录》和《学生出缺勤跟踪记录》等安全文书填写记录工作。

4、充分利用班班通组织学生观看法制讲座、安全知识讲座、防火知识教育等，做到逢会必讲法制、必讲安全，个性是对安全隐患易发的用电、上下楼梯、厕所、秋季饮食卫生、冬季消防安全、防煤气中毒等都当作大事来抓，切实做到防患于未然，警钟长鸣。

5、认真落实校园封闭式管理、来人登记、路队护送和课间巡查制度。

6、建立学校、家庭、社会、派出所安全联防机制。9月份分别建立了周边安全志愿者巡查小组，召开了全校学生家长安全专项会议和中午在校就餐学生家长会议。

7、抓好环境卫生工作，落实大队辅导员和亲自抓卫生工作，坚持每一天两小扫，每周两大扫工作。学校领导、后勤负责人及炊事员时时严把食堂进货质量关，检查学校食品卫生，杜绝了意外事故的发生。

8、大力加强综合治理工作。加强校园保安培训，强化保安职责意识；做好学校的信访工作和信息的报告制度，消除和化解学校内部的各种矛盾。

七、学校工作存在的问题与不足。

1、学生养成教育有待加强。部分学生喜欢吃零食、乱扔垃圾、课间喜欢互相追逐、课前不预习课后不完成作业等现象发生。

2、特色学校建立重视不足。学校虽然拟定了特色学校建立实

施方案，但仅停留在起步阶段，为进一步深入开展相关活动，建立活动氛围不浓，与区局提出的“一校一特一品”的要求还有很长路要走。

3、课题研究方法有待改善。课题研究资料要有针对性和实效性；分阶段、分层次进行突破研究，落实到点；注重研究的过程性，构成策略。

4、教师敬业精神有待提高。进一步加强以养师德、铸师魂、练师能为目的的竞赛活动，加强师德师风的考评工作，把教师的师德师风考评结果纳入年终考核，与教师的绩效挂钩，进一步树立爱岗敬业、为人师表、教书育人的良好师德形象。

5、大课间、体育艺术“2+1”活动开展力度不足，各班级虽有活动计划，但完全落实到位较少。同时，因师资力量不足，不能根据学生要求开展技能指导与训练。

6、教师饮水卫生问题未得到解决，学校为了给师生创造一个舒适、卫生的环境有待提高。

在本学期中，全体教职员工团结协作，恪尽职守，勤奋工作，期望在明天，将以更饱满的热情为长风中心小学师生的共同成长和学校的健康发展做出自己新的贡献。