

单位总经理工作报告总结(通用5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么什么样的报告才是有效的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

单位总经理工作报告总结篇一

20xx年对于而言是一个冲满机遇与挑战并存的一年，更是公司收获的一年。在20xx年度，公司领导层在设计院的正确领导和支持下，紧紧围绕发展经济这一目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面的工作都取得了一定的成绩。在过去的一年里，公司全员团结拼搏、务实创新，始终坚持“创新从心开始”的经营理念，同心同德、真抓实干，切实完成了设计院下达的生产指标。下面对公司本年度的各项工作予以总结汇报。

1. 施工图设计；
2. 施工图设计；
3. 施工图设计。

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是靠正确的领导和政策，二是靠广大员工的支持和严格的管理。20xx年，公司结合经营管理实际，对管理制度进行了第四次修订，并制订《兰州朗青交通科技有限公司管理制度汇编》，内容涉及人事、财务、薪金、奖惩、采购、报销、质量追究、内部控制等21项，基本达到了按制度和规定办事的管理理念，公司管理逐步进入了科学管理的轨道，管理水平不断提高，同时也有效促进了劳动生产率和工作效率的提高。

一直以来，公司始终给予员工培训工作极大的重视。采取公司外派深造、个人主动学习、聘请专家授课等多种形式进行培训，同时保证每月至少两次的学习时间；在学习内容上，不仅注重在思想政治方面的学习，同时对于专业知识方面的学习也相当重视。内容主要包括：现代企业管理知识、专业基础知识、各门类的技术培训等，对于成绩突出者给予一定的奖励，并由公司报销相应费用。

通过学习培训，有效地提高了广大员工学习的积极性，使员工的整体素质得到了全面的提升。20xx年，公司先后组织员工培训10人次。目前公司正在开展“创新标兵、技术能手和科研小组活动”，对于在活动中涌现出的先进个人和部门公司将给予一定的物质奖励，这项活动我们也将长期坚持下去，而这样做的目的既鼓励了先进，鞭策了后进，员工的集体荣誉感得到了加强，同时，朗青的形象也得到了弘扬，各项工作都得到了促进。

企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。20xx年，在董事会的正确领导下，公司全员紧紧围绕生产经营目标任务的完成，继续深入、持久地在全公司范围内广泛开展了争创文明部室等活动，工会利用双休日、节假日开展多种形式的文娱活动，诸如：组建朗青自行车队、举办朗青篮球联谊赛等等。通过这些员工喜闻乐见的活动形式，极大地增强了企业的凝聚力，同时也极大地鼓舞和调动了员工工作的积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

20xx年过去了，回首abc这些年来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和abc一路走来的每一位员工，感谢你们对我的信任，是你们的努力和坚持，让abc在中国yy业内崭露头角，取得今天这样的成就。

我还记得这样一位员工aa。当时，我派他到北方某一工地出差，

走之前他来我办公室时，还是非常英俊，非常精神的一个小伙子。可是当他二个星期后回来再站在我面前时，我看到他的嘴上满是热疮。我就问他怎么回事，他说因为井道里很冷，冻感冒了。我问羽绒服穿了没有(因为冬天北方很冷，走前我特意给他们都买了厚厚的羽绒服)?他说衣服太厚，井道里干活不方便就没有穿。说实话，当时，我真的是很心酸!很心疼!我知道在abc[]有许许多多的员工象aa一样，为了工作，主动放弃休息，加班加点，甚至通宵达旦的工作;还有许多员工冒着寒风酷暑，常年累月奋战在工地现场，365天没有几天可以合家团聚。

所以说，进入abc公司并不意味着你就是一个abc人。只有当你真正地融入abc[]把这个公司当成自己的公司，把abc的荣辱看作自己的荣辱，把这个梦想当成自己的梦想的时候，你才称得上是一个真正意义上的abc人。abc需要的是真正的abc人，如果不能成为一个真正的abc人，必将会被abc所淘汰，这也就是为什么2019年公司会劝退部分员工的原因。

为了实现我们的梦想，争取光荣。我想对我们abc的员工和领导们提几点要求。

作为一名abc人，我希望你们每个人对工作都要有充满激情。这种激情，首先源自你对这份工作的热爱。我们很难想象，一个不热爱工作的人，怎么可能主动积极地去工作?怎么可能把工作做好的?只有热爱工作、对工作充满激情的人，才会自动自发地产生出责任感，这种责任感与一些靠外在的管理措施或领导压下来产生的责任感是完全不一样的。前者是主动的，后者是被动的。举个例子：销售部收到一份客户关于工程维保方面事宜的传真，把它拿到维保部，维保部的人说，这样，你让这个客户打电话给我吧!咋听起来，好象没有什么问题，挺正常。但维保部说这个话的人，他的工作一定不是主动的。主动工作的人会说：“好的，你把他的电话给我，我来和他联系。”这就是主动工作和被动工作的区别。被动

工作时间久了，会形成压力，这种压力容易使人的身心倦怠，对工作产生厌烦的情绪。而主动工作的人会乐在其中，因为他把工作看成是一种锻炼，把工作中的困难看成是机会，是挑战。

其次，我要求我们每一个abc人都要有团队合作的精神。这让我想起，我们小时候都玩过的一个运动项目接力赛。大家都知道，在接力赛中，交棒是一个至关重要的环节，它直接关系到整个比赛的输赢。因此，在中途交棒时，把棒递交给下一个队友的人，他一定会考虑：我要怎样把手里的接力棒递出去，可以方便地、顺利地让我的队友接到。同时，准备接棒的人也一定会主动把自己的手伸出去接棒。只有每个队员在每一次交棒中完美地合作，才有赢的可能。其实，我们每个人，每个部门，就好比是这个队伍中的一员。而我们企业，就好比是站在接力赛跑道上的参赛队，谁合作得好，接得稳，跑得快，谁才能拿第一！目前，我们部门间的合作与沟通是一个比较大的问题。既然我们为了一个共同的梦想选择走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。如果在合作中意见不统一，发生了不愉快或小摩擦；我希望，我们都能有一颗宽容心。

此外，还有很重要的一点，就是执行力！这是目前现代企业界里一个很流行的词。那什么叫执行力呢？我认为，执行力就是把企业战略转化成行动的能力，这一点我认为中国人民解放军做得最好。执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。

1、领导要以身作则，建立影响力。

如果领导没有影响力，光是业务能力很强，他是不可能成为一个真正得到下属认同的领导的。身为领导，就必须通过自己的一言一行，传达、引领公司的文化，这是领导的责任和使命。美国沃尔玛的高层经理有一个习惯，在检查工作的时

候，他喜欢站在门口。有一次，他看到一个太太走出沃尔玛时，居然空空，于是他就上前问，这么大一个沃尔玛，没有东西可以买吗？太太说她是替孙子来买机器人玩具的，这里没有。结果他就亲自带这位太太去玩具部买到了她需要的玩具，老太太很高兴的付了钱，抱着玩具走了以后，他就马上把主管叫过来：“你看着人家空空地出去，居然没有任何反应？”从今以后，沃尔玛的主管就统统注意看，顾客手上有没有拿东西，一定要想方设法让他们满载而归。

2、要培养一个有思考力的团队。

什么叫思考力？就是采用什么样的流程、什么样的方法都要自己去思考。

许多企业都存在这样一种普遍现象，即领导下达意见，领导做出决策，领导开动脑筋，员工只有听领导的指挥才能做事。这是一个没有思考力的团队。一个部门的点子、意见、方法，有多少是从上面下来？又有多少是从底下上去？按照国际上习惯的讲法，如果70的意见是从上面下来的，这就不是团队，至多是个群体。只有当70的意见是从下面上来时，才能称之为团队。

领导长期决策，容易忽略员工的思考性，养成员工的惰性。长此以往，他就不会自动自发，自行解决问题，工作效率和自主性也会越差。下属不思考，做领导的要负很大的责任，因为没有让他们养成思考的习惯，是做领导的失职。请不要忘了，大部分的工作都是我们普通员工在做，大部分的产品都是普通员工在制造，大部分的服务都是普通员工在提供，一个没有思考力的团队必然是一个不能创新的团队。

我希望我们各位领导在今后的工作中，多提供给员工参与决策的机会，培养他们的主动性、责任感和使命感，在这一点上，我觉得人力资源部做得非常不错。据我所知，他们在各部门都发展了自己的文化联络员，象《abc人》和本次年会的

筹备等都是他们发动集体智慧的结果。

3、领导要务实，要深入基层。

前面我说到沃尔玛的高层经理有一个习惯，在检查工作的时候，他喜欢站在门口。为什么？因为他认为公司到底碰到什么问题，顾客对公司有什么意见或想法，要站在门才能发现。这也是我为什么很多时候会去参与管理许多细节的原因。我们领导也要学会沉下去，不要只抓面上的工作。而是要深入到每一个操作细节，要学会从客户中、从细节中去发现问题。

2019年的发展战略

年前，公司将会对整个组织架构做一个相对较大的调整。在确保监控有效的前提下，把一部分人员分解到可以产生增值的岗位上去。我想很多人可能都多少听说一些，精简机构的目的是为了减少环节，简化流程，提高工作效率，降低成本。最终的目的，还是为了提高企业的竞争力，让abc公司发展得更快更好。

当然，机构的调整势必会触及到部分员工的一些利益。可能你的庙被拆除了，大方丈变成了小方丈。在这一点上，希望大家要有一个正确的心态，要有一颗平常心，不要发牢骚，说怪话，不要传播小道消息。我希望每一个员工都要站在严格要求自己的角度说话，不要道听途说，断章取义。

2019年，我们的工作将围绕“保证质量，降低成本和提高获利能力”三个方面展开。其中，保证质量主要从提高产品质量、服务质量和工作质量三个方面入手；提高获利能力主要从销量快速增长、提高合同质量、加强合同执行以及投资发展入手。

我要告诉大家□yy行业是一个日趋成熟和规范的行业。也就是说，我们的客户越来越成熟，我们的竞争对手越来越成熟。

这就意味着单件产品利润会越来越低，如果我们不在降低成本上下狠功夫，是不可能持续保持住我们目前的竞争力的。abc要想实现可持续发展，必须也只有通过降低成本来打造我们的核心竞争力，赢得更多的订单。

20xx年的成绩即将成为历史，20xx年又是充满希望和美好的一年。从abc未来的发展蓝图上，大家可以看到，我们将发展成一个注重研发和营销的、多行业的、国际化的abc集团公司。我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现，我们的梦想总有一天也将变成现实。

谢谢大家！并祝大家新年愉快！身体健康！家庭幸福！万事如意！

在公司领导的正确领导和大力支持下，我们兴中木业公司面对日益激烈的市场竞争形势，求发展，讲执行，抓落实，公司全体员工团结一致，奋力拼搏，较好地完成了年初公司下达的各项任务。现将本年度的工作情况作如下总结。

1. 销售额：全年实现销售额2334.7万元，比计划完成的2160万元增加了174.7万元，增长率为8%，其中外埠市场销售额1190.6万元，比计划完成的1100万元增加90.6万元，增长率为8.2%。

2. 利润：全年实现利润180万元，比计划完成的148万元增加了32万元，其中外埠市场实现利润46万元。

3. 利润指标分析：销售价格随市场波动频繁，原材料价格有所上涨，**年木材价格每方比去年同期平均增长120xx元，全年用量为6504立方，成本增加51万元，影响了利润的增长。

年初我们就制定了**年和细化指标，在经营工作中强化销售人员服务意识，为客户提供人性化服务，定点定人服务老客户和开发新市场，取得了良好效果。

(一) 内埠市场

在保证质量的前提下，为客户提供更人性化的服务，客户满意度明显提高，增强了客户的忠诚度，为企业稳定发展奠定了良好基础。

(1) 以高质量、低价格、优服务，稳定了政府机关、各企业及其它中小客户。

(2) 继续走联合之路，利用我们在规模上的优势为其他小型木器厂加工板材，以达到互利互惠。

(3) 积极开拓市场，开发了本县六大机焦企业为新用户，扩大了销售范围。

(二) 外埠市场

兴中木业公司的外埠市场的开发工作取得进一步发展，市场需求量增大，新推出的系列新产品成功运作。高质量的产品，优质的服务为我们赢得了良好的企业信誉，对这些周边地区产生一定的影响力。

作为销售工作的坚强后盾，车间内部从各个角度，强化了内部管理：

(1) 规范生产管理

车间领导小组响应厂部号召，实行“定岗”“定员”“定编”，强化了定额管理，并为推行定额、定员管理做了三项准备：一是对车间各班组、各工序进行了摸底，测算。二是带领职工“走出去，请进来”，学习同行业先进生产管理经验。三是根据自身情况借鉴试行。并根据厂部定岗定员号召，实行减员增效，将6名职工调往人才流动中心，对在职职工有很大触动，为车间进一步强化管理，提高生产效率打下坚实

的基础。

(2) 质量管理工作

在生产经营过程中，我们注重产品质量的稳步提高，取得了较好成效。1999年5月20xx1号两天顺利通过了iso9001质量认证中心第二次复审。通过认证工作，有效的控制了产品质量，使得生产质量管理工作更加系统，基本上实现了全年无重大质量事故。

(3) 环境建设

根据木器生产的行业标准，严格执行公司及下设科室的环境建设行为准则规范要求，注重人文素质培养，通过板报、会议、宣传小册子等形式教育职工，提高职工的自身素养，使职工伴随着创建学习型企业的步伐一起成长，营造了整洁文明、高效生产的工作氛围。

(4) 安全、文明生产

车间始终把安全生产放在首位，经常对职工进行安全教育。在“生产安全月”充分利用板报、安全生产知识答卷、张挂横幅标语等宣传形式，使《安全生产法》《交通安全法》深入职工。为了强化安全文明生产，我们制定了兴中木业公司安全生产应急预案，补充完善安全操作规程，对职工坚持每天的班前、班后会教育，取得较好效果，实现了全年无重大安全责任事故。

(5) 设备改造和引进

在全体技术人员的努力下，完成新生产机组的安装和旧机组的改造工作，在公司领导的大力支持下，积极引进质量检测设备，使原材料采购和成品检验得到有效控制，为产品质量的稳步提高提供了保证。

1998年我们及时传达公司的会议精神和下达文件，积极做好宣传工作，使职工充分了解企业发展动态，与企业相互融合，达到共同发展。我们还积极参加了厂部和工会组织的各项活动，如职工大会、庆“三.八”妇女节拔河比赛、篮球比赛和乒乓球比赛等活动，通过这些活动培养了职工高度的集体荣誉感，使企业职工形成一股强大的合力，有效的推动了企业发展。

(1) 由于历史原因，职工的市场竞争意识不强，缺乏危机感。

(2) 职工队伍基本稳定，但生产效率相对低下，职工潜能需进一步挖掘。在xx年我们将继续加强职工队伍建设，通过思想教育与技能培训等方式，强化职工的整体素质，以解决现存问题。

(3) 产品质量还存在不稳定的情况，对产品的检测手段及方式还有待于进一步加强。

年是成功的一年，奋斗的一年，也是经验与教训并学的一年，在这一年里，市场有压力、有阻力，但我们通过全体干部职工的共同努力，依然取得了较好的成绩。年我们会一如既往的努力，为木业公司的繁荣兴旺做出不懈的努力。

单位总经理工作报告总结篇二

一、刻苦勤奋工作，完成全部工作任务

我增强工作职责心和工作紧迫感，全面执行国家和重庆市有关建设项目环境管理的法律法规，按照县环保局的工作精神和工作部署，从服从服务全县经济建设的大局出发，刻苦勤奋、兢兢业业工作，完成了全部工作任务，取得了良好成绩。2015年以来，一是核发环评要求通知书54件，审批环评文件39个，其中报告书项目1个，报告表项目8个，登记表

项目30个，审批项目总投资4.485亿元，其中环保投资0.31亿元；二是按照《重庆市建设项目环境影响评价豁免管理名录》规定，对58个项目实行了环评豁免管理；三是办理环保设计备案手续4件，经过环保设施竣工验收的项目19个。

二、改善工作作风，努力做好服务工作

我牢记党的宗旨意识，坚持党的群众路线，切实改善工作作风，努力做好服务工作。一是认真全面履行职能职责，坚持依法行政、依法办事，做到管理、服务到位，不存在不作为、慢作为、乱作为现象，没有乱检查、乱收费、乱罚款等行为。二是按规定向社会公开审批事项、收费项目、收费依据、收费标准、办事程序和服务承诺等资料，切实做到办事公开，理解群众监督。三是为群众供给主动、热情、礼貌、规范服务，听取群众意见和提议，认真接待、处理群众投诉，提高群众对自我工作的满意度。四是认真落实“五讲五不准”行为规范，整治“庸、懒、散、软、乱”作风，不出现“门难进、脸难看、话难听、事难办”现象，对群众办事不故意刁难、生冷硬横、推诿扯皮，确保获得群众的满意。

三、始终严以律己，确保自身清正廉洁

我是县环保局建设项目环境管理科科长，手中有必须的权力。我始终牢记手中的权力是人民给的。我维护群众的根本利益，把群众拥护不拥护，赞成不赞成，高兴不高兴，答应不答应作为一切工作的出发点和归宿，真正做到权为民所用，利为民所谋，情为民所系。在平时日常工作中，我率先垂范，以身作则，严格执行党风廉政建设职责制、《廉政准则》和有关反腐倡廉规定，坚决杜绝吃拿卡要等一切不廉政行为，防微杜渐，把工作和生活中的小事小节与反腐败工作联系起来，扎紧篱笆，决不让腐败从小事小节上发端，做一名深受群众拥护的清正廉洁干部。

四、存在不足问题和今后努力方向

我刻苦勤奋工作，清正廉洁办事，虽然完成了工作任务，取得必须的成绩，可是与上级领导的要求和群众的期望相比，还是存在一些不足问题。主要是学习还不够抓紧，对国家法律法规和政策方针还没有做到全面领会和掌握，业务水平还不够强。在平时监督检查工作中，规范化和精细化做得不够，服务群众工作没有完全做到位，影响了工作的健康发展。对清正廉洁的认识还不够高，没有把清正廉洁放在与环保工作同等重要的位置上。这些存在的不足问题，我都需要在以后的工作中采取有效措施，切实加以改善和提高。

今后，我要进一步加强学习，提高政治理论和工作业务水平，为更好地从事建设项目环境管理工作打下扎实牢固的基础，促进工作又好又快发展。我要促进工作的规范化和精细化，为群众供给更好的优质服务，为我县创造更加良好的经济发展环境。我要严格遵守中央八项规定和《廉政准则》，不为私心所扰，不为名利所累，不为物欲所惑，规范自我从业行为，确保清正廉洁，争当一名让党和政府放心、让人民群众满意的干部。

我的述职述廉报告完了，多谢大家！

总经理职代会工作报告总结5

单位总经理工作报告总结篇三

一、组织建设

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监黄慧娟共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监黄慧娟来完成。

二、文化建设

注重企业文化建设，提炼盈众传媒的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

三、团队建设

通过组织一系列活动来建设盈众传媒的大团队：组织盈众传媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养盈众传媒团队的团结合作能力；组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

四、业绩建设

在短短的半个月里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先，盈众传媒与盈众doing有限公司、众赢汽车俱乐部有限公司及远航汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了盈众控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代理权；其次，盈众传媒与厦门盈众汽车销售有限公司签署了关于盈众汽车成立9周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务；最后，传媒与海上海国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作；同时，截至报告时，盈众传媒正与厦门佰翔酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

盈众传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的

共同协作是分不开的，但盈众传媒仅仅成立一年，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

单位总经理工作报告总结篇四

一、一年来所做的工作

(一)、认真制定了__年财政工作计划。

(二)、认真贯彻执行《预算法》、《会计法》和相关的财经纪律制度。

(三)、节支增收，努力保工资发放、保机构正常运转。

(四)、按照所内学习、办公制度的规定，定期不定期组织学习、召开办公会议，并作好记录工作。加强精神文明建设和党风廉政建设教育工作；以身作则，严格要求自己，做到“清清白白做人、踏踏实实做事”；坚持从群众中来、到群众中去的群众路线；以争当“服务明星”和各项工作的基本准则；逐步增强服务意识，做好服务工作；以“五零服务、五带头”为一切工作的出发点。

(五)、干好本职工作，服从领导安排。按照乡党委、政府的“以中心工作为主，部门业务工作为辅，两相兼顾”的工作原则，积极配合乡党委、政府和各部门搞好全乡的中心工作。如下乡突击计划生育手续任务、建立健全计划生育台帐和催收社会抚养费工作和村道公路的硬化等。全所同志服从安排，任劳任怨，发扬老一辈无产阶级革命家艰苦奋斗的优良革命传统。

(六)、按照加强机关效能建设，优化发展环境的指导思想和基本原则，认真干好各项工作，搞好财政财务管理和所内环境卫生、安全等工作。紧紧围绕全乡发展经济、节支增收这

个主题，把党委、政府中心工作与财政工作各项任务的落实有机结合起来。以“五零服务、五带头”为各项工作和学习的总体目标。坚持解放思想、实事求是、与时俱进、开拓创新，进一步加强学习，强化理财观念，全面推进机关建设，成为学习型组织、实干型集体、服务型队伍，成为顾全大局、爱岗敬业、开拓创新、廉政务实、公道正派的先锋。

(七)、抽出空余时间，对以前年度的有关会计档案资料进行整理、分类归档，认真搞好会计档案的立卷、归档、保管工作。

(八)搞好各项财政财务工作。在财政资金极度困难的情况下，积极配合乡党委、政府领导争取上级各部门的大力支持，争取经济、社会和发展各项建设事业的资金需要，并强化项目资金管理，严格按程序操作，有力地促进了全乡经济社会的持续、快速、健康发展。

二、存在的主要问题：

(一)会计基础工作有待于进一步完善和提高。会计工作应对照《会计法》和《会计基础工作规范》的要求，逐步完善。

(二)集体学习办公不够，个人素质有待于进一步提高，下一步应多组织学习，共同探讨解决现行财政财务的热点难点问题。

(三)平时安排的零星支出不及时打发票安排入账。

(四)党风廉政建设工作有待于进一步加强。

三、今后努力的方向

1、是要加强学习，特别是对当今的基本方针、政策和业务知识理论的学习和更新，熟悉现阶段党对农村的各项政策；要向

那些干得好的老同志、老党员学习，不耻下问。

2、是要加强党性修养，严格要求自己，一切以坚持“五零服务”争当“服务明星”的要求为各项工作的准绳。

3、是要认真制定个人计划和部门年初工作计划和草案，为下一步的工作打下坚实的基础，树立端正的工作态度。

总之，当前的财政形式仍然十分严峻，我们应踏踏实实干好各项工作，认认真真的完成县级财政局和乡党委政府领导交给的各项工作任务。热爱本职，坚守岗位；清正廉洁，自律律人；取长补短，不断完善自我；服从安排，努力搞好节支增收各项工作；严肃纪律，努力缩小与其他各部门的差距，进一步增强责任感和使命感；坚持原则，秉公执纪；严以律己，以身作则，开展批评和自我批评。坚持贯彻中央关于反腐倡廉工作的各项决策和部署，不断提高做好本职工作的能力水平，经受得住各种诱惑和考验，切实履行好党和人民赋予的神圣职责。多向领导请示和汇报；认真总结经验教训；建立健全和完善内部规章制度；团结互助，共同进步；内强素质、外树形象，逐步把我乡的财政财务工作推上一个新的台阶。

单位总经理工作报告总结篇五

“没有规矩，不成方圆”。培训工作要顺利开展，培训组织机构的健全和完善是其必要前提和重要保障。

多年来，选矿厂成立了以厂领导为组长和副组长、各工段的主要负责人和技术科相关人员为小组成员的职工培训领导小组，建立健全了兼职教师的个人档案，按照劳人处的统一安排设立了专职中层领导分管人员和培训联系人，不断完善了培训组织建设。同时，制定了《培训考勤制度》、《考试制度》、《日常培训管理制度》、《笔记、作业评审标准》等一系列相关制度，逐步完成了学员的各项培训成绩的统一管理，使培训工作初步实现了制度化、标准化。

二、要创新培训方式方法，实现全员参与

单一的培训方式不能激发学员的学习热情，使培训工作事半功半。因此，针对在职职工的特点，“投其所好”，采取有针对性的教学，才能强化学习效果，实现预期的目的。

多年来，我们采取了“百题问答”、“每周问答”、读书活动、技术比武、岗位练兵等灵活多样的方式，不断激发了职工学文化、学技术的热情。同时，在学习内容的广泛性上有所突破，如：通过“百题问答”学习了现阶段党和国家的方针政策、矿职代会、厂职代会相关知识，增加了各专业的基础知识等，既突出了“细而精”，又实现了“广而杂”，最大限度地提高了培训人员的广泛性，如制样工、电铲工、吊车工、门卫工、措施工等工种，也都加入到了培训的队伍中来，真正形成了全员参与、共同提高的良好局面。

三、要注重针对性，结合生产实际，开展专题教学

职工培训的最终目的是服务于企业、服务于生产，尤其在选矿厂这样的一线生产单位，职工培训更要紧紧围绕厂的各项生产经营指标展开，服务生产实际。因此，教学内容必须要有针对性，要因势利导，把握职工培训的正确方向，促进企业各项工作的顺利开展。下面简要介绍一下我厂开展的几项比较有特色的针对性教学。

1. 钳工维修技术专题。针对钳工组近年来增加的新工人较多、实践经验不够丰富、检修中存在难题较多的现状，我们开展了钳工检修知识专项培训活动。厂专门成立了以厂长为组长、以工程技术人员、生产技术能手为组员的教案编排小组(管理人员、技术人员、工人三结合)，在对钳工全体人员做了从业情况调查的基础上，教案编排小组人员通过一个多月的编写、修改，形成了颚式破碎机、锤式破碎机、球磨机、变速箱等一系列的有针对性的检修教案。该教案理论与实践相结合，内容深入浅出，具有很强的现实性和针对性。在安排全厂钳

工培训后，收到了很好的学习效果。

2. 电工组开展了“每人当一次老师”活动。电工组每名电工结合平时的理论学习和生产实践，自选题目，认真备课，利用每天下班后的时间大家一起组织学习。通过本活动的深入开展，既督促了每名职工的学习，也激发了大家“比、学、赶、帮、超”的动力和热情，取得了传统培训方式无法达到的效果。

3. 组织各主要生产岗位职工进行培训学习。针对生产现状和生产运行中暴露出的问题，如尾矿品位高、回收率低等情况，对球磨、浮选、皮带工等各主要生产岗位进行了不同形式的培训，如集中授课、技术比武、座谈讨论等活动，既解决了生产中出现的问题，不断优化了生产工艺参数，又提高了广大职工的技术水平和业务素质，促进了全厂各项工作的顺利开展。

4. 以安全为龙头，以专业培训和安全生产培训结合，以厂会议、工段会议、班组会议、班前班后会等各种形式开展了各种安全教育培训活动。同时，结合矿、厂安排，开展了各特殊工种的培训活动，对新入厂的工人进行了岗前培训和岗位基础知识培训等活动，不断提升了全员的安全素质，为实现安全生产提供了有力保障。

四、结语

1. 在职职工培训必须加强制度化建设，逐步实现培训工作的标准化，使培训工作走上正轨。

2. 要紧紧围绕企业的生产经营任务，开展特色化的专题教学；要针对在职职工的特点，创新培训方式方法，强化培训效果，从而切实提高职工素质，实现企业的健康、稳定和长远发展。