

2023年工作报告亮点标题(优秀6篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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。

工作报告亮点标题篇一

20xx年，浮梁县环保局在县委、县政府的正确领导下，和市环保局的大力支持和指导下，全局进一步深入推进工业污染防治和城乡环境综合整治，强化饮用水源地的整治保护，加大环保专项执法行动的力度，全面启动我县生态建设，推动农村生态环境建设与保护，卓有成效地完成了全县环境保护各项工作年度目标，亮点工作尤为突出。

一、进一步建立和健全环境保护干部考评体系。新出台干部升迁转任离退环保审计制度，切实把环境保护和节能减排两个“一票否决”机制落到实处，促进了全县环境保护的科学决策和科学管理。

二、继续探索和加强乡镇基层环保机构的建设和管理。强化乡镇环保机构标准化建设，大力加强环保所工作人员配备，加强乡镇环保工作人员环境科学和环境管理培训，使环境保护工作真正在全县范围内全覆盖、无盲点。

三、创新发展，进一步加强农村环境的综合整治工作。县人民政府出台了《浮梁县饶河（昌江）源头保护区生态环境监察办法》，县环保局成立专门的浮梁县饶河源头保护区生态环境监察中队，全县生态环境保护工作水平进一步提高。

四、坚持“主流媒体”的宣传同时，进一步加强环境宣传教育社会化功能。全年通过各种新闻媒体发布的各类环保新闻

信息300多件，其中《浮梁县加大生态环境保护促进经济观念大转变》先后被“江西新闻网”、“中国城市低碳经济网”、“中华环保宣传网”等多家媒体刊登或转载。全年共印发各种环境宣传印品近2万份册。不断推动环保进企业、进学校、进社区活动，举办了首届浮梁县县城中小学“生态浮梁”杯知识竞赛和征文活动，成立了首支全县中小学环保志愿者队伍。

五、大力加强全县环保系统机关能力建设。在加强环保硬件设施建设的同时，结合全县创先争优和创业服务活动，以推动环境事务档案化、办公信息化、办事执法程序化为工作要务，采取不断在思想上加劲、在能力上加强、在任务上加重、在工作上加压的有效工作方法，努力打造“五型”机关。一方面促动了广大干部职工的工作热情，另一方面提高了全体工作人员的环境执法水平和环境服务质量。

工作报告亮点标题篇二

回首上半年，是播种希望、收获丰硕成果的半年。在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力合作和全体同事的共同努力下，取得了长足的进步。

服装店经理在服装店起着主导作用。一个经济效益好的服装零售店，必须有一个专业的经理；二是要有良好的专业知识作为后盾；三是要有良好的管理制度。用心观察，用心与客户沟通，就能做好。

一个好的服装店经理应该怎么做？具体总结如下：

- 1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营战略正确、及时地传达给每一位员工，起到良好的承上启下的桥梁作用。
- 2、做好员工的思想工作，团结店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每位员工的优势，发挥其特长，做到量才

适用。增强我们店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同行的信息和客户的购物心理，从而认识自己，了解自己，知道自己在做什么，让自己的工作更有针对性，从而避免不必要的损失。

4、以身作则，做一个帅气的员工。不断向员工灌输企业文化，教育员工要有大局感，从公司整体利益出发做事。

5、以周到细致的服务吸引客户。充分发挥全体员工的主动性和创造性，让他们从被动走向主动。为了给客户创造良好的购物环境，为公司创造更多的销售业绩，带领员工做好以下几个方面的工作。首先，每天做好清洁工作，为顾客创造舒适的购物环境；其次，积极服务客户，尽可能满足消费者的需求；我们应该不断增强服务意识，让顾客带着由衷的微笑和礼貌文明的语言离开我们的店。

6、处理好部门之间的配合和上下级之间的工作配合，少抱怨多热情，客观看待工作中的问题，以积极的态度解决。

现在门店的管理逐渐走向数据化、科学化，管理手段的改进对门店管理者提出了新的工作要求。熟练的业务将帮助我们实现各种运营指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我会用更精致、更熟练的业务来管理我们的华东店。

1、加强日常管理，尤其是基础工作的管理；

2、加强内部员工培训，全面提高员工整体素质；

3、对公司建立高度的忠诚度，忠于职守，顾全大局，凡事为公司着想，为公司经济效益的整体提升做出贡献。

4、加强与各部门和兄弟公司的团结合作，创造最佳无缝的工作环境，摆脱不和谐的音符，充分发挥员工最大的工作热情，

逐步成为最佳团队。

工作报告亮点标题篇三

（一）坚持“三项原则”明确方向。一是坚持“融合配套”原则，按照“产业园区化、园区城镇化、产城一体化”的思路，努力做好基础设施功能、产业配套功能、城市承载功能、生态环保功能融合发展。二是坚持“规划先行”原则，加强顶层设计、高位运作，高标准、高起点编制园区发展总体规划、控制性详细规划、产业发展规划和其他专项规划。三是坚持“生态环保”原则，守住发展和生态两条底线，严格按照环保有关要求，在发展定位、项目准入、产业配套、政策导向等方面，引导项目和企业突出生态环保、资源节约与循环利用，实现生态发展、绿色发展、可持续发展。

（二）实施“三项配置”完善功能。一是配置标准厂房。

（三）推行“三种模式”创新管理。一是创建“共建园区”模式，通过建设x·x产业园，逐步实现x转型和x发展的“双赢”。共建园区围绕“一心三品一基地”产业布局，已落户农夫山泉、同德药业、金瑞新材料等规模工业企业xx家，xxxx年完成总产值xxx亿，税收xx亿。累计签约x籍企业xx个，总投资xx亿元。二是试水“飞地经济”模式，鼓励工业欠发达区县在交通条件、资源优势和产业发展基础相对较好的区县建立“飞地园区”。其中，大龙石阡“飞地经济”产业园区建设进展较快，已完成开发面积xxxx亩，政府投资修建标准厂房x□xx万平方米，入驻企业xx家，建成投产企业xx家，xxxx年x—x月实现产值x□xx亿元。三是发展“园中园”模式，鼓励各产业园区立足实际，多方筹资，建立多形式、多功能的“园中园”。碧江高新区“食品产业园”，在食品产业生态、安全、规范发展方面走在了全省前列；德江经开区建设的“创业孵化园”成功孵化了一批小微企业，

成效明显。

（四）采取“三项措施”强化经营。一是防范债务风险。

建立《 市产业园区政府性债务风险应急处置预案》，指导和规范全市工业园区政府性债务风险应急处置工作，牢牢守住不发生区域性系统性风险的底线。截至目前，全市产业园区债务余额共计xxx 亿元，资产总额xxx 亿元，资产负债率xx % 园区债务风险总体可控。二是搭建智慧企服平台。由云上企服超市、大数据智能工具、企业成长大数据监测系统及“一门式”智慧企服大厅四个部分构成，大厅前期共设置xx个服务示范窗口，线上线下同步设置xx大类别的企业全生命周期服务，目前已服务企业xxx多家，为企业运营中遇到的痛点问题提供可行性的解决方案，助力企业快速发展。三是拓宽筹资渠道。建立了园区投融资平台，通过ppp epc等手段开展融资工作；引导社会资本参与基础设施建设和运营，部分园区在建设过程中采取村民土地入股等方式进行社会融资。

（五）立足“三个抓手”推助发展。一是以“投资”为抓手，加快园区招商引资和项目建设。深入持久地开展实体经济三年攻坚行动，着力抓好园区产业招商、项目投产和质量提升，以投资带动发展，增强后劲。二是以“升级”为抓手，指导园区特色化示范化发展。大龙开发区列入第一批国家战略性新兴产业集群名单、国家新型工业化产业示范基地，碧江经开区获批国家级双创示范基地、纳入国家大中小企业融通发展载体，今年经省政府批复同意碧江经开区变更为碧江高新区。当前，已启动大龙开发区申报国家级开发区工作，碧江高新区正在整合x·x产业园申报国家级高新区和国家级绿色园区。三是以“考核”为抓手，调动全市上下园区建设激情。按照《推进产业园区工业高质量发展综合考评办法》要求 xxxx年以来，组织园区积极参与省工信厅组织的年度综合考评和单项考核工作 xxxx年全市有x个园区共获省工业和信

息化园区考核奖励资金xxxx万元□xxxx年全市有x个园区共获省工业和信息化园区考核奖励资金xxxx万元。

工作报告亮点标题篇四

领导重视，建立一套得力的安全管理队伍。成立了一支由学校副校长朱月、顾从银担任正副组长，德育处、体卫处、少先队以及其他处室成员和年级组长为成员的安全领导小组。下设办公室，由陈汝华同志担任主任。

其次，进一步完善安全制度。使安全管理制度更加科学、合理、规范、易操作。学校安全工作领导小组和保处室、各年级主任、各班级班主任签订安全工作现任状。建立了各项安全工作检查评比制度、安全工作管理制度。实行领导安全值日检查制。值日领导对每天的安全工作负总责，领导小组成员依表值日。针对我校学生比较多，楼道比较窄，安全隐患大的状况，安排专人进行管理。

为校为本，讲求实效，制定完善的宣传教育内容。

活动开展初期，我们组织以领导小组为核心的宣传小组，针对我校的实际，制定我校的安全宣传教育内容。

(1)、警示教育：认真宣传学习《响水县实验小学安全管理工作规定》及《小学生日常行为规范》，正面教育师生自觉遵守《规定》和《规范》，同时以外地发生的安全事故为借鉴，反复宣传教育。

(2)、自我保护：在小学生中进行如何自救，如何应对走失，被拐骗等安全防范的教育。

(3)、食品卫生安全：教育学生不到外面的摊点上购买零食、饮料等，防止病从口入，毒从口入。

(4)、活动安全：加强课外活动及课间活动的安全教育。

(5) 行路安全：加强送路队的管理，强化交通法规教育。

我们利用各种会议对师生进行安全重要性地教育。红领巾广播站共收到安全知识稿件达500余篇，每日都有安全知识与安全方面的表扬与批评，通过广播，学生学到了许多安全常识，感受到了安全的重要性。黑板报、宣传橱窗等更是学生宣传安全的主阵地，全校共出了以安全为主题的黑板报共116板块，在校园处处都能感受讲安全的气氛。

我们还在全校开展“让安全进校园，把安全带回家”的主题班会，有4名教师为全校上了公开课，得到了全体老师的好评。

为了提高学生学安全、讲安全的积极性，我们还举办了安全知识讲座，并开展了安全知识竞赛、安全名言警句评比等活动，共收到安全名言警句500多条，学校选择其中典型名句，利用红领巾广播站，向全校宣讲，让每个学生铭记在心。

学校还把安全工作作为学校日常的重点工作，寓安全教育于活动中，加强安全教育，提高安全意识，养成安全习惯。

首先，对学校的每一个角落进行排查，消除安全隐患。各年级主任会同各班班主任对本班级的电器、用电线路和门窗进行一次检查，特别是检查窗户用小锤敲一敲，检查接口处是否离焊，玻璃边缘用手摸一摸，看看上面的油腻是否要脱落。总务处牵头由领导小组成员参加对学校围墙、大门、厕所、公用教室、微机房、楼房、外面用电线路等公共设施进行了一次安全大检查。所有检查相关人员都参加，并且有记录，有签名。

第三、利用班队课、晨会课，学科渗透等途径，加强对学生开展安全预防教育，使学生接受比较系统的防溺水、防触电、防病、防食物中毒、防体育运动伤害、防火、防盗、防骗、

防煤气中毒等安全知识和技能教育活动。

第四、利用学生常规管理通报这一手段，对学校内外出现的各种安全责任事故进行曝光，警示每一个班主任加强安全管理，保证学校的每一个安全指令地落实。

第五、经常性地组织学校各部门对学校各处进行安全大检查，摸清学校可能存在的安全隐患和潜在的矛盾，并做出相应的对策，真正做到防患于未然，把事故消灭在萌芽状态中。

工作报告亮点标题篇五

一、主要工作及成效

1、强化思想工作，推动科学发展上台阶。

今年以来，我局坚持把发展作为第一要务，把发展作为第一要务，紧紧围绕经济社会发展，深化改革，全面推进党的领导、党的建设和xxx建设，不断加强和改善民生工作，不断提升社会治理和综合治理水平，为促进经济社会持续健康发展提供了坚强组织保证。

一)、以改善民生为目标，全力做好城乡低保工作。

2、以改善民生为着力点，全面推进社会救助体系建设。

为进一步提升城乡低保工作水平，进一步加强城乡低保工作的管理，我局认真做好城乡低保工作的日常运转。一是认真落实城乡低保制度。按照省、市政策要求，对全市城乡低保对象进行了调查，掌握低保参保人数。二是严格审核把关。对城乡低保对象实行动态管理，对符合低保条件的，逐户核实、建档，并按规定进行调整，对因个人原因或其他原因暂时不能参保的，依法追究其责任。三是严格审核把关。对参保对象逐户核实、审核、公示，对参保对象进行审核。四是

加强公开监督管理。认真做好城乡低保工作，实行全程公开，公开内容全面真实、准确。

3、以完善社会救助体系为重点，全力做好社会救助体系建设。

为更好地落实政策，我局积极探索社会救助体系建设，不断健全完善城乡低保工作的运行机制，提出了“三个转变、四个提升、五个建立”的工作思路。一是全面提升农村五保供养率。在全市农村五保供养率达到80%的基础上，进一步加大了对城乡五保基本情况的全面了解和农村五保供养标准的测算力度，确保城乡五保对象实现应保尽保。今年我局城乡五保对象中农村五保对象6544人次，农村五保对象5384人次；城镇医疗救助11649人次，农村大病救助629人次，城镇最低生活保障239人次。二是全面提升五保供养水平。我局不断提高城乡五保对象参保条件和标准。截至xx月底，全市五保对象中农村五保对象11248人次，农村低保对象8166人，农村低保对象81744人次，城乡五保对象56437人次。三是实行动态管理。对全市城乡低保对象中城乡五保户、城镇医疗保险、农村五保户医疗救助、五保补贴、城乡居民医疗救助、城乡医疗救助等实行动态管理，确保了全市城乡五保对象的应保尽保，保障了城乡五保对象的基本生活。

4、以改善民生为重点，全力做好城乡医疗救助工作。

工作报告亮点标题篇六

——20xx年我行对公存款余额18497万元，较年初下降3795万元，未能较好地完成任务，完成全年任务的50%——法人客户贷款新增28326万元（含小企业），完成全年任务的%，其中流动资金贷款新增5700万元，项目贷款新增22626万元。

——贸易融资全年累计发放2140万元。

——实现对公结算帐户开户28户，新开500万以上客户2户，

完成全年任务的27.5%。

——个人贷款累计发放1200万元，完成全年计划的80%，——法人理财产品销售7000万元，完成全年任务的87.5%——银行承兑汇票签发195万元，银行承兑汇票贴现20xx万元，完成全的任务的50%。

1□20xx年，我行坚持以客户为中心，调整业务结构，进一步加大营销力度，经过一年的不懈努力，各项指标完成情况良好，针对xx地区资源匮乏的局面，以“发展新客户为目标，维护存量客户为重点”进行业务拓展。在营销过程中，打破区域限制，及时捕捉各种信息，从源头上解决客户资源不足问题，不断拓宽营销渠道，靠扎实有效的工作作风和良好的敬业精神，赢得了客户的认可，使xxx支行在银承签发，贴现、法人理财及个人经营贷款等方面都有了历史性的突破。

2、细分中小企业贷款市场，寻找目标客户，有的放矢，宣传营销，逐步培育我行资产业务客户。把符合产业政策、有发展前景的小企业作为重点支持对象。针对市分行推进商品专业市场加大融资力度的要求，我行认真学习专业市场个人经营贷款管理办法，创新贷款模式，在分支行积极支持下办理了首笔个人经营联保贷款，获得客户及市场好评。为分行专业市场个贷联保的推广提供了参考依据。

3、在资产规模紧缩的情况下，不放弃各项资源的储备，并保持资产质量的高效，做好每笔贷款的跟踪检查，切实掌握客户经营状况，至年末无一笔逾期和不良贷款发生。

4、强化管理，多途径拓展中间业务。今年以来我行不断提升对资产业务的议价能力，实现了投行融资顾问服务、企业理财咨询服务、现金管理服务等多个产品的捆绑，力争我行中间业务收入的最大化。

一是干部及员工培训力度薄弱，学习氛围不佳，对于新兴业

务普遍存在畏难以至于在具体的业务操作中效率相对低下。

二是客户经理队伍建设差，客户经理业务素质低，仅停留在传统的一些业务上，不能适应新业务的发展。

三是我行客户结构不合理，对公存款的稳定性较差，垒大户现象特别突出，黄桷坪支行的对公存款基本上靠几个大户支撑。

四是风险防控水平还需进一步提高，全员风险意识需要不断增强。

五是分工还需合理化，人员配置未做到人尽其才，营销工作未将整体性与联动性较好地结合起来。

20xx年是机遇也是挑战，做好全年的各项工作，对支行当前乃至今后的发展都具有十分重要的意义。

20xx年我行将牢固树立“以利润为导向”的经营发展理念，不断强化市场营销能力、风险防控能力、优质服务能力、制度执行能力、攻坚克难能力，为实现xxx支行快速发展而努力奋斗。