

# 2023年两新工委述职报告 实用述职报告 (实用5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 两新工委述职报告篇一

大家好！

讨和钻研，坚持用理论来指导自己的实践，用实践去证实自己对理论的认识，做到从理论中来，到实践中去。

在学校事务管理中，我一贯坚持民主集中制原则，严格按照领导干部廉洁自律的要求办事，实行政务公开，财务公开制度，不以权谋私，不独断专横，始终以集体利益为主，从大局利益出发，秉公办事，求真务实，坚持走群众路线，推行以人为本的管理思想，树立团结和依靠广大教职工，同心同德，齐心协力办好学校的思想意识，在自己的工作岗位上埋头苦干，奋勇前进。

学校的发展，靠的是教育教学质量的提高。而教育教学质量的提高，除了团结奋进的领导班子和积极肯干的教师队伍外，更重要的是要有一套合理规范的管理制度。担任校长以来，认真贯彻党的教育方针，团结带领广大教职员工积极学习先进的教育理念，掌握新的教育动态，围绕基础教育的改革发展方向，完善了教育教学的各类管理制度，建立建全了科学规范的校园管理体制，创建了民主、和谐、团结的领导班子，明确分工，协调合作，以学生为中心，教研为主导，教师为主体，保证了教育教学工作的顺利开展。还积极广泛采纳师生的合理化意见、建议，畅通了学校领导与师生间的沟通渠道。首先，学校实行了领导、班主任、任课教师和专职管理

人员分工负责，全员管理的模式，把管理渗透到学生学习、生活的全过程，确保事事有人管，人人有事管，哪里有学生，哪里就有管理。其次，组织成立了值周领导小组，楼道秩序管理小组，明确分工，各尽其责，经常深入教室、办公室，卫生区进行全方位督查，确保学校工作的安全顺利开展。三是充实完善了《教职工考勤制度》、以及《班主任管理制度》和《教研制度》、《后勤管理制度》，规范了升旗、放学、例会、签到等学校常规管理，使精细化管理理念落实到了学校管理的各个层面。四是大力落实学生到校考勤制度，各项安全检查制度，文明习惯养成准则和外来人员进入校园登记制度。五是加强学生日常行为常规教育，课前唱歌，课后问好，放学排队，规范了“两操一活动”。六是积极开展丰富多彩的校园文化活动，抓住六一儿童节等庆祝活动向社会展示了学校的良好形象，受到家长的一致好评，工作总结《述职报告》。

教学质量是学校工作的核心和生命线，是教育教学工作的重中之重。任职以来，我始终把提高教育教学质量作为一切工作的出发点和落脚点，牢固树立“聚精会神抓教学，一心一意抓质量”的理念，以教学为中心，以素质教育为核心，明确办学方向，强化管理手段，努力提高教师素质，把提高效益和质量，落实工作任务放在第一位，关注学生个体差异，促进学生全面发展。

知识技能，提高内在素质，促使教师不断地完善自己。

立正确的世界观、人生观、价值观和荣辱观。二是加强学生的养成教育。讲文明、讲礼貌、讲卫生、守纪律，保持教学楼秩序井然，要求做到“说话轻、走路轻、关门轻”；三是丰富多彩的校园文化生活为载体，文化育人、文明育人。开展了“关爱学生，共筑和谐”主题教育活动，如进行演讲比赛，学唱感恩歌曲等。学校还及时修正、张贴了校风教风字牌，校园内、楼道内张贴了学校发展规划、教育教学理念、名人名言、日常行为规范等标语，规范和约束了教职工和学

生行为；四是开展形式多样的安全法制教育活动，如听法治报告、安全知识绘画竞赛、应急疏散演练、安全知识测试等，抓安全、保平安，培养学生懂法、守法、用法的意识。由于我校校门前是太铁路，西边是公路交叉口，交通安全尤为重要，对学生进行交通安全教育一贯常抓不懈，因此，没有出现大的安全事故。五是20xx年11月11日，我们迁进了新学校。通过一年多的努力，在各级有关部门的大力支持下，我们抓住机遇，从选址、筹建、施工到建成，花费了许多心血，改善了教职工和学生们的教学环境，为教育教学质量的进一步提高奠定了坚实的基础。

1、个人素质还有待提高，领导班子作风建设还有待进一步加强。

2、在德育工作上，过程还不是十分具体，个别班级管理不到位，教师师德建设还需继续加强，教育方式有待转变。

3、在教学工作上，常规管理有些细节待改进，教研专题研究力度还不够，部分教师教改意识不强，学校“名师效应”有待凸现。

4、部分教师敬业有待加强，部分学科教学质量跟兄弟学校和上级要求还有一定距离，需继续努力赶上。

5、学校内外硬化、绿化问题还有待解决

今后的奋斗目标：

1、抓好学校常规管理，要在细、严、实上下功夫。细处着手小处抓起。

2、全面推行校务公开，财务公开。严格财务纪律遵守收费标准。

3、坚持严于律己，以身作则。要求教师做到的，自己要首先做到。

4、坚持深入教学第一线，积极参与教研活动，坚持听课、评课，时时刻刻起模范表率作用。

5、安全教育常抓不懈，牢固树立安全意识，确保校园安全，创建平安校园。努力改善办学条件，使学校又好又快的发展。

缺点和不足，认真履行校长职责，以饱满的工作热情和持之以恒的工作干劲与广大师生一起，同心同德、齐心协力，尽自己最大的能力为学校发展做出应有的贡献。为当地的教育发展，为周边老百姓孩子的成长，努力工作，让上级满意，让百姓放心。谢谢大家！

## 两新工委述职报告篇二

### 一、试用期的基本工作内容

#### 1、单位基本情况的熟悉

入职后我在部门总监容许的情况下,通过对单位相关资质的翻阅以及同事的介绍了解到我集团公司是成立于\_\_年\_\_月的跨行业、多渠道发展的综合性公司,下设\_\_个子公司。

#### 2、单位相关人员的熟悉

在这三个月的日常工作中我不仅认识了集团公司各个部门的相关领导和同事以及各分公司的部分财务及办公室的同事,同时也在日常工作中得到了各位领导及同事的指导和帮助,相信在以后的工作中我会和大家相处的更加融洽。

#### 3、基本工作内容的熟悉

三个月的试用期中我不仅接触了部分的会计、出纳岗位的工作，同时也接触了日常的办公工作，每一项工作都是自己新的开始和新的目标。包括原始凭证的整理、会计凭证的制作、支票的填写、银行单据的领取以及基本办公软件的应用等，我不仅在这些工作中学习到了新东西，也在工作中认识到了自己的不足，用以督促自己在日后的工作中不断的学习和进步。

## 二、工作中存在的问题

### 1、专业知识的欠缺

之前就听说财务是份干到老学到老的工作，自己很是不屑，以为凭借自己在学校所学的理论知识足以完成现有的工作，但是在真正的实践中才发现自己所掌握的仅仅是冰山一角，需要学习和掌握的专业知识还有很多。

### 2、财务软件运用不熟练

现在的财务工作已经基本脱离了原始的手工制作逐步向电算化、智能化过度。在这三个月的工作中我发现自己对会计电算化软件的运用很是笨拙，这将是日后工作的壁垒，抓紧时间对软件的学习和练习是接下来工作的重点。

## 三、下一步的工作计划

### 1、端正工作态度

在日后的工作中我会严格要求自己端正工作态度，认真对待每一项工作，杜绝低级的常识性工作失误。与此同时还要进一步提高自己的执行能力，在最短的时间内高质量的完成领导交代的工作任务。

### 2、强化专业知识

除了对自己已掌握的专业知识经常的练习和巩固，在日后还要不断的学习专业知识，了解最新的会计准则及税法知识，从而正确的指导日常工作，同时还要和前辈及同事们学习相关的实践经验，充实自己的专业知识。

### 3、熟练运用财务软件

在这三个月的工作中认识到自己对财务软件的运用并不熟练，严重影响了相关工作的进展速度。学习和掌握财务软件的应用的工作势在必行。

### 4、做好数据的电子备份

财务工作是十分严谨而琐碎的工作，日常工作会涉及很多的数据文件，对数据文件做好电子备份是件很重要的事情，充分利用数据的电子备份既可以方便日后工作的查阅和借鉴，同时也可以提高工作效率。

总之，未来的路还很长，新的工作岗位意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决定在新的岗位上再接再厉，努力工作。

最后谢谢各位领导、同事给与的帮助和支持！

述职人：\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

## 两新工委述职报告篇三

对策一：加强销售队伍的目标治理

### 1、服务流程标准化

- 2、日常工作表格化
- 3、检查工作规律化
- 4、销售指标细分化
- 5、晨会、培训例会化
- 6、服务指标进考核

## 对策二：细分市场，建立差异化营销

4、与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业化。另外我们和xx市高校后勤集团强强联手，先后和理工大后勤车队联合，成立校区维修服务点，将服务带入高校，并且定期在高校支部免费义诊和保养检查，在高校围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

## 对策三：注重信息收集做好科学猜测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场猜测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过天天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极支部车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在xx市场的占有率作为

销售部门主要考核目标。今年完成任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额xx万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又来自xx年成立以来的售后维修高峰。为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的题，现场提出整改意见和时间进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范；在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆；在车间推行看板治理，接待和治理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。为了进一步提高用户满足度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1:00，售后俱乐部提供24小时全天候救援；通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满足度。全年售后维修接车台次，工时净收入xx万元。

## 二、强化服务意识，提升营销服务质量

选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在治理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部治理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，治理部门服务一线的治理服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在治理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务

的治理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。

并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养实施了“交钥匙”工程；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了“三月微笑服务”、“五一微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送暖和”等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

### 三、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部治理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和治理提出全新的方案和建议；支部综合部和相关业务部门，利用业余时间，对xx市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的优点，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

### 四、注重团队建设

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销治理方面出现的题，大在例会上广泛讨论，既统一了熟悉，又明确了目标。

进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

20xx年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，分公司经营工作取得了全面胜利，各项经营指标屡创历史新高。

在面对成绩欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创造性，精品服务理念的创新上，还大有潜力可挖。还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对即将到来的20xx年，分公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务治理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“化营销”三者紧密结合，确保分公司20xx年经营工作的顺利完成。

## 两新工委述职报告篇四

20xx年即将过去了，回顾在吉林联通工作的几年，我感到公司的管理水平在不断提高，业务在迅速发展，新的技术层出不穷，竞争优势在不断扩大。

为适应公司发展的需要[]20xx年我部门根据总部文件，抓紧进行mss项目建设工作。下面，就这几年的工作情况，我做一个概要的汇报。

### 1. 技术管理工作

在吉林联通省分公司负责的技术工作情况如下：

(1)20xx年，负责数据机房的搬迁。当时情况很复杂，设备、电源(包括ups电源)、线缆(信号、信令、语音)等种类繁多，如果不是对技术、业务和工程把握得较好，搬迁的费用、周期、质量都难以保障。在这种情况下，我经过认真、缜密的分析和周密的工作安排，经过两周的准备工作，在我和同事

们的共同努力下，用4个小时准确无误地完成了数据机房搬迁任务，保证了工程质量。搬迁费用也由原来设计的69万减少到16万。在此期间，我从头到尾一直坚守在搬迁现场。该工程是第一个数据机房整体搬迁成功案例，成为全国的样板工程。

(2)20xx年，在我负责的长春市内骨干络改造工作中，原来设计的交换机房有一段63米的2.5gb/s的'sdh传输。经过分析，我认为这一段络结构不合理，无形增加了一个传输故障点，不利于今后络维护和运行。在我主持下，通过在两侧的通信楼之间打3个电缆漕道的方式，直接将交换设备与传输2mb/s接口用电缆连接起来。这样减少了2.5gb/s的sdh传输分接/复接设备，节约了工程投资，给维护和服务质量的提高带来了极大的便利。

## 2. 部门管理工作

20xx年至20xx年3月，我负责数据部的工作。

在这段工作期间，我带领部门的同志，每年都如期超额完成总部下达的计划任务，在数据部工作期间得到总部的3个锦旗，强调部门同事之间的团结，部门员工们树立了高度的责任感和使命感，促进了省分数据业务的发展。

20xx年3月，根据工作需要，公司调任我担任增值业务部经理。在我上任的时候，短信业务的投诉，一直是省分非常关注的问题。当时的短信业务投诉高达6,000次/月。每次有关的经营分析会都会提到这个问题。我知道这个情况后，立即着手处理。经过分析，我采用了“投诉取样、问题分类、抓住重点、逐个解决”的工作方针。经过一段时间的努力，迅速将6,000次/月的用户投诉降低到600次/月。同时，短信业务量也迅速攀升。服务质量的提高，促进了业务发展。

在担任增值业务部经理期间，我还负责gpsone定位工程项目。

同样的项目，邻省的黑龙江分公司，每个地市都建立了一个定位基准站，每一个站耗资1万元。经过对我省实际情况及定位工程项目分析，我提出了我省的建设方案。在此方案的指导下，我省只需建设4个点，每站4,000元。这样，我们只用了16,000元就完成了定位工程项目中的基准站建设任务，为项目建设节约可观的工程投资。

## 两新工委述职报告篇五

下午好！：

### 1、络安全方面：

20xx年5月，搭建部署防病毒服务器用于控制公司各电脑杀毒软件终端，查看公司电脑病毒情况，进行策略杀毒。提供杀毒软件终端更新病毒库。有效防范计算机病毒传播，保护内部重要服务器及络资源□ 20xx年9月，购建飞塔防火墙，建立并导入策略，有效防范攻击。

### 2、文件存储及域控制建设：

为加强公司的资源共享，在领导指示下□20xx年11月份 实施部署域控制方案，并对公司工程资料及各部门数据资料重新整合归类，并制定相应的访问权限，有效的防止由内部人员的非安全操作，导致的内部威胁。

3、机房改造建设，我全程参与了机房改造建设的设备选型，系统测试，方案编写，等工作，通过全面的项目实施，我从领导和同事中汲取了非常有益的经验 and 宝贵的知识，并使我单独负责项目实施的’业务能力得到提高。

### 4□erp系统方面：

20xx年“必有德erp系统”作为公司和it部门的重点工作落实

推广，系统实施自5月份全面展开，我负责了主要模块业务实施，工作中我严格按照领导要求，落实系统实施计划，进行数据收集，协调各部门人员协同工作，配合实施方进行系统安装，测试和培训及问题反馈等工作，最终顺利完成了现有模块的上线工作，建设完成后erp系统成为了各自部门有效的业务管理工具。

20xx年晋升为副课长开始全面负责erp方面工作。为了满足公司快速发展将erp系统更换为“易美erp”系统从选型、调研、需求分析、基础资料导入、培训到系统的试运行、调试、维护等全部实施过程都由我负责完成。虽然系统本身还有些局限性，还在不断的完善中，但主体模块功能的明显提升能更加有效整合各部门工作，为公司20x“全面推行精益生产，实现利益再分配”的营运方针打下了良好的数据基础。

20xx年9月公司开始导入“xx集团”及“xx国际”账套，协调配合相关部门收集数据及系统基础数据的设置，分析公司需求梳理优化流程提供可靠性方案。

## 5、日常工作

it部日常工作虽不起眼，但是也是我部服务质量的一个重要指标，我坚持以日事日毕的方式处理每件日常小事。通过这些的日常工作，有效的提升了我部的服务质量。

20xx年对it部来说是继往开来的一年，任重而道远，个人工作紧紧围绕部门工作展开，我20xx下半年工作重点主要有以下2个方面。

### 1、erp方面

做好erp系统的日常维护。顺利完成“集团”及“国际”帐套的导入。

## 2、管理方面

协助经理做好部门各项事宜。

1、工作中计划性不足，对突发事件预判不主动。

2、系统推广中缺乏培训技巧等。

经过总结和思考，明显的感到自己还有很多需要加以注意和改进的地方。我将继续坚持学习锻炼、反省检查不足，提升个人工作管理能力，不断提高综合素质，为适应公司快速发展做出自己的贡献；坚持以身作则、严守纪律规定，坚持全面发展，确保各项工作取得圆满成功。各位领导同事，我的成长离不开你们的关心，我的进步蕴含着你们的付出，珍惜新的机会，扬长避短，做好新的工作，争取新的进步，在今后的道路上，恳请你们继续给予支持和帮助！

汇报完毕，谢谢