

2023年校团委工作部工作报告 学校团委 工作报告总结(汇总6篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，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。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

校团委工作部工作报告篇一

出差地点：广西南宁

出差日程：

4月24日：1、跟线——老员工，高级业务代表甲，20__年8月入职，20__年4月升为高级业务代表。2、与pj□lyd就招人、留人等相关问题和郭总沟通。

4月25日：跟线——新员工，业务代表乙，20__年4月15日入职。

4月26日：广西hr文员(12人)集中培训。

出差情景：

一、老员工对新员工离职率高的原因分析。

1、压力过大。新员工还在试用期就进行考核，另一方面，公司的业务技能培训和帮带又不到位，很多新员工工作没多久就被罚款好几百，于是只好离职。

2、心态问题。很多时候，带新员工的老员工自我心态就有问题，对业务或公司的一些制度、模式不认同，这些心态很容

易影响到新员工。另外，由于体系的原因，有些老员工对带新人没有职责意识。

3、开会时间太长，开会的时候主要是奖惩，对新员工没有异常的指导和鼓励。

4、老员工工作一段时间后，看不到自我的发展方向，只好另外寻找发展平台。

二、郭总对用人方面的分析。

在沟过程中，关于人员招聘，郭总最先提出的是人员结构的搭配问题，包括学历、年龄、工作经验的搭配。同时，郭总认为业务代表这个层级不必须要大学生，此刻的大学生通常吃不了什么苦，实习一段时间就坚持不下去的十分多，能够研究多招些中专生、高中生，尤其是从农村或偏远地区出来的人。工作经验上，以1年左右最适宜，有两三年工作经验的人一般都已经构成固有的思维模式，很难改变。另外，在招聘过程中要异常注意心态的把握。

最终，郭总也提到，如果内勤人员能每月抽出一至两天跟线，对人员的招聘和培训上会有更大帮忙。

三、新员工拜访客户时出现的问题。

在拜访客户的过程中，和老员工相比，新员工主要存在以下几个问题：

1、新员工的基本礼仪可是关。员工有叼着烟进店的现象，在离店时嘴里虽然说着“好生意”，但人却是背对着客人，语气也略显生硬，在被客户拒绝的时候尤为明显，甚至一转身就脏话连篇。

2、对公司促销活动和品牌推广活动的结合把握不到位。在介

绍公司山水啤酒“买1包送2瓶”的促销活动时，对4月1日—6月30日公司赞助的模特赛活动几乎不提及，海报张贴也较少。

3、业务技巧把握欠缺火候。公司“1包送2瓶”的活动实际上就是“买9包送2包”。为了提高销量，业务代表改成“买18包送4包”的形式，如果客户没有兴趣，再改为“买9包送2包”的说法。对于销售量明显十分少的小粉面店也不做调整。另外，对于促销的分寸把握也有欠缺。碰到客户确实还有很多酒并且十分坚决表示此刻不要的情景，仍有强行提货进店的情景。

4、情绪控制力较弱。一旦连续遭遇几家“老虎”店，就会很沮丧且直接表此刻脸上，直接影响到和下一家的沟通。

四、集中培训情景。

在招聘方面，集中培训的资料主要包括缺编原因与解决方案分析、入离职手续办理及注意事项、劳动合同规范管理、简历筛选技巧、招聘渠道评估及简单的面试技巧。在整个培训与沟通的过程中，发现各大区的hr文员对于总部推进的工作大多还是十分用心，工作推行缓慢的主要原因还是文员自身的定位和专业技能的问题。

1、新员工心态没有正确指引，老员工到必须阶段会出现职业发展瓶颈。

2、老员工离职过快，新员工没人带。

3、大区总经理只重视业务目标达成，不重视业务代表的招聘，在月度营销会议上从来没提起过人员招聘问题。

4、hr文员不参加晨会，平时也很少和业务人员沟通，对业务不熟悉，在招聘和培训上有很大局限性，通常都是大区总经理全权决定。

5、大区之间的异动有困难。业务代表因个人原因要到另外的大区的，通常很难实现。

6、新员工业务代表没有业务技能培训，很难达成目标，导致留不住人。

在这个沟经过程中，对大区hr文员作出以下指引：

1、hr人员的价值在于有效支撑业务的发展。在所有的hr工作中，都应当在这个前提下进行思考与沟通。

2、要有效进行招聘、培训等人力资源工作，首先hr人员本身要熟悉业务。同时，要了解招聘人员的本事素质并从这个方向去努力才能做好招聘。当人力资源工作逐步支撑到业务发展的时候，业务部门自然也就逐步重视人力资源的工作。这是一个良性循环的过程。

3、对于新老员工的抱怨，hr文员要基于“存在的就是合理的”首先站在公司的角度思考，寻找出公司制定那些制度的原因和优势，并作为面试或员工入职培训的心态引导。

如，员工抱怨开会时间长，作为hr文员首先就要思考晨会的资料和程序如何，目的是为了什么，为什么会有那么长的时间。经过思考就会发现，各大区的晨会主要是对工作中存在的问题进行剖析，对工作中好的经验进行分享，这对新员工来说是十分难得的学习机会，由此可看到我们是学习型的组织。如果hr文员在面试或入职培训中把这一点进行有效的引导，那么新员工在开晨会的时候心态就自然会有所不一样，心态一不一样，在晨会中的收获肯定也就不一样。那么，即使暂时还没有专门的技能培训，新员工也不会有一种“我还没理解什么技能培训就要进行考核”的心理。那么，必须程度上也就能降低新员工的离职率。

4、对于员工离职率高的问题，应首先思考从我们公司离职的

业务人员离职后去了哪里。一般而言，能够把这些离职人员的去向分为三类。其一，在做了一段时间的业务后，发现自我不适合做业务或不愿意做业务，从而转向其他职位。其二，虽然很喜欢业务工作，但做一段时间后认为快消品行业太辛苦，于是转向其他压力较小工作较自由的公司。其三，刚进入快消品行业，对于快消品行业的业务也很有兴趣，可是认为不熟悉其他公司的情景，认为其他公司压力可能相对较小或有其他方面的优势，于是离职进入别的快消品公司。

对于前两种情景，公司基本上没有花很大时间精力挽留的必要。而对于第三种情景，则是我们需要认真思考的问题。员工从公司离职到其他快消品公司，很有可能是因为高估了其他公司的优势或者低估了其他公司的劣势。如果hr文员能够把快消品行业的共性(如压力大、工作时间长等)、其他公司的劣势(如晋升慢、管理不规范、产品的地方性)和我们公司的优势(如发展平台、行业地位、品牌优势)在面试沟通或入职培训中进行分析，同样能够从必须程度上减少离职率。至少，员工离职研究会更慎重。

5、在面试过程中，对公司进行适当的宣传是必要的，一方面能够提高应聘者的求职意向，另一方面，我们的应聘者都可能是我们的消费者。但在宣传的同时，也应当就工作强度等问题给应聘者打好“预防针”，以免入职后出现心理期望和实际情景的巨大落差。另外，对于应聘者的承压本事以及对业务工作的兴趣也需要在面试过程中进行探寻，不能以简单的封闭式问题进行询问。

五、针对上头问题，下一步的工作计划。

- 1、跟进广西hr文员对此次培训的反馈和今后的需求。
- 2、加强hr文员专业上的技能指导。
- 3、到人员较稳定的大区进行跟线学习，进一步了解公司业务

特点。

4、加强和培训、绩效模块沟通，对招聘和配置体系的优化进行相关思考和探讨。

校团委工作部工作报告篇二

说到出差，大家都十分羡慕，可谁又明白出差的苦楚。

虽说在樟树生活了近三年，药交会几乎也是年年都参加，但以前去都是以参观者的身份，说实在的也就是去凑凑热闹而已，而这次去却是以参展商的身份，好奇而又兴奋的心里压力自然也就增加了不少。在学校的时候曾在正邦集团实习过四个月，对坐车出差更是家常便饭，所以对环境的适应力也就大大加强了。

3月20日上午9点多，我和王部长一同从樟树汽车站出发开始了我们为期四天的出差之行——南京药交会。20日午后我们到达南昌，在超市买了些火车上应食用的“粮食”——泡面、矿泉水等；买好了储备粮我们就在一家小面馆草草的吃了午时饭，之后就直赶火车站。

午时2点29分我们从南昌火车站出发，在火车上颠簸了一个午时另加一晚上才敢到充满古文化之都——南京！为了抓紧时间办事，我们早餐都没吃就直接去找住地，南京的销费实在是高，我们只好找了个差些的小旅店住下，放下行李立刻赶往目的地——南京国际会展中心。外面的天气阴沉沉的，眼看就要下雨了，可我们一点也不敢耽搁时间，我们明白公司也不容易，要拿出这么多钱来就是想透过药交会将公司推向江苏、广至全国，透过这个平台能够将我们公司的品牌形象大大提升，让全国人民都明白江西有我们五洲，记住我们五洲团结同心、康泽世人的精良团队！

为了第二天的药交会能开的更加成功，我和王部在会展中心

都精心的布置我们的展位。因王部有多年的经验，对布展也是条条有理井然有序的进行着，展位的布置也就在简单的过程中完成。

透过这次出差，让我锻炼了胆量同时也长了不少见识，所以我也很珍惜这次出差的机会。我本着尊重我工作的态度，我努力去做。南京药交会的工作就此告一段落，以后的我还需要领导多多支持与指教，争取把工作做的更加出色！

校团委工作部工作报告篇三

201*年，在市委、市政府的正确领导下，统计局按照城乡统筹、“四位一体”科学发展要求，围绕市委、市政府中心工作，积极构建现代统计体系，建立健全统计调查网络，狠抓统计数据质量，提供了优质统计服务，圆满完成了市委、市政府下达的各项目标任务。

一、主要工作目标完成情况

(一)扩大开放暨效能建设年工作目标

1、加强gdp核算工作，完成地区生产总值达103.4亿元，比上年增长16.6%的统计工作，超目标任务4.1个百分点。

2、进一步加大商贸企业统计工作，完成社会消费品零售总额38.9亿元，比上年增长19.2%的统计工作任务，超目标6.7个百分点。

3、认真清理规模工业企业，扎实推进企业一套表工作，强化企业统计数据质量，完成规模以上工业增加值33.1亿元，比上年增长29%的统计工作，超目标9个百分点。完成工业集中度达57%的统计工作，完成目标任务。

4、加大重点行业、企业节能减排统计监测，完成规模以上工

业企业万元增加值能耗下降7.0%;万元地区生产总值能耗下降4.3%的统计工作，均完成目标任务。

5、认真开展农业生产统计，完成农业增加值22.4亿元，比上年增长5%的统计工作，超目标0.8个百分点。

6、加大城乡住户调查工作的检查与指导，动态完善各项基础工作，完成城镇居民人均可支配收入14690元，比上年增长13%的统计工作，超目标任务3个百分点。完成农村居民人均纯收入6900元，比上年增长13%的统计工作，超目标任务3个百分点。

7、进一步加强服务业统计体系建设，完成服务业增加值36.4亿元，比上年增长12.4%的统计工作，超目标1.9个百分点。

8、进一步强化部门分工协作，完成全社会固定资产投资110亿元的统计工作，超目标8亿元。完成工业投资70亿元的统计工作，完成目标任务。

9、按照职能职责分工及工作安排，我局积极协助开展全市公共服务及软环境建设调查测评工作，全面完成了分配的各项工作任务。

10、全面完成了市委、市政府临时交办的各项目标任务。

1、做好农村工作 “四大基础工程” 督导工作。从年初开始统计局按照市委、政府工作部署，选派具有农村工作经验的优秀干部10人，深入到高埂镇各个村组协助开展政策宣传、业务指导、督促检查等工作，确保了高埂镇的农村“四大基础工程”工作按时完成，达到了市上要求。

2、做好城乡经济社会发展统计监测工作，提供经济社会发展统计数据。全年共开展国家和地方统计调查项目45项，其中月报10项;季报11项;年(半年)报12项;专项调查10项;普查2项。

通过《统计动态》按月向市委、市政府及相关部门提供全市经济社会发展主要统计数据;及时编印《统计年鉴》，满足社会各界需求，主要统计数据通过统计公报向社会进行了公布;接受社会各界查询统计信息1100余人次。

3、围绕城乡发展热、难点问题开展统计分析。围绕市委、市政府中心工作及影响全市发展大局和群众关心的热、难点问题，发挥统计部门统计调查网络健全的优势，加大调查与分析力度，“量身定做”一批针对性较强、实用性较高的专项统计调查分析，为领导指导工作当好参谋。今年以来，我局在继续办好《统计月报》、《统计快讯》、《统计年鉴》《统计调查分析》等期刊的基础上，新创办了《情况通报》，并做到提供信息及时、统计资料齐全。

4、完成x年度第六次全国人口普查的各项工作任务。今年是第六次全国人口普查的攻坚年。我们在完成了全国第二次经济普查资料编印等扫尾工作的基础上，认真开展了第六次全国人口普查工作。全年共培训人口普查指导员和普查员共4000余人，完成了60余万人的清查摸底和入户登记工作，目前正在进行全市20余万户的资料编码工作。该项工作在市委、市政府和市第六次全国人口普查领导小组的领导下取得了阶段性成果，我市代表成都市接受了四川省的质量检查验收，并受到检查组一致好评。

5、积极协助完成统筹城乡发展综合评价统计监测工作。及时收集、整理需要上报的统计数据，对城乡统筹发展综合评价工作进行密切跟踪，及时将测评得分及排名情况报告市领导及相关部门，为领导决策提供了及时有效的参考。

(三)城乡环境综合治理目标完成情况

积极参与城乡环境综合整治工作，完成市委、市政府交办环境整治工作任务;积极协助成都市调查队开展城乡环境综合整治调查测评，圆满完成各项测评工作任务;对单位职工宿舍乱

搭乱建开展自查自纠，确保单位职工无违建行为。

校团委工作部工作报告篇四

自从前年4月进入公司，已快两年了。首先请让我向您在这么长来对我的帮忙、指导、教育表示衷心的感谢!作为一名刚退伍的军人、也是刚毕业的学生，我感到十分的荣幸能进入公司这个大家庭，也十分感谢您给我这个发展的平台。透过近两年的工作和学习，我已经甩掉了当初的迷惘和无所适从，此刻基本熟悉公司总体状况并且与同事之间建立了深厚的友谊，相处融洽而和睦，这些让我感到了工作的快乐。专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，提升自己的素质潜力，期望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。

1、公司目前的状况：

由于所处行业的优势和这几年的有色金属牛市，利润这几年都持续较大幅度的上升，公司员工数量加上工人已超过800人。在现阶段我们企业是在董事长对原材料和产品的市场价格准确锁定的条件下不断取得业绩的，而这又主要是依靠老员工的经验来实现的。

从上至下各部门领导，管理理念普遍缺失，管理水平还是停留在作坊式管理向公司管理的过渡阶段，管理人员基本上没有理解过管理培训。董事长是一个反应敏捷，思路清晰的人，但板不起脸，大家一团和气。随着公司的发展，董事长你期望企业步入正轨，但精力有限一向无力做。在工作目标或者工作任务的具体执行中，例行化的计划制定、检查、跟踪、反馈环节没有建立。

基础业务管理方面：基础管理方面比较缺失，企业的工作计划只能实施一部分，没有检查，没有考评(考评只是事后的好好先生，没有任何好处，缺乏绩效考核的配套奖惩措施)，开

会解决问题的效率不高，想到什么问题的时候再开，而且开会后问题没有负责人，没有解决时间，天马行空，开会效率极低)。九号车间都挂出：严禁大小便的牌，管理混乱，想想已经到什么地步了。

组织方面：管理人员和员工大多数安于现状，没有危机意识，企业过于人性化，制度执行难，因此工作气氛感觉松散，感觉工作效率提升的空间比较大。沟通方面，董事长的指示下达下去，部门主管执行力不强。沟通不畅，责、权、利不清晰。人力资源方面：顺便再提一下公司的核心竞争力，由于公司掌握的生产工艺、产品成本在市场上相对低廉，具有较强竞争力，另外公司的薪酬制度从掌握的状况来看(此刻看来已经不合理了，工人的工资不高，靠的是年底发奖金，对于中高层管理人员，年薪和年底分红的比例差别十分大)能够留住骨干人员，但是十分不适应新鲜血液的进入。到目前为止，人力资源管理还处于低级水平。公司已经脱离了原始资本积累的发展时期，而步入了管理需要上台阶，创业团队心态发生了变化了，已经开始出现享福心态。在公司中很多制度，行同虚设。很多事情能够在比制度更宽松的状况下透过，所谓的“潜规则”有代替企业规章制度的状况。

另外一个头痛的问题，一旦生产经营中出了什么问题，总能找到解脱职责的理由。尤其是问题涉及到两个或两个以上部门的时候，所有的部门主管都会不约而同地强调对方的职责，而不愿意多谈或直接回避自己部门的职责。大多数时候是出于自己的利益和自尊，实在很无奈，最多的时候就是开个会，各打五十大板。由于各分公司和各部门为完成年初制定的目标职责状和各自思维形式的不同，阻碍了沟通的的通畅，进一步导致了信息的不对称，呈现无效率状态，无形中就增加了公司的成本。

2、年的工作计划：

1、围绕董事长继续做好日常工作和服务工作：

(1)、本办公室内务卫生的打扫保养和董事长在公司的食宿安排工作

(2)、起草公司年度工作总结及董事长讲话稿、会议材料、负责公司重要会议的记录及会议纪要的整理，负责董事长签发文件的起草、打印、登记和存档工作。

(3)、协助办公室主任做好公司来宾的接待工作、电话记录、收发传真、公司电子邮件的收发，并及时交给董事长处理。

(4)、掌握董事长的日程安排，为董事长接见访客做好预约工作。

(6)、在本办公室主任的带领下对公司各项规章制度、董事长办公室的会议纪要、工作纪律的执行状况进行督办，并落实，做到了事事有交代。

(7)、用心协助董事长做好套期保值工作。

(8)、每一天把公司的三张表(生产经营快报、白银行情分析表、财务日报表)整和好，全面掌握公司的动态并上报董事长，对出现的问题和董事长安排的工作基本上及时的提出了工作推荐和处理方案，供董事长决策。

(9)、根据董事长的指示，配合办公室兼管总部和银业公司保安工作。

(10)、完成董事长或办公室主任交办的其他工作。

(11)、每周一提交上周工作总结和本周工作计划。

2、努力学习一步炼铅专业知识，鉴于一步炼铅以后在公司发展中的重要位置，铅的冶金是11年度学习的重点，同时金融证券方面知识，公司股改上市肯定需要这方面的人员。

3、公司内部工艺流程、生产经营学习，这是立足公司和督办董事长指示的迫切需要，真本事还得去基层去学。为了更好地为公司服务，制定一个“下车间学习计划”，也好学习下应对生产经营和管理层的反映。透过经常到车间学习和调研，不仅仅要对企业的基本生产流程有个清晰的认识，而且对其产生的各个附加系统能够如数家珍。

4、加强董事长办公室工作的计划性，合理分工，建立目标感和计划感，增加例行化的计划制定、检查、跟踪、反馈环节，做好董事长交办事情的督察工作，配合审记监察部门做好董事长交办的各项事项。

5、结合九号车间生产经验，努力对工艺流程、设备调试等关键环节经验的总结，并透过经验总结，完善生产过程的流程和作业学习书，督促其他部门围绕生产经营为中心，加强各部门的沟通和协调，以提高劳动生产率，为以后公司的大规模生产少走弯路做铺垫。

6、公司股改上市，规范管理是必然，要改变企业现状，首先从管理层改起。11年一个重要任务是说服高层管理人员，让管理层人员先上一个台阶各部门在制定11年工作计划的时候，要制定学习计划，半年抽查一次、为基础管理工作做铺垫。我相信透过循序渐进，也许会得到好的效果，从一部分的领域或部分的部门开始做一些有效的调整，使整个的企业完全改变。

3、保安工作小结及计划：

根据董事长的指示，配合办公室监管了银业公司和总部的保安工作。整体来说，离我本人的目标还差很远，但是进步还是很明显。整体上的日常管理和长期管理计划没有人能具体实施下去，“兵熊熊一个，将熊熊一窝”的局面依旧。主要原因：保安队伍裙带关系多，保安领头人无法贯彻制定的管理制度的执行等等。11年计划努力以二个确保和一个促进为

主题。一确保无任何内盗、外盗、内外勾结盗使公司蒙受损失的出现，二确保公司出现什么事情，保安5分钟内随喊随到的高速应急潜力和透过新的激励机制和办公室办公室值班制度的实行促进公司保安工作的有条不紊提高。

公司的不断发展，还有超多的工作和挑战需要董事长你带领我们一齐去应对和解决。虽然我年龄和资历都不够，但是有信心在董事长指引下能多为董事长和公司尽点绵薄之力。

校团委工作部工作报告篇五

本人于90年3月进入xx公司，参加工作，具有较强的工作职责心、尽职履责潜力、服务服从意识和较高的专业知识水平。从199020xx年，我在xx公司从事气焊切割作业□20xx年以后我就改为劳资员，本总结是在改为劳资员以后，对所从事的劳资工作进行的一些总结。劳资员的主要工作，第一是劳资管理，第二是公务事情，第三是成本核算，因此，本人总结也以此三条依次展开，进行叙述。

第一：劳资管理

在我改为劳资员以后，我遵守公司的规章制度，执行领导的行政指令，严格按照规定履行工作职责，忠于企业，团结、协作、诚信；保守公司机密；负责公司现场所有人员工资的制单、汇总、装订，并与队部持续联系，配合财务工作，带给有关资料；负责人力资源调配工作，建立健全职工进出的流水台帐；及时准确地作好劳动工资统计工作，作好各类台帐、报表，带给有关经济指标，按时上报上级所需的各类报表；熟练掌握有关劳动政策及相应的法律法规，精通本岗位业务，努力学习，不断提高自身的业务素质。

在工程项目的劳资工作中，个性是有劳务分包的现场，劳资员的事情个性多，马虎不得，务必仔细的一件一件的办-理。。从项目所有人员进厂以后，所有人员的衣食住行，劳资员务

必合理安排有效管理。管理的同时需要与经理部相关领导协调，并作出一些具体的相关规定。如房间几人一间，那些人身体状况如何，是否适合睡上铺如有劳务人员，还要思考是否与职工要分开，是否与职工同吃同住，如不同吃同住，还要另行为劳务人员思考吃住问题。所有人员的行李铺盖都要有借用手续，或按规定交纳抵押金，都务必细心的向各施工人员讲清道明让他们配合劳资作好各项工作。在工程项目中，另外一个比较头痛的事情，就是吃。如果项目有大食堂，职工买饭票还好，劳资员省事很多，如果是队部食堂，那就要时刻操心，务必从食堂人员、买菜人员及渠道、职工伙食的菜谱，一一抓起，否则职工就会有怨言。当然，众口难调，我的办事原则，只要多数人说好，那就是好了。在办事过程中，最重要的事情就是工资。工资的管理，直接影响到工人的干活。如工资做错，工人就会来找你理论；工资作少了，工人会找你来抱怨，总之，在管理过程中，我一向按照公司文件进行工作，决不夹杂私人感情，个人恩怨等，一切要以讲道理，摆事实为准，这样才能以理服人。同时保证，所有参与施工人员的工资及时发放，以免因工资事情闹出不愉快不协调的事情。

我总结的劳资员的劳资管理工作，就是要精、稳、准。精：就是一切要细心，从每件小事抓起，这样才能保证大事有成。所谓小事，就是衣食住行，所谓大事，就是项目成功。稳：所谓稳，就是遇事不要惊慌，出了事情就务必立即解决。所谓准：就是工资表、各项报表作的要准，不要有错，多个小数点，少个小数点都将会造成不可估量的错误。

第二：公务事情

劳资员又叫劳资办事员，所谓办事员，就是领导或则公司安排的公务事情的.办-理.。在多年的公务办事中，首当其冲的就是公司文件的学习和宣传，让每位职工及时了解公司的最新信息，和最新管理制度。如20xx年1月份，总公司对所有在册职工群众嘉奖事宜，本人将其宣传后，现场每位施工人员

无不高兴倍至，对公司的未来充满了期望，干起工作来，更加充满斗志。一支充满激情的队伍，无不战无不胜的。俗话说的好阿，悲哀末大于心死!只有要理性、有激情、有斗志，什么样的工程，我们的职工都能将其顺利完成。这就是宣传的作用。办事过程中，还有职工的考核、升职、班组的承包与建设等，我一一根据队部下发的最新通知和信息及时落实反馈给现场所有职工，决不耽误职工的个人前途。办事过程中，还有许多杂事的.办-理.，如办公用品的采购，急发事情的处理等等，总之，只要是本职应做的事情，我都一马当先的完成，决不推委扯皮。在越南施工现场的管理中，取得如下成效：班组的建设与管理得到加强;加强了班组培训学习。班组长的职责直接影响影响现场的工作质量和进度，因此，在20xx年度的班组建设中重点加强了班组长的培训与学习(如职工转正、评技等)，使他们真正发挥技术骨干和模范带头作用;现场管理有效的得到改善等。

第三：成本核算

劳资员的另一主要工作就是成本核算。所谓，工程施工，走在最前面的就是效益，效益要靠成本来控制和管理，这就促成了我们劳资员承当起另一大事情就是成本核算。成本核算，我认为就是一个小孩蓄钱罐的管理办法，要不停的往里放，少往外拿，这样钱就会越积越多。工程管理中，我抓住主要的进钱点，也就是工程款，每个月生产都会有进度，就滋生出了进度款，这也就是我成本收入控制的来源，另一重点就是支出，主要是材料、机械和其它消耗。在成本不变的同时，减小开支也是成本控制的一个办法。作为劳资员，不仅仅要抓收入，还要控支出，对成本进行控制，然后在支出与收入的总体核算下，计算出是否盈利或亏损。作为劳资员，我每月底根据实际状况，作出成本核算表上报队部和现场施工领导，让队部和现场领导能及时了解现场成本状况，并及时采取措施，如节源减流，合理利用机械，有效安排施工人员等。在工作中，我坚持：在工作中学习，在学习中工作，不断积累经验，不断进步。我全面学习了公司的内部劳动定额，化

工行业定额、全统定额等，因为这，就是成本核算的基础，以此基础和合同，对现场进行控制和考核，有效的节约成本，最大的促进收入。

总结：当然，在工作中也存在不足之处，如经验尚浅，专业水平略有不足，有很多地方做的不到位，不够熟练。总之，在工作中，我会不断学习，不断提高自己的业务技能，不断的促进自己，使自己成为合格并优秀着的劳资员，为公司的繁荣，挥洒自己辛勤的汗水。

校团委工作部工作报告篇六

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《中小学生守则》。

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、

练师能为目标的竞赛活动，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。