

2023年年度工作汇报会议 年度工作报告(通用8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。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

年度工作汇报会议 年度工作报告篇一

一年来，我从各方面严格要求自己，积极向老教师请教，结合本校的实际条件和学生的实际情况，勤勤恳恳，兢兢业业，使教学工作有计划，有组织，有步骤地开展。为使今后的工作取得更大的进步，现对本学年工作作出总结，希望能发扬优点，克服不足，总结检验教训。

热爱并忠诚于人民的教学事业，教学态度认真，教风扎实，严格遵守学校的规章制度，认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了大量的政治笔记与理论笔记。

认真写好教学计划，提前备好课，写好教案，备课时认真钻研教材，学习好《小学信息技术课程指导纲要》，虚心向老教师学习、请教。力求吃透教材，找准重点、难点。掌握知识的逻辑，考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生。注意信息反馈，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学习的兴趣，课堂上讲练结合，积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。

我热爱自己的事业，从不因为个人的私事耽误工作的时间。

并积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。

年度工作汇报会议 年度工作报告篇二

1、整体工作

四) 大力大举履行“平寂静谐”工程，保护社会巩固

一是强化社会治安

3、存在不敷

一) 经济成长方面。本年辖区经济成长固然保存了较好的增加态势，但受金融危机大环境的感化正渐渐呈现。

一是gdp呈现下滑趋势。产业项目外迁环境紧张，一些新增的企业远远不能弥补迁出企业的产值。特别是第三季度以来，产业和第三财产的增速处于下滑态势。

二是财税收益放缓。上半年财税增加较快得益于企业所得税上调、开征地皮增值税等政策性身分，但第三季度受房地产及部分企业停减产的感化，速度放缓特别明显。

三是引进外资的难度加大。受经济大环境感化，一些外企渐渐放缓了膨胀策划的计谋，部分已引进的外资项目资金也难以到位。

四是房地产不景气，建材策划受感化。受宏观经济调控和金融风暴的感化，本年房地产市场成交量大幅萎缩，导致与房地财产痛痒相干的建材市场也遭到较大的感化。

二) 社会办理方面。辖区社会办理工作的压力紧张来自社会巩固、安定出产和都会办理三个方面。

一是社会不巩固身分仍然凸起。农村股分互助公司诸多历史遗留题目、社会治安综合办理、旧村改革、劳资胶葛等方面激发的不巩固身分仍较为凸起，特别是股分互助公司内部差别的长处群体辩论连续，凡是重访乃至闹访，给辖区的维稳工作造成极大的压力。

年度工作汇报会议 年度工作报告篇三

新的一年中，学校要继续争取提高教师生活条件，争取筹建教工宿舍；改善办公条件，所有办公室装上空调。继续加强现代技术运用培训，添置多媒体设备，继续增加教师工作电脑，设立电子阅览室。争取改建塑胶跑道，彻底改变天一晴就刮灰的现象；改造厕所，争取无臭化。

3、竞争氛围逐步增强。

4、办学特色再上等级。

过去的一年，我校在音乐和象棋特色上都取得了较为满意的成绩。能否再创佳绩，能否经受新的考验，是我们在新的一年中面临的现实。07年全市将组织班级合唱比赛和校级合唱比赛，将选拔优胜单位参加全省比赛，我校能否再代表义乌参赛，有赖于全体教师的努力。三位音乐教师 and 所有班主任都必须从严要求，做好选拔和训练工作，精益求精，一丝不苟。器乐独奏比赛和下一届艺术节训练的苗子也要提早进入选拔和训练。象棋方面也将面临新挑战，07年上半年参加全省比赛，争取名次能继续保持在全省前三名。在强化两大特色基础上，学校必须挖掘新的特色突破口。如积极参加科技运动会。争取在无线电测向、航模、创新大赛中大面积获奖。

5、校园文化再求创新。

提高校园文化气息，增加艺术方面投入，音体美各科全面发

展。充分发挥少先队组织作用，发挥宣传窗和黑板报作用。继续发挥校园广播网作用，让儿童歌曲、世界名曲感染学生心灵。加强学生思想品德教育和行为规范教育，积极开展做人教育。完善班主任队伍建设，规范班级管理。各班教室门口设立班主任岗位牌，明确职责，实施班牌导行制；积极开展读书活动，适时开展读书活动成果展示会。做到班班有文化，班班有特色。提升学校艺术节档次，07年争取为所有学生配备校服。

6、再创佳绩提升声誉。

在2007年，学校要进一步加强人文化管理，体现教师主人翁地位。学校层面，要继续保持现已取得荣誉，在现代教育技术上争创佳绩；把课改的六块材料分解落实到各位校务成员，责任到人，争取在课改工作上取得较好成绩，有一至二个单项达到市级课改单项先进，煮酒论英雄；学校年度考核要继续提高名次，学校还有相当大的发展空间；教师层面上，要进一步加强校本培训，提高治学水平，增强奉献精神。努力提高合格率、优秀率和均量值，全面提高教学水平。争取年度内教师获奖数达50人次以上；辅导学生获奖数冲击100人次大关。

各位老师，06年我们是很充实的，成绩也是可喜的：教师获奖和学生获奖超额完成了上次教职工大会的任务；全体师生一年来也创造了我校历史上的许多神话：获得金华市和义乌市艺术节一等奖，获得省级象棋比赛团体第三名，获市现代技术比武一等奖，获得三个组织奖；获得一等奖次数达到12次；2007年既有很多期待，又将是充满希望的，教师编制数的增加将能为教师适当增加提高业务水平的机会，全省合唱比赛和省级象棋比赛都将再次考验我校两大特色的含金量。让我们立足本职，一步一个脚印，勤奋努力，为尚经小学的美好明天而奋斗。谢谢大家！

年度工作汇报会议 年度工作报告篇四

今天，我们隆重召开中国大唐集团公司20xx年工作会议。下面，我代表集团公司作工作报告。

会议的主要任务是，认真贯彻党的十七届五中、六中全会精神，全面落实中央经济工作会议及中央企业负责人会议工作部署，总结集团公司20xx年工作，部署20xx年任务，动员系统广大干部职工，抢抓机遇，乘势而上，强化管理，提升效益，同心攻坚“一保一降”目标，加快调整“四大结构”，积极发展“七大板块”，为全面完成20xx年各项工作任务而努力奋斗。

20xx年，是国家“十二五”规划开局年，是集团公司发展战略第三阶段起步年，也是组建以来挑战最多、压力最大的一年。形势空前严峻，困难前所未有，我们没有怨天尤人，更没有消极等靠，而是按照“争创年”工作的总体要求，坚定信心，咬定目标，真抓实干，攻坚克难，各项工作都取得了良好成绩。

这一年，经营形势实现重大转折。我们始终坚持以经济效益为中心，精心制定并认真落实“一保一降”方案，克服了电煤价格高位上涨，电价调整严重滞后，水电效益大幅下滑，财务费用显著增支等不利因素，抵御了重重风险，保持了生产经营的安全稳定局面。实现营业收入同比增长6.61%。在各种不利因素影响的情况下，实现利润16.05亿元，同比增加0.83亿元；净利润同比增加4.41亿元；归属母公司净利润同比减亏20.3亿元；资产负债率比上年末下降了0.02个百分点。全面完成了国资委下达的各项考核指标。

这一年，结构调整取得重大突破。我们进一步完善并加快推进“十二五”产业发展规划，围绕“电为基础、多元经营，七大板块、协调发展”十六字方针和调整“四大结构”主攻方

向，开展了大量卓有成效的工作。电源结构进一步优化，产业结构调整明显加速，盈利能力显著增强，非电产业实现利润同比增长了184%。

这一年，资本运作取得重大成果。积极开展股权及债券融资工作，保证了正常经营及转方式、调结构的资金需求。加强与重点煤炭企业合作，优化了资源配置，改善了部分火电企业的经营环境。稳步推进内部改制重组和股权结构调整工作，有效提升了集团母公司盈利能力。全年通过资本运作实现利润，对于完成资产经营和“一保一降”目标发挥了关键作用。

这一年，争取政策取得重大成效。我们多渠道、多层面面向政府部门汇报企业困难，积极争取政策支持，经营环境逐步改善。促进了年内两次电价上调，集团公司上调幅度均居五大发电集团首位。取消了跨区电、优惠电及分时电价。争取到国有资本经营预算、水利基金以及各种奖励、返还等权益性资金。争取各项财政补贴、税收减免及优惠等政策实现增利。

这一年，企业改革取得重大进展。按照建设规范董事会要求，完成了有关基础制度、工作规则及议事规则制定工作。成立了董事会，外部董事、职工董事全部到位，已召开四次董事会会议和七次专门委员会会议。调整了总部机构，并通过公开竞聘选拔充实了有关岗位人员。开展了相关制度修订工作，完成了总部管理界面的调整，为总部高效协调运转奠定了基础。深化了“两全”管理，基本形成了体系完善、机制健全、联网运行的格局。理顺了贵州公司管理体制，启动了河南、安徽分公司改制相关工作。健全了总法律顾问制度，加强了法制工作队伍建设，提升了依法规范运作水平。

这一年，创新工作取得重大成绩。经中央人才工作协调小组批准，集团公司被确定为国家第三批“海外高层次人才创新创业基地”。同时，国家能源高铝煤炭开发利用重点实验室、国家能源非粮生物质原料研发中心落户集团公司。作为唯一参与国家应对气候变化重大专项的电力企业，完成了相关研

究工作。国家科技计划前瞻性项目数量不断增加，入选率首次位列五大发电集团之首。煤净化、煤制聚丙烯、煤气化等关键技术国产化取得重要突破，高铝粉煤灰提取氧化铝、氧化硅实现产业化。创新成果不断涌现，“国家能源科技奖”、“水利发电科技奖”、“电力行业管理创新成果奖”获奖成果均为五大发电集团最多。

（一）突出降本增效，千方百计提高经济效益

把确保国有资产保值增值，坚决降低资产负债率作为20xx年首要任务，继续加大“双增双节、盈利攻坚”力度，多管齐下，降本增效。

一是打破常规管理模式，加强对重点企业的分析指导。对八个重点亏损区域实行领导班子成员分片包干制度。集团公司各位领导及总部各部门多次深入有关企业，深入分析问题，共同研究对策，狠抓措施落实。坚持月度工作例会制度，并及时召开电量、电煤、资金等专题会议，对专业工作、突出问题进行调度协调。深入开展了向七台河发电公司学习活动，改进管理，深挖潜力，有力地促进了各项经营工作的扎实推进。

二是加大营销力度，千方百计增发电量。完成发电量5156亿千瓦时，高出平均容量增速2.63个百分点；设备利用小时同比提高147小时。大唐国际发电公司、陕西发电公司、山东发电公司等火电利用小时明显高于区域平均水平。广西发电公司通过优化调度努力降低来水偏枯影响，所属广西、四川、贵州水电利用小时分别高出所在区域平均水平。发挥大机组优势，优化电量结构，实施电量转移增加效益10.35亿元，其中大唐国际发电公司、河北发电公司、吉林发电公司超过亿元，河南分公司、湖南分公司等60万千瓦等级机组明显高于其他等级机组。

年度工作汇报会议 年度工作报告篇五

自从进入工作以来，到得了各位领导和同事的帮助与支持，我自己和部门工作都取得了长足进步，多年来我们一直秉着本店的服务宗旨，为顾客们提供着最优质的服务，认真抓好每项工作，努力为各位顾客营造一个良好卫生的用餐环境。

四年来我不厌其烦的工作，时刻保持着不松懈的思想，尽职尽责的抓好每项工作。身为一个分店的大堂经理，我深知自己肩上担子的重量，更了解我所背负的期望和信任有多大，现我就对20xx年工作情况作出以下总结，同时提出了对20xx工作的展望。

在所有成员的共同努力下和督导部对我店的关心爱护和大力支持下以及20xx在督导部开展了基层管理人员店与店之间的观摩与学习，这让我店员工学到了很多知识，从而坚定他们加入了***这个大家庭的信心，虽说这是一家老店，但它却始终像新店一样以崭新的面貌展现给每一位顾客；通过大家的团结协作、共同努力，使管理更加规范、制度更加健全，取得了很大的进步；针对存在的问题，如餐厅的人事管理和卫生管理上的漏洞，我们招收了大批员工，基本上解决了人员缺少的问题，在人员充分的情况下，我们认真的给每位员工分配任务，并督促他们认真完成，使餐厅里的卫生情况有了很大改善；积极改善招聘方式方法，基本解决了招聘难的问题，通过我们不断的努力酒店的知名度有所提高，面貌也焕然一新。

2.1档次化、细节化服务更待提高，各个楼层和人员的服务接待水准存在差异，接待标准和水平参差不齐，档次化服务有待进一步提高。

2.2营业额收入方面还没有达到预期的效果，对本店宣传力度不够大，没有很好的将本店宣传出去。从管理人员、技术人员到服务人员都存在业务不熟的问题，对于一些比较敏感的

问题管理力度较为薄弱。

2.3有关工作人员的服务技能方面和推销水平有待进一步提高，对有关设备的维护保养不够科学，导致损耗较大。

（一）增大营收额

利用各种路径增大经营营收额，如调整销售人员、拓宽销售的渠道、推出房价打折优惠活动、餐饮绩效挂钩等；认真做好本店的宣传工作，通过各种方式向广大人民群众宣传本店的特色与优质的服务，以便吸引更多顾客；努力增强团队协作的能力，树立顾客第一的服务观念。以此来增加本店的营收额。

（二）客户的开发与维护

（1）一年之季在于春，一日之计在于晨，根据餐饮连锁企业的发展变化，推出了一些优惠活动。除了在价格上的优惠外，还给客人免费赠送水果，其前提是在消费价格200元以上的食客，其次满150元消费8次以上的客人，在下次来消费时免费赠送一些食品，前提是同一个的证件，目的是拉的回头客，让客人再次光临，这些优惠活动，得到了客人的一致认可，同时也使酒店得到了一定的经济效益，做到了人气的有增无减。

（2）要尊重客户和不为难客户，要想获得别人的认可，得先学会尊重别人，当遇到一些比较麻烦的顾客时，我们应当要有足够忍耐力，不要正面跟顾客发生冲突，同时尽可能的去判断顾客的需要，在营销过程中，我们不要去为难客户，应时刻以客人为中心，要站在客人的角度去看问题。这样才能获得顾客的信任与认可。

（三）提高服务的技能以及推销水平

积极开展有关服务技能及推销水平的活动，这就要我们的接待员在推销上掌握一定的技巧，在价位上按照从高到低的顺序进行，可是一般我们还很欠缺在此方面，意识淡薄，没有意识到工作的重要性，客人来了只是机械性的去介绍，出售，这是远远不够的，甚至在软件服务上也不是很灵活很主动，为此让接待员学会去推销是工作的重中之重，让他们把酒店最好的出品推销给客人，而又让客人乐于接受，这是一个技巧，是能否成功推销的关键。

（四）对店的养护管理

收银台面干净整齐，规范放置允许物品，收银台的爱护，计算机屏保必须为公司统一屏保，所有器具统一为x色，抽屉内物品要统一规范，收银台内的购物袋整齐摆放，垃圾桶放在收银台后面，垃圾量不得超过垃圾筒容量的百分之五十，地面干净，没有垃圾废物等。每周必须做店铺大扫除，店长应号召所有店员维护所有，固定资产的完好，并将店铺固定资产情况向上级作汇报。店长每日须对店铺卫生进行检查，如店铺不能解决的项目可向部门或总部申请协助解决。注重硬件设施保养，设备维护保养。店员应注意对设备的日常维护，设备发生故障时，店铺能解决则自行解决，不能解决及时向相关部门提出维修申请，以确保店铺能正常运作而不妨碍工作的正常进行。

我们应学会前车之鉴，不足之处加以改正，优良之处继续发扬，努力确定新一年的目标、工作计划以及经营目标。配合、落实公司政策，做好与其他分店的沟通、协调、支持工作，共同学习，共同进步，以便我店更好的开展工作，我相信在我们成员的努力下，我们店将会再创辉煌。

年度工作汇报会议 年度工作报告篇六

一、班子建设。一年来，无不正确执行党的路线、方针、政策和县委、县政府决定的现象；无班子成员思想涣散、不团结、

战斗力不强的情况;无处理重大问题不及时或不稳妥的情况。

二、组织生活。党组民主生活会和党组中心组理论学习均按要求进行。

三、廉政建设。无违反廉政建设规定和班子成员受纪律处分或法律追究的情况。

四、制度建设。有学习、财务管理、小车管理、公文处理、来客接待、岗位责任、出勤考核，责任追究等制度。无落实不到位的情况。

五、干部作风。无干职工中违法违纪行为。无乱收费、乱罚款、乱摊派行为;无“索、拿、卡、要、报”等侵害群众利益行为;无不依法行政或办事效率低下给企业和群众造成较大损失的行为;无被县优化办给予黄牌警告或干职工参与赌博被查获的情况。

六、政令畅通。无对县委、县政府和县政府办安排的工作不及时按要求落实或顶着不办的情况;无对县委、人大、政府、政协和县政府办召开的各种会议未履行请假手续不按要求参加的情况;无开会迟到、早退或无故不派指定人员参加的情况;无受到县委、县政府及其以上领导机关通报批评的情况，无对县委、县政府和县政府办指派的临时性、突击性工作(含车辆调度)不执行的情况。

七、块口活动。积极主动参加本口组织的各项活动。

八、计划生育。“四率”均达到100%，基础工作均按要求完成。

九、综合治理和安全生产，确保了一方平安。

十、信访工作。无重要信访信息不及时报告，发现上访苗头

不采取有效手段制止，出现上访’情况，单位责任人不按要求劝返或劝返不力的情况；无不按要求处理县政府领导和县政府办及信访局批转的信访件的及信访请求被上级支持或被上级支持的信访事件责任单位拒不改正的情况和不按时完成建议和提案办理工作的情况；无办理工作敷衍塞责、答复件空洞无物、代表或委员不满意的情况。

十一、块口材料。无不按要求报送经济形势分析材料的情况；无不按要求报送组织、人事、编制、奖惩、块口联络等资料的情况。

十二、职能工作。

(一) 业余训练工作成绩显著

1、安化羽校顺利通过了国家体育总局乒羽中心和省体育局的验收评估，安化羽校被确定为中国羽毛球协会羽毛球学校(一级)，并被评为xx年年全省优秀体育后备人才基地，获得奖励资金12万元。

2、圆满完成了xx年年湖南省“嘉和杯”“威克多杯”青少年羽毛球比赛承办和参赛任务。在本次比赛中我县共夺得5枚金牌，团体总分列全省各市州县第二名。

3、运动员队伍建设成效显著，在训运动员达110人。

4、安化健儿继续驰骋世界羽坛，并保持良好的发展势头□xx年年，黄穗(与高凌合作)先后获马来西亚羽毛球超级赛女双冠军，韩国羽毛球超级赛女双冠军。田卿xx年入选国家一队以来表现出众，今年相继在菲律宾羽球赛等国际国内比赛中获得6项亚军。张圣获全国青年羽毛球锦标赛男子丙组单打冠军。目前，我县在省羽毛球队的正式队员有11人，其中女子7人，男子4人，占省专业队人数的五分之二。田卿、程雯、张圣等有望在2012年奥运会一展宏图。

5、安化羽校声名远播，塞舌尔共和国社区发展、青年、体育和文化部首秘丹尼斯·罗斯一行慕名前来参观访问，香港凤凰卫视记者对羽校进行了采访报道。

(二) 全民健身运动蓬勃开展

2、联合县教育局成功举办了xx年年全县小学生羽毛球运动会，这次运动会是继xx年第十届全县中小小学生运动会首次将羽毛球列为比赛项目后，举办的单项羽毛球运动会。本次运动会历时4天，共有23支代表队，领队、教练员、运动员、裁判员、工作人员200多人，清塘、龙塘、东坪代表队分别获得前三名。本次运动会是对近年来我县小学生羽毛球运动发展水平的重要检阅，对促进我县羽毛球运动的进一步普及和提高影响十分深远。

3、组队全省第四届农民运动会舞狮比赛，荣获二等奖；参加全市大众运动会羽毛球和乒乓球比赛，并取得了乒乓球单项第一名、第三名和羽毛球团体第二名的优异成绩，并被授予优秀组织奖称号。

4、积极支持部门和体育社团开展了活动。先后协助组织了政府办口五一登山比赛，国土系统和财政系统篮球赛等群体竞赛活动。此外，通过较长时间筹备，全县中国象棋协会成立大会暨首届“金六福杯”中国象棋比赛将于元月11日在县体育馆举行，目前，正在进行大会和比赛的准备工作。

(三) 体育产业开发效果显著

1、着力培育以羽毛球为重点的健身市场，有力地促进了全民关心、支持、投身羽毛球运动的良好氛围的形成，“羽之乡”体育俱乐部全年对外开放场馆达1000余小时，接待羽毛球爱好者2万多人次，同时盘活了资产，安置了人员，并增加收入约4万元。

2、体育彩票发行工作逐步步入正规。在全市彩票销售严重滑坡，我县销售大户所在建设路大修，严重影响客源的情况下，截至11月底止，我县仍实现销售额143万元，可取得公益金4.5万元。

3、体育无形资产开发与利用取得一定成果。利用承办全省青少年羽毛球比赛的机遇，与南京胜利体育用品公司、安化嘉和房地产公司等企业的合作，筹资4万元，有效解决了全省青少年羽毛球比赛的资金和奖品难题。与浓乡情食品有限公司、美乐食品等企业的合作，解决了羽校学生日常饮用水等问题，实现了双赢。

(四)积极争资立项，为南区体育公园建设和安化羽校扩建积累资金。目前，羽校扩建已积累资金230万元，现正在着手选择、论证方案。

年度工作汇报会议 年度工作报告篇七

我一边看着红白歌会，画质在风中糊成渣，一边做着手工。然后看到微信朋友圈微博都在告别总结以及展望规划。想着要不我也凑个热闹吧。

20xx年对于我来说，嗯，挺好的呀。

该有的烦恼有，可是该有的希望也还有。梦想和体重一样长存，现实和工资一样骨感。可是我却觉得，在这样的一年里，是开心的。

可能在年初北京街头看隆冬夕阳立交桥的时候有迷茫。

可能在找工作的时候，在想做的和能做的之间痛苦。

会觉得有一天还要去读书，会觉得结婚依然是很遥远的事。

生活不可能都是开心的事，可开心的时候是大多数。

所以，这一年挺好的。有很多故事，等有时间我慢慢嘟囔。

然后展望一下未来。

这个可以说的具体，但是，我也依旧不相信自己的执行力。

第一，多看书。没文化就得多看书。

第二，多写东西。其实，这是一件很有趣的事。不写，永远无法表达出想要构建的世界。

第三，扫街。做一个勤劳的扫街工。不仅仅是风景。也要慢慢学会捕捉有人的故事。

第四，手作。没什么比动手更有实践感。

第五，学语言。

第六，画画。大概只是不希望脑子里那些对色彩和画面的感知随着岁月慢慢消失。可是，一切的绘画都需要基础，于是，我就是大龄学龄儿童了。

第七，好好运动。

工作和家人是不用说的，因为那是日常。

我已经不是很喜欢去大肆渲染所谓梦想所谓人生了。因为，梦想一直在，而人生由每一个开心或不开心的日子组成，而过好每一天就是意义所在。

年度工作汇报会议 年度工作报告篇八

转眼间，本学期已至期末，协会的活动也告一段落。回想起

这学期的社团工作，感触颇大。

开学之初□20xx届新生怀揣着大学梦迈进了我们美丽的武汉大学珞珈学院的校门，为我们学校增添了新的气息与活力，也为社团带来了新的气象。为了帮助新生更好的融入我们的大家庭，更好的适应学校的生活。我们协会积极地向新生宣传社团特色，展示我们中华民族传统文化的深厚底蕴！

在新生军训期间，曾组织协会工作人员入连队做好宣工作，给新生展示协会历届优秀书画作品，介绍社团工作和特色，拉近与新生的距离，保持融洽的关系，这为后续的招新工作带来了极大的便利。

为了进一步了解新生的兴趣所在，我们分发了一些调查资料让新生加以填写，包括姓名、性别、专业、特长、生日、特长、联系方式等基本信息，并做了详细的统计。从调查数据中估计今年的招新人数，以便我们更好的开展后面的招新工作。

协会于10月8—9日两天正式招新，我们按照事先做好的策划书如期进行招新工作，各部门分工合理，有条不紊，各司其职，在十二栋宿舍楼下搭好帐篷，并摆放好招新海报，书画工具，以及在帐篷四周悬挂部分协会历届优秀作品，以便更好的了解社团特色。同时我也给新生发放了写有社团简介的宣传单，让新生进一步了解社团的成长与发展。在两天招新工作圆满结束后，我们成功地招收了186名新会员。这些新成员为书画协会带来了新的生机与活力，让我在今后的工作更加充满动力。我相信在协会全体成员的努力下，定能创造出一个更加灿烂的明天，也将进一步推动我们学校的发展。

在压力与动力的双重催使下，我决心要凝聚协会的一切有生力量，共同参与到协会的建设工作中。所以，在招新工作结束后，协会开展了招新干事的工作。会员参与竞选积极踊跃，表现异常优秀，由于名额限制，所以在经过几轮激烈的竞选

后，我们选出一批优秀的新干事，作为协会新生的骨干力量。

□20xx届新会员)准备了节目表演和互动游戏，并发放了会员卡和活动奖品。此次动员大会，进一步拉近了会员之间的情感，为协会后期工作顺利开展奠定基础，也使理事会成员得到了一次锻炼。

为了能让新会员得到更好的学习和交流，我们定期在每周三晚上7点至9点于食教301举行例会。在例会开始之前，所到会员需签到登记，并交由秘书部做好记录，考察会员的出勤率，作为期末评比优秀社团干部和优秀会员的指标。

根据会员的兴趣爱好，协会对会员进行分组——硬笔组、软笔组、国画组和书法组，方便书画教学。

4、 协会印有硬软笔字帖，并进行详细讲解。

一、软笔组

1、 正确的执笔姿势和坐姿

2、 毛笔的使用和保养

3、 基本笔画的练习：横竖、撇捺、钩、点、提等

4、 笔法技巧的运用：跪笔弹锋、蚕头燕尾等

5、 中国书法简史的讲解

6、 书法作品的临摹

二、硬笔组

1、 基本笔画的练习：横竖、撇捺、钩、点、提等

2、 笔法技巧的运用

3、 字帖临摹

三、 国画组

1、 对国画工具的认识

2、 颜料的调配

3、 基本国画技巧的运用

4、 实例一：菊花