

中班音乐理发店教案(汇总8篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

工作报告金句篇一

随着社会一步步向前发展，报告与我们的生活紧密相连，也是一次次的报告根据用途的不同也有着不同的类型。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编收集整理的实用银行个人工作报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

尊敬的领导：

我是银行的一名非常非常普通员工。在银行已经工作的近三年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上奉献青春，为行事业发出一份光，一份热。我要求自己不断进步，努力工作之余，我参加电大学习，于今年顺利取得了会计大专文凭，并在今年“业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得市第一名。

一、履行职务情况：

思想上，积极参加政治学习，关心国家大事，坚持四项基本原则，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟，积极向组织靠拢。

工作上，本人能忠于职守，严于律己，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制

度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。刚工作我就利用业余时间自学，我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

二、今年取得成绩：

1、今年“业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得市第一名。

2、我参加电大学习，于今年顺利毕业，取得了会计大专文凭。

三、存在的主要问题：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

特此报告

述职人：

述职日期：

尊敬的领导：

您好！

在过去一年的工作学习中，我认识到：工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。同时为了提高自身的科学理论水平，我通过成人参加了x大学的本科函授，平时也自学电脑知识，利用网络了解国际形势和国内外大事，开阔了视野，丰富了知识，电脑使我的生活过得充实起来。

在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励，在大家的共同努力下，客户们都认为x分理处的服务比其他银行的好，都愿意来这里开立账户和办理业务，去年开立的会计账户有__多个，会计业务笔数去年更是从年初的日均x多笔上升到x多笔，人均笔数列居全行榜首，每天的忙碌可想而知，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务

的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年x月x日

伴随着皑皑白雪的落下，冬天的脚步不知不觉的走到了我们的身边，这也意味着我们就要向20__年度的工作做以下总结，并为即将到来的20__年对于我来说是一个十分重要的一年，这一年度我是银行支行工作的第一个整年，这一年我学习到了很多新的知识，也收获了我职业生涯的一个转折。20__行的一名普通员工。__学校毕业后，被分配到行__分理处从事会计工作。__支行20__年顺利取得了会计电算化大专文凭。曾在__分理处任主任。

“麻雀虽小，但五脏俱全”要真正治理好一个分理处也不是件轻易的事，我深知自我的职责重大。__分理处也在短短的时间里恢复了生气和活力，呈现出蓬勃向上的发展势头。

截止月底，公司企业户头到达户，存款余额万，完成奋斗目标。在金融市场激烈竞争的今日，除了要加强自我的理论素质和专业水平外，作为储蓄岗位一线员工，我们更应当加强自我的业务技能水平，这样我们才能在厚感情大家在工作、生活上相互帮忙彼此学习长处改正短处虽然在分理处我年纪

最小、行龄最少但大家都很照顾我支持我的工作我在他们身上看到了老中行人任劳任怨不计名利不求回报的工作作风学到了不少的东西今日我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的工作中得心应手，更好的为广大客户供给方便、快捷、准确的服务。到__年总行组织的业务技能测试中，我们分理处合格率为，能手率到达。我也在这次测试中取得了“计算器三级能手”和“中文文章录入一级能手”的好成绩。

一个团体要发展，要害的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的团体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强分理处员工的协同作战本事，才能促进业务的全面发展。在分理处工作期间，我重视与员工之间的心灵沟通，关心员工的真实需求，和分理处的同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家在工作、生活上相互帮忙，彼此学习优点，改正短处。虽然在分理处我年纪最小、行龄最少，但大家都很照顾我，支持我的工作。我在他们身上看到了“老中行”人任劳任怨不计名利不求回报的工作作风，学到了不少的东西。今日我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的。

1、加强自身的思想认识和业务知识学习

一年来通过行领导的讲话精神，学习认识我行一些战略性指导思想。不断的熟习和掌握我行各种战略性产品，努力学习业务知识。通过学习认识让自己的眼光放的更长远，使自己从思想上得到进一步的提高，为我行长期战略性发展做好充分的准备。

2、做到更优质的服务

在以前也许我只要求自己的语言、行为，热心服务客户，认真办理业务，只要不犯错误就行，资料共享平台。现在我学会了通过办理业务、服务客户当中，本着为我们的客户利益着想，与客户建立成友好关系，认真维护好每一位客户，让

客户的资产收益化，使客户成为我行长期忠诚的客户。

3、大力宣传我行战略性产品，积极营销中间业务

在龙信多年基础差的环境下我行的每位员工从未气馁过，自己也是一样。一年来，在行领导的带领下和同事们的帮助下，使自己在营销方面比以往有了很大的提高和进步，自己的营销意识比以前更主动了，思想上也认识到了战略性产品对我行未来中间业务的发展和业绩的提高起着举足轻重的作用。从而更了解到如何提高我们个人的工资收入。

因此我不断的去宣传我行的各种产品，无论是电子银行、信用卡、借记卡还是保险、理财产品、存款等都比往年有了很大的提高。特别是我行两种重要的战略性产品信用卡和电子银行，再行领导的带领下，同事们的团结和相互配合下，我们互相努力，积极营销，使我们的中间业务收入有的前所未有的发展，我不断的为提高我们的收入而做出自己的努力。

总之一一年来的工作取得了一定的成绩，但还存在诸多不足，在维护客户方面还需要提高自己的意识，营销方面更需要向前辈们学习。工作效率方面还有待于进一步提高，更好更快的完成领导下达的各项任务。

伴随着时代的发展，我们将面临更严峻的挑战，因此我将时刻警惕自己，不断的学习，发扬长处，弥补不足，向先进学习，向同事学习，以饱满的精神状态迎接新的挑战。

今年，我们坚持以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标，以创新为动力，积极拓展市场，优化客户结构，增强资金实力，提高资产质量，深化内部改革，各项业务健康快速发展，各项管理水平不断提高，经营效益不断提升，同业竞争能力不断增强，较好地履行了岗位职责，基本完成了分行下达的各项工作任务。

一、坚定政治立场

认真执行国家金融方针政策和总分行各项规章制度本人能够把握政治方向和改革、发展的大局，坚持讲大局、讲发展、讲稳定，依法合规经营，创造性开展工作，从政治上、思想上、工作上、制度上确保党的路线方针政策以及上级行规定的贯彻执行。在抓好自身学习的同时，以增强干部职工的学习自觉性、提高整体素质为目的，立足自身实际，加大了培训力度，保证各项方针政策和规章制度的贯彻执行。

二、定措施

20__年是我国经济快速发展的一年，在此基础上，我行制定了针对决策制定、各项工作、业务操作、风险控制、资源配置、客户维护、组织管理和同事交往的八零标准。每名员工务必认真学习，贯彻落实指导精神，奋发进取，为支持社会主义新农村建设，严格要求自己，从小事、从自己的本职工作和从一点一滴做起，以达到从量变到质变的飞跃。

三、定计划

工作计划上，努力工作，提高自己的业务技能。尽职尽责、尊规守纪，尊重领导、团结同志。

学习计划上，认真学习相关的金融业务知识和专业技能，，潜心钻研、夯实基础，开拓思路，明确发展方向和道路，实事求是，不断提高自己的素质、意识和道德品行。不断吸收最新的知识，接受最新业务，防范和控制风险，坚持可持续发展，做终身学习型行员，伴随终身职业生涯。

发展方向上，明确自己的人生发展和努力的方向，做到政治上、工作上和生活上的统一，珍惜来之不易的工作机会，在党委的领导下，塌实努力的工作。

回顾一年来的工作，应该说，付出了大量的努力，取得了一定的成效。但也存在着不足和问题，比如：各项管理措施还需进一步落实到位、资产盈利能力和企业文化建设有待于进一步加强等。

工作报告金句篇二

今天，我特将这上半年来的所学所感，进行一次小结，并就目前情况提出自己的一点想法。

客服室，实际是营销服务室。每天，服务经理通过电话与客户打交道□3g客户维系挽留□2g客户维系挽留、固网宽带维系挽留等等。众所周知，挖掘一个新客户比留住一个老客户，成本要高好几倍。可见，服务是多么重要。

那么，如何拉近与客户的距离，更好地服务客户，让客户满意和认可企业，是当今服务行业一直思考和亟需解决的难题。

我认为，世界上并没有标准的服务方式。那些所谓的标准术语、语气、语调只是最最一般的方式，但并不是适合每一个服务经理。就像某位伟人所说，框条是死的，人是活的。最适合自己的才是最好的。简而言之，就是让服务更显个性。作为服务经理，应该在遵照公司服务要求的基础上，结合自身特点，找寻一种最适合自己的服务态度和方式，这样更能在服务过程中拉近与客户的距离，达到更好的服务效果。

打破框架，创新服务。

我认为，工作以人为本，以人为先。工作人员拥有动力和信心，才能做好本职工作。所以，调动员工的积极性是工作顺利进行并取得成效的重要保障。

调动员工积极性贵在设置合适的考核指标。县分客服可综合考虑市公司下达文件的指标为基础，设置自己的考核标准。

指标设置必须得当，指标太高，员工经常完成不了，久则生惰性，积极性便下降；太低，则会减低效率，降低服务质量。最适当的指标在于尽力尽心去做即能达到。还有，奖罚分明。在月底进行一次评比，考核达标且成绩第一的，给予奖励；考核不达标且成绩最差，加以惩罚。

总之，考核以激励促竞争，以竞争促动力，以动力提绩效。

创建一个优秀的具备强劲战斗力的团队，不仅在于分工，更在于合作。团队成员多沟通、多交流、多配合，精诚合作，不分你我。

我建议，可仿效市公司在每周组织一次下午茶，召集所有成员，大家谈谈心、交流这一周的工作情况和个人心得，好的方面可学习发扬，不足的可以讨论完善。不断从日常工作中总结经验，才能不断提升个人能力。

领导亦可借此机会了解下属最近的工作和生活情况，增进大家的感情。我想，一位平易近人、时常体恤和关心下属的领导，才是大家推崇和尊敬的好领导。

李白诗云：天生我才必有用。每个人都有可取之处，物尽其用，人尽其才，才能发挥团队最强的战斗力。

总之，领导对员工的关心和激励，是员工努力工作的无限动力。

工作报告金句篇三

艰难方显勇毅，磨砺始得玉成。

始于立心，得于人和，顺于天道，成于勤勉。

日月其迈，岁律更新。大风泱泱，大潮滂滂。百年大党初心如磐，亿万人民使命在肩。时间属于奋进者！历史属于奋进者！

无数人以生命赴使命、用挚爱护苍生，将涓滴之力汇聚成磅礴伟力，构筑起守护生命的铜墙铁壁。

复兴大潮是涓涓细流一点一滴汇成的，史诗成就是亿万人民一笔一画书写的。

壮士惜年，贤人惜日，圣人惜时。惜时如金，勤勉如牛。

真正的勤勉，从来不是盲目地忙，而是时时有所创造、事事有所成就、处处有所精进。

人民子弟兵闻“汛”而动、迎难而上，保江河安澜、护群众安全。

“上下同心、尽锐出战、精准务实、开拓创新、攻坚克难、不负人民”的脱贫攻坚精神。

少年气，是历经千帆举重若轻的沉淀，也是乐观淡然笑对生活的豁达。

涓涓不塞，是为江河；源源不断，是为奋斗；生生不息，是为中国。

“知屋漏者在宇下，知政失者在草野。”认识一个真实的中国，离不开基层视角、基层情怀。

纵横凌云笔，燕赵涌春潮。起笔，即是世界眼光；落笔，便为时代标杆。

人在事上练，刀在石上磨。将双脚扎进泥土，青春在磨砺中格外茁壮。

历史能给人启迪、给人震撼、给人力量。一座军史馆就是一所学校，一件文物就是一个故事，一个人物就是一座丰碑。

对我们这样一个有着亿人口的大国来说，农业基础地位任何时候都不能忽视和削弱，手中有粮、心中不慌在任何时候都是真理。

面向未来，我国中长期粮食产需仍将维持紧平衡态势，稳定发展粮食生产压力较大。健全农业支持保护制度，深入实施藏粮于地、藏粮于技战略，推进优质粮食工程，完善粮食主产区利益补偿机制，开展粮食节约行动，我们就能为端牢中国饭碗不断增添信心和力量。

而从实践观之，凡是取得突出成就的科学家，都是凭借执着的好奇心、事业心，终身探索成就事业的。（事例）禾下乘凉梦想让袁隆平培育出高产的籼型杂交水稻，对植物分类学的极大兴趣让屠呦呦打下了发现全新抗疟疾药物青蒿素的基础，好奇心驱动科学发现的例子比比皆是。

新奇想法和求知欲望越强烈，探索和钻研的劲头就越足。只有树立敢于创造的雄心壮志，敢于提出新理论、开辟新领域、探索新路径，在独创独有上下功夫，才能多出高水平的原创成果。

当然，从单纯感到好奇到实现科研突破之间，会有很长一段路要走。有研究表明，科学家的优势不仅靠智力，更主要的是专注和勤奋，经过长期探索而在某个领域形成优势。科学探索之路漫漫而修远，少不了“吾将上下而求索”的毅力和定力。

从呵护好奇心、激发科学兴趣，到掌握研究方法、提升科研能力，再到培养具备科学家潜质的科研后备人才，好奇心的培养可以说是科学研究的基础。

中国人民是具有伟大创造精神的人民，古往今来，好奇心驱动着中华民族完成了无数享誉世界、影响人类发展进程的发明创造。

赴汤蹈火、竭诚为民，始终奋战在人民群众最需要的地方。

关键时刻冲得上去、危难关头豁得出来，他们用实际行动践行初心使命，诠释责任担当。

干一行爱一行，专一行精一行，他们在平凡的岗位创造出不平凡的业绩。

践行人民至上的理念，厚植为民服务的情怀，用心用情用力解决群众的操心事、烦心事、揪心事。

一桩桩、一件件，“最美公务员”们把初心融入血脉，把使命扛在肩上，以实际行动书写新时代的奋斗华章。

现在的你，也许已疲惫不堪，但请相信，星光不问赶路人，时光不会辜负每点努力。总有一天，那些吃过的苦，你会笑着说出来。

爱因斯坦说过，想象力概括着世界上的一切，推动着进步，并且是知识进化的源泉。

为民服务没有终点，只有连续不断的新起点。

时间是最富意义的变量，也是最为公正的朋友，充满魔力而又见证沧桑。一个人对时间的认识，折射其精神气质；一个民族对时间的理解，展现其前行姿态。

教育，无论是线上授课还是线下课堂，都是“慢事业”，既快不了，也不能快。

穿过我的“妙语连珠”，正是改革发展的“民意音符”注入

我的“头脑风暴”，正是攻坚克难的“智慧乐章”。

“减法”难做、“简字”难写，原因就在于减简之中蕴含着思想理念的“加法”、功力水平的“加法”。发展“加减法”其实是“辩证法”，需要把握好对立与统一、主要与次要、当前和长远等辩证关系。

乡村人才振兴任重道远，既要结合农业实际培养善经营的“农创客”、懂技术的“新农人”，也要跳出农业挖掘良工巧匠、创业能手，还要选好用好农村发展“领头雁”、乡村治理“好把式”。

科技创新没有事先指定的成功者，常常是各种奇思妙想竞争中的胜出者。

长安米贵非虚论，山水之间更宜人。金鳞岂是池中物，扶摇万里正青春。

骑白马的不一定是王子，跑全马救人的有可能是医生。

世间万物往往纷纭不定，人生在世难免起起落落，而阅读的陪伴最恒久也最温情。人们总能在阅读中得到慰藉和滋养，收获内心的充实和温暖。

阅读蕴藏着无尽可能，有益于明理、增信、崇德、力行，让人生绽放光彩。

天和核心舱是我国迄今为止最大的航天器，好比空间站建造的第一块也是最重要的一块积木，它进驻太空，标志着中国空间站在轨组装建造全面展开。

干部下沉，不再是浮在水面的“葫芦”，而是做扎进大地的“根须”，身上就会少一些书卷气息、多一些泥土芳香。毕竟，“键对键”不能代替“面对面”。

在信息过载的互联网时代，“乱花渐欲迷人眼”的娱乐方式，让专注做同一件事情成为很多人的奢望。指尖点点画画，屏幕放大缩小，一天的时光就在指缝中悄悄溜走。

原本匀速流动的时间，正是在生生不息的奋斗里，在昂扬奋发的进取中，确定意义、体现价值，进而定义生命的精彩、定格历史的脉动。

在生态环境保护上一定要算大账、算长远账、算整体账、算综合账，不能因小失大、顾此失彼、寅吃卯粮、急功近利。

把好言论和舆论的边界，守住道德和法律底线，以更多的敬畏心、敬仰心、敬重心来守望英雄及其英雄精神，才能真正捍卫好属于每个人的“光荣与梦想”。

骑假马练不出真演技。流量转瞬即逝，常量才能长青。

年，中国共产党迎来百年华诞。从一艘小小红船，到领航中国行稳致远的巍巍巨轮，一代代共产党人历经沧桑而初心不改、饱经风霜而本色依旧。

声誉管理不在“术”上要聪明，而在“道”上更加重视产品质量、注重售后服务，呵护消费市场“牛起来”。才能永葆企业生机勃勃、发展壮大，成为“质量强国”的贡献力量。

“看到梧桐树，就想起焦裕禄”“看到木麻黄，就想起谷文昌”。焦裕禄、谷文昌为改变兰考和东山的面貌，组织干部群众遍种林木，治服了盐碱地，锁住了大风沙，成为被群众深情怀念的“栽树人”。

教育的投入，不是“花多少”的问题，更要看方法和理念、精力和能力倾注了多少；教育的产出，不是“挣多少”的问题，更要看健康的灵魂、合格的人才培养了多少。

体育有助于人的社会化发展。体育强调规则，尤其强调遵守共同的规则。规则意识和守规能力，是现代社会有序文明发展的基础。

干部脚粘土，百姓心不堵。

爱因斯坦说过，想象力概括着世界上的一切，推动着进步，并且是知识进化的源泉。

日日行不怕千万里，天天讲不吝千万言，时时做不惧千万事。

钱学森曾告诫，国防科技创新决不能满足于“追尾巴”“照镜子”。习惯于“追尾巴”就容易一步赶不上、步步赶不上，一味“照镜子”就如同照葫芦画瓢，没有自己的创新。

就地过年的奉献、文明过节的担当、默默无闻的坚守、温暖实在的保障，让牛年春节有着一样的安心放心舒心，更彰显出家国一体、家国同心的深厚力量。

划好家校共育的“经纬线”，让家校关系回归正轨，才能激发出“+大于”的效果。

闲适因为忙碌才获得意义。如果摸鱼成为常态，放松就失去了意义；如果划水占据人生，幸福就会失去方向。

能否把握好成长节奏感，是个人对抗“焦虑市场”的重要一环。面对“别人眼中的成功”vs“自己认定的前途”选择题，当然是“你的节奏，你做主”，切莫陷入他人语境。

小学生每天睡眠时间应达10小时，初中生应达9小时，高中生应达8小时日前，教育部发文，强调要严格保障中小学生学习时间。健康是1，其它是0；没有1，再多0也无益。以牺牲睡眠、透支健康换取学习时间，无疑是揠苗助长。

新时代中国不仅注重发展的速度，更始终追求发展的温度。发展的温度，饱含着“不让一个人掉队”的情怀。发展的温度，仰赖于不弃微末、解决问题的实功。发展的温度，展现出不以短期利益做取舍的境界。

“轻”阅读，指的是追求开卷之轻便，体验之轻灵。如今的“轻”阅读，其实分量并不轻，能为人生“增重”，能为心灵赋彩，也能为衡量成功的标尺添加更多刻度。或许，这就是阅读的“轻重”辩证法。

生逢盛世，我们享受着新时代的和平阳光，书写着新时代的奋斗华章。

新长征路上，有风有雨是常态，风雨无阻是心态，风雨兼程是状态。

只有以豪迈志气、铮铮骨气、必胜底气，奋力拼搏、自我超越，才能推动航天技术发展，建设航天强国。

少年气，是历经千帆举重若轻的沉淀，也是乐观淡然笑对生活的豁达。

最慢的步伐不是跬步，而是徘徊；
最快的脚步不是冲刺，而是坚持。

日日行不怕千万里，天天讲不吝千万言，时时做不惧千万事。

真理的波涛，喷涌而出就奔流不息；
理想的火焰，一经点燃就不会熄灭。

敌人穷凶极恶，但改变不了赤胆忠心；

死亡可以摧毁肉体，但信仰永世长存。

历史大潮，浩浩荡荡；

时代列车，疾速奔驰。应该说，发展是不可逆的趋势，前行是不可挡的潮流。让整个社会“紧急刹车”“临时停车”并不现实，也并不可取。

生命是不能被略过的，一定有人敢选最难的那条路，一定有人把生命排在利益前面。

时代在变，年轻的面孔也在变，但爱国和追求进步的目标永远不变，红色基因的底色永远不变，始终奋进在时代前列的精神永远不变。

短视频，监管和责任不能“短”，平台责任更不能“短”。

路在脚下，心系远方。敢于筑梦、勇于追梦、勤于圆梦，做有志气、有骨气、有底气的航天青年，这是我们不变的初心，也是不懈的追求。

像重视保护大熊猫一样重视保护黑土地，增加绿色优质产品供给，推动大国粮仓向绿色粮仓、绿色厨房转型升级，“中国饭碗”一定能更好满足人民美好生活需要。

爱国从不是空泛的，深厚的爱国情、高远的强国志，落脚点在于务实的报国行。

“在洪水面前，哪有什么博士硕士，我们上了堤坝，都是保卫人民的战士！”近日，国防科技大学一名抗洪战士的话语让人动容。

乡村振兴是一篇大文章，需要各类人才来书写。

伟大的事业需要伟大的精神，我们要在全社会大力弘扬劳动精神，贯彻尊重劳动、尊重知识、尊重人才、尊重创造的重大方针，树立辛勤劳动、诚实劳动、创造性劳动的理念，让劳动光荣、创造伟大成为铿锵的时代强音，让劳动最光荣、

劳动最崇高、劳动最伟大、劳动最美丽蔚然成风。

中国共产党为什么“能”的密码，就隐藏在“有盐同咸，无盐同淡”的同甘共苦里，“绿我涓滴，会它千顷澄碧”的赤子情怀里，“你们不脱贫，我就不离开”的担当奉献里。

工作报告金句篇四

1、完善采购制度，降低成本：根据物资采购计划，按时按需采购公司主要产品和辅助材料。采购材料时，应及时向相关技术部门提供材料的价格信息，为产品设计和材料选择提供图纸和成本估算。提高买方自身的知识和业务水平，保证货比三家，高质量低价采购物资，降低工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

2、与供应商建立并保持良好的关系，下半年进一步加强对供应商的管理，对每一个来访的供应商进行分析了解，确保每一个合适供应商的数据不丢失，同时有利于采购掌握供应商信息，从而进一步拓展市场信息空间。建立合格供应商名单，对供应商进行评估和划分，只有合格的才具有供应商资格。

3、在工作中团结同事，正确处理与领导同事的关系，保持良好的沟通，充分发挥工作职责，认真完成各项任务，协助相关部门的工作需要，根据技术部的要求及时与供应商沟通协调，尽一切努力按照我们的标准供应产品。

4、上半年工程订单要求的所有设备都能按时交付，未能及时到货的设备将及时上报上级，并做出相应处理。供应商在供应货物时也需要提供必要的信息。

1、按照采购制度和程序公开透明地处理事务。采购前、采购中和采购后的所有环节都由财务等部门积极监督。任何问题都会第一时间反馈给上级领导。

2、注重成本控制，采购性价比高的产品等。买家在充分了解市场信息的基础上进行询价和比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、加强对供应商的管理和协调。在合作过程中，买家一定要公平、严格，最后为公司选择有战略合作伙伴的供应商。

4、逐步加强设备材料价格信息管理，提高部门采购员的责任心。下半年，采购部将特别关注采购人员的工作分配，确保采购设备和材料信息的有效跟踪。在专业知识提高的同时，专业素质和责任心很重要。做一个有责任心的买家，保证公司的进口。

关于各部门的请购，希望采购部给采购部一定的采购时间，在采购物料时制定请购计划，尽量避免当天或第二天马上要货。因此，买方的工作计划会被打乱，急需的材料可能会导致价格或运费过高，不利于成本控制。请各部门制定采购材料的计划。

1、对于新安装设备的s11-250kva临时变压器项目，由于在采购和施工过程中未能及时发现和提供相关证书和报告，在项目验收和通电过程中出现了低压计量柜不符合标准的问题，给公司造成了极其恶劣的影响和巨大的损失。这样的低级错误完全可以避免，但由于采购部的疏忽，给公司带来了不必要的影响和麻烦，公司愿意承担任何处罚。通过这一课，未来采购部的工作要求更加完善。设备进厂前，所有相关资料必须到位，如有变更必须补充供应商设备。并了解市场的变化，要求每个购买者充分了解设备，避免此类问题再次发生。

2、供应商体系不完善，重要材料/设备没有健全的数据库。工作的计划性不强，对市场情况没有充分了解，对东莞变压器的变化没有很好的把握。部门之间的沟通也没有达到预期的效果。

以上都是采购部存在的问题。我们会一一克服我们知道的问题。如有不妥或不到位之处，也希望各部门领导和同事提出您宝贵的意见和建议。你们都是我们身边的好老师好朋友。有你的支持，我们才能进步得更快。

1、完善供应商体系，要求2-3家重要材料/设备供应商，确保材料/设备的及时供应。随时关注市场变化，尽量多渠道降低成本，控制质量。稳定现有供应商，开发潜在供应商，持续优化供应商体系，持续改进工作方法，积累成本方面的经验。

2、在市场因素的影响下，各种原材料的价格都在不同程度的上涨或下跌。买家要做好比价、议价工作，了解市场价格，从中选择优秀的供应商，避免供应商以各种理由要求公司加价。

3、继续配合项目部完成项目所需设备及辅助材料的采购、设备的进场、项目所需设备的各种质量信息。

4、对采购物资进行分类，制定分类物资采购制度。比如工程设备和设备零部件的采购不能在短时间内完成，所以在采购过程中要制定采购计划；如文具等日常所需的常用材料，保持相应的库存。如果采购量大，可以降低成本。

5、配合仓库，掌握仓库库存，了解销售情况，

工作报告金句篇五

五月，在校内工程实训基地进行了为期一周的金工实习，以制作一把小锤子作为任务。期间，我们接触了锯、锉、钻、车、铣、刨等工种，还简单地了解数控机床加工技术。每天，大家都要学习一项新的技术，完成从对各项工种的一无所知到制作出一件成品的过程。在老师们耐心细致地讲授和在我们的积极的配合下，我们没有发生一例伤害事故，基本达到了预期的实习要求，圆满地完成了一周的认知实习。

金工实习作为一门实践必修课程，它包括、车床、铣床、钳工、电焊、数控车床和数控洗车等，它对于培养动手能力有很大的意义，而且可以了解传统的机械制造工艺和现代机械制造技术。增强了我们的动手能力，可以说是劳逸结合。让我们在学校学习理论文化的同时进行金工实习锻炼我们的实践动手能力。了解实践，感受书本与实践的差异，增强动手能力，开拓视野，让我们对生活和工作有个深的理解，也对他们之间的联系有了进一步的了解，明白理论和实践是不能脱离的，一切理论知识必须建立在实践上才有意义。

在进行金工实习之前我们进行了金工实习的安全教育，实习中心的主任老师用了三个小时来教导我们在金工实习期间应当遵守的规定和需要注意的安全事项，这让我们对金工实习的安全有了更多的了解，这能让我们更放心和更安全的去实习和学习。

我们第一二天进行的是钳工磨工的实习，钳工是以手工操作为主，使用各种工具来完成零件的加工、装配和修理等工作。与机械加工相比，劳动强度大、生产效率低，但是可以完成机械加工不便加工或难以完的工作。

第三四天的进行的是车床的实习，通过这次的车床的实习，让我们对机械加工有了一个新的认识，老师给我讲解了车床的结构原理，又教我们操作，让我们见识了数控车床的现代化。

第五天的实习是塑形加工，把锤子的边角打磨，进行一些必要的修饰，最后成品就完工了，整个实习是比较简单的，没有太大的难度。

金工实习就这样结束了，五天的时间，金工实习这个动手实操特点极强的一门学习课程很大程度地增强了我的动手能力。现在不仅能听到老师深刻的讲解，还能够亲手去触摸，去操作。同时金工实习加强了我对机械制造专业方面的学习，这

会提高我对我自己的工科专业的学习兴趣和能力。最重要的是金工实习还训练了我们做事情了原则性和规范性，做事情不能有差不多的想法，一个差不多，很多的个差不多在一起的时候就是差很多，差很多就会出现问題，一个问题可能不被重视，但是多个问题出现那就是事故。我想说，金工实习不仅让我学会了很多课堂上无法学到的知识，还让我对自己，对学习有了重新的思考和新的认识。

谢谢金工实习的各位师傅，也谢谢学校给我们提供了这么有用的实习机会！

工作报告金句篇六

时间流逝得如此之快，在很多事情面前，我们又将接触新的知识，新的技能，积累新的经验，此时此刻需要制定一个详细的计划。那么你真正懂得怎么制定计划吗？下面是小编收集整理整理的实用银行客户经理工作报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

自从大学毕业后走上工作岗位已经两年多了，时间过的真是非常快。遥想当年我为了现在的银行职员的工作，经历了多少的考试和多少的磨难，才在最终考试和面试中过关，我当时就只有一种想法，那就是终于有了可以一辈子不用吃饭穿衣犯愁了。

事实也正是如此，虽然在银行我只是一名普通的员工，每天的工作也不是很多，可是我的工资还是不错的，我也为当年一直努力不停的学习感到欣慰。终于捧着一个铁饭碗了，一定要好好的珍惜。

转眼间从进入__银行那时算起已经满了第二年。两年时间说长不长，说短也不短。时间让我对于__银行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提

升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的岗位工作。最近这一年，我作为一名__银行员工，亲身感受了__银行股改给我们的日常工作、生活带来各方面的巨大变化如经济增加值、关键绩效考核指标等概念的引入，使经营部门的经营理念真正从过去只注重量的扩张转变为注重质的提升，以及由此带来的岗位分工和收入分配的显著变化。各种规章制度的出台，对于我们__银行“规范经营”提出了许多更为明确和细化的要求，工作中注重细节管理、精细化管理，针对违法违规行，也有了更多的预防和惩戒措施，特别是行内开展的“违法违规行专项整治活动”向我们再一次地敲响了警钟工作不仅要做得“好”、“快”还要“合法”、“合规”，不仅要懂得“亡羊补牢”，重要的还在于“未雨绸缪”。

20__年末，我报名并经行内的择优选聘有幸被调动至__地审批组担任合规性审查岗工作。从南区支行理财中心的个贷综合岗转到原先从未接触过的以公司类信贷和个人大额信贷业务为主的审批组合规性审查岗，这个跨度不可谓不大。但领导的教育关心、同事的帮助指导和我个人的自学努力下，通过阅读相关书籍、解读文件规章，我很快渡过了起初的不适应，迅速地融入到现在的岗位角色中。

我较好地完成了本岗位的工作任务要求。__地审批组属于行内审批部门，面对的都是行内的经营部门，受理审批__银行信贷经营部门报送的各类信贷业务。因此，树立内部客户理念，把经营部门作为我们所服务的客户，为客户提供优质、高效、规范的服务，是我作为一名审批组合规性审查人员最基本的要求。在日常业务中，我总是尽自己的最大努力帮助经营部门工作，耐心解答他们对于审批中存在的各种疑问，并时常通过各种合规、有效的渠道与他们进行沟通，了解经营部门的现实情况和问题，及时向领导、专审进行汇报，尽可能帮助解决审批与经营由于信息不对称造成的矛盾，为行领导与专审的有效决策提供依据，实现__银行利益的最大化。__地审批组是行内一个日常工作量较大、工作较为繁忙的一

个部门。如何提高工作效率，更好地完成工作要求，是我经常思考的问题。我在工作中发现，大量工作时间都是消耗在一些相对机械的简单重复劳动中，如在合规性审查工作中对申报单位一些财务指标的验算，计算比较简单，但要检查多个单位的多个财务指标也要花费合规性审查人员相当多的时间和精力。

我通过自学，运用我们常用的excel电子表格软件中的公式与函数编制了一张表格，只需要将企业的资产负债表、现金流量表中的有关数据填入表格，相应的各年度财务指标如资产负债率、流动比、速动比、利润率、本息保障倍数、抵押率、担保率等数据就能自动计算生成，极大地方便了工作、提高了效率。我还把这张表格与周围的同事、经营部门的同事共享，力求大家都能更高效的工作。我还将部门内部许多相关的报表进行了关联共享，相互取得所需数据，消除了很多重复劳动，也使许多数据更为精确；把一些常用表单进行了优化，本着简单、易用的设计，在规定的位置录入数据，电脑就能自动生成相应的规范页面供使用了。此外，我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。审批组的工作，是一项全面而细致的工作，需要对全行的各项业务都有深入的了解。

款审批人培训班上，我对于原先工作中一直存在的一些难点、盲点都有了一些全新的理解，如对于企业集团应该在哪些地方加强关注，对于一个企业的财务报表要从多个方面进行分析解读，从一些表面的绩优或是绩差中发现企业的真实状况，合理判断，认识到自己的工作与岗位的重要性与任务的艰巨性需要通过我们扎实有效的工作来当好“__银行资产的看门人”。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高

自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的__银行员工，更好地规划自己的职业生涯，使我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在以后的工作中，我会一直的努力下去的，为人民服务，也为了我自己的前途，还为我的家人，我有十足的理由要我继续努力的工作学习下去，责无旁贷。在银行的工作是平凡的，我要平凡的工作中创作不平凡的人生。在以后的工作中，我相信我能够做的更好，我相信自己的能力，只要我和同事的关系处理好，我很快就有自己的用武之地了。

尊敬的领导：

您好！

回首这一年来的工作，我深感荣幸，自己能够在这样的团队工作，学习积累了非常多的经验，对我的职业生涯画下了重要的一笔，我当然那也是能够意识到在这方面，自己所欠缺的还有很多，所以我也是能够体会到这一点的，在这个过程中我是可以做的更加细心一点，在这个过程中，也取得了一定的成绩，现在也回顾总结一下这一年来的工作。

首先每天按时的完成好工作，有什么问题第一时间解决好，做到不拖拉工作，不耽误工作，不影响工作进度，对自己的工作有一个好的规划，在这过去的一年来的工作当中，我还是能够对自己有很多信心的，在部门同事的帮助下，也是完成了多各项目，一年来我清楚的了解到很多东西，和同事们虚心的请教，自己有不足的地方及时纠正，现在维持了一个端正的态度，在这个过程中我现在对此还是有深刻的理解的，只有虚心的落实好这些细节方面的地方才能够端正好心态，我们公司在这一年来所取得的成绩也是比较多的，对此我也是很有信心，通过日常的工作和网络学习更多的工作技巧，提高自身知识量，现在我也是对此深有体会，我也一

定会坚持下去做好这些细节的，和周围的同事相处好。

只有认真的去做好自己分内职责，在这样的环境下面，我还是应该要有一个好的态度，我现在还是应该要去做好相关的职责，和周围的同事虚心的请教，当然也是需要做到自身能力在不断的进步，这非常的关键，在本年度的工作当中，我还是掌握了非常多的知识的，新的一年需要从自身的缺点发出，对此我是很有信心的，在这样的环境下面我希望让自己接触到更多的知识的，当然有些细节应该去有自己的判断的，这一点也是毋庸置疑的，我一定会坚持做的更好一点，调整好自己的工作状态，这一点非常的关键的，我也会的去端正好自己的态度，在这方面我还是需要去执行好的，这一年来我也是做出了非常多的成绩，作为一名银行经理，这也是我的职责所在，我也一定会从这个角度出发去贯彻落实好本职工作，新的一年到了，我希望取得更好的成绩，也会在过去一年来的基础上，进一步去搞好自己的工作，对自己更加有信心一点的，这也是我应该要做出相关的职责。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年x月x日

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

在工作中，认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在必须的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就务必先增加客户

群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时光内透过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销__贵族白酒交易中心、__市电力实业公司、__市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资□ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命

客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每一天对不一样的客户进行日常维护，哪怕是一条信息祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用简单地姿态和亲切的微笑来应对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。20__年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了必须的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

（一）是学习不够，应对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

（二）是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

（三）是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自我，以上不足我正在努力改正。

四、今后努力地方向

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改善工作方式方法，用心努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自我的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作实际工作中遇到的种种困难。

谢谢大家！

述职人：__

20__年x月x日

时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年的工作。我始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。通过各级领导及同事的指导与帮助，严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在工作岗位上兢兢业业，勤奋自律，爱岗如家。

作为一名银行从业人员，本着把各项工作做的更好这样一个目标，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路。

一方面，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，能够较快地完成任务。另一方面，问书本，不断丰富基础知识掌握技巧；向领导请教、向同事学习，在具体的工作中形成了清晰的工作思想，能够顺利的开展工作并熟练圆满的完成本职工作。

在短时间内熟悉各项业务操作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中各项情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

在工作中我始终坚持树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自己对待工作必须有强烈的事业心和责任心，任劳任怨，积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自己高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友。经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，逐渐成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白无论是在什么岗位，做什么工作都是具有挑战的，重要的是如何将它做的好，做的更好。

以上是我本年度一些体会和认识，也是我在工作中将理论转化为实践的一个过程，在以后的工作中我将加强学习和掌握财务各项政策法规和业务知识，不断提高自己的业务水平，继续协调好部门内部事宜，做好自己的本职工作。新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。

一、认真学习，按时理财。

我们民主理财小组成员从任职以来，深感责任重大，肩负着学校教职工对学校各项财务的监督职能，为此，我们从思想上高度重视，认真学习民主理财章程，工作中认真仔细，从

不马虎，积极吸取群众意见，及时反映给学校领导。我们把每月底定为学校民主理财小组民主理财日，这一天，我们小组成员认真查阅学校在本月里的各种收、支票据，逐张逐页地进行核对，对票据严格把关，对各种收入与支出情况进行如实记载，严格按照理财程序予以审查，对不符合财经报销的单据，一律不予通过，并把每次审查的内容作好记录，积极参与学校的各种有关财务会议，并把会议精神传递给群众，从中听取群众意见，充分发挥民主理财的作用。

二、按时报帐，及时公示。

按照中心学校规定，我们每月对公用经费、资料费、学生生活费的财务单据进行一次审查，并按时上报到中心学校。然后，把本月的学校财务情况予以公示，增强了学校的各项财务透明度。

三、审核大型维修预算，并及时报告审批。

本学期按照中心学校的财务审批制度，我们根据校委会的安排，对学校提出的地面硬化、电改水改、屋面维修等项目进行了审核，并及时上报中心学校，得到中心学校批复后，再进行实施。这样规范了操作程序，让学校财务管理走上了规范化的轨道。

通过一年以来的工作，我们深刻体会到，民主理财真正体现了人民当家作主，真正做到了“还干部一个清白，给群众一个明白”，真正增强了领导和群众的凝聚力，真正巩固了领导在群众中的廉政形象，从而，使领导在群众中的工作更具说服力。

时间飞逝，自入行至今已经快一年的时间。20__年对自己来说是幸运的一年，告别学生时代，自己的社会角色发生了变化，在各位领导的悉心培养下，在各位同事的热情帮助下，我由一名不谙世事的学生，逐渐成长起来。作为一名客户经

理一天的工作是琐碎的、也是忙碌的；是平凡的、也是充实的。入职一年的时间并不算长，但足以给我留下深刻的记忆。

在这一年的时间里，在领导和同事们的帮助下，通过自己的努力工作，在公司业务知识方面有了进步，与客户沟通、个人营销能力也得到了提高。

在20__年的工作中，业绩方面，新开立公司客户10户，其中完成公司有效户9户，公司日均存款1808万，获得两笔授信批复，完成分行下达的小微任务等。在授信业务中，通过向领导和同事们学习、向总分行下发的文件中学习，初步掌握了 my 行的信贷业务知识。

作为一名客户经理，其职责是服务好客户，开发新客户，维护存量客户，经过一年的锻炼，加之日常走访、电话微信沟通，增加与客户的感情。经过一年的工作，当客户坐在我的面前时我不再那么紧张，用从容的姿态和微笑去面对、服务客户，客户也积极的介绍其上下游公司来我行开户，月末季末也积极往我行回款。

（一）工作效率低。主要是因为专业知识不足，在撰写流动资金报告中使我充分认识到了掌握专业的业务知识对提高工作效率的重要性。

（二）营销能力差。主要是对产品的不熟悉。

（三）业绩增长缓慢。挖掘新客户速度缓慢。

总体来讲我第一季度的工作状态不好，主要是因为专业知识不足。高效率是要有充足的专业知识作保证的，所以在以后的工作中，我一定要加强专业知识的学习，掌握各项业务流程，争取在最短的时间内学到更多的知识。

针对第一季度工作中出现的问题，制定第二季度工作计划：

（一）加强专业知识的学习，继续学习各项业务流程，提高工作效率。

（二）对于领导安排的任务，有任何动向要及时反馈，出现的困难要想出解决办法并及时与领导沟通，提高工作效率。

（三）加强营销意识，快速增长业绩。争取在第二季度增加3户代发工资客户，并完成代发；积极营销我行产品。计划在第二季度新增零售客户150户，有效客户50户，新增零售存款250万。

在以后工作中要磨练自己的耐心、细心，我来到中信就想为中信创造价值，同时，也想实现自己的人生价值，我会向着这个目标努力，争取早日成为一个合格的客户经理。

工作报告金句篇七

目的：规范班主工作交接程序、确保生产经营活动正常稳定次序进行

范围：班前会：适合企业各部门

周会：适用于公司各职能部门

职责划分：员工：参与、执行班前会、周会决定项目。

班组长、组管：主导交接班手续、支持班前会举行及违纪申报、参与周会。

部门经理：轮流参与、监督检查，主持班前会、决定班前会、周会违纪处罚。

制度内容

- 1: 班前会时间规定。
- 2: 交接班前十分钟进行。
- 3: 班前会限时十分钟之内完成

班前会主持人

- 1: 班前会主持人为各班组组长、主管。
- 2: 班前会主持人不在则制定人员主持。

班前会执行内容

- 1: 按规定项执行班组交接、并及时记录。
- 2: 指导公司规定、决议、管理文件及企业文化、经营理念。
- 3: 对上一日工作设备运行、产量、安全生产、产品质量□6s现场等执行情况总结。
- 4: 公布上一工作日优秀事例表扬、需整改项及整改措施与奖罚规定。
- 5: 公布当班次生产计划、生产目标、检验项目及日常工作注意事项。

班前会要求

- 1: 所有当班人员提前十五分钟到达工作现场，原则上不准请假缺席。
- 2: 班主成员做必要的上岗准备。
- 3: 当班人员必须按时指定地点整齐站成横排等待点名。

- 4: 由班组长主管按班组名单点名，点到人员须大声报“到”。
- 5: 迟到或缺席人员由支持人当场宣布处罚决定并记录作为绩效考核凭据。

班前会保证措施

- 1: 部门经理每周至少轮流参加各班主的班前会一次。
- 2: 各部门班组必须保存班主班前会记录。
- 3: 每月在全公司进行优秀班组评比活动，各班组的班前会执行状况列为主要项目进行评比，公司对优秀班组进行奖励，并通报表扬。对评比较差班组进行限期整改。
- 4: 班前会执行表现亦列为年度优秀班组评比项中重要项目。
- 5: 班组班前会若于公司会议、部门会议冲突则可取消单交接班记录必须进行。

关于周会

- 2: 各部门必须全员参加周会。
- 3: 部门周会主持人必须是部门经理，若部门经理有事不在，则提前指定人主持。
- 4: 部门周会进行前主持人必须有书面周总结。

周会主要内容有:

- 1: 以班组为单位清点人数并记录。
- 2: 本周公司各项规定、决议、管理文件及企业文化、经营理念宣导。

- 3: 上周工作总结，人员表现，设备运行状况，生产计划执行情况□6s现场情况，安全生产等。
- 4: 部门优秀事例表扬，违纪处罚决定，部门工艺生产改进措施，其它管理方案实施决定。
- 5: 本周工作计划安排，重点关注项目，查纠政治项目，半周工作目标等。
- 6: 周会后各部门周工作总结连同周会记录存档备查。
- 7: 无特殊原因各部门周会未如期举行，每次对各部门负责人进行处罚。
- 8: 办制度根据实施需要可进行修改。
- 9: 本制度自总经理签字批准公布之日生效。