

计生办业务工作报告总结 业务工作报告 告(汇总10篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。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。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

计生办业务工作报告总结 业务工作报告篇一

一、思想政治方面：提高思想认识，用理论指导教学

认真贯彻《义务教育法》、《未成年人保护法》等法规，做到依法执教。忠诚于党的教育事业，爱岗敬业，教风端正。教书育人，为人师表，具有强烈的事业心和责任感。坚持政治学习和业务学习，用先进的理念充实自己，紧紧围绕学习新课程，落实课改的理念，不断更新教学方法，注重把课程标准与课改理念有机的结合起来。通过我校的课改工作，认识到新课程改革既是挑战，又是机遇。将理论联系到实际教学中，解放思想，更新观念，不断丰富知识，提高自身教学水平。

二、教育教学工作方面：落实课改，教学效果不断提升

1、备课深入细致。平时认真研究教材，多方参阅各种资料，力求深入理解教材，准确把握重难点。在制定教学目标时，注意结合学生的实际情况。教案编写认真，并不断归纳总结经验教训。

2、注重课堂教学效果。针对学生特点，以愉快式教学为主，不搞满堂灌，坚持学生为主体，教师为主导，教学为主线，注重讲练结合。在教学中注意抓住重点，突破难点。

3、坚持参加校内外教学研讨活动，不断汲取他人的宝贵经验，提高自己的教学水平。经常向经验丰富的教师请教并经常在一起讨论教学问题。

4、根据学生的不同兴趣爱好和不同的性格特点，使他们形成自己不同的风格，不强求一律。有意识地以学生为主体，教师为主导，通过各种游戏、比赛等教学手段，充分调动他们的学习兴趣及学习积极性，让他们的天性和个性得以自由健康的发挥。使学生在视、听、触觉中培养了创造性思维方式，变被动学习为主动学习，极大地活跃了课堂气氛，提高了课堂教学效率。

三、班主任工作方面：严格要求，用心感化学生

在班主任工作中，我深深意识到“教育的艺术在于鼓舞和唤醒”，教育的过程是创造性很强，又极富挑战性的过程，只懂教书不会育人，不是一个合格的教师。我谨记陶行知先生的一句话：“捧出一颗心来，不带半根草去。”我特别注重培养学生良好道德品质，要求学生养成良好习惯，树立远大志向。对学生“严字当头，爱在其中”，做学生良师益友，及时了解学生思想动态，解决学生实际问题。我全身心地投入到教育教学中，对待学生坦诚而不鲁莽、关心而不骄纵、信任而不包庇，因而在学生当中树立了良好的师长形象，使学生“敬而亲之”。“勤奋努力，奉献爱心”是我当班主任的信条。担任班主任期间，我始终坚持正面教育，从心理素质方面探索德育教育的触发点，关心学生，爱护学生，不歧视差生，对一些有思想上不够成熟、自律性较差、孤僻自卑或自大狂妄等缺点的同学，进行细致的了解工作，从各方面关心他们，使学生觉得教师既是一个值得尊敬的师长，又是一个可以与他们谈心的朋友。然后再介绍一些有针对性的书籍给他们看，教会他们如何交友和处理好人际关系，帮助他们树立正确的人生观和价值观。向他们分析知识素养与成才的关系，引导他们关心集体，确立他们在集体中的进步作用。

四、取得的成绩

x年春季学期中被评选为芒市职业中学“优秀教师”。

分别于x年9月10号、三年9月10号□x年9月10号□xx年9月10号被评为芒市第一中学“先进教职工”。

x年9月被评为“芒市中学至x学年度优秀教师”。

x年5月在芒市中学第五届论文竞赛中以论文《数学教学应式思维活动过程的教学》荣获三等奖。

x年9月在德宏州组织的中学各学科说课竞赛中荣获“高中数学说课竞赛三等奖”。

x年5月在芒市中学第三届中青年教师课堂竞赛中荣获三等奖□

x年5月在德宏州教师教育教学论文评选中以论文《浅谈“自学、探究、反思”研究性学习教学模式在高中数学中的运用》荣获二等奖。

总之，这二十三年来，我一直爱岗敬业，努力工作，也取得了一些成绩，但成绩只能代表过去，工作中也存在着一些不足，如：有时候缺乏耐心等。在今后的教育教学中，我一定要发扬优点，改正不足，扬长避短，争取更大的成绩。随着社会的进步，对教师的素质要求更高，我将更加严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为我校的教学工作做出自己贡献。

计生办业务工作报告总结 业务工作报告篇二

一、不断学习提升自身素质

提升自身素质只有通过多种渠道不断的学习，才能提升忠诚于党的教育事业的责任心，才能提升自身的素质和教学本领。

本人在本学期中，积极参加各项时事、政治学习，坚持把理论同实际相结合，从我做起，从身边的小事做起，用正确的思想引导幼儿，做好保教工作。本学期中，充分发挥自身的凝聚力作用，坚持做到以身作则、勇于奉献、勤勤恳恳，无论是否当班，都要做好并检查班级的各项工作。只有这样才能使其他老师充分把精力投入到工作中，在工作中从不计较个人得失，充分发挥“你中有我，我中有你”的团队精神作用，团结一致地做好班级工作。在狠抓班级常规中，真正做到工作有目的、行动有组织、实施有计划，教学工作推陈出新。

教学工作是幼儿园中的一项重要工作，尤其对于大班来说。家长是非常重视的。这一学期中，我们认真仔细地备好每一节教育活动，并在每一节教育活动的设计上力求创新，引导幼儿主动学习。在拼音与数学的教学上，我们多方查阅资料，并与其他教师交流，保证知识的正确性。我们还仔细了解每个孩子的性格特点及学习情况，针对他们不会的、掌握不好的，加以辅导与练习。

二、安全工作不容忽视

生命安全高于一切。为了保证幼儿在园内的安全，我们要加强幼儿园的各方面安全工作，对幼儿进行安全教育，提升幼儿的安全意识及自我保护的能力，并深入进行安全教育及检查，做到防患于未然。为了进一步提升我园师幼的消防安全意识，熟悉灭火、应急疏散安全常识，熟练掌握灭火、疏散的组织程序以及火场逃生和自救互救的基本能力，增强组织实施扑救初期火灾的能力以及引导人员疏散的技能还为保证幼儿园消防安全奠定了坚实的基础，达到了预期目的。

三、配合园领导，完成各项任务

本学期我园有几项大的任务：在九月的儿歌比赛中，我们班的_小朋友获得了“小明星”的光荣称号，小组和集体的都获

得了不错的成绩，收到了领导和家长的好评；十月的合唱比赛中，由于伴奏带临时出问题影响了我们，但是我们还是坚持完成了比赛，不管成绩怎样，我们都非常的高兴；十二月是向家长汇报演出，虽然受到“甲流”的影响，家长不能来参加，但是我相信孩子们的精彩表现家长们一定感受的到。这每一项都是展示自己，表现幼儿的机会，我们班的三位教师互相配合，认真的完成好每一项任务。

四、家长工作必不可少

增进家园互动为了更好的做好家长工作，在每月的家访活动和“家长接待日”活动中，我同其他教师一道及时向家长反馈幼儿在园里的各种表现。对个别幼儿出现特殊情况时，我都要求必须立刻打电话向家长询问、了解幼儿情况，及早掌握幼儿情况的第一手资料。对教师关心和爱护幼儿的一些举措，家长们也表示认可。对于一些幼儿在园内有一定进步时，我们马上与家长取得联系，请家长配合，使该幼儿能继续进步。

今天的幼儿是国家未来的栋梁之材，是祖国明天的希望。要使之成为有用之材，需要老师和家长精心、科学、合理而又有针对性的教育。我们要充分利用家长早晚接送幼儿的短暂时间与家长交流、沟通。了解和介绍幼儿家园的表现，提出合理要求，还可根据不同家长的特点，从实际出发，采用多种方式，积极而有效地做好家长工作，以取得他们的信任和支持，共同教育好幼儿。

五、存在的不足和今后工作方向

这个学期中，我班孩子的出勤率较好，口语表达能力有了飞跃性的进展，自理能力在不断提升。在看到成绩的同时，我们也注意到了自身的不足，如：有时会因户外活动超时回来较晚，给孩子穿衣着急，以至于孩子少穿了一件衣服、穿反了鞋子也没发现，幼儿进餐的速度有待进一步的提升。对此我们都进行了认真地总结，以便于以后更好地开展工作。辞

旧迎新，在新的学期中我们会更加努力，争取把工作做得更好，取得更大的进步！

计生办业务工作报告总结 业务工作报告篇三

一、本部门共建立了《合约审查管理程序》、《样品管理程序》、《客户抱怨管理程序》、《客户财产管理程序》、《客户满意度管理程序》等5份与本部门直接相关的程序文件。以这些文件为主导，使本部门的管理流程更加规范。理顺了从业务员与客户沟通、了解客户需求、市场需求信息、接单、订单评审、发出制令单、订单跟催、包装、出货、报关、客户抱怨处理、客户满意度调查与管理等流程，既规范业务内部作业，也使业务部门与其它部门的沟通更为紧密有效。

二、以程序文件为教材，对新进业务员进行培训，使新进业务员很快就能熟悉业务作业流程，即缩短了新进业务员的培训时间，也提高了培训效果。

三、在作业上的规范与进步：

1. 《合约审查管理程序》qp04外销员在接收到客户的订单后，首先进行订单的品名、价格、数量等方面初审，确认无误后，再与生产部进行生产交期评审，与采购部进行配件采购进度的评审；如果交期不能达成时，由外销员与客户沟通。能达成时，由外销员开出生产制令单分发采购、生产部等部门。通过本程序文件的推行，使业务部门与技术、生产之间的作业规范化，确保在订单接受前都经过适当的评审，从而提高了业务的作业效率。

2. 样品、色板是公司宝贵的技术资料，如果样品、色板出现错误，就会误导生产，造成批量的不合格。针对样品、色板，编写《样品管理程序》、《色板管理程序》把公司样品、客户提供的样品的管理规范起来。

3. 制定《客户抱怨管理程序》qp09规定了客户抱怨的处理，要求各相关部门以严谨的态度对待客户的抱怨，出现客户抱怨时，外销员应及时填写“产品问题解决报告”，经部门主管审核后交生产部分析原因、制定对策，外销员负责追踪整改的效果。业务部对客户抱怨进行统计分析，如“20--年客户抱怨推移图”“20xx年客户抱怨推移图”。

4. 客户满意度的管理：

(1) 客户满意度的管理是业务部新制定的管理流程，以《客户满意度管理程序》qp14进行规范。

(2) 根据程序文件要求，公司在20--年10月~20xx年3月对主要客户进行满意度的调查，并对调查结果进行统计、分析。

(3) 20--年10月的调查资料已遗失。在20xx年3月再次进行调查，经过调查结果统计，总分为85.1分，不能满足品质目标的要求。并且，客户有反映样品的交期、产品交期常有延迟现象。业务部已提出改善措施。同时，业务部也对20--年10月的调查资料遗失的原因进行整改。

5. 公司存在的客户财产主要的是样品、色板，样品、色板的管理根据《样品管理程序》、《色板管理程序》进行。为防止将来有客户财产时出现管理盲点，特制定《客户财产管理程序》qp11予以规范。

四、建立内部网络，订单、客户抱怨资料等，发布在内部网络上，进行统一管理。便于业务主管的掌控。

五、积极主动向客户了解有关对产品的环保要求。主动收集客户所在国的环保法规、标准，并传递给采购、技术、生产等部门。

六、通过电子邮件、传真等方式向客户宣传公司的环境管理

体系推行情况，宣传公司的环境方针。

七、目标达成情况：

品质目标20xx年1月20xx年2月20xx年3月备注

合同履约率95%96.995.696.3

客户满意度95%85.1%未达成

客户抱怨003

退货情况每年0.3%000

根据这两次的客户满意度调查，基本上没有达成95分的品质目标要求，针对目前的客户，95分的目标较难达成，建议适当修改客户满意度的品质目标，修改为90分。

业务部

20xx□03□20

计生办业务工作报告总结 业务工作报告篇四

一、教研计划切实可行。

在开学初，我们就以学校教研活动策划为指导，依据本年段、本学科的特点，本着务实的原则制定了切实可行的计划。为了更好地开展教研活动，我们还通过讨论，比如：教案的书写、作业量多少、如何能更有可操作性和时效性，制定了具体的实施措施。

二、教学常规检查常抓不懈，落实到位

为了使教学工作规范化，制度化，科学化，条理化，每次的常规检查，都狠抓落实，不走过场形式，认真细致，发现问题及时整改。这学期进行了两次教案作业检查，从这两次检查中，好的方面做得不错，比如电子教案，教师人手一本，每课都进行第二备课，备得很认真，在电子教案上进行修修改改。课后写有板书和教学反思。作业布置数量适当，作业种类齐全。老师批改作业及时、认真。但也存在不少问题，教案的教学反思有一定的量，但欠挖掘自己本节课中的成功与不足，总是停留在表面问题上。作业方面是学生的作业本没有体现鼓励性的语言。作业本上打勾不够规范，书写不够规范。每次检查后都对个别存在的问题及时反馈、反思、总结、改进、完善。针对这些问题，我们也及时向其他组的老师进行请教，并得到了四年级余静等老师的指点，尤其是在学生书写的问题上，可谓是受益良多。

三、教研活动中磨练、合作、成长。

本学期，低段语文教研工作在学校教导处的直接领导下，认真贯彻学校教学改革基本思想，围绕打造“生本课堂”“小组合作学习”“促进高效课堂”“提高教育教学质量”这一总体目标，开展了丰富多彩的教研活动，努力把生本课堂、高效教学理念贯彻落实到实际教学当中。

1、青鸟杯说课比赛

本学期的青鸟杯说课大赛，低段语文组采用了先年级组内说课，在评分进行推荐，争取人人参加，人人成长。一年级的黄敏老师、二年级的彭阳燕老师、三年级的岳春梅老师最终参加了学校的说课比赛。她们在年级组内几次磨课，集中所有成员的智慧，既体现生本教学的理念、以学生为主体，又结合低段语文的趣味性，优化课堂教学。例如：岳春梅老师的《大自然的语言》说课中，既有生活常识的积累，又有儿童诗歌的仿写，没有花架子，只是回归到语文教学听、说、读、写的本质，突出语文学科的“人文性”和“工具性”。

2、示范课引领成长

本学期按照惯例，我们每个年级组都有老教师承担了区级或校级的示范课。一年级李丽娜老师的《车的世界》、罗杰老师的《丁丁冬冬学识字》；二年级钟志秀老师的《小狮子和小灰兔》、彭阳燕老师的《狮子和兔子》、卿洁老师的《有趣的看图写话》、谭薇老师的《为中华之崛起而读书》。三年级刘玉霞《信》、肖冬梅老师的《给家乡孩子的一封信》……这些老师对教材有深入、独特的理解，能结合学生的认知特点，合理找到教材的延伸点展开教学，既有宽度，又有深度，加上他们自身的不断实践与探索，逐渐形成了自己的特有的教学风格。在一次次的试讲、大家集中评课、反思中逐渐进步，收获颇丰。这不仅充分发挥老教师的示范引领作用，还大大加快了对青年教师的培养，也对其他教师的专业成长，业务素质 and 职业技能的提升有着重要意义。

3、交流课共同进步

本学期的中，我们低年段也开展了校内交流课。一年级老师注重低年级孩子课堂学习习惯的培养，和多种趣味认字能力的培养。二年级老师在注重低年级孩子课堂学习习惯的培养的同时，重点突出了学生说话能力、朗读能力的培养，三年级语文老师注重了培养学生的阅读理解分析的能力、重点写作方法的仿写能力的训练。在这些活动的开展中，我们组的老师们都积极的准备。针对教学过程，大家提出自己的想法和教学中的困惑，每个人都畅所欲言。教研活动研讨的气氛非常的浓厚，老师们互帮互学，真正做到了取长补短、共同进步，共同提高。

4、学生活动初结硕果。

低年级的语文教学重点在于识字、写字、积累、朗读的训练。与高段比起来，我们的学生活动实在没什么成果可言。孩子们笔下的字还太稚嫩，但是从间架结构、到起笔、运笔也能

看出语文教师的付出的心血。和唐主任一直坚持练习书法的孩子们已经崭露头角，屡屡在区里市里的书法比赛中取得傲人成绩。希望唐主任多兼一些我们低段的书法课，让我们低段孩子的书法更有进步。与高年级学生的朗读相比，我们低段的孩子的声音还太缺少内涵，不过也还算得上书声琅琅。对于国学，我们自编的教材把小学毕业要求完成的内容进行了分解，从一年级起就坚持积累背诵，不但为了将来升学考试，也希望我们的学生从中学习做人、做事的道理，更希望我们的传统文化能得以传扬。本学期，我们三年级学生初次参加了“全国创新作文大赛”，与高年级同学一争高下。特别可喜的是不但有许多学生参加了初赛获得好成绩，晋级复赛的近30人也都获得了不同奖项，其中有王川老师班上的和我们班上的陈思倪两位同学获得了复赛的一等奖，而且获得了到北京参加“全国创新作文夏令营暨全国总决赛”的资格。

5、宣传工作有待加强。

虽说语文教师都甘愿作梅“俏也不争春，只把春来报”，可是再傲人的品格，没有王安石笔下的“墙角数枝梅”，又怎会有人知晓“傲立风雪、暗香盈袖、俏丽报春”的梅的风姿呢？虽说语文老师都甘愿作春雨，可没有杜甫的《春夜喜雨》，人们见到并欢喜的只是“花重锦官城”的春景，无人记得春雨的“润物无声”。这学期我们低段组的语文老师虽说专业功底好，但是宣传工作不够到位。下学期我们将努力做好自己、积极展示自己。

6、诀窍=团结+合作

我们组没什么经验可以谈，更没什么诀窍。都说“三个臭皮匠顶一个诸葛亮。”“人心齐，泰山移。”这也许就是我们的诀窍吧！平时，只要有人教学中发现问题或存在困惑，办公室里就会说成一团，教研会时大家就会各抒己见，激烈时像在吵架一般。大家都会献计献策，毫无保留。例如期末复习时，虽说在知识梳理上大家都有各自分工，但是还是争着抢

着做事，有计的出计，有力的出力。这里的计是计策、好的方法，比如说罗谊老师的评比奖励法、邱峻老师的单项复习法、彭燕婷老师的单元复习法、刘霞老师的模拟测试法、马思轶老师的小榜样引领法、黄治凤老师的知识归纳法，马林婧老师的人人过关法，张秀萍老师的小组管理法、李敏老师的作文复习法……有空课的老师跑上跑下印试卷、分试卷……没有人有固定的责任，没有人为了绩效考核的高分，只是勤勤恳恳的付出，一起努力着。我们就是一家人，抱成团、互分担，心在一处，劲用一处。

不足：

- 1、有些教研活动开展的不够扎实，在许多具体工作环节上缺乏创意，活动效率不高，没有发挥出教研活动应有的作用。
- 2、个别教师对教研组活动重视不够，认识不够端正，参加集体活动的热情、积极性不高。因此，教学能力提高不快，影响了教学成绩的提高。
- 3、学生活动开展少，对学生能力的培养不够，对其语文综合素养的提高关注不够。

努力方向：

- 1、从自身找原因，不怨天尤人，不抱怨环境，努力加强自身学习，提高工作的责任心和工作的艺术性，开展教研组之间更进一步地交流沟通，努力提高我们的业务素质。
- 2、开展各种活动时要更细致化，重在创新、扎实和高效。
- 3、我们树立竞争的学习氛围，注重学习兴趣和培养，扩大阅读量和作文量，进行有序地专门训练，提高他们的综合素质水平。

4、尽力做好后进生的工作，想各种办法，常抓不懈，努力不让一个学生掉队。

5、积极做好教学、教研的宣传工作。

回望语文教学这块绿地，那莹然的叶尖上闪动着的一颗颗，是低段语文教师智慧和汗水的结晶。我们团结、我们互助、我们付出、我们收获，添了几分经验，也多了几分教训。展望下学期，我们将本着“勤学、善思、团结、实干”的准则，一如既往，再接再厉，在学校教科处的带领下，争取更上一层楼。

计生办业务工作报告总结 业务工作报告篇五

20xx年对于钢贸流通企业来说是困难多、倍受考验的一年。严峻的经济形势、艰难的行业困局对钢铁产业链产生较大冲击，钢贸企业在商海无涯苦作舟的环境中咬紧牙关，克服重重难关，终于在20xx年末看到希望，同时对20xx年的重新起航也赋予了更多的期盼。

回顾走过来的一年，笔者对钢贸流通企业所面临的艰难险阻总结了以下三点。

1. 高库存、价格战、钢贸企业亏损普遍

上半年，钢材产能过剩明显，钢贸商去库存化压力大增，市场进入低水平同质化竞争和价格战，企业利润随即大幅下降，经营模式表现出明显的“速度效益型”特征。其中一级代理商普遍亏损严重，二三级钢贸流通企业受亏损拖累，歇业数量比往年显著增多。

2. 现金流量供求不均衡，催生信贷危机

上半年，国内钢材市场供求矛盾突出，钢材流通行业现金流

量供求不均衡，考验钢贸企业营运能力、盈利能力和偿债能力。随着企业常规规模扩张与信贷有效性下降之间的矛盾加剧，下半年钢贸商跑路现象频率大增，银行增强了对钢材流通企业信贷收紧，影响企业运营策略，并导致钢价长期缺乏弹性，市场波段操作的可行性偏低，企业盈利能力被进一步弱化。

3. 企业低风险运营盛行

下半年，钢贸企业为管控企业风险，普遍采用了低库存、快进快出的运营方式，社会库存量得到了有效控制，连续4个月以上保持在低位。与此同时，冒进的价格博弈与赌行情几近偃旗息鼓，即使在4季度，随着经济复苏、“稳增长”政策陆续出台，钢贸企业运营更多的体现出务实性、低风险性，与螺纹钢期货的激进表现产生鲜明对比。

3. 钢贸企业在经历了后经济危机的几番价格洗礼后，企业成长需考虑速度效益型和质量效益型两者兼具性发展，尽可能提高对行业乃至经济周期性风险的抵抗能力，增强企业免疫力。

总体来说，无论在任何时期，企业的运营并不是一帆风顺的，只有不断创新、完善制度才能长远发展。

计生办业务工作报告总结 业务工作报告篇六

年月日星期： 姓名： 负责区域： 天气： 上午下午

次日访问客户访问时间访问目的商谈结果客户类别预定

再访时间其它记录

订货收款开发服务说明其它决定未定失败开发新增原有

备注
主管
意见

注：根据情况必要时附上详细工作报告

年月日星期：姓名：负责区域：天气：上午下午

次目访问客户访问时间访问目的商谈结果客户类别预定

再访时间其它记录

订货收款开发服务说明其它决定未定失败开发新增原有

备注
主管
意见

注：根据情况必要时附上详细工作报告

计生办业务工作报告总结 业务工作报告篇七

xx年以来，党政办公室取得了较好的成绩，但是，也存在着一些不足：一是办公室工作人员较少，主要精力集中在公文处理、公务接待、服务协调上，学习力度不够。二是工作主动性和预见性较差。三是工作创新性不够。下步，我们将严格按照建设镇党委、政府的要求，对内不但提升自身素质，对外做好服务协调工作，扎实推进我镇各项事业发展。

在下步工作中，我们将加大学习力度，不断提高党政办公室的战斗力。要通过学习，更进一步地提升党政办工作人员的整体素质和工作能力，提高党政办的战斗力，增强为民服务意识。不断增强办公室工作人员办文、办会、办事的能力，为更好地适应国内外新形势、新情况，为党委政府提供优质的服务打下坚实基础。

要进一步加强办公室的综合协调能力、参谋助手能力和后勤保障能力。一是要继续在办文、办会、办事上下功夫。及时准确的把上级通知和工作要求上报镇各党政领导成员，做到处理及时，准确。认真做好各种会议的会议通知、会场布置、会议材料等各项准备工作以及其他保障，为会议顺利召开创造条件。继续做好公务接待，对来访人员热情招待、服务周到。二是要做好参谋工作。针对在我镇发展过程中出现的新问题、新矛盾认真分析，充分发挥参谋助手作用，想领导之所想，谋领导之所谋，超前预测，认真谋筹划，取得工作的主动。三是继续做好后勤保障工作。要进一步完善公务用车、食堂就餐、机关卫生、夜间值班等各项制度。特别是要安排好人员做好上班时间、节假日、防汛等时间的值班，做到办公室24小时不离人，及时准确把上级的通知和工作要求上报镇领导并传达到各所站、有关人员中去。

三、强化监督职能，全面提升我镇机关作风建设。

要继续加大对机关作风建设督查力度，采取检查、抽查、督

查的形式，全面提升我镇机关作风。加大对日常值班、卫生、奥运会期间夜间巡查等的督查力度，做到督查到位、通报及时、整改及时，确保我镇机关安全和全镇的稳定。

四、继续改革创新，逐步打造服务性政府。

在实现全镇无纸化办公的基础上，继续加大改革创新力度，优化全镇资源，尽心尽力为群众办实事。在新农村服务中心一楼组建便民服务大厅，打破单位界限，全镇7个涉农镇直单位和土管所、司法所等职能部门进驻中心实行集中办公，通过合并把原来分散在各个办公室的审核、审批事项集中在一个大楼办理，真正做到办事简洁，方便群众。

计生办业务工作报告总结 业务工作报告篇八

不断提高学识素养坚持学习各种理论知识，深入学习马克思主义哲学、政治经济学、科学社会主义、中共党史等基础理论课。认真学习党的基本路线，系统学习了邓小平理论，“三个代表”重要思想和科学发展观理论。通过学习，更加深刻地认识到党的地位和作用，认识到社会主义发展的优越性和党在新时期社会建设中的必要性，增强了党性观念，坚定了在思想政治工作岗位上，为实现共产主义奋斗终身的信心和恒心。

强化思想政治工作通过政治理论学习，不仅提高了思想政治觉悟和理论水平，而且坚持理论指导实践。在工作中，向实践学习，向群众学习，向先进的同志学习，不断提高充实自己。注意尊重职工群众的主人翁地位，关心群众，依靠群众，充分发挥群众的力量和智慧做好工作，进一步增强凝聚力，增强使命感。坚信党的领导，拥护党的政策，立场坚定，旗帜鲜明，时刻能与党中央保持高度一致。严格按照科学发展观的要求，马不停蹄；始终牢记“八荣八耻”的教诲，廉洁自律；扎实推进人性化生态化建设，一丝不苟。

工作岗位上兢兢业业多年来，我在各方面严格要求自己，（本文由（）大学生个人简历网提供）认真完成单位交给的.各项任务，恪尽职守，努力做到工作上勤奋，纪律上严守，作风上务实，作为上廉洁。在自己的工作岗位上，扎实工作，不断加强思想作风建设，得到了单位领导和广大职工的一致好评。

在今后的工作中，我将按照德才兼备的要求，更加严格要求自己，强化理论学习不放松，积极探索新形势下思想政治工作方向，继续努力学习专业知识，不断提高工作能力和业务水平，扎扎实实做事，堂堂正正做人，以饱满的热情投入到本职工作中去，为单位、社会的发展作出自己应有的贡献！

1.建设系统中级政工师业务工作报告

2.市政工作计划

3.行政工作总结

4.市政工程述职报告

5.行政工作自我评价

6.政工师工作总结

7.行政工资介绍信

8.邮政工作计划

计生办业务工作报告总结 业务工作报告篇九

为了做好思想政治工作，我坚持学习与思想政治工作密切相

关的学科知识，从1984年技校毕业参加工作后，于19xx年至19xx年自修了山师大中文系汉语言文学专业毕业。系统学习了马克思主义哲学、政治经济学、科学社会主义、四门基础理论课。认真学习党的基本路线，系统学习了〈邓小平文选〉，十六大精神和重要思想。透过学习，更加深刻地认识到邓小平理论的地位和作用，认识到社会主义必然战胜资本主义的历史发展规律，增强了党性观念，坚定了在思想政治工作岗位上，为实现共产主义奋斗终身的信心。此刻，为进一步提高自己，我又于20xx年考取了博山区委党校经济管理本科班，继续深造。

透过政治理论学习，不仅仅提高了思想政治觉悟和理论水平，而且坚持理论指导实践。自己作为公司整理工科科长，在工作中，向实践学习，向群众学习，向先进的同志学习，不断提高充实自己。注意尊重职工群众的主人翁地位，关心群众，依靠群众，发挥群众的力量和智慧办好企业，增强企业的凝聚力。公司绿巨人纯净水厂开业前夕，广大职工不怕困难，日夜奋战，齐心协力，无私奉献，取得了显著成绩，对此，我及时进行总结，在市供水系统政研会上发表了《实施一业为主，多种经营方针，开辟以水养水、发展三产战略》，将公司的成功经验和职工中先进典型进行了大力宣传，收到了极大的轰动效果。同时，狠抓公司的对外宣传工作，专门成立的宣传工作小组，签定宣传工作计划职责书，组织对外宣传。几年来，公司的对外力度不断加大，先后发表各类稿件一千余篇，收到了较好效果。自己撰写的《浅谈企业文化建设与企业思想政治工作的相互作用》以及《当前加强企业思想政治工作的几点做法和认识》等论文先后在市供水系统政研会上获奖。

多年来，自己作为一名共产党员，一名政工干部，我在各方面严格要求自己，努力做到工作上勤奋，纪律上严守，作风上务实，作为上廉洁。在自己的工作岗位上，扎实工作，不断加强思想作风建设，得到了公司领导和广大职工的一致好

评。在今后工作中，将更加严格要求自己，狠抓理论学习不放松，用心探索新形势下思想政治工作方向，为公司的发展做出更大的贡献。

计生办业务工作报告总结 业务工作报告篇十

20xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20xx年度老板给销售部定下****万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额****万元，产销率95%，货款回收率98%。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市xxxx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场销售过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好本身的岗位职责，全力以赴做好 20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态,要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。