

# 最新小学教师即兴演讲题目及(精选5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 售票处工作报告格式图片篇一

xx年xx月xx日，我公司的员工在北京市海珠区公司举办的全年会议上，总经办主任、副总经理，向我公司全体员工致以热烈的祝贺。会后，我公司全体员工对全年会议精神和工作表现作以简要总结。

### 一、加强领导，加强会议精神宣传。

会议的召开，必须做到有计划、有组织、有落实。会议的内容，要充分体现公司对会议精神的高度重视、高度关注。会后，总经办将会议精神贯彻落实到各部门，要做好会议前准备工作，做到有文件、有会议纪要，要做好会议前的准备工作，要做好会议上的准备工作。

会后，各部门要根据会议要求，按时、高效、有序地做好会议前准备工作。会议前要做好相关事宜及准备工作，做到会前准备工作全部结束。会议期间，各部门应按时、高效的做好会议记录，要做好相关记录，要做好相应记录。

### 二、做好会场布置。

会议期间，公司将会场布置做到整洁、干净整洁、布置合理、有序。会场布置做到“四有”：有布置有布置，有布置，有布置，布置有序；布置有度，布置有次序，布置有落实；布置有落实，布置有效率。要做到“四有”，即：有布置，有布

置。每一次布置都有针对性，有计划、有步骤，布置得有时间，有人员，有内容。每周布置布置布置时应根据实际情况做到有布置，有布置，有布置；要做到：有布置，有布置。

### 三、做好宣传和管理。

1、做好会场宣传工作，提高公司的知名度；

2、做好各类宣传资料、宣传单，做好相关宣传工作，做好宣传工作的宣传工作；4、做好会议记录、记录。

### 四、做好会议记录

3、做好会议记录。每一次会议后记录。每一次会议纪要做到一笔带过，每一次会议记录一个，每一次会议记录一个。

4、做好各类会议的收发及会议记录。每个月做好收发及会务工作。每月收发、会议记录；每月汇总一个月的汇总。

5、做好各类会议记录。每一次会议前，各部门要认真核查各项会议记录。做到会议记录一人手一份，一人不能乱记，要保持相关记录。

6、做好各类会议记录。每一次会议后，各部门按照要求，及时将会议纪要进行汇总，并做好相应记录。同时做好公司的各种会议记录、汇总。

7、做好公司的后勤工作，保证各部门正常工作。

8、协助总经办做好各类会议的后勤管理工作。

### 五、做好其它部门的工作。

9、做好公司各部门的工作协调、上传下达工作的参与、处理公司的各种事务等。

10、做好公司各类活动的宣传工作，做好公司的活动的前

## 售票处工作报告格式图片篇二

关键词：跟单，沟通，学习

### 一、跟单和跟单员

#### 1、什么是跟单：

跟单是英文walkthrough的直译，意思是从业务的起始一直到业务的结束——一般都是到财务做帐结束——一整套业务流程。跟单就是跟着这些已经发生的业务所留下的证据——各种证据、单据、报表等——对业务流程进行重复模拟。

#### 2、跟单员的定义□documentary handler□□

跟单员是指在国际贸易过程中，根据已签署的商务合约中有关出口商品的相关要求，代表公司选择生产加工企业，指导、监督其完成生产进度以确保合同如期完成的专职人员。（不能兼职，替代）所有围绕着订单去工作，对出货交期负责的人，都是跟单员。

#### 3、跟单员的工作内容

跟单员的主要工作是在企业业务流程运作过程中，以客户定单为依据，跟踪产品（服务）运作流向并督促定单落实的专业人员，是企业开展各项业务，特别是外贸业务的基础性人才之一。

#### 4、跟单员工作的重要性

面对客户、面对订单开展工作的跟单员，在当今社会竞争日益激烈的市场经济环境下，重要性不断突显出来，在很多公

司，跟单员成了老板们的“特别助理”。跟单员是企业与市场、业务员与客户之间联系的纽带，随着商品市场的多样化、小批量化以及节奏的加快，跟单员工作质量的好坏直接影响公司的服务品质和企业形象。

户的助理。

## 二、对我公司跟单岗位的认识

### 1、跟单岗位的工作内容

我公司的跟单岗位的工作内容包括：合同的制作、指令的制作下发、装船通知的制作、箱单和发票的制作、单证（植检证、产地证、提单等）的核对、单证的寄出、货款的回收；与客户及时的联系，通过邮件、电话或者传真的方式向客户提供有效的信息（装船通知□dhl号码、货物运输状况等），根据贸易方式及时的催款；与销售经理及时沟通，每天更新工作序列表格和电子表格，向销售经理提供有效的信息（生产进度、客户提货和付款、客户要求），按照销售经理的思路制作合同和指令；与同事及时的协调，和单证方面确认植检证和产地证，和海运方面确认船期，和货代方面确认提单。

### 2. 如何更好的做好跟单工作

为更好的做好跟单工作我认为要从以下几个方面入手：

1) 熟悉客户。熟悉我们客户的要货情况及其规律，如某个客户喜欢要什么样的货，什么规格的，有什么特殊的要求等等，这都是我们跟单必须了解并熟悉的。

2) 深入了解产品知识。只有我们更好的了解我们的产品才能更有效的工作，减少一些低级的失误，如多少公斤的苹果装什么规格的，在一个集装箱里可以装多少箱，以及这个集装箱内的温度和通风，这也是我们必须了解的基本常识。

3) 合同与指令。当我们在做合同的时候一定要与销售经理多沟通，如客户所要货物的规格，重量，金额和船期。确保无误后再给客户发过去。在做指令的时候也是尤为重要的，指令上的每一项都要认真仔细的填写，因为公司的全体员工都是围绕我们所做的指令来工作的所以更不能有丝毫的失误。

4) 在确认单证方面。我们一定要了解到单证对客户的重要性，可能在我们看来一个不起眼的错误到了我们客户那里将是一个非常的麻烦，甚至直接影响到客户的正常提货，所以也必须做到准确无误。

5) 在做箱单，发票方面。在我们得到产地证的时候我们就可以做箱单发票，做好以后先放好，在给客户寄单证以前每天检查几遍，这样可以非常有效的减免失误率。

慎重，根据我们客户的付款条件，有的客户我们可以直接发件（如dhl/tnt）有的客户则需要我们通过银行发件，在做银行发件时我们需要做一张《出口托收委托书》交与银行，其间一定要将代收行和付款人以及托收金额准确无误的填清楚再交与银行。

7) 对货款及单证，货物的跟踪。我们每发走一批货，寄走一套单证都要及时的跟踪直到收到客户的货款，才算是完成了这一票的跟踪。

### 三、心得体会

1、记得刚来公司的时候，刘主任说我的工作将是“销售跟单”，听到“销售”两个字心里不由得一乐，俺的专业可是学的销售呢，对于销售的理论说不出一锅也得说出来一碗吧，典型的头重脚轻、眼高手低，等到真正的接触到了工作岗位才恍然大悟，原来此“销售”非彼“销售”，销售和跟单是紧密的联系在一起的，通过团结协作也完成具体的业务。销售也不仅仅是把产品卖给客户就完事，还需要做好“售后服

务”，站在客户的角度上考虑生意怎么做，时时刻刻考虑的客户的利益，通过强烈的服务意识让客户免除后顾之忧，最终建立较高的知名度、美誉度，获得客户忠诚。

2、跟单这个岗位是一份繁琐和辛苦的工作，工作量大，并且重复性工作多，对跟单人员的要求也很高，需要掌握产品知识、生产加工知识、单证知识、国际贸易实务，还需具备较强的综合分析能力、应变能力、协调能力、沟通能力，对英语的水平要求更高，不仅要会写，而且口语要过关，否则与客户的沟通就存在问题。

在刚刚进入跟单这个岗位的时候，我抱着纯粹的学习心态，因为没有接触过这个行业，没有相关的知识积累，甚至连国际贸易常识都不了解，就像一张白纸，写什么就是什么。于是，我进入公司的第一件事就是恶补基础知识，在蜜柚部跟刘自学经理学习期间，柚子的销售正处于淡季，所以我有很充足的学习时间，刘经理非常关心我的学习进展，除了安排瑞峰指导我业务方面的知识，他还多次主动与我沟通，解决我学习中和工作中遇到的问题，在他和瑞峰的悉心指导之下，我很快的学习完了《国际贸易实务》，掌握了国际贸易的基本知识，同时业务能力和英语水平都得到了很大提高。

了，在处理单证的时候没有考虑到植物学名的问题，在核对单证的时候当我在核对提单时，才发现植检证上的植物学名和提单上的不一致，由于植检证正本已出而且不能更改，所以就改提单，产生了费用。事后我发现和同事保持及时的沟通是多么的重要，当单证那边的同事在确认单证时，一定要和她核对一下，确准了再出正本。

在苹果部门我经受了很大的考验，五一刚过，赶上了好几个单子，李经理还没有回来，我们的沟通是通过电话和短信，为了避免出现错误，我小心翼翼的做指令，由于我还需要查钱、核对单证、更新表格，没有做好具体规划、分清主次，忙中出错，把一个箱数弄错了。事后才发现手机虽然打开着

那条李经理跟我发的短信，可是由于忙的一塌糊涂，竟然忘了看里面的数字了，幸亏李经理发现的及时，才没有造成短重。

4、跟单的工作需要细心，还需要稳重，要做到这些，一是要从基本功上多下工夫，对业务熟练掌握；二是要主动培养自己严谨细致的习惯，无论面对什么样的事情，先要做到平心静气，不急不躁；三是要主动的与销售经理，与各个部门的同事沟通，做到不耻下问，不懂就问，有疑问就问；四是要有锲而不舍的精神，跟单在一开始可能是一件新奇的工作，时间长了可能会产生厌烦的情绪，这是需要避免的，无论从事什么性质的工作，都是在发挥自己的作用，只有坚持不懈才能不断进步。我想只有这样，才能把跟单这份工作做好，才能不断的提高自己的能力，从而为更进一步的发展打下良好的基础。

5、在工作中，每一位经理和同事都会耐心的跟我讲解业务知识，无私分享他（她）们的工作经验，在出现错误的时候，领导和同事都是本着体谅和教育的原则，避免伤害我的自尊心。鉴于优异的内部环境和外部环境，我在逐渐的进步，已经融入了这个团队，融入了佳农的企业文化，虽然无论在工作上和自身能力上还有很多需要改进的地方，但是我相信假以时日，我一定能够超越自我，为公司贡献更大的力量。

致谢：

感谢公司总经理刘自杰同志对我的信任并对具体的实习岗位所做的安排，感谢公司的各位领导和同事对我的关心和照顾，使我能够在—一个稳定和谐的环境中茁壮成长，尤其要感谢带我的经理marko和bob以及grace和carl两位同事在具体工作中对我的指导，他们友善和细心的帮助使我能够在较短的时间内融入了佳农这个团队。

## 售票处工作报告格式图片篇三

1. 应按照重点工作多讲。非重点少讲的原则安排内容。
2. 应按先主后次的顺序排列。
3. 语言应简洁。
4. 不要面面俱到，要突出重点。

案例：

- 个人工作汇报：

### 一、一年来的工作情况

一年来，我个人.....1、学习上...学习如同逆水行舟，不进则退，要适应新形势的要求，更加要不断学习，充实自我。对于一个刚刚走上干部岗位的年青人，我深刻地认识到学习的重要性。虽然在以前的工作中对宣传思想工作有一点接触，我深知在现实工作中这点知识还是远远不够的。为尽快地适应工作岗位，力争在新的工作岗位上有所建树，我一方面加强了对宣传思想工作相关知识的学习以提高思想素质和理论素养。并且还有计划、有针对性地进行理论学习，做到勤学习、勤思考、勤总结。一是向书本学习，学习政治理论，学习领导言论，学习党的方针路线，学习业务知识等等，做到基本知识笃学，业务知识深学，修身知识勤学，急需知识先学。二是在现实工作边干边学。在工作中学习，对于已经走上工作岗位的人来说更为重要，更有实际意义，我虚心向领导、向同事、向群众学，学习他们的理论观点、工作方法及语言、文字表达等。与此同时，在日常生活中做到“多看、多听、多闻、多想、多写、多做”，把学习与实践有机结合起来，形成“学而思，思而入，入而进”的良好习惯。

2、工作上..... 3、作风上.....

二、存在的主要问题

## 售票处工作报告格式图片篇四

在每年的一个时间，公司，企业或是单位都会开会做报告，总结一下过去一段时间的经验。总的来说，每一次开会领导都要做一次总结性的工作报告，一般领导的工作报告都是由秘书来完成，那么怎么样才能写好一份工作报告呢。

写好一份工作报告并不是很难，只要你知道的写报告的答题框架，然后再有一点自己的文笔，润色出一片好的工作报告并不难。

各位代表、同志们：

我代表……做报告，请各位代表审议。

一、过去工作回顾

二、未来工作展望

这几点，在以下的探讨中我们会有更深的认识。

在过去工作回顾这部分，常常谈及主要业绩、主要体会、存在的主要问题这三点。我们知道，只有认真分析总结经验教训，才能更好地为下一步工作提供参考依据。业绩是肯定成绩，鼓舞人心的；体会是交流心得，再接再厉的；问题是发现不足，予以改进的。

在未来工作展望这部分，常常是先分析形势，然后明确任务。分析形势是我国由来已久的、报告中不可或缺的一部分，它可以让员工知道当前的情况，增强他们的归属感。明确任务

时一定要具体：首先是基本情况。需要对前期计划执行情况  
进行概要说明，从而根据下阶段的特点，找出当前执行计划的  
有利条件和不利因素，以确保新的工作计划建立在切实可行的  
基础上。其次是经预测和论证，客观地把工作计划分解到各  
具体部门，使之成为各部门的具体任务，包括对工作数量、  
质量、效率、经济效益等的要求。最后是步骤和措施。它要  
求写明“怎样做”问题，包括指挥机构的建立、制度的形成、  
责任部门的分工协作、时间安排等。它要尽可能具体、详尽，  
便于检查，以确保工作计划在执行中环环相扣，衔接自如。

这就是写工作报告的大框架了，只要你按照这个框架来写，  
再套用你们公司的实际，领导发言的内容，就不难写出一份  
很好的工作报告了。

不过总的来说，工作报告写的越少越好，会开的越少越好，  
这样才不会浪费过多的时间在开会的过程中。效率的提高就  
要从报告中开始，工作报告要尽量写的简明一些，这样才会  
让领导读的舒服，员工听的舒服，对大家都有好处！

## 售票处工作报告格式图片篇五

尊敬的xx领导：

您好！

我非常感谢xx公司给我的机遇和帮助！但是由于某些个人原因，  
使我只能离开我热爱的公司，所以在此提出辞职申请。

在过去x年的时间里，公司教给了我很多东西，并且给予我很多  
帮助和锻炼的机会，让我在这个岗位上积累了一定的专业技  
能和工作经验，同时也学到了很多工作以外的，为人处事等  
道理，我很感激公司对我的帮助，我相信这也是我一生中  
最难得的财富，因为这些都为我在将来的工作和生活中带  
来帮助和方便。

如今我将离开公司并且已受聘于另一家企业，我已考虑成熟，并且我有信心能够在新的工作岗位上充分发挥自己的专长。

我希望\*\*公司在今后的发展旅途中步步为赢、蒸蒸日上。同时再次感谢\*\*公司让我曾经成为其中一员。

此致

敬礼

申请人□ xxx

20xx年xx月xx日

## 售票处工作报告格式图片篇六

尊敬的领导：

从20xx年初至今，进入公司工作两年的时间里，得到了公司各位同事的多方帮助，我非常感谢公司各位同事。

在过去的两年里，我在公司里工作的很开心，感觉公司的气氛就和一个大家庭一样，大家相处的融洽和睦，同时在公司里也学会了如何与同事相处，如何与客户建立良好关系等方面的东西。并在公司的过去两年里，利用公司给予良好学习时间，学习了一些新的东西来充实了自己，并增加自己的一些知识和实践经验。我对于公司两年多的照顾表示真心的感谢！！

在经过20xx年下半年的时间里，公司给予了很好的机会，让自己学习做市场方面的运做，但由于自己缺乏市场等方面的经验，自己没有能很好的为公司做好新的市场开发，自己身感有愧公司的两年的培养。

由于我个人感觉，我在过去的一段时间里的表现不能让自己感觉满意，感觉有些愧对公司这两年的照顾，自己也感觉自己在过去两年没有给公司做过点贡献，也由于自己感觉自己的能力还差的很多，在公司的各方面需求上自己能力不够。所以，经过自己慎重考虑，为了自己和公司考虑，自己现向公司提出辞职，望公司给予批准。

此致

敬礼

申请人□ xxx

20xx年xx月xx日

## 售票处工作报告格式图片篇七

1、确保了小区上半年无安全治理事故。

保安部在上半年继续脚踏实地抓好小区日常安全治理工作的落实，加强小区日常安全巡检和巡检监督治理，做好经常性的安全大检查，确保了上半年无偷、盗、消防等安全治理事故，保障了小区正常的工作和生活秩序。

2、季节性和阶段性工作得到有效落实。

针对每阶段的情况，保安部对季节性和阶段性工作提前做好充分预备，对元旦、春节、清明、五一、及雨季期间出具具体治理方案和计划，严抓具体工作的落实，使各季节和阶段性工作得到安全有序的开展。

3、积极跟进车辆收费的前期预备工作。

保安部在上半年与各相关部门配合积极跟进停车场收费前期

预备工作，出台停车场治理制度，制定停车收费治理方案，跟进小区交通道路经营许可证和收费行政审批工作，现已基本完成。

#### 4、保安治理工作顺利开展。

根据公司发展需要，我部在3月13日开始安排保安人员进驻，负责所属区域的保安治理工作，并根据现场情况增减岗位，现已由刚开始进驻时的4人增加到12人，确保了现场保安治理工作的顺利开展。

#### 5、在做好本职工作的同时，努力发挥“治理员”职能。

保安部在做好日常安全治理工作的同时，不定期地对小区公共区域和楼宇进行全面巡检，对各类存在问题进行记录汇总，清洁绿化公共设备设施，报各部门进行整改，并跟进整改情况。

同时保安部积极配合各相关部门的工作，从物品搬运、送水送煤气到配合各部门的巡检、监督及临时工作等，在保证本职工作的同时凡保安部力所能及的都主动、全力予以配合。保安部实际上已基本担任了一个“治理员”的职责，在安全治理工作外配合各部门所产生的工作量已占保安整体工作量相当大的一个比例。

#### 6、治理制度的调整和修改完善。

为适应治理情况的变化和形势的发展，保安部对现有的治理制度和操作流程进行了大量的调整，以使制度和操作流程应具有实操性，为保障工作顺利有序开展奠定了基础。

#### 7、内部治理方面的进步。

(1)保安部在4月份将8小时工作制调整为12小时工作制，有效

缓解了招聘压力和降低人事费用支出，解决了长期影响保安部治理的严重缺编、缺岗、积休多问题，单个岗位每月可节约费用650元左右，实行12小时工作制的4至6月份可为公司节约人事开支超过5万元。

同时我部针对12小时工作制与8小时工作制的差异，对部分治理制度进行了适度调整，以确保在工作质量与标准不下降的前提下实现人事费用支出的缩减和促进队伍稳定。

(2)队伍稳定性增强，保安人员流动率稳步下降□20xx年上半年，保安部把队伍的稳定列为重点工作来抓，积极加强与员工的沟通及引导工作，转变员工的心态和思想，同时提高治理人员的治理技巧，使人员流动率稳步下降，与去年上半年人员流动率相对比降低了近6个百分点。

(3)上半年，保安部调整培训思路，培训的重点侧重放在队伍的整体形象、礼节、服务意识，以及工作主动性、原则性与灵活性的应用上，促进员工在处理岗位问题时能逐步达到“理”与“礼”相结合，“原则性”与“灵活性”相结合，取得了一定的成效。

1、元月事件，它反映出保安部在以往治理中存在的误区、法律意识的淡薄及处理问题时原则性与灵活性结合的严重不足，导致工作由主动变为被动状态，给公司造成了极大的损失和影响，这对保安部是一个惨痛而深刻的教训，在事件后，虽经过一系列强制性的意识灌输和实操培训，在整体上有所好转，但部分员工在实操能力上仍比较欠缺。

2、作为安防治理部门，在确保首要职责“安全保卫”得到有效落实，保障小区的整体安全秩序的前提下，队伍的形象、礼节、工作与服务态度，以及处理问题的主动性、原则性与灵活性是决定一支队伍整体形象与口碑的要害所在，保安部在上半年队伍全面稳定后的5月和6月份在这些方面做了大量的工作，虽有一定的进步，但离目标与要求仍相差甚远，员

工在实际操作中不是很顺畅，基础不扎实，营造的氛围仍不牢固，而做好培训与绩效考评是解决这些问题的要害所在，这对于保安部来讲是一个长期的工作。

### 3、智能化系统的实际应用效果。

一期的智能化系统仍处于完全瘫痪状态，二期的智能化系统非凡是可视对讲门禁系统未能如实得到使用，小区仍处于依靠人防治理状态，这是下一步保安部需协同工程、客服共同跟进解决的问题。

### 4、地下停车场工程问题仍未得切实得到解决。

二期各地下停车场前期所存在的渗水、漏水、排水问题仍较严重，虽经多次维修整改，但仍未得到切实的解决。

## 售票处工作报告格式图片篇八

### 一、学习联系实际，努力提高自身素质

我一直重视加强学习和党性修养，提高理论素养，要求自己精神境界要高，政治上要强，树立正确的世界观、人生观和价值观。

#### （一）理论学习求深求真

我爱好学习，并坚持深入学习、深刻理解、追求真理。到党校来工作以后，岗位工作的需要，在学习的强化上，更胜从前。

#### 1、抓紧时间深入学习

一年来认真阅读了马克思、恩格斯、列宁的部分著作，着重阅读了马克思的部分著作，为开设“马克思主义基本问题”

专题课提供了充足的准备和注入了深刻地思考。在学习中突出系统性，掌握其科学体系；二是积极参加县委中心组的学习和讨论；三是平时尽量减少事务应酬，不管工作再忙，每天都要挤出时间学习，特别是利用晚上和节假日学习。

## 2、边学习边思考深刻理解

个决不会”’；“从发达资本主义国家同时发生革命的设想、到提出落后国家有可能跨越资本主义‘卡夫丁峡谷’的思想”；“从暴力革命到夺取政权的两种方式”；“从强调经济的决定作用到全面论述经济基础与上层建筑的交互作用”等等。整个“马克思主义篇xx”闪耀着“与时俱进”的思想光彩，得到各级学员和党校教师的高度评价。认为：用现实思想和思维研究老祖宗的理论，使老祖宗的理论体现出普遍真理和现实价值的光辉，强健了老祖宗理论的生命力……。自己还准备利用一些时间整理出“列宁主义篇”。

## 3、注重实践追求真理

在学习和工作中，我运用邓小平同志实事求是的立场、观点和方法，研究新情况，解决新问题，坚持不唯书、不唯上、只唯实，用理论指导实践，在实践中得到了较大提高，从理论上的成熟走向了政治上的成熟，增强了执行党的基本路线的自觉性和坚定性。

### （二）党性锻炼求严求强

我坚持党性锻炼，按照领导干部要讲政治的要求，在政治上始终与县委保持高度一致，在大是大非问题上，做到头脑清醒，政治坚定。坚持顾全大局，主动积极向党校领导和向县委请示汇报工作。通过认真严格的党性修养，增强自己的政治素养，自觉做到个人服从组织，下级服从上级，尊重爱护同志，努力维护党的团结和统一。

### （三）从政用权求廉求谨

#### 1、自律求廉

严守党员领导干部廉洁自律规定，过好“五关”，淡化名利；严

守财经纪律，不索贿受贿；严守干部人事纪律，不徇私情；严守生活纪律，严格做人准则。坚持民主管财。一是坚持财务管理民主化。首先是规范财务管理制度，执行制度，规范执行制度。二是完善财务报批程序。三是完整支出手续，经费支出报销坚持多人会签制度。四是公开民主管理。坚持基本建设公开化。各项决定由党委会或校长办公会集体公开研究决定。对上，随时向县领导小组和校长及县上分管领导请示汇报。向下，首先由校基本建设办公室xx提出各项方案、意见，交校党委（扩大xx□会议或校长（扩大）办公会议研究决定，从没搞个人说了算。大小工程坚持公开招标，一切正规化、公开化、程序化动作。五是不同流合污，推波助澜，而是洁身自好，纯洁党性。工作33年，自己、妻子、女儿均未涉足商场，畏商场如虎，更谈不上违规经商办企业。几十年工作中，其任职务均是无足轻重的闲职，收受红包，礼金不敢奢望。个人意识中从来鄙视跑官要官买官者辈，自然无脸尝试。从来不参与任何形式的赌博。

#### 2、处事求谨

一方面自己在履行工作职责中，无论是对人对事，都比较严谨，不随意表态，坚持按原则、按程序办事。另一方面，对同志平易近人，互相尊重信任，支持理解，以“平心静气干工作，心平气和待同志”为座右铭，与领导和同志们结成健康友好的关系。三是形象求正。在注重小节中求大节，不奢侈浪费，不用公款大吃大喝，不进营业性歌舞厅公费娱乐，从来不参与赌博。

## 二、勤政立足实干，着力加强党校建设

回顾一年来抓党校工作的主要特点是：与时俱进，改革创新，求实求进，争创一流。

### （一）解放思想，理清思路，改革创新，与时俱进

县委党校重新明确了指导思想，“树立中心观念，服务县委工作战略”。贯彻党的基本路线，围绕县委工作战略开展工作，应该是党校与时俱进，改革创新，加快发展的根本点。2012年基于这一指导思想，开展了几项服务县委工作战略的工作。

#### 1、发挥理论群体优势，服务大竹争创三个一流战略

争创三个一流战略是大竹跨越式发展的宏伟蓝图，是造福竹乡的伟大构想，是县委领导雄图大略的展现。党校应充分发挥自身的群体理论水平高的优势，为这一宏伟战略注入理性诠释和系统阐释，做好整体构建工作。党校组织十几位老师，分成三个课题组，下农村、进工厂、访机关，查资料，座谈、分析、研究，历时半年撰写了《\*\*县争创三个一流战略论》一书为“创三个一流战略”锦上添花。这也是大竹党校历史以来的第一本研究成果。

#### 2、改革党校教学，服务大竹经济发展战略

性，受到了学员的普遍欢迎。

#### 3、组织学员走出去考察，学习先进，开拓视野

2012组织三期120名学员，分别到南充、龙泉驿、武隆县考察产业结构调整 and 纪检监察工作，回来后座谈讨论，写考察体会，使全体学员获益非浅。

4、计算机培训部实施内部承包管理，既用最少的钱办好事，又保证了培训部的正常运转和提高了培训质量。

## （二）明确目标，狠抓落实

### 1、坚持一个先导，强化思想建设

狠抓党校教职工的思想建设，纯洁教职工队伍，是党校独特的工作性质的必然。一是坚持抓好政治学习，学习计划雷打不动。坚持抓好时事政治学习，坚持抓好对县上重要文件重要会议传达、学习贯彻。让教师们的教学与县上的脉搏一起跳动。一年的努力，形成了职工们政治学习的习惯，养成了教政治，就必须首先改造思想，学习政治的思维习惯。二是坚持树立正气，净化校园风气，表扬奖励先进，树立榜样，敢于批评错误，校正校风，一年的工作刹住了打牌风，制止了涣散，增强了纪律。

### 2、狠抓两个基本，强化教职工队伍和校园改造两个基本建设

一是加强了教职工队伍建设，提高政治素质的同时，强化提高教师的业务素质，经常组织教研，教学观摩活动。全年送出4名教师外出进修提高。二是校园基本建设系统工程在千难万难中稳步推进，2012年底基本建设的主体工程将全部完工。

### 3、创新主体培训

一是变动员报告为理论课；二是变教师坐堂念稿为立堂讲课；三是变只听课为走出课堂消化课堂内容相结合；四是大刀阔斧地改革教学内容。全年共完成三个长班、三个短班的主体培训，共培训各级干部近300人。

### 4、巩固学历教育

一是拓展了办学渠道，开办了中央党校函授班；二是狠抓学

历教育的质量，从抓教师入手，抓备课，抓课堂教学，抓检查作业，抓指导论文等。抓学员学习为辅，为督促学员自觉学习，听好面授课，采取了多种办法，取得了良好效果。xx年共送毕业130名本、专科合格大学生。

2012年是县委党校有史xx以来大变化、大改革、大发展的一年。全年工作在全市党校系统内部考核全面合格，内部排名第一xx。2012年县上目标考核县委党校荣获有史以来第一次一等奖。

### 三、存在的问题

一是党校基本建设资金缺口太大，推进建设太艰难，自己十分焦虑，信心不足。二是教学办公现代化配套建设差距大，增大了工作难度。三是教师队伍知识结构不合理，短期内还难以改变。四是自己的理论水平还有待提高。

### 四、今后工作的主要打算

#### （一）目标上定新的高度

定性有新的要求，建设好领导班子；建设一流的教师队伍；建设

一流的县级党校xx。

#### （二）措施上有新的力度

一是强力抓好整顿，进一步规范校园纪律，端正风气。二是建立教师素质考核制度，努力提高师资水平。三是制定党校教师政治素质标准，以适应特殊岗位之要求。四是制定党校各项工作和管理制度。

xx社区在三月份开展的向雷锋同志的活动中，组织社区志愿

者，工作人员、团员青年开展了系列学雷锋活动。

## 一、深入开展走访慰问活动

xx社区以雷锋精神为动力，积极组织学习雷锋志愿者队伍，公益性岗位，社区工作者，开展慰问工作。在学雷锋活动期间，社区先后对困难户进行走访，组织志愿者为困难家庭送去了米、面、油生活用品。同时为患有精神障碍的xxx□生活不便的xxx家收拾卫生、洗衣物等。残联组织社区工作者，为残疾人家送去了健康养生等科普知识，送去了雷锋事迹有关学习材料，鼓励残疾人员向雷锋同志学习，做自强、自信的人，并坚定生活信念，做对社会有贡献的人，学雷锋期间走访残疾人家庭2户。

## 二、广泛开展向雷锋同志学习的宣传活动

辖区内人群密集场所，居民家中发放向雷锋学习宣传单。团总支还举办了学习雷锋活动演讲会，再就业工作站组织再就业人员召开座谈会，谈一年来再就业实施的学习雷锋活动的行动计划，完成情况总结了学习的工作成绩，畅谈了一年来的学习活动为居民做出的突出贡献。学习雷锋先进个人xxx□xxx同志做了书面发言，同时，再就业制定了2012年学习雷锋工作计划。

## 三、把学习雷锋的活动落到实处，好人好事不断涌现xx社区

在学习雷锋活动中，组织社区有一技之长的人员为民办实事。社区树立的学习雷锋标兵xxx同志，在学习雷锋活动中，为居民开展各种修理活动，他为了方便居民，在他的工作间里设立了为居民服务栏和服务电话，只要一个电话他立即就到。在学习雷锋的日子里，他共为居民疏通下水道4次，修理门锁、修理电动自行车、维修电路3项，全部都是无偿服务，他这种学习雷锋为民服务的精神，受到了居民的赞誉。为了把学习雷锋活动深入持久开展下去，在社区内设立居民服务站坚持

常年为居民服务。

在今年的学雷锋活动中，社区团总支组织团员青，再就业组织再就业人员会同物业公司，深入到社区的卫生死角开展义务清除垃圾活动。社区组织学习雷锋志愿者分派到分担区，负责清理道路积雪。社区在组织学习雷锋活动的同时制定了2012年学习雷锋活动计划。通过今年开展向雷锋同志学习活动。对全面加强社区建设、创新社区管理，为社区的发展具有积极的推动作用。

为调动师生积极向上的热情，展现良好的精神面貌，推动学校教育的良性发展，我们结合学校工作实际，长期成立了以文体活动为主的各类学生社团10多个，包括篮球、田径、音乐、舞蹈、信息技术、科技制作、书画等方面内容。通过参加课外社团活动，我校学生的综合素质得到了较大的提升，一批批特长生不断涌现。社团活动，为许多学有余力的学生提供了又一个平台，为他们的终身可持续发展奠定了基础。

近几年来，我校社团活动始终坚持从学生兴趣出发，结合学校日常教学工作，因势利导，活动经常化、多样化，学校体育、艺术2+1活动蓬勃开展。如小歌手比赛、校园集体舞展示、田径运动会、科技节、书画比赛等，为学生提供了许多自我展示的机会。而一年一度的庆六一“嘉年华”活动，涉及项目多达30来个，更是成了许多社团成员脱颖而出的舞台。在众多的社团中，篮球、制作、舞蹈社团是相对突出的3个。

一、玩转篮球，让学生在阳光的沐浴下茁壮成长。

篮球是我校传统社团项目之一，苗子的选拔，梯队的建构，训练的落实，我们都有一系列专门的制度予以保障和实施。成熟的培养机制，很大程度上得益于我校多名体育教师地辛勤付出。特别是俞益军和郑伟飞老师这两名体育教师，为创建学校篮球强队立下了汗马功劳。虽然俞益军老师已经被借调到教体局工作，但他和郑伟飞老师一起多年的篮球执教经

验已在我校形成了鲜明的风格，在历次嵊州市中小学篮球比赛中，我校篮球队，尤其是我校女篮队员的表现更是可圈可点。

在每年的市中小小学生篮球比赛中，多次挺进前三强

## 一、前言

春晖社是一个刚成立以“饮水思源、反哺故土、宣传家乡、宣传民族”宗旨。以促进各个地方同学对各个民族风情和地方特色的了解，增进各个地方学子的情感交流；让更多的同学宣传自己家乡的文化特色，同时也了解其它地方风土人情；增强一些对少数民族的风俗人情，饮食习惯，民族特色的了解；弘扬中华文明，反哺故土亲人为目的。唤起在外求学学子报答家乡的热情，心存一颗感恩的心，感谢家乡养育了我，感谢学校培育了我，回馈社会。“春晖社”特别推出民族文艺晚会“我与家乡共发展之民族汇”春晖讲堂、春晖支教等特色活动。

## 二、本学期实际活动情况：

1、社团成立筹备阶段主要开展纳新，人员调配，宣传社团理念宗旨，社团相关文件起草。此工作一直持续到9月28日。初步告一段落。

2、社团活动方案的确定，主要规划今后社团活动内容和方向，确定本

学期举办大型民族文艺晚会“我与家乡共发展之民族汇”主要具体工作详见下文。

3、小试牛刀，首次举办“我与家乡共发展之民族汇”宣传春晖社之宗旨，播撒春晖情。

4、前期准备：我社全体成员于11月1日晚上18点于一食以特别的方

式：竹竿舞和民族工艺品展示相结合，对晚会做前期宣传。取得了很好效果。于11月2日上午四食堂附近以同样地方式宣传。自此晚会前期宣传活动结束。

5、晚会控场情况：会场布置全部完成后；1、音响等各种所需设备均达到直接可用状态；2、各部门负责人员全部到达指定位置；3、演员到场、服装准备完毕、化妆完毕，主持人准备完毕；4、已到场演员的ppt□道具等节目所需物品检查完毕；5、播放春晖社普通宣传；6、礼仪迎宾，嘉宾签到会场秩序和引导观众. 18：00到18：20：全体成员进入紧急状态18：20到18：30循环播放春晖社宣传片18：30到20：00表演期间各成员不分彼此，全力以赴，注意突发情况、及时解决、全程沟通。

6、晚会结束：物归原主，全体社员收集会场垃圾，核对物品！回收处理！

### 三、活动结果及意义：

主打“民族特色汇”为主要内容。充分展现我社团的宗旨和，达到了很好的宣传效果。将春晖的种子播撒在人们的心中。

### 四、感悟

“凡事预则立，不预则废”“细节决定成败”是我一直对我社成员一直灌输的思想。以人为本严格要求自己，把大家团结一致，努力向前。是春晖人始终铭记：饮水思源、反哺故土，宣传家乡和民族文化的宗旨。

本次义诊服务活动，医院详细制定了活动实施方案并积极筹备活动器材、资料，明确了人员分工。活动中邀请了田志强

副院长负责心血管内科医疗保健及健康咨询；神经内科袁春云主任负责脑血管内科医疗保健及健康咨询；泌尿外科副主任卢文勇负责外科医疗保健及健康咨询；医保科主任罗建芳、体检中心主任彭昱负责医疗宣教与咨询；护理部周晓莉主任负责免费监测血糖、血压。

义诊中咨询最多的为高血压、糖尿病、脑血管等疾病。医务人员

病症引起由高血脂、吸烟、喝酒、少吃蔬菜、少锻炼等；所以在今后生活应做好预防，控制血压，平时少吸烟、喝酒，适量蔬菜水果等。

义诊中有免费测量血糖、血压等很多现场咨询活动。特别是老年朋友们提出了很多的健康教育问题使现场气氛非常活跃。

为了更好的有效的义诊宣传活动，由护理专家向社区居民宣教各种生活常识，预防小知识，来提高人们的意识，来预防各种疾病，减少发病率。

此次义诊活动非常圆满，基地行政部门非常重视，医院领导也全力支持，群众积极参与，活动氛围良好。体现068基地对基地所有居民健康意识的重视。此次义诊活动也有不足的地方，因为时间较短促，健康教育和义诊服务普及率较低。今后健康教育需要挤时间，多安排，提高义诊活动频率和服务普及率，让基地群众更大的受益。

目前，中国航天科工集团公司正处在二次创业的重要时期，面临着前所未有的挑战。职工是企业最重要的资源和最宝贵的财富，是航天事业的持续发展的基础。作为基地健康保障体系的支撑，我们医院有义务和责任来推广医学知识，正确的护理保健措施来有效预防疾病，保证机体的正常生长发育，增强免疫力。衷心地希望让更多的人关注自己的健康。今后健康知识的任务还十分艰巨，仍然需要基地领导、医院和群

众共同努力，实现“健康航天人”的目标。

## 售票处工作报告格式图片篇九

### 一、市场分析

1 总人口在60万左右的县级市场

2近视人群报告：

万人，而且还以每年6%的速度递增。

其中：小学生的近视率达45%(7-13岁)

生的近视平均值) 则一个县级市场的目标消费人群为： $60 \times 1/10 \times 50\% = 3$ 万人。

### 二、优势：

- 国内尖端生物制药领域最新研制产品。
- 千百万青少年近视群体，资源后续不断，利于长线经营。
- 青少年近视人数众多，潜力无限，利润无限。
- 项目易于操作，推广便利，效果显著，消费者广泛接受。
- 投资少，见效快，回报大，风险低。
- 垄断区域经营，采取独家保护，广进一家财源。
- 托管经营模式，保姆式全程服务扶持，免除后顾之忧。
- 为加盟商提供样板店考察观摩。介绍成功经验。
- 新颖独特的宣传模式，可规避大量广告费用投入风险。

- 同行业中更大的利润空间，更低的供货价格，更优质的产品质量

## 售票处工作报告格式图片篇十

《工作报告格式范文》正文开始-

工作汇报是工作人员向上级汇报工作的书面材料。主要步骤：

1. 应按照重点工作多讲。非重点少讲的原则安排内容。
2. 应按先主后次的顺序排列。
3. 语言应简洁。
4. 不要面面俱到，要突出重点。

案例：

- 个人工作汇报

:

### 一、一年来的工作情况

此同时，在日常生活中做到“多看、多听、多闻、多想、多写、多做”，把学习与实践有机结合起来，形成“学而思，思而入，入而进”的良好习惯。

2、工作上..... 3、作风上.....

;;;;;;;;;

### 二、存在的主要问题

在看到成绩的同时，我也清醒地看到自身存在的问题与不足，主要表现在：一是.....。二是.....三是.....。这些问题的存在将对我今后的工作将是一种促进，促使我以更坚定的信心，以更强烈的责任感做好本职工作。