

# 最新广宁县生产总值 工作报告(优秀6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。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 广宁县生产总值 工作报告篇一

1、为了能够适应建设现代化文明劳教所和实现我所会计电算化的目标，年，本人能够根据业务学习安排并充分利用业余时间，加强对财务业务知识的学习和培训。通过学习会计电算化知识和财务软件的运用，掌握了电算化技能，提高了实际动手操作能力;通过会计人员继续教育培训，学习了会计基础工作规范化要求，使自身的会计业务知识和水平得到了更新和提高，适应了现在的工作要求，并为将来的工作做好准备。

2、总之，通过一年来的干部培训工作，广大卫生干部在三个方面都到提高:一是学习的自觉性主动性不断提高。促进了干部的学习，形成了自觉学习、勤奋学习、善于思考的新时尚。二是理论水平和业务水平不断提高。通过培训，广大卫生干部增强了思想素质，增加了见识，开阔了视野。三是分析和解决实际问题的能力不断提高。通过培训，使广大卫生干部的思想认识不断适应发展变化的新形势、新情况、新问题、新技术，用学到的各种理论知识，全面、客观地审视我们的各项工作，积极探索解决这些问题的有效途经和办法，把学到的知识运用到我县的经济和社会发展中去，从而推动了全卫生系统各项工作的开展。

3、总的来说，一年来，通过扎实的工作，深入实际，深入基层，我镇纠风工作达到了如期效果。各部门和行业切实做实

做到了行为规范，运转协调，公正严明、廉洁高效的要求，促进了部门和行业的风气明显好转，为我镇的经济建设和社会各项事业的健康、协调发展创造了良好环境。

4、通过完成上述工作，使我认识到一个优秀市场部员工应当具有优秀的管理能力，不断强化的服务意识，遇事经常换位思考的能力，良好的协调、沟通能力，及时发现、解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，如何保证管理者信息及时、对称的能力，良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力，较强的创新能力。以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。在部领导的正确指导和同事们的帮助下，通过自己的努力，我按照岗位职责的要求，做好个人销售工作计划，克服对市场的不熟悉、客户的不了解等困难，较好的完成了工作任务。

5、虽然我镇的残联工作取得了一定成绩，但离上级要求还有一定差距，今后还要继续努力，认真做好方方面面工作，特别是当前我镇正在认真学习贯彻十七大会议精神，认真开展城市环境整治为主要内容的工作。我们今后的残联工作，主要是工作抓落实，把残疾人的好事办好、实事办实，促进我镇残疾人事业持续、健康、向前发展。

6、三年来，我的工作在全局党组的领导和支持下，在兄弟科室的配合下，在全体办公室同志的团结协作下，个人取得了一些成绩，也获得了一些荣誉[]20xx年获全省农业系统先进工作者[]20xx年获国家公务员三等功奖励以及全市党委办公室系统督查工作先进工作者，近三年年度考核均为优秀。在总结成绩的同时，也清醒地认识到自己还存在一些薄弱环节，在服务意识和服务态度上还有不尽人意之处。在今后的工作中，我将进一步发扬成绩，克服不足，认真履行好工作职责，服务领导决策，督导工作落实，保证机关运转，为全面完成各项工作作出新的贡献。

## 广宁县生产总值 工作报告篇二

尊敬的崔厅长、各位领导：

欢迎莅临杞乡调研督导医改及民生工作，按照督导内容，我就中宁县医改、民生工作的开展情况简要汇报如下。不妥之处，请批评指正。

一、狠抓落实，医改各项工作任务扎实推进。

区、市医改会议召以来，卫生局及时召开了全系统医药卫生体制改革工作会议，对2011年医改工作进行了再安排、再部署，将自治区卫生厅下达的2011年度医改重点任务进行了细化分解，与各医疗卫生单位签订了目标管理责任书。同时，制定了《中宁县卫生系统2011年度医改重点工作方案》，明确责任领导、责任科室、责任单位、责任人、责任时限和奖罚措施，将医改任务完成情况与单位年终考核和院站所长绩效考核直接挂钩，同时围绕“基层、基本、基础”卫生局重点强化了以下工作。

传普及政策，对医务人员进行了基本药物知识培训，督促执业医师规范用药、合理用药、因病施治。三是将基本药物全部纳入了城镇职工、城镇居民医保和新农合报销范围，严格按照政策规定比例进行报销。

（二）抢抓机遇，基层医疗卫生服务体系日益健全。一是多方筹措资金，积极争取立项，拟规划建设监督所办公楼，与燕宝慈善基金会合作建设宽口井移民卫生院，迁建徐套卫生院，目前以上项目尚在积极立项与洽谈中。争取专项资金60万元，新建了大战场村等10个村卫生室，计划6月底投入使用，为全县农村卫生室配置小型医疗设备132套，农村卫生硬件设施水平进一步提升；二是加强人才队伍建设，逐步提升服务水平。从全县基层医疗卫生机构在岗人员中挑选了6名医务人

员到宁夏医科大学参加全科医师转岗规范化培训，从县人民医院选派4名医务人员到厦门市第二人民医院进修学习。先后制定了《中宁县农村卫生人员培训项目实施方案》和《中宁县社区卫生人员培训项目实施方案》，对132名村级卫生人员、22名乡镇卫生院人员和18名社区卫生人员进行了规范化培训。

（三）规范服务，基本公共卫生服务全面展开。结合实际，在认真学习自治区卫生厅相关文件的基础上，深入调研，统一编制了《中宁县推进基本公共卫生服务逐步均等化服务规范》，将9类33项基本公共卫生服务项目进行细化分解，落实责任主体，制定了具体的考核指标，达到绩效的统一。目前，我县农民健康教育普及率达100%，核心知识知晓率达91.3%，干预行为形成率71.4%，为96%的城乡居民建立健康档案。大力开展以公民健康知识、技能和重点健康问题为基本内容的健康教育。为0~3岁婴幼儿和所有孕产妇建立保健管理手册，对新生儿、孕产妇开展访视、健康检查等免费保健服务。

二是按照就近和自愿的原则，指导各基层医疗卫生机构与县级医院建立了双向转诊协作关系，引导重症患者到二级医院诊疗，分流轻症患者回社区和辖区乡镇卫生院康复调养，提高现有医疗资源的使用效率。三是在各级医疗机构设立了院务公开栏，增添了led显示屏，及时、准确、动态地公布专家门诊、药品耗材价格、医疗服务收费等主要医疗信息，方便患者就诊服务，动员社会各界参与监督改进诊疗质量。四是按照《宁夏回族自治区医院临床路径管理试点工作方案》要求，在县人民医院实施了临床路径管理试点。目前，临床路径试点已覆盖24个常见病种，诊疗患者254例，为进一步规范诊疗行为起到了积极的示范带动作用。

## 二、关注民生，卫生惠民政策全面落实

住院分娩2182人，住院分娩率98.69%；高危孕产妇515人，管理515人，管理率100%；孕产妇死亡0人；围产儿死亡26人，围产儿死亡率11.69‰。

（二）严格把关，白内障复明手术项目全面完成。以乡镇为单位，组织人员，进村入户筛查病员，严格贫困标准，落实救助政策，科学计划，成熟一例完成一例，截止目前，2011年50例贫困白内障手术任务全面完成且术后效果良好。

（三）全面筛查，积极对接，为贫困精神病患者免费治疗奠定基础。根据重性精神疾病管理治疗项目工作方案，按照中央补助宁夏重性精神疾病管理治疗项目工作实施方案的年度工作要求，抽调专业人员成立了领导小组和技术指导小组，举办了中宁县重性精神疾病项目乡村医生培训班，安排全县各乡镇卫生院防保科大夫、村医，以街道、社区、乡村为单位对精神病患者进行线索调查，走村入户做到逐人见面、逐人筛查、建档、摸清底数，共登记重性精神病患者并建档立卡197人，其中危险评估三级以上122人。积极与自治区宁安医院对接近期安排免费治疗事宜。

#### （四）全力推进乡镇卫生院专科人员公开招聘工作

抽调专人负责乡镇卫生院专科人员公开招考工作，截至目前网上报名320人，通过审核160人，后续面试等工作正在筹备之中。

### 三、存在的问题及建议

例我县二级医疗机构药品配送到位率仅为78.32%，配送率偏低，而且部分临床常用低价、急救药品不能按需求配送到位，严重影响了医疗机构用药。

几点建议：一是尽快总结医改试点经验，以自治区层面出台具体的，可操作性较强的医改补偿机制，加快医改进度。二是以落实医改为契机，加强与自治区编制部门的联系与沟通，科学制定符合我区区情的医疗卫生人员编制指数，尽快完善卫生专业技术人员层次梯队，保证医疗卫生事业持续健康发展。三是加强药品招标采购与配送环节的管理，严格落实奖

优罚劣措施，确保招标到位，配送及时，院有药用。

## 广宁县生产总值 工作报告篇三

我叫唐三藏，又名唐僧。根据大唐工作安排，我奉命到西天拜佛取经。贫僧率4名徒弟历时14年，行程十万八千里，经历九九八十一难，终于取得了我佛大乘真经，圆满地完成了这次取经任务。取经过程中，我们师徒4人严格按照佛祖指示，牢记职责使命，明确任务分工，爬山涉水，斩妖除魔，涌现出了大量好人好事和可歌可泣的动人事迹。一路上降魔无数，转移解救被困群众4万余人，捣毁妖怪聚点48处，感化、转化各路魔王128人次，除八戒同志外其余3人先后拒绝各类美女诱惑240余次（其中，当面拒绝200余次）。我们之所以能取得真经，主要得益于我佛如来的精心策划，得益于在观音菩萨的具体指导，得益于唐王陛下的大力支持，得益于悟空、悟能、悟净三位徒弟的精心保护，得益于各路神仙的积极配合。下面，我将取经工作开展情况向陛下作以汇报。

圆满完成，专门成立了由我挂帅，大徒弟孙悟空任组长，二徒弟猪八戒任副组长，三徒弟沙僧任成员的领导小组，加强了对此项工作的组织领导。

二是过程加速转变。受领取经任务后，我就开始了从一个“当一天和尚撞一天钟”的小僧到一个取经人的转变。不但自己转变，也要让徒弟们、妖魔鬼怪转变。大徒弟孙行者，生性刁蛮，出身荒山野岭，不识大体，有前科，曾大闹天宫，使玉帝不得安宁，也曾在佛祖手上小便，严重影响佛门声誉，要使他转变是十分困难的。在观音菩萨的直接领导下，我救他于五指山下，给他念我佛的经文，让他认识到错误的严重性，经过我的耐心说服教育和每天三十遍紧箍咒之后，就服服帖帖地留在了我的身边，并成为我的得力助手。二徒弟猪八戒，曾为天篷元帅，生活作风有过问题，因调戏嫦娥被贬下界。我在高老庄收他为徒，给他讲空即色、色即空的道理，

动之以情，晓之以理，使他有了很大转变。虽然在途中对个别女同志还存在言语冲动等过激行为，但没有造成严重后果。剖析问题根源，也只是因为他六根未净，外界影响太深所致，况且都是背着我干的，我并不知情。三徒弟沙悟净，本是天上卷帘大将，因工作标准不高，摔坏玉帝酒杯，被贬流沙河，心中充满怨气。看在他把前边取经人都吃掉的份上收他为徒，使他从吃取经人的妖怪转变成为一个取经人。我也常给他讲别和领导过不去的道理，加速他转变。

他们讲道理，使他们明是非，知罪过。（具体事例太多，从略。）只有那些顽固不化或者是有背景后台比较硬的还一时执迷不悟，但结果那些执迷不悟的已被我所铲除，有背景的均已遣返给原主人。声明一点，我不曾动他们半根毫毛。

四是严格实施奖惩。没有严格的纪律就不会有内部的团结，奖惩不分明就不能服众。取经路上该奖的就奖，该罚的就一定要罚！奖的时候可以让多吃点、多喝点、少值个夜班。罚的时候决不能心慈手软，在三打白骨精时，取消了孙悟空的取经资格，只因他平时太居功，有越俎代庖之嫌。八戒闹分家的时候，及时叫悟空给他一点教训，让他认识到危害团结，有害健康，使他的思想和行动统一到共同取经上来。

五是做到遵纪守法。在取经的路上所受到的钱、权、色的诱惑具体事例太多，不胜枚举。我能够牢记大唐党委、首长的指示要求，做到不为金钱、权力、女色所动。一共拒金银十五万八千六百五十四两七钱，拒权七十六次，拒女色前面讲过了是两百四十余次，其中当面拒绝（个别在床边拒绝）的就有两百次之多。那些都是过眼云烟，不是我所需要之物，虽然说在取经的路上没有金钱是万万不能的，可我仍坚持靠化来的斋饭度日。后来又听说有人以我的名义擅自收受财物，可都是在我不知道的情况下进行的，我并不知情。如果让我发现是谁，我会从严处理。尤其是在女儿国，国王陛下执意要嫁给我，并用让出皇位的高官厚禄诱惑我，但我始终牢记自己的职责使命，推辞了她。

到失身事小，取经事大，这种单纯的思想是十分有害的。深究根源，主要责任在我，有时候不讲究领导艺术，领导方法简单粗暴，官僚思想严重，不能采纳群众的正确意见。二是管理不够严格。3名徒弟都有一些本事，经常一溜就是几千公里，管控难度比较大。尤其是悟空，八小时以外经常跑到天上、水里找朋友聊天、叙旧，有时还酗酒。3名徒弟，途中还偷了金蝉子家的人参果，悟空不讲大局，不讲政治，把人参果树给拔了，严重影响了僧民关系，破坏了取经人的良好形象。八戒背着我去调戏民女，居然还被菩萨当场捉住。三是记性不够好。我们把经都取了，却忘了给河里的千年老龟询问寿命，渡河时被老龟忽悠到水里，导致部分真经受损。

以上是我在取经途中的几个方面，不能代表全部。我的成绩远远不止这一点。顺便说一点，在贫僧的指挥下，我们师徒4人广泛开展了为民办实事活动，一路上赢得了群众的广泛赞誉。

汇报完毕，不足之处，请批评指正。

汇报人：唐三藏

xx年十一月二十三日

## 广宁县生产总值 工作报告篇四

(一)服务期间，服务人员人事档案统一转至县人社局人才交流中心。党、团组织关系转至服务单位，对服务期间积极要求入党的，由服务单位按规定程序办理。

(二)服务单位负责毕业生的日常考核、月度考核，县人社局负责服务毕业生年终考核，考核内容主要包括工作职责履行、工作技能提升、遵守规章制度和工作纪律等情况，考核结果分为优秀、称职、基本称职和不称职四个等次，考核结果作为其享受办理保险、核发生活补贴及其他政策的依据。



(三)凡日常考核、月度考核或年终考核不合格人员，服务单位向县人社局提出建议，经审核后，取消其服务资格。毕业生因故自动离职的，服务单位应及时向县人社局报告，其服务资格自行消失。

(四)服务企业以“空挂”方式骗取财政扶持资金、虚报考勤结果、不按时向毕业生足额发放工资报酬、不依法为高校毕业生服务人员缴纳社会保险的，取消扶持资格。

(五)支企人员与用人企业终止劳动合同或自动离职后，企业应及时报告县人社局，停止发放生活补助。

(六)鼓励在服务期内的毕业生多渠道就业，允许毕业生在服务期内参加公务员、事业单位、基层项目和其它用人单位的招考。服务期内的支企毕业生在办理户籍手续、专业技术职称评定、工龄确定、科研项目经费申请、科研成果或荣誉称号申报等方面，享受与企事业单位工作人员同等待遇。

## 八、服务期满后的就业及待遇

# 广宁县生产总值 工作报告篇五

一、我校安全网络健全，责任明确，层层签订责任状。做到时时有人值班，处处有人负责。

二、建立健全了安全工作制度，包括□xx小学创建“平安校园”制度□□□xx小学路队放学制度□□□xx小学学生上下楼梯制度》、《少先队委值日制度》、《领导值日教师值周制度》等等。

三、建立了xx小学突发事件应急处理工作预案，并组织全校师生进行了学习。本学期更是把说教变为演练。十月底全校

师生在政教处统一筹划及校长的亲自指挥下进行了一次紧急逃生演练。

四、利用升旗、晨会、班会的时间，对学生进行安全教育。一月一个主题，月月有收获。

五、学校照明电路建设规范、电线全新，教室、专用室开关都是新配备，用电安全有保障。

六、学校教育学生课间、课后开展正当的活动，不带易燃易爆及管制刀具进入校园。不能擅自离开学校，确保了学生在学校的人身安全。

1、由于学校招生范围较大，部分学生骑自行车或乘坐麻木上学，上学、放学途中存在很多安全隐患。

2、学校主体教学楼只有一个楼梯，如遇突发事件，对学生的紧急逃生不利。

## 广宁县生产总值 工作报告篇六

在药品营销公司半年工作总结报告会中，黄总指出，上半年药品营销公司健全了内部组织与制度，运作越来越独立，部门职责更清楚，下一步运营更加规范。截止6月30日，药品营销公司成立了28个办事处，销售队伍扩大到58人，但是目前销售队伍较年轻，整体经验不足，销售人员的业务知识、技能、社会阅历等都有待提高，公司将会给予支持，加强教育、培训，以提高销售队伍的整体水平。黄总还明确指出公司下一步的发展战略方向，强调办事处管理模式、职能与办事处经理职责的转变，保证团队发展。

员工培训通过自组和外聘老师相结合的培训方式，特聘请北京凯文金管理顾问公司讲师周诚忠老师进行培训。整个培训围绕着提升办事处经理管理能力、执行力、营销技巧、产品

知识等方面内容进行培训和交流，全面提高公司各办事处经理的营销能力，完善各办事处的管理模式。

会议最后，经全体参会人员公开投票选举的方式，评选出半年度优秀员工，并对评选出的优秀员工以及第一季度、第二季度综合考核第一名至第五名的员工进行了表彰。

黄总对药品营销公司下一步工作提出要求：要深度营销，根据公司产品特点，向二级、三级市场推进。对产品合理定位，组成产品群，同时细分市场细分产品，销售不走单一路线，慢慢渗透到终端，更贴近终端市场，下半年将启动otc市常加强团队建设，使我们的员工队伍更有战斗力、凝聚力，员工要适应企业文化，与公司共同发展，共同进步！

我们知道，销售是电子《包括任何产品》商务的成功基石，是稳健市尝巩固绩效的最基本动作和条件。只有通过成功的销售、超值的服务，才能赢得我们的忠诚顾客。而推荐则是把一个良好的机会分享给朋友，让朋友透过这个机会的实质，与朋友一起分析、帮助他们理解把握机会的必然性和重要性。当今的销售已不再是通过简单的讨价还价把产品卖出去的过程，而是一个帮助顾客和说服顾客的过程。那么，在销售杰宝系列产品的过程中，我们应切实把握几点要素。

这是一个自我消费、学习、求证的过程。通过自我消费，我们才有对产品的感性认识，才有心得和体会，才有与顾客进得沟通的素材。同时，我们还需通过对产品的感受，了解产品的功效、作用、文化和价值。杰宝系列产品是倡导人类健康的产品，通过以湿代干，以擦代洗的方式，去改变人们陈旧的清洁习惯，引起人们对肛周清洁卫生的重视，引领消费群体建立一个科学、合理的消费价值观。这些理性的认识，是我们业务伙伴的专业要素。只有感性认识和理性结合统一的时候，我们才能更好地热爱公司的产品，才能进行有效的沟通。

在销售过程中，有很多能够帮助成功销售的工具。诸如，产品资料、单张、手册、产品简介、功效例证等。这些都称之为我们的工具，如何活用这些工具，关系到销售的成功与否。产品展示是帮助顾客直观了解产品的性能、功效，人有三觉，即视觉、听觉和感觉。通过对比的手法让顾客判断产品的优劣所在，了解杰宝产品的价值观。

初入创业的业务员一般都一口气地介绍产品，演讲式地讲解产品或者直接报价，这样收到的效果就不理想。当我们展示我们产品的时候，当顾客明确我们访客目的后，我们要认真地、耐心地聆听客户的见解、引导他们陈述对产品的看法和观点，从而找准客户的心理需求。这个环节十分重要，既是尊重客户，又是把准需求进行说服的环节。所谓知己知彼指的就是这点。

沟通式销售并不是一种演讲，也不是盲目教导顾客，而是根据顾客的需求和针对顾客的提问作一些准确帮助理解的工作。首先要做好销售工作计划，提出或设计一些问题与顾客展开探讨，引导顾客接受我们的观点，接受产品的文化和默认产品的价值观。成熟的业务员在互动的过程中，通常都会运用同理心再进行分析 and 引导。诸如，当顾客提出不习惯用杰宝产品，以及觉得产品贵的时候，我们不需要辩论，更不要反驳，应该说：您的看法很正常，正如当初我未有深入了解产品时一样，当时我也觉得没有必要使用这么贵的产品来进行清洁卫生，后来，当我深入了解和使用产品后，我觉得产品确实物有所值，一个月用上二三十元就可以享受到超值的健康体验，可以提高自己的生活品味，可以呵护自己的健康，我觉得太值得了。用与不用，贵与不贵，完全是消费意识的建立与消费观念的转化问题。杰宝系列产品，从各个方面论证都是可以接受消费的。