

最新述职报告架构(汇总10篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。优秀的报告都具备一些什么特点呢?又该怎么写呢?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。

述职报告架构篇一

一年来,在上级教育部门的领导下,在全体教师的热情支持和帮忙下,根据校长室的安排及分管工作的要求,与学校班子成员一道带领教师认真履行职责,克难进取,深入研究,努力创新,取得了必须的成绩。学校的教学走上了规范、有序的轨道;学校的教研教改氛围逐渐浓厚;以校为本的教学研究制度得到了较好的落实;新课程改革稳步推进;学生良好的习惯正在逐步构成。这些成绩是来之不易的,那里包含着领导的支持、帮忙;包含着教师们的智慧、心血和汗水。以下是我的述职报告。

一、用心主动加强思想政治学习

一年来,自我通过自学和组织安排,学习了公共管理、领导科学、现代科技;通过学习,较为全面的提高了自身业务素质和领导水平,增强了全局观念和宏观意识,增强了勤政廉政,永做人民公仆的自觉性;通过学习,提高了自我的政治鉴别潜力、创新思维潜力、依法行政潜力、组织协调潜力和拒腐防变潜力。总之,对政治理论的学习,使自我在思想认识和业务管理潜力方面取得了巨大的收获。

二、摆正主角,创造性的开展教学工作

抓常规教学管理,保证教育教学工作顺畅有序。教育教学工

作是学校各项工作的中心，如何抓好常规管理，是学校工作的重要环节。管理出效益，管理出成绩。作为分管教学的校长，我用心组织学校的教学管理工作。一年来，我和年级组的同志一齐，做好教育教学的常规管理，学校校致力于新课程实践与研究，尤其在教学管理与改革中进行了大胆的探索与实践。我们通过公开课、教改研讨、常规检查、各种教学研讨活动等方式，了解教育教学的实际状况，有针对性地指导教师的教育教学，从而促进我校教育教学的发展，逐步构成了具有我校特色的教学管理新模式和教学改革新理念。

抓各类计划的落实，保证教育教学工作具有科学性、连续性。教学管理是建立在科学性和计划性的基础上。每年学期开学。我首先抓各类计划的制定，保证教育教学工作具有科学性、计划性，加强统筹管理和目标管理，使工作有的放矢，有目标、有方案、有规划、有管理。在制定各类计划时。注意和加强可操作性，保证目标明确，计划合理，管理到位。通过各部门反复研究协调。使各类计划清楚地反映学期各项工作。

三、坚持原则、办事公道

作为一名学校的副校长，务必做好校长的助手，当好配角。我十分重视学校领导班子的团结，做到互相尊重，互相配合，服从组织纪律。平时能顾全大局，识大体，有较强的民主意识，做事敢负职责，不互相推诿。工作中肯动脑筋，讲效率。在执行学校制度、进行各项工作检查时，能做到客观公正、坦率真诚，发现问题能及时地提出自我的意见和主张，不遮遮掩掩，尽量做到上对校长负责，下对教师学生负责。

此致

敬礼！

述职报告架构篇二

大家好！

一、思想作风建设情况

(一)思想上能从严从高要求自己，自觉加强政策理论和管理知识的学习，努力提高政治理论水平和管理能力。一年来，我能认真学习“三个代表”重要思想和重新修订的《中国共产党章程》，学习党的路线、方针、政策和法规，特别是坚持学习十九大报告精神和“三个代表”重要思想，参加整肃行风行纪活动，思想认识有了较大提高，充实了理论知识、开阔了工作思路，丰富了领导经验，对我们农行改革的前景更加充满了信心。

(二)学习上能不断充实自己，自觉加强基础理论和业务知识的学习，努力提高业务水平和操作能力。为更好地为行奉献自己的聪明才智，自入行以来，我刻苦学习，掌握了较为全面的理论知识和专业知识。尤其是7月份组织安排我主持客户部工作后，为尽快适应新的岗位，进入角色，我不断完善自身，提高业务水平，扩大知识面。一是不管工作有多忙，坚持反复学习《信贷经营管理必读》、《商业银行公司业务实务》等业务书籍，认真阅读金融法规、业务管理制度和业务操作办法，以提高自己的业务知识和业务能力。二是参加总行组织的橡胶仓单质押贷款调研活动，并参与了《中国农业银行天然橡胶标准仓单质押贷款管理办法》等制度的起草工作。三是亲自组织支行网上银行、外汇知识、保险业务培训班，与全行员工一起学习、探讨业务，共同发展。一年来，通过自己的努力，本人的业务水平和工作能力有了进一步的提高。

(三)作风上能严格要求自己，不断增强法制观念，按章办事，廉洁自律。我主持客户部工作后，作为一个部门的带头人，我以优秀共产党员、客户经理的标准严格要求自己，工作走

在前头，讲求奉献，廉洁奉公。对情况复杂，政策性、敏感性强的问题，我能够加强请示汇报，未出现越权行事的情况；针对客户部门的工作特点，能切实按要求对部门员工进行依法办事、廉洁自律的教育，坚持经常性的制度学习，平时注意加强部门管理，加强内控管理和信贷档案管理；能够严格执行客户经理制度，检查和督促各项规章制度的落实、执行情况。如本人利用在积累的管理经验，针对客户部门存在的问题，从提高思想认识、抓制度落实入手，大胆管理，狠抓部门管理，建立了例会(学习)、《客户经理日志》等制度，使客户部门的面貌焕然一新，较好地完成了上级领导下达的每一项工作任务，这充分证明我们客户经理是一支有战斗力的队伍。

二、履行职责情况

(一)以大户目标管理为核心，抓好存款组织工作，全年存款净增50580万元，创历年最大增幅。针对我行存款连年大幅增长，20__年面临的困难和问题更多、更为严峻的形势。我和同事们牢固树立“存款就是增效”的经营理念，一是认真做好20__年度工作计划和考核方案，主笔撰写了《支行绩效考核管理办法》、《支行业务经营综合考核办法》等7个办法；二是积极落实《支行目标大户管理方案》，定期或不定期走访、等100多个目标大户，积极为客户解决遇到的困难和问题；三是积极拓展市场，全力以赴做好、的公关，发展了医疗基金、有限公司等一批有发展潜力的客户。四是认真抓好20__年竞赛活动，在全省11项考核指标中，我行有6项指标名列前三名。五是抓好管理，在20__年度全省考核验收中，我行有9个网点被评为“三星级”以上网点；同时，认真处理客户抱怨，降低了客户的投诉率，维护了我行的社会形象。

(二)以清收压降不良贷款为重点，抓好信贷资产的管理，不良贷款占比较年初下降了8个百分点。我主持客户部工作后，针对由于历史原因，我行不良信贷资产居高不下的现象，一是定期或不定期组织部门客户经理研究和分析管理信贷企业

的情况，对信贷客户进行分类排队。二是深入、等信贷企业，了解生产、经营、产品销售和信贷资金使用情况。三是亲自撰写《关于支行不良贷款情况的报告》，并制订了《支行信贷客户不良贷款处置方案》。四是按照支行贷审会决议，新发放贷款9927万元，办理借新还旧贷款6117万元，展期贷款8645万元。五是积极落实、等客户不良贷款清收计划，收回不良贷款1944万元。六是累计收回贷款15405万元，累计收回贷款利息2900万元，占全行收入的54%。

(三)以网上银行为突破口，以代理业务为重点，积极推动全行中间业务的发展。一是以网上银行为突破口，为期货公司、橡胶企业安装网上银行，同时做好、企业银行的维护，促进了我行电子银行业务的发展，全年我行电子银行业务结算量达267亿元;发展网上银行客户128个，结算量达64.3亿元，占全省结算量的90%。二是积极推动保险、基金、国债、汇利丰等金融产品的营销，全年本人销售基金170多万元。

三、存在的问题和今后努力的方向

本人经过总结回顾，认为自己一年来的工作是称职的，但仍然存在以下不足：工作经验有待丰富，工作系统性不够强;今后本人将进一步加强学习，虚心求教，克服不足，将工作做得更好。

(一)放下思想包袱，扎扎实实做好本职工作，当一名合格的客户部经理。作为客户部负责人，不同于其他保障部门和营业网点，承担管理和经营的双重职能，工作担子是很重的，需要具备把握宏观全局、处理微观事物的能力，今后本人一定会放下思想包袱，放开手脚，积极主动协助主管行长抓好工作，当好助手，按照“三个规范”要求管理业务，发展业务。

(二)刻苦学习，努力提高业务素质和管理能力，为全行业务发展贡献聪明才智。今后，我要进一步加强学习，努力提高

业务水平和管理能力，要经常深入网点，走访客户，抓好大户目标管理，做好客户维护，加大产品营销力度，积极拓展优良客户，抓好不良贷款清收，切实提高我行信贷资产质量，提高我行的综合实力。

(三)严格要求，廉洁自律，做一名优秀共产党员和客户经理。目前全党正在常深入开展“保先教育”，作为信贷业务的负责人，我一定要保持清醒头脑，以共产党员的标准严格要求自己，廉洁自律，绝不干有损于国家集体和人民的事情，清清白白做人，堂堂正正办事，继续保持一名优秀共产党员和客户经理的本色。

谢谢大家！

述职报告架构篇三

大家好！

年是汽车重要的战略转折期，国内轿车的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体，给公司的日常经营和发展造成很大的困难。

在全体员工的共同努力下，汽车销售公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为汽车分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为杰出贡献奖。回顾全年的，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁。

一、加强面对市场不依靠价格战细分用户群体实行差异化

针对今年公司总部下达的经营指标，结合总经理在年大会上的指示，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。

对策一：加强销售队伍的目标

对策二：细分市场，建立差异化营销

1、细致的市场。

我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、市尝零散用户等四大市场对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。

对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了企业用车，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传海马政策。

平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。

针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以铁龙的品牌和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。

另外我们和市高校集团强强联手，先后和理工大后勤车队联合，成立校区维修服务点，将的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科

学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。

结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。

我们把分公司在当地市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成总部任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。

由于今年备件商务政策的，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件部门开专题会，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销，取得了较好的效果。备件销售营业额万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自年成立以来的售后维修高峰。

为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出意见和进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语

言行为规范;在维修过程中,强调使用三垫一罩,规范行为和用语,做到尊重用户和护车辆;在车间推行看板管理,接待和管理人员照片、姓名上墙,接受用户监督。

为了进一步提高用户满意度,缩短用户排队等待时间,从6月份起,售后每晚延长服务时间至凌晨1:00,售后俱乐部提供24小时全天候救援;通过改善售后维修现场硬件、软件环境,为客户提供全面、优质的服务,从而提高了客户的满意度。全年售后维修接车台次,工时净万元。

二、强化服务意识,提升营销服务质量

年是汽车市场竞争白热化的一年,面对严峻的形势,在年初我们确定了全年为服务管理年,提出以服务带动销售靠管理创造效益的经营方针。

我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部,建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会,每结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈,召开部门经理级的服务例会,在管理层强化服务意识,将服务工作视为重中之重。

同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户,管理部门服务一线的管理服务体系;在业务部门中重点强调树立服务于客户,客户就是上帝的原则;在管理部门中,重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务,一线为客户服务这样层层服务的管理机制。

积极响应总部要求,进行服务质量改进,强化员工的服务意识,每周召开一次服务质量例会,对上周服务质量改进行动进行,制订本周计划,为用户提供高质量、高品质的服务。并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足,提出下一步改进计划。分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列,售后服务更是数次荣获全国网点

第一名。

在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养了交钥匙工程；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售，完善了用户休息区。

根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了三月服务、微笑送大礼、夏季送清凉、金秋高校校区免费检查、小区免费义诊、冬季送等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

三、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部管理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过相关公司，对分公司的展厅现场布局和管理提出全新的和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底。从中、利用对方的长处，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

四、注重团队建设

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了，又明确了目标。

在加强自身治理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和综合素质。通过聘请国际专业的企业治理顾问咨询公司对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

20年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，分公司经营工作取得了全面胜利，各项经营指标屡创历史新高。

在面对成绩欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创造性，精品服务理念的创新上，还大有潜力可挖。还要提高我们对市场变化的快速反应能力。

为此，面对即将到来的20年，分公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务治理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“化营销”三者紧密结合，确保分公司20年经营工作的顺利完成。

述职报告架构篇四

一、思想、学习情况以及履行工作职责情况：

我在物业公司担任副经理职务，主要负责收费部、房屋管理及安全保卫工作。

一年来，我能够积极认真参加集团公司和物业公司组织的各种理论学习，参加支部的各项活动.学习了公司有关党风廉政方面的制度规定，在学习中能够认真做好记录。

凡是组织的学习活动自己都能够做到不迟到不早退，在思想上能够自觉遵守国家的法律法规和公司的规章制度，能够对公司下达的各类会议精神 and 各项管理制度进行认真阅读，并在实际工作中传达落实。

在工作中能够努力做到顾全大局，以企业的利益为重，对上级领导安排的工作，尽自己的最大能力去做好。工作上能够按组织原则和管理程序办事，坚持原则，能与班子成员和周围的同志搞好团结，对工作中出现的问题和困难，能够与班子成员互相通气，共同探讨，制定行之有效的方法和措施，

使工作上的问题得到顺利解决。虚心向有经验的同志学习请教，努力完成各项任务，不说不利于团结的话，不做不利于团结的事情，能够开展批评和自我批评，虚心接受其他同志的批评，并在今后工作中加以改进。

一年来，认真仔细地梳理了物业公司几年来甚至几十年的欠费账目，下大力气解决水、电、暖、房费等费用的清欠工作，历史欠费回收取得了很大的成就。学习吸收先进的管理模式改进收费软件系统，缩短费用回收周期，改善公司现金流的加速周转。加大房屋回收力度，理清产权关系，解决了多年来难以解决的25楼一层原粮站的房屋问题。到目前为止，已将25楼一层360平米房屋全部回收。

今年国内外稳定形势异常严峻的形势下。抓好重大节假日和重要活动、会议的安全保卫工作，确保各项活动顺利进行。及时、稳妥地处理各种案(事)件，严厉打击干扰正常办公秩序的不法分子，确保正常的办公秩序。维护企业正常的工作秩序。严厉打击盗电行为，有力的震慑了社区内窃电分子的嚣张气焰，为公司挽回了大量的电费损失。

积极配合集团公司“依法治企年”的工作要求，做到有法可依、有章可循、有法而治。始终坚持打击与防范并举，治标和治本兼顾，重在防范，重在治本的工作方针。毫不动摇地把集中打击与专项整治和经常性打击紧密地结合起来，不断强化辖区治安管理，维护了辖区的政治稳定和治安安定。

严厉打击违法犯罪活动，整治治安混乱区域，解决突出的治安问题。实行规范化管理，并针对三个家属院的不同治安特点，采取了机动灵活的定时和不定时巡逻检查，明显的改善了社区的治安状况；切实加强机关办公区域的安全管理工作。

加强办公大院的车辆管理，严格车辆出入证的查验，杜绝无证车辆和外单位车辆的过夜停放；加强办公楼的门卫管理，严格实行工作证查验和电话约见制度。强化技术防盗工作，抓

好重点部位技防措施的落实，确保目前现有技防设备正常运转。

加强人防、物防管理，不断完善“三防”立体安全防范体系，进一步完善各重点部位的监控系统。并针对每年夏季、冬季是入室盗窃高发季节，基建开工，大量外来务工人员将进入社区，治安隐患必然增加，我们有针对性的在辖区内盗窃易发地段、重点地段，高发时间段，加强了巡逻密度。

摸排租赁户信息，建立重点人口信息表，做到防患未然。并通过张贴、发放等形式进行宣传，提醒各住户提高防盗意识，协同我们共同做好“群防群治”工作。

积极配合辖区公安机关打击入室盗窃的犯罪活动，使广大职工群众能放心的居住，安心的工作。辖区内无重大刑事治安事件发生。

顾全大局，积极配合基建工作。由于基建施工原因，办公区域和火电新村社区的车辆行驶于停放问题，势必会影响广大职工与住户的日常工作与生活，科学合理的划分停车场，停车位，行车线，各类道路提示牌，反光镜等等硬件措施，疏通施工车辆通道，并组织巡逻队对违规停放的车辆进行整顿，从而使辖区内的车辆规范有序的停放。施工车辆在院内没有发生任何交通事故。

加强集团公司的消防安全管理工作。按照“以防为主，防消结合”的原则，我们经常对公司办公楼及辖区进行了消防安全检查，牢固树立“隐患险于明火，防范胜于救灾”的思想。对不符合防火要求的部门和住户及时下发了《火险隐患整改通知书》消除火险隐患。

组织了集团公司消防应急疏散及地震逃生应急演练，增强员工的消防及防震知识和应急能力，应对突发事件的防范意识和应变能力进一步提高。集团公司的综合治理工作受到上级

的肯定和表扬。

二、个人廉洁自律情况：

1、能认真学习党纪法规。

根据党风廉政建设有关规定和中纪委提出的领导干部廉洁自律等文件要求，不断提高自己思想认识，增强廉洁自律的自觉性。在工作上能够认真按规定制度办事，按程序办事，努力做好各项工作，不做违犯政策规定的事情。

2、在工作上能够严格执行廉洁自律规定，按照组织原则办事，做到凡是不利于企业的话不说，违法违纪的事不做。

在自己分管的工作中能够做到不徇私情，走后门，不做损公肥私，以权谋私的事情。能够做到以大局为重，以企业的利益为重，没有做过损害企业利益和职工利益的事情，对自己分管的部门也没有出现过职工反映不廉洁的情况。

3、能够正确对待组织赋予的权力，认真履行好自己的工作职责。按组织原则办事，工作中没有出现大的失误。

三、存在的不足与薄弱环节：

1、在理论和专业学习的主动性和自觉性方面，和其他同志相比差距还有不足。自觉抽时间或利用业余时间学习比较少。只是满足于上级要求学什么就学什么，还只是停留在被动或表面上的学习，没有从更深层次上去学习、去研究、去理解。

2、工作中有时会有急躁情绪。

3、工作创新精神不够，被动应付多，经常是处于奉命行事，超前思考等方面做的还不够，在工作上有时不敢大胆管理，有时有畏难情绪，有怕得罪人的思想。

四、改进措施与今后努力方向：

- 1、要在今后的工作中，不断的加强政治思想方面的学习，加强专业知识的学习，认真学习集团公司党委对党员领导干部廉洁自律等有关方面的文件规定，不断加强自己世界观和人生观的改造，不断提高学习的自觉性和主动性。
- 2、在党风廉政方面，要按照集团公司党委关于党风廉政建设、廉洁自律方面的各项规定约束自己的言行，严格遵守国家的法律法规和企业的各项规章制度，自觉遵守集团公司党委关于廉洁从政的规定要求，严守党的纪律，时刻保持清醒的政治头脑，做到自重、自省、自警、自励，认真做到勤政廉洁，做到诚信待人，踏实办事。
- 3、要严格按照集团公司对领导干部的考核制度和标准要求自己，与周围同志搞好团结，做到经常沟通相互交流，取长补短，不断克服自己存在的缺点和不足，努力做好本职工作，为企业的稳定发展做出自己应有的贡献。

述职报告架构篇五

转眼之间，这个学期工作已经结束了。在各位领导的信任和支持下，能够说是任务重，压力大的状况下，我总算不辱使命，较圆满的完成了领导交给的任务，现将本学期的工作做一简要总结，找出不足，以便将来年工作做的更好。

今年我担任一年级一班语教学及班主任工作，为了搞好教学，当好班主任，说确切些，为了能和学生融洽的生活，学习在一齐，我认真制定计划，从孩子的角度思考，给孩子自由的空间，让他们得到更多的空间，让他们得到更多的锻炼。

一、教育为本，注重点滴

1. 充分利用板报宣传阵地

板报是宣传的最行之有效、最直接的途径。我能够按照校园的要求，按时与学生共同出好每一期板报。每期的板报都凝聚着我们师生的苦与乐、酸与甜。为了办好板报去其他老师找资料，上网查资料，一齐遨游知识的海洋，一齐创造(一)一班的辉煌。日子久了，孩子们的绘画潜力提高了，组织语言潜力增强了。最后由老师指导他们创办的板报也很有欣赏价值。尽管板报红旗我们一次没有得到，但是我很欣慰，因为我们确实确实参与了，确实确实努力了。

2. 培养学生良好的行为习惯

斗口号是：争创先进一(1)班，刻苦努力喜笑颜，团结友爱互帮忙，阔步喜迎丰收年。荣誉已去人依旧，坚定信念争来年。

3. 发挥小助手的潜力

在我们班里小助手个性多。除了4位班委及课代表，每组设有组长、副组长、背书组长、卫生组长，每一天有值日班长，联络员，并从每组选出一位值周班长。班里的同学差不多个个是干部。组长管全盘并负责收作业；副组长主要负责登记日常德育加减分状况，每周末在班里汇报一次，并负责德育考核；值日班长、值周班长的职责在班规中都有明确的规定。因为管理规范，我班基本到达了人人有事做，事事有人管的目的。每位同学都能根据自己的潜力来帮忙班级体、帮忙老师。于是各尽所能，学生们找到适合自己的岗位，做好一份为他人带来方便，为班级带来荣誉的事，班级凝聚力也因此增强了。如果我外出听课，课代表就会有序的组织同学学习，布置作业，有时还能为差生讲解，使学习井然有序。每次班里出现不良现象，班干部能主动调查，自己想出解决的办法与老师商讨，自己管理自己，发挥潜力是我们四一班的班风。

二、素质为主，真抓实干。

1、充分准备，认真上课。

教学中，备课是一个必不可少，十分重要的环节，备学生又要备教法。备课不充分或者备课不好，会严重影响课堂气愤和用心性。曾有一位前辈对我说：备课备不好，到不如不上课，否则就是白费心机。我明白到备课的重要性，因此，每一天我都花费超多时间在备课上，遇到疑难问题，思维不畅，就向老师们虚心请教。领导老师们总是耐心的帮忙我。在此，向帮忙我的领导老师们表示感谢。由于领导老师的指导、帮忙，我的教学工作圆满完成。我会以此为动力，再接再厉，争取取得更加辉煌的成绩。老师们，等着我的好消息吧！

2、做好口语交际的练习。

根据我们班大多数孩子语言表达潜力差的状况，我超越校园的要求，让学生每周坚持写两篇日记。日记先写在小作文本上，经历自读，修改、再读再修改。自己确认通顺具体后，分别找三位同学读，每位同学都要给出相应的评价。学生修改，再次读后，直到满意为止。除此之外，由于石城的孩子受地域的限制，想象单一，思维狭窄，我要求学生每周二、四晚上看作文，第二天利用一切能够利用的时间，我们做在一齐交流。在交流时我重视鼓励学生，尤其是那些文章写不通的。唤起他们的信心，让他们有成就感。这样良性循环，他们的兴趣越来越浓。日记作文中好词佳句层出不穷。一分耕耘，一分收获。今年期末语文试卷我们班作文一类文到达了18人。受到了陈校长，小兰老师，及其他阅卷老师的好评。且我指导学生的作文在创新作文中发表。我会以次为契机，继续努力，争取让更多的学生爱上作文。

3、做好学差生的辅导。

因为教学的特殊状况，学生在不断学习中，会出现好差分化现象，差生多，会严重影响班内的学习风气。因此，我制订了具体的计划和目标，对差生进行有计划的辅导。我把他们分成三类。第一类：能够提高，但平时懒动脑筋不学的同学。第二类：肯学，但由于潜力不强的学生。第三类：纪律松散，

学习不认真，基础又不好的学生。我们班有一女生，姓唐佳微，今年7岁，家住果园村。在转化前，她的学习最另我头痛。她属于第一类学生。根据她的状况，我便与家长取得了联系，与家长达成了共识，该生在校我基本上对她全程监督，并委派我班数学王子郭爱楠监空，对她进行辅导，进行知识的巩固练习。回家以后，父母督促，加大监控力度。透过双管齐下，我发现她的成绩呈上升趋势。学期末语文成绩居然考了91分。成绩的取得，离不开科学方法的运用，肖远的变化，坚定了我转化另外几位学困生的信心。

以上就是我在本学期的教学工作总结。由于经验颇浅，许多地方存在不足，期望在下一个学期里，能在各位领导老师前辈的指导下，取得更好的成绩。

述职报告架构篇六

我很荣幸的来到公司工作。在这样一个优越舒适而又能充分发挥个人智慧能力的环境中，不觉已经工作了将近三个月的时间。在这几个月的工作中我深切感受到的是领导无微不至的关怀、公司两级管理人员认真务实的工作作风、同事们团结奋发的干劲，体会到的是：人作为拓荒者的艰难和坚定，这对刚刚走上工作岗位的我来说，是受益匪浅的，同时也为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。现在我将这三个月来的工作情况作一简单总结。

在思想上，我深刻地认识到，从其他行业转而为数据分析工作，这无疑是一种使命感与责任感的激励，这也是我能够做好本职工作的重要原因。内勤这个工作岗位，没有固定的工作可以轻松完成，但是工作较忙、任务重的时候，容不得有一丝怠慢。本着对工作积极、认真、负责的态度，认真学习各项业务知识，希望能够早日适应各项工作。

在工作上，我主要从事的是是是是办公室的日常工作。办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的一员，我

清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，在文件起草、提供调研资料、数量都要为决策提供一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

1、理顺关系，办理公司有关证件。在公司成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，需要办理相关的手续及证件。我利用自己在山东丰都大学工作多年，部门熟、人际关系较融洽的优势，积极为公司。通过多方努力，我只用了月余时间，办好了集团公司营业执照等相关证件。充分发挥综合部门的协调作用。

2、及时了解土地情况，为领导决策提供依据。作为企业，土地交付是重中之重。由于的拆迁和我公司开发进度有密切关联，为了早日取得土地，公司成立土地交付工作小组。我作小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到拆迁办等单位，积极和有关人员交流、沟通，及时将所了解的拆迁信息、工作进度、问题反馈到总经理室，公司领导在最短时间内掌握了拆迁工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

3、积极响应公司号召，深入开展市场调研工作。根据公司□0x号办公会议精神要求，我针对目前的燃煤采购、生产成本、煤炭价格等各个方面信息，采取一系列的措施，取得了良好的效果。先后到土地、建设、房管部门详细了解近年的煤炭价格变化情况，并积极配合制定了《煤炭计划与预算控制办法》。

4、积极响应公司号召，深入开展市场调研工作。根据公司

□0x号办公会议精神要求，我针对目前煤炭价格、煤炭市场、发展趋势等做了详细的市场调查。先后到土地、建设、房管部门详细了解近年煤炭价格、煤炭市场的价格走势，以及硫回收、节煤、双达标煤的价格走势。对比市场，寻找差距，先后报请长春市、中兴煤业有限公司等单位采购。先后5次到长春、厦门、天津等地煤矿调研，汲取别人的宝贵经验。

5、认真做好公司的文字工作。草拟综合性文件和报告等文字工作，负责办公会议的记录、整理和会议纪要提炼，并负责对会议有关决议的实施。认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和督办工作；公司所有的文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作。配合领导在制订的各项基础上进一步补充、完善各项规章制度。及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示精神。

述职报告架构篇七

今年上半年，通过严守党的纪律严明党的规矩，三严三实等教育活动的一步步深入，使我时刻能牢记党的宗旨、自觉增强党性观念，正确对待权力、地位和自身利益，按照党的廉洁从政的要求，认真落实廉政监督责任制，坚持立党为公、勤政为民，自觉接受群众监督。

一、加强廉政学习，提高廉洁意识，注重自我预防

本人始终注重政治理论和业务学习，正确处理学习与工作之间关系，做到边工作边学习，集中学习与自学相结合，坚持学以致用，树立理论联系实际的学风。通过学习，获得新知识、形成新观念、认识新事物、解决新问题、进行新创造、实现新发展，力求做到学懂会用。作为一名干部，按照先学一步，多学一点、学深一点的要求，本人带头认真学习党的十八大以来路线、方针、政策，特别是党的十八届三中全会和总书记一系列重要讲话精神，以及严守党的纪律严明党的规矩，三严三实等专题教育。用马列主义、毛泽东思想和中国特色

社会主义理论武装头脑，始终不渝地坚持党的基本理论、基本路线、基本纲领、基本经验，牢固树立正确的世界观、人生观、价值观，提高运用辩证唯物主义和历史唯物主义的观点和方法分析问题、解决问题的能力。为了学深学透，本人结合工作实际撰写多篇心得体会，把学习成果转化为推动科学发展的实际能力。在学习教育实践活动中，能对照党纪法规认真查找自身在贯彻廉政中存在的问题，有针对性整改。通过不断学习，不仅使我在思想上提高了对反腐倡廉工作重要性、长期性的认识，还增强了严于律己的自觉性和同__作斗争的主动性。达到能用正确的世界观、人生观、价值观指导自身工作。

二、严格以身作则，处处防微杜渐

我分管电影、行政执法、项目建设、城乡共建工作。农村公益电影和学生爱国主义电影按质按量完成了上半年工作任务。农村智能广播建设进入平台建设关键时刻。行政项目审批纳入行政服务中心。三万工作受到市、乡好评。上半年来，在我从事的公务活动和社交活动中都做到了严格遵守廉洁自律的规定，做到了廉洁奉公，忠于职守，没有利用职权和职务上的影响谋取不正当利益；没有私自从事营利活动的行为；遵守公共财物管理和使用的规定。没有假公济私、化公为私的行为；遵守组织人事纪律、奉公守法，没有利用职权和职务上的影响为亲友及身边工作人员谋取利益；做到了艰苦奋斗，勤俭节约，禁止讲排场、比阔气、挥霍公款、铺张浪费。还严格做到了遵守“廉政建设若干规定”，规范了自己的从政行为。

三、加强党风廉政建设

本人始终按照《党员领导干部廉洁从政若干准则》规定严格要求自己，自觉遵守中央八项规定和省委六条意见、孝感市委七十五条规定、廉洁自律，做到自重、自省、自警、自励，树立正确利益观。做到不为私心所忧，不为名利所累，不为

物欲所惑，做到自我净化、自我完善、自我革新、自我提高能力，自觉保持党员干部思想纯洁性，保持清正廉洁，严格执行廉洁自律各项规定，要求别人不做的，自己首先不做，要求别人做的，自己首先做到，主动接受群众和社会监督。本人注重加强作风建设，始终要求自己老实做人，扎实做事；做事不张扬，只求实绩；勿忘群众，甘为奉献，努力提高自己的运用正确的方式方法做好新形势下的群众工作的本领，能够树立群众观点和群众立场，坚持走群众路线。经常深入农村了解民情，访贫问苦，促进农民致富。本人分管电影工作，坚持原则，做到工作不缺位、不错位、不越位、不失职，认真履行职责。在工作中本人分管电影公司、农村城乡共建，对分管二级单位的干部严要求、严管理，教育他们保持和发扬艰苦奋斗的优良传统，认真执行廉洁从政准则，时刻保持清醒的头脑，不心存侥幸、不以身试法，教育驻村干部用人民给予的权利为父老乡亲谋利益，坚持吃苦在前、享受在后，反对讲排场、比待遇、追逐名利和拜金主义。

四、今后努力的方向：

- 1、加强学习，提高自己的政治水平和专业素质。
- 2、开拓创新，务实进取，认真履行岗位职责。
- 3、注重调查研究，努力探索解决新问题的有效途径和方法。

本人将在下半年里，更加刻苦学习理论和业务知识，尽心尽力，坚持原则，严格执行廉洁自律的各项规定，严格遵守中央八项规定从思想上筑起抵御腐朽思想侵蚀的坚固防线，增强拒腐防变的责任感和紧迫感。严守党的纪律严明党的规矩，践行三严三实。做好“一岗双责”，严格执行民主集中制的各项制度，积极开展批评与自我批评，自觉接受党和人民群众的监督，努力提高领导艺术和领导水平，改进领导方法，积累领导经验，增强执行力，始终保持党员干部先进性和思想纯洁性，真正做到务实、廉洁、高效。

述职报告架构篇八

- 一、薪酬发放及日常薪酬管理工作
- 二、外聘职工薪酬发放及日常薪酬管理工作
- 三、完成各项工资清查工作和报表工作
- 四、薪级工资，公积金、个税等测算发放工作
- 五、工资档案的核查校对工作
- 六、职工保险的缴纳工作
- 七、评估费等核算发放工作
- 八、临时用工薪酬管理工作
- 九、协助完成其他相关人事工作

述职报告架构篇九

本人从事开发进一年[]xx年11月开始上班，之前做asp[]xx年2月后开始做，由于公司转型，现在带十几个人在一起搞开发，主要是关于准金融行业的行业管理软件。年度总结在会议上也写了，但仅限于对于工作总结及——一年工作计划，自我总结较少，因此今天专门做下自我的年度总结，主要从技术、管理、人生上面谈谈这一年的收获，前辈路过欢迎多多指正。

我在学校里学的是电气自动化，程序基础仅限于c基础课程的一些知识，后来由vb[]html转向asp[]在asp上花费了不少时间，对asp比较熟悉，后来由于公司业务需要，将开发平台转向，开始对不是很感冒，以为就是asp的一点扩展（那时还不知道三层架构，数据数据访问全在页面里！），后来招来几个北

大青鸟的过来终于意识到asp.net的强大之处，经过个人的努力已经逐步掌握了，现在层次上只能讲个人觉得是入门而已，原因是多方面的，待会儿会讲到。

相信从面向过程转向面向对象的同学都有一种感觉：面向对象开始真的有点别扭，涉及到属性，尤其是类之间的各种关系，那时老想用面向过程传递参数多方面啊。于是老在想对象这种东西，从概念中跳出来，以自己的方式去理解才逐渐体会到页面对象的精华来，分层次展现、分级别访问、封装对象之间各种关系逐渐真正理解了，尤其是对象之间的关系，如对象a与对象b两者之间的关系，有些需要完全公开，有些需要隐藏，有些需要通过第三方传递，有些需要给自己的下级可见，有些需要让下级去完成具体操作——这不是现实的实际模型吗？应该这么理解，面向对象来源于现实，它不是一种凭空空想出来的理论，这些对象之间的关系可以将其还原为父子、夫妻、领导下属、同事、朋友之间的关系。相比之下，页面过程往往像是一股脑全部推给用户使用，其中的数据与数据访问方法层次不清晰，在模拟现实上它与面向对象相比更易于入门理解，实质上难于准确直接地表述。

面向对象上另一方面是它的设计模式，在之前的面向过程中对这个设计模式并没有清晰地提出来，面向过程优秀的代码要求高内聚低耦合，从个人的理解上，这仅是对软件开发方法“技”上理论总结；设计模式是达到了“道”的层次，因为它从更大的方向、更抽象的层次来去表述具体的代码模块之间的关系，可以认为设计模式是完全从实际的应用来不断总结得来的经验，之间并没有这种术语，但相信前人肯定也使用到这种思想，它从实际应用于来，当然要应用于实际工作中，认真思考不断总结每个人都会有自己的“设计模式”，可以借鉴前人的思想来去提升自己，不可去为“设计模式”而设计模式。

具体到的实现模型中，真正理解它的机制与方法也就不难理解，记住b/s中离不开post或get所有

的autopostback[selectedindex=changed.....都是去调用form传值，加上runat=server的服务器控件打开它生成的源文件也是普通的html标签，微软的让软件开发更容易的思路是很好的，时代在前进，很多年前你使用c写出mis证明你很牛，很多年之后你不在使用c去写“学生管理系统”、“图书馆管理系统”那只能说明你的脑子少一根筋，开发语言都有长处与不足的地方，因为它们适用的场合不同，类似不能拿匕首去跟炮弹比，也不能拿c与php比，程序员都有一种偏执的心理，但一点要记住，你面对的用户才有最终发言权，程序能不能满足需要，易用性、稳定性、成本才是应当首先放到重要位置来去谈的。管理最开始担任管理一职时开发团队加我在内只有四个人，那时只是抱着接受挑战的心理去做管理，加上我本人比较重感情，团队之间关系相处都不错，但严重的问题逐渐显露出来：工作的随意性、团队精神薄弱、工作方式蛮干，印象深刻的是有几个开始承诺项目不能完工，于是最后天天加班，一直做到早上6点，睡一会7点半接着上班，几个同事都是年龄差不多的小伙子，干劲十足。后来随着时间的推移，问题越来越摆在眼前：项目迟迟不能完工，又由于公司待遇方面让新员工感觉不值得，于是形成了老板抱怨员工也抱怨的状况，我在中间两点都要去“消火”，这期间是我们部门相对最累的时间但也是相对感觉最充实的时候，后来，之前的员工跟我说“再也找不到那种感觉了”，这是我能想像的。这期间主要是老总对我十分信任，工作上主要是管理方法上对我指点了不少。后来我逐步体会到，管理应该是“大家定规则去遵守”，而不应该是“人管人”。

人管人很容易陷入一个误区：领导去时时刻刻关注每个员工，这样最后往往后造成员工对领导的敷衍了事，管理松了员工会责任下下降，管理紧了造成员工与领导关系紧张，另一方面领导时间精力有限必然耗费大量的精力在日常的监督中而不能投入到全局的管理中。

于是“定制度一定分工一定进度”，明确日常所有的规章制

度，这期间除了公司主要的工作规章制度外其他的日常工作纪律、日常管理等规章制度都是我本人制订，然后征求大家意见最后去贯彻执行。中间也遇到了不少问题，比如开始我们内部是允许使用qq的，后来员工用qq闲聊的时间增多，大大影响了工作效率，最后决心禁止，开始阻力较大（貌似程序员都喜欢挂上几个qq去到群里搞个群主，虽然群里大多都是菜鸟），最后多次开会，逐个谈话，阐明道理，形势逐渐好转。

项目分工上针对技术水平明确分工，制订项目开发计划，由于开始技术都不是很成熟，不少时间我这边强势要求，使用野蛮方法，完不成加班——我陪着加班，这段时间能感觉到员工对我稍有怨言但总体还是认可的。

这期间公司新招人员，人员的增多更使我意识到团队管理的重要性，这期间版本控制、编码规范、文档管理、bug管理等诸多问题都得到一一解决，技术水平上主要是我个人利用空余时间学习新知识充电，然后展开各种培训，主要是photoshop、css、js、sql等方面，培训一方面提升了员工的技术水平，一方面我本人在学习培训的过程中得到的最多，因为这个时候个人要求去思考的会更多，加上我本人对技术兴趣比较深厚，所以后期工作慢慢踏入良性循环。

待遇低、条件艰苦、工作时间长、工作压力大是团队中的难题，这方面公司在某些方面决策层有着严重的错误思想，造成技术人员对公司埋怨增多，在这方面我本人只能以劝架婆的身价去安慰身边的兄弟，因为我明白现在公司的问题与当前中国软件行业的通病一样，盲目追求利益化，不求质量，但求速度，整个社会风气造成软件行业良莠不齐发展，整个中国三四个人的开发团队组成的公司数不胜数，整个程序员阶层生存状况可想而知，疯狂加班、代码质量低下、维护成本大、稳定性差、用户体验差。当然我们本身不能去逃避这个现状，对于个人来讲任何假大空的口号都是没有意义的，

程序员作为技术人员最重要的是心态，以良好的心态去面对各种问题，发现问题、解决问题，发现问题抱怨是解决不了问题的，最主要的是解决问题。我在面试员工时反复提到的三点是：工作态度、发展潜力、工作能力，由前向后排序，心态最重要，大公司大家都想削尖脑袋往里挤，但名额有限，所以广大的程序员同志绝大多数都集中在二流三流四流的软件公司，这个时候更应该做好个人职业定位。以我个人的经验，新员工选择一家公司往往最看重工资待遇跟发展潜力，程序员是一种不可以混日子的职业，工作能力很重要，但不是最主要的，工作态度是最重要的，工作态度往往跟个人的思想认识还有职业所在的环境有关，我个人的体会是绝不能太过于情绪化，情绪化无论是对工作还是对个人的发展都是不利的，就是说哪怕是明天你要辞职，你今天都要把今天要做的事情认真用心做好。

对于工作责任心不够的员工是尤其值得关注的，他们往往自我意识过于强烈，追求以自我为中心，很多时候伴随着工作得不到认可、工作感觉不充实不开心，我会主动找他谈话，我认识：你管理的是一个实实在在的人，他不是一台任你摆布的机器，人会有情绪往往是有心结，找到原因，多加开导，用心去关心每个成员。对于实在不适合在本团队发展的员工要做好最坏打算。程序员这个职业与现在的大学生具有一致的特征，一个是从天之骄子沦为多余人，一个是从高智商人士成为今天中国通行的“it民工”。另一方面是程序员往往年龄集中在20—25之间的男性中，情绪化、失落感、心理不成熟等一系列问题都会出现。但这个阶段的人往往也最易沟通，可塑性也较强，适当的引导、合理的方式会比野蛮的管理效果强上百倍。

述职报告架构篇十

岁月更迭，在不经意间走过了__年，一年来的忙忙碌碌，从未真正静下来对自己进行一次认认真真的审视和剖析，回眸反思，感触很多，捧读这一刻，我用“服务、责任、思考、

希望”8个字对自己一年来的工作作一总结。

一、服务

办公室工作不是局机关的中心工作，但他牵动着中心，不是局大项工作，但影响着全局。办公室工作必须牢固树立围绕中心，服务大局的观念。始终保持清醒的头脑，做到胸怀全局，对局中心工作和工作中的主要问题做到心中有数，对业务部门的重点工作和主要业务基本了解，将办公室工作置于全局通盘考虑，做到思想与全局同心，目标与大局同向，服务与大局同调，工作与大局同步。基于这样的认识，一年来，自己能够紧紧围绕中心工作，以服务全局、大局为己任，把全局责任目标任务细化分解到各单位，把局重大工作部署和决策落实到全局各项工作中，把全局新的成绩、新的工作、新的经验及时上报省委省政府和上级统计局，使各项工作具体化、目标化、责任化和信息化，并及时把各单位工作进展和落实情况汇报党组，提出进一步推进工作的建议和意见，在部署落实各项工作，推进全局工作中发挥好参谋助手作用，做到部署工作准备到位，推动工作行动到位，工作成绩反映到位，服务全局工作到位。

二、责任

责任是一种爱岗敬业的精神，是一种敢于担当的品质。一年来自己坚持用责任心来溶化和积淀成本人工作扎实的脚步。一年来按照工作分工，认真组织做好公文运转工作，确保全局上下政令畅通；强化机要保密管理，夯实日常保密工作；加强档案管理，促进科学规范；组织制定修志工作方案和编写提纲，编志工作有序推进；加强督查督办，提高了执行力。较为圆满地完成了全局日常政务工作、文秘工作和公文流转、机要保密以及会议报告、领导讲话等资料的起草工作。安全、准确、及时地完成了公文办理、保密、档案、文印、信息及办公自动化等工作，为全局整体工作的全面推进发挥了积极的职能作用。

三、思考

今年来，跟随局领导赴__统计局调研，参加__西北5省区片会和国家局赴加拿大政府机构行政管理能力培训。既学到了经验，又增长了见识。引发起自己对做好办公室工作的深深思考。

在__统计局办公室我看到了严格明确的责任落实。自觉学习，主动钻研业务，工作雷厉风行，团结守纪在办公室形成浓厚的荣辱氛围。

在__统计局真正看到了办会的认真和细致，计划作好后，按照程序走一趟，注重细节。掌握路途的时间，选定方便地点，每到一处都有精美的介绍和桌签。周到细致的安排，在感动之余，更多的是钦佩。

在加拿大通过专题讲座、学术讨论和实地考察，进一步了解了加国统计管理体制和统计工作的基本情况，学习了最新的统计理论和方法，在开阔视野、统计专业知识、统计应用能力等方面有了一些提高。感触最深的是加拿大的每一座城市都是一座美丽的公园。城市含蓄中蕴藏热情，自然中融入匠心，现代中不乏古朴。是天然情趣与现代文明的完美结合，加拿大多次被联合国评为最适宜人类居住的地方。而且加国国民文明素养极高，认真负责，豁达热情，自然平和，遵章守纪已融于每个人的血液，自觉化平常化。

四、希望

回顾这一年来的工作、学习、生活，我深感自己内心的沉静和积淀还不够，缺乏沉稳，偶有浮躁，负责的政务信息工作滞后。“年年岁岁花相似，岁岁年年人不同”，时光如水，流逝的就不会再回来。用心揣摩生活中曾经的月圆花瘦、阴晴曲直，即会感悟到这正是平凡生命历经痛苦而编织的辉煌，是有限生命在无涯岁月中定格成永恒的证明。一年来，作为

一位平凡的统计工作人员，以奉献，以激情，书写了__年最新记忆。为了更好的做好明年的工作，给自己也给办公室提出一点希望。

摒弃无为，倡导责任。摒弃懒散，强化能力。摒弃是非，弘扬正气。让一切重新站在起跑线上，愿在新的一年里绽放出一种全新的开始。