

高校保卫处处长述职述廉报告(模板10篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

老龄工作汇报 老龄工作总结篇一

目前，全系统离退休人员共100人，其中机关事业单位退休80人，企业退休20人，现有老同志中年龄最大的88周岁。

一是加强领导，保障工作开展。高度重视老龄工作，

成立了以主要领导为组长，分管领导为副组长，相关科室、基层直属单位负责人为成员的老龄工作领导小组，形成了主要领导亲自抓，分管领导具体负责的管理制度，领导小组每年召开两次以上的会议，专题研究相关工作，及时研究解决工作中存在的困难和问题。同时，还落实人事科具体负责各项退休养老工作，并安排专项经费用于保障工作的顺利开展。

二是群策群力，落实福利待遇。近年来，系统经过几轮改革，历史遗留问题较多，形成了退休队伍复杂，人员众多，任务较重的单位之一，其中，未缴纳养老保险的退休职工达50人，这些老同志需要本单位负担所有养老金，加之财政基本不拨款，主要靠事业产业创收来养老，在如此困难的情况下，我们并没有弃老嫌老，始终站在依法依规，合情合理来保障每个退休职工的合法权益上，保证养老金及时足额发放到位，保证相关医疗保险按时缴纳到位。在确保所有老同志“老有所养”的基础上，还关注他们的健康，每年定时组织老同志到医院进行身体检查；关注他们的思想、生活状况，每逢重

阳节、春节等重要节日，经常组织领导班子成员到老同志家去慰问，与他们交心谈心，尤其是对身体不好和生重大病的老同志，主动挤出资金给予帮助，为他们解决实际困难。

三是丰富载体，体现关怀关爱。一方面完善基础设施建设，让老同志“老有所学”。为丰富老同志文化生活，完善了图书室，专门征订了一批老年人爱看、乐看的报刊、杂志，目前图书室藏书量达1000多册；另一方面组织丰富的活动，让老同志“老有所为”。今年开展党的群众路线教育实践活动以来，先后召开了退休老同志代表座谈会，听取对党组“四风”方面的意见及建议；组织“喜看城市新变化，感受事业大发展”活动，邀请退休老同志参观基层单位，喜看城市新亮点，让老同志切身感受到事业产业发展的成果。老同志们纷纷表示，这些活动特色鲜明，既看到了单位朝气蓬勃的未来，又看到了全系统在领导班子带领下，开拓创新、奋发进取的精神状态。与此同时，我们积极引导老同志发挥余热、“老有所乐”。一些老同志离退休之后，并非一心只想休闲，他们中有很一部分人希望能发挥余热，继续为事业发展拾遗补缺，添砖加瓦，在教育实践活动中，就出现了几位不计报酬，不辞劳苦，以实际行动参与到党的群众路线教育实践活动中，为单位建言献策、贡献余辉的老同志典型。

四是强化宣传，营造良好舆论氛围。一方面开办专栏、大力宣传《老年人权益保护法》等养老法规政策，将提高广大老年人依法维护自身合法权益的意识和能力，作为宣传养老工作的主题；另一方面，开展人口老龄化基本国情宣传教育，深入挖掘尊老敬老爱老先进典型。弘扬传统美德。与此同时，及时关注养老工作方面的社会热点问题，努力营造重视老龄事业发展的良好舆论氛围。

老龄工作汇报 老龄工作总结篇二

1、员工考勤管理。

主要是严格员工日常请休假制度，每月保证在规定时间内统计出考勤数据，做好考勤的日常管理工作，为公司管理提供准确数据。考勤管理也是公司核算员工报酬的一个重要依据，做好正常出勤、请休假、加班及公出等管理，基本保障了考勤有效的管理，做到全年考勤统计及核算无差错。顺利的完成考勤的统计工作。

2、员工入职、离职管理。

按照公司规定时间及流程为新员工和离职员工办理入职、离职相关事宜。及时建立新员工档案资料，按公司分类存放，以便查找。

3、办理社保及公积金。

及时为新员工缴纳社保及公积金，保证公司员工权益，为公司降低用工之风险。及时停办离职员工社保、公积金，为公司减少损失。为员工申报报销医疗保险、生育险、工伤保险等相关事宜，保证员工自身利益。

4、员工劳动合同的签订及管理。

人事行政部按照劳动法要求，根据公司实际情况及时签订劳动合同，新入职员工在入职后一个月内均签订劳动合同，劳动合同的签订率达到100%。每月定期查看各个分公司劳动合同是否有人员到期，并提前拟定合同续签意见表发至相关人员审核，严格按照公司规定在审核之后再拟定合同，及时为到期员工签订合同。第xx季度系统共签订劳动合同xx份（包含新老员工及各个岗位的劳动合同）。将各个公司的劳动合同分别存放并录入电脑及t3内做好合同登记存档。

5、采购事宜。

负责公司所有办公用品、医用品、贡果及其它物品的采购。

严格按照公司规定流程申请采购，做到一切以公司利益为准则，保质保量，尽努力为公司节省资金。系统所有公告的制作及传递，每周二及时编辑各类公告文件，并在t3内及时发布。及时整理公告文件并分类存档管理，供相关人员查阅。为各分公司转正人员制作工作证，督促各分公司将离职人员之工作证退回成都公司保管。

6、员工培训。

给公司新进员工做一个月的培训计划，拟定各部门对新员工的培训时间并通知相关部门主管，发放培训计划表，负责人事方面的培训及管理培训效果测试。督促各部门培训日程安排，协调各部门培训时间，逐渐完善培训计划。严格按照公司规定，管理好二楼及三楼样品，做好借还记录，保证样品的完好，保证实物与帐目一致。

1、加强沟通，抓好招聘工作。

随着公司的不断发展，公司对人才的需求，将成为企业重中之重，结合公司发展的实际需求，满足公司各岗位工作需要，第xx季度人事工作着手加大与各个部门沟通力度，了解各部门所需要人员岗位需求，加强网络招聘，充实公司人才队伍，强化专业人才的储备，为各个部门招聘到满意人员，为公司的市场化经营提供有力的保障。

2、员工考勤管理。

考勤管理也是公司核算员工报酬的一个重要依据，做好正常出勤、请休假、加班及公出等管理。主要是严格员工日常请休假制度，每月保证在规定时间内统计出考勤数据，做好考勤的日常管理工作，为公司管理提供准确数据。及时建立新员工档案资料，按公司分类存放，以便查找。

3、办理社保及公积金。

按照公司规定时间及流程为新员工和离职员工办理入职、离职相关事宜。为员工缴纳社保及公积金，为公司降低用工之风险，保证公司员工权益。做好离职员工社保、公积金的转出。人事行政部按照劳动法要求，根据公司实际情况及时签订劳动合同，按时为员工签订劳动合同。走向市场，了解市场行情做好采价准备，对所有采购物品要严把质量关。

总之，作为公司对外的窗口，人事组将以新变化迎接新的挑战，新气象树立新的形象。在工作之余不断学习，不断提高自身综合素质。

第xx季度里，我们继续改进和提高，继续与时俱进，我们将以此为起点，在公司领导的引领下，在各个部门的相互配合支持下，在第一季度的工作中，提高一个新的台阶。

老龄工作汇报 老龄工作总结篇三

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个十一月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通与交流过程中学会谅解他人。

做好开票的事项，最后确认客户财务收到税票并要求及时安排；

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需

求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威（盛丰□h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；邦威（圣隆□h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说

有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

老龄工作汇报 老龄工作总结篇四

本季度主要为20xx年x月—6月工程进展情况，截至20xx年x月x日，工程主体结构混凝土已经全部浇筑完毕，二次砌筑工程正在施工过程中，外檐正在进行幕墙龙骨安装工序施工，楼梯工程施工已经进入尾声。

目前主要进行填充墙砌筑工序施工，砌块原材及已经在我方的见证下进行取样并送试，现场墙拉筋已经进行按照规范要求拉拔试验并合格。同时从质量、安全、进度角度出发安排专业监理人员对土方回填、防水卷材施工、混凝土浇筑等工序进行24小时进行旁站监理。

要求施工单位严格按照已审批通过的二次砌筑施工方案、混凝土浇筑施工方案、防水施工方案、幕墙施工施工方案、塔吊安拆方案组织施工，同时要求施工单位质量检查员做好工序报验制度，各工序施工完毕后要求施工单位在自检合格的基础上上报我方验收，我方验收合格后方可进行下道工序施工。

在对填充墙砌筑情况进行巡视检验过程中发现存在如下问题：

（1）局部墙体表面存在污染现象。

（2）个别墙体构造柱箍筋加密区加密长度不符合设计及规范要求。以上问题通过我方复查已经合格，针对验收过程中发现存在的以上问题，我方要求施工单位加强自检力度，同时对各施工班组做好技术交底，落实主动化管理职责，保证工程施工质量处于总包单位受控状态。

现阶段土方开挖已经滞后于工程总体进度，因为工程桩施工较计划滞后，现阶段土方开挖挖掘机、运输车辆较少，不能满足进度需要，已经要求总包单位加大机械设备投入。

填充墙砌筑、楼梯、外檐施工过程中部分电缆存在拖地、pe线、重复接地不到位等现象，同时个别施工作业人员进入施工现场未佩戴安全帽，对此我方要求施工单位加强安全巡检及管理力度，对拖地电缆应采取有效措施进行架空或埋地处理，并要求施工作业人员施工过程中必须按照要求佩戴安全帽。

本工程目前处于二次结构、楼梯、清理等相关工序工程施工阶段，施工作业面较多、施工机械较多、且施工作业人员数量较多，造成质量、安全等方面管理难度加大，要求施工单位加强现场管理人员管理职责，加强施工过程中质量控制，同时做好对施工班组的安全、技术交底工作，在施工前认真熟悉施工图纸及有关规范标准，同时对夏季施工做好相关的防范措施，对砌筑完毕的墙体加强保护措施，同时楼梯混凝土浇筑完成后采取有效的浇水养护措施，保证混凝土施工质量满足规范及设计要求。

目前现场实际施工进度滞后于计划进度，请施工单位结合总进度计划要求合理安排人、机、料的投入，针对滞后进度编制切实可行的抢工措施，保证按照计划工期顺利完工。

本工程下期将进行二次结构相关工序施工，工作面内涉及的工序较多，管理难度较大，要求施工单位在施工前充分考虑施工部署、施工过程中存在的难点并加以预控，同时严格按照“事前、事中、事后”质量控制方针进行质量控制，并严格按照施工图纸及审批合格的方案组织施工，砌块进场后，要求施工单位在监理单位的见证下取样送试，同时墙体拉结筋植筋完成后要求施工单位及时联系检测单位进行墙拉筋拉拔试验，在检测结果合格后方可进行填充墙砌筑相关工序施工，同时二次结构每道工序施工完毕后总包单位必须严格落实“三检制度”，保证墙体施工质量满足设计及规范相关要求。

求。同时后续工程涉及水、电安装工程量较多，要求施工单位水电专业人员在施工前必须认真熟悉相关图纸，在施工过程中加强质量管理力度，保证施工质量处于总包单位受控范围之内。目前正处于工程施工高峰阶段，望总包单位加强对分包单位安全、质量管理力度，对安全、质量方面做好相关交底工作，提高质量管理人员的管理责任心，从而使得质量、安全处于总包单位受控状态之中。目前现场实际施工进度滞后于计划施工进度，请总包单位根据现场进度的需求，合理劳动力、机械、材料等主要资源的供给，保证施工进度按照合同节点目标顺利完成。

老龄工作汇报 老龄工作总结篇五

在费老师的指导下，第一季度的基金销售改革工作取得了实质性的进展。每季度重点基金投资策略报告、每月基金短语评价、基金对帐单、季度定投基金投资策略报告、每周基金时事短信发送、基金发行信息短信发送等各项工作都有条不紊地展开。

3月份，在“银华90基金”销售过程中，做到及早安排、统一学习、互相竞争的局面，最终在本次基金销售中，取得500多万的成绩，排名公司第五名。

2、思考工作中存在的问题，妥善解决

每天下班回到家，安排自己十五分钟的时间，回顾一天工作中的得失，发现工作中的薄弱点，对于存在问题进行思考，自己设法提出可行性方案，次日进行及时解决。

1、增强基金客户的服务工作

目前，营业部需要从根本上转变经营模式，转变传统的经纪业务的过度依赖，需要将营业部转变成真正的营销客户中心。那么，我们的服务就是至关重要的了。

每季度举办特色基金投资俱乐部，每次会议都安排一个主题吸引客户前来参加。会议中，我们将以基金投资的实例、分析解决客户对于自己存量基金的疑问，并出具基金短语点评，从而使客户对自己帐户中的基金及时了解，适时采取必要的赎回措施。

每次会议前，必须设计有针对性的调查问卷。会议结束后，必须对调查问卷及时进行梳理，了解客户的内在需求，将客户需求进行登记并予以解决。

目前，营业部的基金销售工作遇到瓶颈，我们必须转变思路，化危机为机遇，将自身能够做好的’事情做到最好。通过自己的努力，带领营业部的基金销售走出瓶颈。

2、整理基金客户名单，改进基金服务模式

对于个人而言，服务基金客户必须细化手中客户名单。将手中所有客户分为重点客户（资产大经常购买基金）、核心客户（偶尔购买基金）、普通客户（持有套牢基金）。对于重点客户必须每次沟通前打印基金持仓明细，根据营业部的基金短语评论，与客户保持两周一次的电话沟通；对于核心客户，根据营业部的基金短语评论，每月保持一次电话沟通；对于普通客户，将每月的基金短语评论寄送给客户，并每月保持部分客户的沟通工作。

3、注重融资融券的业务学习，发展融资融券的客户

随着券商竞争格局日趋激烈，发展新业务的赢利模式也势在必行。所以，今年融资融券新业务也作为了营业部重点考核的目标之一。

在每天下午收盘后，利用半个小时的时间对融资融券业务及柜台操作流程进行学习。遇到融资融券开户需求时，掌握实际开户流程，尽快分担开户柜员工的开户压力。6月30日之前，完成两个融资融券客户的开户指标。

作为营业部的一员，必须学习融资融券业务、发展融资融券客户，为营业部的发展作出自己的贡献。

4、团队成员互相支持，携手努力共创佳绩心中理想的工作环境是团队成员和谐共处、各项业务由成员牵头组织学习并回答员工提出的疑难问题、部门之间互相支持帮助、学习成长热情高涨的集体。

作为营业部的一颗“螺丝钉”，虽然渺小，但是也能够发挥自己的长处。在基金业务学习中，把握基金的特点，找出基金的卖点，安排让“基智团”成员轮流主持学习，对每位成员的研究能力、组织能力、演讲能力都会有所提高。

老龄工作汇报 老龄工作总结篇六

(一)在第三季度里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。

(二)注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(三)爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

(一)主要精力做好干熄焦和矿热炉方面余热发电项目，去内蒙古庆华集团300万吨干熄焦项目、西部煤化工100万吨干熄焦项目、博宇特钢bprt项目、天净矿热炉项目，都是由于钢铁行业过度扩张，导致行业亏损严重，企业也是在观望投资环境，等待投资机会，所以跟踪的项目工作都没有进展。

(二) 乌海周边的水泥行业严重过剩，拥有良好的石灰石资源，建成15条旋窑生产线，后期水泥厂都在缓建中，致使水泥项目没有可跟踪的及无发电项目可做。

(三) 到山西太原见徐宝楼跟踪能华项目，这个项目无资源可利用，也是个过时的项目。邯郸汇雄节能公司的凌炯明，手里有很多关系，但是我给邯郸地区的很多钢厂打电话，我也没联系到有价值的项目信息，我们能做的很少。

(四) 这个季度还拜访天福水泥陈超，请沈军等人吃饭。第二次等待陈超接见时电话联系乔世晓，陈知道后较为不快，借口不见，结果未能见到陈。从该公司其他人员口中未听到有其他竞争对手近期来过。电话联系乔总说：他以为合同早和我们签订了，由于水泥行业不景气，倾向垫资方案，让我找陈总他来联系，我说：还是我直接找陈总吧，避免陈超警惕我们找乔总而不接见我们，但是担心的事情还是不可避免。

(五) 通过长林公司介绍，认识高义钢铁煤化公司的张总(老板的弟弟)及集团的董事长高总，让做好技术方案和投资性经济分析，国庆后去约见老板，具体是哪种模式没定下来，要继续加强工作。

(一) 只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二) 只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三) 只有坚持销售原则，落实好销售工作，认真做好本职工作，才能及早签单。

(四) 只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与客户的交流，要做好与客户沟通，解决好客户的要求。

(一)开展常规反省，不断的提高自己的思想认识和知识水平。

(二)经过这样紧张有序的一个季度，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一新季度，又从无限轻松中走出这一季度，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

(三)在这个季度的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。

(四)在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

(五)回顾这一季度自己的工作情况，扪心自问，在诸多方面还存在有不足。

因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

1、对内部关系协调还不够，要从思想上加以提高，为企业创造良好的工作环境和形象。

2、需要更加坚持不懈的劲头，对于越是有难度和有挑战的项目，就越应该斗劲十足，坚持不懈的对待，不应该有丝毫懈怠的情绪，也不应该轻易放弃。这个在以后需要时刻提醒自

己的。

3、工作还不够细致，有的关系还没有做到位，沟通能力和细致程度还需要加强，在新的季度里面争取有更大的改变和进步。

4、发掘和开发客户资源不够，跟踪的项目信息不够，尤其是潜在客户和目标客户，领导交代的任务没有及时完成，执行力度不够。

5、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

(一)我认为自己欠缺强力说服打动客户的技巧；

(二)注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。

(五)总之，通过对自己这一季度的工作总结，发现有很多的不足之处，同时也为自己积累下了销售工作的经验；在未来的工作中，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力学习业务知识和提高销售意识，扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

(一)积极搞好内部的协调工作，进一步理顺关系；

(二)加强新知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

(三)利用好长林公司的关系，做好高义钢铁公司的干熄焦项目；

(四)加强利用中介的资源和关系开展好客户的开发；

(五)加强基础工作，强化销售的创新实践，促进销售水平的

提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与内部人员进行沟通，提高销售工作的意识，同时在销售工作方面要严格要求自己，为公司创造更大价值。在下一个季度的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下，明天更美好！

老龄工作汇报 老龄工作总结篇七

来公司已经工作二年了，想到这里，受宠若惊的同时，更是感慨万千、如履薄冰。经过这二年的沉淀，我已从公司的普通一员成长为业务熟悉，经验丰富的老员工。记得刚进公司的时候，自己强烈意识到自己理论匮乏，实践经验不足等各类工作上的不足。如何快速提高自己的知识和销售水平，更新自己的知识结构，并深入到实际工作的每个环节将显得尤为重要。在上半年的工作中的这段时间，我通过虚心向公司领导及同仁学习，取长补短，不断提高自身素质修养及业务技能。在公司领导和同仁的关怀与支持下，明确了自己的工作职能，迅速提高了自己的销售技巧，也钻研了一套属于自己的销售方法。并以雷厉风行、以身作则的销售作风得到了公司领导和同事的一致认同。

销售方面：

- (1) 参加了潞城卓越水泥的开标后入围备选厂家之一和客户考察工作。
- (2) 参与大伙房水泥的投标和考察工作。
- (3) 努力挖掘目标客户和潜在客户。

(4) 努力开拓非水泥行业的客户，如煤化工、矿热炉、玻璃、硫酸等新领域的拓展，以身作则，起到了很好的表率作用。

(5) 推行项目小组，合理分配及协调公司部门工作。

(6) 积极的做好客户的商务关系。

(7) 明确项目管理和部门管理职能，较大项目公司高层直接参与项目小组。

在公司项目执行方面：

(1) 通过不断对客户的拜访，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对非水泥行业市场有了一个相对比较全面的认识和了解。

(2) 客户考察公司的工程业绩，到公司总部考察，安排做好接待工作。

(3) 发现客户需求后，努力的给客户出各种技术方案和投资收益方案，满足客户要求。

(4) 现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通。在这一季度的工作中，虽然还没有签下订单，但是我们拜访的部份客户逐渐取得了对我们公司以及技术的信任。

(5) 每天我坚持详细的安排当天工作计划，下午对当天的工作情况进行总结，对市场遇到的问题和成功的经验大家一起分享，想办法、找点子去解决。

(6) 在具体工作中，我努力的做好领导给没每一个工作，分清轻重缓急，合理的安排时间，按时，按量的完成任务。

1. 由于自身的学识、能力、思想、心里素质等的局限，导致

平时工作中比较死板，对工作中的一些问题和没有全面的理解和把握。

2. 由于学习新知识和掌握新东西不够，独立工作能力不足，工作中不够大胆，个人销售专业知识、基本素质还需要进一步加强。

3. 对公司的销售能力还需进一步加强。由于个人的原因，进行严格的、全面的学习和提高个人能力，有一个很长的、艰难的过程。今年我虽然作了一些尝试，但深度、力度都还显不够。

4. 对销售工作方面努力还不足。存在观念陈旧，工作不实，技术不精、质量意识薄弱、依赖心强等都亟待转变、改善和提高。进一步个人销售整体素质还有大量工作要做。

1、努力完成本职工作之余，学习更多的非水泥行业专业知识、合同能源管理知识、投资收益知识，以提升自己的专业知识。

2、完善销售专业知识，建立一套明确的系统的业务销售办法，和奖励措施。销售管理是企业的重点，完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，提高提成和奖励措施，可以对工作有高度的责任心，可以提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高，业务能力提高到一个新的档次。

4、销售目标的制定。把业绩考核落实到每个人。一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到周，每天，来完成各个时间段的销售任务。

我认为公司发展是与员工综合素质，指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。我相信通过我们一段时间的市场开拓，对于提升我们团队每个人自己的业务能力，业务水平都会有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于公司给我的这们一个项目可以全程的操作下来。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

在今后的工作中，我将一如既往的努力学习新的文化知识，不断提高自身的业务及销售水平，要再接再厉做好自己的本职工作，遇到工作困难，及时与领导联系汇报，并寻找更好解决问题的办法，继续巩固现有成绩，针对自身的不足加以改进，争取做的更好，争取为xx公司的再次跨越腾飞做出更大的贡献！

20xx年7月1日

XXX

老龄工作汇报 老龄工作总结篇八

截止11月底，城镇新增就业8332人，完成年任务5265人的158.25%；新增小额担保贷款基金180万元，完成年任务180万元的100%，发放小额担保贷款3584万元，完成年任务3500万元的102.4%；成功扶持1033人创业，带动5165人就业，城镇登记失业率为1.98%，始终控制在4%以内；创业能力培训290人，完成年任务260人的115.4%；就业技能培训9174人，完成年任务1630人的562.8%；岗位技能提升170人，完成年任务170人的170%；输转农村剩余劳动力5.294万人，完成年任务4.9万人的108%，创劳务收入10.8亿元，完成年任务6.02亿

元的179.4%。

一是抓宣传，营造良好的就业创业氛围。结合省市安排的“春风行动”、“民营企业招聘周”、“大学生服务月”等各项创业就业专项活动，充分利用报刊、广播、电视、网络等媒体和印发传单、张贴标语、出动宣传车辆、编排专题节目等群众喜闻乐见的方式，大力宣传中央、省、市各项创业就业政策。截止目前：累计出动宣传车26次，悬挂横幅15条、发放各类宣传资料26000多册；收集技能培训、企业用工、创业指导、融资等方面信息6000余条。

二是抓落实，全面落实新一轮就业政策。不断创新工作方式方法，改善政策“土壤”。成立以党员领导干部带队的调研活动小组，深入乡镇、企业、村组、车间、田间地头，重点了解城乡居民在就业、培训、社会保障等方面存在问题和困难。制定符合县域民情的工作方案，从创业就业人员甄别、扶持方式、工作方式方法、实施步骤等方面对各项政策的落实都做了细化分解和安排，为新一轮就业政策落实提供了有力保障。截止11月底，城镇新增就业8332人，新增小额担保贷款基金180万元，发放小额担保贷款3584万元，成功扶持1033人创业，带动5165人就业，城镇登记失业率为1.98%；全年累计发放灵活就业社保补贴398人57.68万元；受理初审创业扶持资金小微企业4户、大学生1人、就业困难群体42人；办理《就业失业登记证》3823人。

三是抓培训，全面提高城乡劳动者素质。我们始终把开展职业技能培训作为促进就业和再就业工作的基础和重要保障。今年来，结合精准扶贫和“双联”工作，我们坚持以市场需求为导向，建立以就业技能培训、创业培训、岗位技能提升培训为载体的就业培训体系，制定了《县技能培训实施方案》、《省级示范性培训实施方案》，形成了“政府统筹、行业组织、各方参与、功能协调、积极推动”的技能培训新格局。在精准扶贫工作上，针对19个省定贫困村劳动力特点，采取集中培训和送培训到户的培训方式，灵活确定培训时间，

开设高、中、低多层次的技能培训专业课程，适度扩大培训规模，延长培训期限，把培训点设在乡镇和有条件的村舍，把设施设备搬到当地，聘请有经验的技师授课，逐村逐户，实行短、平、快培训，农村劳动力务工务农和技能培训两不误。截止11月底：就业技能培训9174人，其中精准扶贫培训6129人，送培训到户897人；岗位技能提升培训170人；创业能力培训290人。

四是抓输转，努力增加富余劳动力收入。我县是农业县，务工收入是绝大部分家庭的支柱性收入。我们紧紧围绕“一条主线”（以多渠道促进农村劳动力转移就业，增加务工人员收入主线），紧扣“三个重点”（提高技能“培训率”、提高输转“组织率”、提高就业“稳定率”），坚持城镇农村统筹、培训服务齐抓，坚持公平对待、合理引导、完善管理、搞好服务的方针，大力发展劳务经济。截止11月底：输转农村剩余劳动力5.294万人，创劳务收入10.8亿元。

（一）全民创业促就业格局初步形成。就业是民生之本，创业是民生之源。我们切实贯彻落实国家、省、市新一轮就业创业政策，提供创业培训、项目筛选、店铺选址、开业指导、小额贷款、税费减免、法律援助和后续扶持相结合的创业“一站式”服务。降低准入门槛，加大扶持力度，鼓励引导广大城乡劳动者自主创业：将原有的创业小额扶持担保贷款额度由2-5万元调整为5-10万元；对初次创业运营状况良好，持续运营6个月以上的就业困难人员创业者给予1500元的创业资金扶持、对初次创业运营状况良好，持续运营6个月以上的大学生者给予10000元的创业资金扶持、对初次创业运营状况良好且吸纳就业情况良好，持续运营6个月以上的微小企业给予50000元的创业资金扶持；巩固完善已建的工业创业园、城市商业步行街创业园、宫河农业创业园和创业孵化基地，新建农村电子商务创业园，工业创业园认定“省级创业园”正在申报中。这些政策的出台和工作成绩，营造了浓厚的创业氛围，极大的调动了广大城乡劳动者的创业热情，初步形成了全民争相创业的新格局。

（二）劳务工作有了新进步。今年来，我局劳务工作结合精准扶贫工作在领导上再重视，在组织中再细化，通过宣传政策、素质提升、劳务洽谈、打造品牌、拓展基地等方式，切实提高城乡富余劳动力素质，千方百计加强增加城乡富余劳动力家庭收入：发放宣传资料及用工信息16000多条，农民工技能培训9000人，打造“阳周汉子”和“泥阳绣女”等劳务品牌，新拓展江苏泰州等劳务基地26处。（三）培训工作取得新突破。今年，我局的职业技能培训结合精准扶贫培训，整合培训资源，联合各乡镇、扶贫办、教育局、农牧局、林业局、畜牧局、蔬菜站等相关部门，坚持以市场需求为导向，创新培训方式方法，在原有计算机、家政服务、酒店服务、电工等专业的基础上，新增家畜饲养、果树栽培、中草药种植等培训专业，利用周末、农闲时间将培训工作重心前移，把培训放在田间、地头、车间、宿舍，开展“专业+创业”、“课堂+现场参观”、“集中培训+送技能到户”的培训模式，现场讲解、操作、现场观摩、互动交流等方式，最大限度地调动广大群众参加培训的积极性，提高了培训后就业创业成功率，增强培训内容的新颖性和培训效果。

1、就业稳定性依然不足。我县一方面由于城乡劳动者整体文化素质较低、“学知识、懂技术”意识不强、积极性不高；另一方面由于本地薪酬待遇偏低，广大城乡劳动者就业方式多为外出务工，随机性、灵活性较大，本地就业具有极大的不稳定性。

2、基层劳动保障平台仍需改善。近年来，我们初步建成了县、乡、村三级就业网络服务平台，但随着业务工作的拓展，基层劳动保障平台的工作量越来越大，但保障平台的软硬件设施还不完善，特别是部分乡镇分管领导和业务人员不稳定、部分乡镇工作人员不能很好的适应工作，业务政策的掌握及工作服务能力不足，需要在今后的工作中进一步改进提高。

3、就业服务工作仍需加强。经过近年来的工作，我们在就业创业方面投入了很大的人力和财力，但客观的说，在职业技

能培训和创业扶持方面，仍然没有发挥出应有的龙头带动作用，没有形成良好的运作机制和氛围，就业服务工作任重而道远。

4、培训力量亟待加强。提升劳动力素质，是搞好创业促进就业工作的根本。目前，我县培训需求大、任务重，但在具体工作中，因培训经费不足、无固定培训场所、培训设施欠缺及培训师资力量薄弱等制肘，严重制约我县培训工作的顺利开展。

1、全年实现城镇新增就业5500人，同步实行就业实名登记5500人。

2□xx县级创业园区1个、创业孵化基地1个，扶持1300人成功创业，带动就业4500人。

3、继续做好“4050”人员和下岗职工灵活就业社保补贴发放工作。

4、城镇登记失业率控制在4%以内。

5、新增小额担保贷款基金200万元，发放小额担保贷款3000万元。

6、就业技能培训1500人，创业能力培训300人，岗位技能提升150人。

7、成功申报劳务品牌1个，新建劳务基地30处，培育劳务经纪人3名、五星级劳务中介机构1个，农民工技能培训9500人。

8、输转城乡富裕劳动力5万人，劳务收入9.5亿元。

老龄工作汇报 老龄工作总结篇九

一、抓了科技项目的申报。科技项目：

1、科技富民强县项目。已经通过省财政厅、科技厅、市财政局、科技局认定，上报到国家科技部。

2、建设社会主义新农村科技示范乡项目正在按程序申报。

2、市级科技项目：工业7个，农业8个。

3、经济区建设项目：

1、特色农业貂、貉养殖（项目单位：刘二堡镇）。

2、垃圾处理（刘二堡镇）3、标准化棚菜生产基地建设（项目单位：刘二堡镇皮家堡村）4、秸秆汽化（刘二堡镇皮家堡村）

二、抓科技创新政策出台。经过反复调研论证座谈3月26日正式提交政府常务会论证通过。

三、抓了2个科技试验、示范基地建设。

1、沈阳农业大学、刘二堡镇皮家堡村共建的蔬菜新品种试验、示范基地。

2、沈阳农业大学与于家房村民（田陆景）共建的脱毒马铃薯试验、示范基地。

四、抓了备耕科技培训。从1月到3月底，举办了6场次培训班，培训8人次。完成全年计划的1/4。

五、抓了7年科技创新考核指标及科技贡献率的调研。科技创

新考核指标经过反复论证根据实际情况实事求是的反馈了**7项科技创新考核指标。根据统计局的数据测算科技贡献率。

完成以上工作的主要措施：

一、充分调动科技局工作人员的积极性，领导牵头，各部门分工负责。

二、发挥整体合力，协调发展，各负其责、各尽其职。

第二季度工作计划

一、对申报的项目继续按程序要求完善。

二、抓好2xx年—2xx年度科技特派员工作的考核验收工作。

三、抓好知识产权宣传周活动。

四、按照市科技局的统一安排五一前做好网络视频会议的准备工作。

五、招商引资。与沈阳运达实业有限公司开展招商工作。

老龄工作汇报 老龄工作总结篇十

社区是老年人的生活场所，也是开展老龄工作的出发点和落脚点。因此，老龄工作的重点基本上都放在社区，放在基层。做好老龄工作也就成了构建社会主义和谐社会的基础性工作。

幸福街社区在开展老龄工作方面有着较好的基础，近一年来，我们社区以打造为老服务为重点，主要开展了以下工作。

一、建立健全社区老龄工作领导机构，理顺工作关系，形成社区老龄工作的组织保障。按照工作的实际需要，由社区书

记主任担任组长，分管人员亲手抓，老龄工作及活动经费有保障。

二、认真组织学习，搞好宣传工作。老年人是社区建设的一支重要力量，因此社区经常组织他们学习党的方针政策，促进他们在思想观念上与时俱进，全年集中学习1次。社区利用双休日、寒暑假在社区开展敬老活动，培养和弘扬传统美德，做到宣传有内容、有效果、有图片。

三、坚持开展各种丰富多彩的文化活动。利用各种机会和形式扩大宣传面，其中调解涉老纠纷财产及其他共计2件。全年结合各种节气，积极开展城乡环境综合整治宣传以及爱国主义教育，如“春节大巡演”、“九九重阳节浓浓敬老情”的重阳节文艺汇演等不同类别的，喜闻乐见的健康有益的活动多余次，大大提高了群众积极性和参与性，增强了社区凝聚力。

四、建立为老服务体系，明确服务重点。社区将空巢老人、80岁以上高龄老人、生活不能自理和经济困难老人作为老龄工作的主要服务对象，坚持以定期走访、慰问等方式，及时为他们的排忧解难。社区90岁以上老人共计5人，发放长寿金的2人，重阳节慰问社区老人10余人，用去经费20xx余元，为社区贫困老人进行“一助一”帮扶共计6人，在传统节日中慰问社区特困老人3人，为他们送去米、油、鸡蛋等物品。社区联合眼科医院开展“百万贫困白内障复明工程”活动，为2名残疾老人做了白内障，为社区老人组织免费体检2次，组织老年健康知识讲座1次。

五、建立健全了老龄工作的各项规章制度，工作台帐、涵盖了社区老龄工作的全方位、全过程、使社区各项老龄工作服务落实到位，促进了社区老龄工作科学化、标准化、制度化建设更上新台阶。

在老龄节前夕，社区共有1名老人获得“区级模范老人”荣誉

称号，2名老人获得“区级长寿老人”荣誉称号。