

高中生物必修三教学进度计划表 高一生物 生物教学工作计划(大全7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。那么,报告到底怎么写才合适呢?这里我整理了一些优秀的报告范文,希望对大家有所帮助,下面我们就来了解一下吧。

副县长个人述职报告篇一

xx年即将过去,在这一年来,既有收获也有失误,平凡忙碌中伴着充实,创新扩展中伴着快乐,院领导运筹帷幄,领导有方,及时为我科购进所需的手术和处置器械及办公用品,科室同事也给予我大力支持和鼎立帮助,使得我取得了一定成绩。

- 1、认真做好眼科医生门诊手术的协助工作。做好环境、器械消毒,积极准备手术所需物品并做好术后清理工作,保障门诊手术的顺利开展实施。全年无感染病例发生。
- 2、患者对眼科处置和手术有很大的恐惧心里,针对这一点做好患者心理护理,积极与患者沟通,最大可能的消除患者心里紧张。真正的把人性化护理体现到工作之中,同时提高注射技术,减轻患者疼痛,增强其治疗信心。
- 3、在实际临床工作中,我深知开展眼科处置业务的必要性,将眼科处置室的业务由原来单一的结膜下注射、取结石扩展到颞浅注射,半球后注射,沙眼滤泡打磨术,取异物。并通过自己的努力和虚心学习新增“泪道冲洗、泪道探通术、电睫倒睫、睑板腺按摩”填补我院的空白,增加了本科室的业务收入,得到了良好的社会声誉[]20xx年仅新增项目开展xx千余例,在原来业务收入的基础上增收xxxx万余元,治愈率

达xxxx%以上，总有效率xxxx%得到了患者及临床医生的好评。

1、把眼科护理工作规范化，做到细致入微。

2、加强业务学习，在原有开展项目基础上进一步向上级医院虚心学习泪道激光术。这样可以解决因泪道完全堵塞后探通术无法解决的难题，使这样的病例得以有效治疗，大幅度增加科室经济收入。希望院领导给予支持。

眼科门诊手术室亟待改善和提高情况：根据眼科门诊手术室流程要求，目前业务用房紧张，布局不合理，增加手术感染风险，为了避免医疗风险和医患纠纷，希望在我院新住院部大楼落成后，在业务用房上给协调解决。

副县长个人述职报告篇二

时间飞逝，转眼间又要过了一个学期。孩子们的点滴进步凝集着我们的汗水，每份工作都值得去总结和反思。现对本学期的德育工作做如下总结。

(1) 在我班开展的主题活动“快乐的节日”中，幼儿们通过了解教师节、重阳节、国庆节等节日的来由以及风俗，学会了尊重教师、关爱老人、热爱祖国的良好品德。主题为“手拉手”活动中，通过故事与游戏等形式，让幼儿学会了如何与同伴友好相处、互相帮助、共同游戏、不挣不抢、不打人。同时幼儿还能积极参与各项活动，做事有始有终，有一定的坚持性。

(2) 在卫生习惯方面，幼儿们学会了正确地洗手、洗脸、刷牙，注意仪表整洁。懂得公共场所要讲卫生的道理，学会遵守卫生规则。能保持个人卫生和桌面、地面的卫生，不剩饭菜，爱惜粮食，饭后会收拾餐具。知道多吃蔬菜，水果对身体有好处的道理。能独立地穿、脱掉衣服和鞋袜，在成人帮

助下能够整理好床铺。

(3) 在品德教育方面，我们加强了幼儿的常规培养，通过晨间谈话，午间谈话等，向幼儿讲清常规、要求，并采用多种形式对幼儿进行教育，逐步培养幼儿能遵守各项规则。在游戏中幼儿们也能保持良好的协作关系。

(4) 在智育方面，我们开展了一些智力游戏，发展了幼儿的观察力和思维能力。还经常组织幼儿散步、参观，使幼儿加深对周围事物的认识。

在这个学期中，我班幼儿的思想素质有了很大的提高，各方面也有所进步。这全要归功于我们班上三位老师，团结协作、共同努力的良好风气。我们结合了各项教学活动及日常生活，向幼儿渗透了德育教育，全面提高了我班幼儿的思想素质，使幼儿的身心健康得到了和谐地发展。在今后的日子里，我们会更加努力，争取把工作做得更好，取得更大的进步！

副县长个人述职报告篇三

xx年年，镇工会的工作做到了突出重点，兼顾全面，镇工会年度工作总结。重点为二个方面，一是组织建设，二是工资协商，镇工会花了较大的精力狠抓了一下，取得了预期的效果。

xx年年度，全镇共有83个企业单独进行了换届选举，有16个村、中心直属工会包含391个企业进行了换届选举。全镇涉及换届的企业总数达到477个，涉及职工7488人。

上半年，10个村、镇农业服务中心也分别召开工会代表大会，选举产生了新一届工会班子。本次村级换届具有三个特点：一是程序规范，二是班子配强，三是领导重视。镇工会参加了所有的村级工会代表大会，并作讲话，各村党支部、村委领导也都参加会议并讲话，本届的工会主席按照选优配强的

原则，作了全面调整，以副书记兼职为主，个别为副经理兼职，**村设了专职工会主席。10个村有8个村的主席为新当选。质量上是配强了，工作上却都是新手了。

按照《工会法》的规定，镇工会任期届满必须进行换届，镇工会向党委报告批准后，组织基层进行了宣传、部署，并结合基层换届，选举产生了出席镇工会代表大会的代表。镇工会以换届为契机，进一步宣传了工会，扩大工会影响。

为表彰先进，树立典型，进一步激励广大工会工作者与时俱进、开拓进取，推动工会工作的创新发展，镇工会组织了xx-xx年年度的先进集体和先进个人评比，共评出先进村工会5个，先进企业工会18个，各类先进个人56个。

按照工资协议一年一订的要求，我们在春节前就发动、部署，春节前后基层就开始协商签订，于3月份全面结束，有459个企业签订，工会工作总结《镇工会年度工作总结》。时间比上年提早2个月，签订企业增加124个。

我镇工资协商从xx年全面推开，逐步突现了全覆盖，镇工会组织基层工会花了三个月时间，调查了xx-xx年年工资协议执行情况的检查。根据检查汇总的436 个企业分析□xx年实际收入水平高于协议水平20%以上的企业有33个，高10%-20%的有40个企业，高10%以下的有357个企业，低于协议水平的有6个企业，仅占1.3%。收入水平超2万元的2个，超1.5万元的5个，1.2-1.5万元的28个，1-1.2万元的83个，0.8-1万元的222 个，0.6-0.8万元的110个。检查结果反映，工资协议执行情况较好，实际分配普遍高于协议水平，但也可看到，总体分配水平还不高，有相当部分小企业的分配水平还在市政府颁布的最低工资线附近，有待进一步引导提高。

1、组织了职工变动情况的调查，调整了企业工会经费收取的依据。

- 2、组织了“关爱员工、实现双赢”活动的开展，评选出了“关爱员工优秀民营企业家”和“热爱企业优秀员工”各4名。
- 3、组织了区“五一”文艺会演节目，获二等奖。
- 4、组织了劳动保护法律、法规落实情况检查。
- 5、组织了参加中华全国总工会成立80周年知识竞赛答题活动。
- 6、进行了困难职工的慰问和劳模慰问。

副县长个人述职报告篇四

我镇目前有通乡过境公路二条，10余公里长；6条通村水泥路，约12公里。其他道路里程130余公里；驾驶人员400余人，各类机动车800余辆。

1、今年以来，我办共召开各类安全培训会4次，培训驾驶人员300余人次，专题安全会（“黑长安车主”、“黑校车”）2次，进学校宣传、上安全课1次；逢场天向群众发放宣传单20xx余份，利用广播、电视宣传2次。

2、我办全年与联合中队共计路检40余次，检查各类机动车辆400余车次，现场纠违300余次；共排查安全隐患4处，均已整治到位。

1、由于执法权限不足，执法水平有限，有些问题难以彻底解决，如黑校车问题。

2、宣传教育有死角，重场镇、轻乡村。

在今后的工作中，我办将“百尺竿头更进一步”继续努力为全镇社会经济发展创造良好的道路交通环境。

1、全年共计安全例检12次，突击检查6次，打掉无证经营烟花爆竹销售点2个；排查安全隐患4处，现均已整治到位；全年共计召开安全培训会4次，专题安全演练1次。

2、全年共调处民事纠纷167起，重大纠纷22起，件件调处成功，无反复。

3、我镇已开通全省安全隐患信息平台、大调解工作信息平台、信访维稳信息平台、网格化管理大平台，信息化建设步入正轨，日常维护正常。

4、全年共计回复信访件4起，调查准确，回复精准，上访人均已息访。

5、全年联合洪山中队路检42次，路检车辆1000余辆，纠违300余次，共计排查、整治道路安全隐患4处。

1、工作中服务意识有待提高，工作的主动性有待加强。

2、工作中重本职工作，轻党委、政府中心工作。

20xx年我镇“三办”将继续发扬工作成绩，克服存在的问题，在镇党委、政府的领导下，努力工作，奋发有为，为全镇社会经济发展提供可靠的安全保障。

20xx年全县价格工作以党的十八大、十八届三中、四中、五中全会精神和系列重要讲话为指导，以保持价格总水平基本稳定为总目标，积极适应经济发展新常态，全面落实价格改革政策，不断强化价格监管，全力维护市场价格秩序，积极服务经济社会发展，较好地完成了既定的目标任务，为我县争当长江经济带开放开发“排头兵”、建成“桥头堡”，建设全省山区生态经济强县营造了良好的价费环境。

认真落实宏观调控政策，落实稳价惠民政策。全县物价水平

总体运行平稳，居民消费价格指数保持在较低价格水平运行。加强价格监测预警和形势分析，落实价格监测报告制度，及时上报监测数据，上报率100%，准确率99%以上。加大价格信息公开发布力度，自11月份开始在xx县物价局网正式启动了“价比三家”信息发布工作，公开发布世纪华联、雅斯、物美、宜化（庙嘴店）四家超市31个品种价格对比情况。落实了全县2.82万户城乡低保户、农村五保户用电优惠168万元，落实了农产品绿色通道政策，进一步完善物价补贴联动机制。取消了面向社会征收的价格调节基金。

1. 接住管好上级下放的价格管理权限。认真落实《中共中央国务院关于推进价格机制改革的若干意见》精神，按照国家、省、市要求，放开了国家专营烟叶价格、工业用盐价格、电信业务资费、民办教育收费、邮政服务价格、非保障性住房物业管理费、住宅小区停车服务收费等，实行市场调节价，放开了绝大部分专业服务价格，如房地产价格评估、土地价格评估等。落实了医药价格改革政策，稳步推进落实药品价格和医疗服务价格形成机制改革政策，取消了大部分药品政府定价，放开部分医疗服务价格。完成了县人民医院县级公立医院改革涉价工作，改革调整医疗服务价格4169项，其中省管价格项目106项、市(州)管价格项目4063项。编制了我县定价权力清单，县级定价权限31项，国家、省、市简政放权后下放了一批定价权限到县级，在20xx年基础上增加定价权限10项，取消了爆破服务费和城市供热及延伸服务价格2项。对放开的价格和收费加强了监管，依法查处放开价格后的经营者不正当价格行为。

2. 落实了上级取消、降低、免征的收费政策。根据国家、省、市文件精神今年来我县分4批取消、免征、暂停征收行政事业性收费及政府性基金43项，其中取消了征地管理费、车辆过渡费、货物港务费、避雷装置安全性能检测费、组织机构代码证书费、产品质量监督检验费的定期检验费、保存人事关系及档案费、服务价格监审年度审验费、报名考试费（自学考试实践环节考核费）等9项行政事业性收费，暂停征收、免

征行政事业性年度审验费等30项行政事业性收费，暂停征收城市公用事业附加费、新菜地开发建设基金、地方育林基金、散装水泥专项资金等4项政府性基金。经测算每年可减免行政事业性收费1900多万元，减免政府性基金270万元，其中每年免征小微企业行政事业性收费1300多万元，减免香溪汽车轮渡过渡费500万元，卜庄河通达号汽渡与屈原汽渡属于经营服务性收费，不在取消之列，按原批准的标准收费。

3. 落实了收费制度改革工作。按照国家发改委要求，自今年1月1日起停止了收费许可证年度审验及核发工作，完成了全县行政事业性收费单位《收费许可证》正、副本各137个注销工作。取消收费许可证制度后，落实了收费单位情况和收支状况报告制度、收费目录清单和收费公示制度，探索了收费政策及执行情况后评估制度。20xx年全县收费总额5556.23万元，比20xx年下降1270.92万元，降幅18.62%。编制了《xx县涉企行政事业性收费标准目录清单》《xx县实行政府定价管理的涉企业经营服务性收费目录清单》和《xx县涉企行政审批前置服务项目收费清单》三个涉企收费目录清单共67项涉企收费项目，其中行政事业性收费40项、经营服务性收费13项、前置服务收费14项，总数比20xx年75项减少8项，并在“xx县人民政府门户网站”和“xx县物价局网”向社会公开发布。编制了《20xx年xx县经营服务性收费项目目录清单》共70项，比20xx年减少7项。

1. 加强收费审批和备案管理。按照不审核、不出具价格证明的原则依法对金色童年幼儿园等7所民办幼儿园保教费、县殡葬管理所厨房餐厅使用费、炊事用工劳务费、墓区维护管理费、墓碑费进行了备案。规范了县中医医院特需病房床位费备案工作。严格审批了县人社局专业技术人员继续教育公需科目培训、卫计局卫生培训费短期培训班的收费标准。

2. 加强了政府定价管理。切实规范定价程序，坚持集体审价制度，科学合理地进行审议和风险评估，首次开展调价风险

评估工作。调整了县殡葬管理所部分政府指导价收费标准，悼念厅使用费小厅由25元/小时调整为40元/小时、大厅由30元/小时调整为45元/小时，治丧乐队服务费由880元/晚调整为1080元/晚，棺木搬运费由60元/次调整为100元/次。召开听证会批复了芝兰谷风景区的门票价格75元/人次，门票实行一票制。审批了两河口镇中心卫生院、泄滩乡卫生院、九畹溪镇卫生院新建住院楼病房床位费，单人间30元/床日、双人间15元/床日、三人间12元/床日。调整了各乡镇中心小学幼教部幼儿教育费、保育费标准，自20xx年春季学期起按150元/生.月标准收费。完成了xx县科力生天然气有限公司居民用天然气配气定价成本监审工作，正在推进听证会相关准备工作。召开了归州集镇供水价格调整听证会。完成了郭家坝镇卜邓汽渡过渡费调整前期工作，拟定了调整建议方案，根据风险评估情况尚在进一步协商优化方案。启动了全县农村饮水安全工程涉价问题排查整改工作，将按政府定价程序制定供水价格。

3. 落实了价格工作政策。从元月1日起在全县正式执行居民生活用电阶梯电价，并从4月1日起将按月结算计费改为按年结算计费，有效提高了居民一档用电量，减轻了居民负担。争取省物价局落实了黄岩电站等部分小水电上网电价政策。开展了落实排污费征收标准调整政策工作。规范落实了全县有线电视、网络电视收费管理，居民用户数字电视基本收视维护费第一终端每月不得超过25元，副终端每月不超过8元，有线电视入户安装费每户不超过300元。开展了全县景区门票价格政策执行情况、经营收支情况、交通及游览服务价格情况专项清理工作。按照5a级景区门票价格管理权限调整意见，对我县5a级屈原故里景区原定价材料与调查报告上报省物价局，接受了国家发改委对该景区价格执行情况检查。配合国家发改委、省、市价格主管部门开展了三峡翻坝物流园运输费用相关情况调查。重新对县供电公司峰谷分时电价政策进行了核定，督促供电公司对用电容量100千伏安及以上的非普工业和其他电力用户执行的峰谷分时电价政策自12月份立即

停止执行。

1. 开展了价格专项检查。一是开展了涉农价费专项检查。3月份开展农资市场价格检查，实地走访调查了3家化肥批发商、7个乡镇20多家农资零售商，重点调查了化肥、农药、种子等14个品种的价格执行情况，并对货源供给及涉费负担情况进行调查。没有发现行政机关及行业主管部门向全县232家化肥经营者、245家农药经营者、128家种子经营者乱收费的现象，化肥价格与去年同期相比继续下降，农药、种子价格相对平稳。二是开展了医药购销和医疗服务收费专项整治工作。根据全县“四个专项整治”工作要求，我局牵头联合相关部门对原县计生服务中心和杨林桥镇卫生院20xx年度医药购销、医疗服务、医疗收费、药品价格及新农合等政策执行情况进行了专项检查，没收杨林桥镇中心卫生院违规收费27427.00元。三是完成了涉企收费专项检查工作，没收县质量技术监督局行政事业性违规收费4320.00元。协助市物价局完成了县供电公司电力价格政策执行情况专项检查。四是完成了减轻农民负担工作。配合县减负办对部分县直和乡镇20xx□20xx年农民负担问题线索收费项目合法性进行研判并提出整改建议，完成了县政府部署减轻农民负担专项检查工作，对我局减负工作开展自查和总结。

2. 加强了市场价格监管。一是加强了春运客运票价监管。春运期间联合交警和运管部门，深入实地上路开展12次检查，随机抽查客运班车、出租车47台次，受理价格举报、咨询25件，实施处罚6件，现场责令整改警告教育备案7件，对6名司驾人员进行了经济处罚2156元，保障了我县春运市场客运票价的基本稳定。二是加强了旅游行业价格监管。围绕我县创建全国旅游标准化示范城市目标，拟定了县物价局20xx-2016年全县旅游标准化创建工作方案，两次参加县政府组织的旅游市场检查，通过召开现场培训会形式规范了三峡竹海景区收费公示和33家农家乐餐馆、旅游商品摊位明码标价。三是加强了节日市场价格监管。积极参与3·15国际消费者权益日

纪念活动，加强了价格政策法规宣传，现场受理解答价格咨询5件。加强了元旦、春节、五一、国庆等节假日市场价格巡查和监管，进一步规范了节假日期间市场价格行为和秩序，确保了节假日市场价格总体稳定。

3. 做好了价格举报工作。依托全国四级联网12358价格举报平台，添置相关设施设备，畅通举报渠道，确保12358价格举报电话24小时畅通，及时化解价费矛盾，维护消费者合法权益。全年共受理价格举报投诉61件，其中咨询45件、举报16件，办结率100%，查处价格违法案件6件，实施经济制裁2156元。重点完成了金城广场商住楼执行房价“一价清”政策、平湖半岛物业收费、行风118反映水田坝乡客运班车乱涨价等信访件的调查处理工作。

4. 推进价格诚信建设。完成了第二届“明码实价示范店（柜）”创建活动并对精益眼镜店等8家经营单位进行了授牌。健全完善了经营者价格诚信登记制度，建立了办理医保刷卡手续报备登记制度，茅坪城区及各乡镇零售药店、诊所自20xx年以来已报备52家，对基础信息实行台帐管理。继续完善落实了商品房明码标价制度，对全县4个楼盘的商品房销售价格实行报备管理。对星级宾馆、农家乐、各旅游景区、客运企业出租公司、家居建材专业市场、电信服务业、药店诊所等行业开展了明码标价专项检查工作。

副县长个人述职报告篇五

1、微笑在酒店日常经营过程中，要求每一位员工对待客人，都要报以真诚的微笑，它应该是不受时间、地点和情绪等因素影响，也不受条件限制。微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词。

2、精通要求员工对自己所从事工作的每个方面都要精通，并尽可能地做到完美。员工应熟悉自己的业务工作和各项制度，提高服务技能和技巧。“千里之行，始于足下”，要想使自

己精通业务，上好培训课，并在实际操作中不断地总结经验，取长补短，做到一专多能，在服务时才能游刃有余，这对提高ktv的服务质量和工作效率、降低成本、增强竞争力都具有重要作用。

3、准备即要随时准备好为客人服务。也就是说，仅有服务意识是不够的，要有事先的准备。准备包括思想准备和行为准备，作为该准备的提前做好。如在客人到达之前，把所有准备工作作好，处于一种随时可以为他们服务的状态，而不会手忙脚乱。

4、重视就是要把每一位客人都视为“上帝”看待而不怠慢客人。员工有时容易忽视这一环节，甚至产生消极服务现象。这是员工看他们穿戴随便，消费较低，感觉没有什么派头等表面现象而产生的。而现实生活中，往往越有钱的人，对穿戴方面都特别随便，这是他们自信；而衣服根本不能代表财富的多少。我们在这一环节上，千万不能以貌取人，而忽略细微服务，要重视和善待每一个客人，让他们心甘情愿地消费。我们应当记住“客人是我们的衣食父母”。

5、细腻主要表现于服务中的善于观察，揣摸客人心理，预测客人需要，并及时提供服务，甚至在客人未提出要求之前我们就能替客人做到，使客人倍感亲切，这就是我们所讲的超前意识。

6、创造为客人创造温馨的气氛，关键在于强调服务前的环境布置，友善态度等等，掌握客人的嗜好和特点，为客人营造“家”的感觉，让客人觉得住在酒店就像回到家里一样。

7、真诚热情好客是中华民族的美德。当客人离开时，员工应发自内心的、并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临，以给客人留下深刻的印象。现在的竞争是服务的竞争，质量的竞争，特别酒店业尤为激烈。服务的重要性是不言而喻的，我们运用各种优质服务，形成自身的服务优势，以期其在激

烈的市场竞争中创造更高的客人满意度，使酒店立于不败之地！每个职业都需要讲求团队精神，在快乐迪也一样。生意比较忙时，同事间都能互相谅解并齐心分担遇到的麻烦。平时也有遇到比较刁钻的顾客，一人有难，其他同事也会及时上去调节纷争，使情形不再恶劣。每个人员分工明确、工作积极，真正在行动上做到了一个好汉三个帮的效果。

平时，我也会和顾客谈天，了解他们所喜欢的歌曲并推荐新曲让顾客满意而归。这样就多了几个回头客，让顾客推荐朋友提高了消费率。之后我也会做一些小结，这样日积月累，使我的服务更能为顾客所接受和喜欢。

作为一名服务人员，也会碰到一些挫折和无奈。有些人会觉得小小的一名后勤人员是微不足道的，有些人认为我这个职业是低下而不为人尊重的，可是我要说的是：条条道路通罗马，我为服务别人而快乐，我为能在这里工作而幸福！我能为这个集体工作而自豪。我认为我的职业就像一个表，表面转动的时针能给大家带来时间和欢乐，而里面转动的微小的零部件则是大家难以看到的，但却是必不可少的。

当然学无止境，学到还得运用到以后的工作中，希望领导能多加督促，同事能互相学习，在以后的工作中提高服务效率，努力做到一名优秀的服务工作人员。让顾客在“银都酒店世界”感受到不一般的快乐。

副县长个人述职报告篇六

一、完成公司历年来具备竣工结算条件工程的结算工作；

1、完成结算项目：幸福家园项目；

4、完成其他工程结算：勘察、设计、监理、图审等；

九、 继续加强预算部内部管理，配备合适的预结算人员，实

行双控制度，合理确定和有效控制工程造价。

副县长个人述职报告篇七

2020xx年在全体同仁的共同努力下，在领导的正确指挥下，我们收获了丰收的一年，今天我的业绩完成了指标，这和大家的努力分不开，应为有了我们这个优秀的团队，大家相互帮助，通过扎扎实实的努力，给20xx年画上了一个完美的句号。

4、在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。回顾这一年的工作历程，作为中国教育总网文档频道企业的一名员工，我深深感到****企业之蓬勃发展的热气，****人之拼搏的精神。

5、在过去一年做为施工现场施工管理人员，按照公司和领导的要求按时按质的完成了商会大厦第六都1.2期以及万博汇的前期施工管理工作。

8、在全体同事的共同努力下，在公司领导的全面支持、关心下，本着一切为客户服务的宗旨，围绕优化服务、拓展xxx和xxx的宣传和信息的功能，从客户的利益角度服务、业务管理、提高企业的知名度和利益最大化，通过扎扎实实的努力，圆满地完成了20xx年的工作。

9、回顾这半年的工作，在取得成绩的同时，我们也找到了工作中的不足和问题，主要反映于xx及xxx的风格、定型还有待进一步探索，尤其是网上的公司产品库充分体现我们xxxxx和我们这个平台能为客户提供良好的商机和快捷方便的信息、导航的功能发挥。展望新的一年，我们将继续努力，力争各项工作更上一个新台阶。

12、在全体同事的共同努力下，在公司领导的全面支持、关

心下，本着一切为客户服务的宗旨，围绕优化服务、拓展xxx和xxx的宣传和信息的功能，从客户的利益角度服务、业务管理、提高企业的知名度和利益最大化，通过扎扎实实的努力，圆满地完成了2006年的工作。

副县长个人述职报告篇八

下面就本年度工作作一简要总结，不当之处敬请批评指正：

一. 德

本人一直坚持党的基本路线，认真学习和贯彻党的路线、方针、政策，坚持用科学发展观理论指导学习和工作；有强烈的事业心，只要是职责内或上级领导布置的工作都会努力去做。作为一名党员，首先是模范带头；作为一名干部，应该处处是表率。这样才能服众，才能团结和带领广大群众一心跟党走，毫不动摇地走中国特色社会主义道路。

在学习实践科学发展观时，我能带领全班人员和全体党员积极参加学习和实践科学发展观。要始终把业务摆在第一位。一年来，本单位绝大部分职工在本年度都能按照党委和行政要求，认真完成了为教学科研服务的本职工作。

二、能

关键是效能，对一个人来说能力大小是有限的。我个人认为，一般来说能力和权力是不能分开的，给多大权力就能干出多大事。当然，有人会超出权力以外干一些事。本人按上级要求干工作，历来讲就办事效率，能办的立刻办，办不了的要及时说清楚原因。从不推诿扯皮。善于出主意、想办法，能及时完成上级安排的各项工作。

三、勤

年内出满勤，本职工作积极主动、关心职工工作、学习和生活，经常开展谈心活动，做好职工思想工作，使每位职工都能安心本职工作。

四、绩

1、抓好每周政治学习和党员学习工作。

2、支持和协助中心的行政工作，开好党政联席会和每周工作例会。对中心一些大的工作能出谋划策，决定了的工作能主动出面参与协调，使之付诸实施。

3、积极做好培养和发展党员工作。对要求进步的高级知识分子加强培养和发展，及时的做一些培训，对要求进步的年轻职工加以教育和引导，使他们安心并做好本职工作，积极向党组织靠拢。

4、关心退休老职工，及时把学校发展大事向他们通报。组织他们进行一些有益的活动，例如组织全体退休职工参观丰乐示范园、滨湖新区和合肥市发展近况，使他们及时了解学校和合肥市的发展和变化。

一、以踏实的工作态度，适应办公室工作特点

办公室是公司运转的一个重要枢纽部门，对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，而且通常比较紧急，让我不得不放心手头的工作先去解决，因此这些临时性的事务占用了很多人工作时间，经常是忙忙碌碌的一天下来，原本计划要完成的却没有做。但手头的工作也不能耽误，今天欠了帐，明天还会有其他工作要去处理，因此，我经常利用休息时间来进行“补

课”，把一些文字工作带回家去写。

办公室人手少，工作量大，特别是公司会务工作较多，这就需要部门员工团结协作。在这一年里，遇到各类活动和会议，我都积极配合做好会务工作，与部门同事心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把活动圆满完成。

今年是公司的效益与服务年，而办公室就是个服务性质的部门，我认真做好各项服务工作，以保障工作的正常开展。部门之间遇到其他同事来查阅文件或是调阅电子文档，我都会及时办妥；下属机构遇到相关问题来咨询或者要求帮助，我都会第一时间解答和解决。以一颗真诚的心去为大家服务。

二、尽心尽责，做好本职工作

一年来，我主要完成了一下工作：

1、文书工作严要求

1)公文轮阅归档及时。文件的流转、阅办严格按照公司规章制度及iso标准化流程要求，保证各类文件拟办、传阅的时效性，并及时将上级文件精神传达至各基层机构，确保政令畅通。待文件阅办完毕后，负责文件的归档、保管以及查阅。

2)下发公文无差错。做好分公司的发文工作，负责文件的套打、修改、附件扫描、红文的分发、寄送，电子邮件的发送，同时协助各部门发文的核稿。公司发文量较大，有时一天有多个文件要下发，我都是仔细去逐一核对原稿，以确保发文质量，一年来共下发红文份。同时负责办公室发文的拟稿，以及各类活动会议通知的拟写。

3)编写办公会议材料，整理会议记录。每个月末对各部门月度计划的执行情况进行核对，催收各部门月度小结、计划，并拟写当月工作回顾，整理办公会议材料汇编成册，供总经

理室参考。办公会议结束后，及时整理会议记录，待总经理修改后，送至各部门轮阅。

2、督办工作强力度

督办是确保公司政令畅通的有效手段，今年以来，作为督办小组的主要执行人员，在修订完善督办工作规程，并以红文的形式将督办工作制度化后，通过口头、书面等多种形式加大督办工作力度。抓好公司领导交办和批办的事项、基层单位对上级公司精神贯彻执行进度落实情况以及领导交办的临时性工作等，并定期向总经理室反馈。

3、内外宣传讲效果

宣传工作是公司树立系统内外社会形象的一个重要手段和窗口。今年在内部宣传方面，我主要是拟写分公司简报，做好《xx报》协办的组稿工作，以及协助板报的编发，外部宣传方面完成了分公司更名广告、司庆祝贺广告、元旦贺新年广告的刊登，同时每月基本做到了有信息登报。

4、秘书工作。

秘书岗位是一个讲责任心的岗位。各个部门的很多请示、工作报告都是经由我手交给总经理室的，而且有些还需要保密，这就需要我在工作中仔细、耐心。一年来，对于各部门、各机构报送总经理室的各类文件都及时递交，对总经理室交办的各类工作都及时办妥，做到对总经理室负责，对相关部门负责。因为这个岗位的特殊性，为了更好地为领导服务，保证各项日常工作的开展，每天我基本上6点多钟才下班。有时碰到临时性的任务，需要加班加点，我都毫无怨言，认真完成工作。

5、企业文化活动积极参与

一年来积极参与了司庆拓展训练、员工家属会、全省运动会、中秋爬山活动、比学习竞赛活动等多项活动的策划和组织工作，为公司企业文化建设，凝聚力工程出了一份力。

一年来，无论在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的：比如工作总体思路不清晰，还处于事情来一桩处理一桩的简单应付完成状态，对自己的工作还不够钻，脑子动得不多，没有想在前，做在先；工作热情和主动性还不够，有些事情领导交代过后，没有积极主动地去投入太多的精力，办事有些惰性，直到领导催了才开始动手，造成了工作上的被动。

新的一年有新的气象，面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌、更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

副县长个人述职报告篇九

转眼间，我进入xx行工作已经两年零两个月了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公司业务部，这其中有辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。

回顾已过去的xx年，我用3个词来进行总结：珍惜、进步、成长。

一、珍惜

态度决定一切，银行业因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识 & 技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

二、进步

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。

我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。

两年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取款300元，我因为一时疏忽，把存取搞反，最后操作成存款300元，还好及时发现错误，通知客户返回网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。

金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。

工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

三、成长

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。

在20xx年x月末正式接手xx分理处会计岗位之前，我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。

当时正值过年期间，是一年的业务旺季，仿佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。

那段时间加班到11点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。

我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有

效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

xx年8月，我有幸从分理处脱颖而出，进入支行公司业务部上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。

一年来的种种经历都是巨大的收获与财富，从最初的'记账到现在的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。

进入支行公司部3个月以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。

通过这三个月的工作和学习，我对公司信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧。

1、业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但业务仍未精通。

现在从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。

保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代商业银行客户经理。

2□20xx年，在争做最大的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行客户经理具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。

今天的xx行欣欣向荣，作为xx行的一员，我感到无比自豪，在新的一年里工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应农商行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

一□2xxx年主要成绩

一是存款继续保持强劲增势，以增存促增效成果显著，12月末，各项存款余额×万元，比年初净增×万元，比去年同期多增×万元，完成市分行全年考核计划的×%，旬均净增达×万元，净增总量和旬均增额再创历史新高。

全年上存资金达×万元，月均达×万元，同比净增×万元，金融机构往来收入×万元，同比增加×万元，增幅达70%，为全行扭亏增盈打下坚实基础。

二是信贷资产结构明显改善，信贷投放进一步向优良客户集中，逐步退出“散小差”劣质客户，有效规避经营风险。

12月末，各项贷款余额×万元，比年初净投放×万元。

其中：私营企业及个人贷款×万元，比年初下降×万元；公司类贷款×万元，比年初增×万元。

三是代理等新业务驶入“快车道”，与传统业务并驾齐驱。

12月末，代理保费收入×万元，完成市分行下达计划的150%。

其中：寿险代理保费×万元，同比增×万元；代理财产×万元，同比增×万元；实现手续费收入×万元，同比增×万元，完成市分行下达计划113%。

累计代销基金×万元，累计代销国债×万元。

四是按时完成不良资产清收任务，不良资产“双降”取得阶段性成果。

12月末，清收不良贷款本息×万元，其中：清收本金利息×万元，完成全年任务的100%；处置抵债资产×万元，完成全年任务的×%；保全×万元，完成全年任务×%。

年末不良资产余额×万元，占比为×%，不良贷款呈现“双降”趋势，不良贷款余额比上年末净下降×万元，不良贷款占比比去年末下降×个百分点。

五是中间业务持续快速发展，财务贡献率进一步加强。

12月末，全行中间业务收入×万元，占总收入的×%，同比增×万元，提高×个百分点。

六是利息收入继续保持有效增长。

12月末，全行收息×万元，其中：公司类、私企业及个体贷款收息×万元，不良贷款清收利息×万元。

七是超计划完成经营损益综合指标。

12月末，全年帐面亏损×万元，同比减亏×万元，剔除消化2000年前应收利息×万元、抵债资产处置损失×万元，经营利润达×万元，超计划×万元，同比增盈×万元。

八是精神文明创建、争先创优活动取得好成绩，涌现出一批先进集体。

在市分行组织的一季度“开门红”竞赛中我行荣获支行类二等奖，营业荣获分理处类二等奖；营业部被省分行授予“女职工文明示范岗”荣誉称号；支行寿险保费营销、保费收入完成率名列全市第一；在银监局组织金融系统“内控制度知识”竞赛中

获团体第三名；在市分行组织“金融产品知识普及”竞赛中获团体第三名。

九是“安全就是效益”、内控管理意识进一步加强，全年各类案件率为零，继续保持建行52年来安全经营无责任事故和案件的好局面。

二、主要做法：

一、强势营销负债业务，进一步增强资金实力，以增存促增收取得明显成效，一是统一思想早行动。

20xx年，全行立足于增存增效，早增实增的工作思路，把“迎新春”优质文明服务活动与首季“开门红”有机结合起来，突出“用心服务，春到万家”为主题，早布置、抢先机、强宣传，全面展开营销攻势，实现“开门红”。

一季度各项存款比年初净增×万元，为全年存款增长打下基础。

二是把握重点，抢占市场。

以代理养老统筹基金为突破口，创新服务手段，提高服务质量，为客户提供人情化、贴心化、细心化服务，帮客户理财，使客户的收益达到最大化，达到了巩固老客户、发展新客户、带动“潜”客户的效果，有力推动存款快速增长。

全年财政资金流量达×万元，吸收养老统筹存款×余万元。

三是抓重点客户的维护。

建立大客户档案，逐步推行差别化服务，培养忠诚客户。

落实划街包片营销工作，推行“地毯式”营销，巩固和发展我

行在区域金融系统垄断地位。

四是突出抓块头大骨干所，垄断×城区、×镇等重要存款市场。

突出农行品牌优势，实现规模效应。

20xx年×城区、×分理处存款净增×万元，占全行净增额84%。

五是实行工资浮动考核、分档，鼓励先进，鞭策落后。

根据营业网点规模、人均存款制定不同档次工资基数，同时根据人平净增额达到一个档次，工资相应提高一个档次，早达到早享受。

通过激励措施，引导员工由被动到主动，由“要我做”变为“我要做”。

六是突出抓农行形象宣传，抢占周边市场。

通过抓优质服务，开展上街咨询宣传，拉横幅树标语，拜访客户送春联等形式，农行良好社会形象深入人心，形成了以×镇为中心，以周边×等镇为辐射圈的服务范围。

全年通过增存实现收入×万元，比去年同期增收×万元，增幅达70%，为全行财务减亏作出重要贡献。

二、适度营销资产业务，逐步退出“散小差”等劣质客户，抢占优良客户市场。

面对宏观调控和信贷总量控制的政策，结合区经济环境现状，我们一是稳健发展个人信贷市场，加快结构性调整，继续支持个体私营经济中的优质客户，逐步退出“散小差”个人客户。

20xx年末私营企业及个人生产经营贷款仅×万元，比年初下降×万元，逐步淘汰了一批资金流量小、经营效益差、信用度不高的客户。

二是以寻求信贷管理制度要求和企业经营发展需要的切合点为突破口，继续大力支持、发展有一定规模民营企业。

如对管理区的明星企业×有限公司，支行通过积极介入，严格按信贷新规则要求进行评级授信，并积极向市分行申请×万元用信规模，并在四季度注入流动资金×万元。

通过建立中小企业金融服务项目库途径，解决制约我行信贷业务发展困境，谋求并实现适合×行实际的资产业务发展之路。

三是加强到逾期贷款的监控管理，建立预警催收、不良贷款台账等制度，根据风险情况试行分期偿还办法，防不良信贷资产于未然，严防死守不良贷款发生，确保不良贷款零记录。

四是强化贷后管理。

每发放一笔贷款，都必须落实专人实施贷后跟踪管理，提高贷后管理质量，落实管户责任人，建立责任追究制度。