

幼儿园贫困幼儿帮扶工作计划(优质5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？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，我们一起来看看吧。

电力工作总结报告方式 电力营销工作总结篇一

供电企业城乡电网改造的逐步完善，供电网络结构趋于合理，运行更加稳定、经济，供电可靠性进一步提高，一定程度上拓展了电力销售市场。但要巩固好现有的市场状况，在现有的市场基础上，寻求新的增长点，进一步开拓市场、就需要我们克服自身在营销工作中存在的不足，注重在优质服务和企业文化建设上下功夫，全力打造供电企业服务的新品牌。

一、在优质服务和企业文化建设方面影响电力市场营销的几个问题

1、企业的服务理念没有完全建立，在员工的思想当中没有搞清楚开展优质服务与企业的利益、市场营销的关系，认为优质服务是额外负加的工作，没有同自己的岗位工作有机的结合起来。阶段性的短期突击行为在职工思想当中根深蒂固，甚至还有部分人存在“服务低人一等”的错误思想，服务工作中缩手缩脚，不好意思，难为情。制约了优质服务工作全面深入的开展。

2、优质服务没有同岗位工作有机的结合起来，往往是重形式、走过场，一个活动接一个活动轰轰烈烈地搞过以后，在具体的工作当中没有真正地体现出来。甚至有些人提到优质服务就是搞活动，上街宣传，发放用电宣传资料等。

3、服务的体制不顺，体系不健全。客户服务应是一个全面设计、全员参加、全过程控制的整体，错误认为供电企业服务是一些直接面向客户的部门和员工的工作，在整个全过程控制的整体中没有真正形成：机关服务基层、生产服务经营、经营服务窗口、窗口服务客户的服务体系。

4、服务的手段落后。在电力事故抢修中手段落后，抢修时间较长，停电范围较大，客户电费的收交手工操作，大客户跟踪管理跟不上发展的需求，报装接电手续的办理，并不是所说的“只要一个电话剩下的事由我们来做”，查询服务步骤较多。

6、没有把优质服务融入企业文化的建设，供电企业服务品牌的定位、经营的战略、员工个人价值的实现等方面都不很明确。开展服务文化、塑造企业形象内容的社会活动较少。

二、注重文化建设、培育企业服务的新理念在近年来开展的优质服务活动中，供电服务有了明显的改进。

首问责任制，上门服务，“一口对外、内转外不转”的窗口服务，自xx年开展的“电力市场整顿和优质服务年活动”以来的承诺服务等，都取得了一定的进展，收到了良好的效果。但都停留在一种被动的、浅层的、单一化的服务上，没有完全从一种基于“以人为本”、注入企业文化建设内涵出发进行的全面建设，没有真正的体现出在服务中人的价值观的实现。必须在培育服务理念的思想中，提升员工的价值实现和员工竞争意识的培养。通过企业文化建设，把服务文化渗透到企业的所有活动中，提高服务文化在企业中的重要性，使员工变被动服务为主动服务，变阶段性突击行为为融入岗位工作深层次的开展。理解优质服务与企业效益、个人利益的密切关系，是社会道德建设的重要组成部分。把注重个人形象同打造服务品牌结合起来，在同客户的服务交流中，通过人与人之间服务与被服务的沟通，达到文化沟通，使客户在优质服务中感受到实惠和愉悦的同时，使供用双方的道德情

操得以陶冶和提高，传播企业文化，树立良好的品牌形象。

三、建立健全服务机制和服务体系，使员工在各自的岗位上，开展好优质服务工作建立“机关服务基层，全局服务营销，营销服务客户，全员服务社会”的服务体系。

形成企业内外搞好优质服务的常态运行机制，充分保证营销窗口的服务功能发挥。把各个环节的服务要有机的组合起来，各服务环节的工作必须融入岗位职责中，实行标准化、规范化、日常化的运作。通过各种优质服务的宣传活动、竞赛活动、评比活动来促进岗位工作的规范化和标准化。注重在服务的细节上下功夫，在服务的难点上做文章。在服务机制的建立上要考虑做好同客户的联络机制建立，增进同客户的交流与沟通，真正形成以客户为中心，全员、全过程、全方位为客户服务的营销氛围。同时要严格履行好已建立起来的供电服务承诺机制，诚信践诺，通过全天候的报修服务、零点检修停电方案，快速的故障处理、尽量减少不必要的停电，缩短停电时间，缩小停电范围等具体行为措施，体现出岗位服务的灵活机制来。在服务机制上还要考虑建立需求侧的分析和市场的预测机制。加强开展市场调研和需求侧管理工作，掌握各类客户、各个时段的电力供需状况，建立客户的用电服务档案，跟踪管理和服务。随着我局新用电营销系统的建立，银行代收电费网点增加并趋于正常，用电营销的网络服务平台已经形成，建立现代化的用电营销信息服务机制是势在必行，我们要充分利用这一平台，进一步引进、完善各类应用系统，真正实现网上交费、报装、查询等服务，实现对大客户的运程监控、实时抄表、在线监测防窃等功能，实现服务机制的现代化。

四、明确服务的目标，提供优质的服务，营造电力市场营销的良好环境，说句实话，问及有些员工服务的对象、标准等问题，并不是都能完全回答上的，只能笼统的说“客户需求是我们服务的目标，客户满意是我们服务的标准”这样一些大的概念。

那么客户的哪些需求是我们服务的目标?全部所有的用电需求都是我们服务的目标范围?如果是,那就是说包括客户产权的供用电设备的维修、事故抢修都需要由供电企业承担,这就引出一个延伸服务的话题。所谓的延伸服务,实际上就是供电企业维修、事故抢修的范围扩大到用电客户的产权设备范围。如果不是延伸服务,供电企业实质上是在履行好自己的职责,供电企业管理运行的线路、设备正常维护和事故处理,本身就由企业自己来解决,只不过给社会承诺在规定时间内处理。

对客户优质服务的内容,实际上就限定在报装接电按期践诺的完成,咨询、查询的服务,安全用电及用电法规的宣传等范围内。报装接电按期践诺的服务,是供电企业业扩发展的必然,不能理解把对客户接电日期的缩短,报装手续的简便,是给客户提供优质服务的的主要内容,即就是报装接电日期再长,做为客户可能一生当中也只有办理一次报装接电;咨询、查询的服务毕竟很少;安全用电和用电法规知识的获得途径很多,当今社会知识信息发展迅猛,人们可以通过各种媒体来获得他们需要的信息和知识。所以用电客户产权的供电线路和设备的维修、事故处理,就是一个服务的盲区。

做为用电客户,由于受技术水平、维护经验所限,有些事故不容易查清原因,不能及时的自行排除,正常用电受到影响。做为供电企业,认为这是用户产权的线路设备,投入人力、物力等成本消耗进行处理,一户两户、一次两次还行,户多次数多、一年下来,也是一笔不小的的开支,况且有了第一次的延伸服务,在客户当中形成一种这本身就是供电企业服务范围的错误认识,甚至在这些线路设备上发生事故,或造成设备财产失窃,还要供电企业来承担责任。现在有些地方实行有偿服务,政府物价部门核准一个服务中的执行价格,在设备维修、事故处理中执行。执行效果,各地说法不一。

有的地方客户满意,认为花少量的钱,能在短时间内恢复用电,尽快恢复了生产,自己损失减少,产出效益远抵于支出

的服务费，而且方便，只要打一个电话，问题就解决了。有的地方客户认为自己不懂电，供电企业通过我们销售电力，我们买你的商品，你理应提供保证供电畅通到户的服务，还另外收什么服务费。做为执行有偿延伸服务的供电企业，也是几家欢乐几家愁。

有企业反映：自有偿服务开展以来，有些用电客户自己能处理的故障、事故，也再不用打电话报供电企业处理，减轻了企业繁忙的报修压力；开支过多的材料费、车辆耗费等大大减少；极大地调动了员工积极性，员工认为客户花钱消费服务，理应提供快捷周到的服务，还认识到通过自己为客户的服务，给企业增加了收入、创建了服务形象，个人价值也再一次得以体现。有的企业反映：给客户干了活，可钱难以要回，遇到个别客户认为花钱消费服务，必须给我服务周到，稍有不合心意就到处投诉。认为挣钱不多，惹了一身的臊，延伸服务是为了搞好优质服务，反而事与愿违，没有达到真正的目的。

综观各地的延伸服务，我认为，延伸服务是优质服务的必然，收费服务也是势不可挡。但我想这样的服务收费一是应该有一个具体的操作标准，而且政府明文规定；二是收费的标准应该以确保收回材料费和车辆耗费为基本，根据不同的用电客户，收取不同的人工费，对于居民客户的服务可以免收人工费，三是收费标准中价格成分的构成应该公开，并且向社会公布，接受社会监督、政府监督；四是在同客户签订《供用电合同》时，与客户商定明确是否需要延伸服务，需要哪些服务，然后供电企业建档立案，确定具体的服务方案。只有这样，才能真正消除服务的盲区，让客户真正体会到供电服务的方便、快捷和周到，才能畅通电力营销的渠道，达到客户企业双方满意。

电力工作总结报告方式 电力营销工作总结篇二

力销售与国民经济的发展密切相关，销售量受工农业生产、

人民生活及各行业发展和经济增长的影响。供电企业城乡电网改造的逐步完善，供电网络结构趋于合理，运行更加稳定、经济，供电可靠性进一步提高，一定程度上拓展了电力销售市场。但要巩固好现有的市场状况，在现有的市场基础上，寻求新的增长点，进一步开拓市场、就需要我们克服自身在营销工作中存在的不足，注重在优质服务和企业文化建设上下功夫，全力打造供电企业服务的新品牌。

1. 企业的服务理念没有完全建立，在员工的思想当中没有搞清楚开展优质服务与企业的利益、市场营销的关系，认为优质服务是额外负加的工作，没有同自己的岗位工作有机结合起来。阶段性的短期突击行为在职工思想当中根深蒂固，甚至还有部分人存在“服务低人一等”的错误思想，服务工作中缩手缩脚，不好意思，难为情。制约了优质服务工作全面深入的开展。

2. 优质服务没有同岗位工作有机结合起来，往往是重形式、走过场，一个活动接一个活动轰轰烈烈地搞过以后，在具体的工作当中没有真正地体现出来。甚至有些人提到优质服务就是搞活动，上街宣传，发放用电宣传资料等。

3. 服务的体制不顺，体系不健全。客户服务应是一个全面设计、全员参加、全过程控制的整体，错误认为供电企业服务是一些直接面向客户的部门和员工的工作，在整个全过程控制的整体中没有真正形成：机关服务基层、生产服务经营、经营服务窗口、窗口服务客户的服务体系。

4. 服务的手段落后。在电力事故抢修中手段落后，抢修时间较长，停电范围较大，客户电费的收交手工操作，大客户跟踪管理跟不上发展的需求，报装接电手续的办理，并不是所说的“只要一个电话剩下的事由我们来做”，查询服务步骤较多。

6. 没有把优质服务融入企业文化的建设，供电企业服务品牌

的定位、经营的战略、员工个人价值的实现等方面都不很明确。开展服务文化、塑造企业形象内容的社会活动较少。

在近年来开展的优质服务活动中，供电服务有了明显的改进。首问责任制，上门服务，“一口对外、内转外不转”的窗口服务，自xx年开展的“电力市场整顿和优质服务年活动”以来的承诺服务等，都取得了一定的进展，收到了良好的效果。但都停留在一种被动的、浅层的、单一化的服务上，没有完全从一种基于“以人为本”、注入企业文化建设内涵出发进行的全面建设，没有真正的体现出在服务中人的价值观的实现。必须在培育服务理念的思想中，提升员工的价值实现和员工竞争意识的培养。通过企业文化建设，把服务文化渗透到企业的所有活动中，提高服务文化在企业中的重要性，使员工变被动服务为主动服务，变阶段性突击行为为融入岗位工作深层次的开展。理解优质服务与企业效益、个人利益的密切关系，是社会道德建设的重要组成部分。把注重个人形象同打造服务品牌结合起来，在同客户的服务交流中，通过人与人之间服务与被服务的沟通，达到文化沟通，使客户在优质服务中感受到实惠和愉悦的同时，使供用双方的道德情操得以陶冶和提高，传播企业文化，树立良好的品牌形象。

电力工作总结报告方式 电力营销工作总结篇三

回首过去一年，工作时所发生的风风雨雨时时在眼前若隐若现，但是现实是要去面对的，在工作的时候达到忘我的境界，从不怠慢工作上的每一个细节，即使是回头的时候，也能清清楚楚的回到每个细节中来尽自己最大的努力缩短工作时间，不断提高工作效率，让自己的工作程序化、条理化、系统化、流水化。让自己的工作达到了一个新的境界，开创一个新的篇章。为了在今后的工作中做到更加出色，在此总结一下自己的经验，同时找出自己的缺点与不足。

本人特就这一年的工作总结如下：

工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。思想上，积极参加政治学习，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法律法规及各项规章制度。

能吃苦耐劳、认真、负责、在同事的热心帮助下很快了解到电力工程的工作重点，明白到电力系统的重要性。不管遇到什么问题，不管出现了什么问题，都需要虚心诚恳的请教，随时笔记、随时总结、随时反省，绝对不允许出现自欺欺人，让别人以为你是一个很聪明的人，电力行业是不需要这样的聪明，在这个行业对自己不认真就是对生命不负责。工作在不同的时间段要有不同的侧重点，这是必然的也是必需的。我不但要了解而且要积极的配合。我要抛弃个人的利益，把我的聪明运用到学习技术上，把我的能力以团队的形式发挥出来，不搞个人的表现主义，这样既损害公司，也伤害了自己。为了工作的顺利进行，我们的分工也明确了，不是意味着埋头苦干，恰是因为这样我们更加要互相帮助互相检查。公司需要有干劲的人，但一个人的力量永远是不够的。

只要有能力，大家是有目共睹的，不但要发挥自己的特长，还要知道别人的特长。用行动证明自己，用成绩征服大家。俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。为能保质保量地完成工作任务，我在过去的基础上对电力工程的相关知识进行重学习，加深认识。使之更加系统化，从而融会贯通，使电力系统等专业水准提到了一个新的起跑线。

经过这样紧张有序的煅练，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，从根本上摆脱了过去只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。

就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，尽管做了大量的工作，取得了一定的成绩，但与领导的要求和自己的目标相比，仍存在一定的差距，我将在今后的工作中不断努力克服和改进。

(一) 建议增强供电所工作的积极性。建议订立供电所年度目标责任制，完善各种奖惩激励机制，鼓励大家积极提合理化建议，通过奖惩激励机制，奖励先进，鞭策后进，进一步加强供电所管理，更好的为电力客户做好服务工作。

(二) 建议增强供电所的凝聚力。供电所是一个完整的整体，不能生产、营销、窗口分家，大家之间的相互沟通。此外供电所还可以利用闲暇时间开展集体公益活动。总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距领导的要求还有不少的差距：主要是工作创新意识不强，创造性开展不够。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，不辜负大家对我的期望。

电力工作总结报告方式 电力营销工作总结篇四

一、政治思想工作方面：

学习贯彻“三个代表”重要思想，用“三个代表”重要思想武装头脑，把党的精神贯穿实践到具体的生产管理工作中去，开拓创新，真抓实干，切实把企业与职工的利益维护好。

积极做好职工的思想教育和引导工作，发挥工会的带头作用，这一年来，结合我站的实际，针对职工的思想状况，建立党政工团齐抓共管的体系，充分发挥工会的作用，根据工会的工作性质，全面做好职工的思想工作，组织他们学习党的路线、方针、政策，采取同职工交流思想，交流经验的作法，了解他们的思想状况、心理状态。

二、安全生产工作方面：

1. 组织职工学习《安全生产法》及各项安全管理规章制度，发动

职工在各阶段结合自己的工种特点学习掌握电力安全生产知识。

2. 要求职工在生产工作中随时有建议随时记录，每季度认真填写安全生产“五个一”活动记录表。

3. 从预防事故入手，发动职工解决和处理生产、管理中的实际问题，实行每一位职工当一天安全检查员，以加强对安全生产的认识，提高其安全责任心。

4. 定期出安全生产活动宣传专栏和在全站范围内张贴相应的宣传标语。

5. 组织职工参加局举办的安规大比武。

三、加强职业道德素质教育和企业文化活动方面：

1. 改善运行值班员的工作环境。原中控室的座椅和桌子都比较陈旧，占地面积又宽，我们订做了沙发和茶几代替了以前的桌椅，使职工有了一个舒适的'工作环境，增强了他们的工作责任心。

2. 由于厂房的饮水机烧不起热水，为了使上班的职工能喝上热水，我们及时购买了一台新的饮水机，解决了他们的实际困难。

3. 协助食堂搞好工作，并在节假日对职工的生活进行改善，由于我站职工用水不怎么卫生，今年又配合局工会安装了一台水质净化器，从净化器里流出的水经检验全部合格，使职

工消除了饮食上的后顾之忧，全心全意投入到生产工作中去，为企业的发展作出应尽的职责和奉献。

4. 组织了一次《安规》知识竞赛活动,既丰富了职工的业余文化生活,又提高了职工的文化素质和业务水平。

5. 今年5.1,组织职工进行了有意义的文体活动。

四. 今后的工作打算:

1. 努力完成局下发的各项任务。

2. 加大力度,进一步使安全生产“五个一”活动在职工中深入持久地开展下去。

(2)即写在前面的话,工作总结起始的段落。其作用在于用简练的文字概括交代工作总结的问题;或者说明所要总结的问题、时间、地点、背景、事情的大致经过;或者将工作总结的中心内容:主要经验、成绩与效果等作概括的提示;或者将工作的过程、基本情况、突出的成绩作简洁的介绍。其目的在于让读者对工作总结的全貌有一个概括的了解、为阅读、理解全篇打下基础。

(3)正文是工作总结的主体,一篇工作总结是否抓住了事情的本质,实事求是地反映出了成绩与问题,科学地总结出了经验与教训,文章是否中心突出,重点明确、阐述透彻、逻辑性强、使人信,全赖于主体部分的写作水平与质量。因此,一定要花大力气把主体部分的材料安排好、写好。正文的基本内容是做法和体会、成绩和缺点、经验和教训。

1)成绩和经验这是工作总结的目的,是正文的关键部分,这部分材料如何安排很重要,一般写法有二。一是写出做法,成绩之后再写经验。即表述成绩、做法之后从分析成功的原因、主客观条件中得出经验教益。二是写做法、成绩的同时

写出经验，“寓经验于做法之中”。也有在做法，成绩之后用“心得体会”的方式来介绍经验，这实际是前一种写法。成绩和经验是工作总结的中心和重点，是构成工作总结正文的支柱。所谓成绩是工作实践过程中所得到的物质成果和精神成果。所谓经验是指在工作中取得的优良成绩和成功的原因。在工作总结中，成绩表现为物质成果，一般运用一些准确的数字表现出来。精神成果则要用前后对比的典型事例来说明思想觉悟的提高和精神境界的高尚，使精神成果在工作总结中看得见、摸得着，才有感染力和说明力。

2) 存在的问题和教训一般放在成绩与经验之后写。存在的问题虽不在每一篇工作总结中都写，但思想上一定要有个正确的认识。每篇工作总结都要坚持辩证法，坚持一分为二的两点论，既看到成绩又看到存在的问题，分清主流和枝节。这样才能发扬成绩、纠正错误，虚心谨慎，继续前进。

写存在的问题与教训要中肯、恰当、实事求是。

(4) 一般写今后努力的方向，或者写今后的打算。这部分要精炼、简洁。

(5)。署名写在结尾的右下方，在署名下边写上工作总结的年、月、日，如为突出单位，把单位名称写在标题下边，则结尾只落上日期即可。

总结，就是把某一时期已经做过的工作，进行一次全面系统的总检查、总评价，进行一次具体的总分析、总研究；也就是看看取得了哪些成绩，存在哪些缺点和不足，有什么经验、提高。那么，工作总结怎么写？个人工作总结的格式是怎样的？详情请看下文解析。

(一)

1. 总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较

详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

2. 成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

3. 经验和教训。做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

今后的打算。根据今后的工作任务和要求，吸取前一时期工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等。具体可以参考部分工作总结范文。

(二)

1. 一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

2. 条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

3. 要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。另外，在结尾处也可以附上下一步个人工作计划。

电力工作总结报告方式 电力营销工作总结篇五

在接下来的空冷器检修工作中，我在人员紧任务重的情况下！合理的安排了工作小组的人员分工，做到大家有活干，干活

有激情，把每一项工作任务完整的做好。在上班的时间里抓紧，工作往前赶。大家在有限时间内把工作上的任务落实到人，谁该做什么，今天该做什么，都做到心中明白，上班就开始抓紧工作，不用过多的语言，此外，我抓紧在检修质量上的把关，不让带有隐患的设备投入运行。由于今年的水质情况好于去年，在空冷器检修工作中的塑料薄膜和数枝等一些杂物明显减少，但泥沙依然严重，在检修的20台空冷器中，情况最坏的是3号机组，进出水面平均堵塞超过30%，这也是定子温度偏高的原因之一。在安装的时候，我对破坏了的羊毛粘全部更换，确保机组热传导良好。从使用效果上来看，也确实达到了预期的效果。

四、在安全工作方面；在检修工作刚开始，专门负责管理工具和材料的同志领来安全帽和手套，我时时不忘提醒工作组的每一位成员，在危险地方，如：发电机坑下，行车上，廊道里，必须带安全帽，同时做好“不伤害自己；不伤害他人；不被他人伤害”在检修工作顺利完成的同时，我们组无一人受伤。