

最新离婚协议房产公证费收取标准(汇总9篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

工作总结和述职报告的区别篇一

一、公园园内绿化养护及基础设施维护工作。第三季度我们园内一是补种草坪280平方米、麦冬93平方米，栽种串红、彩叶草、万寿菊、硫华菊、孔雀草、羽衣甘蓝等花木共计10300盆。二是更换电表箱4个，制作动物园警示牌6个，焊接动物笼舍105米。三是“十一”节日期间摆放组团花卉共计3000余盆。四是扎实做好卫生、修剪、病虫害防治、浇水、施肥等日常管理工作。由于工作扎实，我们在城市园林精细化管理考评中，公园名列前茅，许慎文化园7月、9月份荣获第一。

二、开展思想作风大整顿活动。从今年的5月中旬到8月底，公园开展了为期三个月的“思想作风大整顿”活动。活动中，全体干部职工工作和学习并举，坚持做读书笔记，结合工作实际查摆问题并撰写整改报告共98篇。通过思想作风大整顿活动，公园干部职工努力转变工作作风，不断提高工作效率，牢固树立了全心全意为人民服务的思想。

三、开展季度“业务标兵”评选活动。此项活动主要目的是为了树立模范典型，改进工作作风，提升工作效能，扎实推进“政风行风建设年”活动。为公平有效，我们制定下发了实施方案，并根据各科室民主推选的名单，结合日常生产检查情况综合研究后，评选出季度“业务标兵”，我们及时召开表彰会，颁发证书和奖品，引导和鼓励广大干部职工强化责任意识，营造和谐勤奋，积极向上的良好氛围，进而推动各

项工作扎实开展。目前我们已评选出第二、第三季度业务标兵，我们将把这项活动长期开展下去，以此激励士气，团结奋进。

四、积极开展家庭养花、宠物饲养义务咨询活动。为满足广大市民对家庭种花养草和宠物饲养知识的需求，“十一”期间，我园组织园林花卉专家和野生动物保护专家在园内开展家庭养花和宠物饲养义务咨询活动。活动中，专家同市民交流养花和饲养宠物的经验，介绍花卉宠物的养护饲养技巧，对家庭养花的一些误区及养花需要注意的问题、犬和猫等宠物饲养的健康保健及防病治病的知识进行现场详细的讲解。期间，约有百余名群众前来咨询，活动深受市民欢迎。

五、开展“建国62周年”演讲比赛。为了充分调动干部职工的工作积极性和主动性，我们于国庆前夕举办了“建国62周年”演讲比赛，比赛围绕“立足本职、争先创优”、“我与单位共命运”、“提升工作效能，服务人民群众”三个主题开展。公园11个科室选拔出13名参赛选手，围绕弘扬伟大的爱国主义精神、如何做好本职工作等内容，发表了“我为 献青春”、“我与单位共命运”、“是我家”等热情洋溢、精彩纷呈的演讲。通过此次比赛，弘扬了爱国主义精神，增强了职工的集体荣誉感和凝聚力。

六、建章立制工作。在近期“政风行风建设年”第四阶段活动中，我们积极开展制度建设，通过建章立制，规范管理和行为，确保政风行风建设年活动取得实效。我们制定了党务、政务公开制度，明确了首问负责制度，修改完善了考勤管理制度、奖励和责任追究制度、科室岗位职责，新建了停薪留职人员管理办法、车辆使用管理制度。通过建章立制，干部职工增强了服务意识，提高了工作效率，改进了工作作风，有效推进了各项工作的开展。

七、其它工作。在做好以上重点工作的同时，我们在第三季度还组织开展了党员义务劳动、“庆八一”军人座谈会、职工技术比武训练、“慈善日”捐款等活动，同时抓好了城郊防护林、义务植树基地的养护管

理工作。第三季度我们共编发简报12篇。

工作总结和述职报告的区别篇二

随着社会的发展和经济的不断进步，培训工作日益受到重视。作为培训工作的参与者和组织者，我深刻认识到培训工作的重要性和必要性。在过去的一段时间里，我参与了一次关于自我管理的培训，从中收获了很多经验和启示。在以下的篇章中，我将详细介绍这次培训的内容和我的心得体会。

首先，这次培训着重强调了自我管理的重要性。在竞争激烈和多变的现代社会中，自我管理能力直接关系到一个人能否在工作和生活中取得成功。我们被要求进行自我反思，确定自己的优势和劣势，并制定相应的计划来提高自己的能力。通过这次培训，我真正认识到自我管理对于个人发展的重要性，并意识到了自我管理在工作中的应用价值。

其次，培训强调了沟通和团队合作的重要性。在今天的职场中，沟通和团队合作能力已经成为了必备的条件。在培训中，我们通过小组活动和讨论来培养这方面的能力。通过与不同背景和经验丰富的人合作，我逐渐发现了自己的不足之处，并学会了与他人进行良好的沟通和协作。这对于我来说是一次很好的锻炼和学习机会。

再次，通过这次培训，我学到了目标设定和行动计划的重要性。在培训中，我们被要求设定具体明确的目标，并制定详细的计划来实现这些目标。这个过程不仅让我更加清晰地认识到自己想要实现的目标，同时也学会了如何分解目标并逐步实现。通过这次培训，我意识到目标设定和行动计划对于实现个人和组织的成功至关重要。

最后，这次培训还给我提供了一个学习与交流的平台。我们在培训中结识了很多志同道合的人，他们来自不同的行业和背景。在培训的过程中，我们互相学习和交流，分享经验和

思考。这个过程不仅加强了我们的专业知识和技能，同时也拓宽了我们的视野。通过这种交流和学习的机会，我意识到了持续学习和不断积累的重要性。

总的来说，这次培训是一次非常有意义和收获的经历。通过参与培训，我对自我管理、沟通和团队合作、目标设定和行动计划有了更深入的理解。同时，通过交流和学习的机会，我也拓宽了自己的视野，学到了很多新的东西。我相信这次培训对于我个人和工作的发展都有着积极的影响。我将努力将学到的知识和经验应用到日常工作中，不断提升自己的专业素养和能力。希望未来能有更多这样的培训机会，为自己的成长和发展助力。

工作总结和述职报告的区别篇三

2004年即将度过，我们充满信心地迎来2005年。过去的一年，是我党十六届四中全会胜利召开、其会议精神鼓舞全国人民与时俱进的一年，是促进酒店“安全、经营、服务”三大主题的一年，也是酒店全年营收及利润指标完成得较为理想的一年。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

一、科学决策，齐心协力，酒店年创四点业绩

酒店总经理班子根据中心的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，一是努力实现“三创目标”，二是齐心蓄积“三方优势”等。总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。加之“三标一体”认证评审工作的促进，以及各项演出活动的实操，尤其下半年十六届四中全会强劲东风的激励，酒店总经理班子带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，

齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

相关经营措施，增加了营业收入。酒店全年完成营收为 万元，比去年超额 万元，超幅为 %；其中客房收入为 万元，写字间收入为 万元，餐厅收入 万元，其它收入共 万元。全年客房平均出租率为 %，年均房价 元/间夜。酒店客房出租率和平均房价，皆高于全市四星级酒店的平均值。

能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。酒店全年经营利润为 万元，经营利润率为 %，比去年分别增加 万元和 %。其中，人工成本为 万元，能源费用为 万元，物料消耗为 万元，分别占酒店总收入的 %、%、%。比年初预定指标分别降低了 %、%、%。

4、安全创稳定。酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。酒店保安部警卫班也因此而被评为先进班组。

二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

酒店总经理班子率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，认真学习领会十六届四中全会精神。结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围下半年度突显了可喜的改观。主要表现在干部员工精神状态积极向上。酒店总经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，

培养“精气神”。酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。店级领导还通过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，部门经理之间相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重；酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，则代之以主动关心参加、检查仔细认真等。在一些大型活动中，在店级领导的榜样作用下，部门经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

三、品牌管理，酒店主抓八大工作

在今年抓“三标一体”6s管理的推行认证过程中，酒店召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，组织了一些验审预检等。这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的管理目标和工作计划，酒店及各部门全年主要抓了八大工作。

（一）以效益为目标，抓好销售工作

1、人员调整。酒店销售部划开前台等岗位，仅销售人员上半年就有 名，是同规模星级酒店的2倍多。酒店总经理班子分析原因，关键是人，是主要管理人员的责任。因此，酒店果断地调整了销售部经理，并将人员减至 名，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

2、渠道拓宽。销售部原来分解指标因人而定，缺少科学依据。酒店下达的经营指标却难如期完成。针对上半年出现的缺少市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调

整了部门经理后，研究通过了下半年度的“销售方案”。其中在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。这样，一是划分渠道科学，二为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

3、房提奖励。根据本酒店市场定位

“酒店工作总结”版权归作者所有；转载请注明出处！

为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的`营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，制定了对销售部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以一定比例提成的奖励。这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度，使酒店上门散客收入由上半年 万元升至下半年 万元，升幅约为 %。

4、窗口形象。销售部前厅除充分利用酒店给予的房提政策，加大促销力度外，还特别重视塑造酒店的窗口形象。其一，合理销控房间，保证酒店利益最大化。例如，在今年的车展、房展期间，合理的运作，保证客人的满意，也保证了酒店的最大利益，连续多天出租率超过100%，而平均房价也有明显的提高。其二，完善工作流程，确立各种检查制度。加强对前厅在接待结帐、交接班等工作流程上的修订完善，尤其是结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。加强主管的现场督导。通过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。加强主管和领班的双检查工作。要求主管和领班对每天每班的户籍登记等检查并签字，增强主管、领班的责任心。今年户籍登记、

会客登记、上网发送等无发生一起错登漏登现象。总之，前厅部在总经理的带领下，层层把关，狠抓落实，把握契机，高效推销，为酒店创下了一个又一个记录，上门散客由原来占客房总收入的 %提高到 %，最高日创收为 元，最高日平均房价为 元；全年接待宾客 万人次，接待外宾 万人次。

5、投诉处理。销售部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。一年来，销售部共接待并处理宾客投诉约 起，为酒店减少经济损失约 元，争取了较多的酒店回头客。

此外，销售部按酒店总经理班子的要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作、从低效谈判到中效谈判、从无市场调研分析等无基础管理到每月一次市场调研分析和客户送房排名等等，直接赢得了销售业绩的显著回升。下半年共创收 万元，比上半年增额 万元，增幅约为 %。

（二）以改革为动力，抓好餐饮工作

工作总结和述职报告的区别篇四

陈列工作是商店销售过程中非常重要的一环。在过去的一段时间里，我一直致力于提高自己在陈列工作方面的能力和技巧，通过不断的实践与尝试，我积累了一些经验和体会，并通过总结和思考，进一步提升了自身的陈列能力。

第二段：总结经验

首先，我在陈列工作中学到了很多关于商品陈列的基本原则。比如，要保持陈列的整洁和有序，使顾客一目了然地看到商品的信息和特色；其次，合理利用空间，使各种商品分类和陈列有序，以方便顾客的选购和比较；再次，注意商品的搭配和配合，提高陈列的美观度和卖点的突出性，吸引顾客的眼球；最后，注重陈列的创新和更新，及时调整陈列的方式和位置，以保持顾客的兴趣和好奇心。

第三段：心得体会

通过陈列工作，我深刻体会到了一个重要的道理，那就是“细节决定成败”。一件商品的成功陈列，有赖于每一个细节的打磨和推敲。例如，寻找适合的陈列道具，选择合适的展示位置，关注商品的摆放角度和高低差距等等。只有把每一个细节都做到位，才能形成整体的完美陈列效果。

第四段：遇到的困难和挑战

在陈列工作中，我也遇到过一些困难和挑战。比如，有时候由于货架空间有限，我需要在保证商品数量的同时，使陈列看起来不显得拥挤和杂乱；有时候由于商品品类繁多，我需要合理地进行分类和搭配，以充分展示商品的特点和卖点。在这些困难和挑战面前，我学会了调整自己的思维和方法，寻找最佳的解决方案。

第五段：未来的展望和努力方向

通过这段时间的陈列工作，我深深地感受到了自己的不足和需要不断提高的地方。我希望能通过更多的学习和实践，继续完善自己的陈列技巧和能力，提高自己的专业素养。同时，我也希望能够与团队合作更紧密，借鉴他人的经验和创意，不断追求陈列工作的更大突破与创新。

结尾：

总而言之，陈列工作对于商店的销售和形象建设至关重要。通过这段时间的实践和思考，我对于陈列工作有了更深刻的理解和认识，并逐渐提高了自身的陈列能力。同时，我也明白了陈列工作需要细心和耐心，需要不断积累经验和总结，才能够做到更好。我期待着将来能够在陈列工作中实现更大的突破和成就。

工作总结和述职报告的区别篇五

xx社区管委会自成立以来，着手抓组织建设，确保了社区建设各项工作的有序运行。

1、成立了组织机构。根据上级要求，结合单位关闭破产工作实际，去年制定了《华湘社区管理委员会组建方案》，成立了华湘社区管理委员会，下设综合管理部、再就业信息部、财务部和物业管理部四个职能部门，任命了9名正副经理，明确了相关的工作人员，经费基本落实到位。今年，按照上级要求，增设了保卫部、信访办、三个办事处以及党群部门，保证了社区的正常运行，推动了关破工作的正常进行。

2、加强了组织领导。为确保社区管理工作正常开展，工作逐步走向正规化、规范化，我们不断加强了社区工作的组织领导，先后四次调整和充实了社区行政、党务领导班子成员，现由矿长任社区管委会主任，矿党委副书记任社区党委书记，副矿长、矿工会主席、总会计师任社区管委会副主任，领导班子成员基本配齐，工作有明确分工。

3、明确了工作职责。根据上级要求，我们明确了社区管委会八项职责是：

(1) 贯彻执行党的路线、方针、政策，进行政治思想教育和法律教育；

(3) 负责学校、医院、幼儿园等后勤工作；

(4) 负责单位的社会治安综合治理工作，做好调解、治安保卫工作；

(7) 加强社会主义精神文明建设，开展群众性活动，努力创建文明社区。

4、建立了工作制度。结合单位关闭破产工作进程中遇到的难点问题，社区管委会在修改完善原有制度基础上，制定了《思想政治工作失职追究制》、《加强党员、干部管理办法》，建立了社区管委会领导岗位责任制，财务管理办法，环境卫生整治规定等一系列制度，同时逐步健全了各项基础管理工作，确保工作有序进行，避免工作中的盲目性和不规范性。

二、围绕服务重点，认真履行管理职能

1、着实解决最低生活保障。社区积极配合单位行政、工会组织对特困职工和职工家属、遗孀摸底调查，我单位最低生活保障应保对象556户，共涉及人口1390人，我们按照实际情况积极与地方民政部门联系，通过努力，到xx年底已纳入低保174户，共涉及人口435人，其中在岗职工7户，下岗职工36户，退休职工36户，遗孀遗属95人，缓解了部分职工家庭生活的困难。

2、加强走访慰问困难职工。关心老弱病残职工是社区管委会的主要工作。本着这一工作原则，针对我社区管委会集中管理全矿退休人员、下岗职工、失业人员和工(病)亡遗属和生活后勤服务的特点，确保单位关闭破产工作顺利推进，理顺职工思想情绪，社管会积极开展了送温暖活动。仅xx年春节期间，慰问看望特困职工833人次，发慰问金和慰问品9万元，大米1万斤，使职工感受到组织的温暖和关爱。

3、切实缓解职工住房矛盾。我单位职工住房十分困难，现有居民4067户，其中无房户1551户，住危房及非标房户有1423户。单位关闭破产后，将给社区管理带来巨大压力，根据这一情况，我们千方百计筹措资金，在城区和社区集资建房123套，同时将原职工学校改造为职工家属住房30套，让部分职工搬出了危房，暂缓了住房紧张矛盾。

4、丰富社区文化生活。社区管委会成立后，着手开展了社区精神文明创建活动，开展了以建“社区之家”为活动主题，组织创“文明社区”，做“文明市民”活动，多次组织对社区环境卫生、交通秩序整治，努力改善社区生活环境。同时为活跃社区文化生活，促进精神文明建设，组织了全社区性的文娱活动8场次，尤其对离退休同志组织开展的活动，社区积极支持，现在社区有龙队、狮队、腰鼓队、门球队员1000多人经常活动。今年春节期间还组织了大型的团拜会、民间文艺演出、游园活动，丰富了职工、居民文化生活。

三、改进工作方法，努力维护社区稳定

稳定压倒一切，做好社会稳定是社区管委会的重要工作。我们把维护社区稳定作为工作的重中之重，形成了“领导挂帅、分工协作、责任落实、预防为主”的工作方法。

1、抓责任工作落实。我们制定了《关闭破产期间稳定工作预案和突发事件工作措施》，明确了各级领导干部、处室部门的工作职责，按“谁主管、谁负责”原则，一级对一级负责，落实工作责任。

2、抓思想工作落实。在xx年5月，有300多名退休职工联名写信等形式向上级和政府部门反映养老金偏低问题，发现事态苗头后，我们给予高度重视。通过深入细致的思想政治工作和说服教育，使矛盾得到缓解，许多老同志打消了上访念头。

导紧急会议，成立了由单位党政一把手负总责，工会主席任组长，有关部门负责人组成的处置工作领导小组并连夜开展工作。按照“坚持政策、耐心说服，化解矛盾，避免事态扩大”的总体原则，同群体上访代表进行耐心交谈。采取老领导、老乡一对一或几对一等方式，有针对性地做上访人员工作，防止矛盾激化。通过五天四晚的耐心细致工作，制止了聚集上访事件的发生，确保了社区的稳定。

四、有待加强和改进的问题及努力的方向

一是有关政策有待进一步争取和落实。关闭破产进入法规程序后，各项政策和相关费用必须落实到位。目前我单位关闭破产即将进入法律程序，而异地安置政策、医保等政策至今没有落实，职工呼声越来越强烈。一旦关闭破产终结后，有关政策和费用不能到位，将给社区带来直接的不稳定因素。上级应认真解决这些困难和实际问题，解决职工的住房特别困难现状。

二是社区队伍建设有待加强。要加强政治理论学习，加大培

训力度，社区工作是个新生事物，有许多东西需要学习，需要更新，以适应新形势的发展和需要。

社区管理作为新形势下出现的新事物，面临新的任务。我们要以党的十六大精神为指导，按照“发展要有新思路，改革要有新突破，开放要有新局面，各项工作要有新举措”的要求，要把社区建设好，多开展一些创建活动，用活动来凝聚人心，靠活动增强社区的凝聚力，使进入社区的人员真心感受到“社区是我家”。