

新品总结报告(优秀6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。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

新品总结报告篇一

自从加入到xx加油站以来，本人明确要当一名合格的员工，要积极投身到加油站的日常工作中，认真履行加油员职责、认真学习加油站各项规范，提高自己的业务能力，增强责任心和事业心，不断提高自身素质和目标，树立中国石油良好的企业形象。增强市场竞争能力，提高企业经济效益，认真落实规范服务、规范管理，脚踏实地的工作，以人为本，强化服务增效益，不断完善自己，使自己成为合格的员工，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

本人自从参加工作以来，先后从事过不同工作，不管走到哪里，都严格要求自己，刻苦钻研业务，争当行家里手。20xx年10月我开始了又一个新的起点，又一次的面临着全新的挑战。

中国石油是进入了世界500强的企业，来到这里工作有种无比的自豪感，刚入职我们所有新员工就接受了良好的岗前培训。在经过短暂而又充实的培训后，我被分到了隶属于中石油华南销售分公司的xx加油站进行实习工作，来到这里我并不感到孤单和无助。这里的人很朴实，因为有了他们的谆谆教诲，才有熟练的操作，因为有了他们耐心的指导，各种票据才写得准确无误。加油员的工作条件很艰苦而且工作压力很大。刚开始我有过困惑，有过迷茫，有过退却，但在加油站同事们的相互关心和帮助下，我逐渐的投入到了我的工作中。现在我已经深深地明白我是一名中国石油的员工。每一

个成功者都要从最基层做起，当我加入到这个行业的时候我就要全心全意的去努力去做好自己的本职工作。来到加油站实习的第一件事情就是学会加油，在加油的过程中需要注意的事项很多，当然最主要的是一定要让顾客满意，我们企业属于服务行业，因此顾客是我们的上帝，如何让顾客高兴而来，满意而去，这就需要我们满腔热情地投入到工作中去，首先要面带笑容地迎候顾客的到来，尽可能的为他们提供优质的服务。工作中的一个微笑，一句亲切的话语，于人于己都是有益的。加油过程中，我也碰到过形形色色的客户。怎么办？那就是始终微笑着迎接。这样就能将自己快乐的一面传递给客户，让客户感到亲切和温暖。微笑是心灵的默契，微笑是距离的缩短，微笑是温暖的传承。

现在我当上了班长，责任也更重了，不但要提高自身的素质，还要团结好班组成员，一个班组是否团结，理论上我认为沟通很重要。由于工作中每个成员都只负责整个项目中的一部分，因此遇到比较棘手的问题时不知道如何处理。但是当大家讨论的时候才发现，原来我做的这部分在整个项目中起到这样的作用，我这部分在你做的那部分里面起到什么作用，怎样才能跟你做的那部分有效衔接。别人也从自己的角度，告诉你如果能让这整个系统有效，你那里应该做什么改进。这样一交流，所有人的思路都明确了，而且对整体有了一定的把握，团队成员间密切配合，做的东西环环相扣，浑然一体。在沟通这方面，我现在做的还不够，但我相信在日后的工作中我会朝这方面去努力，使自己的班组成为一个优秀的团体！

由于工作时间短，经验欠缺，不足之处有很多。其中最主要也是我现在最困惑的是：对班组某些成员不敢管，按理说我还算是一个‘新人’，面对老员工有些违规的现象，我不敢指出。生怕对方来一句：“你算老几，凭什么管我，我在这工作的时候，你还不知道……”。自己的心理压力挺大，通过自我反省，我认为只有我在工作中严格要求自己，在提高自身素质的同时把站领导交待的各项工作做好，这样才能在

班组成员中树立一个好的榜样。我相信到那时我也会有自信、也敢于指出……另一个不足之处就是在填写报表时不够细心，一味的求快，结果常常出错。我相信这些问题只是暂时的，会在以后的工作中努力改进，争取当一个合格的、优秀的员工。

加油站的工作是一种平凡而艰辛的工作。在这平凡的工作中不知不觉又过去了一年，在新的一年里我要以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，实实在在的努力，踏踏实实的拼搏。我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，共同创造中国石油更加美好的未来，使宝石花的风采永远闪烁着光芒！

新品总结报告篇二

20__年，阳三办事处在市委、市政府的坚强领导下，坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实党的xx大和xx届三中全会精神，针对区位优势特点和社区居民需求状况，围绕“进位争先”（即“保六进三争一”）和建设富裕、文明、平安、特色、和谐阳三的工作目标，创新机制、乘势而上，谋划长远发展规划，认真做好“三抓三促”，即：抓党建、促队伍、谋发展；抓重点、促全面、上水平；抓服务、促管理、求和谐。为发展服务、为社区居民服务，团结和带领全办广大干部群众用新举措开创新局面，富裕、文明、平安、特色、和谐阳三的建设工作持续、快速、健康发展。

一、抓党建，促队伍，谋发展

办党委高度重视党建工作，将其摆在工作的重要位置。把谋划长远发展规划和加强干部队伍建设，与追求“群众满意”相结合，与锤炼“甘于清廉”相结合，与大力弘扬“敢为人先”的阳三精神相结合，按照“发展要有新思路，改革要有新突破，开放要有新局面，工作要有新举措”的要求，内强

素质，外树形象，服务群体，服务基层，从而全面促进辖区经济工作。同时，抓班子，突出堡垒向心力；带队伍，提高党员战斗力，党建工作水平不断提高，为经济建设和社会事业提供了强有力的组织和政治保障。

(一)、加强班子建设。狠抓党委班子和基层支委班子的自身表率作用，树立良好形象，增强班子的感召力和驾驭能力。在工作中，领导班子牢固树立了发展是第一要务的意识，塑造了“三个新形象”。即：坚持解放思想，树立加快发展的观念，塑造与时俱进、奋发有为的新形象；严格遵守民主集中制原则，按照个人分工相结合的制度，坚持民主集中制观念不动摇，塑造团结有为的新形象；以建设学习型领导班子为目标，不断提高班子成员的思想水平和工作能力，塑造勤学敏思，学以致用的新形象。领导班子始终把为群众做好事、办实事作为判断和衡量工作好坏的依据。做到“四带头、四提高”：一是带头讲学习，提高分析问题、解决问题的能力；二是带头讲民主，提高科学决策水平；三是带头高标准、严格要求自己，提高廉洁自律的能力；四是带头深入基层搞调研，提高解决实际问题的能力和科学决策的水平。

(二)、加强队伍建设。我们以保持党员先进性教育为契机，坚持以“抓班子带机关、抓机关带基层、抓支委带党员、抓党员带群众”的“四抓四带”党建工作思路，通过在班子成员中开展“当标杆、做表率”、在机关中开展“追求‘群众满意’的道德风范和锤炼‘甘于清廉’的为政品格”、在农村党组织中开展“党群共富”、在社区党组织中开展“党群共建文明社区”、在企业中开展“党员一人一岗”等活动，形成了一级抓一级、层层抓落实、上下齐抓共管的党建新格局，从而造就一支敢打敢拼、特别能战斗的干部队伍，有力推进了三个文明建设。株洲电视台在9月1日以“保持先进性，做群众的贴心人”为题作为头条新闻报道，株洲《领导参阅》在12月以“加强干部队伍建设，促进辖区全面发展”为题作了报道。

在4月中旬至5月上旬，我们依法、依程序成功地对6个农村党支部和村委会进行了换届选举，把一批德才兼备、年青有为的优秀人才选进了支、村两委的领导班子中来，成为发展经济、带领群众致富的领头雁。

(三)、加强组织建设。市委、市政府作出乡镇行政区划调整的决定后，我们派出了由各部门人员组成的工作队伍，顺利地整体接收了黄沙和黄沙洲村；今年4月份，按照市委、市政府的指示精神，成功地对黄沙和黄沙洲村进行了合并。并且在整合资源的同时，更做到了合心、合力。新的支、村两委成立后，在办事处党委的支持下，大刀阔斧地对106国道两旁乱占滥用土地的现象进行了整顿，有力地遏制了乱占滥用的歪风。

全年有32名预备党员按期转正，发展39名预备党员，帮助2个民营企业组建了党支部。

(四)、加强制度建设。党风廉政建设和反腐败各项工作取得了明显成效，严格执行《行政许可法》和市委《六条禁令》以及《机关管理制度》、《财务管理规定》等规章制度。严格执行机关财务审批“一支笔”、“收支两条线”，确保机关财政正常运转；积极推进政务公开，严格依法行政。

新品总结报告篇三

今年以来，**支公司互动部在各级公司的正确领导下，通过产寿险的协同发展，取得了一定的成效，但离计划目标还相差甚远。在四季度收官之际，把交强配比费用宣导给每个业务员，来带动业务发展，赶超前三季度未完成部分。

总结上半年工作经验四季度主要从以下几个方面入手：

一．加强与支公司经理室的联系，力争得到经理室的大力支持。通过寿险短信平台互动宣导。

二. 进入营销职场，在营销早会上大力的宣导互动业务的意义以及互动业务的相关知识。加大对寿险低产能的帮扶和带动。

四. 要更好的融入到营销员中间，其中加强同团队精英的交流了解他们的需求，及时的解决他们在互动业务中遇到的问题，让他们充分的认识到互动业务对他们实实在在的好处，让他们在提高对互动业务认识度的同时带动更多的业务员。

五. 关注寿险业务员****的一个新车车队动向，关注去年因费用达不到客户要求没做进公司的一个续保车队。

**互动部

2013年7月5日

新品总结报告篇四

选出普通话口才较好的同学选手，进行培训，为参加学校的演讲比赛作好准备。

四 大学生辩论赛

以班为单位在学院内举行，以大一同学为主要对象，选出表现突出的辩手做为校辩论赛做准备。

五 与英语沙龙协会合办英语学习活动

七 组织知识竞赛. 提高同学们的知识水平. 扩大知识面

新品总结报告篇五

银行 金融工作总结 调整信贷结构 促进商品流通 1989年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

调好两个结构，活化资金存量 今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

（一）调整好一、二、三类企业的贷款结构

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合1988年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

（二）调整好商业企业资金占用结构

1. 大力推行内部银行，向管理要资金 我们在1988年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

2. 着力开展清潜，向潜力挖资金 针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

3. 全力督促企业补资，向消费挤资金 为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动基金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

（一）进行商品排队和监测

为保证市场供应，了解消费者对哪些商品最为敏感、最为需要，年初，我们抽出近两个月时间对300种日用消费品进行了商品排队，排出了97种畅销商品、134种平销商品和69种滞销商品，通过排队，摸清了市场状况，找到了工作着力点。为

使商业部门的采购既能充足供应市场，又能防止积压，减少资金占用，我们集中对火柴、肥皂、奶粉、搪瓷用品等50种商品进行监测，设置了监测卡，每旬统一对这些商品的进、销、存、价格等方面进行监测分析，然后及时指导商业企业调整采购重点。如今年4、5月份，我们发现有不少商业部门火柴库存薄弱，市场价格混乱，及时提供资金支持百货站重点采购。仅7天，就使市场火柴充裕起来，价格回落到正常水平。

在支持商业企业经营中，我们还从大处着眼，引导企业把近期市场和远期市场结合起来，把短期效益和长期效益结合起来，把企业效益同社会效益结合起来，以求得市场的长期稳定。如今年6月份，我市蒜苔取得大丰收，一时间蒜苔市场价格迅速下落，广大农民普遍为销路和价格发愁。我们认为，如果蒜苔价格下摆过低，肯定要刺伤菜农的积极性，明年的蔬菜市场肯定要受影响，为迅速解决问题，保持蔬菜市场的长期稳定，我们建议市政府召开了由财政、税务、各乡镇、市蔬菜公司等27家单位参加的协调会议，适时制定了保护菜农和蔬菜公司利益的政策，理顺了各方面的关系。我们及时发放贷款100万元，支持蔬菜公司存储外调蒜苔120万斤，迅速稳定了市场价格，保住了市场，为菜篮子问题消除了隐患，市政府对我们的工作予以高度评价。

（二）压集体、保国营，重点支持国营零售企业

国营零售企业直接面对消费者，担负着供应市场、平抑物价的艰巨任务，其经营好坏对市场关系重大；而集体企业普遍管理水平低，且多追求盈利，不承担保市场的责任。为此，我们确定了压集体、保国营、重点支持零售企业的贷款投放序列。今年在商业贷款基本不增加的情况下，6户国营零售企业贷款上升175万元，而17户集体商业企业下降232万元。由于我们支限分明，使国营零售企业的社会效益和经济效益明显提高，完成购、销、利为4079万元、6788万元和179万元，分别比去年同期增长25.6%、31.4%、29.8%，资金周转较

去年同期加快7.5%。 重视决算审查，搞好综合反映。

新品总结报告篇六

1、深入学习党的xx大精神，全面贯彻“三个代表”重要思想和科学发展观。学习贯彻xx大精神，牢固确立“三个代表”重要思想和科学发展观在民兵工作中的指导地位，坚定不移地高举旗帜，铸牢军魂，走在前列，作为一年来我镇民兵政治教育工作的首要任务。为了扎实有效地完成这个任务，根据形势变化，我们因地制宜地采取集中教育、刊授教育和分散学习等多种形式来开展民兵政治教育，并把这个任务始终贯穿于“四课”教育之中，力求通过政治教育来提高广大民兵的政治觉悟，做到统一思想，坚定信念，树立民兵良好形象。

2、扎实开展国防教育。一年来，武装部利用镇党委干部春训班、镇、村干部会议、村民议事会、民兵点验、国防教育赶集等多种行之有效的方法开展了国防教育。

1、加强民兵干部队伍建设。多数村民兵营长是一兼多职，且年龄偏大，平时任务多，担子重，责任大。如何教育民兵营长工作上弹好钢琴，统筹兼顾，服从大局，搞好民兵本职工作，是新形势下民兵工作与时俱进的一个新课题。为加强新形势下民兵干部队伍建设，今年镇武装部制定落实了民兵工作量化考核细则分发至各村民兵营。各村民兵营按照细则开展工作，力图强化民兵干部的责任意识、命令意识、竞争意识，为做好民兵营工作指引了道路。

2、加强了民兵阵地建设。按照人武部党委要求和镇武装工作计划，完善了井楠村、杨饭店村、大林村、施集社区、龙蟠村、河东村六个村的民兵营阵地建设。按照“有办公室、有办公桌、有资料柜、有图表、有民兵活动场所、有旗帜”

的“六有”标准抓好落实，让广大民兵有了家的感觉，找到了家的归宿。

3、加强民兵整组工作。根据人武部的要求，为了保证基干民兵队伍纯洁可靠，整体素质提高，建立健全各项制度，镇武装部多次向党委、政府主要领导汇报。

党委、政府非常重视民兵整组工作，安排武装部长在党政班子会议上进行传达贯彻，并多次召开民兵营长会议布置落实整组工作计划，认真开展了整组宣传教育、出入转队、合理编组，建立健全各项制度，汇集民兵工作各种资料，总结经验等民兵整组工作。这次民兵整组工作基本情况：基干民兵编制数xxx人，按专业任务分为步兵x连xx人，情报侦察连xx人，其中含xx名森林防火分队；男性xxx人，女性x人，退伍军人xx人，经过训练人员xx人，专业对口人员xx人；大专以上x人，高中xx人，初中142人，党员37人，团员xxx人，平均年龄26周岁，入队xx人，转队xx人，普通民兵营xx个，普通民兵xxxx人。

4、积极参训□xx年4月份按照区人武部的统一要求，带领部分基干民兵参加区人武部组织的民兵集训，在训练期间，参训人员严守纪律、刻苦训练、熟悉和掌握了单兵应具备的军事素质，在训练考评中，所有参训人员全部合格，并得到了区人武部的表扬。