

2023年个人房屋租赁合同完整简洁版(实用5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

保健工作报告篇一

我对本班的安全工作高度重视，平时挤出时间给学生灌输有关安全方面的知识，不厌其烦地对他们进行安全教育。由于学生还有点小，我不但对他们进行安全知识教育，而且在课余时间也注意去观察他们的动静，只要发现了某个学生有不安全的行为，就及时进行教育，要求改正。

一、开学第一周，我和全班学生一起制定了本学期的工作计划。

二、教育学生严格遵守学校的作息时间，上学、放学不准在学校和路途中逗留、玩耍，不允许不经家长允许跟同学去了，让家长随时了解其子女的去向。

三、在校内外，不允许学生做危险的游戏。如;互相追打、奔跑等。

四、教育学生不买三无食品，不吃腐烂变质的食物，不喝不卫生的水和饮料，不吃陌生人给的东西。

五、教育小学生不践踏学校的草坪，不损坏学校的花草树木。

六、教育学生不爬墙，不爬树，不爬学校的篮球架，不爬阳台上的栏杆。

七、教育学生不玩火、不玩电、不玩爆竹。

八、教育学生不带危险的物品到学校(如：木棒、小刀、匕首、气枪等利器进入校园。)不在井唇、变压台旁、高压电线下等危险的地方玩耍。

九、无论是集体活动还是体育课，都必须在教师的带领下进行，不得随意离开集体自己活动或不听指挥，遇到他人生病、遇险等，要及时报告老师。并且指导学生学会使用各种求救电话。

十、夏季、只有在家长或老师的带领、陪同下方可到游泳池游泳。千万不能私自到水沟、水塘、鱼塘、游泳池里戏水、游泳。

一个学期结束了，在同学们和我们两位老师的努力下，全班六十三人无一例安全事故发生。但是，安全工作是班务工作中的重中之重，需要我们做到天天讲、时时讲，警钟长鸣才能杜绝一切不安全的事故发生。

保健工作报告篇二

仓房镇党委政府贯彻落实党中央、省、市、县精准扶贫工作精神，围绕一个目标（2016年完成脱贫攻坚任务）、二个精准（精准扶贫、精准脱贫）、三大环节（学习宣传扶贫政策、切实转变扶贫观念、精准落实扶贫到户）、四个施策（分类施策、因人因地施策、因贫困原因施策、因贫困类型施策）、五个一批（发展生产脱贫一批、转移就业脱贫一批、异地扶贫搬迁脱贫一批、生态补偿脱贫一批、社会保障兜底一批）的战略部署，全面完成了全镇841户2525人贫困人口的精准扶贫建档立卡识别工作，并结合当地实际，因地制宜，以旅游兴镇为主线，以产业帮扶、转移就业、自愿易地搬迁、医疗救助、政府兜底为主措，以完善基础设施建设为主体，制定

脱贫措施。结合当地实际，因地制宜，依据全域旅游规划□5a创建、当地丰富旅游资源、人居环境改善（立面改造），从“扶贫”到“富民”、从“贫困村落”到“美丽乡村”、从“全域旅游”到“全域脱贫”的特色发展之路，探索出了“扶贫+旅游+人居环境改善”的精准扶贫“六个模式”。为顺利实现我镇2016年全面脱贫打下了坚实基础。

1、旅游带动脱贫模式。仓房镇为旅游乡镇，旅游资源丰富，历史悠久，文化底蕴深厚，有香严寺和坐禅谷景区，年接待游客20万人次，经济效益和社会效益达1.5亿元。脱贫攻坚、精准扶贫、精准发力、精准施策，我们出台贫困户从事旅游行业的优惠政策，以房屋高标准立面改造、人居环境改善为载体，以景区带村、能人带户，引导贫困户从事农家乐经营、旅游产品销售、旅游业务工等方式实现增脱贫。今年来，从事旅游业贫困户达250户1260人，年人均纯收入预计达8000元以上。

2、合作社（公司）+农户带动脱贫模式。为创新脱贫攻坚方式、仓房镇今年主要采取了合作社（公司）+农户形式，以土地流转、协议务工、入股、入社等方式实现贫困户脱贫增收，今年共发展柑桔合作社、艾叶合作社、农家乐合作社、蜂蜜合作社、渔业合作社等22家，实现合作社（公司）与农户双赢，贫困户均可增收3000—5000元。

4、易地搬迁带动模式。2016年实现刘裴村滑坡地带（黄棟树组）贫困户23户77人镇内易地搬迁，解决贫困户“一方水土不养一方人”的生存困难，同时将该23户全部打造成农家乐产业项目，该23户全部加入中润园旅游服务公司，以发展产业带动贫困户脱贫，确保贫困户“搬得出、住得下、有产业、能致富”。

5、自建项目脱贫模式。政府对种植柑橘、核桃、苗圃、莲藕、石榴、中药材等种植户，采取措施帮其宣传和营销；对养猪、牛、羊、鸡等养殖户，加强防疫管理；对从事油料加工、模

板加工、玻璃加工、服装店、电器维修、小吃店等商业经营户，对其进行技能培训；对从事运输业和水上捕捞业等贫困户，加强安全管理。贫困户自建脱贫项目共230户906人。

6、社会保障兜底模式。完善医疗救助，加快发展农村医疗卫生，健全农村社会保障体系。做到“五保户”应保尽保，符合低保条件的农村低收入人口全部纳入低保，巩固提高农村医保水平，完善农村，困难群众医疗救助制度。大力推进五保户、特困户危房改造、扶贫搬迁和生态移民工程，经扶贫、民政、纪检、卫生院等部门核查，共确定社会保障兜底户176户238人。

一是在全县率先完成剩余网箱拆解上岸和限养区内9家畜禽养殖企业拆除任务，任务完成率均达100%，位居全县先进位次。二是组织专业清洁队伍，对村镇街道、景区景点、主要通道脏乱差进行了集中整治，在全镇大打一场歼灭白色垃圾的攻坚战。三是全面完成农村环境综合整治项目建设，高标准配套一批环卫设施，高效推进农村人居环境改善。

一是生态建设步伐加快。继续实施“秀美仓房万民行动计划”，新增生态造林面积15000亩。二是优势产业发展迅猛。继续采取政府支持、扶持大户、以奖代补等方式，鼓励在全镇发展优质柑桔、薄壳核桃、软籽石榴等本地优势产业，新增优质柑桔林地6000亩，薄壳核桃林地1500亩，软籽石榴500余亩。三是科技兴农意识增强。聘请华中农大专家团队，对产业大户进行技术培训及现场指导，帮助解决产业种植中出现的问题，为全镇产业造林提供有力技术保障。四是营销模式灵活多样。采取强强联合、以强带弱等方式，推动产业种植、管理、销售向集约化纵深发展，进一步形成产业优势，扩大影响力。五是招商引资力度空前。加大招商引资力度。通过努力，在与北京国昌农贸有限公司签订了合作意向书的基础上，进一步细化合作协议，明晰发展林果产品深加工项目，拉长产业链条，扩大农民收入。依托中润园农业旅游发展公司，成功对郑州祭城大旺城卖场、祭城购物广场等大型

超市进行农副产品推介。

一是旅游总体规划编制完成。由河南大学专家组编制的我镇旅游总体规划，形成终稿，完成编制。二是景区提升。香严寺景区完成火石岭山门综合服务区建成并投入使用，高标准建成慧忠广场和慧忠楼，并配套旅游公厕，寺内修复、宾馆住宿餐饮升级改造已经全面完成，景区外延正加快落实，累计完成投资1.2亿元。坐禅谷景区修复古栈道、文化长廊、龙王泉水潭、网络监控设施等项目已完成，景区农家乐宾馆完成了立面改造，累计完成投资700万元，近期即将启动坐禅谷旅游服务中心建设，高标准建设旅游生态广场。中润园公司完成计划投资5000万元，栽植香樟、广玉兰、木瓜、猕猴桃、葡萄、石榴6万余株，深度打造库周生态隔离带。省建投集团公司丹阳岛建设项目正式启动，建设规划正在编制。三是农旅游迈出坚实步伐，刘裴、侯家坡、党子口、仓房、磊山、王井等10个精品采摘园建设已初见成效，香严寺、坐禅谷景区新建农家乐50家，全部通过了审批并投入营业。四是加大旅游宣传推介力度，依托央视、中国新闻网、中国摄影家协会、省市县电视台等国内主流媒体，运用微博、微信等宣传媒介，进一步提升本地旅游的知名度和影响力。五是旅游收入大幅增长。全年境内景区景点接待游客30万人次，其中自驾游人数首次突破3.5万人次，旅游收入再创新高。

二、三级管网全面覆盖，。三是集镇建设总体规划已经完成，镇区、街道、建筑设计突出本地特色，被列入全县2016年乡镇建设重点实施计划。四是基础设施突飞猛进。全面完成集镇街道和张营码头——火石岭游客服务中心的道路路面的沥青铺设和警示标线的划设工程。按照“三园”化标准，实施的侯家坡——火石岭的道路两侧的环境整治和亮化美化绿化工程全面竣工，同时聘请专业保洁公司，负责街道清洁卫生，确保集镇“洁净亮美”。五是美丽乡村建设高效推进。按照中国乡村规划设计院规划设计投资2500万元全面完成磨沟新农村的建设任务。按照南阳市《关于加快特色小镇规划建设的意见》的文件精神，结合“”创新、协调、绿色、开放、

共享”五位一体的发展理念，聘请南阳市蓝天投资咨询有限公司高标准规划设计了磨沟村特色文化生态旅游小镇现已进入市级评审阶段，有望进入省级评审。

一是移土培肥工程进入收尾阶段。一期全部工程及二期坡改梯与培土工程任务已全面完成，二期配套工程已经完成已接近尾声。二是完成了清泉、侯家坡、磊山三个村安全饮水项目，解决了2000余名农村群众吃水问题。积极规划和实施刘裴、侯家坡贫困群众的安全饮水工程，该项目已经进入招投标程序。三是完成了刘裴、胡坡村移民复建路建设，解决了群众出行难问题。四是完成了刘裴、党子口标准化卫生室建设，改善了村级医疗卫生条件。五是实施了镇域12个村及集镇电力线路改造项目。六是加大广播电视线路巡查力度，及时对广电线路进行了检修维护，确保信号稳定畅通。高效启动了广电线路的复建工程。七是全面实施了镇区的网通、电信，广电的三线入地工程。

一是积极实施均衡教育，加大基础教育投资力度，全面完成了磊山小学改扩建、镇直初中学生操场升级改造、马沟小学院内硬化等工程。镇小、侯家坡村小体育场的建设正在进行。二是着力提升服务质量与服务水平。着力改善镇综合性党群服务中心、三资管理中心、党子口党群服务中心、胡坡党群服务中心等标准化基础服务设施条件，并提高服务水平。三是社会管理持续向好，安全生产、信访稳定、综合治理维持良好态势，防控和处置突发事件积极有效，社会大局保持稳定。四是民政、农业、卫生、金融、电力、邮政、通讯、科技文化工作健康发展。新农合、新农保参保率均保持在95%以上，低保、五保等社会救助体系建设基本完成。各项农业惠农政策落实到位，涉农各类奖补资金安全准确发放到户、到人。电网、通讯网络安全稳定运行，科技文化事业也取得了积极进展。五是武装、统战工作发挥积极作用，年度征兵工作全面完成，统战工作明显成效，在全县进行了典型交流发言。

我们在取得成绩的同时，也清醒地看到，在前进的道路上还存在一些不容忽视的困难和问题：扶贫攻坚和水质保护任务依然艰巨；镇村集体财力还比较薄弱，且发展不平衡；就业、保障、教育、卫生、居住环境等群众生产生活中存在的困难还未得到彻底解决；旅游业不够发达，农业产业化程度不高；干部队伍的思想观念、开放意识以及工作方法还不能适应经济和社会发展的需求；投资软环境尚需改善；村级组织建设还存在着薄弱环节；公共安全、社会稳定方面还有待于进一步加强，未来的工作依然繁重。镇党委政府将按照县委政府的要求，进一步统一思想，振奋精神，以更加昂扬的斗志，以更加务实的作风，抢抓机遇，务实发展，决战2017年！

保健工作报告篇三

从xx月1日入住以来，的营销工作取得了一定的成绩，基本上完成了两家公司的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的完成项目的营销工作、实现双赢，双方结成真正意义上的战略合作伙伴关系，特对阶段性的工作进行总结。

针对以前的工作，从四个方面进行总结：

营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为公司的领导，我有很大的责任。协调不畅

或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我毛司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我毛司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给予指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

保健工作报告篇四

总结

（一）多措并举力助脱贫。仓房镇党委政府贯彻落实党中央、省、市、县精准扶贫工作精神，围绕一个目标（2016年完成脱贫攻坚任务）、二个精准（精准扶贫、精准脱贫）、三大环节（学习宣传扶贫政策、切实转变扶贫观念、精准落实扶贫到户）、四个施策（分类施策、因人因地施策、因贫困原因施策、因贫困类型施策）、五个一批（发展生产脱贫一批、转移就业脱贫一批、异地扶贫搬迁脱贫一批、生态补偿脱贫一批、社会保障兜底一批）的战略部署，全面完成了全镇841户2525人贫困人口的精准扶贫建档立卡识别工作，并结合当地实际，因地制宜，以旅游兴镇为主线，以产业帮扶、转移就业、自愿易地搬迁、医疗救助、政府兜底为主措，以完善基础设施建设为主体，制定脱贫措施。结合当地实际，因地制宜，依据全域旅游规划5a创建、当地丰富旅游资源、人居环境改善（立面改造），从“扶贫”到“富民”、从“贫困村落”到“美丽乡村”、从“全域旅游”到“全域脱贫”的特色发展之路，探索出了“扶贫+旅游+人居环境改善”的精准扶贫“六个模式”。为顺利实现我镇2016年全面脱贫打下了坚实基础。

1、旅游带动脱贫模式。仓房镇为旅游乡镇，旅游资源丰富，历史悠久，文化底蕴深厚，有香严寺和坐禅谷景区，年接待游客20万人次，经济效益和社会效益达1.5亿元。脱贫攻坚、精准扶贫、精准发力、精准施策，我们出台贫困户从事旅游行业的优惠政策，以房屋高标准立面改造、人居环境改善为载体，以景区带村、能人带户，引导贫困户从事农家乐经营、旅游产品销售、旅游业务工等方式实现增脱贫。今年来，从事旅游业贫困户达250户1260人，年人均纯收入预计达8000元以上。

2、合作社（公司）+农户带动脱贫模式。为创新脱贫攻坚方式、仓房镇今年主要采取了合作社（公司）+农户形式，以土地流转、协议务工、入股、入社等方式实现贫困户脱贫增收，今年共发展柑桔合作社、艾叶合作社、农家乐合作社、蜂蜜合作社、渔业合作社等22家，实现合作社（公司）与农户双

赢，贫困户均可增收3000—5000元。

4、易地搬迁带动模式。2016年实现刘裴村滑坡地带（黄棟树组）贫困户23户77人镇内易地搬迁，解决贫困户“一方水土不养一方人”的生存困难，同时将该23户全部打造成农家乐产业项目，该23户全部加入中润园旅游服务公司，以发展产业带动贫困户脱贫，确保贫困户“搬得出、住得下、有产业、能致富”。

5、自建项目脱贫模式。政府对种植柑橘、核桃、苗圃、莲藕、石榴、中药材等种植户，采取措施帮其宣传和营销；对养猪、牛、羊、鸡等养殖户，加强防疫管理；对从事油料加工、模板加工、玻璃加工、服装店、电器维修、小吃店等商业经营户，对其进行技能培训；对从事运输业和水上捕捞业等贫困户，加强安全管理。贫困户自建脱贫项目共230户906人。

6、社会保障兜底模式。完善医疗救助，加快发展农村医疗卫生，健全农村社会保障体系。做到“五保户”应保尽保，符合低保条件的农村低收入人口全部纳入低保，巩固提高农村医保水平，完善农村，困难群众医疗救助制度。大力推进五保户、特困户危房改造、扶贫搬迁和生态移民工程，经扶贫、民政、纪检、卫生院等部门核查，共确定社会保障兜底户176户238人。

（二）水质保护率先突破。一是在全县率先完成剩余网箱拆解上岸和限养区内9家畜禽养殖企业拆除任务，任务完成率均达100%，位居全县先进位次。二是组织专业清洁队伍，对村镇街道、景区景点、主要通道脏乱差进行了集中整治，在全镇大打一场歼灭白色垃圾的攻坚战。三是全面完成农村环境综合整治项目建设，高标准配套一批环卫设施，高效推进农村人居环境改善。

（三）生态产业势头良好。一是生态建设步伐加快。继续实施“秀美仓房万民行动计划”，新增生态造林面积15000亩。二

是优势产业发展迅猛。继续采取政府支持、扶持大户、以奖代补等方式，鼓励在全镇发展优质柑桔、薄壳核桃、软籽石榴等本地优势产业，新增优质柑桔林地6000亩，薄壳核桃林地1500亩，软籽石榴500余亩。三是科技兴农意识增强。聘请华中农大专家团队，对产业大户进行技术培训及现场指导，帮助解决产业种植中出现的问题，为全镇产业造林提供有力技术保障。四是营销模式灵活多样。采取强强联合、以强带弱等方式，推动产业种植、管理、销售向集约化纵深发展，进一步形成产业优势，扩大影响力。五是招商引资力度空前。加大招商引资力度。通过努力，在与北京国昌农贸有限公司签订了合作意向书的基础上，进一步细化合作协议，明晰发展林果产品深加工项目，拉长产业链条，扩大农民收入。依托中润园农业旅游发展公司，成功对郑州祭城大旺城卖场、祭城购物广场等大型超市进行农副产品推介。

（四）旅游开发成效显著。一是旅游总体规划编制完成。由河南大学专家组编制的我镇旅游总体规划，形成终稿，完成编制。二是景区提升。香严寺景区完成火石岭山门综合服务区建成并投入使用，高标准建成慧忠广场和慧忠楼，并配套旅游公厕，寺内修复、宾馆住宿餐饮升级改造已经全面完成，景区外延正加快落实，累计完成投资1.2亿元。坐禅谷景区修复古栈道、文化长廊、龙王泉水潭、网络监控设施等项目已完成，景区农家乐宾馆完成了立面改造，累计完成投资700万元，近期即将启动坐禅谷旅游服务中心建设，高标准建设旅游生态广场。中润园公司完成计划投资5000万元，栽植香樟、广玉兰、木瓜、猕猴桃、葡萄、石榴6万余株，深度打造库周生态隔离带。省建投集团公司丹阳岛建设项目正式启动，建设规划正在编制。三是农旅游迈出坚实步伐，刘裴、侯家坡、党子口、仓房、磊山、王井等10个精品采摘园建设已初见成效，香严寺、坐禅谷景区新建农家乐50家，全部通过了审批并投入营业。四是加大旅游宣传推介力度，依托央视、中国新闻网、中国摄影家协会、省市县电视台等国内主流媒体，运用微博、微信等宣传媒介，进一步提升本地旅游的知名度和影响力。五是旅游业收入大幅增长。全年境内景

区景点接待游客30万人次，其中自驾游人数首次突破3.5万人次，旅游业收入再创新高。

（五）村镇面貌明显改善。一是全面启动集镇及公路沿线形象提升工程，为强力推进仓房全域旅游发展目标，全面贯彻全县五景联创5a战略，镇党委政府不遗余力，克难攻坚，全力实施集镇形象提升工程。对镇域主公路沿线及集镇400余户共有各类房屋3051间，进行立面改造，截止目前已河南盛达建筑工程有限公司已改造100余户50余间，美丽古镇的面貌如出水芙蓉，初步展露在游客面前，年底计划完成150户600余间完成一期工程投资600万元。二是镇污水厂、垃圾场已建成移交北京首创集团托管运营，污水主管网全面贯通，二、三级管网全面覆盖。三是集镇建设总体规划已经完成，镇区、街道、建筑设计突出本地特色，被列入全县2016年乡镇建设重点实施计划。四是基础设施突飞猛进。全面完成集镇街道和张营码头——火石岭游客服务中心的道路路面的沥青铺设和警示标线的划设工程。按照“三园”化标准，实施的侯家坡——火石岭的道路两侧的环境整治和亮化美化绿化工程全面竣工，同时聘请专业保洁公司，负责街道清洁卫生，确保集镇“洁净亮美”。五是美丽乡村建设高效推进。按照中国乡村规划设计院规划设计投资2500万元全面完成磨沟新农村的建设任务。按照南阳市《关于加快特色小镇规划建设的意见》的文件精神，结合“”创新、协调、绿色、开放、共享”五位一体的发展理念，聘请南阳市蓝天投资咨询有限公司高标准规划设计了磨沟村特色文化生态旅游小镇现已进入市级评审阶段，有望进入省级评审。

（六）民生工程高效落实。一是移土培肥工程进入收尾阶段。一期全部工程及二期坡改梯与培土工程任务已全面完成，二期配套工程已经完成已接近尾声。二是完成了清泉、侯家坡、磊山三个村安全饮水项目，解决了2000余名农村群众吃水问题。积极规划和实施刘裴、侯家坡贫困群众的安全饮水工程，该项目已经进入招投标程序。三是完成了刘裴、胡坡村移民复建路建设，解决了群众出行难问题。四是完成了刘裴、党

子口标准化卫生室建设，改善了村级医疗卫生条件。五是实施了镇域12个村及集镇电力线路改造项目。六是加大广播电视线路巡查力度，及时对广电线路进行了检修维护，确保信号稳定畅通。高效启动了广电线路的复建工程。七是全面实施了镇区的网通、电信，广电的三线入地工程。

（七）社会事业稳步发展。一是积极实施均衡教育，加大基础教育投资力度，全面完成了磊山小学改扩建、镇直初中学生操场升级改造、马沟小学院内硬化等工程。镇小、侯家坡村小体育场的建设正在进行。二是着力提升服务质量与服务水平。着力改善镇综合性党群服务中心、三资管理中心、党子口党群服务中心、胡坡党群服务中心等标准化基础服务设施条件，并提高服务水平。三是社会管理持续向好，安全生产、信访稳定、综合治理维持良好态势，防控和处置突发事件积极有效，社会大局保持稳定。四是民政、农业、卫生、金融、电力、邮政、通讯、科技文化工作健康发展。新农合、新农保参保率均保持在95%以上，低保、五保等社会救助体系建设基本完成。各项农业惠农政策落实到位，涉农各类奖补资金安全准确发放到户、到人。电网、通讯网络安全稳定运行，科技文化事业也取得了积极进展。五是武装、统战工作发挥积极作用，年度征兵工作全面完成，统战工作明显成效，在全县进行了典型交流发言。

我们在取得成绩的同时，也清醒地看到，在前进的道路上还存在一些不容忽视的困难和问题：扶贫攻坚和水质保护任务依然艰巨；镇村集体财力还比较薄弱，且发展不平衡；就业、保障、教育、卫生、居住环境等群众生产生活中存在的困难还未得到彻底解决；旅游业不够发达，农业产业化程度不高；干部队伍的思想观念、开放意识以及工作方法还不能适应经济和社会发展的需求；投资软环境尚需改善；村级组织建设还存在着薄弱环节；公共安全、社会稳定方面还有待于进一步加强，未来的工作依然繁重。镇党委政府将按照县委政府的要求，进一步统一思想，振奋精神，以更加昂扬的斗志，以更加务实的作风，抢抓机遇，务实发展，决战2017年！

保健工作报告篇五

这是总结的开头部分，叫前言或小引，用来交代总结的缘由，或对总结的内容、范围、目的作限定，对所做的工作或过程作扼要的概述、评估。这部分文字篇幅不宜过长，只作概括说明，不展开分析、评议。

这部分是总结的主体，在第一部分概述情况之后展开分述。有的用小标题分别阐明成绩与问题、做法与体会或者成绩与缺点。如果不是这样，就无法让人抓住要领。专题性的总结，也可以提炼出几条经验，以起到醒目、明了。

运用这种方法要注意各部分之间的关系。各部分既有相对的独立性，又有密切的内在联系，使之形成合力，共同说明基本经验。

这是总结的结尾部分。它是在上一部分总结出经验教训之后，根据已经取得的成绩和新形势、新任务的要求，提出今后的设法、打算，成为新一年制订计划的依据。内容包括应如何发扬成绩，克服存在问题及明确今后的努力方向。也可以展望未来，得出新的奋斗目标。

保健工作报告篇六

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边

学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xxxxx市场有了一个大概的认识和了解。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，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前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，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

对于xxxxx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位路上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司xx年总的销售情况：

XXXXXXXX XXXXXXXX XXXXXXXX

XXXXXXXX XXXXXXXX XXXXXXXX

XXXXXXXX XXXXXXXX XXXXXXXX

从上面的'销售业绩上看,我们的工作做的是不好的,可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上□XXXXX产品品牌众多□XX天星由于比较早的进入河南市场□XXXXX产品价格混乱,这对于我们开展市场造成很大的压力。

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的,在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有XX个,加上没有记录的概括为XX个,八个月XXXXXXXX天的时间,总体计算三个销售人员一天拜访的客户量XX个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中,不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户,了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度,洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯,销售工作处于放任自流的状态,从而引发销售工作没有一个统一的管理,工作时间没有合理的分配,工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够,业务增长小,个别业务员的工作责任心和工作计划性不强,业务能力还有待提高。

现在河南XXXXX市场品牌很多,但主要也就是那几家公司,现在我们的产品从产品质量,功能上属于上等的产品。在

价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为xxxxx市场首先从郑州开始的，所以郑州市市场时竞争非常激烈的市场。鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南xxxxx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

保健工作报告篇七

针对疫情防控下的返校学习，部分学生存在知识掌握较差的现象，学校建立三级导师制，即“老师、组长、小先生三位一体”的合作学习模式。

主要措施为：

1. 构建以班主任、任课教师和学生代表（小师傅、小先生）组成的三级导师团队。
2. 制定导师职责。包括：班主任职责，任课教师职责及学生代表职责。
4. 课内外结合，开展丰富多彩的校内外活动，让学生在活动

中健康成长。

5. 关爱特殊学生群体，设立“悄悄话”工作室，成为学生的心灵港湾。

6. 建立三位一体化的教育管理体系和评价制度，确保各级导师履行职责。

三级导师制的实施有机融入到延时服务当中，在自主学习课程当中，师生共同对后进生进行精准帮扶，既锻炼了“小师傅”又让“小徒弟”得到提升，让每一个学生尤其是后进生逐步树立起了自信，在阳光下茁壮地成长。

保健工作报告篇八

单位：国网浙江杭州市临安区供电有限公司

浙江省人民政府在2016年10月发布了《关于加快推进住宅全装修工作指导意见》【浙政办发〔2016〕111号】，要求在新建居民小区推广“全装修和成品交付”模式。浙江电力公司紧抓此次契机，以杭州市临安区为试点，与辖区内各大房地产开发商开展沟通洽谈，在即将开工建设的高端小区楼盘中推介居民电采暖技术，并最终确定在“桃李春风”小区试点推行居民电采暖工程。临安“桃李春风”小区位于临安区青山湖科技城区域的“颐养小镇”，是绿城集团旗下以中国古典别墅为样板设计，主打绿色、养生理念的特色小区。在小区项目立项、初设审查、工程建设等各个阶段，临安公司大力开展技术推介、经济性对比等各项工作，成功协助该小区开发商选择地暖、生活热水二合一的空气源热泵系统，并于2017年开展工程实施。

一、特色亮点开展前现状及问题

（一）南方冬季供暖的需求

我国幅员辽阔，南北跨度大，在冬季气候特征上，南方与北方存在着比较明显的差异。属于北方气候区域的省市包括北京、天津、黑龙江、吉林等15个省市。属于南方气候区域范围的省市包括上海、江苏、浙江等15个省市。按此标准的南北划分，恰好与我国提供冬季集中供暖的省市基本一致。

北方各省市冬季取暖补贴政策覆盖的时间跨度大体上一致：总体上华北地区的供暖时间是11月15日至次年的3月15日。当平均气温降至某一温度区间时，将启动集中供暖。

我国北方冬季的那个题气候特点为寒冷干燥。但北方也有诸如北京、天津、山东等相对较为温暖的省市。相比之下，南方一些偏北部的省市，在最寒冷月份的平均气温与北方一些偏南部的省市较温暖月份的平均气温不相上下。另外，从人体生理学的角度来考虑，16摄氏度是人体对寒冷忍受程度的一个界限值。低于这个温度值，人体就会因寒冷而感到不适。由此可见，对大多数南方省市而言，冬季取暖是必须的。

另外，南北冬季各月平均相对湿度的数据对比也能从侧面进一步证明南方取暖补贴的必要性。所谓相对湿度，指的是单位体积空气所溶解的水与其最大限度可溶解水的量的百分比，数值越高，相对湿度越大。相对湿度与温度存在着反比关系，即相对湿度越高，温度越低。从人体感受的角度来看，相对湿度每上升10个百分点，人体的感受相当于温度降低2摄氏度。在温度相同时，南方居民所感受到的寒冷要比北方居民更加强烈。

22.6%，平均温度下降4.52摄氏度，浙江省折算后的平均气温为3.2摄氏度，比山东省的平均气温低。所以在南方地区特别是浙江省提供冬季供暖非常必要。

（二）采取分散电采暖的背景

首先由于历史原因，南方地区在城市建设过程中一直以来都

没有考虑供热系统，供热的基础设施几乎没有。假如采用集中供热，城市基础设施建设改造的费用政府无力承担；南方集中供暖的时间先对北方会更短一点，设备闲置率更高。

另一方面，南方的气候特征也决定了集中供暖并不经济。湿度越大空气导热性越好，同样温度的空气，湿度越大，空气里溶解的水蒸气就越多，导热性能就越好；湿度越大的空气热容量越大，热容是指物质升温所需要吸收的热量，湿度越多的空气所需要的热量就越多。南方由于潮湿的气候特征，导致了南方的建筑特点是通风较好而保温较差，使得室内温度极易散失。潮湿气候条件下，如果采用集中供暖，即便有保温措施，长距离管网输送热介质的沿途热损失也是非常大的。而热流输送给室内用户后，不仅加热室内的空气，还要加热空气中的水蒸气，同时还要应对墙面、天花板、地面、门窗、冷空气渗入所带来的热负荷。

（三）满足绿色取暖的需求

根据国务院2013年37号文《国务院关于印发大气污染防治行动计划的通知》中的相关要求，要提高能源使用效率，积极发展绿色建筑，推广使用太阳能、地源热泵、空气源热泵、光伏建筑一体化、“热-电-冷”三联供等技术和装备。

现在煤改电的主流技术采用的也是空气源热泵，而不是直接用电热。主要原因有两个方面。一是直接把高品位电力转换为低品位热量，能源转换效率太低，浪费资源。二是直接采用电采暖需要大规模增加电网的供电容量，电网改造的投资巨大。

空气源热泵，又称为空气能热泵，是由电动机驱动的，利用空气中的热量作为低温热源，经过空调冷凝器或蒸发器进行热交换，然后通过循环系统，提取或释放热能，利用机组循环系统将能力转移到建筑物内，满足用户对生活热水、地暖或空调等需求。空气源热泵运行安全、保护环境。采用热泵

加热的形式，水、电完全分离，无需燃煤或天然气，不会对环境造成污染，不用担心制冷剂泄露污染环境。使用灵活、没有限制。相比太阳能、燃气、水地源热泵等形式，空气源热泵不受地质、燃气供应的限制，不受夜晚、阴天、下雨及下雪等恶劣天气的影响，可以实现一年四季全体24小时安全运行。节能科技、省电省心。空气源热泵高效环保，相比电采暖每月解释75%的电费，经济效益较高。

二、成果内涵

桃李春风小区一期413套精装修别墅电采暖系统已竣工，二期390套别墅正在施工中，正式交房后预计增加用电容量约4800千瓦，年增售电量约500万千瓦时。

三、主要做法

1、政企联动，出台政策支持。

结合浙江省政府办公厅《关于推进绿色建筑和建筑工业化发展的实施意见》和省住建厅《关于加快推进住宅全装修工作的指导意见》等文件精神，紧抓杭州“G20”后峰会时代

和“三美临安”建设契机，临安供电公司联合杭州供电公司积极与杭州市经信委沟通，促成发文《关于鼓励推广使用电采暖的通知》【杭经信电力〔2017〕178号】，要求各级政府部门、新闻媒体、供电部门、房地产开发商等紧抓新建住宅“全装修和成品交付”契机，研究出台鼓励措施，加大宣传力度，加快电网建设，综合运用经济、技术手段，加快推进杭州地区居民电采暖技术的推广工作。政策的出台为居民电采暖技术普及落地创造了良好的外部环境。

2、扩网增容，支撑用电负荷。

区域的供电瓶颈问题，为居民电采暖工程的有效推广打通

了“最后一公里”。

3、关口前移，服务房产企业。

一是提前介入、积极引导。公司积极对接政府部门，及时收集房地产项目立项、小区定位等信息，在项目初设阶段，我公司邀请电采暖设备供应商，主动介入房产小区开发前期工作，从产品定位、技术特点、建设费用、运维成本、使用成效等方面进行对比分析，引导房地产开发商合理选择居民采暖设备。二是现场实测、有效比对。在我公司成功与绿城集团就“桃李春风”签订战略合作协议后，我公司邀请浙江电科院相关技术人员，在“桃李春风”样板房内开展电采暖数据实测工作，现场采集能耗、费用、温度、噪音等数据，并与同等面积燃气采暖数据进行对比分析，使得电采暖技术、经济优势更俱说服力。

4、协同高效，定制电采暖服务。

一是跨部门联动、套餐式服务。公司营销部门负责用户电采暖引导宣传、需求收集；运检部门合理规划输、变、配电设备容量、路径；在用户委托的前提下，公司设计、施工企业开辟绿色通道，延伸设计、施工范围，根据户型图“套餐化”设计表后电采暖设备线路、安装位置、设备选型等，将电采暖设备电源线路安装、敷设到最末端。为电采暖工程的开展，打造了横跨营销、运检、设计、施工等部门的协同运作机制。二是借助新型业务、提供增值服务。对于签订了战略合作协议的房地产开发商，在其开发建设小区的公共区域，我公司将提供电动汽车充电桩建设服务、配置“电力-社区”共建服务专员，在提升小区品味、方便居民生活的同时，也成为了公司新型业务增长点。

5、加大宣传，引导用能消费习惯。

一是积极邀请新闻媒体开展专题报道。结合每年度的家装节

时间点，我公司邀请临安电视台、临安日报等本地媒体对电采暖的经济技术优势进行专题报道，浙江卫视《小强实验室》也对电采暖进行了专题报道，累计受众940余万人次。本年度4月份，中央电视台《走遍中国》栏目来杭州采风，我公司联合杭州公司共同促成中央电视台采编人员到“桃李春风”采编素材，重点采编了电采暖设备的应用场景及实测数据，并在中央电视台播出。二是充分利用自有推广渠道设置专栏。我公司也积极利用营业厅、微信□app等自有渠道进行推广，一方面在营业厅摆设相关资料、设置电采暖体验区，另一方面也在浙江省电力公司微信公众号、掌上电力app等渠道推送专题，推介电采暖设备。本年度1月份在浙江省电力公司微信公众号推送专题《省钱对比：电地暖pk燃气地暖，选哪个更划算》，以图文并茂、生动活泼的形式展示了电采暖设备的经济技术优势。

四、实施效果

1、节能降耗，环境效益突出。

成本低、安全性高、使用方便、零排放等优势，空气源热泵系统效率是燃气系统的3倍多，以100平方米普通住宅地暖面积为例，室温达到同样的温度水平，热泵系统能耗将远远低于燃气系统，采暖费用也仅仅是天然气系统的三分之一。仅“桃李春风”一期电采暖工程预计将每年减少二氧化碳排放10.275吨，氮氧化物排放2.036吨，二氧化硫排放0.577吨，烟尘排放0.255吨，有效推进空气质量改善。

2、智慧能源，畅享电力生活。

电采暖设备由于没有燃气采暖设备的“燃烧”过程，除了具备安全可靠、零排放的优势外，还具备温度控制精准、智能分区控制等功能，并可以方便、快捷地接入智能家居系统的优点，借助智能家居、智能小区服务多样、灵活互动、友好开放的特征，实现“全天候”远程温控功能，为广大居民用

户畅享电力生活提供新的“样板”。

3、示范引领，促进全面推广。

截止目前，“桃李春风”电采暖工程已经接待参观4200余人次，通过媒体报道已有受众940余万人次，微信公众号推文阅读量累计达到10万+以上，并在中央电视台《走遍中国》栏目播出，这使得“桃李春风”电采暖项目成为了杭州，乃至浙江电采暖的典型案列，这对社会普及电采暖常识，引导群众改变用能习惯，引领社会转变能源消费模式，倡导绿色能源消费理念起到不可估量的作用，并将对电采暖技术的全面推广起到示范引领作用。