

最新幼儿园美食节区域活动教案及反思

幼儿园小班区域活动教案(大全6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。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

电力营销年度工作总结报告篇一

我自去年十一月到公司电力营销与交易部计量处任营销信息技术助责以来，一年多的时间里，在部门领导及同事的关心、帮助下，在工作、学习和思想方面取得了很大进步，现将一年多来工作、学习、思想情况分析总结报告如下：

一年多来，我认真学习党的十七大精神和两会精神、南网方略、南网和公司工作会精神□xx省和xx电网公司关于节能减排的规定等文件资料□xx董事长和xx总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。通过学习，我对“三个代表”重要思想和科学发展观有了进一步理解，增强了学习和实践“三个代表”重要思想和科学发展观的自觉性和主动性；进一步提高了对党的先进性认识，进一步把握了党的先进性的本质和科学内涵；进一步认识了共产党员先进性的基本标准、现实标准和具体标准。通过学习，进一步领会了南网方略的重要性。深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极

性都有了很大的提高。

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读xx理工大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《xx电业》发表文章。

在过去的一年多时间里，在部门领导的安排下，我主要参与完成了以下工作：

（一）营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《xx电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的内容》，年底组织监控中心验收，参与xx电网公司监控中心后期建设思路、xx电网公司营销监控中心运行管理制度、xx电网公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

（二）县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务□□□xx电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范（试行□□□□xx电网公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则（试行）》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与□xx电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

（三）昆明局五华分局试点建设7x24小时数字化营业厅

参与□7x24小时数字化营业厅建设方案》的编写完善，协调xx局、云电同方等相关单位在建设过程中出现的问题。目前7x24小时数字化营业厅土建部分已经完成，软件开发也已过半，很快将投入使用，届时用户可以24小时通过全自助方式，以现金或其他方式缴纳电费和办理查询、报装等业务，让用户更加快捷的完成业务办理，省时灵活，同时也节约了供电成本。

（四）建设移动营销作业系统

参与□xx电网公司营销移动作业子系统方案□□□xx电网公司营销移动作业子系统技术协议》的编写完善。组织协调xx局和云电同方结合xx电网的实际情况，在xx供电局稽查大队率先进行移动试点应用，目前主要实现了：综合查询、查询供电通知书、用户档案信息、审核整改通知单、填写现场处理单、问题记事本等稽查常用功能。

（五）参与编写各种规范

参与编写完成□xx电网公司配电班组建设规范（共十六分册□□□□xx电网公司营销安全工作危险点预测及预控管理办法（试行□□□□xx电网公司市级供电企业营销标准体系□□□□xx电网公司县级供电企业营销标准体系》等规范。

（六）完成计量处日常工作

完成西电东送电量结算、审核上网电厂电能计量装置配置、编制营销计量及营销项目计划并跟踪项目完成情况通过参与营销监控中心的建设，使我对营销各项工作流程有了全面的了解；通过县级“一体化”建设，使我对县公司的营销业务、流程、存在的问题有了一定的了解；通过数字化营业厅、移动营销作业系统的建设，使我认识到了信息化、自动化对一个企业发展的重要性；通过参与各种规范的编写，使我的文字水平有了一定的提高；通过计量处日常工作，使我对电能计量装置有了全面的认识，工作能力得到全面提高。

（一）面对新的岗位，业务面扩大了很多，对专业技术知识和业务能力提出了更高的要求；虽然经过一段时间的艰苦学习，基本掌握了有关专业知识和业务知识，可保证工作的开展；但是，这些业务知识的深度和广度是远远不够的，仍须在今后的工作中不断努力学习。

（二）沟通协调能力还有差距，还需要进一步提高。

在营销部一年多的时间里，在领导的关怀和同事们的支持与帮助下，经过自己不断努力，取得了一定的成绩，也学到了不少营销管理知识，对于原本身处一线的电力员工对公司有了新的认识。回到送变电后，面对新的岗位，我将加强理论学习，学以致用，不断完善自我，尤其是新技术、新理论的学习，勤奋工作，在实际工作中锻炼和成长，不断积累工作经验，提高业务能力和工作水平，为电力建设和发展做出自

己新的、更大的贡献！

电力营销年度工作总结报告篇二

一年多来，我认真学习党的xx大精神和两会精神、南网方略、南网和公司工作会精神□xx省和xx公司关于节能减排的规定等文件资料□xx董事长和xx总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。通过学习，我对“三个代表”重要思想和科学发展观有了进一步理解，增强了学习和实践“三个代表”重要思想和科学发展观的自觉性和主动性；进一步提高了对党的先进性认识，进一步把握了党的先进性的本质和科学内涵；进一步认识了共产党员先进性的基本标准、现实标准和具体标准。通过学习，进一步领会了南网方略的重要性。深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极性都有了很大的提高。

电力营销年度工作总结报告篇三

我从参加工作到现在已经有两年时间，在这两年中，从刚毕业时的迷茫与对未来完全不是梦，到现在已经能够完成工作任务。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了深刻的思考。这两年中我在领导的精心培育和教导下，无论在思想上、学习上还是工作上都取得了巨大的进步，我取得了长足的发展和巨大的收获。在这两年中，我在各方面都取得了长足的成长。下面就两年来的工作向领导做以下总结。

在思想上，我积极向上，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法规和各项。有良好的职业道德、严明的敬业精神，工作态度端正，认真负责，有较强的责任心与事心。我积极主

动学习党的各项方针政策。能够积极参加单位组织的各项学习，并认真做好学习笔记，使自我的思想认识跟上了行业的发展，增强了做好本职工作的事业心与职责感。

在工作上，我努力完成领导交给我的各项任务，在完成领导交代的任务的基础上积极拓展工作范围，为领导做好参谋助手。

在办公室的工作中，我一直严格要求自己，认真对待办公室的各项事务，对待工作积极主动，不等不靠，积极主动，努力提高充足的工作经验和工作效率。在做好各项日常工作的基础上，认真积累经验，及时总结提炼，向周围的领导和同事学习，使自己的综合能力和工作效率都得到了提高。

我深知学习是获取新知的重要手段，用正确的理论来指导自己的工作实践，指导自己不断改造自己的世界观、人生观和价值观。在工作中，紧跟时代的步伐，用科学的发展观来认识社会，认识自己所处的社会环境，认识自己所处的各方面的发展方向，使自己更加充分地认识到加强自身学习与进步的重要性。同时也紧抓住“实践—学习—实践—再学习”这xx年来认真学习的机会，努力从基础理论知识学习与实践相结合，使自己在实践中了解所学内容，更好地为实际工作服务。同时，通过积极参加学科培训，聆听著名专家学者的学术讲座，开阔了视野，充实了自己。

能够较好地完成领导交办各项工作，在同事们的关心、支持和帮助下取得了一定的成绩，也有许多不足，主要体现在：

一是理论水平进一步的提高。

二是业务工作方面积极进取。

电力营销年度工作总结报告篇四

自2018年参加工作以来，我一直从事着营销方面的工作。从最开始的抄表催费，到专职的电费核算。2018年中，智能电表轮换完成后，转为营销员岗位，主要负责集抄运维、数据管理工作，同时身兼营销资料管理员、网络维护及供电所内培训师等多项工作。

回首自己这些年来工作，心中感慨颇多。有工作中取得了成绩的自豪感，也有不如意时的失落感。平凡的一线工作繁琐、辛苦，但是不管怎样，我始终严格要求自己，不断加强学习，提高自身素质，使自己适应电力行业的改革与发展。

长期的营销工作，使我在实践中积累了丰富的经验。被表彰为xx供电公司营销技术能手，并于2018年xx月，代表公司参加了省电力公司技能比武，取得了历年来的最好成绩。

为了帮助同事们提升营销业务技能，我们经常利用雨天进行集中培训，毫无保留地把我自己所懂的知识、积累的经验传授给同事们，大家共同学习，共同进步，共同提高，我觉得是一件非常快乐而有意义的事。

集抄数据采集运维是一件非常辛苦的工作，辖区全乡有低压用户12837户，公变199台，专变55台，加之屯堡辖区山高林密，大多台区住户分散，集抄运维的工作量和工作难度大。我每天上班的第一件事，就是关注“用电信息采集系统”，对信息采集不成功的表计，一一分析原因进行排除，如果确认出现了故障，哪怕是最偏远的一户，爬山涉水也要及时赶到现场进行处理。因为必须确保所有的设备运行正常，才能保证采集率100%。

2018年xx月xx日清晨，我登录系统发现一级水库xx村xx坝台区有一户数据未采集成功，初步分析是用户表计故障，当即带上设备和同事xx一起去现场核查处理，先驱车一个多小时

到xx村委会，下车花20多分钟乘渡船过一级水库，再步行一个多小时翻过一座山，才到达目的地。经过检查，发现数据模块烧毁导致采集不成功，立即更换了新模块。这样的事例在每天的采集运维工作中很常见，也已经习惯了这样的奔波。

公司下达的智能表数据采集考核指标，公变、专变采集率100%，低压采集率98%。而我们所的公变、专变采集率一直是100%，低压采集成功率也始终保持在99.5%以上，甚至达到了100%。

在搞好采集运维工作的同时，我还要查看分析系统每天自动生成的用电信息报表，精准定位线损波动超过预警的配电台区，与前期线损异常台区进行对比分析，列出需要现场巡查的台区清单，并制定巡查计划。

一分耕耘一分收获，有辛苦的付出，就一定总会有丰厚的回报。2018年，公司公布的营销同业对标结果，我们所综合指标在全公司十四个供电所中排名第一。

这份沉甸甸的成绩单里，浸润着大家的汗水和辛劳，也有我的一份付出！

我深爱着我的这份工作！虽平凡，但忙碌而充实。

今后，我会以更加饱满的热情踏实工作，快乐生活，让自己的人生在奉献中闪光。

电力营销年度工作总结报告篇五

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。