

最新消费投诉总结报告(模板7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。那么什么样的报告才是有效的呢？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。

消费投诉总结报告篇一

终于离开的枯燥的理论学习，怀着激动地心情，通过医教科的岗前教育，迈入了外一(神经外科)。这对于初次走上一线的我来说是极大的考验。在这短短的15天里，从理论到实践的转换；从试验模具、电教片到身体力行，战斗在一线；才明白医学的海瀚和医生的坚辛，但我知道我不会退缩。

实习期间，我遵守医院及科室的各项规章制度，尊敬指导老师及实习单位人员，实习态度认真，勤奋好学，紧密联系实际，刻苦钻研课本外专业知识(医院的阅览提供了这一条件)。

短短的15天，我首先要学习的是最基础的东西：开处方，可能大家都不陌生，但我却总是犯错。在陈老师的解说及护士长以“一张纸要两毛钱呢”造成我个人良心的谴责下掌握了处方、各种化验单和出院记录的书写规范。

下来就是住院病历了，首先我照着已有的病历抄几次，然后自己写刚入院患者的住院病历，写完后请老师修改评论不断完善，再后来写完病历后就与老师写的对照，自多检讨，弥补不足。这样，我初步掌握了住院病历的书写规范，用同样地方法学会首次病程记录及后续病程记录的书写。

动手方面，要感谢陈老师对我的信任，指导我学会各种深浅

反射及病理反射的检查方法，多次让我独立完成换药拆线。病例方面，掌握了颅脑损伤的诊断方法及依据，如“脑震荡、头皮损伤、头皮下血肿、硬膜外血肿、硬膜下血肿等”。熟悉了颅脑损伤的基本治疗方案，如“抗感染，减颅压，预防出血，营养神经等”，了解了病情的演变过程。随着一位20岁重型颅脑损伤及脾破裂少年行脾切除与开颅血肿清除术后，一天一天地好起来，我在外一的实习也结束了。

最后我想说的是在这15天里，我学到的不多。但是没关系，更重要的是我知道了以后要走的路，“医务工作是神圣而光荣的，但担子也是沉重地，医生的路不好走，做一个好医生就更难！”人生最难的是抉择，这句话没错！我选择了走下去，没有挑战就没有进取！所以我不会退缩！

消费投诉总结报告篇二

政研室

一、20xx年工作总结

一年来，政研室在县委的正确领导下，坚持“围绕中心，统揽全局，突出重点，适度超前”的原则，加强队伍素质提升，突出调查研究，注重成果转化，致力打造文稿精品，全面完成领导交办的工作任务，较好发挥领导的“智囊团”、“参谋部”的作用。现将一年来工作总结如下：

（一）主要工作及成绩

1、制定了《关于做好20xx年农业农村工作的意见》，以“十二五”规划确定的“一圈”、“两带”现代农业总体布局为基础，突出县域经济优势，带动周边发展□ 20xx年全县考核表彰会议，从10个方面对农业农村工作先进单位进行了表彰奖励。

2、制定完善我县农村集体产权制度改革（试点）实施方案。该项工作今年在偏城乡、沙沟乡、新营乡、马莲乡、田坪乡、兴平乡等全县6个乡镇的6个行政村先行试点，在总结试点经验基础上，在全其它行政村全面推进。

龙头企业等经营主体全覆盖。了解我县农村的生产、生活情况，以及经济发展的制约因素、农民急需解决的实际问题，发现了一批致富带头人，确定了一批特困户，真正做到了说实话、摸实情、出实招、办实事。

4、牵头组织全县下农村“三同六送六帮”活动，涉及19个乡镇）110村1100户农户，举行专访1200次，召开座谈会12场，制作联系卡108个，第一、二批编印7.5万份宣传手册，完成阶段性工作总结，真正给群众送去了实惠、送去了温暖，同时，第三批“三同六送六帮”活动也已全面展开，稳步进行。

5、农业农村工作成效明显，在2月18日全区农村工作会议上我县被评为20xx年度全区社会主义新农村建设三等奖，受到自治区党委政府的奖励。在年初召开的全市农业农村工作会议上，我县荣获“全市农民收入增收先进县”和“全市发展区域特色产业先进县”称号，2个乡镇获“农民增收先进乡镇”等，受到市委政府的表彰奖励。

6、制定完成了《我县与全区（市）同步进入小康社会攻坚计划》，并结合实际，按照“两带一园”、“十大工程”的“211”思路，设置了计划文本、主要检测指标和责任分工等，已上报区、市委政府。

党的群众路线教育实践活动等八项工作开展调研，提出了积极的政策建议。

8、结合全县实际，完成了重点调研6项，其中《深入贯彻党的十八大精神、奋力推进我生态文明建设》、《全面贯彻党的十八大精神、奋力加快我小康社会进程》、《我县千名干

部送政策突出“四特点”》等被《宁夏工作研究刊发》。

（二）下一步工作打算

- 1、进一步创新工作思路和工作方法，搞好调查研究，目标管理绩效考核评估与督查。
- 2、严格落实整改措施，真正做到走访调研不减少、征求意见不轻视、整改落实不应付、活动工作两不误的调研举措。
- 3、继续深入调研，全面认真落实县委、政府交办的农业农村工作任务。

二、20xx年工作计划

按照县委要求，现就20xx年政研室工作要点报告如下：

一、积极开展强农惠农富农政策宣传。加强对中央1号文件、中央和区市农村工作会议精神的贯彻落实，组织协调全县千名干部“下基层、送政策、促发展”活动，积极配合自治区党委农办编印干部“送政策”活动宣传手册，组织协调涉农部门编印千名干部“下基层”政策解读手册，及时发放到乡村和农户手中。

二、研究制定20xx年农业农村工作要点，明确目标，细化任务，落实各项县委工作措施，努力实现农业农村工作再上新台阶。同时，不断健全完善农业农村工作差异化目标管理机制，对乡镇农业农村重点工作实行差异化岗位目标责任制，细化、量化每一项指标任务，会同有关部门工作督查考核，完善全县农业农村工作综合考评办法，对20xx年度农业农村工作进行考评。组织协调并分工配合做好全市、全县对我县农业农村工作考核工作。

三、加强对农业农村政策的宣传引导。开展不同形式的宣传

活动，加强对党的十八大、中央一号文件、中央和区、市农业农村工作会议及县委全委会、“两会”等有关农业农村政策的宣传贯彻。

四、围绕县委、政府的重大部署，紧扣全县各个阶段重点工作、中心工作，认真开展重大课题调研活动，争取形成一批调研成果。同时，积极配合协调有关部门，有针对性地开展一些专题调研，与区、市党委政研部门配合开展专门调研，为上级部门及有关工作的推进，提供参考。

度，为推进全县工作鼓劲助力。

大经济技术等各个方面的协作。

七、认真抓好县委、政府安排的阶段性工作任务，落实县委、政府领导临时交办的各项工作任务。

消费投诉总结报告篇三

半期工作总结——见证成长今天把半期考试试卷改完后学校放了四天假，我回泸州了，回到家中忽然想把在南溪一中的这半学期总结一下，半期工作总结。首先，从我个人的教学来看，到一个新环境，面对不同的学生，我在教学上对自己提出了更高的要求，较之以前课堂上补充的内容增加了不少，更加注重把知识讲透，希望学生能够建立完整的知识体系，应该说采取的`教学方式和确定的教学内容基本是适合学生的，也得到了学生的欢迎和班主任老师的认可！但是，我反思我的教学，主要存在以下几个问题：

一、注重了教师的讲，轻视了学生思维的启迪和训练；

二、教学内容的确定上难度偏大，把学生估计稍高；

三、基础知识的过关和过手检查地落实不够！

四、学生的学法指导不够！针对以上问题准备在下半期的教学中作如下改进：

一、精心备课，每节课最多讲30分钟，留10分钟进行基础知识的落实和学法指导。

二、每节进行一次检测训练，每课一次综合检测，要求学生过关。

三、整理复习资料，让学生明确知识体系和建构知识体系。

四、重视课堂效率和效果，注意课堂的达成度。二、教学研究方面，我被确定为高一备课组长和学校教学研究中心的成员，学校为我的教学研究建立了一个很好的平台和提供了一个良好的机会，在前半学期的工作中，作为备课组长，组织了平时习题的命制，指导新教师的教学工作，但工作还不够主动和深入，作为教学研究中心政治科指导组的成员，极力希望把自己的工作做好，完成了半期考试试题的命制，高一经济常识学习方法的讲座准备工作，基本完成了预定的计划，在这些工作中，自己得到了锻炼和提升，在下半期里，作为备课组长，继续指导好新教师，组织好各同课组深入研究高一教学、统一教学内容和难度、组织编写高一经济常识下册《校本教材》，力争在期末考试中全年级能够取得宜宾市第一名的成绩，工作总结《半期工作总结》。教学研究中心工作方面，命制好期末模拟试题、高一经济常识教学目标细化、高三二轮复习教学冷点、热点分析及教学建议。

一、进一步增强学生的班级荣誉感、凝聚力。

二、进一步增强学生的学习意识，开展一次有关主题班会，让学生明确高中学习的目标。

三、进一步提升课堂学习效率，严格要求学习课堂纪律，坚决执行自习课“不讲话、不讨论、不离位”的三不原则，对课

堂进行精细化的管理和要求。

四、开展高中学习方法的专题研讨分析会，用科学的方法指导学生的学习。

五、进一步组织好体育锻炼，用丰富而实际的活动来调节学生的学习、增强班级团队意识、增强学生的体质。

六、做好培优辅弱的工作，让全体科任教师行动起来，解决好每一个学科中的弱势学生，培养每一个学科的特优生。七、开好家长会，做好与家长的交流和沟通！

消费投诉总结报告篇四

面对竞争日益激烈的服装市场，形成行业优势迫在眉睫。加之今年出现的多起原材料事故，建立检测实验室便勿庸置疑了。

3月，我司经过层层筛选，货比三家后采购了一批实验仪器，就布料的常见问题如缩水率、pH值、面料强度等进行了相关检测，后期还特邀凤竹上官先生为我司员工进行培训。

针对市场上日益严格的品质要求，因客户的不同、标准的不一致，质量认知差异产生的问题时有发生，而品质检验只有符合供货和采购双方的统一要求才是解决问题的关键所在。检测实验室在大货来前对船样、放样进行提早测试，旨在对现有设备检测项目缩水率、pH值、撕裂、色牢度等的内外在质量问题进行把关，把产品质量控制在萌芽之前。在面料、辅料的后期处理过程中提高产品品质的控制意识，通过检测实验室检测每一批所订购面料的理化性能。

一、面料物性

1、布面情况检验：布面疵点、方斑、横条、污点、跳线或跳

针等；

2、面料的幅宽、克重；

3、缩水率、纬斜、起毛起球、尺寸稳定性等。

二、面料化性

1、色差：

(1) 同匹色差中左中右或前后、正反面色差；

(2) 不同染缸所染的两批面料颜色不同产生的缸差。注：通常同匹色差如果严重不可惊扰接受缸差存在如果不是特别严重可以通过同批裁剪解决，同一件衣服或一套衣服用同一批布或同一缸布避免出现色差。

2、面料色牢度：耐洗色牢度、耐干湿磨色牢度

对于专业性很强或现有设备不足的检测项目则通过专业的检测机构或质量监督总局来检测，以避免出现问题客户投诉无据可依局面。

目前，我司以提高产品品质为主线，由品管部各科室协作进行全面的品质管理，以实现品牌策略，努力增强企业竞争力并打破常规，创造性的开展工作，做活企业，并辅以灵活的生产管理模式和经营策略作贡献。

面对日趋成熟的服装企业，劳动力也由劳动成本优势转向了品牌创新优势、文化创新优势等高层次的优势转变。而经济的迅猛发展和人力资源市场的变动，企业的薪酬水平也会随企业的效益和市场中人力资源供求状况而变化。“年年招工，年年难”，当今社会中人才流动是很正常的，但对于一个企业来说，太大的人员流失危害是巨大的，因而始终要把员工

建立在一个良好的工作平台和发展空间作为重点工作来抓。针对以上情形，我司特别邀请过北大纵横的老师为公司进行全方位诊断，在十月份还作了一次大的薪资改革，普工、文员类在降等级的基础上产能工资也有所提高，但就我部门进料检验科固定产能有减无增，员工情绪波动极大的情况下，也作了相应的改革，并作了如下考虑：

- 1、研究企业现状及支付能力，分析行业劳动力市场状况和工资管理模式。
- 2、参照别的部门和本部门各科室的工资计算模式进行工资决策。
- 3、制定产能薪资方案。
- 4、组织进行面辅料工分系数评定及各种不确定因素带来的后果。
- 5、工资方案的审批、监控和后期的改善工作。

工资方案试行阶段，我们将实行有计划、有组织的发放，并由稽查组协作进行抽查、监督。

本着公平、透明性原则，全面考虑到员工的劳动强度、责任性等因素，考虑到外部竞争性，内部一致性要求，达到内外公平，外部门争先借鉴的目标是后期我们所要努力的。“重赏之下，必有勇夫”，合理的奖惩制度及工资管理政策是企业管理的一个重要组成部分，它影响到企业的发展，不同的决策会给企业带来不同的结果，具有激励机制的奖惩制度及工资方案可以极大的调动员工工作的积极性，有效的降低工资成本，更好的提高工作效率，而一个企业的生命在于品质质量的掌控，尤如华佗谦虚言词所说长兄治病于病起之时，中兄治病于病中，而我治病于病重后，故别人夸我为神医医是因为我在病人病重时把人治好。可见品质掌控应从源头着

手，后期工作才能有效开展。

消费投诉总结报告篇五

我们**中心学校20xx年秋季的开学工作在市教育局统一部署下，高效、有序地展开，全镇中小学各项工作迅速步入了正轨，开创了工作的新局面，为顺利圆满完成本期的工作任务打下了坚实的基础，学校工作总结。

为了组织好暑期集训工作，真正取得实效，中心学校精心制订了暑期集训工作方案，严格集训纪律，开会前夕，全镇教师逐个点名，会议结束前再点名，通过整肃会风来规范师风。

本次集训，中心学校两次组织了全镇教师大会，一次是市教育局组织的优秀教师先进事迹报告会，第二次是本镇优秀教师的事迹报告会，这些优秀教师高尚的师德，高超的师技，高贵的精神，深深地感染了全镇的教师，思想上受到了震撼，精神上受到了一次洗礼，每位老师结合自己学习教育法规，师德规范和优秀教师的典型事迹，撰写了1500字以上的心得体会，进入教师的师德档案。

暑期集训期间，中心学校与各校层层签订安全、综治、信访、计生责任状。

暑期集训中，在市局聘任工作方案的指导下，结合我镇中学教师相对过剩、小学教师缺编的现状，在中学真正地实施了教师的聘任工作。本着公开、公平、公正的原则，中心学校制订了聘任工作方案，并交教代会讨论，全票通过。经过有序聘任，中学有四位老师调换岗位去小学任教，中心学校领导与挂点科室领导一起耐心、细致地做换岗教师的思想工作，较妥善地解决了落聘教师的思想问题，他们都较愉快地到新的岗位去。通过实施聘任，增加了教师的忧患意识，调动了教师的工作积极性，以崭新的精神面貌投入到新学期的工作中，教师工作总结《学校工作总结》。

资教生岗位安排得体。中心学校高度重视资教生的管理，优先安排住房，免费提供炊具、床上用品，并实施了三个一工程：每人一份保险，每人一辆自行车，每人一套风雨衣。每位资教生乐于奉献，愉快地接受了学校的工作安排。

为了组织好本期的开学工作，中心学校召开了领导班子会和中小学校长专题会，挂点科室领导传达市局开学工作的会议精神，要求各校要严格按照市局的会议精神来组织开学工作，中心学校领导下到各校检查，从四个方面进行了督查。

一看校园环境。

在学生开学前夕，各中小学为了营造一个良好的校园环境，迎接学生及家长报名，狠抓校园环境卫生，中学内务领导在本期启用新教学大楼时带头搬迁实验器材、远教设备等教学用具；镇小新班子、新气象，校长克服时间紧、任务重的困难，改善了教师集体办公的条件，校园粉刷一新，各类展板布局得体，深得老师、家长好评；**小学校长带领全校教师除杂草、清垃圾、冲厕所，工作作风扎实，老师也很感动。因此，我镇各中小学校校园环境在领导亲自抓、老师带头干的情况下，面貌焕然一新。

二看教师到位，学生到校情况。

1、本期开学全体教师都按时到岗，服从学校的工作安排，迅速进入工作角色，保证了开学工作的正常运转。

2、狠抓学生的入学率。小学一年级新生的入学率达到100%；中学高度关注七年级新生报到情况和八、九年级学生的流失情况。本期七年级招生243人，各年级班主任签订了控流责任状，学校统一印制流失学生走访通知单，全体教师利用节假日走访流失学生家庭，摸清每个学生的去向，流失率控制在3%以内。

三看教学常规上路，上好开学第一课

各校都由班主任负责，以“中小学生守则”、“日常行为规范”、“爱国主义教育”和安全知识为主题，上好开学第一课，在开学典礼上启动了“中小学生培育和弘扬民族精神月”的活动。

消费投诉总结报告篇六

二、xx机构所处城市的写字楼租赁市场调查

（一）城市经济、规划发展等宏观情况

（二）城市写字楼分布状况：有无金融区域，写字楼聚集区域等情况；

（三）主要区域写字楼租赁价格；

（四）主要区域写字楼的租金、空置率、物业管理情况。

三、租赁写字楼所涉及的税费情况

物业租赁税费

四、备选物业对比分析（参见附表）

五、综合结论

（专项工作组人员签字）

消费投诉总结报告篇七

夜总会总经理岗位职责 1 制定公司经营方向和管理目标，包括制定一系列的规章制度和操作流程并监督贯彻执行。制定

公司一系列价目，如ktv房价、出品、毛利率等。

3 有重点的定期巡视公众场所及各部门工作情况检查服务质量，及时发现问题、解决问题并将巡视结果传达至有关部门。

4 对本行业各种动向有高度敏感性，研究市场动向、特点、发展趋势和竞争态势，每月制定市场信息表，营业部门及时进行调整。仔细阅读和分析每日营业报表，跟进营业进度与营业计划完成情况，并采取相应对策。

5 负责制订核算各项营运指标及成本控制，制定各部门（楼面 销售 区域等）重点工作事项及完成达标的情况做到及时检查及时更正等事宜。

6 负责中层以上管理人员的任免、选拔、考核、晋升的审批工作，研究和审批劳动用工、劳动工资、奖金分配、劳保福利等各种管理方案，做好宏观调控，充分调动各级管理人员和员工的主动性积极性。 7 研究场所重要设备改造、新增服务项目、开发项目的投资计划、改造方案，组织贯彻实施。

8 研究制定财务管理制度、管理方案，随时掌握财务预算执行情况，

控制各部门财务收支、分析存在问题，适时提出改进措施，控制资金使用，降低成本，费用消耗，提高经济效益。

9 责成有关管理人员落实工作标准和相关管理的规定，每月进行一次安全卫生检查，发现问题督促及时整改，并经常对员工进行安全卫生教育。

10 每月度、季度检查各部门工作开展的情况和实现完成目标的情况，每季度主持召开下季度的经营目标及计划分析会，促进工作效率和经济效益的提高。

11 研究制定企业精神、企业文化、企业形象等方面的管理方案、工作制度、实施办法、发挥企业文化优势。

每日工作流程

上班时间：

- 1、 每日组织必要管理例会，说明指示及对各部门的问题说明
- 2、 抽查相关部门的工作开展情况及相关工作落实情况
- 3、 组织必要员工大会，表扬优秀部门及差下部门
- 4、 安排每日相关管理人员的指示工作做到必要的整改
- 5、 营业时间不少于5次的全岗位检查并负责指示及问题的解决
- 6、 观察客源的时间流量并做必要的营销整改
- 7、 不定期对各部门进行卫生检查、纪律检查、人员检查
- 8、 监督各级人员在营业时间工作开展情况
- 9、 班后做必要的例会指导及问题的处理检查及总结
- 10、 营业后做当日工作的总结及最后的营业场所的抽查

夜总会工作总结

在近一个半月的工作中,对夜总会管理工作共做了如下几项:

一 人员结构调整

1 对区域经理的调整. 将嘉年华原有四个区, 合并为三个区. 将白天鹅卢萌萌区韩飞区合并, 增加刘涛区.

2将内保和督查合并整合为督查部并精减编制.

3 将楼面主任工作内容整合, 提升为楼面经理并精减编制.

二 消费品项价格调整

1 白天鹅增加小费300的模特

2将原先客人消费轩v□百威、极品青岛等消费习惯, 逐渐引导为消费青岛、哈啤、雪花等

3将青岛啤酒价格由30元调整为35元

4 对红酒洋酒价格进行微调

三 对现有服务流程及制度进行整改

1 限定总经理、经理、营销经理的挂帐区权限.

2 对公主的考核办法进行调整, 如免去酒水任务.

3 细化服务流程, 对重点环节提出量化考核, 如: 咨客领位开台时间少于3分钟, 传送时间少于3分钟, 客人面前无空杯, 酒水剩3分之1量时, 必须询问客人是否加酒水等.

4 更换嘉年华部分杯具及器皿, 房间增设冰桶, 以提高服务效率.

5 对订房流程进行细化, 以原有单纯提高开放数, 向提高平均消费转变.

6 开源节流对能耗加以控制, 如增加卫生清扫灯, 添加灯光说

明标识等 在以下的工作中,有部分正在进行或正要进行,还需
管理人员跟进.