

最新社区人大代表述职报告 村党代表述职报告农村党代表述职报告(优秀10篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

社区人大代表述职报告篇一

尊敬的各位领导、党员、代表们：

大家好！

根据上级安排，在此，向各位党员、代表们汇报自己自担任xxx第五届党代表以来的工作，请党员同志和代表们审议并提出宝贵意见。

1、示范带动。作为一名党代表，我严以律己，率先垂范，模范地执行党的路线、方针、政策，坚定理想信念，维护党的领导，始终保持党代表的先进性，在工作岗位上发挥模范带头作用。

2、参与决策。积极参与党代会关于党的建设和全镇经济社会发展等重大问题的讨论和决策；对村党总支在研究决策重大问题时提出意见建议。

3、监督执行。认真对我村党总支和党员干部贯彻党的路线方针政策以及各项决议、决定情况进行监督。

4、提案建议。对涉及全镇党的建设、经济建设、社会发展方面的重大事项中的某些具体问题提出意见和建议；对村党总支建设及党员教育管理等提出意见和建议。

5、联系沟通。通过广泛联系党内外群众，向党员群众宣传党的各项路线、方针、政策，同时，了解社情民意，反映党员群众关注的热点、难点问题。

2、主动帮助独生子女家庭办理奖励扶助的相关资料及手续、跑上跑下、没有怨言、从不吃、拿、卡、要、欺诈勒索等行为发生。

3、加大社会抚养费的征收力度，给对象作耐心细致的思想工作、苦口婆心说服其主动交纳社会抚养费。

4、加强对全村妇女儿童关怀和关心，如象“母亲节”、“端午节”，我主动下村走访慰问妇女同志，与她们交心谈心、了解最关注、最现实、最迫切解决的事情，牢记党的宗旨诚心诚意为民服务，始终保持共产党员先进性。

5、认真收集各种活动资料归档。如协会活动、计生宣传、计生赶场、访贫问苦、计生季度公示等。

最后，再次感谢你们对我的信任与关注!谢谢大家。

述职人：

20xx年xx月xx日

社区人大代表述职报告篇二

各位领导、同志们：

本人担任村党代表以来，能服从好上级的安排，能积极发挥共产党员先锋模范作用，率先垂范，团结带领全村村民，紧紧围绕经济建设这个中心，勇于创新，扎实工作，使全村经济又好又快发展。现简要汇报如下：

作为一名村党总支书记，我注重加强自身政治理论学习，不断提高思想素质，坚持用“三个代表”重要思想武装头脑，以落实科学发展观，指导自我工作，全面、正确、积极地贯彻执行党的基本路线，坚持以经济建设为中心，坚持四项基本原则，坚持改革开放，全面贯彻中央的重大决策，完成好上级布置的各项工作，坚持民主集中制，在重大问题的关键时刻和政治斗争的风浪中能够经得住考验，坚决拥护党的领导。

我能认真落实党建目标责任制，充分发挥村党支部领导核心作用和战斗堡垒作用，实现了村党支部和村委会团结有力，民主气氛浓厚。从阵地建设、班子建设和思想作风建设方面不断巩固提高“五好”村创建水平。落实执行党风廉政责任制，认真落实“一岗三责”，采取多种形式促使我村党风廉政建设活动收到了良好的效果，使广大党员干部组织纪律和工作作风有了明显改观，廉洁自律意识明显增强。

我带领村干部和党员多次开展《公民思想道德建设纲要》的学习，在不断提高党员干部思想意识的同时，也不断提高了自身的思想意识。深入持久地开展意识形态领域反分裂斗争，干部群众受教育面达到100%。实现了“三个文明”协调发展，保证了本村经济及各项社会事业全面、健康、有序的发展。

作为村领导班子的“班长”，不以“一把手”自居，坚持做到以“一把手”自律，从自身做起，定期组织召开廉洁自律民主生活会，着力解决党员干部在思想作风、工作作风、领导作风等方面存在的问题。平时，对自己严格要求，廉洁自律，凡事以大局为重，不计较个人得失。重大事项决策坚持在村两套班子会议形成初步意见的基础上，提交党员大会和村民代表大会讨论，并坚持重大问题集体讨论决定，如今年在小区基础设施的建设，对于具体的操作办法和选择上，都经村支部和村民委员会集体讨论决定，充分发扬了民主，体现了民情。在村级工程方面多能做到招标施工，重大工程有镇招投标办公室招标。

作为一名村党总支书记，我始终牢记全心全意为人民服务的宗旨，村民选择我，是信任我，我就要为他们多办实事、办好事。多年来，能听取村民的意见，了解他们所想、所盼、所急，为村民解决实际困难。

近年来，为方便老百姓出行，浇筑通往各小组的水泥主干道，村道基本上通到每家每户。同时大力开展环境整治工作，消灭了露天粪缸，新建了公厕，垃圾箱，每个自然村安排一名保洁员，每户门前放了一只垃圾桶，村容村貌大有改善，给村民创造了一个洁净、舒适的人居环境。

能主动到贫困户家中上门看望，了解困难，并采取措施帮助他们克服解决。同时对于村里的弱势群体给予更多的扶持和关爱，20**年在上级的帮困扶贫的基础上，村里拿出3万元对多户困难户和困难党员给予照顾，让他们在细微之处感受着党的温暖。

严格执行“两公开一监督”制度，以保障村民的利益为目标，按照财务公开、政务公开的制度，按时向村民公布财务、政务动作情况。接受党员群众的监督，始终坚持做到集体财产为集体所用。

综上所述，本人在任职期间，能够根据上级的要求结合本村的实际情况，圆满完成年初制定的各项目标任务，维护了改革发展稳定的大局，为我村全面建设小康社会奠定了坚实的基础。同时也存在很多不足之处。1、集体经济比较薄弱，缺少发展后劲和可行的增收思路。2、干部队伍素质还需进一步提高，以适应当前市场经济的需要。3、党员老龄化和“两偏”问题还没有得到根本解决。4、在党员先进性教育和党员的先锋模范作用上还需探索更好、更有效的方法。5、本人上班时间不足，在今后的工作中要加强改进。为此，我要借这次活动的东风，以“三个代表”重要思想为指导，把科学发展观落实到工作中去，始终保持戒骄戒躁、谦虚谨慎的作风，发扬勤政为民、无私奉献的精神，做好一名“情为民所

系，心为民所用”的“村官”。从而更好地为全村人民服务。

述职人：本站

20xx年xx月xx日

社区人大代表述职报告篇三

各位尊敬的领导、同事：

大家好，我叫刘海燕，我是九洲的一名销售人员，主要负责大厅的销售，转眼间来咱们九洲也快四个月了，到手机店，对我来说这是一个全新的领域，我感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的陌生，于是我对产品开始了解，现在就在我这几个月的工作总结如下：

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，知识销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的同时，如何让自己的销售技巧提高。

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的，有活力的，上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能让顾客在我们的店里多留些时间，总能挑选一款合适的手机。

我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好地工作，我们强健的体魄，我们还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不足，在顾客要什么样的手机时，我不能把合适的产品拿给顾客，因为我不知道什么型号，在我手忙脚乱的时候，店长把手机拿给顾客，销售结束后，店长告诉我：“你不懂，顾客就不会和你购买，

因为你不能把合适他的产品提供给他。”所以产品知识在销售中是很关键的。

销售看起来挺轻松，其实运用了很多的销售技巧。所以销售是有方法有技巧的，只要用心去做，我们的销售业绩一定会有所提高的。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提，自己在销售的过程中，同样注重产品知识的学习，对产品的用途，性能，参数，基本要做到有问必答。

在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现热河的差错，这对我是必须要要求的。

希望九洲在新的一年里，能够将九洲的业绩提高上去，九洲的未来更加的美好。

社区人大代表述职报告篇四

各位领导，同志们：

在公司的正确领导下，在同事们的帮助支持下，我认真履行职工代表的工作职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。下面，根据上级领导的安排和要求，就自己的工作情况向领导和同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

我认真学习十八大和十八届四中全会精神，学习公司的各项制度规定与工作纪律，学习工会工作精神，切实提高自己的政治思想觉悟与业务工作技能，增强履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，完成各项工作任务，取得良好成绩。同时，在实际工作中，我坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好。

我是一名职工代表，同时在分工会负责女工工作，又是上级工会经费审查委员会成员，深知自己身上的职责，认真努力做好自己的工作，充分履行职工代表职责。

一是积极参政议政，维护职工合法权益。凡是涉及企业的重要经营事项、重要规章制度，涉及劳动、用工、分配等事关职工利益上的问题，我积极发表意见，提出自己的建议，切实维护职工合法权益。

二是参加民主管理，保障职工民主权利。在职代会上，我以职工代表的身份，就企业年度工作计划、重点工作和其他重点、热点问题提出自己的意见、建议，要求保障职工民主权利，树立职工主人翁地位，保证职工的知情权、参与权和监督权。

三是为职工代言，帮职工办实事。我在平时工作中，注意倾听职工的心声，了解职工的想法，了解职工的困难，寻找合适的方式，把职工的心声、想法和困难反映给上级领导，使上级领导能够掌握情况，采取措施切实加以解决。

我总是这样想，职工选我当职工代表，是职工对我的信任，我一定要不辜负职工的期望，切实履行好自己的职责。这里要关键做到两点：一是心系职工，时刻把职工温暖放心上，凡是职工需要讲的话和做的事情，我一定要尽到职工代表的职责，努力把它做好。二是无畏无私精神，当职工代表为职工办事，要无畏无私，不考虑个人私利，一切从职工利益出发，这样才能当一名职工真正满意的职工代表。

我认真努力工作，充分履行职工代表的工作职责，虽然完成了全部任务，取得较好的工作成绩，但是与职工的希望相比，还是存在一些不足之处，主要是学习还抓得不紧，工作创新不够，工作干劲还不够大，这些问题都需要在今后的工作中加以改进和提高。今后，我要继续加强学习，深化认识，继续做好职工代表应做的工作，为维护职工利益，促进企业和

谐稳定与进一步发展，做出自己应有的努力与贡献。

我的述职报告完了，谢谢大家！

社区人大代表述职报告篇五

大家好：

我叫xx□目前担任浙能萧山天然气热电联产工程项目经理，本工程为1台350mw级天燃气机组及其配套工程，为省重点工程，系省政府及浙江省能源集团有限公司为缓解浙江省20xx年用电紧缺的局面而实施的抢建工程，我司负责施工冷却塔、循环水泵房、空压机房等区域工程，合同额2735万，工期257天，目前已顺利完成全部施工内容，交付安装，自开工到现在施工过程中未出现大的质量、安全事故。本工程提前实现了省政府规定的机组并网发电的工期目标，创造了浙江省燃机电厂建设周期的新纪录，为省内其余抢建工程创造了好的开端，也得到了社会及政府的高度好评。

在项目完成后，我积极反思项目过程中出现的问题，深刻认识到工程项目作为施工企业的成本中心和利润来源，项目经理担负着科学组织、精心施工、节约成本的艰巨任务。项目经理必须具备良好的组织理念，即团结、向上、公正、无私，在项目组织机构范围内，融入项目管理体系，职能、职责明确，每一位管理者积极配合，主动工作，共同完成项目施工、管理任务。按照质量、环境、职业健康安全三合一体系进行项目管理，依据集团公司的《工程项目管理手册》以及各项管理规定开展工作，在项目开工前制定《项目部岗位责任制》、《项目部奖惩细则》、《项目部纪律制度》等制度，坚持项目生产例会、安全例会制度、巡查制度；并在用制度约束人的管理同时，坚持“以人为本”的原则，注重每个项目成员的客观存在，善于发现其优势，扬长避短，合理安排。

在以后的工作中，还应注意以下几个问题：

世界500强企业的发展历程表明，思想比资本更重要，而时代的经营思想是企业繁荣的先决条件。因此，加强成本管理，增强成本管理意识尤其重要。在成本控制的工作中首先应充分重视人的因素，增强每位员工参与成本管理的意识，教育和成本理念，使每位员工认识到成本管理的重要性及自己在成本管理中的义务和责任，采用激励机制，提高每位员工参与成本管理的积极性。

其次还要分别加强预决算、材料、财务等方面控制。

1.1 预决算方面

重点审核预算中施工图计算部分价值较高或占投资比例较大的分项工程量。如砖石结构、钢筋混凝土结构、钢结构等，认真审核工程预决算，剔除其中少算工程量、低套定额、低取费用、不切合实际的签证，使预决算真正体现工程实际造价；对工程变更进行有效控制，降低我方因工程变更而产生的费用风险。

1.2 材料方面

材料费是工程直接费的主要组成部分，占工程成本的60%~70%，材料成本控制的好坏直接影响项目的赢利能力。根据集团公司工程项目材料管理规定，从材料的采购到库存以至领用，建立一套严格的管理制度。材料采购方面，坚持实行“比质、比价、比运距”三比原则。大宗材料集中批量采购，可大大降低采购保管费。在离建筑材料市场比较近的情况下，部分材料可通过信息化系统，虚拟仓库，争取实现零库存，不仅可以降低资金成本，而且减少了库存积压造成风险。施工领用材料，根据预算限额领用，损耗率控制在一定额度内，责任到班组甚至个人，超损耗者从工程款中扣除。加强现场巡查力度，对未做好落手清的班组进行处罚。

1.3 财务方面

建立一本财会帐，每月与财务进行对照，发现对不上的，及时进行分析，找出问题的根源。督促财务人员逐笔序时登记现金和银行存款日记账，做到日清月结。现金的账面余额要与实际库存现金核对相符，银行存款的账面余额要与银行对账单核对，月末编制“银行存款余额调节表”，对未达账款要及时查询处理。财务人员应对收取的各类票据要认真审查，发现有问题的票据，及时查询，进行处理。并设置“应收票据备查簿”进行逐笔登记。

根据集团公司工程项目安全生产管理规定要求确立安全生产目标，建立安全生产责任制，对职工进行“三级安全教育”，编制施工用电、脚手架等专项施工方案，特殊工种必须持证上岗，建立每周安全例会制度和检查制度，定人、定时间、定措施对现场存在的安全隐患进行排除。

各施工班组均需与项目部签定安全协议，向施工项目做出安全保证。

积极配合公司在项目上开展安全生产周、铁网行动、安全生产月等活动，针对安全事故高发期，组织展开声势浩大的全民抓安全活动，营造出“人人讲安全，事事讲安全，时时讲安全”的氛围。真正形成一种强大的群众舆论监督氛围。

根据公司的工程项目质量管理规定，建立健全质量保证体系，确保工作和实体质量；从订货、采购、检查、验收、取样、试验等方面全面控制产品的质量，全面控制施工过程，重点控制工序质量，以“三合一”管理体系贯标表格规范工作质量，贯彻“以预防为主”的方针，实行质量责任终身制。

通过“六上墙、三工序”进行质量控制。每月项目部进行质量评比，对各班组的施工质量做出客观的评价，对质量优异的授予流动红旗和物质奖励。组织班组的骨干人员到其他兄弟工地参观学习，找出自身不足之处进行纠正。

施工现场是企业外在的一面镜子、一个窗口。施工现场管理的好坏，从一个侧面体现着企业管理的好坏，从另一方面讲现场管理和安全管理是相辅相成的，现场管理搞不好安全管理工作也就一团糟，根据施工教训及经验必须从现场布局、临时设施、职工生活配套设施等方面做好现场管理工作。

4.1 现场布局

在施工图的基础上进行科学合理的规划，绘制出施工现场平面布置图，对施工中使用的材料、机械进行统筹布局、其布局既要合理、安全、美观，又不影响施工作业正常进行。施工现场的道路要尽量减少交叉，而且要宽、直、平，保证车辆和人员安全通行。响应国家建设绿色工地、环保工地的号召，场地应平整，无坑洼和凹凸不平，雨季不积水，暖季应适当绿化。现场应具有良好的排水系统，设置排水沟及沉淀池，现场废水经沉淀池排入市政污水管网或河流；现场存放的油料、化学溶剂等应设有专门的库房，地面应进行防渗漏处理。地面应当经常洒水，对粉尘源进行覆盖遮挡。平面图布置还应符合安全、消防、环境保护的要求。

4.2 临时设施

在保证施工顺利进行的条件下，尽可能减少临时设施搭设，尽可能利用施工现场附近的原有建筑物作为施工临时设施；临时设施的布置，应便于工人生产和生活，生活区应与施工区域分开，职工宿舍应尽量选在待建建筑物的安全距离以外，与作业区之间设置防护措施，进行明显的划分隔离，以免人员误入危险区域；办公区应靠近施工现场，办公室布局应合理，文件资料宜归类存放，并保持室内清洁卫生。钢筋加工车间、混凝土搅拌机的防护棚顶应当满足承重、防雨要求，在施工坠落半径之内的，棚顶应当具有抗砸能力。

4.3 职工生活配套设施

宿舍内应设置生活用品专柜，配备脸盆架、垃圾桶、鞋柜或鞋架，宿舍内严

禁存放施工材料、施工机具和其他杂物；宿舍周围应当搞好环境卫生，生活区内应为作业人员提供晾晒衣物的场地，房屋外应道路平整，晚间有充足的照明；寒冷地区冬季宿舍应有保暖措施，炎热季节应有消暑和防蚊虫叮咬措施。建立卫生检查制度，由项目部和班组组成检查小组对职工宿舍进行检查，宿舍容好的授予流动红旗并给予物质奖励，不好的给予处罚。

食堂应当选择在通风、干燥的位置，防止雨水、污水流入，应当保持环境卫生，远离厕所、垃圾站、有毒有害场所等污染源的地方。

施工现场应设置水冲式或移动式厕所，厕所地面应硬化，门窗齐全。蹲坑间宜设置隔板，隔板高度不宜低于0.9m。厕所应设专人负责，定时进行清扫、冲刷、消毒，防止蚊蝇孳生，化粪池应及时清掏。

设置娱乐室，开展丰富多彩的文娱活动，设置乒乓球台、篮球场等运动设施，丰富职工的业余生活，为施工第一线做好后勤服务。

现代企业文化和科学发展观的根本基点和本质特征都是“以人为本”。在世界排名前100位的企业中，已有40%的企业正在建设“学习型组织”，很多城市乃至国家也在快速推进“学习型社会”建设。市场是千变万化的，不管我们做了多少种设想、计划，但惟有学习的能力是能够长久适应市场的；项目管理是一个“边干边学”的过程、是个创新的过程，所以应全面开展创建学习型项目部的活动，深入推进学习型组织建设。

组织并鼓励管理人员之间进行技术交流，订阅项目管理和施工技术有关的报纸、杂志，扩展项目管理人员接触新技术、

新知识的接触面，将学到的新技术合理的运用在实际施工中，并采用新的管理理念进行项目管理。

设置民工业余学校，教学内容主要以建筑施工操作技能、工程质量、安全生产知识为主，兼设法律法规、文明礼仪、社会公德、职业道德、卫生防疫等方面的课程，提高民工的职业技能和综合素质，通过在民工学校学文化、学知识、学业务，不仅可以增加了文化知识，丰富了精神生活，也规范了企业的管理，和谐了劳资关系。

工程项目施工现场入口七牌一图处，设立节约型工地公示牌，公示创建节约型工地的责任人、目标、能源资源分解指标、主要措施等内容。

临时用电实行分路供电，施工、生活用电有分路计量装置，采用能效比高的用电设备，推广使用智能型荷载限位器与节能型灯具，现场有控制大功率用电设备措施。

加强对大型施工机械设备运行管理，禁止空载运行、提高使用率；对机械进行定期维护，确保机械正常运行。建立主要施工机械分类耗能标准和管理制度，有节能降耗措施，选用高效节能的施工机械，禁止耗能超标机械进入施工现场。工程项目分路供水，施工、生活用水有分路设计量装置，使用节水型产品及设备；实施水资源循环利用，雨水收集、废水回收有装置有管网布置。

工程项目施工模板以节约木材为原则，提倡使用以钢代木、以竹代木、以塑代木、钢框模、竹夹模及新型模板体系；使用接木机进行短木方接长再利用。

办公室内应建立办公用品登记制度，复印、打印以及纸、笔等办公用品的使用情况进行监督，杜绝浪费现象。

围绕符合建筑节能、节地、节水、节材和科技进步、技术创

新，在施工方案优化过程管理，实施能源资源节约和循环利用，积极推进施工新技术、新工艺、新材料的开发应用。

总结以上所述，我对下一个项目的工作充满信心，我将坚持以公司的经营理念来指导项目部的工作，在全体项目职工齐心努力下，为公司的发展做出更大的贡献。谢谢大家！

社区人大代表述职报告篇六

述职报告不会写的，可以来看看小编为大家整理的职工代表述职报告，可以让大家参考哦。

各位领导、职工同志们：

做为一名职工代表，我感到非常的光荣，同时也感到肩负的责任和重担。自担任职工代表以来，始终觉得有无数双热烈、期盼和信任的眼光关注着我，无时不在鞭策、提醒我既是一名职工代表就要为职工讲实话、办实事。在工作中，我坚信，只有职工才是工作的评判官，只有群众满意了，我的工作才算合格了。因此，担任职工代表以来，我始终以职代会精神为指导，围绕中心，服务大局，团结全体人员，积极主动地完成了各项目标任务。作为职工代表，我也在为职工服务的过程中不断升华和提高。现将今年以来履行职工代表职责情况述职如下，不妥之处，请各位代表批评、指正。

一年来，始终坚持理论学习，在思想上有了很大的转变，世界观、人生观、价值观得到了改造。思想上、行动上，我始终坚决服从上级领导的决定和安排，坚决执行领导交给的各项工作任务。不断提高自身理论水平和管理能力。在思想上、行动上，我始终与上级保持高度一致。我始终把学习贯穿始终，通过不断学习，提高了思想觉悟，坚定了政治信仰，始终保持思想上的先进性。与此同时，我还认真学习专业知识，积极拓展视野，拓宽思路，不断提高自身理论水平和业务能

力。

职工们选举我做代表，是对我的信任，并寄托了很大的期望。希望职工代表真实反映他们的意见和要求，切实维护和代表基层职工的利益和愿望。作为职工代表真正关心和代表广大一线职工的根本利益，真正相信和依靠广大职工，全心全意为职工服务。在参加职代会期间，认真听取报告，仔细领会文件精神，职工关心企业的发展，愿意为企业的发展积极建言献策。回到班组，迅速向其他职工传达职代会的精神，将我段新的政策、新的形势带给每位职工，让广大职工都能够及时了解各项最新动态。我作为一名职工代表，日常重视听取职工们的意见，依照有关政策和规定，努力去维护他们的正当权益和合法要求。我平时密切联系群众，听取基层职工的真实意见和要求，作为职工代表，我十分注意自己的形象，努力做到平易近人，言行一致，不怕接触群众，不怕听群众意见，以实际行动履行着一名职工代表的神圣职责。

1、加强专业知识的学习，提高本职工作的能力，在工作中不断积累经验教训，提高自己处理和解决问题的能力。

2、作为职工代表，要不断提高自己的法律意识，增强法制观念，增长法律知识，在行动上自觉地、模范地遵守法律和公司的各项管理规定。要多学习管理、法律、经济等方面的知识，拓宽自己的知识面，提高自己的综合素质。

3、要认真学习党的路线、方针、政策，紧紧团结在党的周围，认真领会上级文件精神，为企业的发展出一份力。牢固树立全心全意为职工服务的思想，广泛收集职工意见，代表职工的心声，争取做一名合格的职工代表。

各位领导：

自担任职工代表以来，我深感肩负的重任。职工对我的信任，无时不在鞭策我要为职工讲实话、讲真话、办实事。在工作

中，我坚信只有职工群众才是最好的评判员，只有群众满意了，自己的工作才算合格了。回顾一年的工作，做个总结。现将一年以来履行职工代表情况述职如下。

一年来，始终坚持理论学习，在思想上有了很大的转变，世界观、人生观、价值观有了更深层的理解。工作上服从上级组织决定和安排，保质保量的完成各项工作。通过不断学习，提高思想觉悟坚定了政治信仰始终保持了思想、政治上的先进性。同时，我还认真学习专业知识，积极拓展视野，拓宽思路，不断提高自身理论水平和管理能力。

职工代表是公司与广大职工之间联系的桥梁，是广大职工心声的反映者，起着一种承上启下的纽带作用，我不仅把代表当作一种荣誉，更时刻感受到肩上那份沉甸甸的责任，在参加公司职代会期间，认真听取报告，仔细领会文件精神；职工关心公司的发展，愿意为公司的发展积极献言献策，我就不遗余力的反映广大职工的心声，积极提出议案建议；职代会后，向单位职工传达职代会的精神，将公司新的政策、新的发展形势传达下去。

身为职工代表首先是公司的普通职工，我坚持从自身做起，在工作中以身作则，率先垂范，用榜样的力量去影响和带动身边同事。今年我矿生产任务非常紧张，江铜将迎来又一个严冬的严峻形势，我们要团结一致，劲往一处使，面对重重困难迎难而上，力争完成全年各项生产任务。

在总结工作的同时认识到，作为一名职工代表要以高标准来严格要求自己。首先是自身素质有待进一步提高；在岗位上充分发挥职工代表作用的空间还很大，反映职工心声、广大群众的民意的准确性、及时性还不够；其次是对基层调查研究不足，为群众办事、答疑解惑的能力还要进一步增强；矿山发展献言献策深度广度有待提高。

- 1、加强学习，提高自己处理、解决问题能力。

2、学习好党的路线、方针、政策，树立为职工服务思想，集民意、传达心声，争取做一名合格的职工代表。

社区人大代表述职报告篇七

古人云“光阴似箭日月如梭”，转眼间我加入极创大家庭已有两个多月之久，在过去的两个月里，对于我来讲是成长的两个月、是奋斗的两个月、是学习的两个月、是感恩的两个月，这两个月注定是我人生中一个重要的转折点，也是人生中一道美丽的风景线；首先要感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的极创小伙伴们，感谢那些给我微笑，接纳我和极创管理系统的合作者，因为是他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加热衷于我的工作，更加热爱我的工作。两个月来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售主管做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了自己的销售目标。现就过去两个月的工作做如下总结以及对接下来一段时间的工作做一些构想。在销售方面的个人体会：

首先我们应该有足够强大的心理和勇气确保能与客户沟通、充分了解我们的产品确保应对客户的问题。

其次了解客户的需求，准确把握客户的需要，大胆挖掘客户的需求，甚至给客户制造需求。

再次良好有效的与客户沟通，确保我们产品信息简单清晰的传达给客户。第四要了解同行的系统情况，确保与客户真实有效沟通。

第五善于观察，观察周围环境，判断与之对话人的身份和爱好。当然不管做什么工作，我们都应该持之以恒，再接再厉。

我们要充分体会到我们系统的价值，只有明白系统的价值才能更自信的给客户讲解系统，从而让客户认可并接受我们的系统。只有这样开发出来的客户才是稳定的，才是有价值的。如何体现出我们的系统价值？在整个汽车后市场，我们永远记住老板的收入来自于客户、降低一些经营成本、提高工作效率这三点永远是不变的真理。所以我们的系统能够帮助老板实现以上三点中的其中之一，就可以引起老板的兴趣，从而实现成交。这样成交来的客户也是最稳定的。去年12月16日成为极创人，12月份销售业绩不是很理想，签约了两家，这两家客户的签约使用对这份工作有了一个更好的认识，也很快进入了工作状态。作为一个一线销售人员，我们不应该为了签约而签约，而应该站在老板的角度去思考如何把自己的门店经营好？所以每当去跑业务的时候，把自己当做一个老板，慢慢的我学会了用心去做事，静下心来去做事，把老板的事情当做自己的事情来做。所以才有接下来一月份我工作的顺利。二月很快已走过，在二月份里，业绩虽然不是很满意，签约了两家，三家正在维护。虽然对二月的工作不是很满意，可能是因为特殊的环境原因和自我一段时间才正式投入工作导致的。但是不管接下来的工作怎么样，我将永远坚持每天反思自己，不断提升自己，还是一如既往用心做事，真诚待人。

关于广州市场认识：

广州市场可以分为三个级别。

第一级别为中型门店，这些门店易于开发、易于维护、老板也有系统价值意识。第二级别商家：这些商家门店做的比较大，相对在技术方面更专业一些，他们多半是有2家以上店面连锁。

第三级别客户主要是一些大型连锁机构和一些大型后市场公司，他们有能力开发自己的系统，有能力请专门的人员开发系统。

广州目前的市场大部分主要开发了第一级别的商家，第二级别和第三级别的开发出来的商家屈指可数。针对这个问题，我们市场部不得不深思，如何突破这种局限？如何在广州实现更大的市场占有率？要想在广州实现这个更大市场，市场部必须跨越第二级别和第三级别的客户。广州的市场关系到公司未来的发展，解决这个问题，已经迫在眉睫。

接下来工作：

面对广州地区这样的市场问题，我们应该着手解决，在销售方面应该大力提升自己的销售能力，使自己更好的能应对大型门店的问题，从而实现签约大型门店，而不是一贯的签约中型门店。总体而言如何实现签约大型门店，这个是一个漫长过程，还需要不断完善自己才能实现。只有把能力提升起来，才能实现广州市场的更大占有率。大型门店的问题在于他们都有一套相对完善的系统，所以在面对这个情况下，我们应该不断提高自己的能力，还要完善自己的产品，只有二者有效结合，才能更好更稳定实现市场占有率更大，更稳定。争取对大型门店的开发找到一条更合适的道路，从而使业绩更上一个台阶。

社区人大代表述职报告篇八

1. 甲方应该对所负责的工程施工中质量、安全、进度、文明施工等进行控制。协调设计、监理、施工各方关系，解决工程中的难点问题。熟悉设计、施工、监理合同、施工图纸及施工组织方案。
2. 建立工程协调会制度，建立信息沟通渠道，及时的信息反馈。
3. 督促检查监理施工图会审，指导性施工组织设计审查工作
4. 督促监理、施工单位制定应急预案，检查日常落实情况。

5. 审核、分析施工单位编报的工程进度计划（周计划、月计划），做好工程工期的控制。
6. 对工程索赔部分进行严格管理，并整理好项目的反索赔资料。做好项目的停水停电记录，为进度和费用索赔作好查阅依据。对工程设计变更产生的索赔严格控制。需由甲方代表签字确认。
7. 每月月底对施工单位上报的工程量月报表进行严格审核。
8. 参与项目工程重大方案的论证和问题处理。
9. 参与工程结算、工程审计、工程评优及工程初验、正式验收移交工作。

社区人大代表述职报告篇九

各位代表、同志们：

我受分公司工会委托，就分公司第一届职代会期间工会工作向大会报告。

... 移动通信分公司第一届职工代表大会自并密切配合公司各阶段任务，适时提出激励员工干劲的口号，建立企业精神，鼓舞员工士气。经过树立、宣传先进典型，培养树立个人利益与国家利益相统一的价值观，把中华民族的传统美德和开拓进取、勇于创新的现代意识相结合，为企业做贡献。

几年中，全公司广大员工政治立场坚定、思想作风过硬、精神风貌良好、工作干劲十足、法纪观念较强，四年中公司员工中未发生任何违背党和国家方针政策、违反法律道德等有损公司形象和利益的问题，为公司的发展壮大供给了政治保证。员工的社会职责心也有很大增强，工会坚持常年定点对口扶贫，支援贫困乡镇和群众，并先后发起了“为困难子女

捐资助学”、“扶贫帮困献爱心”、“我为抗非典献力量”、“帮忙困难职工”等活动，大家踊跃自愿献钱献物，累计达...件、...元，体现了移动通信员工的高尚风格和对社会的爱心。

一、抓好职代会工作，充分发挥了民主管理作用。

职代会制度是我国实行企业民主管理的基本形式，是职工群众审议重大决策和监督行政领导、行使民主管理权利的机构，是企务公开的重要途径。让职工群众知情、议情，有利于培养职工的职责感和主人翁意识，调动职工的进取性。公司党政领导对此十分重视，工会认真遵照执行《工会法》和有关政策、规定，协助公司党政抓好职代会工作，于20月份筹建召开了公司首届职工代表大会，贯彻落实职代会法规，并按照职责具体组织实施了有关工作。设立机构、建立制度、明确职责、落实工作。按时召开了本届职代会任期内各次会议，向职工代表报告工作、提交审议经过公司管理层的工作述职、廉政报告、财务报告、团体合同、住房管理制度等涉及公司和职工重大利益的事项。

公司坚持了对涉及企业改革发展的重大问题必须相关部门拟稿后，会前印发给职工代表广泛征求意见，在此基础上经职代会讨论经过后才可实施的原则。制订了《职工代表大会条例实施细则》和《关于全心全意依靠职工办好企业的若干规定》并经职代会讨论经过。坚持了涉及职工权益的重大问题事前必须听取职工群众意见，工会对职工代表们提出或反映的意见、提议、问题进行汇总分类，报告大会负责人和公司领导，及时答复、采纳和解决。代表提案是职工群众反映意见，提出合理化提议的重要途径；分公司党政和工会十分重视这项工作，第一届职代会期间共征集提案...份，整理汇总为...条，其中...方面的...条、...方面条、...方面...条、...方面...条、...方面...条、其他方面...条，由于各职能部门的努力，每条提案都作了答复并及时反馈，提案的落实情景总的情景是好的。职工群众经过合法渠道和民主参

政议政，实施民主管理，职工群众真正当家作主人，强化了主人翁意识，推动了公司的工作。

二、进取开展活动，激励员工建功立业。

我们认识到，公司的兴旺发达、效益提高才是员工的最大权益，工会工作的根本目的是：自觉服务于生产经营这个中心、促进公司业务的发展。所以，几年来，公司工会与各部门互相配合，进取开展各种活动，调动员工工作进取性。

一是围绕“服务业务双领先”，广泛开展岗位建功活动和群众性经济技术创新活动。

分公司工会在为实现服务业务双领先、两个礼貌建设中，应对竞争激烈的通信市场，发扬“改革创新，只争朝夕，艰苦创业，团结合作”的团队精神，组织员工开展岗位建功活动。分公司于二00一年被授予“市双十佳标兵单位”称号。

二是开展了“争创标兵争当明星”、“优质服务窗口劳动服务竞赛”等活动，提出了“五心服务标兵”、“五心服务明星”的具体标准，号召员工进取奋起、不甘平庸，勇敢喊出“我就是标兵我就是明星”、“塑造新移动、新服务、新形象”的口号，以“用心服务，尽善尽美”为服务的最高境界，教育大家不断确立服务理念、端正服务态度、兑现服务承诺、树立服务品牌，鼓励大家身处平凡岗位做出不平凡的业绩。着力推行人性化、差异化的服务方式，将“用户至上，用心服务”的企业文化理念贯穿服务“创星”活动的全过程，重点在引导、培育和日常管理上。活动中，涌现出优质服务明星名、服务标兵名、服务先进团体...个。使我公司服务工作和质量进一步提高，在全省移动通信行业服务大检查中顺利经过并获得好评。

三是组织了“全员营销竞赛”和“全员百日信息竞赛”等业务促销活动。始终坚持“发展才是硬道理”的思想，把动员

职工努力完成企业各项通信生产和经营任务作为工作的着力点，深入持久、扎扎实实地开展形式多样的劳动竞赛。主要以低端手机捆绑销售和发展新用户为主，努力想方设法克服低端手机市场滞销的困难，保证按时、按质、按量完成完成分公司下达的任务。竞赛活动共计销售动感地带手机170部，用户入网4248户，其他业务也大幅度增长，分公司大部分员工都是超额完成了任务；完成信息1095318条，其中超额完成408318条，并按规定兑现了奖罚。

四是进行了“学习新知识掌握新技术”的岗位技术练兵活动。由行政、工会以及实业三方面联合制定了业务考核制度，经过深入宣传发动、基层广泛练兵、集中评比选拔、重点培训提高，在员工中掀起了钻研技术、苦练本领、比、学、赶、帮、超的热潮，分公司先后举办个岗位的练功大比武，涌现了多位岗位能手。并进取组织参加上级组织的历次岗位练兵、技能竞赛和计算机技术大比武。在全省移动通信系统练功比赛中取得好成绩，先后有人获得了省公司比赛的第名；人获得市总工会的第名、人获得优秀奖，我公司工会获得组织奖。

五是征集合理化提议，群策群力共谋发展。号召全体员工以企为家，与公司同呼吸、共命运，为公司发展献计献策。大家进取响应，踊跃出主意想办法提提议。先后共征集到合理化提议条，公司领导十分重视，及时研究、采纳，对公司业务发展和提高效益起到了促进作用。

六是抓好创先评优工作。对为公司业务发展作出贡献的先进团体和个人，大张旗鼓地表彰宣传，并号召员工向先进学习，努力为分公司发展做贡献。四年中，共有个先进团体、个先进班组、名先进个人及名安全先进个人，受到了表彰和嘉奖。激励了先进，带动了大家。

三、源头参与管理，维护员工合法权益。

一是认真贯彻落实党的全心全意依靠工人阶级的方针，明确

公司与员工的权利和义务，维护公司与员工的合法权益。省公司将《四川移动通信有限职责公司团体合同》讨论稿下发到分公司后，工会专门组织了相关人员进行认真讨论，及时反馈到省公司。上级颁布后，分公司进取贯彻实施，认真落实。

二是坚持企务公开。1、建立了领导机制。年月，公司成立了领导小组，党政工领导和相关部门主管为成员，加强了领导。2、建立了工作机制。设立了企业经营管理公开小组、职工福利公开小组、党风廉政建设公开小组。分公司制定了《企务公开实施细则》，提交职代会审议经过，明确规定了原则、资料、职责、程序、措施，职责到部门到人。3、建立了监督机制，成立监督小组，定期检查考评。公司始终坚持重大决策、重大政策、规章制度、评议干部、任免干部、劳动用工、薪酬福利、招待费用、职称评定、工程招标等大大小小个方面的资料实行公开，增加了决策的透明度，强化了民主管理。

三是参与制定工作、管理制度和公司决策，兼顾公司和员工利益。参与指定了《全心全意依靠员工办好公司的若干规定的实施意见》、《民主评议干部》、《团体合同》、《团体协商》等实施细则。制定中，结合公司实际，充分研究职工权益因素，从制度上、源头上维护了职工利益，未发生员工合法权益被忽视、受侵害的问题。

四是加强劳动保护和安全生产工作。进取配合行政部门大力宣传、贯彻执行《劳动法》、《消防法》等法规，认真抓好资金票款、基站、消防、车辆安全，经常检查、督促整改。四年中，分公司无火灾、设备损毁、非正常伤亡、重大车祸和其他安全事故，实现了安全防事故目标。

四、关心员工疾苦，帮忙排忧解难。

工会是员工的“娘家”，对于员工的问题、困难和涉及员工利益的事情，工会作为第一知情人和第一职责人，及时进行

调查了解并立即反馈，同时向公司和有关部门反映，共同解决问题和困难，努力抓了职工的福利。

一是解决了员工住房困难问题。公司十分重视，努力解决住房问题，新建套集资房，腾空套住房，使大部分职工安置了福利房或集资房，员工住房有了很大改善，人均到达平方米。

按公司安排，工会对公司住房、余房进行清理，制订了住房分配方案，对分房人员按照规定条件排队打分，顺利地完成了住房分配。并按照市里政策做好了售房和产权工作，协助有关单位抓了物业管理，为员工解决了住房问题。职工充分信任工会，分会充分代表职工，分会对职工整体的思想动态有所了解，在向上反映的同时，与职工谈心，尽量把问题化解在基层，调解职工之间的矛盾。

二是开展“送温暖”活动，关心职工生活，将“两慰问”、“三必访”常抓不懈，当好“贴心人”。实践证明，“送温暖”形式，能很大程度地融洽人际关系，使大家感受到组织的温暖、同事之间的关心，激励员工的工作热情。工会始终把关心员工当作重要工作来抓，经常采取各种方式了解员工生活情景，及时解决他们遇到的问题、难处，经常同领导、部门沟通情景，发挥纽带和桥梁作用。工会干部就是在平凡之中，默默的为大家排忧解难，赢得了员工的充分信任。

三是搞好“非典”防疫，保证生产经营正常进行。去年春夏，“非典型肺炎”肆掠我国和世界许多地区，我公司系公共服务单位，形势更加严峻，任务尤其繁重。为保障广大员工、家属的身体健康，保证生产经营的正常进行，公司花大力气抓预防“非典”工作，成立了以正副总经理为正副组长的预防领导小组，工会牵头负责全体员工和营业场所预防“非典”的具体工作，各部门、班组设预防“非典”工作联络员。从五月份开始，每一天了解员工身体状况，检查营业场所和车辆消毒情景和预防措施。按照市里有关单位要求，工会坚

持逐日报告制度。

四是关心员工身体健康。

1、为保证大家坚持强健的体魄、良好的身心投入工作，我们经常对员工身体状况进行了解，并先后安排了...人到医院进行全面体检，查出疾病的及时安排复查诊治。

3、分批组织了人到外地旅游、人到厦门、张家界、海南等地疗养，使员工的身心得到休养生息。

五是抓好女职工工作。女职工较多，是我公司员工结构的突出特点。作好女职工工作，充分发挥女职工作用，是工会的重点工作之一。

1、建立了公司女职工委员会，选送名女职工干部培训。

2、先后开展争当“三八红旗手”、争创“巾帼示范礼貌岗”活动。年月，炳草岗营业厅被攀枝花市评为并连续年坚持“巾帼礼貌示范岗”称号，为分公司班组建设树立了榜样。举行了“移动女儿爱移动主题的演讲赛”在女职工中产生强烈反响，激起了广大女职工的工作热情。两名同志分别赴省市参加演讲赛获得较好名次。

3、做好女职工特殊劳动保护，合理安排工作，定期组织女员工进行妇科专项体检，保证她们的身体健康。4、组织女同志学习《妇女权益保障法》，引导她们用法律保障权益。5、每年三八节对先进女职工予以表彰，并组织其到昆明等地参观学习。

六是努力做好离退休人员工作，为老同志排忧解难。老同志是移动事业的创业者，也是公司的财富。

我们认真贯彻执行国家和公司的退休政策及规定，在政治、

生活上、精神上关心照顾老同志，采取多种措施和办法为他们办实事。

1、定期组织退休员工学习和过民主生活，并对名退休的优秀..员进行了表彰。每年元旦、重阳节召开退休员工团拜会、座谈会，为他们送上节日祝福和礼物。

2、对退休员工遇到的困难和问题，及时反映、解决。先后组织名退休员工到越南等地自费旅游，开阔了老人的视野。

3、做好内退员工管理工作，调整内退员工的住房公积金，及时了解内退员工的思想、家庭生活以及身体健康状况，有什么问题 and 疑虑，经过工会的解释和向有关部门的进取反馈，尽心帮忙内退员工解决实际问题，使内退员工即使不在岗也一样了解企业的情景，一样享受企业的各项福利待遇。

4、按时为退休同志缴纳各种保险金，及时报销医疗费，探视生病住院老同志。工会先后慰问了名去世员工的家属，并帮忙料理后事，对家属的困难及时上报解决，体现了公司的温暖。

五、结合各项工作，建设职工之家。

我们在全公司深入持久地开展创立“职工之家”活动，结合公司实际，制定了建家办法，有计划、有步骤地开展工作。如前面所述，紧密结合各项工作，主要从四个方面建家：

一是建设开拓进取的“高效之家”。开展多种形式的劳动竞赛、创服务品牌、技术创新等活动，对公司业务发展起了很好的推动作用。

二是建设参政议政的“民主之家”。分公司工会坚持全心全意依靠员工管好企业的方针，以抓好职工代表大会为根本，坚持企务公开制度为措施，保证职工群众参政议政。同时逐

步规范“平等协商团体合同”工作，经努力，行政、工会双方签下了《团体合同》，保障了员工民主权利，发挥了员工在民主决策、民主管理、民主监督中的作用，调整劳动关系，合作共事，同谋企业发展，维护了企业和员工合法权益。

三是建设互助友爱的“温馨之家”。工会遵循“两个维护”原则，坚持在发展通信的基础上，坚持为职工办实事做好事。

六、丰富职工业余生活，推动企业文化建设。

我公司把群众性的文化活动作为精神礼貌建设的重要载体，是加强群众工作的有效方式和途径，使群众在参与中受到了教育，得到了提高。主要抓了三项：

一是工会在分公司党政领导的支持和各部门的配合下，成立了“移动艺术团”。演员们不顾上班后的疲劳，利用业余时间刻苦排练文艺节目，在年春节期间代表分公司与电信公司等友邻单位同台联欢，精彩的表演迎来阵阵掌声，展示了移动员工蓬勃向上的精神风貌。配合市场部举办“中国移动大舞台”大型业务宣传进行歌舞表演，将宣传活动推向高潮，拉近了移动人与广大移动客户的距离，传送了移动人“沟通从心开始”的真情实意。月，为配合攀枝花市第三届漂流节和机场通航，分公司艺术团奉市里安排选拔了五名演员参加到北京、成都演出。向社会展示了移动通信企业形象。

二是开展健身体育运动。公司因地制宜适时组织各种健身、体育和登山运动，增强员工身体素质。工会活动室定期为员工开放，购置了文体活动器材，请专职教练辅导大家学习器械健身和健身操。分公司于年成立足球队，并代表全市通信系统参加年攀枝花市第四届运动会，在十九支队伍中取得了第四名的好成绩。年公司分别组队参加市六届龙舟赛、市总工会游泳赛，均获得第三名。分别组建了队、队、队，并进取开展了活动。在参加市里的各项活动中，分公司工会多次获得组织奖。

三是进取利用元旦、春节、七一、五一、十一、三八妇女节等节日，开展职工喜闻乐见、健康礼貌的文娱活动。排演文艺节目、举行读书演讲，丰富了员工文化生活。年月xx同志参加市总工会演讲比赛获得全市第二名。年，分公司文艺节目获得全市职工文艺汇演二、三等奖和全省移动通信系统文艺汇演三等奖。

七、加强工会组织建设，努力提高工作水平。

一是宣传贯彻《工会法》和全国工会十四大精神。《工会法》颁布和工会十四大召开后，组织工会干部认真学习，举办工会小组长以上人员学习班，熟悉资料条款，领会精神实质。并在全体员工中广泛宣传贯彻。

二是加强工会组织建设。按照省公司“继续最大限度地把职工组织到工会中来”的要求，及时吸收新会员，分公司现有员工已全部加入了工会组织，入会率达100%。会员会籍档案实现了微机管理。抓了工会工作人员自身本事的提高，先后选送名工会干部参加了省公司工会举办的各类学习、培训班，工会和女职工干部努力钻研工会知识和业务，水平、素质有了较大提高。工会工作做到了有计划、有步骤、有检查、有落实地开展，圆满地完成了工作目标任务。

三是加强工会工作和工运政策理论研究。四年来，共撰写了篇论文，分别获得省、市工会等奖，并努力把研究成果运用到工作实践中去，对我公司工会工作不断创新、提高起到了指导作用。

四是努力做好工会财务和经审会工作。强化经费的管理，认真做好自查，按时上缴工会经费，建立、完善并严格执行《工会财务制度》，工会经费坚持了收好、用好、管好的原则，用好用活工会经费，杜绝不合理开支和漏洞，定时向职代会报告和公布收支情景，保证了经费全部用在了工会活动中，没有发生违规使用经费的问题。

今后四年工会工作总体思路是：

一、高举邓小平理论伟大旗帜，以“三个代表”重要思想为指导，围绕“创世界一流通信企业”宏伟目标，深化落实“服务与业务领先”战略重点，以先进文化指导和规范企业文化建设，要把转变职工思想观念和加强职工思想道德建设、科学文化素质的提高作为企业文化建设的主要资料，抓出特色、抓出成果。深入贯彻《工会法》，进一步落实“五突破、一加强”，实施“员工满意工程”力度，实施“员工素质工程”工作，加强员工群众思想政治工作，及时反映员工思想动态。最大限度地调动和保护员工进取性和创造性，消除企业前进的后顾之忧，保障分公司实现“创...一流通信企业”目标。

二、领导全体员工树立市场观念、竞争观念、投身于市场竞争“两大挑战”，市场、网络等相关部门，组织开展“优质服务窗口”、“优质服务明星”、“青年礼貌号”、“巾帼礼貌示范岗”等服务。

三、继续组织开展以科技提高、业务服务和管理创新为主要资料的群众经济技术创新、合理化提议活动，探索解决移动通信生产中遇到的热点、难点问题，推动公司的技术提高。组织开展岗位技术练兵活动、业务技能竞赛，鼓励员工岗位练兵自学成才。协助企业抓好员工培训工作。

四、强化民主管理工作。改革越深入，深层次的问题和矛盾就越突出，我们要应对这些问题和矛盾，探索民主管理的新途径和新方法。继续完善职代会制度，组织实施召开职代会，培训职工代表。继续完善企务公开制度，开展好企务公开工作，配合企业行政，发挥oa系统企业公开栏的作用，落实员工的合法知情权。进一步完善平等协商机制，签订《攀枝花移动通信分公司团体合同》。

五、以人为本，尊重人，爱护人，当好员工的娘家人、贴心

人，继续加大劳动保护、职工福利、文体活动、退休管理、安全工作的力度，消除企业前进的后顾之忧。

六、搞好工会组织建设，工会是员工的群众组织，是公司联系员工的桥梁。抓好工会改选，配备各级工会干部，进一步提高工会干部素质和工作本事。做好建家创模的工作，紧紧围绕企业生产经营工作，把推进企业内部改革和不断提高经济效益作为建设“职工之家”的主要资料。收、管、用好工会经费，加强工会财务管理。做好工会信息和调研工作，及时上报工会信息，建立工会基础资料计算机管理系统；经常研究工会工作的新问题、新思路、新经验，不断创新，提升工作质量，把分公司工会建设成为研究型、知识型、服务型组织，争创四川移动企业一流工会。

社区人大代表述职报告篇十

大家好！

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

1、市场全年任务完成情况。

20xx年，我负责x地区的销售工作，该地区全年销售x万元，完成全年指标x%□比去年同期增加了x万元长率为x%□与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定□20xx年新客户销售额有望有较大突破。

2、开发空白市场。

x地区20xx年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空

白县市过多，能正常销售的太少[]20xx年年初我对空白区域进行重新调1研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

3、组织今年的销售工作。

积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策[]x区域今年销售量比20xx年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

4、做好x区域各月市场销售分析工作。

落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

5、将有价值的观点反馈给领导。

每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

6、虽然x市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题。

(1) 我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

(2) 市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家

经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。