

# 援藏工作情况汇报 个人年度工作总结(模板9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 援藏工作情况汇报篇一

依据教务处20\_\_—20\_\_学年工作计划，本学年我组主要抓以下几方面的工作：

- 1、开展实施素质教育、更新教育观念大学习活动，组织教师认真学习教育改革有关文件和教育教学理论，用崭新的教育理念来指导工作。本学年除学习新课程标准的有关材料外，我们还请林玉莲师、林侃师介绍了“反思型”教学的基本思路和学习体会。
- 2、继续开展“素质教育课堂教学模式”的研究工作，使“创设情景、激发情感、主动发现、主动发展”这个有我校特色的教学模式更深入人心，并加以推广。20\_\_年12月陈宜师在模式研究的基础上开了一节高二公开课，接待了全国骨干教师培训班的教师和市英语教师，反映很好。
- 3、初步开展“教学反思”工作，专门利用一次组会请李玲师谈学习“教学反思”的个人体会，并由陈宜、林侃、吴应实、李玲、林玉莲、刘敏几位教师率先完成“教学反思”的课堂录像，教案设计和论文工作。
- 4、高一年段在第一学期的基础上，进一步展开“研究性学习”课程，充分利用校内现有的教育资源，组织指导学生进

行了十几个课题的研究。

5、高二年段开设了“英语听说”“英语基础”的选修课；在5月的“科技节”我组组织学生开展书法比赛，限时编说故事等活动。

6、组织开展省重点课题《基于网络环境下的学习模式的实践研究》，鼓励教师开展网络环境下课堂学习的模式的探究，为研究性学习创造更好条件。20\_\_年5月林侃师开了一节“任务型教学在网络环境下的延伸”市级公开课。

7、结合领用笔记本电脑的契机，我组首先在高二年段开展应用电脑备课活动，使我组教师熟练掌握现代信息技术的应用，服务于教学。

8、其他工作：第六届青年教师说课比赛，刘敏获二等奖；郭麒获三等奖。在校公开周中，刘敏获一等奖；林侃、刘晨、郭麒获二等奖。在指导学生竞赛方面，骆小山、陈宜师指导学生郑路畅参加市“金山杯”英语演讲比赛获个人二等奖。

## 援藏工作情况汇报篇二

时光荏苒，岁月如歌，伴随着粉笔灰尘的洒落□20xx悄然落下帷幕，回顾一年的工作，就本年度的工作小结如下：

本年度我的工作岗位是初三年级长兼理化生教研组长，主要工作任务是主抓学校初三老师、学生的教育教学工作。

坚持国家的教育方针，忠诚、热爱教育事业，自觉遵守职业道德，做到爱岗敬业、为人师表，服从领导安排，认真做好本职工作，以积极的工作态度和饱满的工作热情，努力完成学校领导交给我的各项工作，勤学善思，注重团结协作，力求圆满。

1、认真落实教学计划，狠抓教学常规管理。一直以来我总是以饱满的热情对待本职工作，兢兢业业，忠于职守，凡是要求老师们做到的，自己首先做到。我始终认真落实学校制定的教学教研常规，不断规范教师教学行为。规范日常巡课制度，定时巡课与不定时巡课相结合，不定时跟班听课，与执教教师共同切磋存在的问题，加强对教学工作的监控，促进教学质量的提高。

2、制定教师发展规划，促进教师专业成长。我精心制定了以人为本的校本研修计划，通过开展主题研讨活动，研讨活动做到人人有准备，人人有发言，人人有反思，老师们一同感悟，一起分享，在探索和交流中，不断提升教学水准。

3、营造教育教学研究氛围，扎实推进课程改革。通过理论学习、交流教学案例、反思，听课、评课等多种形式的学习和交流活动，让老师在常态教学活动中进行卓有成效的校本教学研究，让每个老师个性化地发展，超越自己、提升自我。

作为初三年级主任，我必须严格要求自己，在教师中起到率先垂范的作用，在工作中不断学习，深入研究教育教学，只有这样，才能不愧对这个工作岗位，才能不辜负领导对我的信任，才能不愧对自己。本着对学生负责的工作信念，我将继续努力前行，发挥自己的余力，为学校的发展尽一份责任与义务。

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”，在今后的工作中，我将以更高标准要求自己，虚心学习、勤奋工作，争取在各方面取得更大的进步。

### **援藏工作情况汇报篇三**

时间过的很快，转眼20xx年又要到年尾了，年度工作总结又如约而至，每次心中都会感慨，时间过得好快。

首先就我的节目进行总结，现在我主要负责的节目是《快乐女生happy购》，这是在原有节目《快乐购购购》基础之上于今年10月份又改版升级的一档全新节目。全新的节目依旧是采取两位主持人现场直播与互动的形式，不过在节目的内容跟编排上有了很大的变化，节目设置《优惠集中赢》、《听广播折上折》、《时尚惠生活》、《团购初体验》、《极速秒杀》环节，让听众在听节目时有了针对性和条理性，不再像之前一样笼统同时节目改版之后的内容更加大了和企业及广告客户的联系，也给听众们带去更实在的服务。还有就是我们节目的品牌活动“白吃团”，在这一年中，白吃团走进胸城的大小酒店餐厅，受到了餐饮业和听众的好评。

在这一年中，除了节目上的变化之外，我的搭档也从曙光变为美丽活泼的林凡，搭档的转变也使的节目注入了新的“血液”，有了新的改变。通过和林凡的搭档，我的节目的风格也有所改变了，通过林凡的带动，节目风格更加的时尚更加的年轻化，听众听觉上也耳目一新。

在今后的节目中要保持新鲜度，需要在节目的包装上和内容上下功夫。听众不喜欢听模式化的广播，如果能够在每天的节目中增加心意，那就是一种进步。在今后，打算将现在负责的原有的节目继续包装更新，尽可能设置可以盈利的版块，增加节目人气和影响力，同时，围绕节目多动脑筋，寻找活动创意，扩大节目影响力。

平常的时候多听别台的节目。借鉴学习，不断提升节目质量，常变长新。常变长新虽然简单，但是做起来很难，需要持之以恒的坚持与勤奋。

## 援藏工作情况汇报篇四

进入公司在阮队长的带领下，逐渐了解了所有的基站具体位置并先后做好了天馈信息普查、资产清查、贴标签等专项工作。在此基础上对所有基站的维护工作之一——巡检，从巡

检表到实践，慢慢地能按照队长的指导完成各种基站抢修。在队长的指导和帮助下了解了基站的基本构造和工作原理，在发电流程和一般维护以及自身对通信的理解。期间成功完成了cqt测试工作，使得我认识到团队的力量、交流技巧、向上级反馈及时的必要性。我能做到平时认真学习，不懂就问，虚心请教，在队长的带领下认真完成上级下达的各项任务。尊重领导，团结同事，保质保量地完成了xx年的各项工作任务。

在新的一年里我会更加地虚心请教，不懂就问，考代维级证从理论上先提高自己的技术，认真地做好工作计划，安排完成好上级下达的各项任务和基本维护工作。新的一年，我将让自己在技术上和行动上有更进一步的提高，认真地配合队长，团结同事，尊重领导，搞好电信和各兄弟公司关系、与基站物业的沟通，让维护工作在新的一年里做得更好。

以上是我xx年的工作总结和xx年的工作计划，我会从小事做起，提高自身技术，完成好各项维护工作。如有不对和不足之处望各级领导批评指正，我将接受并认真改正。

## 援藏工作情况汇报篇五

伴随着新年钟声的敲响，又迎来了崭新的、布满期盼的xxx年。回看xxx年度的工作生活，感遭到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，我们的品牌在快速提升着，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。

新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们预备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘往返顾和总结过往一年来所做的努力。

### 1、招聘工作。

a□结合xxx年各部门人员需求计划，并根据各部门人员的实际

需求，透过各种招聘渠道有针对性、合理性招聘各类优秀员工以配备各岗位。

b□xxx年行政人事部共参加了x次招聘会(其中x次毕业院校双选会)，吸引了超多人才前来应聘，并最终满足了相关岗位的人员需求。

## 2、建立、健全、规范人事档案管理。

a□为新员工办理入职手续，建立并完善其电子档和纸质档案(含身份证、毕业证、学位证、职称资格证书、体检报告、照片等信息)，并为其发放《员工手册》□xxx年公司新入职职工人数为□x人。

b□协助部门主管及时为贴合转正条件的员工办理转正手续。

c□为离职员工办理离职手续，督促其物品/工作交接的顺利完成□xxx年公司离职员工人数为□x人。

d□参与收集整理xxx年度及之前年度的各类档案材料，将其按年份及种类进行分类归档，放置于x楼档案室，并建立相应的电子档案，方便查阅。

e□每月底对新进、转正、调薪、离职人员进行统计核对并发至相关领导。

## 3、员工培训工作。

协助部门主管对新入职员工开展入职培训□xxx年行政人事部共组织开展了x次针对入职xx以内职工的培训课，培训资料主要包括公司发展历程、企业文化、公司各种规章制度。

## 4、劳动合同及社保保险的综合管理。

a□社会保险是指基本养老保险、失业保险、基本医疗保险、工伤保险、生育保险。

b□及时与贴合条件(透过公司考核)的员工签订劳动合同，并及时为其办理社保保险的增加□xxx年与公司签订劳动合同并增加社保的职工人数为□x人。

c□及时办理离职员工的劳动合同的解除工作，并及时办理其社保的减少工作□xxx年与公司解除劳动合同并减少社保的职工人数为□x人。

5、值日及值班工作的综合管理。

a□及时更新、完成公司日常及周末值日(值日人员)的安排检查评比。

b□完成法定节假日的放假通知及值班安排工作，从我进入公司以来，在部门主管的指导下顺利完成了x个节假日的放假通知及值班安排工作。

7、管理公司工会，定期或不定期配合协调组织员工开展各种形式的活动，并做好与上级工会组织的对接、沟通工作。

1、学习是做好工作的重中之重。

我认为工作价值的是在工作中，得到不断地提升，不断地去学习得到进步。个性是从事一份跨专业且从未接触过的工作，在这个相对陌生的领域，更就应透过学习加强各个方面知识才能更好的进行工作。

2、之前的从业经验对目前工作的帮忙。

毕业之后我在x公司从事了x年x的工作，其业务范围与“xx公

司”大致相同，相同的行业背景，使我能更快的了解公司的各种状况及行业状况。同时xx工作使我熟练于数据的整理、管理及报表的制作整理工作，我在开始从事这份新工作时也使我能更快、更好的掌握员工信息表的更新管理工作及档案的整理、归类、建档工作。

### 3、虚心请教，融入群众。

进入了行政人事部，我会找准自我的工作定位，做到踏实肯干，用心和同事讨论在工作过程中的问题，有一些专业上不懂的地方我虚心向领导及其他有经验的同事请教，听从领导的指挥，快速的融入这个新的环境。

### 4、认真负责的做好工作。

手中的每一份工作，不仅仅是为了部门和公司，同样也是为自我而做，在工作过程中，所得到的并不仅仅是工作的报酬，还有技术的锻炼，品质的提升，我努力培养自我尽职尽责的工作精神。

### 5、工作中存在的不足。

a[]由于今年才入职，当工作中应对一些突发状况时，应变潜力不够快，还有待提高。

b[]有时会因工作杂、事情多而暂时忽略掉个别工作任务，说明我在工作过程中还不够细心，以后应加强做事情的条理性，能够用备忘录的形式规划好工作的步骤，保证工作的顺利完成。

c[]处理一些复杂的工作时不够认真，导致工作的完成状况不够理想，在xxx年里，我将以的工作态度来迎接这份工作，应对挑战绝不退缩。



在20xx年的工作基础上，在xxx年里，我除了要做好基本的日常工作外，将重点做好、完善以下工作：

- 1、将人事资料与劳动合同整理完善，做到无漏洞。
- 2、将公司的文件、档案整理完善，建立完整的档案目录表。
- 3、将公司人员社保购买到位。
- 4、协助领导做好对公司员工的人文关怀，增强员工的归属感，减少员工的离职率。

新的一年我将更加努力学习，力争在提高自身专业素质上取得新突破，争取更好的胜任目前岗位。不仅仅是人事专员岗位的知识，还要学习做人的道理，处世的方法，加强人际间的沟通，更好的适应公司的大环境。用心参与部门各类知识的培训，及时更新自我的知识，提高自我的工作和专业潜力。虚心向同事学习，取他人之长，补自我之短。

我会努力工作争取做出好成绩。随着公司不断扩大、规范、完善，能够预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，收集整理，需掌握的知识需更广，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司发展要求。

## 援藏工作情况汇报篇六

20xx年7月，我从学校毕业，很荣幸加入现在的公司，目前就职于与资产管理部法律岗，负责所有股权项目的日常合同审查及管理部分常规类项目。资产管理部作为贷后管理部门，对项目有条不紊的进行管理和项目潜在风险的把控承担着重要的角色。一转眼，五个月过去，在公司、部门领导和周围同事的帮助下，我已能够很好地融入到公司中，能够自如地处理工作事务，同时也能够和同事融洽相处。

加入资产管理部至今快半年了，在这半年里，通过实际的工作我对资产管理部的部门职能及法务的岗位职责也有了更深刻的了解和认知。

首先，积极旁听项目的上会，在了解项目的基本资料基础上，认真听取风控委员针对项目从不同的角度提出风险及问题，角度不同，对项目进行了全面的评估，包括法律、财务、工程、销售等方面，让我这个法律专业毕业的学生获益匪浅，在实践中处理一个相对陌生的事务，一定要多角度、多方面的评估到其可能存在的风险，并适当提出解决意见。特别是从事金融行业，更需要谨慎、全面的看待风险。

其次，负责常规类项目的贷后管理。资产管理部负责贷后管理项目分为常规类项目和股权类项目。而常规类项目又包括过桥类项目和抵押类项目。我负责过桥类项目和小额类项目。在对项目日常管理中，首先对项目有全面的了解和把握，重点明确该项目的风险点在哪里，在贷后中应重点关注；其次要和业务团队做好及时沟通，要求业务团队定期提供项目检查报告，并落实其进度吧，并编写贷后报告，评估项目的阶段性风险，并定期实地进行贷后检查。当然在日常管理中，在严格按照公司规定的管理办法管理项目的同时，我也关注项目公司侧面的信息，如有无涉诉案件等，并整理出所有项目的涉诉情况一览表。当然并无是每个项目都能够顺利完结，若出现逾期、不良，应当怎么处理，如何将损失减少到最低，是否一定要诉诸司法途径，这些在实际操作中需要面对。

于此同时，作为资产管理部的法务，我另外一项重要职责就是协助审计师进行交接审计。交接审计针对的是股权项目，即实地对项目及项目公司进行检查。审计师负责审查项目公司的账目，我则负责审查项目公司签订和在履行的合同，同时核查项目公司和实际控制人的征信情况。在交接审计中，与项目方和业务团队的沟通非常重要，他们的配合程度关系到项目后续能否顺利进行；同时在交接审计中，能够真正地去项目地，真真切切地看到项目的进展。作为放款前的最后

一环，我们的责任重大，因此更需要在交接审计中审慎，严格按照执行通知书来操作，不忽略任何一个细节。

另外，作为法务，在项目放款的贷后管理中，与审计师、造价师协同管理项目。不仅要从自己专业的角度来进行日常管理包括合同的审查和用印，同时也要结合实际情况，分析条款的可操作性。这是至关重要的。合同中会涉及到工程的及支出的也要及时和造价师和审计师沟通，三方进而达成一致，不可孤立的、简单的去管理。因此，我始终秉持一颗谦虚谨慎和时刻学习的心态将项目风险控制到最小。保证项目的顺利进行和退出。

时至年底，在资管部已快半年，对这半年的工作给以总结：

1、加入资产这半年，对部门的组织架构和基本的业务模式有全面的了解。资产管理作为风险控制的重要一环，在整个项目的操作环节中扮演着重要角色，关系到项目能否实现顺利推出，资金能否安全的收回。公司、部门已有的业务规定和管理模板都相对成熟，而我目前所做则是按照现有的规定进行工作，同时能够根据实际情况的特殊性，能够适时去调整管理模式。当然，这要求我对于项目的整体风险把控有很高的要求，这也需要长时间的. 工作经验的积累和对项目成熟的管理经验。这也是我下一步努力的方向。

2、资产管理部是一个综合性的管理部门。说综合性是因为对项目贷后管理需要工程、财务、法律等不同的专业背景的人进行。因此我们部门在对一个项目进行贷后管理中不可避免的会涉及到工程、财务、法律等方面的问题，因此对我这个纯法律专业的人来说，工作中所面临的难题还是挺多的，不仅了解财务知识，宏观上把握整个项目的资金使用和收入情况，而且在日常的合同审查中很多时候和涉及到工程上的专有名词包括其市场的定价和工程款支付的节点这些都是在课本上所学不到的。困难和机会并存，我更应当利用这个时机多多向周围的同事学习，不同专业背景对待问题的看法角度

是不同的，因此再出现一个问题时，更多的是相互的讨论和学习，共同解决问题。

3、部门的工作同样也依赖良好的工作氛围，部门领导和同事经常组织部门活动，一来增加同事之间的交流沟通，二来也可以活跃工作气氛。整个环境都非常轻松，并不存在严格的权力分级。部门的建设也非常合理和人性化，定期也会组织部门的学习和培训，弥补专业能力的不足。在这里，我也能感受到同事之间的温暖。

4、自己在工作还存在一些局限和问题。工作中，应对突发情况，处理比较仓促，不能够做到临危不乱，缺乏对事物整体的通盘考虑。在业务中，还存在一些知识性的漏洞，需要后期进行补充。当然，在不影响正常工作的前提下，进行再学习是十分有必要的。

对于自己未来的规划，希望在做好自己本职工作的前提下，能够好全面的去掌握项目模式，积累好更多的项目股管理经验，从更高、更全面的角度来解决问题，提高自己分析问题和解决问题的实践操作能力。

感谢领导及部门同事对我过去工作和生活上的关心和帮助。

## 援藏工作情况汇报篇七

拼搏、摸索、奋进的两个多月已经过去，两个多月来，由从事市场一线的工作到研究市场进行项目营销策划，是从感性认识上升到理性认识层面的阶段，不断思索创新，感觉收获颇多。同时我带着兴奋、肩负责任度过了繁忙而又充实的两个多月！短短两个月，这是我人生转换的过程，是我职业方向发生改变的过程，是我成长的过程，从此有了对xx国际工业城经营理念、营销环境以及其使命更加了解；在赵总的全心帮助和大力支持下，我对工业地产项目策划由生疏到熟悉、从热爱到愿意为之付出的心路历程，同时我也深感责任重大。

回顾总结两个月的工作，主要感受、心得，思路等其他几个方面总结如下：

按照自己制定的工作思路及各阶段性工作目标，突出重点，讲究实效，勤思考，并通过努力，千方百计，不折不扣地开展工作，逐步推进工业城项目，提高其知名度。但从总体来说，是在摸索上升的阶段。

第一次接触工业地产项目策划，对它的营销推广是一个陌生的、模糊的概念，经历了初期放水养鱼，摸着石头过河的艰苦探索后，初步明确了它的性质和方向。但任何工作都离不开人的主体元素。于是首先就从学会做人，踏实工作做起；其次是掌握国家和开发区宏观政策，企业本身内部环境和企业投资环境，比如开发区优惠政策、北京市政府总体规划、行业发展动态和城市建设发展动态等；还有微观环境和园区竞争情况；再次是饮水思源，摸索有效的营销推广方案，经常思考这样的问题：

怎样花最少的钱达到最好的宣传效果？

通过什么样的方式才能找到准客户？

现阶段工业城项目还存在什么问题，应该先从哪方面入手解决营销难的问题？

我的主要工作如下：

- 1、配合完成中秋晚会
- 2、协助完成汽配展活动
- 3、完成网络推广工作
- 4、积极配合公关活动

- 5、完成工业城招商的内部协调和调研，帮助完善招商基础资料
- 6、配合同事完成其他工作内容
- 7、推陈出新，不断完善营销思路，制定营销策略
- 8、完成临时性交代的任务

（一）不怕困难，建立把项目策划好的信心。

认真分析新形势新情况，正视新挑战，沉着应对，及时调整工作策略。

一是认真学习北京工业地产宏观环境和北京市的相关政策和规划，提高对它的理解和认识，以积极的姿态迎接困难，树立信心，始终保持旺盛的工作精神，千方百计挖潜营销思路。

三是积极争取领导的支持和帮助，在制定营销策略和市场推广方案的时候，由于各自存在思维差别，肯定会出现意见不一致的情况，但对出现的问题和遇到的难题，会认真“把脉、会诊”，及时调整方式方法。虽然我离完成公司期望指标和自己计划的目标还存在差距，但在目前严峻困难的形势下，我认为所付出的努力和艰辛一定不会白费。

（二）从细分市场找到目标客户

力求按照不同的特征来进行市场细分，市场细分有三条好处，一个是获得消费者高度的忠诚度，一个是保护适当利润，一个是容易获得成功。比如追求相似利益的企业、具有相同行业特性的企业、相同国度的企业等等。

虽然园区在设计研发的时候就进行了市场的细分，但是这种细分往往相对是粗线条的，因此在具体实施销售的时候有必

要进行更为明确的目标市场细分，根据产品推广的不同阶段，针对更加明确的目标客户，使用合适的营销策略和方式。

（三）与世俱进，转变策划观念和思维模式。

工业地产作为客观存在的比较特殊的产品，其营销思路和推广方法也会与其他产品有所差别，尤其是民用地产，它的特点是以感性诉求为主。而工业地产的特点是从理性诉求的角度进行宣传策划。工业厂房的需求量及其目标客户群的隐蔽性和分散性，就决定了它的宣传模式必须创新和媒体选择更具针对性。所以转变策划观念和思维模式是势在必行，把xx工业园打造成为具有全国前沿性和战略性的工业地产的典范。

（四）提升自身专业素养和工作技能，提高工作效率

在常规工作的基础上，注重自身专业素养、沟通技能与工作能力的提升。

二是注重自我工作作风的培养及业务能力的提高，着力提高工作效率。

## 援藏工作情况汇报篇八

转眼一年又过去了，对于本人来说，又积累了一年的经验。在这短暂的一年中，由于上级、报社和部门领导，各位同行同事以及亲友的助，圆满地完成了自己的本职工作，让本人在稿件撰写、新闻摄影、敏锐力和组织协调能力等方面有了更深层次的认识与提高。总结过去，展望未来，现将20xx年工作简要总结如下：

作为一名党报记者，在20xx年的一年工作和学习生活中，本人不断提高自己的素养和业务水平，在思想上、上和行动上与上级部门、报社保持一致，做到正确宣传党的纲领、路线、方针、政策，以及、省和市的各项中心工作，加强群众观点，

贯彻群众路线。本人重视理论学习，利用工余时间加强业务知识的学习，温习新闻学、经济学、汉语言文学、社会学等学科知识，不断拓展知识和认知面，时刻关注世界和中国传媒界的信息，真正做到边工作边学习，边实践边提高。

作为一名一线记者，本人主要负责跑纪、文化、宣传、体育以及一些市领导活动等“线口”，为了捕捉到信息含量，新闻价值高的新闻信息，本人坚持深入现场、深入基层、深入生活、深入群众，做到“脑勤、耳勤、手勤、腿勤”和“不怕苦、不怕脏、不怕累”的工作作风。在过去的一年中，跑遍了全市9个县（市、区），同时延伸到乡镇一级，联络了一批通讯员，有意识地“培植”了一些线人。在20xx年xx月报道铅中毒工作中，不怕辛苦，发扬连续作战的工作作风，采写了量有价值的新闻稿件，受到了上级部门和报社领导的肯定和表扬奖励。20xx年xx月采写的《纱布遗腹“作孽”痛不欲生十三年》、《“纱布遗腹”案是“普法”成功的个案》等，引起了各方关注，收到了良好的社会效果。此外，在协助市纪报道“廉风和畅”教育方面，也受到了市纪的肯定。

作为一名新晋记者，自20xx年x月进入新闻记者队伍，如何履行记者的职责，怎样做好本职工作是本人一直以来都在思索的问题。据不完全统计，20xx年本人采写的各类报道共408篇，其中包括消息、通讯、新闻摄影、文艺作品、评论等，参与了市“两会”报道、团市“文化信息年”报道、供电安全运行900天系列报道、市四运会报道、城乡清洁工程系列报道、市报道等，并得到了报社领导的信任与厚爱，为新辟栏目“xxxxxx”作开篇报道“xxxxxx”“xxxxxx”随后远赴青海西宁、甘肃兰州等地采写《翱翔在青藏高原的南粤雄鹰——记空某部政xxx“病人常把他当作最亲密的朋友——甘肃省肿瘤医院胃肠外科主任xxx”等稿件。

20xx年6月，本人与报社一名摄影记者负责采写国庆前夕推出的“清远当代史记”型系列报道，深入到连州、连南、连山、



阳山、英德、佛冈、清新等地的乡镇，亲临当年战争和建设现场，采写了近20篇几万字的稿件，在社会上引起了巨响，得到了领导和同行的认可与一致好评。

励志耕耘锐意积极。经过不懈努力，虽然20xx年本人圆满完成了本职工作，但是20xx年已过□20xx年还有更多的挑战，本人将继续发扬勤奋学习，艰苦奋斗的精神，为清远日报社尽心尽力，奉献一己微薄之力。

## 援藏工作情况汇报篇九

我在公司负责对外关系的建立与维护，主要工作是与宁夏区的电力系统、供电局、设计院（电气室）建立友好关系，为各个项目创造良好的市场氛围，从而吸引各项目经理来做好项目。此刻这个社会关系就是金钱，市场和关系是连在一齐的！任何一家企业的发展壮大，都离不开人际关系的拓展。产品的销售和项目运作都要在构成良好的关系后才得以进行，市场的关系维护是企业至关重要的一环。

为了打通关系，近半年里，我设法发现并接近有决定权的客户。并做了严密的拜访计划。然后一家一家地拜访。刚开始经常吃闭门羹，不是领导没空，就是领导不在。好不容易见着了关键负责人，却又被告之他们已经和别的生产商建立了合作关系，在其它厂家制造的产品还没有什么重大问题出现之前，他们很难理解我们的新产品。

我不得拿着资料，反复地详细地向他们讲解我们产品，告诉他们我们产品所性能更优越。价格更合理，售后服务更有保证。带着礼品去拜访，人家看都不看一眼。有的借口很忙自己出去、有的敷衍了事、有的充耳不闻。甚至有的很直接地下逐客令。无数次被人当空气一样尴尬地凉在一边。记不清看过多少厌恶的表情，也不明白听过多少烦人的背后语，经常我刚看完一处白眼，又得去另一处听冷言冷语。尽管这样，我仍然没有放弃努力，最终在一次又一次的奔走中，他们慢

慢理解了我们的产品，初步同意如有新项目或者换老化的设备能够与我们合作。

经过我的不懈努力，目前已经和电力公司招标处处长、生计处主任、基建处主任建立了良好的前期关系。并且和银川供电局、固原供电局、中卫供电局、吴忠供电局，局长与生计处的顺利建立了友好前期关系。现正进一步维护中。同期进行着与各大设计院，化工企业、宝塔项目、电力行业、工业、煤碳业、建筑业等行业的电气专工及主任的关系建立与维护。为明年的业务开展奠定了很好的基础。也为明年加入电力采购网做好了前期铺垫。

(1)、顺利和宁夏英力特公司建立了友好关系，取得了宝塔宁东重整项目；明年的二甲醚是重大焦点项目；聚炳乙烯项目的已经在前期跟进中。

(2)、与宁夏煤业集团建立了友好合作关系，明年将与宁煤合作二甲醚及丁烯项目。

(3)、西夏电厂的2乘2...x机组的业务项目，现已顺利开工在建。

(4)、美利纸业二期项目也顺利开工在建。

(5)、灵武电厂和一铝厂已经开始使用我们的厂品。

在工作、生活中我一向相信一份耕耘、一份收获。所以我一向在努力。不断的努力学习、不断的努力工作。在同事的热心指导下很快了解到电力系统的工作重点，为了工作的顺利进行，我通常要在下班后查看更多客户信息。经过努力的学习和工作，市场本事和关系维护都取得了进一步提高。但俗话说：“活到老，学到老”，我一向在各方面严格要求自我，经过阅读很多的道德修养书籍，高自身素质为能保质保量地完成工作任务。

在过去的基础上对电力系统的相关知识进行重学习，加深认识。使之更加系统化，从而融会贯通，业务水准提到了一个新的起跑线。此刻基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了过去只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。

回想一年来的工作，之所以能够取得一些成绩，得益于单位干部职工之间团结共事，相互信任，互相支持，共同维护班子的团结和整体效能的发挥进取努力和拼搏奉献。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限简便中走出这一年，尽管我做了很多的工作，取得了必须的成绩，但与上级的要求和先进单位相比，仍存在必须的差距，我将在今后的工作中不断努力克服和改善。

展望邻近的20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个客户，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的订单，完善市场部门的工作。在维护好已经建立起来的友好客户关系的.同时，我会进一步拓展更好关系。力争让一些大型企业单位比如石化、供电局、电力系统、一些重工业等采用我们的产品。开拓市场虽然很艰苦，但有压力才有动力，经过在职场的磨练，我不仅仅具备了丰富的市场关系拓展经验和强大的抗压本事，还发展了广阔的人际关系，明年，我将跨入一个新的里程。

[返回目录](#)