

工作改善报告的主要内容(模板5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

工作改善报告的主要内容篇一

为掌握近年来我县工业项目建设运营情况，客观评估大项目投资效益，按照上级业务部门有关安排，我们采用电子问卷和实地查看相结合的形式对全县部分重点工业项目进行了调研。现将有关情况报告如下：

（一）项目范围

按照项目开竣工时间和实际完成投资额，调研项目分为2类，

一是xx-xx年间竣工的实际累计投资5000万元以上的新建工业项目；

二是xx-xx年间新开工的计划投资5000万元以上的在xx年底尚未完工的项目。

（二）项目数量及行业分布

根据投资数据报送情况和实际摸底，确定了33个调研项目，其中已竣工投产项目21个，尚未竣工（含部分投产）项目12个。项目行业分布见下表：

（一）项目规模大，投资完成度高

21家已竣工投产项目总投资规模65.9亿元，项目平均规模3.1亿元，实际完成投资44.3亿元，完成率67.2%。从单个项目看，

计划投资亿元以上项目10个，10亿元以上项目5个。亿元以上项目投资规模为57.7亿元，实际完成投资额37.5亿元，完成率为65.5%。亿元以上项目个数、投资规模、实际完成投资比重依次为47.6%、87.6%、85.5%。

12家未竣工项目（含部分投产）总投资规模46.9亿元，项目平均规模3.9亿元，截至xx年底，实际完成投资23.6亿元，完成率50.4%。计划投资亿元以上、10亿元以上项目分别为10个、2个。亿元以上项目投资规模45亿元，实际完成投资22.3亿元，完成率为49.5%。亿元以上项目个数、投资规模、实际完成投资比重依次为83.3%、96.3%、94.5%。从上述两类项目均能看出亿元以上大项目投资贡献率明显。

（二）项目建设进度快，投资强度大

21家已竣工项目中当年完成投资竣工的2个，跨年度完成投资竣工xx个，跨2个年度完成投资竣工8个。从项目开竣工时间看和完成投资看□xx□xx两个年度大项目建设进度明显，投资强度较大，不考虑项目计划投资大小，项目年度平均投资都在亿元以上。单个项目，不考虑项目开竣工具体时间，投资周期按整年计，年均投资规模5000万元以上项目7个，亿元以上项目5个，3亿元以上项目4个。

（三）大项目带动效应明显，产业优势加强

一是传统产业提升改造明显。从调研的33个项目看，以铝压延加工为代表的传统优势产业有色金属冶炼及压延加工业项目8个，比重近四分之一，总投资规模33.6亿元，比重为29.9%，完成投资16.1亿元，比重为23.7%。8个项目中，5亿元以上项目3个，10亿元以上项目2个，铝材加工由原来的低端建筑型材向高端工业型材转型，产品附加值大大提高，实现利税大幅提升。截至xx年底，8个项目中，5个已经竣工投产，达到规模以上工业企业标准。铝型材大项目的建成投产，膨胀了产业规模，拉伸加宽增厚了产业链条，加快了产

业集聚速度，提高了产业竞争力。另外，以钢结构加工为主的金属制品业，纳入调研范围的企业4个，总投资规模达4.5亿元，钢结构材料加工、销售和安装一体化发展，全县钢架结构工程材料专业加工基地已颇有行业影响。

二是优势资源产业纵深发展。以纳米钙和建材添加剂为代表的化学原料及化学制品制造业发展迅速，产品多样化、精细化。此次调研该大类项目9个，总投资规模14.6亿元，完成投资9.5亿元，比重依次为13%、14%。截至xx年底，9个项目中，7个已经竣工投产或部分投产，达到规模以上工业企业标准。另外，以石灰石资源为原材料的水泥加工企业即非金属矿物制品业项目，计划投资xx亿元的山水水泥有限公司□xx年水泥产量62万吨，水泥熟料为165万吨，实现主营业务收入5.4亿元，实现利税21422万元，上交税金10022万元，成为近年来首家纳税过亿元的企业。

工作改善报告的主要内容篇二

结合汽车技术服务与营销专业基本情况，通过企业行业调研应用所学基础理论知识和专业技能，分析掌握行业企业现状，了解与专业相关的行业企业内部结构情况和运行组织状况、工作流程以及行业未来发展情况。

调研对象：本次调研主要针对南昌主城及周边区汽车4s店、二手车交易中心和保险公司。

调研时间□20xx年9月12日—20xx年11月12日

- 1、汽车营销类人才现状与需求
- 2、汽车营销类的岗位设置及相关企业汽车营销岗位群
- 3、汽车营销类从业人员素质和结构

4、汽车营销类人才职业能力要求

在调研过程中，我们采用，走访调查和电话调查。最后收集有效调查数据并撰写行业企业调查报告。

5.1车营销类人才现状与需求

随着当代高新技术的快速发展，汽车现代化程度的不断提高，势必对汽车售后技术服务行业的科技含量提出越来越高的要求。这就决定了汽车售后服务人员不但要掌握传统的汽车维修技术，更重要的是必须尽快掌握现代电子控制维修技术。而正是由于现代电子控制装置高的'技术含量，维修人员如果不经过系统的专业学习，就很难掌握现代汽车服务与维修技术。因此汽车技术服务与营销必然有巨大的市场潜力和广阔的市场前景。

据国家人才网统计资料显示，汽车技术服务与营销人才需求已经进入社会总体需求前五名，现已经成为国家紧缺人才的四大专业之一。总的来讲，全国汽车销售及售后服务技术为将需要大量的、受过高等教育的汽车运用高级技术人员。社会需求预测，随着汽车工业的发展，社会对汽车售后服务行业的高级技术人员的需求将是旺盛的，并且呈上升势头。因此，大量培养侧重于现代汽车售后服务的人才符合当前我国汽车售后服务行业的急迫要求。

汽车后服务市场需要大量的从业人员，未来相当长的时间内，涉及汽车后市场的汽车企业业务管理、汽车技术服务与贸易、汽车保险与理赔等内容的企业市场行为越来越多，也急需大量相关懂得汽车专业知识的专门人才。汽车技术服务与营销人员需求量将持续上升，人才需求将达到较大规模。同时但是目前的人员素质远远满足不了行业发展需要，由于经过系统学习的专业人员供不应求，导致大量未经任何培训的人员进入汽车服务行业。我国从事汽车服务行业人员中，初中及以下文化程度的占38.5%，高中文化程度的占51.5%，大专及

以上文化程度的则仅占10%（其中专科层次的占了大多数，而本科层次的更少），结构比例约为4：5：1。在发达国家，这一比例一般为2：4：4。从业人员中的技能等级状况同样令人担忧，技师和高级技师仅占技工总数的8%。由于从业人员总体素质较差，导致劳动生产效率低、管理水平不高、服务质量不到位。最近几年由于汽车类的中职和高职专业毕业生进入市场，这一状况有所改观，但是高素质的专业人才尤其是掌握多种专业知识和技能的复合型人才仍然非常紧缺。今年的汽车服务企业需要的毕业生仍然供不应求。

在二手车市场上也同样出现快速增长的势头。而随着新车保有量达到一定程度后，我国二手乘用车市场作为汽车市场的又一生力军正在逐步崛起走强，江西手车的发展也进入了高速的轨道。在南昌市旧机动车市场调研过程中了解到，受过规范教育的二手车销售人员，以及二手车鉴定评估人员在二手车交易过程中还是很少的，整个市场亟需受过正规教育的、具有较高素质的二手车销售人员和二手车鉴定评估人员进入汽车销售的领域，来提升整个汽车服务业的服务质量。

5.2 汽车营销岗位群分布

通过对调查结果的归类，汽车服务所涉及的经营业务范围，从不同的角度可划分为不同类型，按消费过程可分为：

权益服务：法规咨询、检测仲裁、事故分析、保险理赔等；

汽车服务范围涉及汽车消费的各个方面，但是各项服务都具有以汽车技术知识为基础，并且还需要相关领域知识支持的特点。

（1）汽车销售等企业

汽车销售企业是汽车技术服务与营销专业主要的就业方向。汽车销售企业岗位群按企业的业务部门划分可以分为：

根据目前的保险业的状况，目前汽车技术服务与营销专业的学生可在相关财产保险公司进行顶岗实习和就业。具体如下：

在汽车销售等企业，汽车技术服务与营销专业学生可进行顶岗实习和就业的细分岗位：

- 1) 销售顾问；
- 2) 前台接待；
- 3) 保险承保员
- 4) 保险理赔员；
- 5) 续保专员；
- 6) 服务顾问；
- 7) 客服专员；
- 8) 服务员；
- 9) 展厅集客统计员；
- 10) 精品、附件销售员等。

(2) 各保险公司企业根据目前的保险业的状况，目前汽车技术服务与营销专业的学生可在相关财产保险公司进行顶岗实习和就业。具体如下：

1) 承保岗

承保岗：主要工作是出保单。此岗位需要专业的保险知识，针对于汽车专业，以所学过《汽车保险与理赔》为优势，其他涉及的不多。承保岗分为：

1、内勤：柜面业务人员，有固定的上班时间，主要负责接待上门客户，店一些工作安排。

2、外勤：主要负责联系客户，为店里拉保费，俗称“跑保险”。

2) 保险理赔岗位

1、定损员：事故车的定损，现场查勘，它需要专业的汽车方面知识，与汽车技术服务与营销专业对口，例如：事故车出险后，哪些部位受损，需要修理还是换件，这些依托对汽车结构的了解，如所学的《发动机构造与维修》、《汽车底盘构造与维修》等相关内容并且需要经验。入职后，保险公司内部将培训，考定损员初级证书，工作六年后，考中级证书，还有高级证书，此岗位发展前景非常好。

2、核损员：定损之后，需要上级部门进行核损，核损比定损高一级，没有几年工作经验不容易任职。

3、索赔员：在保险理赔进行最后阶段时，需要核赔员进行最后赔款的审核。这个工作一般也是有经验的工作人员可以做。但经过定损员的工作历练，可实现定损员和核赔员的晋升。

汽车4S店的汽车销售、市场策划、汽车维修、汽车保险理赔部门，汽车配件销售，二手车评估与销售部门有以下岗位：

5.3 汽车营销类人才职业能力要求

通过调查，反映在汽车营销岗位中的职业能力要求按专业能力、社会能力和方法能力来分项统计，集中于下表。表中显示就职业能力而言，针对于汽车营销业务的岗位群所需要的能力基本都包含其中，其社会能力集中于职业素养、合作与沟通以及计划与创新能力。

5.4 汽车营销类人员职业素质要求

在调查中，我们进一步对汽车营销类人员职业素质要求进行了调查。调查显示，汽车营销类人员在职业素质的13项指标中，职业道德、执行能力、敬业精神、合作精神、纪律观念等人文素质要求排在了前列，尽管在企业员工的不同层面上显示了素质要求的差异，但无一例外地对这些人文素质的要求都排在了前位。表明现代企业越来越注重企业员工的人文素养和基本素质，更看重员工对企业的认同和敬业奉献精神。

通过几个地区的调查发现，目前重庆主城及周边的汽车4s店硬件条件都相当先进和齐备，但软件方面相对较弱。据调查，目前汽车s店前台各工种在人力资源方面突出的矛盾是员工职业综合能力无法达到厂家规定的标准，制约了行业发展的速度与质量。就汽车销售业务领域而言，人员结构、人员素质方面都存在着一些问题，主要表现在以下几个方面。

1、服务顾问专业素质低、服务意识淡薄服务意识是指企业所有成员为顾客服务的态度和观念包括对顾客服务的积极性、责任心等。它是开展优质服务、构建服务文化的内容和前提。而服务意识淡薄是前台员工比较普遍存在的问题。南昌市多数品牌的汽车4s店是在近5年内建立的，为了应付汽车维修量的大幅增长，许多企业在用人尺度上只能无奈放宽了要求，许多前台员工没有经受过系统的专业知识学习，也不能理解良好的服务礼仪对工作的积极作用。由于职业道德方面的差距在向顾客提供服务时会不自觉地出于个人利益的考虑，以能否提高交易金额作为交流沟通的目的和热情与否的首要条件。服务态度和观念的错位，使得再好的岗位培训也无法发挥作用。

许多服务顾问对责任心的理解多数理解为按时上下班、完成规定的工作任务，虽然不能算错但是在目前行业竞争日益激烈的条件下还非常不够。在实际工作过程中很少有员工把能为顾客提供满意的服务当成是否有责任心的重要标准。所有

到4s店里来的顾客都有不同类型的问题需要帮助解决，愿不愿意帮助顾客解决、问题解决的是否让顾客满意就取决于责任心和积极性了。服务意识最终是要用语言和行为来体现的，语言的运用能力是多数员觉得需要提升的工作能力。是否能把问题说清楚基本决定了客户对服务顾问个人素质的感觉，是否能说到点子上则基本决定了客户是否愿意把自己的需求交由企业来满足，这也体现了服务顾问自身的概念能力和对客户心理的揣摩能力。所有我们接触过的企业主要负责人都认为前台员工具有服务意识是比具有相关汽车产品知识更重要的工作能力。

2、前台服务人员知识结构不合理

目前上岗的维修服务接待人员分为三个部分：

- 1) 大都分为实习生；
- 2) 少量一般员工；
- 3) 个别企业认同的技术骨干。在这方面没有明确的国家技术等级

要求，由于维修服务接待工作技术含量比较高（对车辆故障的诊断），所以多数企业采取了从维修工中间选拔沟通能力强一点的员工到维修服务岗位上去。但实践中发现这种模式不是很成功，首先需要明确在维修服务的岗位上更多运用的知识和能力是哪些？所有的维修服务主管都表示“沟通能力”、“揣摩客户心理”的能力、服务意识是最重要的，需要丰富的维修经验判断车辆故障的机会很少。

即使有也可以调车间的检验师协助处理，当然，如果员工在有了与人沟通协调的能力后再具备维修知识和故障检验能力就更好了，可这样的人待遇也不会低，企业往往是根据工作经验和动手能力对技术等级的划分，由于车辆检测工作量有

限从经营成本考虑不会大量保留高工资维修服务人员。于是我们在很多4s店可以看到老板为了节省员工工资的开支，大都聘用许多实习生并且默许这些工作能力不够的实习生独自对顾客车辆进行维修接待，以达到节省开支的目的。其次，在维修服务人员中的实习生，他们的汽车产品理论知识基本够用了，但是服务意识基本没有，或者说基本不知道服务意识的含义，综合职业能力的提高大都是依靠自己的工作经验来积累，这样使得他们的成长时间较长，企业对人员培养的投资也过大。这就是我们所说的知识结构的不合理，仅仅具有汽车产品知识是无法满足维修服务岗位的工作需要的，在学校的课程体系中又很缺乏这类指导，因为这不是一门单独的课程能解决的问题。

另外，因为地域的差别，有些4s店给维修服务岗位的起始工资是很低的，这也是导致了人员流动性的增加的一个非常重要的因素，企业对员工工作能力的评价与员工对自己工作能力的评价标准不一样，企业好不容易将人才培养出来，但员工干了几年之后工资标准依然远远落后于自己的期望值，自然热情低落，从而导致了跳槽或转行。岗位人员心理上的不稳定直接影响了工作的积极性和为顾客提供服务的质量。

3、缺乏精益管理意识，工作效率低在汽车4s店管理模式基本是按照汽车制造厂家的要求实施的，每个品牌在确定要建立新4s店的时候都要求全国统一的模式，各地经济发展水平不一，风土人情差别大，按照统一的模式进行管理会产生很多问题。

另外投资方一般会奉行“赚钱才是硬道理”的经营哲学，想急于收回投资的短期行为明显，这些都会妨碍管理的效率。在我国汽车产业链中生产、销售、售后服务是不同的利润环节但基本分为制造与售后两个大的环节，厂家对于大多数4s店的要求还是以销量论英雄，为此厂家会注重向4s店提供产品技术和相关检测设备方面的支持，在管理方面注重维

护客户满意度的问题，只要达到厂家要求的客户满意度标准，厂家对4s店其他经营管理很少过问，更谈不上培训指导。各个4s店为了年末返点的利益都在拼命抓客户满意度，但是由于其他方面的管理往往不协调甚至相互矛盾，结果客户满意度也难以保证。

在走访调研过程中各4s店人力资源主管都有同样的感觉，就是技术管理及经营管理人员中，具有专业技术职称的人员比例较低，具有专业技术职称证书者占53.35%，没有专业技术职称者高达46.65%。专业技术管理及经营管理人员结构不合理，其中具有专业技术职称证书者，其中初级占46.7%，中级占40.2，高级占13.1%；具有高级职称人员中，年龄在55岁以上的占23.3%。

通过对企业行业的调查和统计分析可以得出几方面的结论：

1、中国汽车消费市场潜力巨大，产销量在近几年仍将持续增长。重庆汽车后市场的汽车服务领域前景看好，汽车营销类人才需求依然旺盛，汽车技术服务与营销专业就业前景看好。

2、通过调查分析，显示出汽车技术服务与营销专业人才培养面对的企业以汽车4s店为主，辐射到二手车鉴定评估与交易机构，汽车保险与公估公司和汽车租赁企业，所面向的就业岗位包括汽车信贷、汽车销售、汽车保险承保与理、汽车维修接待、客户服务与管理、汽车零配件流通与销售、汽车用品销售、二手车鉴定与交易、汽车租赁经营管理等。专业覆盖面较广，面向岗位群较大。针对企业和工作性质的差异，可以考虑在汽车技术服务与营销专业中开设汽车保险与理赔，二手车鉴定评估与交易、汽车租赁专业方向，在专业的统一平台上通过部分课程的开设有侧重地培养适应与不同企业和就业岗位的适用人才。

3、在对汽车营销类人员能力与素质的调查显示，除了对营销人员的专业知识和技能有通常的要求外，企业对员工的人文

素质要求已经凸显出来，更看重职业道德、敬业精神、团队合作、沟通交流等心智型的人文素养，而且对职业级别越高的这样的要求越强烈，成为企业用人的首选因素。

4、调查的同时接受了企业对专业建设的意见。从反映的信息来看，企业对在校生人文素质和基础能力训练有更高的期望。

工作改善报告的主要内容篇三

工作报告是指各级机关工作人员的工作报告，一般呈交业务部门，主要针对主要绩效业务，职能部门和管理部门的陈述较少。以下是为大家整理的关于, 欢迎品鉴！

【篇一】述职报告工作不足与改善

1、做事不够细心：办公室文员工作是一项琐碎的工作，因此更考验人的细心。

文员的每一项工作都要有条不紊的进行，切不可三心二意，做完每项工作要养成检查的习惯。

记得有次填写报销通，当我填写完数据时简单看了下就直接选择了提交，本以为没有问题，结果有个部分数据填写颠倒了，后来得到了领导的批评，当时我明白了是自己做事不够细心才导致了错误的发生。

2、缺乏主动性：不能积极主动地去完成工作，而是被动消极地适应工作需要。

领导交办的事情基本上都能完成，但几乎都只是为了完成工作而工作。

对于问题的解决只是浮于表面，而没有深入的了解。

5、缺乏工作经验，面对问题过于急躁，一心想干点事情，做点成绩，但缺少全盘筹划，工作不够谨慎周密，工作的方式方法也有待领导同事的进一步指导改进。

6、自身的专业业务水平不高，事故应急处理能力不强。

虽然通过学习和工作经验的积累，在业务水平上有了一定的提高，但业务水平和工作经验与其它老同志比还是比较低。

在日常工作中偏重于日常生产工作，也忽视了自身思想素质的提高，工作中争强当先的意识不强。

7、工作上满足于正常化，缺乏开拓和主动精神，有时心浮气躁，急于求成平稳有余，创新不足；处理问题有时考虑得还不够周到，心中想得多，行动中实践得少。

工作中总习惯从坏处着想，缺乏敢于打破常规、风风火火、大胆开拓的勇气和魄力。

另外，政策理论水平不够高。

虽然平时也比较注重学习，但学习的内容不够全面、系统。

对公司政策理论钻研的不深、不透。

有时候也放松了对自己的要求和标准。

8、全局意识不够强。

有时做事情、干工作只从自身出发，对公司及车间作出的一些的重大决策理解不透，尽管也按领导要求完成了要做的工作，心理上还是有一些其他的想法。

在工作中还存在看到、听到、想到但还没做到的情况，还需要进一步增强事业心和责任感。

【篇二】述职报告工作不足与改善

作为一名从事教育工作的教师来说，我的的确确可以被称作新人。虽然通过不断的学习以及实践摸索，逐渐在教育工作中取得了些许成效。但是仍然有众多不足之处。在此做一个总结归纳，也是为了更好的认清自己，找出工作中的不足，以便更好的改进不足，不断提升自己，胜任教师这个光荣而神圣的责任。

1、由于新人的缘故，虽然有些问题上有新的思路，但是毕竟缺乏经验。在许多理论性的知识储备上不够深厚。作为教育工作者，必须要有扎实的理论基础，武装自己的头脑。

2、在课堂教学方面，有些过多注重自身的讲授。从内心来说，总是怕学生不理解，总是会从多方面多角度来帮助学生分析理解教学内容，有些讲授过多，讲课时间偏长。在发挥学生的主体作用方面有所欠缺。再者，在个方面也缺乏相关的学习和经验。3、在课堂外的教学引导上，缺乏注重学生作业的开拓性。没有花费心思用于启发学生。可能也是思想上的惰性，思维的懒惰。

通过认真反省和自我分析，认清主观上的不足之后，感觉到豁然开朗，并不是自身能力不够，多半是年轻人的浮躁和惰性所致。我将在今后的教学中注意，积极改进措施，更好的服务教学工作。

1、首先必须从知识上首先丰富自己，持之以恒的坚持理论学习，不断提升自身的知识储备。多通过媒体、网络等现代化信息渠道关注有助于教学工作的题材和内容，多方面丰富自己。

2、由于经验欠缺，我将在平时多向有经验的老师请教。多多与经验丰富的老师多交流，多听课，多学习有益于提高自身教学水平的教学经验。

3、在课堂教学中，我将注重学习大纲，力求备好每一节课，努力从整体上优化课堂的教学，提高课堂教学的效益。

4、在课后，我将持续关注学生的情况。鼓励学生多通过生活，通过各种媒体网络，勤思考。借以巩固课堂教学，活学活用。我始终认为教学中有欠缺并不可怕，只要主观思想端正的认识，通过不断研究方法，多学习，多思考，多改进，一定能在教学中取得较大的进步。我相信，自己一定行。

【篇三】述职报告工作不足与改善

1、自身的专业业务水平高，但事故应急处理能力不强。虽然通过学习和工作经验的积累，事故应急处理能力得到一定程度的提高，在全局战略管理中还存在着片面性，应急综合管理能力还需进一步的加强。

2、工作上虽有开拓和主动精神，但有时也会心浮气躁，急于求成，创新不足；处理问题有时考虑得还不够周到，想得多，行动中实践得少。工作中总习惯从坏处着想，还存在着保守性。虽然平时也比较注重学习，但学习的内容不够全面、系统，有时候也放松了对自己的要求和标准。

3、全局意识不够强。有时做事情、干工作只从自身出发，对公司及车间作出的一些的重大决策理解不透，尽管也按领导要求完成了要做的工作，心理上还是有一些其他的想法。在工作中还存在看到、听到、想到但还没做到的情况，还需要进一步增强事业心和责任感。在今后的工作中，我决心从以下几方面进行改进：

1、继续拓宽自己的理论知识面，加强自己对理论知识的应用，在日常工作中，遇问题多查阅文献，熟悉相关知识，从而提高自己解决实际问题的能力。

2、在思想工作方面，深化学习，努力提高自己的思想理论水

平，加强自己的事业心和责任感，用新理念武装自己的头脑，增长自己的才干，提高驾驭工作的能力，并坚持理论联系实际，注重学以致用。

3、在实际工作中，要更加积极主动的向领导请教遇到的问题，并多与同事们进行沟通，学习他们处理实际问题的方法及工作经验。通过多学、多问、多想来不断提高自己的实际工作能力。

1、工作责任心不足主要是思想上的问题。要改变自己的思想，在思想上有足够的认识。要明白自己为什么要工作，工作要达到什么目的，仔细分析自己工作责任心不足的原因。找出原因后，解决的主要办法就是使自己能正确对待工作，树立为工作服务的思想，下定决心做到爱岗敬业，这样加强自己的工作责任感，就会信心十足，工作起来就有责任心了。

2、改变工作观念。是不是工作观念上有问题，是不是有混的意思。找出这方面的原因，下定决心改掉。我们每天既然已经工作了，为什么不好好的干呢？反正也是一天，为什么不让这一天有所收获呢和有意义呢？自己树立正确的工作观念：要干就干好，要干就干出个样来，一定要正视自己的工作，有这个信念，一定会干出成绩来，不管这个成绩是大还是小，大的成绩也是由小的成绩积累的。工作干好了，能为领导分忧，领导也会对你刮目相看的，得到重视的。

3、提高自己的素质。素质包括两方面，一个是心理素质，一个是能力素质。心理素质要靠自己调整，调整好自己的心态，使自己能够抵抗不良影响，使自己能够承受住失败的挫折，坚决做到越挫越勇。能力素质提高，首先要不断地学习和充实自己的专业知识，提高自己的专业能力，在工作中尽量少出毛病或不出毛病，让自己的工作不说是总比别人好，也要比上不足、比下有余。

4、能抵制不良影响。工作环境肯定有好有坏，但不能因为工

作环境的改变而改变自己的良好工作态度。一定要向工作好的同志学习，不受工作不良同志的影响。以积极工作的同志为榜样，并向他看齐，而且在心里说我也一定能做到，让大家看看，我也一定能做出个样，让别人以我为榜样。别人能做到的我也能做到，而且也不比别人差。

5、多一些业余爱好。业余时间不要只顾玩，要把业余时间利用起来，学习一点专业之外的其它知识，来补充自己知识的不全面。有一些其它爱好，来调整自己的性情和情趣。使自己尽量能达到知识全面些，多掌握一些技能，能适应各方面的变化，这样在任何时候，自己都能掌握工作的主动性、时效性和影响性。注意发现别人的长处，来补己之短处，这应该是自己最应该有的爱好。这个爱好可能是自己做人的优点。

6、要和谐共处、团结友爱。在工作上，要热心地帮助别人，不管自己是否能做好，主要是要有友爱的精神，少与同事拌嘴，多让一些忍让，多与人或是同事沟通感情。到什么时候都要记住：忍一时，风平浪静；退一步，海阔天空。不要争一时之利，更不要图一时之快。我为人人，人人为我，尊重别人的人，才能得到别人的尊重。

【篇四】述职报告工作不足与改善

时光飞逝。回首这一年的工作，紧张而又平淡，但就在这一一个个紧张平淡的日子里，我一步一个脚印，踏实稳健地走来。我积极认真地做好本职工作的同时负责完成好班组布置的各项任务。下面我就这一年的工作做一简要的汇报总结。

我忠诚党的事业，深知一名共产党员不仅要严格要求自己，热爱我的工作，更应踏实工作，兢兢业业，恪尽职守，积极参加组织的政治学习。以此主动提高自己的思想觉悟，始终以饱满的精神投入到工作中来。

加强理论学习，首先是从思想上重视。理论源于实践，又高

于实践。在过去的一年中，我主动加强对政治理论知识的学习，主要包括继续深入领会“三个代表”重要思想并配合支部的组织生活计划，切实地提高了自己的思想认识，同时注重加强对外界时政的了解，通过学习，提高了自己的政治敏锐性和鉴别能力，坚定了立场，坚定了信念，在大是大非问题面前，能够始终保持清醒的头脑。

时刻提醒着我注意，什么是一个党员该做的，什么是不该做的，更促进了我的进步。首先，我深刻而清楚地认识到自己的缺点和不足，并在生活中循序渐进地改善，一个人改正错误和缺点的过程我想不会一朝一夕。所以我做好了充分的心理准备。尤其，在组织生活会上，同志们再次提出了我的不足之处，这使我感到自己还有很多路要走还有很多是要学，当然自己的努力是少不了的。我有信心明年总结的时候可以完全改正一些不足和缺点。因为我是一名党员了，就应该拿出吃苦耐劳的精神，如果连自己的缺点都不能克服还谈什么先锋模范作用。这一年里，我积极响应配合组织的多次党员活动，配合当前的理论前沿，为自己补充新鲜血液。

当然，加强理论学习仍将是今后工作和生活中的一项主要的内容。不断加强学习，以适应社会发展的需要，不断的提高自己的政治理论素质，以适应社会经济发展的客观要求。

作为新世纪的大学生人，我很骄傲，当然压力也从来没有离开过。我突然感觉自己好像有好多东西需要学习，所以我不敢放松学习，希望在有限的学习生涯中更多地学到点东西，为将来能更好地为人民服务作准备。

当然，这一年还留给我一些缺点和不足。首先，在思想上，与新时期党员的标准之间还存在有一定的差距。还需要进一步加强思想政治学习，深入领会，并坚持作到身体力行。以更加饱满的学习热情，以更加积极的精神面貌，开展工作学习；还需要进一步加大对思想政治理论的学习，不断提高个人的思想理论水平。不断加强对人生观、世界观、价值观的改

造，争取成为一名优秀的共产党员。

其次是工作能力还有待进一步的提高。这也是我的近期目标和努力方向。通过多参加各种学习活动，我想会有明显的改善，这也能增加自己的群众基础，更广泛地投身到工作中，坚定为人民服务的决心。

最后，今后的生活和工作中，我要发挥带头作用，认真努力地完成自己的分内工作，注意生活中的细节继承发扬好习惯，坚决摒弃坏习惯。严格按照党员标准衡量自己，做好群众的思想工作、在向周围群众宣传党的路线、方针、政策，进一步提高自己的综合素质。

【篇五】述职报告工作不足与改善

光阴如梭，半年的工作转瞬又将成为历史，今天站在这个发言席上，我多想骄傲自豪地说一声：“一份耕耘一份收获，我没有辜负领导的期望”。然而，近阶段的工作检查与仓库管理员的理论考试的结果，让我切切实实看到了财务管理的许多薄弱之处，作为财务部的主要责任领导，我负有不可推卸的责任。“务实、求实、抓落实”，对照公司的精益管理高标准严要求，唯有先调整自己的理念，彻底转变观念，从全新的角度审视和重整自身工作，才能让各项工作真正落实到实处，下面本人查找问题如下：

其二、人员的不够稳定使工作进入疲劳状态，恶性循环，导致工作思路不清晰，忽略了管理员的业务培训。

其三、主观上思想有过动摇，未给自己加压，没有真正进入角色；

其四、忽略了团队管理，与各级领导、各个部门之间缺乏沟通；

以上几点是我部门与个人存在的最主要的问题根源，财务部门作为公司的一个主要职能监督部门，“当好家、理好财，更好地服务企业”是我财务部门应尽的职责。在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面我们负有很大的义务与责任。只有不断的反省与总结，管理工作才能得到提高！

工作改善报告的主要内容篇四

工作报告是指各级各类机关工作人员的工作报告，一般呈交业务部门，以主要绩效业务为主，职能部门和管理部门的陈述较少。以下是为大家整理的关于, 欢迎品鉴！

您好！

十分感激各位能在百忙之中抽出宝贵的时间来听我的述职报告，同时也很荣幸地能够成为银行分行的一员。今年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。我入职的这段时间里，在领导和同事的帮忙下，我对各项工作都有了必须了解，同时也深刻的体会到我们公司“诚信第一、服务至上”为核心的企业文化理念。

来到银行分行后，我主要负责柜台的工作，同时也在进取的学习柜员方面的知识。在参见工作这一段时间，让我了解到对于一个银行员工的重要性。所以这一段时间来，我就在努力的执行和努力的学习。下头，我就我入职以来的具体工作情景报告如下：

- 1、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法；
- 2、自我的理论水平和经验还赶不上工作的要求，待提高；
- 3、理论联系实际不够，不能及时将在学校学到的专业知识和实践工作进行有效的结合，需要更多的磨练和实践。

虽然我在工作中还存在很多的不足之处，但我自我决心认真的提高业务技能和工作水平，为公司做强做大，贡献自我应当贡献的力量。所以今后我将努力做到以下几点：

- 1、自觉加强学习，在学好专业知识的同时，还要进取的去学习我们工作所涉及到的不一样专业的知识，扩宽知识面，全面的提升自我；
- 2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自我；
- 3、提高自我的履岗本事，坚决的在最短的时间内单独完全胜任自我岗位的所有工作，并且努力的要把自我培养成为一个业务全面的合格员工。

虽然我工作时间仅仅两个多月，存在很多的不足之处，但我时刻以严格的标准来要求自我，以领导和同事为榜样去提醒自我，争取能在银行这个大舞台上展示自我，为分行的辉煌奉献自我的一份力量。

以上就是我工作这段时间来的述职报告，如有不足之处还请各位领导多多批评指正，在此，祝各位领导身体健康，工作顺利，天天开心，事事顺心！

时光飞逝。回首这一年的工作，紧张而又平淡，但就在这一一个个紧张平淡的日子里，我一步一个脚印，踏实稳健地走来。我积极认真地做好本职工作的同时负责完成好班组布置的各项任务。下面我就这一年的工作做一简要的汇报总结。

我忠诚党的事业，深知一名共产党员不仅要严格要求自己，热爱我的工作，更应踏实工作，兢兢业业，恪尽职守，积极参加组织的政治学习。以此主动提高自己的思想觉悟，始终以饱满的精神投入到工作中来。

加强理论学习，首先是从思想上重视。理论源于实践，又高于实践。在过去的一年中，我主动加强对政治理论知识的学习，主要包括继续深入领会“三个代表”重要思想并配合支部的组织生活计划，切实地提高了自己的思想认识，同时注重加强对外界时政的了解，通过学习，提高了自己的政治敏

锐性和鉴别能力，坚定了立场，坚定了信念，在大是大非问题面前，能够始终保持清醒的头脑。

时刻提醒着我注意，什么是一个党员该做的，什么是不该做的，更促进了我的进步。首先，我深刻而清楚地认识到自己的缺点和不足，并在生活中循序渐进地改善，一个人改正错误和缺点的过程我想不会一朝一夕。所以我做好了充分的心理准备。尤其，在组织生活会上，同志们再次提出了我的不足之处，这使我感到自己还有很多路要走还有很多是要学，当然自己的努力是少不了的。我有信心明年总结的时候可以完全改正一些不足和缺点。因为我是一名党员了，就应该拿出吃苦耐劳的精神，如果连自己的缺点都不能克服还谈什么先锋模范作用。这一年里，我积极响应配合组织的多次党员活动，配合当前的理论前沿，为自己补充新鲜血液。

当然，加强理论学习仍将是今后工作和生活中的一项主要的内容。不断加强学习，以适应社会发展的需要，不断的提高自己的政治理论素质，以适应社会经济发展的客观要求。

作为新世纪的大学生人，我很骄傲，当然压力也从来没有离开过。我突然感觉自己好像有好多东西需要学习，所以我不敢放松学习，希望在有限的学习生涯中更多地学到点东西，为将来能更好地为人民服务作准备。

当然，这一年还留给我一些缺点和不足。首先，在思想上，与新时期党员的标准之间还存在有一定的差距。还需要进一步加强思想政治学习，深入领会，并坚持作到身体力行。以更加饱满的学习热情，以更加积极的精神面貌，开展工作学习；还需要进一步加大对思想政治理论的学习，不断提高个人的思想理论水平。不断加强对人生观、世界观、价值观的改造，争取成为一名优秀的共产党员。

其次是工作能力还有待进一步的提高。这也是我的近期目标和努力方向。通过多参加各种学习活动，我想会有明显的改

善，这也能增加自己的群众基础，更广泛地投身到工作中，坚定为人民服务的决心。

最后，今后的生活和工作中，我要发挥带头作用，认真努力地完成自己的分内工作，注意生活中的细节继承发扬好习惯，坚决摒弃坏习惯。严格按照党员标准衡量自己，做好群众的思想工作、在向周围群众宣传党的路线、方针、政策，进一步提高自己的综合素质。

通过学习文件和领导讲话精神，结合工作实际对照自查，我对个人进行了认真剖析，深刻感受到自己在学习、工作、生活中还存在很多问题与不足，现对自己在思想、政治、工作等方面存在的缺点和不足提出如下整改措施。

- 1、对党的理论知识学习不够，不深。在理论学习上存在浮躁情绪，在学习内容上，认为没有业务知识更实用。在学习的方式上，理论联系实际还不够，不能融会贯通到真正的在干中学和学中干。
- 2、在思想上还缺乏开拓创新意识。在思维方式上，有时习惯于凭经往常经验考虑问题，大胆探索的方式方法比较少。
- 3、工作作风有时不够扎实、不够深入、处理问题有时有时还存在不妥之处，工作中还缺乏足够的积极性、主动性、创造性。自我思想有时还存在。

- 1、努力强化学习，不断提高思想境界，全面提升自身素质。自己越来越注意到在当今这个与时俱进、知识与信息不断更新的社会里，学习是提高自身素质的第一要务，充分认识到，在当前形式和环境中，只有不断的学习，才能不被这个社会所淘汰，这不但要学习应具备的相关业务知识和政治理论知识，还要学习更多的知识，目的就是为今后游刃有余的工作打好一个坚实的基础。在学习的过程中更重要的是要不断的提高自身的修养问题，还要强服务意识和责任意识，努力

做一个有德有才的大家认可的机关人员，做一个高素质的人。

2、不断提高和改变工作思路，增强创新意识，提高工作水平。我现在从事的工作，会面临许多新问题，新矛盾和新内容，这就要求我们要不断地更新知识，丰富自己的工作技能和实践本领的同时要善于在工作中开拓创新，提出新的思路和新见解，这样才能把良好的愿望和实际工作效果结合起来。只有这样才能在工作中争创一流。

3、要在工作中埋头苦干，求真务实，提高效率。在工作中脚踏实地地做好本职工作，模范地履行一个机关干部的职责。树立高度的责任感和敬业精神，尽心尽力把工作做好。在工作中克服华而不实，飘浮虚荣的工作作风，在工作中不讲条件，“埋头苦干、少说多做”，把每一项工作做实做细做好，全面提高素质。工作中还要深入实际，了解实际情况，做到心中有数；说实话，办实事，不做表面文章，不搞形式主义。把心思用在具体工作上，把精力放在具体干事上。经常反思自己，做到常学，常思，常用。总之要实实在在做人、高效率做事。

总之，今后我将在局领导和同事们的帮助支持下，进一步提高思想认识，改正不足，提高自己，真正使自己的思想得到进一步净化、工作得到进一步提高、作风得到进一步改进、行为得到进一步规范。遇到问题多看多问多想，多向周围的同事请教；要用开拓创新，积极进取，灵活运用合理的方法和措施来开展工作，处理问题，把工作能力提高到一个新的水平。

光阴如梭，半年的工作转瞬又将成为历史，今天站在这个发言席上，我多想骄傲自豪地说一声：“一份耕耘一份收获，我没有辜负领导的期望”。然而，近阶段的工作检查与仓库管理员的理论考试的结果，让我切切实实看到了财务管理的许多薄弱之处，作为财务部的主要责任领导，我负有不可推卸的责任。“务实、求实、抓落实”，对照公司的精益管理

高标准严要求，唯有先调整自己的理念，彻底转变观念，从全新的角度审视和重整自身工作，才能让各项工作真正落实到实处，下面本人查找问题如下：

其二、人员的不够稳定使工作进入疲劳状态，恶性循环，导致工作思路不清晰，忽略了管理员的业务培训。

其三、主观上思想有过动摇，未给自己加压，没有真正进入角色；

其四、忽略了团队管理，与各级领导、各个部门之间缺乏沟通；

以上几点是我部门与个人存在的最主要的问题根源，财务部门作为公司的一个主要职能监督部门，“当好家、理好财，更好地服务企业”是我财务部门应尽的职责。在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面我们负有很大的义务与责任。只有不断的反省与总结，管理工作才能得到提高！

通过近一段时间的工作，检讨本身，还存在很多不足和缺点，现将近期的工作、学习中存在的不足和缺点扼要总结以下：

1、本身的专业业务水平不高，事故应急处理能力不强。固然通过学习和工作经验的积累，在业务水平上有了一定的进步，但业务水平和工作经验与其它老同道比还是比较低。在平常工作中偏重于平常生产工作，也忽视了本身思想素质的进步，工作中争强当先的意识不强。

2、工作上满足于正常化，缺少开辟和主动精神，有时心浮气躁，急于求成安稳有余，创新不足；处理题目有时斟酌得还不够周到，心中想很多，行动中实践得少。工作中总习惯从坏处着想，缺少勇于打破常规、风风火火、大胆开辟的勇气和魄力。另外，政策理论水平不够高。固然平时也比较重视学

习，但学习的内容不够全面、系统。对公司政策理论研究的不深、不透。有时候也放松了对自己的要求和标准。

3、全局意识不够强。有时做事情、干工作只从本身动身，对公司及车间作出的一些的重大决策理解不透，虽然也按领导要求完成了要做的工作，心理上还是有一些其他的想法。在工作中还存在看到、听到、想到但还没做到的情况，还需要进一步增强事业心和责任感。

在今后的工作中，我决心从以下几方面进行改进：

1、继续拓宽自己的理论知识面，加强自己对理论知识的利用，在平常工作中，遇题目多查阅文献，熟习相干知识，从而进步自己解决实际题目的能力。

2、在思想工作方面，深化学习，努力进步自己的思想理论水平，加强自己的事业心和责任感，用新理念武装自己的头脑，增长自己的才华，进步驾驭工作的能力，并坚持理论联系实际，重视学以致用。

3、在实际工作中，要更加积极主动的向领导请教碰到的题目，并多与同事们进行沟通，学习他们处理实际题目的方法及工作经验。通过量学、多问、多想来不断进步自己的实际工作能力。

我自担任xx局xx职务以来。在任期内始终切实履行本职工作职责，紧紧围绕经济和社会发展大局，团结带领全局干部职工，以开拓进取、求真务实、恪尽职守、廉洁自律、依法行政为自己的工作指南，不断开创工作新局面。现将我在个人学习、思想、工作作风、廉洁自律、存在的不足和缺点等方面的情况述职情况如下：

学习是社会形势发展的客观和必然要求，我始终把学习摆在首要位置。进一步加强政治与业务的学习。按单位学习制度

每周定期组织全局同志共同学习，把集中学习和自学结合起来，及时掌握政策、业务知识和工作动态，以便更好更及时地按要求开展好工作；认真学习现代信息技术知识。基本掌握一些现代信息技术知识，以便更好地履行自己的工作职责，适应新时期对司法工作的需要。

时刻不忘权为民所用、情为民所系、利为民所谋的执政理念，认真履行自身的职责和义务。我时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，牢固树立服务群众、服务我县经济社会发展的大局意识；作为一个部门领导，要严格要求自己，坚决克服不思进取、得过且过、贪图享乐、庸碌无为的消极腐败思想，认真履行工作职责，做到依法行政、文明执法。

在担任xx职务期间，不断推进司法体制改革，大力开展法制宣传，大力加强基层基础建设，大力加强司法行政队伍建设，充分发挥司法行政工作在化解矛盾纠纷，维护社会和谐稳定，维护公平正义，服务人民群众、服务经济社会的职能作用，为构建社会主义和谐社会作出了积极贡献。以一个领导干部的标准严格要求自己，积极支持新领导开展工作，当好参谋并开展司法行政工作的调查研究工作，为领导决策提供参考和建议。

我作为一名领导干部，知道自己肩负的责任，在工作生活各方面，我始终做到了四个坚持，一是坚持民主作风；二是坚持深入基层、贴近实际的作风。几年来，无论是开展检查工作还是开展调研工作，我都坚持亲自参与，掌握基本情况，以利于更好地开展工作；三是坚持艰苦奋斗工作作风；四是坚持开展批评与自我批评的作风。带头开展批评与自我批评，对于自己做得不足方面，认真总结和改正，勇于纠正和改正错误。对于其他同志的不足之处，及时给予正面引导帮助和批评教育相结合，督促其改正，不搞好人主意，本着对工作对同志高度负责的态度，认真履行自己的职责。

政建设工作是否搞好十分重要，我作为一名领导干部，更应

该具备应有的政治责任感和使命感，自觉接受纪律约束，为群众做出表率。

我始终自觉遵守各项规定，在思想和行动上做到令行禁止；始终牢记并遵守组织纪律、经济工作纪律和群众工作纪律，一贯保持和发扬民主集中制原则，在工作上公道正派，办事讲原则，自己带头并教育和引导全局职工依法行使手中的权力，廉洁自律。我大力弘扬求真务实精神，大兴调查研究之风，在思想和行动上努力做到了清正廉洁、克己奉公、弘扬正气。廉政建设需要常抓不懈，警钟常鸣。我除了搞好自身建设外，还重点抓了职工对纪律和制度的学习教育，规范工作行为，严格要求全体干部职工坚持杜绝吃、拿、卡、要和门难进、脸难看、事难办的不正之风。

回顾过去，我在思想上、学习上、工作上取得了一定的成效，但也清醒地认识到自己的不足之处：理论学习不够扎实。一是不能正确处理工作和学习和关系，理论学习和深度和广度也不够。二是理论学习和实际工作脱节，运用理论指导实践解决问题还不够。深入基层，深入群众调查研究不够。调查研究少，以致工作起来情况不明、决心不大、办法不多。工作开拓创新的力度不够。总认为工作慢慢来，不能操之过急；工作方法不够细致，面对工作压力和出现的问题，还不能完全做到冷静思考、沉着应对，时常表现出急躁情绪。

在今后的工作中，我将进一步解放思想，开拓创新，以更扎实的工作，更良好的形象，更显著的业绩，为全县经济社会发展作出新的更大的贡献。同时要扬长避短，克服不足、认真学习、发奋工作、本着身体力行，把工作做得更好，为全县经济社会发展作出新的更大贡献。

此致
敬礼！

通过近一段时间的工作，检讨本身，还存在很多不足和缺点，现将近期的工作、学习中存在的不足和缺点扼要总结以下：

- 1、本身的专业业务水平不高，事故应急处理能力不强。固然

通过学习和工作经验的积累，在业务水平上有了一定的进步，但业务水平和工作经验与其它老同道比还是比较低。在平常工作中偏重于平常生产工作，也忽视了本身思想素质的进步，工作中争强当先的意识不强。

2、工作上满足于正常化，缺少开辟和主动精神，有时心浮气躁，急于求成安稳有余，创新不足；处理题目有时斟酌得还不够周到，心中想很多，行动中实践得少。工作中总习惯从坏处着想，缺少勇于打破常规、风风火火、大胆开辟的勇气和魄力。另外，政策理论水平不够高。固然平时也比较重视学习，但学习的内容不够全面、系统。对公司政策理论研究的不深、不透。有时候也放松了对自己的要求和标准。

3、全局意识不够强。有时做事情、干工作只从本身动身，对公司及车间作出的一些的重大决策理解不透，虽然也按领导要求完成了要做的工作，心理上还是有一些其他的想法。在工作中还存在看到、听到、想到但还没做到的情况，还需要进一步增强事业心和责任感。

在今后的工作中，我决心从以下几方面进行改进：

1、继续拓宽自己的理论知识面，加强自己对理论知识的利用，在平常工作中，遇题目多查阅文献，熟习相干知识，从而进步自己解决实际题目的能力。

2、在思想工作方面，深化学习，努力进步自己的思想理论水平，加强自己的事业心和责任感，用新理念武装自己的头脑，增长自己的才华，进步驾驭工作的能力，并坚持理论联系实际，重视学以致用。

3、在实际工作中，要更加积极主动的向领导请教碰到的题目，并多与同事们进行沟通，学习他们处理实际题目的方法及工作经验。通过量学、多问、多想来不断进步自己的实际工作能力。

缺点一：情绪控制不到位，遇到事情有时容易急躁或冲动；

改进措施：

1、在工作中、生活中，逐步控制自己的脾气，做到冷静、冷静、再冷静；

2、在工作中、生活中，逐步培养自己的耐心，认真倾听，了解事实真相后再做判断；{工作中不足及改进措施}.

3、在急躁或冲动时，不做任何决定，谨记“冲动时魔鬼”的道理；

4、从身边小事开始锻炼自己，逐步做到处事不惊、不慌、不乱、不冲动；

5、定期总结和反省自己“情绪控制能力”；

延迟；

改进措施：

1、在制定计划时，思考周全，制定详细的时间进度表，严格按计划执行；

2、不断说服自我，突破心理障碍，养成及时行动的习惯；{工作中不足及改进措施}.

4、牢记“时间价值”，定期总结和反省自己“工作实效性”；

缺点三：做事不够细心，对细节的把控和谨慎程度不够，考虑问题不够全面；改进措施：

1、进一步培养自己的责任意识，重视小事和细节；

- 2、逐步培养自己的耐心，认真对待每一件事情和每一个细节；
- 3、牢记“细节决定成败”的训言，从小事和细节上加强对自身的要求；
- 4、遇事多换位思考，多角度思考后再制定方案；

缺点四：在管理上，对上司的否定不愿争执；

改进措施：

- 1、相信“真理越辩越明”的道理，突破自我心理障碍，勇于面对上司；
- 2、当对上司的想法有异议时，勇于提出和直接表达自己对上司观点的看法；

缺点五：对自身形象关注不够，有时随意嘻嘻哈哈；

改进措施：

- 1、对自身的言行举止制定一定的标准要求，严格对照去做；
- 2、牢记自己的三重身份该具有的形象，时刻注意自己的言行举止，不随意而为；

缺点六：有时妇人之仁，在执行制度时有放松现象；

改进措施：

- 2、执行制度时，做到一视同仁和铁面无私；
- 3、实施和执行制度的过程中，及时发现问题并组织修正和完善；

缺点七：对下属工作跟踪督导不到位；

改进措施：

- 1、重视下属周、月工作计划和总结，定期督导和跟进；
- 2、定期培训下属，注重下属培养，提升下属思想境界和专业技能；
- 3、随时关注下属工作状态，了解下属工作进度及工作中的疑难之处，及时给与指导和

协助；

- 4、注意其他部门或人员反馈给自己的关于本部门员工的任何信息，找到问题后，有计

划的改进和跟进；

- 5、用心对待每一位下属，和下属之间做到无缝对接，及时化解下属工作压力；

缺点八：亲和力不太强、凝聚团队能力有点弱、策划能力有点弱；

改进措施：

- 1、进一步加强自身修养，主动接触和了解员工，提升自身亲和力；
- 2、加强学习，努力提高自身的专业技能和管理水平；
- 3、多倾听和吸纳他人意见，借助他人的长处来弥补自己的不足；

4、多总结和反思自己，逐步提升自己的各项技能；

本改进方案自即日起开始实施，本人将在以后的工作中以更高的标准要求自己，加强理论学习和实践锻炼，在提升自身专业技能和管理技能的同时，不断提升自身的思想境界和宏观格局。

本人长期从事教育培训工作，有时一帆风顺，有时烦恼多多，要想进步，尤其是不断进步，有必要不断总结与反思，通过近一段时间的工作，反省自身，还存在许多不足和缺点，现将近期的工作、学习中存在的不足和缺点简要总结如下：

1、自身的专业业务水平高，但事故应急处理能力不强。虽然通过学习和工作经验的积累，事故应急处理能力得到一定程度的提高，在全局战略管理中还存在着片面性，应急综合管理能力还需进一步的加强。

2、工作上虽有开拓和主动精神，但有时也会心浮气躁，急于求成，创新不足；处理问题有时考虑得还不够周到，想得多，行动中实践得少。工作中总习惯从坏处着想，还存在着保守性。虽然平时也比较注重学习，但学习的内容不够全面、系统，有时候也放松了对自己的要求和标准。

3、全局意识不够强。有时做事情、干工作只从自身出发，对公司及车间作出的一些的重大决策理解不透，尽管也按领导要求完成了要做的工作，心理上还是有一些其他的想法。在工作中还存在看到、听到、想到但还没做到的情况，还需要进一步增强事业心和责任感。在今后的工作中，我决心从以下几方面进行改进：

1、继续拓宽自己的理论知识面，加强自己对理论知识的应用，在日常工作中，遇问题多查阅文献，熟悉相关知识，从而提高自己解决实际问题的能力。

2、在思想工作方面，深化学习，努力提高自己的思想理论水平，加强自己的事业心和责任感，用新理念武装自己的头脑，增长自己的才干，提高驾驭工作的能力，并坚持理论联系实际，注重学以致用。

3、在实际工作中，要更加积极主动的向领导请教遇到的问题，并多与同事们进行沟通，学习他们处理实际问题的方法及工作经验。通过多学、多问、多想来不断提高自己的实际工作能力。

1、工作责任心不足主要是思想上的问题。要改变自己的思想，在思想上有足够的认识。要明白自己为什么要工作，工作要达到什么目的，仔细分析自己工作责任心不足的原因。找出原因后，解决的主要办法就是使自己能正确对待工作，树立为工作服务的思想，下定决心做到爱岗敬业，这样加强自己的工作责任感，就会信心十足，工作起来就有责任心了。

2、改变工作观念。是不是工作观念上有问题，是不是有混的意思。找出这方面的原因，下定决心改掉。我们每天既然已经工作了，为什么不好好的干呢？反正也是一天，为什么不让这一天有所收获呢和有意义呢？自己树立正确的工作观念：要干就干好，要干就干出个样来，一定要正视自己的工作，有这个信念，一定会干出成绩来，不管这个成绩是大还是小，大的成绩也是由小的成绩积累的。工作干好了，能为领导分忧，领导也会对你刮目相看的，得到重视的。

3、提高自己的素质。素质包括两方面，一个是心理素质，一个是能力素质。心理素质要靠自己调整，调整好自己的心态，使自己能够抵抗不良影响，使自己能够承受住失败的挫折，坚决做到越挫越勇。能力素质提高，首先要不断地学习和充实自己的专业知识，提高自己的专业能力，在工作中尽量少出毛病或不出毛病，让自己的工作不说是总比别人好，也要比上不足、比下有余。

4、能抵制不良影响。工作环境肯定有好有坏，但不能因为工作环境的改变而改变自己的良好工作态度。一定要向工作好的同志学习，不受工作不良同志的影响。以积极工作的同志为榜样，并向他看齐，而且在心里说我也一定能做到，让大家看看，我也一定能做出个样，让别人以我为榜样。别人能做到的我也能做到，而且也不比别人差。

5、多一些业余爱好。业余时间不要只顾玩，要把业余时间利用起来，学习一点专业之外的其它知识，来补充自己知识的不全面。有一些其它爱好，来调整自己的性情和情趣。使自己尽量能达到知识全面些，多掌握一些技能，能适应各方面的变化，这样在任何时候，自己都能掌握工作的主动性、时效性和影响性。注意发现别人的长处，来补己之短处，这应该是自己最应该有的爱好。这个爱好可能是自己做人的优点。

6、要和谐共处、团结友爱。在工作上，要热心地帮助别人，不管自己是否能做好，主要是要有友爱的精神，少与同事拌嘴，多让一些忍让，多与人或是同事沟通感情。到什么时候都要记住：忍一时，风平浪静；退一步，海阔天空。不要争一时之利，更不要图一时之快。我为人人，人人为我，尊重别人的人，才能得到别人的尊重。

以上这些，希望你有所帮助，祝你工作进步、万事如意！

工作改善报告的主要内容篇五

一。减少客诉提升品质刻处理。

2. 严格执行品管人员的绩效考核制度，做到公平、公正、公开从而增加其工作责任心。和工作积极性。

3. 严格按标准实施产品检验和实验。

4. 当天的客诉要求，当天处理完成并按要求回复客户改善及预防对策。

5. 每周至少给客户打一次电话，进行感情联络，同时了解近时交货品质情况，以利公司内部实施品质改善。

二。提高团队士气。

1. 管理人员要尊重员工，不允许当众批评，更不允许说些伤其自尊的言语，从而可提升他们对工作的热情。

2. 深入了解下属工作上的生活上的困难，及时给予协助解决。

3. 在节假日组织部门聚会或聚餐，有利于增加同事之间的感情。

4. 统计过生日的人员，选定日期统一为他们举办生日聚会，送一些生日礼品表示祝贺，让其感受到大家庭的温暖。

5. 每星期1. 3. 5召开部门早会，传达相关信息，以便了解下属的工作需求及时给予解决，做到及时有效沟通。

三。优化部门组织架构，减少不必要的管理层次，合理配置人员。

四。整理、整顿客户资料及样品实施规范化管理，为品质管理做依据。

1. 图纸须客户签名确认后后方可存档

2. 样品必须客户签名确认后并贴上样品标签后方可存档。

3. 工程变更后，须及时更改相应图纸和样品后再存档。

4. 所有客户图纸，样品，测试工装必须建立管理台账。

5. 严格执行文件及样品管理规定。

五。完善品质统计分析数据库，每周每月进行向各部通报品质达成状况。新增统计分析项目如下：

1. 供应商来料品质异常状况。

2. 制程品质异常状况。

3. 首件检验合格率。

4. 制程产品检验合格率。

5. 客户批退率。

6. 客户退货率。

六。改善品管与生产之间的人际关系。

1. 培训下属与人沟通的技巧和方法。

a.端正沟通心态，就事论事，避免感情用事。

b.以大局利益为重，不能只考虑本部门利益。

c.以换位思考的方法与人沟通。

d.尊重对方，注意讲话的语气和表达方式。

2. 严格按产品标准检验，减少不必要的相互争执。

3. 培训下属依程序要求来处理问题，反馈和记录品质信息，以便及时得到上级的支持与协助。

七。加强对供应链的管理。

1. 严格执行采购和供应商管理程序。
2. 每月向供应商宣导我司的品质政策及品质要求让其清楚了，从而可达到提升品质的目的。
3. 每周把供应商的来料品质状况以邮件形式发给供应商，让其知悉，以利后续品质改善与提升。
4. 每月5号前对供应商供货情况进行评鉴，并将评定结果以邮件形式发给供应商，对供货不能满足我司要求的，必须提供书面的改善对策，以观后效。
5. 对连续3个月供货被评为最差的供应商应给予淘汰，让其感到有危机感。从而达到提升其产品品质的效果。