三述报告会宣传稿件 三述工作报告(大全5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么，报告到底怎么写才合适呢？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。

三述报告会宣传稿件篇一

我们皋落村在上级党委政府的领导下，在村组干部及全体党员和村民的努力下，我们顺利完成了各项指标性任务及其他工作事项，所取得的成绩是大家共同努力的结果。不足之处还需努力克服。

首先，我自己认真学习三个代表及xx届五中全会精神，坚持以人为本，以科学发展观为指导，纵观全局。作为基层的主要领导，首先时刻以党的指导方针为行动指南，只有深化思路基础知识，才能更好的为村民服务。同时我积极组织党员干部学习，半年来召开了三次大会，集中学习科学发展观和xx届四中全会精神。使我村党员干部思想中有党的发展知识，工作有了努力方向，为村民服务有了一定的本领。党在农村是最基层的领导机构，是面对百姓最实际的前沿的阵地，工作的好与坏成功与否，直接影响着我们党的现象。党和政府时刻关怀着老百姓的疾苦，给了我们多么好的支农、惠农政策。所以完成党的使命和工作中心任务，是势在必行。只有深刻领会党的理论知识及指导方针，才能办好我们村的每一件事。

同志们：在本年两委班子团结一致共同努力完成了合作医疗及新农保的上级分配的任务，受到乡党委政府的充分肯定。

在上级党委政府的正确指导下，我村积极宣传党的政策和发展方向，通过多次会议讲解与发动，我村在前半年成立了两个合作社。1、烟叶合作社2、养殖合作社。两委班子积极引导村民向产业化、规模化、正规化发展。提高村民效益，带动群众致富，现在我们正在策划其他项目的探索中，力争发展更上一个新的台阶。

半年来，在两委班子保稳定，求平安的指导下，无发生一起刑事案件，无打架斗殴现象，无上访事件。社会稳定，给村民的安居乐业、农村发展、新农村建设带来了可靠的保证。

目前，在继续落实“四议两公开”的上级精神指导下，我们两委班子把责任分配到人，党员干部包村到户，切实把村上的事以这种形式继续下去。给百姓一个明白，还干部一个清白，把除恶打黑工作彻底做好，确保我村长期稳定和谐。

三述报告会宣传稿件篇二

xx年将要过去，回顾一年来的工作和学习，作为一名xx所干部，在分局、所的正确领导下，把学习实践科学发展观活动与做好本职工作结合起来，不断提高政治素质和业务水平，适应新的岗位要求。认真履行岗位职责，在德、能、勤、绩、廉等方面都取得了一定的进步，较好地完成了自己担负的各项工作任务。一年来，加强学习，今年发表的情况报道共计x篇，其中在市局简报上登载的x篇，市级刊物上x篇，人民网等新闻媒体上的有x篇，获得xx年度x称号。现将自己一年来各方面的情况总结汇报如下：

作为一名x干部，我时常提醒自己，要按照共产党员的标准严格要求自己，时刻绷紧廉洁自律这根弦。应常思贪欲之祸，常怀律己之心，常修为政之德。努力加强党性锻炼，牢记党的宗旨，全心全意为民服务。一年来，我积极参加了深入学习实践"科学发展观"的活动，以"三个代表"重要思想为指导，

不断改造自己的世界观，树立正确的人生观、价值观，自重、自省、自警、自励，严格遵守法律、法规和各项廉政规定，增强抵制各种腐败思想侵蚀的免疫力，廉洁奉公，依法办事。

我主动适应新形势下x部门的任务和要求，坚持不懈地学习国家有关政策法规和x知识，做到学习有计划，系统性，持之以恒，不断提高工作效率。今年，我积极参加了上级组织的x等法律、法规的学习，计算机操作等技能的培训。通过学习提高了自己的思想政治素质，为履行岗位职责、搞好x工作打下了良好的思想、业务技能基础。在今年x组织的x□获得"优秀个人"称号。

一年来，我始终坚持严格要求自己，努力工作，尽职尽责做好本职工作。在同志们的关心、支持和帮助下，较好地完成了上级交办的任务。1、做好来访投诉的接待工作。能热情接待，不怕烦琐，耐心细致的解答好来访者的问题。2、做好x管理工作，及时反馈相关处理结果。3、做好x工作。按时收发各种文件，认真收集各类工作信息，及时向上级反映工作情况，确保信息工作按时保质完成。对x及时进行宣传报道。4、做好x档案管理工作。

报告完毕，请领导和同志们对我的工作多提宝贵意见。

三述报告会宣传稿件篇三

三述报告怎样写?以下是本站小编给大家整理的三述报告相关范文，希望对大家有帮助。

古语说：“德若水之源，才若水之波”。我作为酒店副经理更是要积极做到模范带头作用，在做好本职工作的同时，必须树立正确的政治思想观念，认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观，务求保证在思想上要与酒店

领导保持一致，坚定理想信念，并且积极的树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为大局服务的思想，加强廉政建设，真正的做到无私奉献。

“自古不谋万事者不足以谋一事，不谋全局者不足以谋一域。”在实际工作中，我始终坚持“落实工作，狠抓重点”的理念，始终围绕着改善经营状况，促进全面发展这一方针，遵章守纪，在不断加强各项酒店管理知识锻炼的同时，继续加强对工作的贯彻落实，并能用一个副总经理应该有的精神要求自己严于律己。在工作中按照轻重缓急认真安排和妥善处理各项工作，较好地履行了职责。

(一)营销工作：

1、加强销售队伍建设。新配置销售总监人，新进销售人员名。

2、改革营销部销售提成制度，将每月销售任务落到实处，实施多劳多得的奖励办法，优胜劣汰，以调动销售员的工作积极性。

3、全面实行全员营销：一是对于前台员工推销散客房间价格高于前台优惠价时，可以给予不同金额提成，极大提高了前台员工的销售积极性和服务态度。二是对于各部门其他人员获取的团队或宴会信息，交由销售部分管领导安排指定人员跟进的，可按照实际消费的%作为奖金分配给相关介绍人及会议跟进人。

4、根据季节开性消费开展毕业宴、状元宴、谢师宴等促销活动。

5、安排每日特价菜，吸引大众消费。

(二)、餐饮部服务水平：

1、在班前坚持对仪容仪表的的检查，仪容仪表不合格者要求整理合格后方可上岗，岗上发现仪容问题立即指正，监督对客礼仪礼貌的运用，员工养成一种良好的态度。

2、严抓定岗定位和服务意识，提高服务效率，针对服务人员在用餐高峰期的时候进行合理的调配，以领班或助长为中心随时支援忙档的区域，其他人员各负其责，明确各自的工作内容，进行分工合作。

3、提倡效率服务，要求员工只要有客人需要服务的立即进行为客人服务。

4、物品管理从大件物品到小件物品不管是客损或者自然损坏，凡事都要求做到有章可循、有据可查、有人执行、有人临督、跟单到人、有所总结。

5、卫生管理公共区域，要求保洁人员看到有异物或者脏物必须马上清洁。各区域的卫生要求沙发表面、四周及餐桌、地面、无尘无水渍、摆放整齐、无倾斜。

总之，在今年的工作中，我始终认真分析酒店的实际情况，努力把各级主管部门的工作要求落实到酒店的实际管理中，并依据制度拿出符合酒店经营管理的工作思路、对策及基础方法，不断克服工作的盲目性，一方面做好上级领导的副手，另一方面努力做一名清醒的领导者。

(一)注重依靠团队的力量办企业，正确处理与酒店管理团队间的关系，做到大事讲原则，小事讲风格。一是能正确处理与各部门之间的关系，使各个部门都能够紧密围绕酒店各个时期的中心工作，发挥各自的优势，积极主动开展工作。二是正确处理与员工间成员的关系，使大家能够按照分工，主动地思考，主动地研究，主动地推进，大胆负责地开展工作。

(二)注重发挥系统负责、专业管理的作用。工作中，我坚持

以落实逐级负责制为主线，大力推行系统负责、专业管理，初步形成了一个符合不同层次、不同部门、不同岗位职务特点和职能要求的管理体系，使各项工作进入了一个新的管理状态。横向上，我注意专业检查指导作用的发挥，大力倡导沉到现场、发现隐患、解决问题的作风，准确了解和掌握各环节的工作程序，努力使我们的决策和对策更加符合实际。我注意加强专业管理与分析，充分发挥各级专业技术管理人员的作用，针对设备管理及技术管理等方面存在的缺陷和不足，组织开展经常性的攻关活动。纵向上，我注意发挥管理者的作用。应该说，今年，我们之所以能够在诸多困难下保持良好发展势头，与我们各部门、各级人员的努力是分不开的。

(三)坚持把为员工谋利益作为企业工作的出发点和落脚点。坚持把员工的切身利益维护好，努力为员工群众办好事、办实事，尤其是对待生活困难的员工，不断强化帮扶力度。坚持把员工的呼声和愿望作为第一信号，努力畅通信息渠道，不断调整和改善员工关系，确保企业稳定。坚持把调动员工的积极性和创造性作为工作的主题，不断完善以激励为主、激励与约束并重的管理体系，充分调动员工工作的积极性。

(四)注重保持自身的良好形象，正确运用权力，严格约束自己的职务行为，带头执行和落实各种规章制度。始终保持务实的工作作风，尤其是在管理人员的任用上，严把用人关，不用亲情代替政策，不用关系代替原则，严格履行聘用程序，真正实现了用人唯贤，杜绝了用人唯亲的问题，树立了鲜明的用人导向，使员工对工作的忠诚度得到了明显提高。此外，我还始终致力于用自己的言行去感染和带动大家，并利用早会时间组织员工进行培训，号召大家使用文明服务用语，学习服务礼仪，不断的提升酒店的整体形象。在我的带领下，酒店全体员工达到了形体美、语言美，展现了酒店的新形象，营造了顾客至上的良好氛围。

过去的一年已经过去，新的一年即将开始，我愿意和大家共

同总结经验，共同团结合作，以酒店的发展为己任，共同的面对未来。

紧张而忙碌的20xx年即将过去，作为公司主管经营开发工作的副总经理，我可以说是和公司风雨相伴，荣辱与共。盘点这一年来的工作，有艰辛的汗水和泪水，更有收获硕果的成功和喜悦。下面，现将本人一年来履行岗位职责情况和党风廉政建设执行情况总结如下，请指正：

公司的经营工作，是关系到企业求生存谋发展的重要环节。经营工作完成的好坏，既直接影响公司的正常运作，也直接影响员工的切身利益。而市场开发工作可以说是千头万绪，对我本身而言，更是挑战和考验。为此，我以“三个代表”重要思想为指导，认真学习实践科学发展观，牢固树立正确的人生观、价值观和世界观，不断增强自己从业的廉洁意识，严守纪律，坚持原则，积极面对企业发展的大好形势和复杂艰巨的工作任务，紧紧围绕公司经营奋斗目标，积极探索新思路□x0年，在各级领导的关心和帮助下，在全体员工的理解和支持下，我带领市场开发经营口的管理人员确立了“明确岗位职责，服务公司员工”的管理思路，较好地完成了既定目标。

(一)完成嘉绍跨江大桥栈桥的投标任务并顺利中标□x0年年底，公司一直跟踪的嘉绍跨江大桥栈桥通知开始投标工作，我立即组织人员着手进行相关的工作。在投标前，一方面，我本人辗转于业主、地方单位与公司之间，进行多方面的沟通协调;另一方面，与公司市场开发部一起，按照“精做、细做、准确做”的要求开展投标准备工作。经过精心准备，嘉绍跨江大桥栈桥于 x0年12月24日顺利中标。

(二)精心准备、精细施工、建章立制，规范管理流程。

嘉绍跨江大桥栈桥项目中标后，公司安排我分管负责嘉绍跨江大桥项目。面对工期短(工期6个月)、施工规模大(工程造

价2.8亿元)，工程施工难点多、工期紧、管理难度大的严峻局面，通过狠抓现场管理、优化资源配置、开展技术攻关、适时组织大干等一系列有力措施，解决了施工难题，目前工程进展顺利。并于x0年7月15日顺利竣工。

为更好的理顺项目内部的工作流程，规范岗位职责，提高工作效率，我结合公司相关制度，根据项目实际情况相继制订了生产、财务、后勤、物资管理等方面的十余项规章制度。

(三)经营成绩稳步提升要搞好经营就必须占领市场，市场是企业生存的根本，经营必须市场化，我的观念必须随市场的变化而变化，做到与时俱进。在09年3月份接到嘉绍跨江大桥投标信息时，由于栈桥项目是由我本人负责，且与业主关系较为融洽，因此，对于主桥的投标的主要工作还是由我本人负责。通过不懈努力，嘉绍跨江大桥主桥于x0年3月25日成功中标，中标额达1.32亿元。

(四)x0年，我还同时参与了包括福建厦漳跨海大桥iii标、泰州长江公路大桥引桥和上部结构的投标，并成功中标。中标额达近十亿元，圆满的完成了公司x0年下达的投标任务，为公司进一步开拓、占领江苏及福建市场奠定了基础。

(五)在切实做好以上工作的同时，我还针对自己所处领导岗位的实际，按照党风廉政建设的有关规定和要求，时刻牢记“两个务必”，处处按照《准则》严格要求自己，认真践行社会主义荣辱观，在实际工作中努力做到注重节俭、端正作风、廉洁自律，诚实做人，干净干事，勤恳从政，自觉接受干部员工的监督。我在具体的工作实践过程中，无任何违法违纪现象的发生。

总结一年来的工作，感觉有所得也有所失，不足之处主要表现在三个方面，这也是本人在今后的工作中需要加以改进的地方。

一是管理比较粗放。由于工作事宜过多，常常导致工作布置后有部分遗忘而没有做到及时反馈，不能做到有布置、有计划、有检查、有总结，导致一些工作稍有滞后。

二是管理简单化。对公司经营中出现的困难和问题预见性不够，存在急躁心理，处理事情简单化。今后对工作的部署和要求要充分尊重现实，体现层次性，区别对待，循序渐进，把握全局，避免“一刀切”。

三是苛求于人。对工作总体上高标准、严要求是无可厚非的，但在一些具体问题上不能事事都要求完美，因人、因事、因时要体现区别，以避免无意中伤害同志们的感情，要注重把大家的积极性发挥好、保护好、调动好，营造出一种生气勃勃的良好局面。

根据公司发展战略要求，面对国家新一轮的基础设施建设高潮的到来，对于公司而言既是机遇，也使挑战，也使今后的工作增加了很多的不确定性。在改革的大潮面前，本人将一如既往，正确对待，不以物喜，不以己悲，不论在何时何地何岗，都将认真履行岗位职责，下面从自身出发谈一谈下一步的工作打算。

(一)加强理论学习，提高管理水平。本人虽然从事多年的管理工作，但在经营管理方面还存在一定的欠缺。因此，我要一以贯之地、认真地学理论、学管理、学业务，向领导学习，向同志们学习，不断“充电”，丰富思维，努力把政策理论水平、管理水平和业务水平提升到一个新阶段。

(二)改进工作作风。坚持求真务实，努力把工作做深、做细、做实，作风扎实，工作过硬，经得起考验，尽自己的最大的努力，心为员工所想，情为员工所系，事为员工所做，把公司的事情做好，把员工的事情做好。

(三)营造和谐的工作环境。保持谦虚谨慎、戒骄戒躁的工作

作风，尊重领导，尊重同志，处处以公司的大局为重，为企业，用心营造和谐的工作氛围。

以上报告,请领导和同志们评议,欢迎对我的工作多提宝贵意见,并借此机会,向一贯关心、支持和帮助我的各位领导、同志们表示诚挚的谢意。在今后的工作中，我将认真总结发扬成绩，纠正克服不足，围绕公司的中心工作，开拓创新，求真务实，为公司的快速良性发展而努力奋斗。

三述报告会宣传稿件篇四

时间过的很快□xx年即将过去，在过去的一年里，作为一名管理人员，我们深知自己的'责任，恪尽职守，作好本职工作，是组织，是同志们对我们的基本要求。现在我就一年来承担的医学一系临床教学管理以及附院科研、教学管理工作向领导和同志们作一汇报。

xx年医学一系承担了学校10个专业，14门临床课程的教学任务。共完成教学8197学时，其中理论课4768学时，实验课3429学时。加强教学管理是保证教学质量的关键，我们进一步完善了学生信息员制度和教学督导制度，并根据学校的统一安排，按质按量地完成了两个学期的期初、期中、期末教学检查工作，定期编写教学简报，将正反两方面信息及时反馈给各教研室和教师本人，并督促教研室提出整改措施，形成了封闭的教学监控环路。良好的教学管理，有效地保证了教学秩序和教学质量。我系xx届毕业生709人，报考硕士研究生并达到国家录取分数线有178人，占25.11%，实际录取122人，占17.21%，创我系历史上最好成绩。这充分反映出通过教学评估，我系的教学质量达到了一个新的水平。

医学教育是一门强调实践性的教学，由于学生人数的增加，我系的实践教学面临较大困难。为增加实践，强化学生的能力培养□xx年我系克服困难，合理安排，充分挖掘潜力，增添

了主干课程的课间见习，并增加集中见习和实习前技能培训的课时数，从教学安排上保证了学生有一定的实践机会。为保证实习教学质量，我系在教务处的指导下坚持开展实习中期检查，并逐步增加检查范围，加大检查力度□xx年我系组成了内、外、妇、儿教研室的资深专家检查组，先后对复旦大学附属上海市第五人民医院、上海市闵行区中心医院、中国人民解放军第四一一医院、上海市闸北区北站医院、无锡市锡山人民医院等5所教学医院进行了实习中期检查。本次教学检查工作受到了学校的高度重视，校领导和教务处领导亲临教学检查现场指导工作。通过此次教学检查，有力地促进了各教学医院领导和教学管理部门对实习带教工作的重视，进一步提高了各教学医院临床教师的教学意识和教学水平，也增强了皖南医学院在各教学医院的影响力。

作为临床医学专业，适应临床医疗形势发展的需要，不断改革教学模式是我系追求的目标。为使临床医学专业学生毕业后顺利通过国家执业医师资格考试，早日成为一名合格的医生□xx年我系改革了毕业考试形式，由原来的单一笔试模式改为笔试和客观结构化临床多站式技能考核相结合的模式。组织附院、芜湖二院及地区医院三十余名高职称临床教师，历时7天时间，逐一对709名毕业生，从病史采集与病例分析、体格检查与技能操作、辅助检查结果判读三个方面，全面考察了学生的基础理论、基本知识和基本技能。考试前对学生进行了广泛动员，使学生充分认识到毕业考试改革的必要性，并对学生进行细致的考前辅导，引导学生认真复习。结果709名毕业学生仅有8名学生不及格，经过补考全部通过。改革之所以取得成功，正如同学们所说的，毕业考试改革显示了极大的实用性，充分调动了学生的积极性和学习热情，达到了提高教学质量的目的。

高等学校教学质量工程建设是国家教育部为提高高等学校教学质量而实施的一项重大计划，是提升高校教学水平的一条重要途径□xx年我系在教务处的指导下，积极参加学校的教学

质量工程建设。在作好省级示范实验实训中心工作的同时，作为主要单位参加了学校申报国家级示范实验实训中心的工作。

三述报告会宣传稿件篇五

一年即将过去，在这一年的销售工作中，我收获了很多经验，也获得了恨得知识和道理，销售这个工作，在很多人听来可能不太好做，但是，只要我们用心去做，就一定能有出色的成绩。我们做销售的目的就是吸引别人来我们这里，多多的获得客源，让我们的业绩逐步扩大。提高销量，把工作做的更好。下面是我的总结：

在20xx年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如;广播之声、报刊杂志等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面;制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1.销售人员工作的积极性不高，

缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强 。

2.对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3. 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4.工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5.销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。(长久下去会影响公司的形象、和声誉)