

本周工作总结报告

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么报告应该怎么制定才合适呢？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。

本周工作总结报告篇一

工作总结既是对过去一个阶段工作的回顾与总结，也是总结成绩，认识缺点，吸取教训，提升认识与能力的过程，任何一个人只有不断的实践，经过不断的总结，才能更好的推动工作前进。

通过在总结的过程中回顾过去所开展的工作，所碰到的问题，解决问题的方法，从而发现规律。遵循这些规律可以起到事半功倍的效果，能更好的联系工作实际，达到顺利开展工作的目的。

总结是培养与提升工作能力的有效途径，可以丰富专业知识，提升技能水平，提升发现问题解决问题的各项能力。

总结一般都是给领导看的，在总结提出自己的想法，有利于得到领导的支持，也有利于团结身边的同事，更好的开展工作。在工作总结中，肯定成绩，找出缺点不足，吸取经验教训，提出意见与目标，得到大家的肯定与支持，最大限度的团结身边的人，引起领导的重视，最大的获得领导的支持。

本周工作总结报告篇二

1. 语言的陈述性

工作报告的内容主要是向上级汇报工作，其表达方式以叙述、

说明为主，在语言运用上要突出陈述性，把事情交代清楚，充分显示内容的真实和材料的客观。

2. 行文的单向性

工作报告是下级机关向上级机关行文，是为上级机关进行宏观领导提供依据，一般不需要受文机关的批复，属于单向行文。

3. 成文的事后性

工作报告是在事情做完或发生以后，向上级作出汇报，是事后或事中行文。

百分网

1. 标题 工作报告的标题一般情况下都采用完整式的公文标题，即由发文机关、事由、文种构成。

2. 主送机关 大多数工作报告的主送机关只有一个，即直接上级机关，一般用上级机关的简称。如果需要同时报送其他上级机关时，以抄报方式处理。

4. 结语 工作报告的结语通常只是一句上行公文的习惯语，可以作为报告正文的一个组成部分。如“特此报告”等。有的工作报告也可以无结语。工作报告的结语中，不能带有明显的期复性词语，如“以上报告，请批复”、“以上报告，请审批”等，因为报告中是不能夹带请示事项的。

上述参考《应用写作》杂志

百分网

1、减少主动性

无论是报喜还是报忧，只要不是直接指定必须由你来作答，你就应该少说为佳，不说最佳。在这种情况下减少主动性，从实施效果上看，往往并不被动。

因为，议论喜与忧本身就是一个是非问题。而爱说是非的人，不管是说公，还是说私，是议喜，还是论忧，其在企业内、单位内，往往是不受众人欢迎的人物。更何况那些素质低下的老板常常混淆黑白，是非难辨，弄不好给你个恩将仇报，让你得不偿失。

我们常见一些老板和上司，往往在各种场合与员工和下属套近乎，比如，员工生病老板亲自看望，员工生日老板亲自到场等类似的行为，都会使员工产生受宠若惊的效应。当然，从的立场来看，这种行为是必不可少的，因为它有利于造成一种同舟共济的团结局面。

但是，做为一名员工不能因为自己与老板同舟共济，就可以放肆地议论企业的功过是非。因为，你的见识和水平往往与老板的见识和水平存在着差距，假如议论得不合宜或不合老板的胃口，那么你就有可能因此而获罪于老板。

所以，只有那些在获宠时能够保持冷静和理智的员工、不信心雌黄的员工，才能被称为受宠不惊、聪明的员工。

事实证明，那些有较大作为、有较大功绩的人，大都是一些受宠不惊、谨言慎行的杰出人物。

假如老板有兴趣和你一道议论工作的成绩与失误，这时，你切莫受宠若惊、忘乎所以、纵横议论，把你所有看到的、听到的、估计的、猜测的各种有关企业的、老板的喜与忧、信口开河倒了出来。这是一种不谨慎的表现。

要知道，人在受到上司和老板的宠爱时，往往有夜郎自大的情绪产生，似乎觉得这个企业就是自己和老板的了，因而会

放开嘴巴评说企业与老板的功过是非。其实不少上司和老板有时故意宠爱某个员工或下属，他们要的就是这种效果。因为老板需要掌握员工和下属的心理活动。

百分网

目前对工作报告的管理尚不被重视。然而对于中小型企业来讲，尤其对于项目的运作，工作报告具有非常重要的使用价值。定期的工作报告不仅可以总结项目及团队的进展情况，还可以作为历史性的工作总结，以及作为资料库进行系统的查阅，在进行其它项目工作时往往会有非常大的帮助。

目前有效管理报告书的软件，如teamoffice,具有任务管理模块和报告书管理模块。在任务管理模块中可以每天填写工作报告。而在报告书管理模块中，可以设定日、周、月的定期报告和不定期报告，并提供多种报告书模块，所有报告书都将按时间顺序完整保存，给日常的工作带来极大的便利。

百分网

目前对工作报告的管理尚不被重视。然而对于中小型企业来讲，尤其对于项目的运作，工作报告具有非常重要的使用价值。定期的工作报告不仅可以总结项目及团队的进展情况，还可以作为历史性的工作总结，以及作为资料库进行系统的查阅，在进行其它项目工作时往往会有非常大的帮助。目前有效管理报告书的软件，如teamoffice,具有任务管理模块和报告书管理模块。在任务管理模块中可以每天填写工作报告。而在报告书管理模块中，可以设定日、周、月的定期报告和不定期报告，并提供多种报告书模块，所有报告书都将按时间顺序完整保存，给日常的工作带来极大的便利。

本周工作总结报告篇三

一年的工作就要结束了，这是一个很好的一年，在这1年里，我们酒店的工作和业绩都较去年同期增幅很大，所以在新的一年，我们一定要努力创新，继续在今年的基础上，加大努力，争创更好的业绩！

通过对酒店全年工作进行回顾总结，激励鞭策着全店上下增强自信，振奋精神，发扬成绩，整改问题。并将制订新年度的管理目标、经营指标和工作计划，以指导20xx年酒店及部门各项工作的全面开展和具体实施。

1年的工作，经过全店上下的共同努力，成绩是主要的。但不可忽略所存在的问题。这些问题，有些来自于客人投诉等反馈意见，有些是酒店质检或部门自查所发现的。用四星级酒店的标准来衡量，问题之明显、整改之必要已非常迫切地提上酒店领导班子的议事日程。

1、服务质量尚需有优化。从多次检查和客人投诉中发现，酒店各部门各岗位员工的服务质量，横向比较有高有低，纵向比较有优有劣。白天与夜晚、平时与周末、领导在与不在，都难做到一个样地优质服务。反复出现的问题是，有些部门或岗位的部分员工，仪容仪表不整洁，礼节礼貌不主动，接待服务不周到，处理应变不灵活。此外，清洁卫生不仔细，设备维修不及时等，也影响着酒店整体的服务质量。

2、设施设备不尽完善。

3、管理水准有待提升。一表现在管理人员文化修养、专业知识、外语水平和管理能力等综合素质高低不一、参差不齐；二表现在酒店尚未制订一整套规范的系统的切实可行的“管理模式”；三表现在“人治”管理、随意管理个体行为在一些管理者身上时有发生。

酒店总经理班子根据中心的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，一是努力实现“三创目标”，二是齐心蓄积“三方优势”等。总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。加之“三标一体”认证评审工作的促进，以及各项演出活动的实操，尤其下半年十六届四中全会强劲东风的激励，酒店总经理班子带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

2、安全创稳定。酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。酒店保安部警卫班也因此而被评为先进班组。

3、经营创收。酒店通过调整销售人员、拓宽销售渠道、推出房提奖励、餐饮绩效挂钩等。相关经营措施，增加了营业收入。酒店全年完成营收为万元，比去年超额万元，超幅为%；其中客房收入为万元，写字间收入为万元，餐厅收入万元，其它收入共万元。全年客房平均出租率为x%□年均房价元/间夜。酒店客房出租率和平均房价，皆高于全市四星级酒店的平均值。

4、管理创利。酒店通过狠抓管理，深挖潜力，节流节支，合理用工等，在人工成本、能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。酒店全年经营利润为万元，经营利润率为%，比去年分别增加万元和%。其中，人工成本为x万元，能源费用为x万元，物料消耗为万元，分别占酒店总收入的x%□x%□x%□比年初预定指标分别降低了x%□x%□x%□

酒店总经理班子率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，

认真学习领会十八届四中全会精神。结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围下半年度突显了可喜的改观。主要表现在干部员工精神状态积极向上。酒店总经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。店级领导还通过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。

在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，部门经理之间相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重；酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，则代之以主动关心参加、检查仔细认真等。在一些大型活动中，在店级领导的榜样作用下，部门经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

在今年抓“三标一体”6s管理的推行认证过程中，酒店召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，组织了一些验审预检等。这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的管理目标和工作计划，酒店及各部门全年主要抓了8大工作。

1、班组晨会。为保证酒店基本产品“客房”质量的优质和稳定，客房部根据酒店要求，设立了长包及散客班组的晨会制度，对当日的工作进行布置，对每个员工的仪表仪容不整进行规范，从而使全体员工在思想上能够保持一致，保证了各项工作能够落实到位。在班组的周例会中对上周工作进行总结，对下周的工作进行布置并形成文字，同时将酒店相关文

件的内容纳入其中，充分体现了“严、细、实”的工作作风。

2、安全检查。除部门设立专职安全保卫分管负责人外，将安全知识培训开成系统在全年展开，体现不同层次、内容。从酒店相应的防范措施、突发事件的处理办法到各项电器的检查要求等等，从点滴入手。明确各区域的安全负责人，以文字形式上墙，强调“谁主管、谁负责”“群策群力”的工作原则。对于住店客人、会客人员、过往人员进行仔细观察、认真核对，做到无疏漏。全年散客区共查出住客不符的房间间，不符人员人。客务部共查出不安全隐患起(客人未关门、关窗起;不符合酒店电器使用规定起)。

1、人员调整。酒店销售部划开前台等岗位，单销售人员上半年就有名，是同规模星级酒店的2倍多。酒店总经理班子分析原因，关键是人，是主要管理人员的责任。因此，酒店果断地调整了销售部经理，并将人员减至名，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

2、渠道拓宽。销售部原来分解指标因人而定，缺少科学依据。酒店下达的经营指标却难如期完成。针对上半年出现的缺少市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调整了部门经理后，研究通过了下半年度的“销售方案”。其中在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。这样，一是划分渠道科学，二为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

3、房提奖励。根据本酒店市场定位为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，制定了对销售部前台接待人员按高出协议公

司价售房后予以一定比例提成的奖励。这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度，使酒店上门散客收入由上半年万元升至下半年万元，升幅约为x%□

1、绩效挂钩。餐厅虽然是酒店的一个部门岗位，但在管理体制上率先进入市场轨道，绩效挂钩的改革举措在该餐厅正式推行，即将餐厅的经营收入指标核定为万元/月，工资总额控制为万元/月。在一定的费用和毛利率标准下，若超额完成或未完成营收指标，则按完成或未完成的比例扣除工资总额的相应比例名额。这种绩效挂钩的做法，一方面给餐厅厨房的管理者、服务员、厨师等人员以无形的压力，思想工作欠缺或管理不得法等还会带来一些负面的影响；另一方面，却使大家变压力为动力，促进餐厅、厨房为多创效益而自觉主动地做好经营促销工作。如餐厅增开夏季夜市、增加早餐品种等等。

2、竞聘上岗。餐厅除了分配政策作了改革，用人、用工机制也较灵活。管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。当然，主要管理者若素质欠佳或管理不力，也自然会产生一些逆反后果。但总体看来，餐厅将表现和能力较优秀的主管安排到负责岗位，将认真工作的员工提为领班，将不称职的主管、领班及员工予以劝退等，多多少少推动了餐厅各项工作的开展，为力争完成营收指标提供了管理机制等方面的保证。

3、试菜考核。酒店要求餐厅的厨师每周或至少隔周创出几款新菜，由店级领导及相关部门经理试菜打分，考核厨师的业务水平，同时对基本满意的新菜建议推销。半年来，餐厅共推出新菜余种，其中，铁板排骨饺、香辣牛筋、汉味醉鸡、野味鲜、兰豆拌金菇等受到食客的广泛认同。此外，对考核优秀的厨师给予表彰鼓励，对业务技术较差的厨师要求及时调换等。

另外，餐厅配合酒店，全年共接待重要客人批，计多桌，约人次。餐厅的服务接待工作得到了酒店和上级领导的基本肯定和表扬。

1、店级讲座。按照酒店年初制定的全员培训计划，参照《员工待客基本行为准则》20字内容，由店级领导组织召集对部门经理、主管、领班及待客服务人员的专题培训，重点讲解管理素质、服务意识、礼貌待客、案例分析等。全年共组织培训余批，约人次参加，通过讲解、点评、交流等，参训人员在思想认识和日常工作中，皆得到不同程度的感悟和提升。

2、英语授课。上半年人事培训部每周二、四下午2.5小时，定期组织前台部门、岗位人员进行“饭店情景英语”的培训；下半年重点对餐厅、销售部前台员工进行英语会话能力的培训考核，促进了待客服务人员学习英语的自觉性。

3、部门培训。各部门在酒店组织培训的同时，每月有计划，自行对本部门员工进行“20字”准则内容和岗位业务的培训。例如销售部前厅，抓好对各岗位的培训，做到“日日有主题，天天有培训”。分阶段、分内容对前厅员工进行培训和考核。前台的接待、收银每天早班后利用业余时间进行培训；主管、领班每两周进行一次培训，前厅全体员工每月一次的培训。培训内容包括业务知识、接待外宾、推销技巧、案例分析、应急问题处理等。员工培训，使得员工的整体素质提高了，英语水平提高了，业务水平提高了，客人的满意度也提高了。一年来，各部门共自行组织培训批，约人次参加。酒店与部门相结合的两级培训，提高了员工整体的思想素质、服务态度和业务接待能力。

4、练兵考核。酒店会同客房、前厅、餐厅等前台部门岗位，在日常业务培训、岗位练兵的基础上，组织了业务实操考核，评出了客房第一名丁剑，第二名吕玺，第三名王凤；前厅第一名张进，第二名张振，第三名王云；餐厅第一名李晓娟，第二名孙桂芬，第三名高梅；厨房第一名黄玮，第二名方胜平，第

三名钟玉彪。酒店分别予以奖励并宣传通报进行表彰。

1、耐心售房。如物业部出租3322房，房主是做旅行社的，又处于刚创业阶段，为减少资本投入，就想租一间面积稍小但位置好能一目了然的房间，于是他们看中了3322房，离台口近18平方米的面积非常合适。然而此房间已被其他客人预订了。他们在物业部待了一整天。后来，物业部不厌其烦地给他们介绍其他房间，经过两天多的不断做工作，他们租下了比3322房大20平方米的3346房。在物业部全体员工的努力工作下，写字间的出租率达到了%，超过了去年同期水平。

2、售后服务。夏天到了，空调不制冷，投诉；房顶漏水了，投诉；发现有人私自动用公司的用品了，投诉；冬天到了，暖气不热了，投诉；就连浴室少了个凳子，都要投诉。每当物业部接到投诉电话时从不推卸责任，首先向客人道歉，再找到相关部门协助解决。解决完了还要对客户进行回访直到令其满意为止。

3、催收房费。催收房费也是一件难事。有的客人因为某种原因不按时交房费，物业部就积极进行催账，不仅是打电话，每到交费的时候就亲自到房间去收房费。

1、制订预案。在日常经营、每个重大节日、大型活动前，保卫工程部都积极制定安保方案和应急预案共份、及时签订安全协议书份。按时组织酒店内安全检查，与各部门签订安全责任书，做到责任明确、落实到人、各负其责。

名全店人员编制的基础上，由店级领导出面，找相关部门协调，再减10名编制，并未影响酒店及部门工作。

2、员工招聘。根据酒店经营需要，控制人事费用支出，调整人员结构。由店级领导带队，数次去密云、怀柔、天津等地，联系职校，招聘录用实习生人次；登报次、网上招聘次，共计招聘人次。

1、八字要求。根据北京市委市政府关于节电节水的通知精神，酒店总经理办公会专题研究决定，在酒店及各部门原有管理规定执行的基础上，再次向全店干部员工提出节能降耗8字要求。即一要关，二要小，三要隔，四要定，五要防，六要查，七要罚，八要宣。

2、抢修维修。维修组的7名同志承担着酒店各个部门设备设施的维修保养工作，经常为抢修一个部位坚持工作到深夜，有时一干就是一整夜。同时，他们对自己的工作做到心中有数合理安排，如在入冬前提前对酒店供暖设备进行了全面检修、整修酒店配电箱更换电度表等。

3、采购把关。采购部在工作中努力做到节约开支，降低成本，积极走访市场咨询商家，努力做到货比三家，坚持同等价格比质量，同等质量比价格，严把进货质量关。坚持制度原则，凡是支出金额较大的采购计划，都要事先得到领导审批。做好预算费用开支，控制采购费用的支出。

20xx年即将度过，我们充满信心地迎来20xx年。过去的一年，是我党十六届四中全会胜利召开、其会议精神鼓舞全国人民与时俱进的一年，是促进酒店“安全、经营、服务”三大主题的一年，也是酒店全年营收及利润指标完成得较为理想的一年。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

本周工作总结报告篇四

有用之人，勇于实践做有为之人”，适应学院管理的需要，培养良好习惯，严格训练，严于律己，尊师重教，团结同学，极大鼓舞了参训人员的热情，使训练工作计划有续进行。

了集体荣誉感，为学院的校风建设和学生思想工作奠定了良好的基础。

存在问题：

- 1、个别教官在组织训练中，方法简单，存在着体罚和打骂现象。
- 2、部分学生比较娇惯，缺乏吃苦精神，小病大养，以各种理由逃避军训。
- 3、个别教官在组织施训过程中存在着管理漏洞，平时训练要求不严，方法不得当，造成了部分学生动作要领掌握不到位，影响了整体效果。

纵观训练全过程，从计划到组织实施，从训练动员到今天的考核验收，在训练领导小组的具体指导下，经相关部门的通力协作和积极配合，训练科目得以全面落实，圆满完成了今年的军训任务，经群众评议，训练小组审核，评选出了先进集体5个，优秀学员60名。同学们军训工作今天结束，下步就要正式上课了，希望各系把军训成果和良好的作风巩固和发扬下去，服从管理，听从指挥，勤奋学习，刻苦钻研，在人生道路上打好基础，为学院的建设和发展做出自己的努力。

本周工作总结报告篇五

一、xxxx3年工作情况

（一）脚踏实地，努力工作。一是积极配合办公室主任逐步完善办公室各项管理制度，规范了工作程序；二是认真做好行内文案工作和会议组织工作，确保管理行、支行决策的贯彻落实，协调管理行及支行各部门工作，加强信息反馈；三是做好督促落实、支行人事档案管理、用印管理、对外联络和接待，文明创建资料的收集、整理和归档工作；四是注意形象，无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个机关的形象。

（二）积极主动，撰写材料。完成了全年工作计划、各种请示、报告、通知等文件材料的起草工作；配合管理行办公室领导完成“中国银行业文明规范服务千佳示范单位”、“市级巾帼文明岗”、“四星级标准化支行”的创建工作。

（三）认真学习，努力提高。时代在不断发展变化，我们所做的工作也随时代的变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。在xxxx2年董事长倡导地“四个一”读书活动基础上，努力学习与工作相关的各种知识，使自己在工作中不掉队、不落伍，能够更好地胜任本职工作。特别是通过学习《做最好的银行职员》一书，自己的思想素质、道德品质和工作能力都得到了一定的提高。

二、自身存在的不足之处

- 1、对学习的重要性和紧迫性认识不够，对金融知识、社科知识缺乏系统的学习，钻研不够，学习形式化。
- 2、工作中不够大胆，创新意识不强。总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。
- 3、经验不足，处理问题表面化，对一些关系全局的工作理解不透，有时会犯想当然的错误，在工作压力大时也会有急躁情绪。

三、改进措施及20xx年的工作计划

- 1、加强对金融业务知识、经济知识及我行各级领导推荐书目的学习，积极主动学习结算及信贷等各类业务知识，并进行实际操作。不断提高学习的主动性，不断提升个人思想内涵及修养，力争xxxx6年通过剩余两门从业资格考试，并在职称和银行相关专业认证考试上取得成绩。
- 2、提高创新能力，加强主观能动性。时刻锻炼自己的听知能

力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到注意集中、反应灵敏、理解深刻、记忆牢固。善于表达自己的智慧和意见，不断地在工作中发现问题、研究问题、解决问题，在心理素质、思维方法和组织协调能力各个方面提高自己。

3、积极主动，当好“五员”。一是努力当好一名通信员。较好地完成上传下达工作，确保各项决策得以贯彻落实，在第一时间把领导的精神和要求传达到部室；二是努力当好一名办事员。主动工作，克服办公室人员较少的困难，较好地完成了领导交办的各项工作；三是努力当好一名信息员。积极了解、掌握各方面动态、信息，加强信息工作；四是努力当好一名协调员。为各科室服务，尽力有效协调各部门及科室工作，使各项工作达到整体推进的目的；五是努力当好一名勤务员。无论左右科室，全力协助，热心服务，按时、按质、按量完成领导各项工作。

二〇xx年对于我来说是意义非凡的一年，这一年，我拥有了自己的小家，既然已经成家就应当立业，新的一年，我会更加成熟，更加努力，迎接一切新的挑战。

本周工作总结报告篇六

我们表白寺镇原有59个行政村，2.7万人，村均人口420余人，辖区面积68.5平方公里，耕地面积6.4万亩。去年，在村庄合并之处，我们将行政村合并为21个，今年，我们根据上级关于农村社区合大、合强的要求，对村庄合并工作进行了重新规划，又将21个社区进一步缩减为9个社区，村均人口达到3000人，其中，表白寺社区达到4800余人。今年，我镇计划对谭家、古庙两村进行整体迁建，涉及谭家和表白寺两个社区。谭家村以建设五层居民楼为主，古庙村以建设两层商住楼为主。

一是科学规划村庄合并和建设方案。在社区布局规划上，我们充分考虑各村现有规模、发展水平、地缘关系等因素，按

照农村社区整合型、自然村恢复型、强村带动性、邻近村合并型四种模式，科学制定村庄合并规划，原则上新确立的社区中心村辐射原村半径不超过2公里。同时，工作中不搞“一刀切”，具体情况具体分析，打破管区界限。我镇古庙村位于镇政府驻地东北，与济南市济阳市搭界，村址周围大部分为济阳市群众耕地。由于该村地理比较偏僻，群众出行非常不便，信息不畅，导致群众观念落后，群众经济发展缓慢。为此，该村干部群众在村庄合并过程中积极要求与表白寺社区合并。在镇党委、政府的协调下，目前古庙村已经在政府驻地已经完成了新村选址和图纸规划。在社区居民楼规划设计上，我们充分发扬民主，专门组织班子成员和管区干部进村入户，召开座谈会，发放了《村庄迁建群众意见调查表》，了解群众意愿。同时，我们按照“功能完备、适度超前、整体设计、滚动开发”的原则，由德州市景观规划设计院先期为谭家、古庙两村制定了社区建设规划，两村新址占地通过了市县国土和建设部门的勘察。两村也分别聘请具有专业资质的规划部门设计了楼房户型图纸，体现了功能完善、布局合理、环境优美的特点。

二是充分宣传发动，营造社区建设的浓厚氛围。我们通过召开动员大会、张贴标语、发放《致村民的一封信》、出动宣传车等多种形式，将村庄合并和社区建设在节约耕地、改善群众居住环境等方面的意义讲清讲透，为群众算清经济账、发展账，赢得了群众的支持和拥护。同时，组织搬迁村群众到南北社区、桑梓小马庄等地进行了参观学习，让群众实地感受社区建设带来的巨大变化，为社区建设创造了浓厚氛围。

三是典型推动。我们按照“典型引路、试点先行”的原则，专门组织班子成员和管区干部进村入户，通过召开发放《村庄迁建群众意见调查表》等形式，了解群众意愿。其中，表白寺、谭家等社区同意村庄整体迁建的群众达到80%以上，群众建设新村的热情非常踊跃。为此，今年我们计划对表白寺、谭家社区进行试点建设，积极为村庄合并和社区建设的全面展开探索积累经验。根据当前群众的意愿和迁建工作的成熟

条件，我们先期在表白寺社区和谭家社区开展建设，重点对古庙、谭家两村进行整体迁建，共涉及人口942人，农户275户。其中，古庙迁往表白寺社区，以建设二层商贸居民楼为主，规划建设楼房35栋；谭家村以建设五层居民住宅楼为主，规划建设楼房240栋，为谭家社区的整体建设奠定基础。目前，谭家社区建设工作已经启动。

四是做好结合，促进小城镇建设提档升级。结合社区建设，我们以镇政府驻地“一纵两横”为重点，全面实施小城镇建设改造工程。工作中，我们邀请山东鲁建城市规划设计院为我镇制订了《小城镇建设详细性规划》，为小城镇科学、可持续发展奠定了基础。同时，充分做好宣传发动工作，得到了广大群众的支持和拥护。根据统计，商贸街改造工程涉及农户100余户，涉及镇直部门6个，总计需拆迁房屋451间，拆迁面积10000平方米，需改造房屋（平房变楼房）320间。目前，拆迁前的准备工作已经基本结束。

五是坚持公开透明，严把居民楼工程质量。镇党委、政府要求各村在社区建设中必须聘请有相应资质的单位进行楼房地质勘探、内部设计、施工预算、招投标、施工监理等工作。同时，对楼房门窗、卫生洁具等附属设施的采购和安装，全部采取公开招投标的方式，确定由信誉好、资质高的施工队伍承建，确保从源头上抓好施工队伍和原材料质量关。在社区建设过程中，镇村镇建设领导小组将选派懂业务、责任心强的机关干部，进行全方位监督。实施社区建设的村庄除了要聘请具有资质的监理公司对工程全程监理外，还要成立由村干部、群众代表组成的监督小组进行全程参与，确保工程质量。

六是强化领导，确保社区建设扎实推进。镇上专门成立了村镇建设领导小组，由镇长任组长，管区、财政所、经管站、土管所、司法所、派出所等部门负责人为成员，对全镇社区建设进行综合协调和调度，对各社区居民楼的内部设计、施工预算、施工招投标、施工监理等工作，实行全程监督。同

时，随着各社区建设的陆续开工，镇派出所将在工程施工地设立警务室，安排专人值班，积极维护施工环境，确保社区建设工程的顺利进行。

一是受社区规划变化的影响。今年我们根据县委要求农村社区“合大、合强”的指示，打破原有规划界限和管区界限，又将原有社区规划进行了调整，原规划的21个社区现在缩减至9个，从而导致多数社区行政区划有了较大变化，其中，王家、生家、官家等12个社区已经取消，表白寺、谭家等社区行政村规模则得到了壮大。在这种情况下，未取消的社区班子需要与新规划进社区的行政村进行融合。

二是新任社区干部和社区群众之间还存在隔阂。新任社区干部对并入社区的其他村庄群众互不熟悉，社区干部一时难以帮助社区群众处理宅基地、土地、邻里纠纷等问题，社区群众也因为对社区干部不熟悉、距离社区干部办公地点远等，造成与社区干部配合上的不方便。同时，受传统思想的影响，并入社区的其他村庄的干部核群众在心里上一时难以接受新任社区干部领导。

三是牵扯到集体经济往来问题。社区内原各行政村债权债务各不相同，新班子一时无法插手。

一是搬迁资金不足。由于我镇属于农业型乡镇，工业刚刚起步，财政基础还比较薄弱，因而无法迅速实施对搬迁群众的相应补偿政策。同时，部分群众经济困难，这些因素在一定程度上影响了村庄合并的步伐。

二是部分干部怕丢位子、失面子的思想依然存在。有些干部从原来的村内“一把手”变为一般干部，感觉没位子、丢面子，从而造成对村庄合并工作存有抵触情绪。

三是部分干部群众对村内债务和遗留问题的处理存有疑虑。部分干部群众担心新村党组织班子对原村债务能否按期、按

数清偿，担心新村班子对原来的遗留问题能否妥善处理，从而也在一定程度上影响了村庄合并工作的开展。

四是部分群众存有守旧思想。新村成立后，原村村名不在沿用，部分被合并村的干部群众心理一时难以接受。

从当前走访调查和社会反映来看，大部分群众对合村并建工作是支持和拥护的，对合村并居的要求是迫切的。但是由于自身经济条件的限制，群众希望上级能加大对搬迁户的资金扶持力度。同时，也有部分村由于当前村庄规划比较到位，村内主要道路实施了绿化、亮化，群众居住比较方便，因此合村并建的愿望不是很强烈。例如生庄村，前几年就已经实施了村庄规划，村内房屋整齐、街道全部实施了硬化、亮化和绿化，所以群众目前迁村的愿望不大。

一是希望加大资金扶持和信贷优惠力度，解决群众搬迁资金不足的问题。

二是希望建设规划等上级部门实地考察，加强对农村社区建设规划的扶持力度。

三是希望解决社区占地问题。我镇部分社区规划占地与卫星图片的土地性质不符，从而影响了社区建设步伐。

本周工作总结报告篇七

随着市场变化和竞争的激烈，就**而言，要牢牢地把握市场的主动权，必须加强争夺市场的力度和加快抢占市场的速度，以上就是由精品学习网为您提供的保险公司内勤年度个人工作总结。

积极适应股份制改革后新的管理模式和展业模式，继续加强竞争意识和危机意识的教育，加强并运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和主动性。

教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高五小车辆、学平险、校园方责任险、医疗责任险的承保率。

努力提高现场查勘率，采取人性化服务，区别对待，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。

针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取积极有效的方法，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，积极拓展新业务、新保源。

本周工作总结报告篇八

现在，我代表***工会向大会报告，请予审议。

报告共分两个部分。

第一部分□20xx年工作回顾

20xx年，在公司党委、公司工会的正确领导下，在***行政的大力支持下，***工会按照公司工会“12345”的工作思路，以“抓班组强管理、带队伍促发展、保稳定促和谐”为工作目标，认真做好班组建设、员工培训、导师带徒、技术创新、民主管理、文化活动等重点工作，为***发展做出了积极贡献。

厂工会积极开展经济技术创新和合理化建议、导师带徒、劳动竞赛等活动，对***的产能提升发挥了良好作用。

1、深入开展经济技术创新活动。厂工会以电石生产为中心，根据安全生产实际，创新活动载体，丰富活动内容，开展了劳动竞赛、导师带徒等活动，大力推进了群众性经济技术创新工程□20xx年，***职工参与了电石车间35kv电容器顺利投运、炭材干燥窑除尘斗提改造、电石车间操车轨道改造、振动给料机软连接改造等技术改造项目，极大地掀起群众性经济技术创新热潮，增强了厂员工创新活力。

2、认真开展导师带徒等教育培训工作。积极倡导员工每天读书一小时，鼓励员工利用公司网络家园资源，自学专业技能知识。8月份，***先后签订了33对师徒，厂工会、团总支协同师傅制定培养计划，徒弟撰写学习笔记。同时，为扩大导师带徒学习效果，厂开办了导师大讲堂，利用每周二晚上一个小时时间集体授课，并取得一定的学习效果。在第一阶段导师带徒协议期满后，徒弟通过理论考试、岗位实操、班组评议来测评学习情况，并且电石车间师傅张海，徒弟张文聪，原料车间师傅卢喆，徒弟李智获得公司“名师高徒”荣誉称号。通过导师带徒、自学考试等方式开展培训，将教育培训工作与选拔技能人才相结合，与提高岗位操作能力相结合，与员工岗位定薪定级相结合，切实提高岗位操作人员的技能水平，形成“以点带线，以线带面”的培训格局，为扩大员工知识面、优化员工知识结构、提高员工业务技能及素质水平发挥了积极引导作用。

3、扎实开展劳动竞赛活动。在电石一车间劳动竞赛中，车间工会紧紧围绕电石生产这一中心，始终做到“三个坚持”和“四个做好”，即坚持把握竞赛活动主题，坚持突出竞赛活动重点，坚持注重竞赛活动实效；做好计划，做好宣传，做好指导，做好考核检查。通过为期两个月的劳动竞赛，电石一车间各班组生产组织能力有明显提高，生产积极性增强，有力地促进了当月生产经营任务的全面完成。

厂工会充分尊重员工民主权利，发挥员工民主参与、民主监督作用，保证了厂重大决策的民主性、可行性。

一是坚持履行职代会职责。20xx年，以完善职代会民主管理制度，严格职代会民主决策程序为契机，坚持该提交职代会讨论的问题一定要讨论，该有职工代表参加的项目一定要参加，该有职工代表参加考核的内容一定要参加考核，做到多渠道、多层次、多方位的参与，充分发挥了职工代表参与、监督企业管理的作用。3月27日，在厂会议室召开了***一届一次职工、工会会员代表大会，会议应到代表70名，实到代表58人，

会前征集提案47条，会后积极做好提案落实工作，提案落实率达100%，会上代表们审议通过了厂行政工作报告、工会工作报告、提案工作报告等报告，特别是员工较为关注的厂二次分配方案，经过厂工会充分讨论，最后高票通过，为去年各项考核工作奠定了坚实基础。

二是坚持厂务公开制度。厂认真按照《公司厂务公开实施细则》制定了厂务公开实施方案，通过厂部宣传栏、班组宣传栏、班前班后会□qq群等多种形式进行了公开，并通过召开员工座谈会搜集员工对所公开项目的意见和建议，对员工群众不理解的事项及时给予解释，监督和督促***有关决定的贯彻落实。真正让职工“知厂情、议厂事、参厂政、督厂行”，随着厂务公开内容的进行，使员工了解、掌握了情况，稳定了情绪，安心于生产，促进了生产经营的顺利进行。

厂工会树立群众利益无小事的观念，认真履行维护职能，关心员工生活，想方设法为员工把实事办实、把好事办好。

并将查出的问题及时反馈给厂部安全组及车间安全员。配合公司工会开展员工劳保用品视察活动，对员工当前岗位劳保不匹配、数量不足等问题进行了集中调研，并形成专题报告上报公司，现已基本得到解决。

2、开展“送清凉、送温暖”活动。厂工会坚持以“温暖、关心、帮扶”为内容，在20xx年暑期，厂工会为车间员工争取到了2台冰柜，4台冷饮机，盐汽水1000多瓶，防暑药品若干，厂部领导个人集资20xx元，为员工购买了西瓜等降温物品；建立了困难员工档案。对出现紧急困难、特重大病困难的职工，及时走访、慰问，积极出主意、想办法，帮助解决一些力所能及的困难，使员工感受到组织的温暖□20xx年，工会探望生病住院员工4人次，办理困难补助申请6人次，慰问金3000元，向公司申报困难职工6人，大年初一向坚守在岗位上的员工发放水果点心等节日慰问品，通过对员工的关怀，使大家感受到了工会组织的温暖。在金秋助学活动中，积极

向上级工会反映***困难职工子女考学情况，为1名大学生申请到助学金1000元。组织***300名员工加入大病医疗互助会，为职工及其家属提供医疗救助。

3、扎实开展多种形式文娱活动。为丰富员工业余文化生活，厂工会组织开展羽毛球、台球、乒乓球等球类比赛活动，***王军雷、王成分别获得羽毛球、乒乓球比赛一等奖。组织2支代表队参加“平安杯”男子篮球联赛，电石一队获得比赛亚军的优秀成绩。春节前，组织12名员工参与20xx年网络春晚录制，为公司献上5档优秀节目。

通过一系列活动的开展，既丰富了员工业余文化生活，营造了良好的企业文化氛围，又增强了员工凝聚力，树立了***良好形象。

首先，积极开展班组建设达标活动。20xx年，厂各车间班组认真落实《班组建设工作条例》、《班组建设管理工作考核办法》、《班组建设考核细则》等制度规定，健全完善班组建设检查考核机制，建立了17个班组，配齐了班组长，细化了班组考核标准，建立各车间交接班室，特别是为电石车间争取建设2间彩板房，统一制作4块班组宣传栏，各车间班组建立了星级员工评选制度；组织班组长公开选举，电石车间、原料车间班组长通过笔试、面试进行公开选拔。去年在厂班组建设工作取得一定荣誉：电石二车间二班、四班，原料车间一班，生产技术科分析班获得达标班组称号，其中，电石二车间二班被评为滁州市先进班组。

其次，积极做到走出去请进来。积极组织班组长参加素质提升培训。先后组织2名班长参加江淮汽车班组长培训、参观常熟杜邦，带领4名值班长到朱仙庄矿学习班前仪，学习朱仙矿“12367”班组管理模式。原料车间班长张元会参加了集团公司乌金蓝领工程素质提升培训，对班组建设管理、怎样当好一名班组长有了新的领悟。通过培训学习，提高班组长认识，帮助班组长掌握班组建设的有关知识，使班组长明确开

展班组建设的意义，增强班组员工的凝聚力和向心力，提高广大员工的积极性、创造性。

本周工作总结报告篇九

一、年月日，我乡挂牌成立了“河长制”办公室，制订了“河长制”实施意见，全面实施“河长制”目标管理，在全乡范围内，全面建立河道“河长制”管护制度，将河道管理责任落实到“河长”。

二、20xx年“河长制”主要工作成果。

1、建设责任体系。针对全乡12个村的两大水系、36公里河道、14座小（二）型以上水库，共确定40个河（库）长，设立了“乡级河长”、“村级河长”和保洁员的管理责任体系。严格落实“河长制”，实行分级分段管理，明确责任区域，强化责任落实，强化监督问责，以严的标准、实的作风推进各项工作。

2、开展“河长”业务培训。组织各村“河长”参加乡里举办的**乡辖区流域河长培训班，对各级“河长”进行业务培训，加深对“河长制”管理工作的认识，理清工作思路，提高业务水平。

3、建立河道巡查巡护机制和长效保洁机制。设立河道巡查制度，成立河道巡护队和保洁队，强化日常巡查和保洁，营造人人爱护环境的浓厚氛围。

1、河长徒步巡查**辖区内所有流域。在乡长王青海的带领下，全乡各级河长共同进行了为期两天的徒步巡查。全面掌握本乡的流域环境情况，为河长制工作的进行打下坚实基础。

2、开展养猪场整治行动。在全乡范围内用