

海城市政府工作报告

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

海城市政府工作报告篇一

大家好！首先我代表公司、代表李总向各位给予这样一次交流的机会表示衷心的感谢。**公司是由原****局下属的企业转制而成的，作为一个专业运输企业和建筑业施工企业。我们80多名职工中80%是外来进城务工人员，管理这样一支队伍，我深深地感觉到难：1. 流动性大；2. 素质参差不齐；3. 个人利益观比较重。振宁公司转制后进入新泾镇属地化管理□20xx年4月企业党支部建立后，同年8月在镇党委和工会的关心支持下，振宁公司工会成立。我们聘请了一位经验丰富的退休工会工作老前辈担任工会主席，针对我们感到的难点开展了与之相对应的工作。

安居才能乐业

无论是谁，家是自己最留恋的地方。我们的工会工作紧握住“家”这个主题，在硬件上我们新建了职工宿舍、食堂、多功能活动中心改善工作环境，营造宣传氛围。在软件上，我们深入群众生活，把职工看作自己的家人，重大节假日组织文娱活动，职工有伤病工会组织捐款救助，在按照国家要求，为外来务工者缴纳社会保险的同时，公司每年支出三万元用于对特殊工种职工购买商业保险，每月按时足额发放工资，对固定工资岗位每年考核，工资逐年递增，种种的做法，让我们的职工认识到，工会成立后，真正为职工谋到利益，办好了实事，生活稳定了，人身有保障，工作有奔头了，他们自然而然留住了，珍惜了。值得一提的是，人说清官难断

家务事，哎！我们的工会不去断这家务事，但要管，我们这里的许多驾驶员在这里干了几年后稳定下来了，家属带到上海料理家务，我们有个职工小刘工作很勤恳，每月收入大都在2500元以上，但我们听说他老婆经常在外打牌，家里事不照料，夫妻俩经常为了些小事争吵。出于对员工的关爱、出于对驾驶员安全的考虑，前天我们的工会委员金阿姨主动上门了解情况，与小夫妻俩谈心，让其了解到作为家属应该为在外辛苦工作的丈夫负责，做好后勤保障工作。……现在自己也找了份工作，两口子现在不吵了，后方稳定了。另外，工会还有一个理财的职能，我们的职工每月都在工会储金200元，到年底时能拿到一笔较丰厚的积蓄，还可以帮助职工临时周转。比如颜军同志因母亲病危，工会一下子从储金中借给其7000元，企业资助了3000元，就是这笔钱，把他的母亲从生死线上夺了回来。正因为我们把职工看作家人，所以大家亲切地称工会主席作爷爷，把公司的事看作是家事。

工会一手抓素质教育，一手抓安全生产

我们有一个职工素质教育办公室，工会承担了主要的工作职能，我们有一个安全责任承包小组，我们的工作主席是组长。我们通过安全行车的百日竞赛、职业技能的培训，各种类型的板报宣传法律法规知识讲座，学习自行整理归纳的《公民道德建设常识》以及拜师仪式等活动形成一个相互帮助、相互学习、相互尊重、遵纪守法、安全生产的企业氛围。六月份开始我们的工会和团支部以中华读书小组活动为主线，开展百句英语迎世博，我们两位大学生很有信心，没有基础，他们照样让外来务工者讲起英文，我们有想法、有信心提高外来务工人员的素质和层次，这也是他们所向往的。

我们每天出车有个列队训话的仪式，我们的工会主席每天都来参加，虽然他对交通安全知识不是很精通，但他60几岁的人也在学，把看到的听到的讲给大家听，话很简单，但是内容很丰富，有治安的、有事故的、有劳防的、有政策动态的，对大家很有启发。老同志讲的话要比我们这些专职干部讲的

更易让人接受。可喜的是，我们三年来，公司职工没有发生过一起治安违纪事件。

开展主人翁工程

振宁公司工会根据公司支部“一树、二提、三共同”主题活动的要求即树立主人翁态度；为客户提供优质服务，为公司提高经济效益；把公司建设成为国家、集体、个人的利益共同体，开展教育、培养、树立典型的工作。20xx年我们通过提名、初选、公示的民主程序，评选出一名主人翁式好员工，并在20xx年12月在振宁公司转制三周年大会上予以表彰，并重奖一万元。通过这一活动，应证了工会的一个论点，有企业才有就业、有就业看效益、有效益得利益。让我们这里的外来务工人员逐渐摆脱一种我是打工仔的错误观点，要让他们感觉到上海不会和他们格格不入，他们同样是企业的主宰者，通过他们自己的努力，同样能成为上海人，真正意义上的新上海人。

综上所述，今天的**公司是我们工会工作的受益者，工会不仅维护职工的合法权益，更是调动了员工的工作积极性，稳定了职工生活，为企业的稳步发展提供了有力的保障，而且今天的工会工作不再是单一的，具有较强综合素质的工会主席将工会工作和行政工作结合，涉及到力所能及的多方面基础建设工作。同时，行政不便说的话工会可以说，职工不便说的工会可以代言，起到了良好的缓冲和桥梁作用。所以说外来务工人员的工会要建，建就要建在基层，零距离的感受才能体味工人真正的需求。

海城市政府工作报告篇二

在药品营销公司半年工作总结报告会中，黄总指出，上半年药品营销公司健全了内部组织与制度，运作越来越独立，部门职责更清楚，下一步运营更加规范。截止6月30日，药品营销公司成立了28个办事处，销售队伍扩大到58人，但是目前

销售队伍较年轻，整体经验不足，销售人员的业务知识、技能、社会阅历等都有待提高，公司将会给予支持，加强教育、培训，以提高销售队伍的整体水平。黄总还明确指出公司下一步的发展战略方向，强调办事处管理模式、职能与办事处经理职责的转变，保证团队发展。

员工培训通过自组和外聘老师相结合的培训方式，特聘请北京凯文金管理顾问公司讲师周诚忠老师进行培训。整个培训围绕着提升办事处经理管理能力、执行力、营销技巧、产品知识等方面内容进行培训和交流，全面提高公司各办事处经理的营销能力，完善各办事处的管理模式。

会议最后，经全体参会人员公开投票选举的方式，评选出半年度优秀员工，并对评选出的优秀员工以及第一季度、第二季度综合考核第一名至第五名的员工进行了表彰。

黄总对药品营销公司下一步工作提出要求：要深度营销，根据公司产品特点，向二级、三级市场推进。对产品合理定位，组成产品群，同时细分市场细分产品，销售不走单一路线，慢慢渗透到终端，更贴近终端市场，下半年将启动otc市常加强团队建设，使我们的员工队伍更有战斗力、凝聚力，员工要适应企业文化，与公司共同发展，共同进步！

我们知道，销售是电子《包括任何产品》商务的成功基石，是稳健市尝巩固绩效的最基本动作和条件。只有通过成功的销售、超值的服务，才能赢得我们的忠诚顾客。而推荐则是把一个良好的机会分享给朋友，让朋友透过这个机会的实质，与朋友一起分析、帮助他们理解把握机会的必然性和重要性。当今的销售已不再是通过简单的讨价还价把产品卖出去的过程，而是一个帮助顾客和说服顾客的过程。那么，在销售杰宝系列产品的过程中，我们应切实把握几点要素。

这是一个自我消费、学习、求证的过程。通过自我消费，我们才有对产品的感性认识，才有心得和体会，才有与顾客进

得沟通的素材。同时，我们还需通过对产品的感受，了解产品的功效、作用、文化和价值。杰宝系列产品是倡导人类健康的产品，通过以湿代干，以擦代洗的方式，去改变人们陈旧的清洁习惯，引起人们对肛周清洁卫生的重视，引领消费群体建立一个科学、合理的消费价值观。这些理性的认识，是我们业务伙伴的专业要素。只有感性认识和理性结合统一的时候，我们才能更好地热爱公司的产品，才能进行有效的沟通。

在销售过程中，有很多能够帮助成功销售的工具。诸如，产品资料、单张、手册、产品简介、功效例证等。这些都称之为我们的工具，如何活用这些工具，关系到销售的成功与否。产品展示是帮助顾客直观了解产品的性能、功效，人有三觉，即视觉、听觉和感觉。通过对比的手法让顾客判断产品的优劣所在，了解杰宝产品的价值观。

初入创业的业务员一般都一口气地介绍产品，演讲式地讲解产品或者直接报价，这样收到的效果就不理想。当我们展示我们产品的时候，当顾客明确我们访客目的后，我们要认真地、耐心地聆听客户的见解、引导他们陈述对产品的看法和观点，从而找准客户的心理需求。这个环节十分重要，既是尊重客户，又是把准需求进行说服的环节。所谓知己知彼指的就是这点。

沟通式销售并不是一种演讲，也不是盲目教导顾客，而是根据顾客的需求和针对顾客的提问作一些准确帮助理解的工作。首先要做好销售工作计划，提出或设计一些问题与顾客展开探讨，引导顾客接受我们的观点，接受产品的文化和默认产品的价值观。成熟的业务员在互动的过程中，通常都会运用同理心再进行分析 and 引导。诸如，当顾客提出不习惯用杰宝产品，以及觉得产品贵的时候，我们不需要辩论，更不要反驳，应该说：您的看法很正常，正如当初我未有深入了解产品时一样，当时我也觉得没有必要使用这么贵的产品来进行清洁卫生，后来，当我深入了解和使用产品后，我觉得产品

确实物有所值，一个月用上二三十元就可以享受到超值的健康体验，可以提高自己的生活品味，可以呵护自己的健康，我觉得太值得了。用与不用，贵与不贵，完全是消费意识的建立与消费观念的转化问题。杰宝系列产品，从各个方面论证都是可以接受消费的。

海城市政府工作报告篇三

我叫唐三藏，又名唐僧。根据大唐工作安排，我奉命到西天拜佛取经。贫僧率4名徒弟历时14年，行程十万八千里，经历九九八十一难，终于取得了我佛大乘真经，圆满地完成了这次取经任务。取经过程中，我们师徒4人严格按照佛祖指示，牢记职责使命，明确任务分工，爬山涉水，斩妖除魔，涌现出了大量好人好事和可歌可泣的动人事迹。一路上降魔无数，转移解救被困群众4万余人，捣毁妖怪聚点48处，感化、转化各路魔王128人次，除八戒同志外其余3人先后拒绝各类美女诱惑240余次（其中，当面拒绝200余次）。我们之所以能取得真经，主要得益于我佛如来的精心策划，得益于在观音菩萨的具体指导，得益于唐王陛下的大力支持，得益于悟空、悟能、悟净三位徒弟的精心保护，得益于各路神仙的积极配合。下面，我将取经工作开展情况向陛下作以汇报。

圆满完成，专门成立了由我挂帅，大徒弟孙悟空任组长，二徒弟猪八戒任副组长，三徒弟沙僧任成员的领导小组，加强了对此项工作的组织领导。

二是过程加速转变。受领取经任务后，我就开始了从一个“当一天和尚撞一天钟”的小僧到一个取经人的转变。不但自己转变，也要让徒弟们、妖魔鬼怪转变。大徒弟孙行者，生性刁蛮，出身荒山野岭，不识大体，有前科，曾大闹天宫，使玉帝不得安宁，也曾在佛祖手上小便，严重影响佛门声誉，要使他转变是十分困难的。在观音菩萨的直接领导下，我救他于五指山下，给他念我佛的经文，让他认识到错误的严重性，经过我的耐心说服教育和每天三十遍紧箍咒之后，就服

服帖帖地留在了我的身边，并成为我的得力助手。二徒弟猪八戒，曾为天篷元帅，生活作风有过问题，因调戏嫦娥被贬下界。我在高老庄收他为徒，给他讲空即色、色即空的道理，动之以情，晓之以理，使他有了很大转变。虽然在途中对个别女同志还存在言语冲动等过激行为，但没有造成严重后果。剖析问题根源，也只是因为他六根未净，外界影响太深所致，况且都是背着我干的，我并不知情。三徒弟沙悟净，本是天上卷帘大将，因工作标准不高，摔坏玉帝酒杯，被贬流沙河，心中充满怨气。看在他把前边取经人都吃掉的份上收他为徒，使他从吃取经人的妖怪转变成为一个取经人。我也常给他讲别和领导过不去的道理，加速他转变。

他们讲道理，使他们明是非，知罪过。（具体事例太多，从略。）只有那些顽固不化或者是有背景后台比较硬的还一时执迷不悟，但结果那些执迷不悟的已被我所铲除，有背景的均已遣返给原主人。声明一点，我不曾动他们半根毫毛。

四是严格实施奖惩。没有严格的纪律就不会有内部的团结，奖惩不分明就不能服众。取经路上该奖的就奖，该罚的就一定要罚！奖的时候可以让多吃点、多喝点、少值个夜班。罚的时候决不能心慈手软，在三打白骨精时，取消了孙悟空的取经资格，只因他平时太居功，有越俎代庖之嫌。八戒闹分家的时候，及时叫悟空给他一点教训，让他认识到危害团结，有害健康，使他的思想和行动统一到共同取经上来。

五是做到遵纪守法。在取经的路上所受到的钱、权、色的诱惑具体事例太多，不胜枚举。我能够牢记大唐党委、首长的指示要求，做到不为金钱、权力、女色所动。一共拒金银十五万八千六百五十四两七钱，拒权七十六次，拒女色前面讲过了是两百四十余次，其中当面拒绝（个别在床边拒绝）的就有两百次之多。那些都是过眼云烟，不是我所需要之物，虽然说在取经的路上没有金钱是万万不能的，可我仍坚持靠化来的斋饭度日。后来又听说有人以我的名义擅自收受财物，可都是在我不知道的情况下进行的，我并不知情。如果让我

发现是谁，我会从严处理。尤其是在女儿国，国王陛下执意要嫁给我，并用让出皇位的高官厚禄诱惑我，但我始终牢记自己的职责使命，推辞了她。

到失身事小，取经事大，这种单纯的思想是十分有害的。深究根源，主要责任在我，有时候不讲究领导艺术，领导方法简单粗暴，官僚思想严重，不能采纳群众的正确意见。二是管理不够严格。3名徒弟都有一些本事，经常一溜就是几千公里，管控难度比较大。尤其是悟空，八小时以外经常跑到天上、水里找朋友聊天、叙旧，有时还酗酒。3名徒弟，途中还偷了金蝉子家的人参果，悟空不讲大局，不讲政治，把人参果树给拔了，严重影响了僧民关系，破坏了取经人的良好形象。八戒背着我去调戏民女，居然还被菩萨当场捉住。三是记性不够好。我们把经都取了，却忘了给河里的千年老龟询问寿命，渡河时被老龟忽悠到水里，导致部分真经受损。

以上是我在取经途中的几个方面，不能代表全部。我的成绩远远不止这一点。顺便说一点，在贫僧的指挥下，我们师徒4人广泛开展了为民办实事活动，一路上赢得了群众的广泛赞誉。

汇报完毕，不足之处，请批评指正。

汇报人：唐三藏

xx年十一月二十三日

海城市政府工作报告篇四

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。

海城市政府工作报告篇五

一、基本情况

社会消费品零售总额是指一定时间内全社会各种流通渠道与环节直接售给城乡居民和社会团体用于最终消费的实物商品总额（不包括教育、医疗、娱乐等服务消费），这项指标主要反映全社会实物商品的消费走势情况，是居民消费能力的重要体现，同时也反映消费品市场的冷热状况，还可以作为观察经济景气状况的重要指标。随着经济社会的快速发展，在国家扩大内需政策的促进下，我县商贸流通业实现了较快

发展，城乡市场体系不断健全，多业态、多种流通方式快速发展，批发零售业和住宿餐饮业迅速发展，社会消费品零售总额快速增长，城乡居民购买力进一步增强，消费品市场呈现出繁荣活跃的发展态势，在扩大消费、保障民生、拉动经济增长方面的作用显著增强。

2051655万元，是20xx年的8.8倍，年均增幅达18.8%。其中□20xx年完成551080万元，同比增长15.9%。

（二）纳入限额以上统计企业及个体的情况。目前，我县贸易企业及个体抽样总量以第二次经济普查6663个为基数，根据统计制度要求，贸易统计分为限额以上全面统计、限额以下抽样推算两部分组成，即：对批发业年销售额20xx万元以上、零售业年销售额500万元以上、住宿、餐饮年营业额200万元以上的纳入限额以上统计，其余实行限下抽样推算。截止20xx年9月，全县纳入限额以上全面调查统计的企业及个体为71户，其中，企业12户，大个体59户，纳入限下抽样推算的企业和个体为48户。

二、主要特点

消费品零售总额增长的主导力量，是支撑零售总额的中流砥柱。住宿、餐饮占12.2%，有后发优势和较大增长空间。

（二）城镇及农村市场均衡增长，但发展不平衡。从今年1-6月份统计数据来看，城镇消费品零售总额为197419万元，同比增长14.6%，乡村84608万元，同比增长14.5%。从所占比例来看，城镇消费对社会消费品零售总额指标的贡献在70%以上，而农村消费仅30%左右。我县现有常住人口约为57万，城镇消费是构成社会消费品零售总额的主体。随着城镇及乡镇建设规模的不断扩大，各商业网点布局日趋完善，城镇及乡村居民消费将越来越便捷，全县消费品市场的发展得到有效促进，农村市场有巨大潜力。

（三）经营业态和组织形态多种多样，竞相发展。超级市场、专卖店、购物中心等零售业态和连锁经营、物流配送、电子商务等营销方式逐步进入我县批零贸易市场，形成行业内多层次、多业态、开放式、竞争型的市场新格局。超级市场进入成长期、专卖店迅速崛起、新型业态层出不穷，除了百货店、超市和专业店专卖店业态以外，便利店、无店铺销售等业态已登陆市场，成为与百货店、超级市场、专业店专卖店并驾齐驱的零售业态。

盛，市场繁荣活跃。粮食、油料、肉类、禽蛋、水产蔬菜和水果等农副产品市场供应量均保持了较高的水平，而且更加充足。居民在满足“吃”的同时，用于发展和享受消费的支出日益增加，消费金额由几百元到现在的几万元，汽车已经成为家庭消费的新热点。

三、存在的问题

（一）个体工商户多、法人企业少，无重点企业支撑。从数量上来看，个体户占限上单位数量的85.2%，法人企业仅占14.8%；从结构上看，12家限上法人企业以中小型企业为主，无重点企业支撑。

（二）消费环境有待进一步改善。消费品市场商品结构不能满足群众的多元化需求，一定程度上影响消费增长。另外，消费品市场上仍存在一些损害消费者利益的行为和现象，以假充好，以劣充优，短斤少两等欺骗消费者的现象，一定程度上影响了消费市场的活跃程度。

海城市政府工作报告篇六

（一） 课题研究的目的是、意义、研究现状及发展趋势

大学生逃课已经成为一个普遍性问题。逃课引发的最直接、最严重的后果是教学质量难以保证。除此之外，逃课还破坏

学校的学习风气、损伤师生关系、影响高校教学工作的正常开展与大学生专业知识与综合能力的提高，同时也对学校声誉造成消极影响。为了减少逃课现象的发生，学校也采取了上课点名、学生出勤和考核成绩、升留级制度挂钩等强制措施，逃课现象有所改观，但一个新的问题也更加严重：隐性逃课。

的教师逃课率高。大学生逃课的原因有：1、教师方面，包括教学水平低、平时管理不严等；2、学校管理方面：课程设置不合理、上课时间、教学班人数安排不够妥当等；3、学生自身的原因：认为有些课不重要、理论性太强、从众、懒惰等。探讨逃课的深层原因及如何改变隐性逃课状况成为该类课题的研究趋势。

伴随着我国高等教育大众化的进程，在我国高等教育系统中，地方高校呈异军突起之势，但由于地方高校大多数是从专科学校升格或者是办学力量较弱的几所学校合并而成，该类院校在师资水平、管理模式、课程建设等方面与其他院校存在一定差距。再加上学生自身的因素，使得大学生逃课现象成为一个普遍问题。在我们检索到的文件中，没有发现对该类学校大学生的逃课现象的研究。探讨地方高校大学生逃课的原因及解决措施有非常重要的理论意义与现实意义。

对地方高校大学生逃课现状及逃课原因的调查是提高教学质量和人才培养水平的前提。本研究对河北省南部三所地方高校：邢台学院、邯郸学院、衡水学院大学生逃课原因及现状进行调查，指出大学生逃课的深层原因，提出改进大学生逃课现象的对策，为学校管理者制定有效措施、提高学生到课率、减少隐性逃课现象提供指导，以达到提高地方高校教学质量的目的。另外，对地方高校大学生逃课现象作调查分析，可以填补本课题研究的空白。

（二）课题研究的理论依据

1、教育原理

教育适应并促进社会的发展，教育适应并促进人的发展是教育领域人们公认的两大规律。地方高校作为为地方经济发展和社会进步服务的高等教育机构，在人才培养上是否与当地的政治、经济、文化相适应，其适应程度如何；教育作为人谋生的一种手段，其功能作用发挥的怎样，必然直接影响学生听课的积极性。

2、教学论

教学是师生双方共同参与的双边活动过程。教学过程中教师和学生构成了矛盾运动的主要方面，教学过程就是促进这一矛盾的向前发展。教学过程要遵循以下规律：教师教和学生学的辩证统一，直接经验和间接经验的辩证统一，传授知识与发展能力的统一，教学的教育性。以教学规律为指导，探讨教师和学生双方的问题以及课堂教学出现的问题，减少逃课现象的发生。

3、课程论

课程，是指学校学生所应学习的学科总和及其进程和安排。广义上是指为了实现学校培养目标而规定的所有学科的总和，狭义上是指某一门学科。课程是教育教学活动的基本依据，是实现学校教育目标的基本保证，是学校一切教学活动的中介，是对学校进行管理与评价提供标准。课程按不同标准可分为：国家课程和地方课程及校本课程、必修课程和选修课程、学科课程和活动课程、分科课程和综合课程、显性课程和隐性课程各类课程等。从课程论出发，探讨课程结构合理性，课程体系与培养目标的匹配关系，减少逃课现象。

(4) 心理学。

心理学是研究人的心理活动的规律的科学。包括心理过程和个性

心理。心理过程包括感觉、知觉、注意、记忆、思维、想象和言语等过程个性心理包括需要与动机、能力、气质、性格和自我意识等。心理学的流派有行为主义心理学，精神分析心理学、人本主义心理学、认知行为学派等。行为主义心理学认为，人的行为，不管是适应性或非适应性的，都是经过学习而获得的，并由于强化而得以巩固。通过奖赏或惩罚的强化方式，可以控制行为增减或改变的方向。认知行为学派认为，人行为的原因不是因为事件，而是因为人对事件的认识决定的。因此，改变一个人的行为或情绪，需要改变一个人的认识。

（一）本课题的主要研究包括以下几方面的内容

- 1、地方高校大学生逃课现状。
- 2、地方高校大学生逃课原因。涉及学校培养目标、课程结构、教师素质及教学方式方法、考核体系、班容量等方面。
- 3、减少大学生逃课的对策。

（二）本课题的主要研究方法

- 1、问卷调查。
- 2、访谈法。
- 3、文献法。

本课题组成员经过多次酝酿，确定了研究论题，明晰了研究思路，制定了可行的工作方案，将各项工作落实到每一个成员，坚持分工合作的原则，以确保课题按计划和要求如期完

成。本课题在研究的过程中，始终认真接受学校科研处的监督和指导。