

最新机电年度工作总结 业务工作报告 告(大全6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。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

机电年度工作总结 业务工作报告篇一

一、教研计划切实可行。

在开学初，我们就以学校教研活动策划为指导，依据本年段、本学科的特点，本着务实的原则制定了切实可行的计划。为了更好地开展教研活动，我们还通过讨论，比如：教案的书写、作业量多少、如何能更有可操作性和时效性，制定了具体的实施措施。

二、教学常规检查常抓不懈，落实到位

为了使教学工作规范化，制度化，科学化，条理化，每次的常规检查，都狠抓落实，不走过场形式，认真细致，发现问题及时整改。这学期进行了两次教案作业检查，从这两次检查中，好的方面做得不错，比如电子教案，教师人手一本，每课都进行第二备课，备得很认真，在电子教案上进行修修改改。课后写有板书和教学反思。作业布置数量适当，作业种类齐全。老师批改作业及时、认真。但也存在不少问题，教案的教学反思有一定的量，但欠挖掘自己本节课中的成功与不足，总是停留在表面问题上。作业方面是学生的作业本没有体现鼓励性的语言。作业本上打勾不够规范，书写不够规范。每次检查后都对个别存在的问题及时反馈、反思、总结、改进、完善。针对这些问题，我们也及时向其他组的老师进行请教，并得到了四年级余静等老师的指点，尤其是

在学生书写的问题上，可谓是受益良多。

三、教研活动中磨练、合作、成长。

本学期，低段语文教研工作在学校教导处的直接领导下，认真贯彻学校教学改革基本思想，围绕打造“生本课堂”“小组合作学习”“促进高效课堂”“提高教育教学质量”这一总体目标，开展了丰富多彩的教研活动，努力把生本课堂、高效教学理念贯彻落实到实际教学当中。

1、青鸟杯说课比赛

本学期的青鸟杯说课大赛，低段语文组采用了先年级组内说课，在评分进行推荐，争取人人参加，人人成长。一年级的黄敏老师、二年级的彭阳燕老师、三年级的岳春梅老师最终参加了学校的说课比赛。她们在年级组内几次磨课，集中所有成员的智慧，既体现生本教学的理念、以学生为主体，又结合低段语文的趣味性，优化课堂教学。例如：岳春梅老师的《大自然的语言》说课中，既有生活常识的积累，又有儿童诗歌的仿写，没有花架子，只是回归到语文教学听、说、读、写的本质，突出语文学科的“人文性”和“工具性”。

2、示范课引领成长

本学期按照惯例，我们每个年级组都有老教师承担了区级或校级的示范课。一年级李丽娜老师的《车的世界》、罗杰老师的《丁丁冬冬学识字》；二年级钟志秀老师的《小狮子和小灰兔》、彭阳燕老师的《狮子和兔子》、卿洁老师的《有趣的看图写话》、谭薇老师的《为中华之崛起而读书》。三年级刘玉霞《信》、肖冬梅老师的《给家乡孩子的一封信》……这些老师对教材有深入、独特的理解，能结合学生的认知特点，合理找到教材的延伸点展开教学，既有宽度，又有深度，加上他们自身的不断实践与探索，逐渐形成了自己的特有的教学风格。在一次次的试讲、大家集中评课、反

思中逐渐进步，收获颇丰。这不仅充分发挥老教师的示范引领作用，还大大加快了对青年教师的培养，也对其他教师的专业成长，业务素质 and 职业技能的提升有着重要意义。

3、交流课共同进步

本学期中，我们低年段也开展了校内交流课。一年级老师注重低年级孩子课堂学习习惯的培养，和多种趣味认字能力的培养。二年级老师在注重低年级孩子课堂学习习惯的培养的同时，重点突出了学生说话能力、朗读能力的培养，三年级语文老师注重了培养学生的阅读理解分析的能力、重点写作方法的仿写能力的训练。在这些活动的开展中，我们组的老师们都积极的准备。针对教学过程，大家提出自己的想法和教学中的困惑，每个人都畅所欲言。教研活动研讨的气氛非常的浓厚，老师们互帮互学，真正做到了取长补短、共同进步，共同提高。

4、学生活动初结硕果。

低年级的语文教学重点在于识字、写字、积累、朗读的训练。与高段比起来，我们的学生活动实在没什么成果可言。孩子们笔下的字还太稚嫩，但是从间架结构、到起笔、运笔也能看出语文教师的付出的心血。和唐主任一直坚持练习书法的孩子们已经崭露头角，屡屡在区里市里的书法比赛中取得傲人成绩。希望唐主任多兼一些我们低段的书法课，让我们低段孩子的书法更有进步。与高年级学生的朗读相比，我们低段的孩子的声音还太缺少内涵，不过也还算得上书声琅琅。对于国学，我们自编的教材把小学毕业要求完成的内容进行了分解，从一年级起就坚持积累背诵，不但为了将来升学考试，也希望我们的学生从中学习做人、做事的道理，更希望我们的传统文化能得以传扬。本学期，我们三年级学生初次参加了“全国创新作文大赛”，与高年级同学一争高下。特别可喜的是不但有许多学生参加了初赛获得好成绩，晋级复赛的近30人也都获得了不同奖项，其中有王川老师班上的 和

我们班上的陈思倪两位同学获得了复赛的一等奖，而且获得了到北京参加“全国创新作文夏令营暨全国总决赛”的资格。

5、宣传工作有待加强。

虽说语文教师都甘愿作梅“俏也不争春，只把春来报”，可是再傲人的品格，没有王安石笔下的“墙角数枝梅”，又怎会有人知晓“傲立风雪、暗香盈袖、俏丽报春”的梅的风姿呢？虽说语文老师都甘愿作春雨，可没有杜甫的《春夜喜雨》，人们见到并欢喜的只是“花重锦官城”的春景，无人记得春雨的“润物无声”。这学期我们低段组的语文老师虽说专业功底好，但是宣传工作不够到位。下学期我们将努力做好自己、积极展示自己。

6、诀窍=团结+合作

我们组没什么经验可以谈，更没什么诀窍。都说“三个臭皮匠顶一个诸葛亮。”“人心齐，泰山移。”这也许就是我们的诀窍吧！平时，只要有人教学中发现问题或存在困惑，办公室里就会说成一团，教研会时大家就会各抒己见，激烈时像在吵架一般。大家都会献计献策，毫无保留。例如期末复习时，虽说在知识梳理上大家都有各自分工，但是还是争着抢着做事，有计的出计，有力的出力。这里的计是计策、好的方法，比如说罗谊老师的评比奖励法、邱峻老师的单项复习法、彭燕婷老师的单元复习法、刘霞老师的模拟测试法、马思轶老师的小榜样引领法、黄治凤老师的知识归纳法，马林婧老师的人人过关法，张秀萍老师的小组管理法、李敏老师的作文复习法……有空课的老师跑上跑下印试卷、分试卷……没有人有固定的责任，没有人为了绩效考核的高分，只是勤勤恳恳的付出，一起努力着。我们就是一家人，抱成团、互分担，心在一处，劲用一处。

四、总结不足和努力方向

不足：

- 1、有些教研活动开展的不够扎实，在许多具体工作环节上缺乏创意，活动效率不高，没有发挥出教研活动应有的作用。
- 2、个别教师对教研组活动重视不够，认识不够端正，参加集体活动的热情、积极性不高。因此，教学能力提高不快，影响了教学成绩的提高。
- 3、学生活动开展少，对学生能力的培养不够，对其语文综合素养的提高关注不够。

努力方向：

- 1、从自身找原因，不怨天尤人，不抱怨环境，努力加强自身学习，提高工作的责任心和工作的艺术性，开展教研组之间更进一步地交流沟通，努力提高我们的业务素质。
- 2、开展各种活动时要更细致化，重在创新、扎实和高效。
- 3、我们树立竞争的学习氛围，注重学习兴趣和培养，扩大阅读量和作文量，进行有序地专门训练，提高他们的综合素质水平。
- 4、尽力做好后进生的工作，想各种办法，常抓不懈，努力不让一个学生掉队。
- 5、积极做好教学、教研的宣传工作。

回望语文教学这块绿地，那莹然的叶尖上闪动着的一颗颗，是低段语文教师智慧和汗水的结晶。我们团结、我们互助、我们付出、我们收获，添了几分经验，也多了几分教训。展望下学期，我们将本着“勤学、善思、团结、实干”的准则，一如既往，再接再厉，在学校教科处的带领下，争取更上一

层楼。

机电年度工作总结 业务工作报告篇二

(一)、工程立项情况:

(二)、工程实施情况:

该工程业主单位为市食品药品监督管理局，由其对该项目进行建设和管理。土建工程由市建筑设计规划研究院设计，装饰工程由省广告装饰工程有限公司设计。监理单位为市建设监理中心。

(一)、工程决算审计情况:

此次审计仅对工程决算进行审计，未涉及工程财务审计。此次审计采取了认为必要的审计方式，根据工程招投标文件、建筑施工合同、工程图纸、工程变更签证、省颁布的有关工程费用定额（或单位估价表）以及有关规定进行计算审计。

(二)、工程税费收缴情况:

a□**土建工程审定金额比合同价高的原因**为：增加地下室工程、增加室外平台工程、钢筋算量增加、增加钢筋调差费用、增加水泥调差费用、电缆材料价格增高及工程数量增加、增加水电签证工程费用、增加土建签证工程等费用。

b□**装修工程审定金额比合同价高的原因**为：材料价差增加、水电工程费用增加、增加外墙雨棚工程费用、增加甲供材料保管费管理费及利润、实验室净化工程费用增加（投标为暂定价）、增加石材幕墙工程费用、增加室外硬化工程费用、增加业务用房家具及音响设备工程费用、增加自行车棚工程费用、增加玻璃幕墙工程等费用。

2、根据《中华人民共和国印花税法》规定建设工程承包合同应按万分之三交纳印花税，与各施工单位签订合同金额6297294.02元，施工单位漏缴625元的印花税（其中都昌县阳峰建筑工程有限公司已缴纳，省建华装潢有限责任公司漏缴625元的印花税）。市食品药品监督管理局漏缴1890元的印花税。

（三）工程管理情况审计

市食品药品监督管理局与省建华装潢有限责任公司签订室外硬化工程施工合同，签定合同金额568663.04元。根据《省工程建设项目招标规模标准规定》第二条第（一）款规定：施工单项合同估算价在100万元人民币（房屋建筑和市政基础设施工程施工项目50万元人民币或者建筑面积在1000平方米）以上的必须进行招标。而此工程未进行招标。根据《中华人民共和国招标投标法》第四十九条规定：违反本法规定，必须进行招标的项目而不招标的，将必须进行招标的项目化整为零或者以其他任何方式规避招标的，责令限期改正，可以处项目合同金额千分之五以上千分之十以下的罚款。路面硬化工程未按国家有关规定进行招标，对市食品药品监督管理局处以5686元的罚款。

（四）审计建议

1、欠缴规费412873元，建议建设单位应及时缴纳。

机电年度工作总结 业务工作报告篇三

20xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20xx年度老板给销售部定下****万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额****万元，产销率95%，货款回收率98%。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市xxxxx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场销售过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，

摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好本身的岗位职责，全力以赴做好 20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态,要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

机电年度工作总结 业务工作报告篇四

一、销售淡季

据销售员以往经验，年后三、四月份是_、_车的销售淡季，询问一下_经理，从四月一日到四月十二日，买了十几辆车；从四月七日-四月十二日_部买了十七辆车。

二、近来网点提车较多，团购车自入保险

_部近来销售车少一些，所以网点提车少；_部网点提车多一些，从四月七日-四月十二日网点提车九辆，保险一般不在_城入；另外四辆车分别是_队与_局购卖。他们的保险一般单位联系，自入保险。

三、修路造成近来_、_销车下降，客户减少

近来，_路整修，行车不便，客户减少，或是一天不销车，_部便派两个销售员出外做宣传，_部也派一个销售员出外做宣传。展厅不来客户，保险业务更是无人问津。

四、一般客户入险情景具体分析

1、客户有的入，_向客户介绍保险种类与计算保额后，很快入保；

4、有的客户要挂_地方的牌子，只为省钱，所以不入_城保险；

6、有些客户也有目前不挂牌子的，保险这一块更是拖延不办。连介绍都无法进行。

7、有些客户购完车后，说是暂时不用s公司去服务，等一段时间，再谈挂牌等事宜，保险这一块众人之争的业务，想这也是一去不回头，再回s公司保险可能性就小了。

五、保险提成下降，影响销售员拉保险

咨询销售员拉保险事宜，曾提过，此刻保险提成有所下降，十分影响销售员的进取性。造成销售员销售车一多，保险是一项可有可无的业务。当去与客户直接做业务时，遇到了客户十分反感保险业务这一块，有一次，竟然把当成保险公司拉保险的了，态度十分不好。无法沟通。十分尴尬。

根据以上原因种种，提出对我的要求和一点意见：

一、保险业务本事要继续提高，多向学习，不懂就问，多与销售员沟通，多与客户正面交流。多向亲戚朋友推荐向s公司来购车，以增大保险客源。

二、做一下客户回访工作，看一下保险客户的客源多不多，如何去开发新的保险客源，看到销售上只要有一个客户看车，销售员就写一下客户信息，事后，就向其客户购车事宜，保险客户是否也能留一下客户信息，打电话询问客户是否能在我公司保险。

以上，是近期保险工作的总结，不足之处，请经理指正批评。有望更好的开展部的保险业务。

机电年度工作总结 业务工作报告篇五

当您踏上工作岗位以后，一般的公司会要求有基本的工作周

报，工作月报，工作年报等等，这就开始了您写工作报告的历史。也许您这个时候还停留在文字的描写上，用大量的形容词，这是我想说的最基本的工作报告是请仔细审查您的内容，把所有形容词去掉。一份不成熟的或者过度渲染的报告才会有大量的形容词出现。如果您不想让老板觉得您是一个不务实的人，那请删除掉那些无用的形容词。

写好一份工作报告其实是您和老板之间沟通最好的机会。笔者曾经亲历过一个部门的小组长，因为自己坚持给老板写工作报告，最好做到了这个公司的副总经理的位置上的过程。工作报告不仅是向老板表明您干了多少工作，也是您提意见和表明您对项目或者事情看法的好的机会。

工作报告有主动型和被动型两种。主动型的工作报告是老板看完能从这份报告中发现问题，并且找到答案，这是老板喜欢看见的工作积极的优秀员工的报告；而被动型的则是只是简单陈述自己完成了老板交待的工作，而不主动思考问题，或者发现了问题也提出来了，但并不提出解决办法的。

1. 工作报告内容物理的真实性：写工作报告之前，您必须充分的了解您所汇报或者总结的工作的前因后果和整个内容，如果不了解，那请做好调查或者向同事了解，老板或者客人最烦的就是有错误的数据存在里面，这样会引导他们有一个错误的总结，做一个错误的判断，最后影响了整个项目的进展。所以物理的错误是绝对不允许发生的。

2. 工作报告不夹杂个人观点：大多数情况下，工作报告尽量陈述一个事实，一般反对在陈述事实的时候夹杂个人观点，我们不否认作者个人的思想是对的，但每个人的思想都是片面的，而且您也不能判断看这份报告的人是否和您是一样的思路或者想法，那最好请不要在工作报告里夹杂自己的想法。如果您一定想表明自己的想法，那就请注明，这是您个人的想法。

3. 简单明了是工作报告的原则：这一点上面已经提到了。做到这一点最简单的办法是在您的每一段开头先写上总结性的话或者标题，段落明确，观点清晰，这样能让读者在五秒内知道您整个报告的中心思想。无论是老板或者客人，都不会很有耐心象读言情小说一样的读您的工作报告的，他们更关心的是结果，所以您不要说花了多大力气去求证一件事情，而花同样的力气去把整个过程写下来，我可以明确告诉您，即使您写下来，读者了不会同情您，他只需要一个结果，这就是您应该去做的。

4. 有解决问题的办法：一份优秀的工作报告除了有主题，有内容，一定有解决问题的办法，如果您只告诉老板前面有一个大坑，但不告诉他拿这个大坑怎么办，那就是您的问题了。您也许会说可以修桥，可以填坑等，要看老板预算多少，我决定不了，那您就错了，您需要做的是把可以填坑或者修桥的办法写在报告里，并且最好附上各自的预算，这样您的老板一定会给您的工作加分。

5. 有必要的抄送：这种情况多数出现在项目进程汇报里，如果您是一个项目经理，当您在向老板汇报项目进展的时候，最好抄送给项目组相关的人一份，因为抄送以后，大家会对您对项目的认识有一个认同感，如果描述有出入，也会第一时间通知您，这样您也有准备面对老板的问话。

很多人都觉得写工作报告是一件痛苦的事，这大多数只有两种原因，一是您对您所要报告的工作或者项目本身不了解，二是您没有工作的主动性或者缺乏热情。写工作报告的时候也是老板或者客人看您对工作或者项目有多少了解和分析的时候，如果您写不出来，最大的可能性是您对这件事情本身不了解。

如果您说因为不了解，所以您写不出来，不写，那我想下一个开掉的对象可能就是您，因为您缺乏工作的主动性和热情，不了解就去问，问技术这个产品是怎么实现的，问客服最近

客人都投诉什么样的问题，问市场最近都有些什么宣传手段，这些您都了解吗？还是您一贯的坐在那里等别人来向您汇报？再一次提醒您，您不是老板，不是等人来汇报，而是需要主动向别人汇报的。

所以学习写好工作报告，也是帮助您审核您自己的重要因素。

机电年度工作总结 业务工作报告篇六

提供一篇工作报告范文，作为参考！

一、扎实学习专业知识，不断提高学识素养坚持学习各种理论知识，深入学习马克思主义哲学、政治经济学、科学社会主义、中共党史等基础理论课。认真学习党的基本路线，系统学习了邓小平理论，“三个代表”重要思想和科学发展观理论。通过学习，更加深刻地认识到党的地位和作用，认识到社会主义发展的优越性和党在新时期社会建设中的必要性，增强了党性观念，坚定了在思想政治工作岗位上，为实现共产主义奋斗终身的信心和恒心。

二、立足本职，强化思想政治工作通过政治理论学习，不仅提高了思想政治觉悟和理论水平，而且坚持理论指导实践。在工作中，向实践学习，向群众学习，向先进的同志学习，不断提高充实自己。注意尊重职工群众的主人翁地位，关心群众，依靠群众，充分发挥群众的力量和智慧做好工作，进一步增强凝聚力，增强使命感。坚信党的领导，拥护党的政策，立场坚定，旗帜鲜明，时刻能与党中央保持高度一致。严格按照科学发展观的要求，马不停蹄；始终牢记“八荣八耻”的教诲，廉洁自律；扎实推进人性化生态化建设，一丝不苟。

三、严于律己，工作岗位上兢兢业业多年来，我在各方面严

格要求自己，认真完成单位交给的各项任务，恪尽职守，努力做到工作上勤奋，纪律上严守，作风上务实，作为上廉洁。在自己的工作岗位上，扎实工作，不断加强思想作风建设，得到了单位领导和广大职工的一致好评。

在今后的工作中，我将按照德才兼备的要求，更加严格要求自己，强化理论学习不放松，积极探索新形势下思想政治工作方向，继续努力学习专业知识，不断提高工作能力和业务水平，扎扎实实做事，堂堂正正做人，以饱满的热情投入到本职工作中去，为单位、社会的发展作出自己应有的贡献！