

线条舞会小班美术教案 小班美术活动教案 (汇总10篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

配送年度工作总结报告 上半年工作总结报告篇一

20xx年上半年工作总结报告一

20xx年上半年，我们主要做了以下工作：

一、深化改革，提高服务质量

1、深化改革，优化组合，促进业务快速发展。

(1)在市、*局的大力支持下，将原邮政营业组划分为6个独立的邮政营业所，将储蓄组、汇检组组合为储汇组和大东街邮政所，将精品组、物流组、报刊发行组合并为投递组。城内成立了7个独立经营运行的邮政所，*局与7个所主任签订了《城区经营责任承包书》，通过责任承包，进一步调动了所主任和员工的积极性，激发潜在能力，发挥他们拓展业务的创造性和主动性。

储汇组和投递组的成立，有利于统筹安排，便于用户办理查询，进一步提升了后台支撑能力，提高服务质量。为适应市场需求，提高营销效果，增设了营销中心，10—11月，营销中心共创收236798.41元。其中，收订报刊流转额完成20xx80.48元，发展储蓄存款10300元，发展传统业务实现收入2622.70元，揽收企业金卡6000枚，揽收企业形象年

册730册。

(2) 向社会公开招聘员工，提升邮政品牌效益。

九月份，配合市局人力资源部一道，向社会公开招聘营销人员和投递员。人力资源部对应聘人员进行了岗前培训，通过理论和实际操作考试，采取择优录用的方式，聘用了成绩优秀的5名营销员和2名投递员。这次公开招聘，给邮政企业注入了新鲜血液。

(3) 深化投递体制改革。

为改善服务，做好“三进”工程，提高投递质量和服务质量，*局成立了“*市邮政局投递改革领导小组”，对投递体制进行改革。对投递段道进行了重新划分，由投递人员重新选段。各段道投递员实行“收投合一，划段包干”，既要负责该段道的投递频次和质量，还要负责该段道各项邮政业务的宣传与揽收。对揽收的业务制定了相应的奖励政策，以激发各投递员揽收业务的积极性和主动性。

(4) 解放思想，更新观念，共谋发展。

做好员工观念转变工作，将观念教育和引导相结合，在日常管理工作中，使员工理解、支持企业的改革，增强凝聚力，激发潜力，树立“邮政靠我生存，我靠邮政发展”的理念，从而调动职工发展业务的积极性。

二、强化市场营销意识，努力拓展市场，注重信誉创品牌

1、抓好营销培训，做好营销工作，努力拓展市场

面对激烈的市场竞争，营销工作在企业经营中的作用十分重要，那种“酒好不怕巷子深”的经营方式已不适应现代市场的需要，增强营销意识，提高营销技巧，才能在现代市场竞

争中巩固和拓展业务，达到持续发展、立于不败之地的目的。8月份，我们请保险公司蓝经理一行对城内全体员工上了一堂生动的营销课，同时人教部对营销人员也进行了营销知识的培训。

使员工对营销知识、方法、手段、技巧等有了一个新的认识，通过培训，使员工的营销意识进一步增强，营销技巧得到了提高，切实做好了邮政业务的营销工作，收到了明显的效果，通过员工的多方努力，上门营销，取得了各单位的大力支持，今年共揽收企业形象年册2380册，企业拜年卡6.2万枚。

2、开辟新领域，拓展新市场

(1)7月,我局与卫生院签订了销售“新生婴儿宝宝纪念册”协议，开辟了区乡各大医院销售宝宝纪念册这片新市场，下半年共销售宝宝纪念册361册。

(2)11月与安都集团签订了邮购“显合高效促长剂”饲料的协议，通过前期试点，安都集团的猪饲料效果较好，试点用户纷纷要求购买，12月销售饲料241包。

(3)开展火车票代售工作。认真贯彻落实省局《四川省火车票特快配送业务》省市局“关于开办火车票特快配送业务的通知”文件精神，在全局范围内全面推开代售火车票业务，自8月开办以来，共代售火车票82张，创收778元。

(4)做好pos业务的推广和促销工作。开展持卡消费活动，倡导邮政员工及其家属养成持卡刷卡消费习惯，以此带动刷卡消费市场，提高绿卡银联卡的使用率和市场占有率，从而带动活期存款比例的提高。

(5)利用中秋节月饼销售旺季，狠抓月饼邮购工作。为充分利用中秋节月饼销售旺季，进一步拓展邮购业务领域，8月市场部向各邮政所、班组下发了“关于做好中秋月饼营销工作的

通知”，在城内各邮政所、班组推出邮购月饼销售活动，通过这次月饼销售活动，共实现邮购收入6046.10元。

三、狠抓重点、努力创收

1、狠抓邮政储蓄业务发展不放松，努力做大邮储余额，形成规模效益，全年邮储余额净增8206万元。

一是针对城内邮储余额发展不很理想的情况，于7月重新调整了各所的收入计划，从而带动了城内邮储余额的较快增长。

二是三季度在全局范围内开展了邮储“金秋风暴”营销竞赛活动。充分发挥广大员工发展储蓄业务的主动性、积极性和创造性，竞赛期间，邮储余额净增5512万元，促进了邮储净增余额再创新高。

三是加大宣传力度，做好绿卡银联卡的换发工作。在每个邮政营业窗口均张贴有“公告”，提请用户做好绿卡银联卡的换卡工作，同时，注重宣传邮政点多面广的网络优势和绿卡网点遍布城乡的资源优势，让外出打工人员知道使用绿卡更方便。全年累计发卡37392张，活期比例比去年末上升个百分点。

2、搞好200x年报刊收订工作

一是及时召开党报党刊发行工作会，传达中央、省市发行工作会精神，在地方党委、政府、宣传部的领导、支持配合下将任务层层分解、落实，并指定专人负责加强与宣传部的联系，及时反馈，汇报情况，做好20xx年党报党刊征订工作。

二是于9月召开了发行站员会，对报刊收订工作作了安排布置。

三是组织报刊收订临时服务点，到各单位收订报刊。

3、特快业务得到快速发展

一是深入调研市场及时收集反馈信息，今年x月，我们发现锦华公司、沱牌集团、齐全饲料等部分大单位的特快比以前明显下降。于是认真分析原因，走访用户，发现另一家特快公司“申通公司”以其低廉的价格到该厂揽收业务，知获这一信息后，我们及时到这几大公司上门宣传邮政的品牌优势、服务质量、邮件安全保险等优势，经过多次联系，这几大公司决定到邮局寄递，我们将丢失的用户从其它快递公司夺了回来。

二是继续做好特快送汇业务，加强宣传解释，严格按规定的资费标准收取送汇费。

三是注重窗口宣传，引导用户尽量使用，特快寄递邮件。

4、加大电子汇兑新业务的宣传力度，提高新业务在收汇业务量中的比重。

从而实现汇兑收入的增长，下半年，新业务收入占汇票总收入的2.83%。

5、抓好集邮业务。

一是在抓企业形象年册、宝宝纪念册的基础上，注重个性化邮品开发，实现收入11.5万元。

二是做好新邮预订的宣传收订等工作。新邮预订实现收入335210元，

四、找差距，强管理、优服务

1、重视管理人员，所主任的管理知识培训和指导工作。9月份，对所主任进行了管理知识培训，同时，重新拟定了市场

部各岗位职责和所主任职责，使各员明确职责，认真履行好管理、服务、帮促等职责。在日常工作中，注重培养、锻炼他们的独立工作能力，切实做好经营、管理的组织、营销、帮促等工作，促进业务发展，提高整体管理水平。

2、市场部对业务发展差的网点，召开现场经营分析会，对帐单业务发展进展情况进行分析，找准差距，查出原因，帮助其出主意、想办法、添措施，促进业务持续增长。

3、认真贯彻落实《四川省邮政营业、投递规范化服务评定标准》，将营业窗口和投递两个环节作为重点来抓，要求各员工规范服务用语，认真宣传业务，杜绝用户申告。同时，对德胜路和明月桥两个邮政所按规范化服务窗口的要求进行了重新安排布置，从设施和人员配备上尽量达到要求，给用户一个优美、舒适的用邮环境。

4、加强设备维护。现代化邮政越来越依靠科技设备，设备建设投入增多，树立向管理要效益的观念，管理不好就不会出效益。我们落实了预检预修制度，以保证前台设备网络的正常运行，从而推动各项业务的顺利发展。

半年来在*局领导及各部门的支持下，市场部工作虽然取得了一定的成绩，但离市、*局的要求还有一定的差距，收入计划未完成市局计划，基础管理仍较薄弱(主要是城内班组、所)，业务宣传、解释不够，还存在用户来信来访投诉等问题。但我们相信□20xx年市场部在市、*局的正确领导下，将全面落实xx大和xx届三中全会精神，深化改革，市场部与时俱进，以更饱满的热情去迎接新的挑战，再创新的辉煌。

一、强化组织领导、坚持领导带头，教育实践活动有序展开、不断推进

在教育实践活动中，我们狠抓关键环节，确保活动取得实效，在学习教育、听取意见环节，坚持把学习教育、凝聚共识贯

穿始终，深入学习中央和省委有关文件和书目，接受党性教育，集中观看专题教育片，统一了广大干部职工的思想认识。通过广泛征求意见和建议、向社会进行公开承诺，接受广大群众的监督。在查摆问题、开展批评环节方面，按照“四必谈”和七步程序广泛开展谈心活动。在局党组专题民主生活会，班子成员之间开展了严肃认真的批评与自我批评，在经民主测评中班子专题民主生活会的群众满意率达97.3%，在整改落实、建章立制环节提出20条具体整改措施。同时，精心谋划、开展了正风肃纪、体育惠民和全运争光三个专项行动，全面梳理71项规章制度，形成了一批制度成果。

二、落实精细化管理年活动，狠抓领导干部作风建设

为贯彻落实精细化管理年活动，改进领导干部作风，切实提高管理水平，我们组织讨论学习充分认识到实施精细化管理的必要性、重要性。由粗放型经营向精细化管理转变。牢固树立向管理要效益的观念，严格控制成本和费用，提高资源利用率。我们对于各项流程和服务细节进行了规范化，制定完善了一系列制度，特别是在安全生产上狠抓现场稽查和操作规程。在服务上，我们实现了产业专业化，做到又红又专，狠抓亮灯率和小街巷路灯建设，积极为群众服务。我们还结合今年质量管理体系贯标工作，实现数据化管理和信息化管理。

为切实提高管理水平，加强作风建设我们一是开展了以“增强服务意识，提高工作效率，维护工作大局，规范管理行为，严格工作纪律”为主要内容的机关整顿作风活动，切实解决了机关在作风方面存在的突出问题，营造了干事业、谋发展、思进取、争一流的良好氛围，有力地推动了各项工作的顺利开展。二是加大了考核工作力度，提高了干部职工的工作责任心。三是加强班组公司管理，完善工作日志和资料台帐，增加透明度。四是进一步规范了物资采购和财务报销制度。五是规定中心班子成员与班组日常工作挂钩，做到领导下班组，党员责任到班组，明确分工，并深入到基层一线。规定

中心领导每月不少于三次跟班作业，重要施工必须领导参加，班组各类安全学习，责任领导每月必须参加，听取职工对领导作风建设的意见。以及政治学习，安全生产，优质服务，各项制度制定等方面的意见和建议。对于好的合理化建议，及时采纳和跟进，切实把党员干部作风建设落到实处，促进单位整体工作的协调发展。

三、全面落实党员教育，积极推进党建工作。

(一)为提高党员素质，加强理想信念教育，按照公司党委统一安排，我中心党支部高度重视，进行了认真研究，周密部署，在全中心范围内认真开展了学习党章及社会主义荣辱观教育活动。学习中央历届领导人关于干部作风建设的重要讲话，和胡总书记在中纪委七次全会上的报告。支部把学习贯彻党章及社会主义荣辱观教育活动纳入党支部今年的一项重要学习内容，传达中央和省、市委及公司党委关于学习党章的要求，阐明讲解了学习党章的重大意义及社会主义荣辱观方面的重要论述。在整个学习过程中，除全体党员参加外，还组织入党积极分子参加学习。在整个活动中，广大党员不仅能做到自己积极发挥先锋模范作用，而且带动了身边的职工群众。同时，班子成员切实做到了带头勤奋工作，带头安心本职，带头抓好学习，带头改进作风。

(二)为了使新班子建成一个高效、团结的班子，我们重点抓了四个方面工作：一抓教育，解决端正了班子成员思想认识，振作精神状态问题；二抓实事，增强了工作的责任感和敬业精神；三抓领导，使作风建设有了明显成效；四抓落实，强调了政令畅通，雷厉风行。四是及时召开了民主生活会，党员干部畅所欲言，开展批评和自我批评。

(三)我们结合学习党章和社会主义荣辱观教育活动，引导班子成员树立正确的政绩观、人生观、世界观和价值观，并认真执行上级的决议决定，贯彻民主集中制，重大问题都能做到广泛征求意见，并采取公示、情况通报会等形式沟通，使

新班子成员能主动沟通，交换意见，统一思想，团结协作，形成了一个团结向上的领导集体。

(四)结合学党章和社会主义荣辱观教育活动以及领导干部作风年建设活动，为加强学习效果，我们购买了红军革命战斗历史和革命领袖传记图书发送到党员干部手中，加强他们的革命传统教育。我们还采取走出去请进来的方式，今年邀请了市委党校专家为全体职工上形势教育课，组织党员和入党积极分子到接受爱国主义和传统教育，起到了良好效果。

四、努力保持文明创建成果。

为了巩固已有的创建成果，我们也做了大量细致的工作：一是针对今年生产任务较往年轻的实际，把加强干部职工的学习做为主要的突破口，逢会必强调学习的重要性，通过讲形势，讲发展，充分激发了职工们的学习热情。二是在巩固去年文明建设成果的基础上，加强办公基地建设和办公环境改造工作，并从细节方面着手，抓站班卫生、文化氛围、饭菜质量等，使职工工作生活环境更加温馨、和谐。三是开展丰富多彩、有创新性的文化活动，激发了职工的工作热情。

五、充分发挥工青妇作用，各项工作协调发展。

中心工会围绕全段重点工作，通过召开职代会、完善厂务公开，加强了民主管理，增强了职工参政议政意识，我们召开了职工大会，在“爱心帮困基金”捐款活动中，职工全部参加，共计筹集“爱心基金”600元。为春节困难职工，抗洪救灾捐款7000余元。并利用“三八”、“五一”、“五四”等节日，组织开展了拔河，卡拉ok、篮球，羽毛球比赛。鼓励职工开展文学创作和积极开展新闻通讯写作，挂牌成立了鄂州供电公司职工摄影和羽毛球协会，女工委在“三八”妇女节前，对全体女职工进行了身体检查。

通过半年来的努力工作，我们虽然取得了一定的成绩，但与

党委的要求相比还有一定的差距。但我们坚信，有公司党委的关心支持，有班子成员的共同努力，有全体职工的辛勤工作，我们将继续做好本职工作，努力使各项工作迈上一个新台阶。

配送年度工作总结报告 上半年工作总结报告篇二

一、上半年工作总结：

(一)、知识管理

__年根据集团知识管理积分办法，结合公司实际，调整了公司原有的km推进考核评价方案，新的积分卡更加注重考核结果量化、过程导向化、知识创新化。通过近半年的施行，达到了较好的效果。

数据回顾：

__年集团知识管理考核积分卡(截止5月)

说明：截止5月，集团平均分为87分，90分以上的有25家；80分以上的有34家，最低分为57分；并列100分的有14家(包含集团职能部门)，黄石公司集团并列第一，华南第一。去年同期排名43名。

__年集团知识管理考核——个人积分

说明：员工平均积分年累计为分，排名前列。

__年集团知识管理考核——频道点击

1、培训覆盖面力求100%

__年，集团调整了考核要求，形成了以cko频道为核心的考核

机制，重点关注各工厂的频道点击、员工积分，同时也调整了cko积分办法。对此，公司也作出了相应的调整，并在3月至5月对各部门进行相关培训。通过培训，使员工明白怎样可以提高积分、怎样推荐、怎样点评、怎样使用审批流程等。各部门通过培训□km推进氛围较好，员工自觉使用km工具并达到可喜成果。

2、组织成立项目小组

3月成立qc小组，主要围绕“如何提高km积分卡在集团的排名”展开项目攻关。4月召开项目启动会议，明确责任人及活动分工。每月回顾总结，遵循pdca原则达到预期目标。通过项目攻关，我们规范了推进要求，解决了每月存在的不同问题。

3、迎接集团km现场审计

3月底，集团企划总部刘曾、张宇童两位老师来我司现场查核知识管理推进工作，高度赞扬了我司的km推进工作，认为我司亮点很多，值得兄弟工厂借鉴，特别是流程规范、流程效率高。本次查核我司成绩为99分，为第一批查核单位。

4、参加知识管理年会，黄石公司大放光彩。

4月28日，青岛啤酒第二届知识管理精英论坛与qc成果发布会在上海松江隆重召开，姜宏副总裁等公司领导及来自各业务单位及各职能部门知识管理和qc工作者200余人共同参加了此次盛会。

在本次大会上，黄石公司集体或个人共荣获4项荣誉，着实给力。

个人荣获集团“最佳知识管理专员”荣誉称号。

本次年会上，集团高度评价我司的km推进工作，通过交流学习，其他兄弟工厂也纷纷表示赞同我司的考核思路和推进思路，对我们的工作给予了充分的肯定。

(二)、现场管理

数据回顾：

__年，通过与部门班组的沟通，发现很多员工对6s推进有抵触情绪，认为“面积越大，做得事情越多，错就越多，考核就越严重。”这种情况无形中打消了员工的积极性，特别是生产部门员工认为与优秀无缘，索性放弃。针对这种情况，__年公司调整考核思路，引导员工“有做必有果”，班组培训、班组自查、按时整改、完成会议决议等等要求纷纷纳入考核项目，改变以往只以检查结果作为考核依据的形式，让员工正真认识到“做得多、做得对就可以得分高”。

按照__年制定的推进思路，各部门积极开展部门或班组自查，周自查已经成为部门的习惯。各部门均形成以部门部长和部门6s推进员为核心的自查小组，按期查核一周内部门不合格事项并督办上周整改事项。各部门或班组6s推进氛围较好，例如综合部小车班成员主动开展季度现场管理回顾工作；生产部成品库较去年改观较大，现场面貌焕然一新；工程部制冷班、配电班、财务部收发中心等区域现场有条不紊，被评为“现场管理红旗班组”；班组会议学习现场管理推进技巧，回顾现场管理存在的问题。

3、“示范点”、“现场亮点”以点带面，提升员工积极性。

公司月度查核，部门主动上报，各部门纷纷打造部门班组现场亮点，例如包装部生产现场统一有序，标示规范的员工水杯、工程部锅炉班的小改小革、人力资源部物品定置管理等。班组示范点及亮点的宣传有利的推动了部门的管理工作，提升了员工的积极性。

4、引入“现场管理优秀部门流动红旗”及“现场管理部门警示旗(蓝旗)”管理策略，鞭策部门力争先进。

(三)、包装有效工时

数据回顾：

1、成立“包装有效工时”项目攻关小组，围绕课题进行项目攻关。3月成立“包装有效工时”qc项目小组，成员包含生产部、人力资源部及包装部成员。月度开展小组活动，按期回顾和总结月度推进工作，并解决存在问题。

2、包装部“有效工时”氛围较好，班组长学习有效公司的统计方法，有效工时数据评比落实到包装班组，班组成员每周可以查看有效工时数据。

3、有效工时管理工具指导生产，引导包装开班生产。按照生产部的生产计划，结合工时统计方法指导生产，包装部部门领导一致支持“开三班”生产。与__年同期比，产销量增长，生产人员减少，达到了“减员增效的”目的。

(四)□e—hr人事信息管理

e—hr人事信息管理为__年新增职责，通过半年的学习和实际操作基本掌握了相关要求和操作技巧。

1、员工自助查询。

2、积极学习新操作手册，月度erp维护正常，集团月度查核没有出现异常。

3、参加华南区域erp人事薪酬管理培训，考试成绩名列前茅，顺利取得结业证书。

二、上半年工作不足：

- 1、深入一线不够，基础工作缺少根基。对基层员工的需求情况了解少，不能及时掌握他们的相关情况。
- 2、管理缺乏魄力。主要体现在考勤管理上，工作滞后，致使迟到、早退现象时有发生。
- 3、对精细化的管理理念和工作方法深刻的认识和理解。对集团推崇的较好的管理工具学习不透，研究不深，理解不全面。例如对集团包装有效工时的理解不深，导致hr绩效积分卡多次失分。
- 4、学习力还有待提升，关注面过窄，自己的学识、能力和阅历与其任职岗位都有一定的距离，不利于工作的正常开展。

配送年度工作总结报告 上半年工作总结报告篇三

- 1、整个市场的销售情况不理想没有达到预期的目标，跟自身业务能力有莫大的关系。下半年将加强自身各方面知识的学习，整理工作的套路，总结以前的各种经验并分析希望能够得出一套适合自己适合品牌的工作方法。
- 2、工作中很多细节没有把握好，导致很多工作都做了无用功。争取以后把每个细节落到实处，不好高骛远，不急不躁，一步一个脚印地把每一个小事做好。
- 3、在工作过程当中没有把工作当着是自己的一份事业来经营，导致在工作过程中有些思想方面的停滞以及行动方面的懒惰。下半年调整好心态，理好思路，按照公司的指导思路去调整。将以一个积极主动的心态去面对工作，去迎接接下来的挑战。
- 4、随着工作时间的推移我学到了很多的东西，也体会了很多东西。但是还远远不够，各方面的能力还很欠缺，对市场

的把握还不够，对人情的关系建立还不到位。多了解行业相关的一些信息，了解市场的动向，竞品的相关信息，以及人与人怎么处理关系的方法。

下半年的工作计划与安排

1、第三季度：主要是做好市场网点的开发以及现有商场销售的推动，为让其能够持续的销售打好基础。

(1)加强乡镇市场的开发力度，增加跑市场的时间，尽量少待在公司，提升市场开发的成功率。

(2)___、___前期以我们带动销售为主，就以摆展做活动的形式。就是金堂前期一样，一有机会我们就过去摆展做活动，让其促销员认识我们，认同我们，喜欢我们。让其能够正常的销售。

(3)___、___应做好相应的服务(售前、中、后)与联系，保持高密度的联系与沟通。并把感情进一步加深，时不时做些奖励政策或者一些客情关系。

(4)在___月初就定好中秋与国庆(中秋为___月___号与国庆很近)的活动方案。所有现有商家做一次统一的活动，达到整个市场一盘棋，以点带面的效果，借机宣传我们的品牌以及产品。

2、第四季度：为销售旺季，在第三季度的销售情况下提升百分之___的销量。并做好市场的强势推广以及各项服务的跟进。

(1)借助我们现有商场在当地的影响力与号召力，加大对其周边地区以及乡镇市场的辐射。达到以点带面，面面相连的效果。

(2)分析第三季度各个地区的销售情况，针对不同的情况作出相应的调整方案，为旺季的销售打好基础，达到压货化的目

的。

(3) 与商场和工厂一起做好市场的推广和服务，加强商场终端形象的建设为旺季的销售打好基础。

(4) 各种相关流程的完善，建立公司与商场良好的进销通路。

3、紧跟公司的发展战略步伐，以公司目标为最终工作目标。并加强自身业务能力的提升，以期跟上公司的发展所需。

4、积极开动思想，创造性思维把工作的每一个细节每一环节都争取都做好。以期把工作做好做细做活。并和公司以及商场建立良好的沟通，充分体现自我价值。