

教育局实践体验活动方案(通用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。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。

年终述职报告篇一

20xx年本人在分公司总经理室的正确领导下，在公司同事的关心指导下，认真贯彻了总、分公司年初制定的经营目标，较好的完成了本部门全年工作计划，取得了一定的成绩。现述职述廉如下：

全年工作主要围绕：市场变化和公司业务发展需求，在依法合规的前提下，坚持“稳健经营，以效益为中心”的指导思想，全面实施预算管理。进一步调整业务结构，加大业务推动力度；不断加强基础制度建设，切实抓好服务体系建设；继续深化各项改革，狠抓队伍建设；全面提升管理水平，提高经营效益，扩大市场占比。

加强管理能力和政治理论方面的学习。坚持把管理能力的学习放在首位，不断提高思想政治站位。结合营销管理部工作实际，认真学习领会总公司20xx年上半年工作会议精神，学习分公司办公会中加强和改进管理工作，提高工作认识的思想 and 论断。通过学习增强了事业心，提高了工作的管理能力。

拓宽工作思路，综合各个业务环节全方面考虑问题，目前看来合理的工作方法，并不是的方法，在工作中不断总结好的经验，不能被经验所束缚，抱有质疑的心态，增强创新精神。在不断的学习中，工作能力得到了提升，明确了努力工作的方向，增强了做好工作的责任感和使命感。

进一步规范完善工作管理制度和流程的同时，管理模式的创新逐步增强。管控方式从公司内部转移到合作机构和个人，切实落实管理考核机制，充分调动一切可以利用的资源，围绕着公司目标开展工作。在自己工作职责范围内，充分发挥积极性、主动性和创造性，提高预见性、超前性和计划性，在管理成本相同的前提下，创造出了更多的经济价值。

公司开业初期，根据湖北市场和公司经营情况制定了《营销团队及营销序列人员基本管理办法(试行)》、《渠道业务管理办法》、《个人代理人管理办法》、《直销业务管理办法》、《业务交叉管理办法》等管理制度，在制度上保证业务协调有序发展。

在合规经营方面，要求发展要建立在依法合规的基础上，严格按公司内控制度和监管部门的要求处理业务，定期进行自查工作，对于出现的问题及时汇报、总结，不是藏着掖着，把问题放在桌面上，在依法合规的前提下，共同讨论解决方法。

在中介业务合规方面，不仅只要求自己清楚，同时也要求部门员工、中介机构能共同学习，深刻领会合规工作的重要性。年内组织了多次渠道业务管理培训，引导中介机构的业务经营方式的转变，把“稳健经营，以效益为中心”的经营思路带到业务一线。

在业务高速发展的同时，管理能力也在不断得到加强。在制度制定工作得到不断完善的同时，严格按照相关制度的要求安排工作，把工作分解到各个环节，责任到人，确保工作按质按量完成。工作的高效完成，有力得推动了业务的发展。

加强管理，推动业务发展的同时，在三季度把巩固车险业务，推动非车险跨越式发展作为工作重点；四季度把车险结构调整作为工作方向；围绕“以利润为中心”的思路，每个季度都有不同的业务发展重点。在抓业务数量的同时，提高业务质量，

坚决的屏弃屡保屡亏的“垃圾”业务，利用赔付率、折扣率、费用率三率联动的杠杆作用引导业务发展方向，确保业务的可持续性发展。

定期对公司经营情况进行总结、分析，及时发现工作中的问题，把问题消灭在萌芽状态。业务分析可通过各项经营数据的对比，发现问题出现的原因和预计可能的结果，为公司经营决策提供依据。业务经营分析能够比较客观的反映公司经营情况，为营销、承保、理赔、等各个业务环节提供数据支持。

高标准、高要求这是对工作结果的要求，充分调动部门员工工作能力，提高他们工作能动性，才能确保工作结果准确无误。部门工作压力大、进度快，对新员工进行系统化培训是不现实的。我们采用的方式是工作中学习，是将工作安排到每个人，由工作责任人先向上级主管汇报此项工作怎样去完成，需要多长时间，需要怎样的支持。再由主管对不足或错误的地方给予意见，锻炼他们对工作的解码能力和处理能力。在工作过程中由上级主管不定时督导，避免偏差的出现，逐步增加工作的难度，使其能力在工作中得到不断提升，员工的工作能力相对初期有了长足进步。

努力完善自身道德体系，严格执行廉洁自律的各项规定。牢固树立正确的价值观和人生观，自觉抵御腐朽思想文化的侵蚀。带头遵守公司制定的各项规章制度。认真抓好部门的廉政工作，做到严格管理、严格教育、严格监督。

回顾一年的工作和学习，在取得上述成绩的同时，由于工作经验和领导能力的不足，在工作中也存在着一些问题：

- 1、工作前瞻性不足，工作存在被动接受的局面，对工作发展趋势的把控能力不足。
- 2、工作解码能力相对不足，工作方式较为简单，工作结果和

预期存在差距。

3、政治思想觉悟有待提高。

在下一年的工作中，我将进一步强化学习意识，坚持“学以致用，用以促学”的原则，不断提升自身管理能力，以更好的适应岗位的要求。严于律己、克己奉公，在思想上提高认识，行动上严格规范，以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，用自身的带头作用，使本部门工作再上新台阶。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

年终述职报告篇二

大家早上好！时光荏苒、岁月如梭，转眼间一年即将过去□20xx年是我在中支公司的第三年，现将一年来我的工作履职情况做如下汇报：

按照总经理室的分工，我分管县区业务发展、车商渠道业务、农险部和理赔部，主要分管工作内容汇报如下：

（一）县区业务发展工作

截至12月21日□xx支公司累计保费收入514.30万元，同比减少800万元，增长-60.86%□xx支公司累计保费收入624.97万元，同比减少268.92万元，增长-30.08%□xx支公司累计保费收入317.36万元，同比减少118.81万元，增长-27.24%□xx支公司累计保费收入855.63万元，同比减少116.13万元，增长-11.95%□xx营销部累计保费收入452.26万元，同比减少384.75万元，同比增长-45.97%。五家县级机构全部负增长且负增长比例较大，县区业务发展工作不力，我责无旁贷。

进入20xx年，根据扭亏工作的需要，中支公司主动放弃了高亏矿山团意险、出租车、特种车、自卸车等业务，加上市场车险费用逐步攀高，打折、送礼品等优惠活动频繁，我司车险费用政策难以跟上市场导致意外险和车险业务大幅度下滑。

背负扭亏和业务发展的双重压力，中支负重前行，在业务发展方面，总经理室成员分工不分家，团结一致、积极行动，我利用同学关系主动联系中国邮储银行分行车险信用卡分期业务、履约贷款保证保险业务，对接邮政电子商务局“车险自邮一族”业务，对接中原银行、小微商会农户小额贷款保证保险业务等，希望通过努力找到业务新的增长点和发力点。面对艰难的市场环境，总经理室没有放弃，我们在行动。

（二）车商渠道业务发展工作

20xx年我公司与东风悦达起亚、长安马自达、上汽荣威和mg、东风标致、奇瑞、上海大众等4s店和xx县全通汽车服务有限公司建立了合作，全年实现保费收入127.84万元。20xx年由于部分合作4s店资金链断裂以及店面转让，我司谨保存了上海大众4s店和xx县全通汽车服务有限公司，后来又与市和谐汽车销售服务有限公司、xx市鑫威汽车服务有限公司建立了合作，全年实现保费收入112.41万元，业务略有下滑。但该渠道业务赔付率低。20xx-20xx年滚动两年满期赔付率只有30%，属于公司价值业务，为公司创造了利润、节省了费用。

车商渠道部现在没有专门人员，市区车商业务由我和客服部人员进行维护，为了做好车商业务，我亲自蹲守4s店、接送客户出保单、手把手教客服人员承保签单，现在已顺利进驻上海大众4s店实现正常签单。

（三）理赔客服部工作

2014年由于赔付率高、理赔数据差，中支理赔考核指标排名

位居全国中支排名后20名，理赔工作落后。20xx年中支认真贯彻落实全省理赔客服工作会议精神，紧紧围绕“优赔增效”活动开展工作，出实招、抓实效，“降低赔付成本，实现扭亏目标”、“紧盯总公司五项核心理赔考核指标，确保摘掉全国理赔后20名帽子”成为全体理赔客服人员的年度工作目标。通过优化细化考核办法，加大奖罚力度，加强日常督导和业务培训，中支20xx年理赔工作有了较大进步，预测20xx年我司最终考核成绩将摘掉全国理赔后20名的帽子。截至12月21日，车险未决存量264件，距离目标差25件，保证年底完成省公司下达的未决清理目标；小额非人伤案件报案结案周期2.5天，达标；积压未决赔案清理率85%，达标；非车险未决、当前车险报案结案周期、当前车险小额涉人伤报案结案周期和车险累计报案结案周期不达标。全年查处虚假案件7起，拒赔金额40余万元；诉讼调解率45.6%，减损金额116.07万元；疑难人伤案件调解结案，减损42万余元。

20xx年中支理赔客服部有三名骨干人员离司，一名人员调岗，人员少、工作压力大，加班加点成为常态，客服人员整月没有休息日也成家常便饭，我在此对全体客服人员的辛勤付出表示由衷的感谢和敬佩，谢谢你们！

（四）农险工作

20xx年全市农险业务保费收入782.19万元，与20xx年876万元相比，同比增长-10.71%，其中承保能繁母猪8704头，保费收入52.22万元；育肥猪62733头，保费收入188.2万元；冬小麦1.11万亩，保费收入30.64万元；玉米4.96万亩，保费收入99.13万元；烟草9万亩，保费405万元；公益林7万亩，保费7万元。

我司连续第三年承保卢氏地区烟叶保险，实现保费收入405万元，同20xx年相比增加保费42万元；在省公司农险部的支持下，签单承保曹家窑林场7万亩公益林，实现保费收入7万元，

市区农险实现0突破，公益林业务实现0突破；烟叶保险今年遭遇严重冰雹灾害，我先后十余次奔赴灾害现场进行灾情查勘定损□20xx年烟叶保险预计赔付金额680余万元。

（一）负重前行尤为艰辛

20xx年中支背负扭亏和业务发展的双重压力，加上市场车险费用竞争与日俱增，我司费用始终无法跟上市场，劣质业务我们不想要，优质业务费用高，我们又拿不到，而同业公司在费改前通过增加费用投入、保费打折、团购赠礼品等活动将优质业务提前续保。我司在11-12月份虽然也做了大量工作和费用投入，但收效甚微，错过了业务发展的黄金期。劣质业务甩掉后，优质业务没有拿到，造成业务大幅度的下滑，业务发展面临较严峻的考验□20xx年需要我们全体干部员工树立信心，迎难而上，抢抓机遇，发扬中华人特别能吃苦、特别能战斗的精神打赢翻身仗。

（二）渠道建设滞后，成为业务发展瓶颈。

我司渠道建设滞后，业务来源除了几个营业车队外就是员工直销散单业务□4s店渠道、银保渠道业务很少，此业务结构面临竞争对手显得很单薄，很没有竞争力。（比如说平安，基本上与市区所有4s店都有业务合作，平安电网销的获客能力我想在坐各位也都十分清楚，非营业客车业务平安通过4s店渠道将新车拿走，非新车业务通过电网销业务进行价格优惠加礼品赠送进行拓客，留给我们的空间已经非常小了，除了你的铁杆粉丝，其他的客户可能禁不住同业公司的诱惑），银保渠道限制了分期付款车的.投保公司范围，我司没有渠道合作，也是没有办法拿到此块业务。在目前财险市场上，渠道战略确实十分重要。有些同志可能不认可我的看法，觉得高费用如果给我们员工，我们员工也能拓展较多的业务，我认为每个人的人脉关系都是有限的，只有修渠引水，与相关渠道建立合作共赢的模式才能寻求较大业务发展空间和业务

的持续稳定发展，所以我认为广建渠道才能破解发展瓶颈。

（三）公司核心业务少，费用调配空间狭小。

我司业务中核心业务少，核心业务指的是公司可以把控的业务，此类业务不会因为某个人人员的离开而丢失，并且业务受市场费用影响小，能给公司产生费用结余。分析我司业务后发现此类业务基本没有，782万的农险业务由于地处山区，农户地块小分散，展业成本和服务成本高，所以基本也无法产生结余，费用险种间调配困难，不利于优质高费用业务的拓展。

（四）人均产能低，工作效率低，阻碍公司前行。

按今年的保费收入测算，中支人均产能不足50万元，人均产能低，人力成本高，工作效率低，较高的人力成本挤压了变动费用投放市场的空间，市场费用投放少，做不来业务，形成恶性循环。公司原有的员工直销模式在目前市场环境下由优势转变为劣势，阻碍公司前行。

20xx年即将过去，新的一年即将来临□20xx年成绩单非常不理想□20xx年我将整装待发，奋力一搏，主要工作思路汇报如下：

1、加强渠道建设，提高人均产能加强与4s店业务的合作，做好车商渠道铺设工作。

借鉴平安公司的经验，一个销售人员分配几个4s店进行维护，理赔人员按照公司要求进行车辆资源送修配合。业务拓展前期，我们的送修资源肯定有限，车商费用一方面积极向省公司申请，另外一方面中支要进行大力扶持□4s店渠道业务前期需要投入一些成本，待业务量慢慢上来后再逐步降低成本。将有限的费用资源投入优质业务才能逐步实现双超的经营目标，临时抱佛脚弄些劣质业务，无异于饮鸩止渴。

加强与银行、邮政系统的合作，利用他们的渠道拓展业务，银行方面可以借助我们的保证保险业务介入合作，达成较好的银保合作模式，银行贷款资源的开发将为我们带来大量客户和保费收入。

将我们的销售人员、闲余的管理人员放到我们的渠道上，让他们在渠道维护上提高人均产能。

2、抓核心业务拓展，增加费用调配空间□20xx年将下力气抓农险业务和信用保证保险业务，把公司的核心业务做大做强，增加费用调配空间。通过核心业务带动涉农业务和非车险业务的发展，积极调整险种结构。这些核心业务将会让公司接触到政府、企业、个体工商户、农业经营组织、特殊农产品种养户等客户，这些客户有较强的保险购买力，针对这些客户进行精准营销，提供一揽子保险产品，为公司业务快速发展找到客户、找到业务增长点。

3、抓理赔队伍建设，实现公司优赔增效目标。理赔管理的关键是理赔人员的管理，建立一支专业、负责的理赔队伍将会为公司减少很多损失，可以有效控制赔付成本。借鉴平安公司的经验，计划储备培养一些文化素质高、道德品德好、认真负责的理赔人员，对于目前在岗的文化水平低、不学习、不服从公司理赔管理、损公肥私、弄虚作假的人员要坚决剔除理赔队伍，实现理赔人员的合理流动，最终要实现理赔与业务分离，真正实现理赔集中管理。只要这个队伍建好了，理赔各项数据指标自然会好，送修资源也才会掌握在公司手中，才能实现优赔增效和促进车商业务健康发展的目标。

特此汇报，不当之处敬请批评指正。

年终述职报告篇三

您好！

1、完成情况综述。

2、未完成情况分析并说明。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

20xxxx年下旬公司与xxxx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。

以上是我今年的述职报告。

此致

敬礼！

述职人□xxxxxxx

20xxxx年xx月xx日

年终述职报告篇四

我于1978年—1980年在淮中学习，1980年7月—1984年7月在新乡师范学院政教系学习，1984年7月—1987年7月在太康一高任教，其间于1986起担任学校团委书记。1984年7月至今在淮中任教。1998年3月起担任学校团委副书记□xx年春担任学校教科室主任□xx年7月起任刚组建的淮中分校业务副校长□xx年7月任淮阳中学副校长、党总支委员，副科级，主抓分校教

学工作。

对我来说，淮中可以说是既熟悉又有些陌生的。说熟悉是因为我学在淮中，教在淮中，奉献在淮中，前后长达26年。说陌生主要是因为，自xx年秋季起，我服从领导的安排到刚组建的淮中分校工作，转眼已有5个年头了。学校业务工作的性质决定了我必须每天泡在校园内，融在师生中。五年里，毫不夸张地说：至少有70%的时间，我早起5：30，晚上10：00生活在南校区。正因此，家属院的常住居民经常对我说：昌中，很长时间都没见到过你了。

为了让各位代表，各位同仁更全面、更准确地了解我，评价我，我愿把我的基本工作理念和最近五年来我工作、学习、生活情况，以及取得的些许成绩向各位做一如实汇报。当然，主要的还是最近一年来的基本情况。

人的行动都是在一定理念支配下进行的。自从挑起业务校长这副担子的第一天起，我便要求自己保持清醒的头脑，拥有清晰的思路，找准自己的位置，明确教学工作的共同目标或共同愿景。我把这一切叫做我的基本工作理念。

我的思路是：以教学工作和教学质量为本体(一体)，以学生的自主发展和教师的专业成长为两翼。这就是经常印在我脑中，挂在我嘴上的“一体两翼”工作模型。作为一体，我必须始终扭住教学质量不放松，牢牢把握质量这一重心。作为两翼，一、我必须狠抓学生的学风，着力培养学生良好的自主学习习惯；二、我必须狠抓教师的教风，培养一支专业素质一流，思想品德高尚的教师队伍。

我为自己的定位是：一位学生欢迎的好老师；一位老师拥戴的好领导；一位领导放心的好干部。

我确立的教学工作的共同愿景是：学生拥有良好的学习习惯；教师具备优秀的教学能力；学校具有社会广泛认可的教育教学

成绩和较高的信誉度。

本着这样的指导思想或基本理念，五年来，我兢兢业业、埋头苦干、不计得失、任劳任怨，走过了一段虽不平坦，但却留下了一串扎实足迹的道路。

新校区、新环境以及基础较为薄弱的生源，使我清醒地认识到努力建立良好的学风至关重要。为了引导学生形成自主、独立、探究、合作、质疑、惜时、坚韧的良好学风，我坚持深入班级听课，和班主任倾心交谈，和学生分层次座谈以了解学情，掌握学生的学习动态，耐心听取学生的诉求。20xx年元旦前后，我亲自深入高三复习各班进行巡回演讲，激发学生的学习热情和兴趣，通过与学生零距离接触，寻找培养学生学风的方式、方法、途径。就在上学期的后半期，我还亲自主持制定了淮中南校区良好学习习惯十条标准，并要求教务处制定出相应的量化评估方案，每阶段各评出良好学习习惯五星级班级各3名，四星级班级各4名，三星级班级各5名。此举对学生良好学风的形成，起到了大大的激励和推动作用。

当代著名教育家李希贵曾写过一本书，书名就叫《学生第二》，学生第二，其潜台词就是教师第一。可以想见，教师及其良好的师德师风在教育教学中起着多么大的作用。鉴于此，五年来，我始终不懈地坚持抓教师队伍建设，抓教师良好教风的形成和培养。

第一、是用艰苦的环境磨练老师；

第二、是用科学的评价激励老师；(考试后的有效分分析)

第四、在教室门口醒目处张贴每位教师的工作承诺书；

第五、坚持给青年教师举办讲座；

第六、精心组织一次成功的师德师风演讲并出一本“燃烧的

红烛”演讲集；

第七、零九年暑假亲自主持制定了淮中新校区教职工读本；

第八、切实关心教师的疾苦，帮助教师克服生活中的困难；

第九、以身作则、率先垂范，给广大教师作好表率。

第十、积极开展了学期末的教师述职及量化评估活动。（即教师在本学科组进行述职，接受同学科教师的评价。量化评估即评教；三项检查；期中、期末平均成绩等三项内容按照2：4：4的权重量化教师的评比。优秀者予以表彰，差者接受我校的诫勉谈话或转岗）。

当今社会，考风对于学风、教风、校风的形成起着至关重要的作用。这是每一个教育工作者都明白的道理。有鉴于此，从分校组建的第一天起，作为业务校长，我就积极致力于良好考风的锻造。第一、我亲自带领教务处领导制定每次考试从命题到印制、监考培训、考试巡视、试卷验装、评卷、试卷讲评、考后问卷调查等一条龙的考试操作规范；第二、每次考前坚持利用校园广播系统给学生作好动员，深入进行遵章守纪的教育；第三、坚持教师第一的原则对老师做好教育；第四、严格执行考试制度和违规处罚决定从严治考。自从高考使用屏蔽仪以后，我在南校区的期中、期末等大型考试中，都坚持向县招办借屏蔽仪用于我们的考试。连淮阳一高、淮阳一中的学生都对我们的考风赞赏有加。

职代会副校长述职报告

作为一位老师，我坚信读万卷书，行万里路的格言。繁忙的工作之余，我坚持阅读各类书籍，尤其是中外经典名著，并做了大量的读书笔记。五年来，我先后阅读的教育类书籍有：

程红兵先生的《做一个书生校长》，从中我领略了一位书生

校长的儒雅风采；

商友敬老师主编的《过去的教师》以及由顾明远、钱理群等名家主编的五卷本的现代教师读本。从中我似乎看到了诸如蔡元培、胡适、季羨林、闻一多、陈寅恪等一批博学鸿儒的身影。读书使我开阔了眼界，净化了心灵，活跃了思维，升华了人格。与此同时，我还要求我的同事和我们的老师工作之余认真阅读经典名篇。我为领导班子成员推荐了于丹教授的《论语心得》、《庄子心得》，为学科主任推荐了《教师十大素养》，为青年教师订购了100本《轻风掠过心灵》99个感人的教育故事(张文质主编)。我始终坚信革命导师列宁说过的话：只有用人类所创造的全部知识财富来丰富自己的头脑，才能成为共产主义者。

年终述职报告篇五

xx年xx月25日进入xxxx高生物科技有限公司，任生产厂长。我的主要职责是组织、协调、监督、检查企业的生产。

由于个人进厂时间较短，加之前长期从事行政工作，对企业生产、管理比较生疏，所以进入角色比较慢，没有很好地行使自己的职权，完成自己承担职责。对此表示深深的自责和歉意。

回顾这两个月来工作，自我觉得，没有做出突出贡献。要说个人的进步，主要是：熟悉了生产设备，工艺流程，技术标准，操作要点；掌握了厂里的各项规章制度，人员配备，生产指标；建立了与一线生产工人的良好关系，为下步工作奠定了的基础。

根据这两个月来的观察和了解，我认为：我们威力高公司，经过这二年的发展，目前已经基本实现了四个成熟：一是生产设备成熟。经过二年来不断地改造和在总结经验的基础上的扩大规模建设，东线设备趋于合理，西结设备稳定成熟。

当前也具备月生产一万吨以上能力。二是生产工艺成熟。养分含量稳定，生产粒度达标，干湿度和粉尘量得到有效控制；包膜油和包膜粉的运用，防止了化肥的结块，延长了产品的存放时间。三职工队伍成熟。技术工种能胜任需要，一线劳力较为充足；生产任务紧时双线五班运行，生产任务不紧的时候单线三班运行，合理地利用了人力资源，避免了电力能源的浪费。四是销售成熟。销售人员经验丰富，销售机制合理，积极性得到充分发挥，每年销售数量稳定，且有逐年增加的趋势。当前我们企业正处于升级壮大的关键阶段，企业发展总的指导思想应该是：“健全、规范、提高”。下面围绕这是指导思想，说一说我的一些想法和建议。

下一步我们企业发展的思路是：稳定队伍，规范管理；节能降耗，高产优质；扩大销售，增加效益。

稳定队伍首先是要稳定人心。我们企业是一个劳动密集型企业，人力资源非常重要，要十分重视业已培养起来的技术骨干和熟练劳力，进一步地改善生产环境、生活环境，建立和完善生产忙季按劳计资，生产淡季发放“低保”相配套的工资政策，确保工人“进得来，留得住，用得上，干得了”。由于我们企业生产季节性较强，造成人员流动性较大，我们要在抓牢现有职工队伍的同时，有计划、有重点地挖掘周边10里以内的闲散劳力，配足临时补充人员，使工人劳力储备达到1比1.3。

规范管理就是要从严要求，靠制度约束。按产计资的考核办法解决了大部分问题，还要进一步补充完善其它方面的规章制度，如：《节能降耗制度》，《物品和工具领发制度》，建立健全激励约束机制，建立“重点突出，宽严结合”的人性化管理模式。特别是要抓紧建立一套产品质量的生产和售后跟踪保证制度，确保产品质量不出纰漏，赢得市场销售的良好信誉，和客户建立牢固长远的业务关系。生产期间，要一天一道碰头会，交流情况解决问题。要每月开展一次“工人评领导，领导评工人，工人评工勤人员”的评议制度；要

引导职工树立“领导就是服务，工勤是更直接的服务，是生产的保障；一切围绕生产，一切为了生产”的指导思想，奖优罚劣，保持企业高效快速的运转机制和旺盛的发展活力。

三是每一个班结束，都要及时清点空袋，保证完袋率，准确掌握投料数量，测算产品和投料的比率；四是节约用煤、节约用电，每班都要测算单位产量的耗能情况，开展节能降耗达标竞赛；五是精准使用点工，对打罐、打扫卫生、清理沉降室等这些日常工作，实行“四定一包”责任制，即：定时间、定标准，定工时，定价格，承包到人，问责到底。

“质量是企业的生命”。全员都要牢固树立质量意识，成立质检科，建立产品质量登记台帐和跟踪体系；每位班长、厂长，都要交纳一定数量和质量押金，出现问题给予处罚，没有出现问题，生产季节结束以后如数退还。同时，要依靠科学进步，不断研发肥料新品种，快了一年推广一两个新品种；慢了两三年推广一个新品种。注重产品的更新换代，促进产品不断向包膜、缓释、除草、活化土壤、破除板结的方向发展。

目前，我们企业已经具备了一定和生产规模和生产能力，产品销售已经日益摆到显著的位置。从一定意义上说，企业的生存靠的是质量；企业的发展则靠的是数量，说得严格一些：靠的是有质量做保证的数量。没有一定的销售数量，就实现不了所谓的规模效益。我们的企业目前还处于“吃不饱”的状态，一年十二个月，我们有一半的时间处于闲置状态，这不仅影响了效益，也影响了工人队伍的稳定。下一步，我们应该大力开拓市场，充分调动销售人员的积极性，进一步的挖掘潜力，使每一年的销售数量都稳中有升，使我们企业的整体效益一年上一个台阶，三年实现一个大跨越。

年终述职报告篇六

在校党委、行政正确的领导下，在院领导和同志们的关心、

支持和帮助下，一年来我立足“凝聚青年服务大局当好桥梁从严治团”的工作格局。坚持立德树人，坚持服务学生成长成才，坚持改革体制机制，激发活力。做好思想引领，育人实践和创新创业三篇。一句话，优机制，促先进，强基础，谋发展。

改变xx学院团总支结构，建章立制，凝心聚力，谋划发展。我们增设了创新创业部和新媒体部对接学校、学院转型发展。通过新媒体全覆盖晒出团的活动，传递团的声音。加强与青年的网络互动，把网络平台建设成为倾听青年心声，服务青年学生学习生活、成长成才的平台。通过各项会议，细化工作。通过理论学习，提升团干活力。通过学生典型案例分析，增强解决问题的能力。通过团学干部面对面，深入学生，深入班级，深入宿舍。团学工作重心下移，坚持问题导向和服务带动，转变观念，扩大团学工作的覆盖面。

立德树人，促进学生全面发展。利用节假日和重大时间节点，开展爱国主义教育。我带领学生走进xx档案馆，感悟xx历史。走进烈士陵园，参观烈士纪念馆。举办建党95周年系列活动。仰望历史，缅怀先烈。重温一二九，增强党对青年的凝聚力，青年对党的向心力和团组织的影响力。寻找青年，凝聚青年，积极发挥团支部作用。通过中秋主题班会，文明养成教育，加大引导，亮旗帜，出声音，有身影，让团组织成为广大青年遇到遇到困惑时想得起，找得到和靠得住。

就业创业有思路。围绕学校转型发展，创新活动形式，丰富活动内容，注重活动成效。组织参与学生处举办的十佳学风班级和学生精品项目评选分获“二等奖”和“重点奖”。组织参与教务处组织的大学生创新创业项目共有28项立项，其中国家级大学生实验项目2项。组织参与了团委举办的创业项目16项，孵化成功两项魏明月自媒体星有限责任公司和张佑云南佑森养殖有限责任公司。承办团委等单位的辩论赛、科技文化节活动共计10次。策划并组织了大学生创客训练营之送给大学生创客的一堂课。对接梁园区创业园思埠集团、远洋

商务公司等8家单位，直接帮助35人就业和创业□20xx年更是获得毕业生就业和创新创业工作先进单位。

围绕模拟法庭培育团建品牌。围绕青春三下乡，把团学工作与xx学院中心、重点和特色工作结合起来，夯实团建品牌，提升基层团支部的活力。

品牌工作有亮点。围绕“模拟法庭”开展系列活动。联合校党委宣传部、团委和学生处举办了法治文化节、法律大讲堂、法治辩论赛、模拟法庭、3.15消费者权益日、12.4宪法日手抄报、法律专家讲座、普法宣传、法治调研报告大赛等18场活动；联合xx法院、司法局、检察院开展了法庭真实审判进校园、法官进讲堂、学生看守所之面对面交流、普法工作站之揭牌等法律进校园14场活动。发放普法宣传的宣传册18000多份，举办普法宣传和讲座活动22次，覆盖xx师范学院70%以上大学生。

品牌工作有突破。暑期三下乡有突破，联合河南省法律援助中心□xx市司法局、法院和检察院积极组织大学生参加暑期社会实践活动，共组织了15个送法下乡和送法进社区分队，参加人员近200人，覆盖了xx周边25个社区和60多个乡村，发放劳动保障等法律手册20多种近2万份，接待法律咨询4800人次。建立了xx市司法局和xx市中级人民法院等普法实践基地23个□20xx年随校柘城慈圣镇开展送法下乡和精准扶贫调研活动，覆盖周边群众5000多人。我院“仰恩历史，关爱老兵”暑期社会实践团队撰写稿件被团中央采用。把品牌工作推向社会。

认真学习《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》等有关文件，学习清正廉洁先进人物事迹与做法。严格要求自己，从不谋取私利。坚持求真务实，永葆共产党员先进性。坚决贯彻党的路线方针政策，一切从实际出发，任劳任怨。

理论学习有待进一步提高。忙于常规工作，学习的时间投入

不够。改进措施：加强理论学习和系统学习，力争把工作做细做实的基础上增强理论功底。

工作还不够大胆。不敢把工作中别人干得不好的指出来，总是为别人的错误买单。改进措施：勇于承担责任，敢于批评和自我批评。

和领导沟通不够。加强与领导沟通，做到既要埋头努力工作，也要积极呈现自己。

一分耕耘，一份收获。因为我们，因为努力，因为坚持，我和我的团队重复获得了所有校级荣誉和部分省级荣誉。

年终述职报告篇七

“宠辱不惊，闲看庭前花开花落；去留无意，漫观天外云卷云舒。”今天我把它作为述职报告的开头，不是“秀”文采，因为我没有；为的是提醒自己，能以一种平和而真诚的心态面对大家，客观的、真实的向大家汇报一年来我的工作情况，这几天的我一直在追忆中度过，忙忙碌碌中一年的时光转瞬即逝，下面我就向各位领导、老师汇报自己这一年的工作情况：

本人热爱中国共产党，忠诚党的教育事业，在思想上我积极要求进步，爱岗敬业，为人师表，遵守学校的各项规章制度，积极参加学校的各类政治学习，并且认真记录，及时反馈，努力提高自己的思想觉悟，不断地完善自我。我努力学习有关新课程改革的教育教学理论及新的'课堂理念，使自己在教育教学实践中有很大的收获。我不善言谈却踏实肯干，了解我的老师对我的评价大都是两个字：实在。我相信再笨拙的行动都能使一切华美的语言黯然失色，只有求真务实才能真正所收获。我的真诚换来的是老师们的信任与照顾，在组里与大家和睦相处，团结协作，做到大事讲原则，小事讲风格，服从安排，以大局为重，以学校利益为重，不计较个人得失，

较好地处理了个人利益与集体利益的关系，多说有利于学校发展的话，多做有利于学校发展的事，尽心尽职做好自己的本职工作。

这学年，我接了一个一年级班。都说低年级学生好摆弄、听话，开始时我也是这么认为的。可真等到走马上任后，却发现个中滋味不是外人所想象的到的。说几个故事吧。

故事一：

开学伊始，我就发现有个男孩与其他同学有很大程度的不同。他孤僻、易怒，情绪化，有抓住你的手，贴在你耳边说话的习惯，他无法与同学沟通，三言两语后就是拳头相向。说他两句，他就发脾气，作业也不肯写，让他午休补作业，他竟然揪自己的头发，伏在桌上低喘。问他怎么了？他说不想写，就生气了，无法自控。他的表现让我心惊，忙于家长沟通。家长低声恳求：“老师，你让他再适应适应吧。这孩子从小就这样，3岁上幼儿园后，他好多了，再相处一段时间，他适应了，就会好的。老师，你管他，没事，以后咱们多沟通。”我一想，也罢，就给他一段时间吧。可是，没几天的功夫，他又出事了。

那天，我们几个老师在操场上边走边聊，这时，他笑呵呵地跑过来，我以为他要告状或是别的，总之，谁也没太在意。他呢，突然以极快地速度，把手放在了其中一位老师的胸上，然后一下子跑开了。给我们几个人一下子吓蒙了，几秒钟后，被非礼的人大叫起来，别说她，我的脸都吓白了。这是怎么了？连忙找学校，找家长。学校劝他家转学，他家不肯，只好要求医院开证明，证明他是正常的。医院的证明把他归为正常，我只得煞费苦心地与他周旋。在我与家长的合力教育下，他不曾再有过如此举动，加上我刻意的让几个同学与他接近，跟他做朋友，他脾气好了很多，不再经常与同学打架了，有时还会主动地帮助别人呢。这不，期末还考了很棒的成绩。

故事二：

在开学半个月后，班里新转来一个高大的男生，可我怎么瞧，都觉得他有点怪，再与他一交谈，哪是有点怪，而是非常怪。我根本就听不清楚，也听不明白他说的话。我有了不好的预感，我为这个预感而沮丧。第二天，正好赶上体检。在检查视力时，预感成真。他是队伍的最后一个，可是，他在看了20个人后，仍然不知道该站到哪，不知道怎么用小勺挡哪只眼睛。他急得快哭了，而屋里所有的检查人员和在场的三位主任都用同情的眼光盯着我，我也想哭。

几天后，他的妈妈嘴里管我叫着“大姐”拿着医院的诊断书来到学校，一切已成定局。我反而不因他智力上的缺失而放弃他。学习上，我更多的关注他，给他一个人多讲几遍甚至十几遍是常有的事。为了他，我还专门训练了两个小帮手，在我没空的时候就代替我教他，给他讲题。所以，他的成绩一直没有落下。生活上，我更多的是培养他的自理能力。他的东西经常在地上躺着，他的学习用品三番两次的丢。我得一遍又一遍地告诉他：用过的东西装在书包里，不用的东西不拿出来等这些常识。前一段时间，他突然把大便拉在了裤子里，在帮他做了简单地处理后，我连忙给他家长打电话，可一问他，他竟然不知道电话号码，我晕。忽地想起他还有个姐姐在东站小学，连忙给那边的朋友打电话，辗转得到号码后，我发现还是空欢喜，因为电话收讯不好，一直打不通。最后，只好另想他法，给班里别的孩子家打电话“借”一条裤子。事情解决了，我又多了个习惯——每节下课，都提醒他“先上厕所”。