

课后服务工作自查报告(汇总5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。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

课后服务工作自查报告篇一

为更好地贯彻落实2月24日县“创业服务年”活动动员大会精神，切实统一思想，加强领导，强化措施，使我局干部职工积极主动投入到创业服务年活动，把各项创业服务要求落到实处。我局认真研究部署，召开了班子会、局机关股室及下属单位负责人会，全局干部职工大会，成立了“县房管局‘创业服务年’活动工作领导小组”，制定了“创业服务年活动实施方案”，具体工作主要是：

根据12年工作总体情况及13年工作目标要求，我局及时调整了局班子成员和局机关干部职工的分工，进一步明确每一位工作人员的工作职责，做到人人肩上有责任，件件事情有人抓。

我局在09年制度建设的基础上，进一步健全和完善了二十多项制度，通过建立和完善各项制度，用制度管权，按制度办事，靠制度管人，从而加快职能转变，提高工作效能，改善发展环境，促进各项工作规范有序。

（一）围绕我县三年决战工业100亿的要求。重点主攻招商引资和园区服务。我局成立了招商小分队到深圳等地招商，已成功引进台湾客商来我县创办电子有限公司。在园区服务上，我局严格按照县委县政府的要求，做到一站式审批，一卡通收费，一条龙服务。在窗口建设上，我局选派素质高、业务

精的人员进窗口，并将工作流程、办事时限、收费标准等进行公布，制成卡册供办事人员查看，我县行政服务中心房管局窗口连续三年被评为优秀服务窗口。

（二）围绕城市建设，重点抓好及西区的拆迁改造及安置工程、廉租住房建设及分配、鄱阳湖大道的拆迁改造等项目建设，在项目建设上做到公正、公平、公开透明，发扬“5+2、白加黑”的工作精神。

（三）围绕房地产开发，抓好行政管理，进一步规范市场行为，整治建筑领域的突出问题。

（四）围绕党风廉政建设，重点整治机关效能中存在的突出问题：一是抓干部职工的工作纪律，严格执行工作制度和考勤制度；二是规范部门工作行为，严禁不作为和乱作为；三是改进工作作风，增强服务意识，倡导廉洁自律、惩治腐朽；四是加强干部职工的学习与教育，提升服务能力和水平。

为加强监督与管理，我局制订了“机关效能绩效考评奖惩制度”和“创业服务绩效考核办法”，对每位干部职工的考核都与其所在单位挂钩，同时把单位考核和局效能办考核、日常考核和年度考核结合起，把考核的结果同干部的使用结合起来，同干部职工的切身利益直接挂钩，使考核结算真正能够促“勤”、激“能”、倡“廉”的作用。

课后服务工作自查报告篇二

1、计划落实早、措施实施快。

xx年初，我司经理室就针对xx地区保险市场变化及xx年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”。

今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。三是已失业务不放弃。我们不仅对xx年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把xx年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

xx地区现有10家经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司（大地产险）在我县争夺业务，而xx地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对xx地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。五是按照向社会服务和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面。

根据xx当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法

部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务；同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长。

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。

公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，赔付，不断提高服务质量；二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平；三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息；四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的xx纸业□xx药业□xx公司等重

点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于100%的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达106%，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路□xxx厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展□xx纸业有限公司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，更多的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。

正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在强大的外部竞争中，我司上半年不仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。

保险竞争越来越激烈是不争的事实，加之上市后面面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我司除了继续巩固和采

用过去行之有效的办法外，并逐步建立起全县企业信息网络，加强与保户的接触和沟通，提升公司管理水平。上半年我们按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中能够认真严格的按照上级公司、和承保相关规定，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，正是由于他们负责的工作态度，使得我司在上级公司组织的业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了市公司的好评。

今年，公司经理室在下达全年任务计划时，遵循总公司突出效益第一、长期盈利能力评价的经营绩效考核原则，努力施行从规模型发展向效益型发展的转变，加大了对赔付率和费用指标的考核力度，坚持走低成本发展路子，把赔付率考核与承保质量挂钩，彻底打破“只重保费、不重质量”的老套思想，实行新的考核机制，拿出个人工资的一半作为此项考核的浮动工资，做到有奖有罚，从而很好的树立了全员注重经营效益的观念，确保了资源的有效配置和盈利水平的提升。

课后服务工作自查报告篇三

我校认真落实xx县教育和体育局20xx年xx月xx日关于转发xx市教育局《关于尽快做好中小学课后服务工作的通知》的通知要求，根据本校学生家长接送实际，措施得力，落实到位。

现简要总结如下：

开学前，我校按照市、县教体局通知要求，将开展“课后服务”工作召开了班主任会，学习了市、县教体局通知精神，并结合本校学生在校午餐和下午放学实际，拟定了《xx街道中心小学20xx年落实“课后服务”工作实施方案》。

各班主任通过家长微信群，将“课后服务”申请办法、服务内容、服务形式、服务时间、管理制度等内容的实施方案通

知到全体学生家长。发放纸质告知书、申请表和委托协议书，与家长签订协议，进一步明确学校教师、学生家长、学生三方之责任，确保家长、学生知晓率百分之百，不漏一人。

按照上级领导要求，根据我镇实际情况，课后服务时间分为两段，一是中午在校就餐学生午休息时间，二是下午结束时间，下午结束时间按学生需求与季节变化弹性调整，与家长接送时间“无缝”对接。

坚持科学性和安全性相统一，遵循教育规律和学生成长规律，合理确定服务内容。午休时间分为两段，第一段指导学生写字、阅读、做题等；第二段让学生午休，午休时间不少于30分钟。下午放学后时间安排学生做作业、自主阅读、体育、艺术、科普活动，以及娱乐游戏、拓展训练、开展社团及兴趣小组活动、观看中小学生适宜的影片等，对个别学习有困难的学生给予免费辅导帮助。

我校开学第一天，即全面启动“课后服务”活动。目前我镇5处学校课后服务学生参与人数为100%，全部学生均参加课后服务。

学校对课后服务各环节进行了认真梳理分析，制定了完善的组织管理、责任分工、绩效考核、安全管理等各项管理制度。挖掘了学校潜力，整合各种资源，提高服务质量，努力办好人民满意的教育。

课后服务工作自查报告篇四

在20××年春节到来前夕，××乡“信望爱”协会举办了20××春节送温暖献爱心活动“××乡大学生志愿者与孤儿学校手拉手”活动，参加活动的以××乡大学生为主。我们十几人自发前往当地的一所孤儿院，看望了那里的多名贫困儿童和流浪孤儿，并捐赠了过冬棉衣、图书、学习用品、生活用品等物品。本次活动受到平沙乡乡镇领导的大力支持！

在早上8：30我们准时到达了××的一所孤儿学校，在那里我们受到了热情的接待。首先我们参观了女生寝室，干净整洁的床铺，合理温馨的布置使我们感受到社会上已经有越来越多的人真正的关心着他们，让他们有一个温暖的家。然后我们又参观了体育馆，艺术团，他们精彩的排练使我们这群大学生由衷的佩服，我们也给孤儿院的小朋友们表演了精彩的舞蹈《牛奶歌》，唱了《隐形的翅膀》、《来得及的明天》，讲了动听的故事。

我们还和孤儿学校的部分同学来到了多媒体教室分别观看了孤儿学校的建校史，并在观看的过程中彼此为对方讲解自己的学校，进行了深入的交流，好多同学都互相留下了联系方式。最后，我们还坐在一起分享了我们带来的鸡大腿、鸡翅、面包等。

整个活动中，气氛十分和谐，掌声此起彼伏，很多老师不由自主地流下了感动的眼泪，小朋友们的眼睛也是湿润的。其中最让人感动的是孤儿院的符丽小朋友，她只有9岁，患的是小儿麻痹症，两只腿不停的颤抖着，活动中她以泪洗面，使劲地点着头，紧紧地抱着老师，嘴中自言自语地说：“今天好高兴”。

通过这次活动，我们为孤儿院的小朋友们身残志不残、为孤儿院的全体工作人员付出的辛勤劳动、为平沙乡全体大学生志愿者的爱心而感动着，活动中，我们之间手拉手、心贴心的交流，无论从精神上还是物质上，都给孩子们的健康成长创造了良好的契机，同时，也让他们知道社会上还是有很多人关心他们的，让他们对生活充满希望。

课后服务工作自查报告篇五

要想让事情按预期发展，作好方案的制订尤为重要。在生活中我们常常需要做一些项目，我们必然要将方案给制定好，方案从目的来说需具有很强的可操作性的计划，你知道有哪

些方案可以参考吗？请您阅读小编辑为您编辑整理的《「报告分享」课后服务工作自查报告模板网页版》，供大家参考，希望能帮助到有需要的朋友。

为贯彻中央决策部署?深入推进“双减”工作，强化落实“双减”各项政策落地见效。我校针对“双减”工作情况、学生作业管理、课后服务、校园安全、校园防欺凌工作进行自查，现自查报告如下：

教学点积极响应上级号召，加大“双减”工作宣传力度，做到师生知晓，家长支持，家校密切配合形成合力。同时通过微信公众号，积极宣传教学点在“双减”工作中好的经验和做法，营造全社会支持和关注“双减”工作的浓厚氛围。

教学点根据“五项管理”要求，建立并完善作业管理机制和规范作业实施过程相关规章制度。段长每周抽查年级组、学科组作业统筹协调情况，合理确定各学科作业比例结构，以及建立作业总量审核监管和质量定期评价制度等，教导处不定期到班上随机抽查学生访谈，了解作业完成时间和情况。

教学点依托集体教研组的力量，有效探索根据学生实际学习状况，分层布置作业。集团教研组在每周集体备课会上确定下一周教学计划，并依据课程标准结合教学知识点、难易程度等分类精选习题，形成作业资料库；教师在布置的作业时，结合班级情况在作业资料库中进行二次选择。

教学点1—2年级无书面家庭作业。3—6年级每天书面家庭作业总量不超过60分钟。

经过自查，教学点教师对布置的学生作业全批全改，个别生病学生回校后也逐渐进行批改。不存在学生自批自改、互批互改作业，以及给家长布置作业或要求家长批改作业现象。

教学点严格按照相关要求，开好国家规定课程，落实课堂教

学基本要求。严格按课程标准零起点教学，做到应教尽教。不存在提前结课备考、违规统考、考题超标、考试排名等行为。将学生考试成绩实行等级制，严禁以任何方式公布学生成绩和排名。

严格按照教学点“一校一案”的要求，制定课后服务具体实施方案，做到义务教育学校课后服务全覆盖。课后服务时间不早于6点（冬令时）。晚托教师充分用好课后服务时间，指导学生认真完成作业，对学习有困难的学生进行补习辅导与答疑，为学有余力的学生拓展学习空间，并开展丰富多彩的科普、文体、艺术、劳动、阅读、兴趣小组及社团活动等等。

不足之处：

由于教学点教师人员不够，造成教学点年段集体备课方面出现只能依靠集团集备组的力量，较难进行校区同年级集备。