

记者年度工作报告篇 年度工作报告(汇总7篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么什么样的报告才是有效的呢?下面是小编为大家带来的报告优秀范文,希望大家可以喜欢。

记者年度工作报告篇 年度工作报告篇一

(一)加大资金投入、提升公司经营平台,打造良好环境

为进一步提升内部工作环境,优化部门工作职能。一是资金投入;上半年,公司投入**万元对太阳能大厅、接待大厅进行装修;下半年,对工程投入**余万元购进工程设备、兴建工程部和办公设施。二是经营范围增加;为优化经营平台,下半年修改了和增加经营范围,引进了***太阳能名优产品。三是办公环境改善;投入**万余元购进办公设备,有效提升了公司内(外)部工作和生活环境。

(二)强化制度建设、确保公司管理规范

康有序发展 为不断提高公司管理水平,进一步提升员工素质和整体业务水平,增强服务、服从意识,端正工作态度。一是制定和完善内部财务和工程财务管理、审批和结算办法。二是进一步完善管理职能和责任区分,确保了各项工作有序开展。三是完善内部管理制度,狠抓薄弱环节,突出责任制的落实。

(三)关心员工生活、建立福利保障制度,不断增强事业心

20xx年,在xxx的关心和支持下,根据公司业务发展的需要,一是相继出台了《员工薪金调整》、《员工考勤与惩处》、

《卫生管理与惩处》、《员工带薪年休假》、《员工年度健康体检》等保障性措施，部分老员工购买了养老和医疗保险；二是对员工生日庆贺、重大节日聚会、年终奖金发放都作了明确规定。三是这一系列保障措施和人性化政策的出台，解决了老员工的后顾之忧，激发了工作热情，让年轻的员工看到了未来与希望。

(四)加强教育引导、着眼工作质量落实，提高工作自觉性

为提升员工“大事我能干、小事我愿干”的自觉性。一是对有潜力的员工给任务、压担子，进行目标培养。二是落实教育培训制度，加强从业人员职业道德和业务知识的学习，提高职员履职尽责的自觉性。二是从“大处着眼、从小处入手”配合董事长加强对员工教育与引导，有效提升了员工责任意识。三是加强对个别员工的谈心和帮助，主动了解员工的工作和生活情况，有针对性的做好思想服务和引导工作。

(五)强化保障服务水平

确保工程和日常工作的圆满完成 一是组织有特长的员工进行接待知识和礼仪的培训。二是对接待组织、接待设施及场所进行综合整治，净化了接待环境。

(六)存在不足和需要改进的几个问题

一是个别人员学习意识不强、担当意识不够、奋发精神不足。二是工作责任心不够强，履职尽责不够好，与公司管理要求还有一些差距。三是工作拈轻怕重、得过且过，勇于担当的自信心不足。四是以公司为家的主人翁精神不强，节约意识淡薄，浪费现象还在个别地方存在。五是财务报销手续不清或久拖不报，不按财务管理要求填制报销清单，通过财务审核还存在着错报、多报的现象。

20xx年开局良好，但经营形势不容乐观、经营环境越来越艰

难，企业之间竞争欲加激烈。要实现“一个目标、就必须搞好两个服务”，要“实现三个转变、就必须坚持四个不放松”，才能达到“内挖潜力、外增效益”的双赢目标。

(一)实现一个目标：就是“安全稳步、创企业”。实现“公司财物管理、工程施工、员工人身安全和内外双赢”的经营目标。

卫生洁净、优美和谐、温暖健康”的工作环境，不管在外历经多少风雨和艰险，公司总部永远是各位同仁温暖的家。

(三)实现三个转变：就是实现“工作我主动、责任我担当、行动我自愿”。一个企业员工能把“简单的事做细、就是不简单，能把一件平凡的事做好，就是不平凡”作为积极工作的目标，把“放眼全局、从大处着眼、从小事入手”作为工作自律要求，逐步实现“大事我能干、小事我愿干、份外之事主动干”的工作氛围。

(四)坚持四个不放松：就是“坚持管理、工作标准、厉行节约、奖惩并举”不放松。

1、坚持管理工作不放松。人员的管理和物资管理是管理工作的难点和重点，要始终保持管理工作持续性和连续性。一是减少工作决策性失误，突出抓工作质量的提高和工作效能的提升，不断筑牢企业发展根基。二是抓职责制落实，确保工作落到实处。三是继续加大公司卫生管理，确保卫生管理不走样。四是筑牢服务保障意识，不断提高工作责任心。

2、坚持工作标准不放松。工作标准高不高是一个单位管理水平和员工基本素质的综合体现，是工作落实过程和完成任务质量的最终反应，要做好来宾接待与服务保障。一是抓好人才培养和引导，突出抓好“大事我能干、小事我愿干”的思想转变，努力增强员工事业心和责任感。二是树立以公司为家的主人翁思想，做务实不务虚的先行者，整体推进员工敬

业精神的提高，着力体现到自觉的行动中来。三是坚持工作态度、工作业绩与平时奖惩、年终奖励挂钩制，高标准完成各项任务，确保工作标准不降低。

3、坚持奖惩并举不放松□20xx年，公司将全面落实《员工带薪年休假》、《员工年度健康体检》等规定；积极推行骨干培养与使用、年终奖励绩效制等管理办法的逐步实施，不断完善员工福利制度。对绩效高的员工给予增资奖励，对“出工不出力、大事干不了、小事不愿干”的降级留用，实行能上能下的骨干培养机制。通过绩效考评与考核，逐步实行年终奖励与年内工作表现全面挂钩。

4、坚持厉行节约不放松□20xx年，公司支出xxxx多万元，接待费xxxxx元、材料费xx万余元、工资水电费xx万元、燃油费x万元、固定资产投入xxx余元。虽然公司积极倡导“节约一度电、节约一滴水、节约一粒米、节约一张纸，节约每一份办公用品、节约一分钱”的行动，转变明显、但效果不大。年底公司又以“发展绿色产业、推广节能产品、倡导低碳生活”作为公司发展理念，都足以证明公司领导对节约工作的高度重视□20xx年，公司将节约办企业，建立“精打细算、厉行节约、量入为出、适度从紧”的财务管理制度。一是对办公用品采购、工作接待食品采购、产品销售与安装配件的采购，工程施工的项目开支、材料采购、生活保障、辅助材料等物资的采购，进行严格审核。二是从此文件下达起，除购买小菜外，均要出据售货单位签名、盖章收据或发票等有效的原始凭证。

记者年度工作报告篇 年度工作报告篇二

20xx年我们质控科在院党、政领导的正确领导下，在全院各科室同志的大力配合下，努力学习、积极工作、大胆管理、敢于创新，认真负责，带领全科同志开拓创新，努力完成医院交给的各项工作任务。按卫生行政部门和医院质量管理要

求，质控科认真履行岗位职责，严格制度，高标准，严要求对病历、处方进行定期和不定期检查，综合点评。做到工作认真有记录，对存在问题有分析，有点评，及时与科主任和责任人沟通反馈情况，加以整改，定期分析评价结果上报主管院长。

1、质控科在院长、主管院长的领导下，对全院医疗质量进行全程监控；根据医院的总体发展，我们科对全院的病历、处方进行严格质控，并对处方的点评情况进行总结、评估。并提出季度、季度内阶段性质控重点目标，对医疗质量管理工作予以总结、提出整改建议、推动持续改进。

2、制定全院医疗管理的规章制度、规划、标准和主要措施，负责组织协调医院质量管理工作的实施、监督、检查、分析和评价。

定期分析总结及时向院长汇报。完成院领导交办的其他工作。本科室的职员认真仔细检查病历主页、抗菌药物审批单、手术护理记录、医嘱记录、手术化验单等，把好质量关，发现问题及时修正。深入门诊、科室，督促各科室的主管医生认真书写。为了加强医疗质量控制和医疗质量安全管理。并在以下方面加大了力度：病历的书写、三级医师查房、手术的审批、手术的分级管理、抗菌药物的审批和分级管理、处方书写、疑难病例的谈论、医患沟通等。

（二）建立抗菌药物专项整治领导小组及成员，对抗菌药物使用情况进行转向点评，由质控人员平日点评工作记录每日对考评情况进行总结，纳入医院绩效综合质量考评，进行奖励。

（四）对开具抗菌药物金额前十名医师采取科学处理

（五）加强合理应用抗菌药物的知识培训

通告药讯、新药介绍，岗前培训，厨房规范书写培训及典型病历下发等形式，有医务科组织教育培训，每次内容自定，进行考试考核，指导临床合理用药从而提高医院各类人员合理使用抗菌药物的综合素质。

2、各科室：在医院的大力控制下，抗菌药物的使用在各科室也得到了控制，尤其是头孢甲肟、头孢西丁钠的用量得到了控制，现在各科室的医师基本做到根据指证用药，如有应用抗菌药物的必要，也能逐级的使用。但偶尔还有个别的医师依然使用高档抗菌素，望医师从群众的根本利益出发，从百姓的身体状况出发。

3、质控科：质控科主要从以下几方面进行检查，质控

- (1) 有无使用抗菌药物指证
- (2) 预防用药选择时间
- (3) 抗菌药物品种选择
- (4) 抗菌药物使用剂量、周期、途径、频次
- (5) 抗菌药物分级管理情况
- (6) 更换抗菌药物有无病程记录与医嘱是否相符
- (7) 联合用药合理性

本年度全院共检查各类处方4585张，其中合格处方3986张，不合格处方554张，合理率87%（没有达到标准95%），抗菌药物使用强度45（规定范围不超过40），门诊抗菌药物比例13%达标，住院抗菌药物使用率54.5%达标，以上数据在整改之前有很多不规范，不达标的，现在已经有了明显的改善和提高。

在全院医务人员的共同努力下，我们的医疗质量有很大的提高，我们科室也会继续努力，为医院的医疗质量的提高贡献自己的力量。

记者年度工作报告篇 年度工作报告篇三

记者就是从事信息采集和新闻报道工作的人，本站小编为大家整理了一些记者个人业务工作报告，希望对你有帮助！

新闻记者个人回顾与总结。但是，也似乎只有在此时，才能够静下心来梳理一年来所经历的苦辣酸甜。

翻来厚厚的工作手册，看着上面有些凌乱但很真实的工作日记，仿佛200*年成长的每一步，在这个本子都很清晰的记录了下来。

现在，试着翻开本子，看看这一年我收获了什么：3月，我被批准成为中共预备党员。自从200*年，快报改版前夕，我递交入党申请以来，经过一年的努力，党组织的考查，在今年的三月吸收我成为中国共产党的预备党员，这不仅是对我的激励更是对我的认可，而这个在年初的好消息也给0*年开了一个好头。

5月、9月，这两个月份对很多人来说其实没有什么特别，对我来说却是意义非凡。对于我这个在房地产口跑了三年的记者来说，每年春、秋两季的房交会可是检验自己工作的两次“大考”。翻开自己保留的剪报看看，除去一些必发的官样文章外，自写稿大概近20篇，头版头条也时有出现，有些稿子也被搜狐和天津市房管局的政务网转载，应该算是合格吧。

7月，一组报道让我“苦不勘言”。作为经济部的一项重头报道，快报要与市房管局物业处联合推出物业系列报道。因为

这组报道是经济部当月的重头戏，所以领导很重视，要求以每周三篇，每篇20xx字的密度推出。而市物业处虽然一直以来与城内各家媒体的合作密切，但是形成规模的系列报道却是头一次，重视程度也是可见一斑，要求每篇稿件都要审查，每个采访都要通过他们进行联系。真是时间紧任务重，我为了这七篇稿件真是吃尽苦头，差点中暑。不过，结果还可以，写的稿子虽然没有评上报社的每日好稿，不过，当月我接到了近十件新闻线索，而跟市物业处的关系也可以用亲密无间来形容了。

8月，作了一件很有意义的事。作为快报的公益活动，每年暑假都会为一些品学兼优但家境贫寒的学生筹集学费，对这件事我一直是积极参与。20xx年我募集的善款就是经济部的第一名，今年当然也不例外，利用我的三寸不烂之舌，让房地产圈和金融圈的善心人士捐款，一天之内募集8000元。虽然钱是人家捐的，爱心是人家献的，但我也起到了一个桥梁的作用，心里觉得很有意义。

9月，进入报社的征订期，报纸的证订数越高，记者的工作认可度才能高，这与每个人息息相关，于是提早动手搞发行。9月订出去100份，10月订出去50份，11月订出去140份.....，只要有希望，一定去争取，截止到200*年12月30日，一共订出去全年报纸497份。另外，还有一份与天信的数千份报社的合作，在经济部与发行部的共同努力之下，正在商谈之中。

11月，由发行部牵头，启动保险业老总访谈，由于是为了发行而启动的新闻联动，所以，即要保证发行，又要作好跑口工作，这对于我来说是个挑战。好在，跑了好几年的保险口，人头比较熟，虽然每次访谈都要编辑、发行、广告三方联动，但是还是比较好的完成了采访任务。不仅订了240份报纸，而且，写出的稿件也得到了发行部领导和保险公司的好评。

12月，感觉过的最快的一个月。快报的“岁末市民服务热线”启动，在经济部值班的五天中，我跑口的房管局、公积

金管理中心就占了两天。因为到了年底，各个单位都到了繁忙的总结汇总阶段，而报社给的准备时间只有一个星期，在这一周内，我要对相关的单位进行公关，让有关负责人来报社接听电话，又要提前准备稿件，忙了个人仰马翻，时间也嗖一下的从月初窜到了月尾。

200*年过去了，在快报也工作了三年，这三年收获了很多很多，感觉每年都在成长。这与部门领导的支持密切相关，与同事们的无间合作紧密相联。这三年，能够与同事们一起分担工作，分享成功，虽然有时还会为了工作争论，但是，在当下这个人员流动很强的情况下能够共事实在有很大的缘份，十分珍惜这份缘，希望这份缘，这份默契，能给*年带来更多的好运。

一、努力提高自身素质与修养。

作为一名记者，要有宏观意识，要胸怀大局，了解党和政府工作中的新精神和新要求，善于透过事物现象预见其本质和未来，从而挖掘出有社会价值的新闻题材。而要做到这些，就必须不断提高自己的各项素养。

为了提高政治素质，我要求自己做到：在思想上和政治上与党中央保持一致，坚持社会主义方向，我认为，记者讲政治最重要最根本的是坚持社会主义方向，还要做到正确宣传党的纲领、路线、方针、政策，加强群众观点，贯彻群众路线，重视政治理论学习。

记者心理素质包括：好奇心理、竞争意识、冒险精神和坚强的意志。这些心理素质是成为一名记者的必备条件。所以，我始终不忘提高自己的心理素质。

作为一名摄像记者，光有较强的政治和心理素质还远远不够，更要有过硬的业务素质。于是，我常常利用工作之余寻找各种与业务有关的资料，如《新闻学理论》、《采访写作的方

法与技巧》等专业书籍，并不断对这些材料进行分析研究，取其精华、去其糟粕。还坚持每天认真观看各大电视台的新闻栏目，边学边实践，使自己学到的每一点先进技术都落到实处。

在提高自身素质的同时，我还不断加强自身修养，使自己努力做到：重事实，讲真话，主持正义，坚持真理；报道内容健康，有益社会进步；讲究文德，反对以稿谋私；自觉抵制拜金主义、享乐主义、个人主义思想侵蚀；处理好与同事间的关系等。

二、敢于吃苦，勇于实践。

新闻工作是一项实践性很强的工作，缺乏对社会的基本了解的人是没有资格做一名优秀的新闻人的，记者必须深入实际、深入群众、深入生活。同样一个新闻题材，有的记者拍得有声有色，有的记者却拍的枯燥乏味，根本原因就在于是否真正深入实际、深入生活、深入群众。“实践出真知”、“涉浅水者得鱼虾，涉深水者得蛟龙”，就是这个道理，一些影响面大、具有深远历史意义的新闻作品，都是作者投身于火热的社会生活实践中，积累了丰富的新闻素材，进行了艰苦的调查研究 and 思考分析才完成的。因此，我要求自己做到“三勤”、“两不怕”，即“脑勤、腿勤、耳勤”和“不怕苦，不怕累”。对得到的新闻素材去粗取精、去伪存真，直到捕捉到有价值的新闻内容为止。

三、一分耕耘、一分收获。

春天，是我们台管理机制改善的春天，改变了我台以往等新闻、派新闻的被动局面，给所有人创造了一个又一个平等竞争、平等提高的良好机会。今年八月份，我代表镇妇联参加了市妇联、市建设局联合举办的“建设杯学长霞做时代女性”演讲比赛，并取得了第二名的好成绩，为我镇和台里争得了荣誉。同时，也提高了我的心理素质和应变能力。通过

学任长霞，我认识到只有树立优良的职业道德和职业精神，才能做一名称职的记者，任长霞精神不仅作为一句口号，更作为一种信念渗透到我的头脑中，所以也是我收获最多的一年。

今年五月，我经过拍摄、收集了大量镜头和资料，精心策划了《我镇非公企业工会工作开展有声有色》的系列报道，为我镇非公企业工作发展提供了翔实材料，得到了许多企业的好评，也为我镇经济建设起到良好的促进作用。

端午节前夕，台里预计举办一台包粽子比赛以丰富广大人民群众的文化生活。为寻求适当的比赛场地和赞助单位，我曾多次冒着酷暑到华兴酒店联系有关事宜。工夫不负有心人，大赛终于如期在喜庆欢乐的气氛中举行并圆满结束了。这次活动不仅得到了广大群众和华兴酒店全体员工的一致好评，还为台里争取了元专题片制作费，同时也为我台打出了更响亮的好声誉。

一、选题的来源

虽然在现在的媒体环境中，独家与抢先的报道已经是非常的不易与偶然，但这样的报道体验带给人的兴奋感和成就感仍然无可替代。所以今年几次阴差阳错的独家与抢先报道的经验，留给我很多的感受和思考。

今年在我的报道领域中称得上独家与抢先报道的有，《国资委首批指定产交所名单确定 京津沪吐纳数万亿中央国资》、《奥运项目建设经受钢价震荡考验》、《钢价暴跌 急召40余家企业进京安抚》、《国资委管人年龄设限 央企负责人60岁退休》、《大面积停电“应急预案”紧急待批》、《率先投融资改革 “北京模式”亮相》、《国资委：肯定方向 检查国企改革》与《价格联动倒计时 煤电宿怨得解？》。

这些报道大约可以分为两种情况区别分析：

第一类是《国资委确定产交所》、《央企负责人60岁退休》、《大面积停电“应急预案”》与《煤电联动》这几篇。

这类报道是属于那种大家都一直非常关注它的进展、在等待它的结果，而我们先于别人得到了结果或者更核心的内容，然后掌握主动权抢先报道的事件。在这一类报道中，我觉得做得比较成功的是《国资委确定产交所》的稿子，而其他几篇都不尽如人意。

国资委终于确定三家指定产交所的消息，是我非常偶然、非常凑巧在一次去国资委新闻处长的办公室时获知的，当时已经是星期四的下午。我赶回报社跟主任、编辑商量后，赶紧开始联络采访。虽然时间非常紧迫，但得益于一直以来对这一事件的关注和追踪（因为早在去年底国资委就称会优选几家作为央企国资转让的指定交易场所）、以及对国有资产产权交易这一领域与产权交易所的现状和问题的了解，使我在采访时非常的顺利和高效，很方便就完成了对几个相关方的电话采访，尤其是对这一事件一直抱否定态度的业内人士和专家的观点和理由。所以连夜就完成了针对这一大家都拭目以待的重大事件的一篇既有独家的新闻事实、又有分析和解读的近4000字的深度报道。

次周，很多相关媒体都随后报道了这一消息，但我发现他们基本上都是以我们这篇报道为消息源与素材来源而做的，并没有更多更新的东西，因为直到最后，国资委都没有公开发布这个消息，也没有公布那两份相关的文件，只直接下发给三家产交所而已。所以我们的报道就成为最圆满的一篇，既抢到了第一时间，又在第一时间将这个事件报道的足够完备和充分。

这篇报道在报社获得了认可，也为我日后在产交所、产权领域的报道工作赢得了许多便利。直到很久以后，我还在不同场合听到产交所的人、以及其他媒体同行对我们这篇报道的赞扬。

但我们在《央企负责人60岁退休》、《大面积停电“应急预案”》与《煤电价格联动》这几篇同类型的报道上，都有很大的缺憾。这三件事情当时都是正处风口浪尖的舆论焦点：国资委突然连续罢免了包括三九老总赵新先在内的几家大型知名国企的一把手；夏季将近，媒体爆出电监会已经向国务院上报了一份今夏全国出现大面积停电的《应急预案》，正等待批准；发改委高官很早就承诺，年内一定会完成对煤电价格的改革方案。

这几件事情无疑都是我们的报道领域之内非常重大的新闻事件，也都是业内瞩目的焦点。主任在这时的意见非常明确：我们应该努力获得更多更核心的信息来做这几件事情的报道，如果我们的报道不能提供比别家媒体更多的信息，如果我们不能获知国资委罢免高官的真实考虑、如果我们不知道《应急预案》和《煤电价格联动方案》的具体内容，我们就不必要做这个报道了，因为那样即使勉强做出来，也只会湮没在其他类似的连篇累牍的报道里面，对读者而言毫无价值。所以当时我的工作重点首要放在争取获得选题的核心事实和内容上。

结果我们也确实获得了这些东西。我在国资委的内部会议上无意中得到了《央企负责人的管理办法》，这就是他们近来罢免高官的依据；我们还从电监会得到了《应急预案》与《煤电价格联动》的具体文件。

但是我们后来的报道却并没有做得很好，最后完成的稿子都有两个很大的缺点：一个是文章写的枯燥干涩，很不好看；一个是文章并没有凸现出我们获得的独家信息的价值，我们千辛万苦获得的核心材料都是支离破碎的呈现在文章当中的。

我总结造成这种结果主要是两方面的原因：首先是因为我们在这样的报道中，都要非常注意保护为我们提供机密信息的人。既不能透露信息来源，又不能在稿子中显出我们已经看到重要文件的事实，我们只能在稿子中装出我们也只是无意

中从知情人处获知了只言片语的信息而已，这样我们稿子的价值就被大打折扣了；其次是因为，我们在这几件事情所涉及领域的深入程度、了解程度都非常不够，所以我们即使获知了这些领域的重大事件，也很难在短时间内对这些事件有通盘与准确的认识和把握，这就造成我们在联络一些采访时的低效率，因为之前没有累积起码的采访资源，也造成我们写稿时的窘迫和勉强。于是就使得文章最后成为一篇非常不如意的稿子，虽然其实我们为这篇稿子付出了非常艰难的努力、虽然我们原本是掌握了更多报道的信息优势的，但全都没在我们的报道体现出来。非常让人懊恼，非常让人遗憾，因为这样能获得一些独家信息的机会非常非常少。

这几篇报道虽然都在报社内部被批评，但事后也获得了一些与这几件事情密切相关的人的认可，比如，《央企负责人60岁退休》的稿子，我接到陌生读者的电话，问能否从我这儿获得更多的信息，说他和他的很多关心此事的朋友沟通，觉得我的报道还隐含了很多的信息。而《煤电价格联动》的稿子，以我们报社内部的标准认为写的非常不好看。但次周我们看到《华尔街日报》、《新京报》、《21世纪经济报道》都做了这个报道，但他们都没有提供更多的信息，也都没有写的更好，而且他们的报道中还有从我的稿子里获取信息的影子。可见，从报社内部的标准而言，我们的自我要求非常高，这样的报道并不能令我们满意，但追求核心信息的目标使得我们的报道较之其他媒体还是更优些的。

第二类也属我们独家报道的有《奥运项目经受钢价震荡》、《钢价暴跌 急召安抚》与《投融资体制改革“北京模式”》的稿子。这些话题虽然都不在当时的舆论中心，但其实是非常重要的重大却还未被媒体广泛关注的事件，我们于是在无意获知后优先做了报道。我认为其中比较成功的是《钢价暴跌》的稿子，非常糟糕的是《投融资体制改革“北京模式”》。

《钢价暴跌》也是在我们抢先报道后，其他媒体才跟风报道此事的。他们的报道里也有很多我们这篇报道的影子。其实

我们的这篇报道也非常偶然，也是对一个行业持续跟踪中的意外收获。我是在就焦炭出口的报道做采访时，得到之前一段时间的钢价飚升，致使奥运项目的承包商成本大增向政府叫苦，北京市委书记刘淇因此专门前去钢铁工业协会请求帮助的消息，于是次周我们就做了《奥运项目经受钢价震荡》的稿子，同时又是在这个报道的采访中，我听说了钢价在宏观调控中价格从之前的暴涨突然转为暴跌的形势、以及国务院授意钢铁工业协会出面安抚钢铁企业的紧急会议。于是我们就刚好非常及时地独家抢先做了报道，而且因为之前在煤电油运、钢铁、宏观调控等方面的报道积累和采访资源的储备，都使得这个报道在我们得知消息后很短的时间内能做的比较充分。

而《投融资体制改革“北京模式”》的报道，我们也是在其他采访中顺带获知的非常有价值的信息，但因为对这一牵扯很多因素的庞杂改革的认识不够透彻，也使得我们虽然占有先机，但最后成稿的效果却不甚理想。

首先，我想独家和抢先的报道对一份周报而言虽然不易，却并非完全不可能，它仍然是个非常值得追求、也有可能实现的目标，而我觉得今年的这些报道经验给我最大的启示就是，保持高数量的采访是获得高数量与高质量选题的前提。

虽然我们获得独家的消息更多都是出于阴差阳错的偶然，也并不是大量的采访就一定能收获独家的新闻。但记者如果不走出去、在各种场合、跟各种人交流沟通，而是仅仅坐在办公室通过网络了解世界的话，就只能做网络或者其他媒体的转载者，而不是一个自己独立发现真相、获知详情、然后及时准确的报道者。只有大量的采访才能提供给记者丰富的信息和选题，只有大量的采访才能提高记者获得独家消息的几率。所以，我觉得记者每周都应该争取和安排更多的与业内人士面对面交流的机会，即使并不是非常有针对性的正式严肃的采访。这样才能保证与你的报道领域的接近和熟悉程度、才能保证你的信息储备的不断积累和更新。虽然很多这样的

采访都不能立即做出报道，但对长远的工作确实大有裨益。

记者年度工作报告篇 年度工作报告篇四

这次会议的主要任务是：回顾总结过去的工作，分析当前面临的形势，安排部署今年的工作，解放思想，改革创新，统一共识，凝聚力量，努力开创医院健康持续发展新局面。现在，我受院领导班子委托，向大会做工作报告，请各位代表审议。

一、20xx年工作回顾

门急诊人次□n人次，同比增长5.8%。

出院人次□n人次，同比增长2.55%。

手术例数□n例，比去年同期减少231台。

体检人次□n人次，同比增长27.3%。

药占比: n□□与去年持平。

病床使用率□n□□较去年同期下降n%□□因调整开放床位，由550床调整到700床)

平均住院日□n天，较去年下降0.41天。

总收入□n万元，较去年的n万元增加n万元，增长6.83%。

业务收入□n万元，较去年的n万元增加n万元，增长7.63%。

职工人均收入□n万元，较去年的n万元增加n元，增长8.03%

药品收入□n万元，较去年的n万元增加n万元，增长4.4%。

人均gdp□n万元，与去年持平。

20xx年**月，肿瘤内科护理组被某某省某某工会授予“巾帼文明示范岗”称号。

20xx年**月，肿瘤内科某某护士勇救落水女孩，独自一人徒手心肺复苏达30分钟之久，最终落水女孩生还，张某婉拒女生家长酬金。其事迹被《某某日报》、《某某报》及《某某在线》等媒体争相报道，树立了医院正能量形象。

医院被某某省卫计委评为“省级手足口病定点收治医院”。

医院荣获健康报社举办的20xx中国健康服务业品牌榜“中国医疗机构公信力示范单位”。

医院被某某省医学会和某某省医师协会评为“某某省急性心肌梗死救治协作分中心单位”。

做为食源性疾病哨点监测医院，在20xx年全省食源性疾病监测工作中，荣获全省第二名。

一年来，我们主要做了以下工作：

（一）加强质量与安全管理

1、医疗质量与医疗安全

（1）落实医疗质量和安全核心制度。医务处不定期到各临床医技科室进行检查（含夜查房、早交班），以确保十三项核心制度的落实。制定了各科室夜间巡查检查表、内外科医疗质量评价体系与考核标准□20xx年举行了2次医务人员“三基三严”培训与考核，对考试前10名者给予物质奖励，对不合

格人员进行补考。

(2) 规范病历书写，开展病历比赛。医务处、质控部定期进行运行病历检查，医务处全年共进行21次运行病历检查，对不及时完成及书写不合格病历共通报375份，通报医师207人次，并作出相应处罚。质控部共抽查运行病历572分，死亡病历66份，督查存在缺陷病历的科室及时整改。医务处于20xx年12月开展全院病历竞赛，评出一、二、三等奖，并颁发了荣誉证书，进行了适当物质奖励。

(3) 加强住院超过三十天、非计划手术、会诊管理等工作。严格要求各科室积极上报住院超过三十天、非计划手术患者，对未及时上报的医师进行通报，医务处定期汇总分析。分析邀请院外专家会诊情况，发现我院医疗技术薄弱环节，为培养、引进相关人才提供依据。严格医师外出会诊管理，医师外出会诊必须经医院同意，否则追究个人责任。

(4) 妥善处理医疗纠纷投诉□20xx年发生医疗纠纷案件共40起，移交省医调委24起，结案13起，未结案11起，目前医调委已赔款31.56万元。医患双方自行调解14起。提交4起到学术委员会进行讨论分析，总结经验教训。发生纠纷主要在妇产科、儿科、骨科、五官科、门诊、内二科等科室。造成病人及其家属投诉的主要原因是医患之间的沟通未到位、医务人员的责任心不强、态度生冷硬、对疾病的诊断及发展过程认识不足。

(5) 医疗技术管理：加强医疗技术的管理，定期对开展的新技术、新项目进行追踪管理，发现问题及时整改。严格按照省卫计委文件要求，向省医学学术交流中心申报二类医疗技术。

(6) 强化临床路径工作。今年重新修订临床路径管理委员会内容，每月分析核查临床路径开展的入组率、入组完成率、变异率、退出率；每季度分析核查临床路径病种的平均住院

日、住院费用、药费、死亡率、再手术率等。已开展临床路径病种数达42种，涉及13个临床专业□20xx年临床路径入组630例，入组率18.09%；变异146例，变异率23.17%；退出27例，退出率4.29%；出径457例，出径完成率72.54%。

(7) “三项指标”监控□20xx年，质控部继续加强对药占比、平均住院日、平均住院费用等“三项指标”的控制，对超标科室，分析原因，给予相应处罚，责令整改□20xx年药占比完全达标率由88.3%上升到93.5%。

2、护理质量与护理安全

(1) 建立健全的护理质控体系□20xx年9月开始实行三级护理管理模式，明确各级管理人员职责，实行目标管理。三级护理管理模式的建立，片区护士长发挥重要职能，加强了医院护理质量的监控力度，确保护理质量。

(3) 鼓励上报护理不良事件。制定护理不良事件报告制度（非惩罚，鼓励上报）。今年我院共发跌倒事件46起，人工气道意外拔管2起。上报护理不良事件121例，及时讨论分析原因，以求改进。

(4) 运用qcc□rca等管理工具，持续改进护理质量□20xx年护理开展“qcc”12圈，已结题5圈。进行不良原因分析24例，以持续不断的改进护理质量。

记者年度工作报告篇 年度工作报告篇五

这次会议的主题是：深入贯彻全盛市电信工作会议精神，总结20xx年各项工作，研究部署20xx年工作任务，动员全体电信员工统一思想、振奋精神、与时俱进、开拓创新，为全面完成20xx年各项预算目标任务而努力奋斗！

下面，我向大会作工作报告，请予审议。

20xx年，我们在市分公司党委的正确领导下，公安电信全体员工始终坚持一切围绕发展，一切支持发展，一切服务发展，上下一心，迎难而上，艰苦奋斗，团结拼搏，全年的各项工作均达到了预期目标。

截止12月份，累计完成业务收入5463万元，比上年同期增长1.66%重点业务发展，固定电话净增19206户，其中phs新增6442户，宽带业务净增2600户。

（一）落实了“一快”。我们以市场为导向，以客户为中心，以收入为主线，大力拓展有效业务和有效用户市场，做精做细话务量经营，进一步深化四个营销主渠道作用，不断树立竞争优势，努力保持收入市场份额稳定，实现业务收入较快增长。

1、精心打造四大重点业务，加快结构调整，不断扩大有效用户市场规模。今年以来，一改以前小灵通业务、市农话业务、宽带业务及增值业务四大重点业务的发展一视同仁、齐头并进、共同发展的工作思路。充分利用各自优势，在不同时期，针对不同的市场环境，不断加快业务发展结构调整，使得有效用户市场的规模空前。

2、以巩固存量为核心，精细经营，打赢了话务量经营保卫战。今年以来，我们的竞争除移动、联通外还新增加网通和铁通，在立项困难、建设资金严重不足的情况下，我们积极主动，沉着应对竞争，使竞争对手ip长话量逐月下降，整体降幅达69.9%，在没有硝烟的战场上，打赢了话务量经营保卫战。

3、进一步巩固大客户市场阵地，积极拓展商业客户领域。在盛市公司的统一安排下，结合公司的工作实际，针对以前公众客户与商业客户不分的情况，借bpr工作流程重组的东风，公司党委及时调整机构，重新区分工作职责，新成立了公众

客户服务中心，把营销中心的工作重点转到了商业客户服务领域，不断树立了我们的竞争优势，既保持了市场份额的稳定，又实现了业务收入的快速增长。

4、进一步深化四个营销主渠道作用，树立竞争优势，效果明显。今年以来，为深化落实营销渠道作用，搞好渠道建设，与员工进行全方位的沟通，使员工们充分认识到营销服务工作的重要性，深切感受到只有共同努力，大家凝心聚力，上下联动，倾力支撑绿色通道，才能打造出精品渠道，树立我们的竞争优势，实现企业与个人的双赢。

（二）突出了“两新”。工作创新求实效，管理创新促发展，以人为本，进一步深化五项机制创新，科学管理强内功，打造出了一支有凝聚力的领导团队。

车要跑的快，全靠车头带。一个企业的成败取决于它的领导团队是否有凝聚力。公安电信的稳定发展，正是因为有一个团结、奋进、务实、求真的领导团队。他们倡导实事求是的工作作风；本着工作要有新思路、发展要有新举措的创业精神；协调好党、政、工、团工作步调；研究员工的思想动态；搞好企业改革、发展与稳定的关系；坚持以人为本、人才强企的战略思想；不断革新激励机制；转变机关工作作风，每周机关人员到分（支）局及时了解市场动向，调查、协助基层解决问题。打破前、后端的人员流动屏障，有计划、有步骤的进行人员轮岗，以不断创新工作思路，达到提高企业效益的目的。除了在工作上创新求实效，公司党委还不断加强内部管理。以改制和bpr重组为契机，实施成本领导战略，继续深化财务管理创新，全面推进成本控制，充分发挥纪检监察的职能作用，更新各种流程，科学调整人力资源结构，更加激发员工的工作热情，从而促进企业持续稳定的向前发展。

（三）做到了“三早”。市场调查早，建设规划早，从而达到了受益早的目的。

庞大而有效的用户市场是我们做大做强的基矗为突破制约公安电信业务收入发展的瓶颈，唯有不断扩大市场规模，才能完成从量变到质变的过程。为此，公司党委在20xx年第四季度就及早启动20xx年的网络建设。成立了由市尝建设、综合等部门人员组成的农话发展专班，每周一、五两次碰头会，发现问题，及时解决。

同时，建设部门坚持“市场引导

，科学规划，突出重点，协调发展，适度超前”的指导方针，以满足市场发展需要为第一要素，积极开展资源大清查。根据市场调查情况，结合网络建设规划，把农户们的一份份期盼，织入了中国电信的“心网”。截止12月底，共完成线路投资万元，新增能力线，完成个工程项目，完成交换投资万元，增容门，新建个模块点。达到了以规模扩张拉动效益增长的目的。

（四）体现了“一个稳”。进一步深化和完善以本地网为中心的 network 维护和网络资源集中管理，不断提升全面支撑和快速响应能力，确保了网络安全稳定可靠运行。

（五）实施了服务领先战略，确立了新的服务理念，重铸了新的服务对象，打造了新的服务平台，服务质量实现了新的跨越。

一是成立由总经理为组长的服务领导小组，加强对通信服务工作的领导，把服务工作纳入每月例会的议事日程之中，做到一手抓发展，一手抓服务，把服务和发展摆在同样的位置。

二是建立健全各项规章制度，打牢工作基矗20xx年我们紧紧围绕电信服务的各项标准，以抓三项服务（规范、等级、承诺）为突破口，并结合工作实际情况，制定了高于行业标准要求和实施细则的日常奖惩办法，使人人有通信服务指标，个个有通信服务责任。

三是提高窗口人员的业务素质，提高电信的知名度，树立良好的公安电信形象。营业窗口作为企业与用户相连接的第一界面，是服务的起点和终点，用户对电信企业的初步感受或印象，也主要是通过营业窗口来获得的，所以，我们遵循“以人为本”的原则，增强对外服务人员的服务意识，加强服务思想教育及业务培训，两者同步进行，县分公司营业厅班组被荆州市委、团荆州市委授予市“青年文明号”。

（六）围绕中心工作，强化了支撑保障能力，开展了企业文化建设，有力促进了企业稳定、持续、健康的发展。

以建立职代会制度为契机，推进企业民主管理，工会充分发挥联系群众的纽带作用，把工会工作与企业的中心工作有机结合起来，广泛开展了形式多样的劳动竞赛活动，走访离退休老同志16人次，慰问困难职工16人次。

坚持不懈地把党风廉正建设和反腐败引向深入，定期开展党员、干部学习，纪检监察继续开展效能监察和源头治理工作，对重大工程项目进行重点监督和检查，涉及金额51.79万元，强化内部审计工作，审计金额42.6万元，为企业营造了和谐的发展环境。

在企业文化建设方面，积极推动企业经济效益与精神文明建设协调发展，形合力，系统推进，务求实效。

（二）重点业务重点突破，用户市场份额得到了巩固。全年发展固话和小灵通2.1万户，宽带发展提前1.5个月完成全年发展计划，来电显示发展2.5万余户，其渗透率达49%。用户市场份额得到巩固。

发现、解决发展中的问题。

（四）有待改进的几个方面：

- 1、员工绩效考核虽然得到了执行，但在kpi指标设定和考核上存在走过场，没能按要求落实考核到位，管理者的认识有待于进一步提高，单位内部二级考核急待加强。
- 2、在保持存量上缺乏有效的营销手段。公众客户的固话与小灵通用户流失和区间话务量被分流的势头没有得到很好的控制，营销管控乏力，直接影响了全年收入预算目标的实现。
- 3、后端支撑和服务前端的意识、前端间的主动协调和服务客户的意识、管理者服务和支撑一线的意识均有待加强。
- 4、收入构成比重还须进一步改进，尤其是宽带市场和phs的收入比重有待进一步提高。
- 5、管理工作中的执行力度不够，员工的素质和工作技能还须加强培训，使其适应激烈的竞争环境，达到快速发展与精细化管理的要求。

20xx年是公安电信的发展之年、改革之年、对标之年。为此，确立公安电信20xx年工作总体指导思想是：全面贯彻落实盛市公司工作会议精神，牢固树立科学积极的发展观，以发展为主题，以营销为中心，以价值为导向，创新发展、精细管理、强化执行，保持收入持续增长、结构持续优化、利润持续提升、资源合理利用，市场份额得到巩固。真抓实干，扎实工作、奋发图强，确保公安电信走在荆州电信各县（市）分公司的前列，巩固和提高公安电信在全省十强县市的地位。

1、实现主营业务收入6222万元，实现增幅13.89%。

2、新增固定电话用户18000户（含村村通）；小灵通放号6000户；宽带业务发展6000户；来电显示新增18000户；灵通短信实现**万元、七彩铃音发展**户，成为增值业务新的亮点。

3、确保实现利润40740.37万元。

4、全面提升电信服务水平，重大服务事件媒体曝光为零，越省级投诉为零；用户投诉处理及时率100%，处理满意率98%；综合满意度超过81分，其中大客户服务满意度超过83分；商业客户满意度超过81分；公众客户满意度超过81分。

5□

为落实20xx年工作目标，我们要在强化执行力，强化绩效考核的落实，强化队伍的建设与思想观念的转变上下苦功、动真格。为此必须树立“两个观念”，强化“四种能力”，重点抓好“六个方面工作”，我们才能圆满20xx年的目标任务。

首先我们要树立发展是第一要务的观念。发展是硬道理，是我们企业不断成长壮大的必由之路。在当前激烈竞争的环境中，我们不仅要克服企业发展遇到的困难和“等靠要”惰性心理以及指望上级降指标、给政策的思想；更要摒弃自我满足，自我陶醉和“小富即安”的思想，低指标“好混不好过”。实现证明，被动跟进，消极观望只会贻误商机，丢失市场，被市场无情淘汰。保持科学积极的发展速度，不断优化资源配置，积极开拓新的增长点，提高发展质量，增强企业的创收能力和持续发展能力。坚定不移地加快有价值的发展步伐，全面达到业务收入、业务收入增长率、通信市场份额、通信市场增量份额、全员劳动生产率、成长性业务收入占比等wts综合衡量指标要求，着力提升比较优势，争取市场竞争的主动地位。

其次是树立效益是企业生命的观念。时间就是金钱，效益就是生命。企业的生存价值就在于不断创造效益。它是衡量一个企业生存空间大小和生命力强弱的最显著标尺。所以我们要不断创造良好的效益，要转变靠投资拉动收入增长的发展模式，注重网络的增值、运营、管理及合理的投资回报，最大限度地优化配置资源，盘活存量资产。要注重强化系统执

行力，改变过去粗放的管理方式，明确管理目标，细化管理，改进管理方式，向降低经营成本，提高运营效率为核心的精细化管理转变，把发展、改革、服务等各项工作做得更深入、更透彻、更精细、更科学。

20xx年，我们还要强化“四种能力”，树立“四种优势”。

1、强化执行能力，树立经营卓越优势。大力强化执行能力，是全面完成20xx年各项目标任务的最根本保证。强化执行力化有两种途径：一是要全面实施对标管理。对标就是找准先进、学习先进、赶超先进。对准目标，学习细节，学习流程，学习操作。缺什么，补什么。集百家之长，为我所用。我们在经营上要学松滋，改革上学监利。通过扎实对标，不断超越自我，超越对手。二是要着力提升我们的管理水平，使管理人员成为执行的模范。要大力倡导“少说空话，多做实事，说到做到，说好做好，在卓越的执行中创新”，“让想干事的人有机会，让会干事的人有舞台，让能干成事的人有地位”的执行文化观。

增长越快，付现成本越多，提供改善工作环境、提高福利的空间越大，这就形成了正循环，反之，则是负循环。精细化管理，就是通过精确的内部管控，达到开源节流的目的。要逐步形成企业各项管理工作有据可查，有章可循，有法可依的局面。使企业的资源得到充分有效利用。

3、强化营销服务能力，树立客户领先优势。一是转变经营方式，确保存量，降低流失。留住客户，巩固市常用差异化的产品发展新客户，用持续跟进的服务巩固老客户。要建立用户流失预警机制，深入分析用户拆机、离网的原因，采取针对性措施，绑定用户消费，减少用户离网。二是提升服务能力。在服务方式上要以客户感知和产品体验为切入点关怀客户；以良好的产品吸引和优良的质量发展客户；以卓越的品牌优势和个性化的服务手段留住客户。在服务理念上要形成后端为前端服务，前端为用户服务的观念。进一步强化服务

意识，夯实管理基础，完善服务流程，强化技术支撑，着力提高服务水平，从而树立客户领先的优势。

4、强化学习创新能力，树立全面创新优势。学习创新是企业的活力之源。在复杂多变的环境中，企业持久的比较优势，就是比竞争对手学习得更快、创新得更快。全面创新首先是发展创新。就是结合实际，因地制宜，找准目标，找准市场，找准客户，集全局之力，保证投入，突破性发展。其次是管理创新。管理创新包括两个方面工作：一是强化绩效考核的导向作用，突出重点，简化指标，关注主要目标和关键任务。对市场前端部门，侧重考核收入目标的执行情况，强化对保存量、激增量的引导作用；对后端和管控部门，侧重考核对前端支撑服务的情况，逐步提高考核指标的量化、细化水平。二是建立以民主测评为主要依据的末位淘汰制，让人人有事干、事事有人干，让干事的人有机会、有能力的人有舞台、干成事的人有地位，让不愿干、不能干的人有损失，积极倡导以主人翁精神用心做事。不断将优势转化为推动企业持续、稳定、快速发展的永动力。

（一）、在市场营销与服务方面，以发展为主题，以营销为中心，优化体系、快速发展、精细经营、提升服务，强化市场营销，深化优质服务工程，完善渠道建设，打好存量保卫战，优化业务结构，释放经营风险，确保业务收入稳步增长。

1、以业务收入为主线，量质并重，实现有价值的快速发展。

业务发展“量是基础，质是保证”。业务发展的原则是“量质并重，均衡协调”。业务发展的重点一是宽带、二是固话，三是小灵通，四是增值业务。

经营是企业各项工作的龙头。把保持收入增长，稳定市场份额作为经营工作的两大主要任务，实现由重视增量向增量存量并重、由产品营销向客户营销两个转变。进一步细分市场盘活资源、优化结构、实施精确化经营，在更大的范围保存

量、更广的领域激增量。

第一，以“村村通”为重点，挖掘固话发展空间。

固话发展总的原则是“有能力处找市场，有市场处上能力，切实提高投资回报率”。

固话是本地网立身之本，发展之基，是创造业务收入的主要来源。20xx年将以农话为重点，大力拓展“村村通”业务。以“村村通”作为抢占农村市场的首要手段，以市场需求大，用户群相对集中的农村区域为目标市场，积极发掘有效客户资源。同时继续借助地方政府部门的力量，将“村村通”作为发展本地经济的“民心工程”，加大业务宣传力度，兼顾效益，快速发展。市话的发展主要是抓装春节”、“5.17”、“国庆节”等业务发展的黄金时期，逐步模糊月租概念，稳步发展。全面强化“有家就有中国电信固定电话”的品牌引导。

第二，以驻地网为突破口，不遗余力地大力发展宽带业务。

加快宽带发展是现实和战略的需要。当前规模发展宽带的时机日趋成熟，要立足“提升服务树品牌，丰富应用促发展”，站在战略的高度抓好驻地网建设。20xx年的宽带业务发展以驻地网业务为突破口，以用户密集、消费能力高的小区为目标市场，加快宽带小区的发展进度，在兼顾效益与市场份额的基础上，确保有效益地投入；同时进一步加大宽带应用、内容及增值业务的推广进度，以妙妙邮、绿色上网、楚楚宽带、互联星空亮点业务等组合的营销方式，丰富电信宽带业务内涵，提升宽带品牌形象，走集约化、规模化发展之路，确保4000户的宽带业务发展目标。

第三，以phs社会代办为契机，有价值地发展小灵通。

20xx年将把phs社会代办、代销作为小灵通销售的主要途径，

同时加强与电信全业务代办点的合作，强化管理和监督职能，使社会代办规范化、正规化，拓宽电信产品的销售面。

在品牌定位上将小灵通从“低资费、工薪族、本地通”的弱势品牌中转变过来，丰富其内涵，做好重新定位，进一步加大小灵通品牌形象宣传和网络优化宣传，发展以彩铃和短信为主的增值业务，进一步转变、美化和丰满小灵通在客户心目中的品牌形象，为小灵通业务发展营造良好的外部环境。

第四，从战略高度出发，开拓性地发展增值业务。

p;进一步加快来电显示、96800信息、11800、灵通短信等一批增值业务的发展。要把宽带应用和灵通短信作为增值业务发展的.切入点和突破口，尽快形成多个增值业务创收亮点，提高增值业务收入比重，进一步优化收入结构。

第五、以公话超市和手机伴侣卡为重点，巩固公话经营成果。

20xx年，公话业务将继续坚持“主动出击，主动竞争”的发展策略，大力发展公话超市业务，继续保持公话市场份额的优势地位。进一步细分流动客户市尝他网客户市场，以17908、17909他网电话卡作为新的亮点，巩固公话经营成果。

第六，全面启动“全家福家庭计划”和“客户回报计划”，做好存量保有工作。

20xx年将以“经营好现有用户”为中心，全面启动“全家福家庭计划”和“客户回报计划”，实施忠诚客户回报行动。针对存量用户使用电信业务情况，精心策划系列套餐方案，逐步在现有用户的基础上形成若干类有显著“区隔”的套餐客户，向用户清晰传达“全家福家庭计划”的优越性与普通客户的差别；建立用户积分机制，定期开展“积分送礼”活动，稳步提升客户忠诚度。通过产品捆绑优惠、客户回报这种形式，培育电信的忠诚客户与高值客户，确保在网用户存

量。

加强对话务量异动客户群基础数据的深入分析，切实落实派单式营销和分客户群针对性营销工作，做精做细话务量经营；继续大力开展“国内长话慢慢聊”经营等针对性营销活动，稳步提高国内长话市场份额。

第七，提升营销渠道协调运作效率，增强营销服务能力。

20xx年将通过明确计划和严格的考核提高营销能力，加强渠道建设。各渠道部门切实对所辖客户群的存量、增量收入预算负责，重点加强客户细分、针对性营销策划和派单式营销的能力建设。大力推进派单式闭环营销管理，建立营销派单的跟踪分析、效果评估和考核流程，加大对渠道部门的派单执行率、营销成功率的考核力度。提升大客户市场营销能力，充分利用固网的多业务优势，加大组合营销和增值业务推广力度，实现客户价值的共同增长。坚持以我为主，适当发展社会渠道，加强对社会渠道的管控，确保为我所用。要处理好不同渠道相互交叉的问题，准确界定客户渠道的市场和责任，合理调整渠道的利益关系，使各渠道协调工作，形成信息互通、资源共享、联合团队、协同作战的局面。

2、以规范服务为主线，实施服务领先战略，提升服务比较优势。

服务方面将以坚持竞争导向，以用户体验为中心，全面深化优质服务工程，着力创造服务比较优势，不断提升企业服务水平，力争行风评议在同地区同行业中勇夺第一。

第一，推进分客户群的差异化服务。重点实施大客户星级服务计划。形成统一规范、运作正常、持续改进的闭环“一站式服务”保证体系；持续改进提升服务水平，创立在运营商中持续领先地位的大客户服务品牌。大力推行商业客户满意工程，实施“服务补救计划”，对商业客户的申诉特别是有

理由申诉，在妥善处理的基础上，全力做好补救工作。大力推行公众客户的标准化服务。规范服务流程及服务行为，实施“上门服务”、“零距离”服务，提高服务的亲情度。

第二，完善10000号客户服务质量管理体系。加快10000号由服务中心向营销服务中心转型，不断拓展业务受理的主动营销功能。严格按流程进行监控和考核，使10000号业务受理比率不断提升，回访面达100%，回访满意率达100%。

第三，继续推进窗口服务达标工程。落实首问责任制，抓好服务现场管理，推行“免填单”服务，提高窗口服务水平。

20xx年的市场营销工作又将是机遇与挑战并存，但我们有理由相信，在分公司党委的正确领导下，一定能够圆满完成全年各项经营预算目标，因为我们有一支特别能吃苦、特别能战斗、敢打必胜的员工队伍，只要我们坚定信心、讲究方法，我们就将排除万难，实现目标。

（二）、在通信建设与运行维护方面，科学规划，精心管理，不断提高支撑和快速响应能力，确保网络安全稳定可靠运行。

网络建设工作要围绕市尝精打细算，用好建设计划，做好项目管理。加大驻地网建设力度，不遗余力为发展宽带业务提供能力；以“村村通”工程为重点，为农话大发展提供重要手段，坚持扩大网络规模和挖掘网络潜力并举，做好线路适度扩容及设备配套工作，充分挖掘网络潜力，充分用好现有网络资源，提高现有网络的实装率。

网络建设既要树立前端驱动观点，又要依靠全面预算方法，我们在实施具体项目时要做到细、实、准、盛快，按建设管理程序，按内控管理规定做好相关工作，利用项目投资效率工具，优化工程项目，使效益高的项目先上马、早上马，进一步贴近市场，提高投资回报率和市场反应速度，力争5月底前保质保量完成80%以上的投资计划，达到早建设早受益的目的。

的。

设备6672线322.7万，村村通6个点279.5万（phs扩容34个基站238万，新建管道2公里27.5万）外，待安排计划为686.6万初步安排为adsl扩容2232线78.1万，新建驻地网4300线170.9万（设备77.5万，网线、多媒体箱等93.4万，其中正在设计项目37.6万）光纤接入网60万，零星接入及市场响应20万，线路扩容3800线左右358万（现有项目3300线约300万）新建模块局1个。根据市场需求，将在充分的利用好全县建设计划的情况下，积极申请市公司总经理建设基金，投入到效益明显的项目。

强化“安全第一，预防为主”和“维护就是经营，维护就是服务”的理念把安全可靠运行放在运行维护的首要位置，认真落实维护作业计划和“五防”工作，确保各项维护指标的落实，明确各岗位考核的主要kpi值，保证网络安全畅通。进一步优化完善phs网络，确保小灵通来话接通率，掉话率达到和超过规定的指标；加大adsl异常掉线，网速不达标的整治力度，解决数据网络存在的各种问题；进一步搞好网络巡修，线路抢修工作，保障设备完好，缩短障碍历时。认真落实线路维护的“五个一”提高服务质量改善服务形象。进一步细化大客户的差异化服务标准，确保大客户端到端维护服务水平的不断提高。

3、搞好网络资源的动态管理，做好网络优化工作，为前台支持充分利用现有资源。

在现有网络资源基础上，要不断完善录入的网络资源，保证录入网络资源的完善性、准确性、真实性，搞好网络资源的动态管理，制定相关流程，根据使用状况，不断地对网络进行优化，调整、合理调配各种资源，启动并做好数据和交换专业的资源清理和录入工作，按时做好固话用户adsl和lan用户的清理录入工作，努力提高资源利用率，使我县的资源

管理工作在全市各县市公司名列前茅。

（三）、重视分（支）局工作，做到规范管理，加强支撑，提升素质。

加强对分（支）局的管理和支撑，提升分（支）局的营销能力、创收能力和服务能力。要把分（支）局局长培养成企业最优秀的经营管理人才。继续实行业务督办挂靠工作制度，以收入为核心，对督办单位相关政策的执行及收入组织的落实情况进行检查、督办。每月利用星期六、日到分（支）局协调做好市场调查以及相关市场信息的收集，并对经营工作具体指导，协调解决督办单位生产经营工作中遇到的困难，确保每月收入目标值的实现。

（四）、在综合管理工作方面，强化绩效考核，加强财务预算管理，完善业务检查制度，全力做好中心工作的保障。

1、以绩效考核为主线，完善激励强化考核，提供人力资源保障。

第一，加强“四支人才队伍”建设。要坚持以人为本，用科学的人才观指导建设职业化经营管理人才队伍、专家型技术业务人才队伍、技能型销售维护人才队伍和专业化综合管理人才队伍等“四支人才队伍”。

第二，紧密围绕企业战略目标，全面推行绩效管理，建立岗位靠竞争，薪酬靠贡献的企业文化。要根据价值创造的驱动因素，确定关键业绩指标[kpi]通过kpi把企业发展战略目标层层分解到每个部门、每个员工，实现压力层层传递，确保企业目标的实现。

第三，改进绩效工资分配方式。根据市公司的要求，加大浮动绩效工资考核比例，逐步打破绩效工资与岗位系数直接挂钩的方式，进一步拉开分配差距。一是薪酬要向前台倾斜，

使前台人员的待遇逐步接近甚至超过后台，前台人员素质逐步接近后台。人员一靠自身素质提高，二靠岗位输入。二是倡导“岗位靠竞争、薪酬凭业绩”，积极探索使分配向贡献倾斜、向关键岗位倾斜。

第四，科学合理设置岗位，完善部门和员工kpi设置，加强部门对员工考核工作的指导和监督。一是加大对企业主管和助理级人员考核，建立基于业绩考核的主管和助理级人员淘汰机制；二是以岗位业绩管理为中心，实现kpi指标100%到岗到人。三是根据市场需求，进一步增加前端岗位设置，充实技术业务营销人员，达到前后端管控人员比例要求。

第五，继续规范深化劳动用工制度改革。积极稳妥地做好依法规范用工工作，严格控制用工数量，严禁单位私自用工，实行私自用工单位负责人责任追究制。

2、以利润为主线，加强财务预算管理，完善内控制度，推进财务集约化管理。

按照“管理集中、制度统一、控制有力、效益提升、保障发展”的指导方针，加强财务管控，优化结构调整，大幅提高盈利能力，实现价值最大化。成本管理实行“预算管理、核实计划、部门控制、均衡使用、过程控制”。

第一，认真落实全过程的成本控制。要推行科学有效的成本管控措施，开展目标成本管理和成本定额管理，降低付现成本，提高成本的使用效益。

第二，全面推行预算管理。要采取有力措施，从时间进度、成本结构调控方面加强20xx年预算执行的管控，进一步提高预算执行调控能力，确保各主要预算按预算进度完成。

第三，建立以现金流量为核心，以确保收入项目资金的及时回笼和各项费用支出控制的现金流管理制度。确保收入资金

按时上缴。

3、以效能监察为主线，突出重点标本兼治，努力为企业健康发展保驾护航。

认真贯彻落实“从严治企”的方针，始终把党风廉政建设和反腐倡廉工作作为企业的一项重要任务，党政齐抓共管，紧紧围绕企业改革发展和生产经营中心，做到抓效能与抓廉洁相结合；治标与治本相结合；抓过程监督与重点监督相结合。注重调查研究，广泛征求各方面意见，抓住管理中的问题，本着先易后难，先专题后综合的原则，把企业领导关心的重点、生产经营管理的难点、员工关注的热点、改革触及的焦点作为效能监察的重点，把领导有决心、群众有反映、问题突出、有条件解决、易见效果的问题作为效能监察的切入点。20xx年的工作重点是绩效管理，规范内部的招标投标工作等方面。

4、加强安全生产管理，杜绝安全事故。完善业务检查制度，减少“跑、冒、滴、漏”的损失。

进一步落实安全生产责任制。明确安全责任，通过例行检查与突击性检查相结合，查找、治理各种安全检查隐患。做好季节性、特殊时期的安全预防整治工作，把因工责任死亡率、因工责任重伤率为零两个硬指标纳入绩效考核体系并实行一票否决。

业务部门要建立健全各类业务的检查稽核制度，严格按照检查稽核流程落实，加强检查力度和频次，确保业务收入“颗粒归仓”。

（五）以培育先进企业文化为主线，弘扬企业精神，营造良好的企业文化氛围。

文化是企业的灵魂，是现代企业管理的最高境界，要按照市

公司的统一部署和要求开展推进企业文化建设工程。积极倡导并大力推进优秀的企业文化，有计划、有步骤地进行企业文化宣贯工作，引导员工认同“对成效的不懈追求，无边际合作和学习型工作方式”的bpr主流文化。以培育核心价值观，服务理念为重点，推行员工行为规范。要把深化企业核心价值观教育与解决企业发展中的实际问题结合起来，认真分析企业存在的各种矛盾和问题，做好员工的思想政治工作。要把精神文明创建与企业文化建设相结合，通过文明创建，将企业文化建设提升到新的高度。

（六）以民主管理为主线，强化企务公开，服务中心工作，增强企业凝聚力。

切实履行工会职能，积极研究和探索新时期、新阶段工会工作的新思路，新方法，最充分地把工会组织的活力激发出来，团结动员全体员工为完成各项生产经营任务，努力推进公安电信持续快速发展。进一步落实企务公开制度，落实职代会职权，促进企业管理民主化和科学化。通过组织开展形式多样的劳动竞赛和合理化建议活动，确保企业各项生产经营目标的完成。要坚持开展丰富多彩、寓教于乐的文化体育活动，陶冶员工情操，提高员工素质，增强企业向心力和凝聚力。

以落实“两项待遇”为重点，做好离退休员工的工作。加强档案信息管理，为中心工作搞好服务。

回顾过去感慨万千，展望未来期待无限。为把公安电信做大，做优，做强，我们一定把“创新”做为工作的主旋律，把“快捷”作为立足市场的骏马，把“敬业”作为公安电信人的从业态度，发扬艰苦奋斗、团结拼搏、认真负责、一心为公的良好作风，坚持为中国电信的品牌增添光彩，坚持以公安电信新形象开创未来，坚持用优质高效的快节奏谋求发展，坚持靠诚实可靠的优质服务赢得市场，让中国电信的大旗在三袁故里高高地飘扬。

谢谢大家。

记者年度工作报告篇 年度工作报告篇六

距控中心在管理处的直接领导下，认真贯彻落实上级指示精神，紧紧围绕管理处工作，以进一步规范内部管理、加强各收费站沟通、狠抓业务发展、牢树服务理念为目标，上下同心，在完善和提高上下功夫，稳妥、务实、创造性地开展各项工作，巩固了窗口单位的良好形象。一年来，监控中心为各收费站共维护维修收费、监控、通信设备370余次，维护完好率达98%以上；向交通厅申请各类监控、收费及通信设备配件资金总额达百万元；受理车主业户投诉37宗，转办各网络媒体曝光事件7宗，视频监控远程取证45宗，处理反馈率99%；办理市长公开电话、同级部门转来的信访件和群众来信20件，转办率100%，及时答复上级部门的反馈率达100%；接待各级领导和高速公路同行的考察团76批次，较好地完成了全年的工作任务。

（一）、积极主动指导各收费站监控及收费工作

为进一步加大监控管理工作力度，建立应急指挥、快速协调处、站两级管理和行政执法部门，及时解决社会关注的高速公路热点难点问题的高速公路指挥调度体系，根据管理处领导指示精神，经过一年的调研实践工作，我中心推动建立收费站监控考核工作取得实质性进展。下发了由我中心负责起草的《国道205高速公路莱芜管理处工作目标任务考核办法》的通知）监控信息工作检查评分标准部分，为各收费站监控室的考核提供了指导性意见。对全处监控人员统一进行了理论考试，并将考试成绩予以通报。定期对各收费站进行巡检，从检查结果来看，各站均指定站长专门分工负责，紧紧依托业务科室，使监控工作得到了健康发展。其中，莱芜东、苗山已基本达到山东省炕通厅监控管理标准要求，其他各站则分别存在软硬件自行维护、设备运转等方面的不足，部分收费站24小时值班制度未得到有效落实，个别站存在睡岗、空

岗现象。

（二）、多管齐下，狠抓业务发展

为使监控中心业务工作整体水平再上新台阶，全面提高工作的效率和质量，进一步优化窗口形象，今年，我中心集思广益，在业务工作方面采取了一系列行之有效的措施，取得了良好效果。

1、加强培训，提高人员素质。为全面提高监控人员的业务素质，进一步提升业务精、反应快、服务好的良好形象，今年我中心通过出题考试、“请进来，走出去”等方式，结合本单位职能、岗位需要和个人实际情况，组织监控人员参加分类培训，同时定期组织全体监控人员进行相关业务培训和业务考核，收到了良好效果。具体举措有：第一，每季度，单位自己出题，以业务知识考试的形式就《公路法》、《收费公路管理条例》、《文明收费站标准》、《山东省炕通厅高速公路收费站监控管理办法》等法律法规以及公路部门的职能、综合执法范围等知识对监控人员进行了全面考核，通过考试，调动学习热情，确保监控人员对相关内容熟练掌握；第二，特邀山东中创公司、鲁光公司等单位相关专家来中心讲课，系统讲授公路的职能和法规、综合监控和计算机运作等方面的知识，并为监控人员解答了工作中遇到的难点问题；第三，为进一步提高监控人员对监控中心视频监控调度系统的内部构造、操作原理的熟悉程度，做好设备日常维护工作等进行了全员培训。此外，一年来，我中心还分别安排监控人员和管理人员参加了全省高速公路监控机电系统培训、收费系统培训、综合管理培训等，并要求做到每次培训有记录，有心得体会，有实际效果。我中心参加的培训形式上大多采取授课与讨论相结合，互动性强，气氛热烈，效果好。

2、加强信息分析总结工作。为进一步提高信息管理质量，更好地为领导决策服务，我中心今年制定了《监控工作季度综述》。《综述》从“上报故障”、“处理反馈”、“意见建

议”等方面对每个季度的监控信息工作进行了系统分析。

《监控工作季度综述》作为我中心今年监控信息工作的新亮点，受到了管理处领导的好评。

（三）、狠抓制度化建设，不断提高整体工作水平

20xx年，我中心在去年的基础上，进一步完善内部管理制度，用制度规范责任，加强了《公路法》、《收费公路管理条例》、《文明收费站标准》、《山东省炕通厅高速公路收费站监控管理办法》等一系列规章制度的学习，建立了相对完整的制度体系。

（一）、故障维护维修质量有待进一步提高。今年，我中心继续加强现场维护力度，各收费站故障维护维修完好率达到了98%，较去年提高了月10个百分点。

（二）、与相关业务科室、单位沟通不够。与山东中创公司、鲁光公司等相关业务对口单位还未建立长期有效的业务交流平台，在工作中的沟通协调做得不够；对各收费站监控室的业务指导作用未能充分发挥，相互之间沟通交流也有待进一步加强，主动性还相对欠缺。

根据一年来的工作实践，明年我们将根据处领导的要求，进一步加强监控中心建设，内强素质，外树形象。以“八荣八耻”公路行业荣辱观思想为指导，以科技为手段，收费人员利益为核心，认真服务收费人员，加强站监控室及车道监控，大力开展“大投诉”体系工作，加强综合协调和检查督办职能，提高服务水平，为实现我处收费秩序的根本好转，争创文明单位作出新贡献。

记者年度工作报告篇 年度工作报告篇七

1. 认真学习，深化改革，与时俱进

结合我校工作计划□20xx年年度工作主要以教育改革，思路创新为主。积极参与全国社会各界组织的教育研讨会，教育理念座谈会，各种先进教育理念，教学方法的培训学习课程等，并与上海君学书院，湖南大学嘉奇商学院等多家全国知名教育机构达成合作伙伴关系，共同推进全国英语教育的发展。

2. 创新教学方法及教育理念，形成特色教育 “以特色教育为重心，打造行业品牌” 是我校经营方针之一。学校自创办以来，一直十分重视校园特语教育的特色教育，提升我校品牌教育影响力。色的特色教育。每周以教研为中心开展全校性的教育研讨会及座谈会。着力打造具有地域特色及学校自身特色的教育理念及教学方法。不断学习，总结，创新，实践力求探索出最佳的教育方式。

3. 发扬素质教育精神，提升全面教育品质

为培养学员综合素质，锻炼学员综合能力。通过举办各种拓展训练活动，知识竞赛等活动，从多方面提升学员综合素质，形成我校特色素质教育体制及校园文化。在20xx年中我校先后开展了学员集体感恩生日会、母情节感恩活动、暑期英语知识竞赛、英语书写与手抄报比赛、万圣节派对、圣诞节游园活动等集体活动。

1、每周一次教研活动。主要进行集体备课、评课、课题研讨、业务学习等活动。

2、组织了骨干教师和教学主管的示范课，和全体教师的公开课、新进教师的汇报课活动，并及时评课。

3、积极进行课堂教学方法研究。全体教师在外训学习先进教学理念与方法后，各自进行了课堂教学研究，重点突出了“自学研讨”、“成果展示”、“巩固练习”三个主要环节，学生的学习自主性大大增强，逐步向“乐学、会学”迈进。

4、在学习培训的基础上，除了组织集体学习，进行“案例”交流外，每个教师还加入学校办公qq群，记叙反思性教育教学故事，大家通过网络相互交流学习。

5、为达到最佳教学效果，全面实行小班化教学，所有在读班级学员不超过20人。

6、落实会议学习制度，每周二次集体会，每周工作计划于总结会，英语教研教学研讨会。落实推门听课制度，校长、教学主管不定期不打招呼，推门听课。

7、各项检查制度化

(1)、考勤与抽查相结合，确保正常出勤。实行上班签名制，中间进行抽查，以防出现个别失控现象。

(2)、每月一次考核检查。作业、教案情况月底检查，并将其检查结果汇总，发现问题及时在教师会上预警。

(3)、从办公纪律、教案书写、作业批改等教学环节都作了严格规定，并加大了经常性抽查和常规检查力度。

(4)、加强检查，及时反馈。每周对各班的教室卫生,学生仪表,学生出勤以及其他行为规范做到勤检查、勤反馈，及时公布结果，督促整改。

(5)、组织提倡任课教师撰写德育论文，推动带班教师努力摸索教育规律，不断将自己的感性认识上升为理性思考，逐渐形成自己富有个性的教育风格。

1. 带班老师定时给所带班级学生进行电话家访及时反馈学生在校学习情况，每生每期电话家访次数不低于2次。

2. 跟随社会发展潮流，开设学校qq群，公众微信平台等，将

学校最新资讯告知家长，鼓励家长和学生参加更多的社会活动锻炼自己。同时询问家长孩子最近在家的状态，若有异常，指导家长如何找到原因并给予一些可行性的建议，及时给家长一些儿童教育方面的知识和案例，引导家长正确地认识孩子的学习和生活等。

5. 根据学生实际情况，老师会不定时地安排补课，为了让学生更好地理解，紧跟班级步伐，不致造成学生学习的障碍，导致不再坚持的后果。

我校积极防范，从细节出发，减少各种事故的隐患，杜绝事故的发生。加强责任人制度，确保全方位管理，落实安全防卫措施，确保校区安全工作。

1、学校从建校开始便成立了学校安全工作领导小组，由校长邓丽彬任组长，领导副组长，组员，全面指导学校安全工作。进一步完善了学校安全工作的各项制度，具体的有学校防火、防震、交通监督、家长接送听课制度等各项制度，分工到人，责任到人，签定了安全责任书，并与学校考核相挂钩，强化管理。

2、配备安保人员，安装监控设备，做到安全防卫工作的全面管理监督。

3、加强校区设施设备安全设备检查检修，设备不全及时补充。

4、加强安全防卫工作精神的学习及安全防卫知识的培训。

学校各项工作都做到自检自查，自我修正。以实现科学预防，遏制突发事件的爆发，切实维护师生生命安全和学校正常秩序。到目前为止，我校未发现一例安全事故。

1、在20xx年剑桥少儿英语等级考试中参考的8名学员全部通过，其中4人获得满分，满分通过率达50%，满分通过率位列

全市同类学校第一。

2、在20xx年全国少儿英语知识技能大赛中e2班李言昕同学荣获全国一等奖，全国仅15名。

3、剑桥少儿英语在读学员在20xx年秋季期末考试中平均成绩高于学校平均成绩13分。