

海阳政府工作报告

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

海阳政府工作报告篇一

20xx年9月中旬至今共收到21份客户资料，已签约16笔业务，5份客户资料目前在审核中，尚未出现租金逾期。应该说，这几个月的工作完成情况一般，不是令人非常满意。

新客户接待方面，由于我司业务开展时间不久，在4s店配合营销方面不是太默契。造成了客户的推荐量并不是太多，其中宝诚中环店月均一到两个客户推荐量，也是直接造成业务量没有得到很大提升的一个重要原因。奥诚中环店在这一方面相对来说比较配合，月均5到6位的客户推荐量，福特宝山店由于代理的品牌限定了客户推荐的基数，其中只有进口车部分客户为企业客户，是我司目前的目标客户。自身工作方面，前期对于我司业务的熟悉程度不够透彻，造成了一部分客户对于流程的不理解。这是我在业务水平上需要警惕的地方，需要通过不断学习来强化自身的工作素养。过去几个月的工作经验和教训对于我未来的成长非常重要。

1、抓住目前集团渠道客户，积极开拓更多的渠道

客观来说，目前公司的平台足够大，仅仅利用这个平台也足以完成年度指标，这就需要我们能和4s店建立良好的互信关系。增加4s店对于我司的客户推荐量，协同完成业务。

2、提升自身的专业知识国家每年对于税收方面都会提出新的举措和政策，这些政策对于业务有直接的影响，这就需要我

们在工作的同时不断学习财务、税收等方方面面的知识。这样才能从根本上说服客户、帮到客户。为以后客户能继续通过我司融资租赁或者介绍他人打下基础。

1、业务流程

目前我司业务流程并不是太完善，部门分工尚不十分明确，这会直接影响到工作的效率和客户的满意度。比如一天能做完的工作分两天完成，效率直接减半。当然，这也存在一些客观的因素，我希望我司能在20xx年度摸索出一个切实可行、高效的流程方案。

2、工作环境

目前我司是在浦东英菲尼迪4s店中办公，有其优势和好处，唯一的弊端是客户对于我司的信任度会有所影响，毕竟每单业务均价在40w左右。良好的公司形象也是对于客户最直观的印象。

综上所述，我是非常荣幸和高兴能加入到这样一个大家庭中，为了公司和自身而拼搏。同时真切的希望公司能越来越好、越来越完善、越来越具有竞争力。

海阳政府工作报告篇二

我受大会的委托，向大家作校务公开工作报告。

为了加强对学校校务公开工作的领导，学校将成立校务公开领导小组。由校长、书记挂帅任组长，工会主席任副组长。同时设立了三个工作小组（政务公开办事小组、财务公开办事小组、校务公开监督小组）。对于公开的内容要有专人审核并经领导小组同意，才能公开，确保公开内容的真实性、可靠性。政务公开由校办负责，财务公开由总务处负责，校务公开监督小组由工会主要负责。

学校每学期都要不定期的召开校务公开研究工作会议，部署相关政策及主要工作。

（一）我校校务公开的`原则是：

1. 坚持正确的指导思想，遵循国家的法律、法规和党的方针政策，关系依法公开，公平公正。
2. 坚持从实际出发，突出重点，实事求是，注意实效。
3. 健全机制，长效管理，正确处理校长负责制与校务公开的关系，民主管理和民主监督的关系，调动全体教职工的积极性。
4. 以教学为中心，积极推进教育改革。
5. 保证教职工的知情权、管理权，提高决策的透明度、清晰度，重点公开和全面公开相结合。
6. 进一步坚持和完善教职工代表大会制度，明确责任，强化监督。

（二）校务公开的内容主要分为以下几部分：

向社会公开的内容：

4. 影响公众人身和财产安全的疫情、灾情或突发事件的预报、发生及其处理情况。

主要通过《今日磐安》、《磐北星空》、学校宣传栏、县广播电视台、磐安教育网、玉山社区中心进行宣传，时同认真做好《科教窗口》报的刊发宣传工作。

向学校内部公开的内容（政务、财务）：

1. 年度工作目标及完成情况；
2. 大宗物品采购情况；
3. 集体资产承包情况；
4. 住房调整情况；
5. 教职工福利分配情况；
6. 职称评审情况；
7. 评优及评比先进情况；
8. 学校工作计划；
9. 规章制度制定；
11. 廉政自律承诺及有关规定执行。

这些主要通过学校宣传橱窗、政务公开栏、财务公开栏、教职工代表大会、教职工例会等形式进行公开。

发扬了广大师生主人翁精神，吸引全体教职工、学生参与到学校管理上来，倾听民意，广纳民声，同时也很好地宣传了学校，得到了上级部门的高度好评。

认真制定有关校务公开的各项制度，结合实际情况，及时作出修改，建好台帐资料，并及时做好有关校务公开信息的采集工作，及时做好台帐记录。

工会主席参加行政例会；工会经审小组按时对学校财务进行审查；工会每个季度都把校务公开情况及时送交县教育工会，接受上级的监督。

各位教职工代表，以上报告请予审议。

海阳政府工作报告篇三

一、在过去的一段时间里，我因为个人主观上的惰性，和一些对学习方面的厌倦，而屡屡不去上课或早退，并抱着侥幸的心理以为老师不会发现。这是一种十分幼稚而可笑的不成熟行为，这是在虚度自己的大学生生活，浪费自己的时间和生命，辜负了老师和家长的期望。老师在发现我这样的行为之后，没有放弃对我的期望，对我进来交流沟通教育，谆谆教导让我认识到了自己的错误，我一定会在以后的学习生活中予以改正。

二、在经过老师的教导之后，和同学的帮助之下，我真正地认识到了自己旷课不去上课的错误，并在实际行动中将自己的行为切实地加以改正，已经能真正地做到不迟到不早退不旷课，这条大学生日常行为的基本准则。

虽然有时候心里还是会有懒惰的心思作祟，想着不去上一节课应该也没多大关系吧，但最终我都能以自己的决心战胜懒得，从而带着自豪愉快的心情去上课，我为自己感到骄傲。

三、最近的课程我一节也没有落下，我为自己感到高兴。同时我也感受到，一天一个星期不旷课很容易，但要做到一学期一年并且永远守时守纪不旷课，这需要自己有坚定的决心和顽强的毅力，并让自己在学习生活中对学习有浓厚的兴趣，这才能从根本上解决旷课的问题。要做到上好每节课，必须保证自己有充沛的精力，这首先要从有规律的生活作息做起，每天都能早睡早起，不熬夜不睡懒觉，这样才能保证上课的质量。

四、最近我一直保持着良好的作息時間，从而保证了完整的上课出勤。每天寝室熄灯后就能入睡，早上7点便起床，和同学去食堂吃过早饭，带着愉快的心情去教室上课。经常都是

第一个到教室，有时候比老师还早。老师看到我们都是一惊，然后便露出会心的微笑。这是对我守时守纪的肯定，更加坚定了我的决心。

正是在这样的良师益友的教育和帮助下，我才能走出大学生活的迷茫期，回归到积极向上的学习生活中。

五、冬天到了，很多同学因为天气转凉的缘故都喜欢躲在被窝里睡觉而直接不去上课。看到这样的场景总是会联想到以前自己也都是这样。一时的懒惰总能拖延的很久且愈演愈烈然后变成惯性，现在想来的确很浪费光阴。

近日在空闲时间去图书馆走了走，发现里面的书对自己的专业课很有帮助，才意识到学校图书馆的作用，就连其他专业或者业余的书看来也增广了自己很多见识。我想在大学里还有很多需要自己学习的方面。

六、到期末了，发现自己在这学期的表现相比以前有所改善。以前觉得落下几堂课对最后考试关系不大，自坚持去上课并且不迟到后，深刻感受到所学知识都是在于积累，不再觉得到了期末对课程很生疏甚至一无所知，且对考试也少了些慌张。

所有的事都在于坚持和积累。习惯是慢慢养成的，好的坏的都是，且差的习惯容易形成却难以克服，因此在老师的教导下我将会逐渐摒弃掉旷课的恶习向良好积极的学习生活方式努力。

海阳政府工作报告篇四

1. 报告前要充分占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把报告的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

2. 一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

3. 条理要清楚。报告是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到报告的目的。

4. 要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。报告中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

主要写一下工作内容，取得的成绩，以及不足，最后提出合理化的建议或者新的努力方向。。。。。

转载:报告，就是把一个时间段的情况进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，分析成绩、不足、经验等。报告是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性的思考。报告与计划是相辅相成的，要以计划为依据，制定计划总是在个人报告经验的基础上进行的。

1. 报告必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

2. 成绩和缺点。这是报告的中心。报告的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

1. 一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

2. 条理要清楚。报告是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到报告的目的。

3. 要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。报告中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

1、标题

2、正文

开头:概述情况，总体评价;提纲挈领，总括全文。

主体:分析成绩缺憾，报告经验教训。

结尾:分析问题，明确方向。

3、落款 署名，日期

两周的时间很快就过去了，来公司上班仅仅8天的时间，在公司领导和各部门同事的配合与协助下，我基本上完成了自己岗位上的各项职责，下面我将就自己的工作状况、感想等做一个简要的报告。

1、 参与一比多产品服务中心站点的改版

一共参与了29幅页面的页面示意图的制作，其中有两幅是试画，在进行纠正之后，用了两天的时间完成了余下的27幅，通过制作页面示意图，对visio这一图形制作工具进行了全面的了解与熟悉。

2、 建立一比多免费商铺

通过建立的一比多免费商铺对一比多平台进行了解，尤其是一比多的商铺管理，通过与慧聪和阿里巴巴的比较，来找到一比多的优势与不足，提交了一份关于三方产品对比的分析报告。

3、 尝试开发后台求购信息录入页面

后台求购信息页面以产品的前台求购信息页面为参考，同事参照了阿里巴巴和慧聪的前台求购信息录入页面，收集了后台求购信息录入工作人员的意见，将其中不需要用到的地方删减，有利于加快后台部门求购信息录入的速度。

4、 部门其他的例行工作任务

在完成以上三个主要任务的同时还参与了部门的其它例行工作任务，包括产品服务中心页面错误之处的维护修改申请，整理网络营销推广的方法等。

2、 工作中由于对业务不够熟练、产品和流程不够熟悉，花了很多的时间来做这方面的了解，浪费了一些时间。

这短短8天的工作时间就算是我8月份的月工作报告了，虽说只有8天的工作时间，但凭着这段时间所做的这些工作任务，以及同事和领导的帮助，让我成长了不少，我相信，在以后的工作中我会做的越来越好、越来越出色的，请公司放心。

xxx部： xxx

20xx-9-5

海阳政府工作报告篇五

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

1、认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。

2、充分展示珠宝首饰，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道：“满意”是顾客的广告。

3、促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。

4、熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。

5、售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

6、抓住每一次销售的机会，以的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

海阳政府工作报告篇六

一、高度重视，加强领导

组 长：

副组长：

成 员：

二、严格程序，认真评选

在评选推荐过程中，我校推荐工作领导小组对申报人员就担任班主任的年限、任职条件、工作业绩、学生评议以及政治

思想、工作态度等方面逐一进行了综合考察。在此基础上，广泛征求了广大教职工及社会各界对参评人员的意见，经过认真考核和遴选，一致推荐贺建华同志为十佳班主任的候选人。

三、监督公示，推荐上报

为增强评选推荐工作的公正性和透明度，我校于12月15-18日对推荐的优秀(十佳)班主任的业绩材料在小会议室进行了展示，并将候选人名单进行了公示，没有接到反对意见和其他异议，经推荐工作领导小组研究，决定推荐贺建华同志参加优秀班主任的评选。

山城区实验小学

x年12月19日