# 编辑记者工作日志范文(合集18篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-01-19

*编辑记者工作日志范文1在经济全球化的影响下，人们变得越来越现实，读书人尤为突出，对于当代大学生来说，我们生命的1/4的时间是在学校里面渡过。十六年寒窗苦读，我们渴望的就是找到一份好工作，有一个稳定的收入，通过工作获得一定的社会地位，这样就能...*

**编辑记者工作日志范文1**

在经济全球化的影响下，人们变得越来越现实，读书人尤为突出，对于当代大学生来说，我们生命的1/4的时间是在学校里面渡过。十六年寒窗苦读，我们渴望的就是找到一份好工作，有一个稳定的收入，通过工作获得一定的社会地位，这样就能够好好的照顾自己的家人，同时也能够承当一定的社会责任；即使不能，我们也能够保证自己物资生活，不拉\*经济发展的后腿。一份好工作就是我们实现个人价值的最好途径，但是毕业生一年比一年多，就业压力一年比一年难，而大多数行业用人趋于饱和。今年的毕业生600百多万，就业压力之大，让每个毕业生心有余悸。九月以来我就随着就业大军开始了自己的找工作之路，经过3个月的努力，在前不久自己才找到了比较适合自己的工作。下面就是我找工作中的一些感悟。

转眼之间已经是十月二十几号，周围的同学已经有很多找到自己的归宿，而自己还要坚持，还要继续。心理面压力越来越大，但我知道自己下一步该做什么，同时我一直相信自己能够占到一个适合自己的工作。我开始做出下一步计划，第三次修改自己的简历，更好的突出自己的优点，同时列出影响自己找工作的因素进行一个排序。接下来我参加中海油专场招聘会，烟台万华，中石油、中石化的专场招聘会等招聘会，其中也获得了几个工作机会，但是我最后选择了中石油云南销售公司，也许在别人看来这个公司不怎么样，但是我知道他是比较适合我自己的，离家又近，同时发展不错，且比较合适我的个性，适合自己的才是最好的。

**编辑记者工作日志范文2**

今年暑假，怀着期待的心情到我们市里的报社实习，在这宝贵的一个月的时间里，通过老师的帮助，我不仅对专业知识有了更为深刻地了解，同时也学到课本外的实践经验。这些收获对我今后的学习和工作都起到了很大的指导作用，使我受益匪浅。

从自身方面，首先，实习不是被动的学习，在实习岗位锻炼自己的实践能力，同时也要注意创造性的发挥，和实习单位多多交流，成功转换角色的方法。二是要给自己定好位，在态度上要把自己当成学生，虚心求教;在新闻采访时要把自己当成一个工作人员，爱岗敬业，严于律己，争取多写新闻，多发新闻，维护新闻的客观、公正。三是要多动手写，做记者必须腿勤，笔勤，一个新闻要跑上大半天，和不同的人打交道，然后组织稿件，同时自己要主动动键盘写稿。四是工作要认真扎实，做要做到最好，让读者能够更快更易得到最新的消息。

从新闻专业知识方面，我有几点感触：

一、对于新闻的敏感性

对于地方媒体记者而言，生活，在绝大多数情况下是风\*浪静的，缺乏冲突的，在\*常甚至庸常的生活中去做新闻，似乎是很多记者不得不面对的现实。在这种情况下，记者的新闻敏感性、新闻发现力、判断力显得特别重要。

新闻源于“发现”，“发现”源于“敏感”，没有敏感，一切将无从谈起。新闻敏感从何而来呢?一要提高理论水\*和政策水\*，掌握各方面的丰富知识;二要广泛接触实际，了解实际工作中的情况;三要学会比较，有鉴别才有发现;四要随时随地处于采访状态之中。

二、关于新闻题目

简练而贴切，要出彩。题目是新闻的脸面，倘若下一番功夫斟酌，推敲出一个精彩的\'题目，新闻将会更吸引人，更加具有传播效果，每次写完通讯、消息，最头疼的一件事就是写标题。总是想写出一个出彩的标题，以至于很多时候普通的题目也在思维之外。遇到这样的麻烦，总是会把问题丢给老师。尽管已学过新闻标题的写法。

三、关于通讯与消息的区别

在写人物通讯周汉高时，经老师指点在通讯的开头部分犯了一个严重的错误，误将消息的导语强加到通讯上，写成既不像通讯也不像消息的样式，使得通讯的特点完全没有突出出来。通讯不需要把它的每个点都举出例子，要抓住重点来写例子，例子要简短而有力，将通讯的点归纳起来，抓住重点，将不重要的点结合到其他点上，事例要有针对性，且将事例简要归纳，有些事例可以一笔带过，有些事例用典型事例来写。

四、关于会议新闻

会议新闻把握重点，首先将会议内容重点讲一下，接着是主要领导的讲话，再其次人员的讲话。主要领导的讲话要比其次人员的讲话详细，突出重点。其次再会议内容方面，讲清楚会议要求、会议目的。另外，关于会议的参与人员，如果是市领导，要讲清楚召开会议的人员，如果不是市领导，可以一笔代过，甚至省略不写，只要将出席人员、出席部门讲清楚。

对于地方报纸报道省级电视电话会议，首先记录的时候要抓住重点，谁的话比较重要就要主要记谁的话，对讲话也要技巧性地记录，抓住它的核心词、关键词。在写作的时候，要把地方的内容突出出来，省级不必重点写。

记者跑会议是不可避免的，但“泡会议”只能的来呆板的书面材料，“赶场子”也只能是蜻蜓点水，浮光掠影。拿来材料，鼠标一点，新闻一篇，大名一签，读者爱看不看丢在一边，有人形容这样的记者为“会议记者”、“材料记者”，会议报道再多，也出不了精品杰作来。

会议新闻的报道既“易”又“难”，容易的是，对会议新闻的报道只要按照“模式”行事：会议程序+出席会议的重要人员名单+领导讲话+会议主题的相关内容=会议新闻。这类模式会议新闻，审稿少麻烦，既轻松省事又有把握见报。然而这样的会议新闻“往往千人一面，枯燥无味”，成为读者不想看的新闻。要让会议新闻的报道“出彩”，则是老大难问题。

在这次实习期间，我跟老师共同合作了篇文章，这对我来说既是鼓励也是鞭策。这次实习让我增长了业务知识，体会到了新闻采写的艰辛，提升了自己的新闻素养，而且增长了见闻，锻炼了自我，为我接触社会搭建了\*台。在新闻采写方面，我获得了长足的进步，自己的新闻敏感性和社会责任感都有了很大的提高。实习不过一个月，回头看看，它几乎等同于我大学两年的宽度。我真心的感谢报社的每一位前辈，特别是手把手带着我的亚军老师。这段难得的经历，让我看到了今后的奋斗目标，必将充实我今后的人生。

**编辑记者工作日志范文3**

1、QQ的推广：

QQ广播推广例如促销信息，产品的描述，店铺的地址都是可以的，不过在这之前，你要每天不断的加人，就是不断的接收听别人，这样别人也会收听你的。

QQ空间推广：利用QQ号来做推广，不断的加人，并利用一切可利用的资源，再加上QQ好友群发，群发你的产品信息或促销信息。并在你的QQ空间里面，发表你的促销信息，使得所有好友及时了解促销信息。

QQ论坛推广：可以发表你的店铺地址和促销产品的信息，在圈子里传播销售产品信息。

QQ群推广：QQ群你必须加入关于你的产品有关的QQ群，不是乱加啊，所以你加入的群都是跟你的产品有关的，这样大家集在同一个群里都是有需要此类书的人或有意向了解的人，有针对性的客户群更容易营销。

**编辑记者工作日志范文4**

校园维修水电工岗位职责

一、加强政治学习，提高思想素质，严格遵守国家政策法规，执行学校的规章制度，不做违法违章之事。

二、负责校区内教学、办公、生活等场所照明及其它用电设施的安装、维修工作，保证各种照明及其它用电设备经常完好。

三、负责校区内的日常检查维修工作，经常检查设备设施，如有异常情况，应及时上报更换、维修，杜绝事故的发生。

四、负责对全校各处的自来水管、水龙头、厕所、水箱、水池的保养和维修工作。

五、水电工具和维修材料的领用要登记并负责保养，如有损坏应交回及时调换。

六、水电工每天全面巡查供水，供电管线一次，发现故障，立即修复，各办公室、教室等公共场所上报的维修项目，原则上下班2小时内修复，如有实际困难不能按时完成任务的，要做出合理的解释。

七、校区内如有活动，水电工不得离开现场。

八、负责校区院落路灯管理、维护，保证其设施的完好。

九、完成领导交办的工作。

**编辑记者工作日志范文5**

>一、背景浅析

企业成立时间短，品种与规格在一定程度上还不是非常完善，在产品的品牌知名度还不高。

在产品传播上概念不清晰，主次客户不明确，媒介资源泛滥，真正适合企业的资源不利于在短时间内发现。

>二、目标群体

企业或组织团购：主要目标群体

个人：辅助目标群体

>三、消费趋势分析：

新产品的出现，满足消费

>四、产品优势

（功能、卖点、利益点）

>五、产品定位与价格战略

>六、营销导向下的产品质量与创新使命

市场经济下，迎合了需求了产品才会有自己的市场，而不断追求的质量与随社会发展或需求提高而不断创新的产品才有可能占有更大的市场。

在营销导向下的产品

首先，产品的主要功能要与目标群的用需求相对应，满足目标群的使用；其次，产品的宣传与包装形式要与产品特点想对应，并与顾客的心理需求相对应；再次，增加产品的附加值，附和顾客的潜在感情需求，如服务、文化等；

>推广办法

（一）平台推广

1、新闻发布会

在新产品推出时，召集新闻媒体召开新闻发布会，借助新闻媒体与权威部门，提高潜在客户对企业的认识，提升企业形象，为下一步公关工作做好铺垫。

2、产品展示会

制 作形象样板间，邀请企业和同行观看公司的产品，但在爱展出产品的同时，应以当前流行的产品为主，并辅以展出先进但有可能是后起之秀的产品，以给客户既紧追 形势又具备高端的研发潜力的印象。产品展示会可一举二得，既得到了客户的认同，又在同行领域显露了自身优势，为下一步人才储备奠定了基础。

3、大型展会

首先可以参加技术博览会或科技展览会，把我们的产品列入工业博览会，提供产品实物和详细资料。对其它客户进行产品详细介绍，这样做的目的可以提高我公司的知名度，而且还可以和其它客户进行交流，知己知彼，百战百胜。

4、装材商场（商家）展位推广

属 于平台推广范畴，在一个消费群体不是大众化的行业，借助大众广告媒介所浪费的可能不只是那说不出的50%广告费，而且费用过高，新成立的企业势必负担过 重。找到与自己最贴近的商场，无非也就找到了最大的消费资源，一个新生的企业和消费者还相对陌生的商品，借助商场就站在了与品牌商同一个竞争平台上。

与商家合作最好的一点是可以省去了自己寻找、培训、建立同期维修服务站的费用。

（二）信息推广

资源库营销

可以利用柏拉图理论，抓住重点，因为一个公司80%的利润通常来自于20%的客户，我们可以对大客户进行详细的调查，从他们哪里可以了解一些对我公司产品的一些可取的评价和要求，我们可以再提供更完善的信息，满足对客户的要求。

另外，我们成立专门的电话营销中心（当然要有好的管理与详细的划分），对部分客户尝试电话营销，或先进行电话推销，再派销售代表前往洽谈订单事宜，或对已形成合作关系客户，进行电话回访，关系维护。

开拓我们的新市场，发掘新客户，我们可以通过工博会得到客户的一些资料，比如Email或电话形式，来提供更详细的资料，加大力度推销我们的产品，询问对方的一些要求。

（三）通路推广

1、零售终端

可以在一类、二类城市成立自己的办事处与销售终端，好处是直接接近客户，方便与客户沟通，便与产品价格管理与质量问题处理。

**编辑记者工作日志范文6**

尊敬的上级领导:

根据地区国税局年度考核工作的精神，我就个人一年的工作向各位领导和同志们作述职述廉。一年来，在局党组的正确领导下，在分管部门和全局干部的大力支持下，我认真履行职责，较好地完成了岗位职责和组织赋予的各项工作任务，为推进队伍建设、党风廉政建设及全局各项工作任务的圆满完成做出努力。下方就一年来的学习、工作和廉政状况从4个方面做汇报。

一、勤学善思、不断提高综合素质

今年3月我走上领导岗位，我深知要想做好副职，协助好书记的工作，自身务必具备较高的政治素质和业务潜力，才能完成上级下达的各项任务。一年来，我始终把提高思想政治素质和党性修养，当作一种职责，当作提高自我工作潜力、领导水平的需求。除了按时参加单位组织的群众学习外，利用业余时光系统地学习中国特色社会主义理论、各项廉政规定等，深刻理解其精神实质，努力提高自身的政策理论水平，并结合思想工作实际，加强党性锻炼，不断提升思想境界，增强了政治鉴别力和政治敏锐性，做到在政治上思想上行动上与^v^和县局党组持续高度一致。

个性是在党的群众路线教育实践活动中，我透过认真学习各级领导讲话精神，深刻查摆自身在思想观念和工作作风方面存在的问题，进一步解放了思想、更新了观念，转变了作风，为做好各项分管工作奠定了良好的思想基础。在业务学习我一向常抓不懈，做到不断更新知识，不断提高技能，努力在工作实践中思考、总结、提高，以适应税收科学化、精细化、信息化管理的需要。总之，透过努力学习，使自身的政治理论水平和业务技能有了提高，做到了学以致用，提高了运用理论指导实际工作的水平。

二、尽心履职、协助“一把手”做好分管工作

按照局党组分工，我分管办公室和财务工作，并于3月份按照领导班子工作衔接安排兼管人事监察科工作。在工作中，我从实际出发，针对各部门工作任务，认真负责地做好分管部门的工作，注重在具体工作中听取部门领导的意见和推荐，支持和协调部门领导的工作，使所分管部门，圆满完成了各项工作任务。

(一)全力以赴，抓好人事监察室工作

一年来，我从具体工作抓起，在人事教育方面指导开展了xx培训平台培训、所得税知识培训、举办税收违法违章案件处罚程序知识培训等培训工作，在老干部管理方面开展不定期走访，节假日探访，组织老干部座谈会，深入了解老干部生活，开展老干部参观等等活动，不断地丰富老干部的精神生活。

结合人事^v^门的工作特点，认真负责地抓好党风廉政建设工作，全面落实党风廉政建设职责制，在党风廉政建设工作会议上书记与班子成员、班子成员与科室负责人、科室负责人与科室成员共签订党风廉政建设目标职责书24份;对领导班子和科室的党风廉政建设职责进行了分解，把党风廉政建设工作贯穿于税收中心工作之中，融入领导班子建设、干部队伍建设之中，与税收业务工作同部署、同落实、同检查、同考核。

用心开展“一把手”讲党课，纪检组长做反腐倡廉报告等活动，增强了领导干部率先垂范的主动性，营造了廉政教育的良好氛围。对廉政文化示范点建设进行了拓展，不断提升全局干部的廉政自律意识，工作中勤俭廉洁。

大力强化纠建并举，深入推进政风行风建设，按季度开展了政风行风问卷调查活动、明察暗访活动、走访纳税人活动以及行风示范窗口检查，其中，共发放了调查问卷100份，回收100份;发放明察暗访表24份，回收24份，对我局干部遵守廉洁自律规定、工作作风、服务态度、服务质量等方面比较满意，满意率达98%以上。

大力推进内控机制建设，有效防控廉政风险。定期召开内控机制建设工作会议，带领纪检监察干部在各科室自查的基础上对风险点进行排查，对于排查出来的风险点及时反馈各科室并限期进行了整改。在党的群众路线教育工作中，结合本局实际，利用晚上时光带领干部透过集中学习、观看影片等方式确保工作顺利开展，透过召开老干部座谈会、税企座谈会、民主生活会等方式共查摆出班子各类问题89条，其中:“四风问题”37条。针对提出的问题及时建章立制进行整改，大大加强了班子的凝聚力与战斗力。

(二)身体力行，抓好办公室工作

**编辑记者工作日志范文7**

本次实习我们主要是学习两钠(硝酸钠、亚硝酸钠)生产车间的化工流程。

在这实习的时间里，我收获了很多的东西，这些都是我在学校里和课本上找不到的，现在我们即将踏入社会，这些实践性的东西对我们来说是至关重要的，它让我们脱离了书生的稚气，增加了对社会的感性认识、对知识的更深入的了解。

在以前的头脑中，我认为的工作都是很美好的，我想企业和工厂应该都是挺漂亮、挺大起的。现在不都是在讲环保、讲生态化吗，将来的工作环境肯定是整洁美丽的，工作应该也是有趣轻松的。我就是怀着这种憧憬到了我们的实习工厂。一下车我就傻眼了，天哪!这个地方到处都是刺鼻的气味，第一天由工厂领导带我们参观了生产线、工人师傅给我们进行了入厂安全讲座。第二天我们就正式进入车间参加生产。我们四人一组，每个车间的师傅负责带我们生产学习，现在的化工厂自动化程度比较高，工人劳动相对比较轻松，但是一般一个岗位一班就一个人，一班的时间是8个小时，也就是说，工人师傅要一个人在一个岗位上一呆就是八个小时。一开始我们都觉得不可思议，对于我们来说，在学校里有丰富多彩的娱乐活动和同学朋友，这八个小时单调的工作难以想象，但是随着与工人师傅共同工作的时间久了才知道自己的想法是多么的幼稚，我们现在吃穿不愁，但是真正到了社会上，首先我们的自己养活自己!然后的为家庭担起相应的责任!我们必须靠自己的劳动来实现这些!这时我们就不会觉得这八个小时是多么的漫长了,因为这八个小时的背后是我们劳动换来的收获。

在实习时的工作学习同时让我认识到社会是残酷的，没有文化、没有本领、懒惰，就注定你永远是社会的最底层!但同时社会又是美好的，只要你肯干、有进取心，它就会给你回报、让你得到自己想要的!

总之，虽然实习的时间很短，但对我来说，收获是很大的。我会更加珍惜我的学习，并且用实习的心得时时激励自己!

**编辑记者工作日志范文8**

寒假匆匆结束，这一个寒假对于我说十是一个非常充实，非常有意义的寒假。真的应该好好的做一下总结，列一下计划，为自己下学期的学习、生活、就业打下坚实的基础。

正月初四，当别的同学还沉浸在新年的快乐时我已经踏上了找工作的征程。我骑着自行车在开发区找了十几家物流公司，我鼓足勇气敲响了他们公司人事部的大门，像青岛港物流公司，振华物流公司，远洋大亚物流公司，陆海物流公司，狮龙物流公司，金宇物流公司，以及保税区里面的物流公司等等。我都被一一的拒绝了，虽然自己是免费打工，不要工资。最让我难以忘记的是在振华物流公司的面试。我给振华物流公司的苏俭总经理发过简历，他们竟然给我打电话让我去面试。经过两轮的面试我见到了人事部经理，这次面试我真的收获很大，即使自己寒假不能够来实习。她当场就告诉我不会录用我，还给我指出了自己的很多缺点，像面试的时候不要表现的太过于完美等等。和他们交流接触原本就是一种收获和学习。有很多公司直接就把我拒之门外，连大门都不让进，这种什么样的感觉，我相信这有经历这样情景的人才能够感受到。

找一份工作真的很难。特别是受经济危机影响的今天，特别是我们刚走出校门毫无经验的大学生。年后我参加了3次大型的大学生专场招聘会，那场面也许很多在校同学没有亲眼见到过。真的不知道怎么来形容那种场面，水泄不通，人山人海，里三层，外三从，真的不为过。岗位就那么几个，而应聘的大学生成千上万。我随着人流转了几圈，发现咱们物流专业的岗位特别少，一场招聘会也就几个物流专业的岗位。而且要求的也比较高，像什么英语6级，计算机2级，本科学历以上等。经济危机对物流行业的冲击真的很大。我的工作还在继续的寻找，开发区找不到我去了青岛，大的物流公司不要我我去小的物流公司。

功夫不负有心人，我正月初七在青岛启天邦运国际物流有限公司找到了工作。公司是比较小只有十几个人，但是给我的第一印象是要求的很严格。我也是没有工资的，靠业务吃饭，面试的时候经理说的很清楚，有能力你一个月拿几万的工资，没有能力你也许会饿肚子，也许会被公司扫地出门，公司不会养一批闲人。公司不管吃只管住，虽然住在黄岛路那边低矮的百年老房子里面，但是我已经很知足了，至少我不会露宿街头了，至少我有一份工作了。

——扶贫工作心得体会5篇

**编辑记者工作日志范文9**

防欺凌工作小组职责

组长职责:决定事故应急预的启动和终止;统一领导事故应急救援工作、确定现场指挥人员,负责应急队伍及物资的调动。

副组长:协助组长现场指挥应急工作。

组员:发生欺凌事件后,听从组长指挥，采取行动。

具体做法：

发生欺凌事件后，组长马上带领人员赴现场,对欺凌学生者进行阻止,必要时可施行正当防卫行为。疏散现场其它学生，把他们带到安全地带。及时拨打110，向上级教育局报告事故情况 向相关家长第一间通汇报,川保诋顿逆

6.现场护:发生秋放事件后本部组在盟长的带领下, 遇速赶赴现场,对受伤人行治对仿应立即与“120”联 系运往压院治疗

7.学应急组:①在11的动下应立即协助上级主管部门对 仿员进行护.

**编辑记者工作日志范文10**

教练员岗位设置与职责（适用版）

一、见习教练（助理教练）

1、具有一定的直排轮滑基础。

2、观摩教学培训活动，学习教学方法。

3、能独立完成初级班的教学任务。

4、了解所有直排轮滑滑技术及知识。

5、熟练掌握初、中级班的所有动作及教学方法。

6、能够组织学员站对，协助其它教练上课。

7、具备与学员沟通的能力。

二、初级教练

1、具备初、中班教学活动的能力。

2、能够独立培训见习教练。

3、熟练掌握高级班所有技术动作。

4、能够做好初级班学员资料跟进与考核工作。

5、掌握丰富的与家长沟通的能力。

6、掌握我俱乐部的所有产品，并能熟练的像家长解释。

三、中级教练

1、具备高级班的教训培训的能力。

2、能够独立完成初级教练员的培训任务。

3、熟练掌握速滑与平花的所有的技术动作。

4、能够完成中、高级班学员跟进与考核。

5、有一定的教练员组织管理能力。

6、具有中国轮滑协会同等证书优先考虑。（速滑或平花）

7、具有一定的轮滑理论知识。

四、高级教练

1、具备表演队训练计划的制定与实际指导训练的能力。

2、能够定期制定完成所有教练员的培训与考核计划。

3、组织、策划、实施本俱乐部的所有活动与表演。

4、能够定时选派队员参加市、省、国家比赛。

5、课程的研发、效果的测评。

五、主管

1、负责编制本部门的预算，控制各项费用支出。编制财务报表，定期汇报业绩。

2、组织协调教练员、销售人员（含店员）工作，召开例会，写好工作日志。

3、检查和督导员工执行工作的规范和操作能力，展现良好的风貌。

4、与行政人事部门配合，负责本地区人员的选拔、聘用、培训、考核、奖惩、辞退等管理工作。

5、做好员工的思想工作，关心员工生活，提高工作效率。

6、组织开展教学、培训、活动。

**编辑记者工作日志范文11**

时光如水，岁月如梭，一年的时光转眼过去了，一年来在领导的悉心关怀下，在同事们的帮助下，通过自身的努力，各方面都取得了一定的进步，较好地完成了自己的本职工作。自从担任分中心监控员以来，我立足本职、严于律己、认真学习、爱岗敬业，经常与同事们一道学习先进工作方法，总结失误教训，交流工作经验，坚持执行管理所收费相关文件政策，顺利圆满地完成了领导交办的各项任务，和其他同事一起以热情的精神面貌服务在刘白高速公路上。

>一、严于律己，自觉加强锻炼。

一年来，工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在监控分中心的工作岗位上作出力所能及的贡献。

>二、强化理论和知识学习，不断提高自身综合素质。

我重视加强理论和知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学，不断提高自身综合素质水\*。

认真学习工作知识。在学习方法上做到重点中找重点，抓住重点，并结合自己在工作及工作处理方面存在哪些不足之处，有针对性的进行学习，不断提高，结合自己的工作能力。

>三、努力工作，认真完成工作任务。

一直以来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记管理制度，全心全意投入到监控工作当中，在自己\*凡而普通的监控岗位上，努力做好本职工作。

>四、尽职尽责的监控收费区域发生的一切事件。

对冲卡逃费，拒不交费的车辆进行全面记录；出现在收费区域的外来车辆或人员及时询问收费员，并提示他离开车道，以防危险；对拒不交费和有争议的车辆及时报告给站长，请示后对堵车进行最快速度的疏通，确保收费工作的正常进行。

>五、对收费员的文明收费进行监控。

对过往的特殊车辆所持证件全面记录，对收费员售票和钱款仔细查看，避免找错钱，对新上岗和实习人员尤其如此，提示收费员使用文明用语。

>六、爱护监控设施，熟练掌握操作过程。

在交接班时交代监控设备的运行情况，确保录象过程的连续完整。通过自己的学习和请教，能熟悉掌握监控设备的使用。操作和简易维护，保证设备正常运转，充分发挥现代化设施的作用。

>七、按时交接班，不迟到不早退。

严格执行管理所的规章制度，按作息时间上下岗，小病坚持，有事推迟，爱岗敬业，不断加强自己的事业心和责任感。

在今年的工作、生活中，我以饱满的工作热情与踏实、认真的工作态度赢得了所领导和同事们的认可，这是对我所做出成绩的肯定，也是对我今后工作的鞭策与激励。在今后的工作中，我会一如既往地和其他同事一道做好本职工作，努力为刘白收费管理所的各项工作贡献自己限度的光和热。

——车间工作心得体会5篇

**编辑记者工作日志范文12**

武汉体育学院教师、教练员岗位职责

（讨论稿）

为进一步规范教学科研训练行为，加强学校教学、训练和科研管理工作，提升学校教育教学水平、提高人才培养质量，根据国家、湖北省有关文件精神和《武汉体育学院岗位设置管理实施办法》的相关规定，特制定我校教师、教练员岗位职责。

一、教师、教练员、辅导员岗位基本职责

（一）热爱祖国，热爱中国^v^，拥护中国^v^的领导，坚定不移地贯彻执行党的基本路线和方针政策，忠诚于人民的教育事业，全面贯彻党的教育方针，不断提高思想政治水平。

（二）热爱教育教学工作，有高度的事业心和责任感，有从事本职工作所要求的较高文化素质，有高尚的道德品质，敬业爱校，治学严谨，锐意进取，富于创新，关心集体，团结协作。

（三）热爱学生，诲人不倦，教书育人，行为师表，做学生的良师益友。培养学生树立正确的世界观、人生观和价值观。

（四）掌握本专业基本理论和相关专业的基础知识，精通所授课程的基础理论、专业知识和实验技能，具有与所承担的教学、科研和训练工作相适应的业务水平和工作能力。刻苦钻研业务，努力掌握本学科的新成就，不断提高知识水平，丰富和更新知识结构。

（五）钻研教材，认真备课，合理安排教学内容，根据需要更新教学方法。

（六）自觉参加单位活动，积极投身于学科建设、专业建设、课程建设和实验室建设。

（七）完成院系和职能部门下达的各项教学、科研及其他任务。

二、教师（辅导员）岗位聘期职责

（一）教授二级岗位（专业技术岗位二级）聘期职责

1、系统承担基础课、专业课讲授工作，完成学校规定的本科课时量和年均总课时，教学效果优良，聘期内开设3次前沿讲座；

2、掌握本学科专业最新学术动态及研究成果；主持制定学科专业发展规划，领导教学团队、科研团队建设，领导本学科教学、科研骨干进行学科、专业建设、课程建设、实验室建设和科学研究工作；

3、结合本学科特色，积极推进科研成果的推广应用，有效地促进产、学、研结合，承担社会责任，提高服务社会的水平，促进学校社会影响力的提升；

4、服从院系安排承担青年教师指导任务，积极担任青年教师指导教师；

5、积极组织开展国内外合作研究，邀请国内外著名学者来校进行学术交流；

6、聘期内完成下列任务之一（以学校为第一单位）：

（1）获国家级自然科学、技术发明、科学进步奖一等奖（排名前七）或二等奖（排名前五）或三等奖（排名前三），或省部级自然科学、技术发明、科学进步奖一等奖（排名前五）或二等奖（排名前三）；

（2）获国家级教学成果奖特等奖（排名前五）或一等奖（排名前三）或二等奖（排第一）；或获省级教学成果奖特等奖（排名前三）或一等奖（排第一）；

（3）获其他省部级教学、科研奖励一等奖（排名前二）；（4）获省政府哲学社会科学优秀成果奖一等奖（个人排名前二）或二等奖（排第一）；

（5）主持完成国家级教学、科学研究项目1项或省部级教学、科学研究项目3项或外源性科研经费在50万元以上；

**编辑记者工作日志范文13**

一、出入管理

1、机房是广播电视节目播出的心脏，未经台领导同意，工作人员不能随意带无关人员入内，不准播出未经领导审批的宣传内容，出现一次扣当班人员500元，负责人300元，情况严重的予以辞退或移交司法机关处理。特殊情况经领导批准方可进入。值机员在进入机房内必须将门关上。

2、进入机房人员不得携带任何易燃、易爆、腐蚀性、强电磁、辐射性、流体物质等对设备正常运行构成威胁的物品。

二、安全播出管理

1、操作人员随时监控播出设备运行状况，发现异常情况应立即按照规程进行操作，并及时上报和详细记录。

2、非机房人员未经许可不得擅自对播控设备操作和对运行设备及各种配置进行更改。

3、机房内严禁吸烟、吃食物。

4、禁止用机房内电话聊天和长时间通话（接或打不能超过三分钟），必须保证机房电话24小时畅通。

5、禁止在值班期间在机房或其它房间睡觉，禁止在值班吃饭时喝酒。

6、广播电视安全播出突发事件应急处置原则：播出、传输、发射、接收的广播电视节目信号受到侵扰或者发现异常信号时，应当立即关断信号源，及时向领导汇报，同时安排人员排查干扰。

三、值班管理

1、机房值班员必须按时到岗、到位，不得迟到、早退或误班，不准私自让他人带班、调班，不准做与值班无关的事情，严禁溜班、空岗。

2、差转台3人日常，工作人员必须保证2人（其中1名值班员、1名安全^v^、1人轮休）。不定期抽查，发现一次未到位人员，视为擅自离岗，扣当事人100元，扣负责人50元。

3、认真填写值班日志，值班中发生的停播，播出质量异常问题，不得隐瞒或虚报。

4、交班人员必须在接班人员到机房后方可离开，不可以提前下班，交接班时做好相应的记录，需接班人签字后方可交班。

5、交班人员必须主动向接班人员说明设备运行情况。

6、交班前要把机房内卫生打扫干净。

7、由于广播中心的特殊性，值班人员在休假时如有要外出离开本县要事先向部门负责人告之。

8、广播中心每位同志必须保证通讯工具24小时畅通，半天时间手机联系不到的处罚100元，一天无法联系的处罚200元。

9、中心调班、请假制度。半天以内有需要调班或请假由中心主任审批，一天以上调班或请假由中心主任审签后再报分管领导审批，否则视为旷工处理。

**编辑记者工作日志范文14**

教练员岗位职责

一、机动车教练员必须认真执行驾管部门的有关规定，服从命令，听从指挥；

二、担任教练工作时必须随身携带驾驶证和教练员证；

三、所教练的学员必须是持有公安机关车辆管理部门核发有《机动车驾驶技能准考证明》的人员；

四、上道路进行教练时，应按公安交通管理部门批准的时间和路线进行教练，教练车上不准乘座与教练无关的人员，重车教练时，不准客货混装。

五、不准教练与学驾车类不相符的人员或用不符合教练车要求的车辆进行教练。

六、教练员对学驾人员负有监护责任，在教练过程中，学习驾驶员违章或发生交通事故，教练员应负部分或全部责任。

机动车驾驶员培训站

**编辑记者工作日志范文15**

电视台岗位职责

一、导演职责

编写分镜头稿本。,熟悉或编写文字稿本

对各个成员提出具体的任务和技术要求。,组织摄制组

领导整个录制工作。,拟定录制方案 现场录像指挥。

检查各种录像素材。

二、导演助理职责

协助导演的案头工作，配合导演检查并协调其他部门的工作1.助导演组织、调度群众场面，协助导演安排后期各项工作日程2.在导演的指挥与安排下，为导演处理事务性工作和部分拍摄现场的调度工作，如负责检查3.服装、道具是否符合要求。提示导演和其他有关部门前场拍摄的现场情况。

三、文案人员职责

根据宣传报道计划和工作例会的安排，认真做好采访、组稿、审稿、编稿和组织节目的播1.出串联工作

处理记者、通讯员何其他新闻单位发来的消息，提出一段时期的报道意见和选题计划，组2.织、撰写有关的言论

指导和帮助记者提高业务水平和联络工作3.配合其他人员做好编前工作4.完成领导交办的其他工作5.四、后期制作职责

对后期制作工作提供专业的服务及建议1.负责制作机房卫生清洁和设备的使用、维护和保养2.对于节目制作的非技术因素提供合理的建议，维护节目形象3.五、后期制作助理职责、协助上司完成电视台的后期制作指导和监督工作1、协助后期制作工作人员完成电视节目的编制工作2、完成上司安排的后期制作相关的日常工作3

六、摄像人员岗位职责

负责重大会议、活动的摄像工作1.负责摄像机正确使用保养与维护2.负责电视栏目的对上、对外、对内的宣传工作3.负责整理影像与照片资料的归档4.负责各种重大会议活动会场布局5.按工作要求承担和完成节目撰稿和制作任务6.完成领导交办的其他工作7.七、出像记者（主持人）职责

完成电视节目的播音任务，准确理解所播节目和稿件的内容，并运用不同的播音风格表达1.节目内容。语言表达符合节目要求

参与节目编排，熟悉节目内容，参加现场报道或现场采访，撰写节目串联词2

八、制片人职责

通过征集、约稿等形式，确定符合拍摄条件的节目内容1.办理节目有关的拍摄许可手续2.签约重要演员3.策划选题4.控制成本5.监督节目拍摄的艺术质量、生产进度、资金流向6.及时处理行政管理和艺术创作之间的矛盾7.制定宣传、推广计划并同时实施，为节目开播做准备8.审看已完成的节目，进行总结，准备审查资料报审9.筹措资金10.九、统筹职责

安排直播节目各项工作，落实前期准备工作1.节目制作流程的制定2.负责行政、出纳工作3.制定资金使用预算，负责费用报销4.收集节目市场和版权信息5.节目资源合作、开发和引进6.加工计划与节目资源库管理，节目收视率等相关数据收集与分析7.十、剧务职责

安排节目录制日程，掌握录制日期。1.通知工作人员节目录制的时间，地点。2.准备录制场所，布置场地。3.适当照顾导演的生活，保证导演的工作质量。4.初审各部门的预算，然后交给导演签字，最后报批相关部门的主管审批。并协助导演督促5.各部门的工作。

负责寻找搬运，配合舞台监督纠正舞台上布景和道具的部位。合成时负责检查场地，连排，6.装台，卸台的人手，保证艺术要求及播出效果。

处理一些人事方面的纠纷与问题。协助导演解决一般思想问题，了解工作人员的思想情况，7.听从助理导演的指令，联系与节目录制有关的一切事务。8.记录导演对其他部门的意见，及时反映。9.参加组织宣传工作。10.十一、市场推广 搜集节目相关信息，并对信息进行整理、分析以及汇总1.更加市场需求，制定市场推广计划及公关活动，撰写推广方案及活动方案2.对市场活动的评估、执行以及后期的分析、汇报3.

**编辑记者工作日志范文16**

>一、小区的挑选。

要调查小区的楼盘价格，入住率，常住人口，小区出入口的人流方向，小区周边有多少净水器终端店。

楼盘的价格也差不多反映业主的消费水平，决定你活动主推那几款机型，入住率和常户数，如果低于1000户的基本面，一次活动做下来，特别是在你的活动之前宣传力度不够，基本上可以宣告是没量的。

小区出入口，还有小区的集中活动中心是做净水器促销活动的最佳位置，这方面一定去跟物业争取。还有一个关键就是如果小区方圆100米内都有净水器店，基本上这个小区的净水器都是他家的，你再去搞活动难度很大。因为有那种饮水健康意识的顾客，都到他店了解过了。

我们去搞小区推广活动，一定要抓住对饮用水健康意识高之前想买但当时装饰的时候又没买的顾客，和提高业主对现在自来水的认识，培养他们对饮水健康的意识，对这些人刺激需求促成下次成交。

>二、小区活动之前的宣传。

很多经销商一般都是活动之前印刷传单张派发，短信通知，拉横幅等等，我个人认为宣传效果不显著。

宣传这方面的工作，我是搞小区活动之前一个月，先跟物业那边谈好在小区里装一台机让小区的业主免费体验，装机一般是在小区的活动中心，或者在自动售水机旁边（经常过来打水的业主都是你的准顾客）。让顾客先感受体验销售。

时间的选择一般都是早上和下午小区活动的人比较多的时候，还安排一位人员去做跟踪去跟业主聊聊天。

要点。安装的体验机要精致，至少看起来都值那几千块，这成本不能省，还有安排的工作人员亲和性要强，要跟业主聊得来，不是让他到那里把机器往死里推，是适当推，这东西欲速则不达。

如果他把握得好活动之前的宣传费用都回来了。这些是活动前期活动的积累，当你这一步做好，积累到一定的意向顾客活动的拉量就简单了。

>三、活动的期间管理。

产品摆设力求醒目吸引眼球，工作人员衣着统一看起来专业，现场摆设看起来要大气，不要就搞一个太阳伞像摆地摊货，能买出几千块钱的东西吗？要明白我们不在促销几块钱的饮料。

有了前期的宣传，就不会出现没人看，没人理的现象。现场要速战速决，就算是不交定金，他同意都可以先给顾客先装用一个星期后收费。现场可能还会遇到很多顾客说，我先回去了解，这时候很多经销商的做法是送个插在水龙头的测试器（龙头PP棉也叫水质演示器），想留下顾客电话，根据我的实践来看，这个手段基本个很难有人留下电话号码。

顾客感觉他要了你的PP棉测试器交换他的家庭资料，风险太大，一般都不会留。就算是他把测试器带回家你能确保他会装上试用吗？就是他想装上但他水龙头不一定适合插上。所以我们想通过送测试器，就想顾客回来成交，想法有点很傻很天真。

我们遇到这些情况，顾客说要再去了解，就这样跟他说，我们有免费的体验机，当顾客听说免费体验使用兴趣会增大，如果顾客可以让你装，你就有更的机会了解他的需求，有时间跟他推荐。装上这机子只要你跟踪服务做到位，这顾客基本上是你的了。不过体验机的成本要比PP棉的价格高了很多，所以也不能乱派送。

**编辑记者工作日志范文17**

国家的脱贫攻坚战正在关键时期，大部分人都通过自己的努力达到了丰衣足食，部分达到了小康生活……我国预计20xx年全面脱贫，在政策上、资金上加大了扶贫帮困的力度，一大批贫困户摘掉了贫困帽子，走上了致富路。但还有一小部分，由于各种原因仍生活在贫困线以下。虽然造成贫困的原因多种多样，既有客观原因，又有主观原因;既有地理条件限制，又有历史文化等原因;但是当前很多贫困户之所以多年来扶而不起、帮而不富、助而不强，其中一个重要原因就是他们缺乏脱贫致富的志向和勇气。有贫困户仍存在“等、靠、要”的依赖思想，自己可以办的事情不愿办，自己能解决的不解决，就等\*救济款和赞助。这种自身缺乏主观能动性和勤劳致富的思想，领到扶贫款不用于发展生产而用于吃喝拉撒，单纯靠“输血式”的外部做法，根本无法解决贫困问题。

俗话说“人穷志短”还是有道理的，我们不仅要扶贫还要扶志，把“我是贫困户，我有困难你们应该给我解决”的依赖思想根除，让他们树立自力更生的思想和顽强拼搏的精神。

作为村里的一名扶贫干部，我们不仅要把志扶起来，还要扶智。开拓贫困户的思路和眼界，给其想办法教方法。俗话说“授人以鱼，不如授人以渔”。让他们有信心有办法战胜贫困。

**编辑记者工作日志范文18**

当下，脱贫攻坚工作已经进入关键的决胜阶段，明确当下脱贫攻坚工作的目标任务和总体要求，让很多帮扶联系人遇到的“疑难杂症”，号准脉，下对药，成为了重中之重。\*\*的扶贫论述，上级部门的有关扶贫工作的文件、资料以及相关培训，就是我们当下的脱贫攻坚工作的指路灯，因为这会为我国脱贫提供保障,也让我们在扶贫中遇到的很多问题得到解决的方法。多年来的扶贫工作，让我觉得，我们要做好扶贫工作，就要从以下几点做起：

>一、实现责任融合，突出党建引领

一个组织的发展，关键还是看带头人的领头雁作用，加强基层党组织的引领作用，要求落实村\*责任机制，做好党建+扶贫的宣传员，积极支持\*对于扶贫工作的相关政策措施，并且务必落实到实处;村\*的选人标准中鼓励党员干部积极参与，严格把关，把作风端正、品行良好、作风扎实，愿意为农村和老百姓服务的人员中择优挑选。

>二、精准选人机制，提高带动能力

精准化扶贫的关键是精准化选人。现在有些地方是因为选人不正确，下派到贫困地区后没有认真分析当地贫困原因，没有了解贫困群众的需求，下派干部存在应付思想。而对于某些有至于帮扶脱贫的干部因没有将其优势特长发挥出来而空有抱负，比如要将党性强、熟悉党务的干部选派到党组织软弱涣散的地方，把熟悉产业发展的技术干部选派到发展滞后的地方，把群众工作经验丰富的干部选派到矛盾纠纷多，热点难点问题多的地方，让下派干部能够充分发挥自身优势，解决当地贫困症结。此外，对于下派干部要实施实绩考核，细化考核内容，考核优秀的干部进行重用提拔，不合格的重新选派或延长选派时期。

>三、深\*系群众，突出精准帮扶

群众利益无小事，一切要从人民群众的利益出发，当然，扶贫工作更是要求全党全社会能够从根本上做到精准，帮助贫困群众。在开展工作中，要深入群众，多跑腿，多入户，多思考，真心实意地为贫困户着想。此外，还可以适时开展各项技能培训，让有劳动能力的贫困户接受技能培训，使其掌握工作技能;对于有意向外出就业人员可以提供就业信息，帮忙联系对方单位已增加就业机会，进而增加收入。

为实现20xx年全国人民共同达到小康，现各个地方高度重视党建扶贫工作，把扶贫工作贯穿党建工作中，加强党员干部作风建设，充分调动各方力量，落实责任、传导压力，形成脱贫攻坚合力。充分发挥基层党建作用，为脱贫攻坚添动力，为社会主义现代化建设添活力。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！