# 精选上半年意识形态工作分析研判报告(推荐)(8篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2025-02-22

*精选上半年意识形态工作分析研判报告(推荐)一1、售楼中心设备设施维护保养和监管各施工单位安全文明施工做好成品保护; 由于一期商业还没正式形成，上半年的主要工作就是负责案场区域等。案场作为客户的体验中心，要提供完善的服务必须首先是硬件，那么硬...*

**精选上半年意识形态工作分析研判报告(推荐)一**

1、售楼中心设备设施维护保养和监管各施工单位安全文明施工做好成品保护; 由于一期商业还没正式形成，上半年的主要工作就是负责案场区域等。案场作为客户的体验中心，要提供完善的服务必须首先是硬件，那么硬件的好坏直接决定我们的服务质量。从这个方面讲工程管理部对室内大小设备设施进行巡视检查、完善、修复提高设备设施的使用寿命、售楼中心设备机房、灯具、管道、室外木凳、中央空调、卫生洁具、门窗、五金件日常管理维修保养达到到800余次的巡视与检查，排除危险情况达10余次。包括办公室的线路改造以及部份新装项目等。设备完好是工程管理部管理的重要指标，对于售楼中心运行快一年的时间，为延长设备的使用寿命，工程部不懈余力的想尽办法处理设备初步老化阶段，设备房做到一月两次保养，包括卫生清洁、设备检查、把设备故障处理在萌芽阶段，并在多次施工过程中包括会场布展工程部作为监管部门对于装修施工队或者是活动方人员鱼龙混杂不好管理当然作为成品保护更加困难，但是我们必须要求施工方对于所有成品以最大化的保护，加大宣传力度和巡检力度避免了违章施工造成的成品损坏。

2、配合案场景观亮化工程的施工和后期维护，及时巡视发现问题解决处理等;

在制作施工期间积极的优化施工方案，包括颜色选用、地形安装、位置调整以及施工工艺等。在时间紧张、人员密集施工、环境杂乱情况下工程部很好的沟通和监管，快速协调并解决实际问题,彰显我华商物业服务态度及水准。作为连接主城区交通要道，售楼中心的亮化工程是体现和展示华商国际城的最好广告包括led、小水池景观等融为一体独特的彰显友华品质，所以这重任就交到工程管理部的手里，作为技术部门我们高度重视案场形象工程，通过我们每日的巡视检查力求做到亮化完好，第一时间发现第一时间解决，高效快速的处理问题能力得到领导的好评。

3、落实案场设备设施编码、完善标识、制作货架统一规范仓储管理;

为规范统一管理、完整的体现物业管理的痕迹，对于设备、物质账目清楚、摆放有序、设备编制有效以及责任主体明确，塑造一个完善的管理队伍，公司大力推行设备设施包括各区域的物资等进行清点、整理。包括员工生活中心及案场各区域的标识完善等，尤其是led仓库物资相当杂乱，在公司的要求下工程管理部及时申购材料做好区域规划，制作货架方便摆放，在公司人员一同努力下原本杂乱的物资仓库，通过梳理整顿最终呈现完美的、有序的、统一的仓储标准，得到公司领导的一致认可。

作为宣传推广后勤保障的主力军当之无愧的物业公司，其中就关系最大的是安保和工程，在每次接到各种活动以来，我们积极衔接活动方和策划部，针对活动规划、平面布局、人员多少、安全因素的考虑及时的进行磋商、反复论证、做到高效、安全、无纰漏完成每一次接待任务，对于一场成功的活动后勤保障尤为重要，工程管理部在活动前后都有检查设备设施有效性、安全性、以及在布置施工过程中监管力度加强，每一次活动力求完善，尽量在自己管辖范围内达到完美同时协助其他部门的工作。同时工程管理部对案场施工单位实行登记办证规范管理，20xx年半年时间总计督办80余次工程施工，无一差错完成监管保障售楼中心的品质。

完成紫藤公寓顺利交房及相关设施的验收移交工作，积极解决电梯进水不能运行最大化的提供业主优质的服务;紫藤公寓楼盘在交房时间紧张或许多设备设施不完善的情况下，物业公司临危受命对公司提出很多的建议，在交房的过程中积极配合紫藤物业方面完成大部分业主的顺利交房。在二次装修期间，由于消防存在部分缺陷导致两台电梯进水，严重影响业主的装修进度和日常的生活所需，针对电梯进水问题房产公司高度重视，委托物业工程管理积极的联系电梯维保单位要求厂家马上准备配件并第一时间发货，在公司的衔接与配合下最终提前完成电梯修复,最终平息业主的情绪，极大的挽回的公司的信誉度。

员工生活中心配套设备及附属设施的完善(雨棚搭建和空调的安装、洗碗池及热水器完善、监控设备就位)等;要保证一期的顺利开业就需要安顿好员工后顾之忧 那么就要把员工中心生活保障的附属设备设施得以完备，以至于提供舒适、安全的环境。在入住员工生活中心来，部分设备设施不是很完善工程管理部利用自己的技术专长对生活中心加以改造，最大化的提供员工方便以及使用方面等。

进入施工现场了解设备设施安装和工程进度，华商国际城大体量、从结构型态看比较复杂其中包括电力、消防、给排水、暖通、智能化、建筑结构等，每一个都是繁杂的系统学科，作为物业工程管理专业知识必须全面，专业技能扎实、包括我们的实际经验相当的丰富，在目前人员紧张的情况下我们只有首先熟悉图纸、结合现场实际情况对每一个点位作用、原理、设备型号、数量以及方位走向做基本工作;通过每周参加工程项目部周列会了解施工进度、时间节点、以及施工规范、要求、工艺等包括安全等;及时反馈的公司由公司针对施工情况及时调整跟进人员以及协调各种步骤等。对于一期商业我们还需要加大力度尽快熟悉现场，尽快的落实现场跟进步骤并划分区域人员。第一时间驻场才能正真的了解最新动态、衔接相关人员、熟悉场地、找准责任人、以及掌握记录隐蔽工程、管线等。

努力学习顾问公司理念、经验等把它融入到实际工作中，建立健全部门管理制度和以及培训员工的业务技能等;请顾问指导是千载难逢的学习机会，对于城市综合体项目很多挑战、面对川南最大综合体很多都是我们没有接触过的 对于要完胜必须要去吸收先进的管理经验和技术来支撑大体量、复杂繁琐的工程，营造环境充分融入深究探索，把自己能吸收的尽量吸收让其每一天都学到一点点和进步一点点。对于团队建设公司一直以来都以宁缺毋滥来选拔人才，注重人才的可塑性以及忠诚度等，从人员进来就开始公司的培训，再到部门的培训从单一的口授，再到以身作则用行动感染员工，及时纠正错误、关心员工的生活、提升自己的专业知识拓展知识面。为此我部大力创造空间，让其员工和团队一起成长。

从售楼中心开业到现在能耗统计看售楼中心总共耗电量：165840千瓦时。 员工生活中心： 水194吨、 电：5157千瓦时、气：994立方。总体来看较平稳无太大差别，工程管理部作为公司节能降耗主力军，直接关系到公司的利润。严格控制室内开启照明开启时间，比如销售上班我们只是提前15分钟开启，保洁清洁地面一律局部开启，以及根据天气情况随时调整室内外照明和外围景观等，led显示屏和售楼中心轮毂灯带也是按照最节能方式开启， 中央空调开启也是根据人员情况以及天气及时开启，同样员工生活中心也是做到随手关电，人走关闭各阀门杜绝能源浪费。在满足售楼中心需求的同时，最大化的满足节能效果。

物业服务管理就是对房屋及配套的设施设备和相关场地进行维修、养护、管理，维护物业管理区域内的环境卫生和秩序的活动。目前工程人员对物业服务意识比较单薄还需对物业服务性质还不了解，那么服务行业就是利用服务换取利润获得品牌价值和影响力，要以终为始展开接下来的工作。所以首先需培养员工的服务意识，加强指导和教育，并在日常的接待服务中接受锻炼并及时纠正指引往前走，形成固定的一种职业习惯。

目前工程部工作人员的技能参差不齐，各个专业的关键人员还没有到位，尤其是很多都没有从事物业行业的工作经历，对于工程管理部日常工作思路及工作方向还比较混乱，而且专业相对于单一，实战经验缺乏，主观能动性较差处理问题的能力不全面。对此接下来时间我部加强培训，以理论支持实际结合方针，提升员工的专业技能。

强化深入贯彻公司的规章制度，包括部门内部管理的制度很重要。俗话说无规矩就不成方圆，只有严明的纪律才能保障工作有序高效的开展，下半年将落实公司和部门工作纪律让其深入人心奖惩分明作为重点，把量化考核到落到实处，绝不姑息部门人员触犯就要受到处罚，从自我做起以身作则树立良好的带头作用。

企业是以盈利为目的社会团体，追求的是经营利润最大化，开展各项活动的最终目标是实现企业价值最大化，进行成本控制是实现这一目标的重要手段。而对于资金和经验都相对缺乏的物业服务企业来说,成本控制更是物业服务企业获得利润乃至关乎生存的关键因素 物业管理本是高支出的一项管理，成本控制应该有计划有重点地区别对待性质就决定了它必将是一个高投入，少回报的模式，那么对于一个企业需要创收，需要对成本很好的把控，企业的根本是创造利润，我们部门是最大的开支部门，所以工程管理部每节约一点，就是为公司创造净利润创造价值。我们接下来的工作就是资源整合共享资源，尽量减少库存积压、做到物尽其用，最大化的发挥其价值。

“细节决定成败”是千古不变的名句，物业公司差异化竞争关键就是关注细节，打造川南首席一站式体验服务，体验对于我们来说就是关注细节的东西，在部门以后的工作中要多巡检、眼光要锐利、发现问题要及时，尤其是在公共区域维护注重环境实际情况，做好成品保护，严格按照安装施工规范操作;给部门员工灌输提升品质就是细节体现，注重礼貌礼仪加强日常的部门管理工作流程的梳理以及指导;让全体员工在心里形成意识，在日常工作中得以体现。

1.公司尽快解决关键人员缺少问题望提前到岗并驻场进行介入工作;

2.服装和劳保用品更加完备，夏季提供必要的防暑降温药品或者是高温补贴等;

3.望公司早日拿到一期商业项目开业倒退计划时间表，方便及时有效指导工作;

4.公司需对全体员工进行入职培训和劳动纪律及品质提升培训工作;

5.加大节能降耗的宣传，提高全员的环保意识;

主要业态结构和规模、空间布局。交通组织、人车动线、出入口(包括各业态客用、货用区域及停车场规模、车位数等)。商业街中心内部交通组织的建议。不同业态房产技术条件、商铺面积、商铺开门、商铺层高、商铺业态调整。扶梯、垂直梯、地下电梯厅、观光梯、中庭、公共卫生间、顾客通道、夜间通道的设置要求及位置。关于主要工程系统及配套设施，如垃圾房、空调系统、用电系统、消防系统、设备房的设置与安排。广告位的设置、制造及广告位的安排等都需要我们了解掌握。

大体量的商业综合体，设备设施等相当的复杂，涉及面很广当然跟进的难度也是可想而知的，它包含的学科包含的专业很广，那么电力、给排水、消防、暖通、弱电(智能化)及防水工程等;因前期设计施工造成的缺陷，避免后期的改造、翻修等，更多的给业主提供便利;更好的为后期进行物业管理。我们必须要建立跟踪档案，以便于日后的整改提供原始档案给建设单位优化建议。首先是制定相应的表格对所有楼栋进行巡视检查、发现问题并记录拍照，做好原始资料的存档。这是一项长期持久的工作，不断的摸索不断的求证，最大化的发挥想象空间，模拟建成以后的样子以及运行的状态，涉及建成以后尽量规避各种工程遗留问题以及

了解机电安装及能源分配的有关专业技术管理意见和功能布局等，协助施工人员做好对房屋材质方面的保护，以避免施工对材质造成损伤。提前熟悉房屋中的各种设备和线路，包括房屋内部结构、管线布置、垃圾房及所用建材的性能。检查工程施工进度(定期巡查施工现场，参与工程例会，及时提出维护开发商利益和保证施工质量的专业建议，协助开发商做好使用功能的验收，对各种设备、管线都逐一检查)。检查前期工程的施工质量，对与原设计不合且可以更改的部分提出建议。配合设备安装、管线布置，进行现场监督，确保安装质量。找出遗漏工程项目。参与开发商的建筑、设备、设施的竣工验收，并建立验收档案;发现可能存在的施工隐患;参与重大设备的调试和验收。制订物业验收流程，指出工程缺陷，对改良方案的可行性及费用提出建议。

1、参与重要的大型配套设备(包括电梯、中央空调、配电设施、闭路监控系统、消防报警系统、电话通讯、网络交换系统等)安装调试工作，要求施工单位对商业工程管理人员及相关技术操作人员提供正规的培训。 2、通过详细查看各专业设备技术参数，结合设备随机文件，了解掌握各专业设备的技术参数，安装基础、标高、位置和方向，维修拆卸空间尺寸、动力电缆连接等技术要求。 3、在详细研读设计图纸和现场检查建筑空间位置及外形尺寸的基础上，在符合设计规范、技术要求的前提下，应使设备及系统的巡视操作便利、易于维修保养，设备系统容易调节匹配，系统管线布置和流程控制更趋于经济合理，

各系统的动能、功能流量输出应便于计量管理，便于经济核算。 4、参加设备安装工程分布、分项工程验收、隐蔽工程的验收和设备安装工程的综合验收，从设备运行管理方面提出整改意见和建议。

1、对在前期介入阶段提出的完善项目和整改意见进行复核。对尚未完善的事项，要求项目公司提出补救和解决措施并备案。 2、项目公司应将所有土建工程、装饰工程、市政工程、设备安装工程等主要配套工程的施工(承包)单位名称、工程项目、工程负责人联系电话、保修内容、保修期限等内容列出清单交给商业管理公司。 3、将项目公司施工未

用完的建材，包括各种瓷片、玻璃窗及设备配件等留下来备用，以减少以后维修费用。

4、凡工程施工采用的非市面上常见的建材、设备和设施，应由项目公司或施工单位提供供货和维修保养单位的地址、电话和联系人。 5、验收时注意和工程管理密切相关的设施和管线有无并按要求做好。 6、设备、设施、辅助场所、停车位、会所等产权须界定并出具相关证明。

能源复核是一个很重要且繁杂的工作，直接关系公司以及商户的利益，它包括市政管网进户总表，各区域的分表及入户情况等。包括水、电、气特别是涉及到餐饮区域较为复杂，核对准确对于后期的管理就相对简单。做好位置标记管路走向，分支布局图以及管辖区域阀门位置等。

物业公司工程管理部作为业户二次装修过程中的主要配合部门，负责装修手续的办理，设计单位、 施工单位资质的审查，组织相关部门、单位召开工程交底会，核发施工许可证，对装修现场进行监管，组织竣工验收等，并对业户二装文件、资料、表格等记录进行存档。包括业户装修图纸的审核、办理相关审批手续、二次装修施工检查与技术指导、 参与竣工验收等，并对二装施工、竣工图纸进行存档。在装修期间负责现场的巡视检查，纠正不文明施工，私拉乱接以及执行相应的表格文档等。

案场作为华商国际城三期开发的重要体验、展示、和办公场地，随着时间的推移设备的老化以及案场工程的遗留问题等逐步的呈现;包括各种营销活动等会造成设施的损坏等。所以要保证亮丽如新，工程管理部就要加大维修保养力度，彻底的解决和完善各种增加、优化、技改等任务，最终能够满足使用人的需要，最大化的提供快捷、方便、舒适、高效的客户体验中心。

**精选上半年意识形态工作分析研判报告(推荐)二**

上半年来，在总行党委的正确领导下，我支行认真贯彻总行党委工作会议和职工代表大会精神，紧紧围绕总行总体工作思路，深化思想工作，转变工作作风，加强党建工作，持续行业礼貌成果，为支行各项工作的顺利开展带给了强有力的思想保证，现将具体状况总结如下：

一、深入开展理论学习，全面提高干部职工队伍素质。

今年，党支部更加注重了干部职工的理论学习，遵照总行的安排，结合我行实际，我们每月印发理论学习安排表，按照计划党员和入党用心分子开展了集中学习和自学。重点学习了“四风”问题，xx届五中全会会议精神，中央经济工作会议精神，中央农村工作会议精神等资料，要求每个职工认真记录学习笔记，做到了学习人员、时间、资料、检查四落实。

为做好职工的思想政治工作，班子成员及支行管理干部经常深入基层，了解职工思想状况，及时理顺职工情绪，对职工中出现的突出矛盾，及时召开民主思想政治研讨会议分析解决。我们及时召开职工座谈会，加强思想沟通交流，确保了队伍的稳定。同时，改善职工食堂环境和服务，及时慰问困难、患病员工;组织员工工外出考察学习，改善职员工福利，不断为员工办实事，办好事，体现人性化管理。

为了营造良好的工作氛围我们结合“优质服务年”的开展，设置了更多的自助设备体验区，带给了便利的金融条件，方便了广大客户。透过提高员工营销电子产品奖励标准，激发了职工的工作热情。营造了开拓进取、昂扬向上的工作氛围，极大地提升了支行形象。

二、落实精细化管理年活动，狠抓领导干部作风建设

为贯彻落实精细化管理年活动，改善领导干部作风，切实提高管理水平，我们组织讨论学习充分认识到实施精细化管理的必要性、重要性。由粗放型经营向精细化管理转变。我们对于各项流程和服务细节进行了规范化，制定完善了一系列制度，个性是在门柜服务上狠抓现场稽查和操作规程。在服务上，我们实现了专业化。我们全体员工用心为群众服务，结合今年质量管理体系贯标工作，实现数据化管理和信息化管理。为切实提高管理水平，加强作风建设我们一是开展了以“增强服务意识，提高工作效率，维护工作大局，规范管理行为，认真学习“四风”问题，一是以严格工作纪律为主要资料的行内整顿作风活动，切实解决了管理干部在作风方面存在的问题，二是加大了考核工作力度，提高了干部职工的工作职责心。三是加强支行内部管理，完善工作日志和资料台帐，增加透明度。四是规定班子成员与网点日常工作挂钩，做到领导下基层，党员职责到员工，明确分工。严格遵守总行出台的机关工作人员、行长、客户经理代班制度，组织各类学习，听取职工对领导作风建设的意见，以及政治学习，优质服务，各项制度制定等方面的意见和推荐。对于好的合理化推荐，及时采纳和跟进，切实把党员干部作风建设落到实处，促进支行整体工作的协调发展。

三、全面落实党员教育，用心推进党建工作。

(一)提高党员素质，加强理想信念教育，按照总行党委统一安排，我支行党支部高度重视，进行了认真研究，周密部署，在范围内认真开展了学习党章及“三严三实”教育活动。学习中央历届领导人关于干部作风建设的重要讲话，和习总书记在各个会议上的讲话。支部把学习贯彻党章及“三严三实”纳入党支部今年的一项重要学习资料，传达中央和省、市委及公司党委关于学习党章的要求，在整个学习过程中，除全体党员参加外，还组织入党用心分子参加学习。在整个活动中，广大党员不仅仅要做到自己用心发挥先锋模范作用，而且还要带动身边的职工群众。同时，班子成员切实做到了带头勤奋工作，带头安心本职，带头抓好学习，带头改善作风。

(二)为了使新班子建成一个高效、团结的班子，我们重点抓了四个方面工作：一抓教育，解决端正了班子成员思想认识，振作精神状态问题;二抓实事，增强了工作的职责感和敬业精神;三抓领导，刹“四风”，使作风建设有了明显成效;四抓落实，强调了政令畅通，雷厉风行，刹住“庸懒散浮拖”现象。四是及时召开了民主生活会，管理干部和职工畅所欲言，开展批评和自我批评。

(三)我们结合学习党章和“三严三实”教育活动，引导班子成员树立正确的政绩观、人生观、世界观和价值观，并认真执行上级的决议决定，贯彻民主集中制，重大问题都能做到先讨论，再决定，使全体员工都能做到主动沟通，交换意见，统一思想，团结协作，构成了一个团结向上的群众。

四、努力持续礼貌建立成果。

为了巩固已取得成果，我们也做了超多细致的工作：一是针对今年目标任务较往年重的实际，把加强干部职工的学习做为主要的突破口，逢会必强调学习的重要性，透过讲形势，讲发展，充分激发了职工们的学习热情。二是在巩固去年礼貌建设成果的基础上，加强营业环境改造工作，并从细节方面着手，抓站班卫生、文化氛围、饭菜质量等，使职工工作生活环境更加温馨、和谐。三是开展丰富多彩、有创新性的文化活动，激发了员工的工作热情。在以后的工作中，我们要认真贯彻落实“三严三实”，真正做到在思想上、工作上、作风上严起来，实起来。我们将继续学习中央精神，严肃党纪党纲，净化队伍，坚决遵守政治纪律和组织纪律。践行“三严三实”思想自觉性和行动自觉性，坚守对党忠诚的政治品质，坚守党的政治纪律和政治规矩，增强党性修养，始终持续共产党人的崇高品质和浩然正气。我们坚信，有总行党委的关心支持，有班子成员的共同努力，有全体职工的辛勤工作，我们将继续做好本职工作，努力使各项工作迈上一个新台阶。

**精选上半年意识形态工作分析研判报告(推荐)三**

在县委、县政府的正确领导和大力支持下，我县教育工作以科学发展观为指导，认真贯彻落实国家、省市《中长期教育改革和发展规划纲要》，按照“严管理、抓常规、重落实、促提升”的工作思路，紧紧围绕教育质量和学校安全两大主题，坚持改革与创新，系统推进了教育各项工作“二次创业”跨越发展。现将工作情况报告如下：

一、上半年工作总结

(1)育人环境进一步优化。一是校安工程居市前列，开工学校166所，占规划学校 97.1%;开工面积78.6万平方米，占规划改造面积96.2%，均居全市第一，先后承办了全市校安工程现场会和全省校安工程现场观摩等活动，工程建设得到副省长龙庄伟等领导的高度评价。二是24所公办幼儿园改扩建工程，已结合住建局设计室制定了具体的建筑设计方案，下一步进行预决算和招投标，预计7月份动工兴建，12月底全部完工;投资600万元兴建的省级示范园---县第二幼儿园，目前主体已经完工。三是联校建设实施顺利，26所标准化联校，建设完工了22所，完成率达84.6%，剩余的4所正在进行内部装修、院面硬化等扫尾工作。四是总投资200万元、建筑面积20xx平方米的特教学校，宿舍及康复训练楼主体建设正在封顶，预计9月底可竣工投入使用。

(2)“一岗双责”强势推进。按照“局长包片、科长包校、校长包年级、教室领导和课任教师包班”的管理思路，严格执行学校安全“一岗双责”制度。签订自上而下的安全责任状，加大指导、协调和监督力度，强化安全隐患排查和责任事故倒追措施，抓好学校值班和安全日志的汇总通报，并组织学校开展多种形式的防触电、防中毒、防溺水和文明出行、安全乘车的演练活动，提高师生安全防范认识，在教育局统一督查和不定期抽查下，全力构建了学校安全无缝隙管理网络。

(3)队伍建设实现规范化、高效化管理。一是校长能上能下制度彰显活力。为充分调动校长工作的主动性，实现校长能上能下机制的科学、规范、高效运行，6月份成立了校长工作综合考核办公室，并通过协调、收集、汇总各科室、局直单位对学校校长工作的日常反映，加强对校长在教学质量、学校安全、新教室构建、党风廉政等方面的综合考核，使校长的选拔、使用、去留更加科学、合理、公正，从而实现由好校长锻造名学校的教改目标。二是第四轮教师全员文化知识考试圆满结束。7月9日—10日，全县6215名在岗教师，分时段、分学科在 一中参加了文化知识考试，考试过程实行全视频监控，考试成绩将在《今日》公示，确保实现教师业务素质提升和人事制度的科学管理。三是小学中学“双爱好”活动持续深入开展。努力实践“以人为本，全面发展，寓教于乐，塑魂尚能”的工作理念，细化措施，分类设标，梯次推进，通过丰富多彩的体艺活动，在全县各小学中学，逐渐形成了各具特色的内容体系，全面提升了小学中学生的体魄技能和综合素养。4月25日，市教育局党组书记、副局长带领各县教育局负责同志对我县“双爱好”活动成果进行了观摩，并给予了高度评价。

(4)20xx年中高考工作圆满完成。投资150余万元，完成了一中、二中、实验高中等3个标准化考点工程建设，新增了34个考场，加装45个监控摄像头，同步实现国家、省市县四级网上巡查的全程覆盖，为全县学生参加中高考提供了便捷、优质服务和宽松的应考环境，圆满完成了组考任务。20xx年全县参加高考考生4964名，一、二本上线人数为720名;参加中考考生6385 名，500分以上874名。

(5)新教室创建成果显著。主动开展以创建新教室为课题的县、乡、校三级教研活动，确立了以推行尝试教学法为主，博采众家之长，探索具有特色的教法教改之路，涌现出了二中、一实、二实、五实、广府北街小学等新教室示范学校，课改成果受到了媒体高度关注，20xx年1月，《中国教师报》以《“尝试”新教室》为题，将我县作为区域课改的先进典范专版进行报道，向全国予以推广。在近期组织的全县初中、小学创建新教室观摩大会上，我县的新课改成果受到市教育局领导的高度评价，并在20xx年全市教育工作会上，以综合排名第二的优异成绩被授予“邯郸市教育工作先进单位”荣誉称号。

二、存在的问题及原因分析

首先，教育资金投入总量不足。一是由于教育重点项目较多，政府投入有限，投入资金总量显得不足，特别在重点项目建设中，配套资金落实不到位，资金缺口依然较大，相应地项目建设进度受到影响。二是合并后的新校，学生数量增加，相应的物品，如床、柜、炊具、餐桌以及仪器、器材等必备设施，都需要配臵升级，金钱需求较大，学校无法承担。

第二，教师队伍建设亟需加强。自20xx年以来全县义务教育学校9年时间没有招录教师，直接导致了队伍整体缺编、年龄老化、学科结构不平衡、幼儿教师严重短缺等问题。

第三，优质教育资源不足。县城优质初中相对较少，幼儿教育资源短缺，大班容量等问题得不到彻底缓解，优质教育资源的总量不足，不能满足群众对高素质、高水准教育的渴求。比如：优质初中只有一实、五实等为数不多的几所学校，有的还满足不了学生的住宿需求;国办幼儿园只有一所，大量的民办幼儿园条件简陋、管理跟不上，幼儿教师素质整体较差，直接影响幼儿的教育和成长。

第四，高中生源质量差、优秀生流失严重。随着生源争夺大战日趋激烈，导致我县的优质生源出现外流，生源质量大打折扣，整体水平明显受到损失，从每年高中招生考试来看，全县前200名学生大都被市一中、市四中、衡水中学等招走，我县不得不降低门槛招录，甚至录取分数线比周边县低了100分还多，教育质量大幅提升任务艰巨。

三、下半年目标规划

(1)深化人事制度改革。一是继续健全“一校一卡、指纹考勤、远程管理、校长负责、有奖举报”制度，狠抓教师离岗、脱岗治理;二是按照“重一线、重实绩、重过程”考核原则，完善教师绩效工资考核制度，实现优绩优酬;三是采取“两定三选一淘汰”的优化组合考核办法，实现县域教师合理分流，激发教师工作热度和活力。

(2)抓好学校安全管理。主动开展“平安校园”创建活动，，围绕“校舍、校车、食堂、宿舍、周边环境”五项安全主题，联合相关部门，部署开展一系列专项整治工作，筑牢学校安全立体防范网。同时，坚持“以人为本、以情治访”的原则，综合运用政策、法律、行政等手段，采取教育、协商、调解等多种有效方法，依法、及时、合理地处理群众反映的热点、难点问题，切实维护学校和师生的合法权益，创设安全、和谐的教育教育环境。

(3)抓实教育教学管理。以教师全员文化知识考试为基础，以多层次、多学科、多阶段的师资培训为助力，在全县持续开展全县小学中学“白云杯”讲课、说课大奖赛，形成以尝试教学法为主线，博采众家之长、具有特色的教法教改之路，具体在教学质量检测和学生“双爱好”艺术活动中，强力提师能，构建新教室，促进学生的全面素质培养，从而促进教育教学质量的提升。

(4)协调办好民办教师资格认证工作。在报经县政府主管领导批准后，我局按照省市相关文件要求，对全县各乡镇有过任教经历的人员进行了初步摸底统计，目前共计5870人到教育局进行了登记，确切身份有待下一步认证。同时制定了《关于为农村原民办代课教师发放教龄补助的实施方案》，确定了工作方法、步骤、认证原则、补助标准等，正在筹划召开全县原民办代课教师教龄补助发放工作安排部署会。

(5)圆满、顺利完成教师招聘的后续工作。截止目前，我县教师招聘报名及笔试工作已经结束，参加报名的316名本科毕业生，经过首轮笔试，有213人将进入教师招聘的面试程序。近期我局将按照县里安排，具体实施教师招聘的面试工作，最终将有112名优秀人才跻身教师队伍，助力教育。

(6)强力开展教师暑期大培训。首先对小学中学14个学科、7000多名教师，分学科、分学段、分类别进行新课程标准全员培训;第二，加强我县的全国尝试教学协作区北方教育基地建设，重点打造一实、二实、五实、广府北街等一批亮点学校和郭子实、门社强等一批名师，通过合作、交流，提升我县教育的影响力。第三，邀请山东杜郎口、江苏洋思等学校的名师，到我县进行“同课异构”培训，开阔教师视野。第四，强化校长封闭培训，启动第二届“白云杯”教师讲课赛和首届校长听课、评课大赛。

**精选上半年意识形态工作分析研判报告(推荐)四**

所谓“工欲善其事,必先利其器。”很多工作也是这样，要再接下来更好的提高工作成绩。就必须对于之前的工作客观总结经验经验教训，同时要对之后的工作有一个良好的工作计划。这样才能不断的提升自己的工作水平。

销售部自\_\_年初以来，认真贯彻集团公司关于认真抓好制冷机组市场销售的指示精神，在公司领导的正确指导和管理下，销售部下大力充实了销售一线业务人员队伍并组织进行了培训，注重抓好了各重点渔港的代理制销售网络的建设和目标客户群体的巩固，全国各大渔港的代理制销售网络现已陆续建立，业务员与代理商之间的沟通、协调能力也在逐步增强，我们在对制冷机组进行市场开发的过程中，不断探索代理销售的新方法、新思路，从目前的销售情况看，我们的销售工作正承现出良好的发展势头。现将销售部上半年销售工作情况及所存在的问题作一简单的总结，并对销售部下一步工作的开展提几点看法。

一、销售部成员组成

目前，销售部共有业务人员9人，他们进公司的时间最短的也有3个月，经过公司多次系统地培训后，他们已基本熟悉了制冷机组的技术性能、构造以及代理制销售业务运作的相关流程。对这9名业务人员，我们按业务对象和重点进行了任务区分，在业务人员比较少的情况下，使每名业务员既当终端客户的业务员又当代理商主管，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。与此同时，销售部长在统抓全面销售的情况下，不定时的对各个分点进行实地检查督导，与代理商当面沟通，探讨分季节段的制冷机组销售工作，使销售部的工作稳步发展。

二、建立了一套系统的业务管理制度和办法

我们在总结去年工作的基础上，再加上近半年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于代理商销售队伍及业务开展的管理办法，各项办法正在试运行之中。首先制定了“管人”的《销售部业务人员考核办法》，对业务人员的考勤办法及每天的工作重点和建立的客户对象作出了明确的规范;对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。其次，出台了“管事”的《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上，进一步地对接到发货通知后的发货准备、发货流程、机组安装及机组安装后的运行情况等业务开展的基本思路作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”第三制定并规范了代理销售合同。在原有代理销售合同的基础上，我们又请集团法律顾问对代理销售合同进行了再规范，在与代理商签定合同时基本没出现因合同制定而发生的迟签和不签现象。第四形成了“总结问题，提高自己”的业务办公会制度。业务人员每次出差回来后首先到销售部集中报到，由销售部长主持如开业务办公会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

三、统一思想，端正态度

从销售部成立之初，我们便站在以寻找战略伙伴的角度，和公司一道谋求制冷机组快速推进市场的方法。坚持短期效益和长远计划相结合的方向，一方面尽快寻找具有良好影响力和推广力的代理商，一方面大量的作基础性工作，深入渔港，了解掌握各地渔业的基本情况和渔民的观念、效益和保鲜需求，扩大渔民对产品的认知度，为以后全面推进市场作好铺垫。并试图以现有的价格体系磨合市场，保证公司的利益，由始至今我们一直坚持，对产品充满信心，并不计成本地努力。

四、建设并巩固了一张代理制销售的终端营销网络

工作中我们以指导代理商销售帮助代理商尽快建立起自己的销售网络为主。在建立代理制销售网络之初，我们加大了对代理商的考查力度，接待各地前来公司考察的代理商有30余人次，最终我们从实力较强的8人中选定为代理商重点考察培养对象，现已签定代理合同的有5家，其中一家为澳大利亚、新西兰总代理;另4家分别是浙江省舟山定海捷宇有限公司的特约代理商王珙;福建省厦门市得志贸易有限公司的福建省总代理商史志伟;广东省总代理商邵家儒;海南省总代理商张德峰、时丽敏。在工作中我们给代理商定任务、定期限、压担子，在业务员对其实时的督导，内勤人员不定时的电话督促下，代理商的责任心增强了，业务人员的协调能力提高了，营销艺术也得到了很好的锻炼。从近期代理商反馈的市场信息来看，各地的代理商在销售部的统一指导下，逐步建立起了各自的销售网络，对我公司的制冷机组销售前景更树立了信心。

五、工作中不断总结并大力推广产品销售中好的作法和经验

目前，由于全国渔业受到国际原油价格上涨的严重影响，以及渔业资源的减少、捕渔成本高、风险大，多数渔船主选择近海作业，有少数渔船主甚至停船作业，只有少数渔船主将作业区域外移，这样直接给我们公司的产品销售造成一定的影响，同时，由于少数渔船主的作业区域外移，给我们的产品推广提供了平台，另一方面，停港靠岸的渔船因出海次数少，致使用冰量少，降低了渔船主的投资欲望，但从总体来看，随着产品推广的进一步深入，渔船尾气制冷机组的市场前景非常广阔。

(一)在重点渔港的现场演示工作取得良好效果

三月份，在渔船上坞前期，我们为使渔民能对制冷机组由一个全面的了解，在公司王总的带队下，我们组织技术骨干，业务人员到福建、两广、海南、浙江等南方几个大的渔市进行现场交流和机组的制冷效果演示，取得了较好的效果，基本达到了使渔民对我公司产品有全新的认识的目的，排除了之前在渔民心中对这种新产品技术上的疑惑，船老大们对我们的制冷方式和经济效益分析基本赞同，由于

没有亲身使用过该产品，没有对产品提出过多的问题，许多想购买的船长邀请我们对他们的渔船进行了测量。同时，我们也同福建船检部门和个别渔业公司建立了合作意向，同福建代理商签定了两台机组的购买合同，使代理商代理我公司产品的信心更加巩固。

(二)电视广告的大力宣传确保了产品占领市场的时机

我们在派业务人员深入各渔港对终端客户进行产品推销的过程中，对代理商进行电视广告支持。确保了产品迅速占领市场的有利时机，真正地在代理商与渔民之间形成了天(广告)地(公司)人(业务)三网的有机结合，满足了代理商的广告支持的要求。

(三)积极走上层路线，进一步巩固产品的市场地位

在针对销售速度缓慢的情况下，我们认真分析导致这种局面的原因，及时召开业务人员市场形势分析会，最终我们决定走上层路线，于是积极同省科技局、船检部门、渔业公司建立起合作关系，通过我们的协调和深入的做工作，取得了在山东石岛俚岛水产公司安装4台机组的成绩，这样一方面可以彻底的检验机组性能，另一方面奠定了山东市场的地位，最主要的是打消了部分渔民的顾虑，为使机组在今年6月份的休渔期进行整体销售打下了基础。

六、销售工作中存在的问题及\_\_下半年工作计划

(一)产品在推广过程中出现销售缓慢现象的问题

1、代理商的推广速度缓慢受价位影响大。从近期与代理商的电话沟通以及业务员与代理商的合作上来看，代理商本身对产品不是很熟悉，他们之所以代理产品主要是看到该产品市场前景广阔，符合当今的国家政策。有些代理商为了尽快打开市场，主要在价格上与我们反复商量，他们认为价格太高减慢了市场开发的进度。

2、现阶段的市场推广仅仅停留在概念性推广阶段，渔船主也仅仅是概念性的接受我们的产品，但对产品带来的经济价值缺乏直观、全面的认识，致使市场推广具有一定难度。

3、渔民持观望态度的多。由于我们的产品在渔船上安装的少，渔民当前还没有看到制冷机带来的经济效益，渔民多停留在观望状态。

4、公司具有针对性促销活动少，致使产品信息、性能、用途不能更加深入地传达给终端客户。由于渔民多年形成的带冰作业方式，阻碍了渔民接受新事物的程度。如果身边的人使用了该产品并达到了使用效果，产品的价格是可以接受的，关键是现在还没有身边的用户现身说法。

5、市场推广过程中渔船主普遍反映价位偏高。目前，市场上出现的同类型的压缩机制冷机组无论是在价位上还是功能上比我们的产品有优势。据渔民普遍反映，今年的渔业资源较往年比是船多鱼少，况且随着原油价格的上涨，大多渔民选择的是近海作业，打经济鱼类少，认为安制冷机组作用不大，且设备的一次性投资大，由于没有亲身使用过该产品，所以一次性拿十几万购买还是有点担心。

(二)几点建议

1、进一步优化产品的结构和质量。为使概念性销售转变为样板式销售，建议公司在几个大的渔港建立样板船，组织渔船主现场观摩，用身边渔船使用制冷机组后所带来的经济价值及其影响力，给渔民一个直观的、理性的认识，对产品性能及用途有更加深入的了解，从而刺激渔船主的购买欲望，打开产品销售缓慢的僵局。

2、针对个别区域代理商销售缓慢的情况，建议公司重新寻找资金雄厚、与渔船主有一定人际关系，影响力大的代理商，使销售网络的建立更加快捷，在代理之间有一种无形的竞争压力，同时也为下一步的代理培养后备力量。

3、在休渔期前或休渔时公司多组织策划几次现场演示活动，尽可能的有设备上船作业，以此打消渔民对制冷机组的性能问题的顾虑，进一步提高制冷机组在渔民心目中的美誉度，刺激渔船主的购买欲望，以此带动休渔期间渔民的大批量安装。

4、打破单一依靠代理销售的格局。休渔期前不要不精力全部放在代理商的销售上，因为时间不允许，我们可以找几个大的渔业公司，依靠政府部门的帮助，投放几台产品上船作业，以此带动强劲客户。

(三)下半年工作重点

1、在广泛听取业务员和代理商意见的基础上，加大对代理商的监管力度，有重点的培养一些诸如渔业公司、船厂、水产公司等国营企业单位的终端客户。

2、下大力抓好已发出去设备及已安装上船设备的技术跟进和每天的机组运行情况登记反馈。

3、有目标的培养一部分潜在想代理公司产品的人员。我们可以对以前打电话咨询代理事宜的人员进行再次跟进，必要时可以发展为公司潜在代理人员，以备后事之需。

**精选上半年意识形态工作分析研判报告(推荐)五**

集团以及股份公司各级领导的正确指导下，严格按照企业会计新准则以及股份公司和本公司的财务制度进行日常的会计核算，以预算、成本、资产、资金、税收管理为重点，实行财务监督，及时准确为各级领导提供财务信息。现就上半年的工作总结如下：

一、上半年的主要工作及成绩

1、费用预算管理。财务部对20xx年度本公司的预算进行分解落实到各部门，严格按照“预算前找标准、使用前看预算、开支前走程序、开支后有分析、分析后有考核”的原则，使公司费用预算管理落到了实处。

2、会计电算化管理。按照年初计划，财务部于上半年度完成了金蝶财务软件的实施工作。目前会计电算化已全面实施，运行良好，由总账会计负责。会计人员全都熟练掌握了财务软件的应用与操作，财务核算也由手工顺利过渡到电算化处理业务。这不仅为财务人员节约了时间，提高工作效率，还大大提高了数据的准确性，为财务分析打下了良好的基础，使财务工作上了一个新的台阶。

3、资产和物料管理。资产和物料是公司重要组成部分，资产的安全及账物的相符关键在于管理，财务部对原账物不符的固定资产进行了账务调整，同时组织各部门及资产管理员按照集团公司要求按季度进行盘点;财务部与供销部每月组织人员对仓库物料进行盘点，汇总盘点结果，装订盘点记录表，对异常情况及时报告公司领导，确保了资产、物料的安全及账物的相符。

4、产品成本核算管理。成本核算是比较繁琐的工作，时间要求紧迫，产品品种多，有些品种批次多，就如何应对产品成本核算，财务人员进行了合理分工，严格有序的按照产品、规格、分批次进行了核算;根据产品物料消耗情况，制定了各产品定额物料消耗标准，并对超定额消耗进行考核，有效的促进管理从而达到降低成本的目的。

5、无形资产管理。公司原有部分取得产权的无形资产未按规定进行摊销，通过清理，对原未进行摊销的无形资产“颈康胶囊知识产权”，按规定的年限分月进行摊销。

6、资金筹措与资金调度。资金对于企业来说，就如“血液”像人体一样重要。今年1-6月，公司的销售收入小于销售成本的情况下，资金需求量日益增加，公司承受巨大的资金支付压力，我部为确保正常生产经营所需资金，财务部与公司领导一起筹划、合理安排调度资金，降低资金使用成本。

7、严格执行财务报销制度。对各项费用的报销坚持严格审核原则，认真审核每一张票据，确保费用的真实性、合理性、票据的有效性、填写的规范性，坚决杜绝不符合规范要求的票据报销。

8、税务筹划与申报。加强与税务部门沟通联系，充分利用现有国家税务优惠政策，尽量享受当地的地方优惠政策，降低企业税负率;税收申报工作做到了及时、准确，不漏报，不错报。

二、存在的问题及改进意见

1、财务工作是一个系统工程，财务人员既要能独立完成每一项会计业务，又要相互之间配合、沟通，我们在配合、沟通方面做的还不够，今后财务部内部和部门之间需要加强配合和沟通。

2、财务工作是一项严谨的工作，财务人员对每一项会计业务应当严格按会计准则和公司财务制度执行，又要在执行过程中不影响公司生产运作为前提。我们有时一味追求财务完美性，而影响公司运作，我们在今后工作中要求原则性和灵活性有效结合。

3、财务部对财务人员应该掌握财务会计新知识新准则培训不够，在今后的工作中有待加强。

三、下半年工作目标

1、进一步做好新产品单位产品成本预测。

2、跟踪百件工时定额执行情况和调整。

3、完善公司产品成本核算、按月进行定额消耗考核。

4、加快会计电算化工作，尽快上金蝶k3软件。

5、加强财务人员的业务知识、会计制度和国家有关财务法规的学习，逐步提高会计人员的专业技能和职业判断能力。

6、加强预算管理执行力度，利用财务信息做好经营成果的核算与分析，为领导提供决策依据。

**精选上半年意识形态工作分析研判报告(推荐)六**

时光流逝，不知不觉间，xx年已经过去一半，在公司领导和各部门的配合下，财务部认真完成所有财务核算及收支工作，对公司各部门财务指标进行考核，分析及监督，对各种报表的上报，帐务的处理等都已时间过半任务过半。在编制预算、资金安排上做到量入为出，以下是我对xx年上半年财务工作总结，敬请各位领导提出宝贵意见。

一、以人为本抓管理，夯实基础促工作。

1、坚持学习，不断提高工作能力。

一直以来我都给自己定有严格学习计划，树立终身学习的理念，在学习中工作、在工作中学习，在加强自身学习的基础上，也发现了一些问题，通过个人学习不能完全提高整个财务部工作能力，只有引导部门所有同事参与到学习中来，坚持正常的学习，逐步提高会计人员的专业知识、技能和职业判断能力。多组织部门同事学习专业知识，多参与讨论，营造浓厚的学习氛围，努力建设学习型部门。不断吸收新知识，与时俱进，适应工作需要，提升整体工作能力。

2、明确分工，落实工作责任制。

根据公司管理的要求，紧紧围绕年度经营考核指标，完成今年财务工作的目标任务，积极进取、扎实工作成效显著，在大渡口项目的前期工作中，根据政策法规，财务部经过多次努力，在公司其他部门的配合下，终于顺利到大渡口地税局办理好税务登记工作，并且已经到八桥税务所报到，为税务工作的开展作好基础工作。为确保完成年度工作目标责任制任务，财务部将在接下来一段时间内制定工作岗位责任，明确人员岗位的职责权限、工作分工和纪律要求，天天要有工作计划，周周要对工作进行回顾，强化人员的责任感，加强内部核算监督，同时促进了财务人员合作与团结，从制度上奠定完成年度目标任务的基础。

二、围绕目标抓落实，扎实工作出成效。

1、上半年财务指标完成情况：

全公司实现收入1096.65万元，占xx年度预算指标 50.77%，比上年同期增长38.01%;其中：\*\*公司收入1033.59万元，物业公司收入63.06万元。全公司上半年实现内部利润611.08万元，占年度预算的56.58%，比上年同期增加103.05%;其中:\*\*公司内部利润614.06万元，占年度总预算的56.85%，比上年同期增加118.37%，物业管理公司实现内部利润-2.98万元，比上年同期净额减少22.72万元(减少部分主要是20xx年上半年的的车库收入)，利税在上半年实现165.74万元，占全年指标的52.12%,比上年同期降低23.5%,各项经营指标均超额完成，这并不是我们的工作都已经做得很好了，只是我们在做年度预算时，对指标留有了一部分余地，这是年初我们对公司的经营指标的完成情况过分保守，在接下来的工作中我们要不段挖掘我们的潜能，利用好我们现有资源，在增收节支方面要下足功夫，对各个部门实行全方位的监督。

2、规范财务管理，集团公司年初重新修订了经营指标预算考核管理办法，为规范财务管理提供了制度保证，财务部也认真编制了公司的财务预算及各项经营指标，财务部内部也对上半年公司的财务收支两条线的执行情况进行了检查，各项经营指标完成情况良好，都是按财务制度的规定在执行。

3、合理调度筹措资金，保障商场及大渡口新项目的需要。关注大渡口新项目的时时动态，及时做好资金的筹措，将资金需要的缺口及时与集团公司进行沟通、协调。在银行融资方面，积极与银行进行沟通，及时提供银行需要的详细资料，积极配合银行进行前期的调查及评估工作，争取早日预授信，为明年的开工建设提供资金保障。

4、积极整理会计档案，规范会计档案管理。我们克服了人手少、任务重的困难，按照集团公司对会计档案的整理要求，对xx年的会计档案进行整理归档，经过前后三个多月的努力，完成了会计档案归档工作。在接下来的下半年，财务部在增加一个人的情况下，将对05-20xx年发生的各种会计档案进行重新清理、装订、归档。进一步清理财务过时资料，优化财务办公效率。

5、积极融入到大渡口新项目中去，多参予前期工作，站在财务的角度来分析和判断，为未来开工建设提供财务上的支持，为未来地产项目的开发提供前期的纳税筹划，降低事后进行的财税风险。

财务部在领导的关心指引下，兄弟部门的大力协助下，超额完成了上半年经营预算指标，我们深知以前的工作不能说明什么，还有很多的挑战与我们同行，请领导放心，财务部一定会一如既往、排除万难，与其他兄弟部门一起帮领导分忧，做好财务部xx年下半年工作，尽全力完成领导交付的各种任务，为公司的发展贡献自己应尽的力量!

**精选上半年意识形态工作分析研判报告(推荐)七**

上半年来，我在院领导及分管院长的领导下，在各科的密切配合支持下，在护士长的团结协作努力完成护理工作任务，现将工作总结如下。

一、政治思想方面

积极开展医疗质量管理效益年活动，坚持以病人为中心，以质量为核心的护理服务理念，适应卫生改革，社会发展的新形势，积极参加一切政治活动，以服务人民奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为人民服务。

二、增强法律意识

两次参加学习 班，并积极参于医院组织的医疗事故修理条例培训授课工作，多次组织护士长及护理人员学习，让护理人员意识到，社会主义市场经济体制的建立，法律制度日益完善，人民群众法制观念不断增强，依法办事、依法维护自身的合法权益已成为人们的共识，现代护理质量观念是全方位、全过程的让病人满意，这是人们对医疗护理服务提出更高、更新的需求，因而丰富法律知识，增强安全保护意识，使护理人员懂法、用法，依法减少医疗事故的发生。

三、规范护理工作制度

深化卫生改革，执行新的医疗事故处理条例。我院推行综合目标管理责任制，开展医疗质量管理效益年活动等新的形势，对护理工作提出了更高的要求，因而护理部认真组织学习新条例，学习护士管理办法，严格执行非注册护士执业，结合我院实际，重新完善修定护理工作制度，使护理工作有章可循、有法可依，逐步使护理工作制度化、标准化、规范化、科学化管理。

四、做好护士个人工作计划

加强护士职业道德教育和文明礼貌服务，坚持文明用语，落实到每一个护理岗位，工作时间仪表端庄、着装整洁、态度和蔼、语言规范。加强爱岗敬业教育，贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，提高了整体护士素质及应急能力。加强业务学习，护理部每月组织业务讲座，护士长积极认真授课，获得了满意的效果，科室坚持每月一次业务学习，每周一题晨会提问，坚持危重病人护理查房，加强护理人员三基训练，组织2次技术操作考试，均取得优异的成绩。

五、加强护理质量管理，提高护理优质高效服务

从护理人员的比例、工作性质、人员分布等各方面充分说明了护理工作是医院工作的重要组成部分，是保证医疗安全优质服务的另一个车轮，因而护理质量的优劣，与医疗纠纷的升、降息息相关，加强护理质量管理，提高护理质量特别重要。充分发挥了护士、病人、领导间的桥梁作用，为保证医院护理工作的高效优质服务，做出了很大的贡献。

上半年已悄然过去，回首这半年的紧张忙碌工作，伴随着\_\_\_集团各新建项目的破土，\_\_\_公司的顺利创产，我本人也通过实际工作中的锻炼，和在各位领导的帮助下，取得了一定程度业务水平的提高，但同时更暴露出很多新的不足。

一、应对市场变化、保证供应稳定

20\_\_年受国际原油价格上涨、煤炭资源紧缺、电力供应不足等多方因素影响，化工市场发生了较大变化，随着奥运临近，国家环保部门加强了各地监管力度，部分不达标企业因多种原因处于停产或限产阶段，造成多种基础化工供应紧缺、价格出现较大涨幅，面对供应市场环境突变。

采购中心在经理的带领下，积极应对提前准备、提前预防，落实奥运期间各类生产物资保障预案，采购中心生产四组截至7月份已将硝 酸、珍珠岩助滤剂、水处理剂、纯碱、片碱等受影响物资落实到位，保证生产原料供应。

上半年共签订采购合同20份、确认书310份、开发新供应商13家、淘汰供应商3家，共计采购金额19881272元，收到采购任务单207份、采购项目577项，除部分采购项目取消或自采外，100%完成上半年采购任务。

二、持续加强企业文化和业务知识的学习

采购中心组织部门全员不断加强对企业文化、集团的各项文件的学习，会后每名采购员都要结合实际工作认真总结，谈谈思想体会相互提高，紧随集团的领导方针，“主动接球、热情为各业主公司服务”。

积极参加集团组织的各项学习，通过对企业文化和《公司兴亡我的责任》一书的学习，让我的思想观念的到了很大的提高，使得工作角度有了新的认识，增加了企业与员工之间的纽带，加强责任意识提高执行力，是一名优秀的员工必备的条件。

通过集团人才中心组织的业务学习，直接在业务能力提高方面给予我很大帮助，也是我获得了业务能力提高的又一个途径。

通过采购物资轮换，让我有机会接触更多的采购品种，在市场考察时与不同的供应厂家的洽谈中学到了很多谈判技巧，丰富了采购专业知识，提高了综合业务水平，也让我有机会重新认识了自己的不足，有效的业务沟通、良好的语言表达能力、果断的审事夺度、自信心的欠缺等等很多的不足还有待我继续提高。

我的收获是让我懂得了如何才能提高，性格并不是工作能力的决定性因素，工作方法、沟通能力、思维方式的改变，才是提高业务能力的`根本出发点，“知识是学来的，能力是练出来的，品德是修出来的”。

我相信只要立足全心全意为大成集团服务，摆正是在为自己能力提高而工作的态度，奉行大成集团“争先实干奉献为民”企业精神，一定可以克服困难，从普通到优秀，最终成为一名卓越的采购员，为大成集团的发展添一份力。

**精选上半年意识形态工作分析研判报告(推荐)八**

转眼间20\_\_年已经过去一半了，回顾这半年，在领导的关心指导和同事的支持与帮助下，我顺利的完成了上半年度的工作。作为公司的人事专员，半年来，在公司各部门领导的关心指导和同事们的支持帮助下，我勤奋踏实地完成了上半年度的本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在各方面都有所提升，现将这半年的学习、工作情况总结如下：

一、踏实的工作态度

半年来，我坚持工作踏实，任劳任怨，自觉维护公司企业形象，妥善地做好本职工作，尽量避免工作中出现任何纰漏。

人事专员是属于服务性质的工作，且比较繁杂。每天我都认真做好各项服务工作，以保障各部门工作的正常开展。日常的工作内容比较琐碎，需要细心、谨慎，且不能疏忽大意，更不能马虎潦草。为了按时完成各项工作，坚持每日建立备忘录。我将当天的工作列入到备忘录里，一项一项的去完成，以免出现遗漏现象。

二、尽心尽责，做好行政人事工作

认真做好本职工作和日常事务性工作，协助领导保持良好的工作秩序和工作环境，使各项档案管理日趋正规化、规范化。同时做好后勤服务工作，让领导和同事们避免后顾之忧，在部门经理的直接领导下，积极、主动的做好本部门日常内务工作。

1、物资管理工作：做好公司日常必备的物资采购，根据部门领用情况，进行领用登记。

2、文件管理工作：上半年共书写会议纪要\_\_篇，新闻通讯投稿\_\_篇，同时完成各部门交待打印、扫描、复印的文件等，对公司所发放的通知、文件做到及时上传下达。

3、人事管理工作：每月月初统计公司员工考勤、加班值班表、按时完成员工社保缴费基数的变更，及每月五险一金缴纳及核定工作。

4、日常行政工作：车辆的使用、办公用品和印章的管理，做到细致和仔细。

5、公司资料办理工作：办理了公司营业执照年检和组织机构代码证年检。

6、协助工作：协助部门经理做好公司活动的组织和安排工作，以及搞好公司企业文化的宣传活动。

三、学习到的知识

作为公司的一名员工，我深深地感觉到了学习的紧迫性。所谓学海无涯，而现有的知识水平是远远不够的，随着企业不断深入的发展，只有不断学习、不断积累，才能满足企业发展的需求。为此，我利用业余时间报名了国家人力资源师二级培训，通过学习，加强了本岗位专业知识，同时提高了自身专业素质。

四、下半年工作计划

面临着项目已接近尾声，在下半年工作中，我将积极协助部门经理组织各项验收手续办理的准备工作，按时完成资质证书的年检工作，确保各部门工作正常开展，认真做好员工考勤及社保缴纳核定工作。以端正的心态，踏踏实实、任劳任怨的完成上级交派的各项工作任务。为企业明天的壮大发展贡献自己的一份力量。

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！