

# 最新行业年度工作报告 xxx县粮油行业协会度工作报告(优秀9篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 行业年度工作报告 xxx县粮油行业协会度工作报告 篇一

这一年，在公司领导和产品设计中心总监的关心和指导下，全体同事的热心帮助下，我项目组较好的完成了本年度的工作任务，看问题和眼光等各方面都有了一定的提高。

1、 在同事的协助和帮忙下，我部门参与并顺利的完成了\_\_\_\_年秋冬和\_\_\_\_春夏的订货会的样品开发以及订货会现场产品维护和讲解工作。

2□

在\_\_\_\_年的5月份我们有对我国的西南部的一些发达城市(重庆、成都、广汉、资阳…)的市场调研活动，对国内市场目前的一些男装的流行和市场消费有了一定的了解!

又看到了我们国内与国际市场的差距，使我们在以后的工作中眼光会放的更远，从而使接下来的产品开发的方向更专注于品味与时尚。

4□

务(新潮品)等，使我们的产品定位更贴近市场。

1、在订货会时候，有客户反映我们的产品到货时间较晚，给他们的销售带来了影响，我们听说这些事情后就努力的跟生产部沟通，争取做到订货会结束我们就把资料交接给生产部门，以便使他们能够早日下单，早日出货。

2、在自己公司板房打样的过程中，发现因各项配套设施不是很完善，导致很多辅料都不是自己理想中的产品，就跟辅料开发人员沟通，自己去辅料工厂去交流，在接下来的辅料中就比之前以往有了一些进步。

现将\_\_\_\_年做个大概安排：

1、配合各部门，努力做好3月份12秋冬订货会和9月份的\_\_\_\_春夏订货会样品开发工作！

2□

在原有样品的基础上，我们会把产品开发做的更商务、时尚、更迎合市场需求与季度开发主题。

3、休闲裤、牛仔裤、西裤在原有板型的基础上，我们会更加努力，力求做的更合身与舒适。

展望明年，我们充满了信心，即使道路坎坷荆棘，只要我们同心协力，与各位同事一起，一点能做的更好，\_\_\_\_\_男装的明天一定会更美好！

## 行业年度工作报告 xxx县粮油行业协会度工作报告 篇二

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、操作原理的熟悉程序，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，相互之间交流沟通也有待进一步加强，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。

## 行业年度工作报告 xxx县粮油行业协会度工作报告 篇三

### 1、整体工作

四) 大力大举履行“平寂静谐”工程，保护社会巩固

一是强化社会治安

### 3、存在不敷

一) 经济成长方面。本年辖区经济成长固然保存了较好的增加态势，但受金融危机大环境的感化正渐渐呈现。

一是gdp呈现下滑趋势。产业项目外迁环境紧张，一些新增的企业远远不能弥补迁出企业的产值。特别是第三季度以来，产业和第三财产的增速处于下滑态势。

二是财税收益放缓。上半年财税增加较快得益于企业所得税上调、开征地皮增值税等政策性身分，但第三季度受房地产及部分企业停减产的感化，速度放缓特别明显。

三是引进外资的难度加大。受经济大环境感化，一些外企渐渐放缓了膨胀策划的计谋，部分已引进的外资项目资金也难以到位。

四是房地产不景气，建材策划受感化。受宏观经济调控和金融风暴的感化，本年房地产市场成交量大幅萎缩，导致与房地财产痛痒相干的建材市场也遭到较大的感化。

二) 社会办理方面。辖区社会办理工作的压力紧张来自社会巩固、安定出产和都会办理三个方面。

一是社会不巩固身分仍然凸起。农村股分互助公司诸多历史遗留题目、社会治安综合办理、旧村改革、劳资胶葛等方面激发的不巩固身分仍较为凸起，特别是股分互助公司内部差别的长处群体辩论连续，凡是重访乃至闹访，给辖区的维稳工作造成极大的压力。

## 行业年度工作报告 xxx县粮油行业协会度工作报告 篇四

1、通过杂志报刊、电脑网络和电视新闻等媒体，认真学习贯彻党的路线、方针、政策，不断提高了政治理论水平，加强政治思想和品德修养。

2、认真学习财经、廉政方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。

3、努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，严格按照“勤于学习、善于创造、乐于奉献”的要求，坚持“讲学习、讲政治、讲正气”，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则；始终把增强服务意识作为一切工作的基础；始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

4、不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识、让知识伴随年龄增长，使自身综合能力不断得到提高。

5、全力融入单位组织开展的各项业务技能活动，在领导的带领和同事们的帮助下挖掘了自己的潜力，增长了业务知识，开阔了自己的视野，提升了政治业务能力。

作为一名财务工作者，我在工作中能认真履行岗位职责，坚守工作岗位，遵守工作制度和职业道德，做好财务工作计划，乐于接受安排的常规和临时任务，如完成单位领导离任审计、廉政专项治理、自查自纠情况报告及清房相关事项等。

一年来，本人以高度的责任感和事业心，自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。由于财会工作繁事、杂事多，其工作都具有事务性和突发性的特点，在财务战线上，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。对待来报账的同志，能够做到一视同仁，热情服务、耐心讲解，做好会计法律法规的宣传工作。在工作过程中，不刁难同志、不拖延报账时间：对真实、合法的凭证，及时给予报销；对不合规的凭证，指明原因，要求改正。努力提高工作效率和服务质量，以高效、优质的服务，保障单位的后勤财务工作顺利开展。

(一)经过这次全面总结，让自己又一次认识到自身在工作中、意识上存在许多不足。基于这个目的，回想这一年工作，再

和其他单位财务人员相比，还存在一下几个的问题，希望在2019年的工作中能够不断改进，不断提高。

1、财务工作距财务管理的要求还有很大的差距。单位财务工作更多的还是会计工作，目前财务仅仅停留在事中记帐、事后算帐，对事务发展的预见性不够，不能将工作做在前面，往往是碰到问题解决问题，而不能做到防患于未然。

2、会计工作中仍有许多待改进之处。今年财政局组织我们学习了财政部《会计工作基础规范》及《行政事业单位财务制度》对财务制度中新的变化做出了调整和指导，也对我们的会计工作提出了具体的要求。但在实际工作中还存在许多不足之处，尤其在一些小问题的执行上不够坚决，在对一些已形成习惯做法的问题处理上，改变起来还有一定困难。

3、管理工作的形式化、表面化。有很多的日常工作作的还不够细致、深化，往往只拘于形式或停留在表面，没有起到真正的管理作用，对照制度的要求，还存在问题，针对这种管理中存在的问题如何将管理工作做细作深，应是今后工作中的又一重点。

4、缺乏沟通，对相关信息掌握不到位。财务工作是对单位经济活动的反映、监督，对本股室以外的信息应及时了解，而目前就是对财务暂时没用或是不相关的信息、知识没有主动与其他股室进行沟通、了解；另外和领导的沟通还存在问题，对领导的工作思路及对财务工作的要求还不能完全掌握，以至于使自己的工作有时很被动。

1、在做好日常会计核算工作的基础上，还是要不断学习业务知识，针对自己的薄弱环节有的放矢；同时向其他单位做的好的财务人员学习好的经验，提高自身的综合业务能力。另外，认真做好财务计划工作，保持与领导及时沟通，确保所有事项顺利进行。



## 2、力求会计核算工作的规范化、制度化

按照财政部《会计工作基础规范》和《财务管理制度》的要求，做好日常会计核算工作。只有按照《工作规范》、《财务制度》做好日常会计核算工作，做好财务工作分析的基础工作，才能为领导提供真实有效的、具有参考价值的财务分析及决策依据。

## 3、做深、做细日常财务管理工作

在接下来的一年，我计划多花一些时间，多研究研究财务软件及其他相关软件中的功能模块，尽可能使现有的功能得到充分利用，让单位的财务管理工作更上一个台阶，起到真正的控制、管理作用。

最后，作为一名合格的财务工作者，不仅要具备相关的知识和技能，而且还要有严谨细致耐心的工作作风，同时，无论在什么岗位，哪怕是毫不起眼的工作，都应该用心做到最好，哪怕是在别人眼中是一份枯燥的工作，也要善于从中寻找乐趣，做到日新月异，从改变中找到创新。在今后的工作中，希望领导能一如既往地大力支持财务工作，我也会在工作中尽我所能，不遗余力地作好财务工作。

时间如白驹过隙，一年的工作生活转眼接近尾声，2019年在繁忙的工作中已然过去。回顾过去的一年，我在领导的指导和同志们的帮助下，以党员的标准严格要求自己，认真刻苦学习，勤奋踏实工作，清正廉洁，团结同志，顾全大局，学习和工作生活上都取得新的进步，现将我一年来的思想、工作和学习等方面的情况加以总结。

加强政治理论学习，从思想上高度重视，将其作为日常工作的重要内容，能结合理论与实际工作进行分工，自加压力，有意识要求自己多学一些，学好一些，学深一些。在学习内容的安排上，紧紧围绕党和国家大事和大政方针，主要学习

了党的xx大和党的xx届三中全会精神、邓小平理论、党风党纪等，学习中做到“五位一体”，即思想建设、组织建设、作风建设、反腐倡廉建设、制度建设，中国特色社会主义事业“五位一体”总体布局中的生态文明，体现着自然界的净化，而我们党的建设新的伟大工程“五位一体”总体布局中的反腐倡廉建设，体现的是中国共产党党的肌体的自我净化；党的xx大报告进一步明确了科学发展观的历史定位，实现了党的指导思想又一次与时俱进。我们党在推进马克思主义中国化过程中有两次历史性飞跃，第一次飞跃形成了毛泽东思想；第二次飞跃是在改革开放新的伟大革命中，逐步形成的中国特色社会主义理论体系。这个理论体系实现了我们党的指导思想的三次与时俱进，第一次是将邓小平理论列为党的指导思想，第二次是将“三个代表”重要思想列为党的指导思想，第三次是将科学发展观列为党的指导思想，因而这是党的xx大报告最大的理论亮点和历史贡献；党的xx大报告对中国特色社会主义作出新的理论概括，强调在新的历史条件下，夺取中国特色社会主义新胜利，必须牢牢把握八个基本要求，分别是：必须坚持人民主体地位，必须坚持解放和发展社会生产力，必须坚持推进改革开放，必须坚持维护社会公平正义，必须坚持走共同富裕道路，必须坚持促进社会和谐，必须坚持和平发展，必须坚持党的领导。这八条，不仅条条都有强烈的现实针对性、长远指导性，而且作为全党全国人民的共同信念，必将极大地推进解放思想、改革开放、凝聚力量、攻坚克难，扎扎实实夺取中国特色社会主义新胜利，奋力开拓中国特色社会主义更为广阔的发展前景。通过学习，我提高了自己的政治觉悟和思想水平。精神上感觉更加充实。

## 二、在工作方面，勤奋务实、尽职尽责

在工作中，我能够保持思考的心态，对于工作经验及时总结，对于缺点及时改正，通过不断的思考和积累，逐步形成求真务实的工作作风。作为一名党员，我始终以身作则，对自己高标准、严要求，恪尽职守，执着追求，服从领导分工，在

科室工作人员较少的情况下，树立大局意识，积极分担部门工作，与同事凝心聚力，共同开展好部门工作。对待工作，我紧紧围绕服务基层的理念，严格坚持公正、公平、科学的原则，对每一份报告都做到严要求、高效率，以求为基层的执法工作提供更好地服务。

### 三、在生活上，积极向上、遵章守纪

在生活中，我能自觉做到政治上、思想上、行动上与党中央保持高度一致，平时能够严格要求自己，注重日常生活作风的养成，坚决抵制了腐朽文化和各种错误思想观点对自己的侵蚀，做到了生活待遇上不攀比，要比就比贡献、比业绩；作风上艰苦奋斗，提倡艰苦朴素，勤俭节约，反对铺张浪费，杜绝贪腐现象的滋生蔓延；纪律上遵纪守法，自觉接受监督，抵制腐朽思想的侵蚀。

丰碑无语，行胜于言，总结是为了更好的行动，实践是检验真理的唯一标准。2019年，请党组织继续监督和考验我，我将以坚刚耐苦、勤劳自励、朝气蓬勃、奋发有为的状态，牢记使命，不断超越，振奋精神，扎实工作，锐意进取，开拓创新，用实际行动为党徽添彩、党旗增色，做一名优秀的共产党员。

## 行业年度工作报告 xxx县粮油行业协会度工作报告 篇五

一学期眨眼就过了，回首望望，平平淡淡、波澜不惊，平凡工作琐碎事，只求“事事踏踏实实做，天天开开心心过”，就成了。

学校工作的核心是学生的教育，教师的主要工作在课堂。所以认真上好每一节课是为师的本分。我今年任教五年级、四年级七个班的音乐科目，一学期下来，我做到课课内容明确、方法得当多变、教学有序进行。力求每节课有一个亮点，师

生能激起共鸣。一学期下来，印象最深刻的是五年级的小合唱训练《故乡的小路》和《叮铃铃》，虽是课本内的，难度不大，音乐课要唱好它也不容易。经过一两节课的尝试，三个班还都能合下来，这是我最感欣慰的。谁说农村小学音乐课堂搞不了合唱？重要的是是否得到了恰当的引领。也奇怪，学生唱起合唱来，注意力更集中，他们也喜欢这种需要配合的演唱形式。这也给我——一个长期从事农村小学音乐教育的老师增添了信心。同时，我很关注课堂中学生的思想动态、不良习惯，从不轻易放过，我想，教他们做人远比学会一首歌重要。也因此，我的课堂时常充满着关爱和温情，孩子们经常眼睛发亮，思想急剧碰撞。

光顾上课是不够的，想办法提高自身素养，加强自身发展才能应对飞速发展的社会，跟上时代的步伐。空余时间我常看一些杂志和教育书籍，提升自己的理论素养，并在08年元月开的新浪博客的音教文档中记录下自己的教育随感、儿歌创作和学生的表现等，以便于同行们交流教学经验。另外，我还经常从网络上搜一些好的素材补充课堂教学，如《虫儿飞》这首歌，七个班的孩子们都很喜欢。

作为学校的一份子，学校的集体活动我都能积极参与，开会、学习、教研活动，从没缺席过。认真完成学校布置的临时任务，如：带实习生就是个麻烦事，我也尽己所能地帮助她了解、熟悉小学音乐教学工作，以良好的心态尽快适应即将面对的工作。

09年了，新学期我还是那句话：“事事踏踏实实做，天天开开心心过”，做好每一件小事，做好自己，享受充实的人生。

## 行业年度工作报告 xxx县粮油行业协会度工作报告 篇六

我们在福州行业工作过后，我们肯定收获了不少知识。以下是小编精心准备的服装行业工作报告，大家可以参考以下内

容哦！

## 服装行业工作报告【1】

一、实习目的通过，参与生产部门相关的工作，一方面将所学的服装专业知识特别是服装生产管理方面的知识与实践相结合。另一方面掌握服装制作工艺，服装生产运作流程，服装生产管理的技巧。理论联系实际，在实践中巩固、深化服装知识，既熟悉了服装生产运作，提高动手能力，专业知识积累，又帮助适应社会企业就业和提高社会经验。

## 二、实习单位及岗位简介

### 公司简介

厦门斯美泰服装包袋有限公司是一家中意合资，专业生产各类服装、包袋产品的企业。公司拥有生产、办公场地万余平方米及国际先进流水生产设备，年产服装两百五十万余件(套)，聚集大量专业高级技术!念：创造价值，成就你我。

公司宗旨：质量，服务，诚信，环保。

### 岗位介绍

车缝车间：把人，设备和空间合理地组合起来，以使产

品在缝制生产过程中的工艺路线最短，加工时间最省，耗费最小，生产出满足客户要求的产品为目的而进行生产。

样品组：贯穿裁剪，车缝，检验，包装整个生产过程：首先将面料、衬里和衬布等原材料裁剪成服装的各个部份，如前片、衣领和衣袖等，再用缝纫设备缝合起来，然后进行压烫和整理包装。

后整包装：使用客户要求的包装材料，按客户要求包装的形式

(折叠包装, 真空包装, 立体包装或内外包装), 包装方法(袋包装, 盒包装或箱包装)对服装进行包装;还要按客户要求对尺寸、数量及颜色进行合理分配装箱。

总检组: 首先是尺寸测量, 然后是外观质量检查(规格, 缝制, 整烫, 污迹, 线头等);查出问题的服装用返工牌标出问题, 然后返工, 没有问题的服装送去后整包装。

### 三、实习内容及过程

这次实习我被安排到生产部门, 以下是我在生产部门里的五个部门的实习内容和过程。

#### 车缝车间

时间最省, 耗费最小, 生产出满足客户要求的产品。所以要做好工艺设计, 也即把人, 设备和空间合理地组合起来。第一步就要做好车缝上线准备工作: 设定好工段人机布置图, 由组长根据目标产量, 对工段均衡生产做好人员分配, 上交ie人员审核, 并熟悉了解该单的工作流程。

斯泰美泰服装包袋有限公司的缝纫设备也挺多的, 有电动平缝机, 带刀机(边车边切割), 五线机, 可转弯不可调针距的双针机, 不可转弯可调针距的双针机, 热封机, 打枣机, 电脑机光雕刻机, 花样机, 平眼机, 翻角机等等。因为没有参与操作的机会, 我只能看员工如何操作, 毕竟很多机器在学校都没接触过。缝纫设备的购买和维修都由保全部门负责, 公司针对缝纫设备让保全部门给我们开了个讲座: 机器设备介绍(认识各种衣车的名称, 性能和用途;介绍维修工具和使用方法;介绍常见故障和维修方法, 设备的保养和维修制度等。)

因为在车缝车间只呆四天, 而机台都是固定员工操作, 主任也很为难怎么给我们分配工作。后来我做的是类似打杂的工

作：捆扎衣服，撬扣子，钉扣子，配帽子，把返工服装分类等等。我本着以最少的时间了解最多公司的情况和尽可能学到更多的知识的原则，采取了多看，多问，多动手，多怀疑的态度，在完成主任安排的任务情况下争取多做事情，看了大量该公司的文件，如人机布置图，外发派工单，订单进程表，单元流水工序排图，生产配料单，工艺制作单等等。在参观车间的过程中深入了解了大货生产的工艺流程。并与主任的聊天中了解了生产部门管理方法，工资机制等有关生产部门的情况。

## 裁床部

斯泰美生产品成本服装包袋有限公司没有完全自动化的裁床设备。他们主要用的是手工排版，电脑排料的作用是为了计算出单件服装的消耗量，再加上损耗量，这样就知道了需进购多少布料。

拉布的过程：我和一位员工从布匹拉出面料，另两位员工将面料与裁床上的排板末端记号叠对整齐，用压铁固定面料末端的位置，拉直面料(防止面料起皱和过度拉)然后我跟先前那位员工断料。不断重复上述的工序，一匹布拉完后，如果面料的正反面差别不明显，则要铺上隔层纸，再拉另一匹布，以防止色差疵点的产生。如果面料的正反面差别明显，则不需要隔层纸，只要接匹时把面料反过来铺就行。重复上述的工序，铺到工艺所需的层数为止。

拉完布后，铺上排料图，开始裁剪。该公司用的是直刀式裁剪机，它的缺点是裁减曲率大的弧线有困难，裁出的弧线不是很圆顺。裁下的裁片按码数□a或b款放置，再跟据隔层纸分开裁片用扎单捆扎。扎单包括款号，颜色，尺码，床次，扎号，件数。扎单的作用：便于缝纫，用于算数量便于结算工资。为了防止色差疵点的产生要进行编号。最后把裁片送到车缝车间。

有了深刻了解。

## 样品组

车线平整，不起皱、不扭曲。双线部分要求用双针车车缝。底面线均匀、不跳针、不浮线、不断线。

2、面、里布不能有色差、脏污、抽纱，针眼现象。

3、电脑绣、商标、口袋、袋盖、袖袷、打褶、钉鸡眼、贴魔术贴等，定位要准确、定位孔不能外露。

4、电脑绣要求清晰，线头剪清、反面的衬纸修剪干净，印花要求清晰、不透底、不脱胶。

5、所有袋角及袋盖按要求打枣，打枣位置要准确、端正。

6、拉链不得起波浪，上下拉动畅通无阻。

7、若面料、里布颜色浅，会透色的、里面的缝份要修剪整齐、线头要清理干净，必要时要加衬纸防透色。

8、口袋魔术贴，要将绒面车在手插进口袋的手背面，童装的魔术贴要修圆角(小童)。

9、弹力绳两头车住的，绳头要包布条加固、布条不可太长，以防拉出鸡眼。

10、鸡眼位置准确、不可变形、要钉紧、不可松动，特别是面料较稀的品种、一旦发现要反复查看。

11、四合扣位置准确、弹性良好、不变形，不能转动，垫片的大小要与底扣一样大。

12、所有布袷、扣袷之类受力较大的袷子要回针加固。



13、所有的尼龙织带、织绳剪切都要用热切(或烧口), 否则就会有散开、拉脱现象(特别是做拉手的)。

14、上衣口袋布、腋下、防风袖口、防风脚口、裤子浪底要固定。

## 二. 外观要求

1、门襟顺直、平服、长短一致。前抽平服、宽窄一致、里襟不能长于门襟。有拉链唇的应平服、均匀不起皱、不豁开。拉链不起浪。钮扣顺直均匀、间距相等。

2、止口丝路顺直、不反吐、左右宽窄一致(特别要求除外)。

3、口袋方正、平服, 袋口不能豁口。

4、袋盖、贴袋方正平服, 前后、高低、大小一致。里袋高低、大小一致、方正, 平服。

5、领缺嘴大小一致, 驳头平服、两端整齐, 领窝圆顺、领面平服、松紧适宜、外口顺直不起翘, 底领不外露。6、肩部平服、肩缝顺直、两肩宽窄一致。拼缝隙对称。

7、袖子长短、袖口大小、宽窄一致, 袖绊高低、长短宽窄一致。

8、背部平服、缝位顺直、后腰带水平对称, 松紧适宜。

9、底边圆顺、平服、橡根、罗纹宽窄一致, 罗纹要对条纹车。

10、各部位里料大小、长短应与面料相适宜, 不吊里、不吐里。

11、填充物平服、压线均匀、线路整齐、前后片接缝对齐。

12、热封条平整、不起皱、粘合牢固。

13、面料是涂白胶的，针孔处不能有白胶渗出，车缝线要湿线油(最好的方法是用一小块棉湿好线油、夹在机台上的过线孔处、让线从棉里面滑过)。

14、要求要对条纹、对格的面料，条纹要对准确。

#### 四、实习总结及体会

力从网上查资料，尽可能多看生产部门所拥有的文件，及多动手，从方方面面加深课本知识的运用和加强从事实际工作的能力。

通过，这次实习，我深切体会到不管从事哪个行业都需要有扎实的专业基础，而且也认识到学得多还不如学得精。这是个知识化的社会，知识是必备的，否则只能靠出卖廉价的劳动力谋生，像那些车工，工作累工资低。也深切体会到无论是企业还是员工都面临着越来越强的竞争，群雄逐鹿，鹿死谁手?机会总是为有准备的人留着。这次实习让我对自己的能力有了更深的认识也让我明确以后应该努力的方向!

这次实习是一次理论与实践的一次尝试，在这个过程中，我获得了团队协作的锻炼，独立思考能力的提升，实践丰富理论的体验，同时也巩固了专业技能，积累了工作经验，为以后的工作打下坚实的基础。

#### 服装店销售实习报告【2】

##### 1、精神状态的准备。

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到

一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

2、身体的准备，如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这段时间，在卖场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3、专业知识的准备。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的衣服拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣32号是小号，34号是中号，36号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

4、对顾客的准备。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他的衣服。

在实习中店长的一次销售，让我感觉到对顾客了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件衣服后，店长为顾客把穿在身上的衣服整理好来，让顾客感觉到他很受尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生好感，这就是先作好人，才能做好销售的的销售技巧。然后店长对穿在顾客身上的衣服做出了一个很中肯的评价，然后将这件衣服如何搭配告诉顾客，如果这样穿出来，这件衣服所体现的感觉是什么样的效果告诉顾客，然后顾客同样感觉很合适，然后给顾客一个购买的理由，于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。

观念培训。这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。导购员也应注意□a.顾客的表情和反应，察言观色□b.提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私□c.与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

通过这几个月的实习，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己。

# 行业年度工作报告 xxx县粮油行业协会度工作报告 篇七

## (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。

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。二是树立以公司为主人的主人翁思想，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。对绩优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勾。

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。

## 行业年度工作报告 xxx县粮油行业协会度工作报告 篇八

自从进入工作以来，到得了各位领导和同事的帮助与支持，我自己和部门工作都取得了长足进步，多年来我们一直秉着本店的服务宗旨，为顾客们提供着最优质的服务，认真抓好每项工作，努力为各位顾客营造一个良好卫生的用餐环境。

四年来我不厌其烦的工作，时刻保持着不松懈的思想，尽职尽责的抓好每项工作。身为一个分店的大堂经理，我深知自己肩上担子的重量，更了解我所背负的期望和信任有多大，现我就对20xx年工作情况作出以下总结，同时提出了对20xx工作的展望。

在所有成员的共同努力下和督导部对我店的关心爱护和大力支持下以及20xx在督导部开展了基层管理人员店与店之间的观摩与学习，这让我店员工学到了很多知识，从而坚定他们加入了\*\*\*这个大家庭的信心，虽说这是一家老店，但它却



始终像新店一样以崭新的面貌展现给每一位顾客；通过大家的团结协作、共同努力，使管理更加规范、制度更加健全，取得了很大的进步；针对存在的问题，如餐厅的人事管理和卫生管理上的漏洞，我们招收了大批员工，基本上解决了人员缺少的问题，在人员充分的情况下，我们认真的给每位员工分配任务，并督促他们认真完成，使餐厅里的卫生情况有了很大改善；积极改善招聘方式方法，基本解决了招聘难的问题，通过我们不断的努力酒店的知名度有所提高，面貌也焕然一新。

2.1档次化、细节化服务更待提高，各个楼层和人员的服务接待水准存在差异，接待标准和水平参差不齐，档次化服务有待进一步提高。

2.2营业额收入方面还没有达到预期的效果，对本店宣传力度不够大，没有很好的将本店宣传出去。从管理人员、技术人员到服务人员都存在业务不熟的问题，对于一些比较敏感的问题管理力度较为薄弱。

2.3有关工作人员的服务技能方面和推销水平有待进一步提高，对有关设备的维护保养不够科学，导致损耗较大。

### （一）增大营收额

利用各种路径增大经营营收额，如调整销售人员、拓宽销售的渠道、推出房价打折优惠活动、餐饮绩效挂钩等；认真做好本店的宣传工作，通过各种方式向广大人民群众宣传本店的特色与优质的服务，以便吸引更多顾客；努力增强团队协作的能力，树立顾客第一的服务观念。以此来增加本店的营收额。

### （二）客户的开发与维护

（1）一年之季在于春，一日之计在于晨，根据餐饮连锁企业

的发展变化，推出了一些优惠活动。除了在价格上的优惠外，还给客人免费赠送水果，其前提是在消费价格200元以上的食客，其次满150元消费8次以上的客人，在下次来消费时免费赠送一些食品，前提是同一个的证件，目的是拉的回头客，让客人再次光临，这些优惠活动，得到了客人的一致认可，同时也使酒店得到了一定的经济效益，做到了人气的有增无减。

(2) 要尊重客户和不为难客户，要想获得别人的认可，得先学会尊重别人，当遇到一些比较麻烦的顾客时，我们应当要有足够忍耐力，不要正面跟顾客发生冲突，同时尽可能的去判断顾客的需要，在营销过程中，我们不要去为难客户，应时刻以客人为中心，要站在客人的角度去看问题。这样才能获得顾客的信任与认可。

### (三) 提高服务的技能以及推销水平

积极开展有关服务技能及推销水平的活动，这就要我们的接待员在推销上掌握一定的技巧，在价位上按照从高到低的顺序进行，可是一般我们还很欠缺在此方面，意识淡薄，没有意识到工作的重要性，客人来了只是机械性的去介绍，出售，这是远远不够的，甚至在软件服务上也不是很灵活很主动，为此让接待员学会去推销是工作的重中之重，让他们把酒店最好的出品推销给客人，而又让客人乐于接受，这是一个技巧，是能否成功推销的关键。

### (四) 对店的养护管理

收银台面干净整齐，规范放置允许物品，收银台的爱护，计算机屏保必须为公司统一屏保，所有器具统一为x色，抽屉内物品要统一规范，收银台内的购物袋整齐摆放，垃圾桶放在收银台后面，垃圾量不得超过垃圾筒容量的百分之五十，地面干净，没有垃圾废物等。每周必须做店铺大扫除，店长应号召所有店员维护所有，固定资产的完好，并将店铺固定资

产情况向上级作汇报。店长每日须对店铺卫生进行检查，如店铺不能解决的项目可向部门或总部申请协助解决。注重硬件设施保养，设备维护保养。店员应注意对设备的日常维护，设备发生故障时，店铺能解决则自行解决，不能解决及时向相关部门提出维修申请，以确保店铺能正常运作而不妨碍工作的正常进行。

我们应学会前车之鉴，不足之处加以改正，优良之处继续发扬，努力确定新一年的目标、工作计划以及经营目标。配合、落实公司政策，做好与其他分店的沟通、协调、支持工作，共同学习，共同进步，以便我店更好的开展工作，我相信在我们成员的共同努力下，我们店将会再创辉煌。

## 行业年度工作报告 xxx县粮油行业协会度工作报告 篇九

虽然看似简单的工作,给自己的启发却使极大的。一周平均五次的楼层查房,我学到了如何更加有条理的做事,怎么更好的与人沟通。治保部是一个大家庭,每个成员都像是自己的姐妹般,从陌生到熟识这一过程,看似顺其自然的情况,正却是给自己一个锻炼的机会,不管是在每次的例会中还是在平时的工作中!

安全与稳定工作是学生公寓一项最重要并常抓不懈的工作,学生的潜意识当中就认为公寓是家,是可以放松对自己要求的场所。在这一方面严格按照学院的“安全管理规定”,结合学生公寓的特点,人员牢固树立“学生在公寓的时间就是我们的工作时间”的管理理念,安排好巡查,工作经常到深夜,确保了无责任事故的发生。另一方面,全方位定期和不定期对公寓楼内进行检查并及时反馈给学生。严禁学生破坏设施,不给学生提供使用大功率电器和易燃易爆生活用品的条件;加强违章用电和消防设施的检查,既规范了室内布线,又杜绝了私拉乱接电线的现象。

明确目标、持之以恒，一定要把每一间寝室建设好，使其成为高雅、和谐的寝室，高雅和谐的公寓。通过工作动态、系部活动、寝室风采等途径，全面报道我院学生公寓管理新方法、新形象，大力展示了我院学生公寓的良好风貌。总结过去，我们做了大量认真和务实的工作，但是我院学生公寓管理工作是一项与时俱进的工作，新时代的学生特点多，变化大，有待研究和解决的问题还有很多。在今后的工作中将进一步明确工作目标，扎扎实实做好每一阶段工作，为下一步工作做好准备、打好基础，共同建设整齐洁净、文明和谐的学生公寓带着这种热爱这种激情，我会更加努力的去工作。

治保部副部长

孙凯

20xx年xx月xx日