

党会上的批评与自我批评发言(通用5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

述法工作开展情况报告 个人工作报告篇一

办公室作为政府的综合协调部门，工作服务对象既对领导，又对科室，还直接接触群众，工作任务繁杂而艰巨。为此，我坚持实践第一的观点，牢固树立创新观念，强化奉献意识、参谋意识、勤政意识、窗口意识和进取意识，不断创新工作思路。一是抓督查，推进工作落实。督查是检验县政府各项决策能否落实的关键环节，根据县长和各位副县长的指示，我坚持结合工作实际，拓宽领域，突出重点，对政府批转的重大事项进行有效的督查，保证政令畅通，树立政府的权威。根据督办的时限和质量要求，做到了件件有着落、事事有回音。一年来，先后下发督办件19件，其中：《政府报告》中确定的工作10件、人大建议118件、政协提案55件、行署转批12件，办结率、答复率、满意率均达到100%。二是抓服务，树立工作新形象。坚持从小事做起，着眼大局，努力提高服务水平。对各科室进行有效服务，形成合力，提高了整体工作水平；为群众服务突出积极性。认真接待群众来信来访，对群众反映的问题及时登记，归口转办处理，使每次反映的问题都能得到圆满答复。

工作中，我注重把握根本，坚持抓大事、抓关键，推进办公室工作上台阶。一是认真办文。公文是传达政令的载体，公文的质量和水平直接影响政令的畅通。为此，凡是发文，我都亲自审查，从严把住行文关、审批关、政策关、文字和体

例格式关、装订和报送关“五关”入手，避免了滥发文现象的发生，保证了行文的严肃性，提高了公文质量。一年来，共组织起草政府和政府办公室文件162件，处理部各类文件160件，无一件出现问题。二是严格办会。一年来，先后筹备组织了政府党组会议、常务会议、副县长现场办公会议等多次。每次会议我都认真准备相关材料，并有效的落实领导的安排部署，保证了政府工作的顺利进行。

办公室是政府机关一个特殊群体，是服务政府的“外脑”和联系基层部门的“桥梁”，既要上情下达，又要下情上呈。因此，我特别注重加强协调。一是加强内部协调。我从为领导提供高效服务，努力完成领导交办的各项任务的职责出发，要求办公室人员加强协作，根据工作需要做到有分有合，分工不分家。日常工作，能独立完成的要独立完成；重大活动、重要任务，则由大家共同完成。二是加强上下协调。工作中，我在认真领会领导意图的基础上，了解上情，吃透下情，保证了政令畅通。

要做好办公室文秘工作，必须有一支高素质的队伍，要带好队伍，领导必须作表率。因此，我坚持严格要求自己，注重以身作则，讲奉献、树正气、不摆架子、以诚待人，用人格力量带队伍，树一流形象。一是注重思想建设讲学习。我始终把加强思想政治和业务学习放在自身建设的首位，带头讲政治，努力提高政治敏锐性和政治鉴别力。

为此，我特别注意学习文秘工作业务知识，参加了保持共产党员先进性教育专题教育活动，增强了驾驭全局的工作能力。二是锤炼作风讲团结。我坚持把自己定位在甘当配角、积极参政上，充分发挥参谋助手作用，全力配合主任开展工作，遇到问题及时请示汇报，积极维护集体意志和决策，在思想上、政治上、行动上与班子保持高度一致，用自己的一言一行维护办公室的形象。三是爱岗敬业讲奉献。办公室工作最大的规律就是“无规律”，“不由自主”。因此，我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐、得与失、个人利益

与集体利益、工作与家庭的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，一年到头，经常加班加点连轴转，做到加班加点不叫累、领导批评不言悔、取得成绩不骄傲，从而保证了各项工作的高效运转。四是健全机制抓效率。“没有规矩，不成方圆。”办公室特殊的地位和工作性质要求政府办公室必须是一个制度健全、管理严格、纪律严明、号令畅通的战斗集体。我本着“从严、从细、可行”的原则，在原有各项制度的基础上进一步修订完善了办公室相关制度，从而使办文、办事、办会等各项工作的开展更加规范有序。

政治学习抓的不紧；在服务上还有一定差距；在督办上还需要进一步加大力度。在今后的工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

述法工作开展情况报告 个人工作报告篇二

做如下简要回顾和总结：

一、本职工作情况回顾社保公积金工作：

社保和公积金都属于政策性很强的工作，虽然这些工作都有办事指南指引帮助，但当中的许多细节都需要时间和靠自己思考。新的政策法规和最新通知都是在网上发布，各方面的资讯要常常抽空上网关注和了解。政策变动产生新的业务操作流程，会给我的工作带来或多或少的困难，我在自己的学习下和同行朋友的指导下，让相关业务得到及时办理。一方面，要做好外出上门提交材料，另一方面，要和财务核对各月缴费基数和缴费人员金额是否有误。学习的过程虽然花费的时间多，导致办事效率低，但是就目前，单位年审、公积金年审、去留人员合同公积金等都已正常无误处理。

招聘入职离职工作：

随着公司发展，南京办和杭州办先后成立，相应出现岗位空

缺，新的一年我会在人员招聘上投入较多的时间和精力，主要的招聘渠道依然是网络招聘为主。在规范各部门档案并建立电子档案的同时，对新员工严格审查入职材料，签订公司保密协议，对资料不齐全者一律补齐。同时新员工也享有公司的各种福利政策，如商业保险等。对离职员工，做好离职手续，社保退出等工作。同时，关注人员离职原因，争取以后的工作中加强某方面的工作，减少人员流动。

考勤绩效制度工作：

各部门人员出勤基本正常，请假个例除外。对于加班以打卡为准，跟20xx年相比□20xx年已开始慢慢规范化。根据各部门实际情况，在领导的指挥帮助下，部分人员绩效考核表已进行相关调整，并已进行正常使用。各月活动和培训工作：公司提出的“一年一大玩，一月一小玩”活动策划已正常并顺利开展，人事部以成本最低、员工尽兴为主搜集各类活动，每月开展一次。一方面缓解了员工月度工作疲劳，另一方面也增加了员工集体交流的机会。这个活动已初步取得成效，我们争取在下一年有更好的规划，将活动继续进行下去。另外我们不能忘记培训是公司最好的福利，而20xx年度我们组织的培训较少，所以在接下来的一年里，我将多多请教徐老师加强这块工作内容。

办公用品采购工作：

20xx年3-12月，共计10个月办公用品采购记录，总计费用5862.6元，平均每月586.26元。包括办公用品、电脑耗材、小印制品、日杂用品、传真机等。办公用品采购以集中购买为主，每月一次。入库物品明细以电子档记录，出库物品明细以书面文本记录，各明细均存于人事部，以备后期查询。

20xx年期间，后勤主管顾娟婚假11天，哺乳假183小时，共计271小时。截止到20xx-1-16□顾娟已休186小时，剩余85小时未休。顾娟在20xx年休假期间（包括病假），一直由我代

理工作，我希望公司能给出一个合理的岗位补助措施，这也是对我接下来继续配合后勤工作的一种表态。我没有责任接任他人因享受公司福利而空出的工作职责，但因部门工作需要，所以我接受并且提出自己的意见和看法。如有不妥之处，请领导纠正！其他工作：公司名片、单页、展会海报，房租缴费，员工宿舍管理，文化墙更新等等，以及临时发生的紧急外出购买物品事项。

二、存在的问题和不足

工作当中主动向领导汇报请示的多，为领导出主意想办法的少；缺乏发现各部门不足之处的积极性；工作经验不足，缺乏对社保、单位年检等政策的深入思考和研究，导致工作效率不高。以上是我对今年各方面工作的概括总结。通过以上工作体会，在社保和公积金的政策法规方面的知识我还掌握的不够全面，这是我接下来必须增强的一块内容。在即将来临的新的一年，我必须更努力学习吸收新知识，让知识层面更高更广，积累更多的工作经验，提高工作质量和效率，同时也希望公司业务越做越好，我将继续秉承热情、专业的工作态度为公司出一份力，与同事继续愉快共事！

人事部：薛传秀

20xx-1-16

述法工作开展情况报告 个人工作报告篇三

转眼已经实习一个月了，曾经怀念睡觉睡到自然醒的生活。但是现在农行紧张有序的实习生活让我一改从前自由散漫的作风，自觉融入到这个优良的工作环境中去。生活节奏变得规律，每天准时上下班，上学时候的散漫、轻松的日子一去不复返。

我是在北京西路的新街口支行实习，报到的第一天，有点紧张，

也有点激动，我受到了顾行长的热情接待，他与我进行了一番意味深长的谈话。从他的话语和笑容中我能感觉到这个和谐而又热情的团队。随后行长安排我对公服务的岗位。

一颗浮躁的心归于平静，但不缺乏激情。从学校走入社会的我有一颗不安静的心，而从事工作后，我最大的体会就是个人的发展和能力的进步不仅需要高超的技能，更需要对工作的忠诚和以工作为中心的职业精神，即做事能沉得下心。这主要体现在日常工作的许多小事上，从细节处入手。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，更应该加强自己的业务技能水平，这样我们以后才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

同时，我也领悟到学生和社会工作者的区别。工作说不辛苦那是假的，参加工作后让我进一步领悟到生活中的本质东西，即你要成功，你想得到你所希望的状态，首先你必须付出12分的努力。实习以后，我才真正体会父母挣钱的来之不易，而且开始有意识地培养自己的理财能力。“在大学里学的不仅是知识，更是一种叫做自学的能力”。参加实习后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我要在以后的工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，虚心请教他人，并做好笔记认真的去理解分析。没有自学能力的人迟早要被社会所淘汰！

这次实习，除了让我对农业银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

错误的发生，避免错帐。俗话说，千里之行始于足下，这些

最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要。从这次实习中，我体会到，如果将我在大学里所学的知识与实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我学习与实习的真正目的。

我最欣赏把撒哈拉沙漠变成人们心中绿洲的三毛，也最欣赏她一句话：即使不成功，也不至于成为空白。成功女神并不垂青所有的人，但所有参与、尝试过的人，即使没有成功，他们的世界也不是一份平淡，不是一片空白。实习的工作是忙碌的，也是充实的。生活的空间，须借清理挪减而留出，心灵的空间，则经思考领悟而扩展。当我转身面向阳光时，我发现自己不再陷身在阴影里。我开始学着从看似机械重复的实习工作中寻找快乐，我快乐实习工作着，游刃有余。

最烦琐的事——授权，每天至少说上几十遍。

最过瘾的事——盖章，“砰砰”的很有气势。

最好玩的事——校对印章，锻炼眼力。

中国一教,育资源网

最刺激的事——等运钞车，荷枪实弹的护卫好威武。

最有意思的事——带客户验证保险箱的指纹。

述法工作开展情况报告 个人工作报告篇四

首先感谢领导们给我这次机会，让我们青年人畅所欲言，由于我来的时间比较短，在座的可能还不认识我，我先做一下自我介绍，我叫xxx□毕业于滨州学院中文系，是今年的事业编人员，来到陈官乡进行基层锻炼，为此我感到十分的荣幸。

现在我在工业办办公室进行基层锻炼，负责日常工作和企业方面的相关工作，下面我做以下工作汇报。

1、每日打扫清洁卫生。清洁卫生在所有工作中，它属于最不重要的，但它也是我们刚来的年轻人必不可少的一项工作，每天早上上班的第一件事情就是打扫办公室到大厅的清洁卫生，干净的工作环境使我们心情舒畅，有利于我们高效的完成各项工作。

2、文秘工作。以前的文员张志敏走了之后，绝大部分的和企业相关的公文传阅便由我负责，只要是办公室给我打电话给聂乡长拿文件，我就会立即去拿，拿来之后及时交给聂乡长办理，聂乡长让我交给哪位分管领导办理，我就交给哪位分管领导，需要我办理的，我会及时办理，平时主要是协助焦长生主任完成和企业相关的各项工作，比如每月向县推进办报工程进度和领导到现场写实记录以及和企业相关的报表工作。

3、报账工作。工业办的各项开支，由我负责收集整理汇总核实后，向各位分管领导请示，经分管领导签字后，去财政所解报，然后把领到的现金交给相关人员。

尽职尽责的完成自己的本职工作，及时完成领导分配的任务，不拖沓，做到当日的工作当日完成。不断向工业部门的领导和前辈多多学习，接触不曾接触过的工作，解决之前搞不清楚的地方，彻底把问题弄明白，不能得过且过，这不仅是对自己负责、对大家负责也是对人民负责。

建议如下：

1、给我们创造更多的和企业交流的机会，以利于我们更好地开展工作。现在我们开展工作只是单纯的依靠电话来完成各项工作，由于很多企业办事员不认识我们，对我们的工作不是很配合，如果我们双方很熟悉的话，他们协助我们完成各

项工作的积极性应该更高。

2、对我们外地人员而言，我深切感受到生活的单调和住房的拥挤。下班之后对我们外地人员来说不是来办公室上上网，就是洗衣服蹲在宿舍无事可干。好几个人挤在一个小屋里，有些事情确实不方便，比如我孩子还不到两周岁，我很想和他生活在一块就是没地方住，附近也租不到合适的房子。

述法工作开展情况报告 个人工作报告篇五

今年以来，全行个人金融业务认真贯彻落实市行、支行工作要求，注重储蓄业务的基础地位，积极拓展理财业务市场，不断创新销售方式，加快推进营销渠道和队伍建设，个人金融业务呈现出稳中求进态势。

（一）个人金融资产业务。今年以来，全行始终将储蓄存款作为重中之重工作来抓，把存款增量同业争先进位作为考核存款工作成效的基本标准，在全行扎实开展旺季储蓄存款竞赛、批量营销竞赛、代发工资专项竞赛等系列营销活动，加强个金与公司部门的捆绑营销，抓住市场信息，形成了批量业务拓展日常化。同时，深化储蓄存款和理财业务的互动发展，大力营销灵通快线、第三方存管、存贷通等优势产品，实现客户资金在我行的封闭运作。全年，销售全口径个人金融资产额万元，同比增加万元，同比增幅为%。

（二）个人信贷业务。在个人贷款的发展上，始终坚持以客户为中心，以市场为导向的经营宗旨，调整充实营销力量，优化劳动组合，提高工作效率，实施限时服务。对重点房地产开发项目和重点市场，行领导带队营销，实现营销储备一批、评估报批一批、发放见效一批的梯次发展。成营销小分队，深入到各地房地产开发公司、开发楼盘、专业市场，营销开发贷款、个人住房贷款、个人消费和个人经营等贷款业务，主动出击，营销优质客户。第四季度全行各项个人贷款余额万元，比年初减少万元。其中个人住房贷款增加万元、

个人消费（含经营贷款）增加万元余额占比较年初上升（下降）个百分点。增量四行占比第二。

（四）客户维护能力。为做好优质客户维护工作，落实日常对中高端客户的维护责任，并将中高端客户的拓展、建档等指标纳入网点主任和客户经理积分考核。通过赠送礼品、举办理财沙龙、健康增值服务等活动开展高端客户的维护工作。11月末，个人中高端户数量达到户，比年初增加户，中高端客户资产达到万元，占全行资产总额的%。当年新增私人银行客户户、新增存款万元。

二

成绩取得来之不易，问题和差距也不容忽视。主要是市场竞争意识和竞争能力不强的问题依然存在，一是较多的指标在同业竞争中处于弱势。二是持续发展的后劲不足，主要是贷款下滑严重，中间业务发展缓慢，问题较为突出。三是基础工作和基础性产品不够扎实，如客户维护工作不够系统和持续，维护的质量不高，新开客户不多；灵通卡的发卡量，我行不仅排名第，且占比很低，也影响了其它关联业务的发展。四大型商贸市场拓展不力。对个体经营者的融资需求，一直缺少对应和有效的信贷政策支撑，因此，没有真正将我行的业务产品渗透到大市场、个体经营者之中。

三

（一）目标。当季新增储蓄存款万元、日均万元，季末增量四行占比确保三争二；信用卡新增发卡张、代理保险销售万元；个人贷款净增万元，季末增量四行占比确保第第二。市行专业考核确保前三。杜绝案件和重大经营事故的发生。

（二）措施。针对小企业贷款较年初下降较大和中间业务发展缓慢的差距，采取如下措施：一是大力推进“e”式营销。即围绕优质核心客户，沿着核心客户延伸出来的产业链、产品

链和客户链三大链条，开展综合营销。支行小企业的“e”式营销，将以某大型集团核心企业上下游众多的小企业为对象，通过核心企业与上下游小企业的责任捆绑，为小企业提供融资、结算、理财以及个人业务等全方位的金融服务；二是进一步加强业务培训，支行将针对业务发展及时组织对国内贸易融资、发票融资、信用证等小企业专业知识及业务营销技能的培训，以适应业务发展要求。

述法工作开展情况报告 个人工作报告篇六

上半年，我担任高三年级两个文科班的课。能做到认真备课，钻研[^]高[~]考大纲，了解学生运用知识的能力水平和知识上的缺漏，分析各类练习题的特点及其对学生可能起到的作用，有针对性地指导学生进行备考复习。在教学中，充分利用课堂时间，提高课堂教学效率，不占用学生的课下时间，让学生有较多的自主学习的时间。在最后的考前教学中，注意对学生进行个别指导，解决学生的应考困难。两个文科班的高考平均成绩为585分，在济南市排列为第一名。对这个成绩，我还是比较满意的。但是，我对自己的工作也有很不满意的地方，这就是，有几个平时语文成绩优良，语文水平也较高的学生，在高考中没有取得理想的成绩，甚至是成绩很不好。我考虑，这一定是我的教学工作存在着问题。我在很长一段日子里费心地想问题的根源，也想找出解决问题的方法，可直到今天，我还没有得到一个能让自己满意的答案。

下半年，我担任了高一年级两个班的课。由于是新大纲、新教材、新学生，我在备课上花费了较多的时间。备大纲，调整自己的教学思想理念，明确自己的教学目标要求；备教材，从量和质两个方面确定教学内容，安排好教学进度，选择恰当的教学方式方法；备学生，了解学生的知识基础和水平，了解学生的兴趣爱好和思维特点，了解学生的行为习惯和个性特征，从而使自己的教学为学生服务。这半年，我还和高一备课组的老师一起在写作教学上作了些改革尝试。

第三，条件一允许，马上开始上“课外阅读课”，丰富学生的知识，提高学生迁移知识的能力。半年来的教学效果，现在还很难作出成败优劣的论断，我将在恰当的时候另作总结，以利于今后教学工作的顺利开展。

一般情况下，一年来，我能积极参加学校组织的各项学习、工作、活动，如政治学习、业务学习、升旗仪式、听专家讲座等等。对教研组的各项活动也能按时参加。通过这些，我与附中，与同事，与社会，与时代有了较紧密的联系。我认识到教学改革势在必行，认识到自己在学识、能力方面还远远达不到要求，认识到我们学校的许多老师，尤其是我们组里的许多老师的许多方面是值得我认真学习的。这样，我就做到了在各方面努力学习，工作，既不自以为是，也不自惭形秽，从容自然地做一个附中的教师。这一年中，也有特殊情况。

上半年，我母亲先生病后病逝，对我影响较大。其一，我在上半年，因要照顾病人，学校在下午召开的一些会议，就没有参加；其二，母亲的病逝，也使我产生了一种人生无常、及时行乐的情绪，一度要求自己不高，工作也像是没有了动力，生活毫无条理。

一年来，我通常只能利用零星的时间，通过阅读一些专业类的书刊得到一点专业方面的新知识。常读的有《语文学习》、《语文月刊》、《中学语文教学》等。因为专业的特点，当然也是因为个人爱好，我还抽时间读了几本小说，读了一点文学评论类文章。下半年，由于新的教学大纲列出了高中生必读书目，其中有我过去没有读过的三本，我以较快的速度把其中能够买到的两本读完了。非常幸运，下半年我参加了校长带队的一个赴上海参观学习的团队，到华师大二附中、上海七宝中学去学习两天，开阔了视野，增长了一些知识，受到多方面的启发。

另外，上半年，我参加了学校组织的教师电脑培训学习，使

自己使用电脑的能力有了提高。下半年，我较多地听了本组几位老师的课，向他们学到了不少东西，对我的教学工作起到了一定的促进作用。我已经离开大学近二十年了，深感自己在教育理论、教材教法等方面有进一步学习的必要了。我将在今后的工作实践中，努力学习业务知识，当然，也希望学校领导能给我提供继续学习的好机会。

述法工作开展情况报告 个人工作报告篇七

时光飞逝在中建普联工作已有半年有余，经历公司的线条变革，陪伴网材网的全新改版、造价通的升级改版。一路上许多风雨让我与公司紧密走在一起，看到公司不断地升级进步。每一步一脚印，记录了我在公司的发展历程与工作。

1. 八月份；广州分公司战略合作部成立第一个月。各项工作有序地开展，在领导的指导下部门的工作主要是全片对采购方单位铺量。在八月份没有指标要求下我开发一采购方单位（颐和地产）参加线下“灯饰类专场阳光采购会”，第一次正式开展专场采购会感想也是心有触动，意识到自己的专业知识还不够丰富。对会议的控场和采购方的沟通也有欠缺。这次的采购会也是对我工作的认同，也铺垫我九月份激情洋溢的工作。

2. 九月份；公司在九月二十六号在嘉逸皇冠酒店举办一场大型阳光采购会。同时线上项目信息二个。按照公司的任务方向本月的主要工作邀请采购方参加阳光采购会，在本次会议上邀请两家单位（兆霖房地产开发有限公司）（九州房地产开发有限公司），在会议当天九州地产因公司紧急会议没能到场参加，兆霖地产正常出席阳光采购会。在会议上与采购方一同接触供应商对供应商的资料收集和对话记录、意向合作等工作执行。采购方对本次活动评语高度的认同，对公司策略赞同和支持。九二六的阳光采购会也圆满成功。线下指标提交了兆霖房地产开发有限公司（横沙村改造工程），九州房地产开发有限公司（东莞庄）。个人指标上也超额完成。

3. 十月份；公司计划在本月召开一场以木门为主的专场采购会，对应木门材料邀约采购方。在二十二号的专场采购会中我邀约了（广州欧瑞装饰设计工程有限公司）参加会议。在会议中当场发布了“福建假日皇冠酒店”在建的项目，勾起供应商商们的热烈关注，会议帮助采购方接触很多新供应商。对采购方的工作有极大的推进作用。采购方对我们公司平台给予高度的评价。线下提交了香港菲尔文工程装饰（深圳熙龙湾、大运城邦）。专场结束后紧锣密鼓地开发十一月份琶洲建材采购大型活动，在月底前基本确定采购方五家分别是：广州兆霖房地产开发有限公司、广州市欧瑞装饰工程设计有限公司、广州市嘉年华装饰设计工程有限公司、颐和地产、广州兆华汇业装饰设计有限公司。在十月份的. 线下线上指标也圆满完成，同时给为十一月的工作做好铺垫。

4. 十一月份；公司原计划在琶洲建博会举办阳光采购会，由于举办方场地问题要推迟到十二月份。把这次的活动转为下个月12.6在天盈建博会开一场阳光采购会。本月工作重心是十二月份三大会议的客户邀约。线上项目信息完成五个分别为：广州兆霖房地产开发有限公司（乌岗村改造工程）广州市欧瑞装饰工程设计有限公司（保利威座大厦项目）。广州市嘉年华装饰设计工程有限公司（津滨腾越大厦）、颐和地产（颐和山水）、广州兆华汇业装饰设计有限公司（颐和山庄别墅）。本月超额完成指标。

5. 十二月份；本月有三大会议，分别是12.1造价通答谢会，部门的邀约工作提前完成。12.6天盈建博会阳光采购会，在天盈建博会采购会中我邀请了两家采购单位分别：广州兆霖房地产开发有限公司、深圳市华辉装饰工程有限公司。两家单位准时到场参加采购会，在会议中接触到很多供应商对工程进度有很大的帮助。采购会也成功落幕。12.9琶洲设计与选材阳光采购会本次会议邀请五家采购方分别是：广州兆霖房地产开发有限公司、广州市欧瑞装饰工程设计有限公司、广州市嘉年华装饰设计工程有限公司、颐和地产、广州兆华汇业装饰设计有限公司。在会议两天五家采购方都参与阳光

采购会，在这次会议中我们选择了自由参观的新模式进行，同时由网材网同事一起陪同参观。直观的产品展示在采购方面前给到很实在的感觉，同时可以做出产品的对比、考察等工作。在这次会议中采购方们反映会议效果很好、很直观。线下项目信息一共完成十四个分别为：广州市欧瑞装饰工程设计有限公司（保利乐从拉菲公馆、东湖林语）、广州市嘉年华装饰设计工程（海珠半岛花园、滨江瑞城）广东南方通信建设有限公司（环城酒店通讯安装工程）广州市海雅装饰设计工程有限公司（广怡大厦、珠岛花园）广东星艺装饰集团（海悦华府装饰工程、阳光海岸装饰工程、碧海紫金城售楼部装饰工程）香港菲尔文工程装饰（睿智华庭、潜龙曼海宁花园5栋、惠州金域华庭c1样板间）有限公司本月超额完成指标。