

呈请催告报告书

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

呈请催告报告书篇一

1有一妊娠期感染的患者，用抗菌药物前进行讨论，然后查阅说明书后选用头孢唑啉钠。

2一例肺动脉高压患者。我院暂无前列环素类药物，有伐地那非片、法舒地尔、辛伐他丁。几个药物在治疗指南等资料中以及临床试验中均表示可对肺动脉高压有一定治疗作用，但是说明书中的适应症均无肺动脉高压。此患者欲选用伐地那非片，考虑此药价格贵，女性患者，且说明中未注明。建议充分告知患者及家属使用此药的意图，经济因素、可能产生的副作用，如自己可以接受签订知情告知书后可给予使用。

2、呼吸内科是抗菌药物的使用大户，抗菌药物使用规范。新病人入院后，主任查房时对每一例患者用药医嘱均进行审核。

2患者在院外不常使用抗菌药物或不是经外院治疗后无效转入的患者，一般肺炎考虑以肺炎链球菌等g+为主，选用不加酶抑制剂的青霉素或第一、二代头孢；反之，在外院治疗无效或长期患病使用抗菌药物的考虑耐药菌多g-菌为主，一般选用加酶抑制剂的、三代头孢或美罗培南等。

3、患者入院后需要做细菌培养的，使用抗菌药物之前均全部送检，对培养结果认真分析，需要调整用药及时调整，真正充分利用了培养，不是为了培养而去培养。

4、营养辅助药品，呼吸科主任也很重视，开晨会时强调，一般情况好，一、两天饮食不佳的患者消耗的首先是糖等能量，不会消耗氨基酸、脂肪等。只需补充糖、电解质等即可。我也在一直关注此类药品，无滥用情况。

5、呼吸内科药品不良反应上报情况很好，我院前半年共上报约50例，呼吸内科上报的就占一半。药品不良反应是在正确的用法用量的情况下，患者产生的与治疗目的不同的反应。上报的多并不是用药不好，是重视此项工作，认真观察患者用药反应，及时上报。

6、呼吸内科总体用药情况良好，但平时也存在个别问题，我发现后及时与一线主管医师沟通，及时改正。

呈请催告报告书篇二

一、年月日，我乡挂牌成立了“河长制”办公室，制订了“河长制”实施意见，全面实施“河长制”目标管理，在全乡范围内，全面建立河道“河长制”管护制度，将河道管理责任落实到“河长”。

二、20xx年“河长制”主要工作成果。

1、建设责任体系。针对全乡12个村的两大水系、36公里河道、14座小（二）型以上水库，共确定40个河（库）长，设立了“乡级河长”、“村级河长”和保洁员的管理责任体系。严格落实“河长制”，实行分级分段管理，明确责任区域，强化责任落实，强化监督问责，以严的标准、实的作风推进各项工作。

2、开展“河长”业务培训。组织各村“河长”参加乡里举办的**乡辖区流域河长培训班，对各级“河长”进行业务培训，加深对“河长制”管理工作的认识，理清工作思路，提高业

务水平。

3、建立河道巡查巡护机制和长效保洁机制。设立河道巡查制度，成立河道巡护队和保洁队，强化日常巡查和保洁，营造人人爱护环境的浓厚氛围。

1、河长徒步巡查**辖区内所有流域。在乡长王青海的带领下，全乡各级河长共同进行了为期两天的徒步巡查。全面掌握本乡的流域环境情况，为河长制工作的进行打下坚实基础。

2、开展养猪场整治行动。在全乡范围内用

呈请催告报告书篇三

校长推荐制作为当下高考的改革的一项举措，既不是世纪之创造，更不是东方之奇葩。世界诸多国家习以为常，我国也早已有之。之所以牵动亿万国人之心，引来全社会的关注，兴起各阶层的热议，真的值得反思。

关注的强度常常意味着关注者与其关系紧密和复杂，关注的量度常常显示出关注人群的普遍与广阔，关注的深度则常常标示着关注者的角色、心态与处境。校长推荐制之所以如此备受关注至少有以下原因。

1. 社会对教育的高度重视。过去，人们关注的是能不能进高校，进入即意味着工作的获得，收入的稳定，未来生活的安逸。而今，进什么样的高校决定着是否有工作，能否有好工作，能否有好的收入与生活，能否有好的社会认同与家族声誉。更何況近年来的高校如雨后春笋，名目繁多，良莠不齐。

2. 社会对公平的深度关切。教育公平也许是社会公平范畴中最基础最敏感最脆弱的一个领域。应当说多年来，国家为此作出了巨大努力，也主持和维护了教育的公平，但高等教育体制、基础教育体制、社会人事信用与运行体制的内在深层

次问题错综复杂，尽管国家也不断实施改革，但收效与期待相距偌大，而且教育又备受经济社会的诸多思潮冲击、绑架，导致问题比过去更加显现。

3. 无序竞争导致高考空前激烈。对于高考，民怨之所以众多，一个很重要的原因就是我国在宏观、中观与微观层面上对于教育的认识、决策与管理还明显地缺乏科学与理性，缺乏控制与协同、缺乏引领与激励。更多的是在教育的中观与微观上寻求改革与发展，因而尽管改革的初衷善好，但常常是入水即无力，漂流到岸边。高考的竞争激烈如此，原因众多，其中一个问题显而易见却又始终没有得到真正的重视与机制化落实。那就是对于中考高考成绩的面认识。无论对于学生个体、学校群体乃至区域总体而言，成绩应当有一个合理的良性区间，而这一结论的得出应当基于教育的基本目标、学生的身心实际，学生学习投入的（时间、精力、体力、心力）合理当量，以及区域性的教育基础条件。由此，我们理所当然的会得出这样一个结论：一个学生、一个学校、一个地区的高考成绩应当处在一个科学合理的区间，过高或过低都是一种非常态，考分过高必有理由，如果除了办学条件优越、师资队伍精良，学生生源精选以及学校管理先进等因素还不足以解释高分的原因，则背后更多的理由往往便是对于教育规律的违背与人本精神的丧失；考分过低必有原因，这些原因往往源自社会发展与政策管理水平低下，源自办学条件、生源素质与教师队伍的不良。所有这些理由与原因都应当成为教育主管部门管理的重点与焦点。现在的情形是，似乎高考的成绩越高越好，而且这一认知不仅存在于社会民众中，也存在于教育领域内，这是最让人痛心与执腕的。也正是这一思潮导致学校无极致地发掘学生的学习潜力，无极致地动用教师力量，去追求考试成绩的极致。而事实上，这种所谓的教育精神正是对于教育宗旨的极大远离，对于教育科学的事实背离，更是对于师生生命的巨大漠视。

4. 优才奇才在教育体制面前的脆弱生态。我们目前的教育一如超大型的机械运动体，其自转速度很快，惯性很大，其独

具的虹吸效应使我们在现实面前无力理性地固守自己立场，尽管我们今天的教育运行与我们的教育目标、教育期待和教育结果严重偏离。但在现实生活中，我们更多的父母孩子都无法与当前的教育体制抗争，即便孩子真的独具天赋，但现实的教育遴选体制一是讲求所谓的全面，其实是各个考试科目的均衡，是对于孩子优长的排斥；二是强调尽可能的超越同伴，分数越高意味着越多拥有选择名校的权利，从而导致孩子即便具备个人优长，又独具学习发展与探究的兴趣，也只好在现实面前忍痛割舍，全身心投入热火朝天的学科考试成绩博弈。

5. 学校间地区间存在着偌大教育落差。只要看一看目前北京大学公布认可的有资格推荐优生的学校与校长，便可清楚了解到目前教育均衡工作的迫切与沉重。那些学校、那些校长都是名校名校长，几乎都是当地其它学校其他校长无以匹敌的no.1。是那些校长成就了那些学校，也是那些学校造就了那些校长。那些二流三流的学校有这机会吗？那些在二流三流学校工作的校长有这权利吗？答案十分简单，办学条件不是校长向改善就改善的，生源素质不是校长想优化就优化的，教师素养不是校长想提升就提升的。没有学校等着您，没有学校让着您。这就是中国教育的积极发展中的绵长忧患。

6. 社会思潮对于教育的深刻影响。当今时代，经济发展成为第一主题，然后才是稳定、发展与和谐。功利意识渗透于经济社会的每个角落，更史无前例的深刻影响着教育的全过程。有钱可以四处为家，无钱只能四处寄居；有钱可以择校，无钱只能上民工子弟学校。不管社会能力如何，不管人格素养怎样，不管学习兴趣有无，不管思想情操优劣，好的高考成绩决定一切。在这样的形势下，无论社会、父母、孩子和教师，真正成为教育主线红线的唯有考试成绩。细细的回顾多年来的高考，相信很多人的感触能在我的情怀中听得回响。

高校招生，高校管理，能倡导宽进严出吗？决策不难，或许难的是诸多利益阶层与保守人士的阻碍。

教育，有爱执着，真爱难说，一路走来，责任重荷。我们挚爱教育，我们关心教育，我们更愿用自己的心力改善教育。

只是，教育啊，想说爱您总有几丝由衷的忐忑。

呈请催告报告书篇四

在药品营销公司半年工作总结报告会中，黄总指出，上半年药品营销公司健全了内部组织与制度，运作越来越独立，部门职责更清楚，下一步运营更加规范。截止6月30日，药品营销公司成立了28个办事处，销售队伍扩大到58人，但是目前销售队伍较年轻，整体经验不足，销售人员的业务知识、技能、社会阅历等都有待提高，公司将会给予支持，加强教育、培训，以提高销售队伍的整体水平。黄总还明确指出公司下一步的发展战略方向，强调办事处管理模式、职能与办事处经理职责的转变，保证团队发展。

员工培训通过自组和外聘老师相结合的培训方式，特聘请北京凯文金管理顾问公司讲师周诚忠老师进行培训。整个培训围绕着提升办事处经理管理能力、执行力、营销技巧、产品知识等方面内容进行培训和交流，全面提高公司各办事处经理的营销能力，完善各办事处的管理模式。

会议最后，经全体参会人员公开投票选举的方式，评选出半年度优秀员工，并对评选出的优秀员工以及第一季度、第二季度综合考核第一名至第五名的员工进行了表彰。

黄总对药品营销公司下一步工作提出要求：要深度营销，根据公司产品特点，向二级、三级市场推进。对产品合理定位，组成产品群，同时细分市尝细分产品，销售不走单一路线，慢慢渗透到终端，更贴近终端市场，下半年将启动otc市常加强团队建设，使我们的员工队伍更有战斗力、凝聚力，员工要适应企业文化，与公司共同发展，共同进步！

我们知道，销售是电子《包括任何产品》商务的成功基石，是稳健市尝巩固绩效的最基本动作和条件。只有通过成功的销售、超值的服务，才能赢得我们的忠诚顾客。而推荐则是把一个良好的机会分享给朋友，让朋友透过这个机会的实质，与朋友一起分析、帮助他们理解把握机会的必然性和重要性。当今的销售已不再是通过简单的讨价还价把产品卖出去的过程，而是一个帮助顾客和说服顾客的过程。那么，在销售杰宝系列产品的过程中，我们应切实把握几点要素。

这是一个自我消费、学习、求证的过程。通过自我消费，我们才有对产品的感性认识，才有心得和体会，才有与顾客进得沟通的素材。同时，我们还需通过对产品的感受，了解产品的功效、作用、文化和价值。杰宝系列产品是倡导人类健康的产品，通过以湿代干，以擦代洗的方式，去改变人们陈旧的清洁习惯，引起人们对肛周清洁卫生的重视，引领消费群体建立一个科学、合理的消费价值观。这些理性的认识，是我们业务伙伴的专业要素。只有感性认识和理性结合统一的时候，我们才能更好地热爱公司的产品，才能进行有效的沟通。

在销售过程中，有很多能够帮助成功销售的工具。诸如，产品资料、单张、手册、产品简介、功效例证等。这些都称之为我们的工具，如何活用这些工具，关系到销售的成功与否。产品展示是帮助顾客直观了解产品的性能、功效，人有三觉，即视觉、听觉和感觉。通过对比的手法让顾客判断产品的优劣所在，了解杰宝产品的价值观。

初入创业的业务员一般都一口气地介绍产品，演讲式地讲解产品或者直接报价，这样收到的效果就不理想。当我们展示我们产品的时候，当顾客明确我们访客目的后，我们要认真地、耐心地聆听客户的见解、引导他们陈述对产品的看法和观点，从而找准客户的心理需求。这个环节十分重要，既是尊重客户，又是把准需求进行说服的环节。所谓知己知彼指的就是这点。

沟通式销售并不是一种演讲，也不是盲目教导顾客，而是根据顾客的需求和针对顾客的提问作一些准确帮助理解的工作。首先要做好销售工作计划，提出或设计一些问题与顾客展开探讨，引导顾客接受我们的观点，接受产品的文化和默认产品的价值观。成熟的业务员在互动的过程中，通常都会运用同理心再进行分析 and 引导。诸如，当顾客提出不习惯用杰宝产品，以及觉得产品贵的时候，我们不需要辩论，更不要反驳，应该说：您的看法很正常，正如当初我未有深入了解产品时一样，当时我也觉得没有必要使用这么贵的产品来进行清洁卫生，后来，当我深入了解和使用产品后，我觉得产品确实物有所值，一个月用上二三十元就可以享受到超值的健康体验，可以提高自己的生活品味，可以呵护自己的健康，我觉得太值得了。用与不用，贵与不贵，完全是消费意识的建立与消费观念的转化问题。杰宝系列产品，从各个方面论证都是可以接受消费的。

呈请催告报告书篇五

截止。。。月份以来我所共接待社区矫正对象。。。名，其中。。。人属保外就医人员。。。人属假释人员，。。。人属于缓刑人员。根据上级要求，我所为每一个社区矫正对象建立个人档案，并且每周最少一次电话与矫正对象沟通，充分了解其即时思想动态；每月组织不少于8小时的公益性劳动，并每月组织到司法所学习有关法律法规8小时；每个社区矫正对象每个月一次书面汇报思想动态；司法所还和每个矫正对象的家属签订矫正工作监护协议书；矫正对象有事外出还需提前向司法所做好书面请示报告；司法所每月不定期派人员会同帮教志愿者深入矫正对象所在村庄了解矫正对象的情况，发现问题加以解决。

- 1、在上级主管部门的业务指导下积极开展社区矫正工作，确保做好社区矫正工作的正确方向下，把将各项措施落实到位。
- 2、以主管领导亲自抓，所长负总责，明确责任到人、分工负

责。根据矫正对象所居住村的情况，调动矫正对象所在的村治调会参与，增强矫正工作的社会效果，确保社区矫正工作有序开展。

3、根据实际出发，分类指导，因人施教，力争社区矫正工作切合实际。同时充分发挥曙光基地的作用，安排矫正人员就业，更好的解决他们生活及精神的压力。

司法所工作取得了一定成绩，但是与上级领导部门的要求还有一定差距，存在问题：工作人员少，工作量大，希望上级今后进一步加大力度，对社区矫正工作的支持。

增加社区矫正工作人员，组织社区矫正工作人员对优秀兄弟单位进行考察学习。

司法所 年10月1日

呈请催告报告书篇六

1、负责制定学校教科研计划、课题指南，明确工作任务和要求。

2、积极组织新课程培训，研究制定切实可行的新课程实施方案

3、建立听课、评课制度，会同教务处开展各类教学比赛，指导教师提高课堂教学质量。

4、认真做好校、市、省、国家教研课题的申报、立项和研究工作，抓好课题过程的管理。

5、认真组织教师撰写科研、教改、教学论文，积极培养青年科研教改骨干教师，培养专家型师资队伍。

- 6、做好教研、教改信息的搜集、整理工作，及时向教师提供最新教研信息。
- 7、建立完善教师科研档案和教师评价制度。
- 8、认真组织教师学习掌握心理学、教育学以及现代教育教學理论和新课程标准，转变教育观念，提高教师的教育理论水平。
- 9、加强心理健康教育及学法指导。
- 10、认真完成上级和学校交办的其它各项工作。
- 11、教科室副主任协助主任做好各项工作，侧重抓好课题的指导、检查和结题工作，《泰安一中教学》的征文、编辑、出版。
- 12、教科室主任助理协助主任做好各项工作，侧重组织新课程培训和实施，组织编写校本课程。

呈请催告报告书篇七

您好！我分别在医院综合内科和儿科的护理岗位工作了三年，在三年的工作中我学会了以良好的品德去对待每一位病人，护士是白衣天使，救死扶伤是我们工作职责，因此应具有良好的职业道德。我们与患者是两个地位平等的个体，只是社会分工的不同，对患者应象对待朋友亲人一样，为其创造整洁、舒适、安全、有序的诊疗环境，及时热情地接待患者，用同情和体恤的心去倾听他们的诉说，并尽量满足其提出的合理要求，施予人性化的医疗服务。用心去护理病人，以病人为中心，全身心的去工作，帮助病人，促进健康，协助康复，减少病人的痛苦，是一项很有意义的工作。工作中光有一番热情不行，还要从工作中经验，积累护理知识，丰富头脑，掌握好业务技能，能娴熟的操作，只有这样才能在护理

岗位上让病人笑容满面的迎接病魔的挑战。“工欲善其身，必先利其器”，深知肩上的责任和重任，天使不好当，但是也会带来很多快乐，可谓是“送人玫瑰，手有余香”。

“书山有路勤为径，学海无涯苦作舟”。由于我热爱学习、积极上进，护理一般的知识理论及其各种操作我都已熟练掌握。神经外科是我们医院举足轻重的一个科室，我知道神经外科护理常规在临床尤为重要。在急性病期做好患者的病情观察与护理，分秒必争，减低病死率，提高生命质量是临床护理人员义不容辞的责任。能做神经外科的各种护理工作是我的一个愿望！平时关于神经外科的病理、药理的书藉我看的多，其中口腔护理、眼睛护理、脑脊液鼻漏护理、皮肤护理、卧位护理、呼吸道护理、泌尿系护理、便秘护理、癫痫护理、呃逆护理等一般常规护理略知一二，对它们也比较感兴趣！我深信我在新岗位上必定能尽心尽职、做好所有工作中的点点滴滴！

工作的这几年，我知道了护理工作是一项有原则、有方法、有技巧、有灵活性的多元化的工作，可以锻炼自己的头脑思维能力、创造力、发掘自身潜力，让自己在各个方面都有提高，更上一层楼。今后，我会更加倍的努力工作、积极进去，在新的科室做出优异的成绩，做一名合格的“白衣天使”。请看我的行动！

请抽时间看我的申请！谢谢！

此致

敬礼！

申请人□xxx

xx年xx月xx日