

最新工程建设合同纠纷判决(优质10篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

月度工作汇报总结 月度工作报告篇一

一、在生活方面

来到__酒店实习后，为了每天准时准点到达岗位，为了保持我每月不迟到不早退的纪律，我每天都是_点钟起床，有时候要开会，甚至在_点钟的时候，我就起了床。要知道在大学的时候，我可是一个室友不叫我起床我就不会起床的人，所以也因此养成了一个爱赖床的毛病。但是通过这个实习的磨炼，活生生的把我这个毛病改了过来。并且现在不设定闹钟，我也能够在五六点的时候自然醒来，养成了一个早起的好习惯。并且在大学的时候，我也不爱吃早餐，但是现在为了工作，我每天即使不想吃，我也还会强迫自己吃一点，所以渐渐的，我也养成了一个每天必须要吃早餐的习惯。这些习惯给我带来了一个健康的生活方式，让我的身体也越来越好了。

二、在工作能力方面

在实习期，我实习的岗位虽然说只是一名非常普通的服务员岗位，但是，别小看这个岗位。因为在这个岗位上，也需要我们拥有强大的心理素质，拥有良好的服务意识，还要拥有十分灵活的随机应变能力。一开始来到这个岗位的时候，我总是毛手毛脚，干不好任何一件事情，就连上菜我也能把菜打翻在顾客的身上。后来，通过经理对我的鼓励和帮助，自己也花了很多的时间和功夫来改变自身上的问题，就慢慢的

对工作越来越熟练，对工作内容越来越有心得了。不仅对待突发事件解决的能力得到了加强，还锻炼了自己良好的内心承受能力。

三、在心态方面

在心态上，我的改变也是比较明显的。刚开始来到酒店的时候，因为经常犯错，所以我就一直处于紧张和焦虑的状态，我很害怕，下一次我又做错了事该怎么办。但是到了后来，慢慢经历的事情也多了起来，我也就不再想那么多，只一心一意的投入到我的本职工作中。心态慢慢也有所转变，不再像以前那样浮躁不安，而是多了一丝平静和祥和。

月度工作汇报总结 月度工作报告篇二

一、总体目标完成情景

1: 销售目标110万元，实际回款107万元，负计划目标2万元。销售库存合计约47万元，实际销售61万元。与去年同期增长35%左右。

二、目标完成过程中的经验总结

(一)、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自我的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

1. 质量问题偏多。

玻璃瓶的破损偏高，盒三及小神仙出现必须沉淀。

2. 竞争比较激烈，其他企业价格比较差异。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情景下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格为了占有市场，异常是七宝酒二个经销商之间的打响的价格战，把市场同价产品压低很多，以致构成比较悬殊的价格比较。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了我司创利方面的压力。

3. 内部资金运作紧张，产品供应出现较长时间断货。

(三)根据市场的变化，及需求，公司领导调整了经销商策略，采用“分兵突进”的战述，按产品品项新招二名经销商，经销商之间构成必须竞争的格局。根据新余市场的情景，已完成部份产品的重新定价，将市场操作权取回公司手中，更利操作市场。计划将全品项进行价格调控，目标使公司有资源可用，尽力创造有效产值，扭转产品出库就生产亏损的局面。

三、对下一个季度的工作计划

我部门2季度的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，以市场为导向，应对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好_季度的销售工作计划任务。

(一)、总体销售目标60万

(二)、未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处

1、质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。

由于产品价位调控的布署，能够在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，推出系列消费者拉动促销活动，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。让产品的品牌让更多商家熟知，使产品的质量在商家中构成一个良好的口碑。

3、资金回扰

针对无利不起早的“老板”心态，公司应尽快全面完成新的价格调控，使之有相对的盈余针对经销商也开展系列优惠活动（例如：在限定期定完成打款并销售30万奖面包车一辆等等）

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台

除了最原始的销售渠道之外，提高酒店销售水平，建立良好信用的酒店和团购销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老客户、培育新客户、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，能够与各传媒媒介等构成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过

程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部经过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集。

6、提高销售部人员自身的工作素质

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(4)做好售前、售中、售后服务。

四、总结：

过去一季，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的欢乐。今日，新的一季，我们站在一个新的起点，应对未来更严峻的挑战和更期待的机遇。依靠我们公司领导的信任和指导，依靠优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满期望的。

我们深信，在公司的正确领导下，只要我们销售部门全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，必须能出色完成任务，让2011年成为名副其实的创利年！

月度工作报告范文4

月度工作汇报总结 月度工作报告篇三

____是本人在财务科工作的第二年。在一年的时间里，本人能够遵纪守法、认真学习、努力钻研、扎实工作，以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作，在财务岗位上发挥了应有的作用，做出了贡献。

一、以理论和“三个代表”重要思想为行动指南，认真学习政治理论知识，参加有益的政治活动，不断提高自身思想修养和政治理论水平。

，本人进取学习马列主义、思想、理论、“三个代表”重要思想、两个条例、四个专题，非凡是党的十六届六中全会决议的资料。在学习的过程中能做好记录、进取讨论、专心体会、写出心得。同时进取参与到“八荣八耻”等活动以及“爱岗敬业”演讲比赛活动中，在参加活动的时候，明确目标、树立榜样、锻炼胆识、提高熟悉。

经过进行政治理论学习和参加政治活动及各种竞赛，本人在思想上、行动上与党中央坚持高度一致，同时使得政治思想素质和执法水平得到了极大的提高，加强了廉洁自律、拒腐防变的本事，增强了执法和服务意识，为做好财务工作奠定了思想基础。

二、爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

1、顾全大局、服从安排、团结协作。今年，根据财务科的工作安排，本人从原先的记账岗位上调整到报账岗位上。在岗位变动的过程中，本人能顾全大局、服从安排，虚心向有经验的同志学习，认真探索，总结方法，增强业务知识，把握业务技能，并能团结同志，加强协作，很快适应了新的工作岗位，熟悉了报账业务，与全科同志一齐做好财务审核和监督工作。

2、坚持原则、客观公正、依法办事。一年以来，本人主要负责财务报账工作，在实际工作中，本着客观、严谨、细致的原则，在办理会计事务时做到实事求是、细心审核、加强监督，严格执行财务纪律，按照财务报账制度和会计基础工作规范化的要求进行财务报账工作。在审核原始凭证时，对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，果断不予报销；对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要求经办人员更正、补充。经过认真的审核和监督，保证了会计凭证手续完备、规范合法，确保了我所会计信息的真实、合法、准确、完整，切实发挥了财务核算和监督的作用。

3、任劳任怨、乐于吃苦、甘于奉献。今年以来，由于场所整体搬迁和会计基础规范化整改工作，财务工作的力度和难度都有所加大。除了完成报账工作，本人还同时兼顾科里的内勤工作及其他业务。为了能按质按量完成各项任务，本人不计较个人得失，不讲报酬，牺牲个人利益，经常加班加点进行工作。在工作中发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，对待各项工作始终能够做到任劳任怨、尽职尽责。在完成报账任务的同时，兼顾内勤，做好预算，治理劳教存款，出色地完成各项工作任务，起到了先进和榜样的作用。

4、爱岗敬业、提高效率、热情服务。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，获得了民警职工的好评。

三、遵纪守法、廉洁自律，树立起劳教工作人民警察和财务工作者的良好形象。

本人作为劳教系统的一名财务工作者，具有双重身份。所以，在平时的工作中，既以一名劳教工作人民的标准来要求自己，

学习和把握与劳动教养相关的法律法规知识，做到知法依法、知章循章。又以一名财会人员的标准要求自我，加强会计人员职业道德教育和建设，熟悉财经法律、法规、规章和国家统一会计制度，做到秉公执法、清正廉洁。在实际工作中，将劳教工作与财务工作相结合，把好执法和财务关口，实践“严格执法，热情服务”的宗旨，全心全意为民警职工服务，树立了劳教工作人民警察和财务工作者的良好形象。

四、努力学习，增强业务知识，提高工作本事。

为了能够适应建设现代化礼貌劳教所和实现我所会计电算化的目标，本人能够根据业务学习安排并充分利用业余时间，加强对财务业务知识的学习和培训。经过学习会计电算化知识和财务软件的运用，把握了电算化技能，提高了实际动手操作本事；经过会计人员继续教育培训，学习了会计基础工作规范化要求，使自身的会计业务知识和水平得到了更新和提高，适应了此刻的工作要求，并为将来的工作做好预备。

月度工作汇报总结 月度工作报告篇四

一、工作中的收获

能够较好地完成本职工作(如文件的录入、存档、打印、办公用品发放等)；懂得事情轻重缓急，做事较有条理；与同事相处融洽，能够积极配合及协助其他部门完成工作；工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手。

二、工作中存在的不足

工作细心度仍有所欠缺；工作效率虽有所提高，但感觉有时各部门之间的配合仍有所欠缺，工作效率并非是最快的！

三、接下来的工作计划

会根据以上工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情！

总的来说_月的工作是尽职尽责的，虽然亦存在着些许的不足，工作的确也不够饱和，时有不知道该干什么的感觉，但这一切的一切相信也会随着_月的到来而逝去。非常感谢公司领导及同事们对我工作的支持与肯定，相信7月的我，在行政文员这个岗位上会做得更好，发挥得更加出色！

月度工作汇报总结 月度工作报告篇五

一、提高自身素质，履行自己的职责

今年2月份我步入到保险公司，从事保险这个陌生的行业。对于一个刚走出校门从事新型行业的毕业生来说，将会面临更大程度上新的挑战 and 考验。为了适应当前工作的需要，应该时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，特别是增强保险方面的知识，做一个真正的保险人。做为办公室一名机要员来说，主要工作就是上传下达、文件管理、档案管理以及零碎的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心，记得第一次拿出文件给领导看时，文件是一遍又一遍修改，一遍又一遍打印，甚至让自身泄气烦躁，可是后来将心比心，公司领导都可以不厌其烦认真对待每一个文件，乃至每一个字，而做为我显然是微不足道的，达到了培养耐心的良好目的。态度决定一切，在工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

二、执行做好领导交办的任务

做为自身来说，除了做好自己份内的事以外，执行领导交办的事情当然也是理所当然的。同时我积极配合领导安排的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高了办事效率。

三、在工作中存在的问题

在这一年中，存在着很多不足之处，如在面对千头万绪工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。在今后的工作中，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指出。

我深信，在领导干部正确指导和全体员工的共同努力拼搏下，保险公司会做的更大、更强。

月度工作汇报总结 月度工作报告篇六

很荣幸，我于__年进入__房地产公司销售部门从事房产销售工作。

现在，就过去的`工作做下总结：

一、存在的问题

- 1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰；
- 2、自身没有足够的意志，对自己的销售欲望不够坚定；
- 3、计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。
- 4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。
- 5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。
- 6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改进的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以做到从容面对。

二、新的工作计划

1、外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。

2、内部环境分析。

企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。

3、自身现状分析。

自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

通过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。

从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。

认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。

成绩固然要全面总结，对于未来的展望更是要提升。

1、明确工作的主要思路。

战略决定命运，思路决定出路，良好的业绩必须要有清楚正确的思路的支撑。

否则人就变成了无头苍蝇，偏离了方向和轨道，就会越走越远；

2、完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

3、新一年度工作的具体目标：销量目标学习目标；

我坚信，通过我们团队每位成员的努力，在新的一年里，我们的销售行业将会不断壮大，超额的完成年度工作任务。