

工作报告的意见(精选8篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

工作报告的意见篇一

1、提供贴近生活的学习素材，是激活学生学习动机的基础。

在问题的设计中，让学生首先亲身经数学问题的现实场景——池塘里有多少鱼？从而看到有价值的数学，促使其用数学观点进行解释与应用，使得整个学习活动更为生动活泼，学生也在这种生动的问题情景中，获得了对数学知识的理解与认同。

2、设计动态平衡的活动方案，是激发学生积极动手的基础。

在活动的设计中，我们考虑的是一种动态平衡，而不是一种盲动和简单的图热闹。基于此，活动给了学生相同的起点（相同的白棋数目，相同的样本容量，相同的实验次数，相同的实验时间），这有效地协调了各组活动的进度，避免了课堂节奏的失控。但同时我们也能看到，学生到达的终点却可能是不同的（不同小组的不同结果，不同方案的不同精确度，不同方案的不同可行度，不同成员的不同收获）。

3、组织实力相当的活动小组，是激励学生协作竞争的基础。

对于活动的分组，注意了把握“组内异质，组间同质”的原则，一方面发挥了组内成员相互协作的意识，不同的人可以发挥不同的作用，如基础较差的学生可以进行一些操作活动，基础较好的学生可以进行数据的分析及结果的估计，使不同

层次的学生有不同的提高，又不失对数学学习兴趣的’一种持续发展，同时也实现了学生间的一种互动对话及交流。另一方面激发了组间成员相互竞争的意识，每个成员服务于自己的小团队，如果自己获得了成功，会感觉到为自己的小集体争了光，如果自己团队中的成员有上佳表现，自己也为自己在这个团队中而感到无上光荣。

总之，我想，如果我们的课堂教学能够追求和探讨这种动的氛围和动态平衡，使得学生竞争中有合作，合作中有竞争，就一定能实现教师与学生在合作探究中共同发展，从而实现真正意义下的课程改革。

工作报告的意见篇二

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，同时细分市场细分产品，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。

工作报告的意见篇三

一、我校安全网络健全，责任明确，层层签订责任状。做到时时有人值班，处处有人负责。

二、建立健全了安全工作制度，包括□xx小学创建“平安校园”制度□□□xx小学路队放学制度□□□xx小学学生上下楼梯制度》、《少先队委值日制度》、《领导值日教师值周制度》等等。

三、建立了xx小学突发事件应急处理工作预案，并组织全校师生进行了学习。本学期更是把说教变为演练。十月底全校师生在政教处统一筹划及校长的亲自指挥下进行了一次紧急逃生演练。

四、利用升旗、晨会、班会的时间，对学生进行安全教育。一月一个主题，月月有收获。

五、学校照明电路建设规范、电线全新，教室、专用室开关都是新配备，用电安全有保障。

六、学校教育学生课间、课后开展正当的活动，不带易燃易爆及管制刀具进入校园。不能擅自离开学校，确保了学生在学校的人身安全。

1、由于学校招生范围较大，部分学生骑自行车或乘坐麻木上学，上学、放学途中存在很多安全隐患。

2、学校主体教学楼只有一个楼梯，如遇突发事件，对学生的紧急逃生不利。

工作报告的意见篇四

尊敬的党支部：

中国共产党是先进的马克思主义政党。马克思主义理论是与时俱进的科学理论。毛泽东思想是中国化的马克思主义，其思想灵魂是事实就是、群众路线、独立自主，恰恰就体现马克思主义科学性理论的开放性和实践性。邓小平理论是当代中国的马克思主义，其主题思想是建设中国特色社会主义，贯穿邓小平理论始终的根本指导方法是解放思想、实事求是。

“三个代表”重要思想是我们党必须长期坚持的指导思想，在其主题建设中国特色社会主义下具体展开两方面问题：进

一步思考和回答了“什么是社会主义，怎么建设社会主义”及“执政党是什么样的党，怎样建设执政党”。其实质是始终保持党的先进性。同时进入新世纪以来，党面临中国社会发展前进中出现的复杂矛盾和问题，进一步提出了坚持科学发展观等一系列重大战略思想。十七大报告明确提出：在新的发展阶段继续全面建设小康社会、发展中国特色社会主义，必须坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观。科学发展观是我国经济社会发展的重要指导方针，是发展中国特色社会主义必须坚持和贯彻的重大战略思想。科学发展观，第一要义是发展，核心是以人为本，根本要求是全面协调可持续发展，根本方法是统筹兼顾。

我志愿加入中国共产党，拥护党的纲领，遵守党的章程，履行党员义务，执行党的决定，严守党的纪律，保守党的秘密，对党忠诚，积极工作，为共产主义奋斗终身，随时准备为党和人民牺牲一切，永不叛党。

中国共产党是中国工人阶级的先锋队，同时是中国人民和中华民族的先锋队，是中国特色社会主义事业的领导核心，代表中国先进生产力的发展要求，代表中国先进文化的前进方向，代表中国最广大人民的根本利益。党的最高理想和最终目标是实现共产主义。

中国共产党以马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想作为自己的行动指南。

党的辉煌历史，是中国共产党为民族解放和人民幸福，前赴后继，英勇奋斗的历史；是马克思主义普遍原理同中国革命和建设的具体实践相结合的历史；是坚持真理，修正错误，战胜一切困难，不断发展壮大的历史。中国共产党不愧是伟大、光荣、正确的党，是中国革命和建设事业的坚强领导核心。

正因为中国共产党是伟大光荣的党，并且我的爷爷，爸爸也

都是中共党员，所以我从小就树立了一定要加入中国共产党的远大志向，并且一直持续到了今天，热情更是有增无减。当我年满18周岁后我就向党组织递交了入党申请书，并参加了学校组织的党课学习。在党组织的培养教育下，我对党有了进一步的认识。党自1921年成立以来，我们的党已经走过了近90年光荣的道路。始终把代表各族人民的利益作为自己的重要责任。在党的路线、方针和政策上，集中反映和体现了全国各族人民群众的根本利益；在工作作风和工作方法上坚持走群众路线，并将群众路线作为党的根本工作路线；在党员的行动上，要求广大党员坚持人民利益高于一切，个人利益服从人民利益。

在不断追求思想进步的同时，我时刻记得自己还是一名学生，学生以学习为主，学习是十分重要的。共产党员只有精通自身的业务，才能在群众中起到良好的模范带头作用。为此我努力刻苦学习专业知识，从不怠慢，同时抓紧课外的每一分每一秒阅读课外书籍，增加自己的课外知识，拓宽自己的眼界，以自己的实际行动去实现自身的价值。

对于大学里工作这一方面，我一直也是尽心尽力尽责，起到了不小的模范作用。大一刚进学校时就加入了学院的学生会，然后由于工作勤恳努力，态度认真负责，工作成效显著而留任组织部部长。在学生会的工作中，我亦一直以党员的标准要求自己，吃苦在前，享受在后，以个人利益服从集体利益，积极进取，努力拼搏，用高标准来要求自己，起到了良好的带头作用，充分体现了自己的价值。同时本着为同学们服务的精神，无私奉献，力求做好每一件事，办好每一项活动，为同学们利益尽心尽力，先奉献，后享乐，体现着为人民服务的精神。每次看到同学脸上漾起开心的微笑，得到同学们真心的认可与赞扬，这些都是我追求的人生价值。看着这些一点一滴，我虽然身上略有疲惫，却是满心欢喜。

在学习和工作之余，我还经常作自我批评，发现自己还有一些不足之处。如学习上在部分学科还有欠缺，成绩还有待努力

提高;工作中有些情绪化,比较感情用事,还不够有领导组织者的魄力和威信。不过我会尽我所能予以改正的,同时还请组织给与指导和帮助。

在组织的关怀与培养下,通过自己的刻苦学习与工作锻炼,我牢固地树立起坚定的马克思主义政治信仰和共产主义理想信念,志愿加入中国共产党,为共产主义社会理想,为建设中国特色社会主义,为党和人民的根本利益而奉献自己的青春好、热血和汗水。任何力量、任何艰辛、任何风浪也动摇不了我的坚定信念与追求。特此请求组织批准我的申请。如果组织批准我的申请,我一定会戒骄戒躁,继续以党员的标准严格要求自己,在思想上,坚持严格要求自己,主动学习有关党的理论知识,多研究实事,时刻与党中央保持一致。在学习上,我努力学习文化知识,对于学习都一丝不苟,严肃对待,努力钻研,为以后走上工作岗位打下坚实的基础。如果组织没有接受我的请求,我也不会气馁,我会继续为之奋斗。我相信组织没有接纳我是由于我没有达到组织的要求。我会多做自我批评,多于同学们和党员交流,多发现自己的不足之处,努力改正。我会保持积极向上,乐观开朗的良好心态,认真了解组织的要求并以此要求自己,相信总有一天会加入中国共产党的。

请组织考验我!

工作报告的意见篇五

一、以开展丰富多彩的文体活动为载体,营造积极向上的企业文化,增强企业的凝聚力。

1、积极开展“全民健身”运动,为增强员工的体质,丰富员工的文体生活,中心工会组建了七个体育协会,并拨出资金鼓励员工积极参加各项文体活动。工会每年定期组织各协会举行各类球赛,5年来共组织各类球赛及游泳、拔河等比赛共

20次。组织参加金融系统运动会及人行系统、社区运动会等共5届次，对外展示了中心员工的精神风貌及中心运动员的拼搏精神，激发员工的集体荣誉感和参与体育运动的热情，培养员工的团队精神。

2、开展形式多样、员工喜爱的文体活动。5年来中心工会曾多次举办如周年庆文艺晚会、卡拉ok赛、组织看电影等员工喜爱的文体活动。近年，随着中心事业的发展、人员的增加，组织活动的难度加大，但工会在党委的支持和各部门的配合下，克服困难，组织了多次大型的员工周末登山郊游活动。xx年组织员工到凤山登山，到洲田秋游（200人）xx年分两批组织200多员工到南山游览，并组织联欢晚会。xx年组织中心及金融近800人到园山公园登山寻宝、趣味游戏和周年庆联欢活动。今年又组织400多员工到梧桐山进行登山活动。通过这些活动，丰富和活跃了员工的文化生活，增强了员工的归属感，体现出中心对员工关爱之情，增强了中心的凝聚力和向心力，推进了企业文化建设。

二、加强员工的素质教育，

1、利用中心信息网和板报专栏，进行党的各项方针、政策及《公民道德建设实施纲要》等宣传教育活动，引导员工立足本职，爱岗敬业、开拓创新，将企业精神渗透到广大员工中去。

2、积极支持员工的教育培训工作，强化员工培训工作，帮助员工提高综合素质和技能水平，鼓励员工自学成才（给予报销学习资料费用）。

三、关心员工生活、为员工做实事好事

1、工会代表员工利益参与制定了分房方案，搜集反馈意见，使中心分房工作进行顺利。

2、为员工购买了补充养老保险、财产保险和意外保险，为员工发放购房补贴等，解除员工的后顾之忧。

3、为员工发放补充医疗费，解决员工看病难问题。每年定期组织全体员工进行体检，重视员工身体健康情况。

4、坚持探访制度，在员工生小孩、生病住院、家庭发生困难的时候看望员工，即使在“非典”流行期间，也坚持到医院看望员工，给他们以组织和集体的温暖和鼓舞。

5、在“xx”流行期间，为保护员工的健康，采取了大量的防范措施，每日定时消毒，为员工配制预防汤药及洗手液等。

6、经常到基层倾听员工的呼声，了解员工的思想动态，做员工的贴心人，在员工遇到问题时，进行及时的疏导工作，做积极的思想工作。

7、开展为员工“送温馨”活动，在每位员工生日时送上一份生日蛋糕和祝福。中秋节为每位员工送月饼。

8、创办了中心资料室，为员工提供各种学习资料。

四、关心女员工，保障女员工的合法权益。做好妇女的“四期”保护工作，积极开展有益妇女身心健康的活动，如举办健身协会等。每年的“三八节”工会都为女员工发放节日费和妇女卫生用品，并组织女员工外出活动，让女员工过好节日，放松心情。

五、发挥工会的参与职能，促进中心的民主管理

1、在涉及到员工切身利益和中心改革的方针大政等大事上，工会代表员工发挥了源头参与的作用，并通过工会小组长及时收集员工的意见，召开职工代表会议进行审议通过，发挥员工的民主参政议政作用。

2、成立了员工膳食管理小组，定期召开膳食工作会议，监督中心食堂的伙食、质量、卫生。

3、开展了“我为中心献良策”活动，开通网上电子论坛，鼓励员工为中心的发展献计献策，对员工提出的有价值的建议给予了奖励，调动员工的积极性，增强员工的主人翁意识。

六、工会的基层建设

中心工会共组建了10个工会小组，由各小组民主推选出一名热心工会工作、群众信任的员工担任工会小组长。在中心人员增多，工会工作范围较大，专职人员少的情况下，充分发挥组织的作用，调动各工会委员、小组长、协会会长、骨干分子的积极性，群策群力做好工会工作。

5年来，中心工会虽然做出了一些成绩，但也做的不够。

（1）围绕中心，服务大局，工会工作服从服务于企业发展的大局。

（2）要坚持“以人为本”，积极开展企业需要、员工欢迎、富有创意、鼓舞士气的群众性活动。要让员工了解中心经营形势和经营目标，了解中心改革和发展的举措，使员工关心、理解、支持中心的发展。企业只有做大做强了，职工的工作和生活才有保障。要以发展为主线，以经营为重点，以管理为基础，以经济效益为中心，以民主管理为手段，全心全意、真心实意依靠员工发展企业；作为工会会员，要有责任意识、全局意识，尽心尽责，忠于职守；一切为了企业，一切有利于企业，提高参政议政能力，要发扬艰苦奋斗的精神，比贡献、比奉献，相互团结，相互支持，上下同心同德把中心建设得更好。

工作报告的意见篇六

根据《依安县并村工作方案》（依办发〔199x〕29号）、《中共依安县委员会 依安县人民政府关于进一步加大工作力度彻底推进“并村”工作的通知》（依发〔20xx〕19号）要求，并依据《中国共产党基层组织选举暂行条例》，《中华人民共和国村民委员会组织法》，双阳镇于20xx年7月8日制定下发了《双阳镇并村建社区工作方案》，同时召开了双阳镇并村建社区工作动员会，成立了并村建社区工作领导小组，下设了办公室，办公室下设工作指导组、账目清查组、人员考核组。双阳镇于20xx年7月9日开始对名合实未合的10个村进行了彻底合并，合并工作已于8月末全部完成。

双阳镇并村建社区工作涉及到原13个行政村。具体为：太和村并入双阳村，建立双阳社区党总支委员会和双阳社区居委会；联发村并入东北村，建立东北社区党总支委员会和东北社区居委会；双信村并入德信村，建立德信社区党总支委员会和德信社区居委会；双福村并入福地村，建立福地社区党总支委员会和福地社区居委会；孟常村并入长发村，建立孟常社区党总支委员会和孟常社区居委会；双兴村建立双兴社区党总支委员会和双兴社区居委会；人和村建立人和社区党总支委员会和人和社区居委会。吉利村建立吉利社区党总支委员会和吉利社区居委会。

在合并工作中严格执行“一套班子、一套账目、一处办公地点”的要求。

双阳镇名合实未合的10个村，在20xx年村“两委”换届时就是按照一个支部和一个村委会的形式进行的换届，所以按照《依安县并村工作方案》（依办发〔199x〕29号）、《中共依安县委员会 依安县人民政府关于进一步加大工作力度彻底推进“并村”工作的通知》（依发〔20xx〕19号）要求，合并后，村“两委”成员不存在超职的问题。对合并后各村“两

委”成员的组成，双阳镇并村建社区工作人员考核组遵照双阳镇20xx年村“两委”换届选举结果，在组织考核和群众测评的基础上，经镇党委会研究后，确定了合并后各村“两委”的组成人员。合并前每个村都有一名报账员，对于报账员的使用，我镇采取业务考试、量化考核和群众测评的方式，综合每个人的成绩，成绩靠前的人员确定为合并后村的报账员，成绩靠后的人员确定为合并后村的统计员(村“两委”成员不超职，成绩靠后的人员也在村“两委”成员之内)。本着精简人员，减轻农民负担的要求，对合并前各村自用的屯长、更夫、护林员、机车司机等人员一律进行了清退，共清退村自用人员115人。

账目清查组在镇党委、政府的领导下，已于8月末完成了合并村的账目清查与合并，建立总账，实行总账控制下的分账管理。在账目清查工作中：一是坚持债权与债务不变的原则。属于原行政村的债权由原行政村负责收回，债务由原行政村偿还，并村后的债权债务由合并后建立的居委会承担。即原行政村的债权债务和村级资产不变。二是坚持核算体系不变的原则。并村建社区坚持总账控制下的核算体系不变。对原合作经济组织内部和外部发生的各种经济活动，仍在原核算体系内进行核算。三是坚持土地稳定不变的原则。对原行政村群众使用的土地，在并村建社区后不予调整。原行政村的各类承包合同不变。四是坚持原行政村群众承担的义务和任务不变的原则。并村前，由于两个村的实际情况不同，各个村所承担的任务和义务也不尽相同，并村建社区后，对任务和义务统一标准会使一些群众产生不满情绪，从而干扰工作，因此，并村建社区后任务和义务仍按原行政村标准执行。由于在20xx年村“两委”换届时，就是按照合并村进行的（一个支部、一个村委会），换届后，经镇党委会研究，被合并的村撤销党支部，党支部委员会章已于20xx年换届结束后就已经上缴到镇党委。这次并村建社区工作中，账目清查组已经将各村的村委会公章、财务、账目全部上缴到镇农经管理中心统一管理、使用。在搞好账目清查后，及时进行了

账目交接。在账务清查和交接工作中，主要抓好了四项工作。一是进行财务清查。做到了六清：即清理往来；债权债务必须与对方核对，达到账账相符，摸清债权债务的底数。对于没有结算的往来，要做好手续入账管理。并村建社区后再发生并村前的业务往来，由经办人承担经济责任，社区一律不予承担。清理固定资产、产品物资。逐笔登记，达到账实相符。特别是上级部门拨付的各种实物资产，要与拨付部门进行核对，全额入账。清理耕地面积。特别是机动地面积，弄清实有底数。清理库存现金，有价证券。清理小金库，账外账。清理财务收支情况，正确评价经济状况。国家给村集体的各种补贴，特别是机动地粮补，归方连片补贴等，都要全额入账。财务清查过程中，严格把好核实关、审批关、入账关，保证清查准确无误。按照村级财务“三资”委托代理的要求管理。对清理出来的违法违纪问题，根据相关法律法规进行了严肃处理。在财务清理全面完成的基础上，按照规定程序进行了账务交接，建立总账，建立财务清理档案，对财务清理的所有材料收集整理，归档立卷。

在确定合并后各村“两委”成员组成和账目清查、上缴、交接后，经镇党委会议讨论研究，确定了各村的办公地点：太和村并入双阳村，建立双阳社区党总支委员会和双阳社区居委会，办公地点设在双阳村；联发村并入东北村，建立东北社区党总支委员会和东北社区居委会，办公地点设在东北村；双信村并入德信村，建立德信社区党总支委员会和德信社区居委会，办公地点设在德信村；双福村并入福地村，建立福地社区党总支委员会和福地社区居委会，办公地点设在福地村；孟常村并入长发村，建立孟常社区党总支委员会和孟常社区居委会，办公地点设在孟常村；双兴村建立双兴社区党总支委员会和双兴社区居委会，办公地点设在双兴村；人和村建立人和社区党总支委员会和人和社区居委会，办公地点设在人和村；吉利村建立吉利社区党总支委员会和吉利社区居委会，办公地点设在吉利村。现在合并后的8个村，都已经挂上了社区党总支委员会和社区居委会牌子。现在已经合并到一处办公。由于各村的办公室在20xx年卸债时都已经卖出，

在各村未建新办公场所前都是借用学校的办公室进行办公，所以在本次并村建社区工作中，不存在处理原来办公室的问题。

合并后的各村及时召开了村“两委”班子成员会议，提高了认识，统一了思想，扬长避短，认真做好了工作分工，明确了工作任务，各司其职，各负其责。同时及时建立和完善了各项相关制度。

工作报告的意见篇七

在即将过去的xx年有很多美好的回忆浮现在脑海里，在店铺的重视好和培养下，个人取得了很大的进步，同时，也觉得有很多的不足之处。

一是对于一个经济效益好的店铺来说，一是要有一个专业的管理者；

二是要有的专业知识做后盾；

三是要有一套良好的管理制度。

作为店铺的一分子，我要做到以下几点：

一、认真贯彻店铺的经济方针，同时将店铺的经营理念及策略正确并及时的传达给每个店员，做好承上启下的桥梁作用。

二、做好店员的思想工作的同时团结店员，充分调动和发挥店员的工作积极性，了解每位店员的优美所在，并发挥其特长，做到另才适用，增加增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集团。

三、通过各种渠道了解同行信息，了解顾客的消费心里及习惯，做到知己知彼，心中有数，使我们的工作有针对性，从

而避免因此而带来的不必要的损失。

四、以身作则做店员的表率，不断地学习提高自己的同时不断地向店员传输企业文化，教育店员要有全局团队认识，凡事要从店铺整体利益出发。

五、以热烈周到及细致的服务去吸引顾客，发挥所有店员的主动性和积极性，为店铺创造更多更好的业绩!新的一年即将来临，成绩只能代表过去，我将以更精湛娴熟的业务，同时在店铺的领导下治理好我们枞阳店!力争在xx年再创佳绩!

工作报告的意见篇八

教学方法上，提高学生动手动脑的能力，加强集体合作意识，扩大知识面，激发学习数学的兴趣，数学教学应该以学生的发展为本，让学生成为学习的主人，老师是学生学习的组织者，引导者，合作者。

(1) 引导——探索

爱因斯坦曾经说过“教育应该使提供的东西，让学生作为一种宝贵的礼物来享受，而不是作为一种艰苦的任务要他负担”。教学中创设情境引导学生积极参加思考，进行自主探索。

(2) 活动——参与

通过操作，实践活动方式，调动多种器官参与，积极组织学生利用概率与统计的知识进行合理的推断。

(3) 讨论——交流

提出问题，课堂讨论，交流反馈，增强学生的主体意识，提高学生运用知识解决问题的能力，在教学过程中重视学生的

参与，给学生活动的机会，思考的机会使学生在获取知识的过程中，开发智力，培养能力。

在合理选择教法的同时，注重学生学法的指导，使学生不仅学会还要会学。本节课主要指导学生以下学法。

（1）自主探索

通过自主学习，体会转化的思想，类比的思想，培养学生良好的学习习惯，锻炼学生的意志品质，发展学生勇于探索，勇于创新的科学精神。

（2）合作交流

借助合作交流。解除困惑，使自己的思路更明确，并有机会分享他人的想法，促进学生之间的学习。