

最新小班自助餐活动的目标 幼儿园小班 活动教案(通用9篇)

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。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。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。

业务工作报告 信访基础业务整改措施篇一

意见和措施

省分公司：

一、分析原因，统一认识。**中支从2011年初开始重点发展车行业务，下大力气进行公关维护，但车行业务发展仍然相对较为落后。截至到2012年7月31日，全市共签约车行14家，保费收入仅达到155.54万元，落后序时进度41.05个百分点。网点覆盖率低，网均产能低，缺乏专业的车行销售队伍等问题是我中支车行业务发展落后的重要原因。车行渠道作为公司的核心渠道之一，努力建立和打造一条低成本、高产能的渠道，是我中支在今后的车行业务发展中的目标和方向。

二、周密计划，扎实推进。车行渠道发展总体计划为：建立专业化车行团队，努力在年底前完成900万的车行渠道保费任务。我中支根据省公司的督导意见和整改要求，在团队建设、网点开拓等方面制定了以下措施：在团队建设方面，计划市区营业单位拟成立1个或1个以上车行专业团队，县区营业单位成立1个专业团队或兼职团队，要求专业车行团队年保费规模达到100万以上，兼职团队年保费规模达到50万以上。

在网点开拓方面，依托中国人寿的品牌优势，坚持走“合作、发展、共赢”的品牌合作之路。从“建立品牌优势、延伸服

务价值、共享客户资源”三方面出发，与车行共谋发展规，让车行清楚地知道我们可以做和怎么做。我中支将以经营效益作为合作根基，利用一切资源，加大对管理规范、市场占有率高的大中型车行公关力度。根据全市的车行分布，对各营业单位制定明确的拓展计划和销售方案，争取在年底全市网点覆盖率达到20%。

在保费任务完成方面：以建立车行专业团队为基础，各营业单位选择一家以上车行作为重点合作以及车行业务发展的切入口，逐个突破，不断提高服务水平，提升服务质量，整合公司资源，提升与合作车行的关系，定期和合作车行召开联席会议，及时解决合作中存在的问题，确保在年底完成900万的车行渠道任务目标。

三、落实责任，政策激励。

在专员队伍建设方面，车行专业团队给予专员及出单员各一名的政策扶持，兼职团队给以一名出单员的政策支持，年保费规模200万以上以上增加一名专员。在人才引进方面，从整体来看，目前我中支车行渠道缺乏管理和销售人才，很大程度上制约和阻碍了车行渠道的建设与发展。为了引进人才，我中支在薪酬方面做了较大的调整，车行专职人员年保费50-80万以上底薪1000元，80-100万1500元，100-200万2000元，200万以上3000元，并且绩效不低于实收保费的1%。

三、当前车行渠道发展瓶颈和存在问题

（一）车行业务数据失真。目前**车行除较大4s店外，大部分车行没有办理兼业代理许可证，并且今年保监局暂停了非金融类机构申请兼业代理许可证的业务，致使很多车行业务都挂在代理人项下，造成业务数据不真实。截至7月底，与我司签约的车行数为14家。经统计，全市1-7月份车行业务（包括个人代理、银行邮政等渠道）保费收入487.17万元，但体现在车行业务项下的仅为155.54万元。因部分车行业务未体现在

车行渠道项下，造成数据不真实，影响了车行业务数据。

（二）车行渠道拓展及维护费用居高不下。目前保费规模较大的车行都有两家及以上的保险公司进驻，原有的保险公司与车行内关系维护都比较到位，并且配备给车行的人员都比较充足。另外一些小公司不惜以高额的手续费及市场费用抢占店内份额，造成我中支与车行合作的基础不够稳定，合作行为存在短期化和随意性。我中支现在专职车行渠道的销售人员较少，费用紧，开拓新的车行需要做出更大的努力，这也一定程度上也制约了车行业务的发展。

相信在上级公司的正确领导下，**中支一定能实现低成本、高产出、管理优良、内控严密、服务效益良好和人才资源充沛的车行渠道建设目标！

以上为我中支在车行渠道的整改措施，不妥之处，请指正。

业务工作报告 信访基础业务整改措施篇二

转眼间，2014年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是异常的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到2015年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自我有个全面的认识。

一、任务完成情景

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀2000万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够梦想（计划是在1500

万左右), 大口径蝶阀(dn1000以上)销售量很少, 软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常□oem增长较快, 但公司自身产品增长不够梦想, “双达”品牌增长也不梦想。

二、客户反映较多的情景

对于我们生产销售型企业来说, 质量和服务就是我们的生命, 如果这两方面做不好, 企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况: 质量不稳定, 退、换货情景较多。如__客户的球阀, __客户的蝶阀等, 发生的质量问题接二连三, 客户怨声载道。

2、细节注意不够: 如大块焊疤、表面不光洁, 油漆颜色出错, 发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量, 并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时: 生产周期计划不准, 生产调度不当常造成货期拖延, 也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题: 关于运费问题客户投诉较多, 尤其是老客户, 如__、__、__等人是说比别人的要贵, 并且同样的货, 同样的运输工具, 今日和昨日不一样的价。

5、技术支持问题: 客户的问题不回答或者含糊其词, 造成客户对公司抱怨和误解, __、__等人均有提到这类问题。问题不大, 但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题: 因公司内部价格体系不完整, 所以不一样的客户等级无法体现, 老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了必须的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，并且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，___在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情景存在公司各个部门，公司应当有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应当仅有部门领导管理，并且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，并且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时供给报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱职责，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门职责不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、关于公司管理的想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也提高明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应当说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是十分完美的。

“管理出效益”，这个准则大家都明白，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管管理不够。严格说来公司应当以制度化管管理为为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最终也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

4) 公平激励建立一只和谐团队，调动员工的进取性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有进取性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，期望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我提议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大

了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，进取性丧失，最终是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当职责；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自我不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不必须都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自我争些体面，请各位老总们斟酌。

业务工作报告 信访基础业务整改措施篇三

为了做好思想政治工作，我坚持学习与思想政治工作密切相关的学科知识，从1984年技校毕业参加工作后，于19xx年至19xx年自修了山师大中文系汉语言文学专业毕业。系统学习了马克思主义哲学、政治经济学、科学社会主义、四门基础理论课。认真学习党的基本路线，系统学习了〈邓小平文选〉，十六大精神和重要思想。透过学习，更加深刻地认识到邓小平理论的地位和作用，认识到社会主义必然战胜资本主义的历史发展规律，增强了党性观念，坚定了在思想政治工作岗位上，为实现共产主义奋斗终身的信心。此刻，为进一步提高自己，我又于20xx年考取了博山区委党校经济管理本科班，继续深造。

透过政治理论学习，不仅仅提高了思想政治觉悟和理论水平，而且坚持理论指导实践。自己作为公司整理工科科长，在工作中，向实践学习，向群众学习，向先进的同志学习，不断提高充实自己。注意尊重职工群众的主人翁地位，关心群众，依靠群众，发挥群众的力量和智慧办好企业，增强企业的凝聚力。公司绿巨人纯净水厂开业前夕，广大职工不怕困难，

日夜奋战，齐心协力，无私奉献，取得了显著成绩，对此，我及时进行总结，在市供水系统政研会上发表了《实施一业为主，多种经营方针，开辟以水养水、发展三产战略》，将公司的成功经验和职工中先进典型进行了大力宣传，收到了极大的轰动效果。同时，狠抓公司的对外宣传工作，专门成立的宣传工作小组，签定宣传工作计划职责书，组织对外宣传。几年来，公司的对外力度不断加大，先后发表各类稿件一千余篇，收到了较好效果。自己撰写的《浅谈企业文化建设与企业思想政治工作的相互作用》以及《当前加强企业思想政治工作的几点做法和认识》等论文先后在市供水系统政研会上获奖。

多年来，自己作为一名共产党员，一名政工干部，我在各方面严格要求自己，努力做到工作上勤奋，纪律上严守，作风上务实，作为上廉洁。在自己的工作岗位上，扎实工作，不断加强思想作风建设，得到了公司领导和广大职工的一致好评。在今后工作中，将更加严格要求自己，狠抓理论学习不放松，用心探索新形势下思想政治工作方向，为公司的发展做出更大的贡献。

业务工作报告 信访基础业务整改措施篇四

时间飞快，我的实习将要结束，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是学习设计和跑业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。

一、 实习时间、地点

时间□20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日

地点□x公司

二、实习目的与任务

实习目的：

1. 通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后工作和学习奠定初步的知识。
2. 通过本次实习 使我能够亲身感受到有一个学生转变一个职业人的过程
3. 通过本次实习对我完成毕业实习论文起到很大借鉴作用。

实习任务：熟悉外贸业务流程，熟练操作网上业务平台，能够与国外客户电邮电话联系，把书本知识与现实操作做到完美结合，努力完成公司交给的任务，最好是能接单给公司创造利润。

三 、 实习要求

严格遵守实习纪律，积极参加各项实习，不无故不参加实习，不迟到不早退，实习过程积极思考，积极提问；实习过程做好实习笔记；实习时，尽量做到最好，不做有损大学生和学校形象的事。

四 、 实习形式

以顶岗实习为主以及参加公司组织的培训。

五 、 实习内容

时间飞快，我的实习将要结束，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。我是在一

家外贸公司实习，我在公司主要工作是学习设计和跑业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。下面是我对公司的简单介绍。

香港电子有限公司成立于20xx年，经营有世界各国名牌厂家的集成电路及其它电子元件，产品广泛应用于民用、工业、军事等不同领域；总部设在中国香港特别行政区，在深圳、长沙等城市设有直属分公司。xx公司拥有专业的销售人员以及出色的工程技术专家，一贯以快速回应客户的咨询及提供优质的交货服务为基础，为客户提供与应用需求最紧密结合的解决方案，从而降低客户的开发与应用成本，使xx公司与客户在互利中共同成长。“诚实守信、质量第一、价格合理、交货快捷”“实力雄厚，资源充足，库存真实”我们的目标：成为中国电子元器件现货顶级供应商。

3月3号，我开始了为期2个月的实习。本次实习是以现场跟班生产实习为主，生产实习是学习的一项重要环节，通过此次实习，我学到了很多课本上学不到的知识，使我更深刻地了解了外贸业务流程、自主创业等知识。

1. 客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的order inquiry给业务部，做一些细节上的了解。

2. 报价：业务部及时回复客人查询，确定货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格及柜型等。performa invoice 给客户做正式报价。

3. 得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单purchase order。

4. 下生产订单：得到客人的订单确认后，给工厂下订单，安排生产计划。

5. 业务审批：业务部收到订单后，首先做出业务审核表。按“出口合同审核表”的项目如实填写，尽可能将各种预计费用都列明。合同审批需附上客人订单传真件，与工厂的收购合同。审核表要由业务员签名，部门经理审批，再交管理部人员审核后才能执行。如金额较大的，或有预付款和佣金等条款的，要经公司总经理审批才行。合同审批之后，制成销售订单，交给部门进程员跟进。
6. 下达生产通知：业务部在确定交货期后，满足下列情况可下达生产通知，通知工厂按时生产：
 - 6.1：如果是l/c付款的客户，通常是在交货期前1个月确认l/c已经收到，收到l/c后应业务员和单证员分别审查信用证，检查是否存在错误，交货期能否保障，及其他可能的问题，如有问题应立即请客人改证。
 - 6.2：如果是t/t付款的客户，要确认定金已经到账。
 - 6.3：如果是放帐客户，或通过银行d/a等方式收汇等，需经理确认。
7. 验货
 - 7.1：在交货期前一周，要通知公司验货员验货。
 - 7.2：如果客人要自己或指定验货人员来验货的，要在交货期一周前，约客户查货并将查货日期告知计划划部。
 - 7.3：如果客人指定由第三方验货公司或公正行等验货的，要在交货期两周前与验货公司联系，预约验货时间，确保在交货期前安排好时间。确定后将验货时间通知工厂。
8. 制备基本文件。工厂提供的装箱资料，制作出口合同，出口商业发票，装箱单等文件(应由业务跟单员制作，交给单证员)。
9. 商检：如果是国家法定商检产品，在给工厂下订单时要说明商检要求，并提供出口合同，发票等商检所需资料。而且要告诉工厂将来产品的出口口岸，便于工厂办理商检。应在发货一周之前拿到商检换证凭单/条。

在不知经历了多少次面试之后，终于有让有了工作的机会，

带着兴奋和激动，我开始了我的实习工作。以下是我的实习报告总结，敬请各位提出宝贵意见。时间流逝，我的实习将要结束，最先，我抱着学习和锻炼的精神来到这里，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。经过两个多月的实习，使我对工作，生活都有了一个全新的体验。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。

业务工作报告 信访基础业务整改措施篇五

转眼之间一年又将要过去，回顾一年来的工作，在领导和同事们的无私的帮助和指导下，经过这段时间的学习和实际操作较好地完成了各项工作任务。

（一）不畏艰辛、克服困难，全力做好本职工作

我是20__年09月10日进入公司，也是我踏入社会工作的第一天。面对陌生的环境，陌生的工作，当时无从下手，充满了迷茫，对业务操作是一窍不通，连一些最简单的工作术语都不懂。在公司领导合理安排岗位和同事的帮助下，很快便对工作业务有了一定掌握，较好地熟悉了入库操作、在库管理、出库操作等。现任马士基系统操作组长和参与三运仓库管理，至今顺利完成马士基仓库100票入仓的系统操作；完成马士基仓库出入库流程图绘制；组织员工进行马士基系统培训；完成核查、修改马士基系统历史遗留尺寸差异；绘制三运仓库平面草图；参与新秀丽审计盘点等。能准确、及时地与客户协调处理异常情况，能较好地处理各种工作细节和服从上级、公司的工作安排和管理制度。

（二）对本职工作的认识

1、对仓库的认识：熟悉马士基、三运仓库基本情况，包括库房区、货架、货品摆放等。

2、对流程的认识：熟悉马士基仓库的进出库操作流程和系统流程、三运仓库的操作流程和系统流程□qc流程；增值服务操作流程；异常处理流程；盘点流程等。

3、对管理的认识：较好地熟悉了5s管理；仓库安全管理；库区规划；货品摆放；成本节约；人员安排等。

4、对职责的认识：明白了团队的重要性；工作合理安排、保障效率的重要性；较好地协调本组人员的工作和保障准确性；对工作能够负责和能够按时顺利完成。

我们的工作本职是服务，服务客户是我们赖以生存的主旋律，只有做好了客户服务，得到了客户的认可。客户才会真正地认同我们。能做到高效服务，对于客户的电话咨询，我都耐心解释并给予解决，客户提到的问题和需要，都能及时解答和解决。

（二）专业学习是做好工作的动力源泉。

我们的工作价值是什么？是在工作中，得到不断地提升，不断地去学习得到进步。假如我们甘于落后，那么我们的价值将会一降再降，直到自己都不能认可自己。专业的学习，使自己的实际操作得到理论的支持，理论知识得到实际操作的验证，不断地提升不断地进步，才真正是我们的工作价值。点的精通，线的发展，交织成面的扩张，使自己能够覆盖更大的领域，才能在各方面不断地提升自己。

（三）因势而变，顺势而为，全力做好自己。

在各种突发情况和紧急中，我迅速转变思路，找准自己的工作定位，积极和同事讨论改进方法。讨论在工作过程中的问题，有一些专业上不懂的地方我虚心向其他有经验的同事请教，根本点还是做好自己的本职工作。“天下难事，必始于易；天下大事，必先于细”，从简单的事做起从细节入手。

在精细化管理时代已经悄然而至的今天，成大业若烹小鲜，做大事必重细节。只有从基层做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，只有当浮躁被扎实所代替，冲动被理智所折服，成功才可能和我们不期而遇。

（四）认真负责是做好工作的有力保障。

你手上的每一份工作，都是为自己而做，在服务别人的时候，你所得到的并不仅仅是工作的报酬，还有技术的锻炼，品质的提升与名誉的提高。生活总是会给每个人回报的，无论是荣誉还是财富，条件是你必须转变自己的思想和认识，努力培养自己尽职尽责的工作精神。自己地不负责任往往导致他人的损失和不满，我们要明白到每月手上所拿到的工资，其实不是公司给的，也不是客户给的，而是我们身边每一位尽心尽责的同事在为你创造的财富。

（五）心态决定一切。

对环境和自我的判断决定我们的行为。我认为所有的工作改变首先来自于思想上的转变。怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。

在过去的工作中，在公司领导和同事的帮助下，经过自己的努力，较快熟悉和顺利完成岗位规定的工作，也使客户对自己有了较高地评价。但仅仅限制于目前工作岗位，对公司其他业务和流程几乎一片空白，公司lms系统也没有较深入地了解和认识，对物流专业知识也有很大的不足。

（一）虚心学习，力争在提高自身专业素质上取得新突破。

通过制定学习计划，做到与时俱进，每天晨会认真学习、总结。当然不仅要学习书上的东西，而且要学会做人的道理，处世的方法，不断增强服务客户的能力，增强与客户沟通的

能力，增强解决客户问题的能力，使自己成为一个综合素质比较好的员工。加强思想认识，做到学以致用。

（二）加强物流管理、供应链管理知识方面的学习，并在工作中不断应用这些知识，做到理论实际相结合，不断发现工作的问题，使自己和公司能够共同进步。

（三）确立目标，不折不扣行动。

（四）大胆思考，小心求证，力求做得更好。

随着公司不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需掌握的知识需更广，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司发展要求。

业务工作报告 信访基础业务整改措施篇六

对于一个从来没有接触过电话销售的人，大部分最开始都会有这个阶段，也许有些人想象不出有什么可怕的。也许任何人让你打一两个陌生电话没问题，但如何要让你每天都打100多个陌生电话。那么你试想一下。这个阶段初步的表现是，不敢拿起电话、经常拿着电话发呆而不拨号码、期盼对方无人接电话、对着电话本发呆等等一系列的表现。心理的大概有：这个行业怎么这么难做，客户怎么都不要这个产品，开始怀疑产品和市场，或者我要考虑考虑再打电话，先了解一下公司的信息也许会好一点，我一定要想一个非常好的开场白或者说辞让对方绝对不会拒绝我。等等还有一些，主要是这几种表现。

对于这个时期的销售员必须要清楚一个法则80/20法则，又叫平均法原则。或者理解一句话：“最好的永远是下一个”。这决不是自我心理安慰，而是众多营销人员总结的经验。只有这样不断的暗示自己才有可能进入第二阶段。

二、电话应变能力提高期

大部分人第一阶段的度过都是在经理施加压力同时自身不断暗示的结果。电话恐惧的问题解决了就到了电话应变能力提高的阶段了，很多人都称之为“电话销售技巧”，但我还是称之为应变能力。（“技巧”总有一种想办法骗人的感觉）这个阶段的表现大致为，经常会被客户的问题问倒，拿着电话筒实时问同事或经理问题，因为说“不知道”而给客户感觉很差等等。这个时候应该是考验销售员的学习能力了，学习的方法有很多种，这里着重提一点就是一定学会多问问题，可能会遭到老同事的嘲笑，但是必须学会厚脸皮。记注一句话。“我是新人我怕谁”。同时依然强调一点就是保持电话量，只有多打电话才能碰到更多的问题，才能知道如何去解决。学习的最好方法就是在实践中学习。

三、面谈能力提高期

有些人打电话很厉害，但是一到跟客户面谈的时候就不知道说什么了，主要表现就是：成为一个快递员，到客户那送完资料就走人，或者是电话里确定好业务去送合同和发票。到客户那么成了一个解答员，客户问什么问题就回答什么，然后就什么也不说了。等等。解决办法一句话，“多见客户，多总结”。有那么一句话，“失败是成功之母”，成功他爸就是总结。所以总结很重要。同时又提到上部分提到的，“多问”，见客户回来有自己不明白的问题立刻问老员工，或者自己感觉不是很好的立刻找老员工沟通学习。

四、成交技巧期

前面的诸多工作就是为了最后的成交，而这个成交是确实需要技巧的，以前接触过些销售员，前面都做的很好，跟客户的感觉也很好，但是过一段发现客户找别人做业务了。为什么，就是因为这个销售员觉得跟客户关系好了不好意思提出签单，反而让同行的业务员抓了空子。这种是最可惜不过的。

所以这里只提一点，一定要敢于提出签单。

五、客户维护期

对于做基础网络服务的业务，客户的需要是非常多的，重复性消费可能性很高，所以一定要做好客户售后的服务工作。同时提醒一点：注意要求客户转介绍。

经过了一周的电话营销培训，其实我们学习的东西还很多，我觉得电话营销是当下我们旅游业选择销售的重要方法之一，我们只有在不段的学习和实践中慢慢取得精华，才能在未来的日子里好好利用上电话营销的技巧，我希望自己在20xx年中能够应用上自己所学的技巧为自己的工作添油加彩，以上电话营销培训总结和大家一起分享!祝各位同事的电话营销事业蒸蒸日上。

业务工作报告 信访基础业务整改措施篇七

为了让学生的学习兴趣得到激发，为了更好地适应小学生的生理心理特点，在制定计划时就选择了一些二年级学生最易接受，最接近生活内容作为教学内容，如跳跃教学中我把教学内容定为跳树叶、跳房子、跳绳变变变等学生经常看得到，想象得出的内容来进行教学。在上课时也把一些可变通的学习内容生活儿，比如学踏步，动作要求很多，我把动作编成儿歌，让学生想象自己的队伍是一列小火车，正在爬楼梯，学生很快在知道了动作要领同时也把踏步练整齐了。

活动和学习方式，我把一些常规的教学内容设置成游戏、比赛，如快速跑，我把它设计成星星、月亮、地球、太阳游戏，并用儿歌来让学生了解游戏方法，学生在游戏中发展的运动能力。

我觉得二年级的新课程更重要的不是体育成绩的评价，而在课堂中的评价，因为这种评价具有即时性，学生更喜欢，也

更能激发起学生的学习兴趣，提高课堂教学效果，在课堂中我最主要采用的评价方法有：语语言评价、行为评价、物质评价。同时还让学生自我评价，说一说、做一做、贴一贴等。

经过一个学期来多方面的尝试，学生在各个水平范围内都有了明显的进步，特别是学生的学习兴趣非常浓，每学一个新动作都非常积极，也时常能看到学生在课余时间进行着体育课上的活动内容。

总之，一学期来，工作上有收获，也有需要改进的地方，今后我将继续更新观念，努力提高教学质量，争取做到更好。

业务工作报告 信访基础业务整改措施篇八

记者的工作很辛苦，一年到头来需要到处跑新闻，有时为了采访便利还需要付出更多的精力。下面本站小编给大家分享几篇记者业务工作报告，一起看一下吧！

很快，我走上了记者这个工作岗位就已经满一年的时间了。在这一年中，我感受到了记者的光荣与责任，也领教了工作的压力与艰苦，得到过领导和同事的认可，也有过错误和过失。在这里，我先要感谢每一名在工作过程中向我伸出过援手的领导和同事们，是你们让我成长，给我宽容。

其实在这一年的时间当中，我的职业角色也发生过不少细微的变化，但是让我印象最为深刻的，确是在大民生做社会新闻记者这一年多的时光。是这份工作让我体会到了记者身上的那种铁肩担道义，妙手著文章的职业理想，也是这份工作让我体会到了做一名社会底层小人物的无力。在这些日子里，我作为一名新闻工作者和同事一起见证了郑州日新月异的发展，也看到了很多社会中的丑恶。而正是这些经历让我深刻的明白，作为一名社会新闻工作者身上所承担的那种责任。

很多时候，社会新闻记者所关注的并不是奥运会、神九飞天这样的大新闻，但是正是因为我们关注民生，立足于小，以小见大才能获得观众的喜爱与支持。

是上文提到的那种义愤感和社会责任感，也许是比较上不足比下有馀的报酬……总而言之，真正能够和这个行业内在共鸣的人，一定是需要生命丰富的体验和强烈的存在感的。

每一次直播连线 and 现场报道的场景如今都能在我眼前浮现。也正是在这些工作中洒下的汗水让我渐渐体验到了成长的快乐与满足。战高温、追查黑心商贩、帮助扛包妈罗根连、见证城市的发展变化，每一条新闻看起来都是那么鲜活和值得我记忆。

在今后的工作中，我会更加专注于提高个人素质和职业技能，争取用加倍的努力来获得领导和同事的认可，因为仅仅有一年工作经验的我还有太多的不足和欠缺。

我很欣慰，因为如今我依然对电视事业有着一份理想和热情，我也相信在这份理想的热情的支持下，我能够立足本职工作，充分发挥主观能动性，把工作做得更好，为电视事业贡献出自己的一份力量。

20xx年来我一直在电视台新闻部从事新闻采编工作，现就个人业务工作情况作简要总结汇报。

加强学习 不断进步

新闻工作是党和政府的喉舌，是联系各级政府与广大群众的纽带，同时也是丰富人民精神文化生活的重要手段。作为一名新闻记者，我既感到光荣，同时又时刻牢记自己的神圣使命。作为一个新人，以前从来没有出事过记者工作，面对新的岗位，新的环境，我脑子里边一片空白。

为了使自已能够尽快进入角色，尽快胜任这一岗位，我时刻把学习摆在首要位置。通过坚持不懈地学习来提高自己的政治修养和业务素质，同时虚心向单位领导同时学习，从掌握摄影机的使用开始，再到新闻策划、拍摄技巧、写作技巧、最后到新闻的采编，每一步骤和环节都认真学习，终于在很短的时间内从对新闻的不了解到入门，再到成为一名合格的新闻工作者，每一点进步都凝聚了单位领导的关心指导和同事的热心帮助以及自己辛勤汗水。

新闻体现重在“新”字，求“新”的同时要有正确的方向，新闻舆论工作必须坚持以正确的舆论引导，党的十四届六中全会通过的《中共中央关于加强社会主义精神文明建设若干重要问题的决议》，把“以正确的舆论引导人”作为我国社会主义精神文明建设总的指导思想和总的要求的一个重要内容，强调新闻宣传必须牢牢把握正确的舆论导向。舆论导向正确，是党和人民之福；舆论导向错误，是党和人民之祸。

为了坚持正确舆论方向，平时我认真学习中央和地方各级各项党政方针政策，熟练掌握国家和地方党委和政府的中心工作，时刻保证采访工作的正确方向。利用工作之余寻找各种与业务有关的资料，如《新闻学理论》、《采访写作的方法与技巧》等专业书籍，并不断对这些材料进行分析研究，提高新闻采访理论水平。坚持每天认真观看各大电视台的新闻栏目，学习新闻画面拍摄技巧，新闻写作技巧，边学边实践，使自已学到的每一点先进技术都落到实处。

脚踏实地 努力工作

去年以来，由于大事多、喜事多、难事多，领导政务活动的采访任务也就特别繁重，而且台里边记者工作人员少，短短的一年来时间，自己肩负起了更加多的任务，参加的政务采访多达200余次。其中参加了我县历史上规模最大，盛况空前的首届文化旅游节采访报道，为了筹备旅游节，制作旅游专题片，把最亮丽的风景搬上电视节目，展现在人们眼前，我

不知爬了多少个山头。

最终旅游专题片播放出来以后，赢得了群众赞许。完成了元宵节现场直播和建党九十周年歌咏比赛现场直播任务，活动中，我积极参与活动的各项筹备，了解现场直播的各个流程，学习使用摇臂等设备的使用，技能得到进一步提升。还参加了我县20xx年两会等重大活动报道，在单位领导的策划和同事的相互配合下，圆满完成采访宣传报道任务，工作受到了局台领导的充分肯定。

一年多以来，新闻采访工作任务十分繁重，领导的政务活动占据了日常工作的重要一部分。作为台里的一名骨干记者，随着业务技能的不断提升，我参与此类活动的机会也就非常多。我认为，每一次新闻报道，都是传达贯彻领导意图的最重要的途径，也是宣传地方党委政府相关政策的需要，是反映民生，反映社会热点，引导正确舆论导向的需要。

因此每一次采访活动，必须要有高度的政治敏锐性，高度的责任心，决不能有丝毫的含糊大意。也就是说要时刻做到：脑勤、腿勤、耳勤。对领导的思路，对地方的中心工作，对老百姓的呼声和社会热点要了然于胸，而且一些文字提法必须与上级保持高度一致，这样才不会出错，才能做出正确的舆论导向。

深入群众 反映民情

在完成好政务活动采访报道的同时，我还注重深入实际、深入群众、深入生活，去挖掘一些鲜活的新闻素材进行报道。20xx年初，天峨遭受了冰灾，全县农作物不同程度受灾，这些关乎民生的大事引起县委政府高度重视，接到采访任务，我立即采取行动，冒着风雪到全县受灾最严重的某乡了解灾情，并及时将新闻声像素材提供上级电视台，及时传达了灾区情况，圆满完成采访任务；今年x月，某县又遭受了洪涝灾害，导致某镇某社区内涝，得知情况后，我立即赶赴现场，

报道最新情况，当天晚上，该报道被广西新闻采用；今年，贵州罗甸县和某县交接地发生了4.4级地震，事发后，我接到通知连夜赶赴某乡，及时作出宣传报道，让群众及时了解情况，稳定群众情绪。

20xx年x月，我电视台开设了《平凡百姓》专栏，我拍摄了一起《环卫工人韦联大的幸福生活》的新闻报道，反映我县环卫工人勤俭节约，勤劳致富的感人故事，在社会上引起良好反响，发挥了正确舆论导向作用。一年半的时间一眨眼就过去了，在这一年多的时间里，我跑遍了全县9个乡镇的一半以上行政村，风雨中，有过我的身影，高山之上留下我的脚印，习惯了轿车颠簸的生活所有的努力，让我更加了解了群众的呼声，更加丰富了基层工作经验，新闻写作更加贴近群众，也为为日后的新闻工作奠定了坚实的基础。

一份耕耘 一份收获

几年来，我的《大雨引发某县某镇某社区内涝》、《某县及时转运因210国道冰冻灾害绕道停留的旅客》等多篇反映社会热点和民生的稿件先后在省台播发。一年多以来，累计发稿近300篇，内容涉及民生工程、重大会议和事件、党建工作、教育发展、行政执法等等。比如反映天峨县旅游产业发展的稿件《某县积极调整结构 大力发展壮大生态旅游经济》、反映我市丰富群众精神文化生活的稿件《唱红歌 颂党恩 促发展 庆祝建党90周年活动丰富多彩》等。参与了天峨旅游专题片拍摄和制作，制作了《健康文化激荡幸福生活》、《惠民工程暖民心 烟叶铺就致富路》等专题，展示了我县改革发展的巨大成就，提高了我县的对外知名度，也让许许多多的群众从中受益，这些都是对自己工作的最大肯定。

展望未来 任重道远

在看到成绩的同时，我也看到自己在工作中还存在一些不足。在今后的工作中，我将干一行，爱一行，坚持以邓小平

同志建设有中国特色社会主义理论为根本指针,认真贯彻落实以正确的舆论引导人的任务,新闻媒体在宣传报道中,始终坚持以“五个有利于”作为舆论引导的指导思想和标准,就是要造成有利于改革开放,建立社会主义市场经济体制,发展社会生产力的舆论,有利于加强社会主义精神文明建设和民主法制建设的舆论;有利于鼓舞和激励人们为国家富强,人民幸福和社会进步而艰苦创业、开拓创新的舆论,有利于人们分清是非、坚持真善美,抵制假恶丑的舆论,有利于国家统一,民族团结,人民心情舒畅,社会政治稳定的舆论。总之,就是要在全社会鸣响主旋律,在宣传报道中紧紧围绕“改革、发展、稳定”六个字做文章。认真完成好每一次采访任务。

新闻工作是服务政治,服务领导,服务民生的工作,不能出半点差错,不容许半点懈怠,一旦犯错必然是重大错误,必将给党委政府、地方发展造成恶劣影响,服务领导必须慎言慎行,新闻写作必须科学谨慎。要成为一个优秀的记者,我还有很长的路要走,正如古人所云“路漫漫其修远兮,吾将上下而求索”,我要更加努力地学习、提高,使自己能够胜任新闻记者这一崇高的职业,也为我台新闻工作,为地方的经济建设做出更大贡献。

20xx年度本人主要在摄影部担任图片新闻和日常时政新闻采访工作。一年来,本人自觉加强理论学习,认真学习市委、市政府的重要精神和政策方针,刻苦钻研业务知识,遵纪守法,严格执行报社的各项规章制度,认真及时完成报社和部门领导安排的各项工作,在领导和同事们的关心、支持和帮助下,思想、学习和工作等方面取得了一定进步。现将工作总结如下。

一、牢记党的宗旨,自觉学习党的精神,积极学习新时期下的政治理论,用科学思想武装自己的头脑。

作为一名共产党员,本人始终坚持正确的世界观、人生观、价值观,用它们指导自己的学习、工作和生活实践,爱党、

爱国、爱报。在思想上，始终保持与市委、市政府各项工作决策保持一致，根据报社的安排，围绕我市各项工作重点，积极参与采写各行各业的发展亮点和好人好事，营造良好的经济社会发展氛围。

一年来，在工作上，本人从一名文字记者到摄影记者过渡，成为了一名“双料”记者。到了新岗位后任劳任怨，不计个人得失，勤奋努力，尽职尽责，严格律己，很快适应了新的工作岗位。团结同志，与同事相处融洽，遇问题多请示，多沟通，保持了良好的工作关系，并时刻牢记自己是一名党员，冲锋在前，对工作从不挑拣，遇到重大采访更是充满激情，没有丝毫的懈怠，努力在工作岗位上为报社作力所能及的贡献。

二、强化新闻理论和业务学习，全面提高综合素质。本人虽然毕业于新闻院校，经过四年的新闻知识学习，但在实际工作中，新闻理论并不能与工作形成良好的互动。为解决这个问题，在长期一线工作中，本人坚持一边工作一边学习，从实践中验证新闻理论，在用理论指导新闻实践，坚持理论与实践相结合，不断提高自身业务水平。

20xx年，本人完成了硕士研读，在公共信息、公共政策研究和公共服务部门等理论领域有了一个新的认识和提高。同时，密切关注新闻业务的理论前沿，认真学习中省媒体，提供自身的业务水平，及时与新闻同行交流，不断更新自身的新闻采访和写作技巧。

去年是本人到摄影部的第一年，这一年充满了挑战和机遇，作为一个文字记者向多了一个身份摄影记者的转变。通过一年的历练，摄影技术和文字有了一个飞跃，在业务和思想水平都有了一个较大的提高。通过一年的学习和实践，本人不仅对器材有了更深的理解和更强的操作力，对摄影也开始有点进入专业的门道，尤其是新闻摄影、领导活动摄影，在部门主任的指导下，对选取角度、构图等有了一些想法。

三、积极主动工作，较高质量完成了自身岗位工作任务。在这近两年里，本人主要负责时政要闻等一些新闻图片摄影。一是在部门领导的指导下，版面意识有了新的提高。本版生动，可读性强，每期都深入基层，本人也精心谋划许多新闻故事，在社会上引发了较好的反响，报社领导对此版也给了较高的关注和肯定。

二是做好了日常工作。两年来，本人参与了多次重大采访任务，参与了省市领导调研等重大突发事件，始终冲在一线，较好的完成采访任务，并得到了较高的评价和认可。上月底和月初，在报社领导的指导下，按照市委宣传部领导的要求，参与亮点系列报道，以深入的采访获得好评，均得到了领导的肯定。

在过去一年，我认真要求自己，在工作上始终坚持“老老实实做人，踏踏实实做事”的原则，得到了报社领导肯定和信任，这些也离不开报社领导的关心指导，离不开部门领导和同事的支持理解，但也暴露出许多缺点，如做事欠稳重、写稿马虎且不深入生动、质量不高、精品不多等问题，我想在以后工作中，一定扬长避短，改正缺点。一要在政治上，坚定立场，牢记使命，以如履薄冰的忧患意识严格要求自己。

二要在业务有更大的提高，在时政新闻写作中，有更广阔的视野和理论水平，努力使自己的理论和业务水平都能上一个更高的台阶，多出精品。三要团结同事，善于沟通，为人要正直，处事成熟稳重，对待事情和问题要公平公正，明辨事理，不议论不搬弄是非，在外在内都要维护报社的形象和声誉。四要戒骄戒躁，在工作上要能静下心来，采访中能沉下去，更要有年轻人的朝气和冲劲，敢打善打硬战，在报社改革创新中贡献自己的一份力量。

业务工作报告 信访基础业务整改措施篇九

(一)、工程立项情况:

(二)、工程实施情况:

该工程业主单位为市食品药品监督管理局，由其对该项目进行建设和管理。土建工程由市建筑设计规划研究院设计，装饰工程由省广告装饰工程有限公司设计。监理单位为市建设监理中心。

(一)、工程决算审计情况:

此次审计仅对工程决算进行审计，未涉及工程财务审计。此次审计采取了认为必要的审计方式，根据工程招投标文件、建筑施工合同、工程图纸、工程变更签证、省颁布的有关工程费用定额（或单位估价表）以及有关规定进行计算审计。

(二)、工程税费收缴情况:

a□**土建工程审定金额比合同价高的原因:** 增加地下室工程、增加室外平台工程、钢筋算量增加、增加钢筋调差费用、增加水泥调差费用、电缆材料价格增高及工程数量增加、增加水电签证工程费用、增加土建签证工程等费用。

b□**装修工程审定金额比合同价高的原因:** 材料价差增加、水电工程费用增加、增加外墙雨棚工程费用、增加甲供材料保管费管理费及利润、实验室净化工程费用增加（投标为暂定价）、增加石材幕墙工程费用、增加室外硬化工程费用、增加业务用房家具及音响设备工程费用、增加自行车棚工程费用、增加玻璃幕墙工程等费用。

2、根据《中华人民共和国印花税法》规定建设工程承包合同应按万分之三交纳印花税，与各施工单位签订合同金

额6297294.02元，施工单位漏缴625元的印花税（其中都昌县阳峰建筑工程有限公司已缴纳，省建华装潢有限责任公司漏缴625元的印花税）。市食品药品监督管理局漏缴1890元的印花税。

（三）工程管理情况审计

市食品药品监督管理局与省建华装潢有限责任公司签订室外硬化工程施工合同，签定合同金额568663.04元。根据《省工程建设项目招标规模标准规定》第二条第（一）款规定：施工单项合同估算价在100万元人民币（房屋建筑和市政基础设施工程施工项目50万元人民币或者建筑面积在1000平方米）以上的必须进行招标。而此工程未进行招标。根据《中华人民共和国招标投标法》第四十九条规定：违反本法规定，必须进行招标的项目而不招标的，将必须进行招标的项目化整为零或者以其他任何方式规避招标的，责令限期改正，可以处项目合同金额千分之五以上千分之十以下的罚款。路面硬化工程未按国家有关规定进行招标，对市食品药品监督管理局处以5686元的罚款。

（四）审计建议

1、欠缴规费412873元，建议建设单位应及时缴纳。