

2023年青少年的春节活动 青少年活动方案 (大全8篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？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。

副高级职称业务工作报告篇一

电力企业是一个特殊的行业，它需要职工有良好的自身能力和心理素质，因此我不断学习各种技能，努力学习和掌握电力系统运行方式及其特点，了解全地区的配电网运行情况，同时能根据各类电气设备的需要，掌握相关的电工基础电工材料、高压工程技术专业知识，能根据现场电气设备运行情况选择最佳运行方式及经济运行方法，根据实际运行经验，正确处理电气系统的设备故障以及系统突发性事故，初步了解班组管理和生产技术管理的基本常识，进一步加强自己的业务水平。

从xx年参加工作，领导为了让我尽快转变角色，熟悉工作环境，适应生产要求，我先后被分配至电力实业公司的线路班和变电班从事线路架设、电缆敷设、高压试验、继保及变电检修等工作。

工作伊始，我发现学校里学到的专业知识同生产实际有很大的不同和差距。为此我努力学习生产运行专业知识，努力提高自己的岗位劳动技能，在短短的一年内，我主动吸收老师傅们的工作经验，虚心向他们请教工作中的技术问题，并通过自己的努力，迅速掌握了线路和变电运行的生产程序及各种一、二次设备的规范、参数。

xx年年底，我被分配到电力实业公司生技股，主要负责输配

电线路的设计和施工，此时，正是农网改造初期，工作量十分，在时间紧任务重的形势下，我边工作边学习，很快就步入了正规。

首先跟随老师傅们勤下现场，并对照自己原有的各项知识使自己的理论知识和实践更好的结合，一方面放弃休息时间利用各种资料进行专业学习，有针对性地强化自己的专业知识储备；另一方面对自己不清楚的问题向老师傅请教，勤思、多做、苦学、牢记。利用较短的时间学会了各种线路的技术要求和参数，弄清楚各个设备的运行原理和铭牌参数，并利用配网调度图分析线路的运行情况，给自己增添了许多工作信心，丰富了自己的实践经验。我参加了庞家堡镇17个村的高低电压农网改造工程，我主要负责线路的设计、施工图的绘制与修改、线路资料的整理。且丰富了公司的线路资料。我还参加了小吾营龙关110kv二回线路改造工程，线路全长24.5公里，且部分是山区，并且是冬季施工。我主要负责线路的复测、熟悉设计图纸并与施工现场比较、计算线路的各种技术参数。经过7个月的努力终于圆满完成了工作，最后我又把工程验收资料进行整理上报监理和运行维护部门。

其次，将先进科技手段应用到实际工作中去，同时应用autocad绘制了线路走向图、相序图，交跨图。做到及时更新线路图纸资料，并将新旧图纸进行衔接、更新，使图纸资料与现场相符，与设备相符，进一步完善了线路资料，保证了数据真实性，为真正指导生产管理和逐步实现线路的状态维护奠定了基矗提高了工作效率和管理水平。

我还参加了新安规和工作票的培训。今年我又被定为线路的工作票签发人，这使我身上的担子更重了。因为工作票签发人的安全责任很，他的一点疏忽可能就会造成很严重的后果，他不仅要保证工作的必要性和安全性，还要看工作票上所填安全措施是否完备，更要保证所派工作负责人和工作班成员是否适当和充足。于是我开始勤下小现场，积极熟悉城区的各条街道名称结合配网图，了解了城区范围内的高低电压线路

的运行情况，认真学习《电力工业技术管理规定》、《电业安全工作规程》和《电业生产事故调查规程》，熟练填写各种工作票和措施票，并进行危险点控制与分析，为工作票的正确签发奠定了坚实的基矗。

在完成好本职工作的同时，我还不断学习新知识，努力丰富自己。xx年底我参加了二级建造师的考试，并以优异的成绩取得了国家二级建造师的证书。为了更好的完成这项工作，我重新学习了各种规程、标准、施工和验收规范，按时圆满完成各项工作的同时充实了自己。

总的说来，在这几年来的电力管理工作中，自己利用所学的专业知识应用到生产实践中去，并取得了一些成效，具备了一定的技术工作能力，但是仍然存在着许多不足，还有待提高。在今后的工作中，自己要加强学习、克服缺点，力争自己的专业技术水平能够不断提高。更能适应现代化电力建设的需求。

以上就是我从事生产运行工作五年多以来的专业小结。总结是为了去弊存精，一方面通过技术总结，在肯定自己工作的同时又可以看到自己的不足和缺点，在以后的生产和工作中加以改进和提高，精益求精，不断创造自身的专业技术价值，另一方面，通过这次资格评审，从另一侧面看到别人对自己的专业技术水平的评价，从而促使自己更加从严要求自己，不断提升知识水平和劳动技能水平。三人行必有我师，我坚信在日常的工作中相互学习、相互请教，自己的业务水平必定能更好。活到老，学到老，知识无限的，学习是不可停止的。在今后的工作中，我将以饱满的热情投入到本职工作之中去，更好在电力建设行业中发挥自己的技术专长，为企业创造更高的经济效益为企业、为国家做出更大的贡献。

副高职称业务工作报告篇二

时光流逝，在繁忙的工作中不知不觉就要走完。下面是本站小编精心为大家带来的业务工作总结，欢迎阅读。更多业务工作总结相关内容请关注本站工作总结栏目！

业务工作总结【一】

时光流逝，在繁忙的工作中不知不觉我们就要走完2018而迎来2018年。我是今年4月份加入xx大家庭的，回顾在xx的这半年的工作、生活历程，作为xx销售团队中的一员业务上取得了一定的成绩，并且和团队内其他同事建立起信任、合作、默契的团队关系。虽然未能完成公司制定的区域销售目标，但却朝着公司制定的目标努力迈进，当然未能完成是因为存在不少的问题，为了给来年工作提供更好的规划，我在此将本年度接收工作以来的情况进行总结并制定2018年的工作计划。

述职部分

在我们xx环保节能电器有限公司里，我的职位是镇区业务，说到底就是负责xx在东莞市所下辖的6个镇(大郎、东坑、桥头、企石、横沥、常平)的直营销销售与协助代理商做好代管区域市场维护这方面的工作。从今年四月进入xx开始，我逐渐认识到作为一家成功运作的销售公司，除了拥有一批敬业忠诚团结进取积极主动能吃苦耐劳的销售人员，还需要一个高素质，英明果断，能把控市场起伏敢于决断的领导团队。这点，也是xx团队能够不断发展、壮大的因素之一吧。

从刚加入xx到8月，我是负责另外一个区域的工作，对于过去种种，这里就不做多提。8月份因工作区域调动，我来到了常平，刚来时我第一步做的工作是，对整个区域进行摸底，对区域内各个经销商(合作客户以及待合作客户)分布情况了解清楚，其次了解合作客户在合作中有没什么问题或建议，能否在自身能力范围内解决;未合作客户没有合作的原因是什么

么，以及确定后续有没有合作的可能，在接手以后的近四个月中，我所负责的区域内业务基本上呈上升趋势。各渠道门店年度销量大部分是上升的，并且综合电器业务方面，在两个镇上新开了门店。

当然也有一家店面销量下滑，我总结了一下原因、经验，争取在来年的工作中扭转这一下降趋势。这其中直营区桥头、企石、横沥三个镇的销售业绩增长比较明显，当然这也离不开前任业务对市场良好的维护以及进入销售旺季的原因。而在电器三大类品种燃热、电热，厨具当中，厨具的销量最大，其次是电热，燃热最低。当然销量最大的厨具，在各个镇、店面的销量差异比较大。在企石、横沥二镇的一些店铺，有的厨具销量多大6个单位，而有的销量为0。这说明在一部分地区，对厨具的潜在消费需求有待于下一步在2018年，就可以大力开发。这将是我们来年提高销售量的有力增长点。说到美的大家最熟悉的可能是它品牌下的其它产品，厨房电器和热水器对于美的来说算是后起之秀。而我们xx做的就是美的这颗大树下，拓张其在热水器、厨房电器领域的业务。

总结部分

总结回首这走过的半年，我认为自己的工作通过自己认真的态度，不管是在市场方面还是个人能力方面都有所提升。

纵观xx面对的厨具、热水器行业，呈现出城市市场深挖高端产品潜力，农村市场需求将放量的趋势。而我主要负责农村或城镇的业务。厨电产业属于传统行业，竞争较为激烈，加上近年来国家对于房地产调控政策的出台，导致购置全套家电的需求降低，导致厨电市场增速放缓。不过随着人们对生活水平的追求不断提高，新型厨房电器逐渐被人们所接受，加之上个世纪九十年代大规模普及的燃气灶、油烟机、微波炉等产品经过数年的使用已经面临更新换代。

近几年随着国家的家电下乡、节能补贴等政策的出台，农村

家电市场需求呈现放量式增长态势，特别是厨电产品，尚处于开发初期，像消毒柜、电烤箱、油烟机等产品才刚刚开始在农村地区普及，未来有很大的增长空间。正因为农村市场待开发，更需要厨电厂商抓住细分市场的机遇，推出适合农村地区使用的操作简便、性价比高的产品，推进农村用户对现代厨房电器的认知，促进市场的进一步扩大。

为此，整体厨房这一产业将成为我国厨电行业下一阶段的另一热点。另一方面，以洗碗机、净水设备、榨汁机为代表的新型厨房电器，目前仅仅是在高端消费市场有所建树，但整体市场的辐射以及用户拥有率还很低，未来出点生产企业应抓住厨房电器更新换代的契机，加快新型产品概念的推广，特别是与整体厨房的搭配或许能够极大的加速新型厨电产品的普及。未来，随着消费者口口相传的口碑效应，以及厂家的持续推动，各类新型厨房电器将不断进入消费者的家庭。

总之，我认为乡村市场的家电潜力还是非常大的，热度不减。

很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中最大的感受便是要做一名合格的销售人员不难，但要做一名优秀的销售人员就不那么简单了。我认为：一名好的销售人员不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作为一名年轻的销售员需要学习的东西还很多很多。所以我很感谢公司能让我在11月份有机会去到美的工厂总部参加美的全国旗舰店的一个培训，让我学习到了系统化的产品知识培训，顺带参观了美的现代化的宏伟壮观的生产流水线，更是有幸见识到芜湖总部的ka系统终端物料摆设及出样陈列标准化所带来的视觉享受，对于我今后工作的开展有着莫大的帮助。

明年规划

通过这半年的工作，我很幸运学到了不少东西，业务上也努

力做了一些成绩。但这还远远不够，尤其在新市场开发方面上还显得稚嫩。我将在未来继续多学，多思、多试努力把工作的更好。

我计划

1、维护市场：目前现有网点还有一定的潜力待挖掘，大都有上升的空间，通过近几个月的努力，后续发力很强的客户也不少，如桥头光明、企石晶典、华声系统店等客户，相对起以往的数据，有明显的增涨。

2、除维护现有合作客户以外，明年加大对大郎、东坑等镇的业务开展，同时争取在其他几个镇增加新开店铺，当然主要精力是放在区域内公司产品相辐射对比较薄弱的地方，如建材城，橱柜店以及地标卖场，目前进展缓慢。

3、这样进一步拓张市场。此外对于销量较小的燃热这一部分，要加大宣传和渠道建设。努力争取2018年的整体销量会有一个大大的提升。因为从13年来看，在电器三大类品种燃热、电热，厨具当中，厨具的销量最大，其次是电热，燃热最低。当然销量最大的厨具，在各个镇、店面的销量差异比较大。

3、不但如此，还要进一步改善和渠道店铺之间良好合作关系，强化xx在我负责区域内的业务影响力。

业务工作总结【二】

一、业务拓展

业务三部共有代理人32人，一年来在公司领导的关心支持和大家的共同努力下，我部在个人代理业务上取得不错的成绩，截止到11月30日第一营业部业务三部创造了车险保费*万，非车险保费*万的佳绩，提前*个月完成中支下达的保费任务。

出现一定的困难，面对激烈的市场竞争，我们没有放弃努力，通过与上级部门沟通、统一认识，努力增员，并且让业务人员充分了解公司的经营目标以及公司的经营状况。我们把稳固车险，拓展新车市场作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。与此同时我们和汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。大家团结一心，终于使个人代理业务取得突破性发展。

回顾一年的工作，我部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，但工作中仍然存在着一些问题，如有效人力不足，销售产能低下。对此，我们也认真分析了原因，只有不断提高业务人员队伍的整体素质水平，才能拓展到更多更优质的业务。在今后的工作中，我们会抓住各种学习和培训的机会，促进个人代理团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

二、财务收付工作

除了业务拓展外，我还兼做第一营业部的财务收付工作，我积极配合上级部门工作，在日常工作中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，做好每天的日结工作和每个月的手续费对帐与支付工作，并及时送交相关主管部门。

三、加强专业知识的学习

从事财险工作，只有不断的加强对专业知识的学习，才能打造出具有持续竞争力的队伍。我通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，平时我还会向出单人员和理赔人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的

领用与使用。

一年来，我凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同事的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现了自己在很多方面还有待提高。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

业务工作总结【三】

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确的意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其

购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

副高级职称业务工作报告篇三

转眼间，_8年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自我半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应当不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：仅有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自我把他搞定，每个环节都自我去跑，我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习理解。不断总结和改善，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达本事不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质可是关，这根本不象是我自我，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一向相信自我能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一向储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一向渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自我“我对自我说。

_9年工作设想

依据10年销售情景和市场变化，自我计划将工作重点划分区域，一是；对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，在有

时间有条件的情景下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二；在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。5、客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。6、自信是十分重要的。要经常对自我说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观进取向上的工作态度才能更好的完成任务。

1、不能正确的处理市场信息，具体表此刻：

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的本事，加强沟通交流，能够正确确定信息的准确性。

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来确定你的诚实性，并同时确定你对产品的熟悉程度；如果一个十分简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，

自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正，感激公司的培养，感激我的老板和关心我的跟人对我言传身教的悉心指导，我必须会以进取主动，自信，充满活力的心态去工作。

副高级职称业务工作报告篇四

热爱教育事业，遵纪守法，认真学习相关法律法规，认真学习《中小学教师职业道德规范》，团结同志，遵守纪律，服从安排，全心全意为学生服务，思想觉悟高。在实际工作中勤奋刻苦，任劳任怨，无私奉献，从不计较个人得失，处处严格要求自己。

在教育教学中，遵循教育规律和学生身心发展规律，认真钻研教学大纲、教材和相关的参考资料，精心设计教学程序，改进教学方法，探索教学规律，认真备好上好每一堂课，针对每一堂课中的重点难点，精心准备了许多深入浅出的方法，使学生在轻松、愉快的氛围中学到了知识，深受学生和家长的欢迎。

在班主任工作及学科教学中面向全体学生，特别是对待学习有困难的学生他做到了无任何排挤、歧视、讥讽、体罚和变相体罚的行为，总是晓之以理，动之以情。在学习方面，该同志做到了个人学习不放松，集中学习不打折扣，指导青年教师不含糊，每次学习有记载、有体会、有实践。如果把师德高尚的教师看着社会的规范、道德的化身、人类的楷模、父母的替身，那么我真称得上是师德高尚的教师。

我深知，只有不断的学习才能得到提高和进步。积极主动地参加上级主管部门组织的各类技术培训，主要培训经历有：2004年4月10日至24日参加贵州省农村骨干教师素质提升工程小学数学培训班培训□20xx年11月8日至20xx年1月9日参

加教育部“国培计划[20xx]—贵州省农村骨干教师远程培训项目”培训等。

在做好本职工作的同时，我善于总结，努力钻研教育教学方面的知识，积极开展科学研究，撰写的论文《关于农村小学数学教学情境的思考》于20xx年在《贵州教育科研》第六期上发表。并于20xx年12月4日在普定县小学青年数学教师教学技能大赛中荣获二等奖。教师年度考核中多次评为优秀。

我十分重视继续教育的学习培训。只有不断学习新的.教育教学方法、理念，才能适应新的教学环境。在任职期间，参加了师德教育、新理念、新课程、新技术等各种培训，其中省级以上集中培训80学时，县级集中培训144学时，校本培训256学时。通过继续教育培训取得了继续教育学分，拓宽了自己的教育教学知识。

在任现职以来，我遵纪守法、尊敬领导、团结同志、工作踏实、认真负责，虚心请教，取长补短，专业技术知识不断向宽、高、深、精的水平发展，并取得了一定的成绩。但同时也看到了自己的不足之处，在今后的工作中，我将坚持科学发展观，不断学习，努力开拓创新，不断提高专业技术水平，做一名合格的专业技术人员。

副高职称业务工作报告篇五

时光飞逝，旧的一年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千，回顾这一年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮忙下，严格要求自我，遵守公司的规章制度，按照公司的要求，较好地完成了自我的本职工作。经过一年来的学习与工作，工作经验上有了新的长进，工作本事上有了新的提高。

第一份单：礼品类

产品名称：鼠标垫手机袋

客户：鳄莱特公司

涉及金额：19000元

第一份单的这个客户是经过朋友介绍找到的，客户所需求的是鼠标垫和手机袋。在大部分的问题上都和客户没有很大的分歧，但最终在关键的出货时间上客户没法跟客户谈好。客户要求手机袋是要求材质为棉的，并且要求彩色印刷，但彩色印刷本身时间就要求比较久，最终和客户在交货时间上没法达成一致，最终导致没和这个客户做成单，丢失一个客户。

第二份单：礼品类

产品名称：礼品太阳伞

客户：三川科技公司

涉及金额：1100元

这份单的客户也是经过朋友介绍而找到的，做礼品太阳伞的。这个单并没有遇到什么大的问题，货也按时交付给客户，质量也没什么大的问题。唯一客户不满意的地方是说伞面的字看起来太小了，看不清楚。其实这个问题并不是我们的错，这主要是因为客户要求伞面上的字的资料太多了，所以才会造成看起来字太小看不清的问题。我就这问题的原因跟客户很好的解析清楚了，并且证明我们虽然明白资料太多难印刷，但为了满足客户的要求我们还是竭尽所能的以最好的工艺去为客户印刷伞面的资料。我的解析很诚恳收到了很好的效果，最终客户谅解了这问题，这个单也所以成功。

经过这次我了解到，对于客户，我们只要坦诚相待，为客户多着想，然后保证我们产品的质量，这样在一些小误解中就

比较容易协调，生意也比较好做。

副高级职称业务工作报告篇六

关心群众，以校为家。响应学校号召，用心参加学校组织的各项活动，注重政治理论的学习，积极向党组织靠拢。配合组里搞好教研活动，认真负责群众备课记录的整理工作，抓住每一个学习的机会提高自己的业务水平。每周按时参加升旗仪式，从不缺勤。服从学校安排，人际关系融洽。本学年度全勤。关心、热爱学生，做孩子们的好朋友。记得王校长以前对我们说过：“虽然你应对的是五、六十个学生，他们的潜力水平高低不等，但在家长的眼中他们却是唯一的，是完美的，我们不要在心里就给孩子划分出等级，那样做对孩子是不公平的。说我们教师这个职业神圣是因为我们的工作完全是良心活，没有办法去准确地衡量！”我认同王校长的话，所以我用爱心浇灌稚嫩的花朵，课堂上严格要求，课下每一个孩子都是我的朋友，一年的努力换来的是孩子们开心的笑脸，我经常听孩子们说：“赵老师，如果能每一天每一节课都是你给我们上课那该多好呀！”听到孩子这样的话我所有的付出都值得！

为了提高自己的教学认识水平，适应新形势下的教育工作，我认真地参加学校每次的培训活动，认真记录学习资料。“脚踏实地，大胆创新”是我教书育人的座右铭。本年度我继续领悟新课程标准，以新思路、新方法来指导自己的工作，认真备课、上好每一节常规课。本学期我用心参加了百花奖的赛课活动，在准备公开课的过程中我虚心向组内、组外教师请教，查阅了超多的资料，最终拿出了一节贴合自身风格、深受学生喜欢的公开课《跳起舞》，为本年度的教学工作添上了一个美丽的音符。

学校的bbs论坛也是我经常驻足的地方，在那里我认真学习其他教师在教育、教学中的先进经验同时也把自己好的做法、想法跟大家分享，这种方便、快捷的学习方式使我的生活更

加充实。透过多种方式的学习我积累了超多的素材，撰写的论文也多次在国家、省、市、区获奖。学校无小事，处处是教育。值周教师的工作让我有机会接触更多的学生，我十分认真地对待这项工作，并且能够富有创造性地开展。让我校的学生养成良好的行为习惯，成为讲礼貌、懂礼貌的学生。

我是一个对群众充满了热情的人，勤勤恳恳、脚踏实地使我的工作作风，助人为乐是我的快乐之本，只要是对学校对大家有好处的事情我都会不计较个人得失，把他完成好。xx年是幸福的一年，因为在这一年当中我付出着、收获着、快乐着、进步着，即将到来的xx年我同样会用心去应对，用我的全部热情来浇灌我深爱着的事业。

副高职称业务工作报告篇七

转眼间，从去年9月参加工作至今已经一年，经过这一年的努力和不断学习，我收获颇多。现总结一年来的得与失，发扬好的地方、改进不足的地方，以更好的看清前面的路。

品德是决定一个人价值的先决条件。没有良好的思想品德，其它的一切都是空谈。因此，这一年来我坚持学习马列主义毛泽东思想，不断提高自身的思想觉悟，形成自身正确的人生观、价值观。同时，也积极参加各级组织的活动，对我很有帮助。无论在什么情况下，我都没有忘记“学高为师，身正为范”，并以品德至上要求自己。

这一年来，我一直都很注意自身的行为，努力给学生树立一个良好的榜样。我们学校是农村小学，学生在很大程度上都爱模仿、依赖老师，所以必须时刻注意自己的言行。对此，我高标准要求自己：不管在课堂里还是在课外，我都努力塑造一个良好的形象。同时，以恰当的方式与学生做朋友，用心与他们沟通，真正了解他们的所想所爱。总得来说，我所做的一切，目的只有一个，希望能帮助学生健康成长。

作为一名新老师，在如今信息技术日新月异的时代，自身的学识相当重要，一天不学习，就会落后一截，所以工作以来，我仍然不断学习，丝毫不敢松懈。因此，继续学习成为我工作中重要的一部分。我参加了新教师培训，还有各方面的技术培训。平时，我虚心向老教师请教，学习、吸收他们的教学经验，不断提高自己的教学水平。当然，这些是远远不够的，学海无涯，在以后的教学工作中，还有更多的知识和经验等着我去学习呢。

当了一年的教师了，虽然教学方法还不是很成熟，但我已在教学中学到了很多。在这一年里，我担任小学英语三年级和五年级的数学教学工作，工作充实而不乏挑战。我明白：自身的学识不代表教学的好坏，教学是一项细致的工作，也是注重技巧的工作，于是我常常想把教学当成一门艺术来研究。所以，我积极参与每次的教研活动，吸取前辈的教训和专家的指导，总结出自己的想法。

经过一年的工作与学习，我自感收获颇多，但还是有很多不足的地方等待我去提高。首先我觉得我的教学设计能力还有待提高；其次，可能是年轻气盛吧，在处理教学中有些事情时还过于急躁，需要有更多的耐心。我相信在今后的工作和学习中，经过磨练，我会改善自己的不足，越做越好，全面而不失风格。