

# 2023年撕纸添画美术教案反思(精选5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 公司年度工作报告 物业公司年底工作总结篇一

品牌，以高质量为坚实的基础，本公司把如何提高物业管理服务的质量作为公司经营的首选目标。

### 一、贯彻按iso体系的有效动作

公司成立之初便做好了质量的策划，明确公司的质量目标、要求，以及所想达到的目标，以最合适的服务质量去满足业主及使用人的需要。一年来，公司始终把通过iso9000和iso14000的审核为奋斗目标，同时也进一步向业主及使用人展示了公司相关方面优质服务的形象。

### 二、形成以客户满意为中心的质量体系

自公司进驻开始，一直把“客户满意，业主至上”作为工作的中心，进一步确定了公司以业主为中心的经营服务理念，今后公司将继续贯彻实施和改进服务质量，提高服务绩效。

### 三、建立天舰物业零缺陷的目标

公司成立之后，经过反复讨论和研讨，认为要想做的独特，就须把工作做到零缺陷：服务零缺陷；操作零缺陷；设备零故障；安全零隐患的四零缺陷。明确了业主不总是对的，但永远是最重要的客户需求，充分做好达到需求的各种准备，积极预防可能发生的问題。

# 公司年度工作报告 物业公司年底工作总结篇二

毕业后从校园走出的那刻起，我怀着对保险的一份热忱与喜爱，带着我对保险的理论认识，走进了中国人民财产保险公司红桥支公司，通过这几个月的学习和工作，让我进一步接触到了保险，接触到了社会，将自己的理论知识付诸于实践，挑战了自己的工作能力和学习能力。

## 一、工作方面

- 1、作为公司出纳，负责公司取赔款期间，我在收付、反映、监督三个方面尽到了应尽的职责，真正做到了每笔赔款无差错，给客户提供了最好的服务，维护了公司的形象。
- 2、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报账)，对不符手续的发票不付款。
- 3、换岗担任公司核算员后，积极与银行相关部门联系，井然有序地完成了公司收和付两方面款项的及时进出账。
- 4、整理历史未解决的款项明细，并积极向分公司相关部门请教，在他们的积极帮组和指导下共同完成了未达账项的清理。
- 5、积极配合领导工作，及时检查每日当日的财务凭证，做好每天的日结工作和每个月的银行调节表，并及时送交相关主管部门。

## 二、学习方面

- 1、坚持政治、经济学习让我的思想理论素养不断得到提高。在工作生活中注意摄取相关的政治经济政策，注重学习与工作有关的各经济法律法规，注重保险行业经济环境的走向。节假日我认真学习党的基本知识，不断提高自己的共产主义觉悟，不断提高自己的政治素质、业务素质和工作能力。作

为一名中国共产党预备党员，我时刻用一个共产党员的要求严格要求自己，兢兢业业做好本职业工作，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责，自觉按章操作，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。

2、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，特别是公司的海上保险业务和建筑和安装工程保险业务。

3、向业务人员和出单人员学习请教，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。

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

4、多做业务，提高自己的业务能力，为公司的经营发展多做一份贡献

5、积极参加公司组织的每项活动，提高自己的沟通能力，更希望能参加公司组织的每次培训。

一、在竞争中求生存，在竞争中促发展

1、深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并

从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。

2、服务更加人性化、亲密化。面对企业单位，公司经理室成员年初就对各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措势必会得到企业的充分肯定，让他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。面对个人业务，业务员也可以回访，平时保持联系。他们有什么需求，可上门拜访服务。

3、要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。

## 公司年度工作报告 物业公司年底工作总结篇三

在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在20xx年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如：广播电台、报刊杂志、等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面；制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不

理想。

1. 销售人员工作的积极性不高，

缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2. 对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3. 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4. 工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5. 销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。（长久下去会影响公司的形象、和声誉）

一. 市场分析

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

## 二. 201x年工作计划

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 提高人员的素质、业务能力。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好 保险 与 装潢 的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5) 顾全大局 服从公司战略。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在201x年有信心，有决心为公司再创新的辉煌！

## 公司年度工作报告 物业公司年底工作总结篇四

本年度，我在公司的前台工作，从事通知客户补样收发快递等任务。在工作期间，我要不断学习，钻研，总结经验教训，理论联系实际，使得专业技术水平和管理能力得到了充实和提高。本年来，我严格的遵守公司的工作纪律，以“执行力为第一生产力”的意识，与同事通力协作，积极高效完成本职工作，具体情况如下。

根据目前的工作分工，我在公司前台的主要工作任（1）负责通知客户补样工作；（2）负责收发快递；负责公司前台电话接听工作和部分临时性工作。

通知客户补样和做好快递工作看似小事杂事，但是从公司全局来看，而一旦我的工作有错漏、拖延等，都会给公司的业务运作带来损失，所以，对待本职工作，我力求自己认真，高效完成好。这个月来，我通知客户做好补样n次，收发快

递n次，等等通过接触上述工作的实践，使我认识到作为一个称职的前台人员应当具备较好的语言表达能力、扎实的文字写作能力以及灵活的处理问题能力等。补样和快递等工作方面，我能及时与客户沟通，尽力满足客户的需求。我还做好资料的分类和汇编等建档工作。以为方便查询过往文件或资料。能按时完成计划，每天都能按时完成，且都能做好记录，有据可查，工作已经由被动转变为主动，由形式到意识，能为预定的目标而努力提高效率。这段时间来，我的工作策略亦有所调整，能进一步适应公司规模增长和业务质量的要求。

现代社会的发展日新月异，知识更新十分迅速，如果不及时补充新知识，不经常进行不间断的学习和交流，就不能适应技术管理工作的需要，就要被淘汰。为此，我利用一切机会参加各种培训班、学习班；细心向同事请教学习。

分析总结后，我还存在一些有待改进的方面，如，1. 统筹安排能力较差，考虑问题不够全面。（事务轻重缓急的安排方面）2. 工作还不够深入细致，偶尔出现疏漏。3. 预见性不足（业务的高峰期和低谷期和事务发展的预测）。4. 同事和谐协作力度有待提升。

前台的工作既繁忙又充实，通过从书本上学习、从实践中学习、而从他人那里学习，再加之自己的分析和思考，确实有了较大的收获和进步。成绩和不足是同时存在的，经验和教训也是相伴而行。在下阶段工作中，我将继续努力，克服不足，总结经验，吸取教训，把自己的工作做的更好，为公司发展贡献自己的力量。我深知，公司就是一部高速运转机器，我的岗位都是它身上的必备螺丝钉；前台是公司对外的一个重要窗口，是公司的形象。而我的工作质量关乎到公司的整体效率，所以我要继续强化提高服务大局意识和责任心，提高策略性思维和解决能力，沟通能力，合作能力，计划和时间管理能力。在以后的工作中，我要不断学习，通过多看、多问、多学、多练来不断地提高自己的各项实践技能。学无止境，时代在前进，事物在发展，各种知识也日新月异。我



将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力做好领导的好助手和同事们的帮手，把以后的工作做得更细致化，为前台的发展贡献自己的力量。

我将改正本年份的不足，发扬好的一面，迎接公司的考验，争创佳绩！

随着对公司和工作的进一步熟悉，我也希望自己能到公司其他的岗位学习、锻炼，使自己的兴趣和实际工作吻合，以更佳的状态、精力投入新的岗位中去，更好的发挥自己的所长，也更能锻炼自己并且体现自己的人生价值。

## 公司年度工作报告 物业公司年底工作总结篇五

20\_\_已经到来，回首20\_\_，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导正确带领下，在公司各部门通力配合下，在我们销售三部全体同仁的共同努力下，取得了还算可喜的成绩，今年1.98亿的任务完成了1.83亿相对于去年的1.47亿同比增长了三千六百万。销售任务指标达成率92.3%，回款达成率91%，毛利达成率90%；综合指标考核达成率91.13%基本达到公司考核要求。

第一，终端客户及商业客户的疏通

(1)富有吸引力的销售证策：

- 1、永远站在客户的立场来谈论一切，
- 2、充分阐述并仔细计算出给他带来不同寻常的利益，
- 3、沟通现在和未来的远大目标。

(2)良好的朋友、伙伴关系

- 1、充分尊重对方，以诚动人，以心征服对方
- 2、良好的沟通技巧和经常交流来维持密切关系，
- 3、正确应用利益驱动原则，处理好与公司及个人的关系。
- 4、了解不同客户的需求

### (3)较强的自我开发市场能力

- 1、详细介绍所辖片区(区域)销售力量，促销手段和活动
- 2、概要介绍公司对全国市场促销和开发的策略
- 3、详细了解公司优势产品，主治及应用推广情况，详细了解其他产品。做到心中有产品，产品在心中。

### 第二，做好员工的思想工作。

虽然在日常工作中，有很多的困难，很多的波折，其中据我们开票员反映：因为医疗改革等种种原因，一些乡镇诊所不敢大量进货导致销量下滑。同时，有顾客反映价高，赠品发放不到位，但是通过兄弟部门的帮助，所有的问题都得到了妥善的解决。我们众志成城，团结一心，视困难为“纸老虎”，战略上蔑视它战术上重视它。

### 第三，靠周到而细致的服务去吸引客户。

发挥所有员工的主动性和创造性，使员工从被动的“我干”为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几个方面做好本职工作。首先，调整好自己的心态，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决，为顾客营造一个舒畅的心情，其次积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者的需求，要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼

貌的文明用语，使顾客满意的报完计划。

#### 第四，加强学习，不断提高思想业务素质

1、学海无涯，学无止境，只有不断充电，才能维持业务发挥，所以一直以来我们都积极学习，一年来公司组织了医药知识理论及各类学习授课，我们(20\_\_年重阳节诗歌：采桑子重阳节感怀)都认真参加，通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向，随着社会的发展，知识的更新，也催促着我们不断学习，通过这些学习活动，不断的充实了自己，丰富了自己的知识，为自己更好的工作实践作好了预备。

2、任劳任怨，完成公司交给的任务。工作内容是很烦琐，烦杂的，其中包括客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，以及客户日常的琐事，如查货，传真资料，市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要为顾客认真的完成，对于公司交待下来的每一项任务，比如otc的一些促销品种，生物制品大免小免进效期品种，医疗器械部的所有品种，还有三九，汪氏…等几大厂家的部分活动品种，我们都以最大的热情把它完成好。基本上要能做到任劳任怨，优质高效。

总之，今年的总体工作有所提高，其他工作也有待于精益求精。当然，中间少不了我们领导事前事后的忙碌，更少不了我们业务员每天起早摸黑在外奔波劳累，不知流了多少汗，受了多少委屈，但他(她)们还是无怨无悔。一分耕耘一分收获，我们懂得感恩，在以后的工作中更加兢兢业业完满完成公司交给的任务。

最后祝：\_\_全体同仁在新的一年里身体健康，工作顺利!并祝\_\_医药公司业绩蒸蒸日上，再创辉煌!

# 公司年度工作报告 物业公司年底工作总结篇六

一年中，在公司领导的正确领导和帮助下，在同事们的关心和支持下以及自身不断的努力学习和工作下，全方面完善和提高了自己的思想认识、工作能力和综合能力，较好的完成了工作上的各项任务，虽然会经历一些困难，但对于我来说都是不可多得的锻炼机会，我感到对自己的工作有了更深的认识，现将一年来的工作做以下总结。

## 一、加强理论学习，提高个人素质

作为一名技术员，要想完成工作的责任，首先必须具备专业技能素质。在这一年中我认真参加各种学习和活动，不断强化自己的理论知识，学习行业新规范。是的，作为一名年轻员工，我在工作中无意中会考虑不周显得毛毛糙糙，不甚妥当。当意见、建议来临时我虚心接受。以更高的要求来要求自己，努力告诫自己：换个角度静心仔细想想如何能做的更好一些。

## 二、踏实肯干，努力干好自己的本质工作

上半年我在叉车从事技术工作，下半年在公司跟经理做\_资料。工作中严格执行公司各项规章制度，注重安全生产，认真履行一个\_员工的职责，认真执行领导安排的各项工作。工作中会虚心学习他人的长处，平时对自身的严格要求，做事一丝不苟。我在完成自己的工作以后，经常跟有经验的同事坐在一起讨论、交流各自的经验，探讨工作中发现的问题。通过同事间的探讨，我能从他们那里得到许多书本上学不到的知识，都是他们多年实际工作积累出的精华。这当中我学到了很多工作的技能技巧。

## 三、工作内容

上半年我在\_从事技术员，主要负责现场的技术问题如测量放

线、按图施工、检查施工当中有没有符合规范要求，并对有问题的地方提出修改、纠正意见，配合公司各个班组工作。后期协助公司领导做工程的结算问题，结算关系重大，领导分配的每一项我都会亲自到现场测量计算保证数据的准确性。

下半年领导把我调到公司协助管经理做\_资料，做资料对我来说是有挑战的，因为原来一直做技术，对资料了解不多，一开始做一些简单的电子文档，然后开始做检验批的修改、图纸的整理装订成册、工序报审单等等，让我对资料有了深刻的学习。

#### 四、不足与展望

1、自觉加强学习，向专业理论知识学习，向身边的同事学习，取长补短，逐步提高自己的理论水平和实际操作能力。

2、严格准守公司规章制度，团结同事，按时完成领导分配的任务。

总之，心态决定状态，状态决定成败!对公司要有责任心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对自己要有信心!做最好的自己!以上就是我今年工作的总结，请领导批评指正，希望我能迅速成长，明年能给公司作出更大的贡献!

## 公司年度工作报告 物业公司年底工作总结篇七

20xx年，注定是不平凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在xx年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

### 一、回忆过去

1. 对新销售区域的拓展。

以越南市场为重点开拓市场，培养了3个新客户，到xx年底止，总计销售金额为28万美金。从xx年1月起，一共9个不同国家和地区的客户建立了商业合作关系。

## 2. 注重品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用。xx年成功把三锋品牌产品销售到斯里兰卡，就目前来说，销售情况良好。

## 3. 对老客户的优质服务。

重点为乌克兰客户和意大利客户yy的跟踪和服务。在xx年销售金额总计为32万美金，面对xx年欧洲对eu2标准的实施，历时6个月25cc汽油锯问题也得到了解决。

## 二、总结现在

### 1. 产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

### 2. 跟单工作的艰难。

按照公司以往的生产周期，一般为30-35天。以xx年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

## 三、展望未来

海外市场的开拓没有终点□xx年对于xx年来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的□xx年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果xx年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。

我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将“某某”品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己“某某”品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm(客户关系管理)的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势

的主动权去获取市场而非等客户来找我们!

7、对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。