

最新招投标转正报告(优质10篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。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。下面是小编带来的优秀报告范文,希望大家能够喜欢!

招投标转正报告篇一

一、积极参加相关的培训,提升工作能力

售后部门的工作对汽车销售的整个过程说重要吧,又不是关键的一环,说不重要吧,跟客户直接沟通的就是我们。公司对我们售后服务部的工作要求还是挺高的,相关的培训少不了,我要是要尽快的熟悉自己的工作流程,已经相关处理问题的办法,参加培训是最好的选择,保证自己的参加培训时的心态,保证自己是以学东西的态度参加的,而不是敷衍搪塞领导的借口。我现在还不从得知培训之后的考核难度有多大,但是我此刻是立志要做最优秀的那个,这样才能让领导对我有印象,我之前是没有过类似的工作经历的,所以我要付出比别人更大的努力。

二、工作重心倾向于客户

我们售后部门服务就是客户,一定要把客户看的很重要,我们的职责就是保证售后客户对我们产品的满意度。

(1)随时保证能与客户进行沟通,不管客户是以什么样的态度来跟我们聊,都要保证自己的态度良好,不给客户任何反感的感受,要非常有耐心的跟客户沟通。

(2)解决产品问题,车辆因为内部隐藏原因或者是客户操作不当造成的问题,我们都要负责找到问题的缘由,这就需要两

头沟通，首先是要安抚好客户的情绪，再联系与他对接的销售人员，了解情况，总结原因，解决问题。

(3) 客户满意度调查，这是对产品的非常重要的一项决定性因素，可以让我们如实的了解客户是怎么看待他所购买的那款产品。并且清楚的知道相关产品的优缺点。

三、服从一切领导的临时工作安排

我了解过一点售后服务部门，经常会有很多临时的工作分配过来，自己要学会分辨，是先解决自己手头的工作，还是先解决领导安排的临时工作，一般都是去处理客户对销售人员的投诉问题，这一点算是很常见的，购车的手续繁多，稍微一项没跟客户解释清楚，就会遭受到客户的质疑，要求换销售服务人员并对起进行投诉的现象很常见，但是解决起来也并不难，一般来说，经常都是由于一些小误会。

这一份新工作将是我今年一个挑战，我十分有信心能干好这份工作，因为我对与客户交流的能力还是十分自信的。

招投标转正报告篇二

财务管理力求科学化，核算规范化，费用控制合理化，强化监督度，细化工作，低调做人，高调做事。

切实体现财务管理的作用。

使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。

1、准确做好学校年度预算和收支计划，并严格执行。

全面做好年终的决算工作，为学校教育决策提供可靠的数据。

2、加强过程管理，及时统计教育经费使用情况，做到底码清楚，信息准确，每月向学区校长汇报，为领导合理使用资金提供依据。

年底向职工汇报资金使用情况，加强财务监督。

3、积极参加财会继续教育的培训工作，提高业务水平，做好财务年审、换证工作。

4、做好寄宿生生活补助的发放和减免教科书费的工作。

5、建立健全学校固定资产管理制度，做好固定资产的登记和检查工作。

新购物及时上帐，做到帐帐相符，帐实相符，年终认真完成清产核资工作。

6、结合实际情况，制定合理可行的五年发展规划，使学校的发展有章可循。

避免重复投资。

7、围绕规划，集中使用资金，打造亮点学校，使其达到普九标准。

二、抓住重点力求创新

1、抓好队伍建设，提高业务素质，为各项工作的开展提供可靠保障。

2、结合新的办学标准，提高各学校后勤管理水平。

3、虚心听取建议，提高各校后勤人员的服务意识和服务质量。

4、组织后勤人员学习文化知识，丰富头脑；创造机会，走入

课堂，了解现代教育教学，更快地提高服务水平和服务技能。

三、其他工作

- 1、配合学校搞好人防、技防、物防工作。
- 2、配合学校搞好学生的教育工作。
- 3、完成各项临时性和计划外工作。

招投标转正报告篇三

转眼之间，三个月的试用期已经结束了，我已经成为了公司的一名正式的员工。我内心是感觉到非常的欣喜的，但欣喜的同时我也知道自己还是有很多的'不足的，还有很大的可以进步的空间。这也表示我在之后的工作中是需要继续的努力的，让自己能够有更多的进步，不要辜负领导对我的期望和信任。所以我想自己在开始转正之后的工作之前是应该要做好一个计划的，规划好自己之后的时间，让自己能够在短时间之内进步更多，成为一个工作能力比较好的员工。这是我之后的目标，也是我对自己的期望。

在这三个月的工作中，因为自己良好的工作态度，认真用心的对待自己的工作，所以在这三个月我的进步是比较的大的，是有了很明显的进步的。对于自己的工作表现我是比较的满意的，但我也知道我跟其它人相比还是有一些差距的，所以我要继续努力学习。在工作中遇到了问题一定要积极的去解决，有什么疑问一定要第一时间就向领导或者其它的同事寻求帮助，不要留着很多的问题。若是一个问题当时不解决的话很可能就会忘记了，那只有再一次的遇到这一个问题，或者是自己已经因此出现错误的时候才能够解决了，这样对我自己的发展是不利的，所以之后还是要多去注意一些的。

自己在工作中应该要继续的保持着一个用心的态度，不仅要

认真的去完成自己应该要做的工作，在完成了之后也要多检查一遍，保证不要出现一些不应该的错误。自己是很容易就会粗心的，所以在完成工作之后是应该要检查几遍的，让自己不要有一些很明显的错误被领导看到。在完成工作之后自己也应该要进行一个反思，要去找到自己在工作中存在的一些问题，在之后就能够知道自己是要怎么做才能够更好的去完成自己的工作的。养成反思的好习惯是能够让自己有更多的进步的。

我知道自己现在的能力还是算不上好的，但我一定会通过自己的努力让自己能够成为一个优秀的员工的。我非常的感谢公司能够给我这一个工作和学习的机会，我一定会努力的把自己的工作完成好的，绝对不会辜负和领导对我的信任。我会让自己成为一个工作能力好的员工的，用心的做好自己的工作，努力的提高工作效率。

招投标转正报告篇四

在新的一学期，我将以新课程提供的全新理念为指导，依据教研组工作计划，按照教导处的安排，围绕课堂教学和教学科研这一中心任务，把培养学生的创新精神和实践能力的探索贯穿于教育教学全过程，把培养学生自主学习的实践贯穿于教育教学全过程。开展合作学习，全面提高学生综合能力。

一、学生情况分析

五年级大部分学生对数学学习的积极性比较高，能从已有的知识和经验出发获取知识，抽象思维水平有了一定的发展，基础知识掌握牢固，具备了一定的学习数学的能力。在课堂上能积极主动地参与学习过程，具有观察、分析、自学、表达、操作等能力。有个别学生基础知识差，上课不认真听讲，不能自觉的完成学习任务，需要老师督促并辅导。本学期将重点抓好学习上有困难的学生，在教学中，面向全体学生，创设愉快情境教学，激发他们的学习动机，进入学习的动态。

二、全册教材分析

(1) 全册教学内容：

本册教材包括下面一些内容：方程、确定位置、公倍数和公因数、认识分数、找规律、分数的基本性质、统计、分数加法和减法、解决问题的策略、圆和数学综合运用活动等。

方程、认识分数、分数的基本性质、分数加法和减法、解决问题的策略是本册教材的重点教学内容。

(2) 教学目标：

知识与技能：

1、让学生联系已有的知识经验，经历将实际问题抽象成式与方程的过程；经历探索和理解分数的意义、性质和分数加、减法计算方法的过程，形成必要的计算技能。

2、让学生在用数对确定位置，认识圆的特征以及探索和掌握圆的周长、面积公式的过程中，获得有关的基础知识和相应的基本技能。

3、经历用复式折线统计图表示相关数据的过程，能进行简单的分析和交流；能按要求完成相关的折线统计图。

数学思考：

1、在认识等式、方程，探等过程中，发展抽象思维，增强符号感。

2、在认识公倍数、公因数等过程中，培养良好的思维品质。

3、在认识分数意义过程中，发展合情推理与演绎推理能力，不断增强数感。

- 4、在学习用数对确定位置，锻炼形象思维，发展空间观念。
- 5、在学习统计过程中，进一步增强统计观念，培养统计能力。

解决问题：

- 1、从现实情境中发现并提出一些数学问题，并能用所学的方程、分数、数对等数学知识和方法解决问题。
- 2、在列方程解决实际问题的过程中，初步掌握其基本思路和方法，体会其特点和价值。
- 3、在用数对描述简单行走路线和简单的图形变换等活动中，提高合作交流的能力。
- 4、能应用“倒过来推想”的策略解决一些简单的实际问题。

情感与态度：

- 1、能积极参与各项数学活动，感受自己在数学知识和方法等方面的收获与进步，提高学习数学的兴趣。
- 2、在探索数学知识、发现数学规律的过程中，进一步感受数学思考的条理性、严谨性，不断增强自主探索的意识。
- 3、在运用数学知识和方法解决简单实际问题的过程中，进一步感受数学的价值，感受数学与生活的密切联系。

三、教学方法

- (1) 创设愉悦的教学情境，激发学生学习的兴趣。
- (2) 提倡学法的多样性，关注学生的个人体验。
- (3) 课堂训练形式的多样化，重视一题多解，从不同角度解决

问题。

(4)加强基础知识的教学，使学生切实掌握好这些基础知识。

本学期要以新的教学理念，为学生的持续发展提供丰富的教学资源 and 空间。要充分发挥教材的优势，在教学过程中，密切数学与生活的联系，确立学生在学习中的主体地位，创设愉悦、开放式的教学情境，使学生在愉悦、开放式的教学情境中满足个性化学习需求，从而达到掌握基础知识基本技能，培养学生创新意识和实践能力的目的。

四、学习方式

1、预习教材，提出知识重点，自己是通过什么途径理解的，还有哪些疑问。

2、通过查阅资料找出解决问题的方法。

3、教师作为课堂教学的指导者，以学生自主学习为主，主张探究式、体验式的学习方法，培养学生的动手操作能力和发散思维能力。

招投标转正报告篇五

20__年，即将临近年末，作为大学刚毕业实习期间的我进入公司到目前为止已经有两个多月了的时间了，在这两个多月的时间里，我学到了很多关于房地产的知识，也涉及了很多以前没涉及到的事物，在公司领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了公司的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态。在这段过程中，我想分三个阶段来总结我这段时间的工作。

(一)20__年试用期工作总

1.萌芽阶段(11月23日—12月23日)。

在这期间，因为大学才毕业刚入这行很多事情都不会做，课本上学的东西用到实际上来才知道是一些理论上的知识，跟实际工作根本接不上轨，在开始几天我很迷茫不知道自己应该做些什么，上班的第二天叫我应用word办公文件做一些关于土地上的工作，而我跟本不会，我很紧张，我便请教于同事加上自己慢慢摸索，慢慢学会做，很快我会应用一些简单的word办公软件，开始一步一步的深入学习，我慢慢接触整理成都市土地供应和土地成交的工作，同时也在跟踪一些大的项目优惠政策，后面开始着手于政策统计工作，和安徽省六安市的商品房预售统计，六安土地市场统计，六安月报工作等。

当然了，在这期间，我工作出错的几率也很高，特别是在有些事情的处理上，缺乏一定的灵活性，对有些事情考虑得不够周全，做事也不细心，或者说跟本不知道自己出错的地方在哪里，因为很多地方不懂当自己做错了的时候，也不知道出错的原因，出错的地方，每次把写的文件报告交上去时，同事给我指出很多错误，比如word办公文件的格式有很多错误的地方，比如踩盘时有很多重点的地方我没有关注，没有认真记录，比如在写月报的时候图片格式应该怎么放。很多很多细节上的问题我都做得不好，同事给我指出错误的地方我都默默记在心中，记住下一次不要再有同样的错误出现。

2.初长阶段(12月23日—1月23日)。

在这期间，经过了前一个月的认真学习，经过公司同事的耐心教导，我基本掌握了一些简单的word办公软件的应用，同时也掌握了自己的工作流程和工作性质，在我的日记本上我列出来了每天要做的事情，每周要完成的工作，同时也熟悉了自己的工作时间流程，知道自己在某个时间段应该做什么样的工作，知道在这一周时间里我应该把那些工作完成，而

且要认真的完成，认真学习房地产基础知识，认真贯彻落实领导安排下来的工作任务和工作计划。工作的同时我逐渐发现了自己的几大问题，工作效率不能提高，写东西的时候不能很快的完成，虽然在每次应当交报告的时候我按时交上去了，但是离自己的想象完成速度时间还有一段距离，我想应该提早一天就完成的工作，每次临近上交的时候才能完成，这一点以后要改正。完成的质量也有待提高，每次交上去的工作报告同事都会指出一些细节上的问题，所以在以后的慢慢学习与成长中我会尽快改正这个两个缺点。坚决做到有问题就改，有错就认，不懂要问，不会多做。

3. 渐长阶段(1月23日一至今)。

经过两个多月的工作学习，我为自己是本公司的一员而感到荣幸，尽管是实习阶段的也好。在刚来公司的前几天里，因为陌生我很多问题不懂又不敢多问同事，因为刚进入社会工作在人际关系方面自己也没得准，不敢多打扰同事的工作，慢慢的熟悉了这里的工作环境开始发现这里的每个同事都是那么的热心帮助人，耐心教导我，让我从一个刚毕业的学生很快的熟悉工作上的事，让我知道我应该做什么样的工作，不会的我应该怎样做，不懂就多问同事，在这里工作这么久我心情很愉快，领导们都很关心我，领导们都没有当领导的架子和同事们都保持一个融洽的工作环境，而这让我在工作上没有紧张的心里。“不懂就要问，不要闷在心里”，这是一位同事告诉我的，他说如果我在工作中遇到问题就多跟他们交流，多向他们汇报工作的困难程度，很多工作经验上的问题可以多向他们请教，这让我很感动，我很感谢这些同事们。感谢他们对我的教导，对我问问题的耐心，使我很快的能适应和熟悉这份工作。

(二) 20__年工作计划

1. 坚持学习，提高能力

对于一个刚毕业的学生来说，没有比学习更重要的事情了，在未来的一年里我要坚持学习，坚持学习房地产基本知识，深入了解房地产专业工作，要做到多看，多想，多做，多问来提高自己的学习以及工作能力。全面提高自己的实践能力，使自己能充分胜任这份工作。

2. 履行职责，尽心尽力

坚持履行工作上的职责，坚持做好领导下达每一项工作，在日常工作中一定要保质保量的完成自己分内的事情，领导下达的工作任务要无条件的答应，不能有拖延或者怕困难而不做的思想存在，每项工作都要尽心尽力的完成，要把公司的利益放在第一位，为公司某更大的福利。

3. 遵章守纪，自我约束

坚决遵守公司规定，遵守公司员工守则，做到不迟到不早退，尊重公司领导一切安排，和同事搞好关系。自我约束要做到不该问的事不要问，不该管的事不要管，要多做事少说话，一切以公司的利益为主。

4. 放松心情，愉快工作

在工作中不要给自己太大的压力，只要认真准时的完成工作任务，认真处理好自己份内的事，认真听从公司领导安排，把自己手头上的工作做到“今日事，今日毕”，在空闲时间多学习专业知识，进一步加深和巩固。多学习别人怎么做，多请教同事，放松心情才能使自己在这一年中工作能力有更大更快的提高。我相信在新的一年里，新的工作状态，新的事物放在我面前，我一定会做得更好，更细心，更完美。

招投标转正报告篇六

要把理论学习作为伴随课改全程的活动。二十一世纪，是一个信息时代，知识不断更新，新的理念不断涌现，学习成为现代社会生活的重要方式之一。教师从事着教书育人的工作，更需要学习。只有那些重视学习，善于学习的人，看问题才会更准，思路才会更清，行动才会更快。教导处将统筹安排，将学习安排到全校业务学习活动中，渗透到教研组教研活动中。在学习中，既要学介绍具体经验文章，也要学难懂的理论性较强的文章，防止东施效颦；既要学正面宣传的文章，也要学提出争议的评论，防止人云亦云。采用理论联系实际、集体与自学相结合的办法，要求每位教师做好学习笔记。并经常组织交流，使先进的教育思想牢牢扎根于每位教师心中，从而更有的放矢地指导自己的教学实践，更好地为教育教学服务。本期与上期一样，每周一篇学习笔记，一月一篇案例设计一篇教育故事。

1、严格执行课程计划。课程计划是法规，任何人无权变更，教导处将不定期抽查教师上课情况，严格督促教师自觉按课表上课，严禁私自调课或侵占技能课等现象发生，如有特殊情况确实需要调课的必须报请教导处批准。

2、本学期将继续组织教师学习常州市教研室修订的《中小学各科教学常规》，修订我校教学常规要求，使全体教师明确要求，自我对照，切实落实常规，有效地改进教学，全面提高教学水平与质量。教导处将提倡“推门听课，翻本检查”工作制度，继续实行学月常规检查制度。

3、加强教研组建设。教研组是教师教学研究的主阵地，教师成长成材的摇篮。各教研组根据学校教学工作计划，结合本教研组的实际情况，拟定切实可行的教研组工作计划。教研活动做到定时间、定内容（学习课改理论、写读书笔记、钻研课标教材、集体备课、听评课，进行教法和学法的探讨等）、定好主题和中心发言人。教研活动要在“实”与“新”上做

文章，激发教师参与教研的主体意识和创造热情，鼓励教师x作、交流、共享教研成果。提倡各个教研组要创自己的特色，及时、认真总结得失，在期末进行交流，开展先进教研组的评选。

4、抓好集体备课。备课组活动集中与分散相结x[]集中活动做到有组织、有计划、有安排，定时间、定内容、定主讲，突出重点，解决难点。着力提高集体备课质量，各班要针对班级实际进行修改，并在教学过程加以调整，倡导课后撰写教学后记和教学案例。

5、加强对教学质量的调研。教学质量是学校教学的灵魂和生命线。每位教师必须树立“有效教学”观念，增强质量意识，忧患意识，争先意识，努力提升所任学科的质量。本学期教导处将加大学科的阶段性调研力度，分析存在问题，落实解决措施，力争不使一门学科、一个班级、一个学生掉队。抓好几个调研与比赛，即一年级看拼音写汉字比赛，二年级朗读比赛，三一六年级“六一”作文比赛，低年级口算调研，中高年级计算、概念、应用题调研，英语阶段性调研。

6、抓紧毕业班复习迎考工作。认真总结上学期期末考试情况，分析我校六年级教学工作的现状，引导全体教师进一步明确各科教学中存在的问题，采取针对性的应对举措；及时召开毕业班家长会，加强家校联系沟通，做好宣传发动工作，争取家长配x支持，为学生复习迎考，打胜小学毕业最后一仗营造良好的家庭环境和有力支撑。抓两头，促中间，分类辅导，采取学月考试，奖励前五名和进步大的等形式，努力提高毕业考试的优秀率和及格率。

1、加强课改实验的师资培训。本学期继续组织教师学习新课标，把握其精神实质，加强对三年级等使用新教材教师的培训与管理。

2、加大课程研究的力度。加强教研和科研的结x[]以教研为载

体，以科研为先导，促进全体教师实施新课程，改革课堂教学的水平。继续与教研室多联系，争取专家的支持、指导，健全教研制度，改革教研形式。各教研组制定计划时要立足本校，结合自身教学需要，精心设计好每次活动的内容，开展小型、多样、高效的教研活动，创造性地开展活动，让教研和科研活动真正为提高教师课程实施能力服务。学校将有针对性地组织有关学科的校级教研活动，对品德与生活（社会）等术科教研活动也将有所安排。以此全面提高教师驾御新课堂的能力。

3、继续加强课程管理开发的研究，根据教育部“综合实践活动课程指南”的有关要求，加强管理，使之不至流于形式，加强课程开发的研究，继续开展综合实践活动，本期综合实践活动由教师自愿报名参加，综合实践活动组组长郑志强指导，集中力量进一步开发、完善我校校本课程——《我的家乡——梓潼》，使校本课程真正成为拓展学生学习领域、促进学生个性发展、培育学校教育特色的重要途径。

2、鼓励、支持教师参加学历进修，组织教师参加继续教育，切实提高教师的教育实践水平。加强计算机及其网络技术的培训，重点培养教师利用计算机进行辅助教学的能力、教育科研能力和应用信息的能力。本期，要求每一位教师利用远程教育资源上俩节课，由张玉全作好记载。

3、积极鼓励教师参加各种评优课活动、学术研讨和参加教坛新秀、教学能手、学科带头人的评选活动，采取更加有力的措施，着力造就优秀教师。

4、继续组织校课改积极分子、青年骨干教师、优秀教研组等评优活动，促使青年教师快速成长。教学是学校的主要、重点工作，提高课堂教学的质量是每一位教师每一节课所必须遵循的原则，教导处本学期将一如既往地深入课堂、深入各班，检查教学的各环节的落实，使我校的教学再创佳绩。

- 1、学校社会、家庭三结合促进小学生诚信品质的形成。
- 2、语文课题将申报“愉快识字法”。（市级）
- 3、校本教材开发，综合实践活动。（校）
- 4、数学课题组路漫漫其修远兮，亲爱的教师们，辛勤的付出，必会换来金秋的收获。

招投标转正报告篇七

的各项工作有更*的了解，宣扬部将在本学期接着严谨的工作作风和主动向上的精神面貌，进一步极大宣扬力度，展示药学院独有的宣扬风格。

宣扬部的全体成员将以全面_门为主要目标。一方面，我们将做到刚好精确地完成上级安排的任务，并帮助其他部门完成活动内容，确保各部门工作顺当开展，活动按预期效果圆满完成。

接着继承和发扬原有的工作风格，保留宣扬记录，将每一块宣扬板，每一张海报留影，做到图片、海报一一对应。

中医药是中国的国粹，是中国优秀传统文化的珍宝，是中国独具特色的医学科学，是中华民族灵性和中国人民才智的体现。

招投标转正报告篇八

20xx年我将以党中央重要思想为指导，以《幼儿园教育指导纲要(试行)》为指南，以创新为动力，以培养幼儿想像力创造力、让幼儿产生兴趣对于科学的、让幼儿懂浅显的知识为重点，提高幼儿多方面的素质。

二、工作目标

这学期我将担任健康和计算领域的教学，同时担任特色英语课教学。

(一) 健康领域

- 1、积极参加幼儿园集体活动。
- 2、初步养成良好的生活、卫生习惯，能够做到生活自理。
- 3、懂一些安全保健知识，学习对自己的身体进行适当的保护。
- 4、积极参加体育活动，要求动作基本做到轻松协调。

(二) 科学领域

- 1、对周围新奇、有趣的事物和现象有明显的兴趣和好奇心。
- 2、尝试运用各种感官感知周围环境中的物体和现象，喜欢探索 and 提问。
- 3、喜欢与同伴合作，尝试用多种方式表达、交流探索的过程和果。
- 4、喜欢在生活和游戏中学习运用简单的数、形、时空等数学知识，能在成人的指导下学习使用比较、分类、排序等方法。
- 5、关心周围环境、爱护动植物，萌发初步的环境意识。

(三) 英语学习的目标

- 1、通过各种各样的游戏活动，培养幼儿对英语的兴趣。
- 2、幼儿掌握正确的英语发音。

(四) 保育目标

- 1、配合生活老师做好班级内与外的卫生同时，并能按要求将班级物品摆放整齐归类放好，教育幼儿要爱护班级物品。
- 2、养成饭前便后及时洗手的习惯，照顾好幼儿的两餐两点，对进餐慢的幼儿进行教育，并告诉幼儿不可以挑食，饭粒不可以掉在桌上和地下，要珍惜粮食。

(五) 常规教育目标

1、礼貌

先从自我做起，对领导、同事、家长都要面带微笑向人主动问好。给幼儿带个好头，并严格要求自己的言行举止，同时培养幼儿成为一名尊老爱幼、讲礼貌文明的好孩子、能友好与他人相处。

2、课堂活动纪律

要正确引导幼儿上课的坐椅子姿势、培养良好的课堂常规；不许随便下位置、回答问题时要举手、并学会尊重他人，安静地倾听他人的发言，养成不随便打乱别人的讲话。

三、教学措施：

- 1、开展丰富多采的教育活动，激发幼儿的学习兴趣。
- 2、合一日生活进行随机教育，并要做到持之以恒。
- 3、根据幼儿的兴趣特点，因材施教，多鼓励表扬，激发幼儿上进心。
- 4、尊重幼儿，耐心对待幼儿，保护幼儿那颗稚嫩的心。

四、家园沟通

1、通过电话、家访、手册、面谈等形式来了解幼儿在家与在园的各种表现。

2、在沟通时应注意热情有礼、对待特殊情况要冷静、有条理地进行交流总之，在今后的工作中，我将按照计划严格执行，把工作落实好，力求取得的教育效果。

招投标转正报告篇九

我于今年3月份来到公司，根据公司的需要，目前在公司配合__主任和xx主管处理公司事务和负责网络信息发布的工作。在这段时间里，我从贾主任和陈海燕主管身上学习了很多知识。他们的工作热忱，让我深入理解对待工作的态度，他们的耐心指导，使我短时间适应公司的工作环境。在工作中，我一定会多沟通、多调和，积极主动，创造性的展开工作。我会严格要求自己，认真及时做好领导安排给我的每项任务。

目前行业环境和整体经济情势都处在下行空间，作为公司员工，应当明确情势，同时更应发挥主观能动性，明确思想熟悉，齐心协力，与公司同船共济。

经过两个月的工作，我已熟悉公司的工作环境，能从整体上掌控公司的工作流程，但同时也发现自己不足改进的地方，有时候办事不够干练，对工作的预感性和创造性不够；业务知识方面特别是与客户接触沟通方面没有足够经验，所以我的沟通技能还不够熟练。

在今后工作中，我一定配合xx主管工作，结合自己的以往的工作经验，以下几点是我对工作地要求。

1、不断加强业务学习，配合xx主管工作，熟悉业务工作，熟悉公司的工作，做到心里有数，思路清楚。

2、接待平常客户来电，来函等咨询业务，为销售做好后勤工作。最重要得是做好换位思考，能充分理解、领会主管的意图，随时做好辅助工作。

3、处理业务交给的报表，文件，单据，资料。

4、接受客户的相干投诉，及时做好记录，及时联系相干业务职员处理

5、仔细踏实，能够为主管处理细节的工作。料理所有小事。做好主管和客户的桥梁，及时反映自己看到的题目，对所有工作做好查询记录，对工作中出现的题目，及时与主管沟通解决。

6、良好的工作情绪，积极向上，有目标有方向，在工作中配合主管业务，为主管分担工作提出公道的建议，在专业不懂的题目及时请教学习，不断的进步自己，力争尽早的做到独档一面。

我在今后的工作中会配合xx主管完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上努力进步销售业绩。

招投标转正报告篇十

今年上半年，销售部全体人员在公司的领导下，围绕总结如下。

本年度主要销售指标完成情况如下表所示。

在过去一年中各项销售指标虽达成年初预定水平，但仍较同行业偏低，制约销售指标的因素包括以下几种。

1、南方区业务下滑比较严重。年该区域完成销售额x万元，占公司总销售额的百分比为x%[]而今年由于新领导、新政策

的影响，今年南方区又对其经销商进行大力整顿和调整，特别是x等几大区域经销商的更换，致使销售额缩水严重。

2、西北区尾款损失严重。我公司去年平均销售回款率为x%□但西北区仅为x%□比平均水平低x个百分点。西北区虽然在年初也制定了一系列的销售回款措施，但由于销售人员更迭频繁，致使回款措施执行不力，同时也存在扯皮推诿事情的发生。

3、受产品质量与交货时间影响较大。今年前半年，由于市场需求量较大，我公司的协议加工企业为了赶进度，忽视质量的事件时有发生，因此，导致客户抱怨数量上升，影响了销售量。

4、在资金回笼方面，迫于主要竞争对手的压力，客户多采取后付款，而一些大客户又要求延期支付，造成资金回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

1、针对个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，在销售淡季进行了两次大规模的集中培训，同时，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。

2、加强对经销商库存量的管理，最大限度减少库存，降低企业风险。

今年，我们加大了对经销商库存量控制的管理，使销售部随时能够掌握经销商的库存量数据，在保证产品供应的前提下，最大限度地减少了库存，降低了企业风险。

(1) 加强与客户的沟通联系，先做朋友，后做生意；

(5) 积极参加与新业务的开拓。

(6) 加大资金回笼的力度，回避企业风险。

1、通过对本年度销售指标的分析，反映出部门的日常管理工作需要进一步加强。

2、整体的资金回笼不理想，未达到预期要求。

3、个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

4、新业务的开拓不够，业务增长少。