

# 最新申请执行咋写 强制执行申请书(大全7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。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

## 每月的工作总结报告篇一

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作。

护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是社区护士队伍中的一员而自豪。在今后工作中，我将加倍努力，为人类的护理事业作出自己应有的贡献！在即将迎来的十月份，我会继续发扬我在过去的一个月中的精神，做好我自己的工作，急病人之所急，为病人负责，绝对不要发生因为我的原因而使病人的病情恶化，我对自己的工作要做到绝对负责，这才是一名救死扶伤的好护士应该做的最起码的工作。作为一名护士，我时刻的意识到我担子上的重任，我不会为医院抹黑，我只会来激励我更加努力的工作。在生活中我也是会严格要求自己，我相信我会做到！

## 每月的工作总结报告篇二

### 一、工作方面

在教育教学中，我早来晚走加班加点为幼儿制作各种形象可

爱、功能多样的玩、教具和体育活动器材，为了使每一个幼儿都能够得到的发展，我在制作玩教具时，都制作了四十份，以确保每个幼儿人手一份，避免因器材投放而限制、影响幼儿发展。另外，为了配合主题活动，我们为每个主题都设计了主题墙，便于幼儿学习与操作。

## 二、思想方面

热爱中国共产党，忠诚于党的教育事业，全心全意为幼儿和家长服务。在政治上要求提高，进取提高自身的政治觉悟，紧跟党的步伐，自觉读书看报和收看新闻联播，关心时事，认真参加每周的政治学习并做好政治笔记。

## 三、学习方面

利用业余时间通读《幼儿心理学》、《幼儿教育学》、《幼儿园教育指导纲要》，翻阅《学前教育》、《幼儿教育》等书籍、杂志以丰富自我的知识和教育教学方法。多听其他教师的课，多做课，在学习与实践中不断的提高自我。继续学习弹钢琴、跳舞、手工制作等基本功，并抓住一切时机进行实践。

## 四、其他方面

严格遵守园中的各项规章制度，不迟到、不早退，凡事以团体的利益为重，时刻服从领导的安排。与各位同事友好团结，全力配合班主任开展工作，团结协作，把各项工作做得有声有色。

## 每月的工作总结报告篇三

时间如梭，转眼间又跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。使

我在公司找到了自己新的定位方向和生活目标，同时也激发我以新的姿态，去迎接新生活！

20xx年6月我到恒生物业公司接任仓库管理员一职，要面临工作极大挑战。由于当时仓管员急辞职，中间间断了一个月的时间，那时恒生物业公司不仅是账目混乱，而且有大量的不良库存，部分物品还有短缺，我的心一下子就变的沉重起来，如何办？如何来理顺这个烂摊子？我没有灰心，决心凭借以往的管理体会来尽快理顺这个烂摊子，首先整理帐目，其次对所有物品实行大盘点，对所有货物实行分类有序摆放，通过这些努力后，整个恒生物业公司仓库进入良性循环。

每日库存报表都由我一人负责！所以在公司一直都很忙碌。我决定从以下多个方面实行管理：从新设计制定恒生物业公司管理规范，严把出库、入库和在库三个方面管理，参考《仓储管理人员工作级效考核表》实行量化管理，每天抽盘，每周小盘点，每月配合财务大盘点，作到账目清晰，账实相符。经手货款无一差错，体现了一名财务人员的严谨和细致，近段时间来，账实相符基本达到100%，实现无库损！与公司同事紧密配合，做到库存的结构合理。紧盯各物品流动，认认真真做好每月的月报表。每月准时向财务部发库存月报表。并结合自身岗位，先后做出《进销存明细帐》，固定资产表格，物品物资表格，物资申购汇总表格等，有力的配合了财务！对在库物品实行分类管理，对工程类办公类清洁类固定资产类等主要品项实施重点管理，在做申购汇总表时减小在库物品的再申购，努力降低其库存量，对小品项等执行基本控制，改方案实施做到了重点与一般的结合，降低了库存，加快了库存周转率。

随着公司业务的连年增长，工程部需求物资够大，日发货收货量也进一步扩大，在恒生物业公司领导的高度重视下，实现了对仓库的实时管理。我每天只要把出入库情况及库存报表输入计算机，可以准时看到库存明细！该举措大大方便公司领导和员工的查询，增强与各部门之间的信息交流，整个20xx

年不良库存下降基本至零！（四）坚持学习，与公司共成长在仓库的这段期间我更加明白了公司领导给我讲的仓库管理的计划和控制，最让我难忘的是黄总、卢总亲自到仓库指导工作，提醒我保持学习，说公司在高速发展的同时，个人会有更大的舞台，与公司一起共成长！

工作之余，我学习会计、营销、管理、计算机等知识，在工作中充实和完善自己！回首过去两年来的工作管理经历，我成熟许多，也成长许多，一直致力利于仓库管理的合理化，整合进销存。也深知一个团队的主要性，只有与工程，财务等紧密配合才能更好的发挥仓库管理员的职能！我在公司各位领导和同事的关心下，愉快的度过了两年难忘的时光！

## 每月的工作总结报告篇四

为深入贯彻落实十九大精神和“履职尽责、落地落实”作风整顿会议精神，进一步加强师德师风建设，12月11日下午召开了“思想作风整顿“三乱”专项治理及安全生产”百日攻坚”专题会”。

12月28日，小、中、大班结合幼儿年龄特点，各自按班级结组，用孩子喜欢的方式过元旦。

为丰富教师的业余生活，倡导我园精神文化，成就教师健康体魄，提升全园教师的凝聚力，在xxxx元旦来临之际，12月28日下午放学后，组织教师进行“庆元旦·迎新年”抢椅子拔河比赛活动。

一份耕耘，一份收获

回顾一年的工作，收获是快乐的，也是丰厚的。这其中，有教师队伍的提升，有幼儿的健康成长，有家长对工作的认可，有幼儿园形象的提升，更有教师这一过程中得到的充分锻炼和提高。幼儿园所取得的每一点一滴进步都离不开校领导和

老师们的大力支持、教师队伍的团结奋进、家长的全力配合。

xxxx年，伴随着汗水和收获的一年;xxxx年，满载着希望和期待的一年。

贺进中心幼儿园全体教师将一如既往，不忘初心在路上，砥砺前行新征程。

## 每月的工作总结报告篇五

一、业务发展方面：制定业务收入计划和发展计划并采取措施指导、督促各县区完成。

顺利完成，市场部根据形象进度把每项计划分解到季度、月，每月统计完成状况，与县公司一齐讨论完成较好经验以及未完成计划原因，发现问题和困难，与县公司共同解决。

截止6月份，全市共完成业务收入万元，绝对值排行全省第位，完成形象进度%。宽带终端新增户，宽带专线新增户，有人值守公话新增户，普通电话新增户。

市场部还采取各种措施，向县区公司推广新业务、新产品。1月份以会代训，召集各县区营销、营业骨干针对产品资费进行培训及讨论，并归纳出现存问题，从而找出适合本地资费套餐。3月份根据市场竞争状况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。5月份组织各县区管理人员、主管人员、维护人员，参加省公司培训，学习业务理论、营销策划，对业务推广有很好指导好处。

二、基础管理方面：落实了营业账款稽核、退费和拆机明细核查、虚假用户拆机、清理长期欠费、客户资料整理、资源整理、装维材料和终端管理等一系列基础管理工作，有效避免了业务收入和成本流失。

从元月份开始，市场部按照内控流程要求，调整了原先对县区公司进行周稽核制度，改为日稽核、周稽核、月稽核并行，每月尽量安排对县公司一级稽核状况现场核查。对每周稽核状况进行通报，对不贴合要求做法通报批评，每月月底一、二、三级稽核员共同对全区现金流实收应收进行稽核，起到了很好效果。我公司现金流差额连续半年在全省属于状况最好地市之一，没有因现金流差额影响考核收入。

为确保不因支撑系统错误操作影响收入，市场部安排支撑中心每一天对每个县区拆机、退费明细都进行核查，严格封堵每个漏洞。

为清理长期欠费、控制当期欠费，市场部根据公司领导要求制定了当期欠费回收量不低于98%考核目标。对欠费回收状况进行周通报、月通报。在与县区公司共同努力下，到5月份系统内本年新增长期欠费清理完毕，当月调帐数首次低于省公司要求最低限额，从连续5个月调帐超过万元，到达5月份元。

为掌握资源状况，避免资源浪费，市场部安排支撑中心每月对各县区资源状况进行抽查、通报，6月份又进行了现场检查。

今年市场部接手物料管理以来，在网络部大力支持下改善了管理方式，把出入库明细账与支撑中心每一天经营日报装、拆机数量相对照，使物料管理构成闭环。为实现终端回收、重复利用，要求县区公司对宽带、话吧、有人值守公话新装机用户都收取押金。鼓励县区公司在发展新用户时引导用户使用回收终端。对终端故障在保修期内用户更换回收终端，严格杜绝以旧换新。透过这些措施执行，有效控制了浪费现象。

三、绩效考核方面：改善绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。

自3月份省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市

市场部沟通如何进行续费率 and 流失率两项考核指标计算。在多次探讨未果状况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际状况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，透过每一天逐户核查，基本上堵住了客户流失漏洞，对长期零费用用户激活也起到了很好效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

#### 四、存在问题和困难

1、由于上半年集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够。

2、由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

下半年市场部拟从以下几方面进行改善和提高：

一、加强市场调研：定期到县区进行现场办公，与营销、营业、装维、管理人员进行座谈。深入市场，了解用户使用状况和需求。在发展较好县区总结成功营销案例进行推广；帮忙发展较差县区查找不足、解决困难。

二、加强营销策划和业务宣传：透过了解市场竞争状况制定灵活有效营销措施，对每阶段重点发展业务制定切实可行宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，改变目前业务发展低效状态。

三、加强人员培训：定期进行营销、营业、装维、管理人员培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到一线员工，提高骨干员工传帮带作用，切实提高员工素质和工作效率。

四、继续加强基础管理工作：继续加强欠费管理、营业稽核、资源管理、装维材料和终端管理。组织市场部主管定期到县区公司调研，与负责人进行沟通，发现不足并继续改善。

## 每月的工作总结报告篇六

自20xx年8月26日进入某公司以来，我已经历一月现场实际工作。在公司领导及老员工们热情、友善，进取，和谐，兢兢业业，对待工作一丝不苟，一向奉行科学管理，严格要求施工质量的精神面貌和工作态度的感染和影响下，我很快融入了这个特殊的大家庭。一月以来，公司为我们精心准备并开展了人事、安全、质量管理等多方面的培训。

师傅及现场员工们耐心讲解了目前正在进行的钢筋、模版、混凝土工程，主厂房、锅炉基础的回填土控制等方面的土建基础知识。

综合部还为我们组织了羽毛球、篮球、棋牌比赛等工余活动。这使我们的知识得到了丰富，技能得到了提升，情操得到了陶冶。在此，对各位蓝巢同仁的一片心血表示诚挚的谢意。

经过一个月的总部培训和一个月的现场实际工作，我发现公司多年来技术管理方面基础扎实、各项制度健全。施工方案的针对性和可操作性以及施工总结的科学性、实用性尤为突出。作为技术积累，每项工程都总结出了完整的施工特点、程序和方法，构成系统资料。为我们刚参加工作的员工供给了极大方便。下头，我将结合一月以来的实际工作谈谈所学所悟。从事施工管理工作，应强化质量管理、成本管理、进度管理、安全管理。

在质量管理上，加强质量终身职责制的管理，明确职责，强化管理职责卡是施工过程中的重点。严格把握施工各道工序质量，同时加大对质量的日常管理工作，做到本道工序不合格不得进行下道工序施工，保证每道工序受控。同时加强施



工开工前的技术交底、方案的编制和执行监督工作。施工中严格执行各类标准，加强过程质量控制，实行质量工资制，优质优价，确保创立精品工程。

在成本管理上，施工前认真做好成本预测，在施工中对成本管理实施动态监控管理，使工程成本始终在有序可控的管理体系下运行。实际施工中禁止现场出现大面积返工现象，合理用料，利旧利废，做到工程投入量最小。加强机具管理，定期进行检查，搞好维护保养，提高综合利用率，保证长周期运行。

## 每月的工作总结报告篇七

\_\_月份又过去了，由于公司决定要统一按区域管理，所以公司开会又再次划分了区域从\_\_月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去到达更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但对于目前的状况来说状况不太乐观，可能是市场出现了萎缩，但是与我们努力的不够可肯定是有关联的。

总结开来\_\_月销售方面有以下几点：

\_\_月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个状况今后我们要从不同的渠道入手。此刻就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们的信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一向崇尚的，此刻我的潜力还不足，所以我要一向在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每一天都是充满期望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选取自己喜欢的，既然我们选取了这个行业，可能是没有办法，但此刻这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事

情要付出最大的努力，在这段工作中，我认为一个用心向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用百分之百的激情投入到工作中去。

## \_\_月工作计划

下半年我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括大兴，丰台还有房山这几个区的潜力都很大，之前也一向在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。透过公司的区域划分，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有尹云和赵帅和我，尹云和赵帅他们都是个性优秀的业务人员，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。期望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

对于下半年我期望自己在工作中需要提高的主要有以下几点：

- 1、先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。
- 3、透过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。
- 4、做好新客户的开发吸引工作，不必须就每一个客户都能做到销售，我们就应慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。
- 5、做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6、做好公司安排的工作，尽我们的最大努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，期望到年底时我们都能满载而归！

## 每月的工作总结报告篇八

- 1、独立完成培训流程，并且担任培训主持人。
- 2、在各部门的协助下开展大促销庆功会以及各月份的员工大会。
- 3、能独立开展部门的基本工作，如考勤、卫生、通讯录的更新及战报的编写。
- 4、在人力资源公司的协助下完成员工五险的购买工作。
- 5、主持进行了两场招聘会，发出面试通知单105份，接待面试人员45人，最终面试透过7人，此刻3人离职，2人在职。
- 6、将基本的部门工作交由xx负责。

1、业务思想还不够成熟，还不能很好的理解二线成人达己精神。有时在跟一线某些员工相处时会出现不平衡的心理。

2、自身修为有待提高，学会包容谅解，凡事要看的开。遇到不顺心或误解时要学会自我调整。

3、在学习方面做得不好，首先是学习用心性不够高。其次是学习目标不明确。

4、工作效率不够高，而且出现了两次较大的工作效率低点。尤其是6月11号上午四个小时都在制作“月销冠”特辑，但是没完成。5、自己的思路还很窄工作认识的不够全面，自己对

部门工作掌握速度还不够快。

6、有时出现问题我并不明白而领导先知。比如部门的事情很多时候都是舒助理问我，我才明白。工作的连贯性和主动性不够。

7、日常工作做得不到位，个性是在考勤和卫生安排以及监督方面。

8、企业文化学习不到位，只是在例会上简单学习智语以及战报。

9、员工福利设想的不够周全。以致于出现浪费现象。

1、在继续完善自身修养的同时，加强理论和业务知识学习，不断提高自身综合素质水平。把工作做到更好。

2、继续跟进员工保险办理状况，即时向保险公司上交费用。

3、支持8月20号专场招聘会，确保招聘流程和培训流程的连贯，力保入职5位新员工。

4、在硬件条件允许的状况下开展网络招聘，提高招聘的效率。

5、领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

6、用心努力推动企业文化的学习，争取为一线伙伴带给更多的销售技能。

7、严格按照规定完成每月访四访的要求，用心融入一线。

在我入职的近两个月，我在公司学到了很多，学会了如何处事，如何与他人更好的交流等等。我在做好自己本职的同时，也学习了公司的一些相关的文化，在我觉得，公司在茁壮的

成长，像雨后的春笋；发展速度飞快，犹如刚发射的火箭直冲云霄。这些新的现象是因为共同的努力而创造的，我也期望用自己的这份微薄的力为公司和为自己创造一个更好的未来。

## 每月的工作总结报告篇九

1、在人员招聘上，大部分企业面临着公司招不到人，求职者招不到工作的窘迫局面。

上半年办公室遇到投递简历少、招聘难、人员流动性大的情况。根据各部门的实际工作需求，为保障公司人才及时到位，先后2次在劳动力市场办理了包月招聘，6次到现场招聘，并结合网上招聘，内部员工推荐、张贴招聘广告等形式。上半年共招进31人，开除劝退11人，辞职16人。截止7中旬，公司员工共计34人(保安部22人、客服部4人、工程部3人、财务部2人、办公室2人，管理处1人)基本能保证公司的人才需求，跟上公司的工作节奏；在规章制度上，协助李总完成了《考勤制度》《工资管理条例》《员工奖惩条例》和《非机动车停车收费细则》等制度，并取得了一定的效果。迟到、早退、不打卡、工资纠纷等情况明显好转，使公司管理向专业化、规范化又迈进了坚实的一步。

2、各类物品的申购、领用基本做到账证、账实、账账相符；

对公司固定资产进行了统计、登记、入账、贴标签；建立了完善的员工档案，劳动合同、身份证、学历证书、无犯罪证明等资料更加齐全；员工培训工作有效推进，自3月以来公司培训共10课时，课程内容涵盖了物业专业知识、礼仪礼貌、人际沟通等；详细记录大小会议20多次，下发公司各类文件\_份，及时传达了公司会议安排及各项决定。

## 二、工作中的不足和计划

### (一)不足

1、培训力度不够，目前每月培训2课时，进展缓慢，不能有效跟上工作的步伐。

2、物品领用统计工作有待改进，领用数量、库存数量不能一目了然，核对账目、查询数据效率不理想。

3、招聘尺度把握不一，选人标准主观影响因素较大，导致一些心术不正、道德品质低下的人鱼目混珠。

## (二) 困难

1、采购物品不能及时到位，采购周期长，在一定程度上束缚了工作的有效的开展。

2、招聘难度相对较大，由于公司地处城乡结合部，交通不便，使许多求职者望而却步。

南昌外来人口较少，加之今年以来物价飞涨，工资不高的情况给办公室招聘工作带来了不小的难度。

## 三、努力方向

1、在培训上计划每月不少于3课时的学习，甚至是每周1课时。

现阶段以内训为主导，讲授者采取员工自我推荐为主、他人推荐为辅，使每位员工都有上台的机会。确实做好培训工作，让员工的综合素质、职业素养、岗位技能得到有效提高。

2、要继续加强学习仓库管理业务知识，摸索出一套行之有效的方法，做到库存数量、发出数量、金额等一目了然，既可保证工作的正常需求，又可控制费用开支。

3、在人员招聘上坚持公开竞争、公平考核、择优录取的原则。

总经理享有4分决定权，主任、用人部门、人事部门各享有2

分决定权。通过多次面试，层层把关，力争不放过一个合格的求职者，不放进一个低劣的应聘者。

4、加强岗位知识学习，努力提高文字处理能力，草拟并下发文件、报告等文字功底有较大提高。

加强各兄弟部门的沟通，确保上情下达、下情上报。

上半年的工作是紧张忙碌的，办公室的工作琐碎、繁杂，责任重大。随着小区业主入住率的增加，公司的不断发展壮大，办公室的工作会更加繁重，要求也更高。为此我们会继续加强业务知识学习，改进工作中的不足，明确努力方向，更加勤奋的工作，为公司的发展尽心尽力！