

幼儿园教师培训计划和培训记录(精选5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。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。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

监理季度工作报告篇一

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个第三季度，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的.抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例□xxx□xxxxxx钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒□xxx□xxx单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整 and 改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法

等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保xxxx的大货能够准时出厂。做好xxxx秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通与交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评，在接下来的工作中，我会做好个人工作计划，争取将各项工作开展得更好。

监理季度工作报告篇二

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个第三季度，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例□xxx □xxxxxx钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透

力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒□xxx□xxx单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整 and 改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人

会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我们只有我们。

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保xxxx的大货能够准时出厂。做好xxxx秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做得不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评，在接下来的工作中，我会做好个人工作计划，争取将各项工作开展得更好。

监理季度工作报告篇三

三季度很快又接近尾声，就最近三个月工作重点做以总结。

不管从事什么工作，树立全局意识是首要的问题，现场技术服务也不例外。我认为售后服务工作的全局就是，“树立企业形象，使客户对公司产品的满意度和忠诚度最大化。”最大限度的保护客户的利益，是提高我们公司产品的核心竞争力的一个重要组成部分。做好售后服务工作，同时也是对公司产品的宣传，以及对公司产品性能的情报收集，以便作出

及时改进，使产品更好的满足现场的使用要求。

现场技术服务人员不仅要有较强的专业技术知识，还应该具备良好的沟通交流能力，一种产品很多时候是由于使用操作不当才出现了问题，而往往不是如客户反映的质量不行，所以这个时候就需要我们找出症结所在，和客户进行交流，规范操作，从而避免对产品的不信任乃至对企业形象的损害。在日常的工作中做做到较好跟客户的沟通，做到令客户满意就是对公司品牌形象的有力宣传。

随着食品行业的不断发展，竞争不断强化，如何做好食品售后服务，也是加强公司品牌竞争的强力底牌。作为一个技术服务人员，要在现场勤于观察、独立思考、多与同事交流，努力不断提高自己的业务水平。每次优秀的售后服务，代表了客户对本公司产品进一步的信任。

在过去的工作中得到了一些体会，在工作中心态很重要，工作要有激情，保持阳光的微笑，可以拉近人与人之间的距离，便于与客户的沟通。尤其是对售后服务的工作，积极的思想和平和的心态才能促进工作进步和工作的顺利，在售后工作中要有好的方法技术与判断力才能使工作顺利。

监理季度工作报告篇四

今年第三季度，我办在县文明委的领导下，紧紧围绕中心工作，突出重点工作，创新举措，落实责任，工作进展顺利，工作成效显著。

根据县委常委会精神，及时成立、调整了*县创建省级文明县城领导小组和未成年人思想道德建设领导小组成员，充实了工作人员，进一步健全了工作联系会议制度等工作机制，从组织机构上保证了工作的顺利开展。

进一步明确申报精神文明创建工作的程序、办法及标准，努

力提高文明单位的覆盖率。进一步规范对文明单位的管理，逐步提高文明单位审核复查的要求，切实发挥其模范带头作用，取得实效。我县农业发展银行、地方税务局、双溪水库管理处3家省级文明单位被市委、市政府授予“红旗文明单位”称号。*县农业银行金碧支行、*县地方税务局服务大厅被命名为“自贡市文明服务示范窗口”。截至目前，全县已建成国家、省、市级文明单位（村、社区、窗口、景区）75个。

紧紧围绕“培育新农民、建设新环境、树立新风尚、发展新文化、促进新发展”的“五新”目标，在巩固、延伸、提高、辐射上下功夫，在做深、做细、做实、做好上花力气，进一步提高思想认识，动员各方面力量齐抓共管，结合我县实际，认真实施好“思想道德教育强素质，特色创建助农奔小康，三通、四改、五化变村容，先进文化传播新风尚，文化阵地网络筑平台”五大新举措，扎实推进农村精神文明创建活动，大力进行农民文明素质教育，切实加强农村文化基础设施建设，努力改善农民生活环境，不断提高农民文明素质和农村文明程度。推荐评选出市、县级文明乡镇4个，创建文明乡镇先进工作乡镇7个，文明村63个以及一批创建文明村工作先进村和星级文明户。

按照中央、省、市的要求，对照中央文明办今年8月新颁布的《全国未成年人思想道德建设测评体系》，县文明委召开专题会议，分解目标任务，与42个责任部门和单位签订了《*县进一步加强和改进未成年人思想道德建设目标任务责任书》，以确保未成年人思想道德建设工作规范化、制度化。积极探索未成年人思想道德建设长效机制，有针对性地加强和改进农村及特殊群体未成年人思想道德建设工作，积极开展“爱心行动”、“关爱留守学生”等系列帮扶和关爱活动，学校、家庭、社会三位一体的教育体系不断完善，网吧、网络治理力度不断加大，青少年教育阵地和教育平台不断拓展，青少年健康精神食粮日益丰富，青少年健康生活环境逐渐形成。

为推动全社会形成讲文明、树新风、促和谐的良好风尚，今年3月以来，组织开展了首届道德模范评选活动。经基层推荐和个人自荐，共产生敬业奉献、助人为乐、诚实守信、见义勇为、孝老爱亲五个类别114名推荐人选，经审核公示、评委评选和群众投票评选等程序，梅家慧等10名同志荣获“*县首届十佳道德模范”，杨文斌等10名同志荣获“*县首届道德模范提名奖”。为在全社会形成追求先进、崇尚先进、学习先进的良好风尚，我县把宣传贯穿评选表彰活动的始终，大力宣传各类道德模范的先进思想和感人事迹，积极树立起本地、本行业的学习榜样，运用典型力量，抓好推广实践，引导广大群众见贤思齐、择善而从，努力用健康向上的道德风尚来引领时代前进，用道德楷模的力量来推动公民道德建设，引领文明新风尚，推动社会发展。

1、个别部门、单位领导对精神文明建设工作重视不够，措施不得力，存在“会上吼高腔，会下放空枪”等应付了事现象。

2、个别部门、单位对创建省级文明县城工作的认识不够，认为只是一个面子工程、应景工程。须进一步提高认识，统一思想，明确进度，找准重点，突破难点。

3、未成年人思想道德建设工作的长效机制有待进一步探索，网吧治理、文化市场管理有待进一步加强。

1、抓好创建省级文明县城工作。继续做好创建省级文明县城宣传动员、综合协调工作，进一步明确阶段工作目标、工作进度、工作任务，并采取“走出去，请进来”的方式，学习、借鉴外来先进模式与办法，推动我县文明创建的整体进程。

2、抓好未成年人思想道德建设工作。努力探索未成年人思想道德建设工作的长效机制，创新工作思路，大胆实践新举措。举行2006-2009年*县未成年人思想道德建设总结表彰会，表彰一批先进集体、先进工作者、文明家庭、文明市民、文明学生等；编印《*县未成年人思想道德建设工作手册》；做好

未成年人思想道德建设迎检工作等。

3、继续抓好群众性精神文明创建和农村精神文明建设工作。做好2009年度县级文明单位的申报命名和复查工作，开展好文明村、星级文明户的评选表彰工作。

监理季度工作报告篇五

截止到9月，我公司净增客户数16401户累计完成总任务的65.6%，累计话费收入6237万元累计完成总任务的66.35%，网上客户数达到157247户，成功吸纳联通、电信异网客户11户，我公司在三季度分别根据业务发展进度制定了相应的放号竞赛政策，同时配合市公司下发的存话费赠手机、赠加油卡、赠充值卡业务，使得我公司放号活动开展顺利，按进度稳步发展。

新业务方面，根据市公司下达的各项指标，合我县实际，给各个营业厅进行任务分解，在每个营业厅中开展数据业务，市场部制定新业务流程，更好的激励营业员发展新业务的积极性。并每天设专人监控市场发展，即时根据市场发展情况变换公司策略，以确保我公司新业务更好的完成。

截止到9月份数据业务方面手机阅读、手机支付均已完成市公司的考核值。

1、对市公司下达的任务指标制定详细的发展流程，提高营业人员业务推销能力，加强增值业务对客户的捆绑。

2、目前我县的电信、联通运营商不断推出新的营销政策，同时下乡拓展自己的代理渠道，为更好的发展我公司的业务与放号，公司在5月组织区域经理的扫村活动还会继续加大对农村市场的宣传力度，争取在以后时间内在扫村活动中捆绑更多的客户。

3、加强代理商及乡村服务站的管理，增强放号水平，推进实名制改善，合市公司的活动有利的捆绑更多的客户和吸纳更多的异网客户。