

最新教师教研活动成长方案 小学教师教研活动方案(大全5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

收货工作总结报告篇一

本周工作时间及日程安排主要仍在客服部（进出口业务）方面，期间多次随操作部同事外出学习。

学习收获如下：

1) 进口流程细化

松江出口加工区[a]到达后拿内地海关及香港海关陆路进/出境载货清单至关口盖章，单据上沪关字样，拿加载盖章的清关至报关行报关清关，出具中华人民共和国海关进口货物报关单[b]车辆在未通关前停靠区内指定地点[c]由于主要客户位于区内，通关后可直接派送，但由于涉及拼车且有叠加货物，且客户不允许带其他家货物进入客户仓，故需短驳派送。

一般报关流程：

进口货物：先报检，后报关先报检

非法定商检的需要的单证一般有：报关单，发票、装箱单(复印件即可)，包装证明(如：非木质包装的提供非木包装证明)

法定商检的首先预录入报检单证(九城单证系统)，还需要提供报检委托书(正本加盖公章、法人章)，需要规定的特殊单证

(如3c强制认证等)

报关需要提供的一般单证：报关单(海关作业联)，正本运单(加盖运单确认章、已加盖商检章)，发票、装箱单(正本，加盖随机单证章)，报关委托书(正本加盖公章、法人章)，随附单据需要a的需要提供进口货物通关单a证，需要提供的其他单证(如：自动进口许可证o证等)

一般征税的货物，通关结束后，由海关拉税单(进口关税，进口增值税)，付完税以后，到海关办理完税费核销手续后，海关加盖放行章。

至此进口货物的进口通关程序全部结束。

木质包装熏蒸的目的和意义？

一、木质包装熏蒸的目的和意义

在国际贸易中，各国为保护本国的资源，对有的进口商品实行强制的检疫制度。木质包装熏蒸就是为了防止有害病菌危害进口国森林资源所采取的一种强制措施。因此，含有木质包装的出口货物，就必须在出运前对木质包装物进行除害处理，熏蒸是除害处理中的一种方式。

二、木质包装熏蒸的范围

对我国出口的木质包装物进行熏蒸的国家有：美国、加拿大、欧盟、日本及澳大利亚，其中对美、加必须出具官方熏蒸证书。

木质包装一般指用于包装、铺垫、支撑、加固货物的材料，如木箱、木板条箱、木托盘、垫仓木料、木桶、木垫方、枕木、木衬板、木轴、木等。

三、欧盟27个成员国：奥地利、比利时、荷兰、卢森堡、塞浦路斯、捷克、德国、丹麦、爱沙尼亚、希腊、西班牙、芬兰、法国、英国、匈牙利、爱尔兰、意大利、立陶宛、拉脱维亚、马耳他、波兰、葡萄牙、瑞典、斯洛文尼亚、斯洛伐克、罗马尼亚、保加利亚。

四、熏蒸的一些要求

1. 木质包装物不得带有树皮。
2. 熏蒸处理过的木质包装物要尽快出运，同时要注意单独存放，并与其它未处理的木制品、木料隔离。
3. 熏蒸证书的有效期为21天。

异常分析：

客户方排单时，忽略到货物叠加所产生的空隙及预留空间作业，而导致货物无法装车。

异常解决：

因货物与车牌、白卡号等信息海关关联，无法换车。故解决方法：

一、重新根据箱单信息报关，后续再安排车辆运载。

二、客户方内部协调，将卡板底座打掉已降低高度（不可使货物离开卡板）

产生相关费用由客户方负责

4) 参阅货车物流时效信息

本周不足之外

- 1) 有关地理信息及进出品环节物流时效性信息不清楚;
- 2) 操作与调度部门所花时间与精力不足;
- 3) 涉及销售部门的针对性问题统计不全;

下周工作计划与任务

下周重点:

- 1) 熟悉热门线路的区间距离、区间城市地理信息;
- 2) 客服部如有可能进行上岗操作;
- 3) 随操作部门加强加工区入区次数及具体操作事项;
- 4) 整理市场部相关资料, 随部门同事学习

收货工作总结报告篇二

在过去的一年里, 我在经历了多个严重影响客源的事件重挫下, 有领导带头及时调整经营思路, 依然完成了上级赋予的目标, 这和我们每一位员工的辛勤努力是分不开的; 作为团队的一员我深感荣幸。作为酒店营销部的员工, 至此辞旧迎新之际, 有必要回顾总结过去一年的工作, 成绩, 经验及不足, 以利于扬长避短, 奋发进取, 在新的一年里再创佳绩。

一、客人反映较多的问题

对于我们服务行业来说, 酒店硬件和服务就是我们的生命如果这两方面做不好酒店想要发展壮大想要立足就是纸上谈兵。积极主动的服务意识有待加强, 服务缺乏耐心, 缺少人情味, 尤其是在面对大批量客人时。细节注意不够, 凡事没能从自我做起, 比如举手之劳, 随手清理客人随手丢的垃圾, 帮客

人拎行李等要时刻注意客人。营业时间无规律性和应变性。技术支持问题：维修范围大，项目多，进度慢，没有应急预案。各部门均各自为政，部门之间的衔接和沟通须加强。

二、营销中的问题

经过一段时间的磨合，营销部已经融合成一支精干，团结，上进的队伍，团队有分工、有合作，人员之间沟通顺利，各相关部门的配合也正日趋加强，能相互理解和支持，好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

三、营销策略

1、稳固部分固定消费客户和周边企业建立良好的关系。为了巩固老客户和发展新客户，建议召开1次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

2、开拓创新，建立灵活的激励营销机制。开拓市场，争取客源，营销代表实行工作日志，每工作日必须完成拜访客户的工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日志综合考核营销代表。

3、投诉处理。营销部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉争取较多的酒店回头客。

4、全员营销竞争上岗。管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。推动酒店各项工作的开展，为力争完成营收指标提供管理机制等方面的保证。

营销策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，为了保障来年营销工作顺利高效地实施，我店还需要通过苦练“内功”来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力，以更好的发展客户、保留客户！

收货工作总结报告篇三

从我到宽广工作以来，宽广超市培养了我。感谢领导对我的信任，使我今天能够进入宽广超市承德县店收货主管这个重要的工作岗位，在收货部工作的这段时间，我感受很多；收获也很多。逐渐成长起来，使我深刻的体会到收货部是我超市的第一关，把好第一关是我的责任。提高服务质量，建立起与供应商之间的良好合作关系，实现双赢才能得以生存。

14年期间营运数据生鲜收货金额。8（元）食品收货金额。2（元）百货收货金额。9（元）合计（元）：生鲜退货金额。6（元）食品退货金额。53（元）百货退货金额（元）合计（元）：我部门现有人员4人，人力较为紧张，通过每天部门例会和日常要求对员工进行流程及制度方面的培训让新老员工熟悉自己的本职工作，员工状态工作作风明显提高。

1、在11年进入六月份，市政开始对桃园路进行大修，严重影响供应商的送货，对此，门店积极与相关单位沟通，送货车辆夜间由水科所进入超市，白天送货车辆不能进入超市的，组织员工到水西关路口将商品拉到收货码头收取，合理安排班次进行夜间收货，每日安排一名员工到水西关路口对进入超市的顾客及送货车辆进行引导，将修路的影响争取降到最低。进入十月份、对国庆、中秋和十一年店庆期间员工自觉加班加点完成了本职工作，保证了，国庆、中秋和十年店庆的正常销售，并且配合楼面各部门做好支援工作。

2、工作中要求员工严格按流程执行，加强其责任心，一定要保证所收商品的质量与数量，不符收货标准的一律拒收。由

于一开始对扫码不够重视，导致部分商品在结款时扫不出码，影响销售，现在有了手持终端后，收货品项整体速度平均提高了40%。减免投单的商品扫码环节，待收货时间大幅缩短。商品扫码与录入合一，减免了二次录入收货环节。收货的准确度提高，改变了以往持单对照收货方式，实现真正意义的盲收。条码扫描判断商品，避免串号，超订单送货，规范了收货行为。

杜绝商品无法通过收银pos现象。收货自动记录，避免人为确认与录入失误造成的数据错误。人力成本相对节省，现在要求员工商品要按类码放和商品必须左右码放的原则。坚持做好商品的整理工作合理的利用库存区域提高了商品周转速度，与楼面共同维护好库存商品。对收货过程随时监督，检查有无违反流程现象，对现场中出现的问题及时解决。在交接班例会中对工作中出现的问题多次讲解避免再犯，不使不合格商品流入卖场。

现在收货部库房面积是1420平方米。大库面积约800平方米、外库面积约340平方米、小库面积约289平方米。大库外，和小库的地面不平。在经理的带领下，库房大为改观，对商品按区域存放、标识张贴齐全、每个区域划分了责任人，由其负责该区域的维护库房工作是持久性的，维护是以后的工作重点要求员工坚持按照高标准去工作。11年后期较好的完成收货及囤货工作。在国庆、中秋和十一年店庆期间员工自觉加班加点完成了本职工作，保证了国庆、中秋和十年店庆的正常销售，并且配合楼面各部门做好支援工作。

提高了卫生要求和库存管理，做到通道畅通干净卫生。对库区进行分区管理，提高使用效率，符合了消防要求。

制定培训教案，在11年对全体员工进行了培训。加强其责任心，一定要确保商品质量的验收，无标识及三无产品一律拒收，认真执行先退货，后收货的原则。

在每档快讯结束后，各部门的快讯商品库存量较大和状态“5”的商品进行集中清退，降低了周转仓的库存压力和提高了楼面的新品引进几率。同时积极清理退货区，对部分破损，过期无帐目的商品进行了报废。对退货区的卫生经常的扫除，整理。

收货工作总结报告篇四

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服务品牌。

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。

收货工作总结报告篇五

八月二十七日，是我从河源市的一所小学来到佛山市第九小学上班的第一天。在这里，我面对着全新的一切。崭新的校园，陌生的同事、学生，甚至连所教的学科都是我从来没有接触过的苏教版。我知道，我的事业又面临着一个挑战。

学校让我担任五(2)班的班主任和语文教学工作。开学的前些日子我一直没有让自己空闲下来。先是跟以前的班主任了解学生的情况;然后班干部到校开会,落实各自的任务;自己也忙着制定班主任工作计划和语文教学计划。

九月一号正式开学了。同学们都在教室里等候我的到来,一进教室,只见一片狼籍;地上满是垃圾,同学们三五成群地说笑。我知道同学们不熟悉我这个新班主任,站了许久,同学们终于安静下来了。我首先向同学们介绍自己的身份,还让同学们把自己暑期发生的有趣的事讲出来,跟大家分享。第一节课同学们跟我相处的还算融洽。只是有几个同学喜欢起哄、搞一些恶作剧。第二节课的铃声刚响起,学校的值日生就告诉我,班上负责的公区和教室卫生做得很不好,被扣分了。

面对这样的情况,我马上制定管理班级的方案,并实施。

一、班干部分工协作,起带头作用,帮助班主任管理班级工作;

三、以表扬为主,发动劳动积极分子搞好清洁卫生、课堂纪律。

四、建立新型的师生关系。和同学们交朋友,创立平等、互助的良好氛围。

一周里,同学们每天都在进步。一份耕耘才有一份收获,我们班在每周纪律、清洁卫生评比中获得满分的好成绩。同学们也渐渐接纳我、喜欢我。但我知道这只是一个开始,接下来的日子还有许多我不能预见的事情等待我去解决,所以得继续努力,尽自己的能力做到最好!

这是我的一周工作总结,欢迎批评指正。

收货工作总结报告篇六

1、在周一的晨检中，本班幼儿的个人卫生做的很洁净，头发洗了，园服也很规整，只要极个别幼儿指甲没剪，幼儿都保护自己很好，没有带外伤的幼儿，孩子们都能高高兴兴入园。

2、本周孩子们进行了正常的教育教育活动，还贯穿了幼儿的惯例操练，比方：上操、吃饭、上床睡觉的安全等，孩子们都能按教师的要求活跃参加，成效还不错，别的，咱们应做好安全作业总结。

3、本周连续几全国雨，迟早气候仍是有点冷，温差比较大，盛行病偶有产生，期望家长朋友们给孩子做好防备作业，本周除王宁、张亚楠三个小朋友请长假外，其他幼儿请假的少，所以，本周幼儿的出勤率比较高，只要极个别的孩子带药了，教师都能及时给孩子喂药，让孩子勤喝水，午休时能给孩子盖好被子，确保了每个孩子都能健康的入园学习。

4、本周还进行了教师、家长和小朋友“收旧废料”手艺著作展，由于我班家长朋友们的活跃参加，我班制造的手作业品件数多、质量好，在此，（尤其是赵凌楠的爸爸、祁芳芳的妈妈、吕晶乾的妈妈、张虹宇的爷爷）对各位家长的支撑表示感谢。

1、由于早晨气候有点冷，周一依据气候状况给孩子穿园服，给孩子完全搞好个人卫生，剪掉长指甲，洗洁净黑指甲，给孩子换洗袜子和鞋垫，以坚持午休时室内的空气清鲜，留意孩子的安全，不要让孩子带外伤，以确保孩子健康、愉快的入园。

2、夏日尽管现已来到，但一些感染性的疾病时有产生，期望家长朋友们自始至终给孩子做好防备作业，做好班级卫生作业计划，本周园内也将进行幼儿夏日体检。教师将会细心地照料每一位幼儿的日子、学习、游戏，让他们多喝水，以确

保孩子们健康入园。

4、六月份咱们对幼儿要进行“争做诚信小公民”的主题教育，要教育孩子讲文明、懂礼貌，教师将会进行各方面的引导及教育，希各位家长也活跃投入这一教育队伍，对孩子进行文明、诚信教育。

5、感谢各位家长对咱们的作业给予的支撑与了解，在此，祝福家长朋友们身体健康、心想事成，祝福咱们的孩子们愉快美好、高兴无限。

收货工作总结报告篇七

在这过去的一周中我学到了很多，也充分的锻炼了自己，可以说这一周下来我是颇有收获的，但同时也在工作中发现了困难，反省出自己在工作中的一些不足之处，这也是我需要思考和改进的方面，下面我就说说这一周来我对销售工作的认识，也好分享给各位跟我一样奋斗在销售岗位上的同事们。

1。作为一个销售，一定要很了解公司和公司所销售的产品，这样你在跟客户介绍的时候才能有充分的自信去说服他去接受你，接受你的产品。

2。工作一定要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自己更快的成长以获得更多的自信，一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售时混饭吃，我现在如果把自己定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自己的事，认真，努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要对工作总结外还要不断的学习接触到与之相关的知识和专业技术，当然最重要的还是如何做出业绩，怎样使利润最大化，这都是要通过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，只有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。

3。良好的工作态度，有些人可能觉得一些销售人员每天要面

对一些难搞定的客户或者是因为压力大的关系，难免会脾气不好，但我觉得这个也是工作态度问题，因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎么放平心态，正确的面对，毕竟我们是做服务行业的，良好的态度也是客户考察我们的一个很关键的一点，所以不论在何时，请注意自己的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满激情，面带微笑，相信电话那头的客户也能充分感受到你的真诚，从而被你打动。

4. 请为公司创造尽可能多的利润，如果不行就辞职吧，这是一种心态问题，一来你为公司创造的多，你自己得到的也多，二来不要总是认为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么点，因为被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是利用价值都没有，也就是说没有利润意味着失业。

5. 当你在和客户沟通时一定要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮助他们解决问题的，这是一个各有所有的双赢，主管说这个非常重要，直接影响了心态，而正确的心态是成功的关键。

6. 做销售的一定要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就跟不用说出门拜访和做出业绩了，自信主导着销售的内心，有的自信你可以随机应变的应对客户的刁难和困难，我觉得作为一个销售在受到打击的情况下，还要唱着歌开开心心的来上班。

7. 一定要有耐心和恒心，相信自己只要付出一定会有回报，只是时间问题，我曾经一度很郁闷自己因为自己没有业绩，但是当主管告诉我他是进公司第3个月才卖出了第一套房。我又对自己充满了信心，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我们时刻保持上进心，不断的去努力。

8. 作为一个销售人员总结是很重要的，不仅是对自己的工作内容、工作效率、工作方式、沟通方式、错误的发生、工作计划、出差计划、项目运作等，还要对自己说话技巧、肢体

动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，总结了才能发现不足，才知道自己还有哪些可以上升的空间。

最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！

收货工作总结报告篇八

xx公司。

- 1、严格执行手持终端收退货流程。
 - 2、严格把握好食品安全关，对不合格商品一律拒收。
 - 3、容合理化，协调楼面清退状态为“5”的商品及滞销品，同时对快讯档期商品进行库存清理。
 - 4、团队建设还需进一步加强，尤其是对新进员工团队建设的培训。
 - 5、对仓库进行合理调整，针对缺失标示的部分进行补充。
 - 6、认真对待年度盘点，提前做好仓库整理。
 - 7、做好盘点培训工作，包含楼面支援人员。
 - 8、对百货区库房进行重新规划并进行搬迁工作，使得库房更加的合理。
- 1、定期协调工程部对叉车进行维护。
 - 2、对固定资产进行年终盘点，同时也进行维护。

3、定时或不定时对手持终端进行调配和调试，尤其是盘点。

1、库区商品进行分组管理，分类码放。

2、认真执行收货制度与标准，确保商品的质量、数量。

3、与门店营运部门协商及时对破包、破损商品进行清退和报废销毁，保障商品的质量。

4、每月对库区商品进行检查，临期商品及时汇总上报各部门，及时对临期商品进行处理。

1、本年度流失人员4人，到目前为止无人员补充，现有人员13人。

2、协调人事对人员进行补充，对新进人员进行理论和实际操作培训。

3、配合人事部对人事工作的安排，给员工做好相关工作。

4、销售高峰期，协调人员对收银进行支援。

5、适当的进行轮岗，调动人员的工作积极性，使工作更加有效。

1、大客户库存金额偏高，如nf47lock库存可以卖7至8年。

2、大客户商品过期商品量大，不能及时处理。

3、人员流失，未能及时补充，导致部门工作有些滞后。

4、畅销商品及高端商品的帐务不一致，电脑三级帐与人工三级帐不统一，此项工作相对滞后，还应加强库区账务的管理，使之能给门店营运部门提供最准确的数据资料。

- 1、做好春节来临之前的充分准备，囤货计划及人员的合理安排。
- 2、组织员工对20xx年工作进行全面总结，根据发现的问题，进行有针对性的训，以减少工作中的不足。
- 3、认真做本部门员工和实习人员的培训工作。
- 4、认真做好公司组织的每一次大盘工作。
- 5、做好节日囤货工作，切实为卖场销售做好服务。
- 6、耗材以节约为本，从员工抓起，树立员工节省意识。
- 7、规范和加强各项制度的贯彻与执行，规范供应商送货秩序，配合相关部门做好各项节庆及促销活动。
- 8、协调人事部队人员进行补充。
- 9、协调工程部对设备进行维护，力保部门工作正常运行。
- 10、严把食品安全关，尤其是对新品进场。
- 11、配合保卫部做好店面消防安全库区。
- 12、商品安全和人员操作安全。