

幼儿园亲子活动节日 儿童节幼儿园亲子活动方案(汇总9篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

防雷工作报告篇一

（一）细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户与电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标与集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。20xx年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的

销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。20xx年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

（二）加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户与潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理；每个对公业务网点（含综合业务网点）应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑到对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要

“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持与服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”与客户使用率。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

防雷工作报告篇二

一、日常保教工作

本学期是大班幼儿在园的最后一个月，也是入小学前最关键的一学期，我们将以幼小衔接作为本学期的保教工作重点，继续全面提高保教质量，合理地安排幼儿一日活动，让幼儿在快乐中学习，在快乐中发展，从而使幼儿顺利地由幼儿园过渡到小学，适应小学生活，真正做到保教并重。

1、能主动积极地倾听别人谈话，用普通话与同伴交流，态度自然大方，会用轮流的方式交谈；有一定的前阅读能力。

(1)继续为幼儿提供普通话的语言交往环境，在日常生活中继续为幼儿提供自由交流、表述的机会和条件。首先开展有趣的听说游戏活动，让幼儿在游戏中按照一定的规则练习口头语言，在活动时教师将注重幼儿倾听能力的培养，要求幼儿在同伴间交谈要安静倾听，不随便打断别人的谈话；其次改进看图讲述、情境讲述等讲述活动的教学形式。从原来的集体

集中，适当安排小组集中，让幼儿更大胆放开地说出自己的见解，又使幼儿在交往中培养一定的倾听能力；最后充分利用家长资源，让家长了解家庭是孩子学习语言的重要场所，从而充分利用家庭教育的有利因素，不断强化家庭中语言教育，如：在家里利用饭前饭后、入睡前后，与幼儿倾听、欣赏一些优美的散文、故事等文学作品，在幼儿欣赏时提一些问题，供幼儿在倾听时思考，帮助他们理解作品内容。

(2) 幼儿马上就要入小学了，具备一定的前阅读能力是十分必要的，我们将利用图书、绘画为幼儿创设书面语言学习情景，多鼓励幼儿经常将自己喜欢的书带到幼儿园与其他幼儿分享，在幼儿阅读过程中，结合《字宝宝》课程，引导幼儿认读一些简单的汉字，逐步帮助幼儿养成喜欢阅读的良好习惯。

2、(1) 学习20以内的数及加减，认识空间和时间

为幼儿提供一定的活动空间，提供丰富的，具有适宜结构的可操作性的材料，支持幼儿的操作活动。以集体、小组的活动形式让幼儿进行学习活动。在集体学习活动中，对于有些的数学知识、技能，教师应直接教给幼儿，而有些数学关系幼儿难以独自发现和感知，我们将设计一定的情景，引导幼儿观察，提出问题让幼儿思考，从而启发幼儿运用已有的知识经验，去解决问题，获得新的知识；在小组活动中，我们将注重数学区角活动，如在区角活动中提供给幼儿充足的时间，让幼儿在摆弄、操作的过程中充分的感知、体验、探索，鼓励幼儿与同伴展开交流、相互讨论，学习同伴解决问题的策略，纠正错误，共同游戏；同时，让家长利用日常生活活动的情景和一些偶发事件，如散步，外出游玩中的情景、事情，引导幼儿注意和关心周围环境中物体的数量和形状，物体在空间的位置、时间的长短和更替等，引发和激发幼儿学习“数学”的兴趣。

(2) 引导幼儿积极探索周围生活中常见的自然现象，能自己发现问题、提出问题、寻求答案。

为幼儿创设宽松愉悦的心理环境，提供丰富的科学探索类的玩具和材料，让幼儿在玩中体会科学现象。在一日活动中开展科学游戏活动、角落科学活动、种植饲养活动等科学活动，如：科学游戏活动，提供一些材料或玩具，让幼儿通过参与一定规则、有趣的玩耍和操作活动，获取有关的科学经验；又如：种植饲养活动，利用年段自然角开展一些小小的种植、饲养活动，引导幼儿通过反复的观察、探索、获取有关大自然的丰富经验。同时，利用家长资源，鼓励家长多带幼儿走向大自然，利用外出散步，参观、游览的机会让幼儿在轻松、愉快的气氛中生动的了解一些科学知识。

3、喜欢参与各种艺术活动，大胆表现自己的情感和体验。

为幼儿提供宽松、自由与近期教育内容相适宜的环境。以集体、小组、个别的活动形式鼓励幼儿用自己喜欢的方式进行艺术表现活动，如指导幼儿自主选择身边的物品或废旧材料制作玩具、手工艺品等；同时尊重每个幼儿的想法和创造，肯定和接纳他们独特的审美感受和表现形式，放手让幼儿去想象和创造；最后利用社区资源，让家长多带领幼儿参加有特色的民间艺术活动，让幼儿在欣赏中不断地提高。

4、保持个人卫生，并能注意到周围环境的卫生，进一步培养幼儿良好的生活卫生习惯和生活自理能力。

创设“自理”的条件和环境，在日常生活环节中渗透教育，教育幼儿学会自己的事情自己做：整理衣服，保持仪表整洁；手脏、脸脏后能及时清洗；会做餐后、午睡活动后的简单整理工作；有独立生活能力，并将根据日常生活环节反复地对幼儿加以提醒，让幼儿进一步地养成良好生活卫生习惯和生活自理能力，同时，要求家长在家庭中有目的的让孩子自己整理东西。收拾自己的教具、学具，整理书包等；此外，可让孩子做一些简单的家务事，如：拖地、擦桌子、择菜等，锻炼孩子的动手能力，这样幼儿在老师和家长的共同努力下，在入学以前就会做很多事，自理能力有所增强，孩子在入小学后

也就能很快适应小学的集体生活。

5、能主动地与同伴进行有效的交往、合作与分享，能解决交往和合作过程中出现的问题。

幼儿入学后，即将进入新的“大家庭”，重新建立新的人际关系，接受新老师，结交新朋友，而能否很快融入新集体与老师同学和睦相处，则有赖于一定的与人交往的能力。本学期，我们将继续创设宽松、和谐的交往环境，为幼儿提供人际间相互交流和共同活动的机会和条件，并加以指导，培养幼儿交往的技能，并给幼儿提供自由活动的机会，支持幼儿自主地选择、计划活动，引导、鼓励幼儿从多方面和多角度解决问题，帮助幼儿积累成功的经验；并请家长配合在家庭生活中引导幼儿从小事做起，如：教孩子学会谦虚、有礼貌，不与小朋友抢玩具，不大声喧哗，不与小伙伴抢玩具等等。这些事情看起来很小，但却有利于创造出友好合作的氛围，有利于增强幼儿的交往能力。

二、家长、社区工作

1、期初对幼儿进行全面家访，与家长交流幼儿在家，在园的学习生活情况，同时了解家长的教育观、需求。

2、根据家访情况召开年段家长会，向家长介绍本学期的教学重点“如何做好幼小衔接”工作，并针对年段幼儿具体情况向家长交换意见和建议，使家园教育步调一致。

3、继续办好“家长学校”，每月通过“家园联系册”向家长反馈幼儿的表现情况，并提出需要家长配合的事项和要求，其次利用各班级家园联系栏上向家长提供最新幼教资讯及主题进展情况，不断地提高家长家庭教育意识和质量，再次以丰富多彩“亲子活动”、“家长开放日”等活动促进家园沟通，从而提高家长教养水平。

4、配合园部办好“家园报”，使家长更加了解园部工作，争取得到每个家长的理解和认可。

5、充分利用家长资源，收集各种废旧材料，丰富幼儿游戏材料。

三、本学期月工作计划安排表。

二 月 份

制定本学期的工作计划。

召开家长会，想家长开展工作安排与幼儿衔接工作的宣传教育。

三 月 份

开展“三八妇女节”节日教育活动。

开展绘画活动，让幼儿实际实现“我是妈妈的好帮手”。

四 月 份

开展“清明节”教育活动。

开展早操比赛。

五月份

开展“劳动节教育活动”

进行园级唱歌比赛。

六 月 份

进行跳绳比赛活动

防雷工作报告篇三

- 1) 产品知识方面：加强熟悉我司提供设备的技术参数、和材料特点、规格型号及原料特点，了解产品的使用方法；了解行业竞争产品的有关情况。
- 2) 客户需要方面：了解客户的投资心理、购买层次、及对产品的基本要求。
- 3) 市场知识方面：了解冰淇淋及烧烤市场的动向和变化、根据客户投资的情况，进行市场分析。
- 4) 拓展知识方面：进一步了解其他加盟方面的信息，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，以便更好的合作。
- 5) 服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况；有效地传递公司信息及获得信任。

随着广告的深入宣传，关注人群的多样性发展，必须得及时更新一些有特色吸引人眼球的设备及产品满足客户的需求。明年的市场必定存在很大竞争，这也是我们能脱颖而出的重要砝码。建议壮大专业研发人员团队；定期引进新型畅销设备。

随着业务量的加大，为了保证客户的利益并减少公司麻烦及投诉，所以售后服务一定要完善。

- 1) 仓库发出的货物必须与经理所签订的配置清单保持一致。
- 2) 配置专门的售后人员，客户反映的问题应第一时间解决。结业后一定要发名片，避免出现客户只找话务员的现象。

团队的业绩并不是一个人的功劳，需要团队人员齐心协力完成所得，所以其中的每一份子都很重要。培养一名销售人员也需1—3个月，所有的前期沟通都需要话务员去做铺垫，所以他们的心态及工作状态相关领导一定要充分了解，多沟通、多关爱、多帮助，出现问题及时调整，避免造成人员无谓的流失。

任何一个行业都有它的发展趋势与轨迹，都是与大的环境与市场需求息息相关。作为需要敏锐的洞察能力并通过自身的相关经验判断出市场的走向，广告量的加减、客户的需求点等等，也只有这样我们即便处在逆境也能独占鳌头。

公司的发展也靠大家的集思广益，以上是本人工作的一些感想，希望能起到点点的帮助，明年我们市场部的全体员工也一定继续完善自己、继续努力，为了我们的终极目标去冲刺！请领导们做我们永远最坚实的后盾！

防雷工作报告篇四

2. 管辖本部门内与其他部门之间的合作关系
4. 主持指定完善的销售管理制度，严格奖惩措施
5. 负责内部人员调配和内部工作人员业绩和综合表现的评定
6. 销售部人员建设和团队建设
7. kpi的有效管理，以及促销计划执行和管理
8. 制定本部门员工培训计划、培养销售管理人员，为公司储备人才
11. 市场动态的及时了解，分析并制定应对方案，提升销量，

有效完成既定任务和目标。

这段时期，公司也经历了高层领导人员小波动后，在黄总的正确指导下，有针对性的对市场开展了促销活动，人员建设等一系列工作，取得了可喜的成绩。我对销售部阶段工作所取得的成绩，所存在的问题也做了一个简单的总结，今年实际完成销售量为 台第二季度和第三季度取得的返点，成绩不是很理想，但是与第一季度相比是有进步的。其中保险取得，精品取得，基本完成年初既定目标。销售数据表明，成绩是客观的，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预定目标稳步前进的。

是存在，针对这种现象，个人认为公司除了有适当的考勤制度，有部门领导管理，公司的高层领导也要出面制止。

2虽然销售部已实行了管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是销售顾问没有形成按时回报的习惯，仅仅是口头汇报，间接转述，销售部不能全面，及时的统计，规划和协调，从而导致部分制度的执行和结果打折扣。3销售流程执行不彻底监督不到位，销售组长的管理职能没能最大化的发挥，服务意识没能更好的提升，导致部分销售顾问形成固化模式。销售部目前组员，组长，内勤，主管的互动沟通不及时，任何知情不报，片面汇报的行为还是存在的而且也不利于整体发展，更不能保证及时，全面了解状况，以便随时调整策略。

防雷工作报告篇五

首先，抓好员工的思想政治教育，组织员工学习国家的有关法律、法规及相关政策，认真贯彻执行公司的各项规章制度并落到实处，继续发扬客运员工一不怕苦、二不怕累的精神，增强员工团队意识，树立“站兴我荣、站衰我耻”的思想，定期组织员工业务学习和操作技能培训，针对不同时段召开工作总结会和分析客运市场变化情况，采取相应的应急措施，并做到学用结合，更好的服务于旅客和经营车主，提高企业

形象。

1、认真贯彻执行上级有关部门和公司有关安全会议精神，采用多种形式组织员工进行安全学习，半年学习不小于10次，严格执行岗位操作规程，坚持“五不出站”原则。协助安保科严查“三危”物品，各岗位相互配合，发现可疑行包即时报告安保科并协助处理。

2、充分利用广播加强驾乘人员的安全教育和旅客安全乘车常识的宣传，及时播放有关安全方面的影像资料，并做好发车前对驾驶员的安全预警教育工作和记录，针对不同气候变化宣传安全行车常识。

3、强化内部管理完善基础资料及基础台帐，提高服务水平。加强员工考勤考核，做好员工业绩统计，各岗位严格执行岗位流程，杜绝违规操作，发现问题及时处理解决，决不辜息迁就。

1、认真抓好国家节假日的客源组织工作，特别是“十一黄金周”和暑运期间的旅客运输，根据客源的流时、流量、流向针对不同时段分别做好运力的组织调配工作，特殊时期启动《旅客紧急疏散应急方案》，采取加班、包车方式尽量减少旅客流失和滞留车站时间，从而获得的社会效益和经济效益。

2、加强班线管理，巩固现有班线，积极接纳参营单位（业主）客运车辆进站从事客运业务。合理安排班次，根据客运市场变化，认真分析客源的流时、流量、流向。积极配合车籍单位发展新线路，提高我站经营规模，不定期召开经营业主座谈会，针对各条班线经营情况进行分析总结，配合行业主管部门及时解决处理经营矛盾。

3、客运市场竞争日益激烈，全国铁路列车提速不提价的经营策略，又由于受金融风暴的影响超长客运班线客源下降给公路客运带来极大冲击，加之我县目前客运市场秩序混

乱，“票贩子”猖獗，配合相关科室打击“票贩子”，抓好中、短途和巩固超长班线运输。做好拔山车站代售超长客票的相关工作，充分发挥公路运输的特点，力争完成下半年的各项生产计划。

防雷工作报告篇六

一、生产管理方面

〈1〉保证生产正常化 从开业至今由于员工未及时到位、以及用水、用电等方面种种原因，机器时开时停、断断续续，生产并未保持稳定、正常。另外，由于公司正处于起步状态，仍采用一班工作制，以上两点大大的影响产品的产量与质量。在近期的工作中，公司将积极做好各方面工作，尽快使各岗位员工全部到位，并逐步实行二、三班工作制。提高车间的运作效率，并计划在8月份将公司月产量提高到6000—8000吨左右。

〈2〉设备尽快完善到位 由于公司正处于起步阶段，虽说目前车间里生产已基本上能得到保证，日产量最高已达到270支。但距原设想的目标仍有很大差距。究其主要原因还是在设备的完善与人员到位方面问题。车间里现有的设备仍有“未吃饱、开足”的现象，也就是还有部分设备、人员未完全投入到生产当中去。还有公司的二期工程设备仍未到位，这两点大大影响了车间的产量以及人员的利用率。因此在近阶段的工作首要任务即是完善公司现有的设备，并大力引进新设备，增产、增效。

二、内部管理方面

〈1〉降低生产成本，提高企业竞争力 降本节支这也是企业增效的一种手段，**公司刚刚创建，各项经费开支巨大，公司各部门应从小到日常办公用品、大到生产原料着手，节约每张纸、每度电、每吨水。这点要从我们企业的每一员做起。

在今后的行政工作中，我们将对员工开展降本节支的专项培训，从思想出发，让每一位员工都有一种“主人翁”意识。那样才能真正提高企业内部的凝聚力，以及与外界的竞争能力。

〈2〉强抓产品的制成率，把好质量关 强抓产品的制成率，这一工作要点并非我们润浦型钢的特色，因为这一点是任何一个生产企业都能认识到这一点。如果产品的制成率低，企业的生产成本必将增加，生产成本增加，效益自然下降。由于公司刚创建，目前公司的产品制成率并不算太高，总是保持在86%左右。在今后的工作中，我们一定要大步提高制成率，并且要严格把制成率控制在90%以上，真正做到每公斤原料都能发挥出它的最大作用。

完善各项制度，明确工作职责范围

“无规矩不成方圆”，任何组织的建立都离不开制度的约束，同样刚组建的润浦型钢，在制度的建立方面也须不断的完善。公司成立至今，各项规章制度、职责范围都在逐步的建立之中，但肯定有许多制度、职责，还不够完善、不够明确，这就需要在以后的工作中不断摸索，不断改进、不断完善。