

最新体育研究报告(精选7篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

出差工作计划篇一

一、__年单位重点工作：

1、深入开展学习实践科学发展观活动；认真学习、上级单位有关会议和文件精神；积极配合上级单位党建会议的召开，组织有关学习活动。

2、组建工作领导小组，集中精力，想法设法，调动一切有利因素做好博士点申报工作。

3、加强组织和教育，从严治考，扎实做好__年单位类招生工作。

4、加强对外交流，开展合作办学，积极推动对台合作与交流。

二、__年单位日常工作计划要点：

(一)精心组织理论学习，进一步加强单位党的建设

1. 结合单位实际，精心组织形式多样的学习活动，继续深入学习贯彻党的_精神；按照上级单位党委的部署，深入开展学习实践科学发展观活动；紧跟形势，积极学习领会“两会”精髓，配合上级单位党建会议的召开，邀请校内外思专家到单位讲座，提高教职工理论和思想水平，结合工作实际，将学习成果转化为工作动力，扎实推进单位各项工作的开展。

2. 认真贯彻落实第十六次全国高校党建工作会议精神，加强单位基层党组织建设。继续开展党支部工作“立项活动”；贯彻落实党员发展规划，切实做好青年大学生的党员发展工作。

3. 加强作风建设和廉建设。加强单位领导干部作风建设；建立督促检查工作制度和党风廉建设责任制；深入开展反腐倡廉建设。

4. 加强对党员的宗旨教育，使广大党员牢固树立正确的世界观、人生观、价值观，处处发挥党员先锋模范作用，在单位形成积极上进的氛围。单位在“七一”节进行单位单位优秀员表彰活动。

(二) 加强思想治工作，扎实推进和谐单位建设

1. 做好安全稳定工作。增强安全意识，加强对师生安全教育的力度和强度；修订《单位单位突发公共事件应急预案》，提高应对突发公共事件和自然灾害的能力和水平；提高维稳意识，加强敏感时期的各项稳定工作。

2. 加强学生思想治工作。进一步加强校园文化建设，积极开展内容丰富、受学生欢迎、有单位单位特色的各类文体活动；组织好大学生暑期“三下乡”等社会实践活动；加强对外合作交流，建立一些与单位长期合作的社会实践基地；加强单位勤工俭学和特困生服务工作；加强学生心理健康教育 and 咨询工作，培养学生良好的心理品质；加强学生校史、院史教育，辅导员、班主任、任课教师要与学生进行经常性的沟通与指导，培养学生爱校爱院的情感。

出差工作计划篇二

第一条为了规范保险营销员的营销活动，维护保险市场秩序，保护投保人和被保险人的合法权益，促进保险业健康发展，制定本规定。

第二条本规定所称保险营销员是指取得*保险监督管理委员会(以下简称*^v^)颁发的资格*书, 为保险公司销售保险产品*及提供相关服务, 并收取手续费或者佣金*的个人。

第三条本规定所称保险营销活动是指保险营销员经保险公司授权进行保险产品*销售及*相关服务的活动。

第四条本规定所称保险公司是指经保险*监督管理机构批准设立, 并依法登记注册*的商业*保险公司及其*分支机构。

第五条*^v^根据*授权, 对保险营销员履行监管职责。

^v^派出机构, 在^v^授权范围内行使职权。

第二章资格管理

第六条从事保险营销活动的人员应当通过*^v^组织的保险代理从业人员资格考试(以下简称资格考试), 取得(以下简称)。

第七条是*^v^对个人具有从事保险营销活动资格的认定。

由*^v^统一印制。

第八条参加资格考试的人员应当具有初中以上文化程度。

第九条报名参加资格考试的人员, 应当提交下列材料:

(一);

(二)*明文件复印件;

(三)学历*复印件;

(四)最近3个月正面免冠小两寸**照片3张;

(五)亲笔署名无本规定第十一条规定情形的声明。

通过保险公司集体报名的，保险公司应当对报名考生提交的材料进行审核。

(一)具有完全民事行为能力；

(二)品行良好。

第十一条有下列情形之一的人员，不予颁发：

(一)因故意犯罪被判处有期徒刑，执行期满未逾5年的；

(二)因欺诈等不诚信行为受行政处罚未逾3年的；

(三)被金融监管机构宣布在一定期限内为行业禁入者，禁入期限仍未届满的。

第十二条有效期3年，自颁发之日起计算。持有人应当在有效期届满30日前申请换发。

第十三条申请换发，持有人应当具备下列条件：

(三)无故意不履行数额较大个人债务的行为。

第十四条申请换发，持有人应当交还原，并提交下列材料：

(一)；

(二)前3年内每年接受后续教育情况的有关*；

(三)最近3个月正面免冠小两寸**照片2张；

(四)亲笔署名无第十三条第(二)项和第(三)项规定情形的个人声明。

第十五条持有人申请换发的□*^v^应当自受理换发申请之日起20日内，作出批准或者不予批准的决定。批准换发的，核发新的；决定不予换发的，应当书面说明理由。

第十六条登记事项发生变更的，持有人应当持变更事项的*材料和原件，向*^v^办理相关变更手续。

毁损影响使用的，持有人可以向*^v^申请更换。持有人向*^v^申请更换的，应当提交被毁损的原件。

出差工作计划篇三

王佳随行_经理一道于20__年_月14日到_月19日期间进行了为期6天的出差工作，途经的路线是：成都南京盐城扬州昆山京常州成都，整体进展较为顺利。

(一)14日早上从成都到南京，再转车去了盐城，在盐城王佳和_经理去了_____设备厂，实地参观了几台中、高效过滤检测设备，并听取了盐城苏信净化设备厂的技术工程师的操作演示过程以及讲解，王佳和_经理结合王佳们_公司的一些实际情况提出了一些疑问。涉及的设备主要有psl气溶胶发生器粒子计数法检测过滤效率的检测设备、以及检漏设备。下午再去了盐城华达仪器设备有限公司，参观了过滤检测方面的仪器设备，有尘埃粒子计数器、过滤效率检测设备、检漏设备，并听取了陈总和相关技术工程师的介绍。王佳们回头再将华达的检测设备和苏信的检测设备做了一些对比。

(二)15日，王佳和_经理一道从盐城转车去了无锡，在无锡王佳先去了无锡皇庭壹号机械有限公司，详细地看了全自动过滤器框架铆接设备的操作演示过程，以及结合王佳们公司以后使用起来所要面临的一些问题向技术人员详细咨询了一下，还了解了设备的一些构造原理，使用特点等，主要是将王佳们带过去的三幅外框拆卸之后再组装，然后焊接，

观察其使用效果。下午又去了尼可超声波设备有限公司，了解并就模头一事儿向尼可那边询问了一番，尼可超声波焊接设备方也向王佳们展示了一些焊接后的滤袋的焊接效果。

(三)16日傍晚，王佳们坐车到了昆山，然后打车去了盐城巾滤材无纺布有限公司，在中纺，王佳接触了销售经理方总，以及董事总经理张总，在张总办公室，王佳向张总询问了一些王佳们公司目前常用的空气、液体过滤材料方面的问题，涉及初效棉、空气过滤袋、熔喷无纺布、过滤顶棉、高效过滤纸、高温过滤材料等，张总也很耐心给王佳讲解，他的问答和王佳以前掌握的相关知识相差不大，足见张总比较有诚信，然后王佳和__经理、刘总高总一起观看了一下袋式过滤器卷材的生产车间。第二天上午也就是26日王佳们和盐城巾滤道别之后，就坐车去了南京过滤分离展。

(四)17-18日上午，王佳们坐车到南京国际展会参观展览会，今年展会参展厂家价不是很多，参观人员也不是很多，参展的公司主要有：爱美克空气过滤器(盐城)有限公司、安平县司因特过滤技术有限公司、北京量子金舟无纺技术有限公司、美亚新型活性炭制品有限公司、盐城辉龙净化过滤有限公司、南京固美过滤材料有限公司、石家庄辰泰滤纸有限公司、台州大昌过滤材料有限公司、中山市洁鼎过滤制品有限公司、南京天洋热熔胶有限公司、广州市捷发过滤器材有限公司……通过看、问、听的方式接触了与王佳们过滤行业或者与王佳们公司产品相关的公司，了解他们的过滤产品，看他们的产品与王佳们公司的产品相比较，在哪些地方存在不同，孰优孰劣……，在这些生产过滤产品的公司中，估计要数爱美克空气过滤有限公司的技术含量高一些，他们的生产工艺在效率和洁净度方面很高，他们的过滤材料很有特点，一般的过滤器所用的滤料无非就那几样常规滤料，像涤纶、丙纶、尼龙、玻纤、芳纶□ptfe□pps□p84等，而他们所用的滤料有活性炭滤料块、离子交换树脂等。他们的产品的用途一般是电子洁净室里的气态化学污染物的综合解决问题。还有北京量子金舟无纺技术有限公司的熔喷技术很不错，特别是他们的

熔喷滤芯的生产，卷绕方式很独特，不仅过滤效果好，也就是纤维很细，而且表面的轧光效果很好。当然还有别的公司的产品都很有特点。

(五)19日下午，王佳们看完展会后，就坐车去了常州市，看了王佳们公司外框供应商的厂里面实地走访了一下，了解了王佳们公司常用的袋式过滤器的镀锌外框、内框、压条的生产加工流程，__经理还就不用压条一事儿和李总商讨、交换了意见，对王佳们公司以后生产袋式过滤器会有一定帮助，特别是在生产效率、成品外观、成品牢固性会有一定的积极改变，从而为公司的生产较低成本，增加利润。

二、出差工作总结

1. 在出差之前，对要拜访的厂家的产品的特点进行详细的了解，是将王佳们公司所需要了解的问题都记录在一个单卡上，以防在拜访过程中有些需要了解的问题一时想不起来。

2. 与不同职能工作人员的交流与合作方面，虽然这次有__经理压阵，自己仍然需要提高与他们的合作、交流能力，以及工作中的一些必要的应酬等等，以备自己以后没有和__经理同行而独自一人在外时的独立应对。

3. 在拜访一些厂家时，涉及一些比较敏感的问题时，不要直接向对方提出，特别是技术方面的问题，这次王佳在盐城中纺和张新胜懂事总经理聊天时，问到了一个pp覆膜的技术问题以及可否去他车间看一下时，尽管王佳说，了解pp覆膜不是为了开发新产品，他极不情愿的没有回答，王佳赶紧转移了话题，避免了尴尬的气氛。

4. 在展会上，王佳接触到了不同厂家不同的过滤产品，特别是和aaf也就是爱美克空气过滤器有限公司的技术工程师就活性炭滤料、离子交换树脂聊了一会儿，以及北京量子金舟无纺技术有限公司就熔喷滤芯的生产工艺了解了一番，确实开

阔了眼界，了解了新知识。虽然这次展会的参展公司较少，但也了解到了不少东西，对自己以后的学习起到方向性的作用。

总之，通过这次紧张而忙碌的出差工作，学习了别人，锻炼了自己，认识了自己很多的不足和有待提高的地方，认真反省和提高自己，以便更好的开展后续工作。

出差工作计划篇四

1、梦见出差，预示梦者收入将会增多，能够得到一些意外的惊喜。

3、女人梦见出差，预示梦者将会得到一些有惊喜的礼物，可能是丈夫或者情人送的，也有可能是一些暗恋你许久的人。

4、商人梦见出差，预示梦者生意将会愈做愈好，而且能够把生意做到外地，愈做愈大，最后甚至有可能做到外国。

5、病人梦见出差，预示梦者病痛缠身，病情反复发作，在本地得不到有效的治疗，可能会长期卧床不起。

6、孕妇梦见出差，预示梦者 的家庭可能比较艰苦，在孩子出生的时候，孩子父亲可能会因为需要扛起家庭的重担在外工作而不能到场。

7、职员梦见出差，预示梦者 将会得到领导和同事的赏识，很快就会有升职加薪的机会，需要自己好好把握。

出差工作计划篇五

考不上大学的后果就是要给人打工，而且还是最低廉的劳动

力。你也可以不打工，在家吃闲饭，不过这样的人属于有钱人家的，我属于前者，我只好是一家五金公司打工。

我在一家私人五金公司工作，做的是业务员，虽然工作能力不是很出色，可是在公司中也属于比较好的了，可是最近一直不顺心，我感觉自己在公司的前景不长了。

我给老板的出差报告和工作报告：

最近在工厂我的工作主要为做网上广告宣传，发布产品信息；以及寻找门窗工厂和工程单位！对工厂和工程单位进行发送我厂的产品信息邮件和工厂服务宗旨。因为个人无法写有关于门窗安装和产品的文章，也在网络上寻找文章备战！

出差大沥工作主要为与门市交谈产品和最近市场情况！大沥处于淡季多数门市无客户来往和交易电话响，员工多在聊天！对我厂的产品反应是产品厚薄不统一；和厚度不达标！最有潜力的客户给我发过信息和打过电话，我相信可以把拿下！

上面是简单的工作报告和出差报告！下面也谈一下管理和我的工作评价。

像今天的炬诚五金不能说生产力跟不上；有着40台的压机，10多名的操作工。此规模属于大规模，因为我们的产品单一、专业。按理说，厂房已有空间并每一岗位不缺人手。失败在于没有备货的和理安排和工作的合理安排交接。每一天的工作的完成度和交接登记没有做。其实卡位的固定片可以先做当90#系列先备货。沟通协调工作得多花时间、精力、诚心与尊重！像我到大沥后公司在在大沥的成功没有我的功劳也应有点苦劳，因为我是拓荒牛，是对我的尊重。车间确实需要个主管，这个主管应该是摸具师傅，还得有管理工作安排的经验 and 爱岗爱员工的精神。有句话说什么样的老板会有什么样的员工，什么样的管理者会有什么样的下属。

1、兔死狗烹(就当讲个故事;最近我的右眼皮一直在跳,我是有点迷信,所以我得尊重道德;公司在大沥的新单我一直相信老板是知道的,究竟要怎么做我也不计较这点业绩公司给我的提成在我眼里就如鸡屎这么点;但现在做为您的员工我不能认为工资少就马上停住工作,现在只是为道德在工作,我也不在乎工资的悬殊来侮辱我。只是昨天在大沥听听店老板的谈话才觉得我在这里真的没有自由施展平台我听到看到只是假象。该我的功劳不分配是老板的错,但我一直不计较,只是今天您自己提起说我没用,业绩差,我也不得不说说心里话!至于您有没有看到我在做事,我不放在心上,也不假装;我从来认为做业务是为自己而做不是为了只拿老板的钱;就算我拿不到工资,我也不需要监督,我一样好好工作;没有业绩是做业务的人最大的羞辱,最大的失败。)

2、我的业绩不佳。(我虽然有点差,但我一直在以全力以赴也因生产能力的关系对有些单谈拢有限制,所以我的自我感觉不失败;也因为用我没有亏)

3、我不会向老板套近乎。(这个我是永远学不会,我认为尊重别人不能伪善;我平生最讨厌伪君子和不道德不善良的人。曾经老板压我身份证是为了我的信用保证不是为了帮我买保险这个可以适当的效仿,可以接受。)

4、我最近的工作不报告,肯定是在玩游戏和工作不卖命。(我个人水平有限,写千篇一律的报告我自认为不必要;当然有可能我错了,但没文水的人是很难坚持,我也很想坚持,但工作量不少;这个可能没人相信,坐在电脑前我几乎是机器一样的工作。有话说用人不疑,疑人不用如果我怀疑某人,我是一辈子绝对不用的。我认为如果真没有能力做事的人就善意辞退是在帮助双方:老板也无法给您写老板的管理经验。我只是个员工,也没有资格向老板谈。在业务分配和管理的缺点上也是我进厂来没有考虑到的,只是说您有一个跟单,我才是业务员,无法料到会有如此的结果。至于明天您怎么安排我的工作日程和工作安排明天再说。感谢您带我

进红了五千年的五金行业。我是有点看到这个行业的前景与将来的发展。

在公司工作的不少的时间了，可是还是没有彻底站稳脚跟，可能跟自己工作的公司有关，公司老板不是非常的信任我们的每一名员工，这就是私人企业的局限了，我也想跳槽，可是一直没有找到合适的工作，暂时跳不了，但是我知道自己干的时间不会很长了。

工作就是这样的，麻烦而且容易吃力不讨好，我会继续努力的，我知道自己的能力有限，我会继续努力的，我会找到合适的工作，我会实现自己的认识价值的！

出差工作计划篇六

二、出差时间□20xx.11.29—20xx.12.15

三、出差地点：湖北省宜昌市

四、出差目的：三峡地下电站资料归档

五、出差总结：为完成尾款回收任务，奉袁部指派，我们一行四人于29号从哈尔滨出发赴湖北宜昌市进行三峡地下电站资料归档。我们于30号开始归档工作，在三峡机电部胡部长的亲切关怀下，在档案管理人员的正确指导下，在机电部其他工作人员的积极配合下，历时15天完成归档工作。工作期间我们与三峡机电部人员建立了和谐的工作氛围，良好的工作关系，树立了我公司的企业形象，增进了我公司与三峡总公司的友谊，为下一步的货款回收奠定了基础。

在归档过程中，我们也走了一些弯路，现将资料归档心得总结如下：

2. 归档人员应做到两个明确：明确归档管理人员要求、明确

归档流程；

3. 充分利用现代信息技术，规范档案管理，提高归档效率。

六、结语：此次是我第一次出差，感谢领导给我这次机会，通过本次出差，我增长了不少见识，学习了很多工作技巧，我会一如既往本着严谨工作的态度，努力工作。本次出差工作就此告一段落，以后还需领导多多指教与支持，我会继续努力，争取把工作做的更加出色。

出差工作计划篇七

一、市场分析：

1、从总体市场上存的压力分为几个方面：各品牌与品牌之间的劲争压力、店铺费用的不断提升所造成的费用压力、物价上涨所造成的通货压力等等的一些因素造成大多数的客户对投资信心下降，所我们对市场开发的压力随之增大。

2、随着市场的不断发展现今在市场上的店铺资原也满足不了现状，就好以这次我们出差的几个省下面比较好的地区的店铺资原都非常的有限。出现一店难求的情况。

3、有某些地区客户对我们的品牌的价位和产品之差的差距不太能接受，比如说他们会拿一些大众休闲品牌作对比，当然我们会对这方面的问题给客户作一个详细的分析，我们的品牌的优势在哪里，有什么好的政策从而引导他走进我们的品牌，用心去了解我们的品牌。

二、存在的问题：

1、工作安排的合理性及有效性，就好以这次我们所开展的冬季订货招商会在山西站我们的工作就安排得很不到位导致招商会的效果远远达不到理想的目标，所以工作合理安排也是

一个成功的关键。

2、工作计划与实行性不强，做好工作计划我们之后的工作就是按照计划开展工作在要修正时对计划进行调整修正，但很多时候就会把计划省略掉。这样工作就没有了计划性和目的性，后期就很难把工作做好也难以得到理想的效果。

3、工作中团队之关的合理沟通，作为一个团队我们应该相互间进行有目的沟通，从沟通中相互吸收对方的优点从而提升自我的工作效率。我们团队在工作中就少了这种相互间沟通学习，我们有时分组在不同的市场工作会撞到不同的问题，我们在沟通中就可以相互了解不同市场的情况及学习不同的工作方式。

三、自我总结和下一步的工作

1、加强学习型组织的建立，做好团队组织的假设。结合实际工作的经验，不断学习提高，充实完善自己，促进各业务人员素质的提高。和大家一道努力把业务部建成团结合作亲密无间、所向披靡的团队。

2、继续加大市场开发力度。进一步开拓市场，做细市场。消灭空白市场，构建一个立体市场销售网络。抓好大客户，抓好渠道建设，建好客户档案并随时跟踪回访。

在此感谢上级领导工作上给予关心及帮助。

出差工作计划篇八

第二条差旅费用开支，属各部门一般工作人员，由各部门经理（主任）签字后，按公司报销流程审批。

第三条公司部门经理（主任）本人出差报销须上级批准后按公司报销流程审批；公司各副总经理本人出差报销必须经总

经理批准后按公司报销流程审批。

第三章差旅费开支

第四条公司差旅费报销包括交通费、住宿费、出差补助等。

第五条差旅费报销根据公司任职和出差地区不同，采取实报实销与定额补助相结合的办法。

第六条公司员工出差，须先行确定地点、任务、天数、人数及费用预算，以保证差旅费在年度预算定额内节约使用。出差天数在一天以内的，由部门经理（主任）批准，超过此期限的，报公司分管领导批准。

第七条出差地区划分为一般地区与特殊地区（特殊地区指深圳、珠海、厦门、广州、汕头、海南、上海、北京等），出差天数按自然天数计算（出发、返回当日均算）。

第八条公司员工出差到外地，按乘坐车、船、飞机标准（见表一）乘坐，特殊情况不宜执行上述标准时，应由公司总经理签批。

第九条出差人员夜间（晚7：00至次日凌晨7：00）乘坐火车超过6小时，或白天连续乘车超过10小时的，可购买硬卧铺票；未乘卧铺者，可按所购票价的20%给予补贴。（乘坐特快列车的，按特快票价的20%补贴；购买软座票者不给补贴。）

第十条出差人员按规定乘坐车、船、飞机，凭车、船、机票据实报销。每次出差的机场、火车站、码头往返费用，凭相应张数票据在100元以内据实报销。

第十一条总经理及副总出差，各项费用实报实销。出差人员住宿费在规定标准（见表二）以内部分，按住宿发票实报实销，超过标准的部分由本人自负；部门副职及其以下人员，

同性别人两人以上出差，须合并住宿。部门经理（主任）及其以下人员出差每人每天给予出差补助省内20元/日，省外50元/日，特殊地区100元/日的标准补贴。

第十二条公司员工与公司领导共同出差，财务部将视具体情况确定报销标准；聘请公司以外的人员同公司员工共同出差办事，聘请人员的报销标准比照陪同人员的报销标准。

第十三条员工外地出差发生的宴请费，原则上按公司业务招待管理办法于出差前申请，特殊情况应按审批权限事先口头请示，回单位后补办手续。出差发生宴请的扣除陪宴人员宴请当日一半的出差补助。

第十四条员工出差发生的文印费，信用卡异地提现手续费等杂费支出按发票据实报销。

第十五条公司员工在本市区内公出办事，只报销市区公交费用。

第十六条出差人员预借差旅费，应填写“出差借款单”；若申请出差时宴请费的，还应同时附上“招待费用审批单”，经出差人员所属部门经理（主任）审核签字后，送财务部审核、财务总监审批。审批后办理借款手续。

第十七条出差人员返回后，应在七日内到财务部办理报销手续，超过时间原则上不予报销，特殊情况需说明原因。

第十八条每月会计核算部要对各部门和事业部、子公司的出差费用进行统计，实行独立核算。

第十九条本制度由公司办制定，修改时亦同。

本制度由办公室主任审核，总经理批准后执行。

本制度从20xx年12月1日开始生效。