

2023年战略联盟工作总结报告(优秀8篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

战略联盟工作总结报告篇一

2016年工作总结及2017年发展规划

2016年是xx公司适应新常态、立足新起点、瞄准新目标、实现转型升级、跨越发展的重要一年，在公司领导班子带领下，我们逆势而上、奋发而为。这一年，公司在深化改革中提质增效，在市场变幻中寻求突破，适时调整思路，积极迎接挑战，不断奋进拼搏，坚持以“注重企业效益、不断树立企业品牌”为理念，圆满地完成了既定目标和任务。

下面，我代表公司领导班子向大家报告公司过去一年的工作，并对2016年进行工作展望与安排。

第一部分：主要经济指标完成情况

（一）2016年全年，共计生产入库干粉 吨，同比去年增长 %，实现干粉销售 吨，同比增长 %；筒体产量 万具，同比增长 %，灌装 万具，同比增长 %；灭火器销量 万具，同比增长 %。

（二）2016年度实现销售收入 万元，同比2015年递增 %，2016年实现利润

万元，同比去年递增 %。

第二部分：各部门工作完成情况

2016年，是我公司自成立以来生产、经营总量大幅度

提升的一年，也是公司内部管理逐步走向规范化和制度化的一年。一年来，在公司各职能部门的密切配合下，公司紧紧围绕年初既定的奋斗目标和工作思路，以筹划企业上市、组织产品研发、生产技术创新、人力资源优化、推行节能降耗和产品质量控制为工作重点，超额完成了年初、年中公司总结会确定的各项经营指标。

市场部：积极加强老客户的维护和新客户的开发，全年，共签订合同额 万元，比去年同期增加 万元；开发新客户共 家；业务回款率达 %。

生产部：持续加大设备的更新和改造力度，严抓产品质量，推行车间现场规范化管理，积极组织开展各类新产品的研发及评定工作。

办公室：规范了工作流程，加强了档案整理、日常监察、绩效考核、安保环卫、后勤保障等工作，做好了公司内部有关工作、活动的组织、协调工作，加强了对外沟通协调。

财务部：不断改善财务核算工作，确保财务核算的规范、准确。合理安排使用资金，合理控制税负，加强了入库审核，减少了成本核算误差，加强对应收账款管理，追回了部分逾期应收账款，财务管理取得了较好的成效。进一步细化经营数据分析，为公司生产、经营提供决策依据。

核，加强了劳动纪律的遵守和执行，进一步规范了质检工作要求。积极与客户进行沟通协调，明确验收标准，促进产品接收，减少公司损失。

采购部：规范采购流程、严格采购管理，加强了对采购资金、物流、大宗原材料的控制，积极开发新的供应商降低采购成本，规范了出、入库管理，为公司节约资金。

设备部：制定完善了设备点检制度及维修责任分工，积极完成日常维修保养，积极动手制作、改进各种设备、器具，大力配合公司各项设备改造，确保了公司正常的生产及运营。

第三部分：主要工作开展情况

方案，经过多次召开考核方案现场座谈会，集思广议、不断更新、补充考核内容，奠定了新的绩效考核方案的顺利推行。五是完善基层选人用人机制，做好后备干部的储备。为了给想干事的员工提供机会和平台，公司积极开展“基层人才储备计划”，根据公司下部的需要，将会为他们提供了一个更能发挥个人才能的平台。

（二）不断改善管理方式。一是强化基础管理工作。不间断的通过各种会议、学习等引导中层以上干部员工增强管理意识、落实执行力，提高工作效率，努力实现日常工作的制度化、标准化。二是按照经营管理要求，将2016年下半年度生产、经营目标任务细化分解，强化任务指标的完成落实。三是进一步强化各部门之间的配合，尽可能构建顺畅、紧密、高效的工作模式。四是调整用工薪酬管理模式，加强员工忧患意识，提高员工工作积极性。（加内容）

（三）健全完善规章制度。公司结合实际，对一些规章制度进行了建立、修订，进一步完善了公司管理体系，为公司科学规范管理奠定了基础。（加内容）

（四）加大市场开拓力度。公司采取多种举措，不断加大客户开发力度和跟踪服务水平。通过多种渠道宣传和接触走访，今年在维护好xxxxxxx等一批老客户的基础上，新开发了xxxxxxxxxxxxxxxxxxx等一批新客户，在新客户开发上取得了突破，为公司实现了多元化发展迈出了新的一步。

（五）加强质量控制和工艺改善。一是重新修订了□xxxx□加强了生产关键环节的控制，确保了产成品的出厂质量。二是

提高员工自检意识。通过多种形式的培训、制作作业指导书等多种方式，提高员工自检能力和责任意识，降低废品率。三是严把对来料、生产和发货的三个重点把控关口，明确检验标准，进一步完善了记录表单的填写和审核。四是加强生产工艺改善，积极消化吸收新工艺新技术，配合完成了干粉车间设备升级改造工作，拓展了产能。五是积极开展节能降耗活动，结合公司财务部成本核算，通过对废旧原材料的重复利用、对废旧筒体进行的再加工、改进粗加工工艺等多种措施，减少了生产环节，降低了成本。六是成立新产品研发领导小组，对超细粉灭火装置、水基灭火产品、灭火弹等新产品进行了大量的测试、研发，为公司下一步调整产品结构、拓宽业务渠道奠定了基础。

（六）规范财务管理，加强财务核算。一是及时处理财务核算中出现的问题，确保财务核算的规范性、准确性。二是加强对出入库单审核，减少成本核算中出现的误差。三是加强应收账款管理，通过对死账、坏账的梳理，及时发现公司运营管理中的漏洞。四是强化公司各类费用报销审批流程，严格把控费用收支。五是编制公司月度财务报表，对公司运行的经营情况进行分析，及时发现问题进行预警。

（七）积极进行资本运作，完美实现新三板上市。公

司于今年xx份成功登陆“新三板”资本市场，并于xx份在xx江南春温泉酒店邀请全国消防行业各界人士召开上市庆典会议，盛世空前，极大地提升了企业的知名度和综合竞争实力。

（八）做好后勤保障，提高服务质量。一是加强厂区安全和卫生管理，细化了各项后勤工作标准，提高了对整个厂区各个环节的监督、检查力度，对公司办公楼、化验室、卫生间等进行了升级改造，整体卫生清洁状况有所提高。二是加强员工宿舍管理，定期整顿宿舍不规范用电行为；设立宿舍长，施行个体宿舍责任制，确保住宿环境的安全与卫生。三是做好考勤、福利统计工作，新增多项员工福利政策，协调劳动

人事、保险公司做好员工社保、工伤上报等工作。四是加强督察检查。成立公司监察小组，结合公司质检部，加强了对公司出现的质量、纪律、卫生的检查力度，定期组织有关人员带队进行检查，对集中检查和日常检查发现的问题进行通报，对突出问题进行重点督查，共发奖罚通报xx份。五是规范仓库管理。对仓库物品放置进行了调整，对物流、装卸货进行重点管控，细化规范了入库、出库、易耗品领用等工作流程，提高了仓库现场管理水平。

第四部分：存在的问题和不足

2016年，虽然我们超额完成了各项生产经营指标，但是我们也付出了惨痛的代价。所以，在经济形式下行的今天，我们在看到成绩和荣誉的同时，更要正视自身存在的不足和缺失，才能保证公司的可持续平稳较快发展之路。

客观的讲，公司在长远发展方面，目前还只是一个具有一定实力和一定规模的企业，离我们追求卓越品质的企业目标还有很大的差距。从横向来看，按经济指标，公司工业总产值、营业利润在同行业中尚处于中游偏上水平；按装备资源、技术工艺手段，虽然目前部分装备瓶颈有所改善，但设备、技术条件仍然偏下，特别是在研发设计方面与行业内部分公司相比，仍有很大的差距。同时，纵向来看，公司内部存在的问题，更是不容忽视。

（一）产品质量仍然存在较大问题。如（比较严重的几起客诉）等问题，既增加了公司的生产经营成本，又有损公司的形象。充分反映出公司员工产品质量意识淡薄，专业水平不高，以及质量目标管理停留在纸面上，质量检验追溯性、真实性、完整性存在较大缺失。

（二）节能降耗和现场安全文明生产管理较为落后。全年累计发生大大小小工伤事故xx起，生产车间时常出现安全防护措施不全、线路乱接、物品乱拿乱放等现象，主要是员工安

全意识和责任心不强，部分中层领导干部安全责任意识不强、或不具备发现问题、处理隐患的能力。

（三）设备管理存在较大的漏洞。干粉磨机、筒体制管线等大型设备维修周期较长，各类小设备经常停产维修，给生产制造带来了很大的不便。除了设备的正常损耗外，最主要的原因是操作人员使用不当造成的，不会操作、违章操作的现象仍然存在。目前公司还缺乏新工艺、新技术引进吸收的机制，技术人才队伍培养比较欠缺，与南方先进加工企业仍存在一定的差距。

（四）员工整体素质有待进一步提高。公司的发展与员工利益保障密不可分，公司发展面临着严峻的形势，采取了多种应对措施，有些员工大局观念不强，缺乏责任意识和担当精神，对公司的安排和要求不管不顾，不与公司保持一致，我行我素，以至于很多工作安排了形同虚设，无法有效推进，给公司造成了不小的损失。特别是公司在上市以后，部分员工的职业技能和职业素养与当前公司快速发展的形势不相适应。

（五）团队精神和服务意识还比较欠缺。有的部门或工作环节还存在部门利益、个人利益为重的现象，工作流程不畅，推诿扯皮，没有真正树立起二线服务一线、部门间相互服务配合、一切服务于客户的观念，人为地制造工作矛盾，影响工作效率。

（六）客户群单一的局面短时间内很难改观。新客户、新业务的开拓还不够，新业务增长少，客户群体数量还不足，还不能完全保障公司下步健康、持续发展的需要。企业缺乏自己的拳头产品，对固有老客户的依赖程度较高。

（增加内容）

凡此种种，都说明我们在管理、员工品质提升等方面还存在

严重的缺失和不足。为此，我们要正视困难、正视问题，不回避矛盾，不断改进、不断创新才能使公司更有生机活力，才能更加成熟强盛。

第五部分：2017年公司发展规划

2017年，公司的总体工作思路是：总体规划、分步实施、重点突破、循序渐进，努力实现经营总量平稳较快发展。

发展规划，就是要求我们高瞻远瞩，从全局、大局和长远的角度出发，来规划公司未来的发展方向。在未来的3—5年内，我们要完成公司品质的提升，以一流的资源、一流的员工、一流的管理来实现一流的产品和卓越的品质，着力打造成为国内xx行业的中流砥柱。2017年我们要实现的总体生产、经营目标为：

1、销售收入： 亿元；利润总额： 万元；

2、筒体生产 万具；灌装 万具；干粉 吨。

依据上述奋斗目标，2017年我们要重点抓好以下工作：

升。加强高学历、高技能人才的引进，加强现有技术人员的培养，多走出去，多学习借鉴先进生产工艺，全面提高企业技术水平。

（二）进一步加强市场开发。我们开发了一批新客户，但开发速度还不快，开发力度有待进一步提高。我们将继续培养选拔优秀营销人才，适当调整营销政策，推进营销制度改革。同时，加大网络营销力度，拓展营销渠道，提高销售收入。

（三）进一步加强质量和成本控制。健全完善产品质量控制、奖罚体系，通过多个环节的保障，促进产品质量的提升。加强工艺改进和用料量化考核，不断探索新工艺、新方法，合

理确定生产工艺和用料，降低生产成本。

（四）充分发挥财务核算作用。充分发挥成本费用控制方面的作用，继续完善财务监督流程，及时做好t3系统信息录入采集，细化存货核算和领用核算，更加细化财务分析，为生产经营提供参考依据，同时做好风险控制。

（五）提高基层基础管理水平。以精益管理为抓手，深入推进精益改善向跟高层次发展。公司将继续加强卫生清洁、工作场所整理，逐步开展标识、整顿等工作，最终向生产流程再造、工艺改善、技术革新等工作深入推进。

（六）推行品牌化运作模式。公司三个生产基地的三种品牌系列□xxxx系列□xxxx系列□xxxx系列的有机结合，将为我公司推行差异化经营模式奠定坚实的基础。

（七）突显销售公司的终端领域。目前，公司筹备已久的xxxx销售公司已经落地，该销售公司的成立，预示着公司在占领省内市场、拓展终端业务等方面将投入更多的人力、物力。

（八）筹划成立物流仓储中心。随着物流的需求日益膨胀，油价的不断上涨，企业要想赢得市场，就必须降低其运输成本，其中节税收益可以降低企业的一部分成本。因此，公司成立物流中心，为确保企业税收筹划的健康、平稳发展，为提升企业的综合竞争力显得尤为重要。

（九）筹划成立xx系列产品维修中心。就目前消防行业近乎白热化的竞争而言，拓宽公司的营业范围势在必行。近年来，为了保障公共安全，我国对于消防安全的规定越来越严格，灭火器将会得到更为广泛地应用，同时，灭火器的维保市场潜力就显而易见了。

（十）筹划成立公司投融资部。公司自上市以来，将面临着产业链延伸、资金链短缺的问题，成立投融资部是为了在保证正常生产经营的情况下，保证企业迈出扩张性的一步，利用投融资体系激活整个产业链，实现产业布局调整、产业资源整合和产业结构优化，进而实现公司的跨越式发展。

（十一）筹划成立公司科技研发中心。公司作为技术

创新的主体，成立技术研发中心是提升公司技术创新能力的关键环节和重要内容，也是公司自我发展、提高竞争力的内在需求和参与市场竞争的必然选择。成立技术研发中心的目的，就是要形成适应市场竞争要求和公司发展需要的技术开发体系及其有效运行机制，提高公司的市场反应能力、协调、运用资源的能力和自主创新能力，从根本上提高公司的核心竞争能力和发展后劲。

（十二）xxxx分公司及投资公司的运作。

2017全年，公司全体员工将以此为工作宗旨，在思想上与公司保持高度一致，不断提高思想境界，放眼长远，严格要求自己，提高工作效率，认真履行工作职责。2017年，我们将站在一个新的起点上，放大已有优势、凸显潜在优势、营造不具备优势。让我们团结一心，加倍努力，百尺竿头，更进一步！

谢谢大家！

战略联盟工作总结报告篇二

投融资中心 张成银

根据领导的安排，我在投融资中心具体负责战略发展部和资产财务部的业务工作。主要从事企业发展战略研究、产业政策研究运用、战略合作、招商引资、企业收购兼并重组等对

外投资活动管理、对控股、参股子公司的出资人权益管理、经济运行监测等方面的工作。具体到战略规划，今年以来，主要完成了以下工作：

1、紧密跟踪企业发展形势，对规划进行动态管理。进一步调适《潞安“十五”发展规划》，对企业在新阶段的发展思路、产业布局、规划项目等重大问题进行了完善，使“十一五”规划更具指导性与操作性。

2、完善报批《山西晋东煤炭基地潞安矿区总体规划》。在去年12月通过省发改委组织的初审后，根据初审意见，对矿区总体规划进行了修订，并上报国家发改委。今年11月6日—9日，又顺利通过了中咨公司的审查。目前，正在按照专家的评估意见，抓紧对总体规划进行完善，力争排在山西省的前列，尽快得到国家的正式批复。

根据这次评估意见进行调整后，总体规划最核心的内容可以归纳为六个方面：一是矿区规划范围基本得到肯定；二是明确武夏矿区为潞安的接续矿区；三是对潞安矿区西部尚未进行勘探的区域，做为勘探区和后备区；四是按照水平延深模式，原则同意对潞安矿区全区下组煤进行开发；五是在目前深部资源尚未完成勘探的情况下，矿区规模先期大体维持在7000—7500万吨/年左右；六是按照“宁多勿缺”的原则，补充完善了有关重大项目，如潞安电厂项目、粉煤灰综合利用项目等。

3、在潞安发展战略和矿区总体规划指导下，编制了《潞安煤炭工业“十一五”规划》、《潞安煤炭生产开发规划》、《企业转产项目规划》、《潞安可持续发展基金使用规划》等；还积极参与了《潞安煤—油循环经济园区规划》、《潞安循环经济发展规划》等多部专项规划的制定，使企业战略体系更加丰富。通过制定实施战略规划，引领企业全面进入了战略管理和战略发展的轨道，促进了企业健康永续发展。

二00七年十一月二十八日

战略联盟工作总结报告篇三

出租方（甲方）：

承租方（乙方）：

甲、乙双方就房屋租赁事宜，达成如下协议：

一、甲方将位于地方的房屋出租给乙方居住使用，室内主要家具有：

二、租赁期限自年月日至年月日，计个月。

三、本房屋月租金为人民币元，按结算。每月月初x日内，乙方向甲方支付全月租金。

四、乙方应于签合同时交付甲方人民币元整作为房屋的家具押金，租赁期满乙方如不续租，应交清所有租赁期间发生的费用，交清后，甲方应无息退还押金。

五、乙方租赁期间，水费、电费、电视费、电话费、物业费以及其它由乙方居住而产生的费用由乙方负担。租赁结束时，乙方须交清欠费。

六、乙方不得随意损坏房屋设施，如需装修或改造，需先征得甲方同意，并承担装修改造费用。租赁结束时，乙方须将房屋设施恢复原状。

七、租赁期满后，如乙方要求继续租赁，则须提前1个月向甲方提出，甲方收到乙方要求后10天内答复。如同意继续租赁，则续签租赁合同。同等条件下，乙方享有优先租赁的权利。

八、租赁期间，任何一方提出终止合同，需提前1个月书面通知对方，经双方协商后签订终止合同书。若一方强行中止合同，须向另一方支付违约金xx元。

九、发生争议，甲、乙双方友好协商解决。协商不成时，提请由当地人民法院仲裁。

十、本合同连一式2份，甲、乙双方各执1份，自双方签字之日起生效。

甲方：

乙方：

年月日

战略联盟工作总结报告篇四

回顾本学年，我联盟校教研工作脚踏实地、求真务实。这一学年，在两校的领导下，全体师生负重拼搏，教研各项工作按照计划顺利开展，取得一定成果。狠抓集体备课，坚持“生本课堂”建设，教育教学日趋实效。

现将学校xxxx年度工作总结如下：

1. 集体备课求真务实：

按照上级要求，对集体备课进行改革。全面深化集体备课活动，并对集体备课的操作模式作了较为系统化的归纳完善，即“建章立制、强化过程；教后反思，不断改进”。

2. 研讨“生本课堂”教学模式，保障新模式的实施

组织教研组学习“生本课堂”教学模式内容，将理论转化为

各个学科具体实施步骤。语文和数学教研组进行“生本课堂”教学模式研讨，推语文学科韩雪梅、政治学科郭彩萍两位教师的示范课，全校教师和学校领导听课，教学效果斐然，起到了引领和鼓励作用。

3. 积极参加各级各类培训。

积极参加各种培训，提高了名校长、骨干教师、优秀班主任、专兼职教研员、教备组长专业素质，发挥其引领示范和辐射作用。

1. 围绕“生本课堂”课堂，开展教师学习活动：

主要学习内容

(2) 学习“生本课堂”方面的教育理论与课堂教学案例。如：苏霍姆林斯基的《教育学》等。

2. 开展“情智发展”课堂教学大赛活动：

注重信息技术与“生本课堂”，从教学效果到教学环节完成了新课堂的转变。

3. 教研活动常抓不懈：

做好经验交流研讨工作；继续开展走进课堂活动，教研室组织听课，重点研讨提高复习课效率。学校领导教育教学全过程进行把脉和掌控。各学科教师积极进初四课堂，在聆听中明确中考方向，在评议中互相促进。

4. 注重青年教师培养：

建立师徒结对制度，教研室进行跟踪督导，郭勇军上了一节《新民主主义革命的兴起》公开课。

5. 教研组活动:

要做到有计划、有落实、讲实效。隔周一次，每次不少于两节课。一部分时间用来学习材料，听课、评课、讨论、布置工作，大部分时间研讨“生本课堂”教学中出现的问题，提出解决方法。

1. 在备课方面:

个别教师，存在重视上课，忽视备课的思想。对集体备课不重视。存在只依靠主备，其他教师参与度不高。

2. 网络教研方面:

在校组织的中学网络教研集体备课活动中，教师参与程度低，不能主动积极承担集体备课任务。在教研活动中，存在“参与教师少”、“发表文章少”以及“论坛活跃度低”等问题。

3. 课题研究方面:

在校组织的小课题立项工作中，部分高级教师，认为自己职称已经取得，参与情绪消极，还有一些教师存在依赖教研组长心理，参与情绪低、课题申请书撰写的质量不高等问题。

本学期，在两校师生的共同努力下，圆满完成了教研的各项工作，并取得了优异的成绩。成就是昨天的句号，开拓是永恒的主题。我们将认真学习各级教育工作会议精神，转变观念，苦练内功，与时俱进，科学发展。

教研室

xxxx.12.22

战略联盟工作总结报告篇五

甲方：

乙方：

甲乙双方本着自愿、平等合作、互惠互利的原则，依据《中华人民共和国合同法》和有关法规的规定，订立本合同，以兹双方共同遵守。

一、合同内容：

合作费用，乙方作为首届商丘企业家ceo高端峰会总冠名享受的权力和义务，甲方作为主要承办方的权利和义务。

费用：总冠名赞助费用为3万元人民币，在甲乙双方签订协议时一次性结算。

二、甲方的权利和义务

- 1、按照合作协议做好首届商丘企业家ceo高端峰会的总冠名的宣传支持；
- 2、及时做好峰会中甲方所需要准备的推广宣传材料的督促和审核。

三、乙方的权利和义务

- 1、乙方获得本届商丘ceo高峰论坛总冠名的称号，并在会议全部宣传资料上全程列名；
- 2、乙方主要负责人列名为商丘ceo高峰论坛组委会副主席；
- 3、乙方主要负责人作为嘉宾身份出席会议并进行剪彩；

- 4、活动背景图上重点显示乙方总冠名企业logo;
- 5、车闻天下报首届商丘企业家论坛专版以乙方总冠名为主题发布;
- 6、乙方主要负责人可在论坛会开幕式上发表10分钟演讲;
- 7、乙方享有纪念册封底整版广告;
- 9、大河网、腾讯河南、新浪河南、河南电视台等新闻媒体对本次论坛活动的新闻稿突出乙方总冠名企业名称。
- 10、现场主持人口头鸣谢乙方赞助企业;
- 11、乙方企业宣传品被预装在会议资料袋中;
- 12、峰会期间将在会务签到、茶歇等环节设计播放乙方赞助企业宣传短片;
- 13、赠送乙方总冠名企业6张vip门票，10张峰会普通门票;
- 15、赠送乙方企业拓展培训1次，规模100人以内。

四、合同有效期：年月日至年月日。

五、协约责任

本合同签订后，甲乙双方均应全面的履行本合同，签于此，乙方承诺如提前终止合同，应承担向甲方支付全部合同款的义务（甲乙双方一致同意终止的除外）。甲方若违约提前终止合同，所收取的费用应全部退还给乙方。

六、甲乙双方如因履行本合同发生纠纷，应当友好协商解决，协商不成的，甲已双方任何一方均可向仲裁委员会提请仲裁

解决。

本合同壹式两份，甲乙双方各持一份，自双方签字盖章之日起生效，具有同等法律效力。

甲方（盖章）： 乙方（盖章）：

甲方代表签字： 乙方代表签字：

地址： 地址：

电话： 电话：

日期： 日期：

战略联盟工作总结报告篇六

为进一步深化教育改革，促进优质教育资源融合共生，实现区域内教育优势互补、资源共享、高位均衡发展，根据教育局组建学校发展联盟的安排，我们进行了为期一年的教师交流活动。我们这次教师交流的目的是：以共同发展愿景为纽带，五校合作，资源共享、优势互补，共同提高。逐步打破以往各校各自为政的局面，形成五校合作，互学并进，共同发展的形式。在学校管理、队伍建设、教育科研、学生活动、学校文化等方面互动交流，真正实现了资源共享、优势互补、互惠共赢，增强各校整体实力的交流目的。

首先成立庆安县四小学小学牵头，并于xxxx年9月召开了五校联盟学校业务交流会。会上交流了学校管理、教育教学等方面的做法与经验，共同谋划了各学校发展之路，确立了本年度合作交流工作目标，制定了具体工作安排与实施办法和相关的工作制度措施。建立了五校合作交流工作领导小组，明确了小组成员职责，分工协作，要求平时经常联络，及时交流各自工作进展情况，保证了五校合作交流工作顺利、有效

的进行。

围绕教育局组建学校发展联盟工作要求，扎实开展了各种形式的活动，搭建交流平台，加强五校领导之间、教师之间、学生之间的合作交流，实现资源共享，优势互补、共同进步，整体提高。

1. 学校互助。五校校长分别于xxxx年9月和xxxx年3月召开了两次学校工作管理交流会。在学校管理、队伍建设、教育科研、学生活动、学校文化等方面进行了互动交流，实现了资源共享、优势互补、互惠共赢，增强各校整体实力为目的。

2. 名优示范。围绕“构筑理想课堂”，以课堂改革为突破口，结合各校教研课题，五校联合开展提高课堂效率，打造高效课堂示范课活动。通过名师、优秀教师示范课、送课到校等活动（其步骤是：按照学校初选、联盟学校推荐确定人选、送课到校等程序，开展“示范课展示及送课下乡活动”）密切学校间的往来，为教师成长搭建平台，更新课堂教学观念，提高课堂教学水平，增强五校的教学水平再上新台阶。

3. 开展了教师实战课堂对决和同课异构活动，为各类教师的业务素质提升搭建成长平台，全面促进各层次教师教学整体再上新台阶。主要于xxxx年11月开展了为期一周的数学课堂相互听课交流活动□xxxx年5月份主办的的体育学科听评课活动□xxxx年6月主办的实战课堂对决活动□xxxx年6月由四小学协办的同课异构研讨活动。一系列活动的举办打造了人人争做课堂教学先锋的良好氛围，促使教师教学全员上水平，从而有效的提高教学质量，创建人民满意教育的卓越品牌。

4. 做好联盟学校内部干部、教师交流与教师的结对文章。四小学共互派3名干部、教师到对方学校交流任职；同时注重了联盟学校教师的“一对一”或“一对多”结对行动。通过相互面对面、电话□qq□e-mail等方式随时联系。结对教师互换电话号码、互加qq好友，建立五校教师共同的qq群，所有教

师都在其中，即时“一对一”、“一对多”的进行解惑答疑、教学研究、互通有无，充分发挥五校联合的规模优势。

5. 开展学生学科素养展示及比赛活动。同年级学生通过一对一结对形式开展学生“手拉手”活动。学生通过书信、网络等多种方式相互联系，五校定期开展了各种文体活动，为学生提供交流的时间与空间，增进友谊，开阔眼界，互相学习，丰富生活。

6. 网络教研。网络交流合作仍然是校际间合作的重要形式，实现了常态化，它不受时间空间的限制，有着其他方式不可比拟的优势。五校建立qq群，平时学校各项工作安排、规章制度、活动方案与教师的典型教案、课件、反思总结等都及时发送到群里，形成了五校资源共享。开辟了五所学校共同参与的专属网络教研平台，五校分别定期发主题贴，其他四所学校以跟贴的形式开展网络教研活动。主题贴的选定主要根据五校发展中的困惑问题、当前教改新潮、课堂教学、德育工作、班级管理等方面。

战略联盟工作总结报告篇七

乙方：

为了促进彼此业务快速发展，共享客户资源，互利共赢。本着公平公正、合理互惠互利的原则，经甲乙双方友好协商，特签署以下合作协议：

1、做好乙方的宣传工作，协助乙方在终端顾客中树立良好的社会形象。

2、甲方在公司店面显眼出张贴联盟宣传海报。

1、做好甲方的宣传工作，协助甲方在终端顾客中树立良好的社会形象。

2、乙方在公司店面显眼出张贴联盟宣传海报。

甲方义务：甲方为在乙方处消费的顾客提供

张高档护理卡，方便乙方提高终端顾客订单率，为顾客提高产品附加值。同时乙方将领卡顾客的姓名资料登记清楚。甲方定期去取。

乙方义务：乙方为在甲方处消费的'顾客提供，方便甲方提高终端顾客订单率，为顾客提高产品附加值。同时甲方将领卡顾客的姓名资料登记清楚。己方定期去取。

双方合作期限为年，后期视情况续约。合作期间双方不得再与同行业商家进行二次合作。

双方在各自组织大型或活动时允许对方在活动现场摆放部分宣传物品，费用自理。

本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方：

乙方：

日期：

战略联盟工作总结报告篇八

甲方：

乙方：

众所周知，异业联盟是达到资源共享、优势互补的目的，通过联谊商业化模式，将消费者的利益得以全面的最大化补充。

可以让联盟者现有的客户资源成倍增长，这也是资源整合，资源营销的核心：减少广告费用的投入。作为我们的战略合作伙伴，双方本着互惠互利、共同发展、多方共赢的原则，对彼此拥有的客户资源进行共享。为了满足社会消费需求，合理使用市场资源，提高双方品牌知名度，甲乙双方经友好协商，本着互利共赢的优势互补的原则达成如下协议，共同遵守。

本协议中甲乙双方为各自独立的事业者双方之间不存在任何共同投资股、代理、雇佣、承包关系。任何一方的职员不是对方的雇员，也不是对方的代理人，任何一方对对方及其劳动关系和员工行为不承担任何责任。此期间，利益与风险并存，望仔细阅读并签署。

1、合作期间联盟商家应给予甲方积极配合，按各自品牌不同的特色制定好优惠方案，并告知甲方。由甲方统一策划、宣传、制作会员卡，并由甲方独立销售。

2、联盟商家应承担并付给甲方相应的广告策划、宣传等费用_____、合作期间如果商家联盟需另外出台什么新的优惠方案，应告知甲方。

3、乙方客户可在甲方会所内免费享受甲方会所内提供的所有娱乐设施及服务。

2、甲方应主动关心乙方的优惠活动，保护一方的市场稳定，乙方也应积极向甲方反馈市场信息，并提出合理化建议，一共甲方参考调整策划宣传之用。

3、如果乙方在合作期内有侵害甲方权益行为时，甲方有权取消合同，并保留法律追究的权利。

4、甲方有向乙方解释本协议条款意义及后果的义务，并拥有对本协议的最终解释权。

5、甲方有责任对乙方个人及商业秘密保密。、

1、乙方必须遵守国家法律、法规，健全销售、财务管理、工资、劳保福利等制度，否则所产生的一切后果由乙方自行承担。

2、乙方在其经营期间形成的债权债务，由乙方自负全部责任。

3、如果甲方在合作期限内有害乙方权益行为时，乙方有权取消并终止合同。

4、甲、乙双方签订协议后在双方同意后可交换客户资料，以便在经营过程中做到客户资源的集中和共享，使得客户获得最大的优惠，双方获得最大的利益。

1、本协议有限期限为_____年，自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日止。

2、乙方在授权期满时，如果续签的，经甲乙双方在协议期满前两个月提出续约申请，由甲方根据协议履行期间乙方的信誉和业绩确定，乙方在同等条件下有优先续约权。

3、协议执行过程中，经协商同意，可以延长协议期限或提前终止协议。也可另立补充协议，作为此协议的附件。

1、甲、乙双方对本协议条款都已充分理解并无任何疑义。

2、本协议经双方盖章，自甲方将押金__元汇入乙方账户或乙方指定账户之日起生效。（一汇款单据为准）

1、甲方与会员资金往来有民生银行监管，甲方公司不能单方支取账户资金，只能用于支付甲方会员在乙方单位的`消费款，会员在乙方场所的账单由民生承诺结算支付。乙方每月底将当月账单归总与甲方公司对账后凭支票次月5日在民生银行支

取。

2、甲方会员在乙方的消费采用刷甲方消费卡的方式，甲方会员如遇特殊情况消费后卡余额不足时，电话与甲方核实后乙方可先让客人消费，多余费用由甲方公司担保。

3、乙方向甲方支付甲方会员消费总额的%作为甲方佣金。并开具甲方会员总消费金额的发票给甲方。

1、双方协商一致解除本协议。

2、本协议期限已满，双方为续签的。

3、乙方当事人主体资格消失，如被撤销，另一方有权解除协议，但进行重组或与第三方合并等不在此例。

4、一方未履行或违反依据本协议所承担的义务，经另一方给予一定期限仍不履行义务或不予采取补救措施，另一方依据本协议的预期利益无法实现或协议继续履行没有必要，另一方有权解除协议。

5、由于不可抗力或意外事件使协议无法继续或继续履行没有必要。经双方协商均可要求解除协议。协议签订双方依据本协议的权利义务终止，但一方在协议解除前应履行的义务仍需履行。除因不可抗力或意外事件致使协议不能继续的情形外，引起协议解除事由的一方应赔偿协议解除给另一方造成的损失。

本协议一式三份。甲，乙双方各执一份

执行协议过程中如有争议，双方平等协商解决；不能取得共识的情况下，应向协议签订地法院提起诉讼！

甲方代表签字： 乙方代表签字：

__年__月__日__年__月__日