

# 初一数学教师述职报告 二年级数学教师 述职报告(优秀6篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，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。

## 大学生机械实训报告总结篇一

在本学期的工商管理实验课上，我们小组经过五周对《创业之星》这款软件的应用，对创业和企业的经营都有了更深刻的了解。在本次实验中，\_\_\_\_\_作为ceo[]全面统筹小组各项工作，并进行互相之间的沟通和协调，使各项决策形成互相关联的决策体系；\_\_\_\_\_作为cho和cto[]主要负责与cmo合作，根据市场需求进行产品设计以及对员工的培训、解雇等；\_\_\_\_\_作为cmo和cso主要负责对市场需求进行深入分析，协助cto进行产品设计和研发，同时对销售人员进行招聘和管理，产品广告的投放以及协助ceo进行产品定价等；\_\_\_\_\_作为cpo和cfo[]主要负责根据市场需求和公司战略进行产品的生产与原材料的采购、库存管理，以及对公司财务状况的分析和管理等。

在本次实验中，我们虽然最后结果不尽如人意，但是在实验过程中，我们经过自己的不断思考总结，还是收获了不少心得体会。我们想按照时间顺序进行总结。

首先，我们小组在进行实验之前做了较为全面的准备。经过第一次课老师的讲解之后，我们对《创业之星》这款软件产生了极大的兴趣，因此我们下课后迅速进行了分工并各自查找相关资料。通过对相关资料的查阅，我们对整个系统的运作有了更深入的了解和认识，对后面的决策有很大的帮助。

在进行第一次实验之前，我们小组经过讨论分析初步确定了我们的决策顺序：需求分析——产品设计与研发——制订生产计划——原材料采购——产品生产——广告投放——制订销售计划——产品定价——交付订单——应收账款管理。

经过比较全面的准备之后，我们进行了第一期的决策。开始阶段，我们按顺序依次完成了租赁办公场所等基本工作，然后迅速进入第一期的运营决策中去。在第一期的决策中，我们首先制订了公司五期的基本战略规划：我们主打低端产品市场，后期如果高端市场发展的好的话，我们将从第三期向高端市场转型，如果高端市场不太乐观，我们则继续维持低端市场的市场份额，同时争取一点高端市场的生存空间。市场规划方面，我们计划第一期依靠广告和低价抢占北京市场，同时开始开发上海和武汉市场，第二期在维持北京市场的同时强势进军上海市场，希望在前两期占得先机，同时继续开发武汉市场，三、四、五期则在维持前两个市场的基础上尝试进攻武汉市场。由于资源有限，我们计划重点开发北京、上海两个市场，兼顾武汉市场，力求在三个市场上取得均衡。

在制定了总的基本战略之后，我们开始对不同用户群体的需求进行分析，并针对不同用户群体的需求差异进行产品的设计。我们发现使用比较高级材料设计的产品都需要研发，不能在第一期进行生产，因此我们决定设计两款针对经济型客户（中端客户）的产品，一款需要研发，一款则在第一期即可生产，希望能抢在别的公司之前抢占北京的经济型客户市场。而针对实惠型和品质型客户，我们各设计了一款较为符合该用户群体需求的产品，同时对需要研发的产品马上投入研发。

在进行了产品的设计和研发之后，我们开始针对需求制定相应的生产计划。首先，我们对各个市场各期的总需求进行分析，根据市场11个公司总数，我们使用15%的水平预测本公司实惠型客户的市场占有率，以保证绝对满足市场需求，迅速抢占市场份额。而对于经济型客户，我们预计第一期进行经济型产品生产的公司应该不多，因此我们采用了20%的水平预

测市场占有率。通过上述数据的分析和计算，我们制订了第一期的生产计划，根据第一期的生产计划，我们租赁了能容纳四条生产线的中型厂房，同时购置了一条第二期才能到厂的柔性线以及两条第一期即可进行生产的手工线，根据生产计划招聘了两名生产工人，分别在一条手工线上生产一种产品。

第一期生产计划制定好之后，我们进一步分析第二期北京和上海市场的总需求，并使用12%的水平预测我们的市场占有率，根据计算得出的占有率初步制定了我们第二期的生产计划。根据前面预测的第一、二期的生产计划，我们计算了两期所要使用的原材料数量，对于当期即可到达的原料，我们为了避免多余的库存费用，只购买了第一期所需的原材料，对于第二期才能到的原料，我们在生产计划的基础上多购买了5%的原料，以备不时之需。原料购买完毕后，我们开始安排第一期的生产，用两个生产工人分别在一条手工线上生产实惠型和经济型产品。

在生产决策完毕后，我们开始进行市场部的决策。由于我们第一期只有一个市场，因此我们只招聘了一名销售人员进行北京市场的销售工作。根据我们的基本战略，我们第一期对三个类型的产品进行了大量的广告宣传，实惠型投入广告3万元，经济型投入广告2万元，品质型投入广告1万元，我们对广告的大投入能换来较高的市场需求。其后，我们根据整体战略，参考最高和最低价格进行产品定价，第一期我们的定价比较低，比最高价格低50元左右。

至此，我们第一期的运营决策基本完成，最后，我们根据系统结算顺序对第一期的公司财务状况进行了分析，把每一步现金收支进行相应的计算，发现第一期公司现金还有较大盈余，因此第一期并未使用银行贷款。

决策完成后，我们第一期的总市场份额高达24.81%，占据第一，实现了我们抢占市场的战略目标。但是，在订单交付的

时候我们发现产量比我们的决策产量要低，经过分析，我们发现我们忽略了生产线的废品率，因此带来了一定的订单违约损失，但是由于市场表现、成长表现以及财务表现优势明显，我们组第一期占据了第一的位置。

由于事先做了较为充分的准备，我们组第一期的决策做的比较顺利，效果也比较好。

在第一期较为明显的优势下，我们开始了第二期的决策。在第二期，我们的上海市场已经开发完毕，可以投入销售，而第一期购买的柔性线也可以开始运作，这些都大大的提高了公司的运营和盈利能力。在第二期，我们的战略是努力维持在北京市场实惠型客户和经济型客户群体中的市场份额，同时，对新开发的上海市场发起冲锋。在第二期，各组都开发了上海这个新市场，在这个市场里面必然会发生很激烈的争夺，因此我们还是使用第一期的大量投放广告和低价出售抢占市场的战略。

确定战略后，我们开始进行第二期的需求分析，由于第一期我们的市场份额高达24%，因此我们这期采用了20%的水平预测本期市场占有率，根据上面的预测数据，我们制定了本期的生产计划，此后，我们采用15%的水平预测第三期的市场占有率，制定了初步的第三期生产计划，然后根据上面两期的生产计划进行原材料的采购。根据第二期生产计划，由于本期柔性线的投入运营，第一期使用的两条手工线已经不需要了，因此我们果断出售了两条手工线，把两个生产工人安排在柔性线上生产已经研发的四个产品。

生产决策基本结束后，我们开始进入市场部的决策，由于第二期我们已经有两个市场，因此我们多雇用了一名销售人员进行销售工作。由于第一期大量投放广告获得较好的效果，本期我们在缺乏分析的情况下盲目加大广告的投入力度，广告总投放量达到11万元，这也是造成后面失败的主要原因。在定价策略方面，由于第一期的良好效果，加上本期增加了

大量的广告投入，我们在定价方面也过分自信了，把价格定得比较高，只是比最高价格低30-40元左右。

最后，我们按照结算顺序对本期决策各项收支进行了分析，发现最后出现了8万元的资金短缺，因此我们只使用了10万元的银行贷款，由于我们在计算财务指标的时候出现了一些误差，加上生产和销售方面也出现了一些失误，提交决策后本期我们的市场份额下降得十分严重，而且出现了一次紧急贷款。交付完订单之后，我们查看了应收账款，发现有大概4-5万元的账款可以贴现，保险起见我们果断把那些账款进行了贴现，避免出现第二次紧急贷款。

最后，经过模拟之后，我们小组排名下降到第九名。

经过两期之后，我们从第一名下降到第九名，而且资金流出现了较为严重的问题，我们开始重视对公司的财务分析，并对前两期决策进行了认真的总结反思。第三期，我们的净资产已经少于历史贷款，意味着我们已经没有贷款限额，只能靠现有资金进行决策。经过分析研究，我们发现现有的资金完全不能支持本期的成本和费用。

经过分析研究，我们决定把柔性线出售，同时购买一条本期可到的手工线，生产一种产品。经过对成品存货和原材料存货的分析，我们决定本期使用手工线生产经济型产品，在北京市场销售库存的实惠型产品和品质型产品，在上海市场销售经济型产品，希望可以尽可能回收一些资金。定价方面，我们为了倾销产品回收资金，定价定的非常低，希望把库存的产品全部销售出去。

经过这一期的决策，由于我们资金流断裂，无法实现正常的生产运作，我们的排名已经跌到最后。

由于第二期的失误比较严重，虽然第三期我们勉强坚持下来了，但是剩余资金已经不足4万元，第四期完全无法运作，因

此我们把所有人员解雇，把生产线出售，厂房也退租，已经无法进行任何的运营活动。

第四期结束后，我们已经完全没有资金和人员设备，第五期已经完全无法决策，只能直接提交决策了。由于第二期的严重失误，我们小组到最后排名最后。

虽然本次实验的结果我们是失败的，但是在这个实验的过程中我们还是通过总结和分析得到了一点收获。我们总结如下：

1. 第一期我们开发了一个第一期即可生产的经济型产品，这一决策为我们第一期抢占市场份额发挥了极大的作用。由于大部分小组都会设计需要研发的产品，我们采用不许研发的产品可以抢占先机，在第一期抢占市场份额。

2. 第一期我们投入的广告虽然很有效果，帮助我们获得了极大的市场需求，但是给我们的财务造成了极大的负担，因此广告需要投放，但是需要适量投放，不可影响公司整体资金流。

3. 我们第二期在缺乏分析研究的情况下加大了广告的投放力度，在本已出现危机的财务状况下雪上加霜，因此我们应该时刻关注公司财务状况，根据具体财务状况决定当期的支出，若有较大的资金空间，才可适量加大广告投入。

4. 第一期我们没有注意生产线的成品率，这造成了我们生产决策和原材料决策的失误，不仅没能获得应该获得的利润，也白白付出了违约的费用。

5. 团队沟通不足，第二期由于组员间沟通出现信息错漏造成生产计划出现了失误，造成第二期的销售也出现了问题，也出现了产品未生产，不能交货的情况。

经过本次实验，虽然我们的结果并不是很好，但是我们通过

实验对创业的过程和企业的运作有了更加深刻和全面的了解，对企业运营的关键问题也有了新的认识和思考，相信本次课的收获会对我们以后的就业和创业提供极大的帮助，谢谢老师给我们这次机会参加本次工商管理实验。

## 大学生机械实训报告总结篇二

经过一个星期的商务沟通实训课，我受益匪浅。我学到了许多东西，不但获得了许多实训经验，也学会许多为人处世的道理。为我步入社会得到了更多的锻炼。

第一次的实训课老师详细的给我们讲解了面试要注意的问题，特别强调了面试时候的穿着，老师的谆谆教导我都铭记在心，为我将来面试提供许多较好的参考。

第二次的实训课实践性较强，老师与班长等人模拟现场作为面试官，而我则作为一位面试人员，这是我人生第一次面试，我自认为我的逻辑能力和应变能力不高，心态也一直不够好，从小走着低调的路线，性格较内向，于是我踊跃参与这次面试，算是锻炼自己的一次机会。在面试过程中，考官的问题的确比较棘手，我的回答也是语无伦次。虽然我面试不怎么成功，但是我感到欣慰，因为我有勇气上去。

第三次的实训课老师提前让我们做好ppt次日展示并演讲。我的ppt我花了较多时间制作，当晚修改到2点才结束，也提前做好演讲草稿，但是次日我上台便脑子一片空白，没有很好的展示自己的ppt我希望经过这次的经历，在以后的生活中，我能加强适应能力。

总之，这次的实训课我学会了很多，也懂得了很多从生活中没发获得到的知识和道理。人生不可能存在一帆风顺的事，只有自己勇敢地面对人生中的每一个挫折和失败，才能通往自己的罗马大道。我有失落过，烦恼过，悲伤过。有时觉得自己放手让时间在自己的手里流走，我有很多的缺陷和不足。

但我知道这是上天对我的一个考验，但在每次失落的时候我都会反省过来，告诉自己清楚自己应该做的是什​​么，在挫折面前我们应该善于扬长避短的方法来促进自己，提高自己的综合水平能力。在学习方面虽然自己普通平凡，但是我会努力提高，做到最好，不管遇到什么困扰我都不会跌倒，我会不懈努力。用我演讲ppt的一句话总结：人生就如网购，大多数人看不到最真实的自己，就如网购商品的虚拟性。但是，只要你擦脸眼睛，打开心窗，做最真实的自己，那么，你的人生才会被大家给予更多的好评。当别人在寻找朋友或另一半时，在茫茫人群中搜索时，可能你就排在前面！

### **大学生机械实训报告总结篇三**

转眼间八个月的实训生活即将结束了，回顾这段不寻常的生活，回忆和万老师、师傅们同台演出的情景就心情激动，感受颇多，收获颇丰，感谢实训让我们学会了许多知识，掌握了许多技术，学会了做人和做事，从陌生到熟悉，从不适应到适应，让我们了解社会、逐步融入社会，让我们在方方面面进步了、成熟了！

为我们真正踏入社会打下了坚实的基础，我能做到任劳任怨，默默无闻，讲文明懂礼貌，和同事们团结友爱，融洽相处，形成了较强的规则意识，遵守单位和学校的各项规章制度，从不迟到和早退，并且过年期间坚守岗位，不休息，这是有生第一次没在家里过年，磨练了我的意志品质。

### **大学生机械实训报告总结篇四**

这次实训，除了让我对商业企业的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的实训无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。



很感谢实训单位给我这个这么好的实训机会，让我学习很多、成长很多、收获很多。

## 大学生机械实训报告总结篇五

通过实训，不仅让我获得了矿山机电的基础知识，了解煤矿生产一般操作过程、生产方式和工艺过程，熟悉了主要运输机械操作方法及其所用主要设备的工作原理和典型结构、安全操作技术，而且加强了理论联系实际锻炼，提高了实践能力，培养了向工人及现场技术人员学习的良好素质。在专业方面：巩固已学专业基础课和部分专业课程的有关知识，并为后续专业课的学习作必要的知识准备；通过实训，学习本专业的实际生产操作技能，了解更多的专业技术知识及应用状况，拓宽专业知识面；培养学生理论联系实际的工作作风，树立安全第一的生产观念，提高分析问题、解决问题的独立工作能力；通过实训，加深学生对专业的理解和认识，为进一步开展专业课程的学习创造条件，我想在今后我会通过努力学习和工作，在工作中虚心向老工人，技术能手请教自己不懂的问题，提高自己的技术水平和业务能力。

总之，我觉得态度是很重要的，态度决定着我们的工作成绩，无论在哪个单位，做什么事情，只要自己的态度端正和积极，我们总会找到辛苦工作的价值和乐趣。也许，我做得不是很优秀，但我对这次实训所付出的汗水和努力觉得是我内心的安慰，因为我一直在努力做的自己。

在生产实践的过程中我的的确确走进了社会这个大课堂，体验着与以往完全不同的世界，从而进一步巩固自己所学到的知识，为以后真正走上工作岗位打下基础。