

业务报告护理(汇总7篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

业务报告护理篇一

在求学过程中，我们经常需要完成实验业务报告，通过实验来深入了解理论知识，并能够将实践应用于实际问题。近期，我完成了一份实验业务报告，对此我有了一些深刻的体会与感悟。首先，实验业务报告是提高我们实践能力和科学素养的重要途径，通过实验能够让我们更加深入地了解具体问题以及解决问题的方法。

第二段

其次，在实验业务报告的编写过程中，我们需要精确记录实验数据和结果、仔细分析实验现象以及探究实验规律。在实验过程中，我发现实验操作的步骤和对实验现象的观察都是非常重要的环节。只有仔细观察，才能准确记录实验数据和结果，以及分析问题的根源。实验业务报告的编写强化了我对实验设计和实验结果的理解与运用能力，提升了我的实验操作技巧。

第三段

实验业务报告在一定程度上也锻炼了我们的理论分析能力和科研能力。在实验结果的分析中，我们需要结合实验原理和理论知识，通过比较和推理，找出问题的原因，并提出相应的改进和解决方案。这要求我们有较好的理论基础和科学思维能力，同时也提升了我们对问题分析和解决问题的能力。

第四段

此外，实验业务报告还培养了我们的团队合作能力和沟通能力。在实验中，我们常常需要与实验室同伴进行合作，共同完成实验任务，并对实验数据和结果进行讨论和分析。这要求我们具备团队合作的意识和沟通能力，能够良好地与他人合作，共同解决实验中的问题。

第五段

通过完成实验业务报告，我不仅在操作实验过程中学到了知识，还在各个方面得到了提升。实验业务报告的编写要求我们具备一定的独立思考和判断能力，能够将实践部分与理论知识相结合，并找到问题的根源，提出解决方案。这对我们培养了良好的观察力、解决问题的能力以及批判性思维。

总结起来，实验业务报告的完成是一项重要的学习任务，通过实践和理论的结合，我们可以更好地了解问题和解决问题的方法。同时，实验业务报告还促进了我们的团队合作能力和沟通能力。对于今后的学习和工作，实验业务报告的经历为我们提供了宝贵的锻炼与技能。在以后的实验中，我会更加注重实践和理论的结合，同时努力提高自己的分析和解决问题的能力。

业务报告护理篇二

实验业务报告是大学生在实验过程中的一项重要任务，通过撰写实验报告，我们可以系统地总结实验过程中的操作技巧、实验数据和结果等内容，为深入理解实验原理和培养科研素养打下基础。在撰写实验报告的过程中，我积累了一些心得体会，希望能对今后的实验学习和科研工作有所帮助。

首先，实验业务报告的目的是清晰地表达实验的目的、过程和结果。在撰写实验报告时，我们必须明确实验的目的，将

实验过程和结果清晰地表达出来。在实验报告的引言部分，我们要简明扼要地介绍实验的目的，指出实验的研究方向和意义。在正文部分，我们要详细描述实验的步骤和操作，包括实验所使用的仪器设备、实验条件、实验过程中的注意事项等。在结果和讨论部分，我们要详细叙述实验的结果及其可能的原因，并就实验结果进行合理的解释和分析。通过清晰地表达实验的目的、过程和结果，我们可以提高实验报告的质量，便于他人理解和参考。

其次，实验业务报告要尽量准确地记录实验数据。实验数据是实验报告的重要组成部分，是实验结果的客观反映。在实验过程中，我们要认真地记录实验数据，包括实验中的观测值、测量结果、计算结果等。记录实验数据时，要注明数据来源和测量误差，并采用适当的表格、图表等方式进行展示。在实验报告的结果部分，我们要准确地展示和描述实验数据，使读者能够直观地了解实验结果。准确记录实验数据不仅有助于检查实验的可靠性和准确性，也方便其他人进行进一步分析和研究。

第三，实验业务报告要遵循科学的写作规范和要求。在撰写实验报告时，我们要遵循科学的写作规范和要求，包括报告结构的合理安排、逻辑性的表达、语言的准确性等。实验报告应具有完整的结构，包括引言、实验方法、实验过程、结果和讨论、结论等部分，并且各部分之间应有明确的连接和衔接。在表达上，我们要使用准确、简明的语言，避免使用模棱两可的词汇和句子，以免引起读者的困惑。此外，我们还要注意报告的排版和格式要求，保持整洁、规范的文字和图表排版，使报告具有良好的视觉效果。

第四，实验业务报告要主动参与实验讨论。在实验报告的讨论部分，我们不仅要描述实验结果，还要对结果进行分析和讨论。在分析和讨论实验结果时，我们要提出自己的观点，与他人进行思想交流和讨论，提出可能的解释和改进措施。通过主动参与实验讨论，我们可以进一步加深对实验原理和

结果的理解，培养科学思维和批判性思维能力。

最后，实验业务报告要注重团队合作和互助。在大学生活中，实验报告往往是团队合作完成的，每个人都有着不同的角色和任务。在实验报告的撰写过程中，我们应该相互配合，互相帮助，共同完成任务。可以相互分享实验心得体会，讨论实验中的问题和困难，共同解决实验中的难题。通过团队合作和互助，我们可以提高实验报告的质量和准确度，也能够培养合作意识和团队精神。

总之，实验业务报告是大学生实验学习和科研工作中不可或缺的一部分。通过撰写实验报告，我们可以系统地总结实验经验，提高实验技能和科研素养。在实验报告的撰写过程中，我们要考虑到报告的目的和要求，尽量准确地记录实验数据，遵循科学的写作规范和要求，主动参与实验讨论，并注重团队合作和互助。相信通过多次实验报告的撰写和积累，我们的实验能力和科研水平会有显著提高。

业务报告护理篇三

转眼，我们也学了两年多的专业知识了，我们现在也处在一个过渡时期，为了更好的结合实际，我们进行了为期两周的导游业务实习。通过观看导游业务和讲解录像，倾听资深导游带团技巧，再加上校内模拟讲解和校外实地讲解，使我们能充分掌握带团知识与技巧。我在这两周之内，也潜移默化的提升了好多，对带好一个团也信心倍增。

通过组织这次实习教学，使我们进一步熟练掌握导游员带团的全过程和技巧。同时对陕西的著名人文景观和自然景观有一个比较全面、客观、详细的认识，使我们能将所学的专业理论知识与社会实践、专业实习进一步有机结合，增强我们的实际操作能力和应变处理能力，为毕业后从事导游工作以及旅游管理工作奠定良好基础。

1、讲座分析：

4月30日那天，于老师请来了资深导游员樊艳妮来给我们做讲座。于老师对她的评价师：“她天生就适合干导游这一行！”

初见樊学姐，就体会到这一点了。她的微笑和健谈足以证明于老师的话一点儿也不夸张。且不论她的微笑是否职业化了，微笑是世界通用的语言，我们能否做到时刻保持微笑呢？一开场樊学姐就为了我们一个问题：“你们知道114是干什么用的吗？”“当然是查到话号码用的啊！”同学们纷纷回答。可樊学姐神秘一笑之后就给我们罗列了一大堆114的功能：预定酒店、火车、机票，查询号码、公交线路等等，这个对于导游很重要，在关键时刻会有很大的帮助。作为一个新时代的导游员，不仅要心细，也要充分利用周围发达的信息资源。这是樊学姐给我们这群学弟学妹打的第一针。

樊学姐在讲到导游是集讲解员、宣传员、服务员、调研员和安全员于一身时，我隐约感到了导游员的压力。例如作为讲解员，不仅需要导游的语言生动、活泼、幽默、正确，而且还需要导游自身要博学。只有博学了，才能够手到擒来，否则死记导游词是讲不出那个韵味的。腹有诗书气自华嘛！从这一点来看，可以说导游要是个杂家，精通表演、烹饪、书画、音乐等等。大概这就是所谓的艺多不压身，或者是艺高胆大吧。而作为一个调研员，则要争取做到第一时间知情人，同时还要全面调查和掌握游客信息。这一点，我想用《孙子兵法》中的“知己知彼，百战百胜”来概括了。再来看一下安全员。在旅游界中流传这样一句话：“没有安全就没有旅游”，可见安全在旅游中有多重要了。而导游在此中一定要负起全团的责任。如时刻提醒游客注意人身财产安全，不要在弯道上狂欢等等。

樊学姐也以她丰富的带团经验给我们重点谈了谈她自己是如何带还一个团的。有一点，我特别佩服，就是她走过的路线

回来后一定会画出一幅自己的地图，这确实是一个记地点的好办法。看来，做一个好导游还要是一个有心人啊。其实做任何事都需要用心，需要细心。就像名流策划总监jack·甄的一句名言：“做一个成功的创业者，要比女人更女人。”说的也就是做事要细腻，往往很多事，都是细节决定成败。这一点我要好好反思，因为我是个非常出心大意的人。

最后，樊学姐再给我们分析了导游员应该如何处理好与旅行社的关系，和与游客的关系，如何平衡个方面的利益关系等，也许这些只有在真正踏入旅游这一行业之后需要考虑的问题了。

短短的两个小时，却给我上了一堂生动的导游业务课。樊学姐谈到的很多东西我都觉得很赞成，当然也有保留意见的。就像她说的，只要你做得好，进店所得是你应得的，不必觉得这钱拿的不正当。大概是我现在还是个学生吧，对旅游行业还没真正接触吧，所以对它还保有一定的幻想，只要游客开心，自己开心，不必太在乎所得。真不知道日后自己会怎么样，导游这一行业太挑战一个人的人格和道德了，我今天能信誓旦旦地说出这样的话，不知十年后我是否还能说得出。但现在是一个积累知识的阶段，我的目标是做一个知识型导游，或者说是知识型学者。

2、模拟实训分析

很幸运也很不幸运，我们小组抽到了大雁塔文化广场休闲区。不过一阵唏嘘之后，我们很快就投入积极地准备之中了。经过小组讨论，我分到了大雁塔东苑——陕西戏曲大观园。本来从小就对地方戏曲比较感兴趣，所以被分到戏曲大观园很高兴，也很感兴趣。

分配好工作之后，自然是进入准备幻灯片和导游词的撰写了。我上网查了戏曲大观园里的四组秦腔雕塑，分别是《柜中缘》、《五典坡》、《斩李广》、《三滴血》。鉴于每组的

讲解时间是50分钟左右，而每个人只能分到6~7分钟的原因，我决定只讲《柜中缘》和《五典坡》这两个。在此之前，我还给大家介绍一下秦腔中的四大行当：生、旦、净、丑，以及秦腔的流派。导游词整体内容算是比较清晰明了了。根据导游词，我再做了幻灯片，做到图解对应，内容一致。这就差不多完成了一半了，只剩下熟悉背诵和生动的演绎了。因为导游和导游词之间的关系，就好比演员和剧本的关系。我在一些之地讲解之后，发现自己最大的缺点就是讲解缺少生动性，这不是把导游词背熟就能解决那么简单。而是要真正忘了导游词，让你的导游词完全融入你的思想，讲解时，带上你的思想和感情，这样有游客听了才会产生共鸣，感觉这东西是你这个讲解员自身的东西，而不是死记硬背导游词的。要做到这一点，挑战可就大了，首先我得全方位了解陕西戏曲大，或者说其中的典型代表——秦腔。为此，我上网看了看《柜中缘》和《五典坡》的视频，真的感触颇深。因为看过之后，画面感特别的强，我就完全不必当心忘词，剩下的只要注意表达就行了。

短短的一千字导游词要包含这么多心血与情感。当然如果只是为了写那不到一千个字的导游词，而上网查那么久，那就太失败，太不值了。我本人很享受查找资料的过程，我会很细很细的挖掘陕西戏曲大观园，毫不夸张地说，等这次模拟实训完了之后，我便是陕西戏曲这一方面的专家了。

再来看看我们组，我们把一个景区分成八个模块，八个成员各负其责，但我们仍然是一个整体，这也正是考验我们的团队协作精神时候。我们组的每一个成员把每个人找到的资料集合到一起，合力制作了校内模拟时要用到的幻灯片，平时大家也经常在一起讨论到时该走的线路和讲解时应该注意的事项，在宿舍虚拟场景背导游词，每个人的努力都是想着为这个整体做出自己的一份贡献。

五四那天，我们组上阵讲解了，由于前几天的精心准备，模拟实训应该没有问题。讲解当天，如果说不紧张，那是不可

能的。不过我尽量不然我的紧张表现给大家看。也许是在华清池当过实习生吧，那天当我站上讲台的时候，心里反而慢慢平静下来，语速适中，声音也比较大，还算顺利完成吧。

通过这次模拟讲解，我不仅熟悉了陕西戏曲这一方面的知识，同时也得到了一个上台讲解的机会，给后来的实地讲解打好坚实的基础。

3、实地讲解分析

所有的理论知识都是为了实践服务的。所以实地讲解这一环，在我看来，是导游业务实习过程中最重要的一个环节。这与模拟讲解有很大不同，不仅讲解时间长，内容多，而且点与点之间的，各个组员之间的过度都需要考虑。我所讲解的戏曲文化大观园位于大雁塔东边，与大雁塔北广场还隔着一条马路，走路还需要两分钟，我总不能在这两分钟者内嘴巴紧闭吧。除此之外，实地讲解过程中还应注意当天的天气状况以及游客的游览心情。

鉴于我本人在前几天的其他小组讲解过程中好问问题，表现活跃，还问倒了好几位实地讲解的导游，因而被冠上了“导游杀手”的荣誉称号。据风声传说，我们系的大部分同学已经上网查好了问题，准备在我讲戏曲大观园的时候，对我实施狂轰滥炸，让我走不出戏曲大观园。这可真把我吓了一跳，不过我相信只要做好充足的准备，一定能冲出戏曲大观园。可别忘了，道高一尺魔高一丈，我可是“问题大王”啊。前一天晚上，我先给自己来一次“头脑风暴”，把所有他们能想到，或者不能想到的都问了一遍，并且给每一个问题做了一个很得体又有趣的回答。就连秦腔我都学了一段，生怕他们让我现场唱一段。

该来的还是会来的，终于等到我们第二小组讲解了。一走出北广场，我们那群善良可爱的同学把憋了几天的全往我身上抛。“导游，这是什么花？”“导游，这是什么树？”“导

游，给我们介绍一下这家饺子馆？”甚至还有“导游，你为什么戴了一顶渔夫帽啊？”终于该幽默的幽默，该专业的专业，一一解答了他们的问题，顺利的冲出了戏曲大观园。成功是留给有准备的人的！

除了我之外，我们组的其他成员之间的配合和过渡都做的很好，带着大家沿路欣赏亚洲第一的音乐喷泉、门牌坊、大唐精英人物和地景浮雕、丝绸之路浮雕和大唐盛世浮雕、戏曲大观园、东步行街、南广场、民俗大观园，让大家领略到了盛唐文化和现代艺术的完美结合，还了解了秦风古韵的陕西淳朴的民风民俗，看到自己也能为大家带来精彩的讲解，并能与大家形成互动，而且自己多日以来的准备也没有白费，心里感到无比的欣慰。

通过这次实地讲解，我们真真正正的以一个导游员的身份，带完了我们生命中的第一个团，而且还是学生兼导游团，真的不容易啊！

为期两周的导游业务实习终于结束了，在此期间，我们不仅观看了导游业务和导游讲解录像，还听了资深导游樊艳妮的生动的讲座；我们不但进行了室内模拟讲解，而且还真真切切的到实地进行户外讲解了。可以说我们把两年所学的知识用到了这两个星期的实习中了。可以说，我是这次实习的受益者，虽然说，我已经通过了全国导游资格考试，也已经顺利的拿到导游证了，但是我从没带过团。正好这次实习是一个机会，给了我一个锻炼的机会。虽然在准备和背诵导游词的时候很痛苦，每天在外奔波也很累，但是，当你讲解完之后，肯定的掌声响起时，什么都可以不用计较了。同时，这次实习还让我更加深刻的认识了导游这一行的酸甜苦辣，而我们要想真正走进这个领域，还必须要不断的完善和武装自己，只有具备了行业要求的条件，才能够跨出自己成功的一步。

业务报告护理篇四

实验业务报告是大学学习过程中常见的一种写作形式，通过对实验过程以及实验结果的描述和分析，对学生的实验技能和科学素养进行总结和评估。在撰写实验业务报告的过程中，我不仅掌握了实验的基本技能，提高了实验的操作能力，还培养了我的科学思维和逻辑思维能力。以下是我对实验业务报告的几点心得体会。

第一段：实验业务报告的重要性

实验业务报告是一种科学写作的重要形式，通过写实验报告，不仅可以记录实验过程，还可以分析实验结果，总结实验方法和技巧。实验业务报告要求我们准确地描述实验细节，清晰地表达实验结果并进行合理的分析和解释。通过撰写实验业务报告，我深刻地意识到实验报告对于促进科学实验的规范化和提高科学思维的重要性。

第二段：实验业务报告的写作要点

在写实验业务报告时，首先要明确实验的目的，明确实验的步骤和方法，并准确地记录实验数据。其次，要对实验结果进行合理的分析和解释，把握实验的规律和主要结论。最后，要对实验中出现的问题进行讨论和改进，提出自己的见解和建议。通过掌握这些基本写作要点，我在实验报告的写作中更加注重整体性和逻辑性。

第三段：实验业务报告的技巧与提高

在撰写实验业务报告的过程中，我发现要做到实验报告的规范和准确，需要具备一些写作技巧。首先，要注重语言的准确性和简洁性，用合适的科学词汇和术语描述实验的过程和结果。其次，要注重实验数据的图表和配图，通过图表直观地展示实验结果。最后，要注重实验报告的框架和结构，按

照引言、实验方法、实验结果、分析与讨论和结论的顺序进行逐一展开，确保实验报告的逻辑性和条理性。通过不断的实践，我在实验报告的写作中逐渐掌握了这些技巧，并不断提高了我的实验报告水平。

第四段：实验业务报告的价值与意义

实验业务报告不仅是一种对实验能力和科学素养的评估，也是一种培养科学思维和科学方法的重要途径。通过实验业务报告，我们可以更深入地理解实验的原理和规律，培养我们的科学思维和分析能力。实验业务报告的过程也是对我们的实验能力和实际应用能力的检验，它有助于我们提高实验技能和掌握科学实验的基本逻辑。通过撰写实验业务报告，我更加认识到实验能力和科学素养的重要性，也更加珍惜科学实验这一宝贵的学习机会。

第五段：实验业务报告的启示与建议

综上所述，实验业务报告是一种培养科学思维和科学实验能力的重要方式，通过撰写实验报告，我们可以更好地理解实验的原理和规律，提高实验技能和掌握科学实验的基本逻辑。实验业务报告的写作要点、技巧与提高，以及实验业务报告的价值与意义都是我们在大学学习过程中需要重视和掌握的。通过对实验业务报告的不断思考和实践，我深刻地认识到了实验能力和科学素养的重要性，也明白了实验业务报告对于促进科学实验的规范化和提高科学思维的价值。未来，我将继续努力培养自己的实验能力和科学素养，提高实验业务报告的写作水平，更好地适应大学学习和科研的要求。

业务报告护理篇五

一、实习单位：

二、岗位名称：

三、实习单位简介

该公司有的经营历史，经营的产品有关纳爱斯雕牌系列，汉高系列，光明洗发系列，新华电池系列，旺旺系列，孔府酒系列，霸王系列，丽涛系列，奥奇丽田七系列、广州新居爽系列，美日化洁宝家白洗涤系列等30多种系列产品，产品所在地覆盖的区域为桂林市及县乡镇，公司主要经营模式有两种，一是向各超市铺面直接供货，二是作为一级批发商将产品批发给二级批发商，10年的岁月，公司已有稳定的客户群，在桂林市与60余家超市，铺面等有业务来往，县级有30余家大型超市。公司所安排的职位有总经理、办公室经理、市区经理、县级经理、办公室文员、业务管理员、业务员、导购员、会计、打单员、财务员、理货员、司机等职位。

四、岗位职责

我的岗位为业务管理员，职责有：1、对业务员进行管理和监督，根据业务员的报告情况得出，上报总经理，不定时对业务员当时所在位置进行询问，通常公司每周都会对业务员进行一次价格测试，我就监督业务员测试，了解业务员对产品价格的熟悉情况如何。2、节假日时制订出一些活动策划方案，有时厂家提出做促销活动，我们也要及时按要求策划好。3、对近期产品的处理选择适当的方法。4、对客户资料进行管理。

五、岗位能力要求

要求对公司的产品特别熟悉，每一个系列及每一个单品一看就能辨认出来，价格也要非常的熟悉，厂价、供价、批发价、零售价要分得特别清楚，能有针对性的制定出一些实用性方案，具备良好的语言文字表达能力，对节假日特别敏感，如三八妇女节，三一五，五一等等，并能快速策划出节日促销方案。

六、岗位工作流程

工作流程：1、早上早会半小时，由总经理总结前一天的工作进程及成果，然后下达任务到各员工，各就各位做好当天的工作，我要经常跟着去熟悉市场，主要熟悉超市等零售终端的地理位置，公司有哪些产品在该店面销售，销售量如何（这个要求熟悉公司以前销售计量本）。2、对每个店的近期产品进行统计，制定出可行的方案。3、不定时打电话给业务员，看其是否开机，是否在工作。4、在最近的一个节假日之前将促销计划做好，上报总经理审批，听其指导，修改及执行。5、业务员下午五点半左右回公司，与业务员交流，发现及探讨问题，寻求解决的方法。6、与仓管员组合，对产品遗漏、滞销问题进行处理和管理，建立管理资料库。

七、岗位考核方式或计酬标准

考核方式：早上八点准时到公司开早会，迟到五分钟以上算迟到，迟到五次算旷工半天，以此类推，一个月旷工三天视情节严重，上班时间手机随时保持开机状态，发现关机一次扣工资五元，有事需请假，不请假视为旷工。计酬标准：试用期一个月，600元一月，试用期过后850元一月加业绩奖。

八、企业方针和目标

公司讲究诚信，对员工要求严格，以业绩评价一个人的能力，对业绩优秀的员工采取重用的方针，对业绩差者进行指导批评，如若不见效果，视为无能力胜任本职工作，采取开除制度，公司目前正处于扩大规模时期，经营的产品正在逐渐增加，员工人数也在增加，目前正在加快市场渗透力度，投放更多资金，迅速扩大经营规模和市场占有率。

九、岗位工作存在问题和建议

存在问题：得到的市场信息主要来源于业务员和理货员的报

告，和终端客户缺少最直接的沟通，不能很准确的获得市场信息，有点坐井观天的味道。建议：不能闭门造车，应给与多外出的机会，以便与终端客户进行沟通，根据市场信息及改进策略，另外，岗位工作性有点杂，不能很好的向一个方面发展。

十、知识和实践对我的工作帮助最大的地方

在学校学习了市场调查与预测，懂得应充分了解市场才能做出正确的判断，“没有调查就没有发言权”我是深刻的体会到了，同时也利用所学的知识很好的开展了工作。所学的现代应用文写作给我很大帮助，光有想法是不够的，还要能用文字表达出来才算是做好了工作，实践沟通是否很重要的，也是必要的，从沟通中可以间接了解到很多信息，不需要自己费力再去重新查找获得。

十一、最想拓展的能力

我最想拓展的是谈判协调方面和策划方面的能力，包括筹划活动及制定更好的管理方案等，我希望我能在以后的工作和实践中让自己往这方面提高。

十二、觉得应该加强的知识和实训

我们所学的专业为营销与策划，现在市场需求方面更偏向于策划，所以我觉得应增加有关策划方面的教材，还有有关大脑培训方面的书籍，让我们的思想与众不同，成功策划，成功营销。

十三、其他说明

我们基本处于自我放松的时期，所以如果能以一些有趣的方式进行的话，会更有效的将知识传授于学生，更有利于开拓学生的思路。

业务报告护理篇六

光阴似箭，日月如梭，转眼间，我已在教坛摸爬滚打了几年。回顾这几年的工作，我感慨万千。这几年，是我默默耕耘的几年，也是我努力探索的几年，更是我迅速成长的几年。天道酬勤，一份耕耘也有一份收获。但我深深知道，我取得的点滴进步都离不开领导的信任、栽培和老师们的鼓励与支持。新的时代，新的教育理念，教育也提出新的改革，新课程的实施，对我们教师的工作提出了更高的要求，我从各方面严格要求自己，努力提高自己的业务水平丰富知识面，结合本校的实际条件和学生的实际情况，勤勤恳恳，兢兢业业，使教学工作有计划，有组织，有步骤地开展。立足现在，放眼未来，为使今后的工作取得更大的进步不断努力，现对近年来教学工作作出总结：

每课书的知识要点，归纳成集。在工作中，“德高为师”在我心中根深蒂固，“为人师表”是我的行动指南，并时刻以《师德规范》这面镜子来要求自己。

二、努力增强我的上课技能，提高教学质量，使讲解清晰化，条理化，准确化，条理化，准确化，情感化，生动化，做到线索清晰，层次分明，言简意赅，深入浅出。在课堂上特别注意调动学生的积极性，加强师生交流，充分体现学生的主作用，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快；注意精讲精练，在课堂上老师讲得尽量少，学生动口动手动脑尽量多；同时在每一堂课上都充分考虑每一个层次的学生学习需求和能力，让各个层次的学生都得到提高。现在学生普遍反映喜欢上英语课，就连以前极讨厌英语的学生都乐于上课了。

三、与同事交流，虚心请教其他老师。在教学上，有疑必问。在各个章节的学习上都积极征求其他老师的意见，学习他们的方法，同时，多听老师的课，做到边听边讲，学习别人的优点，克服自己的不足，并常常邀请其他老师来听课，征求他们的意见，改进工作。

四、完善批改作业：布置作业做到精读精练。有针对性，有层次性。为了做到这点，我常常到各大书店去搜集资料，对各种辅助资料进行筛选，力求每一次练习都起到最大的效果。同时对学生的作业批改及时、认真，分析并记录学生的作业情况，将他们在作业过程出现的问题作出分类总结，进行透切的评讲，并针对有关情况及时改进教学方法，做到有的放矢。

五、做好课后辅导工作，注意分层教学。在课后，为不同层次的学生进行相应的辅导。对后进生的辅导，并不限于学习知识性的辅导，而是通过各种途径激发他们的求知欲和上进心，让他们意识到学英语并不是一项任务，也不是一件痛苦的事情。而是充满乐趣的，从而自觉的把身心投放到学习中去。在此基础上，再教给他们学习的方法，提高他们的技能。并认真细致地做好查漏补缺工作。后进生通常存在很多知识断层，这些都是后进生转化过程中的拌脚石，在做好后进生的转化工作时，要特别注意给他们补课，把他们以前学习的知识断层补充完整，这样，他们就会学得轻松，进步也快，兴趣和求知欲也会随之增加。

六、积极推进素质教育。新课改提了的，要以提高学生素质教育为主导思想，为此，我在教学工作中并非只是传授知识，而是注意了学生能力的培养，把传授知识、技能和发展智力、能力结合起来，在知识层面上注入了思想情感教育的因素，发挥学生的创新意识和创新能力。让学生的各种素质都得到有效的发展和培养。

一名新世纪的人民教师、人类灵魂的工程师，肩负着重大的历史使命和对未来的历史责任感。那一份份获奖证书是各级领导对我的激励，为了不辱使命，为了无愧自己的良心。

业务报告护理篇七

实习是一项综合性的、社会性的活动，是一个由学校向社会

接轨的环节，是学校学习向社会工作转型的一大模块。实习是学生把所学知识运用到实践中去的过程，学习的目的就是运用，就是去指导工作，而实习正好扮演了把学到的文化理论知识正确运用的工作中去的角色。我们必须要做到用理论去指导实践，用实践去证明理论。所学的知识只有运用到实践中去，才能体现其价值。实习是一个锻炼的平台，是展示自己能力的舞台。

通过实习，我们要努力提高动手的能力，在实践的过程中发现其不足，然后去反馈到学习中去，会更能提升自己的能力。销售服装是一门当面与顾客打交道的学科！它要求极强的表达能力及反映能力，所接触的顾客是包罗万象的，需要你擅变！而且需要技巧性！如何才能把衣服卖出去！要求价钱赚的最高，数量最多，顾客达到满意！

到服装店实习主要是为了锻炼自己的表达能力，应变能力及销售产品能力！向那些老员工学习经验。

销售服装的实习内容主要有以下几个方面：

1， 实地销售

只有进行实地实践，才能学到销售服装的经验，表达和应变能力！还有让顾客满意而归！

2， 总结经验

短短的实习中，把每天销售后的经验教训记录下来，从中吸取不足，发扬自己的长处，完善自己！如此来提高自己的销售业绩。

3， 学习管理

到服装店不仅要学习直接的销售产品，也要学习服装店是如

何管理员工及安排任务的！从而扩展思维，学习企业的管理系统。

在短短的实习期内，通过与顾客的直接接触，真正的锻炼自己的表达能力，提高了自己的应变能力，锻炼了心理素质。介绍服装自如，现场处理灵活，通过对自己经验教训的总结，提高了销售业绩，学习了书本学不到的经验！在管理方面也有所收获！

以上是我的实习工作总结，通过实习发现，自己还存在着不少问题，包括文化知识的欠缺，真是“书到用时方恨少”。学习涉及的面太窄，学到的知识太单一，没有形成一个很好的体系。联系实际的能力太差，将学到的知识不能运用到实践中去，没有一个知识储备体系，用到哪学到哪。而且应变能力较差，不能果断处理问题。在今后的学习中还需要在各方面去提高自己的各方面的能力，尽可能完善自己。

xx年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

简要总结如下：

我是xx年9月19日来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清

晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

市场分析

我所负责的区域为宁夏。西藏。青海。广西周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。广西区域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款。广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在广西政府招标要求250000以下，排气量在2.5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。

宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。