

# 2023年部队新闻稿文体活动 部队炊事班 新闻稿(优质7篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 副经理述职报告篇一

20\_年医院在院领导指导下，在护理部的指导下，在各科室的密切配合支持下，我始终坚持“以患者为中心，以质量为核心，以安全为重心，为手术患者带给优质高效的护理服务”为宗旨，以提高手术患者的手术效果和手术安全为目的，用自我的爱心、热心、诚心带领医院全体护士满足每一位手术患者的需求，努力争创“社会满意、医院满意、病人满意、自我满意”的科室，针对年初制定的目标计划，经过全科护理人员的不懈努力，圆满完成了各项任务。

### 一、基本状况

一年来，我始终坚持“以患者为中心，以质量为核心，以安全为重心，为手术患者带给优质高效的护理服务”为宗旨，以提高手术患者的手术效果和手术安全为目的，用自我的爱心、热心、诚心带领医院全体护士满足每一位手术患者的需求，努力争创“社会满意、医院满意、病人满意、自我满意”的科室，经过全科护理人员的不懈努力，圆满完成各项任务。

## 副经理述职报告篇二

大家好！我叫王竹春，今年44岁，1994年毕业于山东矿业学院采矿工程专业，高级工程师，参加后历任掘进区队技术员、生产技术科工程师、调度室副主任、掘进区长，现任济三煤矿掘进副总工程师。

今天我能站在这里来应聘集团公司生产技术开发部副部长岗位，对于我来说既是一次个人成长难得的发展机遇，更重要是给我一次学习锻炼的机会，我深感荣幸能参加今天的竞聘，基于以上认识，我个人认为应聘该岗位有以下三个条件。

一是积极实践，使我具备了一定的专业技术知识和管理经验。1994年毕业后，正值济三煤矿大规模基本建设阶段，先后从事井筒施工、大型硐室及采区掘进技术管理工作，着重在掘进支护工艺进行认真研究，改变传统“三大”为“三小”光爆锚喷技术，提高了工作效率，并荣获矿级科技进步奖。

1996—1997年期间矿井进入采区施工中，全面推广巷道锚网喷支护方式的设计、试验，并全过程参与，该项目荣获公司科技进步二等奖。

在矿井生产阶段，尤其担任副总工程师以来，根据公司要求，结合矿井实际，全过程参与了普掘机械化作业线的调试、设计和实施，打造了公司第一条普掘机械化作业线和作业队伍□20xx年该项目荣获山东省科技进步二等奖。

王竹春

1煤矿技术发展方向。

2工作上求新。煤矿技术管理工作是一项系统性工程，生产技术开发部作为安全技术研究和重大核心技术攻关的主管部门，重点解决现场安全隐患和技术瓶颈，构建科学、高效的技术

管理和科技创新体系，因此，我将在部室“一把手”的带领下，紧跟公司发展要求，突破自我，努力提高业务水平，不断创新工作思路，努力推动公司煤矿技术工作再上新台阶。

3作风上求实。堂堂正正做人，老老实实做事一直是我人生的座右铭。作为安全生产管理人员，我将继续发扬爱岗敬业、吃苦奉献、团结协作的精神，坚持严于律己，诚实待人，无论工作大小，都以极其认真负责的态度，保质保量地完成任任务。

各位领导、各位评委，如果我这次竞聘失败，更不会气馁，我将以此为契机，寻找差距，加强学习，弥补不足，一如既往地干好本职工作。

谢谢大家！

## 副经理述职报告篇三

尊敬的领导同行们：

晚上好！

本人于上个世纪九十年代毕业于泉州师专数学专业，于xx年元月函授毕业于泉州师院数学系，xx年4月获得中学数学一级教师资格。从毕业至今已有20年多的教龄，人说三十而立，而我四十几岁的人还是个区区中教二级教师，立业根本还谈不上，真是人生的遗憾。也是四十不惑之人不应该有的迷惑。

在这20几年的教学生涯中，我激情过，彷徨过，抱怨过，而现在更多的是坦然和自信，因为20几年的教学经历给了足够多的成长成熟的理由，由一支粉笔到一台电脑，在教育教学中孜孜不倦地探索着，求证着。迎送一届届学生，总结一次次得失。对待份内之事，不敢有丝毫懈怠，因为谁敢拿自己的饭碗开玩笑？我虽然没有获得别人所拥有的市级先进，但

我始终坚信着，默默地站在教学一线的老师，总会有机会成功应聘中教一级职称，待聘的老师或即将待聘的老师们应该要有这个信念。

在就业形势如此严峻的情况下，在房价一日高过一日的现实里，虽然有古人不为五斗米折腰，我辈却屡屡为职称而登台，因为我们不仅需要五斗米，还需要领导和同事的认可，更需要为实现自我价值而努力工作，更何况述职不是什么“折腰”之事。

我深知“中教一级应聘之路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”假如这次还没成功应聘，如果是用两个字回答，那就是“遗憾”。如果是用四个字回答，那就是“坦然接受”。如果是用多几个字回答，那就是“直面坎坷的人生”。

## 副经理述职报告篇四

时间过的很快□xx年的销售工作即将结尾。从整体销量来看，我所负责的二批老胡从十二至九月销售额为238万，与去年同期相比增长65%。李家庄二批销售额为293万，与去年同期相比增长76%。从此数据看，今年二批销售做得好不错。其主要增长点在中瓶营养快线还有小乳娃娃、八宝粥、大ad以及新产品爽歪歪、咖啡可乐。在几次订货会中也取得很好的成绩。特别是公司在七月份开展了大规模的订货会中，李家庄二批完成一百多万销售额，取得了前所未有的业绩。这也是公司正确的指导方针。在每次活动中，二批商的积极性都很高，活动一开始二批主动开车到二批零售开展铺货，有的二批产品须调换，或资金仓库有问题的，二批商都愿意为其承担。在他们心中，只要把销量做上，产品打开，一切事情都会从公司整体利益出发。因为公司整体销售好，所以带动了二批能有这么好的业绩。从这一点看出，其市场还存在很多不足的地方。

第一、二批商本身的资金跟不上，在很多情况下都有总经销

承担。

第二、每次促销活动后的售后工作没有到位，如产品不齐全，二批商的奖励和配送也不能及时到位。影响了二批上下次活动的积极性。

第三、区域内的小终端没有完全辐射进去。进货的只有大零售商及销量好的店。

第四、由于价格原因导致二批商对我们产品失去信心，在销售过程中的不主力推荐我公司产品。

第五、在某些大零售商中有月份老的产品，我们没有及时处理，导致在零售商产生过期现象。

第六、在区域内特殊点没有花力气做进去，如一些小排档，水煮店等等。他们在某时段的销量也是不小的。

第一、我们给他定一个匡，给他下年任务，再分解到每季每月每天，再细分到每个产品上；

第二、终端的辐射能力。因为最终的产品消化还是在终端，所以二批控制了中断越多，销量上升的越多越快。

第三、二批的运输能力。这一点特别是在旺季的时候，一定要保证零售终端叫货24小时内到货，否则不但丧失最良好的销售，也有可能导致店老板在下次叫竞品的货。

第四、二批的仓储能力及资金。这一点对二批更是一个重要环节。现在二批进货都是有车皮发货的，如没有足够大的仓库，就很容易发生断货现象，从而出现产品脱销，阻碍市场销量。资金就如汽车有一样，一辆再好的车，没有油也如废铁一块。所以资金与仓库两者相辅相承，有一样达不到要求，所有工作都很难开展。如以上几点二批考核通过的话，我们

应该下一步是，好好利用二批这些资源为我们做市场。这个时候我们必须控制他，不要让这些资源为竞品公司效力，二批作为商人，商人的原则是追求最大利益空间化。我们可以通过一些奖励方法来激励他们，比如我们现在在做的有：每个区域二批设一销售人员来协助二批做市场、每月打保证金形成销售额的给与百分之一的利息、年终还有反点；其次我公司产品销售量、每件货的利润都是相当可观的。这也是别的厂家难以做到的。在以后的销售中，我们还要设定二批商特殊奖，比如，一季度销售好的保证金打得齐的，我们还给与另外的奖励。

终端都是每个厂家都想抢占的，因为拥有了终端就拥有了销量。首先我们要了解本区域的情况，在区域内共有多少家零售店，批发有多少，大超市有多少，中型超市有多少，我们在做的店有多少，没有做进去的有多少。了解这些这对我们销售是很有帮助的。如我们搞一次促销活动就知道能不能执行下去，销售量多少。其次、我们要分析出每条街道的销售情况，如这条街哪几家店销售饮料好，哪几家店销售奶制品好。了解这些，这有利于我们在跑单过程中可以顺利地 and 老板的交谈，可以知道老板要什么货。我们每进一家店都要把他当形象店来做，把我公司产品尽量集中摆放到显眼位置。让消费者一进入店内，感觉到一种娃哈哈家庭气氛，使消费者产生很强的购买欲望。在交谈过程中如有客户不接受我公司产品，我们可以赠送一些小礼品或有产品促销时来与老板沟通，多说一些与公司合作力度大的一些话题，比如进我公司产品没有后顾之忧，卖不动包退包换。

由于价格原因，很多零售小店都不愿意在二批商拿货，因为小店老板在外面拿同样一件货比在二批商那里要便宜。这样也大大影响了二批商的积极性。所以产品价格我们一定要控制好，否则会由于各级销售商赚不到钱而选择卖别的产品。如要把价格整顿好，首先我们要把终端价格定好。拿快线举例说，终端提货价格48元每件，零售价4元每瓶，小店每卖一件快线能赚到12元。这样小店老板能赚到钱，他们会拚命的

帮我们推销，因为他们开店就是为了赚钱。目前市场上有那么多杂牌饮料，其主要原因就是老板利润差价大。其次是二批商的价格定在47元每件，每件能赚到一元，在饮料行业里利润也算不少的。

二批45元每件，这样二批发小店能赚三元，发批发能赚两元，二批商能赚到钱，就会支持我们工作。价格定好了，来维护是一个难度，首先经销商一定要做到发货原则。到二批零售的价格一定要执行。二批商在经销商那里开票价为48元每件，我们只告诉他二批零售的供货价，到月底分红一元，其他两元作为他自己的另外费用，来带动二线产品。比如某二批近五千件中快线，费用就有一万元，下个月必须进水两千件，然后这一万元模糊到两种产品中去，这样二批摸不清产品的底价是多少，他们也不会去乱卖。最后两种产品的量上去了，价格也稳住了。

第一，我们要把见货率做起来，做到这一点就是我们要让小店老板有钱可以赚。如没有利润，就是再好卖的产品店老板也不会无偿给我们打工。

第二，花点时间在消费区做一些拉动消费的活动，比如在某一店门口摆一促销台做促销，让消费者感觉到我公司产品无处不在。新产品上市首先我们要分清他是城市消费还是城乡消费，也就是产品定位。如是城市产品，我们先选择市中心繁华地段，有目标消费群出没的地方，先铺货。

第二，价格一定要定的合理，让各级销售商都有利可图，特别是零售商，有利润空间，店老板才会主动为我们推销产品，成为我公司零时的促销员。价格一旦定好，不能在短时间内调动价格，否则消费者、店老板不能接受，导致消费者不接受我公司产品。

第三、如何把货卖到终端老板。

- 1、以老产品和新产品组合成一个新的促销方案，把货铺到终端。
- 2、以堆头陈列形式把货送到终端，如进货五十件给以相应的堆头费。

## 副经理述职报告篇五

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

我来到xx工作已有x年了，在科室的密切配合和支持下，在护士长及科主任的正确领导下，我本着“以病人为中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命精神，踏踏实实做好医疗护理工作，认真地完成了工作任务，积极主动认真地学习护士专业知识。

护理部为了提高每位护士的理论和操作水平，每月进行理论及操作考试，我感觉通过每月对护理知识的理论和实践地巩固，受益良多。在专业知识和工作能力方面，我本着“把工作做得更好”这样一个目标，积极完成以下本职工作：协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作，认真做好医疗文书的书写工作，认真书写护理记录，遵守规章制度，牢记三基(基础理论、基本知识和基本技能)三严(严肃的态度、严格的要求、严密的方法)。

在这些年的护理工作中，我的体会是“三分治疗，七分护理”，于是我越来越能够感觉出护理工作的重要性。曾经有人说过：“拉开人生帷幕的人是护士，拉上人生帷幕的人也是护士。”是啊，在人的一生当中有谁会不需要护士的细致关心和悉心照顾呢？“护理工作是一门精细的艺术”。

“护士要有一颗同情的心，要有一双愿意工作的手。”护士



应该是会用她们的爱心，耐心，细心和责任心解除病人的病痛，用无私的奉献支撑起无力的生命，重新扬起生的风帆，让痛苦的脸上重绽笑颜，让一个个家庭都重现欢声笑语。我会尽自己地努力工作，希望见到更多的家庭欢声笑语。

当然在工作中仍有不足之处，如工作中不细心，面部微笑不够，在今后的的工作中一定努力提高自己的技术，提高微笑服务，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的难处，端正工作态度，我希望通过自己的努力获得病员广泛好评的同时，也得到各级领导、护士长的认可。

我觉得护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪，在今后工作中，我将加倍努力，为人类的护理事业做出自己应有的贡献。

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 副经理述职报告篇六

大家好：

根据公司岗位竞聘要求和条件，本人竞聘总经理办公室主任一职，现就本人的工作简历和竞聘述职陈述如下：

本人20xx年毕业于吉林农业大学农学院，大学本科，通过应聘方式于当年7月1日就职吉农高新公司，八年来一直工作在公司的生产和销售第一线，现将工作内容和成绩陈述如下：

□1□20xx-2006年在公司生产部工作，贯穿整个生产技术环节，两年期间很好的完成领导的工作和任务；并获得领导好评；具有勤奋和吃苦耐劳的精神，善于学习，将理论和实践很好

结合到一起。

□2□20xx年10月调到公司市场部工作担任营销经理，并负责开发新市场佳木斯，牡丹江地区，在本区域工作三年期间，本区域种子销售量由20xx年的50多万斤，经过三年的努力到20xx年销售量增加到600万斤，并在20xx年度超额完成销售任务220万斤，获得公司奖金提成5万多元；本区域也成为公司销售量最大区域；由于出色的销售业绩和勤劳工作的表现，本人于20xx年初被提升为销售科长。

□3□20xx年本人由佳木斯，牡丹江区调到当时市场经营秩序环境最差的绥化区，经过两年努力，使绥化区经营环境得以改善，种子销售价格和销量趋于稳定，代理商利润差增大，对公司的满意度逐渐提高。

在全公司竞聘形势感召下，今天我竞聘办公室主任一职，如果竞聘成功，我将和大家一道并肩作战，共同奋斗，群策群力把办公室的各项工作搞的更好，为公司领导班子服好务，为全公司职工服好务，为我们的企业服好务。具体工作中，主要搞好以下几个方面：

### （一）加强学习，提高业务水平

1、能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作。经常不断学习新的知识、掌握新的技能，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，经过不断学习、不断积累，才能够更加从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，才会有提高，才能保证了本岗位各项工作的正常运行。

2、强化形象意识。办公室每个人的一言一行、一举一动都可能影响着公司的形象，反映着公司的素质。为此，我不仅以良好的形象来定位、要求自己，不论在内在外、说话办事、待人接物、处理工作，不论是日常事务管理、政务管理、文

字服务，都努力做到有形象、有品位，努力克服自己处理问题的情绪化。

3、认真做好公司的文字工作，对负责草拟的综合性文件、总结和报告、董事会、办公会议的记录以及整理、会议纪要等，都能够按时按要求完成，并负责对会议有关决议的实施。

## （二）强化责任意识

办公室是总揽协调各方的综合办事机构，有着十分特殊的、其他部门不可替代的地位和作用。为此，对待每一项工作，我和我的同事们都努力做到小心小心再小心，细致细致再细致，认真认真再认真，以高度负责的精神对待每一项工作，高标准、严要求、创造性地处理好每一件事情。

## （三）注重协调，确保运转

新的机制将赋予办公室工作新的职能。总的目标是把办公室建成企业的神经中枢，充分发挥好联系左右，沟通上下的作用，重点将协调好三方面的关系。协调好内部各职能部门的关系，对各部门的工作职能进行进一步的细化量化，做好工作衔接，避免职能交叉，保证运作有序。协调好我公司与上级的关系。对上级安排的各项工作做到落地有声，协助公司领导处理好上级安排的各项工作，最大限度的争取上级对我公司工作的支持。为我公司各项工作的顺利开展创造良好的外部环境。总之，办公室将整合各种有效资源，协调好各方关系，促进我公司各项工作高效运转，充满生机和活力。

## （四）强化服务，促进发展

办公室是一个服务性机构，提供良好的服务保障是其主要职能。重点将突出两个方面。一是围绕领导班子搞服务。由日常事务性服务向参谋决策性服务转变，围绕企业改革、发展等重大事项，多提对企业发展具有前瞻性、决策性的好建议，

为领导决策提供可靠依据。二是围绕全公司职工搞服务。事业成败，关键在人。充分激发全体职工工作的积极性、创造性，办公室将真正当好大家的后勤保障员。

#### (五)抓住重点，强化管理，协调推进企业管理工作

今年公司加大企业管理等各方面的考评工作，我们配合相关职能部门，检查、监督、考核，掌握第一手资料，强化部门工作责任意识，持之以恒抓好公司企业管理工作。紧贴公司年度工作目标及各部门月度工作目标以及领导决策的各项任务指标的有关内容，抓落实。同时与相关部门配合，对考核指标，责任到部门、责任到人，强化督办、检查与情况通报，有力的推动公司各项目标的落实完成。

#### (六)搞好落实，务求实效

办公室工作无论是学习，协调，服务，最终都要体现在落实上。对领导交办的工作，将不折不扣地抓好落实。特别是经公司领导班子研究决定事项保证做到掷地有声，件件见效。充分发挥好办公室的督办职能，抓好对重要工作的跟踪督办，及时反馈各项重点工作的进展情况。对我公司各个阶段的中心工作，办公室将早安排，早部署，勤检查，重落实，充分调动各方面的工作积极性，为我公司完成上级下达的各项任务的全面完成做出积极贡献。

当然，如果这次竞聘落选，我将端正态度，摆正位置，继续锤炼，提高素质，在公司领导带领下，与全公司职工一起为企业的美好明天而努力工作。

不妥之处，敬请各位领导同事指正。

谢谢大家。

竞聘人：王雪岩

20xx年9月11日

## 副经理述职报告篇七

首先，感谢您们给了我这次应聘的机会。这对于我来说，是十分难得和极为珍贵的！以此，我将会去努力把握住这次机会，请领导们对我的个人简历、应聘后的工作态度予以审查。

本人黄新愉，男，一九六五年十月九日出生于江西南昌，一九八三年十月高中毕业于南昌县莲塘一中，一九八四年十一月积极响应党的号召应征入伍，服役期间光荣加入中国共产党（1987），\*\*\*\*年一月退伍分配到江西省路桥局（原江西省路桥公司）工作。期间分别在南高速公路、昌九公路（1990.4-1992.1）、广深珠高速（1992.2-1993.12）、昌樟高速（1996.7-1998.8）、昌厦高速（1998.9-20xx.1）□田乐线（20xx.1-20xx.12）□温厚高速公路养护处（20xx.1-20xx.1）□四方四公司机关□20xx.3-20xx.6□□大万一级公路改造工程□20xx.7-20xx.6□等地工作。分别做过机务、驾驶员、行政、政工、材料、宣传、综治安全等工作，现在在江西省路桥局石吉高速公路ap3标担任政监室主任。

本人参加工作以来能较好地完成本职工作和上级交办的一切工作。有较强的工作能力和组织能力，由于工作突出□20xx年、20xx年被局评为工会积极分子和综治先进个人□20xx年，被公司评为优秀中层，在公司任综合部长期间，公司综治工作连年被局评为先进单位。

敏锐的眼光、政策头脑和开拓、创新精神。

本人认为本人竞聘这个岗位主要有三方面的优势。

1、作风正派，本人是一个经过部队这个革命大熔炉锻炼出来的一员，在四年多的部队生活养成我令行禁止和雷厉风行的

工作作风、吃苦耐劳的精神和强烈的上进心，培养了我高度的责任感和集体观念。

2、经验丰富，参加工作这些年来，该岗位所管的各个部门工作本人都负责过，南高公路负责机务和政工工作；昌樟、昌厦和田乐线负责行政、后勤、宣传、安全工作；温厚养护处负责行政和政工工作；四方四公司分管行政、物机、综治安全工作；大万前期分管过材料工作，在这些工作中，积累了一些工作经验，也取得了一些成绩。

3、爱好广泛，本人爱好文体活动，活动能力较强，爱好书画，有一技之长，这样能在工作中带来不少的方便，这此爱好和特长更能拉近和同仁们的距离，有一定的感召力。

下面谈谈我对应聘的岗位的工作的一些设想，不到之处还请各位领导多加指导。

1、完善和健全各部门的一些管理制度，做到以合理、完善的制度管人，本人认为以合理的制度来管理是最科学的管理模式。

2、明确分工，责任到人，通过与各部门的明确分工和与各部门签订责任状，严厉杜绝责任不明产生的扯皮现象。

3、在管理中，允许下属在允许的范围内自由行动，充分发挥下属的主观能动性，调动下属工作的积极性。

4、充分发扬团队精神，加强各部门之间的通力合作。

如果我应聘成功，在整个管理的过程中，我将深入所属各部门，加强与各个部门和各部门之间的勾通，掌握各部门的工作动态，发现问题，分析原因，及时解决，确保实现如下目标。

1、材料方面：严把质量关，严格控制材料成本，杜绝浪费和材料管理方面漏洞。

2、机务方面：在整个施工过程中严格保证设备完好率，合理调配设备，绝对保障施工中设备的需要。

3、行政、协调方面：做好各方面的协调工作，为顺利施工创造良好的施工条件，努力做好后勤保障工作，想方设法让大家吃饱吃好，以充沛的精力投入到工作中去。

4、综治、安全方面：确保一方平安，保证把安全工作做细做实，做好安全生产的宣传工作，尽力做到无安全事故发生。

5、宣传方面：充分利用宣传这个有力武器大力宏扬企业文化，树立项目美好形象，表扬好人好事，抨击不良行为。

如果任期结束未能达到目标要求，不能使大多数同志的满意，我将认真总结经验，查找原因，任由公司处理。

我这次应聘，抱着两种态度。真正做到一颗红心，两种准备。如果我应聘上岗，我将尽心竭力为项目效力，为公司发展做出自己应有的贡献。如这次竞聘未成功，我将一如既往地在本职工作中继续努力工作，为路桥建设添砖加瓦。

谢谢大家！