

房地产户外小活动方案(优秀9篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

单位工作汇报篇一

近日，局党委领导班子听取了各巡视组关于对市八宝山殡仪馆、市接济管理服务中心、市军队离退休人员安立休养所、市儿童福利院四个单位巡视工作情况的汇报。

局党委书记、局长李万钧就有关工作提出要求。

会议指出，本次巡视主要针对我局部分窗口单位，巡视组在巡视过程中要求严格，工作规范严谨，巡视水平不断提高。

一是客观真实地反映了被巡视部门的实际情况，既肯定成绩，又指出问题，并将基层困难反馈给局党委，工作成效显著。

二是分析问题透彻深入，四个被巡视单位的情况分析折射出其所代表的行业或部门存在的共性问题，见微知著，发人深省。

三是提出的意见建议细致全面、中肯到位，在推动基层干部队伍建设和规范化管理方面可作为重要依据。

会议强调，通过本次巡视，局党委对基层单位的情况把握更加全面客观。

一是基层单位有其自身的特点和困难，开展工作不易，研究基层问题要带着为他们解决困难的感情。

不仅要讲公对公、上下级，更要带着局党委、二级单位党委把基层放在心上，实实在在的给基层解决问题的感情。

二是基层单位整体管理水平不高，在领导决策、审计监督、基层党组织建设等方面管理水平较弱，是当前较为普遍和客观的实际情况，亟待局党委正视问题，并通过改革予以解决。

会议要求，一是抓紧反馈整改。

各二级党委要落实主体责任，在民主生活会上对反映的问题进行自查剖析。

二是加强组织支持。

由组织人事处归纳整理巡视组对局党委的有关建议，积极整改，倾听基层声音，配齐配强基层班子，充实干部队伍，加强干部交流，增强培训力度，提升领导能力，提高干部职工的积极性。

三是建立局领导联系点。

将市儿童福利院作为局党委书记、局长李万钧和分管副局长陈卫东的联系点，深入基层，实地调研，帮助解决问题。

单位工作汇报篇二

县党委系统值班工作会议召开后，柳卓乡党委、政府高度重视，先后召开党政联席会和全乡干部职工会议，学习传达县会议有关精神，进一步明确值班工作的方向和重点，不断落实和完善相关应急预案。以提高预防和处置突发公共事件能力为重点，对全乡干部职工进行相关知识的培训，切实增强做好新形势下值班工作的责任感和使命感。

二、进一步落实值班制度

调整和充实值班工作领导小组成员，进一步落实和细化了领导带班制度，由书记、乡长、人大主席、副书记轮流带班，每班3名职工，保证值班期间在岗在位，并由带班领导负总责。加强了值班室硬件建设，配备了电话、电脑、打印机等设备。严格执行24小时值班制度，保证值班电话24小时有人接听。进一步完善信息搜集、处理、报送制度，值班人员负责当天值班情况记录和处理来电等有关问题，重要事项和突发情况及时报告乡主要领导。严格接报登记、情况核实、跟踪查询、情况反馈等环节的落实，做到事事有回音、件件有着落。

三、进一步加强督查工作

乡主要领导不定期、不定时对值班工作进行检查，并定期汇总分析我乡值班动态情况，及时发现问题及时解决，对认真负责、工作得力的予以通报表扬；对工作不扎实、措施不得力的予以通报批评；对于因工作疏忽致使事件处理不及时、工作出现被动局面，造成影响情节轻微的，对值班人员予以严肃批评教育，并停职反省；对因迟报、漏报、瞒报造成重大影响和严重后果的严肃问责。

单位工作汇报篇三

一是明确各单位主要负责人为本单位财务管理第一责任人，对本单位的会计工作和会计资料的真实性、完整性负主要领导责任；二是明确财务会计人员职责，严格按照有关财务会计制度规定，以实际发生的经济业务为依据，做好各项日常会计核算工作，加强货币资金管理。

二、加强会计监督，树立规范意识

一是严格控制现金支出，大力推广公务卡结算。严格控制库存现金和大额现金支出。单位库存现金限额为该单位3天至5天的日常零星开支所需现金。支付给单位的款项超过1000元限额的应该通过银行转账等形式结算。二是加强单位食堂运

行管理。制定单位食堂相关管理制度，严格控制就餐人数、就餐标准和伙食费用。食堂的菜品采购单据必须有2位及以上经办人签字，严禁“白条”报支。三是加强“加油充值卡”管理。加油充值卡视同现金使用，由专人建帐管理，实行谁领取、谁负责、谁提供出车和加油记录责任制。

三、加强制度建设，树立全局意识

督促各乡镇、县级各部门依据国家现行财经法规，对本单位现有的财务管理制度进行一次全面梳理，督促修订和完善现有不能满足管理需要的制度。对发现的财务管理方面的问题和漏洞，及时研究制定有针对性的内部控制制度。截至目前，全县20多个单位对本单位的公车管理、公务接待、财务管理等方面的制度进行了重新修改和完善。

四、加强督促检查，树立纪律意识

根据各乡镇、县级各部门对本单位乱发钱物情况自查情况，开展有针对性检查工作。对发现的违纪违规行为，将按照有关规定给予严肃处理。截至目前，累计自查出三个方面的16个问题，共计检查出违规发放人数285人次，违纪发放资金34.287万元。对存在违规发放资金的单位发出了通知书，要求限期整改。

单位工作汇报篇四

国土资源部日前召开巡视工作领导小组第六次会议，听取部党组7月初派出的第三批共6个巡视组对部信息中心、咨询中心、机关服务局、大地出版社、财务服务中心、中国矿业报社、国土资源报社、地勘基金中心、土地勘测规划院、地质博物馆、经研院等11家国土资源部直属单位进行专项巡视的工作情况汇报，部署下一阶段巡视工作。

在分别听取第三批共6个巡视组负责人的汇报之后，国土资源

部党组书记、部长姜大明表示，第三批巡视(专项)工作取得了良好的成效。

姜大明说，巡视工作发现的问题，大多存在于财务、项目、基建管理等方面。

巡视报告要说清楚被巡视单位在哪些方面有问题，哪些事情反映出什么问题；

反映的问题不在于多，而在于准，巡视报告要有话直说，一针见血。

同时，被巡视的部属单位存在的问题，也反映了机关，包括分管领导，有关司局责任的缺失。

各巡视组要继续梳理问题，分析问题产生的原因，以推动有关问题的后续整改。

针对下一步的巡视工作，姜大明表示，要按照计划实现巡视工作全覆盖。

国土资源部党组成员，中央纪委驻国土资源部纪检组组长赵凤桐，国土资源部党组成员、副部长，国家土地副总督察张德霖等出席会议。

会议还要求，要做好巡视意见反馈工作，反馈意见要在部属媒体上公开，要抓好反馈意见整改，加强对整改工作的督办督察，对重要问题的整改工作要有刚性要求。

单位工作汇报篇五

xx区为xx市三大主城区之一，目前全区下辖4镇6街道，人口42.1万，流动人口20多万□20xx年，全区实现生产总值171.49亿元，比上年增14.6，人均gdp超过5000美元；财政

总收入18.16亿元，其中地方财政收入8.79亿元，分别增17.9、13.0；农民人均纯收入8433元，增12.2。

一、加强组织领导，形成创新合力

区委区政府把发展科技事业列入每年的党代会、人代会、政协大会的重要内容。每年召开全区科技工作会议，对全区科技工作进行动员和部署。区长办公会议专门讨论和研究有关科技发展重大事项，如科技工作中领导干部配备、科技经费预算、科技政策的制定、技术人才的引进、重大技术交流以及大院大所的引进等等。同时，经常召开科技工作座谈会、外籍人才座谈会，通报xx区科技工作发展情况，广泛听取社会各界的意见和建议，征询解决问题的办法和措施。为加快培育高新技术产业，区委、区人大、区政府、区政协四套班子的主要领导亲自参加了“高新技术企业行”活动，实地了解民营企业科技创新情况，现场办公解决企业在科技创新过程中的困难，极大地提高了民营企业科技创新的积极性。

二、弘扬创新精神、营造创新环境

一方面通过学习和培训来提升企业家的发展理念。根据xx区企业的'发展现状，成立了全市首家企业家俱乐部，采取交流研讨、考察调研、专题讲座等形式开展活动。开办与复旦大学合作ceo(总裁)高级研修班、已连续3年每年投入40万元与国务院国资委合办中外名家系列讲座等，进一步加大各类人才的培训力度。同时，积极举办和参加各类人才交流会，落实人才工作各项措施。通过对企业家的学习培训，使广大企业家树立了企业要发展壮大必须走科技创新和管理创新等进步之路的发展理念，并在企业家中形成了走创新之路的良好氛围。另一方面我们通过政策引导树立科技创新理念。相继出台和完善了一系列科技政策，积极鼓励引导企业加强技术创新，提高企业核心竞争力。几年来共制定出台科技发展政策18个，其内容涉及科技宏观管理、高新技术产业培植、知识产权保护、创新资金扶持、创新体系建设、制造业信息化

建设等方方面面，具有很强针对性和可操作性，力度较大，成效显著。

三、实施“人才强区”战略，构建人才支撑体系

人才是实现科技进步、经济腾飞的决定性因素。推进科技进步，必须建设一支高素质的企业家和技术、管理人才队伍。xx区始终把科技人才工作放在首位，坚持培养、引进两手抓。在政策上创造优势、环境上营造优势、机制上运用优势，充分营造“拴心留人”的环境，坚持多方联动，把引才、育才、用才有机结合起来，努力构筑人才高地。一是加强调研，摸清底细。全面开展了科技人员普查，详细掌握科技人才的数量结构和分布等情况，并建立区人才信息库。二是拨出专项经费，为科技人才工作提供资金支持。区里每年安排500万元用于人才引进工作。三是抓科技人才的引进和培养工作。在引进人才的同时，把培养人才放在更加突出的位置，经常性举办研修班、学术讲座、科技报告会等，对广大科技人员进行“充电”，以保证科技人员知识更新的需要。四是建立良好科技人才工作环境。设立xx区高新技术创新协会，为企业家和科技人才提供一个学习提高的场所，满足科技人才高层次的文化需求；开展“xx区十佳外籍科技人才”评比活动，每年召开科技人才座谈会，营造“尊重知识、尊重人才”的良好氛围。

四、坚持科技创新和科学普及“两个轮子”一起转

切实加强科普工作的领导，定期召集科普联席会议，听取科普工作汇报，分析和解决科普工作中碰到的问题，以科普推动科技创新，促进经济与社会的发展。努力抓好农村基层党员干部和农民素质培训，每年培训党员干部达2500余人，近两年培训农民学员5000多人（一年期）。积极开展科技周和科普宣传月活动。近3年来，每年开展科技活动周和科普宣传月等大型的科普宣传活动。组建了600人的科普志愿者队伍，成立了科普讲师团，常年活跃在基层开展科技知识普及和宣

传教育活动。定期开展科技“三下乡”活动，无偿赠送科普书籍5万余册，科普资料10万余份，有1.2万人次接受培训。积极开展科技扶贫工作，安排科技扶贫经费6.77万元。不断完善科普宣传设施，城区14个社区全部建有标准科技画廊，城区繁华地段树立大型电子屏幕，各镇(街道)建立了科普长廊、科普图书室和活动室。

单位工作汇报篇六

敬爱的党组织：

10月，我们的国家迎来了她的生日，中华民族为此感到高兴，全球的人民为中华民族的这一时刻感到兴奋。在中国共产党的带领下，神州大地重新焕发了光彩，中华民族自立自强地屹立于世界民族之林。东方巨龙腾飞了。然而，回想新中国刚成立时，国内经济环境十分恶劣，生产设备落后，这对刚为解放事业呕心沥血的中国共产党来说是一个巨大的挑战，可是党全心全意为人民服务的宗旨始终不变，一代代的党员都用行动实践这一理念，夙兴夜寐，奋斗于前线。也许他们早已忘记疲倦，甚至早已忘记自己了。

多少代人的努力，才换来了今天国家的兴旺发展，社会的繁荣昌盛。当我们在课室里读书，在饭堂里吃饭，在寝室睡觉时，别忘了这是由前人忍饥挨饿，风餐露宿换来的。没有共产党就没有新中国。处于党的树阴下，希望我们乘凉的同时，也要学会给别人帮助。学习党的毫不利己，权为民所用，情为民所系，利为民所谋。

回首这段不同寻常时光，可以清晰地看到，改革开放取得的一切成绩和进步的根本原因，是因为我们开辟了中国特色社会主义道路，形成了中国特色社会主义理论体系。()这么多年来，我们也曾遭遇到困难挫折，有过风险考验，但在每一个历史关口，旗帜和道路没有变，改革开放的航向没变，现代化建设的航船始终沿着正确的方向破浪前行。正是因为有

了这始终如一的坚持，有了日积月累的进步，才有了现在的辉煌和巨变。

一个国家、一个民族要想始终昂首挺立于世界民族之林，就一刻不能放松学习。在中国共产党的带领下，中国人民奋发图强，为中华民族做出了杰出的贡献。改革开放，社会主义中国取得了举世瞩目的成就，13亿中国人民大踏步赶上了时代的潮流。这样改变中国命运的伟大变革，已经被世界所公认，为历史所记载。

我觉得生于时代洪流的我们，社会各方面的需要为我们个人的发挥提供了机会。我承诺：我要把自己奉献给建设中华民族的事业中。在中国共产党的带领下，我要奋发图强，为中华民族做出杰出的贡献。让中华民族自立自强地屹立于世界民族之林。

以上是我十月份的入党思想汇报，请党组织考验我。

此致

敬礼

汇报人□xxx

单位工作汇报篇七

1、抓好服务环境建设。做到服务窗口和工作场所环境整洁、美观，服务设施齐全，有便民服务设施；消防通道畅通，逃生导向标识清晰、规范；通道、服务台等设有无障碍设施，并能正常使用；安装电子视频监控系统，并有明显标志；有文明提示语或温馨提示标识，有文明服务手册；有健全的卫生管理组织和制度；开展健康教育，会议室、办公室有禁烟标志。

在推行“一窗式”办税服务模式上：

一是从提高干部素质入手，加强人员培训。我局于7月18-19日分两批集中对5个基层税务所的分管所长、征管组组长、电脑人员及全体窗口工作人员进行了业务及操作培训，培训内容涵盖了“一窗式”服务的申报征收、发票发售、门征开票、社保登记及窗口资料整理等五类业务的政策及操作技能，提高窗口工作人员的业务水平。同时学习了《市地方税务局办税服务厅服务规范指引》，提高窗口工作人员的服务水平。

二是从完善设施入手，进行软硬件改造。为保证“一窗式”服务模式的顺利推行，我局对全局所有办税服务厅窗口计算机设备进行了更新，并先期为试点所窗口配备了发票保管箱、验钞机、零钞箱等设备。在软件方面，积极与市局信息中心联系，做好相关软件改造等技术支撑工作。

三是从规范操作入手，编印实用手册。为进一步提高对“一窗式”办税服务模式的认识，规范窗口工作流程，我局对涉及“一窗式”办税服务的业务操作流程、各项门征操作规范进行进一步梳理完善并编印成册，发至每位窗口人员手中，确保“一窗式”操作规范有序。

2、突出规范管理。以诚实守信、文明规范、公平公正为重点，建立优良服务秩序，推行科学规范服务管理，制定简明具体、易于操作、便于考核的规范服务标准，把职业道德、职业义务的要求具体化，服务质量管理的各项措施健全，实行现场管理和动态管理。建立健全服务承诺制、首问负责制、限时办结制等，通过各种形式公开办事制度。

3、深化优质服务。广泛开展爱岗敬业、诚实守信、办事公道、服务人民、奉献社会的职业道德教育，普及职业礼仪知识，进行职业礼仪、服务规范培训。服务人员着装规范、仪态端庄、举止得体、挂牌上岗，使用文明服务用语。遵守职业道德，诚实守信，服务主动热情，业务熟练，技能过硬，耐心、

准确、及时地为服务对象提供所需的各项服务，办事效率高，服务质量好。积极开展服务礼仪之星评比活动，有符合窗口特点、具有自身特点、具有自身特色的服务品牌，积极参加社会公益事业活动和各类志愿服务。

4、进一步转变工作作风。坚持“创建为民”，把群众的'需要作为改进窗口服务工作的出发点，定期向社会推出便民利民新举措，积极推行上门服务、延时服务、预约服务、限时服务、个性化服务，特色服务等便民利民措施，主动为特殊困难群众提供方便。制定合理的投诉处理流程和制度，设立监督电话，虚心接受社会和群众的监督，对群众投诉的问题及时、认真做好受理、处理和反馈工作，进一步畅通汲取服务对象意见和建议的渠道，努力提高群众满意度。

局第一税务所“三个转变”推进办税服务厅规范化建设。技能竞赛从一次考试转变成阶段评比，人员培训从理论学习转变为实务操作，区域设置从硬件更新转变到功能优化。

二、当前，职业道德建设工作面临的形势和存在问题分析

1、职业道德观念欠缺，税收服务理念不强。地税部门的主要职责是执法管理还是服务企业，在一些税务人员中存有模糊的认识。地税机关内部各职能部门之间在工作上不够协调，各自为政，甚至政出多门，在一定程度上影响了地税机关在纳税人中的形象。

2、基层地税人员综合素质不高，服务效率低。我们当前所处的时代可以说是日新月异，变化很快。随着信息技术不断提高，随之而来的是税收政策、管理知识和现代技术的更新速度越来越快。

3、纳税人缺乏自我保护意识。当纳税人和地税机关因为某一涉税事宜产生争议时，不少纳税人首先想到的不是利用法律手段保护自己的合法权益，而是通过托熟人、找关系等各种

方式腐蚀地税干部，毒化了社会风气，助长了税务部门不正之风的蔓延，损坏了地税行业形象。

三、针对存在问题有何对策、措施、建议，在内容上如何创新

1、抓好窗口职业道德建设，统一思想认识。地税部门作为国家的经济执法部门，担负着组织收入、调控经济的职能，处于国家、集体、个人三方利益分配的焦点，这种特定的工作职能和工作性质，决定了地税部门必将成为群众普遍关注的热点部门；同时，其窗口职业道德建设的状况和社会形象的好坏，对社会风气的转变将产生重要影响。可以说，窗口职业道德建设是地税系统的一项“形象工程”，只有搞好窗口职业道德建设，才能密切税企关系，才能带出一支纪律严明、能征善管的税收队伍。

2、夯实制度基础，完善约束机制。一要健全廉责机制。要进一步建立健全《执法责任制》、《党风廉政建设责任制》、《违法违规责任双向追究处罚办法》、《税务人员廉洁自律规定》、《税收执法权和行政管理权监督实施办法》等各项规章制度，使窗口职业道德建设做到工作有遵循，行动有制约，检验有标尺，监督有武器，为纠风工作提供强有力的制度保证。二要建立公开办税机制。要大力实施税务公开办税制度，推行阳光作业。要全面公开执法依据、执法范围、执法标准、办税程序、纳税定额、违章处罚、收费项目、服务制度、廉政制度及监督举报电话等，把税收执法权和行政管理权的行使和运用全部置于监督之下，铲除因“暗箱操作”而导致的滋生不正之风的土壤。三要建立监督约束机制。窗口职业道德建设是项综合性较强的工作，需要建立内外结合的监督网络，通过广泛的社会监督，不断改进作风；要建立广泛的社会监督网络。聘请社会各界人士担任税风税纪监督员，常期开展监督工作、定期召开座谈会，主动向监督员汇报工作，听取意见和建议。

3、外树地税形象，提升队伍素质。强化税干队伍素质建设是做好工作的关键，也是窗口职业道德建设的原动力。一是强化地税行业文化建设，着力打造地税团队精神。打造地税团队精神，增强团队凝聚力。二是强化奖惩激励机制，启动团队活力。要不断创新干部奖惩激励机制、绩效考评机制、干部提拔任用机制等，充分发挥干部创先争优的积极性和主动性。三是强化队伍建设基本功建设。开展大教育、大培训、大统考、大比武、大练兵、大竞赛活动等，着力构建推动干部苦钻业务、苦练基本功的长效激励机制，着力营造浓厚的学习氛围。

4、明确目标责任，强化奖惩考核。要结合工作目标和征管质量的考核验收，对窗口单位职业道德建设做到一季一考评，年终总考评。对群众的来信来访，要做到件件有落实，事事有回音。对违规违纪者，该经济处罚的经济处罚，该通报批评的通报批评，该给予行政处分的给予处分。

单位工作汇报篇八

市爱卫办：

近一年来，我院按照县委、县政府的统一部署和县卫生局《关于开展创建国家卫生县城活动的实施方案》和《关于开展创建省级园林县城实施方案》文件精神，在县卫生局的正确领导下，医院党、政、工、团领导重视，分工负责，齐抓共管，全院职工积极参与落实创建市级卫生标兵单位工作任务，将改善医院院容院貌、工作秩序、管理水平、服务态度等落实到日常创建市级卫生标兵单位工作中，使创建市级卫生标兵单位活动在我院得到扎实有效地开展，为提高医疗服务质量水平和树立良好医院形象奠定了坚实基础，更好地承担起为全县人民健康服务重任。

一、提高对创建市级卫生标兵单位工作重要性、必要性认识。我院党政领导及时召开全院职工动员会，并结合医院实际制

定下发了创建市级卫生标兵单位实施方案，医院还及时利用宣传栏、过路横幅、院报、公益广告等形式增强创建市级卫生标兵单位工作良好的宣传氛围。使全院职工意识到了创建市级卫生标兵单位的重要性和必要性。

二、落实医院创建市级卫生标兵单位工作任务，积极开展创建市级卫生标兵单位工作。

医院内的老鼠进行定期消灭，蚊、蝇经常放药灭杀，做到了鼠、蚊、蝇三项达标，并积累了一套除“四害”的成功经验。

2、下大力气做好医院亮化、硬化工作，保持就医环境卫生整洁。今年医院共投资数十万元，具体完成以下12项工作：(1)地面硬化600平方米；(2)给各科护理部维修、更换治疗台，改善了医院的治疗环境(3)给各科住院部统一更换美观、大方、实用的新式病床，大大改善了患者的住院环境(4)急救中心修整草坪8000平方米；(5)大门口公益宣传广告一面(24平方米)；(6)各种公示牌40面；(7)方便患者，门诊示意图及各科简介、专家简介等3面；(8)院内制作大型医疗设备宣传牌一面，既美化了环境，又扩大了宣传；(9)制作悬挂创建市级卫生标兵单位横幅10面；(10)院内为方便患者美化环境，在住院部天台上为患者专门设置晾晒钢索(11)为方便患者，新门诊更换导医台一个，设不锈钢组合椅6组；(12)在防治甲型流感期间，医院专门开设了隔离病区，抽调专职医护人员负责，随时应对可能出现的甲型流感患者；积极收治犬咬伤患者，让犬咬伤患者得到合理救治。

3、狠抓环境卫生整洁工作，彻底治理了脏、乱、差现象。(1)医院安排专人打扫包联责任街道卫生，随时保持清洁，基本上消灭了责任区内的卫生死角。(2)多次组织保洁人员清除院外墙壁野广告230余条。(3)医院坚持医疗废物统一交市废物处理中心，集中无害处理。(4)新增花木盆景500余盆，请专人管理院内的花卉树木。通过开展以上的工作，医院的院容院貌得到了明显的改善。

三、加强领导，落实措施，确保创建市级卫生标兵单位工作任务

完成。

1、为加强创建市级卫生标兵单位工作组织领导，医院成立了创建市级卫生标兵单位工作领导小组，由院长张永祥担任组长，党办、行政办、医务科、总护理部、物业中心、保洁中心等部门负责人为成员，落实了办公室工作人员，具体负责创建市级卫生标兵单位日常工作。

2、强化措施，夯实责任。为了确保创建市级卫生标兵单位工作顺利进行，实行院领导和科室主任负责制，夯实工作任务，做到目标明确，责任落实，保证创建市级卫生标兵单位工作在医院有序推进。

3、创先评优，落实奖罚，严格考核，加强督导检查，医院创建市级卫生标兵单位领导小组办公室定期或不定期对科室创建工作进行检查评比，将创建市级卫生标兵单位绩效与评优、评先、职称推荐、聘任和奖金分配挂钩，确保医院创建市级卫生标兵单位工作深入开展，确保完成创建目标。

在全院职工的共同努力下，我院在创建市级卫生标兵单位取得了一定的成绩，做了一些应作的工作，但与上级的要求还有一定的差距，我们决心在各级爱卫组织的继续支持指导下，再接再厉，继续努力，把我院文明建设搞得更好，为早日建成市级卫生标兵单位而奋斗！

单位工作汇报篇九

工作报告，就是把某一时期已经做过的工作，进行一次全面系统的总检查、总评价，进行一次具体的总分析、总研究。一个月过去了，要如何写工作报告呢？下面是本站小编给大家

带来的单位月工作报告范文，欢迎阅读！

月销售工作总结是对销售人员的销售工作一个阶段性的小总结，是为了更好的审视自身的工作问题，总结并在下一阶段过程中改善发扬，为以后的工作做一个指导。因此，在写月销售工作总结时，更侧重于销售工作状况的体悟与理解。月销售工作总结是对销售人员的销售工作一个阶段性的小总结，是为了更好的审视自身的工作问题，总结并在下一阶段过程中改善发扬，为以后的工作做一个指导。月销售工作总结，时间比较短，这一个月的时间里，不可能有太大的变化、发展，因此，在写月销售工作总结时，更侧重于销售工作状况的体悟与理解。月销售工作总结内容：1、工作状况概述2、工作中的成绩和缺点3、工作中的经验和教训4、下步工作计划月销售工作总结注意事项：1、总结前要充分占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。2、一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。3、条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。4、要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。销售员如何做一个有深度、有价值的月销售工作总结报告？一般情况下，一个完善的月销售工作总结报告应当包括如下内容：1、销售情况总结：销售业绩和销售目标达成情况，要求既有详细数据，又有情况分析。2、行动报告：当月都干了什么工作，都去了什么地方、工作时间怎样安排的，要求简单明了。3、市场情况总结分析，包括：（1）市场价格现状：各级经销商的具体价格、促销、返利、利润都是多少；（2）产品库存现状：各级经销商的产品库存情况：数量、品种、日期；（3）经销商评价：各级主要经销商的心态、能力、销售业绩情况怎样；（4）竞争对手评价：主要竞争对手当月的销售业绩、价格走势、产品结构变化、重要的宣传促销活动、

发展趋势等情况分析；(5) 市场评价：市场情况是好是坏，发展前景如何，存在什么问题，有什么机会。(6) 市场问题汇报：当月市场上存在什么需要公司协助解决的问题：积压破损产品的调换，促销返利的兑现，市场费用的申请，其他需要公司支持的事项。4、下个月工作打算和安排：针对上个月的工作情况安排下一个月的工作。5、工作自我评价：自己工作的得与失、对与错。

作为销售员的导师、顾问与教练，销售经理要指导、管理好销售人员的工作总结与汇报工作。1、重视。销售经理对销售人员工作总结与汇报的重视，就会促使销售人员认真看待工作总结与汇报。2、要求销售人员汇报工作之前，认真做好准备。3、到讲台上讲。现在许多企业销售人员在汇报工作时就是在座位上站起来，说两句就坐下。在一家公司，我们提议销售人员到主席台上讲，结果一个销售人员头一天晚上准备到两点钟。在日本松下公司，每一季度销售经理汇报工作时，4、奖励与惩罚。奖励与惩罚永远是一对好的领导手段。销售经理要发挥奖励与惩罚的作用。月度工作总结(案例)不知不觉加入东南已经一个月有余了，在这一个月中，有苦也有甜!总体来说，我对自己并不满意，但是这期间学到的东西，取得的进步，让我也感到些许的欣慰。下面我将分一下几点对我过去的工作进行总结。一，业务开展的情况在东南一个月，其中有两个星期进行了系统的产品培训。换句话说，也就是只有两个星期进行业务拜访。作为初入社会的我，选择了高校和科研单位做为业务开展的对象。我沿着老销售人员给我指引的方向进行业务拜访。在这段期间里，我的唯一目的在于积累客户资源，因为只有雄厚的客户资源，才能发现更多的销售机会，才能保证销售额。开发客户是一个比较漫长的时间。大部分客户对我们都有一段时期的信任期，特别是高校和科研单位，由于其潜力无限，被很多同行视为保证销售额的强大动力。所以，做高校和科研单位，就必须做好打持久战的心理。最开始的时候，资深销售给我一份电话名册，叫我打电话进行拜访!由于之前没有进行过此类工作，打电话的时候还是有很多问题的存在!磕磕碰碰地完成了20个左

右的电话拜访，我就带着资料过去拜访客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘购买信息。后来通过向资深销售学习，也逐渐懂得了少许挖掘信息的技巧。我负责的相对比较散，也是其他资深销售相对投入较少的区域。为此，我得自己寻找客户的信息，包括电话号码，背景资料，以便于进行面访。凭借着大家的帮助，我认识了60个左右的客户。其中有不少顾客都有购买的倾向，甚至还跟几位客户有过业务上的洽谈。目前为止，有两单业务在跟进中，一是中山大学的thermo离心机(已经进行投标，基本完成)，一是广东工业大学的alp高压热蒸汽灭菌锅。

二、工作中的问题和困难

- 1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。
- 2、虽然有专业背景，对某些产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是价格方面。过后我都会再去查资料和问公司同事，再打电话回答客户的疑问。但这样会浪费很多时间，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。
- 3、和同事沟通得不够。有些问题，资深的同事很容易解决的，但由于和同事沟通得不够，导致没能及时解决，错过了最佳的机会。
- 4、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。
- 5、对工作的积极性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

三、今后学习的方向及措施

- 1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态!**措施：**销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询!资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献!争取在一年内能够独立进行销售的工作。
- 2、深入学习产品知识**措施：**对自己销售产品有良好的认识，才能得到客户的信任!所以，在今后的工作中，应该努力学习产品知识!其学习方向如下：(1)(2)(3)
- 3、加深和资深销售的交流**措施：**在双方相对空闲时期，向资深销售请教工作中出现的问题的解决方法。总结其解决问题的原则，

规律!交流方式可以面谈□qq等。4、加强商务方面的技巧措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在一年内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。5、加强自身的时间管理和励志管理措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得a类事情(重要的事情)提前完成□b类事情(相对重要的事情)及时完成□c类事情(琐碎的小事)选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志!四：目标20xx.4~20xx.6□顺利通过考核，真正成为东南科仪的一员□20xx.6~20xx.4□能够通过销售工作的考核，拥有独立完成销售工作的能力!了解产品品牌，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并对不同品牌的同类产品进行比较，得出其优缺点!对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳!做一个系统的归纳。

争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

一、月销售工作总结注意事项：

得出教训的基础3、条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。4、要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的;有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

二、一般情况下，一个完善的月销售工作总结报告应当包括如下内容：

时光飞逝，转眼间一个月已经过去了，在上个月的工作中我们后厨的员工工作很积极，很配合我的工作，在卫生方面有很大的提高，在炎热的夏季，也能保证正常的出品和原料的保存。

但是也存在许多的问题和不足，菜品的定位不准确，没有按照客人的需求来改进;卫生虽然 有很大的改观，但我们不能

就此满足。所以我们带着种种问题和努力改变提升产品形象迎来了新的一月。

先将下个月的工作计划汇报如下：

1. 在菜品的定位上，根据客人的需求来逐渐改变菜品的质量。我会努力配合新厨师长的工作，把菜品的出品做到标准化，使之能逐渐形成一组有针对性的风格化产品，是产品在发展变化中树立自己的品牌。
2. 在厨政管理方面，一系统化整合核心竞争力，以规范化提升管理水平，以效益化为目标指导厨政管理工作，对厨房进行有效监控与指导，严格按照标准提高执行力。对厨房技术力量进行合理储备，合力推出新颖菜品。
3. 在人员方面，进行专业技能考核，采用定期培训的办法提高人员的业务技能和专业素养，再结合实际的前提下，进一步完善厨房内部的各种规章制度□
4. 在菜品的出品把关上，采用三层把关制，一关否定制，即出品厨师把关，传菜生把关，服务员把关，一关发现问题，都有退回的权利，否则都得承担相应的责任。
5. 在原材料的验收和使用方面，做到严把原材料质量关，提高原材料的使用率，争取把最大的利益让给顾客。
6. 在沟通方面，服从领导，管己，管人，官队伍。
- 7.学习计划：后厨设备的保养与维护，学习新厨师长的工作方针。

在下个月里，意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，我决心再接再厉，努力配合潘总和各位领导的工作，为后出的工作打开一个新的局面。

阴似箭，转眼间踏上工作岗位已有一个多月的时间了。静下心来品味这一月来工作中的点滴，有很多地方值得欣慰，更有很多不足，特总结如下：

对“学高为师”的理解

我是一名体育教师，刚进三中时我就在想如何能调动学生对体育锻炼学习的积极性，提高学生自身的体育素质。为此，在正式开学之前我已经准备好了大量的既能让学生听懂，又让学生感兴趣的体育基础知识，以防下雨天气不能上外堂时给学生上内堂用。实际情况和我预料的差不多，青岛的天气真是多变，九月初连续两周的降雨，只能硬着头皮给学生上内堂，其实当时内心的想法很简单，就是想让学生尽快接受我这位体育教师。记得第一堂课讲的是中长跑的理论教学，当我讲到“极点”现象时下课铃声响了，这时我马上宣布下课，因为是第一堂课不想拖堂，想给学生留个好印象。而此时全班大部分学生齐声说：“老师您讲完吧，我们想听……”通过这节课我深受鼓舞，这天我连上了五节内堂课，虽然很累嗓子也有点疼，但作为一位人民教师心里却比吃了蜜还要甜。通过这件事情也让我明白了作为一名人民教师，知识丰富的重要性。

对“身正为范”的教学认识

九月中旬的某天，区里下来了关于“组织全区中学生足球比赛的文件”，要求每个学校都要派队参加，当然身为老牌名校的三中也不例外。紧接着第二天就和李老师进行了足球队员的筛选工作，第一批入围了23位队员。然后，我带领这23位同学进行了大约一周左右的考察训练，因名额的限制所以只能刷人。进行第二轮淘汰后还有16位同学，离规定的12人报名名额还有四人要离队，经过着两周多的训练我圈定了10名队员，就是还有两个名额需要6位同学去比拼，淘汰是残酷的，我让这六位同学进行了射门比赛、点球比赛仍然有四人没有分出胜负，没办法我只能进行耐力的大比拼，因为无论

是上课还是训练时，我始终给学生强调“公平公正的问题”，强调我会公平公正的对待每位学生，绝不会用“势利眼”去不同的看待他们。结果是显而易见的，我顺利的圈定了12名参加比赛的队员，内心有点暗喜，因问心无愧的公平公正的对待我的每位队员了，每个报名的人都给了他们足够的表现机会。

然而第二天一上班，入选的小王去办公室找我，“老师我不想参加足球比赛了，我想把我的机会让给”，小王一脸正经的说，因当天就去要把名单报到区里去，我也没有细想就把小王的名字改成，再者确实踢得很不错。后来我就觉着这件事情我做的有点不妥，在下课期间我去小王的教室把小王叫了出来，问了问他是不是队里的别的同学说他什么刺激他之类的话，还是家长因为怕影响学习不想让他参加了，还是别的事情的压力等等。出乎我的意料，小王告诉我：“老师我感觉我没有踢的好，我是真的想把这次机会让给他，因为他要上场的话咱们学校还可能多赢几场球呢，我拍了拍小王的肩膀转身离去，这时我的眼眶湿润了……。毫不夸张的说，这次足球比赛整个初中组开始报名的人数至少有60人，最后剩余的这十几个孩子每天跟着我训练，你说哪个人不想去参加比赛？恐怕任何一个人都不想，而这位未成年的孩子却做出了很多成年人都做不出的事情，把机会让给了别人，这点连我就自愧不如！一如既往的这16位孩子每天都跟随我进行着赛前的训练，从他们身上尤其是小王主动让位给这件事中，我懂得了作为一名人民教师只有真正的“身正为范”，真心的关心爱护学生，以心换心，才能赢得他们对老师的尊敬和爱戴！

当然我在工作中仍然在很多不足，目前已经觉察到的主要有：

对“因材施教”教法的运用

刚开学时协助教官对初一新生进行军训，记得在一次队列队形的齐步走训练时没有针对性，全班同学都一块练而全班同学的水平层次参差不齐，训练效果可想而知。这时站在一旁

的薛校长及时给我点拨出我在训练中存在的不足，听了薛校长的指点后，我及时改进了训练方法，针对不同水平的学生分开单练，因材施教，果真训练效果有很大改进。对“因材施教”的教法的运用同样也存在外课堂上，上个月我并没有把不同水平的学生分开练习，而是采取“大锅饭、一刀切”的模式，我想对学生体育水平的提高是很不利的。最近我就在想，如何分组教学、因材施教，把不同水平的学生区分开来训练，因为经过一月的训练我对每个班的学生们的身体素质有了初步的了解，这就为进行下一步“因材施教”打好了基础，我想这方面我仍然有很长的路要走。

对“课堂的驾驭”能力

跟一些老教师相比起来，我发现自己在灵活驾驭课堂能力方面有很大的欠缺，明明一些很简单的事情自己却搞得很复杂话，缺乏灵活变通的能力。另外，在课堂管理中欠冷静易犯急躁的毛病。如何把体育课变成学生乐于参与、乐于训练的课程，而不是必须去板着脸子强迫学生去训练、去提高的过程，这是值得深思的课题，需要花大量的时间去思考、去探究、去研讨。

总之，在今后的教育教学中，只有加强学习，不断提高自身业务能力，向优秀教师学习，改进教学和管理办法，扬长避短，才能干好本职工作。