

# 护理业务报告(精选6篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我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。

## 护理业务报告篇一

xx年，是实施“ ”规划的最后一年，是完成灾后恢复重建任务并接受成效检验的决胜年，更是我镇工作重心从灾后重建向推进发展新跨越转移的关键年。一年来，在县委、县政府的正确领导下，我镇紧紧围绕“决胜灾后重建，实现重心转移，加快经济发展，构建魅力”这个中心，团结拼搏、与时俱进、扎实工作，圆满地完成了年初确定各项目任务。根据县上考核要求，现将xx镇领导班子xx年度工作运行情况简要汇报如下：

### 一、干部队伍及班子运行情况

目前□xx镇党政班子中，党政正职平均年龄37岁。党政班子共有科级干部8人，其中：正科级干部3人，副科级干部5人。从年龄构成上看：31岁至35岁有2人，36岁至40岁有4人，41岁以上2人。班子成员平均年龄38岁；其中30岁至40岁之间的干部占87.5%，基本形成了以40岁以下干部为主体的格局；从文化程度上看：大专以上的100%以上；从性别比例上看：班子成员中女干部2人，占班子成员总数的25%。

今年以来□xx镇党政班子在县委、县政府的正确领导下，认真贯彻落实xx大和xx届五中全会精神，以科学发展观为统领，紧紧围绕县委“三个加快”这个中心，以灾后重建，经济发展、城镇建设、城乡环境综合治理为抓手，攻坚克难，真抓实干，励精图治，促进了社会和谐稳定，使全镇经济社会在

重建之年仍然保持了良好的发展态势，镇域经济持续快速发展，经济总量进一步增加，经济运行质量明显提高。

## 二、xx年度目标任务完成情况

(一)经济奋斗目标圆满实现。坚持以科学发展观统领全镇经济社会发展全局，紧紧围绕“农民增收、财政增长、关注民生”的发展主题，全力抓经济、保增长，助和谐、保民生，抓平安、保稳定。xx年，全镇国内生产总值达到8.13亿元，同比增长16%；国地两税收入达到1515.6万元，同比增长20%；工业总产值1.66亿元，同比增长28.3%；规模以上企业工业总产值达到3.8847亿元，同比增长28.3%；民营工业增加值同比增长25%；固定资产投资达到14.77亿元，是目标任务的136%；招商引资到位资金6910万元；生猪出栏6.9万头；新增农村专合组织2个，专业大户23户；农业总产值达4.23亿元，较上年增长6.3%；耕地保有量0.4504万公顷；基本农田保护面积0.4113万公顷；实现劳务收入2亿元，农民人均纯收入达7102元，较上年增加723元；政策生育率达91.65%，人口自然增长率控制在1.75%以内；粮食总产量达2.6275万吨；新农合参合率98.5%。

(二)重点工作扎实推进。今年以来，我们围绕年初确定的目标，重点抓好了以下两个方面：

一是受灾后重建工作全面完成。“5.12”大地震造成我镇98%以上的农村住房不同程度受损，农村住房受损10725户，需重建的7636户，需维修加固3089户。全镇城镇住房受损11358户，需重建的736户，需维修加固10622户。截止今年5月30日，全镇城乡住房重建和加固维修全面竣工，6.8万城乡居民都搬进了自己灾后新建或加固后的新房。学校、医院、幼儿园、广播通讯等公益设全部恢复并投入使用，农村道路、水利等基础设施比在前明显提升，村级组织阵地建设除3个社区、西岩和白鹤林村因征地拆迁等原因耽误正在加紧建设外，18个村已进入装饰装修的扫尾阶段，近期将全面竣工投入使用。

二是服务县城建设卓有成效。我们以“服务新县城，打造新”为目标，竭尽全力做好新县城建设服务工作。完成了西岩、白鹤林、前进等村县城建设用地和工业用地的征地拆迁安置工作，确保了辽安工业园、银河科技产业园，华晨汽车零部件工业园、华祥公司汽车零部件生产线、福隆公司汽车注塑零部件、好医生制药公司cgmp标准生产基地建设等一大批重点项目顺利进场施工，旧城改造扎实推进，第三产业迅速发展，餐饮、服装等个体工商户增至3113户。与此同时，我们投入了大量的人力、物力和财力，全方位服务于城镇管理，使创卫成果得到了有效的巩固。

三是农业农村工作亮点纷呈。农村基础设施进一步改善。全年改扩建村道13公里，新建水泥村道35公里，整治因灾损毁的沉井29口，机井21口，山坪塘315口，疏通沟渠6435米，新建引水渠1380米、“三建五改”1275户新建小二型水库2个，新建农村集中供水站9个。农业产业化步伐加快。圣康蛋鸡养殖合作社占地80多亩的标准化养殖场和种鸡场投入使用，水稻制种基本稳定在8000亩左右；6000亩绿色水果基地建成；200亩特种水产养殖区在雍峙、农兴等沿河村形成并取得巨大效益，前进、联丰等引进业主在发展工业企业的同时，大力发展养猪业，使全镇出栏生猪达到3.8万头；畜丰养殖生态家园建设已基本完成，联丰的300万只肉鸭养殖基地建成开始正常运营；前进村的500花卉培育市场前景看好。截止目前，全镇已建成了利民生猪养殖专业合作社、圣康蛋鸡专业合作社、益昌薯业合作社、肉鸭养殖专业合作社、东兰水果专业合作社、森泰农业开发公司、绵阳联丰农业开发公司等农村专业合作经济组织和龙头企业13个，农业产业化呈现出强劲的发展势头。继猫儿沟休闲庄、月亮湾休闲庄之后，今年在狮子村投资3500万元的“飞鹰山庄”正在加紧施工，预计明年7月将竣工营业。村容村貌明显改观。我们紧紧抓住灾后重建的大好机遇，对3089户加固的农房和22个村庄38个院落，投资4000多万元进行了风貌提升。文明新风基本形成。在发展生产，加大村容整治的同时，我镇以整治农村陋习为切入点，强化了对封建迷信、取缔。在此基础上，开展“遵纪守

法户”、“文明家庭”、“好婆婆”、“好媳妇”、“好邻里”的评选活动和丰富多彩的文化体育活动，“革陋习、讲文明、学技术、助致富”风气的形成。村务公开、财务公开、重大事项公开和“一事一议”得到贯彻落实，农民的知情权、参与权、决策权和监督权得到保障。

四是城乡环境综合治理扎实推进。搞好城乡环境治理，打造“宜居宜商”是我镇今年除完成灾后重建，加快经济发展的另一个工作重心。工作中，我们按照省、市、县城乡环境综合整治工作的总体部署，将“清洁化、秩序化、优美化、制度化”作为城乡环境治理的唯一检验标准，针对地处xx县城和永安路穿城而过的特殊地理位置，强化了对重点单位、重点路段、重点区域进行重点部署、重点整治，重点维护。整治行动开展以来，落实城乡环境综合整治专项资金141.2万元，投入人力1.4多万个，出动清运车386台次，清运垃圾废物2100多吨，清理“五乱现象”323处(个)，提升灾后重建农房风貌1578户。

五是社会事业全面进步。今年以来，我镇先后与农业局、科技局、教体局、社保局、扶贫办和四川农业大学等有关部门和院校共同举办科技培训班15期，一批新技术、新方法、新品种得到广泛推广应用。“两基迎检”工作按照县上的部署扎实推进。为确保人民群众的健康和食品安全，我们加大了卫生防疫和食品安全检查力度。居民医保工及农村新型合作医疗高标准、高质量完成。计划生育实现预期目标。安全工作得以加强。安定祥和的社会氛围日益浓厚。

### 三、基层党建及“争先创优”活动开展情况

#### (一)创新务实加强党的建设。

一是加强基层组织建设。我们按照建设“五个好”党支部的要求，把强化基层班子建设、确保农村稳定、促进农村经济发展、增强基层组织的战斗力作为基层组织工作的核心来抓，

有计划、分层次地加强基层组织建设，规范了党支部的学习制度，完善了党建工作制度。对基层组织进行了集中整治，强化了党员教育管理。深入开展了双培双带、“阳光工程”、“党员承诺”、无职党员设岗定责等工作，使基层党建工作水平得以全面提升，增强了两委班子的凝聚力和战斗力，为发展经济提供了坚强的组织保障。

二是全面提升农村基层干部素质，我镇制定了干部理论学习和培训规划，加强干部政策理论和科技知识的学习，要求每名干部掌握2-3门科技技术，提高基层干部的综合素质，锻炼他们适应新形势下农村工作的能力；在关爱干部方面，我镇从政治上关怀、精神上鼓励、工作上支持、生活上关心，有力地调动和激发了全镇干部的工作热情，推动了各项工作的全面发展。政治上对安心工作、德才兼备、群众公认、实绩突出的优秀干部优先推荐为镇级后备干部，使干部有奔头。精神上大张旗鼓地宣传、表彰先进，在全镇范围内形成“人心思进、人心思干、人人争先”的良好氛围。工作上，镇领导能经常深入基层，帮助干部分析、解决工作中遇到的困难和问题，引导干部正确面对工作、认真完成工作任务。生活上，尽力提高干部的办公条件，开展丰富多彩的文化娱乐活动，积极营造文明、活泼、向上的工作生活环境，激励他们安心基层、干事创业。

三是强化对党员的日常管理。在发挥党员作用方面，我们坚持不懈地抓好对党员的思想教育，切实把党员教育摆在重要位置。在党员教育中，除了抓好正常的理论学习教育外，还要突出抓好党的理想、信念和宗旨教育，以及市场经济知识的学习教育，真正让党员掌握一门或几门实用技术，增强其致富的本领，成为致富的带头人。强化对党员的日常管理，特别是加强对新形势下党员的管理；严把党员“入口”关，党员发展按照标准，严格程序，保证质量；认真贯彻从严治党的方针，疏通党员队伍的“出口”，严肃处理不合格党员，特别是违反纪律的党员。同时，对生活确有困难的党员，要从实际出发，切实给予关心照顾，使他们感受到党的温暖，并以

此调动党员的积极性，增强党员的向心力、凝聚力和感召力才能很好的发挥党员的先锋模范作用。

## (二) “争先创优”活动顺利开展

自全县“争先创优”活动开展以来，党委政府高度重视，一开始就抓紧抓实。一是加强领导，统筹安排，深入动员。活动一开始，镇党委就成立了党委书记任组长的“争先创优”活动领导小组。领导小组下设办公室，负责日常工作，并及时召开了动员大会。结合实际，制订了《xx镇“争先创优”活动实施方案》，对整个活动的目的要求、方法步骤、重点内容等作出了具体安排，细化了阶段目标和内容，确保活动环环相扣，落到实处。二是围绕主题，深化学习。镇党委志围绕“坚定不移，聚精会神抓好党的建设”为主题，从加强党性修养、提高素质能力，围绕中心、服务大局，筑坚强堡垒、当先锋模范等内容为全体党员同志上党课，要求全体党员干部不断加强思想建设、组织建设、制度建设、能力建设、作风建设，深入推进全县党风廉政建设和反腐败建设。三是讲求实际，注重“五个结合”。即把“争先创优”与加强政策理论学习、提高业务理论水平相结合，坚持集体学习制度，树立了良好的学习风气；把“争先创优”与改进工作作风、提高工作效率相结合，形成了作风扎实、办事高效的良好风尚；把“争先创优”活动与党风廉政建设相结合，认真落实党风廉政建设责任制，警钟长鸣、防微杜渐，确保廉洁公正；把“争先创优”活动与行风评议、创建文明单位相结合，彻底查找问题，切实加强整改，为“争先创优”注入强大动力；把“争先创优”活动与年终目标考核相结合。年初制定了《xx年度工作责任制》，把各项工作分解细化，责任到个各办公室和个人。做到工作有指标、考核有量化，使“争先创优”的评价更加科学化。四是实施公开承诺，确保成效。根据开展创先争优活动的总体要求和主要内容，按照先进基层党组织“五好四强”、优秀共产党员“五带五争”的要求，由镇党委带头，在全镇广泛实施了公开承诺的活动。公开承诺事项紧密结合工作实际，在征求群众意见基础上，报镇党委审定通过，

并及时将承诺内容向社会公示，接受社会监督。为让公开承诺不沦为空话、套话，将党支部、党员公开承诺事项纳入重点工作和党员考核目标，确保创先争优活动取得实效。通过“争先创优”活动的开展，服务意识明显转变，服务意识明显增强，服务效果明显提高。

## 护理业务报告篇二

从3月份到本公司开始从事饲料销售工作，十个月来在公司经营工作领导的带领和帮助下，加之公司同事的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，从事销售工作的心得和感受总结如下：

### 4、全面提高教师教科研能力。

本学期，为提高教师的教科研理论素养，我们组织教师进一步学习了教科研理论知识与方法。通过园级、年级两个课题的实施帮助教师树立科研意识，培养教科研能力。在园级课题《优化幼儿园集体教学活动设计的实践研究》的带领下，年级组制定了《小班幼儿集体教学活动生活化的研究》的子课题，各班根据自己的教学特点制定相应的专题。在实施过程中，教师们群策群力，从调查表的发放和分析到资料的收集，以及心得、反思的撰写，为课题的开展作出了很大的努力。在实践的同时，教师们还及时总结，把收集的经验、体会与理论相结合，撰写了中期报告，为研究积累了丰富的素材。

### 1、加强幼儿良好常规的培养。

小班是打基础的一年。加强良好常规的培养，一方面是为幼儿的后期发展作准备，另一方面也是对新教师班级管理情况的一种检验。本学期我们对幼儿卫生习惯、行为习惯、学习习惯的培养作为重点考核内容，较全面地了解目前幼儿的发展状况，为下阶段的工作把脉。通过考核我们发现，园内孩

子对于幼儿园和老师都非常喜欢，能够高高兴兴来园，并且能和老师主动有礼貌地打招呼。逐步形成较好的生活卫生习惯，基本吃完自己的一份饭菜，很多孩子由开学初要老师、阿姨喂现在进步了，能够独立进餐并初步养成餐前洗手餐后漱口的习惯。

## 2、注重幼儿自主游戏的实施。

游戏是幼儿的天性，在提倡自主游戏的今天，我们将小班幼儿自主游戏的评比列入了考核内容。教师们通过模拟社会情景，提供丰富多样的游戏材料，自由愉快的游戏氛围，促进幼儿交往能力、语言能力、创造能力的开发。在老师们的努力下，自主游戏环境创设初显成效，较之开学初有了很大进步。如月亮班、星星班以充满童趣的布局、自主丰富的游戏空间获得了教师和家长的一致好评。

## 3、丰富幼儿的知识经验。

树立服务意识，构建幼儿园、家庭、社区三位一体的社会教育框架。我园除挖掘幼儿园资源外，还积极尝试开发家长资源。通过召开幼儿园家委会、班级家长会，家长膳管会，开辟家园之窗，开放半日活动等，及时向家长传递信息，了解家长建议和意见，虚心听取，积极改进，达到了家园共育、一致教育的目的。如玫瑰班的全书横幼儿家长反应孩子的礼貌问题，星星班孩子家长反应行为习惯问题，徐宜文家长反应幼儿园硬件问题，都在彼此的沟通中达成了一致意见。期末我们还收到了星星班、玫瑰班家长写来的表扬信，这是对我们老师工作的肯定，也是对整个幼儿园教育教学工作发展的肯定。

我们幼儿园业务工作还只是处于蹒跚学步阶段，以后的路还很长也更艰难。回顾昨天，我们清楚地认识到，自己身上还存在着很多差距和不足。

1、教师的保教能力相对较弱，教学质量较差。在期末的教师一日活动考核中，成绩不理想。究其原因，发现教师对活动环节的设计有时流于形式，重难点的把控能力非常缺乏，活动组织中的目标意识不强。下学期要继续加强对新课程研究，加强青年教师的培训力度，提高年轻教师的整体素质与专业技能。

2、在教学实施工作中，管理过程力度不够。由于管理人员的缺乏，教研组长又经验不足，造成教研活动的效度不高。在下学期应加强对小教研组的指导，对教研组长的强化培训，使其更好发挥指导作用。

3、坚持与社会紧密联系，家长工作还有待提高。从本学期的家长问卷情况分析，家长的满意率在78%，这是远远不够的。因此下学期加强对幼儿的家访随访工作，让家长更充分了解教师的工作，增进彼此的感情。并通过亲子活动，六一节活动，家长会等增加家长与幼儿园互动的机会，提高家长对幼儿园工作的满意度。

## 护理业务报告篇三

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

20xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20xx年度老板给销售部定下\*\*\*\*万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额\*\*\*\*万元，产销率95%，货款回收率98%。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任

务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市xxxx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场销售过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销

售部全体业务人员一致表示，一定要在20xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好本身的岗位职责，全力以赴做好20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

## 护理业务报告篇四

教师发展是教师人生价值实现的过程，是教师在充分认识教育意义的基础上，不断提升精神追求，增强职业道德，掌握教育规律，拓展学科知识，强化专业技能和提高教育教学水平的过程。新的课程理念、新的教材、新的课程评价观，强烈冲击着现有的教师教育体系，对教育工作者提出了新的更高的要求。

在学习中，我深入剖析自身的不足，正视弱点，以积极的心态对待。倾心学习，树立终身学习的观念，抓住平时的点滴时间读书不止，进行长期的有效的学习，增强理论底蕴，做个学习型教师。用心思考，凡事多思多想，反思出事物发展的内在规律，总结得失，找出成长的方向，做个反思型教师。

专心写作，不断提升教科研水平，在实践中总结，在总结中实践，做个科研型教师。全心教育，关注学生的课堂生命，在创新中构建良好的教学策略，在发展中形成独特的教学风格，做个研究型反思性教师。

认真学习和实践新课标理念，观摩名家视频，汲取名家教学特长，形成自己的教学风格。细而言之，认真备好每一课，备好每一个学生，上好每一节课，善于请教，及时总结。积极参与课题研究，坚持写教学反思、随笔，学习先进的班级管理理念，紧跟时代步伐，紧握教育脉搏。注重自身的修养，发挥榜样的潜移默化作用。构建科学的管理模式，学会用心爱护学生，用民主和智慧赢得学生的爱戴、家长的信赖和社会信任。

一、循序渐进，有的放矢，有选择的再读一些教育专著。

1、认真做好读书笔记，写有质量的心得。

2、认真研读教材，坚持在电子教案上写有质量的批注；并每周一整理，写一篇教学反思；并每月一整理教学反思，写一篇教学论文。

3、苦练教学基本功，特别是普通话的基本训练。

4、疏通相关的教材，教学能把握教学重点。注意教育课堂教学的有实效。

5、远程教育实验能坚持做好。阅读教育书籍，阅读中外名著；加强听课、说课、评课等教学基本功的锻炼；语文素养有所提高；教育机智能在生成性的课堂闪现出光芒。

6、在反思中不断提高，做一个勤于动手的老师。

7、积极参加各种培训活动，并做好笔记。

8、认真备课、上课，及时总结教学中的得失。

9、认真参加教学专题研究，学习教学专题研究的一些基本技能。

10、论文格式规范，选题新颖贴合教学实际。

在以前的基础上能更多地各级刊物上发表自己的教育随笔和论文；有良好的语言素养；能很好地驾驭多种课型，有自己的课堂特色。

二、具体措施

1、加强自身的不断学习，为教师的专业化成长提供支持与帮

终身学习是教师专业化的必由之路。读书学习是知识分子的显著特征，在学习中创新是教师的职业需要。因此我在教师专业化发展的过程中，关注自己的学习，逐渐养成读书学习的习惯，使自己处在知识发展和更新的前沿，处在教学改革的前沿，保持自己的职业青春，使自己的劳动成为活水之源，永不枯竭，时时更新。这样，才能享受劳动的愉悦，战胜职业倦怠，成为学习型教师。

2、加强教育理论学习。我把充电作为自己工作的基础。因为我知道，社会在前进，观念在改变，教学理念也在改变，自己一旦不努力学习，将很快被淘汰。于是我及时了解语文教学的新动态、新方向，以此来指导自己的教学。学习中注意记录自己的心得与感受，把自己的教学经验及时记录整理。多读教育专著，不断给自己充电，让自己在讲台上站的更稳。

### 3、教育教学工作

丰富自身的教育、教学经验，使自己具有扎实的教学基本功与娴熟的教学技能。了解学生的基础和学习态度；激发学生学习数学的兴趣；使部分学生不厌倦数学课，做到上课听讲，认真抄笔记。授课中，形成了自己独特的教育、教学风格；熟练掌握现代教育技术。根据教材中的教育内容，对学生进行思想教育，进一步激发学生学习兴趣，使学生中爱学语文的人数有所增加；提高学生学习积极性，在课上认真听讲的基础上，课下能自觉预习和复习，独立思考问题。课上形成较好的学习氛围，学生学习的积极性、主动性明显提高，学习成绩有较大提高；使成绩好的学生主动帮助困难生提高学习成绩，也使他们自身的能力得以提高，教学效果显著。

### 4、常规教学工作

教学中，我摆正自己的心态，保证做到精心备课、上课等。备课中，不仅把握准确的教学重点和难点，而且备资料，备学生，注重以人为本的教学理念。课堂中注意发挥学生主体

地位，把课堂真正还给学生。我将把提高学生的学习兴趣和放在首位，要用自己的教学风格、教学风度、修养感化学生，让学生喜欢你，从而喜欢你所教的课。营造自主学习的情境，促进学习方式的改变，强化训练、养成习惯，抓好课堂教学，重视学习环境的建设。

## 5、教研教学工作

培养善于总结、反思能力，在教学实践中提高教研、教科研能力，做学者型教师。积极参加学校组织的“有效教学”课题研究，积极参加电子教案备课等教研活动。

在今后的工作中，我会按照以上的设想不断地学习、不断地实践、不断地提高、不断地总结，经常对照自己的发展规划，时刻提醒自己，使自己在教育教学工作中不断提高！

## 护理业务报告篇五

毕业实习是市场营销专业学生在完成课程之后进行的综合实习，是贯彻理论联系实际的教育原则，实现院校培养目标不可缺少的教学模块，其目的是让学生学习了解市场营销的实际操作模式，熟悉一般的业务手段和方法；了解市场现状，应用所学理论知识，提出改进建议；在真实的工作环境下，认识自我，磨砺意志，锻炼心态，考虑就业方向的选择。实习生应端正态度，克服实习过程中出现的困难和挫折，真正做到理论与实际相结合。同时，实习是学生从学校到社会的一个良好的过渡。

根据学院教务处的要求，我们市场营销专业采取集中实习和分散实习两种形式。分散实习学生自己联系实习单位，集中实习学生的实习单位由系里联系，集中实习的单位有专业教师指导。我选择的是自主实习也就是自己联系工作单位。从事的是与自己专业相关的工作，销售和市场推广。

些学历低的人。但销售人员是靠业绩吃饭的，当他们的业绩一路飙升而自己仍在原地的時候，才真的是羞愧难当。大学生带来的不是荣誉而是一种耻辱，所以我从此不再说自己是混过大学的人。也知道了外界对大学生的一些看法，每天只是恋爱、游戏、用父母的钱挥霍着自己的青春。所以时下流传一句话：高学历有能力的是打工一簇，低学历的都当老板去了。虽然有点夸张，却有一定的道理。学历高的人由于知识太多思维被禁锢，有时连基本常识都不懂。缺乏冒险精神和创新意识。

销售人员的职责就是把自己的产品卖给別人，把别人的钱财收为己用。每次都要自觉主动的联系客户，拉拢关系，然后推销自己的产品。也就是主动出击，广泛撒网，重点培养。在实习过程中有几件事让我感触极深。

算是一个有专业知识的大学生远不如一个懂得人情世故的女人。而女人在当今社会仍然是一个弱势群体，要想在社会上建立一番事业必须付出一些特有的东西。抛头露面的女人很多并不喜欢这种生活，甚至厌倦，但因为各方面的压力只能扛下去。

第二件事是我在实习的途中，常与一个高中好友保持联系。此人是属于有理想的人，却总是眼高手低。大专毕业后找了份专业对口的工作因为嫌弃工资低就辞职了，认为作销售赚钱就去找这方面的工作，找了份电话营销的工作，因为一个月都没有业绩，感觉没有想象中那么有钱，承受不住压力就又辞职了。此时听说搞汽车美容赚钱，竟然去做起了学徒，不禁让我感叹他大学白读了。心想这次总该稳定下来了吧，他自己也信誓旦旦要做出一番成绩。结果没几天觉得太累了又不干了。现在好像在深圳工作了，也不知道会坚持多久。这让我思考大学读的到底是什么呢？我们收获了什么？为什么有些用人单位不愿意招大学生？仅仅是因为薪金的原因吗？我认为大学至少要学会一种思维方式，不同于别人的思维方式，因为我们接触的人群都是接受过高等教育的。可有些人养成

一种优越感，这不是说其自信，而是他们总觉得自己是千里马却没有伯乐来赏识，于是频繁跳槽，眼高手低最后抱怨这个社会的不公平。

第三件事也是关于同学的。其实还在我实习之前我就知道钱的来之不易，特别是实习后更明白钱是自己辛苦赚的，要花也要花在刀刃上。

就在我实习的时候同样有位同学的行为和想法让我思考很多。他就一个月一千多的水平，却想着买手提电脑和考驾驶证。据说买电脑是为了方便以后工作，考驾照也是为了以后的工作。但凭我的了解，他如果买了电脑多半是拿来做游戏机。在外面工作的时候，看到很多人奔波不止，为了家庭和事业。而我们这次实习后就不再是学生了，要相应承担起一些责任和义务，不能再有一人吃饱全家不饿的想法。以前假期勤工俭学挣的钱可以作为自己的零花钱，但实习后挣的钱得为将来做打算了。成家也好，立业也罢，都离不开钱做支撑。在美国过了十八岁就要独立了，父母不再约束。我们不能和西方国家一样，但至少大学毕业了不可能再要父母负担了吧！如果我们的家庭宽裕，我们可以挥霍，但家境一般就没必要了。我们的消费要切合实际，快毕业了要学会生财和理财。

在实习的过程中，其实也是一个学做人的过程。要懂得低调做人，比自己厉害的人大把大把的是，虽然做人非常重要，但专业知识也不可或缺。每天过得一样却又一样，有人在成长有人在死亡。时间长了，如果没有目标，会陷入无聊的漩涡。每次我都如此鼓励着自己：今天是我们这一生里最年轻的一天，我们没有理由不活得精彩，过得充实。

关于实习的收获主要有以下几个方面。一是通过直接参与企业的运作

过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学

的实践任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是我在实习单位受到领导的认可并促成就业。四是为我的毕业论文设计积累了大量的素材和资料。

同时也让我明白了许多的人生道理，看清了许多的社会现实。在当今社会，能力并不是最重要的。首先要在社会立足必须拥有强大的人际交圈，雄厚的资金和一个好的项目，最后才是个人的能力。懂得了失意时不要气馁，得意时不要忘形。在市场营销工作当中，失败者总是找理由借口，成功者找方式方法。做销售的时候，心态远比能力重要，积极乐观的心态，自信的心态，包容的心态和平常的心态可以助你走向成功。

需要不断的拼搏。而学校要加大教学改革力度。以社会需求为导向，调整课程设置。实习中了解到，目前社会需要大量的市场营销人才，可是，我们的学生却难以找到合适的岗位。客观表现为企业一般招聘有几年工作经验的人。其实企业的真正需要的是人才，这里折射出来的是：应届毕业生不算是人才。我们不能改变招聘条件，只能使自己成为人才。学生怎样才能成为人才，是我们教育面临的迫切问题。首先，要研究营销人才的内涵，然后以此调整培养目标、课程设置、教学目标、教学计划、学生知识和素质要求等。要加强就业指导工作，重视就业率，就业率是学院生存的重要基础。但就业率不能敷衍了事，随便推荐一个工作，例如进厂做流水线，只是让学校的就业率上去了，但对学生意味着虚度时日。

毕业实习的结束，意味着四年的大学生活也将结束。在此，非常感谢学校和实习单位给予我实习的机会。通过实习，让我看清自己需要什么，同时也让我吸取了许多工作和社会经验，这将对我以后踏足社会，谋生立业有很好的借鉴和帮助作用。今后，我会带着这些宝贵的经验，在人生的'旅途中勇往直前，迎接时代的挑战。

## 护理业务报告篇六

离开xx之前，我有必要对自己二十多天的实习实习生活有一番总结，于是便有了以下一段不痛不痒的文字，以算做我的实习报告。

我的实习工作首先是从“保单行政部”开始的，一听名字很能震住人的，就像我的专业“国际法”一样。实际上，用公司的话说就叫新契约，字面理解也就是出保险合同的地方。虽说这个名字很普实，但它担当的角色着实不小，我就从我制做保险合同说起。

在新契约的第一天我是对着两样东西度过的：一样是那台只能开机别无用途的电脑；另一样则是一本和面包厚度相当的寿险实务(xx版)。无聊是有一点，不过也好，我可以先把寿险的整个运作流程熟悉一下。现在看来，我当时还是对的，至少我如果再去某个部门，我能知道人家是干什么的。

第二天我就开始帮xx姐装订合同了，也就从这天开始了我和打孔机、融钉机的“不解之缘”。因为从那天一直到我离开，每个认识我的人去新契约只能看到我的背影——我的脸正对着那两台机器呢。特别是后来到了业务员冲单的日子，我恨我妈没把我生成哪咤，不能三头六臂，一天下来两百多份合同是常事。那时我就纳闷了：以前这里没实习生时，新契约在冲单的日子是如何过来的？后来知道是保全的刘哥经常上来帮忙的。我突然想起来，第一次刘哥见我时我正订合同呢，他对着我微微一笑，还说声“你好”，我这才明白刘哥当时笑得是多么意味深长啊。

装订合同看起来简单，不对，看起来听起来都会觉得很简单，其实，要把一份合同装订的紧凑、整齐还是有一些讲究的。尤其在业务员冲单的日子里，刚核对好、盖过合同章的一份散装合同就会递到我的手上，我必须提防不能蹭花了印章。研究了那么久，我现在可以拍着胸脯说：经我过手的合同，

印章模糊率不超过5%，合同作工工整率不低于95%。毕竟合同的工整与否也会关系到客户对公司印象的好坏。

后来□xx姐又教我装订团险合同，我也都基本掌握了，这些在业务员冲单的日子里可发挥了一些作用，至少我可以替xx姐分担一点点的工作量。

冲单的日子过去后，我开始学着帮小静姐打发票，这个是比较简单的，除了一开始打的格式有点问题重新来过之外，其后的工作就轻车熟路了。

这里我得提一下有关业务员的一些问题。我知道绝大多数业务员都是很爱岗敬业的，但还是会有个别业务员工作态度不够认真，投保单上不写营业机构，再不就是投保单上的文字除了印刷体就是草书，一看到这种投保单我就犯难。特别是后来我和小庄一起录入被保险人信息时，有的字草得真是龙飞凤舞，我一看就想当面问问他：你是不是当自己是写药方的医生啊？后来但凡遇到字草的我就放回去，找一些工整的来录，那些就交给小庄了，因为我坚信小庄肯定能认出来，就像一些已婚男人都坚信老婆都是别人的好一样。

另外，我以自己的浅见提个建议。因为每次新契约很忙时总会有业务员上来想了解自己做的那份保单的实时信息，是否通过、是否生效、能否打印出来等等，这些都会降低新契约的工作效率。我想如果能单独建立一个业务员保单综合信息查询系统就好了，就像我们在学校可以查自己的校园卡信息一样，既可以知道里面有多少余额，还可以知道自己在图书馆借了几本书，什么时候应当归还等。我觉得有了这么一个终端系统摆在大厅，对公司的业务是有很大帮助的。

在实习的最后一个星期，我和xx互调，他到新契约，我来理赔部，到目前为止，我都在前台和红姐在一起，她教我接案录入的工作。这期间还有这么一件事让我很有感触。有几个外省的客户来这里理赔，死者是家庭里的父亲，法定受益人

是死者的配偶及一子一女，但死者配偶在1990年就已经离家出走了，至今杳无音信。因此红姐和我就认为这对兄妹及其代理人就不能领走全部保险金，除非代理人能出具当地法院对死者配偶宣告死亡的公文。但他们又不能提供这个公文给我们，这就让我感到非常难办了：让他们就这么大老远的再回去弄也不好；把保险金一次给他们我们又承担风险。后来我们拿到理赔部去咨询大家的意见，问题一下就解决了：由兄妹两人及其代理人写一份声明，内容是由他们代死者配偶领取她那份保险金，其后产生的任何法律后果都再与我公司无关。这事就这么搞定了。现在想想很简单，但当时我的确是不知所措，真是狗咬刺猬——无处下口。通过这件事，我真正意识到要把书本上的所学用到现实工作中，我还是有很长的一段路要走的。

3月30号，星期五，公司专门为所有在第一季度生日的员工举办了一个生日party，地点就在潮流前线的“双鱼座”。一听说在“双鱼座”我就感到很亲切——我就是双鱼座的哦。整个晚上大家都很开心，三位老总也来为我们庆祝生日，使得晚会的气氛十分热烈。公司安排的活动内容也很丰富：掷飞镖、玩桌式足球、唱k、猜字游戏，其间还不时有蝙蝠侠和超人之流来串门，当然，压轴的还是xx一身假面骑士的造型给大家送蛋糕。这会再回想当时的场景，我的内心依然还会感到那份温馨。

4月3号，星期二，我和xx两人与公司里的羽毛球爱好者一起去夏湾中学打球。其实对于羽毛球，我并不专业，充其量给人家当陪练，所以当理赔的李哥问我什么水平时，我回答很一般，xx也声称自己不是很好。我想嘛，像我们俩这样的新菜鸟，不管水平怎么样，低调点儿总是应该的。后来当我们开始打时，我发现xx说的是实话——因为他真不怎么会打！后来我还是想明白了：像我这样的，从小就和弟弟一起打羽毛球，虽然每次都是不欢而散，那么多年水平也至少总该有点质变才对，xx是独子嘛，也没个弟弟陪他玩。所以，计划生育还是

有很多弊病的，当然这话题可就大了去了。很久不运动的直接结果就是一旦运动那么一回，第二天肯定是腰酸背痛腿抽筋，就差风湿着凉了。我的整个右半边儿身体从小腿疼到大腿、从手肘酸到肩膀，前一天剧烈运动的肌肉现在都被乳酸折腾的够戗。不过，歇到星期六时已经没什么大碍，于是，我们一商议，又一块儿逛景山公园和海滨公园去了，还专门近距离接触了一下渔女。说是这样说，我们倒是和看渔女的人接触的些——那儿人太多了。

中午我们又饶有兴趣的走到xx那边去，在7楼见到了公司业务精英们的工作岗位，看着一排排整齐的座位，我可以想象工作日里大家工作时那番红火忙碌的景象，心里由衷钦佩，他们才是公司前进的最大动力。敬礼！

外贸业务员实习报告范文

关于工作实习报告集合八篇

关于业务院长述职报告的范文

有关业务员的实习报告八篇

销售业务员的实习报告

关于工作实习报告模板集合九篇

关于工作实习报告模板集合八篇