

# 最新小学乘法课程教案 学新课标心得体会 (大全6篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 影城值班经理述职报告篇一

非常荣幸能和大家一起探讨工作，总结经验，以下是我的述职报告，请大家评议。

超市卖场走过的08年是极不平凡的一年，\*\*市场风云变幻，\*\*、\*\*超市扩建新张，\*\*\*豪华进驻、\*\*的新店扩张、为配团公司卖场压缩调整等事件对我卖场造成了很大的销售压力，但在经理室和各职能部门的扶持和指导下，我们积极创新营销，营造消费热点，努力优化环境和服务，我们不但没有被困难和压力击垮，而且很大程度上避免了竞争对手带来的冲击和分流，稳定了卖场客源和形象，取得了不错的业绩。

总结一年来取得的成绩，主要有五方面内容，这五方面内容都围绕着“调整、提升、发展”和服务营销年展开的工作。

1：卖场实现销售8325.6万元，增长幅度为8.73%，实现毛利853.3万多元，同比增长8.4万多元，增幅2.45%，在非常困难的局面下取得这个成绩与卖场认真贯彻集团公司“调整、提升、发展”的六字方针是分不开的。如何确保卖场持续良好的发展，如何在更加激烈的市场竞争和新的竞争力不断分流客源的情况下，巩固基础，保持可持续发展，我们围绕六字方针主要做了三件事：

a□不断调整品牌结构和价格构成，形成卖场新的增长点。多

美滋、飞鹤奶粉，金味麦片的引进，秦佣、金星奶粉的淘汰完善了冲调类品牌结构；扬子江、伊利酸奶、玉树食用油的引进丰富了日配粮油品类；杞浓、关公坊的引进优化了酒水品类；东洋之花等洗化用品的引进和妙斯、亮妆等品牌的淘汰，保证了洗化区的持续高增长；营养快线、美好时光海苔、木糖醇等强势广告商品的引进优化了卖场品牌形象。

b□季节性商品及时调整陈列布局。水饮和酒水；杀虫系列和膏霜系列；火锅和凉菜等商品的陈列布局及时调整变化满足了消费者的需求变化。

c□收银台的更换，购物篮的补充，监控设施的安装进一步提升了卖场竞争力，确保了持续发展。

2：做好营销文章，积极扩销创利。在营销部的大力支持下，卖场着手实施了年货赶集会，春舞飞扬洗化节，五一、十一黄金周，清凉一夏饮料节的大型活动和各双休日及常规节日的自主性营销活动及针对各竞争势力的对抗性营销活动。洗化和饮料节实施期间，两单柜在节日开幕当天均创下了淡季单柜销售过8万元的记录。对抗性营销活动的组织确保了卖场销售增长的同时也对竞争卖场造成了分流打击。值得一提的是在卖场压缩调整后，通过组织实施超市感恩周、涮出热情来———火锅节、腊货推广、演绎价格神化，舞动抢购魔力———圣诞节等自主性营销活动确保了卖场后两月在面积缩小后销售照常同比增长，减少了压缩调整的影响，确保了全年销售计划的完成。

3：积极参与到公司五好门店的创建工作中，做出了应有的成绩。在“争环境、安全、优质服务最好，创卖场效益、员工收入双高”的口号引导下，我们通过调整，多形式营销确保了效益好；通过严格食品质价管理，不满意就退换的售后和频繁的员工技能培训确保了服务优质；通过完善商品陈列，优化卖场布局，烘托节日气氛确保了购物环境好；通过安全隐患的自查自改，完善防损体系确保了卖场安全经营；通过严格的绩

效考核和三工考核确保了分配合理，员工收入好。

4：狠抓精细化管理工作。卖场经历了连续几年的高增长，大刀阔斧的蛮劲和精耕细作相比，后者成效更为突出。我们通过晨会组织全员学习《细节决定成败》，从思想上给员工灌输精细化管理意识。要销售更要管好库存周转，全年未出现一起恶性库存事件。要优质营销企化案，更要不折不扣的执行队伍，每次营销活动，我们将工作内容明确细分到人，保证了营销活动效果。要建章立制，更要有严格的检查督办体系，各柜组长、文员递交的月度工作计划均由卖场人事助理理顺督办，保证了各项工作的准时完成。生鲜商品、联营商品一样做单品管理、单品促销是生鲜和百文两课别销售增长的主要原因。通过供应商主要单品、品牌的计划考核等精细措施，为压缩调整提供了淘汰依据。

## 影城值班经理述职报告篇二

董事局各位董事：

盘点过去的20xx年，在董事局的正确领导和支持下，\_\_\_超市基本完成了董事局下达的考核指标。并在以步步高、佳惠等各大零售企业的竞争中，超市全执委与全体员工一道，群策群力，销售额比去年增长了（略去）。成绩是有，但是暴露出来的问题和不足也不少。现就20xx年工作总结如下，请各位董事予以审议：

工作内容和措施

### （一）、\_\_\_店的改造和靖州店的停业

\_\_\_店自20xx年以来，一直备受灯光与鼠灾的困扰。鼠灾商品报损量日渐增大，卖场形象受到严重影响[]20xx年4月，世纪店停业改造，改造后的卖场形象得到了提升，但由于对市场把握不准，在满足顾客需求方面做得不尽人意，造成改造总

体效果不佳。

靖州店自20xx年开业以来，途中也进行了几次改造，但经营业绩受当地消费及市场的影响，长期处于亏损状态[]20xx年11月，靖州店正式停业，该店员工及固定资产均做了妥善安置。目前全力进行2-4楼的招商工作，力争靖州项目能保本运营。

## (二)、市场、外围的冲击

，从辰溪面临亿源超市的冲击，到佳惠太平桥店、步步高的开业，再到税务新政策的实施，税费负担加重等，都是不平静的一年。

辰溪店年初就面临亿源超市强有力的竞争，在硬件设施、卖场都优于自己的状况下，\_\_\_超市总部与辰溪店员工一起，想办法，做促销，但是，销售额和利润较20xx年还是有所下滑；佳惠太平桥店的开业，使湖天一色店日均销售额下滑（略去）元左右；香洲购物广场、家家福便利店的开设，造成世纪店的营业额也较往年有大幅度下滑，这只能说明我们在抵御市场竞争方面的不足和稚嫩。

去年，税务方面也加大了规范力度，从供应商增值税的严格征收到销售收入的严格税控，仅此一项，较往年增加各种税费（略去）多万元，管理成本大幅度上升，商品进价上浮（略去）。

## (三)、人员“瘦身”的实施

为落实06年把赢利作为第一要务的工作目标，\_\_\_先后从上到下，各个部门实施了2次“瘦身”。在保证各部门正常运转的前提下，人力资源利用最大化，精简机构，一人多岗，累计共减员80余人，降低了人力成本。

## (四)、数据分析的导入

数据分析的导入更好的指导采购和门店的营运工作。从新品的引进跟踪，到滞销商品的淘汰，到门店的陈列和库存等方面都有了提高，合理安排库存，减少资金压力。目前，该工作正在进一步完善中。

## 工作体会及存在的问题

### (一)、赢利目标落实到位

06年基本完成了考核指标，主要依靠：1、继续重视通道费用□20xx年全年通道收入（略去）万元□20xx年实现（略去）万元，增长（略去）以上；2、定额费用的严格执行。从盘点流失到部门费用、门店报损、促销费等都按制度严格执行。辰溪店招待费用超标执行了个人赔偿，世纪店、湖天店盘点流失等也摊到个人，严格执行到位。3、考核到月，指标到人。事先有准备，事中有检查，事后找不足。

### (二)、门店工作监督到位

06年加强了对门店的管理，门店的工作基本是在总部的监督下进行，总部每月进行门店例行检查，同时实行了员工监督机制。

### (三)、企划促销开展到位

06年，制定并实施了《\_\_\_超市pop广告管理规范》，统一pop字体、颜色，统一张贴、悬挂标准，做到了横成行、竖成列，并每月对门店进行检查。

总结过去的一年，取得了一些成绩，更多的还存在问题和不足，主要表现在：

### (一)、员工管理培训不够

超市工作一直不尽如人意，除了超市管理是琐事，微观外。也确实因为自身还存在以下问题：1、管理精细化不够；2、有些部门执行不够；3、各部门沟通协调不够；4、员工主观能动性不强；5、人员培训效果不大等。使超市整体感觉管理欠规范，超市全执委会负有不可推卸的责任。管理跟不上发展的需要，不能让领导放心，没有尽到自己的职责。

## (二)、制度完善落实不够

在营运、报损等方面的制度还不够完善，采购、门店的考核还没有具体、量化。尤其营运方面还没有系统的制度体系进行约束，毛利率控制相对松散。制度方面，检查虽然到位，但门店在落实和提高上还有待加强，处罚不是目的，关键是落实，思想意识的到位。

## (三)、差异化商品组织不够

差异化商品的明显不足也是\_\_在营运中突出的问题。促销虽然到位，但也出现了无好商品买的现象，使得促销有疲软迹象，留不住顾客。加上超市资金严重不足，造成20商品无法保证，季节性商品更换不及时，有些部门作用得不到发挥，采购渠道单一，商品无特色。

## (四)、发展思路探索不够

破，在经营思路上显得懒惰，借鉴与学习、与时俱进不够，没有找到适合自身发展的路子，没有形成自身的市场竞争力。

## 20xx年度工作设想

### (一)、着重练好内功，做好规范

，制度管理要更完善、精细、查漏补缺，保证营运工作的规范操作。另外，还要加强学习，营造学习氛围，多看别人的，

取人之长，用在部门的实际管理上，夯实发展基础，做好流程规范。

## (二)、着重建立和完善采购监督体系，加强财务监督职能

针对06年采购出现的问题，完善采购监督体系，加强财务的监控和不定期核查职能，保证超市经营工作健康、有序、规范的开展。并积极配合董事局进行股份改造工作。

## (三)、着重人员培训，做好人才引进工作

结合06年营运，在继续做好员工培训，见实效的同时，着重团队精神的建设，并就营运，采购及门店的工作设立专人负责，引进“新鲜血液”，引进新的管理模式和管理理念，对我超市的发展起到推动作用。

## (四)、着重商品结构调整，做好营销

重点放在差异化商品的组织上，开辟采购渠道，充分发挥异地办的作用，做特色，做差异。20xx年，差异化商品占比要在5-10。与此同时，着重做好差异化商品的营销，切实提高差异化商品的效益和影响。

## (五)、着重发展新思路，增强市场竞争力

今年，要进一步从市场分析入手，首先稳住目前所占有的县级市场份额，发展特色商品或项目，跳出生活超市的经营圈子，拓展农村市场，发展加工项目，走农村包围城市的发展路子，增强我超市的市场竞争力。

## (六)、着重相互学习，探索综合性商业广场运作模式

07年，洪江项目的开设、冷水江店的改造、会同店的调整、辰溪店的扩建等，都是重点工作。目前，靠生活超市带动人

流乃至整体楼盘已难达目的，只有发展综合性商业广场，才是时代所需，顾客所愿，因此，一方面要积极探索综合商业广场的操作模式，吸取经验；另一方面，要与\_\_本土百货经营商，强强联手，共同发展。为今后的项目运作积累操作经验和资源。

过去的20xx年，\_\_在经营上虽然取得了一定的成绩，但在营运管理和规范操作上还有待提高。

未来的20xx年，随着步步高、家润多等各大零售企业的进驻，\_\_零售行业将面临一次新的洗牌。\_\_超市要如何做，做什么，是我们要解决的首要问题。今年，要认清市场形势，知己知彼，继续坚持不懈的抓落实、抓规范，引进人才，引进先进的管理模式和理念，尤其要着重商品结构和发展思路的调整，走农村包围城市的路线，开辟自己的发展路子。我相信全体\_\_人，一定会同心同德，心往一处想，把\_\_的事业做好做扎实，做成具有自身特色的本地品牌。

谢谢大家！

## 影城值班经理述职报告篇三

各位领导、同志们：

现在，我把自己一年来的思想工作情况作以汇报，请审核评议。

我现任线路维护中心经理，中心下设的班组有：电缆维护班，112测量班，小灵通维护班，管线资源管理班，市话装机班。我的主要职责就是协调安排中心的全盘工作。一年来，在我的努力下，中心员工齐心协力，各方面工作进展顺利。我主要从以下几个方面汇报：

- 1、详细制定工作计划，确保维护指标完成



市场的发展对线路维护工作提出了越来越高的要求，也使我们面临越来越多的困难。一年来我努力协调各种关系，合理安排工作进度，对各班组及中心的全盘工作计划严抓落实。分公司线路维护各项指标均完成或超过省公司考核指标。今年1-10月份，全市平均主干电缆损坏率为1.31%，配线电缆损坏率为1.68%，障碍查修及时率大于98%，障碍发生率小于2%，百门障碍历时保持在360分钟左右，基站可用率大于98%，装移机及时率达到100%，管线资源管控达标率大于98%。线路维护中心在10月份的全省线路工作检查中因表现突出而受到表扬。管线资源也在8月份的数据质量检查中成绩名列全省第一名。

## 2、严抓管理，合理分工

根据分公司的相关要求，我在强化、细化管理制度、流程方面作了大量工作，确保中心管理考核严格、公平，员工人尽其用。一年来，先后多次指导班组修正绩效考核办法，提出多项流程优化措施。比如，将测量员、电缆维护人员、装机人员的绩效考核全部与管线资源核查结果挂钩，保证资源动态管控；将小灵通障碍的派修流程简化为直接由网管中心派至小灵通维护班，减少中间环节。

另外，按照我的思路，中心杜绝将扣分作为目的的管理办法，由我详细了解每月个人绩效考核情况，了解奖惩原因。并牵头对后进员工进行帮扶，及时解决困难，帮助职工进步。

## 3、贯彻省市公司精神，确保重点工作开展

按照公司省市两级的相关指示精神，线路维护中心20xx年的重点工作项目有□adsl宽带整治、“三线”整治、下户线整治、小灵通网络优化、电缆防盗等项目。由于时间集中紧张、人员相对短缺，完成任务均有较大困难。我一方面统一协调安排工作，解决困难，保证正常维护；另一方面也亲自督促、并参与部分工作的实施。以确保重点工作重点对待，保证完

成任务。今年分公司adsl端口整治中，线路原因整治及时率达到100%；“三线”整治已逐片逐区整治完所有主要街道；下户线整治完成x处；小灵通的线路整治及网络优化任务也全面完成，1~9月全市共计架设新站122台，查修各类基站障碍20xx件。

在电缆防盗工作方面，我也是多方努力，采取了一系列的措施：主要包括，安装电缆防盗器，实施电缆绑扎，加强巡查、值班，购买保险、配合破案等。目前，全市共计安装电缆防盗器83部，基本保证盗窃易发地段50对以上电缆全部实施绑扎，电缆班每天夜间值班，监督报警信息，并购买了线路保险。由于值班人员行动迅速，已抓获多件作案工具、车辆，有力地配合了破案。

#### 4、严抓安全管理

线路维护工作有多项户外和高空作业，安全问题时刻存在。因此，我反复强调安全生产的重要性，要求个班组深入贯彻落实安全生产，坚持“安全第一”的思想。采取的措施有：一是制度建设，年内我修改、完善了《安全管理规定》和《线路维护事故应急预案》，并组织了多次学习；二是严格落实安全生产制度，加大对违章违纪现象的查处力度。我不定期对工作现场进行安全检查，处置责任人，并提出整改措施；三是合理安排理论学习培训，努力提高员工技术水平，规范维护操作，避免因误操作而引发不安全事故。今年截至目前，未发生不安全事故。

#### 5、抓学习教育，抓技能培训

度培训学习计划，并坚决落实。我再全面调节中心的整体安排，增加新业务、新技术的专项培训。今年，电缆维护班举办电缆接续、测试培训各1次，线务员基础知识培训1次；测量班举办培训1次；管线资源举办编码及系统操作培训各1次。其次，要求各班组将网上大学学习情况纳入绩效考核，并指

导员工使用系统，选择课程。第三，制定计划，有目的地组织考试、比武。年内线路维护中心组织考试2次，电缆维护比武1次。

## 6、加强沟通、搞好协作

我历来重视与其他部室的协作配合工作，并为此提出了具体的要求。今年以来□adsl宽带优化整治、在小灵通网络优化扩容，我中心均按时、按标准完成了任务。在与公众客户部的配合中，我要求管线资源管理人员为农话统包人员实施资料采集培训2次，并积极处理上交资料中的遗留问题。在与客响部门的配合中，我要求各班组不推脱责任，主动承担小型施工任务，主动配合工程验收，资源优化。在与市场前端的配合中，积极提供资源信息分析，实施市场调查。在配合实施专项活动时，我还进行针对性部署，指派专人负责。这一系列措施，保证了双节期间优惠活动、固话会战、集团用户光纤接入等任务的完成。

## 7、抓好工程成本管理

近年来，通信行业的发展十分迅速。“商务领航”、“固网智能化”等新名词、新技术不断涌现，我深刻意识作为一名基层领导，不学习就要落后，不学习就赶不上行业发展需要，不学习就难免被淘汰。为了不辜负公司领导的期望，更好完成公司所担当的各项任务，我不断地学习，努力提高自己的政治素质和指导经济工作能力。在自己技术学习、思想建设上下了不少功夫，取得了一些效果。

一是学理论。一年来，我以党员干部的高标准要求自已，比较系统地学习了邓小平理论、“三个代表”等方面知识。学习了胡同志提出的“八荣八耻”，又学习了党章和共产党员生活准则。通过这一系列学习，使自己明白了人生的价值，理想信念坚定了，工作思路清晰了，干什么的劲头觉得更足了。

二是学技术。如今的通信技术日新月异，发展速度特别快，每年都有新的需求，因此我坚持学习各种新知识、新技术、新业务，为自己充电。我在网上大学中学习完成了企业转型系列课程，学习了3g相关知识，学习了知名企业的先进管理经验等课程。

## 影城值班经理述职报告篇四

5: 建立了一支团结的、能打硬仗的、高绩效的团队。盘点压缩调整的两天时间里卖场全体工作人员充分展现了超市青年昂扬向上，不怕困难，能打硬仗的精神风貌。绳采飞扬、员工才艺展示、七一革命歌曲拉唱等等活动中涌现了大批有能力，有活力的青年员工，增加了卖场班子的凝聚力。后备柜长核算培训班为希望在超市有所发展成就未来的卖场积极分子提供了舞台。

当然，我们也存在一些不足，主要表现在：

- 1: 防损管理需进一步加强，杜绝放流等恶性事件，需进一步总结防损经验。
- 2: 超市生鲜硬件设施，照明需进一步完善，增加生鲜服务功能。
- 3: 部分课别绩效需进一步提高，文体课需加强管理。
- 4: 卖场团购需进一步强化。

回顾过去，我们信心十足，面对未来，我们永不满足，卖场将经受更加激烈的市场环境和更加繁重的调整任务，平价业态在\*\*谁领风骚，期待我们\*\*超市人以更大的工作热情面对挑战。按照公司精细化管理与发展年的要求我们将着手开展以下工作：

1: 卖场总体工作目标预计实现销售收入9000万元，毛利895万元。继续优化卖场布局，加层前的\*\*型高绩效超市的实现和\*\*建筑空间的合理利用将在\*月和\*月实现。加层后将努力夺回平价业态\*\*市场领头羊的地位。

2: 确保生鲜集客力，提高生鲜人脉，逐步完善生鲜硬件，抓实生鲜经营，保障超市经营灵魂。

3: 分加层前、后逐步完善卖场品牌品类结构，做好挖潜工作。加强单品考核，加大淘汰力度，扩大畅销品的有效陈列，加层后要作好目前卖场缺品的引进工作。

4: 创新经营，快乐营销，营造更多，更完美的营销活动。做好传统节日食品销售，突出重点品牌和季节性商品销售，塑造好淡季市场卖场形象，通过洗化节、饮料节带动淡季销售。

5: 加强防损管理，降低卖场损耗;规范现场管理，深化服务内涵;严格质价管理，确保食品安全;储备人力资源，保障后续发展。

最后，我代表我们超市班子集体，也代表个人，对每一位为超市卖场做出努力的领导、各职能部门及兄弟卖场和超市全体员工表示感谢，感谢你们支持性的工作，为超市的发展奠定了基础，期待08年里，大家一道为公司做出更大的贡献。

述职人□xxx

xxxx年xx月xx日

现将自己的工作汇报如下：

2、值班经理须5：50分到店，检查各部门(如：生鲜早班人员、保安人员、清洁人员等)出勤状况，清理存包柜，确保早上开

店工作顺利进行；

4、员工上下班打卡必须协助保安做好进退场工作，员工

就餐时值班经理必须做好人员岗位安排工作，不得因为就餐而卖场岗位无人服务状态；

5、值班期间不得无故离开超市，期间定时巡查卖场，不得长时间呆在办公室内，若特殊情况离开超市必须报备超市经理。

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。通过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理下了很大我功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再通过业务培训让员工知道如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。使员工队伍从内在有动力，对外有战斗力能够产生效益。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己保持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

员工的培训，通过一次次的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步形成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训内容。得到了员工认可收到了一定的成效。

面对明年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起

自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在新的一年里我更加努力的投入到为之奋斗的超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

述职人□xxx

xxxx年xx月xx日

## 影城值班经理述职报告篇五

紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这一年是充实的一年，我的成长来自超市这个大家庭，为超市明年更好的发展尽自己的全力是义不容辞的责任。

现将自己的工作汇报如下：

5、值班期间不得无故离开超市，期间定时巡查卖场，不得长时间呆在办公室内，若特殊情况离开超市必须报备超市经理。

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。通过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理下了很大我功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再

通过业务培训让员工知道如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。使员工队伍从内在有动力，对外有战斗力能够产生效益。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己保持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作，最早自市场的余名员工到市场超市的名员工再到月份超市六部门乙班余名员员工的培训，通过一次次的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步形成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训内容。得到了员工认可收到了一定的成效。

面对明年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在新的`一年中我更加努力的投入到为之奋斗的超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。