

2023年天宫课堂手抄报(优质5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

工作报告生成器篇一

无论是在工作上还是在学习上，一味着使用疲劳战术是很难取得良好的成效的。在敦促孩子学习的时候，家长不妨采用“截止时间效应”会使孩子取得良好的效果。

有这样一个实例，足以说明“截止时间效应”的作用。有一家工厂他们在一段时间内经常加班，结果工人的士气和效率都很低，不合格产品增多，管理人员讨论了很多次，都找不到什么好的解决方法。于是厂长提出来，“下一个月每天加班的时间不能超过一个小时”。一个月之后，不但完成了生产任务，而且不合格的产品也减少了。通过这件事情我们不难发现，哪怕工作时间相对来讲短一些，但对工作时间做出一定的规定就能够大大提供工作效率。这种现象被心理学家称为“截止时间的心理效应”，一般来说，人们在意识到任务就要完成的时候，越接近结束的时间，精力会越集中。

1、要求孩子学习的时候，最好规定结束的时间而不是开始的时间。人们经常可以看到一些家长敦促孩子，“看电视也可以，但是从什么时候开始必须去学习。”其实同样的句型，如果说“到几点为止必须学习完，效果会是怎样的呢？如果规定从几点开始学习，孩子也只会磨磨蹭蹭的，但如果规定了结束的时间，那么，孩子自然能在这段时间内集中精力学习。从孩子的角度看，规定孩子学习到几点，之后就可以做自己喜欢的事情了，孩子会带着这种愉快的心情去学习。因

此，与其强迫孩子去学习，不如使用这种方法更有效。

2、用闹钟提示学习结束的时间：有一个电视节目，让参加者在规定的时间内做题，回答正确的题目最多的人获胜，时间到的时候会响铃。但是参加者并不知道为什么会响铃，所以只有抓紧时间答题，那种紧张投入的样子，连坐在电视前面的观众都会受到感染。截止时间可以通过听觉来感知，这就更加集中了精力。这种游戏的方式也可以用到孩子的学习中，一开始孩子会觉得很有趣，但随着时间一分钟一分钟地过去，他们就会认真起来。

3、给孩子制定家庭学习计划，时间应控制在一小时之内。孩子们都有一种通病，不知道是因为太贪心还是估计不足，他们总是很有把握的承诺一些自己做不到的事情。明明有些孩子讨厌学习，但是家长在要求他们制定一天学习计划的时候，他们会想当然地写上“语文几个小时、数学几个小时等”不切实际的话。这些孩子可能*时连半个小时的时间都不能坐到，一下子就说几个小时；这明摆着是不可能的事情，因为家长在给孩子制定家庭学习计划的时候，可以把时间控制在一个小时之内。当然如果孩子可以坚持下去，家长可以适当的延长孩子的学习时间。

总结：让孩子认真的学习，或许是每个父母都比较头疼的事情，因此很多父母都规定孩子放学后学习几个小时，等家庭学习计划。但一个月后从孩子的考试成绩来看，孩子学习的情况并不乐观；可见这种做法是不可取的，因为这样规定孩子学习过长时间，容易让孩子心理产生压力，抵触学习。因此家长不妨采用另一种方法敦促孩子学习，不但感觉不到学习的压力，还能很快即集中精力去学习。

1、不当监工，引导孩子自觉学习

中小學生特别是低年级学生活泼好动，缺乏自制力，学习注意力不能长时间的集中，一些家长在孩子学习时，便常常坐

阵监督，孩子稍一走神、玩耍，家长便呵斥、批评、甚至打骂。其实，孩子走神、玩耍是因为孩子的学习习惯尚未形成。自觉、主动的学习习惯不是靠“盯”出来的，而是在严格有序的训练中形成的。家长在辅导孩子时，首先要提出学习要求，让孩子心中有数。在孩子学习过程中，要经常提醒孩子按规范要求去做。特别是孩子学习环境发生变化时，家长要及时排除对孩子学习习惯可能带来的干扰，坚定孩子的意志，让孩子养成良好的学习习惯，最终达到自觉、主动地学习。

2、不罚苦工，促使孩子愉快学习

家长对孩子的期望值都是非常高的，为了孩子能考上重点中学、名牌大学，在学校、社会大力提倡“减负”的情况下，一些家庭怕“减负”影响孩子的成绩，纷纷“加负”，各类教辅图书市场火爆便是证明。在书山题海面前，孩子成了做题机器，整日生活在枯燥乏味、苦不堪言的题海中，其结果是渐渐使孩子丧失了学习兴趣，甚至厌学，其实，孩子学习是有选择性的。他有兴趣的，就接受；没有兴趣的，他接受不了。西方国家的小学生之所以能写出洋洋万言的“我怎样看人类文化”、“谈第二次世界大战”、“到太空去旅行”等个人研究报告，是因为这些创造性的作业激发了他们的兴趣，使他们在完成之后有一种成就感。兴趣是孩子探求新知识的内在动力。只有使孩子感到学习的乐趣，才能保持孩子旺盛的求知欲。孩子学习主动了，学习效果便能提高；反之，学习就被动，而且学习效果也不理想。

工作报告生成器篇二

随着城乡居民，职工医保，在全国的广泛推广，我院以上两类

病人占到总住院人数的80%，已经成为医院的主要人群。对上述两类病人服务好，管理好，尤其是继续通过医保回访方式，做好医保异地结算工作，延伸服务报销覆盖率，提高异地结

算率，提高患者在我院就诊率。

选派科室医保工作人员到医保局挂职锻炼，做好与市医保局沟通的桥梁，协调医保政策的上传下达的工作。同时按照计划选派科室人员到门诊、住院处、临床、财务等相关部门学习相关业务知识，传达医保知识，把医保政策落实好。

定期举办有针对性的医保培训会议，如对门诊部、医患办、临床等相关科室的医保政策培训会；对住院收费、门诊收费、财务人员、医保经办人员等相关的医保业务知识培训，提高医务人员的医保综合素质。

定期与药剂科、医务部、经管科、病案室、财务科等部门共同查房，强化临床合理检查、合理用药、合理治疗。同时将存在的医保问题进行通报，利用pdca管理工具加强医保管理，尤其是dip管理，做到“日监控、周检查、月评估、季分析、年总结”，持续提高医保质量管理水平。

- 1、继续贯彻落实紧密型医共体“一院一策”帮扶计划，根据分院需求，结合我院工作实际下派医疗骨干定点帮扶。
- 2、建议各分院选派人员进修，培养短缺人才，保障医院发展可持续。
- 3、严格落实紧密型医共体内部综合绩效考核，与收支结余奖惩挂钩。

工作报告生成器篇三

放假了，带着一份给自己充电的欲望，同时也是完成领导布置的作业，驻足在新华书店，看到了《提高工作效率》这本书，顿时感到挺适合自己，现在总有一种时间不够用的感觉，设想的工作思路很多，可是干起来却觉得属于自己的时间很少。基于这种心态，在漫长的假期中，除了短暂的走亲访友，

就全身心地阅读这本书。

第一：端正自己的工作态度

工作态度决定着工作价值，我们应该让敬业成为一种习惯，我们*时要求学生由被动学变成主动学和由苦学变成乐学的转变，我们对待工作也应该一样，要主动工作，主动工作更有激情，要形成积极的心态，这样才能创造更高业绩。正如左校长所说，工作不是一个人干的，我们任何人想要出色的完成工作，必须依靠团队，一个团队的整体素质上去了，工作的局面才能够打开，并且形成良好的态势。“遵守制度是职业道德，成功都是从点滴开始的，不要只为拿薪水而工作，在其位，谋其职，工作面前没有借口”。

要端正自己的工作态度。工作本身没有贵贱之分，但是对于工作的态度却有高低之别。你不一定从事喜欢的工作，但你一定要喜欢现在所从事的工作。对现在的工作，要有勤奋、主动、敬业的精神。态度决定速度。一个人有端正的工作态度，才能投入到工作中去，才能提高工作效率。

看一个人是否能做好事情，只要看他对待工作的态度就知道了。而一个人的工作态度又与他本人的性情、才能有着密切的关系。一个人所做的工作是他生态度的表现，一个人一生所从事的职业就是他志向的表示、理想的所在。一个人只有端正了工作态度，才能从工作中获得想要的东西。

第二：提高时间的利用率

要珍惜有限的工作时间，要有效地管理好时间，提高工作效率，提高时间的利用率，找出工作效率最高的时间段，要掌握时间管理的技巧与方法，优化工作，提高效率，要明确提高工作效率要从珍惜时间开始，要保证工作时间不被打扰，要做到时间管理与工作计划紧密相连，要劳逸结合，这样我们的工作效率才能最高。

提高时间的利用率。时间是我们最为宝贵的资源。珍惜时间，合理利用时间，发挥时间的最大功效，是提高工作效率的有效途径。提高时间的利用率，就是在提高工作效率。

第三：加强工作的执行力度

我们要要求自己我们的团队做事不要拖拖拉拉，要克服工作中的拖延习惯，今天能做的事情绝对不要拖到明天，半天的工作，决不能用一天去完成，一个小时的工作，不能用两个小时去完成。

要加强工作的执行力度。对于工作，我们要有目标，有计划，但只有目标和计划是远远不够的，最重要的是要去执行，也就是说要有执行力。加强工作的执行力度，立即行动起来，是提高工作效率的最有效的途径。

第四：提升自己的工作能力

要掌握现代的管理理念，更要学习现代的管理手段，只有这样，我们才能让提高效率成为现实，才能够做好事情。要拥有扎实的专业理论知识，掌握必要的工作技能，培养学习能力，提高思维能力，掌握应变能力，提高心理素质，控制好自己的情绪，利用好自己优势，培养团队合作的能力。要具备适应工作的综合素质。

分清工作的轻重缓急。我们要对工作进行分类，分清工作的轻重缓急。坚持要事第一，先做重要的紧急的事，才能提高工作效率。

要解决工作中的困难。在工作中，我们会遇到一些问题，如果不解决这些问题，我们的工作效率就会受阻，甚至会停滞。从某种意义上来说，工作就是不断克服困难、不断解决问题的过程。我们只有克服了工作上的困难，顺利地解决了问题，才会让工作顺畅地进行下去，也才能提高工作效率。

要理顺工作中的人际关系。在工作中，我们需要和上司、同事、下属等打交道。其实，人际关系也是一种生产力。理顺了工作中的人际关系，就能减少工作中的阻力，就能进一步提高工作效率。

要达成有效的沟通。在工作中，沟通无处不在。有时工作效率低下，甚至是做了很多无用功，往往是因为没有做好沟通工作的缘故。达成有效的沟通，才能确保指令上通下达，才能让工作和谐运转，工作效率自然就能提高。

要提升自己的工作能力。可以说，工作能力的大小直接导致了工作效率的高低。要想提高自己的工作效率，就必须提升自己的工作能力。提升了工作能力，工作效率自然就提高了。

第五：快乐的工作

要带领团队快乐的工作，要增加工作中的乐趣，别把工作当成一种苦役，要热爱自己的工作，在工作中找到乐趣，带着快乐去工作，选择自己感兴趣的工作，工作着，享受着，享受工作后的成就感，当有的职工在日复一日地重复着自己的工作，偶尔厌倦了自己的工作时，我们要帮助他们缓解工作压力，要有效地利用体育活动从思想上接近他们，帮助职工通过调换生活内容再次燃起工作激情。

要增加工作中的乐趣。任何工作都是有乐趣可寻的。我们要做到带着快乐工作，带着快乐回家。增加工作中的乐趣，带着乐趣工作，一定能够提高工作效率，一定可以把工作做好。

工作效率和每个人的切身利益息息相关。一个人的工作效率高，自然能高效地完成工作，工作业绩也会增加，升职加薪也指日可待。工作效率更是关乎我们团队的切身利益，在一个团队中，如果每个人的工作效率都提高了，那么我们团队的整体效率就会大大提高，这会给团队带来巨大的效益。

我想，基于这本书的启示，也基于校长带给我们的团队理念，我们会带领初中部团队一道快乐工作，整体提高工作效率，使初中部工作进一步呈现增值态势。

工作报告生成器篇四

销售数据表明：成绩是客观，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预定目标稳步前进的。

那么，以下对这几个月的的工作做一个小结。

一、培养并建立了一支熟悉市场运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，销售部员工共112人，其中销售人员96人，管理人员4人，后勤人员12人。各人员初到公司时，行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的运作的流程。

对销售人员，销售部按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为销售代表和地区经理两个层级，各层级之间分工协作，相互监督，既突出了工作的重点，又能及时防止市场随时出现的问题，体现出协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为公司尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是饲料行业市场精细化运作的生力军，是能够顺利启动市场并进行深度分销的人力资源保证，是能让公司逐步走向强的资本。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面！

我代表公司感谢你们！

二、团队凝聚力的增强，团队作战能力的提高

1、新员工的逐步增加，随着公司市场活动和拉练的开展，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随着公司的发展共同发展成长。

2、局部市场销售小团队的组建，使销售人员与主管之间在生活上彼此照应，工作中相互协作，配合默契，利用小团队的优势，有针对性的扶植新老客户，不断的开拓为公司开疆拓土。

3、由于大家来自五湖四海，初到公司的那种小思想，小意识还是存在的，但是随着逐步的溶入团队，小思想，小意识也在逐渐消退，大家只有一个目标：尽我所能，让公司强起来！

三、敢于摸索，胆尝试，不断改进新的营销模式，并且程序化。

1、大家来自于不同的企业，固有的营销理念在个人的脑海中根深蒂固，行情疲软，做市场只体现了一个字：难！在这样的情况下，销售部在宋总的力支持下，营销模式尝试改革，通过几次市场活动的拉动，总结出宝贵的经验，摸索出了一套集开发新客户，维护老客户，市场造势于一体的全新拓展思路，取得了另整个销售部甚至整个公司振奋的骄人战绩。

2、实证的出台——目标经销商的力拜访——市场造势——邀请目标经销商参加活动——活动开展——开发出了目标经销商、维护了老客户、市场知名度提高、市场占有率提高、周边影响加。

3、一系列的成功，离不开销售部全体员工的努力，不断改进新的营销模式，使竞争对手无法模仿，让我们在市场上所向披靡！

众人捧柴火焰高！

四、有法可依、有法必依、执法必严、违法必究

随着工作进程的不断深入，我们已经初步地建立了一套适合于公司行销队伍及销售规划的管理办法，各项办法正在试运行之中，我们会不断更新，逐步完善。

首先，销售部将出台《销售人员考核办法》，对不同级别的销售人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重销售人员的意见，以市场需求为导向，地提高了工作效率。

制度是标准，执行力是保障！

力德船已经起航，为了它的安全，力德人行动起来！

虽然以上看似不错，但所存在的问题也不得摆在桌面上，这也是我的严重失职。

五、“3个无”的问题有待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

1、无透明的过程

虽然销售部已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是，销售人员没有形成按时汇报的习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，销售部不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果打折扣。

2、无互动的沟通

销售部是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。销售部需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

3、无开放的心态

同舟共济，人人有责！市场供需失衡的压力，同业风气的阻碍，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。

两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。

4. 无规划的开发

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展，需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要及时开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

工作报告生成器篇五

1)通过本次实习，要求进一步加强组织纪律教育，学生在实习期间不仅要严格遵守公司的有关管理规定，还要自觉服从

领导的安排。

2)通过本次实习，虚心向工人和技术人员学习，注意搞好人事关系。

3)通过本次实习，接受一次文明生产和安全教育。

1)通过实习了解化工企业的建设环境，生产过程的基本特点。

2)了解化工企业所用的机器、设备的特点，控制仪表，计算机应用的场合。

3)了解和实习工厂的产品特点，技术状况，管理措施。

4)熟悉实习技术生产的有关安全知识。

5)对实习产品生产现状和发展有所了解。

通过认识学习，我们专业学生应该将基础课程知识与生产实际相结合，进一步理解和深化过去学到的知识，为即将要学习的专业课程积累生产实践经验，为毕业实习、毕业设计走向社会打下良好的基础。这次毕业实习是在完成基础课程的学习后所进行的实践环节。通过到工厂生产环节的实习和观摩进一步巩固加深课堂所学过的理论知识，将理论和生产实践结合，并为本专业后续相关课程的学习奠定基础，是我们对化工等企业有一个初步的了解。

走向社会打下坚实的基础，是把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。更有了对工人辛苦劳作的深深体会，有了对团队协作重要性的更深刻的认识。

工作报告生成器篇六

三个月时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声。在这段试

用期中可以说是喜忧参半。喜的是和同事盲作相处相处融洽，自己可以很好的融入这个团队，自身实践经验和工作能力得到提高。忧的是自己还有许多方面不足，为人处事不太沉稳，有待于提高。

1、在以后的工作中不断学习技术知识，通过多看、多学、多问、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

2、提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的.对待每一项工作。

短短三个月的时间，我学到了很多专业的知识，能够得心应手开展工作；在一个和谐的环境下，开心的工作；可以说都是受益于各位领导的栽培和各位同事的赐教。

总的来说，由于本人工作经验不多，能力还有欠缺。虽然能胜任本职工作，但是社会在不断的进步，技术在不断的更新，我还需要更多的磨砺。为此，在转正后的工作中，我需要进一步增强开拓创新精神，刻苦钻研新的技术。在上级的正确领导下，努力拼搏，扎实工作，以更好的质量、更高的效率、更扎实的作风做好本职工作，为我们这个光荣的集体、辉煌的事业做出应有的贡献。

工作报告生成器篇七

虽说在职场中严格要求自己是件好事。但是也不能过于完美。只要你能够按时完成工作，同时你的老板也很满意。那么你就不要总纠结于当中存在的一些小失误。

3、不要懒惰

在职场中我们要学会劳逸结合。但是我们千万不能适当的休息从而开始变得懒惰起来。这样你的工作效率会下降很多。

4、同时处理多个任务

千万不要为了提高效率，同时去提高多个任务。这样反而会取得适得其反的效果。正常情况下，我们应当专注一件事情。

5、不要参加多个会议

我们参加会议之前，应当分清楚这个会议我一定要参加吗？千万不要认为所有的会议我们都应当参加，这样只会浪费更多的时间而已。