

是业务工作报告 业务工作报告

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么什么样的报告才是有效的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

是业务工作报告 业务工作报告篇一

本人姓名：陶福友，男，出生于1979年6月□xx年7月毕业于云南民族大学数学与应用数学专业，同年8月到红河州屏边一中民中参加工作，任高中数学教学工作□xx年9月又被分配到屏边民族高级中学工作至今，一直担任高中数学教学工作□xx年5月被评为中学一级教师职称。下面我将从以下几方面对业务工作报告展开。

一、 思想道德学习。

加强学习，提高思想认识，树立新的理念。坚持每周的政治学习和业务学习，紧紧围绕学习新课程，构建新课程，尝试新教法的目标，不断更新教学观念。注重把学习新课程标准与构建新理念有机的结合起来。通过学习新的《课程标准》，认识到新课程改革既是挑战，又是机遇。将理论联系到实际教学中，解放思想，更新观念，丰富知识，提高能力，以全新的素质结构接受新一轮课程改革浪潮的“洗礼”。

二、 新课程学习研讨。

通过学习新的《课程标准》，使自己逐步领会到“一切为了人的发展”的教学理念。树立了学生主体观，贯彻了民主教学的思想，构建了一种民主和谐平等的新型师生关系，使尊重学生人格，尊重学生观点，承认学生个性差异，积极创造和提供满足不同学生学习成长条件的理念落到实处。将学生

的发展作为教学活动的出发点和归宿。重视了学生独立性，自主性的培养与发挥，收到了良好的效果。

三、 教学研究。

2 、注重课堂教学效果。针对高中学生特点，以愉快式教学为主，

不搞满堂灌，坚持学生为主体，教师为主导、教学为主线，注重讲练结合。在教学中注意抓住重点， 突破难点。

3 、坚持参加校内外教学研讨活动，不断汲取他人的宝贵经验，提高自己的教学水平。经常向经验丰富的教师请教并经常在一起讨论教学问题。每学期听公开课不少于15节，自己执教至少一节公开课。

4 、在作业批改上，认真及时，力求做到全批全改，重在订正，及时了解学生的学习情况，以便在辅导中做到有的放矢。

5、在教学技能和教学研究上，借助良好的教学软件应用能力和教学技能水平， 曾经被选派参加xx年10月红河州组织的课堂教学竞赛，获得了三等奖。另外，积极响应学校的号召，做有研修能力的教师。自己担任组长，组织开展了课题为《一题多变在立体几何中的实践与探究》的小课题研究活动，课题已经结题通过，并得到了课题组领导的好评。指导任鲜艳撰写了论文《一题多变在立体几何中的实践与探究》，该论文在省论文评审中获得了一等奖。

6、从班主任工作来讲。我担任的是高一1307班的班主任。服从学校安排，做好学校学生的接待报到工作的工作，积极协同学校财务做好收费工作，协同总务处，做好学生每月的补助款发放工作。从初三到高一，学生在生理、心理、人际关系、学习等，都发生了巨大的变化。在这这方面，花了大力气去做学生的心理安抚工作，鼓励他们要有勇气、有毅力，

树立自信心、勇于克服各种困难。在学生助学方面，认真了解学生家庭情况，与学生家长切实交流，积极为学生寻求资助项目。为蔡光翠、熊文飞、师绕宁等同学找到了多项资助款。真正做到为学校、为学生服务。为学生之忧而忧，为学生之乐而乐。每次看到学生的后顾之忧解决了，他们能够专心坐在教室听课学习时，我的心里真正体会到了什么是欣慰。

四、工作中存在的问题。

1 、教材挖掘不深入。

2 、教法不灵活，不能吸引学生学习，对学生的引导、启发不足。 3 、新课标下新的教学思想学习不深入。对学生的自主学习，合作学习，缺乏理论指导。

4 、差生末抓在手。由于对学生的了解不够，对学生的学习态度、思维能力不太清楚。上课和复习时该讲的都讲了，学生掌握的情况怎样，教师心中无数。导致了教学中的盲目性。

五、今后努力的方向。

1 、加强学习，学习新课标下新的教学思想。

2 、学习新课标，挖掘教材，进一步把握知识点和考点。

3 、多听课，学习同科目教师先进的教学方法和教学理念。

4 、加强转差培优力度。

5 、加强教学反思，加大教学投入。

总之，在今后的工作中，要更加努力，勤勤恳恳，脚踏实地的工作，在完成教学任务和学校布置的工作同时，做好自己的技能提升工作，不断总结，不断改进。

是业务工作报告 业务工作报告篇二

您好!

一、思想政治方面

作为一名老师，一名体育教师，我首先在思想上严于律己，力争思想上和工作上在同事、学生的心目中都树立起榜样的作用。一年以来，我服从校园的工作安排，配合领导和老师们做就应做的工作。我相信在以后的工作学习中，我会在校园组织的关怀下，同事们的帮忙下，透过自己的努力，克服缺点，取得更大的进步。在接下来的工作中将更加努力工作，勤学苦练，使自己真正成为一个经受得起任何考验的教师。

二、教学工作方面

在平时的教学工作中全面贯彻教育方针和新的教学理念，按大纲课程要求，结合新课程的理念和学生身心发展的要求制订行之有效的教学计划，从学生已掌握的知识出发，认真备课、上课，写好课后反思，努力提高个人的专业知识与技能。在教学过程中重视培养学生科学锻炼身体的方法，使学生实现终身体育锻炼的目的。重视学生的思想教育，利用体育教材的特点结合具体资料，向学生进行思想教育。培养学生的自觉性、组织性、纪律性、群众荣誉感、不怕苦、不怕累、勇敢顽强的精神等。

三、本学期的主要成绩

本学期，在校园领导的大力支持下，透过各位体育老师的多方努力下，校园的体育工作成绩有了很大的提高，例如：我武术队参加县第_届小学生武术操的比赛中，总分获得了全县第二名的好成绩，取得这样的成绩是离不开老师和同学的努力，期望在今后的比赛中，能多为校园争光。我校开展的“阳光体育”之一的课外活动，获得了各位老师和学生的

好评，这样的活动受到学生的大力欢迎，同时也让他们体验到了运动的快乐。

回顾一年以来的工作，我看到本学年的体育教学工作和比赛取得了必须的成绩，值得可喜可贺。但体育成绩有得有失，任务尚很艰苦。在今后的教学工作中还要加倍努力，改善不足，为学生更好的发展营造一个良好的学习环境，促进学生身心健康发展。在今后的工作中我会严格要求自己，力争做一名领导省心、家长放心、同事欣赏、学生喜欢的老师。

此致

敬礼！

是业务工作报告 业务工作报告篇三

一、xx年 11 月 工作情况：

主要工作内容(重点说明跟进项目的总数 12 个，分别是：赤岗领事馆外交服务管理大楼项目□***x市综合卫生大楼项目、芭蕾舞团小剧场工程□***x区少年宫工程□***x省审计厅□***x省质量技术监督局办公大楼工程□***x烟草物流配送中心工程等等。成单 0 个，丢单 0 个。目前跟进项目数量，风管面积 20000 平方米，具体分析等方面)

本月上半月主要是了解公司和产品，寻找有价值的客户资源。并去***x成功开发代理商1家，当月代理商就在***x跟进亚运会的场管项目。另在拜访客户的前期，有些资源客户一但开工，(例如□***x丰田汽车厂房扩能工程)，风管基本上已由甲方指定好，即成交率较底。另关于商住楼的项目华考本站如何改进和提高。

本月最大的问题是：工程信息方面会出现变化，临时变固的占大多数，虽不影响信心，但会影响效率。因此需改进与提高的地方是：与跑设计院的同事共同分享工程信息，在确定工期前业务员马上跟进，因此可提高工程跟进的质量。因在很多建筑方面，很多工程的甲方需指定，故甲方只会相信设计院的推荐，如少数是因甲方个人问题和资金等方面问题才会自己选择风管。

三、下月工作目标和开展思路

1、受***x客户邀请，去***x拜访***x

年亚运场管的一些工程(预定时间为一周)，重新审视***x周边市场。力争在***x年开工前拿下两个以上重点项目。并提高代理商和本人对拜访工程的质量。

如何改进和提高。

本月最大的问题是：工程信息方面会出现变化，临时变固的占大多数，虽不影响信心，但会影响效率。因此需改进与提高的地方是：与跑设计院的同事共同分享工程信息，在确定工期前业务员马上跟进，因此可提高工程跟进的质量。因在很多建筑方面，很多工程的甲方需指定，故甲方只会相信设计院的推荐，如少数是因甲方个人问题和资金等方面问题才会自己选择风管。

三、下月工作目标和开展思路

1、受***x客户邀请，去***x拜访***x年亚运场管的一些工程(预定时间为一周)，重新审视***x周边市场。力争在***x年开工前拿下两个以上重点项目。并提高代理商和本人对拜访工程的质量。

2、在***x市市政工程上做文章：在***x年必建项目上关于赤

岗另零领事管服务大楼和***x亚运水乡民俗主题项目上加大拜访次数，力争在年底前达到预定的效果，在***x年也能成交。

3、在***x区已建的项目如少年宫及芭蕾舞小剧团工程上确定其是否成在价值。

4、收集待建项目信息，不在于拜访的个数，在于拜访后能否成交的个数。

5、认真审视市场上的假冒产品，找出其缺点，与明年在竞争项目有好的应对思路。

四、竞品情况(那些厂家什么产品通过什么渠道以什么方式什么价格在市场销售，销售情况怎样?对我们的影响情况，有应对的'思路吗?)

3、“诚信”问题。同事之间，客户与业务之间，最大的问题在于诚信，如果出差是为了好玩，不如在家理玩!4、关于个人也只能发挥其最大优点，真正只有做过，自己才知道，因对于新手很多问题(产品、市场、客户、结算)能看透自己的下半生是怎样?只有目标与计划。最终能否达到预定的效果是坚持!故希望公司能支持个人本能的发挥?人能看透自己的下半生是怎样?只有目标与计划。最终能否达到预定的效果是坚持!故希望公司能支持个人本能的发挥?。

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索业务出差工作报告。

是业务工作报告 业务工作报告篇四

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在全国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。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！

是业务工作报告 业务工作报告篇五

20xx年度本人主要在摄影部担任图片新闻和日常时政新闻采访工作。一年来，本人自觉加强理论学习，认真学习市委、市政府的重要精神和政策方针，刻苦钻研业务知识，遵纪守法，严格执行报社的各项规章制度，认真及时完成报社和部门领导安排的各项工作，在领导和同事们的关心、支持和帮助下，思想、学习和工作等方面取得了一定进步。现将工作总结如下。

一、牢记党的宗旨，自觉学习党的精神，积极学习新时期下的政治理论，用科学思想武装自己的头脑。

作为一名共产党员，本人始终坚持正确的世界观、人生观、价值观，用它们指导自己的学习、工作和生活实践，爱党、爱国、爱报。在思想上，始终保持与市委、市政府各项工作决策保持一致，根据报社的安排，围绕我市各项工作重点，积极参与采写各行各业的发展亮点和好人好事，营造良好的经济社会发展氛围。

一年来，在工作上，本人从一名文字记者到摄影记者过渡，成为了一名“双料”记者。到了新岗位后任劳任怨，不计个人得失，勤奋努力，尽职尽责，严格律己，很快适应了新的工作岗位。团结同志，与同事相处融洽，遇问题多请示，多沟通，保持了良好的工作关系，并时刻牢记自己是一名党员，冲锋在前，对工作从不挑拣，遇到重大采访更是充满激情，没有丝毫的懈怠，努力在工作岗位上为报社作力所能及的贡献。

献。

二、强化新闻理论和业务学习，全面提高综合素质。本人虽然毕业于新闻院校，经过四年的新闻知识学习，但在实际工作中，新闻理论并不能与工作形成良好的互动。为解决这个问题，在长期一线工作中，本人坚持一边工作一边学习，从实践中验证新闻理论，在用理论指导新闻实践，坚持理论与实践相结合，不断提高自身业务水平。

20xx年，本人完成了硕士研读，在公共信息、公共政策研究和公共服务部门等理论领域有了一个新的认识和提高。同时，密切关注新闻业务的理论前沿，认真学习中省媒体，提供自身的业务水平，及时与新闻同行交流，不断更新自身的新闻采访和写作技巧。

去年是本人到摄影部的第一年，这一年充满了挑战和机遇，作为一个文字记者向多了一个身份摄影记者的转变。通过一年的历练，摄影技术和文字有了一个飞跃，在业务和思想水平都有了一个较大的提高。通过一年的学习和实践，本人不仅对器材有了更深的理解和更强的操作力，对摄影也开始有点进入专业的门道，尤其是新闻摄影、领导活动摄影，在部门主任的指导下，对选取角度、构图等有了一些想法。

三、积极主动工作，较高质量完成了自身岗位工作任务。在这近两年里，本人主要负责时政要闻等一些新闻图片摄影。一是在部门领导的指导下，版面意识有了新的提高。本版生动，可读性强，每期都深入基层，本人也精心谋划许多新闻故事，在社会上引发了较好的反响，报社领导对此版也给了较高的关注和肯定。

二是做好了日常工作。两年来，本人参与了多次重大采访任务，参与了省市领导调研等重大突发事件，始终冲在一线，较好的完成采访任务，并得到了较高的评价和认可。上月底和月初，在报社领导的指导下，按照市委宣传部领导的要求，

参与亮点系列报道，以深入的采访获得好评，均得到了领导的肯定。

在过去一年，我认真要求自己，在工作上始终坚持“老老实实做人，踏踏实实做事”的原则，得到了报社领导肯定和信任，这些也离不开报社领导的关心指导，离不开部门领导和同事的支持理解，但也暴露出许多缺点，如做事欠稳重、写稿马虎且不深入生动、质量不高、精品不多等问题，我想在以后工作中，一定扬长避短，改正缺点。一要在政治上，坚定立场，牢记使命，以如履薄冰的忧患意识严格要求自己。

二要在业务有更大的提高，在时政新闻写作中，有更广阔的视野和理论水平，努力使自己的理论和业务水平都能上一个更高的台阶，多出精品。三要团结同事，善于沟通，为人要正直，处事成熟稳重，对待事情和问题要公平公正，明辨事理，不议论不搬弄是非，在外在内都要维护报社的形象和声誉。四要戒骄戒躁，在工作上要能静下心来，采访中能沉下去，更要有年轻人的朝气和冲劲，敢打善打硬战，在报社改革创新中贡献自己的一份力量。

是业务工作报告 业务工作报告篇六

(一)、继续协调公司与“xxx”等老客户之间的利益诉求，进一步巩固合作关系。

新兴的广告媒体形式层出不穷，使客户在广告投放上有了更多的选择。“xxx”作为公司的长期合作伙伴之一，对公司的业绩有着一定的贡献。为了更好地巩固合作关系，一是加强与客户的沟通联络，随时听取客户对广告效果的评价，了解客户对广告投放的建议和意见；二是针对客户提出的意见和建议，及时跟进解决，做到客户有求必应，以客户满意为己任，在业界为公司树立了良好的形象，赢得了极佳的口碑。通过积极主动的工作，公司与“xxx”的合作呈现出良好的发展态势，业务量稳中有升。

(二)、积极拓展新客户，为公司的可持续发展提供源源不断的动力。

如何在众多媒体形式的激励竞争中为公司争取到客户的广告投放，需要业务员做到“四勤”，即：眼勤、腿勤、嘴勤、脑勤。眼勤就是要善于观察发现，收集相关项目的筹备情况及产品在本地的上市推广活动；腿勤就是要勤于跑路，实地查看，先入为主，在瞬息万变的竞争中赢得先机。

嘴勤就是要多与业主进行沟通交流，了解其广告投放意向，以便及时跟进；脑勤即勤于思考，要善于从与业主的沟通交流中，分析其对广告投放的趋向性选择，并根据其项目或产品特点，适时向其宣传推广公司媒体资源，引导其作出有利于本公司媒体的选择，并最终达成广告投放。

通过积极主动的工作，拓展了一批广告客户，为公司的持续发展注入了活力。

(一)、与同事的交流不够多，团队意识有待进一步增强。

(二)、相关广告业务技能的掌握还不够好，与客户的沟通交流技巧还需进一步提高。

(一)、加强学习，进一步提高业务能力，以适应日新月异的广告市场变化。

(二)、以公司整体利益为重，增强团队意识，发挥团队在广告业务拓展方面的优势，提高协同作战能力。

(三)、进一步巩固与合作伙伴的广告合作关系，为公司的发展提供长期、稳定的业务量。

(四)、以更加积极主动的工作发展新客户，增加业务量，为公司发展注入源源不断的活力。

虽然本年的工作在公司的关系和支持下取得了一定的成绩，但是与公司的要求还存在一定差距。相信在日后的工作中，在公司x总、x总的带领下，通过自己业务能力的不断完善和提高，一定会做得更好。

是业务工作报告 业务工作报告篇七

当您踏上工作岗位以后，一般的公司会要求有基本的工作周报，工作月报，工作年报等等，这就开始了您写工作报告的历史。也许您这个时候还停留在文字的描写上，用大量的形容词，这是我想说的最基本的工作报告是请仔细审查您的内容，把所有形容词去掉。一份不成熟的或者过度渲染的报告才会有大量的形容词出现。如果您不想让老板觉得您是一个不务实的人，那请删除掉那些无用的形容词。

写好一份工作报告其实是您和老板之间沟通最好的机会。笔者曾经亲历过一个部门的小组长，因为自己坚持给老板写工作报告，最好做到了这个公司的副总经理的位置上的过程。工作报告不仅是向老板表明您干了多少工作，也是您提意见和表明您对项目或者事情看法的好的机会。

工作报告有主动型和被动型两种。主动型的工作报告是老板看完能从这份报告中发现问题，并且找到答案，这是老板喜欢看见的工作积极的优秀员工的报告；而被动型的则是只是简单陈述自己完成了老板交待的工作，而不主动思考问题，或者发现了问题也提出来了，但并不提出解决办法的。

1. 工作报告内容物理的真实性：写工作报告之前，您必须充分的了解您所汇报或者总结的工作的前因后果和整个内容，如果不了解，那请做好调查或者向同事了解，老板或者客人最烦的就是有错误的数据存在里面，这样会引导他们有一个错误的总结，做一个错误的判断，最后影响了整个项目的进展。所以物理的错误是绝对不允许发生的。

2. 工作报告不夹杂个人观点：大多数情况下，工作报告尽量陈述一个事实，一般反对在陈述事实的时候夹杂个人观点，我们不否认作者个人的思想是对的，但每个人的思想都是片面的，而且您也不能判断看这份报告的人是否和您是一样的思路或者想法，那最好请不要在工作报告里夹杂自己的想法。如果您一定想表明自己的想法，那就请注明，这是您个人的想法。

3. 简单明了是工作报告的原则：这一点上面已经提到了。做到这一点最简单的办法是在您的每一段开头先写上总结性的话或者标题，段落明确，观点清晰，这样能让读者在五秒内知道您整个报告的中心思想。无论是老板或者客人，都不会很有耐心象读言情小说一样的读您的工作报告的，他们更关心的是结果，所以您不要说花了多大力气去求证一件事情，而花同样的力气去把整个过程写下来，我可以明确告诉您，即使您写下来，读者了不会同情您，他只需要一个结果，这就是您应该去做的。

4. 有解决问题的办法：一份优秀的工作报告除了有主题，有内容，一定有解决问题的办法，如果您只告诉老板前面有一个大坑，但不告诉他拿这个大坑怎么办，那就是您的问题。您也许会说可以修桥，可以填坑等，要看老板预算多少，我决定不了，那您就错了，您需要做的是把可以填坑或者修桥的办法写在报告里，并且最好附上各自的预算，这样您的老板一定会给您的工作加分。

5. 有必要的抄送：这种情况多数出现在项目进程汇报里，如果您是一个项目经理，当您在向老板汇报项目进展的时候，最好抄送给项目组相关的人一份，因为抄送以后，大家会对您对项目的认识有一个认同感，如果描述有出入，也会第一时间通知您，这样您也有准备面对老板的问话。

很多人都觉得写工作报告是一件痛苦的事，这大多数只有两种原因，一是您对您所要报告的工作或者项目本身不了解，

二是您没有工作的主动性或者缺乏热情。写工作报告的时候也是老板或者客人看您对工作或者项目有多少了解和分析的时候，如果您写不出来，最大的可能性是您对这件事情本身不了解。

如果您说因为不了解，所以您写不出来，不写，那我想下一个开掉的对象可能就是您，因为您缺乏工作的主动性和热情，不了解就去问，问技术这个产品是怎么实现的，问客服最近客人都投诉什么样的问题，问市场最近都有些什么宣传手段，这些您都了解吗？还是您一贯的坐在那里等别人来向您汇报？再一次提醒您，您不是老板，不是等人来汇报，而是需要主动向别人汇报的。

所以学习写好工作报告，也是帮助您审核您自己的重要因素。

是业务工作报告 业务工作报告篇八

从近2个月的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在湘潭市场上产品品牌众多，由于比较早的进入湘潭市场，产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。新聘团队是今年5月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有200个，加上没有记录的概括为270个，总体计算xx销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反映。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在湘潭市场xx很多，但主要也就是xx公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。

市场是良好的，形势是严峻的。在湘潭九华市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，下半是大有作为的半年，假如在下半年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做九华这个市场。

在下半年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在下半年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出去拜访，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 销售目标

下半年的销售目标最基本的是做到月月有保单进帐。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。在下半年我向公司领导呈落一定能够在九华完善的搭建一个50人的团队。

我认为公司下半年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我对xx年下半年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。