

个人的工作报告

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

个人的工作报告篇一

转眼间20xx就要挥手告别了。临近新年，想想自己走过的半年多的路，经历过的事，没有太多的感动，没有太多的惊喜，没有太多的成就，有一颗淡定淡定的心。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉这个行业的产品知识，熟悉公司的运营模式，熟悉客户关系组的建立。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓住重点客户，跟踪客户，淡季如何安排时间，有什么产品，当然这远远不够，要不断学习，不断积累，与时俱进。

在工作中，虽然浪费了工作时间，但对工作认真负责。经过时间的洗礼，我相信我会更好。俗话说，只有经历才能成长。世上没有十全十美的事。每个人都有自己的优缺点。工作多的时候容易焦虑，或者没时间检查，粗心大意。当我有很多工作的时候，我想自己搞定他，自己跑好每一步。我想纠正这种心态，发挥自己的优势：交易知识，学会接受。不断总结提高提高质量。

自我分析：从目前的行为来看，我不是一个合格的销售人员，或者说只是一个初级的销售人员，不擅长说话和口才，表达能力也不够突出。根本原因：自己的缺点没有突破，脸皮不够厚，心理素质不够。这一点都不像我自己，也没有发掘自己的潜力，在性格上有所飞跃。在我心里，我一直相信我能成为一名优秀的销售人员，这是动力；这种信念一直储存在我

的胸中，随时准备爆发，心里一直渴望成功。“我想像一个真正的男人一样战斗，超越自己。”“我对自己说。

根据20xx的销售情况和市场变化，我计划将工作重点划分为区域。第一；对于老客户和固定客户，要经常保持联系，有时间有条件的时候送一些小礼物或者招待客户，稳定与客户的关系。第二；在拥有老客户的同时，要不断从老客户那里获取更多的客户信息。第三，有必要。要想有好的业绩，必须加强业务学习，开阔视野，丰富知识，采取多样化的形式，把学习业务和沟通技巧结合起来。

- 1、每个月都应该增加一个以上的新客户和几个潜在客户。
- 2、在见客户之前多了解一下客户的状态和需求，然后做好准备工作，这样才不会失去这个客户。
- 3、要不断加强业务学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行交流，向他们学习更好的方式方法。
- 4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低。给客户留下好印象，为公司树立更好的形象。
- 5、如果客户遇到问题，一定要尽力帮他们解决。做生意先做人，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 6、自信很重要。永远告诉自己，你是最好的，你是独一无二的。只有拥有健康、乐观、积极的工作态度，才能更好地完成任务。

1、不能正确处理市场信息，具体表现在：

缺乏信息交流使得很多有效的信息白白丢失。在今后的工作中，要采取有效措施，充分发挥信息的作用，加强信息处理能力，加强沟通，正确判断信息的准确性。

2、在年初的工作中，由于业务水平低，经验不足，在最初的工作中找不到线索，多次失败。到底是什么问题？面对多次失败的教训，我找出了自己的原因和不足。在今后的工作中，要不断加强业务学习，提高自身能力。

3、缺乏计划和保障措施。

4、及时回复客户的任何信息；给客户的回复不要简单的问和答，要尽可能的全面和周到，不要啰嗦。语言要专业，要有针对性，否则你会失去继续说话的机会。

5、报价表，报价要适当，不能太低，也不能太高；好东西卖不了便宜，普通产品也不能高报价。因为客户往往从你的报价判断你的诚实，同时判断你对产品的熟悉程度；如果你给一个很简单很普通的产品报一个远离市场的价格，哪怕几天都不能报，说明诚信不够，你根本不懂业务。客户自然不会关注。

以上是一年个人工作总结。如有不足，请批评指正。

感谢公司的培养，感谢老板和关心我的人对我言行的细心指导。我一定会以积极、自信和热情的态度工作。

个人的工作报告篇二

辞职的理由有千千万万，也许您是因为个人规划问题，也许您是因为公司的缘故，也许您是因为身体的缘故，不管是什么原因，辞职都应该按照顺序一步步来，下面是小编整理的联通辞职报告表格，欢迎阅读参考！

联通辞职报告表格：

联通辞职报告范文：

尊敬的领导：

我很遗憾自己在这个时候向公司正式提出辞职。

来到联通公司已经三年了正是在这里我开始踏上了社会，完成了自己从一个学生到社会人的转变。这里平等的人际关系和开明的工作作风，让我能开心的工作，开心的学习，但是因为离家比较远，因为个人原因这两天我虽然很努力让自己专心工作，但是心却无时无刻不忐忑，我现在的状态确实已经无法胜任工作，正式考虑到这些因素，我郑重向公司提出辞职，希望领导能够批准，另外离开前我会认真做好现有的工作，把未完成的工作做一下整理以保证工作的顺利交接。

我真心的感谢公司领导一直以来对我的信任，感谢身边的同事对我的关心和帮助，我很荣幸自己成为公司的一员，我确信在公司的这段工作学习的经历和经验将成为我一生宝贵的财富。

祝公司业务蒸蒸日上，取得更大的成功！

此致

敬礼！

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日

个人的工作报告篇三

又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝，商场工作总结报告。真的很感谢公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培！感恩的心，感谢命运，让我认识____，花开花落我一样会珍惜！感恩的心，感谢____，让她

伴我一生，让我做坚强的自己。新的一年已经开始了，现在的我将过去一年中工作的心得体会作一个汇报。

众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。在董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过几年的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下，20__年我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识——采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售。凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合！，一切以销售为主，我们辅助。采购与销售是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢总经理，在采购方法方面为我们出谋划策，工作报告《商场工作总结报告》。是他的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在他的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充

分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从原来的电汇转变成承兑汇票，间接性地降低成本。在这里我还要对公司所有业务人员说声：“谢谢”！感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了库存成本。截止20__年12月底，共计降低成本、节约费用达万元。别外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票，包括所有通过银行托收的客户，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证！从而每月都能减免一些不必要的税收。

20__年是个进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来！在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和其他部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部都会向业务人员提供新进品种目录表，以供他们参考学习。

几年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

管理的最终目的和最终体现是增加效益，而在我们管理和成本控制过程中应该不断出新招、奇招。不然，即使成本在下降，只可能是市场或外加因素自然形成的。而这样的下跌对于我们的竞争对手来说，也是一样的下降成本。我们并没有

比竞争对手更多的成本优势。因此创新的想法和大胆试探新的方案才能使我们可能找到独到的降低成本、提高效率的方案。

当前社会各行业各企业的竞争力、和之间的较量其根源可归纳为决策层的经营理念经营思路的较量，不断创新的思维才能使企业永远保持活力。根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至比他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。因此供方管理部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能规范他们的内部管理，甚至帮助他们规范而不是一味的追究这样那样的问题而造成的一些小损失。那怕是真的需要追究的损失或大的损失，最佳的处理结果应该通过双方友好协商让供应商心甘情愿、心服口服接受我方提出的补偿要求。供应商管理的目的不是发现他们的错误而是帮助他们避免错误、预防出现错误。

对于目前正在为我司做出贡献的合格供应商需多加鼓励，因此在下半年的工作中我部门将更好的为公司所有供应商提供良好合作环境，使供应商能真正全心全意的为明景服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。同时我们希望公司各个部门出新、出奇的想出不断下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。将不可能、有缺陷的好方案，变为可操作、无缺陷的好方案。

最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。总之，20__年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力!我保证以发自内心的真诚和体察入微服务对待客户，追求完美，创造卓越!和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成

功!

个人的工作报告篇四

- 1、基本情况：姓名、性别、出生日期、民族、婚姻状况和联系方式等。
- 2、教育背景：按时间顺序列出初中至最高学历的学校、专业和主要课程。所参加的各种专业知识和技能培训。
- 3、工作经历：按时间顺序列出参加工作至今所有的就业记录，包括公司/单位名称、职务、就任及离任时间，应该突出所任每个职位的职责、工作性质等，此为求职简历的精髓部分。
- 4、其他：个人特长及爱好、其他技能、专业团体、著述和证明人等。

个人的工作报告篇五

时光飞逝在中建普联工作已有半年有余，经历公司的线条变革，陪伴网材网的全新改版、造价通的升级改版。一路上许多风雨让我与公司紧密走在一起，看到公司不断地升级进步。每一步一脚印，记录了我在公司的发展历程与工作。

以下是我在战略合作部年度的工作报告；

1. 八月份；广州分公司战略合作部成立第一个月。各项工作有序地开展，在领导的指导下部门的工作主要是全片对采购方单位铺量。在八月份没有指标要求下我开发一采购方单位（颐和地产）参加线下“灯饰类专场阳光采购会”，第一次正式开展专场采购会感想也是心有触动，意识到自己的专业知识还不够丰富。对会议的控场和采购方的沟通也有欠缺。这次的采购会也是对我工作的认同，也铺垫我九月份激情洋溢的工作。

2. 九月份；公司在九月二十六号在嘉逸皇冠酒店举办一场大型阳光采购会。同时线上项目信息二个。按照公司的任务方向本月的主要工作邀请采购方参加阳光采购会，在本次会议上邀请两家单位（兆霖房地产开发有限公司）（九州房地产开发有限公司），在会议当天九州地产因公司紧急会议没能到场参加，兆霖地产正常出席阳光采购会。在会议上与采购方一同接触供应商对供应商的资料收集和对话记录、意向合作等工作执行。采购方对本次活动评语高度的认同，对公司策略赞同和支持。九二六的阳光采购会也圆满成功。线下指标提交了兆霖房地产开发有限公司（横沙村改造工程），九州房地产开发有限公司（东莞庄）。个人指标上也超额完成。

3. 十月份；公司计划在本月召开一场以木门为主的专场采购会，对应木门材料邀约采购方。在二十二号的专场采购会中我邀约了（广州欧瑞装饰设计工程有限公司）参加会议。在会议中当场发布了“福建假日皇冠酒店”在建的项目，勾起供应商商们的热烈关注，会议帮助采购方接触很多新供应商。对采购方的工作有极大的推进作用。采购方对我们公司平台给予高度的评价。线下提交了香港菲尔文工程装饰（深圳熙龙湾、大运城邦）。专场结束后紧锣密鼓地开发十一月份琶洲建材采购大型活动，在月底前基本确定采购方五家分别是；广州兆霖房地产开发有限公司、广州市欧瑞装饰工程设计有限公司、广州市嘉年华装饰设计工程有限公司、颐和地产、广州兆华汇业装饰设计有限公司。在十月份的. 线下线上指标也圆满完成，同时给为十一月的工作做好铺垫。

4. 十一月份；公司原计划在琶洲建博会举办阳光采购会，由于举办方场地问题要推迟到十二月份。把这次的活动转为下个月12.6在天盈建博会开一场阳光采购会。本月工作重心是十二月份三大会议的客户邀约。线上项目信息完成五个分别为；广州兆霖房地产开发有限公司（乌岗村改造工程）广州市欧瑞装饰工程设计有限公司（保利威座大厦项目）。广州市嘉年华装饰设计工程有限公司（津滨腾越大厦）、颐和地产（颐和山水）、广州兆华汇业装饰设计有限公司（颐和山庄

别墅)。本月超额完成指标。

5. 十二月份；本月有三大会议，分别是12.1造价通答谢会，部门的邀约工作提前完成。12.6天盈建博会阳光采购会，在天盈建博会采购会中我邀请了两家采购单位分别；广州兆霖房地产开发有限公司、深圳市华辉装饰工程有限公司。两家单位准时到场参加采购会，在会议中接触到很多供应商对工程进度有很大的帮助。采购会也成功落幕。12.9琶洲设计与选材阳光采购会本次会议邀请五家采购方分别是；广州兆霖房地产开发有限公司、广州市欧瑞装饰工程设计有限公司、广州市嘉年华装饰设计工程有限公司、颐和地产、广州兆华汇业装饰设计有限公司。在会议两天五家采购方都参与阳光采购会，在这次会议中我们选择了自由参观的新模式进行，同时由网材网同事一起陪同参观。直观的产品展示在采购方面前给到很实在的感觉，同时可以做出产品的对比、考察等工作。在这次会议中采购方们反映会议效果很好、很直观。线下项目信息一共完成十四个分别为；广州市欧瑞装饰工程设计有限公司（保利乐从拉菲公馆、东湖林语）、广州市嘉年华装饰设计工程（海珠半岛花园、滨江瑞城）广东南方通信建设有限公司（环城酒店通讯安装工程）广州市海雅装饰设计工程有限公司（广怡大厦、珠岛花园）广东星艺装饰集团（海悦华府装饰工程、阳光海岸装饰工程、碧海紫金城售楼部装饰工程）香港菲尔文工程装饰（睿智华庭、潜龙曼海宁花园5栋、惠州金域华庭c1样板间）有限公司本月超额完成指标。

个人的工作报告篇六

作为一名来自大陆的学生有幸能来到香港实习，确实是我人生中非常重要而难忘的一笔。幸而在整个实习过程当中得到了老师和同事们的大力帮助，我在短短的实习时间里学到了很多“实地作战”的经验。

《盛世》杂志创刊于20xx年12月，是一本香港较年轻的月刊

杂志，由澳门赌王何鸿燊投资创办。杂志以整个大中华地区的高档次受众为主要读者群，发行方式以赠送和订购为主，少量在报摊出售。

杂志固定栏目有封面专题、企业专题、盛世人物、神州专题盛世脉搏等。发行至今，已成功撰写香港潮商会、免费报纸时代、迪斯尼创千五亿商计等封面专题，在香港上层商业人士里面引起了一定影响。

目前《盛世》共有采编部、销售部、市场部、财务部四个部门。公司人员流动性较大，采编部现行人手也较为紧缺。经营状况正在逐步改进，近期新调任一新行政总监对公司运作进行全面改版。

公司整体企业文化较为温馨。最开始创办《盛世》杂志的人同时也是香港壹传媒公司的创始人之一，创办《盛世》之初就把壹传媒的管理理念带到了这里。除了编采人员可以采用弹性安排自己的上班时间，所有工作安排、任务完全网络平台化，在公司还为员工提供了微波炉、电冰箱这些常用的家电，时刻为员工供应饮料、零食和方便面，员工可以自由拿取，每天下午五点左右，还会有专人为大家送上新鲜面包当下午茶。对于这种“家”的理念，员工们都表示非常满意和享受。据说，这种公司文化是从外国引进的，通常在外资或合资企业才会出现，在香港的媒体中并不多见，像星岛、文汇这些老报来说是并不存在的。

1、学会“偷听”整个实习，自己接触最多、跑得最多的可算得是大大小小的“记招”了。过去的我一直天真地认为这样的活动太没有挑战性，只是坐在位子上听演讲者们预先准备好的“通告”，哪不知原来一个简简单单的“记招”也有很大的学问。

每次当记招开始前后，香港同行的记者都喜欢围成一堆，互相“对稿”，确保大家听的信息准确无误。如果你因为晚到而

错过了“记招”过程中的某些环节，也可以在这个时候向“行家们”打听回来。

在香港，记者们相互之间共享信息来源的情况非常普遍，虽然各个报刊杂志都在为了争夺读者而争得面红耳赤，但是私下记者同行们却是好朋友，在他们看来，这样的“对稿”行动并不会使他们丧失某些争取独家的机会，相反让大家掌握的资料都准确无误，显然这一点跟大陆的记者反差极大。

老道的同事告诉我，这个时候身为“新兵”的我们最好也上去“凑一凑热闹”，因为这样可以让自己不至于漏掉一些重要而大家彼此关注的信息。当看到“行家”们围着演讲者进行小范围的“私访”，也最好学会“偷听”，因为这样会让自己得到一些“记招”以外的新讯息，比通稿上的内容更有意义。

2、建立人脉关系来到《盛世》的第一天，公司就为我们制作了300张名片，与其它实习单位的同学比起来，让我们觉得无比自豪。同事说，名片对于记者来说非常重要，就算出席的“记招”非常沉闷，没有拿到什么讯息，留下名片也对自己建立人脉关系有很大好处。特别因为我们本身杂志特色的原因，出席各类型的“记招”很多时候并不像其它报纸同行那样，需要分分秒秒地“抢”新闻，而更多是通过这样的场合，来扩大我们的人脉关系，为我们的人物专访等实质性工作打下铺垫。

而我自身也真真正正尝到了留名片的“甜头”。因为香港很多公司都有请公关公司替自己处理公关业务的习惯，所以很多时候我们与公关们交换名片以后，很可能意味着她以后接手的公关业务都会把自己列入被邀请的角色里面。我自己其实也记不清是在哪一场“记招”上留下了名片，但“无心插柳柳成荫”，自此以后我的邮箱便经常出现了某家公关公司给我发出的“传媒邀请”，主动地给我提供了很多新闻来源。

当然，跟公关公司们打好关系还有助于我们得到一些独一无二的讯息。我曾经参加过一个大陆招商团来港招商的晚宴，出席当晚的记者只拿到了公关公司提供的通稿资料，对于具体的招商企业名称、数额等重要讯息全无涉及，却唯独《东方日报》的记者手里拿到了这样一个版本。在跟其记者交谈的过程中我才明白，原来这个记者跟负责本次活动公关工作的公关小姐事前是认识的，在她的帮忙下，记者也就得到了这份“特殊”的资料。身边的同事告诉我，这样的情况在香港非常普遍，不少公关公司都会主动向一些熟悉的报社提供新闻讯息，甚至提前向他们透露相关的内容，借此在其报纸上做提前的宣传。

不过，当你发现这样的情况也不用太过担心，别忘了，香港的记者们私下都是互相合作的伙伴，他们会非常乐意地把手中的资料给你参考，这个时候你只要利用手中的相机把它拍下来，就一样可以掌握这份“珍贵”的资料了。

3、早点到，晚点走其实这个道理在我们学新闻采写的时候，老师就已经教过了，但“实践才是检验真理最好的方法”，这次的实习让我实实在在地明白了这句话的“真髓”。

实习的第二周，我们很幸运地安排到珍宝海鲜舫参加“浙港澳厨艺文化交流”活动，原本海鲜舫给我们各位记者安排了试吃活动，但因为部分参加活动的记者是报纸记者，需要回去赶稿的缘故，最后参加试吃的只剩下我们和另外一家报社。人丁单薄地坐在餐桌前，刚开始还有一点“不好意思”，当同桌的另外一家报社“同行”也提前离开，就让我们更加“难堪”了。不过在这个时候，竟然让我们发现，主办方的餐桌上出现了美食家蔡澜先生。其实在我们刚刚开始签到入场的时候，我们就已经发现嘉宾牌上有他的名字，但一直没见他的出现，以为他不会来了，但没有想到“晚点走”竟然让我们碰上了这样一位“贵客”。

我们自然是没能放过这样一个难得的机会，在活动结束后跟

他做了一个专访。当其时，我们还抱怨我们是月刊，如果服务的是报纸，明天这样一条新闻登出来，肯定是“与众不同”，成为“行家”中的“头条新闻”。

4、一种来源，不同写法还是来自上面的珍宝海鲜舫，虽然我们很幸运地拿到了一个“独家”，但是因为杂志出版周期的缘故，让我们不能像报纸那样对这一次活动做一个具时效性的报导。在编辑的指引下，我们尝试着从另外一个角度出发来报导这个活动。而事实上，在其它当天去的报纸“同行”写的稿中，不少同行也采用了另一种方法报道了这则新闻，使得一个简单的活动，出现了多种形式的版本，不但有几百字的短新闻、副刊里的专版，还有一些被列入了旅游版面当中。