

# 三争工作报告：高效实施的三争工作报告策略

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。

## 三争工作报告篇一

- 1、完成当期餐饮的会议、用餐等服务接待工作。
- 2、参加酒店二月份市场经营和财务分析两个会议，对会议中提出的有关餐饮方面的问题，在工作中及时加以调整。
- 3、跟进了餐饮销售预定的信息工作，同时与餐饮通等网络公司洽谈了餐饮合作事宜，整理了与订餐小秘书的信息资料。
- 4、关注了餐饮新菜品的研发和菜单的设计等工作内容。
- 5、营业时间巡视检查并指导了楼面的服务工作。
- 6、召开了厨房技术人员工作会议，跟进检查了餐饮卫生和安全生产操作工作流程，同时安排参加了\*\*区卫生局监督所召开的迎世博专题卫生工作会议。
- 7、关注和检查了餐饮员工的在岗和出勤状况及相关的考核内容，杜绝工作盲区。
- 8、周五卫生安全检查中指出的部分餐椅椅套污渍去除不干净，与客房协调反洗。
- 9、协调解决相关餐饮问题。

- 1、重点关注餐饮的营收状况，缩小营收差距，力争达标。
- 2、落实二月份经营工作中出现的餐饮问题。
- 3、安排新菜品的培训工作。
- 4、参加酒店二月份质量分析工作会议。
- 5、考察餐饮市场。
- 6、协调餐饮工作。

## 三争工作报告篇二

又是岁末了作为导游员的似乎还没能回味过来这一年的滋味，时间过的真快。适应这季节的变化，但是时间不等人，日月老人将要给画上句号了所从事导游工作，又经历了一个年头了喜欢这个工作，不论苦辣酸甜，总是一个“乐”字。现在把这几年工作的乐趣给归拢一下，从中总结经验，汲取教训以备来年奋马扬鞭，更好的带领我游客畅游在黄河上下，大江南北。

### 一、以导游为荣。

作为导游员的带团是首要任务。这几年，根据旅行社的布置。带过的旅游团队数量已经记不清了留在感觉里的——忙和乐。刚从云上飞下来，又从水上漂过去；才听罢火车的汽笛声，又闻见了汽车的马达响；才听罢东北的二人转，又尝到新疆的哈密瓜；才欣赏桂林山水的秀美，又看到大漠孤烟”壮阔。夏令营孩子们欢快的歌声，夕阳红老人们幸福的笑脸，盛世北京和谐的音符。还有华西村人美好的蓝图，南街村人不懈的追求?这一切经常在眼前浮现，深深的感受到工作的意义所在从心里热爱导游这一工作。

## 二、学理论、学知识

一直严格要求自己，从业多年来。作为一个国内专业导游人员，时刻牢记着热爱祖国、热爱人民、热爱祖国几千年的优秀文化，认真学习党的各项政治政策、经济政策、学习党在新的历史时期的主要理论，用来武装自己的头脑，思想上紧跟形势，努力是自己成为具有优秀道德品质，高尚职业情操、遵纪守法，尽职尽责的导游员。积极参与省市旅游局组织的培训班，认真学习导游知识、导游业务；业余时间细心学习《汉语言文学知识》历史地理文化知识、心理学》公共关系学》政策法规》认真阅读相关的经济知识、社会知识、旅游知识，学习中坚持勤动眼，大量的阅读有关景区、景点的资料和有关风光民情的书籍；勤动手，把读到看到相关资料、甲篇名作、经典名句都分类整理，以丰富自己的学识，增加自己的见闻。

## 三、学技能、多实践

除了要求导游员要有广博的知识外，导游工作是一个知识密集型和高智能的服务工作。还需要导游人员具备高超的技能，如讲解能力、组织能力、人际关系能力、分析能力、解决问题能力。而讲解能力是首当其冲的常言说“大好河山有多美，全凭导游一张嘴”游客出游，求知”愿望之一，而我导游就起着传达知识信息、传送审美观念、播洒中华文明的重任，因此导游语言必需科学、规范，传送的信息必需正确无误，这样更能够吸引游客的注意，满足游客的求知”愿望，才会得到游客的尊重和敬佩，这是顺利完成旅游计划的重要前提。其次，整个旅游活动是一个有组织的需要和饭店、宾馆、景点、交通等相关的企业和个人来打交道，牵扯到社会生活的方方面面，因此上，要求我导游员要有相当的组织能力和协调能力。再其旅游活动的主体是人，而人的构成又是复杂的旅游者来自不同的社会阶层，从事着不同的职业，文化层次高低不等，性别年龄各不相同，兴趣喜好因人而异，身体状况不尽相同。这就要求我导游员必需学会处置人际关系，学

会善于和各种人打交道。旅游过程中各种各样的情况都有可能出现，个各种各样的问题可能随时发生，这就要求我要学会独立分析的能力和独立解决问题的能力。实际工作中，十分注重留心学习，实践中不断的总结和提高自己的业务水平。时时提醒自己“勤动口”向专家请教先进的经验和方法，向同事学习、向民间学习、向旅游着学习，以丰富自己的学识；勤动腿”常言说，读万卷书，不如行万里，勤跑、多动增加自己的阅历，实践中巩固学到知识，不如手过一遍，勤动眼”大量的阅读有关旅游方面的书籍、查阅有关风光、风情、民俗的资料；勤动手”眼过千遍。把看到听到学到知识和方法，经验和技巧都动手一一记录下来；勤动脑”动口、动腿、动眼、动手的基础上，善于动脑，把学到收集到看到名作甲篇、知识经验都分类整理，结合自身的特点，取精去糟，最终形成自己的风格和作风。也就是说，工作实践中逐步的总结，不时的提高自己的业务技能和服务水平。

#### 四、几点带团的方法

兵无常式”这一点运用到带团工作中也是十分的确切。带团过程中，掌握好游览的节奏。孙子曰：水无常形。导游员除了丰富的知识，生动形象的语言来为游客作好讲解服务外，更要学会掌握和控制旅游过程中的节奏问题。因为旅游者的年龄、体质不同，情趣喜好不同，情绪不同，一个人一天会有多种情绪的变化，做为导游员要随时掌握游客的这些现象，实施旅游计划中要作到有张有弛，劳逸结合”根据团队的实际情况安排有弹性的活动日程，努力是旅游过程既丰富多彩，又松紧相宜，让游客在轻松愉快的活动中获得最大限度的满意的美的享受。有急有缓，快慢相宜”具体的旅游过程中，要视具体情况控制好游览的时间、速度，根据游客的年龄构成，对老年人要走的慢一些，讲的慢一些，尽量减少剧烈活动的项目，要学会适合老年人的习惯语言，交流方法；对待年轻人，可以走的快一些，讲的节奏快一些，适当的安排一些年轻人喜爱的活动项目；对待青少年，游览的过程中要注意寓教于乐，要更多的把旅游和学知识结合起来，同时适当

的安排一些适合青少年的娱乐活动。总之，导游员就是旅游活动的导演”根据不同的团队，从实际情况动身，安排好、组织好旅游活动，旅游者获得乐趣和享受，这才是一次成功的导游活动。

一个旅游团队，处置好几个关系。即强弱关系、多数与少数的关系、劳逸关系。实践中我都知道。人员组成是比较复杂的有身体好的精力充分的希望速度快一些，活动量大一些，而年老体弱的则希望冷静轻松，不愿意太紧张、太劳累。这时我就要根据实际情况分别予以对待，依照旅游者的体质、年龄划分成相应的小团体，讲明白游览的路径、集合的地点、时间，全陪导游和地接导游互相配合，或前后或穿梭在各小团队之间，对年老体弱的要重点照顾。这样既尊重了旅游者的愿望，又是各得其所，各取所乐。游览过程中经常会出现对日程安排意见不一致的现象，这是由于旅游者审美观点、兴趣喜好不尽相同所造成的一种正常现象。一般情况下本着求同存异的原则，寻找大家都喜欢、乐意的共同点，形成统一的选择，这是最理想的解决方法。如果共同点不容易找到则要实事求是给游客说明情况，请团队领队或德高望重的人物进行协调，寻找合理而可能的变通方法，动员意见不同的各方相互作出让步，本着少数配合多数的原则是旅游活动继续顺利的进行。当然在旅游过程中处置好劳逸关系也是十分重要的疲于奔命，象行军拉练一样的旅游会使游客的发生不愉快的情绪，肯定回影响旅游者的游兴。要合理安排日程，兼顾游览、娱乐、购物、休息，力争让游客在各方面都得到满足，从而游客对旅游服务工作的满意度。作为导游员，带团过程中处理好了这几个关系，就能带出一个和谐欢乐的旅游团队，胜利的完成一次旅游活动。

旅游者的性格大致分为两大类：外向型、内向型。外向型的活泼、爱交际、喜讲话、多点子、热心肠，多沟通、交朋友。沟通要从了解做起。另一面又急躁、好动、好胜、散漫，这类人好沟通，但不稳定。内向型的稳重、冷静、有主见、情绪稳定，另一面少言、孤傲、忧郁，这类人不易沟通，但却

很重感情，一旦认可你不会轻易改变。作为导游要通过观察、交流了解游客，正确的区分客人的性格类型，采用灵活的方法，因人而异，适时适宜的进行沟通，随时观察游客的情绪变化，及时调整战略方法，始终坚持和谐欢乐的团队气氛。旅游活动中，导游和旅游者不只是服务与被服务的关系，更是合作伙伴，只有游客的通力合作，旅游活动才干顺利进行并达到良好的效果。为此，一个很好的方法就是导游和游客真诚的交朋友。交朋友要从尊重对方做起，把主动服务、真诚服务、热心服务、周到服务贯彻始终，从小事做起，与细微处显真诚。和游客交朋友，要有一颗平常的心态和包容的心态，和游客建立平等的关系，不能厚此薄彼；导游员和游客相处时不要争强好胜，满足一时的虚荣，作嘴巴上的胜利者，要保持融洽的气氛，建立“君子”式的朋友关系。

### 三争工作报告篇三

时光如流水般转瞬即逝，不知不觉20xx年已近尾声，我来公司已经有一年半的时间。在这纷繁忙碌而充实的一年里，我学到了不少新的知识，极大的拓展了自己的视野，也近一步加深了自己的业务能力。我作为九九久一员普通的一线销售人员，在这充满挑战的一年里，兢兢业业的做好自己的本职工作，不断学习完善自我，加深业务水平，在销售经理的带领下，紧跟公司发展的脚步，不断克服种种困难，保证了在不利的市场大环境下公司产品的稳定销售。取得了一定的成绩，也遇到了一些经验教训。

加强市场调研，了解国内外同行业生产经营情况，分析产品发展动向，为公司决策提供依据。

定期收集客户信息并进行管理沟通，跟据调查目的进行分类；并将统计调查资料与原有资料进行比较分析。

在合同的签订和管理方面：

在供需双方协商一致的基础上签订销售合同，明确数量、价格、发货时间、结算付款方式及期限、违约责任等，经销售部经理审核后报董事长审批。

对销售产品的货款负责，及时进行清收，收到的客户货款，及时上缴公司财务部。合同销售产品的货款回收按照合同约定的付款期限及方式履行，及时跟踪，确保货款及时到位。

对未能在合同约定的时间内履行付款手续的，及时跟踪客户动态，采取必要措施，确保在最短时间内收回资金。

做好产品跟踪和售后服务工作，及时了解客户的要求和想法，巩固产品市场。

今年二甲基海因完成销售4643.5吨，销售额：人民币3996.816万元，美元452.46636万元；与去年相比，增长率为45%。羟甲基海因完成销售55.05吨。

一年多来，我作为职场新人走过了人生的比较重要的一步，已深感责任重大，无所适从，但我遇到了很好的领导和同事，他们的帮助和包容是我成长的重要因素，也使我渐渐成熟，逐渐适应竞争激烈与多变的销售市场。

又是一年春来到，站在这岁末年初的门槛上，回首过去，展望未来，新的一年，新的开始，新的起点，新的目标，在新的一年里我将充分利用业余时间，专研专业知识营销策略。开拓视野，丰富知识，总结经验，把理论变为实践，化压力为动力，沿着公司领导指导的方向不断前行。

### 三争工作报告篇四

截止。。。月份以来我所共接待社区矫正对象。。。名，其中。。。人属保外就医人员。。。人属假释人员，。。。人属于缓刑人员。根据上级要求，我所为每一个社区矫正对象建立个人

档案，并且每周最少一次电话与矫正对象沟通，充分了解其即时思想动态；每月组织不少于8小时的公益性劳动，并每月组织到司法所学习有关法律法规8小时；每个社区矫正对象每个月一次书面汇报思想动态；司法所还和每个矫正对象的家属签订矫正工作监护协议书；矫正对象有事外出还需提前向司法所做好书面请示报告；司法所每月不定期派人员会同帮教志愿者深入矫正对象所在村庄了解矫正对象的情况，发现问题加以解决。

1、在上级主管部门的业务指导下积极开展社区矫正工作，确保做好社区矫正工作的正确方向下，把将各项措施落实到位。

2、以主管领导亲自抓，所长负总责，明确责任到人、分工负责。根据矫正对象所居住村的情况，调动矫正对象所在的村治调会参与，增强矫正工作的社会效果，确保社区矫正工作有序开展。

3、根据实际出发，分类指导，因人施教，力争社区矫正工作切合实际。同时充分发挥曙光基地的作用，安排矫正人员就业，更好的解决他们生活及精神的压力。

司法所工作取得了一定成绩，但是与上级领导部门的要求还有一定差距，存在问题：工作人员少，工作量大，希望上级今后进一步加大力度，对社区矫正工作的支持。

增加社区矫正工作人员，组织社区矫正工作人员对优秀兄弟单位进行考察学习。

司法所 年10月1日

## 三争工作报告篇五

一、高度重视，加强领导

组 长：

副组长：

成 员：

## 二、严格程序，认真评选

在评选推荐过程中，我校推荐工作领导小组对申报人员就担任班主任的年限、任职条件、工作业绩、学生评议以及政治思想、工作态度等方面逐一进行了综合考察。在此基础上，广泛征求了广大教职工及社会各界对参评人员的意见，经过认真考核和遴选，一致推荐贺建华同志为十佳班主任的候选人。

## 三、监督公示，推荐上报

为增强评选推荐工作的公正性和透明度，我校于12月15-18日对推荐的优秀(十佳)班主任的业绩材料在小会议室进行了展示，并将候选人名单进行了公示，没有接到反对意见和其他异议，经推荐工作领导小组研究，决定推荐贺建华同志参加优秀班主任的评选。

山城区实验小学

x年12月19日

## 三争工作报告篇六

国航系积极响应院团委活动号召，“一帮一”活动在国航系各团支部已经稳步推进。

国航系以思想进步，学习友谊，能力较强的学生干部为核心，帮助那些生活上，学习上能力稍差的同学，各支部学生干部

一人帮一人，而学生会干部要求一人帮三人。充分发挥学生干部的带头作用，建立互帮互助的当代大学生的良好品格，同时，通过“一帮一”活动，让被帮助对象切身实地地在生活学习思想上得到更积极的思路和宝贵收获，也让学生干部通过“一帮一”活动得到更好的锻炼，让自己的思想更进步。双方受益，共同进步。

经过我的调查，通过一对一的互助和带动，使很大一部分人更加融入集体，最显著的效果就是思想水平得到提高，很多同学以前没有集体意识，旷课旷早操晚自习，通过一帮一活动，明显提高了上课出勤率，并能融入到课堂气氛中。在学习上被帮助的同学都表示受益匪浅，以前不爱上课看书，在同学的带动和鼓励下对学习和自己的专业知识逐渐有了兴趣，有的人甚至产生了浓厚的兴趣，更乐于学习，享受学习。对生活迷茫或者不知道怎么安排时间的同学，经过同学的帮助，对生活充满信心，有的人有了自己的兴趣爱好，还加入了社团组织，他们自己表示比刚入学时的生活状态强了太多。

“一帮一”活动带来很多切实意义，帮助的人受益匪浅，被帮助的人得到关心和鼓励，这都是大学生生活中的一份宝贵财富。

很多参与活动的同学还积极给我发来自己在一帮一活动中的心得体会，下面是国航系学生会学习部干事，15级国航二班团支书刘奇慧同学的心得体会。

刚刚接触这个活动时，我不知道自己要怎么去开展，为了更好地把这个活动搞好，我主动去和其他班级的团支书交流经验。后来我总结出一定先要和帮助人商量好，只有他本人愿意，才好开展下一步的工作，还有要积极向上，有上进心，愿意接受别人的帮助，愿意配合工作，愿意改变自己的不足。

我第一时间就想到我们班的杨丹丹，作为她的室友通过和她的接触我觉得她这个月变化很大，上课也比较积极向上。相

对于刚开学来说，思想和行动上都有较大变化，我觉得她更有需要帮助，帮助她也更有意义。想到这里的时候，我就马上找到了她，我跟她说了这个活动的意义，她也很乐意接受我的帮助，直接答应我的请求，我的“一帮一”活动的第一步工作就这样开展了，很顺利，也为后续的工作奠定基础。

在开始活动之前，我想了很多，我不知道应该这么去做，我一方面怕自己做得不好，她不接受，另一方面，我觉得自己本身就不是很好，觉得如果自己处理方式不当的话，会影响她的自尊心。我想了很久，想来想去，我觉得自己对自己要求高，而对他人则不能一下子很高，这样会打击她的积极性。

我首先是从上课开始，因为我觉得这是作为一个学生最基本的。每当我到教室上课时，第一件事情就是看她来上课没，如果她没有来的话，我就会及时给她打电话，叫她来及时上课。她一般还是会接受的，她还是会来上课。每次她来了，我就觉得自己又成功了一点点，我觉得自己的付出没有白费，自己提供的帮助对她有用，心里不禁乐意一阵。

我觉得她的本性是很好的，只是缺少了一点积极性和热情。于是我跟她说了她自己在这方面的不足，希望她能改变一下，她就是一个很优秀的人。我叫她多参加一些活动，让自己变得阳光起来。她答应了。在我们每周四组织的主题团班会上我都有意地让她上台讲话，她本来不愿意，觉得自己没有什么可讲的，经过我的一番鼓励之后，她终于答应好好的准备一下。虽然上台的她依然觉得有些紧张和害羞，但我已经明显地看到了她的改变，虽然她只是进步一小步，但我相信在今后她一定会越变越好，成为一个十分优秀的人。我觉得我离成功又近了一步。班会后，我又发短信鼓励她，希望她以后能参加更多的活动，让自己更加阳光起来。

“一帮一”活动使我帮助别人的同时也进一步思考自己，令我获益良多。同时我觉得对自己要求比以前更高了，我也觉

得自己在不断的进步。在以后的一帮一活动中，我会继续努力，更加努力，因为帮助别人的同时也会让我收获不一样的感动和惊喜。