

2023年政治教研组年度工作计划(大全5篇)

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？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

新兴县重点项目 工作报告篇一

在药品营销公司半年工作总结报告会中，黄总指出，上半年药品营销公司健全了内部组织与制度，运作越来越独立，部门职责更清楚，下一步运营更加规范。截止6月30日，药品营销公司成立了28个办事处，销售队伍扩大到58人，但是目前销售队伍较年轻，整体经验不足，销售人员的业务知识、技能、社会阅历等都有待提高，公司将会给予支持，加强教育、培训，以提高销售队伍的整体水平。黄总还明确指出公司下一步的发展战略方向，强调办事处管理模式、职能与办事处经理职责的转变，保证团队发展。

员工培训通过自组和外聘老师相结合的培训方式，特聘请北京凯文金管理顾问公司讲师周诚忠老师进行培训。整个培训围绕着提升办事处经理管理能力、执行力、营销技巧、产品知识等方面内容进行培训和交流，全面提高公司各办事处经理的营销能力，完善各办事处的管理模式。

会议最后，经全体参会人员公开投票选举的方式，评选出半年度优秀员工，并对评选出的优秀员工以及第一季度、第二季度综合考核第一名至第五名的员工进行了表彰。

黄总对药品营销公司下一步工作提出要求：要深度营销，根据公司产品特点，向二级、三级市场推进。对产品合理定位，组成产品群，同时细分市尝细分产品，销售不走单一路线，慢慢渗透到终端，更贴近终端市场，下半年将启动otc市常加

强团队建设，使我们的员工队伍更有战斗力、凝聚力，员工要适应企业文化，与公司共同发展，共同进步！

我们知道，销售是电子《包括任何产品》商务的成功基石，是稳健市尝巩固绩效的最基本动作和条件。只有通过成功的销售、超值的服务，才能赢得我们的忠诚顾客。而推荐则是把一个良好的机会分享给朋友，让朋友透过这个机会的实质，与朋友一起分析、帮助他们理解把握机会的必然性和重要性。当今的销售已不再是通过简单的讨价还价把产品卖出去的过程，而是一个帮助顾客和说服顾客的过程。那么，在销售杰宝系列产品的过程中，我们应切实把握几点要素。

这是一个自我消费、学习、求证的过程。通过自我消费，我们才有对产品的感性认识，才有心得和体会，才有与顾客进得沟通的素材。同时，我们还需通过对产品的感受，了解产品的功效、作用、文化和价值。杰宝系列产品是倡导人类健康的产品，通过以湿代干，以擦代洗的方式，去改变人们陈旧的清洁习惯，引起人们对肛周清洁卫生的重视，引领消费群体建立一个科学、合理的消费价值观。这些理性的认识，是我们业务伙伴的专业要素。只有感性认识和理性结合统一的时候，我们才能更好地热爱公司的产品，才能进行有效的沟通。

在销售过程中，有很多能够帮助成功销售的工具。诸如，产品资料、单张、手册、产品简介、功效例证等。这些都称之我们的工具，如何活用这些工具，关系到销售的成功与否。产品展示是帮助顾客直观了解产品的性能、功效，人有三觉，即视觉、听觉和感觉。通过对比的手法让顾客判断产品的优劣所在，了解杰宝产品的价值观。

初入创业的业务员一般都一口气地介绍产品，演讲式地讲解产品或者直接报价，这样收到的效果就不理想。当我们展示我们产品的时候，当顾客明确我们访客目的后，我们要认真地、耐心地聆听客户的见解、引导他们陈述对产品的看法和

观点，从而找准客户的心理需求。这个环节十分重要，既是尊重客户，又是把准需求进行说服的环节。所谓知己知彼指的就是这点。

沟通式销售并不是一种演讲，也不是盲目教导顾客，而是根据顾客的需求和针对顾客的提问作一些准确帮助理解的工作。首先要做好销售工作计划，提出或设计一些问题与顾客展开探讨，引导顾客接受我们的观点，接受产品的文化和默认产品的价值观。成熟的业务员在互动的过程中，通常都会运用同理心再进行分析 and 引导。诸如，当顾客提出不习惯用杰宝产品，以及觉得产品贵的时候，我们不需要辩论，更不要反驳，应该说：您的看法很正常，正如当初我未有深入了解产品时一样，当时我也觉得没有必要使用这么贵的产品来进行清洁卫生，后来，当我深入了解和使用产品后，我觉得产品确实物有所值，一个月用上二三十元就可以享受到超值的健康体验，可以提高自己的生活品味，可以呵护自己的健康，我觉得太值得了。用与不用，贵与不贵，完全是消费意识的建立与消费观念的转化问题。杰宝系列产品，从各个方面论证都是可以接受消费的。

新兴县重点项目 工作报告篇二

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优秀，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。

新兴县重点项目 工作报告篇三

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强

烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

1、认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。

2、充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道：“满意”是顾客的广告。

3、促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。

4、熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。

5、售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

6、抓住每一次销售的机会，以的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

新兴县重点项目 工作报告篇四

我叫唐三藏，又名唐僧。根据大唐工作安排，我奉命到西天拜佛求经。贫僧率4名徒弟历时14年，行程十万八千里，经历九九八十一难，终于取得了我佛大乘真经，圆满地完成了这次取经任务。取经过程中，我们师徒4人严格按照佛祖指示，牢记职责使命，明确任务分工，爬山涉水，斩妖除魔，涌现

出了大量好人好事和可歌可泣的动人事迹。一路上降魔无数，转移解救被困群众4万余人，捣毁妖怪聚点48处，感化、转化各路魔王128人次，除八戒同志外其余3人先后拒绝各类美女诱惑240余次（其中，当面拒绝200余次）。我们之所以能取得真经，主要得益于我佛如来的精心策划，得益于在观音菩萨的具体指导，得益于唐王陛下的大力支持，得益于悟空、悟能、悟净三位徒弟的精心保护，得益于各路神仙的积极配合。下面，我将取经工作开展情况向陛下作以汇报。

圆满完成，专门成立了由我挂帅，大徒弟孙悟空任组长，二徒弟猪八戒任副组长，三徒弟沙僧任成员的领导小组，加强了对此项工作的组织领导。

二是过程加速转变。受领取经任务后，我就开始了从一个“当一天和尚撞一天钟”的小僧到一个取经人的转变。不但自己转变，也要让徒弟们、妖魔鬼怪转变。大徒弟孙行者，生性刁蛮，出身荒山野岭，不识大体，有前科，曾大闹天宫，使玉帝不得安宁，也曾在佛祖手上小便，严重影响佛门声誉，要使他转变是十分困难的。在观音菩萨的直接领导下，我救他于五指山下，给他念我佛的经文，让他认识到错误的严重性，经过我的耐心说服教育和每天三十遍紧箍咒之后，就服服帖帖地留在了我的身边，并成为我的得力助手。二徒弟猪八戒，曾为天篷元帅，生活作风有过问题，因调戏嫦娥被贬下界。我在高老庄收他为徒，给他讲空即色、色即空的道理，动之以情，晓之以理，使他有了很大转变。虽然在途中对个别女同志还存在言语冲动等过激行为，但没有造成严重后果。剖析问题根源，也只是因为他六根未净，外界影响太深所致，况且都是背着我干的，我并不知情。三徒弟沙悟净，本是天上卷帘大将，因工作标准不高，摔坏玉帝酒杯，被贬流沙河，心中充满怨气。看在他把前边取经人都吃掉的份上收他为徒，使他从吃取经人的妖怪转变成为一个取经人。我也常给他讲别和领导过不去的道理，加速他转变。

他们讲道理，使他们明是非，知罪过。（具体事例太多，从

略。)只有那些顽固不化或者是有背景后台比较硬的还一时执迷不悟，但结果那些执迷不悟的已被我所铲除，有背景的均已遣返给原主人。声明一点，我不曾动他们半根毫毛。

四是严格实施奖惩。没有严格的纪律就不会有内部的团结，奖惩不分明就不能服众。取经路上该奖的就奖，该罚的就一定要罚！奖的时候可以让多吃点、多喝点、少值个夜班。罚的时候决不能心慈手软，在三打白骨精时，取消了孙悟空的取经资格，只因他平时太居功，有越俎代庖之嫌。八戒闹分家的时候，及时叫悟空给他一点教训，让他认识到危害团结，有害健康，使他的思想和行动统一到共同取经上来。

五是做到遵纪守法。在取经的路上所受到的钱、权、色的诱惑具体事例太多，不胜枚举。我能够牢记大唐党委、首长的指示要求，做到不为金钱、权力、女色所动。一共拒金银十五万八千六百五十四两七钱，拒权七十六次，拒女色前面讲过了是两百四十余次，其中当面拒绝（个别在床边拒绝）的就有两百次之多。那些都是过眼云烟，不是我所需要之物，虽然说在取经的路上没有金钱是万万不能的，可我仍坚持靠化来的斋饭度日。后来又听说有人以我的名义擅自收受财物，可都是在我不知道的情况下进行的，我并不知情。如果让我发现是谁，我会从严处理。尤其是在女儿国，国王陛下执意要嫁给我，并用让出皇位的高官厚禄诱惑我，但我始终牢记自己的职责使命，推辞了她。

到失身事小，取经事大，这种单纯的思想是十分有害的。深究根源，主要责任在我，有时候不讲究领导艺术，领导方法简单粗暴，官僚思想严重，不能采纳群众的正确意见。二是管理不够严格。3名徒弟都有一些本事，经常一溜就是几千公里，管控难度比较大。尤其是悟空，八小时以外经常跑到天上、水里找朋友聊天、叙旧，有时还酗酒。3名徒弟，途中还偷了金蝉子家的人参果，悟空不讲大局，不讲政治，把人参果树给拔了，严重影响了僧民关系，破坏了取经人的良好形象。八戒背着我去调戏民女，居然还被菩萨当场捉住。三是

记性不够好。我们把经都取了，却忘了给河里的千年老龟询问寿命，渡河时被老龟忽悠到水里，导致部分真经受损。

以上是我在取经途中的几个方面，不能代表全部。我的成绩远远不止这一点。顺便说一点，在贫僧的指挥下，我们师徒4人广泛开展了为民办实事活动，一路上赢得了群众的广泛赞誉。

汇报完毕，不足之处，请批评指正。

汇报人：唐三藏

xx年十一月二十三日

新兴县重点项目 工作报告篇五

我受大会的委托，向大家作校务公开工作报告。

为了加强对学校校务公开工作的领导，学校将成立校务公开领导小组。由校长、书记挂帅任组长，工会主席任副组长。同时设立了三个工作小组（政务公开办事小组、财务公开办事小组、校务公开监督小组）。对于公开的内容要有专人审核并经领导小组同意，才能公开，确保公开内容的真实性、可靠性。政务公开由校办负责，财务公开由总务处负责，校务公开监督小组由工会主要负责。

学校每学期都要不定期的召开校务公开研究工作会议，部署相关政策及主要工作。

（一）我校校务公开的`原则是：

1. 坚持正确的指导思想，遵循国家的法律、法规和党的方针政策，关系依法公开，公平公正。

2. 坚持从实际出发，突出重点，实事求是，注意实效。
3. 健全机制，长效管理，正确处理校长负责制与校务公开的关系，民主管理和民主监督的关系，调动全体教职工的积极性。
4. 以教学为中心，积极推进教育改革。
5. 保证教职工的知情权、管理权，提高决策的透明度、清晰度，重点公开和全面公开相结合。
6. 进一步坚持和完善教职工代表大会制度，明确责任，强化监督。

（二）校务公开的内容主要分为以下几部分：

向社会公开的内容：

4. 影响公众人身和财产安全的疫情、灾情或突发事件的预报、发生及其处理情况。

主要通过《今日磐安》、《磐北星空》、学校宣传栏、县广播电视台、磐安教育网、玉山社区中心进行宣传，时同认真做好《科教窗口》报的刊发宣传工作。

向学校内部公开的内容（政务、财务）：

1. 年度工作目标及完成情况；
2. 大宗物品采购情况；
3. 集体资产承包情况；
4. 住房调整情况；

5. 教职工福利分配情况；
6. 职称评审情况；
7. 评优及评比先进情况；
8. 学校工作计划；
9. 规章制度制定；
11. 廉政自律承诺及有关规定执行。

这些主要通过学校宣传橱窗、政务公开栏、财务公开栏、教职工代表大会、教职工例会等形式进行公开。

发扬了广大师生主人翁精神，吸引全体教职工、学生参与到学校管理上来，倾听民意，广纳民声，同时也很好地宣传了学校，得到了上级部门的高度好评。

认真制定有关校务公开的各项制度，结合实际情况，及时作出修改，建好台帐资料，并及时做好有关校务公开信息的采集工作，及时做好台帐记录。

工会主席参加行政例会；工会经审小组按时对学校财务进行审查；工会每个季度都把校务公开情况及时送交县教育工会，接受上级的监督。

各位教职工代表，以上报告请予审议。

新兴县重点项目 工作报告篇六

实习是我们每个大学的必修课，也是一门十分重要的人生必修课。它使我们在实践中打开视野，增长见识，为我们以后走向社会打下坚实的基础，是我们走向岗位的垫脚石。今年

我们从7月23日至7月28日在东软集团进行了五天实习，此次实习的主要目的是学习一些关于软件方面的知识，在老师的带领下做一些有意义的游戏。为期一周的实习就这样匆匆的落下帷幕了，光阴似箭，在这短短的实习期间我收获颇多。以下是我们实习的具体内容。

2、感受与体会

在高中时就听过东软，只是当时认识的局限不知道东软究竟是做什么的，更不知道这个企业的文化和业界的影响力。幸运的是这学期院里组织我们去东软进行了为期一周的实习。给了我们一次了解东软，提高个人能力，增强自我认识，增加知识的机会。

通过介绍，我了解到东软是由东北大学发起的一家软件公司，在多年的发展进步中东软已经成为了软件领域的一个佼佼者，东软以它独特的工作风格培育了一代又一代的东软人，他们对自己所经手的项目兢兢业业，一丝不苟。东软用他的管理风格回报着每一个东软人。

前三天时间，为我们安排了能力拓展，一些专业知识，时间管理，以及高效能人士应具备的七个习惯等课程活动，给了我们一个发现自我，挖掘自我，提高自我的方法和途径。在这三天的培训中给我感触最深的安老师给我们放严重残疾的外国人麦克不因自己的残疾而悲观失落，而是勇敢的面对一切，去挑战自己，将自己的乐观心态与大家分享，激励那些已经拥有很多人正视自己，学会感恩。与以往我们看这样的录像的方式不同的是安老师采取的是分段播放，然后让我们上台发表自己的意见。让我们通过看录像学习一种精神，学一种态度，分享自己的心得，分享我们的经历，加深了同学的了解，同时也锻炼了我们一种能力，在众人面前敢于展现自己，能够展现自己的能力。

实训的第四天给我们安排了一场最有趣，最有意义的“游

戏”，将我们来自三所不同高校的同学分成八组，每组选出“队长”，“队秘”，“安全员”来各负其职，每个人都对这次充满趣味的活动十分期待，大家都积极地编口号，画队徽，信心满载，准备迎接这次挑战。下午的或外活动真正的体现出了团队合作的宗旨，如果这些游戏中有一个人掉队，那么就会失败。最终每个人都发扬了团队合作的精神。

晚上回去，我的感触很深，认识也很深，不但今天的我们是一个团队，社会也是一个团队。我们的国家如何能有竞争力？有一句老话：帮人即帮己，也就是利人又利己。

最后一天我们学习了嵌入式技术的发展与应用，这也是我们在东软的最后一堂课。我们在以前的学习中没有听说过这方面的知识，所以我听得很认真。随着信息化、智能化、网络化的发展，嵌入式技术将全方面展开，目前嵌入式已成为通信和消费类产品的一起发展方向。总体来说，嵌入式系统分别在硬件和软件(主要是嵌入式操作系统)方面获得发展。嵌入式技术就是“专用”计算机技术，这个专用，是指针对某个特定的应用，如针对网络、针对通信、针对音频、针对视频，针对工业控制等，从学术的角度，嵌入式系统是以应用为中心，以计算机技术为基础，并且软硬件可裁剪，适用于应用系统对功能、可靠性、成本、体积、功耗有严格要求的专用计算机系统，它一般由嵌入式微处理器、外围硬件设备、嵌入式操作系统以及用户的应用程序等四个部分组成。

经过这五天的实习，走的时候我有一种感觉就是很乏，我知道这是我在东软的实习的七天里学到东西，带走东西的最好凭证。可能有的时候我们把这种实习看做是一种体验，能够感受一把就是收获。可是我们既然有这么好的机会来学习我们就应该全力以赴，尽可能多的去学习一些东西，毕竟这样的机会不多。我相信在东软的这一周实习中我们所学到的不仅仅就是学到一些职场技能，我们更多的是感受到了一些职场气氛，一种进入职场的心态，一种做人的态度。不是有人说态度决定高度么？我相信我们今天所学到的在我们即将步入

的领域中都会有用的。

3、总结

这些都是我们这些即将面临就业的大三学生所应该学习的，希望有机会能多学习一些这样的知识。

新兴县重点项目 工作报告篇七

实习工作的总结，总结是为了寻找差距、修订目标，是为了今后更好的提高。通过不断的总结，不断的提高，我有信心在未来的工作中更好的完成任务。

一、 实习目的

毕业实习是专科学生在大学学习阶段重要的实践性教学环节之一，通过实习，学生将进一步掌握和强化对本专业理论知识的理解，了解社会需求，增强专业责任感、使命感，使理论与实践相结合，为实际工作打下良好基础。

二、 实习说明

(一) 实习时间□20xx年x月xx日至20xx年x月xx日

(二) 实习单位： 审计局

(三) 实习形式： 毕业实习

三、 实习环境

实习地点在□xx县审计局位于。

四、 实习主要内容

x月下旬，我进入了审计局，进行审计助理的实习。虽然我学的是会计与审计专业，但是审计方面的知识很浅，而进入审计局学习也对我将来的就业大有帮助。审计局从每年的十一二月份直到来年的三四月份，都是其业务的高峰期，对工作人员的需求十分急切，因而这时候他们通常都愿意接纳较大量的应届毕业生作为实习生来补充原本所内编制工作人员的不足。这样我们应届毕业生与审计机关各取所需，达到双赢的效果。而我正是在这个时候来到审计局学习，增加工作经验的同时更为自己未来的就业打上基垫。因为审计师的工作流程通常都是根据被审计单位提供的资料里面取证，然后再根据取证单出报告，所以，出外勤是经常的事。常常复印原始凭证，错账调整，数目大的科目还要抽查进行询证。

(一)业务范围：

1. 县级财政预算执行情况和其他财政收支。
2. 县级各部门、事业单位及下属单位的财政财务收支。
3. 县国有及国有控股企业的财务收支、县级重点建设项目的工程预算执行情况和决算。
4. 县人民政府各部门管理的受县人民政府委托由社会团体管理的社会保障基金、环境保护资金、社会捐赠资金以及其他有关基金、资金的财政财务收支。
5. 国际组织和外国援助、贷款、赠款项目的财务收支。
6. 其他法律法规规定应由审计局进行审计的事项。

(二)实习内容：

我主要是参阅审计工作底稿，从中学习审计知识；而后整理工作底稿，更深入的了解审计工作以及各个科目之间，以及底

稿本身系统的平衡和钩稽关系;在对审计工作有了一定的了解之后,我实际的接触了审计工作,参与了几个单位的实际审计工作。以下是我在工作中对审计的认识。

1. 对审计业务的初步认识

审计是指对企业财务报表的审计,属于鉴证业务。审计局和项目负责人根据审计证据形成审计意见,并根据具体情况出具审计报告。审计师的审计意见旨在提高财务报表的可信赖程度。

通过对以上信息的审计形成审计意见,并根据具体情况出具审计报告。审计的内容主要是报表数与总账,总账与明细账,总账、明细账与凭证的一致,以及账实的一致,还包括对会计政策和各项税收政策的执行情况。

2. 对审计报告的初步认识

审计报告是审计师根据《中华人民共和国审计法》的规定,在实行审计工作的基础上对被审计单位财务报表发表审计意见的书面文件。

审计报告包括以下内容:标题;收件人;引言段;管理层对财务报表的责任段;审计师责任段;审计意见段;审计师的签名和盖章;审计机关的名称、地址及盖章;报告日期等九项。

3. 审计工作底稿的构成和填制

工作底稿是我在工作中接触到的最多的资料,是出具审计报告的基础审计,也是审计机关重要的档案资料。

审计工作底稿作为审计报告的基础为审计报告提供充分、适当的记录,证明审计师按照审计法的规定执行了审计工作。审计工作底稿是审计师对制定的审计计划、实施的审计程序、

获取的相关审计证据，以及得出的审计结论作出的记录，是重要的审计档案。审计工作底稿通常包括总体审计策略、具体审计计划、分析表、问题备忘录、重要事项概要、询证函回函、管理层声明书、核对表、有关重大事项的往来信件(包括电子邮件)以及对被审计单位文件记录的摘要或复印件。

资产类工作底稿、负债类工作底稿、所有者权益类工作底稿，损益类工作底稿主要是对资产、负债、所有者权益、当期损益类科目的审定，是报表可信的保证，是出具审计报告的基础。主要对资产、负债、所有者权益、当期损益类科目的审定，包括报表和总账、总账与明细账、明细账与凭证的核对。根据报表和总账、总账与明细账的核对填制科目的审定表，根据总账与明细账、明细账与凭证的核对填制科目抽测表。

在实习期间，我所参与的审计报告基本都是比较规范的单位，审计工作不是很复杂，做底稿一般比较顺利，出具报告及审计过的报表和报表附注按照模版都很好出，但在审计工作中，一定要仔细认真。

五、 实习心得

在工作中，不仅为单位创造了效益，同时也提高了自己，我刚从学校毕业，更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在实习工作并不象正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够积极就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。

个人要想成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永

远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。步入社会就需要了解基本礼仪，而这往往是原来作为学生不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应该合乎礼仪，才不会影响工作的正常进行。这就需要平时多学习，比如注意其他人的做法或向专家请教。

作为学生面对的无非是同学、老师、家长，而工作后就要面对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是考虑自己的事。因为自己缺乏经验，很多问题而不能分清主次，还有些学习找不到重点，随着实习工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。

有工作做时可能就会松懈，不能做到主动学习，这主要还是因为懒惰在作怪，在今后我要努力克服惰性，没有工作任务时主动要求布置工作，没有布置工作时作到自主学习。在工作中，不允许丝毫的马虎，严谨认真是时刻要牢记的。这是由工作性质决定的，也是我自己选择的，因为在我看来，只有被市场认可的技术才有价值，同时我也认为自己更适合做与人沟通的工作。

进行了为期两个月的实习，我基本上掌握在整理资料的同时发现问题并归集。这次实习为日后审计更好的铺了一条平坦的道路，希望我能在这条路上越走越好。

新兴县重点项目 工作报告篇八

我受重庆商务职业学院科学技术协会筹备工作领导小组委托，向大会作重庆商务职业学院科学技术协会成立暨第一次代表大会筹备工作报告。

技术协会筹备工作领导小组”。学院党政班子对院科协的组

建多次进行具体的领导和指导。学院许多部门的负责人也为院科协的筹建献计献策,并提出了建设性的意见。

更重要的是,院科协的筹备工作,得到了市科协的高度重视和大力支持,市科协副主席甘联君,企事业部梅玉军部长等在6至9月多次专门听取我院科协的筹建工作汇报,并进行具体的指导。

以上这些工作,为今天院科协的成立提供了有力的组织保证。

筹备工作领导小组先后召开多次会议,认真学习科协有关文件精神,统一思想认识,明确任务和要求,并对院科协的各项筹备工作进行了认真的研究和讨论,作出了具体的部署和详细的工作计划。同时,专门召开各处室负责人会议,组织力量深入宣传,使大家进一步明确了科协的地位和作用,各部门都以积极认真的态度,做好宣传发动工作,为大会的胜利召开奠定了良好的基础。

代表88名,代表中有领导干部、普通教职工和专业技术人员,有民主党派代表、少数民族代表和妇女代表,他们分布面广,素质较高,有一定的议事能力,体现了代表的广泛性和先进性。

组建了院科协成立大会暨第一次代表大会工作组。根据本次大会的任务,起草了《重庆商务职业学院科学技术协会章程(草案)》等大会主要材料,各个材料都经过认真的讨论,并广泛征求意见,在几经修改的基础上,现已初步定稿,准备提交大会审议。同时,工作组对会议的议程作出了具体的安排,对会场布置、安全保卫等方面作了充分的准备工作。

各位代表,重庆商务职业学院科协技术协会成立暨第一次代表大会召开的条件已经成熟,各位代表肩负着全院科技工作者的重托,我们衷心希望全体代表集中精力,齐心协力,认真开好这次大会,圆满完成大会的各项任务,提升学院的科

研软实力。

最后，预祝院科协成立暨第一次代表大会圆满成功！ 谢谢！

新兴县重点项目 工作报告篇九

很久以前就看过上海三菱电梯的广告，现在回想起来那句经典的广告词仿佛还回荡在耳边，“上上下下的享受，上海三菱电梯。”不过当时的我怎么也不会想到，我会来到上海三菱电梯公司广西分公司实习。

当知道我的实习请求被允许的时候，我真是说不出的高兴，这样的实习机会对于即将毕业的我来说是相当珍贵的，同时我也非常担忧的，一个人来到一个陌生的城市，陌生的环境，之前没有任何公司工作经验的我能不能适应三菱公司的工作要求呢？不求有功，但求无过。我怀着这样的心情开始了我在三菱公司的实习生活。

第一天开始实习，怯生生的走进三菱公司的我立即就被三菱公司整洁的环境，宽敞明亮的办公室，工作人员整齐划一的工作服所震撼。上班时间刚开始，大家就忙了起来。公司到处可以听到工作人员3，5个聚在一起讨论工作上的事情，电话声此起彼伏。不愧是中日合资的大公司啊，我心里不禁这样感叹道。

实习的第一个星期，是我实习的初始阶段，也是我学习得最多的阶段。在销售部各位经理和前台小韦姐的帮助下，我学会了传真机，打印机，复印机，碎纸机等各种办公器材的使用；还学会了如何整理公司的回访单、保修单，将它们分门别类的放入档案夹中；还有就是在销售部经理小曾的教导下学会了最基本的询价，将有意与公司建立关系的客户资料输入公司网络备案，并按照客户、代理商传真过来的电梯要求输入电脑，进行询价，制作询价单，提交询价员。通过制作询价单，使我对影响电梯价格的电梯型号、轿厢材料、门厅

规格、提升高度等有了初步的了解，从中受益匪浅。在这个星期中，我还负责公司职员的午餐订餐工作，整理办公桌，将打印过的纸进行分类回收利用，公司电话的接转，事情繁琐而有意义，让我感觉过了很有意义的一个星期。

实习的第二个星期，除了继续上个星期学到的工作外，电梯的报价也成为我新的实习工作，将询价员发回的价格提升5%传真给客户、代理商。因为涉及价钱的关系每次我都再三检查，并请销售经理帮我检查完才安心的传真出去。这个星期还开始学习打公司的文件和信函，让我意识到自己的打字速度有待提高，今后要多练习盲打。闲下来的时候还会跑到琅东站寄快件，将档案盒的手写标签替换成打印版，用洗甲水将粘在玻璃上的透明胶印迹清除，这些都是从公司同事那里学来的，在三菱实习的每一天都很快乐。

实习的第三个星期，正好遇上公司有几个投标项目，我也有幸能加入标书制作的工作中。校对标书，打印标书——每次都有好几十页，查找资质文件，打孔，装订，然后拿给领导签字盖章，最后封标，一做起来就是1个多小时，有时忘记了吃饭，下班时间过了也还在继续，当我和大家制作完一份标书的时候真的很有成就感。这工作虽然复杂，却让我学到的很多东西，也锻炼了我的耐心和毅力。在制作标书的过程中，我感觉能和大家一起专注的做一件事真的很好。我想无论今后我将从事什么职业，我会记着这种感觉，将它带到我今后的工作中去。

在三菱电梯公司实习了三个星期，对公司我也有一些自己的想法，有些小问题我觉得应该注意一下。首先，公司的办公系统网络速度太慢，每次询价的时候，刷新网页都要好几十秒，实在是让人等得心急，应该像总公司反映一下，优化公司办公系统网络，提高办公效率。其次，公司的办公文件模版存储在电脑中太过随意，每次需要用时就整个电脑一个一个硬盘，一个一个文件夹去找，这样既影响效率，也不利于资源的共享。应该把文件分门别类，按首字母或按类型存放在

不同的文件夹，方便查找。再次，像订书机，解钉机之类的小东西，应该人手一个，或存放在统一的方便使用的地方，不应使用完后随意乱放，以免真正需要用的时候找得辛苦。当然，以上仅仅代表我个人的想法，如有冒犯之处实属无心，请多包涵。

最后，我要感谢上海三菱电梯公司广西分公司给我这样的机会，让我在此而实习，同时也为给公司带来的诸多不便，深感不安。我还要感谢上海三菱电梯公司广西分公司的各位领导和同事在实习期间对我的照顾，教会了我很多课堂上学不到的东西，包容我的无知，特别是这次实习期间大家都亲切的叫我表妹，让我感觉到家的温暖。我在上海三菱电梯公司广西分公司实习的每一天都是那么的充实，那么的快乐，让我觉得能到三菱电梯广西分公司来实习时多么幸运的事。我打从心里喜爱着三菱电梯广西分公司这个大家庭。最后，我祝愿上海三菱电梯公司广西分公司业绩蒸蒸日上。

新兴县重点项目 工作报告篇十

这次赴上海的学习考察活动先后到了上海市药监局、浦东药监分局、上海微创医疗器械公司、国家新药筛选中心、上海市药检所、上海医药股份公司、上海汇仁医药公司、上海施贵宝公司、上海虹桥中药饮片厂、扬子江药业、上海海尼药业等11个单位，考察单位既有药监部门、药检机构，又有药品研制机构、生产企业、经营企业；既有中资企业，又有外资企业；既有现代医药企业，又有传统中药企业。考察组的同志白天参观走访，晚上召集会议谈学习体会，考察时间不长，安排紧凑，内容丰富。考察期间，我局与上海市药监局、上海医药股份公司分别召开了两次座谈会，听取工作情况介绍。考察工作得到上海市药监局和各个参观走访单位的热情接待和周到安排。考察结束后，省药监局向上海市药监局发出邀请，希望上海市药监局组织药监和医药企业到江西参观和考察，进一步加强赣沪两地药监工作和医药企业之间的合作。考察组的同志认为，百闻不如一见，上海药品监督工作

和上海医药经济的发展令人信服、佩服。这次察，看看别人的长处，想想自己的短处，大家强烈感到自己的工作责任，开阔了眼界，触动了思想，深受启发，收获很大。

1、监督到位、帮促到位，体现了上海药品监督管理工作较高的工作水平。考察组不管是与上海市药监局座谈，还是与上海市药监系统同志个别交谈，都能感觉上海药监部门对监管对象的情况非常熟悉，贯彻“以监督为中心，监、帮、促相结合”的方针，把监管同帮促联系在一起的指导思想非常明确。

一是开明开放，借助于上海为国际大都市优势，引进了不少国际、国内知名药品生产企业、经营企业和研究机构。仅浦东张江开发区就在近一两年就引30多家制药企业和70多个药品研发单位，成为中国的“药谷”，包括中国医药公司在内的一大批国内医药企业纷纷将总部、生产基地、研发基地迁往上海。到上海办药品生产企业、办药品经营公司、办科研孵化器，上海市局都极力帮助，热心提供服务。经营企业换证中，49家非独立法人药品经营企业有20多家业已重组。在安监处有个工作小组，帮助企业重组和gmp改造设计方案，发现问题及时指出，为企业想办法出主意，促进引资重组成功。

2、机构设置和人力资源配置合理，体现了上海药监体制改革的先进理念。

上海市药监部门的机构设置精干，全市药监系统行政人员240人，其占全市总人口比例与我省相当，但其人员配备向业务倾斜，较为合理。上海药监系统实行市、县（区）两级管理体制，市局的人事、纪检监察、机关党委合署办公，在业务处室设有稽查处、药品流通管理处、医疗器械注册处、医疗器械安全监管处和政策法规处。基层药监机构也是这样。我们所考察的浦东药监分局，只有24个工作人员，科室设置综合业务科和一科、二科，不搞上下对口设置，基层工作主要

就是做日常监督检查工作。上海市药检技术水平在处于全国前列，实验大楼建筑面积1万余平米，设有6个科室，在职职工186名，有24名研究生，一名博士生，具有现代化实验室装备。每年检品1.4万件（含进口药品7200批、委托检验3600批）。每年政府提供给全市药品抽验费用是1800万元。经市政府批准，上海市药检所已在浦东新区划定土地，新建实验大楼整顿搬迁。上海市区县药检所改革方案得到政府批准，正在实施当中。

3、基层药监工作管理手段先进，管理水平高，体现了上海药监队伍良好的素质。

4、上海医药企业起点高、管理先进，体现了上海医药产业良好的发展后劲。

1、学习上海，要把促进医药产业发展放在工作的首位

2、学习上海，要带好药监队伍、提高执法人员素质

3、学习上海，要解决认识上的差距和观念的落后

4、学习上海，要制定和落实促进医药经济发展的药监政策措施