

2023年没签合同的股份能退吗(汇总5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

工作汇报讨论 人大工作报告讨论篇一

我专门比较了这两年的两院报告，发现在谈问题的方面，每年讲的基本都一样，只是在措词上有点不一样。”今天上午，全国人大代表张晓山并不顾忌最高人民检察院检察长曹建明就坐在旁边，直言两院报告中存在的问题。曹建明边认真倾听，边记下张晓山代表的意见。

曹建明也是全国人大代表，他被分在湖北团。今天上午，曹建明参加了湖北团一组对两院报告的讨论。除了张晓山代表外，还有一些代表在肯定两院报告的同时，也当面向曹建明反映问题。

胡茂成代表认为，现在有毒食品防不胜防，不知道买什么东西好。牛奶出问题，面条也问题，油也出问题，不知道哪种是安全的、健康的食品，两院在保护食品安全方面应加强工作。此外，胡茂成代表反映说，有老百姓给他写信，还有人打电话，反映拐卖妇女和儿童的事，拐卖妇女和儿童的行为对社会的危害非常大，希望两院也能加强打击力度。

“司法不公是老百姓反映比较强烈的问题，怎么加强检察院的司法监督力度？”梁惠玲代表举例说，比如法院判的不公，检察院能做的就是抗诉，但抗诉的结果如何？这点无法保证。梁惠玲表示，有不少群众向她反映问题，她接到的信访中，涉法涉诉的占很大比例，其中有判决不公的问题。

仇小乐代表当面向曹建明反映一件事。他说：“有个企业胜诉了，但两年来无法执行，人大代表对此案进行监督后，涉案的特殊单位竟然去威胁企业，问企业给了人大代表多少钱，还说他们已经给企业和人大代表的通话采取了特殊手段。如果全国人民都持这种逻辑，还要人大代表干什么？人大代表不就是要帮老百姓反映问题吗？”仇小乐问曹建明：“这个涉案的特殊单位这么做，到底对不对？”曹建明回答：“这是不允许的。”

工作汇报讨论 人大工作报告讨论篇二

程进展，各专工要熟悉系统，发扬优点，克服困难，为公司年内机组顺利投产做出新的贡献。设备安装开始后，设备维护部要抓住机遇，积极投身到设备安装调试中，努力提升工作技能。按九月份第一台机组投产，四月份化学开始制水，需要做的工作很多，希望发电部抓住重点，克服难点，发扬敢为人先的精神，确保完成各项奋斗目标。

x总谈到□x总在报告中提出的目标也是大家盼望已久的，从今天代表的发言中，大家感到既有动力，又有压力。希望大家将压力转化为动力，立足本职本岗，努力学习，抓好管理人员、技术人员、员工队伍建设，找中本部门重点、难点，圆满完成公司奋斗目标。在以后的工作中，具体做好以下几点：1、继续抓好培训实现无缝衔接；2、从经验来看，调试时是很好的学习过程，今后厂家调式过程，运行和检修人员要积极参与；3、要求专工在外出培训学习的时候，既要注重专业知识技能的学习，也要学习兄弟单位先进管理经验及人员配置情况；4、在同类型电厂实习时，要学习了解设备常见的故障及改进整改方法。

x主任提到，工作安排进度紧，任务紧，报告细化明了，节点项目明确，方方面面能否如期实现，关键在干部的团结到位、齐心协力，为了一个共同目标，各部门要以大局为重，落实好报告，关键要抓干部到位，部门协调□20xx年工作的安排部

署，目标明确、任务清晰、重点突出、鼓舞人心，并客观地分析和提出了今年工作所面临的挑战和机遇。问题找的准、分析的透，符合公司实际。

x主任提到□x总的工作报告明确提出了20xx年的奋斗目标、任务。随着工程进度加快，检修要积极介入到现场设备安装、调试过程中，进一步提高培训效果。另一方面，虽然维护部有78人，但三分之一为女员工，部分员工缺乏检修经验，人才趋于两个极端，参差不齐。热控10人，能胜任者寥寥无几。为了完成检修维护工作，必须提前介入，从组态到安装，再到调试，对照设备图纸学习。

xxx代表说□x总的报告详细明了，去年今年维护部任务繁重，今年机组投产前，培训工作仍为重要一环，检修人员结构情况要向上级汇报，适时引进部分优秀人才，充实检修力量。

xxx同志补充说到，现在设备安装都是成品，建议班长和主要人员到厂家参观学习，了解设备组成。

xxx说，报告指出□20xx年双投生产准备工作繁重，压力大，报告提出百分之七十人员要持证上岗，如何持证，人员结构不合理，部分老同志的工作积极性仍有待进一步提高，思想政治工作要做到位。脱硫专业都为非专业人士，如何转为内行，需要做的工作很多。技术帮扶人员早到位。

xx提出□x总的报告与以往相比，内容充实，特别是20xx年都是实实在在的任务，今年要实现“双投”，对发电部来说，任务也很艰巨，就化学专业来说，本专业出身的没有，均为转岗人员，而且女同志居多，工作能力，专业知识，良莠不齐，要在条件允许情况下增加男职工。

女工代表xxx□xxx□xx□xxx□xx也结合实际谈了体会。对公司关心员工，服务员工，特别是保护女工方面做了很多切实有效的工作表示感谢。大家纷纷表示立足岗位，尽职尽责，珍惜

公司发展的的大好形势，保质保量完成本职工作。同时希望公司在今后的工作中，尽量安排一些符合性别年龄结构的岗位。

会议认为，随着工程建成进入高潮，一线员工工作强度明显加强，为了鼓舞士气，鼓励员工从事生产一线工作，在收入分配上应有明显的区别及提高。

代表一致认为，公司领导班子面对复杂多变的内外部形势，高瞻远瞩，措施得力，率领公司员工克服困难，工程建成强力推进，职工利益得到保障，大家纷纷表示，通过对工作报告的深入学习和讨论，更加坚定了发展的信心和决心，要切实将职代会确立的目标要求落实到实际工作中去，为实现年内“机组双投”目标而努力奋斗！

工作汇报讨论 人大工作报告讨论篇三

热情认真讨论了张勇同志代表中共武清区第三届委员会向大会所作的报告和区纪律检查委员会的工作报告，并在分组讨论上踊跃发言。

记者在分组讨论现场看到，代表们情绪高涨，畅所欲言，发言热烈。与会代表一致认为，张勇同志代表三届区委所作的工作报告主题鲜明、目标明确、措施得力，报告通篇贯穿着科学发展观，全面系统又高屋建瓴地总结了五年来全区经济社会各方面建设取得的成就，同时又站在新的历史起点，勾画出今后五年的宏伟蓝图，鼓舞人心、令人振奋。与会代表纷纷夸赞本届区委站在全区发展的高度，精心谋划，拼搏进取，奋力攻坚，开创了全区各项工作的新局面，推动了全区经济社会协调发展，在武清发展史上写下了辉煌的一页。这些成绩的取得得益于历届区委、区政府打下的基础，得益于本届区委领导核心坚强有力的正确领导，得益于全区上下抓住机遇、率先发展、合力攻坚的精神。对于本届区委所取得的辉煌成绩，历史不会忘记，人民不会忘记，并将成为武清今后发展的强大推力。

代表们纷纷表示，一定要按照报告提出的目标任务，在新一届区委的领导下，紧密结合各自的工作实际，进一步振奋精神，扎实苦干、拼搏进取，为把武清建设成为京津之间最具实力和竞争力地区做出新的贡献。

第一代表团徐育阳代表：

市委书记徐建华作的报告提出了我市今后五年的目标任务、发展战略和主要措施，鼓舞人心，催人奋进。报告中提到，加快“强市名城”建设，核心在党，关键在人，报告总结得非常到位。过去五年，我市经济社会各方面都保持又好又快发展态势，正是市委带领全市广大党员和干部群众全力以赴、锐意进取的结果。

今后五年，我市加快建设“强市名城”，坚持党的领导和广大干部群众的共同努力仍是关键因素。广大党员干部要率先垂范，以党风政风带民风聚民心，引领各个阶层共同为实现新时期目标而努力。

第一代表团朱兴民代表：

党代会报告是一个凝聚智慧、鼓舞人心、提振信心、推进发展的报告。报告提出了建设“文化和影视名城”的具体目标，是贯彻落实中央、省委有关精神的具体举措，也是顺应发展形势，满足人民群众多层次文化需求的迫切需要，更是切合东阳实情，加快推进东阳文化事业和文化产业发展繁荣的根本抓手。报告提出了发展公共文化事业和壮大特色文化产业的思路，既考虑到确保群众充分享受基本文化权利，又重视做大做强影视、木雕竹编工艺文化等特色文化产业，具有很强的现实操作性，为建设事业产业繁荣、区域特色鲜明、发展活力强劲的文化和影视名城创设了路径，增强了引领作用。

第二代表团叶华龙代表：

听了徐书记的报告，心情十分振奋，因为东阳“”期间经济社会发展取得了辉煌成绩，为今后五年的发展打下了坚实基础。结合商务部门实际，今后五年，希望我市进一步加大对开放型经济的重视力度。东阳经济外向型明显，发展潜力巨大，这也是东阳的强项，特别是东阳建筑业开始逐步走向国外、打造国际品牌，今后五年将迎来大发展，成为东阳的一张新名片。今后五年，我市还要重点抓好商贸流通业、影视旅游业、文化产业等区块经济，进一步推进现代服务业发展。

第二代表团金德良代表：

徐书记的报告对前五年发展成就总结实事求是、对不足之处分析切中要害，对今后五年发展蓝图的描绘振奋人心、对做好今后五年工作的要求措施得力。作为发改部门，我们将始终坚持“善谋健行”的核心价值观理念，勤于学习、敢于建言、精于谋划、善于操作，难中求进，积极作为，为地方经济和社会发展大局服务。虽然五年追赶取得了显著成绩，但追赶发展的任务依然艰巨。今后五年，要肯定成绩不自满，坚定发展信心；认清市情不盲目，增强危机意识；认定目标不放松，加快崛起步伐。

第三代表团黄黎建代表：

徐书记的报告纵览全局，令人鼓舞，对公安工作，特别是对基层民-警取得的成绩也充分肯定。报告还提出了今后五年的目标方向，其中包括打造“幸福东阳”。安全和幸福的概念不同，相比之下，幸福的概念更广，享受的人更多，这也给公安工作带来了更大压力。因此，要继续建立市级领导解决矛盾纠纷的责任制，将矛盾纠纷化解在萌芽状态；采取高压态势，严厉打击刑事犯罪行为。有的案件虽小，但关系到千家万户，有了安全才能谈幸福；进一步加快社会防控体系建设。

第三代表团孙丽雅代表：

听了徐书记的报告，感觉过去五年东阳经济发展、城市建设取得了显著成绩，同时对未来五年的发展思路清晰、重点突出。东阳作为教育之乡，有必要对高等院校的发展给予更多关注，将高等院校纳入东阳教育事业发展规划中。广厦学院作为一所办在县级市的万人高校，近年来美誉度不断提升，通过加强内涵建设，提升育人质量，可以为东阳建筑业培养更多人才，同时在东阳建筑业总部经济发展中开展校企合作，提供员工培训、解决发展新问题等方面的智力支持，从而进一步促进东阳经济社会的发展。

第-四-代表团卢雁红代表：

徐书记所作的报告立意新、起点高，回顾总结过去五年的工作成绩恰如其分，分析当前形势切合实际，对今后五年的工作目标及部署也很到位。这是一个求真务实的好报告，也是一个鼓舞人心的好报告，更是一个催人奋进的好报告。报告提出“打造文化东阳”，作为一名教育工作者，我对此很有共鸣。

当今，文化软实力已经成为综合国力的重要组成部分。打造文化东阳，提升文化软实力，不仅可为东阳经济社会发展提供精神动力与智力支持，而且可提供良好和-谐的环境。我个人认为，打造文化东阳，既有现实意义，又有现实基矗我们东阳-具有底蕴深厚的“三乡”文化，教育品牌闻名遐迩。办好教育，是打造文化东阳的一个良好突破口。提高了教育水平，人们的思想道德、文化素养等才会明显提高。

第-四-代表团郭伟代表：

听了徐书记的报告，我个人认为，报告对过去五年的工作总结实事求是，对存在的问题分析深刻透彻，对今后的工作安排，思路清晰，措施有力。五年来，在市委领导下，我市各项事业都取得很大进步，特别是医疗卫生事业成效显著：一是政府投入不断加大，“新农合”从xx年的2117万元增

至20xx年的1.9亿元，“参合”农民住院报销比例从20%增至80%。二是群众享受到更好的便民服务，“参合”农民健康体检、城乡居民规范化电子健康档案建立等方面都得到加强。三是实施基本药物制度成效明显，取得药品价格下降、门诊均次费用下降、门诊量增长的好效果。四是疾控工作、妇幼保健工作取得新成绩，全市无发生一起传染病疫情发生，妇幼保健各项指标全部达到省考核要求。在今后五年，希望市里加快卫生人才队伍建设和信息化建设，形成积极、良性的卫生投入机制。

第五代表团金红强代表：

徐书记的报告实事求是，并指明了今后五年东阳经济社会发展的总体要求。

身为一名行政执法局的工作人员，对于报告中提及的“推行网格化管理、数字化城-管”，我觉得很有必要。xx年，我们先后到宁波、慈溪去考察、学习“数字化城-管”模式，许多经验值得我们学习。为此，我们应该建立“大城-管”模式，理顺城-管的体制和机制，通过建立现代化城市管理的长效机制，实行我们城市管理的科学化、规范化、精细化，克服传统的突击、被动管理的弊端。

工作汇报讨论 人大工作报告讨论篇四

销售对于许多人来说，是一份赚钱的工作，虽然辛苦了一些，但是终究还是能够体现出自己的价值。下面是小编整理的销售个人工作报告范文，欢迎阅读！

20xx年的工作顺利结束了，我在公司的海外销售部工作，一年来工作也算是勤勤恳恳，将自己的工作完全的做好了，公司的海外销售在金融危机的影响下，没有出现像往年一样的全面发展的情况，这也不完全是公司的问题，经济危机的形势使很多人的购买力和欲望降到了最低点。不过x年的工作还

是有很多地方值得总结的。

一、改善与计划：

a.产品的开发

1. 每个业务员要每月提供一个要开发的产品的建议。如被采用，或一定金额的奖励，与此刺激业务员多与客户沟通，积极获取产品开发的信息。
2. 独立开发，多与产品设计公司合作，开发系列产品。
3. 对模仿的产品的开发，一定要避开专利才能开发。
4. 对产品包装要统一风格，建立统一标识，建立品牌，这对外销合内销都有好处。

b. 销售业务

1. 由于人民币还不断升值，对我们行业的冲击会越来越大。在营业额方面，不能要求太高，保持x年xx月xx日万/月较为理想，盈利方面保证就可以了。
2. 出口的环境恶劣，更要做好客户的服务和维护工作。客户的服务和维护，这是x年出口部要重点培训的内容。
3. 要降低赠品订单和oem/odm的比例过大，要大力开发适合日本城[jumbo] cainz home[沃尔玛] 的产品，只有这些公司会给我们提供持久稳定的订单，赠品的订单是可遇不可求的。旱涝不均，对工厂来说，不是好事。
4. 列出重点客户，对这些客户执行vip客户待遇，在产品的开发，订单货期，礼品的派送的都优先出来。

5. 建立定期与买手通电话的制度，要求业务要积极和买手沟通，了解客户的真实意图和他们的计划，以配合他们，扩大营业额。

c. 人员配置

1. 加强对新人的培训，让他们有良好的销售技巧和有敬业精神，如果真的容不进这个团队，要坚决辞退。

2. 在搬出广州后，要招一名会日文的业务。

3. 多举办业务间的交流会，让他们交流经验，缩小参差的水平。

4. 定期单独对每个业务进行沟通，了解其的心态，稳定团队。

5. 鼓励业务在业余时间进修，包括日文，销售技巧等，公司能给他们一定比例的报销。

6. 参加一些拓展活动，让他们更有团队精神。

d. 与工厂的合作

1. 对工厂的指示要清楚，让工厂严格按照销售部的指示生产，打样。

2. 多和工厂的主管沟通，让他们了解销售的工作，乐意配合销售部的工作。

3. 为配合工厂的生产进度，我部要设立一个客户资料提供和确认表，内容包括包装物料の確認，麦头，设计稿等。

4. 延长交货期，工厂有充足的生产世间。（促销单除外）。

二、不足和挑战：

a.产品的开发

1. 未能提供有效的产品开发的方向给工厂。
2. 现行的产品开发是在市场看到好的产品，买回来模仿/抄袭，对该产品专利不理解，这样的风险大，有可能开发的产品，没客户敢买/卖。
3. 现行的产品包装较差，设计风格不统一，无法突出我们的品牌特点。
4. 客户的地域划分较杂，也无法针对特定的单一市场作一个市场的产品开发，也无法一款产品适合所有市场。

b. 销售业务

1. 总的来说，出口部的销售业绩比去年会减少，主要体现在年初一二月份的开局和年中的xx月份不好，订单数量不足。订单量的不稳定，严重影响全年的销售业绩。
2. 外部的政策和政治环境对销售业绩影响重大，如人民币在xx年已累计升值7%，出口退税由11% 改为5%，工人的工资也大幅升了，这都影响了产品的定价，做成我们的价格体系不稳定，直接影响客户的下单意愿。按零售的定价规例[fob价的3到8倍，当产品fob单价升5%，零售价要升15%到40%，这样大的升幅，对产品的销量是影响巨大的。
3. 美泰事件也对客户对中国制造有戒心加上所有的塑料产品要提供sgs证，不论对客户或工厂都是一种负担。短期内下单的意愿减少。但事后证明，这是利好，客户不敢压价太甚，他们也会找规模大的规范的工厂合作，赚安全的钱。

4. 赠品的订单比例过大，常规订单的比例越来越小
小□oem/odm的订单比例过大，自主开发的产品比例越来越小，模仿/抄袭的产品多，遇到专利的问题也多，对销售的区域有限制，影响销售量。

c. 人员配置

1. nico 作为我老业务，她的离开对我们有一定的影响，具体的影响要在明年初才能体现。

2. 目前人员配置是够用的，只是有点青黄不接的感觉，老的业务负荷过重，新的上手慢，帮不了太多忙。还有新的人性格和老的业务差异太大，较难平衡。

3. 新人的敬业精神不足。

4. 业务员的业务水平参差不齐，整体影响团队的业绩。

5. 日本做为我厂的最重要市场，我们欠缺一名日语业务。

6. 我们有开周会，提供了业务之间的交流平台，对新的业务也提供培训，但总体效果不理想。

d. 与工厂的合作

1. 总体是勉强可以，细致的地方不够。如与工厂各部门的沟通不到位，技巧欠缺，引起误会。

2. 客户品质的要求和产品的生产工艺的详细情况不了解，做成不良品多，有单没利润的现象多。

3. 工厂对样板的重视不够，做成对客户失信时，业务情绪不稳定。

4. 模具的模期未能按时完成，客户投诉频繁，影响业务的积极性。

x年是一个艰苦的一年，人民币持续升值，劳动力成本的大幅提高，能源租金的价格要提高，政策正大力鼓励促进内需的市场。这都是我们出口部要面对的困难。我们要苦练内功，真正提高服务水平，加以优质的产品，我们才能打赢这场硬仗。

x年的公司海外销售工作时历年以来发展最慢的一年，所以我们一定要看清当前的形势，在充分的了解到海外市场的前景后再做出相应的对策和计划，这样对公司的发展无疑是最有利的。作为公司的普通工作人员，我一定会看到当前的形势，我相信在公司海外销售部全体员工的集体努力下，我们的工作一定会越来越好！

不知不觉中□20xx年已接近尾声，加入国华房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验□20xx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面

学习，永无止境，这是我人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及

职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不-一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提

供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。

其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来

20xx这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿，。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。

总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

(一)、依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重

点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(五)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

(六)制订学习计划□

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(七)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!!!

毕业离开校园一景半年了，在这半年里，我终于知道了什么是竞争，什么是社会现实，找一份好的工作时多么的难了。在先实习了半年，结果半年工作下来，我知道了太多、太多，我想我可以出一本书了，我可把什么酸甜苦辣都吃了。

离开校园之前我还有着一丝的侥幸，希冀自己能够找到一份还不错的工作，可是现实的打架就是如此的厉害，我不得不低下曾经高昂的头颅，我要从最底层干起了。

步入社会我知道什么是辛苦，步入社会我知道什么是节约，步入社会我知道什么是生活。

离开学校生活已经有近半年，起初是怀着一颗兴奋的心走出学校，而现在是拖着疲惫的身躯回到家里，理想与现实总是有差别，这是我离开学校前能够想到的，可是它们之间差距如此之大是我没有预料到的。踏出校门就意味要靠自己养活自己，不再是家人手中的宝贝，工作中太多的麻烦事会让你无数次想到放弃，可是现实是：没人再无缘无故的给你生活费了。也只能一个人学会忍受，正如《教父》里面考利昂老头子说的：要学会认识这个世界突如其来的侮辱。

做好一名销售人员我所总结的心得：

1、嘴要甜、脸要厚，不要担心被保安赶出大门毕竟他们也是在工作，第一次赶你是不认识，第二次赶你是出于无奈，第三次赶你是无语，可是四次、五次大家都认识了也就不存在赶与不赶了。吃闭门羹是正常的事，倘若你是业主，遇上业务员起初也是关门避之，可是热情的业务员是换来业主的信任。

2、掌握扎实的业务知识，比如：公司发展、产品特点 and 价格。只有掌握了扎实的业务知识在外与客户交流才回感到底气十足，才会令你有十足把握做成生意。

3、态度决定一切，只有放下浮躁的情绪才能全身心的投入到工作，才会以最积极的态度去面对工作。

销售是一项锻炼人脸皮和嘴皮的工作，虽然我从小到大就是性格开朗、嘴皮乖巧、脸皮甚厚，可是做起真正的销售工作我才明白什么是“艰辛”。每日骑着自行车在小区中穿行，一不注意还会被保安请出大门，突如其来的还会是业主无理的赶人出门。在每天的工作中我会想到放弃，几乎每天清晨起床都会有一种辞职的冲动。

我问自己学到了什么，我问自己明白了什么。是的，现在不是讲索取的时候，我只不过是一张白纸，刚入社会的我有什么资本去索取呢。于是，我摆正自己不平衡的心态重新投入到工作中，以一颗容忍一切的心去面对突如其来的打击。在一次次闭门羹后我给自己在手机上留下一句话：微笑每一天。态度决定一切是真理，当然只是对我个人而言。

现在的我虽然已经非常的疲倦了，可是我想还是需要继续工作下去，没有工作就等于没饭吃，那样的生活是最悲惨的了，社会主义是不养闲人的，按劳分配是最公平的了。要不中国13亿人只要有百分之一的年轻人不工作，那我们的国家经济发展就无从说起了。

以后我的路途该怎么样，我也没有底，我还在实习工作中，公司对我也无所谓，想辞我很简单，我的业务能力暂时也不强，我只能再做更多的工作了，生活要继续，工作就无止境，我会努力的！

工作汇报讨论 人大工作报告讨论篇五

报告回顾了过去五年全市各级干部群众开拓进取、真抓实干的工作历程，概括全面，实事求是；肯定了我市在促进经济增长和社会事业进步方面取得的可喜成绩；分析了现阶段在经济

和发展中面临的困难和问题。对今后五年的主要工作任务和今年的预期目标，表述明确，所提出的方针、措施切实可行，洋溢着继续对内改革、对外开放和积极创新的精神。报告进一步明确了今后我市坚定不移致力于“四大一高”战略的工作前景和信心。通过《政府工作报告》让人看到三门峡的未来发展充满希望。

我认为报告立意高远，主题鲜明，思路清晰，目标明确，催人奋进。

在报告回顾过去几年的工作中，我总结了以下几个特点：一是“实”。报告全面客观总结了政府过去几年的工作，内容全面又精炼，数据详实不夸大。

二是“快”。我市近几年来经济社会发展成绩喜人，gdp增长幅度大，人民生活条件改善明显，三淅高速公路的开工建设，市文体中心的建成，国家检验检疫的运行等重点项目的实施，都充分体现了我市经济发展速度。

三是“好”。经济社会发展过程中，实现了又好又快的发展目标。众多民生工程的实施，使人民群众享受的公共服务越来越周到，幸福指数越来越高。

四是“稳”。过去的几年，国家大事多、喜事多，维稳形势一度十分紧张，市政府采取了一系列积极有效的措施，保持了社会的持续稳定，使群众都能安居乐业。

五是“诚”。报告中专列篇幅总结了过去几年工作的经验，明确指出了存在的不足，体现了我们的政府是一个诚信的政府，一个有勇气、有责任、有担当的政府。

在今后五年的工作的论述中，我认为，发展、民生、作风是今后五年政府工作的核心内容，有三个方面的内容贯穿报告全文，统揽报告全篇。下面，我就这三个方面谈谈自己的感

受和想法。

《报告》提出的“四大一高”战略，打造“创新开放、富裕文明、平安和谐、生态宜居”的现代化城市的目标，立意高远、鼓舞人心。这些方面的目标措施既符合科学发展观的要求，又是推动我市经济又好又快发展的良策。

报告中提到改善民生，如发展教育事业、发展医疗卫生事业、健全社会保障体系等。以上方面都涉及与老百姓生活密切相关的各个方面，涵盖了全市人民最关心、最直接、最现实的利益问题，是保障和改善民生的重点工作。特别是提出的今年为民再办10件实事符合市情、体贴民意、关乎民生，体现了市政府庄重承诺、自我加压的魄力，引领着全市干部群众的努力方向，鼓舞着我们执政为民、倾心民生的热情和信心。

目标再好、思路再清，需要好的作风去执行、去实现。《报告》未雨绸缪，在部署工作，提出目标的同时，把“围绕提升能力，加强政府自身建设”也摆在重要位置，深入开展政务公开，规范权力运行，进一步增强责任意识、创新意识和服务意识，强化自律意识，恪守廉洁从政等。

总之，《报告》为我市今后五年经济社会发展勾勒出宏伟而美好的蓝图，充分体现了市政府领导落实党的十七大和十七届四中、五中、六中全会精神的信心和决心，凸显出市政府加快发展、执政为民的理念，《报告》符合民意、深得民心，需要我们在工作中认真加以贯彻落实，齐心协力将蓝图变为现实。

我的发言就到这，谢谢大家！