

2023年工作报告分析及展望 中国汽车市场分析与展望(精选6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。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

工作报告分析及展望篇一

更多 0

国家信息中心信息资源开发部主任徐长明

观点业一：乘用车市场仍将以10%左右的年均速度再增长十年

从我们的实证分析结论来看，每个国家汽车市场的发展都有两个比较快速的发展时期，第一个时期是从一千个人5辆车发展到一千个人20辆车，这是速度最快的时期，大致的持续时间在5年，年均增长速度在30%，日本这个时期是60—64年，5年年均增长35.8%，韩国是81—85年均25%，我们国家的第一个时期是2001—2008年，我们的实际增长速度是30.4%，但是我们考虑到2002年我们国家加入wto我们的汽车需求出现一个井喷式的增长，导致井喷增长的最主要原因是加入wto以后，我们的关税有一个大幅度下降，导致进口车的价格有很大幅度下降，同时倒逼国产车几个也出现下降，这就使得以前具备一定购买能力而买不起车的人在02、03年出现一个增长，所以02、03年我们的速度非常高，剔除这个因素我们年均增长速度大概在25%左右，时间比较长，速度相对低了一点。第二个时期一般是从一千人20辆车发展到一千个人130辆车，这个国外的概念是一百个家庭50辆汽车，有一千个家庭，以四口之家居多的话折成250个家庭，前一半的家庭有车，这都是快速增长，在后一半的家庭普及汽车的时候速度降低了，年

均速度在1%—2%左右，各个国家的情况不完全一样，平均的时间在十年，年均增长速度在20%，日本用了八年的时间，年均增长速度是22%，韩国年均速度是20%，我们国家的第二个快速期将要持续15—16年时间，年均速度在13—15%。为什么不同的国家发展的阶段的长短略有差别，速度也有差别？主要的影响因素就是收入的分布，从耐用品的普及来看，我们做了大量耐用品的普及情况，它有一个基本的规律，一个国家或者一个地区，收入的分布越呈现平均化的趋势，耐用品的普及就越快，往往呈现爆发式的增长，原因也很好解释，其实就是大家的收入差不多，你这个家庭买得起汽车，到你周边的家庭买得起汽车，由于收入的差距比较小，所以时间就比较短，收入差距的国家汽车的普及就分梯次，我们经过改革开放的发展重点追求了经济增长的效率，客观上代表一个结果，就是我们的公平性有差异。我们国家01—08年我们第一个高速增长期的时候，我们汽车市场主要在东部沿海地区，东部沿海地区01—08年汽车增长速度非常快09年到现在快五年时间了，这五年汽车增长速度最快的是中部地区，河南、河北、湖南、湖北、江西、安徽、山西、内蒙，这些地方汽车增长速度非常快，我们在座很多是汽车经销商的老总，我们能感觉到再过几年就是西部的地级市要开始发展，所以我们这几个地方很像日本，东部一个八年，中部一个八年，西部一个八年，但不是割裂的，东部发展到一定阶段中部开始，中部到一定阶段西部开始，可能是延续两个八年。从09年算起年均13—15%，由于我们国家09—10年，国家对汽车工业采取了一个刺激政策，1.6升以下小排量车减半征税，这就导致这两年乘用车翻一番还多一点，从11年开始，到后面的时间速度就会比较低一点。我们去年讲在10—12%之间，去年我更倾向于年均速度在12%，现在新的形势要出现，我们倾向于10%。

发达国家的平均水平一百人一年买五辆车，美国最高一百个人大概6辆，一亿人就是500万辆，美国就是1500万辆，他接近1800，日本稍微低一点，一百人也是5辆车，发达国家基本上如此，我们将来如果按照这个最饱和点来测算，14亿人口，

如果一百个人买5辆，我们的峰值点应该在7000万，我们打一个折在3000—4000万辆，这是完全可以达到的。观点二：2014点乘用车市场增长速度略高于长期潜在增长速度。每一年的汽车发展速度取决于三个因素，第一个因素是根据我们讲的规律值，长期潜在速度是多少，是以30%为轴线上下波动，现在的增长率降到10%了，是在10%的上下波动。均值刚刚我们也讲过，大概在10%左右，前几年高一点，第二个因素取决于经济。明年到底是多少的速度增长？我觉得关键取决于政策和环境，我们今年的经济发展速度7.6%，车市到了接近16%的速度，为什么比这高了这么多？今年的高主要是取决于三个方面的因素：第一个因素就是gdp的7.6%拉动今年车市的的增长速度大概在10%左右，按7.6乘1.5是11.4%，但是我觉得拉不了这么高，今年的速度再往下滑，导致今年一些豪华车、超豪华车□c级以上□b级以上的商务车都出现下降，大概在10%左右，那5个百分点是什么因素拉动的？明年是不是存在？这三个因素拉动超过10%以上，那五个点拉起来有三个因素在起作用，第一是潜在购买者对限购产生一种恐慌性的购买，我们今年跟踪到全国有8个城市在研究或者传言对汽车要采取类似于北京、上海或者广州这样的限购政策，这些城市一有传言以后，这些地区汽车销量增长速度就明显有一个增长，这八个城市我们跟踪下来只有重庆的作用没有这么明显，其他城市都很明显。第一个青岛，去年的销量速度是7%，今年1—8月份21%，天去年10%，今年30%，武汉去年10%，今年33%，成都去年6%，今年21%，也新当好，杭州去年是8%，今年24%，我们跟踪的八个城市是这么一个情况，8个限购传闻城市的限购恐慌性影响对全国销量的拉动有1.5%。第二个因素是09、10年刺激政策带来的井喷式增长，这些需求今年陆陆续续进入到换车高峰，08年我们全国汽车销售量是570，09年增加三百多万辆，10年达到1187万，增长了37.4%，根据我们的调查现在实际的需求从第三年开始就开车换车，第四年换车就很多，第五年就是高峰，换车高峰对今年也是一个刺激，另一个是八项规定，以前乘车习惯了没有车了，就买车。

观点三：如果没有强力的政策调整，豪华车的市场空间将依然广阔

主要发达国家豪华车占总体市场销量的份额，德国是29%、英国23.6%，我们的豪华车未来依然要看好，第一个原因是购买力的因素。第二个是消费偏好的因素，我们现在中国人太重面子，重面子导致一个结果，统一阶层要开同样级别的车，这是一个这就导致我们这样的情况下会有一个大的追求，另外我们国家在现在这个发展阶段，我们的富人大概是属于显富阶层，富人有两种，一个是贵富，靠内在来显，我们现在大部分人是显富阶层，显富阶层要用外在的东西告诉世人你富了，这就导致了我们对豪华车有一个强烈的追求。第三因素是我们一个新的人群在产生，随着豪华车比例的提高，大家对豪华车不再那么看高了，觉得是一个正常的车，现在有购买力不买的人，比如说国家单位公务员、事业单位、国企他们想买不敢买。

工作报告分析及展望篇二

—基于pest分析法的讨论

摘要：本研究报告是在仔细阅读了《2012年度政府工作报告》（以下简称为“《报告》”）的基础上，采用市场营销学中的pest分析法（政治与法律环境因素、经济环境因素、社会与文化环境因素、科学与技术环境因素）对其进行梳理而生成的分析报告。本研究报告的目的在于分析政府工作报告的pest会对企业造成什么影响；企业应该采取什么措施来应对这些影响。

关键词：政府工作报告 市场营销 企业战略 pest

政治会对企业监管、消费能力以及其他与企业有关的活动产生十分重大的影响力。一个国家或地区的政治制度、体制、方针政策、法律法规等方面。这些因素常常制约、影响着企

业的经营行为，尤其影响企业较长期的投资行为。《报告》中所表明的大政策方针及宏观调控将对企业在接下来的一年甚至更长一段时间中的各项经营活动产生重大影响，因此，十分有必要对其进行进一步深入研究分析。

以往对政府工作报告的解读大多都是从产业（如房地产、旅游业等）角度进行剖析，并提出应对策略的，本次研究将从pest四大方面就政府工作报告对企业经营战略的影响进行解读，并提出相应应对措施。

1理论回顾与研究对象

1.1 理论回顾

析法。如图所示：

pest分析的内容：

(一)政治法律环境(political factors)

政治环境包括一个国家的社会制度，执政党的性质，政府的方针、政策、法令等。不同的国家有着不同的社会性质，不同的社会制度对组织活动有着不同的限制和要求。即使社会制度不变的同—国家，在不同时期，由于执政党的不同，其政府的方针特点、政策倾向对组织活动的态度和影响也是不断变化的。

政策；•投资政策；•国防开支水平；•政府补贴水平；•反垄断法规；•与重要大国关系；•地区关系；•对政府进行抗议活动的数量、严重性及地点；•民众参与政治行为。

(二)经济环境(economic factors)

经济环境主要包括宏观和微观两个方面的内容。宏观经济环

境主要指一个国家的人口数量及其增长趋势，国民收入、国民生产总值及其变化情况以及通过这些指标能够反映的国民经济发展水平和发展速度。微观经济环境主要指企业所在地区或所服务地区的消费者的收入水平、消费偏好、储蓄情况、就业程度等因素。这些因素直接决定着企业目前及未来的市场大小。

重要监视的关键经济变量□•gdp及其增长率；•中国向工业经济转变；•贷款的可得性；•可支配收入水平；•居民消费(储蓄)倾向；•利率；•通货膨胀率；•规模经济；•政府预算赤字；•消费模式；•失业趋势；•劳动生产率水平；•汇率；•证券市场状况；•外国经济状况；•进出口因素；•不同地区和消费群体间的收入差别；•价格波动；•货币与财政政策。

(三) 社会文化环境(sociocultural factors)

社会文化环境包括一个国家或地区的居民教育程度和文化水平、宗教信仰、风俗习惯、审美观点、价值观念等。文化水平会影响居民的需求层次；宗教信仰和风俗习惯会禁止或抵制某些活动的进行；价值观念会影响居民对组织目标、组织活动以及组织存在本身的认可与否；审美观点则会影响人们对组织活动内容、活动方式以及活动成果的态度。

关键的社会文化因素：•妇女生育率；•人口结构比例；•性别比例；•特殊利益集团数量；•结婚数、离婚数；•人口出生、死亡率；•人口移进移出率；•社会保障计划；•人口预期寿命；•人均收入；•生活方式；•平均可支配收入；•对政府的信任度；•对政府的态度；•对工作的态度；•购买习惯；•对道德的关切；•储蓄倾向；•性别角色；•投资倾向；•种族平等状况；•节育措施状况；•平均教育状况；•对退休的态度；•对质量的态度；•对闲暇的态度；•对服务的态度；•对老外的态度；•污染控制；•对能源的节约；•社会活动项目；•社会责任；•对职业的态度；•对权威的态度；•城市、城镇和农村的人口变化；•宗教信仰状况。

(四) 技术环境(technological factors)

技术环境除了要考察与企业所处领域的活动直接相关的技术手段的发展变化外，还应及时了解：
• 国家对科技开发的投资和支持重点；
• 该领域技术发展动态和研究开发费用总额；
• 技术转移和技术商品化速度；
• 专利及其保护情况。

1.2 研究对象

政府工作报告是中华人民共和国政府的一种公文形式，各级政府都必须在每年召开的当地人民代表大会会议和政治协商会议（俗称“两会”）上向大会主席团、与会人大代表和政协委员发布这一报告。2012年3月，温家宝在十一届全国人大五次会议上作政府工作报告，任期最后一年以更大勇气推进政经改革。

报告由各级政府的办公机构拟稿，如国务院办公厅、省（自治区、直辖市）政府办公厅、市政府办公厅、区政府办公室等。交由政府领导审阅后，正式在“两会”上由政府正职领导人宣读，并发布印刷稿。之后也会通过各类媒体向大众公布全文。

2 研究内容

3 研究方法与研究过程

4 结论与讨论

参考文献

工作报告分析及展望篇三

(一)

本学期我校认真贯彻落实区教育工作会议和乡联校教育教学工作会议精神，以全面提高教育质量为核心，以深化校本教研为切入点，以导学案的学习运用为主渠道，以提升教师教学素质和学生全面发展为目标，规范教学管理，丰富内涵，从发展课堂、发展教师，发展学生的实际需要出发，以教师的发展和学生的提高为研究主体，通过探索创新研训形式，开展自我反思、同伴互助、专业引领的行动研究，从而提高教育教学质量，全面推进学校教学工作的稳步发展，下面把我校本学期的教学工作分析报告如下。

一、教学目标完成情况及原因分析

2010年9月6日，我校与各位教师、学科教研组长签订了本学期的教学目标责任书，结合我校实际，重点对合格率进行了严格的规定，完善了三清目标责任制，制定了切实有效的培优辅差计划和导师关爱体系。

本学期要求合格率各年级各科均达100%，优秀率语文学科平均达40%以上，数学学科平均达30%—40%，英语学科三至六年级分别为：50%、50%、40%、30%。思品、科学均达30%以上。

1、合格率完成情况及原因分析

数学学科有两个年级合格率未达到100%，分别为

二、五年级，合格率分别为86%、78.6%；低年级主要表现为学生的行为习惯差，文风不好；高年级表现为基础差，学习方法不灵活，教师应用导学案教学不到位。

语文学科

二、五年级的合格率不达100%，分别为86%、92.9%。低年级主要表现为学生的行为习惯差，文风不好；高年级表现为阅读教学方法陈旧，教师讲得多，学生思维不活跃，习作缺乏

真情实感。

英语学科的五、六年级合格率不达100%，依次为92.9%、90%。其原因是：个别学生英语基础知识不扎实，语法知识不牢固，英语写作中单词积累少；综合学科只有一年级达到100%，二至六年级的合格率依次为：71.4%、71.4%、77%、61.5%、70%。主要表此刻：基础性知识缺乏记忆，拓展性知识学生表现的死板，不会结合实际，教师实践教学不到位。

2、优秀率完成情况

全校数学学科的优秀率均达到目标。

语文学科的优秀率有三个年级不达。分别是：二年级（14.3%）、四年级（38.5%）、五年级（30.8%）。主要原因表现为学生在完成阅读题时，不认真阅读短文，不关注细节，造成点滴失分现象。教师在阅读教学时缺乏针性的方法指导，阅读量不达课标要求。

英语的优秀率均达目标要求。

3、本次期末考试情况

本学期联校统一组织了期末考试工作，考试科目22科，考试年级为1——6年级，全校招考人数67人，实考人数 67人，参考率达100 %，合格率达97.13 %，优秀率达47.95 %，各科总均分达86.35分，三率一均分总和为8251.36。考试科目22科，其中有5科不达乡水平线，达线率为77.3%。

二、领导深入一线情况

学校要求校长和教学领导每天听一节课（每周不少于4节），每个月与教师谈课6次，每个月讲一节公开示范课，每周举行一次校本讲座，每学期至少进行两次教学质量讲座。经过本

学期的查抄，结合联校督导评估，均已达到上述目标要求。另外校长蹲点语文教研组，教导主任蹲点综合教研组，每周二、五下午的教研活动均能准时列入，并对活动情况进行总结指导，而且有详细的活动记录。本学期由于荆明星老师遭遇车祸，无法上班，从10月20日开始，校长和教导主任不等不靠，身先士卒轮流担任、负责四年级的语文教学和班级管理工作，确保正常的教学秩序。

三、管理制度

本学期，我校在原有各种教学管理制度的基础上，结合本学期导学案实施情况，新建了《高埝庄学校学案教学推进实施方案》、《课堂教学改革导学案实施方案》、《高埝庄中心学校课堂导学评价表》、《高埝庄中心学校导学案实施课堂教学评价量化细则》等。修订了《五环节评价方案》，完善了《班主任管理评价细则》、《班级管理评价细则》以及《高埝庄学校导学案实施方案》。学校依据新推出的导学案修改了教师听评课评价细则，更多的关注“以生为本”的理念，在小组合作方面，预习指导方面均有所突破。

四、环节监管情况

（一）检查情况

本学期环节检查按月进行，分别对教师的上课情况、导学案实施与应用情况、参与教研活动情况、教师作业批改情况、学生辅导情况、各种测试情况、听评课情况等进行了检查。检查次数4次。

（二）主要工作开展情况

1. 9月3日，我校组织教师认真学习讨论郊区《九年义务教育阶段教学质量监控与评价方案》，并将新旧方案进行了对照，详细解读了调整的部分，新方案更进一步体现了均衡教育的

理念。尤其突出了教学活动的有效性和成果，旨在提高学生的综合素质，为我校开展教学活动供应了理论依据。

2. 9月5日，组织教师认真学习了联校教学工作计划，尤其是对计划中“以教学工作为中心，以课堂改革为突破口，以教师课堂达标活动为抓手，全面提高教学质量”进行了详细解读，让教师进一步明确了本学期的重点是学习运用太谷县的导学案先进教学法，从而大面积提高教学质量，牢固树立质量意识。并把五环节管理进行了细化。我校结合联校计划出台了本校教学工作计划、学案教学推进实施方案，成立了相应的领导组，并组织教师进行了学习、交流。

3. 9月13日，我校组织英语教师听取了新老师李航程的一节三年级英语课，教师们听课后感受益匪浅。课上李老师在充实调动学生学习积极性的基础上，整合教材，让知识变得简单、有序、易掌握。教师们的同感是：那样的课堂与导学案进行整合，学生的学习效果一定会更好。

4. 10月8日和9日，我校统一组织了各年级的月考。同时，学校教导处完善了相关的考测表册。月考后，以教研组为单位进行了月考质量分析研讨。分析会上，任课教师均能结合考试情况找准问题，对症下药，制定根本性的整改措施。

5. 在10月16日，学校教导处对全体教师的备课、听课、作业批改等方面进行了检查与反馈。

6. 10月19日，组织了一轮中青年教师的课堂改革活动，参与的教师有：杨贤芳、靳艳茹、冯建平、陶捧弟、李航程、杨春芳。他们分别展示了不同学科、不同学段的导学案实施情况。虽然还存在很多问题，但是他们的展示给学校课堂改革注入了活力，在全校教师中推广导学案起到了模范带头作用。

7. 11月11日，我校统一组织了各年级的期中考试。本次考试

统一命题，统一阅卷，结合学校教师少的实际情况，合并了考场，同学段学生交叉考试。考试后，首先以学科教研组为单位进行了期中考试的质量分析研讨。其次，校长在11月17日召开教学工作会议，会上每位教师针对考试情况都做出了认真的总结、分析、反思。学校要求发现问题，觅找差距，对症下药，制定针对性强的整改措施，力求确保合格率，不休提高优秀率。

8. 我们于11月16日——19日组织了新一轮不同年龄段教师的导学案课堂展示活动，参与的教师有：李航程、杨春芳、陶捧弟、张俊、贾常富。他们分别展示了不同学科、不同学段的导学案实施情况。虽然还存在很多问题，但他们的展示不仅为自己大胆尝试导学案教学进行了有目标的尝试，使全体教师体验到了导学案引领下的高效课堂带来的轻松与活力。

9. 12月9日——12月17日，学校领导组织全体教师开展了导学案运用普听课活动。

10. 12月27日，我校了解了各学科的教学进度，对即将进行的期末测试全面细致的安排。要求全体教师针对学情，分层设计导学案进行合理复习，以提高复习效率。

11. 学校领导坚持每天深入课堂进行听课活动，课下对课堂上存在的问题进行指导，而且进行复听课，重在听取对前一次听课中提到的问题的整改情况和导学案的运作情况。教师间继续开展互听互评课活动，通过相互交流，学习对方在导学案教学方面的优点同时指出导学案实施中存在的问题，并研讨改进的方法，从而达到了相互取长补短，共同提高的目的。

五、存在问题及原因分析

导学案作为实现高效课堂的有效形式已经得到了普遍的认可。回想一学期来所听的一些导学案的示范课和自己尝试做课的

体会，认为导学案这种模式上课还是利大于弊的。

试行之初，我们的新课堂发生了惊人的变化，也立刻显现出这种模式的优势：课堂上老师讲得少了，学习的兴趣浓厚多了，学生的思维活了，问的问题多了，解决问题的方法多了，学生的视野开阔多了，生生之间、师生之间的关系变得融洽多了，课堂效率也得到显著提高。一学期的摸索和尝试，让我们切实体会了：“给学生一个机会，还老师一个惊喜”这句话的深刻的含义。

- 1、怎样带动基本薄弱学生水平提高的同时，又如何提高优势学生的水平？
- 2、如何避免两极分化的现象？
- 4、导学案的教学是否都必须为单
- 6、导学案的批阅又如何做到有指导性、针对性和及时性。
- 9、导学案使用如何充分彰显教师教学个性？

六、下一步思路

新的教学模式在实践过程中总会出现很多困惑，为此，针对这些困惑和问题，我们也进行了一些反思。我们认为，新的教学模式能否取得效果，学生是否能积极参与到课堂中来，自立学习的能力能否得到提高，课堂改革能否成功关键还在于导学案的设计。导学案设计是关键。导学案是根本，是一节课的魂魄。

（一）要求各班各学科设置《错题集》，并将导学案与《错题集》有机结合起来。在错题中“淘金”是一种能力，经营“失败”更是一种“高明”。创设错题集是一种非常有效的学习方法，但是每天按要求把错题摘到错题本上，对学生

来讲无疑是一项很重的负担，他们每天光抄错题、做错题就要花去很多的时间。于是我们要求学生预备红笔，及时勾勒出自己的错题，并改错，一本本《错题集》应运而生。在和学生们创造《错题集》时，要努力做到：（1）改错“三部曲”：首先，把自己做错的地方用红笔标出，认真再做一遍，把正确的解答写在错的解答附近，要求用红笔书写，以引起自己的注意。（2）记好学后记，做好反思，用简明的语言归纳出错误原因，记出自己应吸取的经验，或最大的收获。（3）一个单元轮回复习一次。

（二）落实好分层教学。在任何一个班集体中，因学生的智力水平和学习能力存在着差异，学习程度自然有“好、中、差”之分，教师在编写使用导学案时，就要求“好、中、差”兼顾，设计出可供不同水平和不同能力学生回答的不同层次、不同难度的问题，使不同基础的学生明确自己应达到的目标。人人都处于思考问题、回答问题、参与讨论问题的积极状态，只有这样，才能充分调动全班学生的学习积极性，取得最佳教学效果。而目前编写的导学案，在这方面仍有不敷，是存在缺陷的，今后应在此方面有所突破。

（三）避免千篇一律，以免师生产生厌倦心理。编制使用导学案，依据的是统一的标准、统一的要求、统一的进度、教授统一的内容。教师稍不注意，容易千篇一律。长此以往，学生不迎接，老师自己也厌倦了。在实际教学过程中，同是一份导学案（教研室供应的），甲教师运用得当，左右逢源，效果显著，可乙教师运用起来却别别扭扭，进退维艰，难以奏效。所以，如何在使用导学案的同时提倡个性化的教学，让教师在全面掌握教材的基础上根据自身与学生的知识布局等实际情况，通过补充、拓展、延伸，使教学内容既符合教师个性又能够培养和发展学生个性，是需要认真思考的一个问题，同时又是需要研究的一个课题。

以上是我对学校一学期来的教学工作情况的一个总结。当然，课改的道路不可能是一帆风顺的，新的困惑和问题仍然会出

现。只要我们坚定地以学生的终身发展为目标，坚韧不拔地进行课堂改革，不休摸索和探求，在课改中解放思想，不守旧；求真务实，不花哨；面对困难，不回避；逐步完善，不停步。我坚信，我们一定会在课改的道路上看到最美丽的光景。

（二）

根据我系目前的现状，我们认为在教学及平时工作中要在以下方面做出调整和改进。

第一，目前我系教学计划的制订与市场对人才的需求有较大差距。尤其在我系实行“两年制”以后，更应该根据实际情况，压缩基础课课时，增加专业课，砍掉非必要的课程，全力保证学生在有限的时间内学到真正的技能。

第二，加强学生的实际技能，加强实际项目的演练，让学生在2年的时间内掌握大量的计算机行业相关知识，能够在就业时掌握更多的项目经验。

第三，加强学生管理，特别是拉近辅导员与专业的距离，一切学生活动围绕专业来展开。目前学生活动与专业的相关性很小，大量的学生精力被无关的活动所牵扯，这就造成了目前辅导员办公室门庭若市，而教研室讨论专业问题的学生寥寥无几。

第四，加强教师对学生的考核。每门课程结课的时候，均要求学生提供相应的项目或作品。这样可以加强学生在平时的学习动力，避免结课的时候很多学生对本门课程一点也不了解。

第五，加强考勤，按时上下课。对于平时缺勤较多的学生，要严肃处理。目前学生缺勤并没有实际的处理办法，造成学生上课和不上课一个样，最后考试全能过的局面。

第六，增加考试课的数量，减少考察课。目前我系课程考察课过多，在2年制的前提下，这样做非常浪费资源和时间。考察课在最后考核的时候往往很容易通过，这就造成学生平时学习没有压力，更没有动力。

第七，教师在日常教学中注意培养学生的就业技能。比如，软件专业的课程中应该加强培养学生在软件开发中应该具备的素质，象软件文档的编写、软件编程风格等。因为这些基本素质是在课本中学不到的，而恰恰是用人单位非常重视的。这些内容是教学中缺失的一环。

第八，增强教师的责任心。学生平时缺勤情况严重、缺乏学习动力、上机课学生等现象并不仅仅是学生单方面的问题，如果教师积极教学，加强责任心，这些现象也会得到缓解。

综上所述，只有在平时加强对教师队伍和学生的管理，充分找到自身的不足，提高自身的实力，才能培养出用人单位所需要的真正“人才”，才能在招生的时候打出自己的品牌，才能在激烈的竞争中生存发展下去。

（三）

一、学生会应该如何抓住机遇，迎接挑战，适应我校两校区办学的新局面

两校办学，对于学校来说无疑是办学上了一个很大的台阶。对于我们学生会的组织和管理工作同样也是！就像材料中提到的一样，很多人都会说：由于两校办学，会给学生整个的组织管理工作带来了很大的困难！但是如果我们用积极的眼光来看待这个问题，难道这不是我们打破原有旧思维、老传统，开辟学团工作新纪元的时刻吗？！

首先，一个重要原则就是工作重心下移，充分调动学院工作积极性、创造性，发挥学院工作的优势。校学生会要在组织

做好全局性工作的同时，应学会支持、服务、指导各院学生会开展工作，建立起横向一条横向的联系网！而且要学会用更多的精力、更高的艺术支持、服务、指导学院学生会开展工作，加强校学生会和各院学生会之间的沟通和交流，各院工作上去了，培养人才目标达到了，校学生会的工作也做好了。从支持、服务、指导学院工作的成效中看校学生会的工作水平。由于我本人是学信息管理的，有个提议如下，学生会可以搭建网络工作平台，通过网络平台沟通校院联系，交流工作信息，推广先进经验，这里面有许多创新点。

其次，整合学生会的人力，加强两边学生会之间的联系，建立起一条学生会内部纵向领导关系！虽说明水新校已有了一套班子，但是要指明的是，他们在大多数问题上，只有执行权，没有决策权。这就要求两校各个部门之间、主席团之间都要建立直线的领导关系，提高办事效率，同时也便于工作经验和学生会文化的薪火传承。

最后，对于由于地理原因造成的信息流的闭塞，以及同兄弟院校的交流问题，我个人认为，现阶段应多从自身挖潜，提高学校内部的活动数量和质量，通过“请进来、走出去”的方式同兄弟院校加强联系！

二、学生会应该如何从质和量两个方面调整和完善活动体系

关于社团活动的质和量的问题，一直就没有停止过讨论。就我个人而言，我并没有感觉到社团活动的量和质之间有割裂性，相反，我认为它们是有机统一的整体。

首先，就量上说，数量多的社团活动并不意味着重复，相反，我认为大量不同类型不同方面的社团活动反而会增加其在普通同学之间的覆盖面。就我而言，很多时候是被系里推荐去参加了很多自己都不感兴趣的活动，为什么呢？难道我们的活动就是专为文体突出的活跃份子准备的吗？答案是否定的。原因在于我们的活动没有能够吸引到绝大多数同学的眼球，

没有能让绝大多数同学找到自己的舞台！量的提升，意味着覆盖面的提升，也就意味着会有更多的人参与到社团活动中，享受它带来的快乐和提高！而这也是我们社团工作的基本目标。

再次，就质上说，在有一定数量的基础上，一定要树立几个精品的社团活动，打出自己的品牌，作出自己的品位，形成自己的文化内涵。也许有点空翻，可是在两校分制的情况下，这又是我们确实面临的问题！难道在老校还要继续大规模的开展歌咏比赛？是不是像曾经的“明日ceo”更加适合在老校生根呢？根据两边学生的实际情况和需要，打出几个精品的活动，并坚持长期的搞下去，我认为，这才是我们社团工作更高的目标。

三、关于学生会应如何准确定位并切实落实的问题

关于学生会的定位问题，虽然是老生常谈，容易被人忽略，它实则是我们工作的支点。我从初中曾经刚入学生会的懵懂，到高中对学生会工作的全面了解，再到大学，接触到了真正开放的管理和工作模式，虽然体会早已有了千差万别的变化，但是那句最熟悉的话反而却深深的印在了我们的心里：学生会就是连接学校和学生之间的纽带和桥梁。无论环境如何的变化，学生会的性质始终没有变，这才是我们自足之本！一直都有很多关于学生会的负面消息，我想究其根源，就是各位学生会成员没有真正理解“学生会”这三个字和含义，没有把自己始终摆在一个服务的角色上——服务于学校，服务于学生。

作为学生会主席，他应该督促大家形成这样一种服务的意识，以谦卑低调的姿态开展工作。但更重要的是，作为学生会的带头人，他无疑要具备统筹全局，协调把握大方向的能力；他没有必要事无巨细，但是他一定要了解最近都有什么活动，都进展到了什么的程度；他没有必要事必躬亲，他必须要能够激发起每位学生会成员潜能的素质，使大家围绕在他的

身边，为了自己的梦想，实现自己的价值，付出汗水和努力，不断的超越自我；学生会主席，他是一个帅，不是一个将！

一路走来，从初中到高中，我都是济宁最好中学的学生会主席。同一种信念一直支撑着我，同一个梦想再次把我引导人生的十字路口，我选择大道朝天的走下去。10年的学生会经验，雷厉风行的处事作风，自信开朗的性格，优秀的学习成绩基础——这就是我，信息管理学院文艺部部长，马森。

工作报告分析及展望篇四

2015年，在院领导和护理部主任的领导下，在本科护士长的指导下，立足本职工作，爱岗敬业，廉洁奉公。严格执行各项工作制度，对待工作认真负责，以医德规范为行为准则，履行救死扶伤的人道主义精神，在做好本职工作的同时刻苦钻研业务知识，努力提高自身业务素质，在掌握专业理论知识的同时积极学习新技术、新知识，并能做到学以致用，以最优良的服务态度，最优质的服务质量为病人的健康服务。遵纪守法，与同事团结协作，较好地完成工作任务。无发生差错事故。

个人医德总结：

本人在2015年度中严格遵守医德规范，努力提高自身职业道德素质，改善医疗服务质量，全心全意为人民健康服务。在工作中，以病人为中心，时刻为病人着想，千方百计为病人解除病痛，同时尊重病人的人格和权利，对待病人能做到一视同仁，为病人保守医密，不泄露病人的隐私和秘密。与同事互学互尊，团结协作。廉洁奉公，遵纪守法，不以医谋私。在业务方面严谨求实，奋发进取，钻研医术，不断更新知识，提高技术水平。

一、在思想上，坚持马克思主义、毛泽东思想、邓小平理论，

学习社会主义核心价值观体系，践行社会主义荣辱观，培养文明道德风尚，以宽容和谐的心态对待工作和生活。

二、在业务上，严格要求自己，勤奋努力，在自己平凡而普通的工作岗位上，认真做好本职工作，同时结合自己在工作中遇到的问题和存在的不足之处，有针对性地进行学习，尤其加强对新知识、新技术的学习，不断提高自己的业务工作能力。

三、在工作中，严格遵守医德规范，廉洁自律，遵守各项规章制度、法律法规。不做违法乱纪之事，与同事团结合作，取长补短，共同进步。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了新的进步，但还是有不少不足之处。今后，我还要认真克服缺点，发扬成绩，刻苦学习，勤奋工作，为人民的健康事业作出自己的贡献！

来年工作计划：

时间如流水，眨眼间我们就告别了忙碌的2015，迎来了崭新的2015.在2015年的工作中，我们有付出也有收获。为了更好的开展下一年的工作，特拟订2015工作计划。

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效地回避护理风险，为病儿提供优质、安全有序的护理服务。

1、不断强化安全意识教育，发现工作中的不安全因素时要及时提醒，并提出整改措施，及时的发现并且解决问题。以院内外护理差错为实例组织讨论学习借鉴，使护理人员充分认识护理差错因素新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2、将各项规章制度落到实处，定期和不定期检查，监督到位，

并有监督检查记录。

4、完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，善于总结经验，并引以为鉴，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1、办公班护士真诚接待新入院病儿，把病儿送到床前，主动向病儿家属做入院宣教及健康教育。

2、加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念。

3、认真执行临床处置前后的告知程序，尊重患儿家属的知情权，解除患儿家属的顾虑。

4、每月召开工休座谈会，发放病人满意度调查表，对服务质量高的护士给予表扬鼓励，对服务质量差的护士给予批评教育。

三、定期与不定期护理质量检查，保持护理质量持续改进。

1、充分发挥护理质量控制小组的作用，每周进行质量检查，以便及时发现问题，及时纠正、处理。

2、不断修改完善各种护理质量标准，并组织学习，按标准实施各项护理工作。

3、护士长定期与不定期进行质量检查，不足之处进行原因分析并及时整改，强化护理人员的服务意识、质量意识。

工作报告分析及展望篇五

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年。回顾这一年的工作历程，我学到了很多，也充分的锻炼了自己，可以说这一年下来我是颇有收获的，但同时也在工作中发现了困难，反省出自己在工作中的一些不足之处，这也是我需要思考和改进的方面，下面我就说说这一年来我对销售工作的认识，也好分享给各位跟我一样奋斗在销售岗位上的同事们。

个人总结

1. 作为一个销售，一定要很了解公司和公司所销售的产品，这样你在跟客户介绍的时候才能有充分的自信去说服他去接受你，接受你的产品。

2. 工作一定要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自己更快的成长以获得更多的自信，一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售是混饭吃，我现在如果把自己定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自己的事，认真，努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要对工作总结外还要不断的学习接触到与之相关的知识和专业技术，当然最重要的还是如何做出业绩，怎样使利润最大化，这都是要通过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，只有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。

这个也是工作态度问题，因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎么放平心态，正确的面对，毕竟我们是做服务行业的，良好的态度也是客户考察我们的一个很关键的一点，所以不论在何时，请注意自己的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满激情，面带微笑，相信电话那头的客户也能充分感受到你的真诚，从而被你打动。

4. 请为公司创造尽可能多的利润，如果不行就辞职吧，这是

一种心态问题，一来你为公司创造的多，你自己得到的也多，二来不要总是认为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么点，因为被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是利用价值都没有，也就是说没有利润意味着失业。

5. 当你在和客户沟通时一定要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮助他们解决问题的，这是一个各有所需的双赢，所以说这个非常重要，直接影响了心态，而正确的心态是成功的关键。

6. 做销售的一定要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就更不用说做出业绩了，自信主导着销售的内心，有了自信你可以随机应变的应对客户的刁难和困难，我觉得作为一个销售在受到打击的情况下，还要唱着歌开开心心的来上班。

7. 一定要有耐心和恒心，相信自己只要付出一定会有回报，只是时间问题，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我们时刻保持上进心，不断的去努力。

等，还要对自己说话技巧、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，总结了才能发现不足，才知道自己还有哪些可以上升的空间。

个人建议 1. 产品质量有待进一步的提高，无论是公司的主打产品钳锤，还是小打小闹的钥匙扣，质量投诉此起彼伏。今年，不管是自己生产的产品，还是外购的成品，客人qc一来验货，都是要返工重验。这对销售工作的开展产生了极大的困扰。

2. 新产品的开发周期过长，这就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

4. 货期不准时，实际出货时间远远超过报给客人的货期。我

们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划。特别是礼品单，规定的日子一过，这个产品对客人来说已经没了任何意义。使得客人对我们公司产能和规模生产怀疑，这对公司的信誉也会造成一定的影响。

展望2016

海外市场的开拓没有终点，在摸索和经历中慢慢成长。而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的，2016年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果2016年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！希望自己可以做出惊人的业绩，祝公司明年再创辉煌！！

最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！

一、主要工作情况

1、重视理论学习，坚定政治信念，明确服务宗旨。

认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想，积极参加局机关组织的政治活动，能针对办公室工作特点，挤出时间学习有关文件、报告和辅导材料，进一步明确“三个代表”要求是我党的立党之本，执政之基，力量之源，是推进建设中国特色社会主义的根本保证，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，公道正派，坚持原则，忠实地做好本职工作。

2、做好个人工作计划，加强业务学习，提高工作能力，做好本职工作。

重视学习业务知识，积极利用参加培训班等机会聆听专家的指导，向专家请教学习，提高自己的业务能力。紧紧围绕本职工作的重点，积极学习有关经济、政治、科技、法律等最新知识，努力做到融汇贯通，联系实际。在实际工作中，把政治理论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

3、勤奋干事，积极进取。

序，为办公室工作的正常开展提供了有效保证。

4、成绩斐然，争取长足进步。

几年来，坚持工作踏实，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自己，自觉维护办公室形象，高效、圆满、妥善地做好本职工作，没有出现任何纰漏，取得了一定成绩。

二、存在不足

一是政治理论学习虽有一定的进步，但还没有深度和广度。二是事务性工作纷繁复杂，减少了调研机会，从而无法进一步提高自己的工作能力。三是工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

三、今后努力方向

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，做好办公室工作计划，力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

在过去的2015年中，通过各位领导和同事的帮助，我基本完成了领导交办的各项工作任务。现对一年来的工作进行总结与归纳，并对新一年的工作作出展望，如有不妥之处恳请领导批评指正。

一、2015年工作总结

1. 恪尽职守，认真做好本职工作

一年来，我认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。一是在领导的帮助下整理公司内部的产品库。二是学习如何开发新产品，学习如何对现有的产品进行升级。三是学习做策划，针对不同客人进行不同的策划，推荐客人进行产品组合。

2. 加强学习，努力提高自身素质

坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在工作中，紧紧把握“理论联系实际”这一主线，努力把知识技能运用到工作实践当中，丰富阅历，开阔视野，使自己尽快地适应工作。积极参加公司的集体活动，认真学习规定的学习内容和篇目，认真记录工作中的得与失，使自己的职业素质有了较大提高，为自己开展各项工作提供了强大的动力支持。同时正视自己的不足并积极纠正，重点加强了与人交流方面的训练，为更好完成本职工作夯实了基础。

3. 积极进取，加强团队合作

在工作中我不仅自己努力工作，同时也和同事相互沟通，增进了解。工作中遇到不明白的问题，我会虚心向同事求教；生活上我也经常和同事谈心，了解彼此的想法，缓解工作的压力，克服困难，共同进步。这样不仅增进了彼此之间的友谊，也大大提高了工作的效率。

4. 工作中存在的不足 在工作中主动性还不够，缺乏与领导有效沟通，遇事考虑尚不周全细致。语言文字功底欠缺，虽然一年多来我努力做了一些工作，但距离公司领导的要求还有较大差距，尤其在理论水平、工作能力上还有待进一步提高，这些问题，我决心在今后的工作中努力解决，使自己更好地做好本职，服务于公司。

二、2015年工作展望

1、进一步起强化学习意识

在提高能力上下功夫，把学习作为武装和提高自己的首要任务，树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习，乐于思考的良好习惯。结合产品部实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己工作的理论依据。

2、进一步强化职责意识

在学习良好的职业技能的同时，树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，不好高骛远，也不庸人自扰，凡事从点滴做起，精益求精，一丝不苟，踏实肯干，求真务实。

3、进一步端正工作态度

保持乐观情绪，不以物喜，不以己悲，不因一时得意而骄傲自满，也不因一时失意而妄自菲薄，保持一颗平常心，不消极埋怨，微笑面对每一天。胸装谨慎意识，外饰积极作风，工作生活谦虚谨慎，行为举止自然大方，待人接物热情诚恳。牢记：态度决定一切。言必行，行必果。2015已成为过去，在2016这新的一年，我决心百尺竿头，更进一步，立足本职，以严格要求为准则，锐意进取，为公司作出更大的贡献。

最后我仍然想说：感谢领导对我的赏识和栽培，希望领导给予更多的锻炼机会，我坚信自己在新的一年里定会马到成功，努力做一个幸福的“九泽”人。

工作报告分析及展望篇六

金融业是一个传统行业，同时在我国也是一个发展中的行业，与我们的生活息息相关。首先社会各阶层各行业所有人，都需要资金融通，不论长期的或短期的资金需求，不论国内的或海外的现金需求，不论即期的或远期的资金需求，金融业都可以满足这些需要。其次赚到一点钱的企业或个人，他的金钱需要有个存放或运用的去处，金融业正可以满足这个需要。而且随着中国金融业的开放，外资银行的进入，国内金融机制的改革，民营的金融机构、保险机构也会在增加，金融业在我国具有很好的发展前景，受过比较好的金融专业教育的学生，将会有很多的发展机会。

1998年以来，由于东南亚金融危机的影响，国家高度重视金融体系的安全与稳健发展，对于金融业从业人员的素质提出了较高要求，由此，银行及相关证券、保险等行业管理机构加大了对金融专业毕业生的需求，开启了在国家统一分配制度打破之后的新一轮对金融专业大学毕业生、研究生的增量需求，金融行业监管部门的人才举措，影响着所辖行业内的商业银行、证券、保险等金融机构加大了对金融专业毕业生的需求。

金融业就业的主要有利因素：

1. 在各行业的薪酬横向比较中，金融业的平均薪酬与福利最高。
2. 在全民市场经济的氛围中，金融业的从业者可以感受到正在从事着一份“体面”的职业。

3. 每日都工作在完全动态化的市场环境中。
4. 有才华的员工可以得到快速的晋升。
5. 优厚的待遇和休假福利。
6. 低损耗率，行业平均志愿周转率为16%。

尽管全球经济仍未全面复苏，但中国金融企业在这次的冲击中却因祸得福跑到了整个行业的前茅，面对这新一轮的洗盘，中国的金融企业很可能因为走向世界的需要而扩大对于行业人才的招募。