

2023年供应商考察工作报告(通用7篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。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。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。

供应商考察工作报告篇一

随着世界经济的不断发展，社会主义市场经济的不断完善，企业之间的竞争也日益严峻。如何在这样激烈的竞争中，保存实力、求得发展已被越来越多的企业列入发展规划中。而企业文化，就像拯救企业的灵水一样，地位愈加突出。那么，什么是企业文化呢?很多企业干部和员工对企业文化的概念依然很模糊，他们普遍狭窄的认为企业的墙报、广播和业余文化生活就是企业文化。其实企业文化的范围很广，而远不是这么简单。那什么是企业文化呢?为了更好的了解企业文化的本质及其作用，本人于x年x月至x月x日通过访问法，资料搜集法对x科技有限公司进行调查。总体来说企业文化，很广泛从多方面对于企业的发展提出理念，对于人才的要求有独到的见解。然而企业的文化管理方面的存在一些问题，就这些问题而展开分析，并提出改进的建议。

一、 xx市xx科技有限公司概况

x科技有限公司成立于1年，位于xx市福田区益田路，法定代表人是刘某某，注册资本(万元)1，公司的经营范围：兴办实业(具体项目另行申报);服装设计，国内商业、物资供销业(不含专营、专卖、专控商品);计算机系统集成;弱电工程设计;计算机软件、硬件产品的开发与设计;微波产品、电子产品的技术开发及销售(不含限制项目)。

二、 公司企业文化的简要介绍

(一) 以品质为基础

公司逐步健全推行质量保证体系，在管理上坚持：优秀人才、优秀品质、优质服务。产品的质量是我们的诚信。推行：零缺陷服务，为用户提供满意度。

(二) 以创意为发展

勇于创新，创新是高科技公司的灵魂，是企业保持旺盛生命力的基础，是取得竞争优势、立于不败之地的法宝。时刻虚心学习、永远大胆创新，是每一个员工的责任。

(三) 以成果分享为共同目标

一个成功的企业，只有不断的分享，在此过程中也要不断的接受批评，而管改进自我，以优秀的成果造福客户。服务客户、服务社会。

三、 x科技有限公司企业文化管理问题及其原因

(一) 企业的管理制度不够健全

企业文化中可以看出，对于企业利益与品质的保证较多的，相对而言对与员工利益的保证就十分欠缺。比例过分的失调，很显然只有的体制实行起来，不能灵活应对，涉及范围太校现在市场发展迅速，而企业不能够与时俱进，对于制度给予相应的改善。陈旧的制度导致员工工作缺乏动力，也使得许多员工也抱着混口饭吃的态度工作。很多员工认为自己在公司的发展空间小，不能够很好的体现自身的价值，在企业文化中也提到了“优秀人才”但是根据调查很多人并没有受企业任何专业的培训。这也暴露的体制不能够很好实施的缺点。

(二) 公司员工对企业文化认识不足

很多公司员工认为企业文化，那是公司高层的事情，与自己没有多大的利益关系。也不会想花时间在这上面。更多是考虑与自己利益相关的事情。公司在企业文化上的宣传力度很欠缺，在调查过程中也有高层说到：现在工作繁忙，很难有时间去做文化建设的宣传和配合工作，对于如何宣传企业文化感到束手无策。还有些人认为企业子要效率好，那么企业文化就会自然形成。这也是现在阶段绝大多数公司的想法。

(三) 在建立企业文化上没有良好的沟通平台

没有形成企业的共同价值观，危机而感缺乏，企业的归属感不强，时常表现出恃才傲物、工作上由于分工不太合理，出现了互相推工作的情况，经常以“很忙”来拒绝参加院内的文娱活动，同事间往往只存在工作关系，缺乏润滑。中层领导班子的管理能力问题突出，院中层领导班子成员大多是由专业技术拔尖的员工担任，他们的普遍特点是工作压力、工作责任越来越多，管理任务繁忙，对于管理上的知识没有系统的学习和研究。所以导致了企业与员工矛盾重重。

三、完善xx市xx科技有限公司的企业文化管理的建议

(一) 企业管理制度的完善

管理制度要形式多样，机制灵活，却又不失威信。涉及企业本身的利益以及员工的利益。注重管理水平的提高，贯彻落实各项规章制度，同时要取得全体员工的一致认可，追踪全球最新技术、经营管理理念。给予员工不断的培训、深造机会，激发工作热情和创新活力。坚持以人为本，广为接纳和储备具有先进管理经验和专长的科技人员，形成良好的人才知识结构，为企业创造更多财富。

(三) 加强对于企业文化的宣传

首先明确企业的奋斗目标，召集员工对于企业文化的共同学

习，使其对于企业文化有深入的了解。不定期询问员工意见，还可以同时创业企业文化特色如：人本文化特色、整体文化特色、创新文化特色、求实文化特色、服务文化特色等，让员工参与其中。找到属于自己的文化特色。使企业文化深入人心。

(三) 建立双向沟通的模式，让员工与企业间形成良好沟通

企业对于自身的文化要有深入的了解。对于员工要给予人性化的管理，不定期了解员工对于企业的看法，认真的考虑或者采取接纳。让员工对于企业有较强的归属感，企业对于员工给予更多积极的关注，可以公开的鼓励员工，挖掘他们的潜在的能力。在节假日给予适当的问候。开展各种活动，拉近员工与企业之间的距离。良好的沟通与合作使企业内运作顺畅，增加效益。

供应商考察工作报告篇二

考察，是指实地观察调查或审察考核，考察回来时候，需要写一份考察报告，对这次的考察做一个完美的总结。本文是本站小编为大家整理的公司考察报告范文，仅供参考。

专业: XXXX 姓名□XXX 班级□XXXX 学号□XXXX

一、参观学习目的

12月18日我们外语学院的学生在老师的带领下前往青浦区参观滨特尔流体控制(上海)有限公司，作为英语专业实习的一部分，收获颇丰。和以往的校园生活不同，我们第一次真正近距离接触企业，深刻感受社会工作的氛围。通过理论联系实际让我们全面地运用所学知识去分析判断工作中的实际问题，进一步培养了我们独立工作能力，同时通过亲身观看现场工作人员的工作，了解在企业工作中应该具备的组织性、

纪律性、集体主义精神等优良品德，为以后真正踏上社会打下了基础。

二、公司概况

滨特尔流体控制隶属美国滨特尔集团，是世界上最大的阀门、执行机构和相关流体控制产品的生产商，旗下拥有60多个品牌并在24个国家设有生产基地，其产品和服务在油气、化工、电力、石化、水处理、造纸、医药、食品和饮料行业以及特需市场处于领先地位。滨特尔流体控制的专业技术能为各种最复杂和要求最严格的流体控制需求提供首屈一指的全方位解决方案。

滨特尔在全球的业务中具有举足轻重的地位，为各个重要行业提供关键产品。从过滤、流程到流体管理，从设备保护到热控管理。

作为全球领先的水处理、流体过滤技术及方案的供应商，滨特尔的足迹遍布全球。在提供水设备的同时，还要根据客户的不同需求设计与其相配套的过滤系统。滨特尔的服务可广泛应用于民用、商业、工业及市政领域的饮用水系统、软水系统、反渗透系统、紫外杀菌及超滤系统等。

总部位于美国明尼苏达州的滨特尔集团成立于1966年，其下属水集团是世界上领先的专业水处理设备制造公司之一，在全球拥有50多家分支机构，现有员工1.5万人，年营业额约34亿美元，是美国500家最大工业企业之一。

三、参观学习的主要内容

公司的专业技术人员引领大家参观了公司生产区每个加工车间。参观展览厅，为看到这么多尖端技术产品而折服；参观生产线，为第一次近距离观察这些产品生产而叹服。听着工作人员耐心的讲解，原来懵懂的头脑顿悟了不少，我们每天所

享受着的物质前提都是许多人的默默付出的心血。

参观期间，工作人员详细地向我们介绍了滨特尔流体控制有限公司生产运营情况并且耐心地回答了我们提出的有关实习问题，并安排公司员工与学生进行了交流。在参观过程中，我们既观察了公司的厂容厂貌，又聆听了管理人员的经验介绍，观看了滨特尔公司的产品展览，收获多多，启发深深。参观结束后，周经理也表示真诚欢迎我们去他们公司实习和就业。

三、参观学习的体会与收获

在参观企业的过程中，我们深切感受到了滨特尔的深刻的企业文化，以及严谨的精益求精的工作作风。一天的参观学习的的确很累，累得两腿不听使唤，却让我了解到不少书本之外的东西，懂得不少的知识，发现自己理论与实际的联系结合相差很多，在学习专业理论知识的时候，更多的还是需要有一定的实际操作能力和技巧，也应该具有吃苦耐劳，不怕辛苦的奋斗精神。

社会实践是大学生全面素质提高的重要环节，是学生将所学知识应用于社会的重要过程。它既是学生学习、研究与实践成果的全面总结，又是对学生素质与综合能力的一次全面检验。大学生学习方式采取“在实践中读书，在工作中科研”。参观企业可以使我们更好的理解课本上的内容，使我们灵活掌握专业知识。在这一次企业参观学习中，更让我明白了：机会是留给有准备的人，大学就是提供一个平台，让我们做好踏入社会的充分准备，争取好的就业机会。“千里之行，始于足下”，这次参观对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。在这次的实践中所学到的经验和知识，这是我一生中一笔宝贵财富。

x年x月xx日至xx日，xxx带领国xxxx局几位公司董事及工作人

员一行6人赴xxx公司进行了实地学习考察。在这有限的两天时间内，我们不仅感受到了该公司领导及全体员工的热情好客，更主要的是我们吸取了许多有价值的经营和管理方面的经验。应该说，这次xxx之行对xxx公司即将开始的工作开展十分有益。

一、该公司基本概况

xxx公司于20xx年组建成立，现注册资本金1000万元，现总资产30亿元，公司内设办公室、人力资源部、企业策划部、资产营运部、融资部、项目工程部、财务部、安全质量监督管理部、动迁组。

xxx公司主要经营横县城建投资、混凝土、天然气、管道煤气、物业服务、经济适用房、廉租房公租房项目、道路拓宽工程等，履行融资载体、投资主体、经营实体、发展产业四大职能，通过盘活资产、融入资产为横县城市建设筹措资金25亿元。

二、现阶段的问题

由于现存的融资平台公司达不到银监会和银行的要求，无法贷款融资，直接威逼着政府信用，财政风险逐渐增大。

三、学习到该公司成功运作的经验

(一)领导高度重视，思想认识统一xx高度重视通过融资提速地方社会经济发展，始终把政府融资平台建设放在经济社会发展的突出位置来抓，并清醒的认识到，在国务院出台《关于加强地方政府融资平台公司管理有关问题的通知》文件后，再依靠政府承诺、人大批准、财政担保的政府行为去融资搞建设根本行不通。为此，政府进一步加强政府融资平台公司整合，建立了实际经营，并在人、财、物、政策等方面都给与了大力支持。

(二) 资产总归集

xx通过不同方式把行政事业单位资产特别是有经营收益的资产、改制后的企业资产、现有企业优良资产归集后全部注入县融资平台xxx公司，做实做大平台公司资产规模，降低公司资产负债率。资产归集注入公司后不仅有利于全县经营性资产的统一经营管理，提高国有资产经营效益，还可以增加融资平台公司的经营渠道和经营收入，提高公司的现金流。必要的时候县融资平台公司还可以资产抵押、置换等运作方式向金融机构融资，合理的调配资产，让资产发挥效率最大化。

(三) 土地总储备

xxx公司具有土地整治储备权利，县政府授权国土部门，按照约定条款，遵循土地交易、储备程序由国泰公司储备经政府批准的土地。在xxx公司对储备土地进行整治后，根据融资贷款到期的时间要求，分批报经政府批准，按土地交易规定对土地进行市场化运作，出让收入作为到期还款的主要来源。

公司储备的土地，可作为贷款抵押资产和现金流来源，到期通过出让取得的收入归还银行贷款。公司土地出让收入的分配是将储备的土地通过公开招、拍、挂取得的出让收入，全额上交财政。

(四) 项目总业主

xx政府投资建设的所有项目，都实行项目业主和建设业主分开□xxx公司是县政府投资建设项目的总业主，负责项目的立项申请、可研报告、实施方案、项目预算、预算评审等进入招投标前的一切工作，招投标完成后由建设业主负责后续工作。

(五) 投资总主体

xx政府授权xxx公司作为投资主体，参与政府投资项目的建设，通过市场运作，应用灵活多样的融资方式解决政府项目建设的资金缺口，债权债务由国泰公司承担，规避了政府财政风险。同时，实现了政企分开，由政府行使规划、监督和政策支持的职能，融资平台公司承担项目策划、投融资、建设、管理和有收益项目营运，达到了“统一发展规划、统一土地储备、统一建设开发、统一资产经营”的目标。

四、对我县融资平台公司的几点建议

(一)切实整合全县国有资产。将行政事业单位的房屋资产，其产权划归平台公司，特别是有经营收益的资产，其所有权和经营收益权必须无条件划转归平台公司，政府特许经营权。

程，多渠道解决公司收入来源不足的问题，确保公司经营性收益对贷款本息全覆盖，使公司融资借入、管理、使用、偿还良性循环。

(三)出台支持平台公司发展的优惠政策。批准划转给公司的资产，在办理相关手续时，按规定应缴纳的“规费”，实行挂帐处理或按原渠道返还，公司用于偿债和建设。

参加考察人员□xxxxxxx

20xx年x月x日

1月14日到11月16日，公司主管领导及修理中心相关人员一行5人对杭州现代汽车实业有限公司进行了实地考察。在这有限的三天时间内，我们不仅感受到了该公司领导及全体员工的热情好客，更主要的是我们吸取了许多有价值的经营和管理方面的经验。他们超前的市场意识、切合实际的经营定位、科学的管理手段以及全体员工良好的精神风貌都深深地感染了我们每一个人。应该说，这次杭州之行对修理中心即将开始的改革调整及明年工作的开展都是十分有益的，杭州现代

的许多经验，更主要的是他们的思维方式值得我们借鉴。

一、该公司基本概况

通过考察我们感到，该公司与我们企业现在的体制基本雷同，隶属于杭州市海外海集团，属于私企股份制企业。95年建成一汽大众特约服务站，至今已十年之久，建站初期，也曾经有过辉煌的时期，由于市场体制和机制等方面存在的诸多问题，从xx年开始，经营形势大幅度下滑，造成02□03□xx年连续三年亏损，在xx年的一汽大众评比中，列全国倒数第二，被一汽大众视为砍掉对象，取消单一服务。

二、经营思路的转变

面对这种形势，海外海集团及时调整了现代汽车实业有限公司的领导班子。新班子上任后，就提出了“维修业今后的走向在哪里”这样一个十分现实的课题，他们最后认定了建4s品牌店这样一条道路，首先通过多次整改，得到了一汽大众领导的认可，前后仅用了半年的时间，软硬件均得到了改善，拿下宝莱销售权□xx年共投入300万元进行改造，其中销售展示厅只投入了250万元左右，其余的50万元用于车间改造和设备更新，在此过程中一汽补贴了100万元，实际他们仅投入了200万元左右。今年，他们与一汽大众签订了销售780台宝莱车的合同，目前已销售660台，估计完成有一定困难，但一汽大众做出了承诺，只要销售合同规定的85%即可。

他们的一汽红旗维修以建立大客户为主，并随时发展新的大客户。

一汽大众维修主要面对私家车及出租车客户群体，尤其是针对出租车修理，他们采取了比较独特的方式，他并没有利用广告来宣传自己，主要是以自身的维修质量和良好的服务来赢得客户的信赖，并做到了来一个，留住一个。出租车群体希望的是价格最低，质量最好，时间最短，因为他们充分认

识到了出租车群体的心理，所以他们实行了出租车绿色通道，设立了几个专用架子，即来即修，修竣即走。

三、机制比较合理

杭州现代汽车实业有限公司在机制建设上动了很多脑筋，想了许多办法，确实调动了员工的积极性。

海外海集团每年都与该公司签定经营目标责任状，公司的高层领导实行年薪制，完成目标责任状年薪100%兑现，完不成扣发相应比例，平时按75%借资。

现有员工110人，其中一线工人66人，销售人员20人，管理及勤杂人员20人。集团每年核定工资总额，具体的分配办法自己确定，员工平均工资在1.8万—2万元之间，但最低工资在800元左右，在分配上他们的原则是在同行业中工资不能偏低，否则留不住人才，因为在杭州，同行业竞争比较激烈，尤其是修理技能人才的竞争更是异常激烈。

具体的分配办法是，工人取消保底工资，收入主要依据本人工时收入去掉税金后的25%提取，如果维修质量高，服务水准高，用户满意度高的员工工时可上浮30%，员工所提取的工资相应提高30%。管理人员的工资按工时收入的2.8—3%提取。

副经理的工资按车间当月收入的额度乘以一定系数发放，同时还有新增大客户，应收款的回收情况，均纳入副经理的工资考核内容。

备件经理的工资按配件的差价的一定比例提取。

凡是与创造经济效益有关的工作内容及涉及的人员均实行适当的奖励办法。

平时考核主要依据，修理按核心流程手册中规定的内容进行

考核，现场按照4s标准进行考核。

还有维修工时标准，用户满意度等均纳入考核范围，常年实行维修日报、效益月报方式进行考核。

杭州现代公司依据一汽大众的服务核心流程，制定了本企业各类人员的工作标准，其中责、权、利体现的比较清晰，考核的办法比较适用。

杭州现代汽车实业有限公司的经营模式、科学管理手段、机制建设可操作性使我们看到自身的不足和差距。修理中心在本月末之前，将结束经营结构调整，人员定岗定编，下一步马上面临今年收尾，明年起步的工作，有许多工作需要我们认真谋划。因此我们将把学习到的好的做法结合自身的实际情况，在经营思路，机制建设上以及今后的发展方向进一步统一认识，有针对性的进行操作。

共2页，当前第1页12

供应商考察工作报告篇三

x年x月xx日至xx日，带领国x局几位公司董事及工作人员一行6人赴x公司进行了实地学习考察。在这有限的两天时间内，我们不仅感受到了该公司领导及全体员工的热情好客，更主要的是我们吸取了许多有价值的经营和管理方面的经验。应该说，这次之行对x公司即将开始的工作开展十分有益。

一、该公司基本概况

x公司于20xx年组建成立，现注册资本金1000万元，现总资产30亿元，公司内设办公室、人力资源部、企业策划部、资产营运部、融资部、项目工程部、财务部、安全质量监督部、动迁组。

x公司主要经营横县城建投资、混凝土、天然气、管道煤气、物业服务、经济适用房、廉租房公租房项目、道路拓宽工程等，履行融资载体、投资主体、经营实体、发展产业四大职能，通过盘活资产、融入资产为横县城市建设筹措资金25亿元。

二、现阶段的问题

由于现存的融资平台公司达不到银监会和银行的要求，无法贷款融资，直接威逼着政府信用，财政风险逐渐增大。

三、学习到该公司成功运作的经验

(一)领导高度重视，思想认识统一高度重视通过融资提速地方社会经济发展，始终把政府融资平台建设放在经济社会发展的突出位置来抓，并清醒的认识到，在国务院出台《关于加强地方政府融资平台公司管理有关问题的通知》文件后，再依靠政府承诺、人大批准、财政担保的政府行为去融资搞建设根本行不通。为此，政府进一步加强政府融资平台公司整合，建立了实际经营，并在人、财、物、政策等方面都给与了大力支持。

(二)资产总归集

通过不同方式把行政事业单位资产特别是有经营收益的资产、改制后的企业资产、现有企业优良资产归集后全部注入县融资平台x公司，做实做大平台公司资产规模，降低公司资产负债率。资产归集注入公司后不仅有利于全县经营性资产的统一经营管理，提高国有资产经营效益，还可以增加融资平台公司的经营渠道和经营收入，提高公司的现金流。必要的时候县融资平台公司还可以资产抵押、置换等运作方式向金融机构融资，合理的调配资产，让资产发挥效率最大化。

(三)土地总储备

x公司具有土地整治储备权利，县政府授权国土部门，按照约定条款，遵循土地交易、储备程序由国泰公司储备经政府批准的土地。在x公司对储备土地进行整治后，根据融资贷款到期的时间要求，分批报经政府批准，按土地交易规定对土地进行市场化运作，出让收入作为到期还款的主要来源。

公司储备的土地，可作为贷款抵押资产和现金流来源，到期通过出让取得的收入归还银行贷款。公司土地出让收入的分配是将储备的土地通过公开招、拍、挂取得的出让收入，全额上交财政。

(四) 项目总业主

政府投资建设的所有项目，都实行项目业主和建设业主分开。x公司是县政府投资建设项目的总业主，负责项目的立项申请、可研报告、实施方案、项目预算、预算评审等进入招投标前的一切工作，招投标完成后由建设业主负责后续工作。

(五) 投资总主体

政府授权x公司作为投资主体，参与政府投资项目的建设，通过市场运作，应用灵活多样的融资方式解决政府项目建设的资金缺口，债权债务由国泰公司承担，规避了政府财政风险。同时，实现了政企分开，由政府行使规划、监督和政策支持的职能，融资平台公司承担项目策划、投融资、建设、管理和有收益项目营运，达到了“统一发展规划、统一土地储备、统一建设开发、统一资产经营”的目标。

四、对我县融资平台公司的几点建议

(一) 切实整合全县国有资产。将行政事业单位的房屋资产，其产权划归平台公司，特别是有经营收益的资产，其所有权和经营收益权必须无条件划转归平台公司，政府特许经营权。

程，多渠道解决公司收入来源不足的问题，确保公司经营收益对贷款本息全覆盖，使公司融资借入、管理、使用、偿还良性循环。

(三) 出台支持平台公司发展的优惠政策。批准划转给公司的资产，在办理相关手续时，按规定应缴纳的“规费”，实行挂帐处理或按原渠道返还，公司用于偿债和建设。

参加考察人员：

20xx年x月x日

供应商考察工作报告篇四

其实在之前就听说区里要安排外出写生，也就一直暗暗盼望着，特别是前不久参加市里的美术年会时，看到一位老师的写生油画创作，内心真是“羡慕嫉妒恨”！这回好了，终于我们也有机会了！虽然自己绘画功底不怎么好，但是可以学习，可以进步，还是很让人高兴的。

伤感的思绪拉回来，还是说说画画的事吧，我们这次一共是来了27名老师，按照“国画”、“速写”和“色彩”分了三个小组。为了节约时间，一到目的地后就马上放好行李，每人领了一包干粮开始集合进山。

我们一行人跟随有经验的尚主任走在最前面，走过一处小桥，再向右转，眼前突然展现出一条铺满落叶的小径，蜿蜒蜒蜒，指向不知名的远方，我们一边赞叹着这神秘美丽的大自然，一边继续继续前行寻找适合画画的地点，最后发现了一个很有意思的茅草屋，有山石垒成的矮矮的围墙，听到里面传出“咩咩”的叫声，原来是一个羊圈——这里的羊们也很有意思，清一色的黑山羊，平日我们所熟知的白羊一只也看不到。然后，第一幅画就献给了这个“古色古香”的羊圈。现在再看这幅画，虚实关系处理得不好，主体物也不突出，画

得很不成熟——在山里吃过中饭后，我们又找到一家山间小屋，只是很可惜，还没怎么画完，天空就飘起了雨，我们只好打道回府，雨一直下到晚上。第一天只算是画了半天的画。

第二天吃早饭前，进行了统一评画，很多国画与色彩作品都画得很漂亮，特别是陈俊河老师的国画，很让人佩服，功底深厚，技法纯熟，一看就是老国画手了——吃过早饭后再次出发，只是这次还没画满一个小时老天又下起了雨，我们只好奔回住处，路上遇到不少狂奔回去的老师，他们也是很无奈得叹气。回到宿舍把刚没画完的速写根据记忆补了补，听说尚主任和顾老师画画极好，我们几人去学习了一下，感觉自己真是差太远了！顾老师笔法熟练，构图大气，无论是造型还是笔法线条都处处显示出深厚的美术功底；尚主任的画更是笔法灵活，造型严谨，虚实得当，笔法熟练而富于变化，无论是树的变化还是山石的变化都极具有艺术上的美感——同时也给我们几人的作品指点了一下，哪里不足，应该怎样改进，都一一给我们做了详细的解答，我们在发现了自己的不足的同时也感到通过学习确实是有了进步，至少在眼界上开阔了很多，并且非常感谢尚主任的不吝赐教。

到了下午雨稍停了，我们带伞出去继续画画，找到第一天的山间小路，漫步在落满金黄色树叶的小径上，两旁满是姿态各异颜色各异的树，树的对面还有“层林尽染”的一丛丛的更多的树，小溪，大小不一的山石，以及掩映于树木之间的山间石屋，秋风乍起，纷纷扬扬的树叶翩然而下，绚烂至极，即使是飘着雨，也是极美的意境啊！可以想象，若是有着灿烂的阳光，那该是另有一番景致了。我对好友说，这真是世外桃源啊！可惜，不久大雨又至，我们匆匆拍了几张照片，带着未完成的画，恋恋不舍得离开了这“世外桃源”。

最后一天了，我们要回去了，老天反倒晴了！清晨，饭前评画，这次好作品非常地多，不仅是好的国画，好的油画，好的色彩，还有很多好的速写，相比之前，我都不好意思把自己的速写拿出来，每个人都有每个人独特的风格，陈俊河老师这

次的国画是一幅为了表现黑白灰对比的山间石屋，仍然是让人叹服的深厚的造型能力和纯熟的国画手法。而其他几位老师的国画也是各有特色，效果都不错；另外几幅色彩作品包括油画，颜色都非常地丰富；两位用色粉笔完成的色彩作品，色彩艳丽，很富有装饰性；还有努力认真的王真真老师的色彩画，色彩淡雅，很有灵气；最后一组速写作品也是各有千秋，印象比较深的有周文秋老师的，构图巧妙，中远近景的空间大关系处理得很好，并且最后上了一点颜色，更显得古朴秀丽，效果非常好；另外有位张老师的速写笔法熟练，构图漂亮，整体效果非常好——还有另外一些叫不上名字的老师作品，有的专取一个小景，但是也是画得很有意思，富有装饰美感，有明显的个人风格，总之，大家都比前一天有进步，效果很明显。

评完画，还剩下两个多小时的时间，利用这剩下的宝贵时间，我们又画了一幅速写，拍了几张美景，到了中午12点不得不集合了，最后全体老师合影留念，离开了这令人难忘的地方。

两天半的时间，真的是太短，感觉不够用的，因为自己的绘画水平不是很好，学习到了很多，进步了很多，这就是的收获了，难忘的美景，难忘的同事们，难忘的好吃的饭菜，难忘的虽然互相还叫不上名字但仍然互帮互助团结友爱的可贵精神！希望明年我们还能再来！

供应商考察工作报告篇五

在我们平凡的生活中，报告与我们的关系愈发密切，不同类型的报告有着不同的用途，那么，转正述职报告怎么写？以下是小编收集整理试用期转正考察工作报告，欢迎大家前来阅读。

迎接____年，仍然是机遇和挑战并存，我们有必要回顾一年来的工作，及时对经验教训进行总结，以开创全新的工作局面，为完成明年更大的工作目标做好充分准备。下面我向大

家做个人述职报告。

一、认真贯彻落实国家相关金融方针政策、法律法规，执行领导下达的各项工作任务，及时完成工作指标，创建一流的窗口一线员工队伍。

二、时刻不忘学习，提高自身素质。

营业部内每星期四都会组织员工学习，营造良好的学习氛围。我能够按时参加，并认真作好笔记。在平时办理业务中若遇到类似学习过的业务问题，处理起带来了很大的方便、也提高了办业务的效力。扩展领域，不断学习新的业务知识，在此我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容。工作之余，学习公关礼仪，使我的自身修养，思想素质有了很大提高。并与工作实际相结合，从中悟出新思路，新方法。

三、尽职尽责，力争尽善尽美。

一年来，我能够认真遵守银行的各项规章制度，严格约束自己。在自己平凡的岗位上，不计个人得失，不讲条件，工作一丝不苟，力争追求圆满。

四、以“客户满意，业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象。一年来，我时刻以大局为重，深知自己责任的重大，不敢有丝毫的松懈。因为我们的一言一行，能代表农行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，积极为客户着想，极大的方便了客户。同时，向客户宣传我行的各项新技术，新业务，新政策，扩大我行的知名度。

今后我将努力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督指导：

1、自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

3、继续提高自身政治修养，强化为人民服务的宗旨意识，努力使自己成为一名优秀的银行从业人员。

20__年5月4日，我通过面试，来到___x有限公司工作，三个月的试用期转眼就要过去了。这段我人生中弥足珍贵的经历，给我留下了精彩而美好的回忆。在这几个月的工作中，我努力适应新的工作环境和工作岗位，虚心学习，埋头工作，履行职责，较好地完成了各项工作任务，现将我的四个月来的工作情况总结如下。

一、思想方面

在工作初期，我认真了解公司的发展情况并学习公司的管理制度，熟悉办公室文员日常工作事务，同时努力完善工作的方式、方法，提高自己的工作能力，以全新的姿态迎接工作的挑战。在党支部会议中，学习了党中央“深入开展争先创优活动”，体会到一切事情重在干实事。同时积极参加公司党组织活动，走进“红色课堂”-盐城新四军纪念馆，接受“红色教育”，深切感受到了共产党人的百折不挠的斗争意志和艰苦奋斗的精神。

二、工作方面

端正工作态度，严守组织纪律。我始终以饱满的热情迎接每一天的工作，始终以100%的状态对待工作。

1. 耐心细致地做好财务工作

我认真核对部门上半年的财务账簿，理清财务关系，严格财务制度，做好每一笔账，确保了收支平衡。对于每一笔进出账，我都认真核对发票、账单，根据财务的分类规则，分门别类记录在案。按照财务制度，我细化当月收支情况，搞好每月例行对账。

2. 积极主动地搞好文案管理

对部门环境影响评价项目资料档案的系统化、规范化的分类管理是我的一项经常性工作，我采取平时维护和定期集中整理相结合的办法，将档案进行分类存档，我认真搞好录入和编排打印，并根据工作需要，制作表格文档。

几个月来，我基本上保证了办公室日常工作的有序运转，同时积极主动地完成上级领导交办的其他事情，并参与同事的工作资料的整理等工作。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。在领导和同事的帮助和支持下，我基本上做到了事事有着落、件件有落实。

1. 缺乏创新精神。

不能积极主动地发挥认真钻研、开拓进取的精神，而是被动消极地适应工作需要。领导交办的事情基本上都能完成，但几乎都只是为了完成工作而工作。

2. 工作不很扎实，不能与时俱进。

忙碌于日常小事，工作没有上升到一定高度。作不能专注于工作学习，很多知识虽然了解但却不精。在今后的工作中，我将努力改正自身缺点，以更大的热情投入到工作中去。

首先，加强学习，提高政治思想素质和业务工作水平，树立

良好的职业道德，以严肃的态度，饱满的热情，严格的纪律，全身心地投入学习，为我的工作积累必要的基础知识和基本技能。虽然办公室的工作琐碎、繁杂，但是我将从小方面努力进一步提高自身的工作能力，以积极的心态面对每天的工作任务。

其次，我也将注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己，以便更好地完成自己的本职工作。

以上是我对四个月来工作的总结，在今后工作中我将努力奋斗，克服自己的缺点，弥补不足，争取做的更好。

我于20__年3月15日进入公司，开始为期三个月的试用期，届时试用期快满三个月，特向公司提出转正申请。下面是就我日常工作内容、工作安排、工作总结、转正后展望。

一、工作内容

我的主要工作是：

- 1、负责宣传与推销宽带产品。
- 2、负责安装与售后服务。
- 3、负责定期的回访客户，进行日常数据汇总和统计分析。

针对以上3点，现在在此详细的阐述一下：宣传做好了，才会有推销的机会。我们一般的宣传就是扫楼、贴单、摆点、发传单。前面两者推销起来有点困难，因为客户看到传单之后都是，电话里面沟通有局限性。而后面两者就不同了，面对面的交谈有一种说服力，还摆脱了电话交谈的局限性。安装与售后，也是一个不错的宣传和推销手段！当客户叫你去安装，代表他们已经相信我们的网络，我们可以说服客户帮我

们做宣传，推荐给他们的亲朋好友。也可以让客户办理流量更大时间更长的套餐，从而增加我们的业绩量。售后搞好了，网络也没问题了，到时候到期的续费率绝对不会少，怕就怕在，客户有问题而不反应，到期之后就说是我们网络问题而不续费，其实是他电脑问题。而我们却因此丢失了客户，还造成了不好的负面影响。出现这样的问题，就是我们的服务没有做好的原因！所以我们要定期的回访客户。比如打电话去问问使用情况，扫楼经过客户家门，敲门问问客户，这样会让客户有种亲切感！即使网络有问题，客户也不会过多的考虑转网！

二、工作安排

既然知道日常工作所要做的事，所以合理的安排自己日常的工作是很重要的事，然怎样才能在有效的时间里做出更多的成绩至关重要。上午一般以扫楼和贴单为主，下午一般为摆点发单为主。因为白天都上班，人很少，摆点发单没什么效果，而天气凉快，扫楼不会太累。下午下班回家的人很多，有意向的人都会留下脚步驻足观望，我们就可以过去介绍一番，还有就是，今天的事今天毕，不要拖拖拉拉到明天，因为我们是无法预知明天将要发生什么。要做到势必成公司下达的任务。

三、工作总结

对工作进行总结，才能从中找到不足，加以改善，争取做到最好！在这快三个月的时间里，我收获很对，也进步很大。不仅体现在工作方面，也体现在个人方面。我可以有思路有步骤的安排自己的工作事项，每周每月都会写工作总结和工作计划。从而在它的指引下达到预期的目标。这即是对自己负责，也是对公司负责。

四、转正后工作展望

申请成为公司正式员工，是为了今后更好的开展工作，为公司创造更大的价值。我的业务目标是每月都能完成__下达的任务。个人目标是在一年之内成为一个服务站的负责人。为了达到这一目标，我会加倍的努力。加油！加油！加油。

相信自己只要肯努力，肯付出，加以时间的坚持，梦想一定会开出灿烂的花朵！

以上是我的述职报告，请各位领导审阅。

一、工作中的体会以及成长

1、努力学习工作知识。刚入职时，对这份工作充满了茫然与期待，对整个工作内容都是不了解的，又期待尽快加入到工作团队中，领导从最基本的内容开始教我们，教我们整个工作的流程，然后就开始投入到实践中去，学习产品知识及业内知识，接着给银行客户进行产品培训，然后是中秋的一系列巡展，巡展结束后紧接着与行里进行对账。通过这一段时间的工作，我对贵金属行业有了一定的了解与认识。

2、能够较好地完成上级安排的任务，例如给银行客户进行产品培训、巡展等。认真遵守公司的各项规章制度，严格按照员工手册约束自己。

3、用心做事，能够较好地完成本职工作。把银行客户遇到的问题当做自己的问题来解决，尽力为银行客户解决所遇到的问题，热情，耐心地帮助他们。

4、态度与责任，身处什么样的岗位，就应该承担什么样的责任，有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是既然担起来了，就要尽自己最大的努力去完成。

5、在各位领导指导下、同事的帮助下，我在不停的完善，把

事情条理化，规范化，这也是一种态度，诚然，这也是一种责任。

6、在日常工作中，必须踏踏实实、认认真真、扎实的做事，不以事小而马虎，不以事多而敷衍，真正将每件事情都当作一件作品来对待，只有这样才能有好的工作成果。

二、不足之处

1、不断加强学习，学习更多的贵金属专业知识，向身边的同事学习，积累工作经验，逐步提高自己的知识水平和业务能力。从工作中总结，提高效率，提高工作能力。

2、经过三个月的时间，虽然在思想和工作上都有了一定的进步，但与其他同事相比还存在着很大差距，因此，我在今后的工作中，不但要发扬自己的优点，还要客观地面对自己的不足之处，需要进一步改进和完善的地方，如工作中存在粗心、急躁、考虑事情不周全的缺点，应变能力、协调能力都还有待进一步提高。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中努力完善提高自己，弥补不足。

3、任劳任怨、孜孜不倦。对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行，一如既往地做好每天的工作；始终以一个初学者的身份向同事请教工作中的经验。不断的提升自己的专业水平及综合素质。

经过三个月的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，不断的提升自己的业务水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

时光飞逝一转眼我已经来公司这个团队快一年了，在此首先

我要感谢公司给了我这个机会和平台，让我对医药营销这个行业有了更深的了解，也让我对自我的认知有了进一步的认知，在这个平台上实现了自己的理想和价值所在。

感谢经理对我的栽培和信任，感谢主管很无私地把他懂的都教我，感谢同事的相互扶持，感谢客户对我的支持……太多的人需要感谢，谢谢你们对我无私的帮助。

在此我就对这一年以来我在大家身上所学到的和自己理解到的做个小小的总结。

医药代表是一个充满竞争的行业，也是很能锻炼人的行业。其实做我们这一行，我自我感觉并不是说需要很多的销售经验，主要还是说与客户们的关系，关系好了自然而然的想上量那就是很简单的事了，也就是说客情的维护是我们的重点。当然做销售首先就是说做人很重要，我们在做产品的时候首先是要对我们自己的品种要有深入的了解，不对自己的东西了解清楚又怎么好和别人沟通呢。然后就是五勤了，也就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤。这几勤可能大家都知道、了解，这也是领导经常宣导的，在此我就不一一做解释了。

销售工作不仅要尽力、更要的是尽心。尽力的人很容易感到疲惫，每天跑来跑去总感觉时间不够，到月底一看销量还没有什么效果，这样是最累的。尽心的人把自己全身心的投入进去，把它作为人生的方向、兴趣，虽然也累但是能从点点滴滴中找到自我价值，找到成就感与满足感，身体是累的但心是自豪的。

销售是持久战，不可能说一次就ok了的，我们有有着打持久战的准备，看准目标要有着明确的计划和步骤，不管做什么在做前首先要再三的思考，看看有没有遗漏的地方，并且在行动中要学会自我反省、改变，以后要做得更好。“失败乃成功之母”，没有人是完美的，就看我们是怎么的看待自我。我们要时时刻刻的保持着一种归零的态度学习新的知识新的

方式方法来武装自己。

引用以前在学习中有位前辈说的话“成功=正确的方法+少说空话+执行力”，希望大家能理解到。

以上就是我工作上的一些心得，很多事情看起来很难，很可怕，似乎那么的遥遥不可及，可是当我们下定决心一定要做好它的时候，回过头来看看其实它并不是那么的困难，关键在于我们是否跨出了那一步，每个人都是独一无二的，别人能做到的为什么我们自己就不能做到呢？相信自己，加油！你是最棒的！

公司的明天也就是我们的明天，既然上天安排我们在这个团队里相聚那就是我们的缘分，让我们一起为之努力奋斗，为了共同的目标、为了公司、为了我们，我相信胜利的曙光最终是照耀着我们的。

尊敬的领导、同事们：

大家好！

时间一晃而过，转眼间到公司已经x个多月了。这是我人生中弥足珍贵的一段经历，在这段时间里领导及同事在工作上给予了我极大的帮助，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了领导“海纳百川”的胸襟，感受到了“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在肃然起敬的同时，也为我有机会成为公司的一分子而自豪。在这三个多月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

一、通过培训学习和日常工作积累使我对大发有了一定的认识。在x月份，我拿到的一份资料就是公司简介，当时觉得企业规模较大，发展空间。经过了不太漫长的程序而入职，其间对公司有了一定的了解。通过了三个多月的亲身体会，对

本职工作和公司有了更深的了解。公司的文化理念：“__”我对这一文化理念非常认同，公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是不断能发展壮大的重要原因。

二、遵守各项规章制度，认真工作，使自己素养不断得到提高。爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个多月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作。x个月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份并按时完成竟是如此重要，并决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。根据目前工作分工，我的主要工作任务是历史审稿。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的__人员应当具有良好的专业基础、流畅的文字写作能力、灵活的处理问题能力。

四、不足和需改进方面。虽然到公司来了x个多月，对公司还不够了解，审稿熟练程度也不够，问题还很多。随着对公司和工作的进一步熟悉，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力做好本职工作，把自己的工作创造性做好做扎实，为公司的发展贡献自己的力量。

五、几点建议。公司正处于企业转型期，是一个非常关键的

时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参加外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。其次，公司要健全管理制度、明确岗位职责、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。第三，要做好后继人才的培养工作。成立x年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永载史册。第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。来到公司工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与进步，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了公司的美好明天要靠大家的努力往创造，相信在全体员工的共同努力下，公司的美好明天更辉煌。

尊敬的领导、同事们：

大家好！

（一）必须树立端正的工作态度和勤奋敬业

热爱自己的本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作任务，按照国家规范和企业规范的要求，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守公司的规章制度，保证出勤，态度决定一切，在日常工作中，必须踏踏实实、认认真真、扎扎实实地做事，不以事小而马虎，不以事多而敷衍，真正将每件事都当作是一件作品来对待，只有这样，才能有好的工作成果出来。

（二）必须努力学习业务知识，在总结的基础上不断创新

结构设计工作是一项严肃认真的行为，必须按照规范的程序来进行，稍有不慎就会引起很大的经济损失和法律纠纷。所以必须认真学习相关的法规、政策，清晰了解结构设计工作的设计程序、方法及内容，才能提高效率，确保工作质量。在这x个月的工作中，对于我一个建筑结构专业的人来说，我深深感到，__行业和__行业的设计有很大的区别，从总体的规划设计到单体的设计以及后期细部构造的设计，都是那么的琐碎和细致，甚至小到一块砖的砖缝是怎样拼装的，使我见识到了，这才是真正的园林景观设计，虽然这些东西都很琐碎，麻雀虽小但五脏俱全，这也让我锻炼和巩固了结构设计的知识，在我的脑海中也时刻浮现出，这也许就是我自己定义的构造设计吧！

此外，对所做过的工作必须及时进行总结，要善于从工作中总结，在总结的基础上提高创新，只有这样，才能迅速进入角色，不断提升日常工作的胜任能力，提高工作效率与业绩。

（三）必须要虚心请教，提高服务意识

在__公司工作，与上下左右及社会各界联系非常广泛，知识更新非常快，我始终牢记自己是园林景观设计行业的一员，是领导身边的一兵，言行举止都要注重约束自己。对上级和各级领导，做到谦虚谨慎，尊重服从；对同事，做到严于律己，宽以待人；一句话，努力做到对上不轻漫，对下不张狂，对外不卑不亢，注意用自己的一言一行，维护吉相合和各级领导的威信，维护吉相合公司的整体形象。在日常工作中我经常向同事们虚心请教，遇事与同事们多多沟通，对同事提出的问题要热情、准确的解答，对于领导交办的任务不能推诿和拖拉，只有这样，才能保质保量完善工作任务。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年__月__日

供应商考察工作报告篇六

10月14日，与5位校领导一起赴浙江信息工程学校，就该校的校园文化□6s管理体系、学校转型升级等问题进行了全面地学习、交流、考察。

浙江信息工程学校是全国重点职业中专、全国教育系统先进单位、全国职业教育先进集体、浙江省教科研先进集体和先进标兵，多年来，该校在各项建设事业中取得了一项又一项佳绩，成为全省乃至国内知名的中等职业学校之一，给我们留下了非常深刻的印象。

在该校的行政楼下面，有一张行政科室分布图，上面清楚地向我们展现了该校结合职业学校特色构建的领导管理机构：校长室、校务办、教务处、招生就业办、实训室、教科室、学生处、机电工程学会、自考办、成教中心、职业技能培训中心，部门清晰，职责分明，令人一目了然，这样科学的领导机构设置，使其各条线工作开展得井井有条，这是其成功之一。

一年一项主题工作，工作方向明确、思路清晰。反观一些地方，一味追求创新，主题太多，工作没有重点、缺少方向，主题太多必然产生忙于应付各种工作而不能深入的问题。魏书生老师作过一个很好的比喻：做工作好象是在原野上挖井，有的人遍地开花，表面上很好看，政绩很多，打了很多口井，实际上一口都不深，一口井都不能见水，这叫哗众取宠；而有的人则找准井的位置，深入下挖，不仅见水，而且水很深，这才叫深入专研。这是多么形象的比喻啊！

该校各级领导干部精明强干，办事风格干练，诚如其会议室的红色宣传标语写得那样：贵在执行、成于细节。对于学校确定的工作主题，全校各级部门要围绕主题，深入开展工作，不断反思、总结、提炼，坚决贯彻执行并注重每个细节，不干则已，干必见效，这样的精神必须有一支精明强干的领导班子才能使工作见成果得到保障。

任何一所有优秀的学校必然有其深厚的文化底蕴作依托，浙江信息工程学校就是这样结合地方骆驼镇乃丝绸之路经过地这一特点，提炼出了学校的骆驼精神，外表丑陋而内心纯朴、工作踏实、敢于负重，这种把职业学校学生与骆驼作比拟的做法，新颖而有特色，令人叫绝！

人类历史发展的实践证明，最先进的管理制度基本都源于最发达的国际型大企业的管理制度□6s管理方法、企业cis管理系统等等都是当今东西方发达国家的知名企业的先进管理手段，这些管理方法甚至被广泛应用于发达国家的政府管理部门。浙江信息工程学校的先进管理体系正是引进了上述两种手段。特别是ci企业识别系统对于该校校园文化建设具有特别重要的意义，目前，该校的cis识别系统已经完成了vi□正在走向bi□并向mi进发的阶段。一个单位的文化如果能够发展到mi阶段，这样的.学校必然成为当之无愧的国内一流的中等职业学校。

孙臆兵法有：“天时、地利、人和，三者不得，虽胜有殃。”之说，同样的道理，中等职业教育事业也只有将各种发展要素科学、有机地整合，才能形成合力，真正地推动中职学校教育事业的快速、健康成长！就此而言，浙江信息工程学校取得的成绩值得我们学习，它的许多独特的实践经验更是我们在具体的教学实践中需要深刻反思的问题！

供应商考察工作报告篇七

1、江苏特钢有限公司：公司创建于*年，现有职工**人，工程技术人员*余人，公司占地面积*平方米，其中建筑面积*平方米。公司注册资金*万元、固定资产*万元，各类资产*万元。有**个车间、台套热处理油槽、台中频电炉，目前日产量吨，年产量以上吨，具有以上的生产能力，规模居在全国居同行业前列，通过了iso9001□2017质量管理体系认证□iso14001□2017环境管理体系认证。正火，油淬火处理设备□iso9000;2017在*年通过。与中天仕名，南京院，河南洛矿，焦矿，长城，上海新建，朝重机械，中材建设等机械公司合作配套。供拉法基、中联水泥、海螺水泥等水泥行业集体公司。是*公司2017年磨机衬板集中招标中标单位。

2、江苏特钢有限公司：公司注册资金*万元，有台中频电炉，台套热处理油槽，职工**人，日产吨，年产值多万元，与桐乡同力机械配套生产磨机衬板，是*2017年11月磨机衬板集中采购招标中标单位之一。

3、江苏机械有限公司：2017年从江苏*有限公司分化出来新建企业，占地面积*平方米，目前投产吨电炉一台、热处理油槽一台套，在建一台套(含电炉、油槽)，职工**人，与上海新建、朝阳重机等设备厂家配套生产磨机衬板。

4、河北*有限公司：公司占地面积万余平方米，始建于**年，是大型跨行业产业集团，下属食品机械公司、**公司、模具公司、塑料制品公司、电力配件公司等五个全资子公司，年产值亿元左右。2017年起生产立磨辊皮与衬板，与冀东、唐水机、海螺等企业合作，5000吨水泥生产线立磨辊皮、衬板生产有较高知名度。

5、唐山**科技有限公司：公司有职工**人，2017年产值**万元，厂区占地**亩，主厂房面积*平方米，有1吨中频感应电

炉4台，混砂机2台，6吨全电脑控制热处理电炉2台，水韧处理和油淬处理各一套，机加工机床6台，理化实验室一座，化学实验室有定碳仪等一套完整的化学分析设备，物理实验室有冲击试验机一台，硬度试验机一台，金相显微镜一台，线切割抽芯机一台。但其以生产锤头为主，锤头的生产规模较大，在国内有一定知名度，但生产衬板尚属起步阶段，厂内衬板产品较少，建议衬板生产有一定业绩后参与我公司的衬板集中采购招标，我公司的锤头集中采购招标可邀请投标。

特此报告！