

最新三年级科学实验报告(实用8篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。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。以下是我为大家搜集的报告范文,仅供参考,一起来看看吧

业务员报告书 业务员个人年终总结工作报告篇一

一转眼已经在公司工作了将近6个多月了,在这新年来临之际,回想自己半年所走过的路,所经历的事情,没有太多的感慨,没有太多的惊喜,只是多了一份镇定,从容的心态。

在这公司的这半年多时间里,我从一个对产品知识一无所知的新人转变成了一个能够独立操作业务的员工。以下是对自己在这半年多的时间里所做的事情的总结。

进入一个新的行业,任何一个人都应该熟悉该行业的知识。就比如说对于音响的制作过程:模具车间(1楼)——注塑车间(1楼)——喷漆车间(3楼)——金音成品车间(3楼),音响的构成:音响壳体、喇叭、高音头、功放、吸音棉、铁网等。这些还是有所了解了,但是对于音响的具体内部参数至今还是不太清楚。应该在今后的日子里不断的学习,积累,与时俱进。

在工作中,我可以这样说,我并没有虚度,过分浪费上班的时间(曾有一段时间在上班期间聊msn之后在得到提醒后有做自我检讨)。在经过时间的洗礼之后,我相信自己会做得更好,因为有俗话说:只有经历才能够成长。在这个世界上完美的事情少之又少,每个人都有自己的优缺点。只有在时间的流逝中将自己的缺点慢慢的纠正过来,不断的进行总结与改进,提高自身素质。

自我剖析：从目前的状况来看，我还不是属于一名成熟的业务员，或者说我只是一个刚刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮不够厚(因为作为一名业务员，大家普遍认为就是要学会对于自己的新老客户紧追不舍)，心理素质还不是很过关，还远远没有发掘出自身的潜能，个性中的一个飞跃。

在我的内心中，我一直都希望自己能够成为一名优秀的业务员，因为不管怎么说我也是学习了4年的外贸知识，掌握了一定的理论基础，而且，我，喜欢这份职业，这股动力，这份信念一直都在我的心底，我渴望成为一名成功的业务员。

在这段日子中，感谢公司对我的培养，非常感谢在此期间对我的悉心指导，让我知道了自己的不足，慢慢地提高了自身的处事能力，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

挥别旧岁，迎接新年，满怀希望！

业务员报告书 业务员个人年终总结工作报告篇二

一、全方面加强学习，不断提高公司整体队伍素质水平。一年来，我一直把构建学习型组织作为团队建设的一项重要内容来抓，明确提出，要以提高员工整体素质为首要任务，实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设，努力将企业建成学习型、知识型组织。

1、努力提高自身素质水平。作为一名领导干部，肩负着党和人民赋予的重要职责与使命，党的路线方针政策需要我们去贯彻实施，因此，我十分注重政治理论的学习，比较系统地学习了邓小平理论、经济管理、“三个代表”重要思想等方面知识。勇于实践正确学习贯彻党的精神，立场坚定的执行党的路线、方针、政策。在工作中，正确的宣传和贯彻上级

的方针，指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，密切联系群众，不断提高自己的领导能力。

2、狠抓班子和干部队伍建设。群众看党员、党员看干部、干部看班子，上梁不正下梁歪，中梁不正倒下来。高度重视班子建设，不断强化措施，使班子建设沿着正确轨道前进。一是求思想上的统一。坚持做到多通气、勤商量，把工作决策建立在体现集体智慧的基础上。行动上瞄准一致的目标，各司其职、各负其责，不推诿、不扯皮，始终保持一流的工作精神风貌和旺盛的斗志，不断开创工作新局面。

3、围绕党风廉政建设做文章。针对公司经济性、业务性强的特点，利用各种形势的途径和方法，对我公司非党员干部进行廉政和遵纪守法教育。如：在召开党员会、中层会、办公会时，向他们及时传达上级有关政策、规定，并有针对性的通报发生在各地管理部门的腐败案例，使党员干部从中吸取教训，以起到警示作用。同时，注意从“公”和“廉”入手，严格要求自己，公开向职工承诺：只看谁表现得怎么样，不看是谁在表现，坚持公正为本，吃苦在前，享乐在后。

4、狠抓干部职工的政治思想和业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，并在年终岁末结合举行表彰会、总结会，对干部进行理想信念和党性、党风教育。通过一系列学习宣传教育，使大家都能够面对现实，实事求是地用辩证唯物主义观点分析认识问题。大家认识到：一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。全体干部职工工作作风扎实，精神状态很好，人心思干，人心思进，不少单位在搞好本职工作同时，组织大家学科技、学理论，提高职工全面素质。

二、全面推进劳动、分配和制度创新，不断夯实企业基础管理工作。一年来，我能够从电信实业公司长远发展出发，公司上下不断深化电信改革、参与市场竞争，按照建立现代企业制度的要求，面向市场，成功地发展了一系列经营实体，

确立了主实业相互依存，互为联动，共同发展的战略格局，对于推进焦作电信实业持续、快速、健康发展，提升企业综合实力奠定了坚实的基础。

1、归并产业，调整机构。今年，按照上级的通知要求和精神，将所属企业按照产业特点进行归并，全面进行了清理规范多经企业工作。这些工作的顺利开展，适应了电信体制改革的需要，为公司二次创业提供了组织保证。

2、建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我公司紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。公司9名德才兼备的人员被聘为中层干部，广大职工都在竞聘上岗过程中找到了实现自身价值的工作岗位。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

3、狠抓制度改革创新，初步建立制度管理网络。机构调整、薪酬改革后，人事部门按照新的岗位，及时修改补充了岗位职责，制定了新的考评办法和奖金分配制度。

4、加强会计核算，提高财务管理水平，加强了企业财务管理工作。特别是今年，全面进行了企业资产盘活，努力增加企业收入和效益。组织专人对所属多经企业逐个摸底，认真清查各项资产、负债，理清了产权关系，进行了规范管理，并着重对原有独立核算的多经企业帐务中的债权债务进行了全面清查。大力开展对企业欠款的清理工作，维护企业利益。开展了“增收节支，提高企业经济效益”活动，加强对可控费用的控制，压缩成本费用。制订完善了一系列管理制度，推行全面预算管理、收支两条线管理，贯彻上级的成本管理指导精神，加强各项工程建设的核算工作，严格内部手续，防止跑、冒、滴、漏，。

5、狠抓安全生产，落实安全责任目标。今年以来，我们牢固树立起“安全责任重于泰山”、“安全第一，预防为主”的

思想意识，为企业的发展营造良好的安全环境。健全了组织，与各部门签订了安全消防责任书。突出了重点工种、特殊工种的安全管理，并多次去工地检查。开展“安全生产月”活动，抓好了安全生产教育培训工作。在党的召开期间，多次开展了安全自查自纠活动，确保了安全工作万无一失。

三、加大市场营销力度，经营工作再上新台阶。

作为电信经营实体和综合后勤保障部门，一年来，我能够服从、服务于焦作电信发展的总体目标，在主业大幅度减少投资规模的不利外部环境下，以机制创新为突破口，深化三项制度改革，不断规范经营管理，加强基础制度建设，向管理要效益。充分发挥了自身优势。在努力做好支撑服务的同时，不断开拓外部市场，积极开拓市场、负重前进，将业务发展到联通公司、移动公司、洛阳、济源等外部通信运营商。为开拓建筑市场，我积极想办法，为建安处先后承揽了移动公司生产楼、住宅楼等土建工程，城网改造工程，从而极大地增加了企业效益。

一是优势特色产业对经济增长的贡献份额加大。建安处作为我省电信实业公司全资子公司和全省电信实业唯一一家建筑安装工程行业，突出一个“强”字，充分发挥企业自身优势，在服务好主业的同时，大力开拓外部市场，积极参与竞争，加大主业外收入比重。今年以来完成了移动生产楼及其附属楼、人防工程以及李万工地建设、多项安装装饰、通信管道工程，实现总产值2多万元。此外，通过不懈努力，他们在移动公司员工住宅楼和西于村1号住宅楼竞标中成功，目前两项工程都在积极进行施工筹备，预计总产值1x万元。二是传统业务稳步增长，满足了主业发展需求。物业管理部门突出一个实字。今年，我从提高物业管理的档次，把这项工作做为一项系统工程去做。制定了严格的工作标准和工作流程，规范、细化每一个工作步骤，强化监督和考核，使物业工作标准化、规范化，为主业创造优美、舒适、满意的环境。物业部顺利地完成了省公司在我市举办的文艺汇演的服务及筹备，

工作受到了省、市公司领导的好评。工程建设突出一个优字。工程建设是实业公司的重要收入来源。今年在工程建在工程管理上，我严格按照工程建设管理办法加强监督、检查和考核力度，确保设计、施工、监理等工作优质高效、按时竣工。每个工程都要在打造全优工程上下功夫，创立品牌，争创市场，增创效益。注重同主业相关部门的协调□20xx年工程投资虽少，我们在满足主业需求的基础上，利用地缘优势向外扩展，业务深入到焦作联通及三门峡等地的线路工程。今年共决算工程 项，审定金额 万元，未决算工程 项，预计收入在 万元。综合商业公司，突出一个“活”字，在来电显示话机的销售上，积极与各县(市)电信公司及营业部协商，销售了近万部话机。在各类通信产品的销售业务中，送货上门，变被动销售为主动推销，通过有效市场调研和预测，实现了销售收入持续增长。广告信息业务圆满交付了□20xx—20xx年《电话号簿》的印刷工作，同时与多家客户建立起了广告媒体合作意向。计算机业务也迈向了市场，目前初步对外开展了几项业务。监理设计室突出一个“细”字，以通信建设和经济效益为中心，优质细致，圆满完成了公司领导及主业交办的各项工作任务。今年共完成勘察设计任务 项，决算工程 项，决算金额 万元，新增加通信管道 孔公里，光缆 芯公里，电缆 对公里，新建杆路 杆公里。

物流配送中心也积极担负起市公司后勤服务工作，积极开展业务和工作。今年共完成 余项工程的材料供应工作，并且开拓外部电信运营商业业务，已先后和焦作移动、联通，濮阳移动、新乡移动、商丘联通、郑州联通签订线路器材供货合同，对外实现销售额 万元。

四、加强党群工团的建设和精神文明建设，促进公司健康发展。今年以来，我坚持“两个文明”一起抓的工作方针，努力加强和改进企业党建工作，使干部队伍和职工队伍的素质不断提高，思想政治工作不断深化，企业办公条件、职工生活、福利得到改善提高，企业的核心竞争能力得到进一步增强。

一是发挥党组织的核心作用，保证企业各项目标的全面完成。一年以来，公司党组织充分发挥政治核心和战斗堡垒作用，党建工作得到了进一步加强，落实了党风廉政建设责任制，监督制约机制得到了强化，坚持企务公开制度和民主评议干部制度，积极推进民主政治建设，党组织的核心作用和凝聚力、战斗力不断提高。二是强化企业思想政治工作，为公司改革和发展创造良好条件。一年以来，公司党组织继续深入学习邓小平理论、“三个代表”重要思想。特别是认真组织学习贯彻党的精神，在公司广泛开展了“学文献，创更大业绩”主题教育系列活动，通过丰富多彩、形式多样的活动，使广大干部职工在学习贯彻的精神的过程中，思考、衡量和审视自己的工作，从而更加坚定了发展是硬道理的信念，自觉认真查找差距和不足，并且在工作中努力地加以改进。三是积极倡导建设学习型企业，抓好中层干部的培训。新的体制和竞争环境，需要企业不断创新工作方法和手段，调整经营策略，寻找企业发展新的增长点。为此，公司积极倡导建设学习型企业，并把中层干部的培训作为一项重要的工作来抓。一年来，多次对中层干部进行了系统培训，培训重点放在学习企业管理、经营决策的知识上，并且强调对团队精神的培育。通过学习，使中层干部对企业管理的核心、作用有了新的理解，对市场观念、人才观念和新世纪电信业的发展趋势有了更深刻的认识，促进了中层干部自身素质的不断提高，为企业的可持续发展打下扎实的基础。四是工会的桥梁纽带作用进一步得到发挥。一年来，工会、共青团组织积极参与企业的改革发展，并根据自身的特点和优势，以职工和青年喜闻乐见的形式把党的方针政策、企业的重大决策和精神传达到每一位职工，物化于行动之中。工会在做好内退职工思想稳定工作、思想宣传、文体娱乐、维护职工合法权益等方面工作的同时，认真履行各种职能，围绕企业的生产经营开展了劳动竞赛和合理化建议征集活动，组织各种文体活动，丰富了员工的文化生活。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，效果

上广泛让社会监督，带领职工积极进行各项改革。由于计划周密，思想政治工作做的到家，更由于我不谋私利，一身正气，所以至今全体职工队伍稳定，工作干劲不减，表现出了对改革的极大理解与支持。在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以依托主业、服务主业、面向市场、开拓市场为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩，为电信主业提供了优质、高效的服务。并在自我发展、自我完善、拓展经营空间上，迈出了可喜的一步。

20xx年又是关键的一年，发展的任务十分紧迫。这就需要我在思想上、行动上做好艰苦创业的准备。我们相信，在上级公司的正确领导下，在全体实业员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，就一定能够创造出更加辉煌的业绩！

业务员报告书 业务员个人年终总结工作报告篇三

时间总是在不知不觉中飞逝，眨眼间20__年年已经走到了尽头，回首这过去的一年，收获颇丰。20__年年公司业绩突飞猛进飞速发展，与部门的进步同步，我通过不断向领导、同事和客户学习，以及在实际工作中不断的总结摸索，在工作和学习上取得了较明显的进步，在这20__年年即将结束，新的工作阶段就要开始的时候，有很多事情需要坐下来认真的思考一下，需要很好的进行总结和回顾。总结过去一年工作中的经验教训，为下一阶段工作更好的展开做好充分的心理准备。

回首过去的12个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一件并没有虚度。

第一、积极参加公司开展的各项活动。

今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的压力而组织了多次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了两厂之间的办公室文员去长隆欢乐世界一日游；5月1日前一个晚上，公司组织了番禺的全部管理人员去k歌；7月29日，和番禺办公室的同事们去清远黄腾峡漂流，28日入住清远新银盏温泉酒店泡温泉；9月29日，国庆前的两天，和办公室的同事去长隆水上乐园一日游。加上每个月都有不同的活动，都积极参与，这是自己进公司三年来，最多活动的一年。这代表着公司在不断的进步，不断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

第二、认认真真，做好本职工作。

1、责任心和奉献精神。这是我们华迅公司中很重要的一点，可以说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应该具备的最基本素质。

2、勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的1个单子就曾经存在过这样的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以置到货到了发现不合格了遭遇客户全部退货的情况，到12月底都还不能够

从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。犯错误和遭遇国内外退货是的窝工和浪费，少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。

4、吃苦精神。做跟单员一定要有吃苦精神，对于我们跟单员来说有时要让生产部的员工做出好质量的产品，有时还要下去生产车间里亲自监工，根据客户要求和自己的经验指导员工生产出完美的产品，并从中学习经验，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

第三、处理好跟客户和外部协作单位的关系。

学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助，但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在工作中进一步的学习和改进。

总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善自己各方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，

积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己的努力做好本职工作。

业务员报告书 业务员个人年终总结工作报告篇四

最近为了迎接“六五”普法的验收，相关工作一直在紧锣密鼓地开展，金牛湖法治文化公园在整体布局上更加合理、内容更加丰富多彩、形式更加多样化，不仅成为法治宣传的前沿阵地也成为迎接上级领导检查的一个优秀平台，这些成绩与我们的工作密切相关。

下一步，要继续做好“六五”普法验收的最后的冲刺工作，确保无误。继续深入开展“法律六进”，在信发小学、老年大学、乡镇街道等全方位、多角度开展普法宣传，“12.4”宪法宣传日和年度普法考试即将到来，要做好宣传推广工作。

两节期间，社区矫正中心相关人员通过抽查发现部分乡镇档案不完整（走访，跨级管理，义务劳动学习和信息情况记录，阶段评估等），各司法所负责人员要高度重视，在现有的基础上完善整理社区矫正人员的档案，近期检察院可能进行第二阶段检查，为迎接检查，社区矫正中心预计在十一月上旬对全县各乡镇司法所管辖的社区矫正人员的档案进行一次观摩评比。

社区矫正作为刑法执行的形式，其工作的开展必须严格按照各项规章制度进行，严肃认真、慎之又慎。全国社区矫正管理系统的信息系统录入不完整、与现实不相符，刑释解教人员管理系统人员的核实率太低，核实不及时等问题仍然存在，千里之堤毁于蚁穴，问题虽小但仍应该及时改正。关于社区矫正人员的在管和解除的人员信息要严格按照统一的格式，准时上报，检察院对该项工作十分重视，要求也十分严格。请各乡镇严格要求做好社区矫正人员的第一次报到的程序。必须严肃纪律，严格程序进行宣告，注意留存影像资料，真正做到履职有痕。

茌平县矛盾纠纷调处中心已完成建设，该中心承担着我县矛盾纠纷调处的综合协调、指导、检查和督导等多项功能，7月份投入运营以来已受理各类咨询28起，现场调解2起，分流指派调解2起。第三季度我局受理各类人民调解案件426件，涉及923人，达成调解协议422件，调解成功率99.9%。

肖庄司法所进行改造升级，顺利通过省市验收，被省厅推荐为全国“优秀司法所”。确立了杜郎口司法所改造方案，现基础建设已完成，业务装备已进入采购程序。其他的司法所建设也应该以这肖庄、菜屯为标杆，抓住这个机遇，合理利用县局和乡镇党委政府的支持，找到一条符合自己情况的升级改造之路，以便更好地开展工作。

通过对新政、华剑两个法律服务所完成了基础设施改造升级、对新招录的39名基层法律服务工作者进行集中培训学习及业务测试（至此我县法律服务所已有14所，81名注册的基层法律服务工作者）。积极筹划运作恢复建设了菜屯、乐平、振兴、信发、温陈、博平、肖庄7个乡镇法律服务所等措施有效地解决了我县法律服务所良莠不齐、各自为营、管理水平低、服务水平差等问题。通过坚持每月巡逻检查、（第三季度进行了三次督导检查），每月的最后一个星期天的下午进行基层法律服务工作者集中学习活动的。

下一步，杜郎口和胡屯司法所的规范化建设应该在保证质量的前提下加快速度。有目标、有规划就要尽快高质量地完成。对年初“法律服务市场规范整顿年”活动方案的要求，抓好后期各个阶段的重点工作。矛盾纠纷调处中心工作程序仍需要进一步优化，健全完善信息共享平台。近期将开展司法干警业务知识专项培训，提高干警的政治素质和业务水平。将在信发办事处齐韩村设立司法行政工作室，进一步拓展我们的业务范围，更好地服务群众。

上次开会我们也讲到了公证工作所面临的新问题，有挑战就会有机遇，这就需要我们的公证人员适应这种新形势，端正

态度、摆正姿态、提高业务水平。要进一步规范公证处规章制度：建立公证接待、审查、质检、审批等规章制度，建立长效机制，以制度管理公证处，积极创造条件把茌平县公证处建设成规范化建设优秀示范服务窗口。

部长在全国律师工作大会上的讲话。努力提高全县律师的业务水平和思想政治水平。

法律援助中心

20前三季度，县法律援助中心接待群众来电、来访咨询约1000余人次、代写各类法律文书100多件，共提供法律援助103件，其中诉讼案件51件，包括民事案件45件、刑事案件5件、行政案件1件；非诉讼调解案件52件。年前三季度进行法律援助宣传5次，地点选在广场、大集等人口密集的地方，扩大了法律援助的知名度，有利于更好的为人民群众服务。

下一步，要做好对结案案件的回访工作，审核案卷质量，防止问题案卷的出现。要在年底开通法律援助微信平台，借助新媒体做好法律援助的宣传工作。按照上级要求，与劳动仲裁委联合成立法律援助工作站，这将是中心的又一个专门性的援助工作站，也标准着我们法律援助的援助范围进一步扩大，业务量进一步增长。

上个月举行的全民健身运动会，我局干警积极参与、精心组织，充分发挥了顽强拼搏、吃苦耐劳的精神，参加了7个大项近20个小项的比赛，也取得了不错的成绩。运动会的宗旨不在于成绩的好坏，而在于在运动过程中增强自己的毅力，提高团队协作的能力，从而更好地投身自己的工作。

尽管我们的工作取得了不小的进步，但是各项业务依旧需要进一步规范。社区矫正、法律援助、律师工作，在档案卷宗管理上依旧存在一定程度上的不透明、不规范、不严谨的问题，必须要下全力整改，一页页的看、一件件的查，查到一

一个解决一个，真正做到经得起时间的检验、经得起规章制度的推敲。公证工作在流程管理、办证程序上欠缺相应的明确制度，必须要从申请到出证、存档这一整套流程每一个环节做透、做细、做实，辅以相应的制度规范，全力保障实施。

新形势下更要注重学习。“学习是前进的基础”，党组成员一直坚持按照“三严三实”的学习研讨要求，分阶段、分步骤地学习研讨，不光党员领导干部要坚持学习，普通的干警也应如此。一些同志抓学习有外在压力但没有内在动力，学习浅表化、学习庸俗化、学习程式化的问题也不鲜见。每周的学习要按时参加，平时自己的业务知识更为必要，要在去除浮躁、增添书香的勤奋学习中，不断丰富自己、改造自己、提升自己、重塑自己。局机关相关科室也要积极组织业务培训，邀请专家、学者为我们授课，我们的领导干部需要培训、干警需要培训、村级的业务联络人员和法律服务工作者更需要培训，只有业务水平提高了，自身的才能扎实了才能在工作开展时干劲足、底气硬。

加强工作作风和纪律建设。在严格执行组织纪律方面，要认真坚持集体领导和个人分工负责相结合的制度，搞好班子团结。要严肃组织纪律，坚持组织原则，摆正个人与组织的关系，切实把组织放在第一位，坚决维护组织的权威。在严格遵守经济工作制度方面，特别是财政金融工作制度，更要严格预算管理，加强财务监督，严禁重大开支未经集体研究而擅自做主。

2015年已经接近尾声，我们的工作也都按照年初制定的计划稳步开展，尽管我们的工作成果显著，但是对待工作仍然要一丝不苟、戒骄戒躁，坦然面对存在的问题，努力查找不足，积极改进，争取更大的进步。

业务员报告书 业务员个人年终总结工作报告篇五

一转眼已经在公司工作了将近6个多月了，在这新年来临之际，

回想自己半年所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，只是多了一份镇定，从容的心态。

在公司的这半年多时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变成了一个能够独立操作业务的员工。不过话说回来，我不知道在写这份年终总结时是以一名翻译员的身份或者说是业务员的身份来进行阐述。以下是对自己在这半年多的时间里所做的事情的总结。

进入一个新的行业，任何一个人都应该熟悉该行业的知识。就比如说对于音响的制作过程：模具车间(1楼)--注塑车间(1楼)--喷漆车间(3楼)--金音成品车间(3楼)，音响的构成：音响壳体、喇叭、高音头、功放、吸音棉、铁网等。这些还是有所了解了，但是对于音响的具体内部参数至今还是不太清楚。应该在今后的日子里不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我可以说不虚度，并没有浪费上班的时间(曾有一段时间在上班期间聊msn之后在得到提醒后有做自我检讨)。在经过时间的洗礼之后，我相信自己会做得更好，因为有俗话说：只有经历才能够成长。在这个世界上完美的事情少之又少，每个人都有自己的优缺点。只有在时间的流逝中将自己的缺点慢慢的纠正过来，不断的进行总结与改进，提高自身素质。

自我剖析：从目前的状况来看，我还不是属于一名成熟的业务员，或者说我只是一个刚刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮不够厚(因为作为一名业务员，大家普遍认为就是要学会对于自己的新老客户紧追不舍)，心理素质还不是很过关，还远远没有发掘出自身的潜能，个性中的一个飞跃。

在我的内心中，我一直都希望自己能够成为一名优秀的业务员，因为不管怎么说我也是学习了4年的外贸知识，掌握了一定的理论基础，而且，我，喜欢这份职业，这股动力，这份

信念一直都在我的心底，我渴望成为一名成功的业务员。

在这段日子中，感谢公司对我的培养，非常感谢在此期间对我的悉心指导，让我知道了自己的不足，慢慢地提高了自身的处事能力，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

挥别旧岁，迎接新年，满怀希望！

业务员报告书 业务员个人年终总结工作报告篇六

当您踏上工作岗位以后，一般的公司会要求有基本的工作周报，工作月报，工作年报等等，这就开始了您写工作报告的历史。也许您这个时候还停留在文字的描写上，用大量的形容词，这是我想说的最基本的工作报告是请仔细审查您的内容，把所有形容词去掉。一份不成熟的或者过度渲染的报告才会有大量的形容词出现。如果您不想让老板觉得您是一个不务实的人，那请删除掉那些无用的形容词。

写好一份工作报告其实是您和老板之间沟通最好的机会。笔者曾经亲历过一个部门的小组长，因为自己坚持给老板写工作报告，最好做到了这个公司的副总经理的位置上的过程。工作报告不仅是向老板表明您干了多少工作，也是您提意见和表明您对项目或者事情看法的好的机会。

工作报告有主动型和被动型两种。主动型的工作报告是老板看完能从这份报告中发现问题，并且找到答案，这是老板喜欢看见的工作积极的优秀员工的报告；而被动型的则是只是简单陈述自己完成了老板交待的工作，而不主动思考问题，或者发现了问题也提出来了，但并不提出解决办法的。

1. 工作报告内容物理的真实性：写工作报告之前，您必须充分的了解您所汇报或者总结的工作的前因后果和整个内容，

如果不了解，那请做好调查或者向同事了解，老板或者客人最烦的就是有错误的数据存在里面，这样会引导他们有一个错误的总结，做一个错误的判断，最后影响了整个项目的进展。所以物理的错误是绝对不允许发生的。

2. 工作报告不夹杂个人观点：大多数情况下，工作报告尽量陈述一个事实，一般反对在陈述事实的时候夹杂个人观点，我们不否认作者个人的思想是对的，但每个人的思想都是片面的，而且您也不能判断看这份报告的人是否和您是一样的思路或者想法，那最好请不要在工作报告里夹杂自己的想法。如果您一定想表明自己的想法，那就请注明，这是您个人的想法。

3. 简单明了是工作报告的原则：这一点上面已经提到了。做到这一点最简单的办法是在您的每一段开头先写上总结性的话或者标题，段落明确，观点清晰，这样能让读者在五秒内知道您整个报告的中心思想。无论是老板或者客人，都不会很有耐心象读言情小说一样的读您的工作报告的，他们更关心的是结果，所以您不要说花了多大力气去求证一件事情，而花同样的力气去把整个过程写下来，我可以明确告诉您，即使您写下来，读者了不会同情您，他只需要一个结果，这就是您应该去做的。

4. 有解决问题的办法：一份优秀的工作报告除了有主题，有内容，一定有解决问题的办法，如果您只告诉老板前面有一个大坑，但不告诉他拿这个大坑怎么办，那就是您的问题。您也许会说可以修桥，可以填坑等，要看老板预算多少，我决定不了，那您就错了，您需要做的是把可以填坑或者修桥的办法写在报告里，并且最好附上各自的预算，这样您的老板一定会给您的工作加分。

5. 有必要的抄送：这种情况多数出现在项目进程汇报里，如果您是一个项目经理，当您在向老板汇报项目进展的时候，最好抄送给项目组相关的人一份，因为抄送以后，大家会对

您对项目的认识有一个认同感，如果描述有出入，也会第一时间通知您，这样您也有准备面对老板的问话。

很多人都觉得写工作报告是一件痛苦的事，这大多数只有两种原因，一是您对您所要报告的工作或者项目本身不了解，二是您没有工作的主动性或者缺乏热情。写工作报告的时候也是老板或者客人看您对工作或者项目有多少了解和分析的时候，如果您写不出来，最大的可能性是您对这件事情本身不了解。

如果您说因为不了解，所以您写不出来，不写，那我想下一个开掉的对象可能就是您，因为您缺乏工作的主动性和热情，不了解就去问，问技术这个产品是怎么实现的，问客服最近客人都投诉什么样的问题，问市场最近都有些什么宣传手段，这些您都了解吗？还是您一贯的坐在那里等别人来向您汇报？再一次提醒您，您不是老板，不是等人来汇报，而是需要主动向别人汇报的。

业务员报告书 业务员个人年终总结工作报告篇七

转眼之间一年又将要过去，回顾一年来的工作，在领导和同事们的无私的帮助和指导下，经过这段时间的学习和实际操作较好地完成了各项工作任务。

（一）不畏艰辛、克服困难，全力做好本职工作

我是20__年09月10日进入公司，也是我踏入社会工作的第一天。面对陌生的环境，陌生的工作，当时无从下手，充满了迷茫，对业务操作是一窍不通，连一些最简单的工作术语都不懂。在公司领导合理安排岗位和同事的帮助下，很快便对工作业务有了一定掌握，较好地熟悉了入库操作、在库管理、出库操作等。现任马士基系统操作组长和参与三运仓库管理，至今顺利完成马士基仓库100票入仓的系统操作；完成马士基

仓库出入库流程图绘制；组织员工进行马士基系统培训；完成核查、修改马士基系统历史遗留尺寸差异；绘制三运仓库平面草图；参与新秀丽审计盘点等。能准确、及时地与客户协调处理异常情况，能较好地处理各种工作细节和服从上级、公司的工作安排和管理制度。

（二）对本职工作的认识

- 1、对仓库的认识：熟悉马士基、三运仓库基本情况，包括库房区、货架、货品摆放等。
- 2、对流程的认识：熟悉马士基仓库的进出库操作流程和系统流程、三运仓库的操作流程和系统流程□qc流程；增值服务操作流程；异常处理流程；盘点流程等。
- 3、对管理的认识：较好地熟悉了5s管理；仓库安全管理；库区规划；货品摆放；成本节约；人员安排等。
- 4、对职责的认识：明白了团队的重要性；工作合理安排、保障效率的重要性；较好地协调本组人员的工作和保障准确性；对工作能够负责和能够按时顺利完成。

（一）高效服务，全力做好客户服务工作。

我们的工作本职是服务，服务客户是我们赖以生存的主旋律，只有做好了客户服务，得到了客户的认可。客户才会真正地认同我们。能做到高效服务，对于客户的电话咨询，我都耐心解释并给予解决，客户提到的问题和需要，都能及时解答和解决。

我们的工作价值是什么？是在工作中，得到不断地提升，不断地去学习得到进步。假如我们甘于落后，那么我们的价值将会一降再降，直到自己都不能认可自己。专业的学习，使自己的实际操作得到理论的支持，理论知识得到实际操作的

验证，不断地提升不断地进步，才真正是我们的工作价值。点的精通，线的发展，交织成面的扩张，使自己能够覆盖更大的领域，才能在各方面不断地提升自己。

（三）因势而变，顺势而为，全力做好自己。

在各种突发情况和紧急中，我迅速转变思路，找准自己的工作定位，积极和同事讨论改进方法。讨论在工作过程中的问题，有一些专业上不懂的地方我虚心向其他有经验的同事请教，根本点还是做好自己的本职工作。“天下难事，必始于易；天下大事，必先于细”，从简单的事做起从细节入手。在精细化管理时代已经悄然而至的今天，成大业若烹小鲜，做大事必重细节。只有从基层做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，只有当浮躁被扎实所代替，冲动被理智所折服，成功才可能和我们不期而遇。

（四）认真负责是做好工作的有力保障。

你手上的每一份工作，都是为自己而做，在服务别人的时候，你所得到的并不仅仅是工作的报酬，还有技术的锻炼，品质的提升与名誉的提高。生活总是会给每个人回报的，无论是荣誉还是财富，条件是你必须转变自己的思想和认识，努力培养自己尽职尽责的工作精神。自己地不负责任往往导致他人的损失和不满，我们要明白到每月手上所拿到的工资，其实不是公司给的，也不是客户给的，而是我们身边每一位尽心尽责的同事在为你创造的财富。

（五）心态决定一切。

对环境和自我的判断决定我们的行为。我认为所有的工作改变首先来自于思想上的转变。怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。

在过去的工作中，在公司领导和同事的帮助下，经过自己的努力，较快熟悉和顺利完成岗位规定的工作，也使客户对自己有了较高地评价。但仅仅限制于目前工作岗位，对公司其他业务和流程几乎一片空白，公司lms系统也没有较深入地了解和认识，对物流专业知识也有很大的不足。

（一）虚心学习，力争在提高自身专业素质上取得新突破。

通过制定学习计划，做到与时俱进，每天晨会认真学习、总结。当然不仅要学习书上的东西，而且要学会做人的道理，处世的方法，不断增强服务客户的能力，增强与客户沟通的能力，增强解决客户问题的能力，使自己成为一个综合素质比较好的员工。加强思想认识，做到学以致用。

（二）加强物流管理、供应链管理知识方面的学习，并在工作中不断应用这些知识，做到理论实际相结合，不断发现工作的问题，使自己和公司能够共同进步。

（三）确立目标，不折不扣行动。

（四）大胆思考，小心求证，力求做得更好。

随着公司不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需掌握的知识需更广，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司发展要求。

业务员报告书 业务员个人年终总结工作报告篇八

20_年即将过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是20_年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

一、通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验

现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20_年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20_年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个!这么多用户是我感觉有些自豪感!8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级_公司进行据点销售和市场考察，在_我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

二、本年度存在的问题

在20_年_月_日我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用

到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在_月_日和_月_日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的金融危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

三、对20_年工作中存在的问题进行改进的措施

对于车价差万元的情况我们在_第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断!减轻公司和部门的资金压力，让我们的人轻松上阵，挑战下一个工作任务!

四、20_年个人工作目标和计划

我在20_年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实!

我希望再20_年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20_年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

以上是我在20_年的工作总结，写的有什么不足之处，望领导谅解!