

最新小班体育教案好玩的轮胎反思(通用6篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

月度工作汇报 月份的销售月度总结篇一

又到了季度总结、思考、改进的时候了。在今年初设定工作计划时，告知自己每日成长一点点、每月改变一点点，希望自己一年中在思想上有所飞跃、学习的态度有所飞跃。

一、20xx年第一季度工作总结

1、“基智团”的工作

在费老师的指导下，第一季度的基金销售改革工作取得了实质性的进展。每季度重点基金投资策略报告、每月基金短语评价、基金对帐单、季度定投基金投资策略报告、每周基金时事短信发送、基金发行信息短信发送等各项工作都有条不紊地展开。

3月份，在“银华90基金”销售过程中，做到及早安排、统一学习、互相竞争的局面，最终在本次基金销售中，取得500多万的成绩，排名公司第五名。

2、思考工作中存在的问题，妥善解决

每天下班回到家，安排自己十五分钟的时间，回顾一天工作中的得失，发现工作中的薄弱点，对于存在问题进行思考，

自己设法提出可行性方案，次日进行及时解决。

二、20xx年第二季度工作计划

1、增强基金客户的服务工作

目前，营业部需要从根本上转变经营模式，转变传统的经纪业务的过度依赖，需要将营业部转变成真正的营销客户中心。那么，我们的服务就是至关重要的了。

每季度举办特色基金投资俱乐部，每次会议都安排一个主题吸引客户前来参加。会议中，我们将以基金投资的实例、分析解决客户对于自己存量基金的疑问，并出具基金短语点评，从而使客户对自己帐户中的基金及时了解，适时采取必要的赎回措施。

每次会议前，必须设计有针对性的调查问卷。会议结束后，必须对调查问卷及时进行梳理，了解客户的内在需求，将客户需求进行登记并予以解决。

目前，营业部的基金销售工作遇到瓶颈，我们必须转变思路，化危机为机遇，将自身能够做好的事情做到最好。通过自己的努力，带领营业部的基金销售走出瓶颈。

2、整理基金客户名单，改进基金服务模式

对于个人而言，服务基金客户必须细化手中客户名单。将手中所有客户分为重点客户(资产大经常购买基金)、核心客户(偶尔购买基金)、普通客户(持有套牢基金)。对于重点客户必须每次沟通前打印基金持仓明细，根据营业部的基金短语评论，与客户保持两周一次的电话沟通;对于核心客户，根据营业部的基金短语评论，每月保持一次电话沟通;对于普通客户，将每月的基金短语评论寄送给客户，并每月保持部分客户的沟通工作。

3、注重融资融券的业务学习，发展融资融券的客户

随着券商竞争格局日趋激烈，发展新业务的赢利模式也势在必行。所以，今年融资融券新业务也作为了营业部重点考核的目标之一。

在每天下午收盘后，利用半个小时的时间对融资融券业务及柜台操作流程进行学习。遇到融资融券开户需求时，掌握实际开户流程，尽快分担开户柜员工的开户压力。6月30日之前，完成两个融资融券客户的开户指标。

作为营业部的一员，必须学习融资融券业务、发展融资融券客户，为营业部的发展作出自己的贡献。

4、团队成员互相支持，携手努力共创佳绩

心中理想的工作环境是团队成员和谐共处、各项业务由成员牵头组织学习并回答员工提出的疑难问题、部门之间互相支持帮助、学习成长热情高涨的集体。

作为营业部的一颗“螺丝钉”，虽然渺小，但是也能够发挥自己的长处。在基金业务学习中，把握基金的特点，找出基金的卖点，安排让“基智团”成员轮流主持学习，对每位成员的研究能力、组织能力、演讲能力都会有所提高。

通过书籍、微博等传媒方式来吸收正面能量，然后在部门员工之间、营业部员工之间起到传播正面力量的导体。

5、完成六月投资分析考试，做到有计划，有安排

6月11日，又是一次证券从业人员考试。我要利用现在起的两个月时间，对学习章节、学习要点按“周”进行划分，每周突出学习重点，把握书中的每一个知识要点，完成章节的练习题，争取在六月完成投资分析的考试。

月度工作汇报 月份的销售月度总结篇二

通过近期2个月对员工的宣传、教育和共同学习，基本上把标准化的理念和思维贯通在一起，公司对现场模式的管理及标准化建设，这个月有了比较大的改观，整体上都有了进步，还有部分的卫生死角还没有彻底解决掉。我们车间也相应加强管理力度，强调了标准化的重要性。于是，今后要继续宣讲标准化的意义，为进一步的.全面实施标准化准备。

这个月从生产管理部的例次检查结果来看，存在乱摆乱放，卫生垃圾不及时清理，不适用或不能用设备没有彻底的解决方式。各个班组对现场保持工作相应的比较及时和完整，但是针对有些被拍照和扣分的地方，我们也做了一些思想宣讲教育，有标准的进行相应的扣分措施，落实到班组的头上，对责任出现的问题的主要原因进行落实，是教育方式不对还是员工认识不够，比如：电工班在干完维修工作，带来的工具油迹比较多就放在工具箱内，还有值班桌面上的记录本或者仪表随处就放，些被拍下的照片的原因就是乱摆乱放，没有及时清理造成的，这些习惯性的问题比较灵活，也比较生硬，标准化就是要打破常规的习惯，建立积极合理标杆性硬指标，来整体运作，现在我们从现场卫生来推行标准化模式，逐渐的拓宽层面和管理的领域。为达到标准化生产车间做基础。

现在我们每天的班前会上在办公室都要强调卫生清理工作和现场保持的工作，把现场清理和良好的现场保持的工作放在正常的工作当中同时进行，把标准化建设放在第一位。要求各个班组都要严格按照操作规程进行操作，车间要求的工艺参数来进行合理的调节生产设备，以达到最佳的工作状态，严格遵守操作规程，特别是在紧急状态下，不要盲目的进行，按照标准操作，才能避免失误的的地方。

下一步的工作思想：

第一要继续进行宣传教育，落实标准化的标准准则

第二要把设备管理逐步向标准化模式上靠拢。

第三要继续做好标准化的现场的管理和现场保持工作

月度工作汇报 月份的销售月度总结篇三

9月份又过去了，由于公司决定要统一按区域管理，所以公司开会又再次划分了区域从10月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去达到更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但对于目前的情况来说情况不太乐观，可能是市场出现了萎缩，但是与我们努力的不够可肯定是有关联的。

9月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们的更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用的激情投入到工作中去。

10月工作计划

10月份我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基

基本上包括大兴，丰台还有房山这几个区的潜力都很大，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有尹云和赵帅和我，尹云和赵帅他们都是特别优秀的业务人员，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

对于下半年我希望自己在工作中需要提高的主要有以下几点：

- 1、先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。
- 3、通过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。
- 4、做好新客户的开发吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，我们应该慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。
- 5、做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。
- 6、做好公司安排的工作，尽我们的努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，希望下半年我们有更好的业绩，公司有更好的结果。希望到年底时我们都能满载而归！

月度工作汇报 月份的销售月度总结篇四

主要工作内容(重点说明跟进项目的总数 12 个，分别是：赤岗领事馆外交服务管理大楼项目□x市综合卫生大楼项目、芭蕾舞团小剧场工程□x区少年宫工程□x省审计厅□x省质量技术监督局办公大楼工程、烟草物流配送中心工程等等。成单 0 个，丢单 0 个。目前跟进项目数量，风管面积 20xx0 平方米，具体分析等方面)

本月上半月主要是了解公司和产品，寻找有价值的客户资源。并去成功开发代理商1家，当月代理商就在跟进亚运会的场管项目。另在拜访客户的前期，有些资源客户一但开工，(例如：丰田汽车厂房扩能工程)，风管基本上已由甲方指定好，即成交率较底。另关于商住楼的项目，因受金融危机的影响，很多地产公司被迫停工，故关于商住楼的项目跟进时受到一定影响。

下半月主要是跟进关于x年亚运会的市政必建项目，其中大多数已开工，但有些定于x年2月份开工，如：赤岗领事馆外交服务管理大楼项目□x省审计厅□x省质量技术监督局办公大楼工程等等，年底先建立关系，在上半月拜访客户前遇到最大的难题是：有些客户如已动工，不是很难接受公司的付款方式就是基本已定好，甲方认为风管是假冒产品就不能用，而是价格问题和安装方面，因此12月份会将经历放在亚运会前必建的项目上。

另在x年亚运会的场管项目上已确人找到甲方代建局肖局长，在跟进中，预计在x年初可成单，年底在配合代理商做大量攻关。

二、成单项目分析和丢单项目情况分析，如何改进和提高。

本月最大的问题是：工程信息方面会出现变化，临时变固的

占大多数，虽不影响信心，但会影响效率。因此需改进与提高的地方是：与跑设计院的同事共同分享工程信息，在确定工期前业务员马上跟进，因此可提高工程跟进的质量。因在很多建筑方面，很多工程的甲方需指定，故甲方只会相信设计院的推荐，如少数是因甲方个人问题和资金等方面问题才会自己选择风管。

三、下月工作目标和开展思路

1、受客户邀请，去拜访x年亚运场馆的一些工程(预定时间为一周)，重新审视x周边市场。力争在x年开工前拿下两个以上重点项目。并提高代理商和本人对拜访工程的质量。

2、在x市市政工程上做文章：在x年必建项目上关于赤岗另零

领事馆服务大楼和亚运水乡民俗主题项目上加大拜访次数，力争在年底前达到预定的效果，在x年也能成交。

3、在x区已建的项目如少年宫及芭蕾舞小剧团工程上确定其是否成在价值。

4、收集待建项目信息，不在于拜访的个数，在于拜访后能否成交的个数。

5、认真审视市场上的假冒产品，找出其缺点，与明年在竞争项目有好的应对思路。

四、竞品情况(那些厂家什么产品通过什么渠道以什么方式什么价格在市场销售，销售情况怎样?对我们的影响情况，有应对的思路吗?)

本月只碰到一家：嵊州市宇通复合保温材料厂所生产的宇通复合风管。该公司提供丰田公司的风管主要是保温型，中央空调用。是在南沙丰田公司遇到，目前该竞争对手在办事处

不详。

正在收集竞争对手给予丰田公司的资料与价格。

五、问题和建议

1、关于竞争对手，本月会尽快了解其产品、差异性能、价格与付款方式等。

2、在设计院最好是不留样品，因设计院有些设计师如与该公司的人员关系较好，拿上一、两个别家公司的样品，去防冒充正常现象。

建议：

3、“诚信”问题。同事之间，客户与业务之间，最大的问题在于诚信，如果出差是为了好玩，不如在家理玩！

月度工作汇报 月份的销售月度总结篇五

一、宣传招新

1、经部门会议讨论，派出代表到各班宣传招新，主要给学生简单介绍部门工作，并记录报名人员名单。

2、于__月__日在中心会场召开组织部招聘会。让大_新生上台大胆的展示自己，由我部成员进行评选。选出一些比较优秀的学员。让他们在部门工作锻炼，并继续考核评议。

3、于__月__日，在综合楼__召开了第_次招聘会。给通过第一考核的学员第二次展示的机会。并结合他们在这几天内的表现，进行第二次评选。选出更优秀的学员，为部门工作。

二、迎校庆校园保洁工作

为迎接校庆的到来，我部门积极服从系领导安排，为校园环境出一份微薄之力。

三、老档案的整理及新团员的注册

1、大_干事服从部门领导安排，带大一新生把原有的一些档案整理、归类，以便日后查找。

2、_月中旬，组织部完成了对20__级新生的团籍、团关系的转入办理工作。下旬部门根据团委的要求，对交工系所有学员的电子档案进行整理、归档工作。

四、爱心助学

_月初，组织部组织了人员清理了校防空洞入口，并在那设立了爱心助学捐赠。开始了爱心助学工作。

1、提前安排籍录工作

2、对各种历史文件留有备份，并对备份进行整理，以便下次工作的开展。

月度工作汇报 月份的销售月度总结篇六

1. 着眼细节，创设安全氛围

我校高度重视各项安全教育工作，利用放学前一分钟、晨会课、班会课及周一的集会，教育师生争做安全和谐的主宰者，不断提高安全意识，杜绝和有效预防各种安全事故的发生，并以此为契机进一步强化学校各项安全措施，营造“人人讲安全，时时讲安全，事事讲安全”的平安和谐校园环境。

2. 服务至上，管理后勤

总务处积极认真地做好教育装备管理评估考核工作、后勤人员的学期考核工作及例会、教育教学设施设备的安全隐患排查及整改维修工作，及时安排了端午节值班表，定时定岗定人，确保无安全事故发生。

我校后勤管理井然有序、服务及时到位。尤其是食堂管理跃上新台阶，有效的服务，获得了师生、家长的一致好评。

为着力构建和谐阳光校园，预防和减少未成年人违法犯罪，进一步增强未成年人的法制观念、法律意识和道德意识，我校与县检察院共同携手，开展了第六次检校共建活动：检察官深入学校，围绕《未成年人保护法》等法律法规，有针对性地给毕业班学生上了一堂寓教于乐的法制课。

首先，检察官结合实际，通过以案说法的形式，就习惯问题与同学们展开了激烈的讨论，继而引出活动主题“好习惯与坏习惯”，她结合自己所碰到的未成年人违法犯罪的典型案例，深入剖析原因，并以一段段视频案例，使学生感悟到任何一个不良习惯的养成，都可能和违法犯罪画上等号，从而带来终身的遗憾。最后，检察官希望同学们能抵制诱惑，克服弱点，与坏习惯告别，与好习惯为友。

生动形象的互动讲解，真实贴近的生活案例，使同学们受到了深刻的教育和启迪。在检察官的引领下，全体毕业生学生进一步明白了好习惯使人终身受益，坏习惯让人后悔终生的深刻道理。

我校与县检察院联合开展的第六次检校共建活动的开展，有利于让广大师生学法、知法、懂法，做社会的合格公民，更有利于让广大学生用法律武器维护自己的合法权益，进一步促进学校教育教学的健康发展，营造和谐的育人环境。

为缓解毕业班学生紧张的学习压力，激发他们的学习斗志，使他们更好地面对人生道路上的第一次挑战，我校举行了别

开生面的“神秘祝福串串烧”励志活动。

活动在慷慨激昂的《阳光总在风雨后》歌声中拉开了序幕。毕业班老师们回忆了六年来与孩子们相处的点点滴滴，并为他们送上了饱含深情的祝福。“愿你们正确把握航行的方向，披荆斩棘，采撷六年最后的希望”；“我们要坚信，没经历风雨的一定看不到彩虹”等祝福语令人动容，催人奋进。学弟学妹的祝福和鼓励更是温暖着毕业班学生的心窝，一张张亲手书写的祝福卡片饱含着学弟学妹们殷切的期盼和美好的祝愿，亲手送至哥哥姐姐的手中，这意外的惊喜让毕业生激动不已。

活动在毕业班学生庄严的青春誓言中落下帷幕，激情昂扬的誓词充分展示了金小学子的自信与进取。他们将全力以赴，脚踏实地地迎接人生中的第一次挑战，不辜负全校师生的期望，不辜负家长和社会的厚望。最后，德育主任代表学校全体教师向毕业班同学寄语。她希望毕业班同学们以快乐的心态、自信的姿态、拼搏的精神，赢得属于自己的成功。

活动旨在使毕业班学子在母校留下最美好的回忆，以自信、乐观的心态去面对自己的人生，怀着希望和梦想远航，从而在未来的路上越走越宽，越走越远。

为了让社会和家长进一步了解学校的教育理念、办学思路和发展方向，与家长共同探讨孩子的教育方式，以达到家校联手共同培养孩子的目标，我校特召开针对家长层面的第六届德行教育研讨会暨家长学校活动。

活动在小主持人社团热情洋溢的献辞中拉开了序幕；教导主任胡雪英回顾了我校过去一年的发展历程和取得的点滴成绩。法制副校长——检察官刘丽梅为家长们做了题为《家庭教育与青少年犯罪》的讲座。在宣读孩子的心语板块，家长们畅所欲言，把活动推向高潮，令人感动。最后，金校长与家长交流了“今天我们怎样做家长”这一话题。活动结束后，家

长们对学校及教师进行了满意度测评，随后参观了我们金小过去一学年的教育教学成果展板。

为进一步促进家校交流，深入了解毕业班学生的学习生活状况，我校召开了毕业班家长座谈会，学校希望家长关注孩子的身体，合理安排作息时间，有问题及时与学校沟通联系。家长也对孩子的现状与老师们进行了倾心交谈，并表示将一如既往地支持和配合学校工作。

此次家长会的召开，加强了学校与家长之间的密切联系，使家长在教育理念、家校联系等方面达成共识，为学校今后工作的顺利开展奠定了基础。

总之，我校积极创新教育载体，使每月德育工作卓有成效，在县教育局的德育专项考核中获得了优秀的好成绩。

月度工作汇报 月份的销售月度总结篇七

_月好快就要进入尾声了，那么我在本月的工作也将结束，我本学期教初二的语文，作为初二人的语文老师，对本月的工作进行一个回顾，做本月的工作总结。

一、布置早读任务

这群学生进入初二了，初二的语文也增加了很多的知识，课本的学习程度也变得更难了，我通过上个月对他们早读的观察，我发现学生们都早读都是很随便的，没有计划，所以早读的效果也就没有显示出来。所以本月，我就给他们每天都布置早读任务，让他们按着我的计划去进行早读。早读我分为读课文—读古诗—读文言文三个过程，让他们按照这个顺序进行，这样一来既能熟悉课文，又能把学习古诗词，还能把文言文给熟悉，让他们的语文学习变得更加的轻松些，布置这样的早读任务，使得他们早读有目标，就没有乱七八糟

了。这样的一个措施也让他们的语文成绩有些提高，效果还是有的。

二、深入研究语文教学

本月，我对自己的教学也进行了深入的研究，与其他班的语文老师进行交流沟通，从彼此的身上学习经验。同时我也不断的对自己的教学模式进行改进，让自己在课堂上能够更好的把语文课给上好，给学生们更好的上课体验。我在本月的工作期间，有去买来有关语文教学的书籍进行研究，从书里面学习如何教学语文更加的有效果。在课堂上进行实践，不断的去改进自己的教学方式，因此在这_月份里我的教学能力有所提高，学生上我的语文课也更加的有精神，注意力也集中了很多。

三、对工作进行反思和总结

本月的工作，我也有出现一些问题，所以我对自己的每一步的工作都会去进行反思，并在反思后，总结其中的问题和不足，把问题逐一解决好，让自己的工作越来越顺利。_月里，在我不断的反思中，工作有很多的进步，我的语文教学成绩在全校也都有很好的提升。反思工作并进行总结，让自己的本职工作越做越好，更收获了一些经验，吸取了一些教训，帮助自己成长起来。

_月份的工作我做的还可以，但是我依然保持谦虚。在下个月，我会更加的努力，在工作上再接再厉，让自己把语文知识授予给学生们，帮助学生们更好的学习语文。

月度工作汇报 月份的销售月度总结篇八

2012年六月，我从天津工业大学建筑环境与设备工程专业毕

业，2012年7月13日我进入了恒大地产集团工作。这一年的时间里，我在工作中有过迷茫、有过付出，但最终的结果是我的业务能力提高了，工作水平提高了。在生活中我有过抵触，有过迷茫，同样也感受到了生活的艰辛和乐趣，但最重要的是我比以前成熟了。在思想上我兴奋过也失落过，但最后都归于了平静。整体来说，在这一年的时间里，我脱离了大学生的稚气，远离了父母的照顾和呵护，就像剪断了跟孩子、跟学生相连的脐带一样，彻底的摆脱了生活中父母的照顾和学校里富有的那种学生稚气，逐渐演变成了一个真正的职业人。下面我就谈谈我这一年之中的付出，收获以及自己的成长。

2017年7月我来到恒大地产集团兰州置业公司，在起初的半年见习期内，我在预决算部门、招投标部门和总工室部门轮岗实习。

图纸的工程量计算，使我对图纸的认知及图纸阅读能力有了很大的提高。

在总工室，我的主要职责就是跟随师父对工程图纸的审核和对于工程施工中出现的图纸及技术上的问题进行指导。我在总工室的工作主要是暖通专业、给排水专业和电气专业留洞图的绘制。在绘制留洞图时我必须对于每一个洞口的设计要求及各工程专业图纸和规范有一定的查阅和了解。在每一次参加工程图纸会审的过程中我尽我最大的努力去了解安装工程出现的每一个问题，然后认真的去记录专业人士对于这每一个问题的解答和回复，这样的工作对我对于本专业知识的汲取和了解是最快的途径，也是最有帮助的。在总工室的工作中，跟设计院设计人员的交流是必不可少的，在每一次和设计院设计人员的交流中就能感受到图纸每一个小细节所连带的复杂的连锁效应和每一个设计所需要的大量的资料数据和知识的支持，对于每一个设计问题的严谨和严格。

解和熟悉。

经过半年的轮岗实习，我从阅读图纸到了解图纸设计以及施工现场的实际施工工作，我了解了给排水、暖通以及电气专业在工程中的一整套流程。对于从图纸的设计、图纸会审、设计变更等等经历的了解和熟悉，我真正的对于暖通、给排水及电气专业有了更好的了解。在工程中没有纯粹的暖通或者是给排水或者电气，只有对工程中所谓的安装专业有个全面的了解，对每一个专业的深入学习才能使以后在某一个专业施工方面考虑到方方面面，让自己的施工水平有全面的提高。

在生活上和思想上，我脱离了家庭的照顾，退去了学生的稚气，让自己在生活中能够自力更生。使自己在工作中做到最大的努力去做到谦虚好学，上进求实的工作态度，使我成为了一个合格的职业人士准备充足的能量。在接下来的工作中我将会再接再厉，争取做一个专业的技术人士，使自己的专业技能迅速的提高。

时间如白驹过隙，转眼即逝。在这一年的时间里，我在工作中、业务能力方面收获了很多，使自己的工作能力及专业知识有了质的飞跃，我相信在以后的工作中我肯定还会奋力向前，做一个合格的暖通技术专业人士，让自己的业务及专业水平有很大的提高。

为了响应学校“管理年”方案实施，携手把班级建设的更好，本班制定了一系列工作计划。

一、本月的的主要工作与总结

1、常规工作方面

加强班级各方面纪律管理，培养符合素质教育目标要求的合格人才。本班现状是课堂纪律较松散，学习氛围较不浓厚，而寝室方面则是卫生方面做的不太尽如人意。针对这种现象，班级干部与同学们共同制定了一系列管理方案。经过一段时

间的实施，初见成效。但是仍需继续努力做到自立自强，提高自身素质。

2、活动方面

(1) 本班本月为了锻炼同学们临场应变能力与提高自身素质，特结合本班同学的特点与特长，展开了此次“模拟招聘会”活动。这次活动每位同学都认真并积极参与，了解到招聘的相关流程，并提高了自身的应变能力。所以本次活动可以说办的较为成功。但是通过这次活动，我们也认识到了自身的不足，尤其同学们上前作自我介绍时普遍都存在紧张的现象，从而影响了自我的表达。所以我们的心理素质还有待提高。

总之，这次活动让同学们对自己有了一个深刻的自我认知，不论是优点还是缺点，都会成为激励同学们前行的动力。

动给了同学们很大的思想感触。

(3) 根据五月份“五四青年”等为主题的各项活动顺利展开。同学们积极参与，提高了本班在院、系中的活动影响力。

二、下月努力方向

1、临近英语四级考试，配合老师搞好复习，准备迎接考试。

2、继续做好常规工作，搞好班级各方面纪律，争做优秀的班集体。

3、班级干部的核心工作要做好，通过组织各项活动更好的发挥其能力，并增强班级的凝聚力。

在下个月，我班全体会继续携手奋进，努力使本班成为自制力，凝聚力，创造力都更进一步的和谐班集体。

月度工作汇报 月份的销售月度总结篇九

采购助理的工作报告精选(一)

一、采购部工作

1、基于我在xx铝业参与相关采购工作的经验，对市场行情以及供应商足够的了解，在调任采购助理工作后配合采购经理围绕成本控制等方面积极展开工作，对原材料采购价格进行合理调整。

2、自2月底开始，加强与各供应商的联系与沟通，将公司新出台的货款结算方式和相关通知文件逐步实施到位。

3、处理紧急事务方面。

面对资金不足，原材料紧缺，在生产面临停产的情况下，想尽办法联系新客户，抓紧进行原材料采购工作。其中，供应商数量从原有的32户发展到目前的66户，增长率为106.25%。采购原材料的收购量从2019年1月份的1013.724吨(扣铁、杂51;691吨)增加收购量1368.33吨，增长了134.98%。基本确保了企业的正常生产，确保了原材料不足的不良局面得到了缓解。

二、工作中存在的不足

由于本人工作能力和文化上的不足，对公司的工作不能尽全力进行工作。例如：新的供应商增加还不是很多，宣传工作还没有实施到位；由于对供应商的资金缺口很大，有部分供应商对公司信任程度不高，但未能做好沟通工作，造成原材料严重外流现象，使得出现过公司生产所需原材料不足的情况。

工作计划

- 1、广泛宣传，增加新的供应商。
- 2、开发新的采购渠道，向xx省、东南亚地区发展。
- 3、为保障生产原材料采购需求，希望公司增加资金，为保障企业生产提供有效措施。
- 4、根据原材料的品质多样化，严把材料验收关，为企业增收节支想办法。
- 5、提高管理能力及与供应商沟通能力，为公司发展贡献我应尽的一份力量。

采购助理的工作报告经典(二)

又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培！感恩的心，感谢命运，让我认识xx[]花开花落我一样会珍惜！感恩的心，感谢xx[]让她伴我一生，让我做坚强的自己。新的一年已经开始了，现在的我将过去一年中工作的心得体会作一个汇报。

众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。在董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过几年的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下，2019年我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识——采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售。凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合！，一切以销售为主，我们辅助。采购与销售是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢总经理，在采购方法方面为我们出谋划策。是他的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在他的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。

在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从原来的电汇转变成承兑汇票，间接性地降低成本。在这里我还要对公司所有业务人员说声：“谢谢”！感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了库存成本。截止2019年12月底，共计降低成本、节约费用达xx万元。另外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票，包括所有通过银行托收的客户，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证！从而每月都能减免一些不必要的税收。

2019年是个进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，

有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来!在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和其他部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部都会向业务人员提供新进品种目录表，以供他们参考学习。

几年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步!

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在不足。比如有时自己的脾气比较急，说话方式不对，容易让人误会。个别工作做得不够完善，工作做的还不到位。在新的一年里，我将更认真的改正不足，努力学习，全面的进入一个新的水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

采购助理的工作报告推荐(三)

一、主要工作与作法

1、采购及时，经营管理正常有序

采购部作为我公司正常营业保障的重要组成部分之一，我们坚持在日常采购中以《药品管理法》、《药品经营质量管理规范》等各项法律法规为工作原则，树立经营部门第一，公司声誉形象为上，物美价廉为主的工作意识，并努力完成公司下达的各项工作任务，在xx年度工作中，共完成采购任务一万余次，采购各类药品七千多种，并完成因经营部门临时需要而出现的零星采购一千余次，有力保障了公司的正常经

营。

2、货比三家，采购药品物美价廉

3、积极努力，拓宽公司供给新渠道

为开辟和引进异地特色新特药品，为一线部门提供很好的经营保障，部门根据公司总体工作安排，积极考察市场，参与药品交易会并成功引进了一批特色优质药品，为公司库存品种的常换常新提供了有力的保障，并得到了广大终端客户的一致好评。

4、想方设法，降低公司运营成本

二是根据市场情况及时调价销售，做到合理利润最大化；

五是在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。

六是在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从原来的电汇转变成承兑汇票，间接性地降低成本。

二、存在的不足

三是自身的学习意识不浓，综合素质有待于进一步提高；

三、2020工作计划

回顾过去的2019年，在波澜起伏的价格市场中，在你退我进的激烈市场竞争中，我们采购部克服了重重困难，加强学习，牢固树立后台围绕前台转、二线围绕一线转的思想，主动沟通，勤于调查，严格把关，努力做好药品采购保障和质量的督导工作，确保公司经营管理正常有序的开展。圆满地完成了公司下达的各项计划，对公司经济指标的完成作出了一定的成绩，但也存在一些问题和不足。

年，我们将对采购管理工作进一步规范化，严格执行采购作业管理规定。建立多渠道的信息平台，对相关信息多渠道地收集，并迅速反馈，为公司领导层的决策提供准确、有效的数据。同时针对在管理上相对缺乏或不到位，对事情的处理盯的不够紧，面对面的沟通管理方式应该加强，应该逐步让部门各位员工学会自我管理、人人管理的模式，以提高工作的主观能动性，最大限度的激发各位员工的工作主动性，和及时反应问题及解决问题的的工作方式。

随着新型农村合作医疗的实施和新医疗改革方案的颁布，在新的形势下，我们采购部更新观念，完善各项规章制度。对我们的业务素质的培养上加大力度，加强业务知识和法律知识以及相关经济知识的学习，不断提高个人业务及综合素质。建立健全各项基础台帐，做到原始台帐准确无误，把公司的管理制度落到实处，创造一个整洁、舒适的工作环境。为公司2019年实现新的跨越做出最大的努力！

采购助理的工作报告热门(四)

一、采购部工作

1、基于我在xxx参与相关采购工作的经验，对市场行情以及供应商足够的了解，在调任采购助理工作后配合采购经理围绕成本控制等方面积极展开工作，对原材料采购价格进行合理调整。

2、自2月底开始，加强与各供应商的联系与沟通，将公司新出台的货款结算方式和相关通知文件逐步实施到位。

3、处理紧急事务方面。

面对资金不足，原材料紧缺，在生产面临停产的情况下，想尽办法联系新客户，抓紧进行原材料采购工作。其中，供应商数量从原有的32户发展到目前的66户，增长率为106.25%。

采购原材料的收购量从xxxx年1月份的1013.724吨(扣铁、杂51;691吨)增加收购量1368.33吨,增长了134.98%。基本确保了企业的正常生产,确保了原材料不足的不良局面得到了缓解。

二、工作中存在的不足

由于本人工作能力和文化上的不足,对公司的工作不能尽全力进行工作。例如:新的供应商增加还不是很多,宣传工作还没有实施到位;由于对供应商的资金缺口很大,有部分供应商对公司信任程度不高,但未能做好沟通工作,造成原材料严重外流现象,使得出现过公司生产所需原材料不足的情况。

三、20xx年度工作计划

- 1、广泛宣传,增加新的供应商。
- 2、开发新的采购渠道,向广东、东南亚地区发展。
- 3、为保障生产原材料采购需求,希望公司增加资金,为保障企业生产提供有效措施。
- 4、根据原材料的品质多样化,严把材料验收关,为企业增收节支想办法。
- 5、提高管理能力及与供应商沟通能力,为公司发展贡献我应尽的一份力量。

采购助理的工作报告最新(五)

2019年如流水般从指缝间滑过,这一年对于我,对于公司,对于整个医药行业而言都是特别的一年。刚毕业的我进入了一家在一个月后就要进行新版gsp检查的xxxx医药有限公司。于是大量的新版gsp培训课程、培训资料如流水般的涌现在我

眼前。这也是一个毕业生了解新版gsp最快捷、最有效的方法。那时的我最常做的事情，就是熟悉新版gsp的内容、采购流程和颖琦系统。在熟悉了这些之后，我之后的工作便主要是围绕在系统上审核首营、合同、订单是否符合新版gsp而展开，同时整理合同和订单。其次就是x经理不定时交代下来的工作。

在审核首营时，我主要是查看所有资质是否齐全、是否盖章、是否符合要求、是否与系统上填写的相一致。如有问题，立刻与销售内勤联系并解决。虽然只是简单的核对信息，但从我和销售内勤的工作效率来看，这需要绝对的细心和耐心。若一方不认真，就可能导致工作量翻倍，甚至更多。

在审核合同时，我主要是将纸质合同与系统编制的合同相对照，确保双方内容一致，然后将相对应的合同留存，按日期归档。在审核订单时，首先要确定该订单是有合同的还是有协议的，然后核对订单金额及运输信息，若为省外药品，则需收取运输告知函归档。还要定期查看订单是否正常入库，若有问题，则立刻和销售内勤联系，弄清楚来龙去脉，再解决问题。

在合同与运输告知函的管理方面，我是每天下午把当天的合同与运输告知函按日期排好，再将这些归到前面的合同与运输告知函中。这样既可以节约时间，也可以提高准确性，更有利于日后查找。

正所谓把一件简单的事情做好，很简单，但是把千千万万件简单的事情做好，就不简单了！我所有的工作，看上去都只是简单的核对信息，但是一个不留神或者出了问题没有及时和销售内勤沟通，解决问题的话，就可能导致自己和销售内勤的工作量翻倍，以至于更多、更繁琐。

此时，就需要了解问题的根源，找出解决问题的方法。或者是根据解决现象的方法去寻找问题的根源，再从根源上来解决问题。这也就是说简单问题复杂化，只是一个不留神的态

度问题，复杂问题简单化，便是一个灵活处理的方法问题。工作中无处不在学习，要问一个应届毕业生如何在工作生涯中找到方向，单靠自己埋头苦干是远远不够的，更多的时候是看着那些久经沙场的领导和老员工们是如何对待工作的。要问我从x经理那里学到了什么，那么谈谈我眼中的那个令人钦佩的她，便一目了然了。

一个生活中温柔，工作上严格的她，与同事们的关系是那么的和谐融洽。一说到工作严格，便会给人一种不会变通的感觉。但是有一种严格叫做酌情处理，就是既不违反相关规章制度，又能最大限度的降低了问题的难度，使事情得以圆满的解决。当然要做到这一点并非易事，至少必须对相关规章制度、流程了如指掌，游刃有余，还要能敏锐地找出问题所在，并想出解决方法。有了解决方法还不行，还得和别人沟通，得到别人认可，按这个方法去配合行动，这件事才算是完美了。

有这样的一位领导，我们办公室的工作氛围那自然就是和谐、团结、积极向上。愉快地工作也是提高工作效率的最佳方法之一。

这就是我所在的采购部，它是一个承上启下的部门，是业务部门与公司的桥梁。所以在工作中，往往需要业务部与采购部的相互交流、相互理解，认真贯彻实施公司制度，从而共同面向一个光明的未来。同时，也希望我能在采购部与公司共同发展，共同进步。

月度工作汇报 月份的销售月度总结篇十

一、销售淡季

据销售员以往经验，年后三、四月份是_、_车的销售淡季，询问一下_经理，从四月一日到四月十二日，买了十几辆车；从四月七日-四月十二日_部买了十七辆车。

二、近来网点提车较多，团购车自入保险

_部近来销售车少一些，所以网点提车少；_部网点提车多一些，从四月七日-四月十二日网点提车九辆，保险一般不在_城入；另外四辆车分别是_队与_局购卖。他们的保险一般单位联系，自入保险。

三、修路造成近来_、_销车下降，客户减少

近来，_路整修，行车不便，客户减少，或是一天不销车，_部便派两个销售员出外做宣传，_部也派一个销售员出外做宣传。展厅不来客户，保险业务更是无人问津。

四、一般客户入险情景具体分析

1、客户有的入，_向客户介绍保险种类与计算保额后，很快入保；

4、有的客户要挂_地方的牌子，只为省钱，所以不入_城保险；

6、有些客户也有目前不挂牌子的，保险这一块更是拖延不办。连介绍都无法进行。

7、有些客户购完车后，说是暂时不用s公司去服务，等一段时间，再谈挂牌等事宜，保险这一块众人之争的业务□s想这也是一去不回头，再回s公司保险可能性就小了。

五、保险提成下降，影响销售员拉保险

咨询销售员拉保险事宜，曾提过，此刻保险提成有所下降，十分影响销售员的进取性。造成销售员销售车一多，保险是一项可有可无的业务。当_去与客户直接做业务时，遇到了客户十分反感保险业务这一块，有一次，竟然把_当成保险公司

拉保险的了，态度十分不好。无法沟通。十分尴尬。

根据以上原因种种，_提出对我的要求和一点见意：

一、保险业务本事要继续提高，多向_学习，不懂就问，多与销售员沟通，多与客户正面交流。多向亲戚朋友推荐向s公司来购车，以增大保险客源。

二、做一下客户回访工作，看一下保险客户的客源多不多，如何去开发新的保险客源，_看到销售上只要有一个客户看车，销售员就写一下客户信息，事后，就向其客户购车事宜，保险客户是否也能留下一下客户信息，打电话询问客户是否能在我公司保险。

以上，是_近期保险工作的总结，不足之处，请_经理指正批评。有望更好的开展_部的保险业务。