

最新并购业务工作总结报告 业务工作总结 (优质8篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

并购业务工作总结报告 业务工作总结篇一

我进入公司工作已经有三个星期了，对于这三个星期的工作我有以下的总结。

因为本身专业的问题，一开始进入外贸有点不清楚要干什么，但是这段时间我对外贸的理解就是在更大的范围内克服地域差距，交流困难等一系列问题，将我们公司的产品推广到适合我们产品的市场。

刚开始我所接触的就是怎样管理好我们公司在xxx国际站上面的店铺，这主要体现在保证我们的产品可以尽量的被有意向的客户搜索到，还有有效的，及时的回复客户的询盘以保持客户对于我们产品的兴趣。

(1) 店铺管理，要及时的上传我们公司的产品，产品越多，被搜索到的可能性越大，而且在产品编辑的时候要编辑完整，关键词要准确把握，尽量多的关键词会让我们在搜索排行上位居前列，另外要管理好产品，注意清楚分类，这样客户在浏览我们店铺的时候才可以快速准确地找到他所希望的产品。

(2) 对于客户询盘的回复，这个是很重要的，这要求我们要以最简洁，最有效的邮件来回客户的的问题，这样才能使客户保持兴趣，这也是我在以后的工作中要重点注意和培养的

能力。

在了解了如何让自己和国外的买家交流后，我需要学习的方向就是交易的方式方法，通过向经理的学习，大致的了解了支付方法和货运方式。支付方式有三种□xxx这是我们公司主要的支付方法。货运方面主要是通过货代公司进行的。

以下是我所接待现在有意向的客户的资料（已经结束洽谈的未包括）：

1□xxx这个客户发来询盘希望可以找到类似于圣诞树的装饰品的产品供应商，并要求价格表和图片，我已经将价格表和图片发给客户，等待回复。

2□xxx这个客户希望我们可以按照他们给的三个图片设计产品，并且要求了样品，我们样品已经寄出，正在邮件上商议价格。

3□xxx这个客户是毛里求斯人，已经接收了我们的价格表和图片，他正在做他们那里的市场调查，会在做完后给我们回复。

这段时间的工作我意识到，要完成一笔订单需要足够的耐心和充分的准备，对于公司的产品及价格等等要有了解。在下面的工作我要让重点锻炼与客户洽谈的能力，并争取去的订单，为公司创造利益。

并购业务工作总结报告 业务工作总结篇二

光阴似箭，日月如梭，作为一名光荣的白衣天使，我特别注重自己的廉洁自律性，吃苦在前，享受在后，努力提高自己的思想认识，积极参加护理部安排的护理工作。

2019年很快过去了，在过去的一年里，在院领导、护士长及主任的正确领导下，我认真学习马列主义，毛泽东思想，邓

小平，医学和“三个代表”的重要思想。坚持“以病人为中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命人道主义精神，立足本职岗位，善于总结工作中的经验教训，踏踏实实做好医疗护理工作，在获得病员一致好评的同时，也得到各科领导护士长的认可，积极参加护理部安排的各项护理工作。

思想道德政治品质方面，能够贯彻党的基本政策，遵纪守法，认真学习法律知识，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动，认真学习护士专业理论知识，工作态度端正，认真负责。

专业知识工作能力方面，我本着“把工作做到更好”，这样一个目标，开拓创新知识，积极圆满的完成本职工作，协助护士长做好病房管理工作及医疗文件整理工作，认真对待每一位病人，我每一位病人当做自己的朋友亲人，经常换位思考别人的苦楚。

护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪，在今后工作中，我将加倍努力，努力学习科研知识，为人类的护理事业做出自己应有的贡献。

业务工作总结材料清溪场镇第二中心学校董秀兰 自从从事教师这一行，当一位好教师就是我的目标。三年来，我始终以勤勤恳恳、踏踏实实的态度来对待我的工作。现在回顾过去几年的工作，现对三年来的工作进行总结。

在三年的教育教学工作中我能认真学习国家的有关教育方针，认真学习党的先进理论知识，自觉践行“三个代表”精神，以科学发展观来武装自己，热爱教育事业，始终不忘人民教师职责，爱学校、爱学生。作为一名教师，我从自身严格要求自己，通过政治思想、学识水平、教育教学能力等方面的不断提高来塑造自己的行为。使自己在教育行业中不断成长，为社会培养出优秀的人才，打下坚实的基础。

三年来我一直担任高、低年级的语文学科，在工作中严格要求自己，刻苦钻研业务，不断提高业务水平，不断学习新知识，探索教育教学规律，改进教育教学方法。

在教学中，深刻体会到要以学生为主个人工作总结，以学生的发展为主。首先，必须尊重学生。尊重学生的思考权，尊重学生的发言权，尊重学生探究精神个人工作总结，尊重学生的思维成果。做到这些，才能够放手让学生去思考，让学生探究。

学生的层次不同，思考的效率不同，往往会造成一些学生怕于思考，懒于探索个人工作总结，依赖别人的思想。教学中如果让好中差混成一个小组，这样好的学生永远成为领头人，成为代言人，而差生永远就在小组中得不到重视。要解决这个问题必须实行分层分小组合作的方法，在课堂上，根据不同的情况给不同小组以不同层次的任务，学生在层次相同，能力相同的情况下有了思考问题的时间，这样就达到了分层次合作的目的，也使得不同层次的学生有不同的挑战性任务。

语文教学最忌千篇一律，容易使学生厌烦。如果千篇一律地字词教学，课文分析，归纳总结，这样既费时又费力，学生学习完一篇课文也不知自己这节课进步了多少。五年级的学生，字词教学完全可以放手让他们自己完成。他们有这个能力而且有各自独特的方法。在教学中个人工作总结，我一般字词教学只作为一个检查过程。课文分析看是那一类文体，新的文体传授给新的方法。然后，让学生依据方法自我解决。最主要的是根据教材学生明白这节课要达到什么样的水平，解决哪些疑难问题，穴道哪些解决问题的方法。这样课堂才能实效高效。

学生学习新课和知识的系统化、条理化，要靠一定的作业来巩固提高。通过规范化的作业使学生的思路明晰，条理清楚。养成良好的学习习惯。这是新课程标准里的一个鲜明观点，而规范化的作业可以使学生的习惯得以形成。养成学生良好

的学习习惯。

利用课堂课余及班队活动，进行一系列的实践活动是本学期语文教学的一个重要方面。在主题班会上，进行说“新学期的打算”、“时时刻刻注意安全”、“我爱学校”，如何利用制作等一系列活动，锻炼学生的胆量和表达能力都有显著提高，不管是谁站起来都能说上一会儿。

对个别的差生，能悉心辅导，经常面批作业，找出知识的薄弱环节，及时进行补漏。例如，自己经常利用课余时间，落班辅导学生，有针对性地制定帮教计划，有目的有计划地做好后进生的转化工作。在课堂上，采用多提问，多检查，及时疏导，及时反馈的形式，努力提高后进生的文化基础知识。同时，在班级中开展互帮互学小组，进行一帮一的学习活动，使学生端正思想，互相学习，互相促进，形成你追我赶的良好学习氛围。平时，自己还注意“两手抓”：一方面培养好尖子生，一方面通过尖子生辅导后进生，以先进帮助后进，以好带差，促进双赢效果。

(1) 提高备课的有效性。

我在备课时独立钻研，自主备课，自主备课时不但备教材、备学生、备资料、备重点难点训练点，备思路，备教学策略，切实提高备课的质量。

(2) 提高学生预习的有效性。

一是教给学生一些预习的方法，并通过课堂训练提高预习质量的达成度；二是有针对性地提出某些预习题，以教促学；三是进一步重视预习的课堂检查，教学即可以从预习入手，以学定教。

(1) 教学目标：首先，我有预设的课堂教学目标，目标根据教材、课时、班级学情正确定位，三维一体的目标落实到课堂

有所侧重;其次,我根据课堂的动态发展恰当地调整预设目标和生成新的目标,预设目标和生成目标也有所侧重;再次,我主动对目标的达成度自我评估。

(2)师生角色:学生是课堂学习的主体,教师是学生学习的促进者,同时教师也是自我专业成长的主体。没有教师的专业成长,就难有学生的自主发展,课堂中双主体在不同层面上不断协调和共同发展。课堂中我正确地定位自己的角色,并努力促进学生形成正确的角色感。

(3)教学结构:

课堂中凸现课堂中师生的交往互动,凸现课程资源的创生开发及教学目标的动态生成,它包括教师教的方式与学生学的方式。我在教学时根据不同文章的特点来选择教学方式。比较理性的文章,较适于对文章作粗线条的处理的课文我多采用问题导引法,对比较感性的文章,对文章的精彩细部时我则采用以研促读,重视学生的自读自悟。

(4)教学资源:教学资源包括文本资源(教材资源与扩展阅读资源)、媒体资源以及人的资源(主要指师生的资源)。教学过程是师生共同开发课程资源的过程。课堂中教师应重视师生共有资源的开发,更重视开发我自身的资源。

(5)学习评价:**a**学习评价应是完整的评价,包括激励和批评**b**学习评价应是对性的评价,既要避免空洞,又要避免机械频繁地评价**c**学习评价应是发展的评价,发挥评价的激励和指导作用,不伤害学生的自尊。

一方面个人勤思考、勤动笔,养成教学反思习惯。另一方面加强反思的交流与研讨,从反思中得到启迪和升华,取得进步。

本人严格遵守学校的各项规章制度,不迟到、不早退、有事

主动请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽，从不闹无原则的纠纷，处处以一名人民教师的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

随着新课程改革对教师业务能力要求的提高，本人在教学之余，还挤时间自学教育教学理论并积极进行各类现代教育技术培训，掌握了多媒体课件制作的一些方法。长期以来，我积极响应学校的号召，认真组织和参加各种赛课活动，并担任低年级组的年级学科组长，在学校发挥自己的光和热，受到学校领导的一致好评。被评为县级优秀教师。

一方面个人勤思考、勤动笔，养成教学反思习惯。另一方面加强反思的交流与研讨，从反思中得到启迪和升华，取得进步。

本人严格遵守学校的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽，从不闹无原则的纠纷，处处以一名人民教师的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

随着新课程改革对教师业务能力要求的提高，本人在教学之余，还挤时间自学教育教学理论并积极进行各类现代教育技术培训，掌握了多媒体课件制作的一些方法。长期以来，我积极响应学校的号召，认真组织和参加各种赛课活动，并担任低年级组的年级学科组长，在学校发挥自己的光和热，受到学校领导的一致好评。被评为县级优秀教师。

并购业务工作总结报告 业务工作总结篇三

20xx年很快就过去了，回顾20xx[]想总结的很多。俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费(每月不低于1.2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标

与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划

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。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给予我支持。

三、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。

以上，是我对20xx年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望 20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

并购业务工作总结报告 业务工作总结篇四

一个学期的工作已经结束，下面对该学期的工作作总结。

在这一个学期里，我在思想上严于律己，热爱党的教育事业。去年下半年我向学区党支部递交了入党申请书，所以这一学期来我都是以党员的要求来约束自己，鞭策自己。对自己要求更为严格，力争在思想上、工作上在同事、学生的心目中树立起榜样的作用。在七一那天，我还荣幸地成为了一名预备党员。使自己的思想上了一个新的台阶，同时也是对自己思想上严格要求的一个新的开始。一学期来，我还积极参加各类政治业务学习，努力提高自己的政治水平和业务水平。服从学校的工作安排，配合领导和老师们做好校内外的各项工作。

在教学工作方面，整学期的教学任务都非常重。但不管怎样，为了把自己的教学水平提高，我坚持经常翻阅《小学数学教学》、《优秀论文集》、《青年教师优秀教案选》等书籍。还争取机会多出外听课，从中学习别人的长处，领悟其中的教学艺术。平时还虚心请教有经验的老师。每上的一节课，原创：我都做好充分的准备，我的信念是决不打无准备的仗。在备课过程中认真分析教材，根据教材的特点及学生的实际情况设计教案。

这学期主要担任二年级两个班的数学、思想品德、科技、文体的教学及其中一个班的班主任工作。因为已经接手第二学期，学生的思想、学习以及家庭情况等我都一清二楚，并且教材经过上学期的摸索，对教材比较熟悉，所以工作起来还算比较顺利。培优扶差是一个学期教学工作的重头戏，因为一个班级里面总存在几个尖子生和后进生。对于后进生，我总是给予特殊的照顾，首先是课堂上多提问，多巡视，多辅导。然后是在课堂上对他们的点滴进步给予大力的表扬，课后多找他们谈心、交朋友，使他们懂得老师没有把他们看扁，树立起他们的信心和激发他们学习数学的兴趣。最后是发动班上的优生自愿当后进生的辅导老师，令我欣慰的是优生们表现出非常的踊跃，我问他们为什么那么喜欢当辅导老师，他们说：老师都那么有信心他们会学好，我们同样有信心。我相信在我的辅导下，他一定有很大的进步。我想全班同学

的学习成绩都是那么好。于是，我让他们组成一帮一小组，并给他们开会，提出老师必须履行的职责，主要就是检查学生的作业，辅导学生掌握课本的基本知识和技能。给后进生根据各自的情况定出目标，让他们双方都朝着那个目标前进。老师们确实是非常尽责，而学生时刻有个老师在身旁指点，学起来也非常起劲。两个班所定的对一帮一小组，学生们全班都有进步，有的进步非常快。

这学期我还承担了数学优质课比赛的任务。从接到任务的时候开始，我就感到压力是非常重。首先这次优质课是数学开放式的课，是一种新的尝试性的教学模式。还有这次优质课与众不同的是上完课后还要进行答辩，要考的还是教师本身的素质。再者本校的数学优质课连续三年能够取得镇的一等奖，并代表镇到区参赛。面对这样的压力，我和数学科组的老师没有气馁，都想把这次课取得最好的成绩。我从学习理论知识开始，翻越大量的书籍及从网上搜集有关数学开放式教学的资料。数学科组的老师及校长都非常重视这节课，给予我莫大的帮助，一起定内容，一起出谋献策想教案、课件的设计，共修改教案、课件、试教十多次。有时候还得全科组加班加点。像×老师帮我把课件做好，领导主动帮我提建议，其它老师帮我做教具、录音等等。令我感觉到不是我一个人上公开课，而是有一股凝聚力使我感觉到是全校上。而在全体的努力下，这次的公开课终于实现了我校数学优质课连续四年获镇一等奖、并代表镇到区参赛的梦想。

在班主任工作方面，我非常重视学生的思想教育工作。通过班会、晨会、思想品德课及结合各科教材对学生进行爱祖国、爱人民、爱集体、爱劳动、爱学习等的思想教育。使学生能养成良好的班风、学风。班干部是老师的左右手，所以我把培养得力的班干部作为班主任工作的一项重要内容。我培养了两位得力的班长。这些班干部能把班的学习和纪律管好，为我减轻负担。我为他们定出要争取每星期都拿文明班的目标，各施其责。还常给班干定时开会，了解他们工作的情况，鼓励他们大胆开展工作。使班干能在同学中树立起威信，成

为同学学习的榜样。在他们的努力下，班务工作能正常开展，本班这学期也只有两次没有取得文明班的称号。这个班本学期的插班生很多，有六个，加上原来的一共有个，全是男生，并且来自不同的省份，语言沟通和学习习惯的参差就最令我头疼。他们连上课的基本要求都没养成，并且有几个象×××、×××等是最调皮的。特别是×××，这个小孩特别好奇、好动。上学期天天都要跟同学打上几场架，我唯有苦口婆心地跟他做思想工作，慢慢把他转化，今学期打架违纪的现象大大减少了，上课能遵守纪律，并且非常积极回答问题，学习成绩也优秀。但还是不时出现一些消极的思想。为了把班的常规工作搞好，我每天都坚持早上七点三十分前、中午一时四十分前就到校，回到学校的第一件事就是到班上了解学生的早读、午读等情况，对学生进行晨会教育。经过一个的努力，我们班的各项常规工作像早读、卫生、课堂纪律等都抓得比较好。

这学期班主任工作最使自己满意的是与家长的联系沟通工作。这一学期，我主动与家长通过电话、校访等方式进行密切联系，了解学生在家的学习与生活情况，也向家长汇报其子女在校的情况，争取与家长的教育思想达成一致。当家长对我的工作提出意见的时候我非常乐意接受，并且调换角色站在家长的角度去考虑问题。结果，绝大部分的家长对我是非常信任和尊敬。原创：像×××同学，她的家长因为望女成凤心切，把女儿的学习管得特严。要她在完成老师布置的学习任务的同时，中午要她写两页的生字，晚上要写两课的生字和背语文或数学，完成不了还用棍棒侍候。结果把小女孩压得透不过气来，上课也没精打彩的，老师在学习要完成的作业总是完成不了，成绩也越来越差。我跟她家长谈过几次，了解到这样的情况，给他们提了个建议，让他们不要布置额外的作业给她，不要把她逼得太紧，先试行两个星期，如果还是老样子的话就一起再想别的办法。家长听从了我的意见，结果这个同学在轻松的学习环境下成绩进步很大，语文数学都达到了优秀，数学还考了一百分。她的家长也对我表示谢意。

我在做好各项教育教学工作的同时，严格遵守学校的各项规章制度。处理好学校工作与家务之间的关系，虽然我在家是一名家庭主妇，但我家的家务活不是我干得最多，有很多时候跟女儿去看病也只能由丈夫陪着去。不论是学校分到的哪一项工作，我都配合同事尽自己的努力把工作做好。像我们是新世纪雏鹰文艺晚会，我负责训练司仪的工作，而这次晚会也受到了上级领导和家长及社会各界人士的肯定。

略。

并购业务工作总结报告 业务工作总结篇五

自xx年10月1日至xx年6月30日，全县共出生婴儿xx人，其中汉族xx人，少数民族xx人，计划外出生x人；上半年出生率为xx%□与去年同期相比下降xx个百分点；计划生育率为xx%□较去年同期上升了xx个百分点；其中，少数民族计划生育率为xx%□汉族计划生育率为xx%□全县已婚育龄妇女人数为xx人，采取各种节育措施人数为xx人，综合节育率达xx%□较去年同期上升xx个百分点；长效节育率为xx%□较去年同期上升xx个百分点。

1、宣传教育与培训工作

为提高计生干部队伍的业务素质，我们发放了学习材料、在每月例会时对全体干部进行专业知识的培训。培训中我们采用了传、帮、带的形式，并进行统一测试。并在例会上多次组织学习了《计生法》、《条例》、《决定》等，为今后进一步提高工作水平打下了一定的基础。为提高全县计生干部的整体业务水平，我县计生系统制定了年内两次测试“不合格”者，清除出计划生育队伍交县人事局处理的制度及待岗、轮岗制度，今年有9名同志待岗3个月，名同志进行了轮岗□xx年10月13日，在县党校举办的党政干部培训班上，我们对参加培训的xx人进行了《条例》及《决定》的培训，并进行了

考试□xx年x月x日，我县举办了一期由38名各乡助理员参加的药具培训班，为助理员更好地服务群众打下了一定的基础□xx年1月18日，我办组织计生系统全体工作人员在县人口学校对《计生法》进行了认真的学习，并要求各乡（镇）场计生办加大对《计生法》的宣传力度。1月24日，在县党校举办的xx县村级及七站八所干部“三个代表”重要思想、“七一”讲话培训班上，我们对参学的全体干部进行了《计生法》及人口理论专题讲座。3月1日至3月2日，我县举办了由95人参加的为期2天的计划生育综合改革培训班。6月10日至6月24日，我县对县、乡、村三级共37名新上岗人员及待岗人员进行了人口计划与统计、宣传教育、政策法规、药具管理、知情选择、流动人口管理及协会、三结合、村民自治、党风廉政建设等知识的综合培训，为全面促进我县的人口与计划生育工作打下了坚实的基础。8月26日至8月30日，我县对全计生系统工作人员举办了一期计划生育业务知识培训班。9月2日，我们又对乡级计生助理员进行了为期一天的知情选择培训。此外，我们还对全县计划生育技术服务人员进行了以《条例》为重点的强化培训。对技术人员的技术提高，我们采取了在县指导站轮流培训与下乡指导、定期测试相结合的办法，不断提高了乡级服务站工作人员的技术服务水平和服务质量。

2、技术服务工作

3、协会、“三结合”工作

今年我们在加强行政管理的同时，加大了群众工作的力度，更好地发挥了计划生育协会的作用。年初，我们完成了基层协会组织整顿工作，通过整顿，我县协会会员增加至7267人。占总人口的.13%。现有乡级协会15个，村级协会94个，会员小组340个，活动阵地488个，联系户5612户，积极分子3280人；今年共辞退协会干部50人，辞退会员529人，新增会员1123人，会员队伍的加强，使协会焕发了新的生机，工作得以很好的开展。

基层计生协在党支部的领导下，协助村委会，组织动员群众实行自我教育、自我管理、自我服务，带动群众依法参与民主选举、民主决策、民主管理、民主监督。通过参与村民自治的一系列活动，达到协会会员和全体村民参与面广，实行计划生育的自觉性高，群众对计划生育工作的满意程度高的目标。

今年，县计生协开展的“树立计生科技致富、勤劳致富奔小康示范户”活动取得了明显的社会效益和经济效益。全县现有63户“三结合”示范户，各乡（镇）场共为计生“三结合”示范户投入贴息贷款62万元。

4、村民自治工作

xx年11月26日，我县在xx乡召开了由县五套班子领导、各乡（镇）场负责人、计生办主任、各村领导及民政、司法、宗教部门领导共86人参加的村民自治工作现场会，从而使我县的村民自治工作进入全面实施阶段。为更好地完成好这项工作，我们还于xx年11月28日至12月10日到兄弟县市虚心学习了先进的工作方法和工作经验，并总结运用到了我县的实际工作中。今年我们加大了村民自治的宣传力度，通过多种形式的宣传，使广大干部、群众充分认识到了村民自治的重要性，极大地调动了广大干部、群众的积极性、创造性，提高了广大育龄群众的计划生育主人翁意识，全县现有xx个行政村，其中有xx个村开展了村民自治工作，开展村民自治村的所有已婚育龄夫妇都签订了《计划生育村民自治民约》，村委会认真落实了实行计划生育家庭的奖励优惠政策。

7月2日至7月12日，县委、县人民政府组织有关人员对全县计划生育村民自治工作进行了检查验收。通过检查我们发现，各村领导对计划生育业务工作重要性的认识较往年有所提高。村级各项制度健全，档案管理规范，各项技术服务到位，村干部也没有违法违纪的现象，干群关系较好，群众对计划生育工作的满意率达98%，与往年相比有明显改善。达到计划生

育村民自治合格村标准的村有42个，占开展村民自治工作行政村的，先进村5个，占合格村的12%。初步建立了县指导、乡管理、村负责、户落实、民自治的基层管理机制。

5、流动人口管理工作

今年我县进一步加大了流动人口综合管理的力度，流动人口计划生育综合治理得到了进一步加强。公安、卫生、工商、城建、劳动等部门积极配合计生部门开展查验证工作。公安、派出所在清查流动人口时，查验《婚育证明》率达92%以上，对没有持有《婚育证明》的及时发放了联系函催办，严格执行了“一证否办制”。工商部门在为流动人口办理营业执照时，也坚持了“一证否办制”，验证率达到了100%。城建部门与施工单位签订了《计划生育管理责任书》，签订率达100%。流动人口计划生育管理办公室在加强管理的同时，努力为流动人口提供各种计划生育服务，普及计划生育法律，传播避孕节育、优生优育和生殖健康等科学知识，受到了广大外来人员的欢迎。对于转变流动人口生育观念，提高出生人口素质和育龄群众生殖健康水平起到了促进作用。

县卫生局加强了对外来流动人口生育与孕产期保健的管理力度。对在县、乡所有医院分娩的外来流动人员妇女进行了登记、查验了准生手续，对无《生育证》的及时通报了县计生办，通报率达100%。计生办还与公安局协作，多次对外来人口进行清理清查，进一步摸清全县流动人口的现状和存在的问题，对加强流动人口出生分析、计划生育管理和服务、孕产期保健等工作起到了重要的促进作用。另外，在开展计划生育双向管理、加强私房出租户和集贸市场外来人员计划生育管理等方面我们也做了大量的工作。县计生办于3月份举办的综合知识培训班上，对流动人口台帐、清理清查、验证发证等工作进行了细致的讲解。

6、党风廉政建设工作

我办自接到x党办[xx]80号关于认真学习贯彻《xxx关于加强和改进党的作风建设的决定》的通知后，于xx年10月27日和11月9日先后两次对《决定》进行了集中学习。xx年1月12日，县计生办、站全体工作人员向支部上交了一份心得体会；1月20日，办、站全体党员与党支部签订了《xx县计生办党支部党风廉政建设责任书》；2月8日，组织学习了与州计生州签订的《党风廉政建设责任书》，并进行了贯彻落实；2月21日，集中学习了xx《贯彻意见》及xx纪检办第三次会议公报，并给每位工作人员下发了一份学习《决定》的问答题；3月2日，与各乡镇计生办主任签订了《xx县计生系统党风廉政建设责任书》；4月4日，对《决定》进行了讨论，交流了心得体会；4月5日，对《决定》内容进行了考试。在每周五的政治学习时间，我们对党风廉政建设工作进行了经常性的学习教育。在半年及全年计划生育工作考核时，我们对各乡镇（镇）场计生办党风廉政建设工作都进行了认真的考核。做到了工作同步抓，考核一起过。此外，我们还先后办了6期贯彻落实《决定》精神的宣传板报。

7、精神文明创建工作

在精神文明创建工作方面，我办加强了思想政治建设，并进行了经常性的学习及考试。年初我们改选了工会、妇委会会员，工会、妇委会等群众组织充分发挥了作用。在春节、古尔邦节期间组织慰问了老干部，送去了269元的慰问品，2月14日参加了县委宣传部举办的舞龙活动，3月8日参加了县妇联举办的知识竞赛，3月18日为牧区农民捐赠了价值1720元的衣物。4月11日至15日为托乎拉克乡农民义务种植枣树1200余株。5月7日，在县人口学校召开了全县计生系统公民道德建设及民族团结月活动动员大会。6月7日，成立了县计生办“扶贫帮困基金会”，所有工资表在册人员每人每月捐出10元，用于扶贫帮困。6月9日，为xx乡牧民定居点牧民xx购买了价值600元的小鸡、饲料等。8月20日，为xx捐衣物49件。9月11日至13日，参加县上组织的“防病改水工程”的义

务劳动，共挖自来水管400米。在公民道德建设月中，我们认真开展了《公民道德建设实施纲要》的学习教育，并办了2期黑板报，悬挂了2条横幅。在爱国卫生月中，我们进行了爱国卫生教育，并办了1期有关爱国卫生、健康教育知识的黑板报。此外，我们还大力开展了争做文明市民、巾帼建功等活动，鼓舞了全体工作人员的士气，推动了我办精神文明创建工作的进程。

8、优质服务县创建工作

在得知今年xx要在全x开展创建计划生育优质服务县(市)的活动时，我县计生办就树立了创建计划生育优质服务县的信心，县委、县人民政府主要领导对此也表示赞同，并于5月27日召开了一次专题会议，确立了创建目标，并就相关工作进行了安排和部署。6月14日，副县长xx和全县计生系统全体工作人员一起参加了国家计生委召开的开展创建计划生育优质服务先进县活动的电视电话会议，并做了重要讲话，提出了明确的要求。随后，县计生办成立了计划生育优质服务县创建活动领导小组，并按要求制定了《xx县计划生育优质服务安排意见》和《xx县计划生育优质服务实施方案》，强化了创建工作的指导，把群众满意率作为主要指标，把提高服务质量作为工作的重点，不断拓宽宣传教育范围和服务项目，积极协调计划生育家庭优待政策的落实，使全县群众对计划生育综合服务的满意率达98%以上。通过各乡（镇）场自查和县计生办复查，达到优质服务乡（镇）标准的乡有10个，占全县乡（镇）总数的83%。我县各项指标均达到优质服务县的标准。

在今年优质服务的宣传中，我们重点强调了面对面宣传，除计生工作人员下乡入户进行面对面宣传外，各乡（镇）场也利用干部住村的时机，先对住村干部进行集中培训，然后采用包户的办法，让各住村干部对广大农牧民进行面对面的宣传。今年面对面宣传达30000余人。

9、计划生育合格村创建工作

在合格村的创建工作中，我县坚持实事求是的工作作风，在考核验收过程中做到不开口子，严格按照合格村标准打分，在各方面不开口子、降低标准；在合格村质量上严格要求，以实查为主，并结合档案资料打分，对不符合条件的坚决予以摘牌，不凑数字。xx年有43个村被县政府命名为“计划生育合格村”，虽比上年减少5个，但在制度建设、政策落实、干群关系等多方面均比上年有所提高。

我县计生系统“内抓作风、外树形象”，为确保基层各项工作的落实，我办采取了每月指导，每季检查，半年、全年考核和平时派专人指导的办法，及时发现并解决了基层工作中存在的问题，提高了基层计划生育工作的整体水平，树立了“人往基层跑、心往基层想、钱往基层花”的良好形象，促进了干群关系。今年我办把人口与计划生育目标管理同党风廉政建设、公民道德建设“三个代表”学习教育活动有机地结合起来，认真实践了“三个代表”重要思想。使计生干部队伍思想作风、组织作风和生活作风有了明显的转变，增强了服务意识，提高了工作效率。

各位领导：我县为巩固深化“三为主”工作及开展创建优质服务县活动，县委、县人民政府在人力、财力上给予了全力的支持，在大家的共同努力下，我县的计划生育各项工作取得了较好的成绩，但离上级部门的要求还有一定的差距，对存在的问题和不足，我们将认真总结，不断完善，不断提高我县的计划生育行政管理水平和服务质量。在下步的工作中，我们坚持以“三个代表”重要思想统领新时期的人口与计划生育工作，以“三个代表”重要思想推动人口与计划生育工作的进一步发展，深入贯彻落实xxx《xxx决定》和“十五”计划纲要提出的各项任务，为使我县顺利通过xx优质服务县的验收而努力奋斗。

并购业务工作总结报告 业务工作总结篇六

大家好！我是销售部的业务经理xxx□主要负责公司产品市场的市场开发。

我到咱们xxxx将近两个月了，很荣幸也很开心能和公司这么多有能力、有激情的同事在一起工作。尤其是销售部的那些同事，每位同事工作时都是那么的努力，那么的有激情。无论风吹雨打，无论天寒地冻，只要经理安排完一天的工作任务，他们就会义无反顾的积极的走下市场，为的是开发寻找更多的客户为公司创造更好的业绩，也为的是努力实现自己的理想与梦想，更为的是创造属于自己的一片天空。

作为一名销售人员，工作任务也许就像大家了解的那样，每天不停地寻找客户、开发客户、卖产品、维护客户，工作时间也很自由并且还可以欣赏不同地域的风土人情。也许他们这样想是对的，因为他们看到的是销售人员的表面工作。而一名真正的.销售人员他会这样给你说，我的工作是为了公司的形象去服务于客户，我代表的不仅仅是我个人的素质，更代表着公司的形象。我销售更多的不是产品，而是服务。因为只有服务好了客户，才能树立好企业形象，才能为企业创造价值，才能让自己得到公司和客户认可，最后才能让自己得到发展。

对于我而言，在这两个月的工作中和与同事的共处中，学习到了许多专业方面的知识，也懂得了许多交际方面和为人处事方面的能力，同时自己的组织能力和管理能力也得到了提升。这里对我来说是一个学习锻炼的平台，更是我个人走向社会走向成长的环境。

曾经有一次下班和王经理同坐一辆车，在车上我们聊了很多，其中一句我话深深触动了我的心。他问我家来自哪里，我说是农村，他语重心长的跟我说，农村人出来工作都有一个特点，知道是什么吗？我思考了一会问他，是什么！他说“拼”。当时这个字我想了好久。因为我突然感觉我就像这个字一样，或者说我就是这个“拼”字。为了这个字，我

每天都努力的工作着，希望着有一天自己能不去拼。

工作虽然努力，但是在开发客户工作中也曾出现过一些不必要的错误，比如说到了一家新客户店里忽然不知道该如何介绍咱们的产品，或者和客户谈时没有抓住推销产品的重点去介绍。以至于浪费了许多宝贵的时间。经过前一段的学习与努力，现在已经可以很好的与客户沟通并达成成交。

此致

敬礼！

XXX

XXXX年XX月XX日

并购业务工作总结报告 业务工作总结篇七

在大学毕业的时候，我并没有找到合适的工作，失业在家，是公司收留了我，并且在实习期过后将我继续留用，我也是知恩图报，积极努力的工作。公司在根据我的我积极表现后，把我调到了采购部做一个业务员。

在采购部做业务员其实是一份很好的工作，我从这里也看到了公司对我的重点栽培，我深知自己肩头的重任，个起来更是百分百的投入！

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总结作一个汇报。

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，200*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、生产为主，我们辅助。采购与销售、生产是密不可分的！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。

在这里我还要对公司所有人员说声：“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。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，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。

这段时间来，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，我会更加努力地学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

管理的最终目的和最终体现是增加效益，而在我们管理和成本控制过程中应该不断出新招、奇招。不然，即使成本在下降，只可能是市场或外加因素自然形成的。

而这样的下跌对于我们的竞争对手来说，也是一样的下降成本。我们并没有比竞争对手更多的成本优势。因此创新的想法和大胆试探新的方案才能使我们可能找到独到的降低成本、提高效率的方案。

当前社会各行业各企业的竞争力、和之间的较量其根源可归纳为决策层的经营理念经营思路的较量，不断创新的思维才能使企业永远保持活力。根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至比他们当自己公司的部门来看待。

并购业务工作总结报告 业务工作总结篇八

1、严格遵守公司各项规章制度。上班伊始，我认真学习了公司《员工手册》及各项管理制度，并严格遵守，做到了无迟到早退违规现象。

2、主动学习尽快适应，迅速熟悉环境，了解报批报建工作内容。主动虚心向领导同事请教学习，基本掌握了相关的工作内容，工作流程工作方法。

3、工作积极认真负责，通过不断学习请教，总结积累，较好地完成了领导安排的各项工作任务。

1) 在领导的安排下，与上海设计部积极沟通和联系，就梅墟项目与政府各相关部门积极沟通和征询，为方案的顺利进行提供了有效帮助。

2) 凭工作经验和进度，结合公司实际，努力把工作计划与工作进度密切结合，使计划和进度有效有序进行。

3) 根据项目情况，结合公司一级计划，有预见性地开展工作，努力在条件成熟的情况下把所有与项目有关的事务提前进行并完成。

4) 尽所能和所掌握的关系，配合并帮助其他部门完成相关工作，提供我所能提供的帮助。

5) 在计划要求时间内，提前完成立项备案，为项目正常进行提供了条件。

6) 提前把交通分析日照分析和环境分析完成前期文本和制作，为下一步工作做好充分的准备。

7) 与土地部门积极沟通，加强联系，有效完成了地块高压线路迁移的说服，并在有效时间内敦促政府部门制定了高压线路搬迁方案，为项目进行提供了有利保障。

8) 配合公司领导对土地交接工作进行积极的跟踪和有效监督，为领导做好参谋，为土地顺利和正常交接提供本人职责范围内所能进行的工作。

9) 利用个人关系，积极为其他部门提供力所能及的帮助和支持，热情无怨言。与同事之间相处加强沟通团结协作，以尽快更好的融入团队。

4、存在问题及解决办法：

1) 由于在原单位主要从事行政经营和项目管理的工作，对于房产公司的工作内容及流程还需要进一步的了解与熟悉。在试用期内还没有完全与公司的习惯和规章相融入，这需要领导和同志们的传帮带。

2) 工作中有时过于自信，对有些复杂工作估量过于简单，造成了工作上的被动，有急于求成之状，求功心切。

总之，在短短的三个月时间里，我个人以为取得了一点成绩，但离领导的要求和自我要求尚有很大差距。如果公司认为我试用期内尚算合格并予以转正，我将进一步严格要求自己，克服不足，加强学习，努力提高业务水平，充分发挥所长，积极热情认真地完成好每一项工作。