

六年级少先队活动总结 六年级数学小组 活动总结(优质8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。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

村工作总结报告篇一

20xx年省局党组对我的工作进行了调整，从省局处到市局，从业务工作到全面工作，我感到自己肩上的担子更重了，但不管是在哪一个岗位，作为主要负责人，我都会一如既往地踏踏实实，兢兢业业，开拓进取，努力做到不辜负组织和同志们对我的期望。

一、加强政治理论和税收业务学习，不断提高自身理论水平和执政能力

不管是在处还是在市局，我都能够自觉带头遵守各项学习制度，在统一学习计划的基础上，努力做到先学一步，学深一点，学透一点。

按照中心、省委和省局党组的统一部署，深入开展了以实践“三个代表”重要思想为主要内容的保持共产党员先进性教育活动。

我认真学习了《中共中央关于加强和改进党的作风建设的决定》、《全面建设小康社会，开创中国特色社会主义新局面》以及胡xx在“三个代表”重要思想理论研讨会上的讲话等篇目，带头参加党小组学习讨论，认真开展批评和自我批评，撰写了多篇学习体会。

到后，修订了党组中心组学习制度，基本固定了中心组的学习时间，扩大了学习人员的范围，丰富了学习的形式。

在业务学习方面，作为处负责人，不仅自己要深入学习、领会总局涉税文件精神，还要组织好系统内业务人员的培训工作，培训内容切合需要，效果很好，得到了参训人员的一致好评。

到时间不长，初来乍到，千头万绪，工作很忙，但我还是经常挤出点时间翻翻书，学学习。

外派干部，单身在外，免除了家务劳动，早晨晚上，用来看书学习的时间还是能够挤出来的。

学习是手段不是目的，要学以致用，只有通过不断地学习，深刻领会马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想，才能在政治、思想和行动上与党中央保持一致，才能提高执政能力，更好地贯彻落实党的路线方针政策和上级决议，才能更好地推动税收事业的发展。

二、深入调查研究，认真履行职责，全面完成年度工作任务

在贯彻执行营业税政策方面：一是根据七部委出台的《关于做好稳定住房价格工作的意见》，果断贯彻落实房地产交易相关税收政策。

二是继续贯彻落实各项税收优惠政策。

落实好促进企业技术进步和高新技术产业发展的优惠政策，全省减免技术转让和技术开发营业税亿元；做好提高营业税起征点的后续治理工作，提高起征点后全省减免营业税亿元；继续落实从事个体经营和吸纳再就业人员税收优惠政策，全省共减免营业税亿元。

三是在权限许可范围内细化营业税政策。

上半年研究并出台了促进我省现代服务业发展的有关税收政策，下半年专门组织研究了第十届全国运动会相关营业税政策。

在强化营业税征收治理方面：一是加强建筑业营业税的征收治理工作。

在总结各地建筑业征管办法的基础上，全面推广市建筑业项目治理办法，促进了建筑业营业税收入的快速增长和治理水平的提高。

组织人员认真研究讨论总局即将下发的《建筑业营业税治理办法》，并着手预备我省的实施细则，为贯彻总局的建筑业网络化治理打下了坚实的基础。

二是进一步加强货物运输业税收治理。

在全省推广实施了警戒线制度；加强自开票纳税人认定治理，开展了自开票纳税人的年审工作；通过信息网络提高采集数据质量，有效地遏制了代开、虚开发票行为，堵塞了货运业的税收征管漏洞；积极开展了货物运输业发票的审核检查工作。

三是规范营业税计税营业额扣除项目的税收治理。

针对目前营业税差额征税项目增多，范围增大，纳税人在扣除费用的计算上很不规范的现象，草拟了《营业税项目扣除治理办法》，明确了扣除费用的原则，细化了合法有效凭证的范围，统一了计算交纳营业额的时限和标准。

四是加强现金消费行业营业税征管。

在部分城市实施夜间纳税评估试点，在现金消费特定行业有

重点地推行税控收银治理系统。

五是根据总局要求，参与研究部分行业营业税纳税申报表的修订工作，为下一步该部分行业的信息化治理做好预备。

六是研究制定了我省的房地产税收一体化治理方案。

2、积极开展国际税收特色工作，不断提升国际税收治理水平

一是明确重点，切实加强税收情报交换工作。

针对离境纳税人的税款追缴问题，我省积极实践总局设计推广的《税务事项告知书》，对外籍人员的个人所得税征管起到了很好的促进作用。

省局和总局之间的情报交换系统开通后，核查情报数量大幅度增长。

1至11月，全省累计核查境外转来的税收情报份(人次)，查补税款及罚款、滞纳金万元，有效地维护了我国税收权益；我省提出专项情报交换请求份，涉及名外籍个人；向美、日、韩等国提供电子自动税收情报份，较好地履行了国际税收义务。

二是精心策划，认真组织开展反避税工作。

根据总局反避税工作的总体要求，制定下发了我省的反避税工作意见及补充意见。

组织各省辖市对本地管辖的一些避税嫌疑较大的外商投资企业进行年度申报和关联企业的认定工作，着力审核，确保关联交易申报的准确性和完整性。

在对关联企业业务往来交易额进行认真分类、汇总、分析和认定的基础上，结合案头审计所把握的情况，最终全省确定户企业作为重点调查审计对象，目前已经报总局国际司审批

立案，将相继进入审计实施阶段。

三是执行协定，保证纳税主体享有合法的税收待遇。

主要是加强了对外国公司船舶运输收入及国际海运业的税收治理工作，同时不断加大税收协定宣传力度，既保证境外纳税主体在国内享有合法税收待遇，创造良好的投资软环境，又要切实维护我国纳税主体在国外应享有的合法税收权益。

四是部门协作，积极探索联合涉外税收审计工作。

省局已经与省国税局联合转发了对外商投资企业和外国企业进行联合税务审计的通知，并提出了具体工作要求和实施办法。

听取各单位的主要工作开展情况以及下一步工作打算的汇报；陆续听取了各县(市、区)地税局、市区分局、稽查局领导班子成员的工作汇报；为更快了解干部职工的要求和思想状况，我在内部局域网上开通了信箱，直接听取广大干部职工对全市地税工作的意见和建议，至今已收到邮件50余封，对其中一些建设性的意见和建议，我都及时地予以了回复。

所有这些，对于我尽快的熟悉情况，进入角色，做好工作都有极大的帮助和启示。

三、高标准严要求，认真落实党风廉政建设，果断做勤政廉政干部

一年来，我本人能够认真执行党风廉正建设责任制，严格落实“一岗两责”制度，果断贯彻落实中心颁布的《建立、健全教育、制度、监督并重的惩治和预防腐朽体系实施纲要》、总局下发的《建立健全税务系统惩治和预防腐朽体系的实施意见》和省委《具体意见》等一系列文件精神，注重在职责范围内推进党风廉政建设，强化“两权”监督，率先垂范，

身体力行，切实做到从源头上预防腐朽现象的发生。

新年到来之际，我在局域网论坛上专门重申了《党组成员保持自身廉洁的公开承诺》，请全市地税系统干部职工监督，也表明了自己廉洁奉公的决心。

根据省局党组要求，回答领导干部执行廉洁自律规定情况的必答内容如下：

- 1、没有违反规定收送现金、有价证券和支付凭证及珍贵物品；
- 3、一年来家中没有婚丧嫁娶，故无用公款操办或借机敛财之举；
- 4、个人从不赌博，也从没有为赌博提供条件或者为赌博活动提供保护；
- 6、没有公款相互宴请、铺张浪费以及接受可能影响公正执行公务的宴请和礼物馈赠。
- 7、没有以出差、开会名义用公款旅游，以及用公款变相出国(境)旅游；
- 11、一年来没有发生按照规定需要向组织报告的个人重大事项。

村工作总结报告篇二

今年对于公司来说是辉煌的一年，在这一年公司取得了巨大的成绩。我项目部作为公司的一员，同样取得了令人瞩目的成绩。x楼主体的验收、x综合楼的即将竣工这些都能足以证明x楼建筑面积8474m²、框剪结构，地上十一层，地下二层，于x开工。工程在施工过程中，因甲方的多次变更，给项目部

带来了多次返工，给施工带来了必须的难度。可是项目部的每一位员工都没有灰心，他们都以更高的热情去对待并认真完成每一项变更工作。工程从起初的六天一层到之后的五天一层，足以说明管理的完善。在施工主体时以往超越同时施工的中铁十四局所承接的x楼近两层。项目部在保证工程进度的同时还加强了对质量的管理，对于工程中出现的质量问题能够及时、正确的处理。工程在x主体验收时，顺利经过并到达优良工程标准。在工程质量与进度方面得到了甲方领导的一致好评。

在保证质量与进度的同时，项目部还异常注重对安全生产的管理。项目部定期对工人进行安全教育，对工地的设备定时进行检修，对施工现场隐患部位及时进行防护。x4年被评为“市级安全礼貌工地”。做到了“安全、质量、进度”的全面完善。x建筑总面积1601m²框架结构，地上四层，于20xx9月份开工。由于该工程的工期相当紧，任务十分重，项目部所有工作人员日夜施工，在确保进度的同时，没有放松对质量的管理，在主体验收时被评为“优良工程”。工程现已完工，因甲方手续不全，迟迟未交工。所有这些成绩的取得与分公司领导的支持与帮忙是分不开的。

x公司新的“体系运行程序”颁布实施。经过一体化程序的运行，使公司与分公司之间，分公司与项目部之间，项目部内部之间的管理都得到了很好的完善与协调。

“一体化管理”的25个控制程序从各个方面指导与制完整的记录了工程中所发生工作的每一个环节，能够更好的约我们的工作。“一体化管理”的实施，使我们每一项工作都有了文字性的记录，这些记录是对工程施工过程的真实写照，使我们的工作有据可察。“一体化管理”的实施使工程从质量、安全、环境上都得到了很好的控制。

“一体化管理”的实施，确保了工程质量、降低了安全风险、

保护了自然环境、控制了污染物的排放、节俭了能源资源、保护了员工的健康，实现了公司质量、环境和职业健康安全的目标。

x年对于x集团来说是十分具有挑战性的一年。建筑市场不容我们乐观，对天齐来说有喜有忧。这就要求我们天齐这个“大家庭”的每一份子，认真对待每一项工作，并努力的去完成它。只要公司的每一位员工互相配合，心往一处想，劲往一处使，没有什么解决不了的问题。

我相信x在20xx年会有更多的精品工程奉献给社会，明天会更加完美。

村工作总结报告篇三

转眼间，我来到4s店已经x个月了。这期间，从一个连at和mt都不知道什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门同事对我的帮助!也很感谢领导能给我展示自我的平台。

这三个月时间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的三个月时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够的，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

现在汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是-平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习，请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

1. 继续学习汽车的基础知识，并准确掌握市场动态各种同类竞争品牌的动态和新款车型。实时掌握汽车业的发展方向。

2. 与客户建立良好的合作关系，每天都建好客户信息卡，同时对于自己的意向客户务必做到实时跟进，对于自己的老客户也要定时回访。同时，在老客户的基础上能开发新的客户。让更多人知道与了解江淮车，并能亲身体验。了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。我在这里想说一下：我会要把c类的客户当成o类来接待，就这样我才比其他人多一个o类，多一个o类就多一个机会。对客户做到每周至少三次的回访。

3. 努力完成现定任务量，在公司规定的任务上，要给自己压力，要给自己设定任务。不仅仅要努力完成公司的任务，同事也完成自己给自己设定的任务。我相信有压力才有动力。

4. 对于日常的本职工作认真去完成，切不可偷懒，投机取巧。
5. 在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。
6. 在工作中做到，胜骄败不馁，不可好大喜功，要做到一步一个脚印，踏踏实实的去做好工作，完成任务。
7. 意识上，无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

1. 卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成。
2. 每日至少回访和跟踪2到3个潜在客户，并及时跟新客户需求。
3. 每日做好前台值班工作，登记每位来访客户的信息。
4. 每日自己给自己做个工作总结，回想一下每天的工作是否有没做好的，是否需要改正。

1. 查看潜在客户，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。
2. 查看自己的任务完成了多少，还差多少量。下周给自己多少任务。

1. 总结当月的客户成交量，客户战败原因。
2. 总结当月自己的过失和做的比较好的地方。
3. 制定下个月自己给自己的任务和工作计划。

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈

不挠，取其精华，去其糟粕，和公司的其他同事团结协作，让团队精神战胜一切。

工作总结报告2

村工作总结报告篇四

20xx年10月20xx买入海普瑞，44倍市盈率，据公司年报显示三年年均利润增幅196%，肝素钠原料药行业龙头国内占比51%，公司具有fda认证、独创的生产工艺、产品质量优势、行业龙头和垄断性等护城河特征，具有很强的赢利能力和充裕的现金流，公司正在扩大产能、拉长产业链向国际化的制药企业发展具有高成长性，长远看是个有发展前途的好企业。

这么好的企业当时我所做的就是重仓买入海普瑞一只股票，在20xx年4月19日前我信心十足丝毫不为股价的波动担心，在持股过程中不断对海的原料供应情况进行跟踪，但对企业的产品销售价格及生产形势的变化无法了解，对企业的利润变化无法预估□20xx年4月18日的一季报公布利润同比陡降39%，超乎寻常的高增长必然带来噩梦，业绩的快速变脸导致高成长泡沫的破裂，市场给予强烈反映连续三个跌停板，在第三个打开停板后狼狈逃窜损失25%。这么好的企业为什么还会赔钱呢？我不得不认真反思我的错误根源并为我在投资领域的无知付出了沉重的代价。

在至元的介绍下我开始关注我是股东价值投资博文，从此接触了价值投资理念，后来我又系统学习了《如何选择成长股》《彼得林奇的成功投资》《聪明的投资者》《安全边际》《巴菲特的投资理念》等名著，通过学习巴菲特及其老师格雷厄姆的投资思想受益匪浅，认识到了投资海普瑞失败的原因并逐步形成了我的价值投资理念。

我的投资理念：在安全边际为中心思想指导下，在能力圈范

围内选择3~5只财务稳健的优秀公司，长期专注等待机会；在便宜的时候分批买进，建立适度分散化的投资组合；不要过于在意股市短期波动并不被市场先生的情结所感染，长期持股耐心等待；当价格高估时分批卖掉，根据大盘的市盈率历史波动区间做牛熊周期大波段。坚决不碰市盈率很高的热门股、题材股、新股和未来成长股，坚持低市盈率买入法安全投资。

1、能力圈：把自己的投资目标限定在自己能力所及的领域内，对企业的经营环境及生产形势的变化能随时了解和感受到，不熟不做、不懂不做。

2、所选企业的财力稳健，资本支出少，自由现金流充足。

3、所选行业具有明显的竞争优势和发展潜力，所选企业是行业龙头。

4、企业具有护城河特征，是垄断性企业。

5、企业赢利能力强：具有长期稳定经营历史，净资产收益率、毛利率高，企业收益高于行业平均水平。

6、企业管理层优秀、理性，具有战略性发展规划，值得依赖。

7、参照大盘及个股的历史市盈率运行区间，确定买卖时机。在大盘pe15时，市场处于熊市底部区间，市场先生情结低落，市场极度低迷，利空消息满天飞，优秀企业内在价值严重低估，到了贪婪的时候，是以便宜的价格买入暂时失宠的龙头公司的股票的好时机。在pe45市场情绪高涨，是分批卖出的时候。做到人取我舍，人舍我取。

根据投资理念的十个方面分析hpr公司财务稳健，现金流充足；国内第一家fda认证竞争力强是行业龙头；国内产量占比51%具有垄断特性；前几年企业赢利能力确实很强；是私营企业管理层也很优秀。总体企业是个好企业赔钱不是企业的错，

错在我的投资理念不成熟，主要表现在以下方面。

1、超出了能力圈：医药行业的经营形势及发展趋势我无法了解和判断，其销售价格的巨幅波动、定价方式及原料供应情况更是无法深入了解，所有对基本面的研究都是靠企业的年报资料无法对企业未来的经营进行客观的评价，基本是不熟又不懂。

2、违背了低市盈率买入法：以44倍市盈率买入为海普瑞付出了一个非常高的价格是导致风险的根本原因。不管一只股票有多么优秀，买入时市盈率都必须小于15倍，这样能确保是在底部区域内买入，保证资金安全。

3、要集中投资但必须适度分散：全部资金押在一只股票上就象是赌博是非常错误的，任何企业内部问题、产品质量问题、经济形势变化、国家政策影响、自然因素的破坏等都会导致业绩出现大幅波动，从而带来严重损失，投资要集中但必须适度分散。

4、违背安全投资原则[hpr是个刚上市不足一年的新股公司现有的和未来的优势都被券商挖掘炒作发行市盈率很高，当时医药板块很热门，导致买入价过高。历史证明每个时代红极一时的资产都会让它的拥有者穷困潦倒，坚决不碰热门股、上市不足3年的新股、未来的所谓高成长股、题材股, 盘点20xx年的十大财富绞肉机一部分是发行市盈率高达50、60倍的中小板新股(hpr)一部分是题材股(如20xx年12月11日的重庆啤酒因乙肝疫苗的研究失利连拉10个跌停板)还有一部分是业绩变脸股(金风科技)或者是高市盈率加业绩变脸股(汉王科技)。

总之主要错误是出价过高和过度集中，再好的企业如果出价过高，也很难有好的收益，必要的分散是对企业经营环境突变的一种风险控制策略。

村工作总结报告篇五

(1) 此项工作主要包括计算机硬件的维护、采购申请、管理，并保证计算机及相关网络产品的正常工作，计算机软件的安装及维护，软件在使用过程中出现问题的解决，防治机器及整个网络被病毒攻击，及资源共享设置等。

(2) 计算系统及软件维护：日常维护的基本为40台左右。日常出现故障的情况较为常见，主要的电脑故障有：系统故障，网络故障，软件故障等，很多机器由于长期使用，导致系统中存在大量垃圾文件，系统文件也有部分受到损坏，从而导致系统崩溃，重装系统，另外有一些属网络故障，线路问题等。其他软件问题主要包括杀毒软件的安装使用□office办公软件的使用等。安全方面：首先需要关注最新病毒的动态！公司没有硬件防火墙和软件防火墙，对安全方面的防护基本不存在。为此并制定了“计算机管理办法”来维持网络正常运作。

(3) 邮件服务维护相关工作：

(一) 邮件申请与注销，主要是关于新来职员邮件开通和离职人员邮箱的注销，邮件设置与邮件有时无法收取等一类问题的处理。

(二) 防止病毒攻击邮箱等工作。

(4) 2台传真机，1台复印机，5台打印机日常的维护工作（经常出现的问题：不能传真、复印和打印，经常出现卡纸，更换硒鼓和加粉等工作）

(5) 因以前是动态ip地址，不方便管理（经常会发生ip冲突等问题）。后经领导同意全部更改为静态ip□且邦定，有效的防止arp病毒的攻击。提高了网络的安全度。

(1) 考勤机的维护：指纹考勤机数据的采集。更新数剧库和考勤软件的更新，线路的安装，及无法连接服务器等现象的处理。

(2) 整理it相关文书及管理制度

(3) 配合xx中国it部各项工作

(4) 服务器的管理：对域服务器的相关更改及调整，使服务器达到最佳运行状态，公司所有用户（除特殊外）均加入域，大大提高了安全性。用友服务器的数剧库的备份erp系统数剧的维护及相关问题的处理。

(5) 权限的管理：按领导要求对计算机用户进行相应权限的更改，封锁了所有用户的administrator的密码（除特殊外）。

(6) 杀毒软件的管理：时时监控客户端情况，每周升级两次，达到最新病毒库。

系统工作如下

(1) 公司开发的erp系统自20xx年10份以来，经过一年多的调试，相关模块已完成，有望在20xx年初全部应用。

(2) 条形码系统于20xx年10月28日正式开发，至今已完成相关系统管理要求。

3erp系统管理与维护，积及的配合系统开发公司的需求，使erp系统能完全的适用于公司管理。

1erp条形码系统全面应用及相关性能调整；

2、局域网线路进行新规范化；

3、网络安全的加强与培训；

4、降低it耗材费用；

村工作总结报告篇六

现在，由我们俩述职，向大家汇报一下我们这半学期的工作情况。我是负责室外担当区卫生的卫生委员，我先来汇报。

1、早上、中午我都和值日生一起值日，并安排督促值日生做好每日的打扫工作，做到快速、有效地完成任务。

2、每天大课间去检查同学们的个人卫生，做到物品摆放整齐，周围无纸屑、无杂物。

我是负责室内的卫生委员，接下来由我向大家汇报。

1、我每天都能检查班级的物品摆放情况，对摆放不整齐的同学及时指出，在该同学未在的情况下，帮助他摆好。

2、督促值日生认真打扫卫生。

3、认真检查值日生的值日情况，及班级同学的个人卫生情况，根据检查结果进行评比。

1、在一周内五天中，同学要是个人卫生有5个勾，那么，就可以得到一朵红花。

2、反过来，如果这一周五天内，任何同学自己缺少了一个勾，就不能给这个同学红花。

这个办法开展了一段时间后，我们发现这个办法还存在着一一定的问题，比如：有的同学并不在意这个活动。所以，他不会在意他是否得花，据这一点，我们一致认为，这个问题还

需要进行解决，争取做到最好。

今后，我们一定会认真检查班级卫生。所以，也需要同学们好好地把咱们班的卫生搞好。同学们，让我们共同努力，创造一个良好的学习环境。让我们班永远干净明亮，让卫生流动红旗永远挂在我们班！谢谢大家。

村工作总结报告篇七

一、主要工作情况：

1、太湖路小学周界报警与电子围栏

完成电子围栏图纸和方案（周界报警图纸与方案为刘甜甜完成），去了太湖路小学看现场，并将方案送至马主任查阅。

2、典当行报警系统和监控系统（经开区国信典当行旁边）完成典当行报警系统和监控系统的图纸与合同。沈总已来盖过章。

3、大洋珠宝报警系统

大洋珠宝的报警系统图纸绘制完成。已交李经理。

4、山湖新村招标图纸与方案 图纸已完成。与方案装订成册。

5、未入网的典当行清单 已整理好。

6、四十八中监控系统

四十八中监控系统图纸完成（修改中）。

二、工作中的不足：

1、需要更加迅速的掌握制作标书的流程。标书的格式，要求。

不懂要问。

2、需要更加的细心对待图纸，做完需检查。

3、作为一个新人需要更加努力认真工作。弥补不足。

xxx 2013年4月2日