

建议报告公文(优质6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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

建议报告公文篇一

本区褶皱自北向南依次有：

磨山向斜：位于磨山113.9-116.4高地。这是本区发育较为完整的、轴迹呈近ew向延伸的小型开阔向斜。该向斜核部地层由上泥盆统五通组含砾石英砂岩、石英砂岩所组成，构成了山脊，是向斜成山的实例。向斜两翼地层由中志留统坟头组泥质页岩、粉砂岩、砂岩组成。岩层相向倾斜，北翼产状为 $17030\sim 40$ ，南翼产状为 $10\sim 2030\sim 50$ 。近核部岩层倾角变缓，一般在 $15\sim 20$ ；转折端圆滑开阔，轴面近直立；枢纽在东西两端仰起，在区域上长20公里，宽0.81公里，属于直立倾伏型褶皱。

大李村背斜：位于磨山—风筝山之间，与磨山向斜平行展布。核部由中志留统坟头组砂页岩组成，北翼为磨山向斜的南翼，南翼依次由上泥盆统五通组、石炭系、下二叠统孤峰组组成，地层发生倒转，向北倾斜，倾角 70 左右。区域上长40公里，区内宽2公里，由于覆盖区影响，褶皱形态未及磨山向斜清楚，但是根据核部宽度和两翼产状变化，可以判定该背斜应为一转折端宽缓的倒转箱状背斜。

园林学校向斜：位于风筝山—喻家山之间，为大李村背斜相邻褶皱。核部被第四系覆盖，北翼与大李村背斜共翼，南翼依次出露上泥盆统五通组、下二叠统孤峰组、中志留统坟头组，产状为 $350\sim 1040\sim 80$ ，延伸长40公里，西至长江大桥。宽度小，表现为箱状向斜。

(2) 断层

本区断层主要是基于褶皱基础上发展起来的。可分为近东西向的纵断层和近南北向的横(斜)断层。断层规模相对较小，平面上延伸不长，如地大水塔断层。纵断层组：已观察到的纵断层有磨山、风筝山南北坡、喻家山共四条，它们规模大小不一，走向近东西。标志为地层缺失、产状突变、岩石破裂、摩擦镜面和阶步发育等，并常被横(斜)断层切错。断层面均较陡立，微向北倾斜，断面擦痕多组，属多次活动断层性质。横(斜)断层组：野外观察到如磨山南北坡、喻家山等地，走向近南北，标志有地层沿走向被切错、切割纵断层、破碎带、向斜核部宽窄突变等。断层面较陡，倾向或东或西。

4、构造剥蚀地形

中国地质大学(武汉)主校区至磨山一带为构造剥蚀地形，由南至北分布有三条走向近东向的山脊。南侧为南望山—喻家山，其主峰分别为139米、149.5米。中间展布的有都山、猴山、风筝山及团山。北为磨山，主峰高116.4米。山脊之间为高程24—58米的岗状平原。该区在2亿多年前沉积了一套砾岩、砂岩、页岩、灰岩及硅质岩。由于受到中晚三叠世后期印支—燕山运动的影响，产生了近南北方向的强烈挤压作用，从而使三叠系至志留系发生了显著的缩短，形成强烈褶皱。褶皱轴迹方向近东西，并伴生有走向近东西的断层和其它方向的断层，从而垫定了走向东西延伸，南北起伏的山峦地形。据对武汉地区地貌发展史的研究，喻家山至磨山所见比高10~100米的山梁，为早第三纪末喜山运动以来形成的夷平面(准平原化)。本区在喜山运动时期，地壳强烈上升，遭受剥蚀，早更新世早期，地壳下降，大云梦泽形成。末期地壳又上升，剥蚀形成了云梦期夷平面。地形除明显受地质构造控制外，也强烈反映出差异风化剥蚀的特点，即坡度与岩性相关，抗风化力强的石英质砾岩、砂岩构成山包或山丘；灰岩、页岩侵蚀成沟谷或地洼地带。基岩面上的疏松沉积物多为坡残积物，呈深红色网纹红土、褐红色砂土、褐黄色砂土，常含少量角砾。低洼处为红灰色、黄灰色粘土、亚粘土。接下来我们到了南望山垭口。在这里我们对道路两侧的岩层进行

测量。最后，我们还来到了最后的南望山北门汽车站处，这边我们主要听老师的讲解并观看了断层。

四、实习心得：

野外测量实习是每一个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解测量，知道了岩土工程的大体分类，掌握了一些实践的知识。所谓实践是检验真理的唯一标准，这次实习是将我们以前所学的知识初步的与实践联系起来，不仅让我们坚信了以前所学的知识正确性，同时也拓展了我们的知识面，为我们下学期将要进行的专业课的学习铺下了道路。通过实习，我们不仅在知识上更上一曾楼，而且在身体素质和意志力上也有一定的提高。最后衷心感谢陈洪江老师一直以来的辛勤指导。

工程地质实习规范报告篇三

一、实习概况：

本次实习为期一周，实习的主要目的是激发和提高学生土木工程和交通工程专业的热情和兴趣。实习包括课堂讲解和实地考察两部分。在课堂中，导师简单讲解实习内容及各种地质相关内容，在现场根据具体情况姚老师深入分析，精心讲解，不仅使我们掌握了野外实习的基本要领，还使我们对课程理论知识有了感性认识并加以巩固和深化。

二、实习内容：

1. 罗盘的认识——祖宗的骄傲

罗盘是利用一个磁性物体(即磁针)具有指明磁子午线的一定方向的特性制造而成，是我国四大发明指南针的另一种应用，因此这是我们中国人的骄傲，我们应引以为自豪。了解和掌握罗盘的结构构造特征、功能及使用方法是本次实习的一大

内容。

罗盘分为上、下两个刻度盘，上刻度盘从0到360度，下刻度盘从0到90度，罗盘有两个水准器——短柱状水准器和圆水准器，调节圆水准器，根据上刻度盘可以测量走向、倾向和方向；调节短柱状水准器，根据下刻度盘可以测量倾角。

本次实习我们利用罗盘在多处测量了岩石的走向、倾向和倾角，在这些过程中，我对罗盘功能的认识和操作得到了很大的提高，此外，我还熟练了产状三要素的各种表达方法——方向法、象限法和图示法。

2. 岩石及边坡工程地质问题

地质实习本质就是研究各种地质情况，其中一大块内容便是岩石和及其构成边坡的工程地质问题，因此，此次实习最大的内容就是观察各种岩石和分析其构成的边坡情况。实习中我们几乎每天都跟岩石和边坡打交道，姚老师也花了大半部分的精力讲解这部分的知识。下面按时间顺序介绍实习各地的岩石及其边坡：

在青盛酒楼旁我们看到了由残积土形成的土质边坡，其下的坡积物颗粒大小悬殊，工程性能很复杂，需要压实的能量相当的大。由于该坡的坡角和坡度均不大，这里只采取了最简易的边坡防护方式——铺一层水泥砂浆和插上一些排水管，但似乎还是让人有些担忧。

在福清324国道旁我们看到岩浆岩中的酸性喷出岩——流纹岩，我们知道由于岩浆喷出地表后，迅速结晶，以致其形成的岩石具有一定的流动性，并且排列有序，在此就可以用肉眼看到。该岩体结构是整体块状结构，强度较高，并且风化程度低，属于微风化程度，故此边坡稳定性相对较高，但由于该坡的结构面倾向和坡面倾向相同，且倾角小于坡面倾角，导致该坡存在潜在滑动问题。在这里我们测量了一组岩石的倾

向、走向和倾角： 65° ， 155° ， 35° 。

在地质灾害危险点，我们看到了一个路堑式边坡，该坡的结构体为散体状、碎裂状，风化程度高，属于强风化，稳定性较差。因此，该边坡防护采取就地取材，用片石做成坡角挡墙，坡面铺上一层水泥砂浆，插上一些排水管，但是山体的另一面则没有做任何防护，真为山下的居民担忧。

在农大我们看到由岩石和土构成的坡，该坡的表层是沉积土。由于该坡的地质构造产生的结构面倾角小而且与边坡平行，加上岩体属于全风化、强风化程度，导致该坡具有较严重的失稳问题，因此其采取路堑式边坡加固方式，用铆钉、抗滑桩和挡墙做防护，这也是在高速公路上常见的防护方式。

在江田北山火葬场我们看到了在其公路的剖面上我们看到了具有一层一层堆积现象的层理层面构造的沉积岩，这也是本次实习唯一一处岩石类别为沉积岩的观察点，该岩为碎屑岩中的细砂岩、混砂岩，有明显的褶皱现象，较为完整，而且是倾斜背斜褶皱构造。这是我第一次见到背斜褶皱现象，由此我感到相当的荣幸。在这，我和同组组员对背斜两翼岩石的倾向、走向和倾角进行了测量，左翼： 73° ， 341° ， 34° ，右翼： 334° ， 240° ， 34° 。

在下沙度假村我们看到一个具有很高观赏价值的海岬，其独特性给度假村增加了不少的观赏性。该海岬主要由酸性侵入岩即花岗岩和基性侵入岩脉构成，花岗岩为其主体，中间穿有多条暗黑色呈脉状的基性侵入岩，即辉绿岩。

在鼓山公路旁我们看到路旁的花岗岩的风化作用包括物理风化作用、化学风化作用和生物风化作用，岩体的表面长着一颗树，自上而下遭受着植物生长活动引发的物理风化和化学风化作用，这让我想起了郑板桥的一首《竹石》诗，不禁感叹大自然的力量。

在鼓山的半山停车场采石开挖的剖面上我们可以看到其岩石的风化程度自上往下逐渐减弱，并且强风化层中夹有新鲜岩石，使得岩体表现出了显著的不均匀性。鼓山受到的物理风化作用较强，所以我们可以看到较多的孤石和石鼓，这也是鼓山的一大特点。

3. 闽江水的地质作用

我们知道水的地质作用可分为地表水和地下水的地质作用，闽江水的地质作用属于地表水地质作用的经常性流水的地质作用，其地质作用包括侵蚀作用、搬运作用和沉积作用，这导致闽江沉积有大量的沙石，是较好的建筑材料，目前有更多的采沙场位于闽江上。

闽江南港河谷较为宽阔，水流缓慢，主要以堆积作用为主；闽江北港河谷较窄，水流较急，主要以剥蚀作用为主。

洪塘桥于90年建成，首修于，其位于闽江的南港处。在洪塘桥南端由于近几年闽江上采沙场的建立，闽江的含沙量减少，导致的桩基础露出严重，基础受到的摩擦阻力减小，产生了侧向位移；在洪塘桥北段，存在软土构成的斜坡，极不稳定，以致其出现了边坡滑移和破坏。洪塘桥桥面面垂向位移最大达到6cm，垂直位移最大达到8cm，因此，洪塘桥进行了整修，南北两端的桥台都进行了加固，其桥墩以增桩为主的加固方式，此目的是为了提提高被动滑动力。

洪山桥于1985年12月竣工，其位于侵蚀作用强、堆积作用弱的闽江北港处。闽江南北港的水流分流量不平均，北港的来水量大。闽江中游修建有水口电站，于开始投入使用，这使得北港的来水量变大，河流的含沙量减少，夹砂能力增强，冲刷和侵蚀能力增强。洪山桥分有新旧桥，旧桥的桥面已被拆除，只剩下桥墩。常年以来北港流水已形成了流量平衡，拆除桥墩会使河流流量增大，侵蚀作用增强，故旧桥的桥墩还保留着。由于北港以侵蚀作用为主，故在其河床两岸都进

行了加固、加高防护。

4、大坝工程地质

观看的录像中我们了解到了大坝的工程地质条件和各种工程地质问题。修建一个好的大坝需要一个好的地质条件，因此大坝的选址成为关键。选坝址，必须了解该岩土的工程性质，分析地质结构、地形地貌和水文地质情况，当然还应包括了解其自然地质现象和天然的建筑材料。

福清东张水库历史悠久，修建于上个世纪50年代中后期，即1958年，属于大型水库，库容量为1.9亿立方米，最大高度为38m，属于重力式钢筋混凝土坝，其要求地基的地质条件较高，荷载大且集中，其具有饮水、灌溉和发电等作用。

东张水库的选址较为好，其位于龙江上，并且为峡谷地貌，上游为永泰、仙游和莆田。大坝的地基为花岗岩，并且是整体块状致密结构的基岩，其强度高，稳定性好。地基的风化程度较低，属于微风化。大坝存在平行结构面，倾向大坝的上游，稳定性好，其高倾角，对大坝的安全有利。在坝底，我测了一组岩石的倾向、走向和倾角： 5° ， 95° ， 88° 。

三、实习感想

为期一周的地质实习很快的就结束了，通过这次实习，我不仅培养了对大自然的热爱，陶冶了情操，提高了对地质科学的热爱和兴趣，而且还在实习的过程中加深了对地质知识的了解，尤其是工程地质学中的基本理论和基本概念的理解，从之前的感性认识升华为如今的理性认识，这种质的飞跃，应该归功于实践的作用。

此外，在此次实习中我在导师身上学了不少的东西。体会最深的就是做事要认真、不能懈怠，更不能放弃，爬鼓山时，在导师的激励下，我坚持下来了，所以要铭记：做事要认真，

即使不喜欢的，也要努力去做，努力实现自己的人生抱负，让自己造福于人类！

看了工程地质实习规范报告的读者还看了：

建议报告公文篇二

销售团队管理心得及建议

对于销售团队管理，过程才是关键的，过程保证了销售业绩能否达成。销售团队管理者如果想要激励团队成员，首先必须激励自己，通过自身的言谈举止所散发的自信热情去感染团队成员，这是通过管理者自身的素质去被动的激励属下。

现代社会企业销售，从不是一个人单枪匹马的决斗，而是整个一个团体智慧和互相协作的战役。所以如何做好你的销售团队管理就变得至关重要。

管理是对人的约束，销售团队管理，简而言之也就是对销售团队的管理。由于销售大都已分散式工作，而且工作压力相对比较大，所以销售团队管理则需要团队管理者的综合素质和管理方式的适当应用，通常的销售团队管理可以归为“激励、培训、考核、制度”的八字方针来。

销售团队之激励

激励的目的：为了激励而激励销售团队管理是最重要的一点，就是不断的激励。

试想每天都精神饱满，充满自信，有强烈成功欲望的销售团队，还需要管吗？激励不外乎物质激励和精神激励。根据多年经验，本人比较赞同的是后者，也就是精神激励。因为物质的激励取决于整个公司的奖励制度，这不是团队管理者所

能左右的。而精神激励却是可以完全把握的，也是最有效，最低成本的方式。精神激励是最容易做，也是最难做的，因为这取决于管理的情绪和耐心。有时候一个小小的表扬，比奖励几百块钱更能激发成员的热情和斗志。（但这需要公司制度的支持）

对销售团队成员进行激励的方式是：

首先要能调控自身的情绪，在团队成员面前应该能持久的表现出一种充满信心、热情的精神状态。情绪是可以影响的，这点在我们的生活工作中到处可以看到，如你和一个充满热情的人在一起，自然会变的热情，而如果和一个经常垂头丧气的人在一起，你自己的情绪也会受到影响。同样的道理，销售团队管理<http://>者如果想要激励团队成员，首先必须激励自己，通过自身的言谈举止所散发的自信热情去感染团队成员，这是通过管理者自身的素质去被动的激励属下。

其次，时时刻刻的对销售人员进行主动的激励。通过每天的例会，工作的休息时间，培训时间，自身的经历等，通过语言不断刺激、鼓励团队成员的成功欲望，让成员的情绪能在工作中持久的保持热情和信心。

最后，在团队成员失败、失落、失意的时候，设身处地的为成员分析失败原因，找出解决办法，而不是一味的评判。扮演老师、父母的角色，因为适当的关怀也是激励的一部分。

销售团队管理之培训

培训的目的：为了实战而培训，不是为了培训而培训。

销售员的培训是必不可少的，而培训的效果来自成员对培训内容的不断练习，从而变成自发的知识和技能。主要以内训为主，鉴于传媒公司的特点，通常采用案例讨论形式和交流形式。培训应该是长期的，系统的’。我们不能指望招聘一个

销售人员就立即能用，即使资深的销售，也需要培训，只不过技巧方面的培训可以适当少些，但是公司理念，团队协作方面的培训必不可少。培训过程其实也是一个激励过程。

对于新成员培训的步骤：

首先需要对必要公司制度和理念进行简单的培训，记住是必要的制度而不是全部的制度，因为一个公司的制度是方方面面的，为了能使新成员尽快融入到团队，尽快的开始工作，和他工作最密切相关的制度最先培训，其它方面是在日常工作中逐步的系统培训。这里并不是说不需要其它的制度，但是销售的目标就是为了创造业绩，新成员把握了这个目标有关的制度，可以尽快的开展工作，也就是所谓的把时间花在刀刃上。

必要的制度培训包括：作息规定、例会制度、销售制度、出差制度、价格策略等。这个培训只需要很短时间的的时间，在培训结束立即考核，以书面考核或口头考核等形式。

其次是媒体的培训。这是根据公司不同媒体特性来制定的培训。

媒体培训的关键在于以下几点：

1. 媒体的特性、媒体的价格、媒体的竞争优势、媒体的竞争劣势、同其他媒体比较等。

其中媒体的竞争优势和劣势是媒体培训的关键。媒体的优势培训能让销售员提高信心，而媒体的劣势培训，能表现出公司的开诚布公的态度。（往往很多公司只培训媒体的优势，而实际上所有媒体在市场上都会面临竞争，而竞争中媒体必然有其优势和劣势，即使公司避而不谈，销售员也一样能从竞争对手或者客户那里得到反馈。）

2. 培训不走形式，在培训过程中随时考核、随时提问，有效的保证培训质量。

同时每个培训议题，有条件的和时间的的话，最好都能进行实战演练。如培训完媒体特性后，要求每个销售员能独立的演说出培训的内容，而媒体培训结束后，每个销售员都要能熟练、完整的表达出培训的全部内容，也可以模拟一个环境让成员进行培训的考核。

3、销售技巧的培训：包括业务信息收集整理、业务机会挖掘、如何接触客户，如何促成签单等。这方面主要通过业务人员互相交流来完成。

销售团队管理之考核

考核的目的：为了业绩而考核，过程是关键。

对于公司而言，业绩的要求是毫无疑问的，但对于销售团队管理，过程才是关键的，过程保证了销售业绩能否达成。

销售的业绩是量到质的变化。每天的潜在新客户数量，来自每天拜访的新客户数量，意向客户数量又来自于潜在用户数量，成交用户数量有来自意向客户数量。销售各种方式都离不开一个量。要出业绩就必须有客户数量，客户数量就必须下达到每个销售员每天的拜访数量。这是毫无疑问的。

销售的考核，应该有一定的弹性。业绩不佳，除了销售员的问题，还有公司整体的配合、战略目标、定位、市场协作、媒体因素等。不能简单的将业绩不好归罪于销售员。这个时候的绩效考核就必须有一定的弹性，或者说是人性。要能判断业绩不好的真正的问题所在。（当然，这需要公司高层的配合。）

建议考核内容：工作业绩、工作态度和销售技巧。（详细方

案待定)

销售团队管理之制度

制度是保证前面的激励、培训、考核三项能有效执行的关键。通过设立适合的制度，让激励、培训、考核成为销售团队管理的日常工作。

作为一个成熟的公司，相信已经具备较为完善的管理制度，为了能建立一支具有激情和凝聚力的销售团队，本人会协同公司相关部门在原有制度的基础上使销售团队管理制度更趋于科学和合理。尽最大努力建立一支学习型的快乐销售团队，完成公司销售任务。

以上这些希望能够对管理者有所帮助，能够对大家管理自己的销售团队提供一点宝贵意见，能够少走弯路。

结合以前在工作中以及最近参加的《团队管理训练营》的培训，今天花了一个晚上的时间把团队管理中的部分内容做了一个小小的总结，具体如下：

- 1、积极与团队成员沟通，及时了解每一个成员的真实想法，对于团队成员不稳定情绪及时安抚，对成员工作中及除工作之外事情（但不能涉及到个人隐私）多加关心，尽量少行使或不行使行政权利。
- 2、待人（包括团队成员及团队之外的所有人）要宽容，允许犯一些非原则性的错误，不能在员工犯了错误时马上给予严厉的批评，应以指导、纠正错误为目的和他沟通，与成员之间或成员与成员之间的之间的矛盾尽早沟通尽快化解，放平心态对待每一个件事情和每一个人，积极调整自己的个人情绪，不把坏的情绪带到团队中。
- 3、对于团队成员提出的意见或建议必须及时的给予回复，对

于提意见或建议的行为给予肯定。

4、平等对待团队中的每一名成员，无论该成员是正式、试用的，还是临时借调的。不能使团队成员感觉到你某一个或几个人关系比较密切，更不能任人唯亲。

5、相信成员的能力，放手给他们施展的空间，肯定每一个成员在团队乃至在整个公司的重要性，使成员感觉到有成就感，肯定自身的价值。

6、绝对不能越级管理，在团队成立时必须在公开的场合明确每一个人的汇报对象，避免越级汇报，可以接受隔级团队成员的投诉，不能接受工作汇报。

7、对于你的上级越过你直接安排团队成员的工作时，应及时提醒他，如果当前团队的工作又必须得由你的上级来安排，那么必须向团队的所有成员公开说明情况，明确职责。

8、必须让团队中的每一名成员明确团队在各个阶段的计划、目标，使大家明确团队的方向以及个人的方向。

9、在团队成员完成某项工作后要给予表扬与鼓励，以增强他的自信心及工作的积极性。

10、培养成员养成守时的、诚信、兑现承诺的好习惯，对于预先定好的完成时间还未完成的工作必须在时间到达之时及时跟进并强调其重要性（不论这件事是否真的重要）。

11、作为一个团队的领导，在与第三方沟通时代表是整个团队，所以在与人沟通时需要思考对方提问的真正目的，先仔细思考后再作回答，在做每一件事或者说每一句话都应注意是否会伤害到某一个或某一部分人。

建议报告公文篇三

第一部分基本情况概述

1.1单位情况

根据学校的实习计划安排，我从xx底到xx底，到xx实习。共有干部教师4名，岗位为财务室主任、财务收费员、会计和出纳。主要职责是负责全院学生收费工作、学院财务管理、学院各项经费报账、学院日常开销申报、学院员工工资发放、学院课酬核实、发放等工作。

1.2实习岗位描述

经过在学院财务室近两个月的实习，是我能比较顺利的从学校向社会工作的过度。为以后工作积累了不少宝贵的经验!在实习的过程中使我养成了对同事谦虚、尊重、相互理解、相互帮助和相互关心等的良好习惯。在整个实习的过程我得到了财务室主任王纪伟老师的悉心指导、培养和无私的帮助!在整个实习的过程中众多老师对我的影响和栽培下我的人生观、生活心态和对生命意义的认识都有了很大积极改变。我变得比以前更加开朗，对生命更积极，觉得自己生命的意义不仅仅是个人的，我现在也能为社会做出自己的一份力!

第二部分实习过程介绍

2.1实习内容安排

xx年x月x日——xx年x月x日，跟随指导老师售前跟进跟客户详谈，了解客户的需求，客户购买能力，客户在经营当中面对的问题等等，根据这些大概的内容，做好整体的解决方案，跟客户演示软件等等的内容。售前技术支持要求充分的了解软件，了解各行业的特点，语言表达能力，沟通能力，以及应变能力，是销售成功与否的关键。

xx年x月x日——xx年x月x日，由我根据指导老师的指导和在指导老师那里学习到的售前技术知识，单独与客户接触、交流，要让客户明白你要说的是什么，要解决客户提出来的问题或者为客户提供解决方案。

2.2专业技能训练记载

在实习的开始头两个星期里，我主要是熟悉产品，包括：学习各种产品的使用和简单障碍处理、向客户详细介绍产品的性能和演示产品。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有接触过实物，使得在刚使用机器时有“心有余而力不足”的感觉。一款全自动打印复印机，看起来很简单就是那么几个键，可要真正能熟练操作，我甚至用了比预期多一整天的时间才能真正地操作。因为这是我接触的第一项产品，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。因此在以后的操作学习中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。自己操作产品、熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品和业务。这里面的关键是要会说，不仅要会说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，因为我本就不善言语，就更没有什么说话技巧和口才了，这也就是我就克服的困难。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的“跑业务”。“跑业务”关键是要“跑”，顾名思义，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，产品自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要师傅们实际教导。我就要向我的同事表示感谢，因为他们不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着他们几天之后，我基本上克服了自己胆小毛病，同事们也赞扬我进步很快。接下来就

是自己去跑业务了，当然开始几次难免不失败，有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得很多。因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己要学会学习。

然后实习方面的事就是动手操作了。扎实的专业知识是提高工作水平的坚实基础。在学校学习专业知识时，可能感觉枯燥无味，但当工作以后，才会发现专业知识是多么的重要。我们在学校都是学些基本理论，这些知识只是知道是远远不够的，而是要做到运用。当遇到设备问题怎能快速有效的解决呢？工作中不但要有良好的工作态度，而且还要有很好的表现力。中国有句俗语：“踏踏实实做人，老老实实做事。”在今天，只是老老实实，勤勤恳恳做事是不够的，你还要学会适时地，恰当地表现自己。让老板知道你做了什么，让老板知道你的存在是必要的！这样你才有发展的可能，别人才会认可你，承认你！团结协作，善于沟通。团结协作指的是部门内部。你这个部门肯定不止你一个人，作为部门担当，你若想把本部门的事做的出色，那你必须把部门成员团结起来，发挥集体的力量，那样才能事半功倍！虽然我们这次的实习没有考虑这些，但我想这些都是在以后的工作学习中都非常必要的。善于沟通是指部门之间。任何一个公司都是由众多部门组成的。部门之间的沟通是必要的也是必须的。总之，用知识武装起自己来，学会做人，学会做事。你才能成功！

第三部分实习小结

3.1 个人体会

xx年x月初至x月底，我通过近两个月的自主实习，让我有了与在学校不一样的体会和收获。

我坚信通过这一段时间的实习，从中获得的实践经验使我终身受益，并会在我毕业后的实际工作中不断地得到印证，我会持续地理解和体会实习中所学到的知识，期望在未来的工

作中把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中来，充分展示我的个人价值和人生价值，为实现自我的理想和光明的前程而努力。在这半周的时间里，我受益非浅。我在那里不仅学到了许多关于专业的知识，最重要的是进一步体会到了做人的原则。在去公司的第一天，我们就本着一定要正直、要实事求是，诚以待人，人品对一个人来说非常重要的。我充分的体验到了你如何待人，他人也会如是回报。总之，在公司的半周时间里，我们脱离了学校的庇护，开始接触社会、了解我们今后工作的性质。不但增长了专业知识，还学习到了不少为人处是的方法。

1、自主学习

工作后不再象在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自己的经验来指导你工作，让你少走弯路；集团公司、公司内部有各种各样的培训来提升自己，你所要作的只是甄别哪些是你需要了解的，哪些是你感兴趣的。

2、积极进取的工作态度

在工作中，你不只为公司创造了效益，同时也提高了自己，象我这样没有工作经验的新人，更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在实习工作并不象正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够积极就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。

3、团队精神

工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的能力以及与

人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

4、基本礼仪

步入社会就需要了解基本礼仪，而这往往是原来作为学生不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应该合乎礼仪，才不会影响工作的正常进行。这就需要平时多学习，比如注意其他人的做法或向专家请教。

5、为人处事

作为学生面对的无非是同学、老师、家长，而工作后就要面对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是考虑自己的事。

3. 2建议和意见

通过短短的实习时间，让一个先前只有经历过学校小社会的学生对进入大社会有了充分的锻炼。在学校和公司的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，必须要有很强的责任感，要对自己的岗位负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班，来完成当天的任务。

最后，我至少还有以下问题需要解决：

1、缺乏工作经验

因为自己缺乏经验，很多问题而不能分清主次，还有些培训或是学习不能找到重点，随着实习工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。

2、工作时仍需追求完美

工作是不允许任何小动作，不能有一丝马虎的，所以要时刻的提醒自己要态度端正、小心谨慎。这次实习我所学到的很多内容都是在学校难以学到的，因此可以说，这次的实习让我获益匪浅。它不但让我的专业知识得到了有效的应用，同时也让我对专业知识有了更多的把握，让自己的专业技能得到了更深层次的提升，同时还让我真正看清了这个社会，懂得社会所需要的人才是什么样子的。让我们为了毕业后能更好的适应这个社会而倍加努力！

建议报告公文篇四

会计专业实习存在的问题及建议会计专业的培养目标是培养社会主义市场经济建设需要的，德、智、体诸方面全面发展的，具有比较扎实的经济和会计理论基础、较高文化素质、较强分析问题和解决问题的能力，适应社会经济发展要求的应用型、复合型高级会计专门人才。

会计学专业的人才培养模式是：以培养学生的创造能力为主线，全面推进素质教育。在理论知识方面使学生具有大中型企业总会计师应具备的知识和素养。考虑到学生的后续教育和未来发展，适当地强调理论系统性，拓宽专业基础；在实践技能上，通过实践教学，使学生具有合格会计人员的专业技能。为达到培养目标，各学校相继建立的专业教学体系基本上形成了理论教学与实践教学相结合的教学模式。

目前，各高校会计专业设置的模拟实验、课程设计、案例分析、认识实习、毕业实习、毕业论文等实践性教学环节，对提高教学整体水平具有事半功倍的积极作用。

会计专业毕业实习是学生在修完全部课程后，具备了综合、系统的知识结构，进行了毕业实习和其他实践环节的相关训练，拥有一定的分析和解决问题的能力的基础上展开的。它是毕业撰写论文前最后一次也是最重要的综合性实习，毕业实习能使学生进一步明确财务管理工作的在经济活动中的重要地位，从全局上理解财务管理工作的具体操作程序和方法，掌握正确处理会计业务的能力和技巧等。毕业实习阶段还为毕业设计（论文）搜集资料、积累素材，同时为毕业后尽快适应财务管理工作、尽快适应实际工作奠定了基础。但是，近些年来作为高校会计专业最重要的实践性教学环节的毕业实习已深陷“困境”、流于形式。因此，正视我国高校会计毕业实习的现状和存在的问题，积极采取对应措施，不断完善和加强毕业实习的方法和管理，提高学生的综合素质，培养学生的创新精神与实践能力的势在必行。

（一）对毕业实习的重要性认识不足长期以来，我国高等教育虽然始终倡导加强实践性教学、开展素质教育，但在不少院校、不少专业的教学实践中，毕业实习并没有得到应有的重视，而只是被当作一般的辅助性教学环节，毕业实习的学时没有依据专业性质和培养目标的合理安排，缺乏系统的教学组织；许多学生对毕业实习的重要性认识不足，毕业实习被用作“寻工求职”的途径。究其原因主要有：

2. 在教学方法上尚不能完全摆脱传统教育模式和教育观念的影响；

4. 学生临近毕业忙于找工作，无心参与实习。

（二）毕业实习单位环境不能满足需要长期以来，诸多高校会计毕业实习一直沿袭着依据毕业实习计划规定的实习目的和要求，由指导教师负责联系实习企业和单位，指导学生在企业和单位集中进行实习的方法。但由于我国传统的人事管理体制和高校封闭型办学模式的长期影响，大多数高校与企业、单位历来就缺乏应有的联系和协作，联系实习单位成为

让实习指导教师很“头痛”的事。靠教师“私交”落实实习单位成为普遍现象，学校为学生联系实习单位的工作处于困境之中。但指导教师与企业、单位的“私交”具有较大的不确定性，许多高校至今尚未建立健全比较稳定的毕业实习基地。许多企业对接纳学生实习一事左推右挡或讨价还价不愿意接待，更不愿意作高校长期进行毕业实习的基地。一些企业和单位就是勉强接待学生毕业实习，往往也是以“礼”相待，不允许学生亲自进行实际操作；个别企业和单位甚至对学生毕业实习不管不问，使这种“走马观花”式的毕业实习也难以进行下去。

（三）毕业实习缺乏必要的实习经费高校会计毕业实习依据专业性质和培养目的不同，一般可分为认识实习、生产实习和毕业实习等，虽然它们的实习目的和要求不尽相同，无论是就地实习或赴外地实习、集中实习或分散实习，都需要有一定的实习经费作为保障。大多数高校用于教学环境、教学研究等方面的经费多，用于实习方面的经费相对较少，造成实习经费严重不足。特别是用于毕业实习的经费往往被列为弥补其他教学方面经费不足而精减的首选项目，已无法维持毕业实习工作的正常进行。受市场经济外部环境的影响，许多接待学生实习的企业或单位以加强管理和指导等为由，不断增加收取的实习管理费和实习指导费等。学校这方面为了联系实习企业或单位而请客送礼的“小费”也有增无减。而且，学校的实习经费如实习交通费、住宿费等不随物价指数变动而调整，恪守几年或十几年一贯制，也早已严重背离实际收费和价格，致使毕业实习联系的实习单位条件满足不了实习的需要、或被迫缩短实习时间、减少实习内容、简化实习方法，难以达到毕业实习的目的和要求。

（四）毕业实习缺乏严格的管理督导制度高校毕业实习的形式虽然多种多样，但多数会计毕业实习管理督导的明显特点是：指导教师“个人承包”，教学管理部门“以包代管”，尚未建立和健全毕业实习的组织管理体系和督导保证制度。主要表现为：1. 指导实习期间，指导教师还担负着其他教学

任务和科研任务，保证不了指导时间；2. 一些责任心不强的指导教师，将学生送到实习企业和单位“全托”，或者“转包”给班委会，或者“分包”给实习小组长，很少去实习企业和单位进行指导和检查，实习结束后仅凭学生提交的毕业实习报告评定成绩；个别指导教师带学生赴外地毕业实习时，不能严于律己，置毕业实习指导工作于不顾，忙于私事，不仅学生有意见，也给实习企业和单位造成了不良影响。而教学管理部门往往“以包代管”、疏于教学督导，极少去实习企业和单位走访，对毕业实习及指导教师进行检查，及时发现和解决毕业实习过程中存在的困难和问题，难以更好地为学生、教师和毕业实习服务，保证毕业实习整体效果的提高。

（一）要进一步提高对毕业实习重要性的认识教育部颁布的《关于加强高等学校本科教学工作，提高教学质量的若干意见》明确指出：应“进一步加强实践教学，注重学生创新精神和实践能力的培养”。衡量学校教育工作的标准，不仅要看培养学生的数量，更重要的是要看所培养学生的质量，看学生毕业后能否适应社会对人才的需要。这在客观上要求高等教育必须始终坚持理论联系实际的教学原则，改变传统的教育思想，更新教育观念，充分认识毕业实习作为一种“亲验式”实践性教学方法，其精髓在于促使学生主动实践、亲自操作、勤于思考、善于决策，对培养学生的创新精神与实践能力和提高学生的综合素质和会计专业教学整体水平具有不可替代的作用。在会计专业的教学实践中，要将毕业实习纳入专业培养方案，在教学安排、教学指导的岗位（或工作量）设置以及成绩管理等方面应等同于课程教学任务，将其作为专业教学评估的重点内容，改进评估的具体方法和指标体系，并适时调整教学计划，合理安排毕业实习的时间和内容，促使学生和教师重视毕业实习，提高学生参与和教师指导毕业实习的主观能动性。

（二）加快毕业实习基地的建设，奠定提高实习质量的基础高校由封闭型向开放型的转轨变型和社会主义市场经济体制的完善及经济结构的战略性调整，要求高校和企业必须树立

相互协作、互惠互利的观念，形成相互促进、共同发展的双赢的局面，为高校强化校企合作、建立和健全毕业实习基地创造了良好的外部环境。客观上要求：

1. 作为应用型的会计专业要积极加强与企业的联系和合作，主动为企业提供咨询服务，帮助企业不断改进经营管理，提高经济效益。

2. 主动为企业培训不同层次的专业人才，输送更多、更好的优秀毕业生。如此一来，企业自然也乐于提供学生毕业实习和教师社会实践的场所，使毕业实习基地成为校企合作、共同发展的纽带，指导学生毕业实习成为校企双方共同的义务和责任。校企之间应签署建立毕业实习基地的协议，明确各自的权利和职责，做到有章可循，为学生按实习大纲要求完成实习任务、保证实习质量奠定基础，并要注意多从企业里聘请实际工作经验丰富，又有一定专业理论修养的专家作为毕业实习基地的兼职或全职指导教师，借助企业和一切可以利用的资源，加快毕业实习基地的建设。

3. 加大实践性教学经费的比例，每年投入一定的教学经费，加强校内外毕业实习基地的建设并依据财务管理各专业毕业实习的特点和需要，科学、合理地核定毕业实习经费，并适时调整，确保毕业实习计划顺利进行。

（三）完善毕业实习管理督导制度在会计毕业实习的教学实践中

1. 要变毕业实习过去由指导教师“个人承包”为系（部）、室和指导教师集体管理督导，建立和健全实习前有计划、实习中有监督、实习后有考评的全过程组织管理和督导保证制度。实习开始前选派责任心强、理论知识扎实、实践能力高的教师组成实习指导小组，汇同系（部）教学管理部门联系实习企业或单位，并依据毕业实习大纲要求，制定实习计划，核定实习经费，经系（部）教学管理部门批准实施；实习过

程中由系（部）和校（院）教学管理部门组织实习督导组，去实习企业或单位监督检查，通过召开座谈会等形式征求意见、交流经验、解决问题，特别是要了解和客观评价指导教师的工作情况；实习结束后由实习指导小组全面、认真地总结实习工作，并向系（部）教学管理部门提交书面总结，实习督导组依据巡查结果和书面总结评价指导教师，记入教师业务档案。

2. 要变毕业实习成绩过去由指导教师仅凭评阅学生的实习报告评定为“报告答辩、综合考评”，即由实习成绩由指导教师和实习企业或单位的专业人员组成答辩小组，负责学生实习报告答辩工作，给出答辩成绩，结合指导教师依据学生实习的考勤记录、企业鉴定、实习日志及具体表现等综合考评给出的成绩作为毕业实习的最终成绩。毕业实习考核成绩不合格者必须重修。

伴随着我国社会经济的发展、科技的进步和高教改革的进一步深化，为适应高等教育的国际化趋势和人才市场的转轨变型，必须重新审视高校实践性教学的现状，认真研究和把握高等教育的客观规律，注重和实施素质教育，提倡教学观念的改进和创新，完善和丰富教学手段，研究和应用科学合理的教学方法。

建议报告公文篇五

对镇党委、政府工作和党政领导的意见和建议

1、建议多下基层调查民情，为民多办实事（荣福村、华美垸、三岔河村、白合村、沙湾村、告丰村、驿马村、吉安村）

2、3、4、5、6、7、8、改善医疗卫生条件（荣福村）通畅广播（施家渡村、朝晖村）对土地纠纷有一个明确的规定和处理意见（施家渡村）理解群众实际困难，多与群众联系（施家渡村）援助村里完善水利设施（施家渡村、吉安村）国家粮

食补贴要根据实际情况进行调整（施家渡村）村民出行不便，加大通村公路建设（施家渡村、八一渔场、两太村、告丰村、吉安村）

9、解决排渍沟道不畅问题（施家渡村、两太村）

10、要求修复因高速公路建设而被严重压坏的大堤路面（施家渡村）

11、加大对水、电、路等基础设施投入（施家渡村、浪拔村、三岔河村、两太村、山桥片、驿马村、吉安村、）

12、多关心村级组长队伍（施家渡村）

13、拓宽陈红公路（牧鹿村）

14、农技资料及时发放（牧鹿村）

15、打击无理上访者（长缨片）

16、加大对机动车辆（慢慢游）管理力度（南红村）

17、多开展党员活动（南红村、三岔河村、吉安村）

18、加强法制宣传教育（南红村）

19、继续加大力度搞好农村清洁工程（南红村、两太村、狼拔社区、吉安村）

20、帮助解决杜湖渔场公路未完成路段

21、希望党委政府把渔场职工、鱼池问题能像村级组织一样给予补助（杜湖渔场）

22、加强对养殖业的扶助（杜湖渔场）

- 23、加强村级班子建设（白合村）
- 24、多关心离职老干部、老职工（华美垵、两太村、吉安村）
- 25、请求政府对弱势农户多关心、照顾（山桥片、吉安村）
- 26、请党政领导支持扶植企业（山桥片）
- 27、希望政府采取硬性措施，严处不遵守卫生公约的人（山桥片）
- 28、请求政府退还未利用征地（山桥片、两太村）
- 29、建议重视农业（南安村）
- 30、希望延长雀尾港电排打水时间（两太村）
- 31、搞好群众工作站（两太村）
- 32、请求政府解决二期电力整改，解决群众生产、生活用电问题（两太村）
- 33、加强环保意识，督促卫生院处理废弃物（两太村）
- 34、解决全福米业污染问题（两太村）
- 35、疏通粮站街道下水道（浪拔社区）
- 36、落实07年土地平整后分的面积（驿马村）
- 37、加强对土田的管理，避免各农户土田纠纷（驿马村、吉安村）
- 38、加强对计生工作方面的培训（吉安村）

39、希望政府帮老百姓贷款（吉安村）

40、解决适龄儿童的教育问题（吉安村）

41、多对农户进行技术指导（吉安村）

建议报告公文篇六

实习报告题目

应该简短、明确、有概括性；字数要适当。如有特殊要求，可加注副标题

实习报告正文

正文要求不得少于1500字。

封面格式

先空两行“中山大学南方学院学生实习报告”；3号宋体。

空四行“标题”；2号宋体加粗。副标题3号宋体。

空四行“个人信息”；

空两行“实习时间”。

实习报告格式

打印纸质版，标题居中3号宋体加粗（副标题换行居中4号宋体），正文5号宋体□a4大小。

行间距1.25倍。

实习报告册的装订顺序为：封面、实习鉴定表、实习报告正

文等。

中山大学南方学院学生实习报告

标题：

实习单位：

实习时间：

实习岗位：

学生姓名：

学号：

学系：

专业：

200x年月日