

# 2023年南理工开题报告(大全5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。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。

## 南理工开题报告篇一

### 银行网点经理工作报告

自担任营业经理以来，xx善于从自己多年的业务实践中总结经验，使自己的业务能力和管理能力不断得到了提高，在支行领导与同事的共同努力下，华夏分理处的各项业务素质有了明显的提高，内控机制日渐完善，服务规范、服务技巧也有了明显的改观；分理处柜员在县支行以及市分行各项业务测试中能取得优异成绩，在11月xx地市分行业务大擂台赛上，分理处两名员工为县支行取得团体第一发挥了重要的作用。

一是以“身先士卒”感召人。在平常的工作中，她努力做到要求别人做到的，首先自己要做到做好，要求别人不做的，首先自己不做。处理工作不搞特殊化，也没有人情可言。她认为在制度和规范面前，只有自己做到了做好了，才能要求别人做到做好，于是她平时事事都把工作做到员工前面去，以自己的言行举止带动全体员工勤于工作，乐于奉献。因分理处人员紧张，加班加点是常有的事，特别是207月dcc系统的上线，近2个多月的时间，不分上班和休息，她整天把精力都扑在工作上。特别是近五轮的dcc测试，整天扑在工作上，从早上7点30分到网点一直到晚上11点多，中饭和晚饭都在网点将就了。将近有一个多月的时间，因早上上班，孩子还在梦里，晚上回家，孩子已睡着了，连续有好几天都没能和孩子见面。为了做好分理处的工作，她对家庭欠的太多了，她的丈夫在乡镇工作，工作也很繁忙，家务活和小孩子只有全

都扔给了年迈体弱的婆婆。

二是以“真诚友善”团结人。“与己为善;此为上也;与人为善。为大上也;人人为善,此乃上上也!”这是一个单位、一个团体能否精诚团结、和睦相处的关键所在。在工作中她从关心员工工作和生活入手,经常进行换位思考,设身处地为员工着想,取得员工的信任,进而取得全体员工对其工作上的支持,群策群力,全面做好分理处各项业务工作。充分调动每个人的主观能动性和积极性,不为小事斤斤计较,着力营造同事之间,工作上支持、人格上信任,以信任促进团结的融洽、和谐的工作环境,最大限度的发挥每个员工的潜能!在分理处处营造“家”的氛围,哪个员工病了,她都第一时间送去分理处全体同事的问候,现在分理处从主任到员工大家工作上同事关系,生活上朋友关系,同事之间关系融洽。有些家庭问题还和同事商量,大家尽量想办法解决。如果有哪个同事出现业务差错了,大家主动帮助解决分析,尽自己能力为同事找回损失。

三是以“求真务实”管理

(中国大学网)

## 南理工开题报告篇二

xxxx年度陇县河道管理先进集体申报材料今年,我县河道管理工作,在水利局的正确领导下,在省、市、县主管部门的关怀支持下,认真贯彻落实“中央一号文件”和全国水利工作会议精神为契机,以党的十七届六中全会精神为指针,以整治河道“五乱”行为、保障人民生命和财产安全、营造河道两岸人水和谐的人居环境、促进经济发展为根本目的。强化监督职能,规范采砂秩序,采取边宣传、边整顿、边清理的办法,使我县河道采砂及管理工作逐步走上规范化、法制化轨道,发挥了应有的社会、经济、生态效益,圆满完成了上级交给的各项工作任务。

为进一步加强河道采砂管理，保障河道防洪安全，根据《陕西省河道采砂管理办法》的有关规定，落实了河道采砂管理责任制。按照管理权限，逐河流、河段落落了行政首长责任制和具体责任人负责制。县长为河道采砂防汛第一责任人，主管副县长为主要责任人，水利局长、河道管理负责人为技术负责人，河道采砂承包人为直接责任人，并成立了陇县河道采砂管理秩序专项整治领导小组，县长任组长，主管副县长、水利局长、公安局长任副组长、水利局、公安局、各有关乡镇及县水管站、水政监察部门为成员单位，领导小组办公室设在水利局，水政监察部门负责专项整治的具体工作，各有关部门和乡、镇按职能职责和地域分段包干负责，加强巡查监督，城区河段一周一次检查，重点河段一周两至三次检查，加大对河道管理力度，发现问题及时解决，清除了河道行洪的障碍，确保了河道行洪安全。

为了树立全民水法制意识，提高全民水法制文明水平，做到依法治河。我们把《水法》、《防洪法》、《河道管理条例》、《行政许可法》、《陕西省河道采砂管理办法》等法律、法规作为宣传教育的主要内容，在城区街道设立宣传点15场次，悬挂宣传横幅16条次，组织宣传车下乡巡回宣传6天12个乡镇，在电视台播放了“人、水、法”电视系列剧，播放宣传口号300多条次，制作采砂禁令标志26处，刷写大幅标语30幅，张贴标语1000多条，再次印发放县政府《陇县河道管理实施办法》60份。同时以河道管理案例为教材年内对今年采砂承包人进行了两期集中学习培训，真正从思想上对各类违法行为进行现身说法的整顿教育，解答群众提出的问题咨询60次。宣传引导群众一切按水法规办事，提高全民遵纪守法的自觉性。

道进行安全检查。全年共查处涉河水事违法案件5起，办理“两案”3件，处理群众上访事件3起，调处各类涉河水事纠纷7起，治理整改采砂场2户，查处超范围、超深度开采砂石行为10起，封堵上堤路3处，覆平河道砂坑砂丘25处万多立方米，清运河道垃圾10处3000多立方米，清除河道管理范围

内堆放的砂石弃料47000多立方米，年内受理河道采砂及审查河道管理范围内建设项目行政许可申请30件。在汛期来临之前对各采砂场主要负责人进行了集中培训学习，向各乡镇及采砂场点下发了《关于汛期禁止采砂的通知》，并要求各采砂（点）场制作《汛期河道安全警示》张贴在醒目地方和砂场汛期加强值班。水利局长在电视台作了“加强汛期河道采砂管理、确保河道安全渡汛”的电视讲话。进入主汛期前联合公安局、教育体育局向全县近4万名中小学校及幼儿园学生印发了《河道安全防汛警示卡》。加强汛期河道巡查，对巡查中发现存在安全隐患的采砂场和建设单位下发了整改通知，监督整改，及时消除了安全隐患，保证了河道防汛及人民生命财产安全。按照省、市要求6月1日至9月30日为河道砂石禁采期，严禁从事河道采砂活动，对拒不执行汛期禁止采砂令的个别砂场，实行了行政处理，遏制了违法行为，教育了群众。在千河、北河重点河段刷写了采砂禁令标志20处，在砂场设立了采砂管理职责、范围、公示牌，接受社会的公开监督。

我们将在今后的工作中，继续按照“依法管理，以改革促发展，以创新求进步，强化监督检查，深化资源管理”的工作思路，以“中央一号文件”和“十七届六中、七中全会”精神和“三个代表”重要思想为指导。全面贯彻落实全国水利工作会议精神为契机狠抓执法管理，促进河道综合管理工作上新台阶。

## 南理工开题报告篇三

尊敬的领导：

不知不觉中□20xx年已经接近尾声，加入公司已有些时间，在这这段时间的工作中，我学并积累了很多知识和经验，锻炼和提高了业务能力，更让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生阅历。可以说，在建华的这段时间中，收获颇多、感触颇多。在这里，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成

本职工作，现将今年工作做以下几个方面报告。

学，永无止境，来到公司的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质和操盘模式，通过努力的学明白了销售经理的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候□x项目没有进场，觉得有点无聊甚至枯燥，但x月进入x之后，回头再看，感觉在公司中每时每刻都会学到东西，主要在于自己有没有去发现、去学。在公司领导的耐心指导帮助下，我渐渐了解心态决定一切的道理，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对生活和工作，随之心境也是越来越平静，更加趋于成熟。

1□x共计销售x套，销售面积x平米，销售额x元，回款额x元；

2、到x后，对项目人员重新系统培训了房地产专业知识和销售技巧。

3、修改和重申了案场制度，制度更加细化。

4、制定早、晚会签字制度，分析市场、客户以及销售中遇到的问题，提升团队士气。

1、对业务监督执行力度不够。

2、对项目整体把控有待于提高。

3、需要进一步增加管理方面的经验。

4、与甲方缺乏有效沟通。

在学公司完善的操盘经验，发掘自己工作中的不足的同时，

计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

- 1、进一步提高自己的管理水平；
- 2、及时完成领导交给的各项任务；
- 3、与甲方及时有效地沟通，保证销售工作的正常化；
- 4、不断改进工作中所存在的问题，及时调整策略，保证明年销售任务的顺利完成；
- 5、同时努力学策划推广方面的技能，给项目销售提供更好的可行性方案。
- 6、加大工作的检查力度和计划的可执行性，努力增强团队的执行力。
- 7、制定月可行的销售计划分级管理，执行目标确立到个人，分工和责任明确，使销售工作系统化和正规化，提高团队工作效率。
- 8、工作从细致性出发，做到掌握销售上的一切相关事务。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的一年，虽然我来x公司时间不长，但是在这里真正体会到了团结协作，互帮互助，共同创业的一种精神，同时感谢各各领导、同事对我工作方面的支持和帮助，我相信公司在每一名员工的努力下，在新的一年里将会有新的突破，更好的发展，项目在公司领导下，会以更好的业绩回报公司。

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx年x月x日

## 南理工开题报告篇四

下面就是我这一年来做生产主管的一些个人体验与心得。生产主管，简单地说就是公司内部的生产管理，按照公司生产流程，我具体进行了生产主管述职报告如下：

- 2、依据生产计划制定物料需求计划，以保证在生产过程中不因缺料而停产；
- 3、结合仓库现有库存和车间最大生产能力制定月、周生产计划，并下达生产订单；
- 4、管理好生产工，监控生产订单完成生产进度，并向总经理汇报进度。

我觉得要想成为公司一各合格的生管员，必须做到以下三点：

首先，工作时必须做到四个字：

认真细心。因为我们所做的物料需求计划和生产计划，关系到全公司生产工作的正常运转。如果所做的的物料需求在某个地方出了差错，公司急用的物料没有请购，却请购了我们暂时不用的物料，那么必将造成该来的不来，不该来的却来了一堆。生产车间也会因为物料不足而停滞待料；又或者我们下达的生产订单没有按照出货日期排序，车间按照计划订单生产了暂时不出货的产品，而等着出货的产品却未能完成，这样到了出货日期不能按时出货，必将引起客户抱怨，降低公司信誉，给公司造成不可估量的损失。所以我每天工作时都尽量保持清醒地头脑，确保每一份计划都能准确无误，把生产效率提高到最高点。

其次，做为生管，必须要有坚定不移、不厌其烦的跟催精神。

有人说：计划反正已经做了，东西到没到就不管我的事了。其实不然，要想成为一个好的生管员，必须要有坚韧、坚持的态度。计划是下了，但还要经常到仓库查看这些物料究竟有没有到。倘若已经快到出货日期，而有的物料却还是没有按时到达，就一定要督促采购部门，并与供应商沟通，以保证生产计划能顺利进行。在这个过程中关键一点就是不要让计划与生产脱节，变成你计划你的，我生产我的，从而造成生产秩序的混乱。所以跟催物料是非常重要的。

最后，做为生管，必须要与各部门这间处理好人际关系。

一个人的力量是有限的，但一个团队的力量却是巨大的。工作过程中，同事之间磕磕碰碰有时也在所难免，但我始终抱着一种平和的心态来对待这些问题，并找出问题关键之所在，解除误会，化解矛盾，从而营造一个和谐的工作环境。只有心情好，才能在工作中发挥自己最大的潜能。一个团队，最重要的就是同心协力，只有做到这一点，公司的发展才能越来越好。

回顾过去，虽然有了一些可喜的成绩，但同时也发现自身存在的不少问题。在工作中，有的时候开拓、创新意识不够，事业的发展需要不断地创新，但自己却总是求稳怕乱，在有些问题的处理上瞻前顾后，不够果断。另外在生产过程中出现突发状况时，有时却未能即时向领导汇报。针对自身存在的这些问题，我将认真总结经验，发扬成绩，克服不足，进一步加强理论学习和工作实践，不断地提高自己的业务能力和管理水平。

## 南理工开题报告篇五

20\_\_年工作总结回顾20\_\_工作的种种经历，让我百感交集。在过去的一年中，我的成长和成绩是建立在与广大同仁的团

结、努力、奋斗的基础上的，因此20\_\_年是与大家一起团结、努力、奋斗的一年!我的工作岗位是农村支局长，负责马村支局(马村镇，大张楼镇)得工作，对于自己本职的工作，即使再累再苦，当然都应该义无反顾的前进。现就我20\_\_年的工作进行总结汇报!

一：渠道现状支局共有合作营业厅两家，合作代理商三家，便利性空充代理点十余家。

二：渠道存在的问题

1、整个市场环境氛围较差，市场缺乏活力。

2、代理商普遍缺乏积极性，思想陈旧。

3、渠道服务能力较弱，主要体现在营业员服务不到位，导致客户流失。

4、营销政策落实不理想，前三个季度代理商各自包装了销售政策，导致市场混乱。

对于上述问题公司提出了“逐步整改重点检查”的思路，对代理商包装的政策进行统一清除，实行集约化经营，让代理商思想与公司上下统一，行动上统一，实现整个公司一个步调，宣传政策一个口号!

三：现有渠道积极性的调动业务发展量的下降，佣金的下降一度让代理商对市场缺乏信心，消极心态在代理商之间相互蔓延，如何让代理商有钱赚成为了公司急需解决的问题。

对此问题公司积极应对，推出了适合农村市场的乡亲卡和八分卡以及599智能机礼包，促进了移动业务的增长和智能手机的销量，有效的提升了代理商的积极性!

#### 四：加强业务培训，提升服务质量

- 1、严格要求自己，积极及时的学习公司现行政策。
- 2、及时对代理商进行传达政策，并每周对代理商进行现场现行政策的培训，尤其是主推政策的培训！
- 3、要求代理商进行你好服务，微笑服务，对购买智能手机用户给予免费贴膜、免费下载软件等实用性服务。