

2023年网络推广岗位调研报告 会计岗位 调研报告(通用10篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

网络推广岗位调研报告篇一

从实践中走来，带不回任何精湛的技术，但带回了也许是我们一生中最宝贵、最值得珍惜的收获。作为一名大一学生，抱着贴近社会，了解自己所学专业就业前景的愿望，我们在寒假参加了大学生社会实践。希望在进入社会之前，多积累点社会经验，在实践中巩固知识、锻炼能力，并加强自身的专业素养。

我们即将走上工作岗位，会计岗位是我们以后毕业的主要就业方向，为了了解会计职业岗位对当代大学生的需求，以及现如今社会对会计方面的就业需求，且会计专业学生以后的就业形势；为了让我们更好的了解我们以后就业的趋势以及就业环境，对会计岗位的认知有更好的了解，让我们对以后从事的工作有一个初步的认识，利用寒假的时间，我们小组成员六人对当地的一些中小型企业进行了实地访问和问卷调查。

这次实践我们是王亚芬老师的细心指导下进行的，根据根据老师给的一些范例，我们根据地区差异进行自由分组，我们的组员来自绍兴和诸暨。我们各执其职，分派好任务，讨论出有关中小型企业会计岗位的调查方案，设计好一份调查问卷，并打印出调查问卷。

卷调查工作。我们分别对浙江铭仕管业、浙江省诸暨市华达

纺织、浙江唐翠珠宝有限公司、浙江百瑞珠宝有限公司、浙江省诸暨市茂阳农产品配送有限公司、绍兴欧皇家具有限公司，绍兴县奈斯进出口有限公司，绍兴西大门纺织服饰品有限公司等中小型企业进行了实地访问，我们以问卷调查的形式和会计岗位人员进行了交流。

（1）会计行业发展对人才需求的趋势？

会计是对会计单位的经济业务从数和量两个方面进行计量、记录、计算、分析、检查、预测、参与决策、实行监督，旨在提高经济效益的一种核算手段，它本身也是经济管理活动的重要组成部分。会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就顯得越重要。

企业在招聘财会人员时学历不再是唯一的准绳，公司更为看重应聘者的工作经验和操作技能。会计工作包括实务工作和理论工作，各企业需要的会计人员大多是一些核算工作，侧重的是实务，所以对于会计人员，企业更青睐有工作经验的人员，一进入公司马上就能投入工作，免去了公司的培训成本，毕竟一些基本的会计核算工作是做出来的，不是“研究”出来的，自然学历在一些初级会计岗位中就顯得不是那么重要了。然而，人际关系有时真的比工作能力还要重要，良好的人际能给我们的工作带来顺利，带来成功，带来机遇。

随着经济发展步伐的不断加快，新时代对会计人才的需求也越来

越高，具有普遍会计技能专业的人员已经无法开始适应快捷的企业发展，而具有“管理型”的会计人才却属于极度紧缺的人才行列。

（2）学历需求情况？

本次针对企业的学历需求调查结果显示，用人单位在人才的使用上逐步趋于理智，用人浪费的现象得到了很大的改善。中小企业对大专人才的需求成为了这类企业人才需求的主体，以回收的有效调查表来看，达到了25家，占调查中小企业总数的58%。

(3) 岗位需求情况？

企业对财务会计专业人才的岗位需求是我们确定专业方向的重要依据。调查资料显示，企业特别是中小型企业提供的财务会计专业岗位主要是会计核算、财务浅析、财务管理三类岗位，它们所占比例分别为：38%、20%、42%。

(4) 企业对财务会计专业人才业务素质、能力要求情况？

网络推广岗位调研报告篇二

一、建设单位总工程师

- 1、负责公司所有工程工程的全面技术管理工作。
- 2、参与审定工程的方案设计、初步设计和施工图设计，并对设计中存在的技术问题提出修改意见。
- 3、参与招标文件中技术要求的审定工作。
- 4、参与单项工程的地质勘测和设计管理工作（包括地勘、设计、图纸会审等）；
- 5、负责检查图纸会审纪要内容的落实情况。
- 6、深入施工现场，遵照有关施工规范，负责工程技术管理及对工程质量、工程进度和安全的监督。重点负责监督检查施工单位是否按施工图纸要求和工程规范要求进行施工，严格

检查工程质量，把好工程质量关。

7、负责向施工单位解释施工图中的有关技术问题，并及时处理施工现场的有关技术性问题；负责对工程重大变更提出决策性意见。

8、全面负责质量、安全、文明施工管理，严格工序控制，组织竣工验收9、坚持调查研究，及时发现问题，采取措施，定期向公司汇报工程进展情况。

二、建设单位工程工程经理：

4、根据公司批准的工程工程总施工预算书，严格监督控制工程

7、负责协调解决工程工程施工中的设计、施工问题以及现场的涉外关系；

8、负责组织各专业工程师的现场配合和协调工作，完成现场施工日志的准确记录；

9、负责工程工程竣工至保修期满时间段内的工程保修管理和协调工作；

11、工作中要有工作责任心，有计划性，不断提高自己的专业水平和管理素质。一般一天的工作流程：落实、完成当天的工作计划——进一步熟悉施工设计图纸，掌握了解现场各项工作的施工完成情况和需要解决的问题——监督处理协调现场各项工作——对当天工作进行小结，填写工作日志。一般一周（一月）的工作流程：总结本周（本月）的工程施工情况，编制本周（本月）工程完成情况统计报表（工程月报），编制下周（下月）的工程计划安排——准备协调解决相关的设计、施工问题——安排下周（下月）的其他专业工程师的工作；填写本周（本月）工作考核表，报工程管理部

及工程总监进行考核。

三、土建工程师岗位职责

- 1、协助工程部经理对建设工程实施质量、进度、投资控制、合同管理、信息管理及组织协调工作。
- 2、负责编制本专业“监理细则”并实施，在工程部经理的领导下做好现场专业监理工作。
- 3、认真阅读、熟悉设计图纸、施工组织设计和施工技术方案，2 / 18 提出审查意见，参加招投标和设计技术交底、图纸会审。
- 4、了解政府相关政策、标准，掌握验收程序和方法及时将情况上报工程部经理，以便采取相关措施，保证工程的顺利竣工。
- 5、加强政府相关主管部门和业务单位的联系，增进了解为工程顺利开展打下良好基础。
- 6、认真研究本专业相关做法及方案，提出切实可行的专业优化方案上报工程部经理批准后，监督落实执行。
- 7、审查本专业的进场材料、成品、半成品，并进行认证，监督本专业监理工程师执行材料实验见证。
- 8、施工过程的巡视检查，重点部位组织旁站监督，发现质量问题和施工工艺问题及时报告工程部经理，下达质量整改通知单，并跟踪落实整改工作。
- 9、检查本专业的隐蔽工程、分项工程质量并参加验收。巡查现场、监督施工工程质量，参加分部、单位工程竣工初验和竣工验收，审查本专业技术资料。

10、填写监理日志、周总结，每月上报监理月报，参加工地周例会，协调本专业各工种的工程配合工作。

11、协调施工及监理单位的业务关系，管理、监督上述单位按照规定履行各项责任。

12、负责组织落实施工现场的各项任务，处理施工现场场地内的有关技术难题，提出有效可行方案报部门经理同意后实施。

13、严格进行工程进度、质量控制，对尚未通过验收就进行下道工序施工及出现质量事故和拖延进度的承包单位进行处罚，承包单位不能及时改正的，应部分或全部暂时扣发当月进度工程款。

14、严格控制工程成本，对工程费用实行事前控制，减少不必要的费用及签证产生。

15、协助做好供应商的资质审查，甲供材料、物资供应落实等有关工作，对相关的材料设备提出合理配置、性价比选材等节约成本的建议意见。

16、主办工程工程资料的收集整理归档及竣工资料的整理报送工

3 / 18 作；负责与政府质量监督部门及专业验收部门的联系。

17、结合配套工程对工程总体施工进行合理统一安排。 18、协助工程部经理主办理与本专业有关的报建、检测、认证、验收等相关手续。

19、完成公司及工程部经理交办的其他工作。 四、安装工程
师岗位职责

2、施工组织设计、技术方案的分析评定、关键部位施工方案及关键工序施工工艺把关；

4 / 18 五、建设单位现场代表岗位职责

1、现场代表必须尽心尽职，依法办事，廉洁奉公，有高度的责任感。

2、认真研究、熟悉工程设计文件、招投标文件和合同要求，了解学校对所管工程的要求和对工程的管理程序。

3、组织施工图纸会审，并督促整理好会审纪要，尽量把图纸中存在问题消除在开工前或分部工程施工前。

4、配合做好工程的“三通一平”工作，组织对建筑物定位、放样及核样工作。

5、检查和监督所负责工程的质量、进度、安全和文明施工。 6、认真做好施工日志，真实反映施工过程情况。

7、负责各项现场签证、工程变更、设计变更等现场全过程管理，必要时组织甲方人员参与。根据新区办《现场签证管理制度》，做到签证事实清楚、签证数据准确，不宜在事后补充签证。

8、参加工地例会和相关协调会议，积极协调参建各方的关系，监督各方严格按施工规范、设计图纸、施工合同、招投标文件及新区办相关管理制度进行施工。

9、参与重要材料、设备的看样订货；复查进场材料、成品、半成品质量和品牌的证明文件，抽查进场材料、成品、半成品的质量和品牌；督促监理要求施工方按规定进行抽样送检，确保工程质量。

10、及时了解和掌握工程施工情况，及时协调解决施工过程中出现的问题，对较大问题提出参考意见并上报。

11、参与隐蔽工程、分部工程、分项工程验收；组织在建工程全面检查和组织整体工程验收。

12、依据合同及其他有效文件和现场情况，做好工程进度款支付的审查工作并报造价科审定。

13、施工管理过程中，加强对各工序的过程监督，对发现的工程质量问题，要及时督促监理要求施工单位整改，发现重大质量问题必须上报，并组织有关人员或部门进行处理。

14、督促和配合监理部门履行职责，做好监理、施工单位的协调

5 / 18 配合工作；协调监理、施工、设计等参建部门关系，使工程顺利建设；监督检查监理及施工合同的履行情况。

15、根据新区办《现场签证管理制度》审核工期签证工作，核查并报审经监理审批后的施工单位的周、月进度计划，报科、处审批。

16、对监理审核后的竣工图、施工界限及甩项工程手续进行审核。对施工单位未完成合同和图纸的内容进行核查。

17、负责收发往来技术文件，审查工程技术资料，及时将工程有关需传递的资料、文件、变更通知等送交相关单位和人员，并及时反馈落实情况。

18、配合、督促施工单位做好工程竣工资料及资料归档，确保工程资料齐全、真实。

19、保修期内跟踪工程使用情况，督促监理、施工单位做好

工程回访和保修工作，保修期满提交保修情况报告。

20、负责对监理、施工单位工作业绩、管理水平的考核；对监理人员、施工管理人员的考核和更换提出意见。

21、配合其他部门工作，完成领导交办的其他工作。

对总包、分包及监理单位的管理

一、对总包单位的管理（1）总包单位应经常同建设单位工程经理、监理单位沟通，在工作流程上、质量控质、进度控制上主要参考第三部分。对于工程的其他分包单位的管理原则上由总包单位统一管理，对于建设单位直接分包的工程，建设单位给总包单位一定的管理费（具体费用根据分包工程在施工合同中约定），总包单位应在施工过程中在技术质量等方面配合分包单位。（2）分包单位进场前建设单位工程经理、监理单位应对分包单位资质、施工合同、施工方案等进行审查，合格后分包单位方可进场。（3）施工过程中总包单位应对分包单位在技术、质量、进度、协调进行管理，建设单位付给总包单位一定的管理费用，具体价格在总包合同中双方约定。

6 / 18 建设单位认可），建设单位、监理单位参与，通过开标价格及各家的综合势力最终确定分包单位。（3）分包单位确定后，建设单位对总包单位的分包工程确认单价，列入总包单位的工程结算中，不参与取费。（4）分包单位进场前建设单位工程经理、监理单位应对分包单位资质、施工合同、施工方案等进行审查，合格后分包单位方可进场。（5）总包单位对分包工程的进度、质量及投资控制负全面责任，并履行保修责任。（6）建设单位、监理单位随时监督分包工程的履行合同情况，如建设单位拨款到位，而总包单位未按照合同的约定及时拨款，并影响了工程进度，建设单位有权直接拨付工程款给分包单位，此款从下次总包单位的应付款中扣除。

二、对监理单位的管理

工程施工过程中应以监理单位的管理为主，建设单位授予监理“三权”（停工权、复工权、拨款权），监理单位应熟悉图纸及现场情况，并为工程的质量、进度、投资控制负责。若监理单位在施工过程中为建设单位提供的合理化建议被采纳，并为建设单位节省了资金，建设单位将给予监理单位一定的奖励，奖励额为节省工程资金的20%，奖金在下一次的监理费拨付中一并兑现。建设单位应严格按照监理规范及监理合同的要求监督监理单位，具体的考核及管理辦法见《驻工地监理工作考核细则》，建设单位每月组织施工单位对监理单位的当月表现进行评比、考核。

工作流程规定

一、现场施工工程例会：

- 1、现场施工工程例会一般由监理工程师主持；
- 2、现场施工工程例会一般每两周举行一次，特殊情况举行专题协调会议；
- 6、总包单位根据月度现场施工协调例会要求，完成工程月报表的编制、完成下月工程工程进度计划的编制，报送监理工程师审核、建设单位审查、审定、批准。

二、现场专题技术会议：

- 1、现场专题技术会议一般由监理工程师主持；
- 6、重要的专题技术会议的会议纪要如：设计方案确认、单项施工组织设计审查、涉及合同技术条件变更必须报工程工程部、公司领导批准。

三、现场经济签证：

3、办理经济签证的相关单位负责人签字顺序：总包单位代表、监理单位总监、建设单位代表、分管经理。

4、现场签证单填写要求：所有工程量必须经现场测量后填写，到场人员必须当场在现场签证单上签字或当场在记录的原始数据上签字，后补签签证单。现场签证单一式四份，建设单位工程工程部两份（一份自留、一份送审）、监理单位一份（进度结算用）、总包单位一份，现场签证单必须在一个星期之内签字（或盖章）完毕，否则签证单视同无效。签证原则上不允许签计时工，如有特殊临时用工情况，必须列明用工人数及用工时间。

5、签证的效力：总包单位应予提报签证的文件，但未经建设单位签证的，均属无效。已实施未经签证所产生的经济责任由总包单位承担。总包单位对建设单位的指令确有异议，在建设单位坚持要求执行时，总包单位应予以执行，因指令错误发生的费用和给总包单位造成的损失由建设单位承担，延误的工期相应顺延。因拒不执行指令而造成的损失则由总包单位承担。总包单位应如实填写签证单，经查实不符合实际的，监理、建设单位有权拒签。

四、现场技术核定单：

3、现场技术核定单必须严格遵循国家规程规范、行业标准和经

4、办理现场技术核定单的时效性：现场技术核定单必须在事发前现场核定；

5、现场技术核定单：必须报工程工程部、工程分管经理核定；为提高工作效率，需建设单位工程部经理决定的应在一天内回复，需报至公司讨论的，在两天内回复。

五、材料价格回执单：

3、办理材料价格回执单原则：现场认价单必须在总包单位采购实施前签字确认；

5、如遇重大的现场认价，必须事先经由公司领导确认方可实施。 六、设计变更：

10 / 18 总包单位；

七、施工图纸自审和会审：

1、施工图纸自审：（1）、根据合同约定、国家规程规范、行业标准，总包单位进场前或单项工程施工前，总包单位应自行主持施工图纸自审，写出施工图纸自审记录；（2）、总包单位的施工图纸自审记录，报送监理工程师、建设单位工程工程经理及分管经理；（3）、监理工程师对总包单位的施工图纸自审记录提出审核意见；（4）、建设单位工程工程经理及分管经理施工图纸自审记录提出审核意见；（5）、建设单位工程工程工程经理安排图纸会审时间。

4、由监理工程师将批准的施工图纸会审意见送达总包单位实施执行；

八、施工组织设计

3、监理工程师在三个工作日内提出审核意见；

4、建设单位工程工程经理及分管经理在收到施工组织审计三天内提出审核意见；

7、施工组织设计一经批准，是工程工程管理质量控制的目标计划，必须严格监督管理实施，确保批准的施工组织设计的实现。

九、工程进度计划：

- 1、编制原则：根据合同约定、施工设计图纸；
- 2、工程工程进度计划根据批准的施工组织设计编制实施；
- 5、报送监理工程师在二个工作日内提出审核意见；
- 7、监理工程师送达总包单位实施执行；
- 9、施工总进度计划一经批准，是工程工程管理进度控制的目标计划，必须严格监督管理实施，确保批准的施工总进度计划的实现。

十、施工预算书

十一、工程工程月报表：

13 / 18 内容：本月工程工程的形象进度、质量情况、分部分项完成的实际工程量；（3）、工程月报的时效性：由建设单位工程工程经理在每月28日前编制完成；（4）、编制工程月报表应及时报分管经理审核，由分管经理针对月报及现场的情况提出要求。（5）、工程工程月报是工程工程月度投资完成情况的统计报表和月度工程进度款的支付依据，必须认真履行职责，严格核算、审查，确保建设单位的投资利益得到保证。

十二、甲供材的采购及进场管理程序：

1、采购程序：（1）施工图纸出齐后7天内，工程工程部应要求施工单位上交材料设备使用计划，同时考虑生产周期，由工程工程部、材料部编制《甲供材料（设备）采购工作计划》，经甲、乙双方协商后作为招投标文件的依据。（2）工程工程部、材料部按《招标投标管理工作细则》规定要求进行甲供

材料（设备）的采购。（3）委托招标公司拟定《招投标文件》，工程工程部、材料部定《采购合同》及各厂商的入围资格请分管经理审批。（4）工程工程部、材料部按经审批的《入围资格》要求，招标公司邀请三家以上的供应商进行招投标，并封样存至仓库，做好标识。（5）工程工程部、材料部、审计部有关人员实施招投标。（6）工程工程部、材料部按《招投标管理工作细则》及招投标结果，与供货厂商签订采购合同并报请审批。

2、申报程序：（1）总包单位对建设单位提包的材料、设备计划应包括以下内容：工程名称、材料设备名称、规格型号、需用数量、需用时间、技术质量等级、供货地点、编制时间。（2）总包单位提报的计划应先提交监理单位，由总监签订后转建设单位工程部经理，报材料部采购。

3、进场管理程序：（1）、进入工程现场的材料（设备）签约之前，建设单位工程部经理和监理单位总监必须检查供货厂商的法人委托书、地址、营业执照、资质证书、准用证、合格证、检测报告及其技术指标等资料是否符合《合同》和入围资格要求。（2）、检查进场材料（设备）的尺寸、规格、型号等是否符合设计及合同要求。（3）、进场材料（设备）的检查、验收工作必须做到100%，由工程工程部、14 / 18材料部负责会同监理公司、总承包公司等有关单位共同参与进行，验收合格后方可支付材料（设备）款。（4）、钢材、水泥等甲供材，材料进场后，监理单位应会同供应商，现场取样送检，合格后方可卸货验收，并作进场记录，监理单位在每月25~28日汇总甲供材进场的数量。

十三、施工用水电的管理：

1、所有施工及配合施工单位用电、用水均由工程工程部统一管理，用电单位必须持用电方案经工程工程部审核批准，用水单位必须挂表，并严格按批准方案认真组织施工。

3、各用电、用水单位对各自的线路、管路负有维护管理责任，应经常对所属线路进行检查，发现安全隐患，立即整改。若用电线路存在安全隐患，而不能得到及时整改，工程工程部将停止供电；发现水管有漏水现象，工程工程部将停止用水，直至整改完后供水。

4、当水、电的总表数于分表总值出现差量时，按照各施工单位的总用水、用电量对差值部分进行公摊。

十四、工程工程检查验收：

8、工程工程竣工验收资料：按照工程设备案制管理规定要求，总包单位提交经监理工程师、建设单位签字确认的工程工程系统技术资料、全部竣工图和工程技术档案。

十五、工程竣工移交：

1、根据批准的工程工程竣工验收报告，总包单位提出工程工程移交报告；

2、监理工程师审核同意，报建设单位批准实施；

3、总包单位提供经批准的工程工程竣工验收资料一式四套；

4、办理移交手续，总包单位、监理工程师、建设单位工程工程经理及分管经理进行正式移交；5、同时建设单位和物业公司正式办理交接手续，参加交接的人员：建设单位工程工程经理及分管经理和公司领导，相关工程竣工验收资料交二套给物业公司。

十六、工程款支付：

2、工程支付申请单三份，分别由总包单位、监理单位、建设单

16 / 18 位保存。

十七、工程工程结算：

4、工作总监审定同意；

6、工程工程结算书一式四份：总包单位、监理工程师、建设单位工程工程部及财务部；

7、工程结算付款办法严格按照工程款支付办法的程序确认，严格审核工程各阶段工程付款的正确性，对最后一次工程结算付款必须按照合同规定抵扣工程预付款、工程质量保证金及水电费、定额管理费等，并由工程分馆经理及财务主管人员做付款清单备查。

工程资料管理

一、工程工程资料分类：

2、图片图象资料：工程照片； 3、电脑部份：现场工程管理资料； 二、工程工程资料的管理职责：

1、建设单位工程经理负责现场的资料管理；

三、工程工程资料管理规定：

1、工程现场每周必须进行工程资料整理归档工作； 2、现场档案资料管理员负责审查档案资料，整理齐全后保存； 3、借阅工程资料必须履行手续，不得遗失，更换； 4、工程资料必须建立资料台帐、资料目录。四、工程工程文件的签收传递规定：

1、设立文件发文签收登记本，一切文件资料发送、送达时必须要求签收；

4、所有对内对外文件资料必须按职责规定权限审查签发。5、工程竣工移交后，现场的文件资料按公司规定和要求进行交接。

18 / 18

网络推广岗位调研报告篇三

为深入贯彻党的xx大精神及省、市党代会精神，加大妇联组织建设“坚强阵地”和“温暖之家”工作力度，进一步推动妇女工作创新发展，市妇联党组确定11月5日至16日为期两周的调研周。为此，市妇联提前筹划，精心安排，向各县(市区)妇联和市直妇工委下发了《关于对全市巾帼文明岗、妇女儿童家园(妇女之家)等几项工作调研通知》，由主席、副主席带队分三组到9县市区30多个乡镇的近100个村的6个妇女儿童家园、42个妇女之家、60个妇女创业就业庭院经济发展示范点，市直及县(市区)35个巾帼文明岗进行了实地调研。所到之处，得到了市直单位、各县市区及乡镇领导的高度重视，看到了广大妇女立足本职积极投身聊城经济社会建设的美丽身影，听到了基层妇女群众的所急、所需、所盼的声音，进一步找准了工作的立足点、着力点，增强了工作的使命感、责任感。具体调研情况如下：

本次调研的9个县(市区)的6个妇女儿童家园，42个妇女之家中，家园的建设规格都比较高，由省妇联支持建设的妇女之家设施均已到位，各项制度比较健全。

1、领导重视，各方支持。各县(市区)领导及所在乡镇的领导对妇女儿童家园和妇女之家建设都比较重视，尤其是对省妇联拨款建设的项目，各地党委政府和县(市区)妇联都做了大量的工作，在硬件设备配备和软件制度建设中都进行了统一的政府采购和给予了大力的指导。其中由临清市妇联统一配备的妇女之家制度较为健全、规格较高，各项设施标示较为

明确。

2、贴近生活，妇女欢迎。在调研的42个妇女之家中，通过与村妇女主任和妇女群众交谈中，大家对妇女之家的建设都有表现了高度的赞誉。以**县**镇**村、**县**镇赵海村为例，自“妇女之家”创建以来，村妇代会组织巾帼文艺宣传队和巾帼健身队，聘请专业老师辅导，刻苦学习歌舞、小品、快板等节目的表演技能技巧，自编自演了许多农村题材的文艺节目，以寓教于乐的形式宣传党的好政策、普及法律法规和科技知识，歌颂生产生活中涌现出的各类先进典型，教育广大农村妇女尊老爱幼，邻里和睦。这些活动极大地丰富了群众的业余文化生活，弘扬了积极向上、建设家乡的良好风气，使妇女群众把参加妇女之家活动当成了每天的必修课。

3、阵地专有，资源共享。在查看的妇女儿童家园和妇女之家中，基本都能做到阵地专有，尤其是省妇联筹建的家园，建设的规模都比较大，设施较全。但是受农村有限的办公条件和经费条件的限制，在阵地专有，着力突出妇女自身特色的情况下，都能做到资源共享。把有限的资源运用到家园和“家”的活动中来，这对于维护妇女权益、丰富妇女文化生活及和谐家庭建设都有重要的作用。

存在的问题及建议：一是不平衡性。城市社区的妇女之家和乡村的妇女之家存在差距的，这与经济基础有着重要的关系。但是硬件建设虽然是基础，完全可以用活跃的软件文化活动的等来弥补，比如临清潘庄镇刘梭村就是很好的例子。另外省妇联支持的妇女之家和原有自建的妇女之家差距也很大，各级妇联应当积极争取资金、加大支持力度，统一提高标准、提升层次。二是缺乏特色。虽然省妇联支持的妇女之家建设有着严格的标准，但是各地的经济、文化等都有自身的特色，应当在妇女之家建设和使用中更多的突出自己的特色，坚持因地制宜原则适合当地妇女的要求。三是使用率问题。建家的目的在于用家，只有使用率提高，真正发挥作用了才能达到了建家的真正目的。各级妇联组织要发挥积极作用，创新

工作思路、理念和方式方法，完善服务功能，丰富服务内涵，提升服务水平，吸引更多的妇女姐妹走进“妇女之家”，使“妇女之家”成为妇联组织的手臂延伸。

以大力发展庭院经济为总抓手，推动妇女创业就业，是市委、市政府对我们提出的新要求，也是我市各级妇联工作的重中之重。通过调研我们欣喜的看到了小到三五人组成的庭院小微企业，大到带动几千名、上万名妇女就业的“妇字号”龙头企业，充分体现了广大妇女在聊城新一轮发展中的生力军作用。

1、能够因地制宜，突出地方产业优势。各地能根据原有的经济优势，发挥地方特色，形成了“一村一品，一乡一业”的特色产业，如茌平菜屯镇的木板业、高唐县汇鑫街道机械加工业、三十里铺镇棉花种植收购加工业、姜店镇的畜牧养殖业等以乡镇为区域特色的庭院经济模式。冠县烟庄镇后十里铺羊养殖基地、东昌府区道口铺顾庄蘑菇养殖等以村为区域特色的庭院经济模式。

2、能引技术上规模，走生态化的路子。各乡镇都能够在原有的优势产业上不断的引进新的技术，形成规模化的产业。比如高唐县姜店镇的畜牧养殖业，与六合荣达合作，有专门的技术指导和统一的服务，形成了产供销一条龙的经营模式。开发区许营镇宋郎村的农户+合作社+公司社的大棚育苗模式，解决了大量农村闲散妇女劳动力的就业问题，提高了农户的经济收入。东阿鱼山镇花卉基地等生态旅游产业、冠县店子镇灵芝盆景加工基地、冠县兰沃乡的梨园、市开发区许营镇“四位一体”的能源生态温室建设都是走的生态化致富的路子，达到了生态文明与妇女增收的双重效果。

3、能发挥典型作用，让更多妇女在家门口就业增收。各地庭院经济发展中都涌现出了很多好的典型，如**县张平汽车坐垫有限公司的总经理张平，带动周围5万名女性实现就业增收，茌平菜屯“巾帼木业加工协会”会长黄淑华、**县大棚种植

基地带头人尹先玲都是巾帼致富带头人。在典型的带动下，更多的妇女找到了就业机会，甚至是找到了创业的好途径。这些妇女在家门口创业就业，在实现增收倍增的同时，还能照顾好家庭，能够不耽误农忙等重要时节。

存在的问题及建议：一是妇女典型培树宣传还不够。从调研中发现，农村妇女的带头人不少，但是好多需要我们提供更好的平台进行培树和宣传，真正的发挥其带动作用。二是妇女的“当家人”少。无论是轴承加工、畜牧养殖、育苗种植，妇女应当是从业的主力军，但是真正的当家人少，绝大部分是为别人打工，干着劳动密集型的工作，收入也相对较少，各级妇联要注重培养带动性强、影响力大的妇女创业典型。三是农村对技术、市场等方面的需求和引导迫切。所到之处，很多妇女群众都多我们提出了技术专家指导的需求和走出去看看的迫切愿望，使我们了解了妇女群众想致富的迫切需求，并感到责任重大。四是对“庭院经济”的理解有偏差。从与所到之处领导、妇女群众等的交谈看，部分领导及群众对妇联大力倡导新时期新型庭院经济的发展缺乏总体的认识。所以说，妇联的宣传应当进一步加大，只有领导重视了，各方面工作提升才能比较快。

本次共调研了市直的9个和县(市区)26巾帼文明岗，其中国家级的13个，省级的15个，市级的7个。从调研的总体情况看，无论是创岗10多年的巾帼文明岗，还是新创设的岗位，都运转良好，树立了良好地行业形象。但岗与岗之见也存一定的差距。

1、各岗的妇女队伍都是生力军。各巾帼文明岗无论是新岗还是命名接近十年的岗，女性在岗人员的数量都能占到绝大多数。尤其是卫生、金融、税务等服务行业的女职工，她们是岗位的主要力量，而且自尊自爱素质高、爱岗敬业业绩强，塑造了聊城现代女性的良好形象。

2、业绩比较突出。从查看的35个巾帼文明岗中，无论是金融

行业、税务系统，其业绩在本行业内都是很突出的，而且在省内、国内也都是名列前茅的。像市汽车总站、中国人民银行聊城分行、中国联通聊城分公司10010网络服务等业绩突出，获得了许多全国的荣誉。冠县民政局婚姻登记管理处开创了全省第一家不计任何费用的先例等，在这也体现了巾帼文明岗立足自身岗位建功立业的根本宗旨。

3、人性化管理亮点多。各巾帼文明岗由于女性成员多或全是女性成员而工作环境相对单调而枯燥的环境，实行适合女性特色的人性化管理。比如，市交运集团汽车总站成立了春天班、彩虹班等女性班组，温馨的工作室、多彩的班组文化建设均体现了人性化管理的效果。

4、开展活动丰富多彩。各巾帼文明岗均发挥自身行业特色和女性成员较多的优势，开展了一系列的关爱妇女儿童、帮扶困难群体等活动，在本单位和行业中也是文艺宣传等活动的主力军，在自身工作之余做到了全方位发展。

存在的问题及建议：1、长效机制不完善。有的巾帼文明岗创建比较早，各项机制的建设还停留在建岗时期的材料，机制缺乏长效性和持续性。2、宣传不到位。各巾帼文明岗搞的活动丰富多彩，活动的荣誉也很多，但是缺乏宣传，特别是缺乏从女性视角的宣传。3、标示不够显着。部分巾帼文明岗的标牌等放置的位置不显着，特别是在女性较多的岗位，在胸牌、桌牌等方面缺乏标示，这些都应当有所创新。4、发展不平衡。各个巾帼文明岗的发展不平衡性也比较的突出，即使是国家级的岗也有很大差别，应当经常性的验收、检查，提供平台而且把好的岗位经验进行交流展示，岗与岗之间也要经常的参观学习，从而实现借鉴提高的效果。

网络推广岗位调研报告篇四

品牌推广宣传策划

岗位职责

1) 收集公司产品相关的热点新闻及相关行业的政策信息、市场资讯；

任职资格

1) 学历要求：本科及以上；

2) 专业要求：机械、材料等工科专业，或市场营销、统计等相关专业；

3) 工作经验：5年以上市场调研及分析工作经验，从事过机械及材料相关工作者优先。

知识与技能

1) 熟悉产品市场营销业务，独立的市场开拓能力，有渠道开发管理经验者优先考虑；

2) 具备快速的学习能力，强烈的市场竞争意识；

6) 乐于面对挑战；有较强的项目策划能力，写作能力较强，文笔流畅。

网络推广岗位调研报告篇五

访谈内容（概要）：

访谈对象：我的叔叔

工作性质类型：铁路质量检测系统副监理

地点、时间：不限，根据工程队时间和地点的转移而转移

任职资格、所需技能：相关铁路建设质量监理方面的知识

工作环境、强度：环境变化度较大，多在露天的自然环境

福利薪酬：月薪4500加年终各种奖金提成

工作感受：对目前工作还比较满意

具体问题访谈记录：

1. 你是怎样决定自己的职业的？你做了哪些准备？

答：经朋友介绍选择的职业，至于所作准备就是学习了一些铁路建设方面的知

识，毕竟我不是专业的铁路专业科班出生。

答：就是要懂部分铁路质量检测方面的相关知识，会操作专业的工程质量检测

工具。如果要我雇佣别人做这项职业，雇佣者必须要有相关铁路行业发面的从业经历，能吃苦耐劳。

3. 在工作中，你的主要责任是什么？对此有何评价？

答：我的责任就是负责铁路质量监理啊。比如混领土质量检测，铁路钢轨质量

检测等等。至于评价，觉得这个工作还蛮重要，比较有工作成就感吧。

4. 你的职业有哪些让你喜欢的地方？你最擅长什么？

网络推广岗位调研报告篇六

建设单位总工岗位职责：

- 1、负责公司所有工程项目的全面技术管理工作。 2、参与审定项目的方案设计、初步设计和施工图设计，并对设计中存在的技术问题提出修改意见。 3、参与招标文件中技术要求的审定工作。
- 4、参与单项工程的地质勘测和设计管理工作（包括地勘、设计、图纸会审等）；
- 5、负责检查图纸会审纪要内容的落实情况。
- 6、深入施工现场，遵照有关施工规范，负责工程技术管理及、工程进度和安全的监督。重点负责监督检查施工单位是否按施工图纸要求和工程规范要求施工，严格检查工程质量，把好工程质量关。
- 7、负责向施工单位解释施工图中的有关技术问题，并及时处理施工现场的有关技术性问题；负责对工程重大变更提出决策性意见。
- 8、全面负责质量、安全、文明施工管理，严格工序控制，组织竣工验收
- 9、坚持调查研究，及时发现问题，采取措施，定期向公司汇报工程进展情况。

建设单位工程项目经理：

- 7、负责协调解决工程项目施工中的设计、施工问题以及现场的涉外关系；

- 8、负责组织各专业工程师的现场配合和协调工作，完成现场施工日志的准确记录；
- 9、负责工程项目竣工至保修期满时间段内的工程保修管理和协调工作；
- 10、负责组织参加现场施工协调会议，审核监理工程师现场会议记录、工程项目管理报告和其他文件资料；
- 11、工作中要有工作责任心，有计划性，不断提高自己的专业水平和管理素质。

网络推广岗位调研报告篇七

在中国从事销售人员越来越多，为什么从事销售工作的人员会越来越多，因为销售工作可以快速赚钱，但真正能把销售工作做到让公司领导满意的，不到百分之二十，这也是大多数人讲的二八法则。如何快速成功地提高销售业绩，都是从事销售人员面临的一道“南墙”，远见铭睿管理咨询（北京）有限公司将会用两周的时间讲解如何快速提升销售业绩，帮助正在或准备从事销售工作的人员，快速提升业务能力，切实提高自身的综合能力和业绩。

目前中国人口接近14亿，而正在从事销售工作的人员近2700万人，其中保险公司的营销人员就突破了700万人，其他金融行业销售人员近300万，预计在未来的几十年，从事销售工作的人将会增多，也预示着很多人将会选择从事销售工作，但真正能从销售岗位工作得到更好的提升和成长却很少，为了帮助想要从事和正在从事销售工作的人，我们首先从销售工作中的第一步开始。

对于将要从事销售工作或已经在从事销售工作的人员来讲，积极阳光的心态是销售过程中成功的关键要素。

早在改革开放初期，从事销售工作的人员大多数被人瞧不起、

看不上眼，属于不入流的工作，一直延续到今天，造成了很多从事销售工作人员内心中出现了一种悲观消极的心态，对销售工作过程中产生一种无形的畏惧心理，导致销售结果失败而告终。

销售初期的销售人员刚开始工作的时候，高昂，三分钟的沸腾血液战斗在岗位上，但连续几天的工作中，遭到了销售过程中客户太多的拒绝，渐渐的内心世界就开始被客户的拒绝给击垮，甚至开始选择逃避来应对工作，带着一种负面的情绪面对工作，甚至不愿意拜访面对客户，这就是所谓销售人员初期最容易产生的一种畏惧心理。

销售过程中产生的畏惧心理反应是属于正常，也是多数销售人员会面临的，有些人挺过去了，成为了销售精英，反之有些人就选择了放弃，最终被销售工作给淘汰，严重挫伤了信心。碰到这样的问题，我们有解决方法吗？方法很多，因人而异。比如说，当你遭到拒绝了，你就要从另一个角度看：“这个客户暂时不需要，以后还是会需要的，那就不再浪费时间，我要赶紧拜访下一个客户。”还可以找到一些销售工作中志同道合的同事，建立一种互相勉励机制，相互监督和探讨，培养自己的信心很重要。

要想成为优秀销售人员的第一步，就必须让自己充满信心，积极的心态不仅可以使自己有的能量，也会传递给你的客户，积极阳光的心态从客户的另一个角度，说明你的产品是最好的，才会让你这样有信心，更好的获得客户的信赖。

不管你之前是从事销售其他工作岗位，还是应届毕业生，打算选择从事销售工作，你的角色就需要相对转变，因为你要明白一件事，你就是企业的一把“剑”。犹如古代一个国家军队的士兵将领，需要开疆扩土，扬我军威。针对企业，你就是企业的创收者，为企业带来利润，需要不断的面对客户和成交客户，开发新客户，维护老客户。

销售员角色在企业中肩负着很重要的作用，很多企业并不在乎基层销售人员，总喜欢用“铁打的营盘，流水的兵”来形容那些销售人员，帮自己的竞争对手培养人才，在角色定位中，企业要更好的去诠释销售人员在公司的重要性，只有这样，企业才会有更好的业绩。

现在人才市场上招聘最多岗位就是销售人员，大家都知道，销售岗位的要求相对较低，一般很多找不到工作的人员，为了生计先从事销售工作，所以造成流失的销售人员特别多。很多企业并不明白，招聘销售工作人员需要一定的标准和要求，他们毕竟需要面对市场风云变幻，也是企业形象输出的一个窗口。大多数企业对销售工作的认知相对局限，认为只要把货物卖出去，把货款收回就可以了，所以出现了很多良莠不齐的销售人员，在销售过程中，一些不良的行为，导致销售工作从业者遭到客户的抵触，往往部分企业后期要花很多精力和时间去维护自己的企业形象，对于要找到合格的销售人员，就要明确销售人员的工作岗位，他们才不会盲目的工作，阵亡在残酷的市场上。

销售人员的岗位认知，需要根据本身企业具体要求去写，越详细越好，这样就可以更加明确工作的性质以及未来发展空间，可以帮助销售人员更快的提升。

网络推广岗位调研报告篇八

岗位调研报告主要就是围绕自身在单位里所从事的岗位的一些基本情况展开的，基本包括这样几部分内容：（1）公司简介，（2）工作内容，（3）存在问题，改进措施。正文大概4000字左右。

具体内容如下：

该部分主要介绍所在公司的基本情况，基本可以分为2个小部分。

1.1 公司概况

此处介绍所在公司的大概情况，可以包括：公司名称、地址、发展历史、主要经营内容、目前状况等等。

1.2 所在岗位概况

此处主要介绍自身所在岗位在该公司的一些基本情况。比如从事仓储工作的可介绍该公司仓储的概况，从事货代单证的可介绍该公司单证工作的概况，诸如此类。

该部分在“岗位调研报告”中是比较主要的部分，主要介绍自身在该单位所从事岗位的工作内容、工作职责等等。

比如从事的是仓储岗位，工作内容可以按照入库、在库管理、出库等仓储流程来撰写，在每个步骤中可以介绍在该公司的具体工作情况。再比如从事的是货代单证岗位，工作内容可以按照单证操作流程来撰写，也在每个步骤中介绍在该公司的具体工作情况。

3. 存在问题、改进措施（2000字左右）

该部分是“调研分析报告”中的重要组成部分，主要介绍自身在工作中发现的一些问题，并针对此提出相应的改进措施或建议。

3.1 存在问题

此处主要介绍自身在工作过程中发现的和岗位情况相关的一些问题，可以根据实际情况选择比较明显的3-4个问题，一一写明。

3.2 改进措施

此处主要针对之前提出的问题给出相应的意见、建议，最好

能够做到和问题一一

对应，对症下药。

除了以上基本内容以外，同学可以自行考虑，根据具体情况在开头部分加“前言”内容，在结束部分加“结论”内容。

网络推广岗位调研报告篇九

年级部是学校实施教育、教育活动的基础组织。在校长室领导下，带领全年级师生全面贯彻党的教学方针，具体负责领导、组织本年级组教师认真开展课堂教学、科学研究、理论学习和年级部教学管理等工作。年级部主任要热爱自己的工作，团结同志，加强学习，以身作则，履行以下职责，以便将本年级的建设作为先进的教育集团。

1. 根据学校工作计划，结合本年级学生实际，制定学期教学工作计划，使教学活动系列化、制度化，及时检查计划落实的情况，发现问题要及时向分管领导汇报，做到上传下达，有效监控，总结反思，使工作落到实处。

2. 负责年级教学质量管理工作，协同备课组长落实本年级各项教学工作，建立本年级正常的教学秩序，保证教学工作正常进行。及时协调好班与科任教师、教师与学生之间的关系，帮助教师排除工作中的障碍，使本年级形成一个团结协作的整体。

3. 检查和督促本年级各学科准备组工作，指导准备组长抓住各学科教学进度、作业份额、阶段测试和时间安排。加强质量监控，在教导处领导下，抓好阶段测试、期中、期末考试的组织工作和质量分析工作，结合实际写出详细的质量分析报告。

4. 定期组织全年级教师进行学情分析，发现问题，寻找对策，

提出整改措施和合理化建议，不断提高年级部教学质量。

5. 坚持课堂听课制度，检查本年级教师教育和学生学习情况，及时控制，遇到重大事件及其他年级组时，应立即向管理领导报告请示。

6. 组织准备课程的领导，实行学校统一组织的教育、教育研究活动(例如公开课、教育研究课、学科竞赛、艺术娱乐活动等)，组织实行年级组内培养优缺点。

7. 根据学校要求组织本年级的第二课活动。

8. 抓住本年级教育常规检查、评价工作，每学期末写工作总结。

9. 处理年级日常事务，掌握、控制学生流失现象，配合有关部门处理偶发事件。

10. 召开年级教师座谈会，听取教师。

学校和有关教师的意见和建议，布置其他工作。

网络推广岗位调研报告篇十

5:销售代表的考核及日常人员管理，销售团队建设，并提交人员使用与管理建议

7:定期向主管领导提交工作计划和总结

8:负责销售资料的监控和准备

9:完成上级领导交办的临时性工作

10对项目部销售代表负有直接的考核权,要求考核工作公正、

公开、公平，提供业务员的公平竞争环境和条件，禁止出现不合理的竞争现象。

11:严格执行公司考勤规定,服从项目销售经理的管理和工作安排

怎么做好一个销售主管?

销售主管就像是一艘船上的船长，将带领大家驶向成功彼岸，所要具备的成功要诀离不开以下15个：

1、常抱一颗平常心。

用平常心去面对部属，而不是凌驾于他们之上，或是刻意摆出一副冷面孔，让部属敬而远之。

2、一诺值千金，决不食言。

3、勇于认错，心胸要宽。

工作中做错了，出现纰漏都是很正常的，如若想再次获得部属的信任和赏识，你就必须如实地将问题呈现出来，并采取相应处理行动，许多主管的做法往往是以隐瞒的手法来应付，久之，部属一旦知情，其局面就难以挽回。

4、永远将销售人员放在首位。

5、批评也要讲方法。

如果真的觉得有必要批评部属，也要讲究方法，不能太刻薄，含蓄中包含真诚，你可以给些建设性的意见，帮助部属纠正错误。

6、想好的、说好的、听好的、做好的。

一个团队天天都是在积极的环境里，销售业绩就会不断上升。主管始终是要往好的方面去想，满口好话对待部属，并且消极言论到你为止，你能做到了，这个团队才能健康成长，要知道你是部属的榜样，他们往往会效仿你。

7、不断去表扬和肯定销售人员。

8、体贴入微的关怀必不可少。

关心他们的生活、家庭及学习上的一切状况，不断地亲近他们，付出自己的一份爱心，让他们时刻感到你很在乎他们，以博得他们的心。显然，这要比你一味地去不断追逐他们完成销售业绩的成效要高明许多。

9、探讨销售不能老是“告诫”。

10、决不放纵低潮人员的情绪。

销售工作中，出现低潮现象是件很正常的事，作为销售主管千万不要对此现象掉以轻心，那些低潮的销售人员的“坏心态”，往往会影响组织的积极性，它们就像“瘟疫”，极具传染，这种传染会立马拉下组织的销售业绩。

11、永远都是积极的心态。

即使主管心态很低落，但在团队面前都要表现出笑容，让他们到高昂的士气。

12、搞好公司与销售人员的关系。

主管是上下级之间的桥梁，疏通了这层关系，有利于自己工作更好地开展。

13、与销售人员抱成一团。

作为主管，你要永远让他们感到，你是与他们站在同一个战壕里，无论是发生什么情况，你都是与他们一道作战，你能获得他们的信赖，就不愁工作做不好，就不愁团队没有向心力。

14、绝对地一视同仁。

千万不可对组织里的成员偏着一个，袒护另一个，必须做到人人平等，一视同仁地对待他们，“一碗水要端平”，他们每一个成员都是组织的一分子，都很重要，不可忽缺一个。

15、不要忽视销售人员“后方”支持。

销售主管可以不定期地举办一些联谊活动，邀请销售人员的配偶和家属成员来参加。让他们来进一步了解公司的文化、产品，以及公司的价值远景，让他们了解了、认知了，才能获得他们的支持，达到减少销售人员来自“后方”的阻力，对销售工作会大有裨益。

销售主管所需要具备的七种能力

作为一个主管，你必须掌握一定的专业知识和专业能力，随着你的管理职位的不断提升，专业能力的重要性将逐渐减少。作为基层的主管，个人的专业能力将非常的重要，你要达到的程度是，能直接指导你的下属的实务工作，能够代理你下属的实务工作。专业能力的来源无非两个方面：一是从书本中来，一是从实际工作中来。而实际工作中你需要向你的主管，你的同事，你的下属去学习。“不耻下问”是每一个主管所应具备的态度。

管理能力对于一个主管而言，与专业能力是相对应的，当你的职位需要的专业越多，相对而言，需要你的管理能力就减少。反之，当你的职位越高，管理能力要求就越高。管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，

需要你的沟通协调能力，也需要你的专业能力，需要你的工作分配能力，等等。管理能力来自书本，但更多的来自实践，因此要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

所谓沟通，是指疏通彼此的意见。这种沟通包括两个方面，跨部门间的沟通，本部门内的沟通（包括你的下属你的同事和你的上级）。公司是一个整体，你所领导的部门是整体中的一分子，必然会与其他部门发生联系，沟通也就必不可少。沟通的目的不是谁输谁赢的问题，而是为了解决问题，解决问题的出发点是公司利益，部门利益服从公司利益。部门内的沟通也很重要，下属工作中的问题，下属的思想动态，甚至下属生活上的问题，作为主管你需要了解和掌握，去指导，去协助，去关心。反之，对于你的主管，你也要主动去报告，报告也是一种沟通。

作为一个主管，培养下属是一项基本的，重要的工作。不管你所领导的单位有多大，你要牢记你所领导的单位是一个整体，要用团队的力量解决问题。很多主管都不愿将一些事交给下属去做，理由也很充分。交给下属做，要跟他讲，讲的时候还一定明白，然后还要复核，与其如此，还不如自己做来得快。但关键的问题是，如此发展下去，你将有永远有忙不完的事，下属永远做那些你认为可以做好的事。让下属会做事，能做事，教会下属做事，是主管的重要职责。一个部门的强弱，不是主管能力的强弱，而是所有下属工作的强弱。绵羊可以领导一群狮子轻易地去打败狮子领导的一群绵羊，作为主管，重要职责就是要将下属训练成狮子，而不需要将自己变成狮子。

所谓工作能力，个人以为，本质上就是一种工作的判断能力，对于所有工作的人都非常的重要。培养一个人的判断能力，首先要有率直的心胸，或者说是要有良好的道德品质，这是工作判断的基础。对于世事的对错，才能有正确的判断，才能明辨是非。其次，对于你所从事的工作，不管是大事，还

是小事，该怎么做，该如何做，该由谁做，作为一个主管，应该有清晰的判断，或者说是决断。其实工作的判断能力是上述四项能力的一个综合，主管能力的体现是其工作判断能力的体现。

当今的社会是学习型的社会，当今的企业也必须是学习型的企业，对于我们每个人也必须是学习型的主体。学习分两种，一是书本学习，一是实践学习，两者应交替进行。你只有不停的学习，你才能更好的、更快的进步，才能跟上赶上社会的发展。走上社会的我们，要完全主动的去学习，视学习为一种习惯，为生活的一种常态。学习应该是广泛的，专业，管理的，经营的，生活的，休闲的，各种各样，都是一种学习。未来人与人之间的竞争，不是你过去的的能力怎样，现在的能力怎样？而是你在学习怎样，现在的学习是你未来竞争的根本。

但丁有一句话：智慧的缺陷可以用道德弥补，但道德的缺陷无法用智慧去弥补。对于工作中人，不管是员工，还是主管，职业道德是第一位的。这就好比对于一个人而言，健康、财富、地位、爱情等都很重要，但健康是“1”，其他的都是“0”，只要“1”（健康）的存在，个人的意义才能无限大。职业道德对于工作的人而言，就是那个“1”，只有良好的. 职业道德的存在，上述的六种能力才有存在的意义，对于公司而言，才是一个合格之人才。职业道德不等同于对企业的向心力，但作为一个员工，作为一个主管。不管公司的好与不好，不管职位的高低，不管薪水的多少，对自己职业的负责，是一种基本的素养，是个人发展的根基。“做一天和尚撞一天钟”，只要你在公司一天，就要好好的去撞一天钟。