

社区工作述职报告 三年级班主任工作述职报告(优质5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。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。

社区工作述职报告篇一

转眼间这学期已经结束了，回想来x小学的每一天，对我而言，已经由原先的茫然变得适应，开心而充实。我的孩子们也适应了小学生活，适应了我，我和我的孩子们经过一年多的磨合，变成了情真意切的一家人，在二年四班这个具有强烈感染力的团体中，处处凝聚着温馨和爱。而自我不管是在班级管理，还是在上课辅导上，都让我受益匪浅。下面就本学期的班主任工作做以下回顾：

一、培养学生的良好的习惯

众所周知，在小学阶段异常是在低年级时期，学生的习惯培养是重中之重。学生经过了一年多的学习，我班大部分学生已经具有了良好的习惯，不管是上课还是在劳动中，他们时时让我感到：他们已经长大了。已经能够按照学校的规章制度和要求来约束自我。可是毕竟学生年龄小，自控力本事差，持久性差。我从培养学生良好习惯入手，结合学校的行为准则，组织好学生的行为规范。

二、培养班干部，建设有凝聚力的班团体。

在去年班干部的基础上，又选拔了许多小干部，小到组长，各科小代表，还有进行卫生检查的小排长，各干部各尽其责，做起工作来头头是道。我把权利交给了有很强工作战斗力的

班长，班长再对工作进行细化。使自我的工作很简便。

我还时刻注意对干部进行思想教育和工作方法指导。使他们的觉悟提高，时时为他人和班级着想。当他们的工作有提高时，我会及时的表扬，给他们指明正确的方向，当听写结束时立刻就会清点，发现有没有人没交，摆齐后上交给我，我批完后，交给她，她会按要求让错的同学改正，重新过关；数学作业基本上归张本亮，这孩子比较内向，但干起活来可不落后，总是把最终一本作业本检查好上交。戚雅楠总在我还没让写小楷的时候，把本子发下去，工作认真利落。我班的小排长，每次下课都能对自我的排进行检查清理，保证班级有个良好的环境。总之，在我班，即使是一盆花，都有专人负责。团体活动是增强班级凝聚力的时机，我记得我班在每次运动会上都能夺冠，可是今年连续失利，可是也是我教育孩子的好机会，一二九长跑后，孩子们垂头丧气，我组织总结了失利的种种因素以后，孩子们畅所欲言，落实到笔头上，用我最想说，在日记中写到：我们不甘心，我们必须会赢，必须不会放弃等。让我看到了他们不低头的决心。是啊，人活着就要拼搏，就要有意义！正因为有了这样的一群孩子，我们班的战斗力增强了，孩子们经常会因为自我的小失误而懊悔不已。在班级中处处孕育着友爱向上的风气，我们班级成了大家庭。

三、以身作则，关心爱护每个学生

班主任是最小的主任，这就决定了班主任工作的烦琐和职责。班主任所担负的对学生的教育职责最重。大概是耳熏目染的结果吧！在与学生相处的时时刻刻，我都严格要求自我，做到“要学生做到的，教师先要做到”。我要求学生说话算数，要兑现自我的诺言，我答应学生每一天中午给他们二十分钟的看书时间，即使在期末最忙的时候，我也没有放弃过。我经常教育学生，看书要象蜜蜂采蜜一样，有所收获，而不能学蝴蝶一无所获，在看书的时候，让学生先通览一遍，然后再次品读，对一些好词或者重要的东西勾画起来有所得。相

信这些必须能促进学生的发展。

作为班主任，我爱班上的优等生，更不放弃班级的后进生。不让一个学生掉队。经过上学期，我把我班级的关文涛，朱朝义列为今年的目标生，从开学的第一天就进行辅导，直到期末，从未间断过。我常想到的一句话就是：教学是个良心活。

四、卫生方面

二年级孩子小，讲究卫生很重要。可是我们做班主任的都明白，我们的家长有很多不是忘给孩子剪指甲，就是忘了剪头，有的干脆就不管，没办法，我总是准备好几个指甲剪，除了教育好孩子以外，每周一我都要自我先检查一遍，这样才能保证孩子们卫生合格，并且有良好的卫生习惯。可是还是有些难点，异常是我班的刘永奇，由于家里是收废品的，我给他周理再三，也没有好习惯，我找家长一看，家长还没孩子干净。所以对他，除了教育和帮忙之外，家长你别想指望了。

总之，班主任工作复杂的，可是只要细心，耐心发现孩子成长的点滴，不断积累实践，相信每一天都是崭新的，都是充满挑战的。孩子们的明天必须也很完美。经过这半学期的工作，我觉得自我踏实，从容了，工作也有头绪了。异常要感激校领导的关心与指导，感激同组教师许莹，每次为我写板报的主题；电脑不明白的时候总是有边锐的帮忙，我们的组长对大家热情的服务。我在吸取各位教师的长处和帮忙下，班级管理工作必须会有更大的提高的。工作是我的主流，生活是我的全部，我期望大家都工作顺心，生活开心！最终多谢大家对我工作的支持！提前祝大家新年欢乐，每一天有个好心境。

多谢！

社区工作述职报告篇二

尊敬的领导、老师：

大家好！

在悄然间把握时光，在忙碌中追寻自我，在常态下努力探索，这是我对过去一学期的工作的自我评价。

在领导的关心帮助下，在各个部门和本组教师的大力支持下，初一年级组顺利完成了学校布置的各项任务。

1、全体教师勤奋工作，甘于奉献，老教师以身作则，做好新教师的带头人；年轻老师谦虚好学，在教育教学中逐渐成长。加强办公室文化建设，经过全组教师的共同努力我们打造了一个严谨、和谐、创新、进取的初一年级。

2、认真贯彻课改精神，推广“练讲练”的教学模式，配合教务处展示了3节课骨干教师示范课，6节组内汇报课，1节复习研讨课，3节青年教师比武课，节节有亮点。老师们通过听课相互学习，借他山之石，攻自己之玉。使全组教师的教学水平得到整体提升。

3、认真组织月考工作。及时召开成绩分析会。学生表彰会、不同层次的学生座谈会，开设补及格班，让优生有方向，让学困生有信心，全面提高教学成绩。并根据实际需要调整对学生的奖励办法，更大程度的调动了学生学习的积极性。

4、加强常规教学管理，狠抓备课，坚持每周检查教案及签字制度。

- 5、注重家校联系，及时召开家长会，与家长就学生的学习和心理健康等问题进行沟通与交流，形成家校合力。
- 6、开展丰富多彩的集体活动。如：演讲比赛，才艺比赛，古诗词竞赛，单词竞赛，增强了学生的集体荣誉感和班级凝聚力，丰富了学生的校园生活。
- 7、加强对班主任和任课教师的出勤管理，严肃工作纪律。
- 8、加强学生管理，坚持课前、课间、课后到楼道、教室巡视，检查学生纪律卫生，发现问题，解决问题。尤其加强对自习课的管理，为学生学习创造了更好的条件。

一个学期以来，初一年级秩序稳定，学生尊师守纪，教师积极进取，各方面的工作都处于良好的发展势头。我们所取得的成绩也得到了学校的认可。但是，我们也发现了一些不足。比如：在班级管理上，对学困生的帮教上，缺乏有效的方法，今后我们一定会总结经验，吸取教训，争取下学期再上新台阶！

历史教研组的工作

- 1、历史教研组虽然人少，但在生活中团结互助，在教研活动中，各抒己见。本学期共组织了10次教研活动活动，通过教研我们用心去探索历史这门学科，努力触摸“历史教学”这片多姿多彩的天地。
- 2、坚持教研与教学同步，以练讲练教学模式的运用为契机，组织教师进行了“小班化初中历史高效课堂的策略研究”，提高课堂效率。根据历史学科的特点，我们进行了市级课题“乡土文化在初中历史教学中应用的研究”。取得了阶段性成果。
- 4、加强集体备课，认真研究教材教法，提高课堂效率。积极

参加校、区、市教研活动，内外兼收。陈老师做区级讲评课，对全区历史复习起引领了作用。康老师的说教材《第二次世界大战》受到好评。

5、为加强修养，提高素质，历史组制定了适合历史学习的理论学习计划，学习了《走进新课程》《历史课程标准》《课程教材教法》，以最大限度地转变教师的教育观念。要求老师多反思，撰写论文，历史教研组有两篇论文获奖。

6、坚持听讲说评课制度。每位教师按学校要求做课、听课、说课、评课。通过研讨每节课的成功与不足之处，提高教师的教学研究能力。

总之，历史教研组在进步，但这种进步得益于历史组全体老师的努力，也得益于其他教研组的帮助，更离不开领导的支持。在此，我代表我组全体教师对大家表示最诚挚的感谢。

在自我教育教学的实践中，我们将继续追求者、忙碌着，快乐着。

谢谢。

社区工作述职报告篇三

我叫__×、现任信用社主管会计。

____年在县联社的正确领导和信用社主任的帮助指导下，按照县联社会计主管委派制管理暂行办法的要求，认真学习政治业务知识和金融法律法规，严格履行岗位职责和行使管理与监督职能，以贯彻落实联社的各项工作为目标，强化管理，抓落实，规范财务核算，完善费用管理，努力实现全社财务状况上新台阶，较好地完成了各项工作任务。现就主要工作述职如下：

一、强化管理，抓落实

根据年初工作意见，首先制定了相关内部管理考核办法，成立领导小组，安排具体工作，对内部管理制定了详细的制度规定，为管理水平的提高打下了良好的基础；为提高营业部环境建设及安全保卫设施方面的管理规范情况，先后到其它社参观学习。其次、搞好内部检查，一是对规范中出现的错账组织有关人员进行内查外核，二是以检查，抽查的方法，对营业部和各所的库款、凭证及安全方面进行多次检查。

二、开展达标规范活动

为了继续提高柜台帐款核算质量，提高营业人员的业务素质，开展优质文明服务，加强日常管理和安全保卫力度，组织开展达标规范活动。活动范围共分会计基本规定、现金管理、文明优质服务、安全保卫四个部分，保障各项业务在一个稳健安全的环境中快速健康发展。

三、加强会计检查辅导工作

强化了会计检查辅导工作，搞好了对全社内勤人员的管理与考核。对全社营业网点进行了库款等专项会计检查辅导，通过检查情况看，各所能按照会计基本制度的要求办理各项业务，库款核对相符，无重大责任事故，但也存在有问题，对存在问题按照内部管理考核办法进行了处罚，切实做到了检查辅导、查纠并重的效果。通过检查情况看各营业网点仍不同程度的存在着超库存限额问题，针对辅导检查存在的问题对各所部进行了不同程度的处罚。

四、强化对会计主管的管理和监督

为加强对会计工作的规范化管理，使之有章可循，有规可依，根据联社会计主管委派制管理办法要求，对各项会计法规及管理制度、办法进行了检查。如：财务管理、会计工作质量、

有价单证及重要空白凭证管理、结算管理、会计档案管理等，成立了会计工作检查监督小组。每月对会计的各项工作进行一次监督检查，发现问题及时予以纠正或者通报批评，确保了各项基本制度、岗位责任制和各项会计财务法规制度的贯彻落实。由于狠抓了会计工作的管理，责任心明显增强，会计职能作用发挥明显。联社在开展内部管理综合检查时我社在全县农村信用社中会计工作质量较以前得以明显提高。

五、组织开展对人民币的宣传工作

一是按联社安排，进行人民币的宣传，对各营业网点发放宣传资料、悬挂横幅，要求达到预期宣传目的。二是按上级联社反洗钱犯罪的安排，对日常工作中现金及转帐的大额资金及时的统计上报。

六、加强学习，提高质量

为了在竞争中求得生存，平时加强了对会计知识的学习，不断提高自己思想道德水准、专业水平和业务技能素质，以最佳业务水平提供会计服务。

主管会计的素质的提高，这就要求具备会计专业资格、具有会计专业知识和实际工作经验、我经过专门培训和自学全面提升了自身综合素质，进而有效地推进了高素质的会计管理工作，提高了会计管理水平。

社区工作述职报告篇四

随着社会一步步向前发展，是尽力脑补的想象，，报告与我们的生活紧密相连，报告根据用途的不同也有着不同的类型。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编收集整理销售员社会实践工作述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

秋去冬来，寒冷的季节已不知不觉的来临了，随着时间的推移，我到商用事业部已快十个月了。此刻的我对于回忆这些令人即兴奋又紧张的日子，真实思绪万千。这其中对过去十个月的回忆，忙碌了十个月，虽耗费了许多的精力和时间，但却未近人意；也有对新一年希望，希望能有机会重新开始。回首走过的路，无论成功还是失败都将成为我工作的基石。只有总结经验，分析过失，才能坚定信心，努力细致的工作，直到成功！

我作为渠道的首席业务代表，肩负着公司与六个城市的十四家经销商之间友好合作的桥梁。归结起来主要包含在以下几个方面：

（一）年渠道工作内容回顾及概述

2007年3月5日正式调入渠道部，在基本了解了渠道日常工作流程后，和前任业务代表__开始下地州了解渠道并进行工作交接。4月1日正式接手渠道工作，刚开始的日子，对于从技术转业务的我压力非常的大，这其中包括了领导对我的信任、经销商对我的考验、以及业务流程的不熟悉。在部门经理和其他同事的帮助下，我很快找到了做业务代表的“感觉”，顺利的完成的渠道的交接工作，使工作走上了正轨。

回顾工作内容大致分为以下以下七点：

1. 信息传递：主要是用电子邮件和传真的方式及时传递产品报价和公司库存情况，日常接听业务电话，以及新产品的产品性能介绍，促销政策的及时下发，彩页和宣传资料的发放等。
2. 员工培训：在出差过程中，抽时间给经销商员工做产品性能培训和销售技巧培训。十个月内分别给__公司做培训共计14次。

3. 投标支持：及时响应渠道上报的招标信息，认真填写询价表，根据实际情况和特殊情况针对每一单做出相应的支持。
4. 签约大会：在公司的组织协调下，圆满完成公司__财年的经销商大会。通过此次会议，不但再次加深了对经销商的了解，同时也提升了自己在会务方面的能力。更有利的是坚定了各经销商对其分销商实力、财力等全方位的肯定，对长期的合作起了很大的促进作用，并为以后的友好业务合作奠定了基础。
5. 财年签约：在公司领导的安排下，我提前进入地州，使六个城市的十四家电脑公司进行较为详细的了解。结合去年已签约公司的销售情况和市场职能等因素，合理地概括过去一批在各地享有一定的知名度或资金，市场能力较强公司进行签约，对我公司在渠道的销售市场稳定和开拓奠定了基础，从而顺利完成了新财年商用产品的签约，同时，通过此行对于我的涉外能力也有很大的提高。
6. 地州投标：今年共参加地州投标八次，__地区二次、__地区一次、__地区五次，共中标三次，中标总金额为近二百八十万。
7. 内部配合：配合市场推广部做__活动共计十四站，__七站、__站、__一站。以及__电脑的大型新品发布活动。“__”__新品在渠道区共进行四站，为期近一个月。“__”为主的__系列新品发布__站活动。

（二）一年来自身工作的评定

在近一年渠道工作中，从大的方面来讲，相对来说较满意的是能从售后到销售角色的快速转换，迅速接手渠道工作，顺利完成新财年渠道签约。从小的方面来讲，能够有持之以恒的心态去对待每一件事情，凡事都当自己的事情去做，做到了无愧我心。总结起来有两个方面：

1. 凭借公司的优势去帮助经销商，大方面坚持公司的制度，在政策方面严守公司的原则不变，出现问题都以积极的态度去对待，尽公司所能为经销商解决问题。凡是遇到特殊情况，此时都是经销商非常着急的事情，每次都能主动去做好细节工作和一些实际的工作，如星期天不能发货、公司的相关接口人不在、公司有集体活动等等，我就能在不违反公司制度的条件下想尽一切办法去帮助他们，如果礼拜天没有人发货，我自己去发，不论是公事还是经销商的私事，只要他们找到我，我都努力去办好，最终经销商认可了我，起到了“桥梁”的作用。

2. 观察市场，了解其变化，结合本公司的情况，对经销商进行耐心的分析，帮助其排除杂念，树立信心。我从公司的长远发展的角度去做工作。如从公司的忠诚度——《__厂家的资源的支持（宣传、市场活动、设立专卖店的条件等）；从__的角度——《我对经销商的信用金的评定、其它产品的价格支持等。另外，通过大量细致的工作，使得从公司实行新的信用金制度以来，除__之外（因我们维修方面的原因），渠道十三家经销商五个月无逾期，这一点是值得欣慰的。

（三）经验和体会

两年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在万科的案场，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，我总结的销售心得有以下几点：

1、“坚持到底就是胜利”

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去

了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

2、学会聆听，把握时机。

我认为一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

3、对工作保持长久的热情和积极性。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入易居公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

4、保持良好的心态。

每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的

过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放弃！

龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

我镇农资市场整顿工作按照市委、市政府的要求，根据市农资市场整顿领导小组办公室的安排，在镇委、镇政府的统一领导下，加强农资打假和监管工作，完善农资市场监管制度，规范农资经营行为，保障农业生产安全和农产品质量安全，积极开展工作，取得了一定成绩，主要做了四个方面。

一、加强领导，成立专班

全市农资市场整顿工作会议后，我镇认真贯彻落实会议精神，成立了镇农资市场整顿领导小组，充实完善了工作专班，召开了工作会议，与各村分管农业的主任签订了责任状，同时与各经销户签订了诚信经营合同书，制订了整顿方案。

二、加强宣传

今年，我们主要对《农业法》、《畜牧法》、《种子法》、《农药管理条例》、《农产品质量安全法》及《湖北省实

施(农产品质量安全法)办法》、《肥料登记管理办法》等农业法规，省、市公示的优质农资产品的品种和市有关部门关于农资质量抽检结果等情况进行了多种形式的宣传。一是通过安排布置“三下乡”活动，召开了“红盾护农三下乡”活动现场会，开展送政策法规、送农技信息、送名优产品的“三下乡”活动。二是采取广播、农技小报、宣传车的形式进行宣传。三是召开座谈会，组织32家农资经营户进行学习。四是以__集镇个体私营经营协会为平台，发挥农资经营业主行业自律作用，向农资经营户发出开展诚信经营的倡议。

三、加强管理，各司其责

在我镇农资整顿工作实行统分结合，“统”是由镇农资市场整顿办公室全年组织3次以上集中整顿，工商、农技、兽医、农机等职能部门参加，全年共组织4次。“分”是由各职能部门开展的单项活动。如今年镇农技服务中心开展对种子、肥料等的各项检查，镇畜牧兽医服务中心对兽医、饲料市场的专项检查，特别是开展了对瘦肉精、假疫苗的专项检查。

四、加强整顿，规范行为

我镇农资市场整顿实行分项管理和集中整顿相结合，今年我们开展了四次集中整顿，分别由工商、农技、畜牧、兽医、农机、农办等部门参加，对春、夏季农资经营户种子、农药、主推品种、毒鼠强进行了专项集中整顿。对经营户进行了逐户登记造册和资格审查，共查出无证经营户6户，补发营业执照3户，取缔3户，做到“三不准”：不准无证无照经营、不准非法发布农资广告、不准与涉及身体健康的商品混合经营。加强对种子农药的管理，我们重点查处了将示范种子混同审定品种一起销售，全镇查处2处，同时还查出过期农药上柜销售等行为，查出农药30公斤，都分别进行了处理。同时积极调解处理因在种子农药运用中引起的纠纷2起，收到较好效果。

全年未发现生产、销售和使用甲胺磷，对硫磷、甲基对硫磷、

久效磷、磷胺5种高毒有机磷农药和其他禁限用农业投入品的违法行为，未出现和销售毒鼠强与剧毒杀鼠剂。

一年来，由于加强了对农资市场的管理和整顿，农资市场比较规范，对今年的农业丰收起到了很好的促进作用，但也存在一些薄弱环节，主要是农资广告混乱、鱼目混珠、误导农民；农药、种子的品种繁多，优劣参差不齐，农民购买有盲区；乡镇对农药、种子、化肥的优劣无法鉴定。建议市农资市场整顿办公室经常性开展对优质农药、种子、化肥的宣传，诸如“主推品种公示”、“优质化肥推介”、“优质农药推介”等，引导农民购买优质农资。

我们将在在新的一年里，按市农资市场整顿领导小组办公室的统一要求，认真开展农资市场整顿，努力为农业生产服务、为农民服务，促进农业生产又好又快发展。

回首20__年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。总体观察，这一年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

7、对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市尝利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

8、____年的关注使我对公司的品牌推广提出一些个人见解。

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将__品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场

的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己__品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

自6月进入公司开始工作，从前期市场摸底到办事处成立，办事处工作有一定了解，现对工作和市场操作做如下阐述：

一：前期摸底情况总结：

1：市级代理（意向代理商）总结

我区域主要是资阳、内江、自贡、乐山、眉山、雅安、宜宾、泸州，通过走访了解情况总结如下：

a]意向客户情况：意向客户有11家（分别为：天玖商行、铭仕商行、茗品商行、澳启商行、恒顺商行、金樽糖酒、欣怡商贸、广生商行、瑞丰、质德商贸、诺益贸易）。这些客户都是经营白酒为主、其中诺益贸易以进口食品为主。前期我

们跑的都是做白酒的，对公司食品重视不够。也没有什么可以拿给客户看的，只是意向客户聊得比较好的，在食品这块有个沟通。

b□通过了解，现在市场上的客户大多数都是以销售团购较多，传统的市场销售渠道都掌握在老一批的大型经销商手里。面临市场压货压力比较大。一批做团购的客户正在崛起。这也符合我们公司主要以做团购来带动销售赢得了契机。

c□市场客户都以专卖店的方式在经营，做的比较强势的在一个市能有好几家专卖店，其中以乐山、自贡、宜宾、内江居多。市场上还有很多的大型酒类加盟店在连锁销售。

二：公司门店工作

门店工作主要体现如下：

a□客户接待：专卖店工作是以提供高品质产品、服务为主体的，其中以良好的形象、服务、专业的知识来体现专卖店质量的高低、硬件设施我们已经具备。就像体现葡萄酒的好坏，是用客户在品完酒后的满意来决定。

b□平常的日常工作管理。

三：渠道建设和规划

公司现在已经开始启动食品，加上代理的红酒。在一个市场上要找一个经销商来代理产品不现实，涉及到销售渠道和产品特点的不统一。食品是个周转很快的产品，也有保质期的限制，固在市场上选择客户的反向要适应产品的特点。建议如下：

3、终端选择。前期我们可以要求代理商在渠道上选择比较好的团购零售商来操作，要零售商的质量，不要数量。

4、招商预计：在我区域内有8个城市，能完成4个城市的葡萄酒和食品的招商。同时完成4个城市零售网点的布局还是需要一定的时间。定的时间是在3-5个月。

四：市场布局：

通过前期市场的走访情况，我把区域内的市场划分为：

重点市场：内江、泸州、乐山、眉山

潜力市场：资阳、宜宾、自贡

关注市场：雅安。

a□重点市场操作：重点市场完成招商后，积极寻找高质量的团购零售商。目标定在15到20家，特别关注做红花郎团购的零售商。

b□潜力市场做为市场前期区域市场的辅助市场，应结合客户资源共同完产品销售。

五：市场操作原则：

a□聚焦原则，集中客户和公司资源，把团购好的零售商潜力挖掘出来，提升销售信心。

b□“一地一策”原则，公司要快速启动市场，可按当地市场情况，实行“一地一策”，先审批，公司备案处理。

六：总结

以上是我的一些市场操作的个人观点，销售工作思路要明确，方向要正确，重要的还是执行力，市场开拓离不开公司高效的管理制度，公司销售团队的赢聚力，公司营销团队的沟通

水平、产品质量等诸多因素，所以加强公司高绩效管理，激发市场销售人员的信心是发展的关键。

一、工作表现

__年，我始终把学习放在重要位置，努力在提高自身的业务综合素质上下功夫，正确认识自身的工作，正确处理与客户之间的关系，把工作重点放在发展新客户上，以提高我对工作本身的认知程度。细心学习同业人员的长处，改掉自身存在的不足，虚心向肖经理请教，主动接受同事的意见，不断改进工作方法，充分发挥岗位职能，在不断学习和探索中使自己在本行业方面有所提高。

二、今后的努力方向

加强学习，勇于实践，坚持工作热情。在不断的总结中成长，提高自我的素质和业务水平，以适应新的形式的需要，积极与公司各办事处的人员沟通，以学习他人之长，才能更好的促进自我能力，满足客户需求和开拓市场空间。

社区工作述职报告篇五

根据我行6月来会计结算工作中的实际情况，我们在xx年的工作主要从三个方面着手：抓内控制度建设、抓会计核算质量、抓柜员业务素质以提高我行的服务水平与风险防范能力。现就针对这三个方面工作内容制定会计结算部在本月度的工作思路：

1. 定期召开由行长及网点主管参加的内控、制度、风险分析会议，提出业务处理中出现的问题并解决，同时形成会议纪要对一些各网点不规范的业务进行统一落实。
2. 会计结算部负责着全行的本外币会计、出纳、资金清算、人民币结算业务的管理；组织落实相关制度、办法及柜面业务

核算和管理;负责人民币结算中间业务的收入;负责综合业务系统参数表的`统一管理;负责全行会计凭证的统一管理,包括领娶分发、保管与销毁的管理;负责会计专用印章的领娶分发、回收和销毁工作;负责全辖现金、有价单证等贵重物品保管、调运业务的管理。这些业务的每一个环节都存在着风险点,要求我们按照制度规定加强对每一个环节的控制。

3. 加强对全行所有网点在制度执行及业务操作中的监督检查工作,并落实专人负责,发现问题及时提出并督促对问题的整改落实情况,定期通报会计结算部的检查结果并跟踪落实,杜绝同样问题在网点的二次发生。

1. 继续执行柜员绩效考核机制,经过上月度的绩效考核对我行的临柜人员产生了一定的积极作用。下个月度我们将更好地利用这一个考核机制,让更多的柜员参加到这个考核中来,以提高柜员的工作主动性与责任性。

2. 对在我们检查中发现的问题除进行通报处理外,我们将继续执行对临柜人员的经济处罚手段,以及差错人员的业务学习与考试。促使柜员重视业务差错的发生,努力减少差错。

3. 有罚有奖,按照全行临柜人员的差错考核情况,对全年无差错及工作表现好的柜员进行奖励,以促进柜员的工作积极性。

4. 定期、准确、及时地向市分行会计结算部上报各种会计结算报表。

□

1. 制定出培训计划,在上月度我们准备对我行股改上市后的会计制度、支付结算办法、新会计科目以及综合业务系统新版本等业务知识以及各种新兴业务进行培训。及时让柜员吸收新的业务知识,帮助她们跟上我行的变革速度。

2. 加强与其他各部门之间的联系，在业务培训上做好互通有无，通过邀请其他各部门的业务人员为会计结算柜员讲课，或讲业务知识，或讲自己的工作经验，以加深相互之间的了解，从而相互学习，以提高柜员的业务素质，更好地做好服务。

3. 好市分行会计结算部下达的各项会计结算工作，如版本升级、测试验证、帐户管理、计划任务等各项工作安排，并及时将业务信息向下辖网点传达，以更好地完成市分行的工作任务。

4. 加强对营业经理的考核与考评工作，使营业经理能发挥潜力，履行好职责，提高我行的会计核算质量。

作为会计结算部，还起着与市分行及支行下辖网点的上承下接工作，下个月度我们将加强与市分行之间的工作衔接，及时将各项工作任务落实下辖各网点，努力完成市分行下达的各项任务。同时，加强与各部门之间的工作配合，共同为工行发展努力。