

# 最新企业三述报告(模板6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。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 企业三述报告篇一

多年来，在工作中我都严格要求自我，认真做好各项本职工作、严格遵守单位的规章制度、同时积极提高自我的廉洁意识，做到廉洁自律，切实提高拒腐防变的能力。在日常工作，我进一步加强关于党风廉政相关政策及文件精神的学习，提高防腐的意识、工作的责任意识、努力实践了一名党员的入党的，同时与对于损害群众利益的不正之风坚决斗争到底。

路漫漫其修远兮，多年来的工作虽取得了一定的成绩，但离党组织的要求还有很大的一段距离，在今后的工作中，我将继续坚持以^v^理论和“三个代表”重要思想为指导，以科学发展观为工作指南，在实践中努力促进自我工作的能力和水平提高，进一步加强自身内涵建设，团结同事，努力践行自我全心全意为民服务的誓言。

总结这一学期，我们部门积极配合系里的各项号召，丰富校园文化生活，同时，在组织各项比赛的过程中，也培养了同学们的团队精神及竞争意识。在认真工作的过程中，我们也及时总结经验，改正不足。

以下将这一学期的主要工作情况报告如下：

### 一、纳新

新的学年也意味着学生会各部门的重组，我们体育部也积极

投入到了这项工作中，认真做好纳新的准备工作。首先是到09级各专业班级进行部门介绍；接下来，是认真准备初试的各项流程，确保能够从中选出优秀的新干事；最后通过复试，共有六名新生加入了我们体育部。我们也在他们的工作中对他们进行考核，通过考核，确定了最后成员。

## 二、系篮球专业赛

为了能够在下学期的院篮球联赛中再创佳绩，从比赛中为系男女篮挑选出优秀的队员，同时也为丰富同学们的校园生活、增进同学们之间的友谊、营造团结拼搏的良好氛围，我们部门在九月份组织了系篮球专业赛。

在体育部与学生会其它部门的共同努力下，篮球赛取得了圆满成功。在比赛期间，我们为比赛做了充分的准备，为比赛的流畅进行提供了良好的条件，在比赛前我们就把场地整理好，准备好器材及场地用具，并且确认好裁判及后勤部门的及时到位。比赛过程中，对场地进行秩序的维持，比赛结束后对场地进行清理。经过小组赛、淘汰赛及总决赛，最终男篮由xx化工取得第一，女篮则由化学专业卫冕成功。

## 三、运动会

在去年的运动会中我们出色地完成了工作。在所有人的努力下，我们系最终取得了第三的突破。今年，我们也在一开始就定了保三争二的目标，并且也在努力的完成这个目标。我们部门始终认真做好各项准备，认真分配工作，同时认真总结去年的经验，确保每个环节都不出问题。但从运动员的选拔中，我们仍发现了一些问题，部分运动员的积极性仍不够，我们也认真分析了原因，为下一届运动会留下经验。总的来说，大部分运动员还是能够配合教练、坚持训练的。另外，后勤部门也基本上完成了所分配的工作，在此也感谢各部门的认真配合。

三天的运动会，大家都很认真，很努力，最终，我们系也众望所归，再一次取得了突破——团体总分第二。明年，希望我们能够取得最终的突破！

#### 四、排球赛

从上半年开始，我们部门就开始为院排球联赛做准备了。在这新学年初，我们也从报名的09新生中选出了新的一些队员，并且也相应的制定了训练计划。队员们经过一段时间的认真训练，也取得了一定的进步。虽然在最后的比赛中，男排并未发挥出色，只取得了第三的成绩，但值得一提的是我们系的女排，去年未能有所表现的她们，今年也取得了第四的成绩。我们将总结经验，希望明年能够完成突破。

另外，足球赛仍未结束，希望我们的队员能够给我们带来惊喜！

xx年已经过去了大半年，算算我已经来公司有几个月的时间了，真的不敢想象，当初我会从一个熟悉的行业跨度到这个陌生的行业——陶瓷。初涉这个行业，陶瓷对于我来说，只是一个名词的概念，根本就没过多的了解过，更别提要把它销售出去了。但是在公司工作的这段时间里，我通过自己的努力，也有了很大的收获。至少是让我融入了这个曾经陌生的行业，现在的我可以说的是一名陶瓷名副其实的销售人员了。

我因此感到非常的荣幸和自豪。在此，要感谢公司给我提供这样一个展现自我的平台，我也相信我的存在不会华而不实，在公司我会体现我应有的价值，在以后的工作中能够逐步的找到我的定位，并会全力以赴的完成我的工作。

我是今年x月份到公司工作的，在没到这个工作岗位上之前，我是没有陶瓷行业销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏陶瓷行业销售经验和行业知识，为了迅速的融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，

一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我就请教领导和其他有经验的同事，这样让我对销售陶瓷行业进一步的了解了，这样我的工作才能够顺利的进行下去了。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，和跟客户的有效沟通，这样经过大半年的努力，也小有成就，一些优质客户也逐渐积累到了信息，对市场的环境也有了一个初步的掌握，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

通过这段时间的工作和学习让我了解了销售的技巧和自身存在的问题：

- 1、了解客户的需求，准确把握客户的需要；
- 2、流利的应对客户所提到的各种问题；
- 3、良好的、有效的与客户沟通；
- 4、产品的掌握必须到位；
- 5、坚持及毅力的体现；还有一点就是销售人员所说的每句话必须合理、专业，这样客户首先相信了你这个人，其次才会相信你销售的产品。只有做到了这些，才会逐渐取得客户的信任，才会与客户当成共识，才会为公司创造更大的价值。

为了给公司带来更大的利益，为了让自己的职业生涯有个不错的跨越，我也总结了我现在自身存在的问题，如下所示：

- 2、沟通不够深入，在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反映，在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分的了解或接受到什么程度。这点我也会加强。

3、工作没有一个明确的目标和详细的计划。在以后的工作中，我会积极的总结，让工作能够顺利有序的进行。

总之，有幸成为公司的一员，我将为做好工作积极向同事学习，向领导请教，改进自己在工作中的不足，圆满完成本职工作，热爱自己的本职工作，一直保持着良好的心态，只有这样，才能更好的为客户服务，让公司满意□xx年下半年我会更加的努力完成我的工作，不负领导众望，同时也希望公司的明天会越来越辉煌。

一学期来，本人热爱本职工作，认真学习新的教育理论，广泛涉猎各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平和思想觉悟，为了下一学年的教育工作做的更好，下面是本人的本学期的教学经验及教训。

#### 一、政治思想方面：

认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了大量的政治笔记与理论笔记。新的教育形式不允許我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念，才能适应教育的发展。所以我不但注重集体的政治理论学习，还注意从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名好教师。

#### 二、教育教学方面：

要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

1、课前准备：吃透教材，吃透学生，备好课。

2、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识

的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

4、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

5、课堂上的情况。组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

6、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作贯彻到对学生的学学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和他们交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

7、积极参与听课、评课，虚心向同行学习教育教学方法，博采众长，努力提高教学水平。

8、热爱学生，平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

三、工作考勤方面：

一学年来，本人在教育教学工作中，始终坚持党的教育方针，面向全体学生，教书育人，为人师表，确立“以学生为主体”“以培养学生主动发展”为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力，培养学生德、智、体、美、劳全面发展，工作责任心强，服从领导的分工积极做好本职工作，认真备课、上课、听课、评课，及时批改作业、讲评作业，做好课后辅导工作，广泛获取各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平，并顺利完成教育教学任务。

下面是本人的教学过程中所得的一些体会：

1、要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

在教学工作方面，优化教学方法，按常规做好课前、课中、课后的各项工作，认真钻研教材，课堂教学真正体现“教师为主导，学生为主体”的教学思想，并结合学生实际，发展学生心理；创设情境，诱发学生的认知需求和创新\*，使学生从情感、思维和行为上主动参与学习；以学生创新学习为主线组织课堂教学活动，鼓励学生主动参与、主动探索、主动思考、主动操作、主动评价，运用启发学习、尝试学习、发现学习、合作学习等方法，在教学中求创新，在活动中促发展，课堂教学重视学生的训练，精心设计练习作业，练习作业有层次有坡度，对学生的作业严格要求，培养良好的作业习惯。端正认真学习、刻苦钻研的学习态度，培养独立思考和克服困难的\*精神。根据学生的实际情况进行集体辅导和个人辅导，热情辅导中下生，有组织地进行课外活动，活动讲究实效；重视对学生的知识考查，做好学生的补漏工作。根据教材的特点进行德育渗透，对学生进行有效的品德教育。

2、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，部分学生缺乏自觉性，经常不能按时完成作业，甚至有的学生欠交作业，

针对这种问题，我就进行对学生进行思想教育。树立学习的信心，在课堂上我有意识地通过一些浅显易懂的问题为他们提供发言机会，给他们自我表现的机会，同时对他们在学习中的点滴进步，我都给以表扬和鼓励，使他们逐步树立起学习的信心。这样一来他们也体会到成功感，学习成绩也不断提高。

3、积极参加教研组的活动，活动中积极发言、共同探讨问题。参与听课、评课，虚心向有经验的老师学习先进的教学方法，提高教学水平。

4、与班主任、家长密切配合。常与班主任互相沟通，反映学生平时的学习、活动、生活情况，共同管理好学生；积极主动地与家长联系，通过家访、电访了解学生在家里、在社会、在假日的情况，并向家长报告学生在校的表现，互相沟通，共商教育孩子的方法，使学生能健康发展。发现个别学生问题时，主动与家长联系，并力争家长的理解、支持和配合，向家长宣传科学的教子方法，使家庭教育与学校教育同步，共同培育好青少年一代。

一份耕耘，一份收获，通过一学年的教学，学生学习数学的兴趣有所提高，但差生与优生的距离较大，中差生较多，学习成绩不够理想。今后，我决心发扬优点，改正缺点，努力改进教学方法，加强对中下生的辅导，使学生的数学成绩有更大的提高，为教育事业贡献自己的一份力量。

进入博友房屋也已经三个月多了，在各个方面都需要学习和提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现问题得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的专业技巧销售水平。经历了几次的失败，从前期的约客到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的交际能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己接待的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。

在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下：

第一、最基本的就是在销售过程中，始终要保持热情。笑口常开。

第二、做好客户的登记，及时进行房源回访跟踪，完善房源信息。提高自己的房源量，做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解客户信息。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户选择几套房源，使客户有比较，提高成功率。这样也方便了自己的销售。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、与客户搞好关系，多进行电话回访，多从客户的角度想问题这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、要保持一个良好的心态，做销售的压力是很大的，首先我们要自己有压力，正视压力，化压力为动力，不能因为一点压力就停滞不前，更不能因为一点压力就辞职，跳槽，我们要正视压力，化压力为动力，从而提升自己。

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。

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。在新的一年里，我会继续努力工作，在工作中学习与进步。

在上一年，我的工作还有很大的不足：

1、业务不熟练。

2、待人处事不是那么完美。

客户。房源的回访不够及时。在下一年我要熟悉二手房销售的具体流程，争取可以一个人走完整个销售流程；加强自己待人处事的能力，左右逢源，站在客户的角度，把握客户心里，促成交易；继续寻找新房源，完善房源信息，及时回访房源；继续寻找潜在客户，注意把握客户心理，及时回访客户，促成最终的交易。

在新的一年里，我会努力工作，提高业务量，争取每月开一单，年底最终完成10万业绩，在完成业绩的同时，不断提升自己，为以后的生活打下一个坚实的基础。对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以下一定我一直坚持做好自己能做好的事，一直积累，积累经验，积累知识，锻炼自己的待客能力，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

每天清晨，当太阳刚刚升起，露珠还未完全消失，您就已经自觉自发地去工作，这就是对工作的一种发自肺腑的真爱。有了爱，我们更加主动地去完成工作，才能对工作充满激情，也才能最终用激情去点燃梦想。

座右铭：脚踏实地

公司的经营工作，是关系到企业求生存谋发展的重要环节。经营工作完成的好坏，既直接影响公司的正常运作，也直接影响员工的切身利益。而市场开发工作可以说是千头万绪，对我本身而言，更是挑战和考验。为此，我以“三个代表”重要思想为指导，认真学习实践科学发展观，牢固树立正确的人生观、价值观和世界观，不断增强自己从业的廉洁意识，严守纪律，坚持原则，积极面对企业发展的大好形势和复杂艰巨的工作任务，紧紧围绕公司经营奋斗目标，积极探索新思路。x0年，在各级领导的关心和帮助下，在全体员工的理解和支持下，我带领市场开发经营口的管理人员确立了“明确岗位职责，服务公司员工”的管理思路，较好地完成了既定目标。

(一)完成嘉绍跨江大桥栈桥的投标任务并顺利中标。x0年年底，公司一直跟踪的嘉绍跨江大桥栈桥通知开始投标工作，我立即组织人员着手进行相关的工作。在投标前，一方面，我本人辗转于业主、地方单位与公司之间，进行多方面的沟通协调；另一方面，与公司市场开发部一起，按照“精做、细做、准确做”的要求开展投标准备工作。经过精心准备，嘉绍跨江大桥栈桥于 x0年12月24日顺利中标。

(二)精心准备、精细施工、建章立制，规范管理流程。

嘉绍跨江大桥栈桥项目中标后，公司安排我分管负责嘉绍跨江大桥项目。面对工期短(工期6个月)、施工规模大(工程造价亿元)，工程施工难点多、工期紧、管理难度大的严峻局面，通过狠抓现场管理、优化资源配置、开展技术攻关、适时组织大干等一系列有力措施，解决了施工难题，目前工程进展顺利。并于x0年7月15日顺利竣工。

为更好的理顺项目内部的工作流程，规范岗位职责，提高工作效率，我结合公司相关制度，根据项目实际情况相继制订了生产、财务、后勤、物资管理等方面的十余项规章制度。

(三)经营成绩稳步提升要搞好经营就必须占领市场，市场是企业生存的根本，经营必须市场化，我的观念必须随市场的变化而变化，做到与时俱进。在09年3月份接到嘉绍跨江大桥投标信息时，由于栈桥项目是由我本人负责，且与业主关系较为融洽，因此，对于主桥的投标的主要工作还是由我本人负责。通过不懈努力，嘉绍跨江大桥主桥于x0年3月25日成功中标，中标额达亿元。

(四)x0年，我还同时参与了包括福建厦漳跨海大桥iii标、泰州长江公路大桥引桥和上部结构的投标，并成功中标。中标额达近十亿元，圆满的完成了公司x0年下达的投标任务，为公司进一步开拓、占领江苏及福建市场奠定了基础。

(五)在切实做好以上工作的同时，我还针对自己所处领导岗位的实际，按照党风廉政建设的有关规定和要求，时刻牢记“两个务必”，处处按照《准则》严格要求自己，认真践行社会主义荣辱观，在实际工作中努力做到注重节俭、端正作风、廉洁自律，诚实做人，干净干事，勤恳从政，自觉接受干部员工的监督。我在具体的工作实践过程中，无任何违法违纪现象的发生。

总结一年来的工作，感觉有所得也有所失，不足之处主要表现在三个方面，这也是本人在今后的工作中需要加以改进的地方。

一是管理比较粗放。由于工作事宜过多，常常导致工作布置后有部分遗忘而没有做到及时反馈，不能做到有布置、有计划、有检查、有总结，导致一些工作稍有滞后。

二是管理简单化。对公司经营中出现的困难和问题预见性不够，存在急躁心理，处理事情简单化。今后对工作的部署和要求要充分尊重现实，体现层次性，区别对待，循序渐进，把握全局，避免“一刀切”。

三是苛求于人。对工作总体上高标准、严要求是无可厚非的，但在一些具体问题上不能事事都要求完美，因人、因事、因时要体现区别，以避免无意中伤害同志们的感情，要注重把大家的积极性发挥好、保护好、调动好，营造出一种生气勃勃的良好局面。

根据公司发展战略要求，面对国家新一轮的基础设施建设高潮的到来，对于公司而言既是机遇，也使挑战，也使今后的工作增加了很多的不确定性。在改革的大潮面前，本人将一如既往，正确对待，不以物喜，不以己悲，不论在何时何地何岗，都将认真履行岗位职责，下面从自身出发谈一谈下一步的工作打算。

(一)加强理论学习，提高管理水平。本人虽然从事多年的管理工作，但在经营管理方面还存在一定的欠缺。因此，我要一以贯之地、认真地学理论、学管理、学业务，向领导学习，向同志们学习，不断“充电”，丰富思维，努力把政策理论水平、管理水平和业务水平提升到一个新阶段。

(二)改进工作作风。坚持求真务实，努力把工作做深、做细、做实，作风扎实，工作过硬，经得起考验，尽自己的最大的努力，心为员工所想，情为员工所系，事为员工所做，把公司的事情做好，把员工的事情做好。

(三)营造和谐的工作环境。保持谦虚谨慎、戒骄戒躁的工作作风，尊重领导，尊重同志，处处以公司的大局为重，为企业，用心营造和谐的工作氛围。

以上报告，请领导和同志们评议，欢迎对我的工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心、支持和帮助我的各位领导、同志们表示诚挚的谢意。在今后的的工作中，我将认真总结发扬成绩，纠正克服不足，围绕公司的中心工作，开拓创新，求真务实，为公司的快速良性发展而努力奋斗。

从20xx年9月来到湘西泸溪县小章民族中学任教至今已有一年的时间了，在一学年里，本人在学校的工作安排下，担任了七年级两个班级的政治和一个班级的地理以及七年级跟八年级两个年级的美术，一学年以来，在学校领导的关心、支持下，尽职尽责做好各项工作。现具体总结如下：

## 企业三述报告篇二

上半年，在乡党委、政府的正确领导下，认真贯彻落实农村工作相关文件精神，以农民增收为中心，扎实做好我村各项工作，使本村工作保持良好发展势头。现将我上半年工作计划如下：

1、西河村党支部抓党建促发展，示范引领，岗位奉献，强村富民。在支部党建工作中常提四个字方针：“奉献、带头”。就是要全心全意，全力以赴的落实xx大精神，围绕村的总体发展目标出谋划策，出力流汗，做贡献。

2、按照党员提出、群众评议、组织确定三个程序审定上岗党员承诺事项，通过公开亮责、创新实干、督促落实三项举措履职，点燃党员干部创业的新激情，根据日常考核、定期考核、年终考核三种方式对每个党员履行岗位职责情况进行综合评定，并作为民主评议党员工作的重要依据。

3、组织我村全体党员实施“党员示范引领工程”设岗定责承诺。做好农村“两委”班子年度目标承诺。

4、组织全村党员开展“把事情做的最好”演讲比赛。

村部设会议室1个60平方米(含党员活动场所)、支部室一个25平方米、村部室一个25平方米、民兵应急连室一个30平方米、图书室一个40平方米、电脑室一个25平方米、监督委员会、计生室一个25平方米，其装备完善，设施齐全，网通宽带据

实到位，给党员、村民学习、娱乐创建了良好条件。

(1)核桃经济林发展。全村核桃林总面积1700亩。形成了发展规模，同时以后期技术指导为载体，高标准抓好管护，着力建设全村千亩核桃林“两高一优”示范基地。

(2)香菇产业发展。我村的发展思路是“利用三年时间，发展香菇20亩，种植香菇20万袋，产值达200万元”。

(3)烟叶产业发展。全村共发展烟叶200亩，产值达60万元，成立一个宝鑫烟叶合作社。

(1)完成村部硬化、绿化、亮化、美化工作。

(2)依托地理位置优势，在金牛寺发展农家乐1个，给县城居民提供休闲、娱乐、就餐聚会、商务洽谈场所，并提供“吃农家饭、穿农家衣”体验农村生活等有效方式来提升我村整体品味。

(3)在本村架设信号塔一座，解决本村通信不畅问题。

1、急需解决本村人畜吃水、农田灌溉问题。

2、本村地理条件差、人员居住涣散，管理困难，急需集中移民。

3、本村发展种植、养殖户增多，需要技术培训，资金不足，请上级部门给予解决。

魏 平

尊敬各位领导、同志们：

我作为德溪街道办事处烂泥村驻村领导，现将监督、检查、指导村“两委”班子贯彻执行民生政策情况汇报如下：

## 一、 在民生政策监督方面

三是对农民农业植补款项进行监督；

四是对正在修建的通村公路加大监督力度。

我村2019年1至8月发放农村低保金、救灾救济款、90岁以上高龄补贴、五保分散供养金、优抚资金计834人次、129933元；冬春期间粮食救助99人次，大米3990斤、棉衣9件、棉被9床；春节慰问5人次，棉衣5件、棉被5床、5桶油、5袋大米；低保季节性缺粮60人次，大米1800斤，面对如此涉及人员广、物资数额大的情况下，一是加强与社事、财政等部门联动，及时掌握发放对象名单、金额；二是根据对象名单与金额定期不定期走组串户检查发放对象、金额是否吻合，确保资金、物资及时发放，无截流、挪用等情况发生。

一是在参与农村低保户、救灾救济物资等的发放对象审定过程中，指导村“两委”、村民小组长、党员、群众坚持公开、公正、公平的原则，杜绝优亲厚友，搞人情关系，把国家扶贫资金、物资发放到真正需要的贫困群众手中，体现国家民政政策扶贫扶弱的宗旨。

二是在正在修建的通村公路建设中，从政策宣传发动到公路开始动工，按照上级有关部门的安排，指导村“两委”宣传发动村民积极投工投劳，要求对修路工程每日物资收发、投工投劳情况、资金收支等作好详细登记。

## 四、 在民生领域监督、检查、指导方面存在的问题

二是由于本人分管业务较多，救灾救济物资等的发放有时不能全程参与跟踪监督检查；

三是有时过于相信村干部，放手去做民生领域工作时有些误差本来是不可能发生的，但因村干部对政策有时吃不准，对

群众乱表态，又不能付诸于实现，虽然事后对群众作通思想工作，但造成村“两委”说话不算话的负面影响。

四是工作创新意识不强，没能够把民政的“输血”功能加强改造成“造血”功能，作为一个驻村领导、党员就应把指导全村怎么脱贫致富、百姓幸福安康作为首责。

在今后的民生领域工作中，将按照上级、办事处有关规定，作好详细的工作安排，亲力亲为，全程作好监督、检查、指导工作，尽心尽力营造一个风清气正的村居环境，努力把民政的“输血”功能转换为“造血”功能，致力把烂泥村打造成一个百姓和谐、幸福、安康的小康村。

## 企业三述报告篇三

通过一年来的工作，在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，一是政治理论修养不足，二是工作主动性还不够，工作预见性有待提高；三是对突发事件的应变能力需要提高。在今后的工作中，我还要继续加强学习，戒骄戒躁，努力工作，为\_\_镇的社会经济建设奉献自己的一份绵薄之力。

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

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，我很快的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1。
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);从的角度一》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

通过十个月的渠道工作，让我深深的感到——做渠道工作容易，想做好就是一件非常不容易的事情。可以用总结六条经验：一细二勤三要。一细即心细、二勤就是嘴勤、腿勤、三要是皮要厚、嘴要甜、心要狠。

## 1、心细

比如，在处理日常工作过程中，经常会遇到经销商口头向我询问报价和库存以及物流，通常他们是问几天以后的事情，可能几天都不问，但是突然就会问到，如果心不细把他们的事情忘掉了，就会让经销商觉得你不够重视他，虽然是小事情，但足以以小见大，所以必须记住。另外，在平时沟通的时候，注意一些细节问题，如：公司的发展方向、营业额突破多少万、最近的销量公司开业纪念日、老总的生日、等等，从各方面去关心他们，（渠道的经销商相对来说比较重感情!）

## 2、嘴勤

俗话说：商场如战场!信息是非常重要的，一个重要的信息就可带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，对于信息的传递是至关重要的，尤其是价格的调整、库存、促销政策等等，一定要及时的传递。

## 3、腿勤

作为地州经销商来说，最熟的就是渠道部的业务代表了，有什么事情首先想到的就是找我去解决，那么在经销商还没有完全适应公司接口人太多的情况下，我就毫不犹豫的去办，先把事情办完后在捎带的提醒一下，比如说：下次要询这种设备的价格直接找某某人。遇到事情不能推，先办再讲!

## 4、皮要厚

凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能

解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

## 5、嘴要甜

没有人不喜欢被人夸，在称呼上一定要注意，什么时候可以直呼其名，什么时候必须称“总”。要面子的时候给足面子。还有就是日常出差的时候就有机会见到经销商的员工，和员工打成一片，尤其是和他们的业务骨干聊聊天、吃吃饭。可以从侧面了解到许多情况，对于负责财务的一般都是老总最亲的人，是“拉拢腐蚀”不掉的，所以就要靠嘴甜，大姐、阿姨常挂嘴边，是不是买些水果慰问一下，在收款的时候有很大的作用。如：及时的把对帐单给老总，老总说让办钱，马上去办等等。

## 6、心要狠

在处理一些原则上问题的时候，一定要心狠，站对位置。不能因为平时销售能力就一味的迁就他，在处理投标支持的时候，不能参杂个人感情，要根据实际情况，狠下心来处理。

以上六点是我在这十个月的渠道工作中总结出来的经验和体会，自我感觉认识的很片面，诚恳的希望公司领导能给予指正。

### (四) 工作中存在问题及总结经验教训

在近一年的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个方面

#### 1、忙忙碌碌

每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过上次的培训，发现主要是因为我没有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照培训中所说的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

## 2、缺少经验

在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和公司的老总打交道，经常遇到一些问题要给经销商小之以理动之以情的去讲大道理，没到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过程中，总结今年的不足，随时给自己充电，同事也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。

在地州的八次投标中，明显的可以感觉到，有很多方面缺少经验，比如临场答辩、投标资料的准备、投标价格的掌握、竞争对手的了解等，在每次投标之后将投标的过程以及问题做了整理，希望在新的一年里，公司能给我更多的机会去锻炼，如果有机会的话能做一些这方面的培训。

## 3、懒惰

在以上总结的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百做到，希望领导在以后的工作过程中能够经常经常指正。

## 3、探索

作为我个人来说，目前对自己所做的渠道工作还是不满意，我认为渠道的工作应该是多方面的，但是我目前只能作一些

如我自己总结的那些事情，所以在这一年即将结束的时候，希望公司领导能给予我最大的帮助，指引我向正确的方面去发展。

流年似水，转眼到联已经是第二次写工作总结了，这不禁使我想起来在毕业时的选择，我毫不犹豫的选择了公司，我既然选择了进公司而放弃到政府单位工作，就是要珍惜宝贵的时光，公司领导把我调到商用事业部，这其中包含着对我的极大信任，也承担着很大的责任。所以，我会尽己所能，在以后的日子里，努力作好渠道工作，不辜负公司对我的信任与培养！

时光荏苒20xx年已经过去，在这近一年的工作中，药房认真贯彻执行药政管理的有关法律法规，切实保障了人民群众用的药安全性、有效性、经济性、合理性等。在院领导的关心和指导下，在有关部门和科室的大力支持帮助下，紧紧围绕药房的工作重点和要求，全科组成人员以团结协作、求真务实的精神状态，顺利完成了各项工作任务和目标。将近一年药房工作总结如下：

一、完善工作流程，提高工作效率，方便护士、病人。

药房是药剂科直接面对护士、病人的重要窗口，如何方便护士、病人、如何提高工作效率，是药房工作的重点。随着日工作量的增加，为了更好的完善药房工作，提高工作效率，为了更好的方便护士、病人，在满足其要求的前提下，首先做好与护士、病人的沟通，告知其耐心等待，科组人员通力合作将方剂尽快调配完毕。这也充分体现了药房全体人员的积极性，齐心协力，克服困难。

二、做好药品计划、药品盘点工作。把每一项工作做实、做细、且一丝不苟，为下一步的工作展开打好基础。

按照保证临床一线用药的要求，根据月销售情况及临床科室

处方调配情况做好药品的订制，每按时提交完毕，满足临床科室药品供应的需求。在这近一年的时间里，药房能很好地做到了药品的供应。药房人员进行药品盘点，为保证盘点数据的准确性，每月药品盘点工作均其安排在临近下班时间。为保证信息系统药品运行数据的准确性，随时核对计算机。严格执行操作规程和处方制度，确保盘点工作进行顺利，库存药品做到电脑数据与账本相符，账物相符，无差错事故发生。且盘点药品做到了心里有数、摆放合理、整齐等。

### 三、做好药品管理。

收到计划药品后，认真做好进药的查对和验收，认真查看药品的有效期和认真维护药品的日常养护。在工作中根据季节的变化和临床科室的用药情况及时调整购药计划少量多次进药，做到药品常用常新。紧密配合临床各科室做好各病区处方和领药单的调配工作，确保药品的质量，同时努力做好合理用药的工作，完善治疗方案的实施，努力提高自身素质，以期更好的加强管理，使药品质量得以保障，以保障患者用药安全性、合理性、有效性、经济性。

### 四、规范特殊药品管理。

对“毒麻精放”的药品应严格按“一双四专交接班”管理。即：专人、专柜、双锁、专账、专用处方、并严格执行交接班制度。本年度药房很好的做到了处方、药品、库存的统一性，未曾出现处方药品的发放、及药品缺失等问题。

### 五、加强业务学习，努力提高服务质量。

每季度认真学习药物知识，严格按照《医院处方管理制度》《药房调剂工作制度》《药房调剂职责》的规定调剂药品，坚持“四查十对”严防发生差错事故，熟练掌握了药房调剂工作制度，药房调剂职责。近一年来做到了全心全意为患者服务，以礼待人，热情服务，耐心解答问题，在不断的实践

中提高自身素质和业务水平。

20xx年的工作方向：继续改善服务态度和提高了服务质量，发现问题、出现问题要及时纠正解决，结合工作实际积极改善服务态度。把业务学习列为重中之重。积极参加院组织的业务学习，增加新知识。调剂药品工作要求我们要特别认真、细心、不能在工作中出现任何差错，轻者经济受损，重者就会给病人的身心健康和医院的经济、声誉等造成无法挽回的损失。建立、健全各项规章制度尤为重要，能保证药品质量的管理制度及程序并落到实处，加强规范化操作，发扬长处，提高工作质量和效率，杜绝差错事故的发生。对所发生药品不良反应按规定及时上报。每月做好药品盘点，药房主管并且协助财务部做好药品经济核算工作。存在的不足是专业知识不够扎实，一定要努力改进。

总之，回顾一年来的工作，我们会继续发扬科室好的章程法则，发扬主人翁的思想，刻苦学习，踏实工作，在新的一年里迎接新的起点、新的机遇、新的挑战，我们有信心我们做的会更好。

### （一）强化形象，提高自身素质。

为做好本身工作，我坚持严格要求，注重以身作则，以诚待人。一是爱岗敬业、讲奉献：销售部门的工作最大地规律就是“无规律”，因此，我们正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业；二是锤炼业务讲提高：经过一年多的学习和锻炼，我在工作上取得一定的进步，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自身在业务上有所提高。

### （二）严于律己，不断加强作风建设。

一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默

默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实、脚踏实地、埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作；坚持做到不利于企业形象的事不做，不利于企业形象的话不说，积极维护企业的良好形象。

### （三）强化职能，做好服务工作。

工作中，我们注重把握根本，努力提高服务水平。销售部人手少，工作量大，这就需要我们全体人员团结协作。在这一年里，不管遇到怎样的困难，我们都能积极配合做好工作，同事们的心都往一处想，劲都往一处使，不会计较干得多少，只希望把工作圆满完成。

## 二、工作中的不足与今后的努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

### （一）发扬吃苦耐劳精神。

面对工作事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

### （二）发扬孜孜不倦的进取精神。

加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工

作做得更好，树立良好形象。

### （三）当好助手。

对各项决策和出现的问题，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考。

以上是我个人工作总结，俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，我将不断加强个人修养，努力学习，努力提高工作能力，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，为了单位的发展做出最大的贡献。明天总是充满着希望，我们这个朝气蓬勃的团队同我们的企业一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人理想！

## 实践前言

经过一个多学期的理论知识学习后，我们迎来了大学生活以来第一个专业实践周——电子商务认知实践。这为期一周的实践给了我很大的收获但也给了我一个很深的感触，科技的力量不可小视，it技术的飞速发展给我们的生活与工作带来了便捷。

### 一、实践时间

20xx年x月9日—13号

(星期一至星期五)

### 二、实践目的

通过本课程的实践，更深入的了解大学生电子商务的实践意义，电子商务发展现状及未来发展空间。而通过对此专业社会发展的了解让学生可以更好的认识自己的专业，将课堂知

识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合目的，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。

### 三、实践要求

1. 使学生加深对电子商务基本理论与概念的理解。
2. 培养学生解决实际操作问题的能力。
3. 培养学生认真细致的态度及科学严谨的实践作风与习惯。
4. 要求每位同学独立完成一篇实践报告。

### 四、实践安排

周一、实践前准备

周二、实践动员会

周三、参观无锡科技展示中心、感知科技

周四、参观博宜教育

周五、和xx届学长、学姐交流相关专业知识

### 五、实践心得

一个星期的实践不知不觉的就这样过去了，在这里不敢说自己学到很多的东西，但我真的在其中明白了很多。学校给我们提供的这次实践，是一个很好的学习机会，可以摸索自己的兴趣和以后发展的方向，可以让自己提前认识到自己想得到的东西是什么，“不知不知，先行后知”。两个星期的实践生活，使我受益匪浅，回味无穷，实践所感历历在目。

电子商务的实践课程是学生学习电子商务方法、掌握电子商

务技能的重要渠道。

实习时间：

实习地点：

## 一、实习概况

x年2月28日，我正式以一个新人的面孔朝气蓬勃的天普信息科技有限公司总经理的面前，开始了我为期一个月的实习。总经理顺利的同意了我的实习要求，并对我说：“在我们公司，你一定能够学到不少东西，好好干！”简短的一句话，给了原本对实际的工作还有些茫然的我很大鼓励。

## 二、实习内容

公司的会计部并没有太多人，设有一个财务总兼，一个出纳，两个会计员，我很幸运，跟了一个从业多年的注册会计师，在他身上学到了很多的东西，有一些确实是在学校里学不到的，就是一种对事业的专注和勤奋的精神。第一天去那里的时候，那里他交代了一下我的工作内容，刚开始我还觉得蛮紧张的，再和他的交流之后，我渐渐的放松了自己。

他就叫我先看他们以往所制的会计凭证。由于以前在学校模拟实践经验，所以对于凭证也就一扫而过，总以为凭着记忆加上大学里学的理论对于区区原始凭证可以熟练掌握。也就是这种浮躁的态度让我忽视了会计循环的基石——会计分录，以至于后来朱会计让我尝试制单的良好用心。于是只能晚上回家补课了，把公司日常较多使用的会计业务认真读透。

步入工作岗位后，才发现自己有很多看起来简单的事情做起来却不是那么容易，需要细心跟耐心。其实会计凭证的填制并不难，难的是分清哪些原始凭证，就是各种各样五花八门的发票。我除了公共汽车票外一个也不认识，什么机打发票，

手写发票，商业，餐饮，更别说支票和银行进帐单了。连写着礼品的发票我也不知道怎么走账。想像平时我们学习的都是文字叙述的题，然后就写出分录，和实际工作有着天壤之别。大家都很忙，一天做几家帐，没有人有时间交我辨认，于是我就去图书馆找这方面的书，找到一本《发票知识问答》，看完以后，再区分那些票据，思路清晰多了，后来我自己也练习了登记帐凭证，做完后让前辈帮我订正，几天下来，我的业务熟练了许多。

制好凭证就进入记帐程序了。虽说记帐看上去有点象小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的。因为一出错并不是随使用笔涂了或是用橡皮擦涂了就算了，每一个步骤会计制度都是有严格的要求的。例如写错数字就要用红笔划横线，再盖上责任人的章，才能作废。而写错摘要栏，则可以用蓝笔划横线并在旁边写上正确的摘要，平常我们写字总觉得写正中点好看，可摘要却不行，一定要靠左写起不能空格，这样做是为了防止摘要栏被人任意篡改。对于数字的书写也有严格要求，字迹一定要清晰清秀，按格填写，不能东倒西歪的。并且记帐时要清楚每一明细分录及总帐名称，不能乱写，否则总长的借贷的就不能结平了。

如此繁琐的程序让我不敢有丁点马虎，这并不是做作业时或考试时出错了就扣分而已，这是关乎一个企业的帐务，是一个企业以后制定发展计划的依据。所有的帐记好了，接下来就结帐，每一帐页要结一次，每个月也要结一次，所谓月清月结就是这个意思，结帐最麻烦的就是结算期间费用和税费了，按计算机都按到手酸，而且一不留神就会出错，要复查两三次才行。一开始我掌握了计算公式就以为按计算机这样的小事就不在话下了，可就是因为粗心大意反而算错了不少数据，好在朱会计教我先用铅笔写数据，否则真不知道要把帐本涂改成什么样子。

曾有一次想过要放弃。也许我是刚开始工作，有时受不了老

板和同事给的“气”，自己心里很不舒服，就想辞职再重新换个工作得了。但静下心来仔细想想，再换个工作也是的，在别人手底下工作不都是这样么，想着找工作也不是件容易的事情？就慢慢的坚持下来了。刚开始。就应该踏踏实实的干好自己的工作，毕竟又没有工作经验，现在有机会了就要从各方面锻炼自己。不然，想念以后干什么都会干不好的。现在的工作，相比其他人来说也不是很难，毕竟自己还是熟悉了这里的一切，也不是和其他人比，工作也不是很难，很容易进入工作，关键是学习对人怎么说话、态度及其处事。

由于经验少，我现在这方面还有欠缺。现在才明白，在校做一名学生，是多么的好啊！早晚要工作，早晚要步入社会，早晚要面对这些避免不了的事。所以，现在我很珍惜学习的机会，多学一点总比没有学的好，花同样的时间，还不如多学，对以后择业会有很大的帮助。再说回来，在工作中，互相谅解使我很感激他们。

每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。显得枯燥乏味。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。

### 三、总结

我从个人实习意义及对会计工作的认识作以下总结：

一、作为一个会计人员，工作中一定要就具有良好的专业素质，职业操守以及敬业态度。会计部门作为现代企业管理的核心机构，对其从业人员，一定要有很高的素质要求。

二、作为一个会计人员要有严谨的工作态度。会计工作是一门很精准的工作，要求会计人员要准确的核算每一项指标，牢记每一条税法，正确使用每一个公式。会计不是一件具有

创新意识的工作，它是靠一个又一个精准的数字来反映问题的。所以我们一定要加强自己对数字的敏感度，及时发现问题解决问题弥补漏洞。

三、作为一名会计人员要具备良好的人际交往能力。会计部门是企业管理的核心部门，对下要收集会计信息，对上要汇报会计信息，对内要相互配合整理会计信息，对外要与社会公众和政府部门搞好关系。在于各个部门各种人员打交道时一定要注意沟通方法，协调好相互间的工作关系。

这二个月的实习给我的感触太深了，仿佛一下子长大成人，懂得了更多地做人与做事的道理，真正懂得学习的意义，时间的宝贵，和人生的真谛。让我更清楚地感到了自己肩上的重任，看到了自己的位置，看清了自己的人生方向。这次的实习经历让我终生受益匪浅。走向社会，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。在工作中把每个人都当作良师益友，那么才有可能在工作中收获的更多。

## 企业三述报告篇四

(一)认真做好公司各类公文起草、撰写工作□20xx年来，起草、审核机电公司通报175份，通知80份，会议纪要26份，规章制度23份。另外，编写工作总结 3份，共计两万一千余字；编写大型发言材料8份，共计一万余字。上半年以办公室名义起草下发《内部礼品提用管理规定》等管理制度4份，为公司管理水平提升奠定了良好的基础。

(二)认真做好督查监督工作。严格按照《督查管理规定》，对公司生产运行会议、应收账款调度会议确定的事项以及公司领导研究确定的事项及时进行督查调度□20xx年调度事项29项，按期完成23项，有6项工作正在向前推进。

(三)做好半月工作计划考核工作。实行生产单位、后勤部室、

销售部门负责人半月工作计划考核，协助领导完成半月计划考核工作。

(四)认真做好传真电话接听及传达落实工作。上半年共计收取传达传真500余份，电话接听时使用礼貌用语，收到传真信息及时通知相关人员，确保各类信息文件及时传达。

(五)认真做好印章保管及用印工作。严格按照公司印章管理规定，保管使用行政部、人力资源部、质量安全部、销售部的印章，严格审批用印权限，半年来，未出现错盖、超权限用印事项。

(六)认真做好夜间值班情况落实工作。每天及时对夜间值班情况进行落实，确保夜间值班工作有序开展。

## 企业三述报告篇五

客观评价自己的进步与成绩，深刻剖析存在的问题和不足之后，在今后的工作中，我决心发扬成绩，克服不足，以对工作高度负责的态度，再接再厉，不断进取。具体要向以下三个方面不懈努力：

- 1、既着眼本单位的工作全局，又要精心处理工作中的热点难点问题，变压力为动力，积极主动开展工作。
- 2、既坚持自身综合素质的全面提高，又要有力促进本单位整体工作的不断提升，尽职尽责、率先垂范，扎扎实实地为全矿的生产建设服务。
- 3、牢固树立正确的人生观、价值观，不断加强廉洁自律意识，增强事业心、责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，殚精竭虑，务实奉献，在工作中取得更大的贡献。

多年来，本人始终坚持认认真真学习，踏踏实实干事，清清

白白为人，在上级领导和同志们的关心、支持、帮助下，我认真履行职责，坚持原则，依法行政，无私奉献，完成了各项工作任务。现对20xx年德、能、勤、廉等方面作如下报告：

## 一、加强理论学习，不断增强政治理论水平和思想道德素质

理论学习是工作人员的立身之本，成事之基。近年来，我一直将理论学习作为自身的重要任务，自觉做到勤学多想，努力增强自身的业务能力，提高思想政治素质，牢固树立正确的价值观。并且在思想上、政治上、业务上不断地完善自己，更新自己，使自己真正为社会保险事业的进一步发展尽职尽责。

## 二、注重求真务实，不断提高自身的工作能力

自己在目前的工作岗位上经过不断学习、不断积累，具备了比较丰富的工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过多年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，在日常的各项工作中，没出现过错。

第一，在稽核参保单位申报社会保险缴费人数、缴费基数工作中，我能做到仔细查看被稽核单位的劳动工资报表、财务报表、账簿、会计凭证等与社会保险有关的资料，并根据资料中反映的实有人数、实际发放工资总额等数据，严格按有关口径界定应缴费基数，缴费人数。全年实地稽核人数全面完成了年度工作任务，确保了社会保险费的应收尽收，应保尽保。

第二，在会同养老待遇审核中心进行的企业遗属补助调查工作中，我能对每一位被调查人仔细询问有关情况，如实做好记载，对不符合享受待遇的对象坚决不予认可，从源头上杜绝了冒领情况的发生。

第三，在反欺诈冒领社会保险基金工作中针对险种和举报内容逐个核实事件的真实性，克服“人情关”，堵塞了社会保险基金的漏洞，今年根据《劳动法》等的规定共查处不应参保人员4人，追回医疗保险基金1万余元；查处冒领养老保险4人，追回养老保险基金4万余元；查处两家医保定点医院，勒令其整改到位。

### 三、敬业爱岗，勤奋工作，不断取得新进展

勤勉敬业是对一名工作人员的起码要求。我能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，对工作中遇到的难题，总是想方设法、竭尽所能予以解决，始终能够任劳任怨，尽职尽责。我能够认真遵守局处制定的各项规章制度，努力提高工作效率和工作质量，服务基层、服务发展、让群众满意，保证了工作的正常开展，没有无故迟到、早退的现象，始终坚守在工作岗位上，我始终认为，一个人苦点累点没有关系，人生的价值在于奋斗、在于创造、在于奉献。我必须以勤奋的理念去实现人生的价值，促进企业的发展、社会的和谐。无论在何地工作，我都本着对事业高度负责的态度，坚持任劳任怨，刻苦钻研，与时俱进，开拓创新，各项工作均取得优异成绩。我多年被年终考评为优秀等次、先进个人和局嘉奖。

### 四、不断改进作风，无私奉献，注重廉洁自律

时时处处从严要求自己。在本职工作岗位上，能维护大局，注重团结，以诚待人。平时工作中任劳任怨，扎实细致，让自己做一个公正的保险人，为客户提供实质性的服务！

当然，工作中也有一些不足和问题。诸如学习还欠深入，知识不够全面；有时工作标准不够高，要求不够严，只求过得去，不求过得硬，缺乏创新意识。等等。这些问题和不足，我决心在今后的工作中认真克服，努力改进。

现代社会里随着生活节奏的加快，竞争的加剧，人们所面临的精神压力也越来越大。如何应付这些压力，保持个体的情绪健康，更好地面对生活、学习和工作的挑战，是一个现代人人生道路上的重大问题。

我国高中学生的压力源主要来自于学习、父母、老师和同伴、环境、自我发展和时间六方面，其中学习压力是中学生的主要压力源。而高中生的升学压力要比高中生大，这是因为高中毕业面临的升学和择业更为迫切。

在社会中还存在不少高中生由于学习压力无法得到调节而酿成悲剧。一幕幕扣人心弦酿成悲剧，一幕幕扣人心弦的画面，种种悲剧也给许许多多的家长心灵造成难以抹去的伤痛。所以为了进一步了解学习压力给学生带来的影响。

## 一、自我减压法：

面对学习和工作力而产生的种种心理上的问题，可借助以下方法自我调解。

- 1、不要把目标定得高于自己能力所及。
- 2、有效地分配时间，将学习任务或工作任务按轻重缓急编定先后次序，然后依次逐步完成，阶段性的成果可减低同时展开多份任务而又无法完成所带来的压力。
- 3、课余时应做适量运动，既可强健身体，亦可减压，或可在教室做一些简单的伸展运动，减轻肌肉疲劳。
- 5、即使再忙，也要有必要而充分的睡眠，这对松弛绷紧的神经至关重要，对于处在身体发育时期的学生来说尤为重要。
- 6、如果实在感觉压力太大，无法应承致使情绪低落，不妨去听听cd看看电视剧，或者到酒吧去坐一坐，哪怕偶尔“疯

狂”消费一把也可以。当然这是一种矫枉过正的办法，不可频频使用，更不能成为你懒惰涣散的借口。

7、养成持之以恒，平衡有序的生活习惯，不要做“书呆子”，别放弃享受美食，享受户外活动或发展个人兴趣所带来的乐趣。

## 二、病症的心理调适

如果面对学习压力造成的种种生理上的不适，可借助以下办法使之得以缓解。

1、头痛：以拇指轻按太阳穴，眉头及耳背等部位，再以画圆法轻轻按压。

2、肌肉痛楚(如肩部及腰部不适)：可做一些简单的伸展动作，坐直身子，放松肩部，两手放背后，十指互扣然后用力向后拉，如此这般重复多次。

3、胃痛：因耽误进餐时间引起胃痛，可喝一点温牛奶，这个时候千万不要求助于茶或咖啡等刺激性饮料。

4、便秘：如持续便秘数日，那么你不妨尝试着每天早起10分钟，然后先饮一杯白开水，会有一定帮助。

5、失眠：先一个能承托颈肩弯，软硬，高度适中的枕头，睡眠会舒适，播放一些调子抒情的音乐，或如海浪，雀鸣等大自然声音，在助你的神经松弛下来，如果你觉得读外语也可催眠，那么也不妨试试。

根据局关于效能建设活动的安排，本人对本职工作进行总结、反思如下：

1、大局意识方面，服从领导工作安排，办事认真负责，具有

全局意识，在工作中培养自己的综合素质和工作能力。

2、工作效率方面，对自己的本职工作和领导交办的任务，能按时、按质完成。考试工作对时间和准确性要求比较严格，容不得一点的失误和拖延，也要求我们在工作上细之又细，慎之又慎。

3、工作作风方面，作风正派，说的少做的多。能严格遵守国家的法律法规和局里的各项规章制度，不迟到、不早退，尊敬领导，团结同事。

存在问题是：

1、由于常期面对考生，有时存在着对待考生不够耐心，情绪急躁的现象；

2、长期和数字打交道，思想高度集中，工作比较累，有时会有放一放，歇一歇的想法。

针对以上存在问题，采取如下整改措施：

1、进一步提高认识，加强学习，有办人民满意的考试的思想，考生的每一件事对于我们也许只是微不足道，但对于考生来说是大事，要有耐心，为考生解释清楚。

2、注意休息，劳逸结合，缓解由于精神紧张带来的效率不高现象，提高工作的正确性，确保不出现一丝一毫的错误。

政府采购是规范财政支出、节约财政资金、提高资金使用效率，从源头上防治腐朽的一项重要举措。《政府采购法》贯彻实施以来，全市政府采购工作取得了明显成效，但也存在不少问题。最近，市财政局调研组对政府采购存工作开展详细调研，对全市取得的政府采购工作成果进行了总结分析，对存在的问题提出了一些对策和建议。

## (一) 机构及制度建设情况

我市政府采购工作是从1997年开始试点□20xx年市级成立政府采购监督管理部门□20xx年5月19日，市政府通过《遵义市政府采购管理暂行办法》，成立了市级政府采购中心，为非营利的事业法人，财政全额拨款事业单位，隶属市政府办，主要负责市本级政府集中采购项目，市级实现了政府采购的管采分离。到今年，我市14个县(区、市)均相继成立了专门的政府采购监督管理机构，有10个县(区、市)成立了政府采购中心，并配备3-4人负责此项工作。

从20xx年开始政府采购以来，先后制定出台了《关于进一步加强政府采购工作的意见》《遵义市政府采购管理暂行制度》《进一步加强政府采购资金财政直接支付管理的通知》《关于做好市级政府采购分散采购工作的通知》等管理制度，在信息公告、专家评审等方面出台了规范性文件，进一步细化了政府采购法的规定，明确了政府采购的程序、方法和部门职责，强化了政府采购的监管，确保各采购工作环节有章可循，为全面推进我市政府采购工作提供了制度保障。

## (二) 政府采购执行情况

(一) 预算的编制的问题。有些单位不重视政府采购预算，

一是没有把预算细化到具体项目上，预算刚性不强，直接导致了采购的随意性。单位编制预算时只编大体系分类和项目的数目，保持^v^灵活^v^□给采购意愿的变化留^v^后路^v^□这种做法就从根本上影响了政府采购工作的顺利进行，政府采购的规模效益和高效快捷也无从说起。二是预算不科学，对采购项目不进行科学的认证，不进行充分的市场调研，采购预算的编制不是过高就是过低，特别是有些专项资金在编制预算时还没有项目实施计划，预算编制存在采购标准不统一、政府采购预算与实际采购相脱节等情况。致使采购受到人为因素的影响，难于操作，增加采购成本，降低采购效

率。三是采购预算编制不科学不细化，特别是节约资金归属的问题。目前我市节约资金是划归采购单位，这让采购单位在编制采购预算时有甜头，反正节约资金归自己单位，何不如把预算编高一点，倒致最后形成的节约力和节约资金大打折扣。从某种角度来讲，这也是造成采购预算编制不精细不规范不科学原因之一。

(二)政府采购的规模较小，项目单一。从近年的采购情况看，采购范围主要是通用类项目的货物类产品上，工程和服务类较少，虽然医疗设备，教学设备、物业管理也有采购，但规模相对小。采购规模小的原因有：一是统计数据没有做到应统尽统计，致使规模没能全面反映，二是存在规避采购的情况，没有做到应采尽采，如车辆的加油与维修没通过政府采购，三是采购随意性较大，零星采购的数量与金额小，对供应商投标也缺乏吸引力，采购成本增加，规模效益很难体现出来。

(三)评审专家库的问题。专家资源是政府采购工作非常重要的基础资源，组织评标、技术咨询、投诉质疑处理等都离不开专家资源的支撑。目前我市专家库存在种类单一、数量少、更新慢的情况，有些类别的专家如图书类、软件类专家很少，仅有两三名。按相关规定专家库实行动态管理，我们虽然对专家库也在陆续的完善充实，但实际情况还是不能满足目前采购工作的需要，有些采购项目的专家只有前往省财政厅抽取，增加了成本，在一定程度上严重的影响了政府采购工作。

(四)政府采购业务代理的问题。一是社会中介代理机构代理在管理和硬件软件上存在一些问题，在开标厅设施、公告发布、档案管理的问题上尤为突出。二是中介机构普遍反映政府采购业务代理得很少，三年来都没超过一千万，没有积极的参与进来，没有形成有效的竞争。

(五)机构和制度不健全。虽然我市大部分县已成立了采购中心，在机构上实现了管采分离，但还存在即当裁判员

又当运动员的情况，每次开标，谈判、询价财政部门的人员都在陪同参与采购活动。另外，由于相应的法规缺少实施细则和相关的配套制度，县级监管执行中还存在一些政策的空白点。如对于集中采购与非集中采购、对于什么是部门集中采购、部门集中采购是否需要委托集中采购代理采购，缺乏明确规定，给实际的监管带来难度。

(六)公务用车运行管理很不规范。单位普遍反映，现在机关事业单位的公务用车运行管理很不规范。对公务用车的维护保养、运行管理很难，如车辆的维修，加油的等方面出现诸多问题，车辆的定点保险从20xx年通过政府采购以来一直没有再进行重新招标。

辉煌的20xx年即将过去，让我们迎来期待已久的20xx年。回顾硕果累累的20xx年在公司的正确领导下，和管理处李主任、安全部董主管的辛勤带领下。我安全部三分队的全体同仁。本着以人为本，服务社会的理念。大力推崇服务为先，用心做事的职业道德观念。以高素质的服务形式，持续提升工作效率和服务质量。为营造和谐、有序、舒畅的社区环境。建立相互信任、相互尊敬。实施管理专业化、标准化、人性化。确保管理质量的一致性。而做出不懈的努力。将业主满意，作为我们孜孜不倦的追求和管理的最高原则。为，本着安全、舒适、文明、规范的服务宗旨，树立良好的品牌形象，而不断的艰辛奋斗。

在此，我将20xx年的工作做以汇报：

一、为确保公司的正常运转和支持公司的不断发展壮大，我分队在管理处的安排下，大力的支援公园大地的后期入伙。

二、结合公司的要求，带领队员认真学习，公司下发的礼节礼貌和服务礼仪的规范。使我们整体的素质和服务的质量有了更规范、更标准、更统一的提升。为我们更好的服务，和树立公司的品牌形象奠定了良好的基础。

三、带领分队配合管理处，圆满完成“六一儿童节”、“八月中秋节”、十一、圣诞、元旦、和春节等节日的筹备、组织、和现场秩序的维护工作。

四、加强队员业务技能的培训。建立起一支高素质、高质量、高标准完成任务的安全管理队伍。

五、加强队员的日常人文环境的管理和培养。树立了一支：生活上互相互助、工作上积极配合，团结、奋进、凝聚力强、战斗力强的优秀团队。

六、加强队员的军事体能训练。打造了一支，相互间能严密配合，团结意识强、纪律意识强、军事过得硬。迅速、快捷、能及时应对各类突发事件的优秀队伍。

七、加强自身和队员的安防意识的学习和培训。确保了小区正常的生活秩序，和一年间无刑事案件、无意外事故的发生。保证了小区的人员生命安全和财产安全。

八、加强自身及队员的消防意识，和消防技能的学习及培训。及时排查、处理火灾的隐患。提高消防意识。认真落实公司的方针、政策，时刻做好消防迎检工作。并配合管理处圆满完成，年度消防演习。

九、在这一年的工作中，不断的学习、掌握、熟练物业的管理知识、努力提升专业

技能和应对技巧。坚决服从公司的领导，认真领会、执行公司的管理策略。和工作指示精神。并贯彻落实到，实际工作当中去。始终把维护公司的利益放在第一位，确保公司的正常运作和小区的安全。

以上是我在这一年中，做的较好的方面。纵观这一年的工作。客观自我剖析，自己在下列方面中还存在不足之处。肯请各

位领导给予批评和指证。待在以后的工作中进一步加强改正和学习。

一、工作中有松懈的情况。

二、业务技能和专业知识还有待提高

三、工作经验还需进一步的积累和请教学习。

四、对团队的管理和建设有待加强。

20xx年即将成为过去，满怀期待20xx年的到来。新的一年，意味着新的机遇，和新的挑战。我坚信，在公司领导英明的决策下、和带领下，我们鸿荣源物业公司的明天，将会更好。为我们鸿荣源物业公司奉献的全体同事们，也将会更好。我。做为公司的一份子。在明年的工作中。我将一如既往。全心全意的为公司贡献我的一份微薄之力。

尊敬的各位领导、各位代表大家好！

在过去的这几年，我始终坚持以^v^理论，“三个代表”重要思想为指导，深入学习实践科学发展观，在镇党委、政府以及村支部的正确领导下，在白台村委会“两委”班子成员及全村广大党员、群众的共同支持下，坚持创新思路抓改革，一心一意谋发展，紧紧围绕富民强村，建设社会主义新农村的工作目标，真抓实干，兢兢业业，努力实现年初预定的各种工作目标，认真完成各种工作。现将这几年履职情况作简要汇报，敬请领导、各位代表给与审议。

## 企业三述报告篇六

尊敬各位领导、同志们：

我作为xx街道办事处xx村驻村领导，现将监督、检查、指导村

“两委”班子贯彻执行民生政策情况汇报如下：

三是对农民农业植补款项进行监督；

四是对正在修建的通村公路加大监督力度。

我村xx年1至8月发放农村低保金、救灾救济款、90岁以上高龄补贴、五保分散供养金、优抚资金计834人次、129933元；冬春期间粮食救助99人次，大米3990斤、棉衣9件、棉被9床；春节慰问5人次，棉衣5件、棉被5床、5桶油、5袋大米；低保季节性缺粮60人次，大米1800斤，面对如此涉及人员广、物资数额大的情况下，一是加强与社事、财政等部门联动，及时掌握发放对象名单、金额；二是根据对象名单与金额定期不定期走组串户检查发放对象、金额是否吻合，确保资金、物资及时发放，无截流、挪用等情况发生。

一是在参与农村低保户、救灾救济物资等的发放对象审定过程中，指导村“两委”、村民小组长、党员、群众坚持公开、公正、公平的原则，杜绝优亲厚友，搞人情关系，把国家扶贫资金、物资发放到真正需要的贫困群众手中，体现国家民政政策扶贫扶弱的宗旨。

二是在正在修建的通村公路建设中，从政策宣传发动到公路开始动工，按照上级有关部门的安排，指导村“两委”宣传发动村民积极投工投劳，要求对修路工程每日物资收发、投工投劳情况、资金收支等作好详细登记。

二是由于本人分管业务较多，救灾救济物资等的发放有时不能全程参与跟踪监督检查；

三是有时过于相信村干部，放手去做民生领域工作时有些误差本来是不可能发生的，但因村干部对政策有时吃不准，对群众乱表态，又不能付诸于实现，虽然事后对群众作通思想工作，但造成村“两委”说话不算话的负面影响。

四是工作创新意识不强，没能够把民政的“输血”功能加强改造成“造血”功能，作为一个驻村领导、党员就应把指导全村怎么脱贫致富、百姓幸福安康作为首责。

在今后的民生领域工作中，将按照上级、办事处有关规定，作好详细的工作安排，亲力亲为，全程作好监督、检查、指导工作，尽心尽力营造一个风清气正的村居环境，努力把民政的“输血”功能转换为“造血”功能，致力把xx村打成一个百姓和谐、幸福、安康的小康村。