

最新公司业务报告会(优质15篇)

面对问题和挑战，我们应该及时进行整改报告，以便及时调整我们的工作思路和方法。请大家认真阅读以下的报告范文，相信会对你的写作能力和综合素养有所提升。

公司业务报告会篇一

尊敬的领导：

你好！

在公司工作几个月中，我学到了很多知识，公司的营业状态也是一直良好。非常感激公司给予我这样的机会在良好的环境中工作和学习，也要谢谢你的照顾和指导以及同事的帮助。

虽然在公司里基础的业务我已经基本掌握，但有很多方面还是需要不断学习。作为业务员，业绩是最重要的，可是我几个月来都没做到业务，给公司造成不必要的损失，心里很是惭愧和伤心。

现由于家里有事情要我回去，特此提出申请。在此如果给公司造成不便，敬请谅解。望领导给予批准。祝公司的业务蓬勃发展！

此致

敬礼！

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日

公司业务报告会篇二

在人们素养不断提高的今天，报告不再是罕见的东西，我们在写报告的时候要注意语言要准确、简洁。相信许多人会觉得报告很难写吧，下面是小编精心整理的公司业务经理述职报告，欢迎大家分享。

加入南宁市坤联公司已有将近半年的时间了，进入公司前两个月担任坤联市场部市场专员一职。从8月份转任为ka部百色市区业务经理。这期间在公司的正确领导下能认真执行上级下达的各项工作任务，始终坚持以公司的利益为中心，尽自己最大能力完成到最好。现将工作近半年以来的工作、学习、思想等做如下汇报。

首先是市场规划管理，明确好百色市目标的顾客群体与公司产品的市场定位，保持好本区域内完善的价格体系，分析竞品与我司产品的优、劣处，对每月的促销活动进行规划执行。

终端形象建设：终端要达到最显眼，最优化美观。每日巡场都必须检查物料是否齐全或缺损，展柜是否出现缺样、重复出样、空柜、占柜的现象。老品机是否清理完毕。目前百色市区内各卖场的终端形象良好，无严重违反工厂标准情况发生。终端形象建设是每天都必须坚持的工作，只有好的形象才会有好的销售。

导购员管理：导购员是我们公司的一线主力军，销售做得好，必须要具备有一批工作认真诚恳、热情大方、诚实肯干的促销团队，所以我们要足够重视导购员团队。

每月底都会给各卖场导购员制定下月排班、加班计划，不允许出现缺岗或上班期间从事其他无相关类工作，如特殊卖场只设一名，特别是旺季阶段，一周内必须有3天加班，周六周末必要上全天行政班。每日巡场中，我都会给导购员培训，

平时自己多学习产品知识，多了解竞品，每天到卖场就分析一个卖点给导购员。同时还要加强卖场导购员的归属感，因为百色市属于ka比较特殊的区域，导购员离南宁公司比较远，一般一年也就回公司一到两次，我都不断的介绍公司的最新动态给他们听，让他们认识到他们并不仅仅是当地卖场的导购员，而是真真正正坤联公司的一员。每月都会集中开会，加强各店卖场导购员相互之间的沟通。每一至两个月都有激励导购员，进行游玩或聚餐。每日巡场，都对导购员所遇到的问题进行汇总，第一时间向上反馈处理。

对当月任务进行达成分解，对各卖场进行分析下达任务量，督促卖场对公司下达任务的完成进度，下达销售政策。每晚规划好次日要完成的工作项，每周对本周工作项做一个小结，每月上交工作总结。每月上交各店的上样明细表、库存报表，以便分析做出相应的促销计划、主推计划。

每日查看应收款情况表，针对有欠款的商家催款。尚有货款的商家查看上样是否完整，备有的货源是否充足来引导商家进行订货。

每月1号与百色苏宁平库结算。

每月5号与百色电子商场协商排款。

每月25号前与百色波音商场进行拉单结算，25号制订电子版结算明细上交财务。

每月底收集百色市区各卖场发货清单（蓝单）回寄公司财务核实。

每个月底查看各渠道商家应收，进行催款。

目前工作还有诸多不足，争取在下一年度中把工作做得更细，了解好家电行业的动态。同时恳请领导给予更多的引导和指

正，我会珍惜好这个机会，在工作中自我要求更高，更快。带领好百色市区的团队，把产品的销量和自身的价值再翻一翻。

公司业务报告会篇三

述职报告要写些什么内容呢，不知道的赶紧来看看小编为大家整理的这篇述职报告吧。

加入南宁市坤联公司已有将近半年的时间了，进入公司前两个月担任坤联市场部市场专员一职。从8月份转任为ka部百色市区业务经理。这期间在公司的正确领导下能认真执行上级下达的各项工作任务，始终坚持以公司的利益为中心，尽自己最大能力完成到最好。现将工作近半年以来的工作、学习、思想等做如下汇报。

首先是市场规划管理，明确好百色市目标的顾客群体与公司产品的市场定位，保持好本区域内完善的价格体系，分析竞品与我司产品的优、劣处，对每月的'促销活动进行规划执行。

终端形象建设：终端要达到最显眼，最优化美观。每日巡场都必须检查物料是否齐全或缺损，展柜是否出现缺样、重复出样、空柜、占柜的现象。老品机是否清理完毕。目前百色市区内各卖场的终端形象良好，无严重违反工厂标准情况发生。终端形象建设是每天都必须坚持的工作，只有好的形象才会有好的销售。

导购员管理：导购员是我们公司的一线主力军，销售做得好，必须要具备有一批工作认真诚恳、热情大方、诚实肯干的促销团队，所以我们要足够重视导购员团队。

每月底都会给各卖场导购员制定下月排班、加班计划，不允

许出现缺岗或上班期间从事其他无相关类工作，如特殊卖场只设一名，特别是旺季阶段，一周内必须有 3天加班，周六周末必要上全天行政班。每日巡场中，我都会给导购员培训，平时自己多学习产品知识，多了解竞品，每天到卖场就分析一个卖点给导购员。同时还要加强卖场导购员的归属感，因为百色市属于ka比较特殊的区域，导购员离南宁公司比较远，一般一年也就回公司一到两次，我都不断的介绍公司的最新动态给他们听，让他们认识到他们并不仅仅是当地卖场的导购员，而是真真正正坤联公司的一员。每月都会集中开会，加强各店卖场导购员相互之间的沟通。每一至两个月都有激励导购员，进行游玩或聚餐。每日巡场，都对导购员所遇到的问题进行汇总，第一时间向上反馈处理。

对当月任务进行达成分解，对各卖场进行分析下达任务量，督促卖场对公司下达任务的完成进度，下达销售政策。每晚规划好次日要完成的工作项，每周对本周工作项做一个小结，每月上交工作总结。每月上交各店的上样明细表、库存报表，以便分析做出相应的促销计划、主推计划。

每日查看应收款情况表，针对有欠款的商家催款。尚有贷款的商家查看上样是否完整，备有的货源是否充足来引导商家进行订货。

每月1号与百色苏宁平库结算。

每月5号与百色电子商场协商排款。

每月25号前与百色波音商场进行拉单结算，25号制订电子版结算明细上交财务。

每月底收集百色市区各卖场发货清单(蓝单)回寄公司财务核实。

每个月底查看各渠道商家应收，进行催款。

目前工作还有诸多不足，争取在下一年度中把工作做得更细，了解好家电行业的动态。同时恳请领导给予更多的引导和指正，我会珍惜好这个机会，在工作中自我要求更高，更快。带领好百色市区的团队，把产品的销量和自身的价值再翻一翻。

公司业务报告会篇四

我叫_，两年来在局党委的正确领导和同志们的密切配合下，立足本职岗位，认真学习，勤奋工作，全面完成了组织交给的各项工作任务，现将两年来的工作情况向组织和同志们作如下汇报。

履职情况

一、理清工作思路，提高管理水平。近两年来，自己围绕全县创建省级文明县城、国家级园林模范县、国家级生态示范县和国家级卫生县城复检等中心工作，认真思考，怎样锁定创卫标准，巩固创卫成果，进一步提高管理水平，全面完成“三创一复检”赋予的工作任务。为了进一步发挥职能作用，首先不断强化队伍建设，一是严格要求，规范管理，重申完善各项管理制度，通过建章立制，提高执法队的整体素质。在单位内部开展内振精神，外树形象的爱岗敬业教育活动，使全体队员树立长期奋战的信心。二是明确责任，层层负责，注重工作重量，在管理模式上，实行划片包段责任制，明确工作范围，明确工作标准，既有分工，又有合作，实行精细化管理，工作上不留空档，管理上不留缝隙。在业绩考核方面，实行量化考核，过失追究，与工资挂钩，通过强化管理，队伍的凝聚力和战斗力进一步增强，保证了工作质量。三是严格执法程序，提高执法水平。在城管执法过程中，由于对抗性强，易发生冲突，自己从自身做起，并教育队员坚持文明执法，规范执法，人性化执法，注重执法程序，坚决不打第一拳，不出第一脚，避免化解了很多管理中的矛盾。

二、明确工作重点，加强市容环境综合治理。为了全面落实“三创一复检”工作任务，自己和全体队员一起，扎扎实实的开展市容环境综合治理工作。

1、疏堵结合，加强市场管理。原水果市场建设水平低，摆放秩序差，管理难度大，但经营户因经营成本增加而有棚不进，占道经营，沿街叫卖，自己和执法队的全体队员，苦口婆心，耐心规劝疏导，并对屡教不改，有意对抗的个别户，实行行政强制，暂扣物品和经济处罚，最终使市场秩序良好，摆放规范。在瓜果旺季，农民自产瓜果上市，市场容量不足的情况下，在城区划写5处便民摊点，并科学管理，有效的缓解了市场容量不足，避免了随地摆放，沿街叫卖，严重影响市容的现象。

2、持之以恒，强化市容管理，市容管理动态性强，管理难度大，自己和执法队的全体队员一起坚持勤动、勤查、勤纠，持之一恒，常抓不懈，一是清理野广告，每天坚持拉网式全面排查，仅_年一年就清理野广告1800多处，巩固了全城没有“牛皮癣”的荣誉。二是规范店面牌匾，坚持一店一牌，定期不定期的对店外张贴、悬挂的广告牌匾进行清理。_、_年两年共清理400余处(次)，三是治理车辆乱停乱放。在前两年充分宣传说教，帮忙推、抬、挪的基础上今年对自行车、摩托车违规行为加大了处罚力度，现场纠规，处理3000余辆(次)，使自行车、摩托车乱停乱放的不良陋习大有改观，基本实现了主要街道没有自行车、摩托车乱停乱放的目标。四是治理乱抛乱撒。为了从源头上治理影响市容环境卫生的不良因素。自己和同志们一起对进入城区的拉煤、拉沙、拉土车辆进行严管重罚，强制覆盖，极大的遏制了乱抛乱撒影响市容环境卫生的行为。

三、严整以待，解决急难险重问题。

公司业务报告会篇五

实习报告

———浙江台州市黄岩百货有限公司

时间飞逝，3个多月的实习时间就这么过去了，我在实习过程中尽量把他做到完美，人生就是经历着风风雨雨，在风雨中倒下去，然后站起来的时候，那时的彩虹最美丽！人生的每一步旅途中，总有着一道无形的栏杆，每一次跨越需要很多的勇气，也不是每一次跨越都能够成功，失败是不可避免的，主要的是要敢于承认失败，面对失败，努力去做，解决它，有这个决心，我想人生会成功的，至少可以无憾！

实习是学生进入社会的基石，只有通过实习，我们才能更加深入得接触社会，了解社会所需的人才和对我们毕业生的要求。

一、实习目的

对于现代企业来说，会计工作是一项重要的管理制度，是要为实现企业的经营目标服务。实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。而会计是指对具体事物进行计算、记录、收集他们的有关数据资料，通过加工处理转换为用户决策有用的财务信息。会计作为一门应用性的学科、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显得越重要。

二、实习背景

1、实习时间:2011年12月26日~2011年4月10日

2、实习地点:浙江省台州市黄岩有限公司

3、实习岗位:会计部职员,负责现金、支票、发票的保管工作,对库存现金要严格按限额留用,不得肆意超出限额。妥善保管现金、支票、发票,不得丢失。现金要日清月结,按日逐笔记录现金日记帐,并按日核对库存现金。

4、实习单位简要介绍:中心商城成立于1999年9月,隶属平顶山市双丰房地产开发有限责任公司,位于市中兴路与和平路的交叉口,居于平顶山市商业中心的繁华地段。商城面积12000平方米,经营日化、百货、家电、黄金、服装、针织、鞋帽等众多国际国内知名品牌,集休闲、购物、娱乐为一体,力求以多方位、多层次的服务满足社会不同阶层的消费需求。以其优越的位置、良好的环境、完善的服务、严格的管理、优质的商品、公正的价格,赢得了广大消费者的青睐,迅速成为鹰城一个商业亮点,成为市区客流量最大的商城。

中心商城整体建筑设计新颖,内部装饰豪华典雅,布局合理,照明、排风设施完善,光线充足,先进的中央空调系统,使商城内四季如春。自动防火喷淋系统和保安监控系统,解除了顾客的后顾之忧,保安人员24小时轮流值班,确保商城的治安秩序。清洁工营业时间巡回打扫卫生,做到各自负责区域的“三无三净”,全力为顾客营造出一个安全、便利、清洁、舒适的购物环境。

中心商城自开业以来,始终秉承“立足现实,造福一方”的原则,以“更高、更快、更好”为奋斗目标,将营造良好的购物环境做为竞争取胜的重要途径,多措并举,在不断完善硬件设施的同时,抓好“软”环境建设,努力营造商城购物、休闲氛围,为鹰城父老乡亲创造了一个良好的购物、休闲、娱乐的场所。中心商城还注重采取多种形式营造文化氛围,文化娱乐活动异彩纷呈,既树立了良好的企业形象,又丰富

了市民的业余文化生活。开业以来，举办了二十余场大型文艺活动和近百个小型文艺演出，吸引了广大群众的驻足观看，让鹰城市民大饱眼福。

中心商城在经营中坚持使用文明用语，微笑待客，确保商品质量，杜绝假冒伪劣商品。商城成立了专门的检查小组，不定期抽查，奖优罚劣，极大地调动了商户为顾客服务的积极性和主动性。

三、实习内容（实习过程）

此次在中心商城实习，我是会计部职员，负责现金、支票、发票的保管工作，对库存现金要严格按限额留用，不得肆意超出限额。妥善保管现金、支票、发票，不得丢失。现金要日清月结，按日逐笔记录现金日记帐，并按日核对库存现金。现实中，我在公司的主要岗位是一些帐务的核查，因此主要实习科目应收应付帐款的核算，也涉及一些其他对外投资科目。

首先我在老师的入门式的讲解下完成了50道分录。接下来，就是登记帐簿了，开始的50道分录只是我们学校的小题目，那么这一阶段顿时让我傻了眼，不是自己不会，而是那些烦琐的工作，实在让人着急。要根据凭证一笔一笔登记不同的帐簿，练习做会计凭证，根据会计凭证登总帐，明细帐，科目汇总表，现金出纳日记帐，银行存款（借款）日记帐，总帐余额试算表，资产负债表，利润表。这些什么总帐、明细分类帐、三栏式等等一系列帐，真是着急。看着这么一厚搭凭证，苦的还在后边，尤其在写数字时，写错一个，就要整张纸作废，于是我先用铅笔填写，这样可以用橡皮擦掉。这不仅是考验我们的耐心，更是需要我们的细心。另外，做这些帐，首先要分清哪些业务该登那些帐簿，稍微疏忽，一帐页就报废了，不仅浪费纸张，还浪费我的感情和精力。还有，最后结帐时要一笔一笔计算每个类型的结果，一大堆数字加加减减，虽然有计算机，但是还是要放点脑子进去的，

不然一点的差错到最后合算的时候，真是做的头大！刚开始我们做这个的时候，我都比较盲目，只是负责人说了一下，我们就开始进行编了在这个过程之中我们吃了许多的苦，有时候下班后的三四小时我们还在加班，可最后做出的作品还是不正确，后来在老师傅的教导之下，顺着他的思路走，不看不知道，一看吓了我一大跳，原来一开始一点点的错误，就让我在后面的总结的时候出了错也找不出来。

后来，编制会计报表就简单了许多，由于前期大量的工作，后期只要根据帐簿将会计报表一一编制就行了，当然还是离不开我们的细心。最后的任务就是将会计的帐页分类装订，凭证等一系列材料整理归类，基本任务就初步完成了！在这个过程中，我们了解到在组织各会计专业课程的实训中，不仅需要有所侧重，而且需要相互衔接，基础和重要的实训内容适当重复，其中基础会计学的实训是基本和关键。完成原始凭证的简单分析和审核，记账凭证的编制，账簿的登记和报表的简单认识，使我们对会计实务的基本流程形成一个较系统的框架。实训内容在此基础上组织编制，财务会计的实训内容突出会计核算方法的应用和会计报表的编制，成本会计则突出成本计算方法的训练，我们根据课程的教学目的组织会计实训，使会计实训在会计理论知识衔接深入的同时得到有机衔接，循序渐进地进行模拟实训。

在实习中，我参加了该企业月末的财务核算，认真学习了正当而标准的会计程序，真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，细致的了解了财务会计的全过程及会计核算的各环节，认真观摩一些会计的整个审计、核算过程，并掌握了一些会计事务的适用及适用范围。跟随财务人员，核实会计事实。真正了解和熟悉了我国的公诉程序及法庭的作用和职能，同时还配合公司财务人员做好帐本的调查笔录和日记帐笔录，做好帐簿的装订归档工作。经过实习，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分大学解了理论与实际的关系。

我这次实习所涉及的内容，主要是会计业务，其他一般了解的有购货业务、票据业务、贷款业务。会计业务对公业务的会计部门的核算主要分为三个步骤，记帐、复核与出纳。这里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过大学验印，或者是手工核对；再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记帐员审核无误后记帐，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金（出纳与收款人口头对帐后）。我在师傅的指导下为该公司的一个子公司——黄岩柔桥分公司开了账，并录入了2月份的现金收付款凭证及转帐凭证。在凭证的录入过程中，我发现平时认为很简单的会计处理，在现实的处理重要琐碎的多。其中涉及了工资发放（其原始凭证中必须有考勤表）与工资分配的处理。对工资的处理，比想象中要复杂得多。要根据工资项目表，要把项目表中各明细项目归集到工资与奖金下，根据项目表计算填列工资汇总表，经领导审批签字后方可入账。

从道德素质讲，会计工作的特殊性使其可接触到大量的共有财产，所以作为会计人员一定要把握好自己办事的尺度，首先自己要做到安分守己，其次对于他人的威胁，诱惑，和指使要做到坚决不从。朱镕基同志曾经讲过“不做假账”。这四个字代表了他对整个会计界提出的要求和寄予的希望。如何挽救道德的缺失，将个人素质提高到一个新的层面上来，是我们每一个会计人员都要努力思考的问题。只有会计人员自身的道德素质提高，才能够走好职业生涯的每一步，只有会计人员全体道德素质提高，会计行业才能够得到更深的发展，市场经济的优势才能够发挥得更好。

四、实习感想

我们是国际金融专业出来的，对于会计我们也在以前的课程中有所了解，什么基础会计之类的，我总以为自己的会计理论知识扎实较强，正如所有工作一样，掌握了规律，照葫芦画瓢准没错，那么，当一名出色的会计人员，应该没问题了。经过三个月的实习时间，现在才发现会计其实更讲究的是它的实际操作性和实践性。离开操作和实践，其它一切都为零！会计就是做账。

其次，就是会计的连通性、逻辑性和规范性。每一笔业务的发生，都要根据其原始凭证，一一登记入记账凭证、明细账、日记账、三栏式账、多栏式账、总账等等可能连通起来的账户。这为其一。会计的每一笔账务都有依有据，而且是逐一按时间顺序登记下来的，极具逻辑性，这为其二。在会计的实践中，漏账、错账的更正，都不允许随意添改，不容弄虚作假。每一个程序、步骤都得以会计制度为前提、为基础。体现了会计的规范性，这为其三。

在登账的方法上，我们首先要根据业务的发生，取得原始凭证，将其登记记账凭证。然后，根据记账凭证，登记其明细账。期末，填写科目汇总表以及试算平衡表，最后才把它登记入总账。结转其成本后，根据总账合计，填制资产负债表、利润表、损益表等等年度报表。这就是会计操作的一般顺序和基本流程。

会计本来就是烦琐的工作。在实习期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致“雪上加霜”。反之，只要你用心地做，反而会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！

社会实践对我们即将毕业的大学生就业有着很大的促进作用，

是大学生成功就业的前提和基础。实习能拓展我们的综合素质，培养“适应型”人才。实习工作是大学生拓展自身素质的主要载体之一，我们可以通过实践磨练意志、发展个性、锻炼能力，勇于承担社会责任，拓展自身的综合素质，成为“学历、素质、技能”一体化的“适应型”人才。实习使我们增加社会阅历，积累工作经验，而社会阅历和工作经验是职场中的决定因素，但这些因素是校园里学不到的，只有参加社会实践活动，才能缩短毕业后适应社会的时间，在社会实践中日积月累，把体验融入自己的知识，通过实践的检验，最终升华为自身的阅历和经验。实习还能培养我们大学生的创业能力，树立正确的创业观，要知道现在大学生创业已成为高等教育的重要组成部分，“求职不如创业”正成为高校的就业指导方针。通过创业实践，才能使学生勇于创业、乐于创业，既能体验创业的艰辛、失败的痛苦和成功的喜悦，又能健全创业品质，坚定创业信念。实习还帮助大学生树立市场意识，端正就业态度，我们在通过社会实践才能认知社会中的优胜劣汰，培养竞争意识，才能在实践中了解用人单位的需求和要求，在大学期间努力地培养自己的综合素质，端正就业态度，避免好高骛远、不切实际，真正做到量能定位和量力就业。社会实践能帮助大学生树立正确的立业观，适应市场，顺利就业。通过社会实践，大学生能提前了解社会、认知自我、准确定位，树立正确的立业观和择业观，在就业过程中适应就业市场的要求，在短时间内找到适合自己的岗位，迈出走向社会的第一步。

总之，在校的我们只有积极参加社会实践，才能不断充实和完善自身知识结构，培养自我教育、自我管理和自我发展的能力，锻炼适应能力和社交能力，从而积累社会阅历和工作经验，走出成功就业的第一步，为国家和社会作出应有的贡献。在这次会计实习中，我可谓受益非浅。仅仅的一个月实习，我将受益终生。

五. 对单位的分析和建议

黄岩百货有限公司本着“调整经营策略，适应市场需求，扩大销售网点，做大做强企业”的原则，随着经营策略的改变，商品销售量的不断增加，原有的场地也难以适应变化了的新形势。为了扩大销售，提高效益，把企业做大做强，该公司在充分调查的基础上，主动出击，积极参与周边黄岩大厦一楼卖场竞拍租用，开办了“黄岩百货鞋包服饰城”。另一方面，该公司积极做好扩大销售额的文章，紧紧抓住各种节假日和双休日等时机，大搞一系列促销活动。他们根据不同季节，不同的商品举办各种商品展示会，吸引了广大顾客。例如他们以公司成立5周年大庆为主题进行营销策划，积极争取厂商、供应商的支持，充分发挥本土地利人和的优势，店庆3天，销售额再创历史新高。通过各种商品展示会、演示会、促销会等活动，既扩大了商品销售，展示了企业风采，又提高了企业的知名度。

会计实务工作的改革思考，会计管理作为国民经济管理中的一个重要组成部分，其在社会经济发展中的作用将越来越大。随着知识经济时代的来临、管理方式的变化，会计工作的重点应日益从信息加工演化为对知识、信息的分析、判断和运用上来，会计实务工作方面的改革势在必行。

对本单位，我在实习过程中也发现了一些问题，并作出如下建议：

- 1、要不断更新会计知识体系。在知识经济时代，企业组织结构将出现较大的变革；按工作成果取酬的弹性工作制将成为普遍的工时制度；企业越来越重视人力资源和人力投资，员工也希望将自己的智慧财产投资于企业；企业的更多精力将放在新产品的研究上。另外，经济各部门之间的联系更为紧密，经济运行的“触角”也延伸向经济部门以外的其他领域，如政治、文化、环境等等，近年来出现的绿色会计、行为会计等就是这种趋势的端倪。因此会计实务工作者应适应社会变革，不断增长和更新知识，而我们单位存在的会计体系却是老一代的产物，没有新鲜血液的输送。

2、要不断普及与深入信息技术的应用。在知识经济时代，财务信息的收集、分析和处理，资本的筹集、调度和投入，产品的设计、加工和制造等关键性的过程，都必须依靠健全的信息技术才能顺利进行，随着经济信息化的出现，使得国际互联网，企业内部网成为会计人员的常用工具，手工处理方式已经到了非变革不可的时候。信息技术在会计中应用的不断普及与深入，及其本身技术、知识更新的不断加快，必将进一步加大对会计职业发展和会计人员知识结构的要求。

3、不断加强会计人员的素质。会计人员从事的职业有很大的特殊性，有些公司存在着会计的“灰色地带”或者“打擦边球”的情况，而这种情况在法律的情况下是不被允许执行的。所以加强会计人员的素质刻不容缓。出纳看似简单的工作若不细心还是不能胜任的。出纳的工作不难，但有些步骤是必须要遵守的，有时出纳为了省事就省略几步，在工作中这也是很常见的，看是否会影响责任分担以及业务处理是否顺利，若无影响的话，那样做还能提高效率的，若有影响，则需按部就班的一步步操作。跟随会计实习，需要提出一点，公司员工也代表公司的形象，以人为本，在做好自己的本职工作外还要处理好同事间的关系，营造一个紧张而温馨的工作环境，工作起来才会比较愉快，效率才会有所提高。还要给实习生以及外界人员留一个好印象，对公司的顺利发展应该会很利。

六、实结

实习是学生大学学习完成全部课程后的最重要的实践环节。通过毕业实习是学生更直接接触企业，进一步了解企业实际，全面深刻地认识企业会计的实际运营过程，熟悉和掌握市场经济条件下企业的会计运营规律，特别是企业市场营销工作的基本规律；了解企业运营、活动过程中存在的问题和改革的难点问题，并通过撰写实习报告，使学生学会综合应用所学知识，提高分析和解决企业市场营销问题的能力，并为撰写毕业报告做好准备。

在三个月多的实习时间里，我在中心商城实习，了解和研究了企业主要的一些基本会计情况和问题。本次实习是我大学生活重要的里程碑，其收获和意义可见一斑。

其次，本次实习开阔了我的视野，使我对现在的企业会计，工作生活有所了解，我对会计分录、记帐、会计报表的应用也有了进一步的掌握；不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的财务工作的有了一个新的开始；同时也让我认识到了传统手工会计和会计电算化的有共同之处和不同之处；此外，我还结交了许多朋友、师兄，我们在一起相互交流，相互促进。因为我知道只有和他们深入接触你才会更加了解会计工作的实质、经验、方法。为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

在这次在黄岩百货有限公司社会实践中，我明白了很多事情，也改掉了很多毛病。我知道挣钱的不容易，工作的辛苦，与社会的复杂多变，毕竟学校太单纯了。为了适应社会，我们要不断的学习，不断的提高自己，在实践中锻炼自己，使自己在激烈的竞争中立于不败之地！

公司业务报告会篇六

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间[]20xx年就过去了，在担任x支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将20xx年工作情况汇报如下：

在工作中，认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在必须的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就务必先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客

户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时光内透过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销x贵族白酒交易中心□x市电力实业公司□x市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资□ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每一天对不一样的客户进行日常维护，哪怕是一条信息祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用简单地姿态和亲切的微笑来应对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档□20xx年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

在过去的一年，虽然我在各方面取得了必须的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

（一）是学习不够，应对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

（二）是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加

强。

（三）是进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自我，以上不足我正在努力改正。

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改善工作方式方法，用心努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自我的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作x实际工作中遇到的种种困难。

公司业务报告会篇七

在省公司的正确指导下，在分公司各部门和商客部全体同志的支持和帮助下，本人能够认真履行工作职责，以良好的精神风貌，饱满的工作热情，认真的工作态度，全身心投入到各项工作中，尽职尽责，较好地完成了本职工作。归纳起来，主要是以下几个方面：

1、加强学习，不断提高自身工作能力。

在目前岗位上，我能够不断地去学习，十分珍惜省分公司提供的每一次培训学习机会。并在实践中充分应用，不断积累经验，经过自己不断努力，在组织管理，综合分析能力，协调处事能力和工作能力方面都有了不同程度的提高。

2、以身作则，廉洁自律。

平常能自觉加强党性、党风、党纪和廉政方面的学习，注意做到轻名利、远是非、正心态，自我回顾检查，没有任何违反中央、省市关于党员干部廉洁从政和国企干部廉洁自律有关规定的行为。

3、工作完成情况

实现直分销量万吨，年度计划完成率%;实现毛利万元，完成率%;全省综合排名第9，外部债权为零。

具体做法如下：

(1)根据区域市场情况，组织客户经理着重开展了市政重点工程，社会加油站，乙醇汽油需求，竞争对手，区域成品油批发市场需求，客户满意度等市场调研活动。并结合调研结果，确定开发目标到户，责任到人。为正确分析判断市场提供了依据，使商业客户部可以针对不同地区和客户实行梯度定价、一户一价差别化经营，增强了市场控制力。及时准确分析竞争对手和客户，按照量价互动的原则，有效地推价上量，力求量利最大化，提高了经营质量。

(2)面对客户消费转移加大的不利局面，在认真贯彻执行生公司经营指导的基础上，灵活运用经营政策，突破规范有余，灵活不足的被动局面，力争达到量利最大化，逐步增加了市场控制力。

(3)努力做好区外传统客户维护和新客户的开发，进一步延伸边际市场。06年区外辐射半径最远达200公里。仅10月份区外销量就达吨，全年实现区外销售万吨，为扩量增效奠定了一定基础。

(4)进一步加强客户服务意识，努力提高客户维护质量，不断提高客户满意度，稳步提升a类客户成交稳定率。

(5)加强配送服务，稳定客户关系。适时实行送货上门，最大限度锁定终端客户，减少客户流失。

(6)强化了债权管理。通过严格赊销审批程序，调整了客户赊销周期，降低了过程赊销量，完善了应收账款预警制度，较

好地将月度外部债权考核余额均控制在指标之内，年末外部债权余额为零。

(7)加强了费用管理。根据省公司对客户经理的考核指导意见,把“四费”(薪金,业务活动费,通讯费,交通费)与绩效挂钩,将量、利、费、基础管理、客户开发维护、日行动管理等定量和定性指标考核有机结合起来,实事求是,逐笔审批,按照经营指标管理指标对客户经理进行考核,充分发挥了绩效考核的激励作用,提高了员工工作的积极性。

二、存在问题和不足

对照岗位职责,认真反思自己的工作,结合领导和同志们给我提出的有益意见和建议,自己在很多方面还存在诸多问题和不足:

1、理论学习不够扎实。一是不能正确处理工作和学习的关系,学习往往是浅尝辄止,系统性不强。二是理论学习和实际工作脱节,运用理论指导实践解决问题还不够。

2、工作开拓创新的力度不够。在解决直分销上量的关键性问题上还没有根本性的突破,在销售队伍的立规建制、强化考核、狠抓落实上显得不够。

3、工作方法不够细致,有时急躁情绪较重。面对工作压力和出现的问题,还不能完全做到冷静思考、沉着应对,时常表现出急躁情绪。

三、20_年工作打算

20_年市场竞争将异常激烈。面对经营愈加困难的市场,须尽快统一员工思想,认清形势,知难而上,坚定信心,做好迎接各种困难与挑战的准备。具体想法如下:

1. 进一步加强理论学习，注重党性锻炼和修养，不断提高自身素质。
2. 强化开拓创新意识，抓住主要矛盾，找准工作的突破口。
3. 求真务实，转变作风，狠抓落实。
4. 努力提高终端开发能力和维护质量。
5. 进一步提高驾驭非终端市场的能力。
6. 继续强化销售队伍建设，充分发挥党员模范带头作用。

最后，我将以这次述职评议为契机，深入地反思自己的工作和思想，真诚地听取领导和同志们的批评和意见，并在今后实际工作中认真加以改进，不断提高自己的综合素质，切实履行好岗位职责，为分公司整体工作尽自己应尽的力量。

以上报告不当之处，敬请领导同志们批评指正。

公司业务报告会篇八

尊敬的银行领导、亲爱的同仁们：

你们好！

自打毕业之后就加入了交行的大家庭，作为这个大家庭的新人，我在吸取着大家点点滴滴的指导，有如春笋吸收春天的甘露般成长，让我从懵懂的学生慢慢转变为合格的银行人。

过去的几个月里，在大家的谆谆教导之下，自己在一步步地成长。虽然自己一直在进步，但我深知成绩是要汗水来铺垫的，坚信只有努力才有回报，所以即使再累都坚持，争取做到更好。因为是在古镇，这个中国的灯之城，做灯饰生意的

非常多，客户量也很多，每天每个人的业务量都很多，有人说我们这里一个人的业务量是民生一间支行的业务量，或许有夸张的成分，但证明我们的业务量的确很大。因此，这样的工作环境就迫使我自己不断地提醒自己要在工作中认真认真再认真，即使客户再多压力再大也不能有半点马虎，一定要严格按照行里规定的各项规章制度来进行实际操作，因此在过去的半年里始终如一地要求自己，即使不能避免完全的没差错，也要把差错事件分布在小概率事件的范畴，直至变为不可能事件。

在一开始投入到银行工作时，我就告诫自己，银行工作首要的就是认真仔细，必须对自己负责，对单位负责，对客户负责，从事金融工作一定要保持一颗认真仔细的心。当然，在做好自己工作的同时，还坚持学习其他岗位的相关知识，遇到了问题，都虚心向同事请教，他们都会悉心帮助我，耐心帮我解答。对待业务技能，就是坚持三人行必有我师，要千方百计地把自己不会的学会，我有渴望学习新知识的热情，每周的`统一培训，都会认真地听课做练习，争取可以顺利通过考试，提高自己的业务能力，不断地完善自己。

在认真总结20xx年工作的基础上，对比当前工作中遇到的问题，结合我行工作的具体实践经验，在自己柜员工作中，一定要严保服务质量，以客户为中心，做好结算服务工作。客户是我们的生存之源，从某种程度上讲，客户就是我们的一切，没有客户的支持，我们不可能完成国家对银行的基本要求，更不可能完成很多超乎不可能的指标。作为柜员，工作地点又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉，在工作中首先要保证认真仔细，在正确处理每笔业务的前提下提高工作效率，主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好地为客户服务，更好地完成工作上的各项任务，把任务扩散到日常工作中，当成一种工作的乐趣去享受，而不仅仅是当成任务去完成。

没有最好，只有更好。回首过去，总结这些日子的点点滴滴，

展望未来，描绘以后的天空，一定更蓝。过去的学生时代已经随记忆的河水流向岁月的深谷，珍藏在回忆的美好里面，自己不应该再以学生的身份再以学生的角度去思考问题，应该认真总结经验，努力学习担责上阵，积蓄更多的力量，在工作的舞台上演好自己的每一出戏，做永远的主角。或许我们都不能预料未来的路有多坎坷，担子有多重，但一起走过了不平凡的20xx□我们有足够的信心迎接更美好的20xx□因为我们属于永远的大家庭——xxx支行，我们时时刻刻在准备着迎接明天的挑战。

公司业务报告会篇九

尊敬的领导：

本人自应聘贵公司以来，经过五个月的努力，终于接近业务员的水平。在工作中，由难到易、从生疏至熟练，由一个懵懂的人逐渐转向成熟。为此，我非常感谢贵公司给我一个展现自己能力的舞台。在这个舞台上，有多少坎坷我都默默承受，因为我只能向大家展示公司良好的形象。虽然两位领导对待每位职工都如同自己的亲人，但是曲终人散，我这个演员也该退场了。相信贵公司的名誉一定能吸引更多的贤才加入。综上所述，请两位领导同意批准本人辞职。

在递交这封辞职信时，我的心情十分沉重。现在由于我个人因素的影响，无法为公司做出相应的贡献。因此，请允许离开。

当前公司正处于快速发展的阶段，同事都是斗志昂扬、壮志满怀，而我在这时候却因个人原因无法为公司分忧，实在是深感歉意。如果贵公司在业务繁忙时需要我帮忙，我不计报酬，只要接到电话，我愿意赶来帮忙。

感谢诸位给予我的信任和支持，并祝所有同事在工作和活动中取得更大的成绩，愿公司越办越好，在新的一年里更上一

层楼！

此致

敬礼

辞职人□xxx

日期□xxx

公司业务报告会篇十

尊敬的领导：

您好！

伴随着新春脚步的来临，我们又迎来了新的一年。为了给下一年的工作打下坚实的基础，制定详细的工作计划，现对20xx年的个人工作总结和计划详细介绍如下：

20xx年，作为xx的负责人，我在日常的工作中，积极地走出去，进行揽储。宣传我们的银行卡业务□pos机业务，通过一断时间的努力，上门要求开立账户的商户们多了，要求安装pos机的商户多了，这不仅是对我工作的肯定，更是我前进的动力，为我今后的工作目标指引了方向。

1、在工作岗位上我时刻注重言谈举止，树立工作人员的良好形象，发挥好服务职能作用。对待顾客亲如一家、对待员工严格要求、对待工作一丝不苟，以自己的言行举止影响身边的同事，以自己的实际行动感动客户，为树立卫东农商行严谨认真的工作作风做好表率。

2、在对待客户方面，我认为营业厅负责人就是一个纽带和桥梁的角色，一方面坚持嘴勤、眼勤、手勤、腿勤的原则，对

客户的要求看在眼里、听在耳里、急在心里，时刻做好满足顾客各方面要求的准备，解决客户的各种需要，为其提供最真诚的'服务。另一方面，严格遵循总行的各项业务操作流程，对大额现金及转账业务的操作，做好监控和授权工作，保证资金流通的安全。

3、在营业厅安全保障方面，时刻注重细节的操作，定时监督和调试110报警系统及协调各项安全保卫工作。完成上级交办的工作任务、针对各种可能出现的涉及营业安全保障的问题，做好合理的应急预案，做到时刻注重安全保障、时时关注安全经营。为我行正常的储蓄业务工作作出应有的贡献。

总结个人去年的工作经验的基础上，现制定个人下一年的工作计划：

(一)努力做好本职工作、树立良好服务形象

为了树立我行良好的服务形象，为促进我行事业的进一步发展，以自己的实际行动树立我行的良好形象。保持忧患意识，使自己时刻保持高度的紧迫感和责任感，不断提醒自己，只有改变服务态度才能吸引更多的顾客，稳固既有客户群，不断的扩大我行的新业务，才能在残酷的竞争中立于不败之地。

(二)加强学习、提升个人服务能力

在未来的工作中，我要不断钻研服务技巧，从实际工作中摸索和总结提升服务态度和形象的方法，言传身教于身边的同事，提升整个团队的服务意识和服务质量。

公司业务报告会篇十一

培训是一种提高员工专业知识水平的一种捷径，下面由小编为大家精带来公司业务培训总结报告，欢迎大家借鉴！

为了全面提高员工的业务技能水平及了解各项业务流程，四公司领导在百忙之中，抽出时间来到我们施工第一线，不畏辛苦的为我们xx项目全体人员进行各项业务的培训。培训内容涉及工程、质检、材料、设备、财务、劳资、办公室等几个方面，全面系统的讲解了各部门业务知识、岗位责任和相关部门的工作流程等。几天的培训学习，使我对各部门的业务知识，工作流程得到了进一步的认识，从中也学习到很多平时很难学习到知识。

培训的时间虽然很短暂，但我们每一个人都获益匪浅。从培训学习的第一天开始，我们每一个人本着认真学习，提高自己的态度，课上认真听讲，认真记学习笔记。这充分体现了我们每一个人积极认真的学习态度。课上公司各部门负责人，从工程中标后的前期成本测算，施工过程中成本控制以及各项制度、绩效考核等做了详细、认真的讲解，每一位授课人员的认真态度深深的感染了我们xx项目的每一个人，在这种认真的学习氛围中，每一个人都收获颇丰。以前我们每个部门只知道做好自己本部门的工作就是完成了自己的工作，通过这次的学习培训，我深深地认识到自己认识的肤浅，做好自己本部门的工作只能说明你仅仅是完成本部门应该去做的工作而已，只有熟悉各部门之间的流程，相互之间配合得当，才能将项目的工作做到精益求精，才能真正的做到大家心往一块想，力往一处使，只有这样工作才会做得出色，项目才会创造利润。在今后的工作中，我会以此次培训学习为指导思想，认真学习公司的各项制度及各项业务知识，掌握各部门的流程，结合培训中所学到的知识，强化业务素质，全面提高自身的专业技术能力和岗位操作能力，不断创新工作模式，将更高的工作热情投入到工作中去，确保自身的工作始终围绕公司的各项制度执行。

通过此次业务培训学习，我们每一个人的业务水平都有了一定的提高，同时大家都深深的感受到自身业务知识的欠缺，要想适应新形势的发展，我就要更加努力学习业务知识，只有我们去适应形势的发展，而形势的发展不可能来适应我

们，只有我们得到了提高，企业才会更快的发展，才会更快的做强。

让我们共同努力，为我们沈高的发展做出自己应有的贡献和力量！

为了进一步提高职工的业务技能水平，培养适应企业发展需要的专业型人才。根据公司年初安排，研究商议，现就我科于20xx年8月27日聘请专业技术人员，组织生产一线人员在公司会议室，进行了软水化验及服务礼仪等业务培训。培训内容软水处理及常见各类故障的分析处理、收费员服务礼仪培训等。现就培训工作总结如下：

我科为组织好此次业务培训工作，为确保此次业务培训工作顺利开展，取得实效，特成立了活动领导小组，组长为贺大权书记担任，副组长为工会主席罗玮同志担任，成员为公司各分管领导。下设办公室，由我生产科科长蔡小军同志担任。由于组织严密，分工明确，本次培训工作圆满完成，取得了好的成绩和效果。

本次培训各岗位职工一改往年走过场的态度，本着认真学习，提高自己的态度。课堂上职工积极发言，向老师提问，认真记学习笔记2019年度培训工作总结范文5篇2019年度培训工作总结范文5篇。有新的知识点，都不断的主动向培训老师提问并提出自己的看法。有的同志由于记忆力、理解力的差距，甚至一次两次，不厌其烦的向老师提问，直到自己完全理解后，然后做好笔记。这充分表现了学员们积极认真的态度。

三、严格考核，确保培训成绩真实有效。

学习结束，组织统一考试，本次两项培训都采取笔试以及实际演练两项考核，在软水化验培训中，职工们亲自动手，积极学习的结果，使得在实际操作考核中个个都能熟练掌握，培训合格率达100%，在理论考试中，关于培训中的内容，基

本都能达到要求，成绩均为优异。服务礼仪及服务规范培训，在学习课件中，培训老师带领大家模拟操作，模拟场景要求两个学员互相交换角色进行训练，每个职工都亲自参与，大大提高了职工积极主动的能力。通过严格考核，所有职工培训的合格率达96%以上。

通过学习，职工的业务水平有了一定的提高，同时大家深深感到自己专业知识的欠缺，与供热发展的形势不相符，认为为了适应新形势发展，一定要更加努力学习专业知识，所有在明年的培训中，我们将继续按照今年的培训模式进行。（教师继续教育总结）

在今后的业务培训中，我们将继续按照贯彻实践科学发展观为指导思想，结合公司“供热十项标准”，通过岗位培训，强化业务素质，全面提高生产系统各岗位人员专业技术能力和岗位操作能力，实现创建一流职工队伍，一流行业形象、一流工作业绩的目标，不断寻求新的业务知识，不断创新工作模式，为了不断的提高自己的业务能力，我们每个职工都将以更加昂扬的斗志，更高的工作热情投入到工作中去。为保证供热工作顺利，高效开展而不断的充实自己，不断加强自己的业务能力，为企业的发展做出自己应有的贡献和力量。

我公司20xx年的培训工作根据市公司人力资源部指导，本着“利用内部资源、采取多种手段、注重实用技能、逐步提高素质”的原则，委派我公司内部培训师参加省公司统一组织的培训，取得全省排名第二的好成绩。同时积极响应市公司人才资源部下发的的工作通知单，组织培训师和业务骨干，结合本单位经营工作重点和工作实际，详细制定了内训计划，分班次集中授课和现场交流相结合。取得了良好的培训效果。同时组织社区经理，客户经理及营业一线人员进行案例征集活动。上交营销服务案例。最后我公司制定了培训效果评估考核，发放课后培训试题答卷，员工培训调查表及培训考核登记表。

培训对象及培训内容

主要培训内容严格按照市公司下发通知精神，同时结合杨凌实际情况组织如下：

(1)基础业务及流程(含宽带业务基础知识、最新资费、疑难解答)，因我局宽带维护设立专门的数据维护，宽带安装知识不没有在本次培训组织范围内。共计培训课时。

(2)新业务培训：因我局市场部设立有固话产品经理、数据产品经理、和小灵通产品经理，针对不同的业务，组织产品经理及内训师共同进行培训，主要对固网彩铃、商务彩铃、一呼双响、农家乐等增值业务、近期我局新的营销政策等进行培训，培训方式采取集中统一培训。

(3)营业厅服务营销技能培训，结合省公司统一组织培训，主要有服务礼仪，优质服务意识，服务沟通技巧，营业投诉处理技巧、主动营销以及积极的心态与团队建设内容。培训方式结合现场培训、在互动中进行学习。同时课后采用现场评估方式加强学习效果。

(4)农客经理营销与服务技巧培训：主要有农客经理心态调整，收集信息方法，客户拜访前的准备工作，客户投诉处理7部步法，如何进行有效的促销及如何预防在销售中遇到的风险。

(5)实际营销中遇到的实际问题及解决方案培训：零次户营销、拆机挽留政策。

(6)crm系统业务培训：前台综合受理、号线系统，工单处理系统等。

培训小组成员及人员分工

进度

本年度培训与计划进度相比，因为业务营销工作的影响。总体进度与实际进度有一定的差距。我分公司在以后工作处要进一步加强执行力。

工作量

我局今年由于新业务，新政策较多：春蕾行动、存赠优惠、百宝箱、话务量签约，我的e家等业务更新很快，培训为不影响公司的正常经营和生产，把所有的培训都安排在晚上及周六和周日进行，培训主讲人员加班加点坚持进行，各社区经理特别是农客经理因家里县城较远，克服困难积极参加培训，工作量较大。

培训过程中存在的问题

培训工作结合公司实际，采用了一些新的培训方法，如分组讨论、互动分享培训心得过程中，在培训过程中出现以下问题：（1）课堂学习气氛不够活跃，有些学员回答问题和分组讨论发言时紧张不知说什么。

（2）理论学习与实际营销过程所做的结合不好，如培训师花2个课时详细说明如何促销搞活动的相关知识，但是实际在村子中组织在农家乐营销中，农客经理好多因素没有顾及到，首先计划营销的当天下小雨，活动场地和活动场所也没有提前布置好等等问题，因此本次培训后，应注重培训理念和方法在实际工作中的具体应用。

（3）有个别员工对培训工作不重视，不参加培训、迟到早退的现象时有发生。

（4）培训工作后评估和跟踪不到位。

培训效果评估

通一系列培训，全面提升了一线人员营销服务技能，加强了用户服务的理念，加强了企业文化，主要表现有：

(1)、通过营业人员营业厅服务营销技能培训，营业人员的精神面貌有很大的提高，以前有个别人员没有化淡妆，通过服务礼念的培训，使营业员认识到如果没有化妆就是对客户的不尊重，同时通过营业服务礼仪培训，营业人员在站姿、坐姿、接用户票据等小思节上注意问题。

另外在营业厅接待用户投诉处理方法上，通过培训也有很大改观，采用用户投诉处理七步法，把大部分用户的对电信服务及其它资费的不理解消灭在萌芽状态。

(2)、社区经理(含农客经理)通过”农客经理营销与服务技巧“的培训学习后，首先明确了自己的职责，做为一个社区经理除了正常维护工作外，在营销上还应干什么?如信息收集、客户拜访、客户营销三部曲、投诉处理技巧、促销相关知识等方面有了初步的认识。

(3)、强化学习型组的企业文化理念。

公司业务报告会篇十二

尊敬的各位领导、同仁：

大家好！

我担任公司总经理一职。回首一年来的工作，在董事会的正确领导下，带领公司全体同事，比较圆满的完成了既定的生产建设各项目标。下面是我的述职报告：

□

虽然取得了一些成绩，但是也清醒地认识到工作中还存在着很多问题，这些都有待于在今后的工作中加以解决和克服，具体有以下几个方面：

1、公司的思想和认识在同事内部还没有真正统一起来，观念没有真正转变过来。同事的责任心和主观能动性不够强。下一步着重解决企业团队精神和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。

2、基础管理工作起点不高，这方面要建立健全三级文件，把基础管理定在较高的基准之上，做到与现代企业形象同步。

3、优秀的管理、技术人才比较匮乏，这是当前公司面临的、也是亟待解决的一个重大问题，要拓宽思路，做到能者上，无作为者下。

4、在市场开拓方面，目前还只能依赖金风科技。这方面，还要拓宽思路、注重技巧和办法，利用一切有利于市场开拓的资源和条件，突破瓶颈。

5、在融资方面，由于没有灵活运用企业的资源，到目前为止，只能依赖大股东的借款。融资工作得不到落实，不能建立企业信用等级，无法享受政府贴息的优惠政策，给公司带来了经济上的损失。

新的一年又将是一个充满挑战的一年，前进的路上依然是困难重重，但我有信心在董事会的领导下，组成一个有凝聚力的团队，一起勇挑重担，带领公司同事渡过难关，走向辉煌。

1、调整公司的领导班子和管理人员，做到知人善用，发挥每一个人的特长，组建一支高效的管理队伍。实行目标责任管理，裁短管理链条，缩减管理层次，降低管理成本，提高管理效率。迎接新的挑战。

2、加强市场开拓的力度。作为市场开拓年，力争全面把新型反向平衡法兰产品推向市场，利用网络、杂志、展览等各种媒体媒介，宣传我们的新产品和企业，提高企业的知名度。与潜在的客户进行接洽，使他们了解我们的产品，接纳我们的产品。

3、加大奖惩力度，在公司内部形成一个激励的机制，在外部营造一个良好的产品销售环境。

企业应该适应市场和社会环境的变化，不突破，企业难以发展。作为个人，也应该继续提升各方面素质，加强技术学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平，与公司领导班子一起带领全体同事解决目前存在的包括生产管理、经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

我有信心同公司全体同事一道，以更高的目标，更严格的要求，更饱满的工作热情和更加勤奋的工作精神，求真务实、开拓创新，为公司夺取新的成绩，为投资者创造满意的经济效益和社会效益！

最后，谨借此机会，对董事长及各位股东、监事、董事的关心与支持，表示衷心的感谢，并期待诸位今后继续给予支持。

公司业务报告会篇十三

尊敬的xxx领导：

您好！

在公司工作一年中，学到了很多知识，公司的营业状态也是一直表现良好态势。非常感激公司给予了我这样的机会在良好的环境工作和学习。虽然在公司里基础的业务知识及专业知识已经基本掌握，但俗话说“学无止境”，有很多方面还是需不断学习。提出离职我想了很久，公司的环境对于业务

员很照顾很保护（至少对于业务风险来说），鉴于我的个性，要在公司自我提升及成长为独挡一面的能手，处于保护的环境下可能很难。我自己也意识到了自己个性趋于内向，你们也有经常提醒我这一点，其实，这不管是对于公司培育人才或是我自身完善都是突破的难点。

虽然我的观念是：人需要不断的发展、进步、完善。我也一直在努力改变，变得适应环境，以便更好的发挥自己的作用。但是我觉得自己一直没什么突破，考虑了很久，确定了需要变换环境来磨砺。

公司业务部近期人员变动较大，因此交接工作可能需要一个时期。我希望在10/24左右完成工作交接。这个时间也许比较紧，如果实施上有太多困难，我同意适当延迟一周。但是我还是希望副理理解，现临近年底，如果能给予我支配更多的时间来找工作我将感激不尽！

我希望在我提交这份辞呈的时候，在未离开岗位之前，是我的工作请主管尽管分配，我一定会尽自己的职，做好应该做的事。另外，希望主管不要挽留我，其实，离开是很舍不得，原因自不用说明。但是既已决定，挽留会让我最终离开的时候更为难。谢谢！最后，希望公司的业绩一如既往一路飙升！主管及各位同仁工作顺利！

此致

敬礼！

辞职人□xxx

日期□xxx

公司业务报告会篇十四

尊敬的领导：

您好！

每一次相聚，就会有离开。这次我很抱歉，向您递交了这份辞职信。在部门的这些时间里，领导您对我一直很是照顾，我工作上出了问题时，您很耐心的帮我解决，很耐心的给我讲解错误。平时生活当中，您是一个很温暖很随和的人，您给我们的感觉就像是邻家大哥哥。所以我们部门里面相处的非常好，我也从我们部门之中感受到了很多爱和温暖。在此我想首先感激您这些日子对我的关怀，其次感谢部门的同事们对我的鼓励和帮助。但是这次辞职也是我自己想了很久最终做下的决定，希望您可以理解，也希望不要困扰到您。

时间真的很快，我来到公司也已经半年了，今年是我刚刚进入社会的一年，也是我刚刚走出学校进入正式工作的开始，这半年的时间里，我不断的挖掘自己，寻找将来的可能，逐渐的，在这条路上，我也能够找到那个较为真实的自己，从而对这个行业也寄存着一些希冀。这次辞职，主要是我自己的几个原因，一是我毕业之后，前期还是有些迷茫，不知道今后的路该怎么走，更是不确定自己内心的需求。虽然在业务部这段时间内，我有了很大的成长，也在这个温暖的环境中有了一些成长，但是我自己还是很难说服自己长期从事这一行。我给自己打了退堂鼓，同时我也非常迷茫将来的时间，将来的自己。所以这段时间我就一直处于一个很纠结的状态当中，我对接下来的时间也比较的迷茫了。所以最终我想做出这个选择，我想辞职，然后冷静一段时间，去想一想自己到底想做什么，到底要去做什么。所以我希望您也可以理解我现在的这种心理。我也想给自己多一些时间，不去被太多事情叨扰。所以也希望您可以同意我这份辞职信。我会非常感激您！

在业务部的这段时间里，我感受到了一个集体所给我带来的能量，我也感受到了时间所能够带来的改变。我刚刚进入社会，在各个方面都会不如他人，这是我们成长路上的一些阻碍，但同时，我也希望它能够化作一些动力，推动着我前进。虽然就要辞职了，但我仍然很舍不得大家，我也很舍不得和大家一起的日子。以后，我一定会常想念大家的，我也会珍惜这段记忆，永远永远。我在此向大家，再次祝好。

此致

敬礼！

辞职人□xxx

20xx年x月x日

公司业务报告会篇十五

我叫董_，现在在三间房小学任教，今年32岁。在_年夏天我从_x总校调入_小学任教。

在这一年的工作当中，我一直高标准地对待每一项教育教学工作，认真履行好了每一项教师职责。出于我本人对教育工作的热爱和对每一个学生的喜爱，我一直以“把爱献给每一位孩子做为我一生的追求”并将其锁定为自己从事教育事业的终极目标。多年来通过自己的不断努力学习、实践和积累，本人无论是从思想上还是工作上都有很大的进步。下面我就向大家简单阐述一下，我这一年来的工作情况。

一、思想认识。

一年来，我在思想上严于律己，热爱党的教育事业。服从学校的工作安排，配合领导和老师们做好校内外的各项工作。并且对自己的要求十分严格，在思想上、工作上，在同事、

学生的心目中力争树立起榜样的作用。同时，我还积极参加各类政治业务学习，努力提高自己的政治水平和业务水平。并一直以“要力争成为一名优秀的人民教师，努力为国家、为社会培养有用之才”来约束自己，鞭策自己。

二、教学工作。

在教学工作方面，每一学年的教学任务都非常重。但不管怎样，为了把自己的教学水平提高，我坚持经常上网查阅先进的教育教学理念。还争取机会多出外听课，从中学习别人的长处，领悟其中的教学艺术。平时我经常虚心请教有丰富经验的老师。每上一节课，我都做好充分的准备，我的信念是一一决不打无准备的仗。在备课过程中认真分析教材，根据教材的特点及学生的实际情况设计教案。

三、班主任工作。

过去的一年我担任四年级的班主任工作，任教四年级语文，另外担任五年级的数学教学工作、负责远教资源接受和整理工作和理科组教研组长。在工作中我一直把培优扶差作为教学工作的重头戏，因为一个班级里面总存在几个尖子生和后进生。对于后进生，我总是给予特殊的照顾，首先是课堂上多提问，多巡视，多辅导。然后是在课堂上对他们的点滴进步给予大力的表扬，课后多找他们谈心、交朋友，使他们懂得老师没有把他们看扁，树立起他们的信心和激发他们学习的兴趣。最后是发动班上的优生自愿当后进生的辅导老师，让他们组成一帮一小组，这样一来大家学起来非常起劲，进步也很快。

而对于调皮、好动、爱打架的学生，我就耐心地跟他们做思想工作，耐心的、慢慢的转化他们，使他们能够做到上课能遵守纪律，并且非常积极回答问题。

另外，在班主任工作方面，我还非常重视学生的思想教育工

作。通过班会和语文教材对学生进行爱祖国、爱人民、爱集体、爱劳动、爱学习等的思想教育。使学生能养成良好的班风、学风。

班干部是老师的左右手，所以我把培养得力的班干部作为班主任工作的另一项重要内容。我在我的学生当中培养两位得力的班长和几名优秀的班干部。这些班干部能把全班的学习和纪律管好，为我减轻负担，同时，对他们来说也是一个锻炼领导才能的机会。为使他们成为出色的班干部，我为他们定出要争取每星期都拿文明班的目标，各施其责。还常给班干部定时开会，了解他们工作的情况，鼓励他们大胆开展工作。使班干部能在同学中树立起威信，成为同学学习的榜样。

另外，在一年的班主任工作中，最使自己满意的就是与家长的联系沟通工作。在教育学生的过程中我经常采取主动与家长通过电话、家访等方式与家长密切联系，了解学生在家的学习与生活情况，也向家长汇报其子女在校的情况，争取与家长的教育思想达成一致。当家长对我的工作提出意见的时候我非常乐意接受，并且调换角色站在家长的角度去考虑问题。结果，绝大部分的家长对我是非常信任和尊敬。像我有学生，她的家长因为望女成凤心切，把女儿的学习管得特严。要她在完成老师布置的学习任务的同时，中午要她写两页的生字，晚上要写两课的生字和背语文或数学。结果把小女孩压得透不过气来，上课也没精打彩的，老师在学习要完成的作业总是完成不了，成绩也越来越差。我跟她家长谈过几次，了解到这样的情况，给他们提了个建议，让他们不要布置额外的作业给她，不要把她逼得太紧，先试行两个星期，如果还是老样子的话就一起再想别的办法。家长听从了我的意见，结果这个同学在轻松的学习环境下成绩进步很大，语文数学都达到了优秀。

四、考勤方面。

我在做好各项教育教学工作的同时，严格遵守学校的各项规

章制度，做到以校为家，视学生如子女，不迟到，不缺勤。并每天都坚持到班上了解学生的晨读、自习等情况。不论是学校分到的哪一项工作，我都会配合同事尽自己的努力把工作做好。

五、成绩

镇第一名。但是，本人也还存在诸多缺点，与领导的要求还有一定的差距。因此，在今后工作中本人一定会通过不断的学习和实践，克服不足。尽心尽责、全力以赴地完成领导交办的各项教育教学任务，把工作尽力做到最好！