

# 中职业务工作报告 业务工作报告(优秀5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 中职业务工作报告篇一

(一)、工程立项情况：

(二)、工程实施情况：

该工程业主单位为市食品药品监督管理局，由其对该项目进行建设和管理。土建工程由市建筑设计规划研究院设计，装饰工程由省广告装饰工程有限公司设计。监理单位为市建设监理中心。

(一)、工程决算审计情况：

此次审计仅对工程决算进行审计，未涉及工程财务审计。此次审计采取了认为必要的审计方式，根据工程招投标文件、建筑施工合同、工程图纸、工程变更签证、省颁布的有关工程费用定额（或单位估价表）以及有关规定进行计算审计。

(二)、工程税费收缴情况：

a[] 土建工程审定金额比合同价高的原因为：增加地下室工程、增加室外平台工程、钢筋算量增加、增加钢筋调差费用、增加水泥调差费用、电缆材料价格增高及工程数量增加、增加水电签证工程费用、增加土建签证工程等费用。

b□装修工程审定金额比合同价高的原因为：材料价差增加、水电工程费用增加、增加外墙雨棚工程费用、增加甲供材料保管费管理费及利润、实验室净化工程费用增加（投标为暂定价）、增加石材幕墙工程费用、增加室外硬化工程费用、增加业务用房家具及音响设备工程费用、增加自行车棚工程费用、增加玻璃幕墙工程等费用。

2、根据《中华人民共和国印花税法》规定建设工程承包合同应按万分之三交纳印花税，与各施工单位签订合同金额6297294.02元，施工单位漏缴625元的印花税（其中都昌县阳峰建筑工程有限公司已缴纳，省建华装潢有限责任公司漏缴625元的印花税）。市食品药品监督管理局漏缴1890元的印花税。

### （三）工程管理情况审计

市食品药品监督管理局与省建华装潢有限责任公司签订室外硬化工程施工合同，签订合同金额568663.04元。根据《省工程建设项目招标规模标准规定》第二条第（一）款规定：施工单项合同估算价在100万元人民币（房屋建筑和市政基础设施工程施工项目50万元人民币或者建筑面积在1000平方米）以上的必须进行招标。而此工程未进行招标。根据《中华人民共和国招标投标法》第四十九条规定：违反本法规定，必须进行招标的项目而不招标的，将必须进行招标的项目化整为零或者以其他任何方式规避招标的，责令限期改正，可以处项目合同金额千分之五以上千分之十以下的罚款。路面硬化工程未按国家有关规定进行招标，对市食品药品监督管理局处以5686元的罚款。

### （四）审计建议

1、欠缴规费412873元，建议建设单位应及时缴纳。

## 中职业务工作报告篇二

本学期我担任的是二年级的教学工作，根据二年级学生的年龄特点及学生的实际情况，我选择了适合学生全面发展的教学内容，并通过创设情境教法，游戏教学等教学方法将教学内容趣味化，使学生在快乐中成长，在快乐中学习。

我的体育教学主要从三点来进行总结，

首先，别重视人体生理机能变化规律在教学过程中的运用，运用这个规律可以减少伤害事故的发生，使学生科学的锻炼身体并健康的成长，在教学过程中培养学生科学锻炼身体的方法。其次、我在教学过程中特别重视人的认识规律的培养，这样可以使学生尽快的学好技术，形成技能，使体育教师真正实现精讲多练，为体育教学研究科学的方法和组织方法奠定基础。再者、我在教学中特别重视学生的思想教育，利用体育教材的特点结合具体内容，对学生进行思想教育，培养学生的自觉性、组织性、纪律性，集体荣誉感，不怕苦，不怕累，勇敢顽强的精神等，这三点的有机结合会在体育教学工作起到事半功倍的作用。

在开学初我重点抓了广播操和队列队形。因为学生经过一个假期，对广播操有些陌生，如不及时抓紧复习，一养成坏习惯，想纠正就难了，因此，我主要是通过以下几点对广播操和队列队形进行教学的。第一、加强对学生的思想教育，使学生真正认识到做操的重要性和必要性，培养学生重视做操，坚持做操，认真做操的良好习惯。第二、我正确运用示范，示范是体育教学的主要教学方法之一，通过示范能使学生建立正确的动作表象，因此，我要求自己在示范动作中清楚、准确、规范、优美。第三、讲解要少而精，我在广播操教学时的讲解，主要是结合我的示范动作，让学生加深对动作的理解。第四、讲解中口令要清楚、洪亮、准确。第五、纠正错误动作要及时。

## 中职业务工作报告篇三

一、本部门共建立了《合约审查管理程序》、《样品管理程序》、《客户抱怨管理程序》、《客户财产管理程序》、《客户满意度管理程序》等5份与本部门直接相关的程序文件。以这些文件为主导，使本部门的管理流程更加规范。理顺了从业务员与客户沟通、了解客户需求、市场需求信息、接单、订单评审、发出制令单、订单跟催、包装、出货、报关、客户抱怨处理、客户满意度调查与管理等流程，既规范业务内部作业，也使业务部门与其它部门的沟通更为紧密有效。

二、以程序文件为教材，对新进业务员进行培训，使新进业务员很快就能熟悉业务作业流程，即缩短了新进业务员的培训时间，也提高了培训效果。

三、在作业上的规范与进步：

1. 《合约审查管理程序□□qp04□□外销员在接收到客户的订单后，首先进行订单的品名、价格、数量等方面初审，确认无误后，再与生产部进行生产交期评审，与采购部进行配件采购进度的评审；如果交期不能达成时，由外销员与客户沟通。能达成时，由外销员开出生产制令单分发采购、生产部等部门。通过本程序文件的推行，使业务部门与技术、生产之间的作业规范化，确保在订单接受前都经过适当的评审，从而提高了业务的作业效率。

2. 样品、色板是公司宝贵的技术资料，如果样品、色板出现错误，就会误导生产，造成批量的不合格。针对样品、色板，编写《样品管理程序》、《色板管理程序》把公司样品、客户提供的样品的管理规范起来。

3. 制定《客户抱怨管理程序□□qp09□□规定了对客户抱怨的处理，要求各相关部门以严谨的态度对待客户的抱怨，出现客户抱怨时，外销员应及时填写“产品问题解决报告”，经部门

主管审核后交生产部分析原因、制定对策，外销员负责追踪整改的效果。业务部对客户抱怨进行统计分析，如“20--年客户抱怨推移图”“20xx年客户抱怨推移图”。

#### 4. 客户满意度的管理：

(1) 客户满意度的管理是业务部新制定的管理流程，以《客户满意度管理程序□□qp14□》进行规范。

(2) 根据程序文件要求，公司在20--年10月□20xx年3月对主要客户进行满意度的调查，并对调查结果进行统计、分析。

(3) 20--年10月的调查资料已遗失。在20xx年3月再次进行调查，经过调查结果统计，总分为85.1分，不能满足品质目标的要求。并且，客户有反映样品的交期、产品交期常有延迟现象。业务部已提出改善措施。同时，业务部也对20--年10月的调查资料遗失的原因进行整改。

5. 公司存在的客户财产主要的是样品、色板，样品、色板的管理根据《样品管理程序》、《色板管理程序》进行。为防止将来有客户财产时出现管理盲点，特制定《客户财产管理程序□□qp11□》予以规范。

四、建立内部网络，订单、客户抱怨资料等，发布在内部网络上，进行统一管理。便于业务主管的掌控。

五、积极主动向客户了解有关对产品的环保要求。主动收集客户所在国的环保法规、标准，并传递给采购、技术、生产等部门。

六、通过电子邮件、传真等方式向客户宣传公司的环境管理体系推行情况，宣传公司的环境方针。

七、目标达成情况：

品质目标20xx年1月20xx年2月20xx年3月备注

合同履约率95%96.995.696.3

客户满意度95%85.1%未达成

客户抱怨003

退货情况每年0.3%000

根据这两次的客户满意度调查，基本上没有达成95分的品质目标要求，针对目前的客户，95分的目标较难达成，建议适当修改客户满意度的品质目标，修改为90分。

业务部

20xx□03□20

## 中职业务工作报告篇四

每课书的知识要点，归纳成集。在工作中，“德高为师”在我心中根深蒂固，“为人师表”是我的行动指南，并时刻以《师德规范》这面镜子来要求自己。

二、努力增强我的上课技能，提高教学质量，使讲解清晰化，条理化，准确化，条理化，准确化，情感化，生动化，做到线索清晰，层次分明，言简意赅，深入浅出。在课堂上特别注意调动学生的积极性，加强师生交流，充分体现学生的主作用，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快；注意精讲精练，在课堂上老师讲得尽量少，学生动口动手动脑尽量多；同时在每一堂课上都充分考虑每一个层次的学生学习需求和能力，让各个层次的学生都得到提高。现在学生普遍反映喜欢上英语课，就连以前极讨厌英语的学生都乐于上课了。

三、与同事交流，虚心请教其他老师。在教学上，有疑必问。在各个章节的学习上都积极征求其他老师的意见，学习他们的方法，同时，多听老师的课，做到边听边讲，学习别人的优点，克服自己的不足，并常常邀请其他老师来听课，征求他们的意见，改进工作。

四、完善批改作业：布置作业做到精读精练。有针对性，有层次性。为了做到这点，我常常到各大书店去搜集资料，对各种辅助资料进行筛选，力求每一次练习都起到最大的效果。同时对学生的作业批改及时、认真，分析并记录学生的作业情况，将他们在作业过程出现的问题作出分类总结，进行透切的评讲，并针对有关情况及时改进教学方法，做到有的放矢。

五、做好课后辅导工作，注意分层教学。在课后，为不同层次的学生进行相应的辅导。对后进生的辅导，并不限于学习知识性的辅导，而是通过各种途径激发他们的求知欲和上进心，让他们意识到学英语并不是一项任务，也不是一件痛苦的事情。而是充满乐趣的，从而自觉的把身心投入到学习中去。在此基础上，再教给他们学习的方法，提高他们的技能。并认真细致地做好查漏补缺工作。后进生通常存在很多知识断层，这些都是后进生转化过程中的绊脚石，在做好后进生的转化工作时，要特别注意给他们补课，把他们以前学习的知识断层补充完整，这样，他们就会学得轻松，进步也快，兴趣和求知欲也会随之增加。

六、积极推进素质教育。新课改提了的，要以提高学生素质教育为主导思想，为此，我在教学工作中并非只是传授知识，而是注意了学生能力的培养，把传授知识、技能和发展智力、能力结合起来，在知识层面上注入了思想情感教育的因素，发挥学生的创新意识和创新能力。让学生的各种素质都得到有效的发展和培养。

一名新世纪的人民教师、人类灵魂的工程师，肩负着重大的

历史使命和对未来的历史责任感。那一份份获奖证书是各级领导对我的激励，为了不辱使命，为了无愧自己的良心。

## 中职业务工作报告篇五

体分析，做到因材施教，对授课效果有直接影响。这就是教育学中提到的“备教法的同时要备学生”。这一理论在我的教学实践中得到了验证。

我还经常给他们读报，讲些中外名人故事，或者国家大事，让他们从小就形成乐观向上的人生观，树立远大的目标和理想。我在引导学生进行课外阅读时，要求学生写读书笔记或摘抄优美词句，不断的积累词汇，丰富自己的语言。在具体的语文教学中，对不同的训练重点，采取灵活多样的教法，学生感到学得轻松，学得有趣。

鼓励学生多读书报，培养学生的阅读技能及增长知识，再把它运用到写作上，从整体上提高理解和运用语言的能力。针对学生写作水平，要求他们从基础抓起，首先要求他们多遣词造句，多读范文，消除方言障碍，其次要求他们的动笔，把平时的所见所闻，所感所悟写下来。

虽然学校没有要求要学生写周记。但我仍然坚持让学生写周记。因为我觉得这是最好的沟通方式，学生可以把他们不敢当面和老师说的话写在周记里，也可以提高学生的书写能力。老师再恰当的写一些鼓励性的评语，这对学生的身心发展无疑起到了很大的帮助。

开始的时候要求每个周都要写一篇，字数不限，到最后形成了习惯之后采用自愿的形式，想写的同学就写，不想写的同学可以不写。

这样老师和学生进行心灵上的沟通，帮助学生走有生活和学习误区，指导他们如何正确的对待生活，对待学习。

经过不懈的努力，在自己的摸索中，在领导和同事的帮助、关心下，我已有一定的教学能力和教学方法，所教两个班的学生语文水平亦有所提高。当然，由于我的经验不足，在教学工作中出现不尽人意的地方，有的时候，我处理问题缺乏耐心，过于急躁，跟学生讲大道理，长篇大论，搞到自己很辛苦，学生也似懂非懂，听过则忘。我对学生的心理不太了解，所以出现许多不必要的失误。

以上就是我在本学期的教学工作总结。由于经验颇浅，许多地方存在不足，希望在未来的日子里，能在各位领导老师，前辈的指导下，取得更好成绩。