

# 2023年案场每日工作汇报(精选9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 案场每日工作汇报篇一

过去的20xx年对于我来说是不可思议的一年。因为就在这一年里，我实现了从我到金科来的第一天就一直存在的梦想：从一个兼职学生，到一个实习生，再成为一名置业顾问。我完成了一次华丽的转身，从象牙塔般的大学校园来到一个充满未知和挑战的职场舞台。这一梦想的实现包含了太多的艰辛与不易，它既离不开这一年多来在金科的勤奋努力，更与同事和领导们给与我的支持和帮助密不可分。

去年九月份，我以兼职学生的身份开始参与渠道部门的外拓工作。在三个月的兼职生涯中，我开始逐渐接触房地产，并参加了包括住文化节、房交会在内的多次大型活动，通过工作经验的积累和渠道领导的着力培养，自身的业务能力得到迅速提高，并马上成为渠道部门外拓活动的中流砥柱。

今年一月份，由于表现优秀，我被公司吸纳为渠道部门实习生，全面系统地学习房地产知识。随着年后全国房市的回暖，金科在锡城的品牌扩张和销售速度大大加快，在这段时期里，我的个人能力和业务知识也在飞快提升。特别是在渠道外拓工作中，我走遍大半个无锡多个区域，身处地产推广的第一线，对锡城市民的住房现状及购房需求和心态有了较为仔细的了解，自己的分析和判断能力显著提高。这也为以后从事置业顾问的工作打下了一个良好的基础。

20xx年9月1日，可算是我工作上的另一个转折点，是对我到金科一年来兼职和实习成绩的肯定，更是一个全新的开始——加入东方王榭销售部，成为其中的一员。

不知不觉，入职已有三个多月。回想即将过去的20xx年，在一年里，我在金科获得的实在太多太多，说也说不完，要感谢的不单是一两个人，更不是一个简单的道谢就能表达的。

我原本只是一个普普通通的大专毕业生，学的是物流专业，没有太高的文凭和令人艳羡的自身条件，有的仅仅是外向的性格、澎湃的激情和学生时代积累的销售经验，在那段令人怀念的青涩时期，我卖过鱼、卖过衣服、卖过酒类产品，甚至摆过地摊，从事了大量和销售有关的工作。感谢渠道主管吴炼经理，是你让我有机会踏入金科，也是你的细心栽培，让我从一个普通的大学生成长为一个合格的地产工作人员，晋身到销售这一行列中，学到的不再是书本那枯燥无味的知识。在渠道部门的工作生涯中，吴经理对我们定期的系统培训以及职业化的行为操守规范，让我真正从一名大学生成长为职场人士并能很快适应从辅销人员到置业顾问的角色转换。

我更加要感谢高主管，当我刚进入销售部时，自身有着太多的缺陷和不足，是她用女性特有的细腻和情感，包容和教导我，很多次的利用下班时间跟我谈心沟通，改正了我很多积重难返的毛病。同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，逐渐成长为一名合格的置业顾问。

入职以来，从半知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事间的帮助。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大，要学的却是无比的多，销售知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前常听说销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之

间既有竞争更有帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说，近朱者赤近墨者黑，因为有金科这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养份。

所以，从今年十月中旬第一次以职业顾问身份参与开盘到目前这段销售期内，我总共销售了将近5300万左右的.金额，售出物业将近80套，对于公司的销售任务都能按时完成。同时，在日常销售工作中，我充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。

但是，通过工作，还是发现自身仍存在许多缺点急待来年解决。首先，在一些业务知识比如银行贷款特别是公积金这一块，我对一些政策法规和具体细节还不太了解，在跟客户面谈时如果遇到类似问题还得经常电话求助银行朋友。我想作为像金科这样一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须详细了解，这样才能更好的为客户服务，让客户感觉金科无论是从企业品牌、社区环境、物业质量以及员工素质各方面都比其它楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我近期已经在网上下载大量相关的文章，寄望通过自学还有请教同事和银行朋友的方式来充实自己。

其次，由于进入销售岗位时东方王榭洋房存量已不多，所以对于洋房物业的销售基本可以说是毫无经验。我想相对于高层住宅，洋房客户这类高收入群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。比如面对不同文化水平和不同购房心态的客户，我们都应该有相对的谈判技巧和语气口吻来接待，让其买得开心，日后还想再买。以前总以为一个优秀的销售员必须有自己的个性，没有个性的销售员不过是个服务员而已。

但是通过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好东方王榭二期御园洋房的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成适合王榭高雅大气之风的置业顾问。

另外，由于正式进入部门的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级失误。虽然在主管和同事的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，这方面也急待在来年的工作生活中得到改进，一方面自己会多学多问，另一方面也希望领导的鞭策，同事的提点。

首先，近十年以来，无锡楼市除了在20××年底因为金融危机的影响严重下跌过之外，在其它年份一直是保持着稳定上涨的态势，可见其大势是稳步往上走的。这和中国的gdp增加速度是成正比的，也和无锡在过去十年的城市化进程息息相关。相比周边其它城市，无锡房价原本就算低的，如果以目前无锡在苏锡常地区的经济比重来讲的话，那么锡城的房价还大有上升空间。因此，哪怕像北京、上海、深圳这些大城市房价下跌，无锡也不一定会降价。

另外，房市的繁荣也是和老百姓的购房需求分不开的。照目前来看，未来几年，无锡房市仍存在大量的刚性需求。从去年开始，围绕着地铁的修建和旧城区的改造，无锡又开始了新一轮轰轰烈烈的城市化进程。未来几年，伴随着“崇安新城”“惠山新城”等政府规划的几大xx区的改造以及地铁二、三号线的动工，将会出现大量因房屋拆迁而出现的刚性需求。我在渠道部门任职时，曾多次深入到周山浜一带、崇宁路、庆丰里和风顺里这些拆迁区域，对里面拆迁住户的购房心态也有所了解。在类似周山浜、崇宁弄这些区域里面，很多住户都是一家有两三套房将近一两百个平米，如果不拿安居房

拿赔款的话，少则七八千，多则每平米能拿到上万的补偿金。很多人都是因此而暴富，并且用拆迁费加上原来的存款购置高档商品房。在庆丰里、风顺里、风和里这些原来的商品房拆迁户里面，也有大量户主选择以拆迁补偿金购买商品房，这种情况在观天下和上院几次开盘中也得到过体现。另外，像金科在xx区的主要竞争对手“爱家金河湾”，之所以在上半年度卖得如此火爆，除了整个市场的回暖以及政府的区域建设之外，周边周山浜和庆丰里等大片区域的拆迁赔款所带来的刚性需求也是其主要原因之一。

当然，由于区域不同，各地方的拆迁赔款也不尽相同。但是，随着时代的发展，人们的消费思想以及住房观念也在悄然变化，购置高档物业，追求人居梦想以及投资消费将成为主流。中国目前的人口年龄结构正处于“人口红利”阶段，大量的婚房需求也在近几年得到充分的体现。再者，由于金融危机所引起的通货膨胀率也影响着许多购房者的思想，近两个月明显感觉投资性需求较前段时间又有所增加，“把钱放银行不如投资不动产”成为很多投资客的口头禅。因此，相当一部分刚性需求购房者的购房心态也将影响新年无锡楼市的整体走向。

第三□20xx年是中国乃至世界经济复苏的重要一年，无锡的经济发展速度也将大大加快。随着明年大量工程项目的上马动工，特别是下半年上海世博会的召开□xx必将重新聚焦中国的经济视角，从而给上海和周边苏锡常地区的经济发展带来更多利好。经济发展带动房价上扬，这是个不变的定律。

再展望一下我所销售的东方王榭：明年三月份第一批高层交付，差不多在六七月份会有相当一部分业主装修完毕并且入住，这必将提高哥伦布广场及周边商铺的消费水平，而“金科新大陆”地块在公司领导和同事的规划建设下相信也将以最快的速度面市，届时“哥伦布”与“新大陆”交相辉映，整个区域的商业优势毋庸置疑。另外，随着广益路与通江大道的贯通，新公交线路的开发，东方王榭常被客户诟病

的“地段偏远”“去市中心不方便”的缺憾也将大大得到弥补。并且，政府新出台的“地产企业拿地首付不得低于百分之五十”的政策对东方王榭洋房这样的珍稀物业来说反而也是个不小的利好。

因此，我认为：这即将到来的20xx年，对于无锡，对于楼市，对于金科，还有对于我，都是充满希望的一年。我深知个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的新一年里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

## 案场每日工作汇报篇二

2月4日一则武汉“火神山”医院的无人超市突然登上微博热搜，为降低新型冠状病毒的传播风险，这个超市没有配备收银员，顾客挑选完物品，只需要用手机自助扫码结账就能完成购买。且无人超市24小营业，仅开业第一天就接待了200多人。

该超市是由中百仓储和阿里巴巴旗下淘鲜达共同建设，中百仓储负责供应货物，而淘鲜达提供无人收银系统。

由于新冠病毒存在较强的人际传播特性，为了防控疫情，无接触配送成为了当前的刚性需求。

近期包括国家邮政局、山东省市场监督管理局、合肥经开区市场监督管理局等政府部门先后发布通知，鼓励全面推行“无接触配送”服务。

1月26日，美团外卖紧急推出“无接触配送”，优先在武汉试点，并陆续覆盖全国。美团外卖发布的公告显示，用户在下单时，可通过“订单备注”、电话□app内消息系统等方式，

与骑手协商一个商品放置的指定位置，如公司前台、家门口等，送达后骑手将通过电话和app等渠道通知用户自行取餐。

1月30日，美团宣布“无接触配送”近期将进一步升级，率先在武汉、北京两地试点运营“美团智能取餐柜”，为小区、医院用户提供便利服务。

天猫超市、盒马、饿了么、肯德基、必胜客也纷纷推出了“无接触配送”服务或“无接触点取餐”服务。消费者可以在订单备注栏选择“无接触式配送”，以要求把货品放在如门口、前台等指定位置，待骑手放置妥当后，再前去取货，不用直接接触。

餐饮行业是这次疫情的重灾区，比如新茶饮企业喜茶关闭了在湖北的8家门店，相关负责人透露，在其他地区也按照政府要求关闭了一半以上的门店，“关门期间，所有员工工资照发。”瑞幸咖啡也表示，公司在1月21日第一时间启动了针对疫情的防控预案，除部分地区正常营业外，1月23日起，武汉地区瑞幸咖啡门店已全部关闭，春节期间不营业。

为了自救维持营业，喜茶、瑞幸咖啡开始在无人零售上发力。喜茶目前已在深圳、重庆、北京、南京等全国多个城市的150家门店推出取茶柜，用户线上下单后，待茶饮制作完毕，店员会将茶饮放进柜子里，再通知取茶，从下单到取货完全不需要和店员有任何接触。

而瑞幸咖啡此前为了减少渠道成本而发布的智能无人零售战略也正好派上了用场。1月初，瑞幸咖啡宣布推出无人咖啡机“瑞即购”和无人售卖机“瑞划算”，按照瑞幸方面的说法，这两个新的业态的初衷是为了省去高昂的人员和装修费用，并大幅减少租金，加快扩大客户规模，提高客户消费频次。

突如其来的机会

自2月3日春节复工后，周康的电话几乎被打爆了，在回应全天候科技的期间，他十分钟之内就同时用微信和电话处理了三个客户的咨询。

但在他看来，在之前，这个行业始终不温不火。

早在，周康所在的公司就进入了智能取餐柜行业，并在第二年研发出了第一台智能取餐柜。随后成立中央厨房，建立配送团队进行试点，希望借此打入餐饮业。但运营情况不如预期。

然而此后，无论是美团还是饿了么，都没有对取餐柜进行大力的推广。

而取餐柜也受到了外卖小哥和餐饮企业的欢迎。对外卖小哥来说，智能取餐柜由于可以统一存放，不用一对一配送到人，因此可以节约送餐时间，减轻配送压力，增加配送效率。对于餐饮企业来说，也可以提升翻台率，降低成本、提高收入。

即便如此，在过去的数年中，智能取餐柜业务也并没有获得爆发。

“外卖是懒人经济发展的产物，大多数消费者点外卖是为了方便，而如果用户需要下楼到取餐柜取餐，特别是如果有多个取餐柜需要去找，那么体验就会较差。”一位消费者认为。

而站在周康角度来看，他认为取餐柜过去不普及更大的原因在于“算不过来账”。

但总体来看，单纯运营取餐柜所获得的盈利非常微薄，市面上很少有单独依靠运营取餐柜的企业，而取餐柜的制造企业更多以制造、销售为主要利润来源。更多时候，取餐柜运营者为团餐企业，他们会深入产业上游，以设备销售、食材销售、团餐服务□saas服务等综合能力盈利。



据国家^v^数据显示，中国餐饮收入33769亿元，其中团餐收入最高，达到1亿元，占比约。

“团餐企业的智能取餐柜使用量是最大的，外卖柜的重复使用率是最高的。”另一位来自智能取餐柜行业的人士表示，团餐企业目前分为两种经营模式，一是进驻甲方，即团餐企业以承包食堂的形式服务于机关企事业单位、学校、军队、工厂等；二是中央厨房的形式，完成餐品加工生产，再定时配送。这两种模式，取餐柜都能起到减少排队，降低人力成本的价值。

除了运营利润低，对于运营智能取餐柜的企业来说，智能取餐柜成本高昂，因此落地也存在问题。

以市面上常见的取餐柜为例，目前价格在几千到几万之间。周康称，他们公司所生产的取餐柜协议价在6000元到10000元，其中标价一万元的机器有32个格子，搭载寸液晶触摸显示屏，支持触屏操作，采用二维码取餐。

和快递柜不同，由于外卖的消费频率更加频繁，“一个22格的取餐柜，日均开启数量达到100多次。”周康透露。也因为需求过大，如果在一个小区或者写字楼部署取餐柜，其数量要远超过快递柜数量，这是一笔高昂的成本。

另外取餐柜想落地小区或者写字楼还要经历物业这一道关卡，放不放、怎么放、放哪里、放几个，都需要和物业公司共同商讨。有些物业担心外卖智能取餐柜像共享单车品牌一样泛滥成灾，然后草草收场，多数保持较为谨慎的态度。

为此，有些物业开出了不菲的进场费，以智能快递柜为例，此前有媒体报道，快递柜进小区需要缴纳一笔进场费，至少6000元，最高能达到1万元以上。

而在周康看来，这次疫情对于智能取餐柜来说，将是一个重

大的机遇，“过去美团们只是试点，现在已经把智能取餐柜当成了一个非常重要的战略方向。

无人零售又迎来春天了吗？

在2017年7月初的阿里造物节上，阿里巴巴推出无人店“淘咖啡”体验，一时间，无人零售概念成为资本追逐的焦点，包括京东、苏宁等电商巨头，缤果盒子、未来店、小麦铺、猩便利等创业企业纷纷杀入无人超市领域。

据不完全统计，仅2017年，全国无人零售货架就累计落地万个，无人超市累计落地200家，无人零售市场累计融资超40亿人民币。

当时，无人零售主要有三种形态：自动售卖机、无人便利店、办公室无人值守货架。今天走红的“无接触”概念，在这几种形式之外，又多了智能取餐柜这样的细分形态。

然而好景不长。2017年7月，上海首家无人便利店“缤果盒子”开店仅仅一个月就宣布关门；12月底，业内先后传出猩便利裁员和资金链断裂的消息。截至年底，此前涌现出的数十家无人货架公司，也基本倒闭或转型。

那么，这次借着疫情而兴起的无人零售是再一次昙花一现，还是迎来了新的发展机遇？其问题核心可能指向用户体验和企业成本的问题上。

按照一些业内人士的说法，此前的无人超市压缩了人力的收银成本，但收银员成本反而是零售业成本中最低的，为了替代收银员增加的其他技术成本反而更高，比如摄像头、GPU、重力感应设备投入等。

而在用户体验上，以智能快递柜为例，快递员不通知就将包裹放入快递柜的情况受到了很多用户的投诉。2018年8月，国家邮

政局近日公布的《智能快件箱寄递服务管理办法》要求，智能快件箱使用企业使用智能快件箱投递快件，应当征得收件人同意。

而在疫情之下，无人零售由于避免了人员接触，反而受到了用户的欢迎和至上而下的推广。国家邮政局1月23日发出紧急通知，要求对于寄往武汉的邮件快件，投递人员将与收件人电话联系预约投递，首选投递到智能快件箱，以减少人员间接触。各外送服务企业也推出了无接触服务。

而在削减成本方面，瑞幸咖啡推出的无人零售战略直接指出，公司推出的无人零售瑞即购售卖的咖啡和门店的咖啡产品在品质、价格、优惠、分量方面都是完全相同的。“相较于门店而言，无人零售的模式更轻，不需要过重的门店装饰；机器也较为灵活，可随时进厂、随时调整，不受场地限制。”瑞幸咖啡ceo钱治亚表示，瑞即购和瑞划算的机器可以摆放在大堂、办公室以及任何能够接近消费者的场所，一定程度扩大了瑞幸的服务场景。

## 瑞幸推出的无人咖啡机

另外，无人零售对于瑞幸咖啡而言可以极大减少高昂的人员和装修费用，并大幅减少了场地租金。按照瑞幸年q3季度的财报，店铺租金和其他营业成本占产品收入的比例为32%。相对于这些成本来说，无人咖啡机的价格并不昂贵，从阿里巴巴旗下的1688来看，无人自助咖啡机的价格从5千多元到6万元不等，其中2、3万元较为普遍。

而现在国内的大部分咖啡馆支出占比较大的是租金、人力和物料。据估算，每个运营人员可同时维护10台无人咖啡机，即使是按同等的物料来制作，一杯咖啡的售价可以压缩到50%以上，且出品速度快、售价低且味道不输一些普通的咖啡馆。

瑞幸方面也表示，“瑞划算”的最大特点是大大减少渠道成

本，用户可以在线下买到电商价。

其实，早在2017年，无人咖啡机就有过一波跑马圈地。但不少玩家们只顾忙着占领市场，却忽略了点位的精细化、规范化运营，逐渐被淘汰了。

疫情带来了新一波智能取餐柜、无人咖啡机等无人概念的走红，但要实现长久发展，归根结底仍然要回到精细化运营上。

## 案场每日工作汇报篇三

### 一、发票方面

针对公司发票量不足与顾客急需开票之间的矛盾，制定不同解决方案，包括语言方案和物质方案。

### 二、会员方面

1、继续鼓励顾客办理会员卡，增加会员人数。

2、确定会员卡积分兑换礼品具体方案。

### 三、客诉方面

1、根据x年度顾客投诉及建议，制定完善解决客诉方案，不断提升服务质量和技巧。

2、开展顾客满意度调查。通过电话回访等方式展开调查，对发现的问题作出相应整改。

3、制定安抚棘手投诉顾客方案，包括向公司申请制作小礼品，报销顾客打的费用或油费。

### 四、接待方面

1、个人接待。做好客顾客接待和问题反馈的协调处理。

2、团体参观接待。相关人员深入了解公司企业文化及中心相关信息，各区域产品信息，业务流程(收银流程/线上线下销售流程/退换货要求及流程)等。

## 五、员工培训方面

为不断提高客服人员素质，制定客服人员培训计划。培训内容主要针对仪容仪表、客服礼仪、客服语言技巧、客诉处理、团队凝聚力建立等方面。

## 案场每日工作汇报篇四

以教育部下发的《关于加强中小学心理健康教育的若干意见》及《中小学心理健康教育指导纲要》为指导，坚持育人为本，根据中小学生生理、心理发展特点和规律，运用心理健康教育的理论和方法，培养中小学生良好的心理素质，促进他们身心全面和谐发展。

目前普遍存在仅以学业成绩作为评价学生优劣标准的情况，导致不少学生自我形象偏低，自信心不足，严重阻碍着学生的素质成长。针对这一现象，心育工作应注重帮助学生了解自我，接纳自我，对自我的形象进行整体认识，让学生从学业自我形象、社会自我形象、情绪自我形象、体能自我形象等方面进行整体认识，找出自己的优势与劣势；帮助学生自尊、自爱、自强、自立，树立自信心。发挥出自己的潜能，实现人生价值。

当前由于学习适应性不强，而沦为学业不良的学生日渐增多，培养学生良好的学习适应能力就显得日趋重要。心育工作应致力于开展协助学生制定学习计划，寻求适合的学习方法，养成独立思考，刻苦钻研，集中精力，心无旁骛的学习品质以及保持浓厚的学习兴趣等方面的工作，以达到促进其有效

学习的目的。

理想的人际交往习惯是个体适应社会环境不可或缺的条件，人际交往的适应与否，直接影响着学生人格的发展，也影响着其在社会中的生存和发展，当前学生由于缺乏良好的人际交往习惯，可导致亲子、师生和同伴间的冲突不断增加。所以协助学生掌握人际交往的艺术是重要的。在当今这个多元化、多样化的社会，做到这一点，是尤为重要的事情。

目前的教育比较强调学生智力因素的培养，往往忽视非智力因素的养成；忽视对学生心理素质的全面培养，会严重影响着学生素质的提高。心育工作应注重对学生心理素质的全面培养，促进学生心理素质各方面的谐调发展，使个体在认识、情意和行为三方面达到一个有机的整体。使每个学生的各种潜能得以发挥，日后成为：具备一定的知识技能；具有很强的社会适应能力，对社会能作出积极贡献的人。

1、全面负责部门一揽子合作项目的管理工作；

4、承担并指导完成智慧城市总体规划的报告编制工作；

7、完成公司领导交办的其他工作。

1、负责项目目标的具体运作、监督和完成工作；

2、负责项目进度与质量管理工作，同时参与项目技术的开发工作；

4、负责项目运作过程中现场人员控制管理，与客户现场沟通；

5、负责人员培训工作，包括项目的知识、技术和技能培训；

6、协助部门经理协调各专业之间的资源分配工作；

7、负责项目过程记录，并归档相关文件。

2、独立或与团队合作，完成项目城市的现场调研、客户沟通交流等工作；

4、完成部门经理、项目主管交代的其他工作。

## 案场每日工作汇报篇五

每天一小时校园体育活动实施方案 为落实《教育部关于印发〈切实保证中小學生每天一小时校园体育活动的规定〉的通知》的精神,结合本校实际,特制定我校“学生每天活动一小时校园体育活动”方案。

### 一、指导思想

以科学发展观为指导,深入贯彻落实中共中央、国务院关于加强青少年体育增强青少年体质的意见,国家、省中长期教育改革发展规划纲要,以及全国、全省、全市教育工作会议精神,牢固树立全面发展的育人观念和“健康第一”的思想,不断加强和改进学校体育教育工作,通过落实中小學生每天一小时校园体育活动,让每个学生至少掌握两项体育运动技能,提高学生的体育素质,努力营造健康向上的校园育人环境,为学生终身发展和全民族整体素质提高奠定良好基础。

### 二、工作目标

合理安排“三课、两操、两活动”,积极开展大课间体育活动,确保每天一小时校园体育活动的落实。通过每天一小时校园体育活动,帮助学生提高体育活动的技能,培养学生自觉锻炼的习惯,提高广大学生的体质健康水平。

### 三、领导小组

组长：周坤清

副组长：周国红、何华清、邓富贵、杨灯凤

执行管理员：唐洁、各班班主任及课任教师、生活教师。

#### 四、工作措施

1、严格执行国家关于保证中小學生每天一小时校园体育活动规定。成立以校长为组长的学生每天一小时体育活动组织工作领导小组，加强对學生每天一小时校园体育活动的管理，结合本校实际，制定切实可行的落实學生每天一小时校园体育活动的实施方案，从时间、空间、内容上进行具体、周密的设计和安排。将实施方案和举报电话在本校公示栏、校园网显著位置予以公示，接受社会、家长、學生的监督，以保证學生每天一小时校园体育活动的落实。

何人不得随意挪用、挤占体育课、体育活动课。各班每周体育活动内容由体育组统筹安排，由体育老师负责技术指导。认真做好每天一次的广播操和每天一次的眼保健操。

3、动员和组织學生自主开展体育早锻炼，增强學生自主锻炼意识，提高运动技能。早上7：20—7：40为學生自主锻炼时间。根据农村学校特点，在每年冬季开展全校性的长跑活动，以锻炼學生意志，提高身体素质。

4、积极开展阳光体育活动，推动學生每天一小时校园体育活动的开展。学校每月组织开展班级间的小型体育比赛，组建班级运动队，提高學生参与意识。每学年组织开展一次全校性的班级运动会，体悟运动带来的乐趣。

9、加强學生体质健康监测工作，为學生正确锻炼提供科学指导。试行學生体质健康状况告知制度。认真做好每年一次的學生体质健康监测工作和数据上报工作，定期检验學生每天



一小时校园体育活动的效果。同时，通过《学生体质健康情况汇报单》，每年向家长告知学生的体质健康状况，对各类学生提供相应的运动处方，指导家长帮助学生开展针对性的体育锻炼。

## 案场每日工作汇报篇六

1、强化员工培训，严抓执行力，提高服务水平。

与商场的所有管理人员配合做好新店员工的培训工作，保证在旺季来临之前，新店营业步入正常轨道。

2、加强制度建设，提高管理水平。

和所有管理人员一起整理出系统的公司规章制度，应用到新店并根据新店实际运营情况修改、完善，保证营业正常。

3、节能减耗，节省开支，降低运营成本。

和所有员工一起努力，在工作中注重节能减耗，节省不必要的开支，保证每月完成规定的总营业额，并争取拿超额奖、创新高奖，提高公司的营业额和员工的薪酬待遇。

4、职场旺季来临时，调整工作重点，不断加强厨房和楼面的沟通，及时跟踪解决客人意见及投诉，提高服务质量。

5、和管理人员沟通，一起做好员工生日会、节日活动和各项娱乐项目，让员工感受到家的温馨，提高团队的凝聚力，要时刻记得，员工才是我们最重要的顾客。

6、定期组织管理者沟通解决工作及生活中遇到的困难，统一管理思想和意见，不断提高工作默契与管理效率。

7、认真按时完成领导安排的其他工作。

## （二）需跟进完成的工作

- 1、例会模式还需加强巩固，通过不断地演练，使所有人员都熟练掌握。
- 2、建立系统的奖惩机制，使内部员工都清楚了解奖惩依据，心服口服，有利公平。
- 3、和所有管理人员一起不断摸索、总结，整理出到家系统的培训方案。
- 4、新员工培训要高标准、严要求，在规定的时间内掌握应该了解的所有服务知识和技能，提高培训效果，并跟踪培训成果。
- 5、管理人员之间的工作交接不够顺畅，会导致工作的延误，通过加强沟通和使用交接本等方式改善这种情况。
- 6、和所有管理人员一起继续做好提高服务细节及感动服务工作。

## 案场每日工作汇报篇七

我在栾城窦姬一中担任五六年级的阅读课老师，通过这几周的上课和布置作业，我对两个年级的情况已经基本掌握，其中也有一些自己的体会和反思。

### 一、教学中的闪光点

首先，我认为有两点是自己把握的比较好的，需要坚持的：

#### 1、教学内容相对流畅

针对孩子的特点由易到难，层层递进；教学形式多样，不局

限于课堂。

## 2、教学贴近学生生活

注重让学生结合自己的生活实际，例如：利用普及疫情常识来指导写作，整堂课学生们保持着积极的发言，课堂气氛比较热烈。

## 二、教学反思

教学是门艺术，每一节课都有值得反思的地方，我所教学的阅读课，也有以下几点不足。

### 1、未能充分发挥教师的指导作用

在教学中，我努力地想发挥学生的主体地位，把课堂还给他们，但是忽视了教师的指导作用。例如：我让同学们自由阅读课外书并完成阅读记录卡，但是没有指导他们怎么读，读的时候需要注意什么，可以从哪些方面完成阅读记录卡等，没有目的性容易让学生没有动力和方向。

### 2、未能形成分年级的有层次的教学

我教的五六年级在知识的接受程度、作业完成情况、上课活跃度上，都有着各种不同，虽然我尽量在课堂上把这两个年级的内容进行融合贯通，不让五年级的学生觉得太难而不学，也不会让六年级的学生觉得太简单而不学。

### 3、人文内涵不够充实

阅读课和语文课一样，是充满人文情怀的课，而人文学科的价值在于提升人的精神境界、审美品味，在阅读教学中渗透人文内涵，引导他们形成正确的世界观、价值观、人生观。因此，在阅读教学中渗透进人文内涵是我要重点补充在今后

的教学中的。

### 三、解决措施

针对以上问题，我想到了两种解决的方法，并应用到了教学实践中：

#### 1、分层次指导教学

我采用分年级布置作业的方式，五六年级分开留作业，或者是针对今天学的同一内容，留不同层次的作业。

#### 2、改进教学方式

我还开拓了“成语知多少”、“每周好书推荐”、“美文欣赏”等板块。通过这些板块，改变了传统的只让学生单一的读书的教学。当然，阅读课还是少不了阅读的，每两周我们会举办一次“云阅读”，同学自发读课外书，并完成“阅读记录卡”。我希望，在同学们的读书中，在我的教学中，我们一起感受人文情怀。

对于教学的反思应该是随着教学而不断进行的，应该是随着学情不断改进的。我相信，随着教学经验的增加，随着向前辈学习的机会增多，我的教学安排也会越来越合理，适用于更多不同学情的孩子们。

## 案场每日工作汇报篇八

在20的春节来临之际，一场不见硝烟，不闻炮响的战争打响了，不宣而战。“新型冠状病毒”这个令人担忧变色的字眼，跳跃到我们眼前，这个生命与病毒的对抗。

有这样一群人，他们是人群中逆行者，他们向人民相反的地方坚定地走去，他们这最美的逆行者。

本应该欢欢乐乐的和家人在一起吃年夜饭的他们，突然一个通知就让他们走得毅然决然，迅速回到工作岗位，整装待命，现在正是疫情之下，彰显人心的重要时刻。

疫情就战斗，通知就是号角，疫情发生后，武汉各大医院全力以抗击冠状病毒，10万医护人员超负荷工作，他们以血肉之躯，岗成守护家园，保卫武汉的长城堡垒疫情一线上，有他们最美的背影，他们身穿密不透风的防护服，汗流浹背的前进者，他们就是最美的逆行者——白衣天使。

国家有难，匹夫有责，正当武汉危险之际，武汉人民不惧疫情，主动投入到防疫一线做志愿者。有的武汉人暂时没有发现人体异常，也坚定地选择留在武汉，避免出去后，感染到其他人。另外，现在的武汉像一个“定时炸弹”。因为武汉被全面封城，只着进不出的政策，随后，武汉就会很快供不应求，然而有大量的好心人筹备物资支援武汉，只因为国家有难，匹夫有责，只因国家危难当头，我们选择奋不顾身，只因一方有难，才有八方支援。

凝聚青春力量，闪耀青春华章。由于疫情传播严峻，不断蔓延，那些在高速公路上的“守夜人”坚守岗位，为防护疫情做出奉献。虽然他们不是天使，也不是英雄，而只是一名平凡的普通人，无论雨有多大，夜有多长，测量体温，登记作息从未停止，做到细致入微，他们坚信，疫情还在蔓延，守护从未松懈。

此刻，离我们这么近的冠状病毒，竟有如此多的逆行者，为我们阻挡危险。作为当代表团员的我，要向最美逆行者学习，致敬！

## 案场每日工作汇报篇九

\*安夜之约

## 二、活动主题：

快乐生活，传递温暖；祈祷\*安，祝福他人。

## 三、活动目的：

1. 冲淡思家的愁绪，快乐的度过\*安之夜。
2. 丰富大家的课余生活，培养同学们之间的默契和增进班级的凝聚力。
3. 增进班主任与同学们之间的情感，加强沟通联系。

## 四、活动时间：

20xx年x月xx日

## 五、活动前期各部门分工

新润金钻ktv豪华大包厢

## 六、活动前期各部门分工

活动策划人：级食质二班班委

活动的参与者：周老师、学姐、学长/级食质二班

## 七、活动流程：

2. 主持人讲话，并提出活动中的有关要求。

## 八、活动人员安排：

## 九、经费预算

场地包厢费：500元。零食：300元。礼品：200元。总花费控制在1000块以下。

## 十、注意事项

- 2) 活动之前通知好各位同学、邀请好嘉宾。
- 3) 在嘉宾p同学们进场地之前班委将场地布置好。
- 4) 各个游戏负责人在活动之前将游戏所需的道具准备齐全，并且同学们以寝室为单位熟悉各个游戏的规则。
- 5) 各项活动的经费必须账目清晰，统一在席鹏处报账。

## 十一、活动的宣传

1. 召开班会，确定活动的有关环节，传达活动的主题和思想。
2. 活动时拍摄现场的照片和视频，上传至班级博客。

## 十二、可行性分析

### (一) 必要性

1. 本班在这一学期中没有组织过一次大家集体参加的班级活动
2. 班级班委的默契度欠缺，通过活动加强班委成员之间的配合能力

### (二) 活动的安排可行性

1. 班委之间分工明确，配合到位
2. 零食准备充足

3. 活动游戏的安排丰富
4. 有奖有罚，能充分调动积极性

### （三）参与度的可行性

1. 周辉老师的积极提倡
2. 班级各成员的积极要求
3. 班集体活动的安全性比较强

## 十三、附录

惩罚箱：一共48个小纸条，内设有8个奖纸条和40个惩罚条。抽到有奖纸条，可获得礼品一份，抽到惩罚条，则进行相应的惩罚。

号码箱：一共有35个小纸条，对应于入场时随机获得的号码牌