

# 续保工作报告

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。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 续保工作报告篇一

1、召开第五次会长会议x月4日在金溪山庄召开第五次会长会议，会议主要议题研究编印商会画册方案，如何把三年来商会所做的工作、开展活动、企业风采等内容做好。

2□x月7日杭州银行保?m支行和商会在四宜路勺海咖啡馆召开会员企业座谈会，杭州银行领导把今年借贷形势和借贷内容，企业的要求进行座谈。

3□x月22日苍南建设银行黄行长一行5人来杭州召开企业座谈会，并为企业办理龙卡结算通卡。

1□x月21日太太俱乐部的太太们为杭州青蓝小学、大成实验小学、杭州纵横通信服务集团有限公司送《弟子规》，受到了学校师生和职工的欢迎。

2□x月15日在九溪溪边山庄开展青年联谊活动(相亲活动)70人参加。

3□x月5日由杭州中强轧辊有限公司主办余杭塘栖亲子摘枇杷活动。

x月14日在三台山花家山庄由太太俱乐部主办，聘请心灵导师姚瑶老师讲让爱苏醒系列：关系工作坊：参加人员120人。

2次组织参加20xx年海外华商杭州投资洽谈会和长沙岳麓区政府举办投资推介会。

第三季度工作计划；

2、成立青年联谊会。

3、做好编印画册的材料收集工作。

4、做好明年商会换届准备工作；

5、九月份回苍南办一件实事。

6、召开第6次会长会议。

## 续保工作报告篇二

1. 在即将到来的第10届xx职业技术学院运动会期间做好后勤保障工作。为xx系的运动健儿们尽自己最大的努力做好后勤工作，使他们没有任何后顾之忧，争取为xx系取得更好的成绩。同时全力配合其他部门在运动期间的各项工作。

2. 积极配合学生会其他部门本学期的各项工作，在学生会内部树立“有困难，生活部帮忙”的工作理念。和各个部门紧密合作，共同为xx职业技术学院美好的明天贡献自己的一份力量。

3. 定期召开生活部例会，重要会议时做必要的会议记录。范文大全

以上是本学期的工作计划。生活部所有干部以及干事将一如既往，以最饱满的热情，最积极的态度投入到工作中，积极配合信息学院其他各部门的工作，确保我院系的各项工作有条不紊地开展。为学校的迎评促建工作添砖加瓦，贡献出最

大的力量。

下半年工作计划，物业部把一期交房作为契机，着重从质量管理的全员参与、服务水平的全面提升、物业管理前后环节的规范、员工补给资源的完善、物业企业的经营策划等方面着手打造具有xx特色的物业管理品牌。

回顾上半年的工作中，我们遇到了不少困难，在面对这些困难时也显现出我们对突发事件的预见性不强，处理具体事务时对细节关注还不够。下半年及今后的工作要求将会更高，难度将会更大，这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实，承认困难，但不畏困难。我们将迎难而上，做好工作。具体讲，要做到“三个再创新”，“两个大提升”，最后实现“三个方面的满意”。即：在思想观念上再创新，在工作质量上再创新，在工作方法上再创新；在工作成绩上再大提升，在自身形象上大提升；最后达到让公司领导满意，业主满意，员工满意。我们会在今后的工作中从认真总结经验教训，从自身找原因，加强管理队伍及员工队伍建设，不断提升管理水平及员工素质，把物业部这支团队打造成为综合能力强、有较高管理水平的优秀团队。

### 续保工作报告篇三

20\_\_年，是物业公司致为关键的一年。工作任务将主要涉及到企业资质的换级，企业管理规模的扩大，保持并进一步提升公司的管理服务质量等具体工作。物业公司要在残酷的市场竞争中生存下来，就必须发展扩大。因此，20\_\_年的工作重点将转移到公司业务的拓展方面来。为能够顺利的达到当初二级企业资质的要求，扩大管理面积、扩大公司的规模将是面临最重要而迫切的需求。同时，根据公司发展需要，将调整组织结构，进一步优化人力资源，提高物业公司的人员素质。继续抓内部管理，搞好培训工作，进一步落实公司的质量管理体系，保持公司的管理质量水平稳步上升。在工作程序上进行优化，保证工作能够更快更好的完成。

## 一、对外拓展：

物业公司到了20\_\_年，如果不能够拓展管理面积，不但资质换级会成为一个问题，从长远的方面来讲，不能够发展就会被淘汰。因此，公司的扩张压力是较大的，20\_\_年的工作重点必须转移到这方面来。四川成都的物业管理市场，住宅小区在今后较长的一段时间里仍是最大市场，退其次是综合写字楼，再就是工业园区。按照我公司目前的规模，难以在市场上接到规模大、档次高的住宅物业。因此，中小型的物业将是我公司发展的首选目标。同时，住宅物业是市场上竞争最激烈的一个物业类型，我公司应在不放弃该类物业的情形下，开拓写字楼、工业物业和公共物业等类型的物业市场。走别人没有走的路。在20xx年第一季度即组织人员进行一次大规模的市场调查。就得出的结果调整公司的拓展方向。

经过20xx年的对外拓展尝试，感觉到公司缺乏一个专门的拓展部门来从事拓展工作。使得该项工作在人力投入不足的情况下，市场情况不熟，信息缺乏，虽做了大量的工作，但未能有成绩。因此□20xx年必须加大拓展工作力度，增加投入，拟设专门的拓展部门招聘高素质的得力人员来专业从事拓展工作，力争该项工作能够顺利的开展起来。投入预算见附表5。

目前暂定20xx年的拓展目标计划为23万平方米，这个数字经过研究，是比较实际的数字，能够实现的数字。如果20xx能够找到一个工业园区则十万平方米是较为容易实现的；如果是在住宅物业方面能够拓展有成绩，有两个项目的话，也可以实现。目前在谈的大观园项目等也表明，公司20xx年的拓展前景是美好的。

## 二、换取企业资质

按照四川省的有关规定，我公司的临时资质是一年，将于20xx年5月份到期，有关行政部门根据我公司的管理面积等

参数来评审我公司的企业等级。据我公司目前的管理面积，可以评定为四级企业。如果在5月份之前能够接到一个以上物业管理项目，则评定为三级企业，应该是可以的。所以，企业等级评审工作将是明年上半年的重要工作之一。换取正式的企业等级将更有利于我公司取得在市场上竞争的砝码。因此，在20xx年第二季度开始准备有关资质评审的有关资料，不打无准备之仗。争取一次评审过关。

### 三、内部管理工作：

#### (一) 人力资源管理：

物业公司在20xx年中设置了两个职能部门，分别是综合管理部和经营管理部，今年将新设立拓展部。分管原来经营管理部的物业管理项目的对外拓展工作。同时，在现有的人员任用上，按照留优分劣的原则进行岗位调整或者引进新人才。在各部门员工的工作上，将给予更多的指导。

在员工的晋升上，更注重于不同岗位的轮换，加强内部员工的培养和选拔，带出一支真正的高素质队伍。推行员工职业生涯咨询，培养员工的爱岗敬业的精神。真正以公司的发展为自己的事业。在今后的项目发展中，必须给予内部员工一定的岗位用于公开选聘。有利于员工在公司的工作积极性，同时有利于员工的资源优化。

在培训工作上将继续完善制度，将员工接受的培训目标化，量化，作为年终考核的一个子项。员工进入公司后一年内必须持证上岗率达100%。技术性工种必须持相关国家认证证书上岗。20xx年的培训工作重点转移到管理员和班组长这一级员工上，基层的管理人员目前是公司的人力资源弱项，20\_\_年通过开展各类培训来加强该层次员工的培训。

#### (二) 品质管理：

质量管理体系在20\_\_年开始推行，其力度和效果均不理想。除了大家的重视度不够外，还在培训工作上滞后，执行的标准没有真正的落实。为此□20xx年将继续贯彻公司的质量体系，为公司通过iso9000□20xx的认证认真的打好基础，争取能够在20xx年通过认证。

在20xx年2月份以前组织综合管理部和公司的主要人员对质量体系文件修改，使得对公司更加合适而有效。针对修改版的文件，组织精简有效的品质管理培训。对新接管的项目实施项目式的质量体系设计，对单独的项目编写质量文件，单独实施不同标准的质量系统。

20xx年将实施品质管理项目专人负责制，公司每个接管的项目都指定专人配合品质主管从事质量管理工作。包括在该项目的质量内部管理、业主的投诉及处理、管理的资料档案收集、制作项目质量管理审核报告等。同时，配合项目业主(业主委员会)的需求进行年度的质量管理分析调查，获得有效的内部管理信息和业主的建议，以便对项目的不合格项进行整改。

20xx年12月拟将进行一次内部质量管理体系审核，将严格依照iso9000□20xx的要素进行，这次内审将是物业公司的第一次品质管理总结会议。

### (三) 行政工作：

综合管理部在20xx年中，未能彻底的起到承上启下的作用，有一定欠缺。工作有停顿，许多问题没有细致的落实。在公司和员工之间没有一个有效的沟通手段，大部分员工对工作情绪低沉，得不到高层主管的工作帮助。为此，在20\_\_年综合管理部要加强管理，做好人事、劳资、档案外联等各项工作。在公司内设置建议信箱，具体设置在公司总部和各项目处，用于公司员工就公司的现状和工作生活中的各种问题进

行咨询，由行政主管人员抽专门的时间了解，并回复。同时公司每个季度必须召开一次集体工作会议，或者阶段性的质量体系审核。

20xx年物业公司的消耗物品采购将由综合管理部进行统一采购。采购的形式采取固定供货商合同制服务，有利于节约成本和规范化操作。每月的20-25号各管理处报下个月的材料采购清单，30-下月3号领取所采购的物资，在有力保障项目处正常运转的同时，注意费用的有效控制。

20xx年物业公司还要慢慢的溶进四川成都乃至西南的物业管理市场，参加行业协会，参与政府主管部门或者其他单位举办的各类专业活动。对四川省的物业管理行业进行理论性的研究，为公司发展指明道路方向，同时也在物业管理行业打下华神物业的烙印。

#### (四) 企业文化和品牌打造：

华神物业是年轻企业，依托华神集团和四川的大经济环境发展，华神物业继承了华神集团的优良传统，打造企业品牌，铸造朝气蓬勃的企业文化。在20xx年物业公司将通过举办一系列的活动，来铸造公司的品牌和文化。如：岗位技能竞赛、服务水平竞赛、篮球赛、赛等，以此加强企业的凝聚力，增强员工的归属感，激发员工的工作热情。严肃工作纪律，从细小处做起，如：着统一服装上班、见面问好、主动为业主提供帮助、下班整理自己的办公桌等等。再就是举办多种多样的竞赛活动，同时积极参与有关物业管理的各种会议和培训，在业界建立形象。

#### 三、经营管理工作：

20\_\_年，经营管理部主要工作是在公司已有和新接的各项目中挖掘项目的相关资源进行经营，指导项目部开展经营管理工作。核算项目部的经营情况，根据实际情况和计划来调控，

以达到经济效益最大化□20xx年的两个经营项目，在年底都进行了剥离。因此□20xx年经营管理部主要进行物业管理项目的经营工作，兼而寻找新的项目。

#### 四、收支预测：

收入：按照先前的预测，二零xx年扩展23万平方米的管理面积，按目前已经有可能的大观园项目方案来计算，已经有15万平方米。年开支72万，收入74万，收支相抵，除去不可预见的因素，则该项目持平。若按另外扩展8万平方米面积，每平方米0.4元计算，则年收入38.4万。预测利润率为10%，即3.84万元。综合计算，若在3月份前进驻大观园项目则盈利不超过1.5万元。若在换取企业等级资质后，顺利拓展8万平方米的项目，预算盈利1.92万元。随着管理面积的扩大，利用资源可开展多种经营项目，但由于可变性和不可预测性，在此不对此做测算。据此，综合计算，公司明年总收入24万(工业园)、74万(大观园)、38.4万(拓展新项目)，共136.4万元。

支出：工业园管理处全年支出预算22.8万，大观园项目全年支出预算68万，拓展新项目支出预算34.56万，公司本部支出10.4万，则全年总支出为135.76万元。

利润： $136.4 - 135.76 = 0.64$ 万元。

华神物业在20\_\_年必须得到一个质的提升、积累，面对困难打开一个新的局面，公司才能向前走。在下一年度必须放开步伐，大胆尝试各种新的经营方式，力争取得最大的经济效益。本工作计划是公司20\_\_年各项工作计划的大纲，详细计划以本大纲为主体展开。

## 续保工作报告篇四

做计划最直观的方式就是做表格了，因为这个有清晰的框架也有明确的条款，用这种方式来列计划的好处就是能让人一



眼就看到重点，而且非常的有层次。并且把计划做成这种形式更有利于内容的填充，不需要多么复杂的修饰就可以呈现出精确的效果。不过这个表现形式需要对工作有足够的理解，如果不能对工作内容作出精确的概括，那么可能表现出来的信息和计划就不那么准确。所以切记在制作的时候务要避免用太多的修饰词，以防出现歧义让人产生误解，而它的具体内容应该包括下列几点。

这个计划是依据具体的事项来制定的，要有足够的针对性，不能是最初想要做营销结果却填充进了生产的工作内容，那么就会跑题了，这个计划也就失去的效力。计划要做什么事，就得把它作为核心来考虑，所有的设想都要根据它来展开。理论支撑也要从这一点进行挖掘。

当你想要搞一个什么项目的时候，肯定最初就抱着一种明确的目的，也就是对结果已经有了一个大概的定论。并且在考虑成效的过程中就已经基本确定了在什么时候开始着手去做。这有把这两项给阐述清楚，才能说明你对这个项目有足够多的了解和准备，以后做起来才会有信心，也更容易使别人信服你的看法。

做一件事肯定不可能无休无也没结果的一味傻干下去，在你开始决定要干得时候，就应该预判出到什么时候能够做成，以及能够干到什么程度。这个既是给自己的工作划定的条理，同时也是他人对自己进行监督的一份依据，承诺好的事情如果没有做到便会受到相应的罪责。所以最后还要注明责任人是谁，以及负责协调的部门人员都有哪些。

## 续保工作报告篇五

- 1、供应商开发方面，培育和开发一些在产品质量、产品价格、产品交期和服务上都较好的供应商并与之建立彼此信任的合作关系；同时在进行供应商数量的选择时既要避免单一货源，寻求几家供应，同时又要保证所选供应商承担的供应份额充

足，以获取供应商的优惠政策，降低物资的价格和采购成本，力争20xx年采购成本降低1.5%，也保证供应商的服务配合能力。

2、储备供应商，收集相关器件供应商的信息，建立储备供应商数据库，以便在需要时候能随时找到相应的供应商，以及这些供应商的产品或服务的规格性能及其他方面的可靠信息。

3、供应商的考核主要是从产品交货及时率和产品质量合格率两方面□20xx年开始，将对供应商的评比加入到采购员工作职责当中，并真正落实到工作步骤当中，总结出真正优质的供应商4、继续完善和提高采购控制流程水平，对采购中的一些细节进行规范，使之采购水平能够逐步优化，促进公司拥有更好的竞争力。

5、继续完善个人采购台账的工作体系。

1、继续完善细化仓库管理流程，使收入库及配料发料的作业更加规范，更加严谨。

2、加强对物资的管控，把仓库存货进行库龄分析加入到仓储管理员的工作中，降低库存资金占有率，降低一些标件库存不足对生产的影响;3、每季度对仓库存货半年以上的物资进行统计分析，找滞库的原因，并对一些不在使用的资料进行申请处理。

1、部门分工方面，相关各采购人员分类和分供应商相结合的管理方式，做到供应商管理集中，处理供应商事务及时、高效。

## 续保工作报告篇六

严格按照《传染病防治法》及其“实施办法”的要求，以控制突发疫情为重点，以保证传染病监测上报率为基础，切实

加强医务人员培训，完善奖惩制度，扎实推进工作。

1、传染病病例报告：继续实行“首诊负责制”，责任报告人在首次发现或诊断法定传染病人、疑似病人及病原携带者时，应立即认真填写“传染病报告卡”和“传染病登记本”，并按规定的时限和程序上报。对有漏报、迟报、瞒报者，进行通报批评和相应经济处罚。

2、传染病信息网络直报：根据疫情需要，实行即时网络直报和每日网络直报制度，预防保健科设立专人疫情报告人员，每日到各门诊收取“传染病报告卡”，并将临床科室上报结果与检验科、放射科上报结果进行核对，汇总后上报。

3、监测资料的统计分析反馈：每月底对当月疫情进行统计分析，结果反馈至主管主任及医务科。

4、传染病知识培训：制定详细计划，从传染病防治基础知识、突发疫情应急处置和病例监测等方面，对全体医务人员进行培训、考核。

5、认真完成当地卫生行政部门下达的指令性任务；做好突发公共卫生事件的应急处置工作。

1、对辖区内高血压、糖尿病、精神病等慢性高危人群进行一年至少4次的随访，一年免费体检一次，定期进行咨询和用药指导，并及时录入健康档案，利用随访做好疾病防治宣传。

2、高危人群发现和干预：进一步加强门诊35岁以上首诊测血压登记制度门诊测血压覆盖率100%，测血压登记率达95%以上，测血压信息和慢病患者就诊信息利用率95%以上；对工作中发现的2型糖尿病高危人群进行有针对性的健康教育，建议其每年至少测量1次空腹血糖，并接受医务人员的3 健康指导、2次随访工作。

用“儿童预防接种宣传日”和“母乳喂养宣传日”，积极进行妇幼知识、儿童保健知识的宣传工作。

1、公众健康教育：利用院内外健康教育版面，做好公共卫生知识和健 2

康常识的宣教，倡导健康的生活方式和绿色生活理念，充分发挥医疗机构在提高群众健康水平方面的作用。院内健康教育版面每两月更新一次，院外版面根据相关部门要求随时更新。

2、个体健康教育：通过对门诊病人发放健康教育处方，提供针对性强的疾病知识，加强对病人的个体宣教。

3、社区健康宣教：与相关科室配合，利用“世界保健日”、“结核病防治”、碘缺乏防治日、世界无烟日、预防接种日、艾滋病日等，深入社区进行健康宣教，服务于群众。

巩固规范化接种门诊的建设成果，建立健全计免制度，规范计免接种操作，按照《预防接种工作规范》要求，做到安全注射，为辖区适龄儿童提供安全、有效、免费、均等化的免疫规划的预防接种服务，熟练掌握接种前、后的情况，做好异常反应的处理与登记，加强冷链管理，做好疫苗的进出、冷链运转管理，失效药品的登记。要求各年龄组建卡率、建证率、卡证符合率达98%，入托学生验证率达100%。

为60岁以上的重点人群提供一次免费健康体检，提供疾病预防、自我保护和伤害预防、自救等健康指导。

加强0-6儿童健康体检工作，6岁以下儿童管理率达85%，新生儿访视率达85%。及时发现和治疗影响儿童健康的疾病，提高儿童健康水平，同时对儿童的生长发育、辅食添加等营养与护理的咨询指导，对常见病、心理发育、意外伤害的预防指导，提高儿童健康水平，降低5岁以下儿童死亡率。

搞好辖区内饮水卫生、公共卫生、食品卫生安全巡查，学校卫生的指导与管理，医疗市场的管理工作。

和三个业务指导中心交办的其他临时性工作。

提高村卫生室人员的业务水平，确保基本公共卫生服务质量。

、肿瘤病人的监测，随访、报告工作。

登记、上报工作。

## 续保工作报告篇七

为了全面提高保教质量，我们将继续加强学习和研究，不断更新教育观念，合理地安排幼儿一日活动，让幼儿在快乐中学习，在快乐中发展，真正的做到保教并重。

1. 能用较规范性的语言完整、具体、连贯的表述为幼儿提供普通话的语言环境，在日常生活中提供自由交流、表述的机会和条件。首先在丰富多彩的活动，如：谈话活动、听说游戏中扩展幼儿的经验，在活动时教师将注重各个领域互相渗透的教育，支持幼儿在各活动中扩展语言经验的倾向，让幼儿在活动中有机会听说，表达自己的观点；其次改进看图讲述、情境讲述等讲述活动的教学形式。教学形式决定幼儿讲述的兴趣程度、讲述水平、语言潜能的挖掘程度。从原来的集体集中，适当安排小组集中，幼儿分组讲述能为幼儿提供讲述机会，从而能让幼儿更大胆放开地说出自己的见解；再次如开设小小故事大王，播报员等活动项目，让幼儿运用已有的语言经验充分表达和锻炼；最后充分利用家长资源，让家长了解家庭是孩子学习语言的重要场所，从而充分利用家庭教育的有利因素，不断强化家庭中语言教育，如：让家园配合督促幼儿完成任务，如：布置任务，目的是一是让幼儿回家能完整叙述任务的内容，目的二是任务的选择多以复述儿歌、故事为主，让幼儿进行表述一定的内容的. 语言实践活动。

2. 学习从不同角度、不同方面观察与思考问题，能通过观察、比较、类推等方法解决简单的数学问题。为幼儿提供一定的活动空间，提供丰富的，具有适宜结构的可操作性的材料，支持幼儿的操作活动。能用完整、连贯的语言与同伴、教师交流自己的探索过程和结果，并能提出问题参与讨论，培养幼儿好奇、好问、好探索的态度。为幼儿创设宽松愉悦的心理环境，提供丰富的科学探索类的玩具和材料，让幼儿在玩中体会科学现象。以集体、小组、个别的探索形式开展教育活动，将科学活动贯穿于幼儿一日生活之中，如科学游戏活动风车转转转，借助一定的材料或玩具，将科学的道理寓于游戏之中，通过参与有一定规则的、有趣的玩耍和操作活动，获得相关的科学经验；如根据班级开展种植饲养活动，通过幼儿感兴趣的播种、管理、收获等种植活动和喂养、照料等饲养活动，让幼儿从中获取有关大自然的丰富经验。同时，鼓励家长多带幼儿走向大自然，利用外出散步，参观、游览的机会让幼儿在轻松、愉快的气氛中生动的了解一些科学知识。

重每个幼儿的想法和创造，肯定和接纳他们独特的审美感受和表现形式，放手让幼儿去想象和创造；最后利用社区资源，让家长多带领幼儿参加有特色的民间艺术活动，让幼儿在欣赏中不断地提高。

4. 进一步培养幼儿良好的生活卫生习惯和生活自理能力，有初步的安全保护意识创设自理的条件和环境，在日常生活环节中渗透教育，例如洗手问题、入厕问题、运动中的安全问题，我们将根据日常生活环节反复地对幼儿加以提醒，让幼儿进一步地养成良好生活卫生习惯和生活自理能力，同时，开展各项游戏，让幼儿知道一些简单的安全知识，学会保护自己，并通过家长有目的的实际演示和游戏，帮助幼儿形成自我保护的意识。

动以区角游戏为主，幼儿游戏以角色游戏为主，本学期将加强对角色游戏的指导，丰富角色游戏的内容，增强各游戏区

的联系，创新游戏情节，结合角色扮演表现不同的角色特点。在游戏活动中培养幼儿之间的友爱、谦让、协作精神，促进社会交往能力的不断提高，在游戏活动中教师加强指导、巡视和参与，记录，在游戏中能与他人进行合作，具有一定的交往能力，学会互助、合作和分享。

## 续保工作报告篇八

20xx年即将过去，算一算我来到九华实习也三个月了，俗话说：万事开头难。无论做什么工作，起初总是一个艰难、磨练、积累的过程在这三个月的时间里也了解到了许多学校里学不到的知识，了解了旅行社导游工作与计调工作的具体程序。同时我也体会到导游和计调都是对知识积累、工作经验积累和应变能力要求很高的职业。因此平时要多注意知识的积累，多涉猎各方面的知识，拓宽视野，增加和客人交谈的话题和内容，提高自己的深度。并且还要细心，要事前预先了解可能出现的情况，提前做好准备工作，从而使自己在工作中掌握主动权。

下年度计划：

### 一、目标市场定位

假设我们把目标客户群分为高、中、低三个客户群，高、中端的客户基本上会选择大的旅行社，尤其是高端的客户群。因此流到我们本土旅行社的客户基本上就是中低客户群。但这也只是一种趋势，不是一尘不变的，只是我们首要的目标客户群应该定位在中低端的客户群中，去开发和维持这些客户。

(一)其中最为关键的是如何稳住“摇摆”的中端客户群。目前我们旅行社之间的抢客现象也主要是集中在这一客户群上，而各家旅行社的竞争方法也主要是价格上的恶性竞争。那么我社在此竞争中要取胜，我们就应该有超出价格竞争之外的

新的竞争思路。

1、以创新取胜，我们应该将接收的各地组团社的旅游行程计划笑话成为有我们自己个性特征、特色的线路安排。让我们的行程区别于、特色于其他的旅行社。

2、以优质取胜，我们在给客人推荐线路时，尽量具体情况具体分析，根据客人特质的不同，给予不同推荐，并与其他线路的不适之处进行对比，突出本线路的亮点，使得线路因适合而变得优质。

3、以价廉取胜，在保证行程质量和一定利润的基础上，以价廉取胜，俗话说：人多力量大。人多往往利润也会大的。

4、以宣传、促销取胜，这一策略是在所有的准备工作都具备之后的“东风”。可以是宣传单、网络、电访或是面访等。

5、以提供售后服务取胜，这一竞争手段，在我市现有的旅行社中实践的并不多，最主要的方式就是问候电话，亲切询问出游的感受及意见、建议等，并做好记录并改进。有客人的意见才能让我们有针对性的提高工作。

(二)另外，对于低端的客户群，主要集中在农村乡镇。随着经济的发展农民的经济收入和生活水平普遍提高，尤其是中老年人，儿女们成家立业，家庭宽裕，旅游的欲望日渐旺盛。因此这也是一个潜在的客户群。所以，只要我们能够在这些乡镇能有适当的宣传活动，我想能有很大的收获的，(如“北京双飞六日游”的行程在乡镇是绝对有吸引力和市场的)我们甚至可以通过一些关系在适当的位置设办事处。

## 二、计调

1、聘用专业人才，做好职务和工作的分工，并做好定期的培训作。



2、计调分工要细致和明确，尽量做到每个人具体负责一个区域的线路，精细的吃透线路的细节，在顾客上门时我们能因人而异的为他们推荐和解说，应答如流。从而让我们显得更有专业素质，获得客人的信赖。

3、力争做一个客户便留住一个客户，建立完整的客户档案，尽量做到在旅程结束后进行回访，亲切询问旅程的感受、意见和建议，并改进。因为维系一个老客户比发展一个新的客户要容易和必要，更容易形成客户对品牌的忠诚。

4、注意保持同行间的友好关系，争取通过“第三者”了解到一些其他旅行社的近期相关动向。

5、本社内的同事间应经常进行小型的活动，促进同事间的工作心得交流和情感交流，增进公司的向心力。

三、建立健全公司的各项制度，包括日常的行为规范、考勤、作息制度、薪酬制度、奖惩制度等。使公司行程规范的运营模式。

## 续保工作报告篇九

三（2）班有学生43人，特点是班里尖子生很少，中间生占也不多，差生面大。学生的基础知识薄弱，基础知识掌握不牢固，上课教的很吃力，部分学生抱着混日子的态度。上学期进步很小，和一班比较，有很大的差距。

透过听、说、读、写的训练，激发和培养学生的学习兴趣，帮忙学生树立自信心，养成良好的学习习惯；发展语言交际潜力、阅读潜力、及自学英语的潜力；了解文化差异，培养爱国主义精神；激发学生的求知欲，及创新精神，为以后的学习打下基础。

本册教材教学资料健康，有利于提高学生的思想情感素质，

新增资料较多，尤其是关于一些运动方面、科技方面、网络方面、环境保护方面等许多新知识，这就要求我们教师首先要通读教材，至少要通读本学期的资料，以便更好地驾驭教材，有一些知识需要去实践，例如，网络知识对于我们许多教师是新知识，就需要先操作再讲课。再比如，体育项目中的赛艇，冲浪运动等，教师务必有所了解。

1、定语从句。

2、被动语态。

3、主谓一致。

1、生词教学：在授课中，注意学生的听力训练，课本附有配套磁带，注意生词教学继续采用“集中识词”法，一般采用单元集中法。一开始就让学生听地道的语音，学地道的发音。

2、句型教学：句型仍然采用五步教学法，着重培养学生的口语交际潜力，教师要注意设置适宜的语言情景，使学生感到在真实的环境中进行交流，同时要注意学生听力的培养，争取课课有听力，杜绝考试前突击的错误方法。争取课课有听、说、读、写的训练。

1、该学年学生英语表达基础很差，优秀率较低、及格人数有待增加，开始进度要放慢，并且要采取各种方法激发学生的学习兴趣，切忌扼杀学生的学习用心性的一切行为，耐心辅导基础差的学生，因材施教，争取让学生少掉队。

2、及时小测验，查漏补缺。

3、注意发现学生的闪光点，引导学生树立自信心。

4、采用直观教学，激发学习兴趣。根据初中学生活泼、好动，对新鲜事物充满好奇的特点，可激发学生的学习兴趣，调动

其学习用心性，使他们在自觉和不自觉状态中，开启“自动学习”的心扉。在教学中，可尽量利用实物、图片和幻灯等直观教具进行教学。嗅觉、视觉、听觉一齐参与感知，将实物与英语联系起来，学生获得直观印象后便很快记住了句型和生词。

5、采用情景教学，创设良好气氛。在日常教学中，我注意使用情景教学法，以听说训练为主导，以课文教学为依托，充分运用现有的教学条件和设备，紧扣教材资料，使教学活动尽可能置于语言情景中去进行，使学生的理解力、记忆力、运用潜力处于最佳状态，并在此基础上联想、综合，进行创造性学习，从而到达掌握和运用语言的目的。运用交际手段，培养学生的潜力。绝大部分学生主要是在课堂上学习英语，而在现实生活中缺少语言交际的环境和场所。

大家都懂得提高45分钟课堂效率的重要性。而精心备课则是提高课堂效率的前提。认真的备课，会使我们做到胸有成竹，无论是重点、疑点、难点的落实，问题的设计，教法的选取，都要精心思考，通盘安排。只有胸中有教材，眼中有学生（因人施教），才能运用自如，得心应手，才能有效提高课堂教学效率。

面向全体，全面提高英语教学质量，同时更要注重非智力因素（即信心、兴趣和习惯等）的开发，这对后进生尤为重要。因为他们缺乏主观能动性，学习信心不足，兴趣不浓，习惯不好，不肯下功夫背单词，或方法不妥导致成绩差。爱因斯坦说过“兴趣是最好的老师”。初中学生精力旺盛，记忆力好，好奇心强，求知欲高，一般都能学好英语的。关键就在我们如何千方百计地激发不一样层次学习的学习兴趣，如开展多种多样的口语活动，朗读比赛，趣味游戏等等。不断增添学生的新鲜感，激发学习英语的兴趣。