

2023年作业个人报告(大全9篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

作业个人报告篇一

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，也有了一点收获，接近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信念也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开头组建销售部，进入公司之后我透过不断的学习产品学问，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对预付费储值卡市场有了一个深化的熟悉和了解。能够清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，精确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，渐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个胜利的客户资源，一些优质客户也渐渐积累到了必需程度，对市场的熟悉也有一个比拟透亮的把握。在不断的学习产品学问和积累经验的同时，自己的潜力，业务水平都比从前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一向在从事销售的相关工作，有必需的销售学问与经验，但比拟优秀的胜利的销售管理人才，还是有必需距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，商量制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司

宣扬资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在xx市场上慢慢被客户所熟悉。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣扬资料三千余封，6不畏寒冷，在税务大厅，高新区各个写字楼进行生疏拜见，为即将到来的疯狂销售旺季打好了根底做好了准备。团队建设方面，制定了具体的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比拟好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，能够说是销售做的非常的失利。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表此刻

1) 销售工作最根本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开头工作的，在开头工作到此刻有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜见的客户量2个。从上面的数字上看我们根本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深化。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的状况非常清楚的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项推举不能做出快速的反应。在传达产品信息时不明白客户对我们的产品有几分了解或理解的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3) 工作没有一个明确的目标和具体的方案。销售人员没有养成一个写工作总结和方案的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作方案性不强，业务潜力还有待提高。

此刻xx消费卡市场品牌许多，但主要也就是那几家公司，此刻我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。外表上各家公司之间竞争是剧烈的，我公司的显现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来认真分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在xx市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以遮天蔽日的宣扬态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在xx消费卡市场能够用这一句话来概括，在技术进展飞速地这天，明年是大有作为的一年，假设在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃进展的时机。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟识业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最珍贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步估计明年的销售人力到达十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理方法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 培育销售人员发觉问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培育销售人员发觉问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素养，在工作中能发觉问题总结问题并能提出自己的看法和推举，业务潜力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的方案。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好销售与行销之间的协作。

5) 销售目标

今年的销售目标最根本的是做到月月都有进帐的单子。依据公司下达的销售任务，把任务依据详细状况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的根底上提高销售业绩。销售部内部拟定20xx年全年业绩指标一千五百万。我将带着销售部全体同仁全力以赴完成目标。

今后，在做出一项确定前，应先更多的思索公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中显现分歧时，要静下心来相互协商解决，以到达全都的处理看法而后开展工作。今后，只要我能常常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就必需能有一个更高、更新的开头，也必需能做一名合格的管理人员。

20xx年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好20xx年公司销售开门红任务燃眉之急，我们必需全力以赴。

我认为公司明年的进展是与整个公司的员工综合素养，公司的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作习惯是我们工作的关键。

作业个人报告篇二

参加工作到现在，在工程队4年，让自己练就了一身过硬的外线线路功夫，熟练地掌握了长途电信杆路架设技术。在巡房驻段的20xx年，面对原有的架空明线杆路沿公路走的路由，线下行道树木多，一边是树木的生长影响到通信线路的传输质量，而公路部门却又要维护路旁的树木绿化，从而和我们的维护工作产生了很大的矛盾，在相关部门协调无效的情况下，我就多次利用他们休息的空余时间，到他们的驻地找到公路维护班负责人和他们的员工，首先通过闲聊拉家常取得他们的信任，然后再耐心讲解我们通信线路的重要性和我们维护通信线路的困难，经过多次的宣传和努力，终于使得他们理解了我们线路维护人员的工作性质，在砍划他们的行道树时给予了支持和配合。对在公路边缘的电杆做好醒目标志和护杆桩，该加固的就采取加固措施，因此使我维护的通信线路地段发生外力影响障碍大大地得到压缩。在搞好本职工作的同时，积极协助当地电信分公司支局的机线员做好线路维护工作，对于他们在维护工作中遇到的困难及时给予技术指导和帮助，求得共同发展进步。1993年国家开始使用光纤通信技术，及时适应架空明线线路维护到架空光缆线路维护的转换，在通信线路新技术新知识新要求的形势下，通过个人的刻苦学习和努力，拥有了面对任何线路故障和外力影响都能独立处理的能力。利用线路巡回，对新建移交维护的30多公里光缆杆路做了一本杆线明细簿，对所维护的电杆做到心

中有数，在短短的5个月内就对所维护地段的杆路设备进行了一次全面的整治，从而大大强化了通信线路的稳固性和可观赏性。做到“三条线”，即光缆一条线、电杆一条线、巡回小道一条线。加大在光缆线路沿线护线宣传力度，走村窜户，采取发放护线宣传资料到个人和在电杆上印刷宣传标语的措施，使得沿线500米范围内的群众都知道光缆通信线路的重要性，力求家喻户晓。大家都来保护光缆，让通信线路安全得到了保证。由于维护工作做得到位，使得巡房获得了连续60多月无障碍的历时。在分局当修理员的20xx年，让自己学到了通信发展的新技术新知识，参加了1999年湖南省长途电信光缆技术比武大赛，和同事取得了第六名，对新进来的年轻同事，在他们在工作中遇到不懂的地方，就及时给予传授知识，有困难就帮助他们解决，把自己拥有的知识和经验毫无保留地传给他们。正是因为这样做，在年轻人面前赢得了他们的尊重和信任。为了充分配合企业转型，落实“长本一体化”，舍小家为大家，远离妻儿家庭，放弃舒适的生活环境，从分局来到条件艰苦的光缆维护点，开辟新的战场。在新的环境里能通过和同事的共同努力，迅速打开线路维护工作的新局面，积极协助电信分公司做好杆、线资源一本账，加大对本地网线路的整治力度，更换破损严重的电杆和锈蚀的吊线、拉线。积极主动配合分公司做好市场开拓和业务开通，由于工作出色，受到电信分公司领导的多次表扬和赞赏。面对光缆通信线路的维护工作，可以说是能够独挡一面，在工作中得心应手，收获颇

多□1984□1985□1986□1992□1998□1999□20xx□20xx□20xx□20xx□20xx□20xx□20xx□20xx□20xx年连续多次被评为先进生产工作者。绩效考评年年为优。受到领导和同事们的赞誉和好评。

作业个人报告篇三

我自进单位以来，默默工作，从不计个人得失，总是把工作放在第一位，牺牲了许多的休息时间，工作积极主动，忠于

职守、坚守岗位，敬业爱岗，态度积极端正，遵纪守法，勤勤恳恳、扎扎实实地做好本职工作。

百尺竿头更上一步，为适应时代的进步，通信行业的发展，我还需要继续大力学习新业务新知识，为通信事业的繁荣企业的发展做出自己应有的贡献。

作业个人报告篇四

20xx年度好快就要过去了，也意味着新的挑战即将来临，过去的工作无论正确与否，都应通过总结经验，理清思路，取长补短，为下一年度再创佳绩作好准备。而在过去的工作当中，也暴露出自己的一些存在问题，需要正视。例如，领导统率的力量有待增加，部分工作会存在依赖性；对个别问题处理欠缺胆识，财务的复核工作并不完善等，务必在未来的工作当中尽快制服。总之，本人会连续遵循自我监督的“三十六”字方针：

“主动主动、求效求真、锐意创新；虚心请教、细心工作、耐烦解释；尽职尽责、谨慎稳重、互相沟通。”

围绕财务工作的重点开展工作，对下一年度的工作方案如下：

1) 全面整理小区财务档案资料，重新编制《xx北区财务档案电子检索名目》，同时尽量建立一套完好的电子表格资料，充足运用电脑的精确性，快速高效性，提高资料查询的速度。

12) 连续理顺各人的`职责，依据新的财务制度重新制定《小区财务工作方案》，并定期编制月度总结向经理汇报。

3) 细心做好日常开票收款工作，提高小区的收费率。

4) 增加对各停车场收费的监督力度；定期与售楼部核对已售车位，编制月度停车场运用率统计表；同时定期到各岗位进

行巡查，了解收款情况，按时开掘存在问题；定期整理停车登记表，每月3号前将尚未购置月保的车牌等资料交住车场收款员和物业、保安部跟踪；妥当处理由于销售车位而引起的业主投诉。

5) 健全各层次的财务核对制度，把好每一个关口，有效掌握财务工作诉出错率，凡事都要养成注意复核的习惯。

6) 稳固对发票、收据等的管理工作，做到“0缺贷”和“0缺票”。连续熟识税控软件的操作，做好税控发票的申领和核销工作。

7) 提高小区银行划账处理速度，做到当天划账片，明天可以交单。完善工行划账系统，做好资料更新。

8) 连续健全财务学问培训制度，定期对新学问新法规进行学习、讲解。而自己也注意专业学问的学习，方案在下年度考《会计电算化中级证》、《物业管理员中级证》、专升本的成人高考和参与全国注册会计师的考试等。

9) 整理向工程公司请款的资料，做好各项请款工作。

10) 做好xx庭园的收楼准备工作，包括软件和硬件的准备，房间业主资料的录入，水电表底数的录入与登记，房间费用的设置等。

作业个人报告篇五

优秀作文推荐！尊敬的xx□

我叫***，男，汉族□xx岁。xx年参加工作□xx年调入**银行□xx年任支行计算机维护员，兼支行线路、电器、电话、发电等后勤维修管理工作□xx年x月从杭州金融管理干部学院计算机应用与管理专业毕业，获大专文凭□xx年取得助理工程师

专业技术职务，多次连续被评为支行先进个人，三次获二级分行先进工作者□20xx年获省行先进金融工作者，年度干部考核连续优秀。

一、学识水平

参加工作前毕业于xxxx中学□xx年到xx县工商银行工作后，在xx分行银校接受银行业务培训，系统地学习与掌握了《政治经济学》、《银行会计》、《货币银行学》等专业知识。由于在工作之余酷爱学习电脑技术、机械电器、电话维修，积极为支行排除电器机械故障，小有名气。88年支行安排我担任支行计算机维护员□xx年到杭州金融管理干部学院学习计算机应用与管理专业，取得大专文凭□xx年在省行干校学习ups□发电机维护保养专业知识，系统掌握了ups□发电机专业知识；在以后的工作实践中先后系统学习了□cobol语言□□□c语言□□□xenix操作系统》、《计算机维护维修》、《微机硬件软件应用》、《数据结构》、《操作系统基础教程□□□unify数据库应用□□□windosw95□□□windosw98□□□windosw98□□□打印机工作原理和维护维修》、《发电机工作原理和维护维修》等专业书籍，还对英语、网络通讯、电工电器等相关知识进行了系统地学习。通过学习与实践，掌握了扎实的专业理论知识基本功，运用理论指导工作，独立创新，摸索新的工作方法，使自己的计算机专业达到了较高的水平。能从容地处理计算机工作中遇到的各种软硬件及通讯问题，能够独立编写小程序解决业务中出现的小问题，能独立安装银行所用的各种操作系统和应用系统，能在各种机型上安装各种智能卡、磁带机。水平的提高使自己小有名气，外围单位常找我帮助他们解决计算机问题，提高了我行在同业中的知名度。

二、专业能力

1、能出色地完成本职专业工作

从事银行工作xx年来，特别是从xxxx年任维护员以来，的拼搏精神，从微机上点、电子汇总、资金汇划、实时汇划、大机延伸、支行局域网组建到综合业务系统、电子银行系统等，我都能独立的焊接线路、调试设备，出色的维护维修工作。94年以来，先后为行里上过各种版本的系统十多种，主机近百台，终端数百台，各种应用系统数十套，组建局域网两个，维护维修计算机设备无数次，处理各种通信故障千余次。

2、具有实际调研写作能力

针对支行计算机管理，通过调查研究，吃透科技工作方针政策，就如何保障设备正常运转，确保各项业务正常开展方面，我起草制订了《操作管理办法》、《机房工作制度》、《计算机维护制度》、《微机业务处理12项规定》，并建立健全了各种登记簿，使我行的科技工作责任分明，开展有序，有力地推动了电子化步伐。

3、具有综合分析和解决疑难问题的能力

我发现管理上诸如管理员密码管理不严、出现问题无从查找容易造成经济案件等问题，经过分析制订了相应的制度，要求密码专人管理，专夹保管，使记账操作修改规范化，杜绝了经济案件的发生。储蓄事后监督上机后，出现了个别储种与前台余额不符，余额表与前台核对时差额越来越大，余额表上出现挂账等问题，我经过分析弄清了是由于移植时储户存单张冠李戴造成，于是我利用编写的sell小程序将不同储种的相同金额、日期的分户账明细打印出来，让操作员到基层进行明细核对，将漏监督的储种重新移植监督，彻底解决了往年的遗漏问题。我还在实践中总结出了20多例解决业务事故的方法进行印发，较好地解决了业务运行中的各种问题。

4、具有指导和培养专业人才的能力

多次举办计算机讲座，向大家讲解计算机基础知识和操作技能。还在平时多注意观察了解各网点人员的计算机水平，对基础比较好的同志重点培训、个别指导，达到了出现一般问题我在电话中指导都能基本处理的程度，发现有能力和喜欢计算机的同志我就积极向支行推荐，先后为支行培养了三名计算机骨干人才。

三、工作成就

从xxxx年担任维护员以来，上过各种版本的系统十多种、主机近百台、终端数百台、各种应用系统数十套、组建局域网两上，为我行处理机器运行故障千余次，更换各种应用系统、维护保养硬件、维护线路等不计其数。编写各种计算机管理制度、建立各种登记簿，培养无数操作人员□xxxx年x月，为中支在我行实行会计业务柜员制修改程序□xxxx年上大机中连接线路安装设备，保证了业务工作的正常运行。我不断完善我行各网点的硬件配置和硬件维护、维修，保证了新业务的发展□xxxx年、xxxx年连续两年得到省行和中支的表扬□xxxx年获得地区科技工作评比第一名□xxxx年获得省行组织的科技检查组的通报表扬，并在地区xxxx年科技工作会议上做了先进经验交流。

（一）上点工作，成绩显著。

xxxx年第一次上储蓄事后监督微机系统时，我带领我行六名操作人员经过了半个多月不分昼夜的辛勤劳动，终于将xx□xxx等七个储蓄所xx万多笔业务顺利的输入到计算机中□xxxx年x月独立的安装和调试了会计前、后台两大业务系统，为我行增添了两个微机网点，同年又安装了工信、计划报表系统。九四年十一月十一日圆满完成了支行金堆办事处对公微机网点的上点任务，一九九八年上实时汇划，设备安装完好，但终端和打印机不能联机工作，经多次试验，发现旧终端版本太低原故，并多次协助地区科技部门解决实际问

题，并做好近几年的设备更新换代，新业务的推出，保证电子化工作的正常开展。扬，常在分行科技部门组织的计算机检查证评比中获得第一名。

（二）强化管理，减少故障，确保了机器正常运行。

我为机房拟定了《机房工作制度》、《维护员制度》、《操作员制度》，使平时机房工作做到有章必知，违章必纠。为了使机器在运行中有案可查，我还为各使用部门建立了《设备运行日志》、《操作情况登记簿》。为了确保业务数据的安全性，我为业务使用部门建立了《备份盘（带）登记簿》、《主机钥匙交接登记簿》。建立的各种登记簿都要求业务部门如实登记，定期检查按制度交接。一九九四年七月重新为前台建立了《主机管理员密码登记簿》、《操作修改登记簿》，并制订了相应的制度，要求密码专人管理专夹保管，操作修改必须由操作中详细记载，经主管股长和维护员签字后由主机管理人员修改。经过这些制度的建立，杜绝了经济案件的发生，减少了微机故障。为了在发生故障并无法修补的情况下及时重装系统，我为我行的所有主机建立了主机档案，并将所有软件备份专柜保管，做到了用时准确无误，为及时处理故障赢得了时间，保证了业务正常开展，在省行组织科技检查中获得通报表扬。

（三）微机的维护和维修工作比较出色。

在软件维护上经常对操作员辅导，减少人为事故，定期重装系统，保证系统的完整性。在硬件维护上抓机器环境卫生与保养工作，建立了维护保养制度，坚持做到周检查，月保养。建立了《计算机设备检查登记簿》，做到每周检查机器的外部环境，并将检查结果登记备案。督促操作人员搞好设备的表面卫生和环境卫生；每月定期对计算机系列内部尘保养工作，坚持做记录，延长了机器的使用寿命。在综合业务测试和运行中，我一次次下基层整理线路，更新线插头。保证了业务的正常发展，多次受到分行的表。

（四）解决问题全面及时准确。

我为业务部门处理的机器故障种类达50余种。九四年七月储蓄事后监督上机，我针对出现的问题，编写sell小程序将不同储种的相同金额、日期的分户账明细打印出来，让操作员到基层进行明细核对，并将漏监督的储种重新移植监督，彻底解决了往年的遗留问题，还给账务辅导员提供了一个核对前后台分户账明细的方便。进一步保证了账务的正确性，真正起到了监督作用，得到了储蓄部门的好评。我在实践中总结出了20多例解决业务事故的方法（如对公系统在总分核对时出错，状态23，原因是由于记现金账时分析号错，用追加流水的方式修改）印发操作员，效果良好。中支决定在我行进行会计业务柜员制试点，计算机程序也将要做相应的修改，我积极研究应用程序，并将之加以修改，使之满足这项会计制度改革的需要，为柜员制试点工作的顺利进行做出了很大贡献。在九八年上大机、九九年推行资金汇划系统、二000年综合业务系统、二00一年的储蓄、会计整合版系统中焊接线路、调试设备、保证了这几天系统的正常运行和投产。我从未因为机器故障和业务差错未能及时解决，而影响正常营业。20xx年以来，我为了在不断更新设备、更新网络、不断增强设备的最好化，加强设备的维护保养，为我行的微机在业务中正常运行做出了很大的贡献。

（五）积极为支行培养操作员

积极以师带徒，为支行培养操作员，一方面重点的培养各个业务部门的主机管理人员，对他们进行耐心细致的辅导，使他们不断提高计算机知识，做到用好主机，管好主机，另一方面就是抓一般操作员的培养，传授他们基本的电脑知识和操作规程，督促他们在工作中遵守操作规程，培养他们养成爱护机子习惯。近年来，设备更换快，为了使他们用好机器，我经常下基层教他们怎样正确使用打印机、终端等设备，使他们都能熟练地掌握并正确使用设备。

四、工作态度

我担任微机维护员职务以来，默默工作，从不计个人得失，总是把工作放在第一位，牺牲了许多休息时间，工作认真，勤勤恳恳。一九九五、九七、九八、九九、二000、二00一年连续被评为先进工作者；二00一年被评为地区级先进个人□20xx——20xx年度，被评为省级金融工作者□20xx——20xx年被评为xx分行级金融工作者□20xx年被评为分行级金融先进工作者。

为了更快更好提高管理水平、技术水平和业务能力，适应我行科技发展的需要，今后要更加不断的学几个方面专业知识，更好的研究探索，决心在今后的工作中做出更大贡献。

特此报告

XX

XXXX年XX月XX日

作业个人报告篇六

本人所在岗位为法务专员，主要工作职责为合同评审、合同资料及数据收集、录入、归档，合同执行记录，项目对外结算资料制作，各类报表制作、更新，项目执行进度跟进，书面函件、协议起草，应收款催收及其他法务工作等。在职期间，工作态度端正，扎实肯干，谨从教诲，虚心好学，积极改进工作。具体工作报告如下：

- 1、合同评审方面，良好运用法律相关知识、结合合同背景及公司立场，对公司合同从格式的规范、内容的合规性，以及公司利益的把握方面作出了质量保障。在入职以来接近200份合同的评审中，能按照公司规范、领导要求完成评审工作，对文本勘误、条款风险提出合乎法规和公司利益的意见，期

间并未出现重大合同质量及风险问题，为其他部门工作提供了配合，期间无投诉，得到了同事和领导的肯定。

2、日常报表制作、更新，结算资料制作。针对项目台账、合同明细表、合同用印登记表、质保金到期明细表、应收款两年诉讼时效表，业绩表等，每月能及时准确更新，有错漏能及时更正，为项目管理工作及其他部门工作提供了有效的数据支持、信息依据；在结算资料方面，根据合同约定及客户要求，准时为营业提供结算对账单、付款函件等书面资料，期间未接到投诉。绩效考核未出现严重扣分。

3、项目管理工作方面，首先能依据项目执行计划，跟进各部门的进度工作及相关文件归档，项目推进中部门间的配合，在特除情况时，能较好完成项目上对客户沟通协调方面的书面函件，重点项目，作出书面的风险评估或违约分析报告，为营业对客户沟通协调及谈判提供了参考，较好的完成了部门间的配合工作，因而得到了领导及同事的肯定。

4、应收款项目工作。主要职责为，对客户的沟通协调，发函、结算等工作。在此期间能完成领导交待任务，未出现本人岗位环节的拖延或失误造成收款推延。

1、应收款催收□□xxxx□到期应收款总额214680元，约占合同总价25%，自20xx年验收以来，前期收款困难，期间经历客户公司被并购，结算拖延严重的情况，经过领导的带动及本人的努力，与各方沟通，目前项目已进入支付环节。有望提前完成考核指标。另外□xxxx□近18万的收款工作中，经与律师和甲方的沟通跟催，目前已收14万，最后4万多的也进入支付阶段。

2、项目的风险分析。针对重点项目能从合同约定和计划执行上作出风险点的识别和违约责任方面的分析，个人主要有□xxxx风险评估报告□□□xxxx违约分析报告》。

3、效力文件的取证归档。针对历史项目对客户的来往函件进行ems妥投证明的办理，并将此取证建档管理。

4、各部门合同、协议、函件的起草。为提升常规合同评审效率及合同文本质量，起草了制造部常用两大类标准合同版本《生产设备购销合同》、《车间工程类承包合同》，另外还有各部门日常业务所需的协议起草、项目的联系函件如《锦州绅公馆》《佳润上品轩》等项目、对网点函件，制造部对客户索赔函件等较好得完成了书面文件支持和配合。

1、熟悉与掌握与公司业务相关的法律法规及强制性规定，如《公司法》《合同法》《特种设备安全法》《建筑法》《仲裁法》《知识产权法》《民事诉讼法》《行政诉讼法》及相关实施条例。在法务工作中能运用专业知识系统提出合理化意见。

2、熟悉诉讼相关工作，在公司诉讼案件中能与法律顾问单位顺畅对接，并根据律师诉讼所需办理司法程序业务，为公司业务执行的效力证据收集及诉讼防范方面作出有效辅助。

3、良好的口头沟通和书面表达能力。一方面，能在具备法务意识的基础上与客户及律师完成沟通，必要时起草书面函件实现沟通协调及公司意志表达；另一方面，能独立起草、修改公司部门业务所需的合同、协议等。

以上，为本人关于法务专员工作的个人报告。有成绩亦有不足，日后须努力贯彻领导要求并实现每一次工作都达到标准，望领导给予肯定和鼓励，督促成长进步。

法务专员□xxxx综合质量管理部

作业个人报告篇七

从事计划工作30余年来，担任过统计员、计量员、总经济师

等职位。工作期间严格把控项目合同文件，控制项目经济成本，积极去现场考察，与实际挂钩，做到理论与实践不脱节；内务与外业不滞后。在实际工作中出色完成本职工作。

作业个人报告篇八

参加工作前，毕业于湖南省怀化市黔阳县(现称安江区)第一中学。文化程度：高中。1984年参加青工培训获得优秀学员□20xx年取得高级长途线务员职称□20xx年参加南京邮电学院光纤通信培训班，获得结业证□20xx年取得线务员中级技师职称。

作业个人报告篇九

五年前，当我第一次踏上这三尺讲台，面对着下面几十双渴望而天真的眼睛时，我的心被牵动了。那一刻我才体会到“教师 人类灵魂的工程师”这句话有着多重的份量。于是，我便暗下决心，我要用自己的勤奋与知识来充实每一个40分钟，用我的爱去感染每一个学生。

选择教育事业，是因为心中的“爱”。而“爱”的本质是“奉献”。记得我上班的第一年，区里举办庆“六·一”师生大合唱汇演，听学校的老教师们说，我们这个全区最小的学校已经有五、六年没有参加过区里举办的各种大型活动了。当时的我年轻好强，并没有把困难放在心里，在校领导的大力支持下，我在全校仅有的一百一十名学生中挑选出了70名学生进行训练，真正开始筹划比赛了，才知道自己面前摆着那么多的困难。由于我们学校大部分的孩子都生活在单亲家庭，而父母多半又都没有经济来源。所以，我们学校的孩子不能向大学校的学生那样，在校外学习声乐、器乐或者舞蹈。这样孩子们就显得特别的笨，但我并不灰心，我利用每天下午后两节课的时间，组织学生和老师们练习大合唱，从最基本的发声教起。除了练合唱，我还要准备服装，70个

孩子的服装是我一个一个量出来拿到外面去定做的，服装既要考虑到舞台效果也要考虑到学生家长的承受能力，这对于我，一个从小在爸妈手心中捧大的孩子来说是非常非常大的挑战，可是我的个性决定着我不会认输、不会被困难所压倒，经过一个多月的训练和准备，我们的大合唱《四季童趣》和《同一首歌》在此次汇演中获得了全区第二名的好成绩，听着孩子和家长们兴奋的欢呼声，我开心的笑了。这一个多月来的酸甜苦辣自不必说，而这最后一刻的幸福感，也只有我体会的最真。

教学工作，在教育教学第一线发挥着自己全部的光和热，对待工作我全身心的投入，有着很强的责任感和义务感。

xx年，轰轰烈烈的音乐新课程改革如火如荼文/整理地在全国各个实验区开展起来了，这无疑给我的音乐课堂带来了一缕春风，教学中我积极探索、钻研，逐步形成了自己的教育教学特色。同年，在船营区首届中小学音、体、美学科“走进新课程”论文交流中发表了论文《课程改革 音乐创新中的新鲜氧气》，获一等奖。

xx年，我校与船营十七小成功合校，我来到了一个崭新的环境。硬件设施的完备使我对教育教学工作更增添了百倍的信心。我的不懈努力和刻苦钻研的精神得到了区教研员的赏识，并随区里其他骨干教师去长春等地学习，在经过多次课改学习之后，我把新的教育教学理念运用到课堂上来，设计了三年级音乐综合课《四季童趣》，在第三阶段的“新课程改革课堂教学练功”中，为全区音乐教师做了观摩引路课。

xx年，我区开展了手拉手送课下乡活动，我随校领导到乡小送课，一节音乐综合课《只要妈妈露笑脸》不仅让孩子们重温了母爱，也激发了他们学习音乐的兴趣。临别时看着孩子们依依不舍的眼神，我无限感慨在心中，事后不久，我从市电视台《新闻有约》节目中再次看到了那节课的片段，看到了孩子们清澈的眼神和灿烂的笑脸，我为自己的付出感到无

比的.欣慰，为自己是一名教师感到无限的骄傲。几周后，我又和其他两位教师代表船营区教育局到沙河子中心校送课，不同的地点，同样的感受，更使我坚定了要为忠爱的教育事业奉献终身的信念。

作为一名教师，不仅要具有教育教学能力，也应具有科研能力。我撰写的音乐教学设计《白桦林好地方》在xx年全国新课程音乐教学观摩与交流(东北三省)活动中，荣获了科研成果壹等奖。

网络世界、多媒体进课堂的今天，我也在不断的学习。教研员指定我为学科网络管理员，我除了参加学校组织的培训外，也利用休息时间学习相关的知识，并在船营教育网上发表了论文《我在音乐课改中的点滴经验》和教育教学行动研究案例《情感教育——面向每一个孩子，让他们能正确的面对人生》。

思想性、教育性、艺术性和高品味性。思想上，我要求自己积极进取，希望能早日成为一名光荣的中国共产党员。业务上，我做到刻苦钻研，不断提高自身修养和个人素质。