

开放工作报告(汇总9篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的格式和要求是什么样的呢?下面是小编为大家整理的报告范文,仅供参考,大家一起来看看吧。

开放工作报告篇一

国内外同类研究进展情况,本项目研究结果与国内外同类研究的比较。例如:国内、外同类研究进展如何?与我们研究有什么相同与不同之处,我们研究结果先进在什么地方(不要写的太多)。

写本研究详细的技术工作内容。研究的对象、使用的先进技术、做了哪些工作?研究结果是什么?要具体写到应用多少病例(或动物),治疗组和对照组情况,使用方法,观察时间及结果。顺序按研究内容重要程度,不按论文发表时间先后写(要详细,写出难度和工作量)。

研究中所取得的创新点(成果),要逐条写明。创新点是指在国内外首先提出的新观点、发现的新规律、创建(开展)的新技术等,要与一般研究结果区别开(具备创新性、先进性和实用性的结果)。

1该研究结果实际应用情况,包括本单位和推广单位实际应用情况。例如:临床开展的治疗或诊断新技术项目,要写治疗、诊断病人数包括本单位和推广应用单位分别写,应用效果如何。

2发表论文情况:在国外、国内期刊发表的论文数及被引用收录情况

3参加学术交流情况：参加国内、国外学术会议交流次数，是否大会发言及权威专家的肯定性评价。

4举办学习班、培训班情况，参加学习人数，培训进修医生数。培养研究生情况。

开放工作报告篇二

在药品营销公司半年工作总结报告会中，黄总指出，上半年药品营销公司健全了内部组织与制度，运作越来越独立，部门职责更清楚，下一步运营更加规范。截止6月30日，药品营销公司成立了28个办事处，销售队伍扩大到58人，但是目前销售队伍较年轻，整体经验不足，销售人员的业务知识、技能、社会阅历等都有待提高，公司将会给予支持，加强教育、培训，以提高销售队伍的整体水平。黄总还明确指出公司下一步的发展战略方向，强调办事处管理模式、职能与办事处经理职责的转变，保证团队发展。

员工培训通过自组和外聘老师相结合的培训方式，特聘请北京凯文金管理顾问公司讲师周诚忠老师进行培训。整个培训围绕着提升办事处经理管理能力、执行力、营销技巧、产品知识等方面内容进行培训和交流，全面提高公司各办事处经理的营销能力，完善各办事处的管理模式。

会议最后，经全体参会人员公开投票选举的方式，评选出半年度优秀员工，并对评选出的优秀员工以及第一季度、第二季度综合考核第一名至第五名的员工进行了表彰。

黄总对药品营销公司下一步工作提出要求：要深度营销，根据公司产品特点，向二级、三级市场推进。对产品合理定位，组成产品群，同时细分市场细分产品，销售不走单一路线，慢慢渗透到终端，更贴近终端市场，下半年将启动otc市常加强团队建设，使我们的员工队伍更有战斗力、凝聚力，员工要适应企业文化，与公司共同发展，共同进步！

我们知道，销售是电子《包括任何产品》商务的成功基石，是稳健市尝巩固绩效的最基本动作和条件。只有通过成功的销售、超值的服务，才能赢得我们的忠诚顾客。而推荐则是把一个良好的机会分享给朋友，让朋友透过这个机会的实质，与朋友一起分析、帮助他们理解把握机会的必然性和重要性。当今的销售已不再是通过简单的讨价还价把产品卖出去的过程，而是一个帮助顾客和说服顾客的过程。那么，在销售杰宝系列产品的过程中，我们应切实把握几点要素。

这是一个自我消费、学习、求证的过程。通过自我消费，我们才有对产品的感性认识，才有心得和体会，才有与顾客进得沟通的素材。同时，我们还需通过对产品的感受，了解产品的功效、作用、文化和价值。杰宝系列产品是倡导人类健康的产品，通过以湿代干，以擦代洗的方式，去改变人们陈旧的清洁习惯，引起人们对肛周清洁卫生的重视，引领消费群体建立一个科学、合理的消费价值观。这些理性的认识，是我们业务伙伴的专业要素。只有感性认识和理性结合统一的时候，我们才能更好地热爱公司的产品，才能进行有效的沟通。

在销售过程中，有很多能够帮助成功销售的工具。诸如，产品资料、单张、手册、产品简介、功效例证等。这些都称之为我们的工具，如何活用这些工具，关系到销售的成功与否。产品展示是帮助顾客直观了解产品的性能、功效，人有三觉，即视觉、听觉和感觉。通过对比的手法让顾客判断产品的优劣所在，了解杰宝产品的价值观。

初入创业的业务员一般都一口气地介绍产品，演讲式地讲解产品或者直接报价，这样收到的效果就不理想。当我们展示我们产品的时候，当顾客明确我们访客目的后，我们要认真地、耐心地聆听客户的见解、引导他们陈述对产品的看法和观点，从而找准客户的心理需求。这个环节十分重要，既是尊重客户，又是把准需求进行说服的环节。所谓知己知彼指的就是这点。

沟通式销售并不是一种演讲，也不是盲目教导顾客，而是根据顾客的需求和针对顾客的提问作一些准确帮助理解的工作。首先要做好销售工作计划，提出或设计一些问题与顾客展开探讨，引导顾客接受我们的观点，接受产品的文化和默认产品的价值观。成熟的业务员在互动的过程中，通常都会运用同理心再进行分析 and 引导。诸如，当顾客提出不习惯用杰宝产品，以及觉得产品贵的时候，我们不需要辩论，更不要反驳，应该说：您的看法很正常，正如当初我未有深入了解产品时一样，当时我也觉得没有必要使用这么贵的产品来进行清洁卫生，后来，当我深入了解和使用产品后，我觉得产品确实物有所值，一个月用上二三十元就可以享受到超值的健康体验，可以提高自己的生活品味，可以呵护自己的健康，我觉得太值得了。用与不用，贵与不贵，完全是消费意识的建立与消费观念的转化问题。杰宝系列产品，从各个方面论证都是可以接受消费的。

开放工作报告篇三

本人xx□20xx年毕业于xxxx xxxx专业，同年11月来到xx药业质量管理部工作，担任qa质检员。

作为xx药业股份有限公司的一名员工，在过去的一年里，认真履责，积极工作；认真向老员工学习相关生产专业知识，正在从一个青涩的毕业生向一名合格的制药qa质检员转变。在公司领导的大力关怀和指导下，我们质量管理部的全体人员，齐心协力，以全面推行新版gmp管理为工作重点，完善了车间gmp巡查制度等质量管理体系。与仓储处和qc等部门一起把好进厂物料的质量关，为生产服好务；与生产和qc等部门一起把好成品质量关；为销售处和外贸部门做好产品的销售服务工作，并处理好用户投诉，提高我们厂的信誉。

回顾这一年来的工作历程，我qa的工作情况可以分为以下几点：

sop的重要性已经在生产管理和质量管理当中充分体现了出来。为此qa与各相关部门一起先后修订或新建各类sop并将这些管理措施有效地贯彻到生产车间的日常工作当中。同时，按gmp要求健全并规范发放车间外围记录、各品种生产记录、清场记录，并由专人审核批生产记录及原料库卡，并将各种材料汇总、整理归档或上交qa存档。这为质量追踪提供了可靠的第一手资料。

5月集团内审以来，根据新版gmp规定qa人员会同各车间生产等部门相关人员，对洁净区、生产设备、水系统、空调系统及各种计量器具、分析方法、生产工艺等进行验证，并整理了验证方案和验证报告，保证了上述各项在工作过程中的可靠性、准确性和重现性。

为了更好地落实gmp管理qa现场监督人员对车间各工段、仓库、运行等岗位进行现场监督检查并做出书面报告。各岗位生产现场所有设备都挂上了运行状态标志，管路标明物料名称及流向，现场物料和工具定置存放，设备及工具的清洗制定了规程及记录。中间体采取专桶专用的管理方式，并进一步健全了中间体管理。加强了车间的中控管理，使车间的中控切实起到相应的作用，对车间的生产有实际的指导意义。以上这些措施有效地降低了物料之间的混淆或交叉污染的风险。

为配合销售部门和外贸部门的工作，除做好日常的质量管理工作以外，还由专人答复业务客户提出的质量审计材料，并协同qc仓库等部门为产品的销售做好准备等服务工作。

按照领导的部署，做好qa人员的管理工作，主要表现在：深刻领会并积极拥护领导制定的各项制度；响应主任的号召，积极参加各项活动等等。

以上是我作为制药qa质检员的总结。因各种原因，工作中难

免有不足之处，敬请领导给予指正。作为一名qa人员我将不断努力学习，不断提高自己的工作能力，尽心尽力，尽职尽责，完成领导交给的各项工作任务。为xx药业更加辉煌的明天而努力奋斗！

开放工作报告篇四

我代表市粮食局感谢范书记等领导在百忙之中抽出时间听取粮食经济工作情况汇报。下面，我将从以下四个方面作如下汇报。

一、基本情况

（一）做好粮油购销工作。我市是全国十大夏粮主产区、二十个大型商品粮基地之一，年产粮食近百亿斤，是名副其实的湖北粮仓，同时也创造了以全国0.34%的土地，生产了全国1%粮食的壮举。自200x年以来，全市粮食收购量每年均突破50亿斤，比历史上收购量最高的1987年还要多出约20亿斤（当时包括随县，收购量为31亿斤）。全市每年向全国其他粮食主销区销售粮食在60亿斤以上（加工企业从外地购进销售），粮食收购量、销售量均居全省首位。

换等工作。

（三）保证军粮供应工作。我市是除武汉市之外省内驻军和武警部队最多的市。全市设有8个军粮供应站（点），按照计划，以平价保证部队和武警部队的军粮供应工作。

（四）抓好全市粮油产业化发展工作。截至20xx年底，全市规模以上的粮油加工企业已有205家，稻谷年加工产能417万吨，小麦加工产能249万吨，油料加工产能242万吨，销售收入208亿元。粮油加工企业与农民签订订单生产粮油的面积占总面积的80%以上。

截止目前，全市粮食产量约占全省的1/4，粮食加工销售收入约占全省的1/5，经济效益约占全省的1/6。

（五）管理好粮油市场。粮食局负责粮食收购资格审查、许可；粮油食品饲料质量卫生检测；粮食行政执法，维护粮食流通秩序。

评议优胜单位”、“目标考评优秀单位”等93项荣誉。

二、以收购促流通，推进襄阳粮食生产大发展

（一）多收粮，收好粮。为了确保粮食安全，国家逐年加大对粮食生产的投入。如粮食直补资金、农资综合直补资金、产粮（油）大县奖励资金等，其中最主要依据之一，就是各地每年粮食收购量的比重，为国家提供的商品粮（油）越多，国家给各地的补贴就越多，农民的收益就越高。200x—20xx年，我市累计收购最低价粮食131亿斤，仅此一项，农民增收在16亿元以上；因为粮食增产和收购量增加的原因，今年为全市共争取到粮食直补资金12663万元、农资综合直补资金50006万元、产粮（油）大县奖励资金25995万元，共计88624万元。

近年来，随着国家一系列惠农政策的执行，尤其从200x年执行国家重要粮食品种最低收购价政策以来，我市农民粮食种植积极性空前高涨。我们通过灵活掌握市场调节手段，严格执行国家政策，稳步提高粮食收购价格，积极引导各类粮食经营主体有序入市，基本解决了农民“卖粮难”问题。六年来，我市的小麦收购价格由200x年的0.65元/斤上升至现在的0.97元/斤，增49.2%，稻谷收购价格由20xx年的0.72元/斤上升至现在的1.22元/斤（普通杂交稻）至1.35元/斤（国家二级优质稻），增69%以上，累计为农民增收276亿元。

连旱的灾害影响，但仍然取得了较好的收成。全市夏粮总产39.13亿斤，比上年增加0.2亿斤。今年的小麦品质好于往

年，85%为二级以上，收购比去年提前15天，于5月18日开秤。全市现已收购小麦21.4亿斤，其中国有粮食购销企业收购9亿斤。去年10月份国家就公布了今年的小麦最低收购价（国标中等0.95元、二级0.97元），今年收购前期开秤价格高于国家小麦最低收购价格，粮食企业积极按照最低收购价收购，每市斤0.97元—1.02元。后期市场价格低于最低收购价，我们虽然积极向省有关部门进行了报告，但是至今没有启动最低收购价执行预案，现在小麦市场价格每市斤下滑到0.94元。按照商品粮计算，农民手中的9亿斤小麦，将减少2700多万元收入。由于国家没有启动小麦最低收购价，国有粮食购销企业得不到政策性贷款。截止到8月16日尚有2.228亿元收购资金未结算。由于各级党委政府的高度重视，有关部门的多方协调配合，截止目前，经多渠道筹集资金，一是由中储粮襄阳库新增贷款用于收购各县（市、区）调控粮的2.228亿元，实际兑付到位2.4164亿元，其中0.1866亿元为企业自筹资金；二是各县市区粮食购销积极外销一部分用于兑付；三是与粮食加工龙头企业合作消化一部分。目前已基本解决了收购资金兑付问题，农民情绪稳定。

开放工作报告篇五

本课程是财务管理专业的一门重要的主干实验课程，是在学生学习了税法专业课程之后的一门实验。通过本实验的学习，学生能够系统、全面地掌握国家颁布的各种税法及征收申报知识，加强学生对税法基本理论的理解、对税法基本知识的运用和对申报技能的训练，将税法专业知识和税法实务有机的结合在一起，使之掌握各税种的应纳税额的计算与纳税申报表的填写方法。

（1）根据相关资料正确计算增值税一般纳税人应纳税额并正确填报纳税申报表。

（2）根据相关资料正确计算消费税应纳税额并正确填报纳税申报表。

(3) 根据相关资料正确计算营业税应纳税额并正确填报纳税申报表。

2. 1 增值税纳税申报表（适用于一般纳税人）

增值税是对在中华人民共和国境内销售货物或者提供加工、修理修配劳务以及进口货物的单位和个人，就其货物销售或提供劳务的增值额和货物进口金额为计税依据而课征的一种流转税。在境内销售货物或者提供加工、修理修配劳务，是指货物的起运地或者所在地境内以及提供的应税劳务发生在境内。在填写报表时，根据增值税一般纳税人认定书及相关资料填写税款所属时间、填表日期、纳税人登记号、所属行业、纳税人名称、注册地址、营业地址、开户银行账号等基本信息。然后，根据相关资料和票据填写表中相关数据，其中有一些数据是根据所给的资料计算出来的，计算时要运用所学知识正确计算，要细心，避免出错。

2. 2 消费税纳税申报表

消费税是指对消费品和特定的消费行为按消费流转额征收的一种商品税。消费税可分为一般消费税和特别消费税，前者主要指对所有消费品包括生活必需品和日用品普遍课税，后者主要指对特定消费品或特定消费行为如奢侈品等课税。我国现行消费税是对在我国境内从事生产、委托加工和进口应税消费品的单位和个人就其应税消费品征收的一种税。它选择部分消费品征税，因而属于特别消费税。

收消费税，而不是对所有消费品都征收消费税。我国消费税目前共设置14个税目，征收的具体品目采用正列举，征税界限清晰，征税范围是有限的。只有消费税税目税率表上列举的应税消费品才征收消费税，没有列举的则不应征收消费税。

消费税的最终负担人是消费者，但是，为了加强源泉控制，防止税款流失，消费税的纳税环节主要确定在产制环节或进

口环节。也就是说，应税消费品在生产环节或进口环节征税之后，除个别消费品的纳税环节为零售环节外，再继续转销该消费品不再征收消费税。

在计算消费税时应注意各种税目的各种税率，看看是从价定率征收、从量定额征收还是从价定率和从量定额复合征收。同时应注意，我国目前只对烟和酒采用从价定率和从量定额复合征收。

在填写消费税纳税申报表时，要注意不同产品的缴税依据，看看是从价定率征收、从量定额征收还是从价定率和从量定额复合征收。最后，还要注意一下，应补缴、预缴、期初未缴、期末未缴等的税款，应根据所提供的资料分析填入报表中。

2. 3 营业税纳税申报表

营业税是以中华人民共和国境内提供应税劳务、转让无形资产或销售不动产所取得的营业额为课税对象而征收的一种商品劳务税。营业税的计税依据为营业额全额，税额不受成本、费用高低的影响，对于保证财政收入的稳定增长具有十分重要的意义。在计算营业税时要注意营业额所属的税目，因为，不同税目的税率是不一样的。

2. 4 企业所得税年度纳税申报表

写企业所得税年度纳税申报表总表之前，要根据相关资料填写一系列的附表，然后，根据附表填写总表。

开放工作报告篇六

国航系积极响应院团委活动号召，“一帮一”活动在国航系各团支部已经稳步推进。

国航系以思想进步，学习友谊，能力较强的学生干部为核心，帮助那些生活上，学习上能力稍差的同学，各支部学生干部一人帮一人，而学生会干部要求一人帮三人。充分发挥学生干部的带头作用，建立互帮互助的当代大学生的良好品格，同时，通过“一帮一”活动，让被帮助对象切身实地地在生活学习思想上得到更积极的思路和宝贵收获，也让学生干部通过“一帮一”活动得到更好的锻炼，让自己的思想更进步。双方受益，共同进步。

经过我的调查，通过一对一的互助和带动，使很大一部分人更加融入集体，最显著的效果就是思想水平得到提高，很多同学以前没有集体意识，旷课旷早操晚自习，通过一帮一活动，明显提高了上课出勤率，并能融入到课堂气氛中。在学习上被帮助的同学都表示受益匪浅，以前不爱上课看书，在同学的带动和鼓励下对学习和自己的专业知识逐渐有了兴趣，有的人甚至产生了浓厚的兴趣，更乐于学习，享受学习。对生活迷茫或者不知道怎么安排时间的同学，经过同学的帮助，对生活充满信心，有的人有了自己的兴趣爱好，还加入了社团组织，他们自己表示比刚入学时的生活状态强了太多。

“一帮一”活动带来很多切实意义，帮助的人受益匪浅，被帮助的人得到关心和鼓励，这都是大学生生活中的一份宝贵财富。

很多参与活动的同学还积极给我发来自自己在一帮一活动中的心得体会，下面是国航系学生会学习部干事，15级国航二班团支书刘奇慧同学的心得体会。

刚刚接触这个活动时，我不知道自己要怎么去开展，为了更好地把这个活动搞好，我主动去和其他班级的团支书交流经验。后来我总结出一定先要和帮助人商量好，只有他本人愿意，才好开展下一步的工作，还有要积极向上，有上进心，愿意接受别人的帮助，愿意配合工作，愿意改变自己的不足。

我第一时间就想到我们班的杨丹丹，作为她的室友通过和她的接触我觉得她这个月变化很大，上课也比较积极向上。相对于刚开学来说，思想和行动上都有较大变化，我觉得她更需要帮助，帮助她也更有意义。想到这里的时候，我就马上找到了她，我跟她说了这个活动的意义，她也很乐意接受我的帮助，直接答应我的请求，我的“一帮一”活动的第一步工作就这样开展了，很顺利，也为后续的工作奠定基础。

在开始活动之前，我想了很多，我不知道应该这么去做，我一方面怕自己做得不好，她不接受，另一方面，我觉得自己本身就不是很优秀，觉得如果自己处理方式不当的话，会影响她的自尊心。我想了很久，想来想去，我觉得自己要对自己要求高，而对则她不能一下子很高，这样会打击她的积极性。

我首先是从上课开始，因为我觉得这是作为一个学生最基本的。每当我到教室上课时，第一件事情就是看她来上课没，如果她没有来的话，我就会及时给她打电话，叫她来及时上课。她一般还是会接受的，她还是来上课。每次她来了，我就觉得自己又成功了一点点，我觉得自己的付出没有白费，自己提供的帮助对她有用，心里不禁乐意一阵。

我觉得她的本性是很好的，只是缺少了一点积极性和热情。于是我跟她说了她自己在这方面的不足，希望她能改变一下，她就是一个很优秀的人。我叫她多参加一些活动，让自己变得阳光起来。她答应了。在我们每周四组织的主题团班会上我都有意地让她上台讲话，她本来不愿意，觉得自己没有什么可讲的，经过我的一番鼓励之后，她终于答应好好的准备一下。虽然上台的她依然觉得有些紧张和害羞，但我已经明显地看到了她的改变，虽然她只是进步一小步，但我相信在今后她一定会越变越好，成为一个十分优秀的人。我觉得我离成功又近了一步。班会后，我又发短信鼓励她，希望她以后能参加更多的活动，让自己更加阳光起来。

“一帮一”活动使我帮助别人的同时也进一步思考自己，令我获益良多。同时我觉得对自己要求比以前更高了，我也觉得自己在不断的进步。在以后的一帮一活动中，我会继续努力，更加努力，因为帮助别人的同时也会让我收获不一样的感动和惊喜。

开放工作报告篇七

很久以前就看过上海三菱电梯的广告，现在回想起来那句经典的广告词仿佛还回荡在耳边，“上上下下的享受，上海三菱电梯。”不过当时的我怎么也不会想到，我会来到上海三菱电梯公司广西分公司实习。

当知道我的实习请求被允许的时候，我真是说不出的高兴，这样的实习机会对于即将毕业的我来说是相当珍贵的，同时我也是非常担忧的，一个人来到一个陌生的城市，陌生的环境，之前没有任何公司工作经验的我能不能适应三菱公司的工作要求呢？不求有功，但求无过。我怀着这样的心情开始了我在三菱公司的实习生活。

第一天开始实习，怯生生的走进三菱公司的我立即就被三菱公司整洁的环境，宽敞明亮的办公室，工作人员整齐划一的工作服所震撼。上班时间刚开始，大家就忙了起来。公司到处可以听到工作人员3，5个聚在一起讨论工作上的事情，电话声此起彼伏。不愧是中日合资的大公司啊，我心里不禁这样感叹道。

实习的第一个星期，是我实习的初始阶段，也是我学习得最多的阶段。在销售部各位经理和前台小韦姐的帮助下，我学会了传真机，打印机，复印机，碎纸机等各种办公器材的使用；还学会了如何整理公司的回访单、保修单，将它们分门别类的放入档案夹中；还有就是在销售部经理小曾的教导下学会了最基本的询价，将有意与公司建立关系的客户资料输入公司网络备案，并按照客户、代理商传真过来的电梯要求

输入电脑，进行询价，制作询价单，提交询价员。通过制作询价单，使我对影响电梯价格的电梯型号、轿厢材料、门厅规格、提升高度等有了初步的了解，从中受益匪浅。在这个星期中，我还负责公司职员午餐订餐工作，整理办公桌，将打印过的纸进行分类回收利用，公司电话的接转，事情繁琐而有意义，让我感觉过了很有意义的一个星期。

实习的第二个星期，除了继续上个星期学到的工作外，电梯的报价也成为我新的实习工作，将询价员发回的价格提升5%传真给客户、代理商。因为涉及价钱的关系每次我都再三检查，并请销售经理帮我检查完才安心的传真出去。这个星期还开始学习打公司的文件和信函，让我意识到自己的打字速度有待提高，今后要多练习盲打。闲下来的时候还会跑到琅东车站寄快件，将档案盒的手写标签替换成打印版，用洗甲水将粘在玻璃上的透明胶印迹清除，这些都是从公司同事那里学来的，在三菱实习的每一天都很快乐。

实习的第三个星期，正好遇上公司有几个投标项目，我也有幸能加入标书制作的工作中。校对标书，打印标书——每次都有好几十页，查找资质文件，打孔，装订，然后拿给领导签字盖章，最后封标，一做起来就是1个多小时，有时忘记了吃饭，下班时间过了也还在继续，当我和大家制作完一份标书的时候真的很有成就感。这工作虽然复杂，却让我学到的很多东西，也锻炼了我的耐心和毅力。在制作标书的过程中，我感觉能和大家一起专注的做一件事真的很好。我想无论今后我将从事什么职业，我会记着这种感觉，将它带到我今后的工作中去。

在三菱电梯公司实习了三个星期，对公司我也有一些自己的想法，有些小问题我觉得应该注意一下。首先，公司的办公系统网络速度太慢，每次询价的时候，刷新网页都要好几十秒，实在是让人等得心急，应该像总公司反映一下，优化公司办公系统网络，提高办公效率。其次，公司的办公文件模版存储在电脑中太过随意，每次需要用时就整个电脑一个一

个硬盘，一个一文件夹去找，这样既影响效率，也不利于资源的共享。应该把文件分门别类，按首字母或按类型存放在不同的文件夹，方便查找。再次，像订书机，解钉机之类的小东西，应该人手一个，或存放在统一的方便使用的地方，不应使用完后随意乱放，以免真正需要用的时候找得辛苦。当然，以上仅仅代表我个人的想法，如有冒犯之处实属无心，请多包涵。

最后，我要感谢上海三菱电梯公司广西分公司给我这样的机会，让我在此而实习，同时也为给公司带来的诸多不便，深感不安。我还要感谢上海三菱电梯公司广西分公司的各位领导和同事在实习期间对我的照顾，教会了我很多课堂上学不到的东西，包容我的无知，特别是这次实习期间大家都亲切的叫我表妹，让我感觉到家的温暖。我在上海三菱电梯公司广西分公司实习的每一天都是那么的充实，那么的快乐，让我觉得能到三菱电梯广西分公司来实习时多么幸运的事。我打从心里喜爱着三菱电梯广西分公司这个大家庭。最后，我祝愿上海三菱电梯公司广西分公司业绩蒸蒸日上。

开放工作报告篇八

一、基本情况

社会消费品零售总额是指一定时间内全社会各种流通渠道与环节直接售给城乡居民和社会团体用于最终消费的实物商品总额（不包括教育、医疗、娱乐等服务消费），这项指标主要反映全社会实物商品的消费走势情况，是居民消费能力的重要体现，同时也反映消费品市场的冷热状况，还可以作为观察经济景气状况的重要指标。随着经济社会的快速发展，在国家扩大内需政策的促进下，我县商贸流通业实现了较快发展，城乡市场体系不断健全，多业态、多种流通方式快速发展，批发零售业和住宿餐饮业迅速发展，社会消费品零售总额快速增长，城乡居民购买力进一步增强，消费品市场呈现出繁荣活跃的发展态势，在扩大消费、保障民生、拉动经

济增长方面的作用显著增强。

2051655万元，是20xx年的8.8倍，年均增幅达18.8%。其中□20xx年完成551080万元，同比增长15.9%。

（二）纳入限额以上统计企业及个体的情况。目前，我县贸易企业及个体抽样总量以第二次经济普查6663个为基数，根据统计制度要求，贸易统计分为限额以上全面统计、限额以下抽样推算两部分组成，即：对批发业年销售额20xx万元以上、零售业年销售额500万元以上、住宿、餐饮年营业额200万元以上的纳入限额以上统计，其余实行限下抽样推算。截止20xx年9月，全县纳入限额以上全面调查统计的企业及个体为71户，其中，企业12户，大个体59户，纳入限下抽样推算的企业和个体为48户。

二、主要特点

消费品零售总额增长的主导力量，是支撑零售总额的中流砥柱。住宿、餐饮占12.2%，有后发优势和较大增长空间。

（二）城镇及农村市场均衡增长，但发展不平衡。从今年1-6月份统计数据来看，城镇消费品零售总额为197419万元，同比增长14.6%，乡村84608万元，同比增长14.5%。从所占比例来看，城镇消费对社会消费品零售总额指标的贡献在70%以上，而农村消费仅30%左右。我县现有常住人口约为57万，城镇消费是构成社会消费品零售总额的主体。随着城镇及乡镇建设规模的不断扩大，各商业网点布局日趋完善，城镇及乡村居民消费将越来越便捷，全县消费品市场的发展得到有效促进，农村市场有巨大潜力。

（三）经营业态和组织形态多种多样，竞相发展。超级市场、专卖店、购物中心等零售业态和连锁经营、物流配送、电子商务等营销方式逐步进入我县批零贸易市场，形成行业内多层次、多业态、开放式、竞争型的市场新格局。超级市场进

入成长期、专卖店迅速崛起、新型业态层出不穷，除了百货店、超市和专业店专卖店业态以外，便利店、无店铺销售等业态已登陆市场，成为与百货店、超级市场、专业店专卖店并驾齐驱的零售业态。

盛，市场繁荣活跃。粮食、油料、肉类、禽蛋、水产蔬菜和水果等农副产品市场供应量均保持了较高的水平，而且更加充足。居民在满足“吃”的同时，用于发展和享受消费的支出日益增加，消费金额由几百元到现在的几万元，汽车已经成为家庭消费的新热点。

三、存在的问题

（一）个体工商户多、法人企业少，无重点企业支撑。从数量上来看，个体户占限上单位数量的85.2%，法人企业仅占14.8%；从结构上看，12家限上法人企业以中小型企业为主，无重点企业支撑。

（二）消费环境有待进一步改善。消费品市场商品结构不能满足群众的多元化需求，一定程度上影响消费增长。另外，消费品市场上仍存在一些损害消费者利益的行为和现象，以假充好，以劣充优，短斤少两等欺骗消费者的现象，一定程度上影响了消费市场的活跃程度。

开放工作报告篇九

20xx年9月中旬至今共收到21份客户资料，已签约16笔业务，5份客户资料目前在审核中，尚未出现租金逾期。应该说，这几个月的工作完成情况一般，不是令人非常满意。

新客户接待方面，由于我司业务开展时间不久，在4s店配合营销方面不是太默契。造成了客户的推荐量并不是太多，其中宝诚中环店月均一到两个客户推荐量，也是直接造成业务量没有得到很大提升的一个重要原因。奥诚中环店在这一方

面相对来说比较配合，月均5到6位的客户推荐量，福特宝山店由于代理的品牌限定了客户推荐的基数，其中只有进口车部分客户为企业客户，是我司目前的目标客户。自身工作方面，前期对于我司业务的熟悉程度不够透彻，造成了一部分客户对于流程的不理解。这是我在业务水平上需要警惕的地方，需要通过不断学习来强化自身的工作素养。过去几个月的工作经验和教训对于我未来的成长非常重要。

1、抓住目前集团渠道客户，积极开拓更多的渠道

客观来说，目前公司的平台足够大，仅仅利用这个平台也足以完成年度指标，这就需要我们能和4s店建立良好的互信关系。增加4s店对于我司的客户推荐量，协同完成业务。

2、提升自身的专业知识

国家每年对于税收方面都会提出新的举措和政策，这些政策对于业务有直接的影响，这就需要在工作的同时不断学习财务、税收等方方面面的知识。这样才能从根本上说服客户、帮到客户。为以后客户能继续通过我司融资租赁或者介绍他人打下基础。

1、业务流程

目前我司业务流程并不是太完善，部门分工尚不十分明确，这会直接影响到工作的效率和客户的满意度。比如一天能做完的工作分两天完成，效率直接减半。当然，这也存在一些客观的因素，我希望我司能在20xx年度摸索出一个切实可行、高效的流程方案。

2、工作环境

目前我司是在浦东英菲尼迪4s店中办公，有其优势和好处，唯一的弊端是客户对于我司的信任度会有所影响，毕竟每单业务均价在40w左右。良好的公司形象也是对于客户最直观的印象。

综上所述，我是非常荣幸和高兴能加入到这样一个大家庭中，为了公司和自身而拼搏。同时真切的希望公司能越来越好、越来越完善、越来越具有竞争力。