

最新传染病管理工作总结 业务工作报告 告(通用5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。优秀的报告都具备一些什么特点呢?又该怎么写呢?这里我整理了一些优秀的报告范文,希望对大家有所帮助,下面我们就来了解一下吧。

传染病管理工作总结 业务工作报告篇一

近期的工作主旨是围绕着茶跟奶茶的市场基础建设为主的。自4月公司做出调整之后对新上市的广版茶`奶茶的要求及力度都有大幅度的加强,作为直接在一线的公司人员确实感受到了辛苦也看到了自己所做出的成绩。

我所负责的责任二批是桢贾以及宏仁。区域位置主要是树木岭路自然岭路沿劳动东路至平阳`黎托。以万家丽路为界东为桢贾西为宏仁。

区域内宏仁是新开的客户,经营各种快速消费品其中的利润来源以白酒与烟为主,在方面还有涉及同时也是宜宝的二批并有一个业务员。加入我们娃哈哈经销队伍的主要原因是由于去年78月份长沙市严重断水缺货导致零点有一个较严重的流失所以在去年底公司吸纳有实力的二批进入经销队伍的时候选择加入了我们。

第二点、由于刚加入我司所以还是对我司的一切活动都能够配合;

第四点、它对渠道的渗透能力不强。这个关系到了他加入我司的一个动机问题。他加入我司主要是为了能够满足自己的供货需求,对渠道渗透的意识不强,而相对属于中庸型的生

意人。还有也就是在它的旁边有个我们南区目前最强势的二批桢贾在与之竞争。

第六点、它的一个重要销售渠道在餐饮方面，我司在逐步发展的路途中迟早是都要涉及到的，届时它便可以其为我们的突破口敲门砖之一。

桢贾的话就是属于我司的老牌臣子的了，拥有着较长的资历与实力。它是陪同我们公司从低谷爬上来的对我司有着一份不能抹去的贡献与对我司产生的一种较强烈的归属感。这个便可以从他平常一般拒发康水等方面都可以看得出来（而且由于近期我司茶的大力度挺进对康已经造成了一种从根基上的冲击，在一个星期前左右的时间康经销商被强行压入18大车水导致现在康的被迫防守型压库行动的大型开展。茶也是一样就在4天前康的主管迫于销售压力来到桢贾说愿意先送入桢贾3000件茶代销销完结帐的方式来完成销量都被桢贾以是我司签约二批的名义所拒绝。）

第一点、批发部的经济实力非常强。且长期的经营下拥有着的一个可观的渠道网络在现有的各大大批发部之间应该是独占鳌头的。以今年新春订货会为例，完成的销量167万位居第一，比第二名的湘林批发部超出60%左右。说明了他以自己及渠道来说都是绝对首号的。

第二点、由于它在我司时间长久所以其对我司忠诚度，及其配合程度上面都是极其优秀的。

第三点、对渠道有着不俗的掌控能力及优势。按地理位置而言桢贾就在高桥大市场的南侧有着一个非常便利的交通条件，而且其代理的可口可乐这一品牌属于“金牌客户”，在湖南省范围内的话都是属于最有价格优势的一阶层的。所以两者相加的话它对渠道特别是以高桥批发市场为主的渠道来说都是一个非常之有影响力的客户。而且我觉得我司也应该借助着他一可乐对高桥的掌控来让它为我们公司做出更多的贡献。

第四点、批发部老板陈总是一个有着非常独特经营理念的人。就平常与他的闲谈中我们就可以看得出来。在他看来任何的批发部都是以零点终端起家，而后接触渠道的。这便是一个批发部的发展必然过程。可是在到了能够大力的进行渠道交易的时候，便有许多批发部开始不屑于对终端的配送了，开始将精力集中在渠道上面来。而他认为的是一个批发部既然是从渠道做起的在良性发展了以后，家大业大了之后便不能丢开掉终端这个根基。反而要继续做精做细，加强对终端的掌握坚实好一个批发部的根基。还曾以腾飞等批发部为例都举证过。还有就是他始终不让自己的批发部涉及到烟酒里面去用他的话说就是“烟酒就是再有利润我不去粘，好多人人都去钻酒烟的市场让他们去。饮料这块蛋糕已经够大了我是吃不完的，让他们去抢那块蛋糕，我就把他们丢下来的蛋糕统统吃掉。等他们抢过了回头了，发现蛋糕都已经装好包装写了个桢贾在上面了。”说是这么说确实也是这么做的，去年底的白沙啤酒仓库招标面对很多的合伙要求都予以谢绝了。在认真的啃着饮料这块蛋糕正是基于这个原因也使得他对我公司的忠诚度越来越高。这份独特的与众不同的经营理念随着桢贾这几年来来的壮大也都逐渐的由实践证实了它的理论可行性。一个有着先进经营理念的强势二批对我司的发展重要性也是不言而喻的。

对于批发部而言我的工作主要便是配合其将网络收纳归拢。并利用自己手头上的资源以最快的速度将公司所重推、新推品项迅速打入市场，将其理性化的引导入二批的销售体系中。并维护好已开发出来的市场，让二批更加轻松方便的管理自己区域内的销售分销点。正确的对二批树立好公司形象传达并落实好公司的每份决议与要求；并将二批在终端渠道上出现的问题反馈给公司并予以解决。并将目光放远扩大能够让自的区域符合并迎合自己所在大区乃至整个城市的大发展情况。

以我所在的区域而言：我的区域是南二区是原南二区南三区结合在一起所产生的区域。是一个大区，区内从市中心的省委、

袁家岭到东塘商业圈到城郊结合部的黎托、花桥。从城市的各个主要街道上的超市各个小巷里面的冰摊零点，到全省最大的高桥批发大市场都在我们的区域出现，是一个情况环境复杂并且丰富的区域。

参考目前的区域状况。我们区内有15个二批商。单按新春订货会的情况来看对我市河东金娃娃区域内销量占40%左右。而且区域内有着高桥大市场的批发市场，有东塘商业圈，金苹果市场的街道旺点。所以就地利的条件上来看南二区也是极其有份量的。而且在特别是4月份公司调动以来南二区的兄弟们在新的领导带领下工作积极性与能力都有大幅度的加强，面对新体制的前景下都迸发了属于自己的朝气与干劲，在长沙市市场的三个区中业务员能力先是居于上游水准的，都是能够在关键时刻站得稳挺得住的人。而且二批商队伍势力庞大，有桢贾、湘林、元盛这类销量大户。也有好家仔、双高、星城昌盛这类积极主动配合公司的客户，以及像宏仁、志成这样新加入进来有实力有能力并且有意愿配合公司一同发展的新客户。所以说南二区无论是整体的团队销售量。还是单一新品的销售量以及终端市场的见货情况都是不会落于人后的。

第一点. 要在以东塘商业圈，金苹果市场，湖南大剧院为中心的三个终端销售上的制高点上落手。以签陈列辅助以客勤下抓住并掌握好这三个制高点在其店内拥有着强势陈列，甚至是排他性陈列、专卖。使其以点带面的以蛛网效应实现对整个区域的消费群体的引导作用从渠道上进行着一个强有力的反向拉伸的作用。这也是整个南二区的一个形象的建设工作。

传染病管理工作总结 业务工作报告篇二

(一)、继续协调公司与“xxx”等老客户之间的利益诉求，进一步巩固合作关系。

新兴的广告媒体形式层出不穷，使客户在广告投放上有了更多的选择。“xxx”作为公司的长期合作伙伴之一，对公司的业绩有着一定的贡献。为了更好地巩固合作关系，一是加强与客户的沟通联络，随时听取客户对广告效果的评价，了解客户对广告投放的建议和意见；二是针对客户提出的意见和建议，及时跟进解决，做到客户有求必应，以客户满意为己任，在业界为公司树立了良好的形象，赢得了极佳的口碑。通过积极主动的工作，公司与“xxx”的合作呈现出良好的发展态势，业务量稳中有升。

(二)、积极拓展新客户，为公司的可持续发展提供源源不断的动力。

如何在众多媒体形式的激励竞争中为公司争取到客户的广告投放，需要业务员做到“四勤”，即：眼勤、腿勤、嘴勤、脑勤。眼勤就是要善于观察发现，收集相关项目的筹备情况及产品在本地的上市推广活动；腿勤就是要勤于跑路，实地查看，先入为主，在瞬息万变的竞争中赢得先机。

嘴勤就是要多与业主进行沟通交流，了解其广告投放意向，以便及时跟进；脑勤即勤于思考，要善于从与业主的沟通交流中，分析其对广告投放的趋向性选择，并根据其项目或产品特点，适时向其宣传推广公司媒体资源，引导其作出有利于本公司媒体的选择，并最终达成广告投放。

通过积极主动的工作，拓展了一批广告客户，为公司的持续发展注入了活力。

(一)、与同事的交流不够多，团队意识有待进一步增强。

(二)、相关广告业务技能的掌握还不够好，与客户的沟通交流技巧还需进一步提高。

(一)、加强学习，进一步提高业务能力，以适应日新月异的

广告市场变化。

(二)、以公司整体利益为重，增强团队意识，发挥团队在广告业务拓展方面的优势，提高协同作战能力。

(三)、进一步巩固与合作伙伴的广告合作关系，为公司的发展提供长期、稳定的业务量。

(四)、以更加积极主动的工作发展新客户，增加业务量，为公司发展注入源源不断的活力。

虽然本年的工作在公司关系和支持下取得了一定的成绩，但是与公司的要求还存在一定差距。相信在今后的工作中，在公司x总、x总的带领下，通过自己业务能力的不断完善和提高，一定会做得更好。

传染病管理工作总结 业务工作报告篇三

班主任工作当中，结合了班级实际，有计划地对学生进行思想、道德、纪律和心理素质的教育。

加强学生的思想品德教育，使学生全面发展是班主任工作的首要任务。我充分利用班会课、品德课，有针对性地开展多形式、生动活泼、丰富的中队活动，提高学生的思想品德素质。教育他们要珍惜今天的幸福生活，激发学生的学习积极性，提高了学生的自信心和竞争意识。并用“小学生守则”、“小学生日常行为规范”严格的要求学生，规范学生言行，提高全班学生的思想素质，促进了良好班风学风的形成。

教育孩子必须走进孩子的世界，理解孩子的心理，决不从大人的角度看待孩子。有些事情在大人看来是错误的，但在孩子眼里却是真实和正确的。大人教育孩子时，总喜欢摆大道理，大谈自己的想法和体会，没有触动孩子的心理，让孩子教育孩子的方法很有效。一次有两个学生打架，我很耐心地

摆出一些道理和事实教育了他们一番，让他们明白打架的坏处和弊端，我认为这一次教育对全班同学来说是十分深刻的，但没过两天，又有另外两个学生打架。我很气愤，但我认为如果再批评一次也起不了作用。我将前两天打架的学生叫到跟前，让这两位学生将当天打架的情形和感受与他们分享。这两位同学很留心听他们说，听后深有感触，并互相道歉，许诺以后不打架，使这两位同学确实受到深刻的教育。

1、认真的备好课，做好课前的准备，上好每一节课。

2、注意培养良好的学习习惯，提高学生的自学能力。没有良好的学习习惯，学习谈不上自觉学习，抓学生坚持预习的习惯，学生借助课后思考题，使用工具书，查阅资料，扫清学习上的障碍，做到勤检查。培养书写规范工整的习惯，修改文章和订正作业的习惯。

3、优化教学的方法，充分发挥学生的主体作用。今天，课堂教学作为实施语文素质的教育的主阵地，运用启发式、点拨式、讨论式、导学式等生动活泼、行之有效的教学方法。阅读教学以读为本，训练为实。在老师的指导下，让学生自读、自悟、自得。读的过程中，读出适当的语气，重视让学生默读，让学生在读中思考，从而培养学生读书的习惯和情趣。要求学生学会学习。在学习过程中，强调学生本身积极参与、吸收，成为教学活动中的主人。阅读教学得法于课内，得益于课外。学生可以将课内学到的方法迁移到课外。鼓励学生读一些适合他们的课外读物。通过课外阅读，可以扩大视野，丰富词汇，增长知识，并要求把好词好句摘录下来。

一年来，学生初步养成一些好的行为习惯，能关心集体，学习也有了进步，教学质量也能达到学校的要求。但是，班级里尚未能形成一种积极向上、你追我赶的好学风，学生各种能力还是比较差。以后积极的学习理论，用理论来指导教学，不断总结，不断改进教学方法，继续学习运用多媒体等教学手段，提高自己的教育教学水平。

传染病管理工作总结 业务工作报告篇四

一、主要工作情况

1、重视理论学习，坚定政治信念，明确服务宗旨。

认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和党的xx大精神，积极参加局机关组织的政治活动，能针对办公室工作特点，挤出时间学习有关文件、报告和辅导材料，进一步明确“三个代表”要求是我党的立党之本，执政之基，力量之源，是推进建设中国特色社会主义的根本保证，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，公道正派，坚持原则，忠实地做好本职工作。

2、做好办公室工作计划，加强业务学习，提高工作能力，做好本职工作。重视学习业务知识，积极利用参加培训班等机会聆听专家的指导，向专家请教学习，提高自己的业务能力。紧紧围绕本职工作的重点，积极学习有关经济、政治、科技、法律等最新知识，努力做到融汇贯通，联系实际。在实际工作中，把政治理论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

3、勤奋干事，积极进取

认真做好本职工作和日常事务性工作，做到腿勤、口勤，使票据及时报销，账目清楚，协助领导建立健全各项制度，保持良好的工作秩序和工作环境，使各项管理日趋规范化、规范化。完成办公日常用品购置、来人接待、上下沟通、内外联系、资料报刊订阅等大量的日常事务，各类事项安排合理有序，为办公室工作的正常开展提供了有效保证。

4、成绩斐然，争取长足进步。

几年来，坚持工作踏实，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自己，自觉维护办公室形象，高效、圆满、妥善地做好本职工作，没有出现任何纰漏，取得了一定成绩。

二、存在不足

一是政治理论学习虽有一定的进步，但还没有深度和广度。二是事务性工作纷繁复杂，减少了调研机会，从而无法进一步提高自己的工作能力。三是工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

三、今后努力方向

做好20xx年个人工作计划，不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

传染病管理工作总结 业务工作报告篇五

您好！

一、思想政治方面

作为一名老师，一名体育教师，我首先在思想上严于律己，力争思想上和工作上在同事、学生的心目中都树立起榜样的作用。一年以来，我服从校园的工作安排，配合领导和老师们做就应做的工作。我相信在以后的工作学习中，我会在校园组织的关怀下，同事们的帮忙下，透过自己的努力，克服缺点，取得更大的进步。在接下来的工作中将更加努力工作，勤学苦练，使自己真正成为一个经受得起任何考验的教师。

二、教学工作方面

在平时的教学工作中全面贯彻教育方针和新的教学理念，按大纲课程要求，结合新课程的理念和学生身心发展的要求制订行之有效的教学计划，从学生已掌握的知识出发，认真备课、上课，写好课后反思，努力提高个人的专业知识与技能。在教学过程中重视培养学生科学锻炼身体的方法，使学生实现终身体育锻炼的目的。重视学生的思想教育，利用体育教材的特点结合具体资料，向学生进行思想教育。培养学生的自觉性、组织性、纪律性、群众荣誉感、不怕苦、不怕累、勇敢顽强的精神等。

三、本学期的主要成绩

本学期，在校园领导的大力支持下，透过各位体育老师的多方努力下，校园的体育工作成绩有了很大的提高，例如：我武术队参加县第_届小学生武术操的比赛中，总分获得了全县第二名的好成绩，取得这样的成绩是离不开老师和同学的努力，期望在今后的比赛中，能多为校园争光。我校开展的“阳光体育”之一的课外活动，获得了各位老师和学生的好评，这样的活动受到学生的大力欢迎，同时也让他们体验到了运动的快乐。

回顾一年以来的工作，我看到本学年的体育教学工作和比赛取得了必须的的成绩，值得可喜可贺。但体育成绩有得有失，任务尚很艰苦。在今后的教学工作中还要加倍努力，改善不足，为学生更好的发展营造一个良好的学习环境，促进学生身心健康发展。在今后的的工作中我会严格要求自己，力争做一名领导省心、家长放心、同事欣赏、学生喜欢的老师。

此致

敬礼！