

运维季度报告通用

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

运维季度报告通用篇一

一、机房值守工作。

我知道机房值守工作，责任重于泰山！每天上班的第一件事就是先检查咱们的监控系统、网管系统等告警平台是否正常运行，监控系统不是摆设，在平时工作中，要充分发挥其作用，就需要很强的责任心。一旦出现告警信息，无论白天黑夜，我都是第一时间通知相关人员，并加强信息的沟通，清楚故障的发现和流程，保证故障信息的畅通传递，更快的得到解决。

在日常处理工单的时候，都能及时的派单，回笼，因为我知道一张工单就是一位用户，就是一张口碑，每天都是不少于几十张的工单，认真对待每一张，从未出现过超时工单，这就是对服务质量最好的体现。一旦遇到系统上的漏洞问题，我都一一做了登记，及时的上报相关领导，力求完善系统，提高工作效率。

二、可视会议管理。

做到了了解设备的性能和原理，熟悉精通可视会议的相关业务，平时也对设备进行检修、维护，保障了设备的正常运转，确保了可视会议及时无误的召开。截止昨天，本年度召开了_场会议，本公司_场，政府部门_场，其他测试_次等。

在平时工作中，积极主动，敢于负责，忠于职守，办事效率

高，遇事不推诿，热爱本职工作，努力为实现公司方针目标而踏实工作。绝不做法律和公司制度不允许的事，坚守劳动纪律，工作中充分发挥自己的主动性，热情为用户介绍电信服务项目，耐心解释用户的咨询。公司下达的各项任务指标，都能很好完成。

运维季度报告通用篇二

1、销售任务完成情景

2、第2季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中19台，15台，21台，占轿车部总数的18%。

3、结合总办销售工作安排，每位员工轮流到飞值班，在那边我一共接待113个有效客户，其中成交的有6个。有力的给竞争对手一个重要打击。

4、销售工作总结、分析

(1) 入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办林总监和销售部经理，我要十分感激他们俩人在工作上对我的帮忙。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识十分缺乏，我的工作能够说是很难入手的。前两个月，我都是在总监和经理的带领下进行客户谈判、分析客户情景的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或比较车型优势比较的时候我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮忙，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，能够说完全是两个领导言传身教的结果。

(2) 职业心态的调整

销售员的一天应当从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都

会从自我定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、欢乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

(3) 重点客户的开展。我在那里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，仅有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

(4) 自我工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自我销售业务的开展，也打击了自我的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并进取学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自我的销售技能。

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自我的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应当和公司坚持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情景等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

最终我期望第3季度公司的业绩更加辉煌！

运维季度报告通用篇三

大家好！

回顾既紧张而又充实的一年时间，感觉到这是我个人工作、学习和生活上收获的一年，企业财务工作是一项专业相当强的工作，作为财务人员，必须掌握一定的专业知识，借助先进的信息处理技术，才能搞好企业财务核算工作，这也是一名财务人员必须具备的基本素质和能力。

至此，我遵照《会计法》、《企业会计制度》学习了初级会计实务、经济法基础财务知识、管理制度等，又压力才有动力，紧张而又充实的工作氛围给予我积极向上的工作动力，每当工作中遇到棘手的问题，我都虚心向师傅和身边的同事请教，取别人之长、补自己之短，我深知财务工作始终贯穿于企业生产经营的每个角落，对于企业来说是相当重要的，从原始凭证的审核、记帐凭证的填列、会计帐簿的登记，到最终生成准确无误的财务会计报表，为相关领导部门了解企业财务状况、经营成本和现金流量，并据以做出经济决策，进行宏观经济管理提供真实、可靠的财务数据信息。

当然，作为我来说最重要的就是坚持实事求是的工作原则，每个月末及时收取各项目部工程量报表、材料明细帐、登记资金回收台帐、按时发放职工生活费、坚持填报各项目部经济活动分析报告、每个季度末统一装订记帐凭证、材料盘点表，做财务档案资料的管理工作，尽职尽责，认真完成自己份内的事情，此外协助各个项目部尽我所能去做工作，不仅锻炼了我的责任心，也锻炼了我的耐性，我以热情的工作态度来增强素质，以优质高效的工作成效来树立形象。

各位领导，各位同事，回顾自己这一年来的工作，虽然围绕自身职责做了一些工作，取得了一定的成绩，但与公司要求、同事们相比还存在很大的差距，尤其是业务能力有待进一步提高，我决心以这次述职评议为契机，虚心接受评议意见，

认真履行本职工作，以更饱满的热情、端正的工作姿态，认真钻研业务知识，不断提高自己的业务水平及业务素质，争取来年实现自己工作和生活中的美好理想。

谢谢大家。

述职人：

日期：

运维季度报告通用篇四

- 1、电话转接工作。接听电话时客气礼貌，耐心听客户的来电，给客户留下良好的印象。
- 2、来访客户接待。及时通知同事客人来访，带领客户到指定的房间，倒水。尽量热情接待所有客户。
- 3、收发传真。接收、发送传真。帮助有需要的部门准确及时地发送传真，收到的传真也及时送交有关部门。
- 4、收发信件。收到的普通及快递信件、包裹、印刷品签收后能做到及时转交到本人手上，有不在公司同事的信件，帮其保管，以便同事回公司后查找，如过下班后遇同事需要发急件快递赶紧联系能过来取快递的公司加班等着快递公司来取；催督快递公司取件和送件。
- 5、下班前的日检。每天下班之前，检查前台的灯是否关闭，电脑显示屏、空调，每周五做好交换机模式转换工作。
- 6、做好每月办公用品及其他台帐统计。每月25号，做好行政费用计划表，上报财务，本季度办公用品领用共计921.9元。
- 7、发送快递。提前准备的空白快递单据，请快递公司打印我

公司名称及地址，员工在其填完单据后，电话通知快递公司来公司取件，物品寄出后，妥善保存快递底票，以备月底对帐之需。遇有公司员工反映快递没有及时送达，立即与快递公司取得联系，尽快查明快件去向及未送到原因，找到妥善解决的办法，保护公司员工的利益。对于快件未能及时送达的情况，进行记录，像领导反映情况。遇到同事邮寄私人物品时及时记录并标注记号。以便结账时确认，8、9月快递费合计约600元。

8. 影印名片。为需要的同事印制名片，首先向本人确认名片信息，请名片公司传真小样或网上发过模版，确认无误后出名片。名片送达公司后，妥善保存小票，以备月底对帐之用，本季度做名片4盒，共计88元。

9、办公设备的使用、维护与保养。

10、订水。随时观察公司用水情况，及时与送水公司联系好送水本季度订水150桶。

11、订购午餐。每天及时确认订购午餐人数，确保午餐及时送到，本季度餐费共计14080元。

12、预定火车票。确定出差人出差日期、地点、出票时间，出差人员填写订票申请单经领导审核签字后及时预订火车票，并通知本人火车票的发车时间与票价。

13、配合二部面试接待，配合公司通知面试人员，发短信或邮件告诉面试人员地址时间，面试人员到达后热情接待并准备好相关试题引导到相关地点进行答题，面试人员登记及实到情况做好记录做好文员相关工作。

14、做好办公用品的出入库、节约资本尽量限制办公用品的发放，月底做出办公用品领用与库存报表；电话单明细表经孙经理审核交财务。

15、月底司机值班表的排列。

16、各类月底报表等。

17、经理交代的其他事宜。

以上是我这三个月所做的一些工作，有不足之处希望领导多多指正，我一定会认真改正，在不断改进的同时增强自己的能力。以下为本人在绩效考核表上的自评。

运维季度报告通用篇五

一、第3季度工作总结

1、销售任务完成情况

1)、第3季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中赛豹19台，路宝15台，_21台，占轿车部总数的18%。

2)、结合总办销售工作安排，每位员工轮流到__飞值班，在那边我一共接待113个有效客户，其中成交的有6个。有力的给竞争对手一个重要打击。

2、销售工作总结、分析

1)入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办林总监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完

全是两个领导言传身教的结果。

2) 职业心态的调整。销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

3) 重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4) 自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

二、第4季度的工作开展

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，

挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

第三，意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

运维季度报告通用篇六

一、加强党的思想建设。定期组织党员干部和广大职工进行理论学习。以“三个代表”[xx大精神为重点，深入学习xx大报告精神，树立全员“立党为公，执政为民”的思想。按照xx大会议精神，为全局党员发放了新党章及党员学习手册，确保党员学习制度化、规范化、有序化。

二、加强党的组织建设。完善基层党支部建设，严格按照党章规定健全组织机构，建立必要的活动制度。按照工作实际需要，我们对原有机关及基层党支部进行了调整、重组，为党务工作顺利开展提供了重要保证。

三、做好对党外积极分子的培养工作，完善党员管理机制，按期做好党费收缴工作，及时上报了党员年度统计报表，并做好党员名册的归档工作。

四、做好宣传和启动企业文化建设。如期编发《农电动态》简报，使企业的发展动态和重大事件得到及时的反馈和真实的记录，丰富了职工的文化生活，打造了学习交流的平台。

五、召开了局08年工作会议，会上对xx年工作进行了总结，对08年工作提出了要求。并在中层干部中签订了包保责任状。对广大干部职工工作起到了极大的促进作用。

运维季度报告通用篇七

把进店的客人分为两种：第一种客人，目的型的客人：逛商场怀有购物的目的，有比较明确的需求或者想法。她们可能开门见山或直奔主题索取自己喜欢的衣物，或者是半明确型的客人，是想买上一条裙子，但是具体要买什么样子的裙子，还没有明确。第二种客人，闲逛型的客人：现在的商场里有太多消磨时光闲逛型的客人，她们有的是纯粹打发时间，有的是心情不好，到琳琅满目的商场里散心。闲逛型的客人不一定是说不会购物，遇到她喜欢的和开心的货品时，下手也是毫不犹豫。目前商场里的客人闲逛型的客人占大部分，同时将越来越多，闲逛型的客人的接待和目的型客人接待是不能完全相同的。闲逛型的客人进店后，需要空间和时间来欣赏我们精心设计的漂亮陈列和货品。接待她们最忌讳的就是立刻接待，80%的时候你得到的回答是：我随便看看。显然这样的接待服务是有问题的。闲逛型的客人进了店，我正确的服务动作就是寻机，在迎宾之后，对于那些三三两两闲逛的客人，保持距离，用你眼睛的余光去观察客人的举动，给客人一个适当的空间和时间去欣赏我们的货品和陈列，时机到的时候，才进入到接待介绍工作中去。

我今后的努力方向：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

千方百计完成区域销售任务；努力完成销售中的各项要求；积极广泛收集市场信息并及时整理上报；严格遵守各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成其它工作。

二、明确任务，主动积极。

积极了解达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

三、努力经营和谐的员工关系，善待员工，稳定员工情绪。

规划好员工在店的职业生涯发展。由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，认真考察并综合市场行情的信息反馈，激发销售热情。同时计划认真学习知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，从满热情。用更加积极的心态去工作。

运维季度报告通用篇八

光阴如梭，时光荏苒，大学毕业就匆匆过去了两年，在这两年里经历许多酸甜苦辣，既然选择了这一条路，就注定需要孤独负重前行。

一、工作情况回顾

20__年__月至20__年__月，最开始在区间现场值班，那段时间初来乍到什么都不懂，每天带个卷尺，拿本图纸到处跑，才发现“纸上得来终觉浅”学校所学与现场还是有一定的差距，其中有两件事情让我印象深刻的两件事情，一次是九号线左线iva断面开挖的时候，我询问区间测量员现场的施工里程，我发现他给我说的里程和我记录的里程无法对应，领导叫我自己一个人拿着卷尺两米两米的测量，这时候我知道了，立场与方向不一样，别人的话不能轻信，凡是必须要自己去考证，第二次也是在区间九号线左线va断面垫层浇筑的时候，我在现场值班，浇筑质量出现了一些问题，我尽力去管控了但是没有效果，我明白许多东西不是个人能够左右的，我们每个或者都好像飘在大海的孤舟，谁又能决定风浪下次打向哪一个方向?每天跟不同的人打交道，每天发生的事情都不一样，第一次对工地生活有了深刻的印象。

后来工作调度，调动至车站施工，车站这边环境要比区间恶

劣的多，每天跟着__在工地上东奔西跑，也明白了自己工作的意义所在，知道自己应该管什么，做什么了。每天现场值班，生活单调却又有规律，那一段时间真的很艰苦，每天带着口罩下去，回来的时候口罩上面确实黑色的灰尘油烟，有时候咳出来的痰都是灰褐色的，自己用钢筋去敲焊疤，焊渣飞溅起来在脸上躺了一个小疤，现在值班打混凝土现场守了一夜，第二天开会还要被人泼脏水说现在浇筑混凝土，技术人员不到场，爬上台架上面去量超欠挖，下方装载机确来移台架，台架的晃动，差点把我摇下来了。我曾一度怀疑过人生，怀疑自己上过的大学。

再后来作业面开展的更多了，自己一个人独立去管理4a出入口衬砌施工，虽然过程中出了一些小问题，但是总体方向把控还是心里面有一个数，还是保证安全质量的前提下完成了4a出入口衬砌，当时现场施工员是一个__多岁的老隧道工，相当有经验，和他合作的这段时间确实还是收获了许多东西，在重难点问题作出确定的时候，我都会跟他商量一下，因为自己经验不足，有的时候出发点和想法都是很好的意见，到了现场确无法实施出来，这一段时间我明白了，我们技术部门就是服务于工区并管理工区，保证安全质量的前提情况下保证施工进度的最大化。

现在，人员调动原因，我也转战后勤内业资料这一块，负责据实结算、施工方案、计价已经施工资料这一块的管理，协调，感觉资料还是很乱，后期要做的工作还要好多好多。

二、自我鉴定

_年时间的工作，我对自己也有了一定的认识，先说性格方面：做事雷厉风行、风风火火，但是却有点毛躁，工作完成得快质量却不能得到保证，有时候资料修改的时间比做的时间还长。我今后一定注意这一点，做事一定要慢细。

工作方面，虽然现场管理有了一些经验，但是明显意识到自

己现场管理经验还是不够的，不懂测量，许多问题上的考虑不够充分，现场管控能力还有点欠缺，方案编制过程很多问题考虑得还是不很周到，规范容易混淆，后期自己还需要加强学习与理解。

三、自我总结

- 1、保证按时上下班，自己的工作加班也要按时完成；
- 2、抽时间学习规范、文件、图纸，每年看两本工作外的读物；
- 3、尽自己最大努力完成_部长_总交代的事情；
- 4、梳理后期资料，并及时安排人员进行修改整理；
- 5、经常去工地，随时掌握工地施工动态，抽空学习测量工作，争取在今年考得二级建造师证。
- 6、稳住自己的心情，不管任何时候，不抛弃不放弃，坚持自己选择的路。