

最新人员调换工作报告(通用10篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。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。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

人员调换工作报告篇一

20xx年4月，我正式进驻东莞市师范学校附属小学（以下简称“附小”），成为了一名光荣的驻校社工。作为驻校社工，我始终积极工作，主动学习，不断反思自己，总结工作中积累到的经验，并且及时做出相应的调整。同时，作为正阳驻附小社工的小组联络员，在做好自己的工作的同时，我还积极地履行自己的职责，做好机构与社工、机构与用人单位、社工与用人单位之间的沟通桥梁。下面就从几个方面谈谈本人在各方面的表现情况。

作为首批上岗的驻校社工，宣传很重要，因此在进驻学校最初，我在熟悉学校的同时，积极的向学校宣传自己，针对老师、学生、家长三个层面，开展社工的宣传工作，根据对象的不同特性，采用相应的宣传方式。比如针对老师，采用专业性较强的宣传单张；针对学生，采用趣味性较强，通俗易懂的图文结合的海报，如“认识社工姐姐”宣传海报、小组活动海报、“社工姐姐拜大年”迎新海报、“珍爱生命学会感恩”海报等。抓住机会走进学生群体、和学生一起聊天、做游戏，和他们初步建立良好的朋友关系；针对家长，通过参加家长会、致家长一封信等形式进行宣传，并开通了家长咨询热线，对于家长的来电，我积极的走访班主任了解情况，辅导学生，并回复家长、并建立起家校结合的工作模式。

在通过一些列的自我宣传之后，附小的学生们开始知道学校有两个“社工姐姐”，学校开始给我们安排工作，开始有老

师找我们帮忙，在接触的过程中，我无时无刻不在谨记自己“社工”的身份，即使是帮助老师做简单的“打字”工作，我也会和他们聊天，了解学生，同时也进行社工宣传。

本学期由我负责学校广播站的工作，我充分的整合利用这一资源，通过广播进行社工知识、心理健康知识、法制知识的宣传。在以后的工作中，我更要好好的发挥宣传栏、广播站这些宣传阵地的作用，整合更多的可利用资源，协助工作的开展。

前期宣传活动最直接的成果体现就是学校的接纳和认可，我们的活动开始慢慢的开展起来。学校、学生和社工之间开始彼此了解，于是我根据学生的特性，开始积极的走进班级，走近学生，开讲座、做游戏，课间聊天，初步建立关系。走访班主任，了解同年龄段学生特点，班级特性，以及个别学生的特殊情况，并虚心向老师们请教学习、弥补自身的经验不足。

我所负责的讲座有青春期知识讲座、人际交往讲座、正确对待网络讲座。其他的活动如“他乡同龄人”、“环保手抄报”、“庆三八绘画大赛”、“扫墓活动”“社工进课堂系列活动”等都是我和陶萍一起组织开展或是协助学校开展的。

我会在体育课的时候在一边看学生们上课，等到他们自由活动的时候和她们一起玩游戏或是聊天。我一直坚持每天和老师、同学们一起做早操。在合适的时候，我还会向老师申请进教室听课。做这么多都是想要通过自己的努力，融入附小，融入学生，通过与师生们的接触，让他们认识社工、了解社工。同时，长时间的接触，也要我更能够体会到小学生眼中的世界，更贴近他们的世界。越来越多的小朋友认识我，和我打招呼，我也会回以热情的微笑，放学时会有很多同学绕到小屋来和我说“byebye”开始和我说“小秘密”，每次看到他们的笑脸，我都好开心，很欣慰。

每一次讲座或是活动开展之前，我都会去做“实地调研”，我会听取学生们的意见，也会去找班主任或是相熟的老师了解情况，为的就是知己知彼，达到最好的效果。在讲座的现场，我也是积极发挥自身的优势“能言善道、幽默十足”来调动学生参与的积极性。

本人共开展即时辅导15次，个案2个，建立学生档案30个，走访班主任20余次。越来越多的同学开始来找我聊心事，谈烦恼，这是学生们对于我信任的表现，也是对于我工作开展的一种鼓励。目前我已经开展的两个个案都较为复杂，案主1有着复杂的家庭关系，接案初期，有偷窃、认知、情绪等问题，家长直接表示放弃，老师也对其印象极差。通过社工的介入，案主已有明显改善，最近得到了老师的表扬和鼓励，但是仍存在效果的反复，主要体现在家庭问题未能彻底解决。案主2也是具有复杂的家庭关系，有轻度抑郁症、极其敏感、防备心理很重，有过“自杀”行为。在对所搜集进行评估分析后，开始寻找切入点，根据她的某个需求入手，慢慢一步步的建立关系，由于“自杀”行为的出现，我也是及时的陪在她的身边，并寻求心理老师、班主任、同学等人的帮助。近期情绪较为稳定，但仍需多关怀。

个案的跟进工作都是在体育课或是周末或是放学以后的时间开展的，有时是在社工小屋、有时是在回家的路上或是案主家的楼下。场地、时间受限给工作的开展带来了很多的不便，但是这些都是可以克服的。很多时候，案主的问题源自于家庭，比如我的两个个案，我曾经尝试过很多办法去改善家长的态度，去调节家庭关系，但是过于复杂的家庭关系，远远超出了我的能力范围，我很无奈，但是我从来没有想过要放弃，我仍在寻找其他的途径和方法，寻求其他的资源，去解决问题。

个案工作的开展暴露出了我的很多不足，比如经验不足，知识量不够等。因此我积极的寻找相关的书籍，从网上、书店、督导那里，只要是相关的信息，我都会仔细的看，认真的记，

反复的想。通过专业知识的学习，我觉得我成长了，不仅仅是知识的积累，更多的是自我的提升，个案或是其他工作开展的时候，我也越来越自信。

通过在一历次的接触，走访老师、班主任，同学聊天，家访、收集资料，分析评估问题、找到工作的切入点。根据一段时间的改变，再重新评估分析，设定新的目标，积极的寻找帮助他们的办法，运用技巧去引导他们、鼓励他们。慢慢的，他们开始有所改变，我不敢说那一定是我的工作成果，但是，对于我来说，能够看到他们的变化，我是由衷的为他们感到高兴。

由于附小的校园面积只有7亩，学生都是走读生，时间场地受限，因此我们的小组工作一直没能开展。我在归纳学生作息时问，学校功能室分布情况以后，向校方协商，并递交了详尽的小组计划书，终于得到了开展小组工作的机会。我负责的小组“快乐好学生”成长小组是我们的’第一个小组，以社会学习理论和马斯洛的需要层次理论为背景，从注意力、耐力、责任感、团队精神四个方面设计小组活动流程。以达到增强团队协作力、做事耐性和毅力从而促进学习进步，增强学生健全发展的目标。第一次的小组活动的筹备，我做的非常认真和仔细，积极的与功能室负责老师协商，准备所需资源、制作小组邀请卡，向组员派发等。

通过小组活动的开展，我也发现了，小组活动的设计要从学生的需求出发、同时兼顾学生的年龄段特性，小组活动开展的目的是要让学生们在参与小组活动的同时，通过分享活动中的体会和感想，收获知识，而不仅仅是要学生们做游戏。因此，在小组的开展的过程中，我及时的根据前一节的需要作出适当的调整。自己不仅仅是小组的主持者，也要做好观察着、陪伴着的角色，更好的带领小组活动的开展，要学生们真正的有所收获。

学业辅导工作的开展现在呈现“事倍功半”的现像，尤其是

临近学期末的时候。在学业辅导开始的时候，我和陶萍分别走访班主任、老师，了解学生情况，建立学生档案。在辅导的中期，尝试了奖励机制、领袖培养等方式，提高学生们的积极性，但是效果并不是很明显。我一直通过研究学业辅导成员的档案，争取做到对于每个成员的特性都了熟于胸。根据学生的特性，在大的层面引导的同时，侧重个别的辅导、对症下药，改变学生现状。但是由于学生人数较多，且问题原因不一，受益面不大，但是也有些同学呈现转好表现。本学期，经过分析、评估，将学业辅导的现状归纳统一后上交学校，积极寻找新的可行的方法，并预备在下一个学期时候，实行新的方法，通过不断的改进，达到预期的目标。

广播站工作和仪仗队的训练一直由我负责，这两项工作和我们的专业一点都不相干，自己在此之前也没有从事过相关的工作。但是在工作开展的过程中，对我也是启发颇多。

广播站工作，从最开始工作计划的制定、广播员的选拔和培训、广播站的正常运作，以及仪仗队的训练过程中，我一直都在努力的运用们社工的元素。因此，在工作中，我不断的反思，怎样能够发现那些广播员身上的特质，怎样能够将工作做好的同时，运用到我们的专业元素呢？其实很多时候，那些广播员或是仪仗队的成员就是我身边的可利用资源，他们来自不同的班级，每天当我指导他们的工作时候，我都会和他们聊一会，这样我就可以通过他们掌握班级的动态，同时，他们也是我的“小小志愿者”，给了我工作上很大的帮助。仪仗队的训练，我自己首先和学生们一起从零开始学起，自己先练习好，再交给他们，实践的过程要我更深切的体会到了训练中的问题或是重点所在，更容易和队员们交流沟通，通过与队员们的接触，方便我更确切的了解学生、了解学生的需求，促进工作的开展。

学校的工作协助，包括活动开展协助、教导处代班、资料录入、消息发布等，我都会利用这些机会，和老师们接触、让他们认识我、了解我、接纳我。在教导处代班，最直接的好

处就是和领导之间的沟通更直接、也更加有效。

工作以来，最直接的感受就是“书到用时方恨少”，专业知识的不足，经验的欠缺，让我在工作中碰了很多壁。可是我一直都在积极的尝试，在努力，遇到过困难、犯过错误、有过失败、但是我从来没有想过要放弃，因为我知道“努力不一定成功，但是不努力一定不会成功”。回顾以往的工作，我很感慨，也很感激，生活是最好的老师，通过一次次的实践，慢慢的摸索，不断的总结，现在的我已经告别初时的青涩，慢慢的成长起来。真的很感谢身边的领导、督导和同工们，谢谢机构的培养、督导的的支持和同工们的鼓励，同时也要感谢那群可爱的孩子们，你们的笑脸就是我最大的期盼。

工作之余，我积极的扩大自己专业知识面，多看书，查资料。我还会向其他领域的同工请教，或是协助他们开展活动，探讨工作中的心得体会，学习他们工作的经验，做彼此的支持者。为了更快的融入东莞，更利于工作的开展，我参加粤语培训班，每天都坚持进行粤语的听、说练习，现在能够进行基本的对话。让我觉得非常荣幸的是作为正阳一线社工代表，参加20xx年新社工岗前培训的一线社工经验分享，这对于我来说是一个很重要的经历，也是一次很好的锻炼，在主任以及同工们的指导和支持下，分享得到了同工们的认可。

展望未来的工作开展，要更加的积极主动的工作，多看、多学、多尝试。作为一名“社工”，东莞的社工发展还需要我们大家的共同努力，为了不辱使命，为了无愧自己的良心，我只能做到更加勤恳。用自己的努力去拼、去搏，去开拓属于我的一片天！我希望让需要爱的人感受到爱，感受到关怀和温暖。我相信，在我不断的探索和实践，我会更加的成熟稳重，工作也会越来越好，也会离我的目标越来越近！愿得到领导和同工们的诚恳支持。

我的述职到此结束，谢谢大家！

人员调换工作报告篇二

您好！

时光匆匆，转眼间，3个月的试用期马上过去了，在工作的日子里，我一直很努力的做好自己的本职工作，并不断地努力学习新的知识充实自己。希望在以后的日子里我能和公司共同发展，能为公司的发展做更多的贡献。

试用期期间，本人担任市场部助理职务。由于工作性质，决定了工作内容的繁杂，需要有耐心和细心来处理好日常事务。工作中，我始终积极配合领导和部门同事的工作，一丝不苟、任劳任怨。完成撰写各类办公文件，规范市场部管理制度；按时完成部门周、月工作总结及计划汇总；参加部门及公司各种会议，认真按时完成会议纪要撰写；部门人员招聘；完成合同及其他文件归档整理；完成部门人员报销、办公用品申领及保管等一切事务性工作。由于之前对市场部工作内容不是很了解，为了使自己在短时间内与大家融入在一起并在策划方面有所提升，在完成本职工作的同时，我参加各个活动策划会议、提出意见、协助完成策划工作，很多想法得到了同事及领导的认可。我相信，我不但有能力做一名优秀的市场部助理，同时也有能力做一名合格的市场策划人员。

这段时间，我的工作得到了领导的认可、同事的信任，同时自己也获得了很大的收获，所有这些都是和领导的'鼓励、同事的帮助分不开的。我将更加积极发挥个人优势、勤学多问，也希望今后能更多涉入策划工作。

因此，我申请加入策划工作组，希望领导批准。如果公司领导认为我现在的工作内容及质量还未能达到策划的要求，我诚恳的希望您能提出宝贵意见或建议，让我今后有一个努力的方向和目标，在提升自己能力的同时将工作做的更好，向更高的目标迈进。

此致

敬礼！

公司

市场部

人员调换工作报告篇三

客服人员工作报告。我们xxx商城经过七年的风风雨雨，发展到今天，我还是第一次站在这个讲台上，进行岗职陈述。随着中国加入wto[]首联集团成立，公司产权制度的调整，我们企业面临生存与发展的重大压力。“三年磨一剑”，如今剑出鞘，我们的直线化工作已全面进入实施阶段。 客服部虽说是一个新建立的部门，但是所含的岗位与职责范围的匹配度与原来并无大区别，只是把三个部门合成了一个。但是对我而言，在这个年纪，担任这个职务，仍感到很大的压力。因为我知道，顾客是商城的“上帝”，顾客的满意度是商城在竞争中生存发展的命脉。而从今以后，我要直接负责所有为“上帝”服务的环节。这就意味着每一天，我都将直接面对成千上万的“上帝”的考核。

我深知责任重大，必会竭力以赴。下面谈一谈我的就职计划：

我这里所说的“四有”形象是指：有知识、有涵养、有耐心、有热情。值班经理作为管理人员，不仅肩负解决顾客投诉，维持卖场秩序的任务。更为重要的是，他们是商城形象的浓缩。他们的举止言谈，接人待物，员工看在眼里，顾客也看在眼里。大家都在拿他们衡量商城的水平，可见，他们的素质对于商城形象是相当重要的。从某种程度上说，他们比任何一个xxx人都更体现商城的素质。所以，提升他们的素质，是在顾客眼中提升商城素质的最直接快捷的方法。

第一，业务技能的训练，我将利用一切机会，让值班经理获得更好的培训，

工作报告。从商品运营到人员管理，尽可能让他们具备更多的能量，这样才能在工作中游刃有余。

第二，严把素质教育。中国传统文化虽然不再是我们学科考试的重点，但是我总认为学习传统文化对做人的修为是很有益处的。所以，我希望让值班经理多接受传统文化的教育，熏陶儒雅之风，能够渗透诸如“老吾老以及人之老”的精髓。这样，首先从为人上会得到一个认可，利于他们处理解决卖场内出现的问题。

第三，发挥个人优势，树立职业化意识。值班经理年纪轻，形象好，这是优势。而每个人又有不同的特长。所以在工作中要善于发挥他们的特长，同时要灌输值班经理严于律己的苛刻意识。让他们有职业化表率意识。

第四，多沟通，多谈心，不让年龄与级别成为鸿沟。他们年轻，年轻总免不了会急躁。尤其顾客林林总总，什么样的人都有，每天好听难听都听了，很可能就烦了。烦了，是干不好工作的。所以，我作为领导应该为他们服务，让他们把胸中的郁闷吐出来，把不快说出来，然后有问题解决问题，没问题继续工作，保障工作气氛积极、通达、乐观。

到超市购物的顾客十之***都怕交钱排队，所以，收银速度的快慢直接关系到顾客对超市的认可，也是直接影响我们客流动速的瓶颈。如何能够把这个口扩大，才能在现有人力下，即保障平时不富裕闲散劳力，又能供应诸如两节时期的繁忙需求，这是我首次接手收银部后要考虑的工作。

我想在收银员中提出一个树立品牌形象的活动。使xxx收银员不仅仅成为一个部门，还是有口皆碑的一个品牌，这个品牌的特点就是“快”“准”“稳”。如果这个品牌树立起来了，

并且能够通过社会媒介向大众传播，那么不仅仅利于稳定收银员情绪，利于收银部本身的管理，还可以为商城增添一个招引客源的亮点。可谓一举多得。

调动职工积极性，是在物力财力都不占优势的情况下，能够与竞争对手抗衡的最重要的一点。现在前勤的改革已初露锋芒，人员调动较多，员工们此刻的情绪必不稳定。所以，稳定他们的情绪应该是目前工作的重点。一方面要引导他们适应新的管理架构和运营流程；另一方面要关注员工中的低倾思潮，及时纠偏。我们总说处罚不是目的，而我认为处罚也不是最好的办法。我想我们不仅要为顾客创造良好的购物环境，也要为员工创造良好的工作氛围。让员工心情平和、愉悦的工作，让他因工作感到压力与挑战，同时也感到自信与荣誉，这样才能够协助营业部管理者调动员工积极性。

人员调换工作报告篇四

我是××部门××岗位的×××，于××××年×月×日入职，并于××××年×月×日开始在这个岗位上工作，至今有×个月的时间了。

在这个岗位的工作中，我始终坚持努力工作、勤奋刻苦的工作作风，把每项工作都做的井井有条。

因为我非常热爱我们这个大家庭，热爱我们这个部门，我希望能够在这里得到长远的发展，所以我想了解公司更多部门的工作，××部门是公司的主要部门，负责着公司的××工作，我希望公司领导能够同意我前往这个岗位工作、学习，我决不会辜负领导对我的期望，像在我现在这个部门一样努力、尽力的开展工作。

是否同意，请领导批示！

此致

敬礼！

申请人□xxx

20xx年x月x日

人员调换工作报告篇五

20xx年6月26日我进入思远it学院，开始了我的暑假实习生活。思远it学院，中国第一家全国性的专业it技术教育学院，我在学院的网络开发中心担任一名客服人员，为全国的各地需要咨询的学生提供服务。

思远it学院是98年成立的，是以前思远双n的升级版，面向高中毕业生提供it实用技术教育和就业服务，学员统一住校，全日制强化学习，大学化的校园环境，使学生获得更好的教学质量。

我实习的部门是网络开发中心，在里面担任的是一名在线咨询人员。我们的工作就是通过53kf系统，为想了解思远的学生和家长提供帮助，通过我们的讲解和介绍解答他们心中的疑惑，让他们对学校有个全面的认知。

刚来这里上班的第一天，我没有实际上的工作，只是跟着这里的同事熟悉业务，跟她们学习与客户交流的技巧和方法，了解我们在工作当中应该注意的事项，清楚我们在工作中应当注意的各个方面。

在以后的实际工作中，我发现其实这项工作看似很平常，但是不很简单。我们要通过前面的两三句对客服身份的了解去揣测客户的心理状态，看他属于哪一类的客户，我们好有个时间上的把握，提高自己的工作效率，保证工作的及时有效的完成。

这次为期两个月的实习过程，对我步入社会起到了一个桥梁的作用，是一个过渡的阶段，是我人生中一段重要的经历，也是重要的一个步骤。

实习的这段时间所学到的经验和知识大多来自领导和同事们的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社
会做人的一个最基本的问题。

在工作方面，我要学习的还有很多，在跟客户交流的过程中，我刚开始的时候显得很急躁，没有掌握好客户的心理，没有清晰的思路来(!)引导客户对我们学校各个方面进行了解。经过了一段时间的工作后，我发现在跟客服交流的时候要把把握好一个“度”，太过急躁会把客户给“吓”，太过舒缓就会给自己带来压力，想要每天完成任务就有些危险了。

当我们渐渐了解了工作的过程和技之后，接下来的工作就会是一下重复的了，但还是需要我们的细心和耐心来给我们的客户正确的信息和引导。

虽然实习的时间不长，但是自己还是学到了很多的东西，知道以后应该怎样去对待生活和学习中的人和事，还有很关键的就是应该多去实践，发现自己的不足，加以改进。

人员调换工作报告篇六

首先，认真学习了企业管理细则，并严格要求自己，自觉遵守，进一步强化自己的职责意识和团体意识，其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，透过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和资料，积累自己的业务知识。

此外，根据公司安排参加了新员工入职培训。在培训中，透

过戴经理和王经理教育，对公司的发展历程、和企业文化有了更深的了解，为我更好的投入工作打下了良好基础。

第一，负责装饰公司的接发货，装饰公司的货物有不少是易损坏货物，所以我到快递公司接发货时都要认真检查货物是否齐全，有没有损坏，并且准确核对货款，回到装饰公司后和装饰公司仓库管理人员做好交接。

第二，负责带领公司各店购车客户的新车挂牌工作，公司各店业务员有的对新车注册登记表的填写要求不是很清楚，这就要求我们对每个挂牌的客户手续要认真细致的检查一遍并参照手续到车辆上核对车架号和发动机号是否一致，有错误的地方及时改正，以免到了车管所后因手续问题耽误时间。

第三，六月份我开始负责汽车保险工作，由于以前从来没有接触过汽车保险，对保险知识知之甚少，所以要边学边干、边干边学，做到脑勤手勤嘴勤，多想、多记、多问，争取尽早掌握工作方法，尽快适应工作岗位。

1、自觉加强专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的知识水平和业务潜力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

3、继续提高自身修养，强化服务意识，努力做好自己的本职工作，为公司的辉煌的明天贡献自己的一份力量。

保险公司内勤工作总结

营销二部收展渠道x年半年以来在公司经理室的正确领导和支持下，紧密围绕市公司总经理室贯彻的“保增长，调结构，防风险，促稳定”的工作指导方针，全体收展内外勤人员不断进取，共同奋斗经过半年的努力各项主要工作取得了必须

的效果。

一，坚决用心调整保费结构，提高保费内涵价值，稳定收展队伍。进入x年以来，收展部紧密围绕公司工作指导方向，以10年期及以上期交产品为x年的主要业务指标，深挖x年期及以上期交产品的卖点及价值，及时向全体收展伙伴贯彻宣导，销售x年期及以上产品的好处，全体收展伙伴用心响应，截止6月27日，二部收展部已完成x年期及以上险种保费为101.58万，完成全年计划的65.54%，按时完成了市公司要求的60%的半年进度。透过半年的x年期及以上险种的销售，在提高公司内涵价值的同时对稳定队伍起到了用心作用，很多收展伙伴透过销售以上险种认清的寿险保障的本质，也在公司的广大孤单客户资源中很好的树立的公司的美誉度。

二，夯实组织基础，扩大组织发展，建立三高团队。组织人力发展是寿险不断发展主题□x年以来收展部深刻认识到这一点。在年初就用心透过人才市场，网络招聘，同业引进等方式加大增员力度，经过努力收展部持证人力从年初35人，发展到目前49人，超额完成市公司半年人力发展要求，基本完成全年50人的发展目标。在增员的同时严格加大筛选，为打造三高团队输送优秀人才，同时加大培训力度，打造专业化销售队伍。

三，倡导共同创富，树立典型带动，人人成功创富。万众创富大赛这一省公司的重要举措，对一线全体营销人员起到了十分有力的促动作用。进入x年我收展部认真分析往年经验，总结出模范带动的用心作用，个性是收展这一队伍，如何在年轻化的队伍中树立标杆，带动全体收展伙伴创富成为今年增员，留员的工作重点。加大对新人的培育工作，设专人跟进所有入司新人，各层级主管紧密配合的思路。截止目前收展部入司半年多点的新人x伙伴fyc已达61402元，无论对新人带动还是对老伙伴的促动都起到了用心的作用。

四，及时总结经验，认真分析原因，迅速反应调整工作思路。在每一阶段的工作，收展部都要进行总结评估。虽然在这半年的工作中收展工作取得了一些的成绩，但与发展要求，与先进公司相比还有很大的差距。20xx年在用心发扬以上成果的同时，我们还有很多工作需要调整，以更好更快的适应形势发展需要，跟上公司步伐。

1，在继续持续发展x年期及以上业务的同时，增加短期意外和短期健康险的销售力度，个性是卡单销售，开发更多有针对性的专题，为全体收展伙伴展业带给有力支持。

2，加强各项基础管理工作。对收展人员的面访率和活动管理进行每周检查，每月总结的层层把关，培养全体收展人员坚持有效拜访的习惯。

3，提高区域经营活动。根据时机结合公司和各区域特点举行适宜的社区活动，把区域收展做到实处，真正做到区域经营的有效带动作用，树立国寿品牌影响力。

4，针对各层级伙伴，做好532经营。提高队伍的有效人力占比，稳定队伍基础。

5，加强各级主管的培训学习。主管作为公司组织的基础骨干是管理队伍的基石。下半年在主管的培养上增加力度，提高主管的自主经营意识和管理潜力。

6，培养团队文化和凝聚力。将二部收展团队文化“用真诚赢得感动，用专业赢得尊重，让优秀成为一种习惯”深入到日常管理中，逐渐建立团队影响力。

以上是对收展工作半年来的简单总结，不足之处还请领导批评指正。

人员调换工作报告篇七

您好！

我是xxx于20xx年6月进入伟星工作至今。目前在金属二车间后道工序担任组长一职。

现申请调到天津伟星管业分公司工作。

在加入伟星这三年，我由一名普通的新员工，成长为参与车间生产管理者里面的一员。在这段时间里，通过公司的培训以及领导的培养。我努力把自己的工作做到最好，兢兢业业，吃苦耐劳，用心做事。带领组里员工积极配合车间领导的各项工作，及时完成调度下达的生产任务订单，为提高车间的效益贡献出自己的微薄之力。在此期间，我的工作能力和各方面的专业知识有很大的提高。自己虚心求学，踏踏实实的工作态度得到车间领导的肯定。自己的工作成果得到领导的认可！

感谢领导对我的信任和培养；感谢工友对我的关心和帮助！

由于个人家庭原因，现在自己不能继续担任此项工作，自己的家人一直都在天津工作生活，而自己只身一人在临海，家人牵挂，自己倍感孤独！最为主要的原因就是自己身负高额的房贷压力。必须全方面考虑，前往天津，集全家之力还贷！为解决自己实际困难，免除后顾之忧，更好地投身工作。我希望调到天津工作。

恳请上级领导考虑本人的实际情况，解决我的工作难题。希望各位领导同意本人的工作调动申请，请给予批准，谢谢！

此致

敬礼！

申请人□xxx

20xx年x月x日

人员调换工作报告篇八

您好！

时光匆匆，转眼间，3个月的试用期马上过去了，在工作的日子里，我一直很努力的做好自己的本职工作，并不断地努力学习新的知识充实自己。希望在以后的日子里我能和公司共同发展，能为公司的发展做更多的贡献。

试用期期间，本人担任市场部助理职务。由于工作性质，决定了工作内容的繁杂，需要有耐心和细心来处理好日常事务。工作中，我始终积极配合领导和部门同事的工作，一丝不苟、任劳任怨。完成撰写各类办公文件，规范市场部管理制度；按时完成部门周、月工作总结及计划汇总；参加部门及公司各种会议，认真按时完成会议纪要撰写；部门人员招聘；完成合同及其他文件归档整理；完成部门人员报销、办公用品申领及保管等一切事务性工作。由于之前对市场部工作内容不是很了解，为了使自己在短时间内与大家融入在一起并在策划方面有所提升，在完成本职工作的同时，我参加各个活动策划会议、提出意见、协助完成策划工作，很多想法得到了同事及领导的认可。我相信，我不但有能力做一名优秀的市场部助理，同时也有能力做一名合格的市场策划人员。

这段时间，我的工作得到了领导的认可、同事的信任，同时自己也获得了很大的收获，所有这些都是和领导的鼓励、同事的帮助分不开的。我将更加积极发挥个人优势、勤学多问，也希望今后能更多涉入策划工作。

因此，我申请加入策划工作组，希望领导批准。如果公司领导认为我现在的工作内容及质量还未能达到策划的要求，我

诚恳的. 希望您能提出宝贵意见或建议，让我今后有一个努力的方向和目标，在提升自己能力的同时将工作做的更好，向更高的目标迈进。

此致

敬礼！

公司市场部xxx

人员调换工作报告篇九

在销售顾问的培训上多下功夫，现在销售员业务知识明显匮乏，直接的影响销售部的业绩，08年的销售顾问的培训是重点，除按计划每月一次培训以外，按需要多增加培训，特别针对不同时期竞争车型上得多下功夫研究，这在培训中应作重点。

完整运用核心流程，给了我们一个很好管理员工的方式——按流程办理，不用自己去琢磨，很多时候我们并没有去在意这个流程，认为那只是一种工作方法，其实深入的研究后才知道意义很重，这正式严谨管理制度带来的优势。每个销售顾问都应按这个制度流程去做，谁没有做好就是违反了制度，就应该有相应的处罚，而作为一个管理者从这些流程中就可以去考核下面的销售顾问。有了考核，销售顾问就会努力的把事情做好，相反如没有考核，销售顾问就容易缺少压力导致动力减少从而直接影响销售工作。细节决定成败，这是刘经理常教导大家的话。在08年的工作中我们将深入贯彻销售核心流程，把每一个流程细节做好，相信这是完成全年任务的又一保障。

多优惠、销售顾问的专业性(更好的使用了解车辆)、公司的诚信度、公司的人员的良好印象等密切相关，这些客户担心的因素，也是其他经销商没有的，同时也将成为我们的优势。

(2) 通过对销售顾问的培训对竞争品牌的学习提高市场的占有率。

(3) 结合市场部对公司和汽车品牌进行有力的宣传，提高消费者的知名度和对车的认知度。3、当好一个称职的展厅经理，做到销售部带头的作用，做好公司的排头兵。发扬团队精神，帮助他们做好本职工作完成公司下达的各项任务。

新一年我们团队的汽车销售工作计划以上三点都已列出。在工作中我会做好自己并带领好团队去克服种种困难，为公司的效益尽到的努力。

人员调换工作报告篇十

今年以来，作为销区经理，我能够认真履行职责，团结带领××销区全体人员，在厂部总体工作思路指引下，在×厂长和销售部各位经理的正确领导下，积极进取、扎实工作，完成了全年目标任务，总销量达到 箱，营销工作取得了可喜的成绩。下面，根据领导要求，我进行述职，不妥之处，敬请领导和同事们批评指正。

今年我们在销售工作中遇到了一定的困难，特别是因为我厂面临兼并重组，各种不实传闻使商业公司对我厂产品的信心不足，不少零售户甚至不卖我厂产品，面对不利局面，我们在销售部统一指挥和安排部署下，发挥全体人员的聪明才智，进一步加强宣传促销力度。首先，以我厂产品进入行业优等品为契机，迅速传播信息。通过拜访商业公司、走访零售户、及时分送《××企业报》、《宣传画报》等企业宣传品的方式，做好宣传解释工作，使这个好消息在第一时间即传播到客户和消费者，打消了他们对我厂的疑虑，增强了卖好我厂产品的信心。其次，充分利用暑期旅游热潮，在商业公司配合下开展多种促销活动等等，有效拉动了终端消费。上半年系列产品基本保持月均销售250箱，而在暑期促销的拉动，下半年月均销售都在315箱左右。

在客户管理工作中，我们在两个方面下功夫。

二是进一步开发好、维护好终端客户。做好终端是我们营销工作的出发点和落脚点，因此，在保持与商业公司良好关系的基础上，我们切实增强服务意识，将工作重心下移，重点联系零售户、电话访销员等，坚持“一切从客户出发，一切为客户着想，一切对客户负责，一切让客户满意”的一对一的营销理念，对零售户实行全过程、高质量的服务，业务员通过主动上门了解访问，建立重点客户档案，及时征求客户意见，对客户的经营状况、客户要求、消费者意见和市场变化心中有数，并及时反馈，使上级能迅速准确地了解市场信息。

在营销工作中，人是最活跃最关键的要素，没有好的管理就不会有好的业绩。因此，在办事处内部管理上，首先，严格管理，加强纪律性。进一步规范了请销假制度、晚例会制度和作息时间，同时，要求业务员要及时联络，随时反馈信息。要求业务员做到的我自己首先做到，起好带头作用，自觉坚持日调度制度，及时向主管领导汇报市场信息、客户意见和建议，接受指令。

其次，勤于学习，增强责任心。工作之余，我自学并组织办事处人员学习了营销业务、国家法律法规和行业政策等，提高了理论水平和营销技能。今年，我们还重点学习了《细节决定成败》一书，大家都写了读后感，普遍反映受益匪浅，深刻认识到营销工作无小事，任何一个细节都可能影响到工作的质量和效果。通过学习切实提高了大家的责任心。

通过一年来的工作实践，我深深地体会到：坚定信念，服从领导是克服困难的基础；优质服务、大力公关是搞好营销的前提；以身作则、加强管理是带好队伍的关键；加强学习、提高能力是履行好职责的基本条件。只有在以上几个方面不懈努力，才能干出业绩，不辜负领导和同志们的期望。

二是努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导业务员把心思凝聚到干事业上，把精力集中到本职工作上，把功夫下到抓落实上，把本领用在促发展上。

总之，我将进一步认真反思自己的工作和思想，实事求是地总结经验教训，诚恳听取批评意见，积累和增强做好本职工作的经验与能力，以强烈的事业心，饱满的热情，高度的责任感努力工作，为提高销售业绩、促进企业发展做出自己应有的贡献。