

最新小升初规培育工作汇报(精选7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

小升初规培育工作汇报篇一

湖州市长兴县工商局培育白茶商标品牌纪实

4月中旬，湖州市长兴县举办了2009中国?和平首届白茶节，吸引了来自国内外数百名业内人士参加，争相观瞻茶业盛事。与会嘉宾在实地参观茶业基地，观看茶艺表演的同时，对一本精美的白茶宣传画册给予了高度的评价。

而这本画册倾注了长兴县工商局上至局长、下至商标品牌专管干部的很多心血，很多创意就来自该局。而该局分管局长柏争鸣则为这本画册在和平、长兴、杭州三地来回奔跑了不知多少次。这本画册，只是该局实施白茶综合培育举措的一个缩影。

长兴茶历史悠久，茶文化底蕴深厚。早在唐代，被后人尊为“茶圣”的陆羽，就在长兴顾渚山茶区发现了紫笋茶，并撰写出世界上最早的茶叶专著《茶经》，因此长兴也有了“大唐茶都”的别称。

长兴白茶始种于1999年，本省安吉县茶商到该县和平镇承包山地开发种植白茶，并带动本地人种植。2002年，白茶产出后，安吉茶商经过加工，打安吉品牌，到安吉市场销售，和平仅成为“原材料”产地。多年来，仅有少部分本地茶农踏上艰辛的自我推销道路，很多茶农还处在为别人做“嫁衣”的境地。

作为白茶主产区的和平镇，白茶种植面积已达2.8万余亩。但一提起白茶，外人多少会自然地同安吉联系在一起。如何在安吉白茶耀眼光环下，走出一条独具长兴特色的白茶培育之路，成为长兴县上下关心的大事。

姓致富，有力抓手就是商标品牌帮扶这一工商部门特有的职能。作为商标品牌培育的主管部门，培育特色农产品商标责无旁贷。

就在去年，长兴县工商局针对长兴白茶缺少长兴地域特色、缺少一个统一对外宣传的品牌的现状，组织人员对白茶的培育进行了调查调研，并提出了一系列具体举措。今年初，在白茶尚未上市前，长兴县工商局专题撰写了《关于做强做大做精和平白茶品牌策划建议书》，从工商部门角度对长兴白茶的品牌定位、品牌创意、品牌设计、产业组织、广告宣传、品牌推广等方面，提出了独到的意见，得到了当地政府和茶农的肯定，并受到采纳。

随后，该局积极收集有关白茶资料，梳理历史渊源，积极协助和平白茶协会征集集体商标名称，帮助查询挑选和进行可行性分析，最终在广泛征求茶农及业内专家的基础上，确定以“兰芽白”作为集体商标向国家商标局提出申请。

同时，该局鼓励企业积极申请自己的商标，推行双商标战略。在白茶主产区所在地和平镇，当地工商所工作人员主动上门为龙桥、吴村、马家边村等自然村25家茶场申请商标，引导他们进行制度化、规范化管理，走品牌之路。一年多来，该镇茶叶类商标从寥寥无几上升到40多件，基本形成了白茶商标品牌集聚的态势。

针对白茶包装杂乱的现象，长兴县工商局联系国内顶级包装设计大师，委托设计整套“兰芽白”茶包装，并指导协会制定《集体商标使用管理规则》，组织茶叶基地成员座谈，就包装一体化达成共识，以管理制度为基础加强对包装使用的管

理，实行统一包装。

与此同时，该局还协助构建完善白茶产业组织结构，实行统一“品质”，积极引导帮扶当地种茶农户组建白茶专业合作社、规模种植基地组建公司，帮助小型茶业公司联合组建规模型公司；整合发挥工商职能，引领和平白茶产业走上规模化、规范化、品牌化的道路；发挥工商部门商品质量监管的职能，开展生产基地、销售网点同步质量检查，清查滥用包装行为，促进茶叶质量提升。

目前，长兴县茶叶市场已呈现紫笋白茶“双秀同辉”景象，长兴白茶先后荣获中国国际茶业博览会金奖、上海国际茶文化节金奖、浙江国际茶叶博览会金奖、第七届国际名茶评比金奖。在北京举行的“大唐茶都”浙江长兴名茶拍卖会上，100克白茶在一片喝彩声中拍出了8.8万元，创下长兴白茶史上的最高价。

小升规培育工作汇报篇二

光阴荏苒，岁月如梭，辗转间时光的年轮即将在20x年的末端刻下最后的齿痕。回顾过去一年的工作历程，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，通过自身的努力，基本完成了本职工作，同时也取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下总结汇报。

一、工作中的收获

1. 制作客户档案表格，对客户进行档案管理

任职客服期间，因为客户信息的运用频繁，因此对客户进行归档尤其重要。期间，按客户所做终端医院的所在地区对南区客户信息制作了“纳百特南区客户联系表”（按客户本人的姓名、电话，内勤电话，开票单位，收货人、收货人地址、收货人电话，发票收件人、发票收件人地址、发票收件人电

话，客户所做产品以及客户所做终端医院对南区126位客户进行归档管理)，并针对客户本人相应制作“南区客户详细地址”表格(按客户姓名、电话、地址对126位客户进行详细地址留档)。

2. 熟练掌握客服部工作流程

任职客服期间，由最初接触客服工作时的手足无措，通过自身努力学习和实践以及经过时间的推移，对工作流程的掌握慢慢变得游刃有余。期间，不仅自身熟练掌握了客服的工作流程，而且对在工作期间发现的问题及时与客服主管进行讨论并解决，解决不了的问题及时呈报了上级部门。

3. 熟悉客户基本信息

任职客服期间，在对客户服务的过程当中，通过与客户的沟通交流，对客户的信息有了初步的了解，且明确知道部分客户的产品月需求量。期间，通过与客户的沟通，发现客户信息的变更并捕捉到一定的客户需求，且及时对这些信息向销售部进行了信息反馈。

4. 自身综合素质得以提高

任职客服期间，通过解答客户疑问，对客户所需信息进行反馈，解决客户需求，以此服务客户。期间，对自身工作效率以及作为客服人员的心态多次进行否定和反思□

客服人员的工作极其繁琐且无序，某件事情进行到一半再回头继续的时候早已忘了要做什么是时常会发生的事情，为了避免类似的情况发生，进行工作备忘以便客服工作变得有序就变得十分必要。这样的工作习惯有助于自身工作效率的提升。服务客户期间，客服人员需要经常性地满足客户的需求，然而因为某些客观条件的限制，有些时候难以让客户的所有需求都得到满足。这就要求我们不轻易承诺，承诺了的事情

就必须及时有效地解决。注重解决事情的时效性，很大程度上提升了自身的责任感。

客服人员的工作因为涉及到公司多个部门，或多或少都会因为人为因素造成某些过错或失误。勇于承认错误并及时有效地更正错误，最大程度的止损，让错误止于己而不是同事之间相互埋怨是十分必要的。勇于承担责任，不大幅度地计较个人心理得失，对自身心理素质的提高有极大的帮助。

<

小升初培育工作汇报篇三

一、明确工作目标

我区全民科学素质工作，全面贯彻“政

府推动、全民参与、提升素质、促进和谐”的指导方针，以重点人群科学素质行动带动全民科学素质整体提高，在全社会形成崇尚科学、鼓励创新、尊重知识、尊重人才的良好风尚，促进经济、社会和人的全面协调发展，为建设特色经济、构建和谐区奠定坚实的基础。在科普网络、阵地建设、人才队伍、工作手段的完善、科学教育与培训、科普资源开发与共享、大众传媒科技传播能力建设等方面明确了工作目标，为形成科学、文明、健康的思维方式，生产方式和生活方式指明了方向。

二、加强组织领导，明确责任，抓好落实

总体工作计划之中，同部署、同安排，同考核，做到了年初有计划，年末有总结。根据《科学素质纲要》的要求，我区成立了以区政府分管领导为组长的区全民科学素质工作领导小组，领导全区《科学素质纲要》的实施工作。领导小组办公室日常工作由区科技局负责，办公室主任由区科技局局长

杨华友同志兼任。领导小组成员由区委组织部、区委宣传部、区政府办、区科技局、区教育局、区人事局、区财政局、区发改局、区劳动和社会保障局、区环卫局、区安监局、区林业局、区卫生局、区文体旅游局、区总工会、团区委、格里坪镇、各街道办事处等单位组成。各成员单位成立了相应的领导小组，制定了工作方案，配备了专职人员。明确了相应的职责和任务，建立了相关工作制度，把全民科学素质工作纳入工作目标进行考核，实行目标责任管理。制订了“关于印发《攀枝花市区实施〈全民科学素质行动计划纲要〉考核办法》的通知”文件。

领导小组负责对全区《科学素质纲要》实施工作进行宏观指导，研究制定了促进《科学素质纲要》实施工作的重要政策措施，协调解决实施工作中的重大问题，对各单位实施工作进行督促检查。

三、完善制度和方案，提供保障，多渠道加大投入

质建设发展需要，将科普经费列入了财政预算，区财政划拨8万元用于该项工作的实施，人均经费达到了元。保障了《科学素质纲要》顺利实施。同时，各责任单位按照承担的工作任务，统筹考虑和落实了所需经费，建立了专职和兼职相结合的工作队伍。不定期向区全民科学素质领导小组报送信息。

四、大力开展科普宣传教育

我区以提高公众思想道德素质和科学文化素质为根本出发点，以“节约能源，保护环境，安全健康”为主要内容，组织开展了冬季送科技下乡、科技之春科普月、专利宣传月、科技活动周、校园科普宣传周、防震减灾宣传周等系列重大科普宣传活动，利用各种宣传工具和渠道，在全区民众中大力开展科普宣传。一年来，我区共组织开展了211人次的送科技、文化、卫生上街，进社区、学校、下乡活动，印发各类科普宣传资料万份，办科普墙报249期，大小标语、横幅、挂

图135幅，广播电视宣传44次，放映科普录像、电影5场，举办各类培训班及科普讲座73期，科普宣传教育面达95%以上。

五、大力开展了未成年人科学素质行动 科普体验活动。开展了“大手拉小手”活动，邀请了市级有关领导到学校进行科普讲座。各学校成立了心理健康知识宣传栏和心理健康咨询室，为学生健康成长提供了保障。组织了区中小学生科技竞赛和青少年科技交流活动，积极组织学生参加四川省科技创新大赛，并取得了优异成绩。开展了青少年环保体验活动，各学校成立了环保小卫士组织。在广大农村青少年中开展科普活动。组织实施了农村未成年人群英计划，为农村未成年人参加科普活动提供了更多的机会和渠道。

地的指导，加快青少年活动中心的建设步伐。

教育与培训基础工程。先期启动中小学科学教育网络资源建设和科普资源进校园、进社区项目，底前全面完成了工作。完成了科学教育特色学校的选定，开展科学骨干教师培训试点工作。启动中小学科学教育实验条件建设示范工程。结合迎接省政府对我区教育工作督导评估，加强中小学实验室建设及其仪器设备的配置，不断满足中小学科学课程教学的需要。结合基础教育课程改革，大力推进初中综合科学课程实验，促进了课程综合化发展。

六、大力开展了领导干部和公务员科学素质行动

常督促指导和年终考核。二是创新学习培训形式。先后采取以会代训、集中学习、分散自学、外出培训、专家讲学、主题教育等多种形式，通过请进来、走出去、联合办班等办法，加大对科学知识的培训力度。

常开展。

七、大力开展城镇人口科学素质行动 制定了《就业再就业培

训方案》，形成了以区就业训练中心牵头，以格里坪镇、区农经局、区科技局、区安监局、区总工会、区妇联、区民政局、攀枝花市汽车驾驶学校、区建工技校、攀煤集团培训中心等为体系的就业培训网络。培训工种达到了40多个，解决了参训人员培训难、工种不全的问题。今年下岗失业人员和失地无业农民再就业培训共计630人，再就业培训合格率达100%，就业率达52%；创业培训261人，农村劳动力转移就业培训642人，培训农民工9517人次，农民工培训获证人数851人。在培训机构和劳动者的共同努力下，我区城镇劳动人口整体素质得到了全面提升，实现了以培训促就业的管理目标。

素质、人文素质，培养造就一大批有文化、懂技术、会经营的新型农民，为我区的社会主义新农村建设提供有力的智力支持和人才保障。一是围绕梅子箐芒果基地开展标准化示范推广，由区科技局、区农水局、格里坪镇、区芒果协会、市锐华农业开发有限责任公司共同组织，对全区500多户芒果种植户进行芒果管理技术培训。二是结合椪柑产业的发展，积极与市农林科学院等科研院所联系，邀请有关专家到我区对椪柑种植户进行技术指导，大力开展椪柑管理技术培训。今年共举办椪柑管理技术培训班4期，培训农户240人。三是通过阳光工程、新型农民科技培训等主要方式开展了1000余人次的实用技术培训。四是积极发展农村能源村建设，新建沼气池200余口，推广沼气利用和管理新技术，开展沼气利用和管理培训班2期，培训140人次。

均成立了科普工作领导小组，已建社区科普站18个。科普站做到了“六有”，即有职责、有规划、有人员、有志愿者队伍、有科普活动室、有电教室。有的社区还修建了科普活动广场、科普文化大院和美观大方的科普画廊。建立了市级科普示范社区2个，实施市级科普示范社区建设项目1个。科普站的建立使科普工作延伸到社区，工作日趋规范化、制度化、经常化，成为科普工作新的亮点。我区全面实施《纲要》工作中，把工作任务分解到各街道办事处、各个社区中，实行

工作目标管理。把开展社会主义荣辱观教育作为“科教进社区”活动的主要内容，在全社会中大力培育“以崇尚科学为荣，以愚昧无知为耻”的社会风尚。宣传节约资源、保护生态、改善环境、安全生产、应急避险、健康生活、合理消费、循环经济等观念知识，倡导建立资源节约型、环境友好型社会，促进科学、文明、健康的生活方式和工作方式。

十、加强农村科普阵地建设

小升规培育工作汇报篇四

首先，对于顾客，我们日常通过与顾客交谈中发现，不同层次的顾客对x的口味有不同需求□x本属于x类，但有些初尝x的顾客并不太清楚了解其中的特点，我公司的x产品分为x三类，在销售过程中，我们针对不同客户的口味来介绍不同x品，然后采用excel的数据库功能，对不同层次的顾客信息分类管理，通过自饮、送礼、机关采购、潜在加盟商等不同客源建立分类顾客资料档案，以便在日后联络追踪管理。

其次，对于员工，我店做好分配分配、排班等工作的记录和管理，及时理清工作工程中出现的各种倒班、加班、请假、调岗、培训等事情，对于突发的变化，及时做好协调和调配，并认真记录，避免由于自身员工问题影响我店的营业。

最后，对于产品的记录，我店一般备足日常销售量数倍的货品，或积极与总店和周边附近的店加强联系，积极补货，满足潜在销售能力，每日清点销售量，及时核对数量，避免出现缺货、断货的情况发生。对于潜在节假日消费高峰期，我店提前进行备货。

2、订单跟踪：

在下订单后要确认库存是否满足需求，如果需要增补调配货源，我店还进一步了解补货进程，确定新x是否能够按时到货，

最后对于外送的x□我们还要确定客户是否准时收到，同时在日后根据顾客所留下的联系信息，做好日常回访，不仅可以做好日常销售反馈，而且还能了解顾客口味需求推荐适合各种层次顾客需求的口味的产品。

3、货款回笼：

目前本店销售产品基本上以现金或是刷卡形式消费的，较少出现签单拖欠货款的情况，对于签单的顾客，我们将在约定时间及时提醒应付货款，对于采用提货卡的顾客，我们也及时记录提货卡采购的x品，并在通我司财务人员核对账款是及时提供货款型号等信息。

4、了解市场需求：

维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。在与客户沟通过程中，我们发现，不同客户对于不同层次的x叶需求非常明显，而且很多时候采用赠送和搭售的方式更适合他们的选择。对于新开始品x不久的顾客面对五花八门的x产品并不熟识的时候，我月坛店经常积极做讲解，同时邀请客人来我店现场品茗，在品茗过程中不仅推销了产品，更加加强了联络工作，为即将到来的中秋和国庆两节的销售起到了积极的作用。

5、新员工培养：

人才流动最为我公司新陈代谢的一个重要过程，有利于我公司人才的逐步提升，销售水平的提高，服务水平的提高，采用优胜劣汰的模式是月坛店乃至全公司一直以来最有利的人才管理方式之一□x本为消费尚品，档次高，对于我公司而言，北京地区，特别是月坛三里河片区更是国家机关部委林立，购买的顾客往往是高层次有知识文化的人群，因此在销售过程中新人素质必须提高，对于个人而言还有加大提升空间。

整个8~16月份，月坛店人员流动较大，员工进出频繁，为保证服务质量保证员工素质，我店对于新员工采用以点带点和以点带面的方式，采用一对一帮扶带练，以及定期集体培训的方式。同时还积极选派优秀有潜力的员工送往中心店进行技术培训。这不仅大大提升了员工的工作素质，更激发了新老员工的工作热情，提升了企业文化内涵，加强了员工之间的沟通交流和团结。

小升规培育工作汇报篇五

一、希望广大妇女不断学习，努力提高自身素质。妇女地位的提高和作用的发挥，很大程度上取决于妇女自身的素质。市场经济和知识经济的挑战，更要求妇女具有较高的思想素质，掌握一定的科技知识和具备参与社会竞争的能力。同志曾经说过：“学习是前进的基础。”广大妇女要树立终身学习的理念，把学习作为实现自身价值和自我发展的自觉行动，磨练渴求知识、永不满足的意志，不断学习，苦练内功，提高修养。要深入学习“三个代表”重要思想，切实增强实践“三个代表”重要思想的能动性和创造性；加强对岗位、业务知识的学习，努力提高专业素质；加强科学文化知识和劳动技能的学习，优化综合知识结构。要树立正确的世界观、人生观和价值观，进一步发扬艰苦创业的精神；要坚持解放思想，实事求是，与时俱进，努力在各自的岗位上发扬开拓创新精神。要努力做到以素质求平等，以作为求地位，坚持发扬自尊、自信、自立、自强的精神，争做“勤学习、敏时尚、求进取、有爱心”的21世纪时代新女性。

二、希望广大妇女积极投身经济建设，立足本职创一流。全面建设小康社会，最根本的是紧紧抓住解放和发展社会生产力。妇女是一支伟大的人力资源，也是推进我县经济发展的重要力量。广大妇女要紧紧围绕经济建设中心，结合各自实际，认真贯彻落实县委六届七次会议所作出的重大部署，进一步焕发劳动热情，始终保持奋发有为、昂扬向上的精神状态，积极参加“巾帼科技致富工程”、“巾帼社区服务工

程”、“巾帼文明示范岗”创建等活动，积极投身到全面建设小康社会的实践中去，在一切可以发挥作用的岗位上施展才华，贡献智慧，埋头苦干，创出一流业绩，为我县的改革开放和现代化建设献计出力。

三、希望广大妇女弘扬新风，积极推进社会文明进步。妇女是推动先进文化发展和精神文明建设的重要力量。妇女发展需要文明来保障，文明更需要妇女去创造。广大妇女要积极参与群众性精神文明创建活动，自觉地改陋习、树新风、塑形象，做文明健康生活方式的倡导者；要带头贯彻公民基本道德规范，自觉参与社会公德、职业道德和家庭美德建设，做承传文明、诚实守信的公民。要坚持弘扬和培育民族精神，牢固树立民族团结、国家统一的特色社会主义共同理想。要大力倡导先进性别文化发展，促进社会全面进步。

小升初培育工作汇报篇六

一、加强领导，落实责任

为有效开展防汛工作，我镇成立了防汛领导小组和民兵抢险救灾应急队，由镇长干勇任防汛领导小组组长，分管副镇长陈洪、副镇长窦伟丽任副组长，副镇长、武装部长李华任副组长兼民兵抢险救灾应急队队长。健全了防汛工作责任制，与地质灾害隐患点的各村和监测员签订了地质灾害监测责任书，确保责任落实到位，工作执行到位。

二、制定和完善防汛预案

按照相关要求，结合实际情况，科学制定防汛预案，分别制定并下发了《黄土镇2022年防汛抢险救灾应急预案》、《车冲水库2022年防洪抢险应急预案》，明确了防汛工作的组织领导、应急机制和措施保障等。

三、开展防汛宣传教育

一是及时召开村三职干部会议传达中央和省、市、县关于防汛工作的会议和文件精神，安排和部署防汛工作。

二是宣传地质灾害防灾避险注意事项，让地质灾害点附近群众掌握在突发性地质灾害中迅速逃生、自救的基本方法和技能，最大限度地减轻自然灾害造成的损失。

四、落实防汛物资储备

储备了各种防汛物料，主要是竹子、麻袋、抢险土石料、油筒、少许油料。

五、深入排查，治理隐患

开展全方位排查，实行村组、企业对防汛工作自查，镇政府组织巡查。

六、加强防汛日常工作。

坚持24小时防汛值班制，实行日报告制度，及时准确传递水情、雨情，分析汛情。

小升初培育工作汇报篇七

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的x年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的x年。

1)销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致

销售量也不是太理想。

2)沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图;对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3)工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，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)对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5)因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从5.1开业到9月份女裤一直占比都比较高，73%，男裤只占27%，后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。