

# 个人工作汇报 个人工作报告(通用8篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 个人工作汇报 个人工作报告篇一

下面分三个方面谈谈我在这一一年中的学习和工作情况。

上半年，我担任高三年级两个文科班的课。能做到认真备课，钻研<sup>^</sup>高<sup>~</sup>考大纲，了解学生运用知识的能力水平和知识上的缺漏，分析各类练习题的特点及其对学生可能起到的作用，有针对性地指导学生进行备考复习。在教学中，充分利用课堂时间，提高课堂教学效率，不占用学生的课下时间，让学生有较多的自主学习的时间。在最后的考前教学中，注意对学生进行个别指导，解决学生的应考困难。两个文科班的高考平均成绩为585分，在济南市排列为第一名。对这个成绩，我还是比较满意的。但是，我对自己的工作也有很不满意的地方，这就是，有几个平时语文成绩优良，语文水平也较高的学生，在高考中没有取得理想的成绩，甚至是成绩很不好。我考虑，这一定是我的教学工作存在着问题。我在很长一段日子里费心地想问题的根源，也想找出解决问题的方法，可直到今天，我还没有得到一个能让自己满意的答案。

下半年，我担任了高一年级两个班的课。由于是新大纲、新教材、新学生，我在备课上花费了较多的时间。备大纲，调整自己的教学思想理念，明确自己的教学目标要求；备教材，从量和质两个方面确定教学内容，安排好教学进度，选择恰当的教学方式方法；备学生，了解学生的知识基础和水平，了解学生的兴趣爱好和思维特点，了解学生的行为习惯和个性特征，从而使自己的教学为学生服务。这半年，我还和高一备课组的老师一起在写作教学上作了些改革尝试。

第三，条件一允许，马上开始上“课外阅读课”，丰富学生的知识，提高学生迁移知识的能力。半年来的教学效果，现在还很难作出成败优劣的论断，我将在恰当的时候另作总结，以利于今后教学工作的顺利开展。

一般情况下，一年来，我能积极参加学校组织的各项学习、工作、活动，如政治学习、业务学习、升旗仪式、听专家讲座等等。对教研组的各项活动也能按时参加。通过这些，我与附中，与同事，与社会，与时代有了较紧密的联系。我认识到教学改革势在必行，认识到自己在学识、能力方面还远远达不到要求，认识到我们学校的许多老师，尤其是我们组里的许多老师的许多方面是值得我认真学习的。这样，我就做到了在各方面努力学习，工作，既不自以为是，也不自惭形秽，从容自然地做一个附中的教师。这一年中，也有特殊情况。

上半年，我母亲先生病后病逝，对我影响较大。其一，我在上半年，因要照顾病人，学校在下午召开的一些会议，就没有参加；其二，母亲的病逝，也使我产生了一种人生无常、及时行乐的情绪，一度要求自己不高，工作也像是没有了动力，生活毫无条理。

一年来，我通常只能利用零星的时间，通过阅读一些专业类的书刊得到一点专业方面的新知识。常读的有《语文学习》、《语文月刊》、《中学语文教学》等。因为专业的特点，当然也是因为个人爱好，我还抽时间读了几本小说，读了一点文学评论类文章。下半年，由于新的教学大纲列出了高中生必读书目，其中有我过去没有读过的三本，我以较快的速度把其中能够买到的两本读完了。非常幸运，下半年我参加了校长带队的一个赴上海参观学习的团队，到华师大二附中、上海七宝中学去学习两天，开阔了视野，增长了一些知识，受到多方面的启发。

另外，上半年，我参加了学校组织的教师电脑培训学习，使

自己使用电脑的能力有了提高。下半年，我较多地听了本组几位老师的课，向他们学到了不少东西，对我的教学工作起到了一定的促进作用。我已经离开大学近二十年了，深感自己在教育理论、教材教法等方面有进一步学习的必要了。我将在今后的工作实践中，努力学习业务知识，当然，也希望学校领导能给我提供继续学习的好机会。

## 个人工作汇报 个人工作报告篇二

这是我毕业之后的第二份工作，作为一个新人，刚加入公司时，我对公司的运作模式和 workflows 都很生疏，多亏了领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内熟悉了前台的工作内容还有公司各个部门的职能所在。也让我很快完成了从学生到职员的转变。都说前台是公司对外形象的窗口，一年的工作让我对这句话有了新的认识和体会。前台不是花瓶，一言一行都代表着公司，接待公司来访的客人要以礼相迎，接听和转接电话要态度和蔼，处理办公楼的日常事务要认真仔细，对待同事要虚心真诚。点点滴滴都让我在工作中学习，在学习中进步，受益匪浅。

加入到xx这个大集体，才真正体会了“勤奋，专业，自信，活力，创新”这十个字的内涵的精髓，我想也是激励我们每个员工前进的动力，我从领导和同事的敬业中感受到了这种文化，在这样好的工作氛围中，我也以这十个字为准则来要求自己，以积极乐观的工作态度投入到工作中，踏踏实实地做好本职工作，及时发现工作中的不足，及时地和部门沟通，争取把工作做好，做一个合格，称职的员工。这也一直是今后工作努力的目标和方向。

一年的工作也让我产生了危机意识，单靠我现在掌握的知识和对公司的了解是不够的，我想以后的工作中也要不断给自己充电，拓宽自己的知识，减少工作中的空白和失误。初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑

得更全面，杜绝类似失误的发生。这段工作历程让我学到了很多，感悟了很多，看到公司的迅速发展，我深感骄傲。

在今后的工作中，我会努力提高自我修养和内涵，弥补工作中的不足，在新的学习中不断的总结经验，用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，发挥自己的潜力为公司的建设与发展贡献自己的力量！

## 个人工作汇报 个人工作报告篇三

我校现有9个教学班，在校学生460人，有专职体育教师1名。学校建有250米田径场跑道，篮、排球场各一块，乒乓球桌3个，设有标准的体育器材室一个，硬件设施基本完善。我校以《学校体育工作条例》为指导，认真贯彻体育课标的要求，有组织、有计划地开展教育教学、科研活动。学校坚持“健康第一”、“以人为本”理念，遵照学生身心发展规律，调动学生参与体育教学的积极性，让学生充分体验合作学习的快乐，享受健康成长的快乐。

1、学校把体育工作纳入整体学校工作计划中，做为学校的重点工作来抓，学校成立体卫艺工作领导小组，健全领导网络、明确分工、加强负责。对于学校举行和参加的重大体育活动，学校领导给予人力、物力、时间上的保证。

2、学校领导经常深入一线了解教师的思想动态、工作情况，对存在的问题，工作中的困难及时采取措施解决，对学校文艺体育活动的开展、运动队的训练、比赛等都亲临督促指导。

3、建立激励制度，搞活体育教学工作。学校将各班参加各类体育活动，比赛的成绩纳入班级量化管理，并将各班参加体育锻炼活动的情况和体锻达标率、优秀率作为评选文明班级的重要依据，促进了学校各项体育活动的开展。

进行一小时体育锻炼。

1、以“健康第一”为指导，我校切实抓好体育教学工作学习落实“课标”的教育理念，改革学习方式、教学方法和评价方式。学校要求教研组做到学年有总结，学期有计划，每课有反思；活动有分工，有措施、保安全；成绩有纪录；资料有积累。要求体育教师根据学校场地器材条件，认真备好课，做到备教材、备学生、备场地，充分利用45分钟的课堂教学，抓好学生的体育常规教育，让学生掌握基本的运动技能，同时结合推进爱国主义和集体主义的教育。学校领导和分管校长定期组织检查教案，随机进行听课和评课。

2、要求体育教师在教学实践中认真反思，努力钻研，不断地更新教育观念，准确地理解“课标”精神，恰当地选用新的教法和新的学法，激发学生学习兴趣，充分发挥学生主体作用，坚决杜绝无教案上课和“放羊式”教学。

3、树立课外活动是课内体育教学的延伸的教学观念。体育竞赛活动和群体活动是体育课教学工作的实效检验。只有让学生掌握基本的运动技能，才能更好地开展体育竞赛活动和群体活动，促进体育运动水平的提高。学校要求体育教师凡是学校开展的竞赛活动和群体活动，都要列入体育教学计划之中，对学生加以指导。这样既推动了竞赛活动和群体活动的开展，反过来又促使学生重视体育课的教学，提高了体育课的实效性和学生的学习兴趣。

1、全面启动学生“阳光体育一小时运动”，让学生们走向操场、走进大自然、走到阳光下。坚持每天上午30分钟大课间活动，下午40分钟的课外活动。学校合理安排学生每天进行跑操、跳绳、跳集体舞、做武术操、合唱歌曲、国学经典诵读，练习书画等活动，丰富学生的课间生活，让学生真正达到了德智体美劳全面发展的目标。

2、积极响应教育部、国家体育总局、共青团中央共同发起的阳光体育冬季长跑活动，依据学校实际情况，详细制定长跑活动方案及安全预案，并举行起跑仪式。学校利用上午大课

间活动，组织全校学生以班级为单位进行有序的长跑锻炼，并分年级进行长跑比赛，使一些不爱运动、体质较弱的学生身体有了改善。

3、今年我校举行了小型多样的校园文体活动。虽缺少师资，但学校的体育竞赛和群体活动仍有序开展。秋季田径运动会，年级排球对抗赛，校园集体舞、广播操比赛和教职工健身月等活动，让学生和老师一起锻炼，得到了师生的热烈响应，积极参与。

制订出切实可行的计划。每次训练做到有记录，有总结，为特长生的技能水平打下初步的基础。

5、组织学生参加了全市田径运动会。虽然师资力量薄弱，但我们还是取得了可喜的成绩，女子团体总分获得了第三名。现阶段学校正在积极筹备20xx年的全市排球运动会，力争在明年的排球运动会中取得优异成绩。

今年学校在资金紧张的情况下，仍多方努力，投资添置部分体育教学用具，满足了学生健康体质测试、体育课、大课间活动的需求，保障学校体育工作的基础设施建设，保障各项体育活动的正常开展。

我校严格按照有关规定合理使用体育经费，满足教学和竞赛工作的需要。重视场地器材建设，根据教育部去年印发的《中小学体育器材设施配备目录》，逐步配齐体育器材设施，并切实落实体育室器材出借登记、管理制度。学校现有400米以下田径场地1个、篮球场、排球场各1个、乒乓球桌3台。其他器材基本能满足上课需要等体育活动基本器材。教学条件逐年改善。

我校现有专职体育教师一名，大学本科学历。刚从大学毕业就直接参加工作，对工作充满了无限的热情。但由于工作经验不足，在教学方法和手段上过于单一，对于此情况，我校

采取让老师们走出去多看、多听、多记的措施。多次派该教师前往其他学校观摩和听优质课，推荐其参加各类教研活动，学习其他有经验教师的上课方式，学习他们对大课间的组织，学习各学校体育工作材料的记录和整理。我们学校始终利用各种机会和各种形式，向老师传达新的观念，传递新的信息，引导教师要加强学习，及时“充电”。

足的准备。

学校严格按照上级要求，把好各阶段体质健康监测关。每学期，按照上级要求，组织对学生进行体检、一年度对学生进行两次视力监测。做好学生体质健康测试工作，严格按照《国家学生体质健康标准》，认真完成全校学生的体质健康测试、测试结果统计等工作，并按时将数据上传至国家数据库。本学年测试结果较好，全校学生100%合格；其中及格率53%，良好率43%，但也存在一些问题，优秀仅有4%，学生综合身体素质有待提高和锻炼，这也是我校今后体育工作的目标和方向。

由于学校领导的大力支持，全校师生的齐心努力，本学期，我校的体育工作取得了一定的成绩。展望新的一年，我们的体育工作又将面临一个崭新的开始。我们将一如既往地加倍努力，让我校的体育活动真正成为一道亮丽活泼的校园风景线。

20xx年12月31日

## 个人工作汇报 个人工作报告篇四

时间就像小偷，偷走你的青春，偷走你的激情，偷走你有限的岁月。初到xxxx的情景好像就在眼前，一转眼已经四年了。感叹时光的流逝，又不甘于岁月的蹉跎，于是乎只有与时间赛跑，努力而又努力。

来xxxx四年我倍感温暖与亲切，同事们对我都很好，像亲人一样，有事互相帮助，相互包容，让你每一天都心情愉快。看到新教学楼拔地而起，心里乐滋滋的，使我有幸自己最后三分之一的教学生涯在这么美丽的学校度过。

20xx学年，我仍然任教书法，周课时16节。我努力上好每一节课，每节课的作业都认真批改，写得好的学生及时发星级奖章，调动学生的积极性，其中203班，302班，502班的学生书写水平有明显的好转，社团里的学生兴趣浓厚，他们喜欢写字课，上课非常安静，水平也有明显提高。黄xx雨、杨xx榛钢笔字获县艺术节二等奖。六月上旬选拔了比较出色的13名学生参加xxxx市比赛，从五月下旬开始每天训练，水平有较大突破。

每月更新布置学校宣传栏一次，使学校窗口更亮丽，每月参与教师教学札记评比一次，做到严肃认真，公正公平。

在个人方面□20xx年9月《悬针竖与垂露竖》一文发表于《教改导报》，校本教材《朱老师教写字》参加xxxx县优秀校本教材评比获一等奖。在xxxx老年大学兼职古代历史，《老年大学古代历史教材选编的原则与依据——以先秦事迹六十讲为例》发表于□xxxx老年教育研究》。我努力学习，勤于笔耕，散文□xxxx老年大学——老年人的乐园，也是我的乐园》发表于□xxxx报》，杂文《谁来托住将要掉下的最后一根稻草》发表于《竹乡文学》。

课余时间还参与学校校园文化建设，努力为学校的发展添砖加瓦，尽微不足道的努力，有些时候常常是力不能至，心向往之，总之一心希望学校好，希望xxxx小学越来越美丽。

由于任教学科的特殊性，校内听课数量不足。不过我空班时间从不浪费，本学期初编写了校本教材《朱老师教写字——第十册词语盘点》和《朱老师教写字——第八册词语盘点》

供学生练习，最近又编写了《朱老师教写字——第二册语文要点》、《朱老师教写字——第三册语文要点》，准备下学期使用。

学无止境，教无定法。

孔子曰：学然后知不足，教然后知困，知不足，然后能自反也；知困，然后能自强也。我将努力在“知不足”与“知困”中自反和自强，以期教学相长。

## 个人工作汇报 个人工作报告篇五

一年来，凭着对工作更深的认识和感悟，我执着地对待每一项工作的挑战，也努力的想把工作做的更好，现将一年做个工作报告。

所谓“活到老，学到老！”一年来，我坚持多看新闻，多看报纸，让自己跟上社会的脚步，使自己不落伍。热爱生活、热爱工作、热爱孩子、热爱同事、热爱家长，五大热爱，让我的心变得很充实。认真参加学校组织的每一次政治学习，并做好笔记，带着一颗思考的心，并能做到积极发言。服从领导的安排，及时完成领导交给的任务，并努力做到最好。

这一年来，我始终把教科研放在首位，多思考、多动笔、多尝试，这就成了我成长的一大策略。我认为，没有不会，只有不学。所以，我努力尝试，每节课我都做好丰富的课前准备，例如：音乐课做到先熟悉钢琴，语言课做到熟练故事，有相应丰富的物质材料。无论再忙，都准时高效地提前一周，根据班级实际情况，备好周计划等各项本职工作。

及时更换主题内容，让主题墙变得更生动性，孩子的参与力度更强些。结合自己做的课题，我早落实、早行动，制定每月计划、每月活动安排，让课题更实在，让班级内真正融入音乐，浸润孩子的一日生活。平日多去博园转转，多看看幼

教前沿的一些文章等，有针对性地选择文章去思考、去反思。

这一年来，我送走了盛老师，迎来了潘老师，却始终减退不了我对家长工作的热情。一连串的活动，家园联系密切，历历在目，让我们回想走过的历程。幸亏有照相机的功能，帮我及时整理和收集我们的美好记忆。在六一节上，班级的亲子童话剧《白雪公主》引得了很好的口碑，并在乍浦镇首届社区文化艺术节的家庭才艺比赛中喜获金奖。

让我感受到“可爱的家、可贵的情”的深刻含义。在班级开展的“音乐无限美，快乐讲故事”讲故事比赛中，活动前，家长就利用了很多的休息时间，让孩子在家多练习，并让家长选择适合的背景音乐配故事，活动的精彩，我都一一用摄影机拍录，在拍录的过程中，我真的很欣慰，看见他们从小班到现在的变化，我觉得这就是所谓班主任的幸福感，并一一传给家长，设置了很多奖项和最佳背景音乐奖等。

当然，家长的工作还没落幕，从家长朋友写的活动感受中，从家长写的选择背景音乐的好处等文章中，你可以一一发现，教育正迎面一起同行。

当然，除了教科研，我也执着地面对我的一点兴趣与爱好吧！在上学期乍浦开展的的首届乍浦镇文化艺术节活动中，我都一一组织、发动、带头参加各项活动，代表幼儿园参加了一系列演出，做好前前后后的大量工作，联络到位。在秧歌舞比赛中我们喜获金奖，与杨晓老师一起编排的幼儿歌舞剧《大树和小鸟》精彩亮相于平湖市政厅，运动会编排队形，得到领导良好的印象等。

努力了未必有收获，但是重要的是享受那个艰苦的过程，那是一种磨练。一年来，我的论文《音乐有声，浸润无声》获得平湖市一等奖，嘉兴市三等奖；在沿海片举行的家长工作新举措征文活动中，获得“优胜奖”并荣幸地参加家长工作新举措交流。

论文《趋于价值共生的班级“家委会”的建构》送平参评，陶行知随笔《将“生活教育”坚持到底》送嘉兴参评，“读书求知增女性风采，创先争优建巾帼新功”征文活动《让我轻轻地告诉你》送平参评；课题正式立项，天妃杯演讲赛三等奖等。

## 个人工作汇报 个人工作报告篇六

转眼间20xx就要挥手告别了。临近新年，想想自己走过的半年多的路，经历过的事，没有太多的感动，没有太多的惊喜，没有太多的成就，有一颗淡定淡定的心。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉这个行业的产品知识，熟悉公司的运营模式，熟悉客户关系组的建立。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓住重点客户，跟踪客户，淡季如何安排时间，有什么产品，当然这远远不够，要不断学习，不断积累，与时俱进。

在工作中，虽然浪费了工作时间，但对工作认真负责。经过时间的洗礼，我相信我会更好。俗话说，只有经历才能成长。世上没有十全十美的事。每个人都有自己的优缺点。工作多的时候容易焦虑，或者没时间检查，粗心大意。当我有很多工作的时候，我想自己搞定他，自己跑好每一步。我想纠正这种心态，发挥自己的优势：交易知识，学会接受。不断总结提高提高质量。

自我分析：从目前的行为来看，我不是一个合格的销售人员，或者说只是一个初级的销售人员，不擅长说话和口才，表达能力也不够突出。根本原因：自己的缺点没有突破，脸皮不够厚，心理素质不够。这一点都不像我自己，也没有发掘自己的潜力，在性格上有所飞跃。在我心里，我一直相信我能成为一名优秀的销售人员，这是动力；这种信念一直储存在我的胸中，随时准备爆发，心里一直渴望成功。“我想像一个真正的男人一样战斗，超越自己。”我对自己说。

## 20xx年的工作设想

根据20xx的销售情况和市场变化，我计划将工作重点划分为区域。第一；对于老客户和固定客户，要经常保持联系，有时间有条件的时候送一些小礼物或者招待客户，稳定与客户的关系。第二；在拥有老客户的同时，要不断从老客户那里获取更多的客户信息。第三，有必要。要想有好的业绩，必须加强业务学习，开阔视野，丰富知识，采取多样化的形式，把学习业务和沟通技巧结合起来。

- 1、每个月都应该增加一个以上的新客户和几个潜在客户。
- 2、在见客户之前多了解一下客户的状态和需求，然后做好准备工作，这样才不会失去这个客户。
- 3、要不断加强业务学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行交流，向他们学习更好的方式方法。
- 4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低。给客户留下好印象，为公司树立更好的形象。
- 5、如果客户遇到问题，一定要尽力帮他们解决。做生意先做人，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 6、自信很重要。永远告诉自己，你是最好的，你是独一无二的。只有拥有健康、乐观、积极的工作态度，才能更好地完成任务。

工作中的问题及解决方法：

- 1、不能正确处理市场信息，具体表现在：

缺乏信息交流使得很多有效的信息白白丢失。在今后的工作中，要采取有效措施，充分发挥信息的作用，加强信息处理

能力，加强沟通，正确判断信息的准确性。

2、在年初的工作中，由于业务水平低，经验不足，在最初的工作中找不到线索，多次失败。到底是什么问题？面对多次失败的教训，我找出了自己的原因和不足。在今后的工作中，要不断加强业务学习，提高自身能力。

3、缺乏计划和保障措施。

4、及时回复客户的任何信息；给客户的回复不要简单的问和答，要尽可能的全面和周到，不要啰嗦。语言要专业，要有针对性，否则你会失去继续说话的机会。

5、报价表，报价要适当，不能太低，也不能太高；好东西卖不了便宜，普通产品也不能高报价。因为客户往往从你的报价判断你的诚实，同时判断你对产品的熟悉程度；如果你给一个很简单很普通的产品报一个远离市场的价格，哪怕几天都不能报，说明诚信不够，你根本不懂业务。客户自然不会关注。

以上是一年个人工作总结。如有不足，请批评指正。

感谢公司的培养，感谢老板和关心我的人对我言行的细心指导。我一定会以积极、自信和热情的态度工作。

## 个人工作汇报 个人工作报告篇七

### 对现代商业社会环境的认知

这次有幸在制造业历练了3天，每天过的都很充实。身兼市场和销售的我，倍感压力！因为同行业间的竞争实在是太激烈了。尤其是在订单的抢购上，真的是越有实力的公司越有优势。竞争激烈的同时，也出现了一点有违商业道德的事情，虽然被及时制止，但还是可以看出商业环境也并不是那么的

纯净的。当然，我们公司恪守职业道德，没有参与不法事情，也是受害方。

## 对现实企业管理的认知

对企业的管理，首先我觉得并不是ceo一个人的事。市场部对市场行情的分析以及销售部、生产部对产品的生产与销售，还有采购部和财务部所做的，全都是为了企业整体的利益。所以，我觉着企业的管理离不开各个部门的团结合作。其次，在企业管理方面[]ceo还是起到关键作用的。必须的是[]ceo要有雷厉风行的做事风格和非配任务的威严，这样处理起企业的业务来才会更有效率。同时[]ceo必须要有锐利的目光和正确的企业管理思想，这样才会对企业的发展做出正确的决策，才更利于企业的管理。

## 对公司岗位的认知

我是担任市场部和销售部的经理。市场部经理的主要职责：首先，要提前对每一季度的市场需求情况做好分析，做好每一季度销售和预算计划工作；做好前期市场调研之后，与生产部、采购部进行有效的沟通，确保公司产品进行有效的生产。接下来，要做好针对不同客户的前期调研，随，了解市场行情。同时，还要做好市场的维护和投资，给公司进行广告投资，提升市场影响率。在完成前期几个季度之后，要对销售成绩进行统计和分析，不定期的组织对销售情况的分析和讨论，提出对销售管理办法的研究和改进。销售部的主要职责：首先要立足于大局，密切与生产、市场、财务、采购以及行政等部门的工作联系，加强与有关部门的协作配合工作。组织编制每一季度销售计划，适时合理地签订供货合同，确保销售计划指标完成，节约销售费用、及时回笼资金，加速公司资金周转。其次，与商贸公司进行销售谈判，基于市场行情和公司状况力争有利的销售价格。同时编制销售统计报表，做好销售分析，及时调整生产。同时，销售部也要负责物品销售的物流运输工作，确保商品顺利的运到目的地。

## 对团队协作认知

我个人觉得团队的协作是很重要的，它对于一个企业经营的成败起着至关重要的作用。如果一个企业内部出现了分歧，没有团结一致，那必然会导致部门之间的工作不协调，接着就会影响到企业的经营利益问题。所以，企业内部的各部门必须要团结一致，提高效率，促进企业的经营发展。

## 对于实训过程中涉及到的专业有哪些？

我是学市场营销专业的学生，正好从事的是市场销售经理，所以是对所学知识的实践应用。运用到的专业知识有从企业战略到营销管理、市场营销环境、组织市场和购买行为分析、市场营销调研和预测、竞争性市场营销战略产品策略、定价策略以及促销策略等。

## 分别对于这些专业的认知和知识学习体会。

虽然是对不同专业知识面的再学习，但体会都是一样的。那些在书本上看起来很简单的理论知识在实践中运用起来还是很有难度的。所以最为营销专业的一名学生，不能只会纸上谈兵，还必须要能在实践中真正运用好所学的知识。还有就是，有活学活用，不能太教条，灵活运用所学知识。同时，学会举一反三。

## 演讲能力方面提升

这次很有幸担任了我们公司介绍ppt的演讲人。上大学以来，这是我第一次在众人面前讲话，说实话，紧张还是有的。但是，我控制的还是比较好的，起码在别人看来我还是很淡定的，没有出差错。这次锻炼，对我的演讲水平有了很大的帮助，这次经验的积累会对提高我的演讲能力起到很大作用。

## 沟通能力方面提升

作为销售部的经理，要负责与商贸公司洽谈产品销售问题。每次都是我方讲尽一切理由把价格提升上去，几个轮回下来，我的与人沟通能力果真提升了不少。还有，这次的实践活动能更有机会的与同学打交道，也是对沟通能力的一种锻炼。

### 组织协调能力方面提升

虽然不是企业的ceo，但出于对企业整体利益的考虑，我偶尔还会借用一下ceo的权利，支使财务部的经理办理了一些业务。同时，我也很注重与同时之间的团结问题，所以，这方面还是不错的。

### 领导能力方面提升

这一方面的话，不能说一点没有提升，虽然没有担任ceo去领导企业各部门的经理，但还是看到了不少ceo是怎么领导企业的，还是学习到不少的。

### 商务谈判与礼仪方面

作为销售部的经理，没少与商贸公司进行商务谈判，几个轮回下来，谈判能力有了明显的提高。还有礼仪问题，不论是穿着还是言语间，我自己觉得做得还是不错的。

### 自学能力方面提升

这个绝对是有提高的。因为这是我第一次进行制造业的模拟实践，有很多东西都是自己看业务帮助说明学会的。

### 判断能力方面提升

对市场行情的分析判断和对产品销售价格的判断虽然刚开始的时候出现过差错，但后来就能做到几乎零失误了，还是有提升的。

## 应用能力方面提升

正好我是学市场营销专业的，所以期间用到的专业知识比较多，这就是对专业知识的应用了，还好，我能基本调用专业知识来用到相应的问题上，应用能力还是有很大提高的。

所看、所学、所用、所想以及个人的切身体会，对自身成长有哪些？

首先，在实验进行的过程中，也是意识到自己很多不足的。这就要勇敢面对，正视不足，可以从别人身上学到精华来改正自己的就尽量去弥补自己的不足。有一些专业知识的不足，还得加强学习。这次正规的实验课，正好给我们日后真正的工作提了一个醒，该注意的就注意，该改正的就改正。

对于人际关系的处理方面，我觉得必须要处理好同事之间的关系。

对于团队协作，搞好团队凝聚力，团结一致，共创辉煌。

同时，也看到很多表现很出众的同学。看到别人如此出众，除了羡慕之外，自己也应该更加努力，争取哪一天能够超越他们，要有信心！

正视了自己的不足，也要正确看待自己的优点，继续发扬。

## 个人工作汇报 个人工作报告篇八

20xx年的上半年，扣在我们工程部每一位同事头上的只有两个字“验收”，可想而知这整整半年的时间我们的工作重点就是对于去年20xx建设项目的验收。按照工程部领导的安排，我被分在了20xx地区项目组，所以我的主要工作任务就是协助20xx地区项目经理完成20xx地区在线监测项目的验收。

也许是我在烟气在线监测项目这方面的验收比较有经验，所以一开始我一直在协助进行20xx地区的烟气项目的验收，尽管工作压力和强度很大，但是凭着敬业精神和责任心，积极配合监测站，终于还是较为出色的完成了当地多个地区的验收任务，期间我还去协助20xx地区的烟气验收两个星期，当然我也是尽我自己的最大努力去协助完成验收工作。

后来，我就回到20xx地区项目组，此时正是20xx地区验收最为紧迫之际，每个人都觉得身上压力巨大，但是我们并没有畏缩，大家都觉得上下拧成一股绳，奋战20天一定可以完成验收任务的，我作为20xx地区项目组一员更深知要努力再努力，分担项目经理的工作压力，在20xx期间和运维部的同事一起出色的完成了验收任务，参与了多家烟气在线监测项目的改造和验收，期间项目经理还安排我去完成12家企业的水质在线监测项目的验收比对工作，我克服种种困难，在很短的时间内就完成了验收比对工作。

这半年来可谓高强度的工作，对于我初涉职场的年轻人来说是相当难得的锻炼，我也对自己的表现感到十分满意，“压力才有动力”，这句话确实是有理的。

胜不骄败不馁。下半年的.工作任务还是相当繁重的□20xx项目的后续整改，尾款的回收，还有新的建设项目等等，接下来的工作肯定会更加困难，我深知我的职责就是协助服从配合项目经理的工作，更加努力，更富激情，相信肯定可以把工作做得更出色漂亮，对公司作出更大的贡献。