

2023年父母工作报告感想体会(实用5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。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

父母工作报告感想体会篇一

我曾记得有四次去过这市中心，坐落三香路上的疾控中心。

一次是在小学，那次被狗咬了，去打育苗。另两次则是去体检。大该是怕打针的条件反射吧，那几次大多是对其畏惧与不安罢了。

在学校父母讲师团策划班的带领下，这个周四我们班集体去参观苏州市疾控中心。

下午，天气与往时一样，一副阴霾，雨淅淅沥沥的落在地面，即使只有些许飞沫，却能溅起心中的兴奋，未思，不曾打伞。

上了巴士，一路上与同学攀谈，幻想着同学父亲的模样以及讲课的内容等等。窗外，过客匆匆，飞燕叫东风，我却不曾感到凄凉。

漫漫等待后，终于到了。

我们在有关人员的带领下，先参观了急救车。里面干净整洁，一张床，一个座位，一个担架，心电图机，照明灯，供氧系统，输液系统样样齐全，我想即便是在危险之中，也能使人平静放心。许多同学上去体验，第一次那么全面细致的了解了救护车。

随后，我们乘电梯，到了疾控中心的会议中心。会议中心内，

四面宽敞，暖气开着，十分舒适。面前一张硕大的会议桌，椅子整齐的摆放着，我能想象出这工作的井井有条。右手边的墙上有一个巨大液晶显示屏（大约是开会时用的），那两侧挂着许多的国际奖章奖牌。左手边则是一块透明玻璃，里面有许多办公电脑，电脑前方式电子显示屏，上面记录着当天情况，以及中心内的监控录像。在这里，我们同学（张驿）的父亲出现了，比我想象中的还要和蔼，他向我们进一步细致的介绍了电子显示屏幕上的内容，使我们学到了许多知识。我们的同学也纷纷向其提出了疑问，班主任陈老师也不例外，大家都热情高涨。

随后，张驿的父亲又带我们来到了会议厅。刚进去时，可真是吓了我一跳，地上躺着一个人，走进一瞧，才发现那是个橡皮人，不过真的做的很逼真，我想那大概是待会讲课时需要的道具吧。我们都纷纷坐下，静静的等待。

这位女工作人员，剪了个短发，看起来也是对工作极度负责的，她生动形象的向我们介绍了了120救护电话，以及世界各地的救护电话。从那一张张精美的ppt中，我能看出她为我们的到了做出的辛苦准备。

随后，一位略带肥胖，满面笑容的男工作人员兴冲冲的走到台上，向我们介绍受伤时怎样包扎（例如：手臂，腿，头，肚子，脑部，小肠划出肚子，脊柱受损等）介绍了许久，我们还在茅塞顿开之时。那为工作人员下台，走向了那位橡胶制成的假人面前。向我们接受，在抢救时应采取的措施，只见他双手并拢，用力按压其胸部，他边按还边告诉我们：此时一定要用力，哪怕是让他肋骨断裂，因为相比死亡，断了几根肋骨并不算什么。接着，他有对假人进行了人工呼吸，及时是假人，他也毫无半点敷衍，我清楚的看到假人的胸廓起伏的样子。介绍完了，他又向我们展示了各式各样的单价。通过眼的观察，手的触摸，我们无不议论纷纷。

傍晚，已在窗外浮上了层纱，望了下表，以是四点半。老师

将我们拉拢合了张影，我站的高高的微笑着。

回到大巴，才开始感叹时间之快，无心听歌。窗外的夜深至心头，雨依旧飘着，已是阑珊灯火。我开始回忆这节课，真的不同于学校内，它让我们的视野更开阔了。我开始享受于讲师团的回忆中了，愈来愈美好。

这一次，美好的第四次。

父母工作报告感想体会篇二

大家好，在__年度，为了更好的完成业绩，带领好团队工作□lisa特此做以下述职报告。

1、销售团队永远是以销售业绩，数字为最终导向，请记住：在工作方面，如果要和销售主管谈条件，对销售主管的工作有质疑，或者要和销售主管开展辩论赛，请先问自我一个问题：我今日签单了吗完成自我的销售指标了吗如果完成□ok□谈什么都没问题，可是如果没有完成，那么请闭嘴，问也不要问。

2、销售团队里，比较的永远都是：谁是这一周的topsales□谁是这一月的topsales□不比较谁最会和别人开辩论赛，谁的脾气大，谁的心眼多，谁整天最会勾心斗角，如果谁是这样的人，那么我觉得，我所管理的销售团队是不需要这样的人的。做一个好的销售人员，永远记得：眼珠子朝里转。

3、销售团队是一个需要良性竞争的团队，不要去问类似于公平不公平这样的问题，这个社会本来就是不公平的，在销售业绩面前更是如此，没有像小时候在幼儿园：排排坐，吃果果，你一个，我一个，再给东东留一个的说法，你想要就去争取，没有谁会留一个给你，就像每周的“walkin□callin”一样，都是需要去争取的。

4、要想成为一个好的销售，必须牢记住：简单、听话、做事。

简单，是为了心无旁骛的做业绩，不把心思用在与业绩无关的事情上，不要再去关心别人怎样怎样，亲爱的，这都和我没关系，别人出了业绩，提成自我拿，不会分给你，别人业绩不达标，没提成拿，你也不会分给他，充其量你只会同情，对吗所以，简简单单做事，简简单单做人。

听话，是因为你要相信既然是你的领导，那么他肯定是有优于你的地方的，那么他的想法，他的提议肯定是要比你想的更全面的，那么在你还不是主管的时候，认真去执行就好了，当然销售主管也需要听下头销售人员的声音，尽最大努力确保主管在工作方面的提议、方法是经过深思熟虑的，是正确的。

做事，大家都明白天上不会掉馅饼，白日梦做做没用的，抱怨也没用，仅有付出实际行动才行，所以亲爱的，你想要做的比别人好，没有其他法宝，仅有踏踏实实，认认真真去做好每一天，每一周，每一月的事。

5、销售工作是需要挑战的，领导都喜欢有上进心的下属，如果你说“我想代替你成为销售主管”，那么我是打心里佩服你的，因为不想当将军的士兵不是好士兵。可是在销售团队，唯一能够让你脱颖而出的就是你的业绩，如果说：你每一天，每周，每月的业绩指标都能够完成或者超额完成，我相信，你的本事是大家有目共睹的，晋升也势在必得，因为这一切都是你自我争取来的，和其他因素无关。Lisa也十分乐意看到，有一天，我们的销售主管是一位销售本事很强，各方面素质过硬，好的，优秀的销售主管。

6、请记得，我们是一个销售团队，我们这个团队里的每一个人都要为自我的销售目标全力以赴，为给我们的销售团队获得荣誉而不懈努力，就像站在最高领奖台的运动员，看着那面国旗缓缓升起，要明白那面上升的国旗所代表的荣誉不

仅仅是他自我的，而是一个中国。

所以，亲爱的们，在__年度，我们一齐努力，一齐全力以赴，我相信没有克服不了的困难，没有完不成的销售指标，是吧各位！

父母工作报告感想体会篇三

我认为，今年的政府工作报告，重民生、务实效、有温度，字字句句都体现了政府干的，都应是人民盼的。这一为民服务的理念。其中关于促就业和减税减费等举措，更是给在经济下行背景下，正面遭遇严峻挑战的企业家们打了一剂强心针。

？报告中，李克强总理首次提出要把就业优先政策置于宏观政策层面。特别强调高职院校今年将扩招 100 万人，并拿出 1000 亿元用于 1500 万人次以上的职工技能提升和转岗转业培训。我在今年关于促进中小企业吸纳就业的两会建议中，就把职业教育作为关注的重点。就业是最大的民生，职业技能培训承载着实现更充分、更高质量就业的重要职责。我认为，上述措施的出台，将有效缓解当前就业压力，解决国民经济主力军中小企业的技能人才短缺问题，极大提振用工市场信心，是对促就业的重大利好。

？减税降费方面，报告中多项举措直击痛点。其中，通过下调两档增值税税率、对生产、生活性服务业增加税收抵扣等措施，全面保证了主要行业税负明显降低和所有行业税负只减不增。社保方面，下调企业基本养老保险缴费比例至 16%，并明确提出稳定现行征缴方式，对企业普遍担心的税务部门征缴社保一事作出了明确回应。这些强有力的措施，体现了经济下行大背景下党和政府放水养鱼的坚强决心，也给企业家们吃了定心丸，增强了发展信心。

？总理在报告中说：只要就业稳、收入增，我们就更有底气。这句话给我们民营企业最大的信心。不论是减费降税、稳定就业、改善民生，只要目标明确，措施具体，保障充分，我们就能够攻坚克难，应对更大挑战。奋斗创造历史，实干成就未来，我们要撸起袖子加油干，成为新时代的追梦人。

？〈范文内容仅供参考，可下载后编辑修改〉

非常厉害。

年政府工作报告

年政府工作报告心得体会

年睢县政府工作报告（全文）

年渠县政府工作报告（全文）

年淇县政府工作报告（全文）

父母工作报告感想体会篇四

20xx年4月1日下午，我及初一(16)班全体同学参与了父母讲师团第230期活动——“普及消防知识 提高自救能力”的消防安全讲座。

讲座的主讲人是南京安居消防培训中心苏州分公司的主任讲师童来俊。童老师在讲座一开始就向我们讲述了一些典型的案例，还用幻灯片展示了相关图片，强调了消防自救的重要性，一幅幅惨不忍睹的火灾现场的画面，深深震撼了在座的所有同学。

童老师又举了许多真实的事例，这些例子，有的幽默风趣，

让我们捧腹大笑，有的发人深省，让我们静静思考。他还向我们示范了该如何使用防毒面具和消防绳，这样近距离的演示让同学们在忍俊不禁的同时也牢牢记住了这些消防用具的使用方法。整个会场洋溢着轻松欢快的气氛。

这次讲座让我想到了去年我们班举行的一次班会。那是由我班肖福鹄同学主持的“杜绝火灾隐患 构建和谐社会”的主题班会，在那次班会上，肖福鹄同学也向我们讲述了火灾的危害以及预防火灾的重要性。

而通过这次讲座，我们更深刻地了解了消防的有关知识，学习了消防的逃生自救方法。我想，这些对我们以后的学习、工作、生活都会有帮助。我们在学校学习，我认为不应该单单学习文化知识，更应该追求全面发展，也需要学习一些对将来步入社会有帮助的知识和技能，这才是真正的素质教育。

父母工作报告感想体会篇五

三个月弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到时光匆匆。自大四起，在社会上跌跌撞撞一年有余，三个月前，通过社会公开竞聘，我非常荣幸加入江西科学技术出版社有限责任公司任办公室文秘一职，回顾过去的工作，在社领导及各位同事的支持与帮助下，我严格要求自己，较好地完成了自己的本职工作。通过三个月以来的学习与实践，工作模式上有了新的突破，工作方式也有了较大的改变。现将试用期内的工作心得体会作以下阐述。

一、认识自我

当然，这只是我工作的一部分，通过三个月的学习，结合工作实际我总结了以下需自我提升的几个方面：1. 加强学习，丰富文字功底、提升写作能力；2. 加强对时间、资源的应用、管理能力，有效规划工作流程及进度；3. 强化责任意识，提升服务意识，认真做好办公室日常工作；4. 提升应变能力，不断

调整状态适应岗位需求，以积极向上的正向思维正视工作；5. 作为一名中国xxx员，需加强理论学习、提高理论水平，提升思想站位。

二、认识岗位

我仍然清晰的记得初试时面试官问我的第一个问题“你知道办公室文秘的工作职责是什么吗？”现在想起来，当时我的回答粗浅且不着边际。入职初期，除了对新工作充满好奇与憧憬之余，伴随而来的还有工作无从下手的迷茫与恐惧。对新行业、新工作的新探索感觉忐忑与不安。害怕说错话，干错事又更怕给人一种不灵光、懒惰的感觉，可谓是“左右为难”，生怕行差踏错。期间，非常感谢社领导及分管领导的关怀，帮我解决了通勤时间过长的难题，多人多次找我谈心谈话，帮我梳理工作思路，划分工作重点，调整工作状态，部门领导及社内同事日常生活及工作中的关心照顾让我紧张的情绪得到了极大的舒缓。历经三个月的实战练习，我对办公室的工作流程及内容有了初步的了解。办公室作为社内职能部门，承担着沟通上下、联系左右、对外交流、传递信息的责任，主要分为党建、人力资源、综合治理、档案管理、文秘五大板块，我的日常工作主要包括各类汇报材料、会议纪要的撰写，协助办公室主任处理日常性事务，完成领导交办的工作。如何忙而有序、繁而不杂的完成本职工作是我下一阶段思考的重点。

虽然三个月试用期已结束，但在这段时间内我获得的知识与帮助是无法用单位去计量的。每一次结束，都意味着新的开始，在今后的工作中，我要脚踏实地的走好每一步，将所学的知识与技能有效的运用到工作与生活中，不断提升完善自我，争取早日成为一名合格的办公室文秘。