

最新外贸出口业务的工作报告 业务月度 工作报告(通用10篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。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。

外贸出口业务的工作报告 业务月度工作报告篇一

一、销售淡季

据销售员以往经验，年后三、四月份是_、_车的销售淡季，询问一下_经理，从四月一日到四月十二日，买了十几辆车；从四月七日-四月十二日_部买了十七辆车。

二、近来网点提车较多，团购车自入保险

_部近来销售车少一些，所以网点提车少；_部网点提车多一些，从四月七日-四月十二日网点提车九辆，保险一般不在_城入；另外四辆车分别是_队与_局购卖。他们的保险一般单位联系，自入保险。

三、修路造成近来_、_销车下降，客户减少

近来，_路整修，行车不便，客户减少，或是一天不销车，_部便派两个销售员出外做宣传，_部也派一个销售员出外做宣传。展厅不来客户，保险业务更是无人问津。

四、一般客户入险情景具体分析

1、客户有的入，_向客户介绍保险种类与计算保额后，很快

入保；

4、有的客户要挂_地方的牌子，只为省钱，所以不入_城保险；

6、有些客户也有目前不挂牌子的，保险这一块更是拖延不办。连介绍都无法进行。

7、有些客户购完车后，说是暂时不用s公司去服务，等一段时间，再谈挂牌等事宜，保险这一块众人之争的业务，s想这也是一去不回头，再回s公司保险可能性就小了。

五、保险提成下降，影响销售员拉保险

咨询销售员拉保险事宜，曾提过，此刻保险提成有所下降，十分影响销售员的进取性。造成销售员销售车一多，保险是一项可有可无的业务。当_去与客户直接做业务时，遇到了客户十分反感保险业务这一块，有一次，竟然把_当成保险公司拉保险的了，态度十分不好。无法沟通。十分尴尬。

根据以上原因种种，_提出对我的要求和一点见意：

一、保险业务本事要继续提高，多向_学习，不懂就问，多与销售员沟通，多与客户正面交流。多向亲戚朋友推荐向s公司来购车，以增大保险客源。

二、做一下客户回访工作，看一下保险客户的客源多不多，如何去开发新的保险客源，_看到销售上只要有一个客户看车，销售员就写一下客户信息，事后，就向其客户购车事宜，保险客户是否也能留一下客户信息，打电话询问客户是否能在我公司保险。

以上，是_近期保险工作的总结，不足之处，请_经理指正批评。有望更好的开展_部的保险业务。

外贸出口业务的工作报告 业务月度工作报告篇二

班主任工作当中，结合了班级实际，有计划地对学生进行思想、道德、纪律和心理素质的教育。

加强学生的思想品德教育，使学生全面发展是班主任工作的首要任务。我充分利用班会课、品德课，有针对性地开展多形式、生动活泼、丰富的中队活动，提高学生的思想品德素质。教育他们要珍惜今天的幸福生活，激发学生的学习积极性，提高了学生的自信心和竞争意识。并用“小学生守则”、“小学生日常行为规范”严格的要求学生，规范学生言行，提高全班学生的思想素质，促进了良好班风学风的形成。

教育孩子必须走进孩子的世界，理解孩子的心理，决不从大人的角度看待孩子。有些事情在大人看来是错误的，但在孩子眼里却是真实和正确的。大人教育孩子时，总喜欢摆大道理，大谈自己的想法和体会，没有触动孩子的心理，让孩子教育孩子的方法很有效。一次有两个学生打架，我很耐心地摆出一些道理和事实教育了他们一番，让他们明白打架的坏处和弊端，我认为这一次教育对全班同学来说是十分深刻的，但没过两天，又有另外两个学生打架。我很气愤，但我认为如果再批评一次也起不了作用。我将前两天打架的学生叫到跟前，让这两位学生将当天打架的情形和感受与他们分享。这两位同学很留心听他们说，听后深有感触，并互相道歉，许诺以后不打架，使这两位同学确实受到深刻的教育。

1、认真的备好课，做好课前的准备，上好每一节课。

2、注意培养良好的学习习惯，提高学生的自学能力。没有良好的学习习惯，学习谈不上自觉学习，抓学生坚持预习的习惯，学生借助课后思考题，使用工具书，查阅资料，扫清学习上的障碍，做到勤检查。培养书写规范工整的习惯，修改文章和订正作业的习惯。

3、优化教学的方法，充分发挥学生的主体作用。今天，课堂教学作为实施语文素质的教育的主阵地，运用启发式、点拨式、讨论式、导学式等生动活泼、行之有效的教学方法。阅读教学以读为本，训练为实。在老师的指导下，让学生自读、自悟、自得。读的过程中，读出适当的语气，重视让学生默读，让学生在读中思考，从而培养学生读书的习惯和情趣。要求学生学会学习。在学习过程中，强调学生本身积极参与、吸收，成为教学活动中的主人。阅读教学得法于课内，得益于课外。学生可以将课内学到的方法迁移到课外。鼓励学生读一些适合他们的课外读物。通过课外阅读，可以扩大视野，丰富词汇，增长知识，并要求把好词好句摘录下来。

一年来，学生初步养成一些好的行为习惯，能关心集体，学习也有了进步，教学质量也能达到学校的要求。但是，班级里尚未能形成一种积极向上、你追我赶的好学风，学生各种能力还是比较差。以后积极的学习理论，用理论来指导教学，不断总结，不断改进教学方法，继续学习运用多媒体等教学手段，提高自己的教育教学水平。

外贸出口业务的工作报告 业务月度工作报告篇三

提供一篇工作报告范文，作为参考！

一、扎实学习专业知识，不断提高学识素养坚持学习各种理论知识，深入学习马克思主义哲学、政治经济学、科学社会主义、中共党史等基础理论课。认真学习党的基本路线，系统学习了邓小平理论，“三个代表”重要思想和科学发展观理论。通过学习，更加深刻地认识到党的地位和作用，认识到社会主义发展的优越性和党在新时期社会建设中的必要性，增强了党性观念，坚定了在思想政治工作岗位上，为实现共产主义奋斗终身的信心和恒心。

二、立足本职，强化思想政治工作通过政治理论学习，不仅

提高了思想政治觉悟和理论水平，而且坚持理论指导实践。在工作中，向实践学习，向群众学习，向先进的同志学习，不断提高充实自己。注意尊重职工群众的主人翁地位，关心群众，依靠群众，充分发挥群众的力量和智慧做好工作，进一步增强凝聚力，增强使命感。坚信党的领导，拥护党的政策，立场坚定，旗帜鲜明，时刻能与党中央保持高度一致。严格按照科学发展观的要求，马不停蹄；始终牢记“八荣八耻”的教诲，廉洁自律；扎实推进人性化生态化建设，一丝不苟。

三、严于律己，工作岗位上兢兢业业多年来，我在各方面严格要求自己，认真完成单位交给的各项任务，恪尽职守，努力做到工作上勤奋，纪律上严守，作风上务实，作为上廉洁。在自己的工作岗位上，扎实工作，不断加强思想作风建设，得到了单位领导和广大职工的一致好评。

在今后的工作中，我将按照德才兼备的要求，更加严格要求自己，强化理论学习不放松，积极探索新形势下思想政治工作方向，继续努力学习专业知识，不断提高工作能力和业务水平，扎扎实实做事，堂堂正正做人，以饱满的热情投入到本职工作中去，为单位、社会的发展作出自己应有的贡献！

外贸出口业务的工作报告 业务月度工作报告篇四

为了让学生的学习兴趣得到激发，为了更好地适应小学生的生理心理特点，在制定计划时就选择了一些二年级学生最易接受，最接近生活内容作为教学内容，如跳跃教学中我把教学内容定为跳树叶、跳房子、跳绳变变变等学生经常看得到，想象得出的内容来进行教学。在上课时也把一些可变通的学习内容生活儿，比如学踏步，动作要求很多，我把动作编成儿歌，让学生想象自己的队伍是一列小火车，正在爬楼梯，学生很快在知道了动作要领同时也把踏步练整齐了。

活动和学习方式，我把一些常规的教学内容设置成游戏、比赛，如快速跑，我把它设计成星星、月亮、地球、太阳游戏，并用儿歌来让学生了解游戏方法，学生在游戏中发展的运动能力。

我觉得二年级的新课程更重要的不是体育成绩的评价，而在课堂中的评价，因为这种评价具有即时性，学生更喜欢，也更能激发起学生的学习兴趣，提高课堂教学效果，在课堂中我最主要采用的评价方法有：语言评价、行为评价、物质评价。同时还让学生自我评价，说一说、做一做、贴一贴等。

经过一个学期来多方面的尝试，学生在各个水平范围内都有了明显的进步，特别是学生的学习兴趣非常浓，每学一个新动作都非常积极，也时常能看到学生在课余时间进行着体育课上的活动内容。

总之，一学期来，工作上有收获，也有需要改进的地方，今后我将继续更新观念，努力提高教学质量，争取做到更好。

外贸出口业务的工作报告 业务月度工作报告篇五

加强常规管理，是落实教育计划的根本保证。因此，我们始终认真落实中心校的要求，认真制定教研工作计划，坚持中心校教研制度，加强过程管理，以保证教研扎实高效，保证毕业班的语文教学质量。

构建和谐教研组也是构建和谐社会的一部分工作。教师之间相处融洽，将提高我们的工作效率，提高教学效果。我们组的老师无论年龄大小，个个坦诚、无私。每月一次的教研组活动，都是在轻松、愉快的氛围下进行的。我们研究教材、教参的重点、难点，探讨教育教研的方向，探究课堂教学的艺术，处理学生学习中的疑难问题，互相学习，互相探讨，谁也不保留。

我组教师们开展了“我的教育教学故事”活动，活动中，大家结合自己平时的教育教学实际，认真撰写教育教学故事，纷纷讲述自己在教育教学实践中遇到的问题，以及发生在自己身上生动的教育教学故事。老师们的故事虽不是轰轰烈烈的大事，但一点一滴都流淌着发言老师的执着与平实。其余老师们则听得聚精会神、津津有味、掌声不断，不时会心地笑。每位老师发言结束，我都组织本组教师讨论，给予评价。

这次交流活动，让大家看到了看似平凡的教学工作，却体现出教师们的敬业精神；看似平静的教学生活，却倾注了教师们多少的心血！从中也看到了教师们对教育事业的使命感和责任感。在教学生活中有许多值得回味的经历，也会有许多值得探讨的故事。这次“我的教育教学故事”交流活动给我们留下的不仅仅是回味，更多的是思索。

在诸多教学活动中有一个令人瞩目的亮点，那就是公开课。众所周知，素质教育的主渠道是课堂教学，教师认识的提高，观念的转变，最终要通过课堂来实践。因此，加强教师对课堂教学研究，就显得尤为重要。窦桂梅老师用她的实际经验告诉我们：公开课是教师成长最快的舞台。切合实际的教学案例更能启发同课头教师的思维，针对自己的教学的薄弱环节，以同行为榜样，研究他们的教学艺术和教学思想，为己所用，取人之长补己之短，争取使自己的教学更趋完美。

本次教研中，我们六年级教研组段阮小丽老师承担了公开课教学。执教教师认真备课、精彩授课、诚恳反思。听课教师则深入思考，广泛讨论，各种教学观点相互碰撞。我们在欣赏、品味的同时，也有太多的感叹、反思和争议。很好地达到了“以赛促练、以赛促研、以赛促教、整体提高”的目的。

当意见统一时，大家都会会心一笑。

总之，教研组工作是提高教师教育理论水平和业务能力，搞好教学工作，提高学校教学质量的重要保证。在这一学期里，

我们付出，我们收获，添了几分经验，也多了几分教训。我们相信，在总结本学期工作的基础上，在各位教师的共同努力下，下学期我们将本着“勤学、善思、实干”的准则，一如既往，再接再厉，一定可以把工作搞得更好。

外贸出口业务的工作报告 业务月度工作报告篇六

为了做好思想政治工作，我坚持学习与思想政治工作密切相关的学科知识，从1984年技校毕业参加工作后，于19xx年至19xx年自修了山师大中文系汉语言文学专业毕业。系统学习了马克思主义哲学、政治经济学、科学社会主义、四门基础理论课。认真学习党的基本路线，系统学习了〈邓小平文选〉，十六大精神和重要思想。透过学习，更加深刻地认识到邓小平理论的地位和作用，认识到社会主义必然战胜资本主义的历史发展规律，增强了党性观念，坚定了在思想政治工作岗位上，为实现共产主义奋斗终身的信心。此刻，为进一步提高自己，我又于20xx年考取了博山区委党校经济管理本科班，继续深造。

透过政治理论学习，不仅仅提高了思想政治觉悟和理论水平，而且坚持理论指导实践。自己作为公司整理工科科长，在工作中，向实践学习，向群众学习，向先进的同志学习，不断提高充实自己。注意尊重职工群众的主人翁地位，关心群众，依靠群众，发挥群众的力量和智慧办好企业，增强企业的凝聚力。公司绿巨人纯净水厂开业前夕，广大职工不怕困难，日夜奋战，齐心协力，无私奉献，取得了显著成绩，对此，我及时进行总结，在市供水系统政研会上发表了《实施一业为主，多种经营方针，开辟以水养水、发展三产战略》，将公司的成功经验和职工中先进典型进行了大力宣传，收到了极大的轰动效果。同时，狠抓公司的对外宣传工作，专门成立的宣传工作小组，签定宣传工作计划职责书，组织对外宣传。几年来，公司的对外力度不断加大，先后发表各类稿件一千余篇，收到了较好效果。自己撰写的《浅谈企业文化建

设与企业思想政治工作的相互作用》以及《当前加强企业思想政治工作的几点做法和认识》等论文先后在市供水系统政研会上获奖。

多年来，自己作为一名共产党员，一名政工干部，我在各方面严格要求自己，努力做到工作上勤奋，纪律上严守，作风上务实，作为上廉洁。在自己的工作岗位上，扎实工作，不断加强思想作风建设，得到了公司领导和广大职工的一致好评。在今后工作中，将更加严格要求自己，狠抓理论学习不放松，用心探索新形势下思想政治工作方向，为公司的发展做出更大的贡献。

外贸出口业务的工作报告 业务月度工作报告篇七

一、扎实学习专业知识，不断提高学识水平

为了做好思想政治工作，我坚持学习与思想政治工作密切相关的学科知识，从xx年技校毕业参加工作后，于xx年至xx年自修了山师大中文系汉语言文学专业毕业。系统学习了马克思主义哲学、政治经济学、科学社会主义、党史四门基础理论课。认真学习党的基本路线，系统学习了〈邓小平文选〉，十六大精神和三个代表重要思想。通过学习，更加深刻地认识到邓小平理论的地位和作用，认识到社会主义必然战胜资本主义的历史发展规律，增强了党性观念，坚定了在思想政治工作岗位上，为实现奋斗终身的信心。现在，为进一步提高自己，我又于2001年考取了博山区委党校经济管理本科班，继续深造。

二、立足本职，狠抓企业思想政治工作

通过政治理论学习，不仅提高了思想政治觉悟和理论水平，而且坚持理论指导实践。自己作为公司政工科科长，在工作中，向实践学习，向群众学习，向先进的同志学习，不断提

高充实自己。注意尊重职工群众的主人翁地位，关心群众，依靠群众，发挥群众的力量和智慧办好企业，增强企业的凝聚力。公司绿巨人纯净水厂开业前夕，广大职工不怕困难，日夜奋战，齐心协力，无私奉献，取得了显著成绩，对此，我及时进行总结，在市供水系统政研会上发表了《实施一业为主，多种经营方针，开辟以水养水、发展三产战略》，将公司的成功经验和职工中先进典型进行了大力宣传，收到了极大的轰动效果。同时，狠抓公司的对外宣传工作，专门成立的宣传工作小组，签定宣传工作计划责任书，组织对外宣传。几年来，公司的对外力度不断加大，先后发表各类稿件一千余篇，收到了较好效果。自己撰写的《浅谈企业文化建设与企业思想政治工作的相互作用》以及《当前加强企业思想政治工作的几点做法和认识》等论文先后在市供水系统政研会上获奖。

三、严于律己，为供水事业积极奉献

多年来，自己作为一名员，一名政工干部，我在各方面严格要求自己，努力做到工作上勤奋，纪律上严守，作风上务实，作为上廉洁。在自己的工作岗位上，扎实工作，不断加强思想作风建设，得到了公司领导和广大职工的一致好评。在今后工作中，将更加严格要求自己，狠抓理论学习不放松，积极探索新形势下思想政治工作方向，为公司的发展做出更大的贡献。

外贸出口业务的工作报告 业务月度工作报告篇八

您好！

一、思想政治方面

作为一名老师，一名体育教师，我首先在思想上严于律己，力争思想上和工作上在同事、学生的心目中都树立起榜样的

作用。一年以来，我服从校园的工作安排，配合领导和老师们做就应做的工作。我相信在以后的工作学习中，我会在校园组织的关怀下，同事们的帮忙下，透过自己的努力，克服缺点，取得更大的进步。在接下来的工作中将更加努力工作，勤学苦练，使自己真正成为一个经受得起任何考验的教师。

二、教学工作方面

在平时的教学工作中全面贯彻教育方针和新的教学理念，按大纲课程要求，结合新课程的理念和学生身心发展的要求制订行之有效的教学计划，从学生已掌握的知识出发，认真备课、上课，写好课后反思，努力提高个人的专业知识与技能。在教学过程中重视培养学生科学锻炼身体的方法，使学生实现终身体育锻炼的目的。重视学生的思想教育，利用体育教材的特点结合具体资料，向学生进行思想教育。培养学生的自觉性、组织性、纪律性、群众荣誉感、不怕苦、不怕累、勇敢顽强的精神等。

三、本学期的主要成绩

本学期，在校园领导的大力支持下，透过各位体育老师的多方努力下，校园的体育工作成绩有了很大的提高，例如：我武术队参加县第_届小学生武术操的比赛中，总分获得了全县第二名的好成绩，取得这样的成绩是离不开老师和同学的努力，期望在今后的比赛中，能多为校园争光。我校开展的“阳光体育”之一的课外活动，获得了各位老师和学生的好评，这样的活动受到学生的大力欢迎，同时也让他们体验到了运动的快乐。

回顾一年以来的工作，我看到本学年的体育教学工作和比赛取得了必须的的成绩，值得可喜可贺。但体育成绩有得有失，任务尚很艰苦。在今后的教学工作中还要加倍努力，改善不足，为学生更好的发展营造一个良好的学习环境，促进学生身心健康发展。在今后的我会严格要求自己，力争做

一名领导省心、家长放心、同事欣赏、学生喜欢的老师。

此致

敬礼！

外贸出口业务的工作报告 业务月度工作报告篇九

时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了医务工作者“救死扶伤”的责任，也体会到了医务工作者艰难和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为医务工作者的一份子而惊喜万分。

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

二、在学习上，严格要求自己，凭着对成为一名优秀白衣天使的目标和知识的强烈追求，刻苦钻研，勤奋好学，态度端正，目标明确，基本上牢固的掌握了一些专业知识和技能，作到了理论联系实际；除了专业知识的学习外，还注意各方面知识的扩展，广泛的涉猎其他学科的知识，从而提高了自身的思想文化素质。

三、在工作上，在科主任及护士长的领导下，我能做到上班不迟到、不早退。正确执行医嘱及各项护理技术操作规程，做好基础护理。严格执行无菌操作和三查七对制度。发现问题，及时解决。在工作中能理论联系实际，遇到不懂的问题能及时向护士长及资深的老师请教，努力提高自身的业务水平。对待患者能文明礼貌的服务，做到态度和蔼，急病人所

急，想病人所想。除了完成常规的基础护理外，还熟练的掌握了专科知识和各项护理操作，经常下病房与患者沟通，及时了解他们的动态心理，并做好健康宣教。

四、在生活上，养成了良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活态度和生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好出事原则，能与同事们和睦相处；积极参加各项课外活动，从而不断的丰富自己的阅历。

用有限的生命投入到无限的护理工作中。我会在今后的工作中更加不断地学习，以不断提高自身的业务能力。从而使自己的理论知识及操作技能更上一个台阶，以便能更好的服务于患者。争取做一名优秀的护理人员，以无愧于白衣天使的光荣称号！

外贸出口业务的工作报告 业务月度工作报告篇十

年月日星期： 姓名： 负责区域： 天气： 上午下午

次日访问客户访问时间访问目的商谈结果客户类别预定

再访时间其它记录

订货收款开发服务说明其它决定未定失败开发新增原有

备

注

主

管

意
见

注：根据情况必要时附上详细工作报告

易豆网提供公司业务员工作日报[word模板)

年月日星期：姓名：负责区域：天气：上午下午

次日访问客户访问时间访问目的商谈结果客户类别预定

再访时间其它记录

订货收款开发服务说明其它决定未定失败开发新增原有

备
注
主
管
意
见

注：根据情况必要时附上详细工作报告