# 最新对标工作分析报告(实用11篇)

作者：爱与勇气 更新时间：2024-03-28

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。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。

**对标工作分析报告篇一**

社工工作分析报告是社会工作者在实践过程中的一项重要工作，通过对社区、群体或个人进行全面研究和评估，为制定社会工作计划和干预措施提供依据。本文将围绕社工工作分析报告展开讨论，探讨其重要性、方法和实践中的心得体会，希望能对社工工作分析报告的编写和实践提供一些参考和借鉴。

首先，社工工作分析报告对社会工作者来说具有重要意义。社工工作分析报告是社工工作中对社区、群体或个人进行全面研究和评估的重要工具，能够帮助社会工作者全面了解客户的背景、问题和需求，为制定社会工作计划和干预措施提供有力的依据。通过工作分析报告，社会工作者能够准确定位客户的问题和需求，为其提供个性化的服务，提高干预效果和满意度。因此，社工工作分析报告对于社会工作者的工作具有重要意义。

其次，社工工作分析报告有多种方法可以应用。社工工作分析报告是通过多种方法和工具对客户进行全面评估的产物，包括个体访谈、观察、问卷调查等。个体访谈是社会工作者与客户进行深入交流的重要方式，通过与客户面对面的交流，社会工作者能够更全面地了解客户的问题和需求。观察是社工工作者直接观察客户的行为和环境的方式，通过观察，社会工作者能够更客观地了解客户的实际情况。问卷调查是社会工作者以标准化的方式收集客户信息的一种有效手段，通过问卷调查，社会工作者能够更广泛地了解客户的问题和需求。因此，社工工作分析报告的编写需要综合应用多种方法和工具。

再次，社工工作分析报告需要不断实践和总结经验。社工工作分析报告的编写需要社会工作者具备一定的专业知识和实践能力。在实践过程中，社会工作者需要实践、锻炼和不断总结经验，通过不断的实践和总结，社会工作者能够不断提高社工工作分析报告的编写能力，为客户提供更专业、更有效的服务。同时，社工工作分析报告的编写也需要与他人进行交流和分享，通过与同行的交流和分享，社会工作者能够借鉴他人的经验和方法，提高自己的工作水平。因此，社工工作分析报告的编写需要不断实践和总结经验。

最后，社工工作分析报告的编写需要注重实际应用和创新。社工工作分析报告作为一个实际工作的产物，注重实际应用是非常重要的。社工工作分析报告需要为制定社会工作计划和干预措施提供有力的依据，能够真正满足客户的需求和解决客户的问题。同时，社工工作分析报告的编写也需要注重创新，社会工作者需要根据实际情况和客户需求，灵活运用各种方法和工具，开展全面的研究和评估工作，为客户提供科学有效的服务。因此，社工工作分析报告的编写需要注重实际应用和创新。

综上所述，社工工作分析报告对社会工作者的工作具有重要意义，通过社工工作分析报告，社会工作者能够全面了解客户的问题和需求，为其提供个性化的服务。社工工作分析报告的编写需要综合应用多种方法和工具，通过个体访谈、观察、问卷调查等方式收集客户信息。社工工作分析报告的编写需要不断实践和总结经验，通过实践和总结，社会工作者能够提高编写能力。在编写社工工作分析报告时需要注重实际应用和创新，真正满足客户的需求和解决客户的问题。社工工作分析报告的编写需要社会工作者不断努力，为社工工作的发展做出贡献。

**对标工作分析报告篇二**

时光荏苒，岁月如梭，20xx年已在不经意间悄然逝去。回首20xx，既有收获的踏实和欢欣，也有因不足带来的遗憾和愧疚。20xx年是公司大发展的一年，动态试验机市场良好，开发四部的工作是繁重和艰巨的，我在车工和毛工的指导下，较好的融入了这种紧张和严谨的氛围中，较好地完成了各项任务，自身的业务素质和工作本事有了较大提高，对工作有了更多的自信。过去的一年，我参与了较多的产品设计，从中受益匪浅，不仅仅学到了很多专业知识，对动态产品有了更全面的理解和把握，并且培养了我作为机械工程师所应当具备的基本素质。同时，我坚持自学，学习了当前机械行业新的工具软件和专业书籍，提高了理论水平。具体总结如下：

1.设计、调试出口印度的摩托车试验机

印度之行是成功的，也是艰难和值得回味的。我们一行三人，在没有翻译的情景下，克服当地天气炎热和饮食不适应的困难，在不到三周的时间内将四台设备调试完毕，拿到了用户的验收纪要，这是值得肯定的。但，我觉得也有一些遗憾的地方。由于是第一次做车辆产品的出口，缺乏经验，我们的包装和防锈做的不够好，设备出现了故障，让印度人对我们的满意度下降。如果我们注意这些细节，用我们的产品打开印度这个工业刚起步的国家的大门，那么，我相信我们会从中受益。

2.主管设计pws-j20b1

此试验机已经交检完毕，各项指标到达了技术协议要求，等用户款到发货。

3.参与设计pws-200b

与毛工一齐设计，对液压夹头，气液增压泵等的工作原理有了更深入的理解，从毛工身上学到了很多东西。比如，设计的严谨和严肃性，此产品已发货。

4.参与设计pws-250c

与毛工一齐设计，目前已经过用户预验收。

5.作为技术方面的项目负责人，设计nw-dyb200

此项目为新产品，完全是全新设计，并且设计时间短，难度大，对我是一个严峻的考验。左工对我要求很严，找mts等产品的资料让我参考，给了我很大的自主性，经过努力，最终完成了设计任务。目前，此产品机械部分已安装完毕，等待控制器调试。

6.参与qpns-200h7、qpsb-200的设计

这两台产品同样是新产品，并且结构复杂，开始时定我为项目负责人，但设计中我明显感到自身本事的不足，加上项目的关键时期，家中有急事，我休假近三周，耽误了设计时间，左工承担了很多本该我做的工作，我深感遗憾和感激。这两百多万的产品，对我是很好的磨练，让我认识到了自身的不足，同时要感激左工教了我很多东西，因为这两个产品，我成熟了很多。

7.参与了pnw-b5000的设计

此产品我在车工的指导下参与了设计，目前图纸已设计完毕，等待用户审查图纸后出图。我觉得自我很幸运，和车工、毛工以及贝工都合作设计过产品，他们都是业务素质高、人品好的动态权威人物，是他们让我在短时间内对动态产品有了较全面的理解。

8.参与了pnw-6000的设计

目前正在紧张的图纸设计阶段。

9.与毛工一齐调研了驱动桥方面的试验台驱动桥方面的试验台在我公司是空白，我跟着毛工去过北京和济南的重汽进行调研，掌握了很多资料，目前，毛工正跟客户谈技术方面的问题。

10.为销售部门做技术方案，供给技术支持。

20xx年，我结合机械行业的发展，公司和我个人的实际情景，重点学习了ansys、cosmos、pre等软件，买书进一步学习了solidworks，掌握了机械设计当前的新工具，开阔了设计思路，提高了设计本事。20xx年的时候，我对有限元分析只停留在初步的理解上。06年，我自学了cosmos有限元分析软件，经过多次实践，并与专业人士的有限元分析进行了比较，最终掌握了这一有限元分析工具。此刻，我对有限元分析充满了信心。另外，我实现了有限元分析软件上的跨越。以前也曾想过要学习ansys这一更专业、应用更广泛的有限元分析软件，但因为这一软件难度大，一向没有好好学习。毕竟这是硕士、甚至博士的选修课程，之后，邓总要求我学习ansys，并给技术人员培训。我以此为动力，经过一个多月的苦练，基本上掌握了ansys，此刻已能用它进行简单的有限元分析，这是我自身的一个飞跃。同时，我还自学了proe等三维软件。虽然在目前的工作中，solidworks已经够用，但proe毕竟是机械方面比较有权威的软件，所以进行了学习。学习的目的是为了应用，在以后的工作中，我会认真研究将所学习的新技术充分应用，让设计更是一层楼。比如利用三维软件做效果图，做运动模拟，做有限元分析等等。

“三年磨一剑，如今把示君”，经过三年多工作的锤炼，我已经完成了从学校到社会的完全转变，已抛弃了那些不切实际的想法，全身心地投入到工作中。随着工作越来越得心应手，我开始研究如何在工作中取得新的成绩，以实现自我的价值。我从来都是进取的，从来都是不甘落后的，我不断告诫自我：必须要做好每一件事情，必须要全力以赴。经过这几年的摸打滚怕，我深刻认识到：细心、严谨是设计人员所应具备的素质，而融会贯通、触类旁通和不断创新是决定设计人员平庸或优秀的关键因素。我要让我的设计思路越来越开阔，我要做到享受设计，我要在机械领域有所作为。做事情的全力以赴和严谨、细致的工作态度应当是我06年工作作风方面最大的收获。

回首过去的一年，也留下了一些遗憾，需要我引以为戒。比如：缺乏独立承担职责的勇气。遇到问题，喜欢请教别人解决，而不能果断地做出决定。左工生病的时候，整个项目落到了我的肩膀上，刚开始的时候，觉得任务太重，对自我没有信心。之后自我接管过来，解决了一个一个的问题，才发现事情没有自我想象的复杂，我缺乏独立承担职责的勇气。还有，我的语言表达本事有待加强。或许是性格的原因吧，我不喜欢说，只喜欢埋头苦干。此刻看来，这样是远远不够的，我需要应对客户，需要与别人沟通。

20xx年已匆匆离去，充满期望的新的一年正向我们走来。路正长，求索之路漫漫，公司13年的宏伟目标已摆在我们面前，我将抖擞精神，开拓进取，为公司的发展和个人价值的实现而不懈努力。

**对标工作分析报告篇三**

新的历史时期，新的发展机遇，带给我们每一个人的，必将是全新的挑战。面对挑战，除了有勇往直前的精神，必须还要有清醒认识问题的头脑。面对新的形势下，学生会工作面临的挑战(我认为更是机遇)，现将自己的看法分别表述如下:

一、学生会应该如何抓住机遇，迎接挑战，适应我校两校区办学的新局面

两校办学，对于学校来说无疑是办学上了一个很大的台阶。对于我们学生会的组织和管理工作同样也是！就像材料中提到的一样，很多人都会说：由于两校办学，会给学生整个的组织管理工作带来了很大的困难！但是如果我们用积极的眼光来看待这个问题，难道这不是我们打破原有旧思维、老传统，开辟学团工作新纪元的时刻吗？！

客观的情况使我们不能完全沿用过去的方法，这就要创新方法，适应这种条件下的工作规律。因此要研究新情况，探索新方法。我个人认为：

首先，一个重要原则就是工作重心下移，充分调动学院工作积极性、创造性，发挥学院工作的优势。校学生会要在组织做好全局性工作的同时，应学会支持、服务、指导各院学生会开展工作，建立起横向一条横向的联系网！而且要学会用更多的精力、更高的艺术支持、服务、指导学院学生会开展工作，加强校学生会和各院学生会之间的沟通和交流，各院工作上去了，培养人才目标达到了，校学生会的工作也做好了。从支持、服务、指导学院工作的成效中看校学生会的工作水平。由于我本人是学信息管理的，有个提议如下，学生会可以搭建网络工作平台，通过网络平台沟通校院联系，交流工作信息，推广先进经验，这里面有许多创新点。

其次，整合学生会的人力，加强两边学生会之间的联系，建立起一条学生会内部纵向领导关系！虽说明水新校已有了自己的一套班子，但是要指明的是，他们在大多数问题上，只有执行权，没有决策权。这就要求两校各个部门之间、主席团之间都要建立直线的领导关系，提高办事效率，同时也便于工作经验和学生会文化的薪火传承。

最后，对于由于地理原因造成的信息流的闭塞，以及同兄弟院校的交流问题，我个人认为，现阶段应多从自身挖潜，提高学校内部的活动数量和质量，通过“请进来、走出去”的方式同兄弟院校加强联系！

二、学生会应该如何从质和量两个方面调整和完善活动体系

关于社团活动的质和量的问题，一直就没有停止过讨论。就我个人而言，我并没有感觉到社团活动的量和质之间有割裂性，相反，我认为它们是有机统一的整体。

首先，就量上说，数量多的社团活动并不意味着重复，相反，我认为大量不同类型不同方面的社团活动反而会增加其在普通同学之间的覆盖面。就我而言，很多时候是被系里推荐去参加了很多自己都不感情趣的活动，为什么呢？难道我们的活动就是专为文体突出的活跃份子准备的吗？答案是否定的。原因在于我们的活动没有能够吸引到绝大多数同学的眼球，没有能让绝大多数同学找到自己的舞台！量的提升，意味着覆盖面的提升，也就意味着会有更多的人参与到社团活动中，享受它带来的快乐和提高！而这也是我们社团工作的基本目标。

再次，就质上说，在有一定数量的基础上，一定要树立几个精品的社团活动，打出自己的品牌，作出自己的品位，形成自己的文化内涵。也许有点空翻，可是在两校分制的情况下，这又是我们确实面临的问题！难道在老校还要继续大规模的开展歌咏比赛？是不是像曾经的“明日ceo”更加适合在老校生根呢？根据两边学生的实际情况和需要，打出几个精品的活动，并坚持长期的搞下去，我认为，这才是我们社团工作更高的目标。

三、关于学生会应如何准确定位并切实落实的问题

关于学生会的定位问题，虽然是老生常谈，容易被人忽略，它实则是我们工作的支点。我从初中曾经刚入学生会的懵懂，到高中对学生会工作的全面了解，再到大学，接触到了真正开放的管理和工作模式，虽然体会早已有了千差万别的变化，但是那句最熟悉的话反而却深深的印在了我们的心里：学生会就是连接学校和学生之间的纽带和桥梁。无论环境如何的变化，学生会的性质始终没有变，这才是我们自足之本！一直都有很多关于学生会的负面消息，我想究其根源，就是各位学生会成员没有真正理解“学生会”这三个字和含义，没有把自己始终摆在一个服务的角色上――服务于学校，服务于学生。

作为学生会主席，他应该督促大家形成这样一种服务的意识，以谦卑低调的姿态开展工作。但更重要的是，作为学生会的带头人，他无疑要具备统筹全局，协调把握大方向的能力；他没有必要事无巨细，但是他一定要了解最近都有什么活动，都进展到了什么的程度；他没有必要事必躬亲，他必须要有能够激发起每位学生会成员潜能的素质，使大家围绕在他的身边，为了自己的梦想，实现自己的价值，付出汗水和努力，不断的超越自我；学生会主席，他是一个帅，不是一个将！

一路走来，从初中到高中，我都是济宁最好中学的学生会主席。同一种信念一直支撑着我，同一个梦想再次把我引导人生的十字路口，我选择大道朝天的走下去。的学生会经验，雷厉风行的处事作风，自信开朗的性格，优秀的学习成绩基础――这就是我，信息管理学院文艺部部长，马森。

**对标工作分析报告篇四**

尊敬的领导:

20\_\_年财务科紧紧围绕公司工作中心，认真组织会计核算，规范各项财务基础工作，并通过加强财务制度、内部控制制度的建设，站在财务管理和战略管理的角度，以核算为中心，资金为纽带，不断提高财务工作质量。

一、严格遵守财务会计制度和税收法规，认真履行职责，组织会计核算

财务科的主要职责是做好会计核算，进行会计监督。财务科全体人员一直严格遵守国家财务会计制度、税收法规，认真履行财务工作职责。从审核原始凭证和会计记账凭证的录入到编制财务会计报表，从各项税费的计提到纳税申报、上缴，从资金计划的安排到款项的结算支付，每位财务人员都勤勤恳恳，任劳任怨，努力做好本职工作，认真执行会计制度，实现了会计信息收集、处理和传递的及时性与准确性。

二、更高的工作要求

以此为契机，根据财务管理的特点以及管理的要求，制定了岗位职责、财务核算制度、内部控制制度，从而使得每项工作有计划、有落实、有监督、有考核，使每个财务人员的规范意识得到了进一步的增强。

三、严格执行财务制度

规范财务行为，加强财务核算，严格财务监督，杜绝不合理支出，加强应收款项的回收，尽量减少不必要的开支，为企业增收节支、提高经济效益把好关。

四、不断提高财会人员的业务水平

随着经济建设的不断发展，财务会计工作的侧重点和基本点也在随之而改变。因此财务会计工作不能停留在简单的算账报账等会计核算上，应不断更新知识，不断提高理论水平。结合本行业财务工作的特点，认真进行工作总结，吸取经验，查找不足，保证财务基础工作的准确、及时和完整。这就要求会计人员除认真参加会计局组织的会计人员继续教育培训外，还要抽时间学习相关的专业知识，学习新的法规，适应新的工作需求。

五、密切配合各科室的之间的工作，保障供热工作顺利进行:

六、做好各项协调工作:

配合所在开户银行，保证每笔收支业务及时准确入账，协调银行与公司之间的每项工作，为公司评信授级，向银行贷款做好准备;配合税务部门，做好每日收入的的准确申报和应交税金的及时缴纳;配合财政部门，对公司的经营状况进行审核以及财政资金的及时拨入，保证财务工作正常健康运行。

七、存在的主要问题及今后的工作目标:

财务科作为公司的一个主要职能科室，“当好家，理好财，更好的服务企业”是我们应尽的职责，“加强管理，规范行为”是我们的义务工作总结。一年来，财务工作虽然取得了较好的成绩，但也存在着一些问题，在以后的工作中我们将:

1、进一步加强财务管理:

新的一年里，我们将进一步加强财务管理，实现财务管理科学化、核算规范化、费用控制化，切实实现财务管理的作用，使得财务工作走向更合理化，健康化;切实做好财务处理，加强对原始凭证的审核，并进一步落实费用管理责任。以资金管理为中心，通过细化管理，理顺流程，实现资金平衡。

2、进一步加强财务分析:

为提高财务分析能力，把财务分析纳入日常工作中，我们将量化具体的财务数据，结合公司经营的实际情况，为企业管理提供有力的财务信息，及时做好财务分析资料的收集，加强学习，提高能力。

财务工作分析报告5

**对标工作分析报告篇五**

9月份是我任职公司出纳工作的第二个月，由于之前未接触过物业管理，前期的工作对我来说是个挑战，在领导和同事的帮助指导下，正逐步摸清工作的基本情况，把握工作重点难点。现将9月份工作总结汇报如下：

一、日常工作

1、对每天收缴的物业费，物业券及其它收费正确无误登入电子台账。

2、每天更新业主缴费信息，做到台账正确显示每个业主交费，欠缴情况。

3、每天做好现金日记账和银行存款账，结账盘存，做到账实相符，月末做好银行对账工作。

4、统计每月，季度收缴率，及时上报领导。

5、坚持财务手续，严格审核每笔报销费用，报销单上必须有经手人及相关领导签字才能给予报销。

二、催费工作

1、整理一期业主物业费欠缴名单，配合其它部门做好催缴工作。

2、整理一期业主欠缴信息，(欠缴原因大致有a：答应来交，但还没来;b：号码有误;c：在外地;d：房子需整改;e：未接房;f：丁子户)将信息归集分类。

3、将归集的业主信息配合其它部门更进，房子需整改的交于前台;号码有误的搜集更新;答应来交但未来的加强电话催缴;在外地的以节假日发短信问候业主，并提供对公账号;丁子户多是以各种理由如需出示物价局批文等拒交的，加强专业知识了解及沟通技巧说服其交纳。

总结：

物业管理公司出纳区别于其它行业同等职务工作职责，不仅对基本的财务工作做到精，细，准，还要做客户服务工作与催缴物业费，业主电话的接听，业主投诉及业主相关事宜的处理，都需要很强的专业知识与沟通能力，这要求在服务过程中不断提高自已与外界的沟通能力，同时公司内部各部门之间的沟通也非常重要，只有沟通好了，才能提高工作效率，完成工作目标。

月度工作分析报告5

**对标工作分析报告篇六**

一年来，xxxx保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展。今年各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的xx保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为xxxx保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保目标计划的顺利完成。

由于业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，公司员工以不断发展建设为己任，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

**对标工作分析报告篇七**

一、宣传、贯彻公司有关供热、供水管理的政策和规定，并依据其对公司所属供热和供水管道进行管理。

二、在公司领导下，提出年度和阶段性稽查和整治工作任务的实施方案与意见，并组织实施。

三、负责制定上级主管部门下达的专项稽查和整治工作任务的实施方案与意见，并组织实施。

四、负责对已有规章制度适用部分的解释和不适用部分的修改并上报主管部门审批。

五、对于在稽查工作中的突发事件，积极配合有关部门进行调查取证。

六、定期组织稽查人员的法制培训，制订培训计划，规范和培训稽查动作，提高对外稽查形象。

七、组织巡线员对公司所属管网和设备进行检查，控制故障率，防止私自接引。

八、定期对用户的使用情况进行检查，分清用热、用水性质，减少不规范用热、用水和违章用热、用水。

九、配合经营部门完成各项钱款押送任务。

十、完成上级部门交办的其他工作。

**对标工作分析报告篇八**

20\_\_年6月底我被应聘到\_\_时代广场工作，在女装部担任主管。至今短短一个月的时间作为最基层的一名管理者，我深感自己更是一名最终端的经营者。虽然工作的时间不长，但通过一个月的工作实践与学习，使我对公司的发展历程及前景有了深一步的了解，对公司领导和蔼可亲、温和待人的态度感到由衷的钦佩。

有句话叫做“入对门、跟对人”，也就是讲一个人在选择自己的事业时，要选择一个好的企业、一个具有前景的行业，并且有一个善于听取意见，熟知经营管理的领导。

这些因素是决定一个人事业成败的关键。当我来到公司工作了一段时间后，就已经感觉到自己的确是非常的幸运。

我的主要职责是维护整个女装部现场经营秩序的有序运行，具体到日常工作内容，主要有员工规范化管理;货品质量、品牌管理;商品的售后服务等。

\_时代广场开业至今已有四年的时间，其间经历了沟沟坎坎。但是公司的经营决策层的领导们，以其独道的眼光、灵活多变的经营模式，令公司的发展速度与经营规模逐年成上升趋势，如今已成为\_市家喻户晓的理想购物场所。相信这会令同业界人士无比羡慕，商场的经营管理都无不凝聚了公司领导们的心血及对美好前景的乐观信念。

因此，我为自己能够来到\_时代广场工作而感到无比的欣慰与自豪。然而，我又不得不将自己放在一个第三者的位置上来客观看待问题。虽然认识比较浅显，对公司也许不会起到很大的帮助，但我认为还是有必要在感受之余提一些个人的看法：

1、各职能部门的相互衔接与配合是促进工作顺利开展、实施、完成的首要前提。

2、上下级之间的层层负责制是对公司员工工作完成情况的一个必要考核标准。

3、人员培训、员工薪酬、监督体制的完善与管理是企业发展的人力资源泉源。

4、企业文化建立是企业竞争，市场化需求的必然趋势。

速度、信誉、质量等是企业赢得胜利的重要筹码。虽然我们在经营速度上赢得了先机，但先入不一定为主。其中，在我们的同业界商圈中，“\_商场”、“\_商场”以及新开业的“\_商场”等所处的位置相对优于我们，或许各自的经营名类及营销模式各有千秋。

但归根到底有一个共同特点都是“客户终端产品”服务行业。那么，如何抢占先机，抓住客户的眼球?这就要求我们每位员工不断自我充电，向同行业的“大哥、大姐们”学习，取其长、补其短。努力配合公司经营决策层的领导们将第五经营年的工作做好、做实。因此，我计划以下一年度春节营销做为先导，全面实施旺季经营战略。

1、进一步加强人员管理，从源头上杜绝纪律上自由散漫现象。在纪律方面不能有特别，更没有私情，不提倡对一些表现出色者实行特例，这样会伤害纪律的严明和管理的。奖罚公平，做到奖有理、罚有因。

2、提高商品经营档次、主流品牌的经营格局。作为商场的业务主管，必须以其良好的心理素质，以敏锐的观察能力，良好的服务态度和说服能力，晓之以礼、动之以情，做好商户的思想工作。

3、加强商品价格、货品来源管理。杜绝重货，商品以次充好及提供三无产品等现象发生。争取在退换货方面加强细化管理。

4、加强监督管理机制。对于卖场出现的情况及时记录、汇报，做出及时解决，并帮助商户改进工作。

5、加强情感式营销，通过对商户进行宣传、教育，以其规范陈列、诚信服务的管理达到吸引客源，促进销售目的。坚决做到言出必行，出现工作上的失误及时解释或道歉。

本人在各位领导的关心爱护、各位同仁的支持配合及女装全体员工的通力协作下，依靠各个层次坚强的团队，较好地履行了自己的工作职责，圆满完成了领导交给的各项工作任务。我一定会在今后的工作中不断完善自身的素质，尽力适应各种岗位需要。把第五经营年做的更好、更扎实。

月度工作分析报告2

**对标工作分析报告篇九**

今年5月，国家烟草专卖局确定重庆市局（公司）作为全国烟草行业服务品牌建设13家试点单位之一。市局（公司）党组高度重视，抓住“四个要点”，采取“文化引领、系统设计、协同联动、全员参与”的方式，扎实有效探索，“三诚”服务品牌建设取得阶段性成果，品牌价值初步显现。

市局（公司）抓“三诚”服务品牌建设的主要做法是抓“四个要点”。

（一）抓“切入点”，凸显“三诚”品牌特色

我们以打造特色品牌作为服务品牌建设的切入点。广泛结合行业文化和地域文化特征，结合自身管理体制的特殊性、各地发展水平的差异性等实际，从服务的本质属性和根本要求着手，确定了“三诚”这一特色服务品牌名称。“三诚”，即“诚心、诚信、诚行”。“诚者，天道也”。“诚”既是自然最基本的规律，也是重庆烟草人最基本的道德品质，更是重庆烟草服务品牌的核心所在。“三诚”服务品牌个性突出，特色鲜明。一是地域文化特征突出。“三诚”与“山城”谐音，符合重庆人诚信、耿直、热情的性格，易于记忆，乐于接受。二是行业文化特征明显。强调以诚为本，坚持诚信立业，符合“责任烟草、诚信烟草、和谐烟草”行业共同愿景的要求。三是满足服务对象的本质需求。强调从内到外、从知到行、从主观到客观的高度统一与协调一致，体现了“以心换心、强调沟通；主动服务、关注需求；增值服务、注重共赢”的思想，符合服务对象对利益的诉求。

（二）抓“突破点”，把握客户真实需求

“服务是满足他人需求的价值双赢的活动”。我们把服务品牌建设的突破点，放在准确把握服务对象的真实需求上，全方位、多层次、多渠道开展调查研究。首先，强化资料分析提炼。收集整理相关资料1000余份，提炼了4万余字关键词，形成了关联分析矩阵，把握了服务关键环节。其次，全面开展调研访谈。对市局机关以及全市行业45家基层单位中的27家单位，包括7名市局（公司）领导成员在内的副处级以上领导干部120余人进行了访谈；召开代表座谈会18场次，走访客户247户，形成访谈纪要84份，访谈记录10余万字。第三，广泛开展问卷调查。设计和发放消费者、烟农、工业企业、零售客户和内部员工等五类问卷5000余份，回收有效问卷4875份，掌握了大量第一手材料。在统计和分析的基础上，形成了《服务需求分析报告》和《服务现状分析报告》，了解了服务水平现状，为服务理念完善、服务标准建立、服务流程改善等重点工作提供了基础性保障。

（三）抓“结合点”，坚持以宣贯促建设

“服务与文化具有天然的情结”。我们将企业文化宣贯与服务品牌建设有机结合，按照“领导推动、部门主动、基层联动”的要求，强力“以宣促建”。一是加强培训，提高认识。先后邀请国家局领导和国内知名专家、教授叶延红、王正、曾国平等举办专题培训10余场；分两期对行业107名执证内训师进行专项培训；行业各单位30余位“一把手”走上讲台宣讲企业文化。二是强化宣传，营造氛围。充分借助简报、展板、“一刊两网”和企业文化运行管理系统等载体，加大宣传力度，普及品牌建设知识，确保“内训师上岗率”、“培训率”、“知晓合格率”三个“百分百”。三是丰富活动，促进认知。紧紧围绕“行动者创造未来”渝烟文化和“三诚”服务理念，集中开展了企业文化大家谈、文化联赛、案例征集、技能竞赛、职工运动会等大型活动20余次，广泛开展了“打造‘三诚\"服务品牌，推进重庆烟草科学发展”专题大讨论，以及服务宗旨、服务承诺、服务规范征集等活动。企业文化逐渐内化于广大员工心中，“三诚”服务理念获得员工广泛认同。

（四）抓“根本点”，构建服务品牌体系

我们在“三诚”服务品牌打造过程中，把构建完备的服务品牌体系作为根本点。

一是统筹安排，提前规划。在企业文化建设阶段，总结提炼了“三诚”这一服务品牌名称和“三诚服务、以心换心”的服务理念，提出了“五个三”的工作思路，明确了品牌建设的方向。

二是科学设计，突出特色。借助管理咨询公司外力，科学设计了“三诚”服务品牌体系。这一体系，既有服务文化体系为基础，又有服务运行体系和服务支撑体系为保障，凸显了“三诚”服务品牌体系的特色。

三是结合实际，构建体系。目前，我们已经基本完成服务文化体系的构建。在“三诚服务、以心换心”理念基础上，提炼了“诚就价值，共享未来”的服务宗旨，完善了烟叶经营、卷烟营销、物流服务、专卖管理、内部服务五大业务模块子理念。服务品牌vi系统、bi系统设计也已经基本完成，正着手构建服务品牌运行体系。

重庆烟草结合自身实际，就服务品牌建设进行了大胆探索，取得了阶段性成果，主要体现在“四个注重”上。

（一）注重文化的引领性，推动了企业文化的落地生根我们始终坚持以企业文化作为引领，把服务品牌建设作为企业文化渗透到经营管理中的有效途径。无论是在确定品牌名称时，还是在构建服务文化上，都以企业文化作为指导，确保服务品牌建设沿着企业文化指引的方向前进。在解决“行动者如何行动”这一重大课题上，我们响亮提出“打造‘三诚\"服务品牌，促进行业科学发展”的重大举措，将打造服务品牌作为企业文化落地的重要途径，特别注重将企业文化宣贯工作和“三诚”服务品牌建设有机结合，整体推进。在“行动者创造未来”企业核心理念体系的全面宣贯工作中，把“三诚”服务品牌的内涵和建设内容的讲解、宣传作为重要内容。全市行业共举办各类培训120余场，受众达到8000余名职工。“三诚”服务理念逐步深入行业、深入基层、深入人心，推动了企业文化的落地生根。

（二）注重设计的系统性，形成了系统的服务文化体系我们把“三诚”服务品牌建设纳入企业发展战略，在建设过程中，特别注重系统思维、系统设计。充分考虑了与服务品牌建设密切相关的诸要素及其内在关系，确立了包括“服务文化体系”、“服务品牌运行体系”、“服务品牌支撑体系”三大体系在内的“三位一体”的体系框架。在“服务运行体系”的设计上，建立包括服务标准、服务评价、服务创新激励、服务渠道优化、服务成本控制等7个相关机制，保证服务运行的顺畅高效；在整个服务体系构建中，把内部服务作为重要的环节加以思考，强调改善内部服务对于服务品牌建设的重要性，确保对外服务不断提升。在充分调研、认真分析的基础上，形成了2万余字的《重庆烟草服务需求报告》、2.5万余字的《重庆烟草服务现状报告》，并以此为依据制定了《重庆烟草服务战略规划》，构建了《重庆烟草服务文化体系》。

（三）注重工作的联动性，实现了与生产经营有机结合我们采取“部门协同、项目联动”的方式，有效实现了服务品牌建设与行业经营管理工作的有机结合。在品牌打造进程中，广泛吸收了包括市局机关各部门、各专业分公司的人员参与，并与全市行业同时开展的人力资源改革、质量管理体系建设和职业健康安全体系建设等项目联动推进，形成强大合力。目前，已召开项目联动会6次，有效发挥了互促共进的效用。比如，在提升现代卷烟流通水平工作中，对服务流程、服务渠道等方面进行了3次以上的修改完善；7家单位在建设现代烟草农业试点中，推行了烟叶客户经理制度；在人力资源改革中，把服务内容、职责、评价、培训等作为岗位描述的必要组成部分；尤其是把“三诚服务、以心换心”的服务理念融入到行业质量管理体系建设中，提出了“服务至诚、行动致远”的质量方针，真正实现了品牌建设与生产经营的有机结合。

（四）注重参与的广泛性，营造了全员参与的浓厚氛围在“三诚”服务品牌建设过程中，我们注重充分调动各方面力量，努力营造全员参与的良好氛围。从强化组织领导入手，明确各单位负责人在服务品牌建设工作中的职责，充分调动领导干部的率先垂范作用；从目标任务管理入手，强化部门和个人职责，充分调动广大员工的参与积极性；从开展调查研究入手，广泛听取广大零售客户、烟农和工业企业的意见，充分调动社会各界的参与积极性；从健全工作机制入手，加强日常工作考核和年度绩效考核，充分发挥考核、激励对全员参与的推动作用。在建设过程中，全市行业干部职工共提出意见和建议875条，广大零售客户、烟农和工业企业代表提出意见和建议263条。关心服务品牌建设、积极支持和参与服务品牌建设的浓厚氛围逐渐形成，保证了整个项目建设进程的顺利推进。

下一步，我们将按照“全面建设严格规范、富有效率、充满活力的重庆烟草”的要求，围绕“四个着力”，认真做好以下四个方面工作：

（一）着力服务品牌机制构建，促进“三诚”服务体系优化在完善服务文化体系的基础上，着手建立健全服务运行体系和服务支撑体系，20xx年3月份以前全面完成服务体系构建工作。建立包括服务标准、服务评价、服务创新激励、服务渠道优化、服务成本控制等机制在内的服务运行相关机制，搭建服务品牌管理维护机构、内外部传播平台以及服务培训体系，实现“三诚”服务品牌的有效管理和内外传播。通过三大体系的逐步建立和完善，不断优化“三诚”服务体系。

（二）着力服务品牌推广应用，促进“三诚”服务功效发挥紧密结合“现代烟草农业试点”、“现代流通水平提升”、“基础管理水平提升”等工作，逐步推广应用“三诚”服务品牌建设成果。20xx年3月至9月，选取35家具有代表性的单位开展试点工作，检验“三诚”服务体系的实际应用成效。通过试点运行，总结经验，查找不足，持续改进，不断完善。从20xx年10月开始，在全市行业全面推广实施“三诚”服务体系，充分发挥服务品牌建设对企业核心竞争力的提升作用。

（三）着力服务品牌“六心工程”，促进“三诚”品牌形象提升

从20xx年开始，大力开展服务理念宣贯，启动“六心工程”建设，即以满足需求、增加收益为核心的“零售户开心工程”；以降低投入、保障基础、抵御风险为核心的“烟农安心工程”；以市场净化和“三诚”品牌经营店为核心的“消费者放心工程”；以关爱员工、提升效率为核心的“员工用心工程”；以切实推进工商协同为核心的“工业客户省心工程”；以履行社会责任为核心的“社会信心工程”。不断满足服务需求，创造服务价值，提升“三诚”服务品牌形象。

（四）着力服务品牌联动运行，促进全市行业“三项建设”将“三诚”服务品牌建设融入建设“严格规范、富有效率、充满活力”的重庆烟草“三项建设”实践中。把“三诚”服务品牌的服务理念、服务流程、服务标准与质量管理体系建设的指导思想、标准化建设有机结合，服务行为规范、服务效果评价、服务创新激励、服务培训机制等与人力资源改革项目中涉及到的岗位规范、绩效管理、激励机制、队伍建设、培训机制等有效结合，互促互进，形成合力，促进重庆烟草“三项建设”。

**对标工作分析报告篇十**

主体

主体是分析报告的主要部分，一般是写调查分析的主要情况、做法、经验或问题。如果内容多、篇幅长，最好把它分成若干部分，各加上一个小标题;难以用文字概括其内容的，可用序码来标明顺序。主体部分有以下四种基本构筑形式。

(1)分述式。这种结构多用来描述对事物作多角度、多侧面分析的结果，是多向思维在谋篇布局中的反映。其特点是反映业务范围宽、概括面广。

(2)层进式。这种结构主要用来表现对事物的逐层深化的认识，是收敛性思维在文章谋篇布局中的反映。其特点是概括业务面虽然不广，开掘却很深。

(3)三段式。主体部分由三个段落组成：现状;原因;对策。如此三段，是三个层次，故称三段结构。

分析报告

结尾

结尾的写法灵活多样，一般有以下几种。

(1)自然结尾。如果主体部分已把观点阐述清楚，作出了明确结论，就不必再硬加一条尾巴。

(2)总结性结尾。为加深读者的印象，深化主旨，概括前文，把调查分析后对事物的看法再一次强调，作出结论性的收尾。

(3)启示性结尾。在写完主要事实和分析结论之后，如果还有些问题或情况需要指出，引起读者的思考和探讨，或为了展示事物发展的趋势，指出努力方向，就可以写一个富有启示性的结尾。

(4)预测性结语。有的报告在提出调查分析情况和问题之后，又写出作者的预测，说明发展的趋向，指出可能引起的后果和影响。这是在更广阔的视野上来深化主题。

分析报告范文

受销售公司的重托，我代表销售公司向本次职代会报告上半年的销售工作报告情况及下半年的工作计划安排，请予以审议。同时诚挚地请各位代表以高度的责任感，对销售工作报告给以支持、帮助、指导和批评。

一、xx年上半年销售工作报告回顾

xx年是销售公司注册独立法人的第一年，也是全面贯彻实施矩阵式销售的第二年，总部领导及各分厂领导乃至集团全体职工都对销售工作给以了极大的支持和关注，政策调整及后勤保障都在向销售工作倾斜。上半年的工作，我们概括地说：“喜忧参半，压力与信心同在”，喜的是我们顶住了5月份原材料、外协外购件价格持续上涨，市场无序竞争所带来的压力;产品销售及货款回收比去年同期明显大幅度增长，至6月21日，共完成销售手扶拖拉机93727台，同比增长16.74%，柴油机104159台，同比增长24.84%，压路机336台，同比增长-13.81%，肥料26500吨，同比增长140.01%，装载机262台，挖掘机7台，电动自行车1046辆，旋耕机3237台，同比增长141.03%，收割机2073台同比增长23.17%，共完成销售回款3.64亿元，同比增长84.77%;同时处理多年积压不良资产1784.22万元。市场逐步规范，销售人员素质及销售管理水平显着提高;忧的是时间已近过半，产品销售、货款回收比年初我们的目标要求差距很大，这也是我们的压力，但是我们已充分意识到，总部在后勤保障、销售政策上都给了我们最大的优惠和照顾，各区域通过上半年的摸索和经验积累，市场已逐步成熟并规范，这都为下半年的销售工作报告奠定了坚实的基础，这就是我们的信心。

纵观上半年销售工作报告情况，没能全面达到总部要求及销售公司的预定目标，辜负了总部领导的期望，也有愧于各厂的大力支持，敬请各位领导及代表予以诚挚的谅解，并继续给以支持和帮助。

分析上半年任务完成原因，有我们内部管理的因素，也有市场客观变化的影响。在内部管理方面，一是我们销售公司的总体管理水平不高，管理手段和管理理念短时间内没能有质的提高，驾驭市场和统揽全局的能力相对较低，在我们要求全面发挥矩阵式销售优势的过程中，针对市场出现的新情况、新问题，应对措施被动，不能创造性地开展销售工作，导致在竞争中没能显示出明显的优势。二是区域人员应变市场能力差，面对激烈而多变的市场竞争，不是想方设法说服我们的代理商或是寻找并突出我们的产品卖点，而是一味地等靠总部或销售公司政策的放松。年初江西市场出现了问题，总部及总公司对市场的规范使得各区域人员陷入迷茫，原有的销售模式从心底被打乱，更多的人缩手缩脚，不能放开去操作、去应对市场;三是产品质量问题再次成为制约销售的重要因素。上半年，装载机仓促形成批量，连续不断的质量问题使得业务员倾力打开的市场近乎整个丧失，尤其小型装载机，可以说是卖一台退一台，经销商及客户不同程度地失去了信心，相对成熟的压路机产品，大问题不多，小毛病层出不穷，有的一台机器短时间内连续更换零部件达七次之多;就连我们的农机产品也并未按设想的一样，具有明显高出其它厂家产品档次的优势，反而是气孔、砂眼等质量问题较往年上升，许多经销商反映，今年我们的农机产品价格高出许多，而质量却同比明显下降。在外部因素方面，一是春节过后的原材料、外协外购件价格的持续惊人上涨，我们没有作好充分的思想准备，生产组织跟不上，旺季缺货，生产与销售局部脱节，保守地说，因为缺货造成的销售损失不会低于1个亿;二是农机产品短时间内的连续价格上调，使经销商利润减少，积极性下降，更重要的是助长了一些小厂家的竞争水平，不同程度地瓜分了我们的部分市场;三是工程机械销售在四月底以来，国家一系列金融政策和行政干预手段出台来抑制固定资产投资过热，形成“急刹车、硬着陆”的局面，客户购买力下降，加上我们集团推行的分期、承兑加价较高，使代理商及客户一时反应不过来，造成了工程机械销售进展缓慢。

总之，上半年的销售工作报告可以说是历尽艰辛，喜忧参半，重要的是我们得以吸取教训和总结经验。回顾上半年的销售，我们主要做了以下几方面工作：

销售工作报告制度逐步健全，绩效考核体系稳步完善而合理。

xx年是销售政策全面大幅度调整的一年，农业机械、工程机械、肥料等执行不同的销售政策、并根据不同的回款方式执行不同的价格和销售提成，根据总部的销售管理制度，销售公司以办公室为主，及时对费用及提成系数进行了测算，先后制定出台了《业务员薪给加级管理办法》、《费用报销审批制度》、《工程服务人员、三包司机、业务司机薪金费用管理办法》等十余项适合年销售实际的配套管理制度。

考核改变了过去的单一任务考核形式，实行以效益为中心，即以产品销售和货款回收为主，兼顾资金管理、市场开发等七项指标在内的绩效考核，通过对业绩的考核累加，使业务员分级分等，按级按等加薪，形成一种相对永久性的激励。

2、严格规范市场运作，严谨销售工作报告作风，强化业务员忠诚度教育，着手培育的销售铁军已现雏形。

针对个别市场出现的不规范现象，销售公司主动并配合总部出台了系列规范措施。在费用控制上采取定向区域包干、权力下放、总公司调控;在风险防范上继续推行风险金保障制度和区域分片联保、业务员互保制度;对不规范合同、潜在风险合同，加大审批把关力度;配合纪委成立了市场核查清理领导小组，定期对区域的自查自纠进行督促和检查。

xx年销售公司重点强化全体业务员的忠诚度教育，培育销售队伍成为懂经营、善管理、求实效、讲奉献、作风严谨、团结一致的销售铁军，从业务员的日常行为开始到业务运作、市场谈判都严格按制度按规定要求及考核。我们在不同场合以不同形式，深入贯彻学习《棋行天下》中著名人物董明珠的销售理念及对企业的忠诚，强化培训业务人员的销售技巧、业务能力及提高对企业的忠诚度。6月1日，首期46名销售骨干人员封闭式脱产强化培训班已开始按计划军训及学习，将为销售铁军的培育起到先锋模范作用。

3、初步确立了以办公室为核心的销售信息中心，销售工作报告的灵活性和针对性大幅度增强。

根据矩阵式销售模式的特点，销售公司确立了以销售办公室为核心的信息中心，辐射各市场区域及后勤处室，从计划提报、生产组织、业务发货到市场销售、服务反馈，办公室积极协调各部门进行，通过办公室及时收集市场反馈的销售信息、产品质量、同行业产品市场状况以及售后服务等各种情况，汇总后报有关领导及部门，为领导决策调整及销售工作报告改进提供客观真实的参考，同时把集团生产情况及产品改进或总部决策等信息反馈到市场，便于市场灵活调整销售策略。信息中心的确立，使市场信息及总部决策在第一时间内汇融，销售的灵活性和针对性大幅度增强。

4、销售工作报告中严抓内勤管理，严格区域考核，军事化管理与人性化管理相结合。

面对错综复杂的市场变化，面对纷繁交错的市场业务，销售公司通过严抓内勤管理及严格区域考核来弥补我们产品质量、价格、品牌无明显优势的不足。后勤处室严格按目标卡中的关键绩效考核指标考核，各区域按市场七项指标考核。5月份报请总部同意，对连续三个月销售业绩完成较差的区域，已有12位经理9位副经理被降级降职使用。在实行严格管理的同时，销售公司内部也大力推行人性化管理，结合总部对销售的优惠和照顾，我们自五月份开始推行集体出差迎往接送制;对\*\*年孩子高考的销售业务员，我们召开了慰问座谈会，每个考生发送了纪念品。

5、销售工作报告较成功地推行了目前国内较先进的厂、商、银联合经销模式。

在工程机械销售全国性银行按揭停止，工程机械销售受阻的情况下，我们与武汉道远公司、广东发展银行湖北分行经过探讨论证，三方相互多次的深入考察，成功地推行了厂、商、银联合销售模式。此销售模式弱化了三方风险，提高了生产厂的生产组织能力，有利于减少库存，实现订单式生产，更能促进产品销售，在局部地区提高产品市场占有率乃至垄断该市场。

6、销售工作报告成功地举办了第一阶段的产品巡展暨用户座谈会，战略意义巨大而深远。

上半年，销售公司较成功地在山东、河北、山西、河南、湖北、安徽、上海七个地区组织召开了产品巡展及用户座谈会，会议效果显着，各生产厂主要领导及技术质量人员参加了会议，对我们的产品改进、质量提高起到了督促作用，通过展会，企业形象及产品知名度得到很大提高，厂商关系得以深化和稳固。

二、下半年销售工作报告计划

xx年的下半年将是决定我们能否全面完成年初预定目标的关键半年，综合来看，自5月下旬以后，钢铁煤炭等原材料价格回落，通过集团质量月活动的实施与全员参与质量改进，各种产品质量稳步提高;装载机、挖掘机的生产工艺也渐趋成熟，产品质量及货源供应有了一定保证;各区域市场逐步成熟并规范，业务员素质和技能显着提高，销售队伍纯洁净化，战斗力增强。这些都为我们全面完成下半年的销售工作报告奠定了坚实的基础。外部因素方面，国家将从宏观政策上保证国民经济不低于7.9%的增长率，上半年因各种原因关闭或暂停的工程将陆续启动，国家“三农”政策也步入实质性阶段，从这些角度上说，全面完成年初制定的9个亿的销售目标，我们是充满信心的!

为了确保下半年的销售工作报告计划落到实处，我们将重点开展如下几方面工作：

1、强化领导干部职能，全面发挥矩阵式销售工作报告优势。

下半年，我们将通过上半年的业绩考核，选拔推荐有能力、威望高、懂经营、善管理的年轻人员充实到领导岗位，充分发挥他们的领导才能，强化团队意识，使其管辖的区域各种产品销售均衡增长;我们将根据销售实际情况及优势互补的原则，适当调整分管副总的分管范围，突出区域销售特点，加大销售与生产协调力度，切实体现桥梁纽带作用，使矩阵式销售优势得以充分发挥。

2、在销售工作报告中适时调整销售策略，实施灵活多样、适应市场变化的销售模式。

销售的命脉在于市场，而市场的命脉是变化。把握市场命脉，就是能有应对市场变化的策略和措施，固守一成不变的销售政策，只有坐以待毙。我们将在总部的支持下，适时根据市场变化调整销售策略，个别市场个别对待，个别情况个别对待，只要有利润，只要有利于市场或是企业利益，不论大小，坚决运作，尽全力使业务员的努力化为有效的订单。

3、在销售工作报告中继续加强业务员培训，优胜劣汰，精减冗员，坚定信心培育销售队伍成为一支铁军。

我们已付印被誉为“最完美的企业员工培训读本”的《没有任何借口》一书，人手一册。利用销售淡季，继续第二轮、第三轮销售人员封闭式培训，强化业务人员执行力、服从性及忠诚度教育，引导员工凭着对企业的忠心，对工作负责的“红心”开展营销工作，时时事事把企业利益放在首位，在维护企业利益的大前提下，出于公心，踏实做事，在为企业创造利益的同时体现自己的人生价值。当今首先教育业务员学会做人，人格魅力是销售成功的重要因素，热忱、恒心、自信、勇气和积极的态度能感染客户;其次教育大家信赖自己的产品，并对产品知识了如指掌;第三要求业务员充分了解市场，善于去收集市场的点点滴滴，因为每一个细微的环节都可促成销售机会;第四要学会弄清客户购买的真正原因，并有针对性的交流;第五教会业务员推销产品前先要推销个人，用笑容去广结人缘;第六做一个咨询员，而不只是销售员，通过互相探讨，让客户自发产生购买动机;第七销售要以“双赢”做前提，不强迫别人购买，能尽量站在对方角度考虑;第八通过教育，对于一心多用，脚踏两只船，不能全心全意开展销售工作的人员坚决予以剔除销售队伍;对于有位却无为，或是狂妄自大、居功自傲、不知进取甚或扰乱市场、阻碍他人发展的区域干部坚决予以调换，必要时报请总部调离销售公司。

4、在销售工作报告中严格奖惩兑现，保障后勤供应，确保广大销售人员时刻以高昂的斗志迎战市场。

国家的宏观调控政策，使得工程机械这个行业可能在近期内难以恢复，我们得接受这个事实，现在做销售很难，市场需求是急剧下滑，回款更是个严重问题，这就需要我们赶快想办法，找到新的市场机会，培育新的市场，并帮助用户寻求施工机会。另外，还将努力争取做好厂商银联合销售这一模式，来扩大我们的市场份额，我相信社会是不会停止前进步伐的，只是像海潮有起有落，把握好市场发展的规律，制定出适应市场的销售政策，市场一定会给我们好的契机的。

我们将申请总部按销售政策兑现业务员应得奖励，在以后的工作中，只要是按政策按规定该给予奖励的，及时给予造发奖金;对于违犯销售规章制度、弄虚作假、图谋私利的进行严格处罚，情节严重的报人力资源部处理。奖罚严明的同时，对业务人员给以无微不至的后勤供应，在总部给予业务员家属内退和减少工作时间的基础上，对于日常家庭或个人工作中确有困难的，公司将由办公室协调在第一时间内帮助解决，确保解除他们的后顾之忧，让他们全身心投入到销售工作中，时刻以高昂的斗志迎战市场。

5、加大外贸业务运作，扩大外贸出口份额，使其成为销售工作报告大的增长点。

下半年总公司将加大对集团青岛进出口有限公司的业务运作考核，扩大产品外贸出口份额。根据目前的情况，除去出口集团各种产品，外贸公司在其他产品方面的业务也在逐步发展：我们已经开始为中国重汽集团在菲律宾市场上代理出口特种车辆，为江苏雷华公司代理塑料加工设备，涉及日本、意大利、美国等多个国家，还与日本一家公司洽谈，拟代理进口日本产的各型号汽油机，力争使外贸出口成为今年销售工作报告的大的增长点。

6、在销售工作报告中提高产品质量，强化三包服务，增强产品市场竞争力。

产品质量是我们销售取胜的法宝，三包服务更是不可忽视的重要内容，三包服务的质量，将直接影响着销售，我们将再增设一部800三包服务热线电话，三部热线同时实行16小时值班;加强工程技术三包人员的培训及考核，培养他们成为集压路机、装载机、挖掘机维修为一体的多面手;健全各市场区域的维修服务站，做到有投诉，就有处理，有处理就有满意，真正实现以顾客为关注焦点，从而提高产品的市场竞争力。

各位代表，面对着宏伟而鼓舞人心的计划目标，销售公司全体人员充满了信心，充满了斗志，我们将在总部的英明决策和大力支持下，同舟共济、众志成城、群策群力、全力以赴夺取销售工作报告的全面胜利!

谢谢大家!

[分析报告格式]

**对标工作分析报告篇十一**

今年招聘工作在吸取总结往年经验的基础上，在招聘流程及渠道方面做出了改善和完善，取得了必须的成果。现对上半年招聘工作总结如下：

一、招聘工作概况

(一)基本流程

(二)时间安排

2月下旬：汇总科室用人需求

3月-4月：设计医院招聘启事，与人才市场、网站、院校进行联系，发布招聘启事;参加学校春季招聘会及人才市场招聘会;接待应聘人员、整理应聘资料、录入备用人才信息库，筛选简历。5月上旬：通知应聘者面试5月中旬：进行面试5月下旬：进行笔试(复试)。

6月上旬：汇总经过复试人员名单，报业务部门审核，上办公会审批6月中旬：通知合格人员准备材料及报到时间。

二、招聘数据统计

今年先后有31个科室上报了用人需求，计划招聘人数68人，实际招聘人数48人。

(一)基本数据：

(二)学历比例：

2、106名面试人员中，本科生共80人，占75%，研究生共26人，占25%;

3、48名录取人员中，本科生共35人，占73%，研究生共13人，占27%。

(三)数据比较：

三、今年招聘工作情景分析

今年招聘工作较往年更加规范、透明;人才质量也较往年有很大提高，具体情景分析如下：

(一)优点：

1、招聘渠道多样化。今年除了采取往年参加现场招聘会及内部推荐的方式外，首次采用了网络招聘。3月份先后在全国前50名高等院校的就业网上发布了医院人才招聘信息，应聘者能够经过现场报名及电子邮件的方式投递简历。截止到4月\_日，共收到简历1200余份，为招聘工作供给了充足的人才资源。

2、招聘流程规范化。严格按照招聘流程开展工作，并按专业分别进行了外科、内科、技类、药学、医学工程、麻醉专业的专场面试会。并强化机关指导科室的职能作用，每场面试会都有业务部门及相关用人部门的领导参与评分，面试结果比较客观、公平。

3、公开招聘、公平竞争、挖掘人才。严格按照招聘标准，从人才信息库中挑选优秀人才，公开面试，现场评分，公布结果，杜绝了不公平竞争，也给优秀人才充分展示自我的舞台。

(二)缺点：

1、计划招聘执行力不强。主要表此刻以下两个方面：一是用人科室用人需求上报不及时，造成制定招聘计划不准确;二是个别科室不按流程招聘，不能保证招聘人才质量。

2、招聘工作环节衔接不紧凑。投递简历和面试间隔时间太长，异常是在就业高峰期的应届毕业生，择业机会比较多，因为间隔时间过长，导致人才流失。

(三)改善意见

1、加强计划招聘的执行力度，严格按照招聘流程实施招聘工作，

督促各科室及时上报用人需求。尤其是上半年为应届毕业生的就业高峰期，不一样于平时的零星招聘，上半年的招聘工作是成批量的，仅有及时汇总各科室的用人需求计划，才能保证招聘工作的有效性。

2、合理安排招聘工作时间，缩短投递简历及面试之间的间隔，让应聘人员在较短的时间内便能接到面试通知，使得工作更紧凑，从而防止人才流失。

3、合理设计招聘启事，注意细节。比如报名方式里要求应聘人员发电子简历时注明姓名及专业，不要重复投递简历。吸取本次招聘工作的经验教训，更好的利用网络招聘的优势。

4、加强与各医学院校就业指导中心的联系，保证充足的生源。

招聘工作分析报告4

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com