

红牛公司业务员工作内容 业务工作报告

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。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。

红牛公司业务员工作内容 业务工作报告篇一

我叫□x年毕业于xx学院应用电子技术专业，大专学历□x年7月参加xx大学函授本科学习，于xx年本科毕业□x年在机电安装一区工作至今□x年1月被公司聘任机电技术员□x年被公司聘任助理工程师，现任机电安装一区技术员。自x年工作以来主要参与施工了济阳矿井、翟镇煤矿、汶上李官集铁矿、泰山盐化工、龙固矿井、鲁新矿井、金黄庄矿井建设工程施工，参与编制李官集副井、济阳主副井二个井筒、鲁新矿井主副风井三个井筒装备施工组织设计，独立设计鲁新风井改绞、金黄庄风井改绞施工图纸，并组织现场施工。

x年参与翟镇煤矿洗选厂重介车间设备及工艺管道安装工程、翟镇煤矿洗选厂动筛车间设备安装工程、华丰煤矿-1100泵房设备安装工程等集团公司重点工程的建设，赢得甲方的一致好评。

x年参与施工济阳主副井井筒装备、济阳提升机设备安装工程，被评为省优工程，并参加“太阳杯”工程的评选。

x年进入龙固矿井施工，作为工区技术骨干，全面参与施工了选煤厂内部动筛车间、压风机房等安装工程，其中跳汰机和振动筛均为国外进口设备，安装精度要求高，工期要求紧，安装后得到建设单位和德国厂家一致好评，选煤厂工程最终被评为国家“鲁班奖”工程。

x年6、7月份在工期紧、任务重、作业条件恶劣的情况下进行了泰山盐化工地面蒸汽管道及工艺管道安装工程的施工，该工程是项目投产的咽喉，工程的施工进度、安装质量好坏直接关系到泰山盐化工的投产时间。面临工作量大，施工人员技术力量薄弱，结合施工现场实际，克服高温天气、运输路线长、施工场所狭窄、多个施工单位交叉作业施工等客观原因，采取切实可行的施工方案，加快施工进度，保证施工质量（避免因小的施工环节考虑不全，将给以后项目投产生产留下安全隐患等不安全因素）。施工中深入施工现场，发现问题及时解决。班前会时群策群力，集思广益，考虑到工程的复杂性，困难的全面性，依靠全体施工人员努力顺利完成了施工任务，保证了盐化工项目的调试及试运行，为项目投产打下了坚实的基础。

x年完成了汶上李官集铁矿主、副井大临设备安装工程、李官集铁矿35kv变电所设备安装以及李官集铁矿压风机房设备安装、副井井筒装备等安装工程。其中参与压风机房压力容器等特种设备的施工，收获颇丰。在施工的过程中掌握了特种设备施工的开工许可的办理程序，施工过程中在工程管理、进度、质量、安全等方面积累了丰富的经验，为以后特种设备安装及改造工程的管理奠定了牢固的基础。

x年完成了泰山盐化工干法乙炔项目钢结构工程的施工任务，施工中克服多专业交叉施工、工期紧、任务重等客观因素，本着客户就是上帝的施工纲领，积极协调解决工程中与土建、安装、甲方存在的问题，克服潜在的施工困难，按时保质保量的完成了施工任务，赢得甲方好评，为该项目尽快的投产、见效益赢得了宝贵的时间。

x年4月份施工金黄庄风井临时改绞工程，因矿方要求施工工期比较紧，自3月底收到建设单位矿井的基本参数和改绞要求后，积极查阅各种规程和设计手册，及时与矿方沟通，仅用了7天时间将风井临时改绞设计图纸及施工方案汇报给建设单

位。金黄庄风井临时改绞工程，是公司成立以来接手施工的
第一个独眼井改绞工程，没有成功的经验和方案可以效仿，
困难无法预计、突发情况复杂，井筒装备期间必须保证正常
提升、排水、通风、供电，四个环节中任何一个不具备都将
造成重大安全事故，施工工艺制定时征求全体管理人员和班
组长建议，反复推敲，来回论证，确保安全施工。风井改绞
期间正值酷暑白天温度高达38℃，很多职工中暑后仍继续坚
持工作，作为工地管理人员和技术负责人紧盯施工现场，处
理发生应急事件，及时与其他管理人员沟通，修改施工工艺，
在计划工期内保质保量将风井临时改绞工程完工，为以后独
眼井施工工艺积累了丰富的经验。

施工时盯班上岗掌握第一手原始资料，和工人一起施工，班
后整理竣工资料，认真考虑下一步施工方案和方法，克服种
种困难后，于9月30号顺利完成标准段施工，10月22号完成井
口内套架起吊一次成功，得到了建设单位和监理单位的一致
好评。进入冬季后，到处都是冰天雪地，全体人员配戴好棉
衣、棉帽等全套防寒用品在室外持续施工时间无法超过3个
小时，面临白天零下30℃低温天气，我们喊出“战风雪、斗严
寒、科学组织、合理安排，夺取鲁新矿井建设新胜利！”口号，
作为管理人员始终战斗到最前线，与施工人员一起冒严寒完
成了副井下放罐笼前的准备工作，为年后罐笼一次下放成功
奠定了坚实的基础。

x年及xx年独立完成内蒙古鲁新主、副井施工组织设计及大临
设计，并完成风井+661水平改绞设计图纸，获得甲方及监理
单位的肯定。在鲁新主井装备工程施工中，担任跟班技术员，
工作中完成每一施工工序技术交底，保证施工安装质量。

在实践中积累经验的同时，加强自己的业务能力学习，精
通autocad计算机绘图辅助设计，应用在平时的工作学习中。
利用大学阶段学到的知识，积极运用到实际工作中，提高劳
动效率，改进施工工艺，使自己的专业特长得到了充分的发
挥。业余时间专心钻研业务，搞科技创新□qc成果发布。先后

参与了x年“龙固煤矿洗煤厂跳汰机安装质量控制”、“协庄西风井井筒梯子间质量控制”qc成果发布□x年《高寒地区加工件质量控制□qc成果发布□xx年《提高主井钢罐道安装质量□qc成果获得中国煤炭建设协会优秀奖。

通过技术创新提高施工效率，不仅创出了较好的经济效益和社会效益，增强了应对急险工程的信心和勇气。通过开展qc小组活动，从中都提高了专业技术水平，真正认识到“质量为本”的意义。

在工作期间勤恳努力，任劳任怨，在工作中充分挖掘自己的潜力□x年被公司选为工区团支部书记，为积极加入中国共产党做好准备。

通过几年的工作实践，积累了现场施工经验，学到了许多专业知识，具备了独立工作的能力，业务水平有了很大的提高。工作之余，加紧学习，熟练掌握自己的专业及涉及的有关科学知识，作到工作中得心应手，精益求精。由于努力工作，顺利的完成了本职工作，取得了一定的成绩。我一定在今后的的工作中严格要求自己，再接再厉，勇于承担责任，加强业务学习，提高管理水平，为公司发展作出最大的贡献。

红牛公司业务员工作内容 业务工作报告篇二

一、加强制度建设和人员管理，不断增强组织的战斗力。

首先建立健全各项规章制度、岗位职责，将管理的触角延伸至全站方方面面；坚持以制度管人，以军事化的形式规范职工的学习、工作和生活的秩序。使内部管理逐步达到规范化、制度化、程序化、科学化。形成了良好的激励和约束机制，充分调动了全站员工的积极性、主动性、创造性，为各项工作的顺利开展奠定了良好的基础。同时，突出加强收费稽查的管理，制订详实的奖惩办法，做到按章有序、职责清晰、

应征不漏、应免不征，切实规范了通行费征收行为，杜绝了工作中的盲目性和随意性。

二、站区建设和后勤保障方面

在实际工作方面，由我负责站内的后勤保障及办公室日常工作安排。坚持“立足站情、以人为本、深化提高、服务群众”的方针，着重加强了站区环境建设。不断改善了基础配套设施，组织人员自行建造垃圾池、晾衣场，在此基础上开展了站区环境综合治理，狠抓了卫生清洁和伙房食堂工作，极大地改善员工工作、生活环境；为丰富职工业余文化生活，配备了电子阅览室、羽毛球、篮球、象棋、跳棋等文娱用品，受到了员工的欢迎。同时，组织员工积极参加各种文体活动。我们继续加强站内24小时值班制度，物业管理工作不断加强，办公室坚持做到按时、保质做好水、电、暖保障工作，对发生的水、电、暖的故障及时给予维修，做到快捷服务。

三、加强职工的安全思想教育，不断提高职工的安全思想认识。

始终牢固树立“安全责任重于泰山”和“安全第一，防范为主”的思想，把安全摆在生命线的位，当作头等大事来抓，形成共识，齐抓共管；安全生产逢会必讲，时刻绷紧安全弦，切实做到警钟长鸣，常抓不懈。我们重视加强了安全生产的教育，提高了全员的安全意识；对重点部位做了防火、防盗、防潮等防范措施，配备了消防器材，指定专人管理，并进行了现场灭火演练，使员工掌握了消防器材的性能和操作方法。安全组织机构小组经常性地对安全重点岗位、重点部位进行巡查，重点检查规章制度的执行情况，检查各岗位工作人员对安全知识的掌握情况，检查设备的运行情况以及检查活动措施、防范应急预案的落实情况，检查隐患和不安定因素的整改情况，一旦发现问题，及时进行处。

总之，通过从事__工作以来的工作实践，我深深体会到做好

思想政治工作，履行好自己的职责。

一是刻苦学习，坚持理论联系实际，努力提高政治素质与业务素质；

二是坚持贯彻执行党的路线、方针、政策。

三是身先士卒，以身作则；

四是密切联系群众，充分发挥集体的智慧；

五是在工作中坚持原则，按党的政策办事；

六是深入实际，调查研究，掌握工作的主动权。

只有做到这六点，才能把思想政治工作做好，使自己能更好地为公司事业的发展尽职尽责尽力。

红牛公司业务员工作内容 业务工作报告篇三

（一）、工程立项情况：

（二）、工程实施情况：

该工程业主单位为市食品药品监督管理局，由其对该项目进行建设和管理。土建工程由市建筑设计规划研究院设计，装饰工程由省广告装饰工程有限公司设计。监理单位为市建设监理中心。

（一）、工程决算审计情况：

此次审计仅对工程决算进行审计，未涉及工程财务审计。此次审计采取了认为必要的审计方式，根据工程招投标文件、建筑施工合同、工程图纸、工程变更签证、省颁布的有关工

程费用定额（或单位估价表）以及有关规定进行计算审计。

（二）、工程税费收缴情况：

a□土建工程审定金额比合同价高的原因为：增加地下室工程、增加室外平台工程、钢筋算量增加、增加钢筋调差费用、增加水泥调差费用、电缆材料价格增高及工程数量增加、增加水电签证工程费用、增加土建签证工程等费用。

b□装修工程审定金额比合同价高的原因为：材料价差增加、水电工程费用增加、增加外墙雨棚工程费用、增加甲供材料保管费管理费及利润、实验室净化工程费用增加（投标为暂定价）、增加石材幕墙工程费用、增加室外硬化工程费用、增加业务用房家具及音响设备工程费用、增加自行车棚工程费用、增加玻璃幕墙工程等费用。

2、根据《中华人民共和国印花税法》规定建设工程承包合同应按万分之三交纳印花税，与各施工单位签订合同金额6297294.02元，施工单位漏缴625元的印花税（其中都昌县阳峰建筑工程有限公司已缴纳，省建华装潢有限责任公司漏缴625元的印花税）。市食品药品监督管理局漏缴1890元的印花税。

（三）工程管理情况审计

市食品药品监督管理局与省建华装潢有限责任公司签订室外硬化工程施工合同，签定合同金额568663.04元。根据《省工程建设项目招标规模标准规定》第二条第（一）款规定：施工单项合同估算价在100万元人民币（房屋建筑和市政基础设施工程施工项目50万元人民币或者建筑面积在1000平方米）以上的必须进行招标。而此工程未进行招标。根据《中华人民共和国招标投标法》第四十九条规定：违反本法规定，必须进行招标的项目而不招标的，将必须进行招标的项目化整为零或者以其他任何方式规避招标的，责令限期改正，可以

处项目合同金额千分之五以上千分之十以下的罚款。路面硬化工程未按规定进行招标，对市食品药品监督管理局处以5686元的罚款。

（四）审计建议

1、欠缴规费412873元，建议建设单位应及时缴纳。

红牛公司业务员工作内容 业务工作报告篇四

我是营销部的xxx业务员，是xxxx年2月份进入公司的。xxxx年的4月4号我从原来的酒店促销部调到了现在的营销部，在营销部工作的这段时间，我感受很多，收获很多，也在逐渐的成长着。第一个月我的部门经理，带着我去一一的面见了各个单位的领导，看着我的同事们和领导轻松的谈话，并认真的介绍我们的酒水以及团购政策，我只是在一旁静静的听着，暗自学着他们的销售技巧，希望以后通过努力的学习可以做的比他们更好。

一、要勤学习，不断提高自己、丰富自己；

二、要勤拜访，增进客情关系；

三、要勤动脑，如何有效的为客户服务

四、要勤沟通，进一步了解客户的需求；

五、要勤总结，做好每日总结，总结有效客户并时时跟进。

xxxx年对于我来说是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年，感谢谆谆教诲我的领导，一直以来悉心的帮助、认可、信任、鼓励着我，才能使我更加乐忠我现在的工作。在营销部我还是一个新人，有很多的东西都有待学习，在以后的日子里，我会努力的学习，更好的做好自己的本职工作，在此预祝公

司xxxx年再创辉煌！

红牛公司业务员工作内容 业务工作报告篇五

我行发放的个人消费贷款包括个人住房贷款、汽车消费贷款、房屋装修贷款、助学贷款等4个贷款类别。截止某年某月末全行个人消费贷款余额为x万元，其中个人住房贷款余额为x万元，占个人消费贷款总额的x%；汽车消费贷款余额为x万元，占个人消费贷款总额的x%；房屋装修贷款余额为x万元，占个人消费贷款总额的x%；助学消费贷款余额为x万元，占个人消费贷款总额的x%。

个人消费贷款的风险状况方面。某年某月末全行个人消费不良贷款余额为x万元，不良占比为x%；其中个人住房贷款不良余额为x元，不良占比为x%；房屋装修贷款不良余额为x万元，不良占比为x%；助学消费贷款不良余额为x万元，不良占比为x%。

某年前x个月全行只发放个人消费贷款x笔x万元。

(一)个人消费贷款业务逐渐萎缩

一是国家宏观政策调整的影响。由于人民银行逐年上调个人住房贷款基准利率，促使消费者购房行为变得理性，在办理按揭贷款时充分考虑了利率变动对自己支付能力的影响，贷款需求减弱。

二是优质个人客户和优质楼盘少。我行地处经济欠发达地区，市民收入水平和消费水平不高，优质个人客户和优质楼盘均不足。

三是x地区信用环境较差，贷款经办人员对此产生了一定的畏惧心理。

四是提高了个人消费贷款准入门槛。我行信贷资产质量差，亏损严重，省行将我行归为“审慎发展行”和四类行。为防范贷款风险，我行提高了贷款准入门槛，将个人消费贷款客户定为我市公务员、移动通信、电信、电力等高收入群体，限制了中低端客户的准入。

五是加强了内控管理和个人消费贷款风险管理，加大了处罚力度。在这种情况下，客户经理普遍有一定的心理压力，担心“做多错多罚款多”，缺少了对市场的热情，对市场拓展的积极性不高，导致个人消费贷款业务停滞低迷。

六是未建立个人消费贷款激励机制，未能充分调到经办行和经办人员的积极性。

(二)我行个人消费贷款的风险较大，资产质量较差

1、存量个人消费贷款资产质量不高，风险进一步显现

个人消费贷款业务存在数量多、客户分散、还款期限长、单笔风

险状况难以确定且具有潜伏性等特点□20xx年以前我行没有针对个人消费贷款这些特点进行认真研究，与其他商业银行在个人消费贷款的数量和市场份额上展开竞争，形成了一部分个人消费不良贷款。

2、贷款形态正常的客户提前还款的现象逐步增加

近几年由于人民银行逐年上调个人住房贷款基准利率，部分个人住房贷款客户出于贷款成本考虑，纷纷提前还款，而且大部分都是还款一直正常的客户来提前结清销户。

3、个人消费不良贷款起诉清收难，抵押物处置损失大

对不良贷款起诉清收要经过受理、审理、判决、申请执行、执行、拍卖抵押物归还贷款本息等一系列过程，持续时间长，清收难度大。另外，抵押物处置时因当初贷款发放时抵押物评估价过高，导致抵押物拍卖价款不足以全额收回不良贷款本息，也形成了一部分贷款损失。

4、政策性因素的影响

20xx至20xx年，我行为响应国家号召，支持贫困大学生上学，发放了一部分助学贷款。助学贷款着重于社会效益，由于单笔贷款金额小、户均催收成本高、未提供有效担保、就业压力大、部分借款人已无法联系等原因，大部分已形成了不良贷款。

通过这次全面性的消费信贷风险管理排查，我行没有发现新的虚假消费贷款案件。

1、继续加强对个人消费贷款的权限管理

为防范经营风险，继续上收下属各支行个人消费贷款审批权限。由于我行个人消费贷款不良比率超过控制要求，依据《中华人民共和国银行业监督管理法》第37条有关审慎监管措施的规定，我行决定继续上收下属各支行个人消费贷款审批权限，全市个人消费贷款业务一律由分行行长或经授权的主管副行长审批发放，对金额较大的贷款必须经贷审会审议。

2、切实加强对分行本部、各支行个人消费贷款业务的自律监管

检查及相关规章制度执行情况检查，加强对全行个人消费贷款的风险监测和贷后管理，力促全行个人消费贷款。

红牛公司业务员工作内容 业务工作报告篇六

还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都烟消云散了，后来就把话术都记在本子上慢慢年习惯了也就好了。到现在想想，那时真的是很傻的。

作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当面对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当面对完不成销售任务的沮丧时，当面对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就只能逃离营销这个职业或者浑浑噩噩过日子。尤其是做电话销售，我们每天至少打五十个电话，每个月如果有十六个工作日，那每个月我们就要800个电话。可见我们要经受多少次的拒绝，我们听得最多的声音就是“拒绝”，如果不能激励自己，不能互相激励，那我们可能每天都会愁云罩面，每天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

在追求成功的时候，必然会碰到各种各样的困难、曲折、打击、不如意。可能这个世界上会有极少数的人，他的一生一路顺风，但是大部分的人，他都曾经遭遇过失败或正在遭遇失败，包括很多成功人士也是一样。除了要对自己当初确立的目标要有坚定的信心外，必须要不时回过头去，检验自己一路走来的足迹有没有偏离了轨道，有没有多走了弯路，如果走偏了就赶紧回来，赶紧修正，不时地总结和回顾，才能保证方向永远是正确的。正如常言道：“一个人不追求进步的同时就是在原地踏步”！

此时回头一想，我本人在工作中还是存在不少的缺点和不足之处，尤其最明显的一点就是马虎大意，在发传真的时候忘记该称呼有几次，甚至有次去开会竟然还把鞋子忘记了带，最后还是满天去借，此等性质的问题细节在生活中也是经常

发生;打电话的时候还是不能够独立面对问题，在客户遇到问题的时候自己容易惊慌失措，不能镇定的稳住阵脚，就把电话直接塞给师傅或者其他同事了，这点来说，现在做的非常不好，包括打回访自己都不会去打，现在刚来了不到一个月的新人可以自己面对这些问题，我这点就做的不够成功了，以后一定要努力改掉这个习惯，不能什么时候都依靠别人，要靠自己解决!还有一点是平时工作和生活两者不能区分开来，有时工作中的烦恼会带到生活中，而生活中不愉快的心情也有时导致一天的心情，当然这样是肯定不好的，因为一天没有好心情就直接决定能否有回执来报答一天的劳效!所以平时工作以及生活中，在自己给自己调解的同时要坚信：郁闷的人找郁闷的人，会更加郁闷。一定要找比自己成功的人，比自己愉快的人，他的愉快会感染会传染，就会找到力量和信心。

为今后做个打算，不能和以前一样从来不做总结，从来不设定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，没有目标性，一天不知道要有什么样的结果，在此一定明确了：至少一场会保持两个客户，不然一个月下来就八场会的话，自己来那么几个客户还不能保证是不是质量客户，那样签单的几率就太小了，至少在自己的努力中能够充实自己，给自己的同学一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自己的人放心，会认为我过的很好就ok了!

xx年已成为过去，勇敢来挑战一一年的成功，成功肯定会眷顾那些努力的人!绝对真理!

红牛公司业务员工作内容 业务工作报告篇七

高标准、严要求”。事实证明，在这极其充实的几个月中，我即辛苦又开心，收获很大，感悟很深。更重要的是我对自己能在这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里工作而感到自豪。

回顾这几个月，我主要做了以下几项工作：

一、下半年的主要工作

(一) 营业厅的实习工作

移动营业厅是移动公司直接面向客户的一个窗口，在这里的工作人员就是移动的一线工作人员，直接与客户打交道，直接代表着移动的形象。在两个多月的营业厅前台实习中，我不仅看到了前台人员工作的认真和生活的激情，更是感受到那种以公司为家的强烈的责任心与归属感。具体而言，我不仅对前台的业务流程有了最基本的熟悉，而且对前台工作人员的职责有了更全面、深入地了解。业务方面，除了正常的收费、办理业务等工作外，接待用户、协调关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也发挥着重要作用；营业员工作职责方面，高水平的业务和协调工作的能力、较强的责任心、谦虚的工作态度、团队作战的精神、服务的热情等是衡量前台优秀员工的基本准则。这些都体现了中国移动需要什么样的员工。

感性认识上升到理性认识是认识论的的进一步升华。所以，在前台实习一段时间后，根据公司安排，我们参加了省公司新进员工的第四期培训。这次培训活动虽经历时间不长，仅有十来天，但内容丰富、形式灵活。既有理论学习，又有拓展训练。尤其是在领导讲座中，介绍的“中国移动需要什么样的员工”，让我铭记在心：1、强烈的创新意识；2、艰苦奋斗的精神；3、尽善尽美的追求；4、谦虚谨慎的态度。由此可见，只有我们移动的每一位员工发挥创新的主观能动性，并注意从我们身边的点滴做起，真正发挥自己的战斗力，才能为公司、社会做出应有的贡献。而在烈日炎炎下深入南山湖拓展训练基地，和同事们众志成城、攻城拔寨，使我明白了团队战斗力是无所不摧的——“只要战胜自己，你就赢了人生”。

(二) 营销经理实习岗

进入十月份后，我们轮换到营销中心营销经理实习岗。总体而言，营销中心在整个公司的业务流程中处于关键地位，发挥着极其重要的功能。大家平时的工作既繁琐又忙碌，但都井然有序。经过近三个月的实习，让我感受颇多。

1. 了解到营销经理的基本职责。

1) 每天早上的晨会；

2) 每个月的业务、服务培训会议；

3) 省、市公司的相关电视电化会议。

(2) 及时传达相关会议精神并协助、督促好营业厅的工作。

首先，月中例会为营销经理和店长们提供了最直接、最广泛的交流舞台。通过这次会议，营销经理可传达本月的业务指标和服务重点；其次，巡查工作是对营业厅的最直接的督导，并能及时了解到各营业厅的所需；最后，每周的数据通报明确了各个营业厅自身的进度，并为下期的工作提供了最强的动力。

(3) 认真思考、及时反馈各期服务重点在执行过程中的状态。

通过每周的服务例会，所有与会人员，包括部门各位分管领导、自办厅班长、营销经理等，大家集思广益，充分发表意见并讨论，最后形成一些针对性、时效性很强的方法和措施。

2. 了解到合格的营销经理所应具备的条件

(1) 强烈的责任心

责任心是一种非常重要的素质，是做一名优秀的工作人员所必须的。责任心是做事情的标准之一，有责任心的人总是想把事情做得更好，而没责任心的人总不认真地去做事。

(2) 灵活的引导力

引导力是对政策和方案实施的有力支撑，为实现目标提供了准确的方向和强大的动力。而灵活的方式更能使引导效果明显，它是检验你的工作是否优秀的重要标准。

(3) 较强的执行力

执行力实际上包含执行人的理解力和执行的可操作性。对于一名营销人员来说，理解力是最基本的，而可操作性也不能纸上谈兵。即还没做，就开始讨论下发政策的优劣，困难的大小。这不是好的工作作风，我们绝不提倡。相反在做的过程中，如果我们发现问题，及时反馈并提供可行的建议，这才是表现较强执行力的良好方法。

3. 认真实践营销经理的岗位

都能按要求认真完成。令我遗憾的是，反馈市场信息仍是我们工作中的薄弱一环。俗话说：“知彼知己，百战不殆”。搜集好市场信息，尤其是竞争对手的信息内容，并做好有效性分析、提出针对性方案，这是做好营销工作的最重要环节。但由于时间有限，感觉自己在这方面的的工作力度还不够深入，没能更有效地摸索出相关的重要方法和经验。在以后的工作中，如有机会一定认真加以弥补和完善。

(三) 农村市场开发工作的初步涉及

随着市场的不断发展，中国移动农村市场开发显得日益成熟。在公司领导的高瞻远瞩下，适时地提出了该工作，并成为公司发展战略中的一项重要任务。这一计划主要分三个阶段来完成。

1. 农村市场调研阶段

搞好农村市场的调研工作是开展好后续工作的首要基础。我们三组调查人员，经过合理分工后，深入农村，走访了宜兴农业基础村、农业特色村、工农混合村、工业发达村等农村集镇，获得了第一手的调研资料。对中国移动、中国联通和中国电信在农村的发展现状有了初步了解。

2. 调研情况汇总、营销计划制定阶段

在经过紧张而有序的调研后，大家对情况进行了认真、科学的汇总，并形成了反映宜兴农村通信行业现状的调研报告。根据报告，大家集思广益，认真分析，最终制定了针对性和可操作性都很强的营销计划，为实施农村市场的开发做好了充分准备。

3. 市场开发的实施阶段

在做好前期的准备工作后，实施阶段是农村市场开发的最重要阶段。目前该阶段正在进行中。

从活动的开展至今，我参与了第一、二阶段的实施，整个过程都体现了团队的凝聚力和创造力。尤其重要的是，每一个人都要发挥肯吃苦、能吃苦、耐吃苦的精神。虽然我经历该活动的时间不长，但它在人人生成长的过程中仍留下了深深的印记。

二、我的感受和体会

经过几个月充实、丰富、辛苦的实习后，我经常不断地总结、思考，也获得了不少的心得与体会。

1、 培养细致而敏锐的观察力，抓住一切机会学习。实习的过程在某种程度上也是一个不断发问的过程，因为作为短时间实习的人员，师傅不可能有太多时间来手把手的教我们，而且他们自己都有一大堆的工作。因此，很多时候我们必须

学会自己去看、去揣摩，通过观察来自己学习、自我完善。

2、积极主动，不是等工作上门，而是自己找上门。在实习刚开始时，由于他们的工作很忙，因此我们经常也会处于半闲置的状态，逐渐地感觉到实习的匮乏，但作为实习人员，我们不能光想自己学习东西，也要去想如何发挥自己的特点，达到相互学习、帮助的双赢效果。为此，我们经常主动、积极地参与到一些我们可以胜任的工作中去，如营销活动的市场调查、信息反馈、移动农村市场的调查等，起到了一定的预期效果，达到了双赢的局面。

3、善于总结。总结是一个很好的习惯，人的一生当中如果每天都花一点时间去总结，那就可以把生活与工作都改善得越来越好。在实习期，每天都有可能接触到新东西，因此总结显得尤为重要，每天下班回来，我都会坚持做心里思考、口头总结，希望自己的收获更多、更持久，事实证明这样做是正确的，正因为有了总结，我才让自己对移动的业务有了更多的了解，更深的感悟。

总而言之，的整个实习工作对我的影响很大，不仅增强了我对移动这个优秀企业的了解，更重要的是拓宽了我对未来电信行业的思考，加强了我对工作的责任心、自信心。我会以更高昂的斗志、饱满的热情去迎接未来。

三、工作的展望

新年新气象，在参与农村市场开发阶段性工作告一段落后，根据公司统筹安排，我进入了刚成立的集团数据组。这既是对我的鼓励，更是对我的鞭策。面对新的工作岗位和新的工作要求，我斗志昂扬、精神焕发，时刻准备去迎接新的挑战。

1. 认真分析客户的新业务使用情况，为后续开展精确营销工作提供理论依据。

只有了解到客户的所需，我们才能为他们提供相适应的业务需求。所以，科学化的搜集客户使用新业务情况的材料是开展精确营销工作的重要基础。

2. 结合客户的消费行为，深入发掘增值业务的发展重点。由于客户群的特点，不同年龄段的人对新业务的喜好程度、喜好内容都有所不同，因此根据消费者的消费特点制定与他们相符合的业务显得至关重要。

3. 提高增值业务的宣传力度，丰富宣传方式。除了传统的媒体宣传方式，如电视、报纸、电台等，还可考虑某些特定场所，如社区公告栏、校园、游戏场所等的宣传。

4. 继续加强实体渠道、电子渠道的推广，并从多方面开展体验式营销。体验式营销是提高客户对新业务认识的最重要的感性渠道，但目前大部分客户的主动性不够，那么需要我们主动采取一些加强主动体验的措施，如开展娱乐活动、设立新业务促销员等。

5. 将提高新业务的活性作为工作的重点来抓，努力做到质量并重，以质优先。

我们需加强前台推荐，丰富推荐内容，并贴近他们的需求积极地引导客户，使客户不仅了解新业务、熟悉新业务，还能起到帮助间接宣传的效果。

以上工作是我孜孜不倦追求的目标，我将以此作为人生的一个新的起点，我会以一种踏实勤奋、不断创新超越的心态来迎接新的任务、新的明天。

最后，感谢公司为我提供这么多学习和锻炼的机会，感谢在这期间帮助过我的领导和同事。作为一名新人，在这个精锐而充满活力的中国移动江苏有限公司分公司的队伍里，我的人生之路才刚刚开始，只有不断地经历风雨的洗礼，紧跟前

进的步伐，才能为公司明天的再创辉煌贡献自己的一份薄力。

红牛公司业务员工作内容 业务工作报告篇八

认真贯彻《义务教育法》、《未成年人保护法》等法规，做到依法执教。忠诚于党的教育事业，爱岗敬业，教风端正。教书育人，为人师表，具有强烈的事业心和责任感。坚持政治学习和业务学习，用先进的理念充实自己，紧紧围绕学习新课程，落实课改的理念，不断更新教学方法，注重把课程标准与课改理念有机的结合起来。通过我校的课改工作，认识到新课程改革既是挑战，又是机遇。将理论联系到实际教学中，解放思想，更新观念，不断丰富知识，提高自身教学水平。

1、备课深入细致。平时认真研究教材，多方参阅各种资料，力求深入理解教材，准确把握重难点。在制定教学目标时，注意结合学生的实际情况。教案编写认真，并不断归纳总结经验教训。

2、注重课堂教学效果。针对学生特点，以愉快式教学为主，不搞满堂灌，坚持学生为主体，教师为主导，教学为主线，注重讲练结合。在教学中注意抓住重点，突破难点。

3、坚持参加校内外教学研讨活动，不断汲取他人的宝贵经验，提高自己的教学水平。经常向经验丰富的教师请教并经常在一起讨论教学问题。

4、根据学生的不同兴趣爱好和不同的性格特点，使他们形成自己不同的风格，不强求一律。有意识地以学生为主体，教师为主导，通过各种游戏、比赛等教学手段，充分调动他们的学习兴趣及学习积极性，让他们的天性和个性得以自由健康的发挥。使学生在视、听、触觉中培养了创造性思维方式，变被动学习为主动学习，极大地活跃了课堂气氛，提高了课堂教学效率。

在班主任工作中，我深深意识到“教育的艺术在于鼓舞和唤醒”，教育的过程是创造性很强，又极富挑战性的过程，只懂教书不会育人，不是一个合格的教师。我谨记陶行知先生的一句话：“捧出一颗心来，不带半根草去。”我特别注重培养学生良好道德品质，要求学生养成良好习惯，树立远大志向。对学生“严字当头，爱在其中”，做学生良师益友，及时了解学生思想动态，解决学生实际问题。我全身心地投入到教育教学工作中，对待学生坦诚而不鲁莽、关心而不骄纵、信任而不包庇，因而在学生当中树立了良好的师长形象，使学生“敬而亲之”。“勤奋努力，奉献爱心”是我当班主任的信条。担任班主任期间，我始终坚持正面教育，从心理素质方面探索德育教育的触发点，关心学生，爱护学生，不歧视差生，对一些有思想上不够成熟、自律性较差、孤僻自卑或自大狂妄等缺点的同学，进行细致的了解工作，从各方面关心他们，使学生觉得教师既是一个值得尊敬的师长，又是一个可以与他们谈心的朋友。然后再介绍一些有针对性的书籍给他们看，教会他们如何交友和处理好人际关系，帮助他们树立正确的人生观和价值观。向他们分析知识素养与成才的关系，引导他们关心集体，确立他们在集体中的进步作用。

xxxx年春季学期中被评选为芒市职业中学“优秀教师”。

分别于xxxx年9月10号□xxxx三年9月10号□xxxx年9月10号□xx年9月10号被评为芒市第一中学“先进教职工”。

xxxx年9月被评为“芒市中学xxxx至xxxx学年度优秀教师”。

xxxx年5月在芒市中学第五届论文竞赛中以论文《数学教学应式思维活动过程的教学》荣获三等奖。

xxxx年9月在德宏州组织的中学各学科说课竞赛中荣获“高中数学说课竞赛三等奖”。

xxxx年5月在芒市中学第三届中青年教师课堂竞赛中荣获三等奖
□xxxx年5月在德宏州教师教育教学论文评选中以论文《浅谈“自学、探究、反思”研究性学习教学模式在高中数学中的运用》荣获二等奖。

总之，这二十三年来，我一直爱岗敬业，努力工作，也取得了一些成绩，但成绩只能代表过去，工作中也存在着一些不足，如：有时候缺乏耐心等。在今后的教育教学中，我一定要发扬优点，改正不足，扬长避短，争取更大的成绩。随着社会的进步，对教师的素质要求更高，我将更加严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为我校的教学工作做出自己贡献。