

对公司工作报告的建议和意见 员工对公司的建议和意见(通用9篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

对公司工作报告的建议和意见篇一

员工对公司的建议和意见如何写？下面是小编给大家整理收集的员工对公司的建议和意见范文，供大家阅读参考。

1、各个部门的沟通要流畅，保持高度的和-谐。

建议改进的方法：加强各门门之间的感情的沟通，在不损坏各部门利益的基础之上要使各个部门的小利益同公司的大利益相互和-谐，使几个目标和为一起，这样我们的工作才能取得较大的进步。对于些工作文件政策之类的书面规定，一定要全面的落实，特别是销售和财务部门要及时地联系。不要等到问题发生实在解决，那时不仅事倍功半，同时也会严重的影响积极性。

2、一切要以事实说话。

建议改进的方法：在我们的工作过程中，一切要以事实为依据，根据现实问题反映出来的问题进行对症下药，不仅要进行全面地了解，还要进行辩证的眼光看问题。对一些经常出现的问题要及时的沟通。没有调查就没有发言权，及时给你机会也不要信口开河，为了发言而发言。我们做工作不是给领导看的，而是要有所收获。不要拿着公司的资源给自己谋利益。

3、提高工作效率。

建议改进的方法：有些事情我们不能的干一件说一件，好多事情是可以归结成一类的，要尽量归结成一个制度或是流程，避免重复。比如我们对一些代理商的政策，我们销售部门都执行好几个月了，财务竟让不知道该政策，弄得我们的信誉受到很大的打击，我们的一些政策要及时地下发给各个部门，别再让我们每次给代理商落实政策时都要经过好几个领导的签字，不仅代理商的积极性受到打击，我们也跟着倒霉，代理商对我们的信誉不再信任，我们对公司的一些争将不再积极了。这是很危险的，建议将公司的一些政策切实落实到各个部门避免此类情况再次发生。

编号：

建议人姓名：

所在部门：营运部

所在岗位：保费岗/单证岗

建议部门：总公司保费部

建议议题：关于对续期人员进行系统培训的建议

问题及影响描述：

总公司保费部在续期组织架构上已明确设置，各职能部门也已规范，但是总公司保费部在教育培训上却是空白，各分公司仅靠机构间交流，互相参考管理方法，这样对从事保费的员工，特别是刚从事保费工作的新员工，不管在能力上或者是技巧上都不能得到提高，分公司难以提升整体团队素质和技能，建立团队核心力。

1. 优秀机构续收人员的的心得分享，从管理、团队建设等方面；
2. 视频培训，以ppt或者下发资料的形式进行系统化的视频培训；
3. 专题学习，比如绩优分享、工作内容及方案宣导等工作。

审批：

结果 承办部门：

紧急/重要程度：

承办期限： 天

建议部门回复意见：

备注：

进入公司将近一年，回望一年的工作进行综合总结时，也根据公司实际情况提出一些小建议，希望为公司的发展尽绵薄之力。

一、 人本管理，让适合的人做适合的事情。

每个人都有不同的特质，包括性格、人生观、价值观、技术能力、知识能力、社交能力、生理和心理承受能力等不尽相同。站在人力资源的角度，我们应该给公司的员工进行甄别，帮助其找到适合自己能力、更好地发挥自己特长的工作岗位。

二、 倡导全员营销的观念。

企业的营销业绩与每个员工都有着直接的联系，每个员工也应该有忧患意识。企业效益好了，员工也能得到实惠；反之企

业跨了，大家失去了饭碗，生活就没有了保障。所以建议要大力倡导员工关注营销、参与营销、服务营销的观念，发挥大家的客户关系或营销手段，鼓励大家主动出去宣传公司的产品，想办法拉团购或大客户。

三、树立员工节约的观念。

企业要做得好，除了增效还要节流，要树立员工节约的好习惯，例如1、将日常书写过的纸张积攒起来二次利用，用于不重要的书写和日常办公之用。这样既环保又降低了办公费用，一箱a4纸10包250元，一包纸500张，每人每天使用二次用纸10张，50人一天将节约500张，即一包纸25元，一年下来可节约9125元。2、养成随手关灯和电脑显示屏的习惯，尤其是中午吃饭或出去较长时间的时候，这样可以替公司节约很多电费开支(一般大的公司都这么要求员工)。

四、进行公开的奖励和惩罚。

激励措施的到位虽然不能说是员工责任心和积极性的原动力，但却是最有效的手段，如果员工都处于一种干好干不好都差不多的状态，企业实现宏伟的发展蓝图也无从谈起。公司领导应该不断地该批评的批评，该鼓励的鼓励，要树立好的典型好的榜样，因为榜样的力量是无穷的。

五、明确任务标准并切实执行，让员工时刻以一种负责任的心态对待自己的工作，公司不接受任何关于任务未达成的借口。

目前公司大部分员工的工作状态尚停留在“要我做什么”的意识阶段，而不是“我要做什么”，这种理念导致员工工作被动，缺乏创造力。并且在目标执行过程中，如果员工执行工作任务出现偏差或没有达到预期的效果，领导是否接受借口和理由?因此，在目标执行过程中，目标什么时候能够完成?这个目标由谁来做?做到什么程度?(以上是我们目前做到

的步骤)，但是如果没有达成公司将采取什么措施？以往公司在对待理由和借口上的宽容态度必将使我们的员工产生懈怠情绪或侥幸心理，从而形成一种恶性循环。

如果责任的氛围不够浓，大家遇到问题、遇到困难、工作完不成就找理由、找借口，很少去分析自己个人在这件事上到底应该负有多大的责任，出现问题的原因是什么，有什么补救措施，今后应如何避免。只有以责任者的心态对待工作，我们的产品品质和人员素质才能得到切实地提升，所以公司的管理层不应该接受理由和借口，这样造成员工责任意识的淡薄。

六、公司文化的总结和提炼到几条公司精神。

企业文化应该是经过时间和经历来沉淀的，在文化理念的总结和提炼上，不应该存在领导“拍脑袋”现象，因为由几个人生硬总结出来的东西是没有生命力的，也不会被员工接受并认同。文化理念的总结和提炼，也不是属于某一部门甚至某一领导的责任或义务，这是一个需要全员参与的工程，应建立在广泛征集员工意见的基础上。

新的企业应该建立企业价值观(简单到几句话)、企业精神(简单到几条)，其它的文化应该是在岁月沉淀中所形成的 具有自身特点的经营宗旨、价值观念和道德行为准则的综合， 必须具有宏聚房地产公司的个性化。

以上小建议仅供领导参考。

对公司工作报告的建议和意见篇二

一、 人本管理，让适合的人做适合的事情。

每个人都有不同的特质，包括性格、人生观、价值观、技术

能力、知识能力、社交能力、生理和心理承受能力等不尽相同。站在人力资源的角度，我们应该给公司的员工进行甄别，帮助其找到适合自己能力、更好地发挥自己特长的工作岗位。

二、倡导全员营销的观念。

企业的营销业绩与每个员工都有着直接的联系，每个员工也应该有忧患意识。企业效益好了，员工也能得到实惠；反之企业跨了，大家失去了饭碗，生活就没有了保障。所以建议要大力倡导员工关注营销、参与营销、服务营销的观念，发挥大家的客户关系或营销手段，鼓励大家主动出去宣传公司的产品，想办法拉团购或大客户。

三、树立员工节约的观念。

企业要做得好，除了增效还要节流，要树立员工节约的好习惯，例如1、将日常书写过的纸张积攒起来二次利用，用于不重要的书写和日常办公之用。这样既环保又降低了办公费用，一箱a4纸10包250元，一包纸500张，每人每天使用二次用纸10张，50人一天将节约500张，即一包纸25元，一年下来可节约9125元。2、养成随手关灯和电脑显示屏的习惯，尤其是中午吃饭或出去较长时间的时候，这样可以替公司节约很多电费开支(一般大的公司都这么要求员工)。

四、进行公开的奖励和惩罚。

激励措施的到位虽然不能说是员工责任心和积极性的原动力，但却是最有效的手段，如果员工都处于一种干好干不好都差不多的状态，企业实现宏伟的发展蓝图也无从谈起。公司领导应该不断地该批评的批评，该鼓励的鼓励，要树立好的典型好的榜样，因为榜样的力量是无穷的。

五、明确任务标准并切实执行，让员工时刻以一种负责任的心态对待自己的工作，公司不接受任何关于任务未达成的借

口。

目前公司大部分员工的工作状态尚停留在“要我做什么”的意识阶段，而不是“我要做什么”，这种理念导致员工工作被动，缺乏创造力。并且在目标执行过程中，如果员工执行工作任务出现偏差或没有达到预期的效果，领导是否接受借口和理由？因此，在目标执行过程中，目标什么时候能够完成？这个目标由谁来做？做到什么程度？（以上是我们目前做到的步骤），但是如果没有达成公司将采取什么措施？以往公司在对待理由和借口上的宽容态度必将使我们的员工产生懈怠情绪或侥幸心理，从而形成一种恶性循环。

如果责任的氛围不够浓，大家遇到问题、遇到困难、工作完不成就找理由、找借口，很少去分析自己个人在这件事上到底应该负有多大的责任，出现问题的原因是什么，有什么补救措施，今后应如何避免。只有以责任者的心态对待工作，我们的产品品质和人员素质才能得到切实地提升，所以公司的管理层不应该接受理由和借口，这样造成员工责任意识的淡薄。

六、公司文化的总结和提炼到几条公司精神。

企业文化应该是经过时间和经历来沉淀的，在文化理念的总结和提炼上，不应该存在领导“拍脑袋”现象，因为由几个人生硬总结出来的东西是没有生命力的，也不会被员工接受并认同。文化理念的总结和提炼，也不是属于某一部门甚至某一领导的责任或义务，这是一个需要全员参与的工程，应建立在广泛征集员工意见的基础上。

新的企业应该建立企业价值观（简单到几句话）、企业精神（简单到几条），其它的文化应该是在岁月沉淀中所形成的具有自身特点的经营宗旨、价值观念和道德行为准则的综合，必须具有宏聚房地产公司的个性化。

以上小建议仅供领导参考。

对公司工作报告的建议和意见篇三

以下是本站小编给大家整理收集的培训建议和意见，供大家阅读参考。

近几年来，地税系统干部职工的财务会计知识和税收业务知识更新比较慢，教育培训力度太小，而当前社会经济发展涉及到的问题对税务人员在各方面的综合素质要求在进一步加大，作为税务部门，现在提倡的是从纳税服务上来促管理，从现行的思想观念到财务知识和税收知识等等，已经难以适应新时期征管工作和纳税服务的需求，因此，对于税务人员思想观念的更新、各项财务税收业务知识的培训是非常有必要的。

一、 我们现在的培训力度还是有所欠缺。

从基层分局来讲，平时工作繁忙，事务太多，除了对自身管户的管理巡查寻访外，还有日常的检查，还有其他很多综合性的工作，经常还有很多临时安排的调研调查等工作，因此，作为分局要组织集中进行培训是很难的，只能靠管理员自己在工作之余进行自学，但是，现在的干部愿意主动利用业余时间学习的太少，没有了热情和动力，大多数还是存在懒惰思想，而且这种自学方式始终不是系统的指导培训，很难达到效果。作为县区局这一级来讲，如果要对基层干部进行培训，最大的问题就是缺乏师资力量，有水平的师资太少。建议加大专业骨干培养，组织人员进行业务骨干培训，培养一批能力较强的专业骨干。同时要把专业骨干选拔培养与各类人才库建设有机结合起来，与有关业务部门配合，建立税收管理、税务稽查、纳税服务等多个系列专业人才库。在加强全员培训的基础上，组织一些专业性强的培训项目，有计划、分步骤地开展高素质专业骨干培训。

二、最需要解决的问题和培训内容

1、从政治思想上来看，对道德品质的素养的培训是很有必要的。每年对干部职工是从“德、能、勤、绩”几个方面来考核，而且评价一个人是用“德才兼备”了评价，可以看出，“德”是放在第一位的，作为一名国家公务员，如果缺乏道德品质和素养，有再高的学历和能力，如果不发挥出来在也是不行的。特别是这几年考入税务系统的年轻公务员，从业务到接受能力来讲都是比较强的，但是，从道德素养来讲就非常的欠缺(这是通过这几年工作中接触和经历的事情而发现的)，因此，在干部教育培训工作中对年轻干部的道德素质教育是非常重要的。

2、当前，最需要解决的问题是加强基层干部综合素质和专业基础培训。要按照加强纳税服务的新任务，按照行业税收管理的要求，深化进行分行业的培训，要根据岗位职责要求，进行深化和提升培训，全面提高基层一线干部的综合素质和岗位技能。要从获取税收业务岗位需要的专业知识和工作能力的提升上下功夫，主要是要有针对性地对每一个岗位所涉及的内容进行培训，区分岗位类别地安排培训课程和班次，不能“吃大锅饭”，不分岗位和需求笼统地培训，这样，在培训学习过程中，对不涉及这个岗位的人员就提不起学习的兴趣，培训完后，平时不涉及的业务就容易忘记，达不到学习培训的效果和目的。基层税务管理人员最需要的培训内容是与自身工作岗位密切相关的税收政策、征管知识、税务检查知识、财会知识，按照干什么学什么，缺什么补什么，缺多少补多少的要求，有针对性地开展差别化培训，使基础知识较差的干部能及时补充岗位必备的专业基础知识，使具有一定基础知识的干部在原有基础上逐步提升。

坚持学习、深入研究，对提高本次培训质量的几点建议：

各位校长们能在百忙中抽时间进行学习、思考，难能可贵。但学习中可能会遇到以下问题，现在与大家沟通。

一、学员提问题前要确定有没有仔细看视频资料。

二、学员提出的问题主题范围不能过大，因为复杂问题短时间难以说清楚。

三、学员写的体会(作业)、评论、不要过于简单，像小学生的答题，缺乏深入的思考，要出精品。

四、全班学员要及时查阅班级各项公告、辅导留言等，要浏览每个学员的作业等，班内进行评议发帖，或对主题跟帖，增加点击率，严禁发表牢骚和反动观点。

五、几点建议：

1、学习中，先看“主编寄语”，思考这一模块的内容、特点，主导认识和学习要求。

2、学习中，认真观看视频资料，边听边想。

3、学习中，认真看文字材料，特别是“综合评析”。

4、联系实际写自己的心得体会，尽可能多从理性角度思考，避免简单化。

5、提问题，注意模块的针对性。而且要特别注意学员之间的交流，有的问题，学员就能解决。

一、加强组织，拓宽特殊学校教师培训的形式、途径和覆盖面

政府应发挥主导作用，积极加强全省特殊学校教师职后培训的统一组织、规划，加大培训力度，通过多种形式、多种途径对特殊学校教师进行专业知识和专业技能的培训，扩大培训教师的覆盖面。短期非学历培训、长期函授学历培训、校本培训、特殊学校与大学的合作培训、网络培训等是当今特

特殊教育学校教师培训的主导形式。各个国家各种机构如大学、师范院校、特殊教育师范院校、特殊学校以及一些民间特殊教育专业团体纷纷采用短期非学历培训形式对特教师资进行培训，如英国、澳大利亚、美国等，这种在职培训和继续教育更具有灵活性和针对性、实用性和先进性。我国华东师范大学于1997年开始试行长期函授学历培训模式，为上海市培训专升本的在职特教师资，解决了上海市特殊学校教师的职后培训和学历提升的问题。

要提高对特殊学校教师职后培训的质量，必须加强管理，而建立完善的特殊学校教师的职后培训制度是教师参加在职培训的根本保证。政府应在研究和审视特殊教育学校教师专业特点的基础上，建立一系列的特殊教育学校教师职后培训的法律和法规来配合教师职后培训工程的实施和发展。目前国际上，如瑞士、英国、美国、澳大利亚、日本等国家，都通过这一方式来保障特教教师职后培训的顺利开展。如建立盛市、县三级特教教师职后培训基地，制定特殊教育专业教师培训基地建设的意见，完善盛市以及特殊学校的培训网络。

积极调研，提高特教教师培训类型、培训时间的合理性，解决培训机会均等性的问题。根据特殊学校教师的实际情况，以教师为本，通过多种形式、多种途径进行多元化的培训。根据培训课程的性质、特点以及教师已有的知识、技能基础决定培训的时间。根据教师的需求决定培训的对象和要求。

三、加强研究，加大特殊学校教师培训内容的前瞻性、针对性、实用性

对于特殊学校教师的职后培训，在培训内容上要加强研究。根据确定的培训对象，精选培训内容，提高前瞻性、针对性和实用性；或者，确定培训的专题内容后，选择符合接受培训条件的特校教师进行有目的地培训。培训内容的选择主要来自于特殊教育学校实际存在的问题、实际的需要。同时，在对特殊教育学校教师进行培训时，更应强调临床性、实践性，

要加强理论和实践的对接。对特殊教育教师进行培训的宗旨是使教师在接受培训后，在实际教育教学中能够进行有效的操作运用。针对特教专业毕业的教师或接受过特教专业系统培训的教师，英国采用短期培训的形式进行职后培训，其主要培训课程目标是提高技能和拓展专业知识。澳大利亚对特教师资的培训也多是重视加强实践培训。美国特殊教育教师任职资格标准规定：特殊教育教师每年最少要参加25小时的与专业领域有关的继续教育，以对知识进行周期性的更新。针对非特教专业毕业的教师或特教专业毕业学历层次较低的教师，则可采取长期函授学历培训。日本非常强调这一点，规定在职特殊教育学校教师从教5年以上且有3年以上特殊教育经验者，参加长期专业进修后可以获得专任教师任职资格，通过这种培训来提升非特教专业毕业教师和低学历特教教师的理论知识，改变其教学理念，提高其研究、应用能力。

四、加强监督，狠抓特殊学校教师培训的实效性

要使特殊学校教师的职后培训收到实效，必须加强监督和考核。可在省教育行政部门的领导下，建立盛市(县)、校三级特教教师职后培训管理网络，在盛市、县三级特教教师职后培训基地网络的运行中，三级职后培训管理网络和三级培训基地要相互配合，协调组织和规划。培训基地负责制定培训计划和实施等，而管理机构则负责对培训计划的审核、培训过程的监督以及对培训结果的考核，做到各负其责，认真履行教师培训工作，以保障特殊学校教师职后培训的实效性。要做到这一点，还要重视特教教师培训的师资建设，加强教师队伍的继续教育，实施职后培训师资的准入制度。

本人有幸参加了企业组织的组长及优秀员工的培训班，经过一段时间的课程学习，也总结了一些个人对此培训的意见和建议。

本次培训的课程总体内容丰富，课堂氛围好。大家都有学习

的热情，每次的课前小互动环境既放松了情绪又缓解了压力。课前小互动是值得推崇的培训环节，也能够让学员们认真。我们的培训老师也是热情高涨，毫无保留的将自己所学所得与我们学员分享，让我们共同进步。

做为一名职能部门的员工而言，感觉培训课程内容多倾向于卖场销售的一线人员，有些课程内容与本职工作相关偏远，应该在培训时有针对性。可以课前了解员工的培训需求，然后制定培训计划并实施。这样可以更大程度的满足员求知的需求，集中力量分人员、分岗位培训。另外，可以提前下发课件教程资料，以免员工在听课过程中只注意笔记而乎略听课，这样可以帮助记笔记慢，文化基础弱的学员更好掌握学习的重点。

对于一些课程需要加入实际案例进行分析。以身边事、身边人、具体事来帮助学员加深课程的理解，深入浅出，引导学员听透所授课的内容。做到上一节课有一节课的效果。课程的选择上也可以加上实操性的东西。如：陈列、色彩搭配课就可以配上教具。让学员实际动手操作。这样可以增加课程的互动性，更有益于学员对抽象概念的具体理解。

如果我们能从重多培训讲师中，确定一部分优秀的讲师固定授课会比讲师轮流授课效果好。因为，授课也是需要一定授课技巧，授课人有内涵，能将课件的内容充分的表达和传递给学员，增强培训授课的效果。建议可以让学员投票选出一部分比较喜欢的讲师，色后固定授课老师。

另外，也给我们的学员提出一点建议。那就是把每次的培训心得留存一份，以便日后翻看时可以看到自己的成长历程，看到自己在学习中的优点与不足。

以上是我个人的一点建议，如有不妥之处敬请见谅。也希望我们大家在培训中学有所成，共同进步。

对公司工作报告的建议和意见篇四

我进入公司财政部门从事工作已经两年多了，今年我负责过乡镇财政所的家电下乡工作，在此我将对我目前做一个汇报和建议。

1、市场问题：

1) 销售渠道：由于许多历史原因，我西安市场一直以来文具渠道没有比较大的核心的经销商，今年我们虽然自己在开发一些大的零售终端，做形象，提升知名度和影响力，但是对于整个市场来说，我们目前做的还只是点，我们真正的目的是要做到以点带面，但就我们目前现有的客户，已及我们自己的配送能力和灵活性都还达不到这些方面的要求，所以目前及需要找一个渠道方面的具有配送能力的经销商来配合我们开发零售市场，在资源方面集中投放。

b) 能否在公司的系统内部，设立一个虚拟客户，将零星客户进行挂靠出货，由公司进行监督。

2、物流配送及费用问题：

1) 库房人员和配送车辆问题：目前由我们办事处发货的客户比较多，有加上我们现在自己在操作市内零售客户，所以对我们自己的配送能力就要有了更高的要求，因为零售客户一般都不会压太大的库存，所以大多时候要货都是比较急的，但是因为我们目前库房人员不够，配送车辆也不稳定，所以在时间上不能及时的保证，导致客户对我们的配送服务很不满意。

2) 物流费用问题：室内零售客户大多都比较零散，送货距离也都比较远，虽然一直在要求客户加大单次要货量，但是还是不能保证每次的订货数量，这样就提高了我们的物流成本，我个人目前对这个问题比较矛盾。

1、产品质量：我们公司目前上市的一些点钞机和小机具类产品质量都不太稳定，尤其是点钞机，出现故障比较严重，导致客户对我们产品有很大的意见，同时也加重了我们的售后负担。

2、产品包装：我们公司的产品包装一直都延续过去的包装，在好多材质方面都不适应运输和客户的日常销售上柜，尤其是小文具类产品的外包装塑料膜，材质比较硬，容易破裂。另外公司在包装方面能否在进行创新和改进，使之更具有更好的视觉冲击感和新颖。

对公司工作报告的建议和意见篇五

(一)没能完全摆脱畏首畏尾的思想束缚。认为工作中沿用传统的思路和经验可以少走弯路，比较稳妥，担心用新的方法，会有风险，带来麻烦。对没有政策规定的，以前没有做过的，领导没有指出的，不敢突破，怕没有依据，造成不良影响，不利于稳定。因而习惯于沿用既有的工作模式，形成了思维定式。

(二)工作中有时缺乏激情和主动性，存在多一事不如少一事，明哲保身、但求无过，等、靠、要、推等思想。还有追求一团和气，认为从事社保工作不容易，平时也没有多少大是大非的问题，矛盾难免，只要不影响工作就行，客观上挫伤了一部分同志的积极性和工作热情。

(三)学风不够扎实。对新理论、新要求、新政策学习不够、研究不深，对制约和影响社会保险工作长远发展的新情况、新问题关注不够，导致原本有限的调研工作在成果转化应用方面更显苍白。

四、以科学发展观为指导，进一步做好新形势下社会保险工作的思路 and 措施

当前和今后一个时期，进一步贯彻落实科学发展观的基本思路是：坚持以中国特色社会主义理论为指导，深入贯彻落实党的十七大全面做好社会保险工作的精神，进一步解放思想、改革创新，改进作风，继续深入学习实践科学发展观，认真贯彻落实好社会保险工作的各项方针政策，不断提高社会保险工作队伍的创新力、服务力，努力做到让组织放心、让参保群众满意。

(一)继续深入调查研究。有很多新的理念、新的要求，需要我们认真学习、深刻领会，结合具体工作实践，继续深入开展调查研究，争取取得尽可能多有新突破的调研成果，并积极做好调研成果转化与运用。对于那些带有普遍性的问题、需要上升到政策层面上寻求解决的问题，要及时地向上级主管部门提出建设性意见和建议。

(三)继续做好机关党建工作，注重加强党员干部思想政治建设。结合此次学习实践活动，引导广大党员干部正确认识社会保险工作出现的新情况、新问题，把握新形势，使广大党员干部对部、局的工作更加理解、更加支持。

(四)继续转变作风，主动为广大参保群众服务。科学发展观的核心是以人为本，在社会保险工作中坚持这个原则就是践行科学发展观的具体体现，把让党放心和群众满意作为我们工作的出发点和落脚点。

(五)继续加强局机关干部队伍建设。组织工作人员搞好政治理论和业务知识学习，不断提高综合素质和为参保群众服务的本领，不断提高社会保险党员干部队伍的政策运用能力，服务管理能力，调查研究能力，改革创新能力，建设一支政治过硬、能力过硬、作风过硬的干部队伍。

我局将借这次活动的有利契机，深入贯彻落实科学发展观，紧紧抓装扩面征缴”这一发展主线，同心同德，相互支持、相互配合，团结和带领广大党员干部进一步解放思想、开拓

创新，努力夺取社会保险工作新胜利！

对公司工作报告的建议和意见篇六

一说到建议和想法其实也很多的只是有的实用有的却不一定能实现。公司刚刚搬过来的时候就说大家可以提出自己的建议和想法，当时想提出几点，可后来不知道什么让我没有提，也许是在想多一事不如少一事，我真的认为我们的建议真的很重要，因为我们是一线的工作人员，我们做的事情，处在公司的角度也都不一样，所以有很多的细小的事情真的需要听取我们的建议。

一、企业文化

尽管公司很小但也是有一个公司独有的风格，我可以感觉到公司每个员工的相互间的友情。我们可以很好的合作没问题，我们绝对是一个优秀的团队。但只是限于低层，我们需要和头狼更好的沟通融合。大公司靠制度管理企业，小的公司就靠老板的个人魅力，至少我是这么认为的。可能和您的性格有关，所以我说有的事情是没办法实现的。我们真的可以不叫你张总，也可以大家说说笑笑的在一起，没什么隔阂，那样就不会你来到办公区鸦雀无声，你不在就ktv蹦迪，大家可以更自然。当然这存在矛盾性，要管理还要融合与员工之中很不好错做，我只能提出，怎么做还真的太难了。

二、就是奖罚制度的完善，真的要有个完善的制度。

哪怕没什么物资奖励，一句话语也让员工觉的付出还是有收获的。如果需要我可以尽我的能力为公司做出奖惩制度。

三、公司会一天天壮大

出现的问题还是会很多的，希望以后的日子还是要提醒员工：

公司存在问题要马上提出建议。这样可以提早做出决策，避免很多错误。不要等到问题攒了一堆，在开会解决，也不便于快速的'实施。

四、责任感的问题

这个问题我想了两种解决方案，

1、一定时间内的不段提醒，有助与员工牢记在心，每个人都是不同的，大家可能需要提醒才会注意用心。

2、只有奖励才能激发员工的工作热情了。

五、公司整体的工作安排

整个的公司就是一个团体，不管是哪个部门，我们需要让员工知道公司都在做些什么。

所以希望公司把每周的大概的公司工作计划粘贴在公司的提示版上。

六、

我希望公司有更多的集体活动

七、公司的设备配置问题

出产品的设备，保证不在客户面前掉链子。

八、承诺

九、人员配备问题

公司需要人员调配一下，好钢用在刀刃上，希望能把资源整合利用好。

十、我们的签到问题

十一、学习的问题

对公司工作报告的建议和意见篇七

尽管公司很小但也是有一个公司独有的风格，我可以感觉到公司每个员工的相互间的友情。我们可以很好的合作没问题，我们绝对是一个优秀的团队。但只是限于低层，我们需要和头狼更好的沟通融合。大公司靠制度管理企业，小的公司就靠老板的个人魅力，至少我是这么认为的。可能和您的性格有关，所以我说有的事情是没办法实现的。我们真的可以不叫你张总，也可以大家说说笑笑的在一起，没什么隔阂，那样就不会你来到办公区鸦雀无声，你不在就ktv蹦迪，大家可以更自然。当然这存在矛盾性，要管理还要融合与员工之中很不好错做，我只能提出，怎么做还真的太难了。

二、就是奖罚制度的完善，真的要有个完善的制度。

哪怕没什么物资奖励，一句话语也让员工觉的付出还是有收获的。如果需要我可以尽我的能力为公司做出奖惩制度。

三、公司会一天天壮大

出现的问题还是会很多的，希望以后的日子还是要提醒员工：公司存在问题要马上提出建议。这样可以提早做出决策，避免很多错误。不要等到问题攒了一堆，在开会解决，也不便于快速的实施。

四、责任感的问题

这个问题我想了两种解决方案，

1、一定时间内的不段提醒，有助与员工牢记在心，每个人都是不同的，大家可能需要提醒才会注意用心。

2、只有奖励才能激发员工的工作热情了。

五、公司整体的工作安排

整个的公司就是一个团体，不管是哪个部门，我们需要让员工知道公司都在做些什么。

所以希望公司把每周的大概的公司工作计划粘贴在公司的提示版上。

对公司工作报告的建议和意见篇八

公司领导： 公司要想管理提升，我认为员工素质有待提高，员工的培训时间不够，与工作相关的培训不够。

建议： 公司每周有半天的培训日。员工每周能得到2小时的培训。如果公司管理层不够讲课水平可以聘外部的专家给员工讲课。普通员工需要培训，管理者更需要培训，管理者不提高管理水平，怎么领导好员工。

提议人：

日期： *年 *月*日

对公司工作报告的建议和意见篇九

有车的朋友相信都多多少少有去过4s店，根据你以往的经历你对4s店有哪些建议和意见呢?下面本站小编为大家整理了一些有关4s店的建议和意见的内容，供大家参考学习，希望对

大家有所帮助。

4s店的经营建议：

汽车4s店的主要利润来源有：整车销售差价、售后服务收入、二手车业务收入、精品收入、保险代办收入、会员收入以及金融服务收入。但随着市场竞争的加剧，整车利润必然会越来越少，加上国内目前金融服务这一块收入4s店一般难以赚到。4s店今后的主要利润来源将集中在售后服务、精品加装、深度养护、二手车业务等。今后企业的良性发展不是看一集团有几家4s店，而是看他拥有的忠诚客户有多少？汽车会员及俱乐部由此产生。下面就4s店的各个环节浅谈个人的一些看法。

一、整车销售

- 2、加强与政府及大型集团的合作，开拓大宗业务；
- 3、改变传统的坐商理念，逐步导入走商观念，扩大产品销售；
- 5、加大对汽车产品的组合销售，推动精品、保险的销售；
- 6、考核单车精品的销量，提升精品利润；
- 7、考核新车保险的销售，提升保险收入，同时为售后业务作铺垫。

二、售后服务

- 3、为有效提高各指标及利润售后的管理还需制订合理的人员激励方案、理顺流程、制订合理营销措施、加强与保险公司交警的合作等。

三、二手车业务

二手车将是4s店重要利润来源，做好二手车不但可以带动公司的新车销售(二手车置换)，增加售后营收，同时二手车的利润空间都会较大。但目前的二手车市不太规范，加上评估人员不专业，所以目前较多的4s店二手车业务开展不是很理想。如何避免风险，同时又不失去此份业务，建议xx公司与当地二手车经销商联合作，从中间赚取一些差价，此风险较小，但利润空间不大。同时也可以尝试培养二手车这方面的人才，收购少量二手车，再进行出售，为以后大量收购及出售作人才储备。

四、增值服务

1、提升人气产品。此类产品为价格较低，市场透明度高，价格应定得相对较低，就象大超市的平价商品。

2、利润产品。此类产品为市场上少有，价格不透明□4s店应选择质量好、服务好的产品。

3、深化养护产品。这类产品利润高，市场透明度也高□4s店应选择大品牌，只能在4s店销售的产品。

4、名牌形象产品。应选择一两个消费者认同的知名品牌，提升专营店形象。

5□xx公司应进行统一采购，整合精品，降低成本。

6、对出售价格应进行严格管理，不能随意降价，或者设立折让权限。

7、应作适当的促销及销售竞赛。

五、会员俱乐部

2、对会员实行消费积分或其他优惠政策，锁定客户，培育客户的忠诚度；

5、向旅游公司学习，只要有资源就可能带来收入。

(1)4s店的汽车可以参与一些当地的重大活动，通过媒体宣传4s店，这点很重要，对提升4s店形象和 sales 都有很大好处。如：10月在南昌举办的“18届金鸡百花电影节”就是很好的契机。众星云集南昌，需要用车，如果4s店能提供几辆豪华车给自己选订的明星，如果他们能座，就是卖点，可以通过拍卖的形式，人都有虚荣心，自己的车子哪个明星座过，那都是炫耀的资本，也是卖点。

(2)4s店汽车陈列和服务，售后服务的改进。如电子屏幕(变静态为动态)，和顾客朋友买车照片栏或售后宣传栏的设定，生日祝福等。

(3)4s店高层，在节假日对新老顾客朋友的拜访。联络感情，就是赢得顾客的再次购买和介绍朋友购买的机会。

(4)接待服务中对顾客朋友家常式的调查问卷。可以得出顾客是通过什么渠道知道我们的店和我们代理的品牌车，减少一些不必要的广告支出。

(5)对2次消费顾客，以及介绍朋友来卖的政策。

(6)进店不卖顾客的跟进，以后未光顾的原因分析，后期还要在跟进。

(7)销售数据的全面跟进，畅销车和滞销车的原因。

(8)进店顾客朋友的接待形式的改进，更利于拉近4s店和顾客的关系。尊重每位顾客朋友，就赢得了他的信任，也是成功销售关键的一步。查找每天已购车朋友生日，并送上祝福和

蛋糕券，他(她)来领取蛋糕券的时候，我们又可以介绍新款的车型，或让他(她)介绍朋友前来购车。人是讲感情的，顾客朋友受到了尊重，自然就会成为你忠实的顾客朋友，还会带动其他顾客朋友前来选购。

(9)联合其他行业的时代的到来，联合其他行业一起做社区广场的活动，如和超市，家电，化妆品，建材，服装等合作，政府搭台。现在的夏季晚上正是做活动的最佳时候。可以提升品牌汽车的知名度和销售，联合了别的行业，可以带来比自己单独搞活动更多的人气。

(10)当地的高档酒店和娱乐场所的联合。在当地去高档地方消费的都是有资本的人，也是我们潜在的顾客，抓住了他们，就会为我们带来客观的销售。酒店宾馆内的移动电视可以播放4s店的汽车，每个ktv酒店，宾馆的纸杯，烟缸，火柴，纸巾，汽车杂志都可以做我们的广告。联合酒水推销的小姐，一边推销酒水，一边送上4s店的广告，一起促销。在大型酒店宾馆ktv门口都可以有汽车美女的展示，只要目的就是宣传4s店的汽车，给顾客对你店的印象，感兴趣的顾客可以留下电话，在跟进。

(11)一万元定车活动。1在全省最有名的报纸和移动电视上做广告，一万元定下自己的爱车活动。10月份，天气凉快的晚上，找当地大型的酒店，门口有大型的停车场的。接受顾客朋友的电话报名，来几个人(最好全家都到)，登记好，并在当天发短信给顾客朋友，进场凭收到的短信入场。活动用的汽车全部停放在现场，现场的汽车主展台以t型设计，离地不要太高80-100公分就可以，便于顾客朋友近距离观察汽车，主持人介绍每款汽车的特性价格，优惠幅度等。顾客朋友看重那款车型，可以有现场的售车小姐进行联系，登记并交1万元定金，在双方规定的时间内去4s店把余款交清，提车。现场如果哪个车型受到大多数顾客朋友的青睐，还可以进行团购，如10人以上定那款车型，我们还可以优惠多少钱。现场

有酒店提供的自助餐让顾客朋友享受，在加上香车美女展示，歌舞劲暴，大家自由的走动，欣赏汽车和表演，自由的交谈，询问汽车的性能等，自由自在的端着酒杯选购汽车，在加上我们销售团队精英们的介绍，那销售一定很不错。记得带上售后团队，应为很多顾客朋友最担心的就是售后，让售后修理团队的员工服装整齐的上台向顾客朋友们问好，表决心让顾客感觉买你的车有保证，多带几个以前顾客送的锦旗和证书，和顾客在一起的照片等，增加顾客信任度。

1、加强部风险控制，对各项关键指标重点管理监控，提升利润营运点；

6、利用集团优势，降低采购成本，提升企业规模，提升利润。