

工作报告管理软件有哪些

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

工作报告管理软件有哪些篇一

乙方：

合作目的

为了扩大_____科技有限公司(下简称甲方)与_____ (下简称乙方)在国内外的学术和社会影响，提高双方的科技竞争实力，实现在教育培训、技术合作、人员交流、市场开发等方面的资源共享和资源整合，以达到合作双赢的效果。因此建议甲乙双方本着平等互利的原则，分时段、分步骤的进行有系统、有目的的紧密合作，共同创造市场最大效益。

项目开发合作

(一)合作内容

1、甲方与乙方充分利用人才、技术资源优势，各自委派科研人员组成联合项目小组，共同参与项目投标、项目研究、项目开发。这样有利于双方人力资源成本的压缩，最大限度的利用资源，同时通过联合小组的技术交流，提高双方技术人员的技术水平与创新思维。

2、项目开发与项目投标过程中，双方有责任相互提供软件或软件工作平台，共同研究，提出解决方案开发工具，技术力量以及解决方案，实现技术、人力资源方面的整合，在项目实施中，双方有责任相互协作，相互配合实现资源共享。

3、参加项目开发科研人员在项目研究期间的工资由原单位支付;如经甲乙双方考察认定,双方的科研人员不足以解决项目开发中的所有问题,而需要增加科研人员,则可在社会上进行招聘或借用第三方人员,所需费用由项目费用支出。

4、在项目投标与合作中,依托乙方的工作环境条件,在项目研发过程中,乙方负责提供办公研发场所及研发设备,同时提供项目人员的住宿场所。

5、甲乙双方利用各自的技术优势与市场优势,对所开发的软件产品进行市场推广销售。由于甲方作为一个盈利性的公司,具有很强的市场操作能力,因此由甲方主导市场的推广销售活动,并负有主要责任。

(二)_____项目利润分配办法

1、在_____ (_____ 管理软件系统)项目合作中,按照上述合作方式,在市场上销售所得之纯利润,甲方占____%,乙方占____%。鉴于_____系统的前期开发由甲方独立完成,并接近完成阶段,按照双方投入的资源比例,在_____项目的利润分配中按照____:____的比例进行,兼顾了效率与公平。

2、在_____ (_____ 管理软件系统)销售过程中,乙方利用其自身在行业中得固有的公共(人际)关系,并以此作为主要手段促成单个销售个案的成功,则该笔销售利润甲方占____%,乙方占____%。

如促成单个销售个案的公共(人际)关系为双方共有,则甲乙双方利润分配仍按照____:____的比例进行。或根据双方投入的资源比例另行协商。

(三)其他项目分配方式

1、双方在今后的委托性质的项目合作中,作为项目引入的一

方占项目利润的____%，另一方占项目利润的35%。或按照当时实际情况另行协商确定。

2、其他类型项目的利润分配方式，根据具体内容双方另行协商，另定协议。

甲方负责人(或授权代表) 乙方负责人(或授权代表)

签名：_____(盖章) 签名：_____(盖章)

签字时间：_____ 签字时间：_____

签字地点：_____ 签字地点：_____

工作报告管理软件有哪些篇二

乙方：_____

乙方购买甲方开发的_____管理软件系统，达成以下协议：

1、乙方购买甲方的_____软件(单机版/网络版)，甲方提供软件的安装光盘一张、说明书一本、免费培训操作员、协助乙方进行初始化工作。

2、售后服务工作，具体内容如下：

初始化工作由甲方协助乙方完成；

软件免费维护____个月，由签定合同日算起；其它不是甲方提供的电脑硬件、网络维护等与甲方无关，不在免费维护范围。

3、_____汽配汽修管理软件_____版____套(含____个站点)。

总计：_____元(不含税)

4、软件付款方式

a□预收软件款的80%为订金。

b□余额到软件安装，调试完工时既付清。

5、软件完成工作日

甲方按时保证质量完成所做工作，乙方按合同及时向甲方付款。

6、本合同未尽事宜，甲乙双方应本着真诚合作的态度，友好协商解决。

7、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，自签署之日起生效。

甲方签字：_____

甲方盖章：_____

签约日期：_____

乙方签字：_____

乙方盖章：_____

签约日期：_____

工作报告管理软件有哪些篇三

中小企业管理软件的应用可以分为三类：只应用于单机版管理软件的初级中小企业市场；应用于网络版单独业务管理软件、但尚未应用企业级集成管理软件的中级中小企业市场；应用于企业级集成管理软件的高级中小企业市场。

国内以财务为核心的管理软件厂商，综合优势非常明显。在产品易用性、价格、渠道等方面经验十分丰富。主要缺点在于产品功能尚未做到在制造方面的行业细分和标准化。此外，国内以生产为核心的集成管理软件厂商虽然有各自的专业优势和行业经验，但普遍来看行业面涉及比较狭窄。国内的网络版单独业务管理软件厂商在各自产品上的专业优势明显，但产品范围比较狭窄。

国外管理软件厂商的优势表现在拥有很好的高端市场品牌和强大的研发实力。当前最为不利的是，国外厂商中小企业市场经验不足，渠道建设方面进展缓慢，直接影响了在中小企业市场上的业绩。

初级中小企业主要应用简单的财务管理和人事管理软件，购买中最为关注价格因素，**的要求和厂商的资料宣传是主要的购买信息来源。中级中小企业需要专业的财务、人事和办公自动化类软件，最为关注产品的功能和易用性。价格对于网络版单独业务管理软件的销售影响不大，降价和折扣对销售没有太大的作用。高级中小企业需要分行业的标准化的企业级集成管理软件来提高企业管理水平。购买企业级集成管理软件的中小企业十分关注厂商的行业成功经验和实施服务能力。

针对管理软件厂商目前的情况，易观国际认为，针对初级中小企业市场的自主购买的客户，管理软件厂商可以借鉴针对个人用户的做法，以灵活的营销手段如与pc捆绑、价格折扣、试用等方式为中小企业提供简单易用的产品。在代理商的选择上，可以把有无良好**关系作为初级中小企业市场上产品代理的资质的重要指标，为单机版软件的大面积推广建立良好的销售渠道。

针对中级中小企业市场的客户，提供网络版单独业务管理软件的厂商应该从产品、服务、市场宣传等方面着重专业品牌的营造。加大产品功能的研发，努力开发和完善b/s结构的产

品，满足客户异地办公的需求。在促销方面，建议专业的中小企业服务器供应商进行合作，使网络版管理软件预装入服务器进行捆绑销售。也可以与网络集成商建立合作代理关系，在局域网建设的中小企业客户中争得先发优势。

对于国外管理软件厂商，目前还不宜进入初级和中级中小企业市场。国外厂商必须重视并及时进入高级中小企业市场，建立中低端的防线，培养中低端客户的品牌忠诚度。高级中小企业市场上的成功是建立在渠道成功的基础上的，管理软件厂商必须通过自有渠道的建设来强化服务能力。渠道的设置应该以行业划分为主，以满足销售和服务的专业性。

针对国外厂商目前渠道优势的欠缺，建议国外厂商选择国内的行业经验丰富的管理软件厂商进行合作，在渠道合作伙伴的选择和支持上，做好认证工作。根据合作伙伴本身的技术实力、采用分级认证并给予价格折扣等方面的优惠。

价格管理：是企业确定采购价格的过程，建立和管理企业采购物品的统一价格体系，对采购价格的执行范围、定价方式进行规范，为用户企业构建了一套完善的价格管理体系。

采购计划：是由企业根据生产计划制定并按照不同的计划阶段导入采购管理软件。系统支持多种格式文件导入，导入后的生产计划可以进行查看、修改。系统提供了数据校验机制，通过采购网中的采购目录与计划中物料的核对，自动将不合格数据筛选出来，有效保证了计划数据的准确性。

采购定价：企业可根据业务需要选择多种采购模式：招标、竞价、询价。充分发挥市场杠杆效应，降低采购品的材料成本和采购过程成本，提升采购工作效率，从而达到降低企业采购成本目的。

合同、协议管理：是采购定价结果的体现，也是采购实施的依据，包括采购品的价格信息、交货条件、付款方式等主要

信息。可以手工录入合同，也可以根据采购定价项目的中标结果直接生成合同。

订单协同：企业需要一个完整的供应链管理，才能动态快速地响应客户需求。采购管理软件提供了一整套订单协同的功能，包括订单、收货、退货等的流程。

采购统计：主设定统计查询方式，分为按项目采购统计和按采购价格统计两种，可以对供应商报价的历史纪录、订单响应、送货及时率、货物合格率、交易数据等进行自动统计，为采购决策提供强有力支持。

供应商管理及评估：供应商通过网上注册，申请成为供应商企业，经过采购管理软件对供应商注册信息校对、验证通过，供应商真正注册成为采购网供应商；采购商可对供应商进行认证，使其成为自己的潜在供应商；拥有供货资质的供应商称为正式供应商；采购商可对正式供应商进行评估，选出合格供应商。

采购目录维护：采购品目录是整个采购系统的基础和根本，它具有统一分类、统一编码的特点，各个采购商根据自身企业的特点和需要进行维护。

工作报告管理软件有哪些篇四

受中铁二局集团公司第三届职工代表大会主席团的委托，我向大会报告工作，请予审议。

一年来，公司各单位以坚持和完善职工代表大会制度为抓手，继续推进“一个主题”（即和谐主题——构建和谐职工、和谐工会、和谐企业）、“两个维护”（即以促进“工者有其岗位、劳者有其报酬、耕者有其保障”为重点，维护职工合

法权益；以服务企业改革、维护企业稳定、促进企业发展为己任，维护企业利益。）的总体工作思路，着力实施“三抓一创”（即“抓基层、抓基础、抓基本，创新工会工作”）的工作举措，不断深化企业民主管理与民主监督，厂务公开、集体合同、平等协商、民主评议领导干部、职工董事、职工监事等民主管理工作机制日臻完善，促进了职代会各项职权的全面落实，为企业的和谐发展发挥了积极作用。

“三抓一创”是20xx年集团公司工会、职代会践行科学发展观，加强和改进工会、职代会工作的重要举措。一年来，集团公司工会始终坚持“面向一线、紧盯基层、狠抓落实、强基固本”的理念，坚决贯彻“组织起来，切实维权”的工作方针，依据企业生产经营格局，及时建立组织、健全制度，通过坚持推行“片区联合、上挂下派”的组织建设新模式，做到了哪里有任务、哪里有项目、哪里有机构，哪里就有工会、职工（代表）大会。年内，先后指导一公司、机筑公司、深圳公司等多个单位筹备召开双代会，顺利进行了换届选举，及时指导兰新二线、京福、玉树、钦北等新建项目部成立了工会工作委员会，调整了物资公司、贵广、榆神、湘桂指挥部工会主席（工委主任），基本做到了“全盘思考、及时建制、全面覆盖”，为职代会民主管理工作打下了良好基础。另外，自20xx年7月开始，集团公司工会专门组织成立“三抓一创”工作调研组，对一公司、电务公司、瑞城公司、贵广指挥部、投资公司、榆神高速公司等12家单位进行了系统调研，就基层工会工作、企业民主管理等问题进行了调研，汲取教训、总结经验、摸索方法，引导职工民主管理向深入发展。

认真贯彻四川省、中国中铁《职代会条例》相关规定，落实好职代会各项职权。年内，集团和各单位不定期召开职代会代表团（组）长联席会议共15次，讨论、审议和通过了职工监事选举、全国劳模评选、省市灾后重建先进个人推荐、提高员工住房公积金缴存比例等议题和事项，较好地发挥了职代会源头参与、民主决策的作用。年初，为召开好年度职代

会，在公司行政领导和相关部门的大力支持下，公司工会主持召开了成都部分单位、本部部门职工代表座谈会，广泛征求职工意见和建议，搭建起了企业、工会、职工三方和谐交流、坦诚沟通、平等协商的平台。20xx年3月，集团公司召开三届四次职工代表大会，听取并审议行政工作报告、职代会工作报告、集体合同执行情况报告、职工代表提案审理情况报告，调整充实职代会各专门工作委员会成员，通过并签订了20xx年集体合同和工资及女职工的专项集体合同。此外，切实抓好提案工作，职代会闭会期间，通过多种有效形式，对涉及公司改革发展和员工切身利益的重大议案进行讨论和审议，对职工提案进行督促落实。三届四次职代会后，公司工会对立案的29项职工提案进行了分类汇总，就提案落实工作召开专题会议，明确了落实责任部门和责任人，并对立案落实情况进行检查，使29项提案件件有回音。其中，已解决和落实的提案26条，有待进一步研究解决的3条，提案落实率达90%以上。

平等协商机制进一步完善。20xx年，根据《工资集体协商试行办法》和上级组织的要求，公司各单位全面推行了工资集体协商工作，年内包括集团公司在内的17个单位，均按要求签订了工资集体协议，签约率达100%，增强了集体合同的实效性。

10月份，全总党组成员、经审委主任张世平对公司推进的“两个普遍”进行了调研，对公司全面开展工资集体协商工作给予了高度评价，称赞中铁二局“名不虚传，是一支真正的铁军、开路先锋，不愧为全国先进典型”。在10月份四川省委省政府召开的工资集体协商电视电话会上，集团公司董事长郑建中专门就公司推行集体协商工作做大会发言，受到广泛关注和好评。进一步强化监督检查，各单位通过组织职工代表到基层和各项目就职代会条例落实情况、职代会决议执行情况及安全生产、劳动保护、生产经营等情况进行巡视检查，发现问题及时纠正。年底，按照总公司要求，组织

对集团公司及各子（分）公司《集体合同》和各专项合同履行情况进行了自查和抽查，有力促进了《集体合同》相关工作的规范化。

均年收入达60337元，比上年增长19.51%。特别是大家非常关注的“提高工龄工资”的问题，领导非常重视，经多次研究，决定将工龄工资标准提高到每工龄年15元/月；同时，根据公司《工程项目经理部薪酬分配办法》有关规定，项目系数考虑了因流动施工而给予员工的流动津贴；针对高原地区项目，公司专门设立了高原补贴，高原补贴标准根据高原海拔高度确定，最低为50元每人每天，最高为130元每人每天。与此同时，公司还大力开办农民工夜校，不断完善农民工创业就业培训、帮扶救助、技能竞赛、评先奖励等工作机制，将农民工权益维护工作落到实处。一年来，公司各级党政工组织同心同德，同舟共济，协作无间，确保推进集体合同和专项集体合同的一一落实，实现企业与职工共建共享共赢，真正将“依靠职工办企业，办好企业为职工”的理念落到了实处。

20xx年，公司继续贯彻落实《中铁二局集团有限公司工程项目部厂务公开实施细则》、《中铁二局项目党建工作标准化手册》，不断拓展公开渠道，丰富公开形式、规范操作程序，逐步完善了厂务公开长效机制。进一步明确了各级组织、各有关部门的工作责任，形成了“党委领导、行政运作、纪委监督、工会协调、职工参与”的工作机制，把公开的内容、程序、形式、考核、效果等都纳入了企业管理轨道，使职工群众充分享有了知情权。

工作报告管理软件有哪些篇五

签订时间：_____

甲方：_____

乙方：_____

甲乙双方经过平等协商，在真实、充分地表达各自意愿的基础上，根据《_合同法》的规定，达成如下协议，并由双方共同恪守。

第一条合同性质

本合同属于软件升级服务合同。

第二条合同内容

1. 彻底更换为现有的“_____”最新版本防病毒软件，包括策略中心一个、服务器端_____个、和客户端（_____）个，升级费用为_____元整。
2. 乙方为甲方提供一年的病毒升级服务。服务费为_____元整。
3. 乙方提供上门的安装、调试。服务费为_____元整。

第三条合同金额及付款方式

1. 本合同总额为_____元人民币，大写：_____。

工作报告管理软件有哪些篇六

随着社会不断地进步，很多情况下我们需要用到协议，签订协议能够较为有效的约束违约行为。那么什么样的协议才是有效的呢？以下是小编精心整理的管理软件系统项目合作协议，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

甲方：_____科技有限公司

乙方：

合作目的

为了扩大_____科技有限公司(以下简称甲方)与_____ (以下简称乙方)在国内外的学术和社会影响，提高双方的科技竞争实力，实现在教育培训、技术合作、人员交流、市场开发等方面的资源共享和资源整合，以达到合作双赢的效果。因此建议甲乙双方本着平等互利的原则，分时段、分步骤的进行有系统、有目的的紧密合作，共同创造市场最大效益。

项目开发合作

(一) 合作内容

- 1、甲方与乙方充分利用人才、技术资源优势，各自委派科研人员组成联合项目小组，共同参与项目投标、项目研究、项目开发。这样有利于双方人力资源成本的压缩，最大限度的利用资源，同时通过联合小组的技术交流，提高双方技术人员的技术水平与创新思维。
- 2、项目开发与项目投标过程中，双方有责任相互提供软件或软件工作平台，共同研究，提出解决方案开发工具，技术力量以及解决方案，实现技术、人力资源方面的整合，在项目实施中，双方有责任相互协作，相互配合实现资源共享。
- 3、参加项目开发科研人员在项目研究期间的工资由原单位支付;如经甲乙双方考察认定，双方的科研人员不足以解决项目开发中的所有问题，而需要增加科研人员，则可在社会上进行招聘或借用第三方人员，所需费用由项目费用支出。
- 4、在项目投标与合作中，依托乙方的工作环境条件，在项目研发过程中，乙方负责提供办公研发场所及研发设备，同时提供项目人员的住宿场所。
- 5、甲乙双方利用各自的技术优势与市场优势，对所开发的软

件产品进行市场推广销售。由于甲方作为一个盈利性的公司，具有很强的市场操作能力，因此由甲方主导市场的推广销售活动，并负有主要责任。

(二) _____项目利润分配办法

1、在_____ (_____管理软件系统)项目合作中，按照上述合作方式，在市场上销售所得之纯利润，甲方占_____%，乙方占_____%。鉴于_____系统的前期开发由甲方独立完成，并接近完成阶段，按照双方投入的资源比例，在_____项目的利润分配中按照_____: _____的比例进行，兼顾了效率与公平。

2、在_____ (_____管理软件系统)销售过程中，乙方利用其自身在行业中得固有的公共(人际)关系，并以此作为主要手段促成单个销售个案的'成功，则该笔销售利润甲方占_____%，乙方占_____%。

如促成单个销售个案的公共(人际)关系为双方共有，则甲乙双方利润分配仍按照_____: _____的比例进行。或根据双方投入的资源比例另行协商。

(三) 其他项目分配方式

1、双方在今后的委托性质的项目合作中，作为项目引入的一方占项目利润的_____%，另一方占项目利润的35%。或按照当时实际情况另行协商确定。

2、其他类型项目的利润分配方式，根据具体内容双方另行协商，另定协议。

甲方负责人(或授权代表) 乙方负责人(或授权代表)

签名: _____ (盖章) 签名: _____ (盖章)

签字时间： _____ 签字时间： _____

签字地点： _____ 签字地点： _____