# 岗位分析的调研报告范文(精选11篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-04-23

*岗位分析的调研报告范文 第一篇>公司简介中国远洋物流有限公司是中国远洋运输（集团）、中远太平洋有限公司上海远洋物流合资组建的规模和实力居市场领先地位的现代物流企业，是我国最大的中外合资第三方物流企业。中国远洋物流有限公司以“做最强的物流服务...*

**岗位分析的调研报告范文 第一篇**

>公司简介

中国远洋物流有限公司是中国远洋运输（集团）、中远太平洋有限公司上海远洋物流合资组建的规模和实力居市场领先地位的现代物流企业，是我国最大的中外合资第三方物流企业。中国远洋物流有限公司以“做最强的物流服务商，做最好的船务代理人”为奋斗目标，致力于为国内外广大客户提供现代物流、国际船舶代理、国际多式联运、公共货运代理、空运代理、集装箱场站管理、仓储、拼箱服务、铁路、公路和驳船运输、项目开发与管理以及租船经纪等服务。公司连续三次在“中国货运业大奖“评选中，荣获多项最佳奖。20xx年中国远洋控股股份有限公司收购中远太平洋物流有限公司所持49%的股权。

企业使命：物畅其流，传递文明

企业愿景：最强的物流服务商，最好的船务代理人

企业精神：务实，协调，创新，进取

经营理念：科学决策，全球战略，精益管理，永续发展

服务理念：专业化个性设计，人性化增值服务

人才理念：取才多样化，育才多元化，成才多极化

安全理念：珍重生命，珍惜品牌，珍爱环境

企业价值观：为企业创造效益，为股东创造回报，为客户创造价值，为社会创造财富

经营范围：

中国远洋物流有限公司隶属中远集团，业务有船代服务、货代服务、第三方物流及增值服务、船舶代理、货运代理三项主业，重点物流品牌涉及家电、汽车、石化、电力、会展及零售业等领域。

>公司组织结构：

公司规模：

截至20xx年底，公司拥有专业人员21775名，公司总资产达亿元人民币，净资产达亿元人民币。中国外运集海、陆、空货运、仓储码头服务、快递、船务代理及货运代理业务为一体，为广大客户提供综合物流服务，其业务主要由所属子公司（含控股）实行专业经营。在营运实践中，培育和形成了综合物流所必须的全程方案设计、组织、协调、管理等综合服务能力。公司拥有齐全、结构均衡的战略资产。其中，自营码头吞吐能力达3640340吨；自营船舶89艘，345099吨；集装箱场站51个。

快速发展的原因:

1、一流的人才队伍

为解决现代物流人才匮乏问题，中远物流与北京航空航天大学签订了培养航空项目管理人员的意向。每年都向国外最先进、最知名的大学派遣留学生，学习国外领先技术与先进经验，现在第一批赴英国培训的8名留学生，已经回到中远物流公司，在关键岗位上发挥着举足轻重的作用。“中远”正是采用这些措施，吸引了大批的物流人才，让其充分发挥作用，才使中远物流的营业收入保持着每年增长50%以上的强劲势头。

**岗位分析的调研报告范文 第二篇**

按照公司关于建立法律合规工作月度统计报表制度的要求，11家分支机构陆续上报了2月份的法律合规工作，现将报表有关情况汇总报告如下：

>一、合规运营情况

1、2月份，重庆分公司收到了重庆保监局渝保监产险10号的通报处罚，对重庆分公司处以2万元罚款，对财务负责人给予警告的行政处罚。

2、河南分公司、上海分公司接受了同业协会的自律公约和理赔时效常规检查，目前没有发现异常。

3、浙江保监局准备下发《推进财产保险公司内部风险管控实施方案》，此文件下发后，将对我公司资金支付行为和保单获取成本的控制会产生影响。

4、上海保监局下发了《关于进一步规范车险市场，重申严格执行商业车险费率调整系数的紧急通知》，要求各公司务必严格执行商业车险费率调整系数的规定，违者将严惩。

>二、法律工作

1、2月份，11见家分公司理赔涉诉案件共计68件，其中，江苏21起、浙江5起、四川2起、河南21起、上海8起、深圳1起、陕西2起、北京8起，设案金额约100余万元。

2、劳动仲裁案件四川1起，设案金额10800元。

3、2月份，河南支付诉讼费1525元

>三、其他

2月份，公司没有发生重大突发性事件四、几点分析和建议

1、报表按要求及时报送的分公司有：陕西、青岛、深圳，表现一般的分公司有河南、四川、北京、上海、浙江、江苏。

由于，法律合规工作月度统计报表制度刚刚建立，部分分公司的报表都是打电话催了几次后才报上来的。特别是部分分公司对监管处罚上报不及时，影响了合规工作的时效性。

2、目前，理赔涉诉案件较多。从理赔涉诉案件看，目前，有几个环节需要注意：一是营销人员代客户签名问题较为突出，由于是代签名，造成不是我公司责任的无法拒赔；二是理赔人员的取证意识较为薄弱，在发生诉讼时，我们存在证据不足的缺陷。

3、建议

首先，各分支机构要要加强对合规政策和管理制度的学习，提高对制度的执行力。

其次，加强对重大事项的报告工作，特别是对收到监管处罚的单位必须在一个工作日内报送法律合规部，对迟报、漏报的单位将给予通报批评。

第三、各分支机构要从细节入手，加强对理赔人员的素质、技能培训，特别是对重大的案件如何在第一时间取证。

第四、各分支机构要严格管理，严禁营销人员代客户签字，以减少不必要的法律纠纷。

**岗位分析的调研报告范文 第三篇**

引言： 国际贸易专业培养的学生应较系统地掌握马克思主义经济学基本原理和国际经 济、国际贸易的基本理论，掌握国际贸易的基本知识与基本技能，了解当代国际经济贸易的发展现状，熟悉通行的国际贸易规则和惯例，以及中国对外贸易的政策法规，了解主要国家与地区的社会经济情况，能在涉外经济贸易部门、外资企业及政府机构从事实际业务、管理、调研和宣传策划工作的高级专门人才。

国际贸易专业毕业生最为合适的六个岗位分别是：单证员、外销员、报关员、报检员、业务员、跟单员和货代员。其中分布最为集中的去向是：“国有大中型企业”、“国有小型企业”、“外贸企业”、“民营大中小型企业”

大学生职业岗位调查报告

调查方式：在线采访调查

调查岗位：单证员、业务员、跟单员

岗位性质：拉生意、做单据

岗位职责：

负责公司的订单业务即所谓的为公司拉来客户，和客户做生意。还要制作一系列的单据以便及时收到货款。对于每一笔订单都要进行跟踪，及时掌握这笔订单的最新情况。为公司带来利益，为公司创业绩。

岗位素质要求：

1.具有良好的思想政治素质，身体健康，遵纪守法，行为文明，技术娴熟;

2.工作热情高，不怕苦，服务态度好;

3.专业知识扎实，具有职业资格证书;

4.具有相关职业的证书，比如：跟单证、单证员证、报关证、报检证、货代证

调查分析：

【外销员】是外贸公司最重要的岗位，它的主要任务就是和老外签合同拿单子，没有单子就免谈制单、报关、报检与跟单，因此它是整个业务的龙头!在外贸国公司中，外销员是领子和袖口最白的白领，甚至都染上点黄色，有人称之为金领，而它的工资也最高，几乎成了所有外贸人的理想岗位。要想做这一岗位，第一要求是外语口语和听力要好，第二就是要懂国贸知识，很难相信不懂CIF是何方神圣的人能够对外报价谈单子，第三要求是有灵活的协调能力与应变能力，毕竟老外也是狡猾狡猾不老实滴!

【单证员】是做单据的工作岗位。国际贸易不同于国内贸易可以一手交货一手收款，比如货物出口美国，往往要在海上颠簸两个月才到，如果这时货价下跌老外不要怎么办，我们是不是很闹心?上涨我们不想卖怎么办，老外是不是也会气的只想吐痰?为了保证跨国贸易的顺利实施，于是国际上的货物贸易就变成了单据交易，只要我们货物在港口装船，那么就可以拿提货的单据给老外，老外见了单据，也会吓得乖乖把大把大把的美元呈上请求我们收下。单证员的工作就是制作单据的，单据制作的好坏，直接决定了老外是不是会吓得乖乖把大把

大把的美元呈上，所以这一岗位是非常重要的。做好这一岗位的条件是懂单证知识，有良好的细心和条理性!

【报检员】是针对进出口货物向商检局申报的岗位。比如我们从英国进口牛肉，如果有疯牛病怎么办?国家会让你进?国家明文规定相关货物必须报检，即进出口货物的收发货人必须把货物的进出口时间、数量、商品名称、是否有疫情等情况想商检局汇报，请求商检局来检查。这项工作就是由报检员来做的。报检员报检的时候要用到单证员制作的相关外贸单据。做这一工作最重要的条件就是必须持有报检员证书!没有这一证书什么都免谈，其次就是要懂单据，然后要有相当的协调能力。

【报关员】是就进出口货物情况向海关申报的岗位。海关是干什么呢?收税的，查你是不是走私的。交了税有了相应的必须证件你就可以摇摇晃晃、大明大亮进出口，否则就跟做贼似的，怕海关!因为一旦被海关查获，外贸公司就有可能倾家荡产。总而言之，报关员就是向海关申报进出口情况并配合海关爷们儿检验的人员。做好这一岗位第一要件是要有报关证，第二就是协调能力，第三就要懂外贸单证，因为它也用到单证员制作的单证!

【跟单员】是跟踪外贸合同执行进度的岗位。外销员和老外签了合同就要严格执行，任何一个环节出错，都可能导致走货不拿钱，搞个鸡飞蛋打，跟单员的任务就是监督、督促整个合同流程执行。做好跟单员需要懂单证、熟悉报关、报检基础、甚至明白点生产管理的知识，因此它是要求综合性很高的岗位，干这一岗位的条件就是知识综合，协调能力强，否则就称不上“总经理的小助理”了!

【货代员】是国际货物运输代理的简称，是专门提供国际货运服务公司。主要工作是为客户安排订舱(海运，空运)，拖车，报关以及目的港的清关派送等相关服务。简单来说，工厂要出口一批货到国外，那怎么出口呢，没有箱子，没有船，这个情况下，就需要货代就是货运代理，接受客户的委托完成货物运输，到达目的港港口你实在不懂，也可以理解为快递，虽然操作和流程完全是不一样的，但性质差不多。

通过以上的分析，我们在校大学生首先应该必须的学好自己的专业知识，专业知识才是工作、升职的砝码。而且我们必须掌握自己所在的岗位的要求和特点。这样才能胜任工作。

**岗位分析的调研报告范文 第四篇**

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。

>一、抓好“四个要点”，品牌打造扎实开展

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

（三）抓“结合点”，坚持以宣贯促建设

（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。

>二、突出“四个注重”，品牌建设形成特色

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》、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。

>三、围绕“四个着力”，品牌建设持续推进

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”。

**岗位分析的调研报告范文 第五篇**

从武汉考察和参观学习回来以后，我们招商部对工作进行了细分，我负责餐饮、娱乐、建材这三大块，针对这三块我进行了一个市场调研，首先是针对餐饮进行了一个市场调研，了解郑州市场餐饮的分类，分布状况、经营状况、餐饮连锁品牌状况，通过了解和市调，使我对餐饮行业和商业餐饮有了一个更深的理解，通过对武汉新天地餐饮项目、郑州大上海城餐饮项目、大商国贸餐饮项目的市调，结合北京和上海的餐饮状况，针对我们的餐饮项目，使我有了一个更清晰的轮廓，我个人认为我们的餐饮项目应该从以下几个方面做起。

1、立足郑州餐饮市场、面向全国餐饮市场，并引进北京和上海的一些西餐知名店铺，细化餐饮行业的分类。

2、针对我们的项目扩大餐饮的经营面积，做有特色的、有格调的、有风格的餐饮。

3、对餐饮招商计划的制定和实施，以优惠的价格和实惠的招商策略来吸引餐饮企业的进入。

4、餐饮建筑物的风格设计，使用面积的设定。

5、配套设备和设施的制定，绿化和步行街的制定。

6、餐饮招商宣传手册的制定和广告宣传策略的制定并实施。

其次对于郑州的娱乐行业也进行了一个市场调查，对于郑州的酒吧、歌厅、KTV、洗浴行业进行了一个了解，结合武汉新天地娱乐项目、郑州大上海城娱乐项目、以及我们郑州的项目特点，我个人认为应从以下几个方面开始；

1、做成郑州有特色的娱乐项目，其中以旅游、休闲、观光、娱乐为主打、以购物、演艺、自娱、住宿为一体的独具特色的旅游地。

2、结合郑州的旅游、休闲、观光、自娱、演艺等行业的特色和特点，参照北京和上海的相关项目，结合我们项目的需求，招商和引进相关行业。

3、结合郑州的旅游、休闲、观光、自娱、演艺等行业的特色和特点、招商策略和租金水平，结合我们的区域位置，制定我们的招商政策。

4、相关招商宣传手册的制定和广告宣传策略的制定并实施。

最后对于郑州的建材行业也进行了一个市场调查，了解郑州建材市场的分布、经营面积、经营类别、市场定位、商户数量、租金水平等，结合郑州本地建材市场，我们的项目需求，市调结果如下；

1、对郑州凤凰城的市调如下：房屋租金如下；

一楼：60元/月、二楼50元/月、三楼：40元/月、四楼：30元/月、包含物业管理费。合同一签一年，营业面积：35万平方~40万平方，经营商户：4000户~4500户

2、西区百姓建材城的市调如下：房屋租金如下；

一楼：51元/月、二楼46元/月、三楼：41元/月、包含物业管理费，交半年免一个月，交一年免二个月，合同一签三年，租金三年不变，营业面积：4万平方~6万平方。经营商户：暂时未定，现未开业，针对目标：西建材拆迁商户。

3、结合我们的区域位置和项目要求，细化建材的分类和类别，针对西区和周边市场，制定我们的招商计划和政策，并进行详细的规划和设计，计划引进的商户数量和市场规模。

4、结合郑州的建材市场特点，更加细化我们的建材商场，努力做到同行业同业态里你有我有、你有我优、你大我全、努力做成建材行业里佼佼者。

5、针对同业态、同项目的建材商场和市场的招商政策和策略，制定我们自己的招商政策。

以上这些是我个人的一些想法，希望我们能结合郑州市场、外地市场的同行业、同业态的优点，结合我们的自身优势，做大、做强我们的项目，同时提高我们企业的知名度、美誉度和行业影响力。

**岗位分析的调研报告范文 第六篇**

会计工作岗位，是指一个单位会计机构内部根据业务分工而设置的职能岗位。在会计内部设置一些会计工作，可以减轻会计工作的工作量，提高会计工作的工作效率和工作质量，有利于内部牵制和管理，明确会计工作的分工。各会计工作岗位相辅相成，共同围绕着公司经济而运作。

会计岗位可以分为出纳员、稽核人员、记账员、会计主管人员财务部长等等。在这些会计岗位中，稽核人员得工作量相对来说是很大的，不仅如此，稽核人员还要具有丰富的理论基础，还要有娴熟的业务水平。另外，成本会计人员也是相当重要的，它是财务核算的核心。会计岗位的职责：组织制定、贯彻执行本单位的财务会计制度;组织编制本单位的各项财务、成本计划、组织开展财务成本分析，审查或参与拟定经济合同、协议及其他经济文件;参加生产经营管理会议;参与经营决策;负责向本单位领导、职工代表大会报告财务状况和经营成果;审查对外报送的财务会计报告;负责组织会计人员的政治理论、业务技术的学习和考核，参与会计人员的任免和调动。

(一) 会计就业情况

对于整个会计行业来说，会计高端人才比较少，供不应求;低端人才太多，供过于求。而且用人单位需要有高学历、有工作经验的会计专业人才，市场就更难以满足这种需求。

(二)会计人员要求

会计人员要求包括两方面，一方面是非专业的，即素质和工作作风等。作为一名会计人员，会计职业道德是必不可少的，爱岗敬业更是作为会计人员最基本的要求，另外，会计人员应当以严谨的态度工作，勤奋努力，刻苦钻研，科学创新，具有团队合作意识;另一方面是专业知识的。会计人员的基本知识必须掌握，而且要学以致用，会计人员对所从事行业的业务流程要有所了解，能够对所发生的每一笔业务作出准确的账务处理，充分具备会计的专业水平。

一：出纳人员

(银行)

1.办理现金支出，审核审批有据。严格按照国家有关现金管理制度的规定，必须经过会计审核、总经理签批，方可办理款项支出。付款后，加盖“收讫”、“付讫”戳记。日常周转金不得超过20\_\_元，如有超出，需缴存银行。不允许私自坐支收到的现金及支票，要及时送交银行。不得以“白条”抵充现金，更不得任意挪用现金。如果发现库存现金有短缺或盈余，应查明原因，根据情况分别处理，不得私下取走或补足。如有短缺，要负赔偿责任。要保守保险柜密码的秘密，保管好钥匙，不得任意转交他人。

2. 办理银行结算，规范使用支票。严格按照银行结算制度规定，填写支票进帐单并送银行，不可延期送票。办理汇款，注意帐号的填写，严禁发生汇款错误的事件。签发支票时应注明收款单位、用途、金额、日期，并经常总签批后方可使用。如因特殊情况确需签发不填写金额的转账支票时，必须在支票上写明收款单位名称、款项用途、签发日期，规定限额和报销期限，并由领用支票人在专设登记簿上签章。对于填写错误的支票，必须加盖“作废”戳记，与存根一并保存。严格控制签空白支票。支票遗失时要立即向银行办理挂失手续。

3. 认真登日记账，保证日清月结。根据已经办理完毕的收付款凭证，逐笔顺序登记现金和银行存款日记账，并结出余额。现金的账面余额要及时与银行对账单核对。月末要编制银行存款余额调节表，使账面余额与对账单上余额调节相符。对于末达账款，要及时查询。要随时掌握银行存款余额。

4. 每月5日之前收取支票回单、月末对帐单，并填写收支明细，做好后交给会计。

(发票和收据)

1. 发票与收据必须按编号顺序使用，领用空白发票和收据必须进行登记。

2. 设置发票登记簿，明确专人保管，专人填开，并设置专门存放发票的场所。

3. 购\_后，按顺序用铅笔在发票封面右上角标明编号，并同时在领购手册上注明，以便备查。

4. 开发票必须用铅笔注明展位号码，收款是现金还是支票。

5. 不符合规定的发票，不得作为财务报销凭证，财务有权拒收。

6. 严格按照规定时限、顺序，逐栏、全部联次一次性如实开具发票，按号码顺序填开，填写项目齐全，内容真实，字迹清楚，全部联次一次复写、打印、内容完全一致，并在发票联或抵扣联加盖单位财务印章或发票专用章。作废票注明作废，全联保存。

7. 每本发票填开完后应在封面填好起讫号码、实际填票起止日期、作废份数。

8. 按照税务机关的规定存放和保管发票，不得擅自损毁。已经开具的发票存根联和发票登记簿，应当保存五年。保存期满，报经税务机关查验后销毁。

9. 发票专管员应当妥善保管发票，不得丢失。发票丢失，应于丢失当日书面报告主管税务机关，并在报刊和电视等传播媒介上公告声明作废。

(记帐和报表)

1. 应设置现金日记账、银行存款日记账，根据审核后的原始凭证填制记账凭证，逐日逐笔登记，做到内容齐全、数字准确、摘要清楚、签名完整、符合记账要求，日清月结，账款相符，并结出余额。登记完毕将凭证转会计处记账。月终银行存款与银行对账单核对，有关未达账应做好“银行存款余额调节表”。

2. 每日盘存现金及银行存款，做到账账、账表、账物相符。总经理可派人抽查、核对资金情况。

3. 每星期要填报资金收入及支出的明细表。

(印鉴)

印章必须妥善保管，严格按照规定使用，签发支票所使用的各种印章不得全部交出纳一人保管，财务专用章由会计保管，法人章由出纳保管。

(费用统计)

每月分类统计现金、支票费用并制表交给会计审核，再交由总经理(面交或邮件)。

(其它)

1. 交纳公司物业管理费、水电费。2. 每月工资的核算。 3. 学习、了解、掌握财经法规和制度，提高自己的政策水平。维护财经纪律，执行财会制度，抵制不合法的收支和弄虚作假行为。

二：稽核人员

1、稽核人员必须具备较高的的政治素质和业务素质，且需由会计师 以上职称的人员担任

2、稽核人员必须依据国家有关政策、法律及公司规章制度等有关规定对所发生的会计事项进行稽核，严把稽核关。对不合法、内容不真实、手续不完备、数字不准确的原始凭证予以退回，要求更正、补充。对内容不完整、数字不准确、会计科目使用不当的记账凭证要求

3、所有会计凭证必须经过稽核人员稽核后，才能据以记账;所有支出，必须经稽核人员稽核后，出纳人员才能付款。对于无计划或超计划的项目开支，稽核人员有权拒绝支付。对不符合规定的收入项目应提出意见或拒绝办理。

4、稽核人员在对经济业务进行审核和监督过程中，若发现异常情况必须及时处理，并向领导汇报。 职责：1. 负责公司管理体系/内部控制制度推导与维护 。

2. 对应公司稽核室协助董事会及经理人检查及复核内部控制制度之缺失及衡量营运之效果及效率,并适时提供改进建议,以确保内部控制制度得以持续有效实施及作为检讨修正内部控制制度之依据。

3. 拟订年度稽核计划书,进行确实执行,据以检查公司之内部控制制度,并检附工作底稿及相关资料等作成稽核报告。

4. 负责对于检查所发现之内部控制制度缺失及异常现象,据实揭露于稽核报告,并于该报告陈核加以追踪,定期作成追踪报告。

5. 负责成本管控之稽查。

三：记账人员

1.要认真学习会计业务，熟悉记账规则。负责管理登记所分配的明细分类账。

2.启用会计账簿，必须填写“账簿启用表”和账页目录。会计交接按规定履行监交手续。

3.根据审核合格的记账凭证，依照记账规则登记账目。摘要简明完整，字迹清楚工整，账面整洁干净。不得跳行空页，严禁挖、擦、刮、补。

4.根据会计制度规定正确设置会计科目，建立账簿，开设账页。为编制会计报表和经济活动分析提供数据资料。

5.按核算程序及时登记各类明细账，按时结账、对账，确保账账相付、账表一致，登账后在记账凭单上加盖本人印章。

6.及时与总帐核对，要账平表对，保证提供数字及时，准确、完整。

7.完成领导交给的其它工作。

四：会计主管人员

1、具体负责财务会计工作、对各项会计工作定期布置检查，严格遵守财经纪律和各项规章制度。

2、负责制定财务管理制度、监督各项制度执行情况，发现违反财经法规，财务制度的现象及时纠正，重大问题及时向领导反映。

3、编制会计报表，数字正确，报送及时，向领导提供有关会计资料。

4、会同有关系、处、室，检查登记学校固定资产卡。

5、负责审核各项经费开支是否合理合法，做好各项财务管理工作。

6、协助处长组织会计人员的业务学习及会计人员的业务考核。

通过这次调查报告，了解到会计职业方面的岗位还是蛮多的，且要求很严格。从事会计工作的人员必须严格要求自己，这方面的严谨性相当高。当然，工作经验是这方面工作的很重要的要求。

**岗位分析的调研报告范文 第七篇**

【摘要】

在《市场调查报告》教学中，以培养学生职业岗位能力为目标创设职业情境，以项目任务驱动为主要手段精心设计教学过程，运用多种信息化教学手段突破重点、难点，提高教学效果。

【关键词】

市场调查报告；信息化；教学设计

现代社会信息传播普及并飞速发展，基本的读写技能是每一个职业人和社会人必备的基本素质和能力。能不能应付日常生活所需的写作，能不能写好与本职工作有关的应用文，已经成为衡量一个人能力高低的重要标准。《市场调查报告》课，从课程定位、内容选择、教学组织设计、教学方法选择与运用、教学资源五个部分来进行信息化教学设计，引导学生将基础知识转化为实际职业能力。

一、课程定位

《应用写作》课程是学院设置的公共必修课。本课程按照实用写作指导与塑造职业能力的新型课程方向开发设置，在设计思路上，注重与专业对接、以培养塑造职业能力为重点。以情境创设为手段、以任务驱动为动力，综合考虑学生的专业特点和实际需要，使学生掌握写作技能，培养学生综合素质，渗透人文素养、塑造学生职业能力，为学生职业生涯的发展奠定好基础。

二、内容选择

1.简要介绍教材

《市场调查报告》选自由湖南工艺美术职业学院的语文教研室教师编写的《应用写作》（湖南大学出版社，20\_年第1版）教材的内容，共2个学时。

2.教学目标

本课的教学目标分为知识目标、能力目标、德育目标。知识目标：①市场调查报告的概念、特点、用途；②掌握市场调查报告的写作格式、写作要求、写作技巧。能力目标：①能够根据实际工作情况进行各类问卷设计与调查；②能够对市场调查所得到的各项数据进行整理分析，并最终写出规范的市场调查报告。素质目标：①能够将知识转化为职业能力，提高综合素质，实现未来职业生涯的可持续发展②培养调查研究精神和科学研究思维。

3.教学重点和难点

教学重点：调查问卷设计；调查与市场调查报告的特点、写作格式、写作要求。教学难点：调查问卷设计；调查报告的规范写作。

三、教学组织设计

1.教学准备与时间

①教学准备：课前项目工作任务的布置与调查，布置成立学生创业公司文种写作项目。课前作业布置：根据你对本市或者校园内市场需求的了解设计一份调查问卷，对创立何种形式的公司是否有潜在的市场需求，作一番市场调查，为自己进行创业做准备。②教师准备多媒体教学资源、案例、课件。教学过程：二课时（90分钟）

2.教学策略与设计

①在充分的市场调研基础上，根据“职业能力”要求，以项目驱动为手段，培养学生的职业岗位能力；②将写作教学与工作岗位、工作环境密切结合，根据专业特点，创设“工学结合”教学情境；③运用项目教学法，教、学、做一体，理实一体化的教学；④坚持学以致用的原则，采用案例引导进行基础的应用写作练习，采用工作任务的实际项目对学生进行职业能力培养，及综合素质拓展；⑤借助多媒体、新媒体等教学资源，采用情境模拟、工作现场等多样化教学环境，形成多样化、综合性、立体型教学模式。

3.教学组织安排

本课根据项目教学要求——布置工作任务——市场调查——获得资料——案例分析——写作实践——检查评估——完成工作任务的顺序组织教学内容。①教师在上课之前根据项目教学要求，布置工作任务，将每班分成4个项目小组，通过讨论确定各自市场调查和应用写作任务；②学生根据实际情况进行调查问卷的设计，在课前开展市场调查；③收集并整理分析调查材料，让学生提炼观点并进行阐述；④在课堂上教师导入企业真实案例，进行情境模拟，明确调查报告的相关知识及写作技巧；⑤学生小组讨论，明确调查报告的写作要求和技巧，进行课堂写作训练；⑥最后教师对各项目小组的调查报告进行点评，指导学生完成工作任务。以上教学程序使学生在轻松愉快的氛围中学习，同学之间通过交流、协作不仅完成了学习目标，还促进了团队协作、语言表达、人际交往等综合能力的提高。在教学中做到学生为教学的主体，教师与学生通过探讨交流达成共识，激发学生的参与意识，充分发挥了学生的主观能动性。

4.教学过程

教学过程按照7个阶段进行组织。①第一阶段是：导入新课（5分钟）。本堂课采用“校园书屋”创业成功的案例导入新课，激发学生学习兴趣，引导学生思考如果要成立学生创业公司，从应用写作的角度出发，需要做哪些文书准备工作？从而明确进行市场调查和写作调查报告的重要性。②第二阶段是：导入企业真实案例，情境模拟（10分钟）。给学生展示一份撰写规范的调查报告，使下一阶段的知识讲解更有针对性、更形象。③第三阶段是：调查报告知识讲解（10分钟）。依据教师提供的案例进行知识讲解，了解市场调查的作用、特点；明确调查报告的写作格式和要求，使学生掌握调查报告的写作技巧。④第四阶段是：各项目小组根据讨论确定后的创业项目，依据课前的市场调查问卷收集及分析的结果讨论并写作市场调查报告（40分钟）。此阶段采用思维、表达、合作三位一体的捆绑式训练方法。针对新课导入时创设的情境，学生分成4个小组合作完成项目任务。各学习小组根据课前的市场调查情况及整理分析获得的资料，通过讨论，最后拟定一个创业公司项目，每位同学完成各自的市场调查报告的写作。教师巡视指导、随堂答疑。⑤第五阶段是：各学习小组交流展示市场调查问卷、调查情况和市场调查报告（15分钟）；⑥第六阶段是：教师总结点评（8分钟）；⑦最后是：布置作业，进行课外延伸（2分钟）。每个项目小组将本次市场调查的经过和市场调查报告做成PPT的形式，在下节课由各项目小组的负责人向全班同学进行讲解市场调查的过程，展示市场调查的结果。

四、主要采用的教学方法

1.案例教学

根据学生专业特点及今后任职岗位要求收集一些实际的案例、包括写作典型案例、企业真实的案例、学生作业中的优秀案例用于教学。本堂课导入了企业的真实案例，并且所选案例专业特点鲜明，有较好的针对性，适应于学生今后任职岗位。

2.情境教学

为学生创设职业情境，让学生置身今后工作的职业环境中来进行写作训练，有效地激发了学生学习热情和兴趣。本堂课设置了职业情境，在职业活动中提高学生发现并解决问题的能力以及人际交往沟通能力，潜移默化中塑造了学生的职业素质。

3.项目教学

本课程以“成立学生创业公司文种写作”这一项目，让学生直观地了解职业岗位工作状态、环境，通过合作完成特定项目任务达到了教学目标。从创业公司负责人的角度去考虑成立学生创业公司在应用写作上应当做哪些准备，从而激发学生学习热情，完成项目任务，最终将基础的写作知识转化为实际职业素质与职业能力。

4.小组研讨

将学生分成项目小组，由每组组员选出小组负责人，各项目小组通过共同研讨、团结协作，完成市场调查和调查报告的写作任务，最终制作PPT文稿在课堂上进行演示汇报。这种协商交流、分工协作的形式调动了学生积极性，培养了协作交流能力与团队合作精神，提高了学生语言表达、人际交往等综合能力。

五、教学资源

**岗位分析的调研报告范文 第八篇**

20xx年5月20日，我们小组针对物流管理专业的建设情况开展了一系列的调研工作。

>调研的目的：进一步了物流行业、企业对物流管理人才的需求变化趋势，了解用人单位对毕业生的质量反馈，了解兄弟院校在物流管理专业建设过程中教学体系、教学方法、教学手段的改进情况，精品专业建设的思路，了解企业与校在互利合作项目、接受学生顶岗实习、教师挂职锻炼的意愿情况。

>调研过程：

1）林芳、周兴依靠高中同学关系到了湖南交通职业技术学院、湖南生物机电职业技术学院、湖南机电职院、对他校物流专业进行了各方面的调研。

3）小组开展问卷调查，了解人才市场动态等

>调研方法：

1）调查小组访谈法

2）问卷调查法

>现关有关调研结果报告如下：

>一、国内省内高职院校物流管理专业设置及培养情况

1.国内省内高职院校物流管理专业现状

截至20xx年底,全国开设有物流管理专业的高职院校有215所。开设物流管理专业的高校多集中在经济相对发达，物流量比较大的地区。湖南省开设物流管理专业或相关专业的高职院校有33所，有进一步扩大的趋势

经过调研，大部分院校的物流管理专业及研究方向设置非常相似，培养目标、教学计划、课程设置等方面也大同小异，缺乏专业培养特色。只有部分院校根据自身特色和资源优势在方向上有所侧重，比如交通运输类院校侧重港口物流、国际物流、物流工程与技术等,理工院校侧重物流工程与技术、物流设施与装备等，文科类和大部分高职院校侧重物流管理、国际外贸物流、流通经营等。学生招生规模不大，一般在校学生每届200人左右。

与其他兄弟院校沟通了解到高职院校中物流管理专业课程体系建设还处于学科体系状态，各院校都在准备打破学科体系，建立健全基于工作过程的课程体系，但由于受到实训条件的约束，教学做合一难度大，校企合作还处在初级阶段。

物流管理专业虽然成长很快，但都没有建成省级精品专业，仅有湖南交通职业技术学院申报过省级精品专业但未能成功。

**岗位分析的调研报告范文 第九篇**

从实践中走来，带不回任何精湛的技术，但带回了也许是我们一生中最宝贵、最值得珍惜的收获。作为一名大一学生，抱着贴近社会，了解自己所读专业就业前景的愿望，我们在寒假参加了大学生社会实践。希望在进入社会之前，多积累点社会经验，在实践中巩固知识、锻炼能力，并加强自身的专业素养。

一、调查过程及分析：

我们即将走上工作岗位，会计岗位是我们以后毕业的主要就业方向，为了了解会计职业岗位对当代大学生的需求，以及现如今社会对会计方面的就业需求，且会计专业学生以后的就业形势;为了让我们更好的了解我们以后就业的趋势以及就业环境，对会计岗位的认知有更好的了解，让我们对以后从事的工作有一个初步的认识，利用寒假的时间，我们小组成员六人对当地的一些中小型企业进行了实地访问和问卷调查。

这次实践我们是王亚芬老师的细心指导下进行的，根据根据老师给的一些范例，我们根据地区差异进行自由分组，我们的组员来自绍兴和诸暨。我们各执其职，分派好任务，讨论出有关中小型企业会计岗位的调查方案，设计好一份调查问卷，并打印出调查问卷。

“纸上的得来终觉浅，觉知此事要躬行”，我们小组成员分工协作，2名成负责与会计岗位人员交流，2名拍摄照片，还有2名则进行问卷调查工作。我们分别对浙江铭仕管业、浙江省诸暨市华达纺织、浙江唐翠珠宝有限公司、浙江百瑞珠宝有限公司、浙江省诸暨市茂阳农产品配送有限公司、绍兴欧皇家具有限公司，绍兴县奈斯进出口有限公司，绍兴西大门纺织服饰品有限公司等中小型企业进行了实地访问，我们以问卷调查的形式和会计岗位人员进行了交流。

二、访问交流记录

(1)会计行业发展对人才需求的趋势?

会计是对会计单位的经济业务从数和量两个方面进行计量、记录、计算、分析、检查、预测、参与决策、实行监督，旨在提高经济效益的一种核算手段，它本身也是经济管理活动的重要组成部分。会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。

企业在招聘财会人员时学历不再是唯一的准绳，公司更为看重应聘者的工作经验和操作技能。会计工作包括实务工作和理论工作，各企业需要的会计人员大多是一些核算工作，侧重的是实务，所以对于会计人员，企业更青睐有工作经验的人员，一进入公司马上就能投入工作，免去了公司的培训成本，毕竟一些基本的会计核算工作是做出来的，不是“研究”出来的，自然学历在一些初级会计岗位中就显得不是那么重要了。然而，人际关系有时真的比工作能力还要重要，良好的人际能给我们的工作带来顺利，带来成功，带来机遇。

随着经济发展步伐的不断加快，新时代对会计人才的需求也越来越高，具有普遍会计技能专业的人员已经无法开始适应快捷的企业发展，而具有“管理型”的会计人才却属于极度紧缺的人才行列。

(2)学历需求情况?

本次针对企业的学历需求调查结果显示，用人单位在人才的使用上逐步趋于理智，用人浪费的现象得到了很大的改善。中小企业对大专人才的需求成为了这类企业人才需求的主体，以回收的有效调查表来看，达到了25家，占调查中小企业总数的58%。

(3)岗位需求情况 ?

企业对财务会计专业人才的岗位需求是我们确定专业方向的重要依据。调查资料显示，企业特别是中小型企业提供的财务会计专业岗位主要是会计核算、财务浅析、财务管理三类岗位，它们所占比例分别为：38%、20%、42%。

(4)企业对财务会计专业人才业务素质、能力要求情况 ?

1.业务素质：

财会人才是做好会计工作的关键，要成为高素质的会计人才，业务素质的不断深化尤显重要。

(1)牢固的财务基础知识和专业知识

企业普遍认为财务人员要有牢固的财务基础知识和专业知识，并能论述联系实际，以实践中摸索，以实践中不断提高，要熟悉企业的具体实际，了解财务管理的规章制度和企业有关规定，并以严要求自己，做到记账、算账、报账手续完备，内容真实，账目清楚，这是最基本的财务工作基础，也是最重要的，是做好财务工作的关键。

(2)广泛的知识面

企业认为光有财务、会计专业知识已经远远不够了，只有涉及广泛才可能以账本里解放出来，成为企业所需要的人才。会计毕竟只是经济科学的一个分支，所以，一名合格的会计人员，对于财务会计工作相关的知识，技能和相关的学科如经济学、税收、营销、管理、法律等也应相当熟悉。调查中企业一致认为“如果一个人只懂会计，他实际上不懂会计”，会计工作是实践知识的运用，因此，会计人员应是综合性的人才，他需要掌握会计信息系统的特性，及时地吸收反馈，例如金融、证券等知识。

(3)掌握会计电算化，不断提高英语水平

计算机现已广泛地运用到财务系统的账务处理等方面，它将使广大会计人员以单调、繁杂的记、算、报账等工作中解脱出来，提高了经济效率，以而使会计人员腾出更多的时间开展浅析预算、统筹等工作，同时，也避免了许多差错，其优越性不言而喻。因此，财务人员必须具备掌握计算机运用这一能力。

其次，企业认为财会人才掌握外语知识是我国财会工作与国际财会制度接轨的基础性条件，它可以帮助我国不断吸收国外先进管理经验，探讨一些可行性策略，尽早参与国际经济事务。

2能力要求：

(1)较强的实践能力

财务人员经过实践检验，动手能力差不行。当前，我们财务人员越来越感到对于会计这样一个实用性经济学科，把论述转化为实践，再以实践中提高论述的学习，是非常重要的。尤其是在当前社会需求量比较大，市场竞争的情况下，相应的，应注重对论述的思索，提高浅析和解决问题的能力。

(2)更新知识的能力

现代社会的特点之一便在于知识更新换代的速度快，在市场经济条件下各种经济情况千差万别，自然不可能有一统天下的具体策略，会计工作，与计划经济条件下完全不同，会计的服务对象，核算原则，会计信息内涵都发生了很大的变化。要适应这一特点，财务会计人员必须不断地学习和掌握现代经济学科浅析策略和思维方式，改善自己的知识结构，丰富自己的头脑，更新自身思想观念。光靠输血是不够的，还应该具备造血的功能。

(3)较强的社会活动能力

一个企业的财会部门掌握着它的经济命脉，财会人员的一个重要任务是在经济工作的重要关口当好领导的参谋，因此，财会人员必须具备较强的社交能力，不仅要同本单位人员交往，而且要与银行、税务、审计等部门进行广泛的联系。这些已经十分明确的显示出社会衡量人才的标准已经发生的变化，它将社会活动能力纳人了一个重要的位置。作为一名合格的以事财务会计或审计工作的人员，企业认为还需要具备很强的平衡协调能力，这是由其职业在现代社会或企业中的重要地位和其与社会、企业其他有机组成部分之间的微妙联系硕士论文所决定的。这种能力直接联系硕士论文到其工作成果的好坏，直接影响到其存活进展的机会和可能。

从会计人员填写的调查问卷来看，中小型企业对于会计人员的工作年限很重视，基本上工作年限达到5年以上的年收入大约在5-10万;而且企业也很注重会计人员继续教育问题，企业每年会从一些优秀的会计人员中挑选培养对象，然后对他们进行进修培养计划;然而企业对于会计人员的素质要求是会计人员需要有牢固的财会基础知识及专业知识、掌握会计电算化和较强的社会活动能力和时间能力。

三、会计专业方向浅析

**岗位分析的调研报告范文 第十篇**

>调查概况

十镇街的13个行业有了首份薪酬调查报告

制造型企业技能岗位平均薪酬对比

>报告分析

分析一：顺德XX年涨薪放缓，工资平均增幅

记者了解到，参加本次调查的企业，98%是顺德民营企业。但顺德区人力资源协会表示，由于本次薪酬报告的数据来源特殊性，并不代表全顺德地区的薪酬数据，仅供企业参考。

据悉，本次薪酬调查结果主要分为两部分：第一部分是13个行业通用的岗位的薪酬调查数据，平行对比这些通用职位在各行业的薪酬数值。第二部分是13个行业各自特有的岗位薪酬调查结果。而调查报告中的薪酬组成主要是：月薪酬=月基本工资+月津补贴(含加班费)+月奖金(含年度奖金)+社保企业部分。

在梳理相关的调查信息后，该协会形成了《XX-XX年顺德区民营企业岗位薪酬调查报告》。报告指，XX年，顺德区平均薪酬涨薪明显放缓，工资平均增幅。

分析二：化工塑料、服装皮革行业平均工资增长较慢

记者查阅报告发现，化工塑料、服装皮革、家具、印刷包装造纸、贸易零售等行业，其XX年的平均工资增长速度减慢。其中，化工塑料以及服装皮革两个行业的平均工资增长率仅为和。

以上行业大部分是顺德的传统行业，对此，报告分析表明：近年来，顺德区电子技术家电电器行业、五金机械设备机电行业及化工塑料等传统制造业的发展均进入了一个内部调整周期，且连续多年的用工等方面成本不断上升，减少了企业的利润空间。基于当前企业发展的现实情况，整体工资增幅放缓也在情理之中。

报告还显示，顺德以制造业为主，每年需要大量的技术工人，虽然XX年传统行业薪酬增幅放缓，但顺德地区技术工作待遇依然普遍较高，平均工资达到3400元以上。其中，五金机械行业的技工待遇居13行业之首，达3600元以上。报告指，顺德的薪酬待遇在珠三角地区依然较具竞争力。

另一方面，报告分析：生产类岗位(普工)待遇的行业差别并不大，在100-500元范围内浮动。据悉，现在顺德的企业生产工平均工资可达3300元左右，而珠三角地区的薪酬待遇跟国内其他地区的收入差距不断减少，顺德企业招收外地工人的难度只增不减。

分析三：服务行业工资增速快，电商增速7%排在首位

但并非是所有行业的平均工资增长都放缓，报告显示，XX年至XX年间，顺德的教育培训咨询行业、金融投资证券行业、餐饮酒店行业等服务类行业的工资增涨速度较快，工资增幅均在以上，高于工资平均增幅，分别是5%，及。

**岗位分析的调研报告范文 第十一篇**

>一、在政治思想方面：

本人高度自觉，长期坚持政治学习，写读书笔记，努力提高自身的思想政治素质，学习、二、工作方面：

存在问题：

1、在热爱学生方面：热爱学生是教师处理与学生之间关系的准则，是全部教师职业道德的精髓。爱是教育的万金油，当教育之爱成为普照的春晖，师生之间爱的能量就会在交换与互动中不断裂变，释放能量，产生一个个教育的奇迹。如何激发爱心、永保爱心，我尚待努力。

2、在爱岗敬业方：，我基本上能够做到热爱教育、热爱学校，教书育人，注意培养学生具有良好的思想品德，传播有益学生身心健康思想。爱是教师职业的基础，爱岗敬业是教师处理与教育事业之间关系的准则，是全部教师职业道德的基础前提。但有时候我对待工作还不够尽职尽责；在备课、上课、批改作业等方面，偶尔有敷衍塞责现象。

3、在严谨治学方面：探索教育教学规律缺乏长期性，教育教学方法还缺灵活性和改进力度，提高教育、教学和科研水平还不够快。教师自身的`学识与道德水平即师德，在潜移默化中直接或间接的影响着学生，也影响着学生对我的看法，进而影响着师生关系，所以我必须不断学习。

4、尊重家长是教师处理与学生家长之间关系的准则：是促进教育合力的形成，提高育人效果的重要环节。在尊重家长方面，我爱听取学生家长意见和建议，取得支持与配合，但由于本单位工作特点，决定与学生家长联系相对减少；在宣传科学的教育思想和方法方面还不够积极。

5、在为人师表方面：我衣着整洁得体，语言健康，举止文明礼貌，以身作则，作风正派；但身教注重不够，律己不够严格，语言规范性有优待加强，缺乏对为人师表是教育事业对教师人格提出的特殊要求的理解。

>三、改进方向：

第一、要从思想上、行动上提高学生的创新意识，加强学生的“四动”即动脑、动眼、动手、动嘴训练。认真钻研，不要遇难而退，要敢于与一切困难作斗争的思想和作风。

第二、对教学流程，即“自主学习，小组讨论，展示反馈，拓展延伸”加强学习，把握好教学时机，提高教学质量。注重多媒体教学设备的使用。

第三、认真备好课、上好课，认真批改作业，不敷衍塞责。在平时多向有经验的教师请教，多听课，多学习有益于提高自身教学水平的教学经验。刻苦钻研业务知识，做到政治、业务两过硬。

第四、严谨治学，刻苦钻研业务，树立优良作风，不但学习新知识，探索新规律，改进教学方法，提高教学水平。

第五、热爱学生，关心和爱护学生，尊重学生的人格平等、公正对待每一位学生，对学生严格要求，耐心教学生，保护学生的合法权益。团结协作，尊重他人，虚心学习，关心集体，维护学校声誉，共创文明校风。

第六、关注每堂课，每一个学生，每一分钟，每一秒学生的动态，确保每一个学生都在认真学习。

第七、加强外出学习，进行思想和业务上的交流，切实自身提高教育教学水平。要不断提高自身的文化素质、不仅要“专”，而且要“博”，要树立终身学习的理念，加强自我思想、道德建设。在日常生活中应加强学习，开阔视野，不断丰富，充实自己，提高自己的修养。

总之，在教育教学过程中，严格要求自已，志存高远，不断加强师德修养，甘为人梯，乐于奉献，做一个受学生爱戴、尊重、人民满意的合格教师。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！