# 教育市场专员述职报告范文(精选39篇)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-01-30

*教育市场专员述职报告范文 第一篇紧张而忙碌的一年即将过去，在这一年里，作为一名市场开发人员可以说是和公司风雨相伴，荣辱与共。回顾这一年来的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到的困难和挫折时的惆怅。一看成来，在公司领导及各...*

**教育市场专员述职报告范文 第一篇**

紧张而忙碌的一年即将过去，在这一年里，作为一名市场开发人员可以说是和公司风雨相伴，荣辱与共。回顾这一年来的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到的困难和挫折时的惆怅。一看成来，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，较好的完成了自己的本职工作，在此，对各位领导及各位同事表示衷心的感谢，感谢公司及公司领导给我一个展示自己的机会。通过，近年来，在集团公司市场开发中心的工作与学习，在专业技能上，思想上都有了很大的改变，现将这一年的工作情况总结如下：

一、 用心作事，立足本职(工作回顾)

市场开发工作可以说是千头万绪的，对我本身而言，更是挑战和考验。下面根据我实际工作情况介绍这一年来的工作：

1、今年的项目在数量和项目规模上较去年大很多，全年共参与项目124个，其中集团公司参与项目资审53个，投标48个，集团公司中标项目8个，中标总额亿元，天山路桥参与项目共计23个，中标项目11个，中标金额为亿元。从数字上已经体现了今年的工作任务和工作量，在完成这些项目的同时，自身的业务能力，专业知识，沟通能力，都有了显著的提高。

2、标书制作。因交通行业的跨越式发展，投标的工作量大，任务重，周期短。尤其今年的乌赛一，二标，喀伊项目，麦喀项目，这四个大项目总造价将近40个亿，从资审至投标对我们来说都是一个考验，也是一场攻坚战。四个项目的图纸非常大，商务，技术文件要求比以往参与的任何项目要求都高，而我负责这些项目的总体汇总及人员简历的编写，对我来说备感责任重大，压力也很大。因为不仅仅是做文件，还要参与到检查其它合作单作单位的标书和一些辅助工作中，更要考虑很多细节问题。

这也是投标工作中标书制作的重点，而这些工作都是由无数个细节组成的，我必须要精益求精，做任何资料时都要用心，用心再用心。为了这场战役的胜利，同事们都放弃了从春节至3月份期间的所有休假，加班加点，认真阅读理解招标文件的要求，及时与招标代理沟通，提前检查文件，发现问题提出共同讨论，有异议后再与业主联系，确认，为后期的工作节约时间。

今年我还负责公司所有参与地州农村公路项目的经济标的制作及文件制作过程中的沟通协调工作。此项工作，对我来说是一种自我的历练，也是一个新起点，我需要付出更多努力，才能做好此项工作。因为报价不仅仅是填好单价就可以，而需要精确地核对工程量，不能遗漏图纸上任何一处工程数量，了解评标办法，还要征询地材价格，以确保投标报价的准确性;因为我是今年刚开始做报价，领导和同事们都很热心的给予了我工作上的理解和帮助，从而使我能顺利的完成各项工作。

我也参与了集团公司省外项目的文件制作，如，广西、河北，山东、湖南、四川、天津等地区文件的制作，制标期间，认真研究招标文件，及时提出疑异，把标书做到尽善尽美。通过参与不同地区的文件制作，可以让我了解各个地区不同的要求，不同的评标办法。

二、 齐心协力，共创辉煌(工作体会)

从事市场经营开发工作已经有三年了，从开始的摸索到现在能熟练的完成标书制作，我深刻的体会到市场开发工作，不是一个人就可以完成的，它需要团结协作，在出现问题时，能共同想办法，出主意，凝聚集体和团队的力量，问体就会迎刃而解。在这里，感谢项目管理部的同事们，能在每次项目的时候配合并协助我完成公司参与的每一个项目。

三、 正式不足，期待完美(工作不足)

尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，这一年来，工作虽然有了一些成绩，也没有重大失误，但这些更让我清醒的看到了自身存在的问题:专业知识水平有待提高。作为投标人员，应该要对投标工作中的，商务，技术，经济三项工作，全盘了解。

**教育市场专员述职报告范文 第二篇**

0\_\_年初，我县组建成立了市场监督管理局。一年来，县局紧紧围绕党委政府和上级局的中心工作，立足上级赋予的新职能，以服务为己任，以监管为内核，有序开展各项工作，努力打造安全和谐的市场环境和经济秩序。

一、以改革创新为引领，全力服务市场主体发展。

在改革大背景下，着眼大局，积极探索，深入推进行政审批改革，创新服务举措，丰富服务内涵，全面提升服务经济新水平。

嘉善实行“证照一体”新模式深化审批改革。内外并举，围绕整合许可登记事项，积极探索实行以“证照合一”和“二证合一”为主要内容的“证照一体”行政审批模式，简化手续、流程，全面提速、提效，为个体创业创造更加宽松的审批环境。一是内部整合，试水个体登记“证照合一”。为破解一个政府部门行政审批几张证、同一相对人许可登记期限管理不一的问题，自5月1日起，在姚庄分局探索实施证照合一登记制度(《食品流通许可证》、《餐饮服务许可证》、《营业执照》进行合并)，9月1日起在全系统推广应用，到目前为止，已经颁发证照合一的个体工商户营业执照497张。二是外部联合，开展工商税务“二证合一”。自20\_\_年9月1日起，在受理申请人办理个体工商户营业执照同时代办税务登记证，实行并联审批，截止目前，已经颁发证照一体的个体工商户营业执照1523张。

证照一体工作得到了市长肖培生、县委书记姚高员和县长许晴的工作批示，并被省工商局以简报《借鉴交流》形式在全系统推广，多家省内外媒体予以报道，杭州、台州、湖州、舟山、衢州等地前来交流学习的同行络绎不绝。

认真落实各项注册登记新政策。三月一日《注册资本登记制度改革方案》实施，为将此政策落到实处，县局在多形式多渠道广泛宣传《注册资本登记制度改革方案》的基础上，出台了《关于改革工商登记制度、优化营商环境若干举措》，从放宽登记注册条件、实行注册资本认缴登记制等八个方面对新政进行配套细化。新政实施后，面对公司登记的“井喷”现象，窗口人员通过强化自身业务、设立登记指导岗、用好党员志愿服务点、推行“容缺受理”等，多措并举稳妥有序推进登记工作。3月1日至12月15日，公司名称预先核准2290家，同比增长;新设立公司制企业1145户，其中内资公司制企业1120户，注册资本万元，分别同比增长和;外资公司制企业25户，注册资本万美元，分别同比增长0%和。认真执行\_前置改后置登记工作。根据\_“工商登记前置审批事项改为后置审批”的决定，县局积极汇报、协调、对接，及时解决实际操作问题，确保登记的高质量。8月18日至今，全县共核发前置改后置营业执照118张。试行“先照后证”筹建登记，助推我县“零审批”工作。今年为两个“零审批”项目核发了筹建执照，共核发筹建执照6个。积极推行“一照多址”和“一址多照”。共办理以科创中心电子商务为主的“一址多照”176家，“一照多址”12家。认真做好企业登记“一次办”和项目联审工作，102家公司通过“一次办”进行了设立登记，办理项目联审226家。

积极投入地方中心工作。对地方党委、政府开展的“五水共治”、“三改一拆”等中心工作，尽心尽责积极参与。抽调多名青年干部到惠民街道新润村，发扬白+黑、晴+雨、5+2的工作作风，在养猪户中挨家挨户上门工作，截至目前新润村违章猪舍已完成签约650户，签约面积平方米，签约率;拆除637户，拆除面积平方米，拆除率。抽调系统精兵强将，主动加入到县府派驻属地镇，积极参加喷水织机专项整治“零点行动”，通过严准入、引转产等，有效强化了喷水织机行业治理。

全面推进“个转企”提质扩面。出台《20\_\_年“个转企”工作考核办法》、《关于推进“个转企”提质扩面暨长效机制建设的实施方案》，进一步挖掘政策和机制空间，完善考核体系，将“个转企”工作融入党委政府中心工作、纳入政府考核体系。建立健全小微企业培育、企业成长辅导、转型企业跟踪联络和搭建专业化服务平台等长效服务机制，更好地帮助企业转型升级。今年以来，我县已办理个转企376家，其中公司122家，占总数的。全县共办理个转企965家，其中公司218家，占总数的。

多措助解企业融资难题。截至20\_\_年12月15日，共办理公司股权质押登记34件，比去年同期增长了，出质股权万元，被担保债权万元。

办理动产抵押登记209件，为企业融资390208万元。切实做好企业减负工作，截止目前县局为15239户市场主体减免注册登记费万元，其中小微企业6185户，减免注册登记费万元。抓好企业名称升级帮办制度，多次赴杭州为辖区骨干企业办理冠省名工商登记，辖区新冠浙江省名企业127家，同比增长了。积极开展省级知名商号的培育和评选推荐工作，年初我县1件商号被认定为20\_\_年度浙江省知名商号，今年又新认定1家，新认定申报1家和延续申报3家。做好“就业再就业”服务工作，2月17日，联合县人力资源和社会保障局举办了嘉善县春季人力资源交流大会，有225家企业推出5314个工作岗位，有2600名求职者在现场与企业达成就业意向。

着力提升商品交易市场。通过“省级放心市场”、“省星级文明规范市场”等一系列创建活动，以点带面继续推进全县市场软硬件升级和长效管理。谈公路集贸市场和施家路菜市场申报省放心农贸市场的创建，市场已分别投入60万和40万的创建资金。西塘农贸市场经过提升改造，申报创建我县第一家四星级农贸市场，4家农贸市场进行了二星级的延续确认。在全县省文明示范市场、省三星级农贸市场和县城中心农贸市场、西塘农贸市场8家市场全部推广使用“浙江省农贸市场信息化综合管理平台”。在创新建立国有企业连锁经营模式的基础上，引导国有商投集团加大对乡镇农贸市场的收购力度，截至目前嘉善国有控投农贸市场有9家。

优化商标品牌服务。开展新《商标法》的宣传工作，指导2家拥有中国驰名商标的企业依据新《商标法》的规定对驰名商标的使用进行自查自纠，规范驰名商标的使用。做好新《商标法》对“驰名商标”广告宣传的行政指导和查处工作。共约谈广告经营者15户，要求广告经营者拒绝设计、制作含“驰名商标”字样的广告。对企业商标申请注册提供全程服务，帮助企业建立完善商标档案，完善商标使用管理制度，今年共申报注册商标625件，其中农副产品商标23件，申报国际商标117件;核准注册商标420件，累计注册商标3820件;完善驰著名商标培训库，充分运用省局赋予嘉善科学示范点建设的支持政策，积极引导“银嘉善”农产品商标争创驰名商标;与省市局对接省著名商标初审权与直荐权，5家省高新技术企业或农产品商标主体“尝鲜”省著名商标直荐权的政策，直报省工商局进行省著名商标的申报认定，今年申报省著名商标5件，延续申报7件;新增市著名商标9件，延续申报19件，市级著名商标破“百枚”大关，累计101件。

二、以安全有序为目标，全力维护市场经济秩序。

以示范创建和基础建设相结合、日常监管和专项整治相结合、全面监管和重点打击相结合、市监主导和部门互动相结合的监管方式，确保各项监管职能的履行到位，切实维护市场秩序的稳定和谐。至12月15日，全局办结案件数是522起，其中大要案113起。11月13日至14日，全省农村食品市场监管工作现场会暨“四打击四规范”专项行动推进会在嘉善召开，这是今年食品药品监管体制改革后第一个全省性的工作现场会议。

**教育市场专员述职报告范文 第三篇**

尊敬的各位领导：

大家好!

xx年即将过去，在将近一年的时间里，通过自己的努力，也有一些收获，虽然不能让人满意，但临近年终，感觉有必要将自己的工作总结一下，目的在于吸取经验、教训，提高业务水平，将今后的工作做得更好。

自今年入职以来，经过了公司多部门联动的岗前培训，后继也能积极参加公司组织的内部培训，更新知识，增长见识。并在努力寻找外部力量争取到更多的学习机会。

七月份正式开始在市场部负责市场开发工作。截止目前，与近三百家公司采购人员直接有过电话交流，参与报价客户近四十家，成功达成合作意向并登计五家新客户，其中三家新客户已有少量交易，一家最新开发的客户，材料验证阶段，暂未交易，还有一家取得其供应商资质后，因材料及价格等原因，还未能中标;与此同时，负责了公司分配的几家老客户维护工作，其中江阴业务稳定，上海业务关系也在逐步正常化。新老客户共计拜访50多次，通过这些拜访，逐渐可以准确的把握客户需求，能良好的与客户交流，并能逐渐取得客户信任，也积累了一些宝贵的市场经验。

到宝井市场部工作快一年了，我已经完全融入到这个集体中。同事们各有所长，但都能互相帮助，在工作上更是充满干劲、经验丰富，而我在钢材方面的知识还不是很精通，但很快我就意识到自己是销售代表，更清楚对外、对内的竞争中自己所处的位置，设身处地从不同角度分析问题，为确保在公司岗位竞争中立于不败之地，我一直在通过自己的努力提高业务水平，在工作中谨记并要求自己时刻做到“专业、研究、总结、换位思考”。

虽然已近年终，但还有许多工作尚未能有机会开始“第一次尝试”，例如为客户预定期货、为客户申请赊销等，说明今年开发的客户过小、太少，更要求今后改进工作方法、提高工作效率、增加客户拜访量，在市场开发过程中避免操之过急，找准目标客户，尽量避免盲目开发。对待客户提出质量异议时还不能做到独自妥善处理，今后还需认真学习产品相关知识，并依据客户需求，制定正确的产品供应客户，不盲目接单，尽量避免损失。

随着国民消费能力不断增强，钢材需求市场也在飞速扩大，带给我巨大的发展机遇，使我无比喜悦，另一方面市场竞争活动渐趋白热化，也使我倍感压力，在机遇与挑战并存的情况下，只要认真贯彻公司的路线与方针，以清醒的头脑、饱满的热情以及坚定的信念，紧抓市场开发、提升服务、促进发展，定能让我在工作中取得更多突破。力争来年通过自身的努力，并在领导、同事的帮助下，不断发掘老客户、努力开发新客户，顺利完成公司考核。

**教育市场专员述职报告范文 第四篇**

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

从教以来，我任教过小学语文、数学、音乐、美术、思想品德等科目，当过多年的班主任，获得过多种荣誉……最近几年，上了年纪，但不敢忘怀教师职责，还坚持更新自己的教学方法和教育观念，在工作中仍不断总结、改进，按时按量完成学校领导交付的各项工作任务，进行循环教学，教学水平与教学质量得到了很大提高，在期末质检中，我所任教的学科，达标率均能达到学校教学管理制度的要求。

今天，我之所以竞聘这个岗位，基于以下三点原因：

第一、热爱教育，关爱学生

三十多年来，为了搞好教育教学工作，走家串户，了解每一个孩子。热心教学，热爱教育，关心每一个孩子，相信每一个孩子。独具慧眼，发现每个孩子身上的潜能，鼓励孩子学习，让学生体验成功的乐趣，不断演绎成功故事，不管是班主任工作、教学工作，还是学校管理工作，我一直坚信并践行爱心是教育成功的秘诀。

第二、具备扎实的专业知识，教学经验丰富

从教以来，兢兢业业，勤奋工作，刻苦钻研教材，熟悉了小学语文和数学教材，掌握了基本的教育教学方法。深入了解学生，不断在工作中总结改进和提高。在长期的农村教学实践中，构建属于自己的教学风格，探索符合农村学生的课堂教学模式，并取得了不俗的成绩，得到了领导和同事们的广泛好评，也深受学生的欢迎。为了更好地搞好教育教学工作，还认真研习《河池教研》等教育教学改革刊物，从中指导我的教学实践，提高教学的有效性，进而提高教学质量。课余时间，我还泼墨挥毫，潜心研习书法和画画，兼任中、高年级的美术老师，给学生传递美。

第三，具备敬业精神，全身心投入教育教学工作

大半辈子立志扎根山村教育，安贫乐道、积极向上、为国树人，矢志不渝。全身心投入教育教学第一线，时刻以一名优秀教师和党员的标准要求自己，凭着强烈的事业心和责任心，赢得了全体师生的尊敬和赞誉；凭着自己对学生的一片爱心，得到学生和家长的爱戴；凭着对教育事业的执着，在教育教学工作中创造了不俗的业绩。

基于以上原因，我有信心做好本岗本职工作，如果我能竞争上岗，我将爱岗敬业、传道、爱生，努力作到以下三点：

第一、继续做一个学习型的教师。在工作中不断完善自我，充实自我。拓宽自己的知识面，使自己的教学尽善尽美。

第二、做教育教学的有心人。结合学科特点和本班实际情况，以人为本，因材施教，根据不同学生的不同特点，采取不同的教学方法，关注全体，关注差异。教他们学会学习，学会做人，切实培养学生良好的学习习惯。针对语文学科的特点，探索学科实践活动，拓宽学生的\'视野，从而有效的提高学生的学科素养。

第三、加强个人修养，将教育教学进行到底。临近退休，但不敢忘记教书育人，我将继续加强学习，提高个人修养，努力专研业务，传帮带青年教师，把农村教育进行到底。

**教育市场专员述职报告范文 第五篇**

本学期我接任了一年级的教育教学任务。一年级是一个过渡阶段，也是一个打基础的阶段。接任一年级对我来说压力很大，唯恐干不好，误人子弟。但是领导既然安排了，我就应该无条件服从。我面对的是一群可爱又天真的一年级孩子，我深感责任重大，对这些从幼儿向小学过渡的孩子，必须有耐心、有爱心，对待他们要和风细雨，对他们的心灵倍加呵护，这样才能更好地让孩子在的雨露下成长起来。我们班共有学生39名，其中男生20名，女生19名。大多数都是独生子女。这个班的特点是男生比较顽皮，好动，纪律差。根据这种情况我动了一番脑筋，要把他们培养成为德智体全面发展的学生，一年级是关键。

根据我们班的特点，这学期我做了如下工作：

>一、德育工作

我把德育教育放在了首位。开学的第一课就是入学教育。对他们进行热爱学校、尊敬老师、遵守纪律、热爱学习、团结友爱等方面的入学常规教育和良好的学习习惯的养成教育。我认为教育学生如何做人自己首先学会做人，严于律己，为人师表。我每天走进教室，拿起扫把，带头扫起来，行动是无声的语言，不需要任何鼓动行的语言，就已充分调动起学生的劳动积极性，都自觉地拿起扫把，有的摆桌、凳，有的拿起抹布擦玻璃、擦窗台、擦桌子等，经过师生的努力，很快把班里的卫生搞得干干净净。

1、学习习惯的养成

2、生活习惯的养成

3、行为习惯的养成

>二、教学工作

本学期是我从教11个年头以来第二次任教一年级语文，看到其他几位同一年级组的语文老师都是有着丰富的教学经验和高昂的教学激情的优秀教师，我真是忐忑不安。虽然我时常感觉有些力不从心各方面能力都跟不上步伐，但我始终注意提高自己的教学能力，为此，我多读书，多参阅资料，接受新思想，学习新理论，体会新精神，经常和办公室的老师交流，探讨，虚心请教，尽量不放过每次听课机会，课后认真总结，取长补短，丰富知识充实自己，努力做到认真备课，钻研教材，尽最大努力提高教育质量。

>三、与家长之间多交流

学校教育和家庭教育是密不可分的。尤其是班主任工作，更需要家长的理解和支持。在开学初，我就将家长的电话记录下来，经常与家长沟通。孩子取得成绩了及时向家长汇报，犯错误了也与家长联系，共同探讨解决问题的好办法。

>四、反思进取

这学期虽然想了不少办法，下了不少功夫，但效果却并不是我理想中的明显，特别是期末大考的成绩当头一棒。这已经是既定的事实，再多的自责，再多的内疚我想也是没用的。为了弥补愧疚，我想只有在今后的实践中再接再厉，才能把工作做得更好。

1、在教育学生的时候，必须走进他们的世界，理解学生的心理。

2、面对特殊事例的时候，必须寻求可取的方法。

3、落实好培优辅差的工作。

4、多看心理学、班级管理和语文教学的书籍。

5、勤动笔，写反思。

今后在工作上尽量做到少点烦躁，多点耐心；少点懒惰，多点反思；少点死板，多点创新。

**教育市场专员述职报告范文 第六篇**

本人于20xx年7月毕业于陕西省渭南师范学院，9月便踏上了教育教学的工作岗位，毕业至今一直在茂名农垦水丰学校担任小学数学、英语、美术、音乐等教学工作，并兼当班主任，至今已有4年。

这四年来，我一直都严于律己，认真贯彻党的教育方针和政策，以教书育人为目的。在教学实践中，我不断总结经验，取长补短，吸取教训，不断提高职业道德修养和教育教学水平与能力，勤教勤学，各方面都取得了可喜的成绩，现将有关方面总结如下：

>一、依法执教，爱岗敬业，为人师表

我热爱社会主义祖国，始终坚决拥护中国\_的领导，坚持党的基本路线和四项基本原则，遵守国家的法律法规，忠诚党和人民的教育事业，热爱本职工作，有强烈的事业心和责任感，师德高尚，严于律己，为人师表，以身作则，品德、言行堪为学生表率。在工作中我服从学校安排，勇挑重担，尽职尽责，一心扑在教育业上，刻苦钻研业务，虚心向有经验的教师学习，具有扎实的专业理论知识和相当强的教育教学业务能力，较好地完成教学任务，并决心把毕生的精力投入到教育事业中去。

>二、不断进取、精心施教，认真履行岗位职责

我自参加工作以来，一方面坚持不断学习，积极去听老教师、有经验的教师的课，虚心向他们学习、求教。另一方面我积极投身于教育教学实践中，大胆创新教学方法，经常总结经验，不断改进教学方法，力求把学习知识的最佳方法传授给学生。我拟订教学计划，攻克教学四大关：一是教材关。我深入了解教材大纲刻苦钻研教材、教法，并做到熟悉各年级数学教材，精心设计教案，为上课做好准备。二是学生关。面对学生，我深入了解学生学习情况，结合学生实际情况，因材施教。三是上课关。我善于利用自己标准的普通话、激情的语言，感染学生，以活跃课堂教学气氛；精心设疑问难，灵活地“点”、“挑”、“启”、“导”，充分调动学生看、想、听、说、写的能力，学习积极性高，成绩优秀。四是信息反馈关。每次作业或考试后，我根据学生完成情况，反馈给学生，同时，学生把学习上遇到的问题，经过讨论后，再反馈回来，一来一回，综合反馈出来的信息，重新拟订教学计划，以提高学生的学习成绩为目的。总之，我经过这几年来的不断学习，不断实践，积累了丰富的教学经验。作为学校骨干教师的我，对小学各年级教材都非常熟悉，能够胜任小学各年级课程的教学工作。

任现职以来，我每学期都承担一至两次校级、镇级或县级的公开课、师范课，多次得到领导和听课老师的好评。其中20\_年参加电白县教育局教研室举办的中小学多媒体课件制作大赛中，本人制作的课件《图形的旋转》以满分100分的成绩获数学科一等奖。20\_—20\_学年度第一学期参加电白县教育局举办的青年教师数学教学技能大赛中所执教的课例《图形的旋转》得到全县第一的成绩，获一等奖。20\_—20\_学年度第二学期参加电白县教育局举办的说课比赛中，所做的说课《平移和旋转》获数学科一等奖。近几年来，我还进行“低起点，小坡度，分层次，严要求”教学模式的探讨，记录了许多教学笔记，撰写了一些教育教学小论文，并取得一定的成果。其中：20\_年《如何上好一堂数学课》在垦区小学教学论文评选中获数学科三等奖。

任现职以来，在班主任工作中，我坚持深入了解学生，循循诱导，激励上进。学生成绩不好，我细心辅导；学生有错，我低声细语，耐心开导，以培养学生善学习，会做人，懂生活为目标，以师爱引导人，以知识教育人，面向全体，激励学生不断进步。“给予爱心是基础，严格要求才是关键”，在培优转差工作中，我实行培优扶差政策，对优秀生，我要求严而实；对后进生，我理解、宽容、用爱暖其心，使其扬长补短。我教过这样一个学生，平时独来独往，课堂上无论哪位老师提问，他总是缄口不语，有时甚至不来上课，性格较为孤僻。为了转变他，我多次家访，了解到该生是一个过早失去母亲的孩子。父亲为了生活而外出打工，家里只有一个老奶奶。他有很强的自卑心理，有自暴自弃的倾向，我没有嫌弃他，而是从心底里同情他，爱护他。他生病了，我陪他上医院看病，给他熬药煲粥；全校做校服，我用自己的工资为他订校服，经常辅导他的学习，在爱的甘露滋润下，经过半个多学期的努力，那位同学再也不迟到早退，并且开朗、勤奋了，成绩不断进步，后来还考上了那霍中学的加强班。任现职以来，我任教的班级班风正、学习浓，学生集体素质提高较快。我先后把3个后进班转为先进班，转化了20名后进生，转差率100%，所带的班级年年被评为先进班集体，同时本人年年被评为校级、镇级的优秀班主任。

>三、真诚奉献，业绩显著

我从任现职以来，以勤促教，每周课时都超过了20节，所教的科目多，如数学、语文、英语、科学、实践、美术、写字、音乐等课程，工作量大，但我从不计较，任劳任怨，凡事要求自己做到最好。

几多耕耘，几多收获。任现职以来，本人教学成绩突出，效果明显。每学期县统考中，各科成绩均排名前列。我每学年年度考核都是优秀，并且多次被评为“优秀班主任”、“优秀教师”称号。

荣誉与责任并存，我将不懈努力，就像是一支红烛，在山区这片艰苦的土地上燃烧着，默默奉献出那份光和热。

**教育市场专员述职报告范文 第七篇**

调研终端数量 竞品分析 主销品名称 总数 流通 16 家 11 家 餐饮

市调人员：

3家 商超 2家

渠道特征

现状分析 竞争趋势 主要以古井黄包(零售 25、销量 最大)、经典(40 元)、精制(50 元)、淡雅蓝花(68 元)、红运 (88 元)、献礼(128 元)为主， 市场份额最大， 无论在烟酒店和餐 处于强势地位、具备稳步 饮店门头、陈列、店内外广告氛围 增长的潜力。 方面都做到了最大化、排它性。产 品线丰富、价格覆盖了 25—128 元之间，终端氛围做得特别到位， 具有绝对强势地位。 主要以内部三星(35 元)、木盒 (50 元)、圆桶(70 元)、度之 度(208 元)四个产品为主，但多 近两三年市场不断下降 为成熟产品，渠道利润低、缺乏更 并被古井超越，面对古井 新换代，虽然有较多的门头广告， 铺天盖地之势缺乏有效的 但店内生动化方面与古井有较大 应对措施。 的差别，整体市场处于下降状态。 但基于本地品牌多年根基， 仍有一 部分忠诚消费者支撑。 主要以木盒(50 元)、铁盒(68 元)、1988(198 元)为主，200 竞争优势及增长潜力不明 元左右 1988 在县城中高端市场有 显。 一定的份额， 整体优势在乡镇市场 表现并不明显。 餐饮： 餐饮渠道售价和流通渠道售价基本相同， 所售产品品牌 及品种和流通渠道相符合。 店内产品陈列多为单品牌买断专柜 陈列，店内外氛围营造被专供品牌垄断使用。 流通：店内产品陈列多为专柜陈列，而且品牌不多不杂，品牌 陈列较为集中，主销产品在店内绝对占据 80%以上陈列面，而 且主销产品店内外氛围营造， 多以做到极致， 不会给竞品留下 可利用的空间。 商超：大型商超数量较少。所售产品和流通基本相符，而且售 价一致，无店内促销，平价自然销售。

喜宴：消费偏好以 38 度为主，整箱价格在 200 元/件，300 元 /件 500 元/件三个价位段为主， 促销方式以买赠和终端推销奖 励为主。 绵柔杜康(三星)现状及存在问题： 没有见到绵柔产品系列。目前市场以杜康老窖产品为主，铺货率不高，氛围 营造和规范陈列有待提升。 酒祖杜康现状及存在问题：除每个乡镇 1 到 2 个核心客户外，产品能见度较 低，县城及乡镇户外门头灯箱较为常见，店内氛围还是有很大提升空间，店 内消费者活动有待加强。。 分析总结及策略建议(绵柔杜康 M6)： 目前市场上 25——60 元之间价格带被强势品牌(古井、张弓)所占领，并 且在门头、 陈列、 店内外生动化氛围方面强势品牌基本上做到了极致和垄断， M6 在这方面无法与其正面竞争，最好能在

终端消费者拉动(产品投奖)和 消费者互动参与 (新媒体) 方面入手， 选择竞争对手薄弱环节打侧翼渗透战。

**教育市场专员述职报告范文 第八篇**

xx年的教育教学工作结束，回顾与全体师生合作共事的日子，感受着农村教育的成功与苦处，置身于学校稳步发展的艰辛历程，收获颇多，内心慰藉，些许遗憾，还待奋斗。在此，作为校长和党支部书记，我将自己的述职述廉工作汇报

>一、忠诚党的教育事业，锐意进取，矢志追求。

作为一名教师，我关注着每个孩子的全面发展，作为一名校长，的是关注教师的发展与学校的建设。我坚持学习不断提高自身素养和教育管理水平；我坚持以身示范，带领师生共创业绩；我坚持探索和钻研，共谋学校发展之计。一年来，我认真参加政治学习，了解国家大事，关注教育形势，坚持党的教育方针不动摇。积极带头参加升旗仪式，撰写心得体会，不断提高政策理论水平，以提高办学水平。在学习实践科学发展观活动中，更是身先士卒，认真处理工学矛盾，组织党员参学，代表支部做辅导报告，思忖学校教育创新与发展大计，在校园文化建设和教育质量上寻求突破口，呈现学校特色。由于工作勤勤恳恳、任劳任怨、不计得失、不求名利、处处率先垂范，不断完善自我，鞭策自我，让学校不断振兴，显现强劲的发展势头，使得学校在校园文化建设、廉政文化建设、远教工作、教师培训与发展等工作受到省市区的奖励。学校的经验文章《学园、静园、乐园》发表在省级专著《教育大省的崛起》一书中，在省教育工会、教育学会组织的“做一名幸福的人民教师”征文大赛中喜获组织奖，学校的教育科研先进经验在荆门日报刊登，本人的教育叙事论文《解心机》发表于《荆门日报》，德育论文获区级一等奖。

>二、重视制度建设，以人为本，酿就“三风”。

近年来，我校教学成绩处于低落，学生基础较差，学习风气欠佳，为此，我校科学民主的从制度建设入手，靠文化感染师生，靠评价激励师生进取。如安全工作手册、教学奖惩制度、教学巡查制度、优秀教师评选办法、名牌教师评选办法、绩效工资考核与奖励性绩效工资分配办法等，彰显教育内部管理的激励机制，教师敬业，学生勤奋，在校园里有一股浓浓的向上精神，催人奋进，教师工作尽责，无私奉献，无怨无悔，涌现出像周菊香、刘达文这样的市区级优秀教师和学校名牌教师。

莘莘学子勤奋学习，全面发展，学风大转变，造就了严谨奋进的学风，涌现出像张白驹、张慧玲、左攀这样品学兼优的好学生，中考工作取得佳绩，赢得了老百姓的口碑。在学校组织的“爱与责任”的师德师风教育月活动中，积极鼓励教师精业奉献，爱洒学生，我主动关爱两名学生，在学习上送学习用品，在生活中赠送雨伞，学生感激，家长称颂，时值西方的圣诞节，学生想吃苹果，以寓意来年平安，我于是掏钱给本班学生买了46个有红又大的苹果，孩子高兴了，我却幸福极了，收到了一抱小苹果，心心相印，感知教师职业的崇高与幸福。老师们看在眼里，将关爱学生之情播撒着，校园一片和谐与祥和。当然对待教学失误和不良师德表现予以严肃批评与教育，宏扬正气，显现制度的严肃性。学校办学行为规范，坚持“安全第一，德育为魂、质量为重”的办学思路，在安全工作中倡导管理、教育、排查和提示，全年未出现一起安全责任事故，在德育工作中力求实效，教会学生学会生活，学会做人，学会求知，在智育工作中，谋求高效课堂，激发学生的求知欲，倡导学识渊博、个性彰显，真正做到师生同辉，学校发展，真正创建和谐平安校园。

>三、以教学为中心，全面提高质量。

**教育市场专员述职报告范文 第九篇**

一、加强组织领导，精心安排部署。

二、加强宣传培训，营造护农氛围。

采取电视报道、组织开展大型宣传活动、办黑板报、编印信息、悬挂横幅、张贴标语、印发宣传资料、制作展示板等形式和进村入户、进寺院、进企业、进学校等方式，利用宗教活动、群众文化娱乐活动等场所广泛深入地进行了农资防假知识及依法维权知识的宣传活动，全区的宣传覆盖面镇(乡)达\_\_\_%，进村\_\_%，入户\_\_%，极大地提高了广大农民群众防假辨假、依法维权的能力和意识。

三、加大“示范点”的培育力度，发挥典型带动作用。

在去年建立的\_\_个农资经营示范点的基础上今年新增至\_\_户，不定期开展指导帮扶工作，使其起到示范带头模范作用。

四、切实加强农资经营主体准入监管。

在农资市场经营主体准入关口坚持“一摸、二审、三取缔”，做到防患于未然。“一摸”，就是逐户上门检查，全面摸清和掌握辖区农资经营的具体情况，登记造册，做到底数清、情况明;“二审”，就是认真审查农资市场主体经营资格。“三取缔”，就是加大市场巡查的力度，取缔无照经营，从源头上遏制扰乱农资市场秩序行为的发生。

五、进一步落实农资市场监管制度。

强化农资经营户内部管理制度，落实“两帐两票一卡一书”及“三联单”制度、信用分类监管制度等“五项制度”。同时为进一步规范农资市场工作，将“五项制度”和“农资市场监管公示牌”由各县局按地区局统一尺寸、规格、内容的要求制作上墙予以公示，更好的规范农资经营单位的经营行为。

六、强化责任意识，加强日常监管

采取日常检查与突击检查相结合、全面检查与专项检查相结合、明查与暗访相结合的方法，加强对农资市场的日常监管。各县实行两级巡查制，将农资市场巡查督查内容纳入每月巡查计划，作为各类商品市场巡查的重点，全面落实以“六查六看”为主要内容的巡查监管制度。各工商所加大了对农资市场的巡查频率，做到了农资供应旺季每周不少于\_次的巡查要求。在监管工作上力争达到“十个百分之百”的管理目标。

七、集中力量，查办大要案件

**教育市场专员述职报告范文 第十篇**

一、主要工作成绩：

(一)致力于干部队伍建设

严格程序竞争选拔中层干部

按照局党委要求，按照规定的程序和要求，公开进行中层干部竞争上岗选拔，新选出的4名中层干部，谦虚好学，谨慎做事，有较强敬业精神和合作意识，对新岗位很快适应，并用他们求实创新的工作作风给学校工作带来许多新变化、新突破，经过一年的实践考验，得到了全校师生的高度认可。

开设干部讲坛，促干部专业成长

通过开设干部讲坛，逼迫校干学理论、学专业、勤实践，要求各位校干结合自己的专业、岗位特点，把所学所思、经验收获与教师分享，并带动一批骨干教师走上讲坛。

压担子，促岗位成才

对校干在思想上严要求、工作上高标准，要求他们既要承担教学工作，又要做好管理工作，每位校干都身兼数职，承担了繁重的教学任务和管理职责，但校干们不但在教学上起到了带头作用，而且在管理岗位上创出了许多新思路、新措施，校干良好的工作态度、高涨的工作热情和卓越的工作成绩都为学校的发展注入了活力。

(二)继续抓好学校文化建设

完善学校文化建设策略

通过对学校文化理念解读、制度文化论坛、物质文化创建等活动，充分调动师生参与文化建设的积极性、主动性，增强对学校文化的认同感。

规范学校文化节活动开展

进一步规划好学校文化节的展示项目、时间、内容，重申每类文化活动的程序、主办人，落实各类文化活动的实效性，鼓励创新性。

(三)强化学校特色建设

狠抓生存教育课程体系建设

继续带领课题组成员开展“智障儿童生存教育”课题研究，以构建生存教育课程体系为重点，编写修订校本教材、搜集科研成果、撰写课题结题报告、组织课题结题准备工作，比较顺利的完成了既定的科研目标，形成了丰硕的科研成果：撰写了五万余字的研究报告、编写了十余册电子教材、编印教师成果案例和故事集两册、组织主编了《智障儿童生存教育的行动研究》一书。

突出康复、艺体两大特色项目

继续强化学前康复工作，招生范围、规模又一次扩大，办学模式逐渐成熟，康复训练的措施、效果更加有成效。全国贫困智力残疾儿童康复救助项目在我校扎实开展，受到了省市残联的高度评价和受训儿童家长的高度认可。

学校继续推进艺术体育工作。从学期初制定计划抓起，鼓励教师进行课堂教学改革，要求每门艺体学科都要有特色项目，每学期都要举办一次成果展示活动，最大限度挖掘学生的艺术、体育潜能，让师生品尝到成功的快乐，让孩子拥有健康的体魄，享受到艺术的熏陶。

(四)不遗余力地抓好学校安全工作

作为安全工作第一责任人，把安全工作列入学校头等议事日程，健全了各种制度，理顺了各类人员的安全职责，与有关人员层层签订目标责任书，制定了各种安全工作应急预案，把安全工作纳入各类人员年度考核指标。投入四万余元，逐步配齐了消毒等、应急灯、灭火器、监控录像等安全设施，建立了安全隐患排查机制;建立了领导班子日常值班、值班教师安全监护、学生执勤课间巡查、保安门口值班四重值班制度，把师生人身安全放在首位;扎扎实实地做好晨检、通风、消毒、洗手等工作，防止阻断流行病、传染病的流行和蔓延;针对教师、家长、学生的各自不同，分别进行了防意外伤害、安全急救、家庭环境卫生、饮食卫生、交通安全、防火防震、预防疾病、防止拐骗等多方面的的安全教育，自行开发了安全教育校本教材，并在课程中实施;组织了多次地震、火灾情况下应急逃生演练活动，大大提高了全体教职员工的安全责任意识和学生的安全自护能力。

(五)努力改善学校办学条件

**教育市场专员述职报告范文 第十一篇**

当我们依依不舍的送走\_\_年的同时，我们满含期待的迎来了\_\_年。\_\_年虽然走了，但是带不走的是我们大家在这期间曾经经历的点点滴滴。

就拿市场部与行政部来说，\_\_年3月份我奉×总之命接手兼管行政部，并带领两个部门围绕公司的经营目标认真落实各项任务，把实现公司目标作为我们工作的压力和动力。团结各部门齐心协力，认真履行职责。现将两个部门履行职责和完成工作任务情况报告如下：

一、坚持把公司的发展作为第一要务

积极探索和全面发挥人的积极能动性以期实现“人尽其能”的作用。一年来，两个部门本着服务客户、服务生产，和其他部门通力合作的目标，在人员态度层面显示出强劲的发展势态。

部门人员趋势：

团队成员的新陈代谢，稳定而持续进步，保存了实力又注入了新的力量。两厂合并，对人员进行大致的整合，更替正常。

二、完善业务、行政资料、建立健全行政体系

(一)加强业务、行政资料监督管理，健全业务、行政完善的体系。今年，我们加强了公司关于客户资料、行政资料的监管力度，实行对过往资料的全面更新，统一标准格式，确保了工作的顺利运行，\_\_年全年文件的完整性，准确性，及时性，系统性得到了进一步提高。

(二)配合公司ISO体系的通过，对公司质量系统文件提出和制定及修改进行了通力的投入，初步规范了公司的程序文件。

(三)对两厂搬迁合并人员调整及员工思想工作加大力度。在工厂地址变动的情况下成功得到人员稳定的进一步保障。

三、自我检讨之处：

1、自我设限：对联冠自己还没有在公司建立起归属感;

2、大局意识不够:虽然有霸气和魄力,但整体统筹主动性不足;

3、工作协调时站的高度还不够;跟踪指导和检查没有到位;

4、对客户的经营动向把握不准，加大了货款的催收难度，甚至少量的准呆账产生。

**教育市场专员述职报告范文 第十二篇**

调研内容：包头市场白酒主流产品，主流价格带，渠道主要特征

及白酒消费特点

第一部分 调研背景

包头是内蒙最大的地级市，曾是内蒙的省会城市，是\_首批确定的十三个较大城市之一，商务往来，人员往来频繁。可以说，包头和呼市都是全国各白酒厂商竞相争夺内蒙市场的战场。20xx年，牛栏山在呼市稳扎稳打，依靠着酒厂，经销商和咨询公司的努力，完成3000万的任务额，而包头销售700万，仅占呼市销售额的40%，和其重要的地理位置不符。为了进一步扩大内蒙市场的销售额，完成牛栏山品牌全国化第一步战略目标，项目组走访包头昆区和青山区19 家小店， 68 家烟酒店， 15 家餐饮，为牛栏山下一步市场策略提出帮助。

第二部分 包头市场概况

一.白酒市场特点

1)外地居民以山西，东北居民为主，居住区域固定。

包头是连接西北和华北的重要的链接站，其重要的地理位置决定着包头的外地居民较多。包头主要的3个区为昆区，青山区和东河区，独特的区域分类又造成了不同的居住习惯和消费特点。昆区是包头的市政府所在地，包头的市中心和商业汇集区，外来人员山西居民较多，多数以个人经营为主;青山区是国家重要的工业区之一，大型发电厂，重型装甲车改装厂，内蒙第一机械制造厂都位于青山区，由于其是特殊的工业区，外来人员以东北居民较多;东河区是1958年老城，整体区域结构发展缓慢，主要以当地居民为主。

2)当地品牌优势明显，价格透明

金骆驼，河套是包头表现最好的内蒙白酒品牌，本地居民对其有很高的品牌知名度和品牌忠诚度，其产品覆盖全市各个终端店，铺货率基本可达到100%。金骆驼主打中低端消费，在此价格区间，其产品品项多，品种丰富;而河套在百元以上消费有一定优势，120元左右的河套王在各个地区都有很好的销量。金骆驼和河套已成为包头的大街货，价格透明，产品利润低，120元的河套王利润仅在5-10元，所以终端推荐的第一白酒品牌都不是金骆驼和

河套，但由于在当地居民有着很高的偏好，也并没有减少终端的销售热情。

3)光瓶酒价格较高

包头市场的光瓶酒销量最好的是骆驼光瓶酒10元和17元，鄂尔多斯450ML的光瓶陶醉31元，汾酒光瓶45元，其他不知名光瓶酒价格也都在10-25元之间，瓶型采用玻璃的普通形状，颜色都以白色为主，酒质并没有陈酿，年份等概念。

二.白酒消费特点

1)清香型为主，浓香型为辅

包头最受喜爱的金骆驼全部是清香型白酒，大多集中在38度，42度的较低度数，山西汾酒，老白干，北大仓，郎酒等外来品牌也都以清香型为主;而河套的河套王是浓香型白酒，在当地有清香型自饮，浓香型用礼这样一个趋势。项目组在走访时也发现出售原酒的终端店，清香型白酒也占了很高比例。

2)主流消费价格在30-80元

包头整体消费较高，白酒的主流消费价格集中在30-80元，各酒厂也纷纷在这个价格带投入多款产品。如金骆驼一品峰，4星金百事，陈峰年酒及烧广坊峰售价都在35-55之间，河套系列在这个价位也出了多款产品，如35元的3星，45元的步步高，48元的河套老窖，70元的5星等。而外地白酒品牌在包头的落地产品也主打30-80的价格区间，如郎酒的嘉宾郎系列，贵宾郎系列，如意郎系列等10余种产品。

3)餐饮自带率较高

包头市场的餐饮自带酒水率较高，据项目组走访估算，自带酒水在90%以上，高出全国平均水平，这对白酒在餐饮的推广力度和流通的操作策略都有很大影响。

4)婚宴消费价格在50元左右

婚宴消费是烟酒流通店主要的小团购消费，主要选用50元左右的白酒，而88元的河套礼宾酒，120元的河套王也有不少消费者作为婚宴用酒。婚宴具有当地的特性，绝大多数为本地人，在白酒的品牌也倾向于金骆驼和河套，有意思的是，河套产品包装多数以绿色为主，而金骆驼也仅有一款红色，婚庆专用45元的金百事，但这款酒据终端反映销量一般。因此在婚宴用酒中，使用产品品项多，主流价格在50元左右，80元-110元产品也渐渐被应用在婚宴中。

三. 白酒渠道特点

1)B类烟酒较多，多以零售为主

项目组走访发现，B类烟酒较多，能占到流通店的50%。由于餐饮自带酒水率高，多数集中在餐饮店旁。A类餐饮周围50米范围，甚至有2-3家烟酒店，也是由于此原因，一些以零售为主的烟酒店也形成了一定的规模。

2天时间里，走访了超过50家名烟名酒店，都有一定装修，售卖多品牌产品，90%以上的烟酒店以零售为主，仅有个别店有一些团购渠道。所以在市场策略中，B类烟酒店应该是我们主要考虑的渠道之一。

2)餐饮以独立运行为主，还未出现餐饮连锁店

包头市场餐饮店也出具规模，市政府周围连续出现多家A类店，步行街周围居民密集的区域，B类餐饮店较多，走访第一天恰好是农历18，在当天走访的5家B类餐饮店中，都有婚宴消费，可见B类餐饮店很受多数消费者欢迎。除快餐类餐饮店外，还未出现连锁店，都以独立运行为主。但规模餐饮店的出现，给白酒品牌进店造成一定难度。

3)大型商超位置集中

包头的大型商超位置过于集中，在市中心的步行街上连续有4家大型商超，都是百货经营为主，底下是超市，人流量更分散，产品影响度更小，投入更大。项目组走访时，选择了周六下午3点左右，百货商场过于集中，造成每个商超人流量少，而超市在百货商超底下，人流量更少，4家收款台空置率平均可达50%。

四.主要品牌在包头市场的表现

1)金骆驼

包头是金骆驼的根据地市场，本地消费者饮用偏好很高，市场涵盖整个包头大街小巷，产品主要集中在中低价位，在百元以上产品影响乏力，去年推出的200元产品市场反应一般，金骆驼是包头的大众酒无可非议。

在中低价位，金骆驼有2款酒，10元和17元光瓶，17元光瓶酒铺货率基本可达到100%，消费者自点率很高。10元光瓶酒铺货稍微较低，自点率也不高，但为了增加终端售卖信心，常年推出返光瓶退一元的政策。

在中档价位上，金骆驼有数十个品项，市场上反应最好的是一品峰，终端价在45-48左右，利润大概在7-8元左右。春节期间，针对此款产品，推出了刮奖活动，打火机，扑克牌

等奖品深受消费者喜爱。在55元价位上，陈峰年酒销量不错，终端利润也在15-20元;在70元价位上，烧广坊峰比较突出，利润在10-15元左右，此产品包装圆筒状，和其他产品有很大差异性。在百元高端价位上，金骆驼表现比较乏力。

2)河套，鄂尔多斯，宁城老窖等内蒙酒

河套作为内蒙酒，在包头可以说牢牢把持着市场第二的份额，作为浓香型酒，和金骆驼的清香酒有本质的差异。经过几年的市场培育，河套的自点率也较高。其高端产品河套王，是其主打产品，公交车车体也有河套王的明显广告，占据了高端市场的很大份额。在中档价位，48元的河套老窖，70元的5星河套也有不错走势。对市场上售卖较好的店，投入很大，每年陈列费能达到5200元现金，可以看出，河套在主要的渠道上投入大，已占明显优势。 宁城和鄂尔多斯表现不太理想，宁城主打35的塞外情和85元的宁城清王，在年前铺货力度较大，20箱返3箱，还返2个小型洗衣机，也有一定的消费者返奖活动，在包头的西边区域有一定起量。

鄂尔多斯主要集中31元的光瓶陶醉和35元的5年陶醉，陈列奖励返200元现金，有一些走量，但从整个产品线看还是稍显薄弱。

3)郎酒是外地酒的代表

郎酒在包头市场下了很大功夫，铺货率甚至比宁城，鄂尔多斯都高，产品品项可多达40个。在包百商超中，吊旗的使用增加了品牌曝光率，40多个品项的全货架陈列，势头盖过本地酒，30-80元之间的多产品做买一赠一促销活动，可见其促销力度大。终端流通点反映也较好，和其在市场上的大动作是分不开的。

4)山西汾酒，河北老白干，东北北大仓表现也尚可。

从市场的铺货率看，汾酒，老白干，北大仓是仅次于本地酒和郎酒的外来品牌，铺货率可达到65%左右。汾酒进入包头市场较早，口味淡，不冲已渐渐被当地人接受，而山西人也较多，汾酒销量尚可。

河北老白干主推十八酒坊，公交车体，临街广告牌也都可见十八酒坊主题广告，但其价格稍高，销量一般，终端铺货率也不高， 终端铺货率较高的是其88元的白盒老白干，时而有一些走量，据消费者反映，老白干口感稍微有些冲，这也是铺货率高，但销量低的原因。 北大仓在包头大概有7个品项，主打3个品项，分别是：45元的45度原浆精品，35元的35度原浆精品和98元的5年。自其20xx年打入市场后，铺货力度大，进3个品项返200元现金，铺货率较高，但销量一般，自点率不高，多以老板推荐售卖。

5)牛栏山表现

整体铺货率不高，光瓶酒在50%左右，盒装酒在30%左右。光瓶酒价格是包头市场价格最低的酒，有一定销量，但盒装酒销量一般，终端积极性不高。百年红主打商超渠道，个别烟酒店也有售卖，6年有一定走量，值得注意的是，百年红价格稍高，20xx年商超售价150元，20xx年商超售价80元，而烟酒店售价98元。

**教育市场专员述职报告范文 第十三篇**

转眼一年过去了，回顾过去，展望未来，博寿堂中医院市场部伴随着医院的发展也在茁壮成长，现将这一年市场部所做的工作做如下总结：

一、关于市场部所做的工作

2、部门业绩：透过全员的共同努力发展我院会员10581人，开展义诊、讲座等活动46场，其中包括雷锋日博寿堂义诊、去火车站举行滨海春风吹，情暖外来工的义诊、进社区志愿者服务为主妇送健康礼，关爱健康在行动，幸福明天共分享，并和滨海义工协会联手参加塘沽阳光家园启智中心义工活动，和《滨海时报》共同举办送健康进社区、《约会春天》、小巷总理体检活动以及送健康进军营等等，并和开发区农行合作进行《贵宾尊享农行养生讲座》，及贵宾中医养生体验活动;和渤海石油共同举办百\_讲座《抵抗衰老，健康生活》，并在我院周边赞助太极拳队及福州道健身操队，扩大我院的知名度和美誉度。

尤其在重阳节策划感恩尽孝活动，在我院企业文化建设中写下重重一笔尊老尽孝，并得到滨海电视台的新闻报导，下半年工作重点转向送健康进校园，在泰达二幼、塘沽一幼、三幼、六幼及学前班、早教中心开展《小儿生理病理特点》的系列讲座，收到良好的社会效益和企业效益。联系居委会25家、企事业单位34家并均有持续良好的合作。

新闻媒体报导28次，其中《滨海时报》报导我院23篇，滨海电视台报导我院3次，滨海广播电台报导2次。

二、工作中存在的问题

2、关于在市场推广过程中和专家的默契配合，以及医疗项目的包装也是一大问题，就过去的一年市场部一向处于不断的努力学习和提高，加紧对我院专家的深刻认识，站在市场的角度发现各个专家身上的优势及其医疗项目的市场优势，期望在以后的医疗项目推出中能够参考市场部相关人员的意见推荐，只有接了地气的项目在市场的推广过程中才有更好的社会和企业效益。

三、20\_年市场部工作展望

总体来讲我院的市场部已经具备雏形，并可在我院的市场推广及品牌建设中发挥其用心作用，随着20\_年的到来，市场部应策划义诊及讲座活动应不少于80场，新增会员应达20\_0人，市场部的人员配置应更加合理和完善，用心参与策划包装医疗项目(产品)，并随着医保的正常开展，市场部工作重心应向开发高端客户转移。

**教育市场专员述职报告范文 第十四篇**

时光飞驰，我来到示范区九中，转眼间将近一年了。这一年，对于示范区九中来说，是不平常的一年，可以说是九中发展的转折点。九中发生了许许多多的变化，内在的，外在的，硬件的，软件的，看得见的，看不见的，都有目共睹，或能够感受到。对于我来说，同样也是不平凡的一年，也可以说是我从教经历的一个转折点。一年里，我有着许多收获：我看到了九中教师们具有的扎实学识和奉献精神，我体会到了创业的艰辛和收获的快乐，我经历了各种前所未有的困难的考验，丰富而了自己治校的经阅历和经验。现将一年来我的工作，向大家作一简要的汇报。

过去的一年里，我只做了这样5个字，：德，公，诚，干，廉。

一，德字为首，个人服从于集体。

为师者不可以不明道，明道者不可以不修得，教师的德，就是爱校如家，爱生如子，爱岗如命。我始终牢记，作为一名校长，做为一个教师，坚定的政治立场，积极的思想觉悟，很强的事业观念，崇高的奉献精神，都是职业道德的重要组成部分。每周一到周五，甚至双休日，节假日，我都坚持吃住在校，很少回家，把学校的事情看得高于一切。

二，公字当先，无私贯穿于始终。

无私者无畏，无欲者则刚。我是来工作的，没有任何私心杂念，个人目的。心地无私，所以工作起来敢于放开手脚，大刀阔斧。我本着“站的高一点，看的远一点，想的深一点，干的多一点”的工作理念，摸索管理经验，探究教育细节，规范学校常规，提升教学质量。公，在这里还有公平公正的意思，对待教师，要一碗水端平，公私分明，是非分明，不带偏见，不含成见，以德服人，以理服人。

三，诚字处世，春风化雨于无声。

我深深明白，工作要搞好，关键看领导。火车跑的快，全靠车头带。我在看着大家如何工作的同时，大家同时也在看着我如何工作。我坚持严于律己，以身作则，每天起得最早，睡得最晚，说得最少，干得最多。要求大家做到的，我首先做到;不要求大家做到的，我也要做到。我下决心治理“四不为”现象，我认为，误人子弟就是最大的犯罪，没有作为就是最大的失职，“无功就是过，平庸就是错，不进就是退”。一年来，学风，教风，教校风，都有了根本的好转。

四，干字为本，身教远胜于说教。

一年来，我可以问心无愧地说，我做到了踏踏实实，勤勤恳恳，兢兢业业。动员社会力量，积极筹措资金，改善了学校环境;让老师走出去，把专家请进来，使自身强起来;我们校园安全和教学质量两手抓两手硬，一年来，没有发生一起有影响的安全事故，教学质量稳中有升，特别是九年级中招体育加试，成绩骄人;在学生学习知识的同时，也不断提高学生的整体素质，朗诵会，运动会，文艺汇演，为学生提供了一个施展才华的平台，丰富了校园文化生活，也为学校赢得了良好的声誉;我改革教师量化管理制度，知人善任，人尽其才，才尽其用，使学校的各方面工作都有了起色。

今年春天，对于我校来说，可谓是“多事之春”，先后有六位老师相继离开学校，他们的课怎么办?工作难度可想而知。令我感动的事，九中教师们顾全大局，勇于担当，才让这一道道难题迎刃而解。许多老师私下里都对我说，潘校长，要不是大家看你是个实干家，这事情恐怕还真不好解决。

五，廉字立身，君子行事于坦荡。

“勤生敬，俭生德，公生明，廉生威”。只有自身廉洁了，做事才能服众，做事才会高效。我历来对以权谋私，假公济私，损公肥私等行为深恶痛绝，我以人格向大家保证，我没有任何滥用职权，半暗箱操作，行贿送贿，违法违纪等现象，欢迎大家调查与监督。只有自身廉洁了，才能赢得尊严和威望。古人所谓的“慎独”，就是守住自己的这一份底线。

领导和同事们的支持与信任，是我工作的动力;造福一方百姓，培养更多人才，是我工作的目的和人生的愿望。这也正是体现了作为教师的价值所在。同时，一年来，我在工作或生活中，还存在着许多的不足。由于我原则性太强而灵活度不足，工作难免与同事磕磕绊绊;对于教师谈工作多，谈思想少，对教师的关心还不够;学校管理上，工作经验还显得欠缺，工作水平还有待提高，希望能得到领导和同事们的批评指正。

各位领导同事们：把一件事做成，只需付出六分努力就可以了;把一件事做好，就要付出八分努力;而要把一件事做精，则非付出十分的努力不可。对于我来说，不止步于做成，不满足于做好，而是致力于做精。振兴九中，我不仅有决心，更有信心!

最后，我愿用一首小诗结束我的这次述职报告：

心系教育百年梦，身许报国一片情。

三尺讲台度春秋，满腔热血写赤诚!

谢谢大家。

**教育市场专员述职报告范文 第十五篇**

白酒市场呈现“多元化”状态，在这个过程中泸州老窖占外来酒业的主导地位，然而诗仙太白作为本地的白酒企业得到了政府的大力支持，所以在XX市场也具有本身的市场主导地位。在这几天商超以及餐饮方面的了解，可以看出市场80%的都是诗仙太白的专场，在各大超市也拥有自己的专柜。作为重庆市第二大城市，不难看出未来的白酒市场是相当巨大的，其容量在8亿至15亿之间，这主要是由于万州作为重庆市东部地区的主导城市，对于周边的三区八县有着经济以及消费的辐射力，所以万州市场不仅仅是局限与本地市场还有其可带动的其他地区市场。

在市场的巨大潜力之下，XX市场的白酒市场也呈现了外地酒不断进军万州市场的局面，如丰谷、小角楼、金潭玉液、白鸟朝凤等，然而诸多酒中在XX市场所占有份额是极小的部分。从XX市场可以看出白酒销售比较畅销的是中低端酒类，高档酒主要是用于送礼，相对而言白酒市场处于中低端酒类热卖的阶段。所以在这个阶段最为畅销的价位在100元至500元之间，我调查了万州的新世纪、沃尔玛、永辉、重百、百盛这几大商超，在调查的过程中，每个商超都有几大品牌，泸州老窖、茅台、五粮液、郎酒、诗仙太白、稻花香。而从商超促销员口中可以得出结论是，在酒类中由于诗仙太白属于本地企业所以在消费者热衷程度上有着在自己地理的一个优势，所以在销售上比较畅销，而泸州老窖作为中国四大名酒之一，也深得消费者的亲乃所以在泸州老窖的中低端酒类的销售中也占有主导地位。然而稻花香作

为较早进入XX市场的白酒，在于诗仙太白争夺市场的前期工作中，占有了一定的市场份额，所以也有较好的销售业绩，而且其在餐饮也有自己的销售点，在我了解餐饮的服务员中得之，也有一部分消费者会选择稻花香作为餐饮用酒。整体来说对于万州市场白酒的现状是三足鼎立的局面，虽然有诸多名酒，但是由于泸州老窖自身的诸多优势使得市场更多的接受了泸州老窖。

在调查的过程中，我发现活动最为活跃的是诗仙太白以及稻花香，但是其活动在买一送一的基础上，进行了相应的改变，从送酒本身改成送其他物品，但是也是根据其酒的销售价位作出送礼不同的战略决策。在商超的调查中我发现，泸州老窖并没用作任何的促销活动，但是在我所得的信息中不难发现泸州老窖依然是销售排前的酒类，这主要是因为其自身的品牌以及品质所带来的一大批忠实客户，所以我认为泸州老窖在未来开拓万州市场的道路是具有巨大潜力可挖的，对于万州市场白酒的份额，泸州老窖将会以主导优势走向未来的万州以及万州所辐射的三区八县。

**教育市场专员述职报告范文 第十六篇**

各位领导、各位老师:

转眼一学年已过去。在过去的一学年里我任四年级至初一的计算机课，同时兼管学校图书室、阅览室还协助强老师管理学校档案室负责有关资料的整理打印。现将本人过去一学年的工作述职如下:

>一、加强理论学习，提高业务水平

现在的社会是一个学习的社会，社会科技日新月异，不懂得的东西太多，要学习的东西更多。我每天坚持学习，努力提高自身的素质。结合学校实际情况，选择有针对性、现实性、前瞻性的教育教学理论，进行学习研究，并在自己的工作实践过程中运用理论，优化课堂教学结构，提高教学效益。

在转变教育观念上有了明确的认识，一切为了学生，为了学生的一切，为了一切的学生，以学生为主体，尊重学生的个性，尊重学生的人格成了我工作作风的信条。我能够紧紧围绕确定的目标，认真上好每一堂课，耐心辅导学生，对工作一丝不苟，以认真扎实赢得了学生的尊敬，面向全体学生，大面积提高教育教学质量。我积极参加各类业务进修，相关的计算机技术。

>二、转变观念，提高服务意识

图书阅览能随时反映新教学理念和教学方法。我为了更好地为教学服务，及时介绍新的图书资料，为我校教师能及时把握教育教研的发展动态，及时更新教学理念，促进教学工作和教学质量的提高提供力所能及的服务工作。

>三、学用结合，上好计算机课

计算机课是一门操作性很强的课程。为了使学生更好的理解和掌握计算机知识和操作技能。我除了认真备好每一节课外，还认真考虑如何使学生尽快掌握相关的操作，除了详尽细致的讲解计算机理论知识外，还设计不同的上机操作辅导方案。同时为了更好的搞好教学工作，我及时做好计算机的维护和保养工作，上机时随时解决学生遇到的知识问题和计算机出现的各种故障，使机房计算机的完好率和可使用率高达96%以上。

为了达到更好的教学效果，我及时调整教学方法和教学策略。充分利用计算机的多功能性，教学过程中，我尽量采用游戏和教学相结合的方法，充分调动了学生的学习积极性和主动性。

机房到处都是各种线缆。为了保证学生和计算机的安全，每节课都向学生讲安全，做到不安全，不上课。上学期我还放弃休息，积极配合后勤和施工单位搞好机房维护，进一步提高了学生和计算机的安全性和可靠性。

>四、求真务实，认真完成档案整理和资料打印工作

为了更好的完成档案整理工作，我认真向强老师学习档案管理的有关知识。充分利用上午无课时间协助强老师搞好档案管理、档案资料的打印和学校及有关领导交给的各项临时工作。同时积极探索档案管理的自动化。

为了学生，我认真做好每一件工作、搞好每一个活动。今后我要进一步转变观念，强化服务意识，开拓创新，提高工作主动性。提高自己的业务水平，推进学校信息化进程，为辉煌明天而努力工作。

综上所述，对本人过去一学年的工作自认为:合格。

**教育市场专员述职报告范文 第十七篇**

一年多来，我以社会主义核心价值观为指导，认真学习贯彻党的十九大精神和党的路线、方针、政策。积极参加党风廉政建设和作风效能建设及市局组织的纪律教育活动，牢固树立科学监管理念，以争创优秀服务品牌为导向，把服务市监、民生市监、勤廉市监和人文市监作为市场监督管理工作的出发点和落脚点。在领导、同志们的关心、帮助和支持下，圆满地完成了各项工作任务。现将今年以来的履职情况总结如下：

一、强化政治业务学习，不断提高自身素质

二、强化履职尽责，争当优秀“市场经济卫士”

作为维护市场经济秩序的市场监督管理部门，在市场经济体制不断完善的今天将发挥越来越重要的作用，必须适应建立法治型、监管型、服务型市监要求。

今年个人主要从事特设、标准计量、质量监管、综合监管和稽查工作：

(一)强化监管执法办案，质量、综合监管和特设安全形势持续好转

1.狠抓措施落实，市场主体秩序、特种设备使用整治效果显著。以打击制假售、假商标侵权、广告违法、特种设备使用安全整治，共监督执法检查274家次，完成了9类产(商)品质量的监督抽检任务，共抽检产(商)品49个批次，合格45个批次，平均抽检合格率为。对不合格报告全部进行后续处理，双随机检查抽查单位69家次、吊销长期未经营企业34家、校外培训机构专项整治检查23家次、餐饮单位气瓶使用安全检查46家次、特设使用单位53家次。查处各类案件18件，结案18件，其中质监类案件5件，工商类案件13件。全年罚没款达十四余万元。

2.加大检查频率，特设使用安全监管稳妥推进。在完善日常监管制度的基础上,加大监督检查的频率，对全镇特设使用企业进行全面检查，共检查出特设使用企业隐患89条，下达安全监察指令书22份，并做了100%闭环。在特设监察方面坚持依法治特，严守安全底线，今年以来，严格按照市局时间节点要求，有方案、有计划、有组织、有落实地认真开展了十五项专项整治，通过专项检查,进一步规范了企业的特设使用操作行为,有力提升了企业对特设使用安全重要性的认识度。

(二)完善体制机制，监管效能持续提升

1.落实监管责任，构筑安全防火墙。根据20\_\_年各项工作考核细则，定期日常巡查工作，有效延伸监管触角。特别是特设安全监管，重点落实好节假日等重要时段的特设安全检查。

2.夯实业务基础，全面提升监管能力。为了更好地增强特设使用单位业务管理能力，组织了特设使用单位的业务培训，个人精心准备了教学演示，宣讲了特种设备法律法规。通过这次活动，本人监管能力也提升了一个台阶。

(三)强化日常监管，妥善处理投诉举报

**教育市场专员述职报告范文 第十八篇**

回顾自己一年的学习工作，通过周报、每次活动的市场总结不断地反省自己，扬长避短，以提高工作效益，实践企业的文化精神。藉此之际，特向各位领导汇报，并请各位领导批评指正。

一.一年工作总结

1.发酵面食部工作

建立规范化的庙会、集会等宣传服务活动并使其成为一个标准化的模板是我在发酵面食部前期的主要任务，鸡精推广工作是在后期的主要挑战，其间积极协助各个办事处进行市场开发与产品推广工作。

馒乡活动(～)

通过年前与浙江嵊州下隶各乡镇政府的沟通与产品宣传活动的开展，馒乡活动在年后顺利的按照预订的会议营销的模式从源头做好安琪品牌的植入工作。

寻找并在允许条件下尽量满足当地政府的需求，是获得政府与经销商支持的有效方式之一，政府与经销商参与活动的积极性对于活动的顺利开展和取得预期效果有重要作用。

对于新开发的馒乡地区，我们通过与政府相关人员的沟通与调查，发现除了如何把我们活动的主旨与当地实际情况、国家政策进行有机地结合，更为重要的是如何赢得他们的信任与支持。

可以通过对表现优秀的馒乡活动进行总结，制作向各“面点之乡”的宣传手册，在其中包括阐述活动举办模式、活动策划方案、传统的方式、突发事件的应急方案、宣传物质的分配、宣传效果、各地政府的相关支持等相关信息，可以极大的调动了当地政府参与的积极性，为馒乡活动的顺利开展与潜力市场的开发奠定基础。

同时，通过这次活动，累积了我们开展特色活动的经验，也是对之前相似活动的总结和发展。

发酵面食部日常工作(～)

通过对面食部已有单品的推广，加深对于产品的认知度，不同的市场重复实践，建立起全国市场宏观视角。

在各个办事处的支持下，跟随本部门的詹中华经理到河南南阳推广100g;刘建华经理到胶东半岛学习推广馒头改良剂;在范经理的指导下独自到山东莱芜、肥城、宁阳、滨州等地推广馒头改良剂、鲜酵母并做好市场调查工作。

在不同市场对终端进行推广时，才明白自己虽然还在面食部，但与实习期是有很大区别，更多的是通过个人的实践、与办事处人员积极的沟通来帮助办事处实现当地的目标，帮助经销商实现销售，增强信心。

在这段时间里，逐渐建立起对于公司产品的大局观，从公司同仁们身上汲取了更多的经验与知识，如何与经销商沟通，从不同的角度去看待一个市场，这是在实习期时不能相比的一种思想状态!

鸡精推广工作(～)

通过两轮鸡精市场推广工作，成功实现了新产品的渠道动销，阻止太太乐在当地干调市场的扩张，为公司提供一线的产品反馈与推广应用报告。

在与陈部长、济办范经理、涂经理进行入市前的沟通时，初步从他们身上学到如何去根据市场竞品情况，再结合我们产品的特点，对产品设立促销力度、价格体系等策划能力;

在推广过程中，从济南办当地业务员刘英新身上学到了很多面对面的实战技巧，进一步锻炼了自己的终端铺货能力。现在让我去推广任何产品，都是充满了自信与激情，这得益于这次鸡精推广的工作。

2.长春办工作(～至今)

与区域内各个经销商迅速地建立起良好的客情关系，了解办事处对于经销商的政策、走到一线了解当地市场的现状与历史、有效地处理客户问题、对延吉市场进行梳理是调入长春办的主要任务。

在领导及韩经理的谆谆教诲下，让我从中学习从另一个角度来看待一个市场;从一个旁观者进入一个主人翁的角色;从以往宏观看待市场转入微观;学习更为实际的如何去管理经销商，如何把自己的思想与领导进行沟通后运用到市场中，这是一笔无形的财富。

终端走访工作

确良关系的建立，俗就是喜欢与人交流。通过对长春、吉林、延吉、四平等地区的铺市工作，帮助我尽快的融入办事处的做事风格，从终端可以了解一线的信息，为自己更快的了解当地市场提供每一手的资料;及时地与同事沟通，了解当地市场的历史，迅速地与各个经销商建立起基本的客情关系，从而为管理与协调经销商奠定了基础。

客户沟通工作

由于初入办事处，对于如何在办事处开展业务工作还很生疏，对于与经销商的沟通工作还显得有点稚嫩及被动，韩经理对于这点给予我很多的帮助，细心给我讲解如何在办事处的框架内与经销商沟通，保持不卑不亢、有理有据的工作作风，保持多联络、勤沟通的方式建立良好的客情关系。

延吉开发工作

在韩经理的指导下，独立对延吉市场进行操作，梳理了干调市场，成功阻击马利在干调渠道的发展，建立起经销商的信心，实现销量的回升。

对于寻找新的经销商的指导方针依然来源于我们实习期间学到的“自上而下，自上而下”的两种寻找经销商的方法。通过两种方法相结合最后确定有三个候选，与韩经理商量，再根据市场情况最后选择了代理红梅味精的经销商，这是因为代理王守义的只要求我们的促销力度、代理加加的则因为没有销售酵母的经验、而代理红梅一则在市场上有一定的影响力，二是有销售酵母经验。

这时，我深刻明白韩经理时常说在我们还有优势的时候，我们要进行必要的优化工作(马云一直强调改革应该在最好的时候)，在竞品占有优势的市场，我们谈判的实力大为减弱，相对选择的余地也不多，这就坚定要把优势市场进行强化、劣势市场进行梳理优化的决心。

**教育市场专员述职报告范文 第十九篇**

尊敬的县职改办领导：

从教四年以来，我一直勤勉工作，认真负责，各项教育教学工作均有所增益，现我就四年以来的教育教学工作述职如下：

我是\_\_\_\_省\_\_\_\_县\_\_\_\_乡小学教师韦春台，男，水族，1986年03月08日出生于\_\_\_\_省\_\_\_\_县\_\_\_\_镇\_\_\_\_村三组，\_\_\_\_年06月30日毕业于\_\_\_\_\_\_教育学院法政系人力资源管理专业，全日制专科学历;\_\_\_\_年01月31日毕业于中央广播电视大学法学专业，在职本科学历。

\_\_\_\_年，我通过报名参加\_\_\_\_省\_\_\_\_县公开招聘事业单位工作人员这一竞聘途径，进行一系列相关的笔试、面试、政审、体检、公示后，于当年08月15日被受聘于\_\_\_\_县\_\_\_\_乡小学，光荣地当上了一名人民教师。

通过四年以来的教育教学工作历练，是我各项教育教学综合素养得到快速成长的历练。在风雨交错过来的日子里，我通过刻苦的学习与教授，掌握了与专业知识所未涉及的丰富的观点、问题、方法和理念，积极参与学校各项活动以求提高自己的业务水平和质量更加充实和丰富了我，不断健全了自己科学的世界观、人生观、价值观，促成我各项综合能力素养与先进理念在不断追求中得到进步。

四年以来，我服从学校给我的各项教育教学任务安排，均得到了圆满的实施，取得了良好的教育教学效果;四年以来，我接受学校各项校务分工安排，谦虚谨慎，勤勉工作，出色地完成了所有分配的各项任务指标，赢得了学校全体教师的认可和学校所在地人民群众的肯定与赞誉。

\_\_\_\_年08月至\_\_\_\_年03月，我接受了本校工作的需要，分管了学校的财经工作，通过了合理的施用与调配，使学校资金均用于教育教学和学校基建安全亟需解决的各个方面，均得到了学校的合力支持和有效的理解。我所承担的各项教育教学任务，均得到了圆满的实施，取得了良好的教育教学效果。通过四年的施教，所教授的各学科教学目标均得到了稳步推进，效益明显好转，学生认可度、满意度不断上升;教学任务稳健、充实、有效，学生的感知能力与创新能力均得到了提升，自身成就感不断上升。从始至终，学生们灵性光芒的显现，而人生的价值就在这转瞬即逝的时空里得到了升华。

\_\_\_\_年08月至今，我接受了上级教育主管部门的工作安排，担任了\_\_\_\_县\_\_\_\_乡小学教务主任一职。在教务主任这一岗位上，我运用所学的专业知识，在以\_\_\_\_县\_\_\_\_民族学校张仁先校长为中心的\_\_\_\_民族学校核心集体的坚强领导下，紧密地团结在全校教师周围，营造和谐的教师团队。在常规教育教学业务管理工作之中、之余，我均主动协调并适时适地安排好本校各科任教师做好日常的教育教学常规工作、校本教研活动等常规教育教学管理工作;协助学校负责人负责学校的各项工作，与其他科任教师真诚沟通，通力合作，共同搞好平日的教育教学工作;同时接受学校的授权，负责协助并监管学校的财经管理工作;住校的同时，协管学校图书、教仪、安全、卫生以及涉及现代远程教育管理工作等;节假日期间适时安排各科任教师深入村组、各校点等进行一定程度的社会实践活动，使之能够准确地理解村民的成见及相关问题、需求等并完整地记录下来，使之拥有了良好的社会实践能力，以便进一步促进和提高日常教育教学效益，在整合资源，创新教育发展理念中进一步充实了自己的综合业务能力。

学高为师，身正为范。既为人师，言传身教;爱岗敬业，尽职尽责;与朋友交，言而有信;与学生交，真诚动人;知行合一，协力争先;憧憬未来，为人师表。

四年以来，作为教师，首先，我从严治教，以身作则。精雕细琢地实施于日常的教育教学过程之中，经常向有丰富教育教学经验的老教师请教与探究，充实和提高了自身教育教学业务水平和教育教学质量的同时，也为同行作出了很好的榜样。其次，我认真学习相关的教育法律法规，严格遵守教师行为准则，尊崇教师职业道德行为规范，言传身教。再次，我在学校工作上细致认真，勤于争先，乐于考究，施予真诚，树典范而创效益。最后，我认真地上好每堂课，寓教于乐，做学生的良师益友，提振学生兴趣以使其每天都有所进步，有所快乐，在快乐中健康成长，在快乐中感受学习的幸福。

他山之石，可以攻玉。我就认真听取了那些有着丰富教育教学经验的同事的建议，感受他们的教育教学理念以使创新和整合自身的教育教学行为方式方法，从表及里，由此及彼，从简单到复杂，从量变到质变，都迫使自己以创新改革发展之理念促成良性循环的教育教学氛围，写有心得体会以促使自身的不断进步与发展，不断整合已有资源，取长补短，为我所用，以求教育教学质量和教育教学业务的全面提高;我认真上好每堂课，寓教于乐，做学生的良师益友，以己之勤教促学生之勤学，促成良性循环的教育教学氛围;深知只有与时俱进，才能促成和谐的教育教学发展模式的创新与发展。

一言以蔽之，我对这四年来的工作过程与工作结果都倍感欣慰。但教育教学永无止境，自身仍有待改进深入的地方，仍需倍加努力工作，在工作中学习与考究，求实进取，与时俱进。学无止境则教亦无止境。我将一如既往地努力工作，努力学习，永远都不会忘记作为一名人民教师之神圣职责与使命。我深知“学如逆水行舟，不进则退”，我绝不会因丝丝的进步而沾沾自喜，更不会因一时的失落而暗自神伤;相反，我坚信“三人行，必有我师焉。择其善者而从之，其不善者而改之”的真谛，逼迫自己在工作中不断学习，学以致用。

综上所述，我认为自己已具备小学一级语文教师任职条件，现特向县职改办申请，望给予审批并定为小学一级语文教师为盼。

**教育市场专员述职报告范文 第二十篇**

本学年度，我任职高一年级II部主任，负责教育教学工作，现将本人一学期的工作述职如下：

本人能坚决贯彻执行党的教育方针政策，忠诚党的教育事业，以党员的标准严格要求自己。在工作中，教书育人的责任心强，工作热情高，能以诚待人，与同事友好相处。

(一)努力推行并实践“1+1”高效课堂。

1、认真研读我校“1+1”高效课堂的精髓，写心得体会。

2、定期召开“1+1”高效课堂模式研讨会，交流高效课堂实施过程中，特别是在小组合作这一重要环节中暴露出的问题及教学建议。

3、多深入课堂听课，了解本年级老师高效课堂的实施情况。

4、组织全体教师积极参与高效课堂模式课的评比活动。

(二)全面开展校本选修及研究性学习课。

1、年级在开学初和期中考试后两次组织学生选择校本选修课，并对学生的成绩进行考核。

2、年级在开学初对全体学生进行一次如何开展研究性学习的指导，要求所有学生利用节假日进行相关的调查，写出调查报告。年级把优秀的调查报告送到学校展评。

(三)实施\_\_中学20\_\_\_\_级学生综合素质评价方案。

期中期末先后两次对学生进行综合素质认定并进行公示，效果显著。

(四)个人自身素质的提高

在做好教育教学工作的同时，我积极参与教科研，09年十二月，被评为宿迁市第六届英语学科带头人。

1、年级管理经验不足，有待于进一步提高。

2、工作计划性不够周密，有时不够耐心。

3、研读教育教学方面的书籍不够。

**教育市场专员述职报告范文 第二十一篇**

尊敬的公司领导：

您好!

20\_\_年\_月，我正式升任客服部主管，对于我个人来说是新的人生驿站。不知不觉中就从事客服工作近\_年有余，感慨颇深。虽然很多人不了解客服工作，认为它只不过是接下电话、做下记录这些简单的事情罢了。其实不然，要做一位合格的、称职的客服人员，需具备相当的专业知识，掌握一定的沟通技巧，并要有高度的自觉性和工作责任心，这一点我是深有体会。尽管客服工作很平凡，但它即将在客户的日常生活中扮演着重要角色，而且我相信随着社会的逐步向高端水平的发展，势必被多数人所看重。

时光如梭，转眼间20\_\_年工作已经结束，20\_\_年工作也全面铺开，在公司领导的大力支持和各部门的紧密配合下，基本完成了本年度各个阶段的工作目标和。任职以来，客服部始终贯穿着\_\_前期物业管理工作的要求，加强了部门内部管理工作，强化了物业服务水平。部门各项工作有了明显的提高和改善，员工工作的积极性和责任心得到大幅度提高。</

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！