

# 工作总结精辟短句(优秀9篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。什么样的总结才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 工作总结精辟短句篇一

一、年度工作情况：

### 1、熟悉了解公司各项规章制度

我于20\_\_年9月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好基础，我加紧对公司各项规章制度的了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，廉洁自律，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好地完成工作任务。

公司也很注重鼓励和培养员工参加各类专业考试和培训，对于刚参加工作的我是个很大的激励。在老员工的带动下利用休息时间积极学习和看书，提高自己的专业水平。

### 2、熟悉工作内容，了解施工情况

作为一名土建预算员，熟悉和了解现场对以后的工作是相当有利的。作为新入职的员工公司给了我一个很好的学习和提升自己的机会，就是把我派到现场工作，可以在完成自己工作任务的前提下更好的学习施工工艺，这对自己的提升很快。在掌握第一手现场资料之后，我查阅相关资料，对计算方法进行研究，对以后预算重点、难点进行分析，培养出属于自

己的一套方法，提高了工作效率。

### 3、巩固专业知识和算量技巧

我刚参加工作时，主要还是手动算量，周经理先给了我一份物管中心的图纸让我单独算量和套价，又不懂的积极向周经理和老员工询问，这使得我的进步很快。随着公司任务量的增大我的工作也有个更加系统的分配，计算嘉兴中关村长三角创新园产业研发区孵化器大楼3#楼的工程量计算工作。由于自己是学造价专业的，对于一些简单的地上工作量，完成的还是相对轻松的，但是随着工作的进行，我发现自己还是有很多问题，第一是工作效率太低，第二是细节把握不够。我在算量的时候结合了excel表格，大大的提高了计算速度，并且在计算前做好对定额的熟悉，这样一些细节就不会被忽视了。

### 4、跟进施工进度，掌握成本控制

在嘉兴工地工作期间，我每天都要对现场的施工情况进行跟进。在这个过程中，我觉得我学到了很多，看到一样东西从无到有的全过程，要思考这些量我应该怎么记录，怎么计算，套哪个定额，让我学会了独立完成一件事。

## 二、存在的不足以及改进措施

### 1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在工作的过程中，由于对其他专业比较陌生，又碍于面子，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

## 2、缺乏工作经验

作为一个现代化人才，他应该是一专多能的，这样的人才才符合时代以及公司的需求。自己的专业面狭窄，对房地产其它专业认识不够，特别是施工工艺以及工程清单、定额、法律法规，这都限制了自身的发展。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取能成为一名一专多能的复合型人才。

## 三、20\_\_年的工作目标

在认识到自己不足的前提下，不断的改善自己，在20\_\_年要做到能独挡一面，在完成自己本职工作的前提下，尽可能的多学习，为以后的工作打下坚实的基础，其实我的目标很简单，就是“努力工作、快乐生活”。

在这半年的工作中除了工作，公司还举办了多次的活动，领导也经常关心员工让我有一种家的归属感。

最后我要感谢公司领导对我的关心与指导，让我在20\_\_年经历了很多，成长了很多；其次要感谢所有帮助支持我的每一位同事，是他们身体力行的帮助和一如既往的支持，让我一步一步的走到了今天。

## 工作总结精辟短句篇二

光阴似箭，日月如梭。又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。

回顾xx年，是学习的一年，工作经验、客户资料、社会交流等等一切都是从头开始；从无到有，从有到会，从会到稳；这一过程都离不开公司领导的带领和个人的努力。

回顾xx年，是感恩的一年，真心感谢佳润公司给我提供磨练自己的机会；更感谢公司领导一直以来对我的信任与栽培；同时也感谢公司全体同事们的支持与帮助。

与此同时，我也深刻的认识到自己的不足。

一、在采购过程中，对原则性问题把关不严。对于到交期的物料，没有严格的要求供应厂商交齐物料，反而使得供应厂商一拖再拖，有时严重影响到生产和出货。

二、在采购过程中，带有个人偏见情况。总是为供应厂商开脱，因此使公司产生一些尾数以及不良料件。

三、在采购过程中，给公司员工带来的诸多麻烦，仓库管理员的经常加班加点，甚至生产预装组成员的帮忙拉车架，这都是我工作的失误给大家的麻烦。在此，我真心表示深深的歉意和感谢！

四、在采购过程中，下单的不仔细，漏单、错单的事件时有发生，给公司造成极大的不良影响。

相对缺点，我的成绩微不足道，众所周知采购是公司的后勤保障，是关系到公司整个生产、销售的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。在公司各位领导的关心支持下，通过近一年的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验。了解到一个采购员所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全面因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规范一切可能危害公司正常运转的供应厂商；不断努力提高自己的在采购工作的作业流程上的知识；在工作中采用和坚持良好的商业准则等。

展望xx年，我信心十足□xx年里我会以一颗感恩的心，不断学

习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让工作充满生机和活力!和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功!

## 工作总结精辟短句篇三

本人于××××年七月毕业于×××××工业与民用建筑专业，同时考出了资料证。在校时我就喜欢图图画画，阅读装饰类书籍。实习时，我在×××建设工程担任施工员。虽短短两个月时间，理论与实际也有了充分的结合，熟悉了装饰的主体，空间感层次感有了深的理解，产生了对建筑进行装饰的愿望，于是毕业后选择从事装饰业。

参加工作初，我也曾有过学没有至用的可惜，也曾有过文不对口的尴尬，也曾想过做回本行。可室内设计是我的喜爱，越坚持越发觉这一定有属于我的一片晴天。于是我勤跑材料市场，有什么问题就请教木工，常上网看看别人的作品，看看市场，与同行聚会时常谈谈现在业主的需求。每跑一个地方都要看看这里做得怎样，要知道设计来源于生活，只有时时注意细心观察才不会有‘书到用时方恨少’的感慨。装饰业是一个变化节奏非常快的行业，新材料、新工艺、新方法的使用日新月异。只有时常学习才能确保自己的专业水平不至于落后于时代。

时光飞逝，转眼我从事装饰业二年有余。工作中我参与了×××××综合楼、××××××办公综合楼的设计，这些项目得到了业主的赞扬和肯定，也使我更加有信心。对装饰业也有了更深厚的感情，也有了些经验的积累和心得。

世界瞬息万变，在这人们生活极速提高，人们要求日亦增长的时代。只有不断学习，才能与时代同步。

在工作期间我发现自己还没能与装饰业同步，特别是一些新材料、新工艺，及一些施工规范等，在今后的时间里我更应

该加快脚步了解市场的需求，应该多接触客户群。特别是现在二十一世纪，我们国家经济的快速发展，个人生活水平的提高，装饰业对我们的要求也越来越高，我们更应该加快脚步，跟上时代的步伐，同时也促使我应该进一步地深造，以提高自己的设计水平。

装饰将在变化中求发展，在变化中求进步，在变化中求完善；只有我是不变的，对建筑装饰的独有情钟和一如既往的痴迷和热爱，我将和业内人士一同为永康的装饰业贡献自己的力量。

## 工作总结精辟短句篇四

一、强化风险防范，确保实现会计结算安全无事故一年来在主管行长的带领下，一总两员、各位经理及专职监管员各履其职、各负其责，加强管理、监督、检查与辅导，尽其所能把工作做细做实，从最基本的制度入手，指导全员严格按照规章制度和操作流程办理业务，通过现场检查，调阅录像、传票、登记簿和不定期抽查等多种形式进行检查，全年重点对反交易及冲正业务进行监测和检查，同时对省、分行以及各部门检查出现的问题逐条逐项分析原因，及时落实整改，将隐患消除在萌芽状态，从而化解并防范了风险，会计结算全年安全无事故。

二、加强人员培训，提高业务素质和核算质量利用晨训和空闲时间，有计划、有步骤的组织员工学习有关文件、规章制度以及新业务、新知识，使员工对所做的业务有了更深的了解，如组织员工对外汇业务、财政支付系统业务流程及非税收入业务进行系统的学习，使每一个柜员都能顺利办理业务。针对会计结算部和两个分理处三个对公网点的传票核算质量出现的问题，制定出凭证样本，提供给柜员参考，同时针对钱捆质量问题，下发了文件，根据实际情况及时下发业务明确进行指导，杜绝习惯做法，以制度为标准严格要求，使核算质量有了很大的提高。

三、加大营销力度，积极拓展中间业务发展空间，增加中间业务收入。结算部在巩固和完善传统中间业务的同时，利用报纸、电视媒体和发放宣传单等形式，大力宣传保管箱业务；与人寿保险公司、烟草公司及城市信用社等多家企业签订现金管理服务协议，同全区四十多家执法单位签订代收罚没款协议，大幅度增加中间业务收入；利用银税联网网上缴税和人行清理帐户之机，开立和清理帐户，从而大大增加了帐户管理费。

四、深化会计核算体制改革，做好全功能银行组织牵头工作。精心组织，周密安排，在卫东所撤并到加铁分理处，专柜所撤并到支行的过程中，指导业务人员进行帐务结转，使我行的网点撤并工作准确无误，顺利完成。组织各网点业务人员参加全功能银行系统的测试和验证工作。

五、有效压缩现金库存，努力提高现金综合运用率。我们按照分行下发的现金库存额度，为各网点重新核定了库存限额，为了合理运用资金，提高资金使用率，做到支取大额现金提前预约，各网点使用现金勤缴勤调，节假日、月末有效控制库存额度，全年101002科目无在途，现金综合运用率达61%。

六、全行上下积极行动，清理帐户。在人行清理帐户过程中，会计结算部抢先抓早，在帐户数量多，开户时间久远，企业分布较广的情况下，有计划、有重点的对优质的大客户提前收集帐户资料，同时得到了机构业务、公司业务、个金业务等部门的大力帮助和支持，同志们克服各种困难，下企业收集开户资料，现已核准430户。

七、加强钱捆质量管理，使“五好”钱捆质量达到95%。上半年由结算部牵头，组织两办及各储蓄网点负责人召开了“加强钱捆质量工作现场会”，并制定下发了《关于切实加强钱捆质量工作的通知》，制定了具体的奖罚措施，指定专人对各营业网点钱捆质量情况进行监测、考核，定期通报，表扬先进，鞭策后进，提高了业务人员的责任心，调动经办人员

的工作积极性，取得了较好的效果。

八、积极配合人民银行，做好反假和反洗钱宣传工作在人民银行组织的反假币和反洗钱工作中，在主管行长的带领下，结算部组织人员以挂宣传标语、宣传画报、发放宣传手册、宣传单及设咨询台等多种形式，向广大市民宣传反假币和反洗钱知识，提高了广大人民群众和企业财务人员反假、识假的能力，有效的防范了现金风险。\_\_年，会计结算工作虽然取得了一些成绩，但离领导和同志们们的要求还有很大的差距，如服务不到位，不常使用文明用语等，因此在今后的工作中，我们要加强管理，发挥一总两员、会计主管职能，加强内控外防，提高员工的素质和核算质量，拓展外汇市场，使结算部的工作再上新台阶。

## 工作总结精辟短句篇五

1

销售目标：

初步设想20xx年在上一年基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定期望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

销售策略：

1、办事处为重点，大客户为中心，在持续合理增幅前提下，重点推广“双达”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“双达”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此□20xx年要有一



个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，个性是那些推广双达品牌的办事处，必须要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售状况，个性对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司能够选取某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润能够消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司务必做直销时那我们就没有选取了。

5、收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。此刻的大公司采购都分得十分仔细，太多产品线可能会失去公司特色。（那里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等）

销售部管理：

1、人员安排

a)一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

e)专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通

f)所有人员都应用心参预客户报价，处理销售中产生的问题

a)出勤率销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b)业务熟练程度及完成业务状况业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核资料，能够促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c)工作态度服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有用心的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、培训培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训资料包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们思考、定夺。

## 2

转眼间□20xx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是个性的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

### 一、任务完成状况

今年实际完成销售量为8000万，其中一车间球阀3000万，蝶阀2200万，其他2800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在20xx万左右），大口径蝶阀（dn2500万以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

## 二、客户反映较多的问题

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货状况较多。如长龙客户的球阀，刘枫客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如白旗、开运等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，这天和昨日不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，侗、凯旋等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不

和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

### 三、销售中存在的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了必须的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，廊坊在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种状况存在公司各个部门，公司就应有适当的考勤制度，有不良现象发生时不就应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效

率。成品仓库和半成品仓库应定时带给报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱职责，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门职责不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

#### 四、对于公司管理提出我自己的一点想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。就应说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是十分完美的。

“管理出效益”，这个准则大家都明白，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管管理不够。严格说来公司就应以制度化管管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，但是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

1)工作报告相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导。

2) 例会定期的例会能够了解各部门协作状况，能够共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要。

3) 定期检查计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行状况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务。

4) 公平激励建立一只和谐的团队，调动员工的用心性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有用心性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，期望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我推荐工资还是要相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，用心性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当职责；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不必须都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

## 一、本年度工作总结

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我透过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了必须程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的潜力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一向在从事销售的相关工作，有必须的 sales 知识与经验，但比较优秀的成功的 sales 管理人才，还是有必须距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个 sales 人员的位置上，对 sales 人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

## 二. 部门工作总结

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来

的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，能够说是销售做的十分的失败。

1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到此刻有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的状况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项推荐不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不明白客户对我们的产品有几分了解或理解的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作职责心和工作计划性不强，业务潜力还有待提高。

### 三. 市场分析

此刻太原消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，此刻我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧



了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在太原市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在太原消费卡市场能够用这一句话来概括，在技术发展飞快地这天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

#### 四. 20xx年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力到达十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的职责心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作

效率。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和推荐，业务潜力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体状况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。销售部内部拟定20xx年全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的思考公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以到达一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就必须能有一个更高、更新的开始，也必须能做一名合格的管理人员。

20xx年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好20xx年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们必须全力以赴。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作习惯是我们工作的关键。

## 工作总结精辟短句篇六

\_\_年，在领导的正确指导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名督导的职责，较好的完成工作任务，总结起来收获颇多！

\_\_年工作总结及\_\_年工作计划内容构架：

1、情况回顾

2、经验体会

这部分是总结的主体，在第一部分概述情况之后展开分述。有的用小标题分别阐明成绩与问题、做法与体会或者成绩与缺点。如果不是这样，就无法让人抓住要领。专题性的总结，也可以提炼出几条经验，以起到醒目、明了。运用这种方法要注意各部分之间的关系。各部分既有相对的独立性，又有密切的内在联系，使之形成合力，共同说明基本经验。

3、今后打算

## 工作总结精辟短句篇七

为了推动我校的读经诵典的水平提高以及活跃校园文化，为了响应素质教育的号召，为了丰富学生的课外生活，让全校师生深入体味了传统文化的博大精深，更重要的是为了让学生记住名篇佳作，而让学生明白一个道理，养成一种品质，

学会一种本领。我校积极响应“经典诵读”活动的号召，在全校范围内深入开展了古诗诵读活动。使得古诗诵读在全校学生中逐步掀起高潮。我校全体师生可谓全员参与，全情投入，诵读热情日益高涨，气氛浓厚，已经形成了一支强大而有声势的诵读队伍。做到了每一项活动从计划到实施方案，活动经过到项目总结，每一项都做到完善。实现了以人的发展为目的，促进学生背经典的综合能力。

为了达到人人都能背诵《弟子规》的要求，语文科组根据计划和学生实际，进行了不同年级背诵不同段落的训练，结合动作、手势、表情等基本步骤的培训，并且定期检测。在不同的阶段有不同的训练内容，而且按照学生的兴趣，形式多样化，同学之间也随时随地可以对照检查、表演、评价等。总的来说就是想方设法提高学生的演讲水平。学校语文科组开展经典诵读比赛活动，还促使了全体同学们更加积极背诵经典，同学们的经典内涵更丰富了。

经典诵读是一项灵魂工程，难在坚持，贵在扎实，在今后的工作中，我们将按照上级领导的工作要求，坚持不懈，积极推进，将经典诵读与师生的行为品质结合起来，我们坚信经典诵读活动将会助推我校各项工作的开展，我们的学校将会变得更加的完美！

此次比赛是在各级段认真组织、精心辅导，层层选拔后进行朗诵比赛，推荐优秀选手参加的基础上进行的。选手们个个精神饱满，声情并茂，他们以优美的语言为大家诵读了名家们脍炙人口的传世美文。选手们或童趣盎然，或悠扬委婉，或气势磅礴，充分展示了自己的朗诵才华。其精彩的表现折服了在座的评委及全体师生，大家也同时经历了一次次心灵的震荡与洗礼。参加活动的老师诵读经典美文有利于学生真切感悟经典文章之美，品味与书为友的乐趣，激发热爱祖国文字和中华优秀传统文化的思想感情，希望全体学生都能在“书香校园”中，获得美的体验与感受，做一个“真、善、美、健”的锦绣学生，从而拥有幸福人生的开端。

每个学期，我们都会开展一次经典诵读活动汇报活动，其中，不乏精彩的节目，如古诗擂台赛、古诗吟诵等。丰富的活动调动了学生们诵读的热情，孩子的进步使得他们的家长对我校的诵读活动越来越支持。

抓好古诗文诵读活动领导重视是前提，老师参与是基础，调动学生积极性是关键，家长的支持是不可缺少的组成部分。我们开展诵读活动的目的不仅仅是让学生记住名篇佳作，更重要的是寻根，寻民族精神之根，寻现代文明之根。在诵读古诗文中弘扬优秀的民族传统文化，加厚学生的人文底蕴。我们肩负着历史重任，在我们的努力下，相信我们的学生们会继承传统，弘扬传统，去开创更加美好的未来！

目前，我校古诗文诵读活动开展得有声有色，诵读场面成为我校一道亮丽的风景线。我们在鼓励学生背诵的同时，不忘帮助学生理解一些含义深刻的，有一定意义的句子，使学生学到千古美文中“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”的胸怀；“富贵不能淫，贫贱不能移，威武不能屈”的操守；“己所不欲，勿施于人”、“己欲立而立人，己欲达而达人”的道德原则，使学生在潜移默化中受到熏陶和影响。

通过开展经典诗文诵读活动，全体师生都深刻体会到了中国传统文化的博大精深。教师在经典诵读声中，变得更加的善解人意，心灵更加阳光，工作更有精神；孩子们在经典诵读声中，变得更加的规矩，可爱，有礼有节，而这将为孩子们的人生打下坚实的基础，必将提高提高我校的经典诵读水平。可以说经典诵读在我校已形成规模，初见成效。

## 工作总结精辟短句篇八

（一）南屏山森林公园核心区改造工程。本年度建设工作有山体绿化、公园绿地景观建设。公园面积87.3公顷，年度计划建设面积2.5万平方米，计划完成投资4600万元。

(二) 襄河景观带工程。项目总长9.8公里，包括：

- 1、穿城段外环堤顶道路(起点王坝，终点s206襄河大桥)，城市对外交通公路绿化建设9.292公里，完成投资9300万元。
- 2、沿河景观带，回廊、绿地建设，绿化建设面积3万平方米。
- 3、外堤堤顶及迎水面草坪绿地建设工程，绿化面积23万平方米。

(三) 开发区绿化工程。十谭现代工业园各条道路的行道树及侧分带绿化，主要有新城大道、规划中路、规划南路、文化大道（海螺大道至新城大道）及创业大道（海螺大道至新城大道）。开发区纬三路（经三路向东延伸段）、纬四路（经三路向东延伸段）及经五路（纬二路向北延伸段）的行道树、侧分带绿化，绿化面积约25.4万平方米。

(四) 新建道路绿化工程。完成城南大道两侧景观长廊及人行步道绿化工程，约24万平方米；完成站东路、站南路、内环南路西段、釜城路、传塘路的行道树、侧分带绿化工程。以及南二、南三、林南路，南一、秦岗、万利路的行道树绿化工程；完成全椒—神山寺—牧龙山的城市对外交通公路的约18.7公里绿化建设工程。

(五) 建设具有必须规模的苗圃园，栽培树苗、花卉、盆景等。建设面积16.66675万平方米，完成投资250万元。

(六) 完成小区补绿、街头增绿工作。对新建商业住宅小区，督促开发商严格按照规划设计组织绿化；对安置小区开展植绿、补绿。县创园办对街头重要节点、城市空闲地块、脏乱差地块进行摸排，共确定49个约5.5万平方米，统一规划、统一设计，县四个领导班子和县委常委所在单位带头认领，县直45家单位各包一块。

（七）认真贯彻落实县绿化委员会《全椒县县直机关认建认养绿地实施办法》，县直47个单位认建认养活动绿化面积约10多万平方米。

## 二、工作举措

（一）调整一个思路。我们紧紧围绕建设经济社会强县这一战略目标，以“五城联创”为抓手，瞄准生态建设，生态礼貌两大主题，以绿化为重点，以重点工程为带动，广泛开展全民植树活动，让能绿的地方绿起来，努力打造人与自然和谐发展的全椒。

（二）实施四大制度。即：

（1）建立“绿色图章”制度。凡在我县城市规划区内所有新建、改建、扩建的建设项目、建设单位要按照基本建设程序，在申请建设工程规划许可证之前，先到县城市园林绿化主管部门审验其附属绿化工程规划方案。

（2）实施绿化施工市场的准入制。

（3）建立绿化施工监理制度。

（4）建立绿化项目竣工验收制度。

（三）全面推进园林绿化养护市场化运作。引入竞争，使经营机制更显灵活；建立机动、灵活、长效的管理机制；提高养护资金的使用效率。

（四）规范运作，做好制度建设。为使我县园林绿化建设逐步规范化、程序化，为县政府代拟了《全椒县市政工程、园林绿化景观工程移交暂行规定》，并参与主城区35平方公里城市绿地系统规划。

### 三、20\_\_年工作计划

今年的总结是为了积累成长经验，提高管理水平，以促进来年工作更加顺利，更上档次，以树立一个奋斗目标，实现20\_\_年工作又好又快的发展。

#### 1、绿化管理上水平。

一是严格执行“绿线管制”。建立“绿色图章”制度，保证各类建设项目按规定建设绿地。绿线控制范围要向社会公布，理解群众监督。

二是加强绿化全程跟踪管理。所有新建、改建、扩建项目，都要与配套绿化工程同步设计、同步施工、同步验收，达不到标准要求的不予验收。加强对砍伐或移栽树木的控制和跟踪管理，依法查处侵占绿地、非法砍伐、破坏绿化等行为。

三是建设数字园林。要在数字城市的基础上建设数字园林，建立可追索查寻、可定位分析、可快速补救的长效管理机制，重点部位要到达省一级标准。

四是加强公园绿地养护管理。制定养护质量等级评价标准及考核体系，建立贴合实际的养护管理评价机制，推行清单式养护管理，确保园林绿地功能作用的发挥。

五是推行公园市场化运营。学习推广常州公园市场化运营经验，创新公园运营管理体制，实行管养分开、作业放开，推行市场化运营、市场化养护和市场化服务，变“花钱养人”为“花钱养事”，提高精细化管理水平。

2、绿化维护更到位。绿化维护工作作为提高绿化工作的重要手段，我们今后将更加注重绿化效果的持续，构成四季有花、四季常青的绿化特色城区，为此我们将继续抓好日常绿化维护督查工作，同时透过培训的方式，培养一批技能人才，引



导他们维护作业在特色上下功夫，在精细化中出成绩，使绿化维护工作稳步提升。

## 工作总结精辟短句篇九

### 本文目录

1. 经典工作总结
2. 经典初中班主任工作总结
3. 最新经典的营业员工作总结范文
4. 保险工作总结经典范文

酒店总经理班子根据中心的要求，开业初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，一是努力实现“三创目标”，二是齐心蓄积“三方优势”等。总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。尤其下半年十七大强劲东风的激励，酒店总经理班子带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

1、经营创收：酒店通过调整销售人员、拓宽销售渠道、推出房提奖励、餐饮绩效挂钩等相关经营措施，增加了营业收入。酒店全年完成营收为x万元，比去年超额x万元，超幅为%；其中客房收入为x万元，写间收入为x万元，餐厅收入x万元，其它收入共x万元。全年客房平均出租率为%，年均房价x元/间夜。酒店客房出租率和平均房价，皆高于全市四星级酒店的平均值。

2、管理创利：酒店通过狠抓管理，深挖潜力，节流节支，合理用工等，在人工成本、能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。酒店全年经营利润为 万元，经

营利润率为 %，比计划分别增加 x万元和 %。其中，人工成本为 xx万元，能源费用为 xx万元，物料消耗为 xx万元，分别占酒店总收入的 %、 %、 %。比预定指标分别降低了 %、 %、 %。

3、服务创优：酒店通过引进品牌管理，强化《员工待客基本行为准则》关于“仪表、微笑、问候”等内容的培训，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善前台待客部门及岗位的窗口形象，不断提高员工的优质服务水准。因而，去年6月18日开业以来，获得优质服务较高分值，在同级饭店中名列前茅。此外，在接待团体会议服务中，酒店销售、前厅、客房、餐饮一起努力，得到了客户的好评。

4、安全创稳定：酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。

酒店总经理班子率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，认真学习领会十八大全会精神。结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围下半年度突显了可喜的改观。主要表现在干部员工精神状态积极向上。酒店总经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精、气、神”。酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。店级领导还通过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，部门经理之间

相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重；酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，则代之以主动关心参加、检查仔细认真等。在一些大型活动中，在店级领导的榜样作用下，部门经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

在今年抓“三标一体”□6s管理的推行认证过程中，酒店召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，组织了一些验审预检等。这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的管理目标和工作计划，酒店及各部门全年主要抓了八大工作。

(一)以效益为目标，抓好销售工作：

1、人员调整：

酒店销售部划开前台等岗位，仅销售人员上半年就有 名，是同规模星级酒店的2倍多。酒店总经理班子分析原因，关键是人，是主要管理人员的责任。因此，酒店果断地调整了销售部经理，并将人员减至名，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

2、渠道拓宽：

销售部原来分解指标因人而定，缺少科学依据。酒店下达的经营指标却难如期完成。针对上半年出现的缺少市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调整了部门经理后，研究通过了下半年度的“销售方案”。其中在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。这样，一是划分渠道科学，二为分解指标

合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

### 3、房提奖励：

根据本酒店市场定位为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，制定了对销售部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以一定比例提成的奖励。这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度，使酒店上门散客收入由上半年万元升至下半年万元，升幅约为 %。

### 4、窗口形象：

销售部前厅除充分利用酒店给予的房提政策，加大促销力度外，还特别重视塑造酒店的窗口形象。其一，合理销控房间，保证酒店利益最大化。例如，在今年的车展、房展期间，合理的运作，保证客人的满意，也保证了酒店的最大利益，连续多天出租率超过100%，而平均房价也有明显的提高。其二，完善工作流程，确立各种检查制度。加强对前厅在接待结帐、交接班等工作流程上的修订完善，尤其是结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。加强主管的现场督导。通过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。加强主管和领班的双检查工作。要求主管和领班对每天每班的户籍登记等检查并签，增强主管、领班的责任心。今年户籍登记、会客登记、上网发送等无发生一起错登漏登现象。总之，前厅部在总经理的带领下，层层把关，狠抓落实，把握契机，高效推销，为酒店创下了一个又一个记录，上门散客由原来占客房总收入的 % 提高到 %，最高日创收为 元，最高日平均房价为元；全年接待宾客万人次，接待外宾万人次。

## 5、投诉处理：

销售部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。一年来，销售部共接待并处理宾客投诉约起，为酒店减少经济损失约元，争取了较多的酒店回头客。

此外，销售部按酒店总经理班子的要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作、从低效谈判到中效谈判、从无市场调研分析等无基础管理到每月一次市场调研分析和客户送房排名等等，直接赢得了销售业绩的显著回升。下半年共创收万元，比上半年增额万元，增幅约为 %。

## 经典工作总结（2） | 返回目录

### 一、统一思想，形成合力。

学生的思想品德要靠教师去陶冶，良好的年段风气主要靠教师去营造。这其中最重要的就是教师在思想品质方面要做好表率，以自己的人格力量去影响教育学生。首先，我凡事身体力行，表里如一，言行一致，各方面尽量起模范带头作用；其次，每个月定期召开年段教师座谈会，采用集中学习讲座的方式，共同学习和探讨教育教学新理论、新形式，共同探讨本年段教育教学中顾在的新现象、新问题及其解决之道。从而保证对学生的教育教学工作的科学性和实效性。再次，积极配合学校的工作要求，根据每一位教师的能力、兴趣等，尽可能地创造条件，发挥每位教师的聪明才智。第三，工作上的决策，通过各种民主方式，请教师参与，征求教师的建议和意见，努力创建宽松和谐的工作环境，让教师充分感受到自己是学校的主人，从而充分调动他们的积极性和创造性。第四，生活上，抓住各种细节和机会，真诚地关心和帮助每

位教师生活中出现的各种困难，注意协调好教师间的各种关系，使年段形成互相关心、互相帮助的良好氛围。以上做法，使全年段同心协力，心往一处想，劲往一处使，成为一个有坚强战斗力的战斗集体。获得学校和社会的赞誉。

## 二、确立以教学质量为年段工作中心的共识。

期初即明确本学期的工作重心是：补缺补漏，杜绝偏科现象。为此，我们努力配合学校各教研室特别是本年段各教研组，定期、不定期地开展教研活动，特别是“月考、期中考试、期末考试”后，都要求及时进行商定对策，及时反馈学生的学习情况，并及时适当的调整原有的计划，及时补漏，以求取得最好的教学效果；鼓励积极钻研教学业务，进行课堂教学改革的尝试，寻求培养学生创新和实践能力的途径。经常深入课堂调查研究，了解各学科的教学教育情况，通过召开各类型学生会议来了解情况，掌握新动向，研究新问题，制定新方案，拿出新办法，及时有效地解决存在的各种问题，力争教育教学水平以及学生的学习成绩都能不断地更上一层楼。

## 三、面向全体学生，进一步健全和完善“家校共教”网络体系。

本学期更加强同各村小学校长发及老人会的联系，从而大大增强了社会教育的功能。在学生的管理教育方面，继续努力探索新时期青少年的新情况、新总是努力学习先进的教育教学方式，积极探索和实践“素质教育”的有效途径，不断总结经验教训。本学期我们分别在期初、期中后、期末前召开年段全体或部分学生家长座谈会；每次“月考”后都召开了部分学生家长座谈会；班主任主动同家长优质经常性的联系。我们每月至少召开一次年段全体科任教师会议，商讨各科的教学与协调配合以及年段班级工作中存在的优点与不足；各任课教师对自己所负责的教学班中存在偏科现象的中、优生进行有针对性的加强课外辅导，并责任到人；年段或班级每月必分别召开一次优、中、差和座谈会；等等。以上措施的实行已见

成效，年段学生的精神面貌和学习风气不断更上一层楼，获得学校和社会家长的好评。

#### 四、开展丰富多采的第二课堂活动和社会实践活动。

本学期成功地组织学生参加了学校第17届校运会、以及“纪念一二九爱国运动歌咏比赛”等活动，同时还配合各科备课级开展了许多小型即兴式比赛，寓教于乐；等等。采用“走出去”、“请进来”的方式开展第二课堂活动。这些活动的开展，既大大地丰富了学生的课余生活，使学生开阔了眼界，学以致用；同时也使学生得到了爱国主义教育、集体主义教育、革命教育、劳动教育以及科学世界观、人生观教育；使学生劳逸结合，取得良好的效果。

回顾一学期来的工作，在学校领导的关心指导下，在年段全体师生的共同努力下，我们胜利地完成了初三年毕业年段的第一场关键性的战役——上学期的教育教学工作。从总体上看，本学期学生的学习、纪律及精神面貌等方面都稳中有升，一学期来，学生的违规违纪现象大幅下降，反之，年段的良好风气，班风、学风都有了很大的提高，巩生率得到确保；这就为下学期的最后冲刺奠定了稳固的基础，提供了有力的保障。

但我们还应该清楚地看到年段还存在些不足，主要有以下几个亟待改进的问题：1、有的学生的学习目的性不明确，学习态度不端正。2、有些学生的学习主动性、积极性有待进一步提高，学习有待进一步加强。3、年段的教育教学环境同社会上的游艺机室、网吧等想比显得苍白无力，沿需大力加强以增强对学生的吸引力。4、沿须加强对新时期实施“素质教育”的探讨。针对这些不足，在今后的工作中，我们将从以下几方面来采取积极措施加以改正：1、进一步加强学习，并自觉运用马列主义的立场、观点和方法研究新情况，解决新问题，与时俱进，开拓创新。2、改进工作方式方法，讲究工作艺术，彻底改变单一方式，力求工作效率的提高。3、工作

作风要坚持力戒空谈，崇尚务实，坚决反对弄虚作假，急功近利的不良风气。4、坚持身体力行，勤奋敬业，脚踏实地抓好各项工作的落实，根据岗位职责力争完善，做好工作。

## 经典工作总结（3） | 返回目录

### 一、工作职责

营业八部是与其他部门不同，主要是以餐饮为主。我是营业八部的营管，作为最基层的一名管理者，我深感自己更是一名最终端的经营者。我的主要职责是：维护整个餐饮部现场经营秩序的有序运行。

### 二、工作质量和业绩

在这一年，我在公司领导的关心爱护、各位同事的支持配合和餐饮部全体员工的通力协作下，本着管理理念“就把事情做好”这样一个目标，依靠营业八部“默契、激情、出活”的职业化团队，较好地履行了自己的工作职责，积极圆满的完成了领导交给的各项工作任务。

1、提高自身素质，适应岗位要求。俗话说：百货无大事，营管的工作大部门比较具体、琐碎，但为了做好工作，我不断学习，充实自我，以尽力适应岗位要求。一方面，我努力看书，如有关餐饮、食品安全、管理等方面的专业报纸、书籍。另一方面，我虚心向领导、向同事、向员工学习，学习他们的专业知识、工作方法、对人处事艺术等。通过学习与实践的有效结合，自身素质逐步得到提高，基本适应了本岗位的需要。

2、注重规范管理，提升工作质量。具体工作：

(1)协助经理做好了员工考勤监督，员工培训，员工入职的登记和每月星级服务员评选等工作，并把原来没有具体整理的



文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内，给大家查阅文件提供了很大方便。

(2)做好了节假日活动卖场布置，新专柜进场的施工管理。

(3)参与公司各部门间的配合，如上报企划部一周信息，联系工务科维修损坏的硬件，上交每周一篇广播稿至广播室，领用行政部物品，协助保卫科维持卖场秩序等工作。(4)协助经理做好员工的管理工作。管理工作是公司的一项重要工作，需要认真负责，态度端正，并按照公司管理制度管理每一位员工，体现人性化管理。

(5)认真、按时、高效率地做好公司领导交办的其它工作。

(6)为了部门工作的顺利进行及其他部门之间的工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

3、加强现场巡视，维持经营秩序。营管的工作场所就是八部的整个卖场，工作内容非常具体、琐碎，这就要求本人必须具备较强的责任心，保证在经营现场对各种具体、琐碎的工作当场进行解决，使营业秩序良好的运行，给顾客提供一个方便、舒适的购物环境。在这一年中，通过本人和餐饮部所有员工及时的信息反馈及后勤各部门的及时配合，基本实现了这一目标。

### 三、本人工作中存在的不足

1、工作中，对一些日常管理方面出现的问题尚未进行及时的总结和归类，特别是在投诉管理方面做得还很不够，仍需向领导与主任学习。

2、创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

3、对员工思想的了解、对专业知识的了解仍有待深入、细致，自身管理水平有待进一步提高。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但今后更需要努力改进工作中存在的不足，认真学习各项规章制度，不断加强个人修养，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，力求把工作做得更好，为部门的发展做出更大的贡献。

经典工作总结（4） | 返回目录

彻落实全省系统工作会议精神和省分公司的各项工作部署，积极应对激烈的市场竞争的挑战，围绕“开门红”、“6.30”任务目标，努力克服内部和外部的各种困难，艰苦奋斗，以崭新的精神风貌和工作姿态大力推动业务发展，取得了积极成效。

(一)在困境中求发展，业务规模保持行业首位。目前普洱市场寿险主体6家(人保寿险已批设筹建)。截止6月30日，全市寿险行业的营销人力约1600人，较年初下降11%。

泰康人寿：人力约470人，保费收入2991.98万元(主要收入来自万能险和投联险)，同比负增长3.6%，市场份额19%。

太平洋人寿：人力约250人，保费收入1901.57万元(主要收入来投联险和传统寿险、意外险)，同比负增长23.03%，市场份额12%。新华人寿：人力约150人，保费收入1141.16万元(主要收入来传统寿险和银保业务)，同比增长347.13%，市场份额7.3%。中国人寿全市系统：人力734人，较年初增长5%，总保费规模8679.12万元，同比负增长12.05%，占市场份额的55%，业务规模居行业首位。

(二)调整结构，规模效益齐头并进。截止6月30日，全市系统实现首年保费规模3698.56万元，同比负增长37.61%，占总保

费的比重为42.61%，与去年同期的比较占比降低了17.46%。实现首年期交保费902.72万元(其中银保渠道168.60万元)，同比下降48.00%，占总保费的比重为10.40%，与去年同期相比下降了7.08个百分点。实现5~9年期个险首年期交保费和十年期及以上期交保费的规模608.12万元，同比下降45.19%。实现续期保费4262.15万元，续收率57.65%，同比增长43.82%，占比49.11%，与去年同期相比提高了19.08个百分点。

(三)半年目标完成情况。截止6月30日个险渠道实现734.12万元，完成率58.50%。其中3~9年期186.09万元，完成率43.28%；期及以上548.03万元，完成率66.43%；实现短险保费443.56万元，完成率68.24%；银保渠道实现保费2957.40万元，完成率70.58%，其中趸交2788.80万元，完成率69.72%，期交168.60万元，完成率38.32%。一季度保险先进村入围17个，完成率40.5%。

(四)人力稳步增长，队伍规模居行业首位。截止6月30日，全市寿险行业的营销人力约1600人，较年初下降11%。

件均保费为2447元。我公司银保签约网点数96个，出单率36%，拥有客户经理21人，人均网点数为4.6个，在当地行业中处于领先地位。

(五)赔付率大幅度下降。截止6月30日，我公司的赔付支出为376.46万元，赔付率为84.87%，同比减少247.12万元，同比下降65.64%。赔付率较高的主要是健康险。

(六)费用结余，效益增强。截止6月30日，公司可提费用为690.28万元，可用费用为491.56万元，费用支出为486.54万元，结余5万元。可提佣金为476.33万元，可用佣金为476.33万元，佣金支出为393.76万元，结余80万元。

(一)统一思想，紧跟落实

及时贯彻省分公司会议精神统一思想、统一步调。为进一步落实度省分公司开门红启动工作，总结分析普洱分公司开门红起步阶段排名全省落后的原因，采取切实可行的解决措施，我们于元月8日召开全市系统“开门红”启动工作落实情况汇报视频会，对开门红工作措施进行督促落实。分公司新班子调整后，2月8~9日，分公司召开了为期一天半的全市系统工作会议，进一步统一思想，坚定发展的信心。5月12日省分公司视频会议召开后，我们高度重视，狠抓落实，及时贯彻会议精神，采取多项措施，把省分公司视频会议精神和当前我市系统的业务推动工作结合起来，用会议精神指导和推动各项工作。为贯彻落实全省系统重点单位业务发展会议精神，安排布置当前和下一步业务发展的工作措施，确保“6.30”任务目标达成，分公司于5月25日召开了全市系统业务发展工作会议，进一步强调了强化执行力，紧跟上级，把执行力变成行动。在省分公司每一次召开会议后，我们都把及时贯彻会议精神，作为是否与省分公司保持一致、政令是否畅通、是否“听话照做”的具体行动。

## (二)突出重点，拓展期交

加大个险期交拓展力度，确保经营成果实现。今年以来，我们在抓中介业务上规模、抓团险抢阵地占领市场的同时，突出重点打好个险渠道的“城市保卫战和农村圈地战”，着力推动个险期交业务，最大限度缩短我市系统个险期交业务与发展进度快的州市分公司的差距。

一是细化省分公司各阶段期交业务发展企划。为深入贯彻落实省分公司个险期交业务企划，我们结合普洱实际，出台了“普洱论剑”系列业务推动活动，大力推动个险期交业务发展。特别是4月2日，我们在普洱市委党校隆重召开有普洱市杨副市长参加的高规格的一季度精英表彰暨“普洱论剑”高峰会，为公司的发展产生积极的、重要的影响。

二是分类指导，分层经营分类指导。分类指导：分公司在工

作督促指导时，重点加大一二类公司的督导力度。即思茅区(一类)作为中心城市，宁洱、墨江、景东、景谷澜沧为核心(二类)，在每一个阶段的发展企划的关键时段派出工作组进行重点督导。分层经营：一二类六大公司全力以赴打好“城市保卫战和农村圈地战”大上期交，提升内涵价值，同时也确保规模业务不落下。镇沅、江城、孟连、西盟四小三类公司，在解决自身核心价值的同时，大力发展期交和意外险业务。

三是强化措施，重点突击。首先是加强组织领导。业务企划下发后，分公司总经理室以下发《督导令》及时跟进，强化执行力。同时，总经理还通过内网平台，向各县(区)支公司经理、班子成员先后发出了《致各位经理的一封信》、

《5.20备忘录》、《6.30动员令》等，不断表明党委、总经理室对完成任务的决心和信心，并对具体工作措施进行指导。与此同时，我们对六大公司适时或派出督导组、或由分管个险的班子成员蹲点督导，加大分公司的督导力度。同时，动态重点突击。为充分利用省分公司3年期业务财务预算政策调整的机会，我们下发了《紧急通知》，要求城乡统筹兼顾，齐头并进。城区团队严格按“一周工作模式”进行运作，城区全员主打“金彩明天、美满一生”的3~5年期业务；农村团队全员以创建保险先进村为发展平台，主打“两康+顺兴卡”。六大公司成立“金彩35”和“美满35”突击队，四小公司可根据公司业务员的意愿来确定成立相应的“突击队员”，要求专人负责，确保实效，达成任务目标。为支持配合基层公司期交业务的冲刺，充分发挥机关的表率作用和生力军作用，确保全市系统半年期交目标的达成，分公司机关成立了金彩明天突击队，全力冲刺3年期交业务，全力支援一线公司。鉴于现有人力有限，达成现在的任务目标非常困难的情况，我们采取内勤人员做大、中单进行突击。同时，盘活无绩效人力和低绩效人力，推动中绩效人力向高绩效人力发展，并规定中绩效人力迅速行动在5月20日前破零；低绩效人力在5月25日前破零；无绩效人力在5月30日前破零。达到全员行动，全员举绩，全员破零，全员奋起突击期交任务。

四是全力推动银邮渠道期交业务的发展。首先，下发了《“跨越顶峰”银邮期交推动方案》，在银邮渠道主推“安享一生”期交业务。加强网点的维护和开拓，在网点以“安享一生”期交为主要推动产品，加快业务转型，全面推动费用率高的产品，创造渠道价值。同时，加大与邮政合作力度，组织召开“邮政相伴、安享一生”高端客户答谢会。在6月13日上午澜沧县邮政局成功召开“牵手邮政、安享一生”客户答谢会的基础上，通过积极准备，分公司与普洱市邮政局定于6月19日举办了高规格的“邮政相伴、安享一生”高端客户答谢会，预约保费118万元。另外，加强自营业务发展，做好美满人生的再包装与炒作，主推鸿富期交和美满人生这样容易上量的险种，强势启动自营期交的发展。

### (三) 打开缺口，夺回阵地

今年以来，我们从解决自身生存问题出发，向意外险阵地特别是痛失的“口子”业务，展开强势的公共攻势。在今年的团险渠道，我们不仅提出“不丢老客户，抢抓新客户”的目标，同时也把目标瞄准曾经失去的“口子”业务作为新的业务增长点。我们在个险和县域渠道大力推行卡折式业务、积极拓展法人团体客户业务的同时，把工作的突破点放在交通运输集团上。经过我们多次沟通协调，联络感情，于3月7日与普洱市交通运输集团公司签署了乘意险业务合作协议，在全市全面准入乘意险市场，并在乡镇以下线路作为主体公司进入，夺回了失去多年的乘意险阵地。截止6月30日，全市系统乘意险保费收入42万元。

通过积极的公关协调，与思茅民航站增进了友谊，密切了关系，巩固并占据了航意险市场的主导地位。

积极做好学平险的前期准备工作，与各级政府分管领导及教育局主要领导沟通协调，争取到市场份额的支持。

着力加大与银邮代理单位的合作力度，融洽感情，改善和加

深了合作关系，在巩固原有的代理网点的基础上，新的渠道网点不断增加。

#### (四) 借势推动，抢占两乡

积极争取政府发文，市县乡村四级联动，大力开展中国人寿“保险先进村”建设活动，打好农村“圈地战”。在分公司取得普洱市政府发文支持开展“保险先进村”的文件后，九县一区支公司也先后争取当地政府发文，支持中国人寿在当地开展“保险先进村”建设，有效地抢占了农村保险市场，取得了可喜成绩。今年以来，我们以普洱市政府表彰15个首批达标的中国人寿“保险先进村”为契机，加大创建工作力度，把创建目标落实到村社。在各级地方党委、政府的大力支持下，我市“保险先进村”建设得到了全面推进。截止6月30日共创建达成17个，达成率为41%，为达成全年创建目标打下了坚实的基础。

#### (五) 强化培训，增强素质

鉴于普洱分公司队伍基础建设薄弱，整体素质不高，今年以来，我们加大了队伍的培训力度。分公司先后进行了会议培训2次，新人培训班2次，班子和组训培训班1次，周工作模式培训班1次，银保培训班1次，主管培训班1次，参训人数440余人次，队伍整体的素质的得到了提高。个险队伍留存率73%，人力规模734余人，有效人力60%以上，举绩率51%以上。

#### (六) 强化管理，确保效益

一是加大实施积极财务政策的力度，进行规范化管理。一方面，优化考核机制，发挥财务政策的杠杆作用，促进业务发展和结构调整，引导业务发展，促进首年业务快速增长，确保市场领先地位。另一方面，注重业务结构的平稳优化，大力发展期交业务，特别是期及以上期交业务，努力实现公司积极均衡的战略目标。二是完善县级voip系统，降低通讯成

本。今年2月份，根据省公司的相关培训资料，我们制作了形象的voip系统接线图(每县各一份)，并利用远程测控手段，对全市各县逐一进行voip设备在线状况开展查遗补漏工作，通过上下配合，至2月底，全市所有网点的办公电话，均恢复接入到了voip系统，降低了全市系统的通讯成本。

上半年，我们做了大量艰苦的工作，取得了来之不易的成绩，但也还存在着不容忽视并有待于在今后的工作中加以克服和改进的问题。

一是业务发展滞后。全市系统总保费出现负增长，10个经营单位，只有宁洱、景谷县支公司是正增长，其余的均为负增长，而占全系统业务近三分之一的思茅区支公司，负增长高达29%。

二是队伍的基础建设薄弱，对团队的培训欠账太多，整体素质不高。基础工作不扎实，队伍建设薄弱，教育培训跟进不足，整体素质有待提高。

三是期交业务发展缓慢，低于全省发展水平。一方面反映在“开门红”，部分县支公司没有按照分公司的要求、步骤、方法按时完成；另一方面反映在二季度期交业务的启动、推动上没有及时跟上分公司的步伐，贻误战机，影响进度。

四是执行力不到位，有的支公司对完成任务目标的决心不坚定，态度不积极，甘于落后。

五是人力规模不足，增员难增员的问题始终是困扰着普洱公司一大难题。个险队伍开单人力和举绩人力严重不足，城区队伍规模小、活动量低。

以上是上半年的工作总结，相信在下半年我们会越做越好。