

乡贤会年度工作总结精选

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

乡贤会年度工作总结精选篇一

党的十九大报告提出实施乡村振兴战略，为我们擘画了一幅“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”的新时代农村发展蓝图。这幅振兴蓝图，宏伟而美好，既有产业、人才、生态、组织方面的振兴，又有文化建设方面的振兴，涵盖了农村经济、政治、文化、社会以及生态文明、党的建设方方面面，处处饱含着“望得见山、看得见水，记得住乡愁”的乡土情结和“绿水青山就是金山银山”的美好愿景。

文化兴乡村兴，文化强乡村强，乡村振兴离不开文化振兴。一方面，这是民众的需求。现在农民群众的物质生活水平不断提高，但精神生活却比较“贫困”，需要加强乡村文化建设，改善农民精神风貌，提高乡村社会文明程度；另一方面，这是发展的动力。乡村传统文化也是生产力，必须加大传承、保护、挖掘力度，与乡村旅游结合起来，实现产品化、项目化，变文化优势为经济优势。

如何在乡村振兴中厚植文化力量？我们觉得要把握好“乡愁、乡风、乡贤”三个关键词。以乡愁记忆塑形。家乡的一棵老树、一口老井、一坐老祠堂，都是乡愁的载体，都是珍贵的文化遗产。留住乡愁，就留住了游子的心；记住乡愁，就要保存好乡村文化记忆，把各种文化融入美丽乡村建设，彰显其独特的魅力。以乡风文明铸魂。农村发展的每一步，都离

不开文明乡风的助推、精神文化的涵育。因此，以好家风涵养民风，让好家风促乡风文明，不仅尤为必要，而且更加重要。以乡贤能人聚力。乡村振兴需要方方面面的助力，而乡贤作为时代的精英，社会的栋梁，是最大的助力。他们眼界宽、思维活、资源广，是乡村振兴的领路人。

在具体实践中，我们认识到，必须加大传统保护。浙江省新昌县人文历史积淀深厚，是唐诗之路、佛教之旅、茶道之源的精华所在，新昌调腔、梅渚剪纸等非物质文化遗产，以及古街、古村落等，就像一颗颗珍珠散落在各镇、各村。我们一手抓传承保护，聘请中国美院等知名大学的教授作规划设计，因地制宜修缮各类古建筑，深度挖掘古村落背后的故事。一手抓融合发展，寓地方特色文化于乡村旅游发展全过程，培育出镜岭镇等省级旅游风情小镇、外婆坑村等一批a级旅游景区村。

必须推进移风易俗。当前，农村一定程度还存在封建迷信等腐朽落后文化，是乡村社会治理的难点和痛点。我们以文化新昌建设为抓手，把农村文化礼堂作为主阵地，大力开展农民文化节等文化惠民活动，促进村风民风向好向善。我们以抓载体为突破口，开展以“治脏、治乱、治臭，提升美丽乡村建设水平”为主要内容的“三治一提升”行动，自2015年实施以来，不仅农村面貌焕然一新，更为重要的是老百姓的卫生观念也随之改变。

必须引导乡贤回归。新昌的乡贤大多是从农村走出去的企业家，对家乡非常有感情，社会责任感都很强。我们努力打好感情牌，成立镇村乡贤会，建立运行制度，把各村的乡贤聚集起来。同时，在加强沟通上下功夫，积极引导上市公司和骨干企业参与美丽乡村建设。

回顾乡村文化建设历程，我们有许多感触。抓乡村文化建设，要坚持规划引领。我们深深感到，古村落、文物古迹等保护与修缮，要始终抓住文化这个内核不动摇，既不能大拆大建，

也不能贪大求洋，更不能千篇一律，必须作高起点的策划和规划，让每个古村落各具特色，让人感受到那扑面而来的浓浓的历史文化气息。

抓乡村文化建设，要坚持久久为功。我们深深感到，提高村民道德素质修养，推进乡风文明建设，不是一朝一夕的事，必须坚持传家风、立家规、树新风，长时间、大范围宣传引导、文化浸润，在潜移默化中使文明乡风走入千家万户。

抓乡村文化建设，要坚持群众主导。我们深深感到，老百姓才是阅卷人。我们必须以人民为中心，以问题为导向，以文化建设为着力点，让老百姓成为兴盛乡村文化、助推乡村振兴的监督者、评价者、受益者、推动者，为老百姓交出一份满意的答卷。

□xxx□□2018年04月14日 10版)

乡贤会年度工作总结精选篇二

工作是我的任务，面对公司的一次又一次改革，在回顾过去漫长的风雨岁月，我的每一次学习、更新、进步，都是烟草推动了我、磨练了我，而我进步的最终目的便是让客户满意，提高客户对烟草公司的忠诚度，做到客、我双赢。

作为一名烟草客户经理，每天都要和不同的客户打交道，一要维护好公司的形象，因为我们客户经理是行业展示给社会的一道“窗口”，是折射行业形象的一面“镜子”。二要服务好客户，并尽力让客户对自己的工作满意，这对我们自身的素养提出了很高的要求，客户现在不仅仅是要求知道订购哪些品牌卷烟能够多获得最大化的收益，更希望能够参与到行业整体的营销规划中，实现一体化发展，这就需要我不断地学习行业政策及时与客户进行沟通交流，听取客户建议，根据客户实际情况，调动客户的积极性，设身处地为他们的利益着想，才能使他们成为我公司忠实的客户。才能让客户

自觉地抵制假冒伪劣卷烟的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的同时，也为公司创造良好效益，在客户能获得最大利益的时候他们也就真正成为了烟草公司的销售终端，为今后烟草公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

对客户宣传好每次订货前提前存款和法规宣传，监督所辖片区客户守法经营诚信卖烟；明码标价宣传，指导客户严格执行公司的明码标价规范经营，柜台展示醒目，监督客户自觉维护陈列要求，提高视觉效果；指导客户合理订货、合理库存提高资金利用率；对经营品牌单一的客户建议根据周边的消费群体适当增加适销对路品牌提高收入；价格指导：利用自律小组优势对低价倾销的客户引导他们严格执行明码标价，共同维护市场秩序提高获利空间。

首先，与客户换位思考，引导客户从烟草行业整体的营销角度看问题，而我则尽量从客户的销售角度出发，消除双方沟通障碍，建立良好工作友谊，使卷烟营销工作得以顺利开展。

其次，深入了解客户实际经营情况，根据周边消费群体、客流量等因素，结合客户经营能力，对客户的合理库存量、卷烟订购类别等做出合理建议，真诚帮助客户，想客户之所想，急客户之所急，时刻把客户放在第一位，加强与客户沟通，赢得客户的信任和支持，进一步提高零售客户的赢利水平。

1、不能学以致用

学习目标不明确，思路不清晰，对相关政策盲目的学习，不能掌握要点，学以致用，灵敏度差，导致在工作中束手无策，感觉自己的知识不够用，在与客户沟通时没有较强的说服力，工作结束后总与自己的计划有一定的差距，达不到预期的效果。没有全面掌握法律法规的相关政策，在工作中客户遇到真、假卷烟的识别或其它问题还得向专卖人员请教。

2、交心、谈心、关心客户不够，对客户的思想了解不够

就目前的工作压力在完成任务指标和重点品牌上柜时，有时却忽略了客户的商圈类型、经营能力消费结构而造成客户对我们的不理解甚至产生抱怨现象。对客户遇到的困难，在力所能及范围外关心不够。

工作方法单一、缺乏技巧（对刁难的客户缺乏沟通技巧和较强的说服力）导致工作效果与预期存在一定的差距；有时遇到困难畏难情绪大，没能认真分析和找准解决的方法。

1、加强业务知识学习，不断提高自身业务素质

在工作中，转变思想，明确工作思路，认真学习卷烟营销知识，不断增强自身的专业素质和职业技能。并在业余时间积极主动地加强业务基础知识学习，对卷烟营销技巧和客户关系管理知识有了更进一步的认识，为顺利开展卷烟销售工作奠定扎实的基础。

2、积极投身卷烟营销工作，与客户建立良好互动关系 作为一名客户经理，做好营销工作、与客户展开良好合作是工作的主要职能。根据当前我公司的卷烟营销模式，要求我必须提高对行业政策的把握与对整体销售形势的认识能力，严格要求自己，转变单一的工作方法，认清自己的工作方向，才能更好的有效的服务客户。

3、端正态度、提高执行力

作为一名客户经理，端正态度，认真履行本职工作，提高执行力，是我在工作中一直坚持的方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级领导安排的工作任务，切实提升执行力。在工作期间，我力求精益求精，对工作认真负责，积极配合专卖人员的工作，做到信息共享，团结一

致，努力进取，使市场得到进一步净化。

通过努力，虽然取得一定的成绩，但在工作中仍然存在着很多问题，离公司的要求还有较大的差距。今后我将再接再厉，团结合作，努力促进我片区的卷烟销售工作，做一名优秀的客户经理。

二〇二一年十一月二十七日

乡贤会年度工作总结精选篇三

1. 领导重视，精心组织

为了更好开展质量月活动，机加工司召开全厂员工会议进行活动动员，456开展质量月活动的目的和要求进行了简单的叙述，并宣布质量月活动开始。456对质量月活动的具体实施，活动安排等问题做了简明扼要的评述。564各车间的改善情况做了具体的要求，质量月活动正式拉开序幕。要求要以质量月活动为契机，营造“人人关心质量、人人重视质量”的氛围。

3. 加强培训力度

在本“质量月”活动中掀起了学习的高潮，使员工树立了质量观念，提高了员工的质量意识。各车间通过各种形式，开展对员工的质量培训。机加车间：对操作工进行言传身教方式的操作培训，要求工人加强自检，严格控制零件质量；对全车间员工进行了量具使用的培训。结构车间：坚持定期会议，提高员工的质量意识，每天生产结束后，质检员对当天的生产和质量情况进行总结，并定期在车间以予公示；使车间的质量整体有了一定的改观。工模具车间加强了职工的图纸识别培训，逐步开展员工图纸识别能力的培训。

4. 严格控制生产过程质量

为了有效的实现过程质量控制，各车间员工提高自检能力，生产过程中加强了自检。车间检验人员提高了检验的力度和频率，所有尺寸按照公司内控标准严格执行，并详细做好记录。各车间主任严格管理各车间的质量，使产品质量都有了明显的提高。

5. 质量月中出现的问题仍然比较多

虽然9月份质量月，我车间的产品质量有了明显的改善，但依然存在很多问题，外观质量尚有待提高，产品打磨不够仔细，部分细节亟待改进，质量月后期已有大量改善，但仍存有不足。

乡贤会年度工作总结精选篇四

- 1、认真学习领悟公司“xx”并作适当总结加深印象。
- 2、培养自身的沟通意识，不清楚的地方要及时询问。
- 3、将任务按照轻重缓急和完成的难易程度进行划分，确保高效率。

因此在平时的工作中我打起十二分的精神，尽量减少工作中出现的失误，因为这也是不给别人添麻烦的一种体现，同时也是对公司的负责。在这一个月里，我也确实收获了很多，领导和同事的包容，在工作上对我的帮助，在此也要真诚地表示我的感谢，这也是我能够继续向前的主要动力，如今在适应公司的工作模式后，我也会尽自己最大努力为公司做出自己的贡献，尽自己的一份力。

在今后的工作中，我也会始终将公司的理念“xx”牢记于心，不断鞭策自己，努力提高自身的工作能力，希望在这份工作上发光发热！

以上便是我入职一个月的工作总结与自身的感受，在接下来的工作中也会继续努力！

乡贤会年度工作总结精选篇五

光阴似箭，日月如梭，一晃20xx年就过去了。首先感谢公司领导给予我这么好的平台、这么好的机会，让我锻炼、学习，同时也感谢各位领导和各位同仁对我工作上的支持和帮助，能学到以前没有学到的知识，使我受益匪浅。

我于20xx年3月从四店调入一店，作为一店的店长，全面负责一店的工作。其中有苦也有乐。对于没有学历，也没有专业技能的我，为了使一店各方面的工作不落后，我要边学边干，同时还要比别人花更多的时间来努力工作，来回报雇主。除了接受公司领导直接培训外，还参加了长安大学的教授的培训，所以，只有拼命工作才是我最好的选择。

在这样一个大家庭里，以前没有管理经验，除了给员工灌输公司下达的任务外，最重要的是和员工一起学习，沟通心态等方面的问题。让大家了解我们上班的目的和公司对我们的要求，所以要大家除了能学到一些技能外，更重要的是学习做人的道理。要鼓励员工人人做优秀员工，个个都是最棒的。

细节决定事业的成功，所以我们要注重细节，我们在这里上班，主要目的就是做好销售。怎样去做好销售，是我们工作的重点，在销售的过程中，会出现各种各样的问题，而等待我的就是怎样去解决问题。所以我给自己的任务是不怕出现问题，出现了问题要学会怎样去解决问题。

在这一年里时间里，今年的销售比去年有所提高，当然也有各方面的原因，比起公司的其它门店，毛利不是很理想。所以有待在经营过程中把握好毛利。一店也是一比较特殊的门店，难得管理的是两个出品，把面临的顾客群体各式各样，人员也比较复杂。

俗话说，养兵千日，用兵一时，我们将加倍努力，为门店的销售作出最大的贡献。

一、盘点工作

a□加强雅柏超市的人力资源、商品缺断货追踪、商场财物管理。

b□完成对雅柏超市的全面整改工作，配合店长做好整改前的商品盘点工作、员工思想工作、财物清查工作；整改中的财物交接工作、商品退货内拨工作、人员加班安排等；整改后的各项交接工作。

c□协助代店长严建平完成对雅柏生活馆的系列整改问题及其它运营工作。

d□完成对雅柏生活馆的交接及彭田商场的固定资产、人员情况、资金情况的交接手续等。

e□完成对彭田商场人员、固定资产、商场资金等一系列的盘点交接工作。

f□对彭田商场竞争店的调研及附近消费情况的评估，在尽量做到差异化经营的情况下，避免商品同质化条件的价格竞争，对彭田商场滞销商品进行清退、缩短商品线长度，新型商品品种的引进等。

g□配合公司组织的专管员以上干部的培训考核活动。

二、存在的问题

公司问题：

a□今年4月份后惠购生鲜超市开业，客单价、来客数相对减少，

由于受周边零售业态的影响及资源分化较为严重，特别是在商品同质化的条件下，同种商品的价格往往高于竞争店，一线商品更为严重，另外，受天气影响，入冬以来气温相对往年有所偏高，季节性商品不能达到理想中的销售业绩，购买力严重不足，因彭田村的主要消费来自于打工阶层，顾客往往在购买来都货比三家、精挑细选，对于高单价商品的需求相对减少。

b□场外促销活动全无，在商品没有竞争力的同时，应加大对乡村店的场外促销活动，特别是每月上、下旬，这对于提高商场来客数、客单价起到了较大的推动作用，起到了立竿见影的效果。大型促销活动每次都一味地特价促销活动，老生常谈，缺乏预见性和可行性。有的甚至只是形式性化，如：国庆、圣诞、元旦等重大节日促销都没有达到一定的效果，对于日益竞争的零售业没有起到攻城掠地的效果。

c□11月至元月份是食品销售旺季时期，顾客需求量大，而畅销商品、特价促销商品经常出现断档，有的畅销商品甚至断档一到两个星期，畅销品牌到货速度慢，周转率低，严重影响商场业绩。

乡贤会年度工作总结精选篇六

__年已经过半，在授信审批部经过了半年多的工作与学习，特别是从今年工作任务比较繁重的二季度中，我认识到了自身的许多不足，通过领导对我的帮助指导，我总结了今后的改进方法和努力方向。

通过半年的工作，我总结出了目前存在的不足有以下几方面：

- 1、对于文件学习的重视程度不够，一些关键性问题对文件掌握不够清楚。
- 2、对于自己拿不准的问题没有及时请示领导，造成一些事情

的处理不够妥当。

3、对于工作中遇到的共性问题，经常以主观判断，没有及时与同事交流、和领导沟通。

4、工作节奏安排不好，投入工作时间较多，但效率与之不成正比。

针对以上问题，我总结了下半年的工作方法：

首先，利用中午时间，每天学习文件，目前已经学习了授信政策指引、担保管理办法、直客式住房商用房管理办法等几个工作中较为常用的文件。在熟练掌握文件的基础上才能避免出现合规风险并提高工作效率。

其次，今后工作中在审查或与支行沟通时遇到问题，及时向领导请示，避免使部门处在被动位置。还要多学习处理问题的方法与经验，提高自身综合素质。

最后，合理安排工作节奏，工作中要分清主次，对于支行上报贷款要抓紧审查，把贷款中存在的问题及时向领导汇报，然后马上与支行沟通，避免在审查过程中给支行造成延误。给支行下反馈要清楚明确，分清主次，尽量做到一次性反馈，反馈后要及时跟踪，了解支行目前解决的程度及困难，尽量给予审查方面的支持与帮助。

今后工作中，要安排好时间，提高工作效率，明确工作目的和重点，对工作认真负责，审查要细致，对一些问题掌握不好时，不轻易做出判断，多与同事沟通、向领导请示。与支行沟通时注意说话方式，已解决问题为最终目的。