

地铁调度员工作总结(优秀8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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

地铁调度员工作总结篇一

为确保公司物流部的工作能顺利正常的开展，为了公司能节约相对成本，也为让公司对我的工作进行考核，我将做好以下方面的计划，来提高工作效率，更好的开展工作。

人是万物之本，员工是企业生存的命脉，只有企业真正重视员工，关心员工，让员工感受到企业的温暖，员工才会用更好激情来为企业付出。当然我们企业更需要有先企业后个人的高素质员工，因此我们必需加强员工培训，提高员工积极性，增强员工个人素养，使员工更有团队精神和奉献精神。只要员工的个人素养真正提高了，能真正关心企业，那么我们部门的服务水平也就相应的提高了，各项工作也能顺利的进行。这样就进入了一个良性循环的过程中。对此向公司提出两点建议：一是不建议加班，当然前提是在高工作效率和计划任务完成的情况之下；二是奖与惩相结合，不能光有惩而不奖，反之当然也不行，二者是相辅相承，缺一不可。

由于物流部不是直接创造经济价值的部门，再加上物流部缺乏系统的规章制度和管理工作方面存在的漏洞，所以往往会被本部门员工误认为不被公司重视，对员工工作积极性有一定的影响。对此需不断完善部门管理制度，需实施《岗位责任制制度》、《交接班制度》、《车辆管理制度》、《文件管理制度》、《奖惩制度》等。

我将结合本部门岗位的具体工作情况，逐步优化组织结构，使其“基层具体落实、中层监督指导”。使各岗位人员明确其职责所在，以便在工作中各司其职，各尽其责，继而争先创优。

1. 收发货流程进行梳理，改进，并督促物流部员工严格按标准执行，实行岗位责任制。制定预防可能发生的错误，及时发现，纠正不正确的工作方法。

2. 每日早会十分钟，计划当天的工作安排，及总结上一天的工作完成进度，出现的问题，困难，部门岗位需要协助配合的安排，表扬有进步，工作较主动积极等个人，激发员工的工作激情。

3. 每日下班前检查各项工作完成情况，已完成事项，未完成事项，待办事项，第二日需交接事项或紧急待办事项。检查电源，门窗是否关闭。清洁是否到位等。

4. 每日开单员下班前检查当天单据的准确性，完整性，是否按时交财务。检查系统所有单据，有无异常情况，库存有无异常数据。发现问题立即解决。

5. 每周/月总结本周/月工作情况，对工作中出现的问题、困难提出可执行建议/方案，对工作中作出成绩，有重大进步，为公司提出建议，或努力工作，尽心尽力者给予表扬或奖励。

6. 各种物料码放、搬运入库时应先内后外、先下后上。检查货架的货品是否按规定陈列，整个库房保持整齐，整洁，有无脏乱现象，货品名，标签，及价格是否一致。

7. 严格按照仓库管理规程进行日常操作，仓库收发货人员对当日发生的业务必须及时登记，做到日清日结，确保物料进出及结存数据的正确无误。不定时复核实物和库存差异，当天发现有差异数据当日处理，找出原因，并纠正错误。

9. 仓库必须根据实际情况和各类原材料的性质、用途、类型分明别类建立相应的明细账，凡是无吊牌货品一律找出同款贴上标签（款号，尺码，价格），凡是浅色衣服原则上全部套外包装袋。

10. 做好各类物料和产品的日常核查工作，仓库收发货人员必须对各类库存物资定期进行检查盘点，并做到账、吊牌、物一致。如有变动及时向主管领导及相关职能部门反映，以便及时调整。

11. 库存物资清查盘点中发现问题和差错，及时查明原因，并进行相应处理。如属短缺及需报废处理的，必须按审批程序经领导审核批准后才可进行处理，否则一律不准自行调整。发现物料失少或质量上的问题（如受潮或损坏等），及时的用书面的形式向有关部门汇报。

12. 合格品、逾期品、失效品、料废、返修品等分类存放，分别做账。废料根据实际情况合理利用。各种物料不得抛掷。

13. 仓库通道出入口要保持畅通，仓库内要及时清理，保持整洁。所有单据必须有责任人签字，并且字迹清楚。

14. 提前做好部门内员工请/休假的工作交接安排，并和其它部门做好衔接安排。

15. 了解员工的基本情况，需求，困难，帮助其解决问题，真正关心每位员工，让他放心的工作。鼓励员工学习，营造和谐，团结，共进步的环境，使员工感觉工作是一种快乐。

1. 对物流部操作流程进行合理改进，重点为货物入库流程，出库流程的改进，做到货物进出正确、准确、及时。

2. 对库房货物的管理，做到货物标识齐全、唯一、正确。

随着公司的不断发展，物流部规模也将得以壮大。我将以公司利益为中心，以服务客户为宗旨、以降成增效为目标的原则开展工作。加强部门管理建设，不断提高员工素养，强化员工服务意识。使全体员工齐心协力、努力奋斗，争取取得更好的效益。

地铁调度员工作总结篇二

新的一年是一个布满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

学习，对于业务职员来说至关重要，由于它直接关系到一个业务职员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要把握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希看业务经理给与我的支持。

积极主动地把工作做到点上、落到实处，我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务职员协助。作为公司一名老业务职员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

- 1、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理用度每月至少达1万元以上。

- 2、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，

有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽商。期间，至少促成两件诉讼业务，代理用度达8万元以上（每件4万元）。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人造访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费（每月不低于1.2万元代理费）。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

地铁调度员工作总结篇三

下面是计划网小编为大家整理的2018年销售工作计划书精选，欢迎大家阅读。更多精彩内容请关注计划网工作计划栏目。

2018年销售工作计划书精选【一】

2018年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，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。下面做一下简要的销售工作总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我通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，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。可以清晰、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一定程度，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，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，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，可以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，在开始工作到现在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情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，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，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三. 市场分析

现在太原消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在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。在太原消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，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. 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达到十五人。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'责任心, 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建议, 业务能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，把任务根据具体情况分解到每月，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2018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，应先更多的考虑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，以达到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，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。

2018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2018年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们一定全力以赴。

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。

2018年销售工作计划书精选【二】

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，这给销售工作带来很多不便，这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下：

一;对于老客户, 和固定客户, 要经常保持联系, 在有时间有条件的情况下, 送一些小礼物或宴请客户, 好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习, 开拓视野, 丰富知识, 采取多样化形式, 把学业务与交流技能向结合。

四;xx年对自己有以下计划

1: 每周要增加10个以上的新客户, 还要有3到5个潜在客户。

2: 一周一小结, 每月一大结, 看看有哪些工作上的失误, 及时改正下次不要再犯。

3: 见客户之前要多了解客户的状态和需求, 再做好(幼儿园年度工作计划2018)准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4: 对客户不能有隐瞒和欺骗, 这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5: 要不断加强业务方面的学习, 多看书, 上网查阅相关资料, 与同行们交流, 向他们学习更好的方式方法。

6: 对所有客户的工作态度都要一样, 但不能太低三下气。给客户一好印象, 为公司树立更好的形象。

7: 客户遇到问题, 不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意, 让客户相信我们的工作实力, 才能更好的完成任务。

8: 自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的, 你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完

成任务。

一、市场分析

1、树立全员营销观念，真正体现“营销生活化，生活营销化”。
2、实施深度分销，树立决战在终端的思想，有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。
3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略，形成强大的营销合力。
4、在市场操作层面，体现“两高一差”，即要坚持“运作差异化，高价位、高促销”的原则，扬长避短，体现独有的操作特色等等。营销思路的确定，李经理充分结合了企业的实际，不仅翔实、有可操作性，而且还与时俱进，体现了创新的营销精神，因此，在以往的年度销售计划中，都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额，按照一定增长比例，比如20%或30%，确定当前年度的销售数量。
2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。
3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。比如，李经理根据企业方便面产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品)□b(平价、微利上量产品)□c(低价：战略性炮灰产品)=2：3：1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使李经理有了冲刺的对象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

1、产品策略，坚持差异化，走特色发展之路，产品进入市场，要充分体现集群特点，发挥产品核心竞争力，形成一个强大的产品组合战斗群，避免单兵作战。

2、价格策略，高质、高价，产品价格向行业标兵看齐，同时，强调产品运输半径，以600公里为限，实行“一套价格体系，两种返利模式”，即价格相同，但返利标准根据距离远近不同

而有所不同的定价策略。

3、通路策略，创新性地提出分品项、分渠道运作思想，除精耕细作，做好传统通路外，集中物力、财力、人力、运力等企业资源，大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路，实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”，牵一发而动全身，其目的是大力度地牵制经销商，充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源，有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划：

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，***万元，纯利润***万元。其中：打字复印***万元，网校***万元，计算机***万元，电脑耗材及配件***万元，其他：***万元，人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把***公司建成平谷地*计算机的权威机构。职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：

一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。

3、培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算

机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力来实现本次大会制定的121万利润指标。

2018年销售工作计划书精选【三】

一、市场环境分析：

1. 我店经营中存在的问题

(1) 目标顾客群定位不太准确，过于狭窄。

总的看我市酒店业经营状况普遍不好，只要原因是酒店过多，供大于求，而且经营方式雷同，没有自己的特色，或者定位过高，消费者难以接纳，另外就是部分酒店服务质量存在一定问题，影响了消费者到酒店消费的信心。

我店在经营中也存在一些问题，去年的经营状况不佳，我们应当反思目标市场的定位。应当充分挖掘自身的优越性，拓宽市场。我酒店目标市场定位不合理，这是导致效益不佳主要原因。我店所在的金桥区是一个消费水平较低的区，居民大部分都是普通职工。而我店是以经营粤菜为主，并经营海鲜，价格相对较高，多数居民的收入水平尚不能接受。但我店的硬件水平和服务质量在本区都是上乘的，我们一贯以中高档酒店定位于市场，面向中高档消费群体，对本区的居民不能构成消费吸引力。

(2) 新闻宣传力度不够，没能在市场上引起较大的轰动，市场知名度较小。

我店虽然属于金杰集团(金杰集团是我市著名企业)但社会上对我店却不甚了解,我店除在开业时做过短期的新闻宣传外句再也没有做过广告,这导致我酒店的知名度很低。

2. 周围环境分析

尽管我区的整体消费水平不高,但我店的位置有特色,我店位于101国道旁,其位置优越,交通极为方便,比邻商院、理工学院、机电学院等几所高校,所以过往的车辆很多,流动客人是一个潜在的消费群。大学生虽然自己没有收入,但却不是一个低消费群体,仅商院就有万余名学生,如果我们可以提供适合学生的产品,一低价位吸引他们来我店消费,这可谓一个巨大的市场。

3. 竞争对手分析

我店周围没有与我店类似档次的酒店,只有不少的小餐馆,虽然其在经营能力上不具备与我们竞争的實力,但其以低档菜肴物美价廉吸引了大量的附近居民和学生。总体上看他们的经营情况是不错的。而我们虽然设施和服务都不错,但由于市场定位的错误,实际的经营状况并不理想,在市场中与同档次酒店相比是处于劣势的。

1. 2018销售工作计划书、销售工作计划书范文

2. 餐饮销售工作计划书范文、餐饮销售工作计划书

3. 汽车销售工作计划书、汽车销售工作计划书范文

4. 销售工作计划书范文

5. 销售工作计划书

7. 白酒销售工作计划书范文

8. 销售的工作计划书范文

地铁调度员工作总结篇四

为丰富校园文化生活，发展学生兴趣与特长，促进学生的全面发展，以社团活动为平台，以“丰富生活、展示个性、培养兴趣，拓宽知识、开发潜能”为宗旨，成立相应的学生社团活动小组，努力使学校成为学生愉快而有趣的生活学习的乐园。

二、社团任务

1. 培养学生兴趣爱好，张扬学生的个性，让学生在活动中学习知识，增长能力。
2. 凸显学校的办学特色，塑造学校社团活动的品牌。
3. 积极参加各级演出和比赛，为校争光。
4. 通过多种方式吸收学生加入到组织中来，让每一个学生都有成长的舞台。

三、具体工作及措施

(一) 尊重主体，实行双选。在社团活动实施过程中实行双选制度，活动前，学校根据每个教师的特点选择好辅导项目，同时班主任根据课程的开设情况鼓励学生依据自身特长，特别是兴趣所向，选择合适的社团活动。

(二) 落实常规，健全制度

1. 为加强常规管理，避免社团活动的随意性和盲目性，我们要坚持“六定”。一定活动课程；二定活动目标；三定活动时间；四定活动内容；五定辅导老师；六定活动地点。

2. 做好辅导老师的准备工作，绝不打无准备的仗。正式开课
前，所有辅导老师制定切实可行的活动计划，安排好全学
期的活动内容，并提前备好一周的课，上课前一天要通知
好在社团学生准备好相关活动材料。

3. 加强辅导老师的教学反思，开座谈会，总结工作中的成
功之举和败笔之处。加强老师之间的交流探讨，浓厚研究
气氛。努力提高社团活动的效果和效率。

(三) 充分重视学生的个别差异，注重因材施教，在全
面了解学生个性特征的基础上，充分开发他们的潜能。把
社团活动作为学校实施特色教育的重要途径。

(四) 加强检查督促，发现问题，及时修改。

注重学校社团活动的组织、检查、指导开展，以保证学
校社团活动课程建设顺利进行。

(五) 构建科学合理的社团活动评价方案。

“社团活动”课程的开发与实施是对教师能力、精力、
毅力等多方面的巨大考验，为此我们将建立规范的内部
评价与激励改进机制，把各自辅导的情况和成果纳入教
师的考评和奖励。

四、社团活动分类

20xx年学校扎实开展好以下社团活动，以后逐年扩充
内容和方式。主要包括运河少年文学社(南湖晚报记者)、
趣味数学、绘画、硬笔书法、软笔书法、棋类、电脑、
快乐英语、小小科学家、跳绳等。

五、社团活动实施措施

1、成立学校社团活动领导小组，指导教师精心设计活动，并全程监督各社团活动过程和考核评价社团活动效果。

组 长：

副组长：

成 员：

2、保证社团活动时间：校级共同活动时间为每周五中午的午间活动(冬令12点到12点40分，夏令12点10分到12点50分)。

六、本学期社团活动分以下三个阶段进行

第一准备阶段：第1-2周

(1)学校制定活动定方案，宣传动员，组织实施。各社团招聘负责老师及各社团组织成员报名。

(2)社团负责老师填报社团名册、制定活动计划(授课内容)、确定活动内容、活动时间等。

第二社团活动阶段：第3-16周

(1)指导教师认真组织开展活动。

(2)做到“五有”：有计划、有活动设计(教案)、有名册、有反馈、有总结。提前一周社团负责老师备好简单的授课教案。注意积累电子稿和纸质稿的素材，图片资料，学校做好宣传报道。

1、指导教师最后阶段上交相关材料(计划、活动设计、点名册、记录本、学生作品、过程性资料、学生取得的成绩、活动总结等)。

2、社团领导小组考核检查学生活动效果，评选最佳指导教师和最佳学生(由指导老师推荐)，并进行“六一节”时的表彰。

3、展示成果：跟学校的校园文化艺术节的活动、汇报演出及展览相结合。

展示的项目：

书法：社团成员人人展示自己创作的书法作品，张贴在专用的展板上，并附上活动的图片。

电脑：人人展示自己创作的电子小报，张贴在专用的展板上，并附上活动的图片。

美术作品：人人展示自己创作的作品，张贴在专用的展板上，并附上活动的图片。

文学社：人人展示自己发表、撰写的文学作品。

科技小组：展示学生的活动资料、活动情景、活动积累的作品，各类竞赛的成绩。

英语组：在提高口语水平，能在六一节中表演一个节目。

七、课程实施过程友情提醒

1、各班主任要配合辅导老师，告知学生具体的活动地点，定好带队学生，保证每个学生都能及时到达上课地点，尤其是低年。

2、各辅导老师课前对自己活动的教室预先落实好，如桌椅、多媒体、教具，保证社团活动单位时间的有效性。

3、各辅导老师对本课程参加的学生每次都要点名，做好记录。对活动积极性不高、课程任务不能及时按要求完成的同

学不能听之任之，要及时和其谈心交流，明确活动的目的性，以达到预期的活动目的。

地铁调度员工作总结篇五

良好的内部管理是商务活动顺利开展的保证。目前大家工作时间不饱和，工作效率不高，没有紧迫感。当务之急必须改善工作氛围不浓、工作状态较差的现状。

- 1、获取信息渠道单一，企业信息只是依靠个人小范围收集，目前利用率最多的电信黄页却没有针对性。我们可以充分发挥网络，展会资料的优势。并应该多与企业上级单位联系（如工商联、招商局、企业管理局、地税局、银行等），这样将会达到事半功倍的效果。商务人员同时也应该利用自身资源，广泛联系自己的朋友，力争早日打开局面。
- 2、商务人员计划性差，市场方向不明确，销售过程不系统，应该制定详细的书面日计划、周计划、月计划等。
- 3、加强商务人员管理，建立工作汇报制度，填写详细的书面工作报告表，随时掌握工作进度。相互间的时时沟通，可及时分析销售得失。
- 4、建立客户卡片，客户资料档案化，完善客户跟踪工作。
- 5、建立较完善的培训体系，加强对内部资料的学习，出去拜访对相同问题的回答应该保持一致，同时一定要维护美国际合作交流促进会的品牌，增强客户的信任感。
- 6、人员分工更加明细。工作安排更加到位，加大市场力度，必要时可适当增加商务人员数量和销售设备的数量。
- 7、建立商务人员的信心，让销售人员能够看到成功离自己很近，激发商务人员的斗志。

8、有选择性参加各类商务洽谈活动，一方面在会议中接触到一些政府、企业的关键人，有助于日后工作范围的逐步扩大；另一方面学习人家会议的举办经验，分析得失，这样将有利于今后我们自己会议的成功举办。

地铁调度员工作总结篇六

- 1、牢牢把握“读”的环节，让语文教学的课堂充满朗朗的读书声。
- 2、注重课堂提问的艺术，引入竞争机制，让学生上课积极思考。
- 3、探索研究新教法，新课型，全面提高学生的语文素质。
- 4、运用多媒体教学，提高语文课堂教学的效益。

低年级的学生自理能力、自我约束力、自觉性都较差。很多的都需要老师代劳。我在坚持教好书的同时，将在育好人这方面继续下工夫。我在班主任工作中，将主要围绕“爱”和“严”两个字。

- 1、带着一颗“爱心”去工作。

带着一颗“爱心”去工作。让学生觉得你是真心地关心他，缩短师生之间的距离。这种爱，有对学生思想形成的正确引导，更有对学生生活上实实在在的关心。

教育学生不是一朝一夕的事，是一项长期的工作，这就需要足够的耐心。在平时的工作中细心观察，发现了学生的错误，坦诚地和他交流，学生是能够接受的。

- 2、严格要求，措施得力。

“严是爱，松是害”，在对学生关心爱护的同时，也不忘对他们

严格要求。我班制定了严格的班级文明公约,在班宣读、张贴后,师生一起严格遵守。正因为有了这些约定。我们班从一年级开始到现在每个星期都被评为文明班级。我们班将继续发扬这个优点。

在工作的同时,我也不会忘提高自己的自身素质。不断提升精神追求,增强职业道德,掌握教育规律,拓展学科知识,强化专业技能和提高教育教学水平。

1、多学习。我要抓紧点滴时间学习,学习先进的教育教学理论,学习身边老师的宝贵经验,学习专业知识。要让读书、学习成为自己生活的一部分。

2、多反思。自我反思是提高业务素质的基本途径。在今后的工作中,教学后要对自己的教学行为,学生的活动方式,教学目标的确立以及教学内容选择进行反思。使自己通过教学反思才能从“经验型”教师转向“科研型”教师。

3、多琢磨。继续贯彻赏识教育,以构建良好的师生关系。通过赏识学生,使学生感受到自己的价值,从而增进师生、生生之间的感情。只有学生与学生之间相处得很融洽,老师与学生之间相处得愉快,才能更好地进行班级管理。同时还要多琢磨班级管理的办法,努力形成积极向上的班风。同时还要在班上开展自我教育,使学生能够自己管理自己,自己约束自己,自己教育自己,自己超越自己,从而不断进步。

4、多总结。对于自己教学及班主任工作中的成功或失败,要及时总结,不断为自己今后的工作积累经验。

捧着一颗心来,不带半根草去”,陶行知先生的真知灼言,言犹在耳。新的学期刚刚开始,我将勇于进取,不断创新,争取取得更大的进步。我是这么想的,也将这么做。

划内容摘要;“要点”是计划名称。

(2) 省略计划时限的标题，如《广东省商业储运公司实行经营责任制计划》。

字，而须在正文右下方的日期之上具名。

除写清指导思想外，大体上应包含以下三方面的事项：

据需要与可能，规定出在一定时间内所完成的任务和应达到的要求。任务和要求应该具体明确，有的还要定出数量、质量和时间要求。

体，切实可行。

人员知道在一定的时间内，一定的条件下，把工作做到什么程度，以便争取主动，有条不紊地协调进行。

执行希望，需在正文的最后写出，为计划的结尾部分。但是，这部分的内容，要看实际情况决定要不要。

报抄送某些单位的，应分别写明。

地铁调度员工作总结篇七

(1) 定期给合唱团和舞蹈团组织排练：

(2) 每周给干事和文娱委员召开例会，了解各班近期文娱动态：

(3) 对干事进行管理、培养和考核。

干事管理、培养计划：每次开例会干事应准时到达，每次会议做相应记录。善于发现身边有文娱方面才能的同学并与推荐。不允许有任何违纪现象，一经发现立即撤职。每次计划

前每人写计划书，安排活动。每次活动经分配每人负责一项。本部4名干事按其个人特长分别负责主持、舞蹈、歌唱和组织方面，每次活动与主要负责人负责。

(1) 重新组建我系合唱团和舞蹈团。主抓着两个团的排练。每三周组织合唱团成员在一起排练两次，强化合唱团成员功底，主要针对其合音的训练。舞蹈团分民族舞蹈团和现代舞蹈团，每周对其进行强化训练整理该文章，版权归原作者、原出处所有。

(2) 举行朗读大赛

为我系的发展文娱部应尽一份力，定期组织活动，平时配合其他部活动。提高我系学生的综合素质，发扬热工精神。文娱部。

地铁调度员工作总结篇八

礼仪是人类社会为了维系社会正常的生活秩序，所需要共同遵守的那些符合“礼”的精神的行为规范，准则和仪式的总和它是个人道德修养的一种反映，使我们整个民族素质的体现，是人类进步的一种标志。当代大学生作为青年中的优秀群体，是未来社会主义事业的建设者和接班人，言行文明，知书达礼，是我们应当具备的一种基本素养。特别是在社会不断发展进步的今天，礼的作用不可估量。良好的形象，高素质的学员，高质量的礼仪修养无疑会起着十分重要的作用。

同时社交礼仪本身就是一种特殊的语言，让大学生学习和掌握社交礼仪的基本知识和规范，他们就能凭借它去顺利的开启各种交际活动的大门和建立和谐融洽的人际关系。这样，不仅有利于形成良好的社会心理氛围，而且对于大学生个体来说，也具有极其重要的心理保健功能。

我校是拥有悠久历史的学院，我校的学生代表着我校的形象，而礼仪队则更是我们学院的一面镜子，礼仪队成员的形象不仅仅关系到个人的素质高低更直接关系到学院的形象。因此，礼仪是学校形象和学院修养素质的综合体现，我们要以“微笑待人，热情服务”的礼仪规范提升成员的礼仪接待能力。更好的为学院，为团总支服务。

（一）秉承团总支的宗旨，传达团总支的思想，加强对本部门成员的管理，帮助成员树立正确的思想意识，端正工作态度，提升工作质量与自身素质。

（二）秉承“仪表端庄，举止优雅，礼貌待人”的宗旨，在提高成员交际能力的同时，在校和院的各种活动中主持各种礼仪接待工作，并力求成为有特色的礼仪服务队。

（三）加强与团总支其他各部门和成员的联系与交流，提高工作效率，共同促进团总支的发展。

（一）例会制度 依照团总支制度，礼仪队实行例会制度，每两周举行一次例会，所有成员不得无故缺席，如有特殊情况必须提前请假，团队负责人要记录好例会出席情况，作为学期末团总支成员评定的依据之一。

（二）干部管理制度

1. 礼仪队设有部长，副部长各一名，干事十名。队长主要负责与老师及各活动机构的联系，了解计划好每次活动的人员及服装等的需要，随时预防和处理各种突发情况。

2. 副部长主要负责礼仪服装的回收，清洗和保管，协助部长处理好礼仪队的各种事务。

（三）干事管理条例

1. 干事的试用期为一个月，期满经考核合格后为团总支礼仪队成员；
2. 干事必须服从部门负责人的领导，认真完成部门所布置的各项任务；
- 成，工作中自觉遵守纪律，服从指挥和安排，不得擅自离岗、换岗；
7. 干事可以对部门的工作提出建议，以改善和完善部门工作；
8. 遵守校纪校规，维护团总支和礼仪队形象；
9. 遵守礼仪队管理条例，贯彻礼仪队宗旨，认真完成各项活动，踏实敬业，虚心学习，完善自我。

（四）礼仪队培训课程安排

理论方面的训练

方面的训练。

技巧、原则和种类的训练。

3. 专项礼仪训练——包括会议礼仪、典礼仪式、聚会礼仪等方面的训练。

实践方面的训练

1. 设有专门的训练场地，并规定专门的时间由教师进行系统训练。

2. 按照所教的礼仪知识进行礼仪专业的实践训练。

1. 部长与副部长要以身作则，干好自己的本职工作，尽心尽

力的将礼仪队管理建设的更好。

2. 本学期的主要任务是以培养成员的综合素质和提高成员的礼仪能力为中心和工作重点，每周有一到两次的形体训练，让同学们真正了解和学习到更多有关于礼仪方面的只是和技能。会根据情况尽量多的在队里开展一些对同学们生活、学习有益的活动。

3. 大型的礼仪活动需要全体出礼，中小型礼仪活动则实行轮流制度，力求每个成员都有公平的机会来展示自己。

4. 在处理好本队的工作外，要尽最大的努力去帮助其他需要我们帮助的部门，把我们团总支的建设的更好。

最后，祝团总支的明天更加美好！