

2023年美发本周工作总结(精选8篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

美发本周工作总结篇一

时间过的真快，茫茫碌碌中邮过去一周了，回顾过去的一周，我作为食堂的一名厨师，深感责任重大。因为我所从事的工作质量，很有可能会影响到全体学生的身心健康，，所以为了扬长避短，今后的工作能做到更好，我对一周的工作情况总结如下：

首先我要感谢个位领导对我工作的认可和支持，其中包括在工作中给我指出问题并提出了宝贵的意见，如：菜咸了，太油。颜色偏重等等。同时我也很快深刻的认识到了工作中的不足给予及时纠正。

其次在工作上我严格遵守食堂卫生制度，严格执行《食品卫生法》，防止“病从口入”，防止食品污染和有害物质对学生的危害，保障学生的身体健康。同时成品存放实行：生与熟分开；成品与半成品、原材料分开、食品与杂品、药品分开。环境卫生采取“四定”办法：定人、定物、定时间、定质量，时刻保持卫生区域整洁、干净。个人卫生做到“四勤”：勤洗手、剪指甲；勤洗澡、理发；勤洗衣服、勤换工作服。放置食品的橱柜、货架时刻保持清洁，无霉斑、鼠迹。每天定时冲洗操作间灶具和地面。严格保持灶台、地面、以及周边环境卫生。

在这一周中，我努力学习技术知识，积极参加每次的烹调培

训，不断地提高业务能力，按时上下班。遵守劳动纪律及食堂的一切规章制度，努力完成本职工作。工作上，服从工作调配，爱护集体财物，做好集体和个人卫生，严防食物中毒。在饮食烹调上，我严格按食品操作规程进行工作，保证食品卫生、安全、在服务上，做到优质、高效，时常向学生了解所做的菜是否爱吃，好吃。在工作上我勤勤恳恳，认真负责，任劳任怨，积极履行自己的工作职责。

本人深知自己的专业技能还有待提高，在今后的工作中一定要更加努力学习，发现不足，及时改进，来更好的为学生及全体教职工服务。

美发本周工作总结篇二

1、11月6日（周一）晚7：00参加主席团扩大会议，会上主席对本周工作进行了大致的安排，我们明确了本周宣传工作的重点是招新的准备工作。

2、11月6日（周一）晚8：30参加了温腾飞主席主讲的郑州大学第一期社团干部培训班，在培训中我们了解了我校社团的现状和发展前景以及怎样才能做好一名社团干部。

3、11月7日（周二）晚7：00我们召开了宣传部部门内部会议，重点讨论了对招新宣传策划的修改问题，会上王烨副主席给我们提出了很多改进的意见。

4、11月7日（周二）晚9：00我们参加了由多个部室和社团共同参加的学习社联章程的会议，会上王烨副主席带领大家学习了社联章程。

5、11月7日（周二）晚10：30陈松峰副主席对我们的宣传工作提出了具体的要求。

6、11月8日（周三）我们宣传部按照陈松峰副主席和王烨副

主席的建议和要求，对宣传策划进行了进一步的改进。

7、11月8日（周三）晚7：00参加了程海涛主席主讲的第二次社团干部培训班，程海涛主席就如何做好一名学生干部和大家分享了自己积累多年的经验。

8、11月9日（周四）进一步完善宣传策划并开始为招新制作宣传

板。

9、11月10日参加了曹恒涛老师主讲的第三次培训班，在培训班上曹老师结合自己西部支教的经历跟大家谈了如何做人，如何做事，令人受益匪浅。

总结自己上周的工作，我认为虽然很繁忙却学到了很多。在工作中我认识到自己在工作中还存在着很多的缺点和不足，具体表现在不能走在工作前面和缺乏汇报意识，在今后的的工作中我一定努力克服以上缺点。

下一周我们宣传工作的主要任务是做好招新前期宣传工作，认真落实好宣传策划的内容，把我们社联的宣传工作做好。

XXX

20xx年x月x日

美发本周工作总结篇三

（一）测量工作方面：

1、北翼3101尾巷、回风巷正常延伸中线，导线测量，重新调整中线延伸方向。南翼集中运输巷导线测量。确定运输巷中线延伸方向，确保南翼集中运输巷道正确掘进。

2、验收回采面、掘进工作面上中旬进尺；观察采空区地面塌陷；4月20日中旬产量计算；制作悬挂井下各类标志牌板，保证井下人员正常行走。

3、配合主斜井安装绞车，测量主斜井轨道中线，确定绞车安装中线等，完成上级交给的各项工作任务。

（二）采掘工作方面：

1、经常深入3201回采工作面、3101瓦斯尾巷和回风巷、南翼集中运输巷掘进工作现场检查作业规程和安全技术措施的执行情况。掌握工程进度，检查工程质量，发现问题，及时帮助解决。

2、检查锚杆、锚索支护情况，安装顶板离层仪，观察顶板离层情况。

3、及时编制回采面巷道规程措施，保证工作面正常运行。

（三）材料管理方面：

不定期深入生产现场了解生产材料的使用、分部情况，负责采煤队旧料回收。加强材料的使用和调拨、建帐管理工作。

（四）学习方面：

进行业务学习，积极推广新技术，新工艺，不断改进工作方法，提高工作水平。

1. 定期延深3101瓦斯尾巷、回风巷、集中轨道巷掘进工作面中线，保证掘进工作正常运行。

2. 做好3201综采工作面两顺槽及安全出口管理，确保工作面安全正常生产。加强3101瓦斯尾巷、回风巷以用集中运输掘进工作面作业规程和安全技术措施的执行情况。掌握工程

进度，检查工程质量。

3. 加强材料消耗管理，为各单位制定出合理的材料消耗指标，努力降低吨煤材料消耗成本。

4. 认真完成上级领导安排的各项工作任务。

5. 加强业务知识学习，提高科内人员工作水平。

美发本周工作总结篇四

这周书法我每天坚持和孩子们一起练习，晚上上课先用十分钟指导孩子们，然后我们就一起练习，练完我们还比赛一下谁写的好，奖励班币。这周孩子们进步特别大，书法课教室里特别安静，几乎没有任何声音。经典我每天早上起来读一遍《大学》，有时间的再听听许磊老师的吟诵，听许老师的吟诵感觉特别好，真的就是一种享受，希望许老师再多发到网上一些自己的吟诵，让大家可以跟着学习。视频每天晚上我会抽出半个小时看，有时间还会再看看吴教授的《让教育回归本真》，吴校长说我要至少看30遍，我还远远不够，所以得加油，说时间不够都是借口，只要是自己想干的事，就一定可以挤出时间的。日志上周也是坚持每天都写，现在孩子们都不需要我陪着睡觉了，晚上洗漱后他们玩一会儿，我给他们讲个故事，大家就乖乖的睡了，我就可以开始自己的学习了。我发现晚上给孩子们讲故事，孩子们并不是真的想听故事，他们好像想要的就是那种陪伴和温暖，我想有的孩子在家里肯定缺少这种陪伴，否则他们不会对这种温暖这么渴求吧。所以我们每一个做家长的都应该反思一下，我们现在拼命给孩子的这些所谓“爱”的东西都是不是孩子想要的。孩子们什么都懂，我们必须真正和孩子成为朋友，有心贴心的交流，这种交流沟通真的特别重要，我们以为孩子什么都不懂，其实他们要远远超出我们的想象，上周我和孩子们交流了一下，虽然有些孩子在模仿别人的话，但有好几个孩子和我交流想对爸爸妈妈的说的话时，他们说说着说着就哭了，

他们让我惊讶，这是不是7岁的孩子啊，他们的心思是这样的细腻。上周吴校长也提醒我，孩子们犯错的时候尽量不要去惩罚，惩罚的时候他们的心里肯定特别难受，而且他会以为我虽然犯错了，但你也惩罚过我了，我就不需要给你道歉了。是啊，孩子每做一件事情，肯定有他这样做的原因，当我们看到他们犯错的时候，先要做的不是训斥惩罚，而是耐心询问他们为什么这样做，然后给他们讲道理，慢慢引导，让孩子们自己认识到自己的错误，自己承认错误。平时可以严格要求他们，但是一定不要忘记用爱温暖他们，让他们感觉到你的关爱，让孩子们知道有时候严格要求甚至训斥也是为他们好，有些原则性的错误绝对不能犯。孩子们的心思特别细腻，他们特别聪明，只要你是真的为他们好，他们一定可以感受到，慢慢的就会打开心扉，和你交流，你想想那是多么幸福的一件事，有这样一群天真烂漫孩子整天围着你，充满了对你的敬重，什么心里话都乐意告诉你，我想每个教师最成功的莫过于此了吧，你的孩子们上课对你特别尊敬，言听计从，你的一个眼神一个举动他们都知道是什么意思，下课了就是朋友是亲人，什么知心话都和你讲，一起玩一起疯，多么和谐美好的画面啊。我现在仅仅停留在严格，孩子们听我并不是尊敬，而是稍微有点怕，真正和我交流，对我打开心扉的也没几个孩子，所以我要时时反思，我需要成长的还有很多很多。

知识上课的情况，识字课有两节上的特别成功，真的是做到了孩子们在玩中学，以乐代乐，我第一次发觉，原来知识学习真的可以变得这么有趣，第一方面因为我们在室外上课，第二方面教师的语言特别重要，我们要随时想办法把枯燥的知识变得不枯燥传递给孩子们。把上课的知识变成一个游戏，你深入进去和孩子们比赛，一个老师首先要学的真的是玩，只有会玩的老师才会把上课也当做是在玩，让孩子们在玩中学到了知识。例如识字课讲坟字的时候提到了清明节，有联系到了别的节日，讲蚊的时候提到了小蚊子，因为班里有个同学叫小雯，大家就笑的特别开心，然后让他们规定20秒互相比赛记识字歌诀，还把识字卡分给了四个学得快的组长，

让他们给别人提问，谁哪个字不会把字卡给他，孩子们边玩边学，特别开心。这些我课前都没有做备课，我想即使备课也不一定能想起这么多知识，上的这么成功，但是备课是必须的，你上课前必须有一个清晰的流程和思路。我们真心关注每个孩子，真心干教育，课上会临时发挥出更多的智慧。开心的学痛快的完，课余时间要多和孩子们玩，多观察他们喜欢玩什么，认真观察每个孩子的兴趣，这样当他们做不好的时候就不能干自己想干的事情，这就是对他们最大的惩罚了，根本就不需要训斥啊什么别的体力惩罚。一节课给孩子们规定一个目标，只要目标达到就可以提前出去玩，你必须让孩子们有学习的欲望，你要给他诱惑，让他积极认真有效率学习。只有我们先满足了孩子的要求，才能让他们达到我们的要求去认真上课。正如姜博士说的上课就是在“骗”孩子，和他们斗智斗勇，在玩中学习，但这个玩，会让孩子们玩出知识，玩出素质。

还有就是我们发现孩子们有惰性，比如遇到问题不喜欢自己想办法解决，回到家里和学校表现不一样，不听家长的话，不喜欢劳动，上任课老师的课没有上班主任的课表现好等。针对这些问题，我觉得观察真的很重要，孩子们在我们看不见的地方表现出的才是最真实的自己，所以课上课下尤其是课下一定要随时观察他们，老师的眼睛就是一部摄像机，随时捕捉信息，偷偷观察记录每个孩子的表现。周末回家也请家长帮忙，做好观察记录，把具体情况反馈给我，这样我就能充分了解每个孩子，再因材施教，分析每个孩子的特点，采取合适的教育。还有就是我意识到了，李老师也提醒了我有些提示性语言不要有，孩子们控制不住自己，会跟着别人学，模仿能力实在太强了。比如吃饭的时候有一个人不吃鸡蛋，你给大家说谁不吃鸡蛋送上来，有的吃的也会跟着别人学，就把鸡蛋送上来了，再有人不吃鸡蛋，必须告诉我原因为什么不吃。再比如盘腿坐的时候有人不舒服你说不舒服的可以休息，不累的孩子也会跟风休息。而且盘腿坐的时候要按李老师指导的正确姿势，要脱鞋，接地气，让孩子们尽量坚持。吃饭的时候让孩子们自己来端饭，让每个人都参与

进来。打扫卫生一周轮换一次，值日具体到每个人，10分钟之内结束卫生，哪里没打扫干净找谁的问题。每天按规定的时时间奖罚班币。

这周还举行了两次活动，接力赛和广播操比赛，孩子们的表现简直太好了，接力赛特别有秩序，赛跑过程中也没人摔倒，没有出现意外，对一年级孩子来说我觉得这些就够了。广播操更是赢得了老师们的赞扬，连最调皮的丰硕都表现得特别好，孩子们做的特别整齐认真，我都没有想到，因为孩子们学的时间不长，比赛前我觉得孩子们只要把整套完整做下来就是成功了，至于队伍是不是整齐我都没有做要求，没想到上场比赛孩子们的状态那么好。更让我感动的是小学部广播操比赛整个过程中，我们班的孩子坐的特别端正，一节课时间内没有人随便说话，一直保持后背挺直，不乱动。不管名次怎么样，在我心里我们伏羲班的孩子就是第一名。开家长会的时候家长们都特别高兴，他们在分享着孩子们在家里的表现和孩子们的进步，都说把孩子送到这里，他们绝对放心。我想这是对我们学校对吴校长最大的肯定了吧。而我也必须跟上孩子们的步伐，老实听话真干，多学习看书总结反思，做好五个一，多跟吴校长李老师交流学习，快快成长，争取办好我们的偃师新前程复习实验班。

美发本周工作总结篇五

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。

沉思回顾，在超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。

这一年是充实的一年，我的成长来自超市这个大家庭，为超市明年更好的发展尽自己的全力是义不容辞的责任。

现将自己的工作总结如下： 一、市场大厦工作阶段 年春节

后，我依旧负责市场大厦的各项经营工作，在与翟经理的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。

通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。

为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对市场进行了一定的布局调整。

月份市场超市开始构想到月份开业，自己全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在刘总与李店长的指导下，市场超市得以平稳的发展与过渡，自己对超市最新的业务知识又得了系统的强化。

负责市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。

但市场的整体潜力没能全部发挥出来产生效益是事实，虽然市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。

这也显出了自身能力的局限，这是在市场工作得到的最深刻认识。

同时，市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在市场工作得到最大的收获。

二、超市工作阶段 月份因工作的需要，我被调到超市任店面

经理兼非食品经理 。

在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心 。

虽然自开业就加入了超市这个大家庭，对超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的 。

为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向刘总李店请教 。

一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长文娟深入交流 。

在短时间内与相关主管建立了融洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责 。

与柜组长一起对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长 。

在文娟升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观 。

与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥 。

在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，非食品的进步得到了公司的认可 。

店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全

局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的店面经理。

三、人员管理培训工作 作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。

通过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理下了很大我功夫。

遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。

在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再通过业务培训让员工知道如何去作，如何作的更好。

在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。

使员工队伍从内在有动力，对外有战斗力能够产生效益。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己保持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作，最早自市场的余名员工到市场超市的名员工再到月份超市六部门乙班余名员工的培训，通过一次次的培训与交流，自己从最初的基本商业常

识培训，经过积集与学习，初步形成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训内容。

得到了员工认可收到了一定的成效。

四、专业知识的学习与市场把控能力的提高 超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参与进时代最具发展的行业之中，一定要把握机遇努力拼搏。

学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。

一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自己从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。

另一方面，通过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自己的战略性的建议。

五、不足方面与下年工作思路 俗话说：冰冻三尺非一日之寒。

必竟加入到零售行业的时间仅仅一年时间，具体开始超市的工作才近半年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。

通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不同对食品商品的了解相对更弱。

其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由

于经验少。

面对明年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在新的一年里我更加努力的投入到为之奋斗的超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

美发本周工作总结篇六

本周巡查家得利系统虹口区各个门店，凉城店和水电店货品比较全，水电店有半个堆头，凉城店有半个堆头。水电店货品从四个增加到六个分别是2.5l葵花 1l花生 2.5l花生 5l花生 5.436l花生 5l坚果。凉城店货品也从三个增加到五个，分别是1l花生 1.8l花生 5l花生 5.436l花生 5l花生调和；东大名店家得利半个端架一直得以保持，四平家得利有了比较不错的排面陈列。广灵路家得利两瓶临期1.8l的花生油调换后也从三个单品增加到五个。农工商柳营路店进行了换货，店里给出了一个一平米的堆头放5升的坚果，加强了客情关系，张点菜员答应帮忙点货，点货正在跟进中。

协助主任做了闸北两宗小团购，花生油70瓶，另外一宗团购5l的花生油139瓶；协助麦德龙完成小团购花生油100瓶并送货到门，虹口家乐福一宗小团购50瓶。另外在麦德龙帮助促销员抓了两宗小团购分别是五升的葵花仁油70瓶，五公斤的花生油53瓶。虹口家乐福的促销员进场，陈列排面的维护。易买得系统：长江易买得的临期油调换，曲阳易买得的客情维护，货品订单跟进，瑞虹易买得的订单跟进。同心吉买盛的客情维护，订单跟进，促销员管理费用申请报销。处理了一宗客户投诉五升葵花仁油的投诉。在虹口世纪联华的金主管的帮助下进行了促销员的招聘，促销员没有到岗；新港易初莲花招聘也没有取得效果。

月初巡查家得利闸北和虹口各个门店的陈列情况，并汇报给了刘伟。增加了虹口区部分门店的家得利单品数，水电店和凉城店有了半个堆头，农工商曲阳店有了一个一平米的堆头，农工商柳营路店有了一个一平米的堆头。

加大了曲阳家乐福、同心吉买盛、瑞虹易买得、曲阳易买得、虹口麦德龙的拜访力度，协助家乐福做了一宗小团购，协助麦德龙出了三宗团购，易买得的供货跟进，现在瑞虹易买得和曲阳易买得已经可以单店点货。大润发平型关店只去了一次，排面陈列集中，货品比较全，但没有堆头和其他异型陈列。

完成了长江易买得、农工商柳营路店、广灵家得利的临期油调换，其中农工商柳营路店和广灵家得利店面客情关系得到增强，为以后工作打下基础。

协助主任从做了闸北区的两宗团购，一宗70瓶花生油、一宗139瓶花生油的团购。协助家乐福做了一宗50瓶花生油的小团购，麦德龙一宗小团购的跟进送货和另外两宗团购的谈判。

协助主任处理了两宗客户投诉，一宗是闸北区晋城路的魏女士投诉葵花仁油；一宗是闸北区水电路邱小姐的花生油投诉。截至目前两宗投诉都已经得到圆满解决。

促销员招聘:在虹口世纪联华金主管的协助下，招聘了几个促销员，但目前没有到位，原因是工资偏低，工作任务偏重。还有一个促销员目前正在考虑。新港易初莲花招聘没有取得效果，需要继续加大力度。虹口足球厂家乐福店的促销员需要换店，正考虑换到大宁大润发去，此事目前正在进行。

学会了订单录制，财务开票出库和盯紧物流公司的相关流程，另外实际工作中，应该严谨及时做好报表，提高执行能力和工作效率。

美发本周工作总结篇七

一是围绕农行和邮政两大渠道的开拓和农行银保通的测试以及签署农行银保通协议。为了促进农行的业务发展，制定了农行专项方案，发文至全辖。

二是对xx月份做出突出贡献的xx中支提出表扬，奖励方案一并发文。

三是对xx□xx和xx市场部进行业务支援，每天下午都要抽出半天时间到济南市场部参加夕会，了解相关情况，解决相关问题。

这周遇到的问题还是农行渠道问题，农行银保通测试通过后，各机构依然没有实现农行出单。济南市场部面临的问题和各机构类似，就是严重缺乏渠道网点，现有网点产能低，属于保险业务边缘化的网点。争取好一点的网点是当务之急。邮政渠道迟迟未开，也有历史原因，带来的负面影响一直在邮储渠道留有阴影，加上其他一些方面的原因，合作问题比较困难。

一是支援各机构争夺农行渠道网点。全力开拓新网点。关注农行第一单和重点推出农行专项方案，争取农行银保通各机构都有业务产出。

二是全力推动业务。以4个内部企划方案和3个渠道企划方案为抓手，找准激励点，加大业务指导和支援。

三是日报需要进行增加新内容，包括业务点评，每周一要统计上周数据情况，并作kpi指标分析。

四是协助同事做四季度人员考核表。完成总公司和领导交办的日常事务。

一、做好各部门的日常管理工作。负责管好公司的水、电、门窗。在每天下班之前，必须仔细检查好水、电、门窗是否关好；做好部门饮水领用等办公用品的登记工作。

二、办公用品的采购。各部门把所需要用的办公用品登记下来，我再统一汇总交给总经理审批，根据总经理的审批意见，再去采购。

三、负责做好总经理的助理工作。每天及时完成好总经理分配的任务，做好公司每月的贷款台账以及保存客户的重要资料。

四、做好会议纪要。在每周一的例会上都要做好会议记录，然后拟定成文，递交给上级领导审阅。

五、积极协助各部门把工作完成好。在有客户贷款的时候，协助信贷部给客户拟定合同，然后做好和财务的对接工作，及时登记贷款客户信息。

在本周的工作中，我学习到了很多东西，同时也让我认识到了认真完成工作，更要注重细节。资料的归类和整理，要做到心中有数，在需要资料时，可以在第一时间内将资料找出。对待部门同事要做到虚心请教、真诚以待，要善待周围的每一个人和物。我会从中汲取更多的经验，争取把下周的工作做得更好、更完美。

因此，在下周工作中，不仅加强前台文员本岗位工作方面的学习，而且努力扩展自己的知识面。积极学习各方面的业务知识，为自己以后的工作做铺垫。

美发本周工作总结篇八

今天是8月16号，星期五，回顾一周的工作，简单总结如下：

一周的工作总体感觉是比较充实的，每天都是那么忙碌，由于刚进公司还是在熟悉工作相关的事情，学习gcp,《药品注册管理法》，以及临床监查具体方面的事情，虽然经常重复做着同样的工作，但还是从这样不断重复的工作中明白了耐心、细心、克制情绪的重要。这是像我这种刚毕业的年轻人最缺少的东西，也是工作中最宝贵的东西。刚开始，由于不熟练对资料的整理，自己工作的速度很慢，李部长和身边的同事的给我不少的帮助，让我快速熟悉自己的岗位。

临床监查员身兼数职是管理者，推销员，谈判者，研究者，行政管理者，鼓动家，外交家，培训师。要有一定的组织能力，有解决问题的能力，有数学能力；有良好的交际关系、财务、计划等等。同时也要有敏锐的直觉，有耐心，有医学常识，要注重细节，有灵活性，还要考虑周到等。这是一个充满挑战的角色，我必须充分学习和培养自己在这方面的能力，让自己更适应这份工作。

一周的工作，也发现了自身的一些问题：如对方案理解的不透彻，有时候还会出现浮躁的心理；在以后的工作中自己将针对这些问题不断改进，多与同事交流，多向同事请教，减少和杜绝一些问题的发生。