# 周工作总结报告表怎么写\_周工作总结报告表格

来源：网友投稿 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-06-13

*周工作总结可以对一周的工作有所了解，那么我们该如何写周工作总结的报告呢?下面小编整理相关范文，希望能够帮到大家!　>　周工作总结报告表格【1】　　对于实习，算来已不是第一次了，但要论时间，这次却是要历时最长的一次了，当带着一份既欣喜又紧...*

　　周工作总结可以对一周的工作有所了解，那么我们该如何写周工作总结的报告呢?下面小编整理相关范文，希望能够帮到大家!

　>　周工作总结报告表格【1】

　　对于实习，算来已不是第一次了，但要论时间，这次却是要历时最长的一次了，当带着一份既欣喜又紧张的心情踏上实习征程时，我再次感受到了实习难，找实习单位更难!本跟徐晓丹老师说好了实习工作地点要在福州找的，

　　但最终由于各种原因没能如愿，最终把毕业工作实习的地点落实到了南京溧水。

　　10号，经过了前几天的调整，了解，我正式实习上班了，主要工作是负责接待顾客并向他们介绍各种品种质地的板材，进而完成木材销售。

　　来南京，虽然我之前每个暑假都到过，但对于当地的方言还是一窍不通，这就给我的工作造成了很大的不便，虽然都讲普通话，但由于都操着各自的乡音，这就在一定程度上影响了交谈，有时一句话还的需要反复讲几遍才能把意思传达到，

　　想来就觉的很无奈，只能后悔当时没把音发标准。

　　做生意，搞销售，靠的就是一张嘴，口才好、把握分寸、恰当的讲，就容易把顾客的心抓住，从而就可能达成交易。

　　这层道理我是明白，但真正到了自己去面对时，却发现由于性格内向，再加上缺乏锻炼，想要抓住顾客的心，还真有难度。

　　于是3天下来，没能完成一桩交易，想来真的太差劲了。

　　尽管这样，但我并不气馁，当有顾客来时或遇到同事，我还是微笑着和他们打招呼并招待他们，因为从前几次的实习后，我就养成了一个习惯，对人待物都讲究礼仪，见到顾客，不管交易能否达成，都不能给人以缺乏礼数的感觉，

　　只要是踏进店的，我都会真诚的接待问候，让他们一进来就体验到被重视的感觉，我觉得，经常有一些细节的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表现了对同事对朋友的关怀，

　　也让他人感觉到被重视与被关心，更是一种基本素质的体现。

　　更何况出校前老师一再强调要以礼待人，不要给学校磨黑。

　　实习的第二个星期

　　不觉中，来这里实习已十来天了，虽然时间已接近两星期，但对一些木材的种类，用途还是不熟，只能基本辨别板材是杉木、红松等，但顾客要做家具、跳板时需要何种木材品种较好较合算时，却不能为其提供准确的信息。

　　也可能正是由于这样，使本可以交易成功的跑去别家买。

　　想来真不应该，我想这就是有没经验的区别吧。

　　由于做的是木材原材料，因此，所接待的顾客一般都是做家具的木工和建筑工地的木工，偶尔有一些私人家买，但基本上数量不多，但对我来说，不管顾客来买多或少，我的服务态度是一样的，

　　不会因为买少而冷落或不接待，在这周里，我还偶尔接接电话，通过电话来销售，由于之前的一些老顾客，和我们合作了很久，对我们的木材质量和价格也比较了解、放心，于是一般会通过电话来订购，

　　而我通过电话订购，然后把相应的规格材料送去。

　　这周主要工作还是和上周一样，虽然鼓噪了点，但对我来说，通过面对不同的顾客，却能使我各方面得到最好的锻炼。

　　实习的第三个星期

　　有时候出来社会做事或多或少可看到一些比较现实的社会现象，感受到某些事情的无奈。

　　这周就在前天上午，正当我坐着无聊的时候，一个中年男人走了进来，我看到了就很热情的招呼他，并为他又是倒水，又是请座。

　　本以为是来购买材料的，不想他问我老板在不?我说老板出去了，有什么事就找我吧!当我回答后，他没说什么就起身说等老板回来再说。

　　当时就觉的很蹊跷，事后才知道是过来想找老板拿回扣。

　　这对我来说简直是无法接受的事，但老板还是给了，说现在生意难做，同行竞争厉害，不给木工点回扣，他就找理由说材料质量不行，不能用，故意跟你刁刁难，使交易不能达成。

　　为了生意有时候也不得不牺牲点利润，我想这就是社会的黑暗的一面吧，然而我却无可奈何。

　　实习的第四个星期

　　要说在所做的工作中那种最累，我想这周所做的工作肯定是最累的，因为这周销售额比较好点，本来可有可无的我突然间变的也忙起来，一些老主顾通过电话定购了材料，于是我不得不放着份内的事不做，做起了搬运工和送货员。

　　先和同事把客户订的各规格又笨重的木材装上卡车，然后跟车把货送到指定的工地上去，要是遇到全部订规格材料还好，(因为规格材料只要数量x价格就可以了)结完帐就走，但大多客户往往是要自然宽的木材，

　　这就需要拿尺子把自然宽的木材宽度量出来，然后求出面积和体积，按要求的立方数量送过去。

　　虽然这小学生都会，但由于木材数量多，需要一个个量过去，就显的很烦琐了。

　　更要命的是这样要测量两次，运出一次，送到工地还要再一次，因为工地的验货员也怕数量不足，所以只能陪他们再量一次，真是赚钱不容易。

　　其实那些事本不适合我做的，但既然在同一团体里，当他们忙不过来时，我能帮忙的还是帮了。

>　　周工作总结报告表格【2】

　　1、在周一的晨检中，本班幼儿的个人卫生做的很干净，头发洗了，园服也很整洁，只有极个别幼儿指甲没剪，幼儿都保护自己很好，没有带外伤的幼儿，孩子们都能高高兴兴入园。

　　2、本周孩子们进行了正常的教育教学活动，还贯穿了幼儿的常规训练，比如:上操、吃饭、上床睡觉的安全等，孩子们都能按老师的要求积极参与，成效还不错，另外，我们应做好安全工作总结。

　　3、本周接连几天下雨，早晚天气还是有点冷，温差比较大，流行病偶有发生，希望家长朋友们给孩子做好预防工作，本周除王宁、张亚楠三个小朋友请长假外，其他幼儿请假的少，所以，本周幼儿的出勤率比较高，

　　只有极个别的孩子带药了，老师都能及时给孩子喂药，让孩子勤喝水，午休时能给孩子盖好被子，保证了每个孩子都能健康的入园学习。

　　4、本周还进行了老师、家长和小朋友“收旧废料”手工作品展，由于我班家长朋友们的积极参与，我班制作的手工作品件数多、质量好，在此，(尤其是赵凌楠的爸爸、祁芳芳的妈妈、吕晶乾的妈妈、张虹宇的爷爷)对各位家长的支持表示感谢。

　　二、下周工作计划:

　　1、由于早晨天气有点冷，周一根据天气情况给孩子穿园服，给孩子彻底搞好个人卫生，剪掉长指甲，洗干净黑指甲，给孩子换洗袜子和鞋垫,以保持午休时室内的空气清鲜，注意孩子的安全，不要让孩子带外伤，以保证孩子健康、愉快的入园。

　　2、夏季虽然已经来到，但一些传染性的疾病时有发生，希望家长朋友们一如既往给孩子做好预防工作，做好班级卫生工作计划，本周园内也将进行幼儿夏季体检。

　　老师将会细心地照顾每一位幼儿的生活、学习、游戏，让他们多喝水，以保证孩子们健康入园。

　　4、六月份咱们对幼儿要进行“争做诚信小公民”的主题教育，要教育孩子讲文明、懂礼貌，老师将会进行各方面的引导及教育，希各位家长也积极投入这一教育行列，对孩子进行文明、诚信教育。

　　5、感谢各位家长对我们的工作给予的支持与理解，在此，祝愿家长朋友们身体健康、心想事成，祝愿咱们的孩子们愉快幸福、开心无限。

　>　周工作总结报告表格【3】

　　自从转到销售部至今已经一年半了，回想自己这一年多所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。

　　在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作得及顺利进行。

　　虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。

　　09年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。

　　现将销售工作的内容和感受总结如下:

　　平时公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通，与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦，

　　对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析，在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

　　总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，09年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作:

　　1 全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总;

　　2 经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通;

　　3 确度，仔细审核;

　　4 物的及时处理;

　　5 的维系，并不断开发新的客户。

　　6 每一件事情，坚持再坚持!

　　最后，就让我总结一下工作存在的问题吧。

　　1 的库存量不够。

　　虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。

　　在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

　　2 回货不及时。

　　回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关已，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。

　　这样会让客户对我们的信誉度降低。

　　(这种现象非常严重)

　　3 购对供应商退货的处理。

　　很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。

　　经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

　　4 应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。

　　有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好!

　　5 门之间不协调。

　　为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。

　　有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

　　6 及派车问题。

　　7 品开发速度太慢。

　　值得一提的事上半年同比已经有了很大的进步通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。

　　这是值得鼓舞的。

　　可是我们还要做得更好更强大，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。

　　也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。

　　不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找