# 2024年员工季度职位工作心得总结 员工季度工作个人总结(5篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-06-23

*员工季度职位工作心得总结 员工季度工作个人总结一一、主要工作：(一)“爱‘我’，就要珍惜‘我’”主题的环保绘画展讲解为了提高青年幼儿教师的环保观念，提升教育引导幼儿建立环保习惯，培养环保意识，团支部积极参与并牵头组织青年职工参加幼儿园组织的...*

**员工季度职位工作心得总结 员工季度工作个人总结一**

一、主要工作：

(一)“爱‘我’，就要珍惜‘我’”主题的环保绘画展讲解

为了提高青年幼儿教师的环保观念，提升教育引导幼儿建立环保习惯，培养环保意识，团支部积极参与并牵头组织青年职工参加幼儿园组织的“爱我，就要珍惜我”大型主题活动，在活动的过程中勇于承担环保绘画展讲解任务，取得了较好的活动效果。

每年的幼儿美工作品展，不仅是为了提高幼儿的美工技能，美化幼儿园环境，更重要的是培养二十一世纪所需要的富于独创性、富有感情、具有审美情趣及良好个性品质的新一代。让幼儿的作品，成为通向世界的艺术走廊，形成了浓厚的艺术欣赏氛围。每年的美工作品都是艺术的视觉盛宴。如果没有讲解再好的作品，也只是个无声的平面。团员们勇于承担讲解的任务，让孩子的作品“动起来，会说话”。

本次的美工展是完全利用身边的废弃物品制作而成，如：报纸、光碟、瓶子、纸盒等，通过教师们的精心设计将其变废为宝。精美的作品配上精彩的讲解，让大家透过画面了解背后的故事，拜师学艺、加班加点、交流、合作、高人指点，这些生动鲜活的故事，感动着所有的人，同时也激励着大家勇往直前，向更高的目标迈进。本次讲解有很多是今年新进幼儿园的大学生，初次的讲解必然紧张，但是她们能够勇于突破自己的内心底线，在众多的教师面前展示着自己的创意。其中不乏有很多新奇的亮点，利用视频让在场的教师观看环保视频，从中点亮本班的智慧灵想。有的更是让班级的孩子作为小小引导员，打开新奇的思路。之所以精彩不在于作品的本身，而更多的是倾注了众人的付出和收获到了宝贵的经验，让自己的业务能提有效提升。

(二)心灵氧吧——工作中的快乐

团支部一直把营造轻松和谐的工作氛围，提高团员之间工作间的相互协作，帮助团员缓解工作压力作为团支部的一项重要工作。二季度我们坚持开展“心灵氧吧——工作中的快乐”活动。这期活动，围绕讨论如何快乐工作，在工作中体会乐趣进行研讨，大家交流真诚，开诚布公，通过互相之间的交流互动，分享借鉴工作中的苦恼和快乐，增进了互相之间的了解，培养了团员们团结和谐，互帮互助，分享工作快乐的精神，取得了很好的效果。

比如：1、一有事情就要马上去做，不要堆积，往往会让人产生一种“永远也做不完”的精神压力。

2、每天对所要完成的工作进行一个排列，按照事情的重要程度来完成。这样工作有序，很难将事物遗忘，在自己制定的方案中有条不紊。

3、懂得分担。团员之间就是一个家庭，面对自己的朋友我们更应该倍感放松，将自己的困难说出来，能分担你的压力时会尽力的帮助。

通过这期的心灵氧吧，使得团员感到我不是一个人在奋斗，而是一个强大的集体在共同前进。有问题，一起找寻方法;有困难，共同解决，让团队意识渗透每一个人的心里。以后，我们还将开展更多有意义的心灵访谈活动。

(三)五十年成就梦想，五十年历载辉煌——院“光荣与梦想”青年演讲比赛

热烈庆祝研究院成立50周年是导弹院二季度的中心工作，院团委组织全体青年职工开展一系列丰富多彩的活动。其中，举办“光荣与梦想”青年演讲比赛就是其中重要的一项。作为基层团委，我们在思想上高度重视，在行动上认真落实，在党支部的指导帮助下，积极组织，认真准备，在团员中认真选拔，组织参赛选手认真收集素材，把在发展中近50年中发生在幼儿园身边和身后的故事挖掘和撰写出来。经团支部筛选，党支部修改把关，最终选定两位选手参加比赛并将演讲稿定题为《肩负光荣的使命，放飞梦想的翅膀》和《爱心、责任、梦想》。目前已经参加两次复赛，正在积极准备参加决赛。

组织参加此次“光荣与梦想”青年演讲比赛不仅是促进全体团员学习研究院发展历史，发扬研究院人航空报国精神，书写研究院新的历史画卷的好机会，更丰富锻炼了团支部的组织协调能力，使全体团员受到了很好的教育。

(四)积极服务院庆，为大型文艺演出做扎实准备。

今年是我院建院50年华诞，院积极筹备大型文艺演出，为更好的展示导弹院的风采，幼儿园成为了文艺汇演的主力军。一共参与九个大型节目的演出，每一位教师都身负三个节目的演出重任。在这两个月的加急排练中，每一位老师的膝盖无不磕碰成淤青，曼妙的舞步掩饰住身体的酸痛。而在这点点滴滴的排练背后，有着辛勤的付出。有多少次排练中，因为运动量过大而导致胃部的不适，难受反胃。更有一位刚休完产假的妈妈，在大幅度排练，在大幅度排练后强挺着疲惫的身子急赶着回家给襁褓中的娃娃喂奶。因为时间加紧，又要赶着晚上另外一个舞蹈的排练，匆匆的吃了几口就又踏上了排练的“征途”。有的时候，老师们要一天连续几个节目的不间断排练。在排练的间隙，看着老师们有的在座椅上合眼打盹着实的辛酸。

虽然，排练很苦闷，但在每一位教师的心中为的是更好的服务院庆，为导弹院50年华诞献上最真挚的祝福。这才是我们幼儿园团支部强大的主力军，这才是凝聚着众人汗水的和谐团队。

(五)“只有一个地球”——小手拉大手，低碳新生活

社会在飞速发展，人类却处在十字路口——将在美好的明天和世界末日之间选择自己的未来。从现在起，从我做起，节约每一滴水，让我们拥有更蔚蓝的海洋!节约每一度点，让更多的角落洒满光明!将节能低碳的环保意识传播给身边的每一个人，用“低碳”生活节约地球资源。在6月6日，幼儿园组织大型“只有一个地球”——小手拉大手，低碳新生活的主题活动，为的是让大家树立节约意识，普及低碳知识。教师们收集各种环保知识材料，将其制作成为环保课件，以绿色环境、省电行动、节约用水、减少废气排放等题材制作专题环保小抄报。

活动的意义本身是一种精神的推广，为的是能够让更多的人都能懂得地球存在的潜在危机、了解到如何减少污染排放，给我们一个清洁的世界。幼儿园组织幼儿身披“环保小卫士”的绶带在院门口进行发传单倡议，路上行人纷纷停下脚步驻足停留，被孩子稚嫩的语言吸引“环保从你我做起”“让我们关灯一小时”……最后，倡议从我做起，关灯一小时，大型千人签名活动将整体推向高潮。

活动虽然结束了，但是低碳理念却在我们的心中深深的扎下了根，让低碳不仅仅只是一个虚无的口号，更多是付诸于生活的点滴细节。从现在起，从我做起，节约每一滴水，让我们拥有更蔚蓝的海洋!节约每一度点，让更多的角落洒满光明!

(六)樱桃沟，采撷快乐

无论是工作还是生活都应张弛有度，给自己的身体还有心灵一个有效的放松。5月14日，幼儿园团支部组织团员们一起到樱桃沟感受自然所带来的清新，山野所带来别样的体验。我们畅行低碳环保意识，选择绿色交通工具——公交车。沿途，大家笑语欢歌将自己心中的烦闷尽情的发泄。我们收获的是快乐，是众人的分享，团队就需要阳光的活力，一个崭新的精神面貌。有了这次的出行，让我们工作的动力更强。

二、特色活动

利用网络平台，博客展现风采。

没有宣传媒介，没有院网资源，没有一个可以推广的平台……这些个“没有”让幼儿园团支部丰富的活动逐渐闭塞，无法让他人了解到团员的风采。为了更好的让更多人了解到这只青春洋溢、富有激情的团队，我们利用网络平台在\_网开通了专属于幼儿园团支部的博客,在博客中，记录着各项活动的精彩掠影，以及年度计划、季度总结。通过这样的一个宣传媒介，不但可以让更多的人了解到我们的团支部，也是一个活动资料的保留平台。我们将有专人负责博客的上传更新，一展团队风采。也希望各个兄弟单位踊跃登陆，为我们的工作留下您宝贵的意见建议。

我们坚持以活动为载体，因地制宜，广泛开展适合青年团员特点的、形式多样的活动。并在活动中体现寓教作用，提高青年教师的思想道德文化素质，增强了团组织的吸引力、战斗力和凝聚力。

**员工季度职位工作心得总结 员工季度工作个人总结二**

面对过去的一季度，我部将市场运作情况进行分析总结如下：

一、总体目标完成情况：

销售目标110万元，实际回款107万元，负计划目标2万元。销售库存合计约47万元，实际销售61万元。与去年同期增长35%左右。

(一)、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

(二)、今年是公司的创利年，但事实上创利没有想象的那么好。主要有以下几个方面的因素：

1、质量问题偏多。玻瓶的破损偏高，盒三及小神仙出现一定沉淀。

2、竞争比较激烈，其他企业价格对比差异。在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格为了占有市场，特别是七宝酒二个经销商之间的打响的价格战，把市场同价产品压低很多，以致形成比较悬殊的价格对比。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了我司创利方面的压力。

3、内部资金运作紧张，产品供应出现较长时间断货。

(三)、根据市场的变化，及需求，公司领导调整了经销商策略，采用“分兵突进”的战述，按产品品项新招二名经销商，经销商之间形成一定竞争的格局。根据新余市场的情况，已完成部份产品的重新定价，将市场操作权取回公司手中，更利操作市场。计划将全品项进行价格调控，目标使公司有资源可用，尽力创造有效产值，扭转产品出库就生产亏损的局面。

二、对\_\_年2季度工作的计划

我部门2季度的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，以市场为导向，面对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好2季度的销售工作计划任务。

(一)、总体销售目标60万

未来一季，我们销售部销售目标达到60万，这是\_\_年最困难的一个季度。

(二)、未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处

1、质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。

由于产品价位调控的布署，可以在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，推出系列消费者拉动促销活动，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。让产品的品牌让更多商家熟知，使产品的质量在商家中形成一个良好的口碑。

3、资金回扰

针对无利不起早的“老板”心态，公司应尽快全面完成新的价格调控，使之有相对的盈余针对经销商也开展系列优惠活动(例如：在限定期定完成打款并销售30万奖面包车一辆等等)

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台

除了最原始的销售渠道之外，提高酒店销售水平，建立良好信用的酒店和团购销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老客户、培育新客户、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局;同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集。

6、提高销售

提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自己的工作能力和专业素质：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系。

(2)不断总结自身的工作，改进自身的工作方法，加强工作中所涉及到的专业知识的学习，及时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题及时处理。

(3)及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要。

(4)做好售前、售中、售后服务。

总结：

过去的一季，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。今天，新的一季，我们站在一个新的起点，面对未来更严峻的挑战和更期待的机遇。依靠我们公司领导的信任和指导，依靠优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满希望的。

我们深信，在公司的正确领导下，只要我们销售部门全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，一定能出色完成任务，让\_\_年成为名副其实的创利年!

**员工季度职位工作心得总结 员工季度工作个人总结三**

至今来市场部工作已有六个月。在这六个月的时间中，领导和同事们给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时也对公司的整体氛围和工作情况有了一个初步的了解，在这六个月中，市场部的领导经常关心我，给我很多的建议，同事们也非常热情的帮助我解决很多的问题。让我很快的就融进了这个大家庭里面。成为市场部的一份子。下面是第二个季度来我的工作情况总结：

岗位的职责目前我的工作重点：

1、服务。我需要直接的和客户打交道，作为公司的代表，我时刻谨记自己的形象就是公司的形象，所以在这个工作中，我时刻保持这热情，耐心的态度处理所有业务。在这个过程中慢慢的去积累经验。为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。除了这些以外，我每天要会做一些市场部的后勤工作，掌控市场的随时动态，服从领导安排，哪里需要我，我就随时可以去那里帮忙。按时按量的完成领导安排的工作。

2、是产品的价格管理、客户管理，具体包括按照相关销售管理制度，对相关部门进行监督、检查具体执行情况，提出意见和建议;随时掌控市场的实时动态，对客户的动态进行统计和整理。作好客户满意度调查、客户评价;对销售市场进行检查、监督、检查等工作;

3、是领导交办的其他工作。通过完成上述工作，使我认识到一个优秀市场部员工应当具有优秀的管理能力，不断强化的服务意识，遇事经常换位思考的能力，良好的协调、沟通能力，及时发现、解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，如何保证管理者信息及时、对称的能力，良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力，较强的创新能力。以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。

短短几个月时间，虽然自己做了一些力所能及的工作，但是与一个优秀的市场员工标准相比，还有一定的差距。我对自己的做得不好的地方也有一个总结：

1、由于经验少，从事管理工作时间较短等原因，虽然明白创新的重要性但是对创新的敏感度不够，很多时候并不能很快的就意识到需要改变做法。

2、由于经验太少，有时对于工作中相关问题的处理，总是协调不好，一时找不到合适的解决方法。

3、遇事经常换位思考的能力有待进一步加强。

4、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。

**员工季度职位工作心得总结 员工季度工作个人总结四**

二季度，总经办结合工作职责和工作计划积极配合各部门做好协调、沟通工作，强化服务意识，努力发挥好办公室协调、督查、管理、服务职能。积极完成各项工作和领导交办的各项任务，为保障我公司工作正常运转发挥了积极的作用。现依据《公司全员绩效管理实施办法(试行)》(人资〔\_〕号)文件要求，总经办第二季度工作总结如下：

一、按照公司公文管理要求，严格审核行文格式，确保行文质量，努力提高质量和效率;认真做好各级各部门的来文件登记、送阅、督办、处理等工作，对急需办理的来文，及时送主要领导和分管领导阅批，及时送达并督促相关科室办理，确保政令畅通，工作落到实处。第二季度共收发文件427份，其中发出公文62份，签报类文件49份，共收总部及相关单位公文316份，并做好了文件的归档工作。

二、圆满完成各类会议的筹备及组织工作。二季度安排布置会场、组织筹备会议共十余次。包括集团考核巡查会、集团效能监察会、集团安质环检查汇报会、评审会、公司第四次党政联席会等大型重要会议，有效地促进了公司各项工作的有序开展。

三、认真做好财产登记。对办公室采购的所有固定资产做到有登记、有数目、有专人管理，办公设备和用品采购严格按公司规定采购程序办理。

四、二季度内共接待各地来宾41批、178人次。接待工作无小事，每个环节、每个细节都要考虑周全。每次接待都严格按照来客活动日程，遵循来客接待流程，精心编制接待方案，有序搞好活动组织，把握接待工作特点，提前制定工作预案，妥善办理接待细节，做深、做实各项接待要素。

五、积极做好后勤保障工作。为进一步做好食堂和车队管理，制订了详细的食堂和车队加班工资标准，充分调动后勤人员的工作积极性。同时，做好车辆的维护保养工作，并召开车队专题安全会，预防和规避安全事故的发生。

六、严格控制非生产性支出，认真做好节约工作。切实抓好公司的办公费用管理日常工作。努力节约办公开支，严格控制各项办公用品的购买和领用，要求做好纸张的双面利用，积极利用网络来发送、传递文字材料，降低办事成本。

二季度，公司总经办在分管领导的指导和主要领导的直接关心下，在制度建设、部门管理、协调服务等方面做了一些工作，取得了一些成效，但也还存在一些不足，各项工作的细节方面还有待加强，服务意识、服务方式需要在以后的工作中不断改进和提高。

**员工季度职位工作心得总结 员工季度工作个人总结五**

有总结才会有进步，才会有提高，总结也是不断提高素质和业务技能的一项工作，总结还是指导、推动各项工作的一个步骤。下面是小编为大家整理的员工季度职位工作心得总结，希望能帮助到大家!

一个季度的工作已经结束了，在领导的指导下，在全体员工不懈努力与坚持下，基本完成了前一季度的工作任务。具体工作总结如下：

一、顾客投诉接待与处理。在本年度我们多次利用部门例会或沟通会、专题培训等形式对楼层管理人员进行公司退换货规定、投诉处理技巧及精品案例分析培训，重点以规范自身接待形式、规范服务为主要工作目标，做到投诉规范化、接待礼仪规范化、接待程序规范化、处理结果落实规范化、楼层接待及记录规范化，(服务办定期检查，对不规范的管理人员进行处罚)，在今年8月份公司安排我对一线领班的投诉技巧进行培训，我精心准备后，带出了顾客投诉处理艺术，并得到基层管理的好评，通过本次培训提高楼层基层管理人员处理投诉能力。

二、提升服务品质。首先我们认为公司的服务品质要上台阶单靠我们服务办的跟踪检查是远远不够的，所以在年初我们就制定了楼层兼职值班经理，由个楼层主任级人员担任，和我们共同配合，对各楼层的员工日常行为规范进行检查，从而在卖场检查方面力量得到加强。在本年第二季度，服务办带领各商品部开展班组建设。部门干部负责本部门的现场管理，有问题时可以及时处理，从员工接受和配合方面更有利于管理效果。建立店长培训制，进行销售跟进，对员工服务质量跟踪卡进行了更换，并建立了全员服务管理档案，对全年违纪的员工累计超过6次，我们将暂停员工的上岗资格，进行培训并重新办理入职手续，使全体员工树立危机意识，全面提升服务品质，从而营造服务环境。

三、卖场五大管，严格查场制度，对楼层提出查场重点。在每日的查场中服务办值班经理做到“三勤”手勤、腿勤、嘴勤。对发现的问题及时与部门反馈沟通，并下发整改通知单，提出整改期限，并检查跟踪，使发现的各类问题能得到及时解决(但也有部分问题得不到落实，主要以硬件问题为主，我们通过查场通报进行跟进)，杜绝一面讲，一面不落实的工作被动局面。

四、值班经理业务技能及专业化水平的提升。我们根据值班经理业务上存在的不足制定了系统的培训计划，定期进行商品知识及专业知识的培训，培训师由我部值班经理自行担任，用我们的弱项通过培训来补我们自己的弱项。

五、人员管理检查范围全面化、制度化。将二线和一线员工管理纳入同步轨道，进行日常监督和管理。依公司相关规章制度，一视同仁，严格落实，做到公平公正，不厚此薄彼，达到监督检查透明化，管理标准化，杜绝执行标准不一的问题，我们还制定了整改通知单，对发现的问题及时进行整改，从而使部分工作得到很大提升，而且我们还加大力度对干部在岗进行检查，从以前的每天两次增加到四至六次，使各部门管理人员有了自律意识。

六、积极配合公司完成各项工作。从参与者、执行者、策划者到组织者在公司各项大型活动中，处处都有服务办值班经理的身影，对公司提出的各项工作都能及时、全面、保质保量的完成，并取得了一定成效，受到公司领导和人力资源部领导的认可与肯定。

总结服务办工作，虽然取得了一定的成绩，也受到领导认可，但是我们的工作提升还是进展较慢，人员的业务素质与值班经理的标准还存在一定的距离，而且部门多数为新进员工，专业素质还相对较低，在处理顾客投诉等方面经验还相对欠缺，在服务品质方面跟发达城市的大型购物中心还存在一定的距离，所有在以后的工作我们会努力提升人员素质，提升工作效率，使顾客可以享受优越的服务文化。

在\_\_年二季度中，幼儿园团支部紧紧围绕院团委工作部署，结合幼儿园团支部工作实际，在幼儿园党支部的关心和支持下,积极发挥生力军和突击队作用，坚持以主题活动为载体,以提高教师综合素质为着眼点,以制度建设为保障的工作思路，举办了一系列内容丰富多彩的特色活动，促进和保证了二季度幼儿园各项工作的圆满完成。现将二季度工作汇总如下：

一、主要工作：

(一)“爱‘我’，就要珍惜‘我’”主题的环保绘画展讲解

为了提高青年幼儿教师的环保观念，提升教育引导幼儿建立环保习惯，培养环保意识，团支部积极参与并牵头组织青年职工参加幼儿园组织的“爱我，就要珍惜我”大型主题活动，在活动的过程中勇于承担环保绘画展讲解任务，取得了较好的活动效果。

每年的幼儿美工作品展，不仅是为了提高幼儿的美工技能，美化幼儿园环境，更重要的是培养二十一世纪所需要的富于独创性、富有感情、具有审美情趣及良好个性品质的新一代。让幼儿的作品，成为通向世界的艺术走廊，形成了浓厚的艺术欣赏氛围。每年的美工作品都是艺术的视觉盛宴。如果没有讲解再好的作品，也只是个无声的平面。团员们勇于承担讲解的任务，让孩子的作品“动起来，会说话”。

本次的美工展是完全利用身边的废弃物品制作而成，如：报纸、光碟、瓶子、纸盒等，通过教师们的精心设计将其变废为宝。精美的作品配上精彩的讲解，让大家透过画面了解背后的故事，拜师学艺、加班加点、交流、合作、高人指点，这些生动鲜活的故事，感动着所有的人，同时也激励着大家勇往直前，向更高的目标迈进。本次讲解有很多是今年新进幼儿园的大学生，初次的讲解必然紧张，但是她们能够勇于突破自己的内心底线，在众多的教师面前展示着自己的创意。其中不乏有很多新奇的亮点，利用视频让在场的教师观看环保视频，从中点亮本班的智慧灵想。有的更是让班级的孩子作为小小引导员，打开新奇的思路。之所以精彩不在于作品的本身，而更多的是倾注了众人的付出和收获到了宝贵的经验，让自己的业务能提有效提升。

(二)心灵氧吧——工作中的快乐

团支部一直把营造轻松和谐的工作氛围，提高团员之间工作间的相互协作，帮助团员缓解工作压力作为团支部的一项重要工作。二季度我们坚持开展“心灵氧吧——工作中的快乐”活动。这期活动，围绕讨论如何快乐工作，在工作中体会乐趣进行研讨，大家交流真诚，开诚布公，通过互相之间的交流互动，分享借鉴工作中的苦恼和快乐，增进了互相之间的了解，培养了团员们团结和谐，互帮互助，分享工作快乐的精神，取得了很好的效果。

比如：1、一有事情就要马上去做，不要堆积，往往会让人产生一种“永远也做不完”的精神压力。

2、每天对所要完成的工作进行一个排列，按照事情的重要程度来完成。这样工作有序，很难将事物遗忘，在自己制定的方案中有条不紊。

3、懂得分担。团员之间就是一个家庭，面对自己的朋友我们更应该倍感放松，将自己的困难说出来，能分担你的压力时会尽力的帮助。

通过这期的心灵氧吧，使得团员感到我不是一个人在奋斗，而是一个强大的集体在共同前进。有问题，一起找寻方法;有困难，共同解决，让团队意识渗透每一个人的心里。以后，我们还将开展更多有意义的心灵访谈活动。

(三)五十年成就梦想，五十年历载辉煌——院“光荣与梦想”青年演讲比赛

热烈庆祝研究院成立50周年是导弹院二季度的中心工作，院团委组织全体青年职工开展一系列丰富多彩的活动。其中，举办“光荣与梦想”青年演讲比赛就是其中重要的一项。作为基层团委，我们在思想上高度重视，在行动上认真落实，在党支部的指导帮助下，积极组织，认真准备，在团员中认真选拔，组织参赛选手认真收集素材，把在发展中近50年中发生在幼儿园身边和身后的故事挖掘和撰写出来。经团支部筛选，党支部修改把关，最终选定两位选手参加比赛并将演讲稿定题为《肩负光荣的使命，放飞梦想的翅膀》和《爱心、责任、梦想》。目前已经参加两次复赛，正在积极准备参加决赛。

组织参加此次“光荣与梦想”青年演讲比赛不仅是促进全体团员学习研究院发展历史，发扬研究院人航空报国精神，书写研究院新的历史画卷的好机会，更丰富锻炼了团支部的组织协调能力，使全体团员受到了很好的教育。

(四)积极服务院庆，为大型文艺演出做扎实准备。

今年是我院建院50年华诞，院积极筹备大型文艺演出，为更好的展示导弹院的风采，幼儿园成为了文艺汇演的主力军。一共参与九个大型节目的演出，每一位教师都身负三个节目的演出重任。在这两个月的加急排练中，每一位老师的膝盖无不磕碰成淤青，曼妙的舞步掩饰住身体的酸痛。而在这点点滴滴的排练背后，有着辛勤的付出。有多少次排练中，因为运动量过大而导致胃部的不适，难受反胃。更有一位刚休完产假的妈妈，在大幅度排练，在大幅度排练后强挺着疲惫的身子急赶着回家给襁褓中的娃娃喂奶。因为时间加紧，又要赶着晚上另外一个舞蹈的排练，匆匆的吃了几口就又踏上了排练的“征途”。有的时候，老师们要一天连续几个节目的不间断排练。在排练的间隙，看着老师们有的在座椅上合眼打盹着实的辛酸。

虽然，排练很苦闷，但在每一位教师的心中为的是更好的服务院庆，为导弹院50年华诞献上最真挚的祝福。这才是我们幼儿园团支部强大的主力军，这才是凝聚着众人汗水的和谐团队。

(五)“只有一个地球”——小手拉大手，低碳新生活

社会在飞速发展，人类却处在十字路口——将在美好的明天和世界末日之间选择自己的未来。从现在起，从我做起，节约每一滴水，让我们拥有更蔚蓝的海洋!节约每一度点，让更多的角落洒满光明!将节能低碳的环保意识传播给身边的每一个人，用“低碳”生活节约地球资源。在6月6日，幼儿园组织大型“只有一个地球”——小手拉大手，低碳新生活的主题活动，为的是让大家树立节约意识，普及低碳知识。教师们收集各种环保知识材料，将其制作成为环保课件，以绿色环境、省电行动、节约用水、减少废气排放等题材制作专题环保小抄报。

活动的意义本身是一种精神的推广，为的是能够让更多的人都能懂得地球存在的潜在危机、了解到如何减少污染排放，给我们一个清洁的世界。幼儿园组织幼儿身披“环保小卫士”的绶带在院门口进行发传单倡议，路上行人纷纷停下脚步驻足停留，被孩子稚嫩的语言吸引“环保从你我做起”“让我们关灯一小时”……最后，倡议从我做起，关灯一小时，大型千人签名活动将整体推向高潮。

活动虽然结束了，但是低碳理念却在我们的心中深深的扎下了根，让低碳不仅仅只是一个虚无的口号，更多是付诸于生活的点滴细节。从现在起，从我做起，节约每一滴水，让我们拥有更蔚蓝的海洋!节约每一度点，让更多的角落洒满光明!

(六)樱桃沟，采撷快乐

无论是工作还是生活都应张弛有度，给自己的身体还有心灵一个有效的放松。5月14日，幼儿园团支部组织团员们一起到樱桃沟感受自然所带来的清新，山野所带来别样的体验。我们畅行低碳环保意识，选择绿色交通工具——公交车。沿途，大家笑语欢歌将自己心中的烦闷尽情的发泄。我们收获的是快乐，是众人的分享，团队就需要阳光的活力，一个崭新的精神面貌。有了这次的出行，让我们工作的动力更强。

二、特色活动

利用网络平台，博客展现风采。

没有宣传媒介，没有院网资源，没有一个可以推广的平台……这些个“没有”让幼儿园团支部丰富的活动逐渐闭塞，无法让他人了解到团员的风采。为了更好的让更多人了解到这只青春洋溢、富有激情的团队，我们利用网络平台在\_网开通了专属于幼儿园团支部的博客,在博客中，记录着各项活动的精彩掠影，以及年度计划、季度总结。通过这样的一个宣传媒介，不但可以让更多的人了解到我们的团支部，也是一个活动资料的保留平台。我们将有专人负责博客的上传更新，一展团队风采。也希望各个兄弟单位踊跃登陆，为我们的工作留下您宝贵的意见建议。

我们坚持以活动为载体，因地制宜，广泛开展适合青年团员特点的、形式多样的活动。并在活动中体现寓教作用，提高青年教师的思想道德文化素质，增强了团组织的吸引力、战斗力和凝聚力。

二季度，总经办结合工作职责和工作计划积极配合各部门做好协调、沟通工作，强化服务意识，努力发挥好办公室协调、督查、管理、服务职能。积极完成各项工作和领导交办的各项任务，为保障我公司工作正常运转发挥了积极的作用。现依据《公司全员绩效管理实施办法(试行)》(人资〔\_〕号)文件要求，总经办第二季度工作总结如下：

一、按照公司公文管理要求，严格审核行文格式，确保行文质量，努力提高质量和效率;认真做好各级各部门的来文件登记、送阅、督办、处理等工作，对急需办理的来文，及时送主要领导和分管领导阅批，及时送达并督促相关科室办理，确保政令畅通，工作落到实处。第二季度共收发文件427份，其中发出公文62份，签报类文件49份，共收总部及相关单位公文316份，并做好了文件的归档工作。

二、圆满完成各类会议的筹备及组织工作。二季度安排布置会场、组织筹备会议共十余次。包括集团考核巡查会、集团效能监察会、集团安质环检查汇报会、评审会、公司第四次党政联席会等大型重要会议，有效地促进了公司各项工作的有序开展。

三、认真做好财产登记。对办公室采购的所有固定资产做到有登记、有数目、有专人管理，办公设备和用品采购严格按公司规定采购程序办理。

四、二季度内共接待各地来宾41批、178人次。接待工作无小事，每个环节、每个细节都要考虑周全。每次接待都严格按照来客活动日程，遵循来客接待流程，精心编制接待方案，有序搞好活动组织，把握接待工作特点，提前制定工作预案，妥善办理接待细节，做深、做实各项接待要素。

五、积极做好后勤保障工作。为进一步做好食堂和车队管理，制订了详细的食堂和车队加班工资标准，充分调动后勤人员的工作积极性。同时，做好车辆的维护保养工作，并召开车队专题安全会，预防和规避安全事故的发生。

六、严格控制非生产性支出，认真做好节约工作。切实抓好公司的办公费用管理日常工作。努力节约办公开支，严格控制各项办公用品的购买和领用，要求做好纸张的双面利用，积极利用网络来发送、传递文字材料，降低办事成本。

二季度，公司总经办在分管领导的指导和主要领导的直接关心下，在制度建设、部门管理、协调服务等方面做了一些工作，取得了一些成效，但也还存在一些不足，各项工作的细节方面还有待加强，服务意识、服务方式需要在以后的工作中不断改进和提高。

至今来市场部工作已有六个月。在这六个月的时间中，领导和同事们给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时也对公司的整体氛围和工作情况有了一个初步的了解，在这六个月中，市场部的领导经常关心我，给我很多的建议，同事们也非常热情的帮助我解决很多的问题。让我很快的就融进了这个大家庭里面。成为市场部的一份子。下面是第二个季度来我的工作情况总结：

岗位的职责目前我的工作重点：

1、服务。我需要直接的和客户打交道，作为公司的代表，我时刻谨记自己的形象就是公司的形象，所以在这个工作中，我时刻保持这热情，耐心的态度处理所有业务。在这个过程中慢慢的去积累经验。为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。除了这些以外，我每天要会做一些市场部的后勤工作，掌控市场的随时动态，服从领导安排，哪里需要我，我就随时可以去那里帮忙。按时按量的完成领导安排的工作。

2、是产品的价格管理、客户管理，具体包括按照相关销售管理制度，对相关部门进行监督、检查具体执行情况，提出意见和建议;随时掌控市场的实时动态，对客户的动态进行统计和整理。作好客户满意度调查、客户评价;对销售市场进行检查、监督、检查等工作;

3、是领导交办的其他工作。通过完成上述工作，使我认识到一个优秀市场部员工应当具有优秀的管理能力，不断强化的服务意识，遇事经常换位思考的能力，良好的协调、沟通能力，及时发现、解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，如何保证管理者信息及时、对称的能力，良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力，较强的创新能力。以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。

短短几个月时间，虽然自己做了一些力所能及的工作，但是与一个优秀的市场员工标准相比，还有一定的差距。我对自己的做得不好的地方也有一个总结：

1、由于经验少，从事管理工作时间较短等原因，虽然明白创新的重要性但是对创新的敏感度不够，很多时候并不能很快的就意识到需要改变做法。

2、由于经验太少，有时对于工作中相关问题的处理，总是协调不好，一时找不到合适的解决方法。

3、遇事经常换位思考的能力有待进一步加强。

4、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。

面对过去的一季度，我部将市场运作情况进行分析总结如下：

一、总体目标完成情况：

销售目标110万元，实际回款107万元，负计划目标2万元。销售库存合计约47万元，实际销售61万元。与去年同期增长35%左右。

(一)、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

(二)、今年是公司的创利年，但事实上创利没有想象的那么好。主要有以下几个方面的因素：

1、质量问题偏多。玻瓶的破损偏高，盒三及小神仙出现一定沉淀。

2、竞争比较激烈，其他企业价格对比差异。在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格为了占有市场，特别是七宝酒二个经销商之间的打响的价格战，把市场同价产品压低很多，以致形成比较悬殊的价格对比。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了我司创利方面的压力。

3、内部资金运作紧张，产品供应出现较长时间断货。

(三)、根据市场的变化，及需求，公司领导调整了经销商策略，采用“分兵突进”的战述，按产品品项新招二名经销商，经销商之间形成一定竞争的格局。根据新余市场的情况，已完成部份产品的重新定价，将市场操作权取回公司手中，更利操作市场。计划将全品项进行价格调控，目标使公司有资源可用，尽力创造有效产值，扭转产品出库就生产亏损的局面。

二、对\_\_年2季度工作的计划

我部门2季度的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，以市场为导向，面对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好2季度的销售工作计划任务。

(一)、总体销售目标60万

未来一季，我们销售部销售目标达到60万，这是\_\_年最困难的一个季度。

(二)、未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处

1、质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。

由于产品价位调控的布署，可以在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，推出系列消费者拉动促销活动，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。让产品的品牌让更多商家熟知，使产品的质量在商家中形成一个良好的口碑。

3、资金回扰

针对无利不起早的“老板”心态，公司应尽快全面完成新的价格调控，使之有相对的盈余针对经销商也开展系列优惠活动(例如：在限定期定完成打款并销售30万奖面包车一辆等等)

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台

除了最原始的销售渠道之外，提高酒店销售水平，建立良好信用的酒店和团购销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老客户、培育新客户、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局;同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集。

6、提高销售

提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自己的工作能力和专业素质：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系。

(2)不断总结自身的工作，改进自身的工作方法，加强工作中所涉及到的专业知识的学习，及时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题及时处理。

(3)及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要。

(4)做好售前、售中、售后服务。

总结：

过去的一季，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。今天，新的一季，我们站在一个新的起点，面对未来更严峻的挑战和更期待的机遇。依靠我们公司领导的信任和指导，依靠优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满希望的。

我们深信，在公司的正确领导下，只要我们销售部门全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，一定能出色完成任务，让\_\_年成为名副其实的创利年!

★ 20\_员工个人半年岗位工作总结</span

★ 个人20\_第一季度优秀工作总结5篇</span

★ 20\_公司职员个人体会总结</span

★ 20\_工作总结范文|格式|模板</span

★ 20\_年人力资源部季度工作总结汇报</span

★ 护士工作月总结范文5篇</span

★ 20\_财务职员工作感想体会总结</span

★ 20\_员工个人职位阶段感受总结</span

★ 关于20\_年个人上半年工作总结汇报五篇</span

★ 公司企业工作总结五篇</span

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