# 花店店员日常工作总结(优选13篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-10-01

*花店店员日常工作总结1 花菲舞——只愿为你创造一片独特的花海。 浪漫之花，情系你我。 花菲花活自在！ 花color了心菲，舞炫动了生活！ 花之舞，让你的生活从此不再单调。 花菲舞：我们不生产花，我们是大自然的搬运工。 生活不在别处，在这里。...*

**花店店员日常工作总结1**

花菲舞——只愿为你创造一片独特的花海。

浪漫之花，情系你我。

花菲花活自在！

花color了心菲，舞炫动了生活！

花之舞，让你的生活从此不再单调。

花菲舞：我们不生产花，我们是大自然的搬运工。

生活不在别处，在这里。

菲花 菲舞 菲生活。

温暖绽放大家的心花菲舞。

让生活中增添更多美丽的风景。

赠人菲花，手留余香。

为幸福飞情舞意。

花有凋零时，美丽留心中。

心在咫尺花菲舞。

生活中的那些花儿——芬芳世界，浪漫名片。

花非花，雾非雾，我们一直坚持着。

时尚花坊——时尚出自花坊，花坊选择我们。

花菲舞，落为土，唯有美人芳如故！

花语间，做你最香的芬芳。

花菲舞，有花，有艺术，有生活。

亲民花坊——钱不多花，花带回家。

一片花瓣，一个故事，一弥留香，一种生活。

花菲舞，会跳舞的花。

闻花识女人。

花坊之家——每个人都渴望花海的世界。

花丛中最绚烂的那一朵，生活中最闪亮的那一刻。

花飞（菲）舞，花伴吾（我），甜蜜生活美如花。

花菲舞花艺生活馆——爱情，初印象。

花菲舞——让心靠近，靠近，再靠近。

花飞月下微风拂，花舞人间情谊深。

花非花，舞非舞，越舞越芬芳。

花菲舞，让花儿去旅行。

花飞舞，阳光与你不见不散。

花菲舞，不为\*\*谁，只为你飞舞。

花菲舞花艺生活馆——激情在这里等你一起绽放。

有您的关爱，所以我怒放；有您的阳光，所以我灿烂。

花菲舞——给生活添加一束花。

花坊之家——让我们的生活像花一样的绽放。

闭上你的双眼，享受这一瞬间。

花菲舞，古典花艺园的首府！

花菲舞，很美丽，不花心。

花菲舞，和你一起倾听花开的声音。

花菲舞，花艺生活馆的贵族！

花样生活，菲常精彩！

除了眼前的花儿，还有坚持和追求。

花菲舞：一花一世界，一花一生活。

人间四月芳菲尽，花菲舞花始盛开。

花菲舞，原来花儿真的会跳舞。

心悦花香，花自菲舞。

花菲舞——赠你花香怡情的世界。

花菲舞，群芳为你舞。

花菲舞——传递微笑，鲜花绽放！

你心有一花田，我花种你心田。

花菲舞，花花世界。

花坊之家——让我们永远生活在漫花飞舞的世界里。

花菲舞，闻闻花，心飞舞。

花菲舞——浓浓的爱，暖暖的情。

花菲舞花艺不仅仅是摆设，更是一种态度。

生活，需要一束花。

花非花，雾非雾，我们一直坚持着。

我们竭尽所能的，只是将最好的花朵，献给最好的您。

Your Flower,my Smile,my pursuit.（你的鲜花，我的鲜花，你的笑容，我的追求。）

花菲舞，我们一起在天上人间的花中漫舞！

做一家有设计的花店。

要过日子，也要放飞灵魂，花菲舞与后者有关。

无花不菲舞，菲舞似艺术。

花菲舞，百花为你开。

花菲舞——\*\*自然之美，笑看人生百世。

走出生活馆，就懂得如何生活。

我们是空气的一部分——生活艺术。

拒绝枯萎生活，融入自然之美。

花12年的时光，我们只做一件事。

花菲舞花艺装饰的不仅是环境，更是心情。

花菲舞，芬芳艺术馆的仙谷！

与您共享温馨浪漫的\'时刻！

花菲舞花艺生活馆——恋花，爱生活。

花菲舞，每一朵花都是会飞的精灵。

节假日，花菲舞。

花菲舞--舞动人生，花样年华。

好花艺，好生活！

花艺之美在于意，生命之美在于爱，花菲舞舞动生命之花！

花菲舞花落谁家——荼蘼一生缘（愿）为她！

花菲舞——花艺，我们更专业！

花菲舞，把春天带给你。

花花世界，带给你一世繁花。

您们知道花儿的语言，我们知道花儿的舞蹈。

花坊之家——花香让每个人对生活充满无限的向往。

花坊之家——花香让我们对生活的渴望，对艺术的向往。

有诗意，有情怀的花店。

因为有我，带给你们不同的爱！

品鉴情感花菲舞。

花菲舞，花儿就是这样红。

花菲舞——乐享生活每一天！

情谊深长花菲舞。

花菲舞，我的眼里只有花。

做一家有情调的花店。

花菲舞，因艺术而不同。

自在生活，无处不花！

花非勿语，为君代言。

水至清则无鱼，莫太苛刻，对自己，对别人都好一点。

——钻探工作总结 (菁选2篇)

**花店店员日常工作总结2**

>一、实施纲要：

鲜花，于生命不可或缺，作为亲朋、父母之间传递感情的纽带，在礼品市场中占有非常重要的地位。特别是现在，随着人们生活水\*的不断地进步，生活质量不断地提高，鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀!花卉消费近些年来呈越来越旺的趋势，除了花卉本身所具俏丽姿容，让人们赏心悦目，美化家居等，它还可以开发人们的想象力，使人们在相互交流时更含蓄，更有品位。而且每一种花都有花语，而这些花语就是吸引消费者的所在，如：桔梗花的花语——真诚不变的爱，这就可以用来表达情侣之间的爱;时钟花的花语——爱在你身边，如果你想表白就可以买这种花，这样既可以表达你对他或她的爱，又可以很含蓄……我们创办网上花店以鲜花专递为市场切入点，满足个性消费为主题，展示花店形象，形成具有“鲜花坊”品牌优势的市场。

>二、项目背景：

\*\*来，消费者对个性礼品的需求也日益增加，在人们购买馈赠礼品时，不仅注重礼品的时尚美观、方便简洁、情趣高雅的特性，更加注重礼品的亲和性、惟一性。1984年我国对花卉业进行正式的发展，到目前为止已经过了25个年头。据初步统计，20xx年全国花卉面积1163万亩，产业规模居\*\*\*\*。全国花卉销售额达到亿元。甘肃的花卉产业也在不断地创新进步，如天水研发的太空仙客来神州系列，临洮大丽花等，产销两旺。目前\*\*的花店仍不能满足顾客的需求，在大街小巷,经常可以看到布置得非常漂亮的婚礼花车;在很多酒店宴会大厅,都可以看到豪华的婚礼花艺;在每个医院的病房,为病人精心设计的花篮;在每个情人节的傍晚,一对对恋人手捧玫瑰……可以说鲜花已经融入到现代人的生活中,成为了我们日常生活,社交中的必需品.而随着\*\*城市化的加剧,大量的城市人口更是给鲜花消费带来了无穷的动力和潜力，相信开一家鲜花店必然会为投资者带来不错的收益。

>三、项目基本设想：

首先在湖南商学院附近开一家小店作为试点市场，计划用一年的时间在此校的大学生中建立起一定的知名度，并努力实现收支\*衡。然后培养自己的品牌，建立自己的网站，在网上开展鲜花速递业务等，以各种形式的服务，打响品牌。暂定的目标消费群以长沙市各高校大学生为重点，将来逐步扩大市场。以湖南商学院为例，各类在校生近万人，另外还有湖南大学、湖南师范大学等高校，这样的市场规模是比较庞大的，而且考虑到将来在校生毕业后仍将成为网站的忠诚客户这一现实，目标市场的容量将是相当可观的。

>四、市场分析：

高校是人口极为密集的场所，同时整体上知识文化素质比较高,接受了较多\*\*思想，喜欢时尚新奇的生活方式,并很容易吸收新事物。他们有强烈的追求较高品位生活方式的欲望，有一部分群体消费水\*较高，有较多的可支配收入购买非生活必需品。因此，目标市场对产品的包容性较好。目前校园市场还未被开发，消费群体集中，消费潜力大。年轻人居多，一旦形成习惯和消费偏好，易于培养顾客忠诚。

1市场\*\*结果分析：

利用校内网的网络资源，采取问卷的方式对湖南商学院在校生的\*\*。此次我们共发出问卷50份，得到39份回应。由于时间有限，问卷数量不多，但还是从一定程度上反映了广大消费朋友的消费心理和需求：

⑴有明显的好奇心理，在创新方面有趋同性，听同学或朋友介绍产生购买行为;

⑵购买行为基本上是感性的，但由于受自身经济收入的影响其购买行为又带有理性色彩，一般选择价位较低但浪漫色彩较浓的品种;

⑶接受和吸收新事物的能力强，追求时尚，崇尚个性;

⑷影响产品购买的因素依次为：价格，品种，包装，服务等;

⑸购买行为节日性很强，一般集中在教师节，情人节，圣诞节及朋友生日前后。

2目标客户分析：

在校大学生购买一般不问价格，但从网上\*\*来看侧重于中档价位。在定单数量上倾向于能表达心声，如大多数订购1支(你是我的唯一)等等，在教师节这一天往往以班级为单位订购鲜花。包装一般倾向于高档化，个性化，对鲜花的质量要求比较苛刻，如不允许有打蔫破损现象等。

>五、拟建规模：

1)店名：鲜花坊鲜花店;

2)店面面积：30\*方米;

3)总投资：万;

4)装修费用：5000元;

5)管理人员一名：1500元月薪;

6)花艺师一名：1000元～20xx元月薪;

7)普通员工三人：600元月薪;

8)流动资金：10000元;

9)店址选择：在湖南商学院正对面，基本位于各高校的重心位置，易于目标群体到达。

>六、主要产品及经营范围：

产品体系当然是以鲜花为主，也可以有少量其他DIY饰品，一方面可以满足消费者多层次和多方面的需要，另一方面也可以更好的留住这些顾客。鲜花品种：桔梗花、薰衣草、向日葵、蔷薇、水仙花、仙人掌、彼岸花、栀子花、菊花、鸢尾花、兰花、\*\*\*、时钟花、风信子、杜鹃，百合，蝴蝶兰，康乃馨，玫瑰等。经营干花，绿植，小饰品，水果花盒，花瓶，花器，礼仪花篮等。提供电话订花，送花服务，上门插花，鲜花租摆，花束设计，婚庆的婚宴用花设计、宾馆花艺设计、家庭花艺设计，网上订花。

价格体系应该比一般的鲜花店的鲜花价格稍低，因为一个重要的消费群体是学生，经济收入有限。总体价格体系上以中低档为主，辅以高档价格，一方面可以提升形象，另一方面可以满足有此需求的消费者。

>七、营销策略：

1经营花店策略：

花艺设计是立店之本。花店的经营秘诀在于花店卖的不仅是花，而更多的是为消费者提供高水\*的花艺作品和花艺设计服务。如果花店对鲜花只是简单的包扎，或是说花店光卖鲜花，只拼价格，那么花店的竞争力就会大打折扣。因此，计划将员工送到专门的花艺培训学校进行培训，内容包括：花材物品的采购、花材的应用、花艺、插花知识概述、基础知识掌握的内容、专业知识掌握的内容、色彩知识掌握的内容、花店经营与管理的专业知识、\*\*式传统造型及礼仪插花常用造型的掌握、东方式插花的造型技能、现代花艺在礼仪插中的常用技巧、礼仪用花形式中的花束技能、礼仪用花形式中的花束技能、婚庆用花技能的掌握宾馆饭店花艺设计基础知识、绿植销售、租赁、养护知识、婚庆策划知识、、店面装修、成本\*\*等等。另外，鉴于如今人们对花艺作品的喜好各不相同，所以量身定做是花店发展业务的方向。

插花是绿色生命的雕塑。我国的插花文化没有得到广泛的传播，我们很多人都喜欢花，但现在还局限于把花买回去后插在花瓶里，即使插在花瓶里也是有讲究的，我国传统的插花，古代的文人墨客，宫廷插花都是使用花瓶插花的，还留下了宝贵的插花经验，比如《瓶史》，现在很多人喜欢家居插花，并投入专注的神情，认真的态度，热情的操作。针对本地高校在校生，我们可以开设插花艺术课程，为那些有兴趣的消费者提供\*台。

2店面装饰：

装饰突出年轻，潮流，高雅，浪漫的风格。以“花团锦簇”为装修原则，在店内墙上装上有反射功能的镜子(一般要500元左右)，这样一朵花就变成了两朵花，一束花也就变成了两束花，再加上粉色的灯光点缀，能够起到非常好的效果。店内的装修以单色背景为主，创造简洁、明快氛围。高低错落的桶式花台让每束花都有了\*\*的纯净背景，更适宜展现花的美感。加上略有规则的摆放方法让顾客产生比实际花束数量更多的感觉。小花店一定要时尚，标榜自己的经营理念。

>八、促销策略：

⑴宣传策略：

利用学校报栏，宣传栏免费宣传另外利用网站本身信息流优势宣传和突出形象，采取互惠互利双赢的战略模式。传单和海报：可在人流量大的场所(例如食堂门口，公寓门口)发放一定量的传单，也可以在宿舍楼下张贴一定量制作精美的海报。

⑵服务方面：

根据顾客的需求热情服务，网上花店的服务必须是一流的，对于配送队员而言，只要有定单，就必须按照定单要求按时按地按量送到，并且是微笑服务。在售后服务方面，采取以下几种方式：

①打感谢电话或发E-MAIL进行友情提醒服务，并在客户重大节日时发电子贺卡;

②无条件接受客户退货，集中受理客户投诉;

③设立消费者\*\*表，附赠礼品，掌握消费者需求的第一手资料，并及时更新送货到货消息;

④第一次订购的客户将收到随花赠送的花瓶，并享受价格优惠，成为会员后享受会员价格;

⑤现场促销前将宣传单分发至学生宿舍。宣传内容包括：

⑴悬挂\*\*的彩色横幅，位于校园地下通道上，数量为2-3条，以“鲜花坊”花店网址和校园花店隆重推出为题搭配悬挂;

⑵在校园人流量较高的位置如宿舍门口和食堂附近搭一宣传台，放置宣传板详细介绍花店内容，并摆放实物鲜花，在宣传当天将配送礼品并在现场送出。

>九、渠道建设：

暂时选择\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的花市供应商。逐步考察其经营业绩，信誉，合作态度，供货是否及时等方面，要求此批发商在同一城市有位于不同区域的几家营销网点，以便于各高校配送成员就地取花。通常与批发商签订合作协议，就价格与产品质量等问题达成一致意见。

>十、投资估算：

1.初期投资：

A.这一时期，鲜花坊实体店面投资万;

B.宣传费用：前期宣传，传单，海报，网站广告等，前期宣传费用较大;

C.运营费用：店内日常管理费用。每天进货的花费需几百元，要细心保养好鲜花，按时洒水，防止花儿枯萎，减少不必要的损失，常备800元~1200元的花材。

2.第二期投资：

A.这一阶段我们的服务将辐射各大高校和长沙市区。此时，网站运营费用如系统开发等资金需求较大。其资金来源主要是公司前期盈利的积累和外来资金的引入，如银行的信贷。另外，服务的内容会有很大的扩展，服务的质量也将有进一步的提高。

B.花店需要配备了电脑和传真，硬件上需大量投资;网上花店的注册与管理费同回报相比是非常低的，\*均每月约二百元。业务员、花店管理者都要有操作电脑的能力，通过提供一定的培训，都能够熟练运用相关软件。

3.员工聘请：包括管理人员，业务员，专业花艺师，后期还需要几名电子商务专业人才。

关于投资的回报率，根据\*\*，经营的不好的第一年一般是百分之六十至百分之一百二十，经营好的可以达到百分之一百二十至百分之二百，甚至更多。

>十一、资金筹措：

主要采用自行筹措和银行借款方式

>十二、项目经济效果>评价：

1.营业额收入

据\*\*分析，我们可以预测在主要节假日，每天销售额在500元以上;

2.订货方式

E-mail定单，直接进入且听花语花店网站校园花店订购，或电话订购。另外，我们重点推出倍受学生喜欢的短信订购;

3.客户特点

年轻化，100%为青年人，以男性学生为主;他们信誉高，文化素质高，无坏帐现象

4.消费特点

60元以下的鲜花最受欢迎

由于电子商务魅力日渐显露，网上购物对于有电脑的家庭或对网络有一定了解的人可以说是“地球人都知道”的事了。目前很多人都有不出门就能购买到自己需要东西的想法，特别是工作压力大、社会活动频繁的人们，都不想花时间去逛街购物，既累人又麻烦。

鲜花零售利润可达50%—80%，十分可观。但是由于鲜花很容易枯萎，所以它的损耗率相当大。如果进回来1000枝花，最多只能买出去200到300枝，卖不出去的只好扔掉。故中档花店一般要一到两年才能收回成本。

>十三、项目不确定性分析：

花店经营风险：店是一种投资小风险小的经营模式，它的风险表现在：

i.鲜花的保养难。开花店不可避免的会碰到鲜花的损耗问题，因此如何保养好鲜花，尽量降低花朵的损耗就显得非常重要。如果保养工作做得不好，损耗过大，就会入不敷出。

ii.淡季的顾客少。每年的淡季是花店面临的一个重大考验，如果不能在淡季找到新的销售渠道，保持一定的顾客量，那么这几个月花店就很难挺过来。例如高校寒暑假等淡季。

经营花店要抓商机，多做熟客。要做到这一点，信誉是关键。首先是花卉质量价格要适当，其次是要重视服务质量，可以向顾客作出免费送货上门等承诺。另外，花店可以多联系一些单位、公司做大单生意，特别是酒店、影楼等场所，避免死抱零售，守株待兔，坐以待毙。

十四、结论与建议：

针对目前鲜花市场上适合大学生朋友特殊要求的情况，我们设计了一系列服务产品，如短信订购鲜花，附带祝福卡片，承接送花服务等并且制定了合理的价位。我们的目标是服务学生，立足市场。不仅满足了广大青年学生的切实需要，也可以满足社会不同年龄层次消费者的需求。由于我们花店项目刚刚开始计划，资金方面存在严重不足。对花艺设计方面的技能也有待提高。另外，在网站设计，制作方面，由于我们对与此相关的知识了解得不够多，设计时有很大的困难，我们要共同努力和协作。

**花店店员日常工作总结3**

通过学习全方面的社会实践经验，与在校学习的理论知识相结合，学会如何做人做事，了解it行业的营销流程，积累自己的销售经验，为以后的创业打好基础，积累好客户资源、

一、实习过程

我在电脑公司做一个普通的销售员，经过公司的一系列培训下和业务主管的带领下，学会如何去判断是否有效客户，学会如何去接近客户，得到客户的信任，了解客户的需求，为客户做选择和讲解客户疑虑，最终为客户提供一个完善的解决方案，并以公司完整的配套和后台支持，一站式的为客户服务、

从成为公司的一员开始，我参加了多项产品知识培训、在培训过程中，不断的记录产品知识要点，包括电脑配置，电脑构造，电脑产地，电脑文化，电脑卖点，电脑的售后服务等，为电脑的销售，打下了坚实的基础、我所在的部门负责销售dell全系列产品，包括dell服务器，dell家用台式机，dell商用台式机，dell笔记本，dell打印机等一系列耗材外设配件、从了解产品到熟悉产品，我在培训时间，牢记重点要点；在下班后查阅网上资料，充实了自己的产品熟悉度，增加了对dell企业文化等一系列认识，为日后的销售带来了更大的便利、

在认识产品知识过后，我开始学习拥有资深销售经验的业务主管，从他们身上学会了判断客户，当客户进门时判断客户是否有效，判断客户属于哪种类型，探查客户需求，了解客户疑虑，从一系列话术中总结出自己的销售技巧，拥有属于自己的销售风格，不断积累自己的老客户，凭借强大的公司后台及完善的产品线，做好了二次销售，积累了一定的客户资源，并给客户留下了良好的印象、

在销售过程中，我主要负责为客户介绍满足客户需求的机器，为客户讲解机器的配置，功能等特点，在满足客户需求的同时，也能达到客户的预算范围、客户确定机型后，带领客户购买机器，为客户装载机器软件等服务，调试好机器，教会客户保养机器，留客户资料做好自我本身积累、

在售后服务上，我坚持用自己的耐心为客户讲解客户遇到的各种问题，多次为客户解决问题并得到客户的肯定，凭借良好的服务态度，让客户介绍客户，带来更多的连锁效应、

二、实习总结

社会是一个大染缸，只有走出自己的风格，才能铸就自己的梦想、身在这个社会时代的我，深感科技的发展之迅速，体会到生活的艰辛，明白父母赚钱的辛苦，了解师长教育的用心良苦、我会带着我自己的梦想走下去、

在销售领域，我深刻体会，良好的心态才是一个成功销售员的必备条件、现在的销售，不是单纯的商品上的交易，更是服务上的交易，更是价值上的交易而不是价格上的交易、我更加深刻的体会到，社会的路，需要太多太多的实践经验才能支撑下去、这就要求我们必须要有激情，只有不断的学习，不断的进步，才不会被社会所淘汰，才能满足日益增长的生活要求、我明白，任何一个行业中，都需要你不断的去了解其发展趋势，预知发展方向，而这些，只有在不断的学习中总结经验，才能拥有这样敏锐而准确的意识和判断力、在社会上人与人接触方面，我更加深刻的明白，要对不一样的人说不一样的话，只有不断的去完善自己的知识面，扩充各方面的见识，才能不断充实自己的人生、一个人的反应能力和应对能力，将会决定一个人以后成功的几率有多高，多注意一些细节，多留心身边的人和事，会给自己带来意想不到的收获、

**花店店员日常工作总结4**

即将过去的这一年，我在各位\*\*和校园老师的帮忙下，在各方面都有一些体会，这一年的幼儿教育工作总结以下几点：

>一、在思想上我重新认识了幼儿教育。

在踏入幼儿园之前，我脑海里的幼儿园，就是老师带领着小朋友一齐做游戏，学习简单知识，可当我真正踏入这工作当中实践时，却不是我想像的那样，孩子们年幼无知，琐事不断，真所谓“幼儿园里无小事，处处都是大事。”幼儿教师的职业是琐碎的，细小的。幼儿教育是基础教育的有机组成部分，是校园教育的基础阶段，也是人才成长的奠基阶段，幼儿园的工作是：实施保育与教育相结合的原则，对幼儿实施体、智、德、美诸方面的教育，促进其身心\*\*发展。这是国家对幼儿园教育工作的要求，也是幼儿园全部的出发点和归宿。

这一学年中每个月的园本培训让我在思想上有了提高，同时，根据以上思想及幼儿园的任务在活动中制定不同的目标，\*\*丰富和满足了幼儿身心的需要，真正使幼儿在活动中得到快乐，得到发展！有一位哲学家说过：人生最大的价值莫过于充实，人生排除无聊最好的方法就是认真对待你现有的工作任务，并努力出色的去完成他。

我一向将这句话牢牢的记在心里，时时用此激励自己，我所追求的是充实的快乐和成功的满足。

>二、在工作中我热爱这一行。

工作中，每一天应对一群嘴里总有讲不完话的可爱的孩子们，使我爱\*\*这一行，不仅仅仅是他们的可爱，还掺杂着一股浓浓的人情味！与孩子们朝夕相处的这段日子里，我有喜，有悲，有累也有汗，记得刚上班的\'第一天，孩子的不熟悉不信任造成我被他狠狠的咬了一口，看着手臂渗出血来，我的眼泪在眼眶里打转，当时真有不想干的念头。但是，园长、指导老师的亲切关心，父母的鼓励，更多的是孩子带给我的欢乐，让我越来越离不开幼教岗位，越来越爱这群可爱的孩子们。工作中虽然有时也会因孩子的调皮而埋怨，因他们的不听话而失态，因为工作的忙碌而感到劳累，但是由此在心中总会涌起一种强烈的职责：那就是“我是老师”。与孩子朝夕相处，我始终想着一句话，那就是“假如我是孩子”。这样的情感使我对孩子少了一份埋怨，多了一份宽容；少了一份苛求，多了一份理解；少了一份指责，多了一份尊重。

记得六一节布置教室的时候，我需要爬上梯子把装饰物品挂在教室顶上，孩子们看到了忙说：“老师留意阿！”一年中与孩子们相处的点点滴滴，让我深深感到一种深情，让我在关心孩子们的同时也得到了他们的关心，这是一种他人体会不到的幸福！

>三、在新课程学习中，与孩子们一齐成长新世纪、新时期的教师要继续学习，拓展视野，更新观念，跟上时代的步伐，只有思想的切实转变才能确保教育\*\*的持久和深入。

随着二期课改的不断深入，透过各种培训、观摩，学习了新纲要、新课程，确立了“以幼儿发展为本”的基本观念，也在工作中深刻理解体会这一教育理念，尊重幼儿，关注每个孩子的寻常时刻，关注孩子的发展之窗，转变幼儿的学习方式……这些新理念都能熟记于心中。

每一个孩子就如同一本本书，丰富多彩，变化万千，需要我用心去欣赏、研读，及时给予\*\*。在实践工作中，我也遇到了很多的问题，一次次公开实践活动课，一次次和指导老师的沟通学习，还有参与的多次园本培训，区级新教师培训、外出观摩实践活动，更难能可贵的是我的带教指导徐梅老师，她总是在我遇到困难时及时给予鼓励和\*\*。记得在二期课改推进会中，没有经验的我要上一堂面向区级层面的公开实践活动，我忐忑不安，没有信心，根本无心做事。徐老师看出了端倪，温柔的送给我一句话，“我一向信奉一句话，成功是留给有准备的人的。”于是我走出了低谷，全身心投入准备。而她送给我的那句话此刻也成了我的座右铭。

其实，还有许许多多的老师给了我很多的帮忙，正是她们的无私帮忙，让我在原有的理论基础上进一步强化了实践潜力。

>四、在成长中，继续努力的方向在二期课改浪潮的不断冲击下，总觉得要学习的东西太多太多，如何将课程有机的整合渗透到一日活动中，如何及时捕捉幼儿的有价值的生成热点，并有价值的、及时给予\*\*。

记得泰戈尔说过：“花的事业是甜蜜，果的事业是尊贵，让\*\*叶的事业吧，因为叶总是谦逊地垂着绿荫。”幼儿教师的职业是琐碎的，细小的，她没有高科技的累累硕果，也没有建筑事业的立竿见影，更没有诗人的浪漫和洒脱；她象绿叶一样\*凡，默默地垂着绿荫，为大地带来生机，添上一片温馨。经过一年的学习实践，让我在许多老师的身上学到了许多知识，无论是理论方面的还是技能技巧方面的都有了提高，同时也很庆幸自己在我们幼儿园这个团结温馨的大群众中和孩子们一齐成长。

“细微处见真情”是我对家长工作的感受。应对形形\*\*的家长，我总是虚心地听取他们的合理化推荐，耐心地为他们排忧解难，热心地为他们带给帮忙，将每项工作做到前面，照顾好每个孩子。让每个孩子高高兴兴来，开开心心走，使每个家长都感到放心、安心。生活能够一成不变，也能够多姿多彩，充满斗志，工作也是一样，我坚信只要客观地看待自己，克服自身的缺点，用心发挥自己的长处和优势，敢于尝试，敢于创新，肯定会有更大的收获。正如林语堂说过：“满足的秘诀，在于发现自己的潜力和限制所在，在能做好的活动中找到满足，再加上智慧以明白自己的处境，不论多重要或多成功，在宇宙中永久也算不得什么，要有勇气做真正的自己！”过去的工作成绩已成为历史，我要不断学习，不断进取，努力奋斗。

在今后的工作实践中我会不断的煅练自己，提高自己，不断的充实自己的知识和经验。“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”。我会更加努力地工作，工作中会更加细心、耐心，力争为园多做贡献！为幼教事业多做贡献！

**花店店员日常工作总结5**

时光如流水转瞬即逝，将近三个月的顶岗实习在忙碌的生活中悄然而去，回首那些与学生相处的日子难免令人难忘，虽然有过伤痛与疲惫，有过彷徨与失落，但当我要离开他们的时候，内心又是那么的不舍，在青塘中心小学这些日子将会成为我人生中最有收获的岁月。

清楚地记着，那是一个收获的季节日，一辆辆客车承载着一批批莘莘学子开赴江西省的十个县去完成一项光荣的任务----顶岗实习。

我去的是那最遥远的宁都县，给我们带队的是一位外院的老师，他来时的叮嘱依然萦绕耳旁。

仿佛电影《山楂树之恋》中的情节，我分落于青塘中心小学。

在这里，我感觉经历了很多，这些从未有过的经历让我不断进步，不断成长，一步步地实现了从学生到老师的角色转化。

回顾一路走来的时光，总结下自己的收获与感受：

一．生活篇

时针在不停地转动，留下的就是美好的回忆，细细品读，很充实也很快乐，也让我感受到了人与人之间的温情与不尽的光怀。

一起来实习的三位伙伴，我们来自不同学院的不同系，分别是学前教育的李高强，初学教育的汪连香还有我们美术学院的综合绘画系的徐凯，来这里之前，我们互相根本不认识，通过缘分的聚集，我们分到了一起，每天一起去学校，一起备课，一起批改作业，一起吃饭，一起逛街。

我们各自的了解逐渐加深，我们生活上互相照顾，教学上互相讨论互相鼓励，这里记录了我们的欢笑，我们的忙碌，我们的进步与成熟，我们四个人是一个温馨团结的集体！

组长汪莲香，长的小巧可爱，努力积极地备课上课，认真负责的做简报，辛苦了;李高强，唯一的小伙子，我们的“苦力”，人老实肯干，会因为教学而发愁的同志；徐凯，我很欣赏她的才华，独特的想法与见解让我信服。

嗯！我们四个人建立起深厚的友谊，这一切将永远都会尘封在我的记忆深处，很感谢你们陪伴的两个多月，一起度过的时光，点点滴滴铭记于心。

实习结束将意味着我们要接受一番现实的考验，希望每一位朋友都能坦然面对，找到一份满意的工作或者考研成功!

我在实习地方所教的是全校的美术课，指导老师是何东海主任，他是学校负责教学的主任，兼三年级一班的数学老师，何主任在生活上对我们嘘寒问暖，工作上认真指导，是一位很有文采的人才；我们班主任是饶荣老师，她的语文教的一流的棒，对我们认真负责，教我们一些工作方法，很好的处理学生的问题，我们在班上开展活动，一直都很支持配合我们。

我们的成长与进步离不开老师们的帮助，全校老师都挺照顾我们的，只是有些老师做事的方式方法很让人难以接受，或许这是我遇到的挫折吧！以后进入社会或许还有更大的波浪。

总之，感谢老师们，如意，顺心！

剩下的就是我自己，由于要考研，所以选择一个人住在这个10平方米的屋子里，远离电视，远离热闹，心静，刚好看书，大家都晓得，考研的日子是艰辛的，没有节假日，没有看电视的日子，没有上网的日子，尤其还要学习，白天教课，晚上看书到两点，早上六点四十五的闹钟，每天学校，食堂，寝室三点一线的生活，让人难忘，回想，都不晓得自己怎么过来的。

期间，甚至有过两次想要放弃考研，一个人激烈的思想斗争之后，决定坚强的走下去，即使今年考不上又怎样？只要我尽力做到了最好，我就会后悔的，何况又有这么多难忘的经历，不是么？

只是，感觉考研话就力不从心了，如果不考研，我都打算做好多好多的事情呢。

开展一些讲座，一些活动，一些比赛。

因为我觉得农村小学生的业余活动实在的不好玩，好单调，与城市的发展及其的相当的不平衡！现在不是素质教育么？但在这里一点都看不到影子，我想我该提倡，建议下吧！

每天过着简单而匆忙的生活，有几次累到了，生病了，大家都挺关心我的，陪我看医生打点滴，买饭。

干感动，患难见真情！适应了这里的生活，感觉还是蛮好的！

**花店店员日常工作总结6**

社会的开放，经济发展，是“洋节日”兴起的必然结果，吃饱肚皮的\*\*人，已不满足于物质文明给我们带来的享受。精神文明在物质文明的基础上追求品味人生，已成为这个时代的时尚节拍，跟上时代节拍让你人生的梦想插上机会的翅膀，把握机会拥有明天。

通过介绍如何开个花卉批零店，除了能让你对花卉行业的经营情况有一些了解之外，更重要的是让你对这种投资形式理解得更深入一些。开花卉批零店最初的接人进货资金。开店的技巧主要包括熟悉行情，选择地段，店面布置，经营策略，插花艺术掌握，投资风险等等。分述如下：

>一、技术掌握  没有接触过花卉的人，早就听说插花是门艺术，而作为生活礼仪用花，我们只要撑握一点包、插花技术就行了。首先要了解花语，什么花送什么人，什么场合适合用什么花，开业花篮，花车的制作，很简单一本介绍插花用书便解决问题。熟能生巧，一个多用便什么都有行了。

>二、店址  这是开批零店的关键因为零售利润在花卉业中可达50%—80%。大学生在校自主创业学校的\*\*是非常同意的，而且学校的租金，水费，电费等都是不用交的，我们的创业项目费用只用花价和包装纸的费用，所以地址在学校的创业园。

>三、进货  进货渠道是批零店的关健，因为花卉的质量和价位，是你赢得市场的法宝，找到自产自销的货源，可使你的利润空间最大得到保证，作为我们情义花卉。

>四、经营策略  \*\*\*\*已经20个年头，哪里都没有空白市场等你开发，哪一行都有人做，关键看你怎么做，信誉是关健，一靠花卉质量价格，二靠服务质量，批零店假如花卉质量价格由供货商把关的话，作为店主主要靠服务质量。不如先作一个免费送货上门的承诺，无论对于批发商还是零售商，此项售前服务，会为你建立一个逐渐、扩大的信誉体系客户群体。二是避免守株待兔，坐以待毙，无论哪个城市，星级饭店的花卉布置，都是一个很好的业务，3—5天更换一期，费用少则几百，多则几千元，更何况酒店的婚宴，会议，生日宴又很多，无形带来许多生意，影楼，酒吧，歌舞厅也是你开拓业务的市场，与电台合作，累积返还销售，都是你占领市场的法宝。

——花店促销广告语 (菁选2篇)

**花店店员日常工作总结7**

>一、项目背景

千姿百态的花儿述说着千言万语，每一句都是\"美丽\"。随着人们的生活水\*不断地进步，生活质量不断地提高和对生活的追求。花卉已经是人们生活不可缺少的点缀!花卉消费近些年来呈越来越旺的趋势，除了花卉本身所具俏丽姿容，让人们赏心悦目，美化家居等功效外，它还可以开发人们的想象力，使人们在相互交流时更含蓄，更有品位

这样我们创办网上校园花店以花卉专递为市场切入点，兼顾网站长期市场占有率和短期资金回报率以抢占市场，以满足个性消费为主题，以花卉为试点带动其他产品，最终能形成具有\"地质大学青鸟花店\"品牌优势的市场。是十分可行的。

>二、公司项目策化

1. 提供鲜明，公司使命有效，畅通的销售渠道，提\*\*品服务为根本，促进花卉市场的大发展。我们的青鸟将成为一个可爱的信使，把祝愿和幸福送到千家万户。

>2.公司目标

立足地大，服务武汉，辐射华中。创建网上花店一流的公司(喜盒网)。本公司将用一年的时间在武汉的消费者中建立起一定的知名度，并努力实现收支\*衡。在投入期仅选择网站总站所在地质大学西校区作为试点市场，该区市场容量在3000人以上，较有\*\*性，试点时间为一个半月。当模式成功后，以asp的形式在分站推广。经过3到6个月的运营后再扩张到其余的市场

>三、经营环境与客户分析

>1.行业分析

\"地质大学青鸟花店\"网站是由在校大学生推出的面向650万在校大学生的垂直网站，因此目标消费者定位为在校大学生。该网站除武汉地质大学的总站外，在湖北各高校设有分站，因此，暂定的目标消费群以湖北各高校大学生为重点，将来逐步扩大市场，以\*\*地质大学为例，各类在校生近2万人，则投入8校共有近20万的目标消费者，而最新的统计表明，全国在校大学生有650万左右，这样的市场规模是相当庞大的，而且考虑到将来在校生毕业后仍将成为网站的忠诚客户这一现实，目标市场的容量将是相当可观的

>2.\*\*结果分析

本公司对武汉的各高校大学生为重点进行客户分析，主要采取问卷\*\*(问卷\*\*表见附录一)和个别访谈的方式。此次我们共发出问卷50份，收回37份。由于时间有限，问卷数量不多，但还是从一定程度上反映了广大消费朋友的消费心理和需求：

⑴有明显的好奇心理，在创新方面有趋同性，听同学或朋友介绍产生购买行为;

⑵购买行为基本上是感性的，但由于受自身经济收入的影响其购买行为又带有理性色彩，一般选择价位较低但浪漫色彩较浓的品种;

⑶在校大学生没有固定的购买模式，购买行为往往随心所欲;

⑷接受和吸收新事物的能力强，追求时尚，崇尚个性;

⑸影响产品购买的因素依次为：价格，品种，包装，服务等;

⑹购买行为节日性很强，一般集中在教师节，情人节，圣诞节及朋友生日前后。

>3.目标客户分析

在校大学生购买一般不问价格，但从网上定单来看侧重于中档价位。在定单数量上倾向于能表达心声，如大多数订购1支(你是我的唯一),3支(我爱你),19支(爱情路上久久长久),21支(最爱)等等，在教师节这一天往往以班级人数为单位订购花卉。包装一般倾向于要求高档化，有向个性化方向发展的趋势，对花卉的质量要求比较苛刻，如不允许有打蔫现象等。

>四、营销策略分析

>1.品牌策略

网站建设初始，我们便非常重视品牌。在品牌包装上，由美工人员根据详细的市场\*\*和大胆预测，采取动态与静态页面相结合的设计方案，从视觉形象和文字字体都经过精心规划，力求具有独特创新

>2.价格策略

青鸟网上花店在原料，包装，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。既走价格路线，又走质量路线，满足不同层次消费者的需求。

>3.促销策略

>(1)宣传策略

利用学校广播站，报栏，宣传栏免费宣传另外利用网站本身信息流优势宣传和突出形象，并与各大报社，地方电台与电视台建立良好的关系，采取互惠互利双赢的战略模式

>（2）服务方面

网上花店的服务必须是一流的，对于配送队员而言，只要有定单，就必须按照定单要求按时按地送到，并且是微笑服务。

在售后服务方面，由客户服务部负责采取以下几种方式：

①打感谢电话或发e-mail进行友情提醒服务，并在客户重大节日时发电子贺卡

②无条件接受客户退货，集中受理客户投诉

③设立消费者\*\*表，附赠礼品，掌握消费者需求的第一手资料

④第一次订购的客户将收到随花赠送的花瓶，并享受价格优惠，成为会员后享受会员价格。

⑤不定期的在网上或离线召开会员沙龙，交流信息，沟通感情，并解答客户最感兴趣的问题。

⑥建立客户数据库档案，客户重复订购时只要输入名字，客户的其他信息便自动\*\*系统。

>4 .渠道建设

就目前来看，网上花店主要是与一级批发商建立业务关系。选择批发商时，一般考察其经营业绩，信誉，合作态度，供货是否及时等方面，要求此批发商在同一城市有位于不同区域的几家营销网点，以便于各高校配送成员就地取花。通常与批发商签订合作协议，就价格与产品质量等问题达成一致意见

>五、网上花店策略实施

1.市场范围选择，在投入期仅选择网站总站所在\*\*地质大学西校区作为试点市场，该区市场容量在3000人以上，较有\*\*性，试点时间为一个半月。该模式成功后，以asp的形式在分站推广。先在已经建成的另外7个分站试运营，经过3到6个月的运营后再扩张到其余的市场。

2.重点宣传客户，宣传对象以在校学生为主，他们对流行感兴趣，往往容易\*\*潮流，而对于逻辑思维较强的工科学生，我们利用先期的受众进行传播达到宣传效果。

3.现场促销选择每年9月8日和9月9日两天为重点宣传日期，在此之前，将宣传单分发至学生宿舍。宣传内容包括：

⑴悬挂\*\*的彩色横幅，位于校园主干道上，数量为3-5条，以\"青鸟花店\"网址和\"校园花店隆重推出\"为题搭配悬挂。

⑵在校园人流量较高的位置如宿舍门口和食堂附近搭一宣传台，摆放3-5台微机，可以上网查询并订购;放置一宣传板详细介绍花店内容，并摆放实物花卉，在宣传当天将配送礼品现场送出。

⑶请学校广播站播发\"青鸟花店\"\*\*\*门拟定的宣传材料，在早，中，晚各一次，连续数日。

⑷为营造气氛，安排两名\*\*佩带写有\"青鸟花店\"网址的绶带，进行解说，并\*\*抽奖活动，中奖者可以现场订购20元以下的花卉，由网站付款。

⑸在宣传当天，请与学校有关的\*\*到现场报道，如武汉晚报，各地方电视台等

>六、营销效果预测与分析

>1.营业额收入

据\*\*分析，我们可以预测在主要节假日，每天销售额在1000元以上

>2.支付方式

根据有关材料网上在线支付将会达到20%,我们正积极与招商银行等金融单位联系建立业务合作关系，促进在线支付

>3.订货方式

e-mail定单，直接进入\"青鸟花店\"网站校园花店订购，电话订购。另外，我们重点推出倍受学生喜欢的短信订购

>4.客户特点

年轻化，100%为青年人，以男性学生为主;他们信誉高，文化素质高，无坏帐现象

>5.消费特点

60元以下的花卉最受欢迎

>6.信息基础设施

公司网站主要是以虚拟主机的形式存在的，故公司暂时不需要具备信息方面的硬件设施。对于信息软件的开发和网站的建设，公司将通过内部成员中计算机较好的同学和招聘有这方面特长的成员来共同完成。b2c网站虽然在理论上可以实现零库存，但是现实中要达到这一点却很困难。

>七、经营成本预估

>1.原则

把每一分钱用在刀刃上，充分发挥每一分钱的价值

>2.初期投资

这一时期，资金主要用于外购整体网络服务(虚拟主机),产品采购，系统开发和维护，前期宣传，物流配送等方面上。预计需要\*\*\*2万元左右。从网站建立到网站正常运作起来大约需要一个月的时间

>3.第二期投资

这一阶段我们的服务将辐射各大高校和武汉市区。，服务的内容会有很大的扩展，服务的质量也将有进一步的提高。其资金来源主要是公司前期盈利的积累和外来资金的引入，如银行的信贷

>八、系统开发计划

>1.系统开发计划

根据公司创建初期资金缺乏的情况和我们开发小组的`实际情况，我们决定选择虚拟主机的方式来建立我们公司的网站。当然随着业务的扩大，资金的充裕，我们会考虑建立公司自己的网站。在系统初具雏形后，公司将根据预定的系统功能要求来逐步进行实时测试。系统的完备无疑是一个测试，完善，再测试，再完善的过程，直至系统功能达到公司预期的要求

>2.系统逻辑方案

系统逻辑方案是实现电子商城的经营目标，策略和方式的总体框架。下面结合本公司实际情况做出图解说明六大模块：系统商务活动流程，系统总体逻辑结构，系统数据分布，信息处理模块和安全\*\*模块

>九、项目小结

>1.主要工作完成情况\*\*

了解到广\*\*学生朋友的真实需求，而且公司从实现目标，运营机制，项目策略等方面都进行了总体规划。另外，在系统开发计划方面，公司也结合我国的实际情况，参阅了大量的关于网站服务方面的文献，也结合了课堂上所学的电子商务的知识，做出了适合公司的网站运作流程和设计流程，以及适合我们公司的系统逻辑方案

最重要的是，针对目前花卉市场上适合大学生朋友特殊要求的情况，我们自行设计了一系列服务产品，如短信订购花卉，附带祝福卡片，电话传情等并且制定了合理的价位。与此同时，我们还设立了论坛，不仅满足了广大青年学生等切实需要，也可以满足社会不同年龄层次消费者的需求

>2.不足与困难之处

由于我们企业刚刚开始计划，资金方面存在严重不足，同时由于时间紧迫，整个计划书难免有些欠缺，不过我们会尽量地去充实，完善之。在网站设计，制作方面，由于我们小组成员对与此相关的知识了解得不够多，致使我们在网站设计时有很大的困难，但是经过我们的共同努力和协作，青鸟花店网站已初具规模，送人玫瑰之手，终久留有余香。我们相信，在以后的努力中，本网站一定会得到进一步的完善。

**花店店员日常工作总结8**

护士的工作是非常繁重与杂乱的，现在实践后，感触又更深了。的确，护士的活很零碎，很杂乱，还可以说是很低微，可是透过多数人的不理解，但我发现，护士有着其独特的魅力。医院不可能没有护士，这就说明了护士的重要性。医生离不开护士，病人离不开护士，整个环境都离不开护士。这琐碎的工作，有着完整的体系，可谓“麻雀虽小，五脏俱全”，也正因如此，才能发挥其独到的作用，产生不可或缺的作用。正确认识护理，树立了正确的职业道德观，养成了良好的工作态度。

见习最深的体会就是要不断学习，不断实践，学无止境。其实我们也知道，学习知识本身就是一个长期坚持，不断探索的过程。一年后的我们也要离开校园，踏入社会，然而社会看重的不仅是我们所学的书本知识，更多的要看我们是否掌握了适应社会的能力。一旦踏入社会，我们就必须去适应，去融入。那么怎样去做，怎样才能学以致用，就显得极为重要了。其中，最重要的一点就是我们要有踏实的基本功，以知识为后盾，以不变应万变。而这些是我们在学校学习的主要目标。

见习也无声无息的结束了，时间虽不长，但是我学到不少，理论与身体力行同样重要，在接下来的一个学期的学习时间里好好掌握该学会的知识。我相信我可以做的更好。

**花店店员日常工作总结9**

1.炉火渐渐地温暖了房间，也温暖了我摇曳的思念;饰品装点着橱窗，也装点着我美丽的梦;贺卡缤纷了这个季节，也缤纷了我浓浓的祝福。闭上双眼许下个愿望，这个圣诞夜只想陪在你的身边。

2.快乐的鹿，吉祥的撬，把福运好运都送到;如意的袜，幸福的帽，把霉运厄运都赶跑;长寿的树，安康的花，愿祥运财运住你家;温馨的信，真诚的心，愿我的祝福都成真;圣诞节，祝你快乐。

3.如果一个红衣老头跳进你的窗户把你装进袋子里请勿担心，因为是我告诉他我要的圣诞礼物是像你这样的朋友!

4.白雪绽放了吉祥花，圣诞树结出了如意果，好运染红了圣诞帽，欢笑引来了圣诞老人，送你一份礼物让你幸福常在，送你一份祝福愿你快乐长存。祝你圣诞快乐!

5.\*\*夜的钟声回响在小路，我送你一颗真诚的圣诞树，上面闪着我们友情的回顾，挂满了我对你的祝福，愿好运永远把你呵护，愿你一生\*\*幸福。祝圣诞快乐!

6.洋洋洒洒，吉祥的雪花在飘荡，好运无穷;热热闹闹，快乐的酒杯在碰杯，喜笑颜开;欢欢喜喜，美丽的烟花在绽放，心情愉悦;\*\*\*安，圣诞的钟声在敲响，福寿安康;真真切切，美美的祝福在送达，心花怒放。祝圣诞节快乐，心情好好!

7.圣诞节，圣诞老人将变成财神爷，圣诞树变成摇钱树，圣诞礼物变成提货卡，赞美诗变成芝麻开门的\'咒语。友情宝库已为你打开，快拿出快乐聚宝盆聚财吧!

8.因为有了玫瑰才有美丽的爱情因为有蔚蓝的天空才有人类的梦想因为有了你才让我浪费一毛钱的信息费圣诞快乐。

9.手指都按麻了，我还要给你发信息，嗓子都喊哑了，我还要给你送惊喜。我不用上天帮助，也不用大地给力，我把我最真的心意，亲手送给你!祝你圣诞快乐!

10.以往的圣诞都是灰色的，今年有了你，一切都变得不同，我的世界一下子变得豁然开朗多姿多彩，我衷心地谢谢您。

11.身披圣诞衣，见人先作揖;头戴圣诞帽，逢人开口笑;脚穿圣诞靴，请客请吐血;背着圣诞袋，大家用脚踹。圣诞节到了，祝你开心哦!

12.圣诞到了，聆听钟声，心情悠扬;静看飞雪，喜笑颜开;戴上帽子，鸿运当头;披上外套，福运无边;送上祝福，锦上添花：祝圣诞快乐，天天开心!

13.在这阔别的岁月里，悠悠思念，且籍此小小信息，为我们的友情加温，也愿它带给你快乐无数，在这洁白的圣诞节日!

14.我要把一切喜讯变成奶油，所有祝福柔成巧克力，所有快乐做成蛋糕答谢你，然后说声圣诞快乐!

15.\*\*搭上冬天的快车，让快乐与你轻轻拥抱，让困难见你乖乖让道，让烦恼低头悄悄走掉，让吉祥对你格外关照，让幸福对你永远微笑，圣诞快乐!

16.铃儿叮当响，圣诞祝福忙，祝你\*\*\*安走四方，事业红火放光芒，爱情和美蜜如糖，身体健康更强壮，家庭和睦又吉祥，幸福生活万年长。预祝圣诞快乐!

17.开心跳舞开心狂欢，此时此刻一起共舞。深呼吸摇摇头，甩掉烦恼和忧愁。上帝与我们同在，快乐与我们相随。短信传递五湖四海，一起动起来吧!圣诞快乐!

18.圣诞夜，把袜子翻过来，里朝外，挂起来，整个世界都是你的礼物。

19.点点滴滴的关怀化作我的祝愿，只只片片的挂念化作我的期盼，把我的心装在短信里面，把我所有的祝愿和期盼带给我想念的你，带给你崭新的\*\*。圣诞快乐。

20.砸光烦恼蛋，剩下的是快乐蛋;砸光倒霉蛋，剩下的是好运蛋;砸光失败蛋，剩下的是成功蛋;砸光所有坏蛋，剩下的是好蛋。你是“剩蛋”，幸福灿烂!

——花店实\*\*结 (菁选2篇)

**花店店员日常工作总结10**

一、中药鉴定学的定义:

研究和鉴定中药的品种和质量,制订中药质量标准,寻找和扩大新药源的应用学科

二、中药鉴定学的研究方法和内容是:

在继承祖国医药学遗产和传统鉴别经验的基础上,运用现代自然科学的理论、知识、方法和技术,系统地整理和研究中药的历史、来源、品种形态、性状、显微特征、理化鉴别、检查、含量测定等,建立规范化的质量标准以及寻找和扩大新药源的理论和实践问题,中药鉴定学总结.

三、中药鉴定学的研究对象:

中药.中药包括:中药材、饮片和中成药.

四、中药鉴定学的任务

1、考证和整理中药品种

2、鉴定中药真伪优劣,确保中药质量

3、研究和制定中药规范化质量标准

4、寻找和扩大新药源

五、中药品种与质量的关系:

中药的品种问题直接关系到中药的质量,品种正确是保证中药质量的前提.

六、造成中药品种混乱和复杂的原因:

1、同名异物和同物异名现象普遍存在

2、本草记载不祥,造成后世品种混乱

3、有的品种在不同的历史时期品种发生了变迁

4、一药多基原情况较为普遍

七、解决中药品种混乱和复杂问题及发掘祖国药学遗产的途径:

1、通过对中药商品调查和中药资源普查,结合本草考证,明确正品和主流品种,力求达到一物一名,一名一物

2、研究不同历史时期药物品种的变迁情况,正确继承古人药材生产和用药经验

3、开展古方药物的品种考证

4、对一些道地药材进行品种考证

5、本草考证有助于自然资源的开发利用

6、通过本草考证与现今药材品种调查相结合,能纠正历史的错误,发掘出新品种

**花店店员日常工作总结11**

工作实习总结 -实习学习总结

不知不觉在染整有限公司已工作了2个多月,对本厂的一些情况也有所了解.下面我是我的实习报告,也是一个工作总结.在报告中,我将对本厂的设备结构及其在本厂中所处的作用,本厂所做的产品及其工艺,以及成品检测方法等作详细描述.另外我还谈一谈我个人的一些看法.

2.生产品种及其工艺流程

在工作中我厂的主要工作程序是:

客户来样-化验室打样-客户确认-工厂开单投胚-前处理-染色-后整理-成品包装

生产加工品种

本厂主要加工纯棉梭织布,还有一些麻棉混纺,TC,CVC,印花布等.常用品种如:180X80/60/2X60/2斜纹布,54X132/32X20(18W)灯芯绒.

生产工艺流程

全棉斜布工艺流程

胚检-翻布缝头-烧毛轧酶-堆浆-煮漂-丝光-磨毛-染色-柔拉-预缩-检验包装

CVC斜布工艺流程

胚检-翻布缝头-烧毛轧酶-堆浆-煮漂-定型-丝光-染色-柔拉-预缩-检验包装

全棉平布,帆布工艺流程

胚检-翻布缝头-烧毛轧酶-堆浆-煮漂-丝光-染色-柔拉-预缩-检验包装

丈根斜布(弹力布)工艺流程

胚检-翻布缝头-烧毛轧酶-堆卷-丝光-定型-煮漂-丝光-染色--柔拉-预缩-检验包装

灯芯绒工艺流程

胚检-翻布缝头-烧底毛轧酶-堆浆-煮漂-丝光-染色-柔拉-预缩-检验包装

防卷边工艺

烧毛-轻丝光-定型-煮漂-丝光-染色-柔拉-预缩-检验包装

3.本厂设备

主要设备介绍

主要设备有:2台烧毛机,3条连续退煮漂联合机,4条连续轧染线,1台12色圆网印花,1台蒸化机,7台卷染机,1条洗水联合机,4台磨毛机,4台拉幅机,3台预缩机,2台丝光机,1台烘干机,7台验布机,1条自动打包机.

设备排列图

4.化验室

化验室的主要工作是:染一小块布即打小样,让客户确定颜色,手感等,还要为做大货提供原始方.另外还要做一些测试及实验,如:染化料的性能指标测试.

化验室设备

对色灯箱:①.GretagMacbeth SPECTRALIGHT III

②.VeriVide

小样机: ①.KASEN 瑞邦机电设备厂(用于浸染)(产地:广东顺德)

②.LABTE\_EWAVE LAB EQUIPMENTS CO.,LTD(用于轧染)(产地:台湾)

其它设备:汽蒸箱,烘箱,焙烘箱,轧车,洗衣机,吸料台等.

小样工艺(化验室)

①.轧染布样:45X20cm

染液水量:100ml

②.浸染布样:5g

染液水量:100ml

活性汽蒸法(用于连续染色机染色)

①.工艺: 轧染液-红外预烘-热风烘干-轧碱-汽蒸(挂蒸)-皂洗-水洗-轧水-烘筒烘干-上柔软

②.染料配方:活性染料 X g/L

防泳移剂BMA 20 g/L

③.盐水配方:烧碱 5-8 g/L

纯碱 20-25 g/L

盐 250 g/L

④.热风烘干:110℃ X 5min

⑤.汽蒸: 102℃ X 2min

活性焙烘法(用于连续染色机染色)

①.工艺: 轧染液-焙烘-皂洗-水洗-烘筒烘干

②.染料配方:活性染料 X g/L

尿素UREA 150 g/L

纯碱 12 g/L

③.温度: 160℃ X 2min

士林汽蒸法(用于连续染色机染色)

①.工 艺:轧染液-红外预烘-热风烘干-轧还原液-汽蒸(机器蒸)-氧化-皂洗-水洗-烘筒烘干

②.染料配方:士林染料 X g/L

防泳移剂RTM 10 g/L

③.还原配方:烧碱 25-35,40-60 g/L

保险粉 25-35,40-60 g/L

④.氧化配方:50%双氧水 g/L

⑤.热风烘干:110℃ X 5min

⑥.汽 蒸:100℃ X 68s

分散士林一浴法(用于连续染色机染色)

工艺: 轧-烘干(120℃)-焙烘(195℃X2min)-汽蒸(102℃X1min)

-还原清洗-洗水

配方:分散染料 X g/L

士林染料 Y g/L

活性浸染法(用于卷染机染色)

工艺:常温入料-60℃X20min-入盐-60℃X30min-入碱-60℃X30min-皂

洗-水洗-烘干

配方:活性染料 X% owf

盐 Y g/L

纯碱 Z g/L

士林浸染法

工艺:入料-60/40-氧化

配方:士林染料 X%

烧碱 1%

保险粉 owf

氧化:双氧水 1 g/L

5.前处理

两火口气体烧毛机

烧毛机主要是去除织物表面上的纤毛,减少纤毛对后工序的影响,并提高布面平整效果.

名称: osthoff-senge 423227 wuppertal

型号: VP99(刷毛),PK94(烧毛)

厂商: Textilmaschinen VDMA , Made in Germany

工艺: 进布架-剥边-整纬-刷毛箱-烧毛机(一正一反)-出布

燃烧介质:石油液化气

穿线图:

退浆煮练漂白联合机

退煮漂前处理主要是去除织物上浆料,杂质,提高织物白度,吸水性能等.处理完后主要性能指标是:布面PH值,毛效,白度,去浆程度.

煮练漂白

①.工艺:

水槽-四格水洗蒸箱-碱槽(5浸1轧)-蒸箱-四格水洗蒸箱-水槽-双氧水槽(5浸1轧)-蒸箱-四格水洗蒸箱-四柱烘筒烘干

②.配方:

厚重织物

细薄织物

烧毛轧酶

高温退浆水

渗透剂NF-5

8 g/L

低温退浆水

渗透剂NF-5

8 g/L

轧料压力

85℃

1 kg

99℃/20min

90℃

轧料压力

打卷堆置

1 kg

>4 h

80m/min

冷轧堆

双氧水

渗透剂NH-198

806

敖合分散剂CG-300

6 g/L

轻煮洗浆

渗透剂NH-198

5 g/L

50m/min

30min

90℃

渗透剂TF-198

精练剂SSN

抗皱剂TF1011

4 g/L

渗透剂NH-198

渗透剂SSN

**花店店员日常工作总结12**

每个人都是社会的一份子，每个人都在努力做好自己的工作来服务这个社会，我们所要做的就是要不断完善自己，不断提高自己，以贡献给社会自己更大的力量，来体现自己的人生价值，而实践活动，就是我们学生服务社会的一种方式，是锻炼我们实践能力的一个机会。

我们终究是要投入到社会实践中去的，并在社会中以自己独特的方式来为这个社会服务。我认为，社会实践活动就是为服务社会打下一个坚实的基础，是我们掌握一些经验，让我们在实践中得出真知，同时，这也是我们作为学生来接触社会的一种方法和经验，以便将来我们能够适应各种复杂的社会环境。由此可见，社会实践就是我们服务社会、锻炼自我的一种必要的方式。在寒假的时候，我本着服务社会、认识社会和完善自我的想法，我选择了去我们县的##公司去实践工作，来完成自己的寒假目标。

转眼间，我已是大学生了，如今迎来了大学的\'第一个寒假。如何让这个寒假过得充实有意义，我一早就做好了计划，那就是我要体验一下社会实践生活。 回到家后的第二天，我就开始寻找寒假的兼职。街道上招聘的信息到处都是，可是招聘寒假兼职的信息却很少，真是有点灰心。可是我没有放弃，继续寻找，终于在一条街道的转角处的一家芊芊花店看到了招聘寒假工的告示。我怀着激动的心情到那家花店去应聘。接待我的是老板娘，她看我身材小小的，问我是否能胜任这份工作。我拍拍胸口说：“一定可以的！”然后我又跟她说了自己对花的一些了解。老板娘见我说的头头是道，于是就同意招收了我这名寒假打工者啦。

虽然说我对花是有一定的了解，可是真正要运用到实际的工作中去还是有点小困难的。花店的工作是技术活，一开始，我什么都不会，需要从头学起。最基本的就是修剪整理花朵，刚到货的花都是没有经过拾掇的，很容易枯萎，而我们的工作就是修剪花枝，汲水养花。在刚开始工作的两天里我学会了这些稍微简单一些的工作。接着就是包装花朵了，比起修剪需要更细心，也要很耐心的学习才能掌握其中的技巧。当然我也发现这是一个熟能生巧的过程，在后来几天的工作中，我的技巧越来越熟练，老板娘也很满意我的工作。

花店里有一台办公电脑，因为我在学校曾经上过电脑培训班，所以对电脑比较熟习，打字也比较快，老板就经常拿一些顾客的名单让我登记和修改。打的文件老板总是要反覆地修改，我就要经常帮她修改，那时真的觉得好烦，不过不管觉得多烦也要忍着，不能发脾气，毕竟自己是在给别人打工。更难受的是，闲的时候也不能离开花店，什么也不能做，只能呆呆地坐在那里等。比起自己在家里的待遇和脾气真的想过要放弃，不过还是撑过来了。自己既然想接触这个社会，想融入这个社会，这样小小的辛苦是一定要承受的啊。

半个多月的寒假实践过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，犯的错误也越来越少了，老板也夸奖我适应性很强，工作能力也不错。那时离开时还真有点舍不得呢。这么多天以来的辛苦也是有回报的，拿到我的工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了打工的苦日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了社会实践工作。假期实践虽然很短，但是在这段时间里，我们却可以体会工作的辛苦，锻炼意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。社会实践拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干。社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们要为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

**花店店员日常工作总结13**

按照区教育局与晋中学院《教育实习基地》的协议，晋中学院第一批实习生于20xx年2月13日赴我校开展教育教学实践活动，本学期实习工作已接近尾声，为进一步做好此项工作，现将晋中学院本学期实习生实习情况总结如下：

一、总体情况：

20xx年二月份，按照区教育局的统一安排，南沟中心校接收了来自晋中学院的三名实习生： 张军 女；杨红 女； 李艳艳 女；对这三名学生的到来，学校和所在村的领导非常关心。在这三名实习生来之前，学校领导的对实习生来校后的工作、生活、安全、管理等方面的问题进行过专门的研究，并指定专人做了详细的安排。

二、具体情况：

(一）、管理方面：

作为一名实习教师，有幸走进基层学校亲自登上三尺讲台是每一个实习的教育专业的大学生所梦寐以求的。为了促进和提高实习生的专业素质和业务能力，我校在各个方面给予足够的重视，从生活、工作、师徒关系等方面下足功夫，让每一个走进南沟中心校的实习生都能感受到南沟浓厚的文化氛围和教学理念、艺术特色，引导其带着先进的教育教学理念走进来，带着沉甸甸的南沟文化走出去。

1、生活上，学校为三位实习生购置了床、被褥、被罩、床单、褥单、手电、毛巾、饭盆、洗衣粉、香皂、两个脸盆等生活用品。并与村里联系派了最好的厨师，由学校每天派专人购买食品、蔬菜，变换花样免费保证她们的一日三餐能够吃饱吃好。学校还为她们发放白糖、绿豆、电蚊拍等用品，学校教师有甚么福利她们有甚。

2、安全上，为保证在校实习生的安全，学校积极与村里协调，加强了门房门卫管理和校警管理。强化校领导带班和教师值班制度，并安排女教师与实习教师陪寝，并指派专人生火，保证了她们的在校、住校安全。

3、工作上，学校教导处指定专门的辅导教师，一对一的对其进行指导，从备课到上课到批改，并大胆的启用这三位实习生，在工作上给她们压担子，张军，承担二年级数学；杨红承担一年级数学；李艳艳承担四年级科学。这三位同志也虚心学习，进步很快。

(二)、教学方面：

这三位实习教师在指导教师的引领下，都能以教师的身份严格要求自己，为人师表，处处注意自己的言行和仪表，热心爱护学校的学生，本着对学生负责的态度尽全力做好每一项工作；同时作为实习生，也能够遵守学校的规章制度，尊重学校的领导和老师，虚心听取指导意见，并且一起团结协作完成学校布置给他们的任务，在虚心求教的过程中不断地学习和进步，为今后从事教育教学工作奠定了扎实的基础。

1、学校从实习生入校的第一天起就对其进行各项培训，通过青蓝工程配备专门的指导教师，这些教师具有多年的教学经验和应考经验，通过教学五环节、理论学习、校本教研听评活动、校际交流、观摩实践等多项活动不断提高其自身的素质与能力，通过活动可以反映出实习生都能服从学校安排的任务并及时地完成，借助活动平台，大幅度提高了他们的教育教学能力。

2、在实习期间都能按时上下班，和本校教师一起工作交流，学习他们的教学经验、管理经验，教学技能、教法，使专业知识和课堂教学能力更上了一个新台阶。实习的年轻教师积极学习专业理论并付诸实践，在交流中改进，在实践中检验改进的成果，尤其是能有效运用多媒体教学、能吸收先进的教学理念、教学模式，并且能在指导教师的引导下扎扎实实、一步一个脚印不断前行。善于立足学生的学情，通过情景教学有效实施教学过程，深得学生的尊敬和爱戴，课堂教学气氛明显改观，为我校的低段教学注入了新鲜的血液。

3、教学是一个很个性化的过程，每个实习老师都有属于自己的教学方法、教学风格，有着自己的独到之处，在实习中及时与其他老师交流、听其他老师的课、从其他老师的课堂中学习、虚心地向其他老师请教，这使他们体会很深：上一堂课容易，但要想上一堂精彩的课还是很难。课堂教学融入了知识与能力、情感的方方面面，同样教学并不仅仅局限于课内，课外同样需要他们去实践、去探索，比如：教师的健身能力、演讲能力、组织能力、赛讲能力……这些方方面的实践也是一种教育实践与实习，他们做得很好。

三、取得的成绩：

安排教学实习的基本目的，在于通过理论与实际的结合、学校与社会的沟通，进一步提高实习学生的思想觉悟，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便把实习学生培养成为能够主动适应社会主义现代化建设需要的高素质的复合型人才。具体表现在三个方面：

1 、运用和检验教学成果。通过学校所学亲自付诸实践，把课堂上学到的系统化的理论知识，尝试性地应用于实际工作，并从理论的高度对教育教学工作的现代化提出一些有针对性的建议和设想。通过检验教学成果，看一看课堂教学与实际工作到底有多大距离，并通过综合分析，找出教学中存在的不足，以便为完善教学计划，改革教学内容与方法提供实践依据。

2 、使实习生了解和熟悉学校的运行。对师范类专业的本科生来说，实际能力的培养至关重要，而这种实际能力的培养单靠课堂教学是远远不够的，必须从课堂走向实践。同时通过实习生将我们学校的教学理念带回晋中学院，通过他们的传播、辐射将教育教学的先进理念扎根于每一位即将从事教育的学子之中。

3 、预演和准备就业工作。通过实习，让实习生找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理转型期。

四、存在的问题：

通过实习工作的开展，也发现了实习生的一些不足：

一是学校所学理论知识不能系统全面的应用到教育教学的实际活动当中。

二是教学中还比较刻板，主动性差，不能自由发挥，对教材处理不够灵活，讲解缺乏生动性和趣味性。对重难点的处理不到位，教学模式的使用不够灵活。

三是教育理念有待于更好的得到实践。

总之，在各级领导的关怀下，在学校领导的指导下，我校圆满的完成了晋中学院实习生的实习工作，它将为我校今后这方面工作的开展留下一笔宝贵的财富。

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