# 每周团队工作总结范文(汇总14篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-06-25

*每周团队工作总结范文1在合作中能体会到团队的力量与精神，在竞争中能体会到自我的潜能和智慧，上周六在公司的带领下我们来到广州笑翻天体会到了这两点，这是一个十分趣味的户外活动，比上半年的旅游有意义多了，激发了大家团体协作的本事，提高了大家共同应...*

**每周团队工作总结范文1**

在合作中能体会到团队的力量与精神，在竞争中能体会到自我的潜能和智慧，上周六在公司的带领下我们来到广州笑翻天体会到了这两点，这是一个十分趣味的户外活动，比上半年的旅游有意义多了，激发了大家团体协作的本事，提高了大家共同应对问题共同解决的意识。

本次训练活动毫无疑问，这次员工户外活动到达了既丰富员工的业余生活，又能磨练意志、超越自我、熔炼团队、协作创新的目的，这样的体验模式更有助于挖掘员工的内在潜能，提高团体凝聚力，增强工作意识。在训练中依靠彼此间的信任、协作和支持，一次次地挑战自我、战胜困难，加深了对团队精神理解，体会到了工作中信任、协作的重要性，并表示要将本次拓展训练活动受到的教育启示运用到工作中去，为维护社会稳定、促进经济发展作出进取贡献。

经过这次活动，让我们明白完美的团队建设需要靠我们每一个人去努力，让我们共同创立一个相互信任、相互合作、有效沟通、团结互助的工作环境，并把这种优秀的作风带给我们的每一个客户。

20xx年4月22日我校全体教师在校长的带领下去东风镇政府共同学习有关团队精神的一些知识。

经过参加《团队精神》课程的学习，真正体会到了团队力量的强大。一滴水在阳光下很快就会被晒干，仅有汇入江河湖海才能得到无限的循环。同理，个人的力量是有限，仅有把个人投身企业团队中，才能激发出无限力量，促进企业发展的同时，自身价值也得到了实现。

21世纪的较量是知识和资本力量的较量，更是团队力量的较量。企业中的人才不仅仅是专业技能的独立表现，更重要的是要对团队共同目标具有参与意识和使命感，仅有融入团队才能发挥出更大的潜能，所以要学会与他人合作。合作是一种智慧，是借助别人的力量使自我成长。不要认为成长仅仅是关系到自我的事情，当一个人借助别人的力量的时候，他可能得到更快的成长。当我们为团队付出时间、精力、热情和智慧的同时，团队也会给予我们成长的平台和发展的机遇。

团队力量的发挥靠人与人之间的合作，合作双赢的实现来自于团队精神的牢固树立。团队精神之所以在现代企业管理中被反复强调、高度重视，是因为团队精神确能产生巨大的功能。

一是能产生合力。我们常说“团结就是力量”、“人多力量大”、“人心齐，泰山移”。人们相互结合所产生的合力，并不是每个个人力量的简单相加，哲学上讲整体决于部分之和就是此理。在一个团队中，如果人与人之间十分融洽、亲密，成员都热爱团队，这就构成了团队的内聚力。每个成员对团队做出的努力也就越大，从而增强工作效率。

二是能构成互补。在现实生活中，金无足赤，人无完人，人的经历、知识机构、本事、性格特征各自有别，互有短长。家庭中夫妻的结合以及工作中团体的搭配都需要互补。

三是能促进交流。工作中的相互交往与帮忙，能增进团队成员间的思想感情的交流，产生一种亲密感，发生相互之间的依恋之情，从中吸取力量。一个不善于和人交往的人，他的人际关系必须很淡漠。他对人不能敞开心扉，自然得不到他人的关心和帮忙，他的事业也不会成功。并且现代社会是信息社会，每个人都是一个信息元。人既是信息的传播者，也是信息的接收者，交流能够促进我们对有用的信息收集，当然首先应将自身收到的信息与团队成员分享。

经过学习提升了对团队的认识，在日常工作中加深对团队的意识，学会不仅仅研究他人能为我做什么，并且还应研究我能为他人做些什么，促进团队成员间的相互关心和辅助，才能实现双赢或多赢。

**每周团队工作总结范文2**

为了提高公司员工的凝聚力，公司员工团队合作本事和公司员工之间的感情，公司员工在领导的带领下组织了演讲比赛和辩论比赛。比赛中公司员工参加，都以良好的风貌投入其中，进取的交流，充分发挥团队协作的本事，在比赛中充分展示员工优秀的素质和公司的企业文化氛围。尤其是对我们做客服工作的意义深远。

演讲中，各位同事不管从事何种工作，也不分职位高低，在同一个舞台上激昂文字，抒发自我的豪情壮志，有声有色的演讲给听众留下了深刻的印象。此次演讲主要成绩有以下几点：其一，提高了本事。演讲活动在某种程度上克服了人的惰性，提高了员工的基础写作本事和在公共合演说的本事;异常是在我们客服工作中，应对客户提出的种种未知问题时，提高了随机应变的本事。

此次实践证明，仅有不用心的人，没有做不好的事。

其二，增进了关系。本次演讲是一次全员参与的多层次、多角度的沟通与交流，经过演讲，大家表达出各自的心声，搭建起相互间沟通的桥梁，利于团结互助、相互配合等团队意识的构成。异常是我们公司两班制的情景下，员工之间交流比较少，经过此次活动，增进了员工的交流和关系。

其三，构成共识。演讲使大家深刻认识到\_团队力量是企业发展的动力\_，公司要长久发展，必须构成一个口令一致、步调统一、服从指挥的团队。作为老板人，作为关系到老板电器售后服务形象的我们客服，仅有达成老板电器的宗旨，才能占领更大的市场，才能托起更辉煌的明天。经过演讲，也对公司前段时间的工作进行了认真地回顾和总结，使全体员工再次感受到了团队精神的重要等思想精华，异常是对以后的工作起了推进作用，取得了较好的效果。

在辩论比赛中，各位同事同样展示出了进取的风貌，更是把团队协作精神，团队合作精神，发挥的淋漓尽致。既锻炼了公司员工思维的严密性，又锻炼了员工的语言表达、逻辑推理、辩驳本事、临场反应、整体意识等。

在辩论中，辩论双方都紧紧围绕辩题，充分运用综合知识进行了激烈的辩论，辩手们观点鲜明、反应机敏、逻辑严密、口齿伶俐，多次博得大家的热烈掌声。从而辩论赛到达让员工工作本事提升的目的。

经过这次活动，一方面增进各部门之间的了解，增强大家的团体合作精神，增加公司员工的凝聚力，为公司员工交流搭建了一个很好的交流平台，为构建和谐企业创造了条件;另一方面公司为了弘扬公司企业文化精神，展现优秀员工风采，构成人人争当先进、人人争为公司发展作贡献的良好氛围打下了良好基础。本次活动结束后大家纷纷表示将把更大的热情投入到工作当中去，为公司发展、为构建和谐兴企多做贡献。

**每周团队工作总结范文3**

在这一年多的工作与实践当中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任他人和自己的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克，战无不胜。

这年的工作中，所有的工作都是一线二线一起完成的，在这个过程中大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、清晰。

领导要求工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，能够积极自信的行动起来是后半年我在心态方面最大的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；

时刻记住工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算：出了风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

三人行，必有我师，与身边同事的合作更加的默契，感谢他们对新上任的我莫大的支持与鼓励，感谢他们的不离不弃，他们都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候有他们在身边。

我一定会跟她们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

**每周团队工作总结范文4**

经过这几年的工作学习，我也发现了自己离一个职业化的人才还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的工作中主要有以下方面做得不够好：

1.工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急。在工作时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，今年在计划上自己进步很大，但在这方面还有很大的优化空间。

2.对流程不够熟悉。在工作中，发现因为流程的问题而不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏还有当时设计考虑不到位的地方，对于这块的控制力度显然不够。...

\_月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

我是今年\_月一号来到\_男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到\_男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对\_男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，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我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度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。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，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，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们\_男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

7月份即将过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

我是今年7月一号来到\_\_男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到\_\_男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对\_\_男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，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我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度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。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，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，把我的销售能力提高到一个新的档次。。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们\_\_男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

【范文一：贩卖工作月总结】

xx月份又曩昔了，由于公司抉择要统一按区域治理，所以公司开会又再次划分了区域从xx月份后半月开始就实行了模拟区域划分治理，这是公司把我们往更好的偏向去带，让我们去达到更好的一个高度，这对我们来说等于机遇也可能是挑战，但对付目前的环境来说环境不太乐不雅，可能是市场呈现了萎缩，然则与我们尽力的不敷可确定是有关联的。

总结开来xx月贩卖方面有以下几点：

xx月份的新客户不多，老客户购买同时也低落。新客户开拓的少，有的还处于了解阶段，对付这个环境往后我们要从不合的渠道入手。现在便是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去发发掘户更深的信息。

我们的贩卖技能还存在欠缺，根基功底脆弱，所以我们还要增强学习。不找托言找措施，这个是我们公司和我个人不停崇尚的，现在我的才能还不够，所以我要不停在尽力，尽力学习，尽力工作，尽力生活，让每天都是充溢希望的。有人说过态度抉择一切，简单而言，我对工作的态度便是选择本身喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有法子，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对付本身喜欢的事情要支付最大的尽力，在这段工作中，我觉得一个积极向上工作态度是胜利的一个需要前提，所以我们要用百分之百的激情投入到工作中去。

xx月

下半年我们将迎来一个新的贩卖重点，那便是区域划分，基础上包括大兴，丰台还有房山这几个区的潜力都很大，之前也不停在这几个地方跑，但也没有做出很好的造诣。通过公司的区域划分，下半年我们要以团队为主，充分地施展团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有尹云和赵帅和我，尹云和赵帅他们都是分外优秀的业务人员，我们要互相学习，配合提高，我们每个人也都在尽力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

对付下半年我希望本身在工作中必要进步的主要有以下几点：

1、先做好老客户的按期回访，避免导致老客户的流失，余下的光阴去重点跟踪那些有潜力的客户。

2、增强对付专业知识的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。同时重点增强学习全面综合的理论知识和贩卖技能

4、做好新客户的开拓吸引工作，不必然就每一个客户都能做到贩卖，我们应该慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的欠好，这样也算是胜利的一种，口碑很紧张。

5、做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八轨则，对付我们照样很适用的，80%的贩卖来自20%的客户，我们80%的贩卖来自20%的产品，所以我们要想法子做好大客户的维持同时赓续开拓新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩张其他产品贩卖。

6、做好公司支配的工作，尽我们的最大尽力去完成公司规定的任务，百折不回，勇往直前。

总而言之，希望下半年我们有更好的业绩，公司有更好的结果。希望到年底时我们都能满载而归！

【范文二：服装贩卖月】

XX月份已颠末去，在这一个月的光阴中我通过尽力的工作，也有了一点劳绩，我感到有需要对本身的工作做一下总结。目的在于汲取教训，进步本身，以至于把工作做的更好，本身有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十一月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的贩卖经验，仅凭对贩卖工作的热情，而短缺男装行业贩卖经验和行业知识。为了迅速融入到劲霸男装这个贩卖团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到贩卖和服装方面的难点和问题，我常常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求办理问题的，在对一些对照难缠的客人研究针对性策略，取得了优越的后果。现在我渐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各类问题，精确的把握客人的必要，优越的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个对照透明的控制。在赓续的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，本身的才能，贩卖程度都比以前有了一个较大幅度的进步。同时也存在不少的缺点：对付男装市场贩卖了解的还不敷深入，对劲霸男装的技巧问题控制的过度脆弱（如：质地，如何清洗熨烫等），不能十分清晰的向客户说明，对付一些大的问题不能快速拿出一个很好的办理措施。在与客人的沟通历程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的率领下，连合店友，和人人树立一个相对稳定的贩卖团队：贩卖人擦鲱名贵的资源，一切贩卖业绩都来源于有一个好的贩卖人员，树立一支具有凝聚力，互助精神的贩卖团队是我们店的根本。在以后的工作中树立一个xxx，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守贩卖制度：完善的贩卖治理制度是让贩卖人员在工作中施展主不雅能动性，对工作有高度的责任心，进步贩卖人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我果断屈服店内的各项规章制度。

3、养成发明问题，总结问题，赓续自我进步的习惯：养成发明问题，总结问标题的在于进步我自身的综合素质，在工作中能发明问题总结问题并能提出本身的见地和建议，把我的贩卖才能进步到一个新的档次。

4、贩卖目标：我的贩卖目标最基础的是做到天天有售货的票据。依据店内下达的贩卖任务，果断完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和人人把任务依据具体环境分化到每周，每日；以每周，每日的贩卖目标分化到我们每个导购员身上，完成各个光阴段的贩卖任务。并争取在完成贩卖任务的根基上进步贩卖业绩。

我觉得我们劲霸男装专卖店的成长是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的扶植是分不开的。树立一支优越的贩卖团队和有一个好的工作模式与工作情况是工作的症结。

【范文三：贩卖员工入职一个月工作总结】

20xx年3月28日入职昆明xxxx以来，已经一个月了，一个月期间贩卖业绩方面固然不明显，然则工作方面的劳绩许多，这与领导与同事们的赞助是分不开的。

今天第一天来到我的新工作岗位，在这个团队里，年轻人的激情、活力以及那种朝气蓬勃积极向上的一切都感染着我。我也开启了新的征程。

现在我就将今天的工作情况和简单的想法拙劣地总结下：

**每周团队工作总结范文5**

本学期初，我们团队进行了招新工作，此次招新共招大一大二人员23人，人数是团队成立之初的人数的一倍多。考虑到大一同学刚刚步入大学，没有编程基础，所以在要求上与大二同学不同，对大一同学主要是先给他们提供一个良好的学习氛围，通过参加团队的有关活动让他们对软件开发有一定的了解，帮助他们明确自己的目标。另一方面，团队组织了大一同学参加作计划时需要特别注意的地方。

xxx创新团队成立之初，因为我们大三的几个负责人在实际开发中发现团队合作的重要性，并且学到了比课堂上更加宝贵的实际经验，真心感觉到团队合作带给我们的好处，所以，基于这样一种想法，我们想让更多的同学受益，并继续传承下去，最终成立了xxx创新团队。其实有心的人会发现，团队不是意味着放弃个人的利益，而是一个锻造自我的平台。我们是创新团队，要想办法利用好这个平台，锻炼自己。作为一名队员，每个人都要有自己的目标，充分利用团队这个平台，将它实现。请大家明确，团队的成功一定是它的每个队员的成功，之所以会成为一个团队，是因为我们有共同目标和追求。我们都应该为了自己的目标而努力奋斗！

总的来说，我们团队在这一学期进步较大，无论是从团队建设还是对外参加比赛上都取得了不错的成绩。但也要意识到自己的不足和缺陷，积极探索，寻找解决之道，这样才能使团队发展的更好！我们应目光长远继续努力，为自己的美好将来打好基础，为团队的发展贡献力量。最后，我以我们团队的口号与大家共勉：思路决定出路，创新引导发展，xxx有我更精彩！

光阴如梭，时光荏苒，大学毕业就匆匆过去了两年，在这两年里经历许多酸甜苦辣，既然选择了这一条路，就注定需要孤独负重前行。

一、工作情况回顾

20\_\_年\_月至20\_\_年\_\_月，最开始在区间现场值班，那段时间初来乍到什么都不懂，每天带个卷尺，拿本图纸到处跑，才发现“纸上得来终觉浅”学校所学与现场还是有一定的差距，其中有两件事情让我印象深刻的两件事情，一次是九号线左线IVA断面开挖的时候，我询问区间测量员现场的施工里程，我发现他给我说的里程和我记录的里程无法对应，领导叫我自己一个人拿着卷尺两米两米的测量，这时候我知道了，立场与方向不一样，别人的话不能轻信，凡是必须要自己去考证，第二次也是在区间九号线左线VA断面垫层浇筑的时候，我在现场值班，浇筑质量出现了一些问题，我尽力去管控了但是没有效果，我明白许多东西不是个人能够左右的，我们每个或者都好像飘在大海的孤舟，谁又能决定风浪下次打向哪一个方向?每天跟不同的人打交道，每天发生的事情都不一样，第一次对工地生活有了深刻的印象。

后来工作调度，调动至车站施工，车站这边环境要比区间恶劣的多，每天跟着\_\_在工地上东奔西跑，也明白了自己工作的意义所在，知道自己应该管什么，做什么了。每天现场值班，生活单调却又有规律，那一段时间真的很艰苦，每天带着口罩下去，回来的时候口罩上面确实黑色的灰尘油烟，有时候咳出来的痰都是灰褐色的，自己用钢筋去敲焊疤，焊渣飞溅起来在脸上躺了一个小疤，现在值班打混凝土现场守了一夜，第二天开会还要被人泼脏水说现在浇筑混凝土，技术人员不到场，爬上台架上面去量超欠挖，下方装载机确来移台架，台架的晃动，差点把我摇下来了。我曾一度怀疑过人生，怀疑自己上过的大学。

再后来作业面开展的更多了，自己一个人独立去管理4A出入口衬砌施工，虽然过程中出了一些小问题，但是总体方向把控还是心里面有一个数，还是保证安全质量的前提下完成了4A出入口衬砌，当时现场施工员是一个\_\_多岁的老隧道工，相当有经验，和他合作的这段时间确实还是收获了许多东西，在重难点问题作出确定的时候，我都会跟他商量一下，因为自己经验不足，有的时候出发点和想法都是很好的意见，到了现场确无法实施出来，这一段时间我明白了，我们技术部门就是服务于工区并管理工区，保证安全质量的前提情况下保证施工进度的最大化。

现在，人员调动原因，我也转战后勤内业资料这一块，负责据实结算、施工方案、计价已经施工资料这一块的管理，协调，感觉资料还是很乱，后期要做的工作还要好多好多。

二、自我鉴定

\_年时间的工作，我对自己也有了一定的认识，先说性格方面：做事雷厉风行、风风火火，但是却有点毛躁，工作完成得快质量却不能得到保证，有时候资料修改的时间比做的时间还长。我今后一定注意这一点，做事一定要慢细。

工作方面，虽然现场管理有了一些经验，但是明显意识到自己现场管理经验还是不够的，不懂测量，许多问题上的考虑不够充分，现场管控能力还有点欠缺，方案编制过程很多问题考虑得还是不很周到，规范容易混淆，后期自己还需要加强学习与理解。

三、自我总结

这段时间，自己心境已经平静下来，知道自己需要做什么、应该做什么、想要做什么未来的路还很长自己的选择也很明确，也给自己制定了后期工作计划：

1、保证按时上下班，自己的工作加班也要按时完成;

2、抽时间学习规范、文件、图纸，每年看两本工作外的读物;

3、尽自己最大努力完成\_部长\_总交代的事情;

4、梳理后期资料，并及时安排人员进行修改整理;

5、经常去工地，随时掌握工地施工动态，抽空学习测量工作，争取在今年考得二级建造师证。

6、稳住自己的心情，不管任何时候，不抛弃不放弃，坚持自己选择的路。

1、团队成员都有着一个共同的团队目标，都朝着这个目标努力，做出自己的贡献。

2、团队成员中大家相互依赖，相互协助，相互学习，共同探讨。不懂的东西大家面对面交流，集思广益。争取做到更好。

3、团队成员要具有团队意识，归属感，感情上的认同感。我们是一个团队，也是一个家庭。我们是团队中的一员，就要为团队的荣誉感到自豪。强烈地感觉到自己是团队的一员，才会真正快乐地投身于团队的工作之中，体会到工作对于人生价值的重要性。

4、团队成员的工作责任心。为成功完成团队目标保持高度热情付出额外的努力。自愿做一些本不属于自己职责内的工作。帮助其他成员达成目标。自觉遵守团队的规则。支持和维护团队的目标。

我队自今年七月份成立以来，在公司各级领导的大力支持和协助下，从无到有，由弱逐渐步入正轨，各项工作有序开展。全年我们积极响应公司号召，认真贯彻落实上级一系列指示精神，坚持“安全第一、预防为主”的安全生产方针，牢固树立“以人为本、安全为首”的管理理念，紧紧围绕公司全年工作总体安排，强化人本管理，加大教育培训力度，提高职工素质，以强化和提升素质为基点，狠抓现场管理，落实安全生产责任制，积极促进质量标准化常态奖惩机制，为加强安全管理体系和制度建设，实现20\_年全年工作任务奠定坚实基础。

**每周团队工作总结范文6**

>紧张而忙碌的一个学期又结束了，本期的团队工作也圆满地划上了一个句号。本期的团队工作以配合学校的德育工作为基础，培养学生多方面的能力为目标，从关心学生的生活、提高学生的思想觉悟等角度出发，设计和组织了形式多样、主题鲜明的团队活动，为学生提供了发展特长，展示自我的空间，也为学生提供了一个锻炼自我，提高能力的舞台。现将本期工作具体总结如下。

>（一）、基本情况

本期学校共有80个教学班，学生团支部52个（c109-c160），教师团支部一个，少先队中队28个（c161－188）。学期末，根据各团支部、各中队的各项活动情况、纪律、卫生、学习情况评选：

先进团支部：

c112 c117 c120 c122 c128

c133 c135 c137 c144 c146 c147 c154 c156 c159

先进中队：

c166 c171 c172 c176 c185 c186

>（二）主要工作：

>一、完善团队组织制度

努力促进团组织建设的规范化、科学化，大力加强团委自身建设。制度是共青团工作的引路灯，团委要根据自身的工作经历不断地制定出一系列的制度。定期召开团干会，明确职责，并依据《团章》和有关制度分别制定《团委会工作制度》、《团员发展制度》、《团员奖惩制度》、《团费收缴制度》、《团干管理制度》、《升降国旗制度》、《监督岗管理制度》、《团队评比量化计分制度》等等，新增团队评比宣传栏一块，及时将各团队情况予以公布，在每个团员中起到规范和约束作用。通过这些自身的软件建设，增强团委的战斗力。

>二、加强团队阵地建设

1、民主程序选举产生团队干部，对全体团队干部进行培训，并请老团干部介绍工作方法和工作经验，分工明确，坚持团队干部例会制度，有计划地开展团队干部业务学习、检查与评比，定期举行团队各部门的交流与总结，指导他们不断在实践中增强团队合作精神、改进工作方法、提高工作效率。对各班团支部从出勤、日常管理、参加活动等情况实行量化积分制，期末按积分多少，评出优秀团支部。

2、加强升旗仪式、黑板报、宣传栏、诗词墙等主要宣传阵地的建设。培训旗手、护旗手、礼仪队员以及广播员，办好校广播室和黑板报，使之成为学校精神文明的窗口；充分利用每一重大纪念日，对学生进行爱国主义、集体主义和革命传统教育。

3、成立文明纪律卫生监督岗，采用班级轮流值日制度。将校园分成四个区域，每个区域又细化为几个点，监督员负责维护自己值日区域的文明卫生情况。同时将发现的违纪现象通报到年级组予以扣分，使校园秩序和学生行为更加规范。在团队办公室设立团干值班，同学们有任何的问题都可以随时向团队办公室反映，从而得到快速有效的解决，使我们有一个良好的学习环境。

>三、树立团员榜样作用

1、加强青年团校的建设，每学期定期对团校学员们进行系统的团的知识培训，让队员们了解共青团的光荣历程，认清共青团的性质和任务，以共青团员的标准严格规范自己，积极创造条件，早日加入光荣的共青团，完成从少先队到共青团的过渡。本学期，我们一共吸收了698名队内的积极分子加入了共青团。

2、加强团员队伍建设。从戴团徽、举团旗、唱团歌等基础性工作做起，建立健全团的活动制度，规范团的活动仪式，开展团员“五个一德育作业”活动，教师每周推荐讲礼貌好学生活动，争当“入团积极分子”“优秀团员”活动，九年级团员和青年志愿者义务劳动，更好地发挥团员的模范带头作用。使每一个学生有方向、有目标，使团组织更深入人心。

3、积极配合上级团委的工作，认真贯彻落实上级团委的政策和安排。10月13日，共青团xx县纪念建队60周年表彰大会在我校隆重召开。我校c159欧阳锦榆、c134胡捷柯被评为县级优秀少先队员。

4、严格按照“团建帮带”工程总体要求开展帮带工作。为了帮助特困学生和贫困老师，团委在学校设立了江声“爱心基金”，号召学生献出一份爱心，在能力范围内把每周节约的零花钱捐出来，成为爱心基金的储备资金，定期资助贫困生，给予他们一定的帮助。本学期，共筹集到学生捐款元，老师捐款29300元。捐助校内外贫困学生刘永豪、刘东航、刘爽共25000元；捐助贫困教师张小叶20000元、冯卫星5000元；捐助残疾人艺术团12000元；春节慰问特困生柳博文、廖振兴、李新颖共3400元。余下部分将在下学期开学时发放给各班特困生。

>四、丰富团队德育活动。

为打造江声的特色团队，努力提高团组织的贡献力、发展实力，团队德育活动密切配合学校中心工作和时事内容安排，做到了“月月有中心，周周有主题”。

九月为“做文明江声人”主题月

利用国旗下讲话进行做文明江声人活动动员。广播站每天三次滚动播放倡议书，组织观看了《校园文明警示录》，以班级为单位开好主题班会，举行文明礼貌承诺签字仪式。出了主题黑板报，各教学楼教、教室内张贴倡议书，组织各班级开展各种各样的义务劳动，如为学校清理绿化带、抹教学楼外瓷片等等。

十月为“我爱我的祖国”主题月

借庆祝建国60周年的契机，在团委和其他部门的合力组织下，开展了一系列的爱国主义教育活动，如：向国庆敬礼的升旗仪式、国庆宣传刊、队列广播操比赛、阅兵式观后感比赛、国庆摄影展、教师红歌赛、国庆诗歌朗诵比赛、国庆主题演讲赛、八年级祖国知识抢答赛、国庆征文，进一步增强了学生对祖国的热爱。

十一月为“艺术陶冶情操”主题月

在团委和其他部门的共同配合下，成功组织了第十一届校园艺术节。整个艺术节包括个人才艺赛和开幕式、闭幕式等四场大型晚会，体现了我校师生良好的素质和蓬勃的青春活力。同时，校团委培训的133班唐古拉等5位选手在参加xx省“讲道德模范故事”比赛中获得了省银奖。

十二月为“感恩”主题月

在团委和其他部门的共同配合下，组织开展了“以实际行动感恩父母”德育作业，“世界残疾人日”主题活动，看邹越的“让世界充满爱”演讲视频观后感比赛，九年级团员感恩学校义务劳动，主题班会，主题黑板报，观看国家级义工赵在和老人慈善事迹图片展，感恩之心祝福新年明信片活动，教育学生用一颗感恩的心对待生活，从而理解、配合教育。

20xx年元月为“科技创新”主题月

团委主要是配合学校科技节开展了七、八年级“转魔方”比赛，让学生在快乐中学习，在学习中快乐。

一学期来，在校领导及周围老师门的关心和支持下，团队的各项基础工作开展有序。今后，我们还要根据我校学生特点，开拓创新，以更加务实的作风，勤奋工作，打造团队品牌特色项目，不断为学生的健康和谐成长与发展提供最有效的。

江声实验学校 团队办公室

20xx年1月28日

**每周团队工作总结范文7**

总结日常业务工作的经验，是每个优秀业务员必须养成的良好习惯，这种制度在大多数企业都被使用过，但做得好的很少。大多数时候都会走样，变成应付上司的任务，或变成不认真填，或者确实不知道怎么填写;报表反馈的信息没有人去关注，提出的困难没有人去帮助——本来还有一部分人在认真填写，因为管理者不关注，逐渐地也丧失了积极性。

如何避免这种形式主义，让销售人员养成反思和总结的习惯，不是靠几张表格可以实现的，必须通过会议和讨论等方式，围绕他们日常工作流程上的要点和难点来总结，帮助他们深入剖析业务过程，关注那些花费他们大量精力、让他们头疼、又能让他们一讨论就兴奋的事，让他们体会到通过反思和讨论找到成长的兴奋感。

关键过程和难点上的经验，可以从每周总结“三点经验”和“三点教训”做起。

1.总结。

三点经验和三点教训的总结过程，不可能一蹴而就、一步到位，要循序渐进，尤其需要基层团队经理的重视和组织。具体做法可以如下：

把每个人的经验教训拿出来讨论，每次指定2～3人，不仅把三点经验和三点教训说出来，更要回顾事情发生的过程，回到事情的目的、计划和实际的进展上。

不管是经验还是教训，都要多问为什么。主管上级要指导帮助，提出具体改进建议，让当事人体会到反思和总结的价值，最终让其进入反思角色，养成反思习惯。

如果每周总结太频繁，也可以在完成一项工作后总结。尤其是团队协作的活动中，小而简单的事可以少花时间，比如一小时;大而复杂的活动结束后，就是花上半天或一天的时间来总结，也是值得的。

2.汇总。

三点经验和三点教训汇总起来，就是关键过程的操作指南，是难点问题的改进办法，是销售人员能力提升的经验点。

汇总要从基层团队开始，从5～8个人独立的行动团队开始，比如一个项目组，或一个地市业务团队。汇总时不需要掺杂个人意见，录入电脑并按照要求归类即可。

然后以分公司或业务部门为单位，进行第二次汇总，这时候就需要总结提炼而不仅仅是汇总。按照专题和重要顺序整理好，从中发现可以进一步挖掘总结的经验亮点，总部可以围绕这些亮点进一步编写专题性的案例。

所有的经验和教训到公司总部再进行第三次汇总，根据实际运作的成效，一般在第二天就可以下发到各分公司供学习参考。

>提示：团队经验总结提炼能否执行到位的关键

基层团队和营销人员的经验能否转变为原始信息，取决于团队经理能不能让他们把有效的信 息表达出来。

为让基层重视，可以把经验总结作为基层团队经理和分公司经理的考核指标。基层团队经理由他的直接上级评价，分公司由总部的培训部门评价，评价的依据就是信息反馈的情况。

同时，为了鼓励这种行为，公司可以设定专项奖励基金，分季度或者年度评寻团队经验传播最佳实践奖”。

**每周团队工作总结范文8**

为稳定区域营销团队，区域营销主管应该对团队成员日常工作表现进行公平、合理的评估，严格执行目标管理、费用管理、报表管理、例会管理、汇报管理等，建立包括直接下级、同级甚至客户的评估意见在内的、客观公正的、可量化的绩效考核指标体系。根据考评结果，及时对团队成员进行奖励与惩处，营造奖惩分明、优胜劣汰的团队组织氛围，确保营销团队旺盛的战斗力。

销售五部此次团队计划通过加强营销团队建设与管理，从资源配置上、制度上、企业文化上以及团队领导艺术和目标管理层面上来制定有效的措施，保持良好的工作状态，从而达到管理得人心，管理鼓士气，管理出业绩。

本期，我校在县教育局的正确领导下，认真贯彻落实有关安全工作的各项要求，将创建平安校园工作列为学校的头等大事，与学校德育工作紧密结合，坚持“安全第一，预防为主”的方针，积极开展各类安全知识教育、培训活动，落实各项防卫措施，使安全工作得到全面、深入、有效地开展。全校师生的法制观念、交通、消防等安全意识显著增强。学校没有出现安全责任事故，取得了较好成绩，现将本期的工作总结如下：

一、加强领导，提高认识，把学校安全工作放在一切工作的首位。

1、为进一步做好安全教育工作，切实加强对安全教育工作的领导，学校把安全工作列入重要议事日程，成立了安全工作领导小组，校长为第一责任人，层层签定安全责任书，做到时时、事事管理到位，处理及时。

2、学校进一步完善安全稳定工作制度。学校坚持做到：每个月对校园进行一次安全大检查，排除安全隐患；每月对学生进行一次安全主题教育；每月召开一次安全专题会议；每一次教师会议必强调安全工作。

3、层层落实安全工作责任制。

校长与各处室、班级及任课教师签订《安全工作责任书》，把学校安全工作分解到班级等部门，实行责任化管理。学校对班主任明确班级安全教育管理目标。学校通过家长会、致家长信、协议书等多种形式与学生家长明确学生安全责任意识，明确了家长应做的工作和应负的责任。

4、学校加大经费投入，确保安全。添置应急灯和消防器材，在学校各重点路段安装摄像头，线路及时更改，组织食堂工作人员参加上岗培训和体检，对保卫人员进行了培训等。

二、完善安全工作制度，加强安全设施管理，健全安全防范体系。

1、强化安全工作措施，把学校安全工作抓实抓牢。不断完善学校安全保卫工作规章制度。建立学校安全保卫工作的各项规章制度，加强对外来人员的管理，对进校陌生人员要求填写登记表；领导带班，全体教职工轮流夜巡校园制度。

2、加强检查，及时整改。由安全办定期对校园设施安全进行排查，对存在的隐患及时反映，及时整改。

3、加强寄宿生管理，严格、规范地管理学生宿舍，每天晚对住宿生进行清查记载，安排教师值夜巡逻，严防学生夜间外出；政教处定时对宿舍进行督查并作好记录，杜绝一切可能发生的不安全因素。

4、加强交通安全宣传和管理。对骑车学生集中进行安全教育，严禁学生骑“三无”(无刹车、无铃、无牌照)自行车上学，严禁学生骑车载人，校内无学生骑车现象。周五下午学生放学时，全体教师协助学校维持校门口的交通安全，对各线路实行包保责任制。

5、强学校消防管理制度的建设。完善教学区、实验室、学生宿舍、食堂等重点部位的消防管理，消防重点部位都配备了消防器材，教育全体师生用电用火安全，在校园内无违章用电、用火现象。

6、加强学校食品卫生等各项制度建设，重视学校食品安全工作。每月对学校食堂、商店的卫生安全进行一次检查，加强对食堂人员培训，普及卫生基本知识，明确食堂规范操作基本要求并持有“健康证”。积极配合卫生、工商等部门加强管理，力争把食品隐患消灭在萌芽状态，确保学校的食品安全，确保学校教育教学工作的正常进行。

7、加强学校卫生管理工作。培养学生的自理能力和卫生习惯，做好室内的清扫和保洁工作。卫生管理员及组织学生会进行检查评比。班主任老师密切注意学生的身体状况，发现问题及时处理，实行学校传染病疫情报告制度，进一步发挥学校心理咨询室的作用，及时了解学生学习和生活的心理状况，对学生中出现的心理问题能及时地予以疏导。

8、建立和健全各类校园突发事件应急机制，制定切实可行的校园内的各类突发事件预案，并建立各种快速反应组织，每期开展一次应急演练。

三、积极开展自防自救安全教育，落实各项安全工作。

1、加强学校安全稳定教育，提高师生安全防范意识。政教处、安全办紧密结合上级有关文件精神，在教师会议上及时部署落实。有计划地开展安全教育，强化师生法制观念，增强师生安全防范意识。

2、经常开展安全工作监督和检查，发现问题立即整改，重视安全投入，不断完善安全防范水平。

3、开展丰富多彩的教育活动。利用班会、团队活动、学科渗透等途径，通过讲解、培训等方式对学生开展安全预防教育，使学生接受比较系统的防溺水、防交通事故、防触电、防食物中毒、防病、防体育运动伤害、防火、防盗、防震、防骗、防煤气中毒等安全知识和技能教育。还利用学校广播、校刊、黑板报、悬挂横幅、张贴标语等宣传工具及举行主题班会、讲座、手抄报、安全征文与知识竞赛等形式开展丰富多彩的安全教育。通过教育提高广大学生的安全意识、安全防范能力和自我保护能力。

4、抓好安全教育，是学校安全工作的基础。我们以“安全教育月”活动为重点，经常性地对学生开展安全教育。通过安全教育月、法制教育讲座等活动，增强学生的安全意识和自我防护能力。

5、各部门密切配合，做好“119消防安全宣传日”活动，组织消防演练，使学生基本掌握突发火灾事件时的逃身方法和一些基本的灭火方法。

6、进一步加强食品卫生安全教育。通过健康教育课、班队活动、广播、宣传栏、宣传单等多种教育教学形式对学生进行宣传教育。特别是教育学生不买街头无照、无证商贩出售的各类食品；不食用来历不明的可疑食物，增强学校食品卫生安全意识和自我保护能力。

四、群防群治，加强校园周边综合治理。

积极争取与派出所、交警、司法等部门通力合作，集中开展学校及周边环境的综合治理。派出所、司法等部门多次深入我校指导安全工作；派出所、司法与学校联合，为全校师生举办了法制教育和消防知识讲座及演练，取得了良好的教育效果。一期来没有发生滋扰师生人身财产和生命安全的重大刑事犯罪案件，校园及周边治安秩序良好。

五、健全预警机制，完善应急预案，提高对突发事件的快速反应和处置能力。

1、进一步建立学校的安全预警机制，通过发动师生“寻找身边的不安全隐患”等活动，培养全员安全意识，营造一个安全工作人人都重视、发生问题个个能处理的良好局面。

2、建立学校安全意外事故处置预案制度。学校建立以校长为组长的安全事故应急处理领导小组，制定了安全事故应急处理预案。对可能发生的事故处理提出了具体的要求及应对措施。

3、认真落实上级安全报告制度，明确安全事故报告要求。

六、积极做好安全宣传报道工作。

总之，一期来我校安全工作在上级的正确指导下，取得较好成绩，但安全无小事，我们将进一步学习有关法律法规，时刻绷紧学校安全这根弦，一如既往，查漏补缺，确保学校各项工作的顺利进行。

本组14位数学教师，思想态度端正、对工作兢兢业业，平时能用心学习、深钻教材。这学期，我组坚持以教学为中心，强化管理，进一步规范教学行为，并力求常规与创新的有机结合，每位教师都有严谨、扎实、高效的良好教风，并努力培养学生勤奋、求真、善问的良好学风的构成。努力体现以人为本的思想，教师能认真备好每一堂课，能认真探究教材的深度和广度、注重教法与学法的指导，及时研究教学的重点、难点，精心设计课堂的教学过程，尽可能的发挥多媒体在教学中的优越性，并依据自己的教学感受做好教学后记。对作业能严格要求，认真及时批改、及时反馈，效果明显，大家能从点滴入手，了解学生的认知水平，查找资料，精心备课，努力创设宽松愉悦的学习氛围，激发兴趣，教给了学生知识，更教会了他们求知、合作、竞争意识，培养了学生正确的学习态度，良好的学习习惯及方法，使学生学得搞笑，学得实在，学有所得，向40分钟要效益；教师互学互促，扎扎实实做好常规工作，做好教学的每一件事，切实抓好单元过关及期中质量检测，查漏补缺，培优辅差，立足课堂。每个月都要根据《xx三小课堂教学评价表》对教师的备课、上课、听课、辅导学生和学生的作业等教学常规进行自查和教研组的互查。本学期教研组绝大部分教师都能到达公开教学1节或以上，听课20节或以上，教学反思20节或以上。

随着整体护理内涵的拓展，护理工作已不再是单纯的发药、打针、输液，护士的职责已经拓展到健康管理这个范畴，健康教育已成为护理工作重要的组成部分。而神经外科作为一个特殊科室，病人起病急，变化快，病程长，合作性差，家属更换频繁，护士治疗护理任务繁重，健康教育工作难度较大。在神经外科护士长带领下，护理团队集思广益，摸索了一条属于自己的健康教育之路。

一、强化入院指导，认真履行告知义务 新入院病人由当班护士给病人先做入院指导，专业护士再次强化，最后由护士长来检查指导结果。强调管道维护、症状护理指导、输液指导、用药指导等等。

二、每周安排健康教育班次，并梳理了岗位职责，由责任组长承担 根据科室实际病员情况、住院时间长、各组责任组长对病人情况掌握全面等特点，每周排健康教育班次，由责任组长承担。先了解各组病人健康需求情况，根据所了解到的病人及家属的健康教育需求，有针对性地进行指导，如常见的病情观察合作要点、饮食指导、体位指导、气管切开护理指导、康复训练指导等方面，做到因病而异，因人而异，为1周内的健康教育工作落实提供依据和帮助。

三、由于神经外科专业的特殊性，部分重型颅脑损伤的病员由于疾病本身严重无法治愈(植物状态)、也有的因为经济原因带管出院，为了更好地体现整体、优质护理，针对这类病员，健康教育岗位护士在病员出院登记时作特殊标识，除了常规的电话随访，另外在每周的“健康教育”班时加强一次电话指导，必要时进入社区、家庭进行指导。

四、常规健康教育具体到每个人头，落实到分管床位，不论年龄，职称高低各分管一个病室的健康教育。不但增强了每个护士的健康教育意识，同时提升了护理团队整体的专业素养，加强了低年资护士的工作责任感。

五、温馨提示，丰富健康教育形式。制作气管切开警示卡，床头简短留言条，做到口头与书面并进，弥补因家属更换频繁，口头讲解不到位的不足，提高病员及家属的依从性。

通过神经外科独特的健康教育模式，提高了神经外科病人及家属的参与感，增强了依从性，保证了健康教育质量。

我是一名坚定地马克思主义支持者，拥护^v^的领导，支持国家的经济建设和发展，并为此作出自己的努力。在祖国优良传统的熏陶下，我继承并发扬着中华民族艰苦奋斗的优良传统，以身实践，秉承“为人民服务”的工作准则，一心为顾客做最好的服务，坚定地用诚信和微笑为顾客们带来最舒适和顺心的服务。用热情感染顾客，并让顾客们享受到本店带来的最为优异的服务，让顾客们记住我们的服务，记住我们的员工，记住我们的公司。为公司带来更大的社会效益和经济效益。增大公司的知名度和社会影响力，发展公司的社会潜实力。

工作时，不把私人心情带进工作。即是生活中有再大的挫折和困难，在工作室也要保持乐观向上。不把生活中的消极带进工作，更不会把这些消极的心情和服务带给顾客们。为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的.工作中，坚持做好“三声服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，即使遇到蛮不讲理的客户，我会包容和理解他，最终也一定会得到了客户的理解和尊重。

显然，在工作时，我也会暴露出很多的缺点，有些甚至很严重的。

一是工作经验不够。工作时面对不同的顾客 ，和不同顾客的疑问，我有时会不知所措，从而影响了服务的质量。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己纪律性不高的体现。 三是在组织和同事的关系中，不能做到包容和互谅，有时会影响到公司内部的团结。

针对以上问题，我一定会努力改正，尽量提高自己的服务水平和服务质量。在平时学习服务性工作的必备知识，提升自己的应变能力和面对紧急突发事件的操控质量。同时增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

望领导们批评，指正我的工作，尽以奉上，不甚感激。

一、开篇语

在祖国日益繁荣的今天，高层次人才的需求不断增加，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪的优秀人才的重要途径。暑期社会实践有助于我们大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是大学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好的形式。

二、实践队概况

我们文法学院赴花山区解放路街道“大学生社区共建”实践队共计18人，分别安排在解放路街道的8个社区和花山区解放路街道。我们以“践行志愿精神，共建文明诗城”为主题，以“受教育，长才干，做贡献”的积极态度，努力践行“团结，友爱，奉献，进步”的志愿精神，着眼现在，放眼未来，努力着力培养我们的团队合作意识，沟通协调能力，认真负责的态度。深入基层，服务群众，把专业知识同实际联系起来，把社会实践同马鞍山文明城市创建结合起来，把志愿精神同实际行动结合起来。

三、主要内容

本次社会实践主要分为以下几个方面：一是政策宣传方面，着力宣传两会，科学发展观，和谐社会等社会主义建设理念，

四、活动成果

五、活动分析

本次暑期社会实践是一次将专业知识和社会结合的经历，是走入与群众紧密相连的基层最深刻的尝试，是不计回报，奉献社会的亲身经历，是走出学校，走到工作岗位的实际感受。在此次实践当中，培养了我们的责任意识、奉献意识、团队意识，培养了我们认真负责的积极态度，锻炼了我们组织沟通协调能力。此次暑期社会实践可以总结以下经验：一是严格的管理制度，我们坚持日报制度，例会制度，考评制度等，有效地促进了我们的交流合作。二是活动策划，活动计划，通讯稿，实践报告，活动进程的及时汇报与提交，使我们在整个暑期实践当中不断地发现不足，激发我们不断进步。三是沟通工作，团队采取统一来回等方式，例会制度，加强了队员之间的沟通，同时与社区工作人员，机关实践队员也保持了良好的沟通，促

进了活动的有效开展。四是不断地发现问题，思考问题，在整个实践当中，从做策划到结束，我们都在不停地思考问题，从分发挥我们的知识水平，最大限度的做力所能及的事。五是利用激励机制，我们采取考核激励等方式，为我们自己定下目标，并努力去实施，互相帮助，不让一个社区掉队，保持队员高度的热情。

六、结语

短短两周的暑期社会实践圆满落下了帷幕，但它将永

远留在我们的记忆中。在暑期社会实践当中，我们发现我们与社会还有差距，还要不断学习，不断进步，才能适应社会的需要。一片叶子属于一个季节，年轻的莘莘学子拥有绚丽的青春年华。谁说意气风发，我们年少轻狂，经受不住暴雨的洗礼?谁说象牙塔里的我们两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书?走出校园，踏上社会，我们书写了一份满意的答卷。

我们明白暑期社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式;是大学生提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。我们将坚持暑期社会实践活动，不断创新形式，丰富内容，以高质量的社会服务吸引人，坚持以人为本，为社会主义和谐社会建设贡献我们的力量。

总结报告是非常实用的管理方法。它是企业提高管理水平，不断改进、提高各项工作质量的重要途径;也是企业加强知识管理、降低学习成本、减少低水平重复的重要举措。总结报告的书写能力更是一个员工知识水平、综合素质的直接体现。没有总结，就没有进步，没有系统、深刻的总结，就不要有质的进步。

作为一个职业人，要清晰总结报告不仅是个人工作的总结，更是同领导、同事沟通、交流的重要载体，因此无论是总结报告的内容，还是内容表现形式都格外重要。我个人认为，在书写总结报告时，应本着如下原则。

书写态度要“诚”。态度决定一切，写总结报告也是一样。没有好态度，写不出深刻的总结报告。很多人将写总结报告看成是应付领导，没有办法的事情。这是大错特多。对工作进行总结，是对自己劳动成果的尊重，是对自己负责的表现。只有在不断总结中，反思自己的不足，才能不断提高自己的水平。也只有不断总结，才能提高自己的总结能力。一流的人才都是善于总结的人。所以一定要以诚恳的态度来写总结报告，以虔诚之心来写总结报告，这是写好总结报告的前提。

报告概要要“明”。报告的概要很重要，对整个总结报告起画龙点睛，提纲挈领的作用。大领导时间有限，有时很难静下心来，仔细阅读整篇总结报告。他们往往仅仅看看总结报告的要点。因此，概要能否非常明确地概括整个总结报告的核心内容就显得非常关键。

提炼总结报告的概要很有讲究。首先要明确总结报告是给谁看的;他想得到哪些关键信息。在写概要时，一定要将目标对象不知道的关键信息放在概要里;将自己渴望得到对方的反馈的关键信息放在概要里。

概括成绩要“实”。很多人在写总结报告时，容易犯的错误是对成绩表述不惜笔墨，其实完全没必要。只要是做出了实在的成绩，大家都能看得到，不需要长篇累述。在总结报告中，对自己取得的成绩做到高度完整地概括就可以了。

概括自己的成绩要实事求是，不能夸大，所有的成绩都要经得起推敲。对个人的成绩，做到实事求是，是最基本的职业素质。也只有实事求是地总结自己的成绩，才能赢得领导、同事的尊重。夸大自己的成绩，贪功，将别人的成绩据为己有，是给自己找麻烦。

总结经验要“真”。总结工作经验，对个人的成长非常重要。真正有用的知识往往来自己工作中的切身感悟。与其他员工分享自己的工作经验是对公司的知识贡献。初涉职场的人往往不知道如何总结自己的经验，在总结取得成绩原因时，往往说些冠冕堂皇的空话、套话，如：“在经理的正确领导下，在同事的帮助下，经过我个人的努力，才取得了这样的成绩。”这无助于自己水平的提高。久而久之，还会让自己染上空话连篇、浮夸、不注意自我反思的毛病。

总结经验要真，并不是要求我们的经验一定要达到真理的水平，而是让我们一定要明确成绩取得的真实原因，自己在工作中的真实感悟，并将自己的真实感悟系统化，这就是总结经验的过程。这就需要我们养成善于记录，随时记录的习惯。将自己的工作感悟集腋成裘，就会成就非凡的自己。

在总结经验时，不要仅仅就事论事，努力做到触类旁通，让自己的经验对某一类的问题解决都具有一定的启发意义。做到这一点不容易，需要一定的知识厚度和哲学思维，但这样的经验往往更具有价值。

分析问题要“透”。正视工作中存在的问题，勇于剖析问题是一种职业精神，也是坦荡的表现。与成绩相比，领导和同事往往更关注我们工作中存在的问题。这是人性，也是没有办法的事情。所以，对于工作中存在的问题，要敢于正视，而不是涂脂抹粉。自己回避工作中的不足和问题，是掩耳盗铃，因为领导和同事也会给你指出来。

分析工作中存在的问题，要全面、透彻、实事求是，既不避重就轻，推卸个人责任，也不过分自我苛责。要从个人、团队，主观、客观等多角度来分析导致工作存在问题的原因，并对各种原因的关系进行系统分析，让自己和相关人员树立起大画面、全景意识，从而找到导致工作中存在问题的根本原因，以利于工作的系统改进。

改进举措要“准”。针对工作中存在的问题，要制定有针对性的改进措施。改进措施要做到准确、到位，切中问题要害。做到这一点，并不是一件很容易的事情，需要对问题有本质的理解，同时需要具有一定的制订问题解决方案的能力。

明确问题改进举措的过程，其实就是一个深化对问题认识的过程，也是一个系统思考的过程。思考一旦成为习惯，我们会让我们智慧起来。我们分析问题会更有深度，制定问题改进举措，就会更“准”。

我们有时对问题改进举措是否足够“准”拿不定主意，这时一定要多和领导、同事交流、沟通，多听听他们的意见，一定会给自

如何写年终工作总结报告

光阴如梭，眨眼之间学期又近结束。从成立之初到现在，xxx创新团队也已经走过了半年的时光。回首这个学期的团队工作，感到忙碌而又充实。在团队全体成员努力下，我们较好地完成了本学期的各项工作，取得了一定的成绩，得到了很多宝贵的经验，当然也有不足之处，现总结如下：

**每周团队工作总结范文9**

20xx年在各级领导和同志们的关心帮忙下，始终坚守在销售第一线，不怕苦不怕累，不怕繁琐，牢记使命，始终以销售任务为工作的中心、重心和核心，进取贯彻公司的文件精神，同时积极参加业务学习，做到熟悉各种新产品的性能，努力克服新形势下的各种不适应，把各项基础工作做到常态化，不空喊口号，不让各项制度落空，实打实的抓好自我分担的工作，现将一年的工作汇报如下：

>一、作为销售主管，认真学习理论，联系实际学以致用

及时深入学习公司的最新文件精神，联系自我的工作实际，创造性的开展工作，向领导提出合理化提议和意见，严于律己，提高思想觉悟，做到忠诚、敬业、严明、廉洁。严格遵守公司的各种禁令和约法三章，认真学习领会上级文件的精神，贯彻执行上级的决策和部署，不敷衍了事，不作表面文章。

>二、踏实工作，认真完成各项工作任务

销售工作，繁多、琐碎、重复性较高，很容易使人产生麻痹懈怠厌战的情绪，在销售一线我时时为自我敲响警钟，牢固树立“销售无小事”的观念。

对所分包的片严格落实微笑服务，不拘于形式，侃侃而谈，并有针对性做好追记，对手下经常性谈话教育，力争把各种隐患消除于萌芽状态。

合理激发员工自我约束本事，对销售排行靠前的员工进取向总公司提议加薪，调动进取性。对没完成销售任务的帮忙他分析原因，是服务态度不好，还是对产品性能掌握不好，还是能干好不干好，或者就是嘴笨手慢，针对能干好不干好的员工深入分析原因，着重解决思想问题，缓解其思想压力，解决其实际困难。对于嘴笨手慢的员工向总公司提议调到其他能发挥特长的岗位工作。经过一系列的举措，使各小组销售量都上升了一个水平，员工人人以完成任务为荣，使小组内部构成了浓厚的氛围。多次提前保质保量完成了公司下达的销售任务。

>三、存在的问题和不足

1、办事冲劲儿有余，铺陈铺垫不足对工作开展中所面临的实际困难估计不足，致使有些工作虎头蛇尾

2、工作中有时急于求成，反而欲速则不达。

在未来的一年里，我必须总结成功的经验，汲取失败的教训，紧密团结在公司领导周围，继续在各级领导和同志们的关心帮忙下，争取把工作成绩推上一个新台阶。

**每周团队工作总结范文10**

经过这半年的工作学习，我也发现了自己离一个职业化的人才还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的工作中主要有以下方面做得不够好：

1、工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急。在工作时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，在这方面我觉得我还有很大的优化空间。

2、缺乏工作经验，尤其是现场管理经验。虽然经过了这半年时间，现场管理经验有了很大的提高，对整个工作有了新的认识，但在一些细节上还缺乏认知，具体的做法还缺乏了解，需要在以后的工作中加强学习力度。

3、缺少平时工作的知识总结。虽然在工作总结上有了一些进步，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提高自己。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成长为一名优秀的人才。

**每周团队工作总结范文11**

一年的时光又在忙碌中匆匆而过，在这一年里，我严格按公司要求办事，积极主动做好本职工作，维护公司的利益，下面我就我这一年来的工作情况向公司领导汇报：

>一、工作概况

20\_年整个经济形势比较严峻，面对不利的大环境，我没有气馁，团结片区领导班子，带领全体职工共同努力。作为片区经理，我在工作中坚决执行总公司确定的工作目标和要求，带领片区员工围绕本年度下达的工作计划指标和企业发展的实际需要，以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，组织实施公司年度经营计划。

(一)实施科学管理、提高执行力。

科学管理是促进企业健康、有序发展的重要因素之一，任职期间我主要从以下几方面来抓管理工作：

以科学管理为手段，完善片区员工考核方案，细化片员工个人工作责任，充分调动员工工作积极性，使全体员工工作能力都有了一定程度的提高。

注意管理细节，提高管理效能。明确各个管理环节之间的衔接部责任人，杜绝推委扯皮现象，有效堵塞管理漏洞，充分发挥管理效能，并对突发工作快速应对，在第一时间内进行恰当有效的即时管理，以期达到效果，提高管理效益。理顺业务流程，提高工作效率。组织相关人员进行业务沟通、协调，改进审批、开票、领药流程，提高工作效率。

(二)积极开展各项安全工作，确保安全生产无事故。

建立健全片区片区制度和责任体系，以人为本抓安全。今年开工后，本人代表\_民用爆炸物品有限责任公司与全体员工签订了《公司安全生产责任书》明确了各自的职责，做到职责明确，责任落实到每个人。定期对我片区安全重点区域进行检查，发现隐患随时整改，开展自检自查的活动，强化安全管理的思想。今年对我库区进行整体改造，确保使用时的安全;加深加宽泄洪沟防范地质灾害;修缮平整道路改善运输条件;要求库房人员规范装卸流程，确保人员安全以及民用爆炸物品的安全。

定期对库管员、驾驶员、押运员召开安全例会，传达公司的文件精神，树立危机意识，强化危机管理，做好风险防范，实行日常抽查和重点检查相结合，对各类安全隐患做到督促整改落实。每周组织培训学习细致化，安全工作始终放在经济工作的前面，因此对不同岗位不同工种的员工进行针对性培训，通过笔试、抽查问答的形式促进员工学习自觉性，提高工作能力，提升安全生产管理水平。

(三)强化服务质量，更新服务手段巩固老客户。

今年，由于市场行情低迷，业务拓展缺乏契机，加之辽宁成远、葛洲坝依普利等企业的进入加大了竞争力度，在巩固老客户，吸纳新客户方面，企业面临着巨大挑战，为了保证企业各项业务不断发展，在巩固中有所提高，有所进步，我小心研究市场动向，及时向企业提出合理化建议，通过不断改进、更新服务手段来巩固企业客户群体。密切关注\_片区用户动态，做好服务维系工作，防止用户的进一步流失。

(四)加强员工队伍建设，充分发挥职工的积极性创造性。

员工是企业的主人，没有良好而稳定的员工队伍，要使企业发展壮大那是一句空话。我十分注重职工队伍建设，对新员工进行岗前培训、安全知识教育，使每一个职工在思想和行动上有一个标准，确保公司安全生产无事故。同时根据企业的经营情况，不断改善和提高职工的劳动保护和福利待遇，为企业的生存、发展以及提升企业的经济效益打下了基础。

>二、个人职业素养建设

公司在不断改革，订立了新的规定，特别是在人力资源和财务制度方面更加完善了工作流程和计划。作为公司片区的一名经理，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展项目工作。为了提升自身能力素质，上让领导放心，下要客户满意我必须要在业务知识、安全管理和营销等方面加强学习，力争在语言表达能力、协调关系能力、组织管理能力、完成工作标准能力上有突破，想要打破常规找到突破点，就是要通过学习不断完善自己，充实自己，以学习来开阔视野丰富头脑。只有不断学习才能提高自己的能力素养，才能增强干好本职工作的本领。

作为\_片区经理，在单位的管理工作中我坚持严于律己、诚实待人的处事原则。凡事为单位员工做表率，对工作认真负责，自觉遵守单位的各项规章制度，树立了良好的领导形象。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助片区里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。虽然今年的大环境十分的严峻，煤炭行业的持续低迷导致民爆市场的大幅萎缩，作为\_片区的一名主管经理，我也在尽自己的努力，在争取更大的市场的同时，严把质量关、安全关，坚决杜绝我片区出现任何事故，做到零事故，零伤亡，给我片区员工一个安全的工作环境，只有这样大家才能够更加尽心尽力的为\_工作，为\_片区工作。

**每周团队工作总结范文12**

根据本团队月初制定的工作计划，结合本团队工作实际情况特总结如下：

一、>组织人员及服务区域

组长：佟海霞（第三团队长）

组员：王秀媛（家庭医生）刘成龙（公卫人员）

朱鹤（责任护士）董冰（医生助理）

孙国艳（医生助理）

周德山（莲花村乡医）王会（裴家村乡医）

郝志（沙家村乡医）王冬（东莲花村乡医）

第三家庭医生团队主要负责，万昌镇莲花村、裴家村、沙家村。

二、>服务效果：

1、我团队在四月份为辖区内的老年人以及贫困人口开展了健康体检工作，其中老年人体检为518人，完成了月初制定的工作计划，其中贫困口体检工作完成的不是特别理想，没有完成月初制定的工作计划。体检完成我团队工作人员对化验单反馈的工作开展的较为不错，由老年人管理人员进行电话确认，其中群众的反馈还是比较理想的。

2、对辖区内的糖尿病患者开展了以糖尿病患者的中医保健知识授课取得了相应的效果，总计听取讲座人次数达到50人次。群众大部分都是可以理解授课内容的。

3、对辖区内的精神病患者开展了随访工作，我团队共计管辖精神病患者42人，对精神病患者随访工作我团队工作人员不敢大意，每入一户都会详细询问其现况以及对家属讲解一些相关法律法规，本月我一例精神病患者肇事肇祸现象发生。

4、对贫困人口随访工作由我团队工作人员配合院内医生完成，我团队圆满的完成了对管辖内的154名贫困人口随访工作，对贫困人口健康卡的使用方法都可以说的出来。

三、>取得效果

1、根据各项工作的开展使我辖区内的居民对家庭医生签约服务以及公共卫生服务的认可以及认同可以上一个层次。

2、开展随访工作可以让我辖区群众身心健康可以得到一个良好的保证。

3、可以对老年人的健康状况可以有一个更好确认，对存在的一些隐疾可以及时掌握。

>四、下一步工作计划

1、及时对辖区内的居民开展各类活动。

2、在世界家庭医生日做好宣传，让群众更好的了解家庭医生。

3、对没有体检的贫困人口要根据情况及时开展，争取在年底覆盖完成。

**每周团队工作总结范文13**

20xx年上半年以来，在总经理室的带领下，x团队克服了人员少的困难，完成了较大的工作量。督办我部x报告及对普华x提议书的意见等专项工作得到了部领导的高度赞扬，显现出较高的团队工作本事和凝聚力。

>一、上半年工作

x团队上半年的工作主要有两方面：一方面是涉及职能变化而延续的工作；另一方面是团队职能范围内的专项工作和配合部内外其他工作。

（一）涉及职能变化而延续的工作

1．起草内部交易管理制度。此项工作董事长高度重视，在反复征求cco意见的基础上，x团队配合李冰进行多次修改，目前已基本完成。

2．年初行内确定要在5月底前构成我行操作风险管理的基本制度。之后由于行内成立x委员会，全行操作风险的牵头工作明确由法律与合规部负责。在我部和法律与合规部协商的墓础上，我团队根据已经草拟的《中国银行操作风险管理指引》，进行了进一步补充完善。

（二）我团队的专项工作

1下发调整x团队职能的部发文，明确x团队的职能定位。2．牵头负责全行x制度建设20xx年第一季度执行情景报告。3．在国内团队的协助下，完成全行20xx年“三项检查”整改报告，向银监

会报送。目前已处于会签各部门，签报行领导阶段。

4．根据部领导指示，在访谈各团队主管的基础上，构成了风险管理部x报告，得到了部领导好评。在x报告发现问题的基础上，制订了《风险管理部x实施办法》。

5．进一步加大督办工作力度，制订了《风险管理部督办细则》。

6．贯彻落实行党委“从严治行、强化x”的要求，邀请专业咨询公司为我部大课堂授课，同时组织了全辖系统内的x征文活动，进一步提高了全部和全辖的x意识。

7结合巴塞尔协议的有关要求，编撰了《授信产品流程梳理手册》，征求四家分行的意见，初步构成了授信产品操作风险管理思路，并向部领导进行了汇报。

8牵头部内各团队对普华x管理提议书提出修改意见。

（三）我团队的配合行内其他部门和部内其他团队的工作

l配合监察稽核部进行经营性分支机构的业务大检查。

2，参与编撰银监会教材衍生金融工具部分。

3按照合规手册编撰小组的要求，牵头编撰了我部重点操作岗位的合规手册。

4，与规划、行政团队一齐研究制定我部绩效考核办法，并提出了我部培训方案，牵头落实了培训教材的组织工作。

>二、工作中存在问题

x团队存在的主要问题包括：

（一）人力资源严重不足

x是当前我行的一个薄弱环节，我部x团队的职能经过调整后主要负责部内和系统内x体系的建设。目前编制仅有3人，实际工作人员4人（其中，x聘任为统一授信团队高级经理，x团队暂借，6月30日后将回到统一授信团队工作）。很多高标准严要求的工作使每位同志工作负荷较大。

（二）部分工作不够细致，计划性有待进一步提高

督办工作是提高全部工作效率的重要手段，如能借助于IT手段建立一个小型督办工作平台，将极大提高督办工作效率。目前由于人力所限及其他原因，仍沿袭人工督办工作方式；授信产品梳理工作已列入上半年工作计划，由于工作头绪较多，没有及时赴分行征求意见，进一步完善手册，工作启动拖后。

>三、下半年工作计划

下半年x团队将继续坚持良好的精神状态和工作作风，在做好团队内部工作的同时，努力配合行内其他部门和部内其他团队的工作，完成全年绩效考核目标。

风险管理部内x建设以抓存在问题的落实和整改为主，将问题的整改列入督办工作，督促牵头团队落实。努力经过引入IT系统提高督办工作效率，把督办工作作为全年绩效评价的依据。

风险管理系统内的x建设以《中国银行内部控制指引》、银监会《商业银行内部控制评价试行办法》等制度为指导，以“三项检查”发现的x问题和近期发生的案件为出发点，在充分进行调研的基础上，构成辖内风险管理系统x报告制度，定期从决策、制度、流程、管理、执行、人员等各层面提出潜在风险点。同时，在下半年建立境内机构风险管理系统x评价办法。

授信产品的操作风险管理以授信产品流程梳理为切入点，选择部分试点分行，建立标准化授信产品流程，统计操作风险事件，为量化操作风险占用的经济资本打下墓础。

总之，x团队在上半年的工作求实创新，稳扎稳打，期望在下半年乃至以后的工作中能继续发扬优点，克服不足，取得更多的成绩。

**每周团队工作总结范文14**

在一个星期的工作中，经过我们全体员工共同的努力，取得了一些宝贵的销售经验，但在市场开发方面我们的做法还是存在很大的问题。对于下周工作我们计划如下：

1、强化销售团队，形成一支熟悉业务，而相对稳定有实战能力的的销售队伍。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。

2、完善销售制度，建立一套明确的系统的业务管理办法。

销售管理是企业的重点，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。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高，业务能力提高到一个新的档次。

4、销售目标的制定。把业绩考核落实到每个人。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到周，每天，每人来完成各个时间段的销售。

我认为公司发展是与员工综合素质，指导方针，团队的建设是分不开的。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环境是工作的关键。我相信通过我们一段时间的市场开拓，对于提升我们团队每个人自己的业务能力，业务水平都会有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于公司给我的这们一个项目可以全程的操作下来。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

不知不觉间，来到xx已经一年多的时间了，在一线的工作当中，经历了很多的酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这一年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。

回顾过去的一年，现将工作总结如下：

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