# 一九年扶贫工作总结(精选8篇)

来源：网友投稿 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-09-14

*一九年扶贫工作总结120\_\_即将悄然离去，20\_\_步入了我们的视野，回顾20\_\_工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我20\_\_进的公司一向到此刻，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更...*

**一九年扶贫工作总结1**

20\_\_即将悄然离去，20\_\_步入了我们的视野，回顾20\_\_工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我20\_\_进的公司一向到此刻，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。可是整体来说我自我还是有很多需要改善。以下是我今年总结工作不足之处：

>第一：沟通技巧不具备。

每一天接触不一样客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达本事是需要加强改善。

>第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。

看着自我成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，可是自我还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且到达从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是十分的不成熟，之后经过几个月的工作，再加上\_总和\_\_经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，可是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有\_\_个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅仅继续给公司创造利润，也是对自我一个工作上的认可。所以这点我得把目光放长远。

>第三：客户报表没有做很好的整理。

对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应当做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每一天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自我用心的去经营，否则怎样结出胜利的果实呢。领导仅有经过明了的报表才能够明白我今日的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自我也每一天做好完整而又详细的报表也能够每一天给自我订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

>第四：开拓新客户量少。

>第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自我的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改善，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不明白改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自我的优点。

**一九年扶贫工作总结2**

三、积极投入资金，加强基础建设，美化村容村貌。市发改委完成原梁堡村西出村路350平方米；安装太阳能路灯10盏；墙壁粉刷1720平方米；村老年幸福院及村公共服务中心项目已建成；完成村光伏发电项目建设；完成电子商务室建设；白马河河道治理项目正在施工建设，计划12月底完成。以上项目涉及总投资约220万元，已完成投资约170万元。市^v^积极协调项目资金9万元完成了原赵堡村北产业路硬化工作；落实了5万元的生态村建设资金；联系广东佛山爱意家居有限公司献爱心，为全村村民捐赠价值2万元的记忆棉枕头；市^v^直接投入“辰奇素”水溶肥产业帮扶资金6000元，投入村公共服务7000元，以上共计万余元。

四、重视产业发展，走开绿色环保可持续发展的产业新路。持续加大农业技术培训力度，通过组织实地考察，现场学习，培训指导等多种渠道，培训村民500多人次，提高了村民的种植技术和致富自信。市发改委在原帮扶村梁家堡村按照“党支部+合作社+贫困户”的扶贫模式，将村里7户建档立卡户纳入合作社，无偿提供苗木、化肥、农业机械等生产资料和设备，提供技术培训及产品销售。初步统计，原梁堡村果业、林业和蔬菜种植面积由原来的80余亩增加到近400余亩，为村民增收致富拓宽了渠道。市^v^在原帮扶村赵家堡村继续大力推广应用绿色环保微量元素水溶肥“辰奇素”，打造赵家堡村无农残、绿色水果的优质品牌。邀请陕西乾隆生态科技有限公司继续为葡萄种植户进行专题培训，在去年出资1.5万元购买免费发放种植户试用的基础上，今年采取公司成本价再让利50%、市^v^帮扶25%、种植户自费25%的办法，全村34户葡萄种植户全部购买使用“辰奇素”水溶肥，用于春季灌根和后期叶喷追肥，使用反响十分好。此外，发挥粮食工作优势，大力推广优质小麦种植，高于市场价定向收购夏收小麦5万余斤，激发群众种粮积极性。

五、围绕精准脱贫，狠抓各项工作落实。

**一九年扶贫工作总结3**

20xx年年初，为响应国家精准扶贫和电子商务政策，在XX县工信局和丽江商盟的牵头和支持下，“XX县第一批电商扶贫进百村知识普及培训”的顺利开展和收获良好的培训效果环境中，丽江商盟成立了XX县第二批电商扶贫进百村知识普及培训工作小组，专门负责相关工作安排。此次培训站点包括了XX县巨甸、鲁甸、黎明、龙蟠、九河等5个乡镇， 包含德良、阿乐、古渡、安乐、金庄、茨科、兴文、新尚、新联、鲁南、龙蟠、星明、甸头、北高寨、南高寨、龙应、金普、河源等18个村委会，共培训人次为602人，其中建档立卡户有188人。参与村民年龄段不一，小到还未毕业的学生，大到七十多岁老年人。参与村民来自有山区、 半山区、坝区等不同区域的学生、创业青年和种养殖户。

经过XX县第一批电商扶贫进百村知识普及培训的工作总结和经验，第二批电商扶贫进百村知识普及培训工作小组积极挖掘问题，弥补上次培训所存在的不足，在培训路线、培训内容、培训形式、工作沟通与对接、宣传与引导等都下了一番功夫，并作了相应的调整和精进。使培训进程更加顺利，培训效果更加优化。培训前，工作人员为每个村委会电子商务公共服务站点建立了供\*时交流、沟通、信息收集共享的微信群。

本次培训中鲁甸安乐村、黎明茨科村、龙蟠新联村、九河北高寨村、九河南高寨村几个村委会工作人员、XX电子商务公共服务站点负责人、电子商务带头人积极参与并支持培训工作，出现了会场爆满，村民积极参与、培训课堂气氛活跃、培训效果和质量高的效果。同时也表现出了XX县各乡镇村民对电子商务进农村的热情和期待，以及电子商务在农村发挥其功能的迫切需求。

同时在培训过程中也反映出了一些问题，其一是部分乡镇及村委会对电商扶贫进百村知识普及培训活动不支持、不理睬、不参与、不鼓励、不配合、不宣传的冷漠态度，导致培训在个别乡镇村委会难以开展;其二，培训活动宣传不到位，宣传还不够。有些村民对电商非常感兴趣，也有学习电商的激情和心愿，但是因为各方面宣传不够，对XX县电商扶贫进百村知识普及培训活动知晓度并不高。部分村民在微信朋友圈看到培训后的消息，抱怨对有此类培训并不知晓。除此以外，由于前期宣传工作不到位，部分村民还存在工信局和商盟组织的培训活动认识出现偏差，认为培训是营销、收费、或者引导消费行为;其三，村民进一步学习电商知识报名机制还不完整。在各个村委会培训结束后，部分对电商感兴趣的村民想进一步学习电商知识，但是得不到即时准确的培训时间、地点、培训知识范围、报名方式等信息的回复，导致对发展电商激情减淡。其四，XX县各个乡镇电子商务公共服务站点的运营情况很大程度上影响着村民对电子商务的认知，合伙人服务站点是电子商务进农村的排头兵也是一张名片。因此XX县个别电子商务公共服务站点负责人的专业知识应该加强培训，使带头人通过电子商务赚到钱，并应该对自身责任有着深刻认识，对电子商务进农村工作加大宣传，真正实现电子商务普及到农村。否则电子商务公共服务站点工作无法开展，村民认为那就是电子商务的.全部体现，而消极对待培训，消极看待电子商务;

虽然从中显现出很多不足，但是通过此次培训，将会对XX县普及农村电商业务知识，推进农村电子商务建设，加快产业转型升级，加快农特优产品进城、工业品下乡，推进电商与农业农村的融合发展，助推脱贫攻坚，具有深远的影响，也将会激发广大农村电商人才学习电商知识、干事创业的热情，对助推XX县经济社会发展也具有重要的意义。

电商扶贫工作总结菁选（扩展3）

——电商销售工作总结

电商销售工作总结

**一九年扶贫工作总结4**

您好！非常感谢您给我到贵公司从事工作的机会，对此，感到无比的荣幸。

本人xx，毕业于xxx大学，所学专业为xx，于xxxx年x月x日开始在电商部工作，目前职位为客服专员。进入公司参加工作的几个月试用期经已接近尾声。工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。在这段的工作学习中，对公司有了一个比较完整的认识；对于公司的发展历程和管理以及个人岗位职责等都有了一个比较清晰的认识。在熟悉工作的过程中，我也慢慢领会了公司“诚信、勤奋、求实、创新”的核心价值观，为公司的稳步发展增添新的活力。下面就是我试用期自我鉴定，也是对自己的工作表现的总结。

工作上。

我的主要岗位是客服专员。在工作中我努力做好本职工作，提高工作效率及工作质量。在本职工作做好之外，在天猫新店铺的准备期间和部门开发新产品的过程中，配合数据专员，利用自身优势，帮助其制定了一系列的表格，总结了相关数据；归纳了行业在电商领域（淘宝）的热销产品，并且结合自身产品，对标题进行第四次标题优化；在京东\*台上，对产品进行了导入等等。作为售前客服，要做到以客户为先，尽量满足客户的要求。在学习产品知识和掌握客服相关技巧期间，严格要求自己，刻苦钻研业务，就是凭着这样一种坚定的信念，争当行家里手。为我以后的工作顺利开展打下了良好的基础。

在学习上。

严格要求自己，端正工作态度，作到了理论联理实际；从而提高了自身的一专多能的长处及思想文化素质，包括生活中也学到了养成良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好做事原则，能与同事们和睦相处。

思想上。

在这段时间里我虽然是学校那学习了一些理论知识，但这一现状不能满足工作的需求。为了尽快掌握电商行业和卫浴行业，每天坚持来到公司学习公司制度及理论知识等等，到了工作时间，就和那些前辈们学习实际操作及帮忙做点小事情，到了晚上和前辈们探讨工作内容，聊聊工作的不便及心中的不满加上自身不足，前辈们给予工作上的支持和精神上鼓励，经过较长时间的锻炼、克服和努力，使我慢慢成为一名合格的员工。

虽然只有短短的几个月，但中间的收获是不可磨灭的，这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃每一位客人，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、创下美好明天。当然，我在工作中还在存在着缺点和做得不到位的地方，我会继续努力工作学习，今后一定尽力做到最好。工作中需要“超越”的精神，我相信经过努力，工作会越做越好。

在此，在对试用期的工作及心得体会做一汇报后，我想借此机会，正式向公司领导提出转正请求。希望公司领导能对我的工作态度、工作能力和表现，以正式员工的要求做一个全面考量。我愿为公司的蓬勃发展贡献我全部的力量。

**一九年扶贫工作总结5**

对于每一个追求进步的人来说，免不了会在年终岁未对自己进行一番盘点，也是对自己的一种鞭策。不经意间20\_\_年转眼就要过去了。默默地算来，从参加工作，来到特别特，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有3年的时间了。我个人的幸福小家也是在这里实现的，3年的时间放在以往或许会显得很漫长，但这3年对于我来说却是那么的短暂，仿佛是在眨眼间变消逝而过。

20\_\_年，比较坎坷的一年，或许自己没有做好工作准备，对自己的不负责任进行了反思，行为本身并不能说明自身的性质，而是取决于我们行动时的精神状态。工作是否单调乏味，往往取决于我们做它时的心境，没有百分百如意顺心的工作，没有百分百不需要改进和总结的工作，工作和生活和人生一样有不尽人意的地方，重要的是调整自己的状态和心态。总结自己在20\_\_年还是很情绪化，没有完全做到体谅领导和同事，在自己身上找原因，做任何事都会有第一次的，经历了第一次之后，我发现第一次做事时最重要的是不要害怕，要有信心，激情和责任心。

20\_\_时刻提醒：

一、做好本职工作

二、善于沟通交流，强于协助协调

三、精于技术知识与实际操作熟练

20\_\_年任重而道远，机遇与困难并存，目标与现实之差距，都要我们去面对，去迎接挑战。有这么一句名言“人的成长进步有五个毕经阶段：读万卷书、行万里路、与万人交、高人指路、自己开悟。”读书、交友、名师指点这都必须要靠自己去开悟和践行，即自己要把从书本上、朋友身上、名师身上感悟到的好理念，真正落实到自己的工作和生活当中去，并不断反省和总结自己，不断激励自己，不断挖掘自己的潜力，从而为自己所在的岗位作出新的更大的贡献。 最后，愿大家拥有四心：感恩的心、惜缘的心、进取的心、\*常的心。总之，这一年以来，我们有得也有失，有苦也有甜，但是不论欢笑或泪水，都将会是我们每个人在特别特弥足珍贵的珍藏。相信特别特的明天会更好!

电商扶贫工作总结菁选（扩展4）

——电商销售工作总结

**一九年扶贫工作总结6**

至于其它问题都是老话长谈，在此也就不多说了。不过有一点还是值得高兴的，自从楼下车间实行承包制后，效率提高了很多，希望他们能再接再厉，当然也希望销售部的人员也能加把劲，多接点单子，免得设备在车间排排站被冷落了。都说一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧。希望将来公司能有这么一根火柴，带动大家的积极性，以百分百的热情投入到工作中。

都说人和产品一样都犯有一个毛病：认为自己能为所有的人干所有的事。其实不管是人还是产品的能力都是有限的，一个人不可能样样都行，一台设备不可能做出所有产品。所以不管是人还是产品都应该有一个定位，一定要清楚自己能做什么，应该做什么。

最后希望在新的一年里，不管是公司还是个人都能以全新的面貌来迎接新的挑战，更上一层楼。希望公司所有的员工都能齐心协力，努力让我们公司走得更好，走得更远，共同努力营造一个和谐的工作环境。

20xx年初我很荣幸×客户服务中心一员从进入客服中心之日起我把客服中心视同家中心每一位员工都是亲人不论是公司正式员工还是聘用员工无论是年纪大员工还是刚进入社会女孩她们性格、兴趣我了如指掌她们喜怒哀乐都让我牵挂在心相互信赖无话不谈在沟通中她们倾诉委屈释放压力在放松中调整心态保持阳光心情她们眼中我不仅是中心负责人更是她们工作和生活导师我常与她们分享工作和人生快乐心法：即做人要有品德做事要有品质生活要有品位指导年轻员工怎样去工作如何去生活真正让员工感受到工作快乐从而把握着幸福生活。

两年来我将关爱体现在生活最小细节中把真情融入工作每一环节里从爱心出发相互理解真心相待赢得了员工尊敬和认同这是我人生最大财富！我骄傲是公司最友爱团队我自豪我是优秀团队中一员！

一、注重客服中心服务理念和团队文化建设，努力创建一支富有凝聚力和战斗力学习型团队。

所谓团队单纯理解为特定范围一群人而应是大家同一目标声音一起努力团体这一团体是否团结是否有凝聚力是否有相互学习、知识共享决定了团队战斗力它是影响单位或部门发展关键因素之一。

“众心齐泰山移”我深知：无论多么优秀管理人员其个人能力是有限而众人智慧是无穷怎样去设计客服中心内部文化激发每一位员工爱岗敬业、积极向上工作热情创建一支富有凝聚力和战斗力学习型团队让每员工具有归属感和职业自豪感这是自客服中心成立之日起至今一直是我孜孜追求境界和竭力奋斗目标。

x号在公司团队建设中是难度系数最大单位中心员工年龄差别大用工方式不统一薪酬待遇偏低工作烦琐压力大个人素质要求高而且在工作中经常不被理解遭遇委屈是家常便饭“客服中心是防火墙话务员是灭火器”这是×号日常工作真实写照常戏称“客服中心对外是矛盾汇集中心对内是克服困难中心”事实确如此面对现状如何在这种情况下舒缓员工压力？怎样防止服务过程员工自我情绪失控而产生负面影响？通过样方式和途径去激发员工工作和学习热情增强员工对岗位认同感对企业忠诚度是我常常思考和需解决实际问题。

管理是观点是服务更是艺术激励与日常管理与团队建设密切相关不可分割客服中心激励工作具有人力资源管理共性也有它特殊性大家都知道无论任何单位发展都离不开全体员工创造力和积极性虽然物质激励仍然是衡量员工自身价值重要指标但事实上在特定环境下精神激励作用在一定程度上超出了物质奖励意义我认为：有激励就有动力有期许就有冲刺有认同就会产生归属感两者之间是作用力与反作用力关系基于这个观念在×号日常管理工作中将激励措施面向所有员工我关注每个员工一点一滴进步表现量体裁衣灵活运用一张满意笑容赞许眼光一句肯定话都会员工“温馨服务天天进步”动力重视员工欣赏员工塑造员工点点滴滴积累就形成了团队合力保证了中心整体服务水\*不断提升和各项目标顺利完成。

我常常告戒和勉励同仁：面对市场面对客户所呈现必须是最好已与电信溶为一体站出来就代表着随州电信！

二、细化基础管理，量化绩效指标，营造了公\*、公正、公开考核氛围。

标杆要定位管理要精细指标要量化评价要公允这是我对客服中心日常管理工作简单概括。

以正面引导为主大胆执行分公司绩效考核精神结合中心实际针对不同岗位进行了分工分别制定了岗位职责给每一员工下达了绩效考核指标设置优质服务明星岗在细化、量化员工工作任务同时提出工作具体要求和标准使每个员工对应承担职责做到心中有数客观评价公\*看待他人最大限度发挥员工工作积极性营造了积极向上、争先创优竞赛氛围。

防微杜渐及时纠偏甘当“灭火器”愿做“防火墙”。

三、防微杜渐，及时纠偏，甘当“灭火器”，愿做“防火墙”。

如果说营销谈单难度大那么服务补救工作难度系数将更大大家都知道商业谈判中信任是基础讨价还价是过程双方歧义在于怎样让利益最大化然而客户投诉不同于商业谈判其工作难点在于要在最短内进行情感修复信任感重新建立宽容、耐心是基础审时度势是关键圆润沟通靠功底降低损失是目赢回客户是效益。

20xx年初我一上任就面临了重大投诉考验南郊ip计费出现错误用户王XX越级投诉要求赔偿自装机之日起总话费共计×万元否则就要向媒体曝光接到投诉后我多次上门与用户进行沟通但该用户执意坚持要求赔偿经过多次交涉我由于用户职业性质不愿事情闹得太大虽其原与电信有积怨想获取个人利益但有恐被组织知晓影响前途针对用户这一特殊心态制订一系列补救措施通过锲而不舍努力得到用户理解在规避企业风险同时也让用户对企业及本人有了新认识。

**一九年扶贫工作总结7**

>一、企业经营工作水\*有了新的提高，国有资产实现了保值增值。

>二、企业管理水\*逐步提高，运行机制日趋完善。

管理是生产力，管理创新、机制创新是电信实业公司的希望所在、后劲所在。进入xx年，我公司不断进行管理创新，不断夯实各项基础管理工作，使企业管理水\*跨上了一个新的台阶。

一是认真学习贯彻全省电信实业xx年工作会议精神。在职工中间展开如何“\*思想，转变作风，艰苦奋斗，加快发展”的思想大讨论，在全公司范围内开展了“创收、节支、增效”拉力赛活动，并提出了“四比四看”，即“比服务、看办事效率有没有明显提高；比奉献、看第一季度收入完成情况；比干劲、看员工立足岗位吃苦耐劳的敬业精神；比节约、看增收节支实际效果。”对此，公司各部门都制定了具体改善工作作风，提高工作效率，落实“创收、节支、增效”的具体活动措施。综合部、财务部坚持每月抽出两个休息日，到生产部门参加具体劳动，通过具体实践来改善工作作风。坚持每周抽出六个小时业余时间，开展wto知识、财务知识、百句英语、企业管理等业务培训，提高经营管理和服务工作水\*；建安处、工程公司在本部门员工中间发起了每天奉献1小时的倡导，激励职工为企业创收更加努力工作。

电商扶贫工作总结菁选（扩展7）

——电商仓库双十二工作总结

**一九年扶贫工作总结8**

20\_\_年已和我们挥手离别，20\_\_年步进了我们的视野，回顾20\_\_工作历程。整体来讲有酸甜苦辣。回忆起我\_\_年6月24日进的公司一向到此刻，已工作有了1年多。今年整个的工作状态步进进了正轨，并且对我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。可是整体来讲我自我还是有很多需要改善。以下是我20\_\_年工作情景总结：

第一：沟通技能不具有。天天接触不一样客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达本事是需要加强改善。

第二：针对已合作的客户的后续服务不到位。

看着自我成功客户量渐渐多起来，固然大的客户少之又少，可是自我还是在尽心尽力的维护每位意向比较好的客户，并且到达从意向客户到真正客户为目的。客户固然已签下来了，之前感觉万事大吉了，实在这类想法是十分的不成熟，之后经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的题目。确切感觉到一个新客户开辟比较难，可是对已成功合作的客户实际上是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单进程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那末这样不但继续给公司创造利润，也是对自我一个工作上的认可。所以这点我得把眼光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。

对我们这个行业来讲有旺季和淡季，对淡季或邻近放假的时候问候客户这些应当做一个很好的报表回纳，而我这方面做的不够好。确切报表就是天天辛劳劳作的种子，日积月累，需要自我专心的往经营，否则怎样结出成功的果实呢。领导仅有经过明了的报表才能够明白我今日的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自我也天天做好完全而又具体的报表也能够天天给自我订一个清楚而又有指导性的工作总结和来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那末也更加如鱼得水。

第五：当碰到不懂的专业或业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自我的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足的地方表现，我会在今后的工作当中加以改善，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。固然谁都愿意做一个聪明的人，所以一样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。看公司领导和同事共同监视我。一个人有错误不怕，怕的是不明白改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自我的优点。

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