# 工作总结团队情况介绍(汇总17篇)

来源：网友投稿 作者：星月相依 更新时间：2024-06-23

*工作总结团队情况介绍1紧张忙碌的2\_\_\_\_\_\_年已成为辉煌，销售部在公司领导的支持和团队的相互鼓励下，全体同仁团结一致、同心同德、相互协作，顽强拼搏，为公司的发展付出了极大的艰辛和汗水，取得了优异的成绩。2\_\_\_\_\_\_年工作即将全面展开，预...*

**工作总结团队情况介绍1**

紧张忙碌的2\_\_\_\_\_\_年已成为辉煌，销售部在公司领导的支持和团队的相互鼓励下，全体同仁团结一致、同心同德、相互协作，顽强拼搏，为公司的发展付出了极大的艰辛和汗水，取得了优异的成绩。2\_\_\_\_\_\_年工作即将全面展开，预示着我们明年的工作仍将充满着挑战。为此，我们有必要对过去的工作认真总结，保持清醒认识，并着手准备应对2\_\_\_\_\_\_年我们将面对的新形势和新问题。现对销售部的工作进行总结汇报如下：

一、抓调研，努力开拓市场

我们坚持以市场开拓保生存、保发展，主动适应市场、把握市场，努力在竞争中赢得主动。建立了贴近市场的信息情报系统，收集和分析相关的房地产产品信息，市场环境，业内其它企业营销状况，加强对市场前景、客户需求、竞争对手、企业能力、发展瓶颈、营销措施等方面的研究分析，建立数据库，对客户信息进行采集分析，为确定项目的产品定位，广告营销计划提供依据，同时也为商品房定价提供依据，实现对客户的动态监控，培养敏锐的捕捉能力和判断能力，真正做到深入市场，了解对手，及时准确地响应市场变化。我们充分运用各种营销手段，通过相互配合，通力合作，销售取得骄人业绩。全年销售住房16万平方米，合同额亿元，回拢资金8亿元，特别是二期开盘3天2夜通宵卖房，5天内全部售清。

二、抓服务，努力提高客户满意度

坚持以客户为中心，以客户满意为准则，不断改善服务态度和用户关注，在用户心中建立起良好的售后服务形象，促进用户对公司忠诚度的提高，形成公司的长期竞争力。同时，加强和客户交流沟通，健全售后服务体系，让客户增加对公司的信任度，促进了销售产值的.不断提升。特别是二期开盘之际，我们基本上每天都要加班加点完成工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中，我们做到谨慎认真，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外，在销售过程中，我们每月进行工作总结和每周例会，不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的五天时间将二期房屋全部清盘，这其中与销售部成员的努力是分不开的。

三、抓学习，不断提高销售技能

加大培训工作的频次，营造学习氛围，提升员工服务理念及个人技能;进行服务理念、主人翁意识培训，调整员工工作状态，增强全体人员的工作热情和团结力、凝聚力，将服务做细、做精，提高客户满意度。制定市场销售绩效考核制度，加强考核，让每一位员工都要有危机感，为公司发展不断提供新的思维，新的工作方法推动企业的长久稳定进步。把工作细化、把思维细化、把想法细化来避免错误的发生从而提高工作效率。在此基础上，建设效能型团队,发掘现有业务人员的个性能力和创造力，达到整体配合，团队稳定。

四、抓协调，增进与各部门的团结合作

营销咳嗽本蠖嗍ぷ髦鞫爱岗敬业，能与工程部，物业公司等部门相互沟通、协调合作，在房屋内不影响结构的情况下，对客户室内进行一些变更，搞好售后服务。员工们对公司怀有深厚感情，希望公司做强做大，以公司为家，在工作中展现才华，体现人生价值。

回顾今年以来的工作，虽然做出了一定成绩，但同样也发现有不少需要加以改进和提高的地方：一是在具体的营销活动中，营销渠道还是比较单一，成功的营销模式和有效的营销手段不多，虽然也在努力尝试一些新的营销模式，但力度不够大，效果还不明显。二是在客服工作方面，思想意识上没有足够的重视，有些工作做的不到位，主动服务的意识不强，影响到客户服务的质量。三是在团队管理上，没有充分挖掘团队每个成员的作用，也没能够充分发挥团队作战应有的战斗力和团队的价值。这些都是在接下来的工作中急需加以克服和改进的地方，当然我们相信能够做的更好。

总结过去，是为了肯定成绩，找出不足;展望未来，是为了以后进一步的提高。新起点、新希望。站在2\_\_\_\_\_\_年的起点，我们将满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，把工作做的更加出色。

**工作总结团队情况介绍2**

在这辛勤的一年里，本人紧紧围绕中心工作，努力增强主动性和创造性，妥善处理好各种关系，认真履行好岗位职责；同时克服困难，保证工作的连续性，做到了上情下达，下情上传、协调内外关系、综合各方信息，较好地发挥了助手和综合协调作用，为公司做出了积极贡献。具体工作如下：

>一、经营工作完成情况

1、合同签约及收费情况

直接参与项目共计30余项，其中签约13项，合同额518万元。同时积极催收合同款，合同收费985万元。

2、投标报价工作

今年直接参加的公开招标及邀请招标项目11项，中标5项，中标率超过45%。

3、主动经营力度、经营计划性较20xx年有明显改善。

5、结合公司主营业务项目，重点加大了对公司主营项目中环保工程的经营，取得了显著的效果。

>二、经营基础工作完成情况

1、在20xx年基础上进一步完善了客户信息及项目信息管理系统，并保持持续更新。

2、常用报价资料进一步充实并保持升版。

3、积极参加业务培训，充实自己，提高业务能力。

>三、存在问题分析及明年主要工作设想

1、市政污水项目一般合同中标价低，且竞争激烈，短期内难以做大，建议主要着眼于大型市政污水和以往类似规模的污水项目，避免资源的无谓消耗。

2、由于合同数多，平均合同额偏小，合同周期偏短，且人力资源有限，合同执行过程中业主对于项目进度问题尤其敏感，给后继经营工作造成了一定的压力，建议进一步加强设计管理工作。

3、在国家大力投资，加强环保基础设施建设的政策下，加强对市政污泥、固体废弃物处置等项目的经营力度。结合公司主营业务项目，进一步加强对公司主营项目中环保工程的经营工作。

**工作总结团队情况介绍3**

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：

**工作总结团队情况介绍4**

一年来在院领导和科室主任护士长言传身教、关心培养下在同事支持帮助、密切下我加强思想政治学习，对工作精益求精，圆满地了所承担工作任务个人思想政治素质和工作能力，都了进步为今后工作和学习打下了基础，现将工作和学习情况总结如下：

1、政治思想

以病人为中心，以质量为核心护理服务理念，新护理模式社会发展新参加一切政治活动，以服务病人奉献社会为宗旨，以病人满意为标准全心全意为病人服务。

2、法律意识

学习《护士法》及其法律法规，让我意识到法律制度法制观念依法办事、依法自身合法权益已人们共识现代护理质量观念全方位、全过程让病人满意这人们对医疗护理服务更高、更新需求这就要求我法律知识安全保护意识使护理人员懂法、用法依法医疗事故。

3、工作学习

在工作中遵守医院和科室规章制度，查对制度及护理操作规程制度差错事故，无菌操作孕产妇新生儿安全“以病人为中心以质量为核心”服务理念文明礼貌服务文明用语到工作中每个岗位工作仪表端庄、着装整洁、礼貌待患、和蔼、语言规范。

对年轻护士传、帮、带护师职责努力护理病历书写质量及护理表格合格率；对缺点、差错总结、分析、查找工作隐患防患于未然。

在工作过程中我深深感到自身传染病知识很少，感到自身学习、自身素质紧迫性。一向书本学习每天挤出充实汲取“营养”；二向周围同事学习谦虚谨慎、虚心求教向同事请教，参加医院和科室组织传染病知识学习班；三在实践中学习把所学知识运用于工作中在实践中，检验所学知识查找防止和克服浅尝辄止、一知半解倾向。

我时刻提醒要自身思想道德修养和人格品质锻炼，奉献意识把无私忘我做为人格修养不受社会上不良风气，从一点一滴小事做起；工作中严以律己，忠于职守防微杜渐牢固全心全意为病人服务宗旨，我在医院试用期来感受到医院向上朝气，对未来充满信心，愿意为医院尽一份微薄力量，请和同事们监督和支持！

**工作总结团队情况介绍5**

今天的儿童作为21世纪的主人，必将担负起实现中华民族的伟大复兴，这就不仅要求我们的学生不仅要有良好的科学文化知识，同时也要求我们的学生要有良好的品质。针对这一点，我们这一学期以来，我们班团队的工作更上一层楼，这是领导对我的信任，也是对我考验。光阴似箭，岁月如梭，转眼间已经一个学期了，虽然时间不长，我却深刻的体会到班主任工作的重要性、艰巨性。在这个学期里，为了搞好本班的班风、学风，促进学生全面发展，提高少年儿童德、智、体、美、劳多方面的素质，做了下面几点工作：

1.为培养学生文明礼貌的习惯。我校开展了“文明班级”的评选活动。这学期以来，我班在全体师生的共同努力下，每周都能得到“文明班级”的称号。同时我还到班级的工作做了一定的引申，即要求学生做到“三美”即仪表美、语言美、心灵美。强化要求学生执行学校的学生行为规范，衣着整洁，做操，由班干部督促检查，结合学校评比制度，促使学生养成良好的习惯。在语言行动上，同学们懂得讲文明礼貌，无论在校内、校外，他们见到老师都很有礼貌地向老师问好，同学之间团结友爱，互相帮助，和睦相处。

2.培养学生遵守纪律的习惯。在学校，纪律是教学质量的保证。本学期，我经常利用班会课，教育学生怎样遵守课堂纪律，\*时上课发现某些同学做得好的及时表扬，增强学生的自信心，在班中树榜样，发现不良现象及时纠正。经过一个学期的努力，班里同学基本都能做到上课不说话，积极举手发言，配合老师上课，但其中还有个别纪律观念薄弱者经常要老师提醒才能做好，以后还要加强教育。

3.为培养学生良好的品质，全校师生积极参与了学孔思孔的活动当中去。在学期的开始，我便组织全班的学生到校门口举行拜孔活动，同时学校也开展也校本课程《弟子规》，在每周四下午的第八节，全班的学生都要学习《弟子规》，并作好学习笔记。这样用中华的传统文化去塑造学生的品质，对学生良好品质的形成起到良好的作用。

4.培养学生良好的卫生习惯。良好的卫生习惯有助于孩子健康成长，我利用早读课期间及时纠正同学们错误的读书写字姿势，检查他们的个人卫生。教育学生保持环境卫生，除了教室卫生，还有包干区卫生。如何增强学生的卫生意识，让学生从小养成爱劳动的好习惯，成了我下学期的工作重点之一。

5.做好学生的安全教育工作。安全，就象是“100”中的“1”，没有了安全，一切工作成效为零。因此，我几乎每天都会抽些时间进行安全教育，教育学生遵守交通规则，注意人身安全，一个人在家时不要爬高，不要玩刀玩火做危险的游戏，不要随便使用电器。学生课间玩耍时也要求他们注意团结，不打架，不追跑，以免出现事故。把安全隐患消灭在萌芽状态。

以上是我这一个学期的工作小结，工作中还存在很多不足，在今后的工作中还要继续克服困难，学习探索。

团队工作总结报告3篇（扩展4）

——保洁工作总结报告3篇

**工作总结团队情况介绍6**

西泉社区卫生服务中建立“医师团队”服务模式以来，中心公共卫生服务各项工作有了明显的提高。特别是今年下半年，中心按照有关规定，以及在上级\_门的指导下，完善了“医师团队”相关制度，明确责任，强化人员培训、加强考核督导、完善服务功能。通过中心全体工作人员的共同努力，今年中心“医师团队”做了大量工作，中心的各项公共卫生工作也基本完成。现将今年的有关工作总结如下：

>一、 完善相关制度，调整组织机构

今年中心的“医师团队管理制度”进一步完善，对医师团队管辖区域进行了分工，每个团队也相应制定“团队人员分工职责”，让责任更明确。为了保障团队工作的开展，还制定了绩效考核方案。力求将工作开展的更细致、更有质量、更高效。

>二、为65岁以上老年人免费体检

今年，中心再次为辖区建档的65岁以上老年人开展免费体检活动，并及时将体检结果反馈给居民，根据体检结果作出相应的健康指导。将年检表纳入居民档案。

>三、慢病管理

根据“国家公共卫生服务规范（20xx版）”要求，中心对辖区的高血压、糖尿病患者进行规范管理。至20xx年底共建高血压患者档案541例，糖尿病患者档案176例。成立“高血压”和“糖尿病”患者小组。定期开展健康教育讲座，传播健康知识，逐步让辖区居民认同健康理念，采纳健康的生活方式。做到无病防病，有病早治，既病防残。

自从中心建立“医师团队”服务模式，中心人员和辖区居民变医患关系为朋友关系，使中心各项工作得以更有效更顺利的开展。

**工作总结团队情况介绍7**

1.在工作实践中，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。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。工作中，很多工作是一起完成的，在这个工程中，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、有效和清晰。

2.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，我在平时工作中取得了令自己满意的成绩。能够积极自信的行动起来是这几年我在心态方面的进步。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;时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算;遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

3.在工作中，经过实际的教训，深刻理解了时间的滞延是对公司很大的伤害，这就需要我们在工作前，一定要对业务流程很了解，在工作之前，多辛苦一下，减少因为自己对工作流程不能很好的表达的原因，耽误公司的生产。在工作中，我学到了很多技术上和业务上的知识，也强化了生产的质量、成本、进度意识;与身边同事的合作更加的默契，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能有他们在身边。我一定会和他们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

**工作总结团队情况介绍8**

当谈到在一个团队里的收获，首当其冲的便是对于团队工作流程的切身体会、亲力亲为。本次湖北经济学院经济学系毕业生调查，从申报材料、问卷设计、访谈提纲、团队建设、书签制作到实地访谈、问卷填写、影音资料的收集处理、工作日志、个人及团队总结、调查报告的书写、验收材料的整理、宣传材料的`制作处理，每一个环节都倾注了我们的心血，每一道工序都是我们经过反复讨论之后得出的共识，每一步都走得很艰难。

其次，团队合作要“人尽其才，物尽其用”。每一个人作为团队的一份子，有义务将自己的想法、意见表达出来，有义务为了团队的利益而放弃一些属于自己的东西，有义务多为团队做贡献。一个自私自立的人不可能在团队里长久的生存。我们应该有一说一，有一做一，为了团队目标的达成而共同努力。这是一个人能够在团队里生存的基础，这也是团队能够团结一致向前走的基础。

然后，团队合作要处理好队员与队员之间的关系。既然是团队，就必须保证团队队员之间的同心协力，共同进退。团队不仅仅是把几个有共同目标的人凑到一起做事情，还会在团队存续期间乃至以后的生活中持续发挥影响。无论在工作中还是在生活中，都必须保证队员之间的良好沟通。无论是人还是事，都不应该抱怨。想办法解决问题才是我们应该做的，抱怨只会让事情更加糟糕，让人与人之间的隔阂日深。

再次，团队合作一定要讲求效率。做好工作日程安排，并严格地按照日程安排进行工作。这一方面是因为团队目标的完成需要效率的支撑，另一方面还因为“一鼓作气，再而衰，三而竭”，要想保证团队的同心协力，就必须摒弃拖拖拉拉的工作作风。对于紧促型的团队，这方面的问题相对较少。对于松散型团队，比如经济学系毕业生调查团队，就必须高度重视这类问题。作为队员，有时候无法改变团队的做事风格，自己应该合理安排时间，做好自己的事情，不至于因为团队的事情而耽误了自己的事情。

最后，团队合作要有历史观，要有资料保存的习惯。无论是前期资料、中期资料，还是后期资料都应该妥善保管；无论是个人资料还是团队资料都应该统一保管；无论是工作资料还是财务资料都应该一应俱全；无论是文字材料还是影音材料都应该存档入库。

本次毕业生调查，从6月5号开始组队，直至8月15号结束，共计70天左右。而大二的队员还有后期的新生问卷调查以及调查成果的宣讲，差不多9月中旬结束。本次调查可谓是旷日持久，我多次萌隐退之意，但是受碍于各方面考虑终坚持至今，本以为不会有什么收获，但是如今看来，受益良多。

**工作总结团队情况介绍9**

本学期以来，我校的各项工作都开展得有条不紊，在上级领导的关心和支持下，在学校领导的正确领导下，我们学校的团队工作又上了一个新台阶。少先大队在学校党政和上级团委的领导下，遵循学校实际和中小学生身心发展的规律，积极贯彻新课改理念，以服务青少年学生的成长需要为目标，在青少年学生的思想道德教育，文明行为习惯养成教育，学生校园生活，学生管理等方面开展了大量的工作，并取得了一定的成绩，较好地完成了全学期的各项工作目标。现将本学期的工作总结如下：

>一、提高团员整体素质，发挥团员的示范作用

1、认真加强团队干部组织相关学习，努力提高他们整体思想素质。切实做好团队建设，提高团队干部队伍的整体素质。同时，这也是做好团队工作的重要保证。

2、在少先队活动中，利用大会、班会、队会等形式，讨论少先队员该如何从自身做起，在班级及学校中怎样起模范带头作用，怎样严格要求自己等等，进一步塑造少先队员的表率形象。

3、做好对团员的评议活动，对评议不合格的团员，要求其写出书面保证，限期改正。

>二、积极开展多项活动，丰富学生的校园文化生活。

1、坚持用好板报、园地，对学生进行安全教育，诚信美德教育，创文明城市，遵纪守法教育，爱护公物教育，勤俭节约教育，弘扬雷锋精神教育等，教育内容丰富，教育效果良好。

2、课外活动为学生提供了自由发展的空间，学生在课外活动中充分发展特长，展示个人才华。学生在学知识、学技能中受教育，不断提高自身的综合素质。为充分展示我校艺术教育成果，进一步推进学校艺术教育的发展，本学期，团队部以庆祝“六一”国际儿童节为契机，开展了《祖国好家乡美暨“童心向党”》诗歌朗读活动。活动中，节目丰富多样，内容健康向上，让学生了解党的历史，激发全体学生奋发向上的爱党热情，产生了良好的教育效果，掀起了一阵爱党热潮。

3、学校文化橱窗是我校的主要文字宣传阵地。本学年团委和总务处一起对学校各地的文明宣传标语进行了设计。随时对学校的文化橱窗进行更新。 本学期，在学校领导的正确领导下，经过全体团支部成员的共同努力，在各个方面都取得了一定成绩。我们相信，只要我们团结一心、锐意进取，今后的团委工作开展得更好。

**工作总结团队情况介绍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。

**工作总结团队情况介绍11**

经过历时两个多月的出差，我们拓展部分别对山东、辽宁、山西、江西、广西等城市作了深入的了解及开发，收集市场的重要信息。从中我们在山西和辽宁两个地区开展了冬季的订货招商会，从招商会的开展状况及各个市场开发过程中我们各有不同的收获也从中了解到工作中的不足之处，下面以本人从以上走访的几个市场总结以下几点：

一、市场分析：

1、从总体市场上存的压力分为几个方面：各品牌与品牌之间的劲争压力、店铺费用的不断提升所造成的费用压力、物价上涨所造成的通货压力等等的一些因素造成大多数的客户对投资信心下降，所我们对市场开发的压力随之增大。

2、随着市场的不断发展现今在市场上的店铺资原也满足不了现状，就好以这次我们出差的几个省下面比较好的地区的店铺资原都十分的有限。出现一店难求的状况。

3、有某些地区客户对我们的品牌的价位和产品之关的差距不太能理解，比如说他们会拿一些大众休闲品牌作比较，当然我们会对这方面的问题给客户作一个详细的分析，我们的品牌的优势在哪里，有什么好的政策从而引导他走进我们的品牌，用心去了解我们的品牌。

二、存在的问题：

1、工作安排的合理性及有效性，就好以这次我们所开展的冬季订货招商会在山西站我们的工作就安排得很不到位导致招商会的效果远远达不到理想的目标，所以工作合理安排也是一个成功的关键。

2、工作计划与实行性不强，做好工作计划我们之后的工作就是按照计划开展工作在要修正时对计划进行调整修正，但很多时候就会把计划省略掉。这样工作就没有了计划性和目的性，后期就很难把工作做好也难以得到理想的效果。

3、工作中团队之关的合理沟通，作为一个团队我们就应相互间进行有目的沟通，从沟通中相互吸收对方的\'优点从而提升自我的工作效率。我们团队在工作中就少了这种相互间沟通学习，我们有时分组在不同的市场工作会撞到不同的问题，我们在沟通中就能够相互了解不同市场的状况及学习不同的工作方式。

三、自我总结和下一步的工作

1、加强学习型组织的建立，做从好团队组织的假设。结合实际工作的经验，不断学习提高，充实完善自己，促进各业务人员素质的提高。和大家一道努力把业务部建成团结合作亲密无间、所向披靡的团队。

**工作总结团队情况介绍12**

不知不觉间，来到公司已经有3年时间了，在工作中，经历了很多酸甜苦辣，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。在这几年的时间里，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：

一、工作总结

硫氨段工作自己总结一下。

二、在工作中主要存在的问题有：

1、由于几年来对业务的学习，对相关的流程有了越来越深的认识。

2、在工作中，有很多新的技术问题，但是深知发现问题、解决问题的过程，同时也是学习的过程，通过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。

3、有时候对工作认识不够，缺乏全局观念，对硫胺工段还缺少了解和分析，对工作定位认识不足。从而对工作的最优流程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。不过我相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

三、工作心得

1、在工作实践中，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。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。

工作中，很多工作是一起完成的，在这个工程中，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、有效和清晰。

2、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，我在平时工作中取得了令自己满意的成绩。能够积极自信的行动起来是这几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；时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算；遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

3、在工作中，经过实际的教训，深刻理解了时间的滞延是对公司很大的伤害，这就需要我们在工作前，一定要对业务流程很了解，在工作之前，多辛苦一下，减少因为自己对工作流程不能很好的表达的原因，耽误公司的生产。

在工作中，我学到了很多技术上和业务上的知识，也强化了生产的质量、成本、进度意识；与身边同事的合作更加的默契，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能有他们在身边。我一定会和他们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

四、工作教训

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

年终工作总结报告范例

**工作总结团队情况介绍13**

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。

**工作总结团队情况介绍14**

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。

**工作总结团队情况介绍15**

光阴如梭，眨眼之间学期又近结束。回首这个学期的团队工作，感到忙碌而又充实。我们第二团队全体教师齐心协力、同舟共济，较好地完成了本学期的各项工作，取得了必须的成绩，现总结如下：

>一、常规管理有规范

团队的中心工作就是常规管理，它将直接影响到团队、学校各项工作的开展。每两周一次的团队学习和群众备课正常有序地进行。透过学习，让我们每个队员及时了解团队动态，捕捉可喜的进步进行表扬激励，抓住存在的不足及时整改。教育教学工作是学校工作的生命线，年级组各位老师都能充分利用课堂这块主阵地，借助教材、活动，潜心育人，能认真备课、上课，精心组织活动，并能及时总结，反思自己的教育教学工作。卢岚、金燕、王惠英、刘静华等老师们用心上进，时时抓住学习的机会，外出听课学习之后及时地总结收获。每位老师在自己的岗位上踏踏实实、一步一个脚印地工作着，认真做好培优补差工作，老教师陈永琴、徐亚君老师，不甘落后，常常放下休息时间，尽心尽力辅导学生。邵丹老师、唐胜娟老师等班主任工作细致入微，学生犯错时，用心做好教育工作;同时，也经常地与家长沟通。

>二、团队精神有发扬

群众的智慧是无可估量的。我们第二团队是一个团结协作、求实奋进的团队。年级组十八位老师爱岗敬业，充满活力与朝气，在一种和谐的氛围\_建一个上进、愉悦的大家庭。有成绩共享、有困难齐帮、有疑惑同商。只要一开课，大家总能放下自己手里的工作，围坐一齐，帮忙开课老师分析改善，群策群力，毫无保留。一次次活动，不仅仅仅使教师得到了锻炼，开发了创新潜能，更增强了教师之间团结协作的精神和工作凝聚力。组内构成了互敬互助、互帮互学、团结协作、和谐奋进的良好工作氛围。由此，本组的教学、教研水平不断提高，教学质量蒸蒸日上。

团队温馨和谐，相亲相爱。本学期我们团队组织的盐城考察活动，整个活动井然有序、情趣盎然、受益匪浅，大家领略了丹顶鹤的美，麋鹿的神，增强了团队的凝聚力和向心力。

用心参与学校组织的各项活动，踊跃走进杏林讲坛，刘丽婷老师的《吃出你的健康来》，赵莉老师的《亲情，永远的不等式》，王惠英老师的《养花真好》、《静心教书，潜心育人》，金燕老师的《走进名师，感悟经典》，这些精彩的演讲，让大家开阔了视野，愉悦了身心。

期末的工会活动中，我们团队人人踊跃参加、个个争着向前，齐心协力，为团队争光。尤其是在“服装设计”的团体赛中，你出点子，我来动手，大家集思广益，八仙过海各显神通，在忙碌中享受快乐，在快乐中享受成功。

>三、团队工作有成效

本学期，在老师们的共同努力下，我们第二团队各项工作取得了可喜的成绩。

金燕、朱惠洁、卢岚老师分别承担了专家指导课。卢岚老师的《提高课堂实效，紧扣文本的“点”》获江苏省二等奖。唐胜娟老师的《牵手》获江苏省三等奖;《生活为语文洞开一片云天》获无锡市二等奖。王惠英老师的《班群众建设漫谈》等四篇论文分别获全国二等奖，江苏省三等奖和江阴市一等奖，江阴市二等奖。四年级学生袁心怿的两篇习作《征服》《受骗以后》发表在《江阴日报》上。赵莉老师的《想象，为习作挥洒出一片自由的天空》获江阴市二等奖。王惠英老师在原要塞片《争做幸福江阴好园丁》演讲比赛中获得了好成绩。

第二团队是一个团结协作、勤奋好学、爱岗敬业、无私奉献的团队，是一个应对成绩不自满，应对困难不气馁的团队。在今后的日子里，我们将以饱满的热情、博大的爱心，团结协作的团队精神，博学的品质投入到新学年的工作中去，为自己的提高、学校的发展不懈努力，争取更大的进步，更大的收获。

**工作总结团队情况介绍16**

其中，以下几点是我下年重点要提高的地方：

1、要提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水。

2、工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成。

3、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺。

4、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识总结工作。

\_\_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。

为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，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。在不断的学习劲霸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，对劲霸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。

我认为我们劲霸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：销售工作月总结】

xx月份又过去了，由于公司决定要统一按区域管理，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管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去达到更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但对于目前的情况来说情况不太乐观，可能是市场出现了萎缩，但是与我们努力的不够可肯定是有关联的。

总结开来xx月销售方面有以下几点：

xx月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就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，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。不找借口找方法，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过态度决定一切，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出最大的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，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销售重点，那就是区域划分，基本上包括大兴，丰台还有房山这几个区的潜力都很大，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，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特别优秀的业务人员，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

对于下半年我希望自己在工作中需要提高的主要有以下几点：

1、先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

2、加强对于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。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能

4、做好新客户的开发吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，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不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5、做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6、做好公司安排的工作，尽我们的最大努力去完成公司规定的任务，百折不挠，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：服装销售月工作总结】

XX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。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，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。在不断的学习劲霸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，对劲霸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\*\*\*，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。

我认为我们劲霸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。

【范文三：销售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，一个月期间销售业绩方面虽然不明显，但是工作方面的收获很多，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

年终总结虽然是对自己一年成绩的总结，但也不能一味宣扬自己的成绩，必要的反思还是需要的。年末的反思需要把重点放在对自己，对团队如何可以做得更好的地方。请记住，优秀的人才永远不会满足于现状，总在寻找怎样可以更快、更高、更强。同时，有领导潜力的人才永远不会只关注自己，而是会同时关注团队，所以在这一节里，对自己提要求，对团队提建议会彰显你的胸怀以及你站得高看得远的领导范儿，即使你今天还暂时不是领导。

除了以上6点外，还可以在总结最后加上自己对于来年工作的计划和思考，这样可以体现出你对自身工作的热情。在自己整理好以后，提前将书面总结发给领导。如果公司没有明确规定需要面谈，最好你可以约领导的时间进行当面沟通。通过面对面的沟通，可以更清晰的表述自己的年终总结，也会让领导对你印象更深刻。

通过以上，大家已经可以把一年的工作总结的非常到位啦。但是在真正陈述时还有一些需要注意的事项：

1. 记得把领导作为你成功的因素之中。这里不是让大家拍马屁，而是要具体化领导在你取得成绩中所给予的帮助，吃水不忘挖井人，这样之后才可能获得领导更多的帮助。

2. 征求领导对自己后续工作的建议。了解自己在领导眼中的不足，可以让自己在后续的工作中能够有的放矢的取长补短。

3. 千万不要告小状。不管你平时多么委屈，也不要在这个时间给领导告状。埋怨别人并不能让你进步，只会给领导留下不好的印象。

4. 不要照本宣科。年终总结报告上已经写的内容尽量一笔带过，要围绕报告中的点汇报报告中没有的东西。如果只是照着稿子念，领导看报告就可以了，何必花时间和你面谈？

5. 不管领导态度如何，不要带情绪。如果领导的反应不及你的预期，也不要引入情绪。尝试更加细致的和领导把问题讲明白，耍性子对自己没什么好处。

最后，预祝大家的年终总结都能取得好的结果，给自己一年以来的努力画上一个完美的句号。

这篇写得快吐血了，大家点赞就是我继续写干货的动力:)

x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。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，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。在不断的学习劲霸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，对劲霸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。

我认为我们劲霸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。

**工作总结团队情况介绍17**

接触教室保洁工作已经一年多了，从一名教室保洁组员到一名教室保洁组长，再到后来的教室保洁区域长，在教室保洁这一队伍中担任了不同的职务，扮演着不同的角色，同样的工作在不同的时期却有着不同的感受，对教室保洁工作也有着很深的感情。

我是从20xx年10月份加入教室保洁这一队伍的，记得最初加入的时候我并不知道我要做的是教室保洁，只是学校通知可以申请勤工俭学，我就怀着一颗期盼的心去申请，希望借此可以减轻父母负担。事实上我也正在尽自己所能去为学校做自己力所能及的事情，不愧对学校对我们的帮助，也希望我们的教室保洁工作做的更完善。

之所以能够从一名普通的组员一步一步做到区域长，我要感谢那些帮助我的学长学姐，也让我有机会体会到教室保洁中的每一个角色所担任的不同责任。所担任的责任虽不同，但是对于教室保洁这一队伍来说，却是缺一不可。记得做组员的时候我们的组长很严厉，但是严厉也只是对工作，其他时候还是很不错的，经常会给我们开个小会，互相交流一下，在教室保洁竞选组长的时候鼓励大家去等等。后来去做组长的时候，对各种工作都不太熟悉，我原来的组长还发信息告诉我有什么不懂的可以问她。跟着范磊学长做组长的时间不长，但是也算是范磊学长让我真正的在教室保洁这一队伍中得到历练，让我学到很多东西，让我的大学生活不再枯燥无味。跟着孟焕新学姐做组长的时候，工作中有过失误，但孟焕新学姐并不曾动过气，每次遇到我不明白的事情她总是会耐心的给我说，后来做区域长的时候尚战颂学长、罗红兵学长以及王亚婷学姐都给了我不少帮助，让我学会了很多。

作为一名教室保洁的组员，岗位是普通的，但是在普通的岗位上却要做到很多不普通的事情。作为一个合格的教室保洁组员，不仅仅是想尽方法把教室卫生打扫干净，更多的是还要处理好自己与在自己工作的教室里上自习的同学的关系。在自己工作的时候一般都会有许多同学还在上自习，有的同学在我们扫地的时候并不会自动给我们让位以方便我们打扫，这个时候有的组员并没有去让同学让一下，而是不去打扫同学上自习所占的座位，以至于第二天影响大家上课。所以这个时候需要我们去跟上自习的同学交涉，既不影响到他们上自习，又不影响我们很好的完成我们的工作。而与上自习的同学的交涉又不是那么简单，在我们的组员中不乏因为交涉而与上自习的同学产生冲突的，所以我们在以后的工作中更应该注重培养一下我们组员的待人接物，适当的时候应该予以合适的措辞，既不显得我们一味的屈服、又不伤害我们之间的和气，以便更好的完成我们的教室保洁工作。

组长这一职务在我们教室保洁的队伍中仍然扮演着非常重要的角色，他既要完成组员需要完成的任务，又要完成自己的任务——带领自己的组员工作，做好每一个组员的思想工作，以及处理好自己与区域长，总区长和组员之间的关系。组长需要给自己一个合适的定位。在我给我们区组员开全区例会的时候我曾说过一句话——“其实咱们大家都是学生，有的时候什么区域长、组长、组员都是一样的，我们大家都是学生，不是社会上的那种上行下效，但是这种制度是必要的，也是不可缺少的，我们之所以有这些区别都是为了更好的把教室保洁工作做好”，是呀，我们大家都是学生，没有社会上那种上行下效，那么我们如何去在组员中开展自己的工作，如何让组员自觉的配合我们的工作呢我们只有靠我们自身的魅力去拉拢他们，或许在这里用拉拢一词不太合适，但是我们只有把他们拉拢到我们的身边，我们才能更好的开展我们的工作，他们才会支持我们的工作，其实这所有的一切都是为了把我们的工作做的更好，把教室保洁做的更好。但是拉拢归拉拢，我们不能破坏原则，我们的拉拢是有原则的拉拢，而不是一味的拉拢。我当组长的时候遇到过几个很不配合我工作的组员，他们都是比我高一届的学长、学姐，有一位学姐在我们组开会的时候一直在接电话，而会议的内容就是传达一下教室保洁管理条例，强调一下纪律，而条例里有一条是在工作期间不能接打电话，而我们当时开会的时间还未签退，属于工作时间，我委婉的提醒了她三次，但是最后她的态度是转身就走并吼了一句“随你便！”，当时我们组所有人都傻了眼，我也有点懵，当时确实是有点不知所措，后来我又问了一下孟焕新学姐，当天晚上我给那位学姐发了条信息，但是也是石沉大海，等到后来，慢慢的才得以缓和，不过在那以后的工作中我们相处的还可以。要做好一个组长，不仅仅要把教室保洁工作做好，还要处理好自己与组员之间的关系。作为一个合格的组长首先要做到以身作则，不允许组员做的事情组长自己绝不可以做，己所不欲勿施于人！如果自己制定的规则连自己都不遵守又怎么去要求组员去遵守呢当然也不能过于苛刻的要求组员。我们与组员之间不只是这种工作关系，更多的是一种感情，我想在以后的日子里我们会很怀念我们曾经一起工作过的时光。他们不只是我们的组员，也是我们的朋友，我们不能只是要求他们把工作做好，更多的还要给予他们关心。

让我所在的小集体里的每一个人都有一种家的温馨的感觉是我一直以来的追求，无论是在教室保洁的队伍里，还是在我所在的协会里，亦或者在我所在的班级里，那一直是我的追求！做组长的时候，我希望自己能够把我们组带成一个小小的家庭，让每一个组员都感觉到我们大家的互相关心，而不是仅仅是划分的一个小组。但是遗憾的是我做到的只是把我们组的部分人带到了一个属于我们的家里，在那个家里，我们互相帮忙，互相关心，记得在我们教室保洁换届的时候我们还吃了顿散伙饭，感觉真的很温馨。后来在我做区长的这段日子里，我真的学会了很多，给自己定的目标也在一点点变的更大，我并没有改变自己的目标，只是想要做的更多，在把我们的小集体带成家的同时我也希望给我们那个家里的每一个人一个历练的舞台，一个展现自己的舞台，一个为自己和我们的集体做更多奉献的机会，也一直都在向自己的目标努力。在材料馆、数理馆做区域长的这段日子里，在几位学长、学姐的帮助下我已经掌握了各种工作以及对各种事情的处理方法，后来我更体会到一个对于带好一个区的重要的事情，那就是需要一批能够独当一面的组长。在我与我们区的组长相处的这段时间，我真正的感觉到一批好组长的好处。一直以来我都希望我所在的集体里的每一个人都能感觉到那种家的温馨，都有那种家的归属感，但是我却没能把我们区带成我所想要的那种结果，而是带成了六个小家庭，这六个小家庭里的每一个人都能感受的到那种温馨。曾几何时我见到我们区的组员一起出去玩耍，一起出去吃饭，一起在同一个教室上自习，一起在校园里逛，一起去跑阳光长跑。我明白这一切都是我们区组长的努力结果，是他们把我们区的教室保洁工作做的日益完善，是他们把我们区的所有组员聚拢在一起，是他们在我不在的时候把我们区的工作承担起来，我为自己能有这样的好帮手而感到庆幸。

在做区域长的这一段时间里，在我与组员相处的时间里，我对我们的组员或许过于严厉了些，但是，事实上的正是因为我的严厉让我们的组员更加的细心，我想虽然现在我的严厉对他们来说不是什么好的事情，但是我想对他们以后的工作生活会有意想不到的效果的，因为他们在我的严厉下会养成那种更加细心的习惯，我曾不只一次看到我们区的一位组员在用手把地上的头发丝一根一根的捡起来。严厉归严厉，但是并不能因为严厉而疏远自己与组员的关系，反而应该给予组员更多的关心与帮助。

印象最深的一次应该是我们区数学馆的一个组员得了肺结核，而肺结核是一种空气传播的疾病，而与他接触比较多的当然就是我们区的组员，紧着组长就把他的事情告诉了我，我又上报到范磊学长那儿，最终决定给我们区组员进行一次体检，虽然体检费是组员自己拿的，但当时真的有一种说不出的感觉，当体检的老师告诉我一切都正常时，心里好像是一颗石头落在了地上，当时由于时间比较匆忙，有三个组员没能和大家一起进行体检，但后来都拿来了医院的证明。

我说过一直以来我都希望自己能够把自己所在的集体带成一个小小的家，但是我们的教室保洁组员来自不同的院系，又居住在不同的生活园区，交流相对会少一些，但是交流又是必不可少的，也是达到我的目标的唯一方法，所以为了达到标我们只好另辟新的交流方式，我们区开了公共邮箱，用来上传一些学习资料，大家互相传阅，后来又建了个q群，大家基本每天晚上都会登q，有了q群，大家可以在q群里互相聊聊，这样就增加了大家的交流，更好的相处在一起，也更利于达到我所追求的目标。就是这样，我们区是一个大家，六个小家。

我也说过希望每一个人都多一些历练的机会，但是很多人会有疑问，只是教室保洁而已，怎么会得到历练呢在这里，我真的希望有一天我们教室保洁能够得到转型，转型成一个像校学生会的那种能够让大家得到更多历练的一个比较大的\*台，成为一个既是大家勤工俭学的\*台又是历练自己的\*台，但要做到这些又需要我们大家一起做出更多的努力。

要做到真正的转型，首先要做到的转型就是我们

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