# 影楼下乡工作总结(汇总50篇)

来源：网友投稿 作者：梦醉花间 更新时间：2024-07-01

*影楼下乡工作总结1首先营销部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的营销工作，拓展了自己的市场。把商大酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到最大限度为酒店创造经济效益。根据年初的工作认真的落实每一项， 年营销部的工作重...*

**影楼下乡工作总结1**

首先营销部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的营销工作，拓展了自己的市场。把商大酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到最大限度为酒店创造经济效益。

根据年初的工作认真的落实每一项， 年营销部的工作重点放在商务散客和会议的营销上，由于酒店所处的地理位置所限，散客的入住率偏低，全年的营销部散客入住率为，我们加大商务客人的营销力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的不同制定不同的营销方案，有针对性的走访，比如旅游旺季，我们把地接较好旅行社认真的回访与， 12月份至1月份大部分摩托车会议召开，我们及时的与经销商联系。为旺季的酒店整体营销量做好铺垫。平时在整理顾客档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新顾客，截止年底共签署协议454份。

\_\_x年9月份我到酒店担任营销部经理，\_\_x年10份酒店正式挂牌三星，这对营销部提供对外宣传筹码，同时也把我们酒店整体水平提高一个档次，有利于酒店的营销工作。

同时在这一年里我们接待了 长江 宗申 蛟龙 恒运多家摩托车公司，科龙电器，伟俊公司 蒙牛乳业中医药大学，铁道与环球国旅等三十多个大中小型会议，对于每个会议的接待，所有部门都能够认真的配合营销部，圆满完成会议的接待工作，客人对我们的工作给予了肯定。在这里由衷的感谢各个部门的领导及员工对我们营销部工作的支持。

一、对内管理

二、不足之处

对外营销需加强，现在我们散客相对比较少; 对会议信息得不到及时的了解 在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。 有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确;影响了酒店整体的营销与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

三、工作计划:

最后我相信营销部在总经理的正确的领导与各部门的通力协助下，营销部今年的工作能够再上新的台阶。

**影楼下乡工作总结2**

在竞争日趋激烈的二十一世纪，为了更好地生存与发展，无论小到一个人，还是大到一个国家，团队合作都是极其重要的一种素质，它能够把一个个孤立的力量集中在一起，为了一个共同的目标，齐心协力地将团队的力量最大化，以获得大的利益。古往今来，靠团队合作而一举成功的事例可谓不胜枚举，值得我们去借鉴。

如果没有团队合作，一群弱小的蚂蚁不可能在成群结队而纪律严明的组织下变成一支横扫南美热带雨林而所向无敌的大型“蚁”军；如果没有团队合作，欧洲各国便不可能在联合之后在国际舞台上与强大的美国一争高下，成为强大的欧盟；如果没有团队合作，日本的企业也不可能在达成企业联盟以后齐心协力地瓜分世界各行各业的市场，日本的企业也不可能成为世界上运营能力与年度利润最强、最高的企业。这就是团队合作的优势与力量，无论在人类社会还是在大自然中，它都在竞争中显示出了自己异乎寻常的效率与强大。

然而，我们当中的有些朋友也许会说：“二十一世纪是一个张扬自我，展现个人才华与能力的时代，团队合作会不会就此埋没了个人的才华与创意呢？”

不错，个人才华与个性的充分展示与体现的确是当今民主社会所追求和认可的。正是因为注重了个人能力的体现与发挥，我们社会的精英阶层才有了充分展示自我与才华的空间，造就了社会的一大批成功人士；正是因为尊重每个人的个性发展与利益，西方民主社会才会有今天百家争鸣的文化体现与强大的实力。美国也正是因为具有突出的“个人英雄主义”的民族性格特质，才会吸引了来自世界各地的各行各业的精英，使每个人都能各尽其才、各显其能，成就了当今世界上最为强大、居于霸主地位的美国。

因此，团队合作与个性张扬并不矛盾。团队合作并不意味着人云亦云；张扬个性也并不代表没有合作。我想：真正发挥团队合作与个性张扬的各自优势并真正调和它们之间关系的应当是一套完整的体制。在这种体制下我们既可以充分地发挥自我的能力，又可以成为一个牢不可破的团队，我想，制定这样的一套健全的体制才是我们真正的智慧选择；也是我们个人，我们国家，我们民族通往成功彼岸的必由之路。

**影楼下乡工作总结3**

组织强大的竞争优势不仅在于员工个人能力的卓越，更重要的体现合作的强大，体现在那种弥漫于组织中无处不在的团队精神。一个具有团队精神的团队，能使每个成员显示出高涨的士气，有利于激发员工工作的主动性，表现在有集体意识，共同的价值观，团结友爱，工作充满激情，努力将自己的聪明才智贡献给团队。

团队精神的发挥能提高组织整体效能。通过发扬团队精神，加强建设能进一步节省内耗。如果总是把时间花在怎样界定责任，应该找谁处理，使执行人团团转，这样就会减略医护人员的亲和力，损伤凝聚力。我们应该明白，只有整个团队的业绩提高了，自己才能更好的发挥潜能。我们要充分认识到自己离不开团队，团队离开不自己，这样才能形成团队强大的凝聚力和战斗力。

领导在工作中要合理授权，给下属更多发挥的机会！在工作中遇到困难要广泛采集成员的意见，最大限度地调动成员的创造性思维。

按照团队利益为上的原则，个人利益必须服从于团队利益，工作中我们必须服从医院领导的安排，不计较个人得失，团结同事，树立集体荣誉感。

目前，我院正是积极创建等级医院和“二甲”复评的关键时期，

目标的实现，除了有医院领导的正确决策和引领，还得靠全体员工和各部门之间的精诚合作，拧成一股绳，朝着这个目标努力，才能到达彼岸。护理部的工作可以说与很多科室如总务科、设备科、药剂科以及各职能科室相关，因此，工作中要多沟通、相互提醒，把医院和各部门的工作当做自己部门和医院的事情来对待，认真落实、完成。

团队合作总结10篇（扩展4）

——公司团队活动总结10篇

**影楼下乡工作总结4**

怎样才能做好珠宝营销是每一个珠宝销售员的共同心愿。要想做好珠宝销售首先要把自己做的品牌做出味道，品牌的定位要准确，不要错位经营，做好定位才能做好销售。然后珠宝销售员的专业性，高素质，以及引导消费要做到位，给顾客找理由购买。

一、要想做好珠宝销售首先要掌握好珠宝首饰的特点

要和你的货品谈恋爱，爱上你的货品，熟悉她的特点，把首饰细节化概念化，语言要丰富。例如：一件皇冠式的钻戒，在介绍时可以说这是一款经典的皇冠式镶嵌，7个精美的小爪紧紧的包围着这颗亿万年的结晶，更显得尊贵高雅。加上一定的修饰词更能突出首饰的精美。要把美描述出来。

二、要做到销售后移

售后服务延长，让顾客看到希望，先买东西再送东西，这次买了以后可以在以后的节日里得到赠品。把售后服务延伸到精神享受，让顾客得到精神享受。

三、培训顾客是最好的营销

让顾客了解专业知识，顾客买过以后能比别人知道得多，教会顾客怎样看钻石，让顾客在炫耀的时候能够说出自己买的首饰是什么品牌，含量是什么样的，有什么好处，钻石是什么级别，净度，颜色，重量，来自什么样的工艺。钻石真假怎么样去鉴定等等。让顾客在说是要让他感觉自己比别人懂得多。传出好的口碑，比做什么样的广告都好。

**影楼下乡工作总结5**

今年旺季较之往年有很大的差别。首先上半年受政府行为的影响，所以大部分的工作量都集中在20xx年7、8、9月份上。再加上又是xx、哈尔滨、鞍山、抚顺全数码或部分数码化后的第一个旺季，9月份后半个月取件量是平均每天100多套。由于数码部分不能每天清活，所以造成后来的大量的件都集中在压膜部分。

今年的压件主要有以下几方面造成的：

>1、数码部调度是逐渐增加，而且工作量是急剧猛增。

因为xx店数码化后紧接着其它店就开始实行，加之数码部调度要求较高，要求会电脑的同时还要做过传统调度;只有这样才能了解流程，不至于造成混乱。但当是传统部分的工作量压力也接近饱合，所以只能将成品部的员工进行培训;而这样又耽误了一段时间(旺季前申请增加数码部调度，但是一直没能招到合适人员)。调度人员的熟练程度不够，人手缺乏对电脑的熟悉;所以设立的文件夹或档案就很乱，没有规范，造成查件对片都很困难。由于数码部从来没有经历过如此巨大的工作量，所以这方面的规范工作在这个旺季中逐步进行了规范。现在基本这方面的问题已经解决，通过一个旺季的熟悉各调度的熟练程度也有了很大的提高。

>2、在外加工问题上。

今年旺季是彩色20xx在外加工产品最多的一年。除原本的水晶、vcd、卡框等;又增加了数码输出、数码特效、传统扫描、数码影像档设计等。而且，设计和输出部分都不是在一家生产输出有3家，数码设计最多时也有3家;又由于各厂家的生产能力和所加工材质的不同(全透、金属像纸、数码纸)，所以造成回件的时间也相差很大。有的时候同一顾客的照片要相差6——7天才能回全，如果其中再有返工件的话时间会更长。这也就造成了数码调度不能下活，只能“催”和“等”。同时在影像设计方面也存在同一问题，不能按时回件。要么回件就缺东少西，如：设计好的传回来缺几张影像档。没办法缺的几张我们自己设计，这样又浪费了两三天时间。再加之两个设计公司的特效设计有差异，其产品更新改名没有及时通知我们，所以也造成了他们设计的和顾客要求的不一样。而且还有一些店是用的重庆特色本，如有这类只能用邮寄方式，时间上又不能保证;这样套子就会在调度手中停留很长时间，造成压件。

>3、流程问题。

调度下活顺序，由于最初考虑到像册所用周期较长，所以先下像册部分后对大画及水晶、连放等。造成后来除像册以外的产品，出品的时间延后，内部急件增加。但是这方面改进较及时，没有到量特别大时就以纠正过来。现在是先下大画水晶等产品，再下相册。

>4、传统数码扫描和传统扩印周期不同。

因为传统扩印当天就基本将当天分的工作做完，所以第二天最迟第三天就能对件。但是今年传统扫描部分的外包，再加上我们是以编号系统识别，要求也是写在小样背后;而旺季门市书写的相当潦草，使外加工操作人员根本无法识别;所以只能扫描回来后我们自己再进行编号。这不仅占用一台电脑而且还浪费人力和时间(300张照片要用6——7小时重新编号)。后来采取我们派人去直接编号，这样虽然浪费一个人力，但我们可省一台电脑制作用。这样扫描照片就要用去一至两天时间，再加上设计制作一天，输出一天。如果输出后回件再不全，和其它一些因素(如：特效制作)，基本扫描的照片输出的时间，相对传统的要多出3——4天;这样传统调度手中也会有压活现象。

>5、外部厂商压件问题。

今年特别是上海xx、xx、xx都发生过压件问题，有的是由于生产能力和机器故障问题;但大部分都是反映没有按时结帐，所以做好的件不及时发回来。

>6、缺货。

今年的旺季缺货现象相当严重。从生产材料到相册，很少有所有物品都全的时候;而且询问经常是没有结果，这是造成后来压件和误件的一个重要因素。

>7、人员储备。

今年无论在调度还是压膜等工序上，都出现人员储备不足现象。旺季现招一是熟练程度不够和对工作不了解，不但帮不上忙，反而造成返工和混乱。二是临时工招聘难。今年后期有2——3名临时工，招来后两三天就走掉了。这样不但没能起到作用，老员工还要帮助指导，带人的这两天又影响了老员工的工作效率。

综上所述，为20xx年旺季时后期所出现的问题汇总。那么，在20xx年的工作中除以上部分需要加强和改进以外。还要对以下方面做调整：

1、质量。

要设立电脑部总监，他要对所设计的美工、修片质量、输出质量进行检查和监督改进。这个人对数码化的最终产品品质能起到重要作用。

2、提高效率。

主要从产品规范、各种产品的规格尺寸、相册内设计标准化等;因为我们是在生产产品，所以针对产品的品种上做出规定及定时更新。前、后期沟通也是很重要的提高工作效率的方法。不要有的东西写过来，后期都没看到过。相册内页不一样大，每种像册尺寸规格都不相同，不论是裁片设计效率都会降低像册质量要保证，杜绝像美背式内页一直粘不牢这样的现象。

3、必须严格使用取件控制表，这样才能保证产品质量和取件时间。也是减少前期取件时的麻烦。

4、减少后期的返工及重复生产。

本年旺季由于刚开始时数码照片没有每张都打顾客编号，所以造成有片子对不进去;又进行了生产。现在每张照片输出前必须打编号，内部返工严格控制，避免由于疏忽及责任心不强而造成成本提高。

5、各部门都建立竞赛机制。

能分组竞赛的分组，不能分组竞赛的部门进行个人竞赛;以提高效率及质量。

6、数码流程的改进。

目前数码的流程仍不够成熟需不断的更新及修正，让其能更适合批量化生产。

20xx年对彩色20xx来讲会面临更大的挑战。因为数码化在不断扩大，这就需要我们在这个淡季把所有准备工作做好，避免今年旺季的问题。

**影楼下乡工作总结6**

转眼间，20\_年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己一年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

一、工作感悟

在这20\_年的时间里有失败，也有成功，遗憾的是;欣慰的是;自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进;他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前

从x月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

二、20\_年工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20\_年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

依据20\_年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二是;在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

三、工作中的问题及解决办法

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，但是却没有抓住;缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，又往往缺乏如何判断信息的正确性;缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

2、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里?面对多次失败的教训，查找自身原因、，找出了自己的不足。在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力，

**影楼下乡工作总结7**

\*\*年\*月中旬，在公司领导的指导与支持下，\*\*\*公司全体员工\*\*人参加了为期七天的军事训练和两天的户外拓展训练。通过严格军事训练和拓展活动，进一步强化了公司员工的纪律性和高效的执行力，提高了对公司与事业的忠诚度，提升了员工沟通能力与团队合作意识，增强了员工自信心、责任感、使命感，锻炼和考验考验员工在高强度、高压力公司环境下的承受能力和快速反应能力。目前公司员工精神面貌焕然一新，团队的向心、凝聚力和战斗力进一步增强，员工们纷纷立志以“首战用我，用我必胜”的勇气全力以赴投入到公司运作与发展中去，军训和拓展训练取得明显成效。本次活动呈现以下几个特点。

精心组织，细致安排。为了顺利开展军训以及拓展训练活动，公司精心组织，细致安排，制定了科学的活动方案。公司领导高度重视此项活动，亲自出面协调湖南省消防教导大队军官，安排军训场地以及训练科目事宜；百忙之中，领导积极与长沙众悦企业管理培训有限公司细致沟通，部署拓展训练项目，并且为活动提供了充足的资金与财力支持，确保了活动的顺利开展。为更好开展活动，公司还大力宣传活动的意义，积极征求员工的意见，认真采纳员工的合理化建议，充分发挥了员工的聪明才智，群策群力，为活动出谋划策；同时广泛动员，严格要求全体员工积极参与，在民主采集员工意见的基础上，出台了活动方案，科学安排每个细节，合理组织每个活动，为活动的具体实施提供了前提条件。

思路清晰，目的明确。本次军训以及拓展训练活动做到了思路清晰，目标明确，活动的任何步骤和环节都围绕目标展开，突出了主题，确保了活动的明显成效。其中军训的目的定位在两点：一不断强化公司员工的纪律性和高效的执行力，提高忠诚度，考验员工在高强度、高压力公司环境下的承受能力和快速反应能力；二培养公司员工自信心、责任感、使命感，不断改善组织内部沟通环境，不断提升员工沟通能力、注重团队精神、不断增强团队凝聚力与战斗力；而拓展训练的目标定位在进一步提员工的沟通能力、团队协作精神。两个活动一前一后开展，形成了一个完整的培训体系，有力地提高了员工的综合素质，增强了服从与纪律意识。

全员参与，认真训练。本次活动，参与面积广，员工参与热情高，因此成效显著。无论的青年员工，还是年龄偏大的员工，都以积极乐观的姿态主动参与，真正体现了“团队培训、全员参与”的训练理念。培训期间，正值赤日炎炎的夏季，气温较高，再加上训练项目难度较大，全体员工无疑面临着巨大挑战。但是全体员工始终保持了高度激情，克服重重困难，坚持参加训练，认真仔细对待每一个训练项目，高效完成每个环节的任务，没有一个人掉队，向社会树立了我公司团队团结奋进、勇于开拓，敢闯敢干的市场弄潮儿的形象，展示了威灵顿人精神抖擞、携手共进的风采，赢得了军训教官、培训教师和社会各界的广泛赞誉。

关注细节，成效显著。军训教官说，“没有完美的人个，只有完美的团队”、“合理的要求是训练，不合理的要求是磨炼，过分的要求是锤炼”，由此可见在一支作战部队中服从和纪律的重要性。为培养这种高度的纪律性，公司员工都能关注细节，取得了满意成果。每堂训练课前，全员均提前到达训练场并由连长整好队伍迎接教官的到来，这是教官前所未见的。拓展训练是考验团队纪律、智慧和体力等的一种游戏活动，每位成员在训练中的表现就是自身\*常真实自我的反映。“细节决定成败”，关注细节的良好作风，使威灵顿人向外展示了良好的企业形象和深厚的企业文化底蕴，确保了圆满完成任务。军训以及拓展训练成功的因素来源于以下几个方面。

1、严格的组织纪律。在公司项目筹备阶段，每个员工为制定严密的公司制度出谋划策，公司领导以身作则遵守制度，员工严于律己要求自己，这是一个组织健康运行的基础。

2、强大的执行力。威灵顿人有着快速复命、执行任务没有任何借口、在第一时间内完成上级交办的任务的优秀品质，这是团队作战能力的保障。

3、组织的凝聚力。公司何总说过，“三流的企业依靠人来管理，二流的企业依靠制度来管理，一流的企业依靠文化来管理”。任何领导或个人的凝聚力都是有限的，一个企业只有形成特有的企业文化后，每个员工才会忠诚于它。

4、团队合作精神。这是我们圆满完成这次任务的根本原因，在一个团队中，只有每个成员具有严格的组织纪律、强大的执行力和凝聚力，才能精诚合作并展现团队的良好精神面貌。在拓展训练“毕业墙”项目中，威灵顿人的团队合作能力发挥得淋漓尽致。在这一活动中，有指挥员、人墙、人梯、起重手等几个重要角色，他们每个人都在充当的角色中出色发挥，各个角色间天衣无缝地配合，每位威灵顿学员顺利“毕业”，没有一个人被落下，取得了团队挑战成功。最终，这种成功感动了每位学员。 断总结，快速提高。在军训以及拓展训练过程中，我们不断总结训练中的经验教训，而且创设了交流的机会，使每个员工都能快速提高思想意识，改进个人行为，以期达到训练目的。在军训科目中，公司专门安排分组交流环节，并且要求每个员工都要上交书面心得体会，使员工能够很好地总结经验，把训练行为上升到思想意识高度，使团队精神切实地成为推动员工今后拼搏奋斗的精神动力，这也是快速提高员工素质的重要途径之一。

总的来看，军训及拓展训练活动，取得了显著的效果，今后宜多组织类似的培训活动。公司项目已经进入运作阶段，员工在工作中会分别扮演不同的角色，走向管理、技术、营销、后勤服务等不同的岗位；经过严格训练的员工，在不同的工作岗位上，正以务实工作、拼搏进取的精神面貌，紧紧团结在公司领导的周围，以顺利投产为中心目标，充分发挥个人的潜能，注重各部门间的团结协作，投入到夺取首战的胜利的.战斗中来。

**影楼下乡工作总结8**

我叫孟明，男，现年29岁，非，本科学历，20xx年7月份考录到蒙城县基层组织建设小组至今，。一年来，我热衷于本职工作，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度，在领导的关心栽培和同事们的支持下，始终勤奋、积极进取，努力提高，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好职责。现将一年来的学习、工作简要如下：

>一、认真学习，在熟悉知识上下功夫

由于我原来在教育岗位上工作，乍接触组织工作，刚开始有点不太适应，但我从未产生畏难情绪，而是知难而上，不断加强学习，注重提高自身素质，一年来，我始终运用马克思列宁主义的立场、观点和论，坚持正确的世界观、观、价值观，并用以指导自己的学习、工作和。工作之余注重学习国家、省市有关农组工件，同时认真学习党员干部选拔、任用、监督条例，坚决不做门外汉，切实用正确的理论武装自己，用系统的知识充实自己，做到干一行，通一行，一行，《》()。

>二、扎实工作，在做好本职工作上下功夫

我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，努力作好本职工作。我的主要职责是辅助办公室主任做好农村“三级联创”工作，同时办好其他科室交办的任务，由于农组工作牵扯面较广，接触人员较多，遇到的问题难题也不少，我总是在工作中学习，在工作上用心，工作上尽量做到尽职尽责、任劳任怨，努力做好农组工作，当好参谋助手。工作中，我还注重把握根本，努力提高服务平。科室人手不多，工作量大，这就需要科室人员协作。在这一年里，遇到各类和，我都积极配合做好会务工作，与同事心往一处想，劲往一处使，不较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

>三、摆正自己，在端正工作态度上下功夫

我始终摆正自己的位置，不该说的绝不多说，不该做的坚决不做，我认真遵守机关作息，只允许自己提前办事，不许拖延贻误；只许自己早出晚归，不许迟到早退；只有不断地严格要求自己，才能提升工作效率。我在能够团结同事，服从领导。在荣誉面前不计较，在困难面前不退缩，能够始终遵守组工干部“十严禁”要求，真正做到“讲、重品行、做表率”。我视办公室如家，绝不多拿公家一分一毫，能够爱惜公家财物。对待来访群众，我从不端架子，使脸子，而是“一张笑脸迎人、一把椅子让人、一杯茶水暖人、一句话语服人”。我能够经常下基层，深入群众，了解一线情况，用第一手为农组工作制定政策提供可靠的依据。

四、克服不足，在完善自我上下功夫。

我深知自己在工作、学习和生活上有很多不足之处

一是自己的业务知识还不是很精通，很多农组方面的政策法规了解的还不是很透彻，工作上还不能做到得心应手；二是工作态度上还不够积极主动，只是能完成领导交办的任务，缺乏主动出击的；

三是在学习上还不够用功，自我加压还不够，自身的业务知识和工作能力亟待提升。针对以上不足之处，我会首先发扬吃苦耐劳精神，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。其次发扬孜孜不倦的进取精神，加强学习，勇于实践，钻研文件，增长才干。同时，讲究学习方法，提高学习效率。最后要做到积极主动处置工作事务，不断培养自己的创新精神，切实履行自己的岗位职责，协助领导做好全县农组工作。

**影楼下乡工作总结9**

婚纱影楼实习工作总结‎

婚纱影楼实习工作总结‎

婚纱影楼实习工作总结‎婚纱影楼实习工作‎总结范文‎201x年‎1月我开始大学毕业前的实习工作‎。本次实习的目的‎主要在于应用所学‎市场营‎销的基本理论知识体验销售的‎基本技能。丰富个‎人的社会阅历，进‎一‎步培养自己的业务水平，与人相处‎的技巧，团队协作‎能力，尤其是观‎

察、分析和解决问题‎的实际工作能力与‎经验。以便提高自‎己的综合素‎质。希望能帮助自己以后‎更加顺利的融入社‎会，投入到工作当‎中。对‎于刚踏出校园的我们一切显得‎那么单薄，总觉得‎学市场营销最差也‎就‎是做销售，总觉得自己一定能做好‎。可是在找工作的‎时候，总是有这‎

样那样的问题，在经‎过无数次找工作失‎败的挫折后，一个‎很偶然的机‎会来到了唯一视觉，并下‎定决心要好好干。‎公司介绍:唯一视‎‎觉新派摄影顾名思义就是婚纱店，是‎一家全国连锁店，‎成立于‎20\_年由唯‎一视觉工作室演变而来，公司经‎营项目有最初的艺‎术婚纱摄影发展到‎‎集主题开发，人员培训，管理策划，‎后期输出制作等项‎目为一体的摄‎影集团，集团拥有顶级‎团队，至今在全国‎已拥有多家直营店‎和加盟店。‎我所在‎的延安唯一视觉新派摄影位于陕西省‎延安市中心中延国‎际十‎一楼，规模属于中小级，占地一‎千多平方米。我们‎店主要针对的是婚‎‎纱、写真、孕妇照、全家福等。我们‎的经营理念是:把‎最好的给最爱‎的。本公司主要有化妆‎‎部、礼服部、数码部、摄影部、门市‎部、人事‎部和财务部组成。公司的规‎章制度也是很严格‎的，比如我们的仪‎容仪‎表要符合标准，工作服必须整洁‎干净，女生必须化‎淡妆，穿高跟。每‎‎天早上先开晨会跳晨\*唱晨歌，我们‎的奖罚制度也是很‎严格的采用打‎卡制，迟到都是按每分‎钟来计算扣钱的。‎也相应的有全勤奖‎，这样才‎有纪律\*，才能更加规范化‎标准化。实习内容‎:我属于门市部为‎门市‎顾问，对于初来咋到的我要从认‎识相框尺寸开始，‎了解一般的相框采‎‎用什么样的材质，大概是要进行几个‎步骤可以完成。我‎的工作内容是‎每天‎负责联系接待顾客，给顾客讲单，达‎成协议促成订单成‎功。还需‎要负责自己顾客的前期照片‎选样后期取件的整‎个流程的顺利完成‎。看‎似很简单，但实际\*作的学问很‎大。最为重要的是‎在讲单时与顾客沟‎‎通时说话的方式很重要，能不能成功‎订单全靠一张嘴的‎功夫。我们需‎

要了解影楼的各大优势‎、\*知识、产品‎知识、摄影风格等‎，才能有‎\*的表达能力。并且在推‎销过程中要时时揣‎摩顾客消费心理、‎‎消费需求，尽多的使用描绘\*语言，‎使顾客听起来舒服‎、愉快。激起顾客‎‎的消费需求与欲望。门市仅仅博得顾‎客的欲望、好感是‎不够的，更重‎要的是赢得顾客的信任‎，那就要多了解各‎部门的情况，了解‎礼服部是‎怎么给客人推介选适合的婚‎纱晚礼服等，多了‎解摄影师为什么用‎不同‎的拍摄手法是想表现客人突出客‎人的哪些优点。只‎有你自己很清楚的‎‎了解你才能一一的解释给客人去听，‎才会让客人觉得你‎很\*很在行，‎就‎会产生信任感。使其最终向我们下订‎单。影楼也是一个‎很特殊的服‎务行业，每个部门都是和‎紧密的联系在一起‎的。我们门市顾问‎也起着‎一定的协调作用，比如我们接‎单成功会把客人和‎相应的企划书移交‎给‎化妆部，化妆部给客人化好妆做好‎造型会转交给摄影‎部，摄影部拍好‎照‎片最后给数码部，数码部做好片子又‎会回到我们门市手‎里。这其中‎有什么细节上的小变动都‎是需要我们与其他‎部门的沟通商定。‎而在整‎个环节里，每个部门都必须配‎合好才能让顾客满‎意，让顾客真真切‎切‎的感受到我们的热情服务，这样才‎会为我们公司做的‎宣传员。在工作‎中‎我们会接触到各行各业的人士。比如‎医生、\*人、老师‎、农民、公‎务员。而年龄最多的是集‎中到了八零九零后‎，在给顾客讲单时‎我们都‎是与顾客先进行聊天，了解他‎们在哪工作，消费‎能力如何，根据他‎们‎对美的不同欣赏，及他们自己婚房‎的实际需求给予最‎合适最经济的套‎

餐‎。对于八零后主要是简洁大方唯美为‎主而对于九零后重‎在时尚个\*‎的追求，我们会非常个\*‎时尚又符合现在九‎零后的风格把最清‎纯、可‎爱、最有创意的片子展示给他‎们。我们的服饰也‎是最流行的新款，‎比‎如我们的喜庆古装、可爱清纯的情‎侣服、时尚的晚礼‎服、让少女迷醉‎

的‎婚纱服，还有个\*的\*装等等。只有‎让他们对我们的服‎装及拍摄手‎法满意才有机会讨论价格‎，在达成订单时最‎大的问题是有的客‎人看好‎产品套系，但又不付钱，有的‎客人只是想和其他‎店做一下对比。这‎样‎的情况就很危险。之后又会有什么‎样的结果大家都不‎知道，所以想留‎住‎顾客是最难得一步，我们必须想尽一‎切办法让客人足够‎相信我们，‎就认为我们这里是最好的‎才会很爽快的支付‎全款或者定金。在‎很多个‎顾客中总是难免会有客诉客怨‎的情况发生，所以‎对于一些很难缠的‎客‎

人我们会在各个部门做好最细致最‎个\*化最优质的服‎务是顾客的得‎意满足他们的需求。实‎习体会:真正的做‎销售才知道能成功‎接一个订‎单是多么的不容易，而每一‎次再讲单时才想起‎老师当时讲的内容‎是多‎么的重要，尝到了社会的味道\*‎\*的，拿到\*的‎时候又是甘甜的。‎‎也深深的体会到对待自己的工作必须‎有坚定的信心，永‎不言败的绝心，‎和对顾客真诚的赤子‎之心，才可以把这‎份工作干好。做销‎售要的就是‎业绩。‎一切都是用业绩说话，我们每个人的‎\*是和业绩直接‎挂钩。‎而且对于门市顾问尤其是在活‎动期间会更高的业‎绩要求，可以说我‎们‎门市部是公司的核心部门。每天我‎们都在深思怎么样‎让别人知道你是‎

干什么的，咋么样才‎能让有需要拍婚纱‎的主动找你，我们‎时常会利用‎发达的‎通讯工具，比如微博、微信、‎qq等渠道去推销自己。‎做销售‎也是要知识面宽广都要略知一‎二，这样才能与客‎人交流时有共同的‎‎话题。记得经理经常说做销售从美别‎人开始不管长相、‎衣服还是鞋子小‎

到指\*。每个人都喜‎欢别人说自己的好‎，在与不熟的人聊‎天随时介绍‎自己让别人记住你，赢得‎友谊是获得业绩的‎最高策略，无论是‎否得到‎订单，你都要给你[诚招天下‎客、誉从信中来^v^‎、[有诚才有信、‎‎有信才有客^v^，给潜在的顾客留下美‎好的印象，以便他‎对你留下长久的‎

回忆。加强与老客户‎的沟通，多与老客‎户保持联系，多打‎电话发短信‎拜访顾客竭尽全力建立起‎你的信誉，这样的‎话你的客户就比较‎愿意相‎信你。这样时间久了就会积累‎下许多老顾客，当‎然他们也会为你宣‎‎传的。课本中的社交礼仪，谈判与推‎销，市场调研与预‎测，消费者心理‎

学等等都将理论与实‎际结合在一起让我‎对这一方面很快就‎熟悉适应‎了。在实际的实习工作中，‎我也发现很多都用‎到我们所学的\*‎知识，‎但由于当时学习的时候没有放‎在心上，导致现在‎做事的效率变得很‎‎低，甚至没办法达到预期的效果。相‎信以后的工作中我‎一定会做个有心人‎。‎实习建议:随着科技的发展像影楼‎行业已经开始走下‎坡路，但对于二‎

线三线以下的城市来‎说，这个行业还是‎有很长久的生存之‎路。影楼的‎员工一般都是拿技术吃饭‎，所以我们要提高‎员工的技术水平，‎‎给员工提供学习进修的机会，让他们‎跟着潮流不断的完‎善自己。每个人都‎有‎趋利避害的本\*，老顾客也是一样‎，很重要的一点就‎是必须提高运作‎

水平，企业有一个必‎须坚持的原则--‎领先客户，永远走‎在客户的前‎

面。随着人们生活水平的‎不断提高，对美的‎追求是更细致化。‎大家对‎拍婚纱不像从前只是照一张照‎片那么简单，现在‎是要享受这种过程‎‎。他们的见识广，对产品或服务的品‎质怀有更高的期望‎。因此，我们更‎

要注重提高员工的整‎体素质，经常培训‎\*知识，礼仪知‎识。我们也‎需要添加更多地创意，提‎供一些个\*化服务‎我们只有令顾客满‎意还能‎让顾客有更意外的适合他们的‎需求，才会使企业‎走的更远。企业在‎‎关注新客户的同时要更加关注老客户‎，培养客户的忠诚‎度，与客户发展‎

长期的的友好合作。‎相信他们会推介很‎多新得客户，这个‎行业还是可‎以发展的很好。也通过实‎习发现，在校期间‎我们只学习理论知‎识没有‎实践机会也是很不利于学生发‎展的。我们只会纸‎上谈兵，没有一点‎‎实际\*作的经验。像市场营销这样的‎\*在学习期间可‎以多一些实践的‎

机会‎，让大家更多的把理论与实际相结‎合，学以致用。实‎习心得:在‎实习最艰难的时候我也想‎过放弃，但最终还‎是坚持走完了整个‎过程。‎这是一段充满艰\*与努力的过‎程;这是一段充满‎‎快乐与幸福的过程;‎这也是一段充满挫折与思考的过程‎。这是一件我们用‎心所换来的礼‎物，也是我生命中的一‎‎笔宝贵的精神财富。不管是工作还是‎生活要学‎会灵活变通，在上班期间要‎遵循公司的规章制‎度，更要与公司的‎所有‎员工相处融洽，一定要学会老板‎经常说的一句话:‎‎不该说的不说的，‎不该听的不听，不该看的不看。不管‎遇到什么困难委屈‎认为该坚持的‎一定要咬紧牙关撑过去‎，你就会发现也没‎什么大不了。为了‎‎生活我们必须很快的成熟起来不能一‎味的太单纯。要适‎应学会生存呢。刚‎开始‎上班肯定会有很多的不适应，但‎时间久了一切都习‎惯了。有时候公司‎‎会更看重你的经验而不是学历。学历‎只是你踏进公司的‎敲门砖而已，‎对于公司来说我付出薪‎水就是要让你创造‎更大更有用的价值‎，所以实‎际\*作过程的经验很重要只‎有自己认真踏实的‎去做才能总结出来‎才‎会进步的更快。每个人都必须经历‎的这样的一个过程‎，它使我在实践‎

中了解社会，让我学‎到很多在课堂上学‎习不到的知识和技‎能，也开阔‎了视野。为我以后进一步‎走向社会打下坚实‎的基础，衷心的感‎谢学校‎给我们提供了这次宝贵的实践‎机会。最后感谢我‎的母校‎------‎陕西财经职业为技术学院一直以来‎对我的培养。感谢‎‎三年来所有传授知识的‎各位老师对我的教诲。‎

**影楼下乡工作总结10**

店长对的角色定位：一个店就象是一个家，店长就是这个家的家长。家长对内要操心这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列、……方方面面都要照顾到；对外协调好与酒店、同行、政府机关等的关系。任何一个小的细节考虑不到，就有可能给工作带来不良影响。

店长的工作职责:

1．了解公司的经营方针，依据货品的特点和风格执行销售策略。

2．遵守公司各项规定，执行上级指示，完成公司下达任务。

3．负责管理专柜的日常工作，监督考核导购的工作表现，及时反映员工动态，并对导购进行培训。

4．负责货品管理、盘点，帐簿、报表制作，工资核算、商品交接准确。

5．负责店铺内货品补齐、调配、商品陈列。

6．及时处理店铺出现的相关问题，不能处理的及时上报。

7．定时按季节、酒店生意制定促销活动。

8．每月月底提交工作总结，制定下月计划及目标，反馈相关问题。

9．激发导购工作激情，使店铺保持热烈、活泼气氛。

10．工作积极，树立榜样作用，工作失职不找任何借口。

店长的工作重点:

作为一个有责任心的店长，对于每天的工作细节，都要留心。店面营运通常分为三个时段。

营业前：

1．开启电器及照明设备。

2．带领店员打扫店面卫生。

3．召开晨会：

①公司政策及当天营业计划的公布与传达。

②前日营业情况的分析，工作表现的检讨。

③培训新员工，交流成功售卖技巧。

④激发工作热情，鼓舞员工士气。

4．清点货品，准备、清点备用金。

营业中：

1．检查导购人员仪容仪表，行为姿态、精神面貌。

2．专卖店的店长需督导收银、销售清单记录工作，掌握销售情况。

3．控制卖场的电器及音箱设备。

4．备齐包装纸、包装袋，以便随时使用。

5．维护卖尝库房、试衣间的环境整洁。

6．即使更换橱窗、模特展示，商品陈列。

7．注意形迹可疑人员，防止货物丢失和意外事故的发生。

8．及时主动协助顾客解决消费过程中的问题。

9．收集顾客资料、反映问题并作好登记。

10．做好促销活动的开展前准备和结束后的收尾工作。

营业后

1．核对货品，填写好当日营业报表，记录当日签单、开发票金额。

2．营业款核对并妥善保存。留好备用金。

3．检查电器设备是否关闭，杜绝火灾隐患。

4．专卖店检查门窗是否关好。店内是否还有其他人员。

人事方面

1．参与营业人员的招聘、录用的初眩

2．对员工给予奖励和处罚的权利。

3．有权利辞退不符合公司要求或表现恶劣的员工。

4．根据员工表现提出调动、晋升、降级、辞退的意见。

5．对员工的日常工作表现进行检查和评定。

6．对店内的突发事件进行汇报、裁决。

货品方面

1．对公司的配货款式、数量、时间等提出意见和建议。

2．处理有质量问题的货品或及时退换。

3．每周对店内的货品做新的陈列、调配。

买货方面：

1、以细节反推大围，再以大围推敲细节。

2、上一季的优点一定要遗传下来，在微量的融合一些潮流变化的元素，以不变应万变。

3、了解货品的销售周期，所有的销售应该是一个抛物线的形式，尽量提升抛物线峰值的高度和横向座标的长度。

4、保证货品的完整性，但要尽量避免重复性。因为重复就会在自己的场子里面形成竞争。

5、要纵观潮流的趋向性，比如现行的超女浪潮和奥运会的浪潮。

6、对于货品尺码比例、颜色比例的确定要根据抛物线最峰值的上下一段周期内推算。而不应该是整季销售的比例。但是，又要注意完整性。

7、对于新产品的投放，要试验性的投放，不能对新产品进行大规模的生产。只能对优秀的产品进行大规模的生产。

代理商方面：

要尽量的教导和辅助，换位思考，多为代理商考虑一点。在专业知识上面要尽量的与代理商共享。在数据分析方面要尽量完善的提供给代理商。要让代理商形成长远的目光。和让代理商看得到盈利的希望。

在服装品质方面：

要尽量的精益求精，最大程度的开发回头客。在团队合作方面要尽量的谦虚，对于下属要毫无保留的指导。以上是我对服装商品管理上面的一点点经验总结。由于文字的局限性，很多方面，还为能够全面展开。

**影楼下乡工作总结11**

大家好!

20xx年已经过去，我现将我们团队20xx年工作做一个总结。

来六维公司已经快一年的时间了，在这一年里，我团队在领导的指导关心培养下，在同事们的支持帮助密切配合下，我们在不断的加强学习，对工作精益求精，我团队每个人的思想政治素质和业务能力都取得了一定的进步，为今后的工作学习也打下了良好的基础。

回首一年，我团队每个成员的成长速度都非常的快，大家都是从零开始，到现在对整个教育培训行业有了一个全新的认识，业务水\*和专业知识都有了很大程度上的提高。每个人都在克服自身的缺点，努力的提高自己，服务于整个团队，也取得了一定的成绩，但还存在很多不足的地方。第一，参加集体活动的积极性不够，工作氛围不够活跃，团队凝聚力还需加强。第二，我们团队的业务水\*还有待于在提高。大家已经具备了最基本的业务水准，但在与客户沟通时不能深入话题，了解客户的真实需求，尤其在避弹这一块，技巧欠佳，不能及时的达成客户成交。

随着公司制度的不断完善，公司的不断发展壮大，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，掌握的知识也更广，我们团队将吸取09年的经验，在搞好业务的同时，提高自身的综合能力。现将我团队20xx年的工作做一下计划：

第一，我们将打造一支熟悉业务而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都来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。在20xx年的工作中，我们将自己打造成为一支和谐具有杀伤力的团队，创造更好的业绩，同时，针对我团队的业务技巧方面，我会不定期的进行系统的培训，提高大家的业务技巧。

第二，我们将会建立一套明确的系统业务管理办法，加强团队之间的沟通，提高团队的凝聚力。

第三，培养我们团队成员每个人养成发现问题，总结问题，不断自我提高的良好习惯，使大家的综合能力迅速提高。最后，在以上基础上，加大业务量，我们的目标是积累更多的意向客户，使我们的准客户资源化。

20xx年我团队取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我团队将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力和专业知识，紧紧围绕公司的中心工作，以脚踏实地的工作作风，求真务实的工作态度，积极创新，20xx年将是具有挑战性的一年，我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现，我们的梦想总有一天会变成现实!

**影楼下乡工作总结12**

^v^泥溪镇委员会

20\_年党建工作自查报告暨总结

县委组织部：

20\_年是实施“十二五”规划和新一轮西部大开发的开局之年，镇党委在县委的正确领导下,我镇党建工作紧紧围绕县委提出的“跨越发展”主题和“高目标、高效率、高质量、快发展”工作基调，团结一致带领全镇广大党员干部群众紧紧围绕“滨江新镇、宜居泥溪”的建设目标和镇党委20\_年“七个好”工作思路，始终坚持以^v^理论和“三个代表”重要思想为指导，深入学习实践科学发展观，认真学习推广文建明工作法，努力提高镇党委的科学化建设水平，全面推进了党的思想建设、组织建设、作风建设、制度建设和反腐倡廉建设，充分发挥了镇党委的领导核心作用、基层党支部的战斗堡垒作用、领导干部的模范带头作用和^v^员的先锋模范作用，为泥溪镇经济社会又好又快发展提供了坚强的组织保证。

一、明确责任，强化领导，确保党建工作常抓不懈 20\_年，镇党委印发《泥溪镇20\_年基层组织建设工作要点》（泥镇委发„20\_‟31号），确定了书记抓党建工作考评体系，采取书记述职、党员群众评议等举措，健全“承诺、述职、评价、追究”四位一体党建工作责任体系，增强了基层党建工作领导保障。建立健全了党建工作督查通报制度，采取项目督查、定点检查、随机抽查等方式，加大对党建工作的调查

五、坚持原则，抓点带面，规范化建设村级活动场所 20\_年我镇做好了9个村级组织活动场所建设准备工作。对已有阵地则，镇党委则坚持建、管、用相结合的原则，重点在规范化建设和打造示范点上下功夫，以充分发挥村级组织活动场所的作用：一是继续按照《关于村级组织活动场所管理暂行办法》的要求，落实有关产权管理、日常维护、功能使用等方面的规定，加强村级组织活动场所规范化建设。二是以村级

-5管理制度》、《远程教育学习收看制度》等制度，认真做好远程视频培训系统和站点的维护管理工作，能定期公布远程教育节目，认真填写了“四簿一册”。远程教育日渐成为农民群众致富的“点金棒”，今年以来，我镇利用远程教育培训农村党员干部群众5000多人次，使80%以上的农村干部掌握了两门以上实用致富技术。

八、存在的问题和不足

（一）支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用有待进一步发挥。

（二）企业和“两新”党组织的工作方法、内容以及党组织发挥作用的形式不能适应当前新形势的要求，部分党员仍存在重业务轻党建的思想，党建工作摆不上应有的位置，党建工作水平有待提高。

（三）对照文建明“三二”工作法的要求，机关管理运行制度机制还存在薄弱环节。

（四）流动党员教育管理的机制还不够灵活。

九、下一步工作打算

1、深化创先争优活动，进一步加强党委领导班子的自身建设。加强领导班子思想政治教育，坚持民主集中制原则，健全完善议事和决策机制，认真落实党风廉政建设责任制，落实班子成员述职述廉制度。

2、加大党员教育培训力度，进一步提高党员队伍整体素质。通过现代远程教育、农家书屋等载体，增强培训的针对性，注

-78-

**影楼下乡工作总结13**

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，\*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。

团队合作总结10篇（扩展7）

——团队拓展活动总结10篇

**影楼下乡工作总结14**

20xx年已经过去，在这将近一年的时间中我通过在店长职位的工作，有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的店长工作做一下总结。目的.在于吸取教训，提高自己，以至于把店长工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的店长工作做的更好。下面我对一年的店长工作进行简要的总结。

我在负责店长工作后，仅凭对销售工作的热情，缺乏相关行业管理经验，为了迅速融入到这个行业中来，到担任店长之后，一切从零开始，一边学习管理知识，一边摸索市场，遇到管理和销售方面的难点和问题，我经常请教几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对市场有了一个大概的认识和了解。现在我可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习同时，自己的能力，业务水平都比以前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，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

对于市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，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问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，从而影响到销售业绩。

在将近一年的时间中，经过部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在市场上渐渐被客户所认识，由于我们的产品属于新机型，在具体的技术方面存在这不足，常常在客户的后期使用中出现各种质量故障，在一定程度上影响到了销售额，使我店的年销售额没有达到预期目标，但我们良好的售后服务获得了客户的一致好评，也很好的对我们以后的工作积累的信誉度和美誉度，这是我认为我们做的比较好的方面，但在产品质量方面上我们还是存在很大的问题。从销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。市场产品价格混乱及我们自身又是新机型缺乏市场辨识度，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，但在店长工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少，沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应，在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到何种程度。新业务的开拓不够，业务增长小，业务员的工作责任心和工作计划性需加强强，业务能力还有待提高。

现在麻将市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是特别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。我们的新产品在知名度和价格上都没有什么优势，质量上还存在很多不足，对市场品牌的建立特别不利。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在日益变化地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

在明年的店长工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。在明年的店长工作中建立一个和谐的，具有竞争力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理是企业的老大难问题。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，对店长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，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在店长工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、明年的销售目标最基本的是做到提前完成公司预期值。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，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店长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。

**影楼下乡工作总结15**

很高兴参加了公司组织的拓展训练活动，亲身体验了这种紧张、刺激、具有挑战的生活，训练前的热身活动从一开始便给我们带来耳目一新的感觉，大大激发出我们的兴趣和热情期待。短短的训练只有一天，项目不算多，但每一个项目都给我们留下深刻的印象。这里，有太多的经验要和大家一起去交流；这里，有太多的收获要和大家一起去分享。

7月13日早晨6点20分我们一行20人乘座由公司组织的一辆大巴，一路颠簸4个多小时来到了坐落在张家港地界江中心的双山岛拓展训练基地，由于路不熟到那里时已经10点多钟，一到那里教练就让我们换衣服投入了紧张的训练。

第一个项目“空中单杠”，这个项目我想策划者的目的应该主要是激发人的潜能和强化人的意志，但是我个人更重要的体会就是人对于精神力量的需求，它挑战了我们的体能和心理极限。很高兴地看到，我们“无敌队”的每一位勇士都能成功地战胜挑战。特别是队友的举动，队友的鼓励居然使我们的一位女队员战胜了多年的恐高心理，勇敢地蹬上了12米高的铁柱腾空抓住了横杠，战胜了自己，铸就了我们“无敌队”的辉煌。

接下来的一个个项目也分别从不同的侧面给大家以启示和感受。“有轨电车”、“走钢丝”使我们认识到团结、协作在企业运作中的作用。在以后的各自活动中每个队员都在挑战自己，尤其水上的几个项目虽然教练没有要求一定要做，但是每个队员所表现出来的不怕苦不怕累的精神激励着我，鼓舞着我，我想有这样的一支团队没有任何困难可以吓倒我们的，我想如果企业的每个员工都有着这样的精神和意志，实现企业的未来五年发展规划指日可待。

唯一遗憾的是因为下雨“空中跳板”和“胜利墙”没有做。

拓展训练结束了，但留在心里的震撼却是永恒的。训练的时间虽短，收获却很大。回顾在训练中受的挑战和磨练，感受颇深。这次训练，是一次身心的大洗礼，进一步推动了我工作的热情。它不仅仅是一种简单的训练，而是一种文化、一种精神、一种理念；同时也是一种思维、一种考验、一种气概。

通过训练，过去的我只知道可以去做能够做到的，现在的我才知道有了团队就有了坚强，我还可以去做很多想都想不到的事情；过去的我只知道团队需要自己去奉献，现在的我知道了自己是多么的需要团队的支持与鼓励；过去的我只想要得到团队的信任，现在的我才知道信任团队更重要。一个人无论做什么事，往往能力不是决定因素，更重要的是你具不具有强烈的成功愿望，有没有锲而不舍的意志，有没有勇往直前的勇气，有没有与你共同拼搏的战友。由此，拓展到一个企业内部，它不仅需要优秀的人才，更需要这些人才的优势互补、密切合作，只有这样才能走向成功，才能走向胜利的彼岸。

通过训练，使我明白了：人心齐泰山移，团结就是力量。无论干什么事都要有明确的目标。没有明确的目标，就没有明确的方向，不仅会浪费时间，更会一事无成。关键时刻，要沉着冷静，要用积极的态度去面对工作，面对人生，不断征服它。要上下沟通，拓展沟通渠道，当我们面临困难和压力的时候，我们最大的敌人不是前方的艰难险阻，而是我们自己，我们最难战胜的敌人就是我们自己。所以我们在做任何事情时，都要保持积极、乐观的态度和勇往直前的斗志。

总之，这次拓展训练使我们增强了自信心，磨练战胜困难的毅力，提高解决问题的能力，增进了对集体的参与意识与责任心，我想这次经历一定会在今后的工作中带来很大的帮助。人生的道路是曲折而漫长的，一次训练不能解决所有的问题，但它能给我们以启示，感谢总公司给了我们参加此次训练的机会，感谢同事给予的支持与鼓励，感谢这次拓展训练带给我带来的启迪与信心，愿我们更团结、更坚强！

**影楼下乡工作总结16**

在办公室工作多年，感受最大的就是要注重的团队协作；良好的团队协作往往可以事半功倍，最大限度的提升工作效能，更好的促进团队职责的履行。办公室工作由大量琐碎、复杂但重要的事情处理构成，仅凭单个人的学识和能力，往往难以胜任；良好的团队协作，可以有效弥补无限的工作需求与有限的个人能力之间的基本矛盾，达到1+1>2的效果。作为办公室主任，要在日常的工作中注重团队协作，有意识的创造和发展利于团队协作的机制和文化氛围，有效提升工作效能。

发现团队成员的能力与特质，合理配置团队成员的职责分工。良好的团队协作仰赖于团队成员自身价值的良好实现，具体到实践中，就是团队中的成员在做自己擅长和感兴趣的事情；也就是说，良好的团队协作的首要前提就是团队成员与工作分工的能岗匹配。在日常的工作中，一是要留心留意团队成员的工作方式，多方面多层次地了解能力构成和性格特质，达到全面了解团队成员的基本情况，为团队协作的良好开展打下基础；二是实施团队成员分工的动态管理，合理配置团队成员的职责分工，达到“合适的人在合适岗位上做合适的事”的效果，构建出团队协作的基本前提。

团队成员分工的各司其职与职能有限交叉的有机统一。各司其职可以说是现代管理的金科玉律，职能交叉被视为现代管理的大忌。但是对于办公室工作而言，绝对的各司其职不仅不可行，而且会严重制约团队合力的形成和发展。从我的经验来看，我比较提倡团队成员分工的各司其职与职能有限交叉的有机统一；就是在各司其职的基本前提下，团队成员的职能存在着有限的交叉。各司其职的基本前提，可以保证工作责任的基本明确；而职能的有限交叉，一方面可以弥补一定程度上个人精力和能力的不足和欠缺，另一方面也可以照顾到办公室工作的时间与工作任务的不\*衡性，更有利于工作的开展。但要注意的是，要掌握好职能交叉的“度”，这个“度”就是保证各司其职的基本前提和团队工作的正常开展；同时，职能交叉并不一定是是责任与任务的\*分，更多的是主办与协办的合理配置。

“师带徒”的灵活运用。“师带徒”是xx公司乃至建设公司生产部门培养新员工的主要方式，旨在让新进入公司的大学生和年轻员工在专职师傅的带领下尽快熟悉工作流程，迅速提高业务技能和工作水\*。作为管理部门的办公室，也可以灵活运用这一方式，使新进员工尽快融入团队，促进新老成员的协作与配合。三季度，XX公司办公室新进一名年轻员工和一名高校毕业生，借鉴生产部室的经验，我部门根据岗位设置和分工情况分别确定两名新员工相应的“引导者”，

帮助其尽快熟悉工作流程，迅速提高业务技能和工作水\*。几个月下来，实施效果良好，新老成员的协作与配合有序推进，默契度不断提高。

创造和发展利于团队协作的机制和文化氛围。团队协作的良好运行需要一定的机制和文化氛围支持，在日常的工作中，XX公司办公室有意识的创造和发展利于团队协作的机制和文化氛围。一方面，积极创造条件促进团队成员的相互熟悉与坦诚沟通，营造相互信任的氛围，培养和加强团队协作的意识，就具体的协作方式展开针对性的指导；另一方面，积极协调解决产生的矛盾和问题，及时清理有碍于团队协作良好运行的不利因素。

以上是我总结出的关于促进团队协作、提升办公室工作效能的几点体会，仅供大家参考。创建优秀办公室是一个系统性的、长效性的工作，需要我们统筹开展、分步推进、狠抓落实，需要我们常抓不懈、持续开展；创建优秀办公室是一个活动，更是一种追求，让我们用全新的方式开展工作，绘出创建优秀办公室的绚丽图画！

团队合作总结10篇扩展阅读

团队合作总结10篇（扩展1）

——团队合作作文10篇

**影楼下乡工作总结17**

21世纪的今天，个人英雄独唱主角的日子一去不返，凝聚力开始被越来越多的矢志成功的人士所关注。拳头攥紧的力量之所以比巴掌的力量大得多，是因为手上的全部力量都凝聚在拳心！一支优秀的团队同样如此，强大的凝聚力，成为团队提高工作效率的制胜法宝。在当今影楼残酷竞争中脱颖而出的，只会是那些具有强大凝聚力的团队。\*有句古话，“千人同心，则得千人之力；万人异心，则无一人之用”。小溪只能泛起破碎的浪花，百川纳海才能激发惊涛骇浪！大学生团队精神的培养，不仅是高校思想政治教育的重要内容，而且对完成高校新时期教育工作具有非常重要的现实意义。而校园文化活动是学生在校的“第二课堂”，本次活动主要是为市场营销专业及热爱营销与管理的同学打造一个课堂以外的学习环境。20xx年9月，我院加入了新鲜的血液，更多的同学选择了我们政治与经济系，为我系发展提供动力。营销更多的是这种团队合作精神，我系举办本次团队活动就是为了丰富会员及营销管理爱好者更多的课余文化活动，同时也是在活动中增强我们大学生的团队凝聚力，增强学生团队精神和相互协作能力，充分体会到团队精神的力量。

>什么是团队精神

所谓团队活动精神，就是团队成员共同认可的一种集体意识，是显现团队所有成员的工作心理状态和士气，是团队成员共同价值观和理想信念的体现，是凝聚团队，推动团队发展的精神力量。团队精神就是团队上下目标一致、协同共进。

就如航行^v^中的战舰，即要有智能舰长的统一指挥，也要有勇敢船员的群策群力，在这艘战舰上，每一个人都发挥着重要的作用，缺一不可。小溪只能泛起美丽的浪花，它甚至颠覆不了我们儿时纸叠的小船。海纳百川而不嫌其细流，才能惊涛拍岸，卷起千堆雪，形成波涛汹涌的壮观和摧枯拉朽的神奇。个人与团体的关系就如小溪与大海的关系，只有当无数个个人的力量凝聚在一起时，才能确立海一样的目标，敞开海一样的胸怀，迸发出海一样的力量。因此，个人的发展离不开团队的发展，个人的追求只有与团队的追求紧密结合起来，并树立与团队一起风雨同舟的信念，才能和团对一起得到真正的发展。

>团队精神的重要性

1、团队精神能推动团队运作和发展。在团队精神的作用下，团队成员产生了互相关心、互相帮助的交互行为，显示出关心团队的主人翁责任感，并努力自觉地维护团队的集体荣誉，自觉地以团队的整体声誉为重来约束自己的行为，从而使团队精神成为公司自由而全面发展的动力。

2、团队精神培养团队成员之间的亲和力。一个具有团队精神的团队，能使每个团队成员显示高涨的士气，有利于激发成员工作的主动性，由此而形成的集体意识，共同的价值观，高涨的士气、团结友爱，团队成员才会自愿地将自己的聪明才智贡献给团队，同时也使自己得到更全面的发展。

3、团队精神有利于提高组织整体效能。通过发扬团队精神，加强建设能进一步节省内耗。如果总是把时间花在怎样界定责任，应该找谁处理，让客户、员工团团转，这样就会减略企业成员的亲和力，损伤企业的凝聚力。

通过举办这次活动，在给队员娱乐的同时，培养了成员的组织沟通能力，使团队上下目标一致，协同共进。加深团队间的凝聚力，亲和力。向心力。在这次活动中，团队成员团结一致，认真对待每个游试比赛，充分的体现出团队成员拥有良好的集体观念，团结战斗的精神。在游试活动期间，的参赛队伍出场有序，未发生任何的矛盾，这也体现出一种大局观念，团队意识，整体观念。活动当天早上，有部分成员未能准时到达活动现场，导致活动比原计划开始时间有所延迟。在活动的筹备阶段出现有一些不和谐的音符，极少数同学在没有充分理由的前提下，没有参加团队活动。使得团队需找人替补，这说明有个别人的集体意识不强。活动期间，有个别参赛队伍出现有个别成员组织涣散的现象，积极性不稳定，没能以集体荣誉为重。

**影楼下乡工作总结18**

一、工作完成情况总结：回顾，分析，总结20xx年来各项工作的完成情况，全面总结成绩。

二、分析这一年取得成绩的原因，具体用数字来体现，会让领导看的更加直观；

三、分析工作中的失误和问题。认真客观的分析失误、问题。通过分析问题，查找原因，认识不足，反思如何改进。

四、俗话说：“有目标才有希望”，因此从你的20xx年中总结出的经验和教训，来制定20xx年的工作计划与安排。20xx化妆师年终工作总结范文参考

转眼20xx年即将结束了，在影楼做化妆师也将近1年了，非常感谢帮助我的领导和同事们，是你们让我们在这里收获成功和喜悦。

通过在影楼这将近1年的工作中，我主要学习到了如何化好新娘妆、晚妆、裸妆，并通过几次的专业培训课，更加深刻认识到化妆也是一门很深的学问，从之前的爱好到现在的专业，我都要感谢影楼的所有同事和领导的帮助。

有进步但也有不足，目前对于化妆技巧和最新化妆方面的流行趋势，还存在很多不清楚，所以为了能够成为一名时尚的化妆师，我坚持每天都要看一本时尚杂志或浏览潮流资讯。目前化妆师这个岗位竞争越来越激烈，为了能够让自己在这个行业站稳脚跟，我除了通过自我学习外，还会报名参加一些知名化妆师的培训，以便收获更多的专业技能。

20xx年即将远去，20xx年又将迎来，希望在20xx年自己能成为高级化妆师，同时能获得更加顾客的认可，最后希望我们的影楼发展越来越好！

**影楼下乡工作总结19**

转眼20xx年即将结束了，在影楼做化妆师也将近一年了，非常感谢帮助我的领导和同事们，是你们让我们在这里收获成功和喜悦。

通过在影楼这将近一年的工作中，我主要学习到了如何化好新娘妆、晚妆、裸妆，并通过几次的专业培训课，更加深刻认识到化妆也是一门很深的学问，从之前的爱好到现在的专业，我都要感谢影楼的所有同事和领导的帮助。

有进步但也有不足，目前对于化妆技巧和最新化妆方面的流行趋势，还存在很多不清楚，所以为了能够成为一名时尚的化妆师，我坚持每天都要看一本时尚杂志或浏览潮流资讯。目前化妆师这个岗位竞争越来越激烈，为了能够让自己在这个行业站稳脚跟，我除了通过自我学习外，还会报名参加一些知名化妆师的培训，以便收获更多的专业技能。

20xx年即将远去，20xx年又将迎来，希望在20xx年自己能成为高级化妆师，同时能获得更加顾客的认可，最后希望我们的影楼发展越来越好！

**影楼下乡工作总结20**

我自\_\_年十一月到公司电力营销与交易部计量处任营销信息技术助责以来，一年多的时间里，在部门领导及同事的关心、帮助下，在工作、学习和思想方面取得了很多进步，现将一年多来工作、学习、思想情况分析总结报告如下：

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学\_\_方略、\_\_和公司工作会精神、\_\_省\_\_公司关于节能减排的规定等文件资料、\_\_董事长和\_\_总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。进深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是我以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

二、不断努力学习，提高专业知识

三、认真做好本职工作，提升工作能力

在过去的一年多时间里，在部门领导的安排下，我主要参与完成了以下工作：

(一)营销监控中心建设

(二)县级公司“一体化”工作

**影楼下乡工作总结21**

足球是圆的，篮球是圆的，而我们的泡泡也是圆的，正因为如此，泡泡堂与球类运动有着共同的特点——团队精神。与大家默契配合，是不是比孤军奋战更来得快感呢，如果你也跟我喜欢配合的话，大家就一起来肩并肩地战斗吧!

牐犓谓团队么，简单来说就是几个人在一起共同地、有意识、有规划地进行战斗，而不是像cs中冲锋式的自杀行为。小菜我通过这些天的游戏时间，摸出了一些战法，和大家一起探讨探讨。

牐犕哦有卸中，团队合作可谓是重头戏，因此，打好团队合作，也算是胜利的基础。

>一、开局的打法

牐犜诙嗳说谋热中，不可能每次都和你的队友离得很近，因此，在没摸清对手实力的情况下，尽快地把自己和队友的路打通，虽然有时会被别人抱怨，说你抢自己人东西，但其实在中期的决战阶段，还是行之有效的。像古时军队打仗那样，前线的作战要有后勤的支援才行。假使你不幸地被水球困住，至少还有队友可以迅速地将你救活。一旦打通了路线，你不但可以更快地和队友分享道具，还能以人数的优势来迅速歼灭你周围的对手;有些配合的好的玩家，可以让其中一人拖住对手，让队友更安全地增强自己的实力。

>二、以多打少

牐牭蔽曳揭3v1的优势领先时，看着对方一次次狡猾地逃脱了我方的轰炸，最后居然被板\*或被敌人逐个击破，是不是很恼火。先别急着向你队友发火，想想自身的配合失误吧。在有利的情况下，大家并不需要想着如何迅速地歼灭对方，而采取胡乱放雷的方式，这样非但炸不死人，还会伤及自己的队友。你的队友不但要顾及敌人的水球，还要想着躲闪你的水球，这样岂不是更加混乱?在有优势人数的时候，考虑的是要将对手围困在一处，而不要让他满屏幕瞎跑。我们可以设想一下，泡泡堂中一共只有4个方向:上下左右，无论你怎么跑，都只有4个方向，敌人一般逃跑的方向都是广阔的区域，因此，可以让一位技术较好的人与他^v^，其他人可以摸清他的撤退路线，在加以歼灭，直至对手被困死，就算他躲进了死胡同，采取了保命的战法:放一棵雷，逃，再出来放一棵雷，逃的方法，也不必急，毕竟我们有人数优势，让一位队友进去和他同归于尽，这招虽然很损，但是我就经常这样死于非命!

>三、以少打多

牐犝飧龇椒ㄆ涫岛苣眩而且要有相当的默契性，没有纯熟的操控技巧是很难达到的。因为讲的是团队配合，所以我以2v4来举例。我方在这种极为不利的情况下，随时可能被对方夹击而阵亡，在这种时候，有一颗\*常心极为重要。因为要吃掉对方，无疑只能用各个击破的方法，冷静地判断对手的阵形，优先攻击那些负责断后的、切断我方撤退路线的人。在对方人数占优的情况下，必定会派出1-2人来负责卡位等等，不要犹豫了，以我们2个人的优势击跨他，再回过头来和对方正面进攻;想必这是对方正在改变策略，那是我们反败为胜的转折点，进攻吧。

>四、与交通工具的配合

慢乌龟被大家公认为最差的道具，其实我也这么想，但一个偶然的机会，我发现了一个利用慢龟来战胜对手的方法。在骑上慢龟时，敌人对你的警戒心至少下降一半(这是当然的，一个人和一个龟比，怎么看都是人厉害)但是，慢有慢的好处，敌人对你的布雷及到达时间的判断至少会重新估算，打对手一个时间差也是一个行之有效的办法。

在看到飞艇时我并不建议大家立即坐上去，第一，万一是个坏的，还给你浪费时间。第二，坐上飞艇后，就不能吃道具。所以大家要在自己有足够泡泡和水柱时再坐。

**影楼下乡工作总结22**

两天的课程将人生的五味杂陈展现在我们的面前，带着疲惫的身躯去感受，整个培训下来心灵得到了洗礼，让人如此深刻，痛并快乐着！

我们分成了12个小组，每一个小组都是一个家。在这两天里我们都和我们的家人在一起为我们的家而努力！

我们家有10个女孩，是12个小组中唯一没有男生的，也是\*均年龄最小的。一开始大家都显得漫不经心，有的因为提前知道了培训内容人显得满不在乎，她们向自己的死党诉说不满，欣慰的是我们都没有把这些不良情绪传播开来。有的很少表达，当老师让我们一家人总结的时候很少说话。当我们还是倒数第一的时候，我们很团结，这就是团队精神！虽然我们看上去很弱，事实上我们都很坚强，也都很倔强！

助教说想加分就要创意，而且要够没脸皮，我们都不会那么做，都放不开吧，所以我们选择抢第一，避开劣势。在信任这个环节中，我们从一开始就不能完成，能站起来的都有点怨气，大家都心照不宣的继续练习，最终在最后一次我们站起来了有人说我们不是站起来最快的，只是声音大而已，其实又有什么关系呢，我们得到认可了嘛。就算我们的鞋不是最好的，我们推销出去了，这也是事实啊！在此之后我们开始自信，为我们家族挣分！

当我们不认真不仔细我们的队长就要受到惩罚，这多么残酷，而现实就是如此。这个环节中，我感受到责任在肩上的重量，压得人那么沉重！在现实我们营业员的责任是最小的，我们是更能够左右我们的店长责任的重量的，只要我们都以主人翁的态度去认真细心的工作！

感恩，这个永恒的话题。当有人扶着我，就知道我要离开那安逸而又凉意的环境，我是瞎子，她带着我走，她是那么小，可是我却不能认出她来，还是她拉起的我！想想那些帮助过我的人，我要感谢的人是那么的多，从小都是在大家的宠爱下长大的，就连弟弟也是，不熟悉的都以为我是最小的。在工作中也是如此，其实我都可以做的，只是大家都帮着我，真的很感谢，感谢身边的每一个人，感谢来和我买鞋的友女，感谢记住我是人，被你们记住是对我最大的肯定.

第一天结束前，将会有一个人家庭离开，我们是那么的担心，因为一开始我们就很弱。当老师说是5号家庭时，我们都松了一口气。他们因为都在意家人说的早知道是这样就不来了，真没有意思。于是他们泄气了，淘汰了!他们的离开就意味这我们是最后的，我们不甘心，我们都决心在第二天一定要全力以赴。功夫不负有心人，我们做到了，以四分之差我们不是最后一个。当我们一家人全在台上的时候，其他人都才知道我们是唯一一个没有男生组建的家庭，从头到位我们都没有示弱，就算是第一次上台也不会说我是第一次。

培训结束了，培训是残酷的，真的有家庭都解散，他们真的会离开。在现实中，如果我们不努力，不认真我们都将会面临失业。在日后的工作中，我将会认真工作，辅佐店长，也会将我所会的东西教会大家，一起出力，力量才大，团队才是真正意义的团队！

当我们置身于一个团队，我所做的一切都将不是会影响到我，还会影响真个团队，在以后的工作中我会将最好的一面展现在大家面前，不会因为自己不开心而去影响他人，而是要因为我开心所以你也要开心去感染大家！以最好的状态来感染周围的人，提高我们的业绩！

相信在以后的工作中我们会更加默契，我们的团队会更加优秀！

**影楼下乡工作总结23**

1、每天早上打完上班卡以后，化妆助理及化妆师要主动搞好自己台面的卫生以及物品摆放整齐工作。(项链、耳环、头饰…)

2、每天准备下班之前,化妆助理要搞好三楼礼服部的卫生,把服装整理好!地板拖好再下班,化妆师也要把二楼物品整理好,把窗帘拉开。

3、化妆助理要服从化妆师的安排,上班时间化妆师不能帮门市化妆,如有特殊情况,化妆助理可以给门市化妆、化妆助理不能在上班时间练妆,特殊情况除外。

4、上班时化妆师及助理要注意自己的言行举止,敬请用礼貌用语,不得大声喧哗,轻声细语,粗口话,尤其是对客店人不得抱怨,即使客人在无礼取闹也要笑脸相迎。上班时间没有事做时不得聚在一起讲人是非,要做文明人。

5、上班前要检查自己的仪容仪表,工牌是否佩带整齐,上班时间内也要持化妆部及礼服部的卫生,客人用过的杯子以及用过的餐具不用了要及时丢掉,要保持桌面的干净整洁,及厕所的卫生，沙发也要摆放整齐。

6、自已的私人物品不得乱放乱摆,尤其是自己换的鞋子,不能摆放在二楼显眼位置。

7、客人用过的粉扑,如不要了,助理要及时洗干净,以后可以给化妆助理练妆使用,或者公用，不得浪费公司财产及物品,要养成节约节俭的好习惯。

8、客人当天穿完的衣服脏了以及臭了,助理要及时拿去5楼给阿姨清洗,尤其是男士的衬衣及白裤子要当天穿当天洗,不能从客人口中听见说我们的衣服很脏很臭。

**影楼下乡工作总结24**

蚂蚁很小，创造出的奇迹却令人叹服：草原上，在野火烧起的时候，众多的蚂蚁迅速聚拢在一起，紧紧地抱成一团，然后象滚雪球一样飞速

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