

工作日志明日工作计划 幼儿园工作日志(模板9篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

工作日志明日工作计划 幼儿园工作日志篇一

幼儿教师实践知识是幼儿教师在日常教学活动中形成对幼儿园教育教学活动的个人化理解。本文是本站小编为大家整理的幼儿园工作日志范文，仅供参考。

“我知道我的未来不是梦，我认真的过每一分钟，我的未来不是梦……”当手机闹钟第三次唱响时，我已经在我温暖的被窝里，做完了一套自创的《泥鳅醒梦神功》，看看时间，六点半了！于是我以特战队员的速度做完踢被、穿衣、理床、洗簌……等一系列动作后，终于勒紧裤腰带、提起早餐走进我又一个新的星期一。

经过两公里的跋涉和十一路公交的的颠簸，来到了我的校园、我的阵地，虽然一身晨露如野鸭出水、虽然浑身沉重像两腿灌铅，但是我想到一群可爱的孩子，或环绕在身边翩翩起舞、欢歌笑语；或坐在小凳上聆听知识、憧憬未来。一轮新的热血喷薄而出，无穷的体力再一次支起我疲惫的脊梁。

根据院里的会议精神，我知道我得将教育和保育的担子双肩挑好，于是我草草的排列了一下自己的工作，还真是，不排不知道，一排吓一跳哟，看到在如此短暂的时间内，要完成如此繁杂且毫无关联的工作，我的心一下缩紧了。在我五秒

中的颓废时间里，神情穿梭几多岁月、思维横跨千里黑暗，终于发现了一点亮光，一个老头在亮光里对我说“革命尚未成功，同志仍须努力”，晃晃头让我明白了两个道理：

一、“工作始终要干、发愣不是办法”；二、“工作有苦有乐、唯有苦中寻乐、方能乐无止境”，于是我创造出了一个欢乐工作法：即在干体力活时心里哼哼应景应情的歌，如洗毛巾、拖把、餐具等东西的时候，哼哼洗刷刷；又如在拖地擦窗子的时候就自己编一个，歌词是这样的“西边的太阳快要落山了，校园里面静悄悄，拿起我抹布和拖把，进行了最后的蹦跶，擦桌子呀拖走廊，洗厕所呀清理床，整好阳台把窗户擦亮，寝室和教室亮堂堂！”哈哈，这样确实会有点意思，你也可以加上第二段，因为还有好多工作没有概括进来嘛，什么打早点、打豆浆、消消毒、守午睡，跳个舞后准备把课讲等等，总之素材多多了，这样多快乐，像铁道游击队一样。

好了，更多的乐子就要你自己开发了，我还要去准备诸多的教具、教案；还有我用手指头数不过来的的这表那方案，对于这类体力和脑力结合的工作，我的快乐工作法就是像莫言同志学习，“莫言”你既可以理解为作家，也可以理解为不要说话，还可以综合起来理解，就是：如果我不要说话、埋头填表，表填多了、方案整多了、心得体会写多了，我就会成为作家，呵呵，或许阿q一下也好啊！

言至于此，我反观上述文章，突然觉得此文竟比咱们工作还要繁复混乱，我惊讶、我彷徨、又深深的恐惧了，我惊讶是否工作给我的思想造成了混乱；我彷徨这是否是混乱；又深深的恐惧我的混乱会否导致工作混乱。于是我彻夜无眠，思考这个混乱的问题，不料眼前又浮现了孩子们天真的笑容，这些混乱在ta们秋水般明澈的眼睛里荡漾啊、荡漾啊，最后竟浮现出几个字，曰“衣带渐宽终不悔、淘尽黄沙始见金”！

“我知道我的未来不是梦，我认真的过每一分钟，我的未来不是梦……”当手机闹钟第三次唱响时，我知道又一个全新的星期二待我追赶！

愿孩子们永远快乐!愿老师们牛马精神!

工作日志明日工作计划 幼儿园工作日志篇二

20xx年度的农机安全监理工作的基本思路是:以_理论和“三个代表”重要思想为指导,继续深入贯彻落实科学发展观,牢固树立安全发展理念,按照“安全第一、预防为主、综合治理”的方针,以完善落实农机安全责任制,提高农机安全监理规范化水平为重点,坚持依法行政、文明监理、优质服务,转变思想观念,改善监理手段,提高监管能力,构建以源头管理、执法监控、宣传教育为重点的农机安全长效机制,为发展现代农业,建设社会主义新农村和构建和谐社会做出积极贡献。

- 1、积极争取上级主管机关和有关部门的支持,加大农机安全资金投入、夯实农机安全基础设施建设、全年农机安全经费投入不低于20万元。
- 2、充分利用农机安全协会,促进农机安全监管,加大农机安全宣传教育力度,增强农民的安全意识。
- 3、继续认真贯彻落实_563号令赋予的执法职能,加强对田间作业机械和自走式农业机械的安全检查和管理,杜绝重大农机安全事故的发生。同时积极配合有关部门深入开展好“黑车非驾”、违章载人等违法违规行为的整治和预防道路交通事故的专项安全活动,消除事故隐患,遏制重、特大农机事故的发生,农机事故指标控制在州、县下达范围内。
- 5、按上级要求,对已上牌的变形拖拉机严格按照规定办理有关手续,强化对变形拖拉机的安全技术检验,同时注重驾驶员的考核工作,从源头上严把驾驶证申领关。
- 6、积极协助主管部门,实行定岗、定员、定责,提高监理人

员待遇，完善农机安全监管责任制，强化队伍建设。

7、加强对机手的安全诫勉谈话，强化农民安全生产意识，积极转变思想观念，提高服务质量，进一步提高农机注册登记率，检审率和驾驶操作人员的持证率。

工作日志明日工作计划 幼儿园工作日志篇三

一、目的为养成员工良好的工作习惯,公司实行工作日志管理办法。

二、管理部门公司行政部是员工工作日志的责任管理部门。

三、工作日志管理规定由公司行政部负责给每位员工发放标准工作日记本,原则上每半年一本。员工须将每天的工作内容、工作计划、工作安排、工作进度、上级工作布置、工作遗留问题、工作体会建议、工作相关联系部门、人员(联系电话、方式)、客户名单等详细记录在工作日记中。公司总经理有权不定期进行抽检核查,如有发现员工不履行,则按有关规定处罚。

四、员工要保管自己的工作日记,谨防丢失;如有丢失,立即向有关部门报告。一般情况下公司不予补充;但记录满页,可以以旧换新。员工离职或调离时,须将工作日记交还公司行政部。

五、本规定由行政部负责解释,从发布之日起予以实施。

工作日志明日工作计划 幼儿园工作日志篇四

有人说,爱自己的孩子是本能,爱别人的孩子是神圣。我想,班主任老师是最能体现神圣这个称呼的,我们面对几十个学生,如果我们不能以一颗爱心公平对待每一个孩子的话,那么,这个班集体里就会出现我们所不希望看到的情景。在此,也想谈谈自己担任班主任工作这二十几年来的一些体会和经

验。

对孩子来说，通过班集体对学生进行教育是最基本的方式，但是全面完成班主任的任务，还必须针对每一个学生来进行教育。后进生教育，就是班级教育工作中的一个重难点。所谓：“后进”，是指在正常发育中那些品德差、学习差的“双差生”，或学习虽不差，但缺点错误比较严重的学生。在我的班主任工作中，遇到的后进生占有不小的比例。在其他孩子眼中，这些孩子就是“坏孩子”、“绊脚石”。任何使这些“绊脚石”成为“点金石”呢？任何帮他们寻回“失落的自信”呢？我认为应该努力从他们身上寻找闪光点，为他们做“爱的导航”。

我曾教过这样一个后进生，他叫鲁勇昆。因为父母在外地打工，所以把他托给姑妈照看，而姑妈也做早点生意，无暇关心教育他这孩子学习成绩很糟糕。同学们都不愿和他交往。怎样帮助他呢？我发现，这是个聪明的孩子，只是缺少关爱，缺少大人给予正确地引导和耐心地教育。作为班主任，我该怎样关爱和引导他呢？首先，我在学习上关心帮助他，即使是一个简单的问题，只要他答对了，我就让同学们一起表扬他；偶尔答错了，我也不批评他，而是鼓励他再想想，再听听别人的回答。私下里还拜托别的科任老师多提问、多鼓励他。放学后，我常留几个学习困难的或父母无暇照顾他们学习的孩子来辅导他们的作业。鲁勇昆也成了其中的一员。我常常亲自辅导他完成语文、数学等各项作业，并鼓励他多读书，多发表自己的见解，帮他培养学习的兴趣和信心。经过一个学期的努力，鲁勇昆的学习和思想上都有了很大的进步。我还发现这孩子的特长——朗读声音响亮。在平时的课堂上，我经常让他领读。经过长时间的锻炼，他读书学习的兴趣高多了。在我们大家的关爱下，鲁勇昆的脸上有了自信的笑容。

我想，幼苗的成长需要雨露的滋润和阳光的照耀，那些后进的孩子，更需要园丁的辛勤培育。我们在传授知识的同时，

更要像导航灯那样，用关爱之光帮他们在迷雾中找到方向，顺利到达彼岸。

不知为什么，现在的生活水平越来越好，可父母离异的比例却越来越高。在我的班级中，三十几人的班级中竟有四个单亲家庭的孩子。父母的离异无疑给孩子的成长带来了不小的影响。这些缺乏父爱或母爱的孩子，有的顽劣异常，有的胆小懦弱。作为教育者，尤其是班主任，应该根据他们的具体情况和特点出发来进行有的放矢的教育。

我班一个名叫汪锟的孩子，他头脑聪明，反应快，但就是不爱学习，作业不能及时完成，字写的也不工整。面对这样的学生，说实话，我也很苦恼，但不能就这样放弃啊！我试着和他谈心，通过交谈了解他很想念妈妈，也很听妈妈的话，这是单亲孩子对母爱的渴望啊！于是，我主动和他的妈妈联系，和她谈了孩子的表现和渴望，希望她和老师共同协作，帮帮孩子。同时，我也动员他爸爸共同配合。经过多次尝试，这孩子终于有所好转。上课能听讲了，而且发言也很积极，作业也能按时完成了。虽然还是好动，但毕竟比以前好多了。即使转变不是很大，可我仍然坚持继续帮助他，不愿让一块良材被浪费。

何思雨也是一个单亲孩子。我发现这孩子爱学习，人也勤快。有时间我都提前来到班上帮她梳辫子，经常抽空看她的作业，教给她学习的方法。我像慈母一样关爱她，她总是憨厚地笑着，但我从那笑中看到了感动，那就够了，足以让我感到安慰和满足了。是啊，这些单亲孩子缺乏关爱，但他们比其他孩子更渴望得到爱。所以我希望每一位老师都能深入孩子的内心世界，多与他们进行心灵的接触，像关爱自己的孩子一样关爱他们。

在我们这所中心小学中，学生来源很复杂，贫困生也占有一定比例。在我们班，就有一个叫罗玉的女孩子，她母亲去世了，父亲五十多岁了。家庭条件十分贫困，但她十分乐观。

在了解她的情况后，我经常帮她准备点学习用品来帮她学习。开学初，我班分到一张填写贫困救助的名单，我毫不犹豫地填上了她的名字。经济上的困难解决了，罗玉脸上的笑容更灿烂了。看着她的笑容，我由衷地感到欣慰。我想：为孩子着想，替家长分忧，帮助每一个有特殊困难的孩子完成学业，让他们在校园里生活愉快。这就是我，一个小学班主任的心愿。

二十几年的班主任教育生涯匆匆而逝，回顾我的教育工作历程，既有成功的喜悦，也有失败的思索，但是在平实的生活中，我始终奉守着这样的承诺：给每一个孩子微笑，不会让任何一个孩子受到冷漠和歧视；帮孩子明理，让他们在体验中辨别善恶美丑；教孩子求知，耐心解答孩子的每一个问题；给孩子机会，尊重他们的意愿，让他们的特长都得到充分的展示。

这些年的班主任工作让我深深地体会到：爱是班主任老师的天职，是成功的源泉，是开启心灵之门的钥匙，只要我们爱自己的事业，爱每一个孩子，智慧的火花就会永远闪现，热情就会永驻心间，工作就会回味无穷，师生间就会心心相融。

工作日志明日工作计划 幼儿园工作日志篇五

前不久学院召开了一个毕业生动员大会，会上老师做了毕业论文的相关部署工作。很快的，学院里的参考题目就出来了，大家开始了选题。我平时也比较喜欢关注网络反腐的一些相关知识，平时也会经常上相关的论坛了解网络反腐发展情况，了解最新的网络信息。在老师提供的选题中，有关于这方面的题目是《网络反腐在反腐倡廉中的作用研究》，这个题目和我想要写的比较相关，选题确定后，指导老师马上就给我们开了个会，布置了相关的任务，告诉我们每个阶段需要做的事情，要注意哪些事情，还告诉我们一些查找资料以及论文写作的小技巧。接下来的主要任务就是查找资料，做读书笔记以及外文翻译。

上周指导老师把我们召集起来开了个会，布置了相关的工作。这周一我们就收到了指导老师任务书。知道了自己具体需要完成哪些工作。这几天一直都在忙着查找资料。一开始的时候毫无头绪，后来我先自己理顺思路，构思了论文的方向，然后确定自己查找资料的方向！这些天基本上都是在图书馆查阅资料，把一些认为有用的东西先摘抄下来。回宿舍后利用网络查找电子文献。这样子积累下来的资料很多，怎么筛选呢？我主要找那些知名学者或者是核心期刊的，当然其他的也稍微看下，让自己积累更多的素材。这样子找出来的资料还是很多，我将它们进行归类，比如这篇文献主要是分析原因的，另外一篇更侧重的是提解决方案的。给这些文献进行归类，总结出他们的主题内容，为接下来的开题报告的撰写奠定基础，而且通过总结可以加深对当前研究情况的理解，发现目前研究缺漏的角度，为自己的论文撰写提供新思路。在查找中文文献的同时我还通过谷歌学术搜索和图书馆的外文文献资源找到了符合要求的外文文献并且做完了翻译工作。文献基本上收集完了，读书笔记也写得差不多了，接下来要准备开题报告了，同时我想我还是需要不断的搜索文献，以便让自己保持在状态内。

上次开会的时候老师说这个月要把开题报告交给她，还给我们列了一些详细的要求。文献找完了，通过阅读这些找到的参考文献，了解到了网络反腐的现状，同时也对之前的一些学者对网络反腐方面的研究有了一定的认识。我自己对于论文的写作也有了一定的方向，这时候就开始写开题报告了！开题报告要求我们把选题目的，当前的研究状况以及自己的写作方向都做相应的说明。由于之前都没有接触过比较正式的论文的写作。对论文的写作还是比较迷茫。这时候我想到了老师，我把自己的想法以及遇到的困难及时和老师沟通，在老师的指导下我才顺利开始了开题报告的撰写。由于在之前就把不同的文献进行归类并且总结出他们的主要观点，所以在写文献综述的时候就省去了很多麻烦。后来我把开题报告发给老师看的时候，老师说写得不错，但是再往后一看，老师给我做了许多批注，原来还有这么多地方是要修改的。

修改的地方很多都是由于自己的粗心导致错误的，老师很细心的都给我指出来。修改完发给老师看了，不知道能不能通过。接下来就要写细纲了，这才是真正体现我的论文思路的时候，希望前面做的努力可以为后面的写作提供很好的帮助。

工作日志明日工作计划 幼儿园工作日志篇六

“我知道我的未来不是梦，我认真的过每一分钟，我的未来不是梦……”当手机闹钟第三次唱响时，我已经在我温暖的被窝里，做完了一套自创的《泥鳅醒梦神功》，看看时间，六点半了！于是我以特战队员的速度做完踢被、穿衣、理床、洗簌……等一系列动作后，终于勒紧裤腰带、提起早餐走进我又一个新的星期一。

经过两公里的跋涉和十一路公交的的颠簸，来到了我的校园、我的阵地，虽然一身晨露如野鸭出水、虽然浑身沉重像两腿灌铅，但是我想到一群可爱的孩子，或环绕在身边翩翩起舞、欢歌笑语；或坐在小凳上聆听知识、憧憬未来。一轮新的热血喷薄而出，无穷的体力再一次支起我疲惫的脊梁。

根据院里的会议精神，我知道我得将教育和保育的担子双肩挑好，于是我草草的排列了一下自己的工作，还真是，不排不知道，一排吓一跳哟，看到在如此短暂的时间内，要完成如此繁杂且毫无关联的工作，我的心一下缩紧了。在我五秒中的颓废时间里，神情穿梭几多岁月、思维横跨千里黑暗，终于发现了一点亮光，一个老头在亮光里对我说“革命尚未成功，同志仍须努力”，晃晃头让我明白了两个道理：

一、“工作始终要干、发愣不是办法”；二、“工作有苦有乐、唯有苦中寻乐、方能乐无止境”，于是我创造出了一个欢乐工作法：即在干体力活时心里哼哼应景应情的歌，如洗毛巾、拖把、餐具等东西的时候，哼哼洗刷刷；又如在拖地擦窗子的时候就自己编一个，歌词是这样的“西边的太阳快要落山了，校园里面静悄悄，拿起我抹布和拖把，进行了最后的蹦跹，擦桌子呀拖走廊，洗厕所呀清理床，整好阳台把窗户擦亮，

寝室和教室亮堂堂!”哈哈，这样确实会有点意思，你也可以加上第二段，因为还有好多工作没有概括进来嘛，什么打早点、打豆浆、消消毒、守午睡，跳个舞后准备把课讲等等，总之素材多多了，这样多快乐，像铁道游击队一样。

好了，更多的乐子就要你自己开发了，我还要去准备诸多的教具、教案;还有我用手指头数不过来的的这表那方案，对于这类体力和脑力结合的工作，我的快乐工作法就是像莫言同志学习，“莫言”你既可以理解为作家，也可以理解为不要说话，还可以综合起来理解，就是：如果我不要说话、埋头填表，表填多了、方案整多了、心得体会写多了，我就会成为作家，呵呵，或许阿q一下也好啊!

言至于此，我反观上述文章，突然觉得此文竟比咱们工作还要繁复混乱，我惊讶、我彷徨、又深深的恐惧了，我惊讶是否工作给我的思想造成了混乱;我彷徨这是否是混乱;又深深的恐惧我的混乱会否导致工作混乱。于是我彻夜无眠，思考这个混乱的问题，不料眼前又浮现了孩子们天真的笑容，这些混乱在ta们秋水般明澈的眼睛里荡漾啊、荡漾啊，最后竟浮现出几个字，曰“衣带渐宽终不悔、淘尽黄沙始见金”!

“我知道我的未来不是梦，我认真的过每一分钟，我的未来不是梦……”当手机闹钟第三次唱响时，我知道又一个全新的星期二待我追赶!

愿孩子们永远快乐!愿老师们牛马精神!

工作日志明日工作计划 幼儿园工作日志篇七

8月27日

专业实习是大学教育的最后一个重要环节，能使我们更平稳的从校园走向社会这个大舞台，也为我们今后的社会工作奠

定了基础。我所实习的公司是一家房地产公司——x公司，我在公司的职务是职业顾问助理。今天我的头儿(职业顾问)给我简单的介绍了公司的情况，龙湖地产有限公司，创建于1994年，成长于重庆，发展于全国，是一家追求卓越、专注品质和细节的专业地产公司，集团总部设在北京，现有员工8000多人，业务领域涉及地产开发、商业运营和物业服务三大板块。我所做的事就是在这个公司卖房子，但卖房子这玩意儿可不是一件简单的事。由于今天是我第一次接触房产经纪类的工作，公司的负责人给我安排的任务是熟悉工作环境并且给我好多的相关资料，要求我回来仔细的看完，然后第二天去正式上班，就这样，我满怀信心地回到宿舍，为了第二天的工作我开始准备，打开了公司给的资料，原来有这么多东西啊，我仔细看了4个小时，终于看完，但里边包括的东西实在太多，简直超出我的想象太多，即便如此我还是不畏惧，打算迎接第二天的挑战。

8月28日

这上班的第一天我准时到达工作岗位，保持着积极向上的态度。我实习内容是在华润万家超市将顾客带到售楼处即可，我们干的工作属于营销部下边设的一个渠道组，公司在华润万家超市里摆上我们项目的几个广告牌，包括项目的简介、户型等。由于我是第一次干这种事，也是第一天在这个公司上班，我的任务就是只要带一个客户到售楼处便完成。但这说起来简单，做起来可就有难度了，不但是件体力活，还是件挑战自我的技术活。因为这是销售，必须和顾客打交道，必须得说服顾客，让顾客相信你，才会和你去售楼部，所以只有凭借丰富的房地产知识和服务客户的热诚，才能胜任这项工作。今天的运气非常好，才11点多我就拉了一个客户，这个客户是真的很想买房，去看房的愿望很强烈，这我就捡了个便宜。当时我就想这工作也太简单了吧，远没有我想象的那么难。就这样，我得任务提前完成，一整天也就没有压力了。由于我的兴奋，一天很快就过去了，我在这个陌生的环境里，并不觉得孤独和辛苦，反而觉得快乐和充实。

8月29日

今天，我满怀信心的去上班。因为这是上班的第二天，我的领导给我安排了带两个客户的任务，我当时没在意，觉得两个客户没有什么，对于这个任务我还很有信心。就这样开始了今天的工作，真糟糕啊，中午十二点了，还没有一个路过的人和我搭话，我开始慌了。我心情可不怎么好了，就吃饭去，在吃饭时我想到了一个人能为吸引客户的说辞，但当我再次回到岗位时，这说辞还是不管用。下午三点多，开始有压力了，而且着压力压得我快扛抗不住了，我一秒钟都不敢耽搁，一点也不敢偷懒。但还是没有回报啊，一个客户都没有约到，我又是慌，、又是担心完不成任务不好交待、更是对自己的能力产生了怀疑。就这样，我在恐慌与压力下度过了一天。到下班的时候，我都做好被头儿批得准备，但我万万没有想到的是，我的头儿走到我身边，用手拍了我肩膀一下说：“小郭，不要对自己产生怀疑，这种结果很正常，也是在我意料中的，万事开头难，不要把一事看得太简单，也不要把他看的太复杂。要用平常心对待认真的对待，你今天的表现很好，你虽然没有直接的收获，但我知道你付出了。不要怕，去接受明天的挑战吧。”当天晚上我回来又看了一遍公司发的资料，看到最后才看到一句话“给员工财富：态度是决定一个人做事能否成功的基本要求，作为一个房地产经纪人，必须抱着一颗真诚的心，诚恳的对待客户，对待同事，只有这样，别人才会尊重你，把你当作朋友。”这给了我信心，也给了我动力，更让我学到了怎样才能得到客户的肯定。

8月30号

经过两天的实战，今天我不敢轻视这份工作了，我提前办个小时到上班的地点，任务依然是接待来访客户。刚上班一会儿，还很早，我就看到一个30岁左右的大姐站在我们广告牌前面，于是凭我的直觉，我主动上去问话：“大姐，您好，欢迎了解我们龙湖紫都城的高层住宅”。“噢——龙湖紫都

城，你们的项目在哪个位置？”“大姐，我们这儿有个区位图，您先坐这儿，我给你仔细介绍一下我们这个项目。首先我们项目在西安市东南边，二环和三环之间。这个位置，交通非常方便，楼房前面就是曲江大道，这是一条连接二、三环的双向八车道公路，我们小区还处于双地铁口，地铁3号线从这儿经过，地铁5号线在这儿也有地铁口。生活也很便利，我们公司在这个小区建有7万平米的商业配套，在14年建成，到时候会有大型的超市和电影院入住，这个商业综合体也就和万达那样。生活配套你不用担心。”我还想继续说。但她不耐烦了说：“你这小兄弟，我的方向感很差，这个位置我还没有弄清楚，行了吧，我还有事，先走了”。我还想说什么，可是来不及了。我真摸不着头脑，真是弄不清楚自己那儿出错了，我就把这个事告诉我头儿，他说我太急功近利，应该每说一句话都应该让客户理解，才能往下说，并且以平等的心态，平静的情绪，平和的语气接待每一位来访的客户，更重要的是要了解客户的需求，才能根据客户的需求去为客户介绍。我叫他再告诉我一些这种技巧，他却说，有些东西要自己经历才能领会其中的道理，特别销售者行业所面临的客户成千上万，不同的客户有不同的需求，也会提出不同的问题，你慢慢来吧，这些都没什么说的，四两个字——坚持、领会。啊呀，销售这玩意儿可没有想象中的简单啊，干了一天的活，学到四个字。

9月3号

初入社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事都不会像同学一样对你嘘寒问暖、笑脸相迎。比如公司里的一些同事，他很注意对自己客户资料的保密，以防被别人抢去自己的业绩，这样虽然保证了自己的工作业绩但与同事的关系却很淡漠。而同公司的业务开拓人员就大不一样了。房地产市场竞争日新月异，在一个项目中，他们经常被要求在很短的时间内学会用一种新的方式进行拓展客户源。所以他们总是会把接触的客户作详细的登记，以便后期回访。今天我们组的一个同事不注意翻

了另一个同事的客户资料记录册，结果被发现，就说那个同事偷他的资料，最后弄得俩人闹起来。在这个信息时代，有信息就意味着业绩，虽然公司一再强调团队合作、共同学习是坚持团队精神的必然要求，也是我们的选择，但事实是这样吗，不见的，每个人都有自己的私欲。今天让我领会到了人的本性，人都是自私的，现实的社会和学校简直就是两个极端的世界，这让我感到不安啦。

9月05号

经过这几天的实战和学习，我领会到了许多的东西，包括销售的技巧，也包括人世间温情和淡漠。今天，我们被分到李家村万达广场的外展点，上了早上的班，营销总监给我们打来电话，说这几天我们组的业绩很好，十天都不到就成交了2套房，给我们放半天假，请我们一起去吃个饭，放松一下心情，顺便开个会，作个总结。我们晚上吃过饭，总监各给我们开会。他已开始就对我们的工作肯定，你们这几天做得合出色，最后他还强调了，不得因接访中的态度不当激化一个矛盾，不得因工作环节失误产生一个矛盾。严格要求自己，工作期间无特殊情况不得请假，不得擅自离开岗位，不得进行娱乐活动。下班前将当天的客户信息整理好，交给分管业务负责人，这项工作是单调乏味的，但也最有挑战性的。可能你们体会还不深，营销特别能锻炼人，因为你们每天要面对形形色色的人，在这过程中，最能提高你们与人沟通的能力，你们要好好地把握。可能你们不知道，我现在是营销总监，在12年前，我也是和你们一样，也是从你们现在干得工作开始的。你们不管事为了公司也好，还是为了你们的未来也还，必须认真做好自己的工作。真的，我感觉这几天好充实，每天都有新的收获。

9月09号

又是好几天没有写日记了，因为这几天回来都很晚，也很累。“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。走

上工作岗位后才能深刻体会这句话的含义。到目前为止计算机操作以外，课本上学的理论知识用到的还很少，比如说市场营销学这门课程，按道理说我现在做的就是营销，这门课学的东西应该用的上，但事实是用不上。从昨天开始，我得头儿又给我一项工作，就是把咱们这个组接待的客户做个统计，就是统计总结待人数中各个年龄阶段人数的比例、哪一阶段年龄的人对哪一种户型感兴趣、以及来看房的人它们现在主要集中在什么位置等等。我现在利用下班时间担任这项工作，每天中午还得花上半小时到一小时的时间对客户作个回访，看他们是不是打算买咱们的房。这几天我还有点累了，晚上回来就想躺床上，但一想到明天还有任务，还得去面对明天，有开始作总结。实习就是不断的积累经验，无论这个经验有多小或者多大，只要你用心的去经营它，总有一天会有用到的时候，现在我就信心满满的把交给我的任务漂亮的完成了。我相信接下来的时间我会学到更多，只要我努力把握每一个细节，做个有心人，不断的提高自己，就能拥有更精彩更充实的实习生活。

9月10号

今天我们头儿出去开会，要4、5天才能回来，鉴于我实习以来的优良表现，以及他对我的信任，他居然叫我负责带上这个小组，一共8个人。我从来没有做过领导相关的工作，虽然我答应了他，但到底能不能把这工作做好，我还真没底，如果做不好，这几天的业绩下来，他会怎么看我。我也不想这么多了，干就干吧，这也没有什么了不起的，我就把同事叫到一起来，把这事和他们说了。也没有说些什么，教他们好好配合我，好好的干，如果干得好我请他们吃饭。我真的没有经验，只能这样，没有办法啊。不过还好我和同事的关系处得还不错，他们也还很配合我，今天的表现比平时还好，真的谢谢他们。今天晚上我回来特意得去公司拿了一本小册子——房地产经纪。哦我看到了怎样了解并自学房地产经纪人的基本素质要求，熟悉房地产经纪人所做的主要工作，为适应新的岗位做准备。房地产经纪人指沟通房地产卖方与

买方之间联系，促进达成交易并从中取得佣金的代理人，联系人，中间人，经纪人或介绍人。自20世纪80年代后期以来，随着房地产交易量日益扩大，房地产经纪人员从业队伍迅速发展成为一支数以十万计的职业大军，在房地产开发、销售、租赁、购买、投资、转让、抵押、置换及典当等各类经济活动过程中，以第三者的独立身份，从事顾问代理、信息处理、售后服务、前期准备和咨询策划等工作，而且其从事的职业活动也随社会经济发展而进一步拓展，从规划设计、建造运筹、经营促销到物业管理的咨询策划，全方位地融入房地产经营开发的全过程，对促进房地产业的正常发展，日益发挥着不可替代的巨大作用。虽然这些东西对于现阶段的我来说可能没有用，但我知道，我来了这个行业实习，就应该多了解一些房地产相关知识，这能让我有更深层次的了解。

9月11号

不知不觉，已经实习了半个月，昨天刚写了一篇日记，为什么我今天还想写呢，因为今天所做的事和前几天不一样，而且是很不一样。今天我带了一个客户去售楼处，结果售楼处的职业顾问都很忙，没空接待我带过去的人，我就凭着我所了解的东西，做了一次“置业顾问”，毕竟我也看到过他们是怎么接待客户的。好，就这样，我开始介绍了：“先生，你对我们的项目有过了解吗？”“有啊，你们这房子我来看过一次，这是第二次了，我今天主要是来了解你们的房价有没有变化，还有就是，按照现在这价格，120平米的这房子要多少钱”“你是按揭呢，还是一次性付清”。“当然的按揭了，我家里哪有这么多现金啊，我按揭三十年，你帮我看一下首付和月供”。“嗯，好的，你稍等一会儿，我凭着学过技术经济学，去找了公司的住房按揭年金现值表，呵呵，我一查还真查出来”。我把结果告诉了他，他也盘算了一下，也就是他们夫妇的工资差不多要一个人的菜够按揭，他有点犹豫，我就把我们这房子如何如何的好告诉他，他心动了，说回去和老婆商量一下，可能过两天再来。今天做的这件事真的很有意义，和前几天干的工作还真不一样。

9月12号

这几天还真有点累啊，本来今天我不打算写日记的，但确实还有很多东西有必要写一下。今天我实在很不想去上班，但我的头儿给我个组长，我必须得去啊，干这个工作有压力，一方面为了业绩要把工作做好，另一方面为了提高自己也必须坚持，不过干这个活儿还真能锻炼人。刚开始干这工作的时候，感觉这工作太简单，觉得没有什么可以学的，但随着这段时间的学习和认知，感觉销售时很有学问的，越来越感觉自己知道的太少，还有很多东西需要学习。越学越不知道了，可能很多人会认为这太可笑了，这一点也不可笑，而且再正常不过了。这工作，在第一天觉得很简单，那是因为不知这个行业，当你接触的多了，才知道不知道什么，而已开始不知道需要什么。今天渠道组的组长和我谈了很多，他说：“房地产经纪人这个职业从业人员所从事的工作内容尚没有一个完整、准确的界定，主要可归纳为(1)采集、核实和分析客户与房源等信息，设计与管理房号体系，填报和分析业务报表等；(2)陪伴客户查看房屋，测算购房费用等；(3)代理契约鉴证与契税缴纳及权证办理，咨询与代理各类房贷事宜，协理房屋验收与移交等；(4)申办租售许可证，调研房地产市场，核算与评估房价，设计价格体系，编制宣传展示与管理用图表文件，设计平面安排和处理面积误差。若想做一名合格的房地产经纪人，不仅要通晓房地产专业知识，而且还要熟练掌握法律知识、金融知识及谈判技巧，才能在房地产开发商和消费者、买家和卖家中间搭起桥梁，才能在中介行业中使自己立于不败之地。”听完之后，我才知道我离他说的还差得太远了，还有很多需要学习。

9月15号

我师傅不在的这几天，我简直快坚持不下去了，每天一堆事。今天他终于回来了，我顿时如释重负，真想回宿舍休息。不过他一见到我，就让我们到一起，首先还是夸我，对我的工作肯定，并且还说他不在我们做得更好，他问我怎么做到的，

大家这么有积极性。我就把我和同事的约定告诉他，他很高兴，说公司给我们拨了五百块的经费，叫我们明天不用上班，一起聚会，用公司的给的经费玩玩。还有就是还给我们说了很多好消息，公司的房源不多，项目负责人给我们20天的时间，必须把剩下的十八套房卖完，卖完的话都有奖励，房价在原来的基础上下降百分之十五。还有更多的优惠，叫我们给之前看过房的客户都打一个电话，把这消息传达出去。在他这么一说我还不不想休息了，因为这样房子会很好卖，而且在他的肯定下我很有成就感。

9月16号

虽然上了半个多月的班，但经过昨天的休息，我今天的精力十分充沛，一天带访了5个顾客，这是我实习以来业绩的一天，真的很高兴。因为我知道，我在这方面的能力还是提高了不少，感觉这段时间的付出也还是值得的，我现在只要和客户说上两句话我就能基本上了解客户的需求和爱好，能想办法把客户拉过来听我说，虽然和我的师傅那么自信娴熟、游刃有余，但是通过耐心的沟通解释，客户还是对我的解答表现出肯定的态度。看似简单销售工作，很多时候业务知识本身是掌握的，但是我却被不同的客户五花八门的表述方式所困扰了。当客户所提出的问题我不知道答案的时候也不应该从语气上表现出焦急，因为如果被客户察觉，他们便会怀疑整个公司的业务能力。不过这个我慢慢的领悟到了，当遇到这种情况时，要镇定地说：“请问您刚说的是,,,这个问题是吗？”这样他或者提起同事在一旁听到，就会教我如何去解决。经验积累多了，自然就知道怎么随机应变了。看来，销售不仅仅是简单的业务知识的问答，还是对我信息提取和加工能力及应变能力的考验。

9月18号

因为我实习的时间不多，以及我个人的表现不错。今天我的师傅把我安排到售楼部，叫我在售楼部去学着接待客户，他

还把接待客户的整个流程告诉了我。特别他说的一句话让我记忆犹新，感觉这和以前灌输的知识完全不一样：“来这儿买房的人都是有钱有势的人，顾客固然上帝，但没必要把客户看的太高，更不能瞧不起自己，他们买房我们卖房，我们都是利益关系，顾客咨询我们，就证明我们比客户更了解房子，千万不能低头下视，因为我们的公司还是全国十大房地产开发商之一。但是，做房屋推广时我谨记“微笑、热情、真诚”，实践告诉我们，销售中许多问题都是因沟通不畅造成的。沟通就是把自己的想法告诉别人，同时聆听别人的想法。每个人都有被尊重的愿望，你重视别人，仔细倾听别人的每句话，别人就会尊重你。这样自己的意思不仅表达清楚了，而且还能明晰地知道别人的想法和内心感受。今天过得很充实，我觉得师傅能把他的工作安排给我显示出了他对我的信任以及对我工作能力的肯定。

9月21号

我实习了二十多天，对于怎样去推广一个楼盘有了一定的了解。第一是根据楼盘所处位置作项目定位——开发成别墅、高层住宅、商业等。第二是客户定位以纯住宅为例——是针对哪一个年龄阶段的人群，以此确定多大的户型。房子盖完后，我们就要去寻找我们客户了。给客户介绍的时候，尽量把我们所卖的房子的卖点信息传达出去，比如老年人最想要的环境——绿化好、噪音小、医疗配套、健身场所如何等；中年人最想要的——交通是否方便、教育配套如何，生活配套如何；年轻人最关心的——房价、物业、娱乐场所。只有这样根据不同的人群的意向，让他们知道，他们需要的东西我们都能提供，最后根据他们的经济实力和喜好，给他们推荐户型和楼层，这个是房地产营销最重要的环节，这个环节之后就是给客户办理贷款、交房，售后服务。这是我今天实习回来作的一个总结，销售这行业只能走一步学一点，必须在实践中淘经验，在经验中慢慢的领会，最终才属于自己，用起来才游刃有余。还有就是在整个社会和人生当中“处处留心皆学问”要勤于思考、善于总结销售经验。这有些话是我

们营销总监告诉我们的，他能干到那个位置，可谓是很了不得，他也有他的过人之处，他说的每一句席话都会让我有获益匪浅的感觉，我觉得我需要的东西太多，还得继续学习。

9月22号

今天是实习的最后一天，我们组又有一个客户来公司签订协议、办理贷款，能在最后一天看到我们辛苦劳动的成果，让我内心充满了成就感。这其中的艰辛，值得我细细体味。在近一个月的实习生活中，我体会到要做一个优秀的房地产经纪人，应该具备以下条件：(1)承压能力，尤其是刚走出校门迈上工作岗位的年轻人；(2)对市场机会的敏锐分析能力，不断找到市场的空白或者是新的业绩增长点，是让自己处于不败之地的秘诀；(3)完善的专业知识，房产投资和其它投资一样，是一项有计划、有目标、客观理智的行动。经纪人要对市场有全面的了解和研究；(4)沟通能力，一个成功的房地产经纪人，一定是一个良好的沟通者；(5)学习能力，从不满足于已经取得的成就，不断地学习新的知识，汲取营养，向业绩高手学习，学习他们身上好的要素，并应用到实际工作中去，才能确保房地产经纪人持续地获得成功；(6)与客户朋友似的相处，与客户接触时，要抱着交朋友的心态，而不要将心思仅仅放在要争取他成为你的客户这么简单，客户是一个一个积累的。(7)耐心，销售工作的一半是用脚跑出来的，要不断的去拜访客户，去协调客户，甚至跟踪客户提供服务，销售工作绝不是一帆风顺，会遇到很多困难，但要有解决的耐心，要有百折不挠的精神。只有促使自己不断改进工作方法，提升能力，才能抓住机会。机遇对于每个人来说都是平等的，只要做个有心人，就一定能成为行业的佼佼者。

工作日志明日工作计划 幼儿园工作日志篇八

忙碌的外科实习轮转结束后，就去了儿科。儿科分为儿内，

儿外，一共4周时间。首先去的是儿内。第一次进入病房，觉得很干净，病床突然小了一号，看到的都是些小朋友。整个病区分为2个部分，前面的是常见疾病，比如支气管肺炎，腹泻，内分泌疾病等，还有个抢救室，里面则收治了早产儿。曾经有个2个床位房间，但收治了1个孩子居然患阿米巴痢疾(经口传播，主要表现为腹痛，腹泻，排出果酱样粪便，有腥臭味，主要流行于热带与亚热带，上海少见)。而后面的则是急淋，再障等的孩子，一般情况下，医护人员也比起内科，外科就要清净多了。儿外主要收治的是开包皮的孩子。我就看见1个孩子是车祸住院的。

在儿外的時候，碰到这么两个孩子，都是开包皮的。当我一走进病房，就看见这两个孩子光溜溜的躺在床上，医生开出医嘱照光，早上的时候，靠窗的孩子晒着太阳，而旁边的小朋友晒不到，他的爸爸变把窗往一边挪了一下，看见就一个小鸡鸡晒在太阳底下。到了下午，靠窗的孩子拿着枕头遮掩着继续晒太阳，我对他说：让你爸爸给你撑把伞，伞上面挖个洞，这样其他地方都晒不到，就晒个小鸡鸡就可以了。而另外个孩子是晒不到了，他爸爸边跑到护士台说：护士小姐，什么时候来烤小鸡鸡啊。给我印象深的是一个仅3岁还裹着尿片的小男孩。男孩很在本科室实习期间，我能严格遵守科室的各项规章制度，不迟到，不早退。对于各项操作能独立的完成。在这个科室实习期间我上过夜班。我清楚的知道夜班的责任，也知道上夜班的辛苦。上夜班虽然没做什么，但是人还是会觉得累。外科手术病人相对较多，也就学到了术前术后的相关知识。术前准备有心理疏导和肠道准备、饮食指导。

术后生命体征监测、切口观察、协助咳嗽排痰、观察输液量及输液速度、各种引流管的护理、尿管的护理、饮食护理以及术后并发症观察和护理等等。在日常工作中，就要求我们更耐心地去与她们交流与沟通，只有这样，才能更好地提高护理质量，让病人信任我们工作。有时间还要宣教病人的家属如何照顾病人对于术后的病人要时刻观察他的生命体征。每天我们都要不停的在各个病房中穿梭，以便了解病人的病情

变化,早发现问题,早解决..在实习过程中'我严格遵守医院规章制度'认真履行实习护士职责'以马列主义毛泽东思想'邓小平理论为指导'严格要求自己尊敬师长'团结同学'关心病人'不迟到'不早退'踏实工作'努力做到护理工作规范化'技能服务优质化'基础护理灵活化'爱心活动经常化'将理论与实践相结合'并做到理论学习有计划'有重点'护理工作有措施'有记录'实习期间'始终以爱心'细心'耐心为基本'努力做到眼勤'手勤'脚勤'嘴勤'想病人之所想'急病人之所急'全心全意为患者提供优质服务'树立了良好的医德医风.通过6周的实习,本人理论水平和实践水平都有所提高,在今后的工作中,我将继续努力,牢记护士职责,不断加强思想学习与业务学习,全面提高自身综合水平,为患者提供优质服务.我希望在以后得学习期间不断得充实自己,成为一名合格的护理工作者。

一、虚心学习，努力工作，圆满完成任务！

(一)在年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(二)年工程维修主要有：在卫生间后墙贴瓷砖，天花修补，二栋宿舍走廊护栏及宿舍阳台护栏的维修，还有各类大小维修已达几千件之多！

二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实管理目标责任制。

(一)年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度年下半

年，行政部组织召开了年的工作安排布置会议年底实行工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

(二)对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

(三)做好固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理，对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

(四)加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，公司消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

三、主要经验和收获

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

(一)开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

(三)总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

五、要定期召开工作会议，兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

六、存在的不足

1对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为是，公司的制度公开不遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

3宿舍偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，门窗加固，与其公司及员工宣传提高自我防范意识，但这还不能解决根本问题，后来引起上级领导的重视，现在工业园已安装了高清视频监控系统，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

七、下步的打算

(一)积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系；

(二)加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

(三)加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下□cssm大安防的明天更美好！

提升自我洞察的能力，增强个人与团队成功的信念，发现自身的盲点与不足，增强对公司的归属感、事业的忠诚度，提高自身的工作素质、快乐工作方法，向优秀员工、执行力团队靠拢，是一个打造无障碍沟通、责任、节约、互信、高效、协作、付出、积极、进取、创新、奉献、感恩的学习型企业的优秀课程！

如果问大家，公司靠什么生存？大家一定会毫不含糊地回答：利润。

利润从哪里来？学过财务的人都知道：利润=收入-支出。

那么影响收入和支出的因素又有哪些呢？从大的方面来说，有营业收入、营业成本、管理费用、财务费用和销售费用等；再细化下去，有产品创新能力、产品质量、原材料采购价格、安全管理、人力成本、设备维修成本等等。在我们参与生产的产品中，质量是否达到了顾客的要求？有没有被退货？许多日常工作，我们是否都做好了？是否存在经常被上级指正或批评？是否经常要返工？由于自己工作的失误，有无给公司带来直接的经济损失？这些看似与利润无直接关系的事，时刻都在影响公司的利润。

不管我们从事何种工作，都必须确保工作质量，以工作质量保证产品质量，保证工作质量的前提是必须要树立良好的质量意识。

因为公司的产品质量好，价格合理，顾客才乐于购买我们的产品，公司才会因此而获得利润，并以此保障广大员工的生活和股东的红利，公司才得以健康发展。以最低的价格获得更多质量优良的产品——这是顾客共同的愿望，因此公司必须生产价廉物美的产品，才能满足顾客的需要，确保源源不断的利润。

如果一家公司的产品、服务等均比不上别家公司，那么就不会有人购买它的产品，更谈不上赚取利润，而没有利润的公司出路只有一条——那就是关门。

质量良好的产品，是每一个顾客所热切希望的，同样，质量良好的工作结果，也是每一位上级所热切希望的，因此，我们要按照程序要求和正确的工作方法开展各项工作。

如果一件工作或一个产品做完之后，才发现其质量不合格，那不仅浪费了劳力，也浪费了时间和原材料，因此，在工作进行的过程中能够及早发现质量不良的情形或先兆，就可减少或避免无谓的浪费。

在质量问题上对于顾客而言， $100-1=0$ ，也就是说 1%的微小质量错误，却可能带来100%的损失。

关于质量意识问题，我们不得不提海尔：海尔传播质量意识的第一个行动就是曾轰动全国，而后被广泛传为佳话的砸冰箱事件，用海尔人的话说，那不是砸烂76台冰箱，而是砸烂了原来低劣的质量意识(砸烂的76台冰箱不是不能用，而是存在缺陷，如外观有瑕疵，当时买冰箱都凭票供应，流向市场就是畅销货，因此有许多老工人希望能处理给他们，砸冰箱时他们都泪流满面。不过话又说回来，如果这76台冰箱当时不砸的话，也就没有今天辉煌的海尔)。以低劣的质量意识能够生产出优质的产品，这是不可想象的。

一、对质量的认识和要求

1 质量就是符合要求，并非越高越好

产品在质量就是符合要求，符合客户要求和行业标准要求，并不是越高越好。如果一味地追求高质量，势必增加额外的成本，而加重负担。例如，一个尺寸要求可以偏差 $\pm 0.5\text{mm}$ 而没有影响功能，就不要定在 0.1mm 因为标准越高，生产的难度自然就越大，这明显影响到生产效率，如果较低的标准都可以满足要求，自然生产效率就越高，次品率就会越低。

2 质量观念必须正确。

“态度决定一切，思想决定行动”

如果有正确的质量观念，则在工作中把质量放在首位。相反，就会反感，忽视质量工作，更谈不上把质量放在首位。

思想决定行动

绝大多数是管理者和工人的思想意识决定了生产作业的产品质量状况。

1. 如果你认为生产产品的质量问题的比率在97%是合理的，那么你就一定不会持续改善这3%的次品率。
2. 如果你认为生产过程中堆积产品是很正常的事，那么你就一定不会去改善那些产品堆积的问题。
3. 如果你认为这件事是不可能完成的，那么你一定不会再想办法去完成它。

因而我们必须有正确的质量观念，那就是所有问题都是可以解决的，任何困难都是可以克服的。

3 第一次就要将事情做好。

对于产品，我们必须第一次就把质量做好，避免返工以浪费材料、时间和人力，从而争取更多的时间进行生产。

而对于程序和工作步骤方面，第一次就做好，更可以避免相关人员在按照这些程序或指引工作时出现错误。

4 质量，并不只是质量部的事，所有与产品相关的人都必须为产品质量负责。

二、良好的质量意识会给公司与自身带来什么样的好处？

如果我们都养成良好的质量意识将会给公司带来的好处我归纳了以下几条：

1. 提高我们的工作效率；
2. 降低我们的损耗；
3. 增加公司信誉及客户满意度；
4. 加快公司产品的流通；
5. 提高我们的产能；
6. 减少工作时间；
7. 相同时间内提高我们的收入；
8. 提高产品的合格率；
9. 减少不必要的返工；
10. 提高公司的竞争力。

我只归纳了以上几点，可能还有很多的好处。

三、如果没有良好的质量意识会有什么好处？

没有良好的质量意识习惯，不但公司的产品没有竞争力，相信在坐各位同事能力将会大打折扣。

如果大家都没有养成好质量习惯，生产的产品质量将会出现恶性循环，产品的质量不但不能提升，反而会更加差，我们的订单将越来越少，迟早一天，我们都会去重新找工作。如果大家对公司还有一感情，相信没有任何一个人愿意看到这一天的到来。

没有良好质量习惯，我们会陷入永无止境的返工的工作中去，不断地跟客户解释与道歉当中。不断地降低公司的信誉其次，公司的所有品管人员，不但要做好自律的工作，还要不断提醒其他部门的同事，不要做一些影响产品质量的行为。发现不良行为要立即纠正。

第三，公司的同事，要相互监督与提醒，发现不良的质量行为，即刻纠正。

第四，新入职的员工，在入职培训时，增加此项培训。其上公司有义务向新入职员工宣传这方面的知。

第五，不断收集客户的投诉信息，加强公司的内部培训与管理。

以下是我的一些个人方法：

1. 品管人员指出各位同事的不良行为，是为了帮助你们纠正错误，不是找你们的小辫子(找麻烦)。各位同事如果都有这种良好的心态去处理品管发现的问题，相信总有一天，我们的产品质量，将无可挑剔(机器设备缺陷除外)。

2. 品管人员要主动与各部门的同事进行沟通，如果发现意见

不同的情况，不要争执，要向自己上司汇报并寻求解决的办法。

3. 品管人员发现生产的同事有影响产品质量的行为时，应有礼貌制止他们的行为，并告诉他们，这样做有什么样的危害。如果不听劝告者，立即向其上司反映，并向品质主管汇报。

4. 生产过程中出现资料与样办不符的情况，要立即停止生产，并向上级汇报，寻求解决的途径，品管人员义务进行跟踪，直到问题解决为止。

5. 生产同事如果发现品管人员玩忽职守，有义务向品管主管/经理对其进行投诉，并协助调查投诉情况。

共2页，当前第2页12

工作日志明日工作计划 幼儿园工作日志篇九

3天售前：

聊旺旺和qq谁不会啊，键指如飞，无比轻松。呵呵~~那是我们作为消费者的时候，当你坐到客服的席位时，你绝对能直面什么叫“压力灰常大”。

第一天，客服主管mm向我讲述一些客服的简单流程，一些注意事项，仓储软件的使用，并回答了我的几个疑问，然后为我开了一个旺旺和一个qq□每个平均一次流入1个客人，先看看我的接待水平。咱以前交通局从事的就是窗口行政人员，在这方面有点经验，而且语言也算礼貌，有条理。试了3个客人之后，主管直接给我的旺旺和qq各开5个流量，就等于一次有10个客人会流入到我这里咨询商品。以前在交通局窗口办证，不管柜台前怎么吵，专注办一个，办好了换下一个。可网络上呢，客户才不管你现在是否忙得焦头烂额，一个字一

个问号“在?”或是一张图片就丢过来了，你就得迅速回复。由于我们入驻了淘宝和拍拍的商城版块，对客服的要求更加严格，每个客户的咨询出现时，必须在1分钟之内给予回复，不然要扣分。约等于我们每分钟要有6秒来回答一个客户的问题，而且不能只是普通的回答，要有礼貌，有条理，还必须能在6秒内回答客户的问题后，为它下一个可能会问的问题做好准备。午餐直接call外卖送到办公室，吃饭和午休也必须盯着电脑，只要头像一亮就要迅速停止进食，立刻回应。

一个客户发出一张图片，我就要迅速找出它所在的链接，并查找相关货品的详细库存和物流信息，是否参加优惠活动，是否免邮费等等，还要为一些对网上购物不是很熟练的客户指导和财付通的用法、查询物流信息。1个客户，我平均大概要打开3个网页了解信息，但是10个客户可能就是30个以上的网页，一分钟之内回复完毕，真的非常考量你的判断力、反应力和语言组织能力。我不得不承认，我在闲时应付10个还算轻松，忙时的话，真的已经有点勉强了，但是我们客服的主管mm太牛了，人家闲时敢开30个，忙时也能15个以上。我和别人比起来还真的是菜鸟了。在客服售前这几天，很忙，但比以前的生活充实得多，而且学到的东西也好多，在每个位置看到的景色都是不一样的。

客服的几天，我大致能分列出每天的时间段闲忙时，客户页面的访问量什么时候会是高峰期，什么设计和款式的客户浏览和咨询量最多，什么设计和款式成交量，什么关键词和推广方法更值得投资，客户网购担忧的几个问题。这些确实对我以后成为运营策划有了不少的帮助。同时我在客服部门这几天的见习加上前几天在质检部门见习，我切身从公司的销售最前线感受到这家公司对待客户的真诚态度，不但从实战中受益不少，同时也让我对公司的理念和文化环境有了更加深入的了解。

在这里还是分享一下这几天售前客服遇到的趣事吧。

其中比较害怕电脑卡机或是突然网络掉线，虽然情况很少，但毕竟还是出现了，幸好及时处理，登陆后只有一个客户的回复超时了3秒，其他的都在规定时间内回复完毕了。

但这还只是极少发生的硬件问题，我这几天我超级烦那个面部表情文件(客服见习日记)。表情文件本来在我们的聊天中出现，可以调动双方的聊天情绪，也能反映出聊天者的情感，是个不错的工具，但是它有时也会是烦人的符号。我和客户的交谈接近尾声，他也下单了，我礼貌地表示感谢并欢迎它下次再来，对方也很客气的给我发个笑脸，由于当时处于忙时，我也赶快回了一个笑脸还礼。没想到他又发了另一个表情给我，我不得不又回了一个给他。他很快又发了个表情过来，哇，我没工夫陪您玩了啊~~~~这次我很明确地用文字向他表示谢谢，并礼貌地道别了。但是这类客户真的很不少，小哥啊，我不能一直陪你玩表情啊。凡是这类客户，我最多回两个表情，然后直接换成语言道别，客服mm不是您的陪聊啊。当然我不是mm☐

其实这类客户相对来说又算还好，我更怕的就是qq状态设置为离开的客户，每次回答一句都立刻跳出自动回复“您好，我现在有事不在，一会和您联系”。不要搞错啊，你很悠闲，我可是有一分钟的限制啊，忙时我几乎就等于被这种客户咨询了。我最后实在忙不过来了，直接请他把状态变了，要不然聊天内容跳屏，我不好截取他所需要的信息。遇到这类客户聊到第三句我就请他变状态，所以也请以后各位多多体谅一下淘宝和拍拍商城的客服们，大家出来混生活不容易啊，您顺手把您的状态换了，也能让客服mm们能更轻松更有效地为您服务并为他人服务，这还请大家谅解啊，在此谢谢了。当然我再次重申不是mm☐

最让我头疼的就是这类客户，推销广告的，进错店铺的，寂寞人生的，这些都是必须回复的，虽然是基本都是在做无用功，但必须做。更甚者部分客户会突然对客服mm示爱，今天

下午和某个客户在交易聊天，客户对咱的态度很满意，临近尾声时突然说“mm你态度真好啊，做我女朋友嫁给我吧，我很喜欢你哦~~~”我脸上顿时n条黑线，我真的很犹豫是否该告诉他其实我是一个21周岁(过了儿童节22周岁)的大叔(咱不装嫩)呢?连男子法定婚龄都没到呢~~~最后我想了想，算了吧~~~就让这份情感留在他的幻想中吧，人家真的不忍心去破坏这份真挚的情感~~~~啊~~~我最后一次声明，我不是mm啊!