

2023年工作总结短语通俗易懂(实用9篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

工作总结短语通俗易懂篇一

这个月我开始在综合队实习了。在综合队实习让我接触到还是有很多在学校接触不到的东西，虽然还有很多的不是明白。但我相信在我的努力下，一定能尽快掌握和了解煤矿的基本知识，能给建新矿在未来创造效益。下面是我在综合队这个月学习实践的内容。

矿井瓦斯抽放，是指为了减少和解除矿井瓦斯对煤矿安全生产的威胁，利用机械设备和专用管道造成的负压，将煤层中存在或释放出来的瓦斯抽出来，输送到地面或其它安全地点的方法，它对煤矿的安全生产具有重要的意义。

瓦斯抽放系统主要有管道、瓦斯泵、流量计、安全装置等组成。

（一）、抽放瓦斯的管道

管道系统的选择应根据矿井的开拓系统、巷道状况、钻场位置、瓦斯流量等因素而定。应尽量做到：井下抽放管道出气系统设于回风巷道内，铺设在运输巷道内时，应固定在巷道壁并有一定的高度，水平段要求坡度一致，整条系统要每隔一定距离或在高度起伏变化处留有放水三通，以便在管道发生积水及有杂物堵塞时采取措施处理。

抽放瓦斯的管道由总管、分管及支管所组成，管材一般选用钢管、铸铁管，支管也可选用玻璃钢管。

常用的瓦斯泵有水环真空泵、离心式瓦斯泵和回转式瓦斯泵。水环真空泵的特点是真空度高、负压大、流量小、安全性好（工作室充满介质，不会发生瓦斯爆炸），适用于抽出量较小、管路较长和需要抽放负压较高的矿井；离心式瓦斯泵负压低、流量小，适用于瓦斯抽出量大 $20\sim 1200\text{m}^3/\text{min}$ 管道阻力不高 $4\sim 5\text{kpa}$ 矿井；回转式瓦斯泵的特点是管道阻力变化时，瓦斯泵的流量几乎不变，所以供气均匀、效率高，缺点是噪声大，检修复杂。

由于水环真空泵安全性好，抽放负压大，所以使用较为广泛。

瓦斯泵的选择原则与选择通风机相似，一是瓦斯泵的容量必须满足矿井瓦斯抽放期间所预计的最大瓦斯抽放量；二是瓦斯泵所产生的负压能克服抽放瓦斯管道系统的最大阻力，并在钻孔口造成适当的抽放负压；三是抽放瓦斯浓度低于25%的矿井，不得选用干式瓦斯抽放设备。

（二）、孔板流量计

为了全面掌握与管理井下瓦斯抽放情况，需要在总管、支管和各个钻场内安设测定瓦斯流量的流量计。孔板流量计比较简单、方便，目前井下一般采用孔板流量计。孔板流量计由两个短管和一个有标准孔口的圆板构成，使用时安装在管道中，用水柱压差计测出孔板前后的压差和管内瓦斯浓度，按下式即可计算出标准状态下的混合气体流量：

工作总结短语通俗易懂篇二

自从20xx年4月调入mm以来，我用满腔的工作热情做着的煤矿调度工作，并时刻提醒着自己是一位调度人员，对工作一定要严谨务实，不能有半点马虎。在遇到问题时，自己一定

要亲临现场，协助领导在现场指导和把关，为矿井的安全生产尽自己最大的贡献。现对自己参加工作以来所做的工作从以下几点进行总结，不妥之处，请大家批评指正。

俗话说“干一行、爱一行”，我既然选择了矿山，那我将沿老一辈煤矿工人的足迹，为祖国多出煤、出好煤做出自己的最大贡献，我要以他们为榜样，发扬他们几十年如一日的忘我工作精神和不怕苦、不怕累的优秀品质，将自己青春和热血无怨无悔的奉献给矿山，成为新时期新一代的煤矿工人。

参加工作以来，一方面坚持不断地学习有关的专业理论知识、安全知识、质量标准、操作标准，学习国内外新知识、新理论、先进的技术，不断的更新知识结构，丰富专业知识内涵，努力提高自身的业务素质；另一方面，坚持做到理论和实践相结合，把所掌握的知识用于工作实际和生产实践中，工作中做到沉下身子，深入现场，亲身到生产一线中实践，向有经验的老工人请教，达到学以致用，积极解决生产中的技术难题。在工作中，一步一个脚印，得到了充实和发展。

可相互配合促进。本人在日常管理中力求做到：

- 1、遵循公司的经营理念及服务宗旨，以公司企业文化精神为中心，积极关心鼓励队员，有意识培养凝聚力和队员的团队精神。由小及大形成部门合力、战斗力和对公司的集体荣誉感。

- 2、以身作则，遵守公司、部门的规章制度和纪律，保持严谨自律的工作、生活作风，树立良好的榜样，确保良性发展，营造健康的工作气氛。

- 3、在工作中严格管理，处理问题遵循“公平、公开、公正”的原则，做到“功必奖、过必罚”树立管理威信，充分调动了工作积极性。

4、在工作、生活中细致、认真，时刻了解掌握和关心队员的工作、生活及思想状况，逐步培养和队员的工作感情，并赢得队员的信任。以此鼓舞队员的工作热情。在思想工作是一切工作的生命线的方针指引下，引导队员与时俱进，提升素质转变自身观念。

以上是我在一年中力争做到、做好的方面。纵观一年的工作，客观的自我剖析，自己在下列几方面存在不足之处，肯请领导的指正与批评，以待在今后的工作中进一步加强和改正：1、工作方式过于急躁。2、工作中时有松懈。3、工作经验和相关管理知识仍需进一步学习、积累。

20xx年即将过去，我们将满怀信心地迎来20xx年，新的一年意味着新的机遇，新的挑战。今朝花开胜往昔，料得明日花更红。我坚信在公司领导的英明决策和运筹下，晋圣公司的明天会更好。做为公司的一份子，在明年的工作我将一如既往，全心全意的为公司服务，竭力做好本职工作，为公司的发展贡献一份微薄。

工作总结短语通俗易懂篇三

时光飞逝□20xx至20xx学年度第一学期又要结束了，反思一学期来的教学工作，感受多多。

一学期近结束，思忖几个月来的工作，真的感慨丰富。

我虽不是严格之师，但在要求学生上自认为能做到持之以恒，坚持不懈的作风，让那些懒惰者无藏身之地。教学内容的熟稔，让我能游刃有余地联系生活实际进行教学，也有更多的时间来关注学生的生活实际，尽量让知识与生活或是师生生命产生共鸣。

于是课堂教学精彩不断，还鲜有地出现了活泼泼的景象：课堂上轻松愉快，学生学习劲头十足，嘻笑不断，自认为学生

能在愉快的气氛中学得知识，激发对语文的兴趣。这也是我一直以来的教学目标之一。然而两次的质量检测告诉我，孩子们对知识的掌握很差，多数学生在嬉笑中放松了对自己的要求，失去了严肃的态度，学习效果看似不错，却不出成绩。这与我课堂反馈不多，又不了解学生掌握情况有关。加强课堂反馈，更多地来关注学生的表现，一直是我追求的目标，可因为注重知识与学生实际生活的联系，而放慢了课堂节奏，导致学生反馈时间被占用，无法有效地反馈课堂教学效果。

加之，教材越来越熟稔，感觉重难点把握准确，让学生记得特别多，所以导致课堂知识落实慢了，讲课速度也大打折扣。以前认为，自己没讲明白，孩子们掌握知识不明确，成绩应该差，然而因为精力好，注重落实，成绩倒不差；而今觉得学生学得明白，目标明确，应该识记得清楚明白，成绩更好，相反，因自己不注重课堂节奏，又不找学生辅导，成绩竟然大不如前。唉，成绩这东西真不仅是授课好耍的问题，牵扯到各种因素。

我是个不善继承的人，以往的备课从未现成地使用过，每次上新课，我都会重新备课。肯于改变的我自觉这是个优点，其不知，它离开了继承，让我失去了很多有效的东西。每一篇课文，我都会认真研读，把它们的情节印证到生活细节上，结合学生的生活实际，来与他们一起分享作者带给我们的精神大餐。

而以往却只是知识传授，很少有关于生活细节的感受，这一点是我近来教学很得意的，我想是受新教育实验“理想课堂”的三个境界的影响吧，我现在认为，只有当知识与师生的生活、生命产生共鸣时，才能真正走进学生的生活，影响他们的成长。于是我不断地设制场景，与孩子们一起分享生命的体验，走过一个又一个快乐的语文之旅。

然而，我的孩子们，乐不思蜀，往往高兴得忘乎所以，不知道自己为可而来，又需要记住哪些东西，还有的直接高兴得

手舞足蹈，忘记了这是在课堂上。如此以来，很多自律性差的孩子，就忘却了自己的初衷，疏忽了知识的掌握。考试时，当然有些不知所云了。

教学方式方法改变了，教学效果却未见有多少增长，也许与我过于注重激发学生兴趣，而疏忽了课堂教学目标的缘故吧。

第三，课堂教学重视讲解而忽略了知识的反馈与落实。不少时候，课堂上的我们高兴得忘记了自己的本职，我的思路亦开阔起来，往往会讲些题外的话，耽误了时间，影响了课堂进度，反馈时间就没有了，疏忽了知识的落实。时间一长，随着知识点的遗忘，孩子们的知识学习就有了缺陷。课堂上的知识落实不扎实，也就在所难免了。今后教学，一定要作好计划，每节课做哪些事情，一定要提前完成，节节落实好知识，才能够立于不败之地。

第四，课堂教学目标管理上要加强。长期教学中，自认为平时落实了课文学习的方法，也知道如何去学习，就忽视了每节课的教学目标，导致课上学生学习时目标性不强，一些该识记的知识未能记住，一些该掌握的东西未能及时掌握，也是导致学生成绩不理想的重要原因。

今后教学中，要增强每节课学习目标的计划性，一节课几个学习目标，要落到实处，且让学生清楚明白。如此才能够真正做到堂堂清，日日清。

语文教学的探索是无止境的，没有人说哪堂课完美无缺，我的课堂更是如此，相信在我的不断总结与反思中，我们的语文课堂不但会成为学生的快乐天堂，还会是较大地提高学生的语文素养。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，愿我能一路前行，到达语文教学的最佳境地。

时光飞逝，转眼一个学期过去了，回顾一个学期，有成功之处，也有不尽人意的地方，为了有利于今后更好开展工作，总结如下。

可取的经验，成功之处：

（1）有效运用评价

今年接了一个新班，学生一个个像猴子一样，我初来乍到，在学生心目中还不能很快树立起教师的威严，又没有心灵的交汇，因此课堂秩序的管理就成了大问题，你批评一个学生时就会有一些学生起哄，幸灾乐祸的样子，没有学生和你一起教育、帮助犯错的学生。因此很需要及时引入评价。

以前也运用过评价，学，杨淑改老师：一个周期组长评组员，组员评组长，相互监督。学，以小组为单位，课堂积分整体给以评价。学，沙彩霞老师，加减分自行登记，积累换幸福卡。自己不能领会内涵，用起来总不顺手。觉着杨老师的方法，更适合班主任利用班会对班纪的规范。课堂上教师记分，小组评价，总有让教师分神的感觉。一不留神把加分给忘了。单个评价，学生自行加分老有人报告说：有人多加了。因此对评价一直没有重视起来。

我试着融合这些评价，把全班分成四个组，评选组长课堂发言表现积极或进步的宣布加分，热心帮助别人的给以加分，作业优秀加分。分数由四个组长登记，两周一次评比，只看小组长的等分就行了，每小组前两名发幸福卡，并发短信给家长报喜。每小组后一名找他谈话分析原因，并尽可能与家长沟通。学期末得分最高的单科免试。操作简单，效果也不错。

（2）开辟数学园地，进行分层教学。

教材虽然变薄，但教材内容不仅没少反而变多了。数学一周

仅六节课，因此课堂能顺利完成教材内容已经很不错了，那么好学生培优怎么办？后来想如果两天能练一道题也不错，于是在黑板写课程表的一角开辟了数学园地。首先征集名字，孩子们想到了很多，挑战台、万花筒、谁是数学家等等名字，后来选用了大多数同学中意的“谁是数学家”这个名字。并从热心的同学中选出出版小组，由他们每两天从我这领一道习题，板书出来，向全班征集答案。他们总会几个人在一起商议讨论，然后兴致勃勃地找你征求意见。这正是我想要的。两天后，课前评讲，并对做出来的同学大加表扬“真是我们的数学家，数学天才”极大的鼓励了这部分孩子的积极性，不知不觉中得到了提高。

(3) 当然，本学期也有很多不尽人意的地方：

(1) 自己对教材的挖掘，学生知识水平及兴趣点的把握还很不足。自己的教学艺术，评价、启发、激励等语言艺术有待培训和提高。

(2) 后进生积极性的调动不够，虽然让数学好的学生与后进生结对，但是孩子们帮助别人的热情也没能调动起来，这都有待以后重视起来。

(3) 与家长的沟通还不够，又采取多种途径，更多于家长联系，取得家长的理解与配合。

工作总结短语通俗易懂篇四

办公室文员工作是我从事的x份工作，是我职业生涯的一个起点，我对此也十分珍惜，尽x大努力去适应这一岗位。此刻就20xx年的工作情景鉴定如下：

办公室是企业运转的一个重要枢纽部门，对企业内外的许多工作进行协调：沟通做到上情下达这就决定了办公室工作繁杂的特点。每一天除了本职工作外还经常有计划之外的事情

需要临时处理，并且一般比较紧急让本人不得不放心手头的工作先去解决，所以这些临时性的事务占用了比较多，工作时间经常是忙忙碌碌的一天下来，原本计划要完成的却没有做。但手头的工作也不能耽误，今日欠了帐明天还会有其他工作要去处理，所以本人经常利用休息时间来做，]把一些文字工作带回家去写。

办公室人手少工作量大，异常是企业会务工作较多，这就需要部门员工团结协作。在20xx年里遇到各类活动与会议，本人都积极配合做好会务工作与部门同事心往一处，想劲往一处使不会计较干得多干得少只期望把活动圆满完成。

过去的20xx年是企业的效益与服务年，而办公室就是个服务性质的部门，本人认真做好各项服务工作以保障工作的正常开展。部门之间遇到其他同事来查阅文件或是调阅电子文档本人都会及时办妥；下属机构遇到相关问题来咨询或者要求帮忙本人都会x时间解答与解决。以一颗真诚的心去为大家服务。

以下是本人的20xx年办公室工作鉴定：

1、文员工作严要求

(1) 公文传阅归档及时。文件的流转：阅办严格按照企业规章制度及iso标准化流程要求保证各类文件拟办：传阅的时效性并及时将上级文件精神，传达至各基层机构确保政令畅通。待文件阅办完毕后负责文件的归档：保管以及查阅。

(2) 下发公文无差错。做好分企业的发文工作负责文件的套打：修改：附件扫描：红文的分发：寄送电子邮件的发送，另外协助各部门发文的核稿。企业发文量较大有时一天有多个文件要下发，本人都是仔细去逐一核对原稿以确保发文质量20xx年以来共下发红文xx份。另外负责办公室发文的拟稿以及各类活动会议通知的拟写。

(3) 编写办公会议材料整理会议记录。每个月末对各部门月度计划的执行情景进行核对，催收各部门月度鉴定：计划并拟写当月工作回顾整理办公会议材料汇编成册供领导室参考。办公会议结束后及时整理会议记录待领导修改后送至各部门传阅。

2、督办工作强力度督办是确保企业政令畅通的有效手段，过去的20xx年以来作为督办小组的主要执行人员在修订完善督办工作规程，并以红文的形式将督办工作制度化后经过口头：书面等多种形式加大督办工作力度。抓好企业领导交办与批办的事项：基层单位对上级企业精神贯彻执行进度落实情景，以及领导交办的临时性工作等，并定期向领导室反馈。

3、内外宣传讲效果

宣传工作是企业树立系统内外社会形象的一个重要手段与窗口。过去的20xx年在内部宣传方面本人主要是拟写企业简报做好协办的组稿工作，以及协助板报的编发外部宣传方面完成了分企业更名广告□xx祝贺广告□xx贺新年广告的刊登另外每月基本做到了有信息登报。

4、完成办公室文员职责工作

办公室文员工作是一个讲职责心的工作。各个部门的比较多请示：工作报告都是经由本人手交给领导室的并且有些还需要保密，这就需要本人在工作中仔细：耐心□20xx年以来对于各部门：各机构报送领导室的各类文件都及时递交对领导室交办的各类工作，都及时办妥做到对领导室负责对相关部门负责。因为这个工作的特殊性，为了更好地为领导服务保证各项日常工作的开展，每一天本人基本上6点多钟才下班。有时碰到临时性的任务需要加班加点，本人都毫无怨言认真完成工作。

5、企业文化活动积极参与

20xx年以来积极参与了司庆拓展训练：员工家属会：全省运动会：中秋爬山活动：比学习竞赛活动等多项活动的策划与组织工作，为企业企业文化建设凝聚力工程出了一份力。20xx年以来无论在思想认识上还是工作本事上都有了较大的提高，但差距与不足还是存在的：例如工作总体思路不清晰还处于事情来一桩处理一桩的简单应付完成状态，对自我的工作还不够钻脑子动得不多，没有想在前做在先；工作热情与主动性还不够有些事情领导交代过后没有积极主动地去投入太多的精力，办事有些惰性直到领导催了才开始动手造成了工作上的被动。

20xx年有新的气象应对新的任务新的压力，本人也应当以新的面貌：更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在工作上发挥更大的作用取得更大的提高。本人将做好20xx年办公室个人工作计划，以求更大的提高。

工作总结短语通俗易懂篇五

我于20xx年10月有幸来到xxx有限公司担任销售内勤一职。20xx年已经过去了四个月，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在xxx这个大家庭里使我得到了的锻炼，学习了的知识，交了的朋友，积累了的经验，当然也通过不少深刻的教训，发现了自身的种种不足。现将任职来的工作情况汇报如下：

1、加强自身修养，保持良集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yhws□□型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销

售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如kv避雷器、熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

陕北区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。陕北区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的%，故区域市场潜力巨大。现就陕北区域的市场分析如下：

（一）市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于

这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

（二）竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂（分厂）、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低，企业基本占领了代销领域。

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，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：

（一）依据年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

（二）针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

（三）对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因年农网改造暂停基本无用量，年计划积极搜集市场信息并及时联

系，力争参加招标形成规模销售。

（四）为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

（五）自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（六）为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

（一）年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模棱两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

（二）年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

（三）年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂一天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

（四）由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

工作总结短语通俗易懂篇六

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持接洽，在有时间有条件的情况下，送一些小礼品或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要赓续从各类媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得增强业务学习，开辟视野，丰厚知识，采取多样化形式，把学业务与交换技能向结合。

四、本年对自己有以下要求：

1、每周要增加10个以上的新客户，还要有5到6个潜在客户。

2、一周一小结，每月一年夜结，看看有哪些工作上的失误，实时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丧失这个客户。

4、对客户不克不及有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户，在有些问题上你和客户是一致的。

5、要赓续增强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交换，向他们学习更好的方法办法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不克不及太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、销售工作总结中切记，客户遇到问题，不克不及置之不睬一定要尽全力赞助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，能力更好的完成任务。

8、自信是异常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是环球无双的。拥有健康乐不雅积极向上的工作态度能力更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有优越的沟通，有团队意识，多交换，多探讨，能力赓续增长业务技能。

10、为了本年的销售任务每月我要努力完成10到20万元的任任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的销售工作总结，工作中总会有各类各样的艰苦，我会向领导请示，向同事探讨，配合努力战胜，为公司做出自己最年夜的供献。

工作总结短语通俗易懂篇七

我校继续以学习兰坡精神为首，以学生的日常行为规范教育为基础，加强对学生的思想道德、行为规范和礼仪常规教育，坚持“突出重点，注重实效”地开展德育工作，围绕校园文化建设，积极开展了各类主题教育活动。

1、组织了新入学新生和新教师一起学习贾兰坡院士的生平事迹和精神，参观教学楼外兰坡雕像及教学楼内楼道、楼梯和各专用教室的校园文化展板和布置，使大家对贾兰坡院士和校园文化建设有更加深入的了解。

2、各年级各班举行“兰坡精神代代传”主题班会暨家长开放日活动，使全体学生更加了解贾兰坡爷爷，也让家长们对学校有了更深的了解，从而形成学校、家庭、社会齐抓共管的教育合力。

3、学校的校容校貌，表现出一个学校整体精神的价值取向，是具有强大引导功能的教育资源。因此，我们继续加强校园和班级文化建设，充分发挥校园环境和班级文化阵地的德育

教育作用，从而创建一种精神文化氛围，以陶冶学生的情操，构筑健康的人格，全面提高学生素质，以促进学生的健康成长。

组织教师学习《中小学教师职业道德规范》、举办“读书论坛”，观看《寻找曾经的感动》专题片等，使教师具有高尚的职业道德和良好的师表风范。以教师职业道德规范严格要求自己，努力为学生提供优质教育，用实际行动树立教师的良好形象。

适时召开班主任工作会议，与班主任老师一起探讨学校德育工作的方法，布置每月的工作重点和主题教育活动，及时反馈、处理班级中发现的问题。并不断完善班主任岗位职责，工作条例、考核、奖励制度，做好班主任工作的月查，加强班主任工作的过程化管理，并把班主任工作的实绩作为晋升、评优、考核的重要依据。

德育工作离不开社会、家庭的配合，积极构建家庭、学校德育工作网络。通过家长学校等形式及时传达学校中心工作，各项主要活动，教育教学成果，指导家教工作等等。为广大学生、家长提供了一个交流的平台，努力使家庭教育与学校教育能默契配合。

利用升旗、班会、评比等形式对学生学习、卫生、生活习惯的养成进行培养，校园内积极发挥安全小检查员、纪律卫生小监督员、值日班长、学习组长等小干部的管理作用，让他们对学生一天的学习、生活等情况进行督促，使学生由无意识地模仿逐渐走向自觉的行动。并运用随机表扬、每周颁发流动红旗等奖励机制，激励学生，调动其向上的积极性，帮助养成好习惯。

学校以活动为载体，以行为养成教育为基础，以安全教育、爱国主义教育、诚信教育为突破口，积极构建学校主导、家庭延伸、社会辐射的德育工作格局。

坚持活动育人，广泛利用班级文化、旗下讲话、班会、广播等多种形式，结合时令、节日开展丰富多彩的专题教育活动。如：上好开学后“安全教育第一课”；搞好宣传发动，使全校师生了解各项德育活动的安排，统一思想认识，从而推动各项活动顺利全面开展；通过各种活动，有针对性的对学生进行思想品德教育。

工作总结短语通俗易懂篇八

带个小孩子坐在招聘主考官的位置上，任由小孩蹦蹦跳跳，没办法，你是招聘单位主考官谁能说你；说不准我的简历还要经你审阅；人才市场的工作人员岂能管你？反正你出钱我给摊位；能招多少算多少，这个社会现实毕竟重要；但更重要的你是“客户”是“上帝”，谁敢说你？弄不好一则投诉搞不定我还得被扣奖金，这个年头混口饭吃已经不容易，谁会跟钱过不去？当你坐在主考官席位的时候，用你那盛气凌然的目光和高高在上的“官样”请问你一天能招多少人？你不会对你的上司说招聘企业多了，竞争对手也多了所以招不到人；但是你有没有去检讨自己招不到员工的原因？而你又有没有向你的上司说你带了小孩子去做“招聘现场助理”的工作吧？不错，你这样的招聘请问谁会面试，简直就是地地道道的传统民营企业作风嘛；你应该很严肃的对待招聘工作，毕竟招聘也是做hr必须的基本工作；而你去忽视了招聘，因为你认为这是难得的机会带小孩逛人才市场来了。

我不知道这个词是否应该写入这篇文稿？但我们的人事助理或招聘专员们坐在招聘的席位就是“酷”，每个人都有不同的特点，这点你可以运用到你的生活中也可以用到你的“为人之道”，但你却把这个“酷”运用到了你的招聘工作中，这不是你带来的而是你用表情写在你面容上的；我想，你也曾经加入过求职大军的队伍，要不然你是怎么走上你的工作岗位的？你今天的招聘工作作为求职者是没人能说，但你却是个很失败的人力资源工作者，求职者看到你的“酷”谁还敢投简历给你？请注意，是“投”简历而不是“递”简历，不要认为

我们的求职面试了你所在的企业就不会去第二家企业面试。虽说是你不经意的“冷漠一笑”和“不屑一顾”的冷笑和不耐烦的表情却让我们求职者无法面对这么有“个性”的招聘长官。

当投上简历的一刹间;主考官的问题就出来了,就好比虎门路东一家公司在招聘的时候当对方都还未坐下来却来了个“环境因素是什么?”这样的问话居然都有,没有任何的称谓,也没有任何的招呼;看都不看求职者简直就是不屑一顾高高在上的架势,你叫对方坐下好不?从你的性格就能看出谁要是做你的下属谁倒霉,有没有统计过你的下属流失率有多少?要是我我会说环境因素是因为不够专业的主考官和不懂得礼貌的话语估计我连面试单都拿不到。开什么玩笑,不懂专业知识别人可能会向贵司投简历吗?这对别人来说你提的问题都是专业中最基本的!真想不到你是怎么做上管理的,中国是个礼仪之邦,连起码的礼貌用语都不会用还去做招聘官,其所在企业可想而知。

投上一份简历,看都不看客气礼貌一大堆,首先条件看你学历证件,有证件才能证实你的身份、有学历才能证明你是否够专业;接下来的就是半小时之久的“沟通”尽问些看起来既专业而又非专业的问题,要知道你的问话一出别人就知道你在想通过招聘收集资料的过程中向别人学习从而自我充电,当然,授人以鱼的道理做管理的都懂但在这样的场合却显示出你的卑微,因为你拿招聘做幌子根本就没有去尊重对方;想象这样心态的人居然都能做上招聘官,这个企业用人是如何在用?都说心态决定行为,不错这样心态的招聘官从心态上讲就决定了你招聘工作必定会失败,让面试者哭笑不得的是问了这么一大堆问题别人都能站在专业的角度去分析和解答而最后却得到的是等候通知。

面对招聘现场的确很忙但你却忙到了极点,因为你手机响过不停,管他求职人群多不多,我接电话更重要;难道你的电话真的很重要吗?如是你上司打给你的那我认为是你的上司缺乏工

作方式的培训，试想你接个电话要几分钟，而还得面对众多求职者“汇报”或“交流”工作，你累不？如果在此时你的手机不是名牌的或是老土的那么我建议你打电话里的对方说不好意思我的手机档次太低不要再让我丢丑。算算你在有效的工作时间里能面试多少人，从早上九点开始进入工作状态到十二点其期间你接电话三次，每次通话10分钟合计30分钟，上洗手间一次10分钟你实际花掉了40分钟；在3个小时的工作时间里你就浪费了近三分之一的时间你说你的工作时间是如何管理的？同时计算你在另外两小时里每个面试者你沟通10分钟合计初步能到公司复试的合格人员12人，但减去没有到贵公司参加复试和复试没有达成意向的请问你招聘了多少人？七、“自律”：都说做管理的要有良好的心态和以身作则的表率，然而在我们的招聘工作中却出现违背市场“规律”的现象，点烟一支香烟并不代表你的劳心费神同时已不能代表你的高尚，而是你在向求职群体显示你是招聘官，在你的心目中你才是真正的顾客，因为只有顾客才能享受“特殊”的和“与众不同”的行为而求职者永远是求职者；可能是你一支不显眼的香烟却显示出你做管理的失败，因为一个合格的管理者是不会在公共场合带头做违背市场规律的pos；真不知道你在会议上要求你下属执行的时候你在想什么？不要说别人看不起你，因为首先是你自己不尊重自己而造成的。

现在的年代不一样了，90后的员工越来越多；面对90后的求职者你应该做什么？作为求职者、他站在你摊位前他一定在思考他未来从事的企业会是个什么样子，包括从你的招聘资料中他会很努力的去捕捉关于你公司的所有相关资料，甚至可以从你的招聘字眼去分辨你公司的实力。通过在面试交谈的过程中别人也在通过你的交流口语去辨析贵公司是否够专业和从你的衣者礼仪上去辨析贵公司的形象和素质。我有位同事是从业hr工作多年，他说他可以通过人才市场现场招聘企业的招聘海报上判断这家公司的大体情况，他要是实地在任何一家公司面前一站只需要观察员工上下班的纪律和厂房结构装饰，包括保安工作作风就知道这家公司大致情况，起初我并没有理会；而如今的我也学会了一些。不错，站在你招聘摊

位前未来的“人才”和能为你创造财富的“人财”就是这样在寻觅他未来的企业。

不要再重复上面的陋习，这些现象完全反映的是贵公司的形象而不是企业文化，作为hr招聘官就应该是思想成熟的，行为可佳的为人楷模者才对，多向服务行业的招聘同事们学习，看看你招聘现场的服务行业招聘官们你应该自我反省；做好hr招聘官不容易关键看你愿不愿从“自身”做起。

不要再说些敷衍上司和老板的话，不要给他们解释人不好招的理由和同行竞争多、公司待遇跟不上的借口。同时也不要坐在电脑旁发呆找原因，因为原因就在你身上。

工作总结短语通俗易懂篇九

本学期，根据期初德育工作计划，以养成教育为抓手，以学生的日常行为规范教育为基础，加强对学生的思想道德、行为规范和礼仪常规教育，坚持突出重点，注重实效地开展德育工作，围绕校园文化建设，积极开展各类主题教育活动，使学生学会做人，学会求知，学会生活，学会劳动，学会健体，学会审美，努力培养举止文明、日常礼仪、品德优良、心理健康且富有创新精神的一代新人，主要做了以下一些工作：

- 1、加强师德师风建设。搞好学校的德育工作，离不开一支经验丰富、方法独到的德育工作者队伍。组织教师学习《中小学教师职业道德规范》等，使教师具有高尚的职业道德和良好的师表风范。爱生乐教，勤奋工作，勇于创新，乐于奉献。全面关心、爱护暂时落后的学生，杜绝体罚与变相体罚现象。构建平等、民主的师生关系。

2、班主任工作。定期召开班主任例会，总结班主任工作，布置下一个月的任务和工作要求；着重将突出的问题和典型的事例摆出来，共同研究探讨。定期开展班会课，月月有主题，认真有效地上好班会课。

（一）常规教育常抓不懈抓好学生行为规范养成教育。将三月份定为“养成教育暨学雷锋活动月”，各班要利用班会组织学生认真学习《小学生守则》、《小学生日常行为规范》，通过各种形式了解雷锋事迹，认真查摆，找出自己身上的不足，在全校掀起一股向雷锋学习，向先进人物学习，向自己身边的榜样学习的活动热潮。

（二）学生管理随着教育政策和社会环境的变化，学生管理已日趋成为学校日常工作的难点和重点。这也是摆在我们德育工作者面前的一大难题。我们从小处着眼，细节入手。同时加强了对学生值周的管理和培训，认真做好对学生的仪表仪容、文明习惯、楼内外秩序等情况的检查工作。并利用队会形成进行强化教育，每天值周教师对学生课间纪律进行巡视。促进了学校良好的秩序和风气。

（三）继续抓好文明礼仪教育、爱国主义教育、感恩教育1、以校园礼仪为重点，上好“文明礼仪第一课”。加强学生文明礼仪规范教育。从平时的一点一滴做起，培养学生文明礼貌的习惯，传承中华民族的美德。2、结合清明节、劳动节等重大节日对学生进行爱国主义、革命传统教育、中华传统美德教育。3、感恩教育。本学期继续开展感恩教育活动，感恩就是要从爱父母，爱老师、爱同学、爱身边的人开始，对给予自己关怀和帮助过的人应抱有感激之心。通过主题班会等形式对学生进行教育，使学生学会关心、学会做人。

（四）根据学生年龄特点，抓好学生常规管理学生在不同的年龄阶段，有不同的心理和生理的特点，根据学生的特点，抓好学生不同阶段的管理和教育，有利于学生的健康发展。因此，本学期要求各年级要根据学生的特点，合理安排活动，

制定循序渐进的德育养成程序，以培养学生的竞争及诚信自立意识。

（五）加强班级建设1、要求班主任老师根据年级、班级的具体情况，充分利用每一节班会课，认真设计班会内容，写好教案，多讲身边人，身边事。德育处要利用主题班会、推门班会课等形式进行检查，并把评比结果列入对班主任的评价中。2、加强班级文化建设，营造良好的班级氛围，树立班级形象，争创班级特色。3、以活动为载体，在班级中开展丰富多彩的德育教育活动，在活动中培养学生的荣誉感、集体感。在班级中开展做文明事、说文明话、争当文明中学生的活动。活动中要给更多的学生参与的机会，培养学生的责任感和主人翁意识。

（六）法制教育紧抓不放，重点做好教育防范工作。充分利用每学期一次的法制教育报告会，班会课、校会、集会讲话等形式对师生进行普法教育，进一步增强其法律意识和法制观念，使广大师生知法、懂法、守法、用法。

（七）安全教育常抓不懈。通过学生自我教育、自我管理，使学生树立安全意识，教育和引导学生不参与有害身心健康的电子游戏、不到网吧上网，重视学生的交通安全教育，加强防范意识教育，创建安全文明的校园。

（八）卫生工作学校卫生是一个学校的脸面，是校园文化建设的基础，也是和谐校园的重要组成部分。一年来，班主任及时加强的学生卫生打扫的监督指导，从而保证了教室内外的干净整洁。特别是各班加强学生的行为习惯教育，乱丢、乱扔的现象少了，取得了一定的成效。总之，本学期学校德育工作做了不少工作，也取得了不少成绩，但与上级要求还有较大差距，在学生日常行为习惯不尽人意。

在今后的工作中，我们要进一步结合我校德育工作中的新情况、新问题，结合少年儿童的年龄特点，加强教育理论的学

习，不断提高教师的科研意识，为培养德智体美全面发展的建设者和接班人而不懈努力。