

最新团队工作总结优点及不足 销售团队 工作总结(优秀8篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么，我们该怎么写总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

团队工作总结优点及不足篇一

通过“赢在“1+4”冠军团队销售力培训”的两天两夜的培训，我主要总结以下几点：

一：重新定位了人生的三个重点：健康第一，管理好自己的时间，珍惜自己的身体；爱第二，懂得赞美，懂得珍惜，处理好家人、同事、客户、朋友的沟通；财富第三，要有目标，改造自己，提升自己，优化自己的行为习惯。

二：“1+4团队”的角色定位：

- 1：领导做减法，员工做加法；
- 2：领导低标准，员工高执行；
- 3：领导补短板，员工用长处；
- 4：领导重心情，员工重事情；
- 5：领导做教练，员工赢冠军；
- 6：领导重未来，员工重现在。

作为冠军团队的一个“4”，就是要发挥自己的`特长，要有赢取冠军的激情，要做好每一天每一分钟的工作，坚决执行业绩目标。

三：对销售有了全新了解：好的业绩要突破传统的销售策略，要实行“白金销售法则”-即行销，站在市场和客户需求的面去销售，而不是为了卖掉产品而销售；是为了满足市场和客户需求，给客户创造财富二销售，而不是从客户那里赚到钱的心态而销售。

时间珍贵管理好关系维持多沟通有效目标要定好领导员工定好位沟通协作关系好团队策略高效率借力使力收成效白金销售法则好赞美技巧灵活用坚持不懈要突破业绩成效会提高人人开心过大年。

团队工作总结优点及不足篇二

护理工作常在常人看来似乎平凡而空闲，而在我亲身体会中感觉是那么的繁忙而劳累，是脑力与体力的综合，它不容许你出现芝麻大小的错误，那就好似在与生命做交易，因为无论医生还是检验员，他们都是患者治疗疾病的吩咐者和诊断者，而护士才是真正的执行者，也就是将所有的外界器械和药品…直接作用与患者的护理人员。甚至你的一句话，一个表情，一个动作直接影响着患者的情绪变化。因此作这个行业真的要做到外表言行举止的规范得体话。

失败是成功之母黎明预示着新一天的开始这些话说的没有错，今天又是一个新的起点，但我是还是想总结一下过去一年工作中的很多不足之处，让它时刻提醒自己从而取得更大的成功。

1、各种操作的准确化。比如静脉输液，肌肉注射，静脉注射抽血尽量一次性成功，减少他人不比要的痛苦，因我曾感受过输液穿刺不成功的感受，针眼痛了几日，真是多余的痛苦。

哎，真是深有体会啊！

2、保密性。既要保密患者的个人隐私有要保密院内各种事件和物品的隐私。第一日从事本工作我就遇到了万年不见的偶然事件————一吸毒人要挟医护人员索取精神麻醉制剂品，可怕的场面，值得一兴的是其未得逞，但也给我的工作打了一个警钟！

3、工作态度问题。无论对任何人都要微笑与和蔼的态度，毕竟世间无深仇大恨之人么。熟话说从别人的脸上可以看到自己的表情无论患者多么痛苦，我想在你的语重心肠和蔼态度中他也应该体会到了亲切与健康的来临，良言就是益药。无价之宝，我个人认为！

4、丰富的理论知识。任何患者都想找一个优秀的护理人员为他护理，因为只有你的知识丰富了才会更好更充分的使护理者得到更好的治疗效果。

5、三查七对制度，无菌操作。硬实护理工作中的重中之重。这也是防止差错和交叉感染的重要环节，三查既：操作前、查操作中查和操作后查；七对既：对患者的床号、姓名、药名、浓度、计量、时间和用法。真是一个粗心人容易出错的地方啊！且每日每次操作前操作后都要做的，咳！一日下来真的不知道要重复多少次这样的事情，似乎与我们日常生活中的吃饭睡觉前的洗漱一样了！而无菌最基本的体现就是洗手戴口罩了，最愁人的就是在炎热的三伏天还要带着真是热的喘不过气，而三九天洗手每次操作后都洗，一日下来不知洗了多少次，真是可怜了我的小手了！！

6、四轻原则。这在日常生活中我觉得都是应该注意的问题。即：走路、说话、关门、操作轻。一个病人需要的是一个安宁的环境养病，在我们平日休息时一个刺耳的高跟鞋声或争吵声、大声关门或是嘈杂的机械声都是影响生活的噪音，更何况对一个患者来言呢！另外真对操作轻的同时也应保证稳，

这就像每日都为患者测体温，而体温计是及易碎的一不留神落地那便是破损，对患者来说是精神上的刺激，而对医院则是一个多余的消耗；而换输液瓶的时候，输液瓶在患者身上1米多高的位置，一定要拿稳，否者掉来会打到患者的，造成不必要的伤害，采集患者的标本的时候也一定要轻拿轻放，否则弄撒就会耽误检查的时间。

7、医护一致性及亲人、陌生人一致性。对一些患者来说分别查问医生和护士可以进一步了解用药治疗的合理性，在这个过程中很易出现差别，就拿地塞美松这个药来说医生给一个发热的患者应用，要是患者问护士是说的是此药抗过敏，那就出现明显的误解了，其实一样药有很多的用途那要看针对的是什么病而言。其实此药针对该患者就是用来降温的。然而对待亲人和陌生人也应履行一样的规则。否则容易因为漏查了某一项而影响了治疗，就像是一个从为有过心脏病的人来医院感觉不舒服，因为是你的亲人你说以前心脏没病不用做心电图，然而就是从那来的病，造成延误治疗的最好时间。因此医护一致性是非常重要的。

8、快准的敏捷与团队的合作性（这是抢救患者时必不可少的），这一点是我在急诊工作中体会最深的。针对一次抢救出诊，特别是遇到重大的车祸，既要快速的组织周围的人来帮忙把患者抬上急救车还要快速的协助医生进行包扎止血，并给患者吸氧建静脉通路，大出血的要及时补液。脑外伤有颅内压高的要及时降压，遇到肺气肿者吸氧的同时还要建静脉通路给止喘药，遇心脏病突发的要给救心丸口含…回院立即入抢救室，那刻就要有完整的团队意识，灵活的配合各种的操作，快而稳，忙而有续的进行是非常重要的！

9、不计较个人得失。这是人人都应具备的，不论从工作时间多少，休息时间多少，得到报酬的多少，都不应在意。已经我们还年轻，我们经验还不足，如果没有多的付出，哪会有多的回报，我想即使有也是暂时的，我个人认为若想有大的回报，那就让我们从年轻做起，舍得付出时间、汗水、金钱，

、利益、暂不需要的荣誉，投入更多，以取得未来出色的成就，那才是关键的。

10、勤于思考总结经验，想过去划未来，这是进步的基础，还有一点就是不能好高务远。

一年的生活不知中学到了很多的东西，还记得那夜一个患者少交一份处置费，我询问医生，可是那个人竟说听不懂我们说的话，那刻我才知道我明明说的是中文，为什么会听不懂呢，原来就是和专业术语有关了呵呵，就像是写的ivivgttimampm...只有内部人员才能看的道理，呵呵值得高兴与骄傲的，没有白学，也没有白干这半年，虽是很基础的东西但是我懂你不懂。急诊的工作繁忙、空闲交替着；生活中我也同样悲喜交加着，哭笑结合着，勇敢恐惧混合着，在体验神圣伟大的职业背后的酸甜苦辣的同时体感受着病魔对患者折磨的苦涩。我听到过一个灵魂升天是亲人的号啕大哭，见到过死而复生奇迹之事后别人称赞的祝贺，到过那么多的事故与病发现场，也许那一刻的才感受到过是最神圣而伟大的啊！

我现已习惯了这不分日夜的生活，似乎我的睡眠也不知应在哪一刻，多少次刚刚闭上双眼才10分或是20分就要出去出诊救人，多少次又要起来输液…多少次又要在血染的伤口旁配合缝合，这是我应该的，可是多少次又被人误解自生闷气。委屈的不知应和谁诉苦。最终只有自解，谁让人家有病心情不好啊，多多理解吧，还是自己没做对。就这样的自我检讨到了如今，呵呵！从古自今孰无错，只有自己战胜自己吧！我不喜欢和别人做比较，我是一个只会与自己过去做比较的人，我同样也不知道我的未来在哪里了，又如何，可我知道利用了今日就没有白活！！！！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

团队工作总结优点及不足篇三

日常管理是学校团队工作最基本的组成部分，也是安定学生学习生活环境，使学生养成良好行为习惯的保障。因此也是组织和开展少先队活动的必要前提。

日常管理工作包括学生良好的生活习惯，学习习惯文明行为习惯的养成。少先队大队部每天都加强对红领巾执勤、学生文明岗、值周班、值日生及值日干部等一系列学生日常管理工作，进行落实、检查，监督学生“三习惯”的养成并结合每月班级流动红旗的评比，进一步加强学生集体荣誉感，班级凝聚力，并大力加强学生文明礼仪习惯教育及集体排队、集体问候等文明习惯的检查，树立了学生的良好的文明礼仪习惯。

1、加强对少先队红领巾宣传栏的宣传

少先队红领巾宣传栏，继续以表扬栏、失物招领、好人好事、学校动态、知识角、运动及健康角等宣传形式；每期的红领巾宣传栏，大队部都能坚持力求规范有序，主题鲜明，内容丰富，形式多样，层次鲜明，充分发挥了学生主体作用。在少先队的统一指导安排下完成了德育教育工作目标，使学生在活动中受到教育和熏陶。主要有：

九月份：

(1) 新学期新希望专栏；

(2) 计算机专栏。

十月份：

(1) 雷锋的故事；

(2) 计算机专栏。

十一月份：

(2) 低年级书法比赛专栏；

(3) 数学乐园专栏；

(4) 学生自制画日历展览。

十二月份：

(1) 书画展览；

(3) 计算机专栏。

一月份：

(1) 低年级开展学雷锋活动专栏；

(2) 计算机专栏。

2、加强中队黑板报的检查

中队黑板报是班队宣传的主要手段，大队部利用定期或不定期检查每月对各中队黑板报进行检查，同时也对各中队的班风学风，课室布置，卫生等进行检查及抽查，加强了各中队良好的班风学风。

少先队活动是少先队的生命，只有通过各种形式的活动来进行教育。

九月份，开展学雷锋活动；低年级开展弯弯腰捡垃圾活动。

十月份，各年级开展学雷锋演讲比赛及歌手比赛。让队员们了解一个家庭的家务工作情况，体验家务劳动的繁琐和重要性，学会自己的事自己做，培养热爱劳动的品质。

十一月份，举行保护地球、保护环境、废物利用等宣传，开展绿化新校园活动。

十二月份，对队员进行热爱劳动、热爱劳动人民的教育。

一月份，文艺汇演及书画展出；发展了第三批新队员。

第二课堂兴趣小组是第一课堂的补充，是全面提高少先队员的整体素质，使队员们全面发展的重要手段。我校少先队大队部积极开展第二课堂兴趣小组活动，根据本校实际，我们把第二课堂兴趣小组活动分为普及型和提高型两类，并做到时间、地点、参加活动人员、辅导教师四落实。各活动兴趣小组活动开展得丰富多采，活跃了师生身心，发展了少先队员的智力，培养了队员的特长，推动了校园文化建设，取得了显著的成绩。

抓好落实少先队的组建及训练工作，从本学期利用下午4点到5点这段时间对少先队员进行系统的训练，并已初见成效。

回顾短暂的工作时间里，我们一步一个脚印地走了过来，取得了一些成绩，在创新中求实，在求实中创新，面临挑战，我们将一如既往的踏实工作，奋发进取。

团队工作总结优点及不足篇四

根据《xx集团团队建设年指引》《xx建设年活动实施计划》文件要求，以及公司集团总部正处在资源整合与组织管理梳理关键时期的大背景下，结合销售五部实际情况，营销队伍的团队建设工作势在必行。企业基于先进文化理念打造企业团队，有助于凝聚尽职尽责的人才。从当前销售五部营销团队建设的现况来看，团队建设属于起步阶段，但已经在实施强化管理。为了建设一支特别能战斗的营销队伍，把员工的思想统一到适应整个公司营销政策、财务政策、人事政策等上面来，以信任、了解、亲情为纽带，凝聚人气。应从以下几个方面入手：

1、加强营销团队领导力建设。

组建一支全新的、具有全面组织能力的领导班子，积极开展标杆企业和销售标兵学习交流，做好周例会、月总结大会部署工作，做好医院部、商务部及综合办公室全员绩效计划、宣传和推动工作。

2、建立统一规范的企业文化体系，加强团队文化建设

团队目标与团队文化建设是团队建设的两大基石。优秀的团队文化是成功的基础。利用报纸、例会等宣传途径对营销人员宣贯企业发展、整合机制要求、解读华润文化，推行职位体系建设理念。

3、加强区域团队建设

地开展组建队伍、系统培训、人员配置、制定规则、建立共识等工作。加强营销团队内部规章制度、工作流程建设，引导团队成员彼此协作，更高效地做好营销各个环节工作，从而保证高效的团队执行力。把建立共识放在团队建设阶段的首要地位，建设共同的理念、信念、精神和目标，这是营销

团队的魂魄，激发区域营销团队成员的使命感、责任感，增强营销团队的凝聚力和感召力。

4、加强团队日常管理

为稳定区域营销团队，区域营销主管应该对团队成员日常工作表现进行公平、合理的评估，严格执行目标管理、费用管理、报表管理、例会管理、汇报管理等，建立包括直接下级、同级甚至客户的评估意见在内的、客观公正的、可量化的绩效考核指标体系。根据考评结果，及时对团队成员进行奖励与惩处，营造奖惩分明、优胜劣汰的团队组织氛围，确保营销团队旺盛的战斗力和战斗力。

销售五部此次团队计划通过加强营销团队建设与管理，从资源配置上、制度上、企业文化上以及团队领导艺术和目标管理层面上来制定有效的措施，保持良好的工作状态，从而达到管理得人心，管理鼓士气，管理出业绩。

团队工作总结优点及不足篇五

1、党建带团建：自成立以来，在校党支部的亲切关怀和有力领导下，我校团队建设工作发展迅速，校党支部一直将团队建设纳入党建总体规划当中，每年专项研究团队工作至少两次，每周行政会上都会对团队工作进行讨论，并帮助解决实际问题。

2、计划总结：我校团委年初工作有计划，年终工作有总结，并根据学校团工作的特点，按学期制订工作总结，及时上报团区委、教体局团工委。每周都有详细的周工作安排，学生会有半月工作简报。各班级支部都有团队工作手册，内容翔实、活动丰富。工作手册上各支部计划、总结、周工作总结、活动记录、团籍登记等等，应有尽有。

3、团员发展：团员发展工作是团工作的生命线，我校团委一

直常抓不懈，并积极开展团员意识教育活动，在青年教师中积极做好“推优入党”工作。针对我校学生基数较大，管理阵地以级部为主，故在发展工作时，巧妙运用级部、班级推荐表制，在推荐入团学生时进行严格把关。每年按学期举行两次新团员宣誓仪式。每位团员能按要求积极地缴纳团费。

团队工作总结优点及不足篇六

20____年，在股东和董事会的正确决策部署下，在经营班子紧密协作下，紧紧围绕年度主要经营目标，带领财务部全体人员认真领会集团公司及公司工作会议精神，逐项分解部门目标责任，周密谋划20____年的财务工作任务，加强学习，规范管理，做实做细各项基础工作，较好地完成了全年的各项工作任务，突出表现在财务人员在学习、工作、作风建设方面全面提升，财务工作有了新变化，财务管理初见成效，公司经营稳步推进。按照集团公司考核要求，将本人一年来的职责履行及廉政建设情况报告如下，请大家评议。

第一部分：个人基本情况

本人在领导班子里边是一个参谋和助手的角色，在工作作风方面，为人正派，工作扎实，真抓实干，以身作则，顾全大局，团结同志，好学上进，多年来较好地完成了公司各项财会工作任务。本人注重加强财会人员的业务学习和岗位培训，以集团会计基础工作自查为契机，组织公司财务人员对历年会计基础工作中存在的问题进行自查自纠，不断提高本人及公司财会人员的业务素质，提高工作效率。

第二部分：工作取得的主要成绩

一、修订完善财务管理内控制度，理顺管理流程，规范财务业务处理程序。

财务管理是企业管理的一重要组成部分，是有关资金的获得

和使用的管理工作，关系到企业的生存和发展。所以，本人就抓紧学习财务知识，寻找内部控制的薄弱环节，堵绝各种漏洞。在资金的获得方面，也就是产品销售方面，积极推行询价销售方式，确保每批产品能够在市场中取得好的销售价格。在资金的使用方面，更是严格把关，坚决维护公司的利益。比如：在物资采购方面，严格执行《公司物流管理制度》，会同监察审计部、市场部对物资采购进行严格的询比价以及招投标，本着质价比最优的原则，努力的降低采购成本；在费用报销方面，修订并严格执行《费用报销管理制度》，尤其是对管理费用等非生产性支出进行了认真核查，堵决弄虚作假。在制度建设方面，参与并完善了多项有关财务管理方面的制度和文件，例如：《公司费用报销管理制度》、《基建工程签证管理规定》等。在成本控制方面，每月定期召开成本分析会议，对生产中出现的成本异常进行分析和总结，努力减低成本。通过以上等方面的努力，使本人公司的内部控制工作更加有效，财务管理水平上升到一个新的台阶。

二、税收筹划

税务法规政策随时更新，由于每个税务检查人员工作责任心不同，业务技术水平不同，与企业的人际关系不同，对国家税法政策的理解和执行力度也不尽相同。作为公司主要财务负责人，在组织企业会计核算中，在处理一系列税务关系中，除对税法需充分理解的基础上，还要尽力让税务检查时顺利通过。目前，国税20____年56号文规定的《关于纳税人为其他单位和个人开采矿产资源提供劳务有关货物和劳务税问题的公告》设计公司采掘业，势必造成公司税负的提高及工程单价的提高等一系列影响。本人就此问题多方了解，并依据各项政策法规进行充分的测算，努力使新法规对公司影响减到最低。

三、重视职工技能培训

为贮备公司三贵口项目财务人员，今年吸纳了一员财务人员，

为确保其派上用场，指定专人对其进行“传、帮、带”。在对其灌输紫金文化的同时，培养、提高其业务技能。以集团会计基础工作自查为契机，组织公司财务人员对历年会计基础工作中存在的问题进行自查自纠，不断提高公司财会人员的业务素质，提高工作效率。

四、资金的筹集及使用工作

随着工程全面铺开，加上今年宏观政策紧缩调控，资金压力日益加。本人根据工程建设进度付款的需求，合理的筹集、调度资金。与银行积极沟通，努力保障公司经营、基建的资金需求。期间收集、整理了大量资料，编制各类贷款报告，与银行人员商谈贷款工作，在完成贷款工作的同时与银行建立了良好的合作伙伴关系，同时使本人对贷款工作有了全面的了解，学到了新的业务知识。全年累计新增融资1.1亿元，置换贷款及总部借款1.8亿元。资金的成功筹集运作保证了公司的正常运转，更是继续树立了公司“aaa资信企业”的良好形象。

五、对外协调

本人除了认真负责地处理公司内部财务关系外，还妥善处理外部各方面的财务关系。与外部建立并保持良好的联系。本年度友好妥善地处理了各单位的往来款项的收支。同时与银行建立了优良的银企关系、与税务机构建立了良好的税企关系，并圆满完成了对统计、工商等各部门有关资料的申报。

第三部分：工作剖析及自身剖析

一、工作剖析“金无赤金，人无完人”，本人自身还有许多缺点，需要在以后的工作加以克服，不断提高自己的素质和能力，更加自如地干好本职工作，使公司财务管理工作上台阶。目前，工作中仍存在以下问题：

- 1、财务精细化管理方面，没能把财务的触角延伸到公司的各个方面，精细化管理仍然不够到位。财务管理制度及公司相关其他制度建设仍然不够健全。
- 2、国家税务方面的法律、法规变化较大。虽然能注重税务方面的法律、法规学习，但部分没能及时跟上政策变化的步伐。
- 3、公司未建立财务人员等敏感岗位进行定期轮换制度，今后要制定相关制度并有效执行以减少错误舞弊现象的发生。

二、自身剖析

心态平衡，廉政自律。干着理财事，保持平常心，君子爱财，取之有道，这是本人时刻铭记在心的行为准则。财务主管虽然权力有限，但仍然要警钟长鸣，时刻提醒自己，防止权力滥用，抵制金钱诱惑，杜绝腐败行为。踏实干事，老实做人，努力做到让组织放心、职工满意、自己心中无愧。在其岗，谋其事。

第四部分：多年来的一点工作想法、做法及体会

- 1、财务管家，地位重要。企业管理从通俗上讲，就是协调人、财、物的关系。财会部门就是企业资金财力的管理部门，相当于工厂的总装车间。财务信息，是企业经济信息的综和反映，企业越发展，理财越重要。所以，如何保证企业资金周转正常，运营高效、运转安全和依法办事，企业财务负责人显得十分重要，在企业领导班子中就是具体的资金运作人和理财人。对下要组织好会计核算，对上要当好领导的助手和参谋，在企业管理中处于十分重要的地位。
- 2、摆正关系，当好参谋。在企业领导班子中，董事长总经理是当家人、决策人、核心人。财务主管是理财人、策划人、参谋人。这个基本关系财务主管一定要摆正。在这方面，本人一直注意当好领导的助手和参谋，对于董事长和总经理的

经营决策，本人坚持要从财务角度服从命令，听从指挥，同心同德，周密筹划，尽力完成。

3、不说大话，求真务实。财会工作整天跟数字打交道，通过数字来说话。数字工作，讲究真实准确，有凭有据，有条有理。因此，本人担任财务负责人多年来，始终坚持实事求是的基本原则，扎扎实实工作，认认真真真理财。用事实说话，通过会计帐务、会计报表和财务分析等，利用企业财会经济杠杆，向公司领导提供真实可靠的财务信息，反映公司财务状况和经营成果。提供的每一份财务数据，都能经得起财务审计和税务检查的考验。对此，多年来的财务审计和税务检查的顺利通过都充分的证实了这一点。

4、工作具体，容易惹人。财会工作，算帐报账，资金划拨，计划预测，检查分析，既具体又繁琐。要求规范准确，照章办事，在这方面，本人深有体会，例如在日常财务监督费用报销方面，资金收付方面，公司整体任务及各个部门任务分配下达方面，上涉及公司领导及部门经理，下牵扯到普通员工。会计规章制度又受国家法规的制约，部门之间的纽擦在所难免，计划任务完不成经济效益下滑公司领导不满意，费用报销严了惹人，宽了违规，资金短缺，给谁付钱慢了谁有意见。总而言之，财务负责人很难做到领导满意，经理高兴，自己舒心。但是，财务主管干的就是财务监督检查工作，得罪人的工作，只能是与人为善，理解万岁，有气自己望，有泪肚里流，再苦再累工作一点也不能含糊。

第五部分：今后努力的方向

1、干好本职工作。加强财务精细化管理，制定多项更加切实可行经济责任制考核管理办法，尤其是采矿厂、后勤管理职能部门的考核管理办法。切实做到节约每一分钱，不乱花一分钱。

2、社会在发展，时代在挑战，知识在更新，要当好财务主管，

就要随时注意运用当前社会与工作有关的新知识来武装自己的头脑，特别是要注意学习和掌握财务会计税收新知识，跟上社会经济发展的步伐，站在行业队伍的前列，这样才能扬长避短，指挥得当，搞好企业财务管理工作。

3、继续保持平常心，时刻记住警钟长鸣，提醒自己，防止权力滥用，抵制金钱诱惑，杜绝腐败行为。

团队工作总结优点及不足篇七

一学期的时间转瞬即逝，我校的团队工作在一学期中进行得顺利有序出色，现在就对这学期的团队工作做一个梳理，做一次总结，同时对存在的问题加以反思以便今后更好地开展工作，并且展望09年，对下一学期的团队工作做一个设想构思，期待明年的工作更加出色。

拥有高效健全的组织，拥有责任心强、能力强的干部队伍是任何一项工作得以顺利实施的重要保证。本学期，我们充分加强了组织建设，努力抓好小干部队伍。建立大队抽检队，不定时对各中队的教室环境、文明用餐、行为规范、团队徽佩戴情况等进行抽查，督促各中队整体素质提高；制定大队委员值勤制度，每天要求大队委员到团队室值勤，讨论工作、制定计划、策划活动、学做小家务、处理当天小队务；做好两周一次的小干部培训，分批对小队长、中队委员、团支部书记、大队委员等干部进行队知识、礼仪、如何开展活动等等进行培训，组织团队干部交流讨论，使团队干部们提高责任心、掌握小技巧，使他们的工作能更得心应手地开展。各年级的自主管理委员会由该年级组长进行每周一次的培训，参与日常的检查工作，如三操（广播操、眼保健操、室内操）检查、两分钟预备铃检查、清洁卫生检查、课间纪律检查等等，做到有记录、有小结、有评比、有交流，形成了一个有效的监督体系。一项项制度规范了少先队的工作，提高了少先队工作的实效，一支支想干事、会干事、巧干事的干部队伍的形促进成了少先队工作的有序、有效开展。

我们认识到思想道德建设的重要意义。在少先队员中开展了“迎世博好习惯伴我成长”的道德体验活动。通过少年团校，使少先队员感受到团组织的凝聚力和活力，激发少先队员们早日加入共青团、在团组织里锻炼成材的愿望。本学年，有200名少先队员加入了中国共产主义青年团，光荣地戴上了团徽。在今年的11月27日，我校召开了隆重的少先队代表大会，160名少先队代表出席，会议上，校领导就50余份提案进行了答复，并且选举产生了第十七届大队委员。在xx年的9月，我校召开了隆重的团代会，通过全体团员代表的民主投票，选举产生了我校第16届团支部。

在10月份，我校开展红色经典小故事讲演比赛，并且选送得奖队员顾恺丰参加区级比赛，获得一等奖，并晋级市级决赛。

10月14日周二下午的校班会课上，原长宁区委书记、现任长宁区关工委常务副主任李仁杰老师来到我校进行了题为“长宁改革开放三十周年”的辅导报告。李仁杰老师的报告发言让每一位同学更加进一步地认识到了长宁的变迁，让同学们懂得了应该饮水思源，并建立崇高的理想信念。大家既是当代的享受者，也是积极的参与者，每个人都要做到真正的热爱长宁、了解长宁、关心长宁、发展长宁，争做合格的建设者与接班人！

xxxx年8月5日上午，我校暑假“做一个有道德的人”主题实践征文演讲比赛在分部举行。比赛虽然只有短短的一个小时，但在其间同学们仿佛受到了一次庄严而沉重的精神洗礼，越发感到一种使命感和责任感，也许这才是学校举办这次比赛的真正用意。正如选手们在演讲中经常提到的但丁的名句“道德常常能填补智慧的缺陷，而智慧却永远填补不了道德的缺陷。”，可见崇高的道德品质是高于一切的（包括学识）。同样的，我校的校训“会做人、会办事、会求知、会健身”也理所当然地把道德要求放在了第一位。

红领巾广播台创意改版，除了原设的双语二十分、科技园、

卫生天地等之外，由少先队员原创《做客新闻台》、《我的大作》、《新书架》、《小故事大道理》、《奇闻轶事》、《校园新闻》，广播台除了播音主持，我们还会由编导邀请老师、少先队员到广播台坐坐，互动效果使广播台成为了吸引少先队员的地方。在11月的校运动会上，广播员们小记者们忙碌开了，小记者时刻传递着最新的比赛信息，小广播员在领操台上播送每个中队的通讯稿并且为运动员们呐喊助威。

开展“我的中队我的家”系列活动，系列活动之一就是中队园地、争章园地两块绿板设计比赛，通过对自己中队里中队园地和争章园地的布置和评比，更进一步激发了少先队员们“中队是我家”的感情，使少先队员们更爱自己的中队集体，我们还通过学校电视台转播了设计独特、内容丰富的绿板。开展“快乐中队”活动，各中队构思如何从硬环境和软环境上构建快乐中队。

1、黑板报工作是常项工作，但是我们丝毫不懈怠，为了更大幅度地调动各个中队利用好这个宣传阵地，我们让各个中队自定主题，自由设计，但是我们并不是放任自流，每次的检查邀请美术老师亲临指导评分，大队部对黑板报小样和黑板报质量严格把关，力求黑板报成为我们中队建设中一块重要力量。

2、学校3楼的科技橱窗也是我校的一个特色，由各中队轮流布置，结合时事如神舟飞船、嫦娥登月，展示一些队员们乐于接受的科技知识和科教新闻。

3、创设了西延安中学大队刊，由大队部网络信息部主编，内容分为校园快递、节日专栏、队旗飘飘等，成为少先队员了解学校少先队工作的又一个窗口。

4、建设大队部板报，内容包括报刊天地（介绍、统计大队部订阅报刊）、部门职责（大队部部门设置和各部门职责，值勤信息等一目了然）、本周要事（鼓励各个部门事事有计

划)、留言板(大队长之间、大队长何辅导员之间的留言,加快了事情处理得速度)、每周一言(由每个大队长轮流寻找一句少先队工作名言,作为大队长工作的共勉之句),大队部板报提高了少先队工作实效性。

5、抓好礼仪队伍建设,特别是国旗队和鼓号队。至少每周一次的国旗队训练和鼓号队训练成为我们不变的常项工作。我校鼓号队已连续两年获得长宁区“金号银鼓”比赛三等奖,在没有课外辅导员辅导、全靠我们自己训练编排的条件下实属不易。在教师节、授标仪式、艺术节上,处处留下鼓号队英姿飒爽的身影。

在这一年中,开展了多种多样的主题活动,少先队员们主题活动中更进一步进行自我教育。

在团总支的部署下,每个团支部建立了社会实践活动基地,并与相关单位签订了协议,此后,每个团支部每月都必须到社会实践基地进行志愿服务。团员们从开始的强制性参加志愿服务,到现在的乐意、自愿去参加各种志愿服务,他们可喜的变化来源于他们对奉献、服务的认同和理解。

利用三八妇女节契机,大队部号召少先队员们开展“关爱贫困母亲”爱心活动。并为女教师“一句话表感恩,一件事表寸心”,号召少先队员们为自己的母亲、奶奶、姥姥做一件事,表达自己对她们的敬爱,表达对她们的感激之情。在中队活动还开展形式多样的主题活动,一起庆祝三八妇女节。

开展丰富多彩的社会实践体验活动,使少先队员们在实践中体验、感悟人生。如月圆园、植物园、佘山追寻春天的足迹,少管所体验生命的可贵。

学校艺术节期间,我们进行了主持人选拔赛,在少先队员们自己报名参赛的基础上,层层选拔出了艺术节主持人,我们进行了各个专场比赛,涉及器乐专场(包括民乐、西乐)、

声乐专场、戏剧专场（包括小品、相声、朗诵等）、舞蹈专场，再加上书画比赛、工艺制作比赛等，整个11月和12月份，处处可见队员们热情地投入排练、比赛、钻研，可见小干部们穿梭于比赛会场之间组织报名、协调、记录，校园中充满了歌声、笑声，营造了浓浓的艺术氛围，延续到元旦，我们在云峰剧场进行了迎新年庆祝活动和艺术节闭幕演出。

开展五色和谐行动。具体包括：

开展迎世博好习惯明信片活动，来到长宁民俗文化中心宣传好习惯。

在10月，开展“给远方的你”向四川小伙伴赠送课外书籍活动。

在寒假、暑假期间开展蓝色自主争章活动。

在植树节期间，开展“我的中队我的家——和谐之韵”快乐队建活动，各个中队以“和谐”为主题，精心设计命名如“和叶田田”、“和趣园”、“鹤逸谐颖”、“和影舞绿”、“和谐绿园”等，布置了各有特点的绿化角。

我们的一支支雏鹰假日小队，活跃在各个地方。在寒假暑假期间，平均每个小队开展了3次活动。xx年的暑假，我们把小队活动与未成年人文化导航活动相结合，把所有站点印发给小队，有的小队开展了参观消防馆、图书馆、农科院，上海博物馆，国际动漫展，城市规划展示馆等增长见识的活动，也有小队开展东方绿舟，新泾公园放风筝，外滩摄影等亲近大自然，尽情放松的快乐休闲活动，队员们在这些活动中体验生活，磨练才干，增长见识。各雏鹰假日小队还开展了看望退休老师，敬老院慰问演出，社区义务劳动，帮助结对困难学生等活动，他们敬老助弱、服务社会，弘扬了志愿精神，展示了红领巾的新风貌。我们的每个团支部都建立了社会实践基地，并于实践基地单位签订了协议书。9月16日，我校举

行了暑期雏鹰假日小队的总结表彰大会，并且评选出了“最佳创意”“最佳组织”等各项奖项。

在xx年，我们有一位少先队员获上海市优秀队员称号，一位获长宁区优秀团员称号，七位获长宁区优秀队员称号，三个中队获长宁区优秀队员中队称号，三个小队获长宁区优秀小队称号，一个团支部获长宁区优秀团支部称号。

获长宁区“金号银鼓”比赛三等奖

一位队员获全国青少年主题教育“知荣明耻树新风”读书征文活动区优秀奖

获长宁区中小学“我与特奥同行”特奥知识竞赛（中学组）

一位队员获长宁区中学生“当国歌响起时”主题征文比赛二等奖

获xxxx年长宁区中学生阳光体育活动挑战赛之“呼啦圈挑战赛”三等奖

一位队员获xxxx年长宁区“四月的怀念”主题教育活动小报设计中学组三等奖

获xxxx年长宁区“迎奥运、迎世博、好习惯伴我成长”校园剧展演活动初中组三等奖

获xxxx年长宁区中学生多米诺骨牌团体赛三等奖

一位队员获xxxx年长宁区中学生“红色经典”故事讲演活动（中学组）一等奖

这小小的成绩将激励我们努力让少先队工作更上一层楼。

团队工作总结优点及不足篇八

良好的销售团队和销售策略是企业生存和发展的基础。销售团队作为企业核心团队之一,是现代企业生存的命脉。只有对其进行系统、客观、公正的绩效评价,才可能发现问题,从而有效地提升团队与组织绩效,实现销售团队与企业的共赢。

年度销售计划制定的依据,便是过去一年市场形势及市场现状的分析,而李经理采用的工具便是目前企业经常使用的swot分析法,即企业的优劣势分析以及竞争威胁和存在的机会,通过swot分析,李经理可以从中了解市场竞争的格局及态势,并结合企业的缺陷和机会,整合和优化资源配置,使其利用最大化。比如,通过市场分析,李经理很清晰地知道了方便面的市场现状和未来趋势:产品(档次)向上走,渠道向下移(通路精耕和深度分销),寡头竞争初露端倪,营销组合策略将成为下一轮竞争的热点等等。

营销思路是根据市场分析而做出的指导全年销售计划的“精神”纲领,是营销工作的方向和“灵魂”,也是销售部需要经常灌输和贯彻的营销操作理念。针对这一点,李经理制定了具体的营销思路,其中涵盖了如下几方面的内容:

- 1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。
- 2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。
- 3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。
- 4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营

销精神，因此，在以往的年度销售计划中，都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额，按照一定增长比例，比如20%或30%，确定当前年度的销售数量。

2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。

3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如，李经理根据企业方便面产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品)□b(平价、微利上量产品)□c(低价：战略性炮灰产品)=2：3：1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使李经理有了冲刺的对象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

营销策略是营销战略的战术分解，是顺利实现企业销售目标的有力保障。李经理根据方便面行业的运作形势，结合自己多年的市场运做经验，制定了如下的营销策略：

1、产品策略，坚持差异化，走特色发展之路，产品进入市场，要充分体现集群特点，发挥产品核心竞争力，形成一个强大的产品组合战斗群，避免单兵作战。

2、价格策略，高质、高价，产品价格向行业标兵看齐，同时，强调产品运输半径，以600公里为限，实行“一套价格体系，两种返利模式”，即价格相同，但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略，创新性地提出分品项、分渠道运作思想，除精

耕细作，做好传统通路外，集中物力、财力、人力、运力等企业资源。

在这个模块，李经理主要锁定了两个方面的内容：

1、人员规划，即根据年度销售计划，合理人员配置，制定了人员招聘和培养计划。

比如□20xx年销售目标5个亿，公司本部的营销员队伍要达到200人，这些人要在什么时间内到位，落实责任人是谁等等，都有一个具体的规划明细。

2、团队管理，明确提出打造“铁鹰”团队的口号，并根据这个目标，采取了如下几项措施：

一、健全和完善规章制度，从企业的“典章”、条例这些“母法”，到营销管理制度这些“子法”，都进行了修订和补充。比如，制定了《营销人员日常行为规范及管理规定》、《营销人员“三个一”日监控制度》、《营销人员市场作业流程》、《营销员管理手册》等等。

二、强化培训，提升团队整体素质和战斗力。比如，制定了全年的培训计划，培训分为企业内训和外训两种，内训又分为潜能激发、技能提升、操作实务等。外训则是选派优秀的营销人员到一些大企业或大专院校、培训机构接受培训等等。

三、严格奖惩，建立良好的激励考核机制。通过定期晋升、破格提拔、鼓励竞争上岗、评选营销标兵等形式，激发营销人员的内在活力。李经理旨在通过这一系列的团队整合，目的地是强化团队合力，真正打造一支凝聚力、向心力、战斗力、爆发力、威慑力较强的“铁血团队”。

李经理所做销售计划的最后一项，就是销售费用的预算。即在销售目标达成后，企业投入费用的产出比。比如，李经理

所在的方便面企业，销售目标5个亿，其中，工资费用：500万，差旅费用：300万，管理费用：100万，培训、招待以及其他杂费等费用100万，合计1000万元，费用占比2%，通过费用预算，李经理可以合理地进行费用控制和调配，使企业的资源“好钢用在刀刃上”，以求企业的资金利用率达到最大化，从而不偏离市场发展轨道。

李经理在做年度销售计划时，还充分利用了表格这套工具，比如，销售目标的分解、人员规划、培训纲目、费用预算等等，都通过表格的形式予以体现，不仅一目了然，而且还具有对比性、参照性，使以上内容更加直观和易于理解。

年度销售计划的制定，李经理达到了如下目的：

- 1、明确了企业年度营销计划及其发展方向，通过营销计划的制定，李经理不仅理清了销售思路，而且还为其具体操作市场指明了方向，实现了年度销售计划从主观型到理性化的转变。
- 2、实现了数字化、制度化、流程化等等基础性营销管理。不仅量化了全年的销售目标，而且还通过销售目标的合理分解，并细化到人员和月度，为每月营销企划方案的制定做了技术性的支撑。
- 3、整合了企业的营销组合策略，通过年度销售计划，确定了新的一年营销执行的模式和手段，为市场的有效拓展提供了策略支持。
- 4、吹响了“铁鹰”团队打造的号角，通过年度销售计划的拟订，确定了“铁鹰”打造计划，为优秀营销团队的快速发展以及创建学习型、顾问型的营销团队打下了一个坚实的基础。