

2023年抖音直播工作总结 直播季度工作总结必备(精选5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

抖音直播工作总结篇一

2. 开好首播 2月10日，上午8点，我和学生们如约来到钉钉的直播室内，学别的我笨笨的，对于电脑手机软件的操作，我似乎无师自通，很快我就操作非常熟练，钉钉的各个功能在很短的时间内就运用自如了。我打开视频和孩子们招呼，孩子们很兴奋，他们一个个连麦出现在镜头前，说这个寒假的趣事说自己的收获。我们经过熟悉操作后，进入了学习，和带领孩子们复习了上学期学的百分数一的内容，不知不觉，在孩子们恋恋不舍中结束了我的首秀。

频会议，有同学有家长参加，交流直播中怎么做最好，了解他们如何让孩子们学有所获。

3. 微课+答疑 接下来的新课学习，我们采用了微课学习加直播答疑解惑的方式学习，学生看我们录制的微课，弄通弄透本节课学习的学习重点和难点，可以反复听，视频流畅，突破了直播时卡的缺点，而且不被其他同学打扰。

对于微课学习中不明白或者学的不深，我直播答疑，指名某个同学来答，对于学生的学习掌握情况做到心中有数。

如果遇上某个知识点学生反馈没有太弄明白，我就再细致的讲，例如：有同学说信息窗一第二种解法不太理解，我就制课件，又直播，细细的讲这种解法的思路和方法，再出上一

组练习题，欣喜的看到连平时学习不太好的李明清、张寒玉、苗景皓等同学都理解了会做了，我很是高兴。

4. 成立团队 为了更好的学习数学，更为了更好照顾到每一个孩子，我找了一部分同学，自己有手机或者电脑又热心认真的同学组成了一个团队，做为老师的助手。

他们的任务主要有：一是查看作业的收缴情况；二是把课本上的练习题讲明白录成视频，让学生不太好的同学也能弄明白道理；三是一对一的帮助学习有困难的同学。

我们经常开视频会议讨论下一步的学习方案，存在什么问题，哪些同学需要帮助，在直播中有哪些不足，他们都给我提出了非常有价值的建议。

6. 渐入佳境

抖音直播工作总结篇二

转眼20xx年我在xx的学习、试用已经结束，为了更好的开展接下来的工作，我就试用期的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把接下来的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

低档酒占总销售额的xx%[]其中以xx[]xx[]xx销售为主；中档酒占总销售额的xx%[]主要以xx及xx为主；其中x月份销售额为x万元，占总销售额的xx%[]x月份销售额为xx万元占总销售额的xx%[]x月份销售额为xx万元，占总销售额的xx%[]

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，一定程度上杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的营

销策略，在各终端张贴了舍得酒统一的xx价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。

按照公司对xx陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、对我公司产品的陈列进行了相应赠送政策宣传，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

对于公司的旅游参观政策进行了积极有效的落实与人数统计，积极配合公司对xx区客户到本公司旅游参观的向导工作，此次一系列工作对公司的历史文化有很好的宣传作用有力提升了品牌形象及品牌认知度，让家乡人民进一步认识与了解我公司。

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存，使得的每月计划更加客观、准确。

在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

根据现有市场调查统计得出□xx□xx□xx及xx等系列酒是我公司中低端产品的主要竞争品牌，尤其是低端简装酒当中以xx□xx酒为我公司低端市场的有力竞争者，其市场占有率高。

市场流通速度快，很大程度上影响了我公司xx□xx的市场占有率及市场流通，这也为我公司低端简装产品的推广设置了巨大障碍。

xx公司最近执行市场优惠政策：连续或一次性进xx□xx等系列酒达xx元可获得xx一台，达x万元可获得价值xx元xx一台。

xx以单品单行x盒为基准，陈列x种及x种以上产品送xx□

尽管在试用期当中做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在接下来的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作。

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是xx营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。

其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

xx市场的销售渠道比较单一，由于种.种原因大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。接下来在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道进一步拓展。

在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。

了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个xx市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

抖音直播工作总结篇三

其中课堂是学校教育教学最基本的形式，学生发展核心素养是在上好每一节课的基础上逐步形成的，而不是在校外培训机构中形成的。课堂教学的不足是学生参与校外培训的重要原因，因此，提升教师自身的专业素养，设计好每一节课的教学目标和学生活动，让课堂教学过程充满生机活力，面向全体学生，因材施教，实现全面而有个性的发展，才能减少绝大多数学生的补课需求，进而推动“双减”的真正落地。

同时，为了更好地贯彻“双减”政策，我们还要做到以下几点：

第一，加强学习，提高认识，积极更新教育理念。“双减”政策的实施对教师工作有了更高的要求，我们必须认真学习领会“双减”精神，提高自己的判断力，切实提升自己实施素质教育的意识，才能用新理念开展教育教学工作，创造新的经验方法。

第二、充分钻研教材教法，提升能力。学校是学生学习的主阵地，教师的核心素养是教育教学质量的保障。作为教师，不仅要加强专业学习，提高教师职业技能，还要聚焦“双减”，加大力度丰富教育教学理念。学习比较前沿的教育教学理论，观摩优秀教师课堂实录，充分钻研教材教法，提升课堂教学设计与实施的能力水平，以丰富多彩的课堂学习类型，助力学生学习，提升学生学习力，让学生体会课堂学习的乐趣。

第三、以学生为主体，发展学生核心素养。教育教学的核心目标是立德树人、五育并举，发展学生核心素养。我们必须在党的教育方针指引下，结合学生的发展需要，通过深度钻研教材、精准聚焦目标、巧妙设计活动、科学合理实施、理性综合评价等一系列教育教学活动以确保教育教学目标的有效达成。

第四，提高作业水平，提升作业质量。“双减”政策要求教师一定要创新作业的内容与形式，提高作业的设计、批改和反馈的管理水平。让学生的作业在完成中有一定的获得感。

抖音直播工作总结篇四

根据市委办公室《关于印发通知》（嘉办发〔20_〕42号）文件要求，为进一步夯实党组织开展党的意识形态工作主体责任基础，加强和改进党组对意识形态工作的认识，我局结合工作实际，全面开展自查，现将相关情况报告如下：

一、思想高度重视，加强组织领导

我局高度重视意识形态工作，认真落实“书记抓”和“抓书记”，明确要求党组领导班子对意识形态工作负主体责任，党组书记是第一责任人，直接抓、亲自抓，切实解决干部职工意识形态工作中存在的实际问题；党组成员根据工作分工，按照“一岗双责”要求，主抓分管科室的意识形态工作，对职责范围内的意识形态工作负领导责任。

二、认真组织学习，不断提高认识

三、管理用好新媒体，积极传播正能量

抖音直播工作总结篇五

突如其来的疫情，让线上教学成了最大限度减少疫情对正常教育教学秩序影响所采取的措施，也是利用教育信息化改变教学方式、转变学习方式、培养学生自主合作学习的一种积极尝试。

不知不觉线上教学已经三星期了，反思近期我线上教学行为，我的有效做法：

学生兴趣与求知欲。

3. 三方合力，效果显着。线上学习虽说缺少了课堂上与老师面对面的互动性和监督性，可能因为二年级学生年龄小，数学知识家长也可以辅导，所以我们大多数家长全程监督以及配合老师的各项安排和布置，90%学生同样能起到较好的学习效果，作业正确率高。个别学生存在问题，教师指出，家长能立刻督促孩子改正，并再次发给老师，老师二次批改后再次鼓励性评语发给学生。老师用教学魅力、师德魅力感染家长、学生，家长护航育人做得更给力。

线上直播教学总结 2

今日做法：

1. 教师通过各种渠道指导家长如何使用钉钉。
2. 各班都转移到钉钉上授课，上课前班级群里统一发送上课提醒。
3. 正式上课时发送学习内容和学习步骤及要求。
4. 当天的作业教研组商定统一安排在下语文线上辅导完成。
5. 把各个任课老师设置成管理员，方便了任课老师上课。
6. 为了减轻家长的负担，除了晨诵打卡和作业提交，主播空间和体音美内容均按自己的意愿分享即可，不强制。
7. 在互动过程中多表扬，学生对在线上表扬很在乎，他知道在线的同学和家长都能听到，一旦被表扬，学习积极性很高。其他同学看到某位同学被表扬了，都争先恐后的要求互动。

效果如何：

相比前一天的慌乱，今天比前一天的状态有所缓解，感觉家长心态平和了，学生的学习也有序了，作业的提交慢慢规范了，需要一一指导的数量下降，体育美的课程缓解了孩子的疲劳。

问题

教师对着手机，电脑的时间过长，一天内各种工作软件消息群来回切换，怕错过消息。晚上的时候眼睛非常疲惫。

一些条件不太好的家长，又有两个孩子，没有办法做到让这两个孩子同时听课。

线上直播教学总结 3

根据教育局要求，按照学校延时开学教学工作方案，坚持教师线上指导与学生居家自主学习相结合，天贲小学一年级数学组经过讨论与准备，开展了有序的线上教学工作。

一、线上教学活动