

2023年助听器工作总结(模板7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，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

助听器工作总结篇一

1、目标:经过月初分析总结，锁定_森林人的目标客户为中小企业主、有实力的个体户、国家公务员、大型企业高层管理人员等，因此，2月份第一次宣传针对有实力的个体户展开了攻势，通过上门访谈、发放宣传资料、邀请意向客户试乘试驾等，中国大学网范文之工作总结:汽车销售月工作总结。

2、经过:个体户里面曾经的光辉人物们_建材市场个体户，20__年日照的房地产飞速发展，因此带动并且引爆当地的建材市场，相当一部分人，理所当然地暴富了，有了钱需要改善原有的生活，原来不懂消费，不会消费，这就需要我们引导消费，宣传我们的_汽车，给准客户的生活带来了一丝色彩，不至于使他们天天面对自己的“上帝们”也让自己当一回“上帝”，宣传有一定的效果，但是在我沟通的过程中，也清楚地认识到，20__-20__年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了日照房地产行业，顺势波及到建材市场，这个时候的建材市场如同我们2月份的_展厅一样冷清，现在更多的个体老板选择持币待购，静观其变。

3、总结:虽然建材市场一时陷入了困难时期，并不代表其将一蹶不振，等到经济好转的时候，我的努力也就不会白白的付出了，无论是楼市，还是车市，总有经济复苏的一天，现在只需要做好我们该做的，让_在日照家喻户晓，经济好转的

时候，总会有人来买车!综上所述:我个人认为3月份的工作计划还是以主动出击为主，守株待兔为辅，尽快地扩大宣传范围，通过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解_，喜欢_，购买拥有_!

20__年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

助听器销售述职报告篇2

助听器工作总结篇二

20__年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有__销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏__行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教__经理和北京总公司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。

通过不断的学习产品知识，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。现在我逐渐可以清晰、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，也取得了几个成功客户案例，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。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，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。

存在的缺点：

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，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20__年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。__产品价格混乱，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，在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。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有__个，加上没有记录的概括为__个，八个月__天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量__个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

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的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

三、市场分析

现在__市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，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，价格不是太别重要的问题，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。在__区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在__开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比__小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，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。

四、20__年工作计划

在明年的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。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤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，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。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、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。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工作模式与工作环境是工作的关键。

助听器销售述职报告篇4

助听器工作总结篇三

领队工作总结 xxxx旅行社xxxx 领队被称作“民间大使”，肩负着随团服务的重要使命，是出境旅游团队的具体组织者，领队的工作直接关系到旅游服务团队质量的优劣，关系到每位游客生命财产的安全，同时还承担着对外交流和展示中国形象的重要任务。为做好我社出境团领队工作，在过去一年里，我主要是按照省旅游局和我社对领队的要求，努力做好几个方面的工作：一是按照省旅游局和我社要求认真学习关于出境旅游各项法律法规及政策，尤其是熟悉了解关于^v^颁布的《旅行社条例》、《中国公民出国旅游管理办法》、《导游人员管理条例》三部行政法规。严格按照《关于旅行社出境游服务质量的行业标准》和《中国公民出境旅游合同示范文本》各项条款的要求，做好组织出境旅游的工作。特别是旅游法颁布以来，在省市旅游局和我社的具体组织下，多次参加旅游法的学习，不断提高认识，认真贯彻执行。二是认真执行旅社与客人按照示范文本签订的出境游合同，严

格履行合同的各项约定，认真研究合同条款，吃透每一条款的内涵，努力维护好组团社、地接社、游客各方的合法权益，从而保证整个团队的服务质量。三是按合同规定，认真履行旅游行程计划。四是开好行前说明会，按合同中的有关规定向每位游客做出具体的说明，且强调各种注意事项，使游客对整个行程有详细的了解。五是严格按照合同尤其是旅游行程计划与地接社共同完成旅游行程。六是能够加强自律，严格执行旅游法，按照旅游局和旅行社的规定，不带游客进购物店，加强品质保障，倡导诚信风尚；自觉维护市场秩序。没有与地接社导游相勾结，擅自增加购物点和自费旅游项目。七是能够发挥领队作用，对游客中的不文明行为进行教育和制止。有强烈的意识，把维护国家形象作为义不容辞的责任。同时注意自身形象，衣着得体，举止文明，大力宣传改革开放的成就和“v”的方针政策，为促进祖国统一，维护国家形象做出自己应有的贡献。八是严守外事纪律，严格遵守出境游的相关规定，同时确保旅游安全。每次出团前都配合旅行社在说明会上针对旅游目的地国家的基本情况、注意事项、交通、风土人情及整个行程的安排做详细的介绍。并注意熟悉掌握所去旅游目的地国家的紧急救援电话及我国驻该地的大使馆相关联系方式，以便在发生突发事件中第一时间得到救援并能采取最有效措施。

一、领队的职责和工作程序

（一）海外领队的职责：

1、介绍情况、全程陪同

出发前向旅游团介绍旅游目的地国家或地区的概况及注意事项；陪同旅游团的全程参观游览活动。

2、落实旅游合同 监督和配合旅游目的地国家地区的全陪、地陪全面落实旅游合同，安排好旅游计划，组织好旅游活动。

3、组织和团结工作

关心游客，做好旅游团龄组织工作，维护旅游团内部的团结，调动游客的积极性，保证旅游活动顺利进行。

4、联络工作

负责旅游团与旅游目的地国家或地区接待旅行社的联络与沟通，转达游客的意见，要求与建议乃至投诉，维护游客的合法权益，必要时出面斡旋或帮助解决。

（二）领队服务程序：

一、服务准备

1、研究旅行团情况

了解旅游团成员的的职业、姓名、性别、年龄及旅游团中的重点旅游者、需特殊照顾的对象和旅游团的特殊要求。

2、核对各种票据、表格和旅行证件

核对旅游者护照和团队名单以及护照内签证

3、准备多份境外住店分配名单（每天更换酒店时记录房间号）

二、物质准备

1、准备好领队证、导游旗、已核对好的票据、证件和各种表格

2、准备好团队需花费的费用

三、开好出国前的说明会

- 1、代表旅行社至欢迎辞（内容包括：表示欢迎，自我介绍、表明愿意为大家服务，希望予以合作，预祝旅游顺利成功）
- 2、旅游行程说明（包括出境、入境手续与注意事项，以及出游目的地的旅游日程）
- 3、介绍旅游目的地国家（地区）基本情况及风俗习惯。
- 4、提出要求，讲清注意事项

二、出境旅游领队的注意事项（口述）

1、集合/托运：集合并且讲完注意事项后要帮游客办理登记牌（大连机场出境柜台，南航柜台在右，其他航空公司的在左侧），注意：游客的行李一定要自己拿着自己的登机牌办理托运，一般出境行李单件不超过23公斤都可以免费托运，少数航空公司可以免费2件行李，大部分可以免费托运1件不超重的行李。

2、出境/安检：机场出境口都是先过【边检】再过【安检】，过完安检就可以到候机口等待登机了。出境团队旅游签证一般分两种，一是【团队签证】，二是【落地签证】。团队签证过边检需要提供团队名单（在旅游局打印的，印有中国旅游局的官方标识，并且一式三联。）和许可入境的许可书。领队带头，按照团队名单的顺序依次排队过边检，游客自己拿自己的护照。（领队排在第一位过边检）

落地签证没有团队名单及入境许可书，落地签证是到了所去国家的机场后办理的，签证费用是办理签证时交给当地的签证人员的，需要填入境卡（一般会在飞机上发给个人，我们也可以提前填写好）还有签证申请单。

（如果第一次去的话）。全程要清点好人数确保游客安全。

样)。然后其他事情都由地接导游来负责，入住酒店时候要领队来分房间，一般都是一家人分在一起，然后剩下的人是同性别的分在一起。

可以协助地接导游。（一般进店推自费的时候 游客对领队的信任度比导游强）

领队实务总结

1、不为旅游团安排领队陪同：处1万元以上5万元以下的罚款，拒不改正，停业整顿1—3个月。

2、领队人员未持证上岗：旅行社处2万元以上10万元以下的罚款。

3、拒不履行旅游合同约定的义务；非因不可抗力改变旅游合同安排行程的；欺骗、胁迫旅游者购物或者参加需另行付费的游览项目：对旅行社（10万元以上50万元以下）对领队（1万元以上5万元以下）

4、发生危机旅游者人身安全未采取必要的处理措施并及时汇报；旅游者非法滞留境外、境内并未及时汇报滞留者信息：对旅行社（2万元以上10万元以下）对领队（4000元以上两万元以下）情节严重的话(停业整顿1—3月、或吊销旅行社业务经营许可证、领队证)

6、领队对旅行社与游客签署的旅游合同：有解释权、执行权、监督执行、而没有自行变更权。

7、领队对游客的帮助，不仅是应该的，而且是必须的。

9、按照规定，经审核后的《名单表》不得再增添人员。名单表一式四联，分为：出境边防检查专用联、入境边防检查专用联、旅游行政部门审验专用联。领队带团只需要携带其中

的第一、二两联。

10、有两种情况团队仍需要《中国公民出国旅游团队名单表》：办理的是团队旅游签证或是免签证的国家或地区。

11、领队手中的《出境旅游行程表》与游客手中的完全不一致。如不一致要事先将行程表中的更改事项及更改原因告知游客。

12、报警电话——香港、新加坡999 菲律宾117 泰国19

16、携带中草药前往国外：300元。前往港澳：150元。寄往国外：200元。寄往港澳：100元。

17、一等和公务：免费交运行李2件、不超68英寸（158厘米）经济和旅游折扣：免费2件、不超68英寸（158厘米），但2件之和不超107英寸（273厘米），每件最大重量不得超过32公斤。

婴儿可免费交运一件行李，不超45英寸（115厘米）

18、黄皮书即《国际预防接种证书》、有效期：自接种后6天起，6个月内有效。如前次接种不满6个月又复种，自复种的当天起，10年内有效。

19、黄皮书如未盖卫生检疫机关印章则无效。 20、当旅行归来后患病，务必告诉医生在此之前12个月内你的国际旅行史。

23、瑞士入境不需要填入境卡

24、法国的入境检查，全部由警察执行

27、外币限制：美国1万美金、俄罗斯500美金、法国7622欧、尼泊尔2000美元。

28、新加坡、约旦、瑞士等没有限额

29、越南未申报外币会被没收；赞比亚超重、违禁物品不报将被罚款、没收乃至监禁。30、菲律宾携带外币不违法。但带入或带出当地货币1万比索却属于违法，不仅没收，而且可能被处以民事处罚或行事起诉。

33、瑞士的出入境就不需要填写入境卡之说；另纸签证在他国离境也不需要填写出境卡。

36、发现行李丢失时：领队应协助与机场行李值班室进行联络。根据国际航空协会的“终站赔偿法则”规定，行李遗失，应由搭乘终站的航空公司负责理赔。超过21天仍无下落后进行。

37、斯里兰卡、印度、尼泊尔：摆头表示同意，点头表示不同意。

二、星期

五、公休日以及每月第一天)

39、退税购物商店的标志：蓝、白、灰 40、如果商店的全球退税支票第一联是蓝色，则可以现金方式退税；绿色是只能以邮寄银行支票或信用卡划账的形式退税。

41、签证的有效期：一个月、三个月、半年、一年

礼仪涵盖三个层面意义：礼貌、仪表、仪式。礼貌是指人们在社交活动中互致问候、相互亲和、慰问祝愿。

仪表是指个人的外表。仪式是指在一定场合按规定程序进行的规范化活动，一般都比较正式和庄重。

礼仪是人们在社会交往中彼此用以规范的行为、沟通思想、

交流感情、互尊互敬和促进了解的形式，是约定俗成的准则，是一个名族道德修养、文明程度的外在表现。

礼仪对旅游业的重要意义：1是改善我国旅游业软环境的需求2是旅游业职业道德建设的需要3礼仪是塑造员工形象的需要4领队人员要给客人良好的第一印象，必须走出“礼貌无用”、“礼貌是小事”等误区。5在工作中，遵守会议纪律、与人交往中的包容、真诚、忠诚于企业（这是领队的道德义务）改善我国旅游业软环境的需求：现代旅游业是一个依靠现在文化和现在礼貌礼仪来保证企业外部环境与内部统一的新型服务行业。它不仅需要大量资金和产品创新的硬件投入，更需要“软件”的投入——高素质的人，即具有现代经营管理思想和现在规范化礼貌礼仪的员工。从某种意义上说，在市场经济中，礼貌礼仪作为现代文明素质的重要组成部分和外在表现，正在创造价值 and 利润。着装：在行前说明会上或重点团队或公务宴请贸易商谈等重要场合着装要“装中表示”，男士适宜穿深色西装或中山装、白衬衣、深色袜子、黑色皮鞋，穿西装时系领带；女士着装要穿单一色彩的套裙、肉色丝袜、黑色高跟鞋，尽量不要选择以长裤为下装的套装。

旅游法第66条：领队不但自己在带团过程中提供礼貌服务、入乡随俗、懂礼行礼，更重要的是要引导、教育、督促、劝说游客入乡随俗，遵守当地的法律法规、风俗习惯，保持良好的文明举止。

敬业精神：领队履职期间，面对的事务繁琐又琐碎，但是又一点不能疏忽，否则就可能造成难以预料的损失。这就要求领队有高度的责任心，热爱本职工作，事无区分，均需管理到位。出境旅游领队是一项特殊的服务性工作，没有很强的敬业精神是难以胜任的。2013年的10月1号，国家旅游局颁布了《旅游法》良好的业务素质：1语言能力（外语水平是衡量领队业务能力的重要方面。幽默是一名领队基于学识和修养，以豁达友善的态度在一定的情境的态度下的突然灵感。2知识结构 历史由人物跟事件组成如：南非前总统^v^印度甘地，

泰戈尔、印度尼西亚“万隆会议” 风俗习惯：1去日本人家里做客，进门要脱下帽子、手套、鞋子，然后才进。喜欢喝温茶，常以温茶待客。2边走边嚼口香糖或双手插兜，被视为不雅观的举止。3非常喜欢在一起喝酒，同事和同学自检旺旺喝完后平均付款。4公共厕所为男友合用，女厕所在男厕所里面，女士上厕所必须经过男厕所。茶道：即品茶之道。它既是一种古典雅致的文化修养，也是日本人待客的一种特殊礼仪。它具有一套严格的程序和规则，对点茶、冲茶、抹茶、献茶、接茶、品茶、奉茶还以及差距的选择与欣赏、茶室的建筑与室内装饰等，都很讲究。

文莱（东南亚最富裕的国家）1参观清真寺或是到马来人家做客时，一定要

记得拖鞋2不要从正在祷告的人前面走过。3非^v^不能踩清真寺内做祷告的地毯，也不可碰触清真寺内的《古兰经》副本。4在文莱以右手掌敲左手掌是个粗鲁的行为。用食指指别人或打招呼也是不礼貌的，在文莱不宜与异性握手。男人我收拾一轻握则可。较强的工作能力：1组织能力2应变能力3分析与处理问题的能力：遇事不慌、沉着冷静，是领队的处理原则。对出现的问题要具体分析，特别是一些非正常的事情（如受到刁难等）处理的要有分寸，做到有理、有利、有节，因此要求领队还要有一定的分析和处理问题的能力）

较高的政策水平领队除了要有很强的法规观念外，还要具备较高的政策水平，特别是从事一线涉外工作，要能够从我国国情出发，正确理解国家关于出境旅游管理的方针政策，熟悉我国的对外开放政策、外交政策以及关于祖国统一的政策，具有独立执行能力和宣传政策的能力。

外交政策：互相尊重主权

和领土完整、互不干涉、平等互利、和平共处五项原则的外交政策基础，发展友好合作关系。统一政策□^v^ 护照、签

证 护照是一个主权国家发给本国公民出入国（境）在国外旅行、居住时使用的证件，它是证明持证人（拥有护照者）的国籍身份的法律依据。

在卢森堡的申根签署了旨在统一欧共体各国安全和难民政策的协议，称作申根协议。申根签证协议：只要取得其中一个国家的签证，便可以在签证有效期内自由进入其他申根公约国。

到2011年止，申根的成员国增加到26个：奥地利，比利时，丹麦，芬兰，法国，德国，冰岛，意大利，希腊，卢森堡，荷兰，挪威，葡萄牙，西班牙，瑞典，匈牙利，捷克，斯洛伐克，斯洛文尼亚，波兰，爱沙尼亚，拉脱维亚，立陶宛，马耳他，瑞士及列支敦士登。

国际机票：分头等、公务、经济三种舱位等级 ok机票指的是去程和回程都已经确定了座位的机票，去程日期时间和回程日期时间都会在机票上清楚的标明□open票是指回程日期和航班没有确定，在机票上不标明回程日期和航班，而标注有open的字样。持有open机票的游客如果确定回程时间和航班后，必须要到航空公司在境外目的地国家的办事处再行登记。

查（移民局）：检查旅客护照、签证、机票、检查飞机到站离站时的旅客人数。3卫生检疫：对游客、货物、交通工具进行检疫。禁止出境物品：涉及国家秘密的手稿、印刷品、胶卷、照片、唱片、录影带、激光视盘、计算机存储介质及其他物品；珍贵文物；濒危的和珍贵的动物、植物（均含标本）及其种子和繁殖材料；海关限制管理的其他物品。限制进境物品：无线电收发信机及通信保密机；烟酒；濒危的和珍贵的动物、植物（均含标本）及其种子和繁殖材料；海关限制管理的其他物品。限制出境物品：金银等贵重金属及其制品（如超过规定的价值范围，当天值班海关都具有独立的裁量权）；外币及有效证券；个人携带不得超过20000元人名币和

不超过5000美元。

三、领队带团程序：

（一）行前业务准备（四核对）1护照与机票核对，2机票与行程核对，3机票与名单表核对，4护照内容核对（包括护照持有人中英文姓名、性别、出生日期、出生地点，护照签发日期，签发地点，签发机关，护照有效期，护照号，护照签证有效期等）

（二）做好计调与计调人员的交接工作：1 工作配合默契（op与领队之间的交接要清楚明了，尽量一次性完成）2 联络顺畅（op与领队联络要保持24小时通畅）。3协调一致（op与领队，彼此要充分信任、工作要协调一致（op向领队交接时，除与领队无关的团队价格、利润等涉及企业秘密的内容外，要向领队传达关于团队尽量多的有效信息）。

（三）出团必需品准备：带团必须物品、工作辅助用品、个人生活用品

（四）知识准备、（五）开好行前说明会

（六）办理出境手续

（七）办理国外入境手续

行前说明会领队要注意的问题：1要体现出领队的精神风貌。2要以礼貌的语言亮相。3着重强调时间。4记录每位游客的手机号码。5将自己的手机号码告知游客。行前说明会内容：1说明出境旅游相关事项，以及外汇兑换，退税等事宜2向游客分发《出境旅游行程表》团队标识和《旅游服务质量评价表》3向游客宣讲目的地国家和地区的相关法律，法规知识和风俗习惯。4向游客详实说明各种由于不可抗力及不可控制因素导致组团社不能（完全）旅行约定的情况，以取得游客的谅解。

5强调安全高于一切，遵守境外游览规则，交通规则，贵重物品随身携带。6提醒游客个人的行为规范，文明礼貌，入乡随俗，维护国家尊严。对以往中国游客受的非议不文明习惯进行点评或将真实的案例。7向游客解读《出境旅游行程表》8对游客提出团结互助，支持领队的工作。9购物方面，为客人着想，作为参考，不强迫购物，自费（不得指定具体购物场所）不得安排另外付费旅游项目。行前说明会要落实的事宜：1确认经过解读以及修改过的最终《团队出境旅游行程表》。2确认团队分房表3确认国内段返程机票是否已定或是否交款4是否有单项服务等特殊要求5是否有^v^或者素食者。

说明会补救工作1给未能出席的游客打电话2对因故未能前来参加行前说明会的游客3带资料给未参加说明会的游客，4如若集体未参加，在路上或者机场找个地方开个临时说明会传达说明会内容。前说明会对目的地国家（地区）注意事项的介绍 法律。

办理出境手续（要知道）1提前3小时抵达机场2领队精神饱满，穿社服（或服装穿整齐）举社旗带领全队进入出境大厅3指定地点集合，清点人数4打火机易燃易爆物品禁止托运及随身携带5需要海关申报走红色，其他走绿色6托运物品过安检，办理登记手续7过边防检查是名单表上的按顺序通过，不在名单表上的可走其他通道8注意一米线，尊重现场工作人员9将《名单表》交边检检查，边检留一份，另一份盖章后交领队收存，入境时依次核查。10个人过安检、候机、登机。

办理国外入境手续：1到达旅游目的地后，办理有关入境手续，通常称为“过三关”，即卫生检疫、证照查验、海关检查。2入境的e/d卡以及申报单位应事先填妥。3带团出机场时，从入境边检开始，再接着取行李至海关检查，按顺序办理。4领队先于团员通过移民关卡，应回头照顾团员，并请已过关的团员协助接取行李。5待全数入境后，海关要求检查时，请物主立即开箱受检，同时告诫团员切勿离队，因国外机场庞大复杂，离散后寻找不易。6当海关检查完毕即出关与当地接待

人员联络，并将行李交其负责，然后带团员等车清点人数，至此，办理国外入境手续才算完成。

领队应该按组团社与旅游者所签的旅游合同约定的内容和标准为旅游者提供服务，并督促接待社及其导游员按约定履行旅游合同。

团队抵达酒店领队的工作事宜：1尽快办理房间登记手续，记住每位团友的房间号，分发房间钥匙，了解饭店的内部设施（如电梯、安全出口、餐厅、邮筒、地下街）的位置并一一告诉团友2分钥匙前宣布领队和导游的房号以及房间电话号码，告诉集合时间和叫醒、早餐、出发时间3进房间后，领队应对全部客人询问房间情况，协助解决客人的有关问题，如有无饮用水等4如由行李生送行李，应检查行李是否已送到客人房间。

好关系，共同协作，把旅游活动安排好，让客人满意。如遇导游或司机提出无理要求，或者有侵犯客人利益行为时（如随意增加自费项目、延长购物时间或增加购物次数、降低服务标准等）领队应及时与导游交涉，维护客人的正当权益，必要时向地接社投诉并向国内社报告。（处理三步骤：与导游交涉，地接社投诉，国内社报告）4（领队的作用）：领队带团出境并不是到了目的地把团队交给当地的旅行社导游就算完成任务，而是要按旅行合约，把销售给旅游者的游程中的交通、餐宿、游览等作为商品，去兑现给顾客。旅游团在国外（地区）途中行程急促、流动面广，沿途应照料团队的登机、食宿、购物、游览等活动，并协助解决可能遇到的问题。所遇情况朝夕在变，而行程则不能受阻或中止，必须当机立断采取措施解决问题，以圆满完成任务。

在境外（地区）处理突发事件的预案：1积极协同相关部门抢救伤员，并在保证游客人生安全的前提下，尽可能减少财产损失2第一责任人，领队应在事故发生后的第一时间保持沉着、冷静，立即向地接社和国内组团社、有关部门（我国驻外使、

领馆)报警及救援。3严格保护事故现场,非因抢救伤员等无法抗拒的事由不得有任何破坏现场的行为4协助警方和保险公司开展事故的调查和处置工作5对涉外事故应立即向有关外事部门报告,并及时告知事故发生地所在国的使领馆6事故发生后,应及时报告保险公司,并保存好理赔凭证,协助游客办理理赔工作7事故处理完毕后,应及时写出事故调查报告,报告应全面反映事故的原因、责任、经过及处理,总结经验教训及今后的改进和防范措施。在境外丢失护照的解决方法:1首先由当地的导游协助到地方接待社开具护照遗失证明。然后持当地接待社的遗失证明尽快到就近警察局报案。取得警方开具的具有法律效力的报案证明。2持当地警察机构的报案证明和遗失者照片及旅行团的护照资料(即团队名单表)到中国驻在国的使领馆办理新护照(或临时通行证)。3持取得的新护照或临时通行证及有关资料到所在国移民局办理签证。办理上述手续的费用完全由旅游者自理。4如果因时间紧张,护照一时无法办妥,而旅游者因故又必须回国,领队可持上述的遗失报案证明及领队备用的相关资料请求外国移民局和海关放行(请求中国驻外机构协助)入境时可要求其家属持户口本及遗失者身份证到机场办理入境手续。

行李的尺寸、颜色、形状、标记等特征(不需要讲行李内的物品)并一一填写在失物登记表上。3在一般情况下,机场失物登记处的有关人员根据失主填写的失物登记表,会马上打开电脑查询,而且立即通知失主行李现在何处并致歉意,然后在下一班飞机抵达后或更晚一些时间将行李送到旅游者的下榻宾馆,如果是终点站也可送到失主的家中。遇到游行、罢工等政治事件领队应做到告知游客:在境外旅游恰遇到当地政局动荡,碰到游行、罢工等事件时,1请旅游者注意不要随便向当地人询问内幕情况发生的原因等2也不要轻易表态妄加评论3更不可随意参加。团队在境外交通事故的预防和处理:1立即组织抢救。2保护现场,立即报案。3迅速汇报4做好其他旅游者的安抚工作5协助有关部门做好善后处理工作6写书面报告

名解 治安事故:是指旅游活动过程中,旅游者遭到歹徒行凶、诈骗偷窃、抢劫、欺侮等致使旅游者身心健康以

及财产安全受到不同程度的损害。处理治安事故的方法：1保护旅游者人身财产安全2组织抢救3保护事故现场，立即报案4及时向国内组团社领导报告5安抚旅游者的情绪6写出书面报告7协助领导做好善后工作。

要随身携带；不与陌生人随便接触或告知其房号或在夜间贸然开门，不要私人兑换外币2离开旅游车时，要提醒旅游者不要讲证件或贵重物品遗留在车内，下车后提醒司机锁好门窗3在旅游活动中，领队应时刻与旅游者在一起，密切注意周围环境4交通工具在行驶过程中，不得随意停车或允许无关人员搭乘5在事故多发时段和地区提醒旅游者时刻提高警惕。

火灾事故的处理和预防：处理：1在场的领队应立即通知导游或自己报警2领队迅速通知旅游团队的全部旅游者3领队迅速与现场工作人员一起通过安全通道疏散旅游者4引导旅游者自救。（1若身上着火，可就地打滚或用厚重衣物压灭火苗2必须穿越浓烟时用浸湿的衣物裹身，捂着口鼻，贴近地面顺墙爬行脱险3大火封门时可用浸湿的衣物被褥堵塞门缝或泼水降温，等待救援4挥动色彩鲜艳的衣物呼救）5处理善后事宜 预防：为避免火灾事故的发生，领队应提醒旅游者不要携带易燃易爆物品，不乱扔烟蒂和火种，不得将易燃易爆物品夹带在行李里托运等。

程中，如发现饭菜、饮料、水果等不卫生，应及时与导游联系，要求换餐，并请餐厅负责人出面道歉。必要时可向组团社领导汇报请求帮助协调处理。处理：1首先应该设法催吐，多喝水加速排泄，缓解毒性2其次是将患者送往就近医院抢救，并请医生开具诊断证明，3再次是立即报告国内组团社，追究境外地接社和供餐单位的责任4协助组团社帮助旅游者向有关部门索赔。食物中毒的特点：潜伏期短、发病快，若抢救不及时，会导致生命危险。航班延误领队的应急预案：1出团前领队应做好航班延误的预防措施，关注天气变化，出发当天及时与计调及机场的询问处取得联系，确认航班时间是否有变。2到达机场后若发生延误，应及时（每半小时）向航空公

司了解飞机延误的原因及预计延误的时间，了解产生飞机延误的因素，及时将得到的信息告知客人，以尽量安抚客人焦躁的情绪。3若航班公司因自身的原因造成航班延误（目前我国各航空公司均未颁布明确的规定），一般分为二种经济补偿标准，一是延误3小时以上的，8小时以内的；二是延误超过8小时以上的。这二种情况，航空公司均要对游客进行经济补偿，此时领队应代表客人积极向航空公司进行索赔，并将与航空公司协调的结果告知客人。4飞机确认延误2小时以上，或者航空公司不明确告知飞机何时起飞的情况，领队第一时间跟此团操作计调报告，操作应及时了解航班延误的原因，向部门经理报备，同时与航空公司沟通情况。若遇到飞机延误情况严重，航空公司的处理未能得到客人的理解的，应及时向上级领队报告情况，并沟通现场的情况。5若航班延误的情况下，不同的航空公司除了经济补偿之外，有时还会根据航班的不同情况有酒店的住宿、餐食以及矿泉水的安排，领队应协助机场地勤人员发放餐食、矿泉水，组织客人入住酒店休息，并且及时告知客人出发时间。6领队应该制止旅客在航班延误后，采取“罢乘”、罢机，甚至冲到停机坪，阻碍飞机安全等方式影响后续航班的正常飞行。7若由于航空公司的原因在航班延误，客人产生情绪的情况下，领队务必做到耐心解释，积极跑动协调，及时告知，以避免客人为此迁怒于旅行社，做出非理性维权的事件。

款4回国后，在退税公司指定的银行需本人持本人的护照原件、购物发票正本、海关已盖章的退税单、所购物品提取退税现金或汇入本人信用卡，如全球汇报集团，环球篮联在上海、北京、广州等在工商银行的退税点。注意：如遇还需欧盟国家转机回国，必须在欧盟出境机场海关在退税单上盖章后，到转机欧盟国家机场tax refund 退税银行柜台提现金或汇入本人的国际信用卡上。

退税程序：1到达离境机场，到海关柜台出示护照、机票、购物发票、退税单和所购物品，海关确认后，在退税单上盖章。2过移民局和安检后，到指定的tax free refund退税柜台或指

定银行出示护照、登机牌、海关已盖章的退税单提取现金或汇入指定的本人国际行用卡3把海关盖过章的退税单、发票放入信封封号后放入邮箱寄出（不可取）办理国外离境手续：1办理国外离境手续与在中国出境时基本相同，通常都先办登机手续，再过边检、海关2过关前，领队应告诉客人航班号、登机门、登机时间、叮嘱客人一定要在约定时间前赶到登机门3过关时，客人手中应持有护照、该国移民局所要求的出境卡和登机牌4持团体签证或落地签证的客人，领队应要求他们按名单顺序排队，依次审核出关。

办理回国入境手续：1领队须告诉客人遵守中国边检及海关规定，不得携带

告知的期限范围：（名解）旅游者向旅行社咨询开始，到旅游合同履行完毕为止，都是旅行社履行告知义务的阶段。告知义务的履行必须贯穿于旅游服务的全过程。

出境游领队服务明细

领队，代表着企业的形象，也代表着客人的利益，是出境游团队行程顺利进行的关键人物。为使客人了解领队的工作内容，我们特将领队的服务内容整理成如下条款，以便规范领队的服务及便于客人的监督。

1、领队首次与团友见面，要主动向团友自我介绍及致欢迎词，并简要介绍行程、注意事项。团友上车、下车时，领队必须在车门口关照团友上落小心。对携带较多行李的团友应主动给予帮助。并向全体团友提出注意统一行动。强化时间观念，及相互之间团结友爱，遵守当地法律的要求。

2、到达机场国际出发厅后，领队应将团友集中到某一地点后，落实托运行李的件数（注意提醒团友贵重物品随身携带）。然后换好登机牌，按出境名单顺序组织团友排好队，注意提醒团友排队过边防（移民局）时不要越过黄线，保持良好秩

序。

3、抵达目的地国家后，领队应向团友介绍地接旅行社名称、电话及导游姓名，并请团友记住导游手机号码；收取团友护照及机票（确认回程机位），交酒店寄存。

4、入住酒店前，领队应先向导游了解酒店的设施及位置，了解怎样打国际长途，怎样叫服务员送开水，并将这些告知团友。

5、入住酒店时，领队应先带团友在酒店大堂稍作休息，然后配合导游将钥匙逐一分到每一团友，并将自己和导游的房间号码告知团友，以便团友联系。并提醒团友向酒店索取联系卡，方便偶尔外出时自己可打的士返回酒店。

6、团友进入各自房间后，领队要逐一查房，帮助团友解决存在的问题。

7、每天行程结束之前，领队要重复通知第二天起床、早餐、出发时间及行程注意事项。

8、每到一个游览点，领队下车前应把游览时间、集合时间和地点明确告知团友，并提醒团友不要把贵重物品放在旅游车上，在游览时注意安全（特别是水上活动和刺激项目）。通常集体游览讲解后要安排一定的自由活动时间。在重要景物前领队注意留时间给团友照相。除了游览外，团友需要购买土特产和工艺品等，领队应积极地当好参谋，热情予以介绍。自由活动时间结束前。领队要提前到达集合地点等候。

9、离开游览点之前，领队应清点人数，防止团友缺少或走失。

10、餐前，领队应向团友介绍就餐地点、每桌人数安排以及编组情况；餐后应主动询问团友用餐情况，并配合导游做相应处理。

11、搭乘飞机时，在办理完登机手续以及托运行李后进入候机楼，领队应提醒团友在飞机起飞前40分钟到达登机口（注意告诉团友登机口编号），最好是集中某一地点后，集体前往登机口。

12、最后一天，帮助团友回想各种美好的经历，加深团友对旅程的印象，主动征求团友对旅程的意见和建议，与团友互留联系地址和电话。最后，代表公司向团友致欢送词，感谢团友对领队工作的支持和配合。

助听器工作总结篇四

作者：郑州康园听力言语康复中心 邮编：450016 【摘要】：听障儿童的听觉障碍、听力损失对其语言和交流能力的发展会产生严重影响，会使他们失去了语言发育最佳时机，导致了语言障碍，形成半哑或全哑，丧失了语言能力，给一生的学习、生活造成困难。而利用听障儿童残余听力，选配适当的助听器，对其进行听力补偿和语言康复，绝大部分能使听力得到补偿，和健听人士一样参与社会活动，提高生活质量。本文着重就听障儿童助听器选配、验配、评估以及康复进行探讨。

我国2006年4月进行的第二次全国残疾人口抽样调查资料显示，六类残疾总数为8000多万人，单纯听力残疾2004万人，在1352万多重残疾人中，50%以上有不同程度的听力残疾，听力残疾占残疾总数的三分之一。在这些人中80%是无法通过药物或手术恢复听力的，选配助听器是帮助他们提高听力的有效方法之一。

助听器验配包括以下几个方面的内容：

（一）总体概况

2、向听障者及家属解释听力检查结果、分析其听力障碍状况

和需求；

- 3、介绍助听器的种类、性能和使用环境等知识；
- 4、根据听力障碍状况和听障者的具体需求制定听力放大方案；
- 5、取耳印模；
- 6、调试助听器、评估助听效果；
- 7、进行听力康复指导；
- 8、定期进行跟踪随访和评估。

颞骨ct、声场测试、abr、多频稳态等，又要对所佩戴的助听器机型、线路、功率、输出、双耳或单耳，以及耳模形状进行选择。

根据听障者听力情况在验配助听器之前选择助听器的输出、频响曲线与听力测试结果适当的助听器，并预设最大声输出，在验配助听器时既可以做到心中有数，又可以节省时间，一般可根据情况预选2~3种助听器。

（三）助听器的验配和适应性训练

指导家长：向家长交待如何配戴助听器、控制音量、更换电池、配戴耳模、保养助听器等问题，并指导家长进行操作。

2、助听器适应阶段：无论成人听障者还是听障儿童配戴助听器后都需经过一段时间的适应阶段，由无声到有声，有的听障儿童会产生恐惧感。因此，在此期间，助听器音量调节应由小到大逐渐达到处方要求；配戴时间应由短到长，开始每天可配戴2-3小时，逐步过渡到全天配戴；训练地点由安静到较吵闹的自然环境。适应阶段一般为1—2周，训练听障儿童

会听测试音，并能做出反应，小龄听障儿童与老年听障者这一阶段应长一些，大约需要一至数月才能完成。

助听器效果评估结果对助听器验配人员和听障者均有很大的帮助。助听器验配人员可通过评估结果了解助听器在听障者学习、生活中的作用，从而判断配戴的助听器是否达到优化，还可以通过评估结果帮助听力语言康复教师确定下一步康复计划。

助听器效果可通过几方面进行评价，如听阈改善情况的数量评估、言语辨别能力的功能评估、助听效果满意度问卷调查等。

1、助听器效果评估标准

助听器效果评估标准一般分为四级：一级为最适范围，音频感受范围在250-4000hz，言语最大识别率约在90%以上；二级为适合范围，音频感受范围在250-3000hz，言语最大识别率约在80%以上；三级为较适范围，音频感受范围在250-2000hz，言语最大识别率在70%以上；四级为看话范围，音频感受范围在1000hz以内，言语最大识别率在44%，需借助看话来理解语言。对听障者，无论采取医疗、康复、听力补偿等手段，只要使其音频感受在ss线上或语言香蕉图内，就可定为该级别的康复水平。对有一定语言能力的听障者，听觉功能评估应作为首选。

2、评估方法

(1) 听觉能力数量评估

【声场测听】此法在小龄听障儿童助听效果评估时较为常用。

(3) 助听效果满意度问卷

问卷形式可采用两种形式，一种为直接询问听障者（或亲属、教师）一些问题，了解配戴助听器后改善情况。另一种是通过配戴助听器前后评估结果比较的方法。

（五）、跟踪随访

（1）随访内容：评估助听器效果，复查听力以监测听障儿童听力进展情况；复查助听听阈；必要时再次指导听障儿童正确使用助听器；根据需要调整助听器音质和音量，助听器检查或更新；是否需要调整耳模及阻尼器进行调整；是否使用其它助听装置，如调频助听器、电话拾音线圈等的使用；了解听障儿童能听到的声音及语言辨别力的改进情况；和听障儿童家长讨论助听器及耳模使用情况；回答家长提出的问题等。

为了更全面地了解听障儿童在生活中是否充分发挥助听器的功能，随访形式可采用询问家长，也可采用问卷形式，最后通过得分来判断助听器的使用情况。

（2）随访时间：一般做法是在配戴助听器第一年应每三个月复查一次，以后每半年一次。但对于有特殊需求听障儿童要有针对性的进行听力复查。（如前庭导水管扩张综合症）家住偏僻农村的听障儿童，到医院或助听器验配机构就诊不方便，可采取第一次验配时留观时间长一些，或助听器要配人员定期以通信回答问卷等形式进行随访。

三、听觉康复训练指导：

（一）、语言康复训练

助听器配戴的目的是声音的听取和语言的学习，佩戴了合适的助听器后，要有大量的时间利用助听器进行相应的听觉语言训练。因为听障儿童生活在一个几乎无声的环境中，对声音没有感觉、没有概念，不会产生相应的反应；对有残余听

力的听障儿童，即便能听到一些声音，但难于养成聆听声音的习惯，听不清楚语言，会形成发音不准的情况。所以，听障儿童戴上助听器后，就要诱导他的聆听兴趣，建立一种声音环境，利用各种声音刺激他们的听觉（音乐声、自然环境声、动物的叫声、鼓声、锣声等），使他们对声音产生兴趣和反应，对他们进行听觉训练。同时还要和听障儿童不停地说话，反复地跟他讲，要选择他们有兴趣的事和物。经常叫他们的名字、打招呼，给他一些简单指令，让他们去做，让他们看实物，使他们理解。

助听器佩戴后不能一劳永逸，每2、6、12个月，要对听障儿童的听力进行复查，发现听障儿童听力变化时，及时调整助听器或重新匹配助听器的技术数据，使助听器始终处于最佳状态，更好的补偿听障儿童的残余听力。

通过佩戴助听器，采取多种多样的方式方法，丰富听障儿童的想象力，建立听觉语言环境，利用最佳的说话时机与其交流，如带其去参观、游览、看电影、做游戏。吃饭时、睡觉前或起床后都可为您的交谈提供丰富的话题和内容。要让他们时刻利用助听器接触更多的事物与声音，得到更多的想象力，此时，听障儿童不戴助听器，交谈就是徒劳的。

（二）、语训器材在康复训练中的运用

无线调频系统是一种应用在听觉设备上的高科技技术，主要是用于改善和提高人在特殊环境时交流能力的一种辅听装置，由发射器和接收器组成，通过无线调频传送语音信号，简称“fm系统”。该系统能把信号跟噪音比例改善15至20分贝，大大地提高了信噪比，有效地解决了噪音、回声和距离的影响。它为听障儿童所提供了一个相对完美的聆听环境，同时也使听障儿童拥有更丰富的语言学习空间。

在当前听障儿童助听器验配与康复工作中，常常发现有的孩子康复效果好，而有的孩子康复效果就不太理想，家长常常

为之担忧，而我们也是为之着急，分析其原因，主要是有些家长认为听障儿童康复只要配了好的助听器就可以了，实则不然，助听器是听障儿童康复的重要工具，像数字式全自动电脑助听器可以让孩子听得更清楚，每天接受更多的语言信息，让孩子说话更多、更清楚。但是配了好的助听器不等于孩子就能自然而然地听得清楚，说流利话了，可以说训练比助听器更重要，如拿人的大脑比喻为一只盛水的杯子，每天接受的语言信息如下雨，杯子里接满了水，孩子就会讲话了。但是听障儿童的大脑如一只加了盖的杯子，虽然你每天与他说话，因为听不到声音，大脑内的语言信息是空白。当你为孩子戴了助听器以后，杯子的盖上是开了一个口，但是就是世界上最好的助听器，这个口子还是远远小于正常人的，如不用特殊科学的语训方法加以训练孩子，再好的助听器也不可能起到理想的效果。所以当你的孩子用了好的助听器，更要抓紧对孩子的训练而不是放松对孩子的训练。

同时，我还要反复地强调好的助听器，特别是电脑编程的助听器，必须要请对听障儿童有充分了解的验配师验配，这样才能充分地发挥助听器的作用，否则家长花了较多的钱，因为助听器程序编得不好，而起不到好的效果，最后会影响听障儿童的康复效果！

个月应来复查一次，康复早期间隔的时间应短一点，每2-3个月一次，同时验配师也有时间经常对孩子的助听器进行调整，请语训老师指导与纠正不正确的训练方法，帮助孩子更快的康复。

目前我国从事助听器验配的人员约1万人左右，大多分布在大、中城市的助听器选配中心、听障儿童康复中心、医院、语训学校等机构。中东部地区的从业人员明显多于西部地区。

美国、澳大利亚等发达国家业已实行助听器验配师的国家职业资格认证制度。从业人员须取得职业资格证书并经过90天以上的实习才能独立从事助听器验配工作。

目前，我国需要配戴助听器的听力障碍者约2700万人，按每400名患者配备1名助听器验配师的比例，我国预期需要助听器验配师6万多人，而当前的从业人员数尚不足预期人数的20%。

1、《中国特殊教育网》等网络资料

3、王永华. 实用助听器学. 安徽科学技术出版社

5、张华，汪若峰. 助听效果的测定. 听力与言语疾病杂志

6、田岚. 助听器选配与听力康复.

助听器工作总结篇五

学校领队销售实习工作总结 由于系领导的高度重视、实习单位的积极支持和实习师生的共同努力，届本科毕业生实习进行得很顺利，取得了较好的成绩，同时也反映出一些问题。本届毕业实习全面落实了实习计划，使实习管理得到了规范，实习教学质量得到了提高，并得出一些建设性的建议。

一、实习基本情况

实习时间年月日一年月日，共七周。

实习地点：在自治区内个实习点，区外个实习点。具体实习地点详见附件一，届本科毕业生实习情况统计表。

实习内容：一类是本专业范围内的工作，另外也有个别

实习人数

实习学生。届三个毕业班的名学生全部参加了实习。

实习指导教师。共人。由于实习点多，地点分散，系领导、教研室主任和本学期任课教师及相关行政人员全部参加了实习指导工作。

实习形式：根据学院教务处的要求，采取集中实习和分散实习两种形式。分散实习学生自己联系实习单位，都出具了三方签名的书面材料。集中实习学生的实习单位由系里联系。所有实习单位都有专业教师指导。实习类型有毕业实习和毕业设计两种，毕业实习学生人，毕业设计人。根据学生个人意愿和特点选拔毕业设计学生，其他学生参加毕业设计。

实习成果数据统计

收到个实习点每个点一份实习鉴定。鉴定对每个实习学生做出了评价，名学生单位实习鉴定成绩全部合格。

收到学生实习报告份。其中毕业实

习学生每人一份，共份；毕业设计每组份，共份。实习报告全部合格。

收到实习教师每人一份实习总结报告，共份。报告内容包括三部分。一是对学生在实习过程中的表现、能力、纪律情况和基础知识掌握程度的评价。二是结合实习单位的意见，对自己指导的每个学生给出综合实习成绩。三是就毕业实习过程中反映出来的教学存在的问题提出改进意见或建议等。全体学生综合实习成绩全部合格。

二、实习表现与效果

达到了毕业实习的预期目的。在学校与社会这个承前启后的实习环节，同学们对自己、对工作有了更具体的认识和客观的评价。本次实习采取分散形式。原则上以就业实习为主，同时与毕业论文选题相结合。本届实习的单位覆盖面很广，

企业总体水平也比较高。实习收获主要体现在两方面。

工作能力。在实习过程中，绝大多数同学积极肯干，虚心好学、工作认真

负责，主动参与企业市场调查、产品销售、外贸谈判、行政管理、财务管理、生产运作管理、人力资源管理等工作，同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。实习单位的反馈情况表明，我们的学生具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，普遍受到实习单位的好评。大多数学生能胜任单位所交给的工作。在毕业设计单位和有些企业，实习学生提出了许多合理化建议，做了许多实际工作，为企业的效益和发展做出了贡献。

实习方式。实习单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常实习。学生在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。他们向单位员工一样上下班，完成单位工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。同学们认真的工作态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

实习收获。主要有四个方面。一是

通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是一些学生在实习单位受到认可并促成就业。四是毕业论文积累了素材和资料。

组织管理。实习领导小组成员亲自到实习单位，检查和指导实习工作，协调解决实习中遇到的问题，总结、交流工作经验。

点，引导学生“找事做”，挖掘他们的实践经验；检查学生实习工作日记，掌握实习情况，指导工作及时有效；督促学生认真完成实习报告。实习结束后，老师们认真做好学生的实习成绩考核及评定工作，参加实习交流会，完成实习总结报告。指导老师平均每周与每个学生交流一次。指导方式有电话、电子邮件、下点、面谈等。基本达到了及时发现问题，解决问题，提高实习质量的目的。

实习单位的指导老师认真负责。不仅指导具体工作，还无私的介绍自己的工作与社会经验。

校企关系。实习前后系领导带领实习老师专门拜访、答谢实习单位，实习结束时系里向实习单位发出统一格式的感谢信。实习学生积极配合企业工作，他们的精神风貌和实际工作绩效对企业工作起到了良好的促进作用。使校企关系得到了进一步巩固和发展。

总结交流。返校后召开了各种形式的交流会，内容丰富、气氛热烈，同学

体会进行了点评。对就业应聘以及将来工作具有很大的指导意义。

三、实习改进建议

足。如果三年级设一次短期专业性社会实践，会促进学生学学习，进一步增加实践知识。如果增加实际营销策划内容，会加大教师工作量。但是，增加社会实践环节，确实是实现营销专业人才培养目标的重要途径，尤其有助于学生就业。我们初步计划增加营销策划实践工作项目，使目前学生的参与人数从增加到。建议学校把专业性社会实践纳入教学计划。

践和毕业论文的同时，应该肯定教师的工作量，才能激励教师投入，才不会流于形式，真正达到实践目的。而承认教师

工作量最有效和透明的办法之一就是要把指导社会实践和毕业论文工作计入教学工作量。

加大教学改革力度。以社会需求为导向，调整课程设置。实习中了解到，目前社会需要大量的市场营销人才，可是，我们的学生却难以找到合适的岗位。客观表现为企业一般招聘有几年工作经验的人。其实企业的真正需要的是人才，这里折射出来的是：应届毕业生不算是人才。我们不能改变招聘条件，只能使自己成为人才。学生怎样才能成为人才，是我们面临的迫切问题。首先，要研究营销人才的内涵，然后以此调整培养目标、课程设置、教学目标、教学计划、学生知识和素质要求等。要加强就业指导工作，重视就业率，就业率是学院生存的重要基础。

毕业实习规范化。以规范实习材料

为重点，在实习大纲中明确要求，实习总结中落实到位。以严格实习成绩为切入点，强化实习效果。以计入教学工作量为动力，激励教师投入实习工作。

助听器工作总结篇六

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个第三季度，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

一、工作方面：

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的 product 知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：___（_____钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；___）___单工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的印象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、第四个季度工作计划

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保____的大货能够准时出厂。做好____秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做得不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通与交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评，在接下来的工作中，我会做好个人工作计划，争取将各项工作开展得更好。

助听器销售述职报告篇3

助听器工作总结篇七

我们会经常看到一些助听器的宣传广告，有创意的广告词总是能让人很快就记住。下面是本站小编带来助听器的宣传广告词的内容，希望能让大家有所收获！

1. 告别无声世界，畅享精彩人生。
2. 告别无声世界，送来人生福音。
3. 告别无声世界，奏响生命强音。
4. 高科技大爱心，新世界听的真。

5. 看得见的用心，听得见的温馨。
 6. 还您有声世界，有我无限精彩。
 7. 立即耳聪听，老伴话语句句暖心。
 8. 立时造福听障患者，聪灵进入有声世界。
 9. 立于信，聪于耳，畅(堂)于听。
 10. 聆听精彩，共享未来;知音在身边，世界不遥远。
 11. 聆听精彩世界，开创美好未来。
 12. 聆听清晰世界，幸福你我他人。
 13. 聆听万籁阅读天地呼吸清新世界。
 14. 魅“立”生活，“聪”听开始。
 15. 你的失聪是我们所解决的对象。
1. 打造健康人生，构筑美好生活。
 2. 诚信为根，满意为本，质量是口碑。
 3. 爱心耐心细心，谛听生活之美。
 4. 宝典企业航标，仁和万事兴旺。
 5. 宝典仁和万事，兴旺企业航标。
 6. 宝典万事兴旺，金贵企业航标。
 7. 宝通仁和兴旺，帛画金贵万事。

8. 苍天无情人有情，于无声处报佳音。
 9. 呈现最好品质，独占市场鳌头。
 10. 诚信至上铭于心，质量第一践于行。
 11. 创新创业创未来，“聪”心“聪”意伴一生。
 12. 耳聪目明观世界风云，听人间佳音。
 13. 负责是我们对听障人的承诺，效果是我们给听障人的保证。
 14. 给我一份信赖，成就你的“听”彩。
 15. 给我一个机会，还你一个有声世界。
1. 品位铸就品牌，精心成就精彩。
 2. 品质铸就品牌，精心成就精彩。
 3. 品质铸就品牌，用心成就未来。
 4. 牵手听觉健康，相约幸福生活。
 5. 让每一天的阳光把你的耳朵叫醒。
 6. 让每一位顾客聆听到我们爱的心声。
 7. 情系听力健康，缔造完美生活。
 8. 让耳朵听明白，让人生更精彩。
 9. 让高质量的产品乘着环宇风帆，冲出亚洲，走向世界。

10. 让健康更有价，让人生更美好。