

# 教学本周工作总结 本周的工作总结(优秀9篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 教学本周工作总结 本周的工作总结篇一

(一) 组织协调雷平镇上山片甘蔗种植基地事宜、

按照县政府工作安排，有我局负责雷平镇新立村上山屯1070亩良种基地甘蔗种植工作，任务下达以来，我局积极与农机局、水利局及雷平镇政府联系协调，抓紧时间做好各各项工作，同时联系绿泰农业公司购进优良蔗种，目前已完成基地甘蔗良种种植面积200亩，其余土地面积将在今年秋季全面完成种植工作。

(二) 积极参与县“双高”办开展各项工作。县“双高”办成立以来，我局选派一名副局长和一名专业技术人员到县“双高”办工作，积极配合做好各项工作，目前相关工作正有条不紊顺利开展。

(三) 深入基层指导督促做好甘蔗田间管理。我局全面深入到全县15个乡镇，强调做好甘蔗种植与田间管理工作。目前，全县已完成追肥面积万亩，已完成除草面积21万亩，已防病虫害面积2万亩。

(四) 协助做好制糖企业重组工作。糖业是我县支柱产业，为贯彻落实县委、县政府关于印发《崇左市委市政府领导拜会中央部委和企业主要成果分工落实方案》的通知要求，我局积极与中粮集团沟通联系，促进中粮集团参与我县制糖企

业的重组工作，经过积极与中粮集团的沟通联系，强化跟踪服务协调，中粮集团目前正在对大新县雷平永鑫糖业有限公司蔗区进行全面调查，根据调查结果与大新县雷平永鑫糖业有限公司进行重组洽谈。起草大新糖业重工作方案。

（五）督促制糖企业做好蔗款兑付工作□20xx/20xx年榨季，尽管食糖市场价格逐渐上扬，但制糖企业经营亏损或微利的格局没有根本扭转，糖业发展仍然面临严峻挑战。在这样的形势下，我县制糖企业积极筹措资金及时兑付农民一定的蔗款。截止20xx年5月26日，我县辖区三家制糖企业应付蔗款亿元，已付蔗款亿元，未付蔗款亿元，兑付率，其中：雷平永鑫糖业有限公司应付蔗款亿元，已付蔗款亿元，未付蔗款亿元，兑付率；世纪飞龙制糖有限公司应付蔗款亿元，已付蔗款亿元，未付蔗款亿元，兑付率；湘桂糖业有限公司应付蔗款亿元，已付蔗款亿元，未付蔗款亿元，兑付率。同时，督促乡（镇）关注蔗农动态，做好解释工作，稳定蔗农思想，避免因蔗款兑现问题而出现蔗农上访现象，维护好社会稳定工作。

1、督促制糖企业加大资金筹措力度，按照自治区、崇左市蔗区管理及糖料蔗蔗款兑现有有关要求，及时做好甘蔗款的兑付工作，促进蔗甘蔗田间管理工作。

2、集中力量，参与“双高”糖料蔗基地建设工作

3、继续做好雷平镇新立村上山屯良种基地甘蔗种植工作，

4、努力完成县委县政府交给的人大换届先举工作。

## **教学本周工作总结 本周的工作总结篇二**

这一周的事情并不是太多，也是如往常一样，做好账目，做好财务的报表，一些单据的核对，收支情况的审核，还有收款的工作，我都是认真的去核对清楚，然后再做的，也是没

有出现什么差错，我清楚在财务上面，哪怕是一个小数点的错误，那么可能造成的损失也是很大的，甚至会出现一些我无法承担的后果，所以每件事情，我都是认真做好，然后反复的审核，也是会和同事相互的去复核，避免犯错，一周的工作并不是特别的多，但我也是积极做好，既然在这个职位上，那么就要做得出色，这是我该有的素质，同时，这周我也是做了一些之前不是那么经常处理的事务，也是让我的经验得到了增长，对于财务有了更多的理解，我想在以后的财务工作里面，也是会有帮助的。

一周的财务工作，只有有条理的做好了计划，也是能让我更清楚自己要做的`事情，而不单单只是每日的忙碌，那样不清晰，不明白自己要干的事情，也是容易做的糊里糊涂的，所以我也是对于下周要做的事情要做好一个计划，下周日常的财务工作也是要认真的去做好，同时也是有一次部门的培训要来参加，是请了同行公司的知名财务人士来给我们培训，我也是要认真的来听，去做好笔记，本来我的水平并不是特别的高，只是我努力认真，没有怎么犯错，但是想要进步，也是要多去了解别人怎么做事情，自己和优秀人员之间差距是怎么样的，那样才更有前进的动力，还有就是下周也是要做好领导之前要求要交的财务报表，给到数据给领导，来确认公司的一些情况。一周的时间不长，但是要做的事情还是蛮多的，我也是要一一的去做好。

通过总结，还有去做好计划，能让我的工作更有目的性，同时也是清楚自己有哪些方面是不足的，要在以后一一的去改进，只有自己的经验更加的丰富，自己懂得更多，那么自己财务的工作也是能做得更好一些，以后如果也是有晋升的一个机会，自己也是更加的有准备，有信心去争取。

后勤的工作，本周的事情也是要做完，到了尾声了，我也是要来回顾下本周我做的后勤事情，同时也是要对于下周的后勤工作来把计划给做好。

这周我主要也是做了一个日常后勤的工作，对于公司要求的一个采购需求，我也是认真的去完成，到每一个部门去征询大家的想法，清楚大家对于这次的采购是有什么样的需求，一些比较难以采购的或者和预算也是有冲突的，也是会和部门的同事去反复的沟通，最后确认，的确可以做了，然后我也是把采购需求的清单列了出来，在这次的征询意见之中，我也是感受到，各个部门同事们的需求是不一样的，而且我要去采购的东西也是挺多的，作为后勤，为公司的同事去做好服务的工作，我也是明白，这是我的职责所在，同事们有什么样的要求也是会来找我，这周我也是帮同事们解决了一些他们的问题，也是得到了肯定，我知道，后勤要做好，也是需要大家认可了，才是真的做好了，而不是我做了多少的事情，而是同事们觉得我做的如何，那样的认可才是真的有用的，我也是很好的去完成领导交代了的一些事情，该做的事情，也是都好好的去做了。

下周主要的一个工作也是根据同事们的一个需求，去把采购给做好，虽然征求了大家的意见，确认了要采购的物品，但是也是需要去执行，去寻找好的供应商，确保物资的质量是得到保障的，并且也是在预算的范围内，毕竟上周也是按照市场的价格去做了一个参考，但是实际的采购之中，其实完全是还有议价的空间，如果做得好了，也是可以节省一些预算的，我也是要努力的去争取，同时除了采购，也是有一些日常的后勤工作要去做好，为各个部门的同事去做好后勤的服务，确保同事们的工作正常的进行，一些需要维修的办公用品要及时的送修或者找维修人员上门，公司同事的一些临时需求也是要尽力的去做好，后勤的事情很多，也是很杂，虽然如此，但是也是有一些重要紧急的需要提前做好，而一些琐碎不是那么重要的，我也是往后安排一下。

一周的时间过得很快，事情虽然做了很多，但是我也是意识到要提升，要去改进的空间也是有的，同时我也是要努力的把事情做得更好，来为同事们做好后勤服务。

## 教学本周工作总结 本周的工作总结篇三

北向资金开年狂奔，自1月4日以来连续17个交易日净买入，成为近期行情的主要推动因素之一，本周前四个交易日，北向资金维持连续净流入，其中，在1月30日，当天净买入186亿元，规模进历史第六，但在周四早盘曾一度净流出，不过午后重回净流入态势，而在周五北向资金全天呈现净流出状态，停止连续17日加仓步伐。

### 北向资金净流入情况叠加上证指数

从市值维度看，北向资金持股市值近5日增幅靠前的行业为汽车服务、工程咨询服务、房地产服务、汽车整车、珠宝首饰；而仪器仪表、电源设备、非金属材料、农药兽药、塑料制品等持股市值则降幅居前。

从净买入金额来看，北向资金本周净买入宁德时代、隆基绿能、招商银行、贵州茅台、比亚迪、中国平安等金额较多，其中，宁德时代被净买入亿元，隆基绿能、招商银行被净买入逾37亿元，贵州茅台、比亚迪、中国平安被净买入超20亿元。

从净买入量看，北向资金净买入包钢股份万股，净买入京东方a万股，净买入中国铝业万股，净买入分众传媒万股，净买入招商银行万股。

### 北向资金一周净流入金额、净买入量前20个股

从净卖出金额来看，本周北向资金净卖出通威股份规模居首，金额为亿元，康龙化成被卖出逾7亿元，科大讯飞、长江电力、tcl中环、美的集团均被净卖出超4亿元，桂东电力、华仁药业、歌尔股份、中国联通等被净卖出超3亿元。

从净卖出量看，北向资金净卖出国电电力超6000万股，净卖

出中国联通万股，净卖出农业银行万股，净卖出中色股份、中国人保超2000万股。

北向资金一周净流出金额、净卖出量前10个股

## 教学本周工作总结 本周的工作总结篇四

### 一、营销心得

不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。实事求是。针对不同的客户才能实事求是。知己知彼，扬长避短。

做为一名合格的营销人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

### 二、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及营销人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

### 三、脚踏实地，努力工作

我深知网络营销是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

#### 四、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习营销员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

### 教学本周工作总结 本周的工作总结篇五

1、 礼仪方面：首先，要特别表扬值日班级六（一）班，开学第一周就按时到岗，每一位执勤学生都拿出了最佳的精神面貌，使学校充满温馨。有些同学见到老师就很礼貌的打招呼，特别值得表扬，也希望其他同学向此学习。

2、 学习方面：上周主要是进行常规教育，营建一个积极健康向上的学习环境。本学期开学的态势良好，学生能延续很好的学习风气，低年级的学生在班主任的带领下，努力改变自己的不良习惯，也进入了一个较稳定的阶段。早自习，教室里传来的读书声使整个校园更有诗意！特别表扬一（1）、一（2）、二（1）、二（2）、二（3）、三（3）、四（1）、四（3）、五（1）、五（2）、六（1）、六（3）班。

3、纪律方面：同学们都能认真完成眼保健操和课间操；路队方面，大部分班级都能有序的排队出校门，特别要表扬二（3）、三（2）、四（2）、五（2）、五（3）、六（2）、六（3）班。

4、卫生方面：由于开学前期做了一系列准备工作，所以学校的卫生保持良好，但偶尔在校园的某一角会发现果皮纸屑等垃圾，希望同学们在以后的生活中能改掉乱丢的不良习惯，让校园环境更添美丽风采！

新的学期新的精彩，让我们欢聚在王家冲共创美好明天！谢谢大家！

一、值周教师评价：朱双萍

（一）上周主要大事：

1. 9月2日中午，学校召开了关于校路队整顿的全体教师会议，就有关上学放学路队提出了改进措施。

2. 9月2日进行了慈善一日捐。

3. 9月3日上午，举行了我校2015学年第一学期的开学式。贾校长在开学式上作了新学期致辞，并向全体学生提出了新学期的新希望和新要求。

（二）主要优点：

1. 开学第一周，因为那三天是阴雨天气，校园环境卫生打扫工作任务比较重，工作困难大。但多数同学在这一周工作中，充分展示了良好的班级风采，不怕脏、不怕累，工作认真，成效明显，校园、楼道、教室的卫生一天比一天好起来，是你们的辛勤付出，给全校师生带来了干净、整洁的学习、生活环境。在此，对每位值日的同学表示感谢。



2. 开学第一周，全校同学能很快地投入到新学期的学习、生活中去，遵纪守法，尊敬老师，团结同学，爱护环境，注重安全，充分体现了我们德培小学师生的良好风采。

3. 中午就餐纪律良好，进步非常明显，能够做到迅速，安静，有秩序，同学们能自觉排队，节约粮食。其中做得比较出色的班级是403班和404班。希望同学们能继续努力，争取更大的进步。

4. 开学第一周，我们做得比较好的就是上学放学的路队，与以往相比，进步真的很大。尤其是1,2年级，放学准时，路队整齐。相比之下，希望今后5,6年级的放学能够及时些。当然，高段中也有做得出色的，比如说501班，放学很及时，路队整齐，而且安静，同学们都非常自觉，班主任只需静静地跟在队伍后面，值得其他班级学习。由于校门口是行车通道，挤在校门口容易出现安全事故，希望同学们能够与老师、家长一起努力，争取做得更好。具体包括：一，家长骑电瓶车来接送的，要按照规定停放好电瓶车，不可以骑到校门口。二，请各位家长按时接送。三，校门口200米内不买零食，当然也包括各类文具等，需要的东西在上学前做好准备。这一点，上周多数同学做得很好，希望继续保持。

### （三）需要改进的地方：

1. 上周五中午，我们值周老师与值周委员一起进行了卫生突击检查，情况不是很好，很多班级垃圾未及时清理，还有地面有垃圾，值日完成不及时，包干场地脏等情况。希望今后的一日三扫能做得更及时更彻底。

2. 早上，在校门口宣传窗处吃早餐的同学比较多，遍地是垃圾，为了校园的整洁，也为了大家的健康，请同学们注意了，今后不可以在宣传窗处或门口吃早饭。

同学们，开学以后，我们的校园变得更热闹了，校园里没有

了你们就缺少了生机和活力。但是另一方面，在学校生活中，我们也要注意安全，我们要自觉做到：上下楼梯靠右走，下课时做到轻声慢步不喧哗；放学时，我们一定要排好路队出校门，一路到家不在路上逗留玩耍。我们也要做交通安全的宣传员，平时要教育家长遵守交通法规，接送时要有秩序地停放车辆，做到不影响他人出行。

新的一周又开始了，祝愿大家学习顺利，每天都能取得进步。

## 二、行政值周感悟：邵亚珠

这一周是我值周，虽然只有短短三天，但感触颇多。由于是开学第一周，我们三位值周教师深感责任重大，开碰头会，指出值周重点，期待能出色完成任务。

### （一）路队问题。

第一天的放学排队，给了我们措手不及。2:50，是一、二年级学生放学的时间。学校门口已挤满了家长，他们望眼欲穿，欣喜而又迫切地等待着自己的孩子。我预定的岗位是在门卫，但不得不转移，希望能打开一条通道，让孩子顺利通过，但是越来越困难，校门外的家长越聚越多，通道越来越窄，到后来，完全堵塞了。

三位值周老师已是无能为力了，校长出动了，王老师、钱老师、周老师都出校门来维持纪律。逆向行驶接送孩子的电瓶车，出了校门还在小店买东西的家长和孩子，社会上的车辆，把窄窄的非机动车道挤得水泄不通。家长怨声载道：学校门口通道小，是政府不作为；学生到小卖部买东西，是老师想赚钱……我们几位老师听着埋怨声，解释，疏导，劝阻，还帮着扛电瓶车，到4点半，校门口才稍微安静下来。

在校长的带领下，我们急忙召开临时会议，商量解决问题的方案，一直到6点。第二天，校长去街道寻求支持，街道政府、

交-警、城-管，都给了我们极大的支持。

者抓拍不文明现象……齐心协力，众志成城，路队畅通用了。

家长对学校的工作还是看在眼里的，但也有不屑的，说“看看能维持多久”，我们有决心，也有恒心，还有毅力，会一直抓到底。

## （二）就餐问题

如果说路队的堵塞还有诸多社会问题的话，那么就餐纪律问题纯属内部矛盾了。第一天，很好，正副班主任都动了脑力，还运用了统筹学，搬菜、分汤、盛饭等工序有条不紊进行，安静，快速，吃剩的也很少，没有让校长看到以往的那道风景，尤其出现了403、404那样的可以称作标兵的班级。但接下来的两天，个别班级有点懈怠，班主任的眼睛盯得不是很紧了，学生在老师的眼皮底下也开始“活泼”起来。这让人想起了一句话：一个人做一件好事并不难，难的是一辈子做好事。活学活用，应该是，管学生一天的吃饭纪律比较容易，要长此以往就难了。老师们，能不能坚持一下，教育从细节中开始，习惯在培养中形成。

## 三、校园现象点评

视角1. 乐了小店，堵了交通，谁之过？

老师、同学们：

1、早晨早自习和中午读报课时间，班主任老师都能按时到岗进班，班级纪律较好。学生们到校后能自主学习，无打闹、追赶情况。学生眼保健操情况有了很大的提高，除了科任老师能在第一时间进班外，班主任更是亲自进教室督促学生们做操。

2、校园卫生和班级卫生情况较好。在各班主任老师的辛勤教育，同学们的环境卫生意识不断增强。各班卫生岗的同学，不怕脏、不怕苦，认真负责，每天及时清扫教室、走廊及卫生区，确保同学们有一个整洁优美的学习环境。

3、值周班级学生岗位明确，工作认真负责，对学校的卫生、眼操、楼内秩序等方面进行有效的监督检查，为创造优美、有序学习环境尽职尽责，尤其是路队岗的同学，及时到岗，不怕辛苦，耐心维持秩序，本周的学生路队秩序有了较大的改进。大多数班级的班主任能够带队送至学校门口进行统一放学，路队整齐有序，学生无追逐现象。

通过上一周的检查发现，需要改进的问题如下：

1、在中午送路队的时候，请老师将路队送到校门口，保证学生安全出校门，并且请每一位路队长都记得拿好路队旗。

2、课间休息时间，请同学们不要跑上升旗台玩耍。中午午休时间，请同学们能按时进寝室休息，不要迟到。中午进校门时，请各位同学都能有序的走进校园，不要横冲直撞，以免撞到低年级的小朋友。

1、校园学习氛围浓厚。早自习组织管理井然有序，书声朗朗，特别要表扬一、二、三年级段的小朋友，早读非常认真自觉，大清早为东城小学的书香校园拉开了序幕。午休时间同学们都在老师的管理下，能静静地在教室里做作业或看书，没有嬉戏吵闹现象。

2、课间休息、阳光长跑、课间活动、午间就餐、排队到指定放学点等各项工作在正副班主任的管理下，规范良好，体现了良好素养，期望同学们继续遵循良好的学习规范。

3、文明礼仪令人赞。同学们非常注重礼仪，早上一进校门，“老师好”“老师早”主动问候，0704班的一位男同学

每次碰到老师都是鞠躬行礼。星期一是三八妇女节，“老师，节日快乐”的问候也是飘然而至，如0802班的胡欣同学。

4、社团活动丰富有序展开。周三是学校社团第一次活动，在上学期开展优质社团的基础上，分学校、年级二个层面全员拉开社团活动，每位同学都依据自己的特长有序规范地参加一个社团，不冲突：合唱、铜管、电子琴、男女生舞蹈、艺术体操、书法、日语口语、剪纸等等，活动组织高效而有序，同学们个个学得认真，玩得起兴，难怪结束后，有同学感叹：周三的我们真幸福！同学们，我们学校的目标是要打造一流艺术特色的学校，学校将会为同学们艺术才能的培养与展示搭建各种平台，相信浓郁的艺术氛围将充盈校园的每个角落，同学们，一定要珍惜学习机会，好好学习！

1、个别同学要注意文明礼仪。刚才我表扬了东城小学整体的礼仪非常喜人，但也有个别同学存在不尽人意的现象，如早上来校时，有几位同学未佩戴红领巾，有的把红领巾藏在衣服里面，有的进校门时小跑冲进，把值日老师与礼仪岗同学当成了“真空人”，全然没有礼仪的问候，当我亲切微笑地主动问候“小朋友好！”，同学们才意识到，报以温暖的“老师好”，星期一至五每天都会有此情景发生，同学们，这种现象老师希望少之又少，不要再出现，你能做到吗？再给大家说个上周发生的事情吧，周二上午0703班的张思诚同学在上第四课时，竟将几个废纸团从窗口扔到走廊，在此提出严肃批评，同学们要注意，这种行为是我们所不允许发生的。

2、课间牛奶、午间就餐问题。课间牛奶，有二个班级出现没及时拿，导致牛奶没来得及喝现象发生，午间就餐时有班级倒菜时没有注意，较多剩菜剩饭倒在走廊地面上，餐后也做了及时的清理，在此，老师提个醒，请同学们分饭菜时要静静地排好队伍，高年级分的同学要小心小心再小心，要防止烫到人，也要防止倒在地上。

3、放学问题。大部分班级都能及时有序地在教师带领下放学，但也出现个别班级放学较晚，无教师带领现象，甚至有一个班级出现只有一位学生拿了班牌到校门口的情形，对这个班级，郑老师在这里先不点名，希望引起大家的重视，这种现象不要再发生。

同学们，虽然我们存在着一些细微的不足，但我相信，在老师的提醒与要求下，同学们肯定会做得越来越好，祝愿每位同学一天更比一天好，阳光开心地生活在东城小学！

郑君辉

老师们、同学们：

大家好，我是上周值周长张艺馨。

本周我们班进行了为期七天的值周工作，在领导和老师的支持、帮助下，顺利地完成了我们入学以来第一次值周工作。

我们发现了同学们的许多闪光点。

1. 捡到物品能及时交公。
2. 很多同学主动帮助值周生摆放体育器材。
3. 主动捡纸片。
4. 低年级同学做操比较认真。

但是我们也发现了一些美中不足的地方，

1. 有很多同学抄近道。
2. 很多同学不戴红领巾，尤其是高年级同学。

3、有很多同学在路队中打闹。

4、有些五六年级同学不服从值周生管理，在此提出批评，希望你们给低年级同学做好表率。

5、损坏体育器材现象比较严重。

下面我宣布各班挂旗情况。

纪律方面：1（4）班，2（4）班，3（1）班，5（4）、，5（6）班，6（3）班、以上班级均有同学损坏体育器材，行为恶劣，其班级纪律挂绿旗，其余班级均挂红旗。

两操方面：除6（1）、6（3）、6（6）班受体育老师点名批评扣分外，其余班级均得满分，挂红旗。卫生方面：全校36个班均得满分，挂红旗。

本周共捡到现金90块六毛五分钱。无人认领的物品有：乘车卡一张、饭卡一张、电话卡一张、水卡7张、水杯3个，笔袋3个、手表一块、眼镜一副等。请丢失物品的同学到传达室认领。

由于我们是入学以来的第一次值周，工作难免有些不当之处，欢迎老师和同学们批评指正，帮助我们提高值周水平！我们一定会虚心接受大家宝贵的意见。

谢谢大家！我的总结到此结束。

一，营运经理梁倩的工作总结

本周主要工作内容：

了解各店日销售情况，适时掌握各店销售情况。

督促各区经理对店内人员新品知识的培训以及对店面的考核。

了解各店人员状况，协助财务做好店面租金单与缴税事宜的跟踪情况。

为做好办公室的管理，参考北京总部的考勤管理制度试行稿，拟定海盛公司的考勤制度报张总审核后执行。

为了提高办公室的工作效率，按照张总的意思已经招聘好两名文员，一名会计，一名库房管-理-员。库房管-理-员在店内实习5天考核后现已安排上岗，跟库房部熟悉日常工作流程。一名文员刘晓英在店实习三天，因其表现不错，又是周一办公司工作任务量增加，所以已安排上岗，主要工作是协助谭巧娟做好各类报表的统计。另一文员陈冬友现安排在洪湖店实习，已经实习3天，计划是派给加盟部，具体等实习考核过后再做安排。新来应聘的会计李颖已经安排下店实习一周，目前在前进店，具体工作待实习考核后再定。

针对本次会员日总结：

这次会员日当天广东区域直营店的总销售是65256元，比上月下降金额为6062.2元。但是本月店面增加三个，所以总体来说本月会员日没能按预期的超过计划. 这一点需要我们做出总结。这次会员日部分店面都有增长趋势，但是我们的大店长安店以及湛江店，南海店都在下降，我会更及时的跟各区经理沟通，分析原因，去改进不足，在剩下的十天里，更加努力，才能创造出傲人业绩。我们在会员日这一天的销售，就能足以见证各店面对会员的维护工作的用心程度。

接下来的十天，广东的同仁们定会齐心协力，努力前进，完成任务。

点评：本周的会员日中，前进8378.1，惠沃6803.2，南宁6173.7，南城5830.3，长安5352.4，晋江4851，惠吉3349，前进店未能连续冲过万元，但，其实，整体的销售也能提升起来，给我们看到区域内的绝大部分的店是有潜力可以提升



的，销售之本在于人，所以，我们还是要将人的工作抓好，合理的调整，合理的激励制度，合理的管理培训，合理的销售策划，相信在本月剩下的1/3的时间里，能出色去完成本月的总销售任务。

张总：你好！我是曾黎。给你发11月9号到11月15号的总结。

9号-10号去深圳开会。

11号回惠州。

这个月任务现以完成87%，计划在20号完成本月任务。争取做21万！

12号去了吉之岛，当天下了一天的雨，几个店业绩都好差，13号业绩明显回升。

本周与上周业绩相比，惠州店和南城业绩有所提高。吉之岛和上周差不多持平，长安和韶关有所下降，但是在这个星期一定会追回来的。

巡店员工提出申请：

- 1，吉之岛要2个美导工作牌，一个店长工作牌，和工衣一件。
- 2，长安店：顾客反映瓶子质量不好，我们都说品牌高档，但都是给塑料袋，希望申请多纸袋子。
- 3，南城店：招人不好招，别人一听到底薪那么低就不来了，希望把底薪提高，单提减少，这样好听，也好招人。
- 4，韶关：一直两人上班，也一直没有休息，也天天加班，也一直也招不到人，想申请看有无补贴。

点评：从曾黎的工作中，可以看出长江后浪推前浪的势头，

自从冯利萍到北京区域代职经理后，曾黎已经能适应现在的工作，希望再接再厉，将东区的销售本月再提一个新高！各店的要求问题，请和营运经理商量后，能解决的，立刻解决，保证店员无后顾之忧。

### 三，西区经理助理王立燕的工作总结

本周两天会议结束后，我又于11日返回了南宁店。

这周有着本月最为重要的日子。（周日的会员日）也是各店冲销量的时刻！

1，湛江店的销量本周最不理想。周五和店长进行了一次沟通，周六和会员日稍微好点！

2，南宁店基本稳定。会员日都早早地到齐了。

经过大家的共同努力销量同上月相比有了突破！但和一些优秀店比起来还有很大差距。还得不断加强，继续前进！

## 教学本周工作总结 本周的工作总结篇六

这一周来，我一直跟着朱总学习，工作。

在工作中，朱总的博学的知识，严谨的做事风格，条理而全面的思维方式及深厚的专业知识等无时无刻不影响着我，指导着我，让我从中学到了很多。

### 一：专业知识方面

首先我对公司的业务及运营流程有了一定的了解，公司主要是以帖牌为主的服务性质的贸易型公司，其主营的产品有羽绒服及高端皮草两类，供应商来自海宁，北京，深圳等，对应的客户是市场及品牌商。

学习了衣服的结构，组成部分及可以大概的估算单件衣服的用料及一般原料的价格，一般情况下的成本计算，利润率等。

羽绒服由面布，里布，胆布，鸭(鹅)绒，填充物，及拉链，扣子等辅料制成，而皮草则是面向高端市场的服饰，他由使用各种不同种类动物的皮毛经过复杂漫长的特殊工艺制作而成，其中包括有：獭兔，貂皮，狐狸皮，貉子皮，水洗羊皮等。

学习了其皮毛种类的大概的区分方法及适用的款类。

现在市场上的貂皮大多是由香港拍卖，从丹麦进口，今年经原料价格比去年有上涨不少。

而国内皮草的两在产地在海宁及河南。

貂皮具有“风吹皮毛毛更暖，雪落皮毛雪自消，雨落皮毛毛不湿”的三大特点，因其原料价格高，独特复杂的生产工艺，高端的定位而卖得比较贵。

如何计算简单的投资回报率，以及企业的成本投资包含哪些大概的方面，什么是机会成本等等。

大约的了解了按照怎么样的比率来排版及计算出成本。

了解到需要计算哪些类目及如何更清晰简洁并明确的做出一份成本预算。

## 二：学习到的技能

分析他目前的状况，存在的问题及机会，多角度的分析可以把问题看得更全面。

朱总让我学习了策略性经销规划是什么概念，使我学习到在碰到一些问题时，可以以更高的角度来分析出问题存在的.原

因，及如何根据所存在的问题，来探讨出解决的明细方案。

其次，学习了wsot分析方法的意思，意义，及如何分析。

即：s代表 strength(优势) w代表weaknes o代表opportunity(机会) t代表threat(威胁)。

而wt方面则指出的是投资可能失败的地方，这一块区域是需要规避的。

在公司的经营中，一定要有可规避部分避风险的代替性产品或服务，以至于在碰到一些问题时不会太过于被动。

在承接业务时，要分析哪些业务是必需要争取的，哪些业务是不能接的。

及需要分析什么时候有必要需增加成本来降低风险，怎样来把握平衡等。

### 三：学习感悟

而看不到这个问题发生的原因，是偶然性还是必然，及可能做到的防范等。

世事皆学问，什么事情都有因果，需要理解这些问题的发生必需要经过多方面多角度的思考。

学习及理解能力及自己的知识面都是有帮助的，只有留意生活，留意身边的事物，你才能懂得生活，懂得身边的事物。

### 四：今后如何自我提高

一：多思考，处处留心皆学问。

二：多看书，看懂书，书中道理无数。

三：结合实际，学会学以致用。

不要知识耳中过，脑海影不留。

四：学习如何提高工作效率，这离不开专业的熟练度及需学习如何提前做好工作。

五：清楚的表述

## 教学本周工作总结 本周的工作总结篇七

xxxx年度我街成立了以街办事处主任谢松弟为组长、分管领导潘菊琴为副组长、各村、社区工作人员为成员的专班，确保了成人教育工作的组织健全，任务的上传下达。

我街成教工作一直紧贴社会需求，与农技部门、宣传部门、劳动部门、社会保障部门和综合治理部门联手共同开展活动，注意扬长避短，采取多种形式，灵活办学，努力体现自身特色。既丰富了社区教育工作的内容，在社会上树立了良好的形象，也扩展了社区教育的形式，增强了教育效果。一年来，我街通过自办、联办、协办等形式，积极开展多层次、多规格的培训，共办班42期，培训2652人次。

（一）以知识更新促进我街精神文明进步，宣传社区教育。

今年10月25—31日，我街根据区教委统一安排，结合谌家矶街社区教育实际情况，开展了主题为“20xx年全民终身学习活动周我知道”的活动，共计250人。

1、在街主要道路高挂了“建设学习型城市，构建和谐”的宣传横幅。开展了主题为“20xx年全民终身学习活动周”我知道的活动。

2、树立学习型家庭。

a□在谏家矶街宣传和发现树立学习型家庭。

b□筛选学习型家庭，树立学习型家庭典型。

c□宣传“学习型家庭典型”的具体事迹，表扬学习型家庭典型。并上级推荐和申请表区级“学习型家庭典型”。

（二）关注民生，构建和谐社区，实施社区教育。

1、为丰富我街居民在两节期间的文化生活，今年元月，我街社区教育部门结合民风，组织社区居民，进行了腰鼓打击方法和踩龙船表演技能的培训，合计96人次。在新年里，这群文体骨干以激情的舞蹈、震天的锣鼓给居民生活增添了乐趣，深受群众喜爱。为了丰富谏家矶街居民精神文化生活，在建国60年大庆之际，我街教育部门，联合江岸区文化局区，组织辖区4个村、社区，及幼儿园等单位共同主办了“谏家矶街20xx年庆祝71建党文艺演出”活动，精彩的18个节目，吸引了2000人左右，歌颂和宣传了我党的政策和功绩，体现人民的幸福生活，取得极大的成功，营造节日的喜庆气氛。

2、关注民生，关注身体健康教育一直是我街社区教育的.着力点。9月28日，上午谏家矶街教育部门与街科协在谏家矶街办事处四楼会议室举办了《中老年人健康知识讲座》。根据区的统一部署，结合我街实际情况，以服务社会、关爱老年人、促进社会和谐为目的，由教育部门和街科协组织了谏家矶街辖区的中、老年人102名群众参加了这次讲座，该次讲座聘请了谏家矶街社区卫生服务中心医生胡波主讲、同时护士王小芳、高慧对老年人进行了血压测量。12月25日，为了倡导居民健身，开展户外运动，我街教育组和文体部门联手在谏家矶江堤上组织了谏家矶街办事处“冬季长跑”活动。

这里值得一提的是我街一直开展的健步走活动。谏家矶健步

走健身队是我街清晨和傍晚展现在谏家矾江堤上的一道亮丽的风景线。在这个队伍里走出了一位全国闻名的英雄。她就是“暴走妈妈”陈玉蓉。陈玉蓉以前患有重度脂肪肝，不能移植肝脏给患肝病的儿子。为了割肝救子，她连续211天，日行十公里，暴走在谏家矾江堤上，并配合每餐只吃一两米饭来减肥，她走破了四双鞋，终于他的重度脂肪肝奇迹般地消失了。也终于可以实现她割肝救子的心愿。“暴走妈妈”是在现实生活中出现在我们身边的徒步健身的突出人物。她的事迹为我街社区教育在精神文明建设上贡献了一种的道德粮食。它也是我区社区教育为我市、乃至全国人民贡献的建设和和谐社会的一种精神粮食。因为“暴走妈妈”的事迹感动了全国人民的心。在她的身上体现了无数个妈妈对儿子的无私奉献和爱心，是我们社区教育中和精神文明建设中所倡导的人间真情。

3、为了减轻精神病人对社会、家庭的危害，减少对家庭的经济负担，及时对病人进行发现，依法免费治疗，把党对弱势群体的关爱送到基层。今年5月，我街教育部门和市精神卫生中心联合主办了《社区精神卫生知识》讲座，对我街、村、社区残联专干共有约30人进行了培训。为了保护我街居民在日常生活中生命和财产的安全，增强防火防灾的预防意识，我街教育部门与街综治办一共聘请市消防队专家作了《防火救火、用电安全》的教育活动，有60人参加。为了关注青少年在暑假期间的成长和生活安全，在暑假期间我街教育组作了《交通、游泳安全教育》，《预防血吸虫病宣传与教育》的讲座，共有80人参加。

（三）结合我街“城中村”改造的社会实际需求，在街市民学校开展实用技术培训和创业教育，以增强了我街失地农民和下岗居民以及大学生的自主创业的意识 and 增加了他们的就业能力。今年3月，为了美化生活环境和生态环境，我街根据区政府要求，组织了所辖养殖农户，共160人次，学习我区有关禁止养殖生畜的文件和要求，并依法对养殖农户进行了经济补偿。6月，为了配合我街，搞好“改村建居”工作，我街

组织所辖农民86人进行了营销培训，并促使其与所聘用公司签定了聘用合同。10月，为了配合辖区内湖大知行学院即将步入社会的应届毕业生更好地找到适合自己的工作，街教育部门与劳动就业培训部门联手，聘区劳动局相关专家在学院内举办了“放飞理想”的专题培训班，约200人参加，以此提高该学院毕业生的创业认识和提高他们的适合社会的能力。该活动还在媒体予以了报道。

#### （四）结合实际开展教育工作

1、根据区政府要求，我街今年元月组织全体工作人员30人，进行了勤政、廉政学习，以保持和发扬办事处勤俭、节约的工作作风。

2、为了打赢防御甲型h1n1流感，这场有关国家经济、政治的战役，我街组织街全体工作人员、村、社区的相关干部共70人次，进行了《防御甲型h1n1流感和防护措施》的学习培训。为完成上述工作做好医疗知识准备。

3、自9月开始至今年底，我街组织谏家矶街办事处干部30人，各村、社区30人，分三个阶段，深入学习《实践科学发展观》，共计340人次。

#### （五）知识更新，能力岗位培训。

1、为了大力推广普通话，促进语言文字规范化使用。今年3月，我街组织全体工作人员学习《语言文字资料汇编》，严格要求使用文字规范化，工作岗位上说普通话。谁出问题，谁受罚，同时，开展评选优秀示范岗活动，以保证签定目标的完成。

2、今年四月，为了提高我街工作人员的工作水平和素质，我街排出3人参加计算机应用培训，6人参加会计原理培训，1人参加社区教育工作培训。8月，组织了街道成教干部3人参加



了社区教育培训。

总之，一年来，我街教育组与农技部门、宣传部门、劳动部门、社会保障部门和综合治理部门联手做了应有的工作，取得了一点成绩，也使社区教育工作在稳定中得到了一定的发展，但客观地说，仍有许多不尽如人意的地方。今后，我们将加强自查，不断改善工作，继续整合各方资源，共同努力，不折不扣地完成全年的教育工作任务。

## 教学本周工作总结 本周的工作总结篇八

不知不觉中，20\_\_\_\_已接近尾声，加入\_房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。\_是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

### 一、学习方面

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

### 二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的是不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

### 三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

### 四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相

对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

## 五、展望未来

20\_\_\_\_这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

## 六、计划

(一)、依据20\_\_\_\_年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣

传的造势。

(四)、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。

(五)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

(六)制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(七)、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。今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!

## **教学本周工作总结 本周的工作总结篇九**

一、制定每月、每季度的工作计划。

充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大\_\_司的知名度及推进速度告知，因为处于双节特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化！

二、制订学习计划。

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。

我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

另外，在20\_年年末的时候，我报考了\_\_学的\_\_专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强团队意识。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20\_年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑得快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。20\_年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。