

# 2023年团委工作总结 乡镇团委工作报告 总结(通用5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 团委工作总结 乡镇团委工作报告总结篇一

### 一、基本情况

镇团委下辖团支部20个，其中村级团支部16个，镇直团支部1个，学校团总支3个。全镇现有团员430人；团委委员5人，其中本科文化程度2人，大专文化程度3人，均属中共党员；团干39名，其中本科12名，大专16名，初中文化程度11名；团干中女团干8名，占团干人数的20.5%，少数民族团干1名，占团干人数的2.5%，中共党员17名，占团干人数的43.5%。

### 二、夯实基础，全面加强团的基层组织建设

#### 1、领导重视，总揽团委工作

镇党委高度重视团建工作，把团建工作纳入重要议事日程，定期不定期地听取镇团委的工作汇报，并及时指导、关心团委的工作开展情况，党委一把手经常亲自过问团的工作，针对不同问题及时给予指导。同时大力推进“党建带团建、团建促党建”的工作模式，把镇基层团组织建设纳入党建的总体格局，统一部署实施，把团建考核纳入党建考核中。每逢共青团的大型会议、纪念活动等，党委领导都亲临现场给予指导，亲自参与了“3.12”植树活动、“五四入团仪式”、“关爱青少年活动”、庆“六、一”系列活等。

## 2、精心谋划，搞好主题活动

坚持党团联建，不断提升基层团组织工作水平。争取支持，加强配合，不断规范团建工作，镇团委精心谋划，积极开展各类健康有益的主题活动，如：今年的3月学雷锋日参加社会义务活动，积极开展五四入团活动，举行庆“六、一”系列活动，丰富了青年人的精神生活。达到了“寓教育于活动”的目的。在广大团员青年中开展举团旗、唱团歌、戴团徽、学团章等活动，不断增加广大团员对团的认识和感情，进一步规范中学共青团工作和团带队工作。要求学校团组织大力开展团组织的各项工作，确保学校团组织工作的制度化、规范化、标准化。镇团委还从整体大局出发，发出“讲文明、树新风”的号召，开展形式多样的文化活动，丰富广大青年的文化生活。青年团员将学雷锋、做好事相结合，走家窜户，关爱孤寡老人，真正尽到了自己的一份爱心。

## 3、全力以赴，加强阵地建设

农村青少年文化活动场所匮乏，基层团组织活动阵地缺失已严重影响我镇青少年的健康成长和团组织凝聚力的发挥，为此，我镇积极寻求多方支持，合理整合资源，在镇财政十分紧张的情况下，筹资5万余元，对团的活动阵地进行建设，从读书育人，健身强体，舆论宣传三个方面作为抓手，将农村青少年文化阵地和团组织阵地建设巧妙结合，务求发挥有限资源的最大功效。活动室以广大团员、团干部和青少年为主要服务对象，除了拥有适合青年阅读的书报外，还配备了棋类、羽毛球、乒乓球等文体用品。在今后的工作中我们将继续丰富活动项目，最大限度发挥团员活动中心的.综合作用，以团员活动室为纽带，进一步提升团组织凝聚力和影响力。

## 4、充分动员，发挥村官力量

我镇现有大学生村官3名，为了落实“党建带团建，团建促党建”的工作模式，更有利于团组织引导青年，发挥服务青年

的作用，同时促进他们在基层综合锻炼、加快成长，更好地锻炼他们，镇党委以提名的方式先后将他们任命充实到我们的团干部队伍中来，让他们兼任村上的团支部书记，他们的加入，为我镇团的发展贡献了不可或缺的力量。

### 三、营造氛围，广泛开展教育引导青少年工作

紧紧围绕引导青年的职能，坚持不懈地用社会主义核心价值体系教育引导广大青年，开展丰富多样的宣传教育活动，大力倡导“青春献祖国，永远跟党走”的主题思想，利用学校远程教育站点，播放革命记录片等教育意义深刻的典型事例。组织团干部参加“我爱母亲河”，“3.12植树节”等公益活动以增强团员青年的凝聚力，通过这些爱国主义、形势政策、民族团结等教育，加强对广大团员青年的思想引导为青年健康成长营造良好的舆论氛围。镇团委与镇劳务站联合，积极开展农村领头雁及订单式培训，以西巩中学为农村富余劳动力的职业技能培训基地，开展农村青工和富余劳动力转移就业培训工作。全面落实农村青年职业技术培训计划，鼓励青年积极投身新农村建设。另外，根据我镇企业的用工需求建立上岗前职业技能定点培训机构，将新镇米业等企业列为我镇安置农村富余劳动力接收基地，加快农民工培训、满足企业用工需求。

### 四、不足之处，力求在今后的工作中克服改正

回顾\_\_\_的工作，取得的成绩固然可喜，但在成绩的背后亦存在着一些问题，主要表现在：一是流动团员多不能按时上交团费，很难有效地按团委的组织要求顺利开展工作，达到预期的目的；二是团委经费来源困难，影响了团委一些重要活动的正常开展；三是团联系青年、服务青年的手段和渠道还十分有限，服务青年增收成才的载体还不能满足青年的要求，需要进一步在实践中探索；四是团组织的主观能动性没有发挥好，团员活动中心对服务对象不能做到全面覆盖，在深化服务、持续引导方面做得不够。

在今后的工作中，镇团委要严格按照“五四红旗团委”的标准，在镇党委和上级团委的领导下，结合我镇农村工作实际，大胆探索，努力创新，继续扩大团员活动中心的影响力和服务面，切实发挥中心的综合作用，进一步提升团组织凝聚力和影响力。多措并举，与镇劳务站和周边企业加强合作，促进青年创业就业。使团的各项工作沿着正确的道路健康快速全面发展。

## 团委工作总结 乡镇团委工作报告总结篇二

本学期，学校教科室工作继续高举教育科研发展与创新的旗帜，紧紧围绕莱城区教科室工作计划中提出的“规范、有效、校本、特色”四个关键词，用心开展“深化有效教学，提高教学质量”这一工作重点，不断提高教育科研在有效课堂教学中的“实战潜质”，追求教育科研形态的“多元化”，倡导教育科研的“特色取向”，在改革实践中提升教育科研的层次与水平。大力倡导“教师即研究者”的理念，鼓励教师发现问题、分析问题、解决问题，在工作实践中不断反思，求真务实，与时俱进，推动了我校教科室工作向更高的层次的发展。

一、深化有效教学，大力推行教学行动研究。

1. 聚焦有效教学，深化行动研究。

本学期学校教科室引导教师着眼于改善教学行动、提高课堂教学有效性，继续大力推行行动研究，即“问题即课题”，引导教师以研究学生发展为中心，发奋改善教学实践。(1)组织教师认真学习教育教学理论。学校下发《幸福与教育》人手一本，提倡集中学习与自学相结合，坚持每周教师集中学习一小时。(2)提倡教师自主学习。学校征订《人民教育》、《教师博览》、《山东教育》、《山东教育报》等刊物二十多种，每位教师自主订阅一份教育教学报刊，让教师透过自学，结合自己教育教学实践，边学习、边实践、边反思、边

总结，把教育科研知识的普及、应用贯穿于整个教育教学过程的始终。(3)倡导教师撰写教育日记、教学后记、教学案例与反思，教科室组织开展行动研究、教学日记、教学后记评比活动，要求40周岁以下教师都能参与。取得了较好的效果。

## 2. 开展有效课堂交流研究。

为了进一步推动有效课堂交流的开展，我们借鉴和学习莱城区有效课堂教学先进经验，透过课堂交流改变教师的教学理念与行为，促进“有效课堂”的构成。本学期各级部教研组老师围绕有效课堂，用心探索，进行有效课堂的研究，于十月份进行了以“有效课堂教学观摩”为主题的课堂研究活动，各教研组老师对这两次课堂观察活动进行了深入的研究与总结，构成了共识，撰写了课堂观察报告，更主要的是老师们透过课堂观察，加强了自我反思，反思自己的课堂，不断改善自己的教学行为，发奋提高自己的课堂效益。

## 二、规范课题研究过程管理，推进我校课题的研究工作。

课题研究是教育科研的重要方式。为了更好地规范学校课题研究过程管理，学校教科室发奋做好指导工作，召开课题组成员会，落实子课题的研究工作。坚持以科学发展观指导教育科研的创新，在课题研究中广泛运用行动研究法，体现“教学即研究”的“草根性”特征，在读书、实践与写作三者结合上推动教师专业成长，加强教学反思的指导与推广，使科研与教学真正做到了一体化。

### 1. 完善课题组考核机制，举办课题研究活动。

为了落实课题的研究工作，学校教科室制定了学校教科室校级主课题管理制度，完善了课题组考核机制，按照要求对课题组实行任务划块，职责到人。组织课题组人员认真学习，落实课题研究，课题组成员围绕课题，举行研讨活动。

## 2. 认真做好课题的申报、立项工作。

为了使我们的教师走上专业化发展之路，成为科研型的老师，学校用心发动和宣传好教师个人学年课题的申报工作，本学期，按照莱城区教研室的课题申报要求，动员全校教师，按级部、分学科，根据自己在课堂教学中的问题、困惑、感悟，用心撰写课题申报表，共撰写课题12个，经过层层选拔，高年级数学课题《“引领小学中高年级学生自主设计数学作业的探索”》，被立项为省级课题。其余的课题作为校级课题，进行研究，在今后将逐级选拔参与更高级的课题立项研究。

## 3. 规范课题研究过程管理和成果的整理。

本学期我们将行动研究的方式引入课题研究过程，围绕“人文教育”这一省级规划课题，组织教师实实在在地参加课题研究，充分发挥市级骨干教师和课题组等为主力的学校科研队伍的核心作用和骨干作用，从而不断丰富课题研究的。在研究的同时，我们重视阶段性研究成果的搜集、整理，撰写课题研究报告；重视成果的实践运用，促进科研成果的转化。学校教科室进行了总结，将本学期主课题研究过程资料进行了整理，装订成册，用心参加好各级组织的课题结题及相关评比活动。

## 4. 认真做好课题的结题工作。

我们共有19项课题被区级以上教科室列入学年立项课题。为了关注好教师的个人学年课题，教科室能用心主动与老师们加强联系，让课题进课堂，要求老师们对自己的课堂进一步加强自我反思与总结，认真撰写好课题论文和研究报告，在09—10学年课题研究成果评比活动中，我校省级“十五”课题“利用信息技术提高学生素质研究”结题并获山东省课题研究成果二等奖，“十五重点课题生活化、活动型、探究式小学德育课程创新教学研究”结题材料已经报送课题组。“阅读中外经典，享受读书乐趣”、“小学生自主性学

习教学策略研究”等12项省市区课题正在研究。领导和教师们在扎扎实实的课题研究与结题中不断提高教育科研潜质，成就自我。学校在课题研究中培养了一大批骨干教师，促进了研究型教师队伍成长的速度，学校的办学水平、办学潜质得到全面提高。

### 三、加强特色学校建设，打造学校教育品牌。

办学特色是学校丰富发展，提高办学档次的必由之路。本学期，我们结合我校实际，从理论与实践的结合上提升我校特色学校的品位，发奋寻求学校管理、教育教学、校园文化建设等方面特色的切入点和结合点，精心打造学校特色品牌，在建设上求发展。透过特色文化影响学生，发展学生，发展学校。学校教科室一如既往地做好学校作文特色建设的有关工作。

用心开展好学生快速作文系列活动。这学期我们坚持把作文教学特色与建设书香校园结合起来，用心开展师生共读共写活动，让师生共读共写成为一种生活方式。本学期认真举办好学生限时快速作文活动，组织开展好师生共同参与的各項系列活动。在教师方面：学校用心推荐优秀教育读本，定期开展读书交流活动，读书演讲比赛；倡导教师写随笔、教育日记，对自己的教学行为进行反思，对教学中的一些热点问题发表自己看法，对教育改革提出理性思考，为学校的改革与发展出划谋力。在学生方面：我们用心开展好藏书、读书活动，办好班级图书角，开展读书交流活动，打造书香校园。本学期我们参与了莱城区语委办举办的“文心雕龙”杯教师、学生新课标作文大赛，其中四年级一班的张冉、四年级二班的杨淑涵、陈璐瑶、五一班的张静远、五年级五班的张期飞被选中参与了现场作文展示；吕美、刘翠红两位老师参与了教师组的现场展示。

### 四、加强教育科研的阵地建设，做好成果的总结与推广工作。

加强对课堂观察的研究，同时我们还发动教师撰写教育科研论文，取得了较好的效果。

### 1. 着力组织教师用心参加各级各类的征文、论文、成果评比。

本学期为中青年教师进行了论文撰写专题讲座，教科室将担负起收集、反馈信息的任务，及时把市级以上有关征文、论文、成果评比等信息传到达每个教师，由教科室对教师的论文、成果进行筛选，把好质量关，教科室用心向报刊投稿，本学期有40多篇教师论文获奖、发表。其中刘慧勤发表论文一篇，刘焕贵5篇论文获奖，吴修峰、刘栋国两位老师各发表论文两篇。张娟老师获得省级优质电教课二等奖、市级优质电教课一等奖，王娟老师获得音乐教师基本功比赛省级二等奖，音乐教师基本功比赛单项奖。

### 2. 加强综合实践活动小课题研究，成果丰硕。

加强综合实践活动小课题的研究，使小课题研究构成了可持续性、级部特色性。如三年级级部的“非物质文化遗产”小课题研究系列，四年级级部的“手工操作”小课题研究系列。各班在总课题的基础上，衍生出自己的班级小课题，构成了本班的特色课题研究，充分利用周三下午的全校综合实践课，进行小课题的研究，成果丰硕，三年级级部成功举办校级综合实践活动展。在莱城区综合实践小课题展示中我校推选展评的“五谷丰登”获得一等奖，“饮料与健康”获得二等奖，李俊才老师的案例《小课题大文章——五谷画小课题研究》获得一等奖，吕美老师的案例《低碳生活在我们身边——废纸变宝》获得二等奖，绳建红老师的案例《让绿色覆盖我们的校园》获得三等奖。

### 3. 引荐作品，用心投稿，提高学生写作兴趣。

一学期来，语文老师在“超多读写，提早阅读”这一课题上，认真研究，培养学生的阅读和写作潜质，学生的写作水平得

到全面提升。先后组织三至五年级学生参与“中华小状元”杯作文大赛，共有394篇获奖，特等奖3篇，一等奖124篇，二等奖132篇，三等奖68篇，优秀奖67篇。吕源、王秀芳、康丽华、李凤云、任晓燕、吕美、郑华、亓茜、刘栋国、张莉、刘翠红、吴修峰、刘泉英、刘玉双、房静、苏爱玲获得优秀指导奖。

在新的学期里，学校教科室将以人为本，求真务实，一如既往为教师、学校服务，用心推动我校教育科研的发展与创新，更好地打造学校教育科研的品牌。

## 团委工作总结 乡镇团委工作报告总结篇三

xx年10月，公司的另一个楼盘盛世蓝庭如期进驻，我被调至盛世蓝庭项目部。经过这三个项目的洗礼，也让我从中学到了很多，各方面都有所提高。新的项目，新的起点，我把公司领导交给我的每一项工作都当作是个人工作经验积累的宝贵机会，圆满地完成工作任务是我唯一的目标。

在xx年度本项目部的销售额并不理想。上半年楼市销售畅旺，楼价也持续飚升，但下半年由于政府的各项政策陆续出台和银行收紧放贷要求，令整个楼市急剧降温，使得销售工作艰难重重，也是我从事本行以来最为严峻的一段时期。而本案做为地理位置优越纯住宅定位，同做为一种投资型住房，在宏观金融政策冲击下，使得同期的销售业绩大大的萎缩。

在过去一年中的销售工作主要是以本项目的住宅为主，透过前期对当地房地产市场、居民消费习惯、理解房价状况等深入了解，并结合本项目自身优势，制定出一套适用于本项目的可行性营销方案。并透过公司全体同仁的共同努力，从正式进驻本案起直至本月，本项目为尾盘销售，同时销售难度较大，不会象刚开盘的项目一样超多销售，客户来访问量太少，从进驻到今年12月下旬有记载的客户访问记录有400组来电20共完成销售金额2157856元基本上完成公司预定的指标。

本项目之前的一些琐事也是导致产品进入淡季区很淡的一大因素。房地产市场的不稳定因素，户型设计过大或不合理，价钱偏高，很多人也采取了隔岸观火。每一阶段都能对现场销售起到一个促进的作用，但事实与计划还有必须的差距，原计划三个月内开好水电开户都向后延迟了若干个月，因此，无形当中对现场销售也造成了必须的影响，楼盘自身因素由于受到规划的影响，本项目在同等住宅小区相比还存在一些差距，如楼间距小、无小区环境、水压、水电开户、楼梯、贷款问题等等。个性是贷款问题，在同等条件下，贷款客户在选取我们楼盘时要比购买其他小区的住房首付比例高出10%，同期存款利率也将提高许多。因此，在无形当中也增加购房者的资金压力。但是由于受到整体环境的影响，原先公司预定的价格体系与现市场行情相比较已有了很大的变化，目前单从单价上看我们的价格似乎还有必须优势，无形中为楼盘的销售起到了促进的作用。

有待改善的几个方面：

工作没有一个明确的目标和详细的计划，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，从而经发销售工作没有一个统一的管理，工作时光没有合理的分配，工作局面混乱等种不良的后果。工作职责心和工作计划性不强，业务潜力还有待提高。

在销售旺季时，成交额比之前低，没有做好带头作用，在销售困境中没有表现自己销售潜力的一面。有些工作状况没有第一时光汇报上级，造成必须的麻烦。沟通不够深入。我们在与客户沟通的过程中，不能把我们的楼盘的信息直接传到达客户，了解客户的真正想法和意图。

在客观总结成绩和经验的同时，我也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是业务水平待未提高和各项规章制度的贯彻执行力度不够。我们就应勇于发现问题，总结问题这样能够提高我们的综合素质，在工作中就能发现

问题总结并能提出自我的看法和推荐，这样业务潜力就能提高到一个新的档次。

加强学习，运用到实际工作中。本着回顾过去，总结经验，找处不足，丰富自我。在此段期间很感谢公司领导的体谅和教导，总结一年来的工作，自我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同事学习，取长补短，在以后的工作中，我会及时加以改正，取的更好的业绩。

1、“坚持到底就是胜利”坚持不懈，不轻易放下就能一步步走向成功，虽然不明白几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放下对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往期望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自我过硬的专业素养从心地打动客户。

2、学会聆听，把握时机。不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。了解客户需求。第一时光了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时光。推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

3。销售技巧最基本的就是在接待当中，始终要持续热情。销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就到达了。

4. 和客户交流的时候不要自我滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，透过聆听来了解客户的需求，是必要条件；同时也就应是个心理学家，透过客户的言行举止来决定他们内心的想法，是重要条件；更就应是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。

5. 机会是留给有准备的人：在接待客户的时候，我们的个人主观决定不要过于强烈，像“一看这个客户就明白不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

6. 做好客户的登记，及进行回访跟踪。记住客户的姓名。可能客户比较多，不必须能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是能够记得的，至少是他的姓氏！

7. 常约客户过来看看房，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选取几个房型，使客户的选取性大一些。多从客户的角度想问题，这样能够针对性的进行化解，为客户带给最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，能够放心的购房。

8. 提高自我的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在应对客户的问题就能游刃有余，树立自我的专业性，同时也让客户更加的信任自我，这样对我们的楼盘也更有信心。客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

9. 运用销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间能够互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。你能够很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期盼客户能够成交。

11. 这次没成功，立即约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，每次新客户过来都能成交。毕竟此刻的经济形势是不会出现这样好的结局的。假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你能够更加了解客户的需求，也能够帮忙你确定客户的意向程度。

12. 承诺不能如期做到，在营销行业有一句话：“80%的客户是建立在20%老客户的基础上”。房地产销售亦是如此，作为商品房产品，老客户的推动作用更是不容忽视。而想使老客户能带动销售，除了产品自身品质过硬吸引客户之外，还需要很好的口碑宣传和整个开发公司在老百姓心目中的形象。

13. 持续良好的心态。每个人都有过状态不好的时候，用心、乐观的销售员会将此归结为个人潜力较差，整理、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改善和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨，等待与放下！龟兔赛跑的寓言，不断地出此刻现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放下，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的

道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而能够早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有耗尽的一天。所以一向以来我坚持着做好自我能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

14. 售楼人员要有正确的决定力，要能找出你要服务的客户。通常的做法是，能够对客户做一下评估，确保他们是能够做出购买决策的人。

15. 销售人员给客户第一印象至关重要，所以中国台湾的房地产销售公司老板允许自我的销售人员在上班时光去理发店也就不足为奇了。真正的专业售楼人员对说什么把握得极准，而且能够吸引客户听下去。是客户感觉到你十分真诚，而不是夸夸其谈，如果能做到这一点，你就成功了一半。所以，作为售楼人员，要锻炼出这种本领，成功地推销自我。

16. 目前，很多商品房延迟交房，施工质量问题投诉日益增多，如果你的开发商很有实力且守信誉，这方面做得比较好，那么就套十分自豪地向客户推销你的开发商，这样，能够让客户感到更安心，更可靠，更踏实，也会使公司的形象牢牢地记在他的脑海里。

17. 售楼人员要满怀热情和激情地推销，因为真诚和热情是很容易感染人的，千万不要让客户认为你是在泛泛而谈。你至少能够找一个绝妙的理由，并说服他思考购买，能够说“这是开盘价，过两天就要涨价了”、“只优惠十套”，说话要简洁，并机智地加以运用，不要让客户认为你是在下套让他去钻，不然的话，潜在客户不会认真思考你所说的话，如果客户能够思考的话，你就能够带他参观样板房或现场介绍了。

18. 聪明的售楼人员会做一个开场白，大略讲解一下，然后再正式介绍。当客户觉得能了解新鲜搞笑的信息时，就会愿

意花时光去听，给客户详尽的信息，突出楼盘的优点和独到之处，做个好的演员，背好台词，设计你的一举一动，包括客户一进售楼处讲些什么，在参观样板房的路上讲些什么，现场讲些什么等等。一切努力都只为一个目标：向客户推销你的楼盘。

19. 客户买房不仅仅是满足基本居住功能的需要，是因为他还看到了除此之外附带的高附加值。你在向客户介绍你的楼盘时，就应清晰无误地告诉客户，楼盘超值超在什么地方，因此，你得掌握将价值或超值的概念融入你的楼盘介绍中。

20. 要想让客户此刻就购买你的楼盘，就务必熟练地运用销售技巧——制造紧迫感。紧迫感来自两个因素：此刻买的理由以及投资回报。要制造紧迫感，首先应让客户想要你的东西，否则就不可能有紧迫感。

21. 你无法成功将产品推销给每个人，但肯定能、也就应能让每个人都明了你的销售推荐。这时，你应相干客户再次陈述楼盘的优点，高附加值以及优惠条件。另外，还要说一下发展商是如何的可靠和稳定，以及相应的实力，一展你的本领，才干和学识，言简意赅地说明购买程序和有关交易条款注意事项等。

22. 成交是你精心运筹、周密安排、专业推销、辛勤努力的必然结果。当客户已来看过几次，足以让他做出明知购买决策时，随时都可能拍板成交。此刻，就是决定“买”还是“不买”的时候了，如果你使客户信服了，并成功地运用上述要素，成交的可能性就有80%了。

总之，我在工作中所经历的酸、甜、苦、辣也将成为我日后工作中的宝贵经验。就应说这一年付出了不少，也收获了很多，我自我感到成长了，也逐渐成熟了。我不敢说自我的工作做得十全十美，但我认为：前面的路，不管是一马平川还

是艰难险阻，只要顽强地走过去，就会获得宝贵的经验。也正因为如此，我在实践中不断摸索、总结、得出经验，相信这些经验，终将成为我一生宝贵的财富。

注：更多精彩内容请关注三联工作总结栏目。

## 团委工作总结 乡镇团委工作报告总结篇四

一、进一步完善团委组织机构依据《中国共青团团章》和我校团委实际工作的需要，在学校领导的大力支持下，进一步完善了我校团委的组织机构。团委书记负责学校团委全面工作及学生会管理工作；年级团支部任组织委员，负责发展新团员、团籍整理、团费收缴、团关系转接工作；大胆开展工作，组织了一系列活动，都出色的完成了本职工作。

二、落实团委的组织工作认真落实发展新团员、收缴团费、整理团籍、团关系转接和团干部培养等各项日常工作。1、经过各班班主任、团支部选拔推荐和团委认真严格的考察，在“五四”青年节前，发展了一批新团员。2、针对高三毕业生和高一新生，及时组织了团关系转接工作。3、及时完成团费的收缴工作，并按团工委的要求上交。4、加强了对各班团支书的选拔培养工作，十一月提高其工作潜力，加强了各班文体活动的开展。

三、让学生会成为学校管理的好助手我校学生会工作由校团委全面负责，学校领导全力支持、高度重视学生会工作。由于高三同学学业紧张，退出学生会，为保证学生会工作和学校管理工作的正常有序，在学校范围内公平、公正、公开的举行学生会部分职务的招聘。经过严格选拔，更多优秀的同学参与到为学生服务的学生会工作中来，为学生会补充了超多新鲜血液，学生会组织充满活力。为落实好学生会工作，让学生会真正成为学校管理的好助手，注重平时对学生会干部的严格管理和培训，使他们不断提高管理潜力和管理水平，不断改善工作方法，不断增强服务意识，切实维护了广大同

学的切身利益，为协助学校政教处搞好学生管理做了超多用心有效的工作。同时，用心引导学生会的同学参与组织学校的文体活动，丰富了我校的校园文化生活，成为全面提高学生的整体素质的保障。

有激情、有干劲，但缺乏经验。校团委用心配合政教处工作，组织班主任工作论坛，发挥老班主任的帮扶作用，使年轻的班主任迅速成长。高中班主任工作做的有声有色。六、工作存在的问题20\_\_年的团委工作中，我校团委有开展成功的工作，但也在工作中存在了一些问题：1、宣传工作还不够到位。每次活动开展好后，信息报送工作还不够及时。2、教工团支部的建设还需进一步加强和完善。由于青年团员教师流动性比较大，导致了教师团支部各项工作的滞后。3、团员学生理解学习的参与率不高。在一些活动中，我们见到的都是用心分子，而大部分团员同学参与的机会很少，今后将努力改善，为更多的团员学生带给实践的机会和展示的舞台。团委的工作充满了挑战性，我们务必不断的更新理念，在实践中摸索工作经验。学校无小事，事事皆教育，团委工作又是德育教育的前沿阵地，它的工作渗透在教育教学的各个方面，因此，多份职责，长抓不懈，创新德育策略，必须会结出累累硕果的。在本学年的工作中，我们在不断地总结反思，在我们的工作中还有诸多不足之处，有待于今后改正和提高。在今后的工作中，我校团委将不断提高管理水平，为学校的教育教学带给更优质的保障服务。

## **团委工作总结 乡镇团委工作报告总结篇五**

本人于90年3月进入xx公司，参加工作，具有较强的工作职责心、尽职履责潜力、服务服从意识和较高的专业知识水平。从199020xx年，我在xx公司从事气焊切割作业□20xx年以后我就改为劳资员，本总结是在改为劳资员以后，对所从事的劳资工作进行的一些总结。劳资员的主要工作，第一是劳资管理，第二是公务事情，第三是成本核算，因此，本人总结

也以此三条依次展开，进行叙述。

## 第一：劳资管理

在我改为劳资员以后，我遵守公司的规章制度，执行领导的行政指令，严格按照规定履行工作职责，忠于企业，团结、协作、诚信；保守公司机密；负责公司现场所有人员工资的制单、汇总、装订，并与队部持续联系，配合财务工作，带给有关资料；负责人力资源调配工作，建立健全职工进出的流水台帐；及时准确地作好劳动工资统计工作，作好各类台帐、报表，带给有关经济指标，按时上报上级所需的各类报表；熟练掌握有关劳动政策及相应的法律法规，精通本岗位业务，努力学习，不断提高自身的业务素质。

在工程项目的劳资工作中，个性是有劳务分包的现场，劳资员的事情个性多，马虎不得，务必仔细的一件一件的办理。从项目所有人员进厂以后，所有人员的衣食住行，劳资员务必合理安排有效管理。管理的同时需要与经理部相关领导协调，并作出一些具体的相关规定。如房间几人一间，那些人身体状况如何，是否适合睡上铺如有劳务人员，还要思考是否与职工要分开，是否与职工同吃同住，如不同吃同住，还要另行为劳务人员思考吃住问题。所有人员的行李铺盖都要有借用手续，或按规定交纳抵押金，都务必细心的向各施工人员讲清道明让他们配合劳资作好各项工作。在工程项目中，另外一个比较头痛的事情，就是吃。如果项目有大食堂，职工买饭票还好，劳资员省事很多，如果是队部食堂，那就要时刻操心，务必从食堂人员、买菜人员及渠道、职工伙食的菜谱，一一抓起，否则职工就会有怨言。当然，众口难调，我的办事原则，只要多数人说好，那就是好了。在办事过程中，最重要的事情就是工资。工资的管理，直接影响到工人的干活。如工资做错，工人就会来找你理论；工资作少了，工人会找你来抱怨，总之，在管理过程中，我一向按照公司文件进行工作，决不夹杂私人感情，个人恩怨等，一切要以讲道理，摆事实为准，这样才能以理服人。同时保证，所有参

于施工人员的工资及时发放，以免因工资事情闹出不愉快不协调的事情。

我总结的劳资员的劳资管理工作，就是要精、稳、准。精：就是一切要细心，从每件小事抓起，这样才能保证大事有成。所谓小事，就是衣食住行，所谓大事，就是项目成功。稳：所谓稳，就是遇事不要惊慌，出了事情就务必立即解决。所谓准：就是工资表、各项报表作的要准，不要有错，多个小数点，少个小数点都将会造成不可估量的错误。

## 第二：公务事情

劳资员又叫劳资办事员，所谓办事员，就是领导或则公司安排的公务事情的.办-理.。在多年的公务办事中，首当其冲的就是公司文件的学习和宣传，让每位职工及时了解公司的最新信息，和最新管理制度。如20xx年1月份，总公司对所有在册职工群众嘉奖事宜，本人将其宣传后，现场每位施工人员无不高兴倍至，对公司的未来充满了期望，干起工作来，更加充满斗志。一支充满激情的队伍，无不战无不胜的。俗话说的好阿，悲哀末大于心死!只有要理性、有激情、有斗志，什么样的工程，我们的职工都能将其顺利完成。这就是宣传的作用。办事过程中，还有职工的考核、升职、班组的承包与建设等，我一一根据队部下发的最新通知和信息及时落实反馈给现场所有职工，决不耽误职工的个人前途。办事过程中，还有许多杂事的.办-理.，如办公用品的采购，急发事情的处理等等，总之，只要是本职应做的事情，我都一马当先的完成，决不推委扯皮。在越南施工现场的管理中，取得如下成效：班组的建设与管理得到加强;加强了班组培训学习。班组长的职责直接影响影响现场的工作质量和进度，因此，在20xx年度的班组建设中重点加强了班组长的培训与学习(如职工转正、评技等)，使他们真正发挥技术骨干和模范带头作用;现场管理有效的得到改善等。

## 第三：成本核算

劳资员的另一主要工作就是成本核算。所谓，工程施工，走在最前面的就是效益，效益要靠成本来控制和管理，这就促成了我们劳资员承当起另一大事情就是成本核算。成本核算，我认为就是一个小孩蓄钱罐的管理办法，要不停的往里放，少往外拿，这样钱就会越积越多。工程管理中，我抓住主要的进钱点，也就是工程款，每个月生产都会有进度，就滋生出了进度款，这也就是我成本收入控制的来源，另一重点就是支出，主要是材料、机械和其它消耗。在成本不变的同时，减小开支也是成本控制的一个办法。作为劳资员，不仅仅要抓收入，还要控支出，对成本进行控制，然后在支出与收入的总体核算下，计算出是否盈利或亏损。作为劳资员，我每月底根据实际状况，作出成本核算表上报队部和现场施工领导，让队部和现场领导能及时了解现场成本状况，并及时采取措施，如节源减流，合理利用机械，有效安排施工人员等。在工作中，我坚持：在工作中学习，在学习中工作，不断积累经验，不断进步。我全面学习了公司的内部劳动定额，化工行业定额、全统定额等，因为这，就是成本核算的基础，以此基础和合同，对现场进行控制和考核，有效的节约成本，最大的促进收入。

总结：当然，在工作中也存在不足之处，如经验尚浅，专业水平略有不足，有很多地方做的不到位，不够熟练。总之，在工作中，我会不断学习，不断提高自己的业务技能，不断的促进自己，使自己成为合格并优秀着的劳资员，为公司的繁荣，挥洒自己辛勤的汗水。