

2023年家校联系工作总结精彩例文(汇总9篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

家校联系工作总结精彩例文篇一

根据中共喜德县委办公室、喜德县人民政府办公室《关于在“挂包帮”活动中深入开展机关干部直接联系服务群众的实施方案》（喜委办发[2012]13号）的具体要求，为进一步深化“挂、包、帮”活动，认真做好新形势下群众工作，密切党群、干群关系，提升机关工作人员的群众工作能力，进一步转变机关干部工作作风，拓展联系群众的途径，丰富服务群众的内容，畅通群众意愿表达渠道，推动干部深入基层、深入群众解决实际问题。我局高度重视机关干部直接联系服务群众工作，局长亲自抓、负总责，及时成立了相应的领导机构，并结合我局实际制定了具体实施方案。

一、指导思想

以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，紧紧围绕“服务人民群众、打牢基层基础、推进科学发展、促进社会和谐”的目标，按照“挂、包、帮”活动要求，推动机关党员干部到联系村制度的落实，进一步畅通群众利益诉求表达渠道，着力帮助解决群众生产生活中的实际困难，化解各类社会矛盾，促进社会和谐稳定。

二、联系对象和范围

按照县委联系服务群众工作要求和“挂、包、帮”活动安排，每名机关干部负责帮扶所联系红莫镇回龙村的困难群众，重点帮扶老、弱、病、残和低收入家庭等对象，着力帮助解决生产生活中的各类实际困难和问题，进一步密切干群关系。

三、活动要求

（一）坚持领导带头，干部广泛参与。群众工作局局长是活动的第一责任人，率先垂范，带头深入基层，深入群众，加强与群众面对面的沟通交流，带头为群众解决实际问题。广大机关干部要积极参与，结合农村工作实际，找准岗位职能与服务群众的结合点，真正把工作重点转到深入基层、服务群众上来。

（二）坚持诚信务实，解决问题。精心安排好走访地点和时间，要把“人对人、面对面”作为走访的主要形式，根据自身实际和工作安排，与群众保持经常性的沟通联系，对走访中群众反映的问题，要根据实际情况予以区别对待。能够当场答复的问题，当场给予答复。条件不具备或不符合政策规定暂不能解决的，以及群众不理解的问题，要耐心细致做好解释工作，争取群众理解和支持。

（三）坚持改革创新，突出特色。在完成我局各项中心工作的同时，紧密结合自身工作岗位，不断丰富和创新走访的活动内容、载体和方式，努力使走访活动更加贴近基层、更加贴近实际、更受群众欢迎。在帮助群众解决各种实际困难的同时，更加注重从政策和制度层面来解决问题、推动发展、改善民生。

四、工作重点

（一）走访群众，了解民情民意。带着感情、带着责任进农村，把进村入户作为这次活动的重点，主动走访群众，主要采取“人对人、面对面”的走访形式，广泛收集社情民意，

全面了解群众在生产生活中的实际困难和问题，及时掌握基层生产生活的有关情况新问题。

规宣传给广大群众，把州、县上的重大决策部署送进群众心里。大力宣传党的路线方针政策和州委、县委的重大决策部署、各项具体的惠民政策，使基层群众了解国家、省、州、县大事，感受到党和政府的关怀。

（三）化解矛盾，促进社会和谐。要把解决群众反映的突出问题作为走访活动的着力点，积极化解人民内部矛盾，最大限度增加和谐因素，最大限度减少不和谐因素。

（四）为民办事，真诚服务群众。以群众满意为目标，着眼于解决群众最关心、最直接、最现实的利益问题，围绕群众增收致富，帮助群众理清发展思路，破解发展难题，科学制定发展规划，从根本上增强自我发展能力。

五、组织领导

（一）高度重视，强化领导。推行干部直接联系服务群众工作制度，是加强和改进新形势下群众工作，赢得群众支持和信任，提高群众满意度的迫切要求，对推动科学发展、凝聚群众力量、促进社会和谐，具有十分重要的现实意义。群工局成立了以局长阿果打体同志任组长的活动领导小组，成立领导小组办公室，负责对活动进行组织协调、工作推进、检查考核。各位机关干部要进一步统一思想，明确走访的目标要求，多措并举、全力推进。

变成扰民，以良好作风和实际成效取信于民，做到开展活动、做好工作两不误、两促进。

（三）强化宣传，营造氛围。充分运用标语、网络及活动简报，加强对开展活动的动态、安排部署以及有影响的活动事项进行宣传报道，形成强大的宣传声势，努力营造广大党员

干部部深入基层、服务群众、创先争优、推动发展、促进和谐的浓厚氛围。并及时发现总结上报走访活动中好的经验和做法，强化典型选树和培养，进一步树立机关的良好形象。

（四）严肃纪律，强化考核。领导小组要加大对全局联系服务群众工作的检查、考核力度，确保措施落实，效果明显。要采取电话访、现场看等方式，对包村、帮户活动的组织开展、措施落实和工作成效等方面进行严格的检查考核。对走访中发现的问题，要及时提出整改意见，防止走过场、流于形式。把机关工作人员联系群众工作列入绩效考核内容，并且作为评先、评优基本条件之一。

附：

1、喜德县群众工作局直接联系服务群众工作领导小组成员名单；

2、喜德县群众工作局机关干部帮扶困难群众表。

中共喜德县委群众工作局

2012年6月5日

喜德县群众工作局

联系服务群众工作领导小组成员单

组长：阿果打体群工局局长

副组长：达吉且哈党支部书记、群工局副局长

吴 邦 宏群工局副局长

成员：罗边木柳群工局工作人员

王 国 富群工局工作人员

边 涵 瑶群工局工作人员

吉伍阿支群工局工作人员

领导小组办公室设在群工局办公室，达吉且哈同志任办公室主任，具体对联系服务群众工作的组织开展、措施落实和工作成效等方面进行检查考核。

喜德县机关干部帮扶困难群众表

家校联系工作总结精彩例文篇二

篇一

政治方面：认清形式与时俱进在思想上、行动上努力与党保持一致，不断加强政治理论学习，提高政治敏感性，坚持从自身做起，从严格要求自己，从端正思想认识入手，正确处理学习和工作关系，积极参加组织的各种活动和学习，做到认真写体会，谈感受，从思想深处认识到学习的重要性，理想和信念得到进一步的加强。

学习方面：学以致用，不断提高专业水平，不断充实完善自己，努力使自己成为工作明白人，随着形势发展，准备工作在新形式下不断出现新情况、新问题，如何在新时期把准备工作干好，必须不断加强学习，不断充实完善自己，让自己深深感到学习问题是一个学到老的问题，学习永无止境，只有不断学习适应形式变化，勇于面对和探索问题，才能使自己适应工作。

工作方面：加强责任心，完成好各项工作，在上半年的训练中能够做到坚持‘严’字，按照‘学有所思，思有所悟，悟

有所行，行有所果’的思想来要求学员，必须坚持‘三常’常学：在艰苦的训练中务实自己的职责，常思：努力在理性思考中提高判断问题，筹划工作的综合能力，常用：在工作中，用新思路、新方法、解决新问题，求得新成效，使学员成为知识型、务实型、开拓型的复合型人才，并自觉要求学员必须具备良好的政治思想。

作风纪律方面：自律意识强，争做合格军人，认真落实《条例》《条令》和部里规章制度，严格遵守请销假制度，公私分明，不假公济私，在集体利益与个人利益发生矛盾时做到以集体利益为重，在地方人员交往中，严格遵守军队纪律，维护军人形象，在团结同志中讲民主重团结，在他人发生矛盾、误会后，不背后私下议论人，认真开展批评和自我批评，敞开心扉、畅所欲言，与别人谈心，交心中达到更好的团结人。

学习方面：自我感觉学习缺乏系统性。其次是同与时俱进的思想有差距，创新意识不足。最后是与‘务实高效’的工作作风有差距，在快、深、严、实、韧，这几个字体现的还不够。

工作方面：有时存在着不扎实、不细致、不深入的问题，在日常工作中存在着满足于现状，上面布置什么就干什么，工作方法平平塌塌，有照抄照搬的现象，工作不够深入，精力没有的发挥，四个“勤”做的不好。

篇二

一、提高思想认识，努力干好本职工作

俗话说：“事小见思想，滴水见太阳”，思想是行动的先导，只有思想进步，工作才有动力，思想的进步来源于文化理论知识的充实。本人在思想上牢固树立“以队为家”的思想，在思想上始终与中队党支部保持高度一致，积极学习科学文

化知识，努力提高自己的文化水平和思想觉悟，积极参加连队的思想政治教育，在学习中，认真听讲，认真做好笔记，保证了学习质量，提高了思想觉悟；在工作中，热爱本职，充分的发挥一名士官，一名骨干的模范带头作用，身为一名班长，我清醒的认识到一名班长肩负的责任，首先以条令条例中所规定的班长职责为指导，在工作中能够严格的要求本班的战士，目前班上新同志的军事素质较差，在训练中，能够科学的运用训练方法，严扣细训，认真的纠正动作，取得了明显的成绩；在生活当中，能像一名兄长一样，关心、爱护本班战士，积极主动的为班里的战士化解了思想矛盾。

二、落实条令条例和各项规章制度

“无规矩不成方圆”，条令条例是管理和约束战友们完成任务的基本保障，在这第一季度中，自己能够认真的学习条令条例，将条令条例落实到工作和生活当中，在小事中注重细节，不因外界的因素而放松对自身的要求，始终以连队为核心，把落实条令条例和各项规章制度做到实处，在平时开展工作也是以条令条例为依据；能严格要求自己，加强自控能力，注重作风纪律养成，努力树立良好的自身形象，生活上不给组织讲价钱、谈条件，在工作和生活中始终保持严谨的工作和生活作风，认真地履行一名班长的职责，能够事事想在先、干在先，不折不扣地带领全班完成好领导交给的每一项任务。

三、总结这一年的工作，有好的特点，也有存在的不足

(一)工作中还有放松要求的现象，对新知识的学习钻研上下的功夫还不够，标准不高的现象。

(二)日常生活中对自身的要求还不够严格。

(三)有时开展工作方法还不够灵活。

以上是我的年终工作总结，为了促进下一步工作上台阶，我

一定加强自身政治学习，不断提高思想觉悟，发扬吃苦耐劳的优良作风，提高自己的业务技能，不断学习新知识，提高解决新情况，新问题的能力。

家校联系工作总结精彩例文篇三

中国汽车市场是全世界发展潜力最大的汽车消费市场，汽车销售的总监想要有更好的业绩，还得学会做工作总结。今天本站小编给大家为您整理了汽车销售总监工作总结，希望对大家有所帮助。

在这将近一年的时间中我通过努力的工作，收获了许多宝贵的经验。在辞旧迎新之际，我有必要对自己的工作做一下系统的深刻的总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于在新的—年中把工作做的更好，自己有信心、有决心在新的—年的工作中做的更好。下面我对—年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到xxxx公司工作的，在销售部从事过销售计划工作半年后，转而开始从事汽车销售工作。之前我是没有销售经验的，缺乏汽车行业销售经验和销售知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，仅凭着对销售工作的热情，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，我经常请教公司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—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，也取得了成功客户案例，—些优质客户也逐渐积累到了一—定程度，对市场的认识也有—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。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己在一定程度的不能揣摩顾客的消费心理，引导顾客进行消费，错失了很多机会。作为我们xxxx的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们xxxx卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们xxxx店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们xxxx的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款车的车型，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的爱车，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这大半年的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

回首，看看今年的一年，我都不知道自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

一，我认为今年业绩没有完成的原因是以下三点：

1. 市场力度不够强，以至于现在唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生！没有达到预期效果！
2. 个人做事风格不够勤奋. 不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想！
3. 在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

二，工作计划□

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

三个大部分：

1. 对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有

条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2. 在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

3. 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

九小类：

1. 每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

2. 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3. 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

4. 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。

5. 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6. 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7. 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8. 自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的！我是独一无二的！”。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9. 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

三，明年的个人目标：

一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情！个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养！怎么延续？把工作当成一种手段而不是负担~工作也是有乐趣的，寻找乐趣！通过20xx年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们可以做到也一定能做到！我明年的个人目标是400万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车（4万~7万）！一定要买车，自己还要有金！

我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗！加油！

一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分市场群体实行差异化营销

对策一：加强销售队伍的目标管理

- 1、 服务流程标准化
- 2、 日常工作表格化
- 3、 检查工作规律化
- 4、 销售指标细分化
- 5、 晨会、培训例会化
- 6、 服务指标进考核

对策二：

细分市场，建立差异化营销细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据20xx年的销售形势，我们确定了油罐车、化工车、洒水车、散装水泥车等车型的集团用户、瞄准政府采购市场、零散用户等市场。对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，我们加大了投入力度，专门成立了大宗用户组，销售公司采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了我**公司的专用汽车销售量。

对策三：

注重信息收集做好科学预测当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度。

二、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部管理，作到请进来、走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的专用汽车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

三、注重团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业知识。通过聘请专业的企业管理人才对员工进行了团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

20xx年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对20xx年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司20xx年公司各项工作的顺利完成。

家校联系工作总结精彩例文篇四

又到年底了，今年是接触网络销售推广工作的第三年。上个星期六、星期天花时间整理了一下20xx年、20xx年、20xx年网络客户成交和寄样品次数的客户资料数据。

虽然成交额总的数量不是几十万、几百万。但从成交额增长百分率上看，今年比去年同期增加了3倍多□20xx年比20xx年增加了将近5倍□20xx年寄样次数比起20xx年增加了63%;20xx年寄样次数比20xx年增加了233%。看到这些数据，真是很高兴!(当然、小数字增加起来更容易也是一个原因、10变成20容易、100变成200就需要花点时间精力了……)

即便是这样，心里仍然坚定了一个信念、坚持用网络推广加大产品的宣传力度、使20xx年网络销售的成绩再上一个新台阶。

根据几年来的感悟、我认为网络上的客户促使成交的最大因素就是建立信任感。性价比高的产品有很多、客户能找到你、也能找到你的很多有优势的同行。异地客户对于成交缺乏的就是信任感，随着网络化的发展、网络信息化给我们带来了便利的同时、也制造了一些危机，受到网络诈骗的客户也不在少数。所谓一朝被蛇咬、十年怕井绳!

所以，我们在做了为客户提供高效率服务、高性价比产品的同时、也要消除客户与我们供应商之间的顾虑，让客户与我们合作起来放心、开心。

第一次合作卖产品、后续的合作用服务来赢得客户的认同和信赖。在我们喊出诚信经营的同时，也要身体力行，用行动去证明自己的承诺。

家校联系工作总结精彩例文篇五

一、精心组织，扎实推进

工作开展以来，乡党委高度重视，精心组织，迅速成立了以乡党委书记为组长的党员干部联系和服务群众工作领导小组，并落实专人具体负责工作。乡党委书记作为第一责任人，亲自部署、亲自动员，切实指导全乡15个基层党支部开展党员干部联系和服务群众工作。同时结合联系和服务对象实际，明确推出工作重点和重心。成立了党员干部联系和服务群众工作督导组，由乡党委班子带队，坚持定期深入基层各单位督促和指导开展党员干部联系和服务群众工作。

二、拓渠道丰形式，强服务取实效

党员给农户进行草莓种植农技帮扶并组织成立了草莓合作社，为草莓种植户从种、管、销各环节提供了全面的服务。--养殖产业支部通过组织养殖小区建设，在全乡建设了400户养殖小区和39户养殖大户，使全乡生猪养殖业水平上了一个新台阶。--旅游协会支部组织承办了第五届--枇杷乡村旅游节。节日期间，全村实现旅游收入150万元，接待游客3万余人，日枇杷销售量达万斤。

多形式提高服务效能：一是“1+1”结对帮扶，按照副科级以上领导干部帮扶3户，各办所帮扶1户的结对形式，党委班子成员、乡镇机关各部门与15个基层党支部结成了党员干部联系和服务群众对子，有力推动了党员干部联系和服务群众的顺利开展。二是丰富多彩的主题活动。依托“群众盼我做什么，我为群众干什么”主题活动实现四个一(组织一次主题讨论活动，提交一条工作建议，参与一次志愿服务，做好一件好人好事)，切切实实的组织广大党员做好服务群众工作。三是转变干部工作作风，打造服务型干部队伍。党委以“三用心”、“三深入”、“五突破”为标准，大力加强机关行政效能建设。通过严格执行干部去向公示制、驻村干部周下村

制、首问责任制、亮证上岗制、文明接待制、年终考核制等规章制度，引导党员干部切实转变工作作风，增强责任感事业心，争当优秀党员示范岗。同时，结合机关工作实际，开展了“爱岗敬业勤政，做群众贴心干部”的主题实践活动，深受群众的好评。

家校联系工作总结精彩例文篇六

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求：

1、每周要增加10个以上的新客户，还要有5到6个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户，在有些问题上你和客户是一致的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、销售工作总结中切记，客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成10到20万元的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这月的销售工作总结，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，为公司做出自己最大的贡献。

家校联系工作总结精彩例文篇七

一、20____年安全生产工作主要开展情况：

1、公司并购后立即对原国产员工全面组织三级安全教育，建立公司员工三级安全教育卡；对三批共计68名新招聘的社会人员组织安全教育，要求各二级单位建立部门级、工段班组级安全教育，确保安全教育考核合格后上岗。

2、成立了国产公司安全生产管理机构，对安全操作规程、岗位安全操作规程、“四不伤害”防护卡、员工安全手册及《国产公司安全生产责任制》、《危险作业分级审批、监护管理办法》、《停送电管理办法》、《sncr烟气脱销操作管理办

法》《现场“三违”及基础管理考核办法》等共计98项涉及安全环保管理制度进行了修订并下发。

3、完成20____年度共计5次窑系统检修，检修前分专业同外委单位签订安全施工协议，项目安全交底后再行施工。每次检修前成立安全督促组，每天一期检修安全检查通报，充分暴露外委施工单位及公司检修不安全行为和不安全现象。

4、接管后立即规范公司生产早会、安全生产经营例会会议制度、安委会、月度环安例会，制定管理干部夜班值班、查岗、巡查工作表，明确值班工作内容，确保夜间生产运行正常、安全受控，树立海螺管理模式。

5、认真组织20____年“安全生产月”活动，成立活动领导组，在公司安全生产经营周例会上合并召开“安全生产月”活动动员会，布置活动内容。“安全生产月”活动涵盖预热器清堵应急演练、举办“安全生产”演讲比赛。将活动相关材料按时上报股份公司生产调度中心。

6、培训方面，公司级每月一期安全环保专项培训，其中包括新《安全生产法》知识培训、全体中层人员新《环境保护法》知识培训、公司全员参加《现场“三违”及基础管理考核办法》培训、杜邦安全管理知识培训等一系列内容。20____年公司26人参加特种作业培训取证、10人安全管理人员培训取证；21人参加特种设备操作人员培训取证。

7、定期开展安全环保专项检查，长期针对炸药库、油罐、氨水、危险化学品及矿山爆破作业进行专项检查，全年共计组织22期专项检查，每期出检查通报，对检查出的问题明确整改期限、整改措施及整改责任人，逐步完善了现场安全防护措施，并对违章现象落实考核。

8、公司积极开展对总降失电、防暑降温、余热器清堵雨雾天气、消防等应急演练共8项，通过应急演练的有效开展，向广

大员工宣传事故应急知识和自救与救技能，切实提高全员的安全防范意识和逃生避险技能。

9、对现场需安装标示牌的地方进行了梳理，并逐步完善了现场安全警示标示牌，提醒了员工工作时需注意的安全事项及营造安全管理氛围。

10、为加强特种设备安全管理，防范公司安全经营风险，公司对特种设备存在的问题进行了梳理并整改，且联系质监局进行了特种设备检验。

11、公司从接手之后严查违章行为，对习惯性违章行为及违反公司安全管理制度的行为进行了考核，全年共安全考核153人次（部分员工多次考核），现场的违章行为明显减少，员工不好的行为习惯的得到改善，对预防安全事故的发生起到了良好的作用。

二、存在的主要问题

1、由于安全管理工作不够扎实，全年发生6起轻伤事故及2起轻微伤害事故，其中12月份连续发生两起轻伤事故。

2、虽然原国产公司已经拿到安全标准化二级达标匾牌、证书，但是现场安全隐患点多，整改较为困难，与安全标准化要求内容差距较大。具体表现为现场设备如风机旋转轴安全防护罩缺失严重，直爬梯无防笼、栏杆不符合要求、巡检通道不完善等。

3、并购公司员工安全意识相当差，理论技能水平有待提高，且员工安全培训积极性不高，检查、考核抵触情绪较重，安全管理工作推动较为困难，对公司的安全生产有严峻的考验。

三、20____安全生产工作思路：

- 1、以安全培训、安全考试、悬挂安全横幅、整理现场安全标志牌、组织安全综合检查等多种形式，合理制定20____年度安全环保培训计划，全面开展安全管理新模式，提高全员安全理念，确保安全生产。
- 2、定期开展月度安全环保综合大检查及炸药库、油罐、氨水罐、矿山爆破作业专项检查，每期检查出检查通报，对上期检查整改落实验证，对违章、违规落实考核；坚持窑系统检修每天检查通报，暴露安全问题，确保检修安全。
- 3、严格按照集团公司、股份公司以及地方安全、环保部门要求做好季节性、节假日等安全环保检查工作，按要求上报各项真实检查材料，检查不流于形式，不弄虚作假。
- 4、加强安全环保法律法规的学习，积极参加各级安全环保部门组织的学习与培训，提高环保管理人员的理论水平。加强与地方安全环保部门沟通，每月1-2次到安监、环保部门进行拜访、交流，固化友谊。
- 5、不折不扣完成年终检查需整改项，每项整改必须有验证材料；同时持续梳理各项安全环保规章制度、流程，研讨、会签、下发、执行。
- 6、认真学习十三五“国家将实行最严格的环境保护制度，将解决环境污染必须出台强硬管理措施”，进一步提高全员环境质量意识，确保全年重大安全、环保事故为零，职业病发病率为零。

家校联系工作总结精彩例文篇八

孩子的教育离不开学校和家长的教育，两者要相互配合好，对孩子进行有效的教育，孩子才能健康的成长。今天本站小编给大家找来了家校联系工作总结，希望能够帮助到大家。

在担任班主任工作期间，我深切地感受到：处理好家长与学生的关系、家长与学校的关系、搞好家校联系工作对班主任工作大有益处。

1、充分利用《致家长的一封信》总结阶段性的工作，指出需要家长配合的地方。本学期，共发出十封《致家长的一封信》(包括学校集体发的)，从学习习惯的养成、健身计划的实施、卫生的保持、安全防范、复习计划、家庭教育调查等多个方面向家长作出了总结和提出了要求。根据家长反馈的情况，大部分家庭都能根据要求积极落实，取得了良好的收效。

2、开家长会或请个别家长到校。这是做好家校联系的最直观的手段。本学期的5月份，我班召开了本学期第一次家长会。会前，我做了很充分的准备。会上，与家长探讨了如何培养孩子良好习惯、如何帮助孩子改正一些常见的缺点等问题。会后，很多家长也集思广益，提出了很多建设性的意见和建议。

3、及时通电话与家长联系。电话联系比较迅捷，也比较能抓住问题的关键。我个人还有一种周期性电话联系的情况：针对班级一些特殊的同学，我与家长保持经常电话联系，彼此交流家校情况。针对个别事件：如同学未请假也未到校的情况；连续几天作业不能及时上交的情况；近日学生思想行为，身体状况异常等情况，我也会及时与家长电话联系，反映情况。有些家长也习惯主动打电话给老师，反映孩子的情况。

4、通过飞信或者平安校园发信息与家长取得联系。这种方式是我目前使用频率最高，也是最为便捷的、效果最好的。例如作业的发布，学校的临时通知、通告，学习方法技巧，学生在学习上存在的问题等等，都可以通过这个平台及时发布，让每个家长对自己孩子在学校里的学习情况、学习进度以及存在的普遍性问题，都及时掌握，以便采取相对应的措施。

5、通过班级博客这个平台与家长进行交流。这个平台最近有

很多家长都能积极参与互动。到班级博客浏览、留言、发博文、传照片，利用此平台加强与老师的交流，感受班级文化的建设，学习家庭教育知识。

与家长沟通时应注意的问题：

一、信任尊重家长，做到胸襟开阔。

当学生有错时应与家长取得联系，但要理解家长的难处，不能训斥家长，不能把学生的错误转嫁给家长。要尊重家长的情感，对家长做到温和有礼，以商量谈心的方式来交流教育孩子的得与失。对于学生的学习，不给家长增加负担，但必要的检查还是应该的。不歧视差生家长，应一视同仁，平等对待。家长对班主任或学校工作有意见，抱着有则改之，无则加勉的态度，做到宽容大度，胸襟开阔。这样家长会与之同心同德育人教子。

二、听取家长意见，共商育人良策。

“三人行，必有我师”。更何况班主任面对着如此众多的家长，很多人对孩子的教育也很有经验。家长与老师的精诚协作，发挥的参与作用是不可低估的。

为了更好的促进学校和家庭之间信息交流、思想沟通，保证教师和家长之间在良好共处的环境下探讨教育学生的问题、促进学生良好发展，我主要采用了给家长写信、电话、短信、平安校园平台、班级博客、家长会、班级qq群等方式和学生家长进行沟通交流。

一、致家长的一封信。

给家长写信，是我们学校与家长沟通的一种老传统，针对孩子们出现的比较普遍的问题，我通过致家长的一封信的形式反映给家长，及时取得家长的支持。比如，针对本班有互不

相让、因小事情就大打出手，造成受伤的情况，及时给家长写了一封信，让家长引起重视，加强对孩子的安全教育、与人正确相处的教育，杜绝打架斗殴现象。再比如，针对孩子们在综合实践活动课中发展不够均衡的教学实际，我及时给家长写了一封信，增强了家长对综合实践课的认识和重视，取得了家长对孩子学习的支持，力争让每个孩子都能得到良好发展。

每次发下信后，第二天，我都及时收回，认真阅读家长的回信，以便及时了解家长的宝贵教育建议，为下一步班级开展工作，教育孩子打好基础。在阅读家长来信的同时，我自己也在学习，在家长身上学习教育孩子的知识。可以说，给家长写信的方式得到了各位家长的认可，也受到了很好的成效。

二、电话、短信、平安校园。

家长们平时工作都比较忙，不可能事事都往学校跑，打电话、发短信都是比较便捷的沟通方式。比如，班内哪个孩子表现进步了，我会及时给家长发个短信报喜；运动会上谁表现突出了我也会给家长发个短信；谁在学校里出小问题了，我会及时给家长打个电话做沟通交流；如果是通知之类的我会及时通过平安校园平台发短信告知家长。很多家长收到短信都会很高兴，很感动，他们为孩子的精彩表现高兴，为老师对孩子的上心而感动。

三、家长会。

本学期，共召开了两次大型的家长会，开学初一次，主要总结上学期的工作、介绍开学初的学习表现、传达下一步的工作和学习要求；利用期末复习前的时间召开了家长会，将孩子一学期的表现、学校、班级开展的一系列活动及时反映给家长，让家长有了一个知晓我们工作的机会；针对期末复习给家长提了一些建设性的建议，以便家长可以针对孩子自身实际去辅导，去教育。从家长会后，孩子们的表现来看，家长会

应该是开出了实效，收到了良好效果。

四、班级博客。

为了让家长及时了解学校和班级开展的各项活动，第一时间了解孩子的在校表现，我会将学校开展的各种活动以图片或文字的形式发到班级博客上；还有孩子们的优秀作文、优秀日记等等，让家长及时了解班级活动又了解了其他孩子的表现，从而知道自己的孩子有什么长处或不足；另外，博客上我还设立了“家教之窗”，里面会发布一些家教信息，让家长能及时了解到教育孩子的好方法。班级博客已经成为我们班家长和学生都很喜欢的一种沟通平台。

五、家长委员会。

充分发挥家长委员会的作用，通过家委会一系列活动的开展充分调动其他家长的积极性，大家共同为如何管理班级、如何教育孩子出谋划策，大家一起努力把班级管理工作干得更好！

我们的教育要想取得良好的效果，离不开家长的配合和支持，家校工作是一项细致的、经常性的工作，需要投入相当大的精力才能达到预期目的。我愿尽最大的努力让更多家庭配合学校教育，共同创建美好的明天！

家庭教育是对少年儿童进行教育的一个重要方面，是国家整个教育事业的有机组成部分。家庭教育具有早期性、针对性和持续性的特点。家庭教育对于促进少年儿童行为、习惯、品格、情感等非智力因素的培养和形成，都起了至关重要的作用。

家庭教育的环境、质量和效果与家长的素质密切相关。我们教师就是帮助家长了解更多的教育信息，掌握科学教育方法，在日常生活中，为实现孩子全面发展的目标施教。父母是孩

子的天然教师，我们为进一步提高家教水平，我们做了以下工作。

- (1)、希望学校在激发学生学习兴趣方面多下功夫。
- (2)、帮助学困生增强学习自信心,加大补差力度,早日见成效。
- (3)、不要频繁更换教师。
- (4)、孩子的好成绩与实际能力悬殊大。

教育：

(1)、加强学生的思想品德教育。 (2)、双休日孩子上网玩游戏，自主性差。

生活：

(1)、学生学习时间问题。 (2)、学生活动时间问题。

其它：孩子成绩差，担心孩子的出路。

四、对策与措施

1、关爱每一个学生，尤其对学困生、德困生更要多给予关心、鼓励与帮助。

2、定期进行青春期教育。

3、后期德育工作重点将放在网络道德教育方面。 4、及时沟通交流，互通信息，增强合力。

5、进一步完善家校联系制。每月要确保至少一次与每位家长进行书面或电话交流，对学生回家后的学习生活要加强指导和反馈。

1、互动性、人文化家长会的出现，顺应了时代发展要求，开创了家长会的新局面。家长和教师是合作伙伴，老师不是家长的家长，家长不是学生的学生。

2、家长会能否取得成功关键在平时。 3、居安思危看问题，稳中有改求发展。 4、家长会的成功是老师与家长合作的结果。

5、家长对学校教育提出的要求在认识层次上逐步提高，给学校教育、管理提出了更高的要求。

教子尚须人品高，树直还需勤培育，孩子的成长，不仅是家庭的事、学校的事，还是全社会的事，只有综合教子的合力效应，才能取得最佳效果。今后还须不断努力，相信有广大家长的配合，我们学校会越办越好。

家校联系工作总结精彩例文篇九

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学习党的xx大精神和两会精神、南网方略、南网和公司工作会精神、云南省和南方电网公司关于节能减排的规定等文件资料、袁懋振董事长和廖泽龙总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。通过学习，我对“”重要思想和科学发展观有了进一步理解，增强了学习和实践“”重要思想和科学发展观的自觉性和主动性；进一步提高了对党的先进性认识，进一步把握了党的先进性的本质和科学内涵；进一步认识了共产党员先进性的基本标准、现实标准和具体标准。通过学习，进一步领会了南网方略的重要性。深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是我以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极性都有了很大的提高。

二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读昆明理工大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《云南电业》发表文章。

三、认真做好本职工作，提升工作能力

(一) 营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis□营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《云南电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的内容》，年底组织监控中心验收，参与《云南电网公司监控中心后期建设思路》、《云南电网公司营销监控中心运行管理制度》、《云南电网公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、

优质服务10项、其它2项。

(二) 县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《云南电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范(试行)》、《云南电网公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则(试行)》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《云南电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。