

职业学院教学工作总结 大学学院活动工作总结报告(通用10篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么什么样的报告才是有效的呢？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。

职业学院教学工作总结 大学学院活动工作总结报告 篇一

一、致力于团体队伍建设

我们中心这个小团体主要由两个主任，各个年级、班级心理委员及几位热爱中心工作的同学构成。要开展好相关工作，一个良好的队伍建设是十分必要的，中心从成立开始，就把加强团体队伍建设，增强内部凝聚力作为成立初的首要工作。为此，我们开展了相关活动。

1、不定期召集中心全体人员进行讨论以发现问题、提出问题，共同

为中心后面的工作、活动献计献策。

不足

3、在中心内部成员开展团体辅导，以增强中心的凝聚力，同时帮助

心委们学习一些基本的心理健康问题的基础知识、应对技巧。并把这个活动延续下去。

二、致力于团体内部成员知识的培训

由于中心刚成立，大家对心理健康教育方面的知识、技能了解的还不多，因此，我们中心也十分注重大家的知识、技能等方面。

1、与其他院加强联系，由心理健康教育指导老师蔡颀对我们进行三

院联合的心理健康教育知识讲座。在讲座中，我们院积极参与，除了各年级、班级心理委员，各寝室长以及感兴趣的同学都积极参与。

2、充分利用学校心理健康中心资源。

(1) 积极参加学校心理健康中心举办的心理委员培训活动

心理健康教育知识的关注度与兴趣度很高，大

一、大二共有60多人参加此次阳关心理学校。

我院在成立这一个月多月以来，除了致力于基本工作的展开，还针对第四届5.25大学生心理健康教育节开展的简单的活动。

1、各班积极组织本班同学观看心理电影、心理访谈等节目。活动形式虽简单，但大家也能够从中获得启发，获益匪浅。

2、为宣传5.25大学生心理健康教育节，增大其影响力，在心理健康

节前两天我们就在学院进行心理图片及心理效应知识展。

四、积极参与学校心理健康中心举办的活动

学校心理健康中心针对此次大学生心理健康节相应举行了很多活动，我院同学积极参与，如：参加“说出你的故事”征文及演讲比赛，心理健康游园活动等。

指导及中心成员的努力下，我们地理科学学院心理健康分中心的工作一定会开展得越来越好。

职业学院教学工作总结 大学学院活动工作总结报告 篇二

一个优秀的销售员必须具备深刻的了解自己的产品，准确的锁定目标群，严格的执行拟定的销售计划，记录完善的客户信息等。

销售人员必须先熟悉所销售车型的产品定位及市场定位，然后根据定位锁定目标客户群，制定每日销售工作量并严格执行，只有确保量变才能产生质变，必须完整记录客户的有效信息，只有确保客户的沉积才能保证销量的平稳及足部的上升。

1、目标客户群准确的定位以及人群的挖掘

目标客户群准确的定位直接影响到开发客户的准确性。存在就是有理的，每一款车都有他的客户群体，客户信息的收集除了常规的来店(来电)还有报纸，电视、企业名录、网络推广、成交客户的转介绍、同行经销商介绍、人群聚集地派发资料及名片。

汽车跨界最伟大的销售员乔吉拉德，他凭借自己的努力在1976年内销售1452辆新车而被列入吉尼斯世界纪录。如今这么多年过去了，世界还无一人能打破这记录。成功的秘诀最重要的事情就是他每天都在做与自己汽车专业相关的事情，无时无刻不在思考实现专业的汽车销售。乔吉拉德来华演讲他的销售技巧，一个小时的课程，乔吉拉德上台后进行了简单自我介绍然后开始发名片，一直45分钟后，加上翻译的翻译时间整整用去了50分钟，这时乔吉拉德说我的销售第一堂课讲完了。

2、有计划的开发客户

有计划的开发客户可以快速提高销售业绩，通常我们认为开发客户先由熟悉的人开始，在足部走向陌生客户，有句话辗转反复5人你可以见到总统，也就是说这5个人分别代表5个群体，只有不断的扩大自己的社交圈才能结识更多的人，结识更多的人才能有更多的销售机会。

印地安人有句谚语：第一句话和朋友说最简单，其实每个客户都是我们的朋友。反之每个朋友都是我们的客户，通常认为开发客户先由最熟悉的地区县再到周边城市省份，只有在熟悉的地方你才能更好的展现自己，所以开发客户在地理区域上由熟悉的地方到陌生城市，从人脉上由朋友到朋友的朋友到陌生人。

3、让电话变得有意义

任何一次无意义的电话，都是对潜在客户的骚扰，所以和潜在客户通话时一定要让他得到收获，与潜在客户联系前，必须做好相应的准备，尽量全面的收集潜在客户的资料。包括：潜在客户的姓名、兴趣爱好、所在地、所处行业、行业动态、行业新闻、甚至家人信息等。尽量了解潜在客户的需求，与潜在客户联系前，自身要克服打电话的恐惧心理，做好详尽的打电话前的笔记，手边放好可能需要的相关资料，有的业务员还准备了一些符合潜在客户兴趣爱好的新闻趣事以及幽默笑话。

4、约客户的准备工作

要约客户时，尽量做到不在自己当班时，尽量安排同区域内的客户，尽量要约客户来展厅，在自己熟悉的环境下洽谈。如果要约上去客户处，要做好上门前的相关准备：如仪容仪表（统一制服），男士不佩戴饰物，女士化淡妆，准备好名片及佩戴好工作牌。准备好相关车型资料、报价、合同、收据、

计算器、及签字笔、最好不要安排在午休以后。

职业学院教学工作总结 大学学院活动工作总结报告 篇三

xx年是实施“ ”规划的关键之年，全体干部职工在总公司和公司董事会的正确领导下，坚持以党的xx大精神和“三个代表”重要思想为指导，全面落实科学发展观，围绕年初制定的工作目标，以市场为导向、细化管理为手段，稳抓企业经营和管理，克服各种不利因素，工作职能逐步规范。较好地完成任务指标。现将xx年工作情况及xx年工作安排简要汇报如下。

一、2-x年工作情况

(一)以增收增效为目标，抓好销售工作

11年，认真分析和把握酒店业的发展趋势，坚持以市场为导向，调整经营思路，创新开发客源市常提高市场竞争能力和经济效益。公司全年完成各项收入xx万元，完成计划%，较去年同期减少xx万元，下降%。全年客房平均出租率为%，年均房价元xx元/间天。按可比口径计算全年完成利润xx万元，完成计划%，上缴税费xx万元。总费用额xx万元，比去年同期减少xx万元，下降%。

一是调整经营思路，加大营销力度。今年以来，由于受各种不利因素的影响，公司经营任务完成的不够理想。面对困境，公司上下迎难而上，一方面招聘营销人员，充实销售团队，结合市场客源结构，对销售人员进行分工，分别成立了客户组、商务组和团队组，主动跟踪各自的市场客源，加大各种资源的挖掘扩展，加强沟通和交流，想方设法留住老客户。

另一方面调整思路，加大营销，制定“面向，辐射”营销方

案，实施“走出去”战略，不断扩大对外宣传合作，拓展客源市常三月组织销售员赴进行促销，走访了□xx厅以及xx厅等单位以及各大旅行社。五月去xx地区进行专项促销活动。

三是制订了一系列的促销方案，提高住房率。利用xx周年厦庆，在电视媒体□xx晚报上做宣传广告，印制宣传彩旗，给客户订制礼品，以及印制代金券等促销活动提高酒店的知名度。四是重新制定了□xx年前台销售部销售员工资待遇方案》，提高销售员的工作积极性。全年前台销售部xx年共签订商务协议份，旅行社协议份，订房中心协议份。

二是转变观念，稳定物业收入。物业部发扬拼搏精神，知难而进，勤奋工作，一方面完善管理制度。通过建立维修记录、收款实时记录，规范物业合同，建立走访日和工作分析会，为各项工作的开展奠定了良好的基矗。

二是提升服务促进营销。对所有物业单位及写字楼租户能做到主动上门服务，以良好的服务形象和信誉吸引和稳定租户□xx年物业单位出租率达%，写字楼出租率达%，续签新合同份，新增广告位两处，增收xx万元。

三是抓重点攻难关。由于歌舞厅经营不理想，导致收租困难，通过谈话、停电、发律师函等催款、收款等手段。积极与建行协商，追缴了xx年物业管理费xx万元。物业公司积极转变思想观念和服务理念，实现从“管理型”到“服务型”理念的深刻转变，倡导“服务于人，业主至上”的全新服务理念。

克服困难拆除违建房，整顿自行车棚，清理长期堆放杂物恢复消防通道等措施改善小区环境；配合消防公司更换烟感系统，积极开展百日消防安全排查，确保业主和租户的生命财产安全；举办各种文娱活动丰富业主和租户业余生活。通过加强服务意识，丰富服务内容，爱安公司xx年完成收入xx万元，房屋出租率达到%，出色地完成了各项计划任务指标。

三是输出管理，扩大拓展规模。成立xx酒店管理公司是总公司发展战略中的重大举措，也是xx公司新的经济增长点的抓手，更是我们企业培养和锻炼人才的重要场所。成立初，在公司的前期筹备、制度完善、分公司的成立、前往各地市的拓展活动及至对两家酒店的成功接管，这些都与及管理公司员工辛勤工作分不开的。特别值得一提的是去年6月份，能无条件的服从组织安排到xx大酒店工作半年，这种心系企业、无私奉献的精神是值得我们每一个人学习的。经过一年的积极运作和辛勤工作，作出了有效的探索和尝试。

四是更新系统，规范停车场管理。完善了大厦外围各项设备、设施、车场系统及标识路线的工作任务，达到了停车场管理的标准化和规范化。投入资金改造收费管理系统，增设远程读卡和消费点刷卡功能，利用新系统加强管理，减少了漏洞，节省了人员和减少了烦琐的工作环节及强度，大大降低了运行成本。保安部在较好的完成治安消防职能工作的同时，全年完成停车场收入xx万元。

(二) 以提倡节约为重点，实现低成本运营

而且降低了能源损耗□xx年，大厦总的耗电量为万度，比去年降低了万度；水电费xx万元，比计划少开支xx万元；日常维修费用xx万元，比去年减少了xx万元。

二是规范监督检查，狠抓工程质量。工程部对x楼装修和员工餐厅装修过程中进行严格的监督检查，从施工材料的质量及施工安全着手，发现和消除质量问题隐患和苗头，使施工质量得到保证。在工程验收过程中，认真负责、严格把关，对重大项目工程都预留质量保证金，保障了公司利益。

(三) 以提升质量为前提，抓好服务工作

今年以来，公司通过加大培训力度，更新服务理念，开展质

量检查等措施抓服务，抓质量，旨在“外树形象，内强素质”。通过一系列活动的开展和具体措施的落实，提高了公司的整体服务水平。一是加大培训力度，提高员工素质。培训是提高员工素质的有效手段。为了使员工的行为规范、职业道德与礼貌修养及专业技能尽快符合岗位要求，公司通过“走出去，请进来”等方式加大培训力度。10月份公司请xx培训中心就“企业人在企业中的行事规则”及实用礼仪等方面进行培训。同时，公司还组织员工赴其他酒店参观考察学习别人的先进管理经验。这些措施不仅促进了员工自身素质的提高，还极大地调动了员工的工作积极性。此外公司大力号召员工在业余时间加强学习，积极提高自身素质，满足公司发展过程中对人才的需求。平时工作中各部门也根据各自工作特点经常组织内部培训、考核和技术比武，例如：英语培训、普通话培训、微笑服务培训等。新老员工之间还注意搞好传帮带，实行“一对一”的培训，这对新进员工快速熟练掌握工作流程起了很好的作用。

二是成立质检小组，提高服务质量。服务质量是酒店开展有效市场竞争的根本保证，为了提高酒店的服务质量，公司成立了质检小组，对酒店的服务质量进行全面监督检查，并结合自身实际制定了卫生检查标准、服务用语总汇等一系列质量检查标准，根据这些标准由质检部门进行督促检查，发现问题及时通知其整改。平时酒店注意经常给员工引进新的服务理念，提倡个性化、亲情化服务。在员工中弘扬了努力学习、钻研业务、规范服务的良好风气。

三是完善“两件”设施，提升酒店形象。公司投入xx万元将六楼改造成客房，实现了硬件设施升级。使酒店的客房数量增加到间，提高了酒店的接待能力。为更好地迎接“十一”黄金周、会、厦庆xx周年，公司举行了以“真诚微笑迎厦庆，高效服务庆奥运”为主题的第xx届优质服务质量月活动，通过优质服务月活动，公司在转变员工的思想观念，强化服务意识，加强业务学习，提高服务技能，健全落实制度，规范

服务管理，加大督导力度，提升服务水平等方面，都取得了较好的成效。

(四) 以强化管理为根本，打造企业品牌

公司坚持从基础管理抓起，创新管理理念和管理标准，运用科学的管理模式，加强对酒店的规范管理，实现可持续发展的目标。

一是建立规范，制定和完善管理制度。完善了多项规章制度，修订出台了《员工餐厅管理规定》、《停车场管理规定》、《大厦仓库管理规定》、《质量检查考核办法》、部门工作月志等一系列规章制度。

二是加强内部管理，提高执行力。通过完善员工请销假、考勤管理制度、员工职务晋升管理规定等规章制度，强化内部管理，有效提高工作效率和管理水平，使员工职务晋升有章可循。成立质量检查办，定期对各部门进行综合检查，监督各职能部门执行情况，定期通报，加大奖励和扣罚力度。对公司各部员工进行业务技能考核，促进部门办事效率，有效提高执行力。

三是狠抓落实，确保安全生产。今年，公司把安全生产“隐患治理年”活动作为安全生产重点工作之一。针对今年形势，吸取xx地区发生的几起较大安全事故的教训，x月，公司组织开展声势浩大的安全生产大宣传大排查大整治统一集中行动；x月到x月，“”特大火灾事故后，公司迅速在大厦范围内组织开展了安全生产和消防百日安全大排查行动。公司领导分别亲自带队深入到大厦各物业承包单位、场所进行安全大检查。据统计，三次大行动，共组织检查组4个，出动80多人次，发现隐患xx条，已落实整改xx条；投资xx万元整改和完善了酒店的消防设施安全，消除了隐患；定期召开安全工作会议，请消防局相关人员来大厦进行消防理论及实际操作演练培训，着力增强全员安全防范意识。

(五) 以精神文明建设为依托，营造团结和-谐氛围

一是筹建员工餐厅，关心员工生活。年初，公司投入xx万元兴建员工餐厅□x月份，员工餐厅顺利竣工开业，为员工创造了优雅舒适的就餐环境，替员工解决了后顾之忧，降低了员工流动率和人力资源成本，为此总办倾注了大量的心血和付出了辛勤的劳动。领导班子经常与一线部门领班以上管理人员进行座谈，认真听取了员工在生活上、思想上以及工作上的一些想法，掌握员工的真实状态。

二是以人为本，构建企业文化。公司十分重视利用各种载体传播和宣传企业文化，增强企业的凝聚力和员工的忠诚度。组织xx年度优秀员工赴桂林参观考察及全体女员工“三八妇女节”外出学习考察；安排离退休员工进行春节团拜活动，组织看望慰问生并住院员工等等，营造良好的家园文化。汶川大地震，公司迅速组织开展了“心心相印抗震救灾温暖行动”募捐献爱心活动，全体员工积极响应，大力发扬“一方有难，八方支援”的人道主义精神，踊跃参加募捐活动，向灾区同胞伸出援助之手，奉献爱心，共捐款xx元；举办“-xx周年厦庆”活动，展示企业良好发展势头和全体员工良好的精神面貌，扩大了中陕国际和长安公司的知名度和影响力；重视宣传工作，一年来，在□xx晚报》、《旅游》等省级以上媒体发表新闻稿件x篇，发挥了宣传外树形象、内鼓士气、促进工作、营造环境的效能；设立了“长安之窗”文化宣传栏，搭建相互学习和交流的平台。

三是廉洁自律，重视党建工作。党风廉政建设关系人心向背，关系企业的稳定和发展，必须抓紧抓好。公司党委组织党员干部认真学习贯彻《建立健全教育、制度、监督并重的惩治和预防腐-败体系实施纲要》和两个《条例》，学习《实施纲要》、《条例》学习胡-锦-涛同志在中央纪委第二次全会上的讲话，与学习党的xx大精神，开展社会主义荣辱观教育。进一步增强党员干部的纪律观念，筑牢拒腐防变的思想道德

防线，树立正确的权力观、地位观、利益观，努力做到立党为公、执政为民，“权为民所用、情为民所系，利为民所谋”；坚持政务公开，充分调动了广大职工参与企业管理的积极性，发挥好群众的监督作用，形成防止和惩治腐败的合力。

(六)以资本运作为手段，提升企业融资功能

根据总公司发展项目需要，公司充分发挥自身优势，积极配合总公司的战略目标，财务部工作人员不辞辛劳，往返银行几十趟，送资料、办手续。通过银行贷款和员工集资等为总公司积极筹措资金，为总公司融资xx万元，有力地支持了总公司战略发展需要。

二、存在的问题及困难

(一)硬件设施陈旧，破损严重，已无法适应日益激烈的市场竞争。

(二)经营管理工作仍需持之以恒。虽然完善了一些规章制度，但个别制度未落到实处，各部门时有协调、配合不力导致工作效率低下事件发生，执行力仍需进一步提高。

(三)销售任务完成不够理想。公司营业收入未完成计划指标。如何在明年严峻的形势下顺利完成年度计划指标是新的课题。

(四)市场营销力度还需要加强，营销策划活动效果不够理想。

(五)员工的服务水平仍需提高，“宾客至上，服务第一”的服务文化建设仍要花大力气抓好。

职业学院教学工作总结 大学学院活动工作总结报告 篇四

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。我在 号进入 销售服务有限公司进行实习。在短暂的实习过程中，我深深的感到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己得能力是远远没有达到工作的要求的，实际的工作远比想象中的要细致得多复杂得多，这时才真正领悟到 活到老学到老 的含义。实际的工作能力是书本实习心得体会范文上没有办法教授给我们的，必须要通过实际工作来积累与强化。会计学作为一门与实际工作结合紧密的学科，实习是检验学校里的学习成果的最好的试金石。学校中所有学到的知识都要转化为工作能力，这样才真正做到了学有所用。

下面我从个人实习情况及对会计工作的认识作以下总结：

实习期间的表现与工作态度

在为期三个多月的实习中，我从未出现过早退迟到或者旷工的现象，我与公司所有的员工都保持着良好的关系。在实习期间，我能严格要求自己，每天做好姐姐给我安排的各项工 作，空闲的时候，我还会去帮他人做事，我秉持着兢兢业业的态度对待自己的工作，毫不松懈。我在公司的财务部实习，我知道财务工作是严谨的，是分毫不差的，是精益求精的，小失误可酿成大错，我勤勤恳恳，兢兢业业，不断地学习完善自己的专业知识，熟悉并掌握财务软件的应用，牢记会计职业道德的每一条规定，通过这三个多月的实习，我接触到了真正的账本、凭证，亲手进行了简单的实际业务的处理，真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，使我对会计实务的认识从纯理性的上升到实践，从实践中的感性认识上升到了更深刻的理性认识。尽管实习的时间并不是很长，但受益匪浅，我深信这段实习的经历会对我今后的学习和工学习发展观心得体会作带来非常积极的影

响。

主要完成的工作内容或成果

从起初看着姐姐做事，到现在，我能够独当一面处理一些基本的业务，我觉得也是一个很大的进步。

每周一，我要整理好上周的基本情况，初步汇总，然后做好统计，打印完交给财务经理，周二的时候，我要持着上汽财务的手持器扫描合格证，确保公司的实际库存。

这是一周当中必须必须该做的事，而且是每周都做的

每天早上，要完成前一天的现金日记账的登记，登日记账前，要分清现金日记账与银行存款日记账，避免张冠李戴会计顶岗实习总结精选3篇实习报告□

开票的时候，要仔细核对车辆识别号、合格证、车价等信息。月末的时候，要开始计算工资，我们工资是月底开始计算，因为主要考虑到销售部的工资提成。

每天每月都要进行对账，月末还要进行结账。

在实际工作中，我加深了对红字更正法的实际体会，以前在学校里只要用红笔划掉，写上 作废 两字就可以了，但在实际工作当中，要用红笔划掉，再盖上责任人的章，这样才能作废。

其次在公司2周年庆和团购活动的时候，我也帮了不少忙！

业务收获和体会

这段时间的实习，除了我对会计行业的基本工作有了一定的了解，并且能进行基本的工作和一些系统的操作外，我

举得自己其他方面的收获也是很大的，作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这段时间的实习无疑成为我踏入社会的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。实习是每一个大学生必须拥有的一段经历，它让我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识，它让我们学到了很多在课堂上根本学不到的知识，为我们以后进一步走向社会打下了基本。首先，我觉得在学校和公司的很大一个不同点就是进入社会以后必须要有很强的责任心，在工作岗位上，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责，如果不小心出现了错误，也必须及时地纠正，可不要为自己的错找借口。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，其所谓做一行就要懂一行的行规，在这一点我从实习单位同事那里神佑体会。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不是显得最重要，主要看的是个人的业务能力和交际能力。

因此，我觉得，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使我们具备基本务实能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

共2页，当前第2页12

职业学院教学工作总结 大学学院活动工作总结报告 篇五

销售人员管理从上世纪70年代以来一直备受社会各界的持续关注，销售人员控制是销售人员管理中颇显重要的概念之一。今天本站小编给大家整理了化妆品销售职业工作总结，希望对大家有所帮助。

回首过去的12个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努

力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一件并没有虚度。

第一、积极参加公司开展的各项活动。

今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的压力而组织了多次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了兩厂之间的办公室文员去长隆欢乐世界一日游；5月1日前一个晚上，公司组织了番禺的全部管理人员去k歌；7月29日，和番禺办公室的同事们去清远黄腾峡漂流，28日入住清远新银盏温泉酒店泡温泉；9月29日，国庆前的两天，和办公室的同事去长隆水上乐园一日游。加上每个月都有不同的活动，都积极参与，这是自己进公司三年来，最多活动的一年。这代表着公司在不断的进步，不断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

第二、认认真真，做好本职工作。

1、责任心和奉献精神。这是我们华迅公司中很重要的一点，可以说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应该具备的最基本素质。

2、勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的1个单子就曾经存在过这样的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以置到货到了中国台湾后发现不合格了遭遇客户全部退货的情况，到12月底都还不能够从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。

可想而知。我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。犯错误和遭遇国内外退货是最大的窝工和浪费，少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。

4、吃苦精神。做跟单员一定要有吃苦精神，对于我们跟单员来说有时要让生产部的员工做出好质量的产品，有时还要下去生产车间里亲自监工，根据客户要求和自己的经验指导员工生产出完美的产品，并从中学习经验，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

第三、处理好跟客户和外部协作单位的关系。学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎

力协助——但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

第一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上前的心。

第二、加强订单资料的整理，理顺文件夹中的订单资料。这点在过去的一直都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、加强产品知识、生产工艺、加工过程知识上的学习。这是目前我们业务跟单员普遍欠缺的一块儿，也是非常重要的一块儿知识。作为一名跟单员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起订单来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。

第四、进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。规范的工作流程可以大大减少出错的几率。在新的一年里要严格按照规范的流程操作订单，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自己急性子的性格。

第五、如果有机会，要多出去开发客户，在业务上增强自己的能力，进一步的发展和完善各方面的能力。

第六、争取更多的机会，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自己应有的贡献。

总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善自己各方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己最大

的努力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献！

一、销售方面的情况

截止到xx年12月31日，店专柜实现销售额，于xx年同期相比，上升(下降)x%□本柜台共计促销次，完成促销任务达%。

二、会员拓展

(一)新会员拓展

截止到xx年12月31日，本专柜新发展会员人。与xx年相比，递增了x%□

(二)老会员和散客的维护

本专柜严格执行公司会员制度，耐心、细心、热诚的和会员交流，更加增强了老会员对品牌的忠实度和的情感。老会员的返店率达到%。在散客方面，本柜台柜员同样是本着热忱服务、顾客至上的宗旨，以最大可能提高回头率。

三、竞品分析

面对欧莱雅、雅诗兰黛、宝洁等对手，本柜台在注重本产品的优雅、高贵、经典的品牌形象的基础上，突出个性化、优质服务优势。使我们品牌在市场的竞争占有率大幅度提高。如面膜(占有情况)，洗面奶(占有情况)，由于本人不了解具体市场，自己稍加分析即可。大概对比下咱们产品的优势和不足。

四、柜台日常工作情况

本专柜严格遵守公司柜台管理细则。在人员管理方面，严格

注意公司形象，热诚、耐心的为顾客服务。。在库存管理方面，严格短缺货登记、库存登记，认真做好盘点工作。货品的管理、注意干燥清洁、防火防潮，并做好货物的清洁。（可结合公司管理细则添加）。

五、xx年工作的展望和20xx年工作如何开展

xx年即将过去，在未来的20xx年工作中，本柜台力争在保证20xx年的销售计划前提下，实现新的销售业绩突破。在会员方面，做到吸引新会员，然后抓住老会员，保正市场持续发展。在散客的方面一如既往的保持我们的优质服务，让消费者加入到我们资生堂的会员队伍中来。

在柜台日常工作方面，要更加严格的遵守公司的管理细则，让消费者放心认购我们资生堂的优质产品。在20xx年我们的重心是：认真做好顾客和产品的纽带工作，将资生堂的优质产品推向顾客，把顾客对产品的热爱之情带回企业。为实现资生堂“源于日本、领先亚洲的全球化企业”的战略目标的目标而努力。

时光转瞬即逝，不知不觉地度过了201x年。但是我依然清晰的记得，当初思娇产品刚刚打入海南市场，要让思娇在海南扎根落脚，经历了多么艰辛的过程。压力空前的大，要克服很多问题，需要付出比以往更多的劳动。公司安排我在海口最大的超市，面对激烈的挑战，我有些彷徨，自己是否有能力挑起这幅重担?看到思娇产品包装新颖，品种齐全等特点，心想既来之则安之。放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客认可了思娇，使我特别开心。让我看到了思娇会有很好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

第一、始终保持良好的心态。比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易

泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

第二、察言观色，因人而异，对不同顾客使用不同促销技巧。例如，学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的名牌产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和黑头，需要注意些什么问题等。讲这些使你觉得你比较专业。再着询问她学什么专业等，可增强她对你的信任度。最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

在工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，销售技巧和美容知识欠佳等。在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

201x年让我有点依依不舍，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长着，进步着。所以，我热爱这份工作，希望自己今后能快乐着工作，同时也能在工作中找到更多的快乐。

职业学院教学工作总结 大学学院活动工作总结报告 篇六

总的来讲，服装导购员在整个服装销售过程中具有不可替代的作用，导购员不仅代表了企业的外部形象，而且还起到加快销售的作用，具备良好素质的服装导购员，除了熟悉商品之外，也应该具有足够的耐心，并且能够掌握一些好的服装销售技巧。

1，推荐服装时候要有信心，大方、坦诚地向顾客推荐服装，导购员就应该具备十足的耐心、细心，让客户对自己产生信

任感。

2, 为顾客推荐适合于顾客体型、品味的服饰, 为客户在挑选服装时候出谋划策, 提示相关细节, 帮助客户选择。

3, 结合不同款式服装, 向顾客讲解每款服饰适合穿着的场合。

4, 配合服饰特点进行推荐。每种类型的服装具有不同的特征, 如功能, 设计, 质量和其他方面, 都应该适当向顾客说。

5, 谈话中注意技巧。向顾客推荐服装时候, 语气应该有礼貌、在充分听取顾客意见的基础上, 再向顾客推荐。

6, 观察、分析不同顾客喜好追求, 结合实际向顾客推荐服装。

1, 注重思考。了解顾客购买服装的穿着场合, 购买服装的目的与想法, 帮助顾客挑选相应服饰, 促进销售成功。

2, 言辞简洁, 字句达意。与顾客交流当中, 言辞要简单易懂。不能说太过专业性的行内话, 应该试图以通俗语言向顾客讲解。

3. 具体表现。要根据实际情况, 随机应变地推荐服装, 必要情况下, 不去打扰顾客, 让顾客自行挑选, 当顾客咨询时候耐心倾听、细心讲解。

以上就是我做服装导购员这一年的工作总结, 在新的一年里, 我将继续努力工作, 不断学习, 吸取工作经验, 不断改进自己的工作方法, 为公司销售更加辉煌业绩而奋斗。

职业学院教学工作总结 大学学院活动工作总结报告 篇七

时光转瞬即逝, 不知不觉地度过了201x年。但是我依然清晰

的记得，当初思娇产品刚刚打入海南市场，要让思娇在海南扎根落脚，经历了多么艰辛的过程。压力空前的大，要克服很多问题，需要付出比以往更多的劳动。公司安排我在海口最大的超市，面对激烈的挑战，我有些彷徨，自己是否有能力挑起这幅重担？看到思娇产品包装新颖，品种齐全等特点，心想既来之则安之。放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客认可了思娇，使我特别开心。让我看到了思娇会有很好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

第一、始终保持良好的心态。比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

第二、察言观色，因人而异，对不同顾客使用不同促销技巧。例如，学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的名牌产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和黑头，需要注意些什么问题等。讲这些使你觉得你比较专业。再着询问她学什么专业等，可增强她对你的信任度。最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

在工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，销售技巧和美容知识欠佳等。在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

201x年让我有点依依不舍，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长着，进步着。所以，我热爱这份工作，希望自己今后能快乐着工作，同时也能在工作中找到更多的快乐。

职业学院教学工作总结 大学学院活动工作总结报告 篇八

20xx年职业学院春防整治工作总结砺兵秣马防微杜渐防患未然深入贯彻中央、国务院、省委、省政府领导同志关于消防工作的批示和全省安全生产工作会议精神，进一步落实全省春季防火安全工作电视电话会议的要求，结合省教育厅[20xx]20号文件关于在全省高校进行春季消防安全集中整治工作的相关规定，学院认真组织，积极筹划，工作进展顺利。

学院领导牢固树立;隐患险于明火，责任重于泰山;的防患意识，按照省委省政府和省教育厅的工作要求，结合学院前段时间开展的火灾隐患排查整治和安全大检查工作的相关方面，认真总结，细致分析，成立了以院长为首的春防整治工作领导小组，具体开展工作。

对春季防火集中整治工作，领导小组坚持定期检查、定期例会，对发现的问题，积极进行整改，努力将春防工作落到实处，效果明显。同时，按照学院的要求，将消防安全工作纳入到领导任期目标的年度计划，并逐级签订了消防安全工作责任状。对易燃、易爆物品的储存、防护管理以及锅炉、电力等与消防安全工作关系密切的部门和相关岗位，学院还适时的进行了专业技能考核和应急演练、急救培训，极大地增强了消防安全工作的保险系数，有效的扼制了灾害的发生。

学院春防整治工作领导小组经过认真的研究和分析，制定了《*****春防整治工作方案》，与《*****安全工作自检自查方案》和《*****春季安全防火工作方案》相互参照，结合执行，效果良好。

按照省政府、省教育厅关于火灾隐患排查和春季防火集中整治工作的具体要求，学院春防整治工作领导小组统一组织，

全面部署。对学院可能存在消防隐患和安全弊端的单位、场所进行了全面、细致的检查，将自查、整治工作落到了实处。

此次自查的重点是：学生宿舍，学生食堂、实验楼、教学楼、办公楼、俱乐部、图书馆、锅炉房等人员较为密集的场所。检查的具体内容包括应急疏散通道是否通畅，疏散指示标志张贴是否全面，应急救援装置是否完备、可用，安全警示系统是否完好等方面。除此，对存放易燃、易爆、剧毒和具有侵蚀性的化学药品仓库和使用易燃、易爆气体的单位也进行了认真、细致的排查。

通过检查，发现了一些问题。对发现的问题，学院按照省政府、省教育厅关于火灾隐患排查和人员密集场所消防安全专项整治工作的文件要求，采取积极措施，认真整改：拆除了公共区域和宿舍外窗周围的铁栅栏；购进4公斤abc灭火器170具，完成了对全院范围内灭火器的全面配备；购进专利号为zl01354669.4的应急灯185个，并于今年5月份，对上一年度配备、使用的灭火器进行了检查、维修、调配，共计1xx具；完成了学院所有楼层“空气开关”的安装工作，并对电气线路进行了全面的检修和改装；调整就餐时间，分期分批用餐，有效的缓解了学生餐厅疏散空间不足的问题。与此同时，还补充、编制了各种应急预案，加大了火灾隐患的监管力度以及旧楼的电路、水暖改造。

对于学院春防安全集中整治工作，学院加大了对其的监管力度。坚持贯彻“谁主管，谁负责”的原则，按照明确责任、强化责任、落实责任的要求，与各基层单位签订安全责任状，做到了目标明确，措施得力，责任具体。并相应的建立了消防安全工作考核奖惩制度，加强了对安全工作的监管力度。实行安全工作一票否决制度，凡是安全工作不落实或玩忽职守而发生安全事故的单位，取消当年评选先进和领导干部评先晋级的资格。

学院在加强自身建设的同时，在管理上努力同国际接轨。适

时进行和通过了iso9001□20xx教育质量国际标准认证和iso14001□1996环境管理国际标准认证。目前已经完成和通过了认证组织的第一次监督审核。此项工作的'开展，极大程度的推动了学院各项工作的进行，使管理更趋完善，体制更加系统□iso9001教育质量管理国际标准和iso14001环境管理国际标准与学院的消防安全工作密切相关□iso9001教育质量管理国际标准要求学院的各项工作都要有记录，做到有迹可循；各个部门要有明确的分工，做到责任到人；不允许违规作业和越权行事□iso14001的要求则更为细化，它要求学院的各项环境指标均要达标，包括锅炉的烟尘、污水的排放、实验产生的废气等；并对学院的环境因素，以及由环境因素派生出来的诸如锅炉爆炸、药品使用潜在中毒和各种突发事件的应急响应措施等情况，也都进行了识别和提出了明确的要求，标准条款非常细化，针对性也非常强。国际标准认证的要求，完全符合甚至超过了单纯的安全工作的范畴，能从一个更高的角度来看待问题，所做的工作也是全方位的。可以肯定的说，认证工作开展，对学院的各项工作，尤其是消防安全工作将起到积极的推动作用。

职业学院教学工作总结 大学学院活动工作总结报告 篇九

第一，学生对语文学习的兴趣得到提高。

我吸收他人经验，结合自己的理解和学生的实际情况，改变以往以教师讲解为主和学生被动接受知识的填充式教学方法。按照新课程标准，在课堂上通过设计一些与学生实际相贴近的问题，启发并引导学生思考回答问题。教学活动中做到课堂气氛活跃，学生始终处于一种积极的主动的状态，在轻松的氛围中理解、接受知识。及时鼓励、表扬学生，让他们从回答问题中树立信心。还设计一些难度较大并与现实有关的问题，让学生分组探讨。这不但刺激他们的求知欲望，让他们在探讨学习的过程中掌握知识，完成教师的教学目标，而

且还让他们从中体会到一种团队合作精神，从而提高他们的主动性、创造性，增强了他们对语文这一学科的兴趣。

第二，学生的阅读理解能力得到提高。

我校是农村中学，学生的知识面相对狭窄，平时阅读书籍、报刊、杂志等较少，学生的阅读理解能力较差。我充分利用学校图书馆的书籍，向他们推荐一些书籍，还设立了班级图书角，扩大他们的知识面，以提高他们阅读理解的能力。而在课堂上，注意设计一些问题，让学生通过阅读后回答问题，并适当地引导，以提高他们的阅读理解能力。经过强化后，学生的知识面扩大，阅读理解能力大大提高。

第三，学生口头表达能力有所提高。

我在课堂上，注意让一些羞于开口的同学站起来回答问题，如刘玲、李林键等。提简单的容易回答的问题，耐心引导其回答，并加以肯定、表扬，锻炼他们的胆量，树立他们的信心。平时，还注意指定一些简短的文章给他们朗读，并且在班里举行朗读比赛，提高他们的朗读能力和口头表达能力。经过一段时间的锻炼，学生们口头表达能力有所提高。

第四，学生写作能力得到提高。

我平时布置一些简短的小作文，并在课堂上当场完成。在批改时充分肯定学生的闪光点，并且在班上公开表扬，让学生尝试到一点成就感，最终调动其写作的积极性，如李童、向莉、万欢、高亚惠等作文水平有很大进步。

不过，我还有很多的不足之处，仍须努力学习，在实际工作中提高自己的教学水平和工作能力。

职业学院教学工作总结 大学学院活动工作总结报告 篇十

一、特色工作——重视社会实践课程的开发，立足学生的全面发展

嘉定一中认真落实xx市《关于进一步加强中小学生学习社会实践工作的若干意见》等文件精神，制订符合本校实际的学生社会实践活动实施方案，以体验教育为基本途径，注重课内课外、校内校外、集中实践与分散实践相结合的学习方式，引导学生在实践中体验、感悟、内化道德情感为每一个学生的终身发展，为每个学生的个性得到充分、自由、全面发展，全面推进社会实践活动课程的实施。

具体做法、措施及成效：

1、各项准备工作有序到位

年初，利用班主任工作年会，讨论学习了《xx市校外教育发展规划》《xx市学生农村社会实践教育指导大纲》的有关精神，并征集班主任关于学校开展社会实践的意见及建议。

在4月的班主任会议上，学校分管领导作了《嘉定一中社会实践校本课程建设与开发》的培训，并布置了有关工作要求。

5月出台了《嘉定一中学生社会实践活动实施方案》。结合《xx市中学生学习社会实践鉴定表》设计了嘉定一中的《学生社会实践手册》。

6月底，具体落实“一班一基地”有关工作。

9月，布置新高一“一班一基地”工作。并于10月，对各班开展情况进行调查，提出指导意见。

9月，成立《南京社会实践校本教材》的课题开发小组，10月校本教材完成。

此外，在暑期中整理了原有的社会实践的资料，整理编写了《青年党校》、《校园讲解员》、《学生检查队》等社会实践校本教材。

2、校内实践可操作性好，达成度高

(1) 高一的始业教育与军训、与校内教育有机结合。内容包括校史教育、学校精神教育(分别由校长、校友主讲)、行为规范教育、学习方法指导等五大内容。

(2) 落实“班级岗位责任制”、“寝室岗位责任制”、“班级、寝室值周制度”“学生检查队检查制度”、“清校检查制度”等，一刻钟劳动排入课表中。每个学生都有自己的具体岗位并落实相关的责任。做到班级、寝室事务“人人有事做，事事有人管”。以“完成承诺”，“自我尽责”作为行规教育起步教育，促进学生主体发展。

(3) 保证每一位学生至少参加一个社团，学生还可选择参加市、区、校组织的各类主题活动，如接待新西兰的外宾来访时，进行校园讲解；运动会上作为志愿者，维持运动会场的秩序，打扫运动会场的卫生；青年党校、新疆班志愿者、高三入党积极分子分别承包了校内的空教室的卫生；校内的优秀学生还报名参加了学生检查队、国旗班的选拔。

校内社会实践课程实施，已经形成了一套有序的、高效的、评价明确的操作体系。

3、校外实践三大课程板块同时推进，学生参与率高、成效显著

(1) 校外实践的必修部分包含了高一军训、高二学农劳动、高

三的社会实践，一年两次为期4天的素质教育活动，学校都有明确的实施计划，对学生有要求，活动有总结。特别是高三的南京考察，我校通过研究将此活动课程化，纳入了我校“知识应用 问题解决 尝试研究”的研究型课程体系中。学生将带着课题上南京，以资料收集、实地考察、团队合作的形式来开展，充分发挥学生自主能力，重视实践体验，课程由班主任指导学生实施。并且南京社会考察我校已经编写了校本教材，并发到了每一个班级中付之实施。针对高二的劳动，我校也有类似的想法，想结合今年的劳动，开发出校本教材。

(2)校外选修部分中，青年党校的走访优秀党员、孔庙的义务讲解员等活动，每班的志愿者服务队落实“一班一基地”，已经形成了“校区、社区、城区”三区联动机制，达到了“人人有项目，班班有队伍，月月有活动”的活动规模。

如高二(4)班班主任刘丽华老师和她的班级干部一起，在今年设计了“与世博同行”为主题的系列活动：包含了地铁志愿者、路口协管员、社区老人的英语教师、城市美容师、超市“孤儿”收集者、义务导游讲解员、参观嘉定工业区的沈阳远大集团等系列活动，学生参与面广、参与量大，收获多。班主任在小结中写道：同学们学会了团结信任、理解包容，懂得奉献，学会感恩，培养了吃苦耐劳的优秀品质。