

# 最新幼儿教师区域活动专题总结(精选6篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。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。

## 幼儿教师区域活动专题总结篇一

五月份，紧张而忙碌。演讲比赛、庆祝六一、幼教论文上报等等，工作量大，人员、时间紧张，但在幼教中心上下一心、共同努力下，确保了各环节的相互协调和配合，经济指标严格按照预决算执行，收支平衡，完成预定目标。

一场“大手拉小手，我们来运动”的亲子运动会，运动会上，幼儿做了面条棍律动，和爸爸妈妈玩了“拱桥直桥变变变”、“开心车夫”等亲子互动游戏。二是29日，教师们在园所搭建多处家园同乐的展示平台，给孩子们提供多种手工制作材料，如画布、阳伞、草帽、颜料等，让孩子们自由创作，体验成功的喜悦与快乐，促进家园一体和谐发展。厂北园庆祝活动分为三大部分：“欢聚一堂，喜迎六一”、“美好童年，快乐成长”和“展示成果，分享快乐”，活动既有小班天真稚气的表演“花儿朵朵”，又有中大班活力十足的“幸福接力赛”，家园互动、手工展示更是精彩不断。孩子们的表演和教师、家长的参与，获得了与会者的阵阵掌声，欢声笑语久久回荡在幼儿园上空。洛轴幼教的庆祝活动得到了家长和社会媒体的广泛关注和好评，《洛阳日报》、洛阳电视台、洛轴电视台等多家媒体及洛轴幼教微信平台均以图文、视频等形式对此进行了报道。

5月21日下午，洛阳lyc公司举办的“洛轴梦 劳动美”演讲比

赛在公司八楼会议室隆重召开，资产公司代表队由3名幼教中心教师和1名物业公司员工组成。4名参赛队员精心准备，阳光自信，以工作中的点滴感受、动人事例为浓缩，通过声情并茂的激情讲述，从众多生产一线选手中杀出重围。最终，幼教中心许卓琦获得二等奖，金鑫三等奖，王琳和物业公司的任红逸同获优秀奖。

一对一点评，从稿件内容、时间把控、站姿手位到背景ppt□表情服装无一不认真指点。5月18日下午参加了拥有27名参赛选手的lyc公司半决赛，5月21日下午正式决赛，5月29日下午，6名参赛队员在资产公司四楼会议室向公司各单位骨干进行了汇报演讲。幼教工作有其特殊性，天天看护着一个个鲜活的生命，指望上班时间写、背稿子根本不可能，参赛教师都是挑灯夜战，夜里背稿子，白天教孩子，此时正值准备六一活动的忙碌时期，三位教师的嗓子都哑了，都是吃着药度过了这段艰难岁月。通过这次比赛，再一次印证了教师的可爱，印证了团队的力量，印证了资产公司上下对待任何工作的认真态度。

幼教中心五月份教研工作的重点是参加河南省幼儿园优秀课件和优秀教学论文评选活动。我们非常重视这两项评选活动，做到了早通知、早安排、早指导，教师们积极响应，立足教学笔记、观察记录、反思与分析撰写论文，经过园所教研组的认真把关，最终按照涧西区教委规定的上报数量上限，按照规定程序上报了30篇论文，23例课件。教师积极参与教研，努力提升自身业务水平的热情在幼教中心已蔚然成风。

本月，从洛阳市传来喜讯，厂北园教师金鑫被洛阳市团委和人力资源及保障部联合授予“洛阳市最美青工”光荣称号，这是对我们工作的最大褒奖。

5月9日、10日，在航空城举办洛阳市第二届全国幼儿教育特级教师观摩活动暨专家报告会，这是一次难得的学习机会，但是时间恰逢双休日，我们安排了35名教师参加了此次培训，

大家毫无怨言、积极踊跃的学习态度值得表扬和赞赏。会议期间，教师们如饥似渴，详细记录，生怕漏掉任何一个环节，因为大家都有一个共识：教师的专业化成长，要与时俱进，终身学习。

为了迎接洛阳市幼儿教师技能比赛，我们于5月下旬在三所幼儿园当中开展教师岗位练兵活动，以便更加客观公正地选拔人才。通过对全体教师进行理论、简笔画、口试、弹唱和自选项目的岗位技能考核，一些年轻教师脱颖而出，但也暴露出了我们存在的薄弱环节，如教师的理论不够高、基本功不够扎实、技能水平参差不齐等，这些都有待于我们在今后的工作中不断提高。

5月29日下午，资产公司在四楼会议室开展了员工素质培训。刘总针对“建设执行力强的高效团队”的课题进行了精彩讲授，学习内容与我们现实工作结合紧密，课件范例运用精辟得当，让人在会心一笑的同时获得许多感悟。“团队强则形成合力，战无不胜；团队弱则一盘散沙，不战自败”引起大家很大的共鸣，都感到获益匪浅。随后，焦总作了重点发言，表扬此次演讲的选手赛出了风格，赛出了水平，为有这样一支团结努力、一直前进的高效团队感到骄傲自豪，并对近期的工作进行了认真部署，重申了“用心做事、诚实做人”的公司理念与大家共勉。会后，我们及时从公司办公网上下载了此次讲座的课件，会同焦总讲话精神，通过职工会议、培训学习、黑板报等形式让职工了解，学以致用，为建设执行力高的幼教团队而努力奋进。

按照涧西区教育局“给孩子适宜的爱”活动部署，幼教中心制定了相应的宣传计划，在各园门口设立了专题展板，在广大家长中积极进行宣传，让家长进一步了解学前教育及《3-6岁儿童学习与发展指南》等有关幼教的政策和法规，在教职工中掀起“给孩子适宜的爱”的活动，通过活动，引导和帮助广大家长反思自己的教育行为，理性把握爱的“温度”和“尺度”，尊重幼儿的人格，遵循幼儿的发展规律，倾听

幼儿的心声，陪伴孩子共同成长。

本月，我们加强了职工的消防安全教育，增强大家法制观念和安全意识，了解本岗位的防火措施，做到：会报警；会使用灭火器材扑救；会冷静组织幼儿疏散；会简单的自救办法，灵活地进行自我救护。坚持每月组织两次消防安全检查，重点部位坚持每日检查、巡查制度，并建立检查记录，发现安全隐患及时处理，并加强复查，责任到人。随着天气的转热，我们对园所的空调、电扇进行了逐一的检查、调试并对窗户、纱窗进行了全面的维修，确保幼儿安全度夏。

1、带领职工继续深入学习、领会资产公司及幼教中心20xx年工作报告精神，转变观念，创新管理，开拓幼教中心工作新局面。

2、对幼教中心上半年的工作进行认真的总结，对照全年的经营管理指标查找不足，及时改进。做好上半年财务核算工作，针对上半年经营状况，认真分析测算，力求精打细算，管好帐，用好钱，做到时间过半，经济指标完成任务过半。

3、出台20xx年秋季幼儿招生方案，提前做好7月份的教学宣传工作，确保暑假幼儿的出勤率。

4、做好防汛各项工作，确保平安度汛。加强安全巡查、落实安全制度，做好夏季安全工作，接受省、市、区[lyc]资产公司等各级领导的消防安全检查并认真整改。

5、开展七一党员民主评议，评选幼教中心20xx年度先进党支部及优秀党员，弘扬正气，并结合党的生日，开展“我们是优秀的共产党员”主题活动。

6、参加洛阳市幼儿教师技能大赛及游戏的参赛上报工作。

7、各年龄班级对本学期的教学内容进行总复习，对家长进行

全面汇报；填写并发放幼儿联系册；大班月底进行期末卷面考核。

8、组织大班幼儿参观小学，照毕业照、举行毕业典礼，做好幼小衔接工作。

## 幼儿教师区域活动专题总结篇二

早在来幼儿园当老师的第一年，我就知道“爱心”是当好一名幼师的关键。那会儿的我，还是一个未婚的女青年，虽然现在我依然还是一个未婚的女青年，却也成长为了一个有爱心的未婚女青年。在这一年里，我终于领悟到，没有爱心是没有办法做好一名幼师的。这就跟一位创作者没有情感就没有办法创造出好的作品出来一个道理，带有感情的爱心，是教好孩子带好孩子的关键，在当幼儿教师的第二年里，我拥有了这样一种对孩子们的爱心。这一路是艰辛的，也是值得的，看着孩子们现在都喜欢上了我这个老师，都愿意让我去帮助他们，我看到了我自己这一年的成长！

提到今年拥有的爱心，也就不得不提到另一颗育儿工作所需要的心——耐心。和每一个家长一样，要想把那些有时候你用言语无法沟通的孩子们统一起来，你光有爱心是不够的，你还得有不折不扣的耐心。只有耐心足够了，你的爱心才能发挥作用，不然所有的一切也是白搭，孩子们感受不到，孩子们不领情，孩子们不买账，你哭也没用。在今年里，我看见了自己积攒起来的耐心，这是我一步一步踏实的足迹，亦是我成长的印迹。当我看见一个哭上两小时的孩子终于对我微笑了时，我知道我的耐心已经被磨砺出来了，这些像是魔鬼的孩子，其实都是下来教你更好活下去的天使，他们是机会，你得珍惜。

爱心、耐心，如果已经拥有了话，那我还得表扬一下自己的专心。做幼师是需要专心的。当和我一样年轻的同学在做着别的工作，有时间放空有时间发送遥远的问候时，做幼师的

我们是没有办法偷得半日闲的。除了专心照看好这些孩子，专心教育好这些孩子外，能有片刻打盹的时间也就是万幸了。在从事幼师工作的第二个年头，也就是今年里，我意识到自己的专心越来越专一了，甚至于那些打盹的片刻，我都用来居安思危想想孩子们下一步的教育如何。

## 幼儿教师区域活动专题总结篇三

转眼间20xx年已成为过去成为历史，但我们仍然记得去年一整年的激烈竞争。本行业天气虽不是个性严寒，但大街上四处飘着的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会是一个大的竞技场，竞争也将更加的白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上千家企业都在抢人才，抢市场，大家切身的感受到了市场的残酷成都，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

### 一、任务完成状况

今年实际完成销售量为5100万，其中一车间球阀2100万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成了今年初既定的目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

### 二、客户反映较多的状况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

- 1、质量状况：质量不稳定，退、换货状况较多。如客户的球阀，客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。
- 2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。
- 3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。
- 4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如、等人人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，这天和昨日不一样的价。
- 5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，、等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。
- 6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

### 三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了必须的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

- 1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则

销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种状况存在公司各个部门，公司就应有适当的考勤制度，有不良现象发生时不就应仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时带给报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱职责，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门职责不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、关于公司管理的想法



我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。就说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是十分完美的。

“管理出效益”，这个准则大家都明白，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化、管理不够。严格说来公司就应以制度化、管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的化。就拿考勤来说，卡天天打，但是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

4) 公平激励建立一只和谐团队，调动员工的用心性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有用心性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，期望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我推荐工资还是要相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，用心性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当职责；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不必须都对，但我是真心实意想公司

未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

20xx年通过市场营销部全体同事的共同努力，产品调配部的有效工作及公司其他业务部门和行政部门的有力协助，截止20xx年12月，销售额创历史新高，已达\*万元，比20xx年全年提升30%。新开发专卖店家。纵观全年的工作过程，有喜有忧，有甜有苦，有欢有痛。

## 第一部分20xx年工作总结

市场营销部承担着公司管理模型和市场模型的建立任务，而公司下一步规划的前提就建立在一支过硬的销售队伍和市场网络上，目前的实际情况是销售队伍不硬，市场网络不稳。我们只有集中大家的优势，发挥团队的力量，群策群力，充分的尊重市场和事实，才能够取得成功。

### 一、统一思想，端正态度

#### 1、关于态度

我相信在许多员工的述职报告反映出了工作中很多的困难和问题，比如提货折扣问题、领导能力问题、加盟商的合作问题、支持力度等……，问题和困难自然不可避免，但我觉得，导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题。态度决定一切。公司要建设好队伍，并达成目标，就需要运用管理工具对员工进行管理，并且也有权利管理到大家的每一个工作日。

市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断的变化，并不断会有新的挑战摆在面前，以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。

#### 2、关于目标

一是要将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力、有需求，但怎样使之与公司的长期和短期发展目标有机统一，使得在实现公司发展目标的同时，实现自己的个人目标。这就需要将自己的个人职业生涯规划融入到公司的发展当中，公司会不断的发展，要上新产品、要建自己的工厂、要上市……，只有上下统一起来，步调一致，才能往前走。这就需要加强相互沟通，达到构建一支优秀的团队和网络的目标。

二是实现目标要有一种正确的观念、方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。今年初市场营销部通过将销售指标分解到每个人，每个加盟店，围绕目标紧密跟踪，穷追不舍，从而保证了全年销售任务的完成。另外，保持一种好的心态将会帮助员工渡过很多困难。

### 3、关于学习

相互学习，是市场营销部一年来始终灌输的一项行为习惯。有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。”我们应该从理论上、实践中和相互的交流中学习，不仅要注意学习的方法，更要有正确的学习态度。大家或多或少都有一种批判的吸收心态，也就是说在接受别人的观点或意见之前，带着一种质疑的态度，这是我们应该改正的。我们要以吸收的批判的态度来对待他人的观点和意见，即先以一种宽容、包容的心态听取别人的观点，然后经过自己的深思熟虑，对其观点加以批判性的接收。

就像我们组织开会和培训，公司花费金钱，同时让大家在繁忙的工作中挤出时间聚到一起交流和总结，如果不以一种学习的心态、以一种空杯的心态来对待，肯定学不进去。每个人都有优点，都值得大家相互学习，如果你无法改变自己的心态，也就不会进步。

我也经常对大家说，只有不断地学习、思考、总结，我们才能不断地提高和把事做好。

这个过程就像下围棋一样，起初从零开始，水平都差不多，慢慢知道了布局，有了进展之后，对水平低的就不屑一顾，自以为是，进入一个平台期；然后慢慢也就有了对更高水平的向往，如果继续学习和总结，就逐渐有了大局观，也知道了何以舍小保大，就这样在不断的学习当中进步，其实，工作中也是一样，你需要不断地学习、充实，销售部要尽力塑造一种学习的氛围，来培养一支优秀的团队。

#### 4、关于团队

要把那些江湖作风、老爷作风带到队伍中来，要让自己的队伍有安全感，能获得收益，能够不断成长；要努力培养下属，将自己的知识和技能毫无保留的传给他们，要抱着一种水涨船高而不是水落石出的心态来对待它；要切实加强团队意识，加强培训，建设一支真正优秀的属于公司的团队。

随着公司的发展，会有更多的岗位和机会摆在每个人的面前，在团队建设的过程中，面临着一个信任与控制的问题，我们要运用各种表格加强过程管理。

#### 5、关于管理

在公司里，我们每个人都处在一种角色的转换中，在下级面前是管理者，在上级面前是被管理者。而从另外一个角度，大家都是社会人、企业人，管理具有科学性和艺术性，要真正达到有效管理，在队伍出现问题的时候，沟通是一种非常重要且有效的途径。所以有的管理学家甚至说，管理就是沟通。其重要性不容置疑。

没有规矩不成方圆。管理是一种投入，我们要向管理要效益，不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去。

## 二、总结教训，推广经验

### 1、财务意识有待加强

需要强调的是，一定要严格按比例控制整个营运成本，同时，市场开发及销售费用属于个人借支，涉及到推销问题，需要绷住弦，树立财务控制的态度。

首先要学会算帐，加强财务分析。各区域经理通过算帐、分析，对不同费用间的相互关系加强分析，做到有效的财务管理。既要算好市场的帐，要考虑怎样去进行推销，又要算好投资的帐，把工作看成是自己的事，从自己的角度出发，什么事情该做，什么事情不该做。

所有的结果最终都落在财务指标上，要抛打紧用，先紧后松，加强费用分析与市场策略的结合。特别是区域经理，要尽量以各种简明扼要的形式如柱状图、饼状图、曲线图等加强分析，帮助本区域做好财务控制。

### 2、严格规范、有效管理

我们公司管理的大前提是预算制管理，对于年度计划，要将目标计划分解到每个季度、每个月、每一天、每个主管、每个加盟店、每区域、每个部门，每个经理。并认真思考要通过哪些通路、方法来达到目标。目标分解了就成了任务，任务是必须要完成的。

要加强目标管理和时间管理，同时经理们要严格要求对自己的管理，要以身作则，才能带好团队。比如，如果经理自己懒惰，有怎能要求员工勤奋工作？管理是要付出成本的，是成本就一定要出效益。下一步我们需要考虑上erp系统，来简化管理的程序和提高管理的效率和质量。

### 3、人力臃肿，资源浪费

首先有一个用人标准的事情，我们一直倡导合适的就是的，不一定秀的就是的，在选人用人上，还要注重员工的忠诚度和专业性。

其次在形式表现上，员工的工作能力如沟通能力，工作效率和工作饱和度也是需要着重考虑的方面。最后要通过培训，采取不同策略，把销售主管个人资源与公司资源进行有效组合，达到整合资源，发挥团队优势的目的。

在对公司员工的培训上，主要从三个方面来进行，一是培养大家一个良好的工作习惯，通过经理的榜样作用，加强管理；二是通过召开会议如周会、系统的培训会议来全面对员工进行知识和技能的培训；三是通过市场运营过程中的传帮带，带好团队，优胜劣汰。我们现在是“优不胜，劣不汰”。只有让所有员工的长期目标和短期目标与公司的目标统一起来，涉及到现实的收益、成长的空间、实际能力的提高等诸多方面，只有在过程中不断地兑现和满足大家，才能团结稳定队伍并不断地吸引更多的人才加盟我们的事业。

#### 4、市场策略需融入准确科学的市场调查

各区域经理对市场都有不同的感觉，经验固然重要，但它并不是成功的必然。只有将感性和理性结合起来，理论与实践相统一，在市场直觉的基础上，加上科学的分析和研究，这样得到的成功才是一种必然。不妨看一则关于肯德基的故事：在准备进入中国市场的时候，肯德基针对北京王府井的情况先后派了两位职员进行开店前的调研，第一位职员在到达王府井后，看见熙熙攘攘的人流，凭直觉马上判断值得在王府井开店，于是回去后告诉公司说可以在王府井开店；另一位职员到达王府井后，在主要的路口开始计时统计通过的人流情况，按层次、按年龄加以分类，同时还对北京周围的鸡的来源以及养鸡的饲料等环境进行综合调查，最终通过数据分析，得出可以在王府井开店的结论。事实证明最终开店的结果是成功的，但两位职员得出结论的方法和过程并不一样，其差

别我们可以很容易看到，所以第一位职员回去之后就被降职了。如果我们在市场操作的过程当中，能够把丰富的市场经验和准确科学的市场调查结合起来，则成功将会属于我们。

要学会分析市场，分清主要矛盾与次要矛盾，主要矛盾的主要方面与次要方面，抓住重点，才能有效地开展工作。比如山西市场，由于渠道很熟，开发一般的专卖网点可能相对比较容易，单已不符合大店潮流，但开大店相对比较困难，所以，下一步山西市场的重点就要适当向开大店倾斜，包括赠送营业道具等；而山东市场相对来说，市场开发力量较弱，所以在人员聘用的时候，必须考虑到开发能力和维护能力都很强的人。不同的市场，不同的环境，需要采取不同的策略。

在市场推广方面一定要抓住一个中心，结合主要与次要矛盾，有效避免东一榔头，西一棒槌的事情发生。

铺货销售是目前服装市场上，尤其是东北市场普遍应用的主要手段，但绝对不是的手段。从服装行业发展的趋势来看，只有能为加盟商全方位提供店铺解决方案，专业化、系统化才是未来的方向。我们只有综合运用这些手段，抢占先机，才能走在别人的前面。所以，现阶段首先必须从意识上上升到一种高度，体现出我们裤业连锁专卖的专业化、规范化的形象，有效整合各种资源和方法，有系统、有计划地去做市场推广，通过正确的市场策略的运用，来达到我们建设队伍、营建网络的目的。

### 三、明确目标，分解任务

各区域在进行目标分解的过程中，既不要保守，也不要画饼充饥，要本着实事求是、务实的态度，用经验值和科学相结合的方法，确定每个区域合理的、可实现的目标。

在目标确定之后，分解到人，到加盟店，到每季度、每月、每天。在这里，我要强调贯彻“事事落实，事事督导”这八

个字，事事落实就是要既事事落实到人，也要事事落实到时间；事事督导就是要实行财务督导、层层督导和相互督导。通过加强过程的管理和监控，来确保目标的达成。

## 第二部分20xx年工作计划与展望

### 一、市场开发方面

- 1、确定重点工作方向：巩固根据地(河北)，丰满两翼(山东、山西)，解决后患(河南)。上述四省新建店35家。
- 2、暂停江苏、安徽的市场开发工作。
- 3、研究确定适合东北市场的经营模式，向沈阳办事处派驻长住代表(周期轮换)，辽宁新建店20家。
- 4、成立专门作战团队，集中有效兵力进军陕西市场，开辟新店15家。

### 二、营销管理方面

- 1、在员工沟通能力与语言运用上下猛药。不间断培训电话沟通技巧、商务语言运用与客户心理分析。
- 2、将各种业务指标落实到每人、每店、每天□20xx年销售额突破5000万大关。
- 3、将各项工作目标视觉化，建立健全每日工作跟进制度。
- 4、业务人员进行月度考核，实行末尾淘汰制。
- 5、在营销主管中逐渐融入男性员工。
- 6、完善各种营销工具的规范建设与资源共享。



- 7、加盟店与公司数据联网率达到90%。
- 8、市场部与营销部配合，实现移动办公。

## 幼儿教师区域活动专题总结篇四

中午好！首先，向各位作一个自我介绍，我叫，是四季餐厅的销售经理，现在我把自己七个月来的工作情况作一下汇报。

### 一、履行职责情况

抓学习教育，激励奋发向上

从任职以后，我在四季餐厅分管内部管理工作，了解四季餐厅员工多数来于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店的规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员李晓娟获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

### 二、抓管理建章立制

前期，四季餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人

进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合吴经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

### 三、内部客户的沟通

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

### 四、抓宴席的接待及管理宣传工作

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍四季餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

### 五、深入场调查，密切配合销售部，抓市场经济

左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了万元的盒饭记录。在亚洲杯期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过亚洲杯，我感受到了团队精神，在王菲演唱会期间，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

## 幼儿教师区域活动专题总结篇五

时间飞逝，转眼间，一个紧张而又充实的学期又过去了。我回顾六这一学期，忙碌而愉快的工作在我班三位老师的团结协作下，取得了较好的成绩。本学期我也认真做好各项工作，积极完成园里布置的各项任务。下面我把这学期的工作做一个总结。

我自己能积极参加政治学习，遵守劳动纪律，团结同志，热爱集体，服从分配，对班级工作认真负责，在工作中努力求真、求实、求新。自己还以积极热情的心态去完成园里安排的各项工作。积极参加园内各项活动及年级组教研活动，做好各项工作，积极要求进步。爱岗敬业，做到耐心、爱心、公平、尊重地对待每一个孩子。

### （一）教育工作

在教学中我自己深知要提高教学质量，关键就是要上好课。为了上好课，我备好每一节课。自己动手制作教学用图和教学用具。了解孩子们原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯、学习新知识可能遇到的困难，并采取相应的措施。关注全体幼儿，注重个别教育，使其保持相对稳定性，同时激发孩子们的情感，使孩子们产生愉快的心境，创造良好的课堂气氛。积极地参加公开课和各种竞赛活动。多看对业务有帮助的书籍，不断扩宽知识面，为教学内容注入新的活力。

- 1、在教育教学中，为孩子们创设良好的机会与条件，提供充足的操作材料。根据班上幼儿的年龄特征，充分调动各种感官感知事物，使之在参加活动的过程中，认知和掌握事物的特征与属性。在一日活动中，注意教给幼儿初浅的、简单的生活知识经验，培养幼儿独立解决问题的能力。

- 2、在教育教学中认真备课，做好课前的物质准备和知识

准备工作。注意将理论贯穿于教学实践中，善于总结经验，每月撰写教育随笔，以提高自身能力与写作能力。

3、在教学中要处理好孩子们的主体地位及教师的主导地位，以多种形式引导孩子们有兴趣地参与活动，并主动去学习，更好地因材施教，因人施教，认真领会了新《纲要》精神。

4、认真填写周、月计划及各种表格。

5、认真做好特殊儿童的个案记录，做到有分析、有目标、有记录、有反馈。

6、根据制定的活动目标、内容与要求组织好教育教学活动的各环节，保证好孩子们每天的游戏活动及户外活动时间，提供幼儿活动材料，更好地培养幼儿的全面发展能力。

## （二）保育工作

在日常生活中引导孩子了解自己与集体的关系，让孩子知道自己是集体中的一员，并乐于参加集体活动。教育幼儿关心集体，关心同伴，礼貌待人。对孩子进行品德教育，使孩子养成有道德、有智慧、有礼貌的好孩子，并同家长密切联系，听取家长意见，根据孩子们在家时的表现，对孩子进行因材施教，因人施教，同家长一起纠正孩子们不良的习惯。

1、加强了孩子一日常规的养成教育，加强孩子们各种行为习惯的培养和训练，使幼儿的生活习惯，学习习惯在原有基础上有了一定的发展。

2、做好了班级园舍的环境卫生工作，做到地上无灰尘、纸屑，窗明几净，被褥整洁舒适。

3、严格卫生保健制度，按制度要求给各种玩、用具认真地进行清洗消毒工作，保证了玩、用具的卫生、安全使用。积极

配合幼儿园保健医生做好疾病防治和预防接种工作。

4、强化幼儿健康意识，保证了孩子们进餐时心情愉快。注重培养孩子们好的进食习惯，不挑食，不偏食，进餐时不打闹讲话，不掉饭粒。

5、勤为孩子们剪指甲，避免抓伤的安全事故发生。注意观察孩子们不同的破坏性行为，教师给予及时的制止，并进行随机教育。

6、保证午睡时室内的空气质量。培养孩子们良好的午睡习惯，进入午睡室后，不吵闹，尽快入睡，会整理床铺，衣服折叠整齐放好。

7、经过班级教师的共同配合，孩子们的身体及健康都得到很好的发展。

### （三）安全工作

1、教给了幼儿一些安全知识，强化了幼儿的安全意识和自护能力。不吞食异物，不玩火、水、电，不从高处往下跳，不乱爬高处，不吃生人的东西，不跟生人走，发生危险时，会大声呼救。

2、严格晨检制度，不让幼儿带不安全物品入园。管理好病儿药品，避免幼儿吃错药。

3、加强一日活动各个环节的管理，加强幼儿日常生活的管理，做到了人到心到，谨防意外事故的发生。

4、做好交接班工作，认真填写交班内容。

### （四）家长工作

1、主动亲切地与家长沟通。我充分利用了晨接和放学的时间

跟家长交流，使家长了解自己孩子在园的情况。

2、使用家园联系册、电话多种形式进行访问。这使我更了解幼儿在家的情况，使我能有针对性地开展幼儿的教学工作，而且还能促使我跟家长的相互理解，使关系更密切。

3、让家长参与到我的工作中。在主题教学活动中，我开展了开放日活动，让家长来园观察孩子，和孩子共同完成一项工作，这活动不仅能促进我与家长的关系，而且还能让家长更了解我的工作。与特殊儿童的家长密切联系，使记录得到较好的结果，真正的帮助到幼儿。

4、做好多数幼儿的家访工作，随时了解幼儿的发展状况，并制定了适宜的教育措施，并记录家访情况。更好地做到家园同步教育。

5、与家长进行了密切沟通，向家长宣传幼儿园保教任务和科学育儿知识，提高了家长、社会对幼教工作的了解与认识，配合幼儿园做好保教工作。

总之本学期非常忙也非常累，收获当然也不小。在工作中我享受到收获的喜悦，也在工作中发现一些存在的问题。在今后的的工作中我应不断地学习新知识，努力提高思想及业务素质，大胆地创新教学方法。对幼儿加强德育教育，加强幼儿常规教育，注重幼儿自身能力的培养。并与家长密切联系，实现家园同步。与配班教师团结协作，共同确定教育活动主题。选择符合幼儿年龄特点的活动形式和方法。在教学活动中因材施教，因人施教，针对个别幼儿进行个别教育。并努力提高自己的思想及业务素质，积极地进行专题研究，积极地参与各种竞赛学习活动，力求把日后的工作做得更好！

## 幼儿教师区域活动专题总结篇六

本来在政治思想方面忠诚于党的教育事业，能认真贯彻执行

党的教育方针。严格遵守幼儿园的各项规章制度，认真学习《幼儿园教育指导纲要》，爱岗敬业，对班级工作认真负责，积极接受领导和年级组长分配的各项任务。对幼儿有爱心，对家长主动热情，与同事友好相处，时时处处以一个教师的身份严格要求自己。

积极参加园内组织的各种业务学习和教研活动，珍惜外出学习机会，认真学习老师专家的组织教学活动和讲座，并作记录，写听课评析，吸取经验并运用到自己的日常教学过程中来。

本人在本学期报名参加学前教育专业的大专远程教育学习，利用双休日和晚上休息的时间在网上学习，努力提高自身的文化水平和业务素质，争取做一名合格的幼儿教师。

开学初，我根据本班幼儿的实际情况、《幼儿园教育工作计划》、《幼儿园教育指导纲要》认真制定了本班的班务计划，设计好每月的主题活动，精心安排好每周活动，组织好每日的教学活动。在教学过程中注重渗透整合理念，运用多种教学手段发展幼儿的综合素质。

在组织好教学活动的同时，保证幼儿的的游戏活动和户外活动时间，每月根据制定好的游戏计划开展各类游戏活动。在班级中开展了图书角、手工角、医院、棋苑等区域游戏，并不段的更新丰富游戏材料。

为了配合主题教育活动和节日活动的开展，我积极创设环境条件，布置装饰室内外的空间和墙面。每月撰写说课稿和教育随笔，以提高自身的保教水平。

在保育工作中，每天安要求做好各项卫生保健工作，并注重培养幼儿的良好进餐习惯、午睡习惯和个人卫生习惯。在班级中开展了值日生工作，以提高幼儿的集体服务意识和服务能力。坚持每天让幼儿记录天气，学习根据天气的变化添

减衣物。

认真填写《家园联系册》，及时向家长反映幼儿在园的情况。利用一切机会与家长交流幼儿在家、在园的表现情况，与家长共同讨论教育孩子的方法，认真听取家长提出的各种要求和意见。

利用各种机会将家长请到幼儿园来与幼儿共同活动：“三八”妇女节请家长来园与幼儿共同放风筝；“端午节”请家长来园与幼儿共同包粽子；“六一”儿童节请家长观看幼儿的体操表演；开展“幼小衔接”主题活动时，请家长来园开家长会，听取小学教师有关入小学事宜的讲解。这样通过各种与家长的联谊活动既增进了家长与幼儿、老师的感情，又让家长了解了幼儿园的教育教学工作，受到了家长们的一致欢迎。

一学期下来收获自然不小。但也存在着许多不足，特别是在教学创新方面有待提高和加强，在今后的教学过程中要灵活运用多种教学手段，加强教态，活动设计以及与幼儿的沟通等方面的技能，努力提高自身的教学水平。另外在班级常规管理上也需要进一步加强，要增强幼儿的安全意识，增进幼儿安全知识，努力做到幼儿在园的人身安全，使家长满意。