

# 团队工作总结文案(优质6篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 团队工作总结文案篇一

在上级领导的关心支持下，在街道团委的大力帮助下，本学期我校团总支又圆满完成了各项工作。学校团队工作围绕学校工作的中心，深入贯彻落实科学发展观，遵循学生身心发展规律，加强了爱国主义教育、思想道德教育、法制安全教育、人民防空知识教育和心理健康教育等综合素质的熏陶和培养。充分发挥共青团和少先队在学校教育过程中的优势和作用，团结、领导全校青年团员以及少先队员规范化、创造性地开展了一系列形式多样、内容丰富的活动，积极营造出“在德育思想引领下积极实践、在活动感悟提高下全面发展”的梁辉中学团、队活动品牌特色，全面提高青少年学生的思想道德水平，不断推进我校团队工作的新发展。

(1) 加强校园文化建设。学期初时在学校门口改进了学校德育宣传橱窗，分设学校简介、校长寄语、校园活动和利益宣传，为学生入学进行了德育宣传。同时，各班进行黑板报、学校广播台等宣传形式，加强我校的校园文化建设。

(2) 创设健康向上的舆论导向。利用每周一的升旗仪式契机，重新挑选了仪仗队和鼓号队成员，特别是设立由学生担任的行政助理针对校内外的大事小情提炼一个观点进行国旗下讲话的活动，使升旗仪式和国旗下的讲话充分发挥其教育的作用；再次是认真组织责任主题班会活动并通过这些主题班会，来激发学生积极向上的热情，增强班级向心力、凝聚力，增

强学生的责任意识。

(3) 认真组织主题教育，以主题活动促学生思想健康成长。我们结合学生身心发展规律配合政教处开展活动，例如：“书香校园行”的读书活动、“行为规范月”、慈善教育月、法制教育活动、诚信教育活动、节约教育、“建国六十周年”主题系列活动等一系列主题教育，引导学生弘扬民族精神，增进爱国情感，提高道德素质，从而培养学生的集体主义精神、合作精神、拼搏精神，增强同学间的友谊。使学生在自觉参与活动中得到了思想情感的熏陶，精神生活得以充实，道德境界得到升华，促进优良校风、学风的形成。

### 1、加强团队干部队伍建设。

开学之初，通过民主程序选举产生了新的团队干部，同时聘请了校内外辅导员，加强对全体团、队干部的培训。团队分工明确，坚持团队干部例会制度，有计划地开展团队干部培训，定期举行团队各部门的交流与总结，指导他们不断在实践中增强团队合作精神、改进工作方法、提高工作效率，以更好的促进学校的团队工作。

### 2、完善团的各项工作制度。

我校团组织落实各班级支部的负责人，并召开团队工作会议，以上级团委下发文件精神为主要内容，安排专人、专职，订好具体计划进行贯彻落实，确保各项工作顺利开展；同时要求各班支部负责同志认真开展活动并做好活动记录以备期末评先时作为重要参考依据。

### 3、加强少年团校的建设及队干部的培训。

成立专门的领导小组，并邀请优秀青年教师王科、王燕飞等为同学们上团课，系统培训团的知识，让队员们了解共青团的光荣历程，认清共青团的性质和任务，以共青团员的标准

严格规范自己，积极创造条件，早日加入光荣的共青团，完成从少先队员到共青团员的过渡。

#### 4、加强团队阵地建设。

校鼓号队一直是我校团队工作的重中之重，在校升旗仪式、校运会等学校重大场合发挥了重要作用。切实加强团支部黑板报评比工作，黑板报不仅体现了支部文化，而且是团员青年们展现自己才华的天地，培养了他们的动手能力和艺术鉴赏力；做好橱窗等主要宣传阵地的建设，如“校园文化”、“礼仪教育”、“荣誉展台”等主题的橱窗展览，开阔了学生的视野，对学校德育工作的顺利实施也起到了一定的辅助作用。

#### 5、规范学生团员团籍管理。

加大团员发展力度，不断为团组织输入新鲜的血液。本学期共发展了72名品学兼优的学生加入团组织队伍，真正发挥团员的模范带头作用。加强对全校团员的团籍管理，完善新团员电子登记系统，及时做好新团员的登记工作。严格把好新团员入团关，团委根据入团积极分子的本人申请书，对其进行考察，严格按照入团程序：由本人提出申请，经团支部推荐，征求班主任及各任课教师意见再经团总支组织的理论培训及考核，合格者进行团员通表，被批准入团，最后在团旗下宣誓，真正做到“严把关、保质量、重规范”，切实做到推优入团。

1、开展了“弘扬和培育民族精神月”主题系列活动，包括组织收看“开学第一课”，形势教育报告；开展以建国六十周年为主题的红歌大家唱、演讲比赛、书画摄影比赛等，向我校学生宣传改革开放以来取得的伟大成就，对学生进行社会主义核心价值观教育，不断提高学生的民族自尊心和自豪感，掀起学生爱国热情。

2、学校每周开设一节20分钟的德育微型课，周一为社团活动，周二为思想教育，周三为广播台，周四为读报写字，周五为每周教歌，每天一个活动，专人专职负责。实践证明，这是一个非常鲜活的德育活动课程，一个崭新而值得尝试的课题。

3、“我是90后”主题教育读书、征文、演讲、实践活动启动。

1、荣获20xx年度余姚市先进团组织（20xx年2月）

2、街道“青春颂洁. 风华扬清”系列活动（20xx年4月——11月）

演讲比赛：三等奖：朱梦佳；优秀奖：范梦娇

合唱比赛：团体三等奖

3、余姚市“优秀少先队员”称号、二级雏鹰奖章：韩 渊（20xx年4月）

本学期，我校团总支不断探索更加有利于广大团员成长的道路，通过同学们与团总支的紧密联系、共同努力，我校的团队工作进展顺利并且为学校的德育教育添砖加瓦。我们会再接再厉，用我们的理想、信念、智慧和汗水为我校的进一步发展作出自己的贡献。

## 团队工作总结文案篇二

20\_\_年，在股东和董事会的正确决策部署下，在经营班子紧密协作下，紧紧围绕年度主要经营目标，带领财务部全体人员认真领会集团公司及公司工作会议精神，逐项分解部门目标责任，周密谋划20\_\_年的财务工作任务，加强学习，规范管理，做实做细各项基础工作，较好地完成了全年的各项工作任务，突出表现在财务人员在学习、工作、作风建设方面全面提升，财务工作有了新变化，财务管理初见成效，

公司经营稳步推进。按照集团公司考核要求，将本人一年来的职责履行及廉政建设情况报告如下，请大家评议。

## 第一部分：个人基本情况

本人在领导班子里边是一个参谋和助手的角色，在工作作风方面，为人正派，工作扎实，真抓实干，以身作则，顾全大局，团结同志，好学上进，多年来较好地完成了公司各项财会工作任务。本人注重加强财会人员的业务学习和岗位培训，以集团会计基础工作自查为契机，组织公司财务人员对历年会计基础工作中存在的问题进行自查自纠，不断提高本人及公司财会人员的业务素质，提高工作效率。

## 第二部分：工作取得的主要成绩

一、修订完善财务管理内控制度，理顺管理流程，规范财务业务处理程序。

财务管理是企业管理的一重要组成部分，是有关资金的获得和使用的管理工作，关系到企业的生存和发展。所以，本人就抓紧学习财务知识，寻找内部控制的薄弱环节，堵绝各种漏洞。在资金的获得方面，也就是产品销售方面，积极推行询价销售方式，确保每批产品能够在市场中取得好的销售价格。在资金的使用方面，更是严格把关，坚决维护公司的利益。比如：在物资采购方面，严格执行《公司物流管理制度》，会同监察审计部、市场部对物资采购进行严格的询比价以及招投标，本着质价比最优的原则，努力的降低采购成本；在费用报销方面，修订并严格执行《费用报销管理制度》，尤其是对管理费用等非生产性支出进行了认真核查，堵决弄虚作假。在制度建设方面，参与并完善了多项有关财务管理方面的制度和文件，例如：《公司费用报销管理制度》、《基建工程签证管理规定》等。在成本控制方面，每月定期召开成本分析会议，对生产中出现的成本异常进行分析和总结，努力减低成本。通过以上等方面的努力，使本人公司的

内部控制工作更加有效，财务管理水平上升到一个新的台阶。

## 二、税收筹划

税务法规政策随时更新，由于每个税务检查人员工作责任心不同，业务技术水平不同，与企业的人际关系不同，对国家税法政策的理解和执行力度也不尽相同。作为公司主要财务负责人，在组织企业会计核算中，在处理一系列税务关系中，除对税法需充分理解的基础上，还要尽力让税务检查时顺利通过。目前，国税20\_\_\_\_年56号文规定的《关于纳税人为其他单位和个人开采矿产资源提供劳务有关货物和劳务税问题的公告》设计公司采掘业，势必造成公司税负的提高及工程单价的提高等一系列影响。本人就此问题多方了解，并依据各项政策法规进行充分的测算，努力使新法规对公司影响减到最低。

## 三、重视职工技能培训

为贮备公司三贵口项目财务人员，今年吸纳了一员财务人员，为确保其派上用场，指定专人对其进行“传、帮、带”。在对其灌输紫金文化的同时，培养、提高其业务技能。以集团会计基础工作自查为契机，组织公司财务人员对历年会计基础工作中存在的问题进行自查自纠，不断提高公司财会人员的业务素质，提高工作效率。

## 四、资金的筹集及使用工作

随着工程全面铺开，加上今年宏观政策紧缩调控，资金压力日益加。本人根据工程建设进度付款的需求，合理的筹集、调度资金。与银行积极沟通，努力保障公司经营、基建的资金需求。期间收集、整理了大量资料，编制各类贷款报告，与银行人员商谈贷款工作，在完成贷款工作的同时与银行建立了良好的合作伙伴关系，同时使本人对贷款工作有了全面的了解，学到了新的业务知识。全年累计新增融资1.1亿元，

置换贷款及总部借款1.8亿元。资金的成功筹集运作保证了公司的正常运转，更是继续树立了公司“aaa资信企业”的良好形象。

## 五、对外协调

本人除了认真负责地处理公司内部财务关系外，还妥善处理外部各方面的财务关系。与外部建立并保持良好的联系。本年度友好妥善地处理了各单位的往来款项的收支。同时与银行建立了优良的银企关系、与税务机构建立了良好的税企关系，并圆满完成了对统计、工商等各部门有关资料的申报。

## 第三部分：工作剖析及自身剖析

- 1、财务精细化管理方面，没能把财务的触角延伸到公司的各个方面，精细化管理仍然不够到位。财务管理制度及公司相关其他制度建设仍然不够健全。
- 2、国家税务方面的法律、法规变化较大。虽然能注重税务方面的法律、法规学习，但部分没能及时跟上政策变化的步伐。
- 3、公司未建立财务人员等敏感岗位进行定期轮换制度，今后要制定相关制度并有效执行以减少错误舞弊现象的发生。

## 二、自身剖析

心态平衡，廉政自律。干着理财事，保持平常心，君子爱财，取之有道，这是本人时刻铭记在心的行为准则。财务主管虽然权力有限，但仍然要警钟长鸣，时刻提醒自己，防止权力滥用，抵制金钱诱惑，杜绝腐败行为。踏实干事，老实做人，努力做到让组织放心、职工满意、自己心中无愧。在其岗，谋其事。

## 第四部分：多年来的一点工作想法、做法及体会

1、财务管家，地位重要。企业管理从通俗上讲，就是协调人、财、物的关系。财会部门就是企业资金财力的管理部门，相当于工厂的总装车间。财务信息，是企业经济信息的综和反映，企业越发展，理财越重要。所以，如何保证企业资金周转正常，运营高效、运转安全和依法办事，企业财务负责人显得十分重要，在企业领导班子中就是具体的资金运作人和理财人。对下要组织好会计核算，对上要当好领导的助手和参谋，在企业管理中处于十分重要的地位。

2、摆正关系，当好参谋。在企业领导班子中，董事长总经理是当家人、决策人、核心人。财务主管是理财人、策划人、参谋人。这个基本关系财务主管一定要摆正。在这方面，本人一直注意当好领导的助手和参谋，对于董事长和总经理的经营决策，本人坚持要从财务角度服从命令，听从指挥，同心同德，周密筹划，尽力完成。

3、不说大话，求真务实。财会工作整天跟数字打交道，通过数字来说话。数字工作，讲究真实准确，有凭有据，有条有理。因此，本人担任财务负责人多年来，始终坚持实事求是的基本原则，扎扎实实工作，认认真真理财。用事实说话，通过会计帐务、会计报表和财务分析等，利用企业财会经济杠杆，向公司领导提供真实可靠的财务信息，反映公司财务状况和经营成果。提供的每一份财务数据，都能经得起财务审计和税务检查的考验。对此，多年来的财务审计和税务检查的顺利通过都充分的证实了这一点。

4、工作具体，容易惹人。财会工作，算帐报账，资金划拨，计划预测，检查分析，既具体又繁琐。要求规范准确，照章办事，在这方面，本人深有体会，例如在日常财务监督费用报销方面，资金收付方面，公司整体任务及各个部门任务分配下达方面，上涉及公司领导及部门经理，下牵扯到普通员工。会计规章制度又受国家法规的制约，部门之间的纽擦在所难免，计划任务完不成经济效益下滑公司领导不满意，费用报销严了惹人，宽了违规，资金短缺，给谁付钱慢了谁有

意见。总而言之，财务负责人很难做到领导满意，经理高兴，自己舒心。但是，财务主管干的就是财务监督检查工作，得罪人的工作，只能是与人为善，理解万岁，有气自己望，有泪肚里流，再苦再累工作一点也不能含糊。

## 第五部分：今后努力的方向

1、干好本职工作。加强财务精细化管理，制定多项更加切实可行经济责任制考核管理办法，尤其是采矿厂、后勤管理职能部门的考核管理办法。切实做到节约每一分钱，不乱花一分钱。

2、社会在发展，时代在挑战，知识在更新，要当好财务主管，就要随时注意运用当前社会与工作有关的新知识来武装自己的头脑，特别是要注意学习和掌握财务会计税收新知识，跟上社会经济发展的步伐，站在行业队伍的前列，这样才能扬长避短，指挥得当，搞好企业财务管理工作。

3、继续保持平常心，时刻记住警钟长鸣，提醒自己，防止权力滥用，抵制金钱诱惑，杜绝腐败行为。

## 团队工作总结文案篇三

xxx创新团队经过不断的探索和尝试，形成了相对独立的体系结构，成立之初，我们团队所有成员就对团队的组织结构、章程、团队规划及本学期工作计划进行了认真的讨论和研究。通过一学期的实践，这些体系正在不断完善。我们的最终目标是让团队工作有一种企业工作的环境和氛围，以便使队员们尽早适应社会上公司的需要，多获得一些实际的经验和技能，虽然目前这个目标还比较难实现，但以后团队的工作都会朝着这个方向去努力的。（接触、沟通交流、合作）

一方面，学校创新中心为各个团队分配了工作室，并提供了相关设备和资金支持，为团队的正常运行提供了必要的物质

条件；另一方面，开展培训工作、做创新项目以及参加比赛是一个团队得以存活和发展的基础和动力，是一个团队的价值体现。xxx创新团队将以此为基础，充分调动队员的积极性，努力使每个队员都能得到学习和提高的机会，从而使团队在整体水平上更上一层楼。

本学期初，我们团队进行了招新工作，此次招新共招大一大二人员23人，人数是团队成立之初的人数的一倍多。考虑到大一同学刚刚步入大学，没有编程基础，所以在要求上与大二同学不同，对大一同学主要是先给他们提供一个良好的学习氛围，通过参加团队的有关活动让他们对软件开发有一定的了解，帮助他们明确自己的目标。另一方面，团队组织了大一同学参加作计划时需要特别注意的地方。

培训，而培训内容主要是比较基础的html网页制作，适合大一同学学习，也希望通过培训锻炼和提高队员的自学能力。作为团队未来的储备力量，大二的同学表现都很积极主动，这一点是值得表扬的。但队员之间的沟通和交流，尤其是大一同学之间，存在很大不足，这一点是我们制定以后的工创新，大胆而不荒唐，团队，锻造自己的平台。

xxx创新团队成立之初，因为我们大二的几个负责人在实际开发中发现团队合作的重要性，并且学到了比课堂上更加宝贵的实际经验，真心感觉到团队合作带给我们的好处，所以，基于这样一种想法，我们想让更多的同学受益，并继续传承下去，最终成立了xxx创新团队。其实有心的人会发现，团队不是意味着放弃个人的利益，而是一个锻造自我的平台。我们是创新团队，要想办法利用好这个平台，锻炼自己。作为一名队员，每个人都要有自己的目标，充分利用团队这个平台，将它实现。请大家明确，团队的成功一定是它的每个队员的成功，之所以会成为一个团队，是因为我们有共同目标和追求。我们都应该为了自己的目标而努力奋斗！

总的来说，我们团队在这一学期进步较大，无论是从团队建

设还是对外参加比赛上都取得了不错的成绩。但也要意识到自己的不足和缺陷，积极探索，寻找解决之道，这样才能使团队发展的更好！我们应目光长远继续努力，为自己的美好将来打好基础，为团队的发展贡献力量。最后，我以我们团队的口号与大家共勉：思路决定出路，创新引导发展□xxx有我更精彩！

## 团队工作总结文案篇四

时光飞逝，转眼间20\_\_\_\_过去了，对我而言，这一年的工作是最难忘，印记最深的一年。工作单位的转换，连带着工作思想，方法等一系列的适应与调整，带给我很大的压力和挑战，但在压力中也得到了收获和快乐。在领导的指导与支持下，同事的密切配合下，作为财务主管的我圆满的完成了自己的各项工作任务同时也很好地配合了其他部门的工作。

### 一、办理公司各项初始登记手续

作为一个新成立的公司一切都要从头开始，办理银行开户，验资，办理税务登记等，这些是我既熟悉又陌生的工作，我在办理的过程中遇到了很多问题和困难，经过多方咨询，和不懈的努力终于圆满完成。

### 二、建立财务帐套

领导从公司发展的角度考虑，决定启用比用友财务软件更先进和规范的金碟财务软件，我根据财务管理及房地产项目核算的需要、根据纳税申报的需要，设计了一套较为科学、完整的会计核算科目体系，制定了详细的二级和三级明细科目，及辅助核算、项目核算帐，首次启用了固定资产核算系统，在较短的时间内，完成了难度较大的全部帐套初始化工作。并根据公司内部业务的需要，印刷了统一的粘贴单，收据，借款单等常用单据。

### 三、建立健全各项财务制度流程

制度化是企业发展的基础，建立一套科学、完整、实用性强的规章制度，是规范财务管理及核算的基础，公司成立初期我和主管领导一起根据《会计法》、《企业会计准则》和《企业财务通则》及相关法律法规，结合公司的实际情况及经营特点，经过反复讨论、研究、起草了宇都公司的，会计核算管理办法，内部会计控制制度与经济业务审批流程等制度。对资金的收支，个人借款的管理，实物资产的管理，会计核算原则等都做出了详细的规定和流程。

### 四、认真执行财务会计制度，提高财务信息质量

会计核算是财务部最基础也是最重要的工作，是各项财务工作的基石和根源。在日常的工作中，我严格遵守国家财务会计制度、税收法规、公司的各项制度，认真履行会计的工作职责。审核原始凭证、录入记账凭证，计提各项税费，申报纳税、上缴税款，编制资金收支计划并审核支出，及时准确的编制财务会计报表，为领导决策和进行财务分析提供全面、可靠的信息。

### 五、加强自身建设，提高工作能力

随着社会经济的快速发展，会计准则和税收政策都在不断的更新，因此领导多次组织学习，让我们能及时掌握新知识，政策，法规。我们由原民营企业会计核算变为国有企业会计核算，在政策和制度方面有很多区别，所以把这方面的内容也作为学习的重点，使我们在工作中能尽快的转变角色。同时对于公司所制定的各项规章制度也进行了系统的学习。

总结过去是为了更好地面对未来。在过去的这一年里，虽然没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，收获了许多专业知识和工作经验。在新的一年里公司将进行小白桥建设项目的实施，首先要进行艰巨的拆迁工作。

在当前的经济形式下，难度可想而知，这对宇都公司的每一个人都是是一种考验，我要发扬团队精神，积极配合拆迁人员的工作。在拆迁过程中，向老百姓发放补偿金是比较重要的一个环节，所涉及的现金发放额较大，我们在发放过程中要主动与其他部门沟通，核对数据、安排流程，做到安全，准确、及时，为拆迁工作的顺利进行做好服务。同时我会更加努力学习各项财务知识，钻研会计业务，提高会计核算水平，加强自己在税务法规、规避财务风险方面的学习，加强房地产开发企业相关知识的学习，进一步增强自己的工作能力，在企业的项目实施中更好的发挥会计的核算、监督、服务职能，为宇都公司的发展壮大做出贡献。

## 团队工作总结文案篇五

新的名字，新的职场，新的血液20xx的上半年原武昌新时代商务中心营业部的更新从职场到名称全部都焕然一新，营业部有了新的名字x武汉第三营业部。回首上半年我们服务部几番调整现在已经是7+1的标准化服务团队，在营业部经理周启栋和服务主管赵文婕的指导带领下和大家积极努力配合我们很快的适应了新的工作环境和工作状态。现在新的团队无论在工作效率以及团队默契上都比之前提高了很多，团队中的每个人也都得到了各岗位各方面的成长[]20xx年9月2日下午下班后我们特别邀请武汉第三营业部经理周启栋参与我们服务部的上半年的工作总结会。

首先是由我们工龄最长的客服专员马永放先做总结。他在上半年的工作中主要是外访和贷后工作。对于工龄最长的他就是我们服务部的万金油，没有什么能难倒他的，他最热衷于分享我们他的外访经验和风险点。对于风控方面给我们很大的帮助，他还依据自己的外访经历做了一个拆迁的区域表提供一些可参照的无效地址，便于填表的同事在前端就能发掘风险。此处要点个赞哦！

接下来是林萱，我们团队中最幽默的组织委现在在做的是接待岗。在上半年的工作中因为身体的原因有一段时间都在休病假，可是上班后面对新的岗位和新的的大纲，她很快的适应了工作。在第三营业部装修的那段时间，在光谷营业部办公的期间，不但要保证好自己的签约工作还要在闲暇的时间教导我签约的技能。她组织的团建活动都让我们觉得实惠多多快乐多多！

紧接其后是现在和林萱搭档录入岗兼行政配合工作的方莹。方莹可是我们服务部超级学霸。每分钟不少于60个字的盲打，还有那超快的详版信用报告的速度。相对于林萱的活泼方莹是个比较安静的人，可能正因为这份安静和细心再加上学霸的资质才能胜任细致的录入和行政工作。

然后分享是我们的服务之花吴甜甜，在上半年的工作中是做的是录入和接待岗目前和我同在签约岗。吴甜甜在工作中是个一丝不苟非常认真的人，在私下却是个女汉子气度非凡。对客户非常亲切非常有耐心，而且吴甜甜的学习能力很强，也是什么岗位都能手到擒来。

再来就是我们服务部上半年的服务之星王琦。王琦虽然在我们服务部女子中是最小的，但是其能力一点不输给任何人。王琦现在是做前台的工作，每天都是笑容满面的她最适合这个岗位了。今年1月份时她还是做的签约工作，快到过年放假前2个星期每天最少10个签约量都能在工作时间内完成，当之无愧是签约女王啊。现在到了签约岗更是对客户彬彬有礼，说话也是轻声细语。能力如此之强怎么能不是服务之星呢！

轮到我了，我是周宏书现在在服务部任职签约岗，在去年的工作中主要是以面谈和补资料的岗位，今年上半学了会了签约，所以还是要鼓励一下自己再接再厉学习更多了技能做一个更全面客服专员，在团队中多学习其他小伙伴们的优点和技能，为我们的服务团队争取更多的荣誉。

最后呢是服务部主管赵文婕给予我们上半年工作总结的评语。从个人到团队，从实践到数据，从习惯到岗位赵文婕都给出了很高的评价和期望也从自己自身出发指出了我们很多工作上的缺点。赵文婕说：“在这个团队中每个人的性格都不一样，做事的方式和习惯也不一样，配合和默契需要时间来历练，工作中相互理解和包容，遇到困难不推脱敢担当。作为你们的主管我身上也有不好的习惯被潜移默化，我们大家一起努力一起改。”这一番话赵文婕以身作则对自己的批评对我们期望，我们在坐的所有人都感受到直达内心的正能量。

最后的掌声中我们的工作总结会到此结束了。营业部经理周启栋对于我们服务部上半年的工作表示肯定和鼓励，希望我们在下半年把两点“排除风险”及“提高业绩”做的更好。武汉第三营业部20xx年下半年加油！

## 团队工作总结文案篇六

任何组织都存在一个经验的自然传播过程，上下级之间的工作指导，师傅与徒弟的传帮带，年终或季度总结会上的回顾，同事之间平时的聊天，同一个项目组在工作配合时的互相学习等，都会把好的经验传播开。

实际上，在每一个团队中，每一个销售人员的实践中都隐藏着很多经验教训，但通常是分散的，不成系统。让他们在日常业务工作中整理、加工和传递自己的经验，是不太容易的。这个过程不会自然发生，需要有效的管理，要赋予每个团队和每个人员以承担这项责任的意愿和能力。

具体方法就是对日常的销售会议制度和日报制度进行改造。

改造日常销售会议制度的要点

通过销售会议弄清楚：

哪些经验对销售人员最有价值？

业绩好的团队与差的团队，其行为和能力差异何在？

销售人员当天处理的问题是什么？

他们在业务工作中感觉最吃力的是什么？

他们在工作中最欠缺的能力是什么？

从自身和团队的角度，业绩提高的障碍是什么？

改造日报制度的要点

让销售人员接受这样一个基本理念：要使上司的决策有助于销售业务的展开和业绩提升，他必须向上司贡献自己掌握的信息、知识、经验、对策和信念。他必须时时问自己：应该报告一些什么，才能让上司做出正确的决策。

同时，依靠制度性规范约束销售人员，按照规定的要求做出报告：

如果需要寻找系统思考问题和综合解决问题的经验典范，就要找到秀的团队和秀的销售人员，追踪业绩的团队，追踪最成功的案例。

因此，日常销售会议制度的重点是：关注优秀的市场和优秀的团队，关注成功的典型案例。日报制度的重点是：关注所有团队、全部销售人员，关注他们每天的具体业务工作。

二是提炼出解决“关键过程以及难点”的有效办法，主要表现为个人的独到经验。

完整案例提炼法

要提炼完整案例，就需要在每项重要任务或者关键活动之后，进行回顾总结——无论成功还是失败。而且，必须以故事的方式进行总结，使之富有感染力，易于接受。

这些经验案例中包含着创新的方法、有效的谈判技巧、团队的良好合作、对市场的独到理解、思路复杂而操作简单的方案等，都需要演绎成故事，不仅要经常被讨论、学习和思考，而且要被口头传播给新员工。

演绎成故事并不需要夸张，而是把经验发生的前因后果交代清楚。在陈述事实之外，多去关注当事人的想法和思维过程，强调达成目标的阶段、困难和方法。像传诵英雄事迹一样去重视这些实践，这样经验才更容易传播。销售人员也因为感觉被关注、被依靠、被认同，而更有成就感和归属感。

总结案例时，容易产生的误区是：当面交流起来很好的经验一旦变成纸上的，大部分信息就被遗漏，活生生的事例变成死板的文字。我们需要的经验，变成文字后往往只是一些信息。那些让人豁然开朗、激动人心的东西再也找不出来，经验复制就会变成形式主义，毫无价值。

要避免这个问题，重点案例一定要讲清楚来龙去脉，与其给团队员工提供10个简单故事，不如把一两个案例阐述透彻。真正产生价值、达到复制团队效果的经验案例不是普遍性的原则，而是具体的做法，是事情发生的过程，是经验教训。

这就需要企业安排专门的人员，比如人力资源部的培训部门，跟踪重点案例的采集，而不是让销售人员自己总结——他们往往没有精力，也没有专长去用文字阐述一个完整的过程。

有效的做法是：让有营销工作经验的培训部专门人员，按照一个完整的逻辑结构，采访每一个重要的当事人，详细记录每一个重要的细节。案例总结过程就是一个研究的过程。

## 个人经验提炼法

总结日常业务工作的经验，是每个优秀业务员必须养成的良好习惯，这种制度在大多数企业都被使用过，但做得好的很少。大多数时候都会走样，变成应付上司的任务，或变成不认真填，或者确实不知道怎么填写；报表反馈的信息没有人去关注，提出的困难没有人去帮助——本来还有一部分人在认真填写，因为管理者不关注，逐渐地也丧失了积极性。

如何避免这种形式主义，让销售人员养成反思和总结的习惯，不是靠几张表格可以实现的，必须通过会议和讨论等方式，围绕他们日常工作流程上的要点和难点来总结，帮助他们深入剖析业务过程，关注那些花费他们大量精力、让他们头疼、又能让他们一讨论就兴奋的事，让他们体会到通过反思和讨论找到成长的兴奋感。

关键过程和难点上的经验，可以从每周总结“三点经验”和“三点教训”做起。

### 1、总结。

把每个人的经验教训拿出来讨论，每次指定2~3人，不仅把三点经验和三点教训说出来，更要回顾事情发生的过程，回到事情的目的、计划和实际的进展上。

不管是经验还是教训，都要多问为什么。主管上级要指导帮助，提出具体改进建议，让当事人体会到反思和总结的价值，最终让其进入反思角色，养成反思习惯。

如果每周总结太频繁，也可以在完成一项工作后总结。尤其是团队协作的活动中，小而简单的事可以少花时间，比如一小时；大而复杂的活动结束后，就是花上半天或一天的时间来总结，也是值得的。

## 2、汇总。

三点经验和三点教训汇总起来，就是关键过程的操作指南，是难点问题的改进办法，是销售人员能力提升的经验点。

汇总要从基层团队开始，从5~8个人独立的行动团队开始，比如一个项目组，或一个地市业务团队。汇总时不需要掺杂个人意见，录入电脑并按照要求归类即可。

然后以分公司或业务部门为单位，进行第二次汇总，这时候就需要总结提炼而不仅仅是汇总。按照专题和重要顺序整理好，从中发现可以进一步挖掘总结的经验亮点，总部可以围绕这些亮点进一步编写专题性的案例。

所有的经验和教训到公司总部再进行第三次汇总，根据实际运作的成效，一般在第二天就可以下发到各分公司供学习参考。

提示：团队经验总结提炼能否执行到位的关键

基层团队和营销人员的经验能否转变为原始信息，取决于团队经理能不能让他们把有效的信息表达出来。

为让基层重视，可以把经验总结作为基层团队经理和分公司经理的考核指标。基层团队经理由他的直接上级评价，分公司由总部的培训部门评价，评价的依据就是信息反馈的情况。

同时，为了鼓励这种行为，公司可以设定专项奖励基金，分季度或者年度评寻“团队经验传播实践奖”。