

直播工作总结(实用9篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

直播工作总结篇一

众所周知，特长生普遍存在文化课程度较低，学习热情不高，上课纪律较差等问题，教学难度很大。那么在上课时教师不能只唱独角戏，而是要随时关注学生动态，尽量选择多种教学方式授课，尤其要善于运用网络多媒体教学，激发艺术生学习历史的兴趣，为他们提供一个良好的学习环境，并能扩大学生的知识面。在教学过程中，尽量要求学生回答问题，无论回答好与坏，对学生的回答都以鼓励为主，尽量让他们主动去学习，才能收到良好的学习效果。

二. 重视基础知识掌握

特长生的文化课基础不好，在授课中要特别重视基础知识的教学，由于高考他们的录取分数较低，所以在授课时不必增加太大难度，能把基础知识掌握即可。可以通过课堂提问，小测试等方式来夯实基础。

三. 给学生信心，调动内在动力。

要培养和增强学生进行学习和记忆的自信心，要让学生自己有积极的心理暗示：“我一定能记住”。成功是培养自信心的捷径，每一次小小的成功记忆，都能使人增强自信心。对学生来讲要注重点滴积累，一个时间、一个历史事件的准确记忆，都可以增强学生的信心，教师要随时进行表扬和鼓励。

上课的时候要多提问(但最好的是集体提问)，就针对学生掌握得比较好的问题让学生回答，这样学生回答的准确率就会提高，使学生感受到自己的记忆得到了肯定，尝到了“甜头”，就增强了学生的信心。

以上是本人在特长生教学中的一些做法，在以后的工作中会继续努力完善和提高教学水平，在新形势下做一名合格的授业、解惑者。

直播工作总结篇二

为做到“学党史、悟思想、办实事、开新局”，紧扣“我为群众办实事”实践活动，4月17日至18日，由区商务局、区电商综合服务中心具体承办的“巾帼电商直播助力乡村振兴”直播带货活动在金昌镍都大厦门前隆重举行。

此次直播活动以金昌20多名电商主播形成主播矩阵，用短视频、朋友圈、社群，结合微信视频号、抖音和快手等直播平台，通过“互联网+短视频+直播”新型销售模式，对参展产品展台进行立体式宣传、促销，以平台补贴、特价售卖、社群团购等多种形式进行引流，带货金昌本地特色产品，以此带动更多妇女抢抓电商发展新机遇，实现增收创富，助力乡村振兴。

此次带货的商品全部为金昌本地特色产品，有金昌白玉豆腐、肯爱康铸铁锅、金镒康铸铁锅、康嘛咪酸辣粉、馥蕾歌系列产品、原生态散养土鸡、土鸡蛋、原生爱特绵羊奶、宝明爱心驼绒被、马记瓜子、沙漠茶、醉相思辣椒面、下四分村自磨面粉和榆钱卜拉子、泡椒萝卜、油饼卷糕、史密特精酿啤酒、桃脯、杏脯等30多类产品。

本次活动参与企业16家，销售额共70798元，主播21名，直播间人气量达275800人次，参加本次直播带货的主播均是金川区电商综合服务中心和新未来职业培训学校，组织开展

的“社交电商+直播技能培训”和“巾帼电商直播新秀选拔赛”培训和选拔出的优秀主播。

此次活动的开展，不仅发展了一批带货达人，更充分发挥了直播电商在拓宽农产品销售渠道方面的作用，丰富了线上线下一产销对接的形式，增加了本地生产企业的销售信心。

直播工作总结篇三

我于20__年__月__日加入公司，入职为一名运营专员，到今天终于完成了公司的考核，可以转正了。回顾在试用期里面的这两个半月的时间，自己努力学习，认真完成公司交代给我的工作任务，并且严格按照公司的规章来约束自己，所以虽然在刚刚进入岗位的时候出现了一些错误之外，后面都没有犯过任何的错误，得到了领导表扬。虽然我知道我就转正了，但是我心里清楚我离一名合格的运营专员还有相当大的一段路需要走，所以我要在这类总结下我这短时间的得与失，从而帮助自己在后面的`工作中进步。

一、思想上面

这是我进入一个新的工作环境，里面的工作要求和工作制度跟我之前的工作环境有很大的不同，我在经过最初的的适应期之后，就加快了自己对新公司的制度学习，我知道一个员工要想在公司有大的进步并且表现优秀，最基本的前提就是不能够出现任何的错误，所以我严格用公司的要求来约束一季的行为，对待工作认真负责，不敢走一丝一毫的松懈的时候。我还积极向公司的优秀同时学习，像他们的优秀工作作风看齐，我知道一个好的榜样是能够不仅自己的学习和改进的。

二、工作上面

作为一名电商直播运营专员，我的工作就是需要在各大新媒

体平台发布我们公司的广告视频，从而吸引来客户，然后我就要将这些客户推荐到销售部门那边，只有销售那边将这个准客户转化为正式客户了，才算我的一个业绩。所以我做视频就必须要有更大的吸引力，所以在工作上面我经常向同事们请教他们的视频制作思路，并且在网上加强学习视频制作的方法。我们做视频肯定是无法避免要用到各种素材的，为了防止自己给空气带来侵权的风险，所以在空闲的时间我都是在自己做素材，尽可能地避免用网络上的素材。虽然现在自己积累了许多的素材没有用过，但是我还是在坚持着，因为不知道哪一天这些就有用到的时候了，自己提前准备哦肯定要比到时候加工要好一点。

三、人际交往方面

我们电商直播运营专员并不是只要你埋头做视频就行的，还需要将自己的制作思路跟大家分享，得到领导和同事们的同意后才开始做的，不然自己辛辛苦苦做好了却不能够通过审核或者不符合公司的产品需求那就相当于白做了，所以我们做每一个视频之前都是要讨论的，这种工作需要让我在极短的时间内就跟大家混熟了脸，并且跟大家保持了密切的联系，这样子就让我更好地融入到了这个团队中去，自己为人处世的能力也得到了锻炼。

直播工作总结篇四

一、心境要高，姿态要低：做有情趣有格调的人，不一味的去追求名利。要清高不要高傲，优秀的人很多，但是又优秀又接地气的人，才是大家愿意支持的。

二、理想要高，目标要低：要有进取心和上进心，有明确的追求。不好高骛远，给自己每时每刻设立阶段性可完成的小目标，一步一脚印，踏踏实实完成。顺境不轻浮，逆境不屈服。

三、自我要求高，对自家房管要求低：对自己高要求，不断学习，不断进步，不断推陈出新，你若盛开，清风自来。直播间内容越丰富，对游客的吸引力越大，主播越优秀，留下来的家人亦能优秀。主播对待房管，要同朋友一样，用心交朋友，在困难时，朋友才会帮你。房管是你的朋友家人贵人，不欠你什么，帮你是情分，不帮是本分，要用感恩的心去对待帮你或者曾经帮过你的人。

四、最好的一面留给观众：大家看直播的目的无外乎几种，工作压力大，打发富余时间感情寻找寄托，大家寻找的是能让他们放松下来的直播间，有趣有才艺和谐和睦。无论你上播之前或上播中遇到什么困难或者挫折，请保持微笑，保持最好的状态面对大家。直播期间无论遇到什么事，保证泰然自若，自信，自信的人最有吸引力，放松你自己，拿出最好的状态面对大家，坚信你就是最好的！

五、做最大的努力。坚持才是王道：

六、万事开头难，没有人能一夜爆红，百万粉丝都是一位一位粉丝积累起来的，在直播间起步时期，多努力，积累人气为主，不要太注重榜单，在弹幕没人说话的时候，多找一找话题，你是一位“主”播不是一个“客”服，要主动寻找话题，线下做足功课，你的直播间有意思，才会有人留下来，你的努力，也是感动游客成为你的粉丝的重要一部分，要记住。天助自助之人。

直播工作总结篇五

一、指导思想为认真贯彻、落实教育局楚局长倡导的“学会读书，学会工作，学会健身”的指示精神。

为愉悦教职工的身心，丰富教职工的文艺生活□xx教育局□xx教育工会举办了20xx年教职工文艺汇演活动。

二、活动的组织与实施

20xx年教育系统职工文艺汇演是由xx教育局□xx教育工会主办的，教育系统第一次群众性的、职工全员参与的文娱活动。此次教育局党委对此次活动高度重视与支持，教育局楚局长数次悉心问讯活动的开展情况，并表示在人力、财力上的支持。活动还得到中国广庆集团的财力赞助，得到xx实验小学、县委党校的大力协助。该项活动自今年3月份正式启动，9月中旬结束，历时大半年。

1、启动活动，安排部署今年3月份启动，县教育局教育工会经过认真策划、研讨，制定了汇演活动实施方案，向全县各级各类学校下发了《20xx年关于举办教职工文艺汇演征集节目的活动通知》，明确了活动开展的意义，活动的要求，文艺节目的主题与范围，节目的形式、特点，参演对象，征集节目数量、报送时间等。

2、报送文艺节目，举办节目选拔赛。县教育局教育工会于5月份再次下发各学校报送参演节目的通知，并汇集、整理节目上册，编排参演程序，制定评分标准，选定教育局相关科室成员与学校一线专业教师组成评委团，联系演出场地。

3、举办文艺节目选拔赛。历经5个月的演练准备，8月2日——4日，县教育工会在县实验小学北楼4楼科学会堂隆重举行文艺汇演节目选拔赛。划分乡镇联校组，乡镇中学组，县直学校组3个组别，邀请教育局相关科室成员与县直学校音乐教师为评委，历程3天的认真评选、打分，初步筛选出参加文艺汇演的节目。

4、邀请专家指导，优化、提升节目质量缘于此次文艺汇演是一次非专业教师的，由教职工全员参与、群众性的文娱活动，所以，在演员素质和节目的质量上都存在一定的缺憾与不足。为提升、优化节目的演出质量。把文艺汇演做到精益求精，县教育工会在县实验小学与县委党校先后举行了3次彩排，

并2次召开专题研讨会，特邀市教育局工会郝立主席和体卫艺科石宪臣科长，县文化馆张涛科长等专家观摩彩排，对彩排节目从语言、题材、形式及演员的服饰、形态等诸方面做了详尽的点评与指导，大大提升了节目的专业质量与水准。

5、精心筹办教师节文艺汇演 9月初，县委、政府决定隆重举办20xx年教师节庆祝活动，教育局决定把教职工文艺汇演作为庆祝教师节的一个亮点，与教师节庆祝活动合为一体同时进行。这无疑是对文艺汇演提出了新的要求，为不负领导厚望，使教育系统第一次群众性的文艺汇演演出水平、营造亮点，教育工会悉心筹划，多方研讨、广泛征求建议，精心设计出精致、精美的演出节目单，制作出大气、喜庆、典雅的汇演喷塑图板。和县文化局协商，调用文化局专业人员与灯光、音响设备参与演出。9月10日，我们的大幅汇演喷塑图板装点的庆祝会堂喜庆、堂皇，让与会人员眼睛一亮，精致的节目单、精彩的文艺演出博得与会人员的一致好评。与会领导称赞文艺汇演准备充分、节目精彩，演出水平高。我们的汇演成了教师节庆祝活动的一大亮点、一大看点。

6、表彰优秀汇演节目与先进单位教师节汇演结束后，教育工会组织评委会对文艺汇演节目进行了精心评选，评选出一等奖优秀节目16个，二等奖优秀节目6个，优秀奖优秀节目10个；优秀组织奖22处，组织奖18处。并对评选出的获奖单位及获奖节目以教育局文件的形式予以通报表彰，并发放奖金、证书、奖牌予以奖励。

三、活动的成绩与不足

(一)取得的成绩

1□20xx年庆祝第二十个教师节教职工文艺汇演活动是教育系统第一次非专业教师参加的、群众性的、教职工广泛参与的文娱活动。此次活动参与范围广，参与人员多，活动开展时间长、力度大，活动效果好。

2、此次活动激活了广大教职工参与文娱活动的情趣，极大地调动了他们参与文娱活动的积极性，愉悦了教职工的身心，丰富了教职工的文化生活，优化了教职工的工作氛围。

3、此次汇演活动讴歌了xx教育工作的新成就，展示了教职工的风采。

4、此次汇演活动发现了一批文艺人才，评选出一批优秀的文艺节目，磨练和提升了教职工的文娱素养，为以后教职工文娱活动的开展储备了人才、节目，提供了优秀的范式，积累了宝贵的经验。

汇演活动中涌现出诸多喜人的亮点：

亮点二：学校的演出服装漂亮、整齐。学校领导舍得投放资金。

亮点三：教师参与踊跃，自闯节目，展示才华。xx初中的相声《送别》xx初中参演的小品《一个都不能少》，实验高中的《校园春秋》，观城育才中学的歌曲《最美的花》（歌词）都是该校教师原创的。

5、此次汇演活动也磨砺与提升了教育工会的工作职能，丰富了工会的工作内容，优化了工会的工作。

(二) 存在的问题

1、个别学校领导对汇演活动认识不足，重视不够，支持力度小。

2、个别学校对征集节目的主题把握不准，导致参演节目方向不明、水准不高。

3、个别学校参演教师有应付演出，中途退场的现象。

4、个别学校的领导领会、传达县局教育工会精神不明确、导致教师参与人员少，参与面不够广泛。

直播工作总结篇六

近日来，各大电商平台乃至社交平台都被“双十一”直播席卷，以目前电商发展形态来看，直播渐渐成为了企业营销的一门“必修课”，众多企业和商家纷纷做直播带货的新尝试。

但机遇并不意味着“赶趟儿”就可以获得成功。虽然直播电商确实能够给众企业和商家带来更多的流量，但是大家首先要面对的一个难题就是如何做好直播电商。这里给大家总结了一些直播带货小技巧，希望能够为刚接触电商直播的人提供一个参考。

在看直播的时候，用户第一眼看到的就是直播封面，如果封面内容杂乱无章，很多用户可能直接滑到下一个直播间了。直播封面对整个视频有着至关重要的作用，封面就应该打造成视觉冲击力强并能简短有力地向用户们展示本期直播内容的，或者能够引发用户联想和好奇心的，同时也要跟直播内容有一定关联的内容。

需要注意的是，直播封面要符合平台规则，不要违规，这样优质的封面才能获得更多的流量和播放。

以主播的性格、才艺、颜值等特征为基础，商家结合直播定位来打造一个具有明显差异化的人设，毕竟与众不同才能让更多人在这么多主播中记住你。

另外，主播也要对产品有一定的了解，并具备专业的带货能力，毕竟不是每一个人来观看带货直播都会下单购买，主播要做的就是展示产品的亮点，戳到能够让他们购买的点，这背后需要的是成熟的销售技巧。

由于不同的直播平台都有不同的直播规则和玩法，商家和企业要做的就是选一个合适的直播平台，但电商直播平台那么多，怎么选呢？这里以欢拓云直播为例，给大家一个参考标准。

(3) 美颜特效、购物车等功能，增强用户观看体验和购物体验；

(5) 选完直播平台之后，就要对直播间进行布置了。其中包括直播间设备（要根据具体的产品来进行调节）以及灯光布置，比如灯色、灯照的位置等都可以根据产品来进行调整。

每一场电商直播结束之后，商家或企业都要立刻组织直播团队进行数据复盘，数据包括点赞数、评论数、转发数、直播涨粉数、订单数等，再根据这些数据进行细化，最后与之前的直播数据进行横向纵向对比，发现其中不足与亮点，以为下一次直播方案调整做准备。

上面5个电商直播带货技巧对于新手来说比较有用，但在日积月累的直播带货中，商家也要不断地总结出适合自己的带货技巧，毕竟电商直播带货这个市场的前景发展还是很大的。

直播工作总结篇七

一 教师直播

二 学生学习

在线学习的效果不一定会高，学生可能走神了或者对上课完全不感兴趣，而这个时候老师是无法知晓的。如果没有明确的学习任务，学生的学习效果会很差，同时产生非常大的生生差异。所以，我们一定要让学生明确学习任务，每节课的学习目标及重难点，还有随后的巩固练习题型。这个时候切忌着急，我们要慢下来，让学生逐渐的跟上节奏适应起来。

本节课报到学生 34 人，5 人迟到，5 人未到。

三 存在问题

- 1 上课用于查找学生人数的时间过长，不查找的话一些同学会钻空子，在线不听课，这又给后面的学习造成困难。仍有学生迟到或不上线。
- 2 讲课过程中照顾不到学生的情绪反应，提问和回答都显得有点呆板而迟缓。
- 3 提交作业时仍有学生不提交，有的学生提交了完后检查又不能及时改错，今天提交作业 36 人，未提交 8 人，全对的 10 人，改错的 21 人，未改错的 5 人。

四 采取措施

- 1 及时联系家长问明不上课或迟到原因，对其进行思想教育，让学生及家长重视线上学习。
- 2 虽然是线上学习，上课也要尽量照顾大部分学生的学习情况，节奏慢下来，上课内容做到让多数学生都能掌握，针对不同层次的学生设计问题，让学生获得学习成功的喜悦感。
- 4 作业布置做到少而精，钉钉的家校本已经很好用了，一目了然的看出提交和未提交人数，批改完后有错误的作业可以直接发给学生本人，是共性的问题发到班级群，让学生都能看到自己的错误并及时改正。

在今后的线上授课中，我会听从学校的安排，积极和同事们交流意见，争取最大限度的利用资源，积极有效的投入到教学工作中去。

2020 老师线上教学工作总结心得【篇 2】

工程设计及理论系涉及到 23 名教师的 10 余门本科生课程。

直播工作总结篇八

为加快栖霞电子商务进农村综合示范工作进程，培育栖霞农村电商人才队伍，推进栖霞特色产业提质升级，助力乡村振兴。8月31日，栖霞市商务局联合杨础镇人民政府、山东农圈智慧农业发展有限公司、栖霞市春峰职业培训学校，举办直播带货培训活动。

栖霞电子商务讲师团特聘讲师柳春宁围绕“直播带货基础知识、规则讲解、直播脚本与起号技巧、账号定位与短视频剪辑和引流”等主题，进行了授课。

通过运用“理论+实操”模式分组对学员进行视频拍摄、文案编辑、话术练习、规则解读、直播带货、电商运营等内容的讲授，将课程融入场景，将内容融入实操，手把手教授学员现场直播，带领学员们现场实操直播带货栖霞苹果、秋月梨、大樱桃、胶东大饽饽，帮助学员全方位提升直播技能，使学员们通过培训掌握更多的知识和操作技能。

学员们纷纷表示，本次培训内容丰富，既有名师授课，也能现场动手实践操作。通过系统培训，不仅能掌握基础的直播技巧，也能提升实际操作销售能力。在培训演练中成功通过直播卖出产品，非常有成就感，激起了大家学习直播带货的浓厚兴趣。

下一步，栖霞市将紧紧围绕助力电商发展工作安排，大力探索电子商务新路径、新模式，助力电商人才夯实知识储备，牢牢抓住电商直播带货的新机遇，助推栖霞电商快速健康发展。

直播工作总结篇九

硬件即自己的播音实力，包括普通话水平和驾驭节目能力。提高播音质量，要求播音员能针对个人问题加强训练与改正，特别关注下总结中提到的几点常见问题(忘词，吃字，打眼，喷麦)。灵活自然的驾驭节目，要求对节目宗旨和特色有足够了解，并能应对常见的突发情况。特别指出的是，新播在播音实力的提高上，特别需要老播的指导和帮助。老播要耐心热情，工作中对新播严格要求，及时指正，并改进自身，与新播互勉互励，共同进步。软件即思想重视与节目意识。要求播音部工作人员热爱播音，热爱广播台。在节目质量上精益求精。对节目的关注与筹备并不表现在播音一时，平时的学习生活中，处处留心感悟，能使节目更新更绚更吸引听众。老播应以高度的责任感为新播树好榜样，共同筑就播音部的辉煌。

在播音部x年的发展，节目不断的推陈出新，但具体的几大版块的大方向并没有乱。在七个版块中，每者都有每者的特色和噱头。既然存在就必有市场。而市场的大小如何反应如何靠的既是节目的质量。在新的学期中，播音人员应把握好自我节目，张显出特色，打造出自我的品牌。播音部鼓励大胆而有意义的创新!

纪律是团体成功的保证。新学期，播音部工作依旧要强调纪律。播音员要求在5:00之前到，否则以迟到论；到后第一时间在签名簿上签到，否则以旷工论，不得代签；播音员结束播音后经组长同意方可离开，否则以旷工论。没有特殊情况不得请假，如有特殊情况不能按时值班，需事先请假并亲自找本部其他人员替班，以确保工作正常进行。