

最新社工度工作总结报告 导游计调年底工作总结报告(模板9篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

社工度工作总结报告 导游计调年底工作总结报告篇一

本人从事计调工作近4年，成功参与组织旅游项目多个。与多个景区、餐饮及航空工作协调人员建立了良好的信息渠道关系。并已锻炼培养出，习惯关注行业趋势及发展的工作态度。

因为，这一切的热情均来自于个人对于旅*业的热爱。

关于计调工作，本人的理解是以下几点。

1. 接待地合作渠道信息统计

一条完美旅游线路计划的制定，是需要结合整体旅*业走势、接待地即时行情以及政策性干扰等多方面的因素审酌而成的。其目标是将线路价格成本降低，将线路服务质量提高。

以价格及服务，来创造公司整体收益的化。因此这就要求我们计调人员除了掌握正常作业的常规手段外，还要不断学习、钻研，及时掌握不断变化的新动态、新信息、以提高作业水平。

具体的如要掌握宾馆饭店上下浮动的价位。海、陆、空价格的调整，航班的变化。本地新景点，新线路的情况，不能单纯靠“听人家说”、也不能只靠“打电话问”，要争取尽量

做到注重实地考察，只有掌握详细、准确的一手材料。才能沉着应战，对答如流，保障作业迅速流畅性。因此，预先信息的整理统筹。无论是对于我个人日后旅行线路方案的确定也好，对于公司线路服务形象的建设性也好。都具备深远的意义。

2. 线路方案制定

综合预先统计了以上的信息。在旅游项目方案的制定过程中，本人将工作更多的侧重于方案计划的“系统”与“快捷”。常规方案制定无非是“5定”（定房，定票，定车，定导游员，定餐）。因此，除了要做到耐心周到同时，本人还特别注重两个字，第一个字是“快”，如：答复渠道疑问时，不可超过24小时，能解决的马上解决，解决问题的速度往往代表旅行社的作业水平，会在行业圈内建立良好的口碑，争分夺秒，快速行动。

是我一贯的工作信条。第二个字是“准”，即准确无误，一板一眼，说到做到，“不放空炮”。毕竟信誉才是个人与公司长远发展根本。

3. 旅游接待工作

旅游接待工作是公司对外表现的第一步，首先代表了旅行社的形象。具体的表现，在于细节的处理。毕竟一个良好的印象，不是肤浅的靠华丽的辞藻，就可以直接影响客户的选择的。

真诚、谦逊、干练是完成这项工作的不变准则。多从对方的角度，考虑客户切实的需求，结合本公司的资源项目优势，满足对方的需要。我觉得，这才是一次完整的接待工作，最终要达到的目的。

4. 行业形式跟踪学习

通过几年的工作，我深刻体会到身为一个计调人员不仅要“埋头拉车”，也要“抬头看路”，要先学一步，快学一步，早学一步，以丰富的知识武装自己，以最快的速度从各种渠道获得最新的资讯，并付诸研究运用，才可以真正做到“未雨绸缪”。虚心苦学，知识化运作是我在参与计调工作中总结出的诀窍。

当然，计调人员的全面提升，并不代表着做为一个计调就一定能做到任何事情都能安排得完美无缺。很多时候还是会在客观因素的作用下，而使得很多旅游计划不得不停滞或取消。

因为这些改变而带来的损失也是不得已的。我们所能做的，就是尽量做到更及时、更全面地掌握外界的变化。并及时地根据自己的实际情况做出相应的改变，以适应整个工作环境整个旅游业甚至整个社会的变化。

总结：计调工作是公司的核心，要多了解、多问、细心才能做好计调工作。

社工度工作总结报告 导游计调年底工作总结报告篇二

各位同仁，亲爱的员工朋友们：

大家下午好！

今天，我们在这里隆重举行2015年总结表彰大会。首先，我代表酒店总裁办公会全体成员向酒店全体员工致以亲切的慰问，你们辛苦了，感谢你们的辛勤劳动和努力工作，感谢你们让我们的客人感受到最真诚的服务，感谢你们把酒店当作自己的家，谢谢你们！

2015年，酒店面临国家紧缩政府招待政策不利因素，在极其困难的外部经营环境冲击和影响下，酒店以不畏艰难，开拓奋进的敬业精神、克服了重重困难，基本完成了集团公司下达的预期经营管理任务，取得了较好的经营业绩，2015年酒店共完成营业收入7000多万元，实现利润1000多万元，完成年度预算的89.4%。

2015年度工作回顾

2015年，酒店虽然面临恶劣经营大环境，但各成员公司都能积极应对，努力拓展经营业绩，在规范管理、强化培训、节约费用以及不断提高服务质量和技能方面做了大量的工作，确保了预期目标任务的完成。

一、坚持正确的经营理念，努力拓展经营业绩

订，制订了较完善的《泰和大酒店宴席服务规范》，严格控制出品质量，提升服务水平，以最大限度的提升酒店宴席品牌，提升宴席经营业绩。在全体员工的共同努力下，宴会部成为酒店唯一超额完成经营收入的部门，泰和宴席品牌也在岳阳形成了较好的口碑。

2、调整部分经营结构，创新经营模式。在高档餐饮不景气的情况下，餐饮公司创新经营模式，推出多项措施，提升业绩。一是宴会部推出升学宴配套营销，在酒店办升学宴赠送场地布置和主持人；二是茶楼、乡思楼、美食街想方设法创新菜品，占领中低档消费客源；三是海鲜楼、泰和顺做适当转型，由高档餐饮向大众饮食店过渡，以便吸引更多的客源。主楼、贵宾楼、金色泰和客房公司也强化服务并推出钟点房、午夜房、长包房及节日特惠房来提高客房出租率。

3、勇于面对困难，拓展团队会议营销。我们利用酒店经营规模大，功能齐全的特色，积极作为，主动出击，大力拓展会议团队营销，并全力将营销触角向各类企业延升，以增加

创收点。通过多方面的努力，营销公司在2015年接待了大小会议近400场，并成功承办了中储棉会议、九鼎会议、白象集团会议、桑乐太阳能会议和环中国国际自行车会议等大型会议，并取得了很好的反响！

二、强化内部精细管理，确保酒店可持续发展

1、强化服务理念。今年酒店在全体员工中开展了“我就是品牌”活动，通过部门全员服务意识探讨、质量投诉分析、客人对员工的服务评分，提高全员服务意识，全力为客人创造“宾至如归”的消费环境。

形象，为酒店争得了荣誉。

3、加强制度建设。我们加强了各类制度建设，强化服务责任追究和规范管理。服务经理每天对员工的仪容仪表、区域卫生、设施设备、服务质量等进行全面检查和督导；物业公司加强了对于酒店卫生、动力、安全和停车场的规范化管理；财务部严格按照相关财经管理制度对酒店的资金和采购进行管理；总办除了对酒店各类管理制度进行完善和规范外，还及时高效的保证各类政令的上传下达，以上种种措施确保了酒店各项工作有序开展和进行。

三、全力抓好安全生产，确保酒店经营秩序

安全问题一直是我们常抓不懈、重中之重的工作，酒店在完善各项安全措施的同时，每天对酒店的相关消防设备进行检查，对检查中发现的一些问题及时进行整改。酒店于11月份下发了《关于秋冬季防火的通知》，组织了消防演习，强化员工的安全意识，同时对各类消防隐患进行排查和防范。以上措施确保了酒店全年无一例重大安全事故发生，为酒店的正常经营提供了有力的保障。

四、关心员工工作生活，构建企业文化

1、关心员工的诉求和生活。总裁办公会始终把员工的利益放在第一位，我们提高了员工的工资待遇，开通了总裁意见箱，我们改善住宿条件，改善员工食堂菜式搭配，做到人文关怀。

2、开展丰富多彩的文娱活动。我们开展了祝贺员工生日活动，使每一位员工在生日里都会收到酒店一份温馨的祝福并能看一场电影；我们开展了春游、趣味运动比赛、主持人大赛、卡拉ok大赛、西瓜啤酒大赛等活动活跃员工文化生活；我们对遭受意外的员工进行上门探视，表达酒店关怀，不断增强员工对酒店的归属感，加强企业的团队凝聚力和战斗力。

2015年工作计划

一、以经营预算为指南，积极开拓创新经营

1、调整经营格局，提升餐饮创收空间。2015年餐饮行业的经营环境将极其恶劣，为了完成预算目标，餐饮公司要积极进行转型，海鲜楼取消粤菜转变为湖鲜楼，全力打造土、特、野等为主的中档消费菜式；泰和顺创新经营推出“半份、半价”、“小份、适价”的各种特价菜肴；宴会部要积极挖掘内部资源和外部资源以获得更多婚宴信息，并想方设法提高宴席的附加值，吸引更多的宴席客源；茶楼、乡思楼、美食街加快创新菜品的力度，将特价菜常态化，拓展中低档消费客源，增加创收点。

2、积极跟进主动作为，拓展会议团队市场。会议将是酒店提升客房出租率重点公关方向，2015年营销公司要广泛收集相关单位的会议信息，并对各类信息进行积极跟进，酒店要充分发挥会议室数量大，容纳人数多，房间价格空间大的优势，确保不漏掉一个可以接下来的会议和团队。

3、用心节约各类成本，加大内部挖潜创收。2015年酒店提倡在保证正常的经营秩序的前提下，各相关部门能开源节流、精细管理，从而多方面节约各项费用支出，我们要求餐饮公

司在毛利率控制方面花大功夫，客房公司加大易耗品的管理，减少浪费，减少损耗，物业公司加强能耗管理，通过用心节约各类成本，来提高酒店的利润空间。

二、以可持续良性发展为目标，大力进行品牌建设

在服务意识和操作技能上加强培训，努力提高员工的素质和对客服务水平。

2、加强内部管理，强化细节意识，打造高效执行的管理团队。2015年我们将致力打造高效率、快节奏、具有强战斗力、凝聚力管理团队，我们将进一步细化和完善各类管理制度，并通过各类考核监督机制将制度的贯彻执行落到实处，使员工都能自觉遵守酒店的规章制度，规范自己的行为，从而促使各项管理工作上一个新的台阶。

3、加强企业文化建设，强化员工主人翁意识，打造和谐企业氛围。2015年我们将继续加强企业文化建设，我们将通过开展形式多样的文体活动、丰富员工的业余文化生活；我们将进一步关注员工的各类需求，不断改善酒店员工的居住条件和饮食质量，加强员工的向心力、凝聚力；我们将加大帮扶困难员工的力度，让员工体会大家庭的温暖，使员工真正感到酒店就是他们的家，从而最终达到强化员工的主人翁意识，打造和谐企业氛围的目标。

三、以安全为保障，坚决杜绝安全事故

2015年食品安全和消防安全仍然是工作中的重点。我们要求所有员工都紧绷安全之绳，安全工作常抓不懈。我们要健全安全制度；加强日常安全防范，加强消防设施日常管理和检查，完善各类预警应急措施，以确保杜绝各类安全事故的发生。

员工朋友们，展望2015年，我们将面临更恶劣的市场经营环

境，但是我相信我们酒店是一个能够打硬仗、打胜仗的队伍，我相信，不管前进的路上有多么艰难，只要我们精诚团结、奋力拼搏，我们一定能战胜寒冬，开创灿烂辉煌的明天！

各位员工：只差10天，就是传统的新春佳节了，借此机会，我向你们拜年！并通过你们向你们的家人致以节日亲切的慰问！祝大家新春愉快，工作顺心，万事胜意！

2012年即将度过，我们充满信心地迎来2015年。在各位领导的领导和支持下，过去的一年，我酒店全面诠释了“安全、经营、服务”三大的主题，并且全年营收及利润指标完成得较为理想。值此辞旧迎新之际，回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

一、科学决策，齐心协力，酒店年创四点业绩

酒店领导班子根据酒店发展趋势制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路。总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。董事长亲自团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了较为满意的业绩。

租率和平均房价比2011年都有一定的提高。

2、管理创利。通过狠抓管理，深挖潜力，节流节支，合理用工等，在人工成本、能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。

3、服务创优。通过引进品牌管理，强化《员工待客基本行为准则》关于“仪表、微笑、问候”等的培训，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善前台待客部门及岗位的窗口形象，不断提高员工的优质服务水准。此外，在接待服务中，销售、前厅、客房等部门全体出动，大家齐心协力，使我们

能够圆满地完成每次的接待任务”。

4、安全创稳定。通过制定“安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等，杜绝意外安全事故的发生。在相关部门的配合下，群防群控，确保了每日工作万无一失和忙而不乱的安全稳定。

二、与时俱进，提升发展，大厦突显改观

结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使酒店突显了可喜的改观。主要表现在全体员工精神状态积极向上。酒店经常召开大会、小会反复强调，管理层有紧迫感，具上进心，培养“精气神”。酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。

三、存在的问题

1、员工素质整体水平不高，特别是缺乏具有专业水平的管理人才，造成管理上的漏洞，服务质量时有低下，服务意识时有淡薄，客人投诉时有发生。

2、营销力度还不够，营销意识欠缺，营销手段单一，固定的客户群体不大。

3、规章制度落实的不够坚决，有随意性和照顾面子的现象。未能真正做到奖勤罚懒，仍然存在着干好干坏一个样的现象。管理机制上还有待于进一步完善。

4、管理费用和营业外费用仍然偏高，成本费用也还有压缩的空间。需要进一步加强成本核算，节支增效。上述问题的存在主要是领导层缺乏酒店经验，业务技术不够熟练，管理工

作没跟上所造成的，在新的一年里要转变观念、加大力度，克服存在问题，使酒店的工作再上一个新的台阶。

四、明年主要工作：

1、全方位加大管理力度，按照星级酒店的标准，继续完善各种规章制度，工作流程，逐步建立起以“制度管人”和以“工资拉开档次”为主要内容的奖罚激励管理机制。

2、加大培训力度，采取走出去请进来的办法进一步对广大员工进行在岗训练。个别中层骨干还要有计划的外派培训学习。同时要举行岗位大练兵，每月每季进行考核考试，以竞赛活动树立岗位标兵，巩固业务技能，提高服务质量。

3、准确定位，转变观念，加大营销力度。根据不同季节制定营销计划。注意稳定老客户，发展新客源。重新整合营销队伍，建立起以专业营销人员为主、动员全员进行营销的大营销网络。并建立起相应的奖励机制，最大限度地调动每一个人的工作积极性。

4、注意加强对设施的维护保养；认真抓好防火、防盗、防食物中毒、防车辆事故的安全防犯工作；充分发挥酒店党团组织和工会的作用，最大限度地调动每一个员工的工作积极性。

行业盖章

2012年11月19日

过去的2015年是充实忙碌而又快乐的一年。在新的2015年到来之际，回首在西溪宾馆的这段日子，从对于酒店前台接待工作的一知半解到现在能够独挡一面，这里面除了我自己的付出与努力，更离不开酒店给我所带来的培训，以及酒店及部门领导和同事对我的帮助。在此我由衷的感谢给与我帮助的部门领导和同事们。

态度，以及对客的语言技巧，保持微笑，以自己最好的一面热情地接待客人，给之后的客人带来良好的印象，也受到了一些客人的夸奖及真棒卡的好评。

二，前台业务知识的培训，主要是日常工作流程。前台的日常工作很繁琐，客人入住，退房的办理，电话的转接，问询，提供信息，行李寄存，接送机信息的查询与核对，订单的检查与核对，排房，交接-班时的交接工作等。每次来接-班时候，部门领导会给我们开个例会，传达一下当天的入住信息以及注意事项，自己会积极聆听，重要的事情记录下来。当班期间，自己有个小习惯，遇到需要交-班的事情，都在交-班本上详细地记录下来，并在系统中留下alerts备注，避免给客人及接-班的同事造成麻烦。交-班本上一般写的很长的交-班都是自己留的，虽然有时候会觉得很难，但会安心。

被更多地客人所熟知，甚至得到他们的推荐。

五，以大局为重，不计较个人得失。还记得14年三月份时，因为前台人员流动造成地人手紧张，每个员工需要改变班次，改为十二个小时班次，但是为了配合酒店的工作，也是坚持下来。休息时间遇到酒店临时增加入住，我也是会主动要求加班，或者接到酒店电话，立即赶来上班。节假日期间，也是正常上班。还记得去年除夕夜，自己是在酒店上的夜班，很羡慕别人的全家团聚，但为了工作还是要坚守岗位，中秋节也是如此。

六，增强自己的责任感和自信心，积极参加酒店的职业培训。平时上班的时候，作为老员工，在经理、主管或者大副临时不在的情况下，遇到客人的小抱怨或者投诉，自己也会主动去了解，和客人进行沟通，让问题尽早解决，让客人满意。2015年自己主动报名参加了酒店组织的酒店英语培训，学习到了很多专业的酒店英语知识，也得到了培训老师及培训经理的夸奖。下半年，因为前台主管amy辞职，原分配她的一些工作也由自己接了过来，主要是散客及团队的待结账

问题，因此自己在平时工作期间，会主动与销售及财务联系，看看有哪些帐务可以及时结掉，避免账务的累积造成不清楚，同时在每月的月末之际，自己也会主动检查团队假房及散客假房待结账，整理成表格交给财务，方便下月月初信贷会议的使用。

在西溪贡献自己的力量，加强学习，努力工作，得到更多的肯定。

社工度工作总结报告 导游计调年底工作总结报告篇三

做材料统计也有一段时间，虽然做统计这块不是什么很高的技术水平，也不要很高的本事，但能看出一个人的心有多细，刚开始做统计，出错的地方特别的多，当时觉得是自己没得用。那时很恢心，是何老师、陈老师、熊老师给了我信心，给了我勇气，也靠财务的工作人员，我今天走到这一步，我很感谢何老师、熊老师、陈老师，我受到了他们很大的影响，值得学习的地方太多啦！也是她们给我信心，让我走到这步。

刚到财务的我，财务的工作我一点都不懂，也不知道从何做起，怕什么事情都会做错，想想如果什么事情都不去做的话，将来不可能什么事情都不做吧，我知道自己的那种想法都是错误的，不管什么事情，只要做了第一次，第二次就不会怕做错，只有靠多学、多做、多问、多了解、多思考，知道的事情越多，出错的机会就会越少。

每个月盘成过后都要和库管员对帐，有时对帐对得人都快疯是的，一共七八个管-理-员，如果脑子不清醒的话，对错的机会是很大的，但是每一个月都必须对的，也必须坚持下去，认真负责的库管员，对帐都没得哪么老火，其实在对帐方面，库管员们还是做得很好。只是有时候，稍微可能出错，但是在对帐时都会体现出来的。每个人库管员可能都会犯同样的

错误，单子做错，发货时可能发错厂家，厂家名称写错啊，这些都是有可能的。

在和同事之间，她们都是我学习榜样，是她们给了我像家一样的温暖，与她们在一起共同学习，取她们的长处补自己短处。

做统计要细心，也要脚踏实地的，三心二意是做不好事情的。虽然刚工作没多久，但我还是知道的，在办公室工作繁杂，稍不注意就易出纰漏，有的甚至可能会影响公司大局。

因此，我时时刻刻都对自己说着工作要有责任心，更要细心、细致，要从细小的事抓起。时时刻刻、事事处处，都要认真、细致，谨言慎行，做到不让领导布置的工作在办公室延误，不让需要办理的报表、单子在办公室积压，不让到办公室联系工作的同事受到冷落，不让公司形象因办公室工作而受损。

财务工作是公司的一项重要工作，需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习财务制度，理清思路，分类整理好各类报表。

工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司及部门工作做出了应有的贡献。

我会在新的xx年再接再厉总结xx年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的xx年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献把工作做的更好。

社工度工作总结报告 导游计调年底工作总结报告篇四

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在

确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

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。

例如：

1、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

2、今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩

和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yh5ws-17/50型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

(一) 市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于

这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

(二) 竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂(分厂)、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低□yh5ws-17/50型避雷器销售价格仅为80元/支□prw7-10/100销售价格为60元/支，此类企业基本占领了代销领域。

(一) 依据xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

(二) 针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三) 对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因xx年农网改造暂停基本无用量□xx年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四) 为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力

学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

(一)20xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模棱两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

(二)20xx年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)20xx年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂1-2天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

(四)由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑□xx年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

社工度工作总结报告 导游计调年底工作总结报告篇五

本学年以来，湖畔文学社在校团委社团部，以及各指导老师的殷切关怀和精心指导下，各项工作进展顺利。我们深刻领会文学社的宗旨，不仅秉承了以往的优良工作思路和方式，

还在新的环境下提出了新的要求，有了新的突破和发展。特别是在响应校团委“培养应用型人才”上，积极做了活动调整。

xx年，对于湖畔来说，绝对不是平凡的一年，因为迄今为止，湖畔，已经走过了三十年春秋，在这一年里，从xx年新生入学前的招生工作准备，到招生工作的进行，到选拔新理事，这些，让我们这些老理事，重新认识湖畔；也让我们的新成员，开始融入这个家庭！招生时的辛苦，我们仍然历历在目，但回想起来，我们却甘之如饴！然而，这个让人激动，并值得纪念的年岁，我们湖人，结结实实的在坎坷中成长了许多。

现将-xx学年度湖畔文学社的工作主要总结为以下几点

一、 在纳新以及选拔理事方面

xx年10月的招生工作，湖畔在遵循社团规章前提下，以及湖畔07、08理事的深入新生群宣传湖畔，我们新纳入了139名文学爱好者成为我们的新会员，比去年约增长了40%。并在这一批文学新生军之中，本着公平公正的原则，选拔出了25名优秀的理事，组成新一届的理事机构。

二、 在文学社组织制度建设

1、在这一年里，我们不仅继承了以往优良的制度建设，并在大家集思广益下，秉着“以会员为主”理念，增设了“会员分管制度”，——即每个理事负责联系沟通几名会员，成为一个会员小组，定期交流，经过实践的证明，整个湖畔的气氛更加融洽，会员与理事的关系较往届有了更加密切的进步，真正做到“以文会友，与友论文”！

2、同时我们还形成了“干部问责制度”，即会员，理事定期反映上级工作中所存在的不足与问题，以此我们理事机构的办事效率，以及干部的工作能力有了一定的改观！这些新制度□

xx年才开始尝试，虽然取的了一定的成绩，但还在进一步的优化之中。相信经过改良，会使湖畔文学社更加健全！

3、在理事机构的凝聚力建设方面，我们全体理事积极参加拓展运动；还组织了多次交流活动，出游，以及适当的娱乐活动，在此中，不仅提高了凝聚力，还提高了战斗力，从而大大提高了理事机构的精神面貌！

4、按时参加社团部组织的各种会议，按时签到，以及定期开展例会。及时上交活动总结，财务总结，以及做好保护公共财产的工作，根据社团部规章行事。

三、 在举办活动方面

1、我们依照前一年制订好的计划，本着我们提高会员写作能力与口才的理念，针对会员的学习需要，展开一系列的富有文学韵味的特色活动——公文讲座，辩论技巧讲座与教授，湖畔内部辩论赛，出游采风，写作比赛，创作心得交流，定期定时举行征文活动，切合学校工作热点，并提高会员的写作动手能力等等，都力图展现我们的湖人文学风采。并且进一步提高肇庆学院的文学氛围，从而真正的秉承了“文学为人学”的信念，这也得到了广大会员的认可。

2、围绕“纪念三十年”为主题，举办了为期一个月的系列纪念活动，包括——创作交流，创作大赛，三十年晚会，以及展廊。大大提高的湖畔文学社的知名度，从而提高一定的影响力。

3、在活动的举办上，我们不仅注重吸取经验，在办好以往活动的同时，也注重创新，创办了一个新的品牌活动——第一节校园文学创作大赛，并与文学院《中文学子》合作，累计共有超过500位的同学报名参加，获奖作品经文学院老师评析，获得嘉奖。

4、积极配合社团部的工作，在xx年五月份的文化艺术巡礼活动上，我们积极参与，响应校团委的“培养应用型人才”的号召，与其他邓协，演协，法学社共同承办了“第六届社团杯大学生辩论赛”，得到所有社团的积极响应。

5、组织会员参加校社团部组织举办，以及院校举办的各项活动，活跃了氛围，以及获得近一百个奖项。（详情获奖情况）

四、在建立校内外的合作关系方面

1与肇庆市文联，肇庆市作家协会，以及粤高书城，建立合作关系，举办了一系列的“文学研讨会”，“文学创作交流会”以及“肇庆学院第一届校园文学创作大赛”，不仅是会员得以与成熟的作家得到交流，并得到了国家作家协会会员，广东省作家协会理事，肇庆市作家协会主席——何初树老师的好评，何初树老师不仅多次出席湖畔的活动，还提出了许多有益的点拨，大大提高会与与理事的素质。

2.、与各大刊物建立合作关系，如肇庆市文联主办的《砚都文艺》，广东省校园文学网，南方文艺网，建立联系，定时投稿，现已发表一批优秀文章，并取得好评。此外，我们还定期关注各界的作文比赛，推举优秀作品参赛，至今，已有四次获得全国性征文比赛的奖项，在广东省，肇庆市的，其他省市的比赛上，我们也是屡夺佳绩(见获奖情况)。这不但是湖人的荣耀，更是湖畔的荣耀！

3、与广东省作家协会，广东省各高校文学社团建立了良好的关系，会长李泽敏在xx年12月份代表肇庆学院文学社参加省作协举办的“文学新人讲习班”，在当时表现良好，不辱使命，也受省作协理事的好评，争了一点光。回校后，也与湖畔成员，社团部干事分享了心得。并总结了各大高校的经验，创办了“第一届校园文学创作大赛”。

湖畔文学社的成绩，不仅于此，我们正在谦虚又胆大的提高

我们的凝聚力，战斗力，努力将我们湖人所爱的湖畔，提高到另一个更高的台阶上!湖人的工作激情高昂，这也体现在我们的工作状态上，理事成员各司其职，兢兢业业，在做好本分工作之余，也在其他力所能及的方面出谋划策。更是积极参与其他社团举办的活动，吸取经验，取长补短!并认真做好社团部所不知的工作，即使上报!

当然，工作失误一定是有的，如下总结

这一年里，由于我们的理事是新生军，以及大部分08理事也从星湖搬来，对社团工作流程不熟悉，因此确实出了不少乱子，造成工作上的不足，但我们也会积极的改正，认真反思，从而取得更好的成绩!

在出版特色社刊方面，经管一切出版前的工作都已经做好，但由于文学社对商家的吸引力不足，因此即使是申请了一定的经费，但仍未能按时出版。但是，由于第一届会长——陈文基师兄的支持，当前我社正在进行校友筹资，希望能赶在明年招生前，出版《湖畔三十年纪念特刊》。

下一年里，我们会就我们所取得的成绩，以及总结工作上的不足，积极做好各项工作，以争取将湖畔文学社提高到一个更高的台阶上!

社工度工作总结报告 导游计调年底工作总结报告篇六

进入工厂工作已一月余，从初入工厂时被工厂翻天覆地的变化所震惊到现在在师-父的指导下进行简单的操作。回想一路走来，可谓感触颇深，受益良多。

对于所从事的焊工工种，我是完全的新人。从未接触过机械加工制造的我。虽然做了充足的心理准备，但面对陌生的行

业和工作环境，还是有力不从心之感。但这种感受在师-父和同事的帮助指导下很快便烟消云散。

分配到班组后的第一课是“安全生产知识”。师-父要求我们对不了解的设备不乱触摸、操作，并时刻注意车间内地面上的电线，悬空的吊具吊绳等等。杜绝一切安全隐患。

为了让我们尽快熟悉工作，师-父给我们布置了阅读学习《金属工艺学》、《机械基础》、《机械识图》、《数控直条切割机说明》等书籍，以便对实际工作有简单的理论认知，并结合理论认识了各种型号的基础原材料。如□h型钢，槽钢，带钢，锰钢等。

进入实际生产后，每当生产图纸下发时，师-父便要求我们一起读图，从车辆配件图到大型低平板挂车的幅板图。尤其在挂车大架的幅板图的识图方面，由于技术部下发的图纸是整个大架的半成品图纸，其中加入了翼板和加强副板等需要与挂车大架焊接后的尺寸。所以实际的板材切割过程中，要对图纸作必要的还原，以得到真实、可靠、准确地数据。这就要求我们对给定数据做准确的计算。为了保证这一点，师-父有时为了确认一个幅板的规格、尺寸会多次往返技术部和生产现场，应要求我们同他一起进行多遍的计算。师傅说：“只有用准确的数据才能生产出合乎标准的产品，我们作为整个分厂生产的第一道工序，更应将产品的误差降到最低。这是对工作的负责，更是对产品的负责。”师-父这种严谨的工作态度在无时不刻地影响着我们。

虽然我们进行了初步的理论学习，并由师-父的悉心指导，但真正进入实际生产操作时，我还是感到了辛苦和困难。

首先，由于数控直条切割机的安装位置与机床初始设置不同，说明书中的x□y轴和实际的x□y轴相反，让我很长时间调整不过来。

其次，我了解到只是编程、操作是远远不够的。比如在七个大型板材时，为了保障其他工段的材料供应，提高生产效率是必不可少的。师父会在切割时多加一道刀，在保证内应力不变的情况下，使钢板同步受热，同步膨胀，同步切割，同步变形，将原来生产两块板材的四道刀变成三道刀，达到节约板材，节约气体，节约时间，提高效率的目的。

又如，在配件的下料过程中，由于配件时不规则图形，所以要考虑怎样在相同大小的锰板上多生产出几块配件，这就牵扯到“套裁”问题。这好似我认为比较难以掌握的。例如“后门旋转臂”的切割，没有竟然的我只是单方面的考虑如何省刀，却忽略了如何节约板材。但接触到“套裁”后，我明白了这学问的高深。

再如，在切割x用油罐挡泥板法兰的过程中，我们选用了连贯的切割方法，这样做既减少了每一件的预热时间，又减少了刀在直线段的重复，提高了割缝的光洁度，减少了车工加工的工序，可以直接用于钻孔使用，使生产一气呵成。

随着学习的深入，我将以更加踏实的心态，刻苦学习基础知识，立足本职工作，以期取得更大的发展。

尊敬的领导：

您好！

时光如梭，转眼间在中海油的日子已四年有余。四年里，我学到了很多，从前的少不经事，而今成长成了一个有理想有壮志的青年。在公司的日子里，我真切地体会到了公司领导坚持“以人为本，关爱员工”的理念，也耳濡目染了公司领导“千磨万击还坚劲”的气魄。在对你们肃然起敬的同时，我相信四年里我所有的艰辛和汗水都是值得的，我为能成为你们团队中的一员而骄傲。

刚进入公司的时候，我什么也不懂，很多技术上的东西也不是很熟练，是公司的领导和同事在生活和工作上给予了我很多的鼓励和帮助，我才能做到如今的成绩。在工作的同时，我利用闲暇时间自主学习，将学习到的知识运用到工作中去，努力进取，试图在专业技术上取得更加优异的. 成效。科技的进步与创新不仅仅是为公司做贡献，更是在位社会和国家做贡献，尽管现在还没有取得较为显著的成绩，但是我相信，只要我坚持不懈，一定能在工作上取得进步，为公司做出更大的贡献。

在公司工作期间，我自主完成领导布置安排的任务，积极参加公司组织的培训和活动，加强和同事的合作。从07乐东221平台工程，08番禺导管架工程，到国外的modec越南、巴西组快和09modec澳大利亚组快工程，我都努力保证最好的完成任务，不仅提高施工速度，更要保证施工质量，争取在最短的时间内完成超额任务。在努力工作的同时，我仍然不断完善自己，汲取知识，在参加的初级技工考试中取得了第12名的成绩，虽然这个成绩并不是很优秀，但是足以表明我的技工水平已经有了很大的提升。干一行，爱一行，我对电焊工作的热爱和执着会激励着我向着更好更高的目标发展。三百六十行，行行出状元，为什么这个状元就不能是我呢。平凡的职业上，依然可以做出不平凡的事迹。

我奋进的力量源泉。在工作上，你们是我学习的榜样；在生活中，你们是我贴心的朋友。公司坚持“以人为本”的企业文化，从细节上进行人性化管理，全方位关注员工健康、生命安全。

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种家装相关知识，并用于指导实践。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务

技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

最后，谢谢领导的批阅，以及对我的报告给予的批评指正。

报告人：***

年月**日

社工度工作总结报告 导游计调年底工作总结报告篇七

我叫__，汉族，现年_岁，中共党员，大学文化，年参加工作，现任镇党委委员，负责组织、宣传、统战、民族宗教、妇联、共青团、为民服务全程代理中心工作。

一、加强学习，不断提高自身素质，提高执行能力

作为一名基层领导干部，服务于广大农民群众，投身于农村建设，只有不断学习，提高理论水平，掌握各项农村政策方针，才能顺应时代要求，适应新时代农村不断更新的形式需要。近几年，党中央国务院针对农村制定出台了许多惠民政策，提出了建设社会主义新农村。面对新形势，我更加认识到坚持学习的重要性，不断学习科学发展观，学习党中央各项方针政策的精神实质，学习十七大对农村提出的各项新要求，武装思想指导自己各项工作。同时，不断向其他班子成员学习，学习面对不同情况开展工作的方式方法，学习一些宝贵的农村工作经验。在工作中学习，在学习中提高，不断增强自身行政能力。

二、严格要求自己，做到勤政廉政

立党为公、执政为民、廉洁奉公是对一名党员领导干部的基本要求。在廉洁自律方面，我能够自觉按照“十不准”和“五防五克服”的要求，严格要求自己，始终保持清正廉洁的作风。我深知自己手中的权利是党和人民赋予的，只有用好权利，真心实意地为群众谋利益、服好务，才能履行好自己的职责，才能赢得群众的信赖和对工作开展的 support。从没有利用职权和职务上的影响，获取一己私利的行为，没有假公济私、化公为私的行为。总之，自己在党风廉政建设方面，能够自觉养成奉公守法，以清廉为荣的作风，做到拒腐蚀永不沾。同时，要求所分管的同志要廉洁从政、清白做人，保持艰苦奋斗的作风。

三、埋头苦干，负责工作取得一定成绩

在上级党委政府的正确领导下，按照镇党委政府的统一分工安排，在全镇同志的共同支持配合下，我所负责的工作都取得了一定的成绩，得到了广大干部和群众的肯定。

(一)组织方面

圆满完成了镇党委换届及村级组织换届工作，换出了凝聚力、战斗力和创造力，为全镇经济社会的快速发展奠定了坚实的组织保证；“创先争优”活动及“双百”工程都取得了骄人的成绩；全面推行共产党员公开承诺工作，充分发挥共产党员的先锋模范作用。

(二)宣传方面

今年以来，我镇宣传工作从加强干部队伍建设、营造良好的经济发展氛围、群众性精神文明创建及未成年人思想道德建设方面真抓实干，务求实效，为促进全镇经济社会持续、快速、健康发展，唱响了主旋律，打好了攻坚战。

(三) 统战方面

统战工作无小事。20__年，在县委统战部、镇党委、政府的高度重视领导下，我镇统战工作，坚持以“团结、稳定、发展”为目标，按照坚持“围绕经济抓统战，抓好统战促经济”的工作方针：首先，认真搞好我镇回汉民族团结互助。第二，加强宗教活动场所的信息交流密切联系。第三、协同有关部门加强我镇清真食品生产和经营的登记管理，不定期配合清真食品大检查。推动了镇域经济的快速发展。

(四) 为民服务全程代理中心

负责为民服务全程代理中心工作以来，我要求中心全体工作人员牢固树立为民服务的新理念，做好广大群众的热心人、贴心人，代言人和维护人，积极解决群众的各项难题，取得了一定成绩：连续四年被评为“市先进为民服务中心”；连续四年被评为“县优秀为民全程代理中心”。其中，公安、信访、民政等窗口被评为市、县二级优秀服务窗口。

四、存在的问题

一年来，本人在工作中能始终保持谦虚谨慎、不骄不躁的工作态度，坚持学习，团结同志，注重在实践中增长自己的才干。但对照年初制定的目标和自我要求上看，仍存在不足。比如，没有个自身学习提高的计划，开拓创新意识不够。

针对在工作中存在的问题，本人一定会端正态度，从一言一行做起，从现在做起，制定整改方案和整改措施，边学习，边剖析，边整改，确保真正见到实效。

社工度工作总结报告 导游计调年底工作总结报告篇八

大别山文学社是我校师生文化活动的一块主阵地。成立二十

多年来，社团活动开展得有声有色，刊物质量越来越提升。涌现了一大批热爱写作的校园小作家，创作了一大批优秀的作品，成为我校一块亮丽的文化名片。集中体现了我们双中校园文化建设成果，展示了双中人的精神风貌。

然而，前几年，随着学校人事的变动，学校阶段性工作重点的转移，大别山文学社的活动时有时无，这块文化阵地眼看就要沉寂、荒芜了。这时，新任校长伍期文同志在熟悉学校的工作环境以后，果断作出决定，重新激活大别山文学社，把它作为学校特色建设的主要抓手。不但要把社团重新组建起来，社刊重新办起来，而且要常态化、制度化地开展活动，把社刊办得“装帧更精美，内容更丰富，特色更鲜明”，使之成为双城中学的“校标”。

就是在这种形势下，我又担当起文学社指导教师的职责。近几年，我协助学校，带领文学社成员，在社团的组织建设、活动开展、学生写作指导、社刊创办等方面做了大量工作，取得了突出成绩，也颇有心得。现将我的工作总结如下。

一、做有心人，多方积累优质稿件

我做事很细心。既然身为文学社的指导教师，就要时时把社里的工作放在心上。因此，我处处留心，一直坚持为社刊寻找、积累优质稿件。平时，我在批阅学生的小作文、大作文、试卷、征文、周记、读书笔记时，只要发现让我眼睛一亮的作文时，就马上找到作者，同他交流，指导他认真修改。改好后，提供公文纸，让他工工整整地誊写下来交给我存档。然后，打成电子文档，存进电脑。还把其中特别优秀的作品写进我的博客。我有一个习惯，就是准备一个文件袋，专门存放学生的优秀习作。这个习惯一直坚持了很多年。因此，一到社刊要用稿件时，我就不用临时赶制，很从容地就拿出来了。

二、协助学校，为文学社建章立制

文学社恢复之初，学校领导把为文学社建章立制的工作交给了我们几位指导教师。接受任务后，我和老师们一起筹划，共同商讨，分工协作，很快制订出文学社章程，建立起组织机构，制定出工作计划，安排好活动内容，组织了成员的培训等。使文学社很快恢复并运转起来，成功地组织了几次活动，办出了几期社刊，并为武穴市文联机关刊物《大江》、余川文化站刊物《匡山艺苑》提供了优质稿件。

三、保证学生参加活动的的时间

作为文学社团的辅导老师，我严格要求学生准时来到活动的地点，没有特殊情况不能请假。这样确保了活动的延续性，学生学到的知识是连贯的，从而能够顺利地完成任务，让每个同学最大限度的收益。

四、培养学生参加活动的兴趣

兴趣是最好的老师，如果没有兴趣，何来成果而言。为了确保学生的活动兴趣，我采取了一系列行之有效的措施。比如，走生活作文的路线，指导学生多观察周围发生的事物进行习作，避免了无病呻吟、空喊口号这样空而大的作文，让学生的作文充满生活的气息。还有快乐作文是我一向坚持的一条训练路线。几次作文课下来，我感觉开展快乐作文最大的好处就是，使学生在不知不觉中，边玩边提高了作文的能力，学得轻松自在，是提高学生作文兴趣的一大法宝。

五、开拓外围阵地，开展丰富多彩的活动

学校文学社团开展活动，不能只盯住社刊这一主阵地，还要开拓社刊的外围阵地，开展丰富多彩的校园文化活动。这两年，我们文学社牵头，开展了一系列校园文化活动，如“我读书，我快乐”主题演讲活动、“爱我中华”朗诵比赛、“中国梦”书画大赛、“我和经典”读书活动[20xx庆元旦文艺汇演等。还组织学生参加了多次上级组织的征文活动，

全国中学生作文大赛，多人次获奖。这当中当然也有我的积极参与。

走出去，我们几位指导教师曾带领社团成员到校外采风，开阔学生的眼界，丰富创作素材。我们曾去四祖寺、五祖寺领略佛教文化，走红色旅游路线追寻前辈的革命足迹，到烈士陵园缅怀先烈的英雄事迹，去古迹三里桥（一座明代古桥，至今完好无损）感受劳动人民的智慧，到山村采访民风民俗、节日传说、美食文化。

请进来，我们曾请余川镇文化站站长徐国庆同志来学校给学生讲创作体会，请中国民间文艺家协会会员、湖北省作家协会会员、湖北省民间文艺家协会会员、武穴市非遗民间文学代表性传承人、高级经济师、农艺师、《四祖外传》作者陈良同志来学校传经送宝。

我与这两位文学前辈一直保持联系，有关活动也经常请他们出谋划策，细心指导。我们还请他们担任我们文学社的顾问，他们一直对我们文学社给予热情的关注。

六、坚守主阵地，积极拓展文学创作的空间

我们文学社定期或不定期出版社刊《大别山》，每次我都积极采稿、组稿。指导学生写作，修改。指导社刊编辑定栏目，选稿件。筹措经费，联系印刷。为每一期刊物都倾注了心血。我还把学生的优秀稿件向更高级的刊物推荐，投寄。先后有多篇稿件在《农村孩子报》《大江》《匡山艺苑》刊出。

去年秋季，武穴市作家协会余川分会会刊《匡山艺苑》要办一期教育专刊，中心学校通知我去开组稿会。会上，领导要求每个班级交三篇优质稿件，每个语文老师交一篇优质稿件。并指定我为双城中学组稿人。接受任务后，我组织学校语文老师积极行动，以文学社成员为主力军，发动全体学生参与很快就遴选出一批优质稿件。圆满完成了任务，收到中心学

校领导、《匡山艺苑》编委会的一致好评。此次任务中，我们双中师生投稿量、中稿率最高，质量最好，受到余川各界的肯定，为余川教育争得了荣誉。

七、有层次地训练学生的作文技能。

在兴趣小组活动中，针对学生实际，在学生可接受的基础上加深加宽，从易到难，由基础知识训练到技能技巧的培养，层层递进。不但讲述一些作文的相关知识还指导了写作技巧，很多同学在写作的过程中丰富了语文的功底，知识面得到很大的拓展。不仅有理论学习而且还参与了实践，所以给很多同学以动手的机会，使他们认识到作文并不是仅仅用在“无聊”的写作上，而更大是表达自己的感受，表达对生活的体会，使他们意识到学习作文的用处。当然也更增加他们的学习兴趣。

八、注重对学生作文的讲评。

我由衷地赞同“讲评重于指导”的思想，注重“作后讲评”：先写后教，以写定教，让学生前次写作为后次写作蓄势。因此，在作文讲评中我首先赏识学生充满了时代感、用得精彩的好词好句，以此培养孩子写作的兴趣和自信心，让孩子易于动笔，乐于表达；然后给学生纠错，解决学生习作中的问题，仅仅是赏识还不够，还需“治病”，纠学生在篇章结构上的“混乱”病、“头大尾小”等，语言表达上不具体、不生动等；最后引领学生再次创作，说真话、实话、心里话，充分表达自己内心最真实的情感。经过老师一步步引导，多数孩子已经不惧怕写作文了，他们已有成为小作家的愿望和信心了。

最后，谈一点个人的工作感想。

新优美的语言，精彩生动的描写，大胆前卫的思想，新颖独到的视角，细腻敏锐的情感，还有那与其年龄不相称的老成

的哲理的思辨，每每让我这个指导老师汗颜，惊悚。现在的孩子不可小觑，与其说我是来指导他们的，不如说我是来向他们讨教的。是他们，让我有了更多的领悟；是他们，让我或多或少地缩短了与这个时代的差距。我们这些“老”师真不能躺在过去的岁月里自我满足了，还得老骥伏枥，一马当先呐，否则，会被孩子们甩在身后的。我感觉我是在和孩子们共同成长，共同进步。我再不敢把自己当着高高在上的指导教师了，我是他们的师兄，他们是我的学弟、学妹。

社工度工作总结报告 导游计调年底工作总结报告篇九

今年的导游培训课可以说是让我学到和看到了别人的光环还有光环背后的辛苦，我深深的知道，做我们这个行业的，起早贪黑，有的时候甚至连个可口的饭菜都吃不上，还要带着客人游山玩水的心情，都说付出和收入是成正比的，但是在我们这个旅游的潜规则的带领下，哪里公平？没有稳定的收入，没有固定的工作，没有保障，那一天出了任何事故都找不到人给你赔偿，但是因为个人喜欢这个职业，也热爱这个工作，一直坚持到现在，也是今年才找到组织，希望在明年会有好的发展吧！

说说我的带团经历吧！说实话，没啥值得炫耀的经验，只能说是一种互相学习吧！从20__年拿上导游证的这一刻，我觉得自己是个导游工作者，我可以去很多自己没有去过的城市玩，可以免费进入各个景区，自己真的高兴的不得了，但是刚拿上导游证，没有一家旅行社肯聘你去他们那里工作，当时心情直接跌到谷底，经过一个多月，同学之前有比我更早进入旅行社工作，我便找到一份工作，但是这份工作我只做了一个月，因为我没有记住他们单位的电话号码，也更别说带团了。

我知道自己必须充实自己，多学习，才能够很快进入到这个行业，第二个工作单位，我去了之后只是让我看资料啊，学

习，也没有让我带团，我觉得自己很没用，正好赶上旅游旺季到来，导游全部都出外带团了，社里让我带团，去的第一个地方是六盘山，是要我把团带到固原和那边的导游交接工作，呵呵，真的很生气，我觉得自己完全可以全部带完，然而单位出于团队质量的问题，毅然要求我帮那个导游把她带的客人接回来，这就是我开始了导游生涯的第一个团队，客人都很好，我上车虽然很紧张，但是大家互动唱歌以后就缓解了那种紧张的气氛，也锻炼了我的胆量，虽然没有完整的带完这个团队，我其实还是很感谢旅行社的领导，让我出团了，但是这份工作工资收入太低，我没坚持很久就不干了。

第三份工作，那就是进入国旅的那一年，对我的培养和锻炼，让我正式加入了宁夏地接导游的队伍，我也认识了比我年长一些的导游前辈，我很荣幸，社里一系列的培训，让我很快的成长，我也开始从3个人的散客然后30人的专列带起，我发现自己的知识实在是太少了，有的时候客人问到的问题真的是回答不上来，我走到哪都会买一些书回来给自己补充知识，经过了几年的历练，我开始赚钱了，觉得这个工作还是不错的，便一如既往的向前走。

现在从国旅出来了，我任然感激以前在国旅工作的那些乐于把自己的知识全部讲给我们这些新人的前辈们，要不是国旅，我可能也就坚持不到现在。

从07年开始选择做兼职，我算不上是优秀导游，觉得只要所有团队不被投诉，只要我用心来对待我接待的客人，我能赚一些钱够自己花就还不错了，但是我同时听到很多优秀导游的故事，我也想像他们一样，可是我一直默默无闻，09年以前的客人很友好，根本别说是投诉了，他们来到宁夏对我们这里的风土人情都很感兴趣，说我们这里的导游实在，诚实，不知道从什么时候开始，网上就有关于导游欺客宰客，导游殴打客人，导游等等不好的传闻，这对我们的影响太大了，我们极力再维护宁夏旅游的形象，我们西部旅游发展慢，起步晚，我们导游的整体素质不是很高，但是我们西北人诚实

实在的种种行为还是打消了客人对导游不好传闻的那些想法，我真的很欣慰我们宁夏的旅游环境一直能健康的发展。

今年我带团接受投诉三次，第一次投诉原因是因为旅行社为了降低成本，雇佣不是旅游车队的车子接待游客，去了西宁，司机不认识路，我与司机再车上争吵路是否走错等等的事情，客人是无罪的，但是导游应该要和司机、全陪、领队互相沟通合作才能避免这些事情的发生，也就不会有投诉了，在这个投诉问题里我也是冲动了，所以说冲动是魔鬼，我被旅行社扣了500元钱，我要反映的问题是旅行社降低成本可以，但是不要再用不认识路的司机了，这对我们导游工作实在是一个很大的影响。第二次投诉，是我没有核对住宿的宾馆，因为在吃饭的餐厅客人斤斤计较，结账的时候和餐厅发生了一些争吵，我出于好心要全陪先带着其他客人回酒店休息，但是拿错了房卡，本来是兰花花的新酒店，最后住进了旁边的旧酒店，客人都住进去以后发现房子不是他们那个标准，便要求换房，把睡梦中的人都叫了起来，换了房子，第二天也把我给换了，这个问题是我因为疏忽犯的不该犯的错误的，做我们这个工作，就要时刻保持一个兴奋的状态，对任何环节都要提前落实好，疏忽大意是最不可取的，我也损失了将近20__块钱，因为至今旅行社就这个问题收不来团款也不给导游报账。第三次投诉，我只带了一个人，真的是更不应该被投诉的，原因是我没有一直陪着客人，把人家冷落了，天哪，什么样的投诉都能成立，这个更提醒了我，作为宣传我们宁夏的使者，一个人也要把她当成是上帝，别看人少了，赚不到钱了，就粗心大意，话说，别拿村长不当干部，现在的客人真的是花钱不花钱都是大爷，不管你用什么办法把她陪舒服了，高兴了就ok了。处理了这个投诉，我不仅写了检讨书，甚至还被社里扣了三个月的工资，我现在签了合同还是被停薪留职的处分，我觉得很不公平，但是我是一名导游，我要为旅行社维护更多的客户，因为我，可能社里损失了就不只是一个客户这个问题了，我只能接受了。

总之做导游工作，除了你有渊博的知识，还得处理好你和客

人，你和旅行社，你和家人所有的问题，虽然你不是神，但是你必须知道这是你得职责，不想被社会淘汰，你就要天天爬在电线杆上等着被电死，要不你连电线杆都没摸到，就已经死了，学着做第一个吃螃蟹的人，只有有十分的信心，才能做成九分得成绩。