

最新周末工作总结(优质5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那么，我们该怎么写总结呢？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。

周末工作总结篇一

一、成立领导班子，把创建省级文明城市工作纳入制度化管

理。

开展创建省级文明城市工作是全市的一项重要工作，局党组高度重视，成立了以局长为组长的创建文明城市工作领导小组，下设办公室，配备了兼职工作人员。局长亲自抓，分管领导具体抓，下设办公室认真组织实施。局党组专题召开会议研究部署开展创建省级文明城市工作。制定下发了《市民宗局开展创建省级文明城市工作实施意见》和《关于加强民族宗教行政效能和机关作风建设意见》。明确了具体推进措施、时序进度安排，并将任务分解到人，做到了纵向到底、横向到边，不留空白，各司其职，全面落实。把文明城市创建工作与民族宗教工作业务统一部署，统一落实，统一检查，统一考评。确保人员思想认识到位、文明城市创建工作推进到位、检查考评到位。文明城市创建工作开展以来，由于党组重视，领导率先垂范，局创建办认真负责，各项制度形成了制度化、规范化，文明城市创建工作已形成为大家的自觉行动。全局上下人人都是参与者，个个都是先行者。机关工作作风明显改进，工作效率明显提高，机关形象明显提升，创建工作取得了明显成效。

二、强化责任意识，全力推进文明城市创建工作目标任务落

实。

三、积极采取措施，狠抓重要路段责任制的落实

一是认真分析创建工作形势,制定切实措施。自开展创建文明城市工作以来,局创建领导小组成员多次召开会议,研究创建形势。二是局领导数十次深入责任路段实地检查创建工作进展情况,局领导带头坚持利用周末休息时间组织机关工作人员参加义务劳动,走访有关职能部门,协调解决创建工作中的有关问题。三是是实行门前“四包”,认真落实重要路段责任制。开展创建工作以来,多次走访沿街单位、店主、农户,认真落实门前“四包”。四是明确专人负责,抽调四位机关工作人员担任联络员、巡视员,组织协调、督促检查重要责任路段创建工作,及时掌握创建工作动态。通过努力工作,我局承担的海宁大道的新孔路至振海路段基本做到了“三清理、三干净”:清理道路沿线绿化带5000余平方米,捡拾垃圾20余吨,确保沿路环境干净;清理粉刷小广告150余处,确保沿线墙面干净;清理占道经营3家,确保沿街门前干净。截止目前投入资金1500余元,动员人力180与人次,出动车辆8台次。责任路段现已转入长效管理,局巡视员与环卫人员每天坚持维护和管理,始终保持路段环境优美文明有序。

四、建立长效机制,把文明城市创

建工作纳入制度化管

回顾文明城市创建工作,局党组一班人清醒的认识到:文明城市创建工作任重道远,要进一步巩固创建成果,就必须从建立长效管理机制入手纳入制度化管,把文明城市创建工作不断引向深入。一是明确任务,统一思想。坚持把宣传教育工作贯穿于创建工作始终,用上级的指示要求、任务目标,统一思想,突出抓好文明礼仪教育,重点提高少数民族和信教群众文明素质,把上级的要求变成人们积极参与文明城市创建的自觉行动。二是攻坚克难,巩固成果。对照创建工作目标和前期的各项工作,认真开展创建工作“回头看”,认真查找存在的问题和薄弱环节,攻坚克难。重点推进“三

乱”小广告的整治力度，进一步巩固重点路段整治阶段性成果，切实保证责任路段环境优美文明有序。三是立足长效，加强管理。认真抓好“门前四包”责任制的落实，耐心细致做好重点责任路段沿街群众和相关单位的工作，发动群众凝聚力量，充分调动群众积极参与到文明城市创建工作中来；发挥文明城市创建联络员、巡视员与环卫人员的作用，坚持每天巡查及时清扫；落实联动共创长效机制，把文明城市创建工作不断引向深入。四是严格标准，完成任务。开展模范宗教场所创建活动为载体，进一步激发民族宗教界人士参与文明城市创建工作的积极性和创造性，严格对照目标任务，不断提高工作标准、加大工作力度，逐项抓好工作落实，较好地完成了创建工作任务。

周末工作总结篇二

体育期末考也随着时间飞快的出现在我们的身边。根据老师说说是所有同学都满分了呢，多亏了那么多节体育课，老师魔鬼训练着！至今觉得惋惜的只有xxx一人了，他的学习成绩从来都居在我们班的最上游。但体育考中的选项“篮球”他却没能拿满分。要好好锻炼啦！不过比起上一次，他的篮球考试成绩真的好多啦！

周五班会，韞姐宣布了那么多件事，最让众人心惊动魄的就是下周二要英语考试了吧？不过还好，期末将至，我的总体时间还不算荒芜。不过大部分时间都在难题上渡过了。

讲真的，期末将至，是时候将奋斗的红丝带绑在头上了！

周末工作总结篇三

一、加强政治理论学习，统一思想认识，提高职工的政治觉悟和道德水平。

今年，分公司工会紧紧围绕在党组织周围，通过职工大会、

班组的晨会、例会和印发学习资料等方式，组织广大干部职工深入学习“三个代表”重要思想、党的十六届五中全会精神、温家宝总理的《政府工作报告》、社会主义荣辱观和局《二次创业指导纲要》，以及曾局长关于学《纲要》、落实科学发展观的有关精神。引导干部职工关心国家大事，关注企业发展进步，使大家充分认识到构建和谐社会、和谐企业的重大意义，从而心往一处想，劲往一处使，把职工的思想 and 行为统一到构建和谐大庆、和谐油田的伟大事业上来。同时分公司工会还注重培养职工的爱国主义精神、集体主义精神和团队意识，树立以厂为家的主人翁觉悟，大力宣扬职工中的优秀人物，树立良好的道德风尚和精神文明面貌，着力调动每一个职工的积极性和创造性，发挥个人的聪明才智和创新精神。分公司工会十分注重模范人物的示范和带头作用，因为榜样的力量是无穷的，我们特意从几个方面选树优秀人物。

如分公司工会把经营业绩好的分公司经理王晓冬、优秀技术带头人娄海滨、巾帼英雄星级营业员黄玉梅和班组管理楷模白海峰。其中，在工会的引导作用下，营业室主任黄玉梅她领导全体营业员，发挥窗口岗位的特点优势，严格执行“五个一”服务标准，创新服务载体，主动宣讲油田通信业务。一年来，营业人均完成宽带30户，销售小灵通49台，成为联系生产任务的主力军。我们将他们的先进事迹整理成册，印发给每个班组进行学习，并且利用宣传橱窗的形式进行陈列，以激发大家的斗志。通过大张旗鼓地宣传和弘扬，使优秀人物的形象扎根职工的心中，成为职工学习和进步的好榜样，进而增强了工会组织的凝聚力和战斗力，为企业快速发展的有力保证。

二、落实职代会精神，立足单位实际，抓好各项基础工作和文化建设。

今年是“十一五”起步之年，通信公司召开了八届一次职代会，此次会议是一次继往开来、推陈出新和承上启下的重要

会议。会议上提出“一稳两重三推进”的总体发展战略方针，并正式提出公司的主导理念和宣传用语。在会议结束后分公司工会立即配合分公司进行宣传和讲解，把总体发展战略、主导理念和“五个一”规范服务标准等重要内容利用黑板报、小册子的形式宣传出去。在此基础上利用玻璃橱窗、宣传板把职代会主要精神和主导理念展现出来，使大家随时随地都能看见它们，用来鼓舞和激励大家的斗志。同时为更好地落实“客户是自己，服务视生命”的服务理念，我们还专门利用一块不锈钢宣传橱窗，把线务、数据人员的照片张贴上去，并与旁边的辖区示意图相对应，详细标明每个人的姓名、小灵通号码和服务区域，使来办理通信业务的用户一目了然地清楚自家的电话、宽带由谁来处理问题，便于用户与包片人员联系和咨询。此外，为了强调“五个一”服务规范和岗位操作标准，我们将分公司各个岗位的服务规范、服务承诺和巡回检查路线等制度上墙，并进一步细化制订详细的考核标准，督促岗位必须严格遵守执行，从而把职代会精神落到实处。

三、发挥桥梁纽带作用，参与企业建设，提高经营管理水平和竞争能力。

今年以来，分公司工会充分发挥民主管理职能，强化职工参与意识，贯彻落实科学发展观，紧紧围绕提高经济效益这个中心，本着一切工作从“三个有利于”的原则出发，把民主管理纳入日常工作中，实行厂务公开制度，有关生产任务完成情况，工资改革、会费收缴和养老保险等均贴上公示栏，增加生产经营管理工作的透明度。分公司工会还经常收集职工的要求和建议，挖掘职工的聪明才智，想方设法鼓励多提合理化建议，通过集思广益，采纳好的建议和提法。今年，分公司食堂原用水由于距离主输水管道远，水质达不到标准。通过征求和采纳职工的就近与主管线相通的建议，我们与供水部门积极协商，将新的水管道连通，解决了食堂用水不达标的问题；通过采纳营销同志跟踪莎南公寓入住建议和线务面对网通公司宽带超低价营销战略提出的逐个攻关网通光纤

网吧的竞争策略，分公司避免了与竞争对手的正面冲突，同时确保了分公司的市场份额稳中有升。此外，在“百日营销”活动中，为确保竞赛活动扎实有效的进行，分公司工会进一步细化评比制度，充分调动广大干部职工的积极性，主动性，引导他们争先恐后、各显其能，广泛发动亲戚朋友进行全员营销。同时，分公司变发展的压力为干部职工营销的动力，本着公平、公正、公开的原则，安排专人对干部、职工和党员的各项业务完成情况进行准确统计、排名。此次活动，我们评选出干部营销先锋卢福杰、营业先锋高顺红和群众营销先锋刘丽，注重抓好这些营销典型的宣传工作，将他们的营销经验与大家分享，以典型宣传和争当营销先锋来推动竞赛活动的新高潮，大力促进了生产经营任务的完成。

四、开展技术创新活动，激发职工热情，促进为油田通信发展多做贡献的主动性和积极性。

2006年公司要继续打造区域强势综合信息通信企业，公司工会也提出深入开展“五比五赛”技术创新活动。为此，分公司工会配合领导班子，围绕开拓市场、增加效率和优质服务等方面广泛开展立功竞赛、合理化建议等群众性经济技术创新活动。我们结合职业技能鉴定和岗位练兵活动，大力开展读书自学和技能创效活动，运行岗位实行“设备轮换承包制”，要求机务员一岗精，多岗通，成为全方位维护人才。线务人员既要懂明线，也要会使用接线器进行电缆接续，更要学会安装宽带，处理宽带故障，掌握基本的计算机技术；在“我为油田通信发展建设献一计”活动，分公司职工积极参加，献策献力，先后提出营业自主查费、缩短业务流程等对分公司的各项工作制度的进一步完善的建议，为分公司的总体工作起到了一个积极向上的势态；为促进公司小灵通业务的蓬勃发展，分公司在“小灵通短信征集”活动中，动员职工以各种形式搜集一些有关安全、服务理念、温馨提示、幽默笑话等话语，以班组为单位积极参与短信投稿。分公司对超额完成短信征集任务的班组进行通报表扬。经过大家共同努力超额完成公司下达的指标，为短信业务发展作出了贡献。

此外，分公司还积极响应公司的号召，认真开展“安康杯”的竞赛活动，宣传贯彻安全制度，落实“一书一表”，学习消防常识，开展安全演练，组织班组制定“突发事件应急预案”，设立“青年安全生产示范岗”，把“安康杯”的竞赛活动开展得有声有色，达到了安全的预期的效果和目的。

五、做好扶贫帮困工作，维护职工权益，解决职工的后顾之忧和生活需要。

一、九九重阳节等重大节日为离退休和有偿解除劳动合同人员送温暖、发放慰问金、慰问品。对分公司的遗属做了详细的资料登记，记录了他们的家庭情况、生活状况、经济状况，并经常与他们进行沟通，及时了解他们的现状，帮助他们解决一些实际问题。我们还安排专人定期走访有偿解除劳动合同职工，了解他们的再就业愿望，提供再就业信息，鼓励他们自主创业。目前分公司38名有偿解除劳动合同职工中已有20人实现了再就业；分公司领导班子对职工的婚丧嫁娶等也求亲自到场，主动帮助张罗，保证车辆使用，让职工觉得南区分公司象一个温暖的大家庭，暖了职工的心；今年，我们还积极响应公司工会号召，开展献爱心活动。为了资助社会抢险救灾，分公司每名领导捐款50元，班组长、党员每人捐款30元，分公司全体职工每人捐款20元，充分体现了工会组织的凝聚力和感染力；同时，对于在职职工，我们认真担负起工会责任，积极维护职工的合法权益。今年，为了把职工之家办得更好，分公司工会增设体育项目和设施，购买了乒乓球拍、乒乓球、象棋、军旗、台球等体育器材，强调职工的劳逸结合和身心的调整放松，安排专人清洁活动场所，努力满足和丰富职工的文化生活的需要；为解决一线职工因经常抢修无处休息的问题，我们还更新了原有的职工公寓，大大方便了职工生活。同时，为了改善职工伙食，我们对食堂进行了改造，重新购买了炉具、餐具和桌椅，对职工实行用餐补助，让职工有了回家的感觉；在职工疗养、休假方面，我们把条件公开，倾向一线和有毒、有害岗位职工，合理安排活动。为了维护女职工的权益，我们也特别照顾她们，为

其购买劳保用品、妇女保健品，宣传女工保护法，女职工们对此非常满意。

**于200x年x月x日举办一个全校性的综合型运动会，历时一周。期间包括三个部分：开幕式文艺演出、运动会和闭幕式颁发奖项（两天）。我们校学生会外联部是此类校园活动指定宣传策划单位，对商家赞助大学生活动的可行性，特别是赞助我校运动会活动的可行性有较深入的了解。现在就让我们为贵公司作此赞助可行性报告。

一、行性分析

- 1、本次运动会得到了学院团委和学校相关部门的大力支持，规模大、参与者多，能吸引更多师生及其家属来观看，深受同学欢迎，并推动学校体育事业的发展，必引起全校性的轰动。
- 2、在校大学生达xxxx余人，人流量大达到运动会每天入场观看人次为xxxx左右。人口密集，而且本校的消费能力较高，为贵公司宣传的成效更明显。
- 3、本次活动得到师生关注，贵公司的产品也将得到大力的宣传。

二、宣传方式

- 1、横幅:为期一周的大横幅宣传,在学校内悬挂横幅,(横幅内容为运动会的内容和公司的相关宣传--赞助商名称)活动前三天粘贴在运动场等人流量最多的位置。悬挂时间是一天24小时不间断性。
- 2、我们将在运动会的宣传海报中点明贵公司为赞助单位。
(前期宣传)
- 3、立式广告牌。在运动会期间作为独立的宣传方式在学校内

进行宣传。（由贵公司提供）

4、在运动会举行期间，向裁判员和保安志愿者分发有赞助商标志的帽子，加大宣传力度。

5校广播站为期七天做有关贵公司的广播宣传

6运动会期间（一周）由贵公司在运动会赛区附近进行一定规模的产品销售活动 7运动会前后在校学生会网页上宣传并且发放传单。

8宣传棋方阵。在运动会期间在会场主干道，主席台等显眼位置放置彩旗进行宣传。

9气球方阵。在运动会期间在一些重要位置利用氢气球悬挂宣传。

10调查问卷：活动结束后，帮贵公司进行一次校园市场调查（调查问卷由公司准备并提供）

11、在运动会期间在校内设立咨询台

三、宣传效应：

希望本次活动的吸引性能帮贵公司的产品吸引更多的关注,互惠互利

备注：赞助费达2000元的，商家可参与颁奖

四、活动经费预算 场地租用费 500元 宣传展板 300元

五、赞助活动意义

增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。

扩大公司在各高校影响，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的市场占有率。通过赞助相关活动树立企业形象，提高公司的社会效益。

涉外事宜：校团委（具体由校团委学生会负责）赞助单位：

希望贵公司能慎重考虑我们的建议,给我们提出宝贵的意见.所有在校内的宣传活动由我们负责,公司可以派人监督.希望能和贵公司通力合作,共同搞好这次运动会,期望贵公司尽快回复.期待您的加入!合作愉快!

周末工作总结篇四

第三周中队值班：赵雪勇值班时间：6：30-21：00

训练任务：军姿、队列动作、趣味体能训练时间及具体训练任务：

17:30组织解散

周末总结：总体来说训练效果较好，学员和教官都能投入到训练当中。但也存在不足，上课时气氛太死。建议教官下去强调一下上团长的课的基本纪律，让他们与团长多交流。

2、一请假人数太多，导致带训教官缺少，影响训练效果。

个人意见：建议在会上统一意见，会后稍加练习，统一教官动作。总结二

一、成功举办多场讲座，圆满完成既定任务

10月份，工作组完成招新工作，多名德才兼备、富有奉献精神的新成员加入进来，为工作组注入新鲜血液。接着，采取“以老带新”的方式对新成员进行相关工作的培训，使新

成员顺利掌握了工作流程、适应了新环境，保持了工作的连续性。值得一提的是，新成员来自我校不同的院系，扭转了工作组成员过度集中在文学院的局面，使工作组人员结构更加科学。

三、开展问卷调查活动，听取宝贵意见

为更好的办好讲座，了解我校大学生对讲座类型、内容等的需求，倾听同学们对于“周末讲坛“的意见和建议，发现工作中存在的问题和不足，推动”周末讲坛”的进一步改革与发展，周末讲坛学生工作组面向龙山校区同学开展问卷调查活动。此次问卷调查活动范围广，涉及龙山校区多个院系近4000名同学。内容丰富科学，问卷调查内容涵盖讲座的选题与定位、主讲人的遴选、讲座开展的形式、同学们对于“周末讲坛”的意见和建议及推荐自己喜欢的主讲老师以及讨论话题。对于收回的问卷及时科学的分析，形成关于“周末讲坛”问卷调查活动的报告的文字材料（详见附件一）。

对于问卷所反映的工作中存在的问题和不足，我们认真分析并在以后的工作中及时整改。对于同学们较好的意见和建议，我们会及时采纳，并在以后的工作中得到实施。

四、制定善工作组管理制度，锻造有序、活力工作组

为了使“周末讲坛”的各项工作能够有条不紊的开展、确保讲座成功举办、提高学生工作组的凝聚力与战斗力，特制订工作组管理制度。管理制度包括会议制度、考勤制度、人员更新制度等。

五、着眼未来，制定周末讲坛品牌推广暨特色活动策划方案
为了进一步推动“周末讲坛”的发展，加速“周末讲坛”的内涵建设，扩大“周末讲坛”的影响力与知名度。工作组立足实际，着眼未来制定周末讲坛品牌推广暨特色活动策划方

案。（详见附件二）

六、实现“三稳”

“周末讲坛”自开办以来经过近两年的建设，现已实现“三稳”。有了一支稳定的学生工作组，确保讲座的正常举办；建立了稳定的主讲人资源库，避免了“无米可炊”的局面；拥有一支稳定的听众群，实现开办的最初目的。

一、感受和心得体会

1. 确定了目标，明确了方向。

经过此段时间对公司的了解及实践工作，让我们看到了希望，确定了目标，明确了方向；椰岛是一个优秀、发展潜力巨大的企业，选择在椰岛工作，是我的愿望，我相信在椰岛工作能够实现我的理想，展现我的才能。

2. 建立了良好的心态——良好的心态是走向成功最重要的前提。

我们的工作要求比较细致，而我们做赠品活动，并不是要我们为了促销而做促销，这是我们学习的一个过程，是让我们从中了解工作流程，深入思考，了解更深层次的东西；工作看起来很简单，但做起来其实是比较细致的工作，需要花费大量的精力与耐心，所以保持一个良好的心态，才能让我们在工作中不断提升我们的能力。

3. 适应了新的环境，建立了再学习的能力。

步入社会，融入社会，是生存的前提；经过此段时间的工作和学习，我们适应了椰岛的工作方式，在工作中我们通过学习和思考，建立了面对新事物学习新事物**试用期工作总结范文**，思考创造，步步提升，强化自己的能力。

4. 形成一种新的思维模式。

每当遇上新问题试用期工作总结范文，思维的第一发应是“该怎么解决，解决的方法有哪些，方法有1、2、3……”而不是推脱或是找借口，也不是首先想着请教领导。良好的思维方式是我们走向成功的捷径。

5. 做事注重细节，从细致处寻找突破。

一滴水能够折射太阳的光辉，最不起眼的细节中蕴藏着事物的本质。古人云“千里之堤，溃于蚁穴”，强调不要忽视小的失误；而“千里之行，始于足下”则表明，要想取得成功，也必须一步一步做起。椰岛销售网络已经建全，但是网络覆盖密度不一，疏漏在所难免，我们只有从细节处寻找突破，鸡蛋里找骨头才能不断提升完善。我们正在努力培养我们精确的处事方式，细心的态度。

二、能力的提升

1. 树立了良好的心态，奋进的决心。

2. 吃苦耐劳，勤奋进取，学以致用是发展的基础，也是成功的前提；此段时间的实战，让我们明白了只有吃得苦中苦才能走的远，爬的高试用期工作总结范文。

3. 明白了椰岛公司创业的困苦，发展的艰辛，公司壮大完善的漫漫长路，明白了成功背后必须付出千倍的努力 试用期工作总结范文，历经了万难的困苦，也明白了生活的不易。

4. 建立了随机学习的能力；建立了进取的精神，再学习的能力；建立了做事三思后行，事后的能力。

5. 明白了团队合作的重要性；公司是大家，是小家；公司的拓展只有大家齐心协力共同努力，才能把拓展宣传整体搞上去；

销售量只有大家共同努力才能提高;再好也不能带动整个公司，只有共同努力才是王道;团结是公司发展的根本，切忌因竞争而影响公司发展。

6. 锻炼了胆量，在促销过程中，面对消费者由开始的拘束到现在能非常流利和自然的向每一位消费者和宣传我们的产品。

7. 加强了沟通能力，每到一个新的地方都要跟老板和服务员打好交道，建立良好的关系，做好公司的形象，为以后的活动及公司的发展打好基础，这样也大大的锻炼了自己，学到了更多的沟通技巧。

8. 学会做人，有始有终;我们与老板建立良好的关系，有利于下次活动的展开;活动后处理好善后工作，给老板留下良好的形象，有始有终，建立公司形象。

三、促销的流程

促销工作是一个循序渐进，一环扣一环的工作。我们在促销中的工作安排直接影响着我们促销是否能顺利的进行下去。

1. 事前的准备是促销的开始，也是基础 试用期工作总结范文。促销点的选点尤其重要，什么时间段选择什么地方做促销效果最明显;排点，安排时间，离得比较近的点时间上要错开，不宜同时进行。

2. 人员安排，人员安排是促销中很重要的一个环节，在安排人员时要合理，人流量较大的地方安排两个或者两个以上的促销员，人流量小的地方安排一个促销员就可以了。

3. 让老板压货，跟老板打好交道，让老板觉得我们促销是为了他好，为他盈利。

4. 准备赠品;准备好赠品，并计划好赠品的发放，如何赠送才

能更大吸引消费者，但礼品的成本又在我们控制的合理范围之内；赠品的安排量根据也应该根据各个点的不同情况安排，人流量比较多的地方适当安排多点，人流量少的地方安排少一点。

5. 物料准备，我们做促销肯定会使用很多的必要材料，如：促销桌kt板、冰贴以及价格牌等，这些东西我们在促销之间就应该安排到位。

6. 产品陈列，堆箱一定要有气势，有吸引力，产品的摆放一定要整齐、美观、大方，给消费者一种美的感觉。

7. 了解促销点的价格，尽量建议老板使用我们的推广价格，但不能强制性要求。

8. 观察整个促销点的形象是否做好，没做好的像办法进行整改，及时解决。

9. 促销工作完成，收拾好东西，整理干净，管理好剩下的赠品，和老板打招呼，离开。

四、体会的促销技巧

在促销过程中，促销技巧非常重要，是能决定你的销量和产品推广的基石**试用期工作总结范文**。我们在促销过程中要充分运用各种各样的促销技巧以实现我们的促销目的。

1. 主动热情，给人一种亲切的感觉。

7. 促销展台要形象生动化，产品的陈列即要有气势又要整齐美观，更要具有吸引力，能吸引更多的消费者来关注我们的产品，了解我们的产品，购买我们的产品。

8. 和老板以及同事打好关系，搞好工作气氛，一个良好的工

作氛围不仅能使工作顺利的进行下去还能提高工作效率和质量。

10. 充分了解自己产品信息，能够流利而又通俗易懂的回答消费者对我们产品提出的疑问和问题。

五、发现的问题及解决方案

4. 相邻两个促销点存在价格差别

解决方案：和老板沟通，分析一下利弊，最后建议老板按照我们的推广价格进行销售，如果实在不行，我们就拿赠品来吸引消费者的注意力。

6. 遇到其他产品的忠诚消费者

解决方案：有的消费者会直接说要劲酒或者其他牌子的产品，我们可以先向他我们产品的优势和好处，并且鼓励他消费我们的产品，让消费者形成一种消费我们产品的心理。

8. 不友好的对待

解决方案：在促销过程中我们会遇到不同的消费者，有时候甚至会被人奚落、漫骂，我们始终要友好、热情的对待，让消费者感觉我们椰岛公司的人都是那么友好、热情，以至对我们产生感情，有利于提高我们产品的美誉度和公司形象。

六、建议

2. 选择节日和周末进小区做促销，小区基本上都是上班族，平时上下班走得比较匆忙，没有多少时间。选择节日和周末进小区，节日的时候消费者有一种过节，家人团聚的气氛，我们把握消费者的这种心里需要，推出我们得产品，促使消费者购买我们的产品。

3. 发放一些代金券，让顾客重复购买我们的产品，培养忠诚顾客。

5. 在公共汽车上做一些广告推广我们的产品。公共汽车是人流比较大的地方，可以让更多的人知道我们的品牌，了解我们的产品。

6. ，多贴一些海报、做一些优惠活动。

七、坚强的斗志，澎湃的激情。

通过此段时间的工作和学习，我们明白了策划一场促销的步骤，熟悉了促销的技巧；了解了公司推进销售，推广新产品的一些方法；学到了思考问题，解决问题的方法；也明白了集体团结和公司员工素质的重要性等等；我们不断的吸取新鲜血液，不断的完善自己，我们向着我们的理想一步步迈进。冰冻三尺非一日之寒，革命的背后是万里长城；今天我们走出校园，今天我们步入社会，明天我们将融入竞争潮流，理想离我们很近，成功就在我们身前，胜利只要坚持，继续坚持，努力，继续努力！共同成为椰岛的一份子，我们相信我们都能做到！

周末工作总结篇五

1、坚持“为人民服务、为社会主义服务”的方向和“百花齐放、百家争鸣”的方针，运用各种文艺形式宣传党的路线、方针、政策和国家法律法规，普及科学文化知识。

2、指导全区群众文化工作，开展群众文艺创作。

3、加强文化品牌培育，提升区域文化品位。

4、辅导、培训群众文化系统的在职干部及业务文艺骨干，为国家和社会培养人才，不断提高全区文化艺术人才的思想、业务素质，形成一支思想过硬、业务精良的骨干队伍。

5、建立健全群众文化艺术档案。

6、开展非物质文化遗产保护和传承工作。