

2023年观光车工作总结 列车员实习工作总结 总结(优秀5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

观光车工作总结 列车员实习工作总结篇一

在毕业在即时候的实习，将所学的理论知识与实际生活中的金融业务摆到一起时，可以深切地体会到走向工作岗位、进入社会正是另一阶段学习的开始。毕业实习是大学课业里最后的一门课程，也是正式步入社会前对四年大学学习的一次检验。本次实习的方式主要是听讲座，看为主，为期五个周。

这次实习，除了让我对金融行业主要就业方向基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，自己在其他方面的收获颇大。此次毕业实习是我步入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

其次，我觉得工作后任何人都必须要坚守自己的职业道德并努力提高自己的职业素养，做一行就要懂这一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会，比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。人总免不了丢三落四，身份证没带又赶时间，因为没能办理而愤愤不平，粗言秽语的会一大堆。难免会点燃无名之火，硬碰硬到底谁怕谁？人之所以为人，是因为心中有准则能约束自己。职业准则不允许你这样，也不能够如此。之前在柜台实

习时，也发现有很多细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如您好，请签字，请慢走；其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，在这次实习里每一位给我们做过演讲的人，你们都是我的老师。我虚心学习经验，将所学的知识与实践结合起来，多思考，多总结，多请教，充分发挥自己的工作积极性。我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得是最重要的，主要看的是个人的业务能力和交际能力。我深刻的体会了这一点。学历只是一张证书、只是代表你接受的文化教育的程度，但并不能完全的展现个人。以实际说话，也许你能说出很多新兴词汇，可是顾客不懂，那你就算不上是个优秀的员工。实习的时间虽然只有短短的一个多月，但是我感觉我的收获还是很大的。我要感谢我的信用社的老师，当我在业务上遇到什么不懂的问题请教他们时，他们都会悉心帮我解答，使我大大提高了对信用社的熟悉程度，这对我的实习经历来说是十分重要的。

因此，我体会到，将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，使一个专科生具备较强的处理实务的能力与比较系统的专业知识，才是我们实习的真正目的。

观光车工作总结 列车员实习工作总结篇二

20xx年成为尘封的一页已被翻过去了。在过去的一年里，销售部在集团公司的正确战略部署下，通过全体人员的共同努力，克服困难，努力进取，与各公司各部门团结协作圆满完成了全年下达的销售任务。

1、销售目标完成情况：

公司在这一年中经历了高层领导人员小波动后，在公司领导层的正确指导下，有针对性的对市场开展了促销活动，人员建设等一系列工作，取得了可喜的成绩。车辆总计销售1690台、精品销售额496.4万、保险销售额484.5万、车贷手续费及返利43.1万、临时牌销售19.85万。

2、目前存在的问题：

经过大半年的磨合，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。销售人员掌握一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想，相关部门的协作也能相互理解和支持。目前总体来看，销售部目前还存在较多问题，也是要迫切需要改进的。

1) 销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，自觉性不强。

2) 对客户关系维护很差。销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。手中的意向客户平均只有40个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动销售不佳。

3) 销售流程执行不彻底监督不到位，销售组长的管理职能没能最大化的发挥，服务意识没能更好的提升，导致部分销售顾问形成固化模式。销售部目前组员，内勤，主管的互动沟通不及时，不能保证及时，全面了解状况，以便随时调整策略。

4) 销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

5) 内部还是存在个别人滋生并蔓延相互诋毁，推诿责任，煽风点火的不良风气，所以从领导者就要提倡豁达的心态，宽容理解的风格，积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就能更好的前进，两军相遇，智者胜，智者相遇，人格胜。

6) 销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理分配，工作局面混乱等各种不良后果。而新顾客开拓部够，老顾客不去再次挖掘，业绩增长小，增值业务主动推销性不足，利润增长点小，个别销售人员工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

7) 增值业务开展的不好，现在店内的增长利润点一方面是精品和保险的拉动，另一方面是ssi和厂家政策的推动。销售人员主动去推销精品和保险的主动性不足，如何调动大家的主动性，如何提高大家的综合素质，如何让大家能与公司同呼吸，共命运。

观光车工作总结 列车员实习工作总结篇三

一、工作职责

营业八部是与其他部门不同，主要是以餐饮为主。我是营业八部的营管，作为最基层的一名管理者，我深感自己更是一名最终端的经营者。我的主要职责是：维护整个餐饮部现场经营秩序的有序运行。

二、工作质量和业绩

在这一年，我在公司领导的关心爱护、各位同事的支持配合和餐饮部全体员工的通力协作下，本着管理理念“就把事情做好”这样一个目标，依靠营业八部“默契、激情、出活”的职业化团队，较好地履行了自己的工作职责，积极圆满的完成了领导交给的各项工作任务。

1、提高自身素质，适应岗位需要。俗话说：百货无大事，营管的工作大部门比较具体、琐碎，但为了做好工作，我不断学习，充实自我，以尽力适应岗位需要。一方面，我努力看书，如有关餐饮、食品安全、管理等方面的专业报纸、书籍。另一方面，我虚心向领导、向同事、向员工学习，学习他们的专业知识、工作方法、对人处事艺术等。通过学习与实践的有效结合，自身素质逐步得到提高，基本适应了本岗位的需要。

2、注重规范管理，提升工作质量。具体工作如下：(1)协助经理做好了员工考勤监督，员工培训，员工入职的登记和每月服务员评选等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内，给大家查阅文件提供了很大方便。(2)做好了节假日活动卖场布置，新专柜进场的施工管理。(3)参与公司各部门间的配合，如上报企划部一周信息，联系工务科维修损坏的硬件，上交每周一篇广播稿至广播室，领用行政部物品，协助保卫科维持卖场秩序等工作。(4)协助经理做好员工的管理工作。管理工作是公司的一项重要工作，需要认真负责，态度端正，并按照公司制度管理每一位员工，体现人性化管理。(5)认真、按时、高效率地做好公司领导交办的其它工作。(6)为了部门工作的顺利进行及其他部门之间的工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

3、加强现场巡视，维持经营秩序。营管的工作场所就是八部的整个卖场，工作内容非常具体、琐碎，这就要求本人必须具备较强的责任心，保证在经营现场对各种具体、琐碎的工作当场进行解决，使营业秩序良好的运行，给顾客提供一个方便、舒适的购物环境。在这一年中，通过本人和餐饮部所有员工及时的信息反馈及后勤各部门的及时配合，基本实现了这一目标。

三、本人工作中存在的不足

1、工作中，对一些日常管理方面出现的问题尚未进行及时的总结和归类，特别是在投诉管理方面做得还很不够，仍需向领导与主任学习。

2、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。

3、对员工思想的了解、对专业知识的了解仍有待深入、细致，自身管理水平有待进一步提高。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但今后更需要努力改进工作中存在的不足，认真学习各项规章制度，不断加强个人修养，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，力求把工作做得更好，为部门的发展做出更大更多的贡献。

观光车工作总结 列车员实习工作总结篇四

一、养老保险目标任务完成情景

1、离退休人员养老金足额发放率100截止20xx年6月30日，尖草坪区参加养老保险的离退休职工及遗属人员8032人，其中新增退休人员及遗属493人。当期共发放养老金2201万元，足额发放率100，社会化发放率100。离休干部月人均1901元，建国前老工人1065元，退休人员月人均467元，退职人员月人均300元。

2、养老保险基金征缴收入完成3479万元到6月30日止，参加养老保险统筹的单位321户，共征缴基本养老保险费3479万元，完成市下达养老保险基金征缴收入目标任务5768万元的60，超额完成了任务的10。较去年同期增长了71。多征收了1008万元，养老保险基金当期节余1300余万元，滚存结余9500万元。

3、养老保险参保缴费人数23416人尖草坪区基本养老保险在职参保人数到达24657人，其中养老保险参保缴费人数23416人。占到在职参保人数的95，完成市下达任务的28320人的82.7。其中私营企业、个体人员参保人数到达426人，完成市下达任务的1200人的35。

4、退休人员社会化管理务率95根据太原市关于社会化管理服务的实施，我区成立了退休人员管理科(退管科)，由专人抽调了思想政治作风硬，业务精的职工，专门负责此项工作。制作了社会化管理的版面，明确了工作制度并配备了必须的办公设施。在百忙之中抽出时间深入到11个街办、乡镇的劳动保障事务所及部分社区进行了调查、落实，发现问题及时解决，收到了必须效果。目前辖区内的离退休人员有30000余人，基本信息录入率到达95。社会化管理服务率95，其中社会管理服务率75。

5、养老保险实地核稽核人数6626人今年由于太原市社会平均工资公布较晚，直到5月底才明确，养老保险缴费基数核定，社会保险登记证的年检、养老保险的稽核、新增退休人员的计发都集中在6月份，已稽核参保单位153户，稽核人数18260人，其中实地稽核85户，稽核人数6626人。完成市下达任务的58.5。

6、离退休人员领取养老金资格认证根据市中心的安排，一方应对今年新增统筹的退休人员及遗属493人进行了领取资格认证。其中近200人到市社保中心进行了退休人员指纹采集和指纹微机建档。其它退休人员委托企业利用办理医疗保险等工作契机，和社区、职工举报等多种形式进行离退休人员生存状况调查;另一方面根据省、市的安排对异地的退休人员进行了资格认证。今年下半年在此基础上配合市社保中心并社险中心退字23号文件，关于离退休(含遗属)人员指纹采集认证工作安排，开展领取资格认证的全面展开。

7、完善个人账户和离退休人员数据库及上报率今年，我们按

照省、市关于“金保工程”的安排，一方面完善在职职工个人账户和离退休人员数据库；另一方应对个人账户和离退休人员数据库信息的不断更新。同时边学习、边请教、边操作，实现了计算机办公，大大提高了工作效率。各种报表及数据信息的上报率达100，并经过企业劳资人员及网上公布了在职参保职工个人账户，个人账户公布率100。

二、主要措施

一早打算，早安排，在市社保中心未下达任务之前，我们就召开了专题会议，决心要战胜自我，超越自我，实现新的突破，确定了20xx年的工作重点，明确了20xx年的养老保险奋斗目标。

二采取了职责制考核及基本工资与征收清欠挂钩的办法，硬指标量化，软指标细化，做到了人人肩上有担子，个个心上有压力。三利用各种机会，多种形式，进行宣传。

三是利用职工提前退休和公布个人帐户进行宣传。

三、内部管理

一精神礼貌建设。社会保险经办机构作为政府的窗口单位，公司领导极其重视便民服务设施的建设，制作了宣传社会保险政策的版面，公开了办事程序，设置了便民服务台，并配置座椅，免费供给有关政策宣传资料以及表格，纸笔等用品，设置了意见箱，公示了投诉电话，增强了政策的透明度，方便群众办事和监督。同时每隔一段时间要擦玻璃、彻底清扫办公场所卫生。经常坚持窗明几净，地板清洁。

二党风廉政建设. 我们根据市、区的安排，认真贯彻标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防的方针，围绕提高社会保险服务质量，确保社保基金安全，维护群众利益。加强了党风廉政建设，本着少花钱，多办事，勤俭办事的原则，能省则

省，能压则压，业务招待费较去年同期大大减少。与此同时，养老保险基金支出一贯坚持三人审批，共同把关，关口前移，确保了养老保险基金的安全和完整。

员社会化管理工作，我公司微机操作员在原有离退休人员数据库的基础上，新建了一套企业退休人员社会化管理信息数据库，将各企业报回的《太原市企业退休人员社会化管理服务及资格认证基本信息表》全部录入微机，方便、快捷的计算机管理，提高了各社区保障员查询资料的效率和准确度。既提高了工作质量，又树立了经办机构的形象。

观光车工作总结 列车员实习工作总结篇五

在过去的一年里，本人从事xx检验工作是认真负责的，虽然由于产品设计变更及供应商初期供货质量不够稳定、生产工人的技术能力不够熟练等多种原因造成了较多的生产质量问题，但是在检验过程中基本都予以指出并会同相关人员协力解决。

我是19xx年进入xx公司，直到去年5月转入xx公司，已经做了xx多年的车辆生产及检验工作。在这么多年与车辆打交道的过程中，我们了解车辆就像了解我们自己的身体一样，在哪些部位容易出毛病、出问题，我们都非常地清楚。在过去一年的检验工作当中，我们天天都扑在生产线上与工人师傅一起，运用我们过去对车辆积累下来的经验，结合大宇技术的新特点，认真的把关每一个容易出现质量问题的地方，比如……（举一些检验过程中要严格控制的质量点的例子，3-5个左右）。

1、我们的工人师傅大部分都是以前没有从事过车辆生产的或从别的车辆制造厂里出来后进入我们厂的，他们要么不熟悉车辆生产技术要么对我们的车型不熟悉，因此在生产过程中出现了较多的没有注意到的质量细节，我们就必须将这些工人师傅们没有注意到的细节给指出来并督促改进；比如：

（举一些检验过程中要严格控制的质量点的例子，1-3个左右）。

2、我们的车型在国产化的过程中进行了较多的设计变更，在较多的设计变更的情况下，工人师傅们有时就会遗漏了一些需要更改的地方，我们就必须将这些设计变更熟记于心，时刻特别关注变更项目的生产，一旦出现遗漏马上提出来改进，否则流入下一道工序就得返工，不但浪费人力物力，还可能影响车辆对客户的按期交付——工人师傅可能出现的疏忽，我们不允许出现；比如：（举一些检验过程中要严格控制的质量点的例子，1-3个左右）。

3、我们的车型在国产化的过程中，众多的供应商都是新开发的，他们同样对我们的产品质量细节不熟悉，虽然我们的各个部门、各位领导都在不断地完善相关产品设计、检验标准，可是在供货的初期难免出来各种各样的零部件质量问题，面对不合格的零部件与急迫的生产任务，单纯的退货是不合理的，我们只有通过改进/改制将不合格的变成合格或符合使用要求的，以保*生产的顺利进行。比如：（举一些检验过程中要严格控制的质量点的例子，1-3个左右）。

以上是我对自己过去一年的工作小结。在以后的工作中，我将一如既往地做好检验工作，以期造出质量更为精良的车辆，为产品服务，为公司服务。