

# 最新美术业务总结模板

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。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。

## 最新美术业务总结模板篇一

本学期六年级的美术教学，从培养学生的创新精神和实践能力入手，提高了学生的文化素质与审美能力，改革并优化了课堂教学过程，提高了课堂教学效率，较好的完成了本学期的教学工作。

在教学中，特别注重发展和提高学生对审美意味的理解力，遵照审美活动的规律，采取艺术教育的特殊方法，提高学生的审美能力。让学生观察、学习、评价同龄人的美术作品。在具体评价过程中，结合学生绘画的情景，表达情感的真实性与观察方法。

### 一、思想政治

热爱本质工作，认真遵守学校的规章制度，服从领导的安排，工作上兢兢业业，爱校如家，对学生以身作则，言传身教。

### 二、教学工作

在教育教学中，我认真遵照《教学大纲》的要求，遵循美术教育原则，根据学校的实际情况以及学生的年龄特征制定出切实可行的教学计划。同时在课堂上认真上好每一节课，把自己所学的知识尽心的传授给学生，使学生学到了一定的基础知识，掌握了美术的基本技能和技巧，同时也学会了判断美和创造美，提高了学生的审美能力。

在教学中，我注重激发学生学习美术的兴趣。我认为兴趣是学习美术的基本动力，我充分发挥美术教学的特有魅力，使课程内容形式和教学方式都能激发学生的学习兴趣，并使这种转化成持久的情感态度。同时将美术课程内容与学生的生活经验紧密联系在一起，强调了知识和技能在帮助学美化生活方面的作用，使学生在实际生活中领悟美术的独特价值。

使学生形成基本的美术素养。在美术教学中，我还注重面向全体学生，以学生发展为本，培养学生的人文精神和审美能力，为促进学生健全人格的形成，促进他们全面发展良好的基础。因此，我选择了基础的有利于学生发展的美术知识和机能，结合过程和方法，组成课程的基本内容。同时，注意课程内容的层次性适应不同素质的学生，使他们在美术学习过程中，逐步体会到美术学习的特征，形成基本的美术素养和学习能力。

### 三、提高自己，完善自己

虚心向其他教师学习，取人之长，补己之短，从而使自己能更好的进行教育教学工作，能更快地适应二十一世纪的现代化教学模式。

总而言之，在今后的教学过程中还应创立更适合学生年龄特点的教与学的美术实践方式，构建符合素质教育要求，体现创新能力培养的各种课型的美术教学模式，使学生的创新能力有更好的提高，在美术教学中能上一个更高的台阶。

## 最新美术业务总结模板篇二

### （一）抓好激发兴趣的课堂欣赏教学

“兴趣是最好的老师”，如果能让学生对美术课产生浓厚的兴趣这无疑会给今后的教学起到事半功倍的效果。

## 1. 让学生参与查询课题资料

要求学生在课前，征求各种意见后成立课题组，根据课题查询资料，收集素材。通过网络，书本等一些课外资源，学生在课前就了解了相关知识。例如，在高中教材《美在民间——中国民间美术欣赏》一课前，学生分成不同的剪纸组，年画组，皮影组，风筝组，刺绣组，泥人组。然后根据小课题，学生在网络，书本中查询资料。学生不但查找了各个民间美术的大量图片，还了解了中国民间美术的含义，特色，分布，还认识了许多民间工艺美术师。甚至有的学生还进行了民间美术现状的调查，民间美术在衣食住行用各个方面的调查。从而在未来的生活中，影响学生去发现，喜欢美术。

## 2. 让学生合作评价欣赏作品

欣赏是在主体参与下进行的，个人的视野和知识经验决定了美术欣赏具有主观成分，这些主观成分造成欣赏活动的复杂性。教师在教学中，应该把自己对作品的判断改变为推测性的语言，从而引导学生自己去感知和评价作品。做法是把学生分成多个合作小组，一般5-6人为一个合作小组，以小组为单位设计教学任务，要求学生在课上，团队合作，小组合作，利用口头，书面等形式大胆评价欣赏作品。在整堂课上，教师的评价并非是权威和终极的，学生也不再是以孤立的个体出现在课堂上，而是群体中的一员。例如：在高中美术欣赏教材中，讲到《蒙娜丽莎》，《维纳斯》，《向日葵》等一些高中学生已经了解的作品时，不是象以往欣赏课一样评述作品的美感，而是让学生小组讨论后推出每组代表，回答“蒙娜丽莎的笑神秘在什么地方，你觉的美吗？”“断臂的维纳斯为什么名气大于完整的维纳斯？”“你喜欢凡-高吗？你怎么看待他的代表作成为当今标价最高的画？”等问题。高中学生个体思维和群体的思维是不同的，直至他们找到最佳答案，上台发言。几乎所有学生的学习兴趣和参与意识在整个活动过程中被调动起来了。合作使学生们意识到一个团队就象美丽的拼图，缺了谁都不完整。使比较独立的高中生

渐渐融入了集体，一个集体的成长渐渐呈现。

## （二）抓好鼓励创造的第二课堂教学

美术课程是高中美术的组成部分之一，对于提高学生的整体素质，发展学生的审美能力，培养学生的创新精神和实践能力具有积极的作用。在欣赏课堂以外，更重要鼓励学生在感受，体验，参与，探索，思考和合作等学习活动的基础上，进一步体验美术学习的过程和方法，鼓励创造的课外教学，从而形成有益于个人和社会的情感态度和价值观。

### 1. 积极开展美术兴趣小组

多年来，我校非常注重对有美术特长学生的发现和培养，积极利用业余时间开展美术兴趣小组工作。老师每周组织开展一次兴趣小组活动，根据学生的兴趣爱好，组织学生探索新知识，提高学生的绘画能力、创作能力、欣赏能力，并将学生作品展示在橱窗，激起学生欣赏美、热爱美、创造美的学习兴趣。

### 2. 积极做好美术高考生的辅导工作

多年来针对某些特长生，我们通过平时的培养，鼓励他们参加艺术类高考，积极做好辅导工作，很多学生由此进入了高一级的艺术院校。

以上是高中美术教学工作总结，在工作中得到的一些经验和体会，也有很多不足，各位老师都能以积极的态度投入到教学中，并在各自的教学领域中用探索的精神努力提高自己的素质。

## 最新美术业务总结模板篇三

美术工作总结（范文）

美术工作总结日子过得真快，转眼间，一个学期就要过去了。在校领导和同事们的帮助下，我顺利的完成了本学期的工作。回顾这一学期，既忙碌，又充实，有许多值得和反思的地方。现将本学期的工作做一个小结，借以促进提高。

一、加强，不断提高思想业务素质。“学海无涯，教无止境”，只有不断充电，才能维持教学的青春活力。所以，一直以来我都积极学习。本学期，结合第八次课程改革，确立的学习重点是新课程标准及相关。一学期来，我认真参加学校组织的新课程培训及各类学习讲座。另外，我还利用书籍、认真学习了美术新课程标准、新课程标准，以及相关的文章如《教育的转型与教师角色的转换》、《教师怎样与新课程同行》等。通过学习新课程标准让自己树立先进的教学理念，也明确了今后教学努力的方向。随着的，知识的更新，也催促着我不断学习。平时有机会还通过技能培训、外出听课、开课等使自己在教育教学方面不断进步。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的教学实践作好了准备。

二、求实创新，认真开展教学、教研工作。教育教学是我们教师工作的首要任务。本学期，我努力将所学的新课程理念到课堂教学实践中，立足“用活新老教材，实践新理念。”力求让我的美术教学更具特色，形成独具风格的教学模式，更好地体现素质教育的要求，提高美术教学质量。我任教四年级的美术课和一年级3个班的书法课，共计19节课，另外还有4节美术选修课，课时量比较大。在日常教学中，我坚持切实做好课堂教学“五认真”。课前认真作好充分准备，精心设计教案，并结合各班的实际，灵活上好每一堂课，尽可能做到堂当堂完成，课后仔细批改学生作业，不同类型的课，不同年级采用不同的批改，使学生对美术更有兴趣，同时提高学生的艺术水平。另外，授课后根据得失及时写些教后感、教学反思，从短短几句到长长一篇不等，目的是为以后的教学积累经验。同时，我还积极和班主任进行沟通，了解学生，改进教法，突破学法。针对旧教材内容陈旧、单一、脱离学生实际，我积极进行校本课程的开发与设计，设计了“神奇的鞋子(设计发明课)”、“我的椅子(写生课)”、“神奇的椅子(设计课)”、“美丽的门帘(易拉罐制作)”等课，着重培养

学生的综合实践能力和创新思维能力。对于我负责的美术选修课的'教学，我采用系统性、阶段性相结合的原则，做到定时间、定地点、定内容，使每堂课都能让学生有收获。总之，不管在课堂教学，还是在选修课教学中，我都以培养学生能力，提高学生的素质为目标，力求让美术教学对学生的成长和发展起到更大的作用。三、任劳任怨，完成学校其他工作  
本学期我校开展了一系列的比较大型的文艺表演活动，“周活动”，大型“英语剧”表演等等；同时还有许多的宣传海报、展览橱窗、各科的课件制作等任务。其中不仅涉及到很多的美术宣传工作，有的更是需要我们全程积极参与创作作品。对于学校布置下来的每一项任务，我都能以我最大的热情把它完成好，能够做到“任劳任怨、优质高效”。四、加强反思，及时总结教学得失。反思本学年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：1、对于美术新课程标准的学习还不够深入，在新课程的实践中思考得还不够多，不能及时将一些教学想法和问题记录下来，进行反思；2、教科研方面本学年加大了学习的力度，认真研读了一些有关教科研方面的理论书籍，但在教学实践中的应用还不到位，做得不够细和实，没达到自己心中的目标；3、美术教学中有特色、有创意的东西还不够多，本来想在美术选修课开设“儿童水墨画”兴趣小组，但由于种种原因也没能实现，今后还要努力找出一些美术教学的特色点，为开创石岩公学美术教学的新天地作出贡献。其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业。

## 最新美术业务总结模板篇四

20\_\_\_\_年于公司而言，在某种意义上来说是平凡的一年。平凡的开始，平凡的结束。但对我个人而言，却是一个不平凡的“结束”，一个不“平凡”的开始。

我是20\_\_\_\_年加入公司的，相较于那些创业的元老，或许某种意义上来说我就是个新兵；但相较于嘉禾店的每一个产品，

嘉禾的每一个单位，每一个我们所服务的顾客，我却是一个“老兵”。两年来的嘉禾生活，把我一个不是嘉禾的人都变得融入了嘉禾，我爱我们的公司，也爱这里的每一个顾客。

销售，是一门艺术，而绝不是一种简单的服务。如果仅仅是销售和结款那么简单的话，我想我们就不至于如此奔忙、细致、全方位的去维护每一个顾客和群体。这里需要付出我们的汗水和爱，没有爱的销售，是构不成“爱心”这个大家庭的基石的。

20\_\_\_\_，想要说的很多，想要感谢的也很多。这里最想感谢的还是公司和黄总对我个人的栽培和赏识，给了我这个全新锻炼的平台——店长。不当家不知道柴米油盐贵，当了这个家才能更体会里面的艰辛和苦乐。20\_\_\_\_，嘉禾店的转折之年，我有幸见证和参与，我更感到荣幸与开心。

虽然今年的206万的销售业绩，相较于去年的，前年的，显得有点寒碜和拿不出手，但这毕竟是我们一年来的成绩。她不美丽，但她朴实，她是我们用汗水和爱精心浇灌的结晶。

弹指一挥年华去，回首低吟又一年。20\_\_\_\_来了，这新来的一年和远去的一岁在更新交替中延续，我们的工作也必须有一个全新的总结和规划。籍鉴于此，让我来为我自己的20\_\_\_\_年和嘉禾店的20\_\_\_\_年做一个归结和囊括吧。

我所理解的店长，店长就是家长，对内要操心这个家的所有问题，货品，人员，卫生，活动.....对外要负责顾客的联络、回款、回访和处理各种关系。“家事”是小事，但家事也无“小事”。哪一个方面出现了问题，都会关系到这个“家”的运作和声誉。

店长是勤务员，消防员。每天离不开对产品，经营，销售，清点，人事等的各种考评和巡查，哪里都不能轻视和偏废，牵一发而动全身，这里的工作来不得马虎和草率。

店长是纽带和桥梁，同时也是刷洗匠。公司的文件政策必须了解，学习和传导，执行。同时还要兼顾于细节，再好的墙壁出现了斑点也会有损于它应有的美观，我们的工作拿着放大镜来操作的。

店长是受气包和形象代言人，不管是店员还是顾客有了情绪，我们都是首当其冲不能幸免和逃避的面对者。我们要善于疏导，学会融合。我们的言行不仅仅代表着个人，也代表着“爱心”。

果是，谁也肥不了，谁也倒不下。这其中，如果没有强化我们自己的人才储备，夯实我们自身的发展基础，我们就很难以在这种日趋激烈的市场竞争中昂首前行，继续领跑的。

当然，20\_\_\_\_，市场也发生了很大的变化，这有国家宏观的调控和政策的引导下的消费行为的变更。但这不是我们的理由，因为同样的事实，每一个商家都有曾面对。现代的竞争就是人才的竞争，现代的销售何尝又不是这一种这样的人才的销售呢？如果我们还想继续领跑和不断占有这个市场，那么我们除了强化这个本身和自我的细节还有别的办法吗？答案是没有！

物竞天择，适者生存。这是自然界的生存法则，同时也是我们销售行业 and 所有竞争行业的不二定律。有鉴于此，我决定从以下几个方面加强我个人和嘉禾店20\_\_\_\_年内功和基本功。

首先，狠练基本功，加强对销售和管理的学习，让自己多充电，充好电，最后达到能放电，放好电。

其次，强化合作和协同。向上寻求帮助和经验，向下寻求支持和参与。上下齐心，其利断金。

再次，了解这个市场，更加了解这个市场，寻求发展和变化的规律，溯源寻根。一只手拿着放大镜，一只手拿着柳叶刀，

看清根源，对症下药。

最后，保持创新和不断学习。要有以不变应万变的能力，同时，要有求变的能力和耐力。不怕风雨千重，我自岿然不动。

嘉禾店要发展，嘉禾店要前行，始于思想，立足于脚下。让我们一起参与，一起努力，一起打拼！

## 最新美术业务总结模板篇五

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的

例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。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，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

- 1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。（建议试行）

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

## 最新美术业务总结模板篇六

在上一学年的教研工作中，本人能以积极认真的工作态度，配合区教研室做好我区的美术教研工作。现将本人在美术教研方面所做的各项工作总结如下，以利今后不断进步和提高。

1、帮助美术教研室积极申报省级美术课题《建筑艺术在小学美术教学中的开发与应用》。

以此为突破口，推动一线教师参与课题研究的热情，提高科研能力，为教育教学服务。本人在马老师的指导下，参与了此项课题《开题报告》和《课题实施方案》的撰写工作及开题会的准备工作。经过大家的共同努力，课题得以顺利开题，并得到了省、市教育科研单位的领导和专家的肯定。开题会后，本人又完成了《开题报告》和《课题实施方案》的修改和整理工作。目前，有关课题的各项研究工作已全面展开。

2、认真组织了全区美术教师基本功比赛。为进一步提高我区美术教师的业务素质和艺术教育教学质量，加强艺术教育教师队伍的建设，培养我区骨干教师，更好地推动学校艺术教育工作的的发展，区美术教研室常年开展全区美术教师基本功比赛，今年的基本功比赛内容为书法和教学设计。基本功比赛的开展，不仅使教师们在专业素质方面得到了锻炼，同时，也为广大教师提供了相互学习与交流的机会。

3、学期一开始，在教研室的安排下，本人积极认真地组织了全区美术教师的业务培训。在培训中，我以《居室的色彩搭配》一课的教学设计为内容，在会上与全体美术教师做了交流。

4、针对我区美术教师现状，加强艺术学科教师的艺术创作水平，也是一项重要的内容。为此美术教研室组织了全区美术教师走进美术馆活动，让美术教师能在艺术的海洋中，感受到美的呼唤，激发对欣赏美、创造美的热情，不断的完善自身的艺术修养，提高艺术感知能力，更好的完成美术学科的教学工作。本人积极组织并和马老师一起带领老师们前往参观。

5、认真组织区级美术公开课教学观摩活动。

每学期的区级公开课是展示我区美术教师课堂教学水平的重要活动，为此本人积极组织相关教师，通过认真准备，集体备课，多次研讨修改，推出了两节美术课，我本人也担任了其中的一节公开课。于5月20日在望龙学校三楼多媒体教室，进行了美术学科区级公开课展示活动，受到了广大教师的欢迎和好评。

6、组织集体备课活动。

在备课中注意发挥组内备课、教研优势，鼓励各校教师互相听、评课，以有经验的教师带新成员教师；以骨干教师带全

体教师。达到共同学习，共同进步的目的。

7、积极组织我区美术教师到外校听课学习。

本学期先后组织了我区教师参加了在65中举行的市级公开课和在滨湖新区46中等学校举办的全市中小学美术学科课堂观摩课的听课活动，使广大美术教师得到了很好的学习与交流的机会。我本人还代表蜀山区教师在会上对上述课程做了点评。

8、3月份，组织各校参加由省教育协会主办的全省中小学师生文学艺术作品大赛，区美术教研室积极布置各校认真准备，并在各校报送的大量作品中进行了筛选，最终，有大量师生作品获奖，取得了骄人的成绩。

9、4月份，认真组织各校参加蜀山区中小学生艺术展演活动，得到全区美术教师的积极响应，在教育局基教科的帮助下，顺利完成了此项工作。

10、5月30日，组织参加了合肥市中小学生现场绘画比赛。从通知、报名到带队参加比赛我都认真的做好每一件事，最终我区取得优异成绩。获一等奖3名，二等奖18名，我区颐和佳苑小学还荣获优秀组织奖。

11、组织教师继续学习《美术新课程标准》及《美术新课程标准解读》一书，认真贯彻新课改精神，努力转变观念，并在教育教学中进行尝试，不断总结。

12、每月组织2次美术课题组成员进行课题研究和讨论，并撰写阶段小结及学习新课改的文章等。

13、7月份，组织区属学校教师参加了在颐和佳苑小学举行的第9届田英章书法面授培训。

# 最新美术业务总结模板篇七

在过去的一年里，我在经历了多个严重影响客源的事件重挫下，有领导带头及时调整经营思路，依然完成了上级赋予的目标，这和我们每一位员工的辛勤努力是分不开的；作为团队的一员我深感荣幸。作为酒店营销部的员工，至此辞旧迎新之际，有必要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，在新的一年里再创佳绩。

## 一、客人反映较多的问题

对于我们服务行业来说，酒店硬件和服务就是我们的生命如果这两方面做不好酒店想要发展壮大想要立足就是纸上谈兵。积极主动的服务意识有待加强，服务缺乏耐心，缺少人情味，尤其是在面对大批量客人时。细节注意不够，凡事没能从自我做起，比如举手之劳，随手清理客人随手丢的垃圾，帮客人拎行李等要时刻注意客人。营业时间无规律性和应变性。技术支持问题：维修范围大，项目多，进度慢，没有应急预案。各部门均各自为政，部门之间的衔接和沟通须加强。

## 二、营销中的问题

经过一段时间的磨合，营销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，人员之间沟通顺利，各相关部门的配合也正日趋加强，能相互理解和支持，好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

## 三、营销策略

- 1、稳固部分固定消费客户和周边企业建立良好的关系。为了巩固老客户和发展新客户，建议召开1次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

- 2、开拓创新，建立灵活的激励营销机制。开拓市场，争取客

源，营销代表实行工作日记志，每工作日必须完成拜访客户的工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日记志综合考核营销代表。

3、投诉处理。营销部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉争取较多的酒店回头客。

4、全员营销竞争上岗。管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。推动酒店各项工作的开展，为力争完成营收指标提供管理机制等方面的保证。

营销策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，为了保障来年营销工作顺利高效地实施，我店还需要通过苦练“内功”来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力，以更好的发展客户、保留客户！