

铆焊班组年终总结 上半年地理教师工作报告(优质8篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编带来的优秀报告范文,希望大家能够喜欢!

铆焊班组年终总结 上半年地理教师工作报告篇一

初中地理课程的总目标是要求学生初步掌握地理的基本知识和基本原理,获得地理技能,发展地理思维能力,掌握学习和探究地理问题的基本方法和技术手段;增强爱国主义情感,树立科学的人口观资源观环境观和可持续发展观念。在教学中进行目标的细化,从知识和技能过程和方法情感态度和价值观三个角度进行落实。即不但要求学生掌握基本的地理知识和学习地理的基本技能,同时还要求学生掌握获得知识的方法或了解知识获得的过程,为了培养合格的社会主义现代公民,在教学过程中培养学生形成正确的人地关系可持续发展观念及爱国情感。在班级教学中,班级之间有差别,学生个体也有差异,教学中我根据学生实际情况,采用分层教学,以先带后,承包互帮,展现学生个性风采,凸现团队式学习,建立学习型小组。遵循进步就是优秀的原则,突出过程性评价,提高学生的学习的积极性。

这批学生地理基础较差,甚至一些地理常识也不具备,更不用说养成地理思维和方法,在观念上他们把地理当作副科次科,轻视地理学习,在课堂上注意力不集中,学习不认真,配套练习作业应付了事。针对这些情况,我在课堂上时刻通过激趣是学生保持注意,重点要求学生掌握地理基础知识。多从初中生活,地理学习等方面给以方法的指导,在教学中渗透先进的学习观念,让学生体验成功,培养自信;培养学生

良好的学习习惯，突出强化地理思维能力的培养。

由于初中地理强调对地理事物原理的分析，重在说“理”，难度较大。因此，我在备课前，认真研究教学标准，综合各种版本教材，结合学生实际，适当增加学生对问题的理解深度。平时多收集一些相关的时事材料，如玉树“地震”，火山，嫦娥探月，台风事件等，结合本地的自然环境和经济建设成就，注重生活与所学知识内容的联系，以生活中的材料作为知识兴趣的切入点，把握好每节课的重点难点，认真备好每一节课，写出较好完整而详细的教案。在备好课的基础上，讲好每一节课，提高课堂45分钟的教学效果，是提高地理教学成绩的关键。在课堂上尽力准确无误的向学生传授教材知识，经常启发学生思维，分析问题深入浅出，列举学生喜闻乐见的事例剖析难点，创设宽松的课堂气氛，师生互动，极大的提高了学生学习地理的兴趣性。另一方面，充分利用各种教学挂图，有时借助多媒体展示地理事物的形成过程，让学生增强了感性认识，加深对教材知识的理解和记忆，又培养了学生的读图能力，课堂效率有较大提高。

1. 加快教学方法研究，在教学中认真吸收别人先进的教学方法，大胆尝试，加以变通，并从理论的角度，加以深华。
2. 以学生为主体，注意基础知识教学，调动学生的学习积极性。
3. 重视概念和规律的教学方法，重视知识的应用。

总之，我要不断改进工作方法，更好的完成教学工作。报告经验，查找不足，争取在新的一年里，取得好成绩。

铆焊班组年终总结 上半年地理教师工作报告篇二

行政工作是繁琐的，小到复印、扫描、传真、订餐、送水、收发快件、订阅报刊杂志、办理车证、办公设备维护，大到申请办公用品及对其领用情况进行备案、文件整理与保管、

租房、与外界沟通协调事务、装修洁净间，每一项工作的完成都是对责任心和工作能力的考验，面对繁杂琐碎的工作，在时间上，我尽量做到最快，在完成质量上，我尽量做到，争取用最小的成本获得的效益。因此，也只有永不倦怠地提高自己，才能胜任看似简单的行政事务工作。

在未进入_之前，我从未做过库房管理工作，所以库房的物品出入和登记帐页对于我来说都是陌生的。幸好有公司同事和领导的帮助，让我很快的熟悉了这一系列的流程，从最初的盘库、物品出入填写领料单和入库单、到登记帐页，这些看似简单的工作，却分外重要。首先我要保证库存量：需及时的通知采购购买待加工物品，不能让它处于零库存的状态，否则会导致机加工没有物品加工，然后影响生产，这是最严重的问题；其二，出入库物品时，要保证数目准确，并能够及时登记帐页，不能让账目出现混乱的状态。所以总的来说，库房的管理工作是举足轻重的，足够的库存量是生产正常进行的先决条件，不能有一点懈怠。这半年的时间里，我在库房管理工作方面，虽然出现过一些小的问题，但我很庆幸，没有出现过重大影响生产的情况，所以以后的工作我会再接再厉，争取杜绝一系列小问题的产生。

由于机加工和生产不在一个办公地点，所以机加工加工的物品，就必须及时的送到生产部检验。刚开始送检物品时，我真是一点怨言都没有，觉得很新鲜，所以很乐意去干，可是由于天气逐渐变冷，我的思想上产生了一些波动，我觉得自己来公司工作不是来跑腿的，所以产生了抵制情绪，不愿意跑来跑去为他们送东西。就是因为我这样的想法，导致出现过一次差点影响生产的事件，经过领导的教育与批评，我已经深刻认识到自己的错误，也让自己的情绪很快的调整过来，现在只要有送检的物品，都能保证及时的送交质检科，不会耽误生产。

总结这半年期间的工作情况，本人能敬业爱岗、全力以赴地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足。工

作中，我一直虚心求教，恪尽职守，努力做好本职工作，不过自己主观情绪总是会不由自主的支配自己的神经系统，会偶尔表现在工作上面，对于这一点，我已深刻认识到自己的不足，我会认真努力的克制，力求做到更好!另外有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位，在以后的工作中，我会努力提高自己的协调能力和处理问题能力。在下半年里，我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报;真正做好领导的助手工作;第三，不断改进办公室对其他部门的支持能力、服务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

最后，感谢各位领导能够提供给我这份工作，使我有机会和大家共同提高、共同进步;感谢每位同事在这半年来对我工作的热情帮助和悉心关照。虽然我还有很多经验上的不足和能力上的欠缺，但我相信，勤能补拙，只要我们彼此多份理解、多份沟通，加上自己的不懈努力，相信裕恒佳明天会更好!

铆焊班组年终总结 上半年地理教师工作报告篇三

这次会议的主要任务是：全面贯彻网公司年中工作会议精神，总结公司20__年上半年各项工作，安排部署下半年工作，进一步认清形势，明确任务，确保全年各项工作任务圆满完成。

下面，我讲三个方面的意见：

一、 20__年上半年主要工作回顾

年初以来，公司认真贯彻落实上级的工作要求和部署，以“一强三优”战略目标和“三抓一创”工作思路为指引，以“两个显著提高”和“六个更加注重”为定位，以“同业对标管理提升”为载体，扎实的推进各项工作开展，队伍凝聚力、工作执行力和管理创新力不断增强，全面完成了网

公司下达的各项指标和绩效考核要求，实现时间过半，完成任务过半，保持了良好开局。

1-6月份，公司售电量累计完成_____亿千瓦时，同比增长____%，完成网公司年计划的____%；线损率220千伏及以下完成____%，低于全年指标____个百分点；售电收入(不含税)累计完成_____万元，实现增长率____%，完成网公司计划的____%；到6月30日期末应收电费余额完成_____万元，比公司年度计划少_____万元；电费回收率截止到7月8日，实现100%；工程竣工决算完成率达到____%，高于网公司____%的考核指标；供电可靠性、电压合格率分别达到_____%和_____%；安全生产、党风廉政建设和精神文明建设均符合网公司绩效考核要求。

(一) 安全生产管理水平全面提升

安全保障措施进一步落实。公司深入贯彻国网公司《关于加强安全生产工作的决定》、《20__年安全生产工作意见》等项指示精神和工作要求，以“爱心活动”、“平安工程”的开展为契机，认真组织“安全生产月”、“安全生产周”活动，开展“事故再回顾，教训再吸取”主题警示教育，进行以“三防十不要”为主要内容的农网现场安全检查，取得较好效果；严格落实两票三制和危险点分析制度，加大反习惯性违章力度，全面推行标准化作业手段，包括多经、农电系统和交通、保卫在内的各生产单位安全生产管理水平进一步提升，实现安全责任“零事故”目标。

安全机制建设不断深入。公司完善安全生产例会制度，坚持对安全生产的各个环节进行逐月分析，“四个到位”的安全管理理念深入人心；狠抓安全生产责任制的落实，逐级签订安全生产责任状，加强安全监督与安全考核，各级领导干部和管理人员到岗到位，责任制落实较好，为实现安全生产提供了保证；以班组安全文化建设和全员安全意识养成为主要内容的安全文化氛围正在形成，基本做到了安全生产的可控、在

控、能控。

(二) 电网建设步伐持续加快

电网建设取得新的成效。。通过强化资金管理，上半年共节约财务支出_____万元，实现销售收入增幅高于成本增幅6.07个百分点。

营销管理进一步规范。加强电力市场管理，规范业务流程，严格工作标准，强化监督考核；认真执行电价调整政策，优化议价电销售方案；落实电费回收责任制和电费回收预警制度，加大购电制电能表安装力度，完善对帐体系和划拨结转手段，实现了电费回收全面结零；出台职工生活用电管理办法，开展配网低压普查；严格执行分线、分压、分台区考核，明确时间进度要求，截止目前已实现台区合格率48.23%，在理论线损同比增加的前提下，保持了实际线损的持续降低。

机构改革调整进展有序。按照网公司的统一部署，公司先后完成了机关机构改革和营销体制改革，并在此基础上进一步建立健全绩效考核管理体系，开展流程梳理与职责修订；建立岗位动态考核评价体系，推广员工考核手册，设立“管理创新”单项奖，实行与责任、能力、业绩紧密挂钩的分配机制；强化部门执行力度，通过建立健全月度联席会议制度、党政工团保证体系、督查督办管理系统、机关处室联查等形式，有效促进了各项工作的执行到位；公司人力资源信息管理系统继续完善，培训工作标准化管理全面推行，内部技能、技术、管理专家评聘与考核进一步规范，初步构建起“管理型、技能型、综合型”三支队伍。

(七) 优质服务水平不断提升

服务手段不断优化。在服务意识、服务手段、服务质量方面进行了有益探索。以落实国网公司“三个十条”为核心，持续完善优质服务常态运行机制，落实“首问负责制”，建立

大客户代表制，实现了服务的过程控制；设立优质服务学习日，聘请专业公司对窗口人员进行业务培训，有效提高了服务人员整体业务水平；先后组织开展六次明查暗访活动，实行投诉通报，坚持客服“日访”，督导营业部门加强自身服务建设，实现了供电急修、营业厅服务零投诉；制定修订《限时办结制》、《客户代表管理办法》等16项管理制度和流程，通过明确责权和优化流程，促进了服务工作的精细化管理。

服务效能进一步显现。适应关键时期和关键客户服务要求，及时召开迎峰度夏形势汇报会，制定落实错避峰用电方案，强化需求侧管理，加大负控系统建设改造力度，监测负荷和可控负荷分别达到地区平均负荷的70%和12%；地区“三公”调度服务标准和调度管理体系日趋完善；落实“新农村、新电力、新服务”工作会议精神，开展“优质服务三下乡”活动；公司系统未发生违反“三个十条”的违诺事件，在提升服务技能的同时，服务品味和内涵进一步提升，客户满意度实现新的增长。

(八) 多经管理与建设迈出新步伐

安全生产保持良好局面。各施工、修造、发电单位扎实开展安全性评价和安全生产教育整顿活动，安全管理水平进一步提高；积极引入全面质量管理，继续深入开展质量管理体系认证，取得了国内、国际双认证证书，为进一步扩大市场范围打下了良好基础。

经营方式进一步灵活适用。抢抓电网建设机遇，电力设计、施工、工力量和展示企业形象提供了平台。

上半年，多经企业实现全口径收入27544万元，利润2795万元，比去年同期分别提高7.45%和24.39%，实现了经济效益的持续增长。

(九) 党建和精神文明建设进一步加强

深化社会主义荣辱观教育。公司上下认真学习贯彻党章和开展以“八荣八耻”为主要内容的社会主义荣辱观教育，巩固和扩大先进性教育成果，建立党员“长期受教育、永葆先进性”的长效机制；加大反腐倡廉力度，开展案件查处和效能监察，妥善处理信访举报；认真开展不正当交易行为自查自纠，通过开展“反商业贿赂，保政治安全”万人签名、反腐倡廉主题教育培训等各项活动，全力推动商业贿赂专项治理工作不断深入。

大力弘扬“努力超越、追求卓越”的企业精神。加强企业文化建设，深入开展精神文明创建活动。在庆祝建党85周年活动中，公司党委获得市先进基层党组织荣誉称号，3名优秀共产党员和2名优秀党务工作者受到市国资委表彰。

企业民主管理及工会团青工作继续深化。建立并完善公司职工代表大会制度，年初36件职工代表提案已完成答复办理21件；开展青年示范岗教育活动，组织开展技术比武、劳动竞赛和职工文体活动；落实信访条例，加强接访和排查；开展驻村帮扶工作，体现企业社会责任；改善职工生产、生活福利设施，生活小区后勤服务进一步完善；在工资总额总体控制的情况下，实现职工收入稳步增长；公司职工依法、守法理念进一步强化，社会综合治理成效显著，企业保持了和谐稳定的良好局面。

上半年，公司广大干部职工在改革、发展、稳定任务繁重的情况下，确保了各项工作任务如期完成，保持了公司良好发展。成绩的取得，是网公司正确领导、社会各界大力支持和广大员工攻坚克难、顽强拼搏的结果。在此，我代表公司领导班子，向大家表示衷心的感谢！

在肯定成绩的同时，我们必须清醒认识到，公司的改革、发展还面临一定的困难和问题，突出表现在：一是网架结构和安全生产基础依然薄弱，设备健康水平偏低，电网在控能力和应对突发事件的能力不强；二是经营压力进一步增大，用电需求增势趋缓，地区电量增长后劲不足；三是电力体制改革新政

策层出不穷，不确定因素不断增多，内部管控体系和管理环节需要不断适应和更加科学规范；四是队伍建设任重道远，员工进取意识、知识结构、综合素质有待进一步提高。

二、当前的形势和要把握的问题

（一）适应“转变电网发展方式”要求，实现电网更快更好发展

转变电网发展方式，就是由过去粗放型、外延式为主的发展方式，向集约型、内涵式发展的方式转变，不断提高发展质量，建设资源节约型、环境友好型、技术领先型、质量效益型电网，实现电网质的飞跃。我们必须抓住重要发展机遇期，把构建坚强地区电网作为公司发展的第一要务，加快地区电网建设，确保城网、农网协调发展，解决网供能力不足、设备老旧普遍等问题，不断提升电网输送能力、资源优化配置能力和抵御事故能力，提高电网科技含量和装备水平，把地区电网建设成为“网架结构合理、安全稳定可靠、技术装备先进、运行经济灵活”的现代化数字电网；要注重集中职工特别是一线职工的智慧，大力加强标准化管理，促进“本土”科技创新进程和科技成果转化；要落实科学全面的安全观，把强化安全生产风险意识作为电网安全生产管理的基本出发点，正确处理安全与改革、安全与发展、安全与效益的关系，牢牢掌握安全生产的主动权，实现电网长治久安。

（二）适应“转变公司发展方式”要求，实现企业更大更强目标

转变公司发展方式，就是要根据电网发展方式的变化，加强管理体制与机制创新，实现以安全、质量、进度、成本“四大控制”为主，向科学化、集约化、精细化、信息化为目标的“四化管理”转变，建立和完善长效机制。我们要深刻领会与把握网公司体制创新、管理创新、科技创新的要求和实现生产自动化、营销现代化、管理信息化的目标，紧密联系公

司实际，不断创新机制，优化管理，提高发展质量，降低发展成本，解决当前相对存在的管理手段落后、管理效率不高和管控层次较多的问题。要落实以人为本的人才观，关注人才发展，注重人才利用，改进人力资源管理模式，健全考核与培训评估机制，建立市场化人才引进和内部人员流动机制，充分挖掘人力资源潜力；要进一步理顺关系，深化改革，通过推进企业规范、快速发展来解决前进中的各种矛盾和问题；要凝聚广大员工的智慧和力量，全心全意依靠职工办企业，使企业发展成果惠及全体员工，实现企业发展与员工发展的和谐，实现企业效益和社会效益的统一，实现精神、物质、政治文明的共同进步。

一要把握全局。下半年要紧跟网公司工作思路和工作节奏，主动适应上级工作要求，积极调整原有的管理思路和方式，加大工作的执行力和创新力，善于思考，超前思考，主动开展工作，加快发展步伐，确保各项经济技术指标的全面完成，确保企业电网安全、资产盈利、政治稳定，实现公司的跨越式发展。

铆焊班组年终总结 上半年地理教师工作报告篇四

上半年转眼间过去了，做好上半年的工作总结有利于下半年的工作开展，下面本站小编给大家带来20xx上半年工作报告范文，供大家参考！

一、端正态度，热爱本职工作

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。

只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，

踏实的干好本职工作。

二、培养团队意识，端正合作态度

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

三、存在不足

(一)、强化自制力。

(二)、加强沟通。

同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

(三)、加强自身学习，提高自身素质。

积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作！

时光飞逝，不知不觉已经过去半年，在这过去的半年里，我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利的完成了本职工作，

现对上半年工作做一个总结。

一、前台接待方面

前台接待是客服部的服务窗口，保持信息渠道畅通，监督区域管理、调度和协调各部门工作，是前台接待的主要职责。接待人员是展现公司形象的第一人，一言一行都代表着公司，是联系小区住户的窗口。

在工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，接待来访人员以礼相迎，态度和蔼的接听和转接电话，仔细认真的处理日常事务，耐心听取业主反映的问题、需要解决的困难，细心解答并详细的记录，在第一时间安排人员上门服务。每个月月末，将来电记录汇总，上半年共接到来电68个、去电130个，业主有效投诉2宗。业主的所有咨询来电，我们都给予满意回复；业主的报修问题，通过我们的及时联系，根据报修内容的不同积极进行派工，争取在最短的时间内将问题解决。同时，根据报修的完成情况及时的进行上门回访或电话回访。业主的投诉，已上报有关部门协调解决。

通过这些平凡的日常工作，使我的工作水平有了明显的提高，受到了小区业主及领导的一致好评，也塑造了我们物业人的新形象。

二、档案管理方面

档案是在物业管理中直接形成的文件材料，严格按照档案管理规定对业主资料、各部门档案、报修单、工作联络函、放行条等资料进行较彻底的分类整理，做到目录清晰，检索方便，各栋住户资料进行盒装化、各部门档案进行袋装化管理，按期、细致的整理完成。实现规范化管理，同时制定完善资料的保密制度。定期检查档案情况，改动或缺少及时完善。上半年共接到各类报修共64宗，办理放行条42张，工作联络函10张。

三、各项费用的收缴工作

私家花园养护费50386元;光纤使用费xx元;预存水费1740元;有线电视初装费450元;燃气初装费3300元。

四、经验与收获

半年来，通过努力学习和不断积累，思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，已具备了客服中心工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心、责任心，努力提高工作效率和工作质量。

五、下半年工作计划

- 1、加强业务知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益。
- 2、进一步加强客服中心的日常管理工作，明确任务，做到严谨有序。
- 3、结合实际情况，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。

各位同仁：上午好！

今天上午我们欢聚一堂，隆重召开公司20xx年半年度工作总结大会，在此，我谨代表公司董事会向在上半年工作中付出艰辛努力、取得卓越成绩的部门、门店及个人表示衷心的感谢和崇高的敬意！同志们辛苦了！

20xx年上半年是公司多事之秋，由于公司高管工作调整变动频繁，一度给公司经营管理带来被动，目标达成情况离年初制定的目标计划也有一点点距离，最近又由于政策性的行业大整顿也对公司盈利情况带来了较大的影响，企业旧的盈利模式遇到了瓶颈。尽管前进的路上出现了很多障碍，但我们xx人仍逆市奋进、积极拼搏、勇于竞争，在上半年取得了很大的成绩。同时很多新形势下出现的新问题新模式需要大家一起来总结来探讨，有句话说得好：大发展就会有困难，小发展要面临小困难，只有不发展才不会有困难，我们要做区域性的行业领头羊□xx人坚决拒绝没有激情没有挑战的生活，我们追求生命的精彩，要用智慧和行动克服前进路上的一切障碍，乘风破浪胜利地到达成功的彼岸，所以今天这个半年度总结会很及时很重要，是一个反思总结和谋划未来的大会，希望大家在会后全力学习和贯彻落实会议精神，带领团队全面完成年初制订的目标任务。

一、上半年小结

首先，我借此机会，就上半年工作的成绩与不足做个简单的小结。

1、刚才几位老总对公司上半年运营情况都做了详细的汇报，这里不再重复，只和大家分享几组简单的数据。

a□直营门店全年任务及达成

前年同期我们在为月销售突破万而努力，去年同期我们的月销售才刚刚突破万，今年比去年同期将近增长50%，比前年同期翻了一番，这就是一个很大的成绩，说明公司的经营规模在不断地扩大，大家的努力看得见成绩。

我们再来看一组数据：

b□1-6月亏损门店情况

其中一区、洪西、湘江北尚店因为开业前期费用比较大，而现在经营状况良好未纳入亏损门店，实际亏损了34000元，其他亏损的16家门店前5个月就亏掉了公司净利润297000元，说明公司不良门店太多，说明公司门店选址时市调不深入、评估不科学，随意性太大。除开选址的原因，也说明公司运营还缺失核心竞争力，对亏损门店重视不够、决心不够、办法不多，扭亏能力不强。很多时候我们是靠码头吃饭，只有真正做到天时地利人和，才能在做大的基础上做强，怎么样做强是我们下半年要重点解决的问题。

当然成绩是主要的，毕竟发展是个永恒的主题，所有部门和门店为推动公司的发展做出了应有的贡献，在这里要表扬月销售业绩达到10万元以上的优质门店，要表扬带领团队扭亏的一区、湘江北尚、伍家岭分店、洪西、益欣、福音、一桥、新合店的店长，上述门店已连续3个月实现盈利，更要表扬以盛x、付x、胡x、任x、张x、张x、尹x为代表的优秀门店店长，没有他们带领团队拼搏奋斗，让这些月销售20万以上的门店存在，公司发展肯定举步维艰。同时门管、人资、培训等部门也表现了良好的工作状态和职业水准，在工作中做出了成绩。从上个月开始门管部和其他部门同志与刘总一起，进行每星期3次的定期巡店，发现门店问题，倾听员工心声，制定优化方案，解决实际问题，为门店基础管理水平的提升开启了一个良好的开端，希望能继续保持；培训部的同志能远离繁华、耐住寂寞在偏远的山村克服蚊虫叮咬、缺水停电、酷暑难耐等种种困难，为企业输送了2期青苗班学员和2期精英班学员，这种艰苦奋斗、寄勤于乐的工作作风值得我们学习；人资部杨部长到任后努力学习、钻研业务，按照总办分好蛋糕的要求，加班加点、花费了无数心血，在重新制定科学的薪酬体系和建立全员绩效考核等方面取得了重大突破。

2、上半年工作的不足之处

(1) 拓展线的工作拖了公司发展后腿：

上半年发展线的任务只完成全年任务的四分之一，并且新开的几家店大部分业绩达不到评估的要求。虽然原因很多，但最重要的还是市调不深入，作风不扎实，业务不熟悉，评估走过场，希望分管该线工作的刘志同志带头狠抓该线的作风建设和业务学习，组织精兵强将，把工作落到实处，在下半年把落后的工作赶上来。同时洽谈合同时要注意谈判技巧，签订相关合同时务必要严谨细致，实事求是，切实维护公司利益。

(2) 工程后勤线的工作跟不上公司发展形势的要求：（ 励志天下 ）

该线的同志很有实干精神，付出了辛勤劳动做了大量工作，但结果往往不令人满意，究其原因主要是不能与时俱进，不学习新事物新技术，做事没有计划性和预见性，习惯按经验办事按喜好办事，缺乏管理能力和沟通能力，不能通盘规划该线的工作，导致头痛医头、脚痛医脚并且效率低下。比如车辆管理、空调维护、招牌更新、电子屏的制作及门店形象提质等等，没一样工作不是被推着走还走不动，从来没有主动规划按步推进的，工作总是处于被动地位。我想该线的几位同志如果在保持吃苦耐劳的工作作风同时，加强业务学习和沟通交流，仔细谋划该部的工作，加强计划性和为门店主动服务的自觉性，改善该部的工作不是一件很困难的事。

二、下半年的工作规划

刚才刘总对下半年的工作做了个统筹规划，重新分解了下半年任务，有目标有措施有办法切实可行，我很赞同，根据刘总下达的业绩任务，各门店店长要带领团队切实保障完成，各部门应全力为门店业绩达成做好服务和指导工作，同时就下半年的工作我补充几点意见。

1、加强基础管理 提升聚客能力

大家都知道，做零售连锁落实到门店层面讲服务和商品是两

个永恒不变的主题，所以先就服务这一块讲讲我的看法，我觉得把服务做好至少要做好两个方面的工作：首先为顾客创造一个舒适温馨、值得信赖的购物环境，同时让顾客享受一个关怀体贴、物有所值的购物过程。当然服务效果跟踪和提高服务附加值也是我们追求的目标，那么要求公司的软件和硬件都要有一个较大的提升，所以下半年要把提升门店形象和员工服务品质作为一件大事来抓。

(1)、提升门店形象

门店形象属于企业形象识别系统中的视觉识别。企业可以通过门店形象vi设计实现视觉识别，对内征得员工的认同感、归属感，加强企业凝聚力；对外树立企业的整体形象，资源整合，有效地将企业的信息传达给受众，通过视觉符码，不断地强化受众的意识，从而获得认同的目的。

门店形象关系到员工和顾客对公司的整体感觉，相当于公司对内对外的一张脸。公司为此特意对门店的形象系统重新做了一次调整和优化，以后凡新店装修都必须先做施工图，从设计到用材都必须人性化及环保化，比如招牌、装修材质、货架等要耐用且环保，工程后勤部在这一块工作上要严格把关，联系洽谈固定材料供应商，签订供应合同等。在装修之初就要考虑到给门店挂横幅及吊旗的便利，以及员工的储物柜、顾客的休息区以及商品堆头的灯光配置、收银台多设电源插头等等，同时带宿舍的门店要将宿舍一起装修到位。

a□列出常用材料清单，选择质量好的供应商洽谈，保证品质。

b□修订供销合同，保证同质同价持续供应，并直接与公司结账。

c□统一门店装修标准。

d□对褪色、陈旧的招牌逐步更换。

(2)、提升服务品质

装修把关建立良好的第一印象后，要想让顾客更深层次的认同，关键在日常的基础管理。很难想象一个天上有蜘蛛网、地上有杂物、商品有灰尘、员工工装不整、商品陈列凌乱的卖场能让顾客觉得值得信赖，门店管理人员要把卫生、陈列、着装、员工的言行举止等等看起来很小的事情当作大事来抓，要按照标准化作业流程纠正工作随意的坏习惯，培养员工的职业风范，要让顾客始终感觉到我们把顾客放在第一位，从进店的微笑、招呼以及一杯迎客茶，到消费过程的药学服务等都体现我们员工的真诚与热情，而且要让员工形成习惯，并坚持做好。由营运部门牵头，培训部负责实施培训并结合人力资源部考核，利用三个月时间将服务标准推广普及持续练习并形成习惯。管理无小事，千里之堤毁于蚁穴，基础管理抓好了，品牌形象也就上来了。

当然抓基础管理的同时更要抓我们的服务品质，我们所做的一切归根结底就是为了顾客的利益最大化，这就要求我们有扎实的专业功底，要让顾客买得放心没有商业欺诈，用得安心有质量保障，用后开心健康实惠，要知道顾客的宣传比什么广告都管用。刘总打算编一本门店专业服务教材，这是个利企利民的好项目，也是我们提升服务品质的大工程，希望这本书赶紧出来，也希望全公司形成一种浓厚的学习氛围。

2、完善商品体系 转变盈利模式

(1)、大家都知道，这一次的行业整顿对我们的冲击很大，我们的盈利是建立在厂商返点基础上的，这是一种畸形的走不远的盈利模式，我们要痛下决心改变它。首先我们要拓宽商品进货渠道，要走出去，要建立全国性的采购平台，下半年公司要引进资深的采购职业经理，要到全国大型的药品集散地考察学习，并与之建立广泛的合作关系。

(2)、尽快将商品梳理完善，改变不合理的商品结构，尽可能

的确保每一个商品每一个价格带有品牌商品、补充商品、主导商品这样的合理商品结构，并且每一个商品都有品质保证和较高的性价比。

3、把改善员工的生活工作条件和培养员工成长和进步作为公司发展的基石

(1)、改善员工工作生活条件

要想员工对公司产生归属感、安全感，首先必须解决员工住宿问题。俗话说“兵马未动粮草先行”，只有员工没有了后顾之忧，才能全身心地投入工作，才能真心实意地热爱公司，对公司产生依赖和信任，将公司当成自己的家，同时也能缓解员工流失的压力。这项工作已经移交到人资部，希望杨部长铁面无私督促工程后勤部按公司标准在规定的时间内对宿舍进行改造完毕，人资部严格按宿舍管理制度实行有效的管理。

a□制定员工宿舍配置标准，比如电视、厨房用品等，将现有的宿舍条件改善。

b□无宿舍的门店，以片区为单位集中租房，并按宿舍标准配置，解决员工后顾之忧。

c□以后开新店必须同时将员工宿舍装修到位。

以上工作要求在2个月改造完毕。

(2)、要关注员工的成长和进步

人资部建立人才库，对每一位员工都有需求说明，知人善用，将合适的人放在合适的岗位上。同时要倾听员工的心声，反映员工的要求，工作安排时尽可能的考虑和解决员工的实际困难，使人资部成为员工的知心人，让企业成为员工的坚强

后盾。

培训部分层次分阶段的组织员工学习培训，保障员工学习和受教育的权利，根据工作实际需要建立对应科目的学习、考试题库，鼓励员工参与学习和考试，对通过考试的员工每月给予一定奖励，以此来激励员工。让每一位员工成为社会的有用之才是企业的神圣使命和责任。

4、建立全员绩效考评系统

年初的工作报告我对要完善各部门的工作标准流程以及建立绩效考评系统的重要性和迫切性作了阐述，这里不再重复，董事会只有一个要求，公司下半年一定要推行全员绩效考评。现在杨部长在做方案，如果觉得内脑不够用就聘外脑，花点费用在所不惜，方案出来后从上至下要不折不扣地自觉执行它。绩效考评以结果论英雄，开始推行时可能会引起部分人的抱怨甚至误解，但不管阻力多大也要坚定不移的推行，只有这样才能逐步地提高我们的能力水平和职业修为，才能换来企业的高效运营和兴旺发达。在企业真正实现“想做事能做事的人有舞台，想做事不能做事的下台学习再来，不想做事的不能做事的自动离开”，实现个人和企业同步发展。

同志们，和平、发展、共赢是当今社会的主旋律，行业正处在一个大变革、大发展、大洗牌的非常时期，我们要抓住机遇、聚精会神、全力以赴、勇于竞争、积极探索、接受挑战，争做行业的强者。万丈高楼平地起，宏伟蓝图都是靠一个个小目标的实现描绘而成，我们公司目前已拥有一支优秀的团队，有良好的用人机制和管理体制，相信只要每个人团结一心、脚踏实地、埋头苦干，永远把顾客的利益作为我们的核心利益和前进的动力，一步一个脚印实现每一个年度目标，我们必将有一个更加美好的明天。

铆焊班组年终总结 上半年地理教师工作报告篇五

2019的上半年已经过去了，又要总结上半年的工作写工作报告了，怎么写呢？下面是整理的关于2019年上半年工作报告范文两篇，欢迎阅读参考！

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。

只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

二

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

工作有成绩，也存在不足。主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

2019年上半年度即将过去，回顾这半年以来的点点滴滴，本人在伴随着公司的发展而不断进步。半年的时间不长也不短，在这半年里，我几经“周折”，工作历程可谓是“丰富多彩”，用一句话概括，这半年的时间主要是我学习加实践的日子，这些对我以后的工作受益无穷。现在将此段时间的学习、工作、思想生活等方面作一个简单的小结，以此来勉励、鞭策自己。

1月初，我离开了经理办公室，离开了从事两年多的办公室秘书岗位，对于科班出身的我来说，做办公室工作已经显得一切那么娴熟、得心应手，对这个岗位已经有了非常深刻的感情，说句实在话，还真有点舍不得离开。为了成为一个全面发展的现代化企业管理者，岗位的轮换、调动可以帮助自己有更大的提高。离开办公室，我来到了公司零售中心进行为期一个多月的实习。

虽然是部门之间的调动，但是新的部门、新的环境对于我来说。还是比较有陌生感的。为了快速地融入其中，就像《孙子兵法》里所说的知己知彼、百战不殆，所以我得先了解零售中心的主要职责，和每个人的岗位职责、工作内容，这样我才会对部门同事的“所作所为”不会显得那么外行，所以我利用空闲时间逐步了解他们的工作，包括每个细节等等，经过一周的时间，我已经融入了新的部门。就如某领导送给我一句话，即在任何时候不要靠别人来教你怎么做，而是自己要学会去思考怎么做。因为大家都很忙，所以我一边学习，有不懂的问题就自己查找资料，或者问行家。1月24日，我顺利通过了公司举办的三员考试(计量员、安全员考试)，这是我实习生涯锦上添花的一步。

在新的部门，切实感受到了别样的“感受”，短短的时间里，我研读《加油站管理规范》，经过与实践的结合，学习到了收购加油站验收基本程序、油品进销存流程及盈亏分析理论、加油站销售日报表等等知识。亲自参与制定、修订改了《加油站运营状况和人员情况统计表》、《油品灌桶管理办法》、

《内训师培训管理办法》、《加油站交接班例会实施办法》等等。同时和部门同事对本部门的工作流程进行了修改，稽查流程、培训流程、日常工作专项工作开展流程等等进行了大的梳理。

只有调查，才有发言权。为了深入地了解基层站库的实际工作，我经常和部门的同事到加油站进行实地考察，他们是带着查找问题、指导工作的目的去基层，而我是怀着学习的目的去考察。起早贪黑的基层考察工作是家常便饭，考察过了公司的吴江、太仓、昆山、吴中区域等吴娄、南麻、刘家等20几座加油站。

3月初，我离开了公司零售中心，来到了公司驻太仓培训中心，继续进行为期一个多月的学习。一个公司的发展潜质，培训工作不容忽视。在培训中心的日子里，我了解了新员工培训流程、新员工培训内容等等，按照培训基地的要求，和他们同吃同住，经过一段时间的相处，我和基地人员交流工作、学习等心得，我们已经成为了知心朋友和紧密“战友”。

在此期间，我有幸参加了上海公司举办的第一期站经理培训班，本次培训课程主要安排有：沟通与团队建设、劳动合同法、加油站改造与工程维修、设备维护与保养、大庆精神、企业文化与执行力、站务会议组织技巧、加油站经理基本素质要求、加油站安全管理与控制、安全事故案例分析、加油站运营手册、hse管理理念、安全意识与消防知识、财务基本制度等内容。有与省公司领导进行了面对面交流的机会，经过交流，增强了业务等各方面的知识。

4月中旬，我离开了公司驻太仓培训中心，来到了公司所属的狮山加油站继续进行学习。在驻站实习期间，我更体会到了基层员工的工作生活感受。我在加油站的实习，可以概括为以下四点：一、了解加油站人员各个岗位日常工作职责，以及相关流程；二、学习计量、安全、核算等知识；三、在场地上为顾客服务，加油、疏导车辆、处理各类矛盾、深夜夜查

加油站等;四、与员工进行坦诚的交流，查找在加油站管理中存在的管理漏洞以及相关疑难问题。

在驻加油站实习的日子里，让我弄明白了在机关办公室里无法接触的事情，使我考虑问题的方式有了较大的改变，帮助我转变了某些思维方式和方法。

5月下旬，我回到了经理办公室，继续我的学习。在这段时间里，在工作中遇到的一些问题处理起来比半年之前更成熟、更稳重了。多角度思考问题，全方位看待事情的性质，是我回到办公室更大的体会。

在这不到半年的时间里，虽然我不停地在公司各个部门学习，也许从别人的角度来看，好像挺“潇洒”的，可以在不同的地方待，其实不然，所谓旁观者迷，当局者清。因为每到一部门你要开始接触“新人”要与之相处、与之磨合、与之交流、与之工作等等，这对大多数人来说，并不是一件简单的事情，所以学习的同时即是工作的延伸阶段。

期间公司要着力建设基层民主化建设，作为公司工会的成员，我有义不容辞的义务配合公司做好此项工作，从带领工会人员到兄弟公司考察学习、再到公司民主化方案的制定、实施、落实、反馈等一系列过程都不可马虎。

近期上海公司下发的《管理手册》正在实施，作为办公室成员之一，组织公司各部门按照《管理手册》的规定开展工作，此项工作是公司本年度重点工作之一，所以下一阶段的工作的压力不言而喻。

因为一直以来对自己要求很严格，特别是思想方面，所以时刻关注自己的一言一行是否符合当代青年的规范。经常在思考生存的价值到底是什么，我能为国民做点什么实际的事情，所谓先天下之忧而忧。

加入中国共产党的决心一直未动摇，入党申请书已递交一年多了，今年将继续向党组织递入党申请书。学习研究党的《w报告》、关注奥运年社会动态、了解民生热点话题、关注时事等等已经成为我生活中不可缺少的一部分。

好的生活习惯可以使人一生受益。在业余时间读点有用的书籍，如《建立自己的时间资产》、《细节决定成败》、《证券投资学》、《话说中国人》、《林语堂散文集》、《毛泽东转》等等是我的枕边书，还时常将以前的专业书籍拿出来看看，毕业有两三年了，有些东西不看就忘记了，所以一有时间就翻翻。个人爱好不可没有，音乐简谱、吉他等等的学习是我近期的攻克目标，英语口语的练习是下半年的攻克目标之一。所谓温故而知新，可以为师矣。

回顾这半年的点点滴滴，自己有一个较大的缺点就是急于求成，凡事喜欢一下子把它做完，这给自己造成了很大的心理压力。还有少说话、多做事是我下一阶段要继续加强的。

相信通过努力，下半年各方面将会是一个阳光明媚的春天，我将会是一个更加自信、成熟、坚强的我。

铆焊班组年终总结 上半年地理教师工作报告篇六

地理学科属于自然和社会双重学科，课堂上需要不断的探索求源才能突破每一个知识点，所以我努力提高自身修养以平等、宽容的态度来激发学生的探究热情，课堂上不仅保证师生平等还平等对待每一位学生，创建无拘无束的课堂气氛，大家尽情发挥自己的聪明才智，使每个同学都敢于开口回答问题，如在讲到巴西的能源开发时我设计了与同学们做猜一猜的游戏，虽然没有太多教育意义，但在学生很难找到答案的题目上，开个小玩笑放松紧张情绪将疑问一再往下延伸最后老师抛出答案，同学们眼前一亮，知识得到了巩固，师生的距离也缩小了。

拥有博大的胸怀和博大的知识系统不仅仅是对地理教师的要求也是我们培养学生的目标，一个教师有什么样的教学思想或教学理念，会直接体现在一切教学活动中，通过不断的学习，阅读一些有关教育思想或教育理论的书籍，不断接受新观念，充实完善自己的教学思想，例如，通过阅读《中学地理教学参考》、《素质教育论丛》、《中国教育报》等，树立了素质教育、终身教育、创新教育、社会化教育、未来教育等教育教学思想，并充分运用课堂教学的主渠道，灵活地运用多种教学方法，使素质教育、终身教育等落到实处。另外，充分利用我校的现代化设施，浏览学习已经有的一些教学课件，同时，收集大量的制作多媒体的素材，采用电子备课方式。

在工作之余，努力钻研教材，分析每堂课成功在哪里，哪里存在不足，不断总结经验，充实自己的教学水平和班级管理水

平。联系人们生活的实际与地理环境的关系，尽量使地理教学活动生活化，生动话。“人地关系”是学习地理知识的主要线索，因此列举的问题和地理事物尽可能启发学生运用身边的“人地关系”材料，使学生实实在在认识掌握地理知识的重要性。

1、课前讲地理。在教学形式上创新，今年特别增加了有学生“课前讲地理”的教学形式。学生的积极性非常高，从各种渠道收集大量的地理课外资料来筛选并充分准备，演讲的同学都做好充分的准备，大多是脱稿来讲解，有些还会用启发式的’问题讲解，有些还会配有板书。使学生既会学，又易学，且将来还想学，真正教给学生一辈子受用的东西。学生在自主、创新中培养了兴趣，养成了习惯，提高了能力，获得了方法。

2、讲练结合法。在教学过程中，指导学生阅读课文，分析归纳出“看书、听讲、用图、动手、动脑”等方法和要求，并

可利用“地理学习”图向学生介绍地理学习的形式。并经常督促检查，养成学生很好的学习习惯。

人教论坛是我理想的网络教研室，在不断的学习和讨论中自身得到了很大的提高。

09年6月唐山市结业考试中，八年级四个班每个班的优秀率都在20%以上。

铆焊班组年终总结 上半年地理教师工作报告篇七

时光似箭、岁月如梭。伴着节日的欢乐气氛，我们即将迎来新的一年。在过去的一年中生产部在上级领导的大力支持和各部门的密切配合与部门全体员工的共同努力下顺利的完成了公司下达的各项任务，在此，我对生产部一年来的工作做以总结，同时也祝愿我们公司明年更美好。

一、工作回顾

1、产品产量方面

过去的一年里，生产部在生产过程中面临三、四产品型号的多变，批量小、技术不稳定和不完善的情况下，进行实验和摸索。截止20_年12月_日共完成两成结构产品_x三四层结构产品_x[]为到达客户产量和质量的要求，我部门合理的调整生产计划，和利用有限的资源，及时满足客户的交期，为公司今后产品的多元化打下了基础。

2、产品品质方面

在今年工作中，在确保生产任务的情况下两层结构产品入库良率达到98%，三四层产品入库良率达到96%。我坚信只要每个员工在提高产品意识情况下，全力的投入在生产每一个环节中，产品质量一定会稳步提高。

3、设备管理方面

在过去的一年里，各设备比较良好，并没有因为设备的问题影响到较大的工作，在定期的检修和保养下保证了设备的正常运转，进而确保了生产的稳定。

4、人员管理方面

在每年的年初和年末，在人员变动和产线员工极不稳定的时候情况下，这无疑给生产管理带了了极大的压力，但在这压力的推动下本部门还是坚持对新近员工的岗前岗中培训，确保新进员工的顺利进入岗位角色，做到基本胜任轮换岗位工作，在这我要感谢行政部对员工的教育和工程部的技术培训和车间的各班组长，的鼎力支持才始的我部门有了如今的良好局面。

5安全生产方面

在过去的一年里，我部门将安全生产纳入生产日常管理工作中，随时做到各车间员工的安全知识教育，监督和排除各车间存在的安全隐患。确保了生产车间的有序运行。全年度未发生较大的人体伤害和设备损坏事故。

二、存在的不足和对策

生产部在过去的一年里虽然做了很多的工作，也取得了一定的成绩，但也还存在较多的问题，主要有以下方面的不足。

1、质量管理方面

1). 员工质量意识淡泊：目前在一部分员工身上还存在事不关己，漠然置之的态度。这与培养员工质量意识，树立质量危机感，落实产品质量责任制做得不够好，个人简历不到位有很大的关系。

2). 缺乏全员参与质量管理理念：我们现在缺乏的就是全员参与质量意思，在我们计件和没有品管的巡检下，有时候会出现一个真空地带，班和班之间谁都管谁都不管的局面。而且有的时候在生产现场执行力不到位的现象。

3). 缺乏生产质量记录意思：由于我部门全体计件化以后，在瞬速增产的同事忽略了产品生产的过程质量记录。产品在整个制造过程中，如何完整记录产品过程质量状态尤为重要。虽然这方面在逐步的改善，但离我们质量管理体系所要求的，些我们所做，做我们所写。记我们所做的还差较远！

2、人员管理方面

员工的精神面貌和紧张感缺乏，在这方面我们在策划一下整顿，制定完善的规章制度和培训计划。实施有效的激励措施，不断的提高员工的综合数字，以适应企业以后发展的需要。

3、物料消耗管理方面

三、从公司整体方面，我有一几点建议

1、建立健全的工作质量职责制度。对公司每个部门和员工都明确规定各部门和个人在工作中的具体任务、责任和权利，以便做到质量工作事事有人管，层层、人人有专责，办事有标准，工作有检查，这样才可以把质量有关的工作和广大员工的积极性结合起来形成一个严密的控制体系。

2、因公司员工的流动量大，个别的团队凝聚力和归属感补强，长期以来必将影响产品质量、工作效率，因此建议公司在企业文化和员工归属感和团队的凝聚力加强树立与培训。

四、自身总结

20_年即将结束，20_年的工作也即将告一段落，在这一年里，

我经过自身努力，克服各种困难，特别是在领导的大力支持下，这一年是有意义的、有价值的、有收获的。基本上完成了本年度的工作，经历这两两年来的生产管理工作。通过这些项目的管理，熟悉了公司的运作程序流程，掌握了公司系统的操作过程，这为今后的工作打下了一定的经验基础。

虽然20_年有所收获，但是自身的不足之处也暴露无疑：

1. 虽然年轻充满干劲，但是经验缺乏，在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。
2. 跟不上客户在订单上的运作需求，还缺乏主动与他们的沟通和交流的积极性，不善于有效的表达。这些个人因素直接影响到了工作的效果。
3. 生产进度状况不能完全掌控，造成拖期、延期现象比较常见。

五、20_年度工作规划

1. 加强学习和实践，继续提高。

针对自己的岗位，重点是深入学习智能交通相关业务及研发相关知识，提高解决问题的能力。

2. 竭尽全力完成生产任务

在生产过程中充分沟通，过程受控，在生产上更大的力度，牢记速度、完美的执行，以健康愉快的心态积极主动地完成生产任务。

3. 完善自身素质。

新的一年，要毫不动摇为成为一个品德好、素质高、能力强、勤学习、善思考、会办事的聪明人而努力。

工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这今年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！

在公司不断的发展中，我的工作能力和个人能力都得到了很大的提高，这是我一直以来不断的成长得到的成果，也和公司的领导，同事帮助是分不开的，相信自己在以后的工作中一定会做到最好。公司的发展和自己的发展息息相关，这一点觉悟我还是有的，所以我会一直坚持努力的工作下去，我相信我自己一定能够顺利的完成公司给我的工作。虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

铆焊班组年终总结 上半年地理教师工作报告篇八

自从本人20_年加入_x珠宝以来也有1年的时间了。

在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。

一、品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

二、工作质量成绩，效益和贡献

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，是自己的工作业绩有了长足的提高。

三、工作中的经验，销售是一门艺术

1. 认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。
2. 充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道：“满意”是顾客的广告。
3. 促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。
4. 熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。
5. 售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。
6. 抓住每一次销售的机会，以的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

四、工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推

荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放能量。互相学习，互相进步。

总之，在这一年里我工作并快乐着!自从走出学校这座象牙塔，犹如温室里的花朵般的我便在选会上义无反顾的选中了现下我所在的公司：_珠宝。从x月份报道加入这个行业到现在，不知不觉中一年光景一晃而过。本来是被看好做茶叶销售的我，在我的坚持下最终被分配到珠宝销售部门并开始了人生当中全新的完全与专业无关的“历程”。

认真回顾这一年的时光，从一无所知到现在的游刃有余，无不载满了我的酸甜苦辣，不过，深深感谢正是因为这一切的历练才指引着我一步步慢慢走向成熟和稳重。