

# 2023年学校团委筹备组工作报告总结(优秀5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 学校团委筹备组工作报告总结篇一

首先我万分感谢您对我的的信任和支持以及肯给我这个开阔的平台，让我有无限提升和学习的空间的机会。

董事长助理职责：

1. 协助董事长处理公司日常事务。
2. 协助董事长做好大客户的商务接待及安排。
3. 做好对外公共关系协调，协助处理好相关的商务接待工作。
4. 负责召集、主持公司董事会议并做好会议记录和跟进执行结果汇报。
5. 召集、主持中层以上领导会议和全体员工大会。
6. 负责公司具体管理工作的督促与检查。
7. 负责公司重要决议性文件的起草与发布。
8. 配合人事部制定公司薪酬管理制度。

9. 配合相关部门完善公司各项管理制度。
10. 公司员工集团活动的安排及制定。
11. 每一天查阅并熟悉公司工作以便董事长随询。
14. 牢记工作范畴内常用号码。
13. 落实企业文化，并融入到工作中去。
14. 熟悉了解公司全体员工基本状况，负责公司相关部门的沟通与协调。

以上职责为我所能想到的，以后会起草更全面的的的述职文件供陈董事长审阅。

### 下一步工作计划

- (一)、更深入了解和掌握公司基本状况。透过参阅公司资料文件，与各部门管理人员沟通交流和深入一线现场等渠道和形式，对公司的基本状况、各部门人员的岗位职责和部门工作运行状况，公司经营状况和各项管理制度、企业的发展目标与方向等有了基本的了解和掌握，为下步工作的开展奠定相应基础。
- (二)、认真开展各项督促检查工作。遵循董事长指示和按照会议决议，加强整改、落实、执行状况的跟踪督办、沟通、协调和反馈，确保了各项工作得到落实。
- (三)、用心做好沟通协调工作。对照岗位职责，摆正自身位置，充当好助理主角，紧紧围绕公司的总体目标和经营重点，透过现场检查、沟通谈话、日常指导、查看资料等形式，及时了解 and 掌握各部门工作落实状况及工作中的困难与问题，及时把问题列入早会进行商讨、沟通、协调，寻找整改措施

和解决方案，提出推荐和意见，确保工作中的各种困难和问题得以妥善解决，促进和推动公司各部门凝聚力、合力的构成，促使大家“心往一处想、劲往一处使”，从而体现公司的团队精神和更好更快地实现公司的总体目标。

(四)、强化企业管理制度的执行和完善工作。一是认真熟悉和领悟公司的各项规章制度；二是认真监督和督促各部门对公司各项管理制度、规章制度的执行。三是及时指出和纠正制度执行方面的不足；四是早会制度的落实，较好地确保公司各项工作落实到位。确保各项工作准备充分，用心稳妥而有序地进行。

(五)、加强培训教育工作，全面提升员工素质和企业整体实力。“精干、高效、专业化”的员工队伍是企业的财富，也是企业效益和产品质量的保证。要推动企业加大培训教育的投入，加强对培训工作的重视，结合企业的实际状况，制订切实可行的培训计划，拓宽培训渠道，创新教育方式，提高培训效果，使企业人员的潜力和水平得以提高，全员的技能和素质全面提升；同时要做好人员的招募、选拔、配置与储备工作，做到人尽其才、才尽其用，从而满足企业生产和竞争发展的需要。

(六)、当好参谋和助手，为领导决策出谋划策。要努力加强学习，提高自身素质和水平，增强辅助潜力；要广泛听取员工意见，了解和掌握一线状况，用心建言献策，为领导决策带给最佳信息和服务；要用心做好沟通协调、上传下达工作，打造优秀的管理团队；要做好与公共外界部门联络协调工作，为企业发展创造良好的外部环境；要加大执行力度，始终不折不扣地做好执行工作；要认真履行工作职责，完成公司及总经理交付的各项工作任务，竭力为领导分忧解难，真正当好副手，扮演好助手主角。公司的不断发展，还有超多的工作和挑战需要董事长您带领我们一齐去应对和解决。虽然我年龄和资历都不够，但是有信心在董事长指引下能多为董事长和公司尽点绵薄之力。个人述职，不足之处，恳请董事长批评、指

正!

## 学校团委筹备组工作报告总结篇二

校团委的工作重点是：一、团委干部调整与培训；二、青年志愿者学雷锋系列活动；三、“五四红旗团委”申报；四□20xx年度优秀团支部、团干、团员评选活动；五、发展新团员以及入党积极分子党校培训；六、组织开展市委宣传部布置的青少年“红色之旅”读书教育活动；七、勤工俭学统筹与分配等常规工作。

具体完成情况以及存在问题如下：

### 一、完成情况

1、完成了新老干部换届调整，新老干部交流，新干部的培训工作。完成校级干部培训两次，二级干部培训一次。同时，在工作中带动学生干部在学校转型时期摸索校级学生工作的新定位。例如，组织部的开展单周团组织生活，以往所有的主题都是组织部统一定，但是这样过分统一，不能完全符合各系部、各班的情况。为了更好的发挥各支部团组织的作用，团委成员共同讨论，最终决定组织部每学期定大主题一次，全校开展，其他主题各支部发挥自己的智慧，上报主题，校团委组织部负责审批和检查。这样的定位使得团委既把握了团组织生活的方向，同时又使得活动形式多样化，极大调动各支部的主动性和积极性。

2、完成了各系部团总支工作计划及三月学雷锋活动计划的布置与统筹上报工作。按计划组织全校团员开展了三月学雷锋系列活动。三月份全校以班级或系部为单位开展活动达25次。三月份全校拾金不昧累计20多次。活动以统分结合的形式开展，三月份第二周，校团委组织部组织各系部联动，扩大影响。同时还充分利用校园网、电视台、记者团等，做好了内宣和外宣工作，形成良好的氛围。

3、 完成了“五四红旗团委”的申报材料组织工作□20xx年4月5日通过了第一轮审批□20xx年4月10日组织第二次上报材料，正在审批中。

4、 做好了发展新团员的动员，培训以及考核工作，另外还对入党积极分子开展了第一期业余党校的培训。

5、 完成了市委宣传部布置的青少年“红色之旅”读书教育活动的方案设计，而且正在操作，至五月份才结束。

6、 完成了20xx年度市级和校级优秀团支部、优秀团干、优秀团员的评选工作。

7、 完成了勤工俭学的统筹与分配工作，也努力联系了一些外面的勤工俭学项目。二月份的付酬已报批发放，三月份由于有些部门还没有上报，所以目前尚未统筹完成，没法报批。

8、 正在开展团市委布置的加强青少年社会主义荣辱观教育的活动。

9、 开展好各项常规工作，例如受理全校宣传制品横幅红板海报等约30起等日常事务。

## 二、存在的问题及解决方法

### (一)问题

1、 学生干部队伍逐级落实的工作层次基本形成，干部的工作做的不错，但是因为档案意识不是很强，没有记录收集能反映该项工作的情况的重要文件的习惯。所以就出现了工作逐级落实的很好，但是逐级统筹上报、总结做的不够好。这样比较影响来年申报评优材料的组织。

2、 宣传方面。校团委的内宣工作非常出色，但是，外宣有

待加强，我们做了很多工作，但是没有及时投稿到团市委宣教部的刊物，对评优和外宣形象都不利。

针对上述问题，正在和学生干部一起努力改进。

## (二)解决方法

- 1、 对学生干部进行文秘的专业培训；
- 2、 请人力资源管理方面的老师对学生干部进行管理知识的培训；
- 3、 请思想政治课教师对学生干部进行社会问题中的思想道德问题的典型案例进行解剖分析的培训，有利于提高干部的思想水平，从而更好更有深度地开展好更多的活动。

衷心感谢学校以及各系部对校团委的工作的大力支持！

## 学校团委筹备组工作报告总结篇三

一、坚持党建带团建，不断加强团的自身建设。

10年，公司团委坚持利用每月团支部书记例会，团员座谈会、博客交流等形式认真学习和贯彻公司党委、集团团委的有关文件和规定，以及其他省市公交行业的服务特色，为广大团员青年紧跟企业发展脉搏、更好的自足岗位投身企业工作、提高服务标准和创新服务特色奠定了理论基础。

二、突出重点，推进团建工作不断深入

一是做好青年礼貌号的复核和管理工作。

今年，公司团委对公司所属5条集团公司级青年礼貌号和14条公司级青年礼貌号进行了授牌，6月份，又对一路车队1200号

市级青年礼貌号进行了更名申请。现我公司有国家级青年礼貌号1个，市级青年礼貌号2个，集团公司级青年礼貌号5个，公司级青年礼貌号14个。为了切实发挥青年礼貌号在青年车组中的领军作用，我们制定了二公司青年礼貌号管理规定，同时为了赋予青年礼貌号更多的服务经验，在今年的5月和9月，公司团委分别组织公司所属国家级青年礼貌号和市级青年礼貌号负责人参加了由团中央和团市委举办的培训班，透过培训班的学习，使我们更加清醒的认识和学习到青年礼貌号在当前工作中的重要性和一些工作经验，同时也让我们看到了自己的不足和与其他兄弟单位之间的差距，为以后的工作积累了很多好的经验。透过我们对青年礼貌号管理的不断加强，7月份，天津广播电台滨海台采访了公司团委和1路车队党支部在加强青年礼貌号方面的经验和做法，市级青年礼貌号号长高宏于7月15日代表公交行业的青年礼貌号在滨海台进行了一个小时的专题访谈节目，得到了集团团委的好评。

二是秉承优良传统，奉献团员青年爱心。

三是提升团员队伍素质，增强服务本领

为了更好的服务奥运，提高团员青年的服务技巧和综合素质，展示公交青年风采，公司团委组织团员青年学习了大庆公交的服务理念、服务技巧和礼貌用语；组织了130余人次参加了集团团委和公司团委组织的“迎奥运学英语”活动，透过活动的开展，切实提高了公交青年的服务水平和服务技能。奥运会期间，为了将学到的知识运用到工作实际中去，公司团委组织20余名团员青年开展了“双语便民、服务奥运”活动，活动中，团员青年共参加30余人次、引导乘客上车370余人次、照顾特需6人次、用英语帮忙外国朋友1人。

四是服务奥运，发挥志愿者作用。

为了切实发挥团组织的生力军和突击队作用，我们不仅仅在加强团员青年的培养上下功夫，而且还把加强青年志愿者队

伍的建设放在重要位置来抓。xx年我们的青年志愿者是19人，此刻我们的青年志愿者已到达45人。团委抓住这以有力条件，纷纷开展了志愿者系列活动。如在今年的3月5号学雷锋日，公司团委组织6名青年志愿者在一路车队渤海大楼站开展了“学雷锋、迎奥运、树新风”为主题的青年志愿者服务活动；奥运前夕公司团委组织20名青年志愿者来到湖北路、滨江道、百货大楼等10个站点开展了“迎奥运、秩序乘车”活动；8月7日组织5名志愿者来到公司所属奥运线路870路车队警官学院终点站，对车辆的卫生死角进行了清理活动，并将车队新购置的20余快电子路牌进行了全面清洗；奥运中，公司团委组织30余名青年志愿者对870路、951路奥运线路进行了为期7天的服务安保工作；奥运后，公司团委于9月6日、7日两天带领公司五名青年志愿者在天津站副广场公交站为外地大学生进行乘车指引和解答疑问，两天共计解答倒乘疑问400余人；冬运期间，公司团委又建立了由10名志愿者组成的“平安冬运”和“平安公交”两只志愿者队伍，以协助企业冬运工作的顺利开展。

五是加大宣传力度，灵活沟通渠道。

为了加大团的工作宣传力度，保障工作顺利开展，公司团委于年初开辟了二公司团委博客，将团的一些工作、好人好事、活动照片等资料发到博客中，以到达信息共享、相互借鉴的目的；同时我们还利用电子邮件、电话和信息等形式对工作进行布置和分工，有效的节约了时间成本和地域跨度的问题。在此基础上，我们还注重加大在各级新闻媒体上的宣传报道，10年公司团委及团员青年在宣传报道上共发稿29篇(幅)，其中对外报道12篇，对内报道17篇，团员青年好人好事53件次。

三、存在的不足

回顾这一年的工作，我们也发现了很多的不足之处，有待在以后的工作中加以改善。

首先，青年思想教育的感召力和渗透力不强，新的方法和手段不多；

第四，标杆发掘及宣传力度不足，未能充分发挥在各岗位中标杆的榜样带头作用。

第五，团支部工作的主动性不够，支部凝聚力、战斗力不强。

这些问题都需要我们在今后工作中正确对待，认真分析，用心探索，逐步加以解决。

## 学校团委筹备组工作报告总结篇四

xx年10月，公司的另一个楼盘盛世蓝庭如期进驻，我被调至盛世蓝庭项目部。经过这三个项目的洗礼，也让我从中学到了很多，各方面都有所提高。新的项目，新的起点，我把公司领导交给我的每一项工作都当作是个人工作经验积累的宝贵机会，圆满地完成工作任务是我唯一的目标。

在xx年度本项目部的销售额并不理想。上半年楼市销售畅旺，楼价也持续飚升，但下半年由于政府的各项政策陆续出台和银行收紧放贷要求，令整个楼市急剧降温，使得销售工作艰难重重，也是我从事本行以来最为严峻的一段时期。而本案做为地理位置优越纯住宅定位，同做为一种投资型住房，在宏观金融政策冲击下，使得同期的销售业绩大大的萎缩。

在过去一年中的销售工作主要是以本项目的住宅为主，透过前期对当地房地产市场、居民消费习惯、理解房价状况等深入了解，并结合本项目自身优势，制定出一套适用于本项目的可行性营销方案。并透过公司全体同仁的共同努力，从正式进驻本案起直至本月，本项目为尾盘销售，同时销售难度较大，不会象刚开盘的项目一样超多销售，客户来访问量太少，从进驻到今年12月下旬有记载的客户访问记录有400组来电20共完成销售金额2157856元基本上完成公司预定的指标。

本项目之前的一些琐事也是导致产品进入淡季区很淡的一大因素。房地产市场的不稳定因素，户型设计过大或不合理，价钱偏高，很多人也采取了隔岸观火。每一阶段都能对现场销售起到一个促进的作用，但事实与计划还有必须的差距，原计划三个月内开好水电开户都向后延迟了若干个月，因此，无形当中对现场销售也造成了必须的影响，楼盘自身因素由于受到规划的影响，本项目在同等住宅小区相比还存在一些差距，如楼间距小、无小区环境、水压、水电开户、楼梯、贷款问题等等。个性是贷款问题，在同等条件下，贷款客户在选取我们楼盘时要比购买其他小区的住房首付比例高出10%，同期存款利率也将提高许多。因此，在无形当中也增加购房者的资金压力。但是由于受到整体环境的影响，原先公司预定的价格体系与现市场行情相比较已有了很大的变化，目前单从单价上看我们的价格似乎还有必须优势，无形中为楼盘的销售起到了促进的作用。

有待改善的几个方面：

工作没有一个明确的目标和详细的计划，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，从而经发销售工作没有一个统一的管理，工作时光没有合理的分配，工作局面混乱等种不良的后果。工作职责心和工作计划性不强，业务潜力还有待提高。

在销售旺季时，成交额比之前低，没有做好带头作用，在销售困境中没有表现自己销售潜力的一面。有些工作状况没有第一时光汇报上级，造成必须的麻烦。沟通不够深入。我们在与客户沟通的过程中，不能把我们的楼盘的信息直接传到达客户，了解客户的真正想法和意图。

在客观总结成绩和经验的同时，我也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是业务水平待提高和各项规章制度的贯彻执行力度不够。我们就应勇于发现问题，总结问题这样能够提高我们的综合素质，在工作中就能发现

问题总结并能提出自我的看法和推荐，这样业务潜力就能提高到一个新的档次。

加强学习，运用到实际工作中。本着回顾过去，总结经验，找处不足，丰富自我。在此段期间很感谢公司领导的体谅和教导，总结一年来的工作，自我的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他同事学习，取长补短，在以后的工作中，我会及时加以改正，取的更好的业绩。

1、“坚持到底就是胜利”坚持不懈，不轻易放下就能一步步走向成功，虽然不明白几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放下对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往期望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自我过硬的专业素养从心地打动客户。

2、学会聆听，把握时机。不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。了解客户需求。第一时光了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时光。推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

3。销售技巧最基本的就是在接待当中，始终要持续热情。销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就到达了。

4. 和客户交流的时候不要自我滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，透过聆听来了解客户的需求，是必要条件；同时也就应是个心理学家，透过客户的言行举止来决定他们内心的想法，是重要条件；更就应是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。

5. 机会是留给有准备的人：在接待客户的时候，我们的个人主观决定不要过于强烈，像“一看这个客户就明白不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

6. 做好客户的登记，及进行回访跟踪。记住客户的姓名。可能客户比较多，不必须能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是能够记得的，至少是他的姓氏！

7. 常约客户过来看看房，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选取几个房型，使客户的选取性大一些。多从客户的角度想问题，这样能够针对性的进行化解，为客户带给最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，能够放心的购房。

8. 提高自我的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在应对客户的问题就能游刃有余，树立自我的专业性，同时也让客户更加的信任自我，这样对我们的楼盘也更有信心。客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

9. 运用销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间能够互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。你能够很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期盼客户能够成交。

11. 这次没成功，立即约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，每次新客户过来都能成交。毕竟此刻的经济形势是不会出现这样好的结局的。假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你能够更加了解客户的需求，也能够帮忙你确定客户的意向程度。

12. 承诺不能如期做到，在营销行业有一句话：“80%的客户是建立在20%老客户的基础上”。房地产销售亦是如此，作为商品房产品，老客户的推动作用更是不容忽视。而想使老客户能带动销售，除了产品自身品质过硬吸引客户之外，还需要很好的口碑宣传和整个开发公司在老百姓心目中的形象。

13. 持续良好的心态。每个人都有过状态不好的时候，用心、乐观的销售员会将此归结为个人潜力较差，整理、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改善和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨，等待与放下！龟兔赛跑的寓言，不断地出此刻现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放下，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的

道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而能够早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有耗尽的一天。所以一向以来我坚持着做好自我能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

14. 售楼人员要有正确的决定力，要能找出你要服务的客户。通常的做法是，能够对客户做一下评估，确保他们是能够做出购买决策的人。

15. 销售人员给客户第一印象至关重要，所以中国台湾的房地产销售公司老板允许自我的销售人员在上班时光去理发店也就不足为奇了。真正的专业售楼人员对说什么把握得极准，而且能够吸引客户听下去。是客户感觉到你十分真诚，而不是夸夸其谈，如果能做到这一点，你就成功了一半。所以，作为售楼人员，要锻炼出这种本领，成功地推销自我。

16. 目前，很多商品房延迟交房，施工质量问题投诉日益增多，如果你的开发商很有实力且守信誉，这方面做得比较好，那么就套十分自豪地向客户推销你的开发商，这样，能够让客户感到更安心，更可靠，更踏实，也会使公司的形象牢牢地记在他的脑海里。

17. 售楼人员要满怀热情和激情地推销，因为真诚和热情是很容易感染人的，千万不要让客户认为你是在泛泛而谈。你至少能够找一个绝妙的理由，并说服他思考购买，能够说“这是开盘价，过两天就要涨价了”、“只优惠十套”，说话要简洁，并机智地加以运用，不要让客户认为你是在下套让他去钻，不然的话，潜在客户不会认真思考你所说的话，如果客户能够思考的话，你就能够带他参观样板房或现场介绍了。

18. 聪明的售楼人员会做一个开场白，大略讲解一下，然后再正式介绍。当客户觉得能了解新鲜搞笑的信息时，就会愿

意花时光去听，给客户详尽的信息，突出楼盘的优点和独到之处，做个好的演员，背好台词，设计你的一举一动，包括客户一进售楼处讲些什么，在参观样板房的路上讲些什么，现场讲些什么等等。一切努力都只为一个目标：向客户推销你的楼盘。

19. 客户买房不仅仅是满足基本居住功能的需要，是因为他还看到了除此之外附带的高附加值。你在向客户介绍你的楼盘时，就应清晰无误地告诉客户，楼盘超值超在什么地方，因此，你得掌握将价值或超值的概念融入你的楼盘介绍中。

20. 要想让客户此刻就购买你的楼盘，就务必熟练地运用销售技巧——制造紧迫感。紧迫感来自两个因素：此刻买的理由以及投资回报。要制造紧迫感，首先应让客户想要你的东西，否则就不可能有紧迫感。

21. 你无法成功将产品推销给每个人，但肯定能、也就应能让每个人都明了你的销售推荐。这时，你应相干客户再次陈述楼盘的优点，高附加值以及优惠条件。另外，还要说一下发展商是如何的可靠和稳定，以及相应的实力，一展你的本领，才干和学识，言简意赅地说明购买程序和有关交易条款注意事项等。

22. 成交是你精心运筹、周密安排、专业推销、辛勤努力的必然结果。当客户已来看过几次，足以让他做出明知购买决策时，随时都可能拍板成交。此刻，就是决定“买”还是“不买”的时候了，如果你使客户信服了，并成功地运用上述要素，成交的可能性就有80%了。

总之，我在工作中所经历的酸、甜、苦、辣也将成为我日后工作中的宝贵经验。就应说这一年付出了不少，也收获了很多，我自我感到成长了，也逐渐成熟了。我不敢说自我的工作做得十全十美，但我认为：前面的路，不管是一马平川还

是艰难险阻，只要顽强地走过去，就会获得宝贵的经验。也正因为如此，我在实践中不断摸索、总结、得出经验，相信这些经验，终将成为我一生宝贵的财富。

注：更多精彩文章请关注三联工作总结栏目。

## 学校团委筹备组工作报告总结篇五

### 一、加强领导，明确工作职责。

我镇将环保工作列入全年工作计划，制定环保目标任务，制定相应的工作目标。为确保目标的实现，成立了以政府镇长为组长，分管领导为副组长、部门负责人为成员的环境保护工作领导小组，落实具体经办人员，保证了组织机构完整。

### 二、加大宣传，提高对环保的认识。

身环境权益的自觉性。利用“六、五”世界环境日搭建环保宣传台，悬挂环保标语，开展咨询活动。共发放各类资料300余份，书写标语20副，理解群众现场咨询88次。

### 三、齐抓共管，加强目标管理。

在工作中，我们严格按照环保目标职责书要求，结合部门职责和部门实际，抓住重点，齐抓共管，有效实施，强化管理，使环保目标职责状各项资料和指标落到实处，各项工作有序开展。

(一)对集中饮用水源进行保护，继续巩固“省级生态镇”成果，将农村卫生保洁经费纳入财政预算，保证我镇农村卫生保洁工作经费，镇垃圾集中焚烧中心全年正常运转。集镇自来水统一供水实现了全覆盖。

(二)节能减排工作稳中推进。按照年初县环保局下达的目标

职责书要求，在全镇广泛推广和应用节能减排技术。

(三)按照县环保局的统一部署，结合我镇实际，在全镇开展整治违法排污企业，保障群众健康环境的专项行动。未发生重大环境污染事故和因环保问题引起的上访事件。

1、集中开展重点流域、重点企业的专项整治。配合环保部门开展小流域污染问题的整治；加强对我镇内的岑港河、铺前河的治理，加强监管力度，严格控制污染源头。对全镇新建建设项目进行一次集中清理。对没有依法执行环境影响评价并投产的排污单位，依法责令其停止生产；对环保设施不正常运行、污染物超标排放的，一律停产整治，坚决控制新污染源的产生，避免走“先污染后治理”的老路。

2、大力开展镇村环境整治工作，对环保目标职责书落实情景进行督导检查。经过督导检查，认为我乡各行政村都较为重视环境保护工作，普遍建立了环保工作机制，坚持和完善党政一把手环保工作实绩考核制度，能够认真落实环境保护“一把手”负责制，实行主要负责人亲自抓、负总责，分管副职深入实际，狠抓工作落实，构成了一级抓一级，层层抓落实的工作格局。

3、落实环保第一审批权，入园和辖区内新上项目环评率达到100%；辖区内无违反国家产业政策企业。

我镇还配合县有关部门，对两家未取得合法生产许可的建筑材料厂进行了关停。

一年来，我镇在环境保护工作方面做出了较大的努力，并取得了必须的实效，可是我们也清楚地认识到，我们的工作还有许多不足之处，一是个别企业负责人在生产过程中对环境保护仍不够重视，存在侥幸心理；二是宣传教育工作还做的不够，群众环保意识不强；三是规章制度的落实不到位；四是镇级环保力量薄弱，基础设施条件较差，影响环保工作的顺利

开展。有待今后工作中加以解决。