

最新乡镇矛盾纠纷排查会议记录 矛盾纠纷排查化解工作情况总结(大全9篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

本周工作总结篇一

这周已经开始进入工作状态，总体情况还可以，在这一周里，我收获最大的就是，突破了打电话跟陌生人沟通这一障碍。从中我也知道了自己的不足之处，就是我们打电话的水平还不够专业，不是很懂得与人沟通。对博研、对mtt还不是很了解。在有客户打电话过来的时候，我们还不是很有把握能说好。所以我们还要对我们公司进行更详细的了解。下面我来总结一下本周的工作情况。

本周最主要的工作就是师资培训的这方面，我们所要做的就是联系全国各院校电子商务、计算机、市场营销、国际贸易等，相关课专业程的老师来参加我们的全国第三届网络营销培训师研修班。

21号因为刚刚开始第一次打电话联系院校，所以总共才打了16个电话，发了3封邮件，刚开始打第一通电话之前，说实话我还蛮紧张的，以前很少主动打电话跟陌生人沟通，在第一通电话的时候，我失败了，那时我挺难过的，但是，我见和我同一部门的都在打，我就不信我就比她们差，所以我就接着打第二通电话，在第二通电话，我成功了，那时我兴奋啊，即使不是最后的成功，但是起码没有被拒绝，所以，这

给了我很大的勇气，也使得我突破了对陌生人沟通的恐惧。

22号打了44个电话，发了5个邮件，传真一个，状况不是很好，很多院校都说没有这个安排和不需要。然后就是电话跟进，有一个院校是因为招生忙，还有就是对老师出差方面管理很严。这一天几乎没有什么成绩，这也使得我该好好反省了。

23号打了57个电话，发邮件7封，传真一个，这一天虽然成绩也不是很好，但没有了之前的那么压抑，我认为，做这行的工作人员必须要有一个良好的心态，要学会自我调整，在打电话的时候必须把自己的情绪调整好，把好的心情传达给他人。

通常是没人接听的，还有信号不好的，邮箱地址错误，还有可能是打的电话太多了，所以在打电话到江苏经贸职业技术学院的时候，因为罗老师给我的邮箱地址我可能记错了，所以想打电话确认一下，结果我把罗老师说成是唐老师，她说你打错了，就啪的挂电话了，然后我又打过去想要道歉，但罗老师她不接，我只能发短信过去道歉，后来罗老师也原谅我了，也把邮箱地址发给我，不过后来跟进的时候她说学校另有安排了，不过可以推荐，就把系主任的联系方式给我了，系主任说她们学校也在7月中旬举办电子商务类的师资培训，当时我就说，不打扰了之类的话，当时我还不懂这样说，“我们这个定期举行的，下次再跟您联系”之类的，后来还是姜老师提醒的，我觉得我的沟通语言方面还要加强联系，争取在打电话的时候更加专业一点。

本周工作总结篇二

xx年的工作已接近尾声，一年来，在公司经理室的正确领导下，各部门同仁齐心协力，共同努力，客服工作取得了一定的成绩。

今年以来，公司经理室继续以抓业务发展及内务管理并重，

实现两手抓，齐抓共管的管理模式，带领客服全体员工，团结奋进，客服管理工作取得了一定的成绩，客服水平也有了一些根本的提高。

公司通过开展集中、统一的客户服务活动，进一步整合服务资源，促进以保单为中心的服务向以客户为中心的服务转型，不断提升服务水平，创造客户价值，积极承担社会责任，为公司永续经营打下坚实的基础。

客户服务部紧紧围绕公司总体发展目标，在做好本职工作的同时做好服务创新，体现在以下几个方面。

一、在制度建设方面，继续加强客户服务基础管理工作，进一步完善相关管理制度 1、主要从“内强素质、外树形象”着手，通过狠抓公司各岗位人员素质，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。

一个优秀的团队须有一个素质、技术过硬的服务队伍，今年以来，我部着重从完善制度着手，通过加大制度的执行力不断加大服务考核力度，以进一步提高客服人员综合素质。

针对我司部分柜员在柜面服务礼仪方面尚存在不规范现象的问题，我司客户服务部着力抓好全体客户服务人员的服务规范性，并从加强服务意识、强化服务执行标准等几方面对客户服务人员做了一些强化训练，加大了现场监督考核力度，现场检查，现场指导，并予以相应处罚。

通过一系列的措施，使柜面人员加大了操作的规范性，服务礼仪的执行上也有了一个很大的提升，也为我司不断提高服务水平奠定了很好的基础作用。

xx年6月，总公司举行了全国柜面人员上岗资格考试，我部全体人员13人参加，合格9人，持证率达70%。

此次全国系统的柜面人员考试，加强了客服人员对专业知识的学习，也提升了客户服务部的服务质量。

二、强化业务制度学习，树立执行理念，确保制度执行力全面有效开展 为进一步强化公司业务管理制度执行力建设，从制度上为业务发展提供坚强保障，客户服务部对于分公司筛选出部分需客服员工加强学习文件和制度的文件，进行了认真梳理及汇集，并制定了业务管理强化制度执行力工作及学习计划，按照学习计划，定期组织客服人员通过集中学习和自学的方式全面、系统地对相关业务管理进行了学习，要求所有参加人员认真做好学习笔记、进行测试并撰写学习心得；根据测试及检查情况，要求各相关岗位撰写整改报告。

从自身出发，树立了强化风险意识，确保了此项工作的全面有效开展，切实提高了我司制度遵循和依法合规经营的自觉性。

三、以服务为本，促进销售，把日常业务处理和服务工作相结合 我司按照上级公司文件精神，面向所有客户推出国寿“1+n”服务计划。

旨在通过举办客户服务活动，不断密切公司与客户的关系，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。

为切实有效的开展活动，公司成立领导小组和工作组，并加强了对此项工作的宣传力度，按照活动组织、宣传方案逐一落实并有效实施各相关工作。

提升了服务品质、增强了客户忠诚度，进一步提升公司服务水平，充分维护了客户权益，树立了公司良好社会形象。

并通过上门送赔款等一系列的优质服务，为业务员的展业工作提供了很好的基础，也为加强我司与代理单位间的业务合作关系起到了很好的沟通作用。

此活动的举办不仅增进了客户关系、提升了公司品牌知名度、也为巩固和带动业务增长注入了新的活力。

四、从服务的本身出发，“一切为了客户着想”，不断创新服务内容

- 1、积极配合分公司做好vip客户工作 为了进一步构建公司vip客户服务体系，为vip客户提供附加值服务工作，分公司开展了面向全区vip客户提供特约商家优惠服务的活动，通过此项活动的开展，为树立公司良好社会形象起到了一个良好的作用，在一定程度上提升了公司的知名度。

- 2、公司理赔部把“上门送赔款”工作做细做新，积极为学生险业务拓展工作做铺垫，继续加强对一些在社会上较有影响力的案件的关注程度，真正体现公司人性化的理赔服务。

繁忙的工作，有成绩也有不足，在做好总结的同时，要不断改进，现就不足与差距结合xx年的工作如何进行改进做如下安排：一、抓紧分公司下发的各类业管相关文件的落实及执行工作，继续做好客户服务部人员特别是新人的专业知识及技能的培训，提高服务人员的整体综合素质。

针对客户服务部今年以来人员调整的客观原因，客户服务部新入人员对专业知识及业务技能的缺乏□xx年，我部将继续采取多种方式及途径，对所辖员工进行定期与不定期的培训，从本职工作做起，对于相关岗位技能进行专门培训，加强所辖人员的职业道德教育，有针对性地组织和开展业务知识及服务礼仪培训，对于分公司下发的业管文件及时进行传达及学习，真正领会其操作要领，将其运用到实际操作中。

通过培训，推行公司综合柜员制，更好的为客户服务。

- 二、配合公司团险、中介、个险三支销售渠道各项业务竞赛活动的开展，更好地对业务发展提供强有力的业务支持及后援保障 积极配合公司团险、中介、个险三支销售渠道开展各项业务竞赛活动，全力促进公司业务持续、健康地发展。

三、以服务为本,促进销售,把日常业务处理和服务工作紧密结合,全面诠释国寿“1+n”服务内涵 1、配合分公司在全区范围内将要实行的银行、邮政转账收费、转账付费项目实施 方案,保证此项目的顺利实施 。

2、保证“两鸿”满期给付、转保工作和银行、邮政转账收 付费工作的顺利进行,同时为了提高销售人员活动量,挖掘积 累客户,有效整合客户资源,做好客户的二次开发,努力促进 转保,为xx年开门红奠定基础,以进一步提升公司服务品质, 增强客户对公司的满意度 。

3、进一步加强柜面管理工作,营造良好的学习氛围,组织培 训与自我学习相结合,建立体系化的培训教程,鼓励员工不 断提高自身综合素质 。

总之,客户服务部明年的发展思路将以加强客服队伍建设为 根本,以加强柜面服务质量考核为重点,以人员管理办法为 后盾,以教育训练为基础,积极推进柜面职场标准化建设, 不断创新服务方式,建立科学、完善、严格的品质管理办法 和监督、考核机制,提高客户满意度,提升柜面运营能力, 防范经营风险,树立中国人寿热情、真诚的服务形象,使柜 面真正承担起中国人寿品牌载体的重任 。

客户服务工作是一项长期的工作,如何在激烈的服务竞争中 处于不败之地,真正把对客户的服务做“好”、做“永久”、 做到“深入人心”,并非一个人一朝一夕能够完成的,而是 公司每一个部门整体的工作,人人都是公司客户服务链的一 个关键环节,我们只有把客户服务各项工作及活动的开展与 日常业务处理和服务工作结合起来,全员服务,营造良好的 服务氛围,国寿“1+n”服务需要我们每一个客户服务人员去全 面诠释,良好的客户关系需要我们每一个国寿员工去共同增 进,客户的满意度与国寿品牌知名度及形象的提升将是我们 每一个国寿人的责任与骄傲!记得有一位实战培训专家曾说 过,“简单的事情重复做,你就是专家;重复的事情快乐做,

你就是赢家”。

客户服务工作是一项长期的、较为复杂的综合性工作，我部将要求所辖人员在平凡的工作中，不断提高服务意识，营造全员为客户服务的氛围，将简单的工作做成不简单的事，达到客户、公司、自我的三赢。

本周工作总结篇三

周初，在自己的博客上开办了“教学进行时”栏目，学校周工作总结。这一栏目的开辟，旨在使我本人关注每一节的课堂教学，使每一节课都能在自己预想和设计下展开，同时对每一节课的实施进行课后反思，达到完善提高。

本周主要在课堂上关注了以下几方面问题：

原来上课，大多数情况下没有让学生履行上下课礼仪，上课和下课的观念没有引起全体同学的注意。这样就会使学生在课堂上不能有效地把注意力聚集到课堂上来，没有精神上的准备，学生往往各行其是，注意发散。在上周的考试质量分析会上，有些老师介绍了他们的经验，其中就提到了上课时学生起立向老师问好的时候，观察学生的精神状态，发现精神状态不佳者，给学生适当的情绪调整。因此，把这条经验拿来，用在自己的课堂上，也觉十分有效。我发现，在上课时，通过让同学们起立叫“老师好”真的可以发现学生不佳的情绪，进而通过老师适当的要求和鼓劲，会使课堂有一个良好的开端。

由此看来，在上下课上时，老师和学生之间行礼和互致问候是长期以来，我国师生之间上课的必要过程，之所以从历史上传承下来，肯定有它的实际意义。另外，对课堂进行适当的导语引入，对学生的听课起着精神引领和意志统一作用。

为了给同学们留下充足的作业时间，上课时老师总是尽量做

到精讲精练，每节课一般能留出20分钟左右的时间，让同学们做课堂作业。但有些学生缺乏学习动力和时间观念，以至于到下课一个字没写，还有一些同学也是在应付老师、打发时间，作业有一搭无一搭。针对这种情况，我在课堂上强调了课堂时间和课下时间的关系。课堂上按要求做好每一分钟，课下可以尽情的享受室外的快乐时光。对几个不自觉的学生，课堂上我要做到眼到、心到、嘴到，给他们及时提醒，或者给他们定时定量的把任务布置得尽量具体。从实施效果看，学生在这方面有所改观。

学生在做作业时总喜欢商量，自主学习的习惯没有建立起来，等考试的时候，学生就失去了其他同学的帮助，没有了支撑，就缺乏了主见，失去了判断能力，考试成绩可想而知。上周在这方面进行了关注和引导，取得了一些成效，但还很不理想。

这学期一开始，班主任为了突出自主管理和小组合作，进行了座位和小组的重新编排。全班分了十二个小组，成绩好、差搭配，有利于小组竞争。这几天讲课，我也强调小组的管理和合作。在遇到问题之前，同桌和小组的同学先合作探讨，目的起到兵教兵作用。以后在这方面多动脑筋，建立小组竞争机制，使小组合作更加有效。

本周工作总结篇四

领导和同志们：

一、以提高干部整体素质为重点， 大力加强领导班子和干部队伍建设

一是加强基层领导班子建设。从局我党委到各基层我党支部层层建立了政治理论学习制度， 利用各种形式加强基层领导班子的思想、组织、作风建设， 提高基层领导班子和领导干部的执政能力及工作水平。自98年以来， 我们还在全系统中

层以上干部中开展了“向我看齐”活动，要求中层以上干部从事业心、责任感、工作态度、工作质量、廉洁从税等方面向自己的部下表态“向我看齐”，带头就服从大局、坚持民主集中制、提高工作效率、不搞特殊、廉洁勤政等方面为干部职工作出表率，并每年对中层干部开展“向我看齐”活动执行落实情况进行一次民主测评，不断增强基层领导班子的凝聚力、向心力。为优化基层领导班子结构，我们通过群众推荐、民主评议、公开答辩、竞争上岗等方式及时把德才兼备、工作实绩突出的优秀年轻干部选拔到基层领导班子队伍中。近几年来，我们先后公开选拔了20多名中层干部充实到基层班子，大大优化了基层领导班子的年龄和知识结构，为基层工作增添了生机和活力。

二是加大干部培训教育力度。在思想政治教育上，我们通过税检共建、电化教育等形式坚持不懈地在广大干部中开展形势教育、理想教育、廉政教育和税收职业道德教育，引导干部职工树立正确的世界观、人生观、价值观和正确的权力观、地位观、利益观。为增强思想政治工作的针对性，我们还制定了《思想政治工作目标责任制度》，将思想政治工作的各项内容细化、量化，明确目标，落实责任，虚实结合，注重实效。在业务培训上，结合当前干部职工学历和知识结构现状，制定了《干部职工教育培训规划》，采取办培训班、请进来教、送出去学、集体学习和个人自学相结合等多种形式，加强对干部的税收财会、政策法规、税收英语、计算机操作等业务知识和工作技能的教育和培训。目前全局名在职干部中，大专以上学历的有177人，占，其中本科49人，占；税收、财会专业的143人，占。

三是不断完善干部管理机制。为充分激发基层干部的工作积极性，几年来，我们从深化干部人事制度改革入手，不断完善干部管理机制，先后推行实施了干部分级管理制度、双向选择制度、末位淘汰制度、待岗培训制度等一系列干部管理制度。如末位淘汰制度规定，年终，通过严格考核，在各基层单位中排出一个集体末位。集体末位单位的正职只能

拿副职的奖金，副职拿一般干部的奖金，一般干部拿50%的奖金。连续两年排末位的单位负责人要降职调离原岗位；各单位排末位的个人除不发奖金外，还要脱岗培训一个月。仅去年一年全局就有15名末位人员接受了脱岗培训，扣发年终奖金30000多元，在全局产生了强烈反响。干部使用管理制度的改革，打破了干部“能上不能下”的“铁交椅”现象和“干多干少一个样、干好干坏一个样”的“大锅饭”现象，增强了广大干部的压力感、责任感、危机感，在全局建立起了富有生机与活力的干部管理使用机制。

二、深化税收征管改革，建立精简、效能的税收管理体系

三、加强管理基础建设，提高基层税收工作质量和水平

加强管理基础建设是提高税收工作质量和效率的重要保证。几年来，我们坚持人往基层走、心往基层想、劲往基层使，钱往基层投，不断加大对基层的投入，使人、财、物向基层倾斜，既改善了基层干部职工的工作和生活条件，又夯实了基层基础管理工作，提高了基层工作水平和工作效率。

一是改善办税环境，提高服务质量。税收服务是基层税收工作的一项重要内容。为提高基层税收服务水平和质量，几年来，我们不断加大对基层基础设施建设的投入，在各单位普遍建起了高标准、规范化、功能设施齐全的办税服务场所。各办税服务厅还统一设置了办税流程图和公开栏，对纳税人实行公开办税和一条龙服务；在软环境建设上，制定了《首问责任制度》、《文明服务用语制度》、《地税干部一日行为规范》、《定标限时督查制度》等一系列工作制度，以制度规范和约束干部的言行，以良好的办税环境和高效、快捷的工作效率为纳税人提供涉税服务。

本周工作总结篇五

一周有周工作总结，一个月有月工作总结，一年有年终工作总结，一周悄悄而去，我们是时候写一份工作总结。

下面是小编搜集整理的周个人工作总结范文，欢迎阅读。

这一周来，我一直跟着朱总学习，工作。

在工作中，朱总的博学的知识，严谨的做事风格，条理而全面的思维方式及深厚的专业知识等无时无刻不影响着我，指导着我，让我从中学到了很多。

一：专业知识方面

首先我对公司的业务及运营流程有了一定的了解，公司主要是以帖牌为主的服务性质的贸易型公司，其主营的产品有羽绒服及高端皮草两类，供应商来自海宁，北京，深圳等，对应的客户是市场及品牌商。

学习了衣服的结构，组成部分及可以大概的估算单件衣服的用料及一般原料的价格，一般情况下的成本计算，利润率等。

羽绒服由面布，里布，胆布，鸭(鹅)绒，填充物，及拉链，扣子等辅料制成，而皮草则是面向高端市场的服饰，他由使用各种不同种类动物的皮毛经过复杂漫长的特殊工艺制作而成，其中包括有：獭兔，貂皮，狐狸皮，貉子皮，水洗羊皮等。

学习了其皮毛种类的大概的区分方法及适用的款类。

现在市场上的貂皮大多是由香港拍卖，从丹麦进口，今年经原料价格比去年有上涨不少。

而国内皮草的两在产地在海宁及河南。

貂皮具有“风吹皮毛毛更暖，雪落皮毛雪自消，雨落皮毛毛不湿”的三大特点，因其原料价格高，独特复杂的生产工艺，高端的定位而卖得比较贵。

如何计算简单的投资回报率，以及企业的成本投资包含哪些大概的方面，什么是机会成本等等。

大约的了解了按照怎么样的比率来排版及计算出成本。

了解到需要计算哪些类目及如何更清晰简洁并明确的做出一份成本预算。

二：学习到的技能

分析他目前的状况，存在的问题及机会，多角度的分析可以把问题看得更全面。

朱总让我学习了策略性经销规划是什么概念，使我学习到在碰到一些问题时，可以以更高的角度来分析出问题存在的原因，及如何根据所存在的问题，来探讨出解决的明细方案。

其次，学习了wsot分析方法的意思，意义，及如何分析。

即s代表 strength(优势)w代表weakness代表opportunity(机会)t代表threat(威胁)。

而wt方面则指出的是投资可能失败的地方，这一块区域是需要规避的。

在公司的经营中，一定要有可规避部分避风险的代替性产品或服务，以至于在碰到一些问题时不会太过于被动。

在承接业务时，要分析哪些业务是必需要争取的，哪些业务是不能接的。

及需要分析什么时候有必要需增加成本来降低风险，怎样来把握平衡等。

三：学习感悟

而看不到这个问题发生的原因，是偶然性还是必然，及可能做到的防范等。

世事皆学问，什么事情都有因果，需要理解这些问题的发生必需要经过多方面多角度的思考。

学习及理解能力及自己的知识面都是有帮助的，只有留意生活，留意身边的事物，你才能懂得生活，懂得身边的事物。

四：今后如何自我提高

一：多思考，处处留心皆学问。

二：多看书，看懂书，书中道理无数。

三：结合实际，学会学以致用。

不要知识耳中过，脑海影不留。

四：学习如何提高工作效率，这离不开专业的熟练度及需学习如何提前做好工作。

五：清楚的表述

一、 加强领导 镇主要领导对办好本届科普宣传周，给了大力支持，按照区“两办”通知精神，指定由分管书记、镇长亲自负责，镇科协、环保等部门拿出具体方案，5月10日方案经党委书记xx阅后，并指定严格按照方案实施。

在人力、财力上都给予了大力的支持，使活动取得了圆满的

成功。

二、精心安排 5月20日我镇组织相关人员参加了区第三届科普宣传周 开幕式和专家报告会，听取了南京地理湖泊研究所研究员xxx作《保护生态环境，走向持续发展之路》专题报告。

5月24日，我镇组织由党政领导、各村支部书记、妇联 主任、各企事业单位负责人、机关中层干部130多人参加了专家报告会，邀请了市环保局徐小贴主任作环境保护专题报告会。

组织各农民学科村知识竞赛活动，完成800多引竞赛试 题。

5月27日，我镇组织由计生办、民政办、科协、广播站 等部门开展科技集市活动，向广大市民宣传计生政策，发展宣传资料1000多份。

农业服务中心利用集市开展科技活动，针对当前农业生产中出现的常见病虫害进行现场解答。

四、几点收获

我们xx镇的环境再好，如果大环境不好，千里以外的河尘照样能飞到这里来，照样有酸雨的危害。

2、农民环境保护知识有了新的认识。

通过专家讲谭和 知识竞赛，农民的环境保护知识有了长进，知道什么是酸雨，如何施肥不会让土壤中毒、农药的安全使用间隔期等。

3、领导的重视、上级部门的支持，做好工作计划，并做好各部门之间的密切配合，是科普周活动开展取得圆满的所在。

一、 了解学生、交流沟通

作为一个班主任，一定要了解班上的每一个学生，才能更好地管理班级。

在见习的一周里，我通过找原班主任了解情况，参加所任班的班会活动，找学生个别谈心，悉心观察等方式，来了解学生的基本情况，包括学生的主题思想、学习现状、优秀生和后进生等。

同时，还通过批改周记、作文并利用自习、早读、听课时间，深入班级，广泛接触学生，进一步了解学生，记住每一个学生的名字以及大体性格特征。

xx年个人工作总结

在第二周举行校运会，我就充分利用这个机会去和学生交流，达到心灵上的沟通。

校运会上，我不但是他们的良师，组织、指导他们参赛、做好后勤工作等，还是他们的益友，帮助他们擦药油、递水等，并适当开一些幽默的小玩笑，不仅舒缓他们的紧张，而且拉近了我们之间的距离。

通过这次校运会，我基本上了解了学生的性格特征，这大大有助于我日后的班主任工作。

二、作好计划、繁而不乱

我利用学生去军训一周的空隙，根据自己了解到的情况和原班主任的建议，我制定了详尽的工作计划。

古人云：“凡事预则立，不预则废。

”这说明制定计划的重要性。

如果没有制定一个切实可行的计划，跟着感觉走，就会使工作显得被动，而且繁重的工作就会显得更凌乱，以致工作难以开展，不能达到预期的目标，而且还可能出现一些不可预测的问题。

因此，开展班主任工作，一定要先作好计划。

工作总结，就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。

总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性的思考。

1、这一周你都做了哪些事，简明扼要

3、通过这一周的工作，你对岗位和工作有什么新的认识。

4、今后的工作 你还要提高哪些能力或者需要再补充哪方面的知识，并已经开始着手去做了，去学了。

5、老板喜欢自动自发的人，而不是推一把才动一下的人。

所以，没有分派到 你的工作但是是你分内的工作，你要先有做的准备。

本周的学习以看相关资料和参加各部门工作会议为主。

一)、学习参考资料有：《中国保险报》、《消费者报□□□xx年度企划人员培训班会议材料》杂志等文字资料。

比较零散的了解了关于保险方面的一些基本知识和专业术语。

二)、参加的部门工作会议主要有：

1、晨会：了解了晨会的大致流程，作用，各环节的功用等，切身体会到了基层销售人员所需要的热情与活力。

通过后续的思考讨论，也明白了关于销售人员的培训工作、业务开展的一些内容。

对于晨会的培训工作，还需多参加几次，更深刻的体会晨会的作用，进一步了解相关工作。

2、产品说明会：此次说明会主要是针对期满人员的一个二次

动员。

说明会上详细的介绍了产品的特点与效益，还设置了与到会客户的互动环节。

印象最深的是说明会结束后的一对一说明会。

每个热情的“小蜜蜂”都看准“花朵”，把产品进一步进行说明，针对每一个客户的不同需求不同问题给以解答，有些当场成功签单。

对于每一种客户，都需要制定不同的销售模式，针对不同的群体做到最大可能的精确营销。

这就需要了解不同群体的不同特殊要求，做到他们需要的，想到他们没有想到的。

尽可能激发他们的消费需求。

3、一季度销售总结会：总结了个险部门一季度的销售情况，着重讲了四级机构的销售情况、业务完成度、培训工作、区

拓业务、人力发展、薪酬分析等，最后着重讲了存在的一些问题。

比如对四级机构行政经理考核的指标问题，举绩率提升慢，新流程不固化，业务人员持证问题，产品的持续性等问题。

会上还下达了总公司对于四级经理免职的要求。

进步与差距同时存在，成绩与问题也共生共存。

看到进步寻找差距，总结成功，发现问题，最重要的是解决问题。

4、关于缺口问题弥补措施会议：寿险总公司、分公司和中心

支公司的一个视频会议，主要讨论总结最近发展保单缺口较大的问题。

在统一领导的前提下，要关注地区的差异化，做到有一致性又有区别性，这样才能符合各地大发展状况，不能一味求同，更要注重不同。

三)、初步制定了“感动太保”策划方案。

四)、开过两次小组会议，主要了与老师交流了关于刚开始工作的一些适应，态度转换等问题。

本周工作总结篇六

一是落实基层我党建工作责任制，履行好基层我党建“第一责任人”职责。落实“我党总支书记亲自抓”的责任，为了增强工作的针对性和实效性，始终把基层我党建工作摆在突出位置，做到亲自抓、带好头，切实加强基层我党建。在

我党总支部内部明确我党建工作分工，我负总责亲自抓，其他支委成员结合分工抓好分管工作范围内的我党建工作；落实各基层组织支部书记第一责任人，局我党总支定期召开基层我党建工作专题会议，在听取我党建工作情况汇报的基础上，认真研究解决重要问题，形成“集体领导，书记亲自抓我党建，层层落实，一级抓一级”的我党建工作格局。

二、存在的问题

一是思想认识不到位。我党建工作不同程度地存在“说起来重要，做起来次要，忙起来不要”的现象；部分我党员重业务轻我党建的思想还较为根深蒂固，我党建工作摆不上应有的位置，即使抓我党建工作也是被动应付，缺乏搞好基层我党建工作的责任和激情。

二是我党建工作机制不完善。我党建工作的考核奖惩办法、我党员的教育管理制度和激励约束机制没有建立、健全和完善，我党建工作缺乏必要的实施手段，号召力不强，推动力不够，工作难以开展。

三是我党建工作内容不丰富。基层我党内组织生活缺少创新意识和手段，存在流于形式的倾向，吸引力和凝聚力不够；部分我党组织对我党员的思想教育缺乏针对性，教育内容枯燥，方式方法单一，缺乏生机和活力；基层我党建工作无特s□

三、努力方向

二是强化管理，健全我党建工作机制。健全基层我党建工作责任制。基层我党组主要领导同志要负起我党建第一责任人的重任，把我党建作为整体工作的重要组成部分，统筹安排，定期研究。并建立基层我党建工作绩效考核评价机制。只有通过建立绩效考核评价机制，才能引导基层我党组织自觉地围绕中心任务开展工作，提高服务发展、服务基层、服

务群众的能力。

三是立足本职，丰富我党建工作内容。要围绕全我党的中心工作，把促进地方经济发展和社会稳定作为加强和改进基层我党建工作的出发点和落脚点；要创新基层我党建工作的载体，丰富我党建工作内容，在工作方式上有所改进和突破；要针对我党员干部的不同工作岗位及思想实际开展我党建活动，突出政治性、针对性、有效性、渗透性，不搞形式主义，要在化解矛盾、理顺关系、调动积极性等方面来体现我党建工作的成效，推进我党的建设。

本周工作总结篇七

在这一个周里，我们客服部完成了很多工作任务，听从了领导的指挥和安排，做好了每一项工作。在这一个月的工作中，我们每一个员工互相学习，用心地把自我培养的更好，我看到了大家的成长。

在这段工作期间，也查看了我們以前的游戏的客服工作。相对来说不是很完善，可能我們之前的公司没有相对重视这个部门，从这段工作时光来看，虽然此刻只有我一个人，但有些时候当我去咨询的时候，部门的解答不是很详细。可能也是大家都很忙的缘故，但是，我还是期望，当在我们项目开启的时候，客服这边会相应的得到各部门的支持，毕竟客服这边是一个游戏公司对外的窗口，如果这个窗口给人的感觉不专业，效率慢，那么公司所有员工的努力可能会功亏一篑的。所以，我十分期望在员工培训的时候，能得到相关部门的大力支持。关于本月工作，在本周周报里面相对体现出一些资料。具体细节还需要在工作过程中添加。

月工作按照优先级，分为以下几大块。我自我认为，首先要解决的是整体客服培训的一周资料大纲（并按照需要与部门配合进行有必要的改善）、细化培训大纲的资料（和有关部门沟通）、和游戏论坛那边共同推进工作并整理细化提案操

作流程、配合开发策划部门进行客服工具的完善工作。剩余琐碎的表格与试卷考核等工作会抽时光完成。

至于公司临时安排的工作，看资料的多少，来决定本月计划内工作是否能够全部完成与完成的比例。

客服部是公司的部门之一，承担着它本该承担的职责和工作，让公司能够更好的发展。

本周工作总结篇八

2、数学学习方面：

本周进行了百分数窗4、窗5的学习。因为信息窗4与分数混合运算应用题联系比较大，所以一部分学生学起来有些吃力，但经过几天的练习，基本能够分清数量关系。到现在还存在理解问题的是：吕俊辉、张玉龙、吕蹇宇。希望这些孩子能多感悟，保证自己的正确理解。

3、其他方面：

(1)本周一上交了上周五参观消防大队的时间日记，孩子们用自己稚嫩的笔，真切的记录了自己参观的所见、所感，点滴间传递着孩子的快乐。其中被评为优秀的是：董佳琪、张根尧、李鸿运、王云杰、陈彦霖、王泽阳、朱佳豪、于严林、刘静、于晓萌、丁驰、赵文博、胡洪莹、任玲辉、陈鑫元、张毓廷、夏凡、郑醒、张钰、毕见丽。

(2)周二召开了新学期家长会，2位家长请假没能来，其他家长都能按时参与，会上，重点谈了本学期的各科学学习，以及家委会工作，希望我们能够家校共同努力，一起让孩子学习更优秀，在活动中更快乐。

(3)周五对本月来好习惯进行了阶段性的总结：坐姿表现尤其

出色的是：姜雨婷、王旭楠、宋锦鹏、张毓廷、姜涛、曲金钊；站姿好习惯特别突出的是：胡鸿莹、任玲辉、张玉龙、陈彦霖、董佳琪；敬队礼好习惯成为大家学习榜样的是：于晓萌、陈鑫元、赵婉如。当然，其他孩子表现也比较出色，希望在接下来的时间能够坚持，让这些优秀的行为真正的成为自己的好习惯。

(4) 选出咱班安全委员：王旭楠。负责检查学生的到位情况，送晨报午报；和班长共同监督同学课间教室、走廊、楼梯、校园及放学路队的安全。

(5) 统计了3月份的奖章数量，已经发在之前的博文中，并根据奖章数量确定了本月的班级之星：朱佳豪、张根尧、董佳琪、任玲辉、李想；在家长会上已经跟大家阐述奖章发放涉及到孩子在学校各方面的表现，因此可以作为孩子综合表现的一个评定，所以希望您能重视。

1、 下周三我们班负责红领巾广播，希望各位小广播员能够勤加练习；

2、 下周四——周六放假，周日上周五的课；

3、 下周二进行数学第二单元检测，希望孩子们能够用心，发挥出自己的智慧，体现出自己的优秀！