

# 最新生活老师的期末总结报告(精选10篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 鞋店工作计划及工作及总结篇一

喜迎新春,元旦感恩大回馈。

### 二、活动背景

中国已经连续\_年成为全世界最大的女鞋消费市场。未来十年中国中小城市女鞋市场将以超常速度发展，巨大市场容量，超乎商家的想象。到\_年，女鞋消费总量将超过80亿双，市场总交易额估计高达3000亿元。这组惊人的数据足以证明女鞋背后蕴藏着巨大的商机。故将元旦作为突破点，通过促销迅速扩大销量，占领市场，提升知名度。

### 三、活动目的

1) 针对目标人群，强化品牌的宣传力度，形成搞品牌知名度。

在客户。

3) 开展品牌个性化宣传，寻求女鞋差异化生存。

4) 严格把关产品质量，不断提高产品里，强化目标消费群体对雪迪羊女鞋的品牌印象。

5) 用良好的品牌形象，卓越的产品品质，平稳的市场价格，

倾力打造“人人买得起的品牌”。

- 6) 提高雪迪羊在女鞋行业的市场占有率，增加其销售量。
- 7) 减少库存，利于资金的再生周转。

#### 四、时间地点

时间□20x年1月1日——20x年1月3日

## 鞋店工作计划及工作及总结篇二

二、活动时间：.3.4— .3.12

三、活动地点：一至三层卖场

四、活动内容：

(1)活动期间内商场各楼层妇女商品专柜特价销售，务求折扣做到最低。商品范围包括：珠宝化妆、服饰饰品、皮鞋皮具等。

(2)开展“只有他才最爱你”活动。“三·八”节当天，只有男士到商场业务部门指定的数家相关专柜购物才能享受特别优惠或购物到一定金额赠送特别礼品。

(3)活动期间，在共享大厅组织不少于10辆花车做促销。促销商品建议为服装、鞋帽、饰品等女士购买热情高、售价又相对较低的物品。

(4)举行“时代女性 风采飞扬”内衣展示秀。三八节当天上午和下午各进行一场内衣展示秀。模特所穿内衣由二楼女装部提供。

(5) “做漂亮健康的女人”活动。邀请妇女健康咨询工作者现场解答女性顾客提出的问题。联系多家健身、美容、娱乐、技能培训等单位，为三八节在商场购物到一定金额的女性顾客提供优惠，同时也为他们争取客源。

五、活动宣传：商场入口等明显处设立活动须知；活动期间播音室滚动播出活动内容；3月3日和7日晚报各刊登1/2版套红广告。店内参加活动商品pop特别注明。

## 鞋店工作计划及工作及总结篇三

20\_\_年已经过去，新的一年又在展开，作为一名服装导购员，现将自己的工作总结及心得总结如下，希望大家能够予以指导建议。

导购员在服装销售过程中有着不可替代的作用，它不但代表着商家的外在形象，也加速了销售的进程，而导购员要做好导购工作，除了对商品非常熟悉外，还要具有足够的耐心，并掌握一些服装销售技巧。一般来说，导购员只有对商品有了很好的了解，才能去介绍给顾客，而导购员在给客户介绍产品时，一定要耐心解说，因为客户也希望买到最称心的东西，同时，导购员还需要掌握以下技巧。

- 1、推荐时要有信心。向顾客推荐服装时，导购员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。
- 2、适合于顾客推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件推荐适合的服装。
- 3、配合手势向顾客推荐。
- 4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点，对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

1、从4w上着手。从穿着时间、穿着场合、穿着对象以及穿着目的等方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”、“这件衣服你最合适”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式，对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、导购员要把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

以上是我这段时间做服装导购的总结，在以后的导购中，我将会及时做好计划及总结，以便更好地做好服装导购工作。

## 鞋店工作计划及工作及总结篇四

在现实生活中，我们使用客服实习周记的机会很多。作为客服实习生，大家对待每一个客户都要热情相待，不能带有个人的感情色彩。你是否在找正准备撰写“鞋店客服实习周记”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

经过为期两周的呼叫中心实训，让我对呼叫中心以及客服代表有了一个由浅入深的了解，更深刻的感觉到做好一个客服人员是不容易的。

这次实训采用的是理论与实践相结合形式。在正式呼叫实训之前，我们有进行一次简单的客服培训，老师主要讲解了在呼叫过程中应注意的问题，沟通技巧，礼貌用语等等。

经过了几天的理论培训后，开始进入了正式的呼叫实训，首先是要先熟悉脚本，因为是移动兑换积分的活动，相对而言会比较熟悉，所以在熟悉脚本上面就不会出现太大的问题。但是，最重要的还是上线呼叫。当我拨打第一个电话时，心情还是挺紧张，甚至有点期盼对方不要接通才好。不过几通电话下来，有适时的调整好心态，渐渐的进入状态，保持一个好的心态。虽然刚开始的成功率不高，但是也没有因此失去信心，而是把这次实训当成一个很好的锻炼。

在实训中会遇到各种用户，面对不同的客户。无论客户态度如何，但对待不同的客户我们仍需要注意礼貌用语，因为我们的言语是代表移动公司的，因此，我们要始终对待客户文明有礼貌。而且，我们也应有将心比心的心态对待客户，我们这次实训的时间大部分是在客户休息和上班的时间，有时候连续打了十几通电话都没有人接听的或者是匆匆忙忙的就挂了电话的。当客户太忙就不要纠缠着介绍业务，免得适得其反。

每次结束之后，我们有通过听自己的录音和他人的录音进行分析，看到自己的不足之处以便下次改进。通过比较发现自己的不足之处就是，在通话结束的时候，如果本次通过比较成功，结束语就会充满热情，如果不成功，口气就没有原先的热情，甚至有点不耐烦，可能会给顾客造成不好的印象。在改进之后，对待每一个客户，都是以热情相待，不再带着个人的感情色彩。

通过两周的呼叫实训，我学到了很多，面对以后的工作，需要我们有耐心，要有不动摇的毅力，在工作中，不断改善自己，也要仔细发现周围的问题，改变对自己不利的局面，化不利为有利，在苦难中将只是学以致用，活学活用，训练自己能吃苦耐劳的能力。也不断改善自己表达沟通能力，要有团队协作能力培养自己能有时代表进步对年轻一代的职业素养要求。

实习结束了，非常的普通，就像在第一天来的时候，悄悄的来，悄悄的走，甚至没能来得及和所有前辈们告别。但是，和来时不一样的是，心中多了一些不舍，身上多了一些本事，对未来，多了一些期盼。尽管来去匆匆，但是心中却风起云涌。

## 一、对离校时的感受

在经历了面试成功的激动后，我遇上第一个难题，就是住宿问题。公司是有提供宿舍，但为此，我必须提前离开学校。其他的同学早早的就出发实习，看着空荡荡的寝室，想着自己离开之后，这里将完全空荡荡的，我的心中好像也空荡荡的一样。

回顾这四年来，在这个热闹的寝室里我们一起学习、一起玩耍，不知不觉就到了即将毕业的时候。一开始以为自己足够坚强，但是没想到当自己离开的时候会这么的失落。

## 二、工作的体会

在工作中，我是一名普普通通的实习生，和大多数的实习新人一样，在部门中学习、工作。在来到社会之后，我开始真正的感受到独立的不容易。过去的时候，我们总是的以为自己主在远远的学校里就算是独立。但是当真正的走进社会，那种举手投足间都说是无助和迷茫的感觉才让我真正的认识到社会的残酷。

但是幸运的是，我并不是孤独的。在一开始的时候，我就有同学们的陪伴，尽管我们如今相距甚远，但是我们也能借助网络在空闲中互相聊聊自己的感受。这大大的缓解了我在前期的工作压力。

而在之后日子里，我还认识了不少的同事前辈，他们的温暖的关心让我渐渐的融入了客服部，融入了这个团队中。

### 三、感受总结

尽管一开始踏出第一步是这么的困难，但是当我走出这一步的时候，一切都顺理成章的形成了自己脚下的道路。经历了实习工作的我如今更加的成熟，坚韧！我相信我已经做好准备出发去迎接自己的未来，在今后，我会继续坚持乐观带看待事物，并运用这次实习中所学习的知识经验来进一步的强化自己！未来的道路，一定会更加宽广！

每个大学生在毕业之前都是外出实习一段时间，通过实习，我们将课堂上学到的理论知识运用到工作实践当中，使我们对社会工作和自己所学的专业更加的了解，在实习中我们都是动手实践，这就培养了我们的动手能力，在工作中会遇到很多问题，我们就要学会如何的解决这些问题，培养我们的工作素质，增加我们各自的工作经验，为以后的工作打下坚实的基础。

这次实习是我们学习了两年的电子商务专业后，进行的一次全面性的实践练习，是把所学的专业知识运用于社会实践当中，让我们学会工作，找到自己的不足。在学校的安排下，我到\_\_市\_\_有限公司的客服部，进行工作实习，客服对于大家来说都不会陌生，现在科技的发达，很多人都是足不出户，但是还是要买些东西，看看商品，所以现在很多人都是运用网购，有的公司会要客服，就是有的顾客想对这个产品更加的了解，或者是我们的销售任务，还有就是已经购买的顾客对产品的反馈，售后等服务。

第一天来到公司上班，在领导的安排下，我跟着一位前辈工作实习，刚开始我没有什么工作任务，而是对公司的产品进行了解。经过我的努力和前辈的讲解我对公司的产品已经很了解了，然后交给我一些电话号码，让我给这上面的人进行推销，经过两天的实习和了解，这工作还是很简单的，我看到其他的同事都做得很好，每个人都销售出去了一些产品。而我怀着兴奋的心情给这些人打着电话，可是我都没有成功，越到后来我的心情就越差劲，我就停下来思考，我有什么地方做得不对，可是经过反复的思索，我也没有头绪，前辈在旁边看出了我的疑惑。他来到我的身边，然后跟我讲起打电话的技巧，说话的方式，让我站在别人的角度上思考下问题，还跟我讲他的一些销售技巧，和工作的经验，这让我受益匪浅。慢慢的工作，每天都会碰壁，但是我每天都在不断的努力，每天不断的总结、积累，当我成功的推销了第一件产品，慢慢的就顺利了。现在我的工作和前辈们一样，每天完成相同的工作任务，虽然没有她们做得漂亮，但是我一定会超过她们。

通过这次的工作实习，我学会了在工作中做事，要沉着、冷静、有自信地面对，在工作中都会碰到许多不尽人意的事情，或者麻烦，但是我们要冷静，不要着急和发脾气不然共组只会越做越乱。在工作中，我积累了很多的工作经验，这让自己对以后的工作有着一定的信心，毕竟现在不管是哪里招工，后面都会加上一句“有工作经验者优先”，所以在以后的工作中我会不断的努力，尽力做得更好。

进入大学快2年啦，真正的实习其实已经有2次啦，第一次在苏宁，这一次在支付宝，但是工作都是同一个种类——客服，我的理解就是无条件为来电的顾客服务，你必须是抱着一种敬畏的心态对待顾客，在交谈的过程中，你必须是客气，耐心，亲切。这差不多是必须的。其实经过这两次的实习，我发现自己并不适合那种静坐在办公桌，虽然我热衷与交谈，我觉得沟通是交流的最好的方式，是桥梁。拉近彼此的距离，但是我似乎不喜好听声交谈，我喜欢face to face这样的方式

似乎更能满足我。客服就是一种听声沟通，根据对方的语速，根据对方的语气，来判断，臆测对方的表情变化，我想这样的工作更适合腼腆型的人，这样似乎更能发挥这类人的优势。

一般来说不害羞的人，一般都是有那么点大大咧咧，那么其实这类在做客服时，他的情绪就不那么好克制，语气容易产生很大的波动。我想我就是属于后者吧。其实现在社会，一个充满在各种交流方式的社会，再加上网络世界的不断发展，人们可以足不出户就能做任何可以再网上完成的事，那么随之而来有很多的问题就摆在那，那么什么方式可以解决这些矛盾呢。这样客服的队伍就这样在不断的扩大，这一个行业其实也解决了很多就业问题。我想我们有时把这个职业想的太简单啦，做一个合格的客服其实真的很难，一个合格的客服，必须了解的事情太多，企业内部的，企业外部，与企业有着密切联系的，相关的业务知识，当然回答问题时的用语也应该是相当有要求的，起码的口齿清楚，专业的用语规范，亲切的回答，很好的语言组织能力，我想这个就是一个客服必备的。

在支付宝实习，在此刻我觉得最大的收获并不是我所在的这个岗位带给我的感受，其实公司的氛围是我最大的收获，尤其是在总部的时候。其实工作虽然是谋生的一种方式，但是我觉得更是生活的一种方式，只要你是快乐的工作，那你的谋生其实也就存在着浓厚的生活情趣，在工作的快感，就会给你的生活增添不少乐趣。

这样的实习机会真的很好，但是以后的实习，我还是希望能接触不同的领域，我想我们的生活就应该有不同身份变换，接触不同领域的人，了解不同的知识，融汇贯通，这样的人应该才是有滋有味的。当然以后有机会的话，我还是愿意到支付宝工作的，但是是不一样的岗位。

每一个应届大学生都会迎来自己的实习，而我也迎来了自己人生中的第一次实习，这次实习是在一家公司做客服工作，

起初我以为客服工作是比较简单的，但是当我真正的接触了这份事业之后，才发现这份工作没有我想象中的那么容易，它需要我很多的耐力和责任，也需要我一个好的心态和状态。虽然我也很清楚每一份工作都是不容易的，但是这次在客服这个岗位上相处下来之后，我才对“工作”这两个字有了不同的理解。

这次步入实习之前我就很明确的告诉自己，当你进入企业之后，你不再是一个学生，你是一个真正的工作者。于是我便带着这个理念进入了自己的实习中，一开始我确实没有从学生的这个身份转化过来，还一直处于一种迷迷糊糊的状态。但是一个星期过去之后，我就找到了感觉，也在这份工作上快速的稳定了下来。

起初进行了几场培训之后，我对这个岗位就有所了解，也对它重新定了位，更是清楚了自己今后的方向，也明确的掌握了一些工作方法。我用最快的速度去融入这个环境，融入这个集体，也用最快的方式给自己找到了一个较为舒服的工作方式。虽然这其中经历了很多的坎坷和挫折，但是有了一些成绩之后，我的心里是非常满足的，也是非常自豪的。我想这就是结果给人带来的喜悦吧！

后来的日子，我对这个工作越来越熟悉了之后，慢慢的有了一些小成绩，逐渐地得到了领导的表扬和夸奖，这让我真的很开心，也有了更多的动力去工作了。所以后面的时间里，我一直都非常的努力，即使跌倒了，也会立即爬起来，再继续前进。我就像是一个打不倒的不倒翁一样，倔强的在这条路上一路前进，而最终，我也收获了属于自己的欣喜和满足。

这次实习给我带来了很大的改变，首先自己的性格变得更加的开朗了，自己的语言能力也越来越强了，以前不知道和别人怎么沟通，但是通过这份工作，我也学习到了很多沟通的技巧，所以我在人际交往方面也得到了一定的提升，更是让自己更加自信、坚强了一些。这次实习中，我也学习到了很

重要的一点，那就是只有经历风雨，彩虹才会出现。不要妄想一步登天，只有慢慢来，胜利的曙光也会降临。

## 鞋店工作计划及工作及总结篇五

喜迎新春,元旦感恩大回馈。

### 二、活动背景

中国已经连续12年成为全世界最大的女鞋消费市场。未来十年中国中小城市女鞋市场将以超常速度发展，巨大市场容量，超乎商家的想象。到\_年，女鞋消费总量将超过80亿双，市场总交易额估计高达3000亿元。这组惊人的数据足以证明女鞋背后蕴藏着巨大的商机。故将元旦作为突破点，通过促销迅速扩大销量，占领市场，提升知名度。

### 三、活动目的

1) 针对目标人群，强化品牌的宣传力度，形成搞品牌知名度。

在客户。

3) 开展品牌个性化宣传，寻求女鞋差异化生存。

4) 严格把关产品质量，不断提高产品里，强化目标消费群体对雪迪羊女鞋的品牌印象。

5) 用良好的品牌形象，卓越的'产品品质，平稳的市场价格，倾力打造“人人买得起的品牌”。

6) 提高雪迪羊在女鞋行业的市场占有率，增加其销售量。

7) 减少库存，利于资金的再生周转。

### 四、时间地点

时间：20\_年1月1日——20\_年1月3日

## 鞋店工作计划及工作及总结篇六

五一节假日作为黄金时间段，是人气资源中的重要部分，而且在这个时间段里，男女单鞋和新款鱼嘴鞋、凉鞋丰富了门店的货架空间，特卖清仓、新款上市酬宾、老款鞋都可以出击市场，因此五一阶段的促销形式有多样。

如何制作一场有力先入的促销方案呢？

首先要有鲜明的主题，把季节、五一假日特点结合起来，再结合有力的促销工具(利润底线之上的价格策略和推广策略)重磅出击。比如：“五”媚“一”夏，满\_\_元减\_\_元，另加送代金券(面值51元)和礼品券各一份，特价商品除外。

促销战不仅要有诱人的创意，还得要先入为主的攻势，并且能营造全面的氛围。

### 一、进攻

作为当地的促销发起人，快字，抢占前2-3天的优势市场份额。

### 二、模仿

追随战略，还击对手，不甘落后。模仿也要快，因为僧多粥少啊。

### 三、智攻

找到敏感点，采用细分谋略，整合资源，另辟蹊径，打垮对手。

### 四、墨攻

新闻营销、文字游戏或媒体炒作。

## 五、借攻

借重点话题、热点事件等树立人气，提高销量。

## 六、价攻

用特价促销聚集人气，打击低价倾销商，保住淡季的店铺生存。

鞋业竞争不管是谁引领，关键在于一个“快”字，快是把关键时间段创造出色业绩的速度，快就是地位，就是，就是效率，快到一天单店能吃掉几百双的销量，让自己之门庭若市，彼呢，门可罗雀。快，就是对手一步。下手要狠，找到着力点。

“全”，是一种聚焦做大销量的措施，要全得让竞争对手无懈可击，要一炮走红，促销系列元素要及时到位，对重点客户或重点的卖场进行聚焦，考虑成本因素放大销量，具体如下：促销要全，也要考虑因地制宜，做到辩证促销。另外，商家还得搞好当地关系，为促销目标开路放行。

促销作为货品快速周转的阶段性的举措，越来越受到商家的重视，一些商家会提前一个多月的时间去策划，苦寻创意，以期促销达到门店能日进斗金、逼杀对手、消化库存和保护自己的市场地位的目的，增加与顾客的沟通频率，提高顾客的忠诚度。

1、海报等平面宣传物，如pop□展架、开业吊旗、礼券、特价贴、新品上市贴、店长推荐贴、新品推介贴□kt板画、户外广告、杂志□dm传单、夹报、报纸等等。

2、橱窗物料创意。

- 3、横幅、竖幅。
- 4、与司仪或演艺或庆典公司合作的相关内容。
- 5、气球拱门、充气拱门或空飘(氢气球)。
- 6、礼品采购、辅料及其堆头式陈列。
- 7、铺红地毯、室内外地贴。
- 8、宣传车及乐队。
- 9、营业用音响。
- 10、滚动字幕电子显示屏。
- 11、门店门柱温馨提示牌。
- 12、其它：车体广告、广播电台、电视广告、帐篷安排、现场演示等。