

# 最新钉钉周总结(精选10篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 钉钉周总结篇一

- 1、协助上级建立本岗位各项工作制度，及时向上级传递请示、报告，及时反愧落实领导指示。
- 2、负责办公室的文秘、信息、机要和工作，做好办公室档案收集、整理工作。
- 3、负责公司红头文件的登记、发放、存档工作。
- 4、对外来公文、信件、邮件、报刊函件进行签收、整理保管和发送工作。
- 5、负责公司印章使用的登记、签字工作。
- 6、负责办公用品的费用支出、流水帐登记工作。
- 7、做好会议纪要，接待来访人员。会议纪要多少份。
- 8、配合其它部门做好合同的打印，会签、存档工作。
- 9、负责检查、督促办公楼及各部室的卫生工作。
- 10、做好上级临时交代的工作。

为了使公司文件管理秩序化，以提高文件处理工作的效率和文件质量，促进与提高公司管理工作效率。在过去的文件管理工作中，按照文件的类别、日期、重要性进行了分类归档，针对各分类文件进行了标记，并建立了详细的登记台帐、存档工作，使各类文件的存取工作效率得到很大的提高。

在会议服务工作中，在上级的指导下，围绕着做好会议服务工作，创造一个良好的会议接待环境为目的，为公司的形象增添光彩。在会议上我认真记录与会人员提出的要求和问题，并及时形成书面会议纪要。

为规范印章的管理和使用，确保印章管理的安全性、严肃性、有效性，在上级的分配下，我对过去的用章登记工作做了详细的记录，并监督用章人认真签字，及时上报给公司领导确认并签字，现已经将过去的用章工作全部完成并归档。

合同保管情况：公司签订的合同，含工程合同、设备合同及其他类合同，对这些合同均进行了登记和妥善保管。

在协助管理工作过程中，缺乏大胆的沟通和主动性，今后我应加强学习不断提高自己的水平，工作中不断总结经验。

回顾这段时间的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了一定的进步，成长了不少，这与领导的支持和同事们的帮助是分不开的，在此对领导和同事们表示衷心的感谢！

现将上一周的财务的工作情况做如下总结：

完成xx万元。完成本月计划的xx%□其中：固话xx万元，数据xx万元。

继续加强财务监督，严格执行省市财务制度、财务纪律和会计基础工作规范的要求进行财务报帐。在审核原始凭证时，对不真实、不合格的原始发票坚决退回，保证了会计凭证手

续齐备、规范合法，充分发挥了财务核销和监督作用。从而达到了增收节支的目的，确保了成本费用在计划内使用。

为了确保营业款的安全，我们克服困难，当营缴款达到5000以上时，派人对这几个支局进行上门取款。对其他的支局也要求把当日的存款单传真到我公司帐务中心，然后由专职营业款稽核人员进行每日清算，做到当日缴款送存银行并同\_\_核对。从而确保了营业款的及时、准确地上缴到市公司。

- 1、加强财务知识的学习，使我们的财务管理水平进一步提高。
- 2、规范成本费用支出管理和库存材料的管理，并制定相应的管理办法。
- 3、加强营业款的稽核，确保分毫不差地及时上缴到市公司。
- 4、对各项基础工作进一步加强，如：统计、固定资产、日常报帐。确保不出现任何失误。

## 钉钉周总结篇二

- 1、10月28日（周一），组织部召开第五次例会，主席、部长们点评第一届助委会工作情况，并详细安排本周工作。
- 2、组织部各位干事认真完成校学生会各部门考勤工作并认真听取其例会。
- 3、10月29日（周二），组织部成员顺利完成学术实践部暑期社会实践答辩会工作。
- 4、10月31日（周四），组织部顺利完成共青团中国矿业大学（北京）委员会团校20xx年度秋季进修班开班仪式的工作，李育寰同学代表团校新生上台发言。

5、11月2日与3日（周六、日），组织部和网络部共同进行两次公文培训且助委会成员整理培训笔记并落实培训成果。

1、第一届助委会在月总结工作上没有充分汲取集体智慧，其总结成果略显单薄，未能全面总结上月工作情况。

2、开班仪式上顺场工作人员过多导致工作效率降低。

3、本届助委会在信息内容传达和发送时间上没有做好协调工作，使部分干事对信息内容产生误解，增加了助委会不必要的工作负担。

1、总结成果应是集体智慧的结晶，在今后总结工作中，方法上，应注重集体合作，收集民意；内容上，应注意分清主次，详略得当。平时应做好工作笔记，多一些心得体会，胸中有墨才会出口成章。

2、在今后团校顺场工作中助委会应事先做好人员分配，各司其职，没接到工作任务的干事直接进场就坐。

3、助委会成员要加强团结协作，由组长统一分配工作任务，出现问题应及时找组长协商。

1、希望各干事在团校进修中发扬组织部优良作风，积极做好笔记，主动学习有关团校进修的各方面知识，做好带头作用。

2、希望大家在组织部培训过程中，多看多读，多练多总结，善于思考，发现问题，运用到实际公文写作中去。

### **钉钉周总结篇三**

一周的时间过得很快，但是在这一周工作中我们前台一共接待了外来访客23人，合作客户7人在，同时这一周我总共拨打了1000回访电话，在工作中服从上级领导的安排服命令。

对待来访的人和物我们都做好了公司的要求达到了公司的任务，每次都认真履行了自己的职责，在这一周工作中我们有迟到也没有旷工，每天都提早20分钟来到公司工作在最后下班。

每天晚上我们都会把公司的门窗锁紧关好保证不出现问题，对于客人礼貌友好做好相应的招待，把这些访客都带到专门的会客厅让他们有时间在里面休息，并且给他们端茶倒水。

当部门要召开列会事先通知我们，在提前一个小时把会议室收拾好，报相应的资料数据都摆放到对应的位置等到所有事情做完会及时通知部门来开会，让他们可以节省时间。

在这周我们一共接听到了50个投诉电话，投诉的原因主要是我们公司的售后服务做得不够好，客户不满，直接反馈到了我们这里，对于这些情况我都把资料录下，把基本的情况了解好做好相信的登记后然后呈上给领导观察审阅。

在工作中我严格按照公司的规定礼貌招待所有来访人员同时，也注意自己的着装，对于自己的穿着都是那早公司的规定来，从不违反公司的规定。

把我们公司的一些日常文件都做好了处理同样的我们也记录了其他员工迟到旷工的情况，也都在这周结束前最后一天上交给领导。

工作中我为了做好自己的工作，把领导给我一周的任务分成多份，每天完成想当的数量，做好自己的相应工作，在空闲之余把其他堆积的工作做好收拾整理，有时候也会充当保洁人员打扫我们公司的卫生，保证我们公司有一个干净的环境。

公司里面的绿化盆栽一直都是由我们前台负责，没有走我们都会给这些绿化植物做好浇水工作修剪工作。

在公司我们经常要帮助同时打印一些资料，在这周我一共给五个同时打印了我们公司的宣传资料，并且也都已经报备，通过了上级的批准，我也都没有任何逾越。对于自己岗位上的工作我从来没有懈怠过，都一直按照公司的要求来做。

## 钉钉周总结篇四

----word文档，下载后可编辑修改----下面是小编收集整理范文，欢迎您借鉴参考阅读和下载，侵删。您的努力学习是为了更美好的未来！

### 销售人员每周工作总结范文一

通过这些岁月的工作与学习，有了很大的收获。对自己上周工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今年的工作做的更好。

销售不仅仅是推销产品那么简单。现在做网络销售的已经是越来越多，包括各种各样的代理商更是多如牛毛，我们面临同行的竞争越来越激烈，如何脱颖而出，我们要靠一个“心”字。

用心培养良好的工作习惯，也就是要把工作变成习惯，业务说白了就是个重复积累的过程，因为每个行业都有个出单的比例，客户积累的越多，出单的几率就越大。多积累，才能从量变到质变！这个过程很枯燥，也很累人，但要坚持，有韧性，不就是一个业务要具备的基本素质吗？吃不了苦就不要选择做业务、做销售。

销售销售，销的是自己，售的是观念。

买卖买卖，买的是感觉，卖的是好处。

让客户感觉到你不只是在卖东西给他，而是在用心的帮助他，

没有人会去拒绝你的帮助的，那么打开了客户防备，就可以进行下一步的业务啦！

一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的——对销售工作的极度热情！个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养！怎么延续？工作也是有乐趣的，我们要寻找其中的乐趣！

## 销售人员每周工作总结范文二

积极与上游供气单位和下游用气用户充分沟通协调，衔接好上下游的用气合同或意向，按居民、公福、工业用户等用气特点进行细化分析，合理制定采购、销售计划并确保计划顺利实施和完成，从而有力的保障了我市的天然气用气需求。

日常工作方面：

### 1、强化服务意识。

销售部是一个对外的形象窗口，我们深知自己肩上的责任，本着“顾客至上”的原则，我部门工作人员对自己高标准、严要求，“热忱、大度、细致”是我们的服务宗旨。对用户提出的各种疑问，都能够耐心解释。面对一些用户的无理取闹能以恰当合理的方式去解决。至10月x日为新开通商业用户开户办卡15户，居民用户2320户，处理补卡补气等异常情况780余次，在此期间无一例与用户发生冲突的事件发生。

2、不断完善本部门各种资料及工作流程，使每项工作有章可依。尤其是对居民、商业用户的用户信息重新归纳整理，细化到一户一档。

3、在配合方面，公司开展的一系列检查、培训、考核等活动，我们都会积极参与，密切配合，紧紧围绕公司的总体思路，

坚决不掉队。

总结分析这周来的工作，虽然取得了一定的成绩，但我们并不因此沾沾自喜，因为这一切都跟公司的整体经营思路和策略分不开，跟同事之间和谐共处、互相支持分不开，成绩仅仅代表过去，今后的工作中仍需继续努力。

马上快到年底了，对公司来说时间紧迫工作任务依然艰巨，我们将携手共进，进一步加强学习，提高思想认识，明确工作目标，强化工作措施，深入贯彻公司的管理精神，争取完成公司全年目标任务，为公司的发展贡献自己的力量。

### 销售人员每周工作总结范文三

在这一周的时间里，是我人生中的又一次重大转折，从一名刚毕业的学生转变成一位销售业务人员，回望这一周的成绩，自己感觉学到的东西不少，但给公司带来的效益却很少。总结之前得与失，为以后的工作做好打算，为明天的胜利做好铺垫。

首先，我很庆幸，我能够在全国知名的驰田改装企业这个大平台上从事销售工作，让我对自己的产品有着足够的信心，同时也让我在面对客户时，无形中多了一份自信和自豪。

再加上本站公司对销售人员的强有力的支持，让我知道，选择驰田公司是正确的，我愿意把自己的人生理想和公司连接在一起。虽然我对驰田公司来说，只是一名普通的销售业务员，但是驰田公司对我来说却是我人生中的一次新的启航，承载着我的希望和梦想。

其次，来到驰田公司已经有一周了，实际从事销售工作只有3天时间，在这短短的三天中，也让我深刻地认识到了自己的不足，无论是从个人的知识构架上，还是从与客户的沟通交流上，以及自己的工作习惯上，需要我学习的东西太多太多，

让我突然之间感到应接不暇。

虽然我也知道冰冻三尺非一日之寒，这是一个需要逐渐积累和不断学习的过程，可是，这些知识明显地影响了我和客户之间的交流，特别是面对专业的知识问题，我不知该如何解释时，失去了一次和本站客户之间建立信任感的机会，这让我很苦恼。我迫切的希望能够改变这种状况。在处理问题的时候，我也感觉到自己的经验不足，特别是碰到非客户原因的问题时，不能够很好的解决，我希望自己能够做得更好。

但是，在我感到困惑的同时，我看到的更多的仍然是希望，因为知识可以学习，经验可以积累。而驰田公司搞销售的前辈为我们打下了良好的基础，给客户留下了很好的口碑，而且在我所接触的客户当中，没有客户对驰田公司的产品质量提出过异议，这才是我们不可多得的宝贵财富。

1、专业知识的学习：我坚信，一个出色的销售业务人员，只有拥有过硬的专业知识，才能够帮助客户解决问题，才能让客户刮目相看，并在彼此之间建立起信任，只有这样，才能培养起客户的忠诚度。在改装知识方面，我不能仅仅只停留在起初的培训学习阶段，我希望自己在业务中不断的升华自己，做到与时俱进。在行业相关知识方面，我会加强和客户交流，不断地向客户学习，了解客户的需求，在学习的过程中注重经验的积累。

与客户之间建立起更深层次的关系，把握好客户的动向，需要我用一颗双赢、并注重长远发展的心态来对待，这些需要我在实践中不断地思考、学习和总结，碰到问题时及时向同事和领导请教。

3、良好的工作习惯：做到事事有条理，对于工作中碰到的问题，做到心中有数，清楚明白；在工作中认认真真，积极主动，避免出现因为一时的疏忽而造成的不必要麻烦；把客户的事情在最短的时间内解决。加强与现有重要客户的进一步沟通，

在维护好现有客户的基础上，不断地去开发新的客户，对于新项目的进展，做到心中有数。

4、对自己的看法：我一直以工作和生活在这样的一个团体而感到幸福，幸福的同时也有些遗憾。不管出于什么原因或者说是目的，今天能走到一起真的是一种很大的缘分(尤其是我)，但因为个人的利益，总是会发生一些矛盾，这是不能避免的，但应该思考的是，怎么把矛盾愉快的解决掉。常言说：“大事化小”。为什么我们总是把“小事变大”呢?其实很多时间是缺少沟通，希望以后能多沟通。

## 钉钉周总结篇五

1、提高自己的工作效率，在招待客户的时候，除了最基本的礼貌还会把来访者的具体意图和来访的内容做好登记。

2、当然的工作当天完成，避免工作堆积重叠造成的工作延误，上周出现工作堆积情况虽然最后都完成但是也有一定的影响。

3、对于投诉客户，要问清楚客户投诉的内容，把相关的投诉信息及时汇报，让部门有足够时间完成弥补工作。

4、做好各个部门之间的沟通联系。

5、在工作中如果出现重要情况第一时间汇报。

6、为了方便工作，早上接待来访人员，下午做好客户回访，工作好纪律完成任务。提高自我学习效率，利用每天结束之时总结自己一天的工作。

## 钉钉周总结篇六

值周领导□xx

值周教师□XXXX

值周时间：10月22日——10月28日

- 1、由于上周连续降雨，操场泥泞，早操、课间操都未能正常进行。
  - 2、全校学生能按时清扫宿舍、教室和环境区卫生。
  - 3、全体教师能按时到岗，按时上下课，查课中未发现缺课现象。
  - 4、大多数宿舍管理员基本上都能在早读前和晚自习后下宿舍，及时处理此内在问题，让卫生保持干净。
  - 5、中午、晚自习主动背书的学生多了，好的学习习惯正在形成。
  - 6、食堂就餐秩序良好，每天有专人维持学生打饭秩序，防止了学生打饭拥挤、塞加导致烫伤事件的发生；与此同时，值班教师在男生公寓楼前蹲点监控学生打饭后到宿舍就餐或吃完饭不洗碗就进入宿舍，大大减轻了宿舍卫生的自此不洁。
- 1、虽然打扫时非常干净，但保持不够，到早上第三四节、下午第二三节时，教室和环境都有垃圾的存在。
  - 2、住校生不按时就寝，熄灯后在楼道内追逐打闹，或在宿舍里乱喊乱叫，值班刚进去制止了，一出门又开始喊。
  - 3、宿舍财产仍有损坏，男生宿舍好几个宿舍的门把损坏，开门费劲。公寓楼后防护栏被学生人为损坏。
  - 4、学生购买垃圾食品现象依然存在，在星期日下午学生返校及早读时间，值班人员检查出了八九个学生购买了垃圾食品。

5、部分学生存在翻墙外出买零食。

6、两个厕所旁边垃圾池内纸张要及时焚烧，否则，风一起，垃圾满天飞。

另：由于近期连续降雨，容易引发山洪，泥石流，所以在星期五降旗后值班领导要求学生不要在路上逗留，遇到大雨时，不要急于赶路，等雨停后再走，为此，要求各班主任在星期一班会期间开一次以“防山洪，防泥石流”为主题的班会。

文明班级：

第一名：第二名：第三名：男生公寓文明宿舍：

第一名：303

第二名：308、103

第三名：101、203

## 钉钉周总结篇七

与上周相比，本人在本周的工作中，工作态度是有所进步的。上周正好是今年夏天最炎热的一周，虽说工作态度也不应该有不正之处，但炎热的天气最后还是影响了本人的工作态度以及状态，好在这周天气逐渐趋向平和，本人的状态也不再那么糟糕，对待工作的态度也就要比上一周要好了许多。

在本周内，本人为了达到上周制定的销售计划，每天从上班时间的前一个小时，或者说早起的第一时间，就在社交平台上发布一些能够让老客户看了感受到乐观积极的正能量早安心语，这一举动虽不会在短时间内对客户产生什么影响，但日积月累的坚持一定会给客户心中留下一些值得信任的痕迹，保证在真正促成订单时，会起到一些微妙的作用。

当然，以上那点说的算是营销计划，但真正的销售还是得由销售量来证明自己的销售能力。在本周内，本人规划好了时间，重点跟进了三个有购买意向的客户，最后在周五快结束的时候都成交了。这一“壮举”不仅让领导对我刮目相看，也让我对自己可以无限挖掘的潜力存有了足够的信心！

本周除了已经成交的这三个大单外，本人也在社交软件上与一些新积累的客户做了沟通和交流，让他们初步对我们的产品有了了解，也得到他们的允许，我可以时不时发送一些与我们产品相关的信息，让他们能够时常在我们产品的“包围”下，变成我们潜在的客户，乃至忠诚的客户。

本周也不尽是好事在发生，也发生了一件让本人无比后悔的事情。本人在公司与同事沟通时，因为过于着急，对同事的态度有点不好，这使得那位同事似乎现在还在生着我的气，虽然说同事之间也没有那么多亲密可言，但我还是为自己的态度不好而感到后悔，希望自己在未来的工作中能够改掉自己的急脾气，让同事关系变得更加可亲可近些。

## 钉钉周总结篇八

这学期接了一年级，三年级，五年级和六年级各一个班的英语，除了一年级，其他三个均是“乱班”，因而这学期给自己设定的政策并不是让孩子必定要考上榜首名，而是，找到习气学生的方法，让每个学生尽力前进几分。因而，本学期开学初期的作业首要在于纪律整治以及学生学习习气的磨合上面。

三年级由于这个班的同学们二年级的时分现已触摸过简略英语，校本教材相关内容也已学习结束，而此班男孩许多，纪律不太好办理。开学榜首课采纳的是说”聪“，从理论角度上让孩子们自己理解过来英语学习与耳朵，眼睛，嘴巴，心都相关，让孩子们从一初步就有这个意思，上课中自觉带上自己的耳朵嘴巴眼睛心。本周教授新教材榜首课时sayhello□

以及四个三会单词。教授歌曲abc song□小盆友们比较喜爱有动作有节奏的英文歌曲。

五年级这个班是上一年我带过的，本班五十余人，十九个女生，不学习的男孩子有十多个，因而上课比较困难，本周首要是在收拾上课次序。新课为两个课时。

五年级六年级都用了暑假在高效讲堂里学习的一些指令，效果不错，六年级施行正副组长制，五步纪律记载。开始收效，五年级效果没有六年级效果好。可是同学们的热心热情以及心情改善了许多。

期望第二周能够有更多改善。

## 钉钉周总结篇九

- 1、建立了精简可行的部门架构，编撰并不断完善部门工作内容、部门工作流程、管理制度。同时，协同房产事业部的其它部门建立了较为科学的部门之间的交集性工作流程。
- 2、通过对各种渠道收集到的相关资料和数据的整理，对当前房地产市场进行了翔实的市场调查和 market 分析，为项目的市场定位提供了充分的数据支持；独立完成了《项目市场定位和分析报告》，并进一步确定了项目开发计划。
- 3、通过对房地产市场背景及前景的解析，主持并撰写完成了房产事业部的《发展策略和定位分析报告》。为部门的进一步拓展和提升建立了基础。
- 4、寻找、考核、并协助相关部门和上级领导确定了在各阶段工作进程中所需要的协同合作单位，并且一直有条不紊的和各协同单位开展着阶段性工作。
- 5、和本部门工程部负责人考察了本地及国内具代表性的房产

开发项目，为本项目的开发工作及部门未来发展定位提供了详实的资料和数据。

6、配合工程部的工作，为项目设计、施工、前期筹建等提供必要的技术支持、分析及其它需配合协调的工作。

7、项目前期报建的工作准备和开展，并根据项目进展逐步建立和融洽与各相关政府职能部门的工作关系。

8、根据工作进程逐步建立了部门人事档案和其它工作档案及管理制度，制订了《营销部管理制度》。为将来的部门行政工作开展打下了良好的基础。

9、通过不断的分析和调整，协同策划并确定了项目名称、以及项目品牌的建立和发展思路。

10、协同工程部测算项目开发预算、提交项目销售预算。为项目成本控制提供数据支持。

11、制定项目销售团队建立计划，并编制完成销售培训教材。

12、上级领导安排的其它工作。

1、能及时调整工作思路和工作方法，集思广益的不断摸索和改进工作思路是促成本部门工作能较为顺利开展的重要因素之一。

2、加强部门员工的工作过程管理，重视工作实效，分工明确的同时讲究协调配合。

3、营造活跃、和谐的工作氛围，注重把控并适时调整员工的工作状态，使部门员工始终保持积极的工作心态。

4、积极面对问题并及时处理和解决。我们依据“轻重缓急”程序，并坚持采用“以公司利益为原则，以有效依据来处

理”的指导思想，及时化解工作中出现的各种问题。

- 1、有时对上级领导的指示精神理解不够透彻，在具体执行方面存在一定延误。
- 2、当工作出现问题时，在处理过程中存在“急功近利”状况。
- 3、和其它部门的工作协调及工作流程还需不断的完善和改进。
- 4、在日常工作的开展中还存在一定的意识封闭现象，导致考虑问题时会比较片面。

1、项目销售团队建设：根据制订的销售团队建立计划，广纳贤才。

2、完善营销培训方案，并制定培训计划，为项目建立一个高效的营销团队打下良好的基础。

3、加强和提高团队的执行力，提高工作绩效。

4、协同各部门和各合作单位完成销售准备期的策划、推广、及报建等工作的继续开展。

## 钉钉周总结篇十

经过了第三周的六场会议，我们这个大的团队也迎来了一个新的成绩，新的进步！进步都是有目共睹，可是问题还是存在不少！相比第一周的成绩确实是有进步，总体成绩有提升，可是却一直没有突破目标！而且成绩相对说来现出很不稳定！六场会议中，每场会议到人以用成效单数都十分不稳定，少的时候到场人数只有几人，多的时候都坐不下，有时多，有时少，一直都在不在预计之中！波动、起伏非常大，从侧面也反映出了，我们每一个人的心态都不太稳定！

而且本周中明显有一天大家思想出了很大分歧，表现上每一组都还算团结，积极，可是组与组，团队与团队之间并不是那么团结；凝聚力，相比第一周明显下降！其实事件很小，可处理这件事时，我们所有的人不论是当事人或是领导，及每个人表现的都很欠佳，并且处理得不妥当，事情没有缩小化，在团队中还是引起了不同程度的影响，六场活动中，业绩最差的那一场就出现在那两天中。团队就是一块块宽木板，一起绑成一个圆柱形，再装上水就是一个水桶，哪一块木板出了问题，这一桶水都会漏出来！一块木板对自身的木板都会有相应的影响，所以这是我们这一周问题之一！

其二是，激情在冷却，除了个别真的很优秀的同事外，大部分同事包括自己都感觉到激情，热情调动出了问题，虽然说成绩上有所进步，可是不见涨，这一周不同人员都出现了或多或少的消极情绪，虽然每个人表现的地方不一样，可还是觉得整个大体没有每一周时那么的积极！所以在下一周要在这方面更加注重个人的情绪调节，以及对自身每一位同事情绪上的一个调动！思想决定行动！思想出了问题，行动不可能正确！

这一周中，也不管有再现很优秀的，以及特别突出的！最突出的是我们级的黄秀明，但虽然成绩很突出，可也不容小视，轻视，从他身上确实学到了很多，我自身所不具备的优点，特质在他身上有很明显的体现，在日后的工作中，我也要做到“取人之长，补己之短”！但是对于黄秀明我也需要做更多的思想沟通，因为他的身上和心态上也存在很多不稳定因素，如果在日后他的工作上再出现问题，到达瓶颈，很容易导致他回到从前的一种工作状态，很容易挫伤到他的自尊心！

表现很优秀的我觉得是张冠和蔡红翠，他俩基本上是一场都可以到人，比较稳定，对自我心态，情绪把握的比较好，在这一点上也是我比较欠缺的，相对来说我比较感性！对自我情绪心态把握不够成熟，所以也导致工作中及其不稳定，也影响到我们一组这个小团队中其它成员的情绪心态，成绩的

不稳定！个人这一周的工作业绩是非常差的，相对来说在这一个部分自己压力非常的大，在打电话上自己要下苦功才行！也明显感觉到自己拖累了我们一组的成绩！如果我能表现的更好，我们组的业绩会更好！我做为组长没起到一个模范带头的作用，我感到非常内疚，也深刻的感觉到一定要在个人业绩这一块得有更大的进步才行，下一周一定要更努力，多沟通多学习，争取有个好成绩！新的成员的加入是血液的注入，使我们的团队更加强大！但也在考验着我们！我们更要团结，多沟通多学习！一定要在下一周的每场会议中每个人从自身思想到团队业绩都朋所突破！

加油！加油！加油！坚持！坚持！坚持！一定会成功！

7月7日 -7月14日

7月7日 负责收齐所有业务员的周报表并且打印给吴老师阅读

7月10——7月14日 整理有关ppt的材料。