

2023年秩序维护主管个人年度总结 物业 秩序主管述职报告(优质5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。相信许多人会觉得总结很难写？以下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。

个人工作总结方面篇一

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。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明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅

度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员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，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

三. 市场分析

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

现就本人所管理的片区xx市场及大区后勤从20xx年年初至今工作进展情况，所存在问题，及下一步工作开展向公司做以汇报。

一、xx市场部经营情况

20xx年年初至今，在公司效益经营方针指导下，我部根据片区

网点实际经营情况，对片区亏损网点进行调整，撤场等大力度处理，已经裁撤了八家网点，在撤场同时，又有效开发了五家网点。新开网点遵循了公司效益，谨慎、详细调整，准确判断和预估的指导要求，力争把经营风险在前期控制在最低，因此新开店基本都略有赢利。现xx市场实际经营网点为46家，销售额从5月份以前的35万左右递增到现在的月产出55万左右，递增率为57%左右，市场的实际经营效益也在逐步改善和提高。

二、xx市场部管理现状

片区管理分工明确，各片区业务能针对片区经营情况对工作主次分明，有条不紊地开展，在回款、客情维护、促销员管理、促销活动开展等基本能执行到位，业务开展有分工，有协作。我本人除了加强网络管理，把工作重点放在信息收集和新网点开发上。

三、大区后勤管理情况

1、 仓库

经过一段时间的消化和调整，大区仓库包场淘汰品牌所沉淀的库存，公司主动淘汰品牌所形成库存。品牌质量不稳定所形成的库存。在公司协调下，兄弟市场上海，台州的帮助下，大区内部嘉兴。湖州共同努力下，已经消化了前期沉淀的大部分库存和即期品。仓库库存额由年初的将近200万控制在120万左右。

2、 品牌梳理

经过调整和消化，开始逐渐形成适合本区域销售的品牌架构

3、 司机、财务等其它后勤人员基本尽职尽责，各司其职，完成本职工作和公司交办的事项。

四、存在问题及分析

1、大客户大包袱□20xx年12月份包场的连锁超市禹倡供销经营至今，平均投入产出比60%多，费用占整个市场40%多，成了市场效益经营的大包袱。

原因有以下几个方面□a□金融危机有一点点b□禹倡有一家店周边菜场搬迁造成下滑c□迪彩、大宝、牙博士等在该系统畅销的单品不能持续有效跟进d□品牌调整导致部分顾客流失e促销员心态和积极性。整改措施，由于我们签的是两年的包场合同，已经进行了有效沟通，客户已答应第二年合作不受原合同约定约束，可以重新谈，今年的合作因为是门店承包制，利润和费用已分配下去，因此费用调整空间没有，但是销售提高因素在a迪彩、牙博士重新导入b该系统每年下半年都是传统旺季c促销活动跟进。

2、其它几个亏损小网点已积极沟通，用撤货来终止亏损。

3、多品牌调整负担重，给货源管理和市场销售工作带来很大工作量和压力，由于品牌引进和淘汰频繁，造成品牌顾客忠诚度降低及促销工作积极性受到影响，因此建议公司，梳理形成稳定的品牌架构、制定品牌淘汰和引入的机制。

4、即期品存在和处理，即期品存在已久，已经成为影响公司效益的一个因素，即期品形成原因□a□不合理要货b□一线促销人员和业务人员重视不够c□季节性产品要货不合理d□质量不稳定品牌e□仓库人员没有培训和可以依据的一般操作手册和标准，因此，建议公司在仓库的陈列，货品的发放和管理，季节性产品的备货，即期品管理和处理，产品报损处理制订一套操作手册，让每一位仓管有可遵循基本依据，而不是每人按自己想法管理。

个人工作总结方面篇二

车间刚刚组建就及时组织人员制定了车间的各项管理制度，以“三标一体”标准体系的建立工作为契机，依照厂级文件的规定和要求，对车间制定的管理制度进行了认真梳理和进一步完善，制定了个车间管理制度。并在此基础上协助人事劳资科完成了车间的定员、定岗工作，编制了各岗位《工作标准》，明确了各岗位的要求、职责，健全了各级管理组织体系以及各项工作的管理规章制度。通过健全科学全面规范的管理制度，使车间的各项工作步入正轨，车间的综合管理水平明显提高。

车间在全新的组织架构下开展工作，对车间的安全教育、业务培训提出了更高要求。车间按照要求，制订了车间的年度培训计划，涵盖了车间质量管理、安全生产、设备保养、消防知识、体系管理等方方面面的内容。并结合车间实际，按照车间计划，有组织、有步骤地开展了车间培训工作。

1、消防知识、安全生产培训

月份，车间组织全体职工在进行了安全知识培训，整个培训过程轻松有序，培训内容通俗易懂。通过此次培训活动的开展，进一步增强了机组人员的安全生产意识和安全消防知识。消防宣传挂图的张贴悬挂工作是提高职工消防安全意识的重要手段，车间将《中华人民共和国消防法》宣传挂图贴在了车间一进门最为醒目的地方。通过组织培训和挂图宣传的形式，使车间全体职工牢固树立了“安全第一”的意识，为今后车间的安全管理工作打下了坚实的基础。

2、加强内退返岗职工的培训

今年有新员工职工分配至车间工作，车间领导高度重视，采取了由班组长牵头，具体负责的方式，对新员工的工作业务技能、安全生产知识等进行实际岗位操作培训。在20xx年月

日起至月日期间的试用期内，新员工对待工作积极负责，认真向学习上岗操作技能，通过两个月的岗位实际操作，已经能胜任车间安排的岗位工作，得到了同事和上级领导的一致肯定和好评。

3、设备保养知识培训

为了保证生产的顺利进行，使生产的产品质量得到有效保障，让车间机台人员更好地了解改造后的设备，对生产设备进行切实有效的维护保养，在生产任务较为繁重的情况下，车间依然组织专人编写了相关培训材料，分班组、分时段由各班组长带领本班人员进行培训，为车间按计划顺利完成各品牌的生产任务打下了坚实的基础。

4、质量知识培训

质量是企业的生命，车间自成立之日起便将产品质量作为车间最为重要的管理工作来抓。为了使机组人员的质量意识得到进一步提高，有效保证车间产品质量，车间组织生产管理员、修理工和电工等在开展了“质量体系”文件培训向参会人员阐明了体系文件培训的必要性和重要性，要求车间全体员工，特别是机台人员要严格按照车间制定的质量方面的文件要求和质控方法对产品质量进行严格控制，使车间的质量管理水平再上一个台阶。

5、标准化知识培训

为了跟上工厂“三标一体”标准化体系管理工作的进度，在车间领导的高度重视下，组织人员完成了车间“质量/环境/职业健康安全”标准体系文件的建立工作。因此，车间各班组根据本班上班时间，组织本班员工在活动分别对质量/环境/职业健康安全管理体系文件进行了深入学习，就有关三标一体理论知识及相关体系文件要求等，向参会人员做了深刻详细的讲解，并针对在线产品的质量控制、安全和设备保养

三方面围绕车间实际，对与车间生产息息相关的重要体系文件进行了认真的学习。

- 1、车间制定了质量管理和质控方法方面的规定和制度，并对品牌质量标准做了宣贯。
- 2、产品质量只有依靠全员质量管理才能得到有效保证，车间通过强制管理制度和组织学习加强全员在线产品质量控制，促进“人人都是质检员”得以逐步落实。
- 3、本着“设备是基础”的原则，加强设备维护保养，确保在用设备完好，以高效的设备保障在线产品质量。
- 4、实行质量缺陷分析整改制度和限期整改制度，通过对质量缺陷的分析不断查找生产过程中质量控制存在的不足，提出整改措施，有效促进了全员质量管理。
- 5、开展“月纵向机组评比”、季度“学习型班组评比”等活动，促进质量管理工作稳定提高。

通过以上方面的工作，车间顺利完成了生产任务，质量指标达到考核要求。

根据“安全第一、预防为主”的安全方针，车间在搞好职工安全培训的基础上，组织修订完善了各项安全规章管理制度，并制订了车间的《环境/职业健康安全目标（指标）分解表》，将工厂下达给车间的环境/职业健康安全目标（指标）层层分解到各岗位，签订了《环境/职业健康安全承诺书》。

一年来，车间始终把安全生产工作作为重点工作。车间确定了专职的人员对车间的安全工作进行管理，并完成了车间环境因素、危险源的识别工作；组织人员定期对车间安全消防设施进行检查，发现问题及时整改。同时，车间不断加强对设备安全操作的监督检查工作。

通过以上工作的开展，职工的安全意识、操作技能、自我防护意识和能力普遍提高和增强。20xx年上半年实现了火灾事故为零，无重大安全生产责任事故，无重大工伤设备事故，轻伤、重伤事故率为0。

（一）进一步加强设备基础管理，为设备管理提供科学有效的信息

加强基础管理，努力用足用好设备基础资料、数据，为设备管理工作的计划制定提供科学依据，更好地指导做好设备维修、维护保养工作。为此，车间对设备基础资料管理进行了全面的梳理和完善。一是设备现场方面，组织修理工全员参与，梳理设备跑冒滴漏、异物衬垫、缺钉少帽等问题并加以认真解决；二是做好设备有效作业率的提升，组织人员对设备进行了较全面的调研，对影响设备精度的零部件进行了维修，车间的设备管理各项工作都取得了较大进步。

（二）努力提升技术装备素质，确保设备保值、增值

1、进一步加强设备的维修、保养工作：根据生产安排，收集设备运行过程中掌握的设备状态，合理制定设备每月轮保计划，在保证轮保时间的前提下，加强对设备轮保工作效果检查、落实，确保轮保对设备稳定运行、设备完好的应有作用，强化对设备轮保记录及效果跟踪、考核。使轮保工作有计划、有实施、有资料记录、有检查落实。

2、利用设备停台、停产认真做好设备检修工作，提升了设备精度，确保设备保持在良好的运行状态。

3、根据设备状况，按照企业计划和安排，完成设备大修后的调试、测试工作，做好设备技改工作。

现场作业作为车间生产的后勤保障部门，班组人员本着一切服务于生产的宗旨，认真地做好每项工作。一是车间结合现

场人员的文化程度、工作能力等作出相应的分工。并结合实际工作，充分调动每个人的主观能动性，激发每个人的工作积极性，以利于在人手不够等情况下也能很好地展开工作。二是现场组人员按照工作标准要求认真开展工作：随时巡查车间地面，清洁打扫机台周边环境，不漏过旮旯死角，确保地面干净整洁；每天定时擦拭车间现场窗玻璃及检查保养车间消防器材；及时清洁卫生，保证了机台现场环境井然有序。经过现场组人员的共同努力，车间现场整洁干净，窗明几净，为车间创造出良好的工作环境。

（一）做好车间政治思想工作

1、加强班子团结，不断增强广大职工凝聚力，车间班子成员之间能够做到心往一处想，劲往一处使，真正做到思想上统一，步调上一致，工作中互相配合，互相补台而不是拆台，拾遗补缺，真正发挥了班子的领头带动作用，职工的凝聚力空前增强，为圆满完成各项工作任务打下了坚实基础。

2、按照要求制定了车间“深入学习实践科学发展观实施方案”，并据此循序渐进地开展贯彻执行科学发展观活动，定期开展党小组学习培训。营造以党员带头，全员共进的学习的平台，实现员工综合素质的提高。发挥共产党员在执行制度、挖潜增效、指标提升、合理化建议方面的示范作用，车间党员同志真正做到了苦脏累险冲在前，工作业绩争一流，哪里有困难哪里就有共产党员的生产先锋。

3、发挥共产党员干一行爱一行、钻一行，刻苦学习本岗位业务技能，争当生产能手的标兵作用。如设备改造的工作中，在时间紧，劳动强度大，技术要求高的情况下，车间党员、修理工全部都自觉地投入到这场战斗中，发扬团结拼搏，不怕苦、不怕累的精神，圆满地按时完成了改造任务，为下一步的产品生产提供了有力保证。

4、通过深入学习实践科学发展观活动的开展，使党员自觉做

到：一是学习邓小平理论、江总书记“三个代表”，学习党的知识，学习科技知识和车间本岗位业务知识，做学以致用的带头人；二是做品德高尚、关心群众、舍己助人、顾全大局、团结同志、善于做群众思想政治工作的领路人。

（二）加强班组管理，提高车间管理水平

1、加强班组管理。在日常的工作中，车间领导定期组织管理人员召开工作例会，及时掌握班组中存在的实际困难和问题，对一些班组中存在的好做法向其他班组中进行推广，从而提高班组的整体水平。

2、创建学习型班组。车间通过“学习型班组”的创建，把开展班组基础管理专项工作同当前学习实践科学发展观活动结合起来，建立上下结合、有效沟通机制，完善班组建设考评与奖惩制度，在加强班组考核、现场管理、提高质量、安全管理等方面取得了新的进展，营造了良好的学习氛围，逐步实现了职工从“要我学”到“我要学”的转变。

以上就是车间xx年的工作总结，车间的各项管理工作科学规范、全面有序。取得成绩的同时也存在一定的不足，车间将在以后的工作中，逐步改善，带领职工共同把车间的各项工工作做好，为工厂的又好又快发展奠定坚实的基础。

个人工作总结方面篇三

今年3月份，我正式走进实习单位开始了自己人生中的第一份实习工作。由于我是应届毕业生，本身对具体实习科目和工作都知之很少，由老师傅们带我学习，以师傅带徒弟的方式，指导我的日常实习。在老师傅们的热心指导下，我依次对公司的基本工程、工程结构、信息化实施进行了了解，并积极参与相关工作，注意把书本上学到的土木理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证大学所学确实有用。

以双重身份完成了学习与工作两重任务。跟公司同事一样上下班，协助同事完成部门工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。我心里明白我要以良好的工作态度以及较强的工作能力和勤奋好学来适应公司的工作，完成公司的任务。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对公司概况和工程细节有了深层次的感性与理性的认识。

在公司我主要的工作任务是现场勘察，计算工程量，制作工程施工计划，现场调研等都是公司的重要活动，决定了公司工程的区域性分配情况，以及每个分公司能够完成工程等情况。由于缺乏经验，我在期间做数据统计的时间走了很多弯路，给同事的工作带来了很多麻烦，但是我们经理没批评我，而是让我继续认真的把事情做好，我很受鼓舞，同时也很努力的去把事情做好。

实习生活，感触是很深的，提高的方面很多，但对我来说最主要的是工作能力的进步。毕业实习主要的目的就是提高我们应届毕业生社会工作的能力，如何学以至用，给我们1次将自己在大学期间所学习的各种书面以及实际的知识，实际操作、演练的机会。自走进实习单位开始我本着积极肯干，虚心好学、工作认真负责的态度，积极主动的参与施工现场调查、质量跟踪、工程量计算、以及对企业的各种工程的了解，对企业分公司的熟悉，让自己以最快的速度融入公司，发挥自己特长。同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。实习单位的反馈情况表明，在实习期间反映出我具有较强的适应能力，具备了1定的组织能力和沟通能力，能很好的完成企业在实习期间给我布置的工作任务。

实习收获，主要有4个方面：

- 1、通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。

2、提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了1些宝贵的实践经验。

他所追求的是能呼风唤雨!”的确，一个优秀的男人所追求的就是表面上的东西吗?“钱多少无所谓，关键在于一个人的档次问题!”档次?什么是档次，就是你素养，你所懂得的，你所成就的很多，这些才是真正的实力，这些才是一个优秀的男人的所要追求的，作为优秀的男人更多应该追求深层次的东西，一个人要有他自己的内涵!从一开始赤裸裸的来，到现在即将沉甸甸的回去，惟有短短的两个月时间，就让我如此受益非浅，如此感慨万分!

个人工作总结方面篇四

回忆过去，展望未来。怎样管理好本部门工作呢?要达到管理好部门工作的目的，就必须有明确的目标。

3、完善空置房管理规程，使之适应太古城样板房及其物品的监管;

4、完善客户服务部档案管理制度，制定档案管理规范操作模式;

1、根据现有人员进行岗位划分及岗位职责的草拟;

2、对各岗位进行岗位职责的培训工作;

3、协助各片区责任人处理日常事务;

4、现有人员的排班及考勤制定;

5、协助新入职员工对现场的熟悉;

6、完善日常运行制度。

目前，客户服务部已完成交接班制度、档案管理制度、客服人员行为规范、回访制度以及巡查制度等，并根据现有的模式在运作过程中逐步完善。

- 1、根据客服部日常运行初步完成了本部门的档案规整、收集；
- 2、及时完善现场运行资料的存档；
- 3、对现有前台岗位进行档案管理的培训，使之掌握的档案管理知识；
- 4、筹备北区档案管理。

- 2、入伙统一口径与太古城花园百问百答的草拟；
- 3、入伙相关事宜的培训工作（四月以来培训共9次）；
- 4、南北区临时标识的设计制作及张贴；
- 5、入伙资料的盖章工作；
- 6、完成南区绿化养护单位的招标工作：

目前，南区绿化已进入正常的日常养护期，并根据现场死苗枯苗较多的情况多次发函至地产工程部要求期进行补种。

- 7、协助管理处现场监管南区入伙开荒工作；
- 8、入伙资料的规整与装袋。

根据管理处统一指示客户服务部以一老带一新的原则安排签约人员，充分锻炼新人使之更快的掌握入伙现场细节以及如何与业主进行有效沟通。在所有工作人员的公共努力下最终

出色的完成了南区首次入伙签约工作。

- 1、协助管理处主任完成太古城南区精装管理方案；
- 2、充分与地产工程部进行协商，要求南区个精装方签订以上装修资料；
- 3、安排布置装修人员出入证的办理工作，
- 4、带领客户服务部全体进行每日的装修巡查，记录；
- 2、并协同秩序维护部对南区关闭个楼层玻璃窗户及推拉门；
- 3、针对狂风大雨走势留守项目进行现场协调，及时排除隐患。

个人工作总结方面篇五

当初来xx物业应聘客服岗位的事就像发生在昨天一样，不过如今的我已从当初懵懂的学生变成了肩负重要工作职责的xx一员，对客服工作也由陌生变得熟悉。

很多人不了解客服工作，认为它很简单、单调、甚至无聊，不过是接下电话、做下记录、没事时上上网罢了；其实不然，要做一名合格、称职的客服人员，需具备相当的专业知识，掌握一定的工作技巧，并要有高度的自觉性和工作责任心，否则工作上就会出现许多失误、失职。

前台是整个服务中心的信息窗口，只有保持信息渠道的畅通才能有助于各项服务的开展，客服人员不仅要接待业主的各类报修、咨询、投诉和建议，更要及时地对各部门的工作进行跟进，对约修、报修的完成情况进行回访。

为提高工作效率，在持续做好各项接待纪录的同时，前台还要负责各项资料的统计、存档，使各种信息储存更完整，查

找更方便，保持原始资料的完整性，同时使各项工作均按标准进行。以下是我的工作总结。

接受各方面信息，包括业主、装修单位、房产公司、施工单位等信息，在做好记录的同时通知相关部门和人员进行处理，并对此过程进行跟踪，完成后进行回访；资料录入和文档编排工作。对公司的资料文档和有关会议记录，认真做好录入及编排打印，根据各部门的工作需要，制作表格文档，草拟报表等；新旧表单的更换及投入使用；完成上级领导交办的其它工作任务。

在完成上述工作的过程中，我学到了很多，也成长了不少。工作中的磨砺塑造了我的性格，提升了自身的心理素质。对于我这个刚刚步入社会，工作经验还不够丰富的人而言，工作中难免会遇到各种各样的阻碍和困难，幸运的是在公司领导和同事们的大力帮助下，让我在遇到困难时敢于能够去面对，敢于接受挑战，性格也逐步沉淀下来。

在xx物业我深刻体会到职业精神和微笑服务的真正含义。所谓职业精神就是当你在工作岗位时，无论你之前有多辛苦，都应把工作做到位，尽到自己的工作职责。所谓微笑服务就是当你面对客户时，无论你高兴与否，烦恼与否，都应以工作为重，急客户所急，始终保持微笑，因为我代表的不单是我个人的形象，更是公司的形象。

细节因其“小”，往往被人轻视，甚至被忽视，也常常使人感到繁琐，无暇顾及。在xx的每一天，我都明白细节疏忽不得，马虎不得；不论是拟就通知时的每一行文字，每一个标点，还是领导强调的服务做细化，卫生无死角等，都使我深刻的认识到，只有深入细节，才能从中获得回报；细节产生效益，细节带来成功。

工作学习拓展了我的才能，当我把上级交付每一项工作都认真努力的完成时，换来的也是上级对我的支持与肯定。前两

天刚制作完毕的圣诞、元旦小区布置方案是我自己做的第一个方案，当该方案得到大家的一致认可后，心中充满成功的喜悦与对工作的负责；至于接下来宣传栏的布置还有园区标识系统和春节小区的布置方案，我都会认真负责的去对待，尽我所能把它们一项一项的做好。

自觉遵守公司的各项管理制度；努力学习物业管理知识，提高与客户交流的技巧，完善客服接待流程及礼仪；加强文案制作能力；拓展各项工作技能，如学习photoshop\coreldraw软件的操作等；进一步改善自己的性格，提高对工作耐心度，更加注重细节，加强工作责任心和工作积极性；多与各位领导、同事们沟通学习，取长补短，提升自己各方面能力，跟上公司前进的步伐。

很幸运能加入xx物业这个优秀的团队，xx的文化理念，客服部的工作氛围都不自觉地感染着我、推动着我；让我可以在工作中学习，在学习中成长；也确定了自己努力的方向。此时此刻，我的目标就是力争在新一年工作中挑战自我、超越自我，与公司一起取得更大的进步！

个人工作总结方面篇六

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在呼办继续担任业务工作，并分配到旗县部担任驻武川业务员，这使我对在呼办实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。

再次是感谢旗县部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业

务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于武川气候较冷风又大，高经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高

员，深深地感到肩负的重任，作为河套酒业以及呼市办事处在武川的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的！所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼

我今年4月份来到办事处实习，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在8月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项任务，并在余限的时间里，通过武川客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧！！这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼！

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作

为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

1、自身心态的不成熟

性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作！

心态的耐性还不够。作为旗县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。

2、工作能力的欠缺

把握客户心态不够准确。对已经合作一段时间的经销商和客户，我往往会轻信他们。从经销商和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致办事处针对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致工作失误。

在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按规定程序做事，根据领导的交待办事，极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。思维方式因为没有经常对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而做起事来习惯性变得变的单一。作为业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

- 1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。尽心尽力完成区域销售任务并及时催回货款，负责严格执行产品的出库手续，积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导，严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。

- 2、努力做好现有工作的同时，尽快计划在武川寻找有实力、有关系背景的代理商，主要做高端的河王、五星等酒水销售，以扩大销售渠道提高业务销售成绩。

- 3、针对餐饮市场作出大力的销售力度，争取把这一薄弱渠道作起来，并对武川销售市场的二批商维护进行合理适当的整顿，使维护金发挥更大的效用。

- 4、在今后的工作中，要抓住各种不同的客户争取更充分、更准确的分析、处理好各项业务工作，并加强同客户的交流和沟通，了解他们的业务需求，能够恰当地处理好业务关系，来赢得更多更好的客户。

- 5、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及通

过销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，并且在工作上要具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，并积极完成领导交办的其它工作。

6、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

综上所述，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这些都有待于在今后的工作中加以改进。我相信通过这近一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过反思反省之后能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

辞旧迎新，展望20xx年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，提高自身的能力水平来努力完成办事处的销售任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

个人工作总结方面篇七

我中心现有工作人员9人。其中：水利中心公益性岗位4人，待岗1人；堤防工作人员4人。大专学历4人，高中学历2人，初中学历3人。主要负责我镇水利建设技术指导、水利工程施工管理、防汛抗旱工作、协助上级主管部门做好水利资源管理及水行政执法工作等。

管理范围：全镇的农田水利建设及防汛抗旱工作

二大堤防长江堤防12.74公里（兴顺垸、沙湾垸、苦草坝垸）

玛瑙河堤防4.2公里

四大泵站四清泵站、苦草坝泵站、滚钟坡泵站、珍珠潭泵站

十座水库金钟寺（小1型）、雷大堰、郑家冲、官大堰、熊家湾、胡家湾、长冲、长力、谭木洞、太保场（小2型）

一、农田水利基本建设及长江堤防除险

认真贯彻落实了全市农田水利基本建设会议精神，围绕建设白洋园区、发展白洋经济为中心，抓住有利时机，加强领导，精心组织，突出重点，主攻难点，全面开展了以水库除险、安全饮水、堤防建设、泵站维修、水毁修复、堰塘扩建、末级渠系、渠道维修、道路建设、土地整理等为重点的农田水利基本建设，共完成土方21.01万方、砼8205方、石方36777方、浆砌方5188方、投资621.671万元。水库除险项目已纳入中央项目，进入设计初审，预计年底动工。

根据上级要求，我中心在“三万”活动中充分做好技术支持工作，给农户进行实地测量，搞好施工计划及预算，确保农户每分钱都用到了刀刃上，保障了农户的根本利益。

以防为主，有效做好防汛抗旱工作。防汛抗旱无小事，都涉及到群众利益。今年我镇防汛抗旱形势仍然不容乐观。按照“以人为本，确保人民群众生命财产安全”的目标要求，立足于防大汛，抗大灾，保安全，促发展，落实各项度汛措施，扎扎实实做好各项防汛抗旱各项工作。

1、力抓汛前检查。我中心在汛前多次检查和重点督办，从思想、任务、组织、措施等方面开展检查，做到情况明了，问题清楚，牢牢把握防汛抢险的主动权。于3月对我长江堤防3个垸、4处险段、5处涵闸及玛瑙河堤防进行了拉网式的徒步检查，对4座泵站进行了运行调试，对10座水库进行了安全检查，做到不漏一个工程、不漏一个部位，并对12.74公里的长江大堤现状进行了分段填写检查卡片。

2、狠抓值班制度，确保信息通畅。由于我长江堤防险段多，长江禁采任务重，中心严格值班制度、领导带班制度并与报酬挂钩，坚持24小时值班，确保24小时信息畅通，并对全镇的水雨情进行监测实行24小时值班，全面及时准确掌握全镇防汛工作情况，及时传递水情、雨情，当好领导参谋，搞好科学调度，确保无一信息报送失误和调度不力现象。

3、编制各类防汛预案，明确分工，层层落实责任。首先进一步完善我镇长江堤防防汛预案及4处险段，2座排涝泵站的《险段抢险预案》、《泵站抢险预案》和10座小型水库的防汛预案、3条山洪沟的防洪预案，其次是对长江堤防分线防汛领导劳力、抢险突击队等情况逐一登记造册。落实各线劳力，分村分单位逐登记造册。同时，将堤段、险工险段、闸坝、泵站、水库列入责任制范畴，监督落实了各类水利工程的防洪物料储备。

4、针对涉及江河堤防的工程建设，对相关方强化责任管理，督促做好临时度汛预案，严格要求建设质量。对刚刚发生的四清闸崩岸险情，及时向上级汇报，同时做好临时度汛预案，拿出整治方案和预算，为上级做好参谋。

5、6月15日，全市河道堤防工作现场会在我镇顺利召开。

6、对我镇长江堤防桂溪湖小垵紧急崩岸险情的发生，经请示上级河道主管部门现场查勘，对该段险情进行了紧急应急抢险，确保该段堤防今年安全度汛，共投资30余万元。

三、长江禁采专项整治

我镇长江段为沙石禁采区，为进一步打击非法采砂活动，保护我长江堤防安全，根据市、镇两级要求，我中心在镇委、政府的领导下，对全镇小型吸砂船只进行摸底调查，对船主开展认真细致的思想工作，宣传国家相关政策法规，督促船主自行拆除采砂机具。同时强化禁采值班，日夜巡查，积极

做好长江禁采专项整治。

四、山洪灾害防治非工程措施

根据市防办要求，我中心及时编制了我镇山洪灾害防御预案，积极配合建设单位安装完成了我镇防御设施，计无线预警12个、简易雨量计11套、自动雨量计4套、自动水位站1套。

五、主要做法

（一）争取领导重视，是做好各项工作的组织保证

比如：我中心协助镇党委政府将农田水利基本建设工作列入重要议事日程，把农建放在事关全镇经济发展，解决“三农”问题的突出位置。各村、主管部门落实了“六定”目标责任制，即：定人员、定任务、定进度、定质量、定效益、定奖惩，并实行镇级领导包村，技术人员包项目的联系制度，将联系人员的工资、奖金、补助及职称评聘与工程任务的完成情况挂钩，从而为我镇的农田水利基本建设提供了有力的组织保证。

（二）多措并举，动员各方力量，是抓好水利工作的关键。

我们按照“谁投资，谁所有，谁受益”的原则，不等不靠，采取承包、拍卖、租赁、股份合作等多种形式吸收社会资金，进一步形成社会办水利，全民办水利的局面，不仅多渠道筹措了农建资金，增强了农建活力，而且形成了上下一心，大干农建的氛围。

（三）做好协调服务，理顺各方面关系，是完成各项工作任务的前提。

我们严格按照“百年大计，质量第一”的原则，负责规划，提前做好各项工程的设计等工作，及早做到前期准备工作，

二是技术服务到位，在今年的农建工作中，我中心成立技术服务专班，下村帮助解决实际问题，既加快了农建的实施步伐，也保证了工程建设的质量。三是协助镇党委政府成立了农建质量监督队伍，明确质量监督第一责任人，同时委派专人成立质量验收小组，对不符合标准的工程坚决予以返工，确保工程高质量。

(四) 加强水政执法及水法规宣传力度

积极协助上级主管单位加强水行政执法力度，加大对长江、玛瑙河禁采的管理力度，严格打击非法禁采。今年自禁采工作开始以来，我镇成立了以分管领导任组长，水利、公安等部门和相关村为成员的砂石禁采工作领导小组，实施联合执法。在执法期间，我中心累计出动人员50余次，驱赶采沙船只10余次。发放宣传资料1千份，与沿江3村签订了河道砂石禁采责任状，并对我镇4艘小型吸砂船进行登记照相，指定专人监管，划定指定区域停靠，有力地扼制了非法挖石采沙局面。二是妥善处理涉水纠纷，创建人与社会、人与自然和谐发展的良好局面。三是加大水法规宣传力度。

(五) 完善各项工作及学习制度，加强中心内部建设

一是严格执行24小时值班制度，确保24小时电话畅通，信息畅通；二是加强中心学习制度，坚持以人为本，以提高职工思想素质和业务水平为目的，坚持1月至少学习2次，利用不同形式进行学习提高；三是定期召开支部会和民主生活会，开展批评与自我批评，促使中心凝聚力和向心力大大增强；四是加强党风廉政建设，以水利工程建设、资金使用为重点，深入落实党风廉政建设责任制，抓住关键环节，严格监督监管，为深入推进水利事业发展提供重要保证。

我中心20xx年由镇政府拨付资金18.09万元（以钱养事经费14.18万元、堤防全年包干经费3.91万元），其中：劳务报酬10.08万元，社保2.3万元，待岗及退休人员工资1.03万元，

抚恤及生活困难补助1.19万元，工作经费3.49万元。

一是资金投入不足，由于镇、村财政收入匮乏，资金短缺，不能满足农建工程需要，影响了一部分工程质量和进度；二是工作进度不平衡，有项目的地方行动较好，没项目的地方行动不足，像改水建设任务滞后，；三是如何调动广大人民群众积极投身农建工作，还有待进一步探讨集体建设积极性不高，个别村群众参与性不强。四是受长江水位持续低水位运行及清江迎流顶冲影响，我镇长江堤防崩岸险情严重，苦于资金问题，只能采取临时度汛方案应急抢险，无法彻底根除隐患。五是发展缺乏后劲，动力不够，职工待遇有待进一步提高，职工学习的持续性不够，专业技术的更新不够及时。

20xx年，我中心主要工作是：

- 1、按照镇党委政府和上级业务主管单位的要求，一如既往的做好防汛抗旱、农田水利基本建设、水行政执法等本职工作，重点做好水库除险加固工程的管理工作。
- 2、继续加强中心内部建设，完善各项工作制度，努力提高中心硬软两个环境。
- 3、集思广益，积极探索新形势下农建投入的新办法
- 4、积极争取项目资金，提高水利工程和农田水利设施防汛抗旱能力。
- 5、加强宣传发动，提高全镇人民对“平安水利、民生水利、生态水利、法制水利、现代水利”的认识，全心塑造“团结和谐、廉洁高效”的白洋水利形象。

个人工作总结方面篇八

工作总结是做好各项工作的重要环节。通过工作总结,可以明确下一步工作的方向,少走弯路,少犯错误,提高工作效益。下面是小编整理的幼儿园生活方面个人工作总结7篇,欢迎阅读,希望对大家有所帮助。

一、稳定情绪,尽快适应,培养生活卫生习惯。

新学期开学时,对于小班的孩子来说,这是他们第一次正式地接触幼儿园和老师,第一次离开自己的爸爸妈妈,在陌生的环境中生活和学习,与陌生的老师和小伙伴们走到了一起,在生理和心理上都一下子难以适应。我们设法转移他们的注意力,和他们一起搭积木、做游戏,用亲切的话语、和蔼的态度来关心、照顾他们的生活,让他们感受到在幼儿园就像在家一样,老师像妈妈一样温柔、可亲,慢慢地来消除他们陌生的心理,逐步让他们感到集体生活的乐趣。

良好的开端是成功的一半,接下来教会孩子独立、配合、自己的事情自己做是件相当复杂和繁琐的事情,如何拿好杯子喝水,监督他们把老师倒进杯中的水都喝光,上厕所怎样走台阶、迈便坑、怎样脱穿裤子等,老师的说得多了,孩子慢慢学会了,这种成长的快乐和培养的收获也只有我们能够深刻地体会。通过这一学期点点滴滴的教育和培养,现在孩子们基本都能在幼儿园独立地生活和学习了,他们在老师的帮助和鼓励下,也都乐于学习和尝试自己的事情自己做,并知道了应该做个讲卫生、关爱别人的孩子,饭前便后要洗手,帮助有困难的小朋友。特别是他们还把这些好习惯带回了家中,当起了爸爸妈妈的小老师,家长更是喜笑颜开。

对于班里个别“特殊”的孩子我们也给予“特殊”的照顾,进行个案的研究。如宁宁小朋友,由于体制不是很好,很容易生病,胆子还特别小,特别容易尿裤子。每次上厕所时老师都要提醒她,还要帮她脱提裤子,扶她上厕所。另一方面,我们鼓励她积极参加体育锻炼,加强饮食的兴趣和进食量,现在宁宁变得更加健康,更加活泼了。

二、多彩活动，重点培养，帮助幼儿健康成长

幼儿园的教育内容是全面的、启蒙的，各领域的内容相互渗透，能促进幼儿情感、态度、能力、认知、技能等方面的发展。

1、你们收获后的喜悦，令老师欣慰。

针对小班幼儿的特点，我们的重点工作放在了口语培养方面。小班幼儿的口语表达能力相对较弱，面对孩子讲着一口别扭的普通话，孩子的口吃不清，甚至有的孩子满口家乡话，给我们的沟通设置了障碍。我们便制定了正确的教育方案，在一日活动中，我们做好孩子的表率，坚持用普通话与他们交流，对于他们出现的问题，及时给予纠正，从说简单的一个字发展到完整的一句话，提高他们的语言能力。如：仕博小朋友从小和奶奶在碭山生活，学会了一口的碭山方言，就导致了双方难以沟通，有时听不懂孩子的表达，而满足不了他的需求。面对这样的情况，我们没有退缩，而是耐心的教育，平时尽量与他多交流接触，经过一段时间的培养，幼儿已能简单的将自己的意愿告诉我们了，虽然与其他小朋友还有一段差距，但相信在我们共同的努力下他的普通话会越来越棒的。

2、多彩的活动，让你们呼吸新鲜空气。

《纲要》中指出要充分利用各种教育资源，扩展幼儿生活和学习的空间。因此我们根据幼儿的年龄特征有目的的制定了活动。小班幼儿集体意识差，我们开展了如：“认识我自己”的活动，引导幼儿知道自己的家庭、幼儿园，自己身体的特征，为自己做些什么等活动。秋天是个丰收的季节，我们请家长带领孩子们到大自然中寻找秋天，制作画报；来到水果店，认识了各种各样的水果，并用橡皮泥制作了蔬菜水果造型。涂色练习中，用画笔描绘出多彩的泡泡；游戏郊游时，为图形找到了妈妈。一串串香甜的糖葫芦、一个个设计精美

的泥工瓶、一幅幅初显绘画功底的作品，无不拓展孩子们的视野，增长了他们的知识。

3、你们的健康，是老师最大的快乐。

随着寒冷的冬季的来临，许多幼儿都推迟了来园的时间，一些孩子即使来到幼儿园，也总是把手缩在袖子里。针对这种情况，我们及时对幼儿进行了不怕冷的教育，并保证每天户外活动的的时间。通过一些体育活动，一方面让幼儿感受各种让自己变暖和的方法。尤其是在拍球活动中，孩子们把自己的球带到幼儿园中，避免了人多球少的问题。

三、家园共育，促进成长，搭建家园友谊之桥

开学后，我们通过各种方式和渠道同家长进行交流联系。除了常规的接送交流、宣传一些育儿经验，健康知识之外。为了尽可能地缩短与家长的距离，我们班经常利用四点二十接孩子的那段时间，召开短小的家长会，让家长感觉一种亲合力，同时避免了有些家长没有看黑板的意识而耽误班级工作的开展的情况发生。

我们班的孩子通过培养，各方面能力有了很大提高。因此我们把握时机，在学期结束时将家长请进来，观看孩子的期末汇报表演。家长们认真的关看着孩子们的表演，一会鼓掌，一会照相，幸福的不得了。

颁奖时刻，老师将张张奖状送到孩子们手中，这是他们人生第一次也是至高无上的奖励。孩子们的快乐洗刷了教师工作的疲劳，孩子们的自豪温暖着家长们的心灵。活动的开展，使孩子们的个性得到了张扬，孩子们的自信心更得到了提高。让教育回归了生活，把快乐还给了孩子。

我们两位老师也经过了从生疏到磨合再到心领神会的转变过程，大家鼎力配合、和谐相处，从孩子们身上，我们也学到

了很多，他们稚嫩的心灵，他们活跃的思维，他们调皮的表情，曾经有过多少次的感动、惊喜与微笑，就像“猜猜我有多爱你”那样，我们竭尽全力爱孩子们，孩子们同样用最大的进步来回报，为你们开心、为你们骄傲、为你们喝彩，为我们美好的幼儿园生活加油！

首先，本次的岗前培训最重要的是让我对教师这个职业有了全面的认识。

一、教师是文化的传递者

“师者，所以传道、授业、解惑也”，这是从知识传递的角度来反映教师的重要性，教书育人是教师的职业特点。教师是榜样。学高为师，身正为范正是这个意思，这里主要涉及做人的问题，学生都有向师性，实际上是做人的一种认同感。同时学生受教育的过程是人格完善的过程，教师的人格力量是无形的、不可估量的，教师要真正成为学生的引路人。

二、教师是父母

作为一名教师，要富有爱心，教师对学生的爱应是无私的、平等的，就像父母对待孩子。并且，教师还要善于发现每一个学生的闪光点和发展的需要。

三、教师是学生的心理辅导者

教师必须要懂教育学、心理学、健康心理学等，应了解不同学生的心理特点、心理困惑和心理压力等，以给予及时的帮助和排解，培养学生健康的心理品质。

作为一名幼儿园教师，由于学生的特殊性，使得我们和学生可以说是朝夕相处。所以随时密切注意学生的一举一动，只要学生有事，都应该及时在他们的身边。了解学生、关心学生、引导学生，站在学生一生发展的角度对学生负责。这是一名

幼儿园教师应该具备的。

其次，本次培训让我明白今后的教学除了技能以外，还应该讲究方法和策略。

在培训中，专家学者们根据他们自己的实际经验给我们介绍了一些当好教师的要点和方法，给我留下了深刻的印象。在谈到教师的发展问题上，都强调了适时调整和更新自身知识结构、终身学习的做法；在谈到面对困难如何克服的问题上，各位专家们还提出了如何加强教师之间团结合作的方法；在教学教法经验方面，培训老师给我们上了一堂堂绘声绘色的课，通过这些课，我们认识到教师在上课过程中要多加思考，适时改进教学方法和策略，以艺术的眼光去对待教学，争取精益求精。并且教师应该与时俱进，自身就应该走在知识的前沿，将最前沿的知识带到课堂，传授给自己的学生，为他们未来的发展打下基础。

为进一步加强我园安全隐患排查和整治，预防安全事故的发生，我园认真组织实施，制订了工作方案，进一步明确责任，现将本次安全隐患排查及整治工作情况总结汇报如下。

一、安全隐患排查情况

- 1、综合楼施工处后门为开放式，隔离墙高度不够，存在极大安全隐患。
- 2、消防设施及防雷设施还有待健全。
- 3、个别班级卫生间有漏水现象。
- 4、中班及大大班教室里面灯管已坏，樱桃班电线线路有故障，芒果班走廊栏杆螺丝松动。
- 5、全园各班经过班级检查木制桌、椅、床部分有松动现象，

需要修理。

6、操场草坪有杂草。

7、操场秋千螺丝生锈，松动，修要更换修理。

8、幼儿园大门前放学期间道路狭窄，易出现拥堵现象。

针对以上相关情况，我们做了大量的工作。

二、加强整改，组织实施。

1、提高认识，加强安全教育领导和管理工作的。为进一步加强我园日常安全管理工作，牢固树立“安全第一”的思想，切实落实安全工作责任制，我园认真组织全园师生学习安全常识及制度，并吸取近期发生安全事故的教训，特别是针对当前幼儿园药品管理，食品安全等情况，我园制定了相关安全工作措施以及相应的应急预案。

2、加强对幼儿进行安全教育和管理工作的。我园严格贯彻执行《中小学幼儿园安全管理办法》以及区教育局下发的文件精神规定和要求，进一步加强对幼儿进行安全教育。全员树立安全意识，切实加强对幼儿进行安全教育，食物中毒、保护身体、性教育、心理健康、疫情、交通等安全事故的教育以及应对洪水、火灾、雷电、暴力、拐骗等突发事件的安全知识教育，广泛宣传预防传染病常识，不断提高师生的防控意识，切实增强了广大师生的防控意识和自救自护能力。

3、加强幼儿园与社会各部门及家庭的联系工作。根据我园的实际情况，组织和动员全社会都来关心孩子的生命安全，共同做好幼儿校外安全工作，家长会、家庭访问、家长会等形式，加强了学校与家长的沟通和联系，并取得家长的支持和配合；幼儿园大门口前公路上车辆很多，我们在两处显眼地方设立了明显的安全标识，并加强对学生家长的安全教育，要

求接送学生必须手牵手送至大门内。

4、严格实行安全责任制。幼儿园建立领导安全巡视制度和节假日值班制度，值周领导带领值周教师每天对校园进行巡视，各位教师发现问题应在第一时间内进行处理和报告，严格实行安全责任制，并与教师签定了安全工作责任状。

三、今后的工作

幼儿园上下形成了人人有责任、事事有人做、时时有监控、天天有督办、月月有检查的良好局面。但是，由于多种因素的影响，我园安全工作形势依然十分严峻，校园周边环境治安整改工作仍有待于进一步完善，对此，我们认真分析和勇于正视学校安全及校园周边环境治安整治工作中存在的问题。我们将采取强有力措施，进一步深化专项整治，搞好幼儿园安全和治安工作。

(一)、强化思想认识。师生在园内生活、学习和工作，安全工作任务极为艰巨，社会关注程度十分集中，绝不能有任何的松懈和疏忽。否则，后果不堪设想。我们必须维护改革发展稳定大局，关心下一代健康成长的高度，进一步认清形势，提高认识，统一思想，理顺和建构学校安全整治长效机制，做到环环相扣，点点相连，密而不繁，疏而不漏，确保万无一失。学生家长和社会各界人士也必须具有高度的紧迫感、使命感和责任感，做到人人重视安全、事事安全第一，确保学校安全管理和治安整治卓有成效。

(二)针对安全排查出现的问题及时进行整改及修理工作。

1、对于安全隐患极大的施工后门未安装及隔离墙太矮问题，因客观原因园内无法自行解决，我园已多次对施工方提出改进意见，也就此情况向上级主管部门进行了汇报。

2、早晚离园的交通拥挤现象，我园现采用分时段分班级放学

的办法得到缓解。

3、园内硬件维修分批于每周六、周日完成。

4、草坪杂草已清理。

(三)、强化饮食卫生

1、是必须加强宣传，进一步提高学生饮食卫生安全意识。要利用校内各种宣传阵地定期刊发播报有关饮食卫生安全的信息，要通过教师引导，劝阻学生不买街头无照商贩出售的盒饭及食品，不食用来历不明的可疑食物，使幼儿养成良好的饮食卫生习惯。

2、是必须建立台帐，进一步健全学校食品购销台帐制度。食品购销情况直接关系到学生的饮食卫生安全，学校应该严把食品采购索证关，严防伪劣、不合格食品进入学校，及时建立食品购销台帐，保证食品安全问题有据可查。

3、是必须坚持督查，进一步做好饮食卫生每日检查制度。对于学校的饮食卫生问题要常抓不懈，坚持做好每日检查制度。

(四)、强化疾病防控

1、要加强晨检，控制传染病在学校的蔓延。开学来，学校严防甲型h7n9传染病，加强晨检和疫情的报告。

2、要加强消毒、通风，切断传播途径。要选择合适的时间加强消毒，降低病菌的存活时间和密度，切断传播途径。

3、要加强宣传，提高学生的预防意识。各班要充分利用健康教育课、板报、短信平台，家园天地等多种形式，向幼儿讲解传染病的预防常识，提高自身预防意识。还要利用园内各种宣传阵地定期刊发播报有关饮食卫生安全的信息，要通过

班主任、学生家长科学引导，劝阻幼儿不买三无食品，不食用来历不明的可疑食物，使幼儿养成良好的饮食卫生习惯。

(五)、强化交通安全

- 1、要教育幼儿遵守交通规则，限度的避免人身伤害。
- 2、要教育幼儿不乘坐超载车、不合格车辆、农用车、三轮车。
- 3、要做好监督工作。

(六)、强化治安安全

- 1、要做好幼儿园封闭工作，严格外来人员入校登记工作，严禁社会闲杂人员进入幼儿园。
- 2、要做好幼儿园安全保卫工作，确保我园、师生财产人身安全。
- 3、要加强对幼儿遵纪守法教育，及时发现情况，及时化解矛盾，严防家长来园闹事事件的发生。
- 4、制定了反恐反暴预案机制，及时与分管片警联系，取得配合，预备开展相关的安全演练。在园内通过不同形式的安全工作会议，加强全园教职工、家长、幼儿的自我防护意识，杜绝突发以外事故的发生。

(七)、强化目标责任。维护校园及周边治安秩序，是维护社会稳定工作的重要组成部分，幼儿园进一步加强领导，强化幼儿安全责任制。

(八)、强化师德师风。教师注意为人师表，注意语言文明，不辱骂学生，不体罚孩子，教育幼儿注意方式方法。教师要了解幼儿，关注孩子的心理健康。对班级中有些能力差的幼儿，要加强疏导。

1、严禁攀坐防护栏，不得在楼层的楼梯或走廊追逐，奔跑，打闹，以防跌倒、摔伤；早操、游戏课以及户外亲爱活动时不要拥挤，推搡，以防发生踩踏事故。

2、不摸、不动灭火器材、电线、各种开关；为防止火灾和意外事故，除实验外，所有教室及其他场所严禁违反规定使用明火。

3、是严守交通规则，注意交通安全。出入幼儿园门步行，放学后不要在校门外逗留。

4、保护自己的身体，免受伤害。

5、保持乐观开朗的性格，不开心的事及时向老师倾述。

6、具有防骗、防拐、防性侵、防暴力意识，发生意外及时告诉家长及老师。

综上所述，我园在安全管理中，严格执行上级的有关要求和精神，为幼儿创造健康成长的良好条件和环境，是我们不容辞的责任。我们将向管理要安全，向道德要安全，树立和落实科学发展观，切实做到认识再升华、责任再增强、作风再转变、措施再到位，上下一心、左右联动，深化整治、扎实工作，确保我园安全及周边环境治安良好。

这天，随着社会的发展，经济的快速增长，我区的学前教育有了突飞猛进的发展。作为我区第一家私立幼儿园，转制四年来，始终遵守国家法律法规，遵循党的教育方针，自觉理解上级领导部门的领导与管理，坚持正确的办园方向，以社会效益为重，以促进幼儿发展为己任，用心改善办园条件，不断完善各项管理制度，服务于家长，服务于社会。为了适应时代的需要，我园认真贯彻新《纲要》精神，在上级领导和社会各级人士的关心和支持下，在全体教职员工的共同努力下，我园各项工作均取得了显著成效，得到了家长和社会

的一致好评。

为了用心理解上级领导部门的年度检查，现将我园一年来的状况汇报如下：

一、不断优化幼儿园的硬软件。

对照《江苏省社会力量办学管理办法》，一年来，我园在办园条件上加强软硬件建设，坚持两手抓：一手抓硬件建设，一手抓保教质量。硬件上向现代化方向发展，逐渐添置了实物投影仪、摄象机等教学设备，并在每班配置了一台电脑、电视机。在软件上我园毫不放松对教师业务素质的提高，努力营造良好的学习氛围，树立终身学习的理念。采用培训和自学相结合的原则，提高教师的教学水平，优化师资队伍。今年，我园有部分教师参加了大专自考，全体教师报名参加了武进区教师资格证考试。为了培养全面加特长型教师，我园特组织教师到常州市轻工幼儿园进行双语教学研讨活动，使教师人人会用电脑，人人会教英语。

二、建立较规范的基础管理。

我园有一整套完善的规章制度，工作考核制度，继续坚持实行每月百分考核制度，针对园内的日常工作，按德、能、勤、绩四方面制订有关的评分标准，采取自评和领导考评(平时检查和抽查相结合的方法)，并透过家长问卷征求意见，进行综合评分，发月考核奖金。重奖工作成绩突出的班级个人，初步建构了平等竞争、绩效优先的、奖勤罚懒、奖优罚懒等具有竞争激励和约束的管理机制，增强了教职工的工作职责感。

三、逐步实现教育的均衡化、优质化。

幼儿的发展问题，是幼儿教育的根本问题。为了更好地促进幼儿发展，我园又探索走小班化教学的路子，给孩子们创造了一个足够大的学习、生活的空间，使他们能得到老师更多

的关爱。实践一年下来，我园教师都尝到了小班化教学的甜头。

在课程改革的浪潮滚滚而来的新形式下，我园组织教师认真解读新《纲要》，将纲要的理念付诸实践，率先进行了课改的试点，并结合农村的教育资源，改变了单一的课程组织模式，建立起多元化的课程体系。期初认真制订好切实可行的各类计划(教学计划、班级工作活动计划、周计划、常规工作计划等)，并把每周对一个具体的活动、一日活动或一周活动的成功体会或问题进行反思，至少写一篇反思笔记作为常规要求，让教师在反思中逐步成长，逐步改善自己的教学行为。在新课程理念的引领下，群众备课已成为我园的主要备课形式，由“统一备”转变为“重点备”，即备重点课例，由“备教师指导”转变成“重点备幼儿活动”，教师再根据本班幼儿的实际状况进行个性化备课，并定期进行辅导和检查备课笔记的可后修改状况。园长透过不定期听老师的随堂课、抽查老师的教案和家园联系卡等，了解教师是否乐于理解教育任务，对照各项评价指标对教职工的工作作出合理评价。构成相互听课制度，重视听课后的评价活动，以促进相互间的提高。我园透过评优课活动，推选出了一名教师参加武进区评优课活动，获得了二等奖。

本学期我园用心开展了课题研究活动，把园本课程开发与课题研究结合起来，以常规立园、以科研兴园、以特色强园，并顺利完成了《提高农村幼儿体能的策略和实验》的课题研究的结题工作。我园的幼儿体操队在江苏省幼儿体操比赛中荣获了“一等奖”和“最佳表演奖”的称号。

完善了家长工作制度，期初开展了一次家长会，让家长初步了解本学期的保教计划以及需要他们配合的地方。其中特聘请了原湖塘中心幼儿园的园长来园作“家庭教育”讲座，期末邀请家长观摩了一次半日活动，参加一次家园同乐活动。

四、建立和完善了幼儿园财务制度。

我园本着“服务于家长、服务于社会”的宗旨，坚持按规定的收费项目收取费用，做到专款专用，定期由财政所会计来园做帐。

存在问题及今后设想：

1、本地区经济相对来说较薄弱，村民还没有从根本上认识到幼儿教育的重要性，今后需多做宣传工作，逐步让家长认识到幼儿教育的重要性，能更好地配合和支持我们的幼儿教育的工作。

2、师资队伍建设。

我园的教师队伍比较年轻，经验不足，需进一步加强师资培训，个性要认真学习新《纲要》，根据新《纲要》的精神，来转变幼儿教育的观念，规范幼儿园教育行为，改革现行学前教育课程，制订科学的计划，有效开展各项活动。

作为一名幼儿教育工作者，要想完成教书育人的责任，首先必须具备良好的政治思想素质，树立正确的人生观。在这一年中我认真参加每次的业务学习。今年我担任了小三班的教育教学工作，我们班有31名幼儿，因为是小班的幼儿，所以在各方面都要从新的东西开始学，一学期下来，孩子们的进步都很大，看到他们的进步，作为老师的我们心里也很开心。根据期初的班务计划，我们开展了很多的活动，有“小班组自理能力比赛”、“冬季运动会”等活动，活动的开展锻炼了孩子们各方面的发展，同时也增进了和家长之间的情感。在平时的各项教学活动中，我们对进步的幼儿给予及时的表扬，对能力较弱的幼儿给予鼓励；针对性地对个别幼儿进行鼓励教育，一学期下来我们班的孩子在各方面的表现都有很大的进步。还记得刚入园的那会儿，孩子们哭成一片，哭着嚷着找妈妈，而现在跟我们老师亲密无间，相信通过本学期的培养，孩子们在下学期中一定会有更大的进步！

二、教育教学工作

1、在日常工作中，我能认真的完成各项工作任务，课前认真备好课，准备好丰富有趣的教育活动，上课时平等对待每一个孩子，给每一个孩子有充分展示自己的机会，注意给胆小的孩子多一些爱护，给注意力易分散的孩子多一些鼓励，给体质弱的孩子多一些照料，给能干的孩子多一些挑战。课后不断反思，不断总结，每月撰写教育随笔，并上传于教育博客，以此提高自身能力与写作能力。 2、在教育教学中，为幼儿创设良好的机会与条件，提供充足的操作材料。在一日活动中，注意教给幼儿初浅的、简单的生活知识经验，培养幼儿独立解决问题的能力。 3、认真填写周计划、区域观察记录表、班级情况表及各种表格。

三、保育工作

对于我们小班幼儿，在保育方面的工作是放在首要的，家长们最为关心的问题就是自己的宝宝在园的情况——吃喝拉撒方面的。所以，在日常生活中我们老师很注重观察全体幼儿从几方面入手： 1、加强幼儿一日常规的养成教育，加强幼儿各种行为习惯的培养和训练，使幼儿的生活习惯，学习习惯在原有基础上有了一定的发展。 2、强化幼儿健康意识，保证了幼儿进餐时心情愉快。注重培养幼儿好的进食习惯，不挑食，不偏食，进餐时不打闹讲话，不掉饭粒。 3、加强幼儿午睡的管理及巡视，保证午睡时室内的空气质量。培养幼儿良好的午睡习惯，不吵闹，尽快入睡，会整理床铺，衣服折叠整齐放好。

四、安全工作

安全工作是工作中的重点之重，保障每一位幼儿的人身安全，是每一位教师的责任和职责，为了让家长放心，让幼儿能在一个安全的环境中生活、成长。幼儿园开设了《安全教育》这门课程我觉得非常适合幼儿园的孩子们，让他们增强自我

保护意识，活动的设计十分贴近幼儿的日常生活。

五、家长工作

经过班级教师的共同配合，幼儿的身体及健康都得到很好的发展。并在此基础上同家长密切联系，听取家长意见，根据幼儿在家时的表现，对幼儿进行因材施教，同家长一起纠正幼儿不良的习惯。六、认识不足，努力进步。回顾这一年中的点点滴滴，忙碌而又快乐着！我觉得在班级的管理方面还有待加强，管理应该更规范，更具体。尤其在家长工作方面处事有时会有些急躁，因为想把工作做的更完善，有时还是会有疏忽的地方，缺乏经验的累积，在接下来的工作中，我将努力改正自己的不足，向更高的支点迈步！

一、园务工作开展

本学期，在园领导的关爱和老师的主持下，我在园务会继续担任保教工作一职，负责日常教学常规管理、学籍管理、招生工作、家长工作、幼儿活动开展等，本年来，我尽心尽力，在开学初安排相关通知、每月做好教学常规考核、安排做好宣传窗、每周周一举行升国旗仪式和国旗下讲话等；推广了新早操和继续推行下午操、组织了段大型活动。利用绿色幼儿园评选，中班段开展了“环保现在。绿色未来”亲子制作活动；小班段开展了“清明时节青团香”制作活动；大班段开展了为期一周的军训活动，参观了消防队，进行了回报表演；让幼儿在各类活动中体验、提高。举行了幼儿美术评比。五月底，举行了“可爱的家园”幼儿美术评比，评出优秀作品选送瑞安评比；班级参与积极、配合默契，很好地会展示了我园的美术水平和我园幼儿的风采；开展了“环保时装秀”六一庆祝活动。为让孩子过一个愉快难忘的节日，今年六一节我园举办了大型环保时装秀”文艺活动。全园近三百名幼儿登台亮相，展示了自己的风采；加强了幼儿比赛类活动的进行。幼儿跳绳、生活自理能力赛、唱歌比赛、个表演赛等活动，进一步提高幼儿的积极性；开展评价活动。各段的实际情况和原

有基础相结合的前提下。进行了小班幼儿生活能力自理、中班幼儿五大领域、大班幼儿知识积累等方面评价暨分析报告、改进措施。征集家长对幼儿园的意见和建议，征求老师对教学管理上的建议与方法，从而不断改进教育教学工作。

二、班级管理工作

本学期，我继续担任大一班的半个班主任一职，负责周五半日教学、班务管理工作，全面协助大一班主班教师开展相关班级工作。在周一升旗、六一环保时装秀、每月班级活动开展、学籍卡填写等做好协助工作。

三、个人提高方面

本学期，我在个人方面努力上进，积极参加园本培训、教研活动，做好教师课题研究的指导工作，做好个人专题讲座《环保》《评价》等讲座，努力学习专业知识，提高自身素养和专业知识。

感谢领导的信任与鼓励，感谢老师们的理解与支持。人的心态决定生活质量，在今后，我将努力调整良好的心态，使自己的工作、生活充满美好。

一、政治思想方面

我能认真做好本职工作，重视每一次实践、反思的机会，用幼儿园的规章制度来规范自己的言行举止，不断提高自己的道德修养，热爱每一个孩子，以身作则，用细心、耐心、关心、爱心去公平对待每一个幼儿，尊重每一个幼儿。不管他是活泼、顽皮的，还是胆怯、害羞的，我都将一视同仁，用更多的热情去帮助他们，真诚、平等地与幼儿相处每一天。

二、业务方面

还记得第一次踏入工作岗位时，感觉好陌生，那种恐惧感真是很难用言语来表达，不知道自己要做什么，何从下手去做。心里压力很大，担心小孩子的不亲切，家长的不信任。慢慢地我学会了融入，有什么不懂的地方就去向老教师请教。在工作中不断实践、总结、更新，力求做到最好，孩子们在各方面都不同程度地提高了能力，看着他们一点一滴的进步，我心里感到十分欣慰，也为自己能和一群可爱的孩子生活在一起而感到幸福。

作为幼儿园的青年教师，我始终以积极的态度投入到各项工作中，注重保教结合与搭班老师、保育员阿姨共同营造平等、和谐温暖的班级氛围，用眼睛关注每个幼儿，从幼儿身上汲取闪光点，去点亮他们自信自立的明灯，帮助幼儿发现自己的优势智能，建立其自信和对集体的归属感。坚持抓好幼儿的一日常规，积极为幼儿创设一个优美舒适的教学环境，注意动静交替，创造各种机会让幼儿互相学习、积极尝试，并鼓励幼儿学习各种生活技能，获得愉快成功的情绪体验。

真诚的对待每一位家长，如实的和他们交流对小孩子教育方面的看法，对家长提出的要求尽量去满足，对家长提出的教育小孩子方面的疑问及时帮着解答，让家长感到我不只是小孩子的老师也是家长的朋友，有困难大家一起解决。当问题出现，第一时间与家长联络很重要。让家长知道老师对问题很重视对小孩子的健康发展很在意。此外还特别注意在幼儿一日生活中把握教育契机对幼儿进行各类教育。

让每个小孩子都能大胆发言，乐意看图书并边看边讲。直到现在发现我们的小孩子是能大胆发言，但在看图书时只有个别几个小孩子能边看边讲，大多数小孩子还处于安静看书阶段，在发展幼儿语言表达能力时，老师方面，我们注重在各个领域进行渗透，而针对小孩子来说，我们比较关注的是不爱表现或性格内向的小孩子。为此我们努力创设一个自由宽松的语言环境，主动和小孩子交往，鼓励每个幼儿表达自己的想法和感受。有些小孩子胆小、内向不爱讲话，我们就在

活动中多鼓励这些小孩子大胆说话，并多给这些小孩子表现的机会。此外，还通过个别谈话的形式和家长进行沟通，共同促进小孩子的发展，通过我们的共同努力，张、越小朋友变得活泼胆大多了，愿意和老师小朋友主动交流了，王思远、林佳宣小朋友也能在小朋友面前大胆表现了，我们为小孩子的进步感到高兴。

三、出勤方面

我遵守教师职业道德，敬业爱岗。在工作中能严格执行幼儿园的各项规章制度，有事执行请假制度，在工作中不迟到、不早退，因工作和人事需要，不怕苦、不怕累。

四、自身素质方面

能不断提高自己的思想觉悟，注重自身素质的培养，通过培训、教学活动的反思，积极改进自己的教学方式。

五、在总结同时我也为自己确立了明确的努力方向

- 1、加强自身基本功的训练，注重对小孩子能力的培养，提高自身随机教育的能力。
- 2、提高自身理论水平。
- 3、在教学上下功夫，关注细节，努力使班中小孩子在原有基础上有更大的进步。
- 4、进一步做好班级工作、家长工做等各方面的工作。

总之，教育是一项高难度的工作，要做好它，十分不容易，但我相信只要爱岗敬业，一定会有所收获。我会将自己最珍贵的爱奉献给小孩子们，相信今日含苞欲放的花蕾，明日一定能盛开绚丽的花朵。今后我会再接再厉，继续改进工作中

的不足之处，争取新的进步！

个人工作总结方面篇九

1、伴随着银产品价格的大幅调整，具有较强竞争力的银饰市场中艾蒂尔将在此轮市场调整过程中应跟上市场调整的步伐。以一定的价格优势，质量优势在银饰市场获得一定的市场份额。

2、银饰市场的发展稳定，给国内或国外银饰企业和市场带来机遇，所以在市场是银饰市场非常大发展空间，抓好国内市场，这也是我们公司发展打好机遇。

1、每天上午看看报表，整理资料；

2、收集一些行业新信息，了解新的资讯；

3、多搞一些活动，对于优惠，客户是不会拒绝的。以此来吸引客户，为我们艾蒂尔以后的市场提供忠实的客源。

4、可以定时搞一些活动，赠送一些礼品，但活动时间不宜过长，免的客户产生“疲劳感”。

1、通过不同的渠道获取了一批客户资料，更进中；做好银饰企业的搜索，了解有实力的银饰企业，正所谓知己知彼百战不殆。加强产品知识学习和企业了解，加强自己的专业知识不够，销售技巧不灵活，谈判感觉自己找。

2、设立客人的档案资料，有优惠及时通知客人，让客人及时了解到我们的优惠信息。

3、我们的业绩不够理想，可以归纳我们员工自身主观原因和客观原因，我认为最客观的原因是新员工太多，销售不够默

契。

5、把5月的目标，定在6月中，希望有所突出。

6、希望培养好同事们的默契，与同事们齐心协力，共同完成目标。