

中华经典诵写活动方案(模板7篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

精炼车间工作总结篇一

在7月份杭州高级人才交流会上认识了杜总，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和杜总交谈后，感觉老板很平易近人。对其它方面就不太知道了，特别是对化纤行业几乎一无所知。通过三个月的亲身体会，对化纤行业和公司有了一定了解。公司的理念被杜总通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念非常认同。公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。现在**在涤纶短纤行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是

(1) 负责公司培训工作；

(2) 负责工伤工作；

(3) 办公室部分写作和临时工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力、较强的组织领导能力、灵活的处理问题能力、有效的对外联系能力、大型活动的策划及筹备能力。在原来的公司里，很多工作我只是管，大四、不足和需改进方面。

虽然到来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有形成系统的计划和长远规划。随着对公司和工作的进一步熟悉，我也希望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自己的力量。

公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理层要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导层定期学习和交流，这样可以开阔视野、学习管理理论。其次，公司要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。第三，要做好后继人才的培养工作。从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥

各类人才的作用。

从进公司的第一天起，我就告诫自己：“只有自己比别人更努力，才会比别人收获的更多。”事实证明，在这段时间中，我收获很多，感悟很深。我对自己能在这样一个充满生机与活力的企业里工作而自豪。

一年里，我生活在项目部如同生活在一个大家庭里一样。大家都是那么的亲切，如同我的亲人。公司的企业文化让我感受到了家以外的亲情。在这样的工作环境里，身边的同事如同我的兄弟姐妹，大家的相互关心让我觉得我不是那么的孤单。很多时候，要干好一份工作一个人是很难完成的，只有同事间的团结协作才能把工作干好。因为同事间的团队精神和大家的相互关心，让我觉得我在工作中不是很孤单，也不觉得怎么累。

一年里，我注意把书本上学到的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，用实践验证所学理论的正确性。在同事们的帮助和项目总工的指导下，我学到了很多知识，具备了很多处理现场的能力。但是作为一名现场技术员有较强的专业技术知识还不够，还应该具备良好的交际能力。一种产品很多时候是由于技术上的错误和在施工过程中跟作业队伍沟通交流不够，以至于作业队操作不当才出现了问题。所以这个时候就需要我们找出症结所在，很好的跟作业队伍沟通，规范操作，规避错误，确保产品质量，从而避免客户对产品的不信任乃至对企业形象的损害。

一年里，作为一名工程技术人员，我时常在想我能为企业的建设做些什么？想来想去，还是觉得是脚踏实地做好自己本职工作才是最关键的。秉承这一认识，自己的工作就有方向了。一年的工作学习和磨练，让我的思想认识也得到了一定的提高。我认为不管从事什么工作，树立全局意识是首要的问题，现场技术服务也不例外。我认为现场技术服务工作的全局就是，“树立企业形象，使客户对公司产品的满意度和忠诚度最大

化。” 最大限度的保护客户的利益，是提高我们公司产品的核心竞争力的一个重要组成部分。做现场服务工作，同时也是对公司产品的宣传，以及对公司产品性能的情报收集，以便作出及时改进，使产品更好的满足现场的使用要求。

一年里，我一直担任着驼峰街跨线桥的技术服务工作。工作中，我采用了看、问、学等方式，对桥梁的各个施工程序每都有了有了进一步的了解。每天我都坚守在工地，我希望我能在工地通过实践经验能学到更多的东西，同时避免一些技术上的错误和排除工地上的一些安全隐患。我希望我们浇筑的桥梁能够创出公司的品牌，构筑精品，造福社会。

简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获很多，感悟很深。通过一年的实习，使我对日常管理工作有了深层次的感性和理性的认识。在以后的工作中，我将会更加努力学习，更好的为公司服务。

精炼车间工作总结篇二

转眼间我的实习生涯已经过去近三个月。记得之前，我带着对教师职业的神秘感，踌躇满志地来到小学，经过近半年的实习后，我终于尝到了当老师的酸甜苦辣，并学到了不少东西。我觉得这次实习之行我没有白来，我在这一个学期学到的东西比我大学学到的东西还要多。我们在大学校园里虽然学习了专业课知识、美术教学法和班主任工作等方面的知识，但那毕竟都是纸上谈兵，我们学习的最终目的就是要学以致用，做一名合格的教师，而在这次的实习过程中，我们所学的知识终于得到了实践。

回顾这段时间的实习工作，既忙碌，又充实，有许多值得总结和反思的地方。作为一名小学美术教师，虽然平时觉得我们没有主课老师那么忙碌，但自己真的实践后就觉得并非想象中的容易。作为一名小学班主任，更是人生百味在其中。

在实习一开始我便开始去听课，在听课过程中，我发现每个听课的老师都很认真地做笔记，我作为一个实习生就更应该认真学习。听了一节课，我认认真真的记下了授课老师讲的内容，并且认真地对老师讲课的各个环节进行了思考评价，写下了自己的收获及意见。虽然以前也有去听课的经历，可是都没有认认真真的去分析，现在才发现，原来从一节课中我们可以学到如此多的东西，无论是对教材的处理，还是是教学方法，与学生的交流等等，都使我受益匪浅。从每节课中，我都总结出经验，并将其转化成自己的知识，无论这节课上得好还是欠佳，都有我值得学习的地方。

作为一名教师，想上好一节课，充分的备课是绝对占主要地位。每个年级每个班级每位学生都是不同的，这便需要教师在课堂进行认真的探索，备课不仅备内容还需要备学生，进行一个周密的课程计划，除写好教案外，我还要查阅各种资料，上网查找好的教学材料。在教学过程中，自始至终能按照计划进行教学。开展以鼓励性的美术学习评价是培养学生学习兴趣的有效途径。坚持向指导老师学习、请教，这个过程也能学习到很多平时学不到的知识。

大家都知道，“兴趣是求知的源泉，学习的动力”。浓厚的学习兴趣是学习、掌握知识和技能的重要条件。孩子的求知欲望一般都很强，除了书本知识外，他们更想了解的是课外知识，对于大千世界他们总是充满了好奇，利用孩子的这个特性，在课堂中，我通过互联网，让学生看到更多相关的知识，让他们了解更多的知识层面，使课堂不至于因为课本的局限而过于沉闷。

一节课的最后一个环节便是作业点评。作业点评是学生能力提高的重点。指导老师要求我首先应该肯定孩子们，然后再给予更多的观点看法，因为每个孩子都各有自己的想象力，自己的想法，一幅好的美术作品是天然浑成的，孩子们的作品正是体现着这一点，作为老师就应该多鼓励学生，让学生在鼓励中成长。

第一次当班主任，我很多东西都不知道怎么去做。我的指导老师给了我很大的帮助，教会了我很多东西。_年_班的学生是一群热情的孩子，在第一天就围着我问个没完。所以我很很快就和我的学生熟悉起来了，就在一周后，我已经基本上能把我们班学生的名字记住了，因为他们每个人都很有特色。

我作为班主任，主要的工作是：早上七点半到班，去监督他们早读，在上课期间，有时候要走到班上巡视上课况；可以说，做一个班主任，就是要把几乎一天里的大半时间都放在学生身上，而且还要时刻注意学生的学习和生活上的问题。主动去引导和与学生交流，以便能更好的了解他们的学习情况和学习时所存在的问题。

总的说来，实习期间我的美术教学和班主任工作顺利圆满完成，经过这次实习，提高了我的专业水平，教学水平，班级管理能力；也看到了我的不足之处，在启发和引导学生积极创新能力的方法方式上，还存在个体差异不同对待的欠缺；和家长沟通上的欠缺；课堂教学中不完美现象的应对策略等问题。这些将是我以后要努力探讨的重要内容和努力的方向，我要在以后的教学中发扬优点，改正缺点，“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”争取早日成为一名合格的小学教师。

现在回头看这实习的两个多月，给我带来最深刻的感触的是我的指导老师以及园林高中英语组的所有老师。

实习刚开始的时候，我的指导老师王祥老师就关切的问我住宿的问题，还问我有没有课本，在我说没有之后，还给我带来了第一册课本，教参，以及一个文件袋。我当时觉得心里暖暖的，也暗自庆幸自己跟了一个好老师。在室友们一起讨论指导老师的时候，我就说出了这些事，她们都羡慕我，让我小小的虚荣心得到了满足。接下来，我主动提出班主任工作的分担，王祥老师说：这个不要紧，等你实习快结束时候再进行也可以的。对于我提出帮老师改作业，老师还跟我道谢，并且说：不是所有作业都需要你改的。这些都让我觉得

王祥老师是个体贴实习生的好老师，不会像传说中的那样奴役实习生。这又让我开心了一把。

不过当实习过了三个礼拜，其他的同学都已经不止一次上过讲台，我的老师还只是让我停留在备课阶段的时候，我的心慌了。我开始在心里责备老师怎么那么见外，班上的事情不让我插手，课也不准备让我上的样子。一开始老师的好，在那段时间里都被我否定了。实习现在想起来，我为自己的这种想法感到很惭愧。

我是个心理藏不住话的人，对老师的怀疑，我都跟英语组的另一个老师谈了。那个老师特别真诚，对待我们实习生的态度就像是同事，而不是师生。这让我很喜欢跟她亲近。她告诉我：英语组的老师都有这样的习惯，自己的事情自己做。即使有实习生，我们也不会麻烦你们做事的。我们认为你们是来这里学习教学技巧，而不是来给我们打杂的，所以王祥老师才会事情都尽量自己做。我听了这些话以后，茅塞顿开，心里对老师的芥蒂就渐渐的消失了。接下来，我主动的和王祥老师聊天，聊班级和整个园高，几次下来，明显感觉我们的师生关系更密切了一些，不像一开始的那样生分。慢慢地，老师就开始告诉我怎么上课，什么时候给学生上课。在老师第一次通知我讲课时间的时候，我感动的差点没哭出来，觉得自己终于要熬出头了。在后来的相处中，我和王祥老师就配合得很默契了。一个人想要学会什么东西，肯定是要主动跨出脚步的，不可能等着别人上门来指导你。幸好在三个礼拜后我明白了这个道理，否则我的实习将会以失败告终。实习英语教师实习总结。

这两个多月里，我大部分时间是在一个办公室里办公，办公室里有很多英语组的老师，平时一起讨论教学，试卷以及讲课进度。每次我有什么疑问的时候，他们都很热情的告诉我。如果我对一些答案提出质疑，他们也会认真思考，一起讨论，从不会觉得我们水平不够，不予理睬。在办公室里，我真的感觉我就是他们英语组的一份子，我们是合作多年的同事，

而不是新来的实习老师。期中考试结束后的那个晚自习，所有英语组老师都要留下来批改卷子，他们十几个人一起去吃饭时还不忘叫上我们实习生。当时我不在校内，办公室里一个老师还催促我的同伴给我打电话，边吃时还不忘问：小伊怎么还没来，快点叫她来。后来我到了那儿，她还叮嘱我一定要吃饱了再走，不着急改卷子。实习我真的觉得无比的感动，无比的温暖。英语组就像一个大家庭，什么事情都是统一战线，什么事情都是大家一起行动，什么事情都会考虑到所有的组员。这种氛围正是我所殷殷期盼的，希望我在以后的工作中间，也可以遇到这样好的一个大集体。

实习要结束了，英语组的老师们都说很舍不得我们，我们走了以后办公室都会不热闹了。我心里也特别舍不得这样一个大家庭，真希望能这样相互扶持照顾一直走下去。不过天下没有不散的宴席，我只好带着我对他们的感谢，带着他们给我的感动，继续向前行。未来教学路上，我期望能遇到如此的一群同伴，与他们一起携手一直一直地走下去。

精炼车间工作总结篇三

一个员工，只有不断的改进自我，才会进步，才能走上更高的岗位！

转眼间，我已进入红豆半年多，自己觉得进步了不少，很多事情自己都可以独挡一面，而且有了比较成熟的思路，在此我对公司所有同仁表示由衷的谢意。

x年6月9日我正式成为公司的一员，从踏入红豆的那一刻起，就被红豆文化与精神及至震撼，发誓：要做一个合格的红豆人。经过仓库实习和南办短暂培训，我被派往石家庄做驻外会计；一晃就是六个多月，经过六个多月的磨砺，企业精神“诚信务实创新争先”已深深扎根于我心中，在公司领导的领导与指引下，在广大同事的积极支持与配合下，我做了一些工作。现x年底，对工作进行总结下，恳请大家批评指正。

驻外会计是双重领导，受公司财务科与hodo营运部的双重领导，因此工作首先要符合公司制定的《关于办事处会计的规定》等文件规定，第二，要协助业务做好办事处的运营。

我从以下几个方面总结下。

（一）办事处制度方面

1建立了石办档案管理制度，形成了价格档案、促销档案、合同档案、报表档案等。文件的整理及归档，有利于日后的查找及公司监督，更利于办事处环境的美化。

2形成了石办帐务登记流程及报表登记规则。有利于新手上路及办事处财务统一，当办事处有很多商场专柜时，方便于财务管理。

3石办仓库制度的制定，有利于明确工作责任和工作流程。

4为了合理有效办事处空间，实行仓位制度，即每个货号的不同规格都有自己准确的仓库位置，仓库内不得随意放货。

5根据数月的摸索及总结，形成了《hodo内衣营销公司办事处工作手册》草案，并于x年9月12日提交公司，在此我感谢领导的大力支持。

6由于服装的偶尔断码，以及不同商场畅销商品的不同，我办事处采用内部调拨制度。制度内容：新百不好销的而东购畅销，新百调货至东购，反之东购调货至新百。

（二）日常工作方面

2对于营业员培训费，工装等费用，要求其工作满半年以上者才予报销，并每次报销金额的一定百分比，有效控制营业员的流动性及提高其向心力。

3当天的事情必须当天完成。比如：我今天送的货，我必须第一时间送到；今天要发生的业务，我必须今天进行登记；等。

4每天晚上必须写第二天的工作计划和备忘录，确保第二天的事及时完成，绝不给自己拖延的借口。

6对仓库及时整理，建立了即时库存报表。

（三）报表统计方面

由于我办事处配备了电脑，我办事处正在努力实行“无纸化办公”

1建立了东购、新百日报表销售数据库。

2运用数据透视表功能，根据一周销售日报表数据自动汇总办事处周报表。

3建立了东购、新百、办事处收发明细帐文件夹。

4根据以上月末电脑做办事处月报表。

5报表的作用更好的服务于销售及下年的销售预测。我与业务经常性的沟通，对报表及某时间段的销售统计及时统计。

（四）销售方面

新品执行价的制定；促销活动的申请、价格的调整，道具的使用等整个流程都比较熟悉，形成了自己的一些看法。这方面，我非常感谢石办业务：翁生。

（五）安全方面

我办事处禁止抽烟；离开办事处时，做到电器关掉，门窗锁好。

（一）办事处的空间问题

我石办一室一厅的房子，办公室、卧室、仓库三合一，除了厨卫、阳台，可用空间比较小。冬季是旺季，货品厚而大，占用空间比较多。每次公司到货都要腾地方盘货；每次往商场配货都要一盒一盒地拿到仓库外面，效率比较低；目前虽然我办实行规格仓位制度，找货很方便，但盘点时比较麻烦。

目前我石办只有两个商场，仓库勉强够用；但以后我石办不止两个，会更多，需要再租个仓库。这样，规格仓位制度能更好的实施；货号期初就可以备足，化解断码风险，提高销售。

（二）营业员的工资问题。

营业员的工资构成比较单一，如果加入考核工资，对其积极性及认真性将会有很大提高。办法：建立营业员积分考核制度。

（三）商场营业员内购价问题。

由于公司没有针对营业员的内购价制度，而营业员又属于我公司员工，对营业员的凝聚向心性不够。建议：在商场零售价的基础上统一折扣；或者在出厂价基础上上浮一定的比例。

精炼车间工作总结篇四

首先，先介绍一下我公司的概况。我们公司是一家大型电子商务购物集团，以网上商城、目录邮购、电视购物为规模的空中销售王国。有自己的拍摄基地，全国38个卫视购媒体合作；有属于自己的网购平台，主要经营生活用品，服饰，箱包，鞋，美容产品等。销于福建、北京、河北、新疆等地区。

所谓册子产品就是我们打在册子上的产品，有些批发客户在

订货时偶尔会订一些册子一起打包走。它的订货是不用下订单的，一般是打电话来询问产品的情况，告诉我们发什么发到哪里发给谁，我们就向仓库确定是否有货，有的话就告知客户，让客户打款，款到了就得告诉财务查账，确认账到了就告知仓库给客户发货，发完货还得问仓库的同事要单号发给客户跟踪。等到了一定时间就询问客户是否已经收到货。

家购一般都是送货上门的，都是订一种送一种的，一般家购的货都是鞋子和富达拖把。家购的客户有些款是全款的，有些是月结的，有些是打30%的。有些是福婷配太空一号的，有些是ifg配太空一号的，有些是富达配真神扫的，而且每一家的价格是不一样的，入库要求也是有所区别的，入库日期也有所限制的，超过了一定时间没入库是得罚钱的。

这些客户是针对所有产品都有可能订购的，虽然说很多客户都是已经固定的，但是给那么多客户的相同产品的价格是不同的，不同产品的包装规格也是有差别的，一般以件为单位，客户订货时一般都说几件而不说具体数量，这时必须对产品的包装规格熟悉，才能核对款数。而且这些客户很多都是因为广告来订购的，所以作为跟单的我们不仅要知道产品名，还得对产品的内容有所了解，好答复客户的疑问。

样品一般都是销售要的，有时是他们自己寄给客户，有时是要我们安排仓库或厂家寄出去，样品的质量要求很高，稍微不小心就会少一个新的客户，所以安排样品时一定得跟仓库或厂家强调质量，有时也会有合格、吊牌等的要求，而且样品必须当天寄出。在每天下班都要询问发货的物流样品是否发出。另外，样品的安排是以王总的签字传单为准的，没看到王总的签名传单是不能给销售部安排样品的。

接到客户退货明细单，给客户回函他们就会给我们把货退回来维修，所谓回函，就是在退货明细上注上退货的地址和联系人电话号码，然后给财务部的人盖上公司的印章传真过去给她们。他们才会办理退货返回，到时我们就得提前告知提

货人退货的明细和客户，到时仓库收到货就会统计明细是否跟客户给的一致，然后退回工厂，这时我们就得告知厂家负责人退货情况，同时告诉厂家的人到时维修好返回记得给我们发货单，到时就把手发货单发给客户跟踪货物。

都要开订单，等财务查账备注后，我们才能开出仓单，仓库才能出货，而且两种开单系统都有固定的客户名、地址、产品、出仓点。作为该系统的操作员，会有一个自己的用户名和口令，我们都是利用远程连接，用自己的用户名和口令登录系统工作，系统里面有八个子系统：进货、销售、仓库管理，账务系统，固定工资等。作为跟单的我们只有权限使用销售系统，还可以查看备忘录，所谓备忘录就是上面所说的财务备账，点击那里我们可以看到那个客户的货是否可以发，可以根据这个来开出仓单，一般我们一登上系统它都会弹出一个窗口，就是备忘录。另外，我们跟单要根据系统里面所开的单每天写日报、每周写周报，日报是发给我们公司总裁的，周报是用来给财务做账，日报写的是统计我们每天发了什么产品发了多少发给了哪些客户；周报是把我们这周的订单打印出来和对应的打款底单钉在一起，以及附上整周的表格统计。遇到客户多，订货也多时，我们可能会记不准哪些货已发那些货还没发的，这时，我们可以利用系统的订单来翻看查询。因为只要是发货了开了出仓单，订单的上面会显示红色字体叫执行完成，我们可以根据这个来判断，这时就可以知道货有没发。

精炼车间工作总结篇五

我学的专业是会计，为了加强自身的素质，培养较强的会计工作的操作能力，本学期初，我在一家建筑公司进行了专业实习。。

建筑公司的会计部并没有太多人，设有一个财务部长，一个出纳，两个会计员，而教导我的是老会计艳姐。刚到会计部艳姐就叫我先看她们以往所制的会计凭证。总以为凭着记忆

加上大学里学的理论对于区区原始凭证可以熟练掌握，也正是这种浮躁的态度让我忽视了会计循环的基石——会计分录，以至于后来艳姐让我尝试制单良苦用心。于是实习时只能晚上回家补课了，把公司日常较多使用的会计业务认真读透。毕竟会计分录在书本上可以学习，可一些银行帐单、汇票、发票联等就要靠实习时才能真正接触，从而有了更深刻的印象。别以为光是认识就行了，还要把所有的单据按月按日分门别类，并把每笔业务的单据整理好，用图钉装订好，才能为记帐做好准备。

制好凭证就进入记帐程序了。虽说记帐看上去有点象小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的。因为一出错并不是随使用笔涂了或是用橡皮擦涂了就算了，每一个步骤会计制度都是有严格要求的。例如写错数字就要用红笔划横线，再盖上责任人的章，才能作废。对于数字的书写也有严格要求，字迹一定要清晰清秀，按格填写，不能东倒西歪的。并且记帐时要清楚每一明细分录及总帐名称，不能乱写，否则总长的借贷就不能结平了。如此繁琐的程序让我不敢有丁点马虎，这并不是做作业时或考试时出错了就扣分而已，这是关乎一个企业的帐务，是一个企业以后制定发展计划的依据。

从制单到记帐的整个过程基本上了解了个大概后，就要认真结合书本的知识总结一下手工做帐到底是怎么回事。艳姐很耐心的跟我讲解每一种银行帐单的样式和填写方式以及什么时候才使用这种帐单，有了基本认识以后学习起来就会更得心应手了。

通过在建筑公司这一段时间的实习，使我第一次把自己所学到的理论知识真正地应用到实践中去，并且在实践中得到了经验，同时又获得了许多理论知识中所没有的实践经验，这不仅丰富我的工作经验，更加提高了我的业务理论水平。我坚信通过这一段时间的实习，所获得的实践经验对我终身受益，在我毕业后的实际工作中将不断的得到验证，我会不断

的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，充分展示自我的个人价值和人生价值，为实现自我的理想和光明的前程努力。实习是每个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每位大学生所学专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。会计是以货币作为主要计量尺度，采用一系列专门方法，对再生产过程中的价值进行连续、系统、全面、综合的核算和监督，并在此基础上对经济活动进行分析和检查，借以提高经济效益的管理活动。会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展，会计越重要。

针对于此，在进行了三年的大学学习生活之后，通过对《财务会计》、《管理会计》、《成本会计》及《基础会计》等的学习，可以说对会计已经是耳熟能详了，所有的有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我都基本掌握了，但这些似乎只是纸上谈兵，倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我想我肯定会是无从下手，一窍不通。自认为已经掌握了一定的会计理论知识在这里只能成为空谈。于是在坚信“实践是检验真理的唯一标准”下，认为只有把从书本上学到的理论知识应用于实际的会计实务操作中去，才能真正掌握这门学科。因此，我作为一名会计专业的学生，在20xx年7月到8月，有幸参加了在恒泰公司为期一个半月的专业实习。

2、通过对移动公司实际的调查、研究，拓宽知识面，初步培养理论联系实际的能力和分析与解决问题的能力。

3、除了从会计方面对公司进行细致的了解之外，还应该较为全面地知晓恒泰公司的经营环境、经营特点、市场范围、运行

（营销）方式，了解该分公司各项职能管理的特点和在企业经营中的作用，并了解公司的营销方略所起的作用，学习企业成功的营销管理经验和先进企业文化等，为进一步学习专业课程打下一定的基础。

实习方法：个人联系到实习单位，自己确认企业的指导者，要求主动学习、虚心请教，能够初步做到理论与实践相结合。

在公司有关人员的指导下，首先对公司的总体情况进行调查、了解，然后深入有关部门的业务活动之中，进行较深入的调查研究，阅读相关资料及参加有关的实践活动，学习并掌握企业各项管理、营销业务的具体内容、工作程序和工作方法等，其中公司的会计制度、会计方法是重点。

实习期间按照要求和公司安排主要完成以下实习工作任务：

1. 了解恒泰公所机构组成、人员职责、基本业务。
2. 分别熟悉事物所各种会计业务的操作流程，行业规范，协助会计师完成各类业务。
3. 配合工作人员完成各种办公室日常工作。

首先，我们在老师的指导下学习了解了企业上半年的账簿和报表。然后根据企业7月份所发生的经济业务完成了65道分录。接下来，就是根据记账凭证登记帐簿了，要根据凭证一笔一笔登记不同的帐簿，练习做会计凭证，根据会计凭证登总帐，明细帐，科目汇总表，现金出纳日记帐，银行存款（借款）日记帐，资产负债表，利润表。登账时要格外小心，尤其在写数字时，写错一个，就要整张纸作废，这不仅是考验我们的耐心，更是需要我们的细心。另外，做这些帐，首先要分清哪些业务该登那些帐簿，稍微疏忽，一张帐页就报废了。还有，最后结帐时要一笔一笔计算每个类型的结果，一大堆数字加加减减，要很认真才行。

后来，编制会计报表就简单了许多，由于前期大量的工作，后期只要根据帐簿将会计月报表一一编制就行了。

1. 审核或填制原始凭证

原始凭证的填制要本着其填制要求来填制。具体的要求有：记录要真实，内容要完整，填制应及时，书写清楚、正确、规范，以及金额数字的具体填制要求等等。而原始凭证的审核则要包含以下几个方面：真实性审核，合法性、合规性、合理性审核，完整性审核与正确性审核。凭证记录要真实，内容要完整，手续要齐全完备。同时书写要规范，在会计电算化中，要注意大小写金额写法，大写金额用汉字壹、贰、叁、肆、伍、陆、柒、捌、玖、拾、佰、仟、万、亿、元、角、分、零、整等，要注意汉字录入的正确。填制编号时要注意编号的连续性，在实习软件中一般都给出上一张凭证的编号，以方便会计人员录入工作。

2. 编制记账凭证

在编制记账凭证时，应注意摘要要简明，日期要正确同时分录需正确，而且得逐项填写。而且凭证应按顺序编号，这样便于记账凭证和会计账簿之间的核对，最后就是应注意记账凭证所附的原始凭证数量要完整。

3. 登记日记账，

库存现金日记账和银行存款日记账在登记时要按照业务发生的时间顺序，逐日逐笔顺序进行登记。

4. 登记有关明细账。

明细账的登记可以直接根据原始凭证、记账凭证逐笔登记，但是要区分清楚明细账具体所属的科目和二级科目，以免混淆。

5. 编制科目汇总表

编制科目汇总表之前，要根据记账凭证绘丁字账，然后根据丁字账的借贷双方核算出本期借方发生额和本期贷方发生额。并将二者进行比较在双方相等的情况下再根据具体的科目逐笔登记。

6. 登记总账

总账的登记需借助编制好的科目汇总表，由科目汇总表进行逐笔登记。总账也称总分类账。是根据总分类科目开设账户，用来登记全部经济业务，进行总分类核算，提供总括核算资料的分类账簿。银行存款日记账是专门用来记录银行存款收支业务的一种特种日记账。在实习填制过程中，日期，分类和编号均已在资料中给出。而摘要的填制要通过材料分析得出。在当日业务编制完成后，还要额外编制本日发生额及余额。

7. 对账

在登记完总账之后，要跟先前的明细账进行核对，同时需总分类账户之间也应核对，还应该同凭证进行核对，以保证账证相符、账账相符、账实相符。

8. 结账

结账前，要检查本期内发生的经济业务是否已全部登记入账，还需按权责发生制的原则调整和结转有关账项。最后要编制结账分录并计算本期发生额合计和期末余额。

9. 编制财务会计报告

在编制财务会计报告时要根据总分类账户和明细分类账户的内容，并通过计算编制具体的资产负债表、现金流量表和利

润表。

1、改错更正。发生错账，如果是当月的未登记账凭证，可直接修改，如果是已登账甚至以前月份的记账凭证，可冲销错误凭证，然后重新填制正确的记账凭证。会计核算软件还提供反记账、反结账的功能，反结账功能可将会计期间推前，然后将未结账的记账凭证用反记账功能返回到未记账状态，再加以修改。在记帐过程中，可能由于种种原因会使帐簿记录发生错误，而作为会计人员应运用正确的更正方法，一般有划线更正法、补充登记法、红字更正法三种，而不是填补、挖改。我想这是我们在作帐时注意的一点。

2、对帐。在实训中我们必须做的是原始凭证与证帐凭证、各明细帐与总帐核对等。我想其中有好多人人都省略了这一步。在会计的实践中，漏账、错账的更正，都不允许随意添改，不容弄虚作假。每一个程序、步骤都得以会计制度为前提、为基础。体现了会计的规范性，这为其三。

在实训中正所谓“百闻不如一见”，经过这次自身的切身实践，我才深切地理会到了“走出课堂，投身实践”的必要性。平时，我们只能在课堂上与老师一起纸上谈兵，思维的认识基本上只是局限于课本的范围之内，这就导致我们对会计知识认识的片面性，使得我们只知所以然，而不知其之所以然！这些都是十分有害的，其极大地限制了我们会会计知识水平的提高。于是这些天我们进行了会计模拟实验，使我们了解了业务处理程序与方法。除此之外，通过此次实习，也对职业道德和工作中应该具备的素质有了更深刻的了解。

第一，讲究条理。年轻人刚到工作单位时往往会表现急躁，这是正常的，但最好不要急功近利，急于表现自己可能会使自己处于不利地位。我们要抱着踏实的态度来做事，虚心点往往能得到别人的认同。其实我发觉前辈做事有一点很值得学习的，就是他们做事很讲究条理，他们遇到问题会一步步去解决，而不是惊慌失措。

第二，真诚待人。我刚到公司时，遇到的全是新面孔，由于和他们不熟悉，所以不敢和他们说太多的话，而且对工作未曾了解，开始觉得不太适应。后来我慢慢发现，只要真诚待人，虚心请教同事，他们也很乐意和我交往，还教会我一些知识。由此我深感真诚的重要性，在公司里不但要学会如何做事，而且要学会如何做人。

第三，工作时一定要一丝不苟，认真仔细。一个职员在公司的大部分时间都是在工作的，这就要求他在这段时间内一定要小心谨慎，一丝不苟，不能老是出错。有时候一个失误不仅仅使你自己的工作进程受阻，还会影响他人，甚至受老板批评责备，因此认认真真地做每一件事情就显得尤其重要。

实习是每个大学生的重要经历，通过实习，不仅培养了我的实际动手能力也增加了我的实际操作经验，对实际的财务工作也有了新的认识。实习让我学到了很多在课堂上学不到的知识，也让我更加看清自己的不足之处。通过这次会计实习，我对今后的学习、发展方向有了更进一步的认识：学习不仅仅学的是理论知识，更重要的是学习如何将理论知识应用于实践，学习将工作做到尽善尽美。

精炼车间工作总结篇六

店长营运各种知识包括：导购员的工作职责及流程2导购员在工作的仪容仪表与行为规范3在销售的接待流程员工处理顾客退换货语言标准4导购员待机时间的姿势5搭配能力和对潮流的把握及解说分析商品流行趋势6销售盈利技巧(引导销售 以小博大，不断取系总结)

1收银员工作职责及流程(仪容仪表。行为规范。行为禁止)

店铺尚存不足之处

1员工对顾客的热情度不够，应加强

2迎宾工程没有到及时到位

3个人销售目标业绩的明确性

4对员工，工作责任及态度的明确性

5员工的工作流程服务标准性

6收银员工作流程和卖场气氛活维护

1货架管理(货架的吊牌及pop的摆放)(防盗扣的正确上法)(区域风格的分类和上架数量)(补货上架及质检)

2商品陈列标准(中岛 精品 导台 橱窗 正面展示 店铺人员穿版 销售辅助产品陈列)

3门店卫生(人员的分配及更进)

4 安全管理(防风防盗 水电安全)

5卖场气氛维护(音乐及人员)

6活动商品折扣规定及活动推广

店铺尚存不足之处

1陈列，高墙及模特更进速度不够。2商品搭配能力提高 3环保及时更进

1货品的补货上货日期更进

2货品的上货金额和调整的因素

3次品的处理方式和上架后的货品维护

4库存滞销品的主推激励方案5调拔的流程

店铺尚存不足之处

1货品的补货上货的速度慢

2商品的维护及次品处理

3加强滞销的主推

4精品靴子质量也有代提高，底版很薄不防滑及断底

1销售管理(业销目标设定 销售激励 销售数据分析 正确判断与处理滞销品 顾客退换货处理)

2店长周报表。及月报表

以上是全部在金峰店学习内容。

精炼车间工作总结篇七

来到霍庄中学实习已有五个月的时间，在此期间我担任了七年二班的副班主任。开始学着如何带班，在这期间我逐渐转换身份，由一名大学生蜕变成了一名合格的副班主任。在工作期间并不都是顺利的，更多的是各种繁琐的事务，但正是在这样的环境中，我静了下来，开始学着陪伴小我不到十岁的孩子们成长。

了解班级的“积极份子”

带一个班级首先要全面地了解他们，但我属于来了就直接上任，心理和物质准备都不够，但我决心尽快攻克这一难题，我向班主任黄老师要了5份班级名单，并对一些“积极分子”进行情况了解，再让班长统计一份座位表，方便我记住他们

的名字。我先找班长、体育委员和学习委员进行谈话，了解班级情况，从他们口中与黄老师口中得到的公共名单就是我们班的积极份子，有作业钉子户陈傲、上课易睡的唐光硕、课上不老实的韩顺宇、学霸刘家瑞、铁三角刘明宇、米岩硕、周旭、大嗓门儿安妮儿以及古灵精怪周馨怡。我先从了解他们入手，抓课余时间或在班里的时候多关注他们，先走进他们，很有意思的是，班里也是他们最先走进我的。

一个班级总会有一些“积极份子”活跃在班级里，他们对班级舆论及班风有着不可忽视的作用，班主任工作其中很重要一点就是全面负责一个班学生的思想，主导人员的风气正了自然班风也就好。

树立规矩意识

凡事预则立不预则废，但有时出现意想不到的状况也要积极应对，用心也。刚刚开始，其他科任老师就跟我说要严格对待学生，不能给他们笑脸。我开始觉得很意外，看着孩子们的一举一动没有觉得有什么特别需要强调的。正赶上班主任黄老师因生病不能来上班，我就从周一开始陪着他们，早自习之前、升旗仪式、课间操、扫除、放学路队只要需要我的时候我就在他们身边，并处理一些事务。孩子们一个个都十分有活力，知道我是他们副班主任也对我很是欢迎。我有些飘飘然，但他们随后的表现就让我凉透了心。觉得自己遇到了一群乖巧听话的孩子，他们对我态度倒是不错，但是由于年纪离得近，我的一些话在他们眼里不管用，但对他们生气也不是我想要的。这样看班级管理太随意肯定是不行的，经过同黄老师交流管理班级的思想，我发现我十分缺乏规矩意识，对此我给自己设定了奋斗目标，说话要一针见血，对于课上表现好、课下不违纪的同学及其小组实行口头表扬并给予加分奖励，期中期末考试结束后进行汇总统计，谁得分最多会有小记事本奖励。经过这样的激励政策，大家有了一个正确的导向，班级事务的处理上我也能逐渐上手，能够做到赏罚分明。

所以，在班级工作中，要把规矩制度摆在首位，俗话说，没有规矩不成方圆。想要孩子成长就不能太随意，也许当时有些小错误不惩罚是对他好了，可从长远看可不是的，平时靠着制度把它们的坏毛病磨掉，这样他们才会长成参天大树。

相处之道，在于真心。

在大多数人眼中对于教师与学生的关系还保持着传统观念，认为教师对于学生就是上下级、管理与被管理的地位，学生必须听从老师的指挥。但是现在是21世纪新课改下的新型教育了，提倡以学生为主体，教师为主导，促进学生的全面发展。我来霍庄中学实习也想把这一理念贯彻落实，所以我看到学生犯一些错误的时候会先看他的出发点是什么，如果只是行为不当那应该给他们改过的机会，相反如果涉及到原则问题我一定会严肃处理。在拔河比赛上，我为孩子们加油，在运动会上我与他们齐声呐喊，在军训场上，我是他们的后备军。无论做了什么事，他们都有我。在这种陪伴之中，我们一起走过了很多，我们早已成为了朋友，真心相对，有他们我才更有动力，关于相处我想我做得很好。

班集体里班主任是领导与组织者，班级凝聚力以及向心力都靠班主任协调，班级体都有共同的目标，朝着一个方向努力，想想就知道这个班不会差。这一路走过来，有过苦与累、生气与懈怠，但也有感谢与理解，更有珍惜与奉献、拼搏与协作。我爱你们，我的七年二班！

精炼车间工作总结篇八

回想自己这两个月所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定、从容的心态。

两个月的实习，对一个缺乏社会经验的大学生而言，从中学到了学校里学不到的知识，在这段时间里，领导同事给了我足够的宽容，支持和帮助，让我感受到了“海纳百川”的胸

襟。

首先得感谢公司给我们提供工作条件和生活环境以及有经验的上级给我们指导，带着我们前进。他们的实战经验让我们终身受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。

从2月11日开始进入公司，不知不觉中，两个月的时间一晃而过，在这段时间里，我学会了好多，无论是专业知识还是社交，现在，还未完成职业角色的转换。其实从一个学生一下子转变成一个职业人，真的有点不习惯。到目前为止，我看上去还是像一个学生，根本就不像是工作的人，包括谈吐举止方面。

刚刚涉足社会，每个人都需要学会适应，不断锻炼自己，熟悉公司的操作模式，在工作中，我接触到了很多以前从未碰到过的人和事。在这段时间里，我明白了自己的不足之处，特别是要加强专业知识的熟练与运用。

为期两个月的实习生活弹指一挥间已经接近了尾声，在这期间我体会到了作为一名鲁泰员工的酸甜苦辣，也让我体会到当一名员工的不容易与肩负的重任。回想起2月11日当天，年轻的我们捧着一颗颗热情、兴奋而充满期盼的心来到鲁泰纺织股份公司，激动不安之情油然而升。一个个沉甸甸的问号，在我脑中盘旋。我不断自问：作为一个实习生，我能做好吗，我能给学生带来一点进步吗？如今，两个月的生活见证了我的成长，为我的实习画上一个完美的感叹号！

回顾实习生活中的点点滴滴，我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些悲苦。那就是对公司的一些工作流程的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。但是通过实习，加深了我对基本知识的理解，丰富了我的实际操作知识，使我对日常工作有了深层次的感性和理性认识。

刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和办公室工作人员的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。发现学习和交流的重要性和必要性。发现一些实习生跟老师像朋友一样相处，老师有什么事都喜欢找他们帮忙，有什么机会也会首先想到他们。并非他们巴结或有后台。而是他们用朋友的态度相处。

另一方面一个人掌握的信息多、技能多，能帮助别人的地方也多，帮助别人多了，别人也愿意帮助你，而你的人脉也广了，掌握的信息也越来越多。这样就形成一个良性循环。要改变一个人的行为首先得改变他的思想，大多数时候你以什么心态对别人，就会得到怎样的回报。深刻的意识到自己再不能处于独处的状态了。独来独往，别人不主动自己也不理会。把自己个在自己自己的小空间了。总担心别人的看法，把别人想的难以接近。开放的态度使人更快更好的成长。

从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我感到了彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。也许自己会看不惯企业之间残酷的竞争无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时侯可能会觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活。而在学校，有同学老师的关心和支持，每只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。在学校时，老师总强调我们要培养自己的自学能力，参加工作后才能深刻体会到老师的良苦用心。无论怎样，自己都要坚持！

在以后的工作过程中，心里上不要有什么额外的想法，不必要的压力，要好好工作，好好学习。先就业，后择业。我现

在要好好锻炼自己。再好好学习，之后相信自己通过努力一定会找个好工作来回报父母及其所有的老师的。别的没有什么奢求的，现在当然是把磨练自己放在第一位。

在学校，我们只走的平路，上不得陡岭，更过不得险滩，以后步入了复杂的社会，作为一名小实习生，在学习的过程中，肯定会有委屈，会有埋怨，无论遇到什么困难，都不能轻言放弃，更不能自甘沉沦，要知道，人生有起伏才有真趣，有波折才有韵味。以后的道路还很长，要加油!fighting!

精炼车间工作总结篇九

- 1、提高自己的导游服务技能，处理好与同事的人际关系，做一个优秀的导游和团队人员。
- 2、透过在旅行社的实习更加具体深切的了解旅行社业的整个工作流程，锻炼自己对所学理论知识的消化应用。
- 3、完成学校统一要求的参与社会实践活动的任务
- 4、透过实习真正好处上接触社会以此来增加生活阅历，更加深入的了解社会，为即将步入社会的自己打下良好的基础旅游业近几年得到了高速的发展，在高速发展的同时也出现了一系列的问题，有问题就有机会，透过对旅x的不断了解，找到创业的机会。
- 5、向旅行社的管理人员多学习一下管理经验。
 - 1。了解旅游地的内外交通、旅游地的环境保护等。
 - 2。了解旅行社的服务规程及管理要领。
 - 3。了解旅行社的性质，经营业务与管理模式。

4. 担任地陪工作的导游人员：

(1) 认真做好旅游者在本站的接送服务；

(3) 热情做好导游讲解工作，用心向旅游者介绍和传播中国文化；

(5) 维护旅游者的人身和财物安全，做好事故防范和安全提示工作。

20xx年暑期实习期中，我十分荣幸的到保定雄县旅行社进行实习工作，期间的工作从前台的服务员到导游中各项不同工作中积累了不少的经验以及收获甚多。

对于这次实习，是我继去年河南省景区实习后的一个长时间的实习工作，我的实习目的在于从实习中考察自己对专业知识所掌握的状况，将知识与实践相结合，在实践中提高自己的整体素质，为日后的工作打下基础。我平常的时候是去销售一下旅游线路，在实习的过程当中不断找到自己的不足，增加自己的带团经验和导游服务技能，提高自己的交流潜力，在真实的工作环境下，认识自我，磨炼意志，锻炼心态，克服实习过程中出现的困难和挫折，真正做到理论与实际相结合。其次是负责前台接待和咨询的工作，在这项工作中我首先是要充分了解我们旅行社推出的线路，如线路的行程如何安排、住宿状况、交通工具、游玩景点和要注意的事项等等。之后慢慢熟练了解业务资料后，参与了公司新线路产品的制作过程。

作为新人，当然帮忙做一些其他琐碎的工作是我们的职责，虽然是这样但是我还是在简单的工作中学到了很多，明白作为一个旅游工作人员不管从事哪方面的工作都要学会细心要有强烈的职责心。实习期中，各项工作中我都接触到很多新鲜事并多中学会了学会摸索客人的心理，对此也总结了一些经验，明白在游客到来时就应做到微笑服务，有针对性

的向游客介绍旅游产品，在服务过程中态度要诚恳要真的设身处地为游客思考，这些工作经验对我毕业后真正踏进社会工作将有着更大的影响和帮忙。

实习工作过程中的收获在旅行社的内部工作，我不仅仅接触了前台服务员的接待工作，也接触了旅行社内部运行工作的状况，在必须程度上对旅游市场运作得到了充分的认识和学习，同时我还曾多次作为导游员带团出游。另外从我对旅行社日常的管理和计调上的观察，有助于对所学过的管理学和人力资源管理学等科目的深入理解，进一步完善了自身的知识体系和提高了自己的管理潜力。对现今这个需要专业技术和全方位潜力人才的市场中认识到了自己需要，取长补短，弥补和进一步学习，对我以后无论在学习上还是生活中都有着极大的帮忙。

（一）接待在接待工作中，对于在和客人交谈旅游线路时的谈话、举止等要适当其分。

因为客人对你的第一印象十分重要，如何在短时间内让客人信任你然后参与你的团队工作是个很好的前提。我认为，第一要务必面带微笑，让客人觉得有一种亲切的感觉；第二是在做介绍线路时要时刻以客人的立场上出发，投其所好；第三是对于外出游玩的介绍上，要及时向客人说明当地的消费状况、风俗状况、注意事项等。更重要的是要时刻站在客人角度上为他们着想，他们才会觉得我们是真的很体谅他们，尽心尽力在为他们服务。

总之，在接待与服务的工作上，不仅仅要掌握好线路的流程而且还要懂得摸索客人的心理等技巧。旅游接待工作在很大程度上就代表了旅行社的形象。由于旅游产品具有很强的综合性，接待的过程就是服务实现的过程，所以，接待工作是一项综合性很强的工作。由于旅游产品是先购买、后消费，为了保证旅行社的产品质量，使客人满意消费者满意，旅行社全部的服务过程要按照规范，标准来实现，只有这样才能

使接待工作能顺利进行。

所以，接待工作具有很强的规范性。旅游活动包含着对文化的了解、对知识的渴求，这在客观上要求接待工作具有较高的文化性，接待工作的主要部分是导游接待服务，导游接待服务不仅仅要帮忙，照顾客人的旅行生活，更重要的是要在讲解的过程中传播文化，所以，接待工作具有较强的文化性。由于接待工作是独立进行的，接待人员和客人是双向交流的。

（二）计调在旅行社中，计调首当其冲成为其中一个形象代表。

1、首先是人性化。

计调人员在讲话和接电话时应客气、礼貌、谦虚、简洁、利索、大方、善解人意、体贴对方，给人亲密无间、春风拂面之感。每个电话、每个确认、每个报价、每个说明都要充满感情，以体现你合作的诚意，表达你作业的信心，显示你准备的实力。

书写信函、公文要规范化，字面要干净利落、清楚漂亮、简明扼要、准确鲜明，以赢得对方的好感，以换取对方的信任与合作。一个优秀的计调人员，必须是这个旅行社多彩“窗口”的展示。

2、然后是条理化。

计调人员必须要细致地阅读对方发来的接待计划。重点是具体时间、人数、用房数、是否单双间、小孩是否占床、用早、政府税如何缴纳。抵达大交通的准确时间和抵达口岸，核查中发现问题及时通知对方，迅速进行更改。此外，还要看看人员中有否少数民族或宗教信徒，饮食上有无特殊要求，以便提前通知餐厅。

如果发现有人在本地过生日的游客，记得要送他一个生日蛋糕以表庆贺。如人数有增减，要及时进行车辆调换。条理化是规范化的核心，是标准化的前奏曲，是程序化的基础。

3、再次是周到化。

“五定”（定房，定票，定车，定导游员，定餐）是计调人员的主要任务。尽管事物繁杂缭乱，但计调人员头脑务必时刻清醒，逐项落实。要做到耐心周到，还要个性注意两个字：第一个字是“快”，答复对方问题不可超过二十四小时，能解决的立刻解决。

必须要争分夺秒，快速行动。第二个字是“准”，即准确无误，一板一眼，说到做到，“不放空炮”，不变化无常。回答对方的询问，要用肯定词语，行还是不行，“行”怎样办，“不行”怎样办。千万不能模棱两可，是似而非。不然很难让客户产生信任，缺乏安全感，或许生意就这样“黄”了。

4、还有就是多样化。

组一个团不容易，往往要做到价格既要低质量又要好，计调人员在其中往往发挥很大作用。因此，计调人员要对地接线路多备几套不同的价格方案，以适应不同游客的需求，同时留下取得合理利润的空间。同客户“讨价还价”是计调人员的家常便饭，有多套方案、多种手段，计调就能在“变数”中求得成功。不能固守“一个打法”，方案要多、要细、要全，你才可“兵来将挡，水来土掩”，纵然千变万化，我有必须之规。

5、最后就是知识化。

计调人员即要具有正常作业的常规手段，还要善于学习，肯于钻研及时掌握不断变化的新动态、新信息，以提高作业水平，肯下工夫学习新的工作方法，不断进行“自我充电”，

以求更高、更快、更准、更强。如要熟练掌握宾馆饭店上下浮动的价位；海陆空价格的调整，航班的变化；本地新景点，新线路的状况，不能靠“听人家说”，也不能只靠电话问，应注重实地考察。只有掌握详细，准确的一手材料，才能沉着应战，对答如流，保证作业迅速流畅。

（三）导游即使单纯的作为导游来讲，工作也是比较辛苦的。

前几周的主要事情就是熟悉旅行社的各条线路和新导游可能会去带的一些一日游旅游团，这样我不仅仅将自己以前的导游知识温习了一遍，还积累了一些经验。在此过程中重点就是去熟悉导游业务知识。背导游词，背到滚瓜烂熟，烂记于心是很重要的，而且还不能像背课文一样死记硬背，还务必要搞笑味性，要拓展知识链，能够将各种相关知识融会贯通。

接下来几周的时间就是自己独立的带一些去西柏坡，天桂山，苍岩山等旅游团。因为去的次数的增多，少了一些新鲜感，重复的工作就会多一些，这就更考验一个导游的耐性和基本功了，我坚持不懈的做了下来且没有叫苦叫累，因此一个月下来得到了领导和同事的一致好评。闲暇时我也会给自己充充电，看一些相关的书籍。当导游带团不是一件容易的事，不仅仅要有熟练的导游知识、丰富搞笑的话题、多样的娱乐项目，还要掌握吃、住、行、游、购、娱整个活动的操作流程。要具备灵活处理突发事件的潜力和良好的心理素质。

精炼车间工作总结篇十

时光如白驹过隙般飞逝，我的40多天的社工实习结束了，收获多多自然是不用说的，但是并不是什么都能真正得说清楚，有些东西，还的确是只可意会不可言传。

其实，当初我说到暑假去阳光社工站实习的时候，的确让不少人觉得有点惊奇，大一，一个专业学习没深入多少的学生，居然像大三学生一样做着实习。

这种惊奇也在所难免，其实，与其说这40天的实习是实习，还不如说是一种对社工这种职业的真实体验，不管是从观察角度，还是做的角度，老师多次说过，人在情境中，我就在这种情境中去感受，这也算是实习，不过是体验式的实习。

香港社工思源在7月14日来访社工站，我也有幸在阳光社工与思源互动中得到了一些新的认识，以上就是我自己认识之后的体会；一个真正社工，关键在于拥有社工心，我觉得用心做和不用心做很不同的。

社工不是老好人，社工是智慧的人；

这是我听到同工嘉超的感想之后我的简略认识，其实老师也曾经说过我们是智慧社工；是的，这也算是我们区别于非社工和社区老大妈的角色，我们不是老好人，我们对待复杂社会情况和很多意外的事情和人的举动时候，我们并不能因为我们是社工，就是要以一种老实，温柔礼貌，苦口婆心，单纯的作风去应对，否则我们不但帮助不了人，还会让自己身陷囹圄。

什么才是专业的社工要做的事情？就是你能看到的他们现在所做的这些；

刚刚来到社工站体验时候，以及过去看多一些其他机构社工所做的事情，总是觉得他们做得不那么有专业味道，也总是希望自己能得到正宗的专业锻炼机会，做的都是专业的工作；其实，我过去的想法是相当不成熟的，只要是和书本说得完全一样的那种专业实习和工作才是我想要的，但是这种纯专业的实习和工作，真的存在吗？在大陆，真的有的吗？几乎是没的，哪怕你哪里实习，你也会做很多感觉没有多少专业味道的东西，哪怕你真的做了社工，在目前，你多少也会觉得很多时候做得没有多少专业味道。

为了找到这种纯专业的活儿来做，那是一种挑剔的，头脑简

单的要求，如果固执地这么想，那么我也许永远无法迈出实践的一步。

但是，书本终究是理论，书本描绘的有些是理想的工作情景，但是在起步中的大陆社工事业，作为拓荒牛的这几代社工人，我们不可能真正从一开始创造出这种理想社工世界，需要我们几代人的努力，才能逐步改善，现在也在不断改善中；因此，现在我们看到社工，他们做的作品中，不管是否有社工味，那都是大陆社工最真实的反映，什么是专业社工的工作，就是这群专业社工所做的工作，在现在，我们能这样去看待我们的理论与现实差距，会进一步推动我们迈出积极地参与实习，实践，少些埋怨和怀疑，而多些积极与开拓。

社工站创立仅仅半年，还属于一个战略推广期，我个人觉得，单凭靠一些小组，团康和个案，很难有效扩大社工站被社区居民认知度，这方面还有待社工站去探索思考。