

最新年底团队的工作总结 团队工作总结(精选8篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

年底团队的工作总结 团队工作总结篇一

本学期，教研组加强了课堂教学常规管理，并配合教导处继续做好教学常规管理的督查评估，使备课、上课、质量检测、作业批改、辅导学生、组织课外活动的各个环节都贴合规范化的教学要求。

1、严格执行教学计划：在开学期为搞好教研活动，各位教师献计献策，制定教研、教学计划。各教师从素质教育的高度上好每一课。

2、“网上教研”活动有声有色：本学期我们根据教导处的教研计划，积极参加网上教研活动。所有授课教师均按学校教研规定，提前两天乃至一个星期准备材料，所有教师课前都能做充分的准备，制作美观的课件，并能熟练操作多媒体设备，教学中抓住重点，突破难点，课堂上关注学生，注重学生的学法指导，能较好地落实知识与本事，过程与方法，价值观与情感教育的三维目标。

3、一学期来教研组检查了教师的备课教案。发现教师的教案不但字迹都工整漂亮，并且都能按要求备足、备好课，还能及时写好教后反思。

4、一学期数学组教师每人都能按按要求的听课，并及时写好听课反思或评课。

5、牢固树立“以人为本”思想，为上好课做准备。数学组的每一位教师都能自觉主动的提前5分钟进堂。有效保证课间的安全，并提高课堂教学效率。

1、本学期我们每位数学教师都是课堂教学的实践者，为真正把教育科研与提高课堂教学结合起来，我们把课堂教学作为有利于学生主动探索的数学学习环境，把学生在获得知识和技能的同时，在情感、态度价值观等方面都能够充分发展作为教学改革的基本指导思想，把数学教学看成是师生之间学生之间交往互动，共同发展的过程，组织了三课活动，在学校领导的带领下，借助岗位练兵这个平台，提升教师的专业素质。紧扣新课程标准，执教教师在规定的时间内撰写教案，说课，自评，提高教师的兴趣，提升教师的专业素质。

实践证明，岗位练兵有利于教师之间的优势互补，从而整体提高备课水平，课前精心备课，撰写教案，实施以后趁记忆犹新，回顾、反思写下自我执教时的切身体会或疏漏，记下学生学习中的闪光点或困惑，是教师最宝贵的第一手资料，教学经验的积累和教训的吸取，对今后改善课堂教学和提高教师的教学水平是十分有用。我们在总结成绩的同时，不断反思教学，以科研促课改，以创新求发展，不断地将公开课上的精华延伸运用于日常教学实践。努力处理好数学教学与现实生活的联系，努力处理好应用意识与解决问题的重要性，重视培养学生应用数学的意识和本事。重视培养学生的探究意识和创新本事。

2、加强教师网络技术培训，切实转变教师的教学方式和学生的学习方式，加强信息技术与课程的整合，进一步提高教师的信息意识和现代化技术的应用水平。成功开展了《教师发展与教学质量讲座》和《教师发展与教学质量》研讨会。

3、小学数学组积极参加学校举办的教师基本功大赛，取得良好的成绩。每位参赛教师都能利用休息时间进取主动的参加比赛，在粉笔字，钢笔字和简笔画中数学组取得优秀的成绩；

部分教师利用自我的业余时间主动撰写教学设计，教学案例。尤其可贵的是罗贤会教师，勤奋钻研，制作的课件声形并茂，实在是技能较高。

20xx年9月，作为教研组的一个计划，真正落实。学区学习小组，重在培养学生数学兴趣和理解本事，让学生热爱数学，乐学数学。在此，充分体验学习的欢乐，享受成功的喜悦！学会思考，学会自学，是我们的目标。经过思维训练，使学生肯学、肯做、敢做、会做。

教育改革，教学研究是教育事业发展的一个永恒的主题。一份耕耘，一份收获。教学工作苦乐相伴。我们将本着“勤学、善思、实干”的准则，一如既往，再接再厉，我们将在今后的教学工作中大胆探索，不断创新，让我们的教研工作更上一层楼。

年底团队的工作总结 团队工作总结篇二

建设方案书

彭迪波13318851730

公司企业文化

愿 望：成为生产经营全国运输系统的知名企业，确保一流的设备，一流的行业经验，一流的售后服务，一流的运营团队。

发展方向：主要制造模块化柔性连板运输系统，烘培行业的成型运输系统，自动进出炉，螺转冷却塔，垂直升降冷却塔，饼干闪动运输系统，装配流水线，智能分拣运输机，皮带运输机，辊筒运输机，式，往复式提升机，包装友垛设备，是集研究，设计，开发制造，销售，安装，维修于一体的专业型工程公司。

核心价值：安全，现代，可靠，稳定。

使命：做珠三角地区的输送设备的龙头企业，带动生产潮流，优化生产工艺，提供生产效率，为客户创造新价值，为员工实现理想，共同创造企业美好的明天。

企业精神：客户所需, 我们所想!

营运销售团队策划

(一) 销售团队建设宗旨：

团队建设的核心是参与。团队的参与特征体现在团队的会议上，团队中每一个成员都能敞开心扉，没有任何顾忌的发表自己的意见，在一种和谐的氛围中，共同研究解决问题的方案。有效销售团队的一个基本特点是创新，应把创新视作销售团队的灵魂。销售团队的创新主要是在思想上创新，行为上创新。使行动成为思想，使思想成为行动，创造出更多的行动型思想。

(二) 销售团队定位与总体目标

销售团队必须有一个一致期望实现的愿景。在团队讨论中，你越努力使整个团队朝共同的方向前进，而不是专挑那些个别成员之间的不同意见，你的团队就越团结，越有活力。在实施愿景中，就会越努力奋斗。

(三) 团队建设规划

1、建立团队文化的四点要素

(1) 成就的认同。

(2) 任务圆满完成时大方的赞美。 (3) 给应得的人真正的升迁机会。 (4) 目标达成时的金钱奖励。

2、建立共同目标观念

(1)每个团队的成员必须相信，当公司获利时，他们也会得利。他们必须相信，当区域的运作顺利时，他们也是赢家。

(2)安排有赢家的善意竞争，但如果达成目标的话，就不要有牺牲者。(3)内部竞争是健康的，不是特别指明某个业务员对抗另一个业务员。(4)鼓励团队中的成员一起努力。要他们彼此帮忙，平衡优缺点。(5)花时间在一起工作确是建立同胞爱的最好方法。(6)销售团队中任何人的杰出表现都要让公司本部知道。

(四) 销售中心组织结构

1、 设立 销售总监 1名 【由彭担任】

3、 财务结算，统一由行政财务部负责。

4、 营销计划书、广告作品及相关推广方案，报开发公司审批。

5、 销售总监定期与客户沟通联系

(五) 责岗位职责：

1、 销售总监：

总体负责项目的营销推广，撰写营销计划书。

负责与客户技术沟通。保证各项计划的顺利实施。负责各期营销方案的审阅并报公司批准实施 负责有关销售部各项工作的指导与监督工作 负责销售合同的签订、保管工作 建立执行各项规章制度管理制度。总结销售技巧，培训销售人员。

总结分析项目销售情况，提交销售任务计划书。主持召开销

售会议。

1 • 负责传达公司各期整体工作与重大决策。 2、技术支持

3、文秘【可以由行政人员兼任】

(4) 同销售代表及时沟通，整理每日销售控制表。(5) 提交销售业绩汇总，及销售人员业绩表。

4、销售工程师和电话销售工程师

1) 协助主管收集和分析所涉领域整体市场信息数据，为销售决策提供参考意见。

2) 根据市场发展和公司战略规划，制定客户开发计划并落实执行。

客户信用进行鉴别。

4) 联系潜在客户，争取合作机会。

5) 合同条款的拟定、谈判、签约 接收订单，将项目资料交付技术部。

客户催款。

核查，及时反馈并处理客户投诉意见。

8) 完成执行主管交办的其他工作任.

3, 电话营销。

1、负责搜集新客户的资料并进行沟通，开发新客户；

3、维护老客户的业务，挖掘客户的最大潜力；

4、定期与合作客户进行沟通，建立良好的长期合作关系

(六) 团队建设

团队的建设对于销售提供最基础的保障。团队名称：广州华瀚自动化设备有限公司一销售中心 部门职责：主要负责各项目的管理、策划、执行，还负责销售之间的沟通、销售与技术部之间的沟通，电话人员与销售与技术部的沟通、技术人员内部沟通。

年底团队的工作总结 团队工作总结篇三

我队自今年七月份成立以来，在公司各级领导的大力支持和协助下，从无到有，由弱逐渐步入正轨，各项工作有序开展。全年我们积极响应公司号召，认真贯彻落实上级一系列指示精神，坚持“安全第一、预防为主”的安全生产方针，牢固树立“以人为本、安全为首”的管理理念，紧紧围绕公司全年工作总体安排，强化人本管理，加大教育培训力度，提高职工素质，以强化和提升素质为基点，狠抓现场管理，落实安全生产责任制，积极促进质量标准化常态奖惩机制，为加强安全管理体系和制度建设，实现2012年全年工作任务奠定坚实基础。

煤矿发展安全是前提，作为井下工作者，我们深知安全的重要性，而“人本安全”是安全生产最为关键的一个环节，所以我们在积极组织大家认真学习党和国家在安全方面的一系列方针、政策、指令、法规；学习公司、矿安全一号文件精神的同时，坚持职工岗位培训。特别是通过对《煤矿安全规程》、《煤矿安全生产重要文件汇编》、《“手指口述”安全确认法汇编》、《“三违”管理办法和分类细则》《安全生产应知应会》等一系列资料的学习，通过“自保、互保、联保”等安全管理办法的贯彻落实，使我队广大职工的安全意识明显提高。

此外，我们重点加大对工作现场安全的动态管理，对移动救生舱和避难硐室的各项安全设施的使用和正确操作做了严格的规范，对与日常的维护，我们制定了切实可行的《xxxxxxxxx实施细则》《xxxxxxxxx岗位实施细则》，细则从岗位的交接班、班中巡检、各系统维护标准、班中汇报、紧急情况汇报、文明生产标准都做了明确的规范，使得岗位工作实现了真正的标准化，通过集中学习贯彻，和队干部的现场指导考核，使得避难硐室和移动救生舱各项管理工作得到了明显的进步，为公司安全救护设施的良性运作做出了积极的努力，全年“三违”率逐月递减，全年未发生一起轻伤及以上事故，未发生误操作事故，顺利完成全年安全保障任务。

自机构建立以来，我队根据公司总体要求，在相关部门的配合帮助下，及时制定了《内部综合管理制度》、《岗位责任制》、《安全生产责任制》、《岗位操作规程》，为工作的开展制定了可靠的管理依据。随着人员的配备到位，我们把规章制度的贯彻学习作为一项重要的工作来抓，使职工牢固的树立岗位安全意识，强化了集体观念。

二氧化碳瓶进行了及时的充装和加压，确保了各大系统的可靠运行。为提升整洁度，我们对避灾硐室和移动救生舱内外各类设备、设施以及管路进行全面刷漆，对电缆等进行了擦洗，使得各场所面貌焕然一新，得到了验收参观团的良好评价，也为我们日后的精细化管理积蓄了丰厚经验。

队伍建设是关系着一个团队的凝聚力、战斗力的一项根本工作，在队伍组建以来，我们把提升队伍凝聚力、战斗力作为一项长期的重点工作来抓，首先以公司开展的安全资格班组长任免办法实施活动为契机，切实做好班组长的任免工作，通过民主选举产生班组长适合人选，把理论认知强、实践操作精的员工向上级分管部门推介考核，为队组的建设奠定了基础。

在日常的工作中加强与各班组的沟通和协调，每月召开一次

班组长例会和职工谈心会，通过这些活动增进了队干部与职工思想与情感的交流，提升了队组的凝聚力；通过对“白国周班组管理法”的学习和引鉴，在日常工作中努力践行“三勤、三细、三必谈、三提高”的工作方法和管理模式，使岗位工作逐步实现规范化，标准化和精细化；通过加大对现场操作的指导力度，特别是针对井下避灾设施的系统操作指导，倡导职工举一反三，自主摸索，使职工实际操作能力得到了明显的提升，通过我们的共同努力，逐步强化了队伍的整体战斗力。

总结不足

（一）工作不够全面，顾此失彼，在统筹兼顾上有待进一步提高和完善；

（三）管理人员的协调管理还需要逐步提高，职工主要以年轻人为主，缺乏安全生产经验，实际操作能力还有待在实践中逐步锻炼和成长起来。

规划未来

1、逐步健全完善安全生产责任制，严格安全生产责任制的落实。要随着管理机构和岗位人员的逐步健全，及时建立和完善安全生产责任制，并认真严格安全生产责任制的落实。

2、强化业务教育培训，提高管理人员和队伍素质。必须大力提高安全管理人员的管理水平和职工的正规操作能力，积极采取单位自我培训、上级培训机构培训、实践培训等多种方式相结合的培训方式，力争在全年培养出一支能承担矿井各类安装维修任务的管理人员和职工队伍。

年底团队的工作总结 团队工作总结篇四

孔子云：逝者如斯夫，猛然间意识到日子的匆匆。在七彩艺

校一年的工作中，在孩子们花一样的笑脸下，在家长们真切的目光里，我真正体会到作为舞蹈老师的乐趣以及责任。回顾这一年来的工作，既紧张，又新奇，收获也很多。

“学高为师，身正为范。”在教学中，我用心备课，认真上课。不管自己有多累，只要看到孩子们天真热情的笑脸，就立刻精神饱满了起来，她们一声声甜美可爱的“王老师！”立刻驱走我一天的疲劳。握着他们莲藕般柔嫩的胳膊，小腿，我不厌其烦地为她们一次次弯下腰纠正动作，因为我在想：她们中的她？还是她？在不久的将来会成长为一株株绽放在舞台上亭亭玉立的莲花。

我注重舞蹈教学的科学性，注重运动量，动作幅度和舞蹈编排符合不同年龄孩子的心理，生理特点。有人说老师干的是良心活儿，不错，做老师不需要本领超群，却需要极其精细的态度，就像辛勤的花匠。不断重复的舞蹈基本功是枯燥，缺乏趣味的，在教学中我注重教学环节的编排，用活泼节奏感强的音乐，和自己规范一丝不苟的示范动作，带领孩子们共同走进美的殿堂。每一个孩子点点滴滴的进步我都看在眼里，我会欣喜地告诉她：你真棒！当他们为了一个动作做得丑而急得大哭时，我会亲手抹去他（她）脸颊的泪珠，鼓励他（她）：你能行！喜欢他们休息时围在我身边叽叽喳喳说个不停，喜欢看他们用小手抹去额头汗珠时红扑扑的小脸，喜欢他们用小黑手捏着一颗颗五颜六色的糖果伸向我嘴巴时的目光。走起路来一阵风，仿佛踩了风火轮的我，在教学中却像变了一个人。教授孩子们新舞蹈时，不能操之过急，一定要循序渐进地讲解清楚动作的要求、规格和要领，制定有效的练习步骤。按照由简至繁的教学原则，首先让学生熟悉音乐节奏，随后是动作练习，最后才是情绪表达。在动作练习中，将组合动作分解成单一动作，难度较大的单一动作还分解成局部动作。每学期结束时，不论我的“大徒弟们”还是启蒙班的“小豆豆”，每人都能在学校，幼儿园的联欢会上好好“秀”一把，“成就感”才是孩子们继续学好舞蹈的最大动力。

创新是超越的关键，我所教授的每个班，每一年孩子们基本功会有突飞猛进的进步，都会学习新的舞蹈一分耕耘一分收获，我的工作得到了七彩艺校领导们和家长的肯定，孩子们也硕果累累□20xx年是丰收的一年，在第七届七彩之星的比赛中，我带领孩子们编排的节奏鲜明，动作夸张可爱的《小狗汪汪》获得大家一致好评获一等奖，《荷花童子》也获得了三等奖。积极参加学校的各项活动，老师基本功大赛中，利用课余时间排练爵士舞，丰富了老师们的舞种。在靳老师、任校长的指导下，公开课也顺利的进行，获得家长的好评，孩子也更加有学习的动力了。

我爱孩子们，我爱舞蹈事业，在孩子们的成长中，在孩子们的汗水与泪水中我看到了童年时的自己，我会用百分百的努力投入我的舞蹈教学工作，借用米卢先生的一句话：态度决定一切！谢谢七彩这个大家庭提供的教育平台，谢谢各位领导的悉心栽培□20xx年我会更加努力，来面对我的孩子们和家长们。

年底团队的工作总结 团队工作总结篇五

转眼20__年一年已经结束，为了更好的开展一年的工作，我就一年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把一年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

1、销售指标的完成情况

一年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，__市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%；低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点；中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点；高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

一年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模最大的__购物广场，所上产品为52°系列的全部产品；2家酒店是分别是__大酒店和__大酒店，其中__大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，__大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“__酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20__年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

尽管在一年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在一年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销售任务的完成，并向350万元奋斗。

1、努力学习，提高业务水准

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

2、进一步拓展销售渠道

__市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。一年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，一年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与经销商密切配合，做好销售工作

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多的批评指正、指导和支持。

年底团队的工作总结 团队工作总结篇六

1、加强辅导员的队伍建设。我乡少先队组织将始终不渝地抓好辅导员的配备、选拔、培训工作，落实辅导员的有关政策，为辅导员的的学习、工作、创造良好的环境和条件。定期召开辅导员会议，组织学习《少先队辅导纲要细则（试行）》，提高辅导员的少先队工作水平。本学期，根据上级工作安排，9月份，我乡选派骨干辅导员参加了团市委组织的为期3天的辅导员培训，培训结束后，又及时的将本次培训的精神和收获传到达各校辅导员，为快速的提高辅导员的业务本事起到了奠基的作用。

2、加强队组织建设。做好队前的队知识教育工作，组织好新队员的入队宣誓活动。本学期，各校充分利用10月13日建队

日这一契机，做好了新队员的入队工作。

3、加强对大队干部的培训和管理，继续做好学校各中队组织建设的指导，做好各中队辅导员的培训，培养优秀中队干部。建立起了一支高效、团结、组织有序的工作团队。

为了进一步加强德育工作管理，贯彻落实《若干意见》精神，坚持以爱国主义教育为主线，以抚宁县中小学生十要十不准、“八荣八耻”教育为基础，以各种德育教育活动为载体，重点提高学生的思想道德水准。

1、中小学生求知欲旺、可塑性大、模仿性强、是构成良好行为和品德的最佳时期，我们注重狠抓养成教育、及时纠正队员不规范言行。对新生一入学，我乡就要求各校教育学生从升旗仪式的排队、行礼做起，教他们做到升旗时行队礼或注目礼等，有计划、有步骤地对他们进行常规训练。

2、强化学生的自主管理，增强教育的实效性。

(1) 实行班、队干部择优聘任、任期制。同时各校每学期对团队员进行两次培训，提出管理的具体要求，提高他们的管理本事。

(2) 充分发挥班、队干部管理育人的作用，张扬他们的个性，施展他们的才华。我乡以养成教育为重点，强化队干部的值周工作，强化自主意识，做到按学校月初德育工作的系统安排，平时严格检测，坚持日小结、周评比、月总结、有量化。使学生在自主管理、自我评价、自主发现、自我约束过程中养成自觉习惯，构成了良好的道德品质。

3、组织和引导学生多次参加劳动实践活动。

(1) 定期清理学校周边环境。

(2) 指导学生植树、种花、种草及花草树木的管理等劳动。经过实践使学生掌握简单的劳动技能，养成热爱劳动的习惯，磨练意志品质，提高以辛勤劳动为荣，以好逸恶劳为耻的认识，把做人的道理逐渐内化为良好的行为习惯。

我乡团队工作继续按照教育局团县委的工作部署，结合本乡实际，异常是结合本学期开展“弘扬和培育民族精神”、“红领中心向党感激你的爱”、“平安活动”等活动，以重大节日、纪念活动为契机，根据学生的实际情景开展了各种形式多样、资料丰富的团队活动。

1、开学初，组织学生开展了以“开学第一课—我的梦·中国梦”为主题的教育活动，让学生收看《开学第一课》主题晚会，并经过组织主题班会、升国旗、开学典礼等活动，让学生畅谈我的梦。中国梦，对学生进行梦想信念教育和爱国主义教育。引导学生将个人梦想与祖国的发展紧密联系起来，立志为中华伟大复兴发奋读书，贡献力量。

2、结合节日、纪念日，开展主题教育活动。

全乡各中小学都能充分利用重要节日和纪念日（中秋节、“九一八”纪念日、公民道德宣传日等）这一载体，丰富了“中小学弘扬和培育民族精神月”的活动内涵。各校结合学校实际，经过主题升旗仪式、主题班（团）队会、爱国主义教育讲座、观看影片、主题演讲、歌咏比赛等多种形式开展了活动。9月7日——10日，学生们经过贺卡送祝福、为教师做一件事、主题班队会等形式庆祝教师节；中心校于9月8日举行了庆祝教师节表彰大会，全乡掀起了尊师重教的热潮。大所庄小学、曹东庄小学举行了“我的祖国”诗歌朗诵比赛，激发学生的爱国热情。在9月20日“公民道德宣传日”到来之际，结合《公民道德实施纲要》要求，全乡各校纷纷学习《中小学学生守则》和《中小学生学习日常行为规范》、《抚宁县中小学生学习十要十不准》及校规校纪教育，切实加强和改善了中小学生学习行为规范养成教育的方法、途径，从而提

高了本次活动的实效性。

为培养中小小学生良好的道德行为习惯和学习习惯，提高中小小学生的综合素质，做礼貌守纪的中小小学生，我们把中小小学生行为习惯养成教育与培育爱国情感和民族责任感紧密结合起来。对中小小学生在做人习惯、做事习惯、学习习惯等方面提出了详细、贴近学生实际的要求。各中小小学校能充分发挥学校主渠道、主课堂、主阵地作用，经过板报、专栏、广播以及主题班会、队会、礼貌班级评比等形式，开展丰富多彩的主题教育活动中，使养成教育逐步内化为学生的自觉行为，帮忙学生提高分辨是非善恶、道德选择与行为评价的本事，争做礼貌守纪的中小小学生。各中小小学校都将开学第一周定为养成教育训练周，以此为起点，引导、督促学生建立遵规守纪意识，告别不礼貌行为，争做礼貌学生。

5、开展“红领巾向党——感受你的爱”主题活动

(1) 召开主题中队会

各校中队举办——“红领巾向党——感受你的爱”主题队会。采用讲故事、演小品、说快板、诗朗诵、歌表演、竞答，重温入队誓词、合唱队歌、讲述彭秀英奶奶的感人事迹、学习雷锋锋精神、找出身边学习榜样、朗诵赞颂党的诗词、制定红领巾爱心小计划等形式，表达了对党的崇高敬仰和深深爱戴。队会运用各种时代感强，少年儿童喜欢的形式，使时代先锋人物和身边优秀党员形象走进少先队员内心，使少先队员理解党对少年儿童的真心关爱。小队员们经过活动认识到：无论在平凡岗位还是在危险时刻，优秀党员都能挺身而出，帮忙别人。

(2) 各校纷纷举行了新队员入队仪式

活动中，各校大队部精心策划了新队员入队、学习新队章、宣誓、规范队礼仪、佩戴红领巾等各项目。活动的开展，使

各校师生度过了一个欢乐而有意义的中国少年先锋队的建队日。

(3) 围绕这一主题，各校举办“手抄报展览”。学生动手找党员中先锋模范人物或英雄人物故事，在新制作的过程中，深切感受.....的伟大。

经过这一系列活动的开展，增强了学区少先队员热爱祖国、热爱.....的朴素情感。充分展示了少先队员积极向上的良好风貌，培养了队员爱祖国、爱党、爱学校的无限热爱之情，使少先队员们在活动中找到自我的不足和努力方向。经过本次活动，少先队员的道德素质有了相应的提升，也为学校的德育建设奠定了良好的基础。

6、开展法制宣传和安全教育活动。

经过国旗下讲话、班会课、中队活动和邀请法制副校长为队员作法制、安全教育专题报告，开展法制宣传活动及举行安全知识竞赛等形式，强化队员的法制观念、安全教育观念，使队员们学法、知法、懂法、守法、用法。

做好学校工作的宣传工作，及时将各校的工作、活动信息上报给县教育局办公室、团县委等单位。学校宣传报道在抚宁教育网上发稿多次，经过宣传报道，我乡的工作在社会产生了良好的影响。

“红领巾广播站”和“学校广播站”是对学生进行思想道德教育的有效途径。为充分发挥它们的宣传作用，丰富学生的课余生活，全面提高学生的素质，建立健康活泼的学校文化氛围，本学期要求各校继续办好“红领巾广播站”和“学校广播站”。并设立好各校自我的栏目，如有的学校设立了“优秀作文选播”、“生活小百科”、“学校新闻”、“专题讲座”、“红领巾专栏”、“光荣榜”、“智力竞猜”等栏目。每周定时播送，效果很好。

(1) 各学校大队部完善红领巾礼仪岗，成立礼仪班，每一天大队干部在校门前值勤，做到定岗、定人、定时。要求行标准化的队礼，为全校的少先队员做好榜样。

(2) 强化升旗仪式对学生进行爱国主义教育。继续利用班级轮流升旗的形式让大多数团员、队员受到教育和锻炼。

上述是我乡一年来所做的工作，今后我们将以“十八大”精神为指针，一步一个脚印地走下去，在创新中求实，在求实中创新，一如既往的踏实工作，奋发进取、齐心协力，用我们青春的热情，迎接明天新的挑战！

年底团队的工作总结 团队工作总结篇七

的确，时间过得很快，回想当时忐忑的参加面试，忐忑的听着舒仪姐告诉我面试的结果，然后，结束了我忐忑的心情，团队各成员工作总结及工作展望。一个学期，从一开始的培训，再到后来独立写稿，可以说，新传网让我拥有了许多回忆，或许心酸，或许快乐。但无论如何，一个学期过去了，是时候停下脚步，回头看看在新传网所走的路。

上学期，我主要担任的是文字记者的工作，一共完成并发表了10篇稿件。其中，亚运专题5篇，分别是：羊城交通电台面试消息稿、亚运新主播(李鑫)专访以及亚残开幕式演员、志愿者专访稿。另外三篇是我院篮球赛消息稿，而最后的两篇则分别是三院迎新晚会和“荷赛奖”得主费茂华体育摄影讲座消息稿。

首先是心态上的转变。还记得第一次采访，有点紧张，记下采访对象的回答时手还有些颤抖，幸好采访的对象是我高中的同学，才避免出现困境。不过那一次，应该算是一种尝试，一种突破吧。之后，就变得更加成熟了。对待采访工作，我更加的淡定、从容，也在一次次的工作经验的积累之后，多了些许自信。所以，从心态上来说，面对采访，从紧张，到

平静，再到自信，最后，欣喜的发现，我喜欢上了采访。喜欢上了认识更多的人，了解更多的人，倾听他们的故事，说出他们的心声。对我来说，那是一种享受，一种幸福。

其次，是写作能力的进步。这里的写作能力，不仅仅是指写新闻稿的能力，还有采访、构思、快速成稿的能力。无论是篮球赛还是其他会议的报道，我都尽力在一定时间内找到足够多的素材，及时构思，筛选素材，迅速完成稿件。虽然并没有发表太多作品，但我非常珍惜新传网为我提供的每一次机会，也在全力以赴的同时收获了很多。

最后我想说的，是上学期在新传网和大家相处的感受。在跟各位团员相处的一个学期里，我被大家的人格魅力所吸引着。善良、体贴、考虑周到、平易近人、认真负责，都让我为之触动。认识你们真好！

我想，在这个全新的学期当中，我会勇敢的迎接一个个全新的挑战，出色的完成每一个工作，带着日渐成熟的心态，不断提升的能力，还有，你们的鼓励！新传网，加油！

年底团队的工作总结 团队工作总结篇八

您好！

20xx年6月底，进入公司以来，我不断学习最新的产品知识和公司新的营销理念，从各个方面熟悉工作流程和提高管理水平。自我担任剑南春主管以来，从团队建设和市场支持等方面，公司各部门都倾注了大量的心血，我深表感谢，感激之余，我想的更多的是如何把我的工作做好。

总结得失：剑南春市场较混乱，影响了市场的销量。此次公司与厂家的协商，出台的新政策对市场的净化起到了举足轻重的作用，对我们今后的工作很有帮助。但是，剑南春市场中个别客户仍有串货现象，这就提醒我们要时刻关注和管理

维护好xx市场的客户，精耕细作打好xx市场的基础，为20xx年的珍藏剑的市场拓展做好准备。

我时常这样要求自己，工作要脚踏实地，一步一个脚印。在实际工作中我也是这样做的，老城区市场是我的老根据地，在工作前期管理和维护老客户，重新建立良好的合作关系，扎稳脚跟稳步发展，从而将这种精神扩展到整个xx市场，充分发挥传统的优良作风和扎实业务基础，在管理岗位更上一层楼。同时，在开发新客户的同时，我也学会了结识新客户，不忘老客户，定期维护客情。

总结得失：由于市区各个区域的客户情况不同，所以，市场情况也有所变化，在市场的实际操作过程中，未免过于焦急和考虑不周。所以，在以后的工作中，多想多做在实践中总结经验，让我的工作更加细致化和周到化，是客户更加满意和认可xx的服务。

剑南春团队是在原有名酒组的基础上单独划分，每个业务员的基础都很好，工作也很踏实，使我信心百倍。前期工作中，我随业务员一块了解各个区域的市场情况，逐步熟悉客户情况。在中秋节的订货会期间，剑南春也推出了相应的市场活动，市场客户反应积极踊跃，销量大增□xx整体市场客户反映良好。这些成果与每一个业务员的相互配合是分不开的，充分体现了团队的力量。也因此，我深感团队建设的重要性和团队的强大力量，因此我要以身作则，立身于团队中，并为团队的发展壮大贡献自己的热情和力量。

总结得失：工作前期，对团队人员情况不太熟悉，管理工作经验不长，所以在实际的管理中，时常出现了焦虑的情绪，有时候对同事造成了不太好的感觉，有可能会影响到当天的工作。事后，我深感自责，并及时向同事道歉，并得到谅解，时刻提醒自己杜绝情绪化的管理工作。更深的领导的科学指导，市场情况逐渐好转，在团队建设和营销策略方面都有了很深的发展和提高。所以，我深信团队的重要性和优秀团队

管理的重要性。

通过对20xx年的工作总结，我深感自己很多地方需要学习和提高。跟随公司各层领导的步伐，虚心听取领导意见及建议，主动学习公司的新产品和新知识，积极参加工作组织的各项培训，逐步提高自己的产品知识和营销技巧。热心帮助同事，诚心结交客户，与同事和睦相处，与客户实时沟通交流，建立一个和谐共荣的销售环境。

展望20xx年我希望在以下几个方面有更大的发展：

1. 剑南春产品的品牌战略推陈出新，在xx市场宣传和扩大方面更上一层楼，为珍藏剑的市场发展奠定坚实的基础。
2. 剑南春的团队建设，建立一支优秀的营销团队，提高团队的整体素养和营销水平，打造一支白酒行业名酒的销售劲旅。
3. 自我提高，与时俱进，与公司共命运。每天不断的学习，获取最新的信息和知识，提高自己的业务水平和管理水平。居安思危，时刻关注公司的利益和发展，与公司同命运共呼吸，把自己当做公司的主人翁，甘愿为公司的发展壮大奉献自己的激情和活力。

总结20xx年，展望20xx年。希望公司的业务不断发展壮大，品牌不断增加，产品销量纪录不断刷新，市场地位和影响力逐渐壮大。领导和同事们和睦相处，工作业绩更上一层楼。

期待美好的20xx年，我愿与公司同发展，共成长。