

医学生实践工作内容总结 教研活动工作总结报告(优质8篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

医学生实践工作内容总结 教研活动工作总结报告篇一

为了加强理论学习，进一步深化教育观念转变为教育行为，加强教师队伍建设，参加学校的说课比赛、教学论文评选、读书活动、办学理念、一训三风征选等活动，以教研活动促进教师专业化成长，培养学习型、研究型教师，幼儿园开展了青年教师献课活动，家长开放活动，全面提升幼儿园的保教工作质量。

二、教研工作成效

(一)加强理论学习

本期引领教研组用三次教研活动的的时间，系统地学习了《幼儿教育学》中创造游戏部分的资料，理解了创造游戏的特点、教育作用以及指导方法。

(二)抓好常规工作

1、每位教师认真设计活动方案、认真组织幼儿一日生活活动。

2、每周认真开展星期五13：10开展教研活动；

各班每周更换家园窗，每星期一八点以前上墙。

3、每月环境创设检查一次：创设有特色幼儿教育环境，本期探讨了怎样创设科学、合理、美化幼儿园环境的方法，并制定出环境创设的评选标准，由教研组长牵头组织各班班长进行检查评比。

4、全园教师献课活动17节；

外出观摩学习13人次，参加校级说课比赛1次。

5、本期按照学校的新规定，每周教研组长和五年教龄以下的教师每周听两节教学活动，其他教师每周务必听一节教学活动，并且每周五在郭逊老师那里登记在园长处签字盖章。

6、每周、每位教师撰写200字的教学反思，每月撰写500字的教学反思。

7、节日活动：开展了我爱祖国和喜迎新年的庆祝活动。

(三)家园互动

1、今年在小班搞试点：为家长开放班级博客，深得家长的好评。

2、为家长带给教学观摩活动16节，让家长了解幼儿园的教学状况。

3、新年到来之际，家长和孩子们一齐做亲子游戏，观看孩子们的文艺表演，让孩子们过了一个快乐的新年幼儿园教研活动总结幼儿园教研活动总结。

医学生实践工作内容总结 教研活动工作总结报告篇二

首先我感受到的便是赚钱的辛苦。我在药品包装处做了整整

三天，虽然师傅给我安排的是包装处流水线上最轻松的活，三天下来，我还是累的半死，可想而知，其他岗位上的阿姨们一定更辛苦。我只做三天，他们一干就是好几年，而他们也属于工薪阶层罢了。俗话说，金钱不是万能的，而没有金钱是万万不能的。正因为如此，这世界上的人才会不顾辛苦的去赚钱。我想到自己，如今，我还是一个学生，没有经济来源，所有的生活费用都是从父母那里得来的，一直以来，我虽没有像富二代们那样奢侈、浪费，却也从没有在花钱上让自己为难过，我只知花钱的痛快，却不知赚钱的辛苦，现在，既知赚钱之辛苦，以后，便要学会合理消费，虽不至于处处克扣自己，但至少没有必要的东西大可不必再浪费，节约下来的也就相当于我赚的。

虽说我看到在包装处的阿姨们赚钱辛苦，但有一句话说的也是不无道理的：世界上最赚钱的东西不是你的力气，而是你的智慧。没错，智慧是一笔无形而又巨大的财富，它远比人的力气要值钱的多，通俗的说，如果你知识储备足够多，也就不发愁赚钱了。小时候父母总会教育我们，一定要好好学习，吃得苦中苦，方为人上人，如果现在不努力，以后就只能干体力活，辛苦还赚不到钱。我这么说，并没有贬低那些靠自己力气而赚钱的人们，只是以此来告诫自己，知识就是财富，现在有这么好的学习条件，一定要抓紧学校，不能虚度光阴，上了十多年的学，只要用心，只要努力，足够让自己成为一个优秀的人！

然而，光有知识只能是一个优秀的毕业生，要想成为一个优秀的人，还需要丰富的社会经验。这就要靠我们平时在课余生活中，多参加一些志愿者的活动，多走入社会，进行社会实践，在一些实践中积累经验了。一切认识都来源于实践，实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践还可为以后找工作打基础。

其次，诚信也是与人交往中必不可少的，诚信，其实是人与人交往的核心。诚，不光是诚实，还需要忠心。忠心耿耿的人，往往能收获更长的友谊与信赖。而相互信赖又是彼此合作的基础，有了信赖就不能疑神疑鬼，就敢于放手与授权。做个真真实实的人，做个堂堂正正的人，做个让别人放心的人。诚信至关重要！还有就是要学会赞美别人，俗话说：善赞美能博得人心、赞美是免费的午餐。赞美首先自己要敢于放下架子，不愿意赞美，往往就是自己的心底认为，自己强于对方，说些虚伪的话有什么意义，这就是过高地评价了自己。越是能力超群的人，往往越是很“小意”。他们往往这样做，更能收买人心。不要认为这个世界就你行，其实社会上行的人多如蚂蚁，你不干了还有人抢着干。这就需要自己正确的认识自己，一个人个人能力再强，脱离了团队与社会，其实是一文不值。其次，要有敢于说出赞美的勇气。很多人，心里暗暗地佩服对方，却不好意思说不出来，有的久而久之这种佩服便演变成了嫉妒，甚至会产生不好的影响。还有最重要的一点便是忍让。古人说：小不忍则乱大谋。由此可见，忍在关键时刻有多么重要。往往，能忍的人，都能成就大业。忍一时之气，可以营造和谐的氛围。让别人和谐，别人就会得意忘形，那么最终得到实惠的是你自己。最后，害人之心不可有，防人之心也不可无。我们在对别人真诚，宽容的同时，也不得多留个心眼，这并非是指不信任，而是在信任他人的同时，保护好自己。

医学生实践工作内容总结 教研活动工作总结报告篇三

我第一次参加本公司年会，并被公司领导委以重任，不胜惶恐。在年会的前几天就和会议接待组的同事进行商议，大家的热情非常高涨，都表示等到年会那天一定提前到，把工作做好。

我们会议接待组人员根据会议流程时间11号早7：40准时到公司集合，每个人都顶着严寒早早来到公司总部，都没有一人

迟到保证了能在8：30能赶到会场。

一、会议报到前准备工作

我们会议接待组人员到达会议室时便开始准备好会议所需用具，签到人员及接待人员按照安排准时到位，进行签到及接待来宾工作。同时与各个相关部门协调好会议细节问题如：会议用座位牌、水牌、会议室鲜花摆放、就餐时间餐厅的情况。

二、会议期间的工作

在会场周围均匀站开维持会议期间的正常次序，颁奖典礼时的礼仪安排，会议期间茶水物品的添加及突发事件的处理等。

三、会议结束后清洁问题

早会结束及午会结束后整理会议室卫生始终保持整洁、干净和安静的环境。

四、就餐

按照会议流程规定，午餐时间会议接待组人员提前来的到餐厅安排好嘉宾席水牌，顺序引导嘉宾步入餐厅准时有餐。

晚餐时会议接待组人员提前安排学生列队站好，接待人员各就各位引导嘉宾入场，准备奖券分发各每个就餐人员。席间会议接待组成员不顾自己就餐问题身兼数职负责酒水的添加、抽奖环节的颁奖开奖、服务员工作等等。

五、晚会

会议接待组成员我、小周中午时分提前来到晚会现场布置协调晚会所需气球的捆扎安放。

晚餐结束时会议接待组成员提前来到晚会现场安排晚会所需用品如：矿泉水零食的分发工作，引导嘉宾签名入场。安排学生顺序入座及处理突发事件。

六、晚会结束

晚会结束时，会议接待组人员根据会议流程安排规定，组织学生清理晚会现场卫生，安排人员顺序安全的离席，组织人员安排车辆送参会人员离开。

公司年会顺利圆满结束了，尽管办的称不上是尽善尽美但我们全体会议接待组人员身兼数职已经尽最大可能性服务好来宾希望让年会以完美的姿态展现给大家。

来到公司工作虽然短短几个月的时间，但公司的企业文化和企业魅力深深的感染着我，同时有各位领导及热心的同事们的支持与帮助不管是在年会的参与过程中，还是在日后的工作中我都有了一定的进步和奋斗的目标，虽然在一些方面还存在着不足。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，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司做出更大更多的贡献！

医学生实践工作内容总结 教研活动工作总结报告篇四

本次活动从20____年11月18日到20____年11月20日，共3天活动时间，总销售额12734元，另3271元为与活动价格不衔接的其外部分，总体环比增长率37.54%的自然增长，实际增长率也达能了28%，超过了活动前20%预计增长目标。活动时间紧紧扣住了圣诞节，这次活动是为圣诞节预热的初步目的已达到预期效果。

本期活动学期宣传费用□dm快讯与户外幕布及锣鼓队总计费用约1万元左右，宣传费用销售占比1%。

从礼品发放情况来看，单比消费额有所提升，但消费额集中。礼品发放数量比实际估计数量减少30%。

在3日活动内2层应季带返季这种新型营销模式给消费者带来一些新意，尤其是买一送一加赠礼品，不但给我们的活动进行了口口相传的效果，同时也让消费者感受到了真正的实惠。

一、从以上情况来看

1. 媒体选择：

本次活动我们没有选择媒体，这是一种引客缺失。如果这次我们造势媒体的话，那么营业指标至少会上升1736%，从媒体这块，我们忽视了它的宣传范围，从而导致了策略的狭隘性和目标群体偏离性。我们主打是时尚休闲口号，目标定位在时尚女性和年轻群体，在放弃媒体的同时也放弃了争取较高知名度的契机，也无法用一般营销策略来弥补目标和群体共性缺失。

2. 缺乏计划性：

促销活动是在时间的迫使下组织实施的，虽然具备了一定市场基础，在单个活动或企业总体发展方向及年度规划上存在较大偏差，单次活动对企业品牌积累上轻则无力可施，重则影响商场长远发展步伐。如本次活动在奖品上贴近了百姓需求，使商场在凝客方面有了号召力与聚集力。

3. 活动执行力差：

一项活动，无论大小“策占三划占七”可见活动实施重要性，即使再好的策略，没有人去实施，他还是等于零。员工对活

动的促销知识了解不够，缺少热情服务，对促销活动促进上缺乏技巧和活力，在商户心目中没有“活动是在大量资金与人力投入下，营业额大幅度拨高的概念”。另外，活动在销售过程中也没有一个激进方案，销售任务没有进行细分，“笼统管理，大概销售”也限制了销售额的增长。

4. 前瞻性和时尚表现不够：

一个成功的活动是应该在了解最新市场信息，并多了解时尚前沿的最新动态为重要依据方可进行推广宣传为依据的。

二、下一部计划

克服商场目前困难，充分准备圣诞节活动。

1. 准确的商场背景

2. 周密的计划

3. 密切的结合

4. 密切的配合

5. 强势的执行力

医学生实践工作内容总结 教研活动工作总结报告篇五

本次活动从20____年11月18日到20____年11月20日，共3天活动时间，总销售额12734元，另3271元为与活动价格不衔接的其外部分，总体环比增长率37.54%的自然增长，实际增长率也达能了28%，超过了活动前20%预计增长目标。活动时间紧紧扣住了圣诞节，这次活动是为圣诞节预热的初步目的已达到预期效果。

本期活动学期宣传费用□dm快讯与户外幕布及锣鼓队总计费用约1万元左右，宣传费用销售占比1%。

从礼品发放情况来看，单比消费额有所提升，但消费额集中。礼品发放数量比实际估计数量减少30%。

在3日活动内2层应季带返季这种新型营销模式给消费者带来一些新意，尤其是买一送一加赠礼品，不但给我们的活动进行了口口相传的效果，同时也让消费者感受到了真正的实惠。

一、从以上情况来看

1. 媒体选择：

本次活动我们没有选择媒体，这是一种引客缺失。如果这次我们造势媒体的话，那么营业指标至少会上升1736%，从媒体这块，我们忽视了它的宣传范围，从而导致了策略的狭隘性和目标群体偏离性。我们主打是时尚休闲口号，目标定位在时尚女性和年轻群体，在放弃媒体的同时也放弃了争取较高知名度的契机，也无法用一般营销策略来弥补目标和群体共性缺失。

2. 缺乏计划性：

促销活动是在时间的迫使下组织实施的，虽然具备了一定市场基础，在单个活动或企业总体发展方向及年度规划上存在较大偏差，单次活动对企业品牌积累上轻则无力可施，重则影响商场长远发展步伐。如本次活动在奖品上贴近了百姓需求，使商场在凝客方面有了号召力与聚集力。

3. 活动执行力差：

一项活动，无论大小“策占三划占七”可见活动实施重要性，即使再好的策略，没有人去实施，他还是等于零。员工对活

动的促销知识了解不够，缺少热情服务，对促销活动促进上缺乏技巧和活力，在商户心目中没有“活动是在大量资金与人力投入下，营业额大幅度拨高的概念”。另外，活动在销售过程中也没有一个激进方案，销售任务没有进行细分，“笼统管理，大概销售”也限制了销售额的增长。

4. 前瞻性和时尚表现不够：

一个成功的活动是应该在了解最新市场信息，并多了解时尚前沿的最新动态为重要依据方可进行推广宣传为依据的。

二、下一部计划

克服商场目前困难，充分准备圣诞节活动。

1. 准确的商场背景

2. 周密的计划

3. 密切的结合

4. 密切的配合

5. 强势的执行力

医学生实践工作内容总结 教研活动工作总结报告篇六

林调社区围绕“我们的节日——春节”积极开展各项活动。为喜迎新春，在社区营造安全、祥和、喜庆、文明的氛围，林调社区组织广大社区居民、青少年儿童清洁社区环境卫生，2月1日，社区青少年，四中、22中的中小学生对社区草坪内的垃圾等进行全面清拣，通过实践活动提高孩子们参与社区环境建设的意识，让孩子懂得美好环境需要大家共同维护。

此外社区为确保社区居民干干净净迎春节，欢欢喜喜过大年，社区联合和平里环卫所，社区管片民警，街道公共安全办，安外房管段物业等部门对社区内存在的安全隐患进行全面彻底清除，做到防患于未然，随着节日的临近，让居民们也真正能够安心过大年。

春节来临之际，为营造社区喜庆的节日氛围，社区工作者亲手制作迎新春庆节日特色展板，通过社区工作者双手，让生活在社区的广大居民感受到节日的欢愉，感受到社区的温暖。同时组织社区青少年与社区工作者一同对社区进行全面装点布置，烘托节日气氛，培养社区青少年参与社区建设的意识。

结合迎新春，社区积极开展“七彩假日”活动，在活动中组织社区广大青少年展示个人才艺，孩子们纷纷现场展示了自己的拿手才艺：音乐、魔术、朗诵、小提琴演奏、绘画等。社区儿童何禹锡小朋友还为社区流动儿童付娟娟小朋友送上他的节日礼物：铅笔盒、橡皮、书本等，为社区流动儿童送上他们的节日祝福与爱心。娟娟的妈妈表示：“在这样的社区里，感受到了更多的关心和帮助，感受到了生活的幸福，林调社区是我们的家，北京是我们外地人的第二个家乡。”这样的活动也让孩子们感受到了帮助别人带来的快乐与满足。

同时居委会向青少年进行广泛宣传：春节期间燃放烟花炮竹时的安全知识，以及“关爱生命，文明出行”，借助做文明有礼的北京人活动，充分发挥社区教育平台，在社区大力弘扬尊老爱幼、文明有礼、邻里和睦、勤俭节约等中华传统美德，向社区青少年大力宣传低碳生活，号召同学们从自我做起，担当低碳小使者，争做文明小使者。从活动中孩子们得到锻炼与自我能力发挥，使孩子们过一个愉快、充实的假期。

201_年2月5日，林调社区组织开展社区春节联欢会，参加活动的居民达300余人。活动中，社区主任司立芝向居民做新春致词：对社区一年来取得的成绩做了简短小结，对长期支持社区建设的广大居民及辖区单位表示了衷心的感谢。随后，

演出拉开了序幕，第一个节目由社区全体工作者为大家献上了自编自导的节目——新年祝福三句半——《拜年》，向大家送上了新春的祝福，社区原居委会委员林慧英女士身着藏族服饰为大家表演了舞蹈《爱我中华》；交林3楼的居民们为大家献上了集体小合唱：《没有共产党就没有新中国》和《祝你好运》；社区11楼居民周万斌先生携舞伴也前来助阵，献上了优雅的拉丁舞，他们优美的舞姿博得了场内阵阵掌声；首次登台的13岁少年赵丰富，为大家带来了两首粤语歌曲：《总有你努力》和《月光小夜曲》；民革人士史明女士在现场特意为居委会献上春联一副，上联是和平和睦和谐和为贵、下联是有情有意有趣有人缘、横批是林调居委会。她的春联得到社区居民的一致称赞；社区四就近老干部刘志国虽然年事已高，但他也非常热情地为社区居民献上了两首京剧曲目，他那高亢洪亮的嗓音博得了大家热烈的掌声；统战人士蔡光华也在联欢会献上了精彩的闽南歌曲表演。整个联欢活动歌舞表演汇聚一堂，居民们的积极热情参与，现场精彩纷呈的节目将联欢会一次次推向高潮。在节目中间穿插了抽奖环节，抽到大奖的居民更是喜出望外，并把好运传送给每一个人，希望他们来年年旺、家旺、财更旺，盆满、钵满、情更满。活动中大家欢声笑语，气氛融洽，一片红红火火的节日景象，在节目表演过程中，演员认真表演，居民热情参与。

此次迎新春联欢会，既丰富了社区居民的文化生活，又增添了节日的喜庆气氛，同时也为广大社区居民提供了一个相互交流的平台，拉近了彼此间心灵距离，相互结识，增进了友谊。

社区积极进行春节走访活动，慰问社区困难党员、群众、独生子女贫困家庭、“四就近”老干部、社区归侨等等，使他们快快乐乐过春节，真正感受到党和政府的关怀和温暖。

201_年2月5日下午4：00，东城区统战部郭部长，在和平里街道办事处工委书记高维俭、党办主任刘波及社区党总支成员的陪同下，走访慰问了林调社区归侨蔡光华老人。郭部长与

蔡光华老人进行了亲切的交谈，详细询问他家的生活状况。

2月9日，办事处办公室有关领导，在社区党总支书记等人的陪同下，走访慰问了困难党员刘愚、赵继贤两位老人，送去了慰问金的同时带去了节日的祝福：祝老人身体健康、合家欢乐。

社区还积极开展春节一家亲，拜大年活动，为社区居民们送上春联，祝福他们新年交好运，身体健康。

通过春节的走访活动的开展，进一步拉近政府与人民、党员与群众、社区工作者与居民的联系，真正体现了党和政府以社区为服务平台，为民办实事的宗旨，全力营造和谐社会，共建和谐社区的良好氛围，同时在佳节来临之际让更多的人感受到来自心头的阵阵暖意。

201_年2月11日，林调社区结合“爱首都讲文明树新风，我参与我奉献我快乐”的文明之风，积极动员号召广大社区志愿者及青少年儿童参与开展“安全过节、文明出行”乘车宣传活动。

在活动中，社区志愿者和青少年对排队等候在车站的乘客进行“文明乘车，安全过节”的广泛宣传，对不文明乘车行为进行阻止，维持乘车秩序，疏导人流。活动中志愿者感和青少年们认真负责，等候在站台的乘客也积极配合，文明礼让，学生们在汽车进站口对行动不便的老人进行搀扶，对来往于此问路的人进行耐心回答，他们的行为受到了路人和乘客的好评。

林调社区利用“安全出行、文明乘车”的活动契机，广泛开展宣传的同时，进一步调动广大社区志愿者参与社区建设、倡导文明之风的热情，使社区青少年利用假期参与社区实践，通过我参与、我奉献、我快乐，让每名参与者都感受到了自己肩负的社会责任感及自豪感，做真正文明有礼的北京人，

用实际行动过好“我们的节日”。

医学生实践工作内容总结 教研活动工作总结报告篇七

时间很快，在xx公司大客户部实习已经两周，因为个人原因需要暂停工作，现对近阶段工作作出简要总结。

非常感谢李增胜总经理的信任和推荐，能够走进xx公司的大门并获得了良好的实习工作职位。感谢李志强经理的支持和指导，让我在大客户的销售工作中学习到很多实用的宝贵经验。感谢xx公司的同事，在工作过程中给我的大力支持和帮助，这种良好的工作态度和氛围让我受益匪浅！

对于在xx公司的大客户部销售实习工作，我主要作出的两点总结。

一. 关于xx公司的工作

我固执的认为□xx公司的产品是在数据快速恢复领域具有创新性和领导性的。一个先天具有优秀基因的产品是绝对能够在市场竞争中取得坚挺的表现的！

但是在具体营销过程中，我个人还是遇到了实际问题！

很现实，没有成交的销售是没有价值的，尤其对公司而言！我个人坦诚的发誓：在市场营销过程中，我没有投机取巧，没有偷懒，我是努力追求更好！不成交的根本原因在于我：没有作出有效的努力和付出！

从客户的反应，我也发现可很多问题，并及时的向领导作出反馈。

主要的问题集中在客户的不认可，没有热情亲自体验产品。

个人认为原因有二：一是销售过程中没有很好的把握住客户的需求；二是我们的产品缺少一定的市场知名度。对策有三：一是我个人作为产品的销售媒介，要加深对产品的深层认识，总结经验，提高与客户的沟通技巧；二是我应该主动的联络拜访更多的目标客户，并细分客户类型，做到有的放矢；三是我们可以考虑进行有必要的媒体广告宣传：包括网络宣传等。

二. 关于个人的心得体会

作为一次社会实践活动，我个人的收获比较大！源自xx公司领导的大力支持和充分信任，个人主观方面也作出了认真的思路计划和行动执行。

其一，个人的自信充分增强。从校园学生客户到公司大客户，心理问题是首当其冲的！在李经理的鼓励下，我逐步树立端正的思想：做销售，我是为客户提供服务和信息的，尤其对软件产品，我是带着一种创意来送给您体验的！很对，销售人员不是骗钱的，他是送新的产品，新的服务！“我是为客户服务的！”，面对拒绝，不在沮丧！我的产品很好，总会被人接受的！

其二，个人的执行能力增强。从大学生的“空想者”到雷厉风行的“实干者”，我是有很长的路要走的，但是，在这里。我开始找到了了路的方向：路就在脚下，扎实的做，踏实的干，不要幻想，不要盲从，不要抵触领导！我觉得，这段时间，我疲惫过，放弃过，但是我选择了坚持！不追求个人名利，不计较个人得失，坚持不懈，坚持走在客户的身边！

其三，个人的营销思维得到锻炼。感谢李经理，能够不吝赐教，悉心教导，在每次日工作汇报中能给予我认真的分析和总结，很好，很感谢，很有收益！做一个好的销售人员，比较难，但是只要方向对，准确努力，就有希望！这些收获，没有亲自的经历是体会不到的，当然，没有李经理的指导和分析我也是不会收获这么多的！

当然，期间我也给公司带来一些麻烦，甚至也造成一些错误，也恳请能够被谅解！

总而言之，这次寒假社会实践是充实的！对我而言，也是问心无愧的！我的一切行动：对的起自己！我努力了，我在追求着更完美！

医学生实践工作内容总结 教研活动工作总结报告篇八

x年10月1日--7日开展了国庆节大型促销活动，由于占了一定的天时和人和，再加上有吸引力的季节性商品和促销活动，总体效果较好，给我们以后的工作开展留下了一个很好的教材。

本次企划案的前期准备十分充足，覆盖面很广，配合各门店店长及公司各部门的认真论证，形成了一套较完整的可操作性强的整体营销手册。

在促销方面，我们应用了针对家庭及主妇为主的消费群的促销活动，达到了应有的效果，消费者反响热烈，完全达到了聚集人气的目的。

商品方面，我们配合季节性进行了“劲爆生鲜，仅限1天”“疯狂特价，限时抢购”的商品促销活动，达到了即配合着整体快讯收费的目的，又运用商品进行拉动人气和销售的目的。再加上门店的陈列配合，现场促销。我们制作的国庆节广播稿，使门店在执行宣传方面和渲染买场气氛和促销气氛方面有了新的突破。在视觉和听觉方面给了消费者很大的冲击力，为我们以后的工作留下了很好的借鉴。

国庆节大型文艺晚会把整个国庆节庆推上高潮，各门店的文艺表演可圈可点，供应商的邀请使我们公司的企业文化和经营思想宣传上了一个台阶。配着生日歌总经理切蛋糕的一幕

使我们员工有了家庭的亲切归宿感。这是本次文艺晚会的几大重要亮点。

- 1、部分促销活动由于找不到供应商，被迫流产。
- 2、监督表格没执行，是本次国庆节的一个遗憾。
- 3、门店的现场执行力度不够，
- 4、门店的及时跟踪检讨没有做到位。
- 5、门店在人力安排方面不合理，致使本次的个别活动没有得到充分的发挥。
- 6、新商品/敏感性商品开发，采购没有充分的执行，是本次国庆节最大的遗憾。
- 7、门店在国庆节活动中，在一些商品的创意陈列方面明显不足，有待改进。
- 8、门店在国庆节商品活动中，现场促销作的不到位，有时有，有时没有，没有彻底的给现场促销人员培训和跟踪，这样致使一些消费者的反映得不到收集，不能为以后的工作借鉴。
- 9、门店在国庆节活动中，人气有了，销售上去了，但卫生工作没有及时跟进，致使各门店门口及卖场的卫生不尽如意，象个垃圾场。
- 10、在国庆节活动中，部分敏感性商品缺货严重，影响了消费者的购物情绪，这是生意中的大禁。要认真反思!总之，任何工作要不断进行总结和检讨，才能把下一次的快讯工作作好。我们希望以后能够把整个快讯营销的方案作得更好、落实得更好。