

# 最新教育系统网络安全自查报告 教育系统乱收费自查报告(模板5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。相信许多人会觉得总结很难写？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。

## 品牌公司工作总结篇一

总结在一个时期、一个年度、一个阶段对学习和工作生活等情况加以回顾和分析的一种书面材料，它可以提升我们发现问题的能力，让我们抽出时间写写总结吧。总结怎么写才能发挥它的作用呢？下面是小编帮大家整理的品牌部工作总结及计划，欢迎大家分享。

二、市场营销活动□“xx购车节”、“八月团购活动”、“皇家版两周年”等三、自驾游活动的物料协助“皇家型格会骑马训练营”、“家天下爱飞扬”等这里就不展开。

四、企业内部文化传播更新，

1、企业内刊美编，去年内刊发挥的作用不大重视度不够，没有充分挖掘企业内刊对企业内容是构建和宣扬企业文化的重要作用。内刊就是企业的一面旗帜，内刊建设对内不仅培养了人才，对外创造了声势。作为一个汽车行业的龙头企业，企业内刊表达了最原始的步伐，是企业真实声音的生动记载。各大汽车经销商都重视企业的内刊发行，作为企业文化的重要载体，企业内刊的作用日渐突出，已成为许多企业发展和品牌战略的重要组成部分。为此，我们对内刊要认真对待、仔细研究、突出主题、抓重点，从视觉上打开新的突破，增进内容上的可阅读性，最大化的实现其内刊的价值。尽可能

诠释我们企业文化内涵。把我们的内刊无论从版式设计、封面创意、内容及风格等方面，都是独出心裁，别具特色，让内刊成为构建和宣扬企业文化的重要阵地，和触点。

2、其它公司文化墙、培训是布置，年会的广宣物料设计制作等

五、国际车展、及大客户部牵头的各大车展的物料设计制作。

六、和各部门之间的业务往来，救援中心办公室的宣导图片及各项物料设计；《员工手册》的编排定稿印刷，售后部门的各项活动物料的制作，二手车节庆气氛布置的设计制作。

七、集团部分vi及各子公司的标志设计制作及维护更新。

八、部门日常的上传下达，子公司的指导协作。

总结20xx[]是收获的一年，不仅让我在设计上更更胜一筹，更是拔高了我在市场营销方面的知识技能水平。

## 品牌公司工作总结篇二

为将“幸福淮安”亲民服务品牌创建工作落到实处，近年来我校努力提高小学、幼儿园教育教学质量和服务水平。着力打造“和谐校园 主动发展”品牌，将行风建设作为形象工程来抓，坚持群众路线，强化服务意识、强化奉献精神，实实在在找问题，认认真真抓改进，促进了学生发展、教师发展、学校发展，各项工作稳步推进，取得了可喜成绩。

开展“三个一”活动。

一直以来我校，全体教师每学期坚持走进学生家庭进行一次家访活动。收集家长对学校办学、教师队伍建设以及教育教

学方法等方面的意见和建议，及时采取切实有效的整改措施，提高教育服务水平。

我校每个学期都开展一次“家长评教”活动，举办“家长开放日”活动，邀请家长走进校园，走进课堂，了解学校的教育教学活动，从而对学校提出更具针对性建议。

开展一次“幸福教育我做什么”讨论交流活动。为了加强师德队伍建设，定期进行师德规范学习、按时评选“每月之星”。期末开展“师德标兵”“感动附小十大人物”等评选，举行“师德宣讲比赛”等，这些活动不断增强教师教书育人的荣誉感和责任感。

学校对教师、学生、家长反映出来的问题，进行了认真梳理，主要存在以下几个方面，教学设备老化、学生活动场地太小、教师外出学习机会比较少、幼儿园教师待遇偏低等问题。学校针对这些问题正在逐步整改。

1. 为了确保淮海路校区改造进度与质量，每月现场督办会议，会议针对建设过程中存在的主要问题，加大督查力度。工程实行进度倒计时，有些工作能交叉进行的，交叉进行，二期工程顺利开展，确保9月份一期工程投入使用。

2. 对陈旧或老化的教学设备进行更新，为师生提供更好的教学条件。学校对学生课桌椅进行了维修更新，对暂不改造的50多间教室里的高亮度投影仪、交互式电子白板进行维护与更换，确保正常使用。同时添置教师办公使用的电脑。

3. 对家庭经济困难的学生资助。每学期均对全校学生家庭进行摸排，确定资助对象，对困难家庭学生每位给予1000元资助，今年2月份在幼儿园和小学共资助了198名儿童，计万元。今年11月份再次在对全校（含幼儿园）学生家庭进行摸排，确定资助对象193名，现已上报。

4. 为了更好地促进全体学生的全面发展，我校扎实开展“结对帮扶”活动。每一位教师选择23名学生为帮扶对象，制定帮扶计划，定期对帮扶对象进行谈心辅导，鼓励他们树立学习自信。同时教师要主动与家长联系或深入家庭，与家长交流孩子的学习习惯、学习困难以及家庭教育方式等问题，帮助家长解决家庭教育的困惑。一学期对教师考核一次，成效显著的授予“爱心奖”。

5. 开展家长进校园活动。把家长请进校园，请进课堂，充分利用家长资源，形成教育合力，办好教育。发挥家长的职业和个体优势，挖掘教育资源。让医生讲保健、警察讲安全、人讲事等，拓宽学生的视野。如五年级学生、家长、教师开起了圆桌会议，实现家校沟通的无缝对接；四年级成立“七色花农”家长志愿者服务团，家校联系辟蹊径，为孩子们成长提供了一个新的平台；在六年级部分家长参与的无偿献血宣传活动中，由于活动组织好，影响大，成效显著，学校邀请他们参加升旗仪式并给他们颁奖。

近几年学校在开发校本课程，推进素质教育，提升艺术素养方面取得了一定成效。z师范学院教科院伍红林院长观看我校庆六一文艺会演后，总结了这样三句话。“看到学校‘一个都不能少’的育人理念”“看到孩子在学校丰富多彩的日常生活”“看到学校秩序井然的管理”。正如他所说，学校贯彻的教育理念是全员发展，全面发展。班队建设全员参与，人人有岗，定期轮岗，让每一个孩子在不同岗位得到锻炼，让每个孩子得到平等的教育。

在落实国家课程同时，因地制宜开发校本课程作为补充。学校开展乐器进课堂活动，一二年级以口风琴为主，三四年级以葫芦丝为主，五六年级以竹笛为主。今年六一会演，学校操场成了学生展示艺术素养的大舞台。台上几十人演奏，台下成百上千人应和，每一个人都是舞台主角。一个年级上千名学生同时演奏一支曲子，是多么地精彩与壮观。市人大刘希平副主任、市府王红红副市长、市教育局朱亚文局长，以

及与会社会各界朋友对孩子的表现都赞不绝口。“读书节”、“艺术节”、“科技节”、“英语节”、“体育节”和以“金娃娃”艺术团为龙头的多个特色团队为同学们搭建起展示特长的舞台；丰富多彩的综合实践活动让同学们走出校园，走向社会，学会交际；“娃娃校长”、“鸾娃管委会”、“雏鹰电视台节目主持”……多样的岗位体验培养了同学们的综合素养与能力。

在今年由团市委、教育局、科协等单位主办的“科学小院士”活动中。从全市不同学校的1400名优秀选手中评选128名入围答辩，一附小有30名，占四分之一，是全市入围人数最多的学校。

为了进一步发挥优质学校的示范和辐射作用，我校先后与南马厂中心小学、纪家楼小学、z区实验小学、工业园区实验校等多家学校开展校际联谊活动。还组织专家团队到盱眙县三河实验小学和洪泽县实验小学，对两县区的部分教师进行了现代教育技术应用培训。让教学理念、方法、成果相互影响辐射，促进区域共同提高，共同发展。

一、抓好校园改造工程，提供给学生更好的学习生活环境。

二、进一步推进素质教育，让我们学生接受更优质服务，让我们学生家长对我们的工作更满意。

三、继续发挥优质学校的示范和辐射作用，为促进区域教育共同发展作贡献。

## 品牌公司工作总结篇三

针对核心消费者和一般消费者采取不同的促销方式，达到核心消费者消费\_，一般消费者选择红翻天或红精品。

1、核心消费者政策。

## 2、状元特别政策。

设立名生宴，对当地高考状元或者考上清华北大的学生进行免费赞助用酒。

## 3、一般消费者的政策（以下套餐仅供参考）。

喜庆时刻套餐。

购买红精品3箱，赠送150元的拉杆箱一个。

购买红翻天5箱，赠送250元的移动硬盘一部。

## 品牌公司工作总结篇四

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养a意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍，有着良好的工作计划及习惯，这样的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

## 一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，\*\*\*万元，纯利润\*\*\*万元。其中：打字复印\*\*\*万元，网校\*\*\*万元，计算机\*\*\*万元，电脑耗材及配件\*\*\*万元，其他：\*\*\*万元，人员工资\*\*\*万元。

## 二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制□xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润\*\*\*万元。

## 三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点---无线网，和一部分的上网费预

计利润在\*\*\*万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润\*\*\*万元；多功能电子教室、多媒体会议室\*\*\*万元；其余网络工程部分\*\*\*万元；新业务部分\*\*\*万元；电脑部分\*\*\*万元，人员工资\*\*\*-\*\*\*万元，能够完成的利润指标，利润\*\*\*万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

## 品牌公司工作总结篇五

本人始终保持着饱满的学习热情，把学习放在首位，不断提高自身的思想觉悟和组织管理能力，并注重业务知识的学习和更新，确保政治上的清醒和坚定，提升工作水平，更好的履行职责。年内认真学习了^v^理论、“三个代表”重要思想及科学发展观，系统学习了金融知识，并经常学习党报党刊及时事政治，以掌握理论武器，提高认识问题、分析问题及解决问题的能力。同时，加强了对全体干部职工的思想理论教育，强化学习保障，提升学习效果。

通过深入学习十九大精神等理论文献，武装干部职工头脑、指导实践、推动工作，提升理论水平、服务水平和执政水平。

一是深入开展了学习实践科学发展观活动。组织全体党员干部立足实际、突出实践、务求实效，精心组织实施，高标准扎实推进学习实践活动，并将学习成果很好地运用到工作实



践，推动了投融资工作科学发展。

二是着力打造和谐团结、低调务实、风清气正的领导班子和干部队伍。在发改委党组的带领下，努力加强班子建设，增强党性修养，凝心聚力、务实创新，清正廉洁。班子成员真正做到了工作顽强拼搏、权力不谋私利、办事出以公心、充分发扬民主，增强了班子的凝聚力和战斗力，打造了新时期与时俱进的新型领导班子。

三是不断强化干部职工思想政治工作。通过掌握干部职工思想动态、改进思想政治工作方式、拓宽思想政治工作渠道，扎实、有效的强化思想政治工作，引导教育广大干部职工牢固树立理想信念，保持高度的政治觉悟和政治敏锐性，确保干部队伍思想稳定。

#### （一）完成了融资工作

1、年内争取银行贷款xx亿元，其中xx技术学院5000万元□xx县人民医院病房楼1500万元、市中医院病房楼改扩建5000万元。

3、根据xx□为村级组织活动场所建设项目从城市信用社贷款759万元；对市体育馆、市中医院病房楼、市本级廉租住房、市科技企业孵化器、市职业中专实验楼等项目贷款提供担保4510万元。另外，利用城市信用社贷款9400万元用于政府指定项目；农村信用社贷款2900万元用于城市信用社成立商业银行。

4、探索直接融资方式，与xx等券商接触，结合我市政府财力和资产状况，拟订□xx□上报市政府。

5、创新融资模式，拟订了市政府与xx以bt模式合作框架协议，按照“成熟一个，启动一个，实施一个”原则，今年启动了市体育馆项目。

## （二）作好投资工作

### 1、参股xx一体化项目。

制浆工程20xx年税后利润3001万元，我公司年初分红583万元，转为资本金。造纸工程投产并达产，努力克服全球经济危机对生产经营造成的困难，生产基本正常，销售市场不断拓展，经营形势逐渐好转。

2、重组担保公司，债权回收取得较大进展，各项担保业务逐步恢复开展。

### 3、推动一批项目前期工作。

与xx投资集团合作，积极推进xx一体化二期工程，政府已安排资金100万元，通过我公司用于xx一体化二期工程项目前期工作问题；推进胶合板项目前期工作和招商引资，目前xx已完成了项目产品方案咨询意见书；为提高xx区供水保证率、建设生态宜居城市，起草了xx市调节水库项目建设融资初步方案；着手准备xx土地开发前期工作；联系xx省创业投资公司入股xx化工问题，省创投入1500万元，推动xx化工尽快上市；与xx组建我市天然气资源运营有限公司，积极从xx等单位争取天然气资源，已初步落实5万方/日外部气源供应；按照8月25日xx省文化试验区建设工作座谈会精神与市政府安排，市建设投资公司成立了文化产业投资事业部，承担我市文化产业投融资平台职能。

## （三）加强自身建设

为切实增强政府投融资能力，进一步拓宽融资渠道，提高投融资水平，我公司在深入调研的基础上，起草了《xx》向市政府提出了我市整合城市资源、资产、资本和资金，加快投融资体系建设的意见和建议《xx》政府将其列为20xx年度政府专项

课题，目前正在进行研究。

作为一名党员领导干部，我坚决贯彻执行^v^中央关于领导干部廉洁自律的有关规定和市纪委四次全会精神，坚持廉洁从政，从严治政，严格遵守政治纪律、组织纪律、经济纪律。

一是严于律己，过好利益关、权利关、金钱关、人情关，筑牢拒腐防变的防线，时刻做到自重、自警、自省、自励。在平时的工作和生活中，坚持以身作则，带头廉洁自律，严格执行关于党风廉政建设的有关规定，没有接受过任何单位和他人的礼金和有价证券。

二是加强对全体干部职工的管理，认真落实党风廉政建设责任制和各项规章制度，并注重党风党纪的教育，年内全体干部职工没有出现违纪违规现象。

三是坚持廉洁自律，廉洁从政，严格管好自己的家属子女和身边的工作人员，做到经常教育，经常提醒，对他们提出严格和具体的要求，防止他们利用自己的职权和影响，做违法违纪的事情，时刻注意防微杜渐。

一年来，本人能够尽职尽责地工作，比较圆满的完成了各项工作任务，也存在着不足和问题，如：政治理论学习不够系统，有时只完成规定的学习篇目及内容，忙于其他事务，政治学习抓得不紧，管理水平和领导艺术有待于提高，调研文章完成的不够好，某些工作的监督力度不足。

在新的一年里，自己要严格按照“十九大”精神要求，开拓创新，与时俱进，切实把各项工作搞好，为濮阳经济社会又好又快发展做出自己应有的贡献。

## 品牌公司工作总结篇六

物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能

丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力。

实践单位：某市宝龙时尚拖鞋批发店

实践时间□xx年6月28日~xx年8月21日

实践内容：摆放、介绍、打包、包办一切任务于一身

实践目的：与社会实现零距离接触，锻炼自己吃苦耐劳的精神

谁说我们年少轻狂，经不住暴风雨的洗礼？谁说我们90后生来伸手，饭来张口？谁说我们两耳不问身外事，一心只读圣贤书？我们不是一直关在象牙塔的小花骨朵，经不住风吹雨打，然后假期就是我们走进社会，体验人生艰辛的时刻。

这个暑假我因为种种原因没有选择与我专业相关的东西展开社会实践，而是选择了一份又累又苦的工作，在成都的蓉北市场帮人批发鞋子。在哪里一个小小的市场，你却可以见到形形色色的人。从他们的身上看到不一样的东西，或是生活的艰辛以帮人背包为生的人、或是人心丑陋见利忘义之人、爽朗直接心地善良之人、斤斤计较为生活努力的人等等这些都是我不曾在学校里面见过的。

但是在这里的大多数人都是在用自己的血与汗在挣钱，只是他们挣得多少的问题而已。我在这里打工的时候，我每天需

要六点钟起床，每天回家我都是身心疲惫，那时我深深的感受到生活的不易。特别是那些在为生存而辛苦的人。当我们在抱怨自己的生活环境不好时，那么当你看到六点钟五块石桥下人来车往的情景你会怎样想，那是许多人还躺在床上睡觉，而从那里折射出的打工族，他们没有光鲜的外表，没有奢华的衣服，没有名车宝马，有的只是为生活而生活的心。在他们平凡的人身上有着不平凡的故事。

在蓉北市场近两个月的真实体验，我每天干干净净出门，灰头灰脸的回家。身上的衣服吸汗水打湿重来没有干过，所做的事情都是在忙忙碌碌。在这忙忙碌碌之间，我看懂了许多事情。

在这里，我与一个16岁小女孩成为朋友。她，一个刚满16岁的女孩子却有着比成年人更加吃苦耐劳的精神，在她的身上我看到了从不属于我的那种精神，在她脸上始终洋溢着快乐的微笑，在她的肩上背负着本不应该属于她的负担。李小婉，一个难能可贵的女孩，属于蓉北市场的奇葩。在她的身上我看到许多光彩，璀璨发光耀眼夺目。从早忙到晚却没有因此而退缩，坚持不解奋勇向上。就这样一个女孩有着我们90后的骄傲。在这里我也见过工作一天只因受不了这样的苦而放弃的人，在他身上我看到了那份支离破碎的不堪，同样都是一个地方来的，一个女孩，一个男孩，却产生了这样的差别。着实有些让人不相信，但是却真真实实的存在。

在这里我看到过，这里帮人背包人的辛苦，在他们身上闪现的实那份执着，为生活的执着，在他们的身上你永远看不到干净的衣服，看到的首先是他们肩上的那一根带子，每天的事情都是重复昨天。他们的那份苦和累，一直压在自己的身上。

在这里我见过做生意的不易，他们里面的操心，他们的着急，他们的辛苦，生活本是不易，我们要怎样的做的更好就更会不易。操心时时刻刻的压着他们的。我永远记得我们四个人

搬200多件货的情景，我更会记得舅舅为了修补库房，不止一次的跑到危险的房顶上的情景，更会记得在那里装货的情景，一切的一切都在影响这我。

这一次的社会实践，我学到了许多。这些都不是我在学校所不了解哦。社会的优胜劣汰，人心的叵测，生活的艰辛。同时我也锻炼了自己的吃苦耐劳的品质，那种坚持不懈的精神，同时我也找到了自己身上的居多不足之处，一边自己在以后时间里改正自己的这种心态。并且我通过这个社会实践，想到一件事情，没有什么是不可能的，我会保持以后继续早起。做该做的事情，干我该干的事情。把一切做好。要奋斗，要成功也得问心无愧。

在鞋柜工作差不多快一个多月了。在这将近两个月里我从中学会了很多的东西。以前我对鞋店没有什么了解的，连鞋子的型体都不知道在那里的。在着一个月中我学会了很多很多东西，虽然开始我们的业绩不是很理想还经常出错浪费了很多时间和精力，我们只能在错误中成长不段的学习，不段的培养自己在各方面的知识和技能尽快的让我们的销售提升上去。我虽然不是最好的但一定会做得更好。相信通过我们大家共同的努力一定会做到。

在鞋柜工作让我感受大家庭的温暖，同事之间的团结。店与店之间的互助。同时也让明白买鞋子也是那样的有意义，让我从中学到了销售的方法。了解顾客心理所需求的从而来销售鞋子。销售鞋子首先从鞋的优点说起，这款鞋的优点不同于其它鞋的优点。用我们鞋子所在的优点来吸引顾客。在工作中我学会了管理，一个门店要注意的问题，比如说，店面的清洁卫生，员工的仪容仪表，卖场和仓库的陈列，还有销售的口语pos和dpos我们都会操作了一些店面的事情我们现在都会了。大家都积极的工作。

在这上班作为一名新的成员，我还要努力的学习，积累工作经验。这段时间的工作虽然可以看到有一点进步但是还不能

达到一个专业销售人员的程度。从中让我明白了这样的道理;对于一个销售好的零店来说是要有一个专业的管理者，要有良好的管理制度，用心去观察用心去与顾客交流。

店面每天的清洁卫生很重要，能，为顾客营造一个良好的购物环境。积极主动的为顾客服务;尽可能的满足顾客的需求。并发自内心的微笑和礼貌用语。让顾客满意的离开本店。欢迎下次在光临。

我在工作中许多不足之处会加强改善，努力学习各方面的专业知识。与店面的团结协作创造一个良好的工作环境。抛开不愉快的发挥最大的工作热情，让我们成为一个最优秀的团队。

## 品牌公司工作总结篇七

1、充分利用体育教学、大课间活动，开展学生喜闻乐见的体育项目，逐步形成特色。

1、提高认识，加强领导

主管领导具体负责，骨干教师具体实施的工作体制，明确制度和责任，把工作落到实处。

2、为学生搭建展示才艺的广阔舞台。

经常举办各种形式的单项文体活动，使学生在活动中确立自信，展示才华，提高审美，追求发展。

总之，一校一品牌一生双爱好的开展，丰富了学生的文化生活，为素质教育的提升作出了贡献。

泉河头镇东孝义小学 2009年12月



# 品牌公司工作总结篇八

1、培训。新店员工开业前培训，三天的脱岗培训，对于新导购员来说是上岗前一次对我品牌文化、企业文化了解的过程；是对服务礼仪、销售技巧再次巩固的过程；是对陈列准则、陈列技巧、搭配技巧学习的过程。而开业后实地培训：边销售边针对各员工、店长培训，这是员工对于产品卖点和销售技巧及服务礼仪的再次温习。

半年来，我一直到每个店铺进行培训，也深有体会，两种培训方式都各有千秋。岗前三天封训，因为没有跟实际结合，我们的导购员往往会忘记培训时所说的礼仪和技巧，而实际培训时又碍于时常有顾客走动不能很系统地培训，所以根据这半年的培训经验，我的心得是：两者一定要相结合，以系统培训为前提辅以实际培训来加深记忆。这需要督导从开业前封训完一直跟踪店铺开业后两到三天时间，才能完成一整套培训课程。

2、开店工作指导。新店从量尺寸开始、后装修、招人、铺货直至开业，整个程序需要各个部门的全力配合，发现问题，解决问题，最后将最好的形象展示在顾客面前。几家店铺开张，虽然问题不断，但最后都顺利开业了。对于开业工作流程，我的心得是：跟各部门全力配合，大家一条心把事情做好，无论争吵有多厉害，最终只要是为了店铺开好，其他一切都不重要。

## 二、工作中发现的问题及针对诸类问题提出的建议方案

现在回想起去年的那一系列问题，很多基本已经解决，以下有几

点我想要再次提出来，希望以后的工作当中这类的问题不要再出现。

1、装修。我们品牌是以一流品牌的标准来要求自己的，所以装修不仅要有整体的美感，细节方面一定不能被忽视。比如唐山迁安加盟店门头字母间隔太开；比如永康店经过整修，不锈钢毛边仍然将店内一件衣服刮破、又比如西湖银泰店沙发质量太差以至于现在不能坐人等等诸如此类的细节问题，本身就给现场造成了很多不便，且也影响了我们品牌的形象。建议：2011年狠抓装修细节，一点都不能放松，一定要让装修公司精益求精，装修到位！

2、人员招聘。虽然现在公司将导购员的年龄标准定于20—30岁之间，但实际招聘起来还是遇到了一些难题，比如永康市本身招工就非常困难，所以根本就没有选择的机会，而我们目前的工资水平也并不比别的品牌高，所以这一年龄段我建议：适当放宽至20—38岁之间，有一定工作经验者优先。

共 6 页

另一方面公司需增加仓库整理员，杜绝再次出现一个吊牌两种价格的问题！

4、道具铺货。我们品牌道具中有历史相框、工艺品等均属于易碎品，而我公司的包装实在太不完整。据我半年来到各店铺开业观察，历史相框几乎都会碎掉好几个，永康店连工艺品都碎掉一个。这样一来实在是影响了相框的美观，也会给加盟商造成我们物流不专业的印象。建议：仓库重新包装这些工艺品，玻璃制品应该有专业的包装，这样才能在托运时不被打碎。

5、开业活动及店铺日常活动。在商场内开设专柜，如果只有我们一家单独开业，除非有大量以前积累的vip顾客，不然我们品牌单独做活动是没有太大效果的。比如芜湖店之前开业

满送活动，效果并不好。所以建议：应该以商场的大体活动为主，店铺不宜脱离商场而做太低折扣的活动，这样会起到反效果。

店铺日常活动则多种多样，建议以后能针对vip客户单独做一些赠送活动，比如公司可定制一批有纪念价值的礼品（如抱枕、陶瓷套装等）来赠送给vip客户。

以上是我本次提出来的所有工作中的建议，以前所做的报告当中也针对每次的店铺发现的问题而提出来的，我认为那个更具有针对性！所以请领导关注我日常的信息反馈报告！

**a类店铺：**新款为主，折扣稳定在7折以上，辅以少量旧款予以支持节日商场大型活动。

**b类店铺：**新款、旧款都有，折扣稳定在5折以上，辅以特卖货品作为支持店铺日常的销售业绩。

**c类店铺：**旧款为主，折扣基本在3折左右，以特卖为主，处理滞销货品，为公司减轻库存压力。

2、关于销售业绩，所有直营店铺2015年度销量居第一位的是：温州丹璐店，一年总销售额为1037435元，共销售3284件。但该店铺面临的问题仍然是商场大环境没有改善，人流量日渐变少，目前只能是卖一天算一天，明天没有保障的现状在维持着。相比09年总销售额是呈下降趋势！建议该店铺2011年还是以特卖为主，定格为c类店铺，如果销售较2015年继续下滑，那么应该撤掉该店铺，以免得利润不抵房租！

名列第二位的是嘉兴天虹店，总销售额为799162元，1593件，销售以特卖商品为主，也有部分正价商品，一般以5折左右销售。建议该店铺2011年新、旧货一起铺，定格为b类店铺。

对于新开业的芜湖侨鸿店，从9月5日开业以来，销售呈明显

上升趋势，2015年4个月销售374163元，204件，该店折扣较为稳定，这与侨鸿整个商场的环境息息相关。建议该店铺2011年以新货为主，辅以少量旧货予以支持商场大型活动，定格为a类店铺。

2015年4个多月，仅销售249406元，258件。人员问题是很重要的一部分，加上该店铺管理一直很混乱，托管商加入其中，给公司后期营运管理造成很多不便。建议2011年能将该店铺收归公司管理，并派我现场培训指导一个星期甚至半个月，直至改好它为止，我将调查该店铺销售不好的原因到底归结于哪里，并且尽全力整改该店，将其面貌焕然一新。2011年建议将此店定格为b类店铺。

铺。

至于萧山开元店、长沙百联东方这两家店铺因为商场原因销售额极少，2011年建议直接撤柜。

其他各店铺不一一分析，2011建议对直营店铺作以下分类：

a类店：芜湖侨鸿、永康太平洋

b类店：嘉兴天虹、武汉武昌、武汉徐东、西湖银泰

c类店：温州丹璐、长沙百联、萧山开元、海口紫荆

以上据为店铺提供的销售数据，而并非回款数据，如领导需要查看更为精确的数据，可直接让财务提供报表。

以上为本次年底总结报告的全部内容！

一、明确定位，当好参谋，做到“督导不包办”

室的领导下，紧紧依靠乡镇党委和各单位各部门开展工作，

一方面认真履行区委督导组的职责和要求，另一方面做到与乡镇党委以及各单位各部门多沟通商量，多出点子，多想办法，多做帮促工作，做到指导不领导，工作到位不越位，督办而不包办。在督导工作中，我们注重与各单位各部门的沟通对接，坚持参加各单位各部门召开的相关会议，并与他们一起学习文件、一起研究问题，形成督导工作的整体合力。同时，我们坚持每周向区教育实践办公室汇报情况，并掌握活动的新要求、新精神，及时向各乡镇、各单位、各部门传达，并督促各乡镇、各单位、各部门抓好贯彻落实。三是紧紧依靠群众开展工作。党的群众路线教育实践活动，既要使每个党员受教育，又要通过解决突出问题推动各项工作。而解决问题的前提条件，就是找准问题。因此，我们坚持深入群众、依靠群众，及时发现教育实践活动中的突出问题，并督促有关单位进行整改。三个月来，参加动员会16次，督促整改了12个突出问题。

## 二、坚持标准，认真督导，做到“尽职不越位”

我们在紧紧依靠各乡镇、各单位、各部门开展督导工作的同时，做到该说的话要说，该表态的要表态，该管的事要管。切实履行职责，以每个阶段、每个环节工作的高标准，来确保整个教育实践活动的高质量。

1、把握主线，在深化学习中提高思想认识。我们牢牢把握中央“八项规定”、“为民务实清廉”和反对“四风”这一重点，坚持把学习理论、思想武装作为一项基础性工作，贯穿教育实践活动全过程，并注意创新方法，在深化学习中提高思想认识。各乡镇、各单位、各部门都能坚持领导带头学习尤其是区正科级党员领导干部都以普通党员身份参加所在支部的先进性教育活动，起到了较好的示范表率作用。

2、抓住关键，在不断整改中服务人民群众。各乡镇、各单位、各部门按照区委开展党的群众路线教育实践活动的要求，在学习中不断创新载体，结合区委开展的“双五一”活动，使

群众切实感受到了先进性教育活动带来的新变化。各单位、各部门都结合“双五一”活动以为民办一点事实为出发点，积极开展“走基层，接地气”活动。

路线、开门搞教育，各乡镇、各单位、各部门通过召开座谈会、发放征求意见表、通报情况等形式，引导广大群众参与到活动的各个阶段和环节中。

### 三、联系实际，讲究方法，做到“帮忙不添乱”

我们坚持从实际出发，深入调查研究，不断总结督导工作经验，探索督导工作的特点和规律，努力提高督导工作质量和水平。

1、抓领导带头。我们重视发挥领导干部的表率作用，要求各级党员领导干部“四个带头”：一是带头参加学习。各乡镇、各单位、各部门都安排了不少于12次的集中学习。二是带头给党员上党课。我们要求各级党员领导干部要结合实际，带头给党员上党课。据统计，两个乡镇和财经商务系统的各部门党员领导干部上党课共65次，其中正科级党员领导干部26次。三是带头联系指导。指导两个乡镇和财经商务系统的各部门建立党员领导干部联系点制度，共建立党员领导干部联系点个，其中正科级党员领导干部联系点个。四是带头做好关心群众工作。督促各单位、各部门深入开展“下基层、访群众、办实事、促发展”实践活动，各级党员领导干部主动深入农村、企业、社区，开展联系帮扶工作。

等载体，加强对学习教育活动的正面宣传，提高了广大党员参与活动的自觉性和广大群众对活动的知晓率。

### 四、认真学习，严守纪律，做到“从严不放松”

我们充分认识到，督导组的工作水平、工作状态、工作成效，直接关系到全区教育实践活动能否取得实实在在的成效。因

此，我们按照“从严不放松”的要求，切实加强自身建设，做到“三个贯穿始终”。

1、把学习贯穿始终。为了能够深刻领会和全面把握中央及区委关于党的群众路线教育实践活动的有关指示和要求，并迅速、准确地体现到督导工作中去，我们坚持自学和集中学习，坚持先学一步、领悟和吃透精神，在督导中做到“规定动作”不变通，“自选动作”有创新。

2、把调研贯穿始终。我们经常深入基层，了解和掌握两个乡镇和财经商务系统的各部门党的群众路线教育实践活动开展情况，总结经验，发现问题，解决问题。同时，我们还注重两个乡镇和财经商务系统的各部门信息的沟通交流，引导他们取长补短、互帮互学。

3、把纪律贯穿始终。我们严格执行督导工作的政治纪律、组织纪律、工作纪律和生活纪律。坚持以共产党员的标准严格要求自己，认真履行督导工作职责，以严谨的工作作风，高度负责的事业心、责任感做好工作，较好地完成了区委交给的光荣任务。

虽然我们督导的工作取得了一定的成绩，但还存在着不足之处。主要有：一是由于督导单位比较多，调查研究不够深入，情况掌握不够全面，与群众沟通联系面不够广泛；二是个别党员学习理论联系实际不够紧密，素质提高不够明显；三是一些群众关注的热点、难点问题解决的难度较大、进展不够快，离群众的要求还有差距。

## 品牌公司工作总结篇九

- 1、消费者对微波炉的消费形态(消费观念、消费习惯)
- 2、消费者对微波炉品牌的看法(看重品牌、哪些品牌)

3、消费者对微波炉功能的要求

4、消费者对格兰仕微波炉现行促销活动的看法

## (二) 市场

1、重庆市微波炉行业市场状况

2、重庆市消费者购买力

3、重庆市微波炉行业促销活动

## (三) 企业自身

1、格兰仕微波炉的产品特征

2、格兰仕微波炉进行的促销活动

3、格兰仕微波炉售后服务状况

# 品牌公司工作总结篇十

寒意渐浓，岁末将近□xx年是公司喜庆的一年，中秋晚会、20周年庆典，使我们整个“海澜”都沉浸在欢乐的海洋中。我们“xxxx”也借着公司的喜气频传捷报！我拓展三部在公司整体战略部署下在陈总的英明指导下克服种种困难努力去完成公司下达的任务。

针对拓展三部在xx年的工作总结如下：

拓展三部成立至今有两年有余，在去年管辖的江西，广东两省上又增加了海南省，今年新开的店有8家。全部集中在江西省，其中地级市3家分别为：南昌三店、景德镇二店和鹰潭店。县城5家分别是武宁店、永修店、于都店、瑞金店、分宜店。



1, 由于部门中一批老拓展员离职补进来的年青拓展员, 其社会经验和工作能力尚有很大的不足, 对海澜之家理念的理解还不是很透, 在人交际中缺少谈判的诱导性和说服力。

针对以上问题, 我本人作为三部的主管领导, 将仍然严格贯彻陈总部门月度例会的精神。每月将召集全体拓展员通过例会的方式进行沟通, 不断地探索和发现问题, 及时解决发展中出现的新问题, 边学习边实践来尽快提高部门人员的整体水平。同时, 向各管理区的拓展员明确提出任务以任务制来约束和激进各区拓展工作。还将采取用老拓展员来带新拓展员的办法, 是新手尽快上路, 让他们少走弯路。寻找目标店址, 要严格按照公司“黄金地段, 钻石店铺”去把关目标店铺。另外还将要求拓展员不断寻求、挖掘当地加盟商加盟。

1. 江西省在经过两年的努力下, 已经有8个地级市开设了海澜之家□xx年争取把剩下的赣州、萍乡、吉安3个地级市全部拿下。另外在九江, 新余, 等城市积极开拓二店。另外也将充分利用海澜之家在江西省现有影响力使更多的当地加盟商来加盟, 借助当地加盟商迅速发展。

2. 广东和海南两省开拓的难度较大点, 一是由于海澜之家的品牌效应在两地仍然未全部突现, 二是两省的前卫穿着使我们的服饰在款式上还不够吸引他们。

3. 广东的自产品牌很多, 竞争很激烈。但是我相信随着公司品牌影响力不断发展, 设计款式不断改进在广东这样的经济强省会有好的发展形势。

路是人走出来的, 我相信在陈总的英明领导下, 在我拓展三部自身不断吸取教训和努力下□xx年江西、广东、海澜三省一定会有更好的发展, 为海澜之家的发展尽绵薄之力。