

# 2023年团队带队经验和总结(优秀7篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 团队带队经验和总结篇一

20\_年2月15日——18日，在学校的组织下，我们学生干部参加了“团队执行力建设”的培训课程，并进行了团队pk课程。内容形象生动、贴近实际，pk进行得紧张激烈，使我们深受启发。本次培训课程，为我们注入了新的思想，开拓了新的思路。下面，我就这次培训课程，从真正关心学校发展、提高团队执行力的角度谈一下我的心得和感受。

什么是团队？团队就是拥有共同使命和价值观的一群人。团队构成应有两个基本要素：团队是一群人而不是一个人；这些人拥有共同的使命和价值观。如果只是一群人在一起，则不能称之为团队。那么什么是执行力？顾名思义就是执行的效力，就是把目标和想法变成结果的能力。

团队成员相互之间的了解，减少误会和误解，统一认识，目标一致。彼此尊重，相互信任，密切合作。

团队每个成员需要学会做人、学会做事、学会学习、学会与别人相处。团队执行力建设要遵循计划、实施、检查、改进的质量环原理。团队成员之间要不断交流，如果团队中每个成员都能把自己掌握的新知识、新技术、新思想拿出来一起分享加以创新，集体的智慧势必大增，团队智商就会大大高于每个成员的智商。

总之，执行力作为团队成功的核心和关键，与各个层级有着密不可分的联系，也有着很多相互制约的因素。执行力，说小，就一个字：干！说大，却是一项系统工程，需要从上到下认真贯彻和落实。要建立良好的执行力，一定是源于各个层级人员尽职尽责地完成每一个工作细节。理性、客观地看待每一个细节问题，才是团队建设和发展之道。

## 团队带队经验和总结篇二

回首过去的6个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一件并没有虚度。

第一、 积极参加公司开展的各项活动。

今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的压力而组织了多次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了两厂之间的办公室文员去长隆欢乐世界一日游；5月1日前的一个晚上，公司组织了番禺的全部管理人员去k歌；.....加上每个月都有不同的活动，都积极参与，这是自己进公司三年来，最多活动的半年。这代表着公司在不断的进步，不断加强，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

第二、 认认真真，做好本职工作。

1、 责任心和奉献精神。这是我们华迅公司中很重要的一点，可以说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工

作的第一要求，也是业务跟单员应该具备的最基本素质。

2、勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的1个单子就曾经存在过这样的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以置到货到了台湾后发现不合格了遭遇客户全部退货的情况，到12月底都还不能够从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。犯错误和遭遇国内外退货是最大的窝工和浪费，少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。

4、吃苦精神。做跟单员一定要有吃苦精神，对于我们跟单员来说有时要让生产部的员工做出好质量的产品，有时还要下去生产车间里亲自监工，根据客户要求和自己的经验指导员工生产出完美的产品，并从中学习经验，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

第三、处理好跟客户和外部协作单位的关系。

学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合

作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

第一、 进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上前的心。

第二、 加强订单资料的整理，理顺文件夹中的订单资料。这点在过去的一直都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、 加强产品知识、生产工艺、加工过程知识上的学习。这是目前我们业务跟单员普遍欠缺的一块儿，也是非常重要的一块儿知识。作为一名跟单员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起订单来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。

第四、 进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。

规范的工作流程可以大大减少出错的几率。在新的一年里要严格按照规范的流程操作订单，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自己急性子的性格。

第五、 如果有机会，要多出去开发客户，在业务上增强自己的能力，进一步的发展和完善各方面的能力。

第六、 争取更多的机会，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自己应有的贡献。

总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善自己各方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己最大的努力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献。

201\_\_年即将结束，回顾这一年的工作，我们团队中的每个人都尽自己的努力为销售厅做出贡献，在今年一、二、三季度本销售厅分别获得了销售优质服务奖的二等奖、二等奖和一等奖，这与每个人的辛勤付出是分不开的，为了在今后有更好的发展和进步，现将这一年的工作做一下总结以及对今后的工作要求。

一个目标：

在工作中我们秉着“安全运行、健康发展”的目标，带领员工共同进步，中国发行福彩的宗旨是“扶老、助残、救孤、济困、赈灾”，福彩的产生本来就是善良健康的，我们以从事这样一项工作为荣，福彩的这种深刻内涵更增加了员工的凝聚力及团队意识，鼓舞员工的士气，让员工真正做到快乐生活快乐工作，这是一项对社会有益的事业，我们也要用自己的职业道德让这项事业“安全运行、健康发展”。

两个建设：

一、建设和谐的销售环境

在销售过程中，我们努力营造一种良好的销售环境，不论是销售人员还是购买彩票的民众都能感受到这是一种公益事业，每个人都可以通过购买彩票为生活困苦的人提供帮助，对那

些输钱过多的情绪彩民，我们劝导他们在下注大额前要理性投注。在全体员工的努力下，我们一直维持着一种和谐的销售环境，今后仍将对此不断完善。

## 二、建设优秀的销售团队

优秀的员工是我们销售厅最宝贵的财富，我们11个人的团队不断创造着良好的销售业绩，在服务上我们都特别注重细节，尽己所能完成好一切销售活动，福利彩票的文化更增加了员工之间的凝聚力及团队意识，每个人都是在快乐中进行工作今后我们仍将保持这种工作态度，全体员工团结一致共创佳绩。

三个创新：

创新是一切事物发展的力量和源泉，在今后的工作中我们必须时刻保持创新精神，在销售过程中懂得创新、在管理过程中勇于创新、在服务上善于创新；有创新才有发展，才能使销售运转不僵化，福利彩票是一项用心用脑的事业，我们必须使这项销售活动充满活力。

中福在线是福彩市场三部管辖的销售厅，中福在线的营运总是以“安全运行”“健康发展”为中心，安全是中福在线的生命基石，健康发展是中福在线的动力源泉。新的一年即将开始，在我们收获工作成果的同时，我们也不忘自己的工作使命，当然在把快乐带给别人的同时自己也会感受到快乐，在销售厅的每个人都对新的一年充满了期待，创建青年文明号销售厅仍将是我们的努力和方向。

## 团队带队经验和总结篇三

为隆重纪念党的xx周年生日，进一步增强系统党员的党性意识，增强党员的光荣感、使命感，进一步激发党员的先锋模范

范作用和工作热情，办党委开展了“庆七一庆祝建党xx周年”系列活动。活动采取集中组织和各支部自行安排相结合的办法，广泛宣传党的光辉历程，伟大成就和优良传统，唱响共产党好，改革开放的主旋律，开展了一系列的纪念活动，使庆“七一”活动既增丰富多彩，又扎扎实实。

一、深入开展创先争优，加强基层党组织建设年活动各党支部深入开展创先争优，以创先争优为动力加强基层党组织建设，以基层党组织建设年为抓手深化创先争优，喜迎建党xx周年。站党支部在年初基层党组织分类定级中被分为较差类，针对自身存在的不足和薄弱环节，制定具体的《晋位升级方案》，明确升级目标、转化措施，加强党支部建设、加强政治理论学习和党课学习，不断提高党支部的战斗力。在xx县庆祝建党xx周年表彰活动暨创先争优、争创“四优”活动表彰大会上被表彰为xx县先进基层党组织。

## 二、学党章，进一步开展党性教育

按照办党委《关于认真组织开展庆祝建党xx周年系列活动的通知》精神，6月27-29日各基层站党支部组织全体党员、预备党员，建党对象召开“七一”庆祝大会，办办点领导分头下站参加活动并和各党支部一齐学习了《用创先争优的辉煌业绩迎接党的xx大胜利召开》的报告。各党支部以“学党章、知党情、跟党走”为主题，紧密结合党员的思想实际，进一步深化党员对党的认识，增强党性观念，还高标准地召开了党员干部民主生活会，每位党员以“五个好”和“五带头”为具体标准，联系自己的工作实际，认真查找。深刻剖析突出问题，用心严肃地开展批评与自我批评。各党支部“以坚持标准，改善结构，保证质量，慎重发展为指导方针，从严把关，做好了预备党员的转正及发展对象工作。会上结合“创先争优”活动，进行了先进党支部、优秀党员的表彰活动，对本单位涌现出来的先进典型进行表彰奖励，大力宣传，以激励广大党员奋发向上，开拓进取，为事业发展建功

立业。会上还为党龄50年的老党员发放了荣誉纪念章。

### 三、送温暖，进行走访慰问活动

“七一”前夕，办党委开展了“迎七一、送温暖”活动，为因病残、丧失劳动潜力的特困党员进行上门看望，为他们每位送去500元的慰问金，透过走访慰问活动，倾听党员的心声，听取党员的推荐，构成组织温暖党员，党员凝聚群众，群众靠拢组织的良好氛围。

## 团队带队经验和总结篇四

为了工作效率的提高，在级部主任刘洪元的统领下，级部主任三人分工不分家，既各负其责，又互相提醒互相补充，认真扎实的完成各口工作，并且根据本级部特点有创新的完成和拓展。

1. 德育口：认真落实习惯养成，从纪律、卫生、两操、就餐、文明礼仪到学习等方面注重日常渗透和集中检查反馈。良好习惯必须渗透，因为它是战斗力的一个基础，规矩意识和纪律意识培养，孩子们才会更能专心致志的搞好学习。

2. 安全口：(1)刘洪元主任领着班主任和老师们认真学习一岗双责及各个岗位的责任。(2)制定并严格落实无缝隙管理值班。(3)牢固树立“安全”意识，认真学习安全文件，落实每天1分钟，周五5分钟，安全节假日30分钟安全教育。并通过微信等方式通知家长，加强家校沟通。积极组织学生参加消防、地震、防空等演练，有效召开学校要求的安全主题班会。分发和学习防溺水、交通安全、防食物中毒等材料(4)周末上学要求各班班主任必须安排专人负责，并在5:15前通知班主任未到校人数及情况。(5)不定期进行教室和宿舍安全隐患及刀制管具等排查。(6)对学生进行特异体质排查。(7)关注学生思想和心理状态，及时排查学生内部矛盾，预防校园欺凌。

安全无小事，把安全工作做细，并渗透到每天当中，有利于安全意识入脑入心。

3. 教学口：(1)认真落实业务会内容——常规、教学、教科研、检测考试及学生表彰和家长会等落实到位。(2)科学管理，严禁体罚。(3)加强集体备课，研究中考题，关注学情，作业要适量。(4)注重培养良好学习习惯，注重错题本和学习笔记的建立及使用，注重学生思维和知识的有机统一。(5)学生课前演讲，分层进行，从学习优秀到各学科尖子生，对学生进行榜样引领。

教师胸有成竹，学生才能更加受益；调动学生主体性和主动性，教师的教学效果会更好。这一系列做法都将有助于服务教学质量的提高。

4. 其他口：(1)考勤到位。严格执行请销假制度。(2)做好一体机保护。各口工作的有序执行，为教育教学工作的高质量完成提供了保障。

## 团队带队经验和总结篇五

### 一、坚持以思想政治教育为工作

团队深刻认识到加强思想政治素质培养对学校德育工作的重要意义，在工作中不断开辟途径，强化力度。针对青年学生的特点，有效地组织实施了一系列思想政治教育活动。切实加强理想信念教育，用科学理论和先进思想教育青年，武装青年，帮助他们不断坚定爱国主义、集体主义、共产主义信念，树立正确的世界观、人生观、价值观。

为了进一步落实《中小学生守则》、《小学生日常行为规范》的要求，切实加强和改进学校德育工作，不断提高学生思想和道德素质，使学生从小养成良好的习惯，规范学生的言行，

使其真正成为优秀的小学生。以“养成教育”活动为主线，以提高学生道德素养为宗旨，根据学生年龄特点，结合学校发展现状，在各中队先后组织开展了养成教育系列活动：第一、养成教育方面，我们坚持开展主题教育，通过“进门读书”抓晨读、“见人问好”抓礼仪、“随手捡物”抓卫生。以校内橱窗，宣传栏为载体，进一步充实班队会的教学内容，坚持正面教育，发挥团员监督岗的督促、管理作用，逐步使学生的养成教育内化为自觉行为。

第二、开展以爱国主义教育为核心，以中华传统美德和革命传统教育为重点的民族精神教育活动。充分利用妇女节、清明节、青年节、劳动节等重要节日，开展主题校（班）会、组织学生观看反映伟大民族精神的影视片等。通过主题班会、课堂教学、课外活动等多种途径，组织开展集中体现中华传统美德和革命传统的经典格言、诗词诵读活动；教唱以爱国主义为主旋律的歌曲，定期举行各种活动。

二、以活动为平台，促进青年教师和学生多渠道全方位发展。

第一、开展“阳光体育”活动。按照“加强学校文艺、体育、卫生工作，进一步提高学生体质和健康水平”要求。全校各团队全面启动“阳光健康运动”，积极开展“阳光运动”体育活动。通过活动，进一步引导学生利用课间、体育课、体育活动时间，对学生课间活动起到了积极的导向作用，也达到了“人人学习体育技能，人人参与体育锻炼”的目的。同时抓好安全教育，与交警支队联合开展“交通安全知识讲座”，使师生获益匪浅。

第二、开展以“做一个有道德的人”为主题的“争做文明小公民”活动。我校在“养成教育”活动期间组织全校学生进行了“清洁小区，美化校园”活动，让学生通过活动对“不文明行为”说不，教育学生从遵守交通规则、不追逐打闹、不乱扔脏物、不随地吐痰等小事做起，进一步强化学生养成教育活动，从规范行为习惯做起，培养良好道德品质和文明

行为。在暑期，在县城周边四个社区发开展了“创卫小记者在行动”的倡议，并组织开展多项实践活动。

5.12汶川地震灾害中，全体师生更是发扬了一方有难，八方支援的奉献精神，为灾区人民送去了温暖。此外，本学期我们还成立了“红烛光团员志愿者义工队”，利用课间操双休日为师生服务，不计报酬，无私奉献。

育，使学生逐步养成求真、好学、文明、向上的优良品质，达到纠正不同时期在学生中出现的共性的不良倾向和行为的目的，通过摆事实讲道理，逐步增强学生明辨是非的能力。

第五、发挥校园宣传阵地作用，我校充分利用校园广播站、宣传栏、黑板报、学校报刊、班级文化橱窗等宣传阵地，为学生创造更多的锻炼机会，发挥文化育人功能。并通过家长进行对外宣传，为学生开拓良好的学校文化氛围和家庭文化环境。

第六、坚持以丰富多彩的校园文化活动提高团员教师的综合素养。团支部积极开展丰富多彩的文化活动，建设高雅健康的校园文化。以团员教师为主体，举办了校乒乓球比赛、篮球比赛、歌咏比赛等等一系列活动，为师生们充分展示自己的才华提供了广阔的空间和舞台。

伏道一中团支部

2009年学年

团队工作总结

伏道一中

2009年6月

## 团队带队经验和总结篇六

1、加强构建营销平台建设。一方面进一步提高专业营销人才素质，加强专业营销团队建设，主要体现在加强了对大客户经理和营销能手的素质业务培训方面。另一方面，深入挖掘普通投递人员的营销潜质，特别是在大收订期间，以社会关系广、头脑灵活、营销能力强的投递人员为首组成班组营销团队，对本班组服务范围内的客户进行走访营销，努力突破校园市场和第三方订阅市场等，开展项目营销。

2、建立健全营销团队管理制度，明确团队目标。大客户营销团队由大客户营销中心主任担任负责人，负责营销攻关的各项工作。各班组团队结合自身特征确定团队名称，负责人由班组营销能手和班组骨干担任，负责团队成员分工，收订业务培训，并进行营销节点控制以及营销目标确定、分解和团队奖励发放等工作，团队根据指标及团队成员能力情况将指标落实到人。3、明确奖励制度，开展丰富多彩的团队竞赛活动，按各团队的完成进度定期进行通报，并对业绩突出的团队给予奖励，完善激励制度。

1、班组团队根据目标要求和收订节点制订本队的具体收订办法及措施，落实对所辖区域的宣传和收订日程表。

2、发行站团队由内勤人员、出班台、发行员和班长组成，主要任务是做好所辖发行站和大单位的前期宣传，由班长和发行员走访大单位和重点校园，推荐重点报刊品种，严把订阅清单关。

4、大收订期间，营销团队利用本部门资源针对不同客户群积极开展各种宣传活动。一是组织开展“邮政进社区、报刊送万家”周末进社区和“订一份报刊，了解一个世界”午后上门续订服务；二是制作本地企业版、家庭版精选目录，推出“订阅超市”；三是召开行业报刊、校园发行站座谈会；四是利用报纸、电台、dm等宣传平台；五是开展数据库推介

活动。

5、提升大客户营销业绩，明确大客户营销团队要强化市场开发，完善维护机制，提高个性化服务水平，建立建全大客户档案和会员制。着力培养一批用邮量大、忠诚度高、成长性强的黄金级以下精品客户。

4、通过开展班组团队对所辖区域的段道进行设推和上门收订活动，形成流转额1567.1万元。

一直以来，我局都致力于加强营销团队的建设工作，不断加强团队营销和个人营销能力建设，不断挖掘有营销潜力的人才充实到营销团队中来。目标是建立一支能够满足专业发展需要的营销人才队伍。在以后的工作中，我局都要一如既往地加强营销团队能力建设，而且要努力建设一支综合素质过硬、业务水平娴熟、营销能力一流的精英团队。

## 团队带队经验和总结篇七

新的名字，新的职场，新的血液20xx的上半年原武昌新时代商务中心营业部的更新从职场到名称全部都焕然一新，营业部有了新的名字x武汉第三营业部。回首上半年我们服务部几番调整现在已经是7+1的标准化服务团队，在营业部经理周启栋和服务主管赵文婕的指导带领下和大家积极努力配合我们很快的适应了新的工作环境和工作状态。现在新的团队无论在工作效率以及团队默契上都比之前提高了很多，团队中的每个人也都得到了各岗位各方面的成长□20xx年9月2日下午下班后我们特别邀请武汉第三营业部经理周启栋参与我们服务部的上半年的工作总结会。

首先是由我们工龄最长的客服专员马永放先做总结。他在上半年的工作中主要是外访和贷后工作。对于工龄最长的他就是我们服务部的万金油，没有什么能难倒他的，他最热衷于分享我们他的外访经验和风险点。对于风控方面给我们很

大的帮助，他还依据自己的外访经历做了一个拆迁的区域表提供一些可参照的无效地址，便于填表的同事在前端就能发掘风险。此处要点个赞哦！

接下来是林萱，我们团队中最幽默的组织委现在在做的是接待岗。在上半年的工作中因为身体的原因有一段时间都在休病假，可是上班后面对新的岗位和新的大纲，她很快的适应了工作。在第三营业部装修的那段时间，在光谷营业部办公的期间，不但要保证好自己的签约工作还要在闲暇的时间教导我签约的技能。她组织的团建活动都让我们觉得实惠多多快乐多多！

紧接其后是现在和林萱搭档录入岗兼行政配合工作的方莹。方莹可是我们服务部超级学霸。每分钟不少于60个字的盲打，还有那超快的详版信用报告的速度。相对于林萱的活泼方莹是个比较安静的人，可能正因为这份安静和细心再加上学霸的资质才能胜任细致的录入和行政工作。

然后分享是我们的服务之花吴甜甜，在上半年的工作中是做的是录入和接待岗目前和我同在签约岗。吴甜甜在工作中是个一丝不苟非常认真的人，在私下却是个女汉子气度非凡。对客户非常亲切非常有耐心，而且吴甜甜的学习能力很强，也是什么岗位都能手到擒来。

再来就是我们服务部上半年的服务之星王琦。王琦虽然在我们服务部女子中是最小的，但是其能力一点不输给任何人。王琦现在是做前台的工作，每天都是笑容满面的她最适合这个岗位了。今年1月份时她还是做的签约工作，快到过年放假前2个星期每天最少10个签约量都能在工作时间内完成，当之无愧是签约女王啊。现在到了签约岗更是对客户彬彬有礼，说话也是轻声细语。能力如此之强怎么能不是服务之星呢！

轮到我了，我是周宏书现在在服务部任职签约岗，在去年的工作中主要是以面谈和补资料的岗位，今年上半学了会了签

约，所以还是要鼓励一下自己再接再励学习更多了技能做一个更全面客服专员，在团队中多学习其他小伙伴们的优点和技能，为我们的服务团队争取更多的荣誉。

最后呢是服务部主管赵文婕给予我们上半年工作总结的评语。从个人到团队，从实践到数据，从习惯到岗位赵文婕都给出了很高的评价和期望也从自己自身出发指出了我们很多工作上的缺点。赵文婕说：“在这个团队中每个人的性格都不一样，做事的方式和习惯也不一样，配合和默契需要时间来历练，工作中相互理解和包容，遇到困难不推脱敢担当。作为你们的主管我身上也有不好的习惯被潜移默化，我们大家一起努力一起改。”这一番话赵文婕以身作则对自己的批评对我们期望，我们在坐的所有人都感受到直达内心的正能量。

最后的掌声中我们的工作总结会到此结束了。营业部经理周启栋对于我们服务部上半年的工作表示肯定和鼓励，希望我们在下半年把两点“排除风险”及“提高业绩”做的更好。武汉第三营业部20xx年下半年加油！