

# 最新中班乒乓球 幼儿园中班科学活动教案 (通用10篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

## 测温工作总结篇一

20xx年6月底我被应聘到xx时代广场工作，在女装部担任主管。至今短短一个月的时间作为最基层的一名管理者，我深感自我更是一名最终端的经营者。虽然工作的时间不长，但经过一个月的工作实践与学习，使我对公司的发展历程及前景有了深一步的了解，对公司领导和蔼可亲、温和待人的态度感到由衷的钦佩。

有句话叫做“入对门、跟对人”，也就是讲一个人在选择自我的事业时，要选择一个好的企业、一个具有前景的行业，并且有一个善于听取意见，熟知经营管理的领导。这些因素是决定一个人事业成败的关键。当我来到公司工作了一段时间后，就已经感觉到自我的确是十分的幸运。

- 1、各职能部门的相互衔接与配合是促进工作顺利开展、实施、完成的首要前提。
- 2、上下级之间的层层负责制是对公司员工工作完成情景的一个必要考核标准。
- 3、人员培训、员工薪酬、监督体制的完善与管理是企业发展的的人力资源泉源。

#### 4、企业文化建立是企业竞争，市场化需求的必然趋势。

速度、信誉、质量等是企业赢得胜利的重要筹码。虽然我们在经营速度上赢得了先机，但先入不必须为主。其中，在我们的同业界商圈中“xx商场”“xx商场”以及新开业的“xx商场”等所处的位置相对优于我们，或许各自的经营名类及营销模式各有千秋。但归根到底有一个共同特点都是“客户终端产品”服务行业。那么，如何抢占先机，抓住客户的眼球这就要求我们每位员工不断自我充电，向同行业的“大哥、大姐们”学习，取其长、补其短。努力配合公司经营决策层的领导们将第五经营年的工作做好、做实。所以，我计划以下一年度春节营销做为先导，全面实施旺季经营战略。

1、进一步加强人员管理，从源头上杜绝纪律上自由散漫现象。在纪律方面不能有异常，更没有私情，不提倡对一些表现出色者实行特例，这样会伤害纪律的严明和管理的权威。奖罚公平，做到奖有理、罚有因。

2、提高商品经营档次、主流品牌的经营格局。作为商场的业务主管，必须以其良好的心理素质，以敏锐的观察本事，良好的服务态度和说服本事，晓之以礼、动之以情，做好商户的思想工作。

3、加强商品价格、货品来源管理。杜绝重货，商品以次充好及供给三无产品等现象发生。争取在退换货方面加强细化管理。

4、加强监督管理机制。对于卖场出现的情景及时记录、汇报，做出及时解决，并帮忙商户改善工作。

5、加强情感式营销，经过对商户进行宣传、教育，以其规范陈列、诚信服务的管理到达吸引客源，促进销售目的。坚决做到言出必行，出现工作上的失误及时解释或道歉。

本人在各位领导的关心爱护、各位同仁的支持配合及女装全体员工的通力协作下，依靠各个层次坚强的团队，较好地履行了自我的工作职责，圆满完成了领导交给的各项工作任务。我必须会在今后的工作中不断完善自身的素质，尽力适应各种岗位需要。把第五经营年做的更好、更扎实。

## 测温工作总结篇二

xx年即将过去，回顾自己在这一年以来的工作，收获和感触颇多。在领导的支持以及各位同事的帮助下，凭着认真负责的工作态度，圆满完成了公司给予的各项工作。现就xx年度工作，向上级领导汇报如下：

，包括：综合检查、消防设备检查、消防知识检查。在综合检查中，对于员工的仪容仪表、专柜商品摆设、商品经营范围、环境卫生、仓库状况等，发现存在问题，及时处理，不能够及时处理的，后期要跟进，并反映跟进情况；在消防设备检查中，对于应急灯、灭火器、消防栓等消防器材存在问题的，做好记录，向部门经理反映情况，排除安全隐患；在消防知识抽查中，特别是针对新入职员工，要加大力度检查，对于抽查中不合格的，进行重查工作，让所有员工都能掌握“一畅两会”、会使用灭火器、了解离自己专柜最近的消防通道和灭火器的具体位置，使员工在发生突发事件时，能够及时逃生自救。

对于新入职员工，进入商场工作，都会有两项培训，包括消防培训和岗前培训，让新入职员工完全掌握各项相关知识，再投入工作。其中组织消防培训30期，共119人，由保卫部负责培训，并组织了114人参加了“xx年安全生产、消防知识”的考试，同时组织了10人参加学习新《消防法》，种种培训和学习，让员工真正意义上去了解 and 掌握；从本年度开始，岗前培训由我们部门负责组织，共组织岗前培训18期，由本人负责3期的岗前培训，让员工了解商场各项情况，同时，我

们也得到了锻炼。而第一次体验做一个讲师，真的非常不容易。

服务质量的投诉。做到耐心听取顾客投诉，保持微笑。我们不希望有投诉，但我们不能回避投诉。我以“严格、认真、主动、高效”的工作作风处理投诉问题，并从中查找原因。这样就可以变坏事为好事，从根本上减少投诉。本年度个人处理9宗的投诉，同时在部门经理的协助下，顾客的满意度达95以上，坚定顾客信心。但是在处理投诉技巧还需进一步学习和积累。

班会内容包括：公司各项通知、知识培训、各项提醒、总结昨天工作事项、强调安全防范工作、激励小故事等等。及时把公司文件和会议精神传达到每一位员工心中，因此，每天的班会也是非常必要的，每月主持2—3次的班会。

五、做好现场巡场工作。巡场工作尤其重要，不仅要监督好员工的仪容仪表、服务态度、劳动纪律，并对违反公司规章制度的员工做出扣罚处理和教育，让员工根本上减少或杜绝再犯错误，做到以理服人。还要做好现场安全防范工作，在节假日、星期六日要加大巡场力度，保证商场正常营业，通过早会做好宣传，让员工自己做好自己专柜的安全防范工作，同时做好一楼观光大道和二楼中庭促销的监管工作。

“优质服务迎国庆”为主题的系列培训活动。通过组织专题班会、服务知识考核等形式，进一步规范服务标准，完善服务机制，提高服务水平。共组织本班组122人参加服务知识考核；于此同时，积极参加以各部门管理人员作培训师的“周一课堂”，而“周一课堂”的开设，为我们提供了一个学习锻炼和展示个人能力的平台，激发了我的积极性，感谢每一位培训师付出辛勤的劳动。相信在以后日子，我也有机会参与。

七、积极参与公司企业文化建设活动。1月份，为我篮球健儿

加油打气，勇夺男女篮球双冠军；在“三。八”妇女节，为全体女员工助兴领操，热情高涨；5月份，参与集团组织的第三届趣味运动会，安排本班组营业员13人参加，我们以饱满的热情和最佳状态，向社会公众展示珠海xx人的良好形象和精神风貌；7月份，参加集团组织的一次以“夯实基础，熔炼团队”的户外拓展训练，为我们提供了一个相互沟通与交流的平台，同时也为我们提供一个锻炼身体、磨练意志的机会；为庆祝华诞六十周年，在珠海大会堂隆重上演以“盛世中国，和谐免税”文艺晚会，有幸能够参加表演《鼓舞声声》，受到广大员工一致好评，说明了我们大家真的付出了很大的劳动，那是我们排练了几个月的成果，相信我们会把舞台上展现出来的精神面貌和热情投入到今后的工作中去；10月份，参加集团组织为期4天的民兵训练，在集训中，我深深体会到，越是艰苦的条件，越是能锻炼人的意志，并用行动诠释了作为一名民兵的职责使命。

作为团支部组织委员，积极参加团支部各项活动。组织了“三。五”雷锋便民活动，为广大顾客提供义务服务，取得了良好效果；组织了以“我为团队添风采”的五四青年活动，进一步丰富和活跃青年的精神文化生活，全面提高青年的综合素质，增强团队凝聚力；组织了团员青年观看电影《建国大业》，为庆祝建国60周年，进一步丰富、活跃团员青年精神文化生活，使团员青年对历史有更深入的了解和全面提高团员青年的综合素质。本年度的团员活动丰富多彩，在组织活动能做到及时传达，策划活动的’开展，也离不开公司支部团和支部书记的大力支持，使我的组织能力得到了充分的锻炼。

以上是我一年中力争做到、做好的方面。纵观一年的工作，客观的自我剖析，自己还存在许多不足之处。正因为年轻，工作经验仍需进一步积累，请领导相信我，虽然犯过错，但我能及时意识到问题的严重性，我坚信，在以后的工作中，能够严格要求自己，坚决把公司安全、利益放在首要位置，并在处事方面能够更加成熟稳重。

xx年即将过去，迎来了满怀希望的xx年，意味着新的机遇，新的挑战。在这里，提一些个人建议，希望能够更好地为公司的发展做出贡献。有以下几点建议：

一、希望招商部能逐步引进更高档品牌，甚至一楼也可逐步向这个方向发展，打造高品位的购物商场。

二、不断完善规章制度□iso文件做到及时更新。各种广告宣传能够及时更新。

三、加强各部门沟通，传达信息，甚至与收银班之间的沟通。因为每个部门都会有自己的想法，相互学习，共同为免税献计献策。

四、公司会员逐渐增多，尽可能利用广大会员，利用信息反馈专柜促销信息，帮助专柜销售。

五、是否每层能设一个固定物品存放处，投币的那种，不需要人员管理，确实有很多顾客带着沉重的东西很不方便。

六、新恒基与国贸都是集团属下公司，两个停车场是否能共用，使两边都有灵活的车位使用。因为经常有顾客抱怨，既然都属xx□为什么不行。

以上几点纯属个人建议。总而言之，总结这一年以来的工作，我是全心全意为公司服务，竭力做好本职工作。在xx年，我将继续为公司的发展贡献自己一份微薄之力□xx的成长，由我们见证！

本文由应届毕业生网【范文<http://>】栏目小篇为大家编辑参考阅读。

## 测温工作总结篇三

商场开关门情况整体来说比较正常，在工作人员的共同监督下，加大现场巡场力度，商场正常开关门情况有明显好转。但仍有个别经营户还存在未按时开关门的情况，在工作人员的监督下，大部分经营户都能意识到，不正常开关门影响自身生意和商场整体形象。故开关门现象有明显好转。

商场消防栓、灭火器遮挡现象有较大改善。但也有个别经营户把其物品遮挡消防栓灭火器的现象，对于这种情况工作人员及时处理，并警告经营户下次再有类似情况，公司将予以处罚。整个商场的安全是至关重要的，同时消防通道也要随时保持畅通，将各种安全隐患杜绝在萌芽状态，给消费者一个安全舒适的购物环境。

月初我们对楼层占道现象进行全面整改。对于这样不遵守商场管理规定的经营户，我们采取相关的处罚措施，监督其按照商场管理规定要求执行。月底时商场现场占道情况有明显好转。

前期商场的环境卫生刚开始的时候相对较差，后期由于加强了现场管理力度，加强环境卫生监督力度，现整个商场的整体购物环境有较好的改善。主通道环境卫生相对较好，但仍有个别经营户乱扔杂物，影响了整个商场的整体环境形象。卫生道具摆放也仍有不规范的情况，我们将继续督促其按照规定摆放。彻底改进商场的整体卫生状况。

## 测温工作总结篇四

x月x日，我终于踏出了真正的社会的第一步-以纯专卖店导购员。这次不同于之前的社会实践是在于它是我靠自己的能力争取来的。通过层层面试而脱颖而出的我，更加珍惜这个来之不易的实践机会。现在我就对这一个月的实践做一个工作小结。在以纯店的一个月里，工作的节奏十分紧张，上班时

间分为早班，中班和晚班，迟到一分钟要扣掉1元钱作为爱心款。刚去店里报告，就马上开始上班，先从熟悉店内货品开始，经过几天的工作后，我对服装的尺寸、颜色、价格、面料及洗涤方法都十分熟悉。每天高峰期是下午交接班6点和晚上9点的时候。人流量最多，买单都会出现排长队的情况。因此大家积极性都很高。那段日子真是即紧张又充实，虽然很累但也从中总结了不少服装销售的经验，其实销售中最重要的就是揣摩和把握住顾客的心理，我将顾客分为三类：随意闲逛型、品牌信任型、比较购买型。能够从顾客的表情、举止中分辨出其类型，准备有针对性的服务。

不管顾客最终是否购买，都要一丝不苟的向顾客介绍产品的相关信息，这增强了我应对顾客各种疑问和要求的经验。以纯店是当天的事情当天必须做完，所以经常性的下班都很晚，节假日几乎都是半夜一两点，经常两点多到货，更延误了下班时间。但是每天工作时，我都让自己保持精神饱满地状态出现在店堂里，很热心地、快捷准确地为每一位顾客服务，以礼待客。我会先了解顾客对商品的兴趣和爱好，真诚地希望每一位顾客穿上最适合自己最舒适的服装。同时也会认真回答顾客对商品提出的疑问，让顾客购买到最适合自己的服装，当顾客穿着合身满意的衣服，带着赞美的离开店时，是我最大的快乐。暑假实践这段时间里，店堂里每天像个菜市场一样热闹，当我们店这个月15万的业绩达标后，大家很欣慰，因为每天像打仗似的日子，终于有所回报。

一个月没有休息过一天，虽然大家都十分辛苦，但都为自己取得的成绩感到骄傲。在以纯店我学会了顾客服务、店铺运作、帐目和物品管理。我真正体会到了工作的艰辛，但是这也让自己得到成长。在以纯店中我的销售业绩算是突出的，半个月卖了两万多，店长表扬了我，真是有种自豪的感觉。因为我觉得自己付出了很多努力，同时得到的回报也很多，每天紧张有序的工作，让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，以纯店才能取得每月业绩第一的辉煌成绩。社会实践的



时间虽然并不长，可它让我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。

一个月的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多我们从课堂学过的一些道理，一些东西，而这些东西也将让我终身受益。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。

社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来打下了坚实的基础。此时此刻；即将面临毕业，最深切的感受就是，无论从何处起步，无论具体从事哪种工作，认真细致和踏实的工作态度才是成功的基础。

## 测温工作总结篇五

在衣饰上班到现在为止已整一个季度了。这个星期里的每天都处于一种紧张繁忙的学习状态当中。通过学习，我深深感到水晶的博大精深，深深发现需要学习的知识太多太多。来水晶后我被分在鞋区，通过几天的学习，我想从以下几个方面来汇报我的学习情况和思想状态。

### 1、现场工作方面

来到鞋区，首先在现场站柜学习，了解鞋子的分类，质量，价位，产地和鞋子的销售技能，从而弥补对所在区域物品的不了解。其次，在天天的例行工作中，催促柜组卫生，疏通消防通道，监视导购穿工服，戴工卡，留意标价签的整齐摆放，正确书写，检查销售小票，磁扣的打定，录进单的填写，做到最好的预防工作。最后，根据实际情况，分析各柜组的不足的地方，让各个柜组的各项工作都能得到更好的改进。

这些现场工作看似都是一些繁琐的不值一提的小事，但是销

售无小事，服务无小事，无数个小事堆积起来就是大事了。有本书写得好：细节决定成败。只有关注细节，关注平常小事，才能保持一个良好的销售环境，才能保证一个服务的良好进行，才能保证销售到更好业绩。

## 2、业务熟习方面

这几天在业务方面也学了很多，从录进单的正确录进，标签的正确填写，导购员规章制度等简单的业务到跟重货制度，售后服务标准，商品质量三包的实施细则等高难度业务。但我个人以为，学得固然很多，但真正能用得到的其实不是很多，由于所有的事情都是看人看事看情况而定，要做到真正服务于顾客，服务于供货商，其实不仅仅是靠背会制度就可以办到的。这就需要我们z实践中往学习制度，往体会水晶理念，往处理所碰到的事情，需要我们不中断的学习，进步本身的素质，才能成为一位合格的水晶管理职员。

## 3、工作中的心得与体会

在水晶工作的这几天，由于鞋区是商场所有区域里售后最多的区域，所以除现场工作和业务的学习外，看到最多的就是处理售后。而这些售后的处理又让我不止一次的感叹：顾客在水晶就尽对是上帝！所有的售后服务都是以顾客为中心，站在顾客的态度上往理解顾客，往处理题目，尽可能的让顾客满意。由于水晶的售后服务好，也就同时给那些蛮不讲理的顾客带来了机会，强词夺理，但我们的售后职员其实不与其强争，而是温顺的给他们讲授三包的规定范围，用自己的态度和服务往感动这些难缠的上帝。

我作为一个新的管理职员，我一定要取其精华，努力学习，真正领会企业服务理念，并在平常工作细节上认真对待，争取成为一位优秀的管理职员，还希看各位先辈和领导能给予更多的指导。

## 测温工作总结篇六

超市新员工三个月总结我在超市上班已经三个月，作为一名新员工，我在过去的三个月里在领导的指导下，在全体同事的共同帮助下，在各个方面取得了比较大的进步。我从一名不懂超市工作的学手做起，几乎没有任何超市的工作经验，但通过三个月的努力学习，在师傅、领导的帮助下，已经成长为独立工作的员工。

到目前为此我对商场的商品名称、价格、商品摆放位置，仓库存货情况都已经比较熟悉，我感触颇深。

俗话说：“没有好的师傅，带不出好的徒弟，如果没有商场领导的帮助，没有同事师傅们的指导，我也不可能这么快熟悉业务工作。在这里我感谢我的同事们，感谢商场的领导培养我。

来到超市后，我面对的是一个全新的世界，我每天看到的是车水马龙的顾客，让我应接不暇，开始我不熟悉业务，不熟悉商品知识，真不知道怎么办。但同事们、领导一张张热情的面孔，给我很大的鼓励。

我看到了领导的工作态度和工作热情，这深深的感染了我，也让我对商场行工作有了崭新的认识。所以我第一时间改变自己，使自己适应现代超市工作的需要。我积极投身超市，对顾客积极介绍各种商品，达到了很好的销售效果。

今后我还要不断努力学习，使工作做得更为出色，请领导支持我、帮助我。请看我的行动吧。