

最新我的玩伴个字 我的玩伴们散文(汇总5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

工作总结报表模型图片篇一

我于__进入市场部，并于__x被任命市场部主管，和公司一起度过了两年的岁月，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。

我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。

为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。

这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。

就像春节前后，我部门员工将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。20__年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度

度和最好的方式来解决。

20__年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。

在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。

以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存？不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随

着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲；明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪！

工作总结报表模型图片篇二

一年来，学校在各级领导的大力关怀和支持下，本着扬邹坞一中 之荣，走奋发向上之路的精神，认真贯彻党的教育方针和体育卫生工 作条例，取得了一定成绩。

各职能小组有领导、有分工、有三五年规划、有计划、有总结。定 期召开会议，校领导在关心支持的同时，定期检查和抽查各项工作开 展的情况。各领导小组均建立了规章制度。如：卫生室工作职责和工作制度、传染病疫情报告管理制度、体卫工作制度、教学卫生制度、 两操评比制度、环境卫生检查评比制度、食品卫生监督检查制度、师 生体检制度、学生安全与卫生防护，少数民族风俗习惯制度等等。以 上各项制度的建立， 对我校各项工作的推动和开展均起到了决定性作用。

1、利用校园宣传阵地、大报栏、宣传小报、广播讲话、发家长信、 对卫生员培训等方式，对师生宣传各种常见病、多发病、传染病的防 病知识。提高师生对疾病的认识 and 了解，养成良好的卫生习惯，提高 个人自我保健的意识和能力。

2、利用现代教育技术手段，开展健康教育。我校装备了设备先进 的电教中心，购置了先进的教学卫生设备，利用现代化教学手段，采 取师生共同观看电教片、录象带、实验演示等科教片，直观了解防病 灭病知识。

3、上好健康教育课。通过不断探索、更新、实践早已规范化。我们做到了六有，即有教学计划，有教材，有专职教师，有教案，有课时，有考试和成绩。在开设健康教育课的同时，根据学生发育特点，又增加了青春期教育，心理健康教育，心理保健等授课内容，收到了良好的效果。健康教育课的形式也是多样化的。如：电化教学，通过观看录象带《新生命的诞生》，儿童青少年各年龄时期的发育特点，从婴儿期，青春发育期，青年期，成年期到老年期。利用电教手段与讲课相结合的形式，讲授了高血压、龋齿、沙眼、贫血、肥胖和营养不良、远离毒品、顽固的公害（介绍吸烟有害健康）等，并请学生参加座谈讨论，提问，签名活动，共同提高卫生知识水平。深受师生及家长的好评，至今已坚持13年。

4、学校学生六种常见病防治小组，为了加大宣传力度，亲自制作了六种常见病、传染病防治及心理卫生等内容的宣传小报，并汇集成册。发到各班，并要求每班每月出一期防病的宣传板报，德育处定期检查，拍照、评比，收到良好的效果。

为确保师生身体健康，做到不生病、少生病，有病早发现、早诊断、早治疗的原则，我们做了以下工作。

（一）教工体检

1、每两年我们请医院医师来我校为全体教职员工（包括离退休人员）进行全面的体格检查。项目包括血脂、血沉、血糖、心电图、b超、胸片内、外、五官科等。每个教师有自己的病历档案，检查后根据专家提示，有针对性的指导治疗。对教职员工的慢性病患者如：冠心病、糖尿病、高血压的病人进行跟踪监测。

2、购买常用药，充实学校的小药箱，解决教师看病难、报销难问题。我校卫生室每年为教工购买药品两次。解决了教师小伤小病就近就医，节省了开支和时间。

（二）学生体检

1、每年 10 月份，按照市里要求，薛城区教委体检队，为全体学生进行全面体检，项目齐全，形态检查包括：身高、体重、胸围、坐高、肩宽、骨盆宽。健康检查包括心、肺、肝、脾、脊柱、扁平足。五官科、眼科等等，记录齐全。我校资料保管妥善，体检后做认真的统计、分析。

2、对视力低下、贫血、肥胖和营养不良、龋齿、沙眼、蛔虫及其它慢性病分别制定防治计划，有目的、有针对性进行治疗，降低发病率。

3、对需要做进一步确诊的同学，统一发家长信，到专科医院复查，将结果交回学校，统一保管，需要减免体育的同学名单提交体育组，适当安排相应的活动和免体事宜。

传染病有报告制度，做到早发现、早隔离、早治疗。尽快确诊，消毒预防措施完善，杜绝爆发流行，患病学生复课要有医院证明。

1、每年为校运动会长跑运动员体检，为健康把关，避免意外事故发生。

2、协助体育组、德育处搞好课间操、眼操的评比。

3、每学期看体育课不少于 4 节，监督、检查体育设施、器材的安全，学生的服装、鞋、地面的整洁、场地的平坦、运动量的大小，评价是否符合该年龄的学生运动量的需求，发现问题提出整改意见。

4、每学期看文化课不少于 4 节，重点抓好教学卫生监督。监督内容包括：教室的自然采光，灯光照明，灯管的安装情况，课桌椅与身高的配套情况。教室周围的环境、学生的坐姿、写姿、疲劳状况、教师板书字迹大小是否符合卫生要求，

有无拖堂现象等。并对每一节所 听的课做出卫生评价，请任课教师签字。

工作总结报表模型图片篇三

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学__方略、__和公司工作会精神、__省__公司关于节能减排的规定等文件资料、__董事长和__总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。进深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极性都有了很大的提高。

二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读__大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《__电业》发表文章。

三、认真做好本职工作，提升工作能力

(一)营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis□营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《云南电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的内容》，年底组织监控中心验收，参与《__司监控中心后期建设思路□□□_x营销监控中心运行管理制度》、《__公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

(二) 县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《__电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范(试行)》、《__公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则(试行)》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《云南电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

工作总结报表模型图片篇四

认真贯彻国家有关标准，检测质量管理体系，建筑材料质量检验方针政策；确实执行本岗位负责检测的工程样品的有关

标准、试验方法及有关规定，做到所有每项检查都有法可依。做好委托单接收，项目检测，资料，反馈等工作。由于试验检验项目多，项目检验时间不一，提前将工作做到位，避免施工单位技术人员不了解工程检测的相关要求及技术指标而延误工期，影响进度。

二、具体工作

我所从事的工作主要是对一些工程建设类材料（水泥、砂、石子、钢材、砖等）及成品（钢筋焊接件、混凝土试块、砂浆试块等）进行收样、检验工作。现在主要工作为建筑材料的收样工作和砂浆试块、钢筋焊接件及避雷检测工作。

三、取得的成绩

- 1、圆满完成近年来的收样工作。
- 2、圆满完成20xx—20xx年的砂浆检测工作。
- 3、圆满完成20xx—20xx年的钢筋焊接检测工作。
- 4、圆满完成20xx—20xx年的避雷检测工作。
- 5□20xx年下半年配合市建工处完成^v^安居工程项目大检查。
- 6□20xx年10月配合同事通过20xx年度省技术监督局计量认证专项监督检查工作。
- 7□20xx年完成省技术监督局计量认证工作，取得计量认证资格证书。
- 8□20xx年完成省建设厅检测资质延期工作，取得检测资质证书。

9□20xx年完资质增项即结构检测增项工作，取得结构检测资质证书。

四、以后的工作打算

- 1、完成好以后的建筑工程质量检测工作。
- 2、编制好质量手册、程序文件、作业指导书三本重要文件体系。
- 3、做好20xx年省技术监督局的计量认证工作和省建设厅的资质延期工作。
- 4、按照省建设厅的要求，配合领导进一步建立健全检测站内部管理机制。
- 5、进一步规范服务行为，端正服务态度，提升检测形象。

五、小结

近几年当中虽然我也取得了一些小小的成绩，但相对于单位及上级领导对我的重视和期望还相差甚远。在以后的工作中，我会更加努力，不断提高自己的专业技术水平，更好的完成领导安排交办的任务。拓宽思路，深化细化本职工作，努力为检测站和建设局的发展做出我的贡献，为咸安的建筑市场蓬勃健康发展献出我的一份力量。

工作总结报表模型图片篇五

两年来我将关爱体现在生活最小细节中把真情融入工作每一环节里从爱心出发相互理解真心相待赢得了员工尊敬和认同这是我人生财富!我骄傲是公司最友爱团队我自豪我是优秀团队中一员!

所谓团队单纯理解为特定范围一群人而应是大家同一目标声音一起努力团体这一团体是否团结是否有凝聚力是否有相互学习、知识共享决定了团队战斗力它是影响单位或部门发展关键因素之一。

“众心齐泰山移”我深知：无论多么优秀管理人员其个人能力是有限而众人智慧是无穷怎样去设计客服中心内部文化激发每一位员工爱岗敬业、积极向上工作热情创建一支富有凝聚力和战斗力学习型团队让每员工具有归属感和职业自豪感这是自客服中心成立之日起至今一直是我孜孜追求境界和竭力奋斗目标。

×号在公司团队建设中是难度系数单位中心员工年龄差别大用工方式不统一薪酬待遇偏低工作烦琐压力大个人素质要求高而且在工作中经常不被理解遭遇委屈是家常便饭“客服中心是防火墙话务员是灭火器”这是×号日常工作真实写照常戏称“客服中心对外是矛盾汇集中心对内是克服困难中心”事实确如此面对现状如何在这种情况下舒缓员工压力?怎样防止服务过程员工自我情绪失控而产生负面影响?通过样方式和途径去激发员工工作和学习热情增强员工对岗位认同感对企业忠诚度是我常常思考和需解决实际问题。

管理是观点是服务更是艺术激励与日常管理与团队建设密切相关不可分割客服中心激励工作具有人力资源管理共性也有它特殊性大家都知道无论任何单位发展都离不开全体员工创造力和积极性虽然物质激励仍然是衡量员工自身价值重要指标但事实上在特定环境下精神激励作用在一定程度上超出了物质奖励意义我认为：有激励就有动力有期许就有冲刺有认同就会产生归属感两者之间是作用力与反作用力关系基于这个观念在×号日常管理工作将激励措施面向所有员工我关注每个员工一点一滴进步表现量体裁衣灵活运用一张满意笑容赞许眼光一句肯定话都会员工“温馨服务天天进步”动力重视员工欣赏员工塑造员工点点滴滴积累就形成了团队合力保证了中心整体服务水平不断提升和各项目标顺利完成。

我常常告戒和勉励同仁：面对市场面对客户所呈现必须是已与电信溶为一体站出来就代表着随州电信！

二、细化基础管理量化绩效指标营造了公平、公正、公开考核氛围

标杆要定位管理要精细指标要量化评价要公允这是我对客服中心日常管理工作简单概括。

以正面引导为主大胆执行分公司绩效考核精神结合中心实际针对不同岗位进行了分工分别制定了岗位职责给每一员工下达了绩效考核指标设置优质服务明星岗在细化、量化员工工作任务同时提出工作具体要求和标准使每个员工对应承担职责做到心中有数客观评价公平看待他人限度发挥员工工作积极性营造了积极向上、争先创优竞赛氛围。

三、防微杜渐及时纠偏甘当“灭火器”愿做“防火墙”

如果说营销谈单难度大那么服务补救工作难度系数将更大大家都知道商业谈判中信任是基础讨价还价是过程双方歧义在于怎样让利益化然而客户投诉不同于商业谈判其工作难点在于要在最短内进行情感修复信任感重新建立宽容、耐心是基础审时度势是关键圆润沟通靠功底降低损失是目赢回客户是效益。

20__年初我一上任就面临了重大投诉考验南郊ip计费出现错误用户王__越级投诉要求赔偿自装机之日起总话费共计×万元否则就要向媒体曝光接到投诉后我多次上门与用户进行沟通但该用户执意坚持要求赔偿经过多次交涉我由于用户职业性质不愿事情闹得太大虽其原与电信有积怨想获取个人利益但有恐被组织知晓影响前途针对用户这一特殊心态制订一系列补救措施通过锲而不舍努力得到用户理解在规避企业风险同时也让用户对企业及本人有了新认识。

如果说20__年初计费错误越级投诉处理案例在高总指导下我是小试牛刀那么20__年底至20__×户“一机双号”用户安全退网无一越级申告让我初显身手在每件处理客户投诉时我不是仅仅为了平息事端了结投诉而努力更重要是在得到客户认可同时也要让客户对电信不断追求卓越提升服务质量有更多新认识我深深体会到：服务质量是企业生命线服务效益这看似简单体味之后却内涵丰富它让我清晰地认定我所从事职业意义多么重要更坚定了我严格管理防微杜渐及时纠偏愿当企业服务质量防火墙信念。

感到非常欣慰是自×号成立至今几经我手各类棘手用户争议、×和上级领导转办投诉都得到了圆满处理许多被认为比较“难缠”客户与我交上了朋友建立良好关系。

自信来自专业专业来自学×号自成立之初就建立了严格学习制度月初根据工作实际情况制订详细培训计划要求员工按时参加按计划执行重视培训每过程更关注培训后知识掌握和应用在月底进行考试并将考试结果运用到内部工作考评中去通过多形式培训方式如：案例分析、业务讨论、专家讲课等鼓励员工贡献和分享她们经验、技巧和实践由个人知识变为团队知识使得一员工可以通过学习避免重犯类似错误；另一再出现同类问题后员工可以少走弯路及时准确地处理好客户需求。

为了积累工作经验交流和沟通每月每位员工写一篇工作日记或学习心得内容和格式不限通过每月练笔大家文字水平均有不同提高更重要是从字里行间我能捕捉到员工思想动态引导她们达到知识共享目。

随着对客户响应速度提速服务标准不断提升岗位对员工工作技能和个人素质提出了更高条件不仅要他们要掌握各类电信业务熟知电信各个生产环节和流程同时还应具备较强沟通能力和营销技巧在日常培训工作中业务知识、操作技能、服务技巧、优质客户服务意识及服务行为规范是经常所涉及到的但员工对电话营销知识和宽带障碍预判断、预处理仍需培训力

度近期在高总亲自部署和大客部、公客部大力支持下何骏驰、付建峰两位网络精英牺牲休息现场指导并将编辑宽带业务培训教材以培训效果。

五、以阳光心态笑看花开花落面临困难仍能保持长效工作热情

20__年元月我从多媒体分局调入×号当时正值公司劳动人事改革人员紧缺工作地点分散由于是新成立单位工作流程与管理制度无章可循一切一切需要我从头做起面对挑战我胆怯边顶班边学习边摸索边总结在最短内调整好角色适应了新岗位凭借着高度责任心和持久工作热情积极主动有计划有步骤地实施着×号机构搭建和内部管理建立了一套较为科学管理办法和激励机制理顺关系让各界面工作流程闭环而流畅扎实基础管理工作在省公司组织渠道建设与优质服务工作检查中多次受到了好评20__所在中心被分公司授予“优质服务窗口”和“先进生产集体”称号20__年评为“先进工会小组”申报了省青年文明号荣誉称号。

20__月公司实施bpr流程重组后我角色发生了变化----从中心主任转换成中心副主任我服从组织安排及时调整心态转变角色积极配合主任工作在近两月中编写了《×号流程执行手册》组织中心员工开展岗位练兵活动分析×号行业特点收集编写了三万余字《坐席代表培训手册》;为了有效提升坐席代表专业水平我抓住要点分别搜集和整理了《adsl学习手册》、《互联星空知识问答》、《小灵通解答手册》、《坐席代表发音技巧》为中心内部员工培训提供了保证。

在我已近20年工作经历中无论是高岗低聘时还是竞聘落榜时我总能及时调整心态笑对逆境保持长效工作热情自始至终我心底有最朴素想法：岗位级别可以低些工资待遇可以少些但对工作标准降低所带领团队服务质量和工作效率更降低努力工作是我应尽本分带好团队仍是我职责所在。

两年来匆匆而过我见证了客服中心从无到有从小到大从×到×员工从×人增至今天×人一次次服务提升中无论是机房搬迁还是人员培训或日常管理我尽职尽责不敢有丝毫懈怠用脑去思考用情去管理用心去工作当看到客户从敌意到满意从对立到认同我感受到工作快乐享受到实现自我价值快乐我爱我岗位我更爱我所在团队克难奋进一起战斗相互鼓励相互感动同甘共苦风雨同行共同走过最初艰难创业路这段人生经历使我对岗位理解和×号认识得到了不断升华!