

最新小雪橇教学反思 小雪花教学反思(优质5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

大病保险工作年终总结 季度工作总结篇一

公司第一季度总体来讲，因是机器比较陈旧所以出现问题频率较高，每台机器除了日常的简单故障维护之外，硬件方面相对去年更换率有所增加。

公司其他电脑配件采购方面基本上都是一些小的电脑配件，大部分属于扩容和原部件损坏等情况。对公司所有电脑进行统计，设置系统台账。

由于机器较多，操作人员电脑知识匮乏日常出现故障的情况较为常见，主要的电脑故障有：系统故障，网络故障，软件故障等，很多机器由于长期使用，导致系统中存在大量垃圾文件，系统文件也有部分受到损坏，从而导致系统崩溃，重装系统，另外有一些属网络故障，线路问题等。其他软件问题主要包括杀毒软件的安装使用，办公软件的使用等。

目前网络计算机病毒较多，病毒来源大部分是外来人员u盘等移动设备。病毒防范方面一定要加强防范意识，严禁打开不正常的网页，严格使用u盘等移动储存设备。

现阶段六九所有人员都已录入门禁系统。定期对门禁系统进行数据备份，对临时出入的施工人员的权限进行及时更新，做到人走权限停。设有台账，做到发卡、刷卡、分配权限有表可查。不足及差距。

一是学习热情不持久。二是工作中还存在着急躁心理，在待人接物方面不够冷静；三是理论学习还需进一步加强，还需要学习更多的专业技术知识，近期不仅要继续虚心学习部门配需及发布的专业知识，还要积极自学一些先进的技术知识，拓宽自己的知识面。现在公司正在进入十二五，我们只有把根基打牢、夯实基础，才能在未来的职业道路上走的更远。

大病保险工作年终总结 季度工作总结篇二

深泽分公司一直以来，在市公司领导的有序带领下，以“争创世界一流通信企业”为目标，以“追求客户满意服务”为宗旨，奉承“沟通从心开始”的服务理念，认真落实省市公司提出的各项发展战略目标。深泽分公司员工共同努力，充分发扬艰苦奋斗的精神，积极努力完成市公司下发的各项指标；积极进一步做好省公司提出“保持势头，加快转型，创新发展，好中求快”的核心发展战略。

20xx年x月，第三个季度即将结束，深泽分公司截止到现在已拥二百四十八个营业点，其中包括一个主厅和一个形象厅，七个自办乡镇营业厅，八个合作营业厅，二十一个特许营业厅，十三个专营店，一百九十七个服务站。

（一）品牌发展方面

延续到现在，品牌已再次进行过升级与整改，市公司在第三季度加大了对品牌发展的力度，从动感地带音乐套餐和娱乐套餐的全新上线到现在的08音乐套餐和08网聊套餐推广，已成为一个标志性突破。在此基础上深泽分公司制定了各类营销方案，加大强有力的宣传力度，一季度随着春节过后的喜悦气氛，着手开展了一些购买手机号赠礼品，预存话费赠礼品的活动，大大提高了放号率，净增率；二季度正是换季季节，抓住市场动态，又开展了一些预存话费赠心机的活动，活动过程中，低端心机深受广大客户的青睐；三季度随着预存话费赠心机的活动延迟和神州行、动感地带两大品牌资费

的调整，营销小组提前计划营销方案，准备营销工作，中旬时期开始深入到农村市场展开营销，最新推出的神州行轻松卡与九九卡业务得了农村客户的认可。

（二）新业务发展方面

依据省公司提出的工作思路，深泽分公司市场营销工作的重心之一为加强新业务营销，提高新业务收入占比，公司在上半年以来，除认真落实省公司新业务营销方案、积极参与省公司各项工作之外，还着重针对手机报、手机证券、手机电视、飞信、音乐语音搜索、无线音乐俱乐部等业务进行了专项营销推广。经过前三季度不间断的新业务营销，公司的新业务发展获得了较好成绩。

（三）欠费管理方面

20xx年开展以来分公司就把欠费问题作为了首要问题来抓，多次召集相关人员开会讨论欠费回收办法及方案，通过事前预防、事中控制、事后追缴的指导思想，采取奖罚分明的办法，督促分公司稽核班和各部门以及营业厅积极采取欠费回收措施，使欠费回收工作取得了明显成效。此外，渠道管理中心对所有移动营业点进行了考察和规定，在售卡时一定要保证客户资料齐全，还对在网的老客户进行了大幅度回访及资料填补，以此进一步有效控制欠费的增长。

（四）集团客户管理方面

深泽分公司在创建以来，至今已拥有一百多个集团的庞大网络系统，重点进行了mas和各种集团业务的推广，并对客户经理进行了多次集团业务培训。在第三季度初，大客户班经对市场详细分析，发现本县供电局、及各支分局还未有互联网接入；分公司多次与供电局有关领导接触并进行了业务宣传推广，直至最后已成功为供电局接入了互联网，使用铁通固定电话400部并租用我公司两条专线用于县局至留村支局的内

部办公oa视频会议等项目，实现了供电局无一人使用联通业务。此外，深泽分公司积极推广集团信息化产品，加大企信通、企业信息机等产品宣传，从而能使我公司信息化收入稳步提升。

（五）客户服务方面

一直以来，公司始终保持服务提升状态来经营，多次组织营业前台人员进行业务学习和服务培训，加强营业前台的服务质量，严格按照《营业厅服务考核办法》的要求，切实从服务环境、服务态度、服务形象、服务规范等方面严格按照规定执行。从小细节做起，突破客户期望值，寻求客户的“感动点”，深度得到了客户的赞扬和认可。近期，公司在第三方公司暗访检查结果通报的成绩为全区第三名。

员工的积极性：

深泽是一个有61人组成的分公司，其中有一半以上是前台营业人员，有些员工对工作不是很积极主动，在公司下发的各项任务当中有多次未按规定完成，对工作很随意，对任务很模糊，这说明员工的工作态度还需端正，工作职责还需明确，管理部门没有做好管理工作，还需对员工做好思想工作，使员工认清自己的职责，端正对工作存有侥幸心理。

服务无规范：

营业厅是连接中国移动和客户之间的桥梁，为客户提供面对面的服务场所，因此前台营业人员的言谈举止已不代表自己，而是代表着整个中国移动。在服务工作中，员工还是有带心情上台营业，态度有明显生硬，面部没有笑容，没有耐心，较忙时对客户很冷淡，其次，客服管理员检查力度不够，营业厅员工流动性大，员工忠诚度差，导致工作积极性和责任感严重欠缺。

欠费工作：

欠费问题现在已成为公司的首要问题，欠费管理人员在工作上缺少积极性，没有做好欠费回收的工作计划，使此项工作处于被动状态。

20xx年面临电信业重组的局面，移动通信市场将面临复杂的竞争环境，为确保深泽分公司在市场上能够居于领先地位，分公司在xx年最后一个季度里将以省市公司战略目标为指导，着力落实省市公司的会议精神，立足于市场。加强绩效考核力度，全面提升服务和管理能力，实现市场经营目标和各项任务指标的新突破。

加强欠费管理：

进一步加大欠费回收的监管力度，实施全员、全面、全过程的管理，动员分公司全体员工分组、分班、分部门进行欠费回收，不断完善用户欠费管理制度，做好用户欠费管理的基础工作。多渠道、多手段对欠费进行回收，同时加大欠费回收的奖励力度，提高欠费回收员工的积极性。此外，渠道管理中心要进一步完善各渠道、代办点欠费的管理制度，减少欠费的额度。

市场服务工作：

服务工作一直以来是中国移动通信企业形象性工作，在xx年最后一个季度里，要强力加大服务规范学习，提高员工的综合素质，为奥运年的服务工作划上一个圆满的句号。在最后一个季度开展工作的同时，要对前台员工进行三次服务规范培训，端正员工的服务态度，杜绝员工在工作岗位有恶劣心情。另外，还要加强员工对工作的积极性，认清自己工作职责，明确各项任务指标的重要性，以新的姿态，新的干劲，开拓进取，不断创新，为公司创造不可限量的业绩。

深泽分公司通过总结过去的工作经验，吸取经验教训，发扬优良的工作作风，按照省市公司的发展思路，结合本地的客观实际情况，在巩固现有的基础上，加大对渠道、市场、管理等方面的工作力度，保证各项工作的持续、稳定、快速发展，为移动通信再创新局面。

大病保险工作年终总结 季度工作总结篇三

其二、人员的不够稳定使工作进入疲劳状态，恶性循环，导致工作思路不清晰，忽略了管理员的业务培训。

其三、主观上思想有过动摇，未给自己加压，没有真正进入角色；

其四、忽略了团队管理，与各级领导、各个部门之间缺乏沟通；

其五、工作思路上没有创新意识，比如目标管理思路上不清晰，绩效管理上力度不够，出现问题后处理力度不够；以上几点是我部门与个人存在的最主要的问题根源，财务部门作为公司的一个主要职能监督部门，“当好家、理好财，更好地服务企业”是我财务部门应尽的职责。在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等等方 面我们负有很大的义务与责任。只有不断的反省与总结，管理工作才能得到提高！。

内部管理制度通过将近一年多来的实施，仍然有许多不合理的地方，为使企业的管理制度更趋于完善，财务部将结合集团管理的要求，与有关部门进行修正。

今年以来，人事方面至今一直未得到稳定，财务部门的力量相对比较薄弱，通过近期突击检查工作与仓库管理员的突击考试，我们将根据库房各位管理人员的特点，一方面将对人员重新组合搭配，进行高效有序的组织，另一方面继续加强培训，让每一位仓库管理人员都要做到对各库的业务熟悉，真正做到驾

熟就轻,文化素质与业务管理水平都要有质的提高,今年3月电脑真正联网,管理员的电脑操作水平还有待于进一步提高,我们将在这方面加强培训,使每一位管理人员都能熟悉电脑、掌握电脑操作,扎扎实实提高每个管理员的业务管理水平,会议之后我们将严格对仓库管理员实施目标管理与绩效管理,确定目标,达成目标,加强考核监督力度,与工资挂钩,真正做到奖罚分明。

三、加强团队建设,充分发挥财务职能部门的作用:

作为财务部的责任领导,既是一名财务工作人员,也是财务管理制度的组织者,要有严谨、廉洁的工作作风和认真细致的工作态度,对条线人员要积极引导,做到上行下效,帮助条线人员解决问题,充分发挥团队的合作精神,学先进、赶先进、超先进,在条线中展开竞赛活动。

大病保险工作年终总结 季度工作总结篇四

一、严于律己,自觉加强党性锻炼,政治思想觉悟得到提高。

始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论,坚持正确的世界观、人生观、价值观,并用以指导自己的学习、工作和生活实践。热爱祖国、热爱党、热爱社会主义,坚定共产主义信念,与党组织保持高度一致。认真贯彻执行党的路线、方针、政策,工作积极主动,勤奋努力,不畏艰难,尽职尽责,任劳任怨,在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

二、强化理论和业务学习,不断提高自身综合素质。

作为一名刚步入运政的新人,我清醒地看到人生舞台已发生转变,自己又缺乏工作经验,所以只有不断加强学习,积累充实自我,才能锻炼好为人民服务的本领。工作以来,始终坚持一边工作一边学习,不断提高了自身综合素质水平。

一是认真学习党的各种重要思想，深刻领会其科学内涵，认真学习“创先争优”，进一步夯实了理论基础，提高了党性认识和思想道德素质。

二是认真学习业务知识，始终保持虚心好学的态度对待业务知识的学习。学习到了许多工作方法，与群众直接接触，真正做到深入到群众中去。平时，多看、多问、多想，主动向领导、向群众请教问题，机关学习会、各种工作会议都是我学习的好机会。此外，认真参加各类培训、会议，通过执法培训，熟练掌握了业务技能。业务知识的学习使我在工作上迅速成长起来。

三是认真学习法律知识。作为办公室人员需要负责处理各种文件，另外作为运政执法人员，更是直接涉及到许多法律法规的运用问题。结合自己的工作实际特点，利用业余时间，自觉加强了对法律法规知识的学习，进一步增强了法律意识和法律观念。

三、努力工作，认真完成工作任务。

大病保险工作年终总结 季度工作总结篇五

今年二月份，我很荣幸加入了北京瑞恩钻石郑州销售团队，尽管我有近五年的珠宝销售经验，但进入一个专业销售钻石的'公司工作，还是让我感觉到了工作的挑战性。我把自己重新做了定位，将自己的行业经验和卖场经验重新整合，结合王府井卖场的实际情况和客情关系，像个小学生一样重新学习和研究如何做销售。我认为，过去高级员工和店长的工作经历只能代表我获得了原公司的认可，如果在新公司做出一番业绩，需要我有一颗平常心、一颗上进心、一颗持久心和与时俱进的创新精神。

转眼两个多月过去了，在大家的帮助和自己的努力下，我在工作上收获了很多，也有很多的思考和体会。临近转正时间，

为了更好地做好今后的各项工作, 现对以往的工作做一下总结并为公司提出一些的建议。

熟悉一个公司的企业文化和产品定位是做好工作的基本条件。我原先所在的公司是一个创办时间较长的公司, 公司非常注重对员工企业文化的教育和熏陶, 使员工能把公司的历史和理念作为自己行为的有机组成部分自觉行动。但各个公司的文化没有高低贵贱之分, 只有文化和公司本身融合与匹配程度的区别。新的公司有新的文化理念, 我要尽快融入新公司的文化中, 克服老公司文化对自己认同新公司上的影响。

通过学习, 我知道德瑞恩公司是一个充满新生命力的公司, 致力于达到“让每一位渴望拥有钻石的人都能够得到适合自己的钻石”的目标。公司尊尊每一个人的情感独特性和唯一性, 就像钻石的每一面都有不同的光泽一样。充分体现了崇高的人文精神和人性关怀, 让钻石充满温度, 散发着迷人的芳香。

我们公司经过近二十年的发展, 通过与国际顶尖钻石生产机构的合作, 已经形成了设计、开发、生产包装到销售的一条龙产业模式, 让消费者真正享受与世界同步享受全球钻石资源。这给我们的销售增强了必胜的信心和强大的保障。公司高起点整合资源, 在渠道开发、产品设计、价格竞争、质量保证、全程服务、宣传推广等方面都做了很好的顶层设计与思考, 使我们的公司的销售策略非常明晰。为我们的努力指明非常准确的目标。

作为一线销售人员, 销售能力和技巧直接关系到公司销售目标的达成。销售能力是一个终端销售顾问综合实力的表现。

在认知上, 销售人员要充分了解产品的性质和特征, 赋予产品美好的故事, 让顾客买产品的同时, 获得更多的精神超附加值, 增加对产品的认同度。

在情感体验上，销售人员要赋予产品不同方式的美感体验，要近乎痴迷的热爱自己的产品，这样才能对顾客进行情感传递，让顾客佩戴钻石的时候，内心充满温暖，充满爱的力量，增加对产品的忠诚度。

在行为表达上，销售员要学会高超的产品展示技巧，要换位考虑对方的佩戴需求并合理展示。销售顾问是消费者最好的镜子，标准完美的展示会让顾客看到自己佩戴钻石高贵的形象，促成购买并形成连锁购买效应。为消费者设计佩戴方式和传授保养方法，会让消费者成为流动的宣传员，让你的产品无时无刻都在说话，从而增加产品的知名度。

消费心理是消费者在消费前、消费中、消费后的一种动态的心理过程。包括了对产品的直觉判断和理性权衡，也包括产品咨询、试戴和购买全程的情感体验。这些微小的细节我们都必须察觉，及时发现顾客的购买顾虑，引导顾客准确表达需求并及时解决，这样顾客就会放心购买，减少顾客到别的单位对比，引发恶性竞争和跑单现象。

团队的整体心理结构与销售业绩的提升关系很大，尤其以女性销售为主的团队里，团队的整体心理相对复杂和微妙。入职以来，我积极与店长沟通，了解整体销售目标和管理目标，自觉遵守各项规章制度，做到以身作则。与其他同事交流销售技巧并共同探讨销售中遇到的问题，使大家的劲往一处使，心往一处想。当然还要合理摆正自己的位路，认真把岗位职责要求的工作做好，与大家做到无缝配合，并在恰当的时候发挥自己的主观能动性。

根据近几年我对行业的理解和观察，在总结自己工作的同时，尽量为公司一些公司提一些小小的建议，希望能对公司决策有参考价值。

(3) 有一些的商场本土化较好，跟政府关系密切，进入郑州时进行了充分的市场调研和论证，现在发展势头很猛。主要

有丹尼斯、万达商场、大商和永辉，前两者定位较高，后两者定位较低，他们几乎成了郑州的主流业态，吸引了大量的消费群体。根据以往经验，这些商场的奢侈品销售相对来说都比以上其他商场较好。因此，我们选择商场的时候要分梯队分层次地投放人力物力，做到物尽其用，人尽其才。

另外、卖场内展区选择和装修布路也很重要，这些资源往往比较稀缺，因此业务人员在选择终端的时候要提前规划，要有前瞻性，要熟悉商场里面业务操作的技巧和关系，以便获取有利的位路。还有，关注郑州航空港综合实验区的商业模式和布局，同时关注东区和南区的发展情况并合理布局卖场，将给我们的竞争带来先入为主的优势。

销售管理是基于目标和过程的双向管理过程。一般商场终端的销售目标都是终端按照以往历史销售情况，结合当前情况上报销售计划，然后公司根据情况调整计划，最后确定销售目标。这样制定方法比较务实，也具有可操作性。销售目标的分解往往是一个很有技巧性的问题，需要店长做多方面的考量，使分配到每个人身上的任务。

我们是今年1月9日开始值班的。由于我们是一支新组建的团队，而且又是在扬州珠宝城这样一个大型的国际化企业里工作，责任重大，压力千钧。为了保质保量完成、履行好肩负的使命，上半年我们重点抓了三项工作。

一支过硬的队伍是做好工作的重要保证，从保安队组建开始，我们在队伍建设上就坚持“两手抓”：一手抓人员的配备，一手抓素质的提高。在人员的配备上，我们从江西警官学校招聘了21名学生队员；同时，我们还注意从部队退伍军人中招聘优秀队员。通过半年的努力，我们团队的人数从当初的7个人，增加到现在的39人，是刚开始时的5倍之多。在队伍建设上，我们把“相马”、“赛马”、“驯马”、“养马”相结合。在多渠道引进队员的同时，高度重视队员综合素质的提高。凡新队员进来后，我们都要组织为期半个月的保安业务素质的训练。

同时我们还专门邀请扬州市消防大队的专家,来为队员讲授消防方面的知识和技能,使队员都能尽快掌握各项基本的本领,达到上岗的要求。队员上岗后,我们还坚持每周2天的技能训练,风雨无阻,冷热不断,使队员的业务素质不断提高。

半年来,我们保安队已成为一支拉得出,打得响,有较强执行力和战斗力,能出色完成任务的队伍。

工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度作保证,“不以规矩,不成方圆”。团队组建后,我们对值班、交接班、学习、训练等方面都出台了一整套严格、实用的制度,对团队实行准军事化管理,用制度来规范大家的行为,用制度来保证工作任务的完成。如值班队员必须提前15分钟到岗进行交接;队员上下班都必须列队行进,充分展示军人的素质和风采。三是抓思想建设。

形式多样的思想品德教育,收到了实实在在的效果。无论在工作上,还是在日常生活中,我们的队伍中出现了“三多三无”的喜人局面。即:工作积极主动的多,消极应付的少;干事情吃苦在前的多,讨价还价的无;做好人好事的多,违纪背法的无。

二

得益于公司领导的正确领导和悉心关怀。

首先,张衍禄主任身为领导,在各项工作中都能走在前面,干在前,给广大队员树立了榜样,增添了干劲和信心;同时,张主任、李主任等领导曾多次亲临保安队,给队员讲形势、讲要求,讲保安业务和物业管理方面的知识,使广大队员深受鼓舞;更重要的是每一次大的活动,张主任等领导,都能亲临现场,组织指挥。所有这一切,都是我们保安队出色完成任务的重要的保证。二是得益于工作上的创新。

生日时,都会提前为他们订好蛋糕,并准时为他们举行小型的

生日宴会。这种人性化管理,不仅使受帮助者个人深受感动,更使全体队员都能感到温暖,看到希望。其次是思想观念上的创新。我们采取典型事例的教育方法,全力引导队员不断地更新观念。如在报纸上,在公司内部发生的一些典型的、有一定说服力和教育作用的正反事例,我们都组织队员进行学习,同时,引导他们多问几个“为什么?”,收到了事半功倍的效果。使大多数队员对待工作的态度向敬岗爱业的方向转变。三是在工作方法上创新。工作方法在工作中尤为关键。面对日新月异的工作环境和工作要求,我们在工作方法上不断的创新,使工作的方法从严肃向灵活;从单一向多样;从会议讲向正常化;从说教向谈心,关爱转变。这种有益的创新尝试,事实证明是有效的、成功的。很多队员都能自觉打消临时观念,树立长期作战的思想,从而工作更安心、更用心。三是得益于全体队员的共同努力。

我们的队员大多数是来自部队和警官学校,他们都不同程度地受过严格规范的军事化训练。他们在工作上,都能求同存异,顾全大局,无论工作条件多么艰苦,生活条件多么简陋,工作任务多么艰巨,他们大家都能团结协作,共同拼搏,想方设法尽心尽力完成任务,其精神实在感人。上半年我们之所以能在珠宝城大型活动多、情况复杂,天气不利的情况下,比较出色地完成各项工作任务,全体队员的共同努力功不可没。这些都凝聚着全体队员的智慧和汗水。

存在的不足和今后的努力方向回顾半年来的工作,在取得成绩的同时,我们也清楚地看到自身存在的差距和不足。突出表现在:一是由于队员来自四面八方,综合素质参差不齐;二是我们的工作方法还有待进一步的创新和改进;三是工作上还存在一些不如人意的地方。所有这些,我们将在今后的工作中痛下决心,加以克服和改进,全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。下半年及今后的工作要求将会更高,难度将会更大,这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实,承认困难,但不畏困难。我们将迎难而上,做好工作。具体讲,要做到“三个再创新”,“两个大提升”,最后实现“三个方面

的满意”。即：在思想观念上再创新，在工作质量上再创新，在工作方法上再创新；在工作成绩上再大提升，在自身形象上大提升；最后达到让公司领导满意，让珠宝城领导满意，让来珠宝城的国内外领导、客商，顾客满意。让自己更快的掌握标准化，学会精细化，融入职业化□20xx,我看行！