

票务每周工作总结(通用8篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

票务每周工作总结篇一

截止12月底，共检查货运车辆6100余台次，查处超限车400辆次，查处损坏路产案件6件，清理非公路标志12块，清理违法占道堆积物38处230平方米，查处率达100%，结案率达100%。出动巡查车720台次，上路巡查人员达2100人次。

1. 全年来共发现损坏路产案件6件，查处6件，结案100%。
 2. 集中开展公路路域整治，清理非公路标志12块，私设道口3处，着手建立涉路“一路一档”档案，清理公路路障4次，清除公路占用38处达230余立方。
 3. 加强执法人员培训，认真学习了《公路安全保护条例》、《公路法》等法律法规，强化了路政案件、案卷制作的训练，做到人人理论与实际结合，用法律武装自己。
 4. 积极开展安全生产月活动，活动现场发放保护公路路产知识资料800余份，接受法律现场咨询40余人，千余人受到了教育。
- 月开展了全国第一个“路政宣传月”活动。
6. 开展迎接交通运输部“十二五”各项筹备工作。
 7. 加强二类治超站点建设的选址、规划、建设。

(一)、加强队伍建设，提高队伍素质。

按照上级的统一部署，我大队认真学习了党的十八大和十八届三中、四中全会精神，以“服务人民、奉献社会”为宗旨，指导各项路政工作的开展：继续深入学习了《公路法》、

《公路安全保护条例》等法律法规；全面学习贯彻了国家七部委联合下发的《关于在全国开展车辆超限超载治理工作的实施方案》和省交通运输厅、省公安厅关于《开展道路交通安全综合整治深化巩固年行动的实施方案》相关文件，加大措施，狠抓落实，配合县整治办对全县开展了深化巩固年行动，确保超限运输治理工作的顺利开展。为迎接交通运输部十二五全国干线公路养护管理检查工作，通过县局、支队的多次培训、动员，大队成立了以大队长为组长迎部检工作领导小组，明确了相关责任人的责任，确保了各项收集工作如期开展。大队以“廉洁交通你我他”主题实践活动和开展党风廉政建设主题教育为载体，加强作风建设和党风廉政建设有机结合，切实加强路政员工思想素质、纪律作风、业务水平、执法观念教育。使执法人员的执法水平明显提高，服务意识明显增强，扭转了个别执法人员歪曲的思想动态，积极引导他们树立正确的人生观、价值观、世界观，使整个执法队伍更加增强凝聚力、战斗力。

(二)、宣传到位，护路意识明显增加。

为普及公路法规知识，深入贯彻《公路法》、《公路安全保护条例》，扩大路政管理工作的影响力和辐射面，使人民群众都参与到路政管理中来，积极开展“三走进”活动(即走进校园、走进社区、走进村镇)，通过发放宣传单、悬挂横幅等多种方式开展宣传工作。(出动宣传车100余次，人员200余次，悬挂横幅标语5幅，宣传资料1500余份。)

(三)、迎部检。

推进辖区公路沿线路域环境整治，做到“八个无”。加大对

干线公路的巡查治理力度，严格查处公路两侧违法违规建筑物，整治、取缔占道经营，依法查处各种损坏公路路产路权的违法行为，有效保护路产路权。按照规范化迎部检内业资料的要求，完成了内业资料的整理归档，并到达州路政支队、宣汉路政参观学习了关于完善内业资料及治超站点的建设。针对辖区内公路沿线私营企业及个体工商户违法设立非公路标牌，擅自设置平面交叉道口，洗车点利用边沟排放污水等情况，大队开展了为期一周的专项治理，活动期间，路政人员对违法设立的非公路标志、占用公路的“钉子户”、“难缠户”，进行法律法规的宣传教育和安全警示教育，得到了群众的认可。

(四)、加强部门间及周边单位联系，促进路政工作健康发展。

1、通继续加强同公路养护段联系，成立联合巡查中队，增强巡查力度、密度，提高道路的监控力度。2、同交警、运政部门联合，成立道路交通综合整治办公室，并派专人值守，加强对辖区农村公路货运车辆超限行为非法改装高栏板进行强制拆除及货运源头管理。3、加强同宣汉、达州、梁平等周边县单位联系，增强路政联系制度，加强交流合作，共同强化路政工作管理，实行联动严厉打击。

(五)、加强路政管理，确保道路安全畅通。

坚持以法律为准绳，以事实为依据，以依法行政为手段，加大执法力度，强化路政管理。1、路政巡查等外勤人员，每月上路巡查不得少于26个工作日，做到了哪里有违章违法行为，及时赶到现场，查处各种违法违章行为。2、内业人员，各种记录规范及时，资料齐全，路政案件达到一案一档，报表及时、准确。3、治超人员亮证执法，礼貌执勤，公开对社会的承诺，自觉接受社会监督。

(六)、抓好安全生产工作。

我大队始终把抓好安全生产工作列为一切工作的前提。近年来，在省内发生的多起因治理超限超载而导致的执法人员死亡事故或重大交通事故，究其事故原因，这跟执法人员平常的执法行为，不逗硬执法，不消除违法行为有着密不可分的联系。大队在强化安全教育的同时，围绕“坚守红线、从严执法”这一主题，开展了一系列除隐患，保安全的活动：1、强化安全教育，做好自我防护。要求执法人员必须在思想上高度重视，时刻绷紧安全生产这根弦。2、加大安全经费投入。今年来，大队首先购买了反光背心，停车牌，反光标志醒目的警示桩，确保夜间执法安全，自筹经费，为协管人员购买新式执法服装。3、凡是路面发现有堆积物等安全隐患，巡查人员必须找到业主，限期内责令其主动清除，不能及时清除的，在现场设立警示标志。4、车辆管理。大队规定：所有执法车辆由指派驾驶员驾驶，不得转给他人驾驶，每当法定假日，执法车辆按要求停到指定地点，未经领导同意，不得擅自出车。

票务每周工作总结篇二

经过了第三周的六场会议，我们这个大的团队也迎来了一个新的成绩，新的进步！进步都是有目共睹，可是问题还是存在不少！相比第一周的成绩确实是有进步，总体成绩有提升，可是却一直没有突破目标！而且成绩相对说来现出很不稳定！六场会议中，每场会议到人以用成效单数都十分不稳定，少的时候到场人数只有几人，多的时候都坐不下，有时多，有时少，一直都不在预计之中！波动、起伏非常大，从侧面也反映出了，我们每一个人的心态都不太稳定！

而且本周中明显有一天大家思想出了很大分歧，表现上每一组都还算团结，积极，可是组与组，团队与团队之间并不是那么团结；凝聚力，相比第一周明显下降！其实事件很小，可处理这事件时，我们所有的人不论是当事人或是领导，及每个个人表现的都很欠佳，并且处理得不妥当，事情没有缩小化，在团队中还是引起了不同程度的影响，六场活动中，

业绩最差的那一场就出现在那两天中。团队就是一块块宽木板，一起绑成一个圆柱形，再装上水就是一个水桶，哪一块木板出了问题，这一桶水都会漏出来！一块木板对自身的木板都会有相应的影响，所以这是我们这一周问题之一！

其二是，激情在冷却，除了个别真的很优秀的同事外，大部分同事包括自己都感觉到激情，热情调动出了问题，虽然说成绩上有所进步，可是不见涨，这一周不同人员都出现了或多或少的消极情绪，虽然每个人表现的地方不一样，可还是觉得整个大体没有每一周时那么的积极！所以在下一周要在这方面更加注重个人的情绪调节，以及对自身每一位同事情绪上的一个调动！思想决定行动！思想出了问题，行动不可能正确！

这一周中，也不管有再现很优秀的，以及特别突出的！最突出的是我们级的黄秀明，但虽然成绩很突出，可也不容小视，轻视，从他身上确实学到了很多，我自身所不具备的优点，特质在他身上有很明显的体现，在日后的工作中，我也要做到“取人之长，补己之短”！但是对于黄秀明我也需要做更多的思想沟通，因为他的身上和心态上也存在很多不稳定因素，如果在日后他的工作上再出现问题，到达瓶颈，很容易导致他回到从前的一种工作状态，很容易挫伤到他的自尊心！

表现很优秀的我觉得是张冠和蔡红翠，他俩基本上每场都可以到人，比较稳定，对自我心态，情绪把握的比较好，在这一点上也是我比较欠缺的，相对来说我比较感性！对自我情绪心态把握不够成熟，所以也导致工作中及其不稳定，也影响到我们一组这个小团队中其它成员的情绪心态，成绩的不稳定！个人这一周的工作业绩是非常差的，相对来说在这一个部分自己压力非常的大，在打电话上自己要下苦功才行！也明显感觉到自己拖累了我们一组的成绩！如果我能表现的更好，我们组的业绩会更好！我做为组长没起到一个模范带头作用的作用，我感到非常内疚，也深刻的感觉到一定要在个人业绩这一块得有更大的进步才行，下一周一定要更努力，多

沟通多学习，争取有个好成绩！新的成员的加入是血液的注入，使我们的团队更加强大！但也在考验着我们！我们更要团结，多沟通多学习！一定要在下一周的每场会议中每个人从自身思想到团队业绩都朋所突破！

加油！加油！加油！坚持！坚持！坚持！一定会成功！

7月7日 -7月14日

7月7日 负责收齐所有业务员的周报表并且打印给吴老师阅读

7月10——7月14日 整理有关ppt的材料。

票务每周工作总结篇三

台风的来临，厂区里的纸屑也耐不住寂寞漫天飘扬着。新的一周，也第一次经历了在宿舍里被政府停电的困扰。什么事情都要未雨绸缪，防止在事情来临的时候措手不及。

从23号开始到28号，写好、改好、签名号的通报已经发出去了5份。还有3份拟稿过，也修改过，等签名好也可以发出去了。慢慢把手头现有的材料整理出来，一点一点的解决一件件事情。理清思绪，有条不紊是我的目的。能更快、更好的处理事情是我的目标。

一晃，在这边也工作了一个多月了。很多事情都在从一片片空白中转变成一页页思路。很多人，都从当初的陌生到现在的脸熟乃至将来的熟悉。

中秋的烧烤晚会是嗨皮的，热闹的。认识了更多的人，熟悉了更多的事物。虽说不是分属自己的事情，但在玖龙这个氛围里多锻炼锻炼自己不是更好吗？虽说金钱是万能的，但还是有很多事情并不能用金钱去衡量。打一个官司，不管输赢，能让我学到更多的法律知识。参与一个晚会，不管台前台后，

能让我学到更多的举办经验。做一份工作，不管好坏，能让我学到更多的工作经验。什么东西都有它的两面性，就看自己怎么去看待它，处理它。不同的立场看待事物的观点也不一样。要尝试着从多方面去看待一件事情，透过现象看本质。

厂区里的水沟问题依然严峻着。1#路负责的施工单位广润已经退场的就剩3个施工员在现场。让他们找小工来清理，也以招不到小工敷衍着。只好通过本公司的施工员给对方10天期限，等国庆回来上班的时候进行复查。如果还没清理完成，那么就要开始罚款对方公司。

排查了全公司范围内水沟未盖好、无盖的现象。在简易地图的帮助下，也大体将此种现象的水沟大体位置标注了出来。共发现下水道的水沟此种现象的共有96处，还是在排除1#路还在施工的电缆沟的情况下。

每天还得多去现场，多发现一些需要整改的地方，多整理一些文件出来。将一件件事情落实到位，处理好。

票务每周工作总结篇四

----word文档，下载后可编辑修改----下面是小编收集整理的范文，欢迎您借鉴参考阅读和下载，侵删。您的努力学习是为了更美好的未来！

通过这些岁月的工作与学习，有了很大的收获。对自己上周工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今年的工作做的更好。

销售不仅仅是推销产品那么简单。现在做网络销售的已经是越来越多，包括各种各样的代理商更是多如牛毛，我们面临同行的竞争越来越激烈，如何脱颖而出，我们要靠一个“心”字。

用心培养良好的工作习惯，也就是要把工作变成习惯，业务说白了就是个重复积累的过程，因为每个行业都有个出单的比例，客户积累的越多，出单的几率就越大。多积累，才能从量变到质变！这个过程很枯燥，也很累人，但要坚持，有韧性，不就是一个业务要具备的基本素质吗？吃不了苦就不要选择做业务、做销售。

销售销售，销的是自己，售的是观念。

买卖买卖，买的是感觉，卖的是好处。

让客户感觉到你不只是在卖东西给他，而是在用心的帮助他，没有人会去拒绝你的帮助的，那么打开了客户防备，就可以进行下一步的业务啦！

一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的——对销售工作的极度热情！个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养！怎么延续？工作也是有乐趣的，我们要寻找期中的乐趣！

积极与上游供气单位和下游用气用户充分沟通协调，衔接好上下游的用气合同或意向，按居民、公福、工业用户等用气特点进行细化分析，合理制定采购、销售计划并确保计划顺利实施和完成，从而有力的保障了我市的天然气用气需求。

日常工作方面：

1、强化服务意识。

销售部是一个对外的形象窗口，我们深知自己肩上的责任，本着“顾客至上”的原则，我部门工作人员对自己高标准、严要求，“热忱、大度、细致”是我们的服务宗旨。对用户提出的各种疑问，都能够耐心解释。面对一些用户的无理取

闹能以恰当合理的方式去解决。至10月x日为新开通商业用户开户办卡15户，居民用户2320户，处理补卡补气等异常情况780余次，在此期间无一例与用户发生冲突的事件发生。

2、不断完善本部门各种资料及工作流程，使每项工作有章可依。尤其是对居民、商业用户的用户信息重新归纳整理，细化到一户一档。

3、在配合方面，公司开展的一系列检查、培训、考核等活动，我们都会积极参与，密切配合，紧紧围绕公司的总体思路，坚决不掉队。

总结分析这周来的工作，虽然取得了一定的成绩，但我们并不因此沾沾自喜，因为这一切都跟公司的整体经营思路和策略分不开，跟同事之间和谐共处、互相支持分不开，成绩仅仅代表过去，今后的工作中仍需继续努力。

马上快到年底了，对公司来说时间紧迫工作任务依然艰巨，我们将携手共进，进一步加强学习，提高思想认识，明确工作目标，强化工作措施，深入贯彻公司的管理精神，争取完成公司全年目标任务，为公司的发展贡献自己的力量。

在这一周的时间里，是我人生中的又一次重大转折，从一名刚毕业的学生转变成一位销售业务人员，回望这一周的成绩，自己感觉学到的东西不少，但给公司带来的效益却很少。总结之前得与失，为以后的工作做好打算，为明天的胜利做好铺垫。

首先，我很庆幸，我能够在全国知名的驰田改装企业这个大平台上从事销售工作，让我对自己的产品有着足够的信心，同时也让我在面对客户时，无形中多了一份自信和自豪。

再加上本站公司对销售人员的强有力的支持，让我知道，选择驰田公司是正确的，我愿意把自己的人生理想和公司连接

在一起。虽然我对驰田公司来说，只是一名普通的销售业务员，但是驰田公司对我来说却是我人生中的一次新的启航，承载着我的希望和梦想。

其次，来到驰田公司已经有一周了，实际从事销售工作只有3天时间，在这短短的三天中，也让我深刻地认识到了自己的不足，无论是从个人的知识构架上，还是从与客户的沟通交流上，以及自己的工作习惯上，需要我学习的东西太多太多，让我突然之间感到应接不暇。

虽然我也知道冰冻三尺非一日之寒，这是一个需要逐渐积累和不断学习的过程，可是，这些知识明显地影响了我和客户之间的交流，特别是面对专业的知识问题，我不知该如何解释时，失去了一次和本站客户之间建立信任感的机会，这让我很苦恼。我迫切的希望能够改变这种状况。在处理问题的的时候，我也感觉到自己的经验不足，特别是碰到非客户原因的问题时，不能够很好的解决，我希望自己能够做得更好。

但是，在我感到困惑的同时，我看到的更多的仍然是希望，因为知识可以学习，经验可以积累。而驰田公司搞销售的前辈为我们打下了良好的基础，给客户留下了很好的口碑，而且在我所接触的客户当中，没有客户对驰田公司的产品质量提出过异议，这才是我们不可多得的宝贵财富。

1、专业知识的学习：我坚信，一个出色的销售业务人员，只有拥有过硬的专业知识，才能够帮助客户解决问题，才能让客户刮目相看，并在彼此之间建立起信任，只有这样，才能培养起客户的忠诚度。在改装知识方面，我不能仅仅只停留在起初的培训学习阶段，我希望自己在业务中不断的升华自己，做到与时俱进。在行业相关知识方面，我会加强和客户交流，不断地向客户学习，了解客户的需求，在学习的过程中注重经验的积累。

与客户之间建立起更深层次的关系，把握好客户的动向，需

要我用一颗双赢、并注重长远发展的心态来对待，这些需要我在实践中不断地思考、学习和总结，碰到问题时及时向同事和领导请教。

3、良好的工作习惯：做到事事有条理，对于工作中碰到的问题，做到心中有数，清楚明白；在工作中认认真真，积极主动，避免出现因为一时的疏忽而造成的不必要麻烦；把客户的事情在最短的时间内解决。加强与现有重要客户的进一步沟通，在维护好现有客户的基础上，不断地去开发新的客户，对于新项目的进展，做到心中有数。

4、对自己的看法：我一直以工作和生活在这样的一个团体而感到幸福，幸福的同时也有些遗憾。不管出于什么原因或者说是目的，今天能走到一起真的是一种很大的缘分(尤其是我)，但因为个人的利益，总是会发生一些矛盾，这是不能避免的，但应该思考的是，怎么把矛盾愉快的解决掉。常言说：“大事化小”。为什么我们总是把“小事变大”呢？其实很多时间是缺少沟通，希望以后能多沟通。

票务每周工作总结篇五

本周工作时间及日程安排主要仍在客服部（进出口业务）方面，期间多次随操作部同事外出学习。

学习收获如下：

1) 进口流程细化

松江出口加工区□a□到达后拿内地海关及香港海关陆路进/出境载货清单至关口盖章，单据上沪关字样，拿加载盖章的清关至报关行报关清关，出具中华人民共和国海关进口货物报关单□b□车辆在未通关前停靠区内指定地点□c□由于主要客户位于区内，通关后可直接派送，但由于涉及拼车且有叠加货物，且客户不允许带其他家货物进入客户仓，故需短驳派送。

一般报关流程：

进口货物：先报检，后报关先报检

非法定商检的需要的单证一般有：报关单，发票、装箱单(复印件即可)，包装证明(如：非木质包装的提供非木包装证明)

法定商检的首先预录入报检单证(九城单证系统)，还需要提供报检委托书(正本加盖公章、法人章)，需要规定的特殊单证(如3c强制认证等)

报关需要提供的一般单证：报关单(海关作业联)，正本运单(加盖运单确认章、已加盖商检章)，发票、装箱单(正本，加盖随机单证章)，报关委托书(正本加盖公章、法人章)，随附单据需要a的需要提供进口货物通关单a证，需要提供的其他单证(如：自动进口许可证o证等)

一般征税的货物，通关结束后，由海关拉税单(进口关税，进口增值税)，付完税以后，到海关办理完税费核销手续后，海关加盖放行章。

至此进口货物的进口通关程序全部结束。

木质包装熏蒸的目的和意义？

一、木质包装熏蒸的目的和意义

在国际贸易中，各国为保护本国的资源，对有的进口商品实行强制的检疫制度。木质包装熏蒸就是为了防止有害病虫危害进口国森林资源所采取的一种强制措施。因此，含有木质包装的出口货物，就必须在出运前对木质包装物进行除害处理，熏蒸是除害处理中的一种方式。

二、木质包装熏蒸的范围

对我国出口的木质包装物进行熏蒸的国家有：美国、加拿大、欧盟、日本及澳大利亚，其中对美、加必须出具官方熏蒸证书。

木质包装一般指用于包装、铺垫、支撑、加固货物的材料，如木箱、木板条箱、木托盘、垫仓木料、木桶、木垫方、枕木、木衬板、木轴、木等。

三、欧盟27个成员国：奥地利、比利时、荷兰、卢森堡、塞浦路斯、捷克、德国、丹麦、爱沙尼亚、希腊、西班牙、芬兰、法国、英国、匈牙利、爱尔兰、意大利、立陶宛、拉脱维亚、马耳他、波兰、葡萄牙、瑞典、斯洛文尼亚、斯洛伐克、罗马尼亚、保加利亚。

四、熏蒸的一些要求

1. 木质包装物不得带有树皮。
2. 熏蒸处理过的木质包装物要尽快出运，同时要注意单独存放，并与其它未处理的木制品、木料隔离。
3. 熏蒸证书的有效期为21天。

异常分析：

客户方排单时，忽略到货物叠加所产生的空隙及预留空间作业，而导致货物无法装车。

异常解决：

因货物与车牌、白卡号等信息海关关联，无法换车。故解决方法：

- 一、重新根据箱单信息报关，后续再安排车辆运载。

二、客户方内部协调，将卡板底座打掉已降低高度（不可使货物离开卡板）

产生相关费用由客户方负责

4) 参阅货车物流时效信息

本周不足之外

1) 有关地理信息及进出品环节物流时效性信息不清楚；

2) 操作与调度部门所花时间与精力不足；

3) 涉及销售部门的针对性问题统计不全；

下周工作计划与任务

下周重点：

1) 熟悉热门线路的区间距离、区间城市地理信息；

2) 客服部如有可能进行上岗操作；

3) 随操作部门加强加工区入区次数及具体操作事项；

4) 整理市场部相关资料，随部门同事学习

票务每周工作总结篇六

俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。

xx年在公司领导下，坚持预防为主、防治结合、加强教育、群防群治的原则，通过安全教育，增强员工的安全意识和自我防护能力；通过齐抓共管，营造员工关心和支持安全工作的局面，从而切实保障员工安全和财产不受损失，维护厂区正常的生产秩序。

一、领导重视 措施有力

为进一步做好安全教育工作，切实加强对安全教育工作的领导，把安全工作列入重要议事日程，公司总经理直接抓，分管部门具体抓，办公室、保卫科具体分工负责组织实施。

二、制度保证 措施到位

1、建立安全保卫工作领导责任制和责任追究制。将安全保卫工作列入各有关处室的目标考核内容，并进行严格考核，严格执行责任追究制度，对造成重大安全事故的，要严肃追究有关领导及直接责任人的责任。

2、签订责任书。公司与科室和车间主任层层签订责任书，明确各自的职责。明确了应做的工作和应负的责任。将安全教育工作作为对员工考核的重要内容，实行一票否决制度。贯彻“谁主管，谁负责”的原则，做到职责明确，责任到人。

3、不断完善安全保卫工作规章制度。建立安全保卫工作的各项规章制度，并根据安全保卫工作形势的发展，不断完善充实。建立健全定期检查和日常防范相结合的安全管理制度，以及员工管理、门卫值班、巡逻值班、防火防灾、食品卫生管理、防火安全管理、健康体检等规章制度。严禁组织员工从事不符合国家有关规定的危险性工作。对涉及厂区安全保卫的各项工作，都要做到有章可循，违章必究，不留盲点，不出漏洞。

4、建立安全意外事故处置预案制度。建立事故处置领导小组，

制定了意外事故处置预案制度。

三、齐抓共管 群防群治

安全教育工作是一项社会性的系统工程，需要社会、公司、家庭的密切配合。我们积极与市公安、卫生、综合治理等部门通力合作，做好公司安全保卫工作，学校组织开展一系列道德、法制教育活动，取得了良好的教育效果。

四、加强教育，促进自护

要确保安全，根本在于提高安全意识、自我防范和自护自救能力，抓好安全教育，是公司安全工作的基础。我们以安全教育周为重点，经常性地对员工开展安全教育，特别是抓好交通、大型活动等的安全教育。

认真做好安全教育周工作。安全教育周以厂区安全为主题，在安全教育周期间，组织学习安全教育工作文件，对厂区易发事故类型、重点部位保护、工作薄弱环节、各类人员安全意识与安全技能等方面，开展深入全面的大检查，消除隐患，有针对地扎实地开展教育和防范工作。

五、加强检查，及时整改

开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。对厂区进行全面的安全检查。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

（二）

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

四、今年对自己有以下要求：

1、每周要增加10个以上的新客户，还要有5到6个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的.状态和需求，再做好准备工
作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户，在有些问题上你和客户是一致的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成10到20万元的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作总结，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，为公司做出自己最大的贡献。

（三）

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，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。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

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服务品牌。

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。

一、任务完成情况

本周完成销售量为xx元，其中xx-xxx□基本完成上周既定目标。

xx-x比上周有所下降或增长□xx-x增长较快，但xx销售不够理想(计划是在xx左右).....(列举更多公司项目的业绩成绩)

总的说.....

二、客户反映较多的情况

- 1、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□xx-x□xx-x等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司客户至上客户就是上帝的宗旨不和谐。
- 2、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、工作建议

这是本周以来，在工作中让我体会最深也受益最大的一点心得。今后的工作中，我将继续坚持自己一贯以来宽以待人，严以律己的工作格言，并将在不断完善细化自己工作的同时，通过理论与实践相结合的方式来进一步充实自己，从技术层面提高自己的业务能力，为xx的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

以上就为您介绍到这里，希望它对您有帮助。如果您喜欢这篇文章，请分享给您的好友。

票务每周工作总结篇七

小班幼儿刚从家庭走向幼儿园，由于年龄小，手的动作不够灵活，加上他们绘画的目的不太明确，不清楚应当如何画，怎样涂色，画面怎样变得漂亮，他们只是把绘画当成一中游戏，随自我兴趣任意涂抹，画出的物体不太规范，所以，帮忙幼儿提高绘画技能，使幼儿学会绘画的手段，表现他们内心意图是十分必要的，在小班教学的绘画过程中，我是这样做的。

由于幼儿年龄小，对绘画一无所知，他们只会持笔乱涂乱抹，

来体现自我心中的喜、怒、哀、乐，伴随着这种体验，他们对画画逐渐产生了浓厚的兴趣。所以，这时教师千万不能急于教孩子画些什么，也不必强调幼儿画得像不像，因为这样易使幼儿失去绘画的兴趣和热情，而应当去引导、呵护、培养。提高幼儿的这种兴趣，如：为幼儿供给各种绘画工具、材料，使幼儿在高兴时能随时拿起自我喜欢的材料来自由描绘、表达，教师应时刻鼓励幼儿[画自我喜欢的”让幼儿兴致勃勃地自由涂画，从中感受美术活动的乐趣。

幼儿绘画中，不能单一只用一种绘画工具来做画，这样容易导致幼儿没有新鲜感，所以每次作画教师尽量要让幼儿感到绘画课的新鲜和好奇。刚开始我让幼儿先用水彩笔学画画，当孩子对水彩笔画有必须的了解，使用时幼儿便会感到不新鲜，这时，教师便要换其他的绘画工具，如：油画棒、棉签、手指点画、水粉颜料、调色盘等。使幼儿感觉到绘画工具的多种多样性，使幼儿对绘画兴趣进一步提高。

在教学过程中，我们必须教幼儿从浅入深，由易到难的一些简单的基本知识和技能。如：小点表示花朵、小草、树干，用横线表示棍子、绳子、栏杆等。在教学活动中，我先让幼儿练习画气球、泡泡、太阳等。再逐步画栏杆、格子布、房子，使幼儿逐步掌握一些基本的用笔及对笔的控制力。

幼儿每次完成的作品，我都一一把它们布置在室内，引导幼儿观察、分析，评价各幼儿的绘画特点、色彩、线条、比例等画面效果，让幼儿形象、直观的欣赏作品。俗话说：[好的孩子都是表扬出来的。”所以，孩子完整的作品好的给予表扬，不好的应当先表扬，表扬的同时，委婉的提出不足之处，然后再进行表扬。使幼儿在表扬中得到提高，得到发展。当孩子们受到同伴和教师的表扬时，他们的情绪会更加高昂。那么绘画便会在他们心中得到升华。窗体底端。

票务每周工作总结篇八

上星期首要有五大亮点。

- 1、温州市小学各学科学业质量专题调研活动在我校举办。相关学科教师，年级，活跃预备。在教师的辅导下，同学们细心温习。周四，调研活动顺利完成。
- 2、校园的教研习尚稠密，校园正在积极开展校本研修活动。上星期有许多教师有揭露展现课，教师们主动听课，体现了互相学习，一同进步的教研气氛。
- 3、各班活跃操练韵律操，迎候韵律操竞赛。不管是在体育课上，大课间，都能看到同学们做韵律操时，心爱的笑脸，生动的身影，丰满的热心。
- 4、上星期五早上我校特约请全国感恩教育金牌演说家曾小勇教师来我校做陈述。让专家为咱们支招，一同培育好孩子。学生家长教师都细心地聆听了这次陈述，每逢曾教师讲到咱们心田里的时分，咱们都感动得热泪盈眶。从这次陈述中让咱们深深感悟到咱们每一个人都要有一颗感恩的心，一颗猛进奋斗的心。
- 5、校园呈现了许多无名小英豪，有拾到钱物的，有主动捡废物的。

上星期首要有三点缺少：

- 1、正午饭学时刻，有些家长仍是不听值周教师劝导，仍然径自闯入校园。所以请同学们回家告知家长，恪守校园规则，在校门口等候接送。
- 2、做操的时分，行走的次序不是很好，有的学生边走边说话，做操的质量不高。所以请同学们仍是要细心对待。

1、气候冷转，许多班级，窗户整天关着，教室空气污浊。所以主张咱们开窗通风。做好盛行疾病的防备。

2、由于上下学顶峰，教师的车辆与同学人群相挤，非常风险。进出校门，请同学按次序靠右走。

下面宣告优异班级：__