

# 最新工作概述总结报告(优秀7篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 工作概述总结报告篇一

区直属机关党委：

一、领导以身作则。在民主评议活动中，局党支部委员积极参加党小组活动并积极发言，谈思想认识，谈工作感受，谈责任意识，主动剖析自身问题。局党支部书记、局长方仁文同志结合自己入党几十年的工作历程，深刻地感受几代党和国家的领导人为人民利益奔波在大江南北、田间地头的鞠躬尽瘁忘我工作的精神，深刻感受到党有这样的领导人，说明我们中国共产党是一个伟大的、光荣的、正确的党，作为一名领导干部，只有扑下身子认真工作，完成好党交给的工作才能对得起党几十年对自己的培养。所有党员都积极参加所属党小组活动，大家踊跃发言，向党组织汇报思想和工作，既讲成绩，也找不足。通过批评与自我批评，党支部对全局党员的作风状况有了全面认识，党员个人也从中接受了教育，找到了差距，明确了目标，振奋了精神。总的看，我局党员队伍是一支政治合格、业务扎实、作风优良、廉洁自律的队伍。

二、认真组织学习。党支部(党小组)把学习有关文件作为评议的首要任务，使学习贯穿于评议的始终。党支部首先组织党员认真学习，统一思想，提高认识，要求积极参加民主评议党员活动。在民主评议自我总结前，党支部又一次召开全体党员大会，认真学习了《中国共产党章程》，要求党员严格按照党员履行的八条义务进行自我剖析，实事求是地写出

自我总结。由于在评议中重视了学习，党员觉悟有了进一步提高，主题明确，总结认真，剖析较深，整个评议工作效果较好。

三、评议重视质量。在自我总结的基础上，党支部召开了党员大会，每个党员对照党章规定的党员标准和“三个代表”重要思想的根本要求，联系自身的思想和工作实际，认真进行了自我对照检查，实事求是解剖自己，查找自身存在的主要问题和不足。除1名党员外出培训缺席外，其他党员在自评的同时，党员都能从团结与帮助的愿望出发，积极开展了相互批评，许多同志做到了批评别人，语言诚恳，对事不对人，不带个人恩怨，帮在思想上，助在缺点上。接受批评态度虚心，认真听取，敢于认识问题，勇于纠正错误。党支部抓住党员思想上存在的问题，在加强教育的同时，重视了民主评议的质量。要求每个党员的自我小结写好后交党支部逐个审查，凡不符合要求的重新书写直至审查合格为止。评议时，每个党员宣读自我总结，然后再进行自评和互评。达到党组织满意为止。为确保不漏一人，外出培训的党员归队后，由党小组组织其“补课”。

四、评选优秀公正。按照局评选优秀党员方案，各党小组将推荐名单报局党支部，由支部逐个讨论，按照党员数的1%名额，评选出优秀党员。各党小组积极开展小组评议活动，推荐了5名优秀党员，经局支委会研究，同意方仁文同志、廖剑龙同志为优秀党员。

附：

- 1、民主评议优秀党员表(方仁文、廖剑龙)2张
- 2、民主评议党员情况统计表

二xx年九月十三日

1、开展学习教育活动。11月3日县残联党支部组织全体党员学习：“解放思想难在哪里？”，11月7日，党支部组织党员学习“党章”，11月14日，组织学习阳宗海水体污染事件的警示教育，11月24日，学习党的会议和党的十七届三中全会精神，11月27日，学习“关于建立民主评议党员制度的意见”，12月2日，学习全县党建工作会议精神，12月1日，学习党的十七届三中全会精神，12月15日，学习“建设社会主义新农村：推进农村改革的发展任务”，等等。

2、进行自查，写好自我总结。每个党员在学习的基础上，结合自己一年来的思想、工作、学习、团结、廉政等方面的情况写好自我总结。

3、进行党员民主评议工作。11月27日，在学习的基础上，开展党员民主评议工作。一是由党支部书记崔玉华做县残联20xx年党支部工作总结，崔玉华从强化学习，着力加强党支部的思想政治建设；以加强作风建设为突破口，狠抓党支部的制度建设和内强素质、外树形象，加强自身建设；开展各种丰富多彩的活动；存在问题及下一步的工作建议五个方面作了总结。二是开展自评、互评、支部评议。每一位党员本着实事求是的原则，对照自我总结，开展了自我表现评议，重点从学习党的路线方针政策和党的纪律、党章、党的会议精神的学习方面；按时缴纳党费团结同志方面；遵纪守法方面；努力工作方面；廉洁自律方面；个人存在的问题方面进行自评。在互评方面，每一位党员站在肯定成绩，找准问题，用党员的标准对照评议，既团结紧张，又严肃活泼，统一了思想，提高了认识，增进了团结和友谊，加强了沟通。最后，全体党员一致表态：新的一年，一定要认真学习党的各项方针政策和党对党员的各项要求，按党员标准严格要求自己，尽心尽责地做好残疾人的各项工作，遵守党纪国法，发挥党员的先锋模范作用和党支部的战斗堡垒作用。

4、开展表彰活动。县残联党支部通过开展自评、互评和支部评议，参会的五个党员中，普忠芳同志评为优秀党员，崔玉

华、张会芬、马继伟、郑学慧评为合格党员，。

## 工作概述总结报告篇二

工作总结ppt结尾该怎么写呢?该注意哪些事项呢?下面下边为大家提供的是有关于工作总结ppt结尾案例，希望能帮助你。

工作总结的ppt内容：

2、第一页-目录。主要汇报的内容：

(1)工作概述

(2)半年销售情况-最好做成柱线图。柱子表示实际数，拆线表示增长率

(3)去年或前半年同期比较。

(5)销售团队各个销售人员的贡献比较分析

(6)销售短板分析-不同的产品，畅销或滞销的原因分析

(7)销售团队的培训与考核

(8)下期的工作计划

3、根据以上内容每个项目做个一至两页即可，并且可根据情况将老总想要关注的信息进行适当的说明。

4、别忘了在后面加上“销售部需要获得公司的支持”等内容

5、最后做一个漂亮的封底，写上“谢谢聆听”或“thanks”之类的话语。

## 一、回顾工作思路

狠抓基础管理

持续推动产说会

配合一季度政策

引发增员高潮

## 二、配合的工作举措

村组产说会 18场

创说会/入职教育 4期

保代班 4期

衔接培训 4期

## 三、达成工作目标

保费 80万

创说会人员 60人

保代班 40人

通过人数 30人

上岗人数 20人

## 四、工作总结-----得

1关注产说会事前事中事后的准备工作，成功运作村组产说会，

最大程度地调动外勤队伍的积极性。

2扶强亦扶弱，保证营业区没有哪一个部门拉下后腿。

3通过会议经营，不断宣导增员观念。树立长远目标，跟踪规划，“一枝独秀不是春，满园春色花满园”建立周四创说会惯性。

4村组产说会与增员村干部同步进行，开一场产说会就增员一个小组到位模式初见成效。

5高层管理思想统一，你追我赶互帮互助。会议氛围浓烈，参与感强，营业区开单人力新增数据明显上升，明显减轻电话追踪压力。

工作总结——失

1、产说会全面开花，按排与协调工作还存在着摩擦，兼讲队伍急待加强，培训迫在眉睫。

2、亲情化管理仍然大于制度化管管理，只知道增员还没充分重视学习，衔接培训力度还存在一定压力。

四月份工作思路

一. 停售万能工作思路

1、理念沟通

抢收入——月收入过万元

抢时间——4月25 停售，时间就是金钱

抢机遇——机会稍纵即逝

抢新高---个人10万, 小组30万, 部门50万, 营业区300万

抢勇气---放大格局, 加大自身压力

抢速度---抢市场争开村组产说会

抢氛围---个个活动、人人开单、人人有收入

抢资源---动起来赢得最大收入

## 2、资源支持

向中支争取硬件资源, 培养三套讲师班子, 确保每天产说会配置到位

会议经营, 分析产说会, 强调事前, 事中, 事后细节化, 督促产说会质量

战报当天及时传达, 达成中支激励方案

二季度红色之旅军令状成员电话追踪与专题早会

每周日上午产说会, 下午创说会, 充分利用每一次资源

四月万能停售口号

挑战无极限

再攀新高峰

工作总结格式一般分为:标题、主送机关、正文、署名四部分。

(1)标题。一般是根据工作总结的中心内容、目的要求、总结方向来定。同一事物因工作总结的方向--侧重点不同其标题也就不同。工作总结标题有单标题, 也有双标题。字迹要醒

目。单标题就是只有一个题目，如《我省干部选任制度改革的一次成功尝试》。

(2)前言。即写在前面的话，工作总结起始的段落。其作用在于用简炼的文字概括交代工作总结的问题；或者说明所要总结的问题、时间、地点、背景、事情的大致经过；或者将工作总结的中心内容：主要经验、成绩与效果等作概括的提示；或者将工作的过程、基本情况、突出的成绩作简洁的介绍。其目的在于让读者对工作总结的全貌有一个概括的了解、为阅读、理解全篇打下基础。

(3)正文。正文是工作总结的主体，一篇工作总结是否抓住了事情的本质，实事求是地反映出了成绩与问题，科学地总结出了经验与教训，文章是否中心突出，重点明确、阐述透彻、逻辑性强、使人信，全赖于主体部分的写作水平与质量。因此，一定要花大力气把主体部分的材料安排好、写好。正文的基本内容是做法和体会、成绩和缺点、经验和教训。

1)成绩和经验这是工作总结的目的，是正文的关键部分，这部分材料如何安排很重要，一般写法有二。一是写出做法，成绩之后再写经验。即表述成绩、做法之后从分析成功的原因、主客观条件中得出经验教益。二是写做法、成绩的同时写出经验，“寓经验于做法之中”。也有在做法，成绩之后用“心得体会”的方式来介绍经验，这实际是前一种写法。成绩和经验是工作总结的中心和重点，是构成工作总结正文的支柱。所谓成绩是工作实践过程中所得到的物质成果和精神成果。所谓经验是指在工作中取得的优良成绩和成功的原因。在工作总结中，成绩表现为物质成果，一般运用一些准确的数字表现出来。精神成果则要用前后对比的典型事例来说明思想觉悟的提高和精神境界的高尚，使精神成果在工作总结中看得见、摸得着，才有感染力和说明力。

2)存在的问题和教训一般放在成绩与经验之后写。存在的问题虽不在每一篇工作总结中都写，但思想上一定要有个正确



的’认识。每篇工作总结都要坚持辩证法，坚持一分为二的两点论，既看到成绩又看到存在的问题，分清主流和枝节。这样才能发扬成绩、纠正错误，虚心谨慎，继续前进。

写存在的问题与教训要中肯、恰当、实事求是。

(4) 结尾一般写今后努力的方向，或者写今后的打算。这部分要精炼、简洁。

(5) 署名和日期。署名写在结尾的右下方，在署名下边写上工作总结的年、月、日，如为突出单位，把单位名称写在标题下边，则结尾只落上日期即可。

简而言之：

总结，就是把某一时期已经做过的工作，进行一次全面系统的总检查、总评价，进行一次具体的总分析、总研究；也就是看看取得了哪些成绩，存在哪些缺点和不足，有什么经验、提高。那么，工作总结怎么写？个人工作总结的格式是怎样的？详情请看下文解析。

### (一) 基本情况

1. 总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

2. 成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

3. 经验和教训。做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概

括、集中，并上升到理论的高度来认识。

今后的打算。根据今后的工作任务和要求，吸取前一时期工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等。具体可以参考部分工作总结范文。

## (二)写好总结需要注意的问题

1. 一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。
2. 条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。
3. 要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。另外，在结尾处也可以附上下一步个人工作计划。

## 工作概述总结报告篇三

九月即将过去，在我担任一年级班主任的这一个月里，我和学生们都努力踏实地做好每一件事情，有辛勤的耕耘，有收获的喜悦，也有不足与遗憾。我为自己在这学期要做的主要工作确定了具体的目标和规划。

“好习惯，益终身”，良好的行为习惯对人的一生起着重要的作用。一年级是基础教育的起始阶段，更是进行良好行为习惯培养的关键时期。由于孩子年龄小，表现为活泼好动，自觉性很差，凡事总得有老师在旁看着，并加以引导。所以我要把工作重点就放在培养学生的好习惯上，首先是提醒学生做好上课准备工作。在日常学习中，时刻注意调动学生

的积极性，逐渐养成上课专心听讲、下课不追逐打闹、讲文明、讲礼貌的好习惯。

要建立一个团结奋进、求实进取的班集体，就必须有一个强有力的班级领导核心。班干部作为联系班主任与学生的桥梁、班主任的助手，他们工作能力的强弱、工作热情的高低、工作方法的科学与否，在同学中威信的高低，往往能够决定一个班级的精神面貌。因此，班主任要管好带好一个班级，形成良好的班风、班貌，关键要选拔、培养、使用好一批热心于班级工作的班干部。

一年级，特别是一年级第一学期是学生各种习惯形成的重要时期，是一个班班风、学风形成的关键时期。班主任工作显得特别得烦琐，而此时培养一批得力、能干的班干部对班风、学风的形成起着决定性作用，作为一年级班主任的我，必须十分注重培养班干部。

刚进入小学的学生对各种事物充满了好奇，表现欲望强，学生的表现也很不稳定，教师对学生缺乏了解，而此时班级的各项工作都才刚刚起步，班干部是又是班级中班风形成的重要因素，工作起来顺顺当当。一年级学生年龄小，刚入学，对班级管理工作无从着手，更无管理的经验。做为班主任，我会跟紧跟牢，教给班干部各种工作的方法，这一学期凡事都不能怠慢，亲力指导，如指导班长如何管理班级日常事务，指导学习委员在课前进行带读，指导劳动委员安排值日生并督促他们值日等等，还包括一些零碎琐事，如老师不在时，班中有人打架怎么办，带读时有人不守纪律怎么办等等，都得进行指导，学生只有在老师的指导下和自己的实践中才能不断地增强管理班级的能力，积累管理班级的经验。

一学期很快就会过去的，到本学期末，力求班里的孩子基本上都能适应学校生活，对学校的各项规章制度了然于心，大部分也能够做到，并没有发生任何安全事故。但是我在未来的工作中一定还有很多做得不足的地方，期待在我的努力下，

班集体的一切都向着又好又踏实的方向可持续发展。

我是一名体育教师，刚进三中时我就在想如何能调动学生对体育锻炼学习的积极性，提高学生自身的体育素质。为此，在正式开学之前我已经准备好了大量的既能让学生听懂，又让学生感兴趣的体育基础知识，以防下雨天气不能上外堂时给学生上内堂用。实际情况和我预料的差不多，青岛的天气真是多变，九月初连续两周的降雨，只能硬着头皮给学生上内堂，其实当时内心的想法很简单，就是想让学生尽快接受我这位体育教师。记得第一堂课讲的是中长跑的理论教学，当我讲到“极点”现象时下课铃声响了，这时我马上宣布下课，因为是第一堂课不想拖堂，想给学生留个好印象。而此时全班大部分学生齐声说：“老师您讲完吧，我们想听……”通过这节课我深受鼓舞，这天我连上了五节内堂课，虽然很累嗓子也有点疼，但作为一位人民教师心里却比吃了蜜还要甜。通过这件事情也让我明白了作为一名人民教师，知识丰富的重要性。

九月中旬的某天，区里下来了关于“组织全区中学生足球比赛的文件”，要求每个学校都要派队参加，当然身为老牌名校的三中也不例外。紧接着第二天就和李老师进行了足球队员的筛选工作，第一批入围了23位队员。然后，我带领这23位同学进行了大约一周左右的考察训练，因名额的限制所以只能刷人。进行第二轮淘汰后还有16位同学，离规定的12人报名名额还有四人要离队，经过着两周多的训练我圈定了10名队员，就是还有两个名额需要6位同学去比拼，淘汰是残酷的，我让这六位同学进行了射门比赛、点球比赛仍然有四人没有分出胜负，没办法我只能进行耐力的大比拼，因为无论是上课还是训练时，我始终给学生强调“公平公正的问题”，强调我会公平公正的对待每位学生，绝不会用“势利眼”去不同的看待他们。结果是显而易见的，我顺利的圈定了12名参加比赛的队员，内心有点暗喜，因问心无愧的公平公正的对待我的每位队员了，每个报名的人都给了他们足够的表现机会。

然而第二天一上班，入选的小王去办公室找我，“老师我不想参加足球比赛了，我想把我的机会让给xx”小王一脸正经的说，因当天就去要把名单报到区里去，我也没有细想就把小王的名字改成xx再者xx确实踢得很不错。后来我就觉着这件事情我做的有点不妥，在下课期间我去小王的教室把小王叫了出来，问了问他是不是队里的别的同学说他什么刺激他之类的话，还是家长因为怕影响学习不想让他参加了，还是别的事情的压力等等。出乎我的意料，小王告诉我：“老师我感觉我没有xx踢的好，我是真的想把这次机会让给他，因为他要上场的’话咱们学校还可能多赢几场球呢，我拍了拍小王的肩膀转身离去，这时我的眼眶湿润了……。毫不夸张的说，这次足球比赛整个初中组开始报名的人数至少有60人，最后剩余的这十几个孩子每天跟着我训练，你说哪个人不想去参加比赛？恐怕任何一个人都不想，而这位未成年的孩子却做出了很多成年人都做不出的事情，把机会让给了别人，这点连我就自愧不如！一如既往的这16位孩子每天都跟随我进行着赛前的训练，从他们身上尤其是小王主动让位给xx这件事中，我懂得了作为一名人民教师只有真正的“身正为范”，真心的关心爱护学生，以心换心，才能赢得他们对老师的尊敬和爱戴！

当然我在工作中仍然在很多不足，目前已经觉察到的主要有：

刚开学时协助教官对初一新生进行军训，记得在一次队列队形的齐步走训练时没有针对性，全班同学都一块练而全班同学的水平层次参差不齐，训练效果可想而知。这时站在一旁的薛校长及时给我点拨出我在训练中存在的不足，听了薛校长的指点后，我及时改进了训练方法，针对不同水平的学生分开单练，因材施教，果真训练效果有很大改进。对“因材施教”的教法的运用同样也存在外课堂上，上个月我并没有把不同水平的学生分开练习，而是采取“大锅饭、一刀切”的模式，我想对学生体育水平的提高是很不利的。最近我就在想，如何分组教学、因材施教，把不同水平的学生区分开

来进行训练，因为经过一月的训练我对每个班的学生的身体素质有了初步的了解，这就为进行下一步“因材施教”打好了基础，我想这方面我仍然有很长的路要走。

跟一些老教师相比起来，我发现自己在灵活驾驭课堂能力方面有很大的欠缺，明明一些很简单的事情自己却搞得很复杂话，缺乏灵活变通的能力。另外，在课堂管理中欠冷静易犯急躁的毛病。如何把体育课变成学生乐于参与、乐于训练的课程，而不是必须去板着脸子强迫学生去训练、去提高的过程，这是值得深思的课题，需要花大量的时间去思考、去探究、去研讨。

总之，在今后的教育教学工作中，只有加强学习，不断提高自身业务能力，向优秀教师学习，改进教学和管理办法，扬长避短，才能干好本职工作。

这学年来，本人在教育教学工作中，始终坚持党的教育方针，面向全体学生，教书育人，为人师表，确立以学生为主体，以培养学生主动发展为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力，培养学生德、智、体、美、劳全面发展，工作责任心强，服从领导的分工，积极做好本职工作，认真备课、上课、听课、评课，广泛获取各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平，并顺利完成教育教学任务。

认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了大量的政治笔记与理论笔记。新的教育形式不允許我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念，才能适应教育的发展。所以我不但注重集体的政治理论学习，还注意从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名好教师。

1、课前准备：备好课。

2、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

4、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

5、课堂上的情况。

组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

6、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作贯彻到对学生的学学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

7、积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，

博采众长，提高教学水平。

8、热爱学生，平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

我热爱自己的事业，从不因为个人的私事耽误工作的时间。并积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。在工作上，我严格要求自己，工作实干，并能完成学校给予的各项任务，为提高自身的素质，我不但积极参加各项培训，到各地听课学习，平时，经常查阅有关教学资料。同时经常在课外与学生联系，时时关心他们，当然在教学工作中存在着一些不足的地方，须在以后进一步的努力。

总而言之，现在社会对教师的素质要求更高，在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天作出自己奉献。

## 工作概述总结报告篇四

这一周来，在紧张与忙乱中度过，我作为一名新教师，等待的考验还有很多，尤其是班主任工作，班主任是连结学生、家长间的纽带，更加重要。

虽然自己仅仅上岗五天，但是却学到了许多。

(一)确定得力的班委成员。

班委的培养至关重要，好的班委往往有自觉性，主动帮老师管理班级秩序，是老师的得力助手。

有的班委却缺少自觉性，自己不能树立好榜样。

并且要定期总结下班级管理情况，让班委明确自己的职责。

(二)养成学生良好的学习习惯。



一周来，我发现很多孩子老师在的时候可以安静读书，但是老师刚刚走出教室许多学生就交头接耳，尤其是早上自习时，许多孩子都在打闹。

每天早上让两位同学负责领读，轮流进行，使班里的每个孩子都有锻炼的机会。

作业方面，时常展览几位优秀同学的作业，以激励其他同学认真完成自己作业。

除此之外，可以制一个班级情况表，把班里每位同学的表现记录下来，给一周来表现好的学生适当小奖励。

采用一对一的形式使每位同学都得以进步，对一些学习不认真的学生利用课下时间找他们谈话，激发他们的学习积极性。

### (三) 自觉维护班级卫生。

三年级的孩子已有一定的主动性，但是现在很多学生往往缺乏主动性，必须老师一件件具体要求才去完成。

让班里学生以同桌为组，每组准备好塑料袋把垃圾扔在袋中，不要乱丢废纸等，养成良好的卫生习惯。

同时，每周的值日生具体到人，卫生委员负责检查。

### (四) 重视与家长的联系。

班主任只凭自己的威信和力量是不可能取得教育成功的，必须力争本班科任老师和家长对学生有一致的要求和态度，并时常同他们交换意见。

每段时间与家长交流学生的表现，充分调动家长的积极性，配合学校教育好孩子，这样班主任工作才能更加顺利轻松。

在这周工作中我深刻的体会到营业厅是移动公司的窗口。

在移动公司营业厅前台工作，接触客户多，需要协调的事情多，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也发挥着重要作用。

一周来，我在各方面都有了很大的进步。

在办理业务和解答客户问题方面积累了很多经验，能够及时准确的为客户提供满意的服务。

工作中严格要求自己，保持很强的责任心，谨慎的工作态度和良好的心态。

不断加强业务学习，努力提高业务水平和协调能力。

工作中，热情服务，做到以诚相待、以心换心；靠一点一滴的细致工作赢得客户信赖。

在工作中，我本着对“客户服务满意100”的服务理念，热情的、真诚的接待每一位客户，让客户高兴而来，满意而归，让他们真正的、实实在在的享受我们优质、高效的服务。

随着通信业突飞猛进的发展，市场竞争也越来越激烈，一些客户频繁地销号、换卡。

我看在眼里，急在心里，要知道我们的每一张卡都是有成本的呀，而且，失去一个客户就失去一笔收入，失去一份信任。

为了尽可能的保住用户，我耐心的讲解我们中国移动的品牌优势、网络优势、信誉优势，积极的推销新业务。

有一些客户在我耐心、细致的解释下，保留了原号码，满意的走了。

但有一些客户根本不听你的解释，对你大喊大叫，满口脏话，我委屈的泪水在眼睛里打转，但我忍住了，不让眼泪掉下来。

我想，我委屈一点儿不算什么，只要我们公司的利益不受损害，用户发泄一下又何妨呢。

每天周而复始的工作，这样的事情经常会发生，但我始终牢记我们企业的服务宗旨：“追求客户满意服务”，我用真心、真诚与客户筑起了心与心之间的桥梁。

自来到移动公司那天起，我就给自己制定了一个目标，那就是：只要干，就要干好，努力做出最优异的成绩，我相信自己的能力，我也自信，经过努力，我想我一定能成功。

在工作中，还存在一些不足之处需要提高。

以后还要加强学习，争取更大的进步，为公司做出更大的贡献。

我们有理想，所以我们自豪；我们有奋斗，所以我们快乐；我们有收获，所以我们幸福。

新的时期给了我们新的机遇和挑战，我们更应该抓住机遇，只争朝夕，在工作中以“从严、从细、从实”的标准要求自己，不断学习业务技术和科学知识，提高个人综合素质，为移动公司的辉煌而努力。

努力成长为新时代优秀职工。

成绩仅代表过去，不断的进步才代表未来，姐妹们，让我们共同努力，做出应有的贡献，与企业同发展，同进步，共同续写移动公司的灿烂和辉煌！

## 工作概述总结报告篇五

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。

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。

□

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。

熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。

做到烂熟于心。

学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。

力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

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。

在准备进入这个行业之前，我在心里反复的问自己，我能做的来吗？我的性格适合这个行业吗？（因本人性格有点内向）但我想别人都能做好，我为什么会做不好。

不做怎么会知道不行呢？在x年我抱着不服输的心态进入了这个行业。

工作中每天生活得都很充实，因为每天都有不同的面孔出现在我们的售楼部，人与人之间的沟通其实是一门很大的学问，在这种环境下自然学到了很多的东西。

刚从事这个行业，我做的'很吃力。

作为一名销售人员，售楼看似简单，但做好也不容易。

我们要不断的加强业务知识，从工作中总结经验。

现在的售楼人员要求更加全面了，除了把房子卖出去后，还要完成后续的几项工作：签定购房合同——收集资料办理银行按揭——房子竣工后，通知客户办理交房手续；带领客户验房，如有问题马上通知工程部整改。

在这几个环节中，都会有或多或少的遇到一些问题。

所以我们这些销售人员必须很有耐心的跟客户进行沟通，时刻保持热情的微笑，把客户当作自己的朋友，拉近与客户的距离，让客户有种备受关注的感觉，很多问题就自然解决了。

1. 坚持不懈，不放弃任何一个客户，在销售中针对客户提出的各种各样的异议，要耐心聆听，不放弃对客户解释的机会，使客户对我们更加信任。

往往希望就在于多一次沟通，多打一个电话，同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心的打动客户。

2. 学会聆听，把握时机，我认为一个好的销售置业顾问应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

3. 对工作保持长久的热情和积极性，辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。

因此自从我们进入公司的那一刻起，就应该一直保持认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都应该努力做到最好，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户；

脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累才能造就优秀的业绩。

同时维护好所积累的老客户的关系，因为他们是对我们认真的工作和热情的态度都抱以肯定的，又为我带来了更多的潜在客户，致使我们的工作成绩能更上一层楼。

4、保持良好的心态，每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，而消极、悲观的销售员则归咎于机遇和运气，总是抱怨、等待，然后放弃！我觉得一个好的销售置业顾问一定要及时的调整自己的状态和心情，以一个积极的，饱满的精神状态来迎接自己的工作，从而获得更多的收获。

在今后我要不断的学习和总结，不断的进步，不断的来提升自己。

## 工作概述总结报告篇六

x月份根据考核指标，根据当前卷烟销售侧重点不同，主要以销售总量、一类、二类为考核指标。从各项经营指标来看，本月完成的情况较差，主要是销售总量，差距较大。销售总量未完成主要原因一方面是货源供应量减少，部分品牌出现断货，如富健狮月底时间出现断货；省产紧俏货源不能满足，省外品牌短期内又无法替代，导致市场空间被其他乱渠道卷烟所替代。另一方面是受到金融危机影响，区域经济环境处于劣势，市场销售较为低迷，从而影响到片区的卷烟销售。

本月重点品牌销售情况如下：塔山经典100销售421条，经典1956塔山销售794条，醇红一品梅557条、销售精品哈德门1076条。本月片区的重点品牌销售未能完成客服中心下达的任务，最主要是客户上个月的卷烟库存量较多，本月属于



销售淡季，消费能力下降，导致下柜缓慢，仍然存在库存累积。

1、做好货源投放宣传解释，引导客户做好卷烟订购。本月大部分畅销品牌已经基本放开供应，因此，本周除了宣传货源之外，帮助客户合理订购卷烟，以满足不同客户的需求。

2、及时提醒客户订货，保证订货成功率。上柜率仍然作为片区保证销售量的主要措施之一来抓，本月成功率同比上月略有上升，主要是通过上个月的经验总结，对个别容易忽视订货的客户加强宣传引导。

3、做好黄果树、贵烟、红双喜等新品牌的上市宣传。作为5、11、6元档次的新品牌，同档次价位竞争品牌较少，市场发展空间较大，本月工作主要做好前期宣传，通过分发宣传广告单，逐户进行宣传，提高三个新品牌的上柜率，本月均达到15%以上。

4、加强市场走访力度，提高客户的守法意识。针对近期省产7、5、3元档次卷烟不能满足需求，市场空间被其它乱渠道卷烟替代，通过与市管员沟通，联合市场走访，对重点户进行宣传教育。

1、围绕以低档卷烟销售为重点开展工作，进一步加强低档卷烟宣传力度，提高品牌的上柜率，在农村地区对富健、吉庆狮等的销售市场、销售空间进行摸底调查，拟出替代省内低档卷烟的方案，促进低档卷烟的销售量提高。

2、加强省外卷烟品牌的推介力度，有新投放市场的省外品牌及时告知零售户，重点抓好新品牌的上柜率，提高省外烟的影响度，为拉动省外卷烟的销量提升打下基础。

3、跟踪电话定货成交率，推动销量的提高。由于各种原因，有些零售户会经常忘记电话定货，自己不能保持卷烟销售连

续性，又影响了销售总量，因此每天根据市公司提供的未订货零售户名单，电话提醒零售户及时订货，提高成交率和销售量并做好网上订货的推广提高客户的订货工作效益。

4、加强电子结算监督和宣传。个别偏远地区地零售户确实无法进行电子结算外，基本按要求实行电子结算。在拜访中提醒零售户要及时存款，保证电子结算工作顺利完成。

5、加强信息的收集密度和力度，密切关注卷烟销售市场，加强与市管员的信息交流，打击假、非、私等乱渠道卷烟在市场的销售。

6、做好新办证的培训和明码标价的实施到位。

## 工作概述总结报告篇七

### 一、端正态度，热爱本职工作

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。

只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

### 二、培养团队意识，端正合作态度

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

### 三、存在不足

工作有成绩，也存在不足。主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

(一)、强化自制力。

(二)、加强沟通。

同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

(三)、加强自身学习，提高自身素质。

积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作！