

最新团队工作总结精彩(大全10篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

团队工作总结精彩篇一

本文目录

1. 团队工作总结
2. 团队工作总结
3. 下学期团队工作总结
4. 团队长试用期转正工作总结范文

1、团队管理得当初时接手xx区域这个团队时，真是的一人三心，四分五裂，什么想法的都有，有能力的也有，但就是有力不往一处使，每个人都怀着自己的心思，时不时还给你闹点矛盾出来，调整，整顿，总算让这个团队有了向心力，有了团队的目标，每次在店铺看到这些好团队的活泼劲，团结和谐的气氛，心底总会有些满足感，当然也离不开黄总和梦梦他（她）们两位领导对我的帮助和关心呵。黄总有一句话说的真对（我是被黄总骂长大骂懂事出来的小兄弟变成现在会做事的大兄弟）。

2、自我提升 不管做什么事，我总是要总结一下在过程学到什么，这份工作中，我尝试着让自己多学习，多接触新的东西，练练胆量，练练沟通的台风，我觉得比起一年前的自己，进步很大，算是达成了一次比一次进步的目标。

3、工作状况越来越好，当然不是我一个人努力的结果，中间有黄总的支持培养和一群上进可爱的团队下属的努力，但我知道我是用了心了，用我这快三年学习到的经验值在付出，自己对得起这份工作，不是夸大自己，只是告诉自己，自己是有能力的，自己没有因为低选择在混日子，在初期接手时要改善的内容都慢慢在进步，在不期许别人的赞赏下，籍此给自己一个鼓励!!! 《未来任重而道远》，记得这句话，主动去做对的事!

团队工作总结（2） | 返回目录

团队的中心工作就是常规管理，它将直接影响到团队、学校各项工作的开展。每两周一次的团队学习和集体备课正常有序地进行。通过学习，让我们每个队员及时了解团队动态，捕捉可喜的进步进行表扬激励，抓住存在的不足及时整改。教育教学工作是学校工作的生命线，年级组各位老师都能充分利用课堂这块主阵地，借助教材、活动，潜心育人，能认真备课、上课，精心组织活动，并能及时总结，反思自己的教育教学工作。卢岚、金燕、王惠英、刘静华等老师们积极上进，时时抓住学习的机会，外出听课学习之后及时地总结收获。每位老师在自己的岗位上踏踏实实、一步一个脚印地工作着，认真做好培优补差工作，老教师陈永琴、徐亚君老师，不甘落后，常常放弃休息时间，尽心尽力辅导学生。邵丹老师、唐胜娟老师等班主任工作细致入微，学生犯错时，积极做好教育工作;同时，也经常地与家长沟通。

集体的智慧是无可估量的。我们第二团队是一个团结协作、求实奋进的团队。年级组十八位老师爱岗敬业，充满活力与朝气，在一种和谐的氛围中共建一个上进、愉悦的大家庭。有成绩共享、有困难齐帮、有疑惑同商。只要一开课，大家总能放下自己手里的工作，围坐一起，帮助开课老师分析改进，群策群力，毫无保留。一次次活动，不仅仅使教师得到了锻炼，开发了创新潜能，更增强了教师之间团结协作的精神和工作凝聚力。组内形成了互敬互助、互帮互学、团结协

作、和谐奋进的良好工作氛围。由此，本组的教学、教研水平不断提高，教学质量蒸蒸日上。

团队温馨和谐，相亲相爱。本学期我们团队组织的盐城考察活动，整个活动井然有序、情趣盎然、受益匪浅，大家领略了丹顶鹤的美，麋鹿的神，增强了团队的凝聚力和向心力。

积极参与学校组织的各项活动，踊跃走进杏林讲坛，刘丽婷老师的《吃出你的健康来》，赵莉老师的《亲情，永远的不等式》，王惠英老师的《养花真好》、《静心教书，潜心育人》，金燕老师的《走进名师，感悟经典》，这些精彩的演讲，让大家开阔了视野，愉悦了身心。

期末的工会活动中，我们团队人人踊跃参加、个个争着向前，齐心协力，为团队争光。尤其是在“服装设计”的团体赛中，你出点子，我来动手，大家集思广益，八仙过海各显神通，在忙碌中享受快乐，在快乐中享受成功。

本学期，在老师们的共同努力下，我们第二团队各项工作取得了可喜的成绩。

金燕、朱惠洁、卢岚老师分别承担了专家指导课。卢岚老师的《提高课堂实效，紧扣文本的“点”》获江苏省二等奖。唐胜娟老师的《牵手》获江苏省三等奖；《生活为语文洞开一片云天》获无锡市二等奖。王惠英老师的《班集体建设漫谈》等四篇论文分别获全国二等奖，江苏省三等奖和江阴市一等奖，江阴市二等奖。四年级学生袁心悻的两篇习作《征服》《受骗以后》发表在《江阴日报》上。赵莉老师的《想象，为习作挥洒出一片自由的天空》获江阴市二等奖。王惠英老师在原要塞片《争做幸福江阴好园丁》演讲比赛中获得了好成绩。

第二团队是一个团结协作、勤奋好学、爱岗敬业、无私奉献的团队，是一个面对成绩不自满，面对困难不气馁的团队。

在今后的日子里，我们将以饱满的热情、博大的爱心，团结协作的团队精神，博学的品质投入到新学年的工作中去，为自己的提高、学校的发展不懈努力，争取更大的进步，更大的收获。

团队工作总结（3） | 返回目录

紧张而忙碌的一个学期又结束了，本期的团队工作也圆满地划上了一个句号。本期的团队工作以配合学校的德育工作为基础，培养学生多方面的能力为目标，从关心学生的生活、提高学生的思想觉悟等角度出发，设计和组织了形式多样、主题鲜明的团队活动，为学生提供了发展特长，展示自我的空间，也为学生提供了一个锻炼自我，提高能力的舞台。现将本期工作具体总结如下。

（一）、基本情况

先进团支部：

c112c117c120c122c128

先进中队：

c166c171c172c176c185c186

（二）主要工作：

一、完善团队组织制度

努力促进团组织建设的规范化、科学化，大力加强团委自身建设。制度是共青团工作的引路灯，团委要根据自身的工作经历不断地制定出一系列的制度。定期召开团干会，明确职责，并依据《团章》和有关制度分别制定《团委会工作制度》、《团员发展制度》、《团员奖惩制度》、《团费收缴

制度》、《团干管理制度》、《升降国旗制度》、《监督岗管理制度》、《团队评比量化计分制度》等等，新增团队评比宣传栏一块，及时将各团队情况予以公布，在每个团员中起到规范和约束作用。通过这些自身的软件建设，增强团委的战斗力。

二、加强团队阵地建设

1、民主程序选举产生团队干部，对全体团队干部进行培训，并请老团干部介绍工作方法和工作经验，分工明确，坚持团队干部例会制度，有计划地开展团队干部业务学习、检查与评比，定期举行团队各部门的交流与总结，指导他们不断在实践中增强团队合作精神、改进工作方法、提高工作效率。对各班团支部从出勤、日常管理、参加活动等情况实行量化积分制，期末按积分多少，评出优秀团支部。

2、加强升旗仪式、黑板报、宣传栏、诗词墙等主要宣传阵地的建设。培训旗手、护旗手、礼仪队员以及广播员，办好校广播室和黑板报，使之成为学校精神文明的窗口；充分利用每一重大纪念日，对学生进行爱国主义、集体主义和革命传统教育。

3、成立文明纪律卫生监督岗，采用班级轮流值日制度。将校园分成四个区域，每个区域又细化为几个点，监督员负责维护自己值日区域的文明卫生情况。同时将发现的违纪现象通报到年级组予以扣分，使校园秩序和学生行为更加规范。在团队办公室设立团干值班，同学们有任何的问题都可以随时向团队办公室反映，从而得到快速有效的解决，使我们有一个良好的学习环境。

三、树立团员榜样作用

1、加强青年团校的建设，每学期定期对团校学员们进行系统的团的知识培训，让队员们了解共青团的光荣历程，认清共

青团的性质和任务，以共青团员的标准严格规范自己，积极创造条件，早日加入光荣的共青团，完成从少先队到共青团的过渡。本学期，我们一共吸收了698名队内的积极分子加入了共青团。

2、加强团员队伍建设。从戴团徽、举团旗、唱团歌等基础性工作做起，建立健全团的活动制度，规范团的活动仪式，开展团员“五个一德育作业”活动，教师每周推荐讲礼貌好生活活动，争当“入团积极分子”“优秀团员”活动，九年级团员和青年志愿者义务劳动，更好地发挥团员的模范带头作用。使每一个学生有方向、有目标，使团组织更深入人心。

3、积极配合上级团委的工作，认真贯彻落实上级团委的政策和安排。10月13日，共青团xx县纪念建队60周年表彰大会在我校隆重召开。我校c159欧阳锦榆□c134胡捷柯被评为县级优秀少先队员。

4、严格按照“团建帮带”工程总体要求开展帮带工作。为了帮助特困学生和贫困老师，团委在学校设立了江声“爱心基金”，号召学生献出一份爱心，在能力范围内把每周节约的零花钱捐出来，成为爱心基金的储备资金，定期资助贫困生，给予他们一定的帮助。本学期，共筹集到学生捐款76471.1元，老师捐款29300元。捐助校内外贫困学生刘永豪、刘东航、刘爽共25000元；捐助贫困教师张小叶xx0元、冯卫星5000元；捐助残疾人艺术团1xx元；春节慰问特困生柳博文、廖振兴、李新颖共3400元。余下部分将在下学期开学时发放给各班特困生。

四、丰富团队德育活动。

为打造江声的特色团队，努力提高团组织的贡献力、发展实力，团队德育活动密切配合学校中心工作和时事内容安排，做到了“月月有中心，周周有主题”。

九月为“做文明江声人”主题月

利用国旗下讲话进行做文明江声人活动动员。广播站每天三次滚动播放倡议书，组织观看了《校园文明警示录》，以班级为单位开好主题班会，举行文明礼貌承诺签仪式。出了主题黑板报，各教学楼教、教室内张贴倡议书，组织各班级开展各种各样的义务劳动，如为学校清理绿化带、抹教学楼外瓷片等等。

十月为“我爱我的祖国”主题月

借庆祝建国60周年的契机，在团委和其他部门的合力组织下，开展了一系列的爱国主义教育活动，如：向国庆敬礼的升旗仪式、国庆宣传刊、队列广播操比赛、阅兵式观后感比赛、国庆摄影展、教师红歌赛、国庆诗歌朗诵比赛、国庆主题演讲赛、八年级祖国知识抢答赛、国庆征文，进一步增强了学生对祖国的热爱。

十一月为“艺术陶冶情操”主题月

在团委和其他部门的共同配合下，成功组织了第十一届校园艺术节。整个艺术节包括个人才艺赛和开幕式、闭幕式等四场大型晚会，体现了我校师生良好的素质和蓬勃的青春活力。同时，校团委培训的133班唐古拉等5位选手在参加xx省“讲道德模范故事”比赛中获得了省银奖。

十二月为“感恩”主题月

在团委和其他部门的共同配合下，组织开展了“以实际行动感恩父母”德育作业，“12.3世界残疾人日”主题活动，看邹越的“让世界充满爱”演讲视频观后感比赛，九年级团员感恩学校义务劳动，主题班会，主题黑板报，观看国家级义工赵在和老人慈善事迹图片展，感恩之心祝福新年明信片活动，教育学生用一颗感恩的心对待生活，从而理解、配合教

育。

xx年元月为“科技创新”主题月

团委主要是配合学校科技节开展了七、八年级“转魔方”比赛，让学生在快乐中学习，在学习中快乐。

一学期来，在校领导及周围老师门的关心和支持下，团队的各项基础工作开展有序。今后，我们还要根据我校学生特点，开拓创新，以更加务实的作风，勤奋工作，打造团队品牌特色项目，不断为学生的健康和谐成长与发展提供最有效的。

江声实验学校团队办公室

团队工作总结（4） | 返回目录

刚从坐席座上团队长，有一种说不出的压力和无名的责任感，在团队长培训的时候就知道作为一个好的团队长应该去如何关心自己的组员，处理好每日工作中遇到的各种问题，真正进入了团队才知道除了完成团队长应该做的一切工作，更多的是用时间与自己的组员去沟通，去了解每一个组员的优点有缺点，我所带的组员是新上线的学员，对话术和技能的辅导是更加不能缺少的，所以在不影响个人业绩和工作的同时，给予分类的话术辅导，通过录音分享以及平时总结的好的话术去加强组员的技能和知识面的扩展，尽可能的用自己 and 公司的资源去强化团队！

当然，一个好的团队缺少不了一个好的团队长，在项目中也有很多我本身不是很了解的问题以及在后援和业务渠道各方面的问题处理，在不懂的时候我会向别的团队长学习向项目经理去请教，去真正掌握好每一个流程和环节，这样才能够解决好每一个问题和不足！

在这二个个月的时间里，我深刻了解到与组员之间的关系和强化团队集体精神的重要性，有气势和凌聚力的团队才是一个

强的团队，所以，我会用笑容去减轻组员的压力，用有针对性的关心和辅导以及通过每天早会的时间去加深组员之间的沟通，去了解组员心里的想法，非工作时间里去和组员在一起聊天和参加集体的活动加强团队内部的气氛和集体的业绩精神，即时的发现问题解决问题才能让组员在工作时间更好的去发挥和创造出最佳的业绩！

新的项目，新的团队，新的tmr□做为一个新的团队长，相信我们会从每一个问题中成长起来，用一个个新的业绩目标去伴随团队的成长，每一个团队都是从"新生命中"铸造出来的，利剑只有磨练才会锋利，相信有公司各方面好的平台和组员积极的精神冲劲，一定能够成为一刻新星闪耀在电销中心的天空中！

团队工作总结精彩篇二

永年区北卷中学

一．重视对团队员同学进行爱国主义教育。

四、六

一、国庆等节日时也不失时机地进行相关教育，取得了一定成效。

二．努力营造校园文化氛围，寓教于乐。

促进了校园文化建设，促进了良好校风的形成。

三．结合时政开展团队活动，把握时代脉搏。

随着“社会主义荣辱观”的提出，全国上下掀起了学习的热潮。在这样的形势下，我们学校团支部及时组织团员学

习“共青团十八大报告”系列讲座，提高学生对党和团的认识。

团队活动千头万绪，需要投入大量的热情与心力，而为了学生的健康成长，为了协助学校的教育，为了给社会输送高素质的公民，这一切都是值得的。我将一如既往的努力干好自己的工作。团队工作是学校工作中不可分割的一部分，校领导对这项工作一直非常重视，团支部全体教师认真完成工作，对今后的工作信心也很足，我们一定会取得更好的成绩。

团队工作总结精彩篇三

(一)以健康管理为中心。家庭医生签约服务是对辖区居民及其家庭进行健康管理，实现居民与“家庭医生团队”的责任契约关系，满足社区居民多样化和个性化的需求，逐步形成家庭健康管理的良性互动。

(二)充分告知、自愿签约。通过广泛宣传，使全体辖区居民了解社区卫生服务机构地点、全科团队的联系方式和服务内容、家庭医生签约服务概念。充分考虑到居民对基层卫生服务机构的信任程度，尊重居民个人意愿，在坚持居民自愿的前提下，与居民签订《广州市基层医疗卫生机构家庭医生签约服务协议书》，开展家庭医生签约服务，签约周期原则上为1年。

(一)开展工作宣传。在社区卫生服务中心、街道居委的配合下，向居民公示为其提供健康管理服务的家庭医生团队的姓名、服务项目、服务时间、联系方式和监督电话等内容，让每个居民知晓自己的家庭医生。充分利用义诊、讲座、开展健康教育活动、建立居民健康档案和门诊等工作机会，大力宣传家庭医生签约服务。(二)建立家庭医生分片包户制。根据全科医生服务能力和服务区域的家庭和居民数，对服务区域进行合理地分片，确定负责的户数。对户籍居民实施健康管理包户制，即全科医生对自己所负责服务的家庭按需求提

供包括电话咨询、健康教育、就医问药、预防保健、康复指导等基本医疗和公共卫生服务，保证建立一份家庭健康档案、签订一份家庭医生签约服务协议书。

(三)实施上门服务巡诊制。全科医生要根据自己所服务的家庭数量和健康管理需求合理地安排在基层卫生服务机构的工作时间和到家庭的上门服务巡诊时间，针对已办理家庭病床的签约居民，原则上每周不得少于2次，每次不少于1小时。要及时收集、认真整理以家庭为中心的居民健康信息，及时将信息输入基本公共卫生服务信息系统。家庭医生上门服务必须穿统一制服并佩戴胸牌，携带工作包，具体内容应根据实际需要配备相应的物品，要注意沟通技巧，使用文明礼貌用语。为居民提供服务后，应及时掌握居民评价，根据居民反映，对服务内容和服务质量进行不断改进和提高。

(四)建立信息交流平台。充分发挥各种现代通讯、电子邮箱□qq网络、微信和基本公共卫生服务信息网等信息交流平台构建家庭医生与居民的信息交流平台，家庭医生要与所服务的居民建立朋友式的关系，为其提供亲人般的关怀。

(一)宣传。各家庭医生签约服务团队通过多种渠道与辖区家庭取得联系，宣传和解释家庭医生签约服务，充分告知并引导居民签订协议。

(二)签约。按照自愿原则，与愿意接受服务的居民签订《广州市基层医疗卫生机构家庭医生签约服务协议书》并存放于家庭健康档案中，共同履行协议条款。居民可根据自身健康需求，在家庭医生建议下，选择具体所需的服务项目。原则上为一年一签。

(三)服务。按照协议约定，各团队落实各项服务承诺，并将各类服务详细内容记入健康档案、工作表格，以备考评。

(四)评价。各团队为居民提供服务后，应及时掌握居民评价，

根据居民反映，对服务内容和服务质量进行不断改进及提高。

(五)总结。各家庭医生团队应及时总结家庭医生签约服务工作经验，并定期收集、上报工作动态。

xxx家庭医生团队

2018年1月1日

团队工作总结精彩篇四

一、提高团员整体素质，发挥团员的示范作用

1、认真加强团队干部组织相关学习，努力提高他们整体思想素质。切实做好团队建设，提高团队干部队伍的整体素质。同时，这也是做好团队工作的重要保证。

2、在少先队活动中，利用大会、班会、队会等形式，讨论少先队员该如何从自身做起，在班级及学校中怎样起模范带头作用，怎样严格要求自己等等，进一步塑造少先队员的表率形象。

3、做好对团员的评议活动，对评议不合格的团员，要求其写出书面保证，限期改正。

二、积极开展多项活动，丰富学生的校园文化生活。

1、坚持用好板报、园地，对学生进行安全教育，诚信美德教育，创文明城市，遵纪守法教育，爱护公物教育，勤俭节约教育，弘扬雷锋精神教育等，教育内容丰富，教育效果良好。

2、课外活动为学生提供了自由发展的空间，学生在课外活动中充分发展特长，展示个人才华。学生在学知识、学技能中受教育，不断提高自身的综合素质。为充分展示我校艺术教

育成果，进一步推进学校艺术教育的发展，本学期，团队部以庆祝“六一”国际儿童节为契机，开展了《祖国好家乡美暨“童心向党”》诗歌朗读活动。活动中，节目丰富多样，内容健康向上，让学生了解党的历史，激发全体学生奋发向上的爱党热情，产生了良好的教育效果，掀起了一阵爱党热潮。

3、学校文化橱窗是该校的主要文字宣传阵地。本学年团委和总务处一起对学校各地的文明宣传标语进行了设计。随时对学校的文化橱窗进行更新。本学期，在学校领导的正确领导下，经过全体团支部成员的努力，在各个方面都取得了一定成绩。我们相信，只要我们团结一心、锐意进取，今后的团委工作开展得更好。

团队工作总结精彩篇五

我是20xx年到公司销售经理工作的，x月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在

可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在xx市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在销售经理工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有x个，加上没有记录的概括为x个，x个月xx的时间，总体计算x个销售人员一天拜访的客户量x个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我

们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度□xx汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售经理工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在x市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在x开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说的来说要比x小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好

的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的销售经理工作中建立一个具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对销售经理工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在销售经理工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标，今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的销售经理工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅

解。

团队工作总结精彩篇六

如何激励销售团队，如何考核销售团队成为各大企业首先面临的问题。销售团队要不断改善销售方式，不断创新，今天本站小编给大家带来了销售团队工作总结，希望对大家有所帮助。

团队，即是介于组织与团体之间目前最流行的一种合作方式。其精髓是沟通、分工、合作、共同进步，以形成一个目标明确、有战斗力的团队。由于中国市场各个行业的不断整合，行业前列的集团公司在全国各地都建立销售分公司和营销中心，这驻外销售队伍的建设和管理成了大家都关注的问题。

目前，由于营销工作的特殊性和驻外销售队伍的团队建设没有很好地执行，区域市场内的业务工作，还是停留在“单打独斗”的层面上，团队合作失去了意义，甚至出现的1+1<2情况。很荣幸我在聚成参加了销售团队建设与管理培训，通过对团队核心、建设内容与过程、工作方式与结果的认识，我对团队的理解更为深刻。

一个优秀的团队，它至少应具备3个条件：1、优秀的核心；2、制度完善；3、团队文化。现在，我们就一同分享我对“营销团队建设与管理”的理解。

一、队长领导

1、树立核心形象与威信

很明显，公司任命的区域市场负责人就是团队的领导核心。任命的依据是这个人的历史业绩，也可以理解为他的业务能力。有了业绩和能力，下一步就是把业绩与能力升华为威信。

把你的工作经验传授给你的手下，尤其时那些业务新手。假如你的手下把你当作教练，他没有理由不尊重和接受你的指导。销售工作客户对业务员的抱怨是常常遇到的，这可能是工作做得不到位，或者是客户无理取闹。这时是你树立威信的好时机，去承担你手下可以原谅的失误和客户的抱怨。可在实际工作中，就有很多区域负责人在接到客户的抱怨时，不加思考地顺着客户的抱怨来责怪自己的手下。这是非常失误的。在工作中承担更多的责任，有利于你树立威信。

2、创造一个良好的沟通环境

a□领导核心官僚化，做事武断，认为自己总是对的。这种情况一般出现在业务能力比较强的领导核心身上。具体表现是团队成员对领导人的称呼上，假如只有5个人的团队，成员对领导的称呼是什么“经理”、“主任”之类的。我敢肯定这个团队的沟通不是很顺畅，称“领导”、“老大”次之，最好就是互相称姓名。我这里有一个大家都熟悉的例子，“联想”公司老总杨元庆，为了更好地与“联想”的员工沟通，要求每一个员工不要称呼他老总，统一叫他的名字“元庆”。可想而知“联想”的沟通会怎样顺畅。当然，我并不是要求每一个团队都必须这样，可以根据你公司的企业文化和工作方式来决定这称呼。

b□建立沟通平台，一般销售工作有很多的例会，可以通过这种会议来进行很好的沟通。本人建议在销售会议中不仅仅是寻找市场出现的问题，还要多一些表扬与肯定的声音。另外，还可以每月约定时间来单独交流。听听团队成员的想法。

c□多一些集体活动，很多外企在这方面做得很好。一方面可以加强员工的归属感，另一方面可以加深相互间的了解。这也是团队文化建设的一个重要内容。

3、合理分工各尽其才

在营销行业里流行着这么一句话：只有优秀的团队，没有优秀的个人。而我的理解是：优秀的团队里，每个一人都优秀。经过20多年的市场经济，很多行业都进入了相对的品牌消费时代，也就是说营销工作主要是在终端市场的精耕细作——勤。在大的营销规划方面都有公司总部营销高层的工作指引。这也是营销由“营销英雄”时代进入“制度模式”时代的标志。在这种情况下，团队领导的日常工作就是对区域市场的销售任务进行规划、指导、监督。但要发挥团队每一个成员的潜力体现到团队合作的高度，是一件不容易的事情。一般来说，区域细分操作、分品类是目前比较流行的两种分工模式。但这不能发挥个人的特点，最好的方式就是“纵横分工”，即是在区域细分、分品类的基础上，根据个人的业务特长而进行跨区域、跨品类合作。比如现场促销活动、客户人员培训、销售数据整理等。这就需要团队领导了解队员的特长，协调好队员的工作，以充分各自的才能。

二、制度建设与执行

容包括：日常考勤制度、会议制度、各种台帐制度和激励制度。而且是可以执行的。我了解到有这么一个营销中心，它的日常工作要求每天(冬季)早上8：30准时到办公室，制定的依据是公司总部要求早上7：00起床，7：30晨读。我认为这是很难执行的，也是没有必要的。要知道营销工作是介于体力劳动和智力劳动之间的工作。不要说遇到出差的情况，就是前一晚的业务应酬，就不能保证这个工作时间。可想而知这个制度的执行结果是什么。在这里我并不是说早上8：30上班是一个错误，而是说明制度的可执行性。

在这里我阐述一下各种制度的目的和内容：1、考勤制度，目的是为了保证工作时间。内容包括办公室考勤与出差考勤。2、会议制度，目的是讨论解决工作中的问题和提供学习平台。内容是周例会、月例会、公司例会。3、台帐制度，目的是对工作的监督与跟踪。内容是工作计划、工作日记和其他与销售工作相关的台帐。4、激励制度，目的是保持团队的工作热

情。内容有正负激励之分，正激励一般有：公司高层的表扬与肯定；经济奖励；提升奖励以及公费旅游等。

三、团队文化建设

俗话说：态度决定人生的成功高度，而团队文化就像这人生的“态度”，它决定团队效力是否1+12。团队文化是对公司的企业文化和发展战略认同的前提下，形成一种积极、易沟通、学习的精神状态。团队文化的外在表现是团队有共同的工作目标、集体活动开展情况以及学习制度的执行情况。共同的工作目标是指团队全体成员愿意把自己的才能奉献给团队，以争取取得良好的业绩。

而集体活动的开展可能让许多的销售经理忘记了，这是可以理解的，总部给你高薪是有高要求的。但这集体活动是团队文化建设的重要内容，我们不可偏废。其实这集体活动的开展并不是很难，在每次例会后举行一场足球赛、篮球赛并不是过分的要求。或者一次ok□一次晨跑也是好的。但很多的团队领导宁愿跟商家喝到胃出血都不会组织一次集体活动。学习也是团队文化建设的重要内容，共同学习，共同进步。学习公司的销售政策、学习新品知识、学习彼此优势等。只有学习型的团队才能取得好的业绩。，因为学习的态度反映团队的精神面貌，是团队工作技能的保证，是沟通的需要。

四、个人与团队共同进步

就应该向公司推荐人才，并给予培训指导。一个优秀的团队应是个人与团队共同进步，个人在团队工作中，应把自己的职业规划跟团队业绩相结合。

综上所述，营销团队的建设需要一个既有业务能力，又有团队建设意识的领导。团队负责人的工作风格将决定团队的发展。在这里，我主要强调的是团队的工作沟通水平和团队文化的建设。无论从事什么工作，工作中的乐趣是最重要的，

它可以让人最大可能地发挥潜能，这是公司与个人双赢的结果。

鸡 1、加强营销团队领导力建设。

组建一支全新的、具有全面组织能力的领导班子，积极开展标杆企业和销售标兵学习交流，做好周例会、月总结大会部署工作，做好医院部、商务部及综合办公室全员绩效计划、宣传和推动工作。

鸡 2、建立统一规范的企业文化体系，加强团队文化建设

鸡 团队目标与团队文化建设是团队建设的两大基石。优秀的团队文化是成功的基础。利用报纸、例会等宣传途径对营销人员宣贯企业发展、整合机制要求、解读华润文化，推行职位体系建设理念。

鸡3、加强区域团队建设

地开展组建队伍、系统培训、人员配置、制定规则、建立共识等工作。加强营销团队内部规章制度、工作流程建设，引导团队成员彼此协作，更高效地做好营销各个环节工作，从而保证高效的团队执行力。把建立共识放在团队建设阶段的首要地位，建设共同的理念、信念、精神和目标，这是营销团队的魂魄，激发区域营销团队成员的使命感、责任感，增强营销团队的凝聚力和感召力。

鸡 4、加强团队日常管理

鸡 为稳定区域营销团队，区域营销主管应该对团队成员日常工作表现进行公平、合理的评估，严格执行目标管理、费用管理、报表管理、例会管理、汇报管理等，建立包括直接下级、同级甚至客户的评估意见在内的、客观公正的、可量化的绩效考核指标体系。根据考评结果，及时对团队成员进行

奖励与惩处，营造奖惩分明、优胜劣汰的团队组织氛围，确保营销团队旺盛的战斗力和战斗力。

鸡枷售五部此次团队计划通过加强营销团队建设与管理，从资源配置上、制度上、企业文化上以及团队领导艺术和目标管理层面上来制定有效的措施，保持良好的工作状态，从而达到管理得人心，管理鼓士气，管理出业绩。

共2页，当前第1页12

团队工作总结精彩篇七

一、坚持以思想政治教育为工作

团队深刻认识到加强思想政治素质培养对学校德育工作的重要意义，在工作中不断开辟途径，强化力度。针对青年学生的特点，有效地组织实施了一系列思想政治教育活动。切实加强理想信念教育，用科学理论和先进思想教育青年，武装青年，帮助他们不断坚定爱国主义、集体主义、共产主义信念，树立正确的世界观、人生观、价值观。

为了进一步落实《中小学生守则》、《小学生日常行为规范》的要求，切实加强和改进学校德育工作，不断提高学生思想和道德素质，使学生从小养成良好的习惯，规范学生的言行，使其真正成为优秀的小学生。以“养成教育”活动为主线，以提高学生道德素养为宗旨，根据学生年龄特点，结合学校发展现状，在各中队先后组织开展了养成教育系列活动：第一、养成教育方面，我们坚持开展主题教育，通过“进门读书”抓晨读、“见人问好”抓礼仪、“随手捡物”抓卫生。以校内橱窗，宣传栏为载体，进一步充实班队会的教学内容，坚持正面教育，发挥团员监督岗的督促、管理作用，逐步使学生的养成教育内化为自觉行为。

第二、开展以爱国主义教育为核心，以中华传统美德和革命

传统教育为重点的民族精神教育活动。充分利用妇女节、清明节、青年节、劳动节等重要节日，开展主题校（班）会、组织学生观看反映伟大民族精神的影视片等。通过主题班会、课堂教学、课外活动等多种途径，组织开展集中体现中华传统美德和革命传统的经典格言、诗词诵读活动；教唱以爱国主义为主旋律的歌曲，定期举行各种活动。

二、以活动为平台，促进青年教师和学生多渠道全方位发展。

第一、开展“阳光体育”活动。按照“加强学校文艺、体育、卫生工作，进一步提高学生体质和健康水平”要求。全校各团队全面启动“阳光健康运动”，积极开展“阳光运动”体育活动。通过活动，进一步引导学生利用课间、体育课、体育活动时间，对学生课间活动起到了积极的导向作用，也达到了“人人学习体育技能，人人参与体育锻炼”的目的。同时抓好安全教育，与交警支队联合开展“交通安全知识讲座”，使师生获益匪浅。

第二、开展以“做一个有道德的人”为主题的“争做文明小公民”活动。我校在“养成教育”活动期间组织全校学生进行了“清洁小区，美化校园”活动，让学生通过活动对“不文明行为”说不，教育学生从遵守交通规则、不追逐打闹、不乱扔脏物、不随地吐痰等小事做起，进一步强化学生养成教育活动，从规范行为习惯做起，培养良好道德品质和文明行为。在暑期，在县城周边四个社区发开展了“创卫小记者在行动”的倡议，并组织开展多项实践活动。

5.12汶川地震灾害中，全体师生更是发扬了一方有难，八方支援的奉献精神，为灾区人民送去了温暖。此外，本学期我们还成立了“红烛光团员志愿者义工队”，利用课间操双休日为师生服务，不计报酬，无私奉献。

育，使学生逐步养成求真、好学、文明、向上的优良品质，达到纠正不同时期在学生中出现的共性的不良倾向和行为的

目的，通过摆事实讲道理，逐步增强学生明辨是非的能力。

第五、发挥校园宣传阵地作用，我校充分利用校园广播站、宣传栏、黑板报、学校报刊、班级文化橱窗等宣传阵地，为学生创造更多的锻炼机会，发挥文化育人功能。并通过家长进行对外宣传，为学生开拓良好的学校文化氛围和家庭文化环境。

第六、坚持以丰富多彩的校园文化活动提高团员教师的综合素养。团支部积极开展丰富多彩的文化活动，建设高雅健康的校园文化。以团员教师为主体，举办了校乒乓球比赛、篮球比赛、歌咏比赛等等一系列活动，为师生们充分展示自己的才华提供了广阔的空间和舞台。

伏道一中团支部

2009年学年

伏道一中

2009年6月

团队工作总结精彩篇八

一学期的时间转瞬即逝，我校的团队工作在一学期中进行得顺利有序出色，现在就对这学期的团队工作做一个梳理，做一次总结，同时对存在的问题加以反思以便今后更好地开展工作，并且展望09年，对下一学期的团队工作做一个设想构思，期待明年的工作更加出色。

拥有高效健全的组织，拥有责任心强、能力强的干部队伍是任何一项工作得以顺利实施的重要保证。本学期，我们充分加强了组织建设，努力抓好小干部队伍。建立大队抽检队，不定时对各中队的教室环境、文明用餐、行为规范、团队徽

佩戴情况等进行检查，督促各中队整体素质提高；制定大队委员值勤制度，每天要求大队委员到团队室值勤，讨论工作、制定计划、策划活动、学做小家务、处理当天小队务；做好两周一次的小干部培训工作，分批对小队长、中队委员、团支部书记、大队委员等干部进行队知识、礼仪、如何开展活动等等进行培训，组织团队干部交流讨论，使团队干部们提高责任心、掌握小技巧，使他们的工作能更得心应手地开展。各年级的自主管理委员会由该年级组长进行每周一次的培训，参与日常的检查工作，如三操（广播操、眼保健操、室内操）检查、两分钟预备铃检查、清洁卫生检查、课间纪律检查等等，做到有记录、有小结、有评比、有交流，形成了一个有效的监督体系。一项项制度规范了少先队的工作，提高了少先队工作的实效，一支支想干事、会干事、巧干事的干部队伍的形成促进了少先队工作的有序、有效开展。

我们认识到思想道德建设的重要意义。在少先队员中开展了“迎世博好习惯伴我成长”的道德体验活动。通过少年团校，使少先队员感受到团组织的凝聚力和活力，激发少先队员们早日加入共青团、在团组织里锻炼成材的愿望。本学年，有200名少先队员加入了中国共产主义青年团，光荣地戴上了团徽。在今年的11月27日，我校召开了隆重的少先队代表大会，160名少先队代表出席，会议上，校领导就50余份提案进行了答复，并且选举产生了第十七届大队委员。在xx年的9月，我校召开了隆重的团代会，通过全体团员代表的民主投票，选举产生了我校第16届团支部。

在10月份，我校开展红色经典小故事讲演比赛，并且选送得奖队员顾恺丰参加区级比赛，获得一等奖，并晋级市级决赛。

10月14日周二下午的校班会课上，原长宁区委书记、现任长宁区关工委常务副主任李仁杰老师来到我校进行了题为“长宁改革开放三十周年”的辅导报告。李仁杰老师的报告发言让每一位同学更加进一步地认识到了长宁的变迁，让同学们懂得了应该饮水思源，并建立崇高的理想信念。大家既是当

代的享受者，也是积极的参与者，每个人都要做到真正的热爱长宁、了解长宁、关心长宁、发展长宁，争做合格的建设者与接班人！

xxxx年8月5日上午，我校暑假“做一个有道德的人”主题实践征文演讲比赛在分部举行。比赛虽然只有短短的一个小时，但在其间同学们仿佛受到了一次庄严而沉重的精神洗礼，越发感到一种使命感和责任感，也许这才是学校举办这次比赛的真正用意。正如选手们在演讲中经常提到的但丁的名句“道德常常能填补智慧的缺陷，而智慧却永远填补不了道德的缺陷。”，可见崇高的道德品质是高于一切的（包括学识）。同样的，我校的校训“会做人、会办事、会求知、会健身”也理所当然地把道德要求放在了第一位。

红领巾广播台创意改版，除了原设的双语二十分、科技园、卫生天地等之外，由少先队员原创《做客新闻台》、《我的大作》、《新书架》、《小故事大道理》、《奇闻轶事》、《校园新闻》，广播台除了播音主持，我们还会由编导邀请老师、少先队员到广播台坐坐，互动效果使广播台成为了吸引少先队员的地方。在11月的校运动会上，广播员们小记者们忙碌开了，小记者时刻传递着最新的比赛信息，小广播员在领操台上播送每个中队的通讯稿并且为运动员们呐喊助威。

开展“我的中队我的家”系列活动，系列活动之一就是中队园地、争章园地两块绿板设计比赛，通过对自己中队里中队园地和争章园地的布置和评比，更进一步激发了少先队员们“中队是我家”的感情，使少先队员们更爱自己的中队集体，我们还通过学校电视台转播了设计独特、内容丰富的绿板。开展“快乐中队”活动，各中队构思如何从硬环境和软环境上构建快乐中队。

1、黑板报工作是常项工作，但是我们丝毫不懈怠，为了更最大限度地调动各个中队利用好这个宣传阵地，我们让各个中队自定主题，自由设计，但是我们并不是放任自流，每次的检

查邀请美术老师亲临指导评分，大队部对黑板报小样和黑板报质量严格把关，力求黑板报成为我们中队建设中一块重要力量。

2、学校3楼的科技橱窗也是我校的一个特色，由各中队轮流布置，结合时事如神舟飞船、嫦娥登月，展示一些队员们乐于接受的科技知识和科教新闻。

3、创设了西延安中学大队刊，由大队部网络信息部主编，内容分为校园快递、节日专栏、队旗飘飘等，成为少先队员了解学校少先队工作的又一个窗口。

4、建设大队部板报，内容包括报刊天地（介绍、统计大队部订阅报刊）、部门职责（大队部部门设置和各部门职责，值勤信息等一目了然）、本周要事（鼓励各个部门事事有计划）、留言板（大队长之间、大队长与辅导员之间的留言，加快了事情处理得速度）、每周一言（由每个大队长轮流寻找一句少先队工作名言，作为大队长工作的共勉之句），大队部板报提高了少先队工作实效性。

5、抓好礼仪队伍建设，特别是国旗队和鼓号队。至少每周一次的国旗队训练和鼓号队训练成为我们不变的常项工作。我校鼓号队已连续两年获得长宁区“金号银鼓”比赛三等奖，在没有课外辅导员辅导、全靠我们自己训练编排的条件下实属不易。在教师节、授标仪式、艺术节上，处处留下鼓号队英姿飒爽的身影。

在这一年中，开展了多种多样的主题活动，少先队员们在主题活动中更进一步进行自我教育。

在团总支的部署下，每个团支部建立了社会实践活动基地，并与相关单位签订了协议，此后，每个团支部每月都必须到社会实践基地进行志愿服务。团员们从开始的强制性参加志愿服务，到现在的乐意、自愿去参加各种志愿服务，他们可

喜的变化来源于他们对奉献、服务的认同和理解。

利用三八妇女节契机，大队部号召少先队员开展“关爱贫困母亲”爱心活动。并为女教师“一句话表感恩，一件事表寸心”，号召少先队员为自己的母亲、奶奶、姥姥做一件事，表达自己对她们的敬爱，表达对她们的感激之情。在中队活动还开展形式多样的主题活动，一起庆祝三八妇女节。

开展丰富多彩的社会实践体验活动，使少先队员们在实践中体验、感悟人生。如月圆园、植物园、佘山追寻春天的足迹，少管所体验生命的可贵。

学校艺术节期间，我们进行了主持人选拔赛，在少先队员们自己报名参赛的基础上，层层选拔出了艺术节主持人，我们进行了各个专场比赛，涉及器乐专场（包括民乐、西乐）、声乐专场、戏剧专场（包括小品、相声、朗诵等）、舞蹈专场，再加上书画比赛、工艺制作比赛等，整个11月和12月份，处处可见队员们热情地投入排练、比赛、钻研，可见小干部们穿梭于比赛会场之间组织报名、协调、记录，校园中充满了歌声、笑声，营造了浓浓的艺术氛围，延续到元旦，我们在云峰剧场进行了迎新年庆祝活动和艺术节闭幕演出。

开展五色和谐行动。具体包括：

开展迎世博好习惯明信片活动，来到长宁民俗文化中心宣传好习惯。

在10月，开展“给远方的你”向四川小伙伴赠送课外书籍活动。

在寒假、暑假期间开展蓝色自主争章活动。

在植树节期间，开展“我的中队我的家——和谐之韵”快乐队建活动，各个中队以“和谐”为主题，精心设计命名

如“和叶田田”、“和趣园”、“鹤逸谐颖”、“和影舞绿”、“和谐绿园”等，布置了各有特点的绿化角。

我们的一支支雏鹰假日小队，活跃在各个地方。在寒假暑假期间，平均每个小队开展了3次活动。xx年的暑假，我们把小队活动与未成年人文化导航活动相结合，把所有站点印发给小队，有的小队开展了参观消防馆、图书馆、农科院，上海博物馆，国际动漫展，城市规划展示馆等增长见识的活动，也有小队开展东方绿舟，新泾公园放风筝，外滩摄影等亲近大自然，尽情放松的快乐休闲活动，队员们在这些活动中体验生活，磨练才干，增长见识。各雏鹰假日小队还开展了看望退休老师，敬老院慰问演出，社区义务劳动，帮助结对困难学生等活动，他们敬老助弱、服务社会，弘扬了志愿精神，展示了红领巾的新风貌。我们的每个团支部都建立了社会实践基地，并于实践基地单位签订了协议书。9月16日，我校举行了暑期雏鹰假日小队的总结表彰大会，并且评选出了“最佳创意”“最佳组织”等各项奖项。

在xx年，我们有一位少先队员获上海市优秀队员称号，一位获长宁区优秀团员称号，七位获长宁区优秀队员称号，三个中队获长宁区优秀队员中队称号，三个小队获长宁区优秀小队称号，一个团支部获长宁区优秀团支部称号。

获长宁区“金号银鼓”比赛三等奖

一位队员获全国青少年主题教育“知荣明耻树新风”读书征文活动区优秀奖

获长宁区中小学“我与特奥同行”特奥知识竞赛（中学组）

一位队员获长宁区中学生“当国歌响起时”主题征文比赛二等奖

获xxxx年长宁区中学生多米诺骨牌团体赛三等奖

这小小的成绩将激励我们努力让少先队工作更上一层楼。

团队工作总结精彩篇九

个人的成功不能代表整个团队的成功,只有团队中的每个个体相互团结,相互帮助,才能共同完成团队的目标.下面小编为大家带来团队拓展工作总结范文,欢迎阅读!

起初是怀着一种不想去的心态,但是当到达目的的时候发现,这个地方真的是适合出来放松自己!而后是开拓者的一番教导使自己心态有所改变!

在这一天里所有的伙伴都有代号,我是地瓜,一个很好记的名字,看来我也很适合做地瓜啊!每个人的代号都很好玩,(水桶,八哥,饼干,男人,女人,南瓜,葫芦娃,樱桃.....)心情更是放松!

第二个团队xxxxxx的活动让我深刻的体会到了合作的重要性,开始我不相信这个任务会在1分钟全部站起来,但是后来经过我们的多次练习,终于把这个任务完成了,虽然那时的自己出了一身汗,但是还是很开心,不过得感谢八哥的相助!

提到那个让我现在还是比较害怕的任务,很大一部分原因是自己不相信自己,目前我都还没有确定下来,以前一直都是自己只相信自己,也许还有一点跟那时的心态有关,但是真的在掉下来的一瞬间,觉得团队的合作真的是非常默契!(踩伤了华仔,在此感谢啦)

午餐吃的不错,当时一大冲动,自己应该叫做饭桶了!现在还惦记着凉拌芹菜和黄瓜!下次有机会一定还会去!

下午的.第一项马兰花的游戏自己很幸庆地瓜我是惟一的一位

没有输的参赛者，看着伙伴的惩罚，好笑，好玩。不过让我想起抄写的16份资料，真的就是在什么地方有什么样的游戏规则！到什么地方做什么遵守游戏规则了！

本以为1-30的智力游戏很快就会完成，结果比我想象的难了很多，第一次我们就找出来了6个数字，后来是11个，再后来是17个，再后来是19个，到最后一次是51秒找到了30个数字！每一次失败我们都会找到这次绊脚石是绊在了哪？寻找解决的办法，有聪明的葫芦娃把我们很多的数学算法的题都做出来，以至于我们有很快的速度完成任务！数字从不同的角度看就会有不同的发现，17连到一块，再反过来放，就看不懂了！多了解姚明的蓝球号是23，以前从不关注！现在却是有所收获！

最后的牵手游戏，让我深刻的体会到什么时候都要活出自己真实的一面，学会感恩，学会孝敬，学会想起家中的亲人。虽然在外面混真的很辛苦了，但是爸爸妈妈奶奶永远都是我背后忠实的支持者！成功的时候爸爸妈妈奶奶会替我高兴，失败的时候他们会安慰我，所以我更应该想起他们，更应该去关心他们！小小的一份回报会让他们很开心，很知足！

生命中有你们的存在，我很幸福！

很感谢你们让我有这么愉快的一天，也希望我们在以后的工作中大家一起加油！创造更好的成绩！加油实践家的各位优秀伙伴！

团队工作总结精彩篇十

我校有共青团员二十多人，少先队员三千五百多人。一年来，在上级团委的指导下和学校党支部的正确领导下，学校团委积极带领全体团员、少先队员认真学习，积极工作，无私奉献，为培养社会主义建设的一代新人做出了应有的贡献，在教育、教学、思想道德等方面取得了可喜的成绩。

思想政治建设是做好共青团、少先队工作的保证。学校团委把思想政治建设摆在工作的首位，认真组织团员学习团大文件，牢牢把握团大精神，全面提高团员的思想意识认识，树立共产主义的远大理想和全心全意为人民服务的思想，弘扬正气，同心同德，勤学勤教，以身作则，乐于奉献，做到大事讲原则，小事讲奉献、讲谅解，不利于学校的事不做，不利学校的话不讲。全体团员、队员认真学习、努力工作，共同为学校争光，没有发生任何违法乱纪的事。

在团市委、市教育局的关怀指导下，在校领导的关心支持下，在家庭、社会共同参与帮助下，我校团队工作可喜的成绩。学校被市科协评为**年度科技创新优秀组织奖；杨凭招老师荣获**年度xx省“红十字会优秀志愿者之星”称号；王泽洋、郑雅慧同学荣获xx省“优秀少先队员”称号。我校参加省、市级各项比赛中均获得好成绩。

（一）、队伍建设

1、每学年初，学校都要从思想好、素质高的老师中选拔一批优秀辅导员，现我校有大队辅导员3名，中队辅导员47名。从事辅导员工作的老师在评优晋级、职称评定方面都能够加以体现。为提高辅导员综合素质，学校采用“聘、训、研、导、评”等途径来改变他们的工作态度，提高理论修养、业务水平。举办了少先队辅导员观摩培训会，组织他们系统地学习少先队工作的基本知识，并实地观摩少先队主题队会的开展，全体辅导员素质得到了明显的进步。

2、学校大队委通过少代会民主选举产生新的大队委员会，大队委员不但分工明确而且还实行轮岗制度。学校在大队委的基础上还成立学校纪律、队干值勤小组，形成大队委---大队干部---值勤队干三位一体的管理机构，帮助辅导员抓好学校的日常工作，并从中也培育了一批优秀的少先队员。大队部定期召开各种形式的例会，如少代会、中队长会议等，定期组织对队干进行培训，大队辅导员亲临指导，做到培训出成

效，工作有成绩。

（二）、阵地建设

1、学校有规范的大队室，队干、队员的名单造表成册，少先队活动、会议记录簿。大队部订购了大量书刊杂志：《少先队活动》、《辅导员》、《汕尾教育周刊》等有关书籍，整齐有序地悬挂于队室并指导队员们学习对照。

2、组织学生到实践基地进行社会实践活动。学校根据本地实际，利用本校校外德育基地如市福利院进行献爱心活动对学生进行深入的思想教育。

（三）、制度建设

1、学校规定每周星期一举行升国旗仪式，要求全体师生严肃、认真，以表达对国旗的尊敬。校长在国旗下讲话，对学生进行革命传统教育和思想教育。

2、学校规定每周一上午第二节课为各中队队会课时间，各中队应订好主题，开展好主题队会。队会课做到有方案、有步骤、有目的，认真施行。

3、学校大队部规定每周五下午第三节为学校值日队干和学校国旗班的培训时间，培训队干的基本知识和操作技术，提高队干的素质。

学校通过“雏鹰争章”行动和开展“主题月”活动，培养了少先队员的创新精神，促进了少先队员素质的全面提高，帮助队员增强自学、自理、自护、自强、自信的意识 and 能力。

（一）、加强礼仪教育，养成良好习惯

1、开学初，学校要求各中队组织学生逐条学习《小学生日常

行为规范》，学校对规范学生行为采取正面教育的办法，充分利用学校的资源、发挥好中队黑板报的导向宣传作用，通过值勤队干，值日教师的监督检查，让年级与年级、中队与中队进行竞赛评比，并把结果列入中队每周流动红旗评比内容中。使各中队的队风、队貌都有着不同程度的转变，大大促进了良好校风的形成，队员在校做到了行为规范，文明守纪，并无一例较大违纪现象。

2、紧抓常规德育，努力构建起德育管理体系。学校按照国家教育部颁布的《小学生日常行为规范》、《中小学生守则》的要求，切合实际地制定《小学生在校一日常规》、《班主任每天必讲、队干每天必查、学生每天必做》等一系列规章制度，认真实施《公民道德建设实施纲要》和《中共中央关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设的若干意见》，加大养成教育的力度、大力倡导体验教育，提高德育的实效性。努力把少年儿童思想道德教育与公民道德建设有机地衔接起来，通过举办签名仪式、知识竞赛、演讲比赛等多种形式，使少年儿童切实带头讲道德，养成良好的行为习惯，使“爱国、守法、知礼、诚信”的道德纲要，在队员中以实际行动，从小事做起，从我做起。全体教师充分利用课堂对队员进行教育，发挥其主渠道的作用；课间充分开展“做文明学生”抓好一日常规，规范学生的日常行为；课外充分利用第二课堂、组织好学生校外实践基地的参观、教育活动，逐步构建起从班级到校园，从课上到课外，从校内到校外的德育体系。从课内到课外，学生在生活的每个层面，每个环节都受到了很好的教育，促使学生养成良好的道德品质和行为习惯。

3、开展“创文明班风，做文明学生”“学校流动红旗”评比活动。让少先队员当家作主，队干值日站岗、巡查，管理学生上学、放学秩序，检查评比课间操，做到每周每级评选一次“文明班”的流动红旗，通过这种班班有对比，人人有竞争的机制，有力地促进良好校风的形成，培养学生热爱班级、热爱学校的好思想。

（二）、坚持科技创新活动

学校一直把科技创新活动作为学校工作的一项重要内容。每年的科技活动月都认真组织学生开展科技创新活动，并举行科技创新比赛，举办科技创新成果展览。同学们参加科技活动的积极性高，纷纷选交作品参加比赛，并获省市大奖，学校获市优秀组织奖。

在团市委、市教育局、学校领导、社会各界人士的关心支持下□xx市实验小学团队工作一直以稳健扎实的良好势头不断前行，取得了许多的成绩。但是辅导员培训制度不健全、学校经济与环境等问题，在一定程度上制约了市实验小学团队工作的开展，离上级的要求还存在一定差距。今后，我们必将躬身自省，艰苦奋斗，努力再创新高。