

工作总结摄影师(实用8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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

工作总结摄影师篇一

2020年时间接近结束，作为一名化妆品销售人员，上半年这个阶段是非常具有挑战的一个阶段，不管对于各行各业，都是充满了艰险的，但也是充满了各类契机的。在这里，我也想就上半年的工作好好的总结一次，为下半年工作的展开也进行一次计划和总结。

一、思想上的进步

今年对于我们销售行业来说，无疑是一次巨大的挑战。尤其是上半年刚开始的时候，我们步步艰难，但是好在还有一个网络平台可以去发展。当时公司拨下来的计划是，前几个月主要是通过网络进行销售，这是我们从未有过的冒险，所以我自己也是有一些害怕的。随着社会环境逐渐好了起来，我们公司也开始做一些推广活动，处理掉了一些低价商品，让公司得到了一些缓和。在这个过程中，我自己思想上是有了很大一部分的进步的，以前总想着一种工作方式，而现在，各类工作方式都是迎合这个社会的。所以作为一名销售，我们不能只看眼前，更要去多探索一些新的方式，开辟一些新的道路。

二、行动上的提高

随着局势慢慢的变好了，我们在销售上也得到了一些提升。

这半年总的来说非常的忙碌，有时候也比较匆忙，一天一下子就过去了。所以在这样的日子里，把握好时间算是一件比较重要的事情了。而怎么去把握住自己的时间，也是提升我们行动能力的一个重要的阶段了。我再这样的历练中，也终于明白，一个对时间有严格把控的人，他的生活一定也是非常一丝不苟的，更不用说在工作上了。这样的人是值得我去学习的，而我也将继续做好时间管理，提高工作效率。

三、细节上的把握

在销售这份工作上，细节也是一个比较严谨的部分。很多人在做销售工作的时候都比较粗枝大叶。其实客户一般的心理都是比较细腻的，她喜欢通过你的表情你的肢体你的语气去判断你的真诚度，从而决定是否购买这一款产品。我们面对的大部分都是女性客户，所以对于这些细节上的把控，是一定要多多注意的。想要真正的成长起来，则需要付出更多的努力和代价。这是我一直期待的方向，也是我一直不断努力前行的方向。所以面对接下来的这半年，我一定会拼尽全力，抓紧每个机会，努力往前，争取最大的胜利！

工作总结摄影师篇二

光阴似箭，日月如梭，一眨眼，一个学期又过去了，在这个学期，我们摄影部的干部们兢兢业业，始终保持着对摄影工作的高度热情，认真完成本职工作，在此学期末，我将对本学期摄影部的工作进行总结。

一、认真完成本职工作，在这个学期，我们部门共拍摄了十余次学院举办的活动，其中包括了大一军训会操表演，十佳歌手，器乐大赛，舞蹈大赛，主持人大赛等大型活动，在每项活动中，我们都认真完成拍摄工作，为学院的宣传工作作出了自己的贡献。

二、新干招新。为了摄影部能更好地完成学院的工作，我们

在学期开始时进行纳新活动，爱好摄影的同学加入我们的摄影部，在这个学期，我们对新干进行了严格的培训。至今，新干已对摄影工作和摄影技术有了较深入的了解。但新干们技术还有待提高。

三、部门工作的不足，我们摄影部的干部都是业余爱好摄影者，与专门的摄影师有一定的差距，所以有时在拍摄工作中出现差错，造成学院的宣传工作的影响，我们对此深感歉意，我们摄影部的干部也会努力提高自身的拍摄技术，提高学院的宣传力度。总的来说，在本学期学期我们部门有做得好也有做得不好的地方，希望我们摄影部在新的学期能继续发挥正能量，改正不足，努力为学院宣传工作做了贡献，配合好其他部门做好摄影工作。

2016.12.20

陈戈

工作总结摄影师篇三

回顾20xx年的工作，我们xx品牌在公司领导的正确指引下取得了骄人的销售业绩，逐步确立了xx在“亚洲范围中压倒性的品牌地位”。

截止到20xx年xx月31日，店专柜实现销售额，于20xx年同期相比，上升(下降)x%□本柜台共计促销次，完成促销任务达%。

截止到20xx年xx月31日，本专柜新发展会员人。与20xx年相比，递增了x%□

本专柜严格执行公司会员制度，耐心、细心、热诚的和会员交流，更加增强了老会员对品牌的忠实度和的情感。老会员的返店率达到%。在散客方面，本柜台柜员同样是本着热忱服

务、顾客至上的宗旨，以可能提高回头率。

面对欧莱雅、雅诗兰黛、宝洁等对手，本柜台在注重本产品的优雅、高贵、经典的品牌形象的基础上，突出个性化、优质服务的优势。使我们品牌在市场的竞争占有率大幅度提高。如面膜(占有情况)，洗面奶(占有情况)，由于本人不了解具体市场，自己稍加分析即可。大概对比下咱们产品的优势和不足。

本专柜严格遵守公司柜台管理细则。在人员管理方面，严格注意公司形象，热诚、耐心的为顾客服务。。在库存管理方面，严格短缺货登记、库存登记，认真做好盘点工作。货品的管理、注意干燥清洁、防火防潮，并做好货物的清洁。(可结合公司管理细则添加)。

20xx年即将过去，在未来的20xx年工作中，本柜台力争在保证20xx年的销售计划前提下，实现新的销售业绩突破。在会员方面，做到吸引新会员，然后抓住老会员，保正市场持续发展。在散客的方面一如既往的保持我们的优质服务，让更多消费者加入到我们xx的会员队伍中来。在柜台日常工作方面，要更加严格的遵守公司的管理细则，让消费者放心认购我们xx的优质产品。在20xx年我们的重心是：认真做好顾客和产品的纽带工作，将xx的优质产品推向顾客，把顾客对产品的热爱之情带回企业。为实现xx“源于日本、亚洲的全球化企业”的战略目标的目标而努力。

工作总结摄影师篇四

截止到x年12月31日，店专柜实现销售额，于x年同期相比，上升(下降)x%□本柜台共计促销次，完成促销任务达%。

(一)新会员拓展

截止到x年12月31日，本专柜新发展会员人。与x年相比，递增了x%□

(二)老会员和散客的维护

本专柜严格执行公司会员制度，耐心、细心、热诚的和会员交流，更加增强了老会员对品牌的忠实度和的情感。老会员的返店率达到%。在散客方面，本柜台柜员同样是本着热忱服务、顾客至上的宗旨，以可能提高回头率。

面对欧莱雅、雅诗兰黛、宝洁等对手，本柜台在注重本产品的优雅、高贵、经典的品牌形象的基础上，突出个性化、优质服务的优势。使我们品牌在市场的竞争占有率大幅度提高。如面膜(占有情况)，洗面奶(占有情况)，由于本人不了解具体市场，自己稍加分析即可。大概对比下咱们产品的优势和不足。

本专柜严格遵守公司柜台管理细则。在人员管理方面，本站严格注意公司形象，热诚、耐心的为顾客服务。在库存管理方面，严格短缺货登记、库存登记，认真做好盘点工作。货品的管理、注意干燥清洁、防火防潮，并做好货物的清洁。(可结合公司管理细则添加)。

在三个月前，我怀揣着对青春的追梦来到x公司，最先熟悉的是x姐，那时我还是一个督导。她为人随和体贴，就像我们工作和生活上的良师益友，工作不到一个月她没做了。接着熟悉了x总，一开始、我很怕和x总碰面交谈，可时间长了，感觉他很亲切，很有随和。他爱他的员工，爱他的事业，他愿意帮他的员工承担压力，是由于在我的概念中老总都是很严厉很自以了不起的人。可时间长了、他不是我以前上班的那些公司看到的很严厉自以了不起的领导。在他的强力重视中，我成为了一业务员，在他的领导下，我会学到很多的实战经验和快速完成公司分配工作的技巧，这些经验在以后的工作和生活中都很受用。在三个月里，我感谢这两位领导的支持

和庇护。

记得四月份，我在x卖场做补水站活动。那时卖场只有一个促销员，当然x总也从公司安排了一个人过来帮忙。这是我进公司中第一次担任补水站活动，紧张中有点害怕。紧张是由于这是我进公司来第一次接到的重任，害怕是由于没做到的成绩回到公司怕被批评。在这几天紧张和害怕的日子中我感到了快乐，应为每当我给自己的产品推出往后感到特别的欣慰和自豪。由于我自以为那几天的销售还算是很满足的。

做完了x卖场的补水站活动又紧接着来到x店做活动，至于x店是个什么样销售的卖场我想领导自己心里是有底的。在x卖场做活动只有我和一名促销员主持，很欣慰的是几天的活动下来在这样的卖场中销售能达到一万多。在我得知这个产品在这个卖场里还是第一次突破这个数字时，虽说在工作中的确是累不可言但我还是很兴奋。由于别人没做到的、我做到啦。

当然、有兴奋必有难过嘛。那是五一放长假，我也没被假期打乱方寸。我个人安排了在x店做起了店面小型活动，当然也只有一个促销员，我要求请了一个零促。零促只做三天接下来的两天里我和促销员两人主持，这个月来下来的销售虽说没有自以为这次会在会议上被领导表扬两句的，可让给我忘记了，这份工作让我懂得了很多平时我没有学到过的东西。我想说的是我在公司工作的日子里我学到了很多，明白了很多，也知道了自己的很多不足。但不管怎么样都已经过往了，我要在接下来的工作中完成公司的各项任务，让我与公司的间隙越来越小，默契越来越高，这是我首先应该做到的，其次我会紧跟公司领导的步伐一步一个脚印的、脚踏实地的工作，让工作失误争取为零。

而我本身又是公司的一员，在工作中也经历了很多，公司所有的同胞姐妹们都是非常棒的，他们每个人都是那么的优秀，每个人身上都有那么多的闪光点，每个人身上都有我需要学

习的地方。他们将来一定是x公司的优秀，一定会创造了一个又一个的奇迹。做为他们的同事我很自豪，他们一直是让我布满了感动和学习的那群人。由于我们有着这么好的一个公司，有着这么好的一个和亲和蔼的领导，有着这么人性化的一个x总，我们公司一定会在未来的日子留下一个圆满的句号。

三个月的时光就这样匆匆而逝，在此我再次感谢公司里的领导和同事，感谢你们在这段时间的帮助，在今后的工作中，我将更加努力地工作，为公司尽自己的力！

工作总结摄影师篇五

经过大家的共同努力后，咱们店面在2020年的销售业绩算是得到了不小的增长，相比上一年的营业额，2020年可谓是爆发的一年，所以这值得大家好好地庆祝一番，我们之所以能取得这么大的进步除了我们自身的努力外，和领导们的正确带领也有着诸多的关系，因为我们在年初的时候就已经确立好了今年的销售目标，也制定了一系列的计划。现在我就对这一年的销售工作进行一个简短的总结。

销售工作其实是越来越难做了，因为现在店里的客流量其实并不多，平日里基本上看不到批量的客人来支持我们的工作，唯有在节假日里面才会稍微好一点，所以即便我们想要提高自己的业绩，也不是一件容易的事情，既然现在的实际情况就是这样，我们也没有太多的办法去改变消费者们的习惯，毕竟不少的人都已经习惯了在网上购物，这给我们的销售工作带来了十分大的冲击，所以我要做的事情就是抓紧目前的机会，抓牢每一个在店里面推销的机会。这一年，咱们店为了能多吸引一些顾客，举办了不少的促销活动，例如满多少多少钱减多少啊，这些方法有效的提升了店里的客流量，所以我也没有浪费这些机会，我把自己的状态调整到了较好的水平，然后争取让每一位我接待的顾客感受到我的热情，然后我再通过细致的讲解以及为客人们亲自试妆，这样的方法有效的提升了我的销售业绩。

回首一年的工作，我发现自己虽然在业绩这方面有了提升，但是我依然觉得自己在很多方面做得还不够到位，例如自己还不够耐心，口才这方面也不算优秀，所以很多时候我都没能促成最后的一步，这也令我一直都在反思自己到底该怎样做才能取得长久的进步呢。后来，我发现虚心学习销售知识才能让我的个人能力得到快速的提升，别看我已经工作了几年了，但是我对销售工作的知识还是比较匮乏的，毕竟想当好一名销售实在是需要太多的技巧了，无论是心理上还是行为上都需要长久的磨练才能达到收放自如的水平。

最后，我要先祝大家在2020年里能取得更多的成就，我也会多多了解和化妆品有关的知识，争取为更多的顾客提供更好的服务，并早日成为一名优秀的销售人员！

工作总结摄影师篇六

即将过去，在这一年的时间中在公司和部门领导的带领下，在同事们的帮助和支持下，同时通过自己努力的工作，也有了一些收获，临近年终，有必要对自己的工作做一个总结，目的在于总结经验，提高自己，以至于进一步做好来年的各项工作。

中国烟草是一个实行专卖制度和“统一领导，垂直管理，专卖专营”体制的特殊行业，多年来为国家做出了突出的贡献，但目前的形势也不容乐观，一是国内买方市场全面形成，消费者对产品的选择居于主要地位，所要解决的矛盾主要是有效需求的问题；二是在入世以后，国内市场国际化日趋显现，中国的市场将逐步对外开放，烟草行业将最终要面临跨国企业的竞争；三是控烟运动在不断推进，烟草的发展将受到进一步的制约等问题。我们在看到行业蓬勃发展的同时，也要居安思危。

从营销的角度来讲，烟草行业由传统商业向现代流通的转变

主要体现在行业自身定位的转变，即由“坐商”向“行商”的转变。卷烟产品是一个特殊的产品，感觉和文化色彩高于理性的辨识，产品本身就是对消费者的服务，这就需要把服务意识贯穿于市场营销的全过程，把服务作为产品本身的重要内容，把服务营销和客户关系管理作为产品增值的重要手段。

（一）对烟草营销工作的感悟

一要不断创新工作方法。管理大师德鲁克在《管理：任务、责任和实践》一书中指出，企业的两项基本职能就是：市场销售和创新。创新意识虽然是贯穿企业的各个环节和各个部门，但在营销体系中更显得直观重要。创新是企业繁荣与振兴的致胜法宝。

任何一个企业，没有不断的永续创新，企业就不能发展和生存，甚至走向倒闭的危险境地。所以，一个优秀的烟草企业营销工作者，必须具备的是极具活力的创新精神，热爱自己企业如生命的神圣责任感，在实际工作中脚踏实地，一步一个脚印的开拓烟草营销工作，创新性地去研究营销方法，只有自己研究出的方法才能铭刻于心，才能使自己对烟草营销工作有更深入的认识，才能为企业占领市场和提高经济效益作出更大的贡献。

二要善于剖析与总结。在实际工作中，烟草营销人员常年活跃在访销一线，面对千差万别，形形色色的广大业户和广大消费者，由于烟草行业的营销人员的素质高低不同，工作效果各有千秋，难免出现这样或那样的偏差，所以，一名优秀的烟草营销人员，必须善于剖析与总结，吸取成功的经验与教训，坚定信心，认清形势，科学判断，不断总结，不断提高，使自己成为烟草行业的市场营销行家里手。

三要善于观察和汲取经验。一个人的知识和水平是有限的，光靠自己是不够的，要想真正搞好烟草营销工作，烟草营销人

员就应该用一定的时间专心研究各类营销高手的创新性工作方法，详细观察业界动态，竭力打造学习型烟草营销人员。古为今用，洋为中用这句话至今仍然具有极大的真理性，尤其是对烟草营销人员来讲，要善于吸取经验，提高自己的理性思维，不断把烟草营销工作推向新的台阶。

烟草营销人员是烟草行业光荣的一员，时代赋予了其神圣的责任，忠诚是每一个烟草人所不可或缺的必备素质，忠诚地为企业服务是其第一行为准则，所以，必须全力以赴地、限度地维护国家利益、广大业户和消费者利益，践行“两个利益至上”的原则，限度地发挥烟草营销人员的积极性。

（二）当前国内卷烟营销现状及趋势分析

中国烟草行业卷烟营销，已经经历了20多年的发展。经营模式从早期的大量坐销批发、少量门市批发到访销配送、访送分离，再到电话订货、电子结算等。经过历次变迁，中国卷烟营销模式已逐步向科学、有效、合理、可控的方向发展和完善，并正在由以“我”为中心向以客户为中心转变。

1994年，全国开始农村卷烟零售网络的建设，1997年，全国城市卷烟零售网络建设拉开帷幕。到目前为止，全国的卷烟流通，已形成以省级烟草专卖局（公司）为管理主体，州市级烟草专卖局（公司）为经营主体的格局。全国各地市级烟草公司已基本完成了470多万个卷烟零售户的网络建设。电话订货、电子结算的经营方式，已涵盖所有的城市卷烟零售户，以及农村部分卷烟零售户。

随着经营模式的转变，对卷烟经营客户的定位也随之转变。在此前，无论是工业企业，还是商业企业，都仅仅是把客户当作销售的对象，随后又上升为服务的对象。随着行业形势的变化，客户作为工商企业赖以生存和发展的资源，受到重视的程度越来越高。从国家局连续出台的几项政策中，可以看出对营销终端的重视。

如：“两个利益至上”的原则，由于烟草行业的特殊性，国家烟草专卖局提出国家利益和消费者利益是烟草工作的出发点和归宿点，国家利益最终要通过消费者利益的满足才能实现，离开了消费者的利益，国家利益不可能变成现实；“三个满意”，工业企业在经营运行中，要以消费者为中心，以烟草公司、卷烟零售户为纽带。烟草公司、卷烟零售户和消费者满意是卷烟销售工作的目标和方向。

工商职责划分全国烟草实施了又一次重大改革：工商分离，工业主要负责卷烟的生产，商业负责卷烟的流通。这为中国烟草大企业、大品牌、大市场的形成奠定了基础。建立以州市级烟草公司为经营主体的卷烟流通模式。

（三）控烟公约生效对烟草营销产生重大影响

随着消费者健康意识不断提高，反吸烟浪潮逐渐高涨，西方发达国家吸烟人口呈下降之势。随着《烟草控制框架公约》的生效和中国批准加入《公约》，卷烟的广告宣传等将受到严格的法律限制。《公约》中明确要求烟盒包装上扩大健康警语面积，卷烟包装需要进行新的设计，以符合《公约》规定。其次，《公约》对烟草广告和促销进行了严格的限制。烟草广告和促销途径越来越少，推广产品的途径受到限制。

当前，我们要认清形势，努力做到以客户为中心，以市场为导向，在烟草专卖专营的体制之下，积极探索卓有成效的市场营销道路。通过深入细致的市场调查和研究分析进行市场细分，一方面结合自身的优势；另一方面加强与零售商的合作，科学而合理地利用专卖专营，保证商业渠道的通畅及其功能的发挥。大力加强营销培训，改变我们的思想观念，丰富我们的营销知识，提高我们的营销技能，使我们能更加清醒地认识到当前卷烟销售的形势和市场营销工作的重要性。

（四）加强对零售终端的控制与培训

零售终端直接接触消费者，零售户在卷烟的销售中具有举足轻重的作用。大型消费品厂家几乎无一例外地将竞争触角延伸到了零售终端。尽管烟草销售渠道的性制约了卷烟企业对零售终端的直接影响力，但是所有大的卷烟企业都在积极服务零售终端，影响零售终端，利用零售终端。所以，通过一定形式和渠道，对零售终端进行培训，在帮助他们认识企业，认知品牌的同时，使其掌握的商业零售知识，以建立长期互信的伙伴关系。

在烟草营销领域，深度营销指的就是关注终端，让消费者从零售终端接触产品，认知；并接受品牌。所以，零售终端是传递品牌文化的主阵地。对终端进行一定形式的培训和交流，是当前卷烟营销的重要内容。

市场的稳定和发展必须有高质量、高效率的营销体系的支持。营销体系中最核心的三大功能是跟踪调控、品牌推广和交流服务。对内培训应始终贯穿于这三大功能之中。

培训就是要调动员工的积极性、挖掘出员工的潜力。有两个因素使员工能够做好工作：技巧和态度。通过培训，员工得到技巧，通过激励，员工可以建立他去做好工作的意愿。营销人员的基本目标是推销产品，建立商誉和良好的客户关系，维持高效率的工作。

市场营销是一项复杂的系统工程。它涉及到的因素和内容很多。如何让我们的营销队伍和人员更加全面系统地掌握营销理论知识，丰富他们的营销技巧，有利于更好地开展工作。团队精神的构建是市场营销活动的重要内容，要取得更大的市场和广泛的品牌传播，需要互相帮助、互相支持、互相关心、团结、向上，加强群体意识和协作能力。可以说营销活动中的每一件事都必须认真对待，并加以贯彻、落实。

市场营销活动很复杂，受环境因素的影响很大。环境一旦发生变化，就必须及时调整和改变营销策略，甚至重新制定营

销战略。故而，必须对国家的经济政策、行业政策和行业发展趋势作系统的了解。关注终端、抓住终端、谁能与终端形成良好、互信的合作关系，谁就能通过终端，把握复杂的动态市场。对外培训，就是为了直接向终端传递品牌的优势和价值理念，有利于消费市场的培育及消费文化的普及。

工作总结摄影师篇七

影楼岗位职责目录。全面的罗列了影楼各个工种的岗位职责，请各位人事管理进行参考 影楼岗位职责——店经理（店长）工作岗位职责。全权处理公司事务，带领员工完成企业确定的经营目标，直接向总经理负责。

影楼岗位职责——财务主管主要工作职责。1. 复核财务人员编制的各种报表、原始凭证、财务收支计划，拟定资金筹措和使用计划。

影楼岗位职责——会计主要工作职责：1. 按照国家会计制度的规定，记账、复账、报账，做到手续完备数字准确、账目清楚、按期报账。

影楼岗位职责——出纳主要工作职责：1. 认真执行收支管理制度。

影楼岗位职责——人力资源部经理岗位职责：1. 全面负责部门的管理工作，掌握业务范围，拟定工作计划，负责执行或督导管理。

影楼岗位职责——人力资源部主管岗位职责1. 协助部门经理制定有关人事管理制度。 影楼岗位职责——营销部经理岗位职责1. 守由总经理制定的规章制度，包括工作时间，纪律和影楼设施的使用。

影楼岗位职责——客服部经理岗位职责1. 对所有的客户资料

进行存档归类，发送服务信息、电话跟踪服务信息、网上行销。

影楼岗位职责——客服部主管岗位职责1. 遵守公司各项规章制度，受客服经理直接管理。影楼岗位职责——门市主管岗位职责1. 负责编写部门营业计划和实施方案，对部门员工工作情况进行考核、评估，监督部门员工完成营业计划。

影楼岗位职责——门市岗位职责。门市共同职责1. 树立顾客至上，服务第一的思想，有较强责任心，礼貌待客，热情服务，坚守岗位，不谋私利。

影楼岗位职责——化妆部主管岗位职责1. 协助经理(店长)管好本部门，认真完成经理交办的. 各项工作。

影楼岗位职责——化妆师岗位职责1. 热爱本职工作，具有强烈的责任感和服务意识，工作积极主动，任劳任怨，讲文明礼貌要求清洁卫生，作风正派，不谋私利，在主管的领导下服务好每一位顾客。

影楼岗位职责——化妆助理岗位职责1. 顾客至上、服务热情、文明礼貌、清洁卫生，对工作认真细致、一丝不苟，任劳任怨、作风正派、不谋私利，具有良好的职业道德，遵守各项规章制度，服从工作安排。

影楼岗位职责——摄影主管岗位职责1. 协调与影楼各部门之间的关系及部门员工关系，提高员工协作能力。

影楼岗位职责——摄影师岗位职责1. 热爱本职工作，具有强烈的责任感和服务意识，工作积极主动，任劳任怨，讲文明讲礼貌，要求清洁卫生，作风正派，不谋私利。

影楼岗位职责——摄影师助理岗位职责1. 严格遵守公司之各项规章制度，尊重师傅。

影楼岗位职责——数码主管岗位职责1. 协调各部门之间的关系，提高员工协作能力，安排、监管员工的一切工作。

影楼岗位职责——数码设计师岗位职责1. 研究影楼数码方面的发展趋势，不断推陈出新。影楼岗位职责——修片师岗位职责1. 顾客至上、服务热情，对工作认真细致、一丝不苟，任劳任怨、作风正派、不谋私利，具有良好的职业道德，遵守各项规章制度，服从工作安排。影楼岗位职责——美工师岗位职责1. 严格遵守公司之各项规定，遵循公司作业制度和美工部作业流程规章，受店长指挥监督。

影楼岗位职责——司机岗位职责1. 做好车辆的保养，材料更换情况的记录，即使编排保养计划，上报审批实施。

工作总结摄影师篇八

20xx年暑期八月七日至八月二十三日，为期三周的时间，我在xx化妆品店从事化妆品销售工作。

首先，通过招聘广告我联系到店主，面试后，店主接受了我的社会实践请求。

满足顾客需求。从价位、功效、质量及售后全方位服务。

起初，我还不好意思主动向顾客推销，一次一次的尝试，不顾及太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚的对待每一位顾客，就会自然很多，当然业绩也一步步攀升，同事的三天陪伴使我很快适应了工作。之后的工作也都还是比较顺利的。遇到有特殊要求的顾客，我也能及时采取其他措施维护到自己的柜台和老板。

其次，我发现与同事的相处以及与周边柜台销售员的相处也是我们工作的重要组成部分之一，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个

和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边缺少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

另外，我还是觉得这次实践时间有限，对于工作还存在很多疑问，例如：顾客的消费心理。我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结的。也应算是一种学问了。更多的东西我还不能体味到，明年暑期我还会继续我的实践旅程。从这次实践结束我就要开始计划以后的实践规划，进而更好的丰富自我。挺高自身素质，做社会需要的有用之人！