

# 最新六年级语文教师述职报告(模板7篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 本周工作小结 幼儿园本周工作总结篇一

幼儿园全体老师齐心协力，团结一致，在各位领导、老师的关怀、指导与帮助下，圆满地地完成了这周的教育教学任务，下面由百分网小编为你整理的幼儿园本周工作总结，希望大家希望！

各位家长，大家好！很高兴在您的支持和配合下，本周工作得以顺利圆满的结束。在大家的共同努力下，孩子们各司其职，学习、工作有模有样、有声有色。本周孩子们的学习任务日渐紧张，各项要求愈来愈具体，愈来愈全面，孩子们能够在学校和老师的要求下，逐项完成学习、锻炼、活动等各方面的任务。更多的孩子找到了自己的位置，为自己的全面发展努力着。当然，孩子们的各方面差异也日渐明显，有的孩子，不能主动完成自己的学习任务，有的孩子不能积极发言，有的孩子只顾及自己不关注他人……但是，我相信，每个孩子都希望在集体生活中发展自己的才能，也推动班级的整体发展得更好。之所以有这样不尽如人意的现象发生，和每个孩子的具体生活状况有关。我了解到，有的孩子和老人住，有的孩子家长回家很晚，有的孩子爸妈只负责吃穿，不会关注成绩……从第一周的签字反馈中，可以看出家长对孩子的了解及关注程度。我知道，家长们工作很忙，但教育不只是学校的工作，学校教育主要是教知识，教做人、教习惯，是贯穿于学习过程中的，而且，学校教育的成果，需要在家庭教育中得到巩固，家庭教育是学校教育的延伸，家校联手，共

同教育，才能保证孩子受到良好的、健康的教育。所以，希望家长们务必关注孩子，尤其是我们班里这些处于青春期前后的孩子，家长的关注是最好的教育。

本周需要向大家汇报的情况主要有：

1、 值日生全部按时到校。感谢家长们的配合。请下周继续保持。

2、 部分家长在老师没有要求的状况下，能主动关注孩子的作业本并签字，提出表扬。

3、 丢三落四的状况日渐凸显，忘作业本、忘做作业、忘带保险费的现象集中在几个孩子身上。请家长们引起重视。尤其是周日的作业，一定要保证孩子写全、带齐。不提倡给孩子送作业，让孩子自己知道要带齐学习用品比给孩子送到学校更有意义。

4、 林xx□王xx□郑xx都通过班级博客了解班级，并和我沟通，希望得到家长们的支持和管理，保证孩子上网安全□

5、 王钰雳家长一直在为班服的事操心，王新新的家长替班级买来桌布和椅垫，郑太龙的家长协助我及时完成了学校的工作，感谢三位家长的热心支持！

希望在家长们的配合下，下周一，孩子们都有一个更好的开始！祝各位周末愉快！

推普周活动期间，我园为了使每一位幼儿都能说普通话，爱说普通话，在各个方面、以多种形式进行了推广和深化。

(一)幼儿方面：

1、 利用早谈和教学活动，引导幼儿相互间，用普通话进行讨

论、交流。

- 2、在日常生活和游戏活动中，鼓励幼儿主动使用普通话与人进行交谈。引导幼儿大胆说，慢慢说，说清楚。
- 3、利用角色游戏、情景表演等形式引发幼儿使用普通话与人进行交往的兴趣，并引导幼儿正确运用普通话。
- 4、在开展正式语言活动(如：诗歌、故事、看图讲述等)的同时，有意识地组织幼儿玩各种有趣的. 语言游戏(如：手指游戏、民间游戏等)，既可以激发幼儿学习普通话的兴趣，又有利于提高幼儿讲普通话的能力。
- 5、语言活动和游戏中，注意丰富幼儿的词汇，并鼓励幼儿大胆使用词汇讲述短句，朗诵儿歌等。使普通话的表达能力也得到了很大的发展。
- 6、根据幼儿的年龄特点收罗有教育意义和价值的录音带和碟片(如：“快乐儿歌”、“大头儿子和小头爸爸”、各类故事带等)引导幼儿观看和欣赏，提高幼儿普通话的水平。

## (二)教师方面：

班级教师以身作则为幼儿树立榜样，明确“说普通话，从我做起”。在一日活动中，坚持每一个环节都使用普通话，工作人员间交流也不例外。在教育教学过程中，教师和幼儿之间用普通话交流。

## (三)环境创设方面：

- 1、在活动室周围张贴或悬挂大量的图画，图片等，一方面激发幼儿讲述的欲望，另一方面为幼儿提供讲述的机会。
- 2、设置了图书角，不断增加和丰富图书角内图书的数量和种

类，使幼儿对阅读图书感兴趣，并乐意讲述图书的内容，从而发展幼儿的普通话表达能力。

总之，通过推普周的活动，孩子们的能力提高了，自信心增强了，家长满意了，我们也很开心。普通话的推广是一项长期的工作，需要我们在以后的工作中继续努力。我们会一如既往的学习普通话，一如既往的使用普通话，一如既往的推广普通话。

一、会议、检查、教研活动。

1、参加了行政会、校干会。明确了整体工作要求：认真落实五项工作。布置了教学工作：七条要求和完成一校一品创建方案的拟定。

2、迎接了进修学院对幼儿园保教质量的检查。以查促进工作的改进。一是幼儿园教学教研工作的改进；二是幼儿园环境创设的改进。三是作息时间的规范。进一步召开幼儿园工作会，积极改进。

3、积极参加去进修学院开展的“小学语文主体式对话教学批读文的专题研究”教研活动。

a□活动中明确了目前语文教学的一些大方向问题。

一是语文教学要处理好言语内容语言与形式的关系。教改学生言语的智慧(即表达的能力)。关键是表达。

二是语文教学要有语文味。关注的是语言。

b□同时语文教学要努力做到三个一：

确立一个恰当的目标。做到一课一得。

围绕目标努力把握一个训练点(表达点、批读点，要有所取舍)。

努力找准策略点。给学生留足学习的时空。如：学习卡。

二、认真落实相关工作。

1、对所负责的一校一品的体育项目，积极的落实人员拟定创建方案。

并与其他两个项目负责人明确了该项工作。

2、积极理清工会工作。校务公开，五必访，活动资料的手收集等。

3、严格按照招生工作日程安排，完成了资料的上交、上传。小学毕业生工作方案，小学生基本信息表，小学毕业生志愿表，朝阳地区外教职工子女审查表和汇总表。

4、积极协调六年级教师的课程安排。

5、完成了六年级两个班的英语测试，完成了英语结构成绩统计表。

6、童心路资料的补订。111份。

7、周六教职工篮球赛的相关工作安排。

8、推门听课，加强规范办学的管理。

9、幼儿园故事大赛人选的确定。大一班□xxxx参赛。

1.本周安全工作总结

2.幼儿园教师本周工作总结范文

- 3.销售本周工作总结
- 4.本周学结
- 5.本周实习情况小结
- 6.本周工作计划
- 7.本周学习记趣作文
- 8.销售经理本周工作总结

## 本周工作小结 幼儿园本周工作总结篇二

当前，随着社会的不断发展，高等职业教育越来越受到党和国家及社会的重视。新的形势赋予高职教育新的内涵，也为高职教育工作者提出了更高的要求。学院此次开展的“凝聚共识、转变观念”大讨论活动，是贯彻落实党的xx大和xx届三中全会精神，适应高等教育改革发展的客观需要；是进一步解放思想，推进学院现阶段发展的迫切需要。凝聚共识是改革向前的推进器，是要让大家统一思想，提高认识，群策群力，共谋学院发展；转变观念是做好一切工作的前提，是要让大家转变教育思想观念，更新教育理念，理清工作思路，推动教育教学改革之目的。作为一名青年教师，在七年的工作期间，我见证了学院的成长壮大，也见证了自己在职业教育领域由青涩到成熟的成长。下面我结合本次大讨论活动谈几点自己的想法。

### 一、“凝聚共识、转变观念”需要不断学习，更新知识

青年教师是学院发展的生力军，然而从高校走进高校，由于缺乏职业能力训练，青年教师普遍存在高学历低技能的特点，不能满足高职院校对双师型教师的要求。因此我们青年教师

应当正视自我,通过不断学习和锻炼,使自己尽快成长。学院也可以通过校企合作,采取“走出去、请进来”的办法培养青年教师。一方面派青年教师到企业生产、管理、服务第一线进行专业技能训练;另一方面将企业第一线技术精湛的工程技术人员和专家请进学院,对青年教师进行针对性的培训;同时青年教师的自我学习与培养应与激励机制相结合,从而赋予青年教师成长与发展的动力。

## 二、“凝聚共识转变观念”需要忧患意识

“忧”是对未来潜在的生存危机的认识。目前全国高职院校普遍存在生源数量急剧减少、部分本科院校向职业院校转型抢占生源、中职院校的硬性扩张抢夺高职生源等现状。

我国居民生育意愿下降和计划生育这一基本国策的推行,高考适龄考生逐年减少。据统计□20xx年后,按现在的招生规模,全国高考录取人数将超过报考人数,到那时部分高校即使将招生门槛降到“0”分,也难以招满学生,持续20xx年的高等教育“野蛮生长”即将终结。

除生源总量减少,本科院校在硬件设施和学历层次上的优势凸显,加上向职业技能培养上的倾斜,势必吸引大批高考生源。另外随着国家对中等职业教育的重视,部分地方政府从本地企业用工角度出发,硬性规定中等职业学校的招生规模。五年制高职的设立,吸引了不少初中毕业生直接进入中职校读五年制高职。

因此,我们应当具有忧患意识。通过加强人才需求调研合理规划人才培养结构与生源比例;通过突出办学特色、加强内涵建设,增加对考生的吸引力;通过加强就业指导,提高就业质量,用“出口”带动“进口”。

## 三、转变观念,用“出口”带动“进口”

好的“出口”是高职院校吸引生源的重要因素。如果毕业生能就业，就好业，则我们的生源危机迎刃而解。要做好就业工作，必须与行业和企业深度融合，将人才培养和企业需求接轨。蓝翔技校就是好例子，在那里学厨师就是把菜做好、学挖掘机就是把地挖好、学裁缝就是把衣服缝好，这就是榜样。

抓好“出口”需要加强与用人单位紧密沟通，根据社会需求调整专业结构，加强专业建设。积极邀请行业企业参与人才培养方案的修订、参与专业的设置和课程开发，努力培养具有优良职业素质的高端技能型人才，从而促使学校形成以就业促进招生的良好局面。

抓好“出口”还需要进行广泛调研，拓展就业市场，引入优质的企业参加双选，增强学生在专业内的就业信心和吸引力。注重发掘、展现以及培养特长学生，让这部分特长学生在企业中树立学校的口碑，让好的企业认可学校培养的人才。

#### 四、转变观念，发展职业教育需要进一步加强校企合作

我院正值发展的关键时期，有效的管理体制、准确的专业定位、高素质师资队伍的培养是我院能否成为领军化工类职业院校的关键。

20xx年于广州轻工职业学院的考察让我深有感触。广州轻院的校企合作的经验告诉我们，如何在资金不足、人员不足的情况下利用企业资源，建立校企互利的合作机制。以陶氏涂料中心为例，陶氏化学隶属于世界五百强的化工企业，最终选择广州轻院入驻的理由除了理念相合之外，广州轻院为陶氏无偿提供陶氏涂料培训中心的场地，陶氏可以独立法人的名义对社会人员进行培训，获取培训费用。陶氏在轻院设置了常驻办事处，有一名管理人员和两名技术人员长期在此工作。陶氏涂料中心的两名技术人员一方面培训社会人员，另一方面也为轻院培训学生。轻院将陶氏引入学校扩大了知名



度，同时在校学生也能零距离接触顶尖的涂料企业，实现在校期间与企业的零接触。这种工学结合的模式除了陶氏外还有其他一些中小型企业。企业进入学校，利用学校的资源获取利益，学校利用企业这个平台培养学生，这种互利的校企合作机制在我校新校区建设中值得引入。

我个人认为，“转变观念凝聚共识”大讨论活动对我们每一名普通教职员而言，是一次提升自我修养、提高自身素质、改进工作作风的良好契机。转变观念是一个自我挑战、自我否定、自我超越的过程，作为化工职院的青年教师，我们唯有奉献，才能爱岗、敬业、乐业，唯有奉献，才能书写忠诚。

## 本周工作小结 幼儿园本周工作总结篇三

一周的工作总体感觉是比较充实的，每天都是那么忙碌，由于刚进公司还是在熟悉工作相关的事情，学习gcp,《药品注册管理法》，以及临床监查具体方面的事情，虽然经常重复做着同样的工作，但还是从这样不断重复的工作中明白了耐心、细心、克制情绪的重要。这是像我这种刚毕业的年轻人最缺少的东西，也是工作中最宝贵的东西。刚开始，由于不熟练对资料的整理，自己工作的速度很慢，李部长和身边的同事的给我不少的帮助，让我快速熟悉自己的岗位。

临床监查员身兼数职是管理者，推销员，谈判者，研究者，行政管理者，鼓动家，外交家，培训师。要有一定的组织能力，有解决问题的能力，有数学能力；有良好的交际关系、财务、计划等等。同时也要有敏锐的直觉，有耐心，有医学常识，要注重细节，有灵活性，还要考虑周到等。这是一个充满挑战的角色，我必须充分学习和培养自己在这方面的能力，让自己更适应这份工作。

一周的工作，也发现了自身的一些问题：如对方案理解的不透彻，有时候还会出现浮躁的心理；在以后的工作中自己将针对这些问题不断改进，多与同事交流，多向同事请教，减

少和杜绝一些问题的发生。

## 本周工作小结 幼儿园本周工作总结篇四

一、做好各部门的日常管理工作。负责管好公司的水、电、门窗。在每天下班之前，必须仔细检查好水、电、门窗是否关好；做好部门饮水领用等办公用品的登记工作。

二、办公用品的采购。各部门把所需要用的办公用品登记下来，我再统一汇总交给总经理审批，根据总经理的审批意见，再去采购。

三、负责做好总经理的助理工作。每天及时完成好总经理分配的任务，做好公司每月的贷款台账以及保存客户的重要资料。

四、做好会议纪要。在每周一的例会上都要做好会议记录，然后拟定成文，递交给上级领导审阅。

五、积极协助各部门把工作完成好。在有客户贷款的时候，协助信贷部给客户拟定合同，然后做好和财务的对接工作，及时登记贷款客户信息。

在本周的工作中，我学习到了很多东西，同时也让我认识到了认真完成工作，更要注重细节。资料的归类 and 整理，要做到心中有数，在需要资料时，可以在第一时间内将资料找出。对待部门同事要做到虚心请教、真诚以待，要善待周围的每一个人和物。我会从中汲取更多的经验，争取把下周的工作做得更好、更完美。因此，在下周工作中，不仅加强前台文员本岗位工作方面的学习，而且努力扩展自己的知识面。积极学习各方面的业务知识，为自己以后的工作做铺垫。

x x x 2015年10月20日

## 周工作总结与计划

### 周工作总结与计划（一）

\*\*年即将过去，在这将近半年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。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明年的工作做的更好。下面我对半年的工作进行简要的总结。

我是今年九月份到公司工作的，十月份开始组建市场大客户拓展部，在没有负责市场大客户拓展部工作以前，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏汽车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，现在对汽车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。所以经过半年的努力，我们大客户拓展部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，各组员的能力，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。但对于一个大的项目暂时还没可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于汽车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。本职的工作做得不好，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，导致影响市场大客户拓展部的销售业绩。

## 二、部门工作总结

在将近半年的时间中，经过市场大客户拓展部全体组员共同的努力，使我们公司的产品知名度在深圳市的市场上渐渐被客户所认识，再加上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。

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-x科技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工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的心理状态，从而引发销售工作中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，例如宣传车，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不够强，业务能力还有待提高。

## 三、市场分析

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针对部分客户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。在深圳市市区域，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，在汽车开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场拓展放在市区外，那里的市场竞争相对的来说要比市区内小一点。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。据经济分析师的分析，明年的经济会比今年还要差。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，在这个市场会丢失更多的客户。

#### 四、20\*\*年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

##### 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。在明年的工作中建立一个和谐，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。

#### 周工作总结与计划（二）

各位家长、小朋友们：

##### 一、上周工作总结：

1、在周一的晨检中，本班幼儿的个人卫生做的很干净，头发洗了，园服也很整洁，只有极个别幼儿指甲没剪，幼儿都保护自己很好，没有带外伤的幼儿，孩子们都能高高兴兴入园。

做好安全工作总结。

3、本周接连几天下雨，早晚天气还是有点冷，温差比较大，流行病偶有发生，希望家长朋友们给孩子做好预防工作，本周除王宁、张凯、张亚楠三个小朋友请长假外，其他幼儿请假的少，所以，本周幼儿的出勤率比较高，只有极个别的孩子带药了，老师都能及时给孩子喂药，让孩子勤喝水，午休时能给孩子盖好被子，保证了每个孩子都能健康的入园学习。

4、本周还进行了老师、家长和小朋友“收旧废料”手工作品展，由于我班家长朋友们的积极参与，我班制作的手工作品件数多、质量好，在此，（尤其是赵凌楠的爸爸、祁芳芳的妈妈、吕晶乾的妈妈、张虹宇的爷爷）对各位家长的支持表示感谢。

二、下周工作计划：

1、由于早晨天气有点冷，周一根据天气情况给孩子穿园服，给孩子彻底搞好个人卫生，剪掉长指甲，洗干净黑指甲，给孩子换洗袜子和鞋垫，以保持午休时室内的空气清新，注意孩子的安全，不要让孩子带外伤，以保证孩子健康、愉快的入园。

2、夏季虽然已经来到，但一些传染性的疾病时有发生，希望家长朋友们一如既往给孩子做好预防工作，做好班级卫生工作计划，本周园内也将进行幼儿夏季体检。老师将会细心地照顾每一位幼儿的生活、学习、游戏，让他们多喝水，以保证孩子们健康入园。

4、六月份咱们对幼儿要进行“争做诚信小公民”的主题教育，要教育孩子讲文明、懂礼貌，老师将会进行各方面的引导及教育，希各位家长也积极投入这一教育行列，对孩子进行文明、诚信教育。

5、感谢各位家长对我们的工作给予的支持与理解，在此，祝愿家长朋友们身体健康、心想事成，祝愿咱们的孩子们愉快幸福、开心无限。

### 周工作总结与计划（三）

来到小贷公司上班历时一个多月，在任职前台文员 这个岗位期间收获较多。

一、做好各部门的日常管理工作。负责管好公司的水、电、门窗。在每天下班之前，必须仔细检查好水、电、门窗是否关好；做好部门饮水领用等办公用品的登记工作。

二、办公用品的采购。各部门把所需要用的办公用品登记下来，我再统一汇总交给总经理审批，根据总经理的审批意见，再去采购。

三、负责做好总经理的助理工作。每天及时完成好总经理分配的任务，做好公司每月的贷款台账以及保存客户的重要资料。

四、做好会议纪要。在每周一的例会上都要做好会议记录，然后拟定成文，递交给上级领导审阅。

五、积极协助各部门把工作完成好。在有客户贷款的时候，协助信贷部给客户拟定合同，然后做好和财务的对接工作，及时登记贷款客户信息。在本周的工作中，我学习到了很多东西，同时也让我认识到了认真完成工作，更要注重细节。资料的归类和整理，要做到心中有数，在需要资料时，可以在第一时间内将资料找出。对待部门同事要做到虚心请教、真诚以待，要善待周围的每一个人和物。我会从中汲取更多的经验，争取把下周的工作做得更好、更完美。

因此，在下周工作中，不仅加强前台文员本岗位工作方面的



学习，而且努力扩展自己的知识面。积极学习各方面的业务知识，为自己以后的工作做铺垫。

## 上周工作总结

11月8日：

9点10分准时参加部门晨操

结束后办公室打扫卫生

10点参加部门例会，。

内容：1、汇报会议预订情况

2、协议、拜访客户、拜访计划的实施

3、今日起每日拜访不得少于6家单位，100人以内会议由接待负责

例会期间带公安局客人看会场，21号会议室（会议室小，人数较多）2号会议室（离住宿地方远），多功能厅果岭厅经过改造基本满意。望湖楼餐厅比较满意，加拿大客房与独栋别墅基本满意，单标间客人反映房间较小。比较其它酒店后给予答复。

下午接待第三届“思念杯”高尔夫联赛，餐厅开餐前的准备，搭舞台、搭桁架准备完毕后。到客房区域接待客人入住地中海、加拿大、独栋别墅，引领客人到房间，帮客人拿行李。客人全部报到完毕。6点30准时开餐，开餐前演讲及用餐一切顺利。8点30时客人用餐结束后把客人送回客房。

11月9日：

早上参加晨操，9点30时参加部门晨会。

内容：1、今日没有会议全部回市区陌拜签协议，由销售经理带队

2、陌拜地点农业路花园路国际企业中心、农业路政七街

3、回报昨日工作

4、9：50发车去市区

5、做好今日拜访记录

1点出发去农业路国企中心，拜访客户

1、北京启明星辰信息技术有限公司

2、香港商扳河南办事处

3、中国沱牌深度合作项目部

4、河南天翼投资控股有限公司

5、广东龙湖科技有限公司

6、苹果保质有限公司

签订两家协议

1、苹果保质有限公司

2、河南广泰好想你枣有限公司

11月10日：

2、汇报昨日工作

### 3、补充会议信息

### 4、今日陌拜地点：国贸中心、农业路招银大厦

今日在店接待第三届“思念杯”会议日程，早上外出旅游，下午返回酒店。3点左右客人外出回来，在客房休息。晚上在酒店大年农庄用餐，6点30左右从地中海、加拿大接客人至大年农庄开餐，20:20用餐结束。一切正常。安排明日用车。

11月11日：

晨会内容：1、半个月到交15份协议

2、下周拜访已整理好的在店消费较多的客户

3、周一到周四每日拜访客户、整理成拜访表。每日拜访至少6家客户

4、会议信息及时上报

5、汇报昨日工作

6、夜间用车、临时用车与值班经理联系

7、应收账款到账时，告知财务人员

本周接待重要会议较多，从会议报道前2、3天酒店各个部门从每个细节都在做着精心准备。会议期间、会议结束每个部门、每位领导与员工大家齐心协力，团结一致，全神贯注的投入工作中。工作时大家在乎的不是加班、不是累、而是接待成功、圆满的喜悦、那种自豪。接待好每个会议，这也证实这思念果岭的实力。大家期盼的也正是这些。

下周工作计划

下周酒店有个公安部重要接待，做好公安部接待工作，听从领导安排。

除接待好公安部接待，也要做好在店的会议接待工作。

如在店会议不多，每日保质量的签订每日协议任务数。

上周工作总结

周一：

早上9:15参加部门晨会，10:40酒店派车去市区到陈寨。

1：00-2:00坐车到金水立交楷林国际陌拜。

1、鸿升.能源.照明公司

2、河南群鑫实业有限公司

3、麦多公司

4、双利投资公司

5、中国平安（此公司在店开过会议，负责人认为现在的商务协议不具有永久性和价位固定）

6、河南通海流体设备有限公司

7、河南米美鑫进出口贸易有限公司

8、泰赢公司

周三：

9:10-9:20广播体操。

- 1、河南省宇康科研有限公司
- 2、郑州市管城区金丹健康咨询事务所
- 3、河南洋欣投资担保有限公司
- 4、河南天宇钢结构彩板有限公司
- 5、浙江盾安机电科技有限公司
- 6、五维传媒
- 7、郑州泰莱有限公司
- 8、郑州邵洋企业管理咨询有限公司

周四：

周工作总结下周工作计划》。我们今后会越做越好！

9:20参加部门晨会，会议在店情况、月饼销售情况、在店会议做好接待工作，其它人去市区。 10:00到老鸦陈班车修理。

10:30坐车到东风路南阳路富田大厦，与下周会议详谈各个细节另外送去一份协议。 1:30-2:00坐车去东风路南阳路富田大厦陌拜。

- 1、河南昊龙科技有限公司
- 2、河南七建工程有限公司（此公司与中州酒店签订协议）
- 3、河南诚恩贸易有限公司
- 4、河南光正商贸中心

5、亿星食品

6、维达纸业（去了3次，第一次有点意向签后来听说太远。再去都说太远）

7、河南金科自动化工程有限公司

8、河南昌源水处理技术有限公司

9、河南大德广告有限公司

周五：

早上9点会议室查看完，到办公室后带客人用早餐.

9:30客人用完餐后带客人去会议室.

9:45会议开始,带会议两位客人去练习场打高尔夫.

12:00打完高尔夫带客人去农庄用餐.

2:30客人用餐结束,送客人走.

2:35去多功能厅帮忙、盯会议.会议布置会场,悬挂条幅、吹气球、挂气球,晚宴演员走场。6:00安排演员用餐,多功能厅等候。

7:30晚宴开始客人入场用餐,到7:40客人用餐结束。迅速打扫用餐场地、摆放好点心、水果。

8:00晚会正式开始,共有11个节目。

10:00晚会结束。送客人走、收尾工作到10:30.

上周工作:在客户拜访、陌拜方面每天出去都有认真的去做,

每拜访一家公司都认真记录，每天都会花费一下午的时间陌拜，直到各个单位下班。并且每天都有收获、成绩。心里承受能力加强了，胆子也放大了，说话的技巧也有所提高，面对什么样的客人，通过几句简单的交谈。知道该用什么样的方式去与客户沟通。

在跟会方面，通过反省、教训、通过和销售经理一起学会了不少东西，遇事的处理方法，心态要放平，面对所有已经发生的问题，在不好解决也要去面对，也要去主动解决。不能拖延，逃避。也理解了为什么领导不让接待与客人谈会，毕竟现在还都不成熟、遇事也不知道该怎样去解决，如果自己私自从与客人谈、出了问题有不会解决那只是给自己找麻烦、也是给领导找麻烦。服从、服从、还是服从。这是我来销售部第一天领导给我的谨记。现在终于理解了领导用心，以后一定会按照领导安排的去做。

## 下周工作计划

首先遵守部门规定，听从领导的安排。

陌拜方面一定和上周一样，坚持做好。甚至要比上周还要用心去做。

继续发展。

加大月饼的宣传力度，争取多卖月饼。

## 本周工作小结 幼儿园本周工作总结篇五

### 本文目录

1. 本周工作总结
2. 本周工作总结

## 一，营运经理梁倩的工作总结

本周主要工作内容：

了解各店日销售情况，适时掌握各店销售情况。

督促各区经理对店内人员新品知识的培训以及对店面的考核。

了解各店人员状况，协助财务做好店面租金单与缴税事宜的跟踪情况。

为做好办公室的管理，参考北京总部的考勤管理制度试行稿，拟定海盛公司的考勤制度报张总审核后执行。

为了提高办公室的工作效率，按照张总的意思已经招聘好两名文员，一名会计，一名库房管理员。库房管理员在店内实习5天考核后现已安排上岗，跟库房部熟悉日常工作流程。一名文员刘晓英在店实习三天，因其表现不错，又是周一办公公司工作任务量增加，所以已安排上岗，主要工作是协助谭巧娟做好各类报表的统计。另一文员陈冬友现安排在洪湖店实习，已经实习3天，计划是派给加盟部，具体等实习考核后再做安排。新来应聘的会计李颖已经安排下店实习一周，目前在前进店，具体工作待实习考核后再定。

针对本次会员日总结：

这次会员日当天广东区域直营店的总销售是65256元，比上月下降金额为6062.2元。但是本月店面增加三个，所以总体来说本月会员日没能按预期的超过计划. 这一点需要我们做出总结。这次会员日部分店面都有增长趋势，但是我们的大店长安店以及湛江店，南海店都在下降，我会更及时的跟各区经理沟通，分析原因，去改进不足，在剩下的十天里，更加努力，才能创造出傲人业绩。我们在会员日这一天的销售，就能足以见证各店面对会员的维护工作的用心程度。



接下来的十天，广东的同仁们定会齐心协力，努力前进，完成任务。

点评：本周的会员日中，前进8378.1，惠沃6803.2，南宁6173.7，南城5830.3，长安5352.4，晋江4851，惠吉3349，前进店未能连续冲过万元，但，其实，整体的销售也能提升起来，给我们看到区域内的绝大部分的店是有潜力可以提升的，销售之本在于人，所以，我们还是要将人的工作抓好，合理的调整，合理的激励制度，合理的管理培训，合理的销售策划，相信在本月剩下的1/3的时间里，能出色去完成本月的总销售任务。

二，东区区域经理助理曾黎的工作总结：

张总：你好！我是曾黎。给你发11月9号到11月15号的总结。

9号-10号去深圳开会。

11号回惠州。

这个月任务现以完成87%，计划在20号完成本月任务。争取做21万！

12号去了吉之岛，当天下了一天的雨，几个店业绩都好差，13号业绩明显回升。

本周与上周业绩相比，惠州店和南城业绩有所提高。吉之岛和上周差不多持平，长安和韶关有所下降，但是在这个星期一定会追回来的。

巡店员工提出申请：

- 1，吉之岛要2个美导工作牌，一个店长工作牌，和工衣一件。
- 2，长安店：顾客反映瓶子质量不好，我们都说品牌高档，但

都是给塑料袋，希望申请多纸袋子。

3，南城店：招人不好招，别人一听到底薪那么低就不来了，希望把底薪提高，单提减少，这样好听，也好招人。

4，韶关：一直两人上班，也一直没有休息，也天天加班，也一直也招不到人，想申请看有无补贴。

点评：从曾黎的工作中，可以看出长江后浪推前浪的势头，自从冯利萍到北京区域代职经理后，曾黎已经能适应现在的工作，希望再接再厉，将东区的销售本月再提一个新高！各店的要求问题，请和营运经理商量后，能解决的，立刻解决，保证店员无后顾之忧。

### 三，西区经理助理王立燕的工作总结

本周两天会议结束后，我又于11日返回了南宁店。

1，湛江店的销量本周最不理想。周五和店长进行了一次沟通，周六和会员日稍微好点！

2，南宁店基本稳定。会员日都早早地到齐了。

经过大家的共同努力销量同上月相比有了突破！但和一些优秀店比起来还有很大差距。还得不断加强，继续前进！

### 本周工作总结（2） | 返回目录

本周巡查家得利系统虹口区各个门店，凉城店和水电店货品比较全，水电店有半个堆头，凉城店有半个堆头。水电店货品从四个增加到六个分别是2.5l葵花 1l花生□2.5l花生□5l花生□5.436l花生□5l坚果。凉城店货品也从三个增加到五个，分别是1l花生□1.8l花生□5l花生□5.436l花生□5l花生调和；东大名店家得利半个端架一直得以保持，四平家得利有了比较不错

的排面陈列。广灵路家得利两瓶临期1.8l的花生油调换后也从三个单品增加到五个。农工商柳营路店进行了换货，店里给出了一个一平米的堆头放5升的坚果，加强了客情关系，张点菜员答应帮忙点货，点货正在跟进中。协助主任做了闸北两宗小团购，花生油70瓶，另外一宗团购5l的花生油139瓶；协助麦德龙完成小团购花生油100瓶并送货到门，虹口家乐福一宗小团购50瓶。另外在麦德龙帮助促销员抓了两宗小团购分别是五升的葵花仁油70瓶，五公斤的花生油53瓶。虹口家乐福的促销员进场，陈列排面的维护。易买得系统：长江易买得的临期油调换，曲阳易买得的客情维护，货品订单跟进，瑞虹易买得的订单跟进。同心吉买盛的客情维护，订单跟进，促销员管理费用申请报销。处理了一宗客户投诉五升葵花仁油的投诉。在虹口世纪联华的金主管的帮助下进行了促销员的招聘，促销员没有到岗；新港易初莲花招聘也没有取得效果。

连锁系统：月初巡查家得利闸北和虹口各个门店的陈列情况，并汇报给了刘伟。增加了虹口区部分门店的家得利单品数，水电店和凉城店有了半个堆头，农工商曲阳店有了一个一平米的堆头，农工商柳营路店有了一个一平米的堆头。

卖场系统：加大了曲阳家乐福、同心吉买盛、瑞虹易买得、曲阳易买得、虹口麦德龙的拜访力度，协助家乐福做了一宗小团购，协助麦德龙出了三宗团购，易买得的供货跟进，现在瑞虹易买得和曲阳易买得已经可以单店点货。大润发平型关店只去了一次，排面陈列集中，货品比较全，但没有堆头和其他异型陈列。

临期油调换：完成了长江易买得、农工商柳营路店、广灵家得利的临期油调换，其中农工商柳营路店和广灵家得利店面客情关系得到增强，为以后工作打下基础。

批发团购：协助主任从做了闸北区的两宗团购，一宗70瓶花生油、一宗139瓶花生油的团购。协助家乐福做了一宗50瓶

花生油的小团购，麦德龙一宗小团购的跟进送货和另外两宗团购的谈判。

客户投诉：协助主任处理了两宗客户投诉，一宗是闸北区晋城路的魏女士投诉葵花仁油；一宗是闸北区水电路邱小姐的花生油投诉。截至目前两宗投诉都已经得到圆满解决。

促销员招聘：在虹口世纪联华金主管的协助下，招聘了几个促销员，但目前没有到位，原因是工资偏低，工作任务偏重。还有一个促销员目前正在考虑。新港易初莲花招聘没有取得效果，需要继续加大力度。虹口足球厂家乐福店的促销员需要换店，正考虑换到大宁大润发去，此事目前正在进行。

业务经验：学会了订单录制，财务开票出库和盯紧物流公司的相关流程，另外实际工作中，应该严谨及时做好报表，提高执行能力和工作效率。

## 本周工作小结 幼儿园本周工作总结篇六

1、礼仪方面：首先，要特别表扬值日班级六（一）班，开学第一周就按时到岗，每一位执勤学生都拿出了最佳的精神面貌，使学校充满温馨。有些同学见到老师就很礼貌的打招呼，特别值得表扬，也希望其他同学向此学习。

2、学习方面：上周主要是进行常规教育，营建一个积极健康向上的学习环境。本学期开学的态势良好，学生能延续很好的学习风气，低年级的学生在班主任的带领下，努力改变自己的不良习惯，也进入了一个较稳定的阶段。早自习，教室里传来的读书声使整个校园更有诗意！特别表扬一（1）、一（2）、二（1）、二（2）、二（3）、三（3）、四（1）、四（3）、五（1）、五（2）、六（1）、六（3）班。

3、纪律方面：同学们都能认真完成眼保健操和课间操；路队方面，大部分班级都能有序的排队出校门，特别要表扬二（3）、三（2）、四（2）、五（2）、五（3）、六（2）、六（3）班。

4、卫生方面：由于开学前期做了一系列准备工作，所以学校的卫生保持良好，但偶尔在校园的某一角会发现果皮纸屑等垃圾，希望同学们在以后的生活中能改掉乱丢的不良习惯，让校园环境更添美丽风采！

新的学期新的精彩，让我们欢聚在王家冲共创美好明天！谢谢大家！

一、值周教师评价：朱双萍

（一）上周主要大事：

1. 9月2日中午，学校召开了关于校路队整顿的全体教师会议，就有关上学放学路队提出了改进措施。

2. 9月2日进行了慈善一日捐。

3. 9月3日上午，举行了我校2015学年第一学期的开学式。贾校长在开学式上作了新学期致辞，并向全体学生提出了新学期的新希望和新要求。

（二）主要优点：

1. 开学第一周，因为那三天是阴雨天气，校园环境卫生打扫工作任务比较重，工作困难大。但多数同学在这一周工作中，充分展示了良好的班级风采，不怕脏、不怕累，工作认真，成效明显，校园、楼道、教室的卫生一天比一天好起来，是你们的辛勤付出，给全校师生带来了干净、整洁的学习、生活环境。在此，对每位值日的同学表示感谢。

2. 开学第一周，全校同学能很快地投入到新学期的学习、生活中去，遵纪守法，尊敬老师，团结同学，爱护环境，注重安全，充分体现了我们德培小学师生的良好风采。

3. 中午就餐纪律良好，进步非常明显，能够做到迅速，安静，有秩序，同学们能自觉排队，节约粮食。其中做得比较出色的班级是403班和404班。希望同学们能继续努力，争取更大的进步。

4. 开学第一周，我们做得比较好的就是上学放学的路队，与以往相比，进步真的很大。尤其是1,2年级，放学准时，路队整齐。相比之下，希望今后5,6年级的放学能够及时些。当然，高段中也有做得出色的，比如说501班，放学很及时，路队整齐，而且安静，同学们都非常自觉，班主任只需静静地跟在队伍后面，值得其他班级学习。由于校门口是行车通道，挤在校门口容易出现安全事故，希望同学们能够与老师、家长一起努力，争取做得更好。具体包括：一，家长骑电瓶车来接送的，要按照规定停放好电瓶车，不可以骑到校门口。二，请各位家长按时接送。三，校门口200米内不买零食，当然也包括各类文具等，需要的东西在上学前做好准备。这一点，上周多数同学做得很好，希望继续保持。

### （三）需要改进的地方：

1. 上周五中午，我们值周老师与值周委员一起进行了卫生突击检查，情况不是很好，很多班级垃圾未及时清理，还有地面有垃圾，值日完成不及时，包干场地脏等情况。希望今后的一日三扫能做得更及时更彻底。

2. 早上，在校门口宣传窗处吃早餐的同学比较多，遍地是垃圾，为了校园的整洁，也为了大家的健康，请同学们注意了，今后不可以在宣传窗处或门口吃早饭。

同学们，开学以后，我们的校园变得更热闹了，校园里没有

了你们就缺少了生机和活力。但是另一方面，在学校生活中，我们也要注意安全，我们要自觉做到：上下楼梯靠右走，下课时做到轻声慢步不喧哗；放学时，我们一定要排好路队出校门，一路到家不在路上逗留玩耍。我们也要做交通安全的宣传员，平时要教育家长遵守交通法规，接送时要有秩序地停放车辆，做到不影响他人出行。

新的一周又开始了，祝愿大家学习顺利，每天都能取得进步。

## 二、行政值周感悟：邵亚珠

这一周是我值周，虽然只有短短三天，但感触颇多。由于是开学第一周，我们三位值周教师深感责任重大，开碰头会，指出值周重点，期待能出色完成任务。

### （一）路队问题。

第一天的放学排队，给了我们措手不及。2:50，是一、二年级学生放学的时间。学校门口已挤满了家长，他们望眼欲穿，欣喜而又迫切地等待着自己的孩子。我预定的岗位是在门卫，但不得不转移，希望能打开一条通道，让孩子顺利通过，但是越来越困难，校门外的家长越聚越多，通道越来越窄，到后来，完全堵塞了。

三位值周老师已是无能为力了，校长出动了，王老师、钱老师、周老师都出校门来维持纪律。逆向行驶接送孩子的电瓶车，出了校门还在小店买东西的家长和孩子，社会上的车辆，把窄窄的非机动车道挤得水泄不通。家长怨声载道：学校门口通道小，是政府不作为；学生到小卖部买东西，是老师想赚钱……我们几位老师听着埋怨声，解释，疏导，劝阻，还帮着扛电瓶车，到4点半，校门口才稍微安静下来。

在校长的带领下，我们急忙召开临时会议，商量解决问题的方案，一直到6点。第二天，校长去街道寻求支持，街道政府、

交-警、城-管，都给了我们极大的支持。

者抓拍不文明现象……齐心协力，众志成城，路队畅通用了。

家长对学校的工作还是看在眼里的，但也有不屑的，说“看看能维持多久”，我们有决心，也有恒心，还有毅力，会一直抓到底。

## （二）就餐问题

如果说路队的堵塞还有诸多社会问题的话，那么就餐纪律问题纯属内部矛盾了。第一天，很好，正副班主任都动了脑力，还运用了统筹学，搬菜、分汤、盛饭等工序有条不紊进行，安静，快速，吃剩的也很少，没有让校长看到以往的那道风景，尤其出现了403、404那样的可以称作标兵的班级。但接下来的两天，个别班级有点懈怠，班主任的眼睛盯得不是很紧了，学生在老师的眼皮底下也开始“活泼”起来。这让人想起了一句话：一个人做一件好事并不难，难的是一辈子做好事。活学活用，应该是，管学生一天的吃饭纪律比较容易，要长此以往就难了。老师们，能不能坚持一下，教育从细节中开始，习惯在培养中形成。

## 三、校园现象点评

视角1. 乐了小店，堵了交通，谁之过？

老师、同学们：

1、早晨早自习和中午读报课时间，班主任老师都能按时到岗进班，班级纪律较好。学生们到校后能自主学习，无打闹、追赶情况。学生眼保健操情况有了很大的提高，除了科任老师能在第一时间进班外，班主任更是亲自进教室督促学生们做操。



2、校园卫生和班级卫生情况较好。在各班主任老师的辛勤教育，同学们的环境卫生意识不断增强。各班卫生岗的同学，不怕脏、不怕苦，认真负责，每天及时清扫教室、走廊及卫生区，确保同学们有一个整洁优美的学习环境。

3、值周班级学生岗位明确，工作认真负责，对学校的卫生、眼操、楼内秩序等方面进行有效的监督检查，为创造优美、有序学习环境尽职尽责，尤其是路队岗的同学，及时到岗，不怕辛苦，耐心维持秩序，本周的学生路队秩序有了较大的改进。大多数班级的班主任能够带队送至学校门口进行统一放学，路队整齐有序，学生无追逐现象。

通过上一周的检查发现，需要改进的问题如下：

1、在中午送路队的时候，请老师将路队送到校门口，保证学生安全出校门，并且请每一位路队长都记得拿好路队旗。

2、课间休息时间，请同学们不要跑上升旗台玩耍。中午午休时间，请同学们能按时进寝室休息，不要迟到。中午进校门时，请各位同学都能有序的走进校园，不要横冲直撞，以免撞到低年级的小朋友。

1、校园学习氛围浓厚。早自习组织管理井然有序，书声朗朗，特别要表扬一、二、三年级段的小朋友，早读非常认真自觉，大清早为东城小学的书香校园拉开了序幕。午休时间同学们都在老师的管理下，能静静地在教室里做作业或看书，没有嬉戏吵闹现象。

2、课间休息、阳光长跑、课间活动、午间就餐、排队到指定放学点等各项工作在正副班主任的管理下，规范良好，体现了良好素养，期望同学们继续遵循良好的学习规范。

3、文明礼仪令人赞。同学们非常注重礼仪，早上一进校门，“老师好”“老师早”主动问候，0704班的一位男同学

每次碰到老师都是鞠躬行礼。星期一是三八妇女节，“老师，节日快乐”的问候也是飘然而至，如0802班的胡欣同学。

4、社团活动丰富有序展开。周三是学校社团第一次活动，在上学期开展优质社团的基础上，分学校、年级二个层面全员拉开社团活动，每位同学都依据自己的特长有序规范地参加一个社团，不冲突：合唱、铜管、电子琴、男女生舞蹈、艺术体操、书法、日语口语、剪纸等等，活动组织高效而有序，同学们个个学得认真，玩得起兴，难怪结束后，有同学感叹：周三的我们真幸福！同学们，我们学校的目标是要打造一流艺术特色的学校，学校将会为同学们艺术才能的培养与展示搭建各种平台，相信浓郁的艺术氛围将充盈校园的每个角落，同学们，一定要珍惜学习机会，好好学习！

1、个别同学要注意文明礼仪。刚才我表扬了东城小学整体的礼仪非常喜人，但也有个别同学存在不尽人意的现象，如早上来校时，有几位同学未佩戴红领巾，有的把红领巾藏在衣服里面，有的进校门时小跑冲进，把值日老师与礼仪岗同学当成了“真空人”，全然没有礼仪的问候，当我亲切微笑地主动问候“小朋友好！”，同学们才意识到，报以温暖的“老师好”，星期一至五每天都会有此情景发生，同学们，这种现象老师希望少之又少，不要再出现，你能做到吗？再给大家说个上周发生的事情吧，周二上午0703班的张思诚同学在上第四课时，竟将几个废纸团从窗口扔到走廊，在此提出严肃批评，同学们要注意，这种行为是我们所不允许发生的。

2、课间牛奶、午间就餐问题。课间牛奶，有二个班级出现没及时拿，导致牛奶没来得及喝现象发生，午间就餐时有班级倒菜时没有注意，较多剩菜剩饭倒在走廊地面上，餐后也做了及时的清理，在此，老师提个醒，请同学们分饭菜时要静静地排好队伍，高年级分的同学要小心小心再小心，要防止烫到人，也要防止倒在地上。

3、放学问题。大部分班级都能及时有序地在教师带领下放学，但也出现个别班级放学较晚，无教师带领现象，甚至有一个班级出现只有一位学生拿了班牌到校门口的情形，对这个班级，郑老师在这里先不点名，希望引起大家的重视，这种现象不要再发生。

同学们，虽然我们存在着一些细微的不足，但我相信，在老师的提醒与要求下，同学们肯定会做得越来越好，祝愿每位同学一天更比一天好，阳光开心地生活在东城小学！

郑君辉

老师们、同学们：

大家好，我是上周值周长张艺馨。

本周我们班进行了为期七天的值周工作，在领导和老师的支持、帮助下，顺利地完成了我们入学以来第一次值周工作。

我们发现了同学们的许多闪光点。

1. 捡到物品能及时交公。
2. 很多同学主动帮助值周生摆放体育器材。
3. 主动捡纸片。
4. 低年级同学做操比较认真。

但是我们也发现了一些美中不足的地方，

1. 有很多同学抄近道。
2. 很多同学不戴红领巾，尤其是高年级同学。

3、有很多同学在路队中打闹。

4、有些五六年级同学不服从值周生管理，在此提出批评，希望你们给低年级同学做好表率。

5、损坏体育器材现象比较严重。

下面我宣布各班挂旗情况。

纪律方面：1（4）班，2（4）班，3（1）班，5（4）、，5（6）班，6（3）班、以上班级均有同学损坏体育器材，行为恶劣，其班级纪律挂绿旗，其余班级均挂红旗。

两操方面：除6（1）、6（3）、6（6）班受体育老师点名批评扣分外，其余班级均得满分，挂红旗。卫生方面：全校36个班均得满分，挂红旗。

本周共捡到现金90块六毛五分钱。无人认领的物品有：乘车卡一张、饭卡一张、电话卡一张、水卡7张、水杯3个，笔袋3个、手表一块、眼镜一副等。请丢失物品的同学到传达室认领。

由于我们是入学以来的第一次值周，工作难免有些不当之处，欢迎老师和同学们批评指正，帮助我们提高值周水平！我们一定会虚心接受大家宝贵的意见。

谢谢大家！我的总结到此结束。

一，营运经理梁倩的工作总结

本周主要工作内容：

了解各店日销售情况，适时掌握各店销售情况。

督促各区经理对店内人员新品知识的培训以及对店面的考核。

了解各店人员状况，协助财务做好店面租金单与缴税事宜的跟踪情况。

为做好办公室的管理，参考北京总部的考勤管理制度试行稿，拟定海盛公司的考勤制度报张总审核后执行。

为了提高办公室的工作效率，按照张总的意思已经招聘好两名文员，一名会计，一名库房管-理-员。库房管-理-员在店内实习5天考核后现已安排上岗，跟库房部熟悉日常工作流程。一名文员刘晓英在店实习三天，因其表现不错，又是周一办公司工作任务量增加，所以已安排上岗，主要工作是协助谭巧娟做好各类报表的统计。另一文员陈冬友现安排在洪湖店实习，已经实习3天，计划是派给加盟部，具体等实习考核过后再做安排。新来应聘的会计李颖已经安排下店实习一周，目前在前进店，具体工作待实习考核后再定。

针对本次会员日总结：

这次会员日当天广东区域直营店的总销售是65256元，比上月下降金额为6062.2元。但是本月店面增加三个，所以总体来说本月会员日没能按预期的超过计划. 这一点需要我们做出总结。这次会员日部分店面都有增长趋势，但是我们的大店长安店以及湛江店，南海店都在下降，我会更及时的跟各区经理沟通，分析原因，去改进不足，在剩下的十天里，更加努力，才能创造出傲人业绩。我们在会员日这一天的销售，就能足以见证各店面对会员的维护工作的用心程度。

接下来的十天，广东的同仁们定会齐心协力，努力前进，完成任务。

点评：本周的会员日中，前进8378.1，惠沃6803.2，南宁6173.7，南城5830.3，长安5352.4，晋江4851，惠吉3349，前进店未能连续冲过万元，但，其实，整体的销售也能提升起来，给我们看到区域内的绝大部分的店是有潜力可以提升

的，销售之本在于人，所以，我们还是要将人的工作抓好，合理的调整，合理的激励制度，合理的管理培训，合理的销售策划，相信在本月剩下的1/3的时间里，能出色去完成本月的总销售任务。

二，东区区域经理助理曾黎的工作总结：

张总：你好！我是曾黎。给你发11月9号到11月15号的总结。

9号-10号去深圳开会。

11号回惠州。

这个月任务现以完成87%，计划在20号完成本月任务。争取做21万！

12号去了吉之岛，当天下了一天的雨，几个店业绩都好差，13号业绩明显回升。

本周与上周业绩相比，惠州店和南城业绩有所提高。吉之岛和上周差不多持平，长安和韶关有所下降，但是在这个星期一定会追回来的。

巡店员工提出申请：

1，吉之岛要2个美导工作牌，一个店长工作牌，和工衣一件。

2，长安店：顾客反映瓶子质量不好，我们都说品牌高档，但都是给塑料袋，希望申请多纸袋子。

3，南城店：招人不好招，别人一听到底薪那么低就不来了，希望把底薪提高，单提减少，这样好听，也好招人。

4，韶关：一直两人上班，也一直没有休息，也天天加班，也一直也招不到人，想申请看有无补贴。

点评：从曾黎的工作中，可以看出长江后浪推前浪的势头，自从冯利萍到北京区域代职经理后，曾黎已经能适应现在的工作，希望再接再厉，将东区的销售本月再提一个新高！各店的要求问题，请和营运经理商量后，能解决的，立刻解决，保证店员无后顾之忧。

### 三，西区经理助理王立燕的工作总结

本周两天会议结束后，我又于11日返回了南宁店。

这周有着本月最为重要的日子。（周日的会员日）也是各店冲销量的时刻！

1，湛江店的销量本周最不理想。周五和店长进行了一次沟通，周六和会员日稍微好点！

2，南宁店基本稳定。会员日都早早地到齐了。

经过大家的共同努力销量同上月相比有了突破！但和一些优秀店比起来还有很大差距。还得不断加强，继续前进！