

# 最新工作总结分几类类别(模板8篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 工作总结分几类类别篇一

1. 介绍下自己的家庭背景 and 经历。
2. 请讲述一件你参加过的最成功的活动或者经历。
3. 自我介绍。
4. 平时喜欢读什么书？哪本书对你的影响大？为什么？
6. 你是根据自己的兴趣爱好报考公务员的吗？
7. 你是江苏的，为什么要考新疆的公务员？
9. 人最难认识的是自己，对自己认识最清楚的也是自己，请你结合自身的情况，谈谈假如你这次面试竞争成功，你将如何完善自己。
10. 你认为你的基本素质符合公务员条件吗？
11. 请你用2分钟谈谈你的面试表现。
13. 被录用为公务员后，你将如何提高自己的道德修养？

14. 你最喜欢的一个历史人物是谁，请你谈一谈。
15. 请描述一下你是一个什么样的人？
16. 第一种人，能独立完成一件事的人；第二种人，能领导一群人的人；第三种人，能作出决策制定政策的人。

你想要成为哪种人？

17. 请谈一件你最成功的事。
18. 讨厌什么样的人，为什么？
19. 你为这次面试做过什么准备？
20. 你的工作经历对你有什么帮助？
21. 谈谈你报考人民警察有什么优势？
22. 谈一谈你对将来工作的设想。

## 第二章沟通协调类试题

### 第一节与上级关系

1. 当你和领导意见有冲突的时候，你会怎么处理？
10. 你新到一个单位，单位人际关系融洽，但是工作单调机械，你是外向型性格，但领导喜欢水滴石穿的精神。  
你在这个单位该注意什么？
15. 领导突然对你很冷淡，你怎么办？
16. 作为副职，在和主要领导研究问题时，你认为自己的意见

正确，提出后却不被采纳。

面对这种情况，你如何处理？

19. 如果你的领导能力比你低，你该如何与他相处？

21. 从事公务员工作经常会遇到各种各样的矛盾。

23. 你的同事在私下跟你说，你们单位某主要领导私心重，比如公车私用等，并暗示你在适当场合提醒领导。

“保先”期间领导班子向群众征求意见，你给这位领导提意见，结果你发现这位同事在会上会下说的不一致，后来经组织核实，你的意见子虚乌有。

其他同事和领导好像对你有看法。

对此，你怎么想？怎么办？

24. 如果你的上级领导有些习惯你无法忍受，你怎么办？

25. 假如领导安排调换你的工作岗位，你认为原来的岗位更能发挥你的特长，而且你正在业余进修，新的岗位需要经常加班，你几乎不可能有时间学习。

你怎么办？

26. 做某项工作时，你认为领导的决定有误，对此，你怎么办？

27. 你的领导在会上当众批评你，你感到很委屈。

怎么处理？

29. 你有工作能力但得不到领导的认可，怎么办？

30. 你的一位领导脾气比较急，批评下属时常常不留情面，大家的工作情绪经常受到影响。

作为下属，你该怎么办？

36. 如果你有一位固执武断的领导，你会经常提合理化建议吗？

37. 你因为业余爱好影响了正常工作，领导批评你了，你怎么办？

1. 你的下属经常将自己从事的工作越级汇报，你应该怎么办？

4. 你是一个单位的领导，你的下属里有个新人，做事让人不放心，重要紧急的事情常常办不好，同事们对他不信任，有意见。

请问你作为领导会采取一些什么样的措施提高大家的工作积极性？

6. 假如有两个职工正在吵架，而且吵得非常激烈，再继续下去，就会大动干戈，甚至有可能伤害身体或者闹出人命。

你作为单位负责人怎样处理这个问题？

### 第三节与同事关系

3. 如果你的同事工作能力不如你，反而先被提升，你怎么看待？

4. 某中专学校招不到学生，被媒体曝光，社会反响很大，学校组织开记者招待会。

5. 同办公室的老同志在上班时经常打私人电话，你怎么办？

6. 假如你的一位同事比较善于在各种场合向领导汇报他的工作，甚至夸大事实，而最近一段时间，常常是你做工作，他受表扬。

你怎么办？

7. 你的工作很出色，在工作中你的同事不如你，而他找出了你的缺点向领导汇报。

你将怎样对待？

8. 你和一个同学同入一个部门，作出的成绩相同。

几年后他升迁了，你没动，你如何想？

15. 有两位同事工作能力很强，但是经常闹矛盾，他们认为业务过硬就可以了。

你是如何看待他们之间的竞争的？

16. 假设你在某单位工作，成绩比较突出，得到领导的肯定。

18. 假如你的竞争对手比你更有竞争优势，你会怎么办？

19. 你在机关工作，刚开始工作没人愿意去做，你接手了，后来在你的努力下，工作有了起色，别人愿意接手，领导也同意了。

请问你会如何去做？

23. 你提出一个想法，同事认为是针对他的，你如何处理？

## 工作总结分几类类别篇二

公务员考试分为哪几类你知道吗?公务员，是指在各级政府机关中，行使国家行政职权，执行国家公务的人员。一起来看看公务员考试分为哪几类，欢迎查阅!

按照大类来分，分两类：国家公务员考试(国考)和地方公务员考试(省考)。

国家公务员考试，指中央、国家机关公务员考试，简称“国考”。国考是国家部、委、署、总局招考在中央国家机关的工作人员的一种方式，招考条件相对比较苛刻、严格。

地方公务员考试还有一个小分支，就是多省联考，也就是好几个省份一起省考。地方公务员考试一般为本省人事考试中心自主命题，如北京、上海。

但近年来也出现了地方公务员联考的趋势，如20\_\_年4月24日公务员联考，范围包括福建、河北、云南、江西、黑龙江、山西、江苏、四川、广西、山东、天津、海南、湖南、辽宁、贵州、宁夏、重庆、湖北、陕西、青海、西藏等21个省、市、自治区联考。

国家公务员考试一年一次，一般在十月中旬发布考试公告，十月的中旬到下旬进行国家公务员的考试报名，十一月底或者十二月初进行公共科目笔试，专业科目笔试一般在公共科目笔试前一天进行。笔试成绩查询时间为次年的1月份，面试一般在次的5月前完成。

不同省份的公务员考试次数不同，大部分省份一年有一次考试，少数省一年有2次考试，广东省每年有3次公务员考试。

其中一年举行一次考试的地区有浙江、江苏、安徽、江西、云南、海南、山西、湖南、辽宁、湖北、青海、陕西、西藏、

贵州、内蒙古、河北、山东、甘肃、黑龙江、河南、北京、上海。

一年举行两次考试的地区有重庆、四川、内蒙古、新疆兵团等。

《行政能力测验》分为常识判断、言语理解与表达、数量关系、推理判断、资料分析五大部分。

《申论》采用主观题的形式命题，省级(副省级)和地市级试卷都为5道题。前4道题为问答式，其中包含一道或两道应用文写作题(如发言稿、简报、短评、倡议书等)，最后一道题以大作文的形式呈现。

专业科目：如人民警察岗位、中国银保监会、证监会、国务院国资委都会进行专业科目测试，另外8个非通用语职位会进行外语水平测试。

## 工作总结分几类类别篇三

银行 金融工作总结 调整信贷结构 促进商品流通 1989年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

调好两个结构，活化资金存量 今年，国家实行财政、信贷

“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

### （一）调整好一、二、三类企业的贷款结构

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合1988年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

### （二）调整好商业企业资金占用结构

1. 大力推行内部银行，向管理要资金 我们在1988年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

2. 着力开展清潜，向潜力挖资金 针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖

罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

3. 全力督促企业补资，向消费挤资金 为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动资金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

#### （一）进行商品排队和监测

为保证市场供应，了解消费者对哪些商品最为敏感、最为需要，年初，我们抽出近两个月时间对300种日用消费品进行了商品排队，排出了97种畅销商品、134种平销商品和69种滞销商品，通过排队，摸清了市场状况，找到了工作着力点。为使商业部门的采购既能充足供应市场，又能防止积压，减少资金占用，我们集中对火柴、肥皂、奶粉、搪瓷用品等50种商品进行监测，设置了监测卡，每旬统一对这些商品的进、销、存、价格等方面进行监测分析，然后及时指导商业企业调整采购重点。如今年4、5月份，我们发现有不少商业部门火柴库存薄弱，市场价格混乱，及时提供资金支持百货站重点采购。仅7天，就使市场火柴充裕起来，价格回落到正常水平。

在支持商业企业经营中，我们还从大处着眼，引导企业把近期市场和远期市场结合起来，把短期效益和长期效益结合起来，把企业效益同社会效益结合起来，以求得市场的长期

稳定。如今年6月份，我市蒜苔取得大丰收，一时间蒜苔市场价格迅速下落，广大农民普遍为销路和价格发愁。我们认为，如果蒜苔价格下摆过低，肯定要刺伤菜农的积极性，明年的蔬菜市场肯定要受影响，为迅速解决问题，保持蔬菜市场的长期稳定，我们建议市政府召开了由财政、税务、各乡镇、市蔬菜公司等27家单位参加的协调会议，适时制定了保护菜农和蔬菜公司利益的政策，理顺了各方面的关系。我们及时发放贷款100万元，支持蔬菜公司存储外调蒜苔120万斤，迅速稳定了市场价格，保住了市场，为菜篮子问题消除了隐患，市政府对我们的工作予以高度评价。

## （二）压集体、保国营，重点支持国营零售企业

国营零售企业直接面对消费者，担负着供应市场、平抑物价的艰巨任务，其经营好坏对市场关系重大；而集体企业普遍管理水平低，且多追求盈利，不承担保市场的责任。为此，我们确定了压集体、保国营、重点支持零售企业的贷款投放序列。今年在商业贷款基本不增加的情况下，6户国营零售企业贷款上升175万元，而17户集体商业企业下降232万元。由于我们支限分明，使国营零售企业的社会效益和经济效益明显提高，完成购、销、利为4079万元、6788万元和179万元，分别比去年同期增长25.6%、31.4%、29.8%，资金周转较去年同期加快7.5%。重视决算审查，搞好综合反映。

## 工作总结分几类类别篇四

有些外国室友身上总是有一股让人求生不得求死不能的神秘气味，他们用过的厨房都混杂着洋葱与咖喱的魅力，让人望而却步。不只是歪果仁，不清理房间、不开窗通风、衣服扔得看不见地毯、柜子上飘来外卖味道的中国室友也不在少数。

的衣袜内裤用垃圾袋装了拖去洗衣房。

每天起床他做的第一件事就是往床上、被子里和衣物堆喷香水，然后捂起来.....捂起来?!

法国香水+汗臭+脚臭+尿骚混合发酵的味道怎么形容呢?

.....那一个学期他的所有同学朋友再没来宿舍找过他。

## 工作总结分几类类别篇五

xx社区管委会自成立以来，着手抓组织建设，确保了社区建设各项工作的有序运行。

1、成立了组织机构。根据上级要求，结合单位关闭破产工作实际，去年制定了《华湘社区管理委员会组建方案》，成立了华湘社区管理委员会，下设综合管理部、再就业信息部、财务部和物业管理部四个职能部门，任命了9名正副经理，明确了相关的工作人员，经费基本落实到位。今年，按照上级要求，增设了保卫部、信访办、三个办事处以及党群部门，保证了社区的正常运行，推动了关破工作的正常进行。

2、加强了组织领导。为确保社区管理工作正常开展，工作逐步走向正规化、规范化，我们不断加强了社区工作的组织领导，先后四次调整和充实了社区行政、党务领导班子成员，现由矿长任社区管委会主任，矿党委副书记任社区党委书记，副矿长、矿工会主席、总会计师任社区管委会副主任，领导班子成员基本配齐，工作有明确分工。

3、明确了工作职责。根据上级要求，我们明确了社区管委会八项职责是：

(1) 贯彻执行党的路线、方针、政策，进行政治思想教育和法律教育；

(3) 负责学校、医院、幼儿园等后勤工作；

(4) 负责单位的社会治安综合治理工作，做好调解、治安保卫工作；

(7) 加强社会主义精神文明建设，开展群众性活动，努力创建文明社区。

4、建立了工作制度。结合单位关闭破产工作进程中遇到的难点问题，社区管委会在修改完善原有制度基础上，制定了《思想政治工作失职追究制》、《加强党员、干部管理办法》，建立了社区管委会领导岗位责任制，财务管理办法，环境卫生整治规定等一系列制度，同时逐步健全了各项基础管理工作，确保工作有序进行，避免工作中的盲目性和不规范性。

## 二、围绕服务重点，认真履行管理职能

1、着实解决最低生活保障。社区积极配合单位行政、工会组织对特困职工和职工家属、遗孀摸底调查，我单位最低生活保障应保对象556户，共涉及人口1390人，我们按照实际情况积极与地方民政部门联系，通过努力，到xx年底已纳入低保174户，共涉及人口435人，其中在岗职工7户，下岗职工36户，退休职工36户，遗孀遗属95人，缓解了部分职工家庭生活的困难。

2、加强走访慰问困难职工。关心老弱病残职工是社区管委会的主要工作。本着这一工作原则，针对我社区管委会集中管理全矿退休人员、下岗职工、失业人员和工(病)亡遗属和生活后勤服务的特点，确保单位关闭破产工作顺利推进，理顺职工思想情绪，社管会积极开展了送温暖活动。仅xx年春节期间，慰问看望特困职工833人次，发慰问金和慰问品9万元，大米1万斤，使职工感受到组织的温暖和关爱。

3、切实缓解职工住房矛盾。我单位职工住房十分困难，现有居民4067户，其中无房户1551户，住危房及非标房户有1423户。单位关闭破产后，将给社区管理带来巨大压力，根据这一情况，我们千方百计筹措资金，在城区和社区集资建房123套，同时将原职工学校改造为职工家属住房30套，让部分职工搬出了危房，暂缓了住房紧张矛盾。

4、丰富社区文化生活。社区管委会成立后，着手开展了社区精神文明创建活动，开展了以建“社区之家”为活动主题，组织创“文明社区”，做“文明市民”活动，多次组织对社区环境卫生、交通秩序整治，努力改善社区生活环境。同时为活跃社区文化生活，促进精神文明建设，组织了全社区性的文娱活动8场次，尤其对离退休同志组织开展的活动，社区积极支持，现在社区有龙队、狮队、腰鼓队、门球队员1000多人经常活动。今年春节期间还组织了大型的团拜会、民间文艺演出、游园活动，丰富了职工、居民文化生活。

### 三、改进工作方法，努力维护社区稳定

稳定压倒一切，做好社会稳定是社区管委会的重要工作。我们把维护社区稳定作为工作的重中之重，形成了“领导挂帅、分工协作、责任落实、预防为主”的工作方法。

1、抓责任工作落实。我们制定了《关闭破产期间稳定工作预案和突发事件工作措施》，明确了各级领导干部、处室部门的工作职责，按“谁主管、谁负责”原则，一级对一级负责，落实工作责任。

2、抓思想工作落实。在xx年5月，有300多名退休职工联名写信等形式向上级和政府部门反映养老金偏低问题，发现事态苗头后，我们给予高度重视。通过深入细致的思想政治工作和说服教育，使矛盾得到缓解，许多老同志打消了上访念头。

导紧急会议，成立了由单位党政一把手负总责，工会主席任组长，有关部门负责人组成的处置工作领导小组并连夜开展工作。按照“坚持政策、耐心说服，化解矛盾，避免事态扩大”的总体原则，同群体上访代表进行耐心交谈。采取老领导、老乡一对一或几对一等方式，有针对性地做上访人员工作，防止矛盾激化。通过五天四晚的耐心细致工作，制止了聚集上访事件的发生，确保了社区的稳定。

#### 四、有待加强和改进的问题及努力的方向

一是有关政策有待进一步争取和落实。关闭破产进入法规程序后，各项政策和相关费用必须落实到位。目前我单位关闭破产即将进入法律程序，而异地安置政策、医保等政策至今没有落实，职工呼声越来越强烈。一旦关闭破产终结后，有关政策和费用不能到位，将给社区带来直接的不稳定因素。上级应认真解决这些困难和实际问题，解决职工的住房特别困难现状。

二是社区队伍建设有待加强。要加强政治理论学习，加大培

训力度，社区工作是个新生事物，有许多东西需要学习，需要更新，以适应新形势的发展和需要。

社区管理作为新形势下出现的新事物，面临新的任务。我们要以党的十六大精神为指导，按照“发展要有新思路，改革要有新突破，开放要有新局面，各项工作要有新举措”的要求，要把社区建设好，多开展一些创建活动，用活动来凝聚人心，靠活动增强社区的凝聚力，使进入社区的人员真心感受到“社区是我家”。

## 工作总结分几类类别篇六

转眼间20xx年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其

所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的`就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有

问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们可以挽救一切；产品一出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的办法方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。我现在和这个客人聊天的时候还说“you are important to me” your sample order gave me self—confidence and perseverance in my international trade career”

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能

很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问next order的时间。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

## 工作总结分几类类别篇七

这些模特经常出现在杂志的封面、报刊彩页、商品海报、挂历等上面。他们的玉照常常为读物带来更多的欣赏者。

大到为品牌代言的国际明星，小到为产品促销的导购礼仪，任何为商业活动所服务的，依靠自身靓丽外表与健康形象，通过各种渠道向消费者传达品牌理念与产品信息的模特，就是商业促销模特。

商业促销模特通常没有特殊的身高、三围要求，但也要具有较好的形象、皮肤和发质。由于大部分商用促销模特是工作在镜头前，因此大多数商用促销模特都要求具备很好的表演能力和镜头前表现力。

这种模特主要是参加礼仪性的工作，如展览会、运动会、文艺晚会中的引导，剪彩、发奖时的辅助人员等。狭义上的模特，就是指那些专门进行时装表演的模特。他们可以分为女装模特、男装模特和特种模特。

这些模特经常地出现在电视广告片中，导演利用他们漂亮的外形来提高视质量，以此来扩大商品的影响。例如化妆品广告、手表广告、服装广告等。有时他们也出现在非赢利的专题片中，例如在风光欣赏片中，模特人体的自然美可以与景物互相映衬，提高视觉上美的享受。

男装模特一般来说是比较少的，一般的时装表演是很少出现他们的影子的。

男性模特的身高一般在1.80~1.90cm之间，他们的身体必须强健但不能过分粗壮，给人的感觉是俊美的，且有些深沉，显示出一种积极向上的精神力量；或给人以崇高的感觉，粗壮但不过分粗蛮。

特种模特，顾名思义就是为迎合特殊需要而产生的模特。根据服装客户所提出的要求，可以分为高身材模特、矮身材模特、老年模特少年模特儿童模特名人模特手模特、腿模特、足模特、头部模特、人体模特等。

她们是服装表演职业的主体。我们经常所看到的时装表演，一般以女装模特占大多数。根据所需表演服装等级的不同，可以分为高级女装模特、普通女装模特。高级女装模特的外貌要么是极为标准，要么是极为有个性，而且她们的身材是绝对一流的，即所谓的“魔鬼的身材，天使的面孔。”而普通女装模特的外貌不像高级模特那样典型和有个性，但至少接近标准，即给人的直接视觉感受是：头要小；颈细而长；肩要平；胸不能太挺；臀要窄，臀肉不能下坠；腿的线条要流畅；脚不能太宽厚。

走台模特是最普遍、最为人们所常见的一种。在需要时装表演的场合，就必须有走台模特的出现。人们在说起模特时，首先联想到的通常都是走台模特。

平面模特是为时装杂志、报刊及现在流行的互联网等媒体及单位或个人提供平面拍摄对象的模特，用于报道各种流行趋势、宣传公司品牌服装等。在拍摄时装照片时，有时会请一些著名的t台模特来客串，以此扩大宣传效应。在模特界中也存在专门从事摄影室内工作的模特。

这些模特经常出现在杂志的封面、报刊彩页、商品海报、挂历等上面。在拍摄时装照片时，有时会请一些著名的t台模特来客串，以此扩大宣传效应。但在模特界中也存在专门从事摄影室内工作的模特。

试衣模特与以上两种模特相比有很大的不同，她们不在观众面前出现，仅仅为设计师或服装公司试穿衣服。对她们而言，身材与五官要求格外严格。只有具有了标准的体型，设计师们才能根据她们的体型作出各种型号的服装，满足市场的需要。

## 工作总结分几类类别篇八

我局在市委政府的正确领导下，在“实现\*\*经济率先崛起”总体思路的指导下，深入学习认识，切实贯彻实践，取得了非常明显的效果，思想观念得到进一步的统一，作风纪律明显改善提高。现将这项工作总结如下，望各位领导和同志们批评指正。

一、高度重视，精心安排，将大学习大讨论大整顿和思想纪律作风整顿工作与工商行政管理工作紧密结合起来，帮助经营者联系政策抓机遇，结合\*\*实际谋求发展。

10月13日，我局召开全体干部解放思想整顿作风动员会议，专门部署了解放思想大学习大讨论和干部思想纪律作风大整顿工作。会议介绍了我市“百名干部赴江南、思想作风大转变”考察活动情况，传达了《中共\*\*市委关于在全市开展解放思想大学习大讨论及干部思想纪律作风大整顿活动的通知》的文件精神，安排部署了今后工商系统开展解放思想大学习大讨论和干部思想纪律作风大整顿活动情况。成立了由一把手为组长的活动领导小组，同时会议决定：今后工商系统全体干部职工要认真学习市委书记吴武宏文在考察汇报会上的重要讲话，通过开展学习讨论活动，切实转变广大干部职工的思想观念，以提高行政效能为出发点，结合市委书记武宏文的“五学一招”讲话精神，敢于在工作中“吃苦、吃气、吃亏”，认真开展好六项工作：一是确立服务理念，二优化发展环境，三是下放登记权，四是推行首次不罚制度，五是推行限时办结制度，六是开展效能监察工作为加快实现\*\*的率先崛起做出贡献。

随后，我局便通过多种形式开展：“大学习大讨论大整顿”活动，一是开展“大学习大讨论大整顿”征文投稿活动，其中《解放思想转变观念用足政策谋发展，建设队伍提高素质强化服务为崛起》和《营造良好市场环境，服务\*\*率先崛起》等文章先后被《\*\*报》等媒体报道。再次是不断开展“走出

去，请进来”活动，加强干部的学习与交流，不断组织人员外出考察学习管理与发展的新知识、新理念，特别是学习发达地区工商管理方面为经济发展服务方面的新思路、新举措，及时为我市工商行政管理工作注入新鲜血液，不断提高监管执法能力，全面提升经济管理水平，切实达到干部活起来、队伍壮起来，从而最终实现市场多起来、经济好起来、\*\*富起来的宏伟目标。

二、千方百计地解放思想，转变观念，狠下决心抓整改，全力以赴谋发展，全力为我市经济发展的大局服好务。

首先，对于解放思想、转变观念工作，我局不停留在喊一两句口号、召开一两次会议就万事大吉，而是要把它作为一次认识、学习、提高，然后再认识、再学习、再提高的过程，勇于接受新观念，敢于面对新问题，乐于挑战新机遇，善于变通好政策，不拘泥于条条框框，不错失发展机遇，不放弃任何努力，坚持思想工作常抓不懈，引导干部看问题、找差距、定措施、促提高，真正做到胸怀大局主动服务，引申监管积极服务，解放思想热情服务，转变观念深化服务。

其次我局注重教育和培养干部的忧患意识和发展意识，不断提高和强化人员素质，力求建设一支政治素质高、业务能力强、有极强的创新意识和服务观念的复合型干部队伍，使我们的市场监管、行政执法和为会员服务活动紧紧与市委政府的中心工作结合起来，真正做到“三个统一”，即：思想观念统一、工作主题统一、目标方向统一，为此我们多次安排法制股、市管股的同志深入农村所进行培训，朝阳同志累的嗓音都哑了，还是坚持忍耐着，颜广文同志年龄较大，身体也不好，但仍是身先士卒，让人感动。

最后是不断地引申和拓展首办责任制度、限时办结制度、首次不罚制度、登记权下放制度、效能监察制度和挂牌服务等制度，进一步强化过错责任追究力度，为企业和经营户提供最优质、最便捷、最有效的服务，以期更好地为服务我市经

济发展和为实现\*\*率先崛起做出贡献。通过学习讨论，企业股和事务所的同志深刻认识到服务工作的重要性，不论严寒酷暑，坚持执证着制服上岗，对一些却有困难的企业和个体户还主动上门办理证照，深受好评。