

# 电烙铁手工焊接年终总结 四月份手工艺 术协会工作总结(大全9篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 电烙铁手工焊接年终总结 四月份手工艺协会工作总结篇一

1. 3月23日的例会中，提出了“五四”表彰，对08级和09级的各协会成员进行评审，从中选出院级优秀团干，模范团员，院级活动标兵，优秀团干，积极分子，先进学生社团等。09、08级需要进行沟通，切磋相互了解。

2. 例会上，还强调对各协会进行严格考核，同时要求协会对09级成员考核，指导老师莫丁进来给我们授课，成员们积极进取的学习，聚精会神的听老师讲课、指导，授课内容是编织纽扣结，成员们从中学到了很多东西，只是内容丰富。

3. 3月25日的例会，提出要加强学生干部的自身素质，处理好老师与学生、干部之间、干部与成员之间、成员与成员之间的关系，相互交流。在机构设置上，使内部设置更加合理，摒弃不必要的位置，择选出优秀的干部位置，宣传统一思想，每个团干要有责任心，干部间要相互团结。

4. 4月13日，例会召开时，要求团干和成员的思想建设方面要更加注意提高自身修养，各协会积极筹备“校园之星”活动的开展。

5. 在即将到来的5月，着手准备第五届大学生艺术节的活动

具体事宜，使活动取得圆满成功。

手工艺术协会

2017年4月16日

年关将近，又到了铺天盖地写总结的时候，为济世救人，笔者特将访遍名师学来的年终总结秘笈奉献出来，希望能给各位同仁以启迪。

要点一：篇幅要够长

要想做到篇幅长，除了下苦工夫狠写一通外，还有一个捷径可走——字大行稀。即把字号定位在“三号”以上，尽量拉大行间距，但不可太过，否则会给人一种“注水肉”的感觉。

要点二：套话不可少

如开头必是“时光荏苒，2004年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……”结尾必是“新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战”、“决心再接再厉，更上一层楼”或是“一定努力打开一个工作新局面”。

要点三：数据要直观

如今是数字时代，故数据是多多益善，如“业务增长率”、“顾客投诉减少率”、“接待了多少来访者”、“节约了多少开支”、“义务加班多少次”、“平均每天接电话多少个”、“平均每年有多少天在外出差”、“累计写材料多少页”等等。

要点四：用好序列号

序列号的最大好处是可以一句话拆成好几句说，还能几个字或半句当一句，在纸面上大量留白，拉长篇幅的同时，使总

结显得很有条理。需要注意的是，一定要层层排序，严格按照隶属关系，不要给领导留下思路不清晰的印象。

## 电烙铁手工焊接年终总结 四月份手工艺术协会工作总结篇二

实践证明,手工制作可以有效促进学生的多重感官的直接参与,使得学生的智慧与能力能够得到最大限度的发展。下面是本站小编整理的一些关于手工制作教学工作总结,供您参考。

手工活动是一种可视的、可触摸的艺术形象教学活动。对培育学生的想象力和建立立体空间思维能力有着无法替代的作用。在活动中,我们学校结合自己的实际,根据素质教育的要求安排了本校学生在老师的指导与支持下进行的手工活动。

在活动中,我们在教导时注意让学生积聚现象。先让学生看一看、摸一摸的方法增强对学生现象形体的印象,再加之学生对具体物体查看的差别水平,学生也会使现象再现,犹如一幅作品那样,记忆深刻。其次我们教授还注意引导学生遐想,学生在手工制作时,只管为他们供给丰裕的活动质料,让他们凭据本身的意图选择质料,以唤起学生的想象力,构想出本身的所想,用多种制作方案来结束制作。学生在构建了抱负造型后,有选择地引导学生学习一些东西和质料的根本利用要领,然后再用切当、浅易说话解说制作程序,让学生议决本身的思虑,在明白的基础上掌握技巧技能,训练手指的灵敏性。我们是采取分步操练、团体操练相联合举行,分步操练可以援助学生切当撑握每一种行动的要领与方法,团体操练则可以援助学生掌握系列中的关联与和谐。

在手工活动中,我们还把手工制作与绘画联合了起来,如许起到了画龙点睛的效用。同时也变动了学生的制作乐趣,训练了学生团体协作和装饰粉饰本领。比方:当学生制作出蝴蝶后,引导幼儿用彩笔添画了种种花卉,配合成漂亮的蝴蝶

园，为作品润色、增了彩。在学生折纸完后我们将作品贴在底纹上，勉励他们议决想象，添画上宽裕想象创意的形象，还议决使用制作的费脚粘贴，构成一幅有立体感的画面，加强了作品的体现力，从而培养了学生的审美本领，从而搞高学生的手工制作程度。

活动中我们还重视了创新的渗入。学生喜好游戏，游戏可以使学生展开丰富想象。把手工制作寓兴趣教学于游戏之中，潜移默化地使学生在乐中学、寓教于乐，到达了游戏和传授双重教学的目的。促进了学生明白美、体现美的本领，体验审美愉悦。

1、由于在活动中他们体会到了手工制作的乐趣，所以对手工的兴趣更浓了。俗语说：兴趣是最好的老师。在教学中我切身体会到了这一点，每次活动，他们做出的手工都很出乎我的意料。为每月班级手工展区增加了一抹亮色。

2、学生的动手能力比以前都有明显的提高，他们现在都能自己动手剪一些简单的花，自己动手折一些作品等。

3、在活动中我还注重对学生审美能力的培养。给他们感悟艺术品的机会，

引导学生进行比较、评价，他们的审美能力比以前也有很大的提高。

4、在活动中我还注意培养他们的互助精神，当他们有不会的时候旁边的同学就会主动帮助他们，现在小组中的学生都已形成互相帮助的良好品质。

本学期的手工兴趣小组活动中有收获，也有很多的不足：如有的学生在活动时不注意卫生，把一些碎纸、废树叶等东西扔到地上；有的学生在活动前不能把活动所需要的东西准备好；还有的学生做手工比较粗心，做出来的作品质量不高等等。

在以后的活动中，我会更加努力争取把工作做得更好。

## 一、收集各种材料，做好课前准备

准备好制作的材料是上好手工课的前提条件。没有材料，或材料准备不充分，手工制作也难以完成。课前是美术老师最繁忙的时候，除了按要求进行的常规准备外，还要多去考虑制作材料的问题，如学生需要带哪些工具与材料，寻找这些材料有无困难等等。平时，教师要指导学生到生活中去寻找材料、发现材料、挑选材料、积累材料。例如，《变废为宝》一课，要布置他们寻找和收集各种能利用的废旧材料，如塑料瓶、卫生筷、废纸杯、花布头、旧手套、旧袜子等，同时还要启发他们动脑筋思考如何利用这些废旧材料，创作成不同风格的艺术品。

## 二、激发学习兴趣，引导学生主动参与

导入新颖有吸引力。如《蝴蝶飞飞》一课，我在导入新课时播放优美的音乐，再展示几只造型、色彩各异的蝴蝶供学生欣赏，让孩子们仿佛置身于蝴蝶群中。这样，孩子们就会用心去听、去想了。学生主动参与了，动手实践的能力自然也就得到培养。

三、精讲多练，保证动手时间要在有限的40分钟之内较好地完成教学任务，教师要惜时如金，妥善安排好每一个教学环节，让学生有足够的时间完成制作。教师的精讲力求浅显易懂，措词得当，突出重点，突破难点，同时要演示制作方法。演示的可见程度要大，充分集中学生的注意力。

## 四、鼓励求新，拓宽想像空间

在手工制作教学中，我们可以应用多媒体、演示实物等形式创设情境来拓展学生想像的空间，让他们展开想像的翅膀。例如，《漂亮的建筑物》一课，我首先借助多媒体展示各种

建筑物的造型，引导学生观察其外形、颜色特点，同时展示几件“建筑物”的作品，引导学生大胆想像、求新求异，运用自己带的材料，制作出造型各异的建筑物。这样为学生提供了材料上的空间、造型上的空间和功能上的空间，学生就能制作出造型各异、与众不同的建筑物，同时又让孩子们体验一次当设计师的滋味。

## 五、延伸课堂，促进学生发展

在课堂有限的时间里，学生动手制作往往无法尽兴，我们可以利用延伸课堂的方法来弥补这方面的不足。我让学生用自己制作的手工作品去美化自己的房间，用课堂上学到的知识技能课外制作其他作品来美化生活，这样可以天天看到，既可欣赏，又增添了手工制作的实用性，使学生有了自信，这对学生无疑是一种促进。

## 电烙铁手工焊接年终总结 四月份手工艺术协会工作总结篇三

美国北美洲中部，东临大西洋，西临太平洋，国土面积936万km<sup>2</sup>与我国相类似，美国西部较之东部也是主要的缺水区域。东部湿润，年降雨量800~2000mm，水资源比较充沛，西部干旱缺水，降雨一般在500mm以下，部分地区仅50mm左右，且雨量的时空分布不匀，为改善水资源的配置状况，从上世纪始至20世纪年代末，联邦政府和地方州政府共同组织兴建了大量的调水工程，已形成了较为完善的工程体系，其中已建水库库容约1万亿m<sup>3</sup>，有效库容约6000亿m<sup>3</sup>，建成的著名跨流域调水工程有：联邦中央河谷工程、加利福尼亚州北水南调工程、向洛杉矶供水的科罗拉多河水道工程、科罗拉多一大汤普森工程、向纽约供水的特拉华调水工程和中央亚利桑那工程等，这些工程年调水总量200多亿m<sup>3</sup>。

调水工程使美国的水资源得到了有效开发、合理利用，实现了水资源的优化配置，由此带动了水电、航运、环境、旅游业长足的发展，促进了缺水地区工农业生产及经济社会的全面发展及人民生活水平的提高，尤其是为开发西部区创造了水资源保障条件。可以说，没有这些调水工程，就没有现在的洛杉矶、拉斯维加斯这批新兴城市，更不会有南加州等处的繁荣和大片绿洲。调水工程对美国宏观经济布局，生产要素和资源的合理配置组合都起到了极为重要的作用，同时也是维系经济可持续发展的命脉。

1、内务部垦务局，其主要任务是解决西部17州的水资源开发问题。如加州的中央河谷调水工程，中央亚利桑那工程等都是由垦务局负责建设。

2、美国陆军工程兵团，主管大江大河的防洪、航运、水电开发，海岸保护等。

3、田纳西流域管理局，直属于联邦政府负责田纳西流域的防洪和水资源开发利用等。

4、农业部土壤保持局，负责水土资源保护等。

5、内务部地质调查局负责水文观测，地表和地下水监测评价等。

美国州一级设有水利局，如加利福尼亚州水利局成立于1956年属加州资源总局。加州政府对水的管理分为两个方面，一是直属州政府的水资源管理委员会负责水法、水权和水质管理法规等。另一方面就是州资源总局下设的水利局，水利局设12个处室，主要有规划处、防洪处、设计施工处、大坝安全处、工程管理运行处等。工程管理运行处，设有运行科负责工程的运行，要提出运行时间表；工程科负责工程的管理维修；控制系统办公室，统一监控全部工程逐日逐时的各项参数；分析办公室负责分水合同、电费等。另外，还有下属

五个管理区，奥伦维尔管理区、三角洲管理区、圣路易斯管理区、圣华金管理区、南加州管理区。

美国已建大型调水工程十多处，但就工程规模、调水量、调水距离、工程技术和综合效益等权衡，美国最具代表性的调水工程应首选加利福尼亚州的北水南调工程，这也是我们本次赴美国学习考察和技术培训的重点。

## 1. 项目背景

美国西部属于温带海洋性气候，夏季干旱无雨，降水以冬季为主，大部分地区年降水量少于500毫米。加利福尼亚州位于美国西南部，西临太平洋，面积41万km<sup>2</sup>，人口2300万，北部湿润，萨克拉曼多河等水量丰沛，南部地势平坦，光热条件好，是美国著名的阳光地带，但干旱少雨，圣华金河流域及以南地区水资源短缺，全州年径流量870亿m<sup>3</sup>，其中3 / 4在北部，而需水量的4 / 5在南部，是最缺水的区域。作为全美人口密度最大、工业和城市化很高的州，水资源长期不足制约了其进一步和谐的发展。

为了把加州北部丰富的水资源调到南部缺水地区，解决城市、工业、农业、发电、旅游、养鱼用水以及野生动物保护等，美国联邦政府与加州政府建设了加州北水南调工程项目。

## 2、项目概况

北水南调工程项目主体投资亿美元，全部来自长期债券。整个工程建有28座大坝和水库，22座抽水站和一些发电站，年调水量近50亿立方米，供加州2000万人使用。调水量的70%用于城市，30%用于灌溉360多万亩农田，是目前美国乃至世界距离最长、扬程最高的调水工程。

调水工程分两大部分，一个是联邦兴办的中央河谷工程，一个是州兴办的加州输水道工程。中央河谷工程由国家投资，



并由联邦内政部垦务局承担。州调水工程——加州水道，由加州水利厅设计、施工和运作。加州水利工程 [statewaterproject,简称swp]是美国最大的州营多用途水利建设项目。该用水系统由加州水利厅设计、施工和运作。整个供水系统由二十九个蓄水库、十八座泵站、四座抽水发电厂、五座水力发电厂和九百多公里的输水渠和管道组成。加州项目的关键存储设施是菲泽河上的奥洛维尔水坝（见附件1）和水库，在萨克拉曼多东北方向120km [水库总容量43亿m3] 菲泽河是加州最大的河流萨克拉曼多河的一条主要支流。水库输出的水流经菲泽河，进入萨克拉曼多河，然后流进萨克拉曼多—圣卓昆河三角洲北部。

## 电烙铁手工焊接年终总结 四月份手工艺术协会工作总结篇四

我是餐饮部厨师长xxx [20xx年的钟声即将敲响。首先，我预祝大家新年快乐、工作顺利！回首20xx年，在各位领导的指导下，在同事们的支持下，作为一名厨师长，我始终坚持以身作则，工作在生产第一线，对每位员工高要求，对他们各方面严格管理，小到每周的例会，大到每月多次的传授厨艺和灌输当今餐饮的诸多新元素及餐饮知识，有了我和大家的辛苦付出，才有了今天我们能，来我们园区用餐的宾客提供精美的菜肴和优质的服务，现将一年来的具体工作述职如下。

食品安全是厨房工作的头等大事，为把好食品加工的各个环节，保证安全生产。我给厨房里每位员工划分了卫生责任区，要求他们对各自的卫生区、食品原料、存放容器等负责，并由我和食品检验员进行不定期检查。

加强食品原料的分类管理督导工作。对食品原材料的进出使用；将厨房用具在固定位置分类管理，并粘贴胶条加以定位；对厨房、保鲜柜、冷冻箱等原料存放地定期清理、定期温度

和湿度测量。

在细菌滋生活跃季节，邀请餐饮部食品检验员定期给厨房员工进行培训，从试纸的使用到和各种消毒的标准方法，从标准化洗手到食品安全知识的普及等，使大家对食品安全有了更深刻的认识，提高了食品安全全员参与的意识。

我在各位领导的指导下、制定较合理的经营计划。如：根据季节性原料供应特点，推出一些特价菜和创新菜，例如针对市场所有原料价格都在上涨，但是菜品的销售价格还要保持原来的价格，所以我们精心研发，利用普通的原料做出色、香、味、意、型的低价位菜品。

我结合员工实际情况加强素质教育，每月再忙也要抽出时间有针对性的厨艺培训，并经常激励他们在日常工作中多看多学多记，以便以后在重要的工作岗位上发挥大家最大的潜力。经过努力，员工整体素质得以提高，如注重仪表、遵守厨房规章制度等，现在我们已经形成了一个和谐、优质、高效、创新的团队。曾经有些员工不理解我们严格的管理，记得曾经有位员工餐厨工来找我，说我们也就是给员工做餐，土豆丝有必要切那么好吗，当时我很明确的告诉他很有必要，并且给他讲其中的道理，首先从自身来说你严格要求自己打好刀工的基本功，史自己将来在厨艺上才能有更大的发展。现在回想这严格要求没有白费，让我们到现在看到的的是一支良好的厨师团队。

菜肴质量是餐厅得以生存发展的核心竞争力。作为厨师长，我严把质量关。我们对每道菜都制作了一个投料标准及制作程序单，做菜时严格按照标准执行，确保每道菜的色、香、味、意、型稳定；我们还认真听取员工、前厅服务员及宾客反馈意见，总结每日出品问题，并在每日例会中及时改进不足；同时我们还把宴会婚宴菜单、桌餐标准菜单有针对性的进行修改，好让经常来用餐的老客户享受到不同口味的新菜品。完成以上工作后，我在餐饮部指导下对20xx年餐厅带照

片的新菜单进行再次整理和研发，确保体现不断吸纳当今餐饮业的诸多新元素的经营特色，以此形成我们金都绿洲独特的餐饮品牌，确保回头客每次都可以尝到新口味的美食。

在保证出品质量的情况下，降低成本，让利顾客，始终是我们追求的一个重要目标。身为厨师长，我也总结出一些降低成本的新方法。如：经常去市场询价，或同采购和库管沟通，可以第一时间掌握价格，以便更精确的制定原料价格表、每次询价都要带很多原料回来降低成本、时刻掌握库存状况，坚决执行先进先出原则，把存货时间较长的原料尽快销售出去；研制无成本菜品，把主菜的剩余原料做成套餐小菜，以降低成本；还让每个厨师都知道自己所用原料的单价，每日估算所用原料的价值，这样就使成本控制落实到每厨师身上，每月成本率一出就会在第一时间告知他们每个月高了还是低了，使所有厨房厨师都关心成本，从而达到效益最大化。

在这近一年里，我同时管理着x个厨房的厨师、厨工，在x至xx月份用餐较多情况下，由于我们x个厨房人员都配备不足，在这段期间我们大家加班加点，用自己的辛勤和汗水圆满完成了一次又一次重大接待任务，在大家坚持不懈的努力下，绿都商务会馆的这个品牌得到了大多数顾客的认可，尤其是婚宴的接待，为来年婚宴的预定起到了一定的积极作用。

综上所述，在本年度，通过团队的共同努力，我们在厨房经营管理方面取得了显著成效；在菜品创新、菜肴质量、成本控制、员工素质提高等方面都取得较好的成绩。当然，我们也还存在不足，比如我们最关心的营业收入，我们需研制更加物美价廉的佳肴来招揽顾客，最大程度的增加年收入，从而达到为会馆增收效果。从这个角度来说，我深感肩负工作的挑战性与创新性。今后，我一定会带领我的团队不断接受挑战、勇于创新，烹饪更精美的菜肴。

辞旧迎新之际，我们将在20xx年的基础上，继续加强经营管理、质量卫生监控和成本控制，同时要改进自己的工作思路，

考察新的菜品，加快菜肴的创新，从而寻求在20xx年创造更好的经济效益和社会效益。与此同时我相信在各位领导和大家的指导和帮助下，我们的团队一定能够抓住机遇，迎接挑战，走向一个收获的20xx年！

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 电烙铁手工焊接年终总结 四月份手工艺术协会工作总结篇五

外贸单证业务实训及考证实习，使我们能够更加深刻地了解和掌握这门课程的理论知识和手动实践。时间过的很快，我们的单证实训也接近了尾声。在这短短的两周中，我学到了很多。在这次实训中，我学到了很多对我们国际贸易实务的学生意义重大的专业知识，这些都是在课堂上学不到的实际操作技巧。对于我们将来在社会上的发展起到一个至关重要的作用。

这次主要以外贸单证为主。常见的外贸单证有：信用证的修改、商业单据、商业发票、海关发票、货运单据：海运提单、多式运输单据、空运单等、保险单据、商原产地证书等。单证是整个外贸工作的核心。新手通过学习单证，可以很清晰地将整个外贸环节串联起来。

我认为，实训是非常必要的。实训中的各类单证如信用证、汇票、海运提单、商业发票等都是我们专业知识的凝聚和承载。因此认真地履行实训要求、努力完成实训，不仅有利于我们巩固所学到的国际贸易实务和国际商务单证的专业知识，更利于我们预先观察日后工作中的主要内容、方法以及各种

困难；利于我们察觉到自身存在的不足和缺陷，以便我们更好地进行学习和工作利于我们更快地把所思所学转化为实践动手的能力，把专业知识和技能转变成工作能力和实际经验。而且相对于出外到某些单位进行工作实训，这种实训的方法可行性更好，针对性更强。

万事开头难。在这次实训的初期，自己的确也遇到过许多困难。就比如，因为对于单证中的一些专业术语的英语译称并不是非常的熟悉，所以一开始在填写单据的过程中，我自己就感觉到非常的困难。一张可以在十五分钟内完成的单据，自己做了差不多半个多小时还没有完全填写好。

一看见单据上那些密密麻麻的英文单词，专业术语，眼睛都花了，自己的头都晕了。但是，不用着急，在实训课程的一开始，老师就会帮助我们耐心地翻译着一个个单词，一句句子，做着详细却又十分清晰的讲解工作。通过这样子细致的讲解，我们对单证这方面的基础知识一下子变得十分明朗，一瞬间就感觉到：原来满满的英语看起来也还是蛮舒服的。说到底，还是老师想得比较周到啊。

随后的日子里，我们一路从国际贸易程序、国际贸易术语、出口报关货物、信用证，一路学习过来。虽然看似东西繁复无序，事实上这都是出口贸易中的必要手续。

刚收到这么多的学习内容，真是大吃一惊，惊讶的是原来我们每做一笔贸易都需要那么多的手续，需要那么多的国家部门通力合作。真是非常的不容易。总的来说，这次的实训是非常顺利的，整个过程就如同毛虫变成蛹，蛹变成了蝴蝶，每一阶段都有它的价值。通过实训让我深入地接触到了实际的操作过程为我们以后就业积累了经验，掌握了很多日后工作所需的基本技能，检验了平时所学习的基础知识，衡量了个人的能力和水平，同时发觉了自身存在的不足和缺点。这于我来说无疑是受益匪浅的。我相信，这次实习让我获得的经验、心得会促进我在下学期的学习甚至未来的学习、工作

中寻找到的正确方向和合理的方法。通过这次实训，从本次实训的整个过程中我看到了也深深体会到了做进出口业务严谨。反正，还是那句话：做什么事情都不是那么容易的。凡事还是要靠自己的努力去一项项的完成。只有努力仔细地去做每一件事，在将来的道路上才能够越走越顺利。

## 电烙铁手工焊接年终总结 四月份手工艺术协会工作总结篇六

我在连兰州市甜芋鲜奶茶店进行了为期3个月的实习工作，在这3个月的时间里，我在店长^v^的帮助下，在经历了几多尴尬和困难下，顺利地完成了实习任务，并获得了丰富的工作经验，巩固并检验了自己在大学期间学习的知识，提高了自己的专业素养和能力。

也许是自己非常喜欢奶茶的原因，再加上我天生自来熟的性格，所以这次来到甜芋鲜奶茶店工作我对各项工作熟悉很快，很快就融进了制作奶茶、推销奶茶的工作氛围当中，还有我们店长平易近人的性格，在其中我真的学到了好多知识，他一直鼓励我，给我机会，让我感觉到工作很充实，很快我便对工作游刃有余了，我想这也是我的专业-行政管理带给我的优势吧。只要认真思考，努力实现，都会有很大收获。回想实习生活的点点滴滴，通过在平凡的工作，我学到了以前在学校里不曾学到的东西，接触到了更多的人和事，锻炼了与人沟通的能力和解决问题的能力，更重要的是，我觉得自己变得成熟很多，开始学会真正的把自己当成工作人员而不是一个看似单纯的大学生。

### 实习目的

课程实习是大学教育一极为重要的实践性教学环节。通过实习，使我们在社会实践中接触与本专业相关的实际工作，增强感性认识，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把

理论和实际结合起来，提高实践动手能力，为我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础；同时可以检验教学效果，为进一步提高教育教学质量，培养合格人才积累经验，并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。

三个月以来，我以做一名高素质的优秀淮工大学生为目标，全面严格要求自己，不断追求进步，不断完善自己，不断超越自己。在实习期间，深受实习奶茶店老板的照顾和关怀，认真负责，做好各项工作，完成任务要求，做一名合格的雇员。

## 电烙铁手工焊接年终总结 四月份手工艺术协会工作总结篇七

参加了两天的培训课程，受益颇多。一直以来，总觉得知名企业有一层神秘的面纱，很多东西让人只能远观。而这两天的学习，让我越来越觉得大企业的形象不再那么不可琢磨，它的很多成绩都是有迹可循的。

万科从选定标杆到成于标杆的每一步都是坚实有力的。选定标杆时，万科能开拓视野，不局限向于同行业学习。在产品营销、品质、客户服务等环节，万科从不同领域取经，一步步的完善着自身的不足。万科明确提出了企业的中长期发展规划，从资本回报、客户忠诚度、产品与服务三方面提出了发展目标，简单而值得深思。万科又从人力资本开发、企业文化、产品服务与创新、营销、品牌建设开始每一步的实施操作，逐一实现上述发展目标。

万科的发展让我深有感触，主要有以下几点：

万科将“以客户为中心”落实在每一个管理细节上，形成以此为价值观的行为模式，让各部门形成客户意识。用考核让员工明白客户服务不只是销售部和物业公司的事，与客户接触的每一个环节，无论是办公室、财务部，还是工程部都应

该提供一个满意的服务，满意的客户服务会提高客户的重复购买率和客户忠诚度。如果仅限于口头上的要求，很多员工就不会放在心上，更多的是推卸责任，但如果将客户服务直接与员工的考核相挂钩，员工便会注重自身的形象，虽然处于被动状态，但至少会注意处理客户问题的态度，从而会从基本的考核约束逐步形成良好的价值观。

万科在产品方面是从居住者的角度出发，研究客户特征，把握客户需求，为客户提供最舒适、最理想的房子。在产品过程中，万科首先站在客户角度进行相关研发和设计，其次，积极地采纳客户意见，将客户的建议融入产品设计中。目前，我们的产品设计也会进行相关的市场调研，根据市场需求与本土化相结合，从前一个项目中吸取教训，完善缺点，但很多时候忽视了倾听客户的心声，更多的是自己想客户所想，没有真正的做到广泛听取客户的意见，进行详细的客户细分，根据不同的客户需求最大的挖掘客户价值。

万科的产品开发策略是先研究客户特征，再根据客户特征寻找合适的地块。从区域意义、区域内涵、交通设施、生活设施、教育设施、休闲设施及自然环境等方面进行充分调研和考虑，以此来满足特定人群的需求。当前，我们开发一个项目更多的是先找到合适的地块，从地块的整体区域环境、交通、配套等方面挖掘地块价值，从而为它配备合适的消费群体，这与万科的产品开发先后顺序完全相反。由于知识水平和工作经验有限，我也不能判断哪种开发策略更好，可能各有利弊。只是顺着惯性思维往下走，突然遇到万科这样的开发策略让人比较惊讶。

息沟通不畅，更是错失了信息的价值。

万科在员工的绩效考核中，从以前只关注结果转变为关注过程，从导致结果的每一个细微环节入手，直接与绩效挂钩进行考核。一直以来都有“注重结果”和“注重过程”之争，对管理者来说注重结果比较容易衡量员工的工作业绩，但是



事情发展的过程中有太多的不确定因素，虽然著名的西点军校一直把“工作无借口”当成军规，但在企业中执行未免显得不近人情，而且过度的注重结果，就忽视了过程所表现出来的价值。对于执行者来说，我们应该重视结果，更应该重视过程，结果是能直接展现的，但是最终的效益却来自于过程。

以上五点是大企业万科让我感受最深的五点，在以后的工作中，我将会以“客户为中心”严格要求自己，在与客户接触的每一个环节上，都提供一个满意的客户服务。我要多站在客户的角度去思考，去进行一系列的市场调研和开发，在工作过程中注重每一个细微的环节，“用心”多走一步，真正的让效益来源于过程。

## 电烙铁手工焊接年终总结 四月份手工艺术协会工作总结篇八

### 一、销售工作总结、分析

在销售顾问岗位上，首先我要感激一个人那就是我们销售部的曹经理，我要十分感激他在工作上对我的帮忙。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心十分缺乏，我的工作能够说是很难入手。2022年初，我都是在曹经理的带领下帮忙下进行客户谈判、分析客户情景、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是x月份本人的销售业绩及本事才有所提升。

### 二、职业心态的调整

销售员的一天应当从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自我定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、欢乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在那里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，仅有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

### 三、自我工作中的不足

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自我销售业务的开展，也打击了自我的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并进取学习、尽快提高自我的销售技能。

- 1、对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，好稳定与客户关系。
- 2、因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。
- 3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

### 四、对自我有以下要求

- 1：每月应当尽最大努力完成销售目标。
- 2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3：要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 4：对客户不能再有爆燥的心态，必须要本着长京行的服务理念

“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。

## 电烙铁手工焊接年终总结 四月份手工艺术协会工作总结篇九

两个月就过去了，得到最多的就是收获。经过学前组各位老师的帮助和指导，也通过领导的包容与鼓励，从最开始的懵懂很快的步入轨道，这个过程中满满的收获。有收获肯定有所经历，我也在这段时间找出了我以下的不足，需要加强改进。

### 一、教学方面

在教学方面，面对学前组位前辈来说，我一个新人，在大家的指导和帮助下，即使有了那么一点点的长进，但在教学技巧和教学方法中我还需要多学习来加以弥补不足，取长补短，取他人之长，补自己的缺点，多多听课，学习其他老师课堂中的精华之处，先模仿再创新。

### 二、管理方面

5~6岁的幼儿需要摸清习惯和性格，也就是古人所说的“因材施教”才能达到真正教育的目的，一味的大声他们比你声音还大，通过领导的教导，学到一些方法，还需继续加强。多学习其他老师的应对策略。

### 三、沟通方面

作为副班没有经常和家长沟通，及时了解小朋友的情况，以最好的方式面对家长，多沟通，多了解，更好的增强家校关系融洽度。

### 四、手工方面

动手少、手工能力弱。多动手，多学习加强手工以及画画的功底。下半学期的工作中尽力改正不足，以最好的状态面对工作。