

2023年团队上半年工作总结(大全8篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。什么样的总结才是有效的呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

团队上半年工作总结篇一

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。

团队上半年工作总结篇二

20xx年即将过去，在这将近一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，以至把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作提升一个台阶。下面我对一年的工作进行简要的总结。

今年我任公司销售部副经理，负责公司工程组，在公司任职期间，我不断的学习产品知识，并吸取同行业之间的信息积累了丰富的市场经验，现在对钢铁行业市场有了更加深入的了解和认识，可以清晰、自如的应对各种客户的各种问题，准确的把握客户的需要，与客户建立了良好的沟通渠道，逐渐取得了客户的信任。经过我的不懈努力，取得了多为成功的客户资源，对自己的销售任务铺垫了坚实的客基础。而且在不断的学习知识和积累经验的过程中，自己的能力、业

务水平都比以前有了较大幅度的提升。

虽然一直在从事销售工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位路上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。这是我需要提升的重要方面之一，下面我就对我以及部门20xx年的工作进行总结。

部门工作总结

- 1、累计客户 位；
- 2、实现销量吨；
- 3、实现回款万元，回款率 %；
- 4、详细列举各个工程项目销售明细：

从销售业绩上看，我们的销售量较去年有了下滑，这不仅市场大环境的影响，更有我们工作做得不好的多种因素，销售工作在20xx年我们还是有很多失败的地方，有待我们大家一起努力，去改进去完善。

- 1、我本身以及部门销售人员在公司客户拜访量上比较少，以至于客户潜力开发工作停滞不前，客户拜访工作总体来说做的不好，这是销量没有提升的一个重要原因，也是我们需要改进的方面之一。
- 2、与客户沟通不够深入。销售人员与客户沟通过程中，不能把公司产品的实际情况给客户讲解的十分清晰，有时不能真正的了解客户的想法和意图，对客户提出的某些建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不了解客户对我们的产品有多少了解或接受到什么程度，对销售工作造成了不良的影

响。

3、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状态，从而引发销售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。

4、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。

20xx年我们要把下面的几项工作作为主要的工作来做：

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，分别利用不同渠道开展销售工作。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，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。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

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。

把握好现有的石油、石化销售渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。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，我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。

20xx年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好20xx年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们一定全力以赴。

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，个人的努力是分不开的。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习惯是我们工作的关键。

销售部：

20xx年12月15日

团队上半年工作总结篇三

深入学习贯彻新《义务教育法》，努力学习和践行科学发展观，紧密围绕学校中心工作，坚持以育人为中心，以少年儿童为主体，以少年儿童的终身发展为工作重点，努力培养青少年学生创新精神和实践能力，以服务少年儿童为工作宗旨，做好德育系列活动。通过各种校园文化活动，加强青少年思想道德教育和法制教育，促进学生素质全面提高，以昂扬的

斗志和扎实的作风，为培养具有远大理想的创新人才，积极探索与学校发展相适应的工作新机制，不断开拓学校德育工作的新局面。

二、工作要点

(一)以“五大教育”为重点，全面提高德育质量

1、加强日常行为规范教育，加强检查督促。我们要在上学期开展的文明礼仪伴我行教育基础上，继续坚持以日常行为规范教育为抓手，着重对学生进行以文明礼仪为重点的基础文明养成教育，在教育和训练的过程中要坚持高标准、低起点、多层次、严要求、重训练的原则。通过严格的训练，努力使学生的行为规范外化为行为，内化为素质，逐步养成良好的生活习惯、学习习惯、文明礼貌习惯。要进一步强化管理中的学生主体意识和学生自我管理的意识及能力，充分发挥学生的主体作用，让学生自主组织活动、管理、评价，逐步使学生从“要我这样做”转变为“我应该这样做”，让良好的行为习惯内化为学生的自觉行动。

2、开展形式多样的少先队活动，提高德育实效。继续规范每周一的升旗仪式，以“五爱”为主线，做到学期有计划，周周有主题。要充分发挥红领巾广播站、黑板报、宣传栏等阵地的宣传作用，对学生进行“五爱”教育。要充分利用德育基地以及丰富的人文资源进行爱国主义、集体主义教育，引导学生树立正确的人生观、世界观、价值观。要充分发挥少先队组织作用，以重大节日、重要人物和重要纪念日为契机，通过丰富多彩的少先队活动，提高德育实效。

3、加强安全法制教育，利用多种形式和学生易于接受的方式，开展生动活泼的法制教育，营造良好的法制教育环境，提高学生的法律意识。尤其教育学生遵守交通规则，增强交通安全意识。

4、开展心理健康教育，组织广大教师学习心理知识，让教师明确对学生心理健康教育的重要性，加强对学生心理的引导。

5、开展“感恩教育”，把“感恩教育”作为德育工作的切入点，对全镇学生全方位地实施“感恩教育”，精心培育学校“感恩文化”。

(二)以“四项建设”为基础，完善德育工作保障机制。

基础必须夯实，才能给德育工作提供有力的保障，德育工作要持续发展，必须加强德育队伍、课程、文化、制度等方面的基础建设。

1、加强德育队伍建设。

(1)严格遵守教师职业道德规范，在全校教师中形成“敬业爱生、明礼诚信、平等合作、勤学乐教、廉洁奉献”的师德风尚，展示我校教师“让学生喜欢我的课，做学生喜欢的老师”新形象，形成我校以德育人新风尚，构筑润物无声铸师魂的新局面。

(2)从大处着眼，从小事入手，加强班主任队伍建设。继续做好班主任、辅导员队伍的培训工作，坚持每月召开一次班主任例会，邀请专家做班主任工作辅导讲座，学习了解《辅导员》杂志、《少先队活动》、《中国少年报》等报刊的新信息，认真填写《班主任工作手册》，通过总结交流、学习，不断提高班主任的工作水平和能力。

2、加强德育课程建设。

重视中小学德育课程的设置和开发、德育内容的优化和教材建设以及德育课程的实施和评价。加强社会实践活动，增加学生的参与度，提高学生对德育工作的认同感，提高德育工作的效率。

3、加强校园文化建设。

校园环境是学校精神文明建设的窗口，同时又是学校日常德育的载体。优美的环境氛围，高雅的校园文化，给人以奋发向上的力量。要努力净化、美化校园环境，引导校园文化气氛向健康、高雅方向发展。

(1)改善校园环境：保持校园的整洁和美丽，精心设计，突出人文主题，创设一个温馨的学校德育环境。

(2)搞好班级文化环境建设：各班教室张贴物既有统一标准，又充分张扬个性，办好班级黑板报、学习园地；在班级环境建设中体现学生全员参与的主体意识。

(3)开展首届校园文化艺术节，激发少年儿童对艺术的兴趣爱好，陶冶他们的性情，丰富他们的知识，培养和提高学生欣赏美、创造美的能力，发展他们的才能，使少年儿童在愉悦、向上的校园文化环境中活泼健康地成长，使艺术之星脱颖而出，形成良好的校园文化氛围，让其成为我校的教育特色。

4、加强德育制度建设。

健全德育工作的激励制度。继续完善三好学生、优秀干部等评选制度，克服“三好学生”和优秀学生干部评比表彰中，以学习“成绩好”代替“三好”的不良倾向。建立优秀班主任、德育工作先进个人、优秀班集体等评比表彰制度，调动教师参与德育工作的积极性。

(三)要敢于创新，联系时代特性，改善德育的质量

1、德育方式和手段要跟上时代步伐：要充分利用好学校的多媒体器材和实验室，利用网络来实现教育目标。

2、德育管理要和家长配合

德育工作应放到整个社会大系统中去思考。要建立以学校教育为中心、家庭教育为基点，共同管理、相互支持的模式，加强和家长的联系，真正做好教育工作。

三、月份安排

二月份

- 1、总结寒假好人好事，做好防溜、巩生工作。
- 2、制订下发工作计划。
- 4、整理校容校貌，班级布置评比。
- 3、加强新《小学生守则》、《小学生日常行为规范》教育和训练，少先队阵地建设。
- 5、召开总辅导员会议。

三月份

- 1、学雷锋纪念日开展“雷锋精神永驻心中”系列活动。
- 2、“3·8”妇女节，开展感恩母亲系列活动。
- 3、“世界水日”开展“珍爱生命的甘泉”主题中队活动。
- 4、“3·12”植树节，开展“校园是我家，美化靠大家”植树栽花等综合实践活动。
- 5、全国安全教育周，开展“安全伴我行”“创建平安校园”等活动。

四月份

- 1、清明节开展“缅怀革命烈士”主题活动。
- 2、组织学习“预防未成年人犯罪法律知识”。
- 3、召开期中班主任工作经验交流会、家长会。
- 4、心理健康教育专题讲座。

五月份

- 1、庆“五一”国际劳动节开展系列活动。
- 2、五一长假学生安全教育。
- 3、开展以“沐浴阳光、展我风采”为主题的首届校园文化艺术节。

六月份

- 1、庆祝“六一”儿童节，召开表彰大会，举行文娱汇演。
- 2、期末安全教育。
- 4、开展“百名教师访千家”活动。

团队上半年工作总结篇四

继续以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入学习和贯彻党的xx届五中全会精神，紧紧围绕上级管理中心团委和我校党政工作目标和任务，以提高青年教师和青年学生的素质为目标，以强化团队工作作风为核心，以团员意识教育活动为抓手，通过开展丰富多彩的主题活动和扎实的团务队务工作，大力加强团的组织建设，积极推动工作创新，促使我校团队工作稳步发展，为创建我市特殊教育窗口学校、

为争创全国特殊教育现代化实验示范学校做出积极的贡献。

一. 以争创“行知式青年教师集体”和“行知式青年教师”活动为抓手，积极推进“三立(立志、立德、立业)工程”，切实加强教工团员队伍建设，努力提升我校青年教师的思想素质。

1. 继续深化“三立工程”，积极争取党政的关心，有效并切合实际地开展青年教师成长培训的探索，以塑造精神和提升文化品质为目的，以争创“行知式青年教师集体”和“行知式青年教师”活动为抓手，在青年教师中开展研讨、比赛、展示、科研、考察等形式多样的活动，不断提升青年教师的综合素质。

2. 注重青年教工团员在青少年学生中的形象，积极发挥教工团员的“传、帮、带”作用，建立教工团员辅导员制度，配合学校团总支组织举办好学生团干部的培训和第八期少年团校。

3. 本年度结合“五四青年节”、教师节等契机，组织1—2次积极向上、文明健康的休闲活动。

二. 积极推进青少年道德文明工程，以丰富多彩的活动为载体促进青少年思想道德建设。

1. 根据各年级段学生身心特点有针对性的开展主题教育活动：小学低年级以基本的生活常规，日常学习常规培养为主；小学中注重培养良好的学习习惯，具备基本的待人接物的礼貌；小学高年级应具备基本的是非判断能力，学习处理自己与他人的关系；初中学生要学习选择，学会与人相处；高中学生要有自己的理想，会用辩证的眼光看待生活。

2. 团委坚持以“青春*奉献—我与祖国共奋进”、少先队以“我与祖国共成长”为主题统领全年活动，在具体的活动

中促进青少年道德品质地提高。

二月底一三月初，启动新一轮学雷锋活动，结合学习“时代英雄丁晓兵”活动，引导青少年树立远大理想、锻炼坚强意志，培养优良品质。一方面，一如既往组织“践行雷锋精神，争当世纪新人”万名学生志愿者行动，履行与德溪社居签订的“共建文明社区”协议，组织八一高二的学生定期为德溪社居委、嘉源小区服务。让聋哑学生走出校门，接触社会，弘扬爱心，增长才干，为建设“文明社区”贡献一份力量。另一方面，组建校内志愿者服务小组。在高中学生中征集三至四名爱心志愿者，做好双休日“爱心书室”管理开放工作。在高一、高二四个班与一、二、三、四年级四个班之间开展结对活动，由高中年级学生在学习、生活方面给低年级学生提供帮助，引导学生形成学雷锋从身边做起的意识。

三八妇女节组织一次“用心传递，让信沟通”亲子、师生沟通活动。用写信的形式为妈妈、奶奶，老师等女亲人送去节日的祝福，并借此机会与她们进行一次较深入的沟通，可以是回顾自己在成长的过程中，这些人给他的帮助，或从她们身上得到的启发，也可以和她们谈谈自己的生活感受，还可以说说自己的理想等等，引导学生学会关注身边的人和事。

四月份，以祭扫革命烈士墓为契机，纪念红军长征胜利70周年为主题，进行革命传统教育。

五四前夕以“青春*奉献—我与祖国共奋进”为主题，做好新团员发展工作，十八岁成人仪式工作，五四青年节组织青年学生开展一次“绚丽的青春”主题联欢会活动。为青年学生的成长创设一个健康而又充满生机的氛围，引领青年学生走好成长的每一步。

六一组织儿童节庆祝活动和特别队会(一年级队员入队和八年级队员离队工作)。

暑期组织好学生夏令营。指导学生过个健康快乐的暑假，组织开展内容鲜活、吸引力强硬态度道德实践活动、青年志愿者活动，丰富实践内容，发挥青少年在建设和谐家庭、和谐校园、和谐社区当中的积极作用。

三、以深化团员意识教育长效机制和少先队干部队伍建设为工作点，规范团队组织建设，提高团队工作管理水平。

1. 在少先队组织建设方面，实行队长例会制度，每两周举行一次队长会议，以学生干部队伍建设为抓手，在提高队干部素质的基础上做好全体少先队员的思想道德建设。抓好少先队员思想建设的同时，通过设计在学生认知范围内的队前教育活动，为做好一年级队员入队打好基础。做好八年级队员前的筹备工作，让离队成为学生成长的一个新的起点，为学生更好地发展作好准备。

本学期将把学生干部培养作为工作的一个重点。给学生舞台和必要的指导，就是他发展才能的可能，通过分阶段，有计划的培养造就一支有特色、有能力的学生干部队伍。

团队上半年工作总结篇五

一、市场分析。

年度销售计划制定的依据，便是过去一年市场形势及市场现状的分析，而李经理采用的工具便是目前企业经常使用的swot分析法，即企业的优劣势分析以及竞争威胁和存在的机会，通过swot分析，李经理可以从中了解市场竞争的格局及态势，并结合企业的缺陷和机会，整合和优化资源配置，使其利用最大化。比如，通过市场分析，李经理很清晰地知道了方便面的市场现状和未来趋势：产品(档次)向上走，渠道向下移(通路精耕和深度分销)，寡头竞争初露端倪，营销组合策略将成为下一轮竞争的热点等等。

二、营销思路。

- 1、树立全员营销观念，真正体现“营销生活化，生活营销化”。
- 2、实施深度分销，树立决战在终端的思想，有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。
- 3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略，形成强大的营销合力。
- 4、在市场操作层面，体现“两高一差”，即要坚持“运作差异化，高价位、高促销”的原则，扬长避短，体现独有的操作特色等等。营销思路的确定，李经理充分结合了企业的实际，不仅翔实、有可操作性，而且还与时俱进，体现了创新的营销精神，因此，在以往的年度销售计划中，都曾发挥了很好的指引效果。

三、销售目标。

- 1、根据上一年度的销售数额，按照一定增长比例，比如20%或30%，确定当前年度的销售数量。
- 2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。
- 3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如，李经理根据企业方便面产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品)□b(平价、微利上量产品)□c(低价：战略性炮灰产品)=2：3：1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使李经理有了冲刺的对象，

也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

四、营销策略。

1、产品策略，坚持差异化，走特色发展之路，产品进入市场，要充分体现集群特点，发挥产品核心竞争力，形成一个强大的产品组合战斗群，避免单兵作战。

2、价格策略，高质、高价，产品价格向行业标兵看齐，同时，强调产品运输半径，以600公里为限，实行“一套价格体系，两种返利模式”，即价格相同，但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略，创新性地提出分品项、分渠道运作思想，除精耕细作，做好传统通路外，集中物力、财力、人力、运力等企业资源。

五、团队管理。

在这个模块，李经理主要锁定了两个方面的内容：

1、人员规划，即根据年度销售计划，合理人员配置，制定了人员招聘和培养计划。

比如□20xx年销售目标5个亿，公司本部的营销员队伍要达到200人，这些人要在什么时间内到位，落实责任人是谁等等，都有一个具体的规划明细。

一、健全和完善规章制度，从企业的“典章”、条例这些“母法”，到营销管理制度这些“子法”，都进行了修订和补充。比如，制定了《营销人员日常行为规范及管理规定》、《营销人员“三个一”日监控制度》、《营销人员市场作业流程》、《营销员管理手册》等等。

二、强化培训，提升团队整体素质和战斗力。比如，制定了全年的培训计划，培训分为企业内训和外训两种，内训又分为潜能激发、技能提升、操作实务等。外训则是选派优秀的营销人员到一些大企业或大专院校、培训机构接受培训等等。

三、严格奖惩，建立良好的激励考核机制。通过定期晋升、破格提拔、鼓励竞争上岗、评选营销标兵等形式，激发营销人员的内在活力。李经理旨在通过这一系列的团队整合，目的地是强化团队合力，真正打造一支凝聚力、向心力、战斗力、爆发力、威慑力较强的“铁血团队”。

六、费用预算。李经理所做销售计划的最后一项，就是销售费用的预算。即在销售目标达成后，企业投入费用的产出比。比如，李经理所在的方便面企业，销售目标5个亿，其中，工资费用：500万，差旅费用：300万，管理费用：100万，培训、招待以及其他杂费等费用100万，合计1000万元，费用占比2%，通过费用预算，李经理可以合理地进行费用控制和调配，使企业的资源“好钢用在刀刃上”，以求企业的资金利用率达到最大化，从而不偏离市场发展轨道。

李经理在做年度销售计划时，还充分利用了表格这套工具，比如，销售目标的分解、人员规划、培训纲目、费用预算等等，都通过表格的形式予以体现，不仅一目了然，而且还具有对比性、参照性，使以上内容更加直观和易于理解。

年度销售计划的制定，李经理达到了如下目的：

- 1、明确了企业年度营销计划及其发展方向，通过营销计划的制定，李经理不仅理清了销售思路，而且还为其具体操作市场指明了方向，实现了年度销售计划从主观型到理性化的转变。

- 2、实现了数字化、制度化、流程化等等基础性营销管理。不仅量化了全年的销售目标，而且还通过销售目标的合理分解，

并细化到人员和月度，为每月营销企划方案的制定做了技术性的支撑。

3、整合了企业的营销组合策略，通过年度销售计划，确定了新的一年营销执行的模式和手段，为市场的有效拓展提供了策略支持。

4、吹响了“铁鹰”团队打造的号角，通过年度销售计划的拟订，确定了“铁鹰”打造计划，为优秀营销团队的快速发展以及创建学习型、顾问型的营销团队打下了一个坚实的基础。

团队上半年工作总结篇六

20xx年是一个崭新的开始，学校开展了许多课外活动，丰富了同学们的知识面，培养了同学们热爱学习的兴趣，全省素质化教学得到了推广，全面提高同学们的心理素质，我相信，在新的一学期里同学们一定会把卫生搞得更好。

当然，在这期间也暴露出了许多问题。新学期刚刚开始，许多同学都没有进入状态，依然有着乱扔垃圾的现象，即使有的同学能管得住自己不扔垃圾，但是遇到垃圾他们也不能主动地捡起来，在我当卫生委员期间，我要带领同学们一起培养讲卫生的好习惯，比如，自己产生了垃圾，即使多走几步扔到垃圾桶里，也不随意地乱扔垃圾。

我发现同学们之所以遇到垃圾不捡起来，是因为他们认为这样是一种可耻的行为，令他们没面子，我要告诉他们，这不是丢脸的行为，相反，这是一种非常文明的行为，易于高尚品德的形成。

希望在我的带领下，同学们能够不乱扔垃圾，遇到垃圾能捡起来。

20xx.3.10

团队上半年工作总结篇七

根据市区寒假工作的要求，以激发学生的爱国热情，提高青少年的综合素质为宗旨，开展各种有益于青少年身心健康的寒假活动，指导和帮助青少年学生度过一个“安全、健康、愉快、有益”的寒假。

二、寒假具体排

1、各班同学在家制作一份新年礼物送给父母。做个有心人，看看父母平时需要点什么，可以是小而精细的东西，不一定要用多么的钱，也可以用废品利用，让父母亲感受我们对他们的一份心意。

2、利用寒假学一种传统技能：例如，钉纽扣

开学后学校会组织一系列的“一分情”反馈活动如制作评选，编织大赛。目的是让同学们在思想上对爱有更深的体会和了解，使学生知道爱的来之不易，要珍惜身边的爱。

（二）“冬日阳光“为主题的新春帮困送温暖活动

以社区为基地，以敬老、助残等形式为主要内容。也可以是对困难家庭学生的关心，通过各种形式，各班委自行组织班干部开展社区志愿服务活动。目的：引导学生主动关心身边的弱势群体，强化中学生的社区服务理念。

（三）开展信息互通活动。

寒假期间同学们可利用手机、网络、电话等互通信息，进行交流和慰问。

团队上半年工作总结篇八

一、建立、培养一支思想素质好、作风扎实、工作积极的团队干部队伍，是抓好学校团组织基层建设的关键。

关心的身心健康，激励他们刻苦学习，引导他们关心国家大事，有一付炽热的心肠，真心实意地做学生的知心朋友。在工作、学习、生活中做团员、青年的表率，把青年凝聚在一起，实现步调一致，协作统一，培养强烈的集体主义思想。

在团队干部培训中，使用的形式，规定自学与组织上团课、队课相结合，系统学习与重点学习相结合，理论学习与实践相结合的培训方式，既能在一定的累计时间完成团的基本知识学习，又能使团队干部在工作实践中不断得到锻炼和提高，促使其早日成为一名合格的团队干部。

二、正常开展团队的组织生活。

定期组织以团支部、少先队组织的全体团队员参加的，具有一定教育意义和教育内容集体活动的团的生活，对团队员进行教育和自我教育；结合学年不同阶段的特点，开展三月“文明礼貌月”活动；四月爱国卫生宣传，教育活动；一、五月团章知识巩固、新团员入团；五、四、六。一系列庆祝活动等。以及每周一的升旗、降旗活动中对学生日常行为的点评、教育。

三、开展“创新争优”竞赛活动，增强团员的模范表率意识，推动学校的校风建设。

根据学校工作特点和学生实际，结合不同时期的要求，制定“争取加入共青团”、“做一名合格团员”、“做一名合格团干部”、“争当优秀团员、优秀队干”等适合不同团员、青年发展自我过程的奋斗目标；制定“做三好学生”、“创一流工作学习成绩”、“创文明班级”等适应学习、生活的奋

斗目标。对涌现出的好人好事及时地表扬，对公认的典型及时经验，大力表彰和推广。

四、开展丰富多彩的文体活动，丰富学生的课余文化生活。

1、积极开展“学雷锋精神，做四有新人”的义务服务，社会服务等活动，提高团员为社会、为集体、为同学做好事的自觉性。

2、组织团队员参加各类健康有益的活动，丰富他们的业余文化生活。

3、结合各类节日、重大纪念活动及学校整体活动的安排，积极配合开展各类主题文化、娱乐、纪念活动，使团队的文化建设达到阶段有主题、长期成系列，总体达目标的要求。