

最新亲子手工大赛总结 亲子手工制作活动总结(优质5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

画师工作总结篇一

本人于1998年7月毕业于昭通师范高等专科学校中师部，同年8月被分配到炉房乡中心学校任教至今，从事过小学语文、数学、综合科及中学数学等教学工作，其间担任过村完小教研组长、乡中心学校办公室主任及乡中心学校教导副主任等职，现担任初中数学教学及教导处师训工作。

我在1998年8月至20xx年7月期间，主要从事小学教学工作，在此期间，我所担任的课程教学成绩良好，尤其是在体育、音乐教师短缺的情况下，主动承担了学校体育、音乐等课程的教学工作，学生兴趣浓，学习成绩进步快。20xx年9月，我在炉房乡学校行政领导的关心下，被调入乡中心校任教，第二年竞聘为乡中心校办公室主任。在这几年的教育教学工作中，得到了我校许多老教师尤其是我们行政领导的帮助，在增长自己综合能力和不断探索教育教学规律的过程中，积累了一些粗浅的认识和看法，现作如下总结：

自1998年参加工作以来，我坚持四项基本原则，政治立场坚定，拥护党的路线、方针政策，拥护改革开放，思想上、行动上和党保持一致，模范执行学校行政的各项决议和学校的各项规章制度。工作上能勇挑重担，服从组织分配，工作勤奋，任劳任怨，作风民主，以身作则，工作大胆，富有创新和进取精神。近年来，年终考核多次被评为优秀。

（一）转变观念，探究新的教学方法

在教学中注意理论与实践相结合，注意搜集学生在实践中遇到的实际问题，结合理论教学从理论上解释出现的问题，提出解决问题的方法和措施，并积极培养学生的动手能力。不断提高教学质量，教学效果评价良好。

作为一个教师，传统的“灌输式”、“填鸭式”的教学模式，因其呆板、僵滞而早已明日黄花。必须不断地探索并采用符合中小学生实际的教学方式，强调师生共同活动，克服教师为中心的倾向，激发学生的情感和兴致，变封闭型教学为开放型教学，从而使双方真正领略愉快教学的美学价值，并取得了较好的教学效果。

作为一个行政管理人员，我不仅肩负着自我提高义务，还有领导本乡成员共同进步的责任。特别是在素质教育大力推进的今天，新老方法的矛盾，教育观念的转变，教学方法的改革探索中，组织教师进行讨论，结合自己教学工作中的得失，以学生为主体，认真总结，从而探索学生健康发展的正确教育发展道路。

（二）热爱学生、尊重学生、相信学生

尊重学生是教育原则和教育本质的要求。教师把学生当作发展中的人，并创造各种条件引发他们无限的创造力和潜力。我相信学生在我的主导作用下能管好自己，而不能每一件事情都担心他们干不好最后每一件事情都由自己做，结果学生对老师形成强烈的依赖。首先，我充分发挥班干部的主体作用。在一定意义上说，创建和谐的班集体，班干部是决定性的因素。

，曾经，我总担心班干部没有能力，不敢“下放”权力，连背定理定义这样的小事都由自己亲自处理，结果是管得太多太死，班里氛围较死，不有活力，班干部能力也没能提高，

自己又很累。后来，我逐渐领悟到：教学要发挥学生主体能动性。于是，我着手对以往模式的“改革”，“下放”权力，相信学生，一方面减少了自己的工作量，另一方面给了学生自主锻炼的机会，从而获得了双丰收。

（三）运用现代化教学技术提高学生学习和教学质量

多媒体能把文字、图像、声音、动画和视频信息等众多信息集于一体，能在视觉、听觉上产生一定的刺激，引起学生的注意，激发学生的学习兴趣，使学生产生强烈的学习欲望，从而形成学习动机。能使抽象的概念具体化，静态的知识形象化，无序的内容系统化，使枯燥的哲学理论不再枯燥，也有利于学生对知识的获取、记忆。真正让教育尊重和发展学生的主体意识和主动精神，培养和形成学生的健全个性和精神力量，使生生动活泼的健康成长。

20xx年期间在云南师范大学（专科）数学与应用数学专业修完全部课程□20xx年10月又考入四川师范大学（本科）数学系学习，今年9月将修完全部课程。

画师工作总结篇二

湖州银行是由原湖州市商业银行更名而来，是由地方财政、企业和个人参股组建的地方性、股份制商业银行。坚持以支持地方经济建设、服务客户发展为己任，依托健全的法人治理结构和灵活的决策运行机制。截止20xx年6月，我行总资产、存款余额和贷款余额分别为162.93亿元、142.38亿元和100.87亿元，存贷款的市场占有率分别为8.64%、7.68%；五级分类不良贷款率为0.55%。湖州银行实行跨区域发展战略，着手嘉兴分行筹建，发起设立浙江临海村镇银行、安徽肥东村镇银行，成为一家跨区域发展的股份制商业银行。

以客户需求为导向的市场细分营销策略，增强城市金融细分领域的竞争力，可以根据不同层次金融消费者的需求，进行

合理的市场细分。

1. 对于大学生而言，虽然大学生的每月平均消费额不超过800元，但他们对信用额度的要求依然较高，在学生心中信用额度并不是一个消费水平，而是一个银行对大学生个人价值的评价度。我的对策：对大学生群体的授信层次将会提高，努力推出灵活的大学生专用分期按揭产品，对于家庭困难的学生则可发行助学信用卡。

2. 在现有大学生持有信用卡中，招行因为较早进入市场而排在首位，我行起步虽晚但后劲十足，面对大量潜在客户，我们有信心也有能力开展信用卡营销的战役。信用卡必备功能中，免年费成为最高要求，这与大学生现有的消费水平有一定关联，同时校园周边可刷卡店面也占有很大比例。我的对策：在学校附近开发商户，吸引更多的学生消费群。信用卡刷卡免年费的口号一定要喊的响亮，积分活动一定要搞的有特色，也可以推出针对学生的，比如降低利息。

3. 加强信用卡品牌建设 我的对策：信用卡产品的同质化导致了客户对信用卡品牌印象不深，忠诚度低。品牌是的一种无形资产，对信用卡营销有重要意义，有助于商业银行将自己的产品与竞争者的产品区分开来，有助于提升信用卡客户规模，培养持卡人对银行品牌的忠诚度。

4. 建立信用卡营销体系，开展业务联动营销 我的对策：信用卡不是一项独立业务，信用卡营销与银行公司业务、个人业务、负债业务关系紧密。为应对市场的不断变化及同业竞争，商业银行必须多部门联动的信用卡营销体系，对相关业务部门职责及互动关系进行整合，使各金融业务品种与信用卡有机结合，互为补充、协调配合，建立高效整体联动，对市场和客户快速反应的运营体系。

6. 加强促销宣传，培养信用卡消费文化 我的对策：为促进信用卡营销，除提供年费减免、手续费折扣、发卡赠礼等优惠

外，各家商业银行开展了各种形式的促销活动，引导客户使用信用卡。

实训作业评分：

画师工作总结篇三

新的一年、新的机遇、新的挑战；对于我们这个刚刚成立有一个多月的新公司来说，充满了挑战与机遇。公司成立到现在，在董事长及各位领导的正确领导及支持下，已经初步成型；在全体员工的共同努力下，逐步的开展了各项业务，推动了公司的正常运转。

在新的一年里，希望公司全体员工齐心协力、积极主动、共同努力，结合公司战略目标，全员齐动，圆满完成公司制定的销售目标。

20xx年销售目标及达到的战略目的：

1. 汽贸销售

重卡汽车销售20xx年目标100台，年销售额度争取平均达到4500万元，预计毛利240万元，实现税收27万元。

2. 物流业务的开展

物流今年主要目标是打造优质线路，以配合汽车销售及熟悉物流运作体系，并整合相关的大型企业的汽运配送业务。主要立足口岸、双汇、银鸽、六个核桃及可口可乐等本地企业，积极开拓周边城市大型企业的物流为辅，整合周边省份的大型物流园区的资源并建立联系。形成多边经营，配套配送。整合社会车辆，发展挂靠及自有车队为主的多种经营手段，争取创造最大利益，并最终形成影响力。

加强市场竞争，不打价格战，不依靠价格战。细分用户群体，以物流业务的开展促进汽车销售，汽车销售推动物流发展为公司20xx年的经营战略目标，实行差异化营销。公司将全年的销售重点立足在物流发展暨打造并运营优质物流线路上，力争打造五条优质线路，以拉动汽车销售全年目标60%左右，以差异化营销和提升营销服务质量两个方面完成40%的汽车销售计划。

具体经营收入详见物流业务收入及利润表。

管理计划一：加强物流及汽车销售队伍的建设，建立目标管理。

(1) 建立晨会，培训例会化（每天上班当日报出当日工作计划及安排，目标责任到人。每周六下午销售及业务培训，常年坚持。）

(2) 销售指标细分化，销售任务责任到人，量化到部到人，市场细分到人。

(3) 服务流程标准化，建立系统的服务流程及详细的客户档案，专人进行售后回访并落实到位。

(4) 日常工作表格化，制定销售计划表、月访客户计划表、月销售统计表、月访客户统计表、当日拜访客户及走向表。填报拜访回单（客户名称、电话、地址、沟通详情及结果，并挑选重要客户跟进）。

(5) 检查工作规律化，每天各部门主要负责人要对本部门人员的工作形成检查制度，及时督促并监督本部门完成及跟进客户进展情况及其他工作制度。

(6) 销售指标及绩效考核化，销售指标按月考核，按季兑现，年终奖励的办法，分级发放。

销售计划二：细分市场，建立差异化销售。

根据公司制定的经营战略目标，制定不同的销售策略，形成差异化营销。我们以n8e轻量化车为主推车型，以lng天然气新能源的概念销售，瞄准集团客户，零售用户。根据自有路线，结合政府资源及导向，我们采取相应的营销策略；对于集团客户，成立以总经理为组长，各部门经理为组织的大客户公关小组；全力负责。各销售部采取主动上门，定期沟通，反馈信息的方式，密切跟踪动态，树立公司良好的品牌形象，从而带动公司的整体销售。

信息管理计划三：注重市场信息收集，做好科学预测。

及时高效的按时送达客户手中，增加工作的计划性和成功性，避免工作的盲目性，在注重销售数量的绝对的同时，我们要强化大运品牌及豫港物流在本地市场及周边市场的品牌营销力，最终达到公司产品的市场占有率，顺利完成公司的全年销售目标。

1、追踪对手及市场动态，加强自身的竞争力

对于内部管理，做到请进来，走出去的办法，积极吸纳专业营销人员，加强自身队伍的建设，并请专业人员对内部员工进行专业培训及我们的管理和销售提出全新的方案和建议，并组织大家积极的出外对各地经销商实地学习考查，吸纳各地经销商的销售方法及技巧，以提高完善我们公司全体员工的能力及技巧的拓展，对于本地市场对手的情况，主要以（欧曼、陕汽、二汽）为主要追踪对象，实时掌握对手变化及时调整对策。

2、加强团队建设

公司是一个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能提高公司的凝聚力、向心力。这样公司才能得到好的发展，年

后，我们将建立健全每周经理例会，每月经营分析会等一系列制度，销售管理方面出现的问题，大家在例会上广范讨论，既能统一认识，又能明确目标。

在加强自身管理的同时，我们也要借助对外界的专业培训，包括拓展训练，通过聘请专业的专业管理人才，对员工进行精神的培训以提高团队的凝聚力和综合素质，进一步加强全体员工的服务意识和理念。

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，我们要和客户搭建一个相互交流、沟通的平台，以吸引更多的客户到我们公司来，以便搜集更多的销售线索。主要的模式以推介会的形式，根据实际情况，结合市场规律及变化，计划本年度举行20到40场推介会，利用工厂资源组织多批次客户工厂实地考察，参观的模式，推动汽车销售工作，并组织人员对已购车用户进行跟踪回访，提高服务质量，并有效的发掘潜在客户。

20xx新的开端□20xx对于豫港物流公司注定是一个不平凡的开始，希望我们这个新的公司，在新的一年里，全体员工团结合作，群策群力，紧紧围绕着公司的战略目标，以服务管理，服务销售二者紧密结合，确保公司20xx年的营销计划顺利完成。

画师工作总结篇四

作为一名销售经理，就必须对公司、对客户及销售人员尽职尽责。下面是我本人20xx年的工作计划：

一、指导思想

二、工作目标

1、抓好培训——着眼司本，突出骨干，整体提高。

2、老和潜在客户——经常联系，节假日送一些祝福留下好印象方便以后开展工作。

3、开发新客户——不断从各种渠道快速挖掘，积极推广公司品牌形象。

4、周、月总结——每周一小结，每月一大结。

三、实施策略

1、坚定信念。静下心，快速、融入、学习、进步。先做自己该做的，后做自己想做的。

2、加强学习，提高自身素养。

加强理论学习。学习实践水泥基渗透结晶性能优势与施工要点，学习商业运作，认真贯彻公司“务实”的方针，熟悉本行业各公司，学习各地先进经验，利用网络媒体及手中的报刊杂志、业务专著，认真加强学习、研究，及时掌握市场发展的动态和趋势，时刻站在学建筑领域的前沿阵地。

3、客户资源，全面跟踪和开发。

对于老客户，要保持关系。潜在客户，重点挖掘，舍得花精力。在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，积极推广公司产品、建立良好的品牌形象。

4、商业运作

找对人，说对话，办对事。善于分析，放开手脚，敢于表态！

5、走精干、高效路线

做到严谨、务实、高效，不折腾。不要贪多，做精做透很重要，碰到一个强大的对手或者榜样的时候，我们应该做的是

去弥补它而不是挑战它。

(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。

四、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。

画师工作总结篇五

我于5月上旬分配到增值业务部工作，在这一个多月的时间里，通过领导和同事对我的指点和帮助，使得我已经融入到这个环境中来。部门领导分配给我如下工作任务：121项目产品管理员（全年收入62万元）、设备维护管理（160坐席的维护、其它设备）、电话录音机产品管理员。感谢领导对我的信任，交付给我这样的工作任务。下面我来谈谈我的下半年工作计划，谈谈如何完成自己产品的年度工作目标。

12121天气预报这个产品的收入指标是62万元。1—5月完成收入约30万，完成任务的48%，具体收入情况如下表：

由表可见从2月份开始产品的收入开始呈现稳定。稳定在6万以上。如果能够按照这个态势发展下去，完成任务不成问题并且可以超额完成9%。所以我下半年的工作思路是保持12121产品目前的收入。争取后7个月每月收入仍然稳定在6万元。按照目前的工作方式方法进行下去。做好每个月的经营分析，加强与气象局的渠道合作，研究制定新的节目内容。找出特定用户群体制定针对性营销方案。只要按照这样的思路肯定能够完成任务，并争取尽量多超额完成任务，减轻其它产品收入负担。

电话录音机这个产品没有收入考核指标。在下半年的工作里面不能因为没有考核指标就不去关注他。我需要做的工作还是很多的。

每天要登陆服务器检查有没有异常；杀毒软件按时升级；提取话单能否正常，这些细致的事情看起来是很小的，但需要天天坚持。

设备维护管理这一方面目前我所掌握的技术还是相当匮乏的，在下半年的工作中，我要讲工作重点放在维护管理这个方面中去。具体的实施计划是这样的，首先在签订师徒协议之后

按照哈师父为我制定的学习计划认真学习，按照规定的时间顺利出师。

出师后好160台席、多方通话、信息电话这几个项目的系统维护工作。在设备使用过程中确保零障碍，在工作之中遇到突发障碍要做到随叫随到，在最短的时间内修复障碍，将因设备问题带来的损失降到最低。

其次，不能因为学会一点简单的技术而飘飘然，要谦逊虚心的多听哈师父的教导，多跟哈师父学习技术，系统维护是个涉及面很广的工作。需要了解很多专业知识包括各个方面的软件、硬件知识。

画师工作总结篇六

转眼间又要进入新的一年[]20xx年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的`同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上（每件4万元）。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业

市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费（每月不低于1.2万元代理费）。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《**省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《**省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

□

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能

力减轻领导的压力。

画师工作总结篇七

尽管在一年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下一年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销售任务的完成，并向350万元奋斗。

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大跨度的提升。

__市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下一年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下一年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平

气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。