

最新最佳的路径教学设计 最佳路径的教学反思(优质5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

商品部上半年工作总结篇一

通过部门半年的工作和实践来看，客服人员业务水平偏低，服务素质不是很高。主要表现在处理问题的技巧和方法不够成熟，应对突发事件的经验不足，在服务中的职业素养不是很高。

从目前的收费水平来看，同比北京市75%的平均水平还有一定差距，主要问题是催费的方式、方法不当、员工的积极性不高、前期和日常服务中遗留问题未及时解决以及项目总体服务水平偏低，其中员工收费积极性和催费方式、方法为主要因素。

由于部门在近半年的工作中，主要精力放在了收费和收楼的工作中，因而忽略了制度化建设，目前，员工管理方面、服务规范方面、操作流程方面的制度不是很健全，因此，使部门的工作效率、员工责任心和工作积极性受到一定影响。

在投诉处理、业主意见、建议、业主求助方面的信息反馈不够及时、全面，接到问题后未及时进行跟进和报告，处理问题的方式、方法欠妥。

20xx年我部重点工作为进一步提高物业费收费水平，

(一) 继续加强客户服务水平和服务质量，业主满意率达

到85%左右。

（二）进一步提高物业收费水平，确保收费率达到80%左右。

（三）加强部门培训工作，确保客服员业务水平有显著提高。

（四）完善客服制度和流程，部门基本实现制度化、程序化管理。

（五）密切配合各部门工作，及时、妥善处理业主纠纷和意见、建议。

（六）加强保洁外包管理工作，做到有检查、有考核，不断提高服务质量。

回顾xx年，工作中充满了艰辛与坎坷，却收获了成长与成绩，展望明年，迎接我们的是机遇和挑战。为此，客服部全体员工在明年的工作中将继续团结一致、齐心协力的去实现部门目标，为公司发展贡献一份力量。

商品部上半年工作总结篇二

首先，抓好员工的思想政治教育，组织员工学习国家的有关法律、法规及相关政策，认真贯彻执行公司的各项规章制度并落到实处，继续发扬客运员工一不怕苦、二不怕累的精神，增强员工团队意识，树立“站兴我荣、站衰我耻”的思想，定期组织员工业务学习和操作技能培训，针对不同时段召开工作总结会和分析客运市场变化情况，采取相应的应急措施，并做到学用结合，更好的服务于旅客和经营车主，提高企业形象。

1、认真贯彻执行上级有关部门和公司有关安全会议精神，采用多种形式组织员工进行安全学习，半年学习不小于10次，严格执行岗位操作规程，坚持“五不出站”原则。协助安保科严查“三危”物品，各岗位相互配合，发现可疑行包即时

报告安保科并协助处理。

2、充分利用广播加强驾乘人员的安全教育和旅客安全乘车常识的宣传，及时播放有关安全方面的影像资料，并做好发车前对驾驶员的安全预警教育工作和记录，针对不同气候变化宣传安全行车常识。

3、强化内部管理完善基础资料及基础台帐，提高服务水平。加强员工考勤考核，做好员工业绩统计，各岗位严格执行岗位流程，杜绝违规操作，发现问题及时处理解决，决不辜息迁就。

1、认真抓好国家节假日的客源组织工作，特别是“十一黄金周”和暑运期间的旅客运输，根据客源的流时、流量、流向针对不同时段分别做好运力的组织调配工作，特殊时期启动《旅客紧急疏散应急预案》，采取加班、包车方式尽量减少旅客流失和滞留车站时间，从而获得的社会效益和经济效益。

2、加强班线管理，巩固现有班线，积极接纳参营单位（业主）客运车辆进站从事客运业务。合理安排班次，根据客运市场变化，认真分析客源的流时、流量、流向。积极配合车籍单位发展新线路，提高我站经营规模，不定期召开经营业主座谈会，针对各条班线经营情况进行分析总结，配合行业主管部门及时解决处理经营矛盾。

3、客运市场竞争日益激烈，全国铁路列车提速不提价的经营策略，又由于受金融风暴的影响超长客运班线客源下降给公路客运带来极大冲击，加之我县目前客运市场秩序混乱，“票贩子”猖獗，配合相关科室打击“票贩子”，抓好中、短途和巩固超长班线运输。做好拔山车站代售超长客票的相关工作，充分发挥公路运输的特点，力争完成下半年的各项生产计划。

商品部上半年工作总结篇三

20xx年上半年在一如既往地做好平常财务核算工作，加强财务管理、推动规范管理和加强财务知识学习教育。做到财务工作长计划，短安排。使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。

一、参加财务职员继续教育每一年财务职员都要参加财政局组织的财务职员继续教育，但是xx年xx月底，继续教育教材全变，由于国家财务部最新发布公告[]xx年财务上将有的变动，实行《新会计准则》《新科目》《新规范制度》，可以说财务部xx年的工作将一切围绕这次改革展开工作，由唯重要的是这次改革对企业财务职员提出了更高的要求。首先参加财务职员继续教育，了解新准则体系框架，把握和领会新准则内容，要点、和精华。全面按新准则的规范要求，熟练地应用新准则等，进行帐务处理和财务相干报表、表格的编制。参加继续教育后，汇报学习情况报告。

二、加强规范现金管理，做好平常核算。

1、根据新的`制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。

2、做好本职工作的同时，处理好同其他部分的调和关系。

3、做好正常出纳核算工作。依照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真实的作用，为公司提供财力上的保证。加强各种用度开支的核算。及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初前报交总经理保存，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。

4、财务职员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出榜样。

5、完成领导临时交办的其他工作。

三、个人见意措施要求财务管理科学化，核算规范化，用度控制全理化，强化监视度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更公道化、健康化，更能符合公司发展的步伐。

总之在下半年，我会借改革契机，继续加大现金管理力度，进步本身业务操纵能力，充分发挥财务的职能作用，积极完玉成年的各项工作计划，以最大限度地报务于公司。为我公司的稳健发展而做出更大的贡献。

商品部上半年工作总结篇四

1. 积极发挥党组织的领导核心作用，强化党员责任，建立社区党组织的各项长效管理机制。强化指导、落实责任、提升服务，做好党员先锋带头作用，将党员服务承诺拓展到社区的各个领域，完成办事处部署的各项工作任务。

2. 认真扎实开展创先争优活动。

3. 做好以社区计生、卫生等常规内容为主的社区“中心工作”。

4. 进一步深化落实“门前三包”和卫生清洁制度，采取突击治理和长效管理相结合的方式，加大区域环境整治力度，加强对小区日常环境卫生的巡查力度，做到生活垃圾袋装，日产日清，无卫生死角，消除垃圾堆积问题，并及时处理。

5. 做好以社区稳定为目标的“平安工作”，加强社会治安综合治理。

6. 强化社区综合服务管理服务意识，提高办事效率。

7. 社区工作特色，拓展服务领域。使社区服务工作深入到驻区单位、物管小区，在全社区普及志愿服务意识，争取各方支持，搭建社会组织、企业等各界参与志愿服务发展、支持志愿服务项目的平台，形成共青团、社会组织、企业联动的机制，倡导志愿服务新风尚。

8. 将政策把握好、宣传好、落实好，提高社区党员群众对城市化建设推进工作的认识，使广大群众领悟到保护城市建设的重要性。

20xx年上半年在街道党委、办事处的正确指导和广大干部群众的共同努力下□xx社区按照年初确定的奋斗目标，深入贯彻党的十九大精神，进一步解放思想、创新思路、求真务实，认真开展党的群众路线教育实践活动，社区经济社会持续健康发展，群众满意度不断提升。下半年我们将紧紧围绕党的群众路线教育实践活动为中心，抢抓机遇，不断创新，攻坚克难。我们将重点做好以下工作：

2、继续开展“转作风、走基层、密切联系群众”走访调查活动，建立长效的工作机制，努力提高群众满意度。

3、继续配合做好市老旧小区改造工程，做好文教小区改造工作；协助做好塔寺北路(北大洋楼)区域改造建设工程。

4、继续加强基层组织建设。进一步深入开展“在职党员回归社区报到”活动，进一步发挥党员先进模范作用，充分发挥党支部的作用，不断把党建引领型党组织和服务型党组织建设推向深入。

5、提前谋划，周密部署，立足“早”字，积极为居级换届做好准备工作，确保换届选举工作顺利完成。

6、继续做好计划生育工作，做好单独政策的宣传与登激作，进一步完善服务阵地建设，夯实社区计生工作基础、深化居

民自治、完善利益导向、开展生殖保健综合服务，努力开创计生工作新局面，创建和谐社区营造良好的人口环境。

7、做好上级安排的其他工作。

商品部上半年工作总结篇五

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我。通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到化！

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减

轻领导的`压力。

以上，是我对x年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望x年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

商品部上半年工作总结篇六

在20xx接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，但这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

1、老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2、有老客户的同时还要不断从各种媒体获得客户信息。

3、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，把学业务与交流技能向结合。

1、周要增加？个以上的新客户，还要有？到？个潜在客户。

2、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、客户之前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、客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些

问题上你和客户是一直的。

5、不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、了今年的销售任务每月我要努力完成？到？万元的任务额，为公司创造利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。