

# 清廉题目新颖 科协心得体会题目新 颖(大全9篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 油库半年工作总结篇一

一、营销员本周重点工作是催款，四月份的催款回收率评比截止时间为5月7日，评比结果将于下周公布。

二、督查室下达特殊行业水表普查处理结果通报，对辖区内发现水价不符的营销员给予通报批评和警告，并责令调整。

三、安排下周抄表事宜，要求营销员抄表时检查三项通知的实施效果，对没下到位的进行统计，并于抄表结束后尽快落实。

四、5月7日下午召开一公司五月份工作会议，会议传达了总公司四月份各项经济指标和中层例会精神，总结了一公司近期工作进展情况，陈经理在会上指出一公司最近工作质量有所下降，要求督查室督察到位，吸取特殊行业水表普查的经验，把今后工作做细。

五、本周学习由客服三区组织，学习主题是员工应有积极的工作态度。从下次学习开始将调整学习形式：由各部门抽出讲课人员同时讲课，现场评出优劣，以提高重视学习的程度和学习效率。

六、换表班抓紧落实表池改造工作。

七、换表班本周共换表11块。

## 油库半年工作总结篇二

1, 从工作性质来说, 营销是我在大学四年里没有想过的。当我顺利的拿到“工学学士学位”的时候, 我以及我的亲人朋友都认为我可以成为一名出色的办公白领, 要么从政, 要么从文, 要么深造。但是在大学的最后一个月, 我决定了我要做营销, 从零做起, 为了更好的未来。我认为: 营销本身可以锻炼人的综合素质, 而且有前途。年轻的时候是受磨练的时候, 当接受了我们不能接受的生活方式, 忍受了我们不能忍受的事物, 坚持了我们我们不能坚持的理想之后, 我们做到了, 也许生活变的忙的停不下来了, 但是我相信, 我们一定硕果累累, 人生得价值也就得以升华。

2, 从我很早应聘那时起, 我就感觉这家公司富有朝气与活力, 人性化十足。这是传统公司与行业所感受不到的。那么也充满了挑战, 对于初出茅庐的我, 更觉得这是难得中的难得。而进公司之后, 我才发现, 公司虽然规模还不算大, 但是有实力, 有计划和目标, 也就有前途。我对我的公司有信心, 更对我的产品有信心, 这是我对自己有信心的源泉和动力!

再谈谈工作收获:

1, 这一个星期的坚持, 突破了打电话的紧张感, 可以和顾客很好的沟通, 甚至会理直气壮的跟顾客灌输很多道理。也交了一些朋友。

2, 和同事相处的很好, 在即将踏入社会之前, 老师同学以及家长都说上班后要怎么样, 同事和同学不一样, 老师和领导不一样, 但是我觉得没什么不一样, 大家都很努力, 有共同的目标和理想, 并毫不保留的将自己的经验和心得拿出来分享。领导并会比老师还有耐心的去引导和帮助我们。我想这是一个团队的氛围吧, 很适合工作和奋斗的一个氛围!

3, 见了一个客户, 为了方案的制定以及修改都花了大量功夫, 也许是第一个客户的原因, 我认为我从点点滴滴的都在为客户考虑, 我的目的很简单, 我希望用我的知识, 能最大的让顾客获利! 结果顾客是满意了。但是面谈过程中, 我学了很多东西, 也学会了交流中很最重要的一点, 就是要懂得聆听, 去听顾客想要什么? 再从顾客的角度为他做最好的方案。虽然还没有成交, 但是我的同事说: 这个客户肯定会成交的, 因为你做的太多了, 很多已经超出我们工作的范围。这句话已经肯定了我的工作完成情况以及我的工作态度。我觉得这就是我想要的。不管结果怎么样, 我希望我能用我所能去帮助顾客得到最好的服务, 这是我所追求的。我相信态度决定一切。

最后来谈谈自己的不足和计划:

1, 一个星期下来, 没有一点业绩, 一定有原因, 最大的原因我认为应该是电话量没有达到数量。有时候会花时间去了解了再打, 这样有好处, 但是不合算, 时间的利用效率就不高了, 没有电话量, 也就很难保证客户量了。所以今后一定要有明确的计划, 各个时段分工明确。

2, 虽然对自己的产品有一定的了解, 但是还需要学习的东西很多, 只有自己拥有更多的知识, 才能理解客户的需求, 才能更好的为客户提供帮助。

3, 还需多借鉴同事的好方法和技巧。例如怎么跟客户打电话, 发帖的技巧, 遇到各种情况的随机应变, 时刻记得微笑等, 细节决定成败。还需在每个细节上不断总结和改进。

先就分析这些, 感谢所有给我支持和帮助的亲朋好友, 祝大家都能一帆风顺, 事业有成, 幸福美满, 生活滋润!

希望自己能经受住风雨, 保持这种工作的激情, 去实现自己的社会价值。

## 油库半年工作总结篇三

自从走上岗位的第一天起，我就认为，付出越多，得到的回报就越多，我始终把公司的经营理念作为指导自己工作的最高准则，供电所月营销工作总结。缺乏专业知识，我就默默勤奋学习，没有相关经验，我就积极请教，不为别的，只为对得起自己的每一寸光阴，对得起各级领导的信任与培养。

### 爱岗敬业 知难而进

我是这样想的，也是这样做的，我的工作日程表上没有上下班，没有节假日，就连生病也不例外。在到xxx所的近一年里，我从来不计较工作时间的长短，从来不吝啬节假日的加班，为了确保xxx这个占据公司50%以上供电量的大所能顺利交割到电力营销知识新系统，为了让这个历史最为悠久的历史所以崭新的营销面貌服务于社会，我在所领导的大力支持下，先后组织成立了“客户档案清理小组”、“配变台区清理小组”等多个阶段性工作小组，亲自组织实施，制定了详细的组织措施、应急措施及工作流程，带领抄、收、核、计量、业扩等全体营销班组百余人，不分昼夜，先后对我所12余万客户基础资料及系统历史数据进行了近百万次的校核，克服了种种难以用言语形容的困难，保证了基础数据的准确性和连续性，为xxx所踏步电力营销新时代打下了坚实的基础。

xxxx年8月2日晚，我肯定地向公司分管副总经理黄莉汇报：新老系统交割成功，历史电费及欠费信息导入无误，新老系统数据量完全一致□xxx所上线成功具备运行条件，工作总结《供电所月营销工作总结》。那时的我，开心地笑了，历时半年的艰辛与酸楚瞬间化为乌有，那一夜，我美美地睡了一觉。

### 认真钻研 无私奉献

对营销战线而言，今年无疑是浓墨重彩的一年：“电力营销知识新系统”的上马，“四分管理辦法”的出台等，意味着全体营销工作者站在了同一个起跑线。面对从未经历的两门课题，尽快全面掌握和运用新系统，深入理解台区管理辦法和实施细则，是未来营销管理必备的基础知识。

新系统筹备初期，我参与到业扩子系统专家工作组，面对陌生的操作界面与流程，翻着厚达200多页的操作手册，我们只有一个礼拜的时间，不光是要去熟悉和掌握运用这个新系统，而是肩负着公司去发现和纠正新系统存在的不足与漏洞，提出我司的新需求。整整7天，我埋头在信息中心的电脑前，一次次地反复操作，一遍又一遍地与软件商请教、交流、争辩着，专家组最终提出新需求10余项，发现程序漏洞20余项，完成了公司交派的任务，为业扩子系统的上线运行提供了有力支撑。

上线前期是努力学习和掌握新系统的运用，上线后才是真正的实战阶段。xxx所有着全司内最为复杂的供电客户群，业扩、核算子系统出现的困难有些甚至连软件开发商都难以解决。为此公司多次召开专题会，研究解决方案，最终采纳了我提出“xxx合户”的建议。公司王伟总经理在专题会上作出明确指示：做好前期准备工作，xx年1月1日xxx所实施合户，拿下这块卡在公司咽喉的硬骨头！又是一场硬仗！我和我的伙伴们已经准备就绪，时刻准备着为公司营销事业奉献青春。

台区考核装置于今年9月安装完毕，如何有效的实施台区管理及考核措施成为我所乃至公司的新问题，为此，我查阅网上数十篇相关管理模式，通过各种渠道借阅到周边国家电网公司的管理辦法，成功地拟定“分压、分线、分片、分台四分管理辦法及考核细则(初稿)”，针对我所供电面积大，考核对象多，主城区低压线路交错复杂等多种困难，又拟定了“xxx城区供电所台变考核分步实施步骤”，有计划，有目标地去推进，去完成。11月，我们成功地对相关台区责任人

员进行个人电费回收率和线损率综合考核，12月完成722台配变线损率和回收率同步考核。

## 油库半年工作总结篇四

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程。

xx是xx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，xx很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，xx已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于xx年与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，xx积极配合xx公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为xx月份的销售高潮奠定了基础。最后以xx个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，xx从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

xx年下旬公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出xx火爆场面。在销售部，xx担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。

经过一个多月时间的熟悉和了解，xx立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与xx和其他销售部成员的努力是分不开的。

xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

## 油库半年工作总结篇五

20xx年总体来看，营销工作做的还是可以的，不仅完成了任务指标，还对扩充新客源等方面扩展了很大市场。

a通过每月全体员工大会、各部门班前会、营销会及总办组织的专题营销活动培训、讨论会等，不断进行营销意识强化，并督促员工充分落实到各自实际工作中。

b走向社区、企事业单位进行广泛宣传，日常工作中与客进行良好的交流，加大了宣传力度。

2、强化全体员工对餐饮、营销理论知识的学习与实践。

a重点培训：通过看光盘、专业人员、管理人员授课、形式多样的讨论会、经验交流会，使员工对餐饮信息、与客沟通技巧、菜品知识、酒水知识等理论知识、业务知识逐渐了解，不断提高并运用到实际工作中。

b加强了对特殊岗位的培训，使营销工作贯穿始终。保安、

迎宾、订餐、点菜、吧台、卫生间等特殊岗位通过各种方式和切实可行的措施宣传企业，效果非常明显。

2、通过各种方式、方法、活动获取宾客资料，不断建立客户档案。

4、对各类档案、资料及时进行分析、分类、提炼出有份值的资料数据，反馈至餐厅、厨房等部门，全面提高了宾客满意度。

5、与客进行真诚的交流与沟通。

a□针对挂帐、协议单位等重点客户，按计划进行登门拜访，虚心听取其提出的建议、意见，各级管理人员分层次、有针对性的用各种方式体现对他们的尊敬，不断增加彼此的感情、信任并借此建立口碑开发吸引新客户。

b□新客户的开发：利用区域营销图开发新客源，对有潜力的企业、公司专人负责登门拜访，与客进行良好的交流，对其宣传本店的营销活动及酒店近期状况，充分体现对其重视，逐渐建立良好的关系。

c□与社区及家庭消费者建立良好关系，进行真诚的交流。每月组织员工对周边小区进行传单发放和海报张贴，与社区各部门进行较好的沟通，对小区进行了公益性广告张贴，使家庭消费一直保持较高的上座率。

d□每日利用电话回访，征求客人对酒店各方面提出的建议和意见，对其提出的问题及时通知各部门加以整改，并通过回电、走访、餐中迎宾、面客等机会与客进行真诚的沟通交流。

通过一年来对新老客户登门拜访、电话回访、一对一沟通，针对不同类型人员实施的相应的服务措施，许多老客户正逐渐成为忠诚客户，新客户也正在逐渐转化为老客户。



3、特定节日活动的落实：二店根据特定节日推出了一系列的营销活动，例如妇女节则送果盘；母亲节赠送康乃馨；中秋节推出家庭套餐、赠送月饼；重阳节开展敬老周活动，对前来就餐的老人敬酒祝福，赠送礼品，拍摄全家福等，使宾客感动，不断赢得良好赞誉。

4、加大了对特殊宴会的宣传工作。针对特殊宴会（如：婚宴、生日宴、家宴等），设计印制各项优惠活动传单、海报，发放张贴周边小区，加大了对特殊宴会的宣传力度（正扩至匡山小区），预订婚宴、生日宴、家宴者络绎不绝，应接不暇，在区域内形成轰动效应，特别是婚宴，二店已成为区域内金牌婚宴的最佳场所。

6、秋季“桃源、营养、健康美食展”活动的落实。

遵照集团统一布署，结合本社区特点，隆重推出了“桃源、营养、健康美食展”，为此，对店内外进行了环境装饰，推出了“好运长久”宴、“十全十美”宴，家庭消费套餐等主题宴会，餐厅提升服务质量，推出新的服务亮点，从而使宾客倍感亲切、新鲜，同时营销活动不断，宴会“欢乐一把抓”抽奖活动，零点“点一送一”，三代同堂，生日宴享受不同的优惠，不断吸引宾客。

7、九年店庆活动的落实。

1、每日专人对周边竞争对手营业状况进行观察。

2、每月多次组织厨房、餐厅等人员亲临考察竞争对手的菜品及服务。

3、对竞争对手的营销活动进行调查、分析、评估。

4、综合信息调整本店营销工作，制定针对性的措施。

在营销工作个别环节仍有许多不足之处，例如：

“非典”期间被迫中断对客走访，减少了与客面对面沟通的机会，虽然利用发亲情短信等补救措施，但仍未取得满意的效果。个别营销活动未自始至终坚持做好，部门之间有时出现脱节现象。走访力度还不够。未能及时挖掘许多新公司、企业成为我们的客户。营销人员力量薄弱等，还未能达到“做天桥人最满意的酒店”所提出的要求，针对以上问题，我们有决心在今后的工作中一一克服，有信心迎接来年的挑战，争取将营销工作做得更好，为二店更上一层楼理立新功！

## 油库半年工作总结篇六

我是在手机上收到扬州电信要举行大学生暑期社会实践活动的，抱着想自我锻炼，了解社会的心态，也带着一丝好奇，我就报名了，很高兴第二天就收到了我被录取了的邮件，同时我也告诉自己一定要在实践的这两个星期中认真工作，圆满的完成任务。

课题背景：市场营销之无线宽带小组，致力于了解市民对无限宽带的认识度，宣传无线宽带的相关知识。

1. 制定并进行无限宽带调查问卷。

2. 进行无线宽带外呼服务。

7. 27早上九点到电信局报名登记，我被安排在市场营销的无线宽带组与其他六名大学生一起工作，下午参加了暑期社会实践活动开幕仪式，了解了一些关于扬州电信的历史和未来发展知识。

7. 28高庆老师为我们市场营销组进行了市场调查的培训，如市场调查的一般定义，类型，内容，资料收集等方面的介绍，为我们在下面的实践中打好专业基础。

7.29我们的具体任务来了——制定无线宽带调查问卷。在制定前，我们需分析问题内容，问题个数以及调查表的格式，插图等种种问题。尤其是在如何在众多的问题中挑选出更准，更适合调查者的问题内容上，确实让我们绞尽脑汁。

7.30上午我主要在最后核实下调查问卷，确保表的正确性，一切就绪，就等下午的外出了。下午大概三点的样子，我们每人抱着25份的调查问卷，兴致昂昂的准备出发。我被安排在秋雨路的时代超市进行调查活动，看着超市里面忙忙碌碌的人，一时我还不知从何让人家花费几分钟的时间来进行我的问卷调查，万事开头难啊。但没过几分钟，我找到了调查对象，第一个问卷也顺利的完成了，虽然其后也有被人拒绝的情况，可我再接再厉，一直坚持到晚上六点半的样子，25份问卷终于做完了。

7.31结束了外出调查，这天的主要任务是整理，统计调查数据，制成excel表格，主要是柱状图的完成，使得调查结果更加形象具体。

8.1—8.2节假日休息。

8.3工作的第六天，上个周四的是试调查，调查数量较少，而这次是正式调查，每人150份的问卷工作量，我主要的调查地点在时代广场这边，在有了上次的经验后，我更加熟练了，当天完成了大概90份的问卷。

8.4上午在时代超市那完成了最后的60份问卷。下午回电信局进行数据的整理，统计，最后制成excel表，是最后的调查结果更加形象具体。

8.5上午做外呼的准备工作，理定了四个提问。下午两点半的时候外呼正式开始，两人一组，心里怀着些好奇和兴奋开始了外呼工作。因为是周四的缘故，拨打的共50个电话中，接听的不过十几个，确切进行电话问答的也只是十来个的样子，

我们一一认真地把的回答写在了问卷表上，也会将其得到的意见反馈给电信局的相关部门。

## 8.6 为期两周的社会实践即将结束，今天主要完成个人实践小结word□

实践心得:七月的天气燃烧着扬州的一片土地，也燃烧着我们这一批新时代年轻人的热情，很感谢扬州电信局举办的这次‘走进中国电信，体验未来辉煌’的暑期大学生社会实践活动，为我们拉近了与社会的距离，也让自己在社会实践活动中开拓了视野，增长了才干，帮助大家感受社会对信息化的巨大需求。

特别是在户外问卷调查方面身着实践队服，冒着烈日，酷暑让我们深知每一份工作的不易与艰难，同时也锻炼了我们的勇气，增强了我们的自信，让我们在面对挫折时不随意言败，要学会克服自身的怯弱感，卡内基说过这样一句话‘你今天敢面对的人有多少，你以后的成功就会多大’，确实在这次的实践中我的胆子变大了，脸皮变厚了。

我们每个人都渴望成功，那么我们就应该在刚刚起步的时候，用我们充分的准备，去面对不知的过程，迎接满意的结果。我总是很认真的对待这有限的暑期社会实践，认识到社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

夏日的燥热与喧闹依然存在，但我的心却始终为之疯狂。我默默地用我的热情去触及我身边的一切事物。这一次的实践让我重新认清自己，反省自己。新的征程已经开始，我将对美好的未来充满信心而踏上属于我自己的路。我们的成绩是肯定的，它的由来是所有参加实践的老师 and 同学用辛苦和汗水换来的，当我们忙了一天后，我们体会到了谁是最可爱的人，谁是最幸福的人，我们那时的心情无法用言语来修饰形

容。

## 油库半年工作总结篇七

对比同期月营业额，树立保完成，求增长的经营目标。对同期月营业额进行量化，树立日营业数额目标，进而量化到一线销售服务人员，提高包房消费收入，从而达到总体营业额提高要求。发展每一个客户，积累客户资源。部门针对于消费客人由咨客台进行登记客户个人信息：对客人工作单位、工作性质、联系电话、消费习惯等进行温馨问询并登记。要求部门人员熟记登记客户，在实际工作中做到个性化服务。重要节假日中，由部门经理组织一线销售人员对现有客户发送节日祝福信息，让客户在有消费欲望的时候想到我们。加强节日营销工作□ktv本年成功举行了五一节、国庆节等活动。通过活动提升了ktv客户人气及部门工作士气，提高了期间营业额。在下一阶段工作中争取通过营销创新，进一步提高营业业绩。丰富商品种类：基于对同行ktv考察，对其所销售商品进行对比，添加部门特色小食及其它商品。同时针对一线服务员工，定期进行销售、推销技巧培训。结合员工实际操作，针对性进行讲解及点评，从而提高一线员工推销能力。

建立部门管理组织系统，由经理至员工树立逐级管理责任制，协调部门关系使部门员工各尽其职，谁主管谁负责的方针。制定部门人员通讯录，做到工作需要，沟通无障碍。坚持每日例会：由部门经理每日组织部门例会，对部门人员进行点到；检查员工仪容仪表；传达酒店通知；点评上日工作；通知当日注意事项等。

加强规范管理，提高整体管理水平和服务质量；加强市场营销工作，提高市场占有率。刚刚过去的一年，是我们华海酒店ktv娱乐场所发展史上极重要的一年，增加多一层楼15间房，是承上启下、继往开来的一年，也是我们ktv在开业时制定了三步战略规划：第一步，按四星级酒店ktv娱乐场所的标准完

善硬软件设备的投资;第二步,进行员工队伍的素质教育和培训,从根本上提高各级员工的素质,以五星级的管理和服  
务创建真正的四星级ktv娱乐场所;第三步,从管理中要效益,立足茂名,向外辐射,推出华海ktv品牌。