

2023年中班双脚跳设计意图 幼儿园中班感恩节活动设计方案(通用6篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

商标品牌建设工作总结篇一

即将过去，在这短短两个月的工作中，在公司领导的关照与同事们的帮助下，也有了一点收获；是我职场人生的一个转折点，临近年终，有必要对自己的工作做一下总结。吸取经验、提高自己，有信心也有决心把明年的工作做的更好。我于10月20日进入天一公司这个大家庭，在没有加入天一公司工作前，我是没有led产品销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏led行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售与产品方面的难点和问题，便请教蒋总和张经理以及其他经验丰富的同事，以期快速掌握产品及销售方面的知识及技巧。通过不断的学习产品知识，吸收学习行业的信息和市场经验，逐渐对led市场有了一个初步的认识和了解。自身还存在的缺点：

对于led市场了解的还是不够深入，对产品的各项参数掌握的还没能烂熟于心，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，专业知识十分匮乏，不能及时地给客户专业指导与帮助。这些大大影响了销售工作的质量与效率。

这两个月的销售工作总体上是不满意的，可以说是销售工作

做的十分自我失望。led产品价格混乱，这对于开展市场造成很大的压力。客观上的一些因素虽然存在，但工作中自身其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。13年11月初开始进行市场销售走访工作，两个月的时间，总计出差约20多天，走访3个区域市场，拜访约80个客户数，但有效(潜在)客户只有10个左右。从上面的数字上看，无论从出差天数还是基本的访问客户工作都没有做的很好。另外，在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某些建议和疑问不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不能很清楚地知道客户对我们的产品有多少了解和接受的程度。在今后的工作中一定加强学习并多请教领导和同事。

二、市场分析

现在led灯具市场品牌很多，市场混乱且杂，根据led未来发展趋势并结合公司目前发展现状，市场的开拓主要还是要依靠经销商的推广与项目工程商的使用。现在我们公司的产品从产品质量定位上属于中上等的产品。在价格上也是卖得偏高的价位，在销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。目前就有几个因为价格而犹豫不决的潜在客户。面对市政工程的客户，价格也许不是特别重要的问题，但面对采购数量比较多但又零散时，客户对产品的价位还是非常敏感的。在灯具零售及批发市场，我们公司进入的比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，开拓市场压力很大，所以期待公司尽快定位产品、市场，以明确的方向开拓销售渠道。

led未来市场是良好的，但目前形势是严峻的。在技术发展飞快地今天以及国家对led产业未来发展的规划，现阶段是关键时刻，假如不能在最短时间内把市场做好，没有抓住这个机遇，很可能失去一些机会，再次进入市场将会是艰难的。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。

三、工作计划

20的工作规划(重点销售工作规范化)

3: 目标区域市场定位与规划, 及时掌握区域市场内的行业状况、产品架构等, 反馈信息给公司领导做决策, 正确布局区域内产品销售市场。(目前定位合肥、徐州、连云港三点主要目标市场, 而后以点扩面, 带动并辐射周边区域市场)

4: 与客户发展良好的友谊, 处处为客户着想, 把客户做成自己的挚友, 加深思想和情感上的交流。不能有恶意隐瞒和欺骗, 答应客户的承诺要及时兑现, 讲诚信不仅是经商之本, 也是为人之本。

5: 不断学习并加强行业知识, 为客户带来实用的资讯, 以便更好地为客户服务; 并多结识与led行业相关的各行业的优秀产品提供商, 以备工程商及经销商需要时能及时作好项目配合与帮助, 培养及增强客户忠诚度与依赖度。

四、近期项目

1: 徐州奥彩照明工程公司 (户外亮化为主)

桥洞照明(隧道灯)项目跟踪, 效果图已经提交, 等待客户审核确认;

2: 徐州汉晶科技照明中心 (户外亮化工程及led产品零售、批发)

楼体亮化项目: 洗墙灯等 共16栋楼体需要亮化, 由于在我们没有进入前, 客户已经订好了春节前的产品合同, 但争取客户后期订单采用我们的产品, 以达到初期合作目的。(客户计划春节前后来我司访问考察)

3: 连云港梦想亮化工程有限公司（户外亮化照明工程类企业）

户外亮化照明及产品展厅，该客户在连云港地区亮化工程项目上还是比较有规模和实力的，经过拜访与多次沟通，原则上合作意向，对于亮化项目及产品展厅再行详细商谈沟通。（客户计划春节后来我司进行考察）

4: 徐州布嘉泽广告有限公司（户外广告及亮化为主）

护栏管及投光灯等户外亮化产品，反应价格偏高（客户要求使用低档低价产品）。及时跟踪沟通，期待寻找其他合作空间。

有压力才有动力，有目标才有方向。作为销售人员要有长远的目标，清晰的思路，明确的方向，在未来的工作中，不管遇到任何挫折与阻碍，都要以乐观、积极地心态去面对和解决。

在今后的销售工作中，将以专业的思想意识、专业的态度、专业的技能、专业的行为习惯，将自己的工作能力和公司的实际环境相互融合，扎实进取，努力工作，为公司和自己都取得好的成绩，实现双赢。

商标品牌建设工作总结篇二

在镇党委的领导下、在县委组织部的共同指导下，我镇组织办的工作都取得了一些成绩，现将全年工作总结如下：

一、加强干部队伍建设

二、加强基层组织建设

一是按时圆满完成了全镇两委换届工作。村支部换届工作于1月7日正式启动，至1月13日全部结束，全镇14个村支部全部

按照党内有关规定及上级要求圆满完成了换届选举工作，此次换届共选出支部干部46名，其中连选连任的30名。村委换届工作自1月30日开始正式铺开于2月27日正式完成，我和其他同志本着严格程序、高度负责、不怕麻烦、不辞辛苦的工作态度，确保了村支部换届工作万无一失，圆满完成。共选定村委班子成员41人。

二是以创建“五好”基层优秀党组织为重点，深化“三级联创”活动。

三是抓制度。规范支部活动制度。

四是以抓好村级两室建设为契机，深入各村检查和规范两委活动场所，努力为广大基层党员群众打造一个良好的活动阵地与平台。

三、深入开展“创先争优”活动

通过广泛宣传，“创先争优”活动逐步展开，活动的目的、意义和目标要求逐渐深入人心，广大党员干部和群众参与创先争优意识日益高涨，在全镇农村党员中开展的“争星夺旗”活动，要求全体党员争夺“先锋旗”，在日常生活和工作中起到先进模范带头作用。

四、进一步加强和改进农村基层各项制度建设

继续深化村级办事承诺制。全镇14个村全部签订了村级办事承诺书，全镇81名村干部也都签订了工作目标责任书，各种承诺事项大部分得以落实。继续完善党务村务公开制。

五、继续做好各项日常工作。

一是按照县委要求，做好离、退休干部服务工作，做好重大节日慰问，定期走访、定期健康体检等服务工作。

二是做好村干部生活补贴费发放的审核校对和按月发放工作。

三是做好组织关系转接、录入工作，按时完成党费收缴工作等。

商标品牌建设工作总结篇三

各位领导下午好：

我叫xx□是宣传部干事。

在宣传工作上，配合邢院长在各媒体报刊发表稿件百余篇，策划、组织各种活动20多场，制作宣传牌1000多块，名片近百人次近500盒等。

今天，同事们推选我为“先进个人”，是对我工作的肯定和激励，我将在此基础上，严格要求自己，恪尽职守，争取在宣传岗位上，为医院做出更多贡献，实现自我发展。

任劳任怨、恪尽职守做好每一项工作

深入科室开展宣传工作，了解患者和医护人员的需求。

对于宣传工作，加班是少不了的事情。

宣传具有时效性、新闻性的特点，每次组织活动前，为了让一个稿子及时见报，达到宣传的目的，就得加班加点的赶。比如，第二天的宣传材料有变动，当天晚上就要加班修改。科研申报材料整理、石家庄医疗特色展材料准备等等，这种情况在*时的工作中有很多。

不断加强学习，努力充实自我

学习是进步的法宝。虽然我是学中文出身，但是刚开始做宣

传工作还是很吃力的，不知道宣传的基本规律、没有了解过医疗广告法，从一开始思想不稳定，到对宣传工作的热爱，这一切都离不开邢院长的帮助。为了能够更好的完成宣传工作，做好每一个宣传牌，写好每一篇稿件，努力把业务知识和实际工作结合起来，特别是邢院长亲传身授，并给我找来很多的宣传方面的书籍给我充电，不断地掌握宣传知识极其规律，很快成长，并刻苦钻研，不断的寻找新的宣传途径。接待电台、电视台，主动联系制作新闻两点，宣传医院，扩大医院盛誉，提高医院社会效益和经济效益的提高。

积极参加医院组织的业余活动

在工作之余，我积极参加医院组织各种文体活动，积极参与医院企业文化建设，发表自我见解（获医院合理化建议一等奖），以“服务”的心态服务大家，得到了领导和同事的好评。

社会和群众以及广大媒体对长城医院的充分信任，是与今天的宣传的努力是分不开的，使我越来越对长城医院的热爱和责任感使我在邢院长的领导下投身于长城医院的宣传工作中。所有这一切都离不开邢院长和院领导以及同事们的支持和帮助。

医院的发展、大楼的启用，医疗改革，宣传形式更加严峻，我将发扬长城人不怕苦不怕累的精神、长城人的速度投身于长城医院的宣传工作中，努力交出一份满意的成绩单。

商标品牌建设工作总结篇四

x年我街道信访工作在街道党工委、办事处的正确领导下，在区xxx的大力支持下，牢固树立信访工作无小事，群众利益无小事的思想，在信访情况复杂、任务繁重、工作难度增大的情况下，面对巨大的信访压力，特殊的xxx面，不回避、不退却、不推诿，始终围绕党工委的工作中心，全力维护社会稳

定，信访工作取得了较好地成绩。

一、高度重视信访维稳工作，扎实推进工作的开展

随着改革深化和利益格局的调整，社会矛盾日益增多，信访工作也遇到了许多新情况、新问题。面对严峻的信访形势和繁重的维护稳定任务。街道党工委、办事处进一步深化了对信访工作重要性的认识，把信访工作纳入重要议事日程，多次在党政联席会议上研究加强信访工作的措施，将突出的矛盾纠纷及群体性事件解决在基层、解决在萌芽状态。

根据区委、区政府的指示精神，结合街道实际，街道党工委、办事处认真讨论研究，明确任务和工作目标。提出“小事不出村(居)委会，大事不出街道”的工作要求，将越级上访、出格上访和赴区以上集体上访控制在区委、区政府下达的目标内，严格实行信访稳定工作“一票否决制”。

对群众来信，着重把好三个关：一是呈报阅批关。所有来访信件全部呈报主管领导阅批，尽快落实，由街道班子直接包案。二是案件处结关初信抓“快办”，做到一次性处结，避免重复信访；重复信抓“细办”，找准症结，分理信访人员提出的要求是否有合理成分，做到有理有据，明确答复。三是答复口径关。有些来信反映的问题比较复杂敏感，我们在答复时注意把握分寸，前后连贯，口径统一，实行专人负责、专人专办、跟踪管理，一经形成明确意见，必须不折不扣贯彻落实。对群众来访，我们仔细听取其反映的问题，做好详细记录。对上访人员反映的问题和要求，接待人员根据有关政策，耐心解答所提出的问题，区别不同情况，有针对性地做说服教育工作，疏导来访人员心态。

四、坚持信访隐患排查调处制度

一是坚持“谁主管、谁负责”、“属地管理”和“分级负责、归口办理”的原则，上下联动，多管齐下，全面排查，全力

调处，努力做到对不稳定因素和x体性事件苗头发现得早、化解得了、控制得住、处置得好，切实把各类问题化解在本办，解决在萌芽状态，坚决遏制到市赴省进京集体上访和x体性事件的发生，维护了街道和谐稳定的社会环境。

五、继续加强对信访重点人员的稳控工作。

街道在对每个重点人员都落实了“五包一”责任制，并落实了相应的管控措施。街道主要领导及各社区(村)都按照“五包一”的工作要求，加强稳控措施和工作方案的落实。在春节前夕，街道组织对军转干部进行了走访慰问，与他们面对面的交流谈心，了解他们的家庭生活和工作情况，加强了宣传和疏导工作。尤其在“xx大”信访工作特别维护期，街道党工委、办事处更是要求各社区(村)对重点人员实行24小时的管控，加强信息收集，及时掌握他们的动态，发现外出和去向不明及时报告，确保不出现任何问题。

商标品牌建设工作总结篇五

进入10月份以来，洗浴管理中心团支部以全面贯彻学习矿团委四季度工作会议精神为指导，深入开展“喜迎*大诗歌朗诵比赛”，积极参与“敬老月系列活动”，认真开展青工岗位练兵、青安岗隐患排查等各项活动。具体工作开展情况，汇报如下：

一、认真组织团员青年贯彻学习矿团委四季度工作会议精神

10月23日上午9时，洗浴管理中心团支部，认真召集团员青年及部分青工职工代表，在会议室召开以“认清形势、把握实质”为主题的安全思想教育活动，会上团支部书记带领大家共同贯彻学习矿团委四季度工作会议精神。该团支部认真结合矿井面临严峻的安全、经济形势，针对单位工作实际，为实现安全服务季，保障安全服务年，更好、更全面的开展好各项后勤服务工作，与会团员青年共同探讨、总结出几点工

作方法：一是要迅速认清矿井形势，在矿决战四季度关键时刻，各班组成员青年要各负其责、发挥作用，强化对自身岗位青工安全形势教育力度，进而带动班组、岗位所有人员都能认清形势、明确目标。二是转变思想，消除由于安全、经济等不利因素带来的思想压力，逐步转化为工作动力，为全面开展好后勤服务工作“疏通脉络”。三是提升思想境界，扎实做好“党的*召开期间”消防安全、*稳定等各项工作，青安岗积极作为认真排查单位可能出现的不*音符，并有效化解在单位内部。四是牢固树立“一切工作看安全”的理念，首先强化青工岗位培训，巩固安全技能、素质；其次突出安全现场管理重点，加大男澡堂、洗衣房安全管理力度，带着标准查隐患，深挖、严整各类隐患；三要严把工序流程关，各类机电设备设施严格按照规程*作，设备检修按照“停送电管理标准”执行，杜绝各类违章现象发生。

二、结合青工岗位实际做好安全工作部署，确保实现安全年

结合矿团委安全工作提出的几点要求，针对团支部四季度如何协助单位开展安全工作，进行部署。要求青安岗员本着“以安全保障优质服务”的原则，青工密切配合团员青年，齐抓共管、互相监督，打好年终安全工作攻坚战。一是加强职工安全思想教育，使全员青年职工能够牢固树立安全理念；二是加强现场安全管理，加大隐患排查力度、强化危险源防控能力、严格规范工作流程，确保安全工作常抓不懈；三是紧紧围绕服务矿井主线，扎实做好后勤服务工作，以高标准、严要求的工作态度，为下井职工提供良好的就浴、换洗服务；四是加强人员管理，充分发挥青安岗员兵头将尾作用，在工作中积极带领，发扬“争先恐后”风格，以此调动班组其他成员做好安全工作主动*。

三、协助洗煤厂团总支，积极开展“喜迎*大诗歌朗诵”活动

四、继续推行岗位危险源辨识及“三位一体、手指口述”安全确认标准

五、积极动员，认真参与敬老月各项活动

在矿团委的周密部署下，团支部书记带领一名团员认真参与矿“文化广场敬老月服务”。为营造良好的家庭氛围，鼓励妻子争当孝老爱亲模范，一名团员家属在该团员的言传身教下，也积极的参与到服务活动中。通过活动的认真参与，有效增强了团员青年尊重老人的自觉*，进一步感染了团员家属争当好儿媳的自觉*，提高了团员自身孝敬老人的责任心。

商标品牌建设工作总结篇六

1、销售回访：针对销售成交客户进行回访，收集客户服务感受，及时记录并反馈。

2、维修保养的回访：针对客户来店保养维修的内容进行回访。如果客户在维修保养后发现一些问题或所维修的项目没有得到彻底的解决，记录下客户所提的问题，了解情况后邀请客户来店检查及时为客户解决问题。

3、客户的投诉处理：遇到客户投诉处理，第一时间及时反馈，详细了解情况，及时为客户解决问题，向客户表示因为我们服务不周带来的不便表示道歉，争取客户的谅解。处理完一及时与客户联系，了解客户是否能真正满意。表示能得到他的原谅我们非常感激，并欢迎他的下次关临。以后用更好的服务弥补我们给客户带来的麻烦。客户购车成交后，维修保养后，在节假日发出祝福短信，真诚感谢客户的购车，并关心车辆最近的使用状况，让客户了解到我们及时周到的服务。

4、三个月内对购车的用户进行首保的提醒工作。确保保客户接受到首保，并在客户未来店进行及时的回访跟踪。避免客户因为耽误首保时间。

5、针对半年以上未来店的客户通过电访询问原因。如果因上次的维修保养工作影响到客户的来店，详细了解客户的抱怨

情况，及时向客户解释。（如果遇到通过电话客户不能理解的，应及时登门拜访、道歉，并及时把抱怨的内容进行针对性的处理。争取化解客户的不满）

6、用户满意度的总结：通过电访向客户了解我们的服务质量，客户对我们服务存在的意见、看法。通过调查真实的反应我们所存在的问题，相应的改善，提高我们的服务质量。针对客户的意见及处理过程做成案例分析，提出店内改善方案，争取下次不会出现类似的情况。

7、总结：每月对我们工作进行总结。包含：客户回访总结报告、客户意见投诉处理总结、客户对店内的期望及意见汇总。通过这些工作更好的服务客户，争取最大的满意度。

商标品牌建设工作总结篇七

寒假期间，根据学校统一安排，我对二年级11个班55位家长就“四乱”现象认真“回访”，并征求了家长对学校工作的意见和建议。这次活动加强了学校的监管力度，增进了学校与家长之间的沟通，现将活动开展情况总结如下：

一、肯定了学校的工作。

本学期以来，学校针对“四乱”现象采取的一系列措施取得了实效，11个班55个家长里除一位挂断电话没有接听，两位家长在外地对孩子情况不太了解外，其余家长都对本学期的学校工作给予了很高的评价，11个班都能定期调换座位，没有补课办班布置作业的现象，家长对老师工作都很满意。从回访中能感受到学校开展的“最美少年”评选活动，制止“四乱”措施，“放学队形”评比等活动得到了家长的肯定和认可，取得了有效的成果，弘扬了正气，使学校的美誉度得到了很大提升。

二、需要改进的地方。

学校的3000多名家长中，不少都是见多识广的社会精英，对教育工作有着独到的见解。因此回访中，我诚恳地请家长对学校工作提出意见和建议，便于我们今后更好地开展工作。家长的建议主要有以下几点：1、希望孩子的课间活动能更加丰富多彩。我们学校生均活动面积不足一平米，如何让孩子在这么小的空间里开展丰富多彩的课间活动，这是个很有挑战性的课题。2、希望孩子能有更多的回答问题、参加活动等机会，在大班容量里让每个孩子都有机会这是不可能的，但如果能有效调动起学生主动争取机会的积极性，争取机会的过程本身就锻炼了孩子的竞争能力，能减轻孩子的失落感，培养孩子在班集体里的幸福感。3、希望“六一”活动能更加丰富多彩。在我们学校，很多孩子都是身怀“绝技”的，不少都获得了省市甚至国家级的奖项，但从没机会在学校里展示。如果我们结合学校的“最美少年”评选活动搞个声乐、器乐，书法、绘画、舞蹈等专场，然后整合人才，排练出一台精彩节目，在“六一”面向社会公演，既把活动渗透到平时的工作中，又展示宣传了学校形象，还给同学树立了身边的学习榜样。4、希望老师适量布置作业，有些孩子以没有作业为由，放松学习，使家长难以监管。