

2023年大班体育游戏走小路教学反思总结 大班体育游戏教案及教学反思丢手绢(模板5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

公司月度总结篇一

仿真模拟实习给了我一个平台去学习如何更好的工作，去展现自己对工作的热情。在进行仿真模拟之前，我对自己的专业能力并不自信，甚至是自卑。在学业成绩上，我的专业成绩并不出色，我从来没有想过自己可以胜任会计主管这个职位。而往往，挑战与机会是并立的，所以，我欣然接受。

会计的工作，需要每个部门提供的各种单据为原始凭证开始一天的工作，有些时候，我像一台电脑，复制黏贴是我的工作内容，繁重而乏味；很多时候，我像台安检机器，查漏补缺是我的工作内容，烦躁而煎熬；很多时候，我像台计算机，计算数字是我的工作内容，恐惧与忧虑；很多时候……。许多的“有些时候”汇总起来，几经泪腺崩塌的边缘。还好，这些我都扛下来了。从最初的不懂到现在能熟练的掌握公式，计算出所需要的各种数据，精确地掌握每一个财务数字。每一张凭证，每一本账本，每一张报表对我来说，都是一种成长，就是因为经历了，所以，我懂了，我会了。

在工作能力提升的同时，我收获了一段段精致的情谊。也许是因为我们一起面对困难，一起解决困难，一起成长，一起见证了公司的成长，使我们的情谊在2个月内，如同六年般熟悉与亲近。其中，我特别感谢，我的财务助理，我们

的cfo一直陪着我面对各种问题，在需要的时候，给与帮助；在无力的时候，提供肯定。我很庆幸自己在这么互助互爱的财务部。当然，整个团队的相互理解，及时沟通，也是非常重要的。正因为团结一心，才有源源不断的动力去坚持这个编制中的梦。在即将结束的时候，一切都化为一种不舍。

当这场模拟实习结束的时候，我们也将离开校园，真正地去投入社会，接触现实。那里不会再有亲切和蔼的指导老师，告诉我，接下来该做些什么；提醒我，还有哪些问题，是我没有做好的。那里也许也没有这样没利益冲突的团队，相亲相爱的组员，一起去面对问题。可不管遇到什么我都会坚强地面对，在经历了每天一个季度，超重的工作量都没有压到我，还有什么扛不过呢？我在这场模拟实习收获的会一直陪伴我接下来的人生路。

公司月度总结篇二

4. 修正情况：

3. 1=15.35万元，此种修正方法物业公司认为不妥，对激励成本没有促进作用）

此上四项合计：

总公司计划利润： $250 - 391 = -141$ 万元

1—10月实际账面利润： -65.14 万元

12月预计实现利润： -50.56 万元

全年预计实现利润： -116.60 万元

修正全年预计利润： -106.60 万元

完成计划的124.40%，预计减亏34.40万元，减亏比例24.4%。

已过去的20xx年，是股份有限公司产业结构调整初见成效的半年，也是为公司一举摘掉pt帽子恢复上市创造良好契机的关键半年。在这半年里，在股份公司各级组织和的大力关心和下，在各兄弟的理解和支持下，物业公司经营班子和全体员工经过不懈的努力，实现了年初预定的目标。在此，我代表物业公司全体同仁向公司董事会、公司党委、公司各级领导和我们帮助和配合的各子（分）公司表示深深的谢意！

现在，就物业公司在完成预定目标过程中所做的如下：

一、完善各项规章制度，建立内部机制

通过对以往工作的、，物业公司经营班子达成共识：提高物业服务平、扩大物业服务范围、由内部服务逐步走向外部服务、争取从中获取效益是物业公司今后可持续性发展的必由之。而要实现这一目标，切实提高物业管理水平是根本的基础所在，因此，必须建立完善各项规章制度和内部管理机制，明确管理工作中的责、权、利，使该管的事情有人管、能办好的事情有人办，务实避虚，一切工作都从实际需要出发、以解决问题为目的，扎扎实实的做好各项基础工作。为此，我们本着实事求是的原则建立了一系列适应市场发展需要和物业公司发展需要的《工作质量标准》、《效绩制度》、《员工奖惩条例》、《值班经理工作制度》、《商户回访工作制度》、《投诉接待处理制度》、《办公经费管理制度》、《工资管理制度》、《考勤制度》、《制度》、《文件落实制度》、《效绩考核检查落实制度》、《员工制度》等十几项规章制度，并在此基础上加强各项规章制度的检查落实力度使物业公司的各项工作有计划、由方法、有依据、有目的的展开；同时，为了建立完善内部管理机制，我们采用“走出去、引进来”的方式从实力强、水平高的物业公司那儿“取经”，在汲取物业公司内部管理的基础上结合我们的实际情况，对经营班子、行政办公室每个管理的职能、作用、

工作范围作了明确、具体的划分，从而将各项工作细化到每，促进了各职能岗位工作的积极性、主动性和创造性，使各级管理人员在工作中不断得到、管理水平不断得到提高。

二、公司上下务实，服务意识显著提高

形象。为此，物业公司首先从政治工作入手，发挥党组织的堡垒作用和党、的模范带头作用，带领全体员工转变服务观念、开展理论学习、加强业务培训，使上自领导班子下至普通员工的服务意识和自身素质得到不断提高，公司领导和各级管理人员经常深入基层做大量的答疑解惑工作，公司上下形成了团结一致、求真务实的工作氛围；其次，为了能够在物业服务的质量上更上一个台阶，在今后的物业资质评审中更上一个档次，物业公司加强了各类的查阅、收集、归档工作，按部门、形式、性质等不同合理分类、存档，极大方便了对所需的及时查阅和利用；第三，重视参加和开展形式多样的培训，在积极参加股份公司组织的各类培训、学习的同时针对公司内部各部（室）的工作特点和性质定期或不定期的开展升旗仪式、生产、消防知识、仪容仪表、礼节、设备原理、物业规范等业务培训，使全体员工的服务意识和业务素质得到不断提高；第四，狠抓各项规章制度的落实，促进各项工作迅速有效的开展，特别是为了切实落实在近期的《效绩考核制度》我们下了极大的功夫，在考核部门的同时管理人员也要接受《效绩考核检查制度》考核，起到了相互监督的作用，实施一个月来，公司全体员工的工作、质量和服务意识、水平以及有效投诉的处理率都有了显著提高；又如《晨会制度》实施后，每天晨会对前期出现的问题和当天安排的工作具体落实到相关人，要求当天能完成的必须当天完成，不能完成的要查出原因、制定计划，按规定的期限完成，使各部室的工作效率明显加快，改变了懒、散、慢的不良工作，对迅速提高服务意识、尽可能减少投诉和有效开展工作起到了至关重要的作用。

三、节能降耗、精减人员，管理效益明显提高

物业公司领导班子清醒的到，必须强化全体员工的成本意识、加强内部管理、加大监控力度、精减富余人员，才能减少企业亏损、提高企业效益，在实际工作中我们主要从三个方面做了具体工作：首先，针对采购工作是节能降耗的关键环节物业公司实施了严格的监控制度，在常置易耗品的采购过程中建立供货厂家详细资料并与供货单位建立长期供货关系，同时，与办公室人员经常做市场，尽可能找到源头供货商，还改变了原采购人员在采购300元以上物品必须两人以上外购为任何金额都必须两人以上外购，同时，为了提高服务，在对入圆企业有偿服务项目上，要求采购人员被服务方进行协商，确定是自行购买材料，还是物业公司代购或者是物业公司协助购买，从成本上最大限度满足企业利益。通过这一系列达到了有效监控的目的；其次，通过减员工作使企业人力成本降低，从20xx年初至今，我们共与31名员工解除了关系，每月减少工资及附加费用就可达2万多元，切实为企业减轻了负担；第三，通过抓内部管理降低费用，物业公司所有管理人员从6月起停止在员工餐就餐，值班经理和夜班值班人员取消快餐就餐而由员工餐供应，仅此举措又降低了费用，此外，本着为商户着想的原则在维修过程中能修复的不换新，能出工一人的不用两人，能一小时修复的决不用两小时，取得了较好的效益；第四，开展修旧利废活动，办公室以身作则在办公用品领用上严格控制，纸张正面用完用背面，做的能省就省，清洁部把旧拖把2、3个拆开合成1个接着用，工程部把报废设备中能用的零件拆洗后再加以利用，值班人员在不影响经营的情况下分区控制，做到不必开的灯不开、能少开的少开，包干区域做到人走灯熄、水停，并用奖惩规定加以约束，通过各个部（室）的共同努力，达到了降低消耗的目的。

一、存在的问题

公司月度总结篇三

20__年已经过去，回首过去，20__是坚持的一年，所有的一切都已经过去，唯有坚持的心不曾动摇、没有改变，坚持行

业、坚持营销、坚持团队……坚持一切需要坚持的。

一直以来，证券营销都是我所坚持在做的，记得年初所有人都已经搬到__路营业部了，唯有我们团队还在青春坊奋斗，经过一个寒冷的冬天，那时的环境虽然非常刻苦，但是没有任何借口，我们都在一起努力，打陌生的电话收集潜在客户、跟踪客户到约见客户，我们计划的做到我们该做的，虽然天气寒冷，但是我们的心很火热，新人进来也是和我们一样证券营销，确实在艰苦的条件下，坚持下来的都很了不起，注定能够得到自己想要的，实现心中的目标，随着3月份我们搬进庆春路8楼，不会冷了，环境也好很多，那时经历着证券营销部门的设立，我从此有了更多的时间，那时证券营销我放下了，新组建的证券营销部门经历着半年多的磨合，虽然成绩不尽如人意，但是确实规模大了，团队的两名成员成为证券营销部门的小组长，也得到了一定的锻炼。

自从证券营销团队管理抽出以来，也面临着自己的重新定位，那时对我来说，也是充满模糊，通过和领导的沟通，我开始筹划更多的事情：银行合作、社区合作、杭图活动、团队内部管理等等，当开始考虑团队的未来发展的时刻，银行一直是我们团队的弱项，因为这三年，银行渠道基本上都没有争取过，放弃的更多，在4月份我们团队近15人的团队仅仅有两个银行网点，说出去和其他营业部的区域经理分享的时候，他们怎么也不敢相信这样的团队会有什么成绩，从此我开始重视银行渠道，第一个开始重视的是农行秋涛路支行，这个网点合作时间最久，关系处理，但是过去的三年对他们的贡献基本上没有，第一次拜访钱行长的时候，我没有提任何要求，首先满足他们的三方任务要求，那一次合作以后，银行对我们才开始重视，关系更深一步。此后我们不断去开发新的渠道，最终开发出农行上泗支行和农行浣沙支行的银行渠道，另外民生银行和深发展银行也开始接触，沟通合作的事情，曾经给自己下了一个任务：平均两个人至少要有有一个银行渠道，年终必须完成。离这个目标最后还是没有完成，但是在年末的基金销售过程中，银行一直以来都是我们的弱项，

但是通过银行完成的任务确是不错的，通过这次资源的互换合作，让团队的大多数人重新认识了渠道合作的意义，更多的人选择了走出去，进行联合营销，和农行上泗支行在转塘地区的第一次合作举办交流会，达到了我们的期望目标，虽然结果并不是很好，但是打开了局面，对于后期的合作大家都充满希望和期待，无论是银行领导还是高尔夫的领导都看到了多方合作的前景，以后或许可以做更多的尝试，目前团队可以驻点关系也不错的银行总共有四家：农行秋涛路支行、农行浣沙支行、农行上泗支行和工行凤起路支行。

证券公司总结报告

公司月度总结篇四

五月份我部在公司领导的正确领导与大力支持下，按照公司及我部工作要求，开展了一系列的优质服务工作，确保了我部服务工作的稳步提升，保证了业主单位的绝对安全，在此对本月工作做以简要总结，总结经验和教训，找出不足，为下月工作打好基础。

一、当月任务完成情况

- 1、进入五月以来支行停车场实行新的机动车车辆停放管理办法，我部及时对院内车辆进行再次摸底落实，进行了详细的登记，与业主单位配合完成停车协议签订共52份，我部复印存档，原件交后勤站。
- 2、保卫人员配合保洁班共完成各类会议的保障11场次，共服务保障参会人数约900人次。
- 3、我部应公司保卫部关于消防安全的整改措施、消防演练应急预案等活动，利用闲暇时间积极开展消防安全学习及消防应急预案演练，同时资质保洁班及时清理各楼层管道井杂物，消除安全隐患。

4、做好了办公室交办的各类宣传资料及其他物品的清点、登记、领用等出入库工作。

5、及时与公司市场部联系更换各楼层落地烟缸石子。6、进入雨季为防止意外事故发生，我部及时组织保洁班清理17楼、4楼东西平台杂物，并为下水道口加盖防护网，防止堵塞。

7、我部人员短缺的情况下保洁班加班加点完成了各项工作任务及各类会议的保障工作。

二、下步工作计划

1、和市场部协调解决垃圾桶及保洁工作服的购买、订做事宜；

2、和公司人力资源部及办公室协调解决部分员工医疗保险存在的问题；

3、抓好保卫中队班组建设；

4、了解人员思想动态，稳定队伍。

5、完成公司及业主单位交办的其他事宜。

1. 装修公司的总结报告

2. 物业公司每月总结报告

3. 物业公司半年总结报告

4. 公司的检查总结报告

5. 物业公司经理总结报告

6. 公司月总结报告六篇

7. 3月份安全工作总结报告

8. 公司总结报告

9. 公司工会总结报告

10. 军训的总结报告

公司月度总结篇五

老师们：

新的学期又开始了，昨天我们也召开了全体教师会，各处室也都宣读了自己处室的

我的一位老同事曾经给我发过一个这样的短信，大致是：因过去的相助说声感谢；因未来的支持说声拜托。今天是本学期第一次班主任会，我在这也想先表达一下：很感谢各位以往对德育处的支持，也对今后的工作说句拜托。我今天拜托我们各位三件事：

1、把常规要求落实到位

我们一切德育工作的重心就是孩子的常规，只有我们把孩子的常规管理把住关了，才能事半功倍的开展其余的各项工作。我们对孩子的常规要求，一定要细，要全，而且我们也要不断的自己探索和找寻一条适合我们自己的班级管理的系统。有的老师会说这太难了，其实不然，我们上学期做分享的那些老师，其实都有着自己的班级管理系统，有的已经很成形了，这些是我们可以做的，所以，请大家一定在常规工作方面常抓不懈，切实的落实好我们学校的德育工作要求，把我们接收到的要求更准确和便于执行的传递给孩子，再实些，再实些！让我们教育的痕迹更清晰些。所以这是我拜托各位的第一件事。

2、把课程研究进行到底

我很爱听《将爱情进行到底》这个歌，今天我们说将我们的新德育课程研究进行到底。我们经过两年多的探索，尝试推进了几门德育课程，我们也切实的尝到了德育课程带给我们和孩子们的甜头。所以我们有理由，也应该把我们的德育课程扎扎实实的推进下去。这学期主要推进的是每月一事课程，仪式课程，缔造完美教室课程和安全自护课程。这些课程的落实者都是我们在座的各位班主任老师，所以今天，在开学第一次的班主任会上，我拜托各位，将课程研究进行到底。我们会拿出课程的指导手册，更有针对性的跟各位一起研究和落实我们的课程。

3、把身体健康放到首位

拜托了各位三件事，希望各位能圆我所托。我们共同前行，完成好我们本学期的德育工作，精彩的度过一个学期的班主任生活。

公司月度总结篇六

周年庆典活动圆满结束了，我们还沉浸在欢快之中久久回味。

在此，感谢在这次活动中无私参加活动组织策划以及积极参与活动前期准备的同事们。

因为有你们，这次活动才会如此的成功！感谢公司为我们提供交流的平台，增强了大家的凝聚力和集体荣誉感，谢谢！

今年10月初，接到周年庆典的任务。

决定组建活动筹备小组做准备工作，实实在在的把每项工作做好。

考虑到参加人数的需求;场地的限制;筹备小组决定以趣味运动会分小组活动的方式筹备此次活动。

在活动筹备期间筹备组人员在各人的工作之余，少眠少休的为活动做准备。

周年庆活动的前一天筹备组成员积极布置会场，每个人都工作到很晚，为了把活动安排得更好，大家都无私的奉献。

活动效果证明了决定是正确的，准备是充分和有序的。

充分体现了公司员工的纪律作风和精神面貌。

全体员工有强烈的大局意识，有责任感，团结协作能力强，体现出了一种拼搏向上的精神！

本次周年庆典活动的得到了公司领导的大力支持。

措施有力，准备和各种协调会推进着活动工作不断进展!为确保活动的顺利进行，及相应后勤保障。

筹备小组多次召集小组成员开会讨论，根据各阶段最新情况安排任务，明确各方面阶段工作任务，使整个准备工作有条不紊的开展，各方面工作紧密衔接、配合。

各队队员配合方面十分突出。

活动期间的掌声给人印象十分深刻。

各组组长在全面按要求执行筹备组各项组织措施的基础上，还负责本队的报名和宣传工作，组织宣传工作做得很好，有序、守纪，配合默契，充分体现出一种良好的精神风貌。

活动筹备期间各小队之间传递经验，交流展示，充分体现出“友谊第一”的精神，活动期间各队队员争先恐后，积极

参加趣味运动会的各个项目，磨练的是非凡的毅力，较量的是超常的体力，拚搏的是出类拔萃的耐力。

充分体现一种“团结协作、不甘人后”的精神。

周年庆活动是一次综合性的活动，是以人为本的活动，特别是以每位同事为本，要办大事、办重要的事，就要集中力量，形成合力，形成拳头，。

所以要使每位同事都参与到活动中来。

通过我们的周年庆活动增加大家的凝聚力，体现我们拼搏进取的精神。

有了凝聚力和拼搏进取的精神我们的企业进一步加快发展，做大做强，发展才是硬道理。

我们要继续积极开拓公司的企业文化建设，把庆典期间的敬业精神延续到工作中去，为公司的发展做出应有的贡献。

总之，通过这次庆典活动体现了各部门的协调应急能力，同时锻炼培养了一批企业文化活动骨干，发掘人才是这次周年庆活动的一大收获。

为以后深入的搞好企业文化宣传工作打下了良好的基础。

通过这次活动，我们看到了公司发展的潜力，凝聚的力量就是公司明天的希望。

这次庆典活动增强了凝聚力、向心力，进一步激发了广大员工热爱公司、关心公司、建设公司、发展公司的热情。

总结过去，为的是展望未来，我们要走的路还很长，我们深感肩负重担，我们仍须耕耘不息。

成绩只能代表过去，更好的成绩等待着我们去获得。

明天一定会更加美好！

浓情五月，共庆欢节

5月1日晚，美艺员工齐聚澄海花园大酒店多功能厅，庆祝自己的节日——五一国际劳动节。

晚会节目精彩纷呈，高潮迭起，在给大家提供了一场视听盛宴的同时，也让大家感受到了三位老总对大家的关爱，对公司企业文化建设的重视。

山之高处人为峰，企之共赢人作本。

企业文化反映了一个企业的精神风貌，决定着企业内在凝聚力的大小。

此次晚会的举办旨在丰富职工精神文化生活，提高凝聚力，展示我公司欣欣向荣的精神风貌。

今天的舞台属于美艺的每一位劳动者，今天的掌声是美艺人对自己、对公司的肯定和认可。

一曲《高原红》拉开了晚会的序幕，接下来各个部门的文艺骨干纷纷登台，展示了美艺人的才华和智慧。

晚会高潮不断，脍炙人口的歌曲，优美的舞蹈，中国功夫，杂技都引来了大家的掌声和欢呼声。

任何一场晚会都不会少了歌者的精彩演出，同样这场晚会也引得众多唱将上台献唱，经典老歌，流行金曲的演绎绝对具有专业水准，而大家的掌声是对他们的最大肯定。

傣族独舞《月光下的凤尾竹》带来了此次晚会的第一个高潮，

优美的旋律，优雅的舞蹈使得大家翘首观望，欢呼阵阵。

全员参与的游戏使晚会进一步升温，也进一步体现了本次晚会的主旨：一起狂欢，共同庆祝自己的节日！晚会最大的亮点绝对是杂技《武功锁喉》，让人看得触目惊心、瞠目结舌。

在一曲《真心英雄》的大合唱中晚会落下了帷幕，不经历风雨怎能见彩虹，相信美艺的明天会更加辉煌！在美艺，我们拥有了自己的梦想；在美艺，我们感受到自己的力量。

在美艺的今天，我们开始感受收获的喜悦，开始点燃对未来的期望。

一个企业的成功离不开科学的管理体系，离不开英明睿智的决策者，更离不开一个团结务实的领导班子。

在这样一个特殊的日子，晚会特意增设了部门经理讲话的环节，没有太多花哨的语言，没有太多的繁文缛节，简单朴实的话语是对大家的肯定和给予，是对美艺的认可和展望！在美艺，我们拥有了自己的梦想；在美艺，我们感受到自己的力量。

在美艺的今天，我们开始感受收获的喜悦，开始点燃对未来的期望……

通过次此活动，我深深感受到了一个团队的凝聚力是多么的重要，汗水与泪水、痛苦与欢笑交织在一起，使我们都极为深刻的体验到一个团队是要经过千百次的锤炼才会变的'坚不可摧。

深深地理解到成功者是要付出怎样的努力方可站在至高点上，那胜利的喜悦是无数次的跌倒与反省凝聚而成的。

虽然只有短短的两天半时间，但是次此活动却带给了我们很

多的欢笑和启发，从森林寻宝、篝火晚会、“过电网”、拔河、翻越大峡谷，大家为了完成任务、取得胜利，就必须合作，必须建立团队。

活动中共组织二个队，由董事长带领的队伍取名为“森林队”，另外由房产公司李副总裁带领的队伍为“五环队”。

但并不是有了团队就万事无忧了，一个有竞争力的团队，要有完善的组织体系、要领导有力、分工明确，要彼此信任、理解和包容。

这样我们的目标、任务就能够完成得又快又好。

在所有的活动中，给我印象最深的就是“过电网”这个项目。

“电网”是由许多绳索编制成一个网状，每一张网的网洞每次只能过一个队员，大家不能过重复的网洞，一个团队需判八位队员友参加过“电网”项目，在规定时间内看哪个团队过网人员最多为胜利，过网中队员的任何部位都不能碰到“电网”，否则将退出“电网”再此过网，当大家看到“电网”的时候都议论纷纷，那么小的“电网”洞在不能碰到任何部位的情况下要过去一个人确实是很困难的。

开始，大家也你一言我一语的出起主意来，可是规则是参加过“电网”的人才能帮忙，最后大家协商由几个参加过网队员抬着需过网的队员，先过去的人再在“电网”里面接应外面过网的人，失败再过，时间越来越少，二个团队的队员都在为自己的队员喊加油，有的队员跑到对方的“电网”场地观看过网是否有队员存在犯规，我过网时被几双大而有力的手抬住慢慢往“电网”送，一不小心我的手碰到了“电网”，裁判吹口哨需我从新来过，我当时非常紧张，怕自己再一次过不了而耽误我们团队的时间，这时一个同事说：“过电网时整个身体必须保持僵硬。

这样身体才不会碰到网。

我心想这次一定要过去，随后我再次被几个男同事抬住整个身体慢慢地过“电网”，我努力的绷紧全身肌肉，感觉自己的身体就像一根木棒一样，大约十多秒钟后，听到大家的欢呼声才使我知道自己终于过了电网。

最终我们这组取得了这个项目的胜利。

这次户外拓展活动给我留下的深刻的印象，得到的心里体会也非常多，认识了团队的巨大力量，也领悟了创新的重要，做事要先做好准备，再开展行动。

这就是“磨刀不误砍柴工”的道理。

公司月度总结篇七

实习时间：

略

实习地点：

略

实习收获：

主要有三个方面：一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实习知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实习知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实习任务；二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实习经验；三是为毕业论文积累了素材和资料。

实习心得：

以下我暑假期间对于实习生活的总结，在这里记录下来，以期看到自己的进步，实习虽然短暂，但收获良多，所谓“总结”，也只是从繁杂思绪中选择了感触较深的方面来谈谈自己的一些不是很成熟的看法，草草为文，有什么不对的地方，望领导、老师们批评指正。

站在面前的就是那个向往已久的社会，使得刚在福州下了火车的我一路疲惫很快就被即将实习的兴奋冲的无影无踪，因为终于可以在这个巨大的舞台上展现自我。为了更平稳的走上社会的大舞台，为适应今后的社会工作而奠定基础，同时完成大学教育的最后一个重要环节，也是出于对毕业后就业去向的考虑，我合理利用自己的暑假时间，去了家乡的一家广告公司实习。因为平时就对广告比较感兴趣，并考虑到毕业以后有可能从事这个行业，所以得知能够在广告公司实习后，我非常珍惜这个机会，并打算在有限的的时间里加深对各种平面设计的了解及自己对广告的理性认识。这次实习的收获对我来说有不少，自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了长足进步，总体来说，这次是对我综合素质的培养，锻炼及提高。

汉唐是我初涉社会的开端，将从这里迈向美好的未来，我一直坚信自己的能力，即使人生的道路很曲折，但我的目标是很明确的，那就是前进，永不言弃，永不退缩！实习中，我对广告日常管理工作有了进一步的了解，分析了公司业务开展的特点、方式、运作规律。同时，对公司的企业精神有了初步了解：以质量第一，信誉是生命的宗旨，并严守对每一个客户做出的。作为一个中型广告公司，汉唐秉承“以人为本，以诚为基，服务精益，客户至上”为理念，在客户的企业形象包装、平面设计、广告、大型活动推广、直至市场营销，都倾注着汉唐责任的极至。我十分庆幸能够有在这样一个公司实习的机会，使我能真正的开阔了眼界。在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。那就是对企业管理有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以没有领会其精髓。

但通过实习，加深了我对广告的理解，丰富了我的广告知识，使我对广告有了深层次的感性和理性认识。

万事开头难。第一天来公司，我不知道该做些什么，什么也插不上手，只是这里看看那里逛逛，最终还是公司里的同事给我指了路，提示我学习学习用photoshop软件模仿教程做些简单图片。终于找到事情做了，我就认真做起图片处理。说实话，以前在学校也做过图片处理，不过通常情况下一遇到困难或不懂就放弃了，而现在当我有疑问的时候，身边都有同事可以指教，这使我受益匪浅。

以前我总是盼望早点到社会参加工作，因为我总觉得工作是一件极其容易的事，可是当我离开学校，真的进入社会实习后，才体验到工作并不是我想象中那样，它不是一件容易的事。每天早上都要按时起床，上班，到下午六点才能回家。在工作中也不能有丝毫的马虎，每天都要打起精神工作。刚开始上班的时候，我的心情激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只有我认真学习，好好把握，做好每一件事，实习肯定会有成绩。但后来很多东西看着简单，其实要做好它很不容易。

当然工作之余，实习生活更

是丰富多彩。比如帮同事过生日，和同事吃午饭，总是聊得很开心，或者在体育公园漫步，总是那么的惬意，当然最最令我难忘的是那次大家在目屿岛的野营，并且在那次野营中我有时间冷静下来，对在公司的实习心得进行整理，独自思考自己的将来，明白了自己的道路，自己的追求，不再盲目。

获得工作上的进步只是其中的一部分，更重要的是，能在尚未走出校园时就有独立的工作和生活体验也无疑是难得而珍贵的社会体验。感谢汉唐广告公司为我提供这样一个学习和交流机会。我不得不承认我的实习更接近于一次独立的学习，而不是一份真正的工作。1个月，虽然短，但是我想，对于我

而言，是一个很重要的转折。

经过一个月的实习，我有以下体会：

首先，在还没有进公司之前就要认真了解公司的整体情况和工作制度，为以后的工作做准备，做起事来才能得心应手；其次，要学会与人相处、与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系，并在快乐的气氛下顺利的完成工作。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅；再次，要学会严肃认真地工作。以前在学校，下课后只知道和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。工作后可不能这样。因为，公司是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情。工作，来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作；最后，要学会虚心。因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步得更快。要向有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事原则。这样才少走很多弯路。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自己所掌握的知识的肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对工作感觉无从下手，茫然不知所措，这让我非常难过。在学校总以为自己学的不错，而一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么的少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我个人想法，不过我们接受的教育和实习的确有很长一段距离。实习期间我也很努力的将在学校学的理论知识转向实习方面，尽力做到与实习相结合。

实习之后我的感想就是学校里面学的东西基本上是没什么实用性的。在实习的地方，什么都是从新开始。才实习一个多月，也很难说具体学到什么，但是有一点是肯定的，在公司里接触到的都是很实用的东西，不像课本知识那么理论而抽象。而且，工作中很需要独立与人打交道的能力。虽说一开

始有人带，但困难天天会有，而且很多，因为是很实际的问题，很多时候也不得不茫然地面对。现在，我觉得我已经能够独立处理一些问题，知道怎么解决某些困难，这就是一种遇到困难后怎么想办法解决的能力，我觉得，这种能力是很重要的。

公司月度总结篇八

我在广告公司工作过程中对于广告的一些琐碎思考，在这里将广告公司工作总结记录下来，以期看到自己的进步，在广告创意，人文素质等方面。

广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。

在针对哈佛大学生所做的实验录像带中我们可以发现，其实我们所做的广告，有75%的人是忽略的，所以如何运用技巧唤醒人们对广告的关注，是广告人必须要注意的。

广告有基本必须的元素

1. 由美术构成并且有一定的水准。
2. 文字方面朗朗上口，简洁有利。
3. 必须要能表达出来，并在恰好的时间点上。

要做一个最好的salesman,ad绝对不是一个艺术，它是一门生意，只是用比较美术的方式呈现。

而这其中也包含了：要有策略；要有系统结构；要有风格。

而这也是令广告人最兴奋的地方。

像nike的风格相当强烈而吸引人；目前手机广告风格只能说是

一个简单的销售讯息。

可口可乐案例

1. 可口可乐在1960年该做的广告都做了，然后开始进行推广通路：如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。

2. 可口可乐根据不同的渠道去调整配送方法。

当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。

像是在圣诞节时，可口可乐把圣诞老公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。

之前奥美作飞利浦刮胡刀的广告，便将刮胡刀和父亲节联想在一起，以至于现在的父亲节便和刮胡刀结合在一起。

所以作广告时，不是在说明其产品的特性，而是在做一个策略，并赋予一个style,也就是品牌在生活上的感觉。

1. 最重要的是获得注意。

否则，75%的广告没有人会去注意。

而且，这也是广告最原始的意义。

2. 邀请阅听人进入广告世界。

在现今多媒体发达，网络发展快速，需要更多手法。

例如送赠品等。

3. 要有结构内容，否则无法成立。

投入广告，它所带来的超乎你的想象。

广告并非独立于创意边缘，它是客户重要的营销伙伴。

广告在为一个人工作，讯息要引人入胜，内容要可信。

当然，品牌为基本考量。

75%的哈佛学生没注意，在一般人也许高达90%所以我们要如何能beoutstanding.

广告的目标

1. 消费者：解决消费者问题

2. 产品本身：消费者记的是消费经验，使用的好处和坏处，它是否改变了生活的某部分。

3. 竞争对手：在市场上的同类竞争。

要多和消费者沟通和调查，做好广告工作计划，了解市场状况，广告是个问题产业，要解决问题建知名度、个性、价格、通路…等。

人是广告最重要的'因素，分析问题、原因，针对问题并且响应，要做一个广告。

广告要说服谁(目标消费群)，产品将给你什么好处，赋予style,而作广告，最难的便是赋予brandstyle.在广告影片中我们发现，杀虫剂广告都有小孩在旁边以显示产品的安全性，而在卫生纸广告方面，则以小狗的形象讨好观众。

而日本帮提卫生纸广告则是以一个男人为主轴，在妻子离开身边后的七支一系列广告，说卫生纸和男人间细腻的关系，

显示商品特色，一方面也增加使用时机及用量等。

如何让商品有感情的呈现是相当重要的，这来自于如何找到和消费者相关的地方。

在kgi银行的广告里，我们看到了不同以往的表现风貌。

泰国广告多专业，其创意也较受肯定，亚洲广告就属新加坡及泰国最具潜力，天真、幽默而且毫无禁忌。

相较之下，大陆的广告则受到许多限制，担心及顾忌太多，不该用现在的观念，去限制广告未来的发展。

广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。

一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。

在国外作公益广告是要强调效果的，要让更多人拿出钱来支持此公益事业，这才是重要的。

因此主讲人表示，它不愿在大陆作公益广告，因为有太多道德观的束缚若是在表现创意，或是达不到真正实质的广告效益，则浪费了纳税人做公益广告的钱。

20xx年x月x日，xx集团控股有限公司董事会的任命，我担任盈众传媒总经理一职。

这一年里，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。

经过公司全体成员的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜成绩，

企业综合实力增强，社会信誉提高。

回顾一年个月来工作，主要有以下几方面：

一、组织建设

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。

由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监黄慧娟共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监黄慧娟来完成。

二、文化建设

注重企业文化建设，提炼盈众传媒的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。

秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

三、团队建设

通过组织一系列活动来建设盈众传媒的大团队：组织盈众传媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养盈众传媒团队的团结合作能力；组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。

同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，

锻炼自己。

四、业绩建设

在短短的半个月里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。

最后，传媒与海上海国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作；同时，截至报告时，盈众传媒正与厦门佰翔酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

xx传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但盈众传媒仅仅成立一年，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。

我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

公司月度总结篇九

根据10月上报给大区的广告计划及总公司要求配合的系列活动，主推龙腾纪念版，在11月21日的xx晚报上刊登了“东风雪铁龙礼遇天天下，‘发布龙腾纪念版’车型”的软文及龙腾天下的彩色竖通栏，并推出了系列优惠活动。

广告刊登后收到咨询电话23个，由于纪念版的限量发行，我们只能对一些用户表示歉意，因此此次纪念版的推出一定程度上吸引了消费者的眼球，取得了不错的效果。

另在11月16日的华东信息报就富康车的双冠王作了一次通栏并同时推出了“特惠3+3”的优惠活动，为年末的销售工作作了一定的广告宣传，同时也让更多的消费者对东风雪铁龙品

牌的赛车品质加深了解。

针对上述两个有纪念意义的活动，我们在展厅的布置上也采用了易拉宝、横幅、吊旗、海报等平面广告手段。

在11月初，我们参加了百安居与无锡交通台联合举办的“与f1共舞”的车展活动，并进行了交通台的直播，并播报了有关雪铁龙与世界拉力赛的渊源。

在针对大客户的营销活动中，我公司在11月12日邀请了无锡市锡山区区政府即将进行车改的潜在用户前往雪浪生态园进行了深度试乘试驾活动同时在太湖边的桔园进行了采桔的联谊活动，此次活动共有48人参加，意向客户达6个，到月底实际成交客户4个。

对于老客户，我们此次组织了爱车俱乐部的20部车前往苏州东山举办了摄影自驾游，共有70余人参加了此次活动，活动结束后进行了摄影作品的评比，评比结果将在12月份公布，同时会将参加比赛的摄影作品在大厅内进行展示，并在12月《xx车市》上刊登相关的广告图片、照片和文章。

2、抽取“幸运车主”赴德亲临2006世界杯;3、试乘试驾，即获赠精美礼品外，另还有购车保险的优惠)，总体价格已经跌破9.8万;千里马大幅度降价，跌幅达6000元;故大多数是通过各种途径进行降价促销以刺激消费者的购买欲。

而我公司通过上述各项营销方案的实施在不断巩固老客户的同时积极走出展厅，通过回访老用户、深度试乘试驾活动寻找其他客户群体，本月共完成了50台车的销售，完成大区下达的任务的69.4%，比去年同期销售量61台减少18%，与10月的50台持平。

为了能在12月份完成大区的任务，我公司销售上也实行了联动考核，将11月未完成的指标并入12月份一起完成。

另外针对大用户，我们将进一步跟进，与相关单位的车改办公室加强联络，开展各项联谊活动，同时对于大客户制定相应的销售政策，对我公司的各类车型进行有针对性的介绍。

同时提两条建议：

- 1、应加大广告投放力度，特别是在深度试乘试驾方面。
- 2、应进一步加强对富康双冠王及爱丽舍16v发动机的电视、广播、网络的宣传，以其进一步让消费者了解富康的赛车品质及爱丽舍16v发动机的优良性能。

20xx年6月底我被应聘到xx时代广场工作，在女装部担任主管。

至今短短一个月的时间作为最基层的一名管理者，我深感自己更是一名最终端的经营者。

虽然工作的时间不长，但通过一个月的工作实践与学习，使我对公司的发展历程及前景有了深一步的了解，对公司领导和蔼可亲、温和待人的态度感到由衷的钦佩。

有句话叫做“入对门、跟对人”，也就是讲一个人在选择自己的事业时，要选择一个好的企业、一个具有前景的行业，并且有一个善于听取意见，熟知经营管理的领导。

这些因素是决定一个人事业成败的关键。

当我来到公司工作了一段时间后，就已经感觉到自己的确是非常的幸运。

我的主要职责是维护整个女装部现场经营秩序的有序运行，具体到日常工作内容，主要有员工规范化管理；货品质量、品牌管理；商品的售后服务等。

××时代广场开业至今已有四年的时间，其间经历了沟沟坎坎。

但是公司的经营决策层的领导们，以其独到的眼光、灵活多变的经营模式，令公司的发展速度与经营规模逐年成上升趋势，如今已成为××市家喻户晓的理想购物场所。

相信这会令同业界人士无比羡慕，商场的经营管理都无不凝聚了公司领导们的心血及对美好前景的乐观信念。

因此，我为自己能够来到××时代广场工作而感到无比的欣慰与自豪。

然而，我又不得不将自己放在一个第三者的位置上来客观看待问题。

虽然认识比较浅显，对公司也许不会起到很大的帮助，但我认为还是有必要在感受之余提一些个人的看法：

- 1、各职能部门的相互衔接与配合是促进工作顺利开展、实施、完成的首要前提。
- 2、上下级之间的层层负责制是对公司员工工作完成情况的一个必要考核标准。
- 3、人员培训、员工薪酬、监督体制的完善与管理是企业发展的的人力资源泉源。
- 4、企业文化建立是企业竞争，市场化需求的必然趋势。

速度、信誉、质量等是企业赢得胜利的重要筹码。

虽然我们在经营速度上赢得了先机，但先入不一定为主。

其中，在我们的同业界商圈中，“××商场”、“××商

场”以及新开业的“××商场”等所处的位置相对优于我们，或许各自的经营名类及营销模式各有千秋。

但归根到底有一个共同特点都是“客户终端产品”服务行业。

那么，如何抢占先机，抓住客户的眼球？这就要求我们每位员工不断自我充电，向同行业的“大哥、大姐们”学习，取其长、补其短。

努力配合公司经营决策层的领导们将第五经营年的工作做好、做实。

因此，我计划以下一年度春节营销做为先导，全面实施旺季经营战略。

1、进一步加强人员管理，从源头上杜绝纪律上自由散漫现象。

在纪律方面不能有特别，更没有私情，不提倡对一些表现出色者实行特例，这样会伤害纪律的严明和管理的权威。

奖罚公平，做到奖有理、罚有因。

2、提高商品经营档次、主流品牌的经营格局。

作为商场的业务主管，必须以其良好的心理素质，以敏锐的观察能力，良好的服务态度和说服能力，晓之以礼、动之以情，做好商户的思想工作。

3、加强商品价格、货品来源管理。

杜绝重货，商品以次充好及提供三无产品等现象发生。

争取在退换货方面加强细化管理。

4、加强监督管理机制。

对于卖场出现的情况及时记录、汇报，做出及时解决，并帮助商户改进工作。

5、加强情感式营销，通过对商户进行宣传、教育，以其规范陈列、诚信服务的管理达到吸引客源，促进销售目的。

坚决做到言出必行，出现工作上的失误及时解释或道歉。

本人在各位领导的关心爱护、各位同仁的支持配合及女装全体员工的通力协作下，依靠各个层次坚强的团队，较好地履行了自己的工作职责，圆满完成了领导交给的各项工作任务。

我一定会在今后的工作中不断完善自身的素质，尽力适应各种岗位需要。

把第五经营年做的更好、更扎实。

我自2016年x月xx日入职，已经一个月了，一个月期间销售业绩方面虽然不明显，但是工作方面的收获很多，这与领导与同事们的帮助是分不开的，谨一个月来在工作中面临的问题和经验写了销售岗位月工作总结,供大家评鉴：

入职的一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。

刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品；朗能产品柏睿系列的面世使到产品的优势也显而易见的，这样的平台，就看自己怎么去发挥。

人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时考虑决定和谁在一起成长！很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的帮助中能够成长；很感谢领导无私的传授他们的经验给我，他们是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩

短摸索时间;在这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事!

这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，刚刚进公司的前几天，同事小郑带我去拜访客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，现在的我基本上可以从寻找客户、面见客户、与客户交流。

每一步骤，每一环节，每一事项，都能尽可能地进行分析，几天过后，我就和小郑开始独立去拓展周边业务，自己本来就是耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交;看大家从不认识到认识，最后成为朋友;看着一个一个客户就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，很喜欢挑战。

虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情!因为成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在这一个多月工作中成绩还是有少许的，相继开发了昆明红聚市场永聚照明店，西南建材城万家灯饰店，景洪孟腊店以及大理佳利三创建材店等经销商，接下来昆明所有的县城有待于渠道开拓，以及完善和着手家装公司的合作，大商汇仍有待开发一二家分销，还有华洋家具广场等，接下来今后的工作任重而道远，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力:

(1) 必须养成学习的习惯;

销售的第一产品是销售员自我;成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自己本身的见识和知识分不开。

有多大的见识和胆识，才有多大的格局。

这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的

自我总结和积累的过程。

自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

(2) 必须具有责任感和职业道德

业务员的诱惑有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导刘总的大度包容才既往不咎，给予我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自己所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！做到责任和职业道德。

(3) 善于总结与自我总结

现在我工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。

现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。

其实业务工作就是一种态度。

最大限度的维护双方的利益，有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。

只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。

趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。

所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长！

公司月度总结篇十

公司每一次举办活动，活动之后，我们都应该写一篇活动总结报告书，这样我们能收获得更多！这是小编为大家准备了公司培训总结范文，欢迎大家阅读参考！

进入8月，工作突然变得异常忙碌，公司要搞活动，怎么又省钱又出效果，怎样借力，怎样合作？我必须在一两天内作出决定，在协调和综合各方面因素的基础上。

8月初，省电视台都市频道正在播我们的节目，连续一周。

只有在此期间做活动才能得到省台的合理支持。

况且8月是钻石的消费高峰，又恰逢七夕情人节前夕，时间和主题定出。

8月7日，评选钻石恋人的活动。

还剩不到一周的时间，要将所有活动要素整理出来，并逐一解决。

按照理论，按照资深礼仪策划人士讲，这样的活动要至少提前半年策划与运作。

我们，做的匆忙。

况且人手有限，只能抓主要问题，不能死抠细节。

宣传和报道，这是最先解决也是最重要的问题。

解决这个问题，再陆续攻关别的问题。

草拟活动方案。

与商场舞台接洽。

寻找合作商家，这个倒也不难，想挂名的挂名，想露脸的露脸，互换资源，共享利益。

但是，我们得知道，自己能给这个活动提供什么，什么都没有，就不要来参与，来参与了，便没有发言权，快到杳晃里猫着，你一定要清楚这是一个资源的商业互换行为。

我最最担心的事情，是活动参与者不足。

这不是个商业演出，而是互动的活动。

事前，已经动员朋友和告诉参与单位征集朋友来现场参加活动。

当别人问我，准备的怎么样了？我告诉他，别的问题都好解决，我只担心参加活动的人。

现场果然如此，如今中国人变得低调起来，我们的大礼包都摆在那里，奖品十分的丰厚。

但仍然没有使现场的情侣更有兴致参加。

等到电视台主持人来了，节目开始，在主持人的带动和热场下，终于有情侣报名了。

报了四对，我们就马上开始游戏闯关活动。

活动内容还是蛮有意思的，大家玩得很开心，观众看得也热闹。

为了让气氛更加热烈，我们又临时决定增加歌手。

活动就是这样，变数很多。

很难按着所谓流程一成不变的来做。

需要看现场情况做以调整。

但歌手并不是我们要求的，有的年龄偏大，有的相貌丑陋，有的气场不够。

下回，我便知道了，不符合要求的，一律退货。

讲情面会影响到活动的'品质。

总体来讲，活动是成功。

评价一个活动，是要看结果、要看效果的。

浓情五月，共庆欢节

5月1日晚，美艺员工齐聚澄海花园大酒店多功能厅，庆祝自己的节日——五一国际劳动节。

晚会节目精彩纷呈，高潮迭起，在给大家提供了一场视听盛宴的同时，也让大家感受到了三位老总对大家的关爱，对公司企业文化建设的重视。

山之处人作峰，企之共赢人作本。

企业文化反映了一个企业的精神风貌，决定着企业内在凝聚力的大小。

此次晚会的举办旨在丰富职工精神文化生活，提高凝聚力，展示我公司欣欣向荣的精神风貌。

今天的舞台属于美艺的每一位劳动者，今天的掌声是美艺人对自己、对公司的肯定和认可。

一曲《高原红》拉开了晚会的序幕，接下来各个部门的文艺骨干纷纷登台，展示了美艺人的才华和智慧。

晚会高潮不断，脍炙人口的歌曲，优美的舞蹈，中国功夫，杂技都引来了大家的掌声和欢呼声。

任何一场晚会都不会少了歌者的精彩演出，同样这场晚会也引得众多唱将上台献唱，经典老歌，流行金曲的演绎绝对具有专业水准，而大家的掌声是对他们的最大肯定。

傣族独舞《月光下的凤尾竹》带来了此次晚会的第一个高潮，优美的旋律，优雅的舞蹈使得大家翘首观望，欢呼阵阵。

全员参与的游戏使晚会进一步升温，也进一步体现了本次晚会的主旨：一起狂欢，共同庆祝自己的节日！晚会最大的亮点绝对是杂技《武功锁喉》，让人看得触目惊心、瞠目结舌。

在一曲《真心英雄》的大合唱中晚会落下了帷幕，不经历风雨怎能见彩虹，相信美艺的明天会更加辉煌！在美艺，我们拥有了自己的梦想；在美艺，我们感受到自己的力量。

在美艺的今天，我们开始感受收获的喜悦，开始点燃对未来的期望。

一个企业的成功离不开科学的管理体系，离不开英明睿智的

决策者，更离不开一个团结务实的领导班子。

在这样一个特殊的日子，晚会特意增设了部门经理讲话的环节，没有太多花哨的语言，没有太多的繁文缛节，简单朴实的话语是对大家的肯定和给予，是对美艺的认可和展望！在美艺，我们拥有了自己的梦想；在美艺，我们感受到自己的力量。

在美艺的今天，我们开始感受收获的喜悦，开始点燃对未来的期望……

一、1—5月份指标完成情况：

1、精煤发运17.16万吨，其中首钢发运1.96万吨。

北台发运13.39万吨。

唐钢2.06万吨。

电煤发运6.51万吨，其中齐鲁石化发运3.18万。

保定2.34万吨。

山东铝业0.3万吨。

邢台电厂0.65万吨。

张富强代发1.87万吨。

石家庄热电2.07万吨。

安阳电厂1.14万吨。

2、货款回收首钢1203万元、北台20759万元、齐鲁石化1480万元、保定电厂500万元、石家庄热电2000万元。

3、清旧欠德州电厂270万元。

二、1—5月份指标完成情况分析：

1、洗精煤我公司全靠外购，1—5月期间受金融风暴、两会、矿难影响，煤炭采购难度大。

价格上没有明显降价趋势，大型钢铁集团库存偏高，采购量小，影响销售完成。

首钢发运量低就是煤源准备不足。

2、重点合同兑现率低。

潍坊电厂结算价格低，中转煤成本高利润低，影响发运积极性。

三、采取措施：

1、加强与用户沟通联系，紧盯客户需求，优化产品结构，加强市场营销，实现了产销平衡。

与本溪北营钢铁公司签订长期供应煤炭框架协议，有力的保证了精煤发运。

在巩固老用户的同时积极开发新的用户，加大地销煤量。

在运输部赵亮部长的有力协助下，与峰峰集团签订了购煤协议，分别从马头洗煤厂、大淑村矿洗煤厂发运洗中煤到安阳电厂，开辟新的市场用户。

2、货款回收情况，积极与用户沟通联系，在回款上采取回款目标明确责任到业务员，公司领导协办的措施，加大回款力度。

3、完善制度建设，加强纪律约束，经营管理工作有章可循。

围绕集团公司新的目标，结合我公司实际情况，制定相关管理规定和办法，规范了经营管理工作，提高经济运行可控性。

4、以煤质管理为中心。

首先加强煤炭质量检验现场管理，确保按用户要求装车发运。

其次管理方面明确责任，专人负责，现场跟班，根据采样化验和检查结果及时调整煤质，增加煤质管理的针对性和预见性。

四、存在的问题

1、我们在开发新用户时动作迟缓，应对市场变化方法手段不多。

在今后工作中要变被动为主动，走出去，多了解，动脑筋，想办法，增加市场占有率，增强危机意识。

2、业务人员今后要自动自发的开展工作，及时反馈信息，以利领导对市场迅速做出准确判断，要提高业务人员综合素质，树立运销人良好形象。

五、完成工作计划保证措施：

1、大力开发新用户，积极与魏桥、潍坊、北台钢铁、首钢保持联系，加大我公司的精煤和电煤的发运力度，开展铁路、公路相结合的方式保证集团公司制订的生产经营指标的完成。

2、做好日常工作。

了解每日请车、装车，将发运情况及时与用户联系，收集化

验检斤结果，及时反馈本公司有关部门。

做好结算开票，货款回收工作。

3、准确了解市场信息，关注市场变化，及时反馈信息，有助于公司领导对市场做出准确判断。

4、加大回款力度，及时与用户联系，加快资金回收，缩短资金周转时间，保证资金运转正常。

5、加强业务学习，开拓视野，丰富知识，提高业务水平，把销售工作与技巧相结合。

六、市场信息：

进入5月份，国内用电量水平持续上升。

动力煤市场供需状况继续好转，秦皇岛价格也继续小幅上涨。

目前钢材市场十分不景气，下游需求薄弱，而矿石、煤焦等原料成本依然过高。

因此大部分钢厂出现亏损，有的减产、停产检修，造成炼焦精煤、焦炭等价格下滑。