

最新第二周国旗下的讲话演讲稿(优秀5篇)

当我们经历一段特殊的时刻，或者完成一项重要的任务时，我们会通过反思和总结来获取心得体会。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

五必谈心得体会 工作报告篇一

在药品营销公司半年工作总结报告会中，黄总指出，上半年药品营销公司健全了内部组织与制度，运作越来越独立，部门职责更清楚，下一步运营更加规范。截止6月30日，药品营销公司成立了28个办事处，销售队伍扩大到58人，但是目前销售队伍较年轻，整体经验不足，销售人员的业务知识、技能、社会阅历等都有待提高，公司将会给予支持，加强教育、培训，以提高销售队伍的整体水平。黄总还明确指出公司下一步的发展战略方向，强调办事处管理模式、职能与办事处经理职责的转变，保证团队发展。

员工培训通过自组和外聘老师相结合的培训方式，特聘请北京凯文金管理顾问公司讲师周诚忠老师进行培训。整个培训围绕着提升办事处经理管理能力、执行力、营销技巧、产品知识等方面内容进行培训和交流，全面提高公司各办事处经理的营销能力，完善各办事处的管理模式。

会议最后，经全体参会人员公开投票选举的方式，评选出半年度优秀员工，并对评选出的优秀员工以及第一季度、第二季度综合考核第一名至第五名的员工进行了表彰。

黄总对药品营销公司下一步工作提出要求：要深度营销，根据公司产品特点，向二级、三级市场推进。对产品合理定位，

组成产品群，同时细分市场细分产品，销售不走单一路线，慢慢渗透到终端，更贴近终端市场，下半年将启动otc市常加强团队建设，使我们的员工队伍更有战斗力、凝聚力，员工要适应企业文化，与公司共同发展，共同进步！

我们知道，销售是电子《包括任何产品》商务的成功基石，是稳健市尝巩固绩效的最基本动作和条件。只有通过成功的销售、超值的服务，才能赢得我们的忠诚顾客。而推荐则是把一个良好的机会分享给朋友，让朋友透过这个机会的实质，与朋友一起分析、帮助他们理解把握机会的必然性和重要性。当今的销售已不再是通过简单的讨价还价把产品卖出去的过程，而是一个帮助顾客和说服顾客的过程。那么，在销售杰宝系列产品的过程中，我们应切实把握几点要素。

这是一个自我消费、学习、求证的过程。通过自我消费，我们才有对产品的感性认识，才有心得和体会，才有与顾客进得沟通的素材。同时，我们还需通过对产品的感受，了解产品的功效、作用、文化和价值。杰宝系列产品是倡导人类健康的产品，通过以湿代干，以擦代洗的方式，去改变人们陈旧的清洁习惯，引起人们对肛周清洁卫生的重视，引领消费群体建立一个科学、合理的消费价值观。这些理性的认识，是我们业务伙伴的专业要素。只有感性认识和理性结合统一的时候，我们才能更好地热爱公司的产品，才能进行有效的沟通。

在销售过程中，有很多能够帮助成功销售的工具。诸如，产品资料、单张、手册、产品简介、功效例证等。这些都称之我们的工具，如何活用这些工具，关系到销售的成功与否。产品展示是帮助顾客直观了解产品的性能、功效，人有三觉，即视觉、听觉和感觉。通过对比的手法让顾客判断产品的优劣所在，了解杰宝产品的价值观。

初入创业的业务员一般都一口气地介绍产品，演讲式地讲解产品或者直接报价，这样收到的效果就不理想。当我们展示

我们产品的时候，当顾客明确我们访客目的后，我们要认真地、耐心地聆听客户的见解、引导他们陈述对产品的看法和观点，从而找准客户的心理需求。这个环节十分重要，既是尊重客户，又是把准需求进行说服的环节。所谓知己知彼指的就是这点。

沟通式销售并不是一种演讲，也不是盲目教导顾客，而是根据顾客的需求和针对顾客的提问作一些准确帮助理解的工作。首先要做好销售工作计划，提出或设计一些问题与顾客展开探讨，引导顾客接受我们的观点，接受产品的文化和默认产品的价值观。成熟的业务员在互动的过程中，通常都会运用同理心再进行分析 and 引导。诸如，当顾客提出不习惯用杰宝产品，以及觉得产品贵的时候，我们不需要辩论，更不要反驳，应该说：您的看法很正常，正如当初我未有深入了解产品时一样，当时我也觉得没有必要使用这么贵的产品来进行清洁卫生，后来，当我深入了解和使用产品后，我觉得产品确实物有所值，一个月用上二三十元就可以享受到超值的健康体验，可以提高自己的生活品味，可以呵护自己的健康，我觉得太值得了。用与不用，贵与不贵，完全是消费意识的建立与消费观念的转化问题。杰宝系列产品，从各个方面论证都是可以接受消费的。

五必谈心得体会 工作报告篇二

一、前期工作做到了“四个到位”

工作网络，为县乡两级人大换届选举工作的顺利进行提供了有力的保障。

二是摸底调研到位。从本月初开始，我乡就提出了及早谋划，充分准备，精心安排，严密组织，保证换届选举工作顺利开展的要求。乡党委结合我乡实际，全乡共划分选区26个。将县人大分配的10名县人大代表分配到4个选区。61名乡人大代表按照每选区产生1-3名代表的方案要求分配到了各个选区。

随后，组织包片领导、驻村干部、计生专干分赴各个选区进行摸底调查。通过摸底调查，乡人大以《选举法》、《凤台县县乡两级人大换届工作实施方案》为依据，经乡选举委员会认真研究，有针对性的结合我乡实际，制定了《钱庙乡县乡两级人大换届工作实施方案》，确定了指导思想，提出了目标任务，明确了工作方法和工作步骤，强调了注意事项，为换届工作的顺利开展提供了政策依据与思想保证。

使全乡各级干部明确了这次选举的目的、意义、原则、要求、程序和各个阶段的工作重点等。努力在全乡营造一个良好的选举工作氛围，充分调动全乡各方面参与选举的积极性。

四是氛围营造到位。我们紧扣各阶段工作重点，充分利用广播和在固定场所张贴悬挂宣传标语等形式开展换届选举宣传工作。宣传人民代表大会制度的重大意义、人大代表的地位和作用。全乡累计悬挂横幅10条，张贴宣传标语100余条。目前为止，我乡已有6村完成选民登记。

二、下一步工作努力做到“六个确保”

一是确保选民登记不错、不漏、不重，于本月底完成全部选民登记工作。

二是确保做好代表候选人推荐、登记、公布、介绍工作。三是确保做好正式代表的选举及选举结果的上报工作。四是确保严肃法纪，严禁贿选及扰乱选举秩序等情况的发生。

五是确保做好相关材料的整理上报归档工作。

六是确保1月17日新一届乡人代会顺利召开。

五必谈心得体会 工作报告篇三

一、在过去的一段时间里，我因为个人主观上的惰性，和一

些对学习方面的厌倦，而屡屡不去上课或早退，并抱着侥幸的心理以为老师不会发现。这是一种十分幼稚而可笑的不成熟行为，这是在虚度自己的大学生生活，浪费自己的时间和生命，辜负了老师和家长的期望。老师在发现我这样的行为之后，没有放弃对我的期望，对我进来交流沟通教育，谆谆教导让我认识到了自己的错误，我一定会在以后的学习生活中予以改正。

二、在经过老师的教导之后，和同学的帮助之下，我真正地认识到了自己旷课不去上课的错误，并在实际行动中将自己的行为切实地加以改正，已经能真正地做到不迟到不早退不旷课，这条大学生日常行为的基本准则。

虽然有时候心里还是会有懒惰的心思作祟，想着不去上一节课应该也没多大关系吧，但最终我都能以自己的决心战胜懒得，从而带着自豪愉快的心情去上课，我为自己感到骄傲。

三、最近的课程我一节也没有落下，我为自己感到高兴。同时我也感受到，一天一个星期不旷课很容易，但要做到一学期一年并且永远守时守纪不旷课，这需要自己有坚定的决心和顽强的毅力，并让自己在学习生活中对学习有浓厚的兴趣，这才能从根本上解决旷课的问题。要做到上好每节课，必须保证自己有充沛的精力，这首先要从有规律的生活作息做起，每天都能早睡早起，不熬夜不睡懒觉，这样才能保证上课的质量。

四、最近我一直保持着良好的作息時間，从而保证了完整的上课出勤。每天寝室熄灯后就能入睡，早上7点便起床，和同学去食堂吃过早饭，带着愉快的心情去教室上课。经常都是第一个到教室，有时候比老师还早。老师看到我们都是一惊，然后便露出会心的微笑。这是对我守时守纪的肯定，更加坚定了我的决心。

正是在这样的良师益友的教育和帮助下，我才能走出大学生

活的迷茫期，回归到积极向上的学习生活中。

五、冬天到了，很多同学因为天气转凉的缘故都喜欢躲在被窝里睡觉而直接不去上课。看到这样的场景总是会联想到以前自己也都是这样。一时的懒惰总能拖延的很久且愈演愈烈然后变成惯性，现在想来的确很浪费光阴。

近日在空闲时间去图书馆走了走，发现里面的书对自己的专业课很有帮助，才意识到学校图书馆的作用，就连其他专业或者业余的书看来也增广了自己很多见识。我想在大学里还有很多需要自己学习的方面。

六、到期末了，发现自己在这学期的表现相比以前有所改善。以前觉得落下几堂课对最后考试关系不大，自坚持去上课并且不迟到后，深刻感受到所学知识都是在于积累，不再觉得到了期末对课程很生疏甚至一无所知，且对考试也少了些慌张。

所有的事都在于坚持和积累。习惯是慢慢养成的，好的坏的都是，且差的习惯容易形成却难以克服，因此在老师的教导下我将会逐渐摒弃掉旷课的恶习向良好积极的学习生活方式努力。

五必谈心体会 工作报告篇四

一、以开展丰富多彩的文体活动为载体，营造积极向上的企业文化，增强企业的凝聚力。

1、积极开展“全民健身”运动，为增强员工的体质，丰富员工的文体生活，中心工会组建了七个体育协会，并拨出资金鼓励员工积极参加各项文体活动。工会每年定期组织各协会举行各类球赛，5年来共组织各类球赛及游泳、拔河等比赛共20次。组织参加金融系统运动会及人行系统、社区运动会等共5届次，对外展示了中心员工的精神风貌及中心运动员的拼

搏精神，激发员工的集体荣誉感和参与体育运动的热情，培养员工的团队精神。

2、开展形式多样、员工喜爱的文体活动。5年来中心工会曾多次举办如周年庆文艺晚会、卡拉ok赛、组织看电影等员工喜爱的文体活动。近年，随着中心事业的发展、人员的增加，组织活动的难度加大，但工会在党委的支持和各部门的配合下，克服困难，组织了多次大型的员工周末登山郊游活动。xx年组织员工到凤山登山，到洲田秋游（200人）xx年分两批组织200多员工到南山游览，并组织联欢晚会。xx年组织中心及金融近800人到园山公园登山寻宝、趣味游戏和周年庆联欢活动。今年又组织400多员工到梧桐山进行登山活动。通过这些活动，丰富和活跃了员工的文化生活，增强了员工的归属感，体现出中心对员工关爱之情，增强了中心的凝聚力和向心力，推进了企业文化建设。

二、加强员工的素质教育，

1、利用中心信息网和板报专栏，进行党的各项方针、政策及《公民道德建设实施纲要》等宣传教育活动，引导员工立足本职，爱岗敬业、开拓创新，将企业精神渗透到广大员工中去。

2、积极支持员工的教育培训工作，强化员工培训工作，帮助员工提高综合素质和技能水平，鼓励员工自学成才（给予报销学习资料费用）。

三、关心员工生活、为员工做实事好事

1、工会代表员工利益参与制定了分房方案，搜集反馈意见，使中心分房工作进行顺利。

2、为员工购买了补充养老保险、财产保险和意外保险，为员工发放购房补贴等，解除员工的后顾之忧。

3、为员工发放补充医疗费，解决员工看病难问题。每年定期组织全体员工进行体检，重视员工身体健康情况。

4、坚持探访制度，在员工生小孩、生病住院、家庭发生困难的时候看望员工，即使在“非典”流行期间，也坚持到医院看望员工，给他们以组织和集体的温暖和鼓舞。

5、在“xx”流行期间，为保护员工的健康，采取了大量的防范措施，每日定时消毒，为员工配制预防汤药及洗手液等。

6、经常到基层倾听员工的呼声，了解员工的思想动态，做员工的贴心人，在员工遇到问题时，进行及时的疏导工作，做积极的思想工作。

7、开展为员工“送温馨”活动，在每位员工生日时送上一份生日蛋糕和祝福。中秋节为每位员工送月饼。

8、创办了中心资料室，为员工提供各种学习资料。

四、关心女员工，保障女员工的合法权益。做好妇女的“四期”保护工作，积极开展有益妇女身心健康的活动，如举办健身协会等。每年的“三八节”工会都为女员工发放节日费和妇女卫生用品，并组织女员工外出活动，让女员工过好节日，放松心情。

五、发挥工会的参与职能，促进中心的民主管理

1、在涉及到员工切身利益和中心改革的方针大政等大事上，工会代表员工发挥了源头参与的作用，并通过工会小组长及时收集员工的意见，召开职工代表会议进行审议通过，发挥员工的民主参政议政作用。

2、成立了员工膳食管理小组，定期召开膳食工作会议，监督中心食堂的伙食、质量、卫生。

3、开展了“我为中心献良策”活动，开通网上电子论坛，鼓励员工为中心的发展献计献策，对员工提出的有价值的建议给予了奖励，调动员工的积极性，增强员工的主人翁意识。

六、工会的基层建设

中心工会共组建了10个工会小组，由各小组民主推选出一名热心工会工作、群众信任的员工担任工会小组长。在中心人员增多，工会工作范围较大，专职人员少的情况下，充分发挥组织的作用，调动各工会委员、小组长、协会会长、骨干分子的积极性，群策群力做好工会工作。

5年来，中心工会虽然做出了一些成绩，但也做的不够。

工会今后的工作思路是：

（1）围绕中心，服务大局，工会工作服从服务于企业发展的大局。

（2）要坚持“以人为本”，积极开展企业需要、员工欢迎、富有创意、鼓舞士气的群众性活动。要让员工了解中心经营形势和经营目标，了解中心改革和发展的举措，使员工关心、理解、支持中心的发展。企业只有做大做强了，职工的工作和生活才有保障。要以发展为主线，以经营为重点，以管理为基础，以经济效益为中心，以民主管理为手段，全心全意、真心实意依靠员工发展企业；作为工会会员，要有责任意识、全局意识，尽心尽责，忠于职守；一切为了企业，一切有利于企业，提高参政议政能力，要发扬艰苦奋斗的精神，比贡献、比奉献，相互团结，相互支持，上下同心同德把中心建设得更好。

五必谈心得体会 工作报告篇五

又是岁末了作为导游员的似乎还没能回味过来这一年的滋味，

时间过的真快。适应这季节的变化，但是时间不等人，日月老人将要给画上句号了所从事导游工作，又经历了一个年头了喜欢这个工作，不论苦辣酸甜，总是一个“乐”字。现在把这几年工作的乐趣给归拢一下，从中总结经验，汲取教训以备来年奋马扬鞭，更好的带领我游客畅游在黄河上下，大江南北。

一、以导游为荣。

作为导游员的带团是首要任务。这几年，根据旅行社的布置。带过的旅游团队数量已经记不清了留在感觉里的——忙和乐。刚从云上飞下来，又从水上漂过去；才听罢火车的汽笛声，又闻见了汽车的马达响；才听罢东北的二人转，又尝到新疆的哈密瓜；才欣赏桂林山水的秀美，又看到大漠孤烟”壮阔。夏令营孩子们欢快的歌声，夕阳红老人们幸福的笑脸，盛世北京和谐的音符。还有华西村人美好的蓝图，南街村人不懈的追求？这一切经常在眼前浮现，深深的感受到工作的意义所在从心里热爱导游这一工作。

二、学理论、学知识

一直严格要求自己，从业多年来。作为一个国内专业导游人员，时刻牢记着热爱祖国、热爱人民、热爱祖国几千年的优秀文化，认真学习党的各项政治政策、经济政策、学习党在新的历史时期的主要理论，用来武装自己的头脑，思想上紧跟形势，努力是自己成为具有优秀道德品质，高尚职业情操、遵纪守法，尽职尽责的导游员。积极参与省市旅游局组织的培训班，认真学习导游知识、导游业务；业余时间细心学习《汉语言文学知识》历史地理文化知识、心理学》公共关系学》政策法规》认真阅读相关的经济知识、社会知识、旅游知识，学习中坚持勤动眼，大量的阅读有关景区、景点的资料和有关风光民情的书籍；勤动手，把读到看到相关资料、甲篇名作、经典名句都分类整理，以丰富自己的学识，增加自己的见闻。

三、学技能、多实践

除了要求导游员要有广博的知识外，导游工作是一个知识密集型和高智能的服务工作。还需要导游人员具备高超的技能，如讲解能力、组织能力、人际关系能力、分析能力、解决问题能力。而讲解能力是首当其冲的常言说“大好河山有多美，全凭导游一张嘴”游客出游，求知”愿望之一，而我导游就起着传达知识信息、传送审美观念、播洒中华文明的重任，因此导游语言必需科学、规范，传送的信息必需正确无误，这样更能够吸引游客的注意，满足游客的求知”愿望，才会得到游客的尊重和敬佩，这是顺利完成旅游计划的重要前提。其次，整个旅游活动是一个有组织的需要和饭店、宾馆、景点、交通等相关的企业和个人来打交道，牵扯到社会生活的方方面面，因此上，要求我导游员要有相当的组织能力和协调能力。再其旅游活动的主体是人，而人的构成又是复杂的旅游者来自不同的社会阶层，从事着不同的职业，文化层次高低不等，性别年龄各不相同，兴趣喜好因人而异，身体状况不尽相同。这就要求我导游员必需学会处置人际关系，学会善于和各种人打交道。旅游过程中各种各样的情况都有可能出现，个各种各样的问题可能随时发生，这就要求我要学会独立分析的能力和独立解决问题的能力。实际工作中，十分注重留心学习，实践中不断的总结和提高自己的业务水平。时时提醒自己“勤动口”向专家请教先进的经验和方法，向同事学习、向民间学习、向旅游着学习，以丰富自己的学识；勤动腿”常言说，读万卷书，不如行万里，勤跑、多动增加自己的阅历，实践中巩固学到知识，不如手过一遍，勤动眼”大量的阅读有关旅游方面的书籍、查阅有关风光、风情、民俗的资料；勤动手”眼过千遍。把看到听到学到知识和方法，经验和技巧都动手一一记录下来；勤动脑”动口、动腿、动眼、动手的基础上，善于动脑，把学到收集到看到名作甲篇、知识经验都分类整理，结合自身的特点，取精去糟，最终形成自己的风格和作风。也就是说，工作实践中逐步的总结，不时的提高自己的业务技能和服务水平。

四、几点带团的方法

兵无常式”这一点运用到带团工作中也是十分的确切。带团过程中，掌握好游览的节奏。孙子曰：水无常形。导游员除了丰富的知识，生动形象的语言来为游客作好讲解服务外，更要学会掌握和控制旅游过程中的节奏问题。因为旅游者的年龄、体质不同，情趣喜好不同，情绪不同，一个人一天会有多种情绪的变化，做为导游员要随时掌握游客的这些现象，实施旅游计划中要作到有张有弛，劳逸结合”根据团队的实际情况安排有弹性的活动日程，努力使旅游过程既丰富多彩，又松紧相宜，让游客在轻松愉快的活动中获得最大限度的满意的美的享受。有急有缓，快慢相宜”具体的旅游过程中，要视具体情况控制好游览的时间、速度，根据游客的年龄构成，对老年人要走的慢一些，讲的慢一些，尽量减少剧烈活动的项目，要学会适合老年人的习惯语言，交流方法；对待年轻人，可以走的快一些，讲的节奏快一些，适当的安排一些年轻人喜爱的活动项目；对待青少年，游览的过程中要注意寓教于乐，要更多的把旅游和学知识结合起来，同时适当的安排一些适合青少年的娱乐活动。总之，导游员就是旅游活动的导演”根据不同的团队，从实际情况动身，安排好、组织好旅游活动，旅游者获得乐趣和享受，这才是一次成功的导游活动。

一个旅游团队，处置好几个关系。即强弱关系、多数与少数的关系、劳逸关系。实践中我都知道。人员组成是比较复杂的有身体好的精力充分的希望速度快一些，活动量大一些，而年老体弱的则希望冷静轻松，不愿意太紧张、太劳累。这时我就要根据实际情况分别予以对待，依照旅游者的体质、年龄划分成相应的小团体，讲明白游览的路径、集合的地点、时间，全陪导游和地接导游互相配合，或前后或穿梭在各小团队之间，对年老体弱的要重点照顾。这样既尊重了旅游者的愿望，又是各得其所，各取所乐。游览过程中经常会出现对日程安排意见不一致的现象，这是由于旅游者审美观点、兴趣喜好不尽相同所造成的一种正常现象。一般情况下本着

求同存异的原则，寻找大家都喜欢、乐意的共同点，形成统一的选择，这是最理想的解决方法。如果共同点不容易找到则要实事求是给游客说明情况，请团队领队或德高望重的人物进行协调，寻找合理而可能的变通方法，动员意见不同的各方相互作出让步，本着少数配合多数的原则是旅游活动继续顺利的进行。当然在旅游过程中处置好劳逸关系也是十分重要的疲于奔命，象行军拉练一样的旅游会使游客的发生不愉快的情绪，肯定回影响旅游者的游兴。要合理安排日程，兼顾游览、娱乐、购物、休息，力争让游客在各方面都得到满足，从而游客对旅游服务工作的满意度。作为导游员，带团过程中处理好了这几个关系，就能带出一个和谐欢乐的旅游团队，胜利的完成一次旅游活动。

旅游者的性格大致分为两大类：外向型、内向型。外向型的活泼、爱交际、喜讲话、多点子、热心肠，多沟通、交朋友。沟通要从了解做起。另一面又急躁、好动、好胜、散漫，这类人好沟通，但不稳定。内向型的稳重、冷静、有主见、情绪稳定，另一面少言、孤傲、忧郁，这类人不易沟通，但却很重感情，一旦认可你不会轻易改变。作为导游要通过观察、交流了解游客，正确的区分客人的性格类型，采用灵活的方法，因人而异，适时适宜的进行沟通，随时观察游客的情绪变化，及时调整战略方法，始终坚持和谐欢乐的团队气氛。旅游活动中，导游和旅游者不只是服务与被服务的关系，更是合作伙伴，只有游客的通力合作，旅游活动才干顺利进行并达到良好的效果。为此，一个很好的方法就是导游和游客真诚的交朋友。交朋友要从尊重对方做起，把主动服务、真诚服务、热心服务、周到服务贯彻始终，从小事做起，与细微处显真诚。和游客交朋友，要有一颗平常的心态和包容的心态，和游客建立平等的关系，不能厚此薄彼；导游员和游客相处时不要争强好胜，满足一时的虚荣，作嘴巴上的胜利者，要保持融洽的气氛，建立“君子”式的朋友关系。

五必谈心得体会 工作报告篇六

现在，我代表***工会向大会报告，请予审议。

报告共分两个部分。

第一部分□20xx年工作回顾

20xx年，在公司党委、公司工会的正确领导下，在***行政的大力支持下，***工会按照公司工会“12345”的工作思路，以“抓班组强管理、带队伍促发展、保稳定促和谐”为工作目标，认真做好班组建设、员工培训、导师带徒、技术创新、民主管理、文化活动等重点工作，为***发展做出了积极贡献。

厂工会积极开展经济技术创新和合理化建议、导师带徒、劳动竞赛等活动，对***的产能提升发挥了良好作用。

1、深入开展经济技术创新活动。厂工会以电石生产为中心，根据安全生产实际，创新活动载体，丰富活动内容，开展了劳动竞赛、导师带徒等活动，大力推进了群众性经济技术创新工程□20xx年，***职工参与了电石车间35kv电容器顺利投运、炭材干燥窑除尘斗提改造、电石车间操车轨道改造、振动给料机软连接改造等技术改造项目，极大地掀起群众性经济技术创新热潮，增强了厂员工创新活力。

2、认真开展导师带徒等教育培训工作。积极倡导员工每天读书一小时，鼓励员工利用公司网络家园资源，自学专业技能知识。8月份，***先后签订了33对师徒，厂工会、团总支协同师傅制定培养计划，徒弟撰写学习笔记。同时，为扩大导师带徒学习效果，厂开办了导师大讲堂，利用每周二晚上一个小时时间集体授课，并取得一定的学习效果。在第一阶段导师带徒协议期满后，徒弟通过理论考试、岗位实操、班组评议来测评学习情况，并且电石车间师傅张海，徒弟张文聪，原料车间师傅卢喆，徒弟李智获得公司“名师高徒”荣誉称号。

号。通过导师带徒、自学考试等方式开展培训，将教育培训工作与选拔技能人才相结合，与提高岗位操作能力相结合，与员工岗位定薪定级相结合，切实提高岗位操作人员的技能水平，形成“以点带线，以线带面”的培训格局，为扩大员工知识面、优化员工知识结构、提高员工业务技能及素质水平发挥了积极引导作用。

3、扎实开展劳动竞赛活动。在电石一车间劳动竞赛中，车间工会紧紧围绕电石生产这一中心，始终做到“三个坚持”和“四个做好”，即坚持把握竞赛活动主题，坚持突出竞赛活动重点，坚持注重竞赛活动实效；做好计划，做好宣传，做好指导，做好考核检查。通过为期两个月的劳动竞赛，电石一车间各班组生产组织能力有明显提高，生产积极性增强，有力地促进了当月生产经营任务的全面完成。

厂工会充分尊重员工民主权利，发挥员工民主参与、民主监督作用，保证了厂重大决策的民主性、可行性。

一是坚持履行职代会职责。20xx年，以完善职代会民主管理制度，严格职代会民主决策程序为契机，坚持该提交职代会讨论的问题一定要讨论，该有职工代表参加的项目一定要参加，该有职工代表参加考核的内容一定要参加考核，做到多渠道、多层次、多方位的参与，充分发挥了职工代表参与、监督企业管理的作用。3月27日，在厂会议室召开了***一届一次职工、工会会员代表大会，会议应到代表70名，实到代表58人，会前征集提案47条，会后积极做好提案落实工作，提案落实率达100%，会上代表们审议通过了厂行政工作报告、工会工作报告、提案工作报告等报告，特别是员工较为关注的厂二次分配方案，经过厂工会充分讨论，最后高票通过，为去年各项考核工作奠定了坚实基础。

二是坚持厂务公开制度。厂认真按照《公司厂务公开实施细则》制定了厂务公开实施方案，通过厂部宣传栏、班组宣传栏、班前班后会、qq群等多种形式进行了公开，并通过召开员

工座谈会搜集员工对所公开项目的意见和建议，对员工群众不理解的事项及时给予解释，监督和督促***有关决定的贯彻落实。真正让职工“知厂情、议厂事、参厂政、督厂行”，随着厂务公开内容的进行，使员工了解、掌握了情况，稳定了情绪，安心于生产，促进了生产经营的顺利进行。

厂工会树立群众利益无小事的观念，认真履行维护职能，关心员工生活，想方设法为员工把实事办实、把好事办好。

并将查出的问题及时反馈给厂部安全组及车间安全员。配合公司工会开展员工劳保用品视察活动，对员工当前岗位劳保不匹配、数量不足等问题进行了集中调研，并形成专题报告上报公司，现已基本得到解决。

2、开展“送清凉、送温暖”活动。厂工会坚持以“温暖、关心、帮扶”为内容，在20xx年暑期，厂工会为车间员工争取到了2台冰柜，4台冷饮水机，盐汽水1000多瓶，防暑药品若干，厂部领导个人集资20xx元，为员工购买了西瓜等降温物品；建立了困难员工档案。对出现紧急困难、特重大病困难的职工，及时走访、慰问，积极出主意、想办法，帮助解决一些力所能及的困难，使员工感受到组织的温暖。20xx年，工会探望生病住院员工4人次，办理困难补助申请6人次，慰问金3000元，向公司申报困难职工6人，大年初一向坚守在岗位上的员工发放水果点心等节日慰问品，通过对员工的关怀，使大家感受到了工会组织的温暖。在金秋助学活动中，积极向上级工会反映***困难职工子女考学情况，为1名大学生申请到助学金1000元。组织***300名员工加入大病医疗互助会，为职工及其家属提供医疗救助。

3、扎实开展多种形式文娱活动。为丰富员工业余文化生活，厂工会组织开展羽毛球、台球、乒乓球等球类比赛活动，***王军雷、王成分别获得羽毛球、乒乓球比赛一等奖。组织2支代表队参加“平安杯”男子篮球联赛，电石一队获得比赛亚军的优秀成绩。春节前，组织12名员工参与20xx年网

络春晚录制，为公司献上5档优秀节目。

通过一系列活动的开展，既丰富了员工业余文化生活，营造了良好的企业文化氛围，又增强了员工凝聚力，树立了***良好形象。

首先，积极开展班组建设达标活动[]20xx年，厂各车间班组认真落实《班组建设工作条例》、《班组建设管理工作考核办法》、《班组建设考核细则》等制度规定，健全完善班组建设检查考核机制，建立了17个班组，配齐了班组长，细化了班组考核标准，建立各车间交接班室，特别是为电石车间争取建设2间彩板房，统一制作4块班组宣传栏，各车间班组建立了星级员工评选制度；组织班组长公开选举，电石车间、原料车间班组长通过笔试、面试进行公开选拔。去年在厂班组建设工作取得一定荣誉：电石二车间二班、四班，原料车间一班，生产技术科分析班获得达标班组称号，其中，电石二车间二班被评为滁州市先进班组。

其次，积极做到走出去请进来。积极组织班组长参加素质提升培训。先后组织2名班长参加江淮汽车班组长培训、参观常熟杜邦，带领4名值班长到朱仙庄矿学习班前仪，学习朱仙矿“12367”班组管理模式。原料车间班长张元会参加了集团公司乌金蓝领工程素质提升培训，对班组建设管理、怎样当好一名班组长有了新的领悟。通过培训学习，提高班组长认识，帮助班组长掌握班组建设的有关知识，使班组长明确开展班组建设的意义，增强班组员工的凝聚力和向心力，提高广大员工的积极性、创造性。

五必谈心得体会 工作报告篇七

在学生掌握商品流通学基本理论基础，培养学生的实际业务操作能力，为学生今后从事相关工作奠定技能基础。

二、实训要求

要求学生了解商品流通的全过程。在训练过程中，进行师生互动，要努力提高学生的分析问题和解决问题的能力。针对实践调查要求学生能提出自己的想法，将所学的知识运用到具体的实践中，培养学生团结协作的能力。

三、实训时间

17周周一至周五，为期一周。

四、实训地点

石桥铺人人乐超市和经管大楼

五、实训内容

1. 分组准备：学生自由组合3-4人一组，相互分工。
2. 调查准备：学生对即将去调查的企业进行相关资料收集。
3. 商品流通认知调查：前往流通企业进行调查。考查其商店选址、店堂布置、商品摆设、顾客服务等。
4. 总结评估：对活动写出心得体会，并撰写报告。

人人乐连锁商业集团股份有限公司前身为深圳市人人乐连锁商业有限公司，成立于1996年4月。公司主营业务为大卖场、综合超市和百货的连锁经营。截止20年1月31日，人人乐已在全国开设门店108家，网点遍布数十个大中城市，总营业面积超过150万平方米，20年销售收入超过100亿元，位居中国连锁百强企业第39位和中国快速消费品连锁百强企业第17位。20xx年开始入驻重庆，它首选石桥铺扎寨，是因为当地有规模、上档次的商家不多，而位于高新区中心的区位优势又决定了它的消费力较强，有资料显示，先期进入的新世纪已经尝到了甜头，提前进入盈利期，因此人人乐对安家石桥铺的信心

十足。

1) 超市的选址

2) 商品价格

3) 经营模式

4) 商品的陈列情况

5) 自主品牌

6) 商品种类。

1) 超市简介

2) 超市的选址

3) 经营规模商品陈列情况：畅销的商品都放在最显眼的地方

4) 仓库管理

5) 商品种类

6) 自有品牌

7) 实训小结。

六、实训总结

我们结合着自身的购物体验，以及在人人乐超市实地调研的基础上，我们这一小组针对人人乐超市提出了相应的建议和意见。

1. 比如购物的时候，特别是节假日人流较多时，超市会显得

很拥挤，而一些老年人或者残疾人购物就会很不方便。我们就建议在超市内增添老弱病残等特殊人群的专用通路，并安排人员对着这一特殊人群进行商品介绍、导购等服务。给他们一种温馨的购物环境。

2. 在超市内完善服务实施，导购牌，安全、厕所指向牌等等。

3. 人人乐超市里面没有设置商品价格查询机，有时价标太多挤在一块，上面的价格等信息又有些模糊，旁边又没有销售人员，就不能确定其具体价格是多少，就会导致流失购买此商品的顾客或在结帐时产生争议。所以我们建议在商品种类繁多的地方配置商品查询机。以满足顾客需求。

4. 在客流量高峰期，选购物品繁多与少件的顾客都在一起排队结帐，导致选购少件物品的顾客等待很久才能结帐，会导致购买少件商品的顾客因要排很久的队从而放弃所购买的商品，既流失了部分顾客，也加大了工作人员的工作力度。而我们根据这一弊端，建议开设少件物品结帐专用通道，提高购买少件商品的顾客的结帐效率。

七、实训体会

转眼，一周的实训就结束了，我很感谢学校安排实训这样的实训，以及老师的细心指导。实训把我们这一学期学习的内容集中的进行训练，提高了我们的专业水平，积累了实践经验。老师耐心指导，我们不会的问题，即使是讲过几次，老师还是会再次更详细地解说，提示我们一些重要的方法及技巧。对我们做的调研内容进行评析，指出不足，也让我们了解到学习的重点内容。通过这次实训，我感受到了做任何事都应该提前做好准备工作。我们了解到实践得真知，一切学习的知识是要建立在实践的基础上。实训还让我学到了书本上学不到的东西，感受到了团队合作，增加我们的阅历，累积了实践经验提高了我们的实际操作能力和应变能力。在以后的学习中我们更知道我们应该学习和掌握的知识，并对以

后工作有一定的知道作用。