

2023年大班军训活动方案(汇总5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

青协年度工作总结报告 实习报告总结篇一

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

在经历了四年的大学学习生活之后，通过对《商务谈判》、《国际金融》、《国际贸易实务》、《商务英语/口语》、《电子商务》及《网页制作》的学习，可以说对商务这一块，算是有了一个大概的统筹了解、耳目能熟了，所学的专业基础知识、基本理论、基本方法和语言沟通，我也基本掌握，但这些似乎都只是纸上谈兵，当我真的将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，我还真不知该何从下手，一窍不通。于是在坚信“实践是检验真理的唯一标准”下，认为只有把从书本上学到的理论知识应用于实际的会计实务操作中去，才能真正掌握这门知识。因此，我作为一名商务英语专业的学生，在xx年的8月29号，乘上了扬州去深圳的k94次列车，大约25个小时后我已踏在了滨海城市——深圳的土地上。非常荣幸的在深圳市嘉达思电子有限公司参加了为期四个月的专业实习。

嘉达思电子有限公司创立与1995年，专注于电子产品的开发和制造，主要产品涵盖液晶移动数字电视，数字移动dvd数

码相框、mp3、mp4、cd播放机，收音机和收录机等。大部分产品拥有ce、gs、rohs、ul、fcc和ccc证书。公司的生产基地、研发中心设在中国大陆-深圳。

初来乍到，对于嘉达思这家外贸公司所经营的产品并不是很了解，虽说在学校时，我们院学生会给“魅族”mp3做过校园总代理。但对于它的实质性技术含量还是不甚了解的。而嘉达思正是经营这一类最具时代潮流先锋的电子类产品。面试应该是即将走上社会的每个在校大学生都要经历的吧，而象我们外语系的学生就更不会少了与老总用英文交流、介绍、沟通等方面了，会议室里跟陈总东南西北的谈了很多，谈话中，我对这位美籍华侨老板有了一个初步的认识——他亲近，但不泛严肃，他老练，但不泛人情，他是华侨，但又算是我半个老乡，因为他是扬州人，总之他给了我一个既亲近又很businessman的第一印象。

青协年度工作总结报告 实习工作报告总结篇二

在过去的2015年中，通过各位领导和同事的帮助，我基本完成了领导交办的各项工作任务。现对一年来的工作进行总结与归纳，并对新一年的工作作出展望，如有不妥之处恳请领导批评指正。

一、2015年工作总结

1. 恪尽职守，认真做好本职工作

一年来，我认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。一是在领导的帮助下整理公司内部的产品库。二是学习如何开发新产品，学习如何对现有的产品进行升级。三是学习做策划，针对不同客人进行不同的策划，推荐客人进行产品组合。

2. 加强学习，努力提高自身素质

坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在工作中，紧紧把握“理论联系实际”这一主线，努力把知识技能运用到工作实践当中，丰富阅历，开阔视野，使自己尽快地适应工作。积极参加公司的集体活动，认真学习规定的学习内容和篇目，认真记录工作中的得与失，使自己的职业素质有了较大提高，为自己开展各项工作提供了强大的动力支持。同时正视自己的不足并积极纠正，重点加强了与人交流方面的训练，为更好完成本职工作夯实了基础。

3. 积极进取，加强团队合作

在工作中我不仅自己努力工作，同时也和同事相互沟通，增进了解。工作中遇到不明白的问题，我会虚心向同事求教；生活上我也经常和同事谈心，了解彼此的想法，缓解工作的压力，克服困难，共同进步。这样不仅增进了彼此之间的友谊，也大大提高了工作的效率。

4. 工作中存在的不足 在工作中主动性还不够，缺乏与领导有效沟通，遇事考虑尚不周全细致。语言文字功底欠缺，虽然一年多来我努力做了一些工作，但距离公司领导的要求还有较大差距，尤其在理论水平、工作能力上还有待进一步提高，这些问题，我决心在今后的工作中努力解决，使自己更好地做好本职，服务于公司。

二、2015年工作展望

1、进一步起强化学习意识

在提高能力上下功夫，把学习作为武装和提高自己的首要任务，树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习，乐于思考的良好习惯。结合产品部实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。继续加强对公司各

种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己工作的理论依据。

2、进一步强化职责意识

在学习良好的职业技能的同时，树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，不好高骛远，也不庸人自扰，凡事从点滴做起，精益求精，一丝不苟，踏实肯干，求真务实。

3、进一步端正工作态度

保持乐观情绪，不以物喜，不以己悲，不因一时得意而骄傲自满，也不因一时失意而妄自菲薄，保持一颗平常心，不消极埋怨，微笑面对每一天。胸装谨慎意识，外饰积极作风，工作生活谦虚谨慎，行为举止自然大方，待人接物热情诚恳。牢记：态度决定一切。言必行，行必果。2015已成为过去，在2016这新的一年，我决心百尺竿头，更进一步，立足本职，以严格要求为准则，锐意进取，为公司作出更大的贡献。最后我仍然想说：感谢领导对我的赏识和栽培，希望领导给予更多的锻炼机会，我坚信自己在新的一年里定会马到成功，努力做一个幸福的“九泽”人。

2015年，在院领导和护理部主任的领导下，在本科护士长的指导下，立足本职工作，爱岗敬业，廉洁奉公。严格执行各项工作制度，对待工作认真负责，以医德规范为行为准则，履行救死扶伤的人道主义精神，在做好本职工作的同时刻苦钻研业务知识，努力提高自身业务素质，在掌握专业理论知识的同时积极学习新技术、新知识，并能做到学以致用，以最优良的服务态度，最优质的服务质量为病人的健康服务。遵纪守法，与同事团结协作，较好地完成工作任务。无发生差错事故。

个人医德总结：

本人在2015年度中严格遵守医德规范，努力提高自身职业道德素质，改善医疗服务质量，全心全意为人民健康服务。在工作中，以病人为中心，时刻为病人着想，千方百计为病人解除病痛，同时尊重病人的人格和权利，对待病人能做到一视同仁，为病人保守医密，不泄露病人的隐私和秘密。与同事互学互尊，团结协作。廉洁奉公，遵纪守法，不以医谋私。在业务方面严谨求实，奋发进取，钻研医术，不断更新知识，提高技术水平。

一、在思想上，坚持马克思主义、毛泽东思想、邓小平理论，学习社会主义核心价值体系，践行社会主义荣辱观，培养文明道德风尚，以宽容和谐的心态对待工作和生活。

二、在业务上，严格要求自己，勤奋努力，在自己平凡而普通的工作岗位上，认真做好本职工作，同时结合自己在工作中遇到的问题 and 存在的不足之处，有针对性地进行学习，尤其加强对新知识、新技术的学习，不断提高自己的业务工作能力。

三、在工作中，严格遵守医德规范，廉洁自律，遵守各项规章制度、法律法规。不做违法乱纪之事，与同事团结合作，取长补短，共同进步。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了新的进步，但还是有不少不足之处。今后，我还要认真克服缺点，发扬成绩，刻苦学习，勤奋工作，为人民的健康事业作出自己的贡献！

来年工作计划：

时间如流水，眨眼间我们就告别了忙碌的2015，迎来了崭新的2015。在2015年的工作中，我们有付出也有收获。为了更好的开展下一年的工作，特拟订2015工作计划。

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效地回避护理风险，为病儿提供优质、安全有序的护理服务。

1、不断强化安全意识教育，发现工作中的不安全因素时要及时提醒，并提出整改措施，及时的发现并且解决问题。以院内外护理差错为实例组织讨论学习借鉴，使护理人员充分认识护理差错因素新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2、将各项规章制度落到实处，定期和不定期检查，监督到位，并有监督检查记录。

4、完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，善于总结经验，并引以为鉴，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1、办公班护士真诚接待新入院病儿，把病儿送到床前，主动向病儿家属做入院宣教及健康教育。

2、加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念。

3、认真执行临床处置前后的告知程序，尊重患儿家属的知情权，解除患儿家属的顾虑。

4、每月召开工休座谈会，发放病人满意度调查表，对服务质量高的护士给予表扬鼓励，对服务质量差的护士给予批评教育。

三、定期与不定期护理质量检查，保持护理质量持续改进。

- 1、充分发挥护理质量控制小组的作用，每周进行质量检查，以便及时发现问题，及时纠正、处理。
- 2、不断修改完善各种护理质量标准，并组织学习，按标准实施各项护理工作。
- 3、护士长定期与不定期进行质量检查，不足之处进行原因分析并及时整改，强化护理人员的服务意识、质量意识。

各部门：

一、报告内容

（一）取得的主要成绩。包括完成情况、主要成绩、工作亮点。主要经验做法。突出重点，有事例、有分析。

（二）存在的主要问题。对照自身职责和目标任务完成情况深入查找。（三）对工作提出合理建议及改进的地方。

各人员于2016年1月11日（周一）16：30前，发送电子版人事部肖丹处（邮箱□<http:///>□,再统一发送给胡总、陈总、孔总。

报告要求：实事求是。工作总结要坚持从实际出发，实事求是地反映成绩，找准查实存在问题。提出合理建议或需改进地方。做好2016年工作计划。

三、提交人员名单

2015年12月30日

2015下半年实习工作总结，自来到广东顺建规划设计研究院有限公司东莞分公司，在领导和同事的帮助，个人顺利完成了领导交办的各项任务，完成实习的第一阶段。现对2015下半年实习工作进行总结和归纳，并对新一年的工作作出展望，

如有不妥之处恳请领导批评指正。

一、2015下半年工作总结

1. 认真做好本职工作

在2015下半年中，我认真履行岗位职责，较好完成各项工作任务。一是完成领导安排的工作，尽量做到让领导满意。二是跟办公室各同事沟通合作，共同完成各项工程。三是跟业主沟通，结合实际情况，尽量满足业主要求。四是计划每天完成的工作量，并完成每天的工作量，计划有限时间完成相应的任务。

2. 加强学习，提升自身综合能力

在工作期间，也是提升自身综合能力的时期，不断从工作中学习，将学到的东西运用到工作中。在领导和同事的帮助下，不管是自身技能还是交际能力都有所提高，努力将知识技能运用到工作实践中，丰富阅历，开阔视野，使自己尽快适应工作。在工作中，遇到问题首先查看相关资料，规范，再次问同事，寻求同事帮忙，最后问领导，工程师，提高自行解决问题的能力，寻找多种方法解决问题。努力学习相关规范、规程，不断提升自身理论知识的同时，提高自身技能，和实践经验。努力成为一名优秀的结构工程师。

3. 积极进取，加强团队合作

一项工程要想顺利完成，必须和同事沟通合作，因为一项工程需要多工种共同合作才能完成，自身一个人在努力，没有沟通也无法完成相应的任务。在工作中，和同事沟通，可以增进了解。当自己在工作中遇到不懂的问题的时候，会虚心向同事求教；跟同事交谈工作中的困难，了解彼此的想法，缓解工作压力。

4. 工作中的不足

在同事的交谈中发现，自己在工作中有时候会意气用事，不顾同事的想法，不顾业主的想法，死脑筋。遇事考虑不周全细致。文字功底差，交际能力不足，有时候会和同事搞成僵局，自以为是。距离优秀水平还有较长的路要走，尤其在理论水平，工作能力，交际能力还待提高，今后在工作中努力解决这些问题，使自己更好地做好本职，服务于公司，提升自身综合能力。

二、2015年工作展望

1. 发展自我，弥补工作中的不足

提升自我，增强情绪控制能力，加强沟通能力，提升交际能力，和同事继续加强合作，发展团队合作精神，不耻下问。加强理论知识的学习，理论基础结合实践情况，提高自身技能，不断提高综合能力。

2. 公司利益和个人利益双丰收

通过自我的努力，努力工作，为公司发展出一份力，不断完善公司各种制度，完善公司工作流程，做好公司每个环节的工作，在公司利益满足的同时，让自己得到相应的利益要求，只有公司更好，才能让自己的利益最大化。

在2015年是个人的毕业年，在完成公司工作的同时，并能完成学校的相关任务，完成自己的毕业论文，做出较为优秀的毕业作品，跟领导，同事沟通，得到领导和同事的指导，让自己更好完成毕业论文，并能得到学校老师的认同。

4. 完善自我，得到公司领导和同事的认同

通过自己的不断努力，提升自己的工作效率，提高自己的工

作能力，调整对工作的态度和处事方式，提升自己的交际能力，望能得到公司领导和同事的进一步认同。

青协年度工作总结报告 实习工作报告总结篇三

大家下午好！时间匆匆，转眼又一年，我即将卸任会长一职。在这里我首先感谢各位狮兄狮姐，感谢你们在过去一年里给我的支持和帮助、理解和包容，谢谢你们带给我的欢乐和难忘的经历，伴我成长并顺利的传交会长这个接力棒。

过去的一年，我自省自己做的不够好，但我有足够的热情，我做到了出力、出席、出心、出钱。在这里我寄语下一届会长蔡朝勇狮兄：做会长付出比能力更加重要，希望你以后多请我们狮兄狮姐吃吃饭、唱唱歌。也希望大同的各位狮兄、狮姐，能像支持我一样一如既往的支持他。我们要善于发现别人的优点，互相包容、理解，相互扶持。因为狮子会不是哪一个人的狮子会，是我们大家的狮子会，在这个大家庭里，没有权利的大小，谁的职位更重要，谁就要付出的更多，包括时间、金钱和爱心，没有任何工资可以拿，会长是轮流当庄，每一个会员都要有当会长的准备。今天的领导者，明天的追随者，今天的追随者，明天的领导者。不管谁当会长，我们都要一起支持他，群策群力，让我们大同与众不同！

狮子会在国际上叫lionsclub是一个由精英组成的慈善俱乐部，是全球拥有93年历史的、最大的慈善义工组织，在这个俱乐部里，大家在慈善这个共同的目标下，相亲相爱、相互帮助，开心慈善、快乐服务。我也希望我们大同的狮兄狮姐能在未来的岁月中，一路同行，相伴到老，亲如一家。等我们都白发苍苍的时候，我们还能在一起把酒言欢、畅谈往事，那是多么美好的一幅画面啊。

我们狮子会的狮兄、狮姐不光要对外关心弱势群体，对内更加要互相关心，这也是慈善的一种表现形式，因为我们是兄

弟姐妹。所谓扶弱济困，既要对外扶助弱势群体，也要对有困难的狮兄狮姐予以帮助。

接下来我向大家介绍一下我们大同的会徽，是四只互相握住对方手腕的手围绕着狮子会的logo，寓意着：我们大同的精神，不分肤色人种，大家因为一个共同的目标，加入到狮子会这个大家庭里来，正己助人，扶弱济困，同心同德，四海一家，天下大同！

另外，我们的会歌《梦想大同》由我的好兄弟、深圳著名的作曲家王雅立先生用心血谱就。待会将由深圳一线歌手为大家演绎这首歌曲。

最后，我要为大家报上一串枯燥但感人的数据，在我当会长的任期内，我们大同的狮兄狮姐连同其他兄弟服务队和社会力量共募集善款和物资累计人民币1638616.15元，在这里我深深的感谢大家。我们大同服务队的同学和其他同班同学在贵州毕节地区捐建了鲲鹏希望小学，响应区会的号召对台湾水灾捐款，参加狮子会的传统项目“光明行”，为许多白内障患者带来光明，这次玉树地震我们在后方为灾区积极募捐现款和物资，和地王服务队共同发起“寒门英才”助学计划，并想将这个项目作为我们大同的主打项目传承下去，也想让深圳狮子会的狮兄狮姐们都加入到这个项目中来，把“寒门英才”做成我们狮子会的品牌项目，这是我的愿景。

最后我感谢大同接受邀请出任20xx-20xx年度理事会的成员，借助肖兴萍候任总监对我们的寄语：狮子会的事业是美丽的事业，衷心希望和期待在未来的一年里，在你们支持和共同努力下，我们携手同心，度过人生中为美丽事业付出的一年。

由于时间匆忙，今天没给大家准备什么礼物，十分抱歉，但我们将给大家奉献一台丰盛的精神盛宴。最后祝狮运昌隆！我们服务！谢谢大家！

青协年度工作总结报告 实习工作报告总结篇四

一是两个竞赛活动成效显著。车间以持续开展三个一、安全互查、结对子、月总结月评比等活动为依托，注重抓落实抓细节，注重构筑交流交台，注重规范体系运行，全面提升了班组建设水平，促进了安全生产工作。在厂部两个劳动竞赛的总结评比中取得了第一名的好成绩。

二是工艺流程进一步优化。某某系统的成功投用、某某系统的全面优化和某某系统流程的梳理等一系列工作的实施，使得工艺流程进一步简化，员工操作更加方便，各项技术指标圆满完成，现场环境大为改观。

三是队伍建设扎实有效。车间在不断完善各项激励制度的基础上，持续开展青年指标擂台赛，优秀员工、安全之星评比等活动，不断挖潜员工活力，凝聚员工士气。此外，还建立了白班人员的周学习制度，建立了职能人员工作日志制度等措施，有效促进了整体队伍素质的稳步提升。一年来，车间各项工作取得的全面发展和显著进步，得于厂部的正确领导、更得于我们全体员工的不懈努力和支撑。在此，我代表车间领导班子向大家表示深切的敬意和衷心的感谢！

回顾刚刚过去的20xx年，我们取得了显著成绩。但成绩只能属于过去，迈入20xx年的门槛，我们要在提炼总结的基础上，汲取05年度在安全生产、班组建设、流程优化等方面一些好的经验和做法，不断改进目前我们工作中的薄弱环节，不断攻克我们工作中将会出现的新问题、新难点。

一、深化无伤害班组创建活动，切实做到安全生产。企业运行的基础和前提是安全生产，一切工作都要以是否确保员工的身体健康和生命安全为出发点。我们要牢固树立安全工作只有起点，没有终点的安全理念，以归零的心态，不折不扣做好安全工作。车间将以落实hse体系的有效运行为主线，以无伤害班组创建活动为载体，以提高安全活动质量为切入点，

来认真执行安全制度，落实安全行为，确保安全生产目标的实现。

首先要将杜绝习惯性违章，实现作业行为标准化作为一项持久的工作来做。要求各工序、班组在深入学习体系标准、作业标准和安全检查表的基础上，运用工序日检、班组自检和岗位互查等有效形式，监督、指导安全行为的规范和各项制度的落实；要求各班组将两年来制订的动作标准，反复学习、吸收和消化，并在工作实践中规范运用，从源头上杜绝违章，实现安全生产。

第二要将安全培训与安全活动有机地结合，切实达到提高员工安全意识和安全技能的效应。要求各班组的安全活动的主题要紧紧围绕《岗位作业标准》、《安全检查表》、《事故案例汇编》和《非正常状态下应急预案》的内容进行学习，要注重实际效果，做到学以致用，真正地使员工的安全技能能够满足目前生产改进和企业发展的需要。其次要求各班组利用安全活动，开展全员性的危险辨识，结合岗位存在的危险点源的动态性等特点，提高员工隐患辨识能力，营造主动发现隐患、主动治理隐患、主动消除隐患的全员参与安全工作的良好氛围。此外，车间将根据不同季节的安全工作特点，开展有针对性的教育活动，认真落实好电气春检、夏季四防、冬季五防和阶段性的压产检修等安全工作。

三是持续做好现场治理工作，不断改善和优化现场作业环境。今年我们将利用脱硅机系统改造的机会，对串联泵厂房、反应泵厂房进行重新规划布局，针对热水泵、热水槽、加热器比较分散的一系列弊端进行有效地改进；要求各工序结合标杆岗位的创建活动，对各岗位现存在的深层次隐患进一步进行挖掘和治理以创建标杆工序、标杆车间为目标，不断优化作业现场，为员工打造安全文明舒心的操作空间。

此外，各工序、班组全力配合脱硅系统的改造改进工作，监督做好施工单位的安全施工；要加大对劳务用工和外用工的

管理力度，继续落实好师傅的传、帮、带作用和主操连带考核责任制度。

一是进一步优化技术指标，促进生命共同体的建设。氧化铝生产连续性的特点，决定了我们必须树立大生产的意识，树立与兄弟车间相互协作的良好意识，站在生产全局的高度看待问题、分析问题和处理问题。为此我们全体员工要做好协调服从，要精细作业，合理调控各项指标，合理安排硅渣外排，密切配合料浆配制工作，做好生命共同体的建设。

二是针对难点问题，实施技术攻关。首先要对泵浦、管网的泄漏问题作为今年的一个重点攻关项目，各工序、班组要快速拿出攻关方案，实现真正意义的无泄漏车间目标。其次要针对如何进一步挖掘机组的潜能，如何延长某大型设备的使用周期等难点问题展开攻关，这些工作都需要全体员工的大力支持，共同为优化车间的各项工作献策献力。

三是持续改进设备工况。设备的良好运行是生产稳定的基础，我们要把提高设备运转率作为开拓创新工作的一个良好支点。今年车间将对某某等设备实施改进改造，对某设备进行改造合并，同时要配合外围做好等槽类的大修工作。

三、不断完善各项机制，提升班组建设管理水平。通过两年来班组建设工作开展的持续深入，班组在企业整体管理中的地位越来越突出，作用也越来越大，车间在认真总结以往班组建设经验的基础上，将充分运用员工的智慧，不断完善各项机制，将班建工作提升到一个新的高度。

民主管理的良好运作是做好班建工作的基础。各班组要充分利用民主生活会，加强班组员工间的相互沟通交流；要敢于和善于开展批评与自我批评，在班组营造一个敢讲话、愿讲话、讲真话的良好气氛。

其次各班组要针对自身存在的薄弱环节，结合车间去年四季

度组织的自主管理培训知识，分析讨论拟订出本年度的自主活动攻关课题，并按照pdca循环工作法有计划、有步骤地开展活动，以此提高班组员工分析问题和解决问题的能力，提升班组的凝聚力和战斗力。

三是优化管理网络，强化工序职能。车间今年对绩效考核方案进行了更为科学、系统的完善和修订，着重强化了工序、班组的管理职能。要求两个工序和两个检修班组，要从制度的完善上约束规范班组的各项管理工作，针对生产模式改变、设备的匹配等工作，积极做好相互间的协作和沟通，形成一个共同进步、相互共勉，良性竞争的运行机制。

一是坚持落实清理检修班组的周学习制度，对清理检修班组定期进行测试，要求测试成绩纳入班组绩效考核。

二是根据生产模式的相应变化，有针对地组织员工培训学习。例如脱硅系统投用前的培训学习、渣浆泵高压变频系统操作与检修的培训学习等，确保每一名员工的业务知识和技能都能满足企业发展变化的需要。

三是进一步完善合理化建议制度，为员工提供有效渠道参与车间管理，将员工智慧融入到车间管理工作中，并体现员工的个人价值。

四是积极开展劳动竞赛和技术比武等多种形式，有效促进员工自主学习的良好热情。

五是充分利用各种喜闻乐见的活动形式，比如组织知识竞赛、演讲比赛等活动，做到寓教于乐，增强员工学习兴趣。

六是将党员形象工程、先进性教育和队伍建设工作有机地结合起来，继续开展党员挂钩指标、党员示范岗等活动，发挥好党支部在车间整体工作中的导向和护航作用。

七是要继续发挥激励机制的作用，开展好标杆设备、|设备维护先进个人以及安全之星等评比活动，将业务技能突出、工作业绩显著的员工挖掘出来，显现标杆效应，形成车间赶、学、比、帮、超的和谐氛围，使得每一名员工都能在五车间这个大家庭中得到良好的成长和进步。

xx年，对我们车间全体员工来说，又将是一个新的挑战，同时也是一个难得的锻炼机会。我相信，在厂部的正确领导下，我们全体上下昂扬斗志、凝心聚力，以精细的态度，以务实的作风，用我们的双手和智慧共同打造车间新的风貌，展现车间新的风采！

谢谢大家！

青协年度工作总结报告 实习报告总结篇五

四个月的实习生活似弹指一挥间，从刚踏出学校大门时的失落与迷茫，到现在走上工作岗位的从容，坦然。我知道，这又是我人生中的一大挑战，角色的转换。

实习期间，对于任何工作一贯谦虚谨慎、认真负责。如今的我在现任部门多次受到主任的称赞。我想这除了有较强的适应能力和积极向上的心态以外，更重要的是得益于大学两年多的学习积累和技能的培养。

实习生活，给我仅是初步的经验积累，对于迈向社会是远远不够的。“吃的苦中苦，方为人上人”，我要恪守吃苦精神。因此，在今后，我会继续努力拼搏，抓住每一个机遇，迎接每一个挑战，相信自己一定会演绎出精彩的一幕。

刚进入市统计局的时候，很茫然，不知道要做些什么，领导叫做什么，我们就做什么，最开始的时候就是订一些文件，发放开会的文件，协助领导开会，倒茶水·····这些都是很简单的任务，我们都很用心的去完成。刚开始来的时候，

我们经常有饭局，老师教我们的餐桌礼仪只是在课堂上教，真正用到的时候，很茫然，也遇到了尴尬的时候，但是，就是因为这样，才会认识到错误，去改正错误。

我们市统计局实习的一共有7个人，所以不是每天都很忙，也不是每天都有事情要做，很多时候我们都是呆在办公室里，一呆就是一整天，直到下班。后来慢慢走入正轨，我主要帮忙接收文件，打印文件等等，四月份，我与两位同学被调往贵港市港北区统计局帮忙，主要做的是接打电话，通知一些公司填表等等。在港北的工作，每天都非常的忙碌，一个月后，回到市统计局。

二、思想方面

大学期间，我担任了两年的学生会文娱委员，在广播站任职。在与同学们相处的两年期间，我积极主动地为同学们服务，对工作热情，任劳任怨，责任心强，具有良好的组织交际能力，和同学团结一致，注重配合其他学生干部出色完成各项工作，促进了团队沟通与合作，得到了大家的一致好评。

通过此次实习，让我学到了很多课堂上更本学不到的东西，仿佛自己一下子成熟了，懂得了做人做事的道理，也懂得了学习的意义，时间的宝贵，人生的真谛。明白人世间一生不可能都是一帆风顺的，只要勇敢去面对人生中的每个驿站！这让我清楚地感到了自己肩上的重任，看清了自己的人生方向，也让我认识到了文秘工作应支持仔细认真的工作态度，要有一种平和的心态和不耻下问的精神，不管遇到什么事都要总代表地去思考，多听别人的建议，不要太过急躁，要对自己所做事去负责，不要轻易的去承诺，承诺了就要努力去兑现。

实习期间，我从末出现无故缺勤。我勤奋好学.谦虚谨慎，认真听取老同志的指导，对于别人提出的工作建议虚心听龇并能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，并努力学到把学样学到的知道应用到实际工作中，尽力做到理论和实

际相结合的最佳状态，培养了我执着的敬业精神和勤奋踏实的工作作风。也培养了我的耐心和素质。能够做到服从指挥，与同事友好相处，尊重领导，工作认真负责，责任心强，能保质保量完成工作任务。并始终坚持一条原则：要么不做，要做就要做最好。

从xx年*月**号到xx年**月**号我在**市**县**中学进行了为期四个多月的实习。在实习期间深受校领导的关怀与照顾，在指导教师**老师的指导下，认真负责地完成了各种教师教育教学技能的任务，并在班主任指导教师刘艳丽老师的带领下，认真学习了各种班主任管理技能并且参与**班的班级管理任务。在实习期间，认真备课、讲课、参加数学组的联片教研活动并积极组织参与各项活动，指导教师与各位校领导给予了很大的支持与帮助并指出不足和学习改进经验。

时光荏苒、岁月匆匆，一晃四个多月的实习生活已经过去了，在这几个月的实习生活过程中，我收获着许多的欢乐、幸福与感动，但也有着坎坷、苦涩和教训。这些成功的经历将激励着我在以后真正地走上工作岗位后取得更大的成绩，失败的教训也将使我努力去改变自己不完美的地方，这些经历将使我从不成熟走向成熟与成才，都将是我这一生中宝贵的精神财富与美好的回忆。以下是我在本学期的个人工作总结。

一、教学工作方面

1. 学会批改作业以及试卷并对其进行分析找出学生的易错点，了解学生的学习水平。
2. 个别辅导学生并提高其学习成绩，掌握与学生的沟通技巧，深入地了解他们的内心变化。
3. 学习讲课，能够灵活的导入新课组织课堂，传授学生新知，掌握教师的基本技能之一。

4. 学习备课及制作教学案，能够独立地从事教师活动。

****老师让我倒着来学，减轻我的实习压力，让我能够轻松快乐地完成实习任务。*
****中学深入课程改革，上课模式是**教学模式——小组合作探讨、教师点拨模式，对于这个模式我一点都不陌生，这一点我就要感谢我的母校——邯郸市一中。****

这个教学模式看起来教师好像很轻松，其实不是的，它需要教师课前做足大量的准备工作，包括制作教学案，设计课堂活动环节，关键还是要求教师能够很好的组织学生能够积极地参与到课堂活动当中，在快乐中学到知识，提高课堂实效。这一周当中，虽然时间很短但我学到了很多，比如：如何设计课堂活动，如何让学生积极回答问题，如何让课堂有序高效，如何让学生整理新知，学习老师怎么样讲课，学习如何传授知识，如何控制课堂气氛，如何把握授课时间，好好驾驭整个班级教学等等一系列的问题。

在整个实习过程中，让我走到了教学的第一线，深刻体会到教学工作的不易，使我真正体会到做一位老师的乐趣，体会到了一个作为老师的责任。同时，也使我的教学理论变成为教学实践，使虚拟的教学变成为真正的教学。认识到了做一名优秀的教师必须做好以下几方面：1、怎样上好每一节课，是整个实习过程的重点。但是对于我们这些教学经验不足的实习生，首要的任务就是会听课，本学期只要没事我基本上都去听各个年级各学科优秀教师的课。在听课前，会提前认真阅读了教材中的相关章节，如果是习题课，则事前认真做完题目，把做题的思路简单记下，并内心盘算自己讲的话会怎样讲。听课时，认真记好笔记，重点注意老师的上课方式，上课思想及与自己思路不同的部分，同时注意学生的反应，吸收老师的优点。同时简单记下自己的疑惑，想老师为什么这样讲。

2、在备课中，要认真研究教材，力求准确把握重难点，并注

重参阅各种资料，制定符合学生认知规律的教学方法。教案编写详细具体，从复习提问、新课引入到讲授都精心设计，并不断归纳借鉴优秀老师的经验。在教学中，做到重点突出。

3、在每次正式上课之前，我都会先进行试讲，让指导老师听课并评课，纠正不足之处。然后修改教案再进行试讲，主要把握时间的安排，提高教学质量。

4、在课后要主动虚心地征求指导教师的意见，以及重视学生的信息反馈，认真地做好自我分析、评价和总结，对指导教师的意见进行改进，为下一节课做好准备。

5、上课时注重以学生为主，重视发挥学生的积极性以及综合能力的培养，有意识地培养学生思维的严谨性、逻辑性和相互协作的能力。

6、布置作业力求做到精练，有针对性，有层次性。同时对学生的作业及时检查，认真地批改并分析研究学生完成作业的优缺点，批改作业时要给学生写评语，态度要谨慎，注意保护学生学习的积极性。

7、课余时间与学生交流并帮助答疑，有助于他们对当天所学知识的掌握和巩固，弥补课堂时间仓促等不足。

二、班主任工作方面 在这四个多月的实习过程中，我担任了八年三班的实习班主任，做一名好的班主任的确很难。不但教学工作复杂而又繁琐，而且还要管理好整个集体，提高整体教学水平，同时又要顾及班中每一名学生。这就要求教师不能只为了完成教学任务，而且还要多关心留意学生，经常与学生交流，给予学生帮助，让他们感觉老师是在关心他，照顾他。如何形成亦师亦友，积极健康的学习氛围和团结的集体关系，对于实习班主任来说是具有很大的挑战的。

1、每天坚持反思会之后到教室监督学生做卫生的情况、早读

纪律及做好考勤工作。

2、在课间操时，陪学生跑操，和他们一起做课间活动。 3、在下午做眼保健操时，到班上监督学生做操。

4、每周的课余活动时间与几名后进生聊天解答疑难问题，了解他们的情况，对他们的问题进行辅导，对他们进行正确的教育及感情思想交流，鼓励他们，帮助他们过关。

5、大扫除期间，安排，监督学生做好大扫除工作。

6、班会期间去看班主任组织班会，学习班主任如何组织班会，并组织一次主题班会。

7、组织一次趣味运动会，增加与学生之间的感情。

通过这几个月的实习我意识到，作为一名班主任，不仅要管理好日常秩序，提供一个良好的学习环境，而且要时刻关注学生的思想动态、内心情感世界，这些并不容易做到。对学生要贯注了班主任浓浓的爱心。“爱”是做好班主任工作的唯一秘诀，只要用心去做，没有做不好的。“爱”实质上是一个与学生实行心理沟通的过程，只有真正了解了学生的内心世界，做到有的放矢，方法得当，才能达到教师对学生的成长提供帮助指导、学生对教师的工作给予配合支持的目的，从而收到好的教育效果。在这里我要感谢刘老师，她让我明白了很多做人的道理，她告诉我，没有一个孩子是真正地坏、骨子里坏，都是可以改变的，这些改变就需要我们老师的爱，要用我们自身去感化这些孩子，不是单凭课堂四xx分钟的功夫。

实习的过程虽然很辛苦，还经受了太多委屈与坎坷，但是我收获的更多的是幸福、感动与成长。通过这次实习，让我了解了教师的伟大，教师工作的神圣，他真的是人类灵魂的工程师，教师的工作不仅仅是“传道、授业、解惑”，而是要

发自内心的关心爱护学生，帮助他们成长。在教授他们知识的同时，更重要的是教他们如何做人，这才是教师工作最伟大的意义所在！

初来乍到，我这一介书生顿显窘迫，紧张地有点说不出话来，含糊其词地把自己的大学生活、学习情况作了一个汇报，然后就是沉默不语。公司经理看出我的局促感，于是打破僵局说：“小伙子，长得蛮帅气的嘛！”一句不经意的夸赞顿时消除了我心中的紧张情绪，我笑了笑说：“多谢经理夸奖！以后有许多向经理您学习的地方，还请赐教。”的一位负责人过来，我坐在经理的办公室等着。一会儿，来了一位中年人，经理介绍说这是公司财务部的王会计，你以后就跟着他学习吧。我连忙起身，与他握手致意，并把自己此次的一些实习情况又说了一下。王会计点点头，笑着说：“好好干！”就这样，我的实习开始了。（一）第一天上班，心里没底，感到既新鲜又紧张。新鲜的是能够接触很多在学校看不到、学不到的东西，紧张的则是万一做不好工作而受到批评。也许是公司成立的时间不长，会计部并没有太多人，只设有一个财务部长，一个出纳，两个会计员，而我所见到的王会计就是其中一个。

（二）第一天算是熟悉了一下公司的基本情况，第二天，我按照上班的时间早早地来到单位，先把办公室的地板、桌椅打扫干净，然后又把玻璃擦了擦，第一项工作完成了，我满意的给了自己一个微笑。

王会计也准时来到办公室，他对我说，今天主要让我浏览一下公司以前所制的凭证。一提到凭证，我想这不是我们的强项吗？以前在学校做过了会计模拟实习，不就是凭证的填制吗？心想这很简单，所以对于凭证也就一扫而过，总以为凭着记忆加上大学里学的理论对于区区原始凭证可以熟练掌握。

也就是这种浮躁的态度让我忽视了会计循环的基石——会计分录，以至于后来王会计让我尝试制单时，我还是手足无措

了。这时候我才想到王师傅的良苦用心。于是只能晚上回家补课了，我把《会计学原理》搬出来，认真的看了一下，又把公司日常较多使用的会计业务认真读透。毕竟会计分录在书本上可以学习，可一些银行帐单、汇票、发票联等就要靠实习时才能真正接触，从而对此有了更加深刻的印象。别以为光是认识就行了，还要把所有的单据按月按日分门别类，并把每笔业务的单据整理好，用图钉装订好，才能为记帐做好准备，呜呼！这就是会计所从事的工作。

除了做好会计的本职工作，其余时间有空的话我也会和出纳学学知识。别人一提起出纳就想到是跑银行的。其实跑银行只是出纳的其中一项重要的工作。在和出纳聊天的时候得知原来跑银行也不是件容易的事，除了熟知每项业务要怎么和银行打交道以外还要有吃苦的精神。想想寒冷的冬天或者是酷暑，谁不想呆在办公室舒舒服服的，可出纳就要每隔一两天就往银行跑，那就不是件容易的事了。路途遥远自不必说，仅仅来回的折腾也就够终生受用的了。除了跑银行出纳还负责日常的现金库，日常现金的保管与开支，以及开支票和操作税控机。说起税控机还是近几年推广会计电算化的成果，什么都要电脑化了。税控机就是打印出发票联，金额和税额分开两栏，是要一起整理在原始凭证里的。其实它的操作也并不难，只要稍微懂office办公软件的操作就很容易掌握它了。可是其中的原理要完全掌握就不是那么简单了。于是我便在闲余时间与出纳聊聊税控机的使用，学会了基本的操作，以后走上工作岗位也不会无所适从，因为在学校学的课本上根本就没提过这种新的机器，看来实习真的很重要啊！我的虚心学习得到了公司的认可，由于要早点返校，我不得不结束我的这次实习，临走的那一天，一种日久生情的感觉油然而生，相处长了真有点舍不得，公司张经理在我临走的时候说：“如果你回家乡发展的话，不要忘了和我联系！”说罢，递给我一张名片。我双手接过，连同实习鉴定表一起装进口袋，这一天是2006年8月。我的为期近一个月的实习就此结束了。

三、实习所想、所感

来的效率才会更高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定能遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次实习的目的了。

实习虽然结束了，有许多让我回味的思绪，在这个春意盎然的季节，伴随着和煦的春风一起飞扬，飞向远方，去追逐我的梦！

青协年度工作总结报告 实习报告总结篇六

2022年的工作即将结束，回顾这一年的销售情况，大家都倍感充实，收获良多吧，不妨写一写工作述职报告。以下是小编收集整理的2022销售工作报告总结，欢迎大家前来阅读。

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力完成销售管理办法中的各项要求；负责严格执行产品的出库手续；积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的

行为，在业务工作中，自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

二、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

三、区域工作设想

为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

四、销售管理建议

应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、

考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

转眼之间上半年工作已然过去，自己也看到很多很多需要学习的地方，作为一名销售工作者，从事这份职业开始，我就对自己抱有非常大的期望，一直以来也希望能够有一个稳定发展的过程，销售工作面前一定要保持重要的心态，稳定下来才是做好这份工作的第一步，上半年时间已经过去，我自己也有了一些全新看法，当然，这个过程是非常美好的，也是能够让自己有深刻回忆的，现在我也需汇报一下。

半年的时间总是那么匆匆一过，我转眼之间也到了一个非常好的阶段，在业务上面，我非常认真，我稳固好每一位客户，自己从来都不会把情绪带入到工作当中，加强业务的学习，也提高销售技巧，相信这半年以来我也是得到了一些人的认可，当然自己做的有不足，可是这些都不是太大的问题，我需要让自己强大起来，需要提高自身的业务水平，作为一名销售，就应该把业绩放在前面，也应该要把这看得很重要，我相信能够做得更加到位，上半年来也持续了很多事情，把一些东西都晚上得很好，能够处理到位，这是非常不容易的，总而言之，做销售工作也是很不易的，要完成好自身能力，要规划好接下来的一些事情，提高业绩，这些都是我需要去想的。

稳固好每一位客户，跟客户之间保持良好沟通，在未来的某一阶段能够持续发挥好这样的价值，我认为一个人有多大价值，取决于在工作当中奉献了多少，也能够让别人看到自身的进步与成长，特别是在客户眼中，你是一个什么样的销售决定着你的层次有多高，相信这一点，大多数人都有感同身受，销售这份工作浮动也是比较大，自己在这个过程中能不能积累学习全靠自己的努力，上半年已经过去，可是我依然印象深刻，我对过去发生的一些事情还是比较有信心的。

还是希望接下来工作能够处理得更加好，把这份职业当做前进的动力，能够渗透到其中，更加清晰的了解，才能够掌握更多的知识，当然我也有一些不足之处，自己能够决心纠正非常重要，有一些缺点，应该一点点的去，到时好，我会提高自己这方面的经验，把销售工作提高到另一个层次，时刻清楚自己定位，摆正位置，清楚地认识到有些地方要怎么去做，下半年我会更加努力。

俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势，通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。

__年在公司领导下，坚持预防为主、防治结合、加强教育、群防群治的原则，通过安全教育，增强员工的安全意识和自我防护能力；通过齐抓共管，营造员工关心和支持安全工作的局面，从而切实保障员工安全和财产不受损失，维护厂区正常的生产秩序。

一、领导重视措施有力

为进一步做好安全教育工作，切实加强对安全教育工作的领导，把安全工作列入重要议事日程，公司总经理直接抓，分管部门具体抓，办公室、保卫科具体分工负责组织实施。

二、制度保证措施到位

1、建立安全保卫工作领导责任制和责任追究制，将安全保卫工作列入各有关处室的目标考核内容，并进行严格考核，严格执行责任追究制度，对造成重大安全事故的，要严肃追究有关领导及直接责任人的责任。

2、签订责任书。公司与科室和车间主任层层签订责任书，明确各自的职责。明确了应做的工作和应负的责任。将安全教

育工作作为对员工考核的重要内容，实行一票否决制度。贯彻“谁主管，谁负责”的原则，做到职责明确，责任到人。

3、不断完善安全保卫工作规章制度。建立安全保卫工作的各项规章制度，并根据安全保卫工作形势的发展，不断完善充实。建立健全定期检查和日常防范相结合的安全管理制度，以及员工管理、门卫值班、巡逻值班、防火防灾、食品卫生管理、防火安全管理、健康体检等规章制度。严禁组织员工从事不符合国家有关规定的危险性工作。对涉及厂区安全保卫的各项工作，都要做到有章可循，违章必究，不留盲点，不出漏洞。

4、建立安全意外事故处置预案制度。建立事故处置领导小组，制定了意外事故处置预案制度。

三、齐抓共管群防群治

安全教育工作是一项社会性的系统工程，需要社会、公司、家庭的密切配合。我们积极与市公安、卫生、综合治理等部门通力合作，做好公司安全保卫工作，学校组织开展一系列道德、法制教育活动，取得了良好的教育效果。

四、加强教育，促进自护

要确保安全，根本在于提高安全意识、自我防范和自护自救能力，抓好安全教育，是公司安全工作的基础。我们以安全教育周为重点，经常性地对员工开展安全教育，特别是抓好交通、大型活动等的安全教育。

认真做好安全教育周工作。安全教育周以厂区安全为主题，在安全教育周期间，组织学习安全教育工作文件，对厂区易发事故类型、重点部位保护、工作薄弱环节、各类人员安全意识与安全技能等方面，开展深入全面的大检查，消除隐患，有针对性地扎实地开展教育和防范工作。

五、加强检查，及时整改

开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。对厂区进行全面的安全检查。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

如果在一年前你问我：你喜不喜欢做业务？我的答案绝对是否定的。！业务曾经是最讨厌的一个职位，也是我避之不及的职位。但是今天你如果问我：让你去做文职工作，你肯吗？那我的答案肯定也是否定的！因为在一年的打滚里我已适应了业务生涯，溶入到了这个角色之中。

那应该要从业务做起！有句话是这样说的：从一个公司的每个部门、每个工作都尝试过，那么当自己拥有事业的时候那就事半功倍！当我都尝试了这些工作之后（老总及财务还没尝试），从一个角度来看，我是辛苦的，从另一角度来看，我是幸运的，一路中国给了我施展才华的平台，而我回报以我的努力及热情。滴水之恩涌泉相报，这就是我的个性！

从刚开始接触业务的时候，心态确实不那么端正。反反复复的，总是觉得自己不适合这种工作，还是去找份安稳的工作吧，周而复始的延续那种日子吧，但这时也会有另一种声音出现：不行，你不能就这样子，要知道你是最棒的，做那些工作只能浪费了你的青春！两种声音交替，每天很累，最累的却不过是心灵的承受能力。

公司是做网络通讯产品的，非传统行业可比，通过电话与网络招商，对客户在另一头的情绪变化无从得知，只能从电话里头靠自己的能力来辨别，因为没经验，刚开始两个月基本上没出个单，靠公司养活，虽有惭愧，但亦不足以令我倒下。老总是个具有宽广胸怀的人，对于员工的培训方面花费了大量的精力，对我更是严格要求，不出单只能代表我的经验不足，没找对方向，没找到技巧，老总手把手的教我做业务，提供了许多的机会，慢慢的，我渐渐溶入这个职位之中，一

个单，二个单，都来了，我终于也松了口气。

技巧，对于做业务的人来说是个很重要的环节，其次是产品知识，熟透了产品那客户半夜打电话来咨询也能随口拈来、对答如流；心态是很重要的，每一个人都有惰性，这时候要有旁人的指引的，更多的靠自觉，凡事要旁人教，那一辈子也不会成长！

一年来，足足一年，我曾经无助，曾经彷徨，最终找到了方向，虽说不上得心应手，却也略有成绩，的收获在于令自己成长了不少，业务，是一个很好的炼油缸！

自入职以来，不觉已半年有余。在同事及公司领导的关怀下，我们销售工作的开展有了一定的成效，但也存在许多的问题与不足。适逢危机下严峻市场形势的挑战，作为销售负责人的我自当不遗余力、竭尽全力、倾其所有地工作态度拼力把销售工作做好、抓好，以不辜负同事及领导的信任与支持。下面我将从以下四个方面来进行阐述，请公司领导给予修正。

一、工作总结

（一）秉承原则与目标

1、原则：全心实意、爱厂如家、相信团队的力量、把岗位工作当作事业来做。

2、目标：不断学习提高、创新自己；打造一支过硬的营销团队；坚持以‘打造中国最好的__供应商’为目标来严律其行。

（二）具体工作内容

1、自己学习、塑造

本人机电一体化专业，从事了两年__产品的设计工作而后一

直从事机电产品的营销工作。虽在建筑行业做业务已有四年之多，但不同的产品就有不同的营销模式。为此自入职以来，我首先自己在学习产品知识、行业情况熟悉、公司本产品发展定位、该产品营销模式等方面一直在做努力，只有这样我才能适应该产品的市场营销工作。

2、团队建设与发展

经过一段时间学习与锻炼后，我慢慢熟悉了产品知识及其行业情况。也明白了公司该产品发展历程及组织配备等情况，但要有突破性、决定性发展单靠一个我在短时间内是有难度的，再加上市场上对供应商的要求也在逐步提高门槛，如不能在尽短时间内拿到进入证以后可能很难在__行业内发展。于是为了公司在__产品市场有好的业绩的发展，我便提出了创建营销团队的申请。公司领导也非常重视并且果断的批准了我的要求，就这样销售团队在公司领导的大力支持下陆续建立了起来。从1个人到3个、到6个，从雏形的市场信息搜集到业务流程的一步深入、技术方案的草绘，我们团队也逐渐完善起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移、团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步获得强有力的提高。

3、销售工作

有了“自己学习、塑造”和“团队建设与发展”的准备与补充后，我们的销售工作逐渐开展开来，项目信息量逐渐增加，意向项目也在加速，市场区域也在扩大。

二、创新工作

我认为，工作创新并不是执意的一种创造，更重要的是体现的一种工作激情，一种激发自己潜能、提高工作价值的热情。在这半年的时光里，我用‘创新工作’来形容所做内容应该不为过。

（一）充分的信任

“高山因为有大地的信任，才屹立得巍峨壮观；小溪因为有大海的信任；才获得更广阔的生命。”工作更是如此，在我所带领过的团队之中，我都是以信任的态度去实施的，用人不疑疑人就不用。所以在以后的工作当中，我仍以此心去实施。

（二）敢想、敢做

来到公司做销售工作，可以说公司仅提供给我市场空间，其余诸如业务、技术培训等给予的很少。但我选择了这份工作，我就要去克服、去努力、去实现。于是，自己勤力去学习产品知识、自己去网上搜索信息了解市场及行业情况、自己到市场去体验该产品的销售。

进过一段时间的磨练，我认为改变公司该产品的销售窘境需要一支团队来。于是在顶着一些压力下我勇于提出自己建立销售团队的提议，当时不考虑提出后自己是否能在公司待下去，只考虑如改变现状的话这应该比较好的策略。但公司领导给予了相当的信任与支持，我可以建立销售团队了。高兴之余就是我要敢于去实施的信心与努力了，虽没有达到自己预期目标，但时间还是证明了我的销售方向和一些努力是正确的。

（三）工作不拘一格

走到现在，工作单位也有4个了，工作时间也有近8年了。接受了不同的工作内容及流程，也接受了不同的企业文化。对我来说应该有一固定模式了，但所从事的岗位要求我不能固守，要学会适应与变通。于是为了能最大程度的把营销工作做好，我便研究适应所做产品的不同于以前的销售模式，经过近两年的实践也验证了我的想法与做法。我相信我能把产品营销工作做好、抓好，还请领导放心。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，__万元，纯利润__万元。其中：打字复印__万元，网校__万元，计算机__万元，电脑耗材及配件__万元，其他：__万元，人员工资__万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要来源：__电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制。20__年我们被授权为__电脑授权维修站；__打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润__万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-----无线网，和一部分的上网费预计利润在__万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润__万元；多功能电子教室、多媒体会议室__万

元；其余网络工程部分__万元；新业务部分__万元；电脑部分__万元，人员工资__—__万元，能够完成的利润指标，利润__万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度

严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办x变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机

维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把__公司建成平谷地x计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：

一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有

压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和__公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局□把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于__形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把__建成在平谷地x规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

屈指算来，到公司已近一年的时间，回顾这一年里的工作，我在各位领导和同事的支持与帮助下，现在已基本上融入了公司这个大家庭，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，通过这一年来的学习和工作，使我在工作模式上有了新的方法，技术和经验也得到了进一步的提升，而且在工作方式上也有了较大的改变。

首先在思想上，无论在什么情况下，我都遵守职业道德是能胜任这项工作的基本前提，无论何时何地我都奉行严于律己的信条，并切实的遵守它，另外爱岗敬业是能做好工作的关

键，做好了自已的本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间都抓牢，从我做起，从小事做起，从现在做起，才能每天都不同的进步。

这一年内我的岗位主要是在__手机专区，我知道惟有积极的行动才能带来丰硕的成果。为了做好销售手机这项工作，我用心的做着领导交给我的每一项任务。__手机专区直接面对的都是顾客，干好这份工作不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识、流利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、细心，认真对待每一位顾客，不管他来自何处、身处何职，都要对他们的要求做到认真负责，尽我所能，为他们做出贡献。对工作我现在充满了信心，不像刚来时那么手足无措。顾客少时耐心的跟顾客讲解，根据不同的顾客选择他们所需要的手机，让他们满意；顾客多时，做好兼顾工作对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈。

让客户等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务效率，让客户知道我们也急。发放一些手机宣传页和指引他们去体验专区让他们在忙时也能自行体验和比较中意的机型。每次购回了新的机型我都会利用其它的时间了解这些新手机的各方面的功能与参数，这样面对顾客时也能够了如直掌地对用户介绍这些手机，才能从中不断提高自己的业务能力。厅内装修后__手机专柜在厅的中间位置，顾客在办业务叫号等候时也会顺便来看看手机，这样我可以向顾客推荐__手机的机会也多了，由于又兼顾发放礼品的工作，我要负责的事情多了，也让我更加积极起来，不过有时也会因为忙了而兼顾不到其它的顾客而感到着急。但我相信只要我业务更加的熟练介绍更加流畅，就能更快的提快我的工作效率，从而兼顾到所有的顾客。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有一定的进步。经过不断学习，不断积累，从容处理日常工作中出

现的各类问题，保证了本岗位工作的正常进行，以正确态度对待工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去，积极提高自身素质，争取工作的主动性，从而具备了较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

有效的团队工作也可以提高工作效率。为此，在工作中我不光自己努力工作，同时也和同事之间也相处融洽。在工作中除了互相学习，借鉴对方的长处，学为己用。经过工作的一年时间不断充实丰富学习，我也经常不断地总结思考，也获得了许多心得与体会。平时也不断自己学习自己完善。从中也不断自己总结，这样才能把生活与工作都改善得越来越好，因为工作中，总会接触到新东西，总结也很重要，下班时间，也会不断充电思考与总结，才能让自己业务工作有的了解与感悟。

20__已成为过去，展望20__新的一年里，我仍将不断完善自身的不足，将工作的不断进取作为我孜孜不倦追求的目标，以一个崭新的姿态面向生活。

青协年度工作总结报告 实习工作报告总结篇七

一、工作作风不严谨，在管理上疏于放松，刚担任班长以来对班员的管理过于宽容，不严厉，太过于人性化，总是想让班员在很轻松的环境中工作，正因为这种想法，纵容了班员，导致了班员随心所欲，所以出现了牛建成的睡岗，这一现象严重影响了工段和班组的利益，使班组的业绩与其下滑，这只能充分体现了自己在班组推行九模块不理想，更谈不上推进，这些责任只能是班长的责任，没有认真宣贯，落实，督办和检查，所以出现了以系列的不正常现象。

二、工艺指标的执行，我班在工艺指标上均能按照正常操作程序进行执行，在工艺指标上执行的是我版主操，赵双丽，在相比之下比其他主操要好些，在炉温控制方面，翻炉要少些，但是在炉温考核上，我班两个主操，超温比较多，班组

在这方面丢分比较多，没有占到优势，没有为班组争到荣誉。

三、巡回检查，在这方面，在这里要提出表扬的是，我班巡回工，张小青，在上班期间能够认真巡回检查，在一次上小夜班中，他能及时发现汽轮机，振动的突然变化，能及时的向班长映，并能及时的处理，倒风机，避免了气机事故的发生。

四、区域责任制，我班在区域责任制方面，均能做的比较好，尤其是我班的出渣师傅们，在这里要提出表扬的是我班出渣工，刘琼，在上班期间，他能主动的维护自己的卫生区域，在一次，他能主动的将自己区域的水沟清理淤泥，受到了工段领导，史主任的表扬，为班组争得了荣誉，其次就是我班除渣工，刘正文，他是一个做事比较踏实的老师傅，在班期间，他能明确自己的职责，灰门泄露方面维护的比较好，能主动的搞好自己的区域卫生，受到了任主任的表扬，为班组争得了荣誉。

五、隐患治理方面，我班能及时的发现和治理隐患，在输灰系统，输灰工张元烈，在仓泵运行中投入运行，比其他输灰工要好些，没有出现堵管现象，发现泄露能及时向班长映，并能及时配合机修工进行。

青协年度工作总结报告 实习工作报告总结篇八

(一)领导重视，财政支持，全社会关心环卫事业。在农村建设城市，在城市周围又发展农村，这是县城特殊的历史发展所形成的特殊地理环境。由此所产生的脏、乱、差一直是个老大难问题。因此历届县委县政府和环卫主管部门，始终把县城的环境卫生作为一件大事来抓。尤其是近几年，环卫工作一直列入县政府的重要议事日程，县长办公会经常研究分析环卫工作情况，及时解决出现的新问题。为切实做好环卫工作，县政府每年从财政拿出100多万元资金，专项拨付环卫，用于发展环卫各项事业。同时，县直各部门、各企事业单位

也都大力支持关心环卫事业。每年环卫工人节，从县领导到各单位都要看望环卫工人，向环卫工人献爱心。同时，都能自觉服从环境卫生监督管理，积极配合环卫部门做好环境卫生工作，并按时足额交纳生活垃圾处理费。全县上下基本形成了齐抓共管、多方支持环卫事业的大好局面。

(二)环卫机构队伍不断壮大，机械设备基本配套齐全。县环卫处前身为环卫所，组建于1988年。当时仅有8名环卫职工，一辆拖拉机。随着时间的推移和历届政府和主管部门的重视支持，到目前为止，已配备干部职工224人，12名管理人员都达到中专以上学历，并由一名副局长兼任环卫处主任。环卫处下设办公室、财务科、保洁队、清运队、收费办公室等职能科室。并建设两层700平方米的办公室一座、仓库6间。各类环卫作业车辆和机械设备已达13辆(台)，使县城96万平方米的卫生面积，实现全日保洁，160多吨的生活垃圾，做到日产日清。

一、

三、五下午1个小时;全体环卫工人的学习时间，定为每月的十

一、

三、五上午，进行全面检查。检查结果，在下午学习时进行点评，奖优罚劣，收到了很好的效果。三是设立社会监督电话，让全社会共同关注、监督环卫收费、清扫、清运工作。

(四)政府出台文件，强化“城市生活垃圾处理费”征收工作。在，市政府关于《城市生活垃圾处理费征收管理办法》下发以后，我们在认真组织学习的基础上，积极协调县直各相关单位，把思想统一到市政府制定的管理办法上来。在此基础上，结合实际，县政府及时以苍政办发128号文件，下发了《县城市生活垃圾处理费征收管理办法》。文件下发后，我

们及时利用电视新闻媒体、宣传车等，进行了为期两个月的宣传。把文件印成宣传材料，发送到县城各单位、沿街门头、个体工商户，切实做到家喻户晓，人人明白。同时设立生活垃圾处理费征收办公室，具体负责收费的全面工作。经过两年来的运转，目前，已基本走上规范化，今年生活垃圾处理费预计可完成86万元。

(五)积极开展环境卫生综合整治。由于部分居民环境卫生意识还比较淡薄，乱扔、乱倒垃圾现象还十分普遍，垃圾死角还时有发生，因此，要想保持一个清洁卫生，文明向上的城市面貌，这就需要在做好日常工作的同时，经常性的开展垃圾死角的集中清理活动，在清理过程中，为了防止反弹，我们做到清理一片，规范一片，巩固一片的措施，逐步清除清扫、清运盲区，同时安置生活垃圾箱，做到及时清运。截至目前，我们已经完成了对城区道路、背街小巷的全覆盖，累计配置生活垃圾箱达1800余个，再加上不断的进行宣传，居民的环卫意识有所提高，乱倒、乱扔垃圾的现象已初步得到控制，县城的卫生面貌始终处于洁净的状态。

二、存在的问题

(一)对环卫专项规划的编制与实施重视不够。缺乏长期规划、分步实施的工作思路，至今没有编制环卫专项规划。

(二)环卫基础设施薄弱，不能满足工作需要。主要表现为：一是公厕少，居民入厕难。

在旧城改造中，由于种.种原因，多处公厕被拆除未再建设。按照城市规划标准，县城应设公厕16处，现仅有5处。二是粪便的清运与处理，没纳入环卫部门统一管理。由于历史原因形成，县城旱厕粪便清运与处理由卞庄镇政府负责，目前又承包给个人，粪便无害化处理基本为零。三是城区放置垃圾箱数量偏少，给居民倾倒垃圾带来一定的不便。四是各住宅小区的开发建设，没将环卫设施的规划设计纳入主体工程的

设计与验收，使小区卫生管理与环卫工作脱节。

(三)新的垃圾卫生填埋场尚未开工建设，垃圾尚未进行无害化处理。

(四)环卫工人工资待遇偏低，致使环卫职工队伍不够稳定。

三、下一步工作打算

一是尽快编制我县环卫专项规划。建立健全环境卫生管理机制，把整个城市环境卫生，纳入环卫部门的统一管理。

二是成立专门班子。具体负责环卫专项规划的编制、管理与监督实施，用行政手段来规范整个城市的环境卫生管理工作。

三是全力做好生活垃圾处理场建设的各项准备工作。争取早日开工建设。