

2023年班长工作报告总结篇 工作报告总结 (精选9篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

班长工作报告总结篇 工作报告总结篇一

大家上午好！我受公司第一届工会委员会委托向大会作20xx年工会工作报告，请各位代表审议。

第一部分 二0一四年工作回顾

20xx年，公司工会以党的十八大、十八届三中、四中全会、工会十六大精神为指导，在局党委和局工会的正确领导下，在公司行政领导及各部门的大力支持下，紧紧围绕“务实创新提效益，推动企业可持续发展”的工作报告，在企业民主管理，职工队伍建设群众安全活动，加强工会自身建设等方面取得了一定的成绩。

一、认真履行职工代表大会各项职能

进行了民主评议；报告了公司业务招待费使用情况；报告了20xx年提案的落实情况和本次提案的情况；党总支部书记与中层干部签订了党风廉政责任书；公司隆重表彰了20xx年度涌现出来的先进工作者()人。

会前征集职工代表提案()件，整理汇总后立案()件，为此，领导班子召开了专题会议，逐项落实了提案办理责任主体，限定了办理期限，并将提案办理情况在下期厂务宣传栏予以公示。

二、 强化民主管理， 构建“民主之家”

20xx年工会不断完善民主管理制度和渠道， 注重增强职工参与的积极性和主动性， 进一步发挥工会民主管理的职能和作用。 企务公开工作得到了深入开展， 公司人事变动、 创先争优， 各项政策、 规划通过各种形式进行公示， 确保职工参与， 扩展沟通渠道， 及时倾听职工反馈意见为公司上层决策提供参考， 增强企业管理的透明度， 为职工知情参政创造了条件， 加强了企业民主管理， 密切了职工和企业的关系。

人员前去慰问； 职工过生日， 公司在送上祝福的同时， 并赠送一份生日蛋糕， 真挚的关怀为广大职工解除了后顾之忧， 把单位事当作自己事。

三、 积极强化学习机制， 提高职工文化素质

工会从强化学习、 廉洁自律、 做好服务入手。 本着“外树形象， 内求质量”的宗旨， 狠抓党风建设， 以建设学习型组织为目标， 积极开展“创争活动”。 一是在公司全体党员的共同努力下， 我公司党总支已经圆满地完成教育实践活动三个环节工作。 二是深入开展民主生活会， 使全体干部职工时刻保持清醒头脑， 树立了不进则退的竞争意识， 统一了思想， 明确了任务。 三是参加各项技能培训， 提高服务本领和技能。 根据()安监部门要求， 公司选派生产一线相关工作人员参加安全知识培训。 在相关部门的努力下， 完成了国三级安全评定， 促进了员工安全意识的提高， 增强了自身的本领， 掌握了政策， 熟悉了市场规则， 不断提高管理水平。 四是工会设立了“职工书屋”， 推进“职工书屋”的建设， 发挥“职工书屋”作用， 引导鼓励广大职工通过读书自学活动[]20xx年， 我公司的生产、 质保、 营销、 综合办的()名职工取得内审员资格； 新增同等学历硕士生一名。

职工积极参加局工会组织的乒乓球、 汽排球、 打扑克等比赛活动； 工会举办了别开生面的厨艺比赛活动； 为加强兄弟单

位间交流，组织了和华辰旅业的篮球友谊赛；做了“劳动我最美”的宣传，收集到“劳动我最美”的文章四篇，丰富职工业余生活，提高队伍的综合素质。

五、重视女职工工作，保护好女职工的合法权益，提升综合素质。

在“三·八”节期间，公司女工委组织女职工到绍兴活动。按照有关规定把女职工的特殊保护内容列入制度，例如女职工体检、计划生育、女职工“五期”特殊保护等作为单独的条款，在女职工经期和妊娠期安排强度轻的工作或调离有职业危害的工作场所，女职工产假严格按照国家规定执行，产假期间照常发放基本工资。增强女职工依法维护自身权益的意识，全面提升了公司女职工素质。

20xx年，通过工会干部的辛勤工作和广大职工的大力支持，工会工作取得了一点的成绩，为企业的安全、稳定、发展做出了积极的贡献，但工作中还存在许多不足，距局工会的要求还差距很大，主要是工会工作的思路还需进一步开拓，工会的创造性还不够，工会干部的业务素质还需提升，车间的工作活力还不够，后勤服务还需进一步提升。为此，我们要清醒认识到这些存在的问题和不足，要下大力气加以改进和解决。

第二部分 20xx年工会工作重点

20xx年是“十二五”规划的最后一年，也是进一步加强创新、加快转变经济发展方式的起始年。总经理在报告中深刻分析了公司当前面临的形式，提出了今年公司工作目标。为我们安排部署20xx年工会工作指明了努力的方向，公司工会将按照会议要求，切实履行各项职能，振奋精神，找准坐标，坚定信心，在实现企业新的发展目标中展示新作为，做出新贡献。

一、团结带领广大职工围绕安全、稳定和局工作目标建功立业

深入开展形势任务教育工作，认真做好职工思想动态调研，主要围绕职工普遍关心的企业发展、安全生产、降本增效、工资收入等热点问题，组织开展“企业有困难，工会干部怎么办，职工群众怎么干”大讨论活动。教育引导广大干部、职工增强市场意识、危机意识、大局意识、责任意识，理解支持公司由于房地产不景气面临的诸多困难，激发职工的工作激情，发挥大家的聪明才智，敢于面对困难，平稳发展渡过20xx年。开展工会重点课题调研活动。

大力开展“科技创新、技术改进、降本增效、合理化建议征集”等活动，以创建“工人先锋号”为载体，以班组建设作为抓手，结合实际组织职工开展全员降本增效活动。

班长工作报告总结篇 工作报告总结篇二

眨眼一年过去了，又到了写工作报告的时候了。下面就是学习网小编给大家整理的工作报告总结格式，希望对你有帮助！

一、加强基础管理，为项目的开发奠定了坚实的基础：

海南丰泰置地有限公司顺利于20xx年5月xx日在海南洋浦经济开发区成立。

制订、完善并培训学习了公司管理标准、制度和流程，对会计核算流程进行了梳理和制定，加强了预算管理的内部控制，对各个流程做出了明确清晰的规定，严格了公司的督促、检查、考核机制。

完成了财务软件的实施工作。在数据初始化时建立了较为规范的房地产开发企业帐套体系，对会计科目、核算项目、费

用项目的设置均按照房地产开发企业会计制度的规定进行设置。为今后税务部门、银行部门、公司内部进行帐务检查做好前期工作。结合本项目实际情况编制了本项目的成本总预算及20xx年度预算，力争来年在预算执行上严格把关，为公司在一定程度上降低了开发成本。

实施阳光采购、公开透明的采购制度，公开公正、透明，实施招投标或进行竞争性谈判。在采购前、采购中、采购后的各个环节中进行部门间的监督，围绕、采购性价比最优的产品等方面开展控制成本工作。

加强了对材料及各种资源信息的管理，对每一次资源的计划、询比价都进行了信息化的管理。

在董事长的亲自努力和帮助下完成了项目方案设计的报批通过。确认了项目用地边界、构筑物、管线等预埋物项目用地的界址点坐标、高程点。

完成了550米围墙及大门施工工作，完成了勘查单位、监理单位的调查工作；完成了对施工单位的承包方式、经营模式、工程造价、施工状况、主要建筑材料价格等调查工作。

积极联系规划部门加强同当地土地过户、项目立项、环评报告的审批程序、项目节能审批、报建、质检站、消防等单位人员建立关系，为下一步开展工作奠定基础。

加强对洋浦在建项目、地勘、建筑施工单位等方面进行考察并同代理机构签订了代办开发资质证书、环境测评协议，为下一步项目立项完成准备工作。

开展团队活动，增强全员凝聚力，组织员工开展文体活动，活跃了员工的业余文化生活，增强团队的凝聚力。

二、强化提升服务和创新意识、工作抓重点、抓难点：

一是强化主动服务提升服务意识。对公司工作的重点、难点和热点问题，力求考虑在前、服务在前。提倡进入角色快、深入实际快、反馈信息快。

二是抓突出工作重点。在工作计划中，每月都突出1-2个“重点”工作，做到工作有重点。

三是提倡创新的工作作风。在工作思路、工作方法等方面不断结合海南当地的特点改进和创新，增强服务意识和奉献精神。

四是加强学习和公司文体活动的开展，员工队伍整体素质提高，团队凝聚力增强。

一是对有些工作了解得不够深入，对存在的问题掌握真实情况不够全面，从而对领导决策应起到的参谋助手作用发挥不够。

二是考虑一些问题时思路还不够广阔，缺乏从多角度、多方位来思考问题。

三是公司文化建设有待加强。

四是对公司其他专业业务学习抓得不够。这些都需要我们在今后的工作中切实加以解决。

20xx年即将过去□20xx年将是我们大展宏图的一年，在新的一年里，我们将继续围绕公司中心工作，加强项目成本费用预算执行力度，加强成本管控力度。深入调研，掌握实情；加强管理，大胆探索工作新思路、新方法，全体员工将继续以更成熟的管理水平和更饱满的工作热情迎接挑战，加快海南项目的开发进程，努力完成集团公司制定的海南丰泰的经营目标任务，为海南丰泰置地的明天贡献力量，为实现集团房地产跨区域开发项目的成功及效益的增长而努力。

一、完善工作流程，提高工作效率，方便护士、病人。

药房是药剂科直接面对护士、病人的重要窗口，如何方便护士、病人、如何提高工作效率，是药房工作的重点。随着日工作量的增加，为了更好的完善药房工作，提高工作效率，为了更好的方便护士、病人，在满足其要求的前提下，首先做好与护士、病人的沟通，告知其耐心等待，科组人员通力合作将方剂尽快调配完毕。这也充分体现了药房全体人员的积极性，齐心协力，克服困难。

二、做好药品计划、药品盘点工作。把每一项工作做实、做细、且一丝不苟，为下一步的工作展开打好基础。

按照保证临床一线用药的要求，根据月销售情况及临床科室处方调配情况做好药品的订制，每按时提交完毕，满足临床科室药品供应的需求。在这近一年的时间里，药房能很好地做到了药品的供应。药房人员进行药品盘点，为保证盘点数据的准确性，每月药品盘点工作均其安排在临近下班时间。为保证信息系统药品运行数据的准确性，随时核对计算机。严格执行操作规程和处方制度，确保盘点工作进行顺利，库存药品做到电脑数据与账本相符，账物相符，无差错事故发生。且盘点药品做到了心里有数、摆放合理、整齐等。

三、做好药品管理。

收到计划药品后，认真做好进药的查对和验收，认真查看药品的有效期和认真维护药品的日常养护。在工作中根据季节的变化和临床科室的用药情况及时调整购药计划少量多次进药，做到药品常用常新。紧密配合临床各科室做好各病区处方和领药单的调配工作，确保药品的质量，同时努力做好合理用药的工作，完善治疗方案的实施，努力提高自身素质，以期更好的加强管理，使药品质量得以保障，以保障患者用药安全性、合理性、有效性、经济性。

四、规范特殊药品管理。

对“毒麻精放”的药品应严格按“一双四专交接班”管理。即：专人、专柜、双锁、专账、专用处方、并严格执行交接班制度。本年度药房很好的做到了处方、药品、库存的统一性，未曾出现处方药品的发放、及药品缺失等问题。

五、加强业务学习，努力提高服务质量。

每季度认真学习药物知识，严格按照《医院处方管理制度》《药房调剂工作制度》《药房调剂职责》的规定调剂药品，坚持“四查十对”严防发生差错事故，熟练掌握了药房调剂工作制度，药房调剂职责。近一年来做到了全心全意为患者服务，以礼待人，热情服务，耐心解答问题，在不断的实践中提高自身素质和业务水平。

20xx年的工作方向：继续改善服务态度和提高了服务质量，发现问题、出现问题要及时纠正解决，结合工作实际积极改善服务态度。把业务学习列为重中之重。积极参加院组织的业务学习，增加新知识。调剂药品工作要求我们要特别认真、细心、不能在工作中出现任何差错，轻者经济受损，重者就会给病人的身心健康和医院的经济、声誉等造成无法挽回的损失。建立、健全各项规章制度尤为重要，能保证药品质量的管理制度及程序并落到实处，加强规范化操作，发扬长处，提高工作质量和效率，杜绝差错事故的发生。对所发生药品不良反应按规定及时上报。每月做好药品盘点，药房主管并且协助财务部做好药品经济核算工作。存在的不足是专业知识不够扎实，一定要努力改进。

总之，回顾一年来的工作，我们会继续发扬科室好的章程法则，发扬主人翁的思想，刻苦学习，踏实工作，在新的一年里迎接新的起点、新的机遇、新的挑战，我们有信心我们做的会更好。

光阴如梭，日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆，我是今年3月份来到电子有限公司的，在公司工作的这段时间里得到了公司领导和同事的支持和帮助，很快的适应了销售内勤的工作，回顾这段时间，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也意识到自己还存在很多的不足。

一、总结

(一)学习了产品知识及企业文化等相关知识。刚来公司时，在公司的安排下学习了产品知识及企业文化等相关知识，使我对公司的产品及相关方面的知识得到了解和认识。

(二)对二级市场客户进行管理维护。二级市场是销售内勤重点负责的客户。今年5月份我开始接手南方客户及西北客户，在接手的过程中逐渐学习了客户报价，合同制定，怎样在系统下单、制单，催款，发货等。以及在和客户沟通中需要注意的问题，在不断的学习中。逐渐总结出自己的一套工作方法。

(三)项目的跟踪及管理。在区域经理跟踪项目的过程中及时跟区域经理联系，项目报价，给客户的技术支持，售后问题解答，返修品的处理等。

二、问题

20xx年二级市场的销售额完成;150万，同比去年销售额度有所下浮。在我对二级市场维护和管理中，发现二级市场的客户维护存在很多的问题。

(一)二级市场老客户的流失严重。在接手南方和西北地区客户以后，我对这些区域的客户资料进行了整理，发现二级市场的客户杂，订货量相比项目客户订货量少，所以造成公司对二级市场的客户重视力度不够。客户流失非常严重。

(二)西北客户欠款情况严重，业务经理流动性大，经理工作交接不彻底。西北客户在我负责工作期间一直是一个老大难问题。1、西北客户客户量比较多，客户资质参差不齐，这就造成西北客户市场局面的复杂性，再加上在我接手期间，负责西北的区域经理流动性比较大，区域经理对工作交接不彻底，对老客户的拜访率低，只是一味开发新客户，这样就造成西北客户对公司的认可度不是很高。区域经理对客户的影响小。2、西北客户普遍都是货到付款客户，经常出现货送到，客户无法及时付款的情况。而由于区域经理流动性大，所以好多欠款不能及时回款。这样好多客户欠款时间一长，就无法对账。

三、计划

针对以上工作中比较突出的问题□20xx年起我决定从以下几点做起)

(一)对于公司的老客户要根据客户的订货量及订货周期及时进行跟踪和回访。

(二)针对不同的客户对公司的熟悉程度分别进行产品推广。对于在公司年订货量比较大的，已经在客户那边已经形成品牌形象的客户，只要进行基本的维护即可，重点应该放在那些在公司以前订过产品且年订货量比较大的，后来订货量变少或者不订货的，应进行重点的跟踪和维护。

(三)对于西北货到付款的客户送货前及时跟客户沟通，问清楚客户付款情况，以便及时根据客户情况进行处理。

(四)对西北客户欠款情况及时进行整理，及时对西北客户进行催款，使公司免受损失。

(五)进一步加强产品知识的学习，并不停的拓宽自己的知识面。使自己的 ability 不断得到提升。

班长工作报告总结篇 工作报告总结篇三

销售部于20xx年xx月份开始组建，至今销售人员xx人，管理人员xx人，策划人员xx人。初期的销售人员没有工作经验和房地产知识，工作开展进度很慢，在制定培训文件和培训计划后，协助王经理开展培训工作。现销售人员接待工作有所提高，对日常销售部的工作已能基本完成。

20xx年度到访客户共记xx人次。客户来访的数据每星期收录电脑一次，详细记录来访时间、意向户型、电话等，为将来的客户鉴定做好基础工作。前期的数据存在许多问题，客户的数据不清晰，多数客户的职业和认知途径没有填写，对后期的宣传工作有一定影响，经过销售部周会提出此问题后，现阶段对客来访数据已有所改善。

在20xx年xx月xx日开展的vip卡活动，开始建立销售书面文件和电子档案两种。到20xx年xx月xx日选房活动后，对已销售的商品房的认购书档案、商铺(vip增值确认书)、款申请书、退款确认书统一管理，按房号进行分区。所有的档案在书面文件和电子档案同步更新。

销控管理分为对外和对内两种，对外是以销控版贴红旗公开面对客户的形式。对内是王经理和我两层销控把关，分为书面文件和电子档案两种，书面文件只是简单的房号控制，电子档案对已售和未售商品房数据详细记录，包括客户资料、面积、价格、已付款等等。所有房号需要两人认可后才可签定认购书，确保不出现一房两卖的情况。

安排销售人员的日常值班，针对每个销售期随时调整值班人员和值班时间，配合策划部进行各项宣传活动。现场管理由王经理主持每周召开例会，进行日常工作安排，销售人员在会议中交流意见和经验，项目的优劣势共享，发现问题及时解决，对客户提出的主要问题进行统一解答，提高销售率和

销售人员接待客户的积极性。

虽然20xx年销售部取得良好的成绩，但销售工作也不有许多不足之处。在一期参与了价格体系的制定，从中看到了自己知识面的不足之处。户型更改的过程也明白了自己对市场的敏感度不够。房地产的专业知识还需要进一步的提升，自己的工作能力需要加强提高。首先就是工作的积极性和主动性，很多时候都是都是xx总的提醒才去做的工作，在20xx年要改正，学会自己去找事做。对数据和图纸要加强理解和分析，让产品进更进一步的适合市场。自身的写作能力也是需要提高的一个重点。

我相信在新的一年里，通过大家的努力，我们会做得更好。希望20xx年的销售成绩比20xx年的成绩更上一个台阶。

班长工作报告总结篇 工作报告总结篇四

一、我科全科务人员在这一年中遵纪守法，遵守医院的各项规章制度，尊重领导，爱岗敬业，服从分工，团结协作，同心同德与各科室协调工作，不断加强医德医风的教育，对病人热情服务，一视同仁，全体工作人员随叫随到，从不计个人得失，工作协作好，实行二十四小时值班制度。

二、在科室内加强职工理论的学习，使我科医务人员对于普外科常见病、多发病的诊疗有上新台阶，圆满地完成各项医疗任务。

三、____年____年1月1日至11月30日，我科总住院病人达949人，门诊人数1302人次，突破历史性新高，其中成功救治急性重型胰腺炎2例，胃癌近端根治1例，胃癌远端根治3例，胃大部切除1例，大隐静脉曲张4例，甲状腺次全切除3例，右半结肠癌根治1例。四、护理方面：随着以上新业务的开展共计完成以下护理：褥护理：862人次，口腔护理545人次，会阴护理72人次，灌肠516人次，导尿355人次，吸氧491人次，上

胃管192人次，肌注379人次，输血90人次，抽血1469人次，备皮749人次，皮试1082人次，静滴11189人次。

综上所述，在这11个月的工作中取得的成绩与院领导的正确领导及本科全科人员的共同努力是密不可分的，虽然取得以上的成绩，与人民的要求还有一定的差距，在今后的工作当中，我们还更加努力学习，学习业务知识及工作，为卫生事业发展而努力奋斗。

班长工作报告总结篇 工作报告总结篇五

虽然我干保洁工作已有一年多了，但我心中把保洁员的工作看成是我的神圣的工作，只有干好它，让领导放心、得到同事的认可，我的心里才踏实。

虽然我的工作简单，每年、每月、每日重复的进行此项工作，但真要把工作做好也决非一件容易的事。因为我心中只有一个目的：为幼儿园创造一个良好的学习环境是我们保洁员的光荣，也是我自己的饭碗。虽然每天的重复劳动，但我一直不马虎、不走过场，坚持认真负责、认真的对待每一天的劳动。

我每天清晨6点准时的到达我的工作地点幼儿园开始我一天新的劳动，先去接送园车，园车回来后。先将所有的楼梯从一层到三层逐一拖洗干净，楼道的清洁很重要，是反映一个楼整体卫生的脸面。

因此每天工作在不影响孩子们上下楼梯的时候进行清扫，使楼道保持光亮整洁，使地面无杂物、无痰渍，这时我心里也很舒畅，当然这种良好的环境是靠平时认真打扫换来的。使我们每天都有一个好心情。教师，孩子们很高兴，也非常的认可。

自己要求严格，工作当中尽量不增加任何麻烦。每天上下午

是接孩子的高峰期，来来往往的家长很多。

保洁工作直截了当的会反映出我们的文化素质和修养，同时也反映出一个民族、一个国家的文明程度，责任重大。既然这么重要的任务交给我们，除了对我们信任外，更重要的原因是我对保洁工作的态度端正，热爱本职，能干好工作。

主要是保洁工作认真负责。虽然我只是一个搞卫生的，但通过我的努力，却换来了家长和教师们对我的尊敬。保洁工作是一项繁琐的劳动，可能刚打扫完，一会儿就会出现脏乱的现象，但我不怕麻烦，任劳任怨，更不怕辛苦。

我每天都要顺手把所有楼道的楼梯扶手擦一遍，让它每天都保持洁净，同时注意不留卫生死角，对重点的部位随时清理打扫，注意保持一个良好的卫生环境，给大家一个舒畅、舒心的好心情。

虽然自己是一名老保洁员，但我很自信，我不觉得比别人低一等，我们只有分工的不同，社会这个大家庭离开了谁都是一种缺憾。

在我的保洁工作生活中，我悟出一条道理，就是要想让别人尊重你，首先要学会尊重别人。我尊重楼里的每一个同学和楼长，让自己的劳动尽量不和同学们生活时段冲突，让开时段。

当同学偶尔出现一些问题时，不指责、不声张。比如有些同学酒后控制不住自己吐的满楼梯和厕所都是污物，味道难闻，每当这时，我就会主动的打扫干净，重新收拾卫生，从来不说闲语，事后同学说声对不起时。

我告诉他要注意自己的身体，也不提及昨晚的事；对于下雨天同学们把雨伞放在楼道里，等雨过后，我会提醒他们及时收回，同学们都很配合，当然和楼长的帮助也是分不开的。

干好自己的本职工作，让楼长信任你，平日里楼里出现什么问题及时和楼长沟通汇报，楼长很高兴也很满意，彼此之间尊重、信任，更加能做好自己的工作。

总而言之，在新的一年里，我将继续努力，为做好xx保洁工作而奋斗。

班长工作报告总结篇 工作报告总结篇六

(一)我自觉加强学习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学，学中干，不断掌握方法积累经验，我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锤炼，较快地完成任务。另一方面，问书本，问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(二)爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

(一)公司已制定了完善的规程及考勤制度，行政组织召开工作安排布置会议年底工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

(二)对清洁每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系。才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用

品的申购与领用。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与员工的交流，要与员工做好协调，解决员工工作上的问题，要与员工进行思想交流。

班长工作报告总结篇 工作报告总结篇七

时光荏苒，流光飞逝，转眼间，刚刚进入大学生活的第一个学期就快结束了。回首这一学期，来自不同地方的同学聚集一个班集体，形成了一个友爱的大家庭。

我很高兴可以担任xx级x班的副班长，竭尽自己的全力为同学们服务，也在实践中渐渐地锻炼了自己的能力，使自己受益匪浅。

作为副班长，我的工作职责如下：

- 1、组织和管理本班的同学，保障各项工作的顺利进行
- 2、与其他班委密切配合，形成一个协调、统一的整体，共同管理班级
- 3、及时向辅导员老师反映班级同学的学习、生活、思想、身体等情况
- 4、完成班长交给的各项工作，班长不在时，代理班长的职责

这一学期中，我认真的贯彻了这些职责，做到了真正的为同学们服务，加强了同学和辅导员的沟通。也相信在以后的工作中会做到更好。

1、以为同学服务为工作原则，在学期之初，着力加强班委队伍建设。

加深了班委之间的默契。明确各班委职责，在大型活动中全体配合，在其他活动中各司其职，加强了班委的整体意识和责任意识，使得班级各项事务基本能够顺利完成。

2、学习是学生的第一任务。本学期，我时常提醒同学们勿荒学业，动员同学们发扬“比、学、赶、帮、超”的精神，刻苦学习，营造良好的班级学习氛围。

3、定时召开班委会讨论安排有关学习、生活、思想等方面工作。

4、加强同学之间的友谊和班级凝聚力，组织各种健康向上的活动，并号召同学们积极参加校、院各项活动，通过这些丰富多彩的活动，使同学们的精神世界得到充实，在一定程度上调动了广大同学参与集体活动的积极性，充实了本班的校园生活。

5、期末来临之际，我以其他班委共同召开了期末考试动员会，强调要在期末考试前这段时间要好好复习功课，在考试时不要紧张粗心，更不能出现作弊情况，并着重强调了作弊被抓的严重后果。

在所有班委和同学的共同努力下，保证了这一学期工作的顺利开展，但是仍然有不足之处。希望在下一个学期中，吸取经验教训，班班级工作做到更好。

班长工作报告总结篇 工作报告总结篇八

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！

班长工作报告总结篇 工作报告总结篇九

20xx年上半年销售季度，渐进尾声，许多销售人员都开始着手撰写09年上半年销售工作总结。上半年销售工作总结怎么写呢？其实很简单，具情写作方法大家可以参考以下这篇优秀的销售工作总结范文。

来到市场部工作已有三个月。在这三个月的时间中，领导给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时更感受到了市场部领导们“海纳百川”的胸襟和对员工无微不至关怀的温暖，感受到了市场部人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了市场部人作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。更为我有机会成为市场部的一分子而荣幸和高兴。三个月以来，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下简要汇报。

由于岗位的职责目前我的工作重点：一是在于服务，直接面对客户，深深的觉得自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，代表的是企业的形象。这就要求我们在与客户直接接触的过程中都应态度热情、和蔼、耐心，处理业务更应迅速、准确。过去的工作中，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。在工作中除了每天要做好的客户来电、案件投诉受理及市场部后勤工作的一些工作外，时刻监控市场动态，为维护市场秩序和客户管理提供相关建议等。在领导和同事的指导协助下，基本保质保量的按时完成了各级领导安排的各项任务。二是产品的价格管理、客户管理，具体包括按照相关销售管理制度，对相关部门进行监督、检查具体执行情况，提出意见和建议；随时掌握市场变化情况，与销售部门一道对客户实行动态管理，作好客户满意度调查、客户评价；对销售市场进行检查、监督、检查等工作；三是领导交办的其他工作。通过完成上述工作，使我认识到一个优秀市场部员工应当具有优秀的管理能力，不断强化的服务意识，遇事经常换位思考的能力，良好的协调、沟通能力，及时发现、解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，如何保证管理者信息及时、对称的能力，良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力，较强的创新能力。以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。

2、由于多种原因，有时对于工作中相关问题的处理，协调难度大。

3、遇事经常换位思考的能力有待进一步加强。

4、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。

销售人员上半年工作总结

一、上半年个人成绩总结

3□

4□

二、存在的缺点

3□

4□

三、下半年工作措施

1、对于老客户、重点客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩。

2、在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户，使我们的产品销售得更为广泛。

3、加强多方面知识学习，开拓视野、增长见识，采取多种途径提高业务水平，把销售工作与交流技能结合。

4□

5□

四、下半年销售目标

下半年的销售目标最基本的是做到 下达的 任务量。根据销售任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周 、每日。将销售目标分解到各个潜在客户身上，完成各个时间段对自己下达的销售任务，并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

五、相关建议

1□

业务员年终总结范文（工作总结）[1] 【网络综合-业务员年终总结范文（工作总结）】 总结，就是把某一时期已经做过的工作，进行一次全面系统的总检查、总评价，进行一次具体的总分析、总研究；也就是看看取得了哪些成绩，存在哪些缺点和不足，有什么经验、提高。

（一）基本情况。

1. 总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

2. 成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

4. 今后的打算。根据今后的工作任务和要求，吸取前一时期工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等。

（二）写好总结需要注意的问题

1. 总结前要充分占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

2. 一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

3. 条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

4. 要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。