

团队工作总结精辟(优秀6篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

团队工作总结精辟篇一

开学初，贺校长在年度工作报告中就明确提出：“充分发挥共青团、学生会和少先队在教育工作中的重要作用。希望共青团、学生会和少先队这些学生组织，认真总结几年来的成功经验，在新学年有新的规划。本学期少先队工作继续由郑莹莹老师负责，共青团、学生会工作由刘志伟老师专职负责，学生会要进行全新的选举工作，新班子要加大对学生的监察和组织力度，在学生当中要培养一批主持人、升旗手，成立各种协会，实施自治，协助老师做好自我管理。团委、学生会是两块牌子，一套人马，隶属于德育处管理。”团总支和少先队认真领会校长工作报告精神，以此为开展工作的指导思想，并拟订了详细的工作计划，创造性地开展了很多工作。

1、统一思想、服务学校。本学期我校团队工作的一个主要思路就是所有团队干部和成员统一思想，全心全意为学校各项工作尤其是德育工作服务。在工作中锻炼自我、提高自我。积极发挥团队的先进性作用，在老师、学生中间树立起了榜样的形象。

2、发挥学生自主管理能力。发挥学生自主管理能力是我校团队工作的一大目标，经过一个学期的实践，很多学生都参与到了学校各项活动的管理中，实现了学生自治，增强了学生的主人翁意识，使学生由之前被管理而转变为管理者，学生的自主管理能力也得到了较大程度的提高。

3、发挥学生特长，全面育人。本学期，我校团队工作极力发挥学生的特长，不以学习成绩论人，只要你愿意，我们就给你一个锻炼的平台。于是，很多同学都得到了一个锻炼的机会，很多同学自从加入学生会后，自信心增强了，学习的积极性也提高了。

1、顺利完成暑假十个一工作。

在德育处的带领下，本学期，我校暑假十个一活动顺利完成，从制作方案到收集作业到布展，团队干部都发挥着积极作用，在上级团组织的评比活动中，我校暑假十个一活动受到了一致好评。

2、自理能手比赛。

本学期，我校少先队组织了中、高年级自理能手比赛，比赛内容为叠被子、整理课桌椅，此项活动不仅为紧张的学习生活增添了乐趣，还让学生学会了如何叠被子、如何整理课桌椅，通过比赛的形式，激发了学生的自我管理能力，实现了学生学会学习、学会生活的目标。

3、成立学生会。

按照贺校长的指示，本学期我校成立了学生会，这是我校本学期团队工作的重中之重，团总支经过认真筹备，制定了详细的方案。首先是向六七xxx年级全体学生广泛招聘，采用填表的形式报名加入学生会，然后再由班主任推荐学生会干部，团总支通过审查班主任推荐的报名表，筛选学生会干部候选人。候选人再认真准备演讲稿，最后进行了首届学生会干部竞选演讲，产生了十名学生会干部，经过培训，学生会干部正式上岗，为学校团队工作各施其责。

整个学生会干部的产生过程就是一项德育活动，虽然不是人人都最终担任干部，但整个参与过程让很多学生找到了目标，

找到了自信，并重新审视自己，而且学生会为所有参加报名的同学提供了很多锻炼的平台。为了表彰和激励更多的同学参与学生会工作，学生会组织了学生会代表到广东科达机电股份有限公司参观。

4、前后门值岗活动。

学生会一成立，学生会就安排六、七、八、九年级的学生会成员每天早上到前后门值岗，向返校的老师和学生问好，前后门各两名学生，要求一人说汉语，一人说英语。上岗前学生会对所有参加值岗的学生进行了培训，要求值岗学生佩戴学生会干部标志牌，值岗学生的出现，收到了良好效果，为打造讲文明有礼貌的校园环境营造了良好氛围。最关键的一点就是，为更多的同学提供了展示的平台。第一批过后，学生会淘汰了极个别不按要求做的学生，然后让做得好的学生各带一名新会员到前后门值岗，我们就是采用这种老会员带新会员的形式，让更多的同学参与到学生会工作中来。

5、校园值日活动。

除了前后门值岗外，学生会还安排了另一批人马进行校园值日活动，小学组由少先队负责、中学组由团总支负责，开学初专门制定了教师、学生值日表，要求每天都有教师和学生值日、每天都填写值日表，重点检查班级卫生、两操情况、就餐情况。每天公布前一天的检查评分表，小学组公布在食堂前门，初中组公布在食堂侧门。并且团总支和少先队每周都会将评比情况反馈给班主任，给班主任的班级管理工作起到了一定的促进作用。这些常规评比数据也将成为学期文明班级评比考核的参考依据。

6、重阳节敬老活动。

每年重阳节，我校少先队都会组织少先队员到陈村敬老院进行慰问活动，今年也不例外。重阳期间，少先队大队辅导员

郑莹莹老师带领少先队员到陈村敬老院进行慰问活动，不仅为老人们送去了礼物，还现场为老人们表演了舞蹈、乐器演奏等精彩节目，活动的开展，有力地呈现了我校爱心、孝心教育，在同学们中间产生了积极的影响，从小在孩子们心中扎下了敬老的深根。赵定国老师和朱嘉老师参加了此次活动。

7、学生志愿者的出现。

为了给更多的同学提供更多的平台，本学期我校团队工作的一大亮点就是校园志愿者的出现。开学初，团总支就在网上定做了30件志愿者红色马甲，得到了学校的大力支持。从此红色马甲就经常出现在校园，出现在我们的视野，成为了花城学校一道亮丽的风景线。校园志愿者先后开展了多次活动，如捡拾棋子、检查校园安全隐患等等，并先后为家长会、元旦文艺汇演等大型活动服务。学生志愿者参与热情非常高，在学生中间也起到了积极的影响作用，让更多的同学想参与到学校的各项活动中来。

8、顺德教育基金募捐活动。

顺德教育基金募捐活动上级部门要求比较晚，时间短，任务重，但团总支勇挑重担，在贺校长的指示下，快速地做出反应，发挥团队作战优势，从制定方案到发倡议书到募捐仪式，短短两天时间，我们成功地举行了现场募捐活动，全体师生纷纷慷慨解囊，为顺德的教育事业贡献着自己的爱心。短时间内团总支又组织志愿者到会所门口进行募捐，学生志愿者在老师的带领下，利用周末休息时间，不辞劳苦，贡献一份绵薄之力。最终共募得善款两万多元。这一次活动，很好地展现了我校团队的战斗力。

9、少先队入队仪式。

少先队入队仪式由郑莹莹老师整体策划，本学期共有一年级71名同学加入少先队行列，整个入队仪式隆重、庄严、温

情，71名新队员家长参加了活动，并有三名家长代表上台发言，对活动、对学校给予了高度评价。活动之前少先队大队部进行了多次彩排，一年级四个班班主任及科任老师做了大量的工作。

10、共青团入团仪式。

共青团入团仪式也取得圆满成功，共有53名同学加入了共青团组织。入队、入团仪式是团队工作的常规工作，对这些常规工作我们已经有了丰富的经验，但我们从不放松各个环节，入团仪式之前，团总支先后组织入团积极分子进行了三次团前培训和学习，都由团总支书记主讲，详细介绍共青团的历史、含义、加入共青团的意义，还向入团积极分子介绍了团的有关知识，认识了团旗、团徽、团歌等等。通过多次培训和彩排，最终的入团仪式也圆满完成，整个活动得到了初中各班班主任的大力支持，会场秩序井然。

11、手拉手活动。

经过学校领导的努力，我校与重庆白岩希望小学建立起了手拉手的活动，并通过书信的方式，互通有无，我们已经收到了山区孩子的来信，并回复了十多封信件，相信很快，我们就能收到山区孩子给我们的回信，那时将是孩子们享受收获喜悦的时候。

12、团员教师活动。

本学期团队工作除了以学生为中心，在学生中开展丰富多彩的活动外，还组织团员教师开展了很多活动，十月份，团总支组织团员教师到天星影院观看了电影《唐山大地震》。随着我校团组织的不断壮大，在上级团组织的敦促下，我校幼儿园成立了团支部，虞秀梅老师任团支部书记。虞老师和教师团员梁爱琼老师分别同团总支书记一起参加了镇团队会议和义工培训会议。

13、规范升旗仪式。

本学期升旗仪式工作交由吴鹏老师负责，吴老师工作十分认真，要求每周五下午学生主持人和讲话人到德育处训练，要求非常严格，一个个过关。并且每周一早上电子显示屏显示升旗手、国旗下讲话学生名单。

团队总结工作汇报，是上级团组织每年都要求开展的工作，即将本年度的活动制作成视频材料，以及整理本年度所有活动的文字材料，与镇里的所有学校一起，统一向镇团委汇报，现场观看视频。而今年我校团队总结工作及时、圆满，在夏文波、邓小芳老师的协助下，视频材料制作成功，得到了镇兄弟学校的肯定。团队各项评优工作也顺利完成，相信很快我们就能收到来自上级团组织的好消息。

虽然本学期我校团队工作开展得如火如荼，但我认为还存在很多不足。

1、学生的自主管理面貌有提升，但还没有全方位呈现出来，以后我们将为学生提供更多的平台，开展更多的活动，放手让学生去组织、去管理、去实践。

2、团队部室建设滞后。团队部室建设一直是团队工作的一个目标，但由于场地限制，团队部室建设迟迟没能落实，作为团总支书记，有着不可推卸的责任。团总支争取下学期将团队部室建设起来，让团队干部有属于自己的活动场所。

以上是本学期我校团队工作的总结，难免百密一疏，只是针对主要工作提纲挈领总结如上，请批评指正！

团队工作总结精辟篇二

随着银行的发展，业务越来越广、客户数据越来越大，交易系统越来越复杂，监管部门对监管数据在真实性、准确性、

及时性等方面的要求越来越严格，银行积累的监管数据也呈几何级数增长。对这些海量监管数据的搜集、清洗、挖掘、整理、报送等操作也超出了传统银行监管报送系统的能力。在大数据时代，银行监管报送系统面临着挑战。

目前监管报送项目组有23个报送系统，分别报送给人民银行、银监局、外管局等相关部门，系统数目不断增加。xx年增加了两个。报送系统主要流程是从数据仓库取数，在前台页面展示，通过程序自动或者行社人员手工生成报文报送给监管部门。

项目组从xx年开始建设监管报送统一平台，致力于建设一套后台取数集中，报送界面统一的数据报送平台。未来，所有报送的取数来自监管报送数据集市，报送系统的操作界面统一到监管报送统一平台web中，资源集中，条理清晰。

银行建立适应监管统计工作需要的、完善的监管报送系统，提供全面、及时和准确地监管统计信息，对于夯实银行监管基础、做好风险管控、推动银行精细化管理、加强内部控制机制建设具有重要意义。

经过多年的报送系统开发和管理，为了应对众多的报送需求，监管项目组需要组建多种团队。

对于具体某个报送系统报表的开发，需要组件流动式团队。监管报送组有23个报送系统，每个报送系统报送任务明确，可以组建多支流动性团队负责报送报表的开发，团队拥有各自工作流的同时，可以并行不悖。报送系统的流动性团队可以做到快速、安全和独立地构建和完成报表开发和报送，不需要其它团队的支持。报送系统面对监管部门，接到反馈的问题需要及时解决，流动性团队可以满足比大团队更快的响应问题。

对于报送项目组的整理架构和新技术的引进和实践，需要组

建赋能团队。报送系统从原来的分散型，逐步往前后台统一的方向发展，赋能团队要进行调研工作，学习同业的经验，尝试不同的方案，并在工具、实践、框架、技术栈等方面给出建议。在流动性团队在具体某个环节遇到障碍时，赋能团队要能四别问题并提供有效的指导。

对于比较复杂的几个报送系统，需要组件复杂子系统团队。比如人行流动性报送，是间隔5分钟报送一次其余系统是t+1或者按月报送，用到了cdc+kfk等实现实时处理的技术栈。该团队的目标是降低使用复杂子系统的系统中流动式团队的认知负荷，只需要明白复杂模块的使用方法，不需要理解底层的逻辑。

对于监管报送集市和监管报送统一前台，需要组建平台团队。监管数据集市和监管报送统一前台是给各个报送系统公用的平台，具体系统开发的流动式团队可以基于平台展开高度自治的方式交付新报表。平台团队可以提供报送系统报表开发服务，而流动式团队无需开发集市的宽表和前台的底层模块，降低了对宽表和前台底层的认识负荷。

让小而美的长期团队成为标准，小规模带来信任，团队需要信任维持高效运作。

选择良好的交互模式。监管报送数据集市和监管报送统一前台在建设阶段，平台团队和流动性团队应该有更多的协作。流动性团队要整理出实际的报送需求，平台团队要将报送需求内容融合到集市和前台的设计中，有大量的探索性工作。早期两个团队几乎是融为一体的，有着共同的目标，设计出符合大多数报送系统的取数和页面报送需求。随着集市和统一前台的建设完成，不同报送系统逐步接入，平台团队和流动式团队之间应该处于服务的关系。这个阶段流动式团队可以使用平台团队提供数据集市和统一报送前台公共模块作为实现不同报送系统建设的基础，把更多的精力聚焦到具体报送报表的开发和报送上面。职责边界清晰，一个团队提供服

务，另一个团队使用服务。当不同报送系统从前后端逐步接入集市和报送统一前台，赋能团队要考虑如何提升流动式团队的生产力和效率。不管是前后端，项目组会持续优化改进，赋能团队的目标就是帮助其它团队更快速地学习、更好地理解新服务，并发现和解决团队间地问题，这就是促进地交互模式。

培养团队优先的思维。每一个团队地认知负荷都有限度，给团队安排任务地时候，要分析团队地能力，合理分配报送项目。尽量避免超出一个团队地最大认知负荷，确保团队可以处于舒服地状态来应对项目。原来都是给某个人制定kpi，团队可不仅仅是某位经理带领地一群个体，而是一个关注团队成长、目标、使命和合理自治地实体，我们要更加注重团队kpi地设定。所有团队成员以团队kpi为目标，团队的目标高于个人地目标，一切以团队目标为中心，这样才能激发团队地潜能。

相信通过组建团队，选择合适的交互模式，培养团队优先的思维，监管报送项目组在未来的工作中可以更加高效地建设报送系统。

团队工作总结精辟篇三

为了提高公司员工的凝聚力，公司员工团队合作本事和公司员工之间的感情，公司员工在领导的带领下组织了演讲比赛和辩论比赛。比赛中公司员工积极参加，都以良好的风貌投入其中，进取的交流，充分发挥团队协作的本事，在比赛中充分展示员工优秀的素质和公司的企业文化氛围。尤其是对我们做客服工作的意义深远。

演讲中，各位同事不管从事何种工作，也不分职位高低，在同一个舞台上激昂文字，抒发自我的豪情壮志，有声有色的演讲给听众留下了深刻的印象。此次演讲主要成绩有以下几点：其一，提高了本事。演讲活动在某种程度上克服了人的

惰性，提高了员工的基础写作本事和在公共场合演说的本事；异常是在我们客服工作中，应对客户提出的种种未知问题时，提高了随机应变的本事。

此次实践证明，仅有不用心的人，没有做不好的事。

其二，增进了关系。本次演讲是一次全员参与的多层次、多角度的沟通与交流，经过演讲，大家表达出各自的心声，搭建起相互间沟通的桥梁，利于团结互助、相互配合等团队意识的构成。异常是我们公司两班制的情景下，员工之间交流比较少，经过此次活动，增进了员工的交流和关系。

其三，构成共识。演讲使大家深刻认识到“团队力量是企业发展的动力”，公司要长久发展，必须构成一个口令一致、步调统一、服从指挥的团队。作为老板人，作为关系到老板电器售后服务形象的我们客服，仅有达成老板电器的宗旨，才能占领更大的市场，才能托起更辉煌的明天。经过演讲，也对公司前段时间的工作进行了认真地回顾和总结，使全体员工再次感受到了团队精神的重要等思想精华，异常是对以后的工作起了推进作用，取得了较好的效果。

在辩论比赛中，各位同事同样展示出了进取的风貌，更是把团队协作精神，团队合作精神，发挥的淋漓尽致。既锻炼了公司员工思维的严密性，又锻炼了员工的语言表达、逻辑推理、辩驳本事、临场反应、整体意识等。

在辩论中，辩论双方都紧紧围绕辩题，充分运用综合知识进行了激烈的辩论，辩手们观点鲜明、反应机敏、逻辑严密、口齿伶俐，多次博得大家的热烈掌声。从而辩论赛到达让员工工作本事提升的目的。

经过这次活动，一方面增进各部门之间的了解，增强大家的团体合作精神，增加公司员工的凝聚力，为公司员工交流搭建了一个很好的交流平台，为构建和谐企业创造了条件；另一

方面公司为了弘扬公司企业文化精神，展现优秀员工风采，构成人人争当先进、人人争为公司发展作贡献的良好氛围打下了良好基础。本次活动结束后大家纷纷表示将把更大的热情投入到工作当中去，为公司发展、为构建和谐兴企多做贡献。

团队工作总结精辟篇四

时光荏苒，岁月如梭，转眼已经从学校毕业三年，来启源工作也已经三年了，在启源工作的三年里既有收获的踏实和欢欣，也有因不足带来的遗憾和愧疚。

我是一名刚踏入社会的大学毕业生，xx年毕业于陕西工业职业技术学院机械设计与制造及其自动化专业作为新员工。首先，参加公司的培训工作。了解了公司的基本情况，了解了自己在公司岗位工作的基本工作和任务。作为一名新员工，同时，我也积极地参加公司组织的其它培训，学到了许多以前没有接触到的知识和理念。正式进入工作岗位后，起初，感到一切都很茫然，我虽然是学机械专业的，。在学校只学习了一些理论知识，实践的机会很少，车间是我学习和实践的好地方。到车间后发现以前在学校学的理论知识太肤浅，工作起来非常困难，在工地我就向工人师傅虚心的请教，有不明白的地方我就问。对这些设备图纸看起来都是很忙然，只有走上工作岗位后，才知道自己的学识很肤浅，要学习的东西很多，所以，我就虚心向师傅请教，多问，多看图纸，立足于岗位工作，从基本做起不怕不会，就怕不学，不问。在见习期间，由于我勤奋好学，加上师傅的指导有方，很快，就对公司的设备有了基本的了解。见习期，我的工作主要是协助师傅装配，到库房领零部件，同时，也是对零部件有一个认识，在装配中，知道它在整个设备中所起的作用。在装配工作中，只能做一些基本的工作，攻丝，钻孔之类的。虽然这些工作看起来不起眼，但是，它也是做一个装配工作应有的基本功夫。所以，我对这些小的工作，做的也是特别仔细，做不好的话就要别人来返工，同时也是浪费别人的工作时间。

在工作的同时，我也发现自己的机械制图能力不是很好，我结合工作的需要和我个人的实际情况，重点学习了autocad制图方面的有关知识。使得自己在机械制图方面的基本功有了很大的提高。这给我以后的工作带来了很大的帮助。

通过这一年的工作实习，使我在机械知识和工作方面，都有了很大的提高。

经过一年多工作的锤炼，我已经完成了从学校到社会的完全转变，已抛弃了那些不切实际的想法，全身心地投入到工作中。随着工作越来越得心应手，我开始考虑如何在工作中取得新的成绩，以实现自己的价值。我从来都是积极的，从来都是不甘落后的，我不断告诫自己：一定要做好每一件事情，一定要全力以赴。通过这一年的摸打滚怕，我深刻认识到：细心、严谨是所应具备的素质，而融会贯通、触类旁通和不断创新是平庸或优秀的关键因素。

由于我们的见习工作结束后，就是正式参与设备的装配了。也就是要独立的去工作了，师傅只是起指导的作用，关键在于自己。由于我在实习期间的好学和认真的工作态度，练就了很好的基本工，所以工作起来就很顺利，识图能力也很不错，很快就适应了独立装配的这份工作，而且也多次受到领导的好评。由于我在实习期见，一直在箔绕机小组，所以，独立工作后，也就是跟着师傅们一起继续装配箔绕机。由于箔绕机是一个液压元件比较多的设备，它主要靠液压驱动来完成工作。所以，它就有很多液压阀和油管。由于液压是一个比较麻烦，也是一个比较难搞懂的问题，刚开始，老是搞不清每一个液压阀的原理和它所控制的部件，不是装反就是把进油与回油弄反，后来在师傅的耐心的讲解和指导下，慢慢的掌握了它的窍门，加上平时多和设计人员沟通，这些问题也就慢慢的随之解决，现在觉的它也没有什么难的，只是，没有掌握窍门而已。还有就是，箔绕机有一个众所周知的难题，那就是硬路油管的弯制。由于以前采用胶管连接，时间长了，就容易出现老化现象，漏油现象严重。为了解决

这一问题，采用无缝钢管连接。由于胶管软可以任意布置，可是硬管就不行了。硬管必须在连接前采用气焊加热后，将它弯制成各种不同的角度，难就难在角度的控制上，大了或小了都不行的。弯制成型的油管既要外观漂亮美观，还要保证焊接的地方无砂眼，不漏油，这就凭的是一个经验了。由于，我刚开始，没有什么经验，对管子的角度控制不好，不是大了就是小了。弯制出来的管子老是装不到位，或者就是长了，短了，在设备上无法布置，很多管子都报废了，在这时候，我就及时向师傅请教，多学习他们在弯制油管时的一些方法，看他们弯制时是如何控制角度的，我再自己结合师傅们讲的，以及参照他们的方法，先弯制一些角度简单的，在其中慢慢的摸索经验，熟能生巧，终于在我的刻苦努力下，攻克了这个难关。

经过两年的装配工作，平时在实践中的积累，以及从师傅身上学到的东西，多多少少也积累了一些工作经验。由于公司是生产设备，我们生产部的工作不光是装配，更重要的设备的调试工作。调试工作经验是最重要的。从xx年开始，我就慢慢接触设备的调试工作，当然刚开始，还是跟着师傅一起调试。调试就是在设备装配工作完成后，通电，检查设备的各部分传动是否正常，并对设备进行空运转，检查，排除一切异常情况，并完成设备的合格出场，给现场安装调试工作提供更好的便利条件。

由于在平时的装配工作中注意积累工作经验，知道每一部分的控制元件，每一部分的运转情况。所以，学起来并不是很难，由于很多零部件都是外协加工的所以难免会存在一些问题。调试时，稍不细心，就很难发现问题的所在，哪一个部分不能正常运转，或是没有动作，或是着是动作不灵活，就会走很多的弯路，找不到问题的所在，不能及时处理问题。平时我跟着师傅慢慢的学，看着他们怎样去做，遇到每一个问题，怎样处理，把每一个问题都细心的记下来，等自己独立调试的时候，遇到同样的问题就容易解决了。

自己独立开始调试了，刚开始的时候，也是很不顺利，问题很多，每次遇到问题，我都能把它记下来，有些问题就是在装配时，由于没有安装好，所造成的，比如油泵装配不正，噪音大。或是液压阀进出油管接反，或是部件配合过紧。等原因造成的。发现了这些问题，以后在装配中就会注意这些问题，避免在调试时带来麻烦。有些问题是因为外协件的不合格所造成的，运装不正常等，这些问题在以后装配工作中可以提前排除的，就可以排除，不能排除的，在以后的调试的工作中，发现这些问题，就知道原因在那了，如何去解决了。

通过一段时间的调试，慢慢的设备调试经验积累了一些。就到现场安装调试。刚开始每次也是跟着师傅去现场，主要工作还是协助师傅完成设备的安装调试工作。但是，更重要的工作是学习如何顺利完成现场的设备安装调试，学习现场安装调试工作如何去做。不到现场是不知道，设备是如何工作的，在公司的每次调试，都是空载运行，只知道各部分的运转情况，无法了解到每一部分的具体的工作情况。只有到现场才能看到。同时到现场不光是看到公司的设备，同时，还可以看到同类设备，可以学到更多的机械方面的知识。看到别人的优点。

箔绕机主要是生产低压线圈的绕制。同时，因为在现场要完成验收工作。就要生产成品。调试时，会遇到在公司调试所不能以到的问题，主要问题就是跑偏，收料不齐的现象，我就协助师傅查找原因，因为他们的经验比较多，遇到问题就很快就解决了，每遇到一个新的问题，我都把它记下来，为自己积累工作经验。

等到我自己独立现场安装时，我就凭借着平时积累的经验，遇到问题及时都能解决，或是及时和设计人员沟通。在这一年里，我独立的完成了公司分配的各项安装调试工作，顺利的拿回了设备验收报告！独立完成了国内多条生产线的安装调试工作，并随国际市场部远赴阿联酋，顺利完成了单双层

箔绕机的安装调试工作，受到公司领导和用户的好评。

机械工程师评审技术总结

我们常为失去机会或成就嗟叹，但往往忘了为现在所拥有的感恩。

在启源我学到了很多的东西，使我的专业有了更广阔更牢固的掌握，也丰富了我的知识面，了解其他方面的知识，如一些礼仪培训，团队培训，营销培训。人没有办法左右生命的长度，但可以拓展生命的宽度。更重要地是培养了我总结和学习的习惯。在这三年里，公司领导给我的培训和引导：启源文化对我的熏陶，沟通的方法技巧，思考思维的方式，方法，为人处事的道理，绩效团队等等使我自己学习了许多，提高了许多，成长了许多。

现对几年来的专业技术工作总结如下：

自从到启源机电公司工作以来，各项工作干得更是出色。在日常工作中，我凭借扎实的专业知识和理论基础，工作中如鱼得水，从设备装配工作和设备现场安装调试，以及机械加工工艺，机械制图，机械装备工艺，各项工作样样精通。在工作中形成的技术性文件和各种工作资料做得结构严谨、术语规范、见解独特、论断精辟。

启源文化的核心价值观“善，干，学，和”，更使自己有了一个做人处事的准绳，作为一名技术服务人员，怎么为公司创造效益，怎样使自己的人生完美，个人价值得到最大体现。善是前提与基础，干，学是过程和途径，和最终成为必然结果。为他人的利益着想，会换位思考问题，为他人创造出价值，能站在他人角度，做好事，做诚章，致善致诚。有了这个前提，心态，自己一定真干，实干，苦干，为公司而干，为客户而干，为自己而干，淡化权力，强化能力，少说多干，先干再说，再加上自己的技巧，思路。适应社会的变化和公司

的发展需求。学习，学习，再学习这是作为一名启源人永恒的奋斗主题。为生活而学，为发展而学，学会改变人生。向书本学习，向他人学习，不断的反省总结自身，通过持之以恒的学习，加强心智修炼和能力提升。始终保持自己的核心竞争力，一个人的成功失败关键是在无人知道的情况下会有怎样的生活态度和所作所为。

为适应新形势发展的需要，努力提高自己的理论素质和业务水平。我每次回公司的笔记外，也安排自己学习。抓住每一个学习机会，认真学习专业技术，悟透“善于学和”的重要思想，学习敬业的精神和业务知识，从理论和实践上武装自己，不断提高自己的专业理论水平和服务的意识。通过学习，时刻警醒自己，约束自己，提高自己的思想意识。从而更好地为用户服务。我进行了自我的思想转变，对自己存在的问题进行深刻反思，促进了技术和心态的改善。出差的机会多了，服务态度好了，工作积极性更高了。抓难点，就是如何一如既往长期保持这种心态，不能好一阵，过了十天半月，“江山依旧人未改”。如何保持自己的良好作风，靠突击抓不行，我认为用制度管理比较有效，给自己定下规矩，加强自我检查，更能起到明显的效果。使机自己时刻绷紧一根弦，这些都有力地促进了各项工作的有序进行，个人精神面貌焕然一新。

团队工作总结精辟篇五

如何激励销售团队，如何考核销售团队成为各大企业首先面临的问题。销售团队要不断改善销售方式，不断创新，今天本站小编给大家带来了销售团队工作总结，希望对大家有所帮助。

团队，即是介于组织与团体之间目前最流行的一种合作方式。其精髓是沟通、分工、合作、共同进步，以形成一个目标明确、有战斗力的团队。由于中国市场各个行业的不断整合，

行业前列的集团公司在全国各地都建立销售分公司和营销中心，这驻外销售队伍的建设和管理成了大家都关注的问题。

目前，由于营销工作的特殊性和驻外销售队伍的团队建设没有很好地执行，区域市场内的业务工作，还是停留在“单打独斗”的层面上，团队合作失去了意义，甚至出现的1+1<2情况。很荣幸我在聚成参加了销售团队建设与管理培训，通过对团队核心、建设内容与过程、工作方式与结果的认识，我对团队的理解更为深刻。

一个优秀的团队，它至少应具备3个条件：1、优秀的核心；2、制度完善；3、团队文化。现在，我们就一同分享我对“营销团队建设与管理”的理解。

一、队长领导

1、树立核心形象与威信

很明显，公司任命的区域市场负责人就是团队的领导核心。任命的依据是这个人的历史业绩，也可以理解为他的业务能力。有了业绩和能力，下一步就是把业绩与能力升华为威信。把你的工作经验传授给你的手下，尤其时那些业务新手。假如你的手下把你当作教练，他没有理由不尊重和接受你的指导。销售工作客户对业务员的抱怨是常常遇到的，这可能是工作做得不到位，或者是客户无理取闹。这时是你树立威信的好时机，去承担你手下可以原谅的失误和客户的抱怨。可在实际工作中，就有很多区域负责人在接到客户的抱怨时，不加思考地顺着客户的抱怨来责怪自己的手下。这是非常失误的。在工作中承担更多的责任，有利于你树立威信。

2、创造一个良好的沟通环境

a]领导核心官僚化，做事武断，认为自己总是对的。这种情况一般出现在业务能力比较强的领导核心身上。具体表现是

团队成员对领导人的称呼上，假如只有5个人的团队，成员对领导的称呼是什么“经理”、“主任”之类的。我敢肯定这个团队的沟通不是很顺畅，称“领导”、“老大”次之，最好就是互相称姓名。我这里有一个大家都熟悉的例子，“联想”公司老总杨元庆，为了更好地与“联想”的员工沟通，要求每一个员工不要称呼他老总，统一叫他的名字“元庆”。可想而知“联想”的沟通会怎样顺畅。当然，我并不是要求每一个团队都必须这样，可以根据你公司的企业文化和工作方式来决定这称呼。

b□建立沟通平台，一般销售工作有很多的例会，可以通过这种会议来进行很好的沟通。本人建议在销售会议中不仅仅是寻找市场出现的问题，还要多一些表扬与肯定的声音。另外，还可以每月约定时间来单独交流。听听团队成员的想法。

c□多一些集体活动，很多外企在这方面做得很好。一方面可以加强员工的归属感，另一方面可以加深相互间的了解。这也是团队文化建设的一个重要内容。

3、合理分工各尽其才

在营销行业里流行着这么一句话；只有优秀的团队，没有优秀的个人。而我的理解是：优秀的团队里，每个一人都优秀。经过20多年的市场经济，很多行业都进入了相对的品牌消费时代，也就是说营销工作主要是在终端市场的精耕细作——勤。在大的营销规划方面都有公司总部营销高层的工作指引。这也是营销由“营销英雄”时代进入“制度模式”时代的标志。在这种情况下，团队领导的日常工作就是对区域市场的销售任务进行规划、指导、监督。但要发挥团队每一个成员的潜力体现到团队合作的高度，是一件不容易的事情。一般来说，区域细分操作、分品类是目前比较流行的两种分工模式。但这不能发挥个人的特点，最好的方式就是“纵横分工”，即是在区域细分、分品类的基础上，根据个人的业务特长而进行跨区域、跨品类合作。比如现场促销活动、客户

人员培训、销售数据整理等。这就需要团队领导了解队员的特长，协调好队员的工作，以充分各自的才能。

二、制度建设与执行

容包括：日常考勤制度、会议制度、各种台帐制度和激励制度。而且是可以执行的。我了解到有这么一个营销中心，它的日常工作要求每天(冬季)早上8：30准时到办公室，制定的依据是公司总部要求早上7：00起床，7：30晨读。我认为这是很难执行的，也是没有必要的。要知道营销工作是介于体力劳动和智力劳动之间的工作。不要说遇到出差的情况，就是前一晚的业务应酬，就不能保证这个工作时间。可想而知这个制度的执行结果是什么。在这里我并不是说早上8：30上班是一个错误，而是说明制度的可执行性。

在这里我阐述一下各种制度的目的和内容：1、考勤制度，目的是为了保证工作时间。内容包括办公室考勤与出差考勤。2、会议制度，目的是讨论解决工作中的问题和提供学习平台。内容是周例会、月例会、公司例会。3、台帐制度，目的是对工作的监督与跟踪。内容是工作计划、工作日记和其他与销售工作相关的台帐。4、激励制度，目的是保持团队的工作热情。内容有正负激励之分，正激励一般有：公司高层的表扬与肯定；经济奖励；提升奖励以及公费旅游等。

三、团队文化建设

俗话说：态度决定人生的成功高度，而团队文化就像这人生的“态度”，它决定团队效力是否1+12。团队文化是对公司的企业文化和发展战略认同的前提下，形成一种积极、易沟通、学习的精神状态。团队文化的外在表现是团队有共同的工作目标、集体活动开展情况以及学习制度的执行情况。共同的工作目标是指团队全体成员愿意把自己的才能奉献给团队，以争取取得良好的业绩。

而集体活动的开展可能让许多的销售经理忘记了，这是可以理解的，总部给你高薪是有高要求的。但这集体活动是团队文化建设的重要内容，我们不可偏废。其实这集体活动的开展并不是很难，在每次例会后举行一场足球赛、篮球赛并不是过分的要求。或者一次ok□一次晨跑也是好的。但很多的团队领导宁愿跟商家喝到胃出血都不会组织一次集体活动。学习也是团队文化建设的重要内容，共同学习，共同进步。学习公司的销售政策、学习新品知识、学习彼此优势等。只有学习型的团队才能取得好的业绩。，因为学习的态度反映团队的精神面貌，是团队工作技能的保证，是沟通的需要。

四、个人与团队共同进步

就应该向公司推荐人才，并给予培训指导。一个优秀的团队应是个人与团队共同进步，个人在团队工作中，应把自己的职业规划跟团队业绩相结合。

综上所述，营销团队的建设需要一个既有业务能力，又有团队建设意识的领导。团队负责人的工作风格将决定团队的发展。在这里，我主要强调的是团队的工作沟通水平和团队文化的建设。无论从事什么工作，工作中的乐趣是最重要的，它可以让人最大可能地发挥潜能，这是公司与个人双赢的结果。

鸡 1、加强营销团队领导力建设。

组建一支全新的、具有全面组织能力的领导班子，积极开展标杆企业和销售标兵学习交流活活动，做好周例会、月总结大会部署工作，做好医院部、商务部及综合办公室全员绩效计划、宣传和推动工作。

鸡 2、建立统一规范的企业文化体系，加强团队文化建设

鸡 团队目标与团队文化建设是团队建设的两大基石。优秀的

团队文化是成功的基础。利用报纸、例会等宣传途径对营销人员宣贯企业发展、整合机制要求、解读华润文化，推行职位体系建设理念。

鸡3、加强区域团队建设

地开展组建队伍、系统培训、人员配置、制定规则、建立共识等工作。加强营销团队内部规章制度、工作流程建设，引导团队成员彼此协作，更高效地做好营销各个环节工作，从而保证高效的团队执行力。把建立共识放在团队建设阶段的首要地位，建设共同的理念、信念、精神和目标，这是营销团队的魂魄，激发区域营销团队成员的使命感、责任感，增强营销团队的凝聚力和感召力。

鸡 4、加强团队日常管理

鸡 为稳定区域营销团队，区域营销主管应该对团队成员日常工作表现进行公平、合理的评估，严格执行目标管理、费用管理、报表管理、例会管理、汇报管理等，建立包括直接下级、同级甚至客户的评估意见在内的、客观公正的、可量化的绩效考核指标体系。根据考评结果，及时对团队成员进行奖励与惩处，营造奖惩分明、优胜劣汰的团队组织氛围，确保营销团队旺盛的战斗力的。

鸡枷售五部此次团队计划通过加强营销团队建设与管理，从资源配置上、制度上、企业文化上以及团队领导艺术和目标管理层面上来制定有效的措施，保持良好的工作状态，从而达到管理得人心，管理鼓士气，管理出业绩。

共2页，当前第1页12

团队工作总结精辟篇六

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。

1. 活动一定要计划全面，就算有一点疏漏，可能就会对本次活动产生负面影响(人性本就如此)
2. 活动一定要得公司领导得支持(某些人就是喜欢拍马屁)
3. 活动组织一定要全面，照顾所有人，让大家都参与(大家是来参加活动的，不是来当培训得)
4. 组织者一定要有大度得思想(总有人指这指哪，真正叫他组织，狗屎一堆(无任何偏见思维))
5. 坚信自己一定会成功组织公司活动(和业余活动一样得组织方式，不过需要照顾得更多)

总之：以后我还得努力，加强自己得组织能力，领导能力，坚信自己会在快乐中需找到成功。用平常心去看待每一件事情，快乐活到老，学到老。快乐并进步着。