

最新国旗护卫队总结发言稿 一年的珠宝首饰销售工作总结(汇总6篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

国旗护卫队总结发言稿 一年的珠宝首饰销售工作总结篇一

销售要永远以赞美对方为开场白。今天本站小编给大家为您整理了一年的珠宝首饰销售工作总结，希望对大家有所帮助。

一、关于上半年的工作

我们是今年1月9日开始值班的。由于我们是一支新组建的团队，而且又是在扬州珠宝城这样一个大型的国际化企业里工作，责任重大，压力千钧。为了保质保量完成、履行好肩负的使命，上半年我们重点抓了三项工作。

一是抓队伍建设。

一支过硬的队伍是做好工作的重要保证，从保安队组建开始，我们在队伍建设上就坚持“两手抓”：一手抓人员的配备，一手抓素质的提高。在人员的配备上，我们从江西警官学校招聘了21名学生队员；同时，我们还注意从部队退伍军人中招聘优秀队员。通过半年的努力，我们团队的人数从当初的7个人，增加到现在的39人，是刚开始时的5倍之多。在队伍建设上，我们把“相马”、“赛马”、“驯马”、“养马”相结合。在

多渠道引进队员的同时,高度重视队员综合素质的提高。凡新队员进来后,我们都要组织为期半个月的保安业务素质的训练。同时我们还专门邀请扬州市消防大队的专家,来为队员讲授消防方面的知识和技能,使队员都能尽快掌握各项基本的本领,达到上岗的要求。队员上岗后,我们还坚持每周2天的技能训练,风雨无阻,冷热不断,使队员的业务素质不断提高。

半年来,我们保安队已成为一支拉得出,打得响,有较强执行力和战斗力,能出色完成任务的队伍。

二是抓制度建设。

工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度作保证,“不以规矩,不成方圆”。团队组建后,我们对值班、交接班、学习、训练等方面都出台了一整套严格、实用的制度,对团队实行准军事化管理,用制度来规范大家的行为,用制度来保证工作任务的完成。如值班队员必须提前15分钟到岗进行交接;队员上下班都必须列队行进,充分展示军人的素质和风采。

三是抓思想建设。

由于我们的队员来自不同的地方,不同的岗位,各人的综合素质、性格、爱好均不相同。更重要的是他们都刚20出头,血气方刚,这既是我们保安工作的需要,同时,也是我们在日常工作、生活中需要注意的。青年人可塑性很大,但是可变性也很大。因此,我们在队伍建设中,要把思想道德建设贯穿始终,紧抓不放。在工作方法上,我们根据队员不同情况,灵活机动地在班会、业务会上插入思想教育的以会代训,与队员个别谈心,交心,典型案例教育,举行升旗仪式等多种形式,灵活多样地实施思想品德的教育。如我们抓住人员雷鸣同志冒雨救伤员、拾金不昧的事迹,组织全体队员在学习的基础上,展开“人的价值在哪里?”、“怎样做一名政治合格、业务过硬的保安队员?”、“我认为一位合格的保安班长应是……”的

大讨论,每个队员都能在学习、讨论的基础上写出有深度、有价值的体会文章,并且大多数队员都能把学习体会落实到具体的行动上。对工作中出现的问题和差错,我们要求:不得隐瞒,及时上报,有错必纠,有错必改,惩前治后,引以为鉴,强化精神,改进工作。

我们的队伍中出现了“三多三无”的喜人局面。即:工作积极主动的多,消极应付的少;干事情吃苦在前的多,讨价还价的无;做好人好事的多,违纪背法的无。

二、半年工作的体会

一是得益于公司领导的正确领导和悉心关怀。

首先,张衍禄主任身为领导,在各项工作中都能走在前面,干在前,给广大队员树立了榜样,增添了干劲和信心;同时,张主任、李主任等领导曾多次亲临保安队,给队员讲形势、讲要求,讲保安业务和物业管理方面的知识,使广大队员深受鼓舞;更重要的是每一次大的活动,张主任等领导,都能亲临现场,组织指挥。所有这一切,都是我们保安队出色完成任务的重要的保证。

二是得益于工作上的创新。

去做,做不到的,也尽力想办法帮助。如一位队员的手受伤后,工作、生活受到影响,我们及时去看望他,给他送去饭菜,帮他洗衣服,同时,在工作上帮助调班,好让他安心养伤。当我们了解到队员过生日时,都会提前为他们订好蛋糕,并准时为他们举行小型的生日宴会。这种人性化管理,不仅使受帮助者个人深受感动,更使全体队员都能感到温暖,看到希望。其次是思想观念上的创新。我们采取典型事例的教育方法,全力引导队员不断地更新观念。如在报纸上,在公司内部发生的一些典型的、有一定说服力和教育作用的正反事例,我们都组织队员进行学习,同时,引导他们多问几个“为什么?”,收到了事半功倍的效果。使大多数队员对待工作的态度向敬岗爱业的方向

转变。三是在工作方法上创新。工作方法在工作中尤为关键。面对日新月异的工作环境和工作要求,我们在工作方法上不断的创新,使工作的方法从严肃向灵活;从单一向多样;从会议讲向正常化;从说教向谈心,关爱转变。这种有益的创新尝试,事实证明是有效的、成功的。很多队员都能自觉打消临时观念,树立长期作战的思想,从而工作更安心、更用心。

三是得益于全体队员的共同努力。

我们的队员大多数是来自部队和警官学校,他们都不同程度地受过严格规范的军事化训练。他们在工作上,都能求同存异,顾全大局,无论工作条件多么艰苦,生活条件多么简陋,工作任务多么艰巨,他们大家都能团结协作,共同拼搏,想方设法尽心尽力完成任务,其精神实在感人。上半年我们之所以能在珠宝城大型活动多、情况复杂,天气不利的情况下,比较出色地完成各项工作任务,全体队员的共同努力功不可没。这些都凝聚着全体队员的智慧和汗水。

三、存在的不足和今后的努力方向

回顾半年来的工作,在取得成绩的同时,我们也清楚地看到自身存在的差距和不足。突出表现在:一是由于队员来自四面八方,综合素质参差不齐;二是我们的工作方法还有待进一步的创新和改进;三是工作上还存在一些不如人意的地方。所有这些,我们将在今后的工作中痛下决心,加以克服和改进,全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。

下半年及今后的工作要求将会更高,难度将会更大,这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实,承认困难,但不畏困难。我们将迎难而上,做好工作。具体讲,要做到“三个再创新”,“两个大提升”,最后实现“三个方面的满意”。即:在思想观念上再创新,在工作质量上再创新,在工作方法上再创新;在工作成绩上再大提升,在自身形象上大提升;最后达到让公司领导满意,让珠宝城领导满意,让来珠宝城

的国内外领导、客商, 顾客满意。

xx年转眼间已经过去了, 新的一年已经开始。作为百货大楼的一名珠宝营业员, 我现将我的工作及心得作工作总结如下。

我来百货大楼工作已有几个月了, 工作中学会了很多东西, 更学会了用自己的头脑来开扩自己语言的不足。还有就是懂得了, 作为一名营业员, 要想提高自己的销售能力, 就得比别人多努力。以下就是我在工作中学到的。

在销售过程中, 营业员有着不可比拟的作用, 营业员是否能掌握销售技巧很重要。首先要注意推荐购买技巧。营业员除了将(艾酷: 鞋的牌子)产品展示给顾客, 并加以说明之外, 还要向顾客推荐该种产品, 以引起顾客的购买兴趣。

作为营业员, 不能只是随意推荐产品, 推荐时更要有信心。因为只有自己本身有信心, 才能让顾客对他所需要的产品有信任感。也让我懂得了, 不是光推荐那么简单。还要学会配合商品的特征, 每类产品有不同的特征, 价格也不同。如功能, 设计, 品质等方面的特征。向顾客推荐时更要着重强调它的不同特征。推荐的同时, 还要注意观察对方对产品的反映, 以便适时促成销售。

不同的顾客购买的心理也不同。同样的价格比质量, 同样的质量比价格。要因人而宜, 真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”, 最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念, 是销售过程中非常重要的一个环节。

时刻要保持着营业员该有的素质。要以顾客为中心, 因为只有顾客满意了, 东西才能卖的出去, 素质及态度也决定了你会不会拉到回头客的重要因素。谁都想买的开心, 用的放心。你得让顾客高兴, 愿意买你的产品才行。

以上便是我在工作中的小小心得。在以后的过程中, 我将做

好工作计划，及时总结工作中的不足，力求将艾酷专柜营业工作做到最好。

作为百货大楼艾酷专柜的一名员工，我深切感到百货大楼的蓬勃的态势。百货大楼人的拼搏向上的精神。

最后，祝愿百货大楼在新的一年里更上一层楼，更加兴旺。

一、 根据分局的计划和要求针对本岗位特点，有计划、有目标的编制班组年、季、月计划及总结，组织完成营业厅的各项工作任务、经济技术指标；组织加强班组建设，每周开展安全活动、政治学习、职业道德教育；每月开展一次业务培训、民主生活会和班务会议，完成上级领导交办的其它工作任务。通过学习使每位员工从思想上树立优质服务观念，认识到服务质量的好坏直接体现着企业的整体形象，影响着企业的社会形象。时刻牢记“人民电业为人民”的服务宗旨。真诚、快捷为客户服务。

二、 由于cpu卡表大量增加，其它邮政、银行自助无法办理，大量的客户都涌入大厅缴费，这样不仅给服务人员增加了工作量，也给客户带来许多不便，客户意见很大。为了让客户满意而归，大厅服务人员积极疏导，维护缴费秩序，尽量加快收缴速度，耐心解答客户提出的各类问题，截止今日没有发生客户投诉等影响优质服务的事件。特别是优质服务台的服务得到了客户的广泛好评。

三、 报装台在为客户办理用电手续时，本着让客户早日用上电的原则，及时采取有效措施和对策，实行“一站式”服务。继续推行“闭环式”管理，实行一个窗口对外，内转外不转，这样即方便了客户，又避免了闲杂人员进入办公区域，在一定程度上保证了楼内的安全。

四、 营业厅全面推行优质服务，贯彻落实自治区文明委《关于在全区窗口行业(系统)开展“文明杯”规范化服务竞赛活

动的通知》、《关于印发“蒙电杯”规范化服务竞赛活动方案及考评细则的通知》要求，积极开展“蒙电杯”规范化服务竞赛活动。

五、 为了加强班组管理工作,制定了班组管理制度及营业站绩效考核实施细则。建立健全营业站安全管理制度、收费人员管理制度。从营业规范和劳动纪律,工作人员的职责到工作人员的质量标准,都进行了细致的制定和考评。自运做以来,收到了良好的效果。对班组成员的积极性和主动性都起到了巨大的推动作用,提升了整体的服务质量和工作质量。

1、随着市场经济的不断发展,而大厅人员年龄偏大,就如何进一步的提高服务人员的法律意识、营销意识、优质服务意识、责任心,更好的服务于客户等这方面的管理制度的要更新和完善。

2、每天不能保证大厅送款的正常用车,特别是周六日、节假日如果遇上急修车有急修任务,送款人员只能徒步送款,每日下午五点交款后所收款项收费员只能带回家,严重存在人身和财产安全隐患。

3、要严格执行各种工作票流程,使各项工作规范化、制度化、常态化。营业站在传递各类工作票工作中存在与各组之间的协调配合问题,今后我们要加强与各组的沟通,让“首问责任制”真正落实到实处,让客户满意。

下半年,我们将在认真总结经验的基础上,发扬成绩克服不足,着力解决上半年工作中留下的问题和隐患,为搞好优质服务工作做出更大的努力。

国旗护卫队总结发言稿 一年的珠宝销售工作总结篇

二

不知不觉我来到xx物业已有一年，这办一年里在公司领导的指点下按照公司的工作要求，经过全体员工的共同努力圆满的完成了20xx年底保洁工作。

在此对20xx年的工作做一下简要总结，总结经验和教训，找出不足，为20xx年的工作打好基础。

1、认真抓好保洁队伍的整体素质建设，加强员工的思想教育工作。让每位员工都到“公司是我家”、“我们大家是一个整体”、“保洁的荣辱就是我们大家的荣辱”。狠抓员工的服务意识，树立“业主至上、服务第一、让每位员工在服务中都能设身处地的为住户着想——“想住户之所想，忧业主之所忧”，在业主开口前让业主满意，让住户深刻的感受到家的温馨。同时还着力开展一些专业技能知识的学习，因为只有不断的学习进取中才能力求发展。使每一位员工始终鼓足劲、保持最旺盛的斗志。

2、进一步执行各项规章制度。以相关的规章制度来严格规范每位员工的日常工作、行为准则，做到“定人定岗，责任到人”让每位员工都能认识到自己的不足之处，并积极寻求改进和进取。

3、狠抓了保洁员的仪表、仪容和形像建设，狠抓员工的礼节礼貌管理。根据公司的要求，统一着装，经常检查员工的仪表仪容，检查员工的礼节礼貌，使保洁队伍做到了着装整齐、有礼节有礼貌、精神饱满、做到微笑服务。根据各岗位的实际工作情况，依据每位员工的工作能力和特长，划点、划片、划区，定人、定岗、定位，做到了人人有事做，人人有责任区，根据划分的责任区情况，每天进行检查，发现问题立即指出，马上纠正，始终保持了各区的卫生干净、整洁。让住户和领导满意。

4、非常重视上级的定期和不定期的检查。今年，领导检查次数多，要求严，标准高。对此情况，我们高度重视，及时组织人力和物力，确保每一次检查，让业主满意。几次检查没有出现大的问题。维护了公司的形像。

5、我们特别注重搞好与业主的关系。深知搞好与业主的关系，是工作开展的基础，便于我们工作。经常与业主沟通，征求业主的意见，增进感情。对于提出的问题，及时整改。

6、用自己的亲和力团结每一位员工，以自己的形像力去影响每一位员工，能与保洁员工打成一片，在对她们严格要求的同时，做到生活上关心她们，体贴她们，有困难及时帮助她们，解决她们的后顾之忧。让她们放下包袱，轻装上阵，一心一意扑在工作上。

7、能及时做好周计划和月度计划。使工作做到有计划性，目的性，做到有条不紊，无遗漏。

8、逐步规范保洁清洁用品出入库的管理，狠抓节能降耗。为响应公司的节能降耗号召，我们根据自身的实际情况采取了，每位保洁员要做到人走灯灭，不用水时要及时关水龙头，从一点一滴的小事做起，新领拖布扫把，先用东西绑扎好，拖布用钉子钉好加固，精心维护，尽可能延长设备的使用寿命，袋子，抹布等，精心使用，能用三次，决不只用二次。在每月报领保洁用品时，按计划请购，从不多领，为公司节约开支。

9、严格按保洁管理作业程序和保洁标准及公司的检查考核评分标准，实行工作检查制度，包括：自查、互查、主管检查、抽查等检查制度，做到奖勤罚懒，赏罚分明。坚持每天巡视各岗位，有效制止各种违章现象，现场督导保洁工作。落实各种会议制度。

1、专业技能掌握不够全面。随着高科技的材料层出不穷，我

们在清洁知识的方法上还无法全面的进行彻底清洁，为日后工作中可能造成的工作失误留下了隐患，我们还要在日后的工作中不断学习，努力丰富自己的知识面为日后工作的顺利开展铺好路。

2、各种记录的不规范、不齐全。各种制度记录的专业程度不足、不完善，无专业化的记录表格，记录缺乏整齐性、美观性。

针对以上的不足之处，我将在来年把工作重点放在专业技能知识的学习及培训上和加强各员工的服务规范上，让我们的服务能够更好的向外发展出去，适应各种不同的需求，让业主满意，让客人满意，培养一支专业性能强、服务热情周到、能打硬仗的保洁队伍来回报公司对我们的栽培，让我们这个大家庭不断的繁荣，壮大下去。

最后，在20xx年保洁工作整体上有所提高，但在工作细节方面还存在着不足，清洁成本还有潜力可挖。在公司领导的指导下，在保洁员全体的努力下，将在20xx年有更好的表现。

国旗护卫队总结发言稿 一年的珠宝销售工作总结篇三

一是我们每周二都组织党员干部学习，每周三再组织全体员工认真学习领会，掌握公司、沙运司各项文件精神。在学习贯彻中，我们采取了全面学习，突出重点的方法学习公司和沙运司各工作会议精神，重点掌握公司总经理刘志同志的讲话和沙运司经理孙志远同志的讲话。今年是公司确立的“安全规范管理年”，沙运司结合干部队伍建设的实际，将今年确立为“干部作风转变年”，这是实现战略发展目标，进一步打造一流干部队伍的需。二是除了按时参加沙运司组织的各种学习外，我们还积极组织员工进行了业务技能，安全知识的学习与培训。通过学习使加油站的服务质量进一步改

善，安全操作技能明显提高。三是按照沙运司的整体部署和安排，开展了“干部作风转变年”、文章版权归网作者所有；转载请注明出处！“八荣八耻”社会主义荣辱观教育、“质量月”、“质量环保安全万里行”等活动。自这些活动开展以来，我们始终紧跟沙运司的步伐，按照“学习组织超前、思想认识提高、学习纪律严明、学习内容全面、学习形式灵活、学习效果明显”的要求，认认真真的进行了“学习动员、分析评议、整改提高”等一系列的活动，真正做到了实效。四是加强了员工们的法制教育。成品油销售公司根据沙运司20xx年综合治理等法律法规学习大纲，合理安排法律法规的学习，并以板报等方式进行广泛宣传。全年共组织员工参加法制教育出宣传板报3期。通过学习增强了员工的法制观念和守法意识。

二、加强领导、强化组织，做好基础管理

加油加气站是我们成品油销售公司的对外服务的窗口，也是我们成品油销售的主要渠道。因此，我们把加油加气站的管理工作作为重中之重，精心组织，规范管理，严格检查。从人员落实、岗位培训、制度建立、优质服务、人才培养、设备管理和安全生产等方面认真布置、并派专人负责。今年对加油加气站各重点部位做好设备保养维护，各项规章制度和岗位职责进行了完善，生产运行严格按照操作规程进行。抓好各重点要害部位的巡检，保证安全。同时，经常开展泄漏、着火等事故预案演练，提高职工的应急能力和事故处理能力，确保了加油站的安全、平稳、高效的运行，为成品油销售公司的销售任务做出了贡献，也为我们在社会上树立了良好的形象。

1、加强了安全管理工作。安全管理是企业管理的永恒主题，我们认真贯彻公司和沙运司1号文件精神，严格按照“重视安全就是讲政治，抓好安全就是讲管理，管好安全就是讲效益，落实安全就是讲稳定，实现安全就是讲发展”的要求，始终把安全工作放在重中之重的位置。一是加强了安全教育，我

们每周召开一次安全专题会学习安全知识、规章制度和操作规程，并进行了考试。全年针对不同岗位共组织安全考试，成绩优秀的给予奖励，成绩较差的点名批评，并安排进行补考直至合格为止。共奖励次，补考1次。通过学习考试的过程，使大家的一些习惯性违章得到有效纠正；对各项规章制度有了更加清晰地认识。二是加强了典型事故案例的学习。主要挑选了加油加气站常见事故案例进行学习讨论，通过学习讨论使大家进一步明确本岗位存在的安全风险和相应的应对措施，预防类似事故在我们的身上发生。三是公司“岗位责任制大检查活动”和“安全警示日活动”为契机，组织全体员工分析讨论各岗位责任制的优缺点，进一步完善各岗位职责，制定工作标准，规范行为。通过活动新建立岗位责任制，修订，使现有的岗位责任制更加通俗适用，责任更加明确，动作更加规范，“三违”行为得到有效遏制。四是坚持了日检月查制度，每天都要对各个部位进行认真的检查，发现排除隐患，有效地预防了事故的发生。

提高了员工爱护设备的意识。三是加强学习了设备维护保养的知识，提高了设备维修和保养的水平。第一、对加油加气站的主要设备都拍照后制作成图片，加上注解，标明该设备的名称、工作原理、作用方法和注意事项等，要求员工在工作时拿图片与实物对照学习，有效地加快了员工对设备的熟悉进度，有助于规范他们的操作动作，及时有效地发现和解决问题。四是针对加气站设备多，工艺流程复杂的特点，分别制作了加气母站和子站工艺流程图，悬挂上墙，要求每位员工从基础的工艺流程着手，深入了解加气站的工作原理，并将工艺流程与应急预案相结合对员工进行教育，有效地规范了他们的操作。五是加大了设备的检查力度，坚持每月对设备进行检查。检查内容包括设备的运转记录，维修保养记录，环境卫生等方面。通过严格细致的检查确保了设备的完好，防止了事故的发生。

3、加强了财务管理。一是完善了财务管理制度，强化了内控机制，进一步强化了责任，规范了管理。二是加大了成本控

制，采取了各种方法控制成本的增长，尽最大的努力实现利润最大化。三是加强了清欠工作。一方面对以往一些欠款逐一整理，清欠。另一方面加强了其他固定客户油料款的回收工作，尽量做到按月收回，有效地提高了资金周转率。

4、加强了优质服务管理。我们始终牢记刘志总经理提出的“站着做人，跪着服务”的理念，坚持人本管理、标准服务，要求员工认识到优质服务的重要性，要求员工从大局着眼、以企业为重，使每一次服务都尽可能做到标准化。一是加强思想工作。为了提高员工积极主动的工作态度和主人翁的责任感，专门购买了《加油员岗位培训教程》和立志类书籍《方法总比困难多》等采取集中学习和自学等方式要求员工认真学习，并写出心得体会。二是我们建立了顾客监督台，设立了意见箱，同时对每一位员工对顾客的服务表现进行考核。通过优质服务，我们受到了顾客的赞扬。市场份额不断扩大。

5、加强学习，注重人才培养。随着沙运司的迅猛发展，产业链进一步延长，沙运司领导越来越关注成品油销售公司的发展，不断加大成品油气销售方面的投资。我们更加意识到培养专业人才的重要性，尤其是加气站的设备多，工艺流程相对复杂，在设备的维护和保养方面必须要有几个比较专业的人员。因此，今年，我们先后分两批共派赴四川等地专门学习加气站设备的维修与保养。并计划等他们学完回来后，再由他们进行传、帮、带，使整个机房的工作人员都能够熟练掌握。

国旗护卫队总结发言稿 一年的珠宝销售工作总结篇四

积极参加政治学习，关心国家大事，拥护xxx的领导，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，遵守劳动纪律，团结同志，热心帮助同志；教育目的明确，态度端正，钻研业务，

勤奋刻苦；工作认真负责，关心学生，爱护学生，为人师表，有奉献精神。

积极参加本年级组组织的教研活动，仔细听，认真记，领会精神实质。备好课，写好教案。备课时认真钻研教材、教参，学习好大纲，虚心向同年组老师学习、请教。力求吃透教材，找准重点、难点。为了上好一节课，我查资料，集中别人的优点确定自己的教学思路，常常工作到深夜。为了学生能更直观地感受所学的知识内容。

上好课的前提是做好课前准备，不打无准备之仗。上课时认真讲课，力求抓住重点，突破难点，精讲精练。运用多种教学方法，从学生的实际出发，注意调动学生学习的积极性和创造性思维，使学生有举一反三的能力。培养学困生的学习兴趣，有难度的问题找优等生；一般问题找中等生；简单些的总是找学困生回答。桌间巡视时，注意对学困生进行面对面的辅导，课后及时做课后记，找出不足。

我利用课余时间对学生进行辅导，不明白的耐心讲解，及时查缺补漏。并与家长联系，及时沟通情况，使家长了解情况，以便在家里对孩子进行辅导。为了辅导学困生，给他们吃小灶。

根据减负的要求，我把每天的作业经过精心地挑选，适当地留一些有利于学生能力发展的、发挥主动性和创造性的作业。

德育是学校工作中的重中之重，而班主任德育工作的秘诀就是爱。师爱是伟大的、神圣的。师爱是人类复杂情感中最高尚的情感，它凝结着教师无私奉献的精神。师爱是超凡脱俗的爱。这种爱没有血源和亲情，没有私利与目的，然而这种爱却有一种巨大的力量。

1、爱就是关怀。

师爱是教育的润滑剂，是进行教育的必要条件。当教师全身心地爱护、关心、帮助学生，做学生的贴心人时，师爱就成了一种巨大的教育力量。正因为有了师爱，教师才能赢得学生的信赖，学生才乐于接受教育，教育才能收到良好的效果。师爱要全面、公平。全面公平的爱是指教师要热爱每一个学生。学习好的要爱，学习一般的要爱，学习差的也要爱；活泼的要爱，文静踏实的要爱，内向拘谨的更要爱；金凤凰要爱，丑小鸭同样也要爱。

2、爱就是尊重。

尊重、理解、信任学生是消除教育盲点的基础。尊重学生要尊重学生的人格。教师与学生虽然处在教育教学过程中的不同的地位，但在人格上应该是平等的，这就是要求教师不能盛气凌人，更不能利用教师的地位和权力污辱学生；理解学生要从青少年的心理发展特点出发，理解他们的要求和想法，理解他们幼稚和天真；信任学生要信任他们的潜在能力，放手让学生在实践中锻炼，在磨练中成长。只有这样，学生才能与教师缩小心理距离，学生才会对教师产生依赖感。

3、爱就是责任。

爱学生要深入地爱，爱学生要理智地爱。就是要严格要求学生，对学生不娇惯、不溺爱。对其缺点错误，不纵容、不姑息、不放任。师爱既蕴含着强烈的情感色彩，又表现出深刻的理智，不仅着眼于学生目前的得失和苦乐，更注重学生未来的发展和前途。

加强自身基本功的训练，课堂上做到精讲精练，注重对学生能力的培养。

对差生多些关心，多点爱心，再多一些耐心，使他们在各方面有更大进步。

加强守纪方面的教育，使学生不仅在课堂上集中注意力学习，课下也要按校纪班规严格约束自己。

教育学生要注意保持环境卫生，增强主人翁意识和责任感。

利用各种方法，训练学生提高、集中注意力。

在教学上下功夫，努力使班级学生的成绩在原有的基础上有更大的进步。

通过各方面的努力，在20xx年期末检测中考试成绩名列年级第一。

以上这些成绩都属于过去，未来的路还很长，肩上的担子`责任更重，但我相信通过我的努力会把工作做得更好！

国旗护卫队总结发言稿 一年的珠宝销售工作总结篇五

三年大学的生活与学习让我们累积了充足的经验和知识。而在这次的实习中，我更是充分的发挥了自己的所学，在工作中将自己的知识实践成经验，充分的适应了工作的环境，社会的生活！

在这短短几个月里，我从一名即将毕业的大学生完成了到实习工作者的转变，虽然算不得经验有多么的出色，但比起过去在校园中的我，现在我的情况的确实已经能算的上是判若两人！

首先在思想上，我就已经不再是那个只会追求在课本上学习的学生了。工作的经历和在珠宝销售市场的体会让我改变了自己的认识。虽然学习固然重要，但一切终归还是要在实际发挥作用才能算是真正的有价值！这样的经历让我在实习中的工作和学习方式都发生了很大的改变。

此外，还有对于社会的生活的适应、工作环境中的团队协作精神，以及自己对工作的自我责任感等等，这些都是我在实习中的收获，是我在思想上的改变。

而在个人工作方面，作为一名销售人员，我积极的发挥自己的热情和积极性，坚持为每位客户准备最好的服务，并充分展示我们产品的优点!当然，仅仅是这样是远远不够的，在这些基础上，我又在领导和同事的指点的下学习了很多关于珠宝的知识，以及市场上竞争对手产品的相关资料。这些资料和知识的掌握，虽然对我自身的服务能力并没有太大提升，但却让我大大的补充了珠宝行业的知识，在交流中也能更好的打开话题，为客户排除疑惑，更好的推荐我们的产品。

感受自己这段时间的工作情况，在这段实习中，我对自己以及自己今后要进行的工作都有了较为详细我的了解。如今对比下来，虽然这些了解都与我自身印象有不少的差距，但也给我的生活带来了更多的乐趣，更加的激发了我积极向上的动力!

实习现在虽然结束了，但在销售这一条道路上，我才刚刚迈开脚步!在今后的时间里，我会更加积极的去学习，去努力，让自己能成长为一名出色的社会工作者。在未来，将自己销售“推广”的更高、更远!

国旗护卫队总结发言稿 一年的珠宝销售工作总结篇六

我接触工作已经两周了。两周的时间，如果说我完成了从一个初出茅庐学生到走上社会的工作者的蜕变，显然有些不恰当。时间太短，实在没有什么建设性的问题可以总结，只能斗胆按照自己的想法，把这段时间的一些感触一些体会稍作介绍，算是一个不成熟的小结吧。

回顾这两周以来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与

帮助下，严格要求自己，基本了解自己的本职工作。在此，我对公司领导和同事们表示衷心的感谢，感谢你们的不吝赐教，感谢你们对我工作的支持和帮助。虽然我接触工作的时间不长，但是我在这段时间里学到许多我在学校里无法学到的知识，另外在工作中我学到了如何与同事相处。如果说从到公司来就一直以火一般的热忱投入到工作中，那是虚伪的。可以说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。最初觉得只要充分发挥自己的特长，那么不论所做的工作怎样，都不会觉得工作上辛苦，但扪心自问，原来学的知识何以致用，我的特长在哪里，刚接触工作的我便迷茫的不知自己的定位。同事让我从做简单的建筑设计图开始入手，先给自己收集整理一个图库，这个工作似乎枯燥乏味、平淡无奇，要把这些图完成是很容易的，但要把图画得标准规范却是很不容易的。所以，调整好心态的我渐渐的明白了，在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。我想起了一个老师对我说过的一句话：如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的工人；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。

心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富人生的经历。

接下来，对我两周来的工作状况做一个小结。

由于我来公司的时间不长，还没有具体的工作分配，所以这两周的时间我都在适应工作环境，做一些基础的准备，为以后顺利工作做好铺垫。从开始工作以来，我都在认真思考研究，首先要弄清楚的是我所从事的工作的内容，和所需的技能水平、解决问题的能力。不清楚的地方我都积极且虚心的请教同事，同事们都能不厌其烦的给我一一解答，同事的

帮助给了我很大的鼓舞，使我对工作充满了热情和向往。

除此之外，我还尝试着画了xx卫生院的建筑设计图，使我有机会能接触到实践工作，对设计的知识有了一个从理论到实践的升华过程。结合学校里学的相关知识，我觉得需要进一步摸索和思考，活学活用，来解决实际的问题。开始了解我的工作内容和所需技能之后，我感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与这个工作都有一定的距离，所以总提醒自己不能掉以轻心，要不断学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己两周来还是有了一定的进步。当然，我要学习的东西还很多很多，还需要我不懈努力。

我现在的主要工作内容，是画一些小构件的建筑设计图，本来以为这是一种比较枯燥的工作，其实，如果有心多思考一下，可以从中总结出很多知识，为以后的'工作提供很多便利，从而提高工作效率。接触工作以来，我发现需要保存的资料种类繁多、数量很大。于是，我在按常规进行整理的同时对一些资料从类别等方面进行横向比较归类，当然，随着工作的深入，还有更多优秀新的内容等待我去学习，去整理，去思索。

当然，我在工作中还存在着很多不足之处，如过于注重工作的进度对工作内容的全面性考虑不足；缺乏实践经验，对工作的重点把握不准确等。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做优。

在优秀新的一年，我决心认真提高工作水平，为公司的发展贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：首先，要遵守公司内部规章制度，维护公司利益。其次，加强学习，拓宽知识面。加强对设计风格发展脉络、走向的了解，加强对周围环境、同行业发展的了解、学习，要对自己的工作有规划、做到心中有数。再次，加强工作力度，要积极主动，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

总之，我会努力将自己的知识背景和公司的具体环境相结合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习专业知识和技术，为公司的发展尽我绵薄之力。再次感谢领导和各位同事的支持和帮助，我将在优秀新的一年继续努力，不断提高自己的专业水平，虚心向大家学习，不断努力，争取再上一个优秀新台阶。