

2023年物业团队工作总结(通用6篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？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。

物业团队工作总结篇一

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和战斗力。

鸡枷售五部此次团队计划通过加强营销团队建设与管管理，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

物业团队工作总结篇二

这学期我校通过上团课、开展主题征文等形式，以团干部和青年学生为重点对象，有重点、分层次开展团知识的培训、讲座，牢固树立坚定的理想信念。这学期组织发展新团员工作中，团支部针对学校学生特点和实际情况，主动和高年级班主任联系作好入团宣传工作。同时，广泛征求班主任及授课教师意见，对入团积极分子进行考察，并准备于下学期发展一批新团员。

组织“青年志愿者”服务队，清理校门，校园死角。春节前期团支部、少先队协同各班作好贫困生助学款的发放工作。

为此，团支部特意请来蜀麓派出所干警江永昶来给全校学生做法制报告，学校还聘请他为我校的法“制副校长”。在校内向广大师生宣传《中华人民共和国未成年人保护法》和《义务教育法》，同时走出校园向社会各界呼吁维护未成年人的权益。与此同时，团支部积极与各组织、单位密切配合，开展了诸多维护青少年权益的活动。

十二月初，在校体育组老师的配合下，团支部组织召开了“合肥市兴园学校首届学生‘三对三’篮球对抗赛”，取得了圆满成功。十二月底，在教导处的领导下，团委配合音体美组举行了元旦美术展、全校庆元旦合唱比赛，师生踊跃参加了活动。美术展中让我们看到了很多平时不为人知的一面，许多学生特别是那些平时在教室里默默无闻，甚至是那些在别人眼中调皮的学生的优点，有的学生画的画很好。举行这类活动让他们发挥自己的长处，看到自己的闪光点，增强信心。在合唱比赛中我们看到了在班主任的教导下各班级集体的凝聚力。

校艺术团从日常工作做起，划分各班级环境卫生责任区、组建学生卫生检查小组、制定卫生检查制度和评分标准。通过定期和不定期对全校卫生及各班卫生责任区的检查和监督，学校的卫生状况有了很大的改观。我们想，通过全校上下的共同努力，我们在这方面的工作一定会越做越好。

本学期我们校艺术团先后组织了对校升旗手的培训，对团干的培训，对校广播站播音员的培训以及对入团积极分子的培训等。所有的这些都是围绕学校工作和团队工作而开展的。今后我们还将一如既往的做好这方面的工作。

团队工作是学校工作中不可分割的一部分，校领导对这项工作一直很重视，团支部全体老师认真完成工作，对今后的工作信心也很足，我们一定会取得更好的成绩。

物业团队工作总结篇三

日常管理是学校团队工作最基本的组成部分，也是安定学生学习生活环境，使学生养成良好行为习惯的保障。因此也是组织和开展少先队活动的必要前提。

日常管理工作包括学生良好的生活习惯，学习习惯文明行为习惯的养成。少先队大队部每天都加强对红领巾执勤、学生

文明岗、值周班、值日生及值日干部等一系列学生日常管理工作，进行落实、检查，监督学生“三习惯”的养成并结合每月班级流动红旗的评比，进一步加强学生集体荣誉感，班级凝聚力，并大力加强学生文明礼仪习惯教育及集体排队、集体问候等文明习惯的检查，树立了学生的良好的文明礼仪习惯。

1、加强对少先队红领巾宣传栏的宣传

九月份：

- (1) 新学期新希望专栏；
- (2) 计算机专栏。

十月份：

- (1) 雷锋的故事；
- (2) 计算机专栏。

十一月份：

- (2) 低年级书法比赛专栏；
- (3) 数学乐园专栏；
- (4) 学生自制画日历展览。

十二月份：

- (1) 书画展览；
- (3) 计算机专栏。

一月份：

(1) 低年级开展学雷锋活动专栏；

(2) 计算机专栏。

2、加强中队黑板报的检查

中队黑板报是班队宣传的主要手段，大队部利用定期或不定期检查每月对各中队黑板报进行检查，同时也对各中队的班风学风，课室布置，卫生等进行检查及抽查，加强了各中队良好的班风学风。

少先队活动是少先队的生命，只有通过各种形式的活动来进行教育。

九月份，开展学雷锋活动；低年级开展弯弯腰捡垃圾活动。

十月份，各年级开展学雷锋演讲比赛及歌手比赛。让队员们了解一个家庭的家务工作情况，体验家务劳动的繁琐和重要性，学会自己的事自己做，培养热爱劳动的品质。

十一月份，举行保护地球、保护环境、废物利用等宣传，开展绿化新校园活动。

十二月份，对队员进行热爱劳动、热爱劳动人民的教育。

一月份，文艺汇演及书画展出；发展了第三批新队员。

第二课堂兴趣小组是第一课堂的补充，是全面提高少先队员的整体素质，使队员们全面发展的重要手段。我校少先队大队部积极开展第二课堂兴趣小组活动，根据本校实际，我们把第二课堂兴趣小组活动分为普及型和提高型两类，并做到时间、地点、参加活动人员、辅导教师四落实。各活动兴趣小组活动开展得丰富多采，活跃了师生身心，发展了少

先队员的智力，培养了队员的特长，推动了校园文化建设，取得了显著的成绩。

抓好落实少先队的组建及训练工作，从本学期利用下午4点到5点这段时间对少先队员进行系统的训练，并已初见成效。

回顾短暂的工作时间里，我们一步一个脚印地走了过来，取得了一些成绩，在创新中求实，在求实中创新，面临挑战，我们将一如既往的踏实工作，奋发进取。

物业团队工作总结篇四

总之，团队精神就是新时期团结力和凝聚力的所在。我们珍惜团体的荣誉，珍视团体的利益，以单位为家的忘我的工作作风就是团队精神的再现，我们提出的志同道合的口号就是团队精神的具体表现，没有一个共同的工作目标一切都很难实现，团体主义的具体表现就是团队精神，在我们工作中离不开团队精神的指引，团队离不开统一的指挥，才能保证团队的顺利工作和工作成绩的取得，这就是团队精神的巨大作用，在我们不一样的历史时期，团队精神发挥了不一样的作用，有一点是能够值得大家重视的就是，在凝聚人心鼓舞士气方面都具有十分重要的作用。

团队精神的心得体会我们总结了一下团队精神的实质就是一个单位或者一个组织的凝聚力的所在。团队精神要想在工作中产生进取的影响，离不开团队价值趋向的定义，离不开团队荣誉的拥有力和团队成员的战斗力的，离不开团队精神要靠一个统一正确的领导才能发挥重要的作用。团队精神是一个单位产生强大凝聚力的所在。

在今日，团队精神已成为各行各业的核心，一个有高度竞争力的组织，包括学校，不但要求有完美的个人，更要有完美的团队。无数的个人精神，凝聚成一种团队精神，这所学校才能兴旺发达，基业长青。团队精神的核心——协同合作；

团队精神的境界——凝聚力；团队精神的基础——挥洒个性。团队精神是看不见的堡垒；团队意识是同心合力、团结共进、群策群力、众志成城。

首先，一个真正的团队应当是一个有机整体，有一个共同的目标，并为这个目标努力奋斗。其成员之间的行为相互依存，相互影响，并且能很好合作，追求团体的成功。是团队中的每个成员都习惯改变以适应环境不断发展变化的要求。人心齐，泰山移，团结就是力量。团队精神能够使团队坚持活力、拥有创新、焕发青春、进取进取。就像步调一致的雁群一样，齐心协力，互帮互助，并在心中产生一种力量，激励自我前进，一齐飞向灿烂完美的明天。科学家以往做过一个实验，发现当雁群成倒“v”字型飞行时，要比孤雁单飞节省70%的力气，相对地也就等于增加了70%的飞行距离。雁群的确够聪明，他们选择拥有相同目标的伙伴同行，这样可彼此互动，更快速、更容易地到达目的地。

第二，一所学校的生存和发展也是需要精神力量的。其实，一所学校就是一个小社会。学校是一艘巨大的舰船，装载着一个团队，这个团队齐心协力，就能使这艘舰船避开暗礁急流，乘风破浪、扬帆远航，一所学校要是没有团队精神，单打独斗成为一盘散沙，难以强大。团队精神是一所学校成功的基石、发展的动力、效益的源泉。全体职工渴望一个广阔的发展空间，期望生活在一个健康稳定、宽松和谐的团体之中。

给职工一个充分展示自身才华的最佳位置，做到人尽其才，才尽其用；其次，给职工一个宽松和谐的工作和生活环境，使其心境舒畅、精神愉悦，学校就有了向心力，凝聚力。每一所学校需要作风严谨、敢于拼搏、勇于创新、融洽默契、同舟共济、同归殊途的精神。要力求设计合理的团队结构，科学发挥团队精神，让每个人的本事得到发挥、得到互补。学校才能立于不败之地，在市场经济的大海中乘风破浪，大展鸿图。第三，团队精神就是学校中各员工之间互相沟通、

交流，真诚合作，为实现学校的整体目标而奋斗的精神。

它包括两层含义：一是与别人沟通、交流的本事；二是与人合作的本事。建立一个好的团队，团队成员学会进取的与人沟通，凡事采取合作的态度。团队成员除了具有独立完成工作的本事之外，同时具有与他人合作共同完成工作的本事。在工作中我们经常会与不一样部门、不一样家长、不一样学生或同一部门的不一样成员之间有所接触，不一样岗位的工作性质，资料 and 操作流程都会有所不一样，而不一样的个人，其性格、处事的方式也有所区别。如果对这些不熟悉，那我们工作起来就有可能处处阻滞，无法顺畅。实际工作中还必须多做些沟通、交流，抱着合作的心态，多理解别人的苦衷，多设身处地为别人想一想，也就是说要善于与别人沟通，尊重别人，懂得以恰当的方式同他人合作，学会被别人领导和领导别人，这样的话工作起来就会事半功倍了。

第四，员工个人的工作本事和团队精神对企业而言是同等重要的，如是说个人工作本事是推动学校发展的纵向动力，团队精神则是横向动力。当今的时代是一个知识经济的时代，竞争态势已经很明显，也越来越要求团队合作本事。一个伟大的团队远远胜于英雄个人的作用。时代需要英雄，但更需要优越的团队。

仅有优越的团队，才能陶冶出集高瞻远瞩与尽心尽职于一身的优越人才，造就勤勉、诚信、团结、高效、自律的员工队伍，使一个组织、一所学校、一个团队朝着更高更远的目标不断迈进。一个人活着是要有一点精神的，一个人没有团队精神将无所作为。个人要有主人翁的精神，要将自我的利益与学校的利益相结合，因为个人的利益来源于学校的利益，仅有学校的利益得到了维护，自我的利益才可能有所保障。多为学校创造财富，就等于间接地为自我创造财富，仅有从这样的角度去看，你的工作才会有动力、冲劲。如果只强调个人的力量，你表现得再完美，也很难创造很高的价值，所以说“没有完美的个人，仅有完美的团队”。

个人再完美，也就是沧海一粟，而一个团队、一个优越的团队才是无边的大海。忠诚是团队精神的基础和前提，仅有对学校忠诚的人才能产生与学校荣辱与共、休戚相关的感情；仅有对学校忠诚的人，与自我的团队风雨同舟，患难与共，经风雨而不馁，受荣辱而不骄。学校才会看重他，并为他供给广阔的个人发展空间。从而成为一个值得信赖的人，一个老板乐于雇用的人，一个可能成为老板得力助手的人，最终会让他到达梦想的目标。

物业团队工作总结篇五

一、加强团队的组织建设，为团队工作提高提供有力的组织保障。

1、加强辅导员的队伍建设。我乡少先队组织将始终不渝地抓好辅导员的配备、选拔、培训工作，落实辅导员的有关政策，为辅导员的学习、工作、创造良好的环境和条件。定期召开辅导员会议，组织学习《少先队辅导纲要细则（试行）》，提高辅导员的少先队工作水平。本学期，根据上级工作安排，9月份，我乡选派骨干辅导员参加了团市委组织的为期3天的辅导员培训，培训结束后，又及时的将本次培训的精神和收获传达到各校辅导员，为快速的提高辅导员的业务能力起到了奠基的作用。

2、加强队组织建设。做好队前的队知识教育工作，组织好新队员的入队宣誓活动。本学期，各校充分利用10月13日建队日这一契机，做好了新队员的入队工作。

3、加强对大队干部的培训和管理，继续做好学校各中队组织建设的指导，做好各中队辅导员的培训，培养优秀中队干部。建立起了一支高效、团结、组织有序的工作团队。

二、强化团队员思想品德教育，培养良好文明礼仪习惯。

为了进一步加强德育工作管理，贯彻落实《若干意见》精神，坚持以爱国主义教育为主线，以抚宁县中小学生十要十不准教育为基础，以各种德育教育活动为载体，重点提高学生的思想道德水准。

1、中小学生求知欲旺、可塑性大、模仿性强、是形成良好行为和品德的最佳时期，我们注重狠抓养成教育、及时纠正队员不规范言行。对新生一入学，我乡就要求各校教育学生从升旗仪式的排队、行礼做起，教他们做到升旗时行队礼或注目礼等，有计划、有步骤地对他们进行常规训练。

2、强化学生的自主管理，增强教育的实效性。（1）实行班、队干部择优聘任、任期制。同时各校每学期对团队员进行两次培训，提出管理的具体要求，提高他们的管理能力。（2）充分发挥班、队干部管理育人的作用，张扬他们的个性，施展他们的才华。我乡以养成教育为重点，强化队干部的值周工作，强化自主意识，做到按学校月初德育工作的系统安排，平时严格检测，坚持日小结、周评比、月总结、有量化。使学生在自主管理、自我评价、自主发现、自我约束过程中养成自觉习惯，形成了良好的道德品质。

3、组织和引导学生多次参加劳动实践活动。（1）定期清理学校周边环境。（2）指导学生植树、种花、种草及花草树木的管理等劳动。通过实践使学生掌握简单的劳动技能，养成热爱劳动的习惯，磨练意志品质，提高以辛勤劳动为荣，以好逸恶劳为耻的认识，把做人的道理逐渐内化为良好的行为习惯。

三、以团队主题活动为教育载体，开展好丰富多彩的团队活动。

我乡团队工作继续按照教育局团县委的工作部署，结合本乡实际，特别是结合本学期开展“弘扬和培育民族精神”、“红领巾中心向党感谢你的爱”、“平安活动”等活动，

以重大节日、纪念活动为契机，根据学生的实际情况开展了各种形式多样、内容丰富的团队活动。

1、开学初，组织学生开展了以“开学第一课—我的梦。中国梦”为主题的教育活动，让学生收看《开学第一课》主题晚会，并通过组织主题班会、升国旗、开学典礼等活动，让学生畅谈我的梦。中国梦，对学生进行理想信念教育和爱国主义教育。引导学生将个人理想与祖国的发展紧密联系起来，立志为中华伟大复兴发奋读书，贡献力量。

2、结合节日、纪念日，开展主题教育活动。

全乡各中小学都能充分利用重要节日和纪念日（中秋节、“九一八”纪念日、公民道德宣传日等）这一载体，丰富了“中小学弘扬和培育民族精神月”的活动内涵。各校结合学校实际，通过主题升旗仪式、主题班（团）队会、爱国主义教育讲座、观看影片、主题演讲、歌咏比赛等多种形式开展了活动。9月7日——10日，学生们通过贺卡送祝福、为老师做一件事、主题班队会等形式庆祝教师节；中心校于9月8日举行了庆祝教师节表彰大会，全乡掀起了尊师重教的热潮。大所庄小学、曹东庄小学举行了“我的祖国”诗歌朗诵比赛，激发学生的爱国热情。在9月20日“公民道德宣传日”到来之际，结合《公民道德实施纲要》要求，全乡各校纷纷学习《中小学学生守则》和《中小学生日常行为规范》、《抚宁县中小小学生十要十不准》及校规校纪教育，切实加强和改进了中小小学生行为规范养成教育的方法、途径，从而提高了本次活动的实效性。

为培养中小小学生良好的道德行为习惯和学习习惯，提高中小小学生的综合素质，做文明守纪的中小小学生，我们把中小小学生行为习惯养成教育与培育爱国情感和民族责任感紧密结合起来。对中小小学生在做人习惯、做事习惯、学习习惯等方面提出了详细、贴近学生实际的要求。各中小小学校能充分发挥学校主渠道、主课堂、主阵地作用，通过板报、专栏、广播以

及主题班会、队会、文明班级评比等形式，开展丰富多彩的主题教育活动中，使养成教育逐步内化为学生的自觉行为，帮助学生提高分辨是非善恶、道德选择与行为评价的能力，争做文明守纪的中小学生。各中小学校都将开学第一周定为养成教育训练周，以此为起点，引导、督促学生建立遵规守纪意识，告别不文明行为，争做文明学生。

4、开展“红领巾中心向党——感受你的爱”主题活动

(1) 召开主题中队会

各校中队举办——“红领巾中心向党——感受你的爱”主题队会。采用讲故事、演小品、说快板、诗朗诵、歌表演、竞答，重温入队誓词、合唱队歌、讲述彭秀英奶奶的感人事迹、学习雷锋精神、找出身边学习榜样、朗诵赞颂党的诗词、制定红领巾爱心小计划等形式，表达了对党的崇高敬仰和深深爱戴。队会运用各种时代感强，少年儿童喜欢的形式，使时代先锋人物和身边优秀党员形象走进少先队员内心，使少先队员理解党对少年儿童的真心关爱。小队员们通过活动认识到：无论在平凡岗位还是在危险时刻，优秀共产党员都能挺身而出，帮助别人。

(2) 各校纷纷举行了新队员入队仪式

活动中，各校大队部精心策划了新队员入队、学习新队章、宣誓、规范队礼仪、佩戴红领巾等各项目。活动的开展，使各校师生度过了一个欢乐而有意义的中国少年先锋队的建队日。

(3) 围绕这一主题，各校举办“手抄报展览”。学生动手找党员中先锋模范人物或英雄人物故事，在新制作的过程中，深切感受中国共产党的伟大。

通过这一系列活动的开展，增强了学区少先队员热爱祖国、

热爱中国共产党的朴素情感。充分展示了少先队员积极向上的良好风貌，培养了队员爱祖国、爱党、爱校园的无限热爱之情，使少先队员们们在活动中找到自己的不足和努力方向。通过本次活动，少先队员的道德素质有了相应的提升，也为学校的德育建设奠定了良好的基础。

5、开展法制宣传和安全教育活动。

通过国旗下讲话、班会课、中队活动和邀请法制副校长为队员作法制、安全教育专题报告，开展法制宣传活动及举行安全知识竞赛等形式，强化队员的法制观念、安全教育观念，使队员们学法、知法、懂法、守法、用法。

四、做好学校工作的宣传活动。

做好学校工作的宣传工作，及时将各校的工作、活动信息上报给县教育局办公室、团县委等单位。学校宣传报道在抚宁教育网上发稿多次，通过宣传报道，我乡的工作在社会产生了良好的影响。

五、加强各校“红领巾广播站”和“校园广播站”的工作，真正实现其宣传教育的作用。

“红领巾广播站”和“校园广播站”是对学生进行思想道德教育的有效途径。为充分发挥它们的宣传作用，丰富学生的课余生活，全面提高学生的素质，建立健康活泼的校园文化氛围，本学期要求各校继续办好“红领巾广播站”和“校园广播站”。并设立好各校自己的栏目，如有的学校设立了“优秀作文选播”、“生活小百科”、“校园新闻”、“专题讲座”、“红领巾专栏”、“光荣榜”、“智力竞猜”等栏目。每周定时播送，效果很好。

(1) 各学校大队部完善红领巾礼仪岗，成立礼仪班，每天大队干部在校门前值勤，做到定岗、定人、定时。要求行标准

化的队礼，为全校的少先队员做好榜样。

(2) 强化升旗仪式对学生进行爱国主义教育。继续利用班级轮流升旗的形式让大多数团员、队员受到教育和锻炼。

上述是我乡一年来所做的工作，今后我们将一步一个脚印地走下去，在创新中求实，在求实中创新，一如既往的踏实工作，奋发进取、齐心协力，用我们青春的热情，迎接明天新的挑战！

物业团队工作总结篇六

_年是公司销量最高的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。

一、销售情况总概：

截止_年年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为_吨，实际完成销量：_吨，完成目标_%。全年销售金额：_元(其中含运费：_元)，回收资金：_元，资金回收率达到_%；降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

二、具体履行职责：

1、实习考察期：_年年1-6月

1)管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。

2)每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3)开展crm系统进行初始化工作。

4)送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5)合研发部新产品开发寻找市场[]gmt纱、中碱smc纱;对变压器及卫生洁具市场展开调查。

2、任务承包期：_年年7-12月

下半年加入华东片区，正式开展业务工作，对宁波山泉、三方电力、浙江德鑫等大客户占销售总量的70%，为保证做好服务跟踪，在质量纠纷、抱怨、投诉、退货等问题上及时处理，保证客户满意度。在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径;在联系之前，应掌握该司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息;尽可能的接近买主，当面沟通;推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。

下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备(7吨)、上海金日冷却设备(累计

发货近50吨)开发成功，明年将能保持稳持续定供货。同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的调查报告并将信息反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。到广州参加第十一届中国国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第十一届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

三、公司活动：

在完成本质工作之余，极参加公司组织的一些企业文化活动，即丰富了自己的业余生活，又在各个方面使自身得到提高。

(1) 热心关注团委工作，被评为_年桐乡市市级优秀团员；

(2) 有幸当选公司中秋晚会及公司第十一届年会晚会的主持人；

(3) 协助公司其它部门开展企业文化活动；

(4) 凭借个人对写作的爱好，担任销售公司《巨石报》《巨石通讯》的通讯员工作。在今后的工作中，我一定认真完成好公司、团委交给的各项任务，为公司企业文化的发展尽一份力。

四、自我反省：

1、为能在营销知识上有所提高，我在工作之余进行浙江大学国际贸易(本科)专业的学习，但在处理学习和工作的时间和心态上，未能分清工作的重心，没有将更多的精力投入到工作中。

2、在工作中认真、仔细的程度还有所欠缺，对文字性材料没有校对意识。

3、工作激情不足，还没有完全融入到工作的氛围中。

4、参加公司其它活动过多，分散销售工作注意力。

以上几点反思，仅仅是一部分，我工作上的不足还很多，今后会戒骄戒躁，保持一种谦虚谨慎的工作态度。

五、_年年工作规划：

(1)加大新客户开发力度，集中精力在网上查找信息，整理汇总后按地区逐个搜索，只要有一线希望的，主动送样，及时到现场跟踪使用结果。

(2)由于我司生产的短切毡质量还存在问题，对绍兴等地的透明板材行业难以进入，望明年产品质量提高，成为明年工作的重点开发对象；而方格布有很大的市场，但我司定价太高，客户难以接收，据悉，泰山的方格布目前供不应求，价格为8200-8600元/吨，我司产品在质量上优于对方，但2500-3000元/吨的差价，距离实在太远。而对于中碱方格布，市场需求量很大，加上这些用布客户大部分都采用我司纱，进入该市场较为容易，但价格问题是前提。

(3)随着明年十万吨无碱池窑的点火出丝，华东地区土工格栅市场，海宁天星、海利得、成如旦将是一个增长点。

(4)浙江德鑫明年将搬迁至桐乡，新增3台缠绕设备、部分转产中碱管道，所以对中碱纱需求量预计有所增加。

(5)对中碱网格布用纱，_年采购点是山泉、金伟、大连新东方，但随着_年价格上涨，估计上半年将没有销量。

(6)对于中碱管道市场，神州、华诚、三方电力会随价格的调整，预计降低采购量。只能等下半年成都4万吨点火后才能正常运作。

根据以上分析，_年年上半年我所负责的片区压力是非常大的，在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发是工作的重中之重。但由于参加工作时间不长，经验和阅历都不够丰富，除自己努力外，还希望能得到领导的支持和帮助。