

客户拓展工作汇报 素质拓展工作总结(大全5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

客户拓展工作汇报 素质拓展工作总结篇一

说，但还是感觉比较累，这学期的`工作我分为以下几点：

第一、关于创业升值大赛，我们班上的同学都很积极的参加，但是他们不是很了解，有创意的想法比较少，所以在比赛中没有拿到较好的成绩。

第二、关于“我心、我秀”这个节目中，我班做的不是很好，他们在这方面，不是很擅长但他们都在努力培养自己各方面的素质，我相信下一学期他们一定会有很大的进步。

第三、在接下来的活动中我还在给他们宣传，希望他们越做越好，我一直认为我们2支部是最牛的。在接下来的工作中我一定会，想更多的主意创造舞台给同学们锻炼从各方面锻炼他们的素质，让他们拥有真真的本事，而不是纸上谈兵。我在这学期虽然努力了但我在许多方面还做的不够好，我想一定要思考自己的言行，做好带头作用把我们2支部创造成为全院最优秀的支部，我相信下学期的优秀支部一定是我们2支部。

我支部虽然在本学期中工作开展的较好，但是还是有很多的缺陷，在每次活动中不够积极，我在工作很努力但是支部中不是很团结，把每次活动的目的没有认真的对待，所以活动没有取得应有的效果，我坚信在下学期的工作中我会不断的努力吧2支部建设的更加好。

客户拓展工作汇报 素质拓展工作总结篇二

一、培训工作情况

今年举行的岗前培训，大致划分为：产品质量意识培训占_%，专业技能培训(焊接、整机组装、故障分析维修)占_%，规章制度与职业道德培训占_%，共计约_课时，参训人数多达_余人次。

培训课程主要集中在为以下几类：

二、主要培训内容

- 1、员工必修类：企业文化培训、职业道德规范、管理制度；
- 2、重点培训：新员工动手能力，问题的分析与处理，团队合作精神；
- 3、新员工基础技能岗前培训。

三、培训工作效率分析

(一)取得的成绩

- 1、20_年度的培训工作与20_年度相比，从培训项目数、举办培训课程次数、接受训练的人次等方面，有大幅度的增长。
- 2、建立了制度性培训体系以及规范的培训操作流程。以往，公司培训工作缺乏系统性制度，培训管理幅度和力度很弱，培训流程无保证，员工培训意识差，培训工作开展十分困难；今年公司派专人负责管理，在总结了以往公司培训经验的基础上，优化培训管理流程，完善培训流程；重点加强了培训岗位需求和岗位针对性(最合适岗位)分析，在多次征求各级领导意见后，全面提升公司培训工作的制度化管理。

3、不断改进培训方式，积极探索新的培训模式，以期达到培训的合理化和有效化。

(二)存在的问题和不足

1、培训工作考核偏少，造成培训工作中有一些新人学习消极的局面，导致培训工作的被动。

2、培训形式缺乏创新，只是一味的采用“上面讲、下面听”，以及乏味的焊接练习形式；呆板、枯燥，提不起学员的兴趣，导致学员学习时注意力不集中，影响了培训效果。

3、原则性不强。考虑到近期招工难，未严格执行培训纪律和相关规定，对违反者不能及时有效地采取处罚措施，不能按章办事，这是导致培训纪律松懈、秩序较乱的主要原因。

4、在年中所作培训中我们还发现，一部分新到人员感觉培训过于频繁，另外一部分员工则反应得不到相应适合发展的培训，这是一个不容回避的问题。而在培训中的不均衡情况，更是需要20_年去思考和大力改善。

5、内部讲师授课技巧普遍不高，有待提高，制作课件水平不足，备课准备能力有所欠缺；所以，以上需要改善，进一步规范内部讲师管理，提升内部讲师授课水平，推行内部讲师资格评定，真正组成一支合格称职的内训师队伍。

四、改进措施

(一)有利条件

1、公司改制后，改制企业的机构、人员做完调整后，改制企业员工的综合素质和工作技能的提高，以及企业文化的再建，必然是下一阶段的工作重点，对新员工整体素质培训也有较高要求；后期如果有良好的培训效果和质量的不断提高，将会

越来越得到公司领导的认可和赞赏。

2、随着公司薪酬制度和绩效考核的实施，必将越来越提高员工的积极性和工作能动性；完善的体制保障会吸引更多的人才加入到公司发展壮大的队伍中，这也会为后期人员储备提供良好契机，在培训过程中不断加强考核，输送到适合发展岗位。

(二) 具体措施

1、作好培训基础工作

培训计划和培训流程制定虽然完成，但是在具体执行过程中一定还会遇到各种不合适的地方，要不断总结和及时调整；在具体工作流程上作进一步细化，在平常管理工作中上做多方面改进，加强培训资料的收集和培训器材的需求配置。

2、加强培训人员自身学习，进一步丰富企业培训资源。

公司各部门的岗位不同也决定了公司各部门培训需求的广泛性。为了较好的满足公司的不同需求，选择合适的培训课程，培训讲师，配置合适的培训资源，我们必须取得大量及时、准确的培训信息，扩大培训人员队伍；积极学习，不断提高自身培训水平，加强提高相关培训参与人员的专业素养(通过公司更有能力的技术人员指导来提高)。

3、重点建立一支富有实践经验，熟悉实际需求内部讲师团队

培训需求的多元性和企业内培训资源的有限性的矛盾，已经越来越突出。建立一支富有实践经验，熟悉现实情形的内部讲师团队就变的越来越重要了。培养起自己的内部讲师团队，首先大大节约了公司有限的培训经费，也可以在员工中树立起学习的榜样，培养员工的自主学习思想。以往的实践表明，听过公司内部优秀技工或者工程师讲课的新员工都感觉企业

高级主管对企业经营认识之深刻、解释之透彻更容易让大家接受和理解，应该积极倡导高级主管都为培训工作做出良好的表率；重点加强对新员工各项培训的同时，也从制度上明确、选拔优秀管理人员作为企业内部讲师。并建立起一套企业内部讲师的日常管理、激励、考核制度，打造一支优秀的技能和素质都过硬的团队。

客户拓展工作汇报 素质拓展工作总结篇三

市场拓展需要通过市场调查分析确定市场需求，根据市场需求进行产品定位和市场定位在明确了产品市场和产品销售对象后，制定详细市场推广策划方案。

1消费者分析：直接客户：大多数在13-18岁之间，他们这个年龄段的学生很有主见。间接客户：多为三十五到四十五岁之间的人群，很看重教育。一般情况下，他们为孩子选择一个地方辅导就很少有再换辅导班的可能。

2市场定位：

主要靠引导间接消费者来精品小班：由于精品小班学费价格比较低。所以我们针对的消费人群是普通大众人群。

一对一针对的消费人群：白领、通俗点儿就是有钱人。托管班针对的人群：大款。

3宣传方式：一点对点直线营销

与学生用品店合作

总部：组织全市性或者全国性的青少年文艺或者知识水平竞赛，选拔出有才艺的青少年，提高少年知名度，通过其才艺展示来提高我们的知名度和家长的认可度。

各分校内部定期举办竞赛活动：一等奖可以免费再选一门课程或者免费再学一个月等等。目的：激励学员或者家长的信心！

拓展事业部作为真心公司新成立的一个部门，主要从事调味品的生产与推广工作。而我作为本部门的企划推广专员，也在自己的职责范围内开展了一系列的工作。

具体总结如下：

8、配合市场、技术人员开展其他需要配合的工作。

20xx年我在真心公司的前期工作主要以围绕酱油上市为中心而展开的，更多的是在产品前期规划及包装设计方面的配合工作，还涉及到采购物流等方面的内容，总体而言□xx年的工作内容是多而杂乱，而随着20xx年产品上市，并市场销售工作逐渐步入正轨之后，我的工作重点也应该随之转移到市场销售方面。

具体计划如下：

5、配合不同的促销模式，进行各种促销物品的设计与采购；

6、其他需要技术、市场人员配合的工作。

客户拓展工作汇报 素质拓展工作总结篇四

1、招新工作

开学伊始我们就在大一新生中招收新干事。由于新生的加入素拓中心的工作范围扩大，工作负担却未减少，可见素质拓展中心的招新形式显得比较严峻，所以我们的招新既兼顾干事的素质又要有足够的人数，重质又重量。经过初复两轮面试，根据一技之长和综合素质以及潜力和上进心招收了12名

同事。素拓中心的工作就在这些同事的共同努力下，顺利开展的。一学期来干事的工作水平、交际能力和办事能力等方面都有所进步，相信，在这些朋友的努力下，下学期素拓中心的工作会做的更好！

2、同事间的交流

素拓中心的成员来自不同专业的大一、二、三的学生。大家在每一次的活动中相互了解并迅速的建立起深厚的友谊。同时，我们在吸收和整理了其他部门的先进经验下，与其他组织加强联系与沟通。比如协助其他部门开展活动，促进了交流发展，鼓励干事们积极参加其他部门举行的各项活动，吸取了很多经验。鼓励大家在工作上多交流，促进之间的感情。

总的来说虽然各个成员来自不同的专业，但在内部的沟通还是比较好的，经过一学期彼此的认识和熟悉，很多同事不仅成为了工作上的好伙伴，而且是学习生活上的朋友。面对本学期的工作成绩和以后的工作，大家都很为我们中心骄傲。

1、“影音课堂-----英语影片教学沙龙”电影播放

素拓中心负责每周周五播放电影，配合文法学院，定时播放，宣传部每周制作海报，办公室负责印制电影票。外联部与培训部负责电影播放前的秩序问题。本活旨在丰富大学课余生活，提高大学生综合素质。活动期间我中心组织播放了许多有现实教育意义的影片，受到学校和老师的一致好评。电影都是原生播放，并邀请主校老师现场讲解和评论。在看电影的同时也提升了学校的英文水平。

此次活动对学生的影响及教育意义是积极而深远的。

2、考研讲座

一年一度的考研给考生带来了极大地压力。为帮助考生更好

的学习，并实现自己的考研梦，我中心特先后接到“文登”“领航”“海文”等带来许多考研机构的资深老师来我院进行学术讲座。传授学习方法及考试经验，并为考生带来许多高质量的学习资料。使得考生们在只知识和方法上得到了进一步的提升。

讲座期间场场爆满座无虚席。老师耐心细致的讲解，考生专心致志的听讲使我们得知这此工作的实用性和积极性都得到体现。

3、“人文之旅”系列讲座

经院团委的提议和批准，由我素托中心主办此次“人文之旅”系列讲座。在丰富课余文化的同时也提升了我院学生的思想素质。此系列讲座涉及大学生生活得方方面面，在某种程度上起到了向导的作用。这也是我素托中心最具影响力的活动，讲座期间老师幽默诙谐的讲话方式及深入浅出的理论阐述让我们深受鼓舞，可以说这是一次来自内心深处的共鸣。应广大学生的要求，“人文之旅”系列讲座将邀请更多的有识之士来我院讲座，为学生带来更多的文化享受。

本学期我们积极的同其他各一级组织达成“互相帮助、共同进步”目标的活动联谊，像很多工作和生活上的交流是经常进行的。这样我们可以学到如何更好的展开工作和开展活动。本着虚心学习来接受和改进我们不足之处。

上学期我们与院团委办公室召开了一次会，彼此交流如何开展工作的心得体会，为广大的学生工作共同努力，为以后更好的合作奠定了基础。本学期我们与其他各学生组织、部门的沟通上时取得了比较满意的成绩的，也树立了校团委的威信以及活动的一个统筹作用。

素质拓展中心是一个无论是思想觉悟还是办事能力都要求严格的中心，因此，对干事的培养就显得尤其重要。一个优秀

的组织必定要有一批综合素质强的成员。所以，在培养干事方面，我们做了很多努力。；令人欣慰的确实有看到他们进步。从最初的什么都不懂，到懂一点，在道能够轻松应对，从迷茫到自信，从帮手到主管，干事们也学会了与其他部门的同事的合作沟通。

1、责任负责制

对所有的工作，我们都实行“责任负责制”。每个工作的负责和配合都有具体的安排和管理。基本上一学期下来，每个人都有机会负责某些工作，都渐渐熟悉其中的流程，要求等，也便于我们发现管理人才。

2、实行“部门负责制”

培养干事的分工协作能力，从与其他部门的接触、分工、配合等一系列的工作都有专人来负责这样寄给干事一个锻炼自己的机会又有利于发现管理人才。完全放手让他们去处理各部门的沟通与交流。负责人与负责任之间进行探讨，全权负责。从联系人员到工作实施，很有效地提高了他们的管理能力和协调能力。

除了传统的工作外，素拓希望能够改变以往不良的形象，不要以为素拓中心只是个中间“环节者”。我们学会从幕后走到台前，我们有能力开办很多有益于素拓形象的工作。除了部门特色节目外，我们还可以举办其他各类型的活动。下一届的素拓中心的活动将继续发扬雁阵团队精神。在各个薄弱环节有所突破。我们也清醒的看到，在前进的道路上存在了很多不足。例如干部的素质要进一步提高，和其他组织的联系要进一步加强，我们的宣传工作也有进一步的完善。但我们相信，有了对学生工作的热情和工作态度，我们下学年的工作会有所突破，会再创我们素拓中心的辉煌。

一学期的工作即将结束，但素质拓展中心的工作才刚刚开始，

我们将面临更大的挑战。总结过去眺望未来，我们相信，在素质拓展中心所有兄弟姐妹的共同努力下，校素质拓展中心会翻开新的篇章，开创辉煌、灿烂的明天。

感谢所有支持和帮助过素质托张中心的朋友们，是你们的默默付出，才有我们几天的收获，真心的感谢你们！

客户拓展工作汇报 素质拓展工作总结篇五

寒意渐浓，岁末将近□20xx年是公司喜庆的一年，中秋晚会□x周年庆典，使我们整个“x”都沉浸在欢乐的海洋中。我们“xx”也借着公司的喜气频传捷报！我拓展x部在公司整体战略部署下在x总的英明指导下克服种种困难努力去完成公司下达的任务。

针对拓展x部在20xx年的工作总结如下：

拓展x部成立至今有两年有余，在去年管辖的x省上又增加了x省，今年新开的店有x家。全部集中在x省，其中地级市x家分别为：南x店。县城x家分别是xx店。

另外我部门还出现了一批有店无人加盟的情况如□xxx□

1、由于部门中一批老拓展员离职补进来的年青拓展员，其社会经验和工作能力尚有很大的不足，对海澜之家理念的理解还不是很透，在人交际中缺少谈判的诱导性和说服力。

针对以上问题，我本人作为三部的主管领导，将仍然严格贯彻x总部门月度例会的精神。每月将召集全体拓展员通过例会的方式进行沟通，不断地探索和发现问题，及时解决发展中出现的新问题，边学习边实践来尽快提高部门人员的整体水平。同时，向各管理区的拓展员明确提出任务以任务制来约束和激进各区拓展工作。还将采取用老拓展员来带新拓展员

的办法，是新手尽快上路，让他们少走弯路。寻找目标店址，要严格按照公司“黄金地段，钻石店铺”去把关目标店铺。另外还将要求拓展员不断寻求、挖掘当地加盟商加盟。

1.x省在经过两年的努力下，已经有x个地级市开设了xx[]20xx年争取把剩下的x个地级市全部拿下。另外在x等城市积极开拓二店。另外也将充分利用xx在x省现有影响力使更多的当地加盟商来加盟，借助当地加盟商迅速发展。

2.x和x两省开拓的难度较大点，一是由于xx的品牌效应在两地仍然未全部突现。二是两省的前卫穿着使我们的服饰在款式上还不够吸引他们。

的自产品牌很多，竞争很激烈。但是我相信随着公司品牌影响力不断发展，设计款式不断改进在广东这样的经济强省会有好的发展形势。

路是人走出来的，我相信在x总的英明领导下，在我拓展x部自身不断吸取教训和努力下[]20xx年xx三省一定会有更好的发展，为xx的发展尽绵薄之力。