

# 团队实践报告个人总结(通用7篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 团队实践报告个人总结篇一

第一：领导者能力的标准核定。在我们处于基层领导者的时候，而到了中层，流程及沟通时工作的主打方向，到了高层，战略及沟通是主打方向，而现实中，找不到工作方向，或者是被动的工作，所带来的负面效果，是非常严重的，，不利于工作的整理效率。而在这里面，不管是哪个位置，沟通都占据了较为重要的角色，体现出了沟通的重要性，工作中，重要的各司其职，彼此间多沟通，信任，才能使工作更加有效的去完成。

第二：执行力的战略意义：首先，执行力对于企业而言，意味着战略方向，没有执行力，就没有与市场竞争的核心，所谓兵贵神速，一个好的战略及发展方向，必须要具备好的执行，只要将战略，付之行动，才能得到优秀的结果，下面就必须要具备一批敢打，敢拼，如军队般的执行。阿里巴巴ceo马云曾讲过：机会往往是让人不舒服的，机会往往就在你身边，只有你感受到机会，应对机会对你的挑战，战胜机会，你才会拥有机会，而机会，就等同于执行，把握机会，执行机会。

第三：执行力在企业的现状，将一件事情无法完成或不想完成，找出n多个借口，缺乏对事情的分析，完不成是理所应该。首先身为管理者，这种想法必须要转变：如《亮剑》里。李元龙和旅长的对话，如果有枪，有钱，有炮，有兵，还要你李云龙干嘛？所以在工作中，管理者必须具备这样一个理念：

有条件要上，没条件创造条件也要上。

第三：执行中，如何选人，用人。现有团队中，用人不够理性，将主观关系，能力，安全，信任等全部放在选人中，如这个跟我关系很好，哪个干了几年的老员工，能力很好，我就要提拔他，等等现象，包括我们主任提升下面的组长线长，感性过于理性，没有充分的分析任用者的本身条件，会导致团队的氛围的不和谐，员工之间的不信任，员工对于绩效考核的不信任等等，甚至你提升的人，最后背叛你，使你的工作出现被动。这说明我们在用人方面，出现了严重漏洞，对于此问题，用人的时候，我们要进行充分的分析，要做到以下几点：1. 要保证这个人的安全，不背叛自己，背叛团队。2. 信任自己的领导。3. 有胜任该工作的能力。4. 领导喜欢的下属。

第四：执行中，沟通的重要性。首先，在沟通之前，你要了解自己的性格特点，比如我的性格特点：属于超级活泼型的，活泼型的人沟通能力极强，但工作中，不注重细节，只讲求效率，对质的把控度不足，再者，沟通时，你要通过彼此的谈话，语气的大小，肢体语言的动作，笔记的观察，了解到你交谈的对象，是何种性格，如我的性格是活泼型，而叶总的性格倾向于完美型，在我向叶总反馈问题的时候，可以拿出更多的数据来阐述问题及反映效果，从而达到最好的效果。了解他人的性格，按照他人的性格特点，选择他的性格方式，进行沟通，得到最有效的效果。

第五：零成本激励。现实工作中，8090后的员工，逐渐走入我们的企业，而在管理中，我们还是在延续6070年代的管理模式，故导致了工作的被动，甚至经常出现裸辞现象，其主要的原因，是8090员工的认知不足，8090员工，工作的主要方向，已经不是原有的高工资，高福利，而是团队的成就感，领导的认同感，所以在后续工作中，应加大对8090员工的信任，尊重，关怀，赞美和肯定。加强对公司的认同。从而更好的管理团队，管理自己。

## 团队实践报告个人总结篇二

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，也可以理解为其业务能力。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，尤其对那些业务新手。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 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。

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

## 团队实践报告个人总结篇三

本学期，教研组加强了课堂教学常规管理，并配合教导处继续做好教学常规管理的督查评估，使备课、上课、质量检测、作业批改、辅导学生、组织课外活动的各个环节都贴合规范化的教学要求。

1、严格执行教学计划：在开学期为搞好教研活动，各位教师献计献策，制定教研、教学计划。各教师从素质教育的高度上好每一课。

2、“网上教研”活动有声有色：本学期我们根据教导处的教研计划，积极参加网上教研活动。所有授课教师均按学校教研规定，提前两天乃至一个星期准备材料，所有教师课前都能做充分的准备，制作美观的课件，并能熟练操作多媒体设备，教学中抓住重点，突破难点，课堂上关注学生，注重学生的学法指导，能较好地落实知识与本事，过程与方法，价值观与情感教育的三维目标。

3、一学期来教研组检查了教师的备课教案。发现教师的教案不但字迹都工整漂亮，并且都能按要求备足、备好课，还能及时写好教后反思。

4、一学期数学组教师每人都能按按要要求听课，并及时写好听课反思或评课。

5、牢固树立“以人为本”思想，为上好课做准备。数学组的



每一位教师都能自觉主动的提前5分钟进堂。有效保证课间的安全，并提高课堂教学效率。

1、本学期我们每位数学教师都是课堂教学的实践者，为真正把教育科研与提高课堂教学结合起来，我们把课堂教学作为有利于学生主动探索的数学学习环境，把学生在获得知识和技能的同时，在情感、态度价值观等方面都能够充分发展作为教学改革的基本指导思想，把数学教学看成是师生之间学生之间交往互动，共同发展的过程，组织了三课活动，在学校领导的带领下，借助岗位练兵这个平台，提升教师的专业素质。紧扣新课程标准，执教教师在规定的时间内撰写教案，说课，自评，提高教师的兴趣，提升教师的专业素质。

实践证明，岗位练兵有利于教师之间的优势互补，从而整体提高备课水平，课前精心备课，撰写教案，实施以后趁记忆犹新，回顾、反思写下自我执教时的切身体会或疏漏，记下学生学习中的闪光点或困惑，是教师最宝贵的第一手资料，教学经验的积累和教训的吸取，对今后改善课堂教学和提高教师的教学水平是十分有用。我们在总结成绩的同时，不断反思教学，以科研促课改，以创新求发展，不断地将公开课上的精华延伸运用于日常教学实践。努力处理好数学教学与现实生活的联系，努力处理好应用意识与解决问题的重要性，重视培养学生应用数学的意识和本事。重视培养学生的探究意识和创新本事。

2、加强教师网络技术培训，切实转变教师的教学方式和学生的学习方式，加强信息技术与课程的整合，进一步提高教师的信息意识和现代化技术的应用水平。成功开展了《教师发展与教学质量讲座》和《教师发展与教学质量》研讨会。

3、小学数学组积极参加学校举办的教师基本功大赛，取得良好的成绩。每位参赛教师都能利用休息时间进取主动的参加比赛，在粉笔字，钢笔字和简笔画中数学组取得优秀的成绩；部分教师利用自我的业余时间主动撰写教学设计，教学案例。

尤其可贵的是罗贤会教师，勤奋钻研，制作的课件声形并茂，实在是技能较高。

20xx年9月，作为教研组的一个计划，真正落实。学区学习小组，重在培养学生数学兴趣和理解本事，让学生热爱数学，乐学数学。在此，充分体验学习的欢乐，享受成功的喜悦！学会思考，学会自学，是我们的目标。经过思维训练，使学生肯学、肯做、敢做、会做。

教育改革，教学研究是教育事业发展的一个永恒的主题。一份耕耘，一份收获。教学工作苦乐相伴。我们将本着“勤学、善思、实干”的准则，一如既往，再接再厉，我们将在今后的教学工作中大胆探索，不断创新，让我们的教研工作更上一层楼。

## 团队实践报告个人总结篇四

(一)加强团员的思想道德教育。

2、利用团课、主题班会等形式引导帮助团员青年树立远大的理想、端正自身的世界观、人生观、价值观。

3、围绕“祖国在我心中”这一主题，通过征文、演讲、广播、国旗下讲话、黑板报形式的教育活动引导和教育团员青年积极继承和弘扬优秀的民族精神。

(二)加强团总支的组织建设。

1、健全团的各项管理制度，不断完善团籍档案的管理。我校团总支根据《团章》中团工作的具体要求，结合本校实际，制订工作制度、团的档案制度。

2、大力加强班级团干培训，提高团干素质。高素质的团干是提高团工作水平的有力保证。因此，我校团总支坚持每学期

的团干培训，采取集中培训与自学相结合的原则，切实加强团干的思想作风、学习作风、工作作风、生活作风的建设，使广大团干以良好的作风影响和带动其他团员和班级同学，以高尚的人格感召和凝聚同学。

3、做好团员队伍建设，加强团员的教育和管理工作。引导团员青年学习团的知识，增强团员意识，牢记自己是青年的先进分子，增强作为团员的光荣感和责任感，在班级中发挥模范带头作用。有计划、有步骤发展新团员，及做好毕业生的团籍转移工作。

4、继续做好“全团带队”工作，发挥共青团的凝聚力和号召力，指导学校少先队的工作，尤其做好优秀学生入团推荐工作，永葆团组织的生机活力。

(三)开展形式多样的主题活动，增强团组织的凝聚力。

加强未成年思想道德建设是学校德育工作的中心环节，作为中学团总支，本着“寓教育于活动”的原则，创造性地开展了各种有意义的活动，在活动中力争使广大团员学生得到良好的教育，增长见识，有所收获，有所启发，促进青年学生健康成长。

2、开展“我们的节日—中秋节”我为父母做家务活动和“重阳节”组织团员青年前往社区老年活动中心开展义务劳动。

4、开展“庆元旦、迎新年”活动。征集新年寄语，要求每位团员青年带动全班同学写好新年寄语，培养学生树立自信心，力争在新的一年里学习有新目标、成绩有新超越。推动一批优秀学生健康成长，同时推动了学校教育教学质量向前发展。强化团的服务功能，发挥团员青年参与学校管理的能动性。

5、结合全市开展“全民绿化行动”，号召全体团员青年积极参加，美化家乡、美化校园的知绿、植绿、护绿活动，规划

校园绿化区班级负责制，为“绿色学校”荣誉添砖加瓦，贡献自己一份力量。

8、针对学生上网引发事件在全校师生中开展“健康上网大家谈”主题教育，通过学生写心得体会交流、班级黑板报、主题班会比赛等形式，促进学生深入理解网络利弊及如何健康上网，促进自身学习、健康成长。

9、积极配合学校开展“班级工作月评”有力促进学校教育教学管理井然有序、蒸蒸日上。

#### (四)存在不足及今后努力方向

增强团员意识教育有待深化、团员青年的服务意识和服务能力有待进一步改善提高、团组织建设和进一步规范、提高科学运作效率、创新活动载体，增大服务学校教育教学范围等。

在新的学年度，我校团总支将继续扎实工作，一方面加强学生团员的培养教育，净化团员队伍思想，增强团组织凝聚力、努力促进学生各方面素质提高。另一方面，积极配合学校全面工作，以团员队伍为带头兵带动学校正气向良性发展，积极创建平安、文明、和谐校园。

总之，本学年团的工作取得了较可人的成绩。但是，工作中还有不少地方有不足的地方，相信在今后工作中在上级领导的指导和关怀下，在校领导带领下，工作会有进一步改进，会取得更好的成绩。

## 团队实践报告个人总结篇五

作为一名从事于服务行业的工作者来说，我深信，高的职业素养和深厚的知识积淀及工作经验能给工作带来更大的便利。同时，用自己的行动和积极地努力学习为自己的服务质量带

来提高。虽然从事于此工作并不是很长时间，但是我一直在学习作为一名服务工作者的工作要求，注意服务质量问题。

我是一名坚定地马克思主义支持者，拥护共产党的领导，支持国家的经济建设和发展，并为此作出自己的努力。在祖国优良传统的熏陶下，我继承并发扬着中华民族艰苦奋斗的优良传统，以身实践，秉承“为人民服务”的工作准则，一心为顾客做最好的服务，坚定地用诚信和微笑为顾客们带来最舒适和顺心的服务。用热情感染顾客，并让顾客们享受到本店带来的最为优异的服务，让顾客们记住我们的服务，记住我们的员工，记住我们的公司。为公司带来更大的社会效益和经济效益。增大公司的知名度和社会影响力，发展公司的社会潜实力。

在工作中，尽力力维持和员工们的关系，让公司内部的关系保持和睦，犹如一个大家庭一样团结，共同进步，共同努力。在工作的时候，一直注意自己的形象。我深知作为一名服务性工作者，自己的形象就代表了一部分公司的形象。所以工作中，我会保持自己整洁朴素的形象，使顾客们从我们的形象中就可以看到公司发扬的精神。在形象上，做到不庸俗，不媚俗。

工作时，不把私人心情带进工作。即是生活中有再大的挫折和困难，在工作室也要保持乐观向上。不把生活中的消极带进工作，更不会把这些消极的心情和服务带给顾客们。为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，坚持做好“三声服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，即使遇到蛮不讲理的客户，我会包容和理解他，最终也一定会得到了客户的理解和尊重。

我们公司拥有一个很棒的团队，每一位工作者都尽心尽力。领导者以身作则，给我们树立一个好榜样，工作者尽心尽力，都会完美的完成每一份工作任务。在这样一个勤奋进取的工作环境中，我们每一位都会不自觉的尽最大努力做好工作。

以公司的利益为自己的利益，以公司的目标作为自己的奋斗目标，以团结大家作为平时的生活准则。我也坚信我们公司一定会在大家的共同努力下得到长足的发展！

显然，在工作时，我也会暴露出很多的缺点，有些甚至很严重的。

一是工作经验不够。工作时面对不同的顾客，和不同顾客的疑问，我有时会不知所措，从而影响了服务的质量。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己纪律性不高的体现。三是在组织和同事的关系中，不能做到包容和互谅，有时会影响到公司内部的团结。

针对以上问题，我一定会努力改正，尽量提高自己的服务水平和服务质量。在平时学习服务性工作的必备知识，提升自己的应变能力和面对紧急突发事件的操控质量。同时增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

望领导们批评，指正我的工作，尽以奉上，不甚感激。

## 团队实践报告个人总结篇六

20\_\_\_年即将结束，回顾这一年的作，我们团队中的每个人都尽自己最大的努力为销售厅做出贡献，在今年一、二、三季度本销售厅分别获得了销售优质服务奖的二等奖、二等奖和一等奖，这与每个人的辛勤付出是分不开的，为了在今后有更好的发展和进步，现将这一年的工作做一下总结以及对今后的工作要求。

一个目标：

在工作中我们秉着“安全运行、健康发展”的目标，带领员

工共同进步，中国发行福彩的宗旨是“扶老、助残、救孤、济困、赈灾”，福彩的产生本来就是善良健康的，我们以从事这样一项工作为荣，福彩的这种深刻内涵更增加了员工的凝聚力及团队意识，鼓舞员工的士气，让员工真正做到快乐生活快乐工作，这是一项对社会有益的事业，我们也要用自己的职业道德让这项事业“安全运行、健康发展”。

两个建设：

### 一、建设和谐的销售环境

在销售过程中，我们努力营造一种良好的销售环境，不论是销售人员还是购买\_\_\_\_的民众都能感受到这是一种公益事业，每个人都可以通过购买\_\_\_\_为生活困苦的人提供帮助，对那些输钱过多的情绪彩民，我们劝导他们在下注大额前要理性投注。在全体员工的努力下，我们一直维持着一种和谐的销售环境，今后仍将对此不断完善。

### 二、建设优秀的销售团队

优秀的员工是我们销售厅最宝贵的财富，我们11个人的团队不断创造着良好的销售业绩，在服务上我们都特别注重细节，尽己所能完成好一切销售活动，\_\_\_\_的文化更增加了员工之间的凝聚力及团队意识，每个人都是在快乐中进行工作今后我们仍将保持这种工作态度，全体员工团结一致共创佳绩。

三个创新：

创新是一切事物发展的力量和源泉，在今后的工作中我们必须时刻保持创新精神，在销售过程中懂得创新、在管理过程中勇于创新、在服务上善于创新；有创新才有发展，才能使销售运转不僵化，\_\_\_\_是一项用心用脑的事业，我们必须使这项销售活动充满活力。

中福在线是福彩市场三部管辖的销售厅，中福在线的营运总是以“安全运行”“健康发展”为中心，安全是中福在线的生命基石，健康发展是中福在线的动力源泉。新的一年即将开始，在我们收获工作成果的同时，我们也不忘自己的工作使命，当然在把快乐带给别人的同时自己也会感受到快乐，在销售厅的每个人都对新的一年充满了期待，创建青年文明号销售厅仍将是我们的努力和方向。

## 团队实践报告个人总结篇七

### 一、要有率先垂范的团队领导：

领导者是团队的核心，是团队的领路人，领导者的执行力决定了这个团队的执行力。领导力就是战斗力，领导力就是执行力！对领导者而言，执行力不只是员工的义务，更是领导者的责任。身教胜于言传，要求员工做到的，领导者必须先做到，正如邹老师所言：“正人先正己”。如果领导者有法不依、有令不行，上有政策、下有对策，那员工又怎么会听从领导的安排？如果说领导者能以身作责、率先垂范，员工上行下效怎么会执行不力？所以说，一个团队的执行力强弱与否，领导者是关键。领导者的一次率先垂范胜过对员工一百次苍白无力的说教！

### 二、要有简洁高效的管理制度：

简洁高效的制度是提高执行力的保障。制度的作用就是让员工按照规定的要求和流程高效地处理各自的工作。管理就是使工作流程简单化。而制度本身就是一种管理、就是一种责任。我们在日常管理中，基本上天天都需要盖各种各样的公章，有时因事务紧急而必须速办，但在盖章过程中要么是审批人不在，要么是执章的人不在，进而导致公章迟迟盖不上，延误了时期，这种执行力差应该谁的责任？在其它方面也是如此，一级一级的审批、一级一级的签字，程序复杂烦琐且总有人不在，甚至是互相推诿，让人产生抵触和恐惧情绪。



所以任何一项任务、流程，都应该把“谁做、怎么做，做到什么程度”等相关问题在制度上加以明确，分清责任，理顺程序，能简则简，务求实效，这样才能提高办事效率，提高执行力。否则，繁琐的制度流程只会阻碍高效的执行力度。

### 三、要有与时俱进的激励措施。

科学的激励措施是提高执行力的源泉。有了公平、公正、科学的激励措施，团队的执行就有动力，有了好的激励措施，员工会自动自发的提高执行效力。如果没有激励，则员工后劲不足、有始无终。员工创造了价值，企业就要奖励，这是理所当然。而且要像周老师说的那样：“奖要奖得心花怒放，罚要罚得胆战心惊”，奖罚分明才是真正的执行力。

### 四、与自己工作相关

在今年二月底来到多媒体，时间不长，管理能力是谈不上的，但在这几个月内，在张管的带领下，慢慢开始学会怎样做好一个好员工，怎样想领导所想，做工作所做。去年刚走出校门，电信作为我的第一份工作，对于执行力开始是完全不懂，在10000号上班才对工作有了初步了解，来了多媒体后对这个有了更深的体会。我是学文科的，本来对计算机，财务等这方面不是很了解，但是在领导的鼓励下还是试着挑战自己，现在自己已初步试验该岗位，期待以后有新的进步和发展。