

活动方案征集 微信有奖征集活动方案(模板7篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。那么，我们该怎么写总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

职能岗年终总结篇一

xx坐落在常州市高新技术产业园，是一家专注于研发制造小型家居电器的私人企业，规模中上，有员工二百名。产品主要出口香港、欧美以及东南亚等地区。

今年暑假我有幸取得了该公司的实习职位，办公室文秘。对这个来之不易的机会，我很珍惜。所以在实习期间，我的表现一直很优秀，很少把自己的负面情绪带进工作中。一切服从老师的安排，和同事关系相处融洽，尊重老前辈。不迟到早退、认真完成领导和同事交代的工作，得到了公司上下的一致好评，同时也发现了自己的许多不足之处。

此次实习，主要岗位是代理办公室文秘，办公室是公司运转的一个重要枢纽部门，对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了做好本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，而且通常比较急，有时让我不得不放下手头的工作先去解决，因此这些临时性的事务占用了很多工作时间，经常是忙忙碌碌的一天下来，原本计划要完成的却没有做。但手头的工作也不能耽误，今天欠了账，明天还会有其它工作要去处理，因此，我经常利用休息时间来进行弥补，把一些文字工作带回家去写去打。在实习中，我处理了很多突发事

件，真正从课本中走到了现实。在这段实习过程中，办公室人手少，工作量大，特别是公司会务工作较多，在这十几天里，每当遇到各类活动和会议，我都积极配合同事做好会务工作，心往一处想，劲往一处使，不会计较谁干的多，谁干的少，只希望把工作做好。

实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作、严格要求自己，虚心向领导和同事求教，认真学习。利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些其它基本的技能，从而进一步巩固自己所学到的知识，为以后真正走上工作岗位打下基础。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的沮丧。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才领悟到“学无止境”的含义。

在这半个月里，我主要完成了以下工作。文书工作严格要求，因为这个关系到公司的发展，即对公文和档案进行归档，保管以便查阅。编写办公会议材料、整理会议记录，办公会议结束后，及时整理会议记录，待总经理修改后，送给同事轮阅。还有就是上传下达。虽说工作不是特别多，但是学到的东西很多。

“千里之行，始于足下”，这近半月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大的帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和公司规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和同事们的帮助，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持

良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的一个人基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的'人来说，需要学习的东西很多。

人生难免会遇到挫折，没有经历过失败的人生是不完整的人生。在秘书这个职位上，技术性的劳动并不多，大多是些琐碎重复的工作，因而秘书在工作中会遇到和上司沟通不好、上司给的某份工作感觉吃力，难以胜任。或是对琐碎重复的工作感到怨烦、与上司发生争执等多种情况。针对秘书这个职位的特点，具体到挫折时，不妨从调整心态来舒解压力，要到挫折时应进行冷静分析，从客观、主观、目标、环境、条件等各方面找出受挫原因，采取有效的补救措施。树立一个辩证的挫折观，经常保持自信和乐观的态度，要认识到正是失败本身才最终早成了成功。学会自我宽慰，能容忍挫折，要心怀坦荡、情绪乐观、发奋图强。善于化压力为动力，改变内心的压抑状态。

实习这半月期间，我开始了与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们肩上开始扛着责任，凡是得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价。

常言道：“工作一两年胜过十多年的读书。”半个月的实习时间太短，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，现在我更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

职能岗年终总结篇二

1、加强学习，形成正确的理念。组织全体教师进一步认真学

好各学科的《课程标准》，明确所教学科在所任年级的具体要求和目标，根据《课程标准》的实施建议灵活有效地组织好教学工作，努力提高教学的效率。坚持每周三下午的业务自修，记好学习笔记。

2、做好国家网络培训。在9月30日之前，我们完成了网上学习注册。学会进行网上自学，达到所修学时学分。按时完成网上学习作业。保证了质量，保证了时间。

3、发挥骨干作用。在11月中下旬，开展了骨干教师示范课活动。在校内带头上公开课，以个别带动全体，提高教师常态课的教学水平。所有骨干教师都要上一节公开课，并从中选出四名，在全校做公开课，进行示范引领。其中娄春军代表涌泉中学参加了县科研所组织的科研课题示范课和电教探索杯赛课，取得了优异的成绩。辛亚兴代表涌泉中学参加了县科研所组织的科研课题示范课和东北四校语文学科教学研讨课，也取得了优异的成绩。

4、开展“五个一”活动。每位老师要写一篇师德案例，精写一篇教学反思，备一节好课，承担一节公开课，写一个好的作业设计。青年教师要积极进行经验总结，并及时上传至校园网博客。学期内每位青年骨干教师至少撰写一篇质量较高的教案和论文。通过这些手段强化了教师的学习意识并促进教师反思能力的提高。

5、积极引导教师建立名师工作室，在网上开辟自己的教育教学研究空间。完善师训信息报送工作，在每月3日前将学校开展的师训活动上报师训部。

认真组织开展了教师的政治学习和业务培训。坚持两周一次的政治学习制度，组织全校教师学习《教师法》《教育法》《义务教育法》，学习中小学教师职业道德规范，争做“德能双馨”教师，举案明理，先做好人，再做好老师。促使广大教职工不断增强“教书育人、为人师表”的自觉性。

1、针对以往教学工作检查和质量调研中发现的共性问题，根据学校确定的教研专题，在各年级开展教学观摩研讨活动，设计相关的教学测评表，及时反馈指导，并利用校园网交流评价意见及教学反思。

2、认真开展组内听课、评课活动。教研组长做好活动全过程的安排、资料收集工作。教师每学期听课不少于30节，语、数、英专职教师本学科的听课节数不少于总听课节数的70%。教研组长每学期听校内本组教师课不少于10节，教师每学期听校内课不少于15节，评课不少于14节并做好记录。所有教师均能达到要求。一学期的工作已经完结，在取得成绩的同时，我们也看到了存在的不足。在今后的工作中，我们将努力克服教师培训中的困难和不足，争取在下段的工作中取得更好的成绩。

职能岗年终总结篇三

01、制定年度营销目标计划。

02、建立和完善营销信息收集、处理、交流及保密系统。

03、对消费者购买心理和行为的调查。

04、对竞争品牌产品的性能、价格、促销手段等小的收集、整理和分析。

05、对竞争品牌广告策略、竞争手段的分析。

06、做出销售预测，提出未来市场的分析、发展方向和规划。

07、制定产品企划策略。

08、制定产品价格。

- 09、新产品上市规划。
- 10、制定通路计划及个阶段实施目标。
- 11、促销活动的策划及组织。
- 12、合理进行广告媒体和代理上的挑选及管理。
- 13、制定及实施市场广告推广活动和公关活动。
- 14、实施品牌规划和品牌的形象建设。
- 15、负责产销的协调工作。

市场部在产品不同阶段侧重点各有不同：

1. 在产品导入期，市场部的职责重点有：对消费者购买心理行为的调查；制定产品上市规划；制定通路计划及个阶段实施目标；制定产品价格；制定产品企划策略。
2. 在产品成长期，市场部的职责重点有：建立和完善营销信息收集、处理、交流及保密系统；制定年度营销目标计划；负责产销的协调工作。
3. 在产品成熟期，市场部的职责重点有：对竞争品牌广告策略、竞争手段的分析。对销售预测，提出未来市场的分析、发展方向和规划。制定产品企划策略。制定广告策略。实施品牌规划。

二、市场部经理的职责

职能岗年终总结篇四

大力挖掘辖区各类用人单位的空岗信息推荐下岗失业人员再就业。通过鼓励企业稳定就业岗位、充分吸纳就业、促进劳动者自主创业、加强职业技能培训、完善就业困难人员就业援助机制等政策的实施，充分发挥促进就业的政策效应。截至11月底，我辖区新增就业岗位800个，下岗失业人员再就业860余人，就业困难人员再就业100余人，免费职业介绍260人。

。今年以来，我辖区共举办各类招聘会3场。3场招聘会共联系了50家用人单位进场招聘，提供服装加工、机械制造、市场营销、保洁绿化、家政服务、企业管理等1200余个就业岗位，现场与用人单位达成就业意向的农民工、大中专毕业生、下岗失业人员等达120余人。1、4月3号—13号，以康庄社区牵头的到北京保安公司就业的招聘工作拉开序幕，我们通知辖区30岁以下的男性失业人员报名登记见面应聘，为适龄青年提供就业信息，现场咨询百余人，报名人数30余人。2、5月6日市总工会在鼓楼广场召开大型供需见面会，辖区下岗失业人员参加多达700余人，仅临纺社区就有632人参加，参加企业两个：宝珠药业公司和家福乐，共提供就业岗位80个。当天达成就业协议或就业意愿的50人。3、6月16日，双拥社区与恒安房地产公司联合在双拥社区举行人才招聘会，恒安房地产公司提供就业岗位150余人，当天参加招聘会的300余人，现场就业登记的有80余人，达成就业协议的40人。

1、办事处领导非常重视劳动保障工作，积极响应《尧都区开发购买公益性岗位积极促进就业的实施方案》的通知，开动脑筋，在社区开发专职计生员、便民服务、门卫、司机等公益性岗位21个，通过竞聘面试，现都走上了工作岗位。另辖区失业人员在其他公益性岗位就业的还有5人。

2、自20xx年4月20日公益性岗位人员上岗以后，我们结合《尧都区公益性岗位录用人员管理办法》，制定了路东办事

处公益性岗位录用人员管理办法与考核办法，健全了公益性岗位录用人员的档案。规定每月公益性岗位人员集中学习一次，讲评工作情况，谈收获、说感受、解决新问题，同时定期不定期的对上岗情况进行走访，并由社区每月对上岗人员的工作情况写出鉴定并上报考核月报表。

3、按照区劳动和社会保障局的安排，根据尧区劳社发〔20xx〕17号文关于《尧都区基层社会管理和公共服务岗位招聘就业困难高校毕业生方案》的通知要求，我们大力宣传，在每个社区和重点小区张贴通知和报名须知，让大家都知道报名的程序和所带证件，不要错过报名机会。在3天的报名过程中，我们都仔细看证件，认真做登记，证件不全的让其补全，不符合条件的，耐心做思想工作，认真做解释，让其满意而去。3天共报名公益性岗位就业的高校毕业生121人。

为帮助创业人员增强创业信心，提升创业能力和理念，减少创业风险。推荐辖区参加我区举办的syb创业培训10人。

，认真做好《就业失业登记证》的发放管理工作。为统筹城乡劳动者就业，根据全区统一部署，我区对失业登记人员及时办理了《就业失业登记证》。有利于各级公共就业服务机构为登记失业人员提供全面的就业帮扶和各项优惠政策的落实。截止11月底，我辖区已办理《就业失业登记证》10个，办无业证明10个。

以“树立行业新风，塑公仆形象”为口号，恪守“真心真意为民着想，诚心诚意为民解难，实心实意为民办事，全心全意为民服务”的职业风范和“以人为本，尊重劳动，廉洁自律，勤政高效”的职业道德。在对辖区企业退休人员的资格认证、年检工作中，为了进一步规范基本养老金发放管理，堵塞虚报、冒领漏洞，防止基金流失，我们尽量为退休人员提供方便，证件没拿全的我们都留有电话号码联系，让退休人员少跑腿或不跑腿，争取一次年检完毕。从4月20日—6月20日，共年检退休人员579人，遗属补助37人，并全部录入

微机管理。

城镇居民基本医疗保险是一项重要的民生工程，为落实好此项工作，我办事处早谋划、早实施，于12月10召开了我区城镇居民医保专项工作培训会议，全面部署了20xx年城镇居民基本医疗保险参保工作。在这项工作中，办事处领导高度重视，广泛宣传，共发放一万余份宣传材料，张贴通知一千余份，要求以社区为平台办理居民医保。广大社区干部克服重重困难，周六、周日不休息，延长上班时间，对来办医保的人员认真核查相关资料，耐心解释，细致做登记，方便百姓，使城镇居民应保尽保。截至12月31日共办理参保人员14215人，交医保款1933210元。

深入扎实地学习实践科学发展、学习劳动保障法律法规及《合同法》、《就业促进法》、《劳动争议调解仲裁法》，利用社区例会，文化讲堂向社区干部学习工作方法，了解和谐社会的基本要素和基本素质，不断提高业务能力和综合素质。20xx年是中华人民共和国成立60周年，也是应对全球金融危机冲击，保持经济社会稳定，为未来发展打好基础的关键之年，我们要以学习实践科学发展为动力，紧紧围绕党委的中心工作，服务经济社会发展大局，坚定信心，扎实工作，积极应对当前经济形势变化对劳动保障工作带来的挑战，以稳定就业局势和协调劳动关系为重点，稳步推进社会保险工作，努力为我区经济发展和社会稳定作出新的贡献。

职能岗年终总结篇五

2011年是不平凡的一年，祖国60华诞的盛大庆典带给每个中国人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

1)加入洪盛行这个团队已近半载，让我倍受到这个大家庭的温暖与和谐，在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合，

近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知，通过在国安居的学习让我很快融入陶瓷这个具有强烈竞争的行业，对我们公司品牌(格莱斯)进行了深入的了解。

2)通过这半年的学习我个人觉得我们公司抛光砖在市场上具有一定的优势(货美价廉)，但是现在的设计师对仿古砖的倾向度是兼知的，我们公司的仿古砖(骆驼)在市场是具备一定的特色，也深受设计师的欢迎，但是货源与质量让我们感觉很头痛。

3)对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售行业是一直做“工程”的，“工程”在这个行当里看起来是高度尖端的，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑，甚至认为自己真的不适合做这份工作，但是自己一直是比较坚持。

固执与不认输的，上天不辜有心人，慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我，久久不与我签单反到而来的大忽悠了，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本职工作，争当自己的主人，明天定将更美好!

职能岗年终总结篇六

(一)销售部办公室的日常工作：

作为××公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料(刚刚开通)、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

(二)分期买卖合同、银行按揭合同的签署情况：

在签署分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单(包括：户口本、结婚证、身份证等证件)。在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证?银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善!(我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训，这是我个人的想法。)

(三)及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况：

作为××公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

(四)今后努力的方向：

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，银行按揭贷款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。