

2023年二年级体育徒手操教案 二年级体育 课教学反思(大全5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。什么样的总结才是有效的呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

茶叶店工作总结 销售茶叶的工作总结篇一

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的2017年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的2018年。

一转眼，来安溪铁观音集团公司已经过了一年了，而担任店长工作。回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的大半年的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢经理给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励 and 配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过半年来不断与公司业务模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。为此，通过这8个月的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。

以下我将从专业能力、个人能力、管理能力三个方面总结：

2) 公司知识方面：深入了解本公司和其他竞争厂家的背景、主打茶叶产品、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3) 客户需要方面：了解客户的购买心理、购买层次、及买茶的基本要求目的等。

4) 市场知识方面：了解本地茶的市场动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场需求分析。

5) 专业知识方面：进一步了解与茶有关的种植、加工、冲泡方面的知识，以便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同行业，不同公司在新的一年里的思维的转变，以便更好的合作。

6) 服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况；有效地传递各类市场信息及获得新老客户的信任，建立良好的联系方式。

1) 工作中的心里感言。谢谢公司给了我一个这样的发展的平台，通过和大家一起工作的机会，让我从大家身上学了不少的销售技巧和谈判能力，有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。感谢大家在工作中的给予帮助。这些都是我财富的`积累。

2) 职业心态的调整。销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比态度、比服务。

3) 客户的开发与维护。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4) 自己工作中的不足。通过这么长时间的工作积累，整体上对自己的业绩是很不满意，主要表现在业务经验不够丰富，目标不够明确。韧性和业务技巧有待突破，市场开发能力还有待加强，还有就是谈判上表现的不够强势，还有对自己现有的市场区域表现的没有足够的信心。希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。

1) 资料整理：

首先，对于顾客，我们日常通过与顾客交谈中发现，不同层次的顾客对茶的口味有不同需求，铁观音本属于乌龙茶类，但有些初尝茶的顾客并不太清楚了解其中的特点，我公司的茶产品分为韵香、清香、陈香三类，在销售过程中，我们针对不同客户的口味来介绍不同茶品，然后采用excel的数据库功能，对不同层次的顾客信息分类管理，通过自饮、送礼、机关采购、潜在加盟商等不同客源建立分类顾客资料档案，以便在日后联络追踪管理。

其次，对于员工，我店做好分配分配、排班等工作的记录和管理，及时理清工作工程中出现的各种倒班、加班、请假、调岗、培训等事情，对于突发的变化，及时做好协调和调配，并认真记录，避免由于自身员工问题影响我店的营业。

最后，对于产品的记录，我店一般备足日常销售量数倍的货品，或积极与总店和周边附近的店加强联系，积极补货，满足潜在销售能力，每日清点销售量，及时核对数量，避免出现缺货、断货的情况发生。对于潜在节假日消费高峰期，我店提前进行备货。

2) 订单跟踪：

3) 货款回笼：

4) 了解市场需求:

维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。在与客户沟通过程中，我们发现，不同客户对于不同层次的茶叶需求非常明显，而且很多时候采用赠送和搭售的方式更适合他们的选择。对于新开始品茶不久的顾客面对五花八门的茶产品并不熟识的时候，我月坛店经常积极做讲解，同时邀请客人来我店现场品茗，在品茗过程中不仅推销了产品，更加加强了联络工作，为即将到来的中秋和国庆两节的销售起到了积极的作用。

5) 新员工培养:

人才流动最为我公司新陈代谢的一个重要过程，有利于我公司人才的逐步提升，销售水平的提高，服务水平的提高，采用优胜劣汰的模式是月坛店乃至全公司一直以来最有利的人才管理方式之一。茶本为消费尚品，档次高，对于我公司而言，北京地区，特别是月坛三里河片区更是国家机关部委林立，购茶顾客往往是高层次有知识文化的人群，因此在销售过程中新人素质必须提高，对于个人而言还有加大提升空间。整个8~11月份，月坛店人员流动较大，员工进出频繁，为保证服务质量保证员工素质，我店对于新员工采用以点带点和以点带面的方式，采用一对一帮扶带练，以及定期集体培训的方式。同时还积极选派优秀有潜力的员工送往中心店进行技术培训。这不仅大大提升了员工的工作素质，更激发了新老员工的工作热情，提升了企业文化内涵，加强了员工之间的沟通交流和团结。

6) 环境卫生及形象建设工作:

茶叶店工作总结 销售茶叶的工作总结篇二

1、茶叶采用集中采购的办法。

- 2、集中采购由总裁办负责并管理。
- 3、内部用茶总裁办根据实际情况应酌量库存。
- 4、茶叶的采购审批流程为:总裁办主任复核、总裁批准。
- 1、茶叶使用分内部饮用和外联馈赠两种。
- 2、茶叶由总裁办统一采购、管理和配备。
- 3、配备原则:集团内部一、二类员工办公室招待饮用。外联馈赠必须经总裁批准。
- 4、内部用茶应本着节俭的原则,严格控制使用范围。外联馈赠两种。
- 5、结算办式。尽量采用月结或按批量结算。本制度自颁发之日起执行。

茶叶店工作总结 销售茶叶的工作总结篇三

按照区党委政府的指示精神,结合我站工作实际,**年主要围绕“创建国家卫生城市”工作任务要求,提高思想认识和认真学习中央、自治区经济工作会议和市委十届九次全会精神作为中心工作紧抓不放。

- 1、针对环卫工作实际,组织学习法律法规,增强安全生产工作,**年无安全生产事故发生。强化市场服务意识,克服工作中法制观念淡薄、不依法办事的陋习。
- 2、认真开展工作满意度民意调查活动。根据市委、区委的指示要求,配合做好20年江南区各相关职能部门工作满意度民意调查工作。站党支部为活动的开展,结合《区各相关职能部门工作满意度民意调查工作方案》,一把手亲自抓,党员

和干部职工积极参与，完成调查问卷的填报工作。

3、为了进一步促进党员干部尤其是领导干部转变作风，廉洁从政，营造“清正廉洁”和谐向上的社会氛围，我站从今年4月份开始，按照区委《关于认真学习宣传贯彻中国共产党党员干部廉洁从政若干准则的通知精神，通过结合已发案例和开展学习教育活动，要求党员干部严以律己、廉洁从政，自觉接受监督，及时纠正和处理违反《廉政准则》的行为，坚决杜绝违反《廉政准则》行为发生，提高制度的执行力和约束力。要求党员干部参学率达到100%，安排学习时间不少于20个小时，做到个人学习有计划、有笔记、有学习心得体会，做到工作学习两不误。高标准严要求使各项学习指标达到了具体要求。

为深化人事制度改革，激发用人机制，坚持干部能上能下，以“精简、统一、高效”原则，我站从起开始实行干部职工两年一聘的岗位竞聘制，到开始实行一年一聘制。这项工作我站走在江南区事业单位岗位设置管理工作的前列。2010年4月我站已完成今年的岗位竞聘工作，参加这次竞聘的干部职工83人，干部身份20人，有12名干部到一线工作。通过岗位竞聘使职工明确了各个岗位的责、权、利，打破了事业单位“铁饭碗”制度，做到因事设岗、按岗聘用、合同管理，实现由身份管理向岗位管理、由固定用人向合同用人的转变，重点向一线岗位倾斜。既提高了全站职工的工作积极性又提高了工作效率和经济效益，推动了环卫工作有序且全面发展。通过人事制度的改革，建立起了符合环卫发展特点，进一步推进环卫公益事业市场化运作的进程。

1、完善制度，规范管理。结合岗位竞聘方案，年初我们完善各工作岗位的岗位职责，使各种制度更趋科学性。各部门每周定期召开班子成员例会，对照月度考核标准认真分析工作中存在的不足，发现问题及时整改。根据江南环卫站创建“国家卫生城市”长效管理方案，各部门将工作职责落到实处，使辖区市容环境卫生质量明显提高。

2、狠抓创建“国家卫生城市”工作。开展创建“国家卫生城市”“工作时间紧、任务重，全站各部门都紧急行动起来，进一步加强领导，明确责任，落实各项目标任务，切实将创建”国家卫生城市“活动不断引向深入。结合站实际工作情况，把辖区内道路清扫保洁分为十二个标段，领导分片负责，要求各分片领导对各自责任路段进行督办、检查到位，并建立工作例会制度。各部门认真对每天的工作情况进行汇报和汇总，对出现的问题要汇报并马上整改，营造齐抓共管、通力协作的环境氛围，狠抓落实各项工作。

3、加强垃圾中转站、果皮箱和垃圾斗放置点的管理，减少二次污染。车队加强每日对垃圾中转站、垃圾斗放置点的冲洗、消毒，及时收运垃圾，及时清洗果皮箱，做到垃圾日产日清。认真落实日常上门收集生活垃圾制度，加强对垃圾运输途中防洒漏管理，防止在收运中因污水滴漏、飘洒造成二次污染，1-6月份车队共清运垃圾48437吨，道路清洗洒水**年532.9吨，维护修复果皮箱308个。

4、部门之间通力合作，清理城中村卫生死角。为了配合做好创建“国家卫生城市”的专项检查工作，我站认真贯彻江南区政府的要求和部署，在站长的带领下，我站严密部署各项工作，加大监督力度，保障城区环境卫生干净整洁。在今年的3月份，站领导组织全体职工对星光大道的道路护栏进行清洗，全站职工经过两天的细心清洗终于还护栏“金属”的本色。5月份，我站联合各部门利用一个星期的时间，对辖区内的村、村、村、村、村和村这6个城中村进行了小街小巷卫生死角的清理，彻底清除小街小巷脏、乱、差，同时集中清理了淡村村委和淡村加油站这一片市民经常反映的环境卫生差等地段，为附近居民营造了一个干净舒适的生活环境。据统计，本次突击行动共出动人员530人，出动垃圾清运车24辆，共清理垃圾192吨。从1月份—6月份，我站共清理道路撒漏37处，清理撒漏面积1212平方米，开展周末大扫除活动以及除“四害”工作，清理鼠洞18个，鼠粪34处，投放毒鼠屋**年个，喷洒鼠药0.0**年0吨。

5、做好安全防范及处理数字城管案件和群众投诉工作。各部门始终把安全防范工作放在首位，规范一线工人和司机作业行为，防止重大事故的发生。同时，及时处理数字城管案件和群众投诉，1月份至6月份我站共接收城区数字城管案件907起，其中已处理826起，驳回81起，案件处理率达到0%，共收到市长投诉热线**起，处理率0%，群众满意率0%。群众投诉主要集中在城中村、集贸市场周边、门面、物业小区环境卫生等，今后我们将加强对这些重点区域的监管。

6、做好新一轮道路清扫和公厕保洁承包的招投标前期准备工作。为做好这项工作，站办公室和清扫质检办对辖区各路段进行细心测量和核算，按时完成了各种数据核算、道路清扫承包方案、公厕承包方案等材料的上报工作，待城区审批后才能开展各种招投标工作，计划在7月30日前完成招投标工作。做好清扫工人续签一个月劳动合同及其思想工作。

按照城区的要求做好各种简报的上报工作，1月份至今共撰写简报34篇，完成了各种宣传材料上报工作。根据市、区总工会推荐上报，我站一线环卫工人同志被评为全国劳动模范并应邀前往北京参加劳模职代会。同时，车队的同志也被评为南宁市先进生产工作者，同志被评为市“五一巾帼标兵”。这些先进个人的获得，为站里争得了荣誉，为职工做出榜样。今年年初，发生了旱灾，青海玉树发生地震，站领导班子发动全体干部职工踊跃捐款，用环卫工人的微薄之力奉献爱心，分别捐助旱灾善款4350元，震灾善款3**2元。

1、泥土沙石撒漏现象严重影响市容市貌。今年年初以来，辖区内多条路段出现泥土撒漏现象，严重影响了道路市容环境卫生，每次一接到撒漏情况，我站便出动大量人员和车辆对该路段进行加班加点清洗，但最终无法从根本上解决车辆撒漏问题。目前是创卫关键阶段，希望相关部门对车辆撒漏现象严加管理，从根本上杜绝类似撒漏现象发生，从而降低环卫工人劳动强度及环卫工作成本，共同维护好整洁干净的市容市貌。

2、合同环卫工人待遇问题。合同环卫工人是城市环卫工作的主力军，目前合同环卫工人工资按市里的最低工资标准为670元/月，加上防尘补贴5元/月，仅 775元/月，再扣除买五项保险，合同环卫工人的工资已所剩无几了。为进一步稳定环卫工人队伍，建议重新核定合同环卫工人工资，每人每月不低于**00 元，并且每年普调一次。

3、协助城区整治城中村问题。城中村的环境卫生一直是重点难点问题，脏乱差是难以改变的现象。目前是创卫关键阶段，根据城区领导的指示：环卫站配合集中整治城中村三个月。我站从20年6月20日起在人员紧张的情况下，抽派部分管理人员参加综合整治活动，在保证完成城中村清理任务的同时，环卫工人加班加点做好日常的道路清扫保洁工作。今年创“国家卫生城”和对城中村的集中整治给环卫站造成了很大开支，车辆维修费比去年增加开支.879万元、耗油量同比去年增加支出58.97%。目前人员缺少加上住户对供水企业代收垃圾处理费进入观望期，造成**年我站征收垃圾处理费同比去年减少31.2%。

20xx年，我站各项工作取得了一定的成绩，这是城区党委、政府正确领导的结果，是环卫站各部门和广大干部职工共同努力的结果。在取得成绩的同时，我们也清醒地看到，市创建“国家卫生城”是一项艰巨的任务，对环卫工作的要求更高。目前环卫站的工作还存在不少的困难和问题，因此，我们决心在今后的工作中不断开拓创新，发挥优势，克服困难，努力开创环卫工作新局面。

茶叶店工作总结 销售茶叶的工作总结篇四

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，

也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

一、市场调研

__行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过__行业、__相关行业、__口碑等信息中搜集。渠道包括：__机构、金融机构、公报、物业行业新规；物业协会、机关团体公布资料；物业行业研究机构提供的资料；广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，__市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改进措施：开业活动尽量取消，或者以专家

讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

三、中心推广

1、软文：软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的内容以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的效果。不过由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登，所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选择上尽量减少大城市或快节奏生活城市选择该种宣传方式，而在小城市或刊登费用低廉的地区可以采用这种方式。

2、滚动字幕：__广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传手段，__宣传价格低廉，宣传面积广泛，且因为通过各地方有线电视台播放，所以在当地具有一定收视的强制性，取得一定的效果。不过由于将来越来越严格的管理和限制，未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。

茶叶店工作总结 销售茶叶的工作总结篇五

不知不觉中， 20__已接近尾声，加入__房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。 20__是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、 学习方面；

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前

学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面：

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不-一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧；

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败：

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

茶叶店工作总结 销售茶叶的工作总结篇六

声音在茶叶销售中起到了至关重要的作用。

如何塑造动听的声音呢?声音是先天的，我们无法改变。但可以通过调整语调、语速来弥补，通常保持中等的语速能使语调也保持在中音，过快的语速会无形提高语调。

慢语速。慢的语速使一切事情都变得那么轻松随意。一般我们在向客户介绍产品、服务和回答问题时，应采用慢或较慢的语速，以便让客户听清楚，听明白。

快语速。快的语速使听者有种紧迫感。因此，在交谈中不宜

使用，在结单时我们则应采用快语速，能帮助客户快下决定。

2、音调、声调的作用

在谈话时，不要保持单一的声调，抑扬顿挫最能提起客户的兴趣，给人热情洋溢的感觉。当然，也不是要求在整段对话中始终保持一致的韵律，重点是放在开场白的问候语，略微提高音调，加重语气，先声夺人，一下就把客户吸引过来。在介绍和交谈中可恢复平常的谈话速度和语气。当发现客户对销售员提及的内容缺乏反馈，保持沉默时，这很大程度上就意味着客户没有兴趣聆听，或持怀疑态度，这时就应该提高声音，在一些关键词上加强语气。

适当地给予提问：

“促销期到10日(重语气)就结束了。”

另外，个人的情绪会影响到声音，一个精力充沛，热情洋溢的销售人员，他的声音一定是活泼、有力，对客户具有感染力的。所以销售员在工作时，一定要放弃一切私人的不愉快情绪，想象是在给一位好友推荐性价比最好的产品，别忘了还要带上微笑。平时多照照镜子，时时提醒自己微笑。