

小班教案三只蝴蝶(优秀7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

影院值班经理工作总结篇一

2. 门店排片时排片比例与影片市场较大差距，如需调整必须做出分析报给主管领导，经主管领导同意可做10%的上下浮动调整（原管理办法要求为5%，现在更改为10%），由排片主管将调整分析发到“经营运营管理q群”共享，排片主管第二天根据门店分析结合实际上映情况做评价，并发到qq群共享。

3. 排片比例设置为红色预警和黄色预警机制：红色预警：某类影片排片比例达到60%以上或重要节日。排片预售提前3天以上，门店取消人员休班，全员上岗（包括办公室人员），店长必须在现场指挥，随时应对突发时间和排片临时调整。

黄色预警：某类影片排片比例达到40%以上或节假日。排片预售提前2天以上，门店取消人员休班，全员上岗，店长必须在黄金时间现场指挥，随时应对突发时间和排片临时调整。

红色预警、黄色预警在排片比例中做出明确标识；4. 门店店长和经营团队应提前三天对即将上档影片的排片进行周密分析和市场调研，要具备对于影片市场的预判能力，认真研究同城其他影城的排片情况。店长作为门店排片第一负责人，要根据情况及时调整排片。

5. 院线发行是院线唯一与片方、发行方沟通联系的窗口，各门店和个人不得与片方、发行方私自沟通，应联系宣传发行

部沟通，统一管理。

6. 在每月10日宣传发行部、市场部共同为门店提报活动执行方向及框架，包括节日、影片的宣传看点、排片分析、市场营销点、活动营销方向及形式、目标客户等，门店经营团队要策划促进票房的经营与品牌活动，在策划会上提报方案，宣传策划部汇总后下发，门店执行时与宣传发行部沟通创意思路及执行方案，活动执行由店长统筹，经营团队配合执行，做好可执行分析，重视活动效果，为重点影片的票房和人流做经营保障。在活动执行后将活动方案及活动现场效果发送“经营运营管理q群”与各门店分享。

7. 排片主管加强门店经营团队的排片管理意识，做好排片培训，培训分成集中培训、到门店进行有针对性培训和对于有特点的门店上传qq群分享，形成有效的传播学习氛围，共同提高意识和水平。

8. 排片分析管理工具：

象限区域分布说明：

聊城店、寿光店、莱芜店、莱钢店由于影厅数量少，因此场次增幅不占优势，可根据具体情况具体分析。

影院值班经理工作总结篇二

我认真完成自己职责范围内的每项工作，月销售会员卡五十余张。但在这一年的工作中，我发现自己还有很多不足需要完善。

在日常售票中，广大观众会很容易感受到售票员的语气以及表情的变化。因此，我们必须做好自我控制，同时我们也要善于观察观众，时刻以笑脸和真诚，热心服务和引导，让客人享受消费的愉悦，体验在家的温馨，才会愿意来我们影院

消费。

我在影院接受培训学习的这段时间，使我更深的感觉到自己的不足，需要提升和进步的空间还很广阔。其实，很多观众并不清楚自己要什么影片，自己喜欢什么，看过了简介，但是还是需要去推荐，而大多数情况下，我们自身对新上映的影片也停留在看简介状态专业知识和素养比较缺乏，这就要求我们要经常看影评，了解新的动态，用别人的专业知识丰富自己，为客人提供更满意的服务。

□xx□电影首映时，不能正常放映，造成很多客户退票，而且态度很恶劣。在这种情况下，我采取了一边安抚客户一边退票的方式工作，但是收效不是很明显。这表示自己的沟通方面还有欠缺，以后我会加强对自己的训练，让自己能快速处理好这种事情。

对于每场首映热播电影，必须要做好前期准备工作，提升自己的语言沟通能力，强化自身的素质训练，快速果断处理好各种事情。不能出现手忙脚乱的现象。尤其高峰时段，影院人流量必然加大，在工作中要多细心，尽量不出现出错票等现象，对自己要求严格再严格。

新的一年即将到来，从自身来说，需要通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能，努力做好自己的本职工作，为影院售票服务工作树立良好的形象，让广大观众享受到最满意和优质的服务，真正享受到快乐。

转眼2020年过去了，在影城这半年的工作中，通过对各岗位的学习，我们营运部的员工很快适应了影城的运作程序，从以前没接触过影城运作的新手到现在能独立地完成放映、售票、检票、卖品等工作，感谢领导在过去的一年中给予我历练的机会及工作上的指导，下面我对影城营运部2020年的工作情况作如下汇报。

“管理规范、运作有序、各司其职、兢兢业业、愉快工作”是我们大家的宗旨。我们营运部是一个综合部门，结合场务、卖品、售票、放映四个岗位，负责影城一线服务人员的调度工作，充分利用人力资源，保证良好的工作秩序和工作质量。

回顾上半年的工作，我们影城也慢慢有了起色，虽然没有地理位路的区域优势，但通过大家的努力宣传和推广，逐渐有更多人熟悉和了解我们影城。

1、在票房管理上，首先要做到热情、微笑、礼貌，为顾客提供理想、周到的专业服务，熟悉影城每天的活动，更新影片新信息，及时掌握上岗前自身的仪表仪容，把程序做到位，主动询问，多了解，多推荐。

2、场务方面，场务人员要有规范的接待流程，做好每天的日报表，在检票方面严格执行影城的各项制度，热情指引、来访接待，多巡厅、注意是否有遗留物和未离场观众，保持各影厅通道处于关闭状态，做好正常的营运工作，无串厅，逆留顾客。

3、卖品工作方面，了解产品，有一定的销售能力，要注意个人自身卫生及卖品清洁，询问、点单、呈递、收款、致谢、道别，完整服务，耐心解答，微笑面容，退换货，物品保质期，交接班盘点，核对库存数量，供给及时，主动推荐，只要做好以上的各项工作，相信卖品部销售额也会日益上升，态度第一，顾客至上。

4、放映室的工作，放映室的工作人员要了解每日新片、片源、密钥下载、拷贝信息，做好登记，每天场次和放映时间，影片要提前了解，做好准备，另外放映机的清理打扫、保养要到位，更新片源。

由于影城工作是以服务型为主的行业，营运部是站在影城的第一线，我们深感到自己工作做得到位与否会直接影响到影

城的声誉，所以时刻注意自己的一言一行。面对一个全新的环境，我开始对服务工作有了更加深层的认识，我们深知，唯有不断学习、总结，不断努力和全力以赴来弥补自身的不足，才能迎合整体工作的需要。通过在影城工作的这段时间，我受益匪浅，我会把学到的新知识和积累的经验很好地运用到以后的工作中去，并通过实践进一步提高、升华。

2、在工作中耐心的把影城营运部的各项工作落到实处；

4、通过营运部的全体成员共同学习，提高团队整体素质，树立良好的影城形象。

目前，我们影城在电影市场中的领先优势比较稳固，与省内先进同行之间的差距也正在不断缩小。这得益于影城领导的正确决策和大力支持，也得益于全体员工的辛勤工作和共同努力。当然，我们营运部在日常工作中也或多或少地存在着一些缺点和不足，需要在今后的日子里加以改进。透视过去的2020年，对我来说有很大的收获，成为影城的一名员工，我倍感骄傲和自豪，通过加强自身的学习能力，使我认识到了工作中需要有更多的换位思考、需要理解和包容、需要怀有一颗感恩的心。虽然自己很努力，但也因为欠缺经验和方法有许多不足。在下半年的工作中，我会更加努力学习，在工作中总结、在总结中反思、在反思中学习、在学习中提高、用最好的态度服务顾客，用最佳的心态对待工作。

为了客人满意，要做到尊重客人，礼貌待人，自我谦让。

2021年，在即将开始的工作中，我要总结2020年的经验教训，争取在新的工作中，取得更好的成绩！望领导和同志们监督指导！

新的挑战就要开始了，2021年将怎样度过呢？我在心中也是反复思考，经过深思熟虑，主要是我们的态度和实际行动！

如果以冷淡的态度去做哪怕是最高尚的工作，也不过是个平庸的人。所以我们要把心沉下来，兢兢业业做好本职工作。不论工作水平高低，都要以珍惜工作岗位、爱岗敬业为前提，干一行，爱一行，只有这样才不会把工作作为一种负担，才能全身心地投入工作，这样才能安于工作，有所作为。

光阴荏苒，又到了一年收官之际。一年时光不知不觉中悄然流逝，回顾2020年的工作，很荣幸加xx这个大家庭，能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到了不少的知识。进入xx以来我心中最大的感受便是要做一名合格的售票员不难，但要做一名优秀的宏观人就不那么简单，还有很多需要学习、明白、实践。恰好有这全年度工作总结的机会，对自己的工作进行全面具体的分析、总结，使自己更好的发现问题，查找不足，为以后的工作打好基础。

作为xx大剧院的一员，对公司的各项工作有基本的全面了解。虽然乍看起来，售票的工作复杂度不高，但事无巨细。任何事情想要做好、干出色，都不是容易的，都需要付出百分百得责任心和发奋。

售票方面，热情周到给客人带给售票服务，耐心仔细解答客人提出的相关咨询问题。熟练规范的进行出票收银工作，正确清晰地记录本人售票数据，统一交给票审让其出报表。用心热情接听客人电话，向客人说[]xx[]演出的相关问题。根据系统座位图的预订状况，尽量满足客人对座位安排的要求。多站在客人立场上思考问题，尽量满足客人的合理要求，做好细致化服务。

其他方面工作，仔细阅读及填写交班本，注意是否有需要跟办的事情，每一天仔细做好区域内卫生工作，正因我们部门是直接对客服务，我们部门是公司对客的窗口之一，一点一滴都关联到公司的形象和文化，不管在硬件还是软件服务方面，都要做到细致化服务，留给客人一个很好的形象。除了对外，对内用心响应国家和公司节能减排的号召，按公司规

定做好设备的开关操作，不浪费公司资源。

对客沟通方面不足，工作中缺乏工作了解，对一些黄山旅游景区和交通知识不足，正因我们客人主要是针对游客的，他们在买票之余，还会咨询周边的旅游和交通信息，这方面还有待加强学习和应变。针对以上工作中的不足之处，我会勤于学习，进一步提高对客沟通潜质，多向领导同事沟通请教，遇事冷静分析，沉着应对，更好全面的服务客人。做好本职工作同时、学习小结、计划，每月一小阶段，每季度一大阶段，并及时回顾总结，查找不足，逐步改善。只有这样才能更加优质地服务客人，服务公司。

以上是我2020年的工作总结，在以后的工作中，我会踏实工作，加强学习，多向身边同事请教，并及时总结经验和不足，发奋提升自己各方面工作潜质。同时，以踏实的工作态度，高昂的热情，投入到来年的工作中，做一名优秀的xx人。最后真诚祝愿我们公司在来年取的更加辉煌的业绩。

影院值班经理工作总结篇三

今年3月我们基建班子成立之初，现有场地仅仅签订了租赁协议，整个影城的布局也只停留在设想中，摆在我们面前的是从图纸设计、上报立项到选择队伍、采购材料以及最终的开工建设、审批开业等一系列工作，可谓是千头万绪、任重道远。为了按时完成公司制定的目标，我们几位同志以工地为家，放弃了绝大部分的休息时间，日夜坚守在基建现场，在公司主要领导的高度重视和支持下，只用了不到四个月时间即完成了大通电影城的基建任务。具体来说，我们主要做到了“多、快、好、省”这四点。

- 1、多。四个月的基建工程期内，我们几位同志分工合作，联系杭州设计院不下数十次，接触各路施工队伍十余支、牵头召开施工协调会议近十次，自主采购原材料8大件总价值超过百万元，整理申报工程建设及完工开业等涉及七个政府主管

部门材料百余份等等，其工作任务之多是不言而喻的。

2、快。大通电影城基建工作最主要的矛盾是任务重而时间紧，为了给工程建设多节约一秒钟，我们在做任何事中都体现了快节奏的原则。确定内部装修施工单位用快速高效的议标方法，从制订方案到最终确定只花了12天时间；开协调会要快刀斩乱麻，直奔工程中的重点难点问题，能够马上拿出方案并付诸行动；跑主管部门要快进快出，用最短的时间拿出最理想的结果；甚至连走路、吃饭也要快，那样才能为工作节省出更多的时间。正是有了这种精神，整个基建工作才能按局领导的要求提前完成。

3、好。任何建设工程质量永远是第一，更何况大通电影城从设计之初即定位在国内一流的水平。因此不仅影城所用的建筑材料和内部设施是最好的，最关键是从工程开工之日起，我们就紧紧盯住工程质量不放松，大到电器线路是否按图施工、地面墙面是否平整光洁、顶面管线是否达到标高要求，小到钢筋水泥是否符合规格等，我们都做到现场把关、有错即改，决不放过任何质量安全问题。我们可以负责任地说，大通电影城的工程质量可以达到优良以上。

4、省。在确保质量的基础上，如何节约工程资金，把钱用在刀刃上，是核心问题。大通电影城基建装饰工程预算造价372.9万元，经过局、公司领导同意，我们采用了分块包工、大件自购的方法，通过减少中间环节、同各施工单位协商定价的方式，实际造价仅为199万元，为国家、集体节约资金超过173.9万元。

在整个基建过程中，公司主要领导亲自把关，多次参与协调各方面关系，及时解决最难最关键性的问题，有效提高了工程进度，为我们全体参与基建工作的同志作出了表率。应该说，大通电影城顺利的建成开业，凝聚了公司领导和我们基建人员的心血和汗水，是公司继鲁迅电影城后自主投资建设的最大亮点。

1、勤。俗话说“万事开头难”，大通电影城作为一家在外地新开的影院，是公司前瞻性发展跨出的第一步，各项工作都要从头开始。我们负责经营的几位同志以我为首，每天从早上九点开早会起，一直工作到晚上12点最后一场电影结束，做到有事能随叫随到随时处理，时刻站在经营第一线，以身作则，为影城的全体新员工们作出了良好的表率。

2、严。大通电影城的基层员工都是新手，虽然经过了一定的业务培训，但毕竟时间还短、缺乏工作经验。因此，要打造一支高素质的职工队伍，就需要对他们提出严格的要求。四个多月来，我们每天坚持学习不放松，从员工守则到操作规范、从着装举止到微笑服务，都严格按照公司制订的标准规范来做，力求在经营服务的每一个环节上、每一位员工都能做到尽善尽美。目前，影城各岗位的员工都已熟练掌握相关业务技能，服务质量明显提升，微笑服务、热情待人逐渐成为大家的自觉行动。

3、奇。上虞属于县级市，城市规模不大，大通电影城所在的城北又是新开发的商业区，周边常住人口较少，更有576个座位的大地影院与我们相邻并已抢先经营多年。要在这里迅速落地生根，得到当地观众的认可，必须有独特的宣传和营销方式。我们经营班子在公司总经理室的直接关注和支持下，在正式开业后的第一个月起就先后与“越王珠宝”、“百年春健身会所”“oppo手机”、“平安保险”等众多单位携手合作，通过上虞电视台、电台、上虞日报、上虞论坛等多种媒体宣传渠道，相继推出了“二十元看大片”、“七夕情人节寻宝”、“中秋、国庆特惠套餐”、“《精武风云》、《通天帝国》观影有礼、网上推出电影套餐”等一系列的特色活动，奇招不断，有效凝聚了观众人气、提升了经济效益。我们走企业、访学校、进社区散发自制广告彩页，从不计较作息时间、毫无怨言。特别是从八月中旬持续到十一月底的“二十元看大片”活动，起到了立竿见影的效果，使我们的观众人数一举超过大地影院，确立了在上虞电影市场的主导地位。

目前，看电影上大通已经成为上虞市民的普遍选择，我们不仅在上虞电影市场中的领先优势比较稳固，与省内先进同行之间的差距也正在不断缩小。这得益于公司领导正确决策和大力支持，也得益于全体员工的辛勤工作和共同努力。当然，我们在日常工作中也或多或少地存在着一些缺点和不足，需要在今后的日子里加以改进。明年，我们大通电影城将朝着公司制订的 万元的票房收入努力奋进，争取成为公司持续发展进程中的稳定经济增长点。

影院值班经理工作总结篇四

必要，自己看就可以，但实践过后，事实并非如此。前几次，客人进店的时候，我并没有跟在后面介绍，觉得他们如果感兴趣自然就会问我，但结果却是客人都离开了，这让我明白，等待是不可以的。于是，我也开始主动推荐介绍，只有这样客人才能真正的产生兴趣。也就是这样，我卖出了我的第一件衣服。这告诉了我，付出了努力，才回有回报。

通过沟通是对方产生兴趣，接受你的介绍，从而接受衣服。我记得大二时候，我们的礼仪老师说过，人也要学会包装自己，如果连自己都不会打扮，那么谁会放心把工作交给你？于是在卖衣服的过程中，我就跟顾客说了，说人也是需要包装的，同样的人，穿的衣服不同，档次也会不同，顾客听了也会觉得很有道理而接受比较贵一些的衣服。我把曾经学习过的知识运用在实际的销售当中，也是一次锻炼的机会，毕竟在以后的工作中，与人的沟通也是很重要的一部分。

四、永远都不要说没有事情做，要自己给自己找事情做。货架上缺货了，要及时从仓库运过来，摆放到指定的位置上。永远都不要等着领班的告诉我们货物太少了，要补货了，才想着去补货。等到他们告诉我们时就太晚了，我们的努力，我们的细心，我们的准备，我们的心血就都被他们的这么一句话给埋没了。所以，不要想着让别人告诉我们该干什么，我们要自己想着我们该干什么了！

五、服务态度是至关重要的。对于顾客，要永远保持微笑，要让顾客知道你很高兴为他(她)服务。我是作为一名销售衣服的销售员，每一位顾客到这购买衣服，都是为了让自已开心，穿的衣服舒服。所以对于每一位顾客要有不同的说法，要为顾客选好舒适的衣服。

老顾客觉得这些衣服不错，然后推荐给他的朋友，利用广大的朋友圈，做到不少生意。所以说，结交到好的朋友，也是成功的关键。

虽然在这个炎炎的夏季是销售衣服的淡季，但是我也完成了基本的销售额。我以^{^v^}善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活^{^v^}为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我，这次的社会实践收获不少。做的这份兼职确实让我对这个社会有了更深的认识，对身边的人和物也有了新的看法。更是用发生自己身上的事证明了在课本上学到的知识固然重要，可是要是利用到平日的生活中并不是件很容易的事，能够让别人承认自己的知识和能力更是一件不容易的事。这些认识也许不是很深刻，也许不是太透彻，但在暑假中学到的这些东西对我以后的人生必定是有益而无害的。以后如果有时间的话，不管是在学校里还是在家里我都还会再做一些类似的兼职。虽然赚的钱是有限的，但是学到的东西却是无限的！

其实一个月的时间过得很快，在这个暑假生活中我过的很充实，虽然每天上班很辛苦，在工作中也遇到了很多困难，但我觉得自己过得很充实，很开心。在这其中遇到了自己从未有过的经历，让我明白用钱容易赚钱难！

今年暑假，为了在实践中增长见识，锻炼自己的能力，培养自己的韧性，找出自己的不足和差距，同时为了响应学校的号召，我利用假期的空闲时间在一家服装店做了为期两周的社会实践，我的工作服装推销员，也是卖衣服。在以前买

衣服的经验中，觉得卖衣服也不是很难，就是为客人服务，态度好就可以了，但事实并非如此。记得第一天上班，出于对初次工作的羞涩，总觉得无所适从，当看到其他的同事忙得不亦乐乎的时候，自己却帮不上什么忙，真的恨不得找个地洞钻进去心中无数次给自己打气说，有什么好怕的呢，但自己始终放不开，只好在门口招呼客人，以前逛街的时候，无数次经过专卖店，从来没注意那些站在门口的店员们是如何做好她们的工作的，可如今自己站在这个岗位上，亲身体会工作的滋味，后悔自己的当初，幸运的是，同事们对我挺照顾的，店长给我讲解了许多招呼顾客的办法，有什么应付不了的，他总是和我配合，把工作做好。其他的同事，他们都会详细地给我介绍了各种款式适合哪些人穿等等。中间我学到了许多经验，譬如要有耐性，要学会随机应变，顾客是我们的上帝，顺随他们的脾气，像还价等不合理要求要婉言拒绝，作为一个小店员还要勤快，要始终面带微笑等等。

在这10多天的工作中，既漫长有短暂，既辛苦又快乐。这次的实践使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。十几天的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。在实践中，我贴近了社会，丰富了社会经验，使自身对社会有了初步的感性认识，并且学到了许多课本以外的知识，受益非浅。第一：服务态度至关重要。做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。这一点我深有感触，在实践的初期我就就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客！在开始上班的时候，由于态度不好和缺少耐心，动不动就发脾气，常常一天下来一件衣服都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍，在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此！可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就

扬长而去了！我当时很生气，就冲他瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的顾客，但因为有了前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，我终于成功的卖出了第一件衣服！这样到实践结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快！

第二：具有好的沟通能力。面对不同喜好、不同性格、甚至不同心情的客人，要先通过沟通是对方产生兴趣，接受你的介绍，从而接受衣服，虽然我的介绍不如专业人员，但在卖衣服的过程中，把曾经学习过的沟通技巧运用在实际的销售当中，也是一次锻炼的机会，毕竟在以后的工作中，与人的沟通也是很重要的一部分。

第三：诚信是成功的根本。诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。在现在的市场上，有很多假冒伪劣商品，很多商家也是这样发了大财，但这种方法万万不可的，这种只是一时的生意，以后就没有了，用李嘉诚的话说：不是舒心的钱我不赚。我们都知道细水长流的好出，我们一定要有的诚信，搞好诚信了，自己的生意就像细水长流。所以说好的商家都必然是有诚信的。

第四：付出才有收获。以前买衣服的时候，都会有服务员跟在后面介绍、推荐，总觉得没有必要，自己看就可以，但实践过后，事实并非如此。前几次，客人进店的时候，我并没有跟在后面介绍，觉得他们如果感兴趣自然就会问我，但结果却是客人都离开了，这让我明白，等待是不可以的。于是，我也开始主动推荐介绍，只有这样客人才能真正的产生兴趣。也就是这样，我卖出了我的第一件衣服。这告诉了我，虽然付出了不一定能有收获，但是没有付出肯定是没有收获的。

更好的为病人治疗。记得开始的时候我什么都不懂，招呼顾客的时候，面对顾客的提问我总是一问三不知，满足不了顾客的需求，让顾客心理产生了反感的心理，衣服自然也就卖不出了。找到这个问题后，我努力向其他老练的推销员学习，经过自己的努力，我也基本掌握了大部分衣服个方面的情况，这为我以后卖出衣服打下了良好的基础，所以说：成功总是

留给有准备的人。

实践的日子,有喜有忧,有欢乐,也有苦累,也许这就是实践生活的全部吧!实践虽短,但是在这段时间里,我们却可以体会到了工作的辛苦,也锻炼了自己的意志力,同时积累一些社会经验和工作经验。让我对社会生活的认识有了进一步加深,在与人相处、沟通的方面有了更好的认识,加强了与人沟通的能力,使我在以后人际交往方面有了更丰富的经验。同时加深了我与社会各阶层人的情感,拉近了我与社会的距离,也让自己在社会实践中开拓了视野,增长了才干,进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。也让我明白要在今后的学习生活中表现得更好,更积极的参加社会实践,不断提高自己的综合素质。社会是学习和受教育的大课堂,在那片广阔的天地里,我们的人生价值得到体现,为将来打下坚实基础。这次的实践是一个终点,也是一个起点.我相信这个起点将会促使我逐步走向社会,慢慢走向成熟。

转眼间,大一已经过去,迎来了暑假,上大学以前,假期的时间根本不能由自己支配,而现在的暑假使我闲了下来。经过了一番考虑,觉得打工既可以充实假期,也可以为自己赚一些零花钱,是一次很好的社会实践的机会。在实践中增长见识,锻炼自己的能力,培养自己的韧性,通过社会实践,找出自己的不足和差距。经朋友的介绍,在一家服装卖场找到了卖衣服的工作。在以前买衣服的经验中,觉得卖衣服也不是很难,就是为客人服务,态度好就可以了,但事实并非如此。

卖衣服的工作看似简单,事实上并不是只有卖衣服,每天要整理、清点货物;还要保持店内的卫生清洁;还有最重要的是,服务客人,好的服务态度。在这10多天的工作中,既漫长有短暂,既辛苦又快乐。这次的实践,让我懂得,其实卖衣服是很不容易的,也是有很多技巧的。

一、付出才会有回报。以前买衣服的时候,都会有服务员跟

在后面介绍、推荐，总觉得没有必要，自己看就可以，但实践过后，事实并非如此。前几次，客人进店的时候，我并没有跟在后面介绍，觉得他们如果感兴趣自然就会问我，但结果却是客人都离开了，这让我明白，等待是不可以的。于是，我也开始主动推荐介绍，只有这样客人才能真正的产生兴趣。也就是这样，我卖出了我的第一件衣服。这告诉了我，付出了努力，才回有回报。

二、具有好的沟通能力。面对不同喜好、不同性格、甚至不同心情的客人，要先通过沟通是对方产生兴趣，接受你的介绍，从而接受衣服，虽然我的介绍不如专业人员，但在卖衣服的过程中，把曾经学习过的沟通技巧运用在实际的销售当中，也是一次锻炼的机会，毕竟在以后的工作中，与人的沟通也是很重要的一部分。

三、服务态度是至关重要的。有一句话叫做“顾客就是上帝”，的确，在服务类的行业中，对待客人要有好的态度，这样才能赢得客人的青睐。不论是卖衣服，还是当护士，只有周到的服务，文明礼貌，才会让对方对你放心，接受你的衣服或是治疗。

时候，我们是一起把衣服卖出去的，所以说，结交到好的朋友，也是成功的关键。

介绍，就好比我们要熟练的掌握各项技能，熟练操作，才能更好的为病人治疗。

总之，通过这次的打工经历，让我对社会生活的认识有了进一步加深，在与人相处、沟通的方面有了更好的认识，加强了与人沟通的能力，使我在以后人际交往方面有了更丰富的经验，也让我明白要在今后的学习生活中表现得更好，更积极的参加社会实践，不断提高自己的综合素质。

影院值班经理工作总结篇五

自我工作总结

尊敬的领导：

我于2012年x月x日进入公司工作，现在已有1个多年头了。时光荏苒，岁月如梭。在运营的岗位上结识了许多的伙伴，大家能在一起工作就是缘分，我们彼此也非常珍惜这种缘分，大家都在积极努力让工作顺利地开展下去，下面让我来对自己做一个总结。

一、主要工作

运营工作相对来说是比较繁琐和复杂的。在这里不但需要学习场务等基础岗位，还要学习票房和卖品等现金岗位，工作当中发生任何事情都是有可能的。这就要求我们必须保持高度的注意力，稍微疏忽一下，就可能出现出错票，找错钱等错误，还要面对各种各样的顾客，每个顾客都是独立的个体，但他们又都互相联系着，一个客诉处理不好，就可能影响到其他的顾客。

进入运营部后我主要负责场务工作，场务相对票房和卖品来说就显得更加的琐碎，因为他不想卖品和票房这样的现金岗位，自己做好自己的事情就可以了，场务3d厅进散场通常都需要2个以上员工来完成，这就需要更好去协调他们的工作与分工，当然在这一年里我们出现过各种各样的错误，但我们没有气馁和放弃，我们不断的寻找着原因与问题，总是在第一时间就把问题及时的反馈与处理，以减少影城的损失。在运营部白经理和部门同事的耐心指导下，较快地适应了公司工作，逐步了解了部门职责，负责的场务工作的大致流程与要求。剩下的就是需要靠自己在日后的工作中尽快熟悉业务，提高自己的工作效率。

二、入职——积极应对工作

我曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作，但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从新员工到职员转变，较快适应了公司的工作环境。

司的建设尽一份力。当然，也曾出现一些小差小错，通过领导的指正，让我学到了更多，也让我明白必须用更加严谨端正的心态去学习和工作。前事之鉴，后事之师。这些经历让我在不断的反省和思考中逐渐变得成熟，在处理各种问题考虑得更加全面。在此，我要衷心地感谢公司给我一个学习和成长的机会，感谢领导对我的入职指引和帮助，以及对我工作中出现的失误的提醒和指正。

三、自省——工作需要客观“关怀”

工作真的没有自己想当然认为的那么简单。一份报表，只是简单的数据，却需要用心去体会其含义和正确的计算方式。它的背后牵涉到了管理费用的收取和公司的产值，预示了公司新的发展前景。一份资料，虽然只是登记其来处去处，但是却是公司运营与管理必不可少的。

也曾少不更事和顾客发生过摩擦，但是通过领导对我耐心的指导，我渐渐的学会一些应对难缠顾客的方法。

四、时间——环境是催化剂

自己需要努力自我提升。

一个人如果希望自己获得认可，在工作中体现自己的不可替代性，那么就必须要不断提升自我能力，增创自我价值。也就必须具备至少某一项技能。

这是在运营的沃土上，让我逐渐认清了自己当前面临的严峻

形势和亟待解决的问题。然后从内心开始给自己一个定位，为了更好的工作，自己应该开始做些什么。

即使只是一颗螺丝钉，但是要正常高效的工作，也必须有大环境的协调运转做基础，小部门的人力物力财力充沛、资源融洽共享，才能促进企业发展。

一年以来在运营的工作过程中，让我体会到了公司浓情厚重的企业文化，领导亲切朴实的人情关怀，同事随意大方的快乐相处，以及工作让人心浮气躁和坦然若出的鲜明快乐。我逐渐喜欢上了这里，也因为喜欢，所以会让我有更多完善自我提高自我的动力。我希望，自己能为xx献出自己的光和热。所以也自然会一如既往的努力！

在我们这个服务行业里看重的就是服务态度，服务就是交往中所体现的为其提供热情、周到、主动的服务的欲望和意识。即自觉主动做好服务工作的一种观念和愿望，它发自服务人员的内心。在这点上我觉得我做得还不够好，自觉主动意识还不够好还须加强锻炼，我觉得我应该要做到以客人为中心，只有首先以客人为中心，服务客人，才能体现出自己存在的价值，才能得到客人对自己的服务，服务意识也是要以客人为中心的意识，只有拥有服务意识才能常常站在客人的立场上，急客人之所急，想客人之所想；为了客人满意，要做到尊重客人，礼貌待人，自我谦让。

在影院体验过不同岗位之后，对每个岗位的感触都有不同。通过培训，感觉到售票处在整个影院的运作当中占的位置越来越重要了，而售票处的工作也很繁琐，事情很多。我将售票处的工作分为两部份，对内主要是通过排期与营运部，票务，机房进行配合工作，对外主要是通团体票，会员，广告来开拓市场，掌控整个影院的运作。

在场务岗，由于和每一个顾客都必须接触，每时每刻都必须保持一个良好的心态，以笑容面对顾客，切身做好服务工作。

如果有顾客进场比较晚，必要时拿手电筒照一下，帮助顾客找到自己的座位，一个小的关心将会带来满意的回报。比如一个顾客不知道在那个厅，肯定会问场务人员，只要给一个满意的充满热情的回复，绝对会收获一个灿烂的笑容。对于平常通知进场的喊话，必须按照标准的语素，可以让顾客感觉到我们的高素质和高服务标准。每次电影结束我还必须完成每个影厅的打扫工作，一个简单的工作代表一个工作的态度，干好每一件自己份内的事情。

在卖场岗，直接面对顾客与顾客沟通交流，通过解决不同客户的不同需要，可以不断提高自己的沟通技巧，无论在哪个岗位微笑服务很重要，尽量为顾客着想，顾客也会尽量给予我们方便。在日常的工作中，每一个货品的摆放，每样货品的上货量都是一个工作能力的表现，都必须用心来完成。光靠以上那些还是不够的，对于这个岗位细心也很重要，每次完成工作都必须核对货物，细心的查看每样货物是高质量工作的保障。

对以上工作深入体会以后我决定从以下开始着手：

一、勤奋学习，与时俱进

理论是行动的先导。作为基层服务人员，我深刻体会到理论学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。一年来我坚持勤奋学习，努力提高理论水平，强化思维能力，注重用理论联系实际，用实践来锻炼自己。

1、注重克服思想上的惰性。坚持按制度，按计划进行理论学习。首先不把理论学习视为软指标和额外负担；其次是按自己的学习计划，坚持个人自学，发扬钉子精神，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。

2、注重理论联系实际。在工作中用理论来指导解决实践，学

习目的再于应

用，以理论的指导，不断提高了分析问题和解决问题的能力，增强了工作中的原则性、系统性、预见性和创造性。我注重把理论转化为自己的科学思维方法，转化为对实际工作的正确把握，转化为指导工作的思路办法，积极研究新情况，解决新问题，走出新路子，克服因循守旧的思想，力戒经验主义，拓展思维。

二、立足本职，爱岗敬业

作为客服人员，我始终坚持把简单的事做好就是不简单。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做；当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去；每当公司要开展新的业务时，自己总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。

为了能积极贯彻领导提出的顾客至上，服务第一的工作思路，使自己更好地为客户服务，我一边向公司的老同志虚心请教，努力学习和借鉴她们的工作经验，一边严格要求自己，对顾客提出的咨询，做到详细的解答；对顾客反映的问题，自己能解决的就积极、稳妥的给予解决，对自己不能解决的问题，积极向上级如实反映，争取尽快给顾客做以回复；对顾客提出的问题和解决与否，做到登记详细，天天查阅，发现问题及时解决，有效杜绝了错忘漏的发生。

新的挑战就要开始了，下半年将怎样度过呢？我在心中也是反复思考，经过深思熟虑，主要是我们的态度和实际行动！

时间是有限的，不要让时间白白的从身边溜走，给自己留下些美好的回忆，把精力放到工作上，端正工作态度，我们时刻要用感恩的心去工作，要热爱自己所从事的工作。只有在

感恩、热爱自己工作的情况下，才能把工作做到最好。一个人在工作时，如果能以饱满的精神，满腔的热情，充分发挥自己的特长，那么即使是做最平凡的工作，也能成为最有用的人；如果以冷淡的态度去做哪怕是最高尚的工作，也不过是个平庸的人。所以我们要把心沉下来，兢兢业业做好本职工作。不论工作水平高低，都要以珍惜工作岗位、爱岗敬业为前提，干一行，爱一行，只有这样才不会把工作作为一种负担，才能全身心地投入工作，这样才能安于工作，有所作为。

总结人：付如适

影院值班经理工作总结篇六

太*洋电影

虎（福）气冲天 虎到福到

零点跨年影乐会

时间：12月31日晚12点

影片：《午夜出租车》

票价：45元 会员价：23元

现场活动：23:50提前进场，放映新年倒计时多媒体，大家共同倒数迎新年，发送新年礼品。

*《阿凡达》日，潘多拉星球欢迎你！

时间：1月3日晚12点

影片：《阿凡达》首映场

1月2日前抢票价35元，会员25元！

电影兑换券 美食大升级！

20xx年1月内凭太*洋院线各种纸质兑换券均可在影城内兑换各种特色美食、香烟等，更多选择、更多欢乐就在太*洋！

20xx年1月22日，是*传统的“腊八节”，在*民间有吃“腊八粥”的习俗，影城在这一天特别推出“腊八”乐惠套餐！

2杯奶茶+1听“腊八”粥只需13元

寒假期间影城特推优惠dm单，凭此单尽享电玩赠币、可乐赠饮、奶茶买一赠一等，优惠多多，惊喜多多！

活动说明：

- 1、每周二全天购票半价优惠。
- 2、持老年证、残疾证、士兵证购票一律半价优惠。

活动说明：持工商银行卡、招行信用卡、商业银行锦城卡、一卡通刷卡购票一律5-8折优惠。

（以上所有活动最终解释权归太*洋电影城）

地址：成都市青年路1号