

# 最新初中团员入团申请书 初中教师入党申请书(优秀5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

## 扫地活动总结篇一

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，这给销售工作带来很多不便，这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下：

一；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二；在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四；xx年对自己有以下计划

1：每周要增加10个以上的新客户，还要有3到5个潜在客户。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改

正下次不要再犯。

3:见客户之前要多了解客户的状态和需求,再做好(幼儿园年度工作计划2017)准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4:对客户不能有隐瞒和欺骗,这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5:要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。

6:对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给客户一好印象,为公司树立更好的形象。

7:客户遇到问题,不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。

8:自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

## 一、市场分析

1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。

2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、

有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度,而且还责任到人,量化到人,并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系,做一个经营型的营销人才,具体表现就是合理产品结构,将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如,李经理根据企业方便面产品abc分类,将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产品组合战斗群,避免单兵作战。

2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划：

### 一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，\*\*\*万元，纯利润\*\*\*万元。其中：打字复印\*\*\*万元，网校\*\*\*万元，计算机\*\*\*万元，电脑耗材及配件\*\*\*万元，其他：\*\*\*万元，人员工资\*\*\*万元。

### 二、客户服务部获得的利润途径和措施

### 三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行,客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体,如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度,把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访,进行免费技术支持,建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体,如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈,我们可以从服务、维修创造利润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把\*\*\*公司建成平谷地\*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去做实现本次大会制定的121万利润指标。

## 扫地活动总结篇二

学校遵循“健康第一”的教育指导思想和“一切为了学生的发展”的宗旨,积极推进素质教育。加强体育课改教研活动,努力施行新课程标准,用新的理念来强化教育教学活动,从

学生兴趣出发，培养学生的创新能力和实践能力，使学生得到身心和协地发展。做一切活动为学生，为学生的健康成长教学，为学生健康发展开活动，为学生能力培养开展研究。

### 1、认真学习，转变观念，力求创新。

学校应组织全体体育教师学习各项有关体育教师的工作条例，学习强化新课程标准，加深对课改工作的认识，在工作中积极实施课改要求，转变观念，用现代教育教学的新理念来指导本职工作，有用创新的思维，改革课堂教学的模式，从小学生的认知特点和兴趣爱好出发，培养学生的终身锻炼的好习惯。

### 2、对学生进行正确的课堂评价。

正确评价学生能提高参与活动的积极性，根据小学生的心理特点，体育教师在课堂教学中，应及时对学生进行正确的评价。评价分教师对学生的评价，学生自评，学生互评。在课堂中，教师的教学艺术在评价中也能起一定的作用，评价还要从学生的自身出发，因材施教，提高学生的活动兴趣。

### 3、抓好韵律操，积极贯彻全民健身活动纲要。

学生的韵律操是反映学生整体面貌的“形象，也是学校推进素质教育的一个窗口，抓好韵律操更是学校管理工作方面的一项重要内容。抓好韵律操更是促进学校的全民健身活动的开展。在三月份全面辅导的基础上开展全校韵律操的比赛，评出各年级的第一名。各班要认真抓好韵律操训练工作，要做到人人参与，师生共练，力争取得好成绩。

### 4、依照新课程标准，搞好体育课改活动。

在全面学习新课标的基础上，体育课中要有新的理念，要有创新意识，在上好平时家常课的前提下，每位体育教师要上

一堂课改实验课，上一堂实验研究课，上一堂“亲子活动”课（邀请学生家长参与），力求有新意，符合现代教学的发展趋势，且每位上课老师都要上交详细的教案，设计意图和教学反思，逐步使我校的体育课上一个新层次。

5、根据学生特点开展体育竞赛，让学生在活动中身心和谐发展。近年来，我校课外体育工作喜人，不仅在区运会，市冬锻和全国纸飞机通讯比赛中都取得了较好成绩。在成绩面前，我们更应再接再厉，继续开展好学校课外体育工作。本学期将开展高年级的篮球赛，中年级的乒乓球比赛，低年级的拔河比赛。希各班提前准备，争取好成绩。

二月份：

1、制定学校

体育工作

2、制定各项比赛的规章要求

三月份：

1、课改实验课

2、全校韵律操比赛

3、准备市体育学科基本功比赛

4、准备学生“体质健康标准”测试工作

四月份：

1、实验研究课

2、亲子活动课



3、高年级篮球赛

4、结束“学生体质健康标准”测试

五月份：

1、中年级乒乓球比赛

2、实验研究课

3、亲子活动课

4、上交全国双创游戏教学比赛资料

5、根据“学生体质健康标准”测试结果评出实小健康儿童或少年

六月份：

1、低年级拔河比赛

2、学生体育成绩考核结束，资料上交

3、上交“教海探航”和“园丁杯”论文

4、学校体育工作总结

## **扫地活动总结篇三**

一、教学目标：

1、了解负数的意义，会用负数表示一些日常生活中的问题。

2、理解比例的意义和基本性质，会解比例，理解正比例和反

比例的意义，能够判断两种量是否成正比例或反比例，会用比例知识解决比较简单的实际问题；能根据给出的有正比例关系的数据在有坐标系的方格纸上画图，并能根据其中一个量的值估计另一个量的值。

3、会看比例尺，能利用方格纸等形式按一定的比例将简单图形放大或缩小。

4、认识圆柱、圆锥的特征，会计算圆柱的表面积和圆柱、圆锥的体积。

5、能从统计图表准确提取统计信息，正确解释统计结果，并能作出正确的判断或简单的预测；初步体会数据可能产生误导。

6、经历从实际生活中发现问题、提出问题、解决问题的过程，体会数学在日常生活中的作用，初步形成综合运用数学知识解决问题的能力。

7、经历对“抽屉原理”的探究过程，初步了解“抽屉原理”，会用“抽屉原理”解决简单的实际问题，发展分析、推理的能力。

8、通过系统的整理和复习，加深对小学阶段所学的数学知识的理解和掌握，形成比较合理的、灵活的计算能力，发展思维能力和空间观念，提高综合运用所学数学知识解决问题的能力。

9、体会学习数学的乐趣，提高学习数学的兴趣，建立学好数学的信心。

10、养成认真作业、书写整洁的良好习惯。

## 二、教学资源分析

这一册教材包括下面一些内容：负数、圆柱与圆锥、比例、统计、数学广角、整理和复习等。圆柱与圆锥、比例和整理和复习是本册教材的重点教学内容。

在数与代数方面，这一册教材安排了负数和比例两个单元。结合生活实例使学生初步认识负数，了解负数在实际生活中的应用。比例的教学，使学生理解比例、正比例和反比例的概念，会解比例和用比例知识解决问题。

在空间与图形方面，这一册教材安排了圆柱与圆锥的教学，在已有知识和经验的基础上，使学生通过对圆柱、圆锥特征和有关知识的探索与学习，掌握有关圆柱表面积，圆柱、圆锥体积计算的基本方法，促进空间观念的进一步发展。

## 扫地活动总结篇四

- 1、树立全员营销观念，真正体现“营销生活化，生活营销化”。
- 2、实施深度分销，树立决战在终端的思想，有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。
- 3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略，形成强大的营销合力。
- 4、在市场操作层面，体现“两高一差”，即要坚持“运作差异化，高价位、高促销”的原则，扬长避短，体现独有的操作特色等等。营销思路的确定，李经理充分结合了企业的实际，不仅翔实、有可操作性，而且还与时俱进，体现了创新的营销精神，因此，在以往的年度销售计划中，都曾发挥了很好的指引效果。

三、销售目标。

## 扫地活动总结篇五

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有20xx奥运会带来的无限商机，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的`增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

二、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

## 工作计划怎么写模板【二】

### 一、 加强本职工作。

根据各个领导的需要，结合各个项目的开展情况，做好绘图工作。尽最大努力配合本部门的工作进展要求。明确自己的任务，做到严谨有序。

### 二、 提高自己的工作能力。

通过各种途径，利用各种资源进行学习，跟上公司形势的发展，适应工作的需要，提高自身工作技能水平。

### 三、 加强与其他同事的工作上的交流。

针对部门同事cad绘图方面知识不足的问题，加强交流学习，并向计划网领导和同事学习交流其它的工作方面的知识。

四、 加强自身对物业方面知识的学习，提高工作主动性。

结合实际情况，以及公司发展的需要，努力学习物业管理方面的知识，以便随时应对工作的其它要求。

五、 积极参加公司组织的培训及其它活动。

借此增强自己的责任 、团队意识。

以上是我20xx年度的工作计划，我会把这些计划落到实处，为公司的下一年度的工作再上新台阶，更上一层楼贡献自己的力量。

## 扫地活动总结篇六

（一）、家访目标：

- 2、了解学生家长教育孩子的方式方法。
- 3、征求家长对教师教学、班级、学校管理的意见与建议。
- 4、向家长宣传党的教育政策及提供先进的教育信息。
- 5、纠正家长错误的家教方法，向家长传授较科学的家教方法。

（二）、家访途径：

- 1、打电话提前预约，登门家访。
- 2、电话访问。

### 3、邀家长来学校。

开学初将根据学生的学习情况与家庭情况，初步制定家访实施方案，做到有目的、有计划地进行家访（每学期每个学生老师家访不少于三次分别是期初、期中、期末），如果没有特殊情况则按计划进行。但在实施过程中，也可以要求学生根据自己在学校与家庭的学习、表现情况，自行申请教师家访，使自行申请与整体安排相结合，既体现了家访的灵活性，又体现师生之间的与谐、民主、平等关系的新型师生关系。

家访谈话要有方向、有目的，讲究艺术，切不可漫无边际地闲聊。否则，既浪费了自己的时间，也耗费了家长析热情，使家长对老师的谈话失去兴趣。在反映学生在学校的学习、行为表现情况时，不要一味地告状、批评学生的种种不良行为或只提优点，说好的方方面面。以表扬为主，从赞扬的角度切入话题，对学生的缺点却用借桃喻李委婉地指出，通过表扬别的学生在某个方面的优点来提醒家长，使家长明白自己的孩子在这方面的不足，知道今后该朝那个方向努力。这样，不仅在家长面前给学生留了脸面，拉近了师生距离，也使谈话气氛活跃，场面融洽与谐。

每次家访后，及时地写出详尽的家访记录，把家访过程、家访达成的共识，家访中受到的启发及家访中发现的问题一一记录下来。并根据学生在校内的学习、行为表现，结合家访中了解掌握的资料，及时反馈，对学生重新分析评估，制定新的教育方案与措施，不失时机地对学生进一步深化教育。

电话是老师学生心灵上的交通岗，家长充当家庭交通警察的角色，与老师共同采取教育措施加以疏导。老师可把学生存在的问题与点滴进步随时打电话告知家长，家校共同配合教育、督促。如电话中讲的是学生存在的问题，家长就亮红灯，分析原因、寻找对策、采取措施，帮助学生解决问题。电话中讲的是学生取得点滴进步，家长就亮绿灯，及时给予表扬鼓励，长期这样，学生就能形成良好的心理素质。

总之，在家访中，既能向学生家长面对面地宣传教学改革的发展思路，宣传实施素质教育的全过程，又能就学生在学校与社会上的各种行为表现，思想动态等等，与家长及时交流沟通，取得家长对学校教育的深刻了解与对教师工作的理解与配合。同时，教师通过家访能及时掌握家长对学校教育工作中的要求与建议，全面听取社会各方面的意见，积极弥补教学过程中的不足之处，自觉改进教学方法，提高教学水平。因此，有计划、有目的地搞好家访工作，是因材施教全面搞好教学管理与教学工作的重要手段。