

幼儿小池教案总结 幼儿园教学反思(大全7篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

团队年度工作总结报告篇一

是我们团队快速发展的一年。一年来，我校共青团、少先队工作在上级团组织和学校党支部的坚强领导和关怀重视下，坚持科学发展，实事求是，解放思想，带领全校团员青年、少先队员紧紧围绕学校中心工作开展各项工作，在团队的自身建设、服务青年、服务大局、对内对外宣传以及参加重点活动等各方面上都取得了长足的进步。

正因如此，我校团委在成立至今不到两年的时间内，实现了质的飞跃，于20上半年光荣成为安徽省第九批“全省五四红旗团委创建单位”。现将《以创建为契机，坚持科学发展，打造一流初级中学团队工作精品》年度团队工作总结范文如下：

一、加强团队自身建设，促进团队科学发展

1、党建带团建：自成立以来，在校党支部的亲切关怀和有力领导下，我校团队建设工作发展迅速，校党支部一直将团队建设纳入党建总体规划当中，每年专项研究团队工作至少两次，每周行政会上都会对团队工作进行讨论，并帮助解决实际问题。

2、计划总结：我校团委年初工作有计划，年终工作有总结，并根据学校团工作的特点，按学期制订工作总结，及时上报

团区委、教体局团工委。每周都有详细的周工作安排，学生会有半月工作简报。各班级支部都有团队工作手册，内容翔实、活动丰富。工作手册上各支部计划、总结、周工作总结、活动记录、团籍登记等等，应有尽有。

3、团员发展：团员发展工作是团工作的生命线，我校团委一直常抓不懈，并积极开展团员意识教育活动，在青年教师中积极做好“推优入党”工作。针对我校学生基数较大，管理阵地以级部为主，故在发展工作时，巧妙运用级部、班级推荐表制，在推荐入团学生时进行严格把关。每年按学期举行两次新团员宣誓仪式。每位团员能按要求积极地缴纳团费。

二、服务大局和青年，促进青年科学发展

1、招商引资工作：我校团委积极参加十二届三次全委(扩大)会议，返校后立即在全体师生中积极宣传招商引资工作政策，通过行政会汇报、教师会宣传的方式，多次强调招商引资工作的重要性。但由于实际原因，在有所作为上未能实现突破。

2、青少年思想政治教育：自成立初，我校团的工作一直以加强未成年人思想道德建设为基本出发点，本着这样的原则，开展了丰富多彩的教育活动。重点介绍具有特色的几类活动：
1)团委重点开展的“6.5”环境日系列活动：组织学生参加市环保局举行的“减少污染-行动起来”府山广场宣传活动，在校内回收废旧电池，设立环保提示牌，赴司尔特化肥厂参观污水处理过程，出手抄报，征集环保故事等等。此次活动赢得市委常委、副市长黄东升同志的高度赞扬，他与方泉老师亲切握手并交谈，鼓励十二中要继续开展类似有针对性的活动。

3、校园周边环境治理：我校团委积极配合政教处、总务处做好开学初、期中、期末的安全、卫生排查工作，并联系市电视台5280栏目报道校门口流动摊点及交通状况，每学期至少开展一到两次抽查教师办公室活动，每周学生会的常规监督

管理中都会涉及环境治理等方面的工作。(本站)

4、深化青年文明号创建活动：我校团委虽成立时间不长，但在创建青年文明号活动中，目前处于积极筹备之中，已联合教务处、政教处在各级部、教研组中开展此项活动，得到了全体师生的支持。

三、参与重点工作，紧跟上级科学步伐

1、在团区委举办的《爱在宣州—“精享裕”杯千人相亲大会》活动中，积极推荐人员报名参加活动，协助团区委工作人员做好会务工作。团委书记方泉及部分委员带头参加活动，并协助熊玉芳部长做好猜灯谜等活动筹备工作。

2、参加于5月4日、8月20日分别举办的共青团宣州区十二届二次全委(扩大)会议和十二届三次全委(扩大)会议。

3、积极发动青少年志愿者参加9月27日团区委举行的“迎国庆、讲文明、树新风”青少年志愿者集中行动。返校后，组织志愿者联合校党支部开展校内清扫活动，学生活动情绪高涨，教育意义深远。

四、积极对内对外宣传，发挥科学宣传堡垒作用

积极做好各类优秀集体和个人的推报宣传工作：每学期开学，我校团委利用宣传栏以团员风采录的形式展示团员青年的风采，利用广播站进行大力宣传，尤其是教师节期间对优秀教师进行了重点的报道。在积极做好“十杰百优”宣传工作中，我们通过网络、广播对十大杰出青年候选人陈俊鹏校长进行了大量细致的报道。组织“校园之声”广播站进行换届，播音节目进行进一步的改进，现有的特色节目有：“温馨提示”、“多国语言课堂”、“音乐快车”、“校园七彩树”、“nba战报”等。如今的校园里，“校园之声”广播节目已成为师生校园生活必不可少的元素，在宣传国家政策、传

达学校通知上也起到了十分重要的桥梁作用。

总结：目前，我校团委正处在积极创建“省五四红旗团委”工作之中。在12月8日至11日参加全省“五四红旗团委创建单位”负责人培训会议时，充分认识到自身与省内其它县市学校团委之间的不足。在新的一年里，我校团委会继续坚持在上级团组织的正确领导和学校党支部的有力指导下，以创建为契机，坚持科学发展，开拓创新，艰苦奋斗，力争打造一流初级中学团队工作精品。

团队年度工作总结报告篇二

20__年浦口区档案局局机关作风建设工作全面贯彻党的精神，以中央八项规定和省、市、区委作风建设有关规定为准则，紧紧围绕全局年度目标任务，以全面提升执行力为重点，以建设为民务实清廉的人民满意机关为目标，以转作风、抓落实为重点，强化执行意识，突出办事提速、服务提质、效能提升，为全局年度各项目标任务的圆满完成提供有力保障，着力打造人民满意的服务型机关。

一、强化干部学习，奠定机关作风建设基础

认真组织学习党的精神及二中、三中全会和省市区党代会精神，中央和省市区领导讲话精神，制定了《20__年机关作风建设意见》，《关于加强和改进领导干部学习的工作方案》等文件，以“三争一创”活动为主线，进一步明确目标任务，增强责任感和使命感。坚持不懈地用中国特色社会主义理论体系武装党员干部，开展“中国梦”主题学习教育，坚定中国特色社会主义的道路自信、理论自信、制度自信，进一步深化学习实践科学发展观活动成果，运用政治理论学习、党员活动等时机，通过组织专题辅导、举办学习讲座、举办电化教育、观看励志电影，集中抓好学习教育。

全年开展形势任务学习12次累计180人次，开展党性党风教

育2次累计22人次，电化教育2次32人次。采取多种形式，认真抓好个人自学，强化学习效果，依托现代媒体、因特网等新的学习的平台，组织全体公务员做好网上公务员学习，同时撰写学习心得，不断提高学习的实效性，进一步强化忠诚事业、无私奉献的精神，激发干部推动发展的紧迫感和责任感，激发干部在机关工作中“比服务、比贡献、比绩效、比创新”的进取心和荣誉感，自觉把心思用在干事业上、把精力放在抓落实上、把功夫下在求实效上，在平凡的岗位上争创一流业绩，有效营造全局上下争先创优、共促发展的良好氛围。

二、深化“三争一创”活动，提升档案史志服务创新能力

深入开展“三争一创”活动，争创一流工作业绩，紧贴全区中心工作，强化服务意识。突出办事提速、服务提质、效能提升，建设人民满意的服务型机关，为实现“三争一创”的目标任务作出贡献。

一是凝心聚力，服务发展，全面完成国家三级综合档案馆创建任务，顺利通过省档案局的测评验收，是全市首家按新修订的《市、县级国家综合档案馆测评细则》通过测评的档案馆。

二是提高效能，努力提高档案利用服务水平。开展“三零一展示”（服务零距离、查档零收费、工作零投诉、展示兰台人风采）服务活动，20__年区档案馆共接待利用者4700多人次，调阅档案资料6000多卷，提供凭证4000多份，复印档案资料近8000页。取得良好的社会效果。

三是科技引领，助推发展，全市率先建成江苏4a数字档案馆，按照《江苏省数字档案馆评估细则》的标准，浦口区顺利通过省档案局测评验收，成为全市首批省级数字档案馆。四是全面推进机关部门创建省级数字档案室。全区11家单位达到省3a级以上数字档案室标准，其中区统计局等6家单位通过

省4a级数字档案室验收，我区省级数字档案室居全市首位。五是围绕中心，拓展服务，推进全区档案规范化管理进程。举办业务培训，全年共举办各类培训11次，参加培训人员350人次。加强业务指导监督，提高基层档案规范管理水平。全面完成基层档案室20__年度文件材料归档的指导和检查，开展档案室达标定级工作，全区15家单位通过省星级档案室测评验收。拓展工作领域，服务全区经济社会发展。加强重大活动和重点建设项目档案备案。

抓好区相关重大活动、区重点建设项目的档案登记、备案和规范化建设工作，抓好亚青会等重大活动档案管理；深入推进民生领域档案工作，推进建立了最低生活保障档案、五保供养档案、卫生医疗档案、教育档案、劳动及社会保障档案等规范化管理工作体系；按照“五有一集中”的要求不断推进行政村、社区档案室建设，突出开展农业专业合作社建档试点工作，以赭落山茶叶专业合作社为试点单位，建立规范化的合作社档案管理体系。

四是编史鉴今，资政育人，弘扬爱国教育主旋律。完成《行政区划调整实录》的编纂并出版发行。全力推进浦口地方史三卷编撰。浦口地方史三卷本编撰一直处于全市党史正本编纂第一方阵。20__年全面完成浦口地方史三卷本初稿全部完成。积极开展党史宣传教育。浦口党史成果首次进梅园新村周恩来图书馆，由区委党史办等编纂的11种20册图书入选梅园新村周恩来图书馆。突破隶属关系开展党史“六进”活动进高校，与驻区学校——南京信息工程大学结成党史宣传教育共建单位，进一步丰富了“六进”载体形成党史宣传教育的集约效应。五是记录历史，传承文明，光大传统文化精粹。完成《浦口区志》资料长编总纂。编纂出版《浦口年鉴(20__)》，开展旧志整理，完成《江浦埤乘》点校本出版。

三、践行执政为民宗旨，倾心尽力增进群众福祉

以更诚恳的态度联系群众，深化领导干部下基层“四解四

促”、“6311”帮扶和“万名党员干部帮万家”活动，按照“三个全覆盖”的要求，落实领导干部下基层各项制度，切实帮助基层和群众办实事、解难题。与星甸街道万隆社区建立了“四解四促”活动工作联系点，制定了《20__年领导干部下基层四解四促活动计划》，精心组织一系列活动，以活动为平台，不断深化“四解四促”活动，努力推进“四解四促”活动取得新成效，领导班子成员开展结对帮扶贫困困难户，局长结对帮扶两户贫困家庭，两名副局长分别结对帮扶一户贫困家庭，局领导班子成员主动上门走访慰问贫困家庭，调研掌握被帮扶户生产、生活的基本情况，深入剖析致贫致困的原因，有针对性地提出了解贫脱困的建议和帮助，同时，局领导班子成员还分别为每个结对帮扶户各送去了2000元的慰问金，切实把帮扶活动落到实处。

全局党员干部积极参与全区“万名党员干部帮万家”活动，按每两名党员干部帮扶一户贫困家庭要求，组织党员干部帮扶星甸街道万隆社区5户贫困家庭。

四、深化科室作风建设，夯实作风建设的基础

进一步加强局机关科室作风建设，狠抓工作落实，提升科室对各项工作的组织和推动，为全面完成全年工作目标任务提供保证，全局科室作风建设，实行一级抓一级，一级带一级，层层抓落实，实行“一把手”全盘抓，分管领导督促抓，职能科室具体抓的三级联动机制。一是落实科长首问负责制。强化科室思想政治建设和内部管理，深化科室作风建设，完善科室层面的目标管理、学习培训、整改提高等各项机制。。二是落实党员干部责任制。充分发挥党员干部的聪明才智，增强主观能动性，立足新起点，以争先进、创一流的精气神，把精力聚焦到全面完成全年目标任务上来，以过硬的作风，创一流工作业绩。

五、深化执行力建设，建立机关作风建设长效机制

建立和完善加强作风建设的长效机制，巩固和发展机关作风建设成果。一是进一步加强提升档案史志干部执行能力，大力开展学习型机关、学习型党组织建设，大力实施干部综合素质提升工程，深化机关干部“双提升”活动，提升干部把握政策、精准执行的能力。二是建立和完善督导检查长效机制。严格按全年工作目标，分解制定科室工作目标责任，局分管领导分别与分管科室签订全年工作目标责任状，进一步完善责任体系，强化工作目标责任，实行目标到科室、到岗到人。把抓落实的成效、执行力的强弱作为业绩考核、评先评优的重要依据。以机关作风建设的新成效确保全局年度目标任务完成，在“高新浦口”建设中发挥积极作用。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

团队年度工作总结报告篇三

21世纪的今天，个人英雄独唱主角的日子一去不返，凝聚力开始被越来越多的矢志成功的人士所关注。拳头攥紧的力量之所以比巴掌的力量大得多，是因为手上的全部力量都凝聚在拳心！一支优秀的团队同样如此，强大的凝聚力，成为团队提高工作效率的制胜法宝。在当今影楼残酷竞争中脱颖而出的，只会是那些具有强大凝聚力的团队。中国有句古

话，“千人同心，则得千人力；万人异心，则无一人之用”。小溪只能泛起破碎的浪花，百川纳海才能激发惊涛骇浪！大学生团队精神的培养，不仅是高校思想政治教育的重要内容，而且对完成高校新时期教育工作具有非常重要的现实意义。而校园文化活动是学生在校的“第二课堂”，本次活动主要是为市场营销专业及热爱营销与管理的同学打造一个课堂以外的学习环境。20**年9月，我院加入了新鲜的血液，更多的同学选择了我们政治与经济系，为我系发展提供动力。营销更多的是这种团队合作精神，我系举办本次团队活动就是为了丰富会员及营销管理爱好者更多的课余文化活动，同时也是在活动中增强我们大学生的团队凝聚力，增强学生团队精神和相互协作能力，充分体会到团队精神的力量。

什么是团队精神？

所谓团队活动精神，就是团队成员共同认可的一种集体意识，是显现团队所有成员的工作心理状态和士气，是团队成员共同价值观和理想信念的体现，是凝聚团队，推动团队发展的精神力量。团队精神就是团队上下目标一致、协同共进。

就如航行于大海中的战舰，即要有智能舰长的统一指挥，也要有勇敢船员的群策群力，在这艘战舰上，每一个人都发挥着重要的作用，缺一不可。小溪只能泛起美丽的浪花，它甚至颠覆不了我们儿时纸叠的小船。海纳百川而不嫌其细流，才能惊涛拍岸，卷起千堆雪，形成波涛汹涌的壮观和摧枯拉朽的神奇。个人与团体的关系就如小溪与大海的关系，只有当无数个个人的力量凝聚在一起时，才能确立海一样的目标，敞开海一样的胸怀，迸发出海一样的力量。因此，个人的发展离不开团队的发展，个人的追求只有与团队的追求紧密结合起来，并树立与团队一起风雨同舟的信念，才能和团队一起得到真正的发展。

团队精神的重要性

1、团队精神能推动团队运作和发展。在团队精神的作用下，团队成员产生了互相关心、互相帮助的交互行为，显示出关心团队的主人翁责任感，并努力自觉地维护团队的集体荣誉，自觉地以团队的整体声誉为重来约束自己的行为，从而使团队精神成为公司自由而全面发展的动力。

2、团队精神培养团队成员之间的亲和力。一个具有团队精神的团队，能使每个团队成员显示高涨的士气，有利于激发成员工作的主动性，由此而形成的集体意识，共同的价值观，高涨的士气、团结友爱，团队成员才会自愿地将自己的聪明才智贡献给团队，同时也使自己得到更全面的发展。

3、团队精神有利于提高组织整体效能。通过发扬团队精神，加强建设能进一步节省内耗。如果总是把时间花在怎样界定责任，应该找谁处理，让客户、员工团团转，这样就会减略企业成员的亲和力，损伤企业的凝聚力。

通过举办这次活动，在给队员娱乐的同时，培养了成员的组织沟通能力，使团队上下目标一致，协同共进。加深团队间的凝聚力，亲和力。向心力。在这次活动中，团队成员团结一致，认真对待每个游试比赛，充分的体现出团队成员拥有良好的集体观念，团结战斗的精神。在游试活动期间，的参赛队伍出场有序，未发生任何的矛盾，这也体现出一种大局观念，团队意识，整体观念。活动当天早上，有部分成员未能准时到达活动现场，导致活动比原计划开始时间有所延迟。在活动的筹备阶段出现有一些不和谐的音符，极少数同学在没有充分理由的前提下，没有参加团队活动。使得团队需找人替补，这说明有个别人的集体意识不强。活动期间，有个别参赛队伍出现有个别成员组织涣散的现象，积极性不稳定，没能以集体荣誉为重。

团队建设活动报告范文篇二

本次团队建设活动我既是上午游戏的一名参与者，也是下午

游戏研讨会的一名主持者，所以颇有些感想。

首先，上午和其他项目组成员在七星公园进行了4个团队建设游戏——网捞鱼，背夹球，石漠化游戏和脚绑脚。这些游戏都是经另外三名组织者精心挑选，具有一定趣味性并包含环保寓意的，通过这些游戏，项目组成员之间的关系也能够得到进一步的融合，培养了团队合作精神，并寓教于乐，在游戏中学到一种可持续发展的理念。而且经过下午的集体研讨，我们可以对这次团队建设活动总结如下：

一、打破隔阂，拉近距离

虽然在前两天的培训中大家已经有了一定的接触和交流，但还是比较的生疏。而这些游戏让所有的成员甚至研究生师兄师姐和薛博都参与其中，并且根据游戏设计，都需要大家的相互配合，比如手牵手、背靠背、脚绑脚等等，这些细节让大家通过亲近的身体接触和由此而自发交谈，拉进了彼此间的距离；并且在游戏的过程中，友好竞争时的争强好胜、丑态百出时的会心一笑……都是大家关系在逐步融合的契机和铁证。游戏结束后，大家已经可以彼此之间互开玩笑，主动交谈了，所以无法不承认，是这些游戏真的是大家友谊的润滑剂。

二、八仙过海，各显神通

虽然早就知道我们的团队里的人既然是经过严格考核挑选出来的，必然每一位同学都“身怀绝技”，但是直到这次团队活动，才真正的清楚认识到了这一点，并且也为自己能结识这么多优秀的队员而自豪。四个游戏各有特色，所侧重的能力训练方面也有所不同。于是，每一次的重新分组又给了大家和不同的队友并肩作战的机会。在一次次友好游戏和竞争中，我们都发现了身边的队友的惊人智慧、组织能力和表演才能。而每次游戏淘汰出局的“惩罚”，更是给了队员们一个个舞台，恰恰舞、健美操、书法、兔子舞……无一不是才

艺的展示。

三、团结协作，力争胜利

这些团队建设游戏虽有趣，但同时也是带有一定的挑战性与竞争性的。比如在网捞鱼、背夹球、脚绑脚等活动都是分组竞争的，于是游戏开始前，各组的队员都在组内纷纷进行讨论，出谋献策，寻求加速胜利的方法。每个人都为了整个小组的胜利而付出自己的脑力和体力劳动，为了共同的目标紧密地团结在一起。特别是脚绑脚游戏中，因为a组第一次比赛的时候到了中转线时解开各自的绳子转了身再绑耽误了时间，b组维持脚绑脚的现状转身的趁机加速并取得了胜利；于是a组就不服气，提出了三盘两胜的新规定；b组也迎接挑战，打算让对手输得心服口服，没想到a组通过吸取教训，真的反败为胜了。这个小小的变动既体现了团队荣誉感在大家观念中的重要性，也更体现了团队协作的必要性。

四、环保理念，自然灌输

这些团队游戏当然不仅仅是单纯的趣味游戏，它们更寓意了一些环保理念。网捞鱼意在告诫人类不能过度捕捞鱼类，导致鱼类的生物多样性受到破坏；背夹球则说明自然界一种迁徙的现象；石漠化意在形象表明植被队保持水土的重要性；脚绑脚主要是说明自然界万物相联的关系，任何一种生物受到破坏都会导致生态不平衡。于是，通过这些游戏，它们所蕴含的环保理念就在一种轻松愉快的氛围中自然而然的灌输到大家的脑中，真正实现了寓教于乐。

在看到取得的成绩的同时，我们也看到了不足之处，主要有以下几点：

- 1、游戏本身的浅显性还须加强。考虑到我们即将要把这些游戏带到小学生当中，所以必须要使游戏的规则和解说寓意都要浅显易懂，甚至连游戏的名称也需再加斟酌，所以经过讨

论把“网捞鱼”改为“大网捕小鱼”；“背夹球”改为“蚂蚁搬家”等，都是出于此种考虑。

2、环保理念的融入还缺乏技术。这体现在做完每一次的游戏时，主持人在给队员解说活动中潜在的环保理念时，有点牵强附会，没有很好地把环保理念自然地融合进去。

3、对活动的总体把握还不够。这体现在考虑问题的时候还不够周到，比如场地问题，天气问题，突发事件等等。

4、安全问题不容忽视。比如网捞鱼游戏中，由于做网的几位同学跑不速度又快又慢，又急于求成，导致身体较娇小的女队员摔倒在地，网也破了。这主要是做网的同学之间没有协调好，统一步伐。所以我们在搞活动的时候一定要注意安全，特别是如果玩游戏的主体是小朋友时，就必须更加注意了。

我很喜欢这样一句话：“失败不是成功之母，反省才是！”所以，我们做任何事情，不应该太注重结果的成败，而更应注重的是通过这些事情，我们收获了什么，懂得了什么，以后应该避免什么，而这些，只有通过不断地反省和思考才能实现。孔子曰“温故而知新”也是同样的道理。

总之，团队建设是每一个团队都必须面临的问题，也是一项很长时间的“大工程”，这次我们的收获总体来说还是很大的，但“革命尚未成功”，我们仍需继续努力！

下一页更多关于“团队建设活动报告范文”

团队年度工作总结报告篇四

笃行队成员以宁波市北仑区的大学生创业园为基地，通过对宁波市人事局就业指导中心负责人和部分在校大学生创业者进行深入详细地采访，并对宁波市几大高校大学生和企业内部职员进行了问卷调查，全面地了解宁波市大学生创业的基本

情况以及大学生创业历程，以宁波市为例，追踪分析我国沿海城市大学生创业发展状况，为当代大学生创业就业提供相应的指导和借鉴。

关键字：沿海地区大学生创业宁波起步增长

的全国高校应届毕业生将达660万，然而就业总体形势并不乐观，在贯彻学习十七大报告的同时，“以创业促进就业”也是当代大学生的现实选择和就业瓶颈的突破点。

在全国各地的创业建设中，由chinaventure投中集团旗下数据库产品cvsource统计显示，从创业板企业地域分布来看，北京、广东、深圳、浙江、上海等地的创业板公司占据了半壁江山，再看在截至10月30日创业板上市的135家企业中，浙江省以13家的数量位居第四。在2月，宁波、杭州、湖州和金华还被确定为首批国家级创建创业性城市。

故而，笃行队围绕大学生的切身利益问题进行调查实践。对于即将面临毕业或者准备创业的大学生来说，我们的调查课题紧密大学生的切身利益，具有实用性和针对性。而且沿海地区的大学生创业发展相较于我国西部地区取得了较大的发展，通过本次调查其发展状况，总结经验，为西部地区的大学生创业发展提供一定的启示和建议。

一、前期准备

在实践的前期准备中，我们通过小组会议确定了队名、队徽及实践内容，并分配安排具体任务，落实到每个人的责任。在经过指导老师的指导后详细制订了实践策划，并在团队小组中讨论确定实践中的访谈、问卷调查的内容。

二、实践过程

笃行队的实践成员包含人文学院和经济管理学院两个院系的

学生，在文理合作中，各实践成员发挥了自己的专业特长，并且充分合作交流。在实践中，我们主要有问卷调查、采访和实习三个环节。下面从实践对象群体的不同来介绍笃行队本次的实践。

(一)进入大学校园，深入了解在校大学生的创业意识在实践期间，笃行队各成员前往宁波大学、宁波职业技术学院等高校对在校大学生进行了问卷调查，调查了解沿海地区在校大学生中的创业意识状况。

在问卷调查中，虽然大多数大学生都支持创业，但是通过问卷调查的统计发现，对于创业相关的当地政府的政策和活动，有54%的同学表示不知道，而在知道的群体中，也仍有人对其只是一个模糊的印象。这表明对搜集创业方面的讯息，大学生的主观能动性仍然不大。

从沿海地区在校的大学生的角度来说，有75%的大学生认为现在大学生创业的发展状况仍是处于初级阶段，但发展不好多占比例仅占6%，这说明沿海地区大学生的创业虽只处于初级阶段，却也是一片欣欣向荣的景象。而且大学生对创业的态度并不消极，而是非常的客观。

(二)企业内部调查，了解沿海大学生创业影响因素

本次实践，我们以大学生创业园为基地，以宁波市为例。在创业园中聚集了许多大学生创业团队，我们就沿海地区大学生创业影响因素、基本状况对企业内部员工进行了问卷调查。

(三)访谈创业者，回顾创业史

在实践期间，我们走访了宁波大学、宁波职业技术学院等高校的在校创业者20余名，其创业公司涉及电子设计、装饰设计、会计、人力资源、教育、广告传媒、软件开发等行业领域，并对我校在浙江宁波创业的07级毕业生夏嵯波进行了深

入的采访。经过采访和后期总结，我们从各个行业领域的创业者的经历总结出沿海大学生创业的历程。

大学生创业都需经历三个阶段，即是创业意识、创业想法和创业行动。

创业意识即指大学生心中的创业激情，这是大学生在大学期间或者在大学之前在自己心中埋下的种子。宁波市人事局的相关工作人员根据调查统计得出，在这个阶段，大概有60%~70%的大学生会有这种创业意识，主要是为了实现自我价值，也有就业压力大等因素的影响。追溯创业意识的萌发，沿海地区大多是受家庭、朋友的影响，在进入大学生后，校园的相关活动、讲座也对创业意识有较大的启发作用。创业意识在整个大学生创业的过程中具有启蒙作用，为大学生创业营造一个良好的氛围，这是需要保护的，也是现在社会促进就业创业所需要的。

在大学生的创业意识被启蒙后，大学生就会通过自己的主观能动性去主动了解创业的相关信息，并形成一个相对具体的创业想法。而学校、政府开展的各种创业培训和讲座，也为怀有创业激情的大学生找回“理性”。有了初期的创业指导之后，大学生并不急于创业，而是寻找创业团队，或者先在实践中磨练自己。在采访的20余名的创业者中，有80%的人有在知名企业实习或就业的经历，并在其期间积累了自己的人脉资源、技术能力和管理经验等。但现在沿海地区的创业大学生并不是都必须具有就业、实习经历，例如，宁波大学中在校创业的电子信息技术有限公司的创业者和自己的团队在校期间以无报酬为前提下与一些电子产品公司合作，为其提供电子产品，并以良好的口碑积累了一定的业务后才开始成立公司运营。这种“找准时机，有准备”的应届创业得到了宁波市政府的提倡。在确定创业想法后，创业团队综合各因素制定完善的创业计划，考虑创业的融资、注册、运营等问题。

有了完善的创业计划后，通过学校或者政府的审批后，大学生能获得场地和资金的相应补助。在大学生创业刚开始之时，注册、税务方面成了创业者的难题。沿海地区的大学生创业融资的渠道可以是企业或者个人的风险投资，也可以申请小额担保贷款。当然，在沿海地区政府部门对创业的补助资金也是相当可观的，像宁波镇海区率先创建大学生创业园，为大学生创业提供最高达20万元的扶持资金。

在大学生的创业公司正是注册运营后，公司的第一桶金成为了公司是否可以存活下去的关键，所以在公司运营之初，公司都会以维持生存为目的。但当公司成功存活下来，并已经经营了1~2年后，公司会出现经营管理方面的欠缺，团队内部会有分化，而大多数成功的创业团队都在有明确定位的前提下，通过制定明确的短期目标来增强团队内部的凝聚力，保证公司的持久发展。通过综合20余名创业者的历程以及宁波市人事局相关工作人员的分析表明创业公司在成功维持了3年的营运后，则已经度过创业存活阶段，而5年后，创业公司则能稳定发展。

(四) 采访在校创业老师，了解沿海高校态度及做法

面对严峻的就业形势，许多大学生都有自己的创业想法和规划，自主创业的意识在大学生的群体中逐渐崛起。沿海大学的政策和措施对大学生创业发展有很大的影响。

比如说宁波大学，其创业指导中心的王晓申老师表示，已经入驻宁波大学校园创业基地的创业团队有27个，而这几年创业团队的数量一直在不断的增长，其中，今年更是达到了80%左右的增长率，是这几年中涨幅最大的一年。与之相对的，大学也在不断改善对大学生创业提供的政策和措施。例如，在宁波大学有1600m²的创业基地作为大学生创业的场地，而且房租、水电等费用都是全免。学校还会邀请一些宁波企业中的总经理不定期地来对创业者进行指导，除此之外，每个创业团队都会有本校的指导老师对其进行全程指导。

宁波职业技术学院则搭建了创业工作坊(班级特色项目化)、大学生创业街和大学生创业园三个创业服务平台,通过这三级联动来促进校园创业的提升。

由此可看出,为了在全面开展的创业教育课程,加强大学生创业意识,营造良好的创业氛围,沿海地区的大学不仅提供了创业场地和平台,更在不断地摸索中建立起了完整的课程体系,使大学生创业课程贯穿大学生涯。

(五) 访问政府工作人员, 政策更新营造氛围

沿海地区的创业政策会根据当地的实际情况不断地进行完善和更新。如宁波市根据大学生创业需5年才能稳定发展这一情况,扩大了大学生创业扶持范围,从原先创业扶持对象范围只涵盖毕业两年内的大学生,扩大到所有在甬创业的在校大学生、宁波生源全日制普通高校在校大学生和毕业五年内的宁波户籍或宁波生源全日制普通高校毕业生。

沿海地区的政府除了更新政策为大学生解决问题外,更注重营造创业氛围,保护大学生的创业意识和创业激情。

二、后期总结

在时间过后,团队成员通过宏观整个实践的材料及数据,对调查的数据进行分析和处理。在进行访谈资料整理后,将文献资料、个案访谈、小组讨论的内容进行分类,再将其融入问卷调查研究结果之中,最后得出了沿海地区大学生发展状况的结论,下面就实践结论做详细的介绍。

就整体水平来说,我国沿海地区大学生创业发展阶段仍处于初级,但是随着政府、学校的重视,创业观念的改变,沿海地区大学生的创业有了很大的增长,显示出了较强的生命力,遥遥领先于中国西部地区。

与亚洲四小龙、西方发达国家相比，我国的沿海地区大学生创业发展仍处于起步阶段，这不光是创业人数上的差距，还受创业人数、创业教育、创业环境、创业理念等多方面因素的影响，创业人数的比例只是能更直观表现这个客观问题。

就创业人数来说，宁波市20的创业人数所占比例仅为1.9%，这样的比例是相当的低。而在沿海地区的创业教育这个板块中，学校和政府扮演了重要角色。沿海地区的大学虽然会举办一些创业讲座或者创业活动，但是对实际创业的帮助并不明显，主要原因是创业理论和实际创业之间没有紧密地联系起来，创业教育形成了一体化和通识化的模式，使大学生在创业中不了解行业规则，无法及时应对变动。创业环境的营造也是具有举足轻重的地位，但是工商注册繁琐、融资平台狭窄、政策宣传不到位等都影响了良好创业环境的营造。

沿海城市大学生创业的生命力强首先从近几年创业人数比例的增长可以看出，据宁波市人事局调查统计，宁波市大学生创业的比例从的0.8%提高到年的1.9%，而通过走访宁波高校可知，近年来，各高校的创业人数有了较高的增长，且创业激情逐渐高涨。例如，宁波大学每年都会举办“挑战杯创业大赛”，同学们的参与热情在逐步高涨，20的参赛团队达到了110个，而宁波大学中实际创业团队数量在今年也达到了80%左右的增幅。其次，学校通过学分、奖学金等方式鼓励在校大学生创业，与此同时，政府部门也不断针对当地实际情况出台相关的优惠政策，尽量解决大学生创业中融资、场地等客观问题。政府与学校的重视都极大的调动了大学生创业的积极性。再次，“先就业再创业”的做法在以前占据着主导地位，但是，随着观念的改变与社会的进步，现在社会更提倡“抓准机会，适时而发”。

其次，除了总结实践成果外，团队成员还分工合作一起制作了实践ppt、实践展示卡纸、实践图片总结等后期展示宣传工作。

团队年度工作总结报告篇五

总结是对自身社会实践进行回顾的产物，它以自身工作实践为材料。是回顾过去，对前一段时间里的工作进行反思，但目的还是为了做好下一阶段的工作。下面就让豆花问答网小编带你去看看团队销售工作总结报告范文，希望能帮助到大家！

团队销售总结报告

每一个销售人员的实践中都隐藏着很多经验教训，但让他们在日常业务工作中整理、加工和传递自己的经验，是不太容易的。这个过程不会自然发生，需要有效的管理。

任何组织都存在一个经验的自然传播过程，上下级之间的工作指导，师傅与徒弟的传帮带，年终或季度总结会上的回顾，同事之间平时的聊天，同一个项目组在工作配合时的互相学习等，都会把好的经验传播开。

但是，按照整体目标复制销售团队经验，必须对“经验发现和提炼”过程进行管理。这就包含两个过程：

发现和收集经验

实际上，在每一个团队中，每一个销售人员的实践中都隐藏着很多经验教训，但通常是分散的，不成系统。让他们在日常业务工作中整理、加工和传递自己的经验，是不太容易的。这个过程不会自然发生，需要有效的管理，要赋予每个团队和每个人员以承担这项责任的意愿和能力。

具体方法就是对日常的销售会议制度和日报制度进行改造。

改造日常销售会议制度的要点

通过销售会议弄清楚：

哪些经验对销售人员最有价值？

业绩好的团队与差的团队，其行为和能力差异何在？

销售人员当天处理的问题是什么？

他们在业务工作中感觉最吃力的是什么？

他们在工作中最欠缺的能力是什么？

从自身和团队的角度，业绩提高的障碍是什么？

改造日报制度的要点

让销售人员接受这样一个基本理念：要使上司的决策有助于销售业务的展开和业绩提升，他必须向上司贡献自己掌握的信息、知识、经验、对策和信念。他必须时时问自己：应该报告一些什么，才能让上司做出正确的决策。

同时，依靠制度性规范约束销售人员，按照规定的要求做出报告：

如果需要寻找系统思考问题和综合解决问题的经验典范，就要找到秀的团队和秀的销售人员，追踪业绩的团队，追踪最成功的案例。

因此，日常销售会议制度的重点是：关注优秀的市场和优秀的团队，关注成功的典型案例。日报制度的重点是：关注所有团队、全部销售人员，关注他们每天的具体业务工作。

提炼和总结经验

销售团队的经验要能大规模、有组织地复制，必须经过系统

化、知识化的总结提炼，一般分为两个方面：

二是提炼出解决“关键过程以及难点”的有效办法，主要表现为个人的独到经验。

完整案例提炼法

要提炼完整案例，就需要在每项重要任务或者关键活动之后，进行回顾总结—无论成功还是失败。而且，必须以故事的方式进行总结，使之富有感染力，易于接受。

这些经验案例中包含着创新的方法、有效的谈判技巧、团队的良好合作、对市场的独到理解、思路复杂而操作简单的方案等，都需要演绎成故事，不仅要经常被讨论、学习和思考，而且要被口头传播给新员工。

演绎成故事并不需要夸张，而是把经验发生的前因后果交代清楚。在陈述事实之外，多去关注当事人的想法和思维过程，强调达成目标的阶段、困难和方法。像传诵英雄事迹一样去重视这些实践，这样经验才更容易传播。销售人员也因为感觉被关注、被依靠、被认同，而更有成就感和归属感。

总结案例时，容易产生的误区是：当面交流起来很好的经验一旦变成纸上的，大部分信息就被遗漏，活生生的事例变成死板的文字。我们需要的经验，变成文字后往往只是一些信息。那些让人豁然开朗、激动人心的东西再也找不出来，经验复制就会变成形式主义，毫无价值。

要避免这个问题，重点案例一定要讲清楚来龙去脉，与其给团队员工提供10个简单故事，不如把一两个案例阐述透彻。真正产生价值、达到复制团队效果的经验案例不是普遍性的原则，而是具体的做法，是事情发生的过程，是经验教训。

这就需要企业安排专门的人员，比如人力资源部的培训部门，

跟踪重点案例的采集，而不是让销售人员自己总结——他们往往没有精力，也没有专长去用文字阐述一个完整的过程。

有效的做法是：让有营销工作经验的培训部专门人员，按照一个完整的逻辑结构，采访每一个重要的当事人，详细记录每一个重要的细节。案例总结过程就是一个研究的过程。

个人经验提炼法

总结日常业务工作的经验，是每个优秀业务员必须养成的良好习惯，这种制度在大多数企业都被使用过，但做得好的很少。大多数时候都会走样，变成应付上司的任务，或变成不认真填，或者确实不知道怎么填写；报表反馈的信息没有人去关注，提出的困难没有人去帮助——本来还有一部分人在认真填写，因为管理者不关注，逐渐地也丧失了积极性。

如何避免这种形式主义，让销售人员养成反思和总结的习惯，不是靠几张表格可以实现的，必须通过会议和讨论等方式，围绕他们日常工作流程上的要点和难点来总结，帮助他们深入剖析业务过程，关注那些花费他们大量精力、让他们头疼、又能让他们一讨论就兴奋的事，让他们体会到通过反思和讨论找到成长的兴奋感。

关键过程和难点上的经验，可以从每周总结“三点经验”和“三点教训”做起。

1. 总结。

三点经验和三点教训的总结过程，不可能一蹴而就、一步到位，要循序渐进，尤其需要基层团队经理的重视和组织。具体做法可以如下：

把每个人的经验教训拿出来讨论，每次指定2~3人，不仅把三点经验和三点教训说出来，更要回顾事情发生的过程，回

到事情的目的、计划和实际的进展上。

不管是经验还是教训，都要多问为什么。主管上级要指导帮助，提出具体改进建议，让当事人体会到反思和总结的价值，最终让其进入反思角色，养成反思习惯。

如果每周总结太频繁，也可以在完成一项工作后总结。尤其是团队协作的活动中，小而简单的事可以少花时间，比如一小时；大而复杂的活动结束后，就是花上半天或一天的时间来总结，也是值得的。

2. 汇总。

三点经验和三点教训汇总起来，就是关键过程的操作指南，是难点问题的改进办法，是销售人员能力提升的经验点。

汇总要从基层团队开始，从5~8个人独立的行动团队开始，比如一个项目组，或一个地市业务团队。汇总时不需要掺杂个人意见，录入电脑并按照要求归类即可。

然后以分公司或业务部门为单位，进行第二次汇总，这时候就需要总结提炼而不仅仅是汇总。按照专题和重要顺序整理好，从中发现可以进一步挖掘总结的经验亮点，总部可以围绕这些亮点进一步编写专题性的案例。

所有的经验和教训到公司总部再进行第三次汇总，根据实际运作的成效，一般在第二天就可以下发到各分公司供学习参考。

提示：团队经验总结提炼能否执行到位的关键

基层团队和营销人员经验能否转变为原始信息，取决于团队经理能不能让他们把有效的信息表达出来。

为让基层重视，可以把经验总结作为基层团队经理和分公司经理的考核指标。基层团队经理由他的直接上级评价，分公司由总部的培训部门评价，评价的依据就是信息反馈的情况。

同时，为了鼓励这种行为，公司可以设定专项奖励基金，分季度或者年度评寻“团队经验传播实践奖”。

团队销售总结报告

自从走出学校这座象牙塔，犹如温室里的花朵般的我便在双选会上义无反顾的选中了现下我所在的公司：__珠宝国际玉器城。从7月份报道加入这个行业到现在，不知不觉中半年光景一晃而过。本来是被看好做茶叶销售的我，在我的坚持下最终被分配到珠宝销售部门并开始了人生当中全新的完全与专业无关的“历程”。

认真回顾这六个月的时光，从一无所知到现在的游刃有余，无不载满了我的酸甜苦辣，不过，深深感谢正是因为这一切的历练才指引着我一步步慢慢走向成熟和稳重。

我之所以会选择该新兴企业，得益于在实习开始之前去探访贵公司基地时老总和员工们那热情的接待和回答问题时诚挚的态度，都给我留下了极深刻的印象。作为康辉旗下的子公司，贵公司的企业精神和企业文化都不容置疑。因为我从中看到，这里随时随地标榜的是团队合作精神这样一种凝聚的力量，同时也不乏残酷的竞争意识。所以无论身处何方优胜劣汰是个永恒的主题，更何况我是个坚信自己定能经受得住考验的人。

从试用期到正式上岗这一路走来，无论是我的销售技巧还是专业知识虽然说没有质地的飞跃却在日臻成熟和进步。我生性喜爱交流和谈话，所以不存在面生或不爱说话的难题。却在如何看客和物色“好”客人方面却时常栽了跟斗，也因此吃过不少苦头、走了不少弯路。都说人心最难测，做这行的

最能够体会到这点。而且每天来自于业绩方面的压力真的好大。同样的顾客量同样的机会如果自己销售的业绩比其他人低了会很伤心不已。毕竟拿提成吃饭的人能不视业绩如命么？现下还正处在旅游淡季之际，混这口饭吃的我们更是愁云惨淡之极。时光在飞逝生命要继续，我们每天也还是继续拼命的创造自己的价值。

话说回来，真的不得不好好感谢一番三位老总平日里对我们悉心的指导与支持。感谢他们仨培训专业知识时的认真；感谢他们仨在我们销售工作过程中遭遇困难时的解围；更感谢他们仨在我们出错之余时的理解与包容。总之，在这个企业似一个大家庭般的温暖总会环绕着温暖着彼此。更重要的是在很多层面上也相应反映出三位老总处理事务时常以以人为本作为出发点，让大家感受到了人性化的关怀。

虽然在我还没有完全的融入角色之前却经历了公司两次大的工资制度的改革，然而事前负责招聘的管事人也不曾给我们打过此类的预防针，所以老实说当时还觉得贵公司没什么信誉，只会不停的出尔反尔，什么两千的工资都只是说来糊弄像我们这样不谙时世的学生罢了。对于处涉社会的我这事儿算是个不小的打击，我为此还偷偷抹过好几回眼泪呢。左思右虑之下最终还是坚持了我最初的选择坚持直到现在，尽管现在的我还是那么的渺小，那么的默默无闻，可是我就是越挫越勇。我知道理想与现实之间往往会有很大的差别，但是我不怕前路艰难。就像黄总说的“又不是造原子弹，有什么难的。”也像雷总说的“明天，会更好。”眼下最主要的就是做好本职工作。

做好本职工作我概括出三大点：1. 热情服务每一位顾客，我们每天都在接待着形形色色的顾客，不管顾客有多刁难，也不管顾客是不是我们的潜在客户，我们都要热情服务，面带微笑的为他们讲解。2、对工作随时充满激情，不管我们每天的工作有多么的乏味，我们都应该保持高度的责任心和满腔的热情。3. 控制好自己的情绪，对待每一位顾客我们都要一视

同仁，不骄不燥，耐心的对待每一位进店的顾客。

都说兴趣是最好的老师。任何一个人只有在做自己喜欢的事情的时候才会用心的去做好它，所以作为一名销售人员首先是要热爱销售，然后喜欢与人交流与沟通，并勇于承受其间的任何压力，总之，胜不骄败不馁，我们才会有好心情、好的工作状态和好的战果。

建议与意见：

2. 餐饮卫生不过关，要不豆芽菜里带汽油味儿，要不米饭带馊味儿要不菜里夹带学生胸卡或指甲的情况时有发生。

3. 上级不能够对员工一视同仁，在判分单之事存有私心，伤人心呐。

4. 希望不要出现主管无辜打骂员工而不给予公正处理还销声匿迹丑事的情形。

5. 每个柜台上所挂牌牌指示的最低和最高价位与实际存在不符，有客人发现后为此对我们的服务产生不信赖感。

团队销售总结报告

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

无论怎样，任何组织模式都需要以领导核心。领导与被领导之间的区别是领导可以创造一个良好的工作环境，带领大家走向成功。在营销团队的领导核心选择上要求更严格，因为团队核心的工作和领导风格将决定团队建设方向。另外，在营销团队的管理中，很多是体现合作协调的管理，而不是行政管理。所以营销团队领导人需要良好的协调管理能力、业务能力、团队建设意识。在实际工作中，有很多业绩突出的业务经理，每天不停地忙碌，业绩可能上来了，但其手下对工作不知如何开展，甚至把完成销售报表当作主要工作，这样团队的力量就没得到发挥。当该领导调动时，团队里很难找到合适的顶替者。另外有一种情况，区域经理每天忙于各种总部的报表和会议，很少参与业务工作，对下属的工作也没有很好的指导和监督，团队的建设没有得到执行。究竟营销团队核心该如何进行团队建设呢？我认为可以从如下3个方面入手：

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，也可以理解为他的业务能力。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，尤其时那些业务新手。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

对于沟通的力量，是不容置疑的。有意见、有矛盾，不说出来会积怨；出现问题相互推诿，可能出现更大的问题，这些都是沟通不够的表现。我一直都相信解决问题的办法肯定存在，假如大家有充分的沟通合作。为什么会出现沟通障碍呢？我认为有如下几个方面的原因：

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交流平台。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。

不可否认，写得很赞。

工作团队心得体会总结报告

销售工作总结报告

销售工作年度总结报告

销售年终工作总结报告

销售年终工作总结报告

团队年度工作总结报告篇六

在过去的一年里，本人严格要求自己，努力在思想上、行动上做到适应新形势发展和港航事业发展的需要。现对照年度工作目标，对自己一年来履行岗位职责的情况作简要小结如下：

一、政治思想学习

真正认识海事作为服务单位，应该充分发挥服务和管理职能，全心全意为船工服务，文明服务。积极参加政治学习和活动，关心时事政治，注重政治理论学习，坚持以高标准严格要求自己，工作扎实认真，实事求是，团结同事，遵纪守法，严格执行各项的规章制度。

二、工作业绩

1、做好渡口安全管理，严格按规章制度检查，对违章船舶从严处理，做到依法行政，同地建立、健全船舶档案及台帐。

2、做好船舶进出口签证工作，特别是在《07签证新规则》出台后，我细心学习新规则，根据新规则内容及时调整签证方式，严把签证关。对满足《07规则》的当场给予签证。对未符合签证要求的船舶讲明原因，并责令船舶限期整改，对违反船舶管理规定的船舶进行行政处罚。

3、做好行政处罚，全年共查处违章船舶____艘，罚款人民币_____元，全部严格按律处罚。

4、配合市海事科，做好船员服务簿发放工作。

5、做好水上水下施工作业审批工作。

6、做好“防洪”“防台”和值班工作，严守工作岗位，圆满的按质按量的完成各项任务。

7、及时做好安全宣传报道，特别在《____签证新规则》出台后，及对对船工做好宣传教育工作。

三、_____年工作思路在____年的基础上，我要政治思想和业务学习，做好各类笔记，积极参加各项活动，规范船舶登记管理，健全船员登记台账和船员联系平台，把好签证关，及时发放船舶ic卡，同时做好安全宣传、调研等各项工作。立足本职优质、优量的完成各项任务。

团队年度工作总结报告篇七

各位领导、全体教职员工：

今天我们隆重召开鸡西实验中学第八届科研年会，旨在对20__年的教育科研工作进行检查与反思，对下一年的教育

科研工作提出总体要求，对先进集体、先进个人、优秀科研成果等进行表彰和奖励。一年来，在市教育局、教科所的关怀和指导下，在学校班子强有力的领导和支持下，在各部门的积极配合、全体教师的共同努力下，科研处立足我校实际，扎实工作，工作中始终秉承着“科研兴校，科研兴教”的理念，遵循着“强化队伍建设，优化课题管理”的工作思路和“重创新、重过程、重实效”的基本原则。充分发挥科研的先导功能，以课题研究为载体，学科课堂教学为基地，将课题研究与学科课堂教学融为一体，进一步增强服务意识，深化教学改革，加强师资队伍建设，积极走“以科研促教学，教学科研相长”的道路，努力提高教科研质量，不断推进我校的教育科研工作向更高方向发展。

一、20__年教育科研工作回顾

20__年，是“十二五”时期承上启下的关键一年。一年来，我校按照市教科所的部署和教育局的要求，结合我校教育教学工作的实际情况，开展了形式多样的研究活动，进行了富有意义的实践探索，取得了一定的进步与成效。

第一，两个国家级课题研究有了新的进展

姜育孝校长主持的中国教育学会重点课题《学生自主管理班级的策略与方法研究》已进入课题研究的后期阶段。按开题报告书的时间要求，本阶段的课题研究任务基本完成，即各实验班根据实施方案试行学生自主管理班级的个案研究，对研究中出现的问题进行归类总结，制定措施，并撰写实验报告。各课题组成员在学校科研处的组织和推进下，形成了阶段性成果。每个子课题组提交了大量的学生自主管理班级的案例，目前科研处正在整理总结这些课题材料，为明年结题做准备。

中国教育学会一般规划课题《“设疑探究、互动导学”教学模式的研究》现已进入总结提高阶段，这一课题课改办做了

大量工作，一年来，通过新课模督导组的划区负责，实验教师的研究实验，通过各种赛课活动，新授课课模常态化基本实施，复习课、习题课新课模已拿出初稿，待明年实践完善后，预计20__年5月份完成最后的模式框架。同时还将对班级小组建设等有关问题进行研究。下一步要做的是对课题优秀研究个案、阶段性研究成果进行整理，在此基础上，形成“设疑探究、互动导学”教学模式的研究报告。

第二，“十二五”市级课题研究工作不断推进

研究情况及存在的困惑和今后一段时期的研究计划向专家组作了汇报。调研结束后，市教科所的曹所长对我校高度重视科研、全面严谨地开展教研工作给予肯定，认为我校科研机制完备，科研制度健全，科研档案细致到位，科研工作扎实有效。同时，也指出了我校部分市级课题组在研究工作中存在的不足，提出了很多合理化的建议和意见。

在我校已立项的23项市级课题中，部分课题已到了结题阶段，其中，市级规划课题《初中生自主学习方法的研究》、《初中数学小组合作学习的实效性研究》、《通过物理实验激发初中生学习物理兴趣的研究》完成了结题工作，现已将材料报市教科所审批，参加市十二五优秀科研成果评选。

第三，加强课题研究的过程管理和制度管理

为了使课题研究工作更为规范、扎实、有效，科研处按照“学校——科研处——课题组——实验教师”四级管理机制，明确工作职责。

的阶段性材料的评估和检查，与课题组长进行面对面的交流，帮助诊断课题研究过程中暴露的问题，对研究工作提出指导性意见。每学期两次的成果交流会，能及时掌握课题的研究进程和成果的生成情况。有了这些全方位的管理与服务，绝大部分课题组都能按照计划方案稳步扎实的实施研究。

在课题管理中，我们坚持制度化、规范化管理，对不按时参加课题交流会、上交材料不及时的老师在年终评优中予以一票否决。在研究材料要求上注重档案是否健全、研究过程是否科学规范、研究成果是否丰富成型、装订是否规范，过程材料是否翔实。特别是课题档案，按照立项卷、过程卷、成果卷分类管理，统一装订。

第四，以科研为主导，促进教师的专业发展

本学期科研处继续坚持“用科研引领教师专业发展”理念，聚焦于教师教育教学能力的提高，以科研促教师专业提升。一是我们坚持用个案的方式，把老师工作的所思所想记录下来，再通过个案的交流，进一步提升教师的反思能力。二是通过各种赛课活动，把老师在科研中的成果转化为实际的教学行为。如：今年4月9日至26日，科研处举办了第七届“把握新课改推进常态课”课堂教学大赛。初中7人、高中14人共有21名教师参加了本次大赛。通过比赛，各参赛选手更是获得了难得的体验，在个人的专业成长道路上又走出了坚实的一步。5月份组织教师参加“20__年鸡西市总工会优质课大赛”的初选工作。初中部的张伟老师、高中部的苑秀英老师代表学校参加了复赛。

作思路，参赛的作品将教学内容多媒体的功能有机的结合起来，充分利用多媒体这一平台将教学内容直观生动地展现出来，充分体现了课件辅助教学的功能，通过评比，初中部孙佰鸣老师，高中部的孙艳杰老师代表学校参加了复赛。三是每月一次的科研培训，整体提升教师的教育教学理论水平和科研能力。

第五，积极推进课改，落实课堂教学新模式的实施

为了进一步推进课改，落实我校三届三次教工代表大会上通过的《鸡西实验中学新课模常态化的决定》，科研处积极与初、高中教务处配合，加大推行新课模常态化的力度。开展

了一系列的实施新课模常态化课堂教学改革活动。其中，初中部组织的课改引领课、组内循环课和“同课异构”课堂观察等活动，授课教师50余人，听课人数多达六百多人次；高中部在今年6月4日举办的全市高中课改研讨会，出课28节，参会人员来自全市各高中300多人，有力地推动了我校的课改工作。每学期高中部组织的课改引领课、展示课、竞赛课、抽签课等，出课教师达40%，听课人数多达七百多人次。通过对典型引领课和骨干教师示范课的精雕细琢，让这些教师发挥“示范”作用，辐射和带动本学科的课改；通过备课组内部循环公开课，实现组内互助、共同提高；通过随机推门听课，进一步推进新模式在常态课上的实施。

第六、充分调动教师参与科研的积极性，努力促进科研成果转化随着我校课改的深入，教师参与课题研究的热情逐步提高，越来越多的教师参与课题研究，课题研究的成果质量也有一定的提高。如何让科研成果为教育教学服务，科研处不断增强责任意识，努力促进科研成果转化。

一是让优秀科研成果与教育教学实践相结合。通过召开成果交流会，把已成型的经验做法，介绍给大家，以便于大家在实践中应用。二是为教师搭建平台，积极向各级刊物推荐教师的教育教学论文。本年度，在黑龙江省教育学会第二十九次优秀科研成果评审中我校有26篇论文被评为省级优秀科研成果，13篇论文被市教科所评为市级优秀科研成果，9篇教学设计被市教科所评为市级优秀教学设计。本学期向省教育学会推荐论文17篇，向市教科所推荐科研成果和科研案例11项，申请成果鉴定28项。为龙东南七校联合体共同主办的刊物

《教改论坛》推荐优秀稿件12篇；完成了中国陶行知研究会师范教育专业委员会教师专业化研究中心、黑龙江省教育学会和鸡西市教育学会优秀科研成果的推荐工作。基于对研究意义的高度认识，对课题方向的准确把握，对研究过程的科学管理，一年来，我校教师的优秀论文不仅数量激增，而且出现了质的飞跃，有多名教师获得国家级、省级、市级优秀科研成果奖。教师们创造的累累硕果，也反映了我校教师的研

究水平在逐渐提高。

二、存在的问题

反思20__年我校教育科研工作，在取得一定成绩的同时，也存在如下问题：

一是虽然学校对教育科研工作一直都非常重视，我们也在不断的努力，但学校的教育科研工作与上级的要求还有一定的差距，科研工作的规范化、制度化、科学化有待加强。

召开课题负责人会议迟到、甚至不参加，不按照计划实施研究，检查前突击拼凑材料，布置的任务不能及时完成。

三是存在科研态度不端正的问题。部分教师参与教科研过于急功近利，只是为了评职、晋级、评优。有的教师在晋职称之前对科研工作热情十足，职称晋完后产生“船到码头车到站”懈怠思想，认为科研工作是额外负担，工作不积极，甚至有人晋完职称就提出退出课题组。很多教师并没有认识到，科研是教师走向成功必经途径。苏霍姆林斯基说过：“如果你想让教师的劳动能够给教师带来乐趣，使天天上课不至于变成一种单调乏味的义务，那你就应引导每一位教师走上从事研究的这条幸福的道路上来”。这告诉我们，科研决不是评职晋级的手段，而是引领你走向幸福教育之路的最好路径。

四是教育科研总体质量不够高，科研成果缺乏独创性，科学性，工作中存在着推着干，计划性和目的性不强。

五是科研工作的监督约束机制尚待健全。这些问题和不足都有待我们拿出切实可行的办法去解决，所以我们会在今后的工作中，加大管理力度，使我校的科研工作走更规范、更科学，真正做到“科研兴校，科研兴教”。

三、20__年的教育科研工作安排 总体思路：

我校教育科研工作质量。具体做好以下几个方面的工作：

(一) 课题引领 全面推进

1、抓课题：20__年是两个国家级课题都将进入最后收尾阶段，一方面我们按工作计划定期召开阶段性成果交流会，科研处将继续加强对课题研究的组织、推进、督促、检查，我们将杜绝只挂名，不研究、不实验现象。将各课题组的课题研究成果和心得进行交流与展示，旨在达到集思广益，将课题研究推向深入的目的。另一方面我们将着手进行最后的结题准备。收集整理已取得的研究成果材料，按照课题实施报告中的时间表，确保课题能够保质保量完成最后的研究任务。

2、抓论文：各级各类论文、案例、教学设计的发表和参评在数量和质量上都要有所提高。

3、抓学习：通过教师自学、外请专家和校本培训等活动，加强对教师有关教育科研和课堂教学改革方面的理论学习，提高教师的科研能力和专业素养。在教师培训方面，科研处与教务处相配合，要把教师参加培训情况列入考核的范围，本着“走出去，请进来”的原则，为青年教师的成长搭建平台。

(二) 围绕中心，突出实践

课题研究工作得以顺利开展。

2、促进成果转化：到20__年我们的两个国家级课题的研究任务基本结束，下一步我们将转入成果转化这一工作阶段。如在班级管理中大面积地推广学生民主自治管理。为我校德育工作提供理论支撑。

3、加强服务：科研处将力求办好校刊《科研之路》，为教师及时总结教育教学研究中的得与失，相互交流成功的经验搭建一个平台。

(三)关注发展，突出实效

1、以活动为载体，突显科研的实效性。明年，科研处将继续聚焦于教师教育教学能力的提高，举办教学技能大赛，旨在通过大赛促进教师专业上的快速成长；同时，通过一年一度的科研年会，进一步浓厚学校的科研氛围，扩大学校科研工作的影响力。

2、积极参加教科所主办的科研联片展示活动，取长补短，实现相互交流、相互促进、共同提高，同时，也为我校举办科研成果展示现场会获取经验。

(四)深化课改，完善课模

完善我校初、高中的教学模式是我校明年工作的重中之重，科研处将协同初中教务处、高中课改办立足实际，将课改进行到底。

1、理清思路，完善制度

导课堂教学改革的实施。

2、把握精髓，完善课模

明年，科研处将协同初、高中教务处课改办指导全体教师结合不同学科的教学实际，深入研究、广泛调研，在完善新授课课模的基础上，建构复习课、习题课的课模。形成学校总模式基础上的各学科不同课型的模式群，确保课改扎实有效。

各位领导，各位老师：我校的教育科研工作尽管取得了一定的成绩，但我们清醒地认识到，教育科研是一个长期的系统工程，需要不断地探索实践和研究创新。20__年，我校的教育科研工作将明确思路 and 任务，继续发扬“朴实、务实、求实”的研究作风，发挥“服务、引领、提升”的研究功能，

秉承“实践、深思、增效”的研究宗旨，进一步贴近教育教学实践，在教育局的领导下，在市教科所的指导下，与全体教师共同奋斗，为提高我校的教育教学质量、提升教师的专业化水平、促进学校内涵发展、创建人民满意的学校做出应有的贡献。

团队年度工作总结报告篇八

1.1 工程位置

大、小蚶涂围垦工程位于舟山市定海区马岙镇北部，本围垦区域属舟山本岛北部深水岸线的一部分，海涂外港深潮缓，港池辽阔，对岸受岱山岛、长白岛、秀山岛等岛屿阻挡，具有较好的避风条件，围区区位优势明显。

1.2 工程布置

本工程拟建海堤长度1080米，围垦面积348亩，东起馒头山咀，经龙下巴礁，西至乌岩咀，分副塘与主塘，副塘长232米，主塘长518米。全塘长度内，桩号0-176海塘基础为岩基段，桩号176-232为市碴换基处理段，桩号232-750为打设塑料排水板固结地基的软基段，小蚶涂海堤为打设塑料排水板固结地基的软基的软基段，堤顶采用反弧形带挑浪嘴的砼防浪墙和砼路面。

1.3 主要技术特征指标

本工程等别为iii等标准设计。主要建筑物级别为三级，次要建筑物为四级。按50年一遇挡潮标准设计，海堤允许越浪。围区排涝标准为20年一遇，24小时最大暴雨当天排出不受淹。

1.4 工程主要建设内容

本工程主要建筑物为海堤。工程总工期为464日历天，工程总

投

资为2286万元。 1.5工程建设情况

(1)、参与建设单位的各位：

二、运行管理

舟山马岙大、小蚶涂围垦工程的建成，有效的缓解我区土地资源紧缺矛盾，为大力开发海洋滩涂资源，加快临港型工业发展，发挥了重要作用。

为规范舟山马岙大、小蚶涂围垦工程管理工作，保障投资建设的水利工程安全运行。我公司结合本工程实际情况，坚持“依法管理、预防为主、随时养护、养重于修”的管理思想，认真落实各项管理制度，努力实现海堤工程管理制度化、规范化、科学化和维护经常化的奋斗目标。我公司管理运行情况具体如下：

(1) 认真落实管理人员，加强人员培训

为了管护好舟山马岙大、小蚶涂围垦工程，落实好固定的专职管护人员是关键。为此我们及早落实了管护人，重点加强日常的巡查和管护，职责分工明确。在确定了管理人员后，为了提高他们的管理水平，专门安排一部分有技术的人员外出学习、进修或参加专业培训。为围垦工程发挥较好的经济效益，改进各项管理工作制度，促进管理工作做得更好打下了良好的基础。

(2) 建立工程管护责任制度

工程完工后，我公司第一时间建立了舟山马岙大、小蚶涂围垦工程运行管理小组。并明确责任人、明确任务、目标、职责和管理指导思想，结合工程特点，实事求是地制定了各项

管护责任制度。其中包括：管理责任状、管护协议、海堤巡查制度、护堤员岗位职责、护堤员学习培训制度、护堤员违法责任追究制度、维护养护制度等。制度的建立从而使管护工作做到了有制度、有专人、有明确任务、有具体要求、有始有终、有条不紊。

(3) 工程运行管理主体

本工程从施工到工程竣工验收前有我公司运行管理，竣工验收通过后，根据与相关部门商议，考虑海堤在生产库区内，故海堤由世纪太平洋化工有限公司负责管理运行。

(4) 发挥工程效益情况

工程建设完成后，我公司库区安全正常运行，发挥了其工程效用。

三、工程监测资料和分析

舟山马岙大、小蚶涂围垦工程于20__年3月31日完工，经受了20__年、20__年台汛期的考验。从检查和监测的资料来看，海堤各项指标均符合要求，堤身稳定。

四、意见与建议

在本次围垦施工过程中，主要针对海堤工程建设期内工程安全与管护采取了工程措施，但对海堤建成后管理措施相应不足。

为加强工程管理，更好的发挥工程效益，建议在今后的海堤围垦工程建设中投入更大的人力物力管理和管护。