

2023年总结会议内容 总结会议发言稿(汇总5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

总结会议内容篇一

尊敬的各位领导、老师、家长们：

大家好！

又是一个收获的季节，作为一名普通教师能在这里发言，我感到非常荣幸。

首先，感谢各级领导对大束镇教育的重视，有了各级领导的重视，才有了我们大束镇教育事业的再度辉煌。

其次，向各位升入高一级学府的同学表示热烈的祝贺，你们的进步和成长是我们做教师最大的骄傲。

在刚刚结束的20_年中考中，我所带的三年级5班取得了不错的成绩，在29位参加中考的学生中，有2人进入全市前300名，24人进入统招行列，向党和政府交了一份满意的答卷。当然，成绩的取得离不开德高望重的孔校长和扎实能干的高校长的大力支持和悉心培养！

下面，我就把自己工作中的点滴感悟汇报如下：

之所以能够在20_年中考中取得佳绩，我的第一个法宝就是踏

踏踏实实的工作，认认真真的完成学校交给我的每一项任务。因此，每逢九月1号开学的时候，我都会告诉自己：从零开始，教育每天都是崭新的。于是，我便高标准的严格要求自己，努力提高工作效率，寻求灵活多变的班级管理方法，打造出了班风正，学风浓，团结向上，和谐发展的优秀班集体。

另外，班主任本身的工作方式也会对学生带来潜移默化的影响。老师就是学生最大的榜样。我认为只要老师有爱心，他所带出来的学生才会心地善良，只有老师对工作兢兢业业，他所带班级的学生才会求真务实，也才会锐意进取，永不服输！今年我所带的三年级5班最初分班的时候，学生的整体成绩并不理想，即使是几个成绩好些的同学离冲击全市前三百的要求也相差甚远。于是我决定用自己扎实的工作作风和严谨的生活态度来影响和感染我的学生。工作中，我作为一名体育教师对学生文化课的学习情况了解起来非常困难，但我经过努力克服了这一点。为了能更深入的掌握学生的学习程度，我便经常的主动去找任课教师沟通，及时与家长联系交流，积极召开班干部会，向他们询问班级纪律和学习情况，并组织班干部、课代表，学习组长严格检查学生的作业，要求第一时间汇报给老师和班主任，随之我还会不定期的随机抽查，不间断的找任课教师复核学生的作业质量，发现问题，及时解决，并将检查的结果纳入班级量化管理中。这样在很大程度上就消除了学生怠慢的陋习！使得相当一部分原来作业不认真的学生改变了态度，从而使自己的成绩稳步上升，班级的学习氛围逐步浓化，学生都争先恐后，不甘落后，从而形成班气正，学风浓，凝聚力强的一个和谐向上的班集体。生活上，我用自己的坚强去感染学生，即使在班级成绩处于最低谷的时候，我也一直告诉我的学生：你们就是我在这个学校最大的骄傲，你们的努力我看在眼里，记在心里，虽然这次考得不理想，但是只要我们不放弃，就一定还有希望。这样，一年当中，当我的学生感冒了，他们从不轻易请假回家，而是积极坚持在学校治疗；当我的学生在运动场上摔倒了，他们照样做到了爬起来再跑；当我的学生成绩一落千丈，他们也做到了毫不气馁，奋起直追。

我能取得好成绩的第二个法宝就是像爱自己的孩子一样爱自己的学生。我一直坚信在教育这一行业里，爱真的能披荆斩棘，春风化雨。爱学生就是我工作的旋律，就是我教学的出发点。我认为做到这一点其实不难：我常走近学生，深入学生中去，与他们打成一片、休息时一起讨论，并时时诱导，做学生的良师益友。当学生犯错的时候，我给她的不是指责，而是关怀和好的建议；当学生病了我给她的是一句句嘘寒问暖的话语；当学生失败的时候，我会拍拍她的肩膀告诉她失败只是暂时的——今年我工作中成功之一体现在一个叫蒋春华的学生身上。在我接手春华之前，我就提前了解到她一直学习十分刻苦，由于接受能力太差，成绩总不理想，尤其到了初三感觉课程难度加大，跟不上节奏，学习太费劲，尽管付出了很大的代价，却改变不了班级倒数的学习位次，有点自暴自弃，甚至产生了辍学的念头！见此情况，我便主动出击，第一时间做思想工作。最初一段时间无论我如何努力，她从未有任何改变，回报我付出的只有一句话：老师你别管我了，我知道你是为我好，但是我本来就笨，连我爸妈都对我失去了信心，你又何必坚持？！但是我知道付出必定有回报，肯学必会出奇迹，而且她一直很努力，更重要的是我坚信爱一定能挽回任何一个孩子的心。所以，当春华生病的时候我总是嘘寒问暖，当她因为不愿意抄袭而不能按时交上作业，老师们不知内情责备她时，我总是不厌其烦的亲自领着她到老师们跟前解释，恳请老师们不要放弃她！我的诚心终于打动了她，她重振旗鼓，坚持了下来！直到有一天，中考成绩出来了，春华打来电话说：老师，谢谢您，我考上了。如果不是您，我早就退学了；老师，真的很感谢您！简短的话语让我顿时觉得：炎炎夏日袭来了一阵凉风！一句又一句温馨感谢传来，一张又一张沉重的录取通知书从自己手中发给学生，一个又一个昔日的学子走出了我的视野走的更远，一个又一个振奋的捷报频传，我始终知道，我，大束镇一名普通教师，辛苦并快乐着！

战绩虽然辉煌，但它已属于过去。新的挑战即将开始，踏实工作是我的魂，热爱学生是我的根！在踏上新的征程前，我决

心克服一切困难，担当起自己作为一名教师应该负起的责任！

同时，我想告诉在座的同学们：你们是我们大束镇明天的希望，你们的辉煌就是我们做教师的最大的骄傲！我希望你们再接再厉，再创辉煌！

我的发言完了，谢谢大家！

总结会议内容篇二

各为同仁，尊敬的客户：

下午好！

首先感谢支持我惠通发展的客户们给予我厂的信任与支持！特别感谢能够坚持奋斗到今天的辛勤劳作的惠通员工们！在此我仅代表厂部向辛勤工作在各岗位的全体员工致以衷心的感谢及新春的祝贺！在此大地回春，新春到来之际，也是对我们上一年工作做出总结的时候了！

在匆匆而过的20__年里，在全体员工的共同努力下，工厂在各方面都取得了显著成绩，年产量突破20000台比去年同期上涨近一倍。在iso9001和20__质量管理体系引导下争取明年将产量再翻一番，勇创历史新台阶。今年我们又向萧山区政府提交了“管理创新”项目申请和专利认证项目60多个，已经获得批准的专利项目40多个。在现场管理一块，我们又重新聘请深圳来的咨询公司葛老师和杨老师为我们做现场指导，并对我们的绩效工资考核做出进一步完善，让大家有多大能力赚多少钱，你们的工资自己定！亲爱的员工们！我们的企业就好比一列行驶中的火车，我只是火车头，把把方向而已，究竟我们跑不跑的快，要靠大家的齐心努力，为什么动车跑的快？因为动车上每一节车厢都装有发动机，每一节都是动力，只要大家在各自的岗位上都是可保持着和我同一个方向，我

们就一定会向前进中的动车一样疾驰！

你们在工作岗位上的努力我看得见，比如潘春波同志在生产任务非常紧的情况下，和工人一起加班，工人干到几点他就跟到几点，不叫苦不叫累，这是一种什么样的精神？这是一种忘我的团队精神，我们就需要这样踏实肯干的员工，身先士卒的领导。当有些人抱怨工作烦，不愿承担责任的时候，他还有一句话是这样说的“工厂里的每一件事都和我们有关，大到基础建设，小到一颗螺丝，只要是惠通的，就跟我有关！”多么典型的主人翁精神，员工们，惠通是大家的惠通，工厂是大家的工厂，我相信在我们大家的共同努力下，不久的将来我们就有上市的可能，到时候我愿与大家一起分享成果，你们都是惠通的股东！

我们工厂里优秀敬业的员工有很多，优秀事迹比比皆是，在这里就不一一列比了。再说我们的工艺改进方面的成绩，西门子厂家6-7十万的设备才可以做出来大堂机柜，在我们优化部的潘志桥的苦心研究下只用几个模具的改造就轻而易举的胜利投产了，马智民设备组的工艺也为产能再创新高打下坚实的基础。在过去的20__年里，我们为了保证客户的满意度确保设计出的产品顺利投产在机柜的试装程序上又作了进一步改进，质量过程控制也上了一个新台阶，尽管还有些质量反馈问题出现，但比起往年还是有所进步。此外在质量控制上我还是坚持：过程控制、积极补救、查明原因、承担责任的十六字方针。以客户满意为核心，本着环环控制，精益求精，积极进取并持续改进，确保产品质量和流程控制的准确、准时、省时的前提下，快速反应市场变动，满足并超越客户要求，使我们在市场竞争中立于不败之地。

我们在不断摸索着前行的过程中，本着追求完美，创造精品的理念不断地推出现产品，红酒机要求高，难度大，可是我们还是一批又一批的做下去了，这说明什么，说明客户对我们是认可的，说明我们有能力做好，月牙弯的产出又是我厂的一大优势展现。在同行订单不足的情况下，我们的订单却

供不应求，现在我可以明确的告诉各位我们的销售订单可以排到5月份了。销售量节节升高，产品的不断更新，新设备激光切割机的引进大大提高了生产效率，为来年的产值翻番目标都打下了坚实的基础。各部门严格管理尽心尽力使我们厂展现出团结一心，积极向上高效务实的良好工作氛围，在我们惠通金属箱柜厂的发展史上写下浓重的一笔。新的一年，我们将面对新的困难与风险，当然也是挑战与机遇，我们将继续尽一切努力抓住机遇，开拓创新。充分利用现有设备及技术革新，为生产力提高打下坚实的基础。此外，我们也将对机柜外形改造，内部构造，整机生产方面做出努力，争取将产值翻一番！

在客观总结经验与成绩的同时，我们也清楚的意识到企业在发展的过程中仍有需要进一步整改和完善的地方，我们的制度建设还不够完善，职工素养还需要提高，机构设置还不够科学，行政部门还不够完善，员工业务技能参差不齐，团队整体意识不够突出。因此，我们还需要进一步改革和完善企业的管理体制和生产模式，合理调整企业现行机构设置和人员力量的配置，进一步加强企业内部管理，加大各项规章制度的执行力度和检查力度，严把质量关，使企业日常生产更加合理有序，员工生活更加充实富裕，同时也要加强对全体员工的思想和技能培训，特别是安全生产意识一定要提高，提升企业的整体战斗力，实现20__年质的飞跃！

总之，20__已成过去，20__接踵而来，我相信，不，是坚信，只要我们全体员工能够统一思想，齐心协力，勇于承担，扎实工作，与时俱进就一定能够圆满完成我们20__年产值翻一番的目标！

最后，再次祝贺大家在新的一年里!：工作顺利，身体健康，合家欢乐，新春愉快!

总结会议内容篇三

__公司领导、同行们：

大家好，我是山东省__市高新区__店店长常玉莲，也是现在__地区的总代理，很高兴加入我们__这个行业，更加高兴的是今天能来参加这次会议，我是__年3月份签的合同开始培训，4月份开始营业的，到现在营业9个月的时间，在__我是第一家店，今天我想就一些我经营中的体会向领导做以汇报，和各位同行沟通一下，谈谈我自己的一些看法。

第一：我自己的店的经营情况介绍：

我现在开店正好是9个月时间，开店之初投入19万，我的房租是7万，后期需要进货包括人员工资等陆续投入将近30万，到目前已经回收成本并且盈利几万元。__目前6家店，除了我自己的店之外另外5家都是我推荐的，另外我还推荐了一家青岛和烟台的加盟。总体来说在__大家现在目前的收入都非常低，因为基本都是刚刚开业1—3个月，就第二个店开业时间能长一点，开了7个月，但是大家对这个项目还是很有信心，我想这些店目前的收入水平不能用我们__行业的收入的平均水平来衡量的，如果明年的这个时候我们再来评价，我相信我会很有信心的告诉大家，我们每个店赚多少钱。在__是一个新市场，在新市场的情况下都是新开业，所以起步还是有一定的困难的，那我今天就想和大家说一下新开业起步阶段面临的一些问题，经营到一年半载您有了成熟的经验的时候，我想您也可以坐在这里和大家分享您的经验了，所以说万事开头难，我现在推荐了这么多家加盟的，她们每个店的情况都牵动着我的心，我想她们能碰到的情况也是很多加盟店在开店之初碰到的情况，因为我知道我们__行业发展非常迅速，我__年3月份加盟的时候才300多家，现在9个月时间已经到了500家，所以更多的人加入到我们__的行业中来，同时也会有更多的新加盟商会面临各种各样的问题，所以我想就新加盟的加盟商说说我的想法，本身我也是加盟时间不是很长，

也算是新加盟商吧，希望能对大家有所借鉴。当你成为老加盟商成绩很好的时候您也就可以大谈特谈了，呵呵。

第二：新加盟商的注意事项

这个我们先说说就是您已经了解了这个项目，打算加盟了，那么在开店之初到您经营的前半年时间是比较难的，这个难不只是赚钱多少的问题，更是心理感受。那么在什么时间您要提前做好哪些工作，有什么样的心理准备，我这里简单分析一下，仅供大家参考。

1、开始学习阶段，也是刚开始了解这个项目的时候，每个加盟商基本都对这个项目并没有接触过，或者很多的人都说我没有学过医啊，我能干吗，所以这个时候很担心自己干不好，因为不懂。而且学习的时候也是比较犯糊涂，学的时候感觉学的也很好，都听懂了，但是一到真正干的时候感觉蒙了，不知道该怎么做了，这个我告诉您，这个很正常，我们这个项目叫经验增值性，只要您做了一个月两个月，有几个客户梳理出效果，您自己就有信心了，所以刚开始您要做的就是那些基础知识一定熟记于心，这样客户问您的时候，心里有才不发怵。头一个月是学习积累阶段。

2、开门营业头一个月办卡率低：这个时候尤其是头几天，进门体验的客户比较多，但是办卡率非常低，您就开始怀疑自己，我也是按老师教的说了做了，查体也查的很好说的很准，体验的也很舒服，怎么就不办卡呢，这个时候您又开始怀疑迷惑了。这个我告诉您，这个也很正常，因为一个项目在一个新的地方开业，很多人都是抱着好奇心来试试的，并不是您的准客户，进门的这些客户一般知道您这是什么东西了就行了一般不会办卡的，所以这个时候办卡率就提不上来。另外刚开始的时候还有我们自己的原因，就是确实接待上有点问题，如查体查的不好，或者是不知道如何促成办卡，很多人张不开口，觉得让人花钱办卡不好意思，您不好意思推荐，这也是流失客户的原因，说句实在话刚开始我也不好意

思。所以这个观念您今天在这学习了，您回去一开店一定要转变这个想法，告诉客户，您今天花钱办卡是您有福气，花更少的钱没有任何副作用的情况下能有机会把身体调理好了，然后您可以举例说现在上医院不用治疗，就是去检查告诉您什么病，还没有告诉您怎么治疗，就要好几百，您有那个几百元在我们这就调理好了。还有就是很多颈椎腰椎的问题医院根本就没有好办法，这些都要告诉客户。这个时候您要做的，就是接待好每个进店的客户，他现在不办卡，但是后期可能会办，也可能他告诉了他朋友，朋友会来办。

3、办几张卡之后有一段时间不办卡

这个只要有客户办卡，您的信心就会有所增加，但是办了几张之后，中间保证会有几天不办卡的，这个不只是刚开业，就是后来也是一样的，我们这个行业就是这样，在开店之初不可能天天有办卡的客户。在这里告诉大家每个新加盟商都会经历这个过程的，这个心态要摆正，不要太焦虑。

4、信心的建立需要一个过程一个时间：您无论是在加盟店学习还是今天在大连培训学习，无论谁告诉您我们的床效果有多好，其实您自己心里还是没有底，除非您是患者，确实自己已经试验过，那么在刚开始开业的时候，无论您是在接待客户上还是在查体上、促进成交上、梳理方法上等等您都不是很有自信的，什么时候您信心上来了呢，一般一个月之后，即使第一个月你收入很高，但是真正建立信心的时候是从第二个月开始，因为那个时候你自己亲自接待客户经过这一个月的梳理，有陆陆续续梳理好的，续卡的，您知道这是客户感觉有效果才续卡，这个床效果确实是好，这个时候您才更有信心了，以后随着时间的推移您的信心会越来越强，这个信心是客户给你的。

5、从治疗调理到保健意识的改变：这个我们刚开始开店的时候更多的是宣传我们这个床有什么样的治疗效果，希望通过我们梳理床的治疗把客户的病治疗好，让客户有这个类似医

院的感觉，我能在这里治好病，然后才办卡，但是越干到最后，您说的话会越来越委婉，也会告诉大家更多的保健知识，把治疗引导到保健上来。而那些只要稍有保健意识的人，只要能上床体验了，懂的这个道理，基本都能办卡。所以您要多积累保健知识，包括一些穴位的了解，一些养生的知识，客户在你这了解的越多，他就越可能在你这办卡，因为他觉得你专业。(就像颈椎一个是颈椎保健操，另外玉枕穴、风池穴、风府穴、天柱穴、颈百劳穴、肩颈穴等)

6、对客户的好转反应(我们培训的时候叫疼痛期)很害怕：每个客户身体情况都不一样，越是那些病情严重的好转反应越多，而到底反应多长时间，是不是因为做床的反应，刚开始开店的时候心理都没有底，所以一旦客户说哪哪不舒服，尤其那些反应的厉害的就特别害怕，就怕给做坏了，其实这个您大可不必担心，做之前一定看好禁忌症，只要这些禁忌症没有那就没有问题，问问客户反应的这个地方以前有没有病史，一般颈椎反应出来的问题3—5天，一周之内基本消失，如果是腰椎的问题，一般反应时间长点，但是不会一直疼，所以自己不要害怕，放心大胆的告诉客户就好了。但是这些情况您自己要平时做总结，什么样的客户有什么样的反应，反应几天好的要进行追踪，为以后给客户解释做好平时总结积累工作。

7、办小卡促成高收入：有很多人感觉第一次能办个900元甚至更高的卡很高兴，我现在发现，其实第一次就办10次卡，一是容易促成成交，10次无效全额退款一定要大声告诉客户，另外梳理10次客户好坚持，梳理10次之后梳理出效果了更容易续大卡，而且10次收费还高。如果第一次客户办个30次以上的大卡，后期如果坚持的不好很难续卡。所以我还是建议加盟店先办小卡，然后一定做好10次的梳理工作，保证以后续卡，这样梳理费收的更高。

8、宣传方式：刚开始开店，自己的经验还不多，先不建议马上搞很多的宣传，可以发发资料，到邻近的小区花很低的成

本放个广告牌子，总之不要在广告上先投入太多，然后做好进店客户的接待工作就可以了。如果天气好的话，可以把床搬到小区门口或者是广场人多的地方现场宣传，是花费最低效果最好的宣传。在一个地方如果就一家两家店，先不建议做报纸电视等其他宣传，想办法推荐加盟，然后家数多了之后可以考虑这些宣传，大家一起承担广告费用，这样才能降低成本。另外如果搞优惠活动，不要赠送实物，赠次数，一是我们增加店的人气，另外我们花的就是电费和人工，不是实实在在往出拿钱，比较划算。

9、开业办卡送次数：刚开始开店，很多人的一个观念就是刚开店优惠，所以我们也要满足大家这个心理，促成办卡，另外也是为了增加店里的人气，我们都说让自己的家人朋友来捧场，其实每个人都有自己的事情，靠朋友靠任何人都不是长久之计，当时我自己的店在人少的时候都想花钱雇人来做床，所以建议刚开始开店可以通过赠送次数优惠多些，记得价格不要降，就是赠次数。把人气做上来之后就可以减少赠送次数了。那有些人说我们现在都有同城协议，价格必须统一，我觉得这个应该给新加盟商一定的时间开发市场，当然这个时间长短公司可以统一订一个标准的。

10、提前做好应付淡季的心理准备：虽然很多人都说我们这个行业没有淡季旺季，但是我在经营的这9个月里，明显就感觉出来在夏季最热的时候和冬季最冷的时候就是人少，这个我也咨询过很多的加盟商，大家的情况基本相同。只有那些确实经营情况非常好的，老客户积累多的影响不是很大。所以在大家经营的第一年里都会碰到这样的情况，如果您是在上半年开店，到8—10月份最热的时候人会少，如果是下半年开店，到12月份1月份冷季也是淡季，所以我们应该提前做好心理准备，想好应对措施。如夏天的时候是不是可以考虑几个加盟店一起统一做做蒲扇，做做雨伞，发一些做些宣传，到冬天可以做点台历，给老客户或者是机关单位发一些，扩大宣传。因为这些都需要提前做，真正体会到淡季的时候再想着做就已经来不及了。

11、抓住市场空白期：对于新市场，有的人感觉很难做，但是对于我来说我感觉这是个机会，市场空白，可能市场认可有一个过程，还有就是人气不像成熟市场能马上旺起来，马上就赚钱，但是空白市场推荐加盟相对来说就容易的多，通过推荐加盟不只是自己有一定的利润，店越多，口碑宣传就越好，人气自然就旺起来，还有就是店多了之后，搞宣传活动成本会降低，而且效果会更好。所以我想对于空白市场大家先想办法多推荐加盟，然后到市场成熟，做的人多了之后，梳理人数自然会增多，这个时候推荐加盟的少了就要想办法怎么能提高店里梳理费和售床的数量。

12、如何提高办卡率：到店经营一段时间之后客户办卡率自然就会提高，但是对于刚开始开店的加盟店来说，除了消除那些确实不是准客户，怎么做工作也不办卡的人之外，一定提高第一次的办卡率。就是来体验当天一定要促成办卡。这个刚开始开店各个店情况都不一样，有的免费体验3次，有2次，1次还有收费体验的，我现在培训的人我都是建议大家收费体验，这只是我个人的建议啊，因为我刚开始的时候也做过3次免费体验，然后改为一次免费，后来改为优惠价20元体验一次。我在开我自己的第二个店的时候我直接收费体验，实践证明收费效果不错。第一次一般的客户梳理完之后都会感觉很舒服，如果这个时候促进办卡成功率是最大的，如果3次免费体验，第一次就不可能交钱，到客户第二次第三次体验之后，往往效果没有多大改变还有可能出现好转反应，客户希望效果是备增的好转，当你达不到客户预期的心理的时候，就很难促成办卡了，另外还有就是回家之后还有可能有家人的阻挠，所以一旦客户第一次体验完之后走出这个门，办卡的几率其实就已经降低了。另外还有就是因为顾客在第一次掏体验费的时候，已经产生了实质性的交易，如果这个时候促进成交可能性更大，我一般都说如果您今天办卡，今天这次体验就给您免费做，从下次开始算梳理费，很多客户基本都是当天体验就成交了，交了钱客户也就能坚持了，即使做到第三次做出好转反应，我们给客户解释客户也就能理解，如果客户没有交钱就不可能理解你的，你就流失了一个

准客户。

13、如何促成续卡：这个就像我在前面说的，首先建议您办10次卡，然后这10次一般的客户是比较好坚持的，只要坚持客户的梳理效果就会不错，但是10次问题保证是解决不了，所以这个时候续卡就很容易。另外就是在做床的过程中尽快和客户维护好关系，不要把客户当成病人当成客户，而要当成朋友家人一样，客户来你的店感觉是一种享受感觉很舒服，客户自然就愿意来，如果感觉像进了医院一样很冷，不是屋子冷，是人冷，那就很难让客户坚持。那么在第二次续卡的时候我一般都会建议客户续个大卡了，因为续了第二次卡之后除非确实是实质性病很重，还有对保健很重视的人才会一次一次的续卡，更多的人就续一次卡的比较多，所以第二次续卡建议续个稍大的卡比较合适。

14、盈利的方法

我们这个项目盈利可以通过介绍加盟、收梳理费、售床租床、售小件产品，这些相信大家都知道，但是真正在做过程就不是那么容易，或者是说游刃有余，开店之初每个店应该对自己城市的市场做个综合的评估，您现在干的这个市场，是否是成熟市场，还有就是您启动的时候刚开始怎么样，刚开始做好接待梳理工作，做了几个月之后您自然就会销售于不经意间，这个不经意，不是你不用心，相反是更加用心，怎么能别让客户对你的推销产生反感，然后销售那些小件商品，或者是有意向购床的客户。总之做的时间越长您就越能想到更多更好的盈利的方式的，是促成办卡，还是推荐加盟，还是卖产品。您可以看看我们很多优秀的加盟店，都是各有所长的，在做好基本的接待梳理工作基础上，做好你的专长。

15、持之以恒的热情：这个热情不只是对每个进店的客户，更是对我们__这个行业，俗话说要耐得住寂寞，店里不会每天都兴兴隆隆的，在人少的时候经营碰到节点的时候，不要抱怨，不要人云亦云，不要总是找公司的缺点，找客观理由，

尤其在新市场，有一个过渡期也是很正常的，要坚持住，要想办法解决。其实您想想公司就是给你提供了很好的产品的，有了这个好的产品，你要怎么用心去经营好，怎么发挥自己的聪明才智做好才是关键，抱怨不是解决问题的办法，只有那些积极努力想解决问题，而且乐观，目标远大的人才会干好，这个我们说态度决定一切，全国那么多的加盟商，有那么多成功的案例，干不好首先要找的是自己的原因，而不是公司或者是别的原因。其实任何买卖都是一样的，要不怎么说买卖分人做呢，首先我们要用心。有目标有想法，才能有更大的成就，不能得过切过，成绝不属于偶然，只有你有了充分的准备，下了功夫，最后才有回报。

最后祝我们__事业如日中天，以后的道路越走越长，越走越宽。也祝我们所有的__行业的同行们，能发挥我们的聪明才智，能同谋同策，共同撑起__行业的一片蓝天。

总结会议内容篇四

同事们：

经过全体与会同志的共同努力，我们圆满完成了各项议程，达到了预期目的。这次会议总揽改革、发展和稳定的大局，高扬科学发展的主旋律，是一次解放思想、与时俱进、开拓创新的大会，是一次承前启后、继往开来、团结务实的大会。这次会议必将在我们新的历史发展阶段产生积极而深远的影响。

这次会议的主要特点是：

一是主题突出，意义重大，影响深远。这次会议深入贯彻落实上级指示和要求，就如何做后今后一段时期的工作，做出了具体部署。这次会议不仅管当前，而且管长远，是一次谋划长远发展大计的会议，是一次指导今后一个时期改革、发展、稳定大局的会议。会议的召开，标志着新的历史性转变

的开始，预示着我们改革和发展进入了一个新阶段。

二是内容丰富，目标明确，任务具体。这次会议内容十分丰富，既学习贯彻了有关文件精神，又传达落实了上级领导指示要求；既聆听了领导讲话，又听了基层同志的讨论；既总结了过去一年的工作，又部署了下一年的具体任务。会议确定的工作思路，既高屋建瓴，又简单明了。会议部署的任务目标，既切合实际，又鼓舞人心，为我们的发展确立了努力方向和奋斗目标。

三是会风务实，紧凑有序，反响强烈。整个会议体现了实事求是、求真务实的精神，无论是领导讲话还是会议讨论，都说实话、想实招、谋实事、求实效。

这次会议的重要收获是：

一是认清了形势，看到了差距，增强了做好今后工作的紧迫感和使命感。

二是明确了目标，振奋了精神，增强了实现更大宏伟目标的信心和决心。

三是交流了经验，开阔了视野，增强了奋发有为、建功立业、勇于进取、开拓创新的意识。

会后，大家一定要认真学习领会本次会议的精神，抓好传达贯彻。

具体讲要做到“五落实”：

一是抓好思想落实。要迅速把全体人员的思想统一到本次会议精神上，把行动凝聚到本次会议精神上。

二是抓好宣传落实。要迅速召开各级会议进行传达贯彻，吃

透会议精神，用以指导具体工作。

三是抓好责任落实。要做到一级抓一级，层层抓落实，把会议确定的任务目标分解到部门，落实到人头。

四是抓好措施落实。一定要制定切实可行、科学合理的各项措施，确保任务目标的全面实现。

五是抓好工作落实。大家一定要把会议精神不折不扣地落实到每项工作中去，把各项具体工作抓紧、抓细、抓实。特别强调一下会议精神的学习宣传，要做到“四要”，具体讲就是：一要迅速传达；二要原原本本；三要结合实际；四要及时反馈。

最后，祝大家工作顺利，身体健康。谢谢大家。

总结会议内容篇五

老师们，同学们：

下午好！

在刚刚过去的一个多月里，我们九年级的全体师生齐心协力，负重奋进，辛勤工作，文明的校风，勤奋的学风正在逐渐的形成。今天，在这里进行第一次月考的总结表彰大会，首先请允许我代表九年级组向长期以来默默无闻、奋战在教育教学第一线的老师们表示衷心的感谢，同时对在本次月考中取得突出成绩的班级和优秀个人表示热烈的祝贺！

下面就本次月考情况在如下几方面进行总结：

一、师生高度重视，考风考纪良好。

月考前年级组、各班均进行了认真的动员，任课老师都组织

了复习，绝大多数同学比较重视这次考试，考前不同程度的进行了复习，考试过程中除c61(庞希)[]c62(黄烨)出现两例违纪舞弊事件外，其余同学均能遵规守纪、按学校要求认真对待考试，。考风考纪良好。

二、同层次班级之间、不同科目之间、同科目不同班级之间成绩不平衡，喜忧参半。

1、在本次考试中，英语科、物理科年级整体成绩较上期末考试均有不同程度的进步，但实验班仍有语文、数学、英语、化学四科人均分没有达到80分，普通班仍有语文、数学、英语、物理、化学人均分没有达到70分。

2、优生人数不理想，，存在偏科现象，部分优生名不副实;后进生人数太多，成绩太差。

1)在本次考试中全年级总分在630分以上只有37人，总分在600分以上有175人

2)表彰单科状元

3)表扬获提高奖获得者。

4)存在的问题：什么是优生?各科成绩优秀(每科90分以上)，思想品德优秀，心理素质好，身体健康的学生才叫真正意义上的优生。优生中高分人数太少，存在偏科现象，总分在630以上的学生中还存在1-2科七十多分的科目，特别是语数外三科成绩不过硬，会严重影响升学，并且有的同学盲目乐观，沾沾自喜，目光短浅，看不到日益严峻的竞争形势，没有竞争力，没有紧迫感这是十分危险的。另一方面，后进生所占的比例也不小同样是在一所学校学习，第一名(杜鹏668分)与最后一名(王玮琪155分)相差513分，如果这些同学不改变学习态度，将面临是否能顺利拿到毕业证的严峻现实，希望这部分同学引起高度的重视，猛醒回头，把全部精力投入到学

习当中来。

三、就这次月考中同学们出现的一些问题提几点建议和希望。

首先，有相当一部分同学偏科现象严重。比如说在在总分600分以上的175名同学中有的同学英语只有60多分！现在的中考成绩将来还要换算成标准分来计算的。标准分也就是排位分。可能大多数同学不清楚怎么回事，简单地讲，就是语数外三科一分原始分相当于标准分的1.5分左右。如果你偏科了，比如说英语比别人差了二十分。那换成标准分在英语这门课上你就与别人至少相差了30分啊！如果你想依靠其他科的优势把这门弱科给填补上去，真是很难的。所以希望同学们在余下120天左右的时间内一定要把自己的弱势科目提高上去，缩小差距，改善弱项。

第二，正确对待作业和考试中出现的错误。同学们，不知你有没有遇到这种情况：就是在考试中，面对有些题目的时候，有似曾相识的感觉，但就是不知哪一题是正确答案，卷子发下来后，拍拍脑袋，哎，又做错了。是啊，为什么做过了还会做错呢？每次考完后，你们是不应该只关注自己的分数，沾沾自喜或者懊悔不已，更多的是应关注自己错在哪里？为什么会错？是真不懂还是粗心？总结一下经验教训，下次不要犯同样的错误，别在同一个地方摔跤！所以不管是考得好也罢，差也罢，都一定有上好试卷评讲课。卷面上的一百分，不等于知识上的一百分。因为一张好的试卷就是课本知识点的经典汇集，理解它，掌握它，运用它，对升学考试都会起着举足轻重的作用。老师讲解后一定要把不会的搞清楚，以免中考时如果出现相同的或类似的题却出错。希望每位同学最好有个错题集锦本。把每次测验有代表性的错误整理出来，不时拿出来翻看一下，保证做过的题目一定要正确，作过的知识点一定要明白。

第三，充分利用好课余时间，如自习课，晚自习等。我们看晚修时，经常看到有同学作业做完了，就坐在那里东张西望，

发呆或者寻找聊天伙伴。同学们，作业只是我们学习的一部分，还有多少应该记忆的却停留在我们的脑袋外面，留在书本上。作业做完后，正好是大家自主学习的机会。无论哪一门课，都有一些送分的死记硬背的题目，每天记一点，积少成多，120多天的积累，也会是一笔不小的财富。完成作业后，可以记一记考点，背一背课文，默一默单词.....如此，整个晚修才会是充实的，才会因充实而快乐，才会对得起我们来回在路上奔波的三四十分钟。

九年级的学习、生活是辛苦的，但也是充实的。今天的辛苦，才会换来明天的幸福，今天的付出也是为了明天的收获。同学们，希望你们在最后关键的时间里，明确目标，增强信心，刻苦学习，不负家长和老师的期盼，跨进理想的高中。同学们“今天我为凤凰骄傲，明天凤凰为我骄傲”，明天凤凰实验中学会因为你们的精彩而骄傲！谢谢大家！