

店铺工作总结与工作计划(通用10篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。什么样的计划才是有效的呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

店铺工作总结与工作计划篇一

为了进一步提高我省跨流域调水工程建管水平，应美国西北理工大学和加利福尼亚州水利部门的邀请，以山东省水利厅副厅长曹金萍为团长的跨流域调水工程建设管理技术培训团一行15人，于20xx年3月20日—4月6日，在美国东、西部进行了为期17天的学习、培训和业务交流活动。在美期间。培训团接受了跨流域调水工程建设管理技术培训；参观考察了加利福尼亚州北水南调工程、科罗拉多河上建造的胡佛大坝和米德湖；并与美国陆军工程部、加利福尼亚州水利厅、加利福尼亚州南部地区水利局进行了业务交流。通过对美国加州水资源的开发利用、管理保护、水市场、水生态环境建设，特别是加州北水南调工程的规划设计、工程投资、建设管理、尤其是管理体制、运行机制的考察、学习和技术培训，同志们一致感到开阔了视野，增长了知识，学习了经验，提高了水平，达到了学习培训考察的预期目的。现将培训考察情况汇报如下：

美国北美洲中部，东临大西洋，西临太平洋，国土面积936万km²与我国相类似，美国西部较之东部也是主要的缺水区域。东部湿润，年降雨量800—2000mm，水资源比较充沛，西部干旱缺水，降雨一般在500mm以下，部分地区仅50mm左右，且雨量的时空分布不匀，为改善水资源的配置状况，从上世纪始至20世纪年代末，联邦政府和地方州政府共同组织兴建了大量的调水工程，已形成了较为完善的工程体系，其中已建水库库容约1万亿m³，有效库容约6000亿m³，建成的

著名跨流域调水工程有：联邦中央河谷工程、加利福尼亚州北水南调工程、向洛杉矶供水的科罗拉多河水道工程、科罗拉多一大汤普森工程、向纽约供水的特拉华调水工程和中央亚利桑那工程等，这些工程年调水总量200多亿m³□

调水工程使美国的水资源得到了有效开发、合理利用，实现了水资源的优化配置，由此带动了水电、航运、环境、旅游业长足的发展，促进了缺水地区工农业生产及经济社会的全面发展及人民生活水平的提高，尤其是为开发西部区创造了水资源保障条件。可以说，没有这些调水工程，就没有现在的洛杉矶、拉斯维加斯这批新兴城市，更不会有南加州等处的繁荣和大片绿洲。调水工程对美国宏观经济布局，生产要素和资源的合理配置组合都起到了极为重要的作用，同时也是维系经济可持续发展的命脉。

美国的水资源和水工程管理分属不同的部门和单位负责，在联邦政府中管水的机构主要有：

- 1、内务部垦务局，其主要任务是解决西部17州的水资源开发问题。如加州的中央河谷调水工程，中央亚利桑那工程等都是由垦务局负责建设。
- 2、美国陆军工程兵团，主管大江大河的防洪、航运、水电开发，海岸保护等。
- 3、田纳西流域管理局，直属于联邦政府负责田纳西流域的防洪和水资源开发利用等。
- 4、农业部土壤保持局，负责水土资源保护等。
- 5、内务部地质调查局负责水文观测，地表和地下水监测评价等。

美国州一级设有水利局，如加利福尼亚州水利局成立于1956

年属加州资源总局。加州政府对水的管理分为两个方面，一是直属州政府的水资源管理委员会负责水法、水权和水质管理法规等。另一方面就是州资源总局下设的水利局，水利局设12个处室，主要有规划处、防洪处、设计施工处、大坝安全处、工程管理运行处等。工程管理运行处，设有运行科负责工程的运行，要提出运行时间表；工程科负责工程的管理维修；控制系统办公室，统一监控全部工程逐日逐时的各项参数；分析办公室负责分水合同、电费等。另外，还有下属五个管理区，奥伦维尔管理区、三角洲管理区、圣路易斯管理区、圣华金管理区、南加州管理区。

美国已建大型调水工程十多处，但就工程规模、调水量、调水距离、工程技术和综合效益等权衡，美国最具代表性的调水工程应首选加利福尼亚州的北水南调工程，这也是我们本次赴美国学习考察和技术培训的重点。

1. 项目背景

美国西部属于温带海洋性气候，夏季干旱无雨，降水以冬季为主，大部分地区年降水量少于500毫米。加利福尼亚州位于美国西南部，西临太平洋，面积41万km²，人口2300万，北部湿润，萨克拉曼多河等水量丰沛，南部地势平坦，光热条件好，是美国著名的阳光地带，但干旱少雨，圣华金河流域及以南地区水资源短缺，全州年径流量870亿m³，其中3 / 4在北部，而需水量的4 / 5在南部，是最缺水的区域。作为全美人口密度最大、工业和城市化很高的州，水资源长期不足制约了其进一步和谐的发展。

为了把加州北部丰富的水资源调到南部缺水地区，解决城市、工业、农业、发电、旅游、养鱼用水以及野生动物保护等，美国联邦政府与加州政府建设了加州北水南调工程项目。

2、项目概况

北水南调工程项目主体投资亿美元，全部来自长期债券。整个工程建有28座大坝和水库，22座抽水站和一些发电站，年调水量近50亿立方米，供加州2000万人使用。调水量的70%用于城市，30%用于灌溉360多万亩农田，是目前美国乃至世界距离最长、扬程最高的调水工程。

调水工程分两大部分，一个是联邦兴办的中央河谷工程，一个是州兴办的加州输水道工程。中央河谷工程由国家投资，并由联邦内政部垦务局承担。州调水工程——加州水道，由加州水利厅设计、施工和运作。加州水利工程

State Water Project, 简称SWP, 是美国最大的州营多用途水利建设项目。该用水系统由加州水利厅设计、施工和运作。整个供水系统由二十九个蓄水库、十八座泵站、四座抽水发电厂、五座水力发电厂和九百多公里的输水渠和管道组成。加州项目的关键存储设施是菲泽河上的奥洛维尔水坝（见附件1）和水库，在萨克拉曼多东北方向120km, 水库总容量43亿m³。菲泽河是加州最大的河流萨克拉曼多河的一条主要支流。水库输出的水流经菲泽河，进入萨克拉曼多河，然后流进萨克拉曼多—圣卓昆河三角洲北部。

店铺工作总结与工作计划篇二

参加了两天的培训课程，受益颇多。一直以来，总觉得知名房地产企业有一层神秘的面纱，很多东西让人只能远观。而这两天的学习，让我越来越觉得大企业的形象不再那么不可琢磨，它的很多成绩都是有迹可循的。

万科从选定标杆到成于标杆的每一步都是坚实有力的。选定标杆时，万科能开拓视野，不局限向于同行业学习。在产品营销、品质、客户服务等环节，万科从不同领域取经，一步步的完善着自身的不足。万科明确提出了企业的中长期发展规划，从资本回报、客户忠诚度、产品与服务三方面提出了发展目标，简单而值得深思。万科又从人力资本开发、企业文化、产品服务与创新、营销、品牌建设开始每一步的实施

操作，逐一实现上述发展目标。

万科的发展让我深有感触，主要有以下几点：

万科将“以客户为中心”落实在每一个管理细节上，形成以此为价值观的行为模式，让各部门形成客户意识。用考核让员工明白客户服务不只是销售部和物业公司的事，与客户接触的每一个环节，无论是办公室、财务部，还是工程部都应该提供一个满意的服务，满意的客户服务会提高客户的重复购买率和客户忠诚度。如果仅限于口头上的要求，很多员工就不会放在心上，更多的是推卸责任，但如果将客户服务直接与员工的考核相挂钩，员工便会注重自身的形象，虽然处于被动状态，但至少会注意处理客户问题的态度，从而会从基本的考核约束逐步形成良好的价值观。

万科在产品方面是从居住者的角度出发，研究客户特征，把握客户需求，为客户提供最舒适、最理想的房子。在产品过程中，万科首先站在客户角度进行相关研发和设计，其次，积极地采纳客户意见，将客户的建议融入产品设计中。目前，我们的产品设计也会进行相关的市场调研，根据市场需求与本土化相结合，从前一个项目中吸取教训，完善缺点，但很多时候忽视了倾听客户的心声，更多的是自己想客户所想，没有真正的做到广泛听取客户的意见，进行详细的客户细分，根据不同的客户需求最大的挖掘客户价值。

万科的产品开发策略是先研究客户特征，再根据客户特征寻找合适的地块。从区域意义、区域内涵、交通设施、生活设施、教育设施、休闲设施及自然环境等方面进行充分调研和考虑，以此来满足特定人群的需求。当前，我们开发一个项目更多的是先找到合适的地块，从地块的整体区域环境、交通、配套等方面挖掘地块价值，从而为它配备合适的消费群体，这与万科的产品开发先后顺序完全相反。由于知识水平和工作经验有限，我也不能判断哪种开发策略更好，可能各有利弊。只是顺着惯性思维往下走，突然遇到万科这样的开

发策略让人比较惊讶。

息沟通不畅，更是错失了信息的价值。

万科在员工的绩效考核中，从以前只关注结果转变为关注过程，从导致结果的每一个细微环节入手，直接与绩效挂钩进行考核。一直以来都有“注重结果”和“注重过程”之争，对管理者来说注重结果比较容易衡量员工的工作业绩，但是事情发展的过程中有太多的不确定因素，虽然著名的西点军校一直把“工作无借口”当成军规，但在企业中执行未免显得不近人情，而且过度的注重结果，就忽视了过程所表现出来的价值。对于执行者来说，我们应该重视结果，更应该重视过程，结果是能直接展现的，但是最终的效益却来自于过程。

以上五点是大企业万科让我感受最深的五点，在以后的工作中，我将会以“客户为中心”严格要求自己，在与客户接触的每一个环节上，都提供一个满意的客户服务。我要多站在客户的角度去思考，去进行一系列的市场调研和开发，在工作过程中注重每一个细微的环节，“用心”多走一步，真正的让效益来源于过程。

店铺工作总结与工作计划篇三

我在连兰州市甜芋鲜奶茶店进行了为期3个月的实习工作，在这3个月的时间里，我在店长^v^的帮助下，在经历了几多尴尬和困难下，顺利地完成了实习任务，并获得了丰富的工作经验，巩固并检验了自己在大学期间学习的知识，提高了自己的专业素养和能力。

也许是自己非常喜欢奶茶的原因，再加上我天生自来熟的性格，所以这次来到甜芋鲜奶茶店工作我对各项工作熟悉很快，很快就融进了制作奶茶、推销奶茶的工作氛围当中，还有我们店长平易近人的性格，在其中我真的学到了好多知识，他

一直鼓励我,给我机会,让我感觉到工作很充实,很快我便对工作游刃有余了,我想这也是我的专业-行政管理带给我的优势吧.只要认真思考,努力实现,都会有很大收获.回想实习生活的点点滴滴,通过在平凡的工作,我学到了以前在学校里不曾学到的东西,接触到了更多的人和事,锻炼了与人沟通的能力和解决问题的能力,更重要的是,我觉得自己变得成熟很多,开始学会真正的把自己当成工作人员而不是一个看似单纯的大学生。

实习目的

课程实习是大学教育一极为重要的实践性教学环节。通过实习,使我们在社会实践中接触与本专业相关的实际工作,增强感性认识,培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识,去独立分析和解决实际问题的能力,把理论和实际结合起来,提高实践动手能力,为我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础;同时可以检验教学效果,为进一步提高教育教学质量,培养合格人才积累经验,并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。

三个月以来,我以做一名高素质的优秀淮工大学生为目标,全面严格要求自己,不断追求进步,不断完善自己,不断超越自己。在实习期间,深受实习奶茶店老板的照顾和关怀,认真负责,做好各项工作,完成任务要求,做一名合格的雇员。

店铺工作总结与工作计划篇四

公司结合源远流长的医药文化、药学职业道德、企业使命、管理制度,对学员进行思想教育,通过改变-态度来改变行为,强化行为来固定模式。现总结如下:

一、企业培训基本情况2015年度,我公司的各级分支机构中,

有区域经理、店长、见习店长153名，实际培训153人，培训率为100%，平均每人96天/年；执业药师、药师共有212人，全部参加继续教育和岗位培训；健康咨询师培训达到89人。目前在基地培训储备人员达159人。

公司现有500平方电教化培训中心一间；1个药师培训基地，2个店长培训基地，8个健康咨询师培训基地；培训教官14名。

20xx年秋，公司的培训基地被杭州市人事局授予“杭州市大学生见习基地称号。2015年4月在中百药店联盟大会上被行业推广，一系列的做法得到50余家全国名列前茅的药品零售连锁企业的肯定。四川杏林大药房、贵州芝林大药房等安排了20多名见习店长前来学习交流。

二、主要经验和亮点

(一)创新一种模式：实训基地模式

公司的培训一直是每年的重点内容，以往有请进来学校老师的讲座，有行业协会的会议，有送出去的昂贵的课程，但是只是一味的采用“上面讲、下面听讲座的形式，呆板、枯燥，提不起学员的兴趣，导致学员学得快、忘得快；还有一些是“听听激动、想想感动，回到岗位，无法行动。花费了大量的人力物力财力，在实际工作中不能发挥和贯彻执行，影响了培训的信心。

在20xx年底，公司领导痛下决心，开展培训改革，把300平米的古墩店作为实验田，改造了电教化的培训中心。陈金良董事长说：“在岸上学游泳，永远不可能成为游泳健将的。我们摸着石头过河，采取了实训模式，边实验、边研究、边开发。教官既是学习者，又是实践者和研究者。为了更好地落实培训任务，公司以岗位和技能学习相结合，以实际工作作为培训的出发点和落脚点，建立起学考用实践培训机制，即用什么就学什么、考什么。指导思想是培训不是你学了多

时间，会了多少内容，而是在工作你会用多少。

(二) 态度技能两手抓

只有通过培训才能最终使自己成为一名职业化的现代药学工作者。职业化最通俗的理解就是：肯学论文网在线[<http://>]肯干、会干。职业化主要包括态度和技能两个方面，“态度决定一切。公司结合源远流长的医药文化、药学职业道德、企业使命、管理制度，对学员进行思想教育，通过改变-态度来改变行为，强化行为来固定模式。

关联用药、慢性病防治、自我药疗、处方审核、健康教育等专业化的“药学服务是培训课程的重中之重，药品零售行业区别于其他商业零售的最大特征就是专业化，这就要求所有工作人员尤其是药学技术人员，必须全面掌握新时期的“药学服务理念。门店一线培训合格的员工必须达到初级药师的考核标准。

(三) 主攻三大领域：药师、店长、和健康咨询师

药师是主要专业骨干，作为药品流向患者的最终把关者，药师的继续教育和知识更新也就显得尤为重要。在实际招聘来的药师中，有很大一部分来源于生产企业、批发流通企业、外省通过资格认定得到职称的情况，这样他们在零售门店就不了解药品零售行业的基本规则，从审核调配医师处方到店内药品的分类管理，从用药咨询指导到跟踪收集不良反应[[gsp](#)认证和实施[[gsp](#)与企业经营管理之间的关联，医疗保险政策都有个全新的重新学习重新适应过程，还有很大一部分药师专业知识和技能老化。

店长是门店经营的灵魂人物，更多的需要熟悉天天好大药房一线工作流程，熟知公司的管理方式和运作方式，经营指标、人员管理，团队建设等重要工作。外来的店长对新公司的运作需要有专人引路。

店员特别是刚从学校毕业的学生普遍存在三大问题：一是不熟悉必要的药品专业知识，不能充分了解所推荐的药品，没有信心正确指导顾客购买使用；二是缺乏零售行业的服务理念，店员定位不准，不能吸引顾客；三是对本店陈列储存的药品的位置、价格、作用、产地、规格、疗效等不了解，面对顾客的询问不能做详细专业的解答，不能满足顾客的需求。

针对人员岗位和需要技能的不同，公司分别建立不同的培训基地，选择不同层次的教官，选择不同的课程，分别培训。对于公司历程、企业文化、管理制度等通用的课程，就由培训中心统一安排课程。消除入职前的各种紧张情绪，树立积极地执业心态，进行执业生涯教育，确立在公司中的企业定位。

(四)改良四化培训课程：详实化、基础化、针对化、模块化

1、详实化

大到1个药疗方案，1种药品、1张处方、药品监督管理法律法规、医疗保险等相关政策知识等等，培训内容繁多复杂。我们把以上技能和知识按照3种岗位全部分解，做成具体详实的课程，其中理论占20%，现场实训占70%，集体活动占10%。

2、基础化

从基础抓起——建立一个使每一位学员都能会学、都能学好的基础教学模式。对于一个公司发展而言，基础管理起着决定性作用，夯实基础是一个公司发展最重要的步骤。基础制胜，没有什么绝招奇招。所培训的课程全部是岗位的基本技能和基本知识。我们认为初始培训不是培养解决疑难杂症的问题，而是解决授之以渔的事情。我们所采用的课程不是精英化、理论化的课程，而是像教练教学员学车一样，全部是基础性的课程。

3、针对化

培训要有针对性，与公司实际工作紧密联系，也要了解员工的愿望，结合公司需要。经过客观分析，认真制订每个员工未来发展领域和方向，每个人都建立培训档案，有每个员工的培训计划，他们的设置本身就是很有针对性和目的性的。而且，其培训内容也是针对员工的个人短板，根据企业在发展中遇到的问题来设定的，员工通过学习，最终要达到能够提高个人技能和解决企业实际问题的目的。

店铺工作总结与工作计划篇五

加强薄弱学校建设开展结对帮扶工作学校结对帮扶总结近几年，根据《关于基础教育改革与发展的决定》和《关于进一步加强农村教育工作的决定》等文件精神，我们结合xx试验区城乡教育的现状与实情，为了逐步缩小城乡教育差距，促进城乡基础教育的均衡发展，早在xx年秋学期就下发了叶教[xx]81号《关于开展中小学对口支援工作的通知》，启动了城区学校对口帮扶乡村薄弱学校的试点工作并一举成功。特别是《安徽省人民政府关于进一步加强农村教育工作的决定》和市教育局六教人[xx]39号文件下发后，我们进一步加大了城镇学校与农村学校结对帮扶的力度。几年来，我们坚持求真务实的原则，精心组织，周密实施，结对帮扶工作，坚持做到“四有”，即有组织领导，有阶段性计划，有实施方案，有检查督导。以此推动结对帮扶工作的规范化、制度化运作。

一、高度重视，制定工作计划

和实施方案按照xx年市局文件和会议要求，xx试验区成立了由试验区分管干部人事和文教工作的领导任组长，区组织人事部和文教局的负责同志任副组长其他相关同志为成员的城乡学校结对帮扶工作领导小组，并在文教局人事股设领导小组办公

室，负责制定计划，具体安排，组织实施。xx年文教局又下发了叶教[xx]45号《关于开展城镇学校对口帮扶农村薄弱学校工作的通知》文件，进一步明确了城乡学校结对帮扶的措施和目标，确保了结对帮扶工作的顺利实施。按照“xx—xx年结对帮扶计划”的规定，全区有19所中小学担负结对帮扶任务，共安排129名教师到比较偏远、条件较差的农村薄弱学校从事支教工作，现已进行了四年三批轮岗支教达107人次。由于我区范围较小，校数较少，所以开展结对帮扶薄弱学校的工程在具体实施中，其意义有了外延，范围有了扩大，不仅城区中小学校要结对帮扶农村薄弱学校，而且农村完中、初中、乡（办）中心学校及区级农村示范小学也要开展结对帮扶村级薄弱小学，不仅要从师资和教学管理上予以帮扶，而且要从资金和物质上予以帮扶，因此有些农村中小学既是结对帮扶的受援学校，又是结对帮扶的支援学校。例如，三元中学是xx中学结对帮扶的受援学校，三元中学又是三元乡梓园小学的支援学校。另外规模较大的城区学校要结对帮扶2所农村薄弱中小学，例如xx实验学校在师资上结对帮扶平岗中学，在物质上结对帮扶孙岗乡段岗小学。xx中学在师资和教学上帮扶三元中学，在资金和物质上帮扶桥店中学。xx二小在师资上结对帮扶三元乡龙塘小学，在物质上结对帮扶平岗办事处龙冲小学。结对帮扶薄弱学校工程的实施，发挥了支援学校的示范辐射作用，加深了校际关系，实现了教育优质资源共享，缩小了城乡教育的差距。

二、营造氛围，积极做好结对帮扶工作

开展结对帮扶工作，加强薄弱学校建设是一项难以操作的教育工程，为了大力推动和促进此项工作的开展，我们积极营造氛围，升温加压，早在xx年11月12日上午，镇区办事处教辅组门前彩旗飘扬，鼓乐阵阵。文教局和镇区办事处选派14名小学教师赴孙岗乡小学支教的欢送会在这里隆重举行。文教局负责同志、镇区办事处领导及镇区教辅组成员、镇区办各小学校长和镇区中心小学学生参加了欢送会。镇区办分管

领导首先发表热情洋溢的致辞，代表镇区办党委政府对踊跃报名、主动申请赴孙岗乡薄弱学校支教的老师表示谢意，要求支教老师要发扬特别能吃苦的精神，把镇区办严明的校风、严谨的教风、严格的学风带到孙岗乡学校。支教教师代表在会上作了表态发言。镇区办主要领导在讲话中希望选派支教的教师奔赴新的工作岗位后，要在当地党委、政府和教育主管部门领导下，勤奋学习、扎实工作、教书育人、无私奉献，为加强两乡的教育交流与合作，促进孙岗乡教育事业的发展作出自己应有的贡献。欢迎会结束后，14名支教教师在师生的热烈欢迎下，乘坐支教专车开赴孙岗乡，沿途所经学校，受到师生的夹道欢迎。中午，孙岗乡党委、政府对新到任的支教教师给予热情接待。乡党委主要负责同志代表孙岗乡党委政府对镇区办顾全大局，关心支持孙岗乡薄弱学校教育的行动表示感谢，对支教教师舍弃城区优越环境，到艰苦地方工作的精神表示敬意。并表示，孙岗乡将会尽其所能地解决这些支教教师的工作和生活问题，为大家创造良好的工作环境和条件。为了优化支教措施，收到帮扶实效，促进全区支教帮扶工作既轰轰烈烈又扎扎实实的开展，我们每年都要举行这样的欢送活动。此举促进了全区教育人才资源的合理配置，打破过去那种乡镇之间教师派不动、调不出、分不进的局面，为今后的教师合理有序流动进行了有益的探索和积极的尝试，必将对全区教育人事制度改革和促进城乡教育均衡发展起到有力的推动作用。文教局始终把结对帮扶农村薄弱学校的支教工作作为新时期人事制度改革的重点来抓。我们多次召开了全区支教工作动员会及支援、受援学校协调会，出台了相关政策，提出了有关规定和具体要求，积极鼓励中青年骨干教师到薄弱学校支教，并把支教与职评、评优晋级挂钩，要求城区学校教师参加中级和高级职称的评聘必须有一年以上的农村薄弱学校工作的经历，否则，一票否决。通过广泛宣传，政策导向，广大中青年教师能够理解支持，各校教师都能按计划安排如期到受援学校支教。开展结对帮扶的各校非常重视和关心支教教师的工作和生活待遇问题，如xx中学在本校高中教师紧缺的情况下，采取学校领导班子成员的教学工作量加一点，对相关专业的教师压一点，支教

教师兼一点的办法，为支教教师提供方便□xx年秋期一次性派出7名高中骨干教师赴三元中学支教，并把教师在受援学校承担的工作量和在本校承担的工作量实行累加计算，来确定超课时奖的发放标准，另外还给予一定的生活和交通费补助，保证了支教教师能安心踏实地工作。实验学校支教教师在活工资分配上，将受援学校工作量作为本校实际工作量计算，所需经费由本校支付，其他方面的津贴也仍然正常发放。

三、共同提高，达到优质资源共享

xx中学与受援学校三元中学开展结对帮扶，除师资教学支援外还为三元中学争示创办市级综合示范高中提供软件设施帮助；镇区办选派省级“教坛新星”焦健同志到孙岗乡竹园小学为师生上示范课，简明新颖的课堂教学设计，精湛的教学艺术，全新的教学理念，良好的教学效果，使他们受益匪浅。尽管我区人口少，面积小，但据不完全统计，在近4年来的结对帮扶活动中，支教学学校向受援学校捐助帮扶资金达29万余元，还有衣物、文具、图书、教学仪器、电教设备、文体器材、树木花卉等，总价值达17万余元，不同程度地改善了农村薄弱学校的办学条件，美化了校园环境，丰富了校园文化生活。

店铺工作总结与工作计划篇六

在20xx年的上半年工作安排中，我把工作重点放在在新的市场开发方面，转眼间，走过6月，上半年的工作进入到收官阶段，现将整体的销售工作及个人工作述职如下：

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□xxx万元，纯利润xxx万元。其中：打字复印xxx万元，网校xxx万元，计算机xxx万元，电脑耗材及配件xxx万元，其他□xxx万元，人员工资xxx万元。

客服部利润主要来源□xx电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制□20xx年我们被授权为xx电脑授权维修站；xxxx打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。能够完成的利润指标，利润xxx万元。

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-----无线网，和一部分的上网费预计利润在xxx万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润xxx万元；多功能电子教室、多媒体会议室xxx万元；其余网络工程部分xxx万元；新业务部分xxx万元；电脑部分xxx万元，人员工资xxx—xxx万元，能够完成的利润指标，利润xxx万元。

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。

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。

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x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。

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xxx公司建成平谷地x计算机的机构。

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、技术人员和全体员工的培训活动。

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，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，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和xxx30名职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：

- 1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和xxx公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于xxx形象的事情。

- 2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为

把xxx建成在平谷地x规模、品种、有性的it企业而努力。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

店铺工作总结与工作计划篇七

回顾入职以来，在对商城营运、推广都有得与失，以及工作中遇到不少的问题和困难。希望最后就是公司可以所能提供的帮助。

一、过去一年工作总结：

2、直通车、钻展的花费与控制不如理想，流量以及转化达不到如期中的效果。销量达不到与花费的正比。

3、免费的流量只花时间在站内的优化(主页面，商品内页，标题优化，淘宝社区等)站外社区、论坛、微薄、博客等没有得到更好的推广与宣传。

4、主推广商品款式控制不好、道致一个款商品推广时间不能持续。并且对商品的库存量准备不够充份。

5、对老客户的回头率营销没有做到很好的会员系统，回头客再次购买的成交率下降。

6、集市店利用刷客不停提高信用以备更好投入商品的特价方式进行推广，促进商品的有所提升销售。

二、工作中所需要的提升：

1、要坚持主推广的2-5个款式，把库存量整理好，同时把消费人群分析。所推及中的方式，包括活动方法、花费方法。
注：聚划算款式要与其它活动的款式区分。

3、销售量更好完成天猫最基本要求：

1 年销量60万与年服务费用6万

1 日均销售金额3000元。日均销售商品数30件

1 控制好每一成交金额的利润，把成本降到最低。

4、加强客服、售后人员的招募、培训、商品的普及知识。以及更好在售后中增强客户对商品的信心。更要合适去学习，在学习进步。

5、活动消费群体要明确，更要与品牌的终端消费人群区分。

三、需要公司可以提供的帮助：

1、商品季节性要提前更新，天猫所主推商品款式与其它平台区分，库存量得到适应的配合。

2、尽量减少商品的退货率，换货率。在做好自身的工作上，也希望仓库同事能同事间相配合。

3、在合适或者成熟的条件下，直通车和钻展的推广费用适当增大投入。

4、制定奖罚制度、销售量达到的可以以奖金或者提成给予奖励，提高团队的积极性和团结心。

店铺工作总结与工作计划篇八

这篇文章是用实战经验来详细说明在经营化妆品店中的一些细节问题，而且有一些很好的开化妆品店的方法，是香港移花宫化妆品加盟店的内部管理文献，是由行内资深专家周小强先生撰写，被行内誉为是开化妆品店的实战操作守则。

移花宫化妆品店中最老的已经有二十年了，经历过的风浪都惊心动魄，什么样的客户，什么样的要求都有。有一定的实战经验，也让大家对化妆品店的经营大致了解。所有化妆品店店主，都想开店即旺，开业当天没有两万以上就觉得很失望，但一个化妆品店生意的好坏，开业的时候并不能说明的。准备得够好的话，别说两万，就是十万，移花宫也经历过。但话说回来，开业的好坏虽然不能决定后期经营的好坏，可是总会有影响的，只不过并不重要。要知道化妆品店的最根本，是做回头客生意的，都是靠客户回来才存活下来的，并不是宣传和促销！也是很多化妆品店最终促销不成功的原因。

现在就来说说原因。先要明白客户的心理。客户到化妆品店来，不是为了买化妆品，是买美丽或是让自己更靓丽的秘诀！单纯通过促销，只是价格吸引客户而已，用我多年经验告诉你，这样做，客户最终还是会离开的，原因很简单，就是其他家是给客户带来了真正的秘诀，并且你会发现，其他家比你的还要贵10%，你还无处发泄！客户，特别是女性客户，购买化妆品肯定价格是会考虑的，但不是死规定的，多少化妆品店店主搞价格竞争，到最后没利润，没服务，就连更新产品也没力气，想必结局都懂吧，业绩越来越下降，产品越来越少，人员越来越差，那么业绩也只会更差，恶性循环也就来了。

假如说自己开店那又怎么样呢？怎么做决策呢？给你提供一个实际的说法，可以围绕客人和公司的平衡做决策。具体怎么做呢？举个简单的例子。比如定价策略，如果一个市面上100元的产品，如果说成本是50元，我们卖出一单是可以赚50元毛利，这应该没错吧！如果是独家的话，那我们是不是可以卖120元，可以多赚70元？嗯应该有很多人都觉得有道理。对可以，不过还是有前提的，一个，尽管本地没有，你能确定其他地方有没有，还有就是现在本地没有，以后会不会有呢。这个就是需要想到的。如果是觉得拿捏不住的话，还是老实的定价在市场价100元。以免给你的竞争者有空子可以钻！卖价太高，一旦竞争者引进，顾客立即流失，以前赚

的利润还不能把顾客拉回来呢！这样就产生了恶性循环！

现在又是提问的时间了，必然会有人问这样的问题，那假如自己经营的品牌竞争者也有那策略上怎么考虑呢？那么这样好，假如说进货50元的产品的的话，大家卖的都是一样，那要怎么定价呢？卖60可以了吗？直接让竞争者难看？可以没问题，竞争者也许比您贵10元，甚至是更多，但你卖2瓶，他卖一瓶就可以跟你一样赚钱了。更何况假如他够狠，卖55元，你跟不跟呢，跟吧，最后波及到其他品牌。最后是大家都没了利润，就看大家谁撑得久。没有利润，没有新品，如果是开化妆品店的一定要看清这句话，这样就会更早走到恶性循环！

怎么做定价的策略才是正确的呢？要根据成本利润和竞争情况进行定价才是最科学的方法。如果是有自有品牌的，像移花宫或是屈臣氏，他们都有自己的产品，定价策略就简单得多，而且还更有效！假如说是没有自己品牌的，假如竞争对手有，那么就按照成本和利润这样一个合理的幅度定，就是你得根据竞争者定价来定，通常是不要低于他5%是他可以接受的，除非是你感觉自己有这个实力，一口吃完他，要不然你就不要挑起这个战争，因为如果定价比他低，战争一开始，就没有退路了。假如竞争对手没有，那也不能太高，50的定价100就行了，多定10%或是20%会给后期带来一些风险。

所以说，你想一下，只是一个定价，学问就那么深了，那采购呢？产品配置呢？人员培训呢？顾客服务呢？宣传策略呢？很多的决策都是不能出错的！在每一个环节的决策错误，要么降低做对的决策的价值，要么会直接把商店带入恶性循环中！因此我们开化妆品店，首先要做好决策方面的工作。有很多的化妆品加盟店之所以做得好，那就是他们的决策其实已经是非常科学的了。一定要记住，一个经过市场检验的决策或者经验，对一个化妆品店来说是十分珍贵的！

店铺工作总结与工作计划篇九

高中军训每天心得体会(1)

军训是我上高中的第一课，我以前听说过不少关于军训的可怖传言，比如军训是多么的苦，教官是多么的严，条件是多么的差，还有就是无处不在的被神化了的蚊子。

当我揣着一颗忐忑不安的心走进军训基地时，却发现一切并没有象听到的那么糟糕。军训的确十分苦，但是苦中有乐；教官的确是十分的严，但却并非毫无人性；虽然是16个人一个大寝室，但却生活得其乐融融。只有那无处不在的蚊子却让我的军训生活心有余悸。

在军训的第三天，我病了，但是我并未因此而倒下，来自同学的照顾，老师的关怀，让我倍感温暖，也让我学会了坚强，无论有什么困难，坚持到底就是胜利！

为了我的健康成长，无论什么时候，父母都不会对我弃之不顾，不会让我吃不饱穿不暖，他们总是为我默默奉献。在军训基地，我尝试一个人洗碗，洗衣服时，深深感到父母的不易，刺骨的水，难除的油渍，无论做哪一件，我都会汗如雨下，可父母每天都是重复着相同的劳动却从未抱怨过水冷油腻，一直为我默默做着这一切，8天的军训生活使我更加懂得要感恩父母，孝敬父母。

8天脱离父母的照顾，使我渐渐的独立起来。自己洗衣，收拾床，自己的事自己独立承担。虽然脱离父母的照顾做这些事很困难，但是这么做对我却十分的有意义，培养了我的独立自主的意识，对我的成长大大的有益。

在这八天的军训中，要说收获最大的，要数最后几天踢正步了。我当真的体会到了团队的重要，团结的效果。一支纪律散乱的即使有再优秀的将军，也不会敌过一支纪律严明团结

的，人心齐泰山移。在一个团队中不会由于一个人的优秀而优秀，必须是每一个人都十分优秀，才能使这个团队凝聚在一起。踢正步时，一个人踢好没有用，大家都踢好才可以，必须每一个人都尽力才能踢得齐，踢得有力。

总之，这八天的军训，为我高中生活开启了一扇通向成功的窗户，使我受益匪浅，我会将这八天中所学到的本事运用到高中三年的学习中，好好学习，实现理想！

高中军训每天心得体会(2)

开始高一入学前的军训，我只是想要好好锻炼下自己，做好本职，是的，这一次，我做的还不错，获得训练标兵的称号，这只是做好了我该做的。站着军姿，20或30分钟不等，其实也就是那么回事，就看心态罢了。我记得在这段时间里，我背诵着《沁园春 长沙》，一遍一遍，喜欢这首诗的豪迈与磅礴气势！就这样，时间悄然流逝了，脚酸了，麻了，我认真了。... 军训的六天里，偶尔淅淅沥沥的小雨倾洒，偶尔炎炎烈日高照，不论怎样的天气，都挺了下来。我记得，挥洒的汗水，浸湿了帽子与衣领；我记得，高亢的歌声，在每一次开饭前响彻天际；我记得，休息时间与教官同学们的交谈，笑声一片；我记得，严厉的教头一遍一遍让我们叠豆腐块被子，大家哀怨声四起；我记得，教头毫不留情地把叠得不好的被子从四楼扔到一楼，那些同学脸上的羞愧与不安..... 这一切的一切，就在今天早上结束了，累过，痛过，认真过，收获过，也就不枉此训了！

人生需要一些波折，它会让我们成长！我中考的纰漏是个偶然，也是个必然！偶然在于：模拟考一直都在640以上没掉过；必然在于后期未坚持住，松懈了，骄傲了！整个假期在不安与自责中度过，我学会了反思，才发现自己的问题很多。军训，是一个好的开始，我会一直努力，一面改正缺点，一面努力学习，只想专心致志地做好自己的事，等待三年后的一个大翻身！我也知道，这路上，密布荆棘丛、陷阱，但我已不在害怕，因

为我知道，这条路不是我一个人在走，我身后有无数的亲人朋友同学师长在在支持着我，而我会满载他们给予的力量和我的理想与拼搏勇往直前！

军训，就是为了懂得一句话：吃得苦中苦，方为人上人！是的，学会吃苦，学会独挡一面，学会自力更生，无论哪方面，竭力去做好，做一个真正的“标兵”！

高中军训每天心得体会(3)

高中的大门已经向我们敞开，我们首先迎来的，就是军训。这难忘的军训已经结束了，在这八天的日子里，我们付出了汗水，但汗水的背后却是无尽的收获和快乐。会操时挺拔的英姿，整齐的步伐，无不向人们诉说那段艰辛的历程。在军训中，我们磨练了自己的意志，不再以自我为中心，军训告诉了我们什么是团结，什么是纪律。

军训的这几天里，我们并没有在烈日下久久地站着军姿，但是每天上午三小时下午两小时的训练，也让我们汗流浹背，四肢酸痛。立正、稍息、跨立、跑步、齐步走、正步走，这些看起来似乎简单的动作，原来竟也有许许多多的动作要领。我们一节课一节课地学，一天一天地练，在教官的指导和纠正下，我们都能很标准地完成这些动作了。尽管每天如一的训练很累很辛苦，但是我们没有倒下，军训的辛劳和劳累，是在锤炼我们像树一样坚强向上，百折不挠的意志。同时我们也学会了新的东西，心中还是有自豪和满足感的。

对于教官的认识，在一开始，我们认为教官是严厉的，甚至有些可怕。然而经过这些天的接触，我发现教官并不是我们想象的那样。我们的教官是个皮肤黝黑的年轻人，走起路来腰板笔挺，皮鞋与地面摩擦发出响亮的“腾腾”声。他在训练的时候对我们的要求很高，如果我们的动作不规范，他就会一而再，再而三地示范给我们看，直到我们理解了，做会了。在下课休息的时候，他却显得亲切而幽默，和我们闲聊，

找人表演节目，引起阵阵的笑声。

军训的每一天都是充实的，上午紧张的训练结束后，我们一个个冲向食堂。在接下来的午休时间里，我们排练军歌，大家都认真地学，唱军歌也许并不注重旋律的悠扬，而是要唱的响。我们都卯足了劲，吼出声音来。军训的最后一天是会操，我们军训的成果都展现在了这一天，我们脚步声整齐，口号响亮，精彩的演出获得了经久不息的掌声，我们也为自己付出的努力感到自豪。

八天的军训生活就这样结束了，说长不长，说短不短。我们接受了军训的洗礼，在军训中成长。我们与教官们度过的这些日子，我们所经历的酸甜苦辣，虽然短暂，但是我们勇于克服困难，勇于坚持到底，这份难能可贵的精神必将支持我们走过更艰难的考验。

高中军训每天心得体会(4)

通过军训，同学们树立了自主、自立、自强、自信观念，竞争观念，时间和效益观念，拼搏和进取观念，经受住了身体和心理的考验。军训，不仅磨练了同学们的坚强意志，也培养了同学们的良好作风。在教官的言传身教下，同学们通过自身的磨练逐渐懂得了如何面对困难，如何克服困难，如何用坚忍不拔的意志来支配自己的行动，达到预期的目标。我们欣喜地看到：广大同学不论是在骄阳烈日下，还是在秋风细雨中，总是迈着矫健的步伐，喊着响亮的口号，唱着嘹亮的歌声，在汗流浹背中锤炼自己的意志，精益求精地做好每一个动作，克服每一道难关。

本次军训活动虽然结束了，而我们同学们的高中生活才刚刚开始，我们希望同学们在今后的学习、生活中，要保持军训中形成和表现出的坚忍不拔的意志、坚不可摧的作风、勇往直前的英雄气概和团结互助的精神，保持高度的组织纪律性，认真学好科学文化知识，全面提高自身素质，争做德、智、

体、美、劳等各方面全面发展的新世纪高中生，力争在三年后再创辉煌，在今后的人生旅途中为建设祖国、保卫祖国贡献自己的全部力量。

7天是短暂的，7天是辛苦的，7天是丰硕的。短短7天的军训培养了同学们的文明礼貌，吃苦耐劳，坚忍不拔，敢于拼搏的内在品质和外在仪表风度。同学们真正做到了“流血流汗不流泪，掉皮掉肉不掉队。”学员们没有辜负学校的期望，为高一五班争得了荣誉。军训期间，每位同学都认真学习了国防基础知识和现代军事理论，了解了我国国防现状，增强了国防意识。7天的军训生活所给予同学们的一切，将终生受益无穷，那就是，坚毅，顽强，执着，文明礼貌，敬业奉献，精益求精。军训不仅锻炼了学生的身体素质，也锻炼了学生的心理素质。

面对新学期，要摆正好学习心态，态度决定一切，不温不火，平淡无奇会损伤自己学习的战斗力，无论人群如何熙熙攘攘，我们都要淡定和沉稳。

高中军训每天心得体会(5)

军训，教我们怎样做人，怎样吃苦耐劳，怎样迎接挑战，怎样把握自由与纪律的尺度。军训，是我们增长才干的机遇，也是对我们的挑战。这要求我们用心融入其中去学习，去锻炼，去磨砺，其目的是：增强国防意识与集体主义观念，培养团结互助的作风，增强集体凝聚力与战斗力；军训，还能提高我们的生活自理能力，培养思想上的自立，还能帮助我们养成严格自律的良好习惯。

这就需要我们在军训过程中，我们不但要领略军人们无私奉献的伟大精神以及不怕困难的崇高品质，也要发扬我们“同心协力，艰苦奋斗”的光荣传统。我们要坚持铁一般的纪律，严于律己，服从命令，坚决完成各项训练任务；大家要用顽强的意志，用敢于吃苦、勇于拼搏，发扬“流血流汗不流泪，

掉皮掉肉不掉队”的精神，彻底完成军训使命。

所以，我们进入中学学后的第一件事就是军训。初闻军训，我总以为是一个很好玩的节目，可是我错了。

军训六天后，不仅磨练了我的意志，还让我锻炼了我的耐力、素质、忍耐和坚持，敢于迎难而上的勇气。首先，定好目标；然后，要有一种不怕苦、不怕累的精神，脚踏实地，一步一步地向目标前进；接着，遇到困难时绝对不可以向挫折低头，更不可以半途而废，否则之前做的都会白费心机；最后，只要坚持，就会成功。我深深体会到作为一名军人有多么辛苦和不容易。虽然我腰也酸、腿也疼，有时候还乱动，但是我依然咬牙坚持着完成会操。我终于知道，军人的威武姿态不是一朝一夕形成的，而是日日练、夜夜练的。军训绝对是对我们体能和良好作风的训练。

我深信，作为新世纪的中学生，应该像军人那样，站如松、坐如钟、走如风。这难忘的军训经历令我终生难忘。如果说人生是一本书，那么，军训的生活便是书中最美丽的彩页；如果说人生是一台戏，那么，军训的生活便是戏中最精彩的一幕。的确，几天的军训是短暂的，但它给我们留下的美好回忆却是永恒的。军训，就如梦一样，匆匆地来，又在我没有细细品味那份感觉的时候悄然而逝，几天的疲劳在肩头隐隐告诉我，已经结束了，很累，而且有酸酸的感觉。教官已匆匆地走了，却留给我们深刻的回忆。军训究竟带给了我什么？其实我觉得军训几天，我们学到的不仅是站军姿，走正步，练队形，而是在磨练我们一种意识；一种吃苦的意识；一种坚持的意识；一种团结的意识；一种遵守纪律的意识！其实这些已经太多太多，足以让我们一生享用。

店铺工作总结与工作计划篇十

xx年即将过去，我来公司已有5个多月。很幸运加入公司这个大家庭，非常感谢公司给我一个这样的平台。回首过去的5个

多月，我很感谢领导的信任。我在领导的关怀和批评指导下，爱岗守业，配合各项工作，在自己的岗位忠实的履行了自己的职责。同时我也看到了自己的不足转变了很多，思考的更多。这些转变都是不知不觉中积累出的，或者说是冥冥之中的一种人生选择。过去的那些工作的日子里，机遇和挑战并存充满了激情，也有过挣扎，在一次次推动自己前进的路上，我面对着从来没有面临过的境遇，在领导的指引下和同事的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作，在此我向xx年关心和帮助过我的各位领导和同仁道一声：谢谢！

(2) 参与妊娠纹产品的开发试验进行操作整理手法和编写流程，为公司收集有效数据照片。共收集操作5个模特的纹路变化（其中有深圳蓝丝带产后修复中心，潮洲博兰雅整形中心，广州水盈美容店），为产品的开发做基础。进行模特的操作，筛选和试验点的开发。

(3) 为公司化妆产品前期的定位，价格，销售推广和医药人员开拓提成做方案。同时配合渠道开拓出差。

(4) 为化妆产品后续进行开发新的组合包装，选材，内容物选定，设计方案。（朗肽怡人的升级和格林艾丽面膜的设计）进行全程总筹工作。写化妆品品牌背景，提炼产品卖点完善产品组合。了解产品功效，编写培训资料。调配产品试验收集数据，开发产品手法迎合市场流通。化妆品成本核算数据提供（设计，包装，加工等等所有成本）

(5) 进行对俪韵四款生长因子的解说和操作进行编写流程

(6) 对医药人员进行化妆品现有产品的培训，和对市场代理商对产品咨询解答

通过五个月来，自己参与的各项工作情况，我认识到团队的力量和自我的不足。我想要改变自己身上一些局限我自己展现的因素，改变原有的工作方式，要求自己在团队的协助中

达到最佳的状态。有时候我在默默的注视着自己，对自己的一言一行又像一个旁观者在监督着自己，这些在我以往的工作经历中都是没有的，我认为自己工作中的不足之处有：

人和人交往，最大是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自己的想法。关键是你能不能用真诚去打动对方让对方接纳。我相信这句话是没错的，在以前也认为确实凭借着亲和力和真实、诚意便可以与同事顺畅交流，至于同事心态的多样化却没有认真去想过。但是在化妆品市场和人员架构还不完善的情况下工作，跟领导和部门同事间这个时候就需要沟通，反复的沟通，达到相互的理解和支持。而我在这个方面是做得不够到位的，我的沟通方式比较直接，不太会“引客入境”。我想这与我从事这个职业的习惯和个人性格有关。我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在工作中的想法这方面的能力。

不管是日常生活中还是工作中，人们需要相互协助，相互帮助，只有这样才能更好的干好工作，充分发挥每个的潜力。通过五个多月来，自己合作的部门和同事，他们都很热心的及时给予了工作上的理解和帮助，从而使我顺利完成了自己的各项工作。让我提高了对工作的谨慎态度，养成了凡事要问清楚，做事前会有所借鉴的习惯。但是因化妆品部门未完善，现有人员仅有我一人。为了完成公司下达的目标和安排，我需要经常做千变万化的目标调整，却也是让我无所适从。一会儿是化妆品销售目标完成，一会儿是完善产品的架构和产品开发试验，寻找模特和开发走访筛选试验点；一会儿，又是品牌开发和设计推广方案。一会儿又不知道是什么了？让我无所适从。这是之前在其它公司养成的专职专司惯性思维，无法很好很快的调整状态在工作方式、工作效率上的不断革新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望各级领导和所有同事其能够帮助我一同发现问题、解决问题。