

# 最新教研交流总结会发言(优质8篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 教研交流总结会发言篇一

各位领导、各位同事：

大家好！

很高兴与大家相聚在这一一年一度的年终大会。我在此向大家致以最真诚的问候。祝：大家元旦愉快！身体健康！万事如意！新年大发！

回顾到公司以来的日子。风风雨雨与公司经历了短短几月的路程，在这些日子里，不管老元帅还是新同事，我们共同领略了洋溢在这里的盛大喜乐，也共同披风顶雪覆过那些隐藏在这里的忧患，与公司共荣发展。首先，我从这几个月对公司行政工作的细心观察，只能粗略的给大家做一次不怎么详尽的总结。如果总结得不好，还望大家见谅！

行政部在最近几个月结合工作实际，认真履行工作职责，加强与其它部门的协调与沟通，使行政部基础治理工作实现了规范化，为公司各项工作的开展创造了良好的条件。一是建立了员工人事档案、业绩考评档案、培训计划、培训流程和培训档案等，出台了《员工手册》、《新员工培训方案》、《各岗位人员职责》、《员工花名册》、《消防安全紧急预案》等各种大小方案和制度，日常工作基本能落到实处，但在某些方面还是没能做到为领导和员工创造一个良好的工作

环境。这几个月以来收发文件20几件，并对领导批示的公文做到及时处理，从不拖拉；及时完成各类报表及总结；办公用品领用与办公用品采购坚持精打细算的原则，办公用品领用从节省出发，减少公司不必要的开支；组织和协助组织召开各种会议20多场，做到会前有准备，会中有记录，会后有总结；组织全体员工户外活动1次，做到活动前有方案，活动后有总结。二是健全了人事资料，各类报表及总结。三是完善了部门组织职能，入职、请假、离职、领料等一系列工作程序以及报表等工作。对南北方分公司返货管理、对账也进行了规范；对返货监督实行人人监督，奖惩分明。当然，之所以取得这些好的成绩，主要得益于孙总和刘总的有力领导和大家对我工作的支持。在此，我以无限的真诚向大家说声：“谢谢！”谢谢大家对我工作的支持与鼓励！

在行政工作取得一定成绩的同时，行政工作还存在着诸多问题：一是在公司原有的企业文化中，工作开展得不是很顺畅，工作开展难度是时出不穷，甚至在某些时候没法主动性去开展工作。二是深层次的企业文化尚未取得显著成效。三是各职能部门未执行到位，不能发挥各部门职能作用，导致工作起来没有层次感，没有执行力度，没有工作效率。工作难开展、问题难解决、工作效率难提高。

针对行政工作的种种问题，行政部门将在来年积极、主动加强与各部门领导沟通，协调好组织工作，起到承上启下的作用，解决“三难”问题。把行政部职能工作发挥到更大、更强！

最后祝公司在新的一年虎虎生财。

## 教研交流总结会发言篇二

各位主管：

下午好！

通过这短短的五天内部审核，审核组审核覆盖了全公司所有质量相关部门，涉及到了体系标准所有条款，对公司的体系运行情况进行了调查研究。从基础理论入手联系公司实际，切入点我们认为是准确的，抓住了要害。对公司整个体系运行存在的问题和管理中存在的漏洞，被审核的公司主管级干部都提出了非常好的建设性意见，为我们指明了改进的方向，对此向他们表示感谢！

1. 一些部门还需加强职责的落实；
2. 各部门内和各部门之间的协调沟通还需加强；
5. 对供方的日常评价也有待加强。
6. 体系在公司运行，需要加大监督力度和跟踪力度。
7. 程序文件的运行及体现与现场有些脱节，公司在管理上执行力不足，不够深入。

内审组就本次审核提出了47个不合格项，均为一般不合格，对于审核组的结论意见和建议，希望各部门认真的对待，在二个礼拜内按照iso16949体系标准举一反三，制订出切实可行的整改方案和，防止不合格的再次发生！通过这次这次内审，我们坚信公司的质量管理水平较以前会有明显的进步，展望未来□xx公司在质量管理上将迈上新的台阶。

谢谢大家！

## 教研交流总结会发言篇三

大家都知道财务部的工作较为繁琐，就算到年终，仍不能停歇手中的工作，加之一直以来人手较少和频频的人员变动，从而使财务部的管理工作达不到公司领导的要求，但在xx年财务部通过大家的努力，整体的人员架构、工作秩序和职能

管理已向前迈出了一大步。以下是对本部门做的一个工作总结：

1、出纳岗位：人员已稳定，除了日常按时准确的付款/及时的登账/和日清月结外，还建立了按月费用支出的分类归集表，按月收汇明细表及汇总表，及时了解收汇情况并对差异进行备注。

2、成本岗位：这是本年新增的一个岗位，目前主要是成本审核、核算、及控制工作，实行按订单号乃至套件号进行成本台帐的核算与控制，对各订单的实际成本负责，为相关部门提供及时有用的信息，这也是一个同时要与各部门链接的岗位，新增这一个岗位后，建立了各供应商应付账款台帐和每月的供应商对账表，使得今年在业务量番一翻的情况下仍能很好的完成各应付账款所需的数据及发票跟踪到位的情况，但也许是由于各种因素的存在，导致今年的成本核算没能达到预计的效果，希望在新的一年里各部门能够积极的配合财务部门成本核算的工作，共同为成本所反映的真实性及时性出一份力，同时作为成本岗位的核算者也应该不断地鞭策自己，加强学习，从而达到一个企业成本核算的真正意义。

3、总账岗位：在前面的里已做总结，再此处就不再赘诉。

4、财务部门：总的来说本年度财务部门算是友好妥善了地处理对内对外的各项工作链接，包括与//银行等外围部门都建立了良好的关系。

总之，今年的工作即将转瞬成为。也希望财务部那些应做而未做、应做好而未做好的工作也随着xx年的逝去而成为历史，在新的一年里xx到来之际，让我们为自己加油，为部门加油，为公司加油，共同进步，共同成长。

最后，我再一次衷心感谢身边的每一位同事，有了你们这样好的同事，我相信我们的公司明天会更好！再一次衷心感谢

公司，在这片热土上，我们将收获无限的. 希望！

## 教研交流总结会发言篇四

同志们：

今天这次会议，主要任务是落实公司5月25号安全工作会议精神，提高对当前安全形势的认识，转变生产经营管理观念，狠抓安全管理工作的落实，认真开展以整顿思想，整顿作风，整顿纪律，落实责任，落实制度为主要内容的“三整顿两落实活动”，进一步巩固我矿良好的安全生产秩序，避免各类安全生产事故的发生。下面我讲两个部分内容。

总的来说，1到5月份在生产自救期间，在大家的共同努力下，通过大家扎实有效的工作，我们矿基本实现了三个稳定。一是原煤生产保持稳定，全矿1至5月份预计生产原煤22.7万吨，预计超作业计划2万吨。二是员工队伍保持稳定，完成了破产重组工作的历史使命。三是安全形势稳定，保持了良好的安全生产形势。但是我们应该清醒的看到，在我们稳定的安全形势里面，存在着很大的侥幸。在1.11重大运输提升事故中，如果不是下把勾工经验丰富，自保能力强，成功避险，极有可能导致人身伤亡。

今年以来，全矿1至5月份累计发生12起人身事故，一些磕手碰脚的事故还不在统计之中，这说明我们的安全管理还不是很到位。我们员工的安全意识还不是很强。现在新公司已经成立了，按照新的管理机制和管理模式运行，是绝对不允许再出事故的，这就要求我们全矿上下要时刻绷紧安全弦，转变工作作风、树立超前工作意识和大局观念，切实作好安全生产工作，为新公司的健康发展贡献我们的一份力量。

当前一些管理人员的安全第一的思想不牢，生产管理、安全管理不严、不细、不实，特别是领导干部的作风不扎实，责任不到位，主要存在以下方面：

一是重生产轻安全、对安全工作的认识没有达到一定高度。个别管理人员安全第一思想不牢，重生产轻安全。当生产与安全发生矛盾时，往往盲目生产，忽视安全，造成了一些不应该发生的中断影响事故。

二是安全处罚不严，留有人情现象。一些安全管理人员在执法过程中，不严格按照规定处罚，留有人情。很多区队接到罚款单后，不深入调查研究，不追究个人责任，直接向下摊派。有的区队干部不承担任何罚款，全部均摊到工人身上。即使是遵章守纪、爱岗敬业的员工，也要承担安全罚款，非但不能有效地打击“三违”行为，而且严重挫伤了工人的积极性。

三是安全管理工作不严、不细、不实，安全责任落实不到位。个别管理人员责任心不强，安全责任不落实，一些管理人员在抓安全上心慈手软，姑息迁就，不愿得罪人，发现三违行为，不闻不问，不敢说、不敢管，事不关己高高挂起，责任心不强，没有认真负责精神。有的管理人员安全思想麻痹，心存侥幸心理，习惯性违章屡禁不止，对待违章熟视无睹。一些单位在安全管理上，普遍存在着“不严、不细、不实”的问题，把关不严，检查不细，责任落实不实。

四是安全教育培训不到位。各单位的班前安全教育五花八门，良莠不齐，有的单位流于形式的作法依然存在，且班前秩序混乱。今年以来，先后进行4次停产培训，共停产培训11天，但培训效果不明显，在五一节前的全员安全培训中，有的区队学习达不到规定课时，讲课内容缺乏针对性，应付检查。检查人员前脚走，他后脚就散了。

五是一些员工安全意识淡薄，习惯性违章现象仍未禁止。有些特业人员对应知应会常识掌握不扎实，现场操作水平较低。员工安全意识淡薄、安全素质没有显著增强。5月9日至11日，保卫科共查获穿化纤衣服入井的人员14名。5月11日四点班升井时，有25名工人在人车没有停稳的情况下抢上人车。这25

人我们按照抢上人车给予了处理。但是严格的讲，车没停稳，就算扒车。可见员工习惯性违章在我们身边可以说是司空见惯了。

以上问题，充分说明了我们安全工作存在很多漏洞，特别是各级领导干部的思想作风、工作作风和工作纪律松散，管理不严，制度形同虚设。所以，这些问题有待于我们在今后的工作中严格进行整治和解决。

## 教研交流总结会发言篇五

同志们：

高考一直是全社会关注的热点和焦点。在刚结束的xx年高考中，我市广大教育工作者以高度的政治和社会责任感，团结一致，奋力拼搏，在全市人民的关心支持下，创造了新的辉煌；上重点线、上本科线、上省线雄居襄樊市第一，清华北大在我市双双开花，这些优异成绩的取得，是令人欣慰的，也是来之不易的。它是广大学校领导和教师辛勤耕耘、默默奉献的结晶；也是我们教育局立足基础抓管理，突出中心抓质量，求真务实抓备考的必然结果。我谨代表市四套班子领导和全市人民向你们，并通过你们向全市奋战在教育教学一线的教师致以崇高的敬意和深深的谢意。

今天我们在这召开高考总结会，一是总结我们20xx年高考取得成功的经验；二是找出xx年高考我们与兄弟县市的差距与不足，为我们20xx年高考再夺第一打下良好的基础。

## 教研交流总结会发言篇六

1、抓好事前控制，严把开工关。

在整个监理过程中，我们坚持以事前控制和过程控制为主，依据合同和设计文件编制了监理规划及实施细则，制订了具

体的监理工作方案，明确监理工作内容、行为主体，验收标准及工作要求。

## 2、严把原材料、成品半成品进场关

凡是进场原材料、成品半成品首先要进行书面检查，即查验合格证、准用证、质保单等，符合要求后进行外观检查，没有异常情况后监理见证取样送检测中心复检，做到材料进场先复检后使用，不合格的材料拒绝用于该工程。本工程建筑材料合格证、质保单齐全，对钢材、水泥、石子、水洗砂等主要建筑结构性材料都进行了进场后的抽检复验，全部符合设计及规范要求。

## 3、工程监理情况

我单位在监理过程中定期组织监理人员对工地进行巡视监理，对工程重点部分及隐蔽部位进行旁站监理，发现不符合要求的立即口头通知施工单位进行整改，发现严重质量问题下发监理通知和监理工程师工作联系单，要求施工单位限期整改，并上报管理公司及移民局。

球场一个。该工程施工过程中共下发监理通知单及监理工程师工作联系单4份，其中两份为工程用电、施工安全等事项，两份为工程整改通知，施工单位已按要求整改。

2、十四标段总投资316971.68元：其中安麻因村小组文化室投标工程造价元，竣工总价元，工程20xx年12月20日开工□20xx年9月竣工。工程施工过程中总计下发监理通知份，工程竣工建筑面积89.5，施工单位按合同规定完成全部工程量，无工程变更；团结寨村民小组篮球场工程20xx年12月20日开工，开工后由于团结寨文化室工程造成工程无法开工，实际开工时间为年月日，竣工日期为20xx年9月，投标总价元，竣工总价元，程施工过程中总计下发监理通知份，竣工建筑面积608，施工单位按合同规定完成全部工程量，无工程变更。

3、景洪市20xx年度第一批省级大中型水库库区基金项目洗胶厂种植队宅基地“三通一平”工程，该工程20xx年6月2日开工，9月份竣工，主要包括：宅基地平整、挡土墙、水池、道路修复，合同总投资：292516.43元，实际完成投资：496604.84元。比合同金额增加：204088.41元。主要完成工程量：1、挡土墙□645.56m□2□挖土方□5262.12m□3□蓄水池□43.59m□4□砌筑沟道□46.35m□5□人工挖淤泥□67.2m□6□管道铺设□1100m□

通过建设单位、设计单位、承包单位、监理单位的共同努力，在政府相关部门的指导和监督下，该工程已基本按合同完成。工程技术资料已按要求整理，工程质量满足设计、规范及使用功能要求。

在此，对各参建单位对我们监理单位工作的大力支持和配合，表示衷心的感谢，谢谢大家，我监理单位汇报结束！

## 教研交流总结会发言篇七

为了适应监管社会主义大市场的要求，真正实现监管职能到位，我局进一步解放思想、更新观念，不断推进工商行政管理工作的改革和创新。一是加大力度，实施非工作时段市场巡查效果明显。今年，我局制定出台了《非工作时段市场巡查办法》，促进了监管职能到位。通过非工作时段巡查共查办案件364件，规范经营行为423起，取缔无照经营156起，补收各种规费20余万元，现场调处消费者投诉215件，查处虚假广告182件。二是创新举措，农村维权网络延伸到田间地头。今年，我局加大了农村维权工作的力度，启动了农村维权网络，把12315维权工作延伸到了田间地头。目前，全市已建起了77个村级维权站，聘请了77名12315农村维权员，培训乡镇干部、村民200多人次。农村维权网络启动以来，已受理农村消费者投诉68件，为农民消费者挽回经济损失26.8万元。三是积极探索，推行退出市场主体后延监管。我局以推行退出市场主

体相关单位告知制、信息提示制、回查制、法定代表人及投资人备案制、网上公示制“五项制度”为抓手，强化对市场主体的全过程监管。目前，已建立1800个退出市场主体的电子档案，对退出市场的51家主体进行了回查，查处15家违法经营主体，对其中1541个退出的市场主体名单进行了公示。

## 教研交流总结会发言篇八

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把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这块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、如何促成绩卡：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，但是真正在做的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xx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。

16、有目标有想法有赚钱的欲望，更要有慈善的心怀：首先我说说我自己开店的历程。最初我是以一个患者的身份了解到此项目的，我和我老公做了一次之后就打算回我老公的老家xx开一个这样的梳理店，当时xx还是空白市场，培训完之后回xx几天我就开门营业了，在接待客户方面我感觉我是没有任何问题，毕竟干了10多年的房产销售管理工作，这点工作还是难不倒我，但是我感觉怎么能在一个新的市场里让人知道，怎么能让客户进门是关键，我就给咱们资料上写的开店好的老师去电话请教经验，也回长春到几家经营好的店去看去学习过，从开始开店虽然没有赚多少，但是好在每个月去掉费用都在盈利。从我开店第二个月就有加盟的，经营到第四个月的时候又有想加盟的，我和我老公就想如果想我自己的店挣钱，就要先把xx的市场开发好，在xx把xx市场的面扩大，尽快形成口碑宣传，光靠我们单打独斗是不行的，就一定要先推荐加盟，所以我们在这方面就下了一番功夫，包括怎么向别人推荐这个项目，怎么措词，怎么能让大家心甘情愿在你这加盟，我自己就用文字组织了一些培训资料，也是方便大家在我这学习后后期开店做以参考。有的人会说，

你自己都没有干好，怎么能让别人加盟的，其实不是这样，有很多有思想的人首先是看你的项目好不好，真正风险小投资小回本快，而且还可以做长久的项目并不是很多，所以我们xx也是给这些人提供了一个机会，这是好事。当时我们租的门头320平方，最开始的时候我和我老公就没有想在这个项目上就挣个10万20万的就算了，当时想一年怎么也要挣个50万以上吧。因为在这之前我俩的收入一直不低，所以对咱这个xx也抱了很大的期望。也许当时定位有点太高了吧，真正干起来才知道真的并不容易。尤其到了夏天最热的时候是我们面临的第一个淡季，人真的很少，相信很多的加盟商，尤其那些新开店的，还没有太多老客户积累的加盟店会深有体会吧。但是我越干越喜欢这个行业，尤其当有客户说哪哪梳理好了，很舒服的时候，那是一种成就，分担别人快乐的幸福，而且6月份到北京开会，我和我老公说你看咱们xx店的店长都很面善，所以我和老公有了更大的目标□xx总代，这个也许也是个人的缘分的问题，在我推荐了6家开店之后，我向公司申请了xx总代。我申请是我有这个信心能把xx的市场开发好管理好。我想成功是属于有想法的人，有想法还必须踏踏实实去干的人，而且还要有责任心，我想我具备这些条件。相信公司领导在和我签xx总代的时候也是综合评估了的。现在我的目标是山东省总代，这个我现在不会向领导去申请，申请的前提是我要做出来成绩，要看xx的市场管理情况，我会很努力的希望早日实现我的目标。我之所以说我的开店的心理历程，是想告诉大家，只有你自己有信心干好，能挣大钱，你才会更用心的去服务于人，才会去想办法去怎么经营，才能有更大的收益。不想做将军的士兵不是一个好士兵。

以上是如果您已经找好房子，打算开始经营的加盟商，对于还没有开店的加盟商来说，首先我想要考虑的问题就是地段的问题，华人首富李嘉诚说：地段、地段还是地段。如果您还没有找到房子，还有就是老加盟商介绍加盟，最主要的也是要帮新加盟商选好位置，第一不要贪图一时的房租便宜，而位置太偏，那时候可能真就把自己做死了；第二也不要房

租太贵，不一定是旺市区的。要人口密集的地方，可以是医院附近，市场集市附近，因为回收成本之后每年主要的费用就是房租，所以房租一定不要太贵；第三要看看这个区的消费水平，都说穷人富人一样有病需要治，但是经济收入高的地方，懂的保健的人多的地方办卡容易；第四看看居住人群，喜来健力可等针对的是老人，而我们这个的受众群体更多的以中年为主，所以看看周边小区的居住群体也很关键，总之要先选址！选好址。

以上是我的一点点个人的体会，我现在经营时间也不是很长，一定在以后的经营过程中多总结，多学习，和大家一起把我们xx的这个事业做好。

我下步打算做的：

1、开好自己的店：自己的店这是形象店，必须管理好，经营好，只有自己店经营好有盈利，才能给其他店起到带头的作用，才能有更多的人希望加入到这个行业里来。

2、管理好xx的市场：现在我是xx总代理，不只是自己店经营好，每个店的经营情况都关系到下步xx市场的'发展，一个店经营的不好做不起来，对其他的店影响都很大，所以首先要给各个店一定的指导，然后让每个店都盈利，然后统一定一些管理办法，包括技术交流会、订货方式、售后服务办法等等都有个统一的规定，没有规矩就不成方圆。我现在已经把我自己的店交给我姐姐们去做，我会从大局上来考虑xx下步该做什么，然后提前做出策划，做好营销方案，另外还要轮流到加盟店指导工作，我现在主要的工作就是管理市场，通过规范管理让xx在xx这个新市场尽快的良性发展起来。

3、对每个我推荐的加盟店负责，指导到底：除了xx的市场，我推荐的其他城市的加盟店，还有到我店里学习的加盟商，都一直保持沟通交流，把最新的经验和大家分享，碰到问题

给予合理的建议，希望每个经我这学习的加盟店都有一个好的起步好的发展。

4、和其他的加盟商多交流，多学习：技术在更新，经验不断在增值，所以不能固守自闭，要不断学习保健养生知识，不断和其他的加盟商多交流学习梳理经验，大家共同进步。

5、做好培训工作，对每个咨询的同行耐心解答交流经验：不断整理培训资料，对每个新加盟的加盟商培训更细致，讲解更到位，把好的经验方法渗透给加盟者，让新加盟者少走弯路，不走弯路，尽快进入状态。

6、整理一套学习资料：随着经营的时间越长，感觉可写的东西越多，不只是自己店的经营，更希望把好的方法和大家分享，所以想整理一套非常细致的学习资料，这里面包括给加盟店培训的资料，成功的案例分析，营销方法等等。

本人才疏学浅，以上建议意见有写的不当不完善的地方还请领导指正。其实有很多比我有能力的人，这个我不否认，但是我一直以来有一个信念，就是态度决定一切，一个人只有有了精、气、神，真正喜欢自己从事的行业，才能真正在这个行业有所成就，那么本身我们对我们的行业有信心，对我们的产品有信心，再加上我有干好这份事业的决心，我相信我会有所成就，也相信我在这个行善的行业里，能给他人送去健康的同时获得属于我的财富。

最后祝我们xx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xx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xx行业的一片蓝天。