

最新摄影行业年终总结(通用7篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

摄影行业年终总结篇一

大家好！我是公司蓝鲸科技部门的高级产品经理，今天非常荣幸能够站在这里，向各位领导和评委们汇报我在过去一年的工作情况及所取得的成绩。首先，我要感谢公司给予我的机会和信任，使我有机会发展自己的职业生涯。

过去一年，我在公司产品部门担任高级产品经理职位，负责公司核心产品的规划、设计和推广工作。在这一年的时间里，我主要取得了以下几方面的成绩：

- 1. 产品规划：**根据公司的战略目标和市场需求，我负责了公司核心产品的规划工作。通过市场调研和分析，我从用户需求出发，确定了产品的定位和特色，并制定了相应的产品策略。在规划过程中，我与研发团队紧密合作，确保产品的可行性和技术实施。
- 2. 产品设计：**我参与了产品设计的全过程，包括原型设计、用户体验、界面设计等。通过与用户的深入交流和反馈，我不断优化产品的功能和界面，以提升用户的满意度和使用体验。同时，我也与研发团队密切配合，确保产品的技术可行性和开发进度。
- 3. 产品推广：**在产品上线后，我积极参与了产品的推广工作。

通过制定营销策略、与销售团队合作等方式，我成功推动了产品的市场推广和销售。同时，我也与用户保持良好的沟通与互动，收集用户反馈，不断改进产品，提升市场竞争力。

4. 团队管理：作为高级产品经理，我不仅需要负责产品的规划和设计，还需要带领团队一起完成工作目标。在过去一年中，我注重团队建设和协作，与团队成员保持良好的沟通和合作关系。通过有效的任务分配和团队激励，我成功带领团队完成了各项工作任务。

在过去一年的工作中，我取得了以下几个主要成果：

1. 推出了一款全新的产品，得到用户的高度认可和好评，用户数增长达到100%，月活跃用户数达到50万。

2. 通过对市场需求的深入研究和分析，我成功调整了产品定位和策略，帮助公司在竞争激烈的市场中保持了竞争优势。

3. 在团队管理方面，我建立了明确的任务分工和责任制度，提高了团队的工作效率和协作效果。

4. 成功与其他部门展开合作，打通了产品线和销售渠道，推动了产品的销售和推广工作，实现了销售额的大幅增长。

在过去的工作中，我也存在一些问题和不足之处。主要体现在以下几个方面：

1. 在团队管理方面，我有时候过于强调结果而忽视了团队成员的个人成长和发展，今后需要更加注重团队的人文关怀和激励。

2. 在产品方面，由于市场竞争激烈，我有时候过于注重产品功能而忽视了用户体验，今后需要更加注重用户需求和体验。

3. 在沟通和协调方面，由于工作压力较大，有时候我会忽略与其他部门的沟通和合作，今后需要更加注重协同工作和团队合作。

通过总结和剖析这些问题，我已经制定了相应的改进计划：

1. 加强团队管理和人文关怀，鼓励团队成员的个人成长和发展，提高团队的凝聚力和幸福感。

2. 进一步优化产品设计，注重用户需求和体验，提高产品在市场中的竞争力。

3. 加强与其他部门的沟通和协作，打通产品线和销售渠道，实现更好的产品推广和销售效果。

未来，我将继续努力提升自己的专业能力和管理水平，为公司的发展贡献更多的智慧和创新。我希望通过不断学习和锻炼，成为更优秀的产品经理，为公司带来更多的价值。

努力，为公司的发展贡献自己的力量！

谢谢大家！

摄影行业年终总结篇二

xx县农业机械化技术推广中心，在州、县农业局的领导下，以提高农业机械化水平和推进社会主义新农村建设为奋斗目标，进一步加强水稻生产机械化育、插秧技术推广，推进水稻生产全程机械化。根据德农发[2013]60号文件；德宏州水稻机械化育插秧及精确定量栽培现场会议精神要求；按质按量完成2013年水稻机插秧推广工作任务，现将机插秧推广工作总结如下：

根据德宏州农业局下达2013年机插秧推广任务布置□xx县完成

机插秧推广任务200亩。由于xx机插秧起步晚、插秧机少，为确保完成推广任务，县农业局要求农机推广中心克服各种困难，力争2013年全县突破300亩机插秧任务，并拟定完成区域为：章凤镇芒弄村委会150亩，城子镇城子村委会，结合水稻高产创建机插秧精确量栽培50亩，户撒乡项姐村委会100亩。

（二）加强组织领导，落实工作责任。

为切实做好2013年水稻机械化育插秧工作，农业局成立以局长xx为组长，副局长xx为副组长，农机股股长xx、农机推广中心主任xx、副主任xx、农技推广中心主任xx为成员的领导小组，办公室设在农机推广中心，主任由丁宏担任。负责组织、实施水稻生产机械化育、插秧技术推广，明确推广职责，按质按量完成州下达的工作任务。

（一）搞好宣传动员，增强农民对水稻机插秧的认识。

水稻机械化插秧对于我县来说，起步晚，发展步伐较慢，经过试验、试点、推广今年是第二年，去年主要是集中试点，因此全面普及推广是一项全新的工作。做好此项工作，让农民认识是关键。我们通过召开动员会、撰写印发技术资料、现场培训、机具演示等多种形式和途径进行广泛宣传发动，举办培训班6次，机具演示会4次，培训技术员64人次、农民238人次，发放《xx县水稻机插秧育、插技术》等各种技术宣传资料1000余份。推广组深入到村、社及农户，让广大农民群众认识机械插秧，支持机械插秧，为机械插秧示范推广营造良好的氛围。

（二）注重农机农艺结合，完善技术体系。

水稻生产机械化必须与品种、栽培方式、田间管理等密切配合，才能突出其优势。所以必须要农机和农艺有机结合，坚持农机、农技的协调发展，优势技术集成整合。按照上级有关部门的要求，农机推广中心、农技推广中心、植保站等部

门共同参加试验示范及推广工作，发挥各自优势，形成了科学、实用、统一、低成本、可操作性强的技术体系，用以指导和推动水稻生产全程机械化的推广。进一步提升水稻育插机械化技术应用的质量和效果，促进水稻生产机械化可持续发展。

（三）不断试验探索机插秧技术规程。

水稻机械化插秧是一项成熟的推广应用技术。但受地势条件、栽培方式、水稻品种、气候环境等因素，对水稻机械化插秧都有不同程度的影响。因此，我们在去年试验、试点的基础上，结合我县实际情况，不断改进育秧技术规程，以培育水稻壮秧为目标，在基质土和苗床管理上做了大量的试验，攻克了秧苗生长不齐、不壮等技术难题，为今后机插秧推广提供了技术支撑。

（一）经农业局的精心组织，密切配合，广泛宣传，严格技术操作规程，克服困难，2013年全县完成水稻机插秧306亩，涉及三个乡镇48户，召开现场演示会2次，带动农户购买插秧机45台，其中步进式插秧机40台，高速乘坐式插秧机5台。

（二）水稻机插秧种植情况；2013年xx种植烟后机插秧48户、306亩，其中户撒乡93亩、章凤镇148亩、城子镇65亩；种植杂交稻204亩、常规稻102亩。经农机、农技推广中心组织技术员抽样测产：协优413单产642.5kg□内5优39单产636.7kg□天优华占单产502.7kg□鄂粳杂1号单产435.3kg□滇杂46单产516.2kg□滇陇201单产544.4kg□

（三）户撒乡烟后水稻效益分析。2013年户撒乡烟后水稻机插秧种植面积93亩，种植品种2个，鄂粳杂1号40亩，滇杂46亩，是机插秧在户撒推广的第一年。5月25日播种，6月26日机插，秧龄31天，7月1日全部机插结束。经农机、农技推广中心联合测产，平均单产481.4公斤，同比大面积烟后水稻增产180kg/亩，增产率达59.7%，增产突出、效益明显。

户撒乡现有水田面积40000亩，由于耕作层浅、泥脚不深，田块面积小，比较适宜步进式插秧机推广，今年农户新购步进式插秧机21台，其中久保田19台、常发2台，按40000亩水田计算，100亩水田需1台插秧机作业，还需购进379台插秧机，户撒一年可增产稻谷7200吨，推广前景十分可观。

（一）插秧机价格偏高，而且插秧机整体使用率低，一年累计作业时间不到30天，服务收益不高，机手收入少，不能在短期内收回成本，尽管农民在购置插秧机时已享受了购机补贴，但是一台机械依然要农民拿出一万多元，高速插秧机一台几万元，直接影响着农民的购机积极性。

（二）插秧机少，2012年xx申报省补资金12万元，18户农民预报购机，由于省补资金下达时间晚，国补资金已用完，配套不到位，导致xx县农户无法享受“双补”购置插秧机具，农户放弃当年购置插秧机具，插秧机数量无法增加。

（三）机插秧育秧规范化程度高、管理精细，大田耕作整地质量高，农民文化、科技意识薄弱，部分区域水利条件设施差，不能保证机插秧供水需求，推广难度大。

四、建议

（一）培植机插秧服务专业经营户，要让业主和农民完全是一种经济关系，通过业主的组织和精心管理，业主获得效益，农民也得到实惠，想买插秧机的农民不断增加，以规模和效率求效益的发展观念在农民中逐渐形成，减少了我们推广部门的工作压力和资金短缺问题。因此，在机插秧的推广上，农户得到实惠，经营者也有效益，推广部门得到了经验，这种共赢的效果给机插秧发展提供了最本质的推动力量。

（二）加大农业基础设施的投入，改变耕作方式，尤其是泥脚深、烂泥田的改造，机耕道的建设和水利基础设施建设，以提高机插秧在我县的适应性和普及率。

（三）坚持不懈发展机插秧，是今后水稻生产的必然趋势。机插秧技术的推广，对于我们来说是一项新技术，尽管我们在工作中遇到的困难很多，通过我们一步一步地去做，才能发现问题，才能想出解决困难的办法，使我们对机插秧的认识更加清晰，信心也更足。

（一）立足当前工作基础，高要求、高起点，探索创新适宜xx机插秧推广的新模式。

（二）加大机插秧社会化服务的扶持、投入和技术支持，鼓励农机专业合作社创新服务机制，为农户提供全程化、托管式等服务，促进水稻机插秧专业化、规模化发展。

（三）继续加强农机、农艺各部门合作，充分发挥机插秧技术的能动性，发展壮大推广队伍。

（四）继续加大宣传力度，强化机插秧育、插技术培训，使机插秧做到家喻户晓，人人皆知，整村推进，成片发展。

（五）进一步加强机插秧技术体系培训，确保培训质量，提高机手素质。

回顾今年机插秧推广过程，一路艰辛，同时也取得了适宜本县机插秧发展技术第一手资料。我们要切实增强紧迫感、责任感、加倍努力，彻底改变广大农民“脸朝黄土，背朝天，弯腰曲背几千年”的历史，为农业丰产，农民增收作出贡献。

摄影行业年终总结篇三

过去的一年我担任公司的直属队队长一职，紧张忙碌的一年结束了，我们安全按期的完成了公司派给的各项任务，今天大家齐聚一堂，我把去年的工作简单做个汇报总结。来年，公司在直属队的基础上新成立工程分公司，我有幸担任经理一职。在这里我也把来年的工作做一个期许与展望。

xx年对于工程直属部是非常重要的—年，工程直属部在公司领导的关怀指导下，在公司各级部门的密切配合下，全力以赴地投入到—线生产上。我们严记公司领导的教诲和嘱托，突出自身的—术优势和专业特长，充分发挥直属部在工程施工上的核心作用，严格控制安全、质量、进度、成本，较好地完成了公司领导安排的各项任务。直属部在逐步摸索中逐步形成一个专业配套齐全，岗位职责分明的团结奋进、有很强战斗力的集体。在农民工的队伍中培养结构化、层次化、多元化人才。专业工人由原来的电力市政拓展到主体结构、园林景观、专业管道、石材铺装。平均月用工人数为140人。

在直属部队同仁们的共同努力下，截至今年12月底，经过—年的辛勤工作，我们先后完成了20多个合同工程，完成了约1200万的合同产值。本着回顾过去，总结经验，找出不足，进而丰富和改善自己的原则，为此，我们就工程直属部xx年的工作情况在以下几个方面进行回顾和总结。

人员管理工作是我部工作的核心和重点，对农民工优先选用经验丰富、长期参与施工的老工人为基础，对农民工的管理延续xx年的各项制度，我部更加全力以赴地入到对农民工结构投化的培养，引进各种专业工种，强化专业小组的团体精神，最终达到稳定农民工160人，按期完成甲方要求的各项工期。与去年相比今年工程专业化加强，危险工程加大，但是在安全方面我们的管理更加缜密严格。今年以0伤亡0事故完美的完成了公司下达的各项任务。在这里我感谢我们项目部的各位兄弟长久以来对我的支持，也感谢那些辛勤劳动的民工朋友。谢谢他们在过去的一年对公司以及我个人工作上的大力支持。

去年年初我们对成本费用的各项支出做出详细的统计，为各项对比目标作出经营分析，产值收入及施工成本费用根据情况按周或月进行预算对比，及时核算实际支出的与计划的偏差，分析原因，及时纠偏。

xx年间接费用约占总产值的x%[]其中人员管理费用约占总产值的x%[]现场管理经费约占总产值的x%[]车辆维修折旧约占总产值的x%[]生活经费约占总产值的x%[]

xx年直接接费用约占总产值的x%[]其中工人工资费约占总产值的x%[]辅材约占总产值的x%[]机械费约占总产值的x%[]直接费总计支出约x万。工程中用数据说话，这些数据帮我总结了去年的生产概况，但最重要给我在来年的经营计划上点亮了一盏明灯。工作配比中合理的我们继续保持，不足的我们会在来年的工作中持续改进，更加合理话。

在总结经验迎接挑战的过程中，我们发现了几个值得我们改进和正视的问题，还需要认真克服和改正，以求完善，使管理水平再上一个新台阶，主要表现在以下几个方面：

- 1、进一步完善、细化工程质量管理体制，理清管理程序，加强内部质检工作，明确质量报验程序，使工程管理更加顺畅，更加高效。明确了内部分工和职责，建立了上传下达、团结协作、规范有序的工作秩序，有力地推动了各项工作顺利开展。做到业主满意公司放心。

- 2、加强内部技能培训，利用业余时间对班组长进行专业技术培训提高劳务人员的整体素质对劳动力实行专业化组织，按不同工种、不同施工部位来划分作业班组，提高操作的熟练程度和劳动生产率，以确保工程施工质量和施工进度。劳动力选择操作技术高，人员素质好的工人。在施工队伍进场前和施工过程中对工人不断进行岗位技能培训。

总结是一面镜子，通过总结可以全面地对过去一年的成绩与教训、长处与不足、困难与机遇的进行客观评判，为下一步工作理清思路，明确目标，制订措施，提供参考和保障。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇要有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

xx年按目前剩余工程量及已确定合同进行测算，保证完成产值1000万，力争完成1500万；确保上交公司x%的毛利后力争创造x%的纯利。战略决定命运，思路决定出路，在新的一年里，工程分公司更要明确工作的主要思路。确保分公司完成各项指标，达到公司领导的预期目标。新的一年即将来临，工程分公司120位农民战友，11位项目兄弟已经做好准备去出色的完成xx年既定的工作目标而努力奋斗。

马上就是农历的春节，提前祝各位领导及同仁身体健康，工作顺利！谢谢大家！

xx历的春节，提前祝各位领导及同仁身体健康，工作顺利！谢谢大家！

摄影行业年终总结篇四

斗转星移，历史的车轮刚辗过20xx年，时间的脚步已迈进20xx年，数数手指头，我已在产品推广部工作了九个月。过去的九个月里，在公司领导的指导、同事的关心、自己全身心的投入下，较好地完成了每次推介会的工作，为了在20xx年里，把工作做得更好，现将20xx年度推广部工作总结如下：

(1) 不足的地方总结有以下几点：

主题是一场活动的中心灵魂，而这个主题必须是能够推动销售的，同时一切的操作都围绕主题展开，不同的主题则在操作方式上有所不同。很多的时候主题只是开场白一带而过，接下来的流程与主题并没多大联系，水机专场与睡眠专场也不明确，水机专场也讲睡眠系统、睡眠专场也讲水机。

每次活动的程序都差不多，不外乎就是讲座、实验、拍手歌、抢板凳，就连方案也是在原版上改时间、地点，而没有过多

的考虑主题。藉口就是“以前一直都是这样的”！也曾想过改变流程、改变讲座形式……有些想法还未尝试就被“丰富经验”的人士夭折了，自己也怕失败，干脆也就放弃了。每场活动就像机械人似的重复着相同的动作，总觉得工作很忙，但却不知在忙些什么！就连抽奖券也要花一个下午的时间来准备，不懂得去寻求方法解决。

我们面对的客户人群大部份是中老年人，会场上讲的话及节目都要是他们喜欢的，首先我们要了解他们的想法、需求，才能有目的地讲些他们都爱听的话、唱些他们都熟悉的歌，从而引起共鸣，营造现场气氛。也可事先了解顾客的喜爱，提前安排准备，也可请一些专业演员现场表演，提高娱乐节目质量。老年人挂在嘴边的话就是“以前……”，爱回忆往事，我们多把动人的往事搬到舞台上重映；老年人追求的就是健康长寿，我们可在会场上教唱歌、跳舞，动作要简单，引导健康理念。总之，让顾客来到会场上，全身心放松，没压力，尽情投入！

大大小小的每场活动几乎都有模板讲解，形式内容也不变，时间也控制得不好，太长。模板内容没有及时更新，讲解时没分重点，时间一长，顾客就不愿意原下去，不但没有达到效果，反而使顾客觉得会场气氛闷。模板的讲解固然重要，要顾客了解我们的产品是必然的，但不能以讲课的方式强加给他们，在今后的活动中，模板的讲解时间可缩短时间，控制在10分钟以内，讲解人的话语要通俗易懂、生动。今后也可用生活中真实的短片、图片代替模板讲解：

- 1、到老顾客家时，采访他们使用产品的效果；
- 2、公司员工处理顾客投诉的过程；
- 3、贫困家庭与公司产品的动人画面；
- 4、对新顾客进行追踪报导

推广部的工作很琐碎，有些事不做的的话，似乎不会有很大的影响，例如签到、洗手间批示、台词的准备、白大褂白手套是否干净、音响灯光不够专业……这些细节的地方，很有可能就会影响到整场活动的效果，百分之一的服务“缺陷”，就会导致用户百分之百的“不满意”。

□2□20xx年的工作计划重点如下：

- 1、会前准备工作一定要策划周密，环环相扣，活动的细节要尽善尽美，给顾客高科技公司的深刻印象。
- 2、按事先安排好的程序进行，顺序一定不能颠倒。但每场活动的顺序不能都一样，以免使老顾客厌烦。会场的节目、游戏要设法烘托气氛，招数要常变常新。
- 3、主持人的台词一定要告诉大家我们是为大家服务的，公司提供的是健康和服务，而不仅仅是产品。会中内容要精练，围绕主题有目的展开工作，节目安排短小精悍、点到为止，让顾客感觉意犹未尽。
- 4、策划时要因时、因地、因人结合当地不同的风土人情做策划，主题要鲜明，内容要以情动人。
- 5、会中多与顾客沟通交流，会后总结。具体做法是最少一个月进行一次调查，在会场上派发调查表。
- 6、会中多与顾客互动，把生活中最真实的东西搬上舞台。

我深知20xx年的工作很艰巨，只要我们心中永存信念——做好推广部工作、营造好的氛围、促进销售，凭着一颗火热的心全身心投入工作，不怕失败挫折，在失败中找经验。

摄影行业年终总结篇五

上午好！

过去的一年我担任公司的直属队队长一职，紧张忙碌的一年结束了，我们安全按期的完成了公司派给的各项工工作，今天大家齐聚一堂，我把去年的工作简单做个汇报总结。来年，公司在直属队的基础上新成立工程分公司，我有幸担任经理一职。在这里我也把来年的工作做一个期许与展望。

xx年对于工程直属部是非常重要的一年，工程直属部在公司领导的关怀指导下，在公司各级部门的密切配合下，全力以赴地投入到一线生产上。我们严记公司领导的教诲和嘱托，突出自身的技术优势和专业特长，充分发挥直属部在工程施工上的核心作用，严格控制安全、质量、进度、成本，较好地完成了公司领导安排的各项任务。直属部在逐步摸索中逐步形成一个专业配套齐全，岗位职责分明的团结奋进、有很强战斗力的集体。在农民工的队伍中培养结构化、层次化、多元化人才。专业工人由原来的电力市政拓展到主体结构、园林景观、专业管道、石材铺装。平均月用工人数为140人。

在直属部队同仁们的共同努力下，截至今年12月底，经过一年的辛勤工作，我们先后完成了20多个合同工程，完成了约1200万的合同产值。本着回顾过去，总结经验，找出不足，进而丰富和改善自己的原则，为此，我们就工程直属部xx年的工作情况在以下几个方面进行回顾和总结。

一、人员管理

人员管理工作是我部工作的核心和重点，对农民工优先选用经验丰富、长期参与施工的老工人为基础，对农民工的管理延续xx年的各项制度，我部更加全力以赴地入到对农民工结构投化的培养，引进各种专业工种，强化专业小组的团体精神，最终达到稳定农民工160人，按期完成甲方要求的各项工

期。与去年相比今年工程专业化加强，危险工程加大，但是在安全方面我们的管理更加缜密严格。今年以0伤亡0事故完美的完成了公司下达的各项任务。在这里我感谢我们项目部的各位兄弟长久以来对我的支持，也感谢那些辛勤劳动的民工朋友。谢谢他们在过去的一年对公司以及我个人工作上的大力支持。

二、成本管理

去年年初我们对成本费用的各项支出做出详细的统计，为各项对比目标作出经营分析，产值收入及施工成本费用根据情况按周或月进行预算对比，及时核算实际支出的与计划的偏差，分析原因，及时纠偏。

xx年间接费用约占总产值的_%，其中人员管理费用占总产值的_%，现场管理经费占总产值的_%，车辆维修折旧占总产值的_%，生活经费占总产值的_%。

xx年直接接费用约占总产值的_%，其中工人工资费占总产值的_%，辅材占总产值的_%，机械费总产值的_%，直接费总计支出约_万。工程中用数据说话，这些数据帮我总结了去年的生产概况，但最重要给我在来年的经营计划上点亮了一盏明灯。工作配比中合理的我们继续保持，不足的我们会在来年的工作中持续改进，更加合理话。

在总结经验迎接挑战的过程中，我们发现了几个值得我们改进和正视的问题，还需要认真克服和改正，以求完善，使管理水平再上一个新台阶，主要表现在以下几个方面：

- 1、进一步完善、细化工程质量管理体制，理清管理程序，加强内部质检工作，明确质量报验程序，使工程管理更加顺畅，更加高效。明确了内部分工和职责，建立了上传下达、团结协作、规范有序的工作秩序，有力地推动了各项工作顺利开展。做到业主满意公司放心。

2、加强内部技能培训，利用业余时间对班组长进行专业技术培训提高劳务人员的`整体素质对劳动力实行专业化组织，按不同工种、不同施工部位来划分作业班组，提高操作的熟练程度和劳动生产率，以确保工程施工质量和施工进度。劳动力选择操作技术高，人员素质好的工人。在施工队伍进场前和施工过程中对工人不断进行岗位技能培训。

总结是一面镜子，通过总结可以全面地对过去一年的成绩与教训、长处与不足、困难与机遇的进行客观评判，为下一步工作理清思路，明确目标，制订措施，提供参考和保障。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇要有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

xx年按目前剩余工程量及已确定合同进行测算，保证完成产值1000万，力争完成1500万；确保上交公司_%的毛利后力争创造_%的纯利。战略决定命运，思路决定出路，在新的一年里，工程分公司更要明确工作的主要思路。确保分公司完成各项指标，达到公司领导的预期目标。新的一年即将来临，工程分公司120位农民战友，11位项目兄弟已经做好准备去出色的完成xx年既定的工作目标而努力奋斗。

马上就是农历的春节，提前祝各位领导及同仁身体健康，工作顺利！谢谢大家！

xx历的春节，提前祝各位领导及同仁身体健康，工作顺利！谢谢大家！

摄影行业年终总结篇六

撰写人：_____

日

期：_____

__年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在产品经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点__。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。

一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

截至现在，我完成新增存款任务__万元，完成计划的__%，办理承兑汇票贴现__笔，金额__万元，完成中间业务收入__万元，完成个人揽储__万元，同时也较好的完成了基金销售、信__卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司__网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

一、客户在第一，存款是中心。

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近__万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；

而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向___那样细致的人却不多。

二、客户的需求就是我的工作

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。

为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

三、开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态（范本），研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。

今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的任信

任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年__月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。

今年__月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他积极的工作，使其拍卖款__万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。

在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在__年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

范文仅供参考

感谢浏览

摄影行业年终总结篇七

斗转星移，历史的车轮刚辗过20xx[]时间的脚步已迈进20xx[]数数手指头，我已在产品推广部工作了九个月。过去的`九个月里，在公司领导的指导、同事的关心、自己全身心的投入下，较好地完成了每次推介会的工作，为了在20xx年里，把工作做得更好，现将20xx年度推广部工作总结如下：

推广部的工作大致可分为三大点：会前、会中、会后。会前的工作是策划准备工作；会中的工作是帮助销售工作；会后的工作是总结当天会议的得失利弊，摸索经验，避免下次会议出现同样的错误。20xx年的工作缺乏创新，不注重细节，时间久了就变得机械化了，不足的地方总结有以下几点：

一、主题不鲜明：主题是一场活动的中心灵魂，而这个主题必须是能够推动销售的，同时一切的操作都围绕主题展开，不同的主题则在操作方式上有所不同。很多的时候主题只是开场白一带而过，接下来的流程与主题并没多大联系，水机专场与睡眠专场也不明确，水机专场也讲睡眠系统、睡眠专场也讲水机。

二、因循守旧缺少创新：每次活动的程序都差不多，不外乎就是讲座、实验、拍手歌、抢板凳，就连方案也是在原版上改时间、地点，而没有过多的考虑主题。藉口就是“以前一直都是这样的”！也曾想过改变流程、改变讲座形式……有些想法还未尝试就被“丰富经验”的人士夭折了，自己也怕失败，干脆也就放弃了。每场活动就像机械人似的重复着相同的动作，总觉得工作很忙，但却不知在忙些什么！就连抽奖券也要花一个下午的时间来准备，不懂得去寻求方法解决。

三、缺乏与顾客沟通：我们面对的客户人群大部份是中老年人，会场上讲的话及节目都要是他们喜欢的，首先我们要了解他们的想法、需求，才能有目的地讲些他们都爱听的话、唱些他们都熟悉的歌，从而引起共鸣，营造现场气氛。也可事先了解顾客的喜爱，提前安排准备，也可请一些专业演员现场表演，提高娱乐节目质量。老年人挂在嘴边的话就是“以前……”，爱回忆往事，我们多把动人的往事搬到舞台上重映；老年人追求的就是健康长寿，我们可在会场上教唱歌、跳舞，动作要简单，引导健康理念。总之，让顾客来到会场上，全身心放松，没压力，尽情投入！

四、模板讲解吸引力不大：大大小小的每场活动几乎都有模

板讲解，形式内容也不变，时间也控制得不好，太长。模板内容没有及时更新，讲解时没分重点，时间一长，顾客就不愿意原下去，不但没有达到效果，反而使顾客觉得会场气氛沉闷。模板的讲解固然重要，要顾客了解我们的产品是必然的，但不能以讲课的方式强加给他们，在今后的活动中，模板的讲解时间可缩短时间，控制在10分钟以内，讲解人的话语要通俗易懂、生动。今后也可用生活中真实的短片、图片代替模板讲解：

- 1、到老顾客家时，采访他们使用产品的效果；
- 2、公司员工处理顾客投诉的过程；
- 3、贫困家庭与公司产品的动人画面；
- 4、对新顾客进行追踪报导

五、工作不注重细节：推广部的工作很琐碎，有些事不说的话，似乎不会有很大的影响，例如签到、洗手间批示、台词的准备、白大褂白手套是否干净、音响灯光不够专业……这些细节的地方，很有可能就会影响到整场活动的效果，百分之一的服务“缺陷”，就会导致用户百分之百的“不满意”。

05年的工作计划重点如下：

一、会前准备工作一定要策划周密，环环相扣，活动的细节要尽善尽美，给顾客高科技公司的深刻印象。

二、按事先安排好的程序进行，顺序一定不能颠倒。但每场活动的顺序不能都一样，以免使老顾客厌烦。会场的节目、游戏要设法烘托气氛，招数要常变常新。

四、策划时要因时、因地、因人结合当地不同的风土人情做策划，主题要鲜明，内容要以情动人。

五、会中多与顾客沟通交流，会后总结。具体做法是最少一个月进行一次调查，在会场上派发调查表。

六、会中多与顾客互动，把生活中最真实的东西搬上舞台。

我深知05年的工作很艰巨，只要我们心中永存信念—

—做好推广部工作、营造好的氛围、促进销售，凭着一颗火热的心全身心投入工作，不怕失败挫折，在失败中找经验。