

最新团队年终总结 团队成员年终总结(优秀14篇)

考试总结是一种对自己学习态度和目标达成情况的评估，有助于明确未来的学习计划。在这里，小编为大家收集整理了一些可供参考的军训总结范文，希望能够给大家的写作提供一些启示。

团队年终总结篇一

一学期来，学区团队工作在上级团委和学区各级领导的关心指导下，继续坚持以_理论和_同志“三个代表”重要思想为指导，以全面贯彻落实《公民道德建设实施纲要》为重点，不断加强日常行为规范养成教育，积极开展丰富多彩的活动，全面扎实地推进学区团队工作的顺利开展。现就一学期来的主要工作总结如下：

一、认真贯彻执行《公民道德建设实施纲要》，切实加强少年儿童思想道德教育

一学期来，在学区团总支和少先队大队部的带领下，各校少先队大、中队组织和各级辅导员始终把少年儿童思想道德教育放在首位，把养成教育作为少先队工作的重点。认真学习贯彻《_中央关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设的若干意见》精神。为把这项工作引向深入，学区在4月份以开展清明节系列活动为契机，在全学区少年儿童中广泛开展了“革命先烈永不忘，民族精神代代传”活动。活动包括三个阶段：一追寻革命先烈的足迹，二传承精神文明新风尚，三立志奋发有为建小康。学生从历史中寻找民族精神，从身边小事中体验社会新风尚，从“奋发有为建小康”读书征文中表达自己对美好未来的向往，充分地认识和体验到作为一名当代少年儿童，弘扬和培育民族精神的重要意义。同时，今年9月1日，新颁《中小学生守则》和《小学生日常行为规

范》即将正式实施，学区抓住这一契机，结合各校实际，自行修订了一份《小学生日常行为规范实施细则》，并在各校中广泛开展学习宣传活动。各校均能通过晨会、早操、班队会课、国旗下讲话等途径组织全体学生开展各种形式的学习教育活动，比先进、找差距、促提高，有效地加强了学生的日常行为规范水平，促进了良好校风的形成。在4月30日举行的《中小学生守则》、《小学生日常行为规范》知识竞赛活动中，埔兜小学陈梅珠、埔兜小学姜达煌两位同学分别以98分和89分的好成绩获得中、高年段第一名。

二、重视业务培训，提高团队工作效率

在当前课改形势下，广大团员教师、各级辅导员大部分能重视学习，积极探索新时期团队工作的新思路、新做法，不断地提高自己的工作能力，提高思想素质。其中，多位老师撰写的团队和班级工作论文在县级获奖或收入县、学区汇编。

当然，在对团队学生小干部的培训方面，各校普遍重视不够，其中包括大、中、小队干部的培训、校园文明督导队的培训和指导、每月“三赛”评比员的指导和评比制度的落实等。希望在以后的工作中，能引起各校的重视。

本学期，结全学区教学常规管理检查工作的开展，德育处、少先队联合推出了《德育工作常规管理检查记载表》。这一检查记载表采用量化评分的方式对学校德育常规工作做了指导性评价。突出了少先队工作在学校德育中的重要地位。其中，关于少先队工作方面的检查项目就有27项，内容涉及绿化美化、班级布置、礼仪推普、队干培训、思品班队等方面，为学校行政、各级辅导员顺利、有效地开展少先队工作提供了努力的方向，促进了少先队教育阵地建设的进一步深入。

伴随着《德育工作常规管理检查记载表》的实施，我们迎来了许多令人欣喜的成绩：其中，做为少先队工作与新课改衔接的“图书角”已走进大部分班级，成为队员获取课外知识

的一个窗口；中心小学升旗仪式以阵容强大、训练有素、服装整齐获得各级的好评；“景观大道保护行动”深入开展，拓展成除“警校共建”外我学区德育工作的又一特色阵地，获得县团委、教育局的好评；鼓号队和腰鼓队的训练成果初显，在5月份举行的观摩评比活动中，中心小学、后店小学分获鼓号队和腰鼓队比赛第一名。

四、以体验教育为主要途径，深入开展各项教育活动

一学期来，学区少先队组织以少年儿童为主体，以“养成好习惯我能行”为主题，以学校为主阵地，密切联系社会、家庭，开展丰富多彩的体验教育活动。为进一步引导和激励少年儿童弘扬雷锋精神，学区在三月份开展了“学雷锋，见行动”系列活动，各校结合实际，组织学生开展了故事会、主题中队会、绿化美化、清除白色污染等活动。在此后举办“我身边的小雷锋”征文活动中，我们从队员们的字里行间欣喜地发现，一个又一个小雷锋正在我们身边茁壮成长。后西赵莹婷、中心陈小霞、下坂郑杰婷等三位同学还获得本次征文一等奖。

另外，围绕体验教育这一大主题，本学期学区还组织开展了“让地球妈妈重现光彩”主题中队观摩活动、一年级“做诚信好儿童”讲故事比赛、小学生校园歌手比赛、小学生美术书画比赛、环保征文活动、保护景观大道手抄报展评、“爱国爱乡”社会实践活动等。特别是尾园小学林燕玲同学的环保征文还获县级一等奖。

由于我学区少先队工作始终保持蓬勃向上的朝气，开拓创新的作风，有着一支团结协作的辅导员队伍，得学区少先队工作稳步走在全县的前列。在各级评优评先活动中，也涌现出一系列先进集体和个人。如：中心钱伟豪同学获省“四星雏鹰奖章”；中心陈云龙、后店何文彬两位同学获市“三星雏鹰奖章”；陈煌山、林凯丽、杨杰鸿、钱婉霞、陈学超等五位同学获得县级三好学生；陈慧萍、朱婷婷、郑杰婷、钱伟豪等四

位同学获县优秀学生干部;埔兜301、荣西501、松溪501、中心403等四个班级获县先进班集体。

五、存在问题及努力方向

在看到成绩的同时，我们也清醒地认识到工作中存在的不足。主要体现在：

- 1、各校团队工作开展层次参差不齐；
- 2、部分辅导员责任意识不强，工作缺乏激情和创意；
- 4、上级文件及学区少先队活动方案不能有效地传达到广大辅导员中，导致部分活动不能有效开展等。这些问题我们要在今后工作中努力解决，以促进我学区团队工作再上新台阶。

团队年终总结篇二

20__年度，厨房整体工作运行较为正常，但在细节上还有待加强和提高。

一，餐饮业受反腐倡廉活动的继续深入，行业影响相当严峻，受到较大冲击，但我们厨房没有停下前进的脚步，继续推陈出新，几乎每月都按时出新菜，并得到客人的认可。

二，进一步完善了各项制度，并落实到实际工作中。比如每日员工健康检查表，留样样品种制度等，让每一项都落实到人。

三，经常带领全体厨房员工共同学习，了解每个人的思想和心理状态，为更好地开展工作打好基础，理解和关心每一个同事的难处，有困难大家一起解决。

四，本年度厨房员工相对稳定，更加团结，出现问题就事论事，更包容更大度，及时把问题处理好。

五，针对现在餐饮大环境和餐饮发展的趋势，结合广大消费者的习惯，我们推出了系列的砂锅营养套餐，并开出了针对家宴的消费菜品和价格，使这两条腿同时走路，让消费者享受到星级出品和星级服务的家庭宴请，更实惠，更经济，借此让营业额有所回升。

六，在收原材料环节，牢牢坚持住我们的标准和质量，哪怕是和供货商吵，闹，哪怕是到处堵枪眼，堵漏洞，也一样要为公司，为这个大家庭，节约每一分钱，创最大利益，让利于消费者。

七，在人员安排上，由于生意的不稳定等原因，厨房人员相对少了几人，在工作上更加灵活的安排，不再是一成不变的固定在某个位置，大家更加团结灵活的工作。自己在过去的一年中，从没把自己固定在某个位置，小吃，打荷，蒸菜，凉菜，炉子上炒菜，甚至于到水台，什么都做，哪里忙就做哪里，当然，也让自己学到相当多的知识和技能，并用自己实干的行动带领大家一起前进。

不足之处，任然有很多，人无完人，但得有正能量。认清差距，才能明确努力方向，克服困难，才能完善自己。

团队年终总结篇三

上半年，我教育团队召开团队例会1次。在3月27日的团队例会上，教育团队联系领导钟毅平局长组织六所学校的领导学习了广西教育发展大会的精神，让大家进一步领会广西教育发展大会和教师工作大会的精神，提升了政策水平、理论水平、管理水平、教育水平。通过学习用广西教育发展大会精神鼓舞斗志，加大教育团队建设的力度，加大教师队伍的建设力度，促进团队建设不断深化，教师队伍的师德修养和教育教学水平不断提升。

三、积极参加九大团队庆“建队生日”

20__年4月是教育团队建队三周年的纪念。在四月底，教育局举行以各教育团队为单位的“共圆万秀教育梦”诗文朗诵大赛暨庆祝教育团队成立三周年的活动。在活动中，我们教育团队创作了并朗诵《振兴梦，教育梦，中国梦》。校长们、教师们以诗文创作和朗诵的方式，汇报学习领会广西教育发展大会精神的思想，表达了振兴教育团队的教师们为万秀教育均衡发展贡献力量的决心。最后，我们获得了一等奖的好成绩。

四、加强培训，促进教师业务素质的提高

五、认真组织，精心策划好每一次、每一科的教研整体联动教研活动

这个学期，我们按照计划，分别组织开展了语、数、英三科“如何上好复习课”的教研整体联动活动各一次，充分发挥市区优秀教师和优秀教育教学成果资源的辐射作用。20__年4月9日上午，在振兴小学五楼多媒体室召开了振兴教育团队数学整体联动。来自振兴教育团队的振兴小学、大东路小学、文澜路小学、荣雁小学、民智小学、思扶小学的全体数学教师参加听课、评课活动。此次数学研究示范课展示了振兴教育团队数学教师的风采。团队内各校非常重视这次数学整体联动，振兴小学、大东路小学、文澜路小学分别派出了本校数学科的精兵强将参加这次教研活动。上课教师们准备充分，精心设计教学活动。在这次振兴教育团队数学整体联动活动中，我们欣喜地看到教师们能把新的教学理念转化到具体的教学实践和教学行为上，教师们能大胆的创造性地使用教材、教师的教学方式有了明显的转变、教学设计体现了多元化。课堂上，教师们能充分发挥学生的主体作用，重视教师的组织、指导作用；重视学生的参与程度，给学生提供更多展示自己的机会，给学生创造了思维、实践的机会。课后，上课老师和听课老师就这三节课进行了分组进行热烈的评课交流、探讨。

此次的数学整体教研活动为振兴教育团队的数学教师提供了一个良好的交流平台，使教师在教学中互相促进、互相学习，达到共同进步的目的。

六、送教下乡，开展教学交流活动，推进均衡发展，构建和谐教育

为进一步加强城乡教育的交流，促进振兴教育团队教改教研的协调发展，20__年上半年，我团队分别组织了语文、数学、英语、艺术、体育教师到荣雁小学、民智小学、思扶小学送教，开展教学交流活动，推进均衡发展，构建和谐教育。

5月25日，振兴教育团队组织文澜小学陆群雄、振兴小学温星华、大东小学郑路思三位优秀青年艺术体育教师到夏郢民智小学送教，以进一步深化城乡互动、共建双赢，促进城乡教育均衡发展。这次送教下乡活动以课堂示范为主线，送教的三位艺术教师基本功扎实，具有较高的专业素养和教育智慧，关注课堂生成因素，生本意识很强。课堂上，教师们的教学模式及其教学流程设计形式多样，注重学生个体的感受和体验，使学生在兴趣盎然中学会和学会所授知识，并得到美的熏陶。美术课陆群雄老师《小树快快成长》一课，陆老师语言简洁、能使学生在美的情境中认识美术，并能在动手操作的过程中体会到创造的快乐。体育老师——温老师《实心球》一课，示范专业，学生参与面广。“我们不仅学会掷实心球，还懂得怎样做实心球才能掷得更远，非常有趣！”“郑老师的歌声真好听，琴也弹得好，我们都喜欢。”这是三节艺术课之后，学生们道出的心里话。

通过艺术教师送教下乡活动，旨在进一步缩小城乡教育发展的差距，加强城乡教师间的沟通，推动农村艺术教育均衡发展。三位送教下乡的艺术老师带来的课程涉及音乐、美术、体育学科。艺术教学活动精彩纷呈，展示了万秀区振兴教育团队艺术教师扎实的教学基本功和富有个性的教学风格，给现场观摩的夏郢农村艺术科教师做了很好的示范作用。为他

们送来新的艺术教育理念和方法，对他们今后的艺术教学工作有很大的启发和影响。

七、开展“纸上微博”谈均衡活动

我们教育团队的六所学校，各校校长按照城区教育局和团队的要求，认真组织全体教师学习广西教育发展大会的精神。每次学习的主题可以有所侧重，学习后，由校长收集教师们写在纸条上的即兴感言，在学校宣传栏开设“纸上微博谈教育均衡”专栏，让大家交流学习心得体会。在微博中老师们写到：要真正的促进教育均衡发展，提高教育质量，必须从根本上改变这些现状，以_____去建立健全教育管理制度，优化配置教育资源，更新教育观念，深化教育改革，健全学生资助制度和教师绩效工资分配制度，加强教师队伍建设，努力实现教育公平。只有这样，才能在真正意义上促进教育的均衡发展。还有的教师写道“推进城乡教育均衡发展，首要任务是保证和加大教育投入、优化资源配置，从硬件上缩小城乡中小学校的办学差距。对薄弱学校在经费、项目建设上要予以倾斜，要把教育资金优先投入到农村薄弱学校的建设上。特别要区分城镇和乡村学校不同情况，明确重点、分层推进，使所有中小学校在教室、实验室、体育设施、现代化教育技术设备等方面尽快达到国家基本标准，为全市中小学校均衡发展提供最基本的物资条件。

八、团队学校领导认真调研，提出“整改处方”

我们按照教育局要求，团队的联系领导、团队队长、各校校长、挂点干部深入到团队内各校进行调研，并对照《教育部关于推进中小学教育质量综合评价改革的意见》（教基二〔20__〕2号）和《广西壮族自治区人民政府关于加强教师队伍建设的意见》（桂政〔20__〕10号），为各校的常规管理、教育教学、队伍培训、校园文化、办学思想等多方面把脉，提出“整改处方”。通过“整改处方”，为学校的某个方面工作整改提出了的整体建议和整改措施。如在团队送教活动

中，我们感觉到荣雁小学六年级的男学生出现对英语科无心向学的情况，上课不听课，不开口读英语，造成了学校英语成绩很差的情况。为此，给出他们的整改处方是；认真抓好学校的学习风气，端正学生的学习态度，抓好课堂教育的质量，提高学生的学习英语的兴趣，以让更多的学生能够参与到英语这门功课的学习上来。

通过这半年的团队工作，我们力求进一步形成“合作共建求发展”的意识，促进团队内学校努力实现学生的全面发展、教师的专业发展和学校的科学发展，扎实推进素质教育和基础教育课程改革，促进团队内城乡学校教育事业持续、健康、协调、快速发展，把学校办成人民满意的一流小学。

团队年终总结篇四

xx年是全国xx行业实施大整合、大发展的关键一年，是公司坚决贯彻集团发展战略和整体要求并继续保持稳步发展和构建和谐企业的重要一年。

一年来，企业在集团公司的正确领导下，继续坚持以科学发展观为指导，紧紧抓住生产经营这个中心，按照科学、安全、和谐发展的要求，大力推进技术、管理创新和产品结构调整，突出抓好生产、质量、安全与企业精神文明建设等工作，开创了企业新的发展局面。

全年完成工业总产值xx亿元，实现销售收入xx亿元，利税xx万元，同去年基本持平。能取得这样的成绩得益于经济总量增长、企业内部管理加强和产品统一销售，使得企业产品的盈利能力得到提高，企业的经营效果得到改善。

- 1、积极推进企业整合工作，增强企业竞争力。通过逐步实现“七个统一”和整合各方资源，建立起集团运行有序的机制。

2、积极推进主辅分离辅业改制工作，做精主业，搞活辅业。制定了企业主辅分离辅业改制总体方案及各辅业单位职工分流方案，并经职代会审议通过，目前正按计划步骤稳步推进，计划在年底全面完成。

3、为实现产权多元化及新产品开发的需要，与xx电子科技有限公司联合组建一家生产经营的新公司，公司拟投资xx万元，以65%的股权控股新公司。进一步推进了企业产权多元化工作，为提高企业综合实力奠定了基础。

4、根据分厂前几年生产经营的情况和企业当前工作的需要，公司对分厂施行了新的经营承包方式并通过竞聘演讲方式选出了新的承包人，旨在改变分厂工作被动的局面。

2、加强安全生产宣传教育，举办中管、技管、特殊工种和新进人员培训班，全年安全培训509人次，有效地促进安全生产管理水平的加强。

3、扎实开展安全检查，全年共开展大的检查6次，查出安全隐患65项，全部整改到位。结合生产实际和上级要求认真开展了全国“安全生产月”活动，在公司内营造了关注安全、重视安全的良好氛围，企业被评为市“安全教育先进单位”。

4、加大安全投入，改善本质安全条件。全年共提取安全技改资金万元，实际用于安全生产费用万元，全面提升了生产的本质安全条件。

5、强化管理，夯实基础。公司狠抓了生产现场的定置管理及危险工序定员定量标准的修订，对生产各工序制定定量管理图，划定专业区域和对原来的定员定量标准进行了修改，克服了生产现场“脏、乱、差”的现象，纠正了生产中存在的一些习惯性违章问题。

6、进一步完善公司应急救援预案，建立了各单位事故应急救

援预案，并于7月份成功开展了一次演练，有效地增强了职工的自我保护意识和能力。

为适应行业的重大变革和进一步促进企业健康发展，科技工作紧紧围绕扩能、提质和产品开发做了富有成效的工作。

1□xx产品的开发获得重大进展，与xx集团联合进行了试验，取得圆满成功。有关该产品的立项和过渡期产品的生产正在申报和组织，力争在明年内实现近90万元的销售收入。

2□xx生产线实现生产能力的扩能改造工作定位准、抓得早，有关生产布局、设备购置安装、工艺修订完善及各项单项验收均已完成，正等待专家验收。

3□xx项目立项工作已经向行业主管部门提出申请，相关样品准备及配套试验工作取得重大进展，明年内实现产品的车间生产。

4□xx和xx两个产品经过科技部门多年的研制，两个品种的设计定型顺利通过了公司组织的监督，为下一步做好xx的扩大生产创造了条件。

企业党建工作结合中心组、中干培训班、周一例会和党员活动日等形式开展了保先教育、创“四好”领导班子、争当“四高”党员和建设“五好”支部等活动，使党员受到了教育，干部得到了锻炼，党员干部队伍素质有了新的增强。

1、强化制度建设。制定了《公司创建“四好”领导班子文件汇编》，出台了《公司创建“四好”领导班子实施方案》和操作性很强的考核细则。同时坚持民主生活会制度，公司党委和各党支部在今年上半年都组织召开一次高质量的民主生活会。

2、注重政治理论学习教育。全年党委中心组学习12次，中层

管理人员学习24次，丰富了党员干部的理论知识，提高了务实干事的本领。

3、进一步加强企业的党风廉政建设，深化廉政责任制，通过年初公司党委与各党支部签订了党风廉政建设目标责任书和开展教育，落实党风廉政建设责任和推动党风廉政建设深入发展。

4、开展民主评议党员工作。“七一”前夕，公司398名党员全部参加了民主评议活动，按规定对有关党员进行了表彰和组织处理。

5、召开了公司一届党代会，进行了“两委”的换届选举，产生了新的“两委”班子。

6、工会组织认真贯彻“组织起来，切实维权”的要求，结合企业实际在职工中大力开展教育培训、劳动竞赛、帮扶解困等活动，全年开展分厂劳动竞赛4次，组织参加省、市职工技能大赛两次和上级组织的演唱会3次，召开职工运动会一次，春节期间走访苦难职工20多人，向困难职工发放慰问金30000余元，发挥了联系职工群众的桥梁与纽带作用。7月份公司被评为“省和谐劳动关系模范企业”，8月份工会进行换届。

团队年终总结篇五

各位同事：

大家早上好！金秋9月，在全国第33个质量月来临之际，举办质量月活动。

质量是一切的基础，没有质量，谈什么品牌、发展、竞争都是空话。尤其是对我们核电建设单位来说，质量更是我们企业赖以生存和发展的基石。无数知名品牌都向我们展示了这

样一个道理：在高速发展、竞争激烈的社会环境中，一个企业要想求生存、谋发展，首先就要打造一流的质量、一流的产品，用一流的质量去赢得客户的青睐和信赖，从而开创一流的品牌和市场。只有这样，企业才能够实现它的最大价值，并给予企业员工更多的物质回报，同时在风云变幻的市场浪潮中高瞻远瞩、巍然不倒。

日本一位企业家土光敏夫曾说过这样一句话：没有沉不了的船，没有倒闭不了的企业，一切取决于人的努力。这是一种忧患意识，古人云“生于忧患，死于安乐”！在质量管理过程中就要抱着这种忧患意识和“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”的态度抓工程质量，莫要躺在自满自足的小船上放任自流。因为一个小小的疏忽、一次不够规范的操作都可以让整个工艺流程造成大面质量滑坡！

古人云“工欲善其事，必先利其器。”如果要提升我们公司的工程质量，提升我们中核二二的竞争力，就必须从每一个员工做起，提高我们的质量危机感，规范我们的操作方法，遵守国标规范要求。众所周知质量是每位员工干出来的，而不是质检检查出来的。因此提高员工质量意识势在必行。希望各位员工能积极参加“质量月活动”，提高个人质量意识，从点的提高带动面的提高，从而最终带动工程质量的提高。同时公司的工程质量不是某一个人的事，也不是某一个部门的事。质量是从原材料采购到最终交付给客户手中的每一个环节配合出来的，这其中包括器材部的物料采购、工程部对工程进度控制和资源调配，人劳部对员工的培训、施工队伍的生产一线、技术部的技术服务、质检部的质量控制可以说这些环节缺一不可，质量是各个环节共同合作、配合而成的，是每个人心中意识的体现。质量水平，能够很好地检验一个企业内部的协作状态。

同志们，动员大会的举行，标志着20xx年昌江核电项目部“质量月活动”正式拉开序幕。希望大家以高度的责任感和使命感，深入开展质量月活动，为提升核电工程质量总体

水平，促进经济平稳发展做出更大的贡献。

最后预祝昌江项目部“质量月活动”取得圆满成功！

谢谢大家！

团队年终总结篇六

确立销售团队定位与总体目标：依托公司物资资源，开拓发展石化行业的直销客户群体，使公司营销业务稳定持续发展。通过工作中的各项制度及考核机制来强化团队的定位与总体目标。在各项工作执行过程中通过考核机制及各种研讨会议使团队每个成员不断得到成长。个人成长有多方面：譬如金钱，学识，销售能力，爱心，竞争意识，执行力等各个方面。

团队的参与，每时每刻体现在团队在公司销售目标执行过程中，通过各种销售报表、总结及销售会议，使每项销售目标确立与执行进度都有每个成员的努力和汗水，建立竞争与和谐的氛围，共同提出公司目标执行过程中的问题并研究解决问题的积极方案。

1、在公司执行目标过程中时刻围绕团队建设的四点要素来进行

- (1) 团队目标执行过程中的问题与成就的认同。
- (2) 目标执行完成时得到团队的赞美。
- (3) 给应得的人更好的市场和发展空间。
- (4) 目标达成情况的奖惩机制。

2、建立共同目标观念

(1) 通过各项公司目标执行情况，使每个团队的成员必须相信，当公司目标成功时，他们也是赢家。

(2) 利用目标执行考核并定期公布的方法，使本团队内部建立积极向上的健康竞争机制。

(4) 通过交叉工作，使他们彼此共同学习，相互配合，平衡优缺点。譬如共同开发一个客户，相互配合完成目标。或分别开发同一区内相近客户，利用信息沟通共同达到目标。

(5) 销售团队中任何人的杰出表现都要让公司本部知道。

3、建立有效完善的工作程序与沟通机制使团队有序发展

(2) 沟通要形成一种制度化、规范化。公司内部建立沟通的规范，也就是说用什么样的方式，什么样的格式，什么样的语言要有一个规范一个统一，使信息得到有效性和准确性。包括合理化建议，公司汇报，问题的发现与解决办法。

1、管理制度的完善

首先是在公司运行过程中，每项公司制度的建立，力求严谨，有发展性，在制度实施过程中鼓励成员提出合理化建议，并针对每个建议务实的加以落实，并有针对性的参考奖惩制度给予适当的奖励。

2、销售团队的定期完善，定期通过各种培训完善销售团队的不足，例如：

(1) 销售人员的心理素质和潜能培训。使销售人员永远充满自信和保持积极进取的心态。

(2) 专业销售技巧培训。销售是一门专业的科学，主要包括有销售前的准备技巧（了解推销区域、找出准客户、做好销

售计划等）、接近客户的技巧（电话拜访客户、直接拜访客户、邮件拜访等）、进入销售主题的技巧、事实调查的技巧、询问与倾听的技巧、产品展示和说明的技巧、处理客户异议的技巧以及最后如何达成交易的技巧等等。

（3）产品及行业知识方面的培训。能够将产品的特性迅速转化成客户的利益需求点。

3、随时发现和总结团队中出现的问题，不定期的通过会议，培训，活动来有针对性的加强团队建设。

团队年终总结篇七

我县自1984年正式开展冷链运转，实施了麻疹疫苗、卡介苗、脊髓灰质炎疫苗和吸附百白破三联疫苗四种一类疫苗的免费接种工作，冷链设备也配备到各乡（镇），流脑疫苗、乙脑疫苗只是在发生疫情时开展应急接种，到1987年流脑疫苗、乙脑疫苗在学校开展了二类疫苗的使用，到1993年增加了狂犬疫苗、甲肝疫苗、乙肝疫苗、丙种球蛋白、支气管炎溶菌苗等生物制品的使用；到20__年，又增加了肺炎疫苗、无细胞百白破疫苗、风疹疫苗、腮腺炎疫苗单价疫苗和麻腮风三联混合疫苗、转移因子、干扰素、水痘疫苗15种二类疫苗使用至今，在很大程度上控制了争对传染病的暴发和流行，二类疫苗的使用已得到了社会各界的好评。

二、二类疫苗使用前的宣传发动

我县在使用每一种新的二类疫苗前，一个是用疫苗供应商发放的宣传彩页，在县疾控中心预防医学门诊和各乡（镇）的接种门诊发放给儿童家长，向他们宣传新使用的二类疫苗的接种对象、适应症、禁忌症和所预防的传染病种；二是用口头宣传、宣传画、黑板报进行宣传；三是在大关县电视台上播放接种新疫苗信息，逐步扩大新疫苗的使用。

三、二类疫苗使用前的接种培训

我们每一种新的二类疫苗使用前，对每一个接种点的接种人员进行一次培训，让他们了解该疫苗能预防的疾病、疫苗接种的适应对象、疫苗的接种途径、疫苗的接种剂量、疫苗的适应症、禁忌症、安全注射知识等，让他们用合格的疫苗使用、真实的信息宣传、正规方法接种。

四、疫苗接种工作的开展

每一种二类疫苗的接种，根据应种对象的分布情况采取群体接种（如乙肝疫苗、流脑疫苗、乙脑疫苗）、应急接种（如狂犬疫苗）和零星接种等形式（如甲肝疫苗、肺炎疫苗）进行二类疫苗的接种。

五、疫苗的进货途径

为保证疫苗的质量，真正达到预防争对传染病的目的，我县使用的二类疫苗全部由市中心、省中心统一供应合格的二类疫苗。

六、20__年1至11月份二类疫苗的使用情况

对二类疫苗的使用，由于我县是国家级贫困县，群众的经济基础差，再加上群众的防病意识落后，尽管做了以上大量的工作，二类疫苗的使用，效果还是不太理想，原因是多种多样的，有的认为应该种二类疫苗，但是由于经济基础差，不能接种，有的是对疫苗能预防疾病的认识不够，不积极接种二类疫苗。今年1至11月共使用狂犬疫苗510人份；无细胞百白破疫苗150人份；乙肝疫苗182人份；水痘疫苗50人份；甲肝疫苗150人份；腮腺炎单价疫苗150人份；风疹单价疫苗129人份；麻腮二联疫苗50人份；肺炎疫苗56人份。

七、我县今后对二类疫苗开发使用的打算

（一）进一步加大二类疫苗使用的宣传力度，准备自己制备一些宣传单，发放到村社一级，让更多的儿童家长知道二类疫苗使用信息，转变疾病预防观念，积极接种二类疫苗。

（二）加大培训村医队伍的力度，提高他们口头宣传的能力和语言表达能力，提高儿童家长对二类疫苗使用的知晓率，同时提高们的业务水平，规范接种操作，减少接种事故的发生，提高儿童家长对我们预防接种队伍的依赖性。

（三）降低二类疫苗的进货价格和利润空间及接种成本，让受接种者得到更多的经济实惠。

团队年终总结篇八

为了回顾工作，总结成绩，提炼经验、改进不足，请各创新围绕年初制定的目标任务，认真扎实的对20xx年的工作进行全面总结，现将有关事项通知如下：

一、时间□20xx年1月8日14:30

二、地点□xx学院208会议室

三、主要内容

1. 创新团队20xx年度基本情况(团队队员情况、各类重要比赛成果、创新情况、创业情况、毕业生情况等)

2.20xx年各团队工作总结；

3.20xx年各团队工作计划；

4. 寒假大楼消防安全、人员管理等工作布置；

5. 其他团队大事件；

四、汇报方式

各创新团队负责人现场ppt展示汇报，其他团队负责人及xx学院分管人员学习(每团队展示汇报时长：8分钟)。

五、参会人员

xx学院学生创新团队分管人员，各创新团队负责老师、学生负责人及团队核心成员。

六、其他要求：

无特殊情况，各团队负责人不得请假。

各团队需要提交总结汇报ppt请于1月6日(周日)24:00之前发送至邮箱xx且邮件主题设置为“团队简称+20xx年总结汇报”。

xx学院

20xx.12.29

团队年终总结篇九

，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

1、市场信息的收集

医疗行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过医疗行业、医疗相关行业、医院口碑等信息中搜集。渠道包括：政府机关、医疗机构、金融机构、公报、物业行业新规；物业协会、机关团体公布资料；物业行业研究机构提供的资料；广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面

相关资料。

2、信息分析和甄别

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。

对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

团队年终总结篇十

20xx年对我们营销部门来说是一个攻坚年，如何把握市场机遇，了解客户需求，挖掘市场潜力，发挥自身优势抢占市场份额是我们20xx年度面临的重要课题。需要我们在营销策略上做出一个指导20xx年销售任务的指导方案。针对20xx年可能要面临的困难，我们要上下一心，集思广益，充分发挥团队的力量，齐心协力打一场攻坚战。

一是提高员工的客户意识和品牌意识。客户意识就是让所有销售人员都要有客户至上的意识，要明白我们所拥有的一切都是客户赐予，因此我们要重视客户价值，执行客户至上的原则，我们的工作才能被客户接受，进而促成更大的价值。品牌意识就是让我们每一位员工认识到，我们所做的每一项工作都关乎公司的利益，决不能因为自己的工作影响公司的整体形象。

二是加强培训学习，提高专业技能。销售人员的一言一行都体现着我们的销售团队专业与否，因此20xx年我们要加强培训学习，让每一个销售人员都得到正规训练。不仅仅要外表统一，更重要是强化内在素质。要从意识上、态度上对销售

人员加以教导。只有外塑形象，内强素质，我们的队伍才能真正在战场上无往不胜。

团队年终总结篇十一

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

由于经济原因我家在xx年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

第一、服务态度至关重要。

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

第二、创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，

所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

团队年终总结篇十二

已经过去，迎来了崭新的20，回顾，有很多收获，现将2017年工作总结如下：

在这年终之际，现对今年市场营销部所做的工作做一下年终工作总结：

一、完成了100p圆筒□100p彩虹□60p共91个集装箱的出口到美国，14个托盘的100p彩虹出口到日本，10个托盘的60p和100彩虹到台湾，及2400套圆筒和600套60p(replacement)到美国。

主要负责

- 1、签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题并通知及时修改。
- 2、按制定的出货计划及相关要求与货贷联系租船订舱。
- 3、与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸。并准备熏蒸证书。
- 4、协调好生产部门，按客户不同的包装要求，安排拖车发货。
- 5、核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关。
- 6、根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇。
- 7、登记相关的出口资料，并按客户要求，每周提供装箱图片、

箱封号、船名航次等资料。

8、将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐情况。并将每月的出口资料提供给财务。

此项工作繁琐且重复率高(自七月份起，几乎每周重复一次)，占去了近80%的精力。期间因工作时间短，经验不足，也犯过不少错误：

1、拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱。

2、与车间及其他部门配合、协调不够好。打件时缠绕膜的包装方式出现错误，检查工作没做好。

3、车间加班不及时，常被叔叔点名。

通过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，部其他成员那里学会了在繁忙之中找条理，危难之中找希望。

二、与客户进行日常的邮件联系。

主要负责与韩国bestselection公司联系关于此出口美国货物的细节内容，一般通过邮件来回确认。包括三种货物的包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿度、法兰克福展位、新样品及相关产品的变动等等内容，其中大部分是协助王总来完成。

期间曾因业务经验少有过失误：在事情紧急、误解了韩国意思的情况下，与美国客户直接联系。结果给客户造成误解，给王总带来麻烦。

通过这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。

但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远，在今后工作中，定会多多注意，加以改善。

三、新产品的开发，为客户备样。

将王总与客户的谈判结果(有时旁听并记录)及产品要求、变化等内容传达给采购及生产部门，并负责监督并随时向领导汇报工作进度。按双方协商及客户要求，准备样品并负责发到美国或韩国。按不同要求，为客户提供图片、报价等，通过邮件反复确认。协助销售为b.s.整理库存样品并报价;给b.s.准备从日本带回的新样品;给morris准备美国展会样品并报价等。

通过对此业务的接触，使我对公司的产品有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更顺手。

四、与韩国hankooksharp订遥控铅芯;催goodfela生产并尽快发货;订emicro的细太空，并与收到货后，对于出现的质量问题进行邮件联系。由于出口美国货物的任务加重，后来都转给小毕负责。

五、处理日常工作，服从公司领导安排。

联系法兰克福展位的装修及邀请函的办理;为领导办理迁证准备资料;与车队、熏蒸、货贷、报关行、快递等搞好关系并为之定期结算费用;服从领导日常安排的各项工作;协助行政部制定部门职责;联系复印机维修，电脑维护等等日常工作。

通过年终工作总结，总体说来，对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。

展望邻近的2017年，作为市场营销部一员的我会更加努力、

认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的订单，完善进出口部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

2017证券公司营销年终工作总结

团队年终总结篇十三

转眼已经到年末，根据自身的实际情况，我对自己xx年这一年工作做出了评定和总结，提出了需要改进的地方以及解决。

一、岗位职责

作为公司市场部督导这一职位，我在工作上有很多不到位的地方，没有使用好公司下发的考核标准。做事总是想到哪做到哪儿，工作没有合理的计划和总结，没有正确的工作方法。工作起来比较麻木，总是急于解决问题，做不到冷静的思考问题，没有合理的解决问题根本策略和方法。

解决方法：拟定一个属于自己的工作流程，每天按照此流程来展开工作（对每一项事情的了解和问题的处理都设有时间的限制），这也就是被迫提高工作效率。经过一段时间的磨合，相信自己在工作方法上会有所改进，并且工作效率也会有所提升。

二、业务情况

xx年在公司业务方面，得到了小部分的成果，但其中也有很多是鉴于公司同事们的帮助和鼓励。我们的军团军规中有这么一句，当你进入一家讲究实效的公司，请用你的业绩。

在工作中总会提醒自己：所有出现的问题只有自己解决，等到别人的只有参考的意见和鼓励的话语，凡事全部需要自己才能解决，没有任何人来帮助你完成它。这样自己的依赖性

就不会那么强，所有的问题只有自己去寻找解决方法。再苦再累，只有你的业绩才能证明你的能力，其它所有的只是空谈。

三、团队协作

在年度工作中，我总结出了如下几点：现在的公司只有较强的个人能力是不行的，拥有公司的团队协作精神才是最为重要的。再强的个人永远比不上一支优秀的团队。目前团队的建设将成为下半年度的工作计划。在团队中我总是教导我的管理者，必须做到以身作则，严格要求自己。店铺的管理者需要的是解决问题的方法，而不是我们帮助他们解决问题。对于如何培养员工：只要员工犯的不是原则性问题，我们基本以引导和教导为主。员工不是被骂成才，她们同样也需要赞美和鼓励的话语，多给信心。

四、存在问题

- 1、自我学习力不够，总是需要鞭策；
- 2、工作还有潜力没有全部发挥，需要改进工作方法；
- 3、对于平时的培训及会议记录是有，但只是流于形式，没有最后的总结，采用和实施。

五、解决方法

- 1、合理地安排自己的学习时间，没有特别重要的事情，不可打乱学习计划；
- 3、在培训和会议之后学会总结和分析，分析出自己目前的工作问题，总结出自己如何更好的执行和布置工作。在实施之前做好充足的准备，将计划详细，实施的时候就比较轻松。

团队年终总结篇十四

我加入电话营销行业已有近两个月的时间，总的来说，在领导的关心和同事的帮助下，工作有了显著的进步。虽然跟自己的目标和领导的要求还有一定差距，但前景是好的，心态是正确的，信心是饱满的！当然问题也是突出的：

1. 技能不过硬，话术还有问题。发现在跟客户交流的时候，方法不够灵活，心急的时候会有点口吃。
2. 工作状态不稳定，比如前两天状态不错的时候跟客户聊得非常好，包括打新单时接通率都会高些。但礼拜三时状态就很差，拿起电话不知道说些什么。脑子一片浆糊。
3. 销售意识不强，往往是聊了很长时间的客户都不清楚我到底是要跟他推销什么。只是从我这里听消息。
4. 过分在乎成败，急躁，把握不好分寸，常常在不恰当的时候推销产品或者啰嗦过多，让客户有所反感。
5. 自我要求不强，平时业余时间没有充分用来学习提高自己，总体能力素质不够强。