# 最新药店活动促销小结 药店促销活动总结(十五篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-07-22

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。药店活动促销小结 ...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**药店活动促销小结 药店促销活动总结篇一**

物料到位

物料到位主要包括商品、赠品、宣传品。

首先根据季节、节日、地区、常见疾病和畅销产品，进行数据分析，找出常见疾病对应的畅销产品、重点产品，进行充分备货。譬如，我们找到了30款秋冬季节重点产品，如果每月要货8次，某次要货时库存有35盒，上月销量为160盒，平时补货公式为，要货量=160/8=20，20\*2=40，40-35=5，5盒就是要货量，要保证库存有两个周期销量，根据经验可以适当上调，这样确保重点产品有足够库存，便于满库存丰富陈列。在活动期间，通常建议重点产品保证一个月的销量作为库存，这就是商品到位。

再次根据活动制订的销售目标和买赠档位，测算赠品种类和数量，并准备到位。最后根据活动宣传所需横幅、dm单、音响、录音、pop、海报、喊话器等做好宣传品准备。

氛围到位

店内店外氛围到位，拉拱门、挂横幅、招牌干净、做主题橱窗、做喷绘写真、厂家门口撑伞摆台义诊宣传、店内音响店外音响播放活动录音、重点产品推介录音、企业文化录音、养生录音、店内悬挂相应活动和产品pop等。

一定要确保卖场营销氛围足够，员工满面堆笑，热情服务;商品丰富丰满陈列、重点产品用pop、爆炸卡、云彩卡提示;比如陈列阶梯状、圆形、心型、做一个空盒中国结，做一个风铃、来些葵花卡……。这些是氛围到位，让顾客进店感觉很美。愿意多停留一会儿，增加与店员互动时间。

宣传到位

以店为中心分小区，分时段，分小组发放宣传单

发单界定统一的话术：您好，我们是药店，x月x日-x月x日举行十万礼品大放送活动，欢迎您来参加。界定动作，界定表情，制作活动录音，买赠录音、抽奖录音、养生录音……店外音响播放，拱门、横幅、门口义诊、会员电话、会员短信、电子字幕等。

培训到位

让每个店员对活动方案了如指掌，是关键。一定要让全体店员演练出来，不只是简单培训和背诵。

注重三个统一：统一使命、统一语言、统一动作。

使命就是明确每天销售指标，客单价、交易次数目标、重点产品目标，然后交代每个店员想尽一切办法让每个顾客拿一份礼品走。

语言就是统一从第二档开始说，为了提升客单价。比如说第一档买满48元送两包洗衣粉，第二档买88元送不锈钢盆一个。要求全体员工对顾客说一句话：您好，今天我们做活动，买满88元送不锈钢盆一个!

动作就是要求全体店员在营业时间里全程抬盆，盆内装好既定物品(一张dm单、一包第一档赠品洗衣粉、一个第三档赠品水杯)每一个细节必须到位。如果是连锁总部统一对店长培训，店长统一对店员培训，总部到门店抽查，总部再活动前一天统一对店长培训检查落实，提出考核奖惩，执行不到位，考核分数不及格的店长甚至就地免职。

药店做促销活动通常是三分策划，七分执行，可见重要的是执行到位。若药店在执行促销活动的过程中能够把活动真正的执行到位，那促销活动也就成功了。

**药店活动促销小结 药店促销活动总结篇二**

一、活动执行情况

1、药店纯销数据(就是销售情况)，最好提供数据对比，就是活动前后销售数据对比，这样才能体系活动带来的效果;

2、赠品消耗数量，计算投入产出比，就是我投入多少钱，产出多少销量，计算费用率;

3、活动现场展示，拍点照片吧，例如药店的陈列情况、活动现场气氛等等。

二、消费者沟通情况

1、购买消费人群的分类，描述或者统计不同类型消费者购买的比例，以确定活动是否满足既定消费人群;

2、购买消费者的反馈，就是消费者对于活动的喜好、对于赠品的喜好等等;

三、终端反馈

1、药店的反馈，含药店老板、店员对于活动的反馈(喜好度、建议等);

2、竞品的反馈，例如活动对于打击直接竞争对手的作用，竞品是否有针对性的动作。

四、活动总结及建议

1、总结一下，对于活动效果给出自己整体的评价;

2、得失分析及启发，总结活动做的好的地方和需要改进的地方，为下一次活动提出个人建议。

**药店活动促销小结 药店促销活动总结篇三**

本次活动通过公司各级领导的支持，以及同仁们的齐心协力，取得了佳绩。20xx0xx年9月7号至9号，是激动人心的三天，通过这三天振奋人心的促销活动!我受益匪浅，不但提高了个能素质能力，增强了对各药品的了解，更懂得了以人为本的服务理念。当前促销活动往往不被消费者所关注，消费者参与热情不高，容易导致促销活动效果不佳，其实并不是促销本身不具备吸引力的问题，而是由于当前促销活动太多，太乏乱，部分活动在宣传中没有将促销活动的核心利益表达清楚，宣传执行力度也不够，但我们这三天的活动，克服了以上的缺点，达到了稳定忠实消费群的目的，现场有奖促销更是提高了活动现场购买欲望和吸引人气的重要手段，加强了药店外在形象，扩大了知名度。具体的感受如下：

一、准备工作充分，为促销宣传活动打下了良好的基础。

这次活动采用了宣传单投递、口啤宣传、各家各户高密度甩投，共投宣传单总量约为一万份，投集的重点为集市商业区、中心医院周边、居住门户、湖西烈士陵园周边、步行街等等，并发布促销广告。在药房悬挂活动内容为主的条幅标语，活动现场布臵好后，为促使活动进行的有条不紊，吸引更多的人参与，还在药房门口设立义诊检测服务台、咨询台、礼品发放台、抽奖箱等等。更具有轰动效果的是请了东北二人转、杂技团、戏剧等舞台形式的表现效果，密集了人员，掌握好了活动节奏，维护好现场秩序，引导顾客进店参与活动，发放资料和奖品发放并及时登记签字。这种新型营销模式给消费者带来了一些新意，使单县市民对誉天有了充分的了解，加强了药店的外在形象，扩大了知名度。

二、以人为本的的服务理念，赢得了客户的掌声。

本次促销宣传活动的主要对象为：本店周围社区居民，工厂员工，商铺居民。在具体操作中，特价和打折对一些敏感的消费群体影响力是最大的，特别是部分敏感药品价格的特价极易起到事半功倍的作用，与其相对应的派送可以让消费者享受到其消费的价值，达到稳定忠实消费群的目的，现场有奖促销是提高活动现场购买欲望和吸引人气的重要手段，是活动成功的保证。特别是对前佰名顾客送6个鸡蛋和购药抽奖活动，给顾客进门第一印象就是“哇，划算!有东西送!”。对这种以人为本的服务理念，赢得了客户的掌声。这次活动的增长，主要是抓住了顾客对赠品的需求之心，把客单价冲上去才是唯一的出路。什么可以影响客单价呢?赠品，只有赠品才能影响客单价。这样的活动对药房推动性很大，借机宣传并加强了咱们药店的影响力度。

三、以此为契机，让微笑成为我亮丽的名片。

通过这次活动的开展，让我充分理解了：关怀无巨细，服务无止境.对于进店的每一位顾客，第一时间就应该送上最和蔼的微笑，与最温馨的关怀问候语.与顾客交谈，语言文明，语气亲切，自觉使用”服务用语”，”请”字当先，”谢”字不离口.从细节关怀顾客开始，到无止境的服务礼仪.我们誉天店将永把”关怀”铭刻在心.特别在这次活动中，主动加强了与顾客的沟通，明白客户心里想什么，需要什么!使我更能主动介绍和宣传公司的药品药具，主动解答顾客的疑问，让顾客在购药的过程中也能学到更多的药品知识!并且还能在销售中发现自己的不足，特别是对药品的了解上，还有些盲区，以此为契机，促使我在以后的工作中努力学习医疗药品知识，明白每种药品的用途及注意事项，安心工作，刻苦锻炼，规范自己的服务，提升服务质量，让微笑成为我亮丽的名信片。

把弓劲射，与誉天药房同行。鹰的理想是崇高的，翱翔苍穹;鸟的事业是豪迈的，搏击长空。而我生活最大的能源是对美好理想的追求，最能激发我的热情是豪迈的誉天事业。满怀对未来的憧憬和希望，带着对誉天事业的满腔热情，我为迈进了梦寐以求的誉天公司而自豪，为终于有了实践自己的舞台而兴奋不已，我将投身到我所痴爱的这片热土中，将自身的人生价值与誉天的事业紧紧相连，用高亢的声音和瑰丽的光华去谱写一名誉天员工的青春乐章。

**药店活动促销小结 药店促销活动总结篇四**

为了进一步深化“文明旅游”活动，为进一步提高民政系统全体干部职工的文明旅游意识，树立良好旅游形象，不断增加文明意识，结合我局工作实际，开展了文明旅游活动，总结如下：

一、加强思想指导

以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展，坚持以人为本，体现人文关怀，围绕“文明旅游观光、人与自然和谐”的主题，实施文明旅游行为，推动和谐社会建设，为中原经济区建设创造良好的自然和人文环境。

二、注重活动实效

(一)签订“文明旅游观光、人与自然和谐”的文明旅游承诺书。倡导“十大文明旅游行动”。即维护环境卫生;遵守公共秩序;保护生态环境;爱护文物古迹;爱惜公共设施;低碳旅游;讲究以礼待人;注重消防安全;倡导健康娱乐;尊重当地风俗习惯。摒弃“十大旅游陋习”。即乱写乱画;随地叶痰;随地大小便;集体行动缺乏时间观念;污言秽语打架斗殴;乱扔废弃物;大声喧哗;践踏草坪乱踩花果;用酒店毛由擦鞋;不守秩序乱插队。

(二)收看文明旅游专题教育片，通过全国典型案例，学习外出旅游保持文明形象的重要性。

三、严把活动要求

文明旅游行动计划是适应社会发展和人民群众愿望，直接面向公众开展的精神文明建设实施活动。我局各股室都能充分认识开展文明旅游行动计划的重要意义，把这项活动作为坚持坚持以人为本、促进经济社会协调发展的生动实践，作为提升民政职工文明素质的重要举措，作为优化中原经济区建设软环境的重要内容周密部署，确保各项工作落到了实处。

二○xx年十二月七日

**药店活动促销小结 药店促销活动总结篇五**

为了丰富和充实我校小学生课余文化生活，加强我校学生对大庆的全方位了解与热爱，同时提升学生观察、认知以及写作能力，根据县进修学校要求，我校少先大队部组织我校学生参加了大庆市首届小学生作文大赛，现对此次活动总结如下：

此次征文本着“公正、公平、公开”的评选办法，评选的过程中我们发现许多让人感动的文章，看得出在平时的教学中各班语文教师注重课外阅读习惯的培养，由于评选名额有限，很多优秀的作品不能一并授奖，但我们已经将各班优秀习作装订成册，以备班级之间学习交流。

此次征文活动中，大家努力配合、积极响应，使得一篇篇文字优美，情真意切的文章展现在大家面前，让人感动不已。在征文活动中涌现出一批习作精英，在以后的活动过程中我们会以这些学生为骨干，发挥模范带头作用，力争习作教学能够有更大的提高。

总之，通过此次征文活动，有力地加强了学生在学习、生活方面的沟通与交流，增强了学生对写作文的兴趣，提高了作文水平，使得一些学生好读书，读好书，校园读书氛围更加浓厚，达到了预期的效果，我们相信在以后的学习过程中，学生们一定会以更高的热情参与到各项活动中去。虽然这次活动结束了，但我们读书的好习惯会一直持续下去，相信大家会做的更好!

zz中心小学少先大队部

20xx年3月30日

**药店活动促销小结 药店促销活动总结篇六**

宣城市第二小学重建于1995年，位于宣城城南梅溪河畔梅溪路37号，是宣州区教育局直属小学，规模为六年制30个教学班。学校占地16388平方米，总建筑面积5520平方米，建有教学楼、专业教学楼、综合办公楼、多媒体教室，形体训练大厅，学生宿舍，学生食堂，200米塑胶跑道，全民体育健身器材，玻璃钢篮球场，校园环境优美，教学设备齐全。学校创全市选聘教师先例，形成了一支年轻化、专业化的师资队伍。现有教职工84人，29个教学班，在校学生1998人。创办十四年来，我校全面贯彻党的教育方针，培养的学生在全面发展的基础上均学有所长，形成了“团结、求真、创新、奋进”的校风;“敬业、爱生、严谨、优教”的教风;“尊师、守纪、博学、善思”的学风。逐步形成了自己的办学特色，社会影响日益扩大，是区级示范小学，多年类一直被命名为区级文明单位。

十四年来，我校精神文明创建工作以马克思列宁主义、毛泽东思想和邓小平理论及“三个代表”重要思想为指针，深入学习实践科学发展观，加强了教育网络建设和教师队伍的思想道德建设，实现了无纸化办公，进一步加强了小学生日常行为规范。回顾一年来的文明创建工作主要有：

一、认真学习，广泛宣传，加强文明创建意识

学校要强化精神文明建设，必须认真学习深刻领会中共中央关于精神文明建设的有关指示精神，领会“三个代表”重要思想，落实科学发展观，物质文明和精神文明一齐抓，强调精神文明建设事关建设有中国特色社会主义的大局，我们组织全体教工认真学习座谈体会，大家认识到我们工作的好坏关系到千家万户，关系到少年儿童的健康成长，代表的是全体人民的利益，校党支部要求大家立足本职工作，做促进生产力发展的模范，做精神文明的标兵。

要做好精神文明建设工作，首先要宣传到位，我们的做法是：(1)开展教育法律、法规宣传活动，是完善社会主义法制的一个重要组成部。我们组织师生走上街头宣传，印发传单，聘请法制副校长讲课，对教职工进行“五五”普法，开展“浇灌工程”活动，大力营造以法治教的良好局面。(2)学校还向教职工发放了“xx普法”读本，将《中华人民共和国预防未成年人犯罪法》《未成年人保护法》，新颁布的《义务教育法》，国家教育部《学生伤害事故处理办法》打印出来，发放到教师手中，人手一份，把宣传工作做到位。利用橱窗、红领巾广播站、手抄报、黑板报、家长学校等各种形式宣传精神建设的重要性，减负的意义，倡导学生说文明话、走文明路、做文明事、当文明人。扩大了宣传的覆盖面，增强了人们对文明创建的意识。

二、拓宽教育途径，丰富教育载体

(1)强化教师职业道德建设。教师的天职是教书育人。我们以《教师法》、《中小学教师职业道德规范》为标准，完善教师考核制度，坚持进行师德考核、工作考核，评选“骨干教师”、“教坛新星”、“师德标兵”、“模范教师”、“优秀党员”“五好家庭”等，造就以校为荣、立足岗位、比成绩、比贡献的氛围，以推动学校各项工作的开展。

(2)坚持开展了继续教育，加大校本培训力度。在教师业务学习上，我们采取了多种途径，一是分大组(全校教师)和小组(年级组和教研组)进行学习和交流，采取互相听课、上公开课、到宁国、马鞍山等地参观观摩，国庆期间，举办了农远项目培训班，通过这些活动，不断提高业务素质和教学水平。在提高学历层次教育中，我校83名专职教师中，已具有大专以上学历的77人，占97%，现有30余人次正通过各种形式的学习，继续提高学历层次。今年又有多人被评为区骨干教师，市教坛新星，4人被评为中学高级教师。

(3)坚持把德育工作摆在素质教育的首要位置，制定了德育工作日常管理暂行规定，组织开展了小学生日常行为规范评估活动，争创“合格学生”、“文明班级”，进一步加强对学生的思想政治教育。a、“六·一”前夕，评选和表彰了省、地、市、校级三好学生、优秀干部、优秀少先队员、优秀特长生200余人。b、组织四年级学生清明节扫墓，对学生进行革命传统教育。c、在组织开展以迎奥运为主题的爱国主义教育读书活动;d、充分发挥少先队组织和教育的功能，深化“雏鹰行动”，通过“手拉手”、“红领巾一条街”、“文明监督岗”等活动，让学生在实践中体验，获得锻炼的机会，思想得到了净化，涌现了无数的动人事例。我校少先队的活动得到了社会的好评，也获得地市各级领导的肯定，xx年被省教委、团省委授予“省优秀示范大队部”。e、为使宣州城区环境美化绿化亮丽起来，我校学生利用星期日上街打扫卫生，清理垃圾，帮助交警执勤，为群众做好事。今年被命名为市级“绿色学校”。

(4)加强课外兴趣小组活动，学校在原有活动科目的基础上，不断扩大增添新的科目，现在已有电脑、足球、乒乓球、舞蹈、电子琴、象棋、科技等二十四个班队，还成立了百人腰鼓队，多种教育途径提高了思想工作的实效。

(5)、多次观看爱国主义影片，组织学生到博物馆参观海底世界、珍希动物展览、少儿书画展览，开阔了学生的眼界，提高了鉴赏水平和创新能力。(6)各班以不同的形式开展活动，如讲故事、一帮一、献爱心、智力竞赛、小型联欢会，使学生各方面得到协调发展。

**药店活动促销小结 药店促销活动总结篇七**

湖东集贸市场处于湖东镇商业中心，该市场设施功能齐全，经营环境明亮整洁，现经营肉品、水产、蔬菜、水果、服装、鞋帽、针织等十四大类商品，现有个体工商户600余户，从业人员1100余人,场内年成交额6500多万元，年成交量1500余万公斤。

为了更好地打造信誉体系健全，经营管理规范，经营环境优雅的一流集贸市场, 几年来我们在获得多项殊荣的基础上，又在创建“诚信文明市场”中进行了有益偿试;我们根据市场经济发展需求，不断提档升级，依托良好的经营信誉和安全的商品质量，湖东镇集贸市场已呈现出交易活跃、秩序稳定、经济繁荣的和谐氛围。为此，我们主要做好了以下几项工作：

一、提高认识，统一思想，紧紧抓住诚信文明这一关键环节

打造诚信社会，建立信用经济是一项国策，加强市场信用体系建设是时代赋予我们的职责。但由于市场部分经营者缺乏诚信意识、法律意识，一些违法违规的经营行为时有发生，因此引起的纠纷也比较突出，对整个市场的社会形象和声誉产生了负面影响，严重地束缚市场的发展和繁荣。这一状况引起了我们的高度重视，通过充分的调研分析，我们感到问题的关键还是在于经营业户诚信意识淡薄，为了追求利润，不讲信誉，是造成侵害消费者利益事件经常发生的根源;所以，要改变这一状况，就必须以市场诚信建设为突破口，抓住中心环节，从根本上加以解决。

首先我们不断提高监管人员自身的大局意识、责任意识，统一思想、明确目标，强化规章制度和监管责任的执行落实;二是调动市场主办者的积极性，争取得到他们理解和支持，经过我们的反复宣传，使其认识到，诚信是市场生存发展的根本这个硬道理;我们针对大多业户只认挣钱，不讲经营理念、不顾市场好坏的现实，通过深入一线、召开座谈会、征求意见和建议、加大参评活动宣传等形式，强调市场是一个整体，诚信经营对每一个经营者都有益。通过工作，取得了广大业户的理解和支持，并形成了一个由工商部门牵头，由市场主办单位和经营者参加，政府有关部门通力协作的诚信活动主体框架，从而使这项活动得到有力推进。

二、建立和完善各项规章制度，打牢市场创建基石

建立相关的规章制度是建立诚信市场的有力保障，在这方面我们做了以下工作：

一是建章立制。我们进一步完善了集贸市场管理办法和内部监管机制，使市场主办单位和业户在市场经营中，知道应该做什么，不应该做什么，使经营者明白只有通过守法经营和优质服务赚取合法利润是自己的权利，做好售前、售中、售后服务是自己应尽的义务。

二是强化执行。完善的规章制度，需要强有力的执行，再好的制度挂在墙上、印在纸上、束之高阁，也是形同虚设没有任何意义，监督检查是落实各项规章制度的有力保障。我们加强日常督查，使规章制度和责任落到人头，强化了执行力，把一些苗头和隐患消灭在萌芽状态。

三是奖惩严明。对遵章守纪、诚信守法为市场赢得荣誉的业户给予表彰和奖励，并通过板报、广播等宣传工具，进行大力宣传，对个别违法经营，服务不到位，给市场造成不良影响和后果的及时给予制止，情节恶劣的予以曝光。

三、制定标准，完善措施，使诚信创建活动得到有效落实

为使活动有效开展，我们制定了具体的实施办法，从而使各项工作做到了有章可循。

一是确定参评资格。我们规定凡是参评的业户，必须有合法的经营资格，必须是所在市场内的经营业户。

二是制定评选办法。我们成立了由工商所、市场主办单位、市容监察、个协分会等各方组成的评定小组，建立各项规章制度和实施方案，对业户综合评定结果，向社会公开，在局域网上可随时调出业户的信用信息。

三是明确评选标准。评定小组将业户经营商品质量合格率，是否主动开具信誉卡、相关证照是否齐全、是否有投诉发生、是否有违章违法行为，以及税务、卫生、质监、银行等相关部门的信誉评价等纳入评定标准，以分值的形式考核最终得分。

四是实施三级监管模式。我们对不同类别的业户实施不同的监管措施，合理地调整监管重点，科学地分配监管力量，巡查人员经常走访检查，发现问题及时教育、警示或处罚，定期向他们进行法律法规、经营道德培训和教育。

五是开展“文明经营户”评比活动。我们将诚信文明市场创建活动做为打造“建设和谐新湖东，文明湖东人”的有力举措;广泛开展了“文明经营户”的培育和评选活动，这项活动极大地调动了广大经营者守法意识，唤起了经营者诚信光荣，失信可耻的职业道德理念;通过文明诚信活动开展的不断深入，诚信业户的示范效应逐渐显现出来，获得荣誉称号的个体工商户效益猛增，进一步地带动了整个市场诚信文明经营;当选的业户把“文明经营户”的牌匾挂在摊位最显著位置的时候，其作用也明显的显现出来了，一是证明本摊位是市场的诚信摊床之一，愿意接受广大消费者和有关部门的监督;二是告诉消费者购买商品时会更加放心。事实是最好的老师，事实最有说服力，通过这种方式，使经营业户的销售额和利润都有了明显的增长，使“诚信业户”知道了这块牌匾的份量。

四、强化食品安全工程，营造安全消费环境

流通领域食品质量监管是一项备受关注的民心工程，特别是食品安全问题，直接关系到消费者的利益、百姓健康、社会稳定;我们从实际出发，把食品准入做为商品质量监管的重点和核心，率先在鹤吉市场实行了网格化监管，并通过牢把“主体资格准入关、食品质量准入关、经营行为关、经营秩序关、申诉举报受理关”五项关口和推行“购销商品记帐制、销售商品信誉卡制、商品进货索票制、问题商品追究制、商品准许承诺制”五项制度，对场内的一百余户食品经营户按区域划分，明确监管人员和责任，从进货到销售，实施全程跟踪监管，并采取各部门协作、群众参与、上下联动的监管模式，形成监督网络，有效遏制了食品经营违法行为。

五、美化市场环境，促进市场功能建设，规范市场经营秩序

打造良好的市场经营环境是促进诚信文明市场建设的一项重要工作，在工作中我们感觉到光是我们工作人员努力是不够的，关键在于经营者的思想意识和参与意识，只有双方联动才能使这项工作更好的开展下去，在这方面我们做了以下几项工作：

(一)为使经营直接入口食品达到卫生标准，我们设置了统一规格的食品专柜，如熟食品专柜、饼干专柜、糕点专柜等，既整齐美观又达到了卫生标准。

(二)拆掉了业户乱挂、规格不一的牌匾和广告牌，重新更换市场行业标志牌，既醒目新颖，又便于消费采购导示，对市场环境美化起到点缀靓化作用。

(三) 为确保市场摊床各类商品摆放整齐，按行业制订台前标准，如：食杂调味品台前统一高度、统一拉齐的台前档片，对水果、蔬菜等其他类别要求台前拉齐，商品摆放整齐，既美观又便于消费者选择，使过道通畅。

(四) 为规范业户食品卫生达标，我们要求经营者统一着装，按不同行业着不同颜色服装，经营肉品、熟食、食品等着白色大褂，经营蔬菜、水果等着蓝色大褂，要求保持着装清洁，并注明行业和编号，工商所进行登记备案，此种做法既有利于消费者按业户编号购物投诉，又有利于业户树立诚信和自身形象。

(五) 根据市场规划布局和防止食品卫生交叉污染，我们按照消费者和经营习惯，合理布置、划行归类，做到整齐划一，有利地促进了摊床的使用率和业户间的公平竞争。

(六) 为便于消费投诉，我们在醒目位置设置了投诉台，由专人负责，认真受理解决消费纠纷，并设置了公平称和公平尺，为消费者提供服务。

(七) 为让业户和消费者同时知晓市场各商品准入和文明诚信评比的各项制度，我们把制度设置在醒目位置，便于业户、消费者查阅和监督，促进业户诚信经营，更好地维护消费者的权益，同时也美化了市场环境。

(八) 为树立湖东市场文明诚信和湖东人的经营形象，我们设置了10余条横幅，使业户抬头就能看到，时刻提醒，自觉树立诚信意识，做文明经营户。

市场诚信文明度的巩固和提高并非一时之功，需要不断的创新和加强，我们在今年又先后开展“星级业户”评比活动，推行了“党员摊床”和“零投诉摊床”示范区，最大限度地发挥业户在创建活动中的领头羊作用。

多年的管理实践使我们体会到，业户的诚信意识提高了，市场诚信度提升了，安全消费才能实现，工商监管才能称之为有效。创建文明诚信市场单靠行政执法是远远不够的，良好的市场经济秩序的建立，最根本的还是要靠经营者的诚信行为，只有通过我们自身的不懈努力，加强对经营者的职业道德教育，提高他们的思想觉悟，才能使经营者有一个良好的经营秩序，社会才能有一个好的规范。

以上是我们在打造文明诚信市场活动中所取得的一点工作，虽然取得了一点成绩，但我们深知距离上级的要求还有很大的差距，我们有决心在以后的工作中百尺竿头更进一步，把工作做的更好，为打造文明诚信市场做出我们更大的贡献。

**药店活动促销小结 药店促销活动总结篇八**

x年11月12日--25日开展了七周年大型促销活动，由于占了一定的天时和人和，再加上有吸引力的季节性商品和促销活动，总体效果较好，给我们以后的工作开展留下了一个很好的教材。

本次企划案的前期准备十分充足，覆盖面很广，配合各门店店长及公司各部门的认真论证，形成了一套较完整的可操作性强的整体营销手册。

在促销方面，我们应用了针对家庭及主妇为主的消费群的促销活动，达到了应有的效果，消费者反响热烈，完全达到了聚集人气的目的。

商品方面，我们配合季节性进行了“劲爆生鲜，仅限1天”“疯狂特价，限时抢购”的商品促销活动，达到了即配合着整体快讯收费的目的，又运用商品进行拉动人气和销售的目的。再加上门店的陈列配合，现场促销。我们制作的七周年广播稿，使门店在执行宣传方面和渲染买场气氛和促销气氛方面有了新的突破。在视觉和听觉方面给了消费者很大的冲击力，为我们以后的工作留下了很好的借鉴。

七周年大型文艺晚会把整个七周年庆推上高潮，各门店的文艺表演可圈可点，供应商的邀请使我们公司的企业文化和经营思想宣传上了一个台阶。配着生日歌总经理切蛋糕的一幕使我们员工有了家庭的亲切归宿感。这是本次文艺晚会的几大重要亮点。

在天时人和方面我们也占到了一定的优势，七周年活动开始天气突然转凉使原本快讯计划中的季节性商品热销，人气鼎沸。这和我们分析和组织商品的前瞻性分不开的，最后真的连老天都帮我们，再加上我们的勤奋努力和较好的分析执行能力，还有做不好的事情?

但是我们在工作的计划、组织安排和活动控制过程中，仍然存在着许多不足之处：在本次七周年活动中间，有一些关于促销计划、活动及商品的工作没有落实到位，导致损失了一部分销售，这是值得我们去深思和深刻检讨的：

1、部分促销活动由于找不到供应商，被迫流产。

2、监督表格没执行，是本次七周年的一个遗憾。

3、门店的现场执行力度不够，

4、门店的及时跟踪检讨没有做到位。

5、门店在人力安排方面不合理，致使本次的个别活动没有得到充分的发挥。

6、新商品/敏感性商品开发，采购没有充分的执行，是本次七周年最大的遗憾。

7、门店在七周年活动中，在一些商品的创意陈列方面明显不足，有待改进。

8、门店在七周年商品活动中，现场促销作的不到位，有时有，有时没有，没有彻底的给现场促销人员培训和跟踪，这样致使一些消费者的反映得不到收集，不能为以后的工作借鉴。

9、门店在七周年活动中，人气有了，销售上去了，但卫生工作没有及时跟进，致使各门店门口及卖场的卫生不尽如意，象个垃圾场。

10、在七周年活动中，部分敏感性商品缺货严重，影响了消费者的购物情绪，这是生意中的大禁。要认真反思!总之，任何工作要不断进行总结和检讨，才能把下一次的快讯工作作好。我们希望以后能够把整个快讯营销的方案作得更好、落实得更好。

**药店活动促销小结 药店促销活动总结篇九**

小学是人生发展的关键期，在社会环境日益复杂的条件下，小学生的内心冲突和矛盾相对提前，关注小学生的心理健康，开展团体心理辅导活动，对于培养小学生在学习生活中的心理健康意识，学会自我调节和自我管理具有重要意义。

20xx年3月13日下午，阳光明媚，我校五年级同学在操场上展开了一场别开生面的团体心理辅导活动。

在与五年级班主任毛蕾老师的沟通下，我们针对五年级班级团体的特点以及学生面临的问题，初步确立了本次团体心理辅导的目标：培养学生的领导意识，挖掘出班级的领导者，让班级成员体会到团队协作在一个班级中的重要性，培养团队合作精神。结合五年级的心理辅导目标，我选定了“盲人方阵”这一主体游戏，并邀请五年级一班的班主任毛蕾老师、语文刘红霞老师以及大队部曹克俊老师、庄毅老师共同参与做各小组的指导老师。

3月13日下午，五年级团体心理辅导活动在我校操场上展开。501班的学生们胸前贴着自己名字的卡片，整齐地列队站在操场上。热身活动“桃花朵朵开”由我主持，“桃花朵朵开”是“喊数抱团”游戏的引申版本，目的活跃现场气氛，让学生以一种轻松自然的方式进入接下来的心理辅导主题，在春意中增强了团队凝聚力。接下来主体活动“盲人方阵”，要求每组的学生蒙住眼睛，将一根绳子拉成一个等边三角形，并且要有一顶点对着东方，所有的成员要平均分布在绳子的里面，限时20分钟。

游戏开始后，四个小组分别由各位老师带领来到绳子旁开始比赛。这次的任务不仅是在学生被蒙住眼睛的条件下进行的，更是被设置了很多障碍，等边三角形、顶点方向、成员平均分布，时间限制等等，都是团队中成员要积极思考和共同处理的问题。这就给团队中的每个成员如何理解自己在团队中的位置、知觉自己的作用以及作出怎样的努力埋下了伏笔。

我带的这一组有两个特别突出的学生，从最初的讨论到实施都在领导、指挥大家，怎样平均分绳子，怎样定点，其间也有争论和分歧，最后还是找到了解决方法，可以说相当顺利地提前完成了任务。其他的各组也在之后陆续顺利完成。

游戏只是一种载体，更重要的是学生参与过程之后身心的变化。因此讨论分享是非常重要的过程。老师和同学们一起讨论，主要有这些问题：

一、大家是怎么拉正三角形的?

二、游戏中最大的困难是什么?

三、游戏中有没有发生意见冲突，怎么解决的?

四、你在这个活动中是起什么作用?评价一下自己的表现是不是可以做的更好?

五、有没有核心人物在起作用是谁?

六、什么样的人才能适合做领导者?你想不想成为核心人物呢?

针对这些问题，辅导老师与同学们展开了认真而热烈的讨论，每个人都交流了自己在完成任务过程中的感受与心得，使得大家认识到自己在团队中的作用;认识到如何运用有效的沟通的方式，正确而清晰地表达自己的观点，在沟通时冷静、认真地倾听都是非常重要的且必要的;有些同学认识到自己身上的闪光点，比如领导特质，良好的沟通能力，说服别人的能力，积极思考并且准确把握问题关键的能力……这些都让同学们收获颇多。

在完成任务的总结过程中，我发现几乎每组中都会跳出一些学生来自觉地扮演“领导者”的角色，这些学生有的是平时在班级中一贯有威信的孩子，也有一些成绩平平，并未被大家看好的学生。这一次团体辅导活动也给了这些孩子一次展示自己的机会，体会自己的个人特质，面对问题时自己的思考与反应，增强个人的自信，也发掘出他们身上的领导意识。

本活动的顺利完成离不开各位指导老师的支持与帮助，我与老师们前期良好的沟通和活动过程中学生和老师的积极配合，使得这次活动得以顺利完成。

通过这次的活动我也有很大的收获和感悟，当然也体会到一些不足：

第一、活动时间要求控制在一堂课内，但这就会使得团队的建立显得过于粗糙，在团队关系建立的时候没有做得很好。在团体辅导过程中，团体的建立对整个团体辅导活动的顺利推进是很重要的。应该花更多的时间来建立团体关系，让每个组的成员都能更好地融入团队中，在团队中获得安全感。

第二、在整个活动过程中，我更多的注意力放在了对整个活动的结构和活动流程的关注上，对一些细节的处理关注不够多，对组内成员的心理活动没有过多的关注。这一点我会在今后的心理辅导活动中加以重视。

这次团体心理辅导活动的成效也非常显著，第二天五年级班主任毛老师就和我说起了他们班的有趣的变化：早读时英语课代表无法维持好班级早读秩序，便找老师诉苦，老师说：这应该是你自己要想办法解决的事情。于是班上有几个在昨天的活动中表现比较突出的学生便自觉地站出来维护班级的秩序，看来已经树立起了他们主动参与班级管理的意识和“领导者”意识。

我校学生的心理健康工作还需大家的共同努力，为学生提供更多的心理层面的帮助，促进学生心理健康地发展。

**药店活动促销小结 药店促销活动总结篇十**

20xx年3月10日下午3：30，我园中班级亲子环保手工创意活动在一片其乐融融的场景中拉开帷幕。本次活动主题以“可爱昆虫”亲子制作为脉络，以毛线、棉球、橡皮筋、纸杯、雪糕棒、旧光盘等无毒无害的废旧物品为载体进行大胆创意，以亲子合作为主要形式，制作你能想到的任何昆虫手工作品，体验大胆运用生活材料进行美术创意的乐趣。

为了这次的活动开展，我们中班级做好了准备工作，从活动的选材上、设计上、各个环节的要点上，我们都做了整理，每一个细小环节上我们都做了梳理;为了确保活动顺利进行，我们中班级老师在一起探讨，并讨论研究活动中的每一个细节。按方案要求积极收集材料，大部分家长都积极配合，总体还是可以的。在这次活动也体现了很多不足的地方：

因孩子、家长加起来人数较多，场地偏小一点，限制了许多活动的开展(如：一张桌子最好坐四个人，一张桌子坐了六个人，使得家长和幼儿不能开展活动，部分家长只有大家一起挤一挤来做手工)，还有就是有的家长没有准备材料。不过活动中，家长们没有因为场地小和材料不足而放弃，家长还是做的很细致，效率很高。

在活动结束后，家长积极帮忙撤离剩下的材料和收放桌椅等环节。可以说没有家长们积极协助及配合，我们的活动也不会开展的如此顺利。

这次活动通过将家长请进园，让家长直观地了解孩子在园的情况，对幼儿园的活动进行更深入的了解，从而使家园之间的距离拉得更近。而这次的亲子活动，大家都能安排好自己的工作积极参加，同时也说明了家长对孩子的重视、对我们工作的配合。

亲子半日制作活动也是一个让家长了解自己的孩子、让教师与家长走得更近的一个平台。只要我们合理把握，好充分的准备，才能取得家长的认可，使活动得到更好的效果，充分发挥家园活动的作用。

**药店活动促销小结 药店促销活动总结篇十一**

作为行政管理(电子政务)1班的体育委员，我在这次学校运会中没有做好体育委员的工作，以致于对行政管理(电子政务)1班的大部分同学造成了很不良的影响，经过我几天几夜的彻底反思，我觉得我有不可推卸的责任，我必须独立承担后果。为了给同学们一个交待，同时也是为了检讨自我，吸取教训，纠正错误，现对本次学校运会做以下的详细总结。

一、 学校运会所做工作。

1、 前期工作。

(1)9月28日，参加了xx大学南海校区第六届学校运会的发布会。在会上听取竞赛委员会关于本届学校运会的报名、竞赛规则、组队方式、注意事项等的解释。

(2)9月29日，法政工作组学生分会文体部副部长与政行队各班体委开了个简短会议，布置报名工作。

(3)9月30日，根据学校运会相关文件精神跟同学们反映学校运会报名、组队方式、竞赛项目等事宜，动员同学们报名。

(4)10月7日，收集同学们的学校运会报名信息，整合并检查后上交给法政工作组学生分会文体部副部长。

(5)10月10日，收到学校运会大本营示意图、学校运会开幕式流程、学校运会开闭幕式进场图。

(6)10月11日，跟08行政管理(电子政务)专业同学说学校运会开幕式和政行队伍方阵的相关事宜。

(7)10月12日，收到法政工作组学生分会整理出来的政行队伍的参赛队伍名单收到学校运会的秩序册、学校运会比赛场地图、学校运会竞赛日程及分组名单并将这些资料上传到班的群共享上、统计学校运会参赛队员需要的钉鞋情况、确定学校运会开幕式当天方阵队员名单、按秩序册整理出一份新的政行队伍名单并将资料上传到班的群共享上。讨论并确定于13日进行学校运会10人集体跳绳等集体项目的重新考核。

(8)10月13日，组织参加参加开幕式当天的方阵人员进行开幕式彩排，10人集体跳绳等集体项目的重新考核。安排班上的同学写学校运会的通讯稿。安排学校运会的服务流动人员。

2、中期工作。

(1)组织参加开幕式的方阵同学准时参加方阵

(2)通知并组织参赛的同学准时参加学校运会的报名项目

(3)及时向同学们汇报我班同学的获奖情况

(4)鼓励同学们支持我们的运动员，为他们加油打气

(5)及时通知参赛运动员比赛项目的调动情况

(6)组织部分同学参加闭幕式

3、后期工作。

(1)汇总在学校运会获得名次的同学名单，一份上交法政工作组学生分会文体部，一份用信息告诉班里的同学们。

(2)及时领回学校运会获奖同学的证书和奖牌。

(3)通知获得名次的同学报名参加校运会，并鼓励其他同学也积极参加校运会。

(4)理清学校运会政行队经费并向生活委员报销。

(5)举办小型颁奖仪式，对在学校运会中积极参与并获得名次的同学进行表扬和颁奖。

(6)总结学校运会的工作，并写成工作总结报告。

二、工作成效和经验总结。

(一)工作成效

1、注重时效，及时通知

去年的学校运会有一个月的准备时间，所以各项目工作都有足够的时间去准备。但是这届学校运会只有三周的时间去准备，而且当中还有一个国庆长假，但其实只有两周时间去准备，所以很多通知都很晚才收到，自己也不敢怠慢，一收到各类通知和文件就马上通知班上的同学们，因为一旦耽误了时间，这责任谁都负担不起。

2、主动分担领队的部分工作

由于准备的时间比较紧，又只有一个领队，加上领队没有这方面的经验，作为政行队的其中一个体委，我主动承担起了领队的部分工作(包括通知各班体委开会讨论并确定方阵人数，整理政行队的参赛名单，提醒各班体委安排好工作人员等)，以求学校运会的工作进行得更顺利。

3、鼓励运动条件好的同学参加比赛

虽然在国庆长假前已经跟同学们说了学校运会报名的事，10月6日晚也还提醒了同学们报名。可是报名的同学只有两个，为了动员大家积极参加学校运会，我只好一个个打电话或者上宿舍动员同学们报名参加学校运会项目。经过一番动员后终于赶在学校运会截止报名前再增加了几名同学参加学校运会，并向法政工作组学生分会文体部报上名字。

(二)工作中存在的问题与解决方法及改进设想。

问题一：思想作风没有端正，职位责任意识不强

在学校运会中我没有注重一些细节，没有严谨的工作作风，不够主动为班集体获取更多的信息，在同样的问题上多次犯错。我自己都觉得太不应该了，这证明了我的思想作风没有端正，职位责任意识不强。班级体育委员是一个班集体活动的主要负责人，是联系班集体各位同学和文体部关键人物。没有强烈的责任意识，是无法胜任的。我显然没有意识到自己的职位责任，明显放松了对自己的要求。态度决定一切，这是做好工作的起码要求，没有良好的工作态度，就会在同样的问题上多次犯错，以至累教不改，无可救药，之后自然便是上级寒心、自己灰心、同学伤心。

解决方法及改进设想：在报名和考核过程中，由于自己的工作不到位，造成了部分同学的不公正待遇，首先对这部分同学表示了歉意。然后跟法政工作组学生分会文体部沟通，尽一切办法把同学们的名字报上去，与其他班的体委谈判，要求就某些集体项目重新考核。概括地来说，就是对已经出现的问题进行及时的补救，尽量还同学们一个公道。这就是我对这次学校运会出现的问题的解决方法。对于这点问题，我的改进设想是：1、对自己的工作进行总结，以引起自己对工作作风和责任意识的重视;2、主动向其他班委学习，以他们的严谨作风和强烈的责任意识为借鉴，提高自己的责任意识;3、要求各班委、各同学对我的工作进行严厉的监督和指导，认真听取各位班委和同学的意见，端正思想。

问题二：出现问题后没有先从自己身上找原因，不够主动承担责任

当在学校运会中出现问题之后，我第一时间不是从自己身上找原因，而是把责任归咎于法政工作组学生分会文体部或其他原因，没有主动承担自己相应的责任。作为一位体委，身为学生干部，就要有主动承担责任的勇气，无论最终真正的问题是否出现在自己身上，当问题出现时，要首先站出来承担责任，让同学们相信你是勇敢的，负责的。只有这样，你才能让同学们相信你能为他们解决问题，维护他们的权利。

解决方法及改进设想：经过同学们的严厉指责和深刻的反思后，我主动地承认了自己工作上的失误，并主动承担起这份责任。当然问题出现了，同学们的正当权利受到了损害，这已经是不可逆转的事实，而我的责任应该是向同学们承认自己工作上的失误，并对同学们致以最由衷的歉意，另一方面，主动去寻求解决问题的方法，以降低同学们的损失，甚至是弥补同学们的损失。对这种问题的改进设想是：1、提高自己的责任意识，认真负责好每一项体委的工作，把问题杜绝在发生之前;2、当问题出现时，第一时间站出来承担自己的责任，并尽一切的办法解决问题;3、问题告一段落后，总结整个过程中，自己的不足，对于别人的不足，则作为借鉴，有则改之，无则加勉。

问题三：与上、下级的沟通不够

由于与上、下级的沟通不够，以致于没有及时了解各位同学(尤其是学校运会参赛同学)的意愿和需要的帮助和信息。同时，对上级所作的工作和掌握的信息也不清楚，以致于上、下级形成了信息不对等的局面，最终导致下级对上级的不信任和不支持。

解决问题的方法及改进设想：及时疏通上、下级沟通的渠道，主动了解同学们的需要，并向上级反映同学们的意见，为同学争取更多的条件。及时、主动了解上级掌握的信息，并准确地传达给同学们，争取同学们对上级的信任和工作的支持。我的改进设想是：1、完善上下级沟通的渠道，在得知上级的信息或者通知后应及时弄清楚具体是怎么回事，具体要怎么操作，然后再利用飞信、qq群、电子邮件等方式通知各位同学，对于特别重要的信息或者通知，还必须确保同学们收到信息;2、及时收集同学们的意见，并向上级反馈。

问题四：工作程序不够清晰

由于第一次接触体委的工作，跟以前在足球协会当干部的工作有点不一样，在工作程序上有很多不同之处，加上与法政工作组学生分会文体部的联系不够密切，所以没有形成清晰的工作程序。因此，在学校运会过程中，上下级的工作交接不够明确，以致于部分通知不到位，部分细节的事情被我忽略了。

解决问题的方法及改进设想：加强与法政工作组学生分会文体部和其他班委的联系，在建立了密切联系的基础上，完善沟通和工作程序，明确分工及职责。我的改进设想：1、工作程序的建立及完善不是一朝一夕的事，需要在工作的过程中不断完善，我会首先请教前一届的体委和其他班的体委，听取并吸收他们的意见，然后针对工作中出现的问题继续完善工作程序;2、群众的意见是宝贵的，我会虚心听取同学们的意见和建议，对工作程序进行补充和完善。

以上就是我对于本届学校运会所做的总结，我自知自己的能力还不足，总结可能还有很多不完善的地方，我愿意虚心听取同学们的意见和建议，总结过去，把以后的体委工作做得更好。同时，也希望同学们相信我、支持我、指正我，我相信在大家的支持和努力下，我会把体委的工作做好，给同学们满意的服务的!

**药店活动促销小结 药店促销活动总结篇十二**

好吃不过饺子，温暖不过集体。为增强大学生思想教育，丰富我们的大学生活，加强同学之间的团结与交流，我班组织了一次别开生面的包饺子聚会。

本活动由11级思政班主办，两班班委在10级思政班的学长、学姐及两班班长的带领下协办。

这一天，为让同学既感受到班级的融洽气氛，又能感受到自己动手包饺子的乐趣，培养同学集体生活的乐趣，增进同学之间的友谊，我们怀化学院11级思政班特举行了本次包饺子集体活动，在本周星期三下午六点，活动准时开始，同学们坐在我们包饺子的位置。接下来就是我们大显身手的时候了。随后，同学们围坐在一起，同学们都开始亲手实践，拌馅的拌馅，包饺子的包饺子，放饺子的更把饺子放得错落有致，场面很是精彩，虽然出现了奇怪的饺子，但那是每个人亲手创造的成果，同时更体现了各个地方的不同风俗和饺子样式。大家围绕学习、生活、工作等话题，大家不时交谈着。每组同学别出心裁地包着饺子并设计成各种形状，有精致小巧的柳叶饺，有个大饱满的东北饺，饺子围起来的“心”形和太阳形分别表达了对学院的美好祝福，象征着学院教育事业的蒸蒸日上。

终于在大家的不懈努力下，一碗碗热气腾腾的饺子在大家的期待中被端上了餐桌，吃着大家自己包的香喷喷的饺子，大家感受到了青春的快乐和集体的温暖。

我班组织这次活动，不仅使大家增强了互助合作的意识，加深了彼此间的感情，而且让大家在包饺子过程中亲身感受到了集体生活的乐趣。这一次难忘的冬至日的经历，为每一个同学的大学生活留下了一页美好的回忆。

同时这次活动还增强了我们的动手实践能力，在紧张丰富的学习之余，感受到“自己动手、丰衣足食“的乐趣，明白了做为新时代的青年，不仅要有专业技能，更要提高生存技能。

大家一起包饺子活动使身处异乡的同学们感受到了班级的温暖，增强班级的凝聚力和组织的融合力，为以后各项组织活动的展开打下了良好的基础。同学们在吃了自己包的饺子后，感想颇多。不仅是吃了饺子还吃出了饺子的文化，同时还悟出了其中深刻的寓意：饺子由皮和馅组成，不同的馅就像是不同的学生，而皮则是学校，“皮”里孕育着一代代的“馅”，将他们在不同时间里煮熟变为“骄子”。

我们纷纷发表自己的看法说：每年我们与家人都会吃饺子，但都比不上今天的饺子好吃又有意义。我们这个包饺子的过程就像是我们现在学习的过程。同学们来自各个城市，好似饺子的馅都有不同的品位及个性，但被包进饺子皮(怀化学院)中时，我们都变成了饺子(“骄子”)，经过大火“大伙”的沸腾(“奋斗”)我们渐渐地被煮熟。在毕业时成为一个个倍受瞩目的饺子(“骄子”)。

包饺子，让我们同学之间增加了凝聚力，就像在班里学习一样，我们必须要有凝聚力，为了班级，为了学校的荣誉，有了凝聚力大家才能团结一心共同奋斗、努力向上、积极进取。最终才能成为一个被煮熟的“骄子”。

这次活动增进了同学之间的友谊，为形成班级凝聚力搭建了桥梁，又使学生心情愉悦，对班级产生了自豪感、责任感和集体荣誉感。还可以使同学们形成正确的人生价值观，形成浓厚的学风，使同学们更加坚定学习的信心，学习方法更加科学合理，学习效率更高，学习成绩更好，将来真正成为时代之骄子!

该次活动的活动场面气氛比较活跃，同学们各自充分发挥自己的实力，总的来说，我们本次活动举办得非常成功。

**药店活动促销小结 药店促销活动总结篇十三**

本学期，我将运用活动时间向兴趣小组的孩子们介绍五子棋、象棋等棋类，重点介绍五子棋和象棋的发展史，让学生了解棋类的渊源历史，让他们为自己是中国人而深深感到自豪，极大的激发孩子们学习棋艺的兴趣。

一、采取灵活的教学方法，培养孩子们的棋艺在教学中，对于棋艺的理论知识，我打算不能一味的讲解，而是根据学生的实际情况，少讲多练，让学生在每一堂课中都能学到一点棋艺的知识，而用更多的时间去下棋，这样，他们可以边学理论边实践，这对于增长孩子们的棋艺，培养孩子们的创造能力很有好处。另外，在课堂上，还要随时针对孩子在下棋中表现的不足之处，比如一些错误的走发，及时给于讲解、指导。注意课程内容可根据实际需要作出适当调整提高每次的练棋兴趣。授课用通俗易懂的语言，生动的故事进行课堂教学。教学过程中要结合文化教育、思想教育和情感教育。

本学期小组活动结束时，对各方面表现好的同学给予表扬奖励。积极地组织好每一次的课堂纪律，为下象棋提供好的学习环境。多鼓励表扬孩子，相信每个孩子都会成为象棋高手，都能把象棋练好。经常树立榜样，榜样的力量是无穷的，以他们的力量去带动孩子们把象棋下好。

二、在教学孩子们棋艺的同时，培养孩子们的意志品质下棋如做人，在某些方面也体现着一个人的素质，在孩子们学棋之初就应该及时培养孩子们棋艺中的良好行为习惯，改掉一些不良的下棋习惯，比如有的孩子高声喧哗、随便悔棋，别人下棋时指手画脚等不良习惯，我打算让学生边学棋边养成习惯，让学生自我约束，为后来的下棋创造良好的环境和氛围。另外，为了让孩子们形成良好的意志品质，教育孩子们下棋也要三思而后行，对局势多分析、深思量，做到知己知彼，出棋不悔，过后及时总结经验教训。

三、针对学生的不同情况，给孩子们分组练习兴趣小组建立之后，及时了解孩子们下棋的情况，比如有的孩子还不会下棋，有的刚刚学会走棋，有的……针对这种情况，及时给他们分组，让他们同种情况的分为一组，使其能棋逢对手，这样便于不同层次的学生都能得到提高，使他们乐于其中。

四、开展经常性的象棋五子棋比赛，激发孩子的潜能在整个兴趣小组活动过程中，将经常隔一两个星期举行一次棋类比赛，培养孩子们的兴趣很高，激发他们的斗志，挖掘孩子们的潜能，培养孩子们的智力。

**药店活动促销小结 药店促销活动总结篇十四**

昨天下午再一次来到大兴区的武警训练基地，一个月的时间，三次来到这里，看到那些可爱的战友，相互热情地打招呼，非常地自然、亲切!

前两天接到通知，说给这些集训了8个月，即将奔赴天津赛场比赛的铁人战士们进行赛前减压，我和另外一位老师冯老师开始针对性地设计课程。一个月前曾给他们进行过一次团体减压活动，因为时间匆促，没有作好足够的准备工作，发现所设计的活动环节并不实分贴合这些可爱的战士。总结了一下失败的经验：第一环节是海文的“说与听”环节，发现整个场从前面的热身开始惭惭冷下来，大家相互只是站着，没有话要说，即便引导，也没有太多的言语表达。这些孩子平均年龄在21、22岁之间，他们更擅长的是行动，而不是语言。第二环节，设计了一些认识压力、了解压力的图表，通过图表、绘画让他们看到当压力来的时候，身体的感受是什么，身体会有什么变化，然后去看到身体反映出来的情绪，去了解面对压力时，自己的身体反映和情绪状态。并且，对压力进行了一个梳理、分解工作。这个环节下来，发现也是比较失败的，原因在于，这些孩子他们目前的生活状态非常单一，没有那么复杂、综合型压力，更多是当前的比赛带给他们的压力，不需要进行分解。后来总结，这两个环节都是散掉了，没有针对当下他们的需要，他们的状态进行处理。

第二天，受邀参加了他们的模拟比赛，看到他们的训练环境，了解到他们的压力，以及也私下和几位战友进行沟通，感受到这些孩子虽然热血方刚，内心却也有着胆怯和不自信。这样深入的了解，对我们进行第二轮的活动设计非常有帮助。根据第一次活动经验和对他们训练、生活的了解，以及他们刻苦集训8个月，即将于下周二参赛这样一个背景，我们设计出活动核心“激发战友的自信心，加强团体的合作精神”，放松、减压环节适当作一点，赛前不适当作全然的放松，而更应该让战友们保持着这种备战、蓄势待发状态。

根据这样的理念，我们设计出几个环节，先是伴着音乐，身体做一个放松，接着“折报纸”游戏，去激发战友们团队合作精神、集体协作创造力。在大家兴致勃勃地游戏之后，我们选择播放一个十分钟的励志短片，目的是用其相似性、情景再现他们平时的训练场景，去激发其认识到：成功路上最大的设限是我们自己——对自己的低估，对自己的不自信;没有做不到，只有想不到。大家围坐一起，交流分享感受。由于前面的热身，团队协作游戏，这些体验感受，加上视频的引导激发，战友纷纷踊跃发言，因为本身有着切身的体会，所以分享得内容非常深刻和感动，也引发他们自己的很多省思。

在这样的状态里，在这样一个场里，我觉得用叙事的“看到、感谢”会是一个非常好的激发内在力量的方式(由于担心他们的语言表达，所以这是一个备选环节，但在那一刻，我看到是一个非常好的时机)，所以，我就邀请大家去看一看： 8个月来的辛苦训练，看到自己不容易的地方是什么，难得的地方是什么，最想要感谢自己的是什么?有战友说：8个月集训很辛苦，但是我一步一个脚印，坚持下来了，我感谢我的坚持，我觉得我很棒!有战友说：我没想到我可以达到这么高的一个成绩，我感谢我自己，感谢我的努力!……感动、感谢，在这个安全温暖的场里融融地流动。

在这个环节上，我们又加大码力——红色轰炸，战友们对一个人集中表达赞赏、欣赏。经过和教练的探讨，我们选了四个人接受大伙儿对他的轮番轰炸。看到坐在中心位置接受大家赞美的战友，羞赧着，手足无措地，内心澎湃地坐在那里，我想到：我们总是在要求自己，身边爱我们的人、希望我们好的人也在不断地要求着自己，我们总是看到自己的不好、不足，却很少记起去感谢自己，欣赏自己，这一次，完全不同地放下要求，放下看到不足，去看到自己的闪光点，看到自己难得的地方，接受来自战友的赞赏轰炸，那会带给内心怎样不同的感受和震动呢?这样想着，我感受到内心充满喜悦感。

设定2个小时的时间很快就到了，我们的活动进入“高潮环节”，战友们环环相抱，拥成一个紧密的团，和音乐一起同唱“相亲相爱一家人”。让情感更加融合，让情感有一个表达，让团队相拥，更加紧密。最后结束的时候，他们相拥在一起，喊着口号“冠军!冠军!冠军!”，这是一个有梦的年龄，这是一个超越自我的时刻!祝福他们!相信8个月的集训带给他们的不仅仅是迎接一次比赛，更带给他们对生命的丰富体验，一笔宝贵的财富，对未来的信心和力量。

活动结束，晚上九点多了，回到家已经十点半了，虽然有些累，但是能够陪着这些战友看到他们内在的力量，有一些支持和激发，我觉得是一件非常骄傲的事，很开心自己有能力为他们做一点事情!一位战士开车将我们送回到海淀，我问他，你是要回哪里呢?会不会回去很晚?他说要回来大兴部队这边。那这样的话，12点之前是不可能休息了，在这里也谢谢他的工作，贴心地将我们一一安全送到家。

**药店活动促销小结 药店促销活动总结篇十五**

实施课外活动是全面推进素质教育，增进学生健康的必要手段，是学校体育工作的重要组成部分，更是检验学生体质的有效措施。多年来，我校的体育达标工作在上级的指导下有条不紊的进行。尤其是近年来这项工作的开展更是如火如荼，我们借鉴了许多兄弟学校的宝贵经验，加大了管理的力度，制定了相应的措施，真正做到了管理得当，措施到位，实施有效。

一、加强领导，措施得当。

“工作开展如何，主要看校领导对体育工作的重视程度，领导的重视能起到推波且澜的作用。学校领导始终把体育当作宣传学校的一张名片。每年的新学期计划，校领导都要下达半年的达标工作计划和指标，并制定相应的奖惩措施。一把手校长亲自抓体育工作，并责成副校长主管。成立达标领导小组，从校级领导到中层干部，再到体育老师和班主任老师都明确的分工。每个学年级都配备了相应的领导负责。督促学年组长工作，学年组长督促班主任配合体育教师组织实验。形成达标工作每一层对上一级负责的局面，全校的师生转变观念，达成共识，学校形成了良好的氛围，达标工作的开展得到广大师生的支持与配合，开展起来更得心应手。

二、责任到位、奖惩分明。

有制度、有措施之后，主管学年组的领导要根据学校的达标工作制定本学年的达标计划，每位班主任结合自己班级的特点，成立了“达标”小组。学校明确的规定，达标工作开展不得当的班级不能参评“三好班级”班主任不能参评优秀班主任，学年组协调不得当开展工作不利的学年组不能参评学年组。学生达标不合格不能参评“三好学生”体育教师不及时给予班级指导和测验的也不能评优。这样学校上下形成一股合务，大家都来认识和重视达标工作的真正受益的还是学生。

三、以人为本，增进健康。

实施体育锻炼标准的目的就是增强学生的体质，增进学生健康，我校始终从学生的角度出发，考虑学生的兴趣与爱好，在项目的选择上符合大多数学生的意志，让学生不感觉到达标测试是一种负担，只是普通锻炼身体的方法。体育教师在课堂教学中，把一些达标测试项目做了加工处理，改变了学法和练法，以游戏和比赛的形式出现，增加了学生的学习兴趣，提高了他们的锻炼热情，既完成了教学任务，学生又得到了积极的锻炼。对于素质较差的学生，教师从不歧视与挖苦，而去安慰和鼓励他们，使他们不但在体质上得到锻炼，在心灵上更树立了自尊与自信。

四、结合竞赛，常抓不懈。

学生体质的增强，光靠一周的三节体育课远远达不到需求。为此，我校结合“冬锻”校内竞赛，课外活动和大课间操等形式来补充锻炼的不足。开展冬锻期间，学生保证每天人手一毽、人手一绳，并利用课间操练习踢毽、跳绳及各种素质练习。每月两次的校内比赛几乎都是全校性的参与。设立达标单项赛，鼓励班级利用早晨时间晨练等手段，有效的开展达标工作。坚持长年抓，直至达标工作结束为止。我校每年都要评选达标先进班级，先进小组，先进学生，并利用升旗仪式大力宣传表扬，有利的推动了下一步工作的开展。

以上是我校《实施体育锻炼标准》时的一点做法，虽然工作有点成绩，但是我们要做的工作还很多。希望能得到各级领导的支持与鼓励，使我校的各项体育工作再上一个台阶。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找