# 最新电话销售每月工作总结(二十篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-07-10

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？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。

**电话销售每月工作总结篇一**

为了让客户对我们公司的产品质量更加信赖，除了公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到xx公司是一个大企业有很好的服务团队，并且就好比是在享受的过程一样，把谈生意的氛围转化为一种朋友之间的友好交流沟通。并且让意向强烈的客户第一时间能够想到，想到跟xx公司合作等等这些都是与自己付出辛苦的努力是息息相关，并且作为销售人员来说第一时间要有非常敏锐的嗅觉感觉到客户的需求。对于意向强烈的客户而言除了很好的电话问候、短信问候、qq问候外还需要有一份工作的热情感染到客户，让客户从自己的行为中感觉到我的真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。

我相信通过自己在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自己的业绩量也会比今年更加有前景。也希望相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在20xx年甚至更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。望明年自己的业务量能够达到质的飞跃。

临近放年假之前我也要好好的思考一下来年的工作计划，如下：

第一：每周每天都写工作总结和工作计划。一周一小结，每月一大结。这样工作起来有目标，不会盲目。并且把今天工作思路理清了，工作起来更加顺畅。同时看看工作上的失误和不懂，要及时向公司领导和同事请教，并且加以改进。多加以动脑思考问题。

第二：每天做好客户报表。并且分好a、b、c级客户，做好详细而又明了的客户跟进情况，以及下一步的跟进计划。同时每天早上来公司，第一先大概浏览一下昨天的客户报表，然后对于今天的客户电话拜访有针对性，有目的性的进行沟通。把a、b、c级客户做好一个很好的归纳和总结，并争取把a级意向客户变成真正的客户。把b级客户变成a级客户等以此类推的进行跟进和不断跟踪。

第三：每周给自己订一个目标：争取每天至少联系一个意向强烈客户，每个月至少合作成功6个客户。每天不断反思和不断总结。

第四：加强业务知识和专业知识。在跟客户沟通交流的时候，少说多听，准确掌握客户对防伪标签的需求和要求，提出合理化的建议。

第五：每周跟进重点客户，每天不断开拓新客户，每半个月维护好每一个老客户。列出报表里的重点客户和大客户，投入相应的时间把客户关系弄好。并且有什么苗头及时跟领导反映。

另外我计划在临近春节的时候，已经合作的客户或者年前联系意向好的客户纷纷打电话或者发短信给客户表示新年祝福和问候。

另外针对公司的一些建议：

第一：为了让员工更加了解到防伪标签这一行业，对防伪标签产品更深入了解，建议公司能够给予员工每个月定期进行培训。并且觉得工作中学习也是很重要的，建议公司开展一些工作技能的培训，为了让员工成长的更快，那么将会给公司带来更大的效益。

第二：建议公司网络电话能够保持稳定。做为电话销售员的我每天到9：30拨打通客户的电话。往往打到一半的时候就突然的断线了或者是客户那边说根本听不到我说话的声音，而且也有一些客户建议我不要用网络电话打，而且每次跟客户沟通完电话，客户都不知道我们公司的电话，每次用网络电话打过去的话电话号码显示都不一样，有时候会显示无法显示号码等等一些状况，我希望明年年初公司能够针对电话这一块能够有个好的调整和升级。

第三：建议员工在工作之余比如节假日，公司可以组织全体员工外出旅游、登山、打羽毛球等等来丰富员工的业余生活，同时也能够增强员工之间的凝聚力。增强了团队精神。

综上所述，以上是我的20xx年工作计划和建议，有什么不当的地方还得请领导指正。在新的年里，我会在更加努力的工作。争取每次给自己订的销售目标能够按时按质的完成。并且也相信公司会越走越好。在不久的将来，公司将会发展的更好、更快!

**电话销售每月工作总结篇二**

一年的电话销售工作结束了，我想我应该为自己过去的工作感到幸运，其实这一年来在工作很多方面，都是比较顺利的，各方面的工作积累，使我现在越来月强大了起来，对于销售这份工作我也越来越熟悉了，这真的是让我受益匪浅啊，想一想这一年工作当做出来的成绩我就觉得这些都应该是我继续保持的东西，在生活上面继续做好这些基本的职责，我想没有什么事情不能够积累经验让后蓄力而发，这一年的电话销售，让我明白了很多道理，在同事们指导，领导的关心中更加是加倍的努力，我不希望自己会拖累整体工作看，我也总结这一年的工作：

一、销售工作

我是没有受过专业的学习，跟培训，在接手这份工作时候我很担心自己能不能做好这几点，销售这个词还是对我而言比较陌生的，我是没有想过这会给我带来一些什么负面的工作情绪，我也不想因为自己的原因让这些事情做的这么不满意，我总是觉得这些都是可以改变的，我非常清楚在工作当中要做到哪些，一年来我积极的学校一些电话销售的技巧，虽然在工作上面没有什么捷径可走，但是我们可以让自己工作能力得到提高，我愿意花时间去让自己很做好这些，学习工作比实践工作，做出业绩要容易很多，一年来我在销售的时候还是有所提升，第一第二季度工作成绩不是很明显，那个时候自己来到这里不是很久，处在一个工作的初级阶段，在这一方面我想自己还有很多需要学习，第三第四季度，我有了足够的经验，在这一方面做好了相关的准备工作，让自己实现了很多价值，我会继续加油努力的。

二、销售成果

一点电话销售，我一共 拨打了x个电话，其中有效客户，对于这些我是没有什么概念的，我这种业绩我想不是非常的出众，但是对我来讲就是一种鼓励，这是来之不易的，在生活当中很多时候接触到这些非常的不简单，我只想让自己保持下去，在可持续的进步，一年来业绩方面，对我来讲还是做的不够，我认为在今后做到全年度前三才是我的目标，这对于我来讲好像是有点初出茅庐不怕虎，但是这也是我哦内心最真实的想法。

三、不足之处

我想在工作上面积累足够的经验，让自己进步了才好，我在这一年来有时候也不够细心，经常性的忘记一些事情，自己的业务水平还是要加强，我不认为这些乐意搪塞过去，业务水平的提高是直接让我进步的标准。

**电话销售每月工作总结篇三**

三个多月以来，在同事们的帮助下，自己在电销方面学到了很多东西，下面将以前的工作总结如下：

还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都烟消云散了，后来就把话术都记在本子上慢慢年习惯了也就好了。到现在想想，那时真的是很傻的。

做电话销售也可能是所有销售里最难，有挑战性的了;对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己必须要迈过这个门槛。说实话当时我是把自己看成被逼上梁山的好汉，每天都在打电话，打好多的电话让自己遭受拒绝，学会承受。在开始的时候也是在师傅包括一部的同志们帮助以及熏陶下才慢慢的适应，别人可以做到，为什么我就不可以?

作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当面对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当面对完不成销售任务的沮丧时，当面对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就只能逃离营销这个职业或者浑浑恶恶过日子。尤其是做电话销售，我们每天至少打五十个电话，每个月如果有十六个工作日，那每个月我们就要800个电话。可见我们要经受多少次的拒绝，我们听得最多的声音就是拒绝，如果不能激励自己，不能互相激励，那我们可能每天都会愁云罩面，每天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

在追求成功的时候，必然会碰到各种各样的困难、曲折、打击、不如意。可能这个世界上会有极少数的人，他的一生一路顺风，但是大部分的人，他都曾经遭遇过失败或正在遭遇失败，包括很多成功人士也是一样。除了要对自己当初确立的目标要有坚定的信心外，必须要不时回过头去，检验自己一路走来的足迹有没有偏离了轨道，有没有多走了弯路，如果走偏了就赶紧回来，赶紧修正，不时地总结和回顾，才能保证方向永远是正确的。正如常言道：一个人不追求进步的同时就是在原地踏步!

此时回头一想，我本人在工作中还是存在不少的缺点和不足之处，尤其最明显的一点就是马虎大意，在发传真的时候忘记该称呼有几次，甚至有次去开会竟然还把鞋子忘记了带，最后还是满天去借，此等性质的问题细节在生活中也是经常发生;打电话的时候还是不能够独立面对问题，在客户遇到问题的时候自己容易惊慌失措，不能镇定的稳住阵脚，就把电话直接塞给师傅或者其他同事了，这点来说，现在做的非常不好，包括打回访自己都不会去打，现在刚来了不到一个月的新人都可以自己面对这些问题，我这点就做的不够成功了，以后一定要努力改掉这个习惯，不能什么时候都依靠别人，要靠自己解决!还有一点是平时工作和生活两者不能区分开来，有时工作中的烦恼会带到生活中，而生活中不愉快的心情也有时导致一天的心情，当然这样是肯定不好的，因为一天没有好心情就直接决定能否有回执来报答一天的劳效!所以平时工作以及生活中，在自己给自己调解的同时要坚信：郁闷的人找郁闷的人，会更加郁闷。一定要找比自己成功的人，比自己愉快的人，他的愉快会感染会传染，就会找到力量和信心。

为今后做个打算，不能和以前一样从来不做总结，从来不设定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，没有目标性，一天不知道要有什么样的结果，在此一定明确了：至少一场会保持两个客户，不然一个月下来就八场会的话，自己来那么几个客户还不能保证是不是质量客户，那样签单的几率就太小了，至少在自己的努力中能够充实自己，给自己的同学一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自己的人放心，会认为我过的很好就ok了!

20xx年已成为过去，勇敢来挑战一一年的成功，成功肯定会眷顾那些努力的人!绝对真理!

**电话销售每月工作总结篇四**

我首先在职业道德上严格要求自己，要做一个合格的税务工作者!既要维护害国家的利益，又要保护纳税人的利益。基于以上认识，我在工作上兢兢业业，不敢有丝毫马虎。以征好每一分税、待好每一个人作为我工作的目标。

一、在业务学习方面

做为一名税收工作者，新时代要求税务工作者不只是具备征税的基本常识，还要有面对新情况、分析新问题、解决新矛盾的本领。我积极参加县局举办的税收业务知识的学习，正是学习，让我在工作中出现没有错征、误征。保障了国家利益不受损失，又保证了纳税人的合法利益。

二、在纳税服务方面

作为一个税务工作者，首先要爱护纳税人，那么，我们就必须善于走进纳税人的情感世界，就必须把纳税人当朋友，去感受他们的喜怒哀乐。爱纳税人，要以尊重和依赖为前提。要做到严中有爱、严中有章、严中有信、严中有度。我经常从小事入手，去关心纳税人，给纳税人春风沐浴般的温暖。并随时记录工作中的得失，为今后的工作提供借鉴。

三、更新理念，做一个理念新的税务工作者

随着时代的发展，对税务工作者的要求也越来越高。在工作中。我们就要不断的更新观点，用新的理念来指导自己的工作。为了让自己能跟上时代的要求，在工作之余，努力学习税务知识，税法及相关文件，因为学习，便自己在征税工作中能够正确依据法律法规和相关文件精神合理征税，做到了，有法可依，有章可循。能跟上时代的要求。

四、文明征税、微笑服务

征税涉及到千家万户，会接触不同的人。在征税过程中，总会遇上这样那样的矛盾，有的纳税人不理解，我会尽可能的做出解释。有的纳税人因不理解有过激行为，我也不因纳税人的过激行为而随便用人民赋予我的权利。而是用微笑与文明的行为感染纳税人。我始终认为：我们拿着人民的钱，就应该为人民服务，我们就应该文明对待我们的纳税人。

五、在廉洁自律方面

作为一名税务干部，首先就要做到廉洁征税。在工作中，从未接受过纳税人的钱物。因为我深知，纳税人的钱物是劳动和血汗换来的，如果接受了，自己就会以损害国家利益，会使自己走上违纪违法的道路。这不但毁了自己，更有损于一个税务工作者的形象，还严重影响了整个地税系统的形象。这是作为一个税务工作者必须要牢记的。

金无赤金，人无完人，在工作中，我还有些不足，主要有以下几个方面：

1、学习不够，政治学习和业务学习不够，原因主要是税收任务的压力和征管改革的繁重事务，学习的时间少一些。

2、调查研究不够，原因是整天忙于现实的征收工作，缺少对征收工作的实际调查。

3、征收过程中的度的把握还不特别准确，对一些方针政策理解不很透彻。

在今后的工作中，首先要加强学习马宁主义思想，邓小平理论和的思想，要用政治思想学习来推动征收工作。其次要切实加强业务学习，提高自身的业务知识能力，使之不断适应工作的需要。再次要实认真地开展好调查研究，虚心听取纳税人。

**电话销售每月工作总结篇五**

回顾这一年的工作，在领导和同事的支持和帮助下，严格要求自己，按照酒店的要求做好自己的工作。经过一年的学习，我的工作方式发生了很大的变化，工作质量也有所提高。现在，我过去一年的工作总结如下：

一、日常管理工作

作为餐饮部的一员，我们起着承上启下，左右协调的作用。我们每天都面临着复杂而富有挑战性的工作。

在饮饮堂工作的一年时间里，一切工作都是为了提高服务质量和工作效率，让工作有条不紊，融入到每一项工作中。尽量配合主管做好餐厅的管理工作，本着实事求是的原则，做到上情下达，下情上报。我们酒店的宴会接待任务繁重，下半年接待了多次重要客人和宴会。但由于种种原因，质量和效率跟不上，需要自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，力求全面，准确避免遗漏和错误。

二，加强自学

提高专业水平，还有一定的距离，不敢掉以轻心，向书本、向领导、向同事学习，所以感觉这半年来有了一定的进步，管理能力、协调能力、问题处理能力都有了进一步的提高，从而保证了餐厅各项工作的正常运转。

三、一年工作的得失

在过去的一年里，我一直能够认真工作，但仍然存在一些问题和不足，主要表现在：

1.毕竟我做中餐才一年多，一边做一边摸索很多工作。现场管控业务知识也不足，不能轻松工作，工作效率有待进一步提高。

2.有些工作做得不够细致，比如饭前饭后的检查，吃饭时的监督，硬件设施的维护，卫生检查，这些都不到位。

四，自己的收获

我的理论水平不算太高，对中餐业务的知识和服务技巧也不精。经过各位同事的共同努力，下半年的工作做得很好，总结一下还是挺有收获的：

1.能够协助领导做好餐厅的日常工作。

2、合理安排值班工作，全面协调、管理和检查。

3、配合领导做好接待和安排工作，妥善处理工作中的问题和客人投诉，并及时向领导汇报疑难问题。

4.做好餐厅的安全、节能、卫生工作。

5、以身作则，监督检查服务人员做好服务工作。

6.在做好服务的同时做好思想工作，这样才能团结友爱朋友，互相帮助，共同进步。

7、认真履行职责，认真完成上级交办的其他工作。

五、明年的工作计划

由于一年到西餐厅工作，西餐服务对我来说不是一个陌生的工作，但对我来说从中餐有转到西餐就犹如到了一个新的工作环境。接下来的工作应该是从零开始的，需要尽快的上手，理顺工作重点。要更加的努力。

故明年的工作计划如下：

1、积极认真配合领导，搞好餐厅日常的管理工作。

2、加强学习，拓展知识面，借鉴同行业的优缺点，灵活运用自己的实际工作中，优化工作质量。

3、加强对硬件设施的维护及卫生检查上，给客人舒适之感。

4、针对一些新员工和操作不规范，在服务过程中现场纠正指导，多培训演练，提高员工的业务水平。

**电话销售每月工作总结篇六**

时光匆匆，\*\*年湘西义务支教的情形还历历在目，\*\*年二十天的支教竟也结束了。记得去年出发前的懵懵懂懂和对湘西的无限向往，到腊乙村后的激情无限;今年看着身旁的队友对支教充满着无限的憧憬、充满着大干一场的豪情，自己则少了分冲动，多了分理性与冷静。冷静地看待着每一天、出现的每一种状况、遇到的每一个问题，认真分析、认真解决。解决了，不敢懈怠地迎接着下一个困难;解决不了，赶紧寻找队员们的帮助。就这样，20天里，一直绷紧着神经，不敢有半点松懈。支教结束后，疲劳的神经终于松下来了，开始静静地回顾支教所有的点滴了：

早在寒假时，我就开始准备支教的事情了。但当时我对于支教竟有一种发自内心的否定。从去年支教回来的半年里，我一直在想：我们那么多的人、那么多的时间、那么多的精力、那么大的经费开支所做的义务支教意义何在?那边的孩子真的在我们这学到了多少东西吗?当地会因为我们的到来而有多大改变吗?我们真的在其中获得了多少吗?而且我们去年在腊乙村的表现相对来说应是很不错的，无论是在课堂上给孩子们传授知识还是在当地形成的良好口碑，这样的队伍的支教效果都无法令人满意。另外一些没有经验的支教队伍呢?他们做的怎样?他们会让社会给支教冠上一个什么修饰词?一系列的问题困惑着我，甚至一度使我想放弃支教。

但我作为心星家教志愿者协会的负责人，有责任、有义务完成协会最大的一项工作，我必须组织这次义务支教，并保证它的顺利进行。所以在筹备支教时，我想尽一切办法使它更具有意义。决心在长沙为湘西的孩子募集一个“爱心书社”，努力打造一支“学习型志愿者团队”，把原先两个星期的支教时间延长到二十天，并带给孩子们一个快乐而充实的暑假，在这二十天里给当地人留下一批完美的大学生形象，一定努力帮助贫困家庭的孩子联系资助······

而现在以上种.种设想均已实现或是正在实现，毋庸置疑，这些措施大大增加了此次支教的实际意义。如果真正圆满完成了以上几项设想，相信无论是哪只队伍的哪次支教都是成功的，都是有意义的。这些设想可以使得否定支教的人重新审视支教。

刚到补抽乡，支教还没进行时就连续遇到了两个巨大的困难。首先是原定的支教小学过小，如不能换到更大的学校，所有的支教计划必须跟着调整，很多的设想将成为泡影。经过艰难地努力换到中心小学后，校长却不允许我们召集学生到中心小学上课，如不能解决，无法想象今年的支教会是怎样一个情景。不仅如此，在校准备阶段、支教期间还不断地出现各种各样的艰难困苦，我们面临着一次又一次的考验。但这些问题最终都得以顺利解决，面对困难，我们毫不畏惧，迎难而上。我为我们面对困难时的魄力与勇气而感到自豪，更为我们在解决问题时得到的成长而感到高兴。

拿着队员们的总结、日记，看到队员发自内心的感慨、不断成长的印迹。我知道我们的支教是有意义的，我们的队员在成长，在支教的顺境与逆境中得到的磨练将会受用终身。

当地的孩子们虽是可爱，但毕竟年纪小、不懂事，有很多做得不尽人意的地方。见到我们也不打招呼，看完图书后不放回原位，借东西不说谢谢，上课不敢发言······

但经过不断地努力，我们欣喜地发现在路上时常能听到“老师好”了，码放整齐的图书再也不用时不时地整理了，借出乒乓球、羽毛球时常能听到“谢谢”了，课堂气氛越来越活跃了······

孩子们点点滴滴的改变，我们都记在心头，因为这些都是我们努力付出的回报。看着孩子们的进步，我们欣慰自己的付出实现了价值，忘记了困难带来的伤痛，知道我们来这一趟是值得的。

虽然近些年对于教育的重视程度有很大的提升，但湘西地区的教育现状很让人担忧。窘迫的经济条件，使得一些孩子甚至无法完成义务教育;没有良好的经济基础，家长们哪会把精神层面上的教育摆在最重要的位置上，读书与否全由孩子兴趣;而幼小的孩子哪里会真正懂得“知识改变命运，读书成就未来”的道理，读完初中就去打工甚至成为理所当然;恶劣的环境、低下的待遇吸引不了老师，仅花垣县就缺编数百名老师······

这些问题中的大部分都不是我们能改变的，但这是我们通过亲身的支教了解到的，现在还有很多人不了解。而我们能通过宣传让更多的人了解这些状况，使更多的人关注湘西，关注贫困地区的教育问题。我们相信关注也是一种力量，一种不可忽视的强大力量。

用二十天时间结交了十余位值得铭记终生的朋友。在这里的每一位队员都是有爱心的人，都是为了他人能够牺牲很多的人，都是有着很强的能力的人，都是选择了崇高的人，都是我至亲的队友。

二十天里，我们一起生活、一起工作、一起学习，相互帮助、相互提携;我们一起朝着同一个目标努力，一起为同一个理想奋斗。我们之间深厚的感情是其他人无法取代的，即使是每天生活在一起的舍友，也可能各忙各的事情，各走各的方向，分开后各奔天涯。而我们则是一批志同道合的战友，我们的感情绝不会因为支教的结束而中断，这份特殊的感情将一直延续下去，直至永远。

此次起笔之前我翻出去年支教的总结和日记仔仔细细地看了一遍，又对比了一下今年的日记。发现去年的日记虽然字数没今年的多、文笔没现在的成熟，但却更耐读，更有思想，更有精神。今年的日记仿佛流水账一般，事情一件一件的记下来，却没有感动、没有思想在里面。花了好长时间终于想明白了其中的奥秘：

**电话销售每月工作总结篇七**

根据教体局《教师支援农村教育工作的意见》及有关文件精神，结合我乡教育现状，20xx年8月，我校选拔马保平、杨艳梅2位同志与东村亢赠文、陈春平进行对口支教，二中选拔下派刘竹霞、李平、白海峰与我校何晓红、吴晓东、李凤银3名年轻有为的教师深入农村学校支教，取得了明显成效，促进了开发区教育事业的均衡发展，产生了良好的社会效益。

20xx年1月6日至7日我校对市二中派出的3名支教教师采取名誉测评、座谈、背对背的谈话等多种形式对支教者在工作态度、考勤、工作成绩等方面进行了全面考核、评估，现总结如下：

一、措施得力成效显著

这些教师响应局的号召，带着各校领导的殷殷嘱托，奔赴各个学校开始教育支援工作。针对农村师资力量薄弱的现状，我校出台了《寺河乡对口支教工作实施办法》。按照统一安排，在学校教育教学工作正常运转的前提下，每年有计划、分步骤地选派一些优秀教师到城区学校跟岗学习，每期时间为一年。促进教育人才资源的合理流动，我校还实施了优惠的支教政策如对支教者优先晋升职称等，为支教工作正常运行迈开了可喜的一步，收到了实效。同时，这些支教教师把城区学校优秀的教育传统、先进的教学理念和科学的教育教学方法带到我校。为加强对支教教师的管理，教育局制定出台了《支教教师考核实施办法》，教育体育局出台政策得力，深受农村学校欢迎。

二、倾心支教，为农村教育的发展贡献力量

半年来，支教教师们怀着对农村教育事业的无比忠诚，以饱满的工作热情、较高的业务素质和严谨务实的工作态度积极投身到农村教育教学工作中去，涌现出了许多勤奋敬业、扎实肯干的优秀教师。支教教师谦虚谨慎，工作认真，尊老爱友，他们所带的班级在中考中获得优异成绩，为学校赢得了荣誉。他们不负重托，任劳任怨、扎根学校，在他们带动下学校各项工作都有了明显变化，教学质量稳步上升。教师白海峰无私奉献，一心倾注农村教育受到师生的好评。他担任八年级两个的语文课，不怕底子差，不怕任务重，在短暂的半半时间里做出了其他人几年的工作。李萍、刘竹霞多次承担公开课任务，把好的教学经验传授给其他教师，互帮互学共同前进，为我校课堂教学发挥了积极的引领作用，同时在推进阳光体育工作做出了巨大努力，为学校留下了深刻的印象。在座谈中，刘竹霞深有感触的说：“此次支教使我心身得以锻炼，在基层老教师身上学到了很多长处，终身受益”。总之通过考核发现，半年来支教教师在平凡的岗位上无怨无悔地工作着，用真诚奉献给农村学校带来了勃勃生机，赢得了学校领导、师生的认可和家长的好评。

三、强化管理，受援学校工作扎实到位

支教教师的到来，如一股春风，给农村学校注入了新的活力。学校的领导班子对支教工作给予了高度重视，将其视为改变农村教育教学面貌、带动农村教师业务水平整体提高的有利契机，专门召开了会议，妥善合理地安排支教教师的工作和生活。分别建立了适合我校实际的激励考核机制，细化考核内容，严格按照量化考核办法实施对支教教师的考核。在业务管理上对支教教师实行专项管理，建立支教教师专项档案，内容涉及教案、教学反思、教学随笔、学习笔记、专题讲座、作业批改、教研组活动、试卷分析等日常教育教学管理的各个方面，随时记录他们在支教期间的工作情况。为充分发挥支教教师的示范引领作用，学校专门安排支教教师作了公开课、示范课，先进的教育理念和教学方法得到推广应用。结合教研组活动，大部分支教教师以专题讲座的形式，把自己宝贵的教学经验、研读教材的心得体会、富有实效的操作办法与农村教师进行了深入的学习交流。我校还安排教学骨干与年轻教师结成师徒对子，支教教师深入课堂听课、评课、导课，指导年轻教师解决教学中存在的实际问题，充分发挥传、帮、带作用，实现在教学实践中共同提高的目的。为使支教教师更加安心农村教育工作，农村学校的领导想方设法解决支教教师生活中的实际困难，如为支教教师准备宿舍、筹建食堂，并多方联系等等。在受援学校领导和同事的重视、关心爱护下，最大限度地调动起了支教教师们工作的积极性和工作热情，同时建立了和谐融洽的深厚情谊。

四、对口帮扶，城乡学校共建活动深入开展

在教育体育局的统一安排下，城区学校与农村学校的“手拉手”共建活动开展得更加丰富。城区学校除统筹安排教学工作、优选学校骨干教师参与支教外，校领导还经常深入农村学校看望慰问支教教师，设法解除他们的后顾之忧，对支教工作给予了大力支持。在了解到农村学校面临的实际困难后，许多城区学校给予了他们力所能及的物质和资金扶持，。此外，城区学校还积极带动农村学校开展联片教研活动，使农村教师的教研教改能力进一步增强，推动了农村教育质量的稳步提升。

**电话销售每月工作总结篇八**

将自己这些年从教的经历回顾了一遍，根据我对教师职业的理解将其划分成五个不同的阶段。

第一个阶段：教知识我初上讲台时，教初中数学。我满脑子想的都是教材教法，想着怎么样把每节课的知识点落实。教学目标是什么?教学重点、难点是什么?如何引入?如何设计变式训练?单元测试结果出来后，学生成绩在年级里名列前茅我就欢欣鼓舞，平均分不佳就急火攻心，然后花更多的时间去练习、讲解。那时候，年级里教我班的平行班的是另一位老教师，也是学校安排给我的带教教师。我使出浑身解数，所教班级的平均分居然与她的班级不相上下，算是初步站稳脚跟。

第二个阶段：教方法教了几年之后，我逐渐把关注点从教转移到学生的学。同样在一个课堂里听课，每个学生的学习结果却迥异。于是我开始尝试理解学生的学习过程，把自己放到学生的位置上，想象他们在学习时会遇到什么问题。我领悟到数学与数学教育是完全不同的两个领域，自己在大学里学到的那些数学知识并不能保证我成为一名优秀的数学教师。

在这个阶段，我逐渐减少自己讲课的比重，而留给学生更多的时间去预习、探究、试错乃至请学生上台讲题。总之，一切能够提高学生学习效果的方法我都愿意去尝试。这一阶段的成果是，我教得不累，基本上不需要再占用数学课之外的时间，学生成绩却维持在较高的水平。

第三个阶段：教状态再后来，我注意到一个现象，那些学习成绩好的学生，哪怕数学学习能力并不突出，但通常都态度端正、学习认真;而那些看起来很聪明的学生，如果学习马虎，成绩就很可能不理想。有时候，你准备了一节课，设计很精彩，课上得也很顺利，为学生铺设的路径很巧妙，可有些学生根本就没听，对他来说效果等于零。

于是，我开始用更多的时间去关注每一个学生的学习状态，判断哪些学生是真心喜爱学习，哪些是在被动应付，哪些学生悟性强，哪些学生虽然勤奋却学得吃力。在课上，我发现学生听课状态不理想时甚至会停下来给学生讲一个小故事以集中他们的注意力。课后也更加频繁地与学生谈心、沟通，对学生取得的点滴进步及时进行鼓励。

在我发现学生的学习成绩基本上与其学习状态成正比后，我便更执着于发掘学生的内驱力，而慢慢放弃外在的推、拉乃至拖、拽，也变得更加有耐心。

第四个阶段：教人生在前面三个阶段奋斗了十多年后，我的教育视野有一天突然打开。回顾自己以往的努力，总还是离不开分数二字。无论是关注知识、方法还是状态，最终的目标还是指向学生的学习成绩。要完成这样一种顿悟并不容易，我经历了漫长的渐悟过程。我带过的第一届学生在工作之后回学校看望我，聊到他们当年的学习点滴，还聊到现在工作了才发现在学校里学到的哪些东西是有用的、哪些是没有用的，在那一刻我豁然开朗。

我作为老师，看到那些曾经学习成绩优秀的学生长大之后很平庸而调皮的孩子却大有作为的时候，不由自主地去反思教育的价值到底是什么，辛辛苦苦为了提高学生的成绩付出了那么多努力到底有什么意义。当我将视野从学生的学习扩大到他们的兴趣、气质、品性之后，教育的世界就更加宽广了。这个时候，我不再只是一名学科教师，而成为了一名真正的教育工作者。

第五个阶段：教自己学生在学校里除了要学会学习，还要学会生活，学会做人。教师的职责不仅是教书，还要育人。而我，也的确朝着育人的目标努力了好几年。然而，在做人这件事上，我慢慢意识到教师相对于学生，没有任何优势可言。甚至，学生的心灵更为单纯，品格更为高尚，在学生面前教师有时甚至会自惭形秽。有时候，我不禁问自己，我有什么资格去教学生做人?与其教学生，还不如教自己。所有那些对学生提出的要求，都首先是对自己的要求。自己做到了，才有可能要求学生去做。桃李不言，下自成蹊。教育不是说教，而是影响，是感染，是熏陶。教师这个职业不是教，而是学，教师自己首先要成为终身学习者。

**电话销售每月工作总结篇九**

12级学生毕业了，我作为毕业班班主任的一员，迎来的那就是收成的季节。回想三年来学校里的点点滴滴，就仿佛仍在昨日……。三年的师生共处。就应说有成功的地方，也有不少缺憾，此刻总结一下自己在三年班级管理工作中的得失，期望在未来的班主任生涯中能扬长避短，取得更好的成绩。

一、目前中职学生存在的问题

中职三年，学生大多年龄处在青春期的16-19岁，这个年龄的学生正是思维活跃、自制力较差、无心向学、谈恋爱、生理和心理都逐步走向成熟而渴望独立的年纪，加上各种娱乐媒体的宣传，不断冲击着中职学生的思想，于是追求时髦、爱打扮，染发、烫发、涂指甲油、化浓妆、吸烟等屡见不鲜，晚上上网玩游戏到深夜、上学迟到、上课就睡觉、作业抄袭严重甚至不交作业，上学不背书包、就算背书包也不带教材、作业。对于这些普遍存在的现象，我们要用发展的眼光来看待每一个学生，不断摸索、思考用什么方法管理好这一批调皮的孩子，让他们在“特殊”的环境中不断地成长、进步。

二、以“考证”、“升学”为动力推动学习

我们学校实行学分制已久，学生若能在第五学期就取得170学分并各科成绩合格，就能够提前获得毕业证。在学生刚入学时，我就对他们说清这个问题，并告诉他们要想提前毕业没有其他捷径可走，唯有多考证，透过参加各种职业资格证的考试，获取这些证书就能够加学分，从而实现提前毕业的目标。所以我班的学生从一年级起纷纷报名参加各种考证，包括会计电算化(初级、中级)、全国计算机等级考试、全国公共英语等级考试、会计技能证考试、会计从业资格证考试(有的直到此刻仍在准备考此证)等，进入三年级后，全班大部分学生的共同目标都是多考证。

另外，我校与广东商学院合办业余大专班。对此，我用心在本班学生中做宣传，同时在家长会上大力宣传，由于我实事求是地对学生的就业与升学形势做出了分析，得到了大部分家长的认同，因此他们都同意孩子报考本校的大专班。我班x年春季就有33人实现升大专梦，x年春季又有10人升上大专，升学率接近80%。

“考证”和“升学”两大指挥棒把学生引到学习的轨道上，学生自发地把主要精力转移到学习中去了。

三、让学生健康地成长

学生中有几个是染发、电发的“钉子户”，学校三令五申“不准学生染发、电发”，可她们依然我行我素。对此，我一方应对其进行个别思想教育、与家长沟通一齐做好监督整改工作，另一方面，透过班会课等形式，在班级大力宣传健康与美的关系，利用各种机会和方法宣传染发与电发对身体的危害，让学生懂得珍惜自己的健康，健康才是美、自然才是真正的美。同时，我自己也从不染发或电发，做好楷模表率作用。

有段时间，学生在课间打扑克(玩游戏王卡)的现象比较严重，有时甚至影响上课，屡屡被任课老师投诉。我在班里宣布，只要一见到就没收。我说到做到，在巡视课室时，不管是下课的课间还是中午午休时间，只要一发现，我便没收，学生也明白规矩，自觉地给我。另外我要求学生不能将掌上游戏机带回学校玩，见到就没收。有一次，在技能节当天的教室里，见到几个学生在玩，我就没收了他们的游戏机，其中有2个班干部。她们觉得委屈，家长也来求情，我觉得就应一视同仁，要求她们和其他人一样，写检查并保证以后不再犯，在期末考试结束后归还给她们。让她们明白班干部与其他同学是一样的，没有特权。

四、树立与学生、班级荣辱与共的思想

要想把班级管理好，班主任就务必把自己融入到这个群众中去，让自己成为班群众中的一份子，与学生、班级共同成长。

在班里，要大力宣传和表彰先进，让学生树立荣辱观。我班获得新生军训操练全校第一、技能节团体总分第二等殊荣，很幸运，我班涌现出了像杨小敏这样的省三好学生、省技能大赛第二名的好学生。我在班里会利用各种机会表扬为本班争得荣誉的同学和好人好事，让全班同学都以他们为学习的榜样，自己也为学生创造的成绩与荣誉感到自豪。有些男生虽然成绩不佳，但只要是群众的事总是主动抢在前头，对于这样的学生，到学期末评优时均能获得“学雷锋用心分子”或“劳动用心分子”的光荣称号。另外，对于学生入团，我从不以学习成绩作为考核的标准，只要平时表现好或有进步，就推荐他们为入团用心分子。当我荣获学校“先进班主任”荣誉时，我与学生一齐分享，我把自己的荣誉归功于全班学生的共同努力，学生也在其中得到应有的激励。

五、遇事要冷静，妥善处理突发事件

班主任对学生的思想教育是学校实施思想教育工作最重要的组成部分。现代的学生个性强，稍不顺心就有可能做出极端做法。如，我班有个学生因为和家长因为遗失一部手机发生了一点矛盾，就离家出走，深夜不归。当我得知后，及时和家长联系，到学生交往较多的朋友处打听消息，得知她在麦当劳餐厅，家长迅速赶往;可等家长到达时她又走了，之后，又听说她在一朋友家过夜才放心，第二天，当她来校时，及时通知家长，并与家长沟通，耐心做好沟通工作，以免事态扩大。

还有班里有两个学生谈恋爱，这个男生平时的脾气很暴躁，之后，我渐渐发现男生的脾性有了很大的改观，学习也有提高。透过与家长的沟通，家长都明白状况，并没有极力反对。在这种状况下，我就要求男生不要做出伤害女生的事情，要求他们在课室和机房等公众场合不应过分亲密，注意影响，学生表示同意并努力做到，最终这两个学生都升上大专并提前拿到了毕业证书，此刻都在同一家餐厅签定了2年期劳动合同。

以上是我在这三年班主任工作的一个总结和心得体会，我的工作中还存在着不少的缺点，如：工作方法还缺乏耐心细致，“恨铁不成钢”，还做不到“润物细无声”的效果。今后我要学会努力调整好自己的心态，采取有效的方式方法到达教书育人的目的。

中职班主任工作总结(九)：

一年一度的班主任工作又告一段落，在这一年的班主任工作当中，我不断探索，不断学习。虽然班级学生素质不高，但在我的带领下，各方面还是取得了不错的成绩。此刻，我结合自己的工作就本学年的班主任工作作一个总结：

一、思想上高度重视

在职校做班主任不是一件容易的事情，个性是在这天这种状况下，学生素质越来越低。已有的工作方法已跟不上形势的变化。我首先树立为学生服务的意识。职校的班主任没有捷径可走，靠得是踏实的工作作风，和清晰的工作思路。在这一年的班主任工作当中，我的思想十分集中，就是要把班级带好，让每一个学生的潜力得到提高。因为有了这个指导思想，我努力掌握每个学生的特点，要让每一个学生根据自己的特点来展示自己。除了在围绕班级特点来开展各项活动，还要紧扣学校工作中心。因为，我们的班级还是生活在学校这个大环境中。所以，在班主任工作中，不但要有自己的特色，还就应为学校的发展服务。这是一名职校班主任就应树立的工作思想。

二、具体工作

首先要做好学生思想工作。我们的学生在思想上的变化是很大的，他们很容易跟风，而且不爱学习。我根据学生的这种状态，努力解决好每一个学生的思想。让他们清楚认识到自己在职校还是能有一番作为的。我先让学生学会做人，这是思想教育的根本。因为学生会做人了，他们的学习才能提高。为了让学生学会做人，我先让学生在寝室这一块要做好。因为，寝室就是他们的一个小家。大家都要为这个小家服务，都要为这个小家付出自己的努力。一要做好属于自己的工作，二要关心同寝室的成员，三要让自己的寝室变得美丽。有了这几个指导思想，学生明白自己在寝室就应做些什么了。而也是学校四项考核的一个重要指标。虽然我班的学生各方面的基础不好，但有了这些指导思想，透过一年的努力，学生在寝室这一块也做得越来越好了。这也为我班进入四项考核前十名带给了有力的保证。

在学习上不断的督促她们。因为，只有学生爱好学习，她们的各方面才能得到提高。我平时用心配合各任课老师做好教育工作。只要碰到一些关键的考试，我要去过问，去帮忙任课老师抓好复习工作。因为有了我的参与，学生对待复习也就更认真了。所以，我班在各种考试中都能取得不错的成绩。个性是在本学期的期中考试中，我们占据了6个奖学金名额中的5个。学生成绩好了，学习就更有激情了。

重视班团活动。在这一年中，我根据学生的要求以及教育的需要。我经常组织学生开展各种有效的班团活动。比如，我们在学校操场上开展了，合作就是用力的班团活动。透过这样的活动开展，学生认识到，我们生活中不只有自己一个人，我们身边还有其他人。只有我们有良好的合作精神，我们才能获得更多的东西，我们才能得到更多的快乐。(班主任banzhuren)我们还在教室里举行了包水饺的活动。透过这次活动，让学生认识到自己动手得到的才是最珍贵的，而且让学生认识到，我们日常生活中的一些小事，也要有智慧。我还指导学生在本学期开展了一次校级公开班团活动。这次活动，学生付出了很多，我不断地指导学生如何做好准备工作。最后，活动十分成功，也得到了领导和很多老师的认可。学生正是在这样一次次的班团活动中学到了知识，增强了合作精神，提高了潜力。这让我们班也越来越团结了。

我还用心鼓励学生参加学校各个社团，让他们在这些社团中增强自己的交际潜力。所以，我们班的学生在各个社团都十分活跃，也能为学校的工作带给有力的帮忙。这也是班级构成良好班风的一个有郊途径。当然，我还会对这些学生进行一些辅导。让他们把工作和学习有效地结合起来，努力做到学习和工作两不误。

三、注重总结和学习

只是简单的工作，而不去总结和学习，那工作只能停留在原地。我每开展一次工作之后，我都会坐下来做一些思考。看看在这次工作之中，哪些地方自己做得不错，哪些地方还有待于提高。以前，很多工作我都喜欢自己去做，但发现工作是做好了，学生的潜力却没有什么提高。之后，我就把更多的精力放在指导上。我要让学生有更多的参与权。比如这次，校园创业活动。我基本上没有什么参与，只是做一些指导工作。告诉他们就应如何去创业。全程都是学生自己去解决的。所以，我们班在这次创业活动中，学生的参与面十分广，热情也十分高。最后，我们班做得十分好，学生在这次活动中也收获了不少的东西。

我还用心参与一些培训活动。这次学校组织了班主任参加了一个培训，我在整个活动中都十分认真，做好各种笔记，并把一些学到的的东西用到自己的工作之中去。在工作之余，我去看一些相关书籍，这也让我的工作方法越来越丰富。本学期我撰写的论文《谈“团体辅导”对职校农口专业学生行为习惯纠正的用心作用》获得宁波市三等奖。

四、努力目标

虽然在这一年工作中，在各个方面取得了一些成绩。但还有很多东西需要学习，有很多方面需要提高。首先自己要心态方面要做一些调整。由于学生的基础实在太差，有太多的工作要做，而且效果来得很慢，这样就容易引起心理上的一些变化。我想，随着自己工作潜力的提高，我的工作心态也会越来越好。要帮忙一些十分困难的学生找到出路，争取让每一个学生都能得到应有的发展。我的目标就是提高自己各方面的潜力，带领学生取得更好的成绩。

**电话销售每月工作总结篇十**

一年以来，我不论在思想上还是工作方法上都有了很大的进步，在对待和处理问题上也逐步趋向全面化。现将我本年度的总结如下：

一、加强学习

1.认真学习法律知识，结合自己工作实际特点，利用闲余时间，选择性地开展学习，学习了《工会法》，通过学习，进一步增强法制意识和法制观念。

二、努力工作

在工作中坚决服从领导分工，无论领导安排什么工作我都认真的去履行好自己的工作职责。积极协助办公室工作，做到上传下达;积极协助推作工间操活动，组织开展太极拳培训工作，现已培训骨干人员150名，有力地推进全县性工间操活动;完成其他临时性工作，比如：协助做好党建、党风廉政建设、作风建设等工作。

三、存在问题

在以后的工作中要注重解放思想、实事求是、不断探索创新、积极实践，坚决不因循守旧、安于现状。

总之，一年来我能在政治、思想、行动上与党保持高度一致，认真贯彻执行党的路线、方针、政策。但我深知，是在领导的正确领导以及同志们的精心指导才取得这样的成绩。而我只是做了自己该做的工作。

**电话销售每月工作总结篇十一**

回望这上半年来走过的路程，有着太多的感慨。

公司在20\_\_年取得了辉煌的业绩，离不开领导和员工的辛勤努力。所以，餐厅部门的职责也更加的重大，作为一名餐厅的工作人员，有职责尽自我的一份力。

首先，将餐厅的卫生做好，坚持每一天一抹尘，不留死角，为大家创造一个整洁干净的就餐环境

其次，做好餐具的消毒工作，定时将餐具分类消毒，并及时将残缺破旧的餐具更新。

再次，微笑服务，用热情真诚的微笑迎接就餐的员工。

最终，认真听取反馈意见，并及时进行纠正，改善。

以上几点是我对20\_\_年工作的规整总结。对于不足的地方，在接下来的里，我必须会努力改善，争取将自我的工作做得更好。

**电话销售每月工作总结篇十二**

我已经来公司快一个多月了。刚来的时候还担心无法把工作做好，不明白该怎样和同事和睦相处。一个月来，公司融洽和睦的工作环境，上司悉心关怀，同事友好相处，让我觉得很温馨。

在我工作经历中，我十分感谢公司给我这样一个施展自己才能的机会。与以往的工作经历不同的是，那里给人一种完全放松的工作氛围，没有因为测试出的bug和无法按时提交的软件模块功能而心怀忐忑，人际交往也不再局限于技术人员，在那里我学到很多以前不曾接处的东西，人际交往的潜力，说话的技巧，处事的心态等。在此对一个月的工作和生活做一下总结，发现缺点、不足，在日后的工作中加强改善，以提高自己的工作水平。

这一个月，我都在尽心尽力地做好自己的工作，认真地完成领导交代的每一项任务。当然我在工作中还存在必须的问题和不足，比如：应对同事找不到交谈的话题，工作经验方面有待提高;对旅游行业相关知识状况了解的还不够详细和充实，掌握的技术手段还不够多。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己，让工作潜力进一步提高。也期望请领导和同事对我多提要求，多提推荐，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。

刚刚入职不到一个月，对于旅游这一行业，如何运作，操作，知之甚少。但在这一个月里，我渐渐对旅游行业发生了浓厚兴趣。同事们在处事上八面玲珑，圆滑，谈笑风生值我学习。公司基本没有物资储备，也没有生产过程，却能创造出利润，赢得财富，对于我十分感兴趣，公司到底是如何经营的

在此我定下了明年的工作目标。了解公司的操作过程，运营方式，虽然我是公司的it技术人员，对于学习这些知识表面上看似无任何关联，我只要按公司给的需求开发出相应的系统即可。但我认为，最好的项目是最适合顾客体验的，要想做出受顾客欢迎的网站，要站在顾客角度上思考。因此要融入到旅游行业，身处其境，才能做得更好。我跟华哥聊过公司的网络发展，华哥的目标是明年使至尊网成为华南最大的旅游网，使至尊网成为一个品牌。这是我们网络部的目标，也是我的目标。配合好华哥的工作，使网站能按时上线。与网络部的同事一齐努力，把网络推广做到最好。

在公司的这段时间里，我学到了很多，感悟了很多。看到公司良好的发展势头，更加迫切的实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，和公司共同成长。我必须会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一齐展望完美的未来!

我已经在公司工作将近1个月了。刚来的时候还担心无法把工作做好，不明白如何与同事共处。但经过这一个月以来，公司宽松融洽的工作氛围，上司悉心关怀，同事友好相处，让我觉得很温馨。

在我工作经历中，让我感到幸运的就是公司给我这一次就业机会。与以往的工作经历不同的是，那里给人一种完全放松的工作氛围，没有因为测试出的bug和不能按时提交的软件模块功能而心怀忐忑，接触的人际关系也不再是有限的技术人员，在那里我学到很多以前不曾接处的东西，处理人际关系的潜力，会不会说让人喜欢的话，处事的心态等。在此对一个月的工作和生活做一下总结，从中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改善，以提高自己的工作水平。

在这一个月的工作和生活中，尽心尽力，履行自己的工作职责，认真及时做好领导布置的每一项任务。当然我在工作中还存在必须的问题和不足，比如：应对同事找不到交谈的话题，工作经验方面有待提高;对旅游行业相关知识状况了解的还不够详细和充实，掌握的技术手段还不够多。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己，让工作潜力进一步提高。也期望请领导和同事对我多提要求，多提推荐，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。

刚刚入职不到一个月，对于旅游这一行业，如何运作，操作，知之甚少。但在这一个月里，我渐渐对旅游行业发生了浓厚兴趣。同事们在处事上八面玲珑，圆滑，谈笑风生值我学习。公司基本没有物资储备，也没有生产过程，却能创造出利润，赢得财富，对于我十分感兴趣，公司到底是如何经营的

在此我定下了明年的工作目标。了解公司的操作过程，运营方式，虽然我是公司的it技术人员，对于学习这些知识表面上看似无任何关联，我只要按公司给的需求开发出相应的系统即可。但我认为，最好的项目是最适合顾客体验的，要想做出受顾客欢迎的网站，要站在顾客角度上思考。因此要融入到旅游行业，身处其境，才能做得更好。我跟华哥聊过公司的网络发展，华哥的目标是明年使至尊网成为华南最大的旅游网，使至尊网成为一个品牌。这是我们网络部的目标，也是我的目标。配合好华哥的工作，使网站能按时上线。与网络部的同事一齐努力，把网络推广做到最好。

在公司的这段时间里，我学到了很多，感悟了很多。看到公司良好的发展势头，更加迫切的实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，和公司共同成长。我必须会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一齐展望完美的未来!

**电话销售每月工作总结篇十三**

20xx年是我公司单位绿色目标的关键一年，也是园林绿化深化改革的年度。我在工作总结范文是总结了应对压力、应对新契机，我位单进一步完善了绿化管理制度，以深化改革为动力，领导的支持帮忙和正确引导下，逐步走上了规范化、制度化、科学化管理的轨道。去年我单位以“抓好养护管理，确保全绿化养护管理更上一步台阶;绿化工程任务，再创一批精品工程”为，努力做好交给我的任务，在13年年主要作了以下几项工作：

一、在公园行业管理方面

去年我们为公园精神礼貌建设和服务上新台阶，以为动力，以“建、创一流”为原则，完善了管理制度，贯彻精神，推行规范化、制度化、科学化的管理方法，“以人为本、文化建园”的方针，着优美环境、优良秩序、优质服务，创立礼貌公园的活动，提高服务质量和管理水平。《公园岗位职业道德及规范》的标准工作质量，以全新的精神面貌，用热情周到的服务接待每一位游人。我属公园的窗口服务人员在礼貌用语、礼貌待人、服务周到、热情，受到了游人的称赞。

回顾的，展望园林工作者，感到职责重大，任务艰巨。成绩只代表从前，今后我们的绿化工作仍然任重而道远，在园林绿化和方面，认真总结，再接再厉，科学规范地制订计划，精益求精地工作，绿化和养护等管理的强度和精细管理的实施，改革现有园林绿化、养护管理体制，运用市场经济手段，推广管理人制，起独立的、专业的、高的养护管理队伍，加快绿地等级的步伐，制定改造计划，尽快消灭2、3级的道路绿地，完善奖励机制，定岗，定责。使现代的新技术养护管理科学化，使绿化养护管理工作再上新台阶。在绿化工程，今年是我绿化建设突飞猛进向前发展的一年，以后的绿化工程有：南段绿化工程、绿化工程、等绿化工程等。还有许多绿地改造工程。要抓住机遇，市场经济发展的要求，深化我的机构改革，内部结构及、队关系，我专业技术强和人力资源的优势，全的技术力量，把安排给我们的绿化任务做好。

二、绿化工程建设工作

x年是我近几年来绿化任务繁重的一年，交给我的绿化任务，我们在年初布置了绿化工程管理工作会，成立了绿化工程质量验收和质量控制领导小组，制定了《绿化工程管理办法》，为绿化工程质量，内部管理，绿化工程任务，强化了对绿化工程的质量控制和验收工作，在安排的绿化工程中，分阶段检查、验收的管理办法。去年的绿化工程时间紧、任务重、图纸大等许多客观因素，但我们各施工专业队伍有专打硬仗的特点，调动了职工的进取性，克服了诸多难以想象的困难，完成了交给我的绿化工程，并以精细的施工，做好了的景观规划设计，体现了我们专业队伍技术还是过的硬的。去年我们基本完成了万米绿地、绿地的绿化建设任务，等道路绿化任务。全年共绿化面积万平方米，新增绿化面积万平方米，改造绿化面积万平方米，栽植苗木万余株，绿篱色带万株，铺草万平方米。的绿化建设工程了优质工程。去年我们还做了花坛和的环境布置工作，共计摆放花坛座，布置花街x条，共摆花万余盆。

三、绿化养护管理工作

我们承担着全余万平方米的主要道路、绿地的养护管理。绿化养护管理是我的一项主要工作，绿地的面貌也直之后我的形象，我的绿化基础薄弱，用养人的机制养树，干的越多赔的越多，把绿化养护当作包袱背着。养护工作在全市一向落在其他单位的后面。从体制和机构改革的新的一年开始，改变我绿化养护落后的被动状况。目前，在绿化养护制订了新的政策，在全市率先出台了《绿化养护管理实施办法》，了我养护工作的职责、了绿化养护专项经费。新的管理办法按绿地的面积和等级核拨经费的管理办法，财政对我资金管理机制的改革，我们也改变了对基层按“养人”分配经费的方法，变为按养护面积和等级分配的办法。绿化养护不再是包袱和负担，同时，也引起了各基层的领导的重视。新的养护政策使园林绿化专业人员的观念和园林的资金运作都了巨大转变，激励着基层专业人员思想上有了根本上的转变，这几年全上下养护工作，也把这几年的绿化工作养护上，把绿化养护工作确立为我们的“立之本”，多次在全局(或公司)范围内召开园林绿化养护工作会，为绿化养护工作的打下良好的基础，还成立了“养护管理班组”，由党政分别担任指挥和副指挥，并和基层签定了养护管理职责书，将干部考核与其工作联系起来。

相继制定了“抓管理，促养护，全市评比保七争六”和“保五争三”的奋斗目标。去年，我xx单位全体干部职工扛起了“绿化养护管理”的大旗，养护管理承包职责制，抓住以绿化养护等级管理为核心，绿地等级的步伐，我园林绿化环境质量的思想，绿化，强化绿地的常态管理，大搞绿化养护管理的精品示范工程，深化和养护等级考核制度，职责，奖优罚劣。根据各自的情景制订措施，职责制，班组、个人承包制，核定了绿地养护的个人指标，制定了奖勤罚懒制度，强化了职责，明确了权利，落实职责制，工程、养护分开管理;养护队伍稳定，技术素质逐渐提高;养护队伍内部管理推行了职责制，任务到地，职责到人，养护考核结果与职工利益挂钩。，激发了职工搞好绿地养护工作的热情(加上再具体些的资料)。内每月的养护评比检查，对各所管辖的道路、绿地等级考核管理，以经济杠杆为动力绿化养护管理和养护等级的。使绿化养护工作走上规范化、科学化管理的轨道，带动养护的。市养护检查专家组对我年专业养护工作了较高的评价，在全市城八绿化养护检查评比中，历史最好成绩。

今后，在领导下，学习中央会议精神科学发展观思想，努力实践市场经济的发展模式，为圆满完成绿化美化任务，全面推进我园林绿化事业的发展，为把建成环境优美的礼貌城市做出应有的贡献。

**电话销售每月工作总结篇十四**

20\_\_年即将结束，这一年里，在站领导和科长的正确指导下，我学到了许多知识，也积累了一些工作经验，在同事们的支持和互相帮忙的同时，使我在工作方面不断探索，不断发现问题，并予以改善和完善，使工作效率不断提高。

回顾这忙碌的一年，有付出、有收获，现将我20\_\_年的工作总结汇报如下：

一、上半年以张总提出的“整、学、变、升”四字方针为引导，无论是科室工作和个人工作，都在发生着变化。首先，整理工作思路和总结经验。作为班组文化小组的组长，刚开始毫无头绪，无论是板报还是科室资料、旅客座谈会，找不到工作中的重点，经过一段时间的摸索、理清了工作思路，慢慢地找到了工作方向;其次，学而不倦，作为一名话务员我深知业务知识的重要性，每当旅客咨询问题时，我要准确无误的供给他所需要的信息，还要熟知相关的法律法规及车站的规章制度等。第三，调整心态，改变工作态度。应对电话咨询工作，有时心境也会低落，经过向科长和同事排解的方式，及时转变工作态度，坚持一个良好的心态为旅客服务。最终，提升自我，作为一名小组长对我来说是一种自身综合本事的锻炼，即板报设计、博客管理及每月的旅客座谈会，让我经历了一个充实而欢乐的成长过程。

二、下半年的工作是以张总在半年述职会上提出“五不自”为主要工作资料而展开的。“五不自”的提出敲醒了我还处在上半年停滞不前的状态，让我对自我以往的工作情景进行了深刻的反省。首先，在个人工作方面，作为一名话务员，要求的不仅仅是声音要柔和、语气要亲切，还要业务知识好、沟通本事强、处理特殊事件要灵活。也明白日常工作的应知应会此刻已满足不了旅客的需求，但不肯花时间多学点，总想依靠别人，有点“拿来主义”。并且，工作中只能管好自我，能律己但不能律他人，也疏于了对服务质量的要求。经过这次科室人员的调整，我重新审视话务员工作及同事间协作的重要性。工作不能马虎，同事间要互相提醒，规范服务用语，时刻注意服务态度。其次，班组文化建设方面。在博客管理上没有好管理方法，只是一味的要求大家写，应付更新，不求质量，没有起到它真正的作用。作为小组长深感惭愧，因为博客是对外宣传的一个窗口，是大家互相阐述自我思想动态的一个平台，也是一个学习和借鉴工作方法的园地，如果没有主题思想，那就起不到它存在的意义。在认识此重要性后，与王主任进行沟通，确定博客主题，以工作中的点滴为主，让大家都学会观察工作中的人和事，锻炼大家写作和总结的本事。之后，也在王主任的

提醒下，将近期车站及各部门开展的活动，发到博客、微信及总站客服qq中，让更多旅客关注我们车站的变化，了解我们服务项目的多样化。再就是，作为一名通讯员，近几个月有点懒，写的稿件也比上半年少，也疏于观察科室的动态，有些好人好事未能及时写成稿件，发挥出它的时效性。在通讯员总结会上也认识到自我与优秀通讯员地差距，将在今后的通讯员工作中保质保量的完成通讯稿件，同时认真学习通讯群中发的提升写作水平的资料，使自我不会一想到写东西就有畏难情绪。

以上是我这一年来的工作情景，为了使明年在各项工作上能有所提高，计划如下：1.干好本职，规范工作流程、礼貌服务、端正态度，不流于形式，并加大对旅客网上购票和微信购票的宣传。把我们的“三个一”“四个多”工作法融合到日常工作中去。2.每月旅客座谈会在按时召开的基础上，改变一下形式，让旅客真正认识到我们是真心要做好服务工作的。3.对科室博客和qq的更新做好监督。4.将同事写得比较好的文章收集起来，推荐给主编，充实我们的《德馨坊》。5.进取参加站上和科室组织的各项活动，及时配合领导交办的工作。

新一年即将来临，我会用我的实际行动，来改变现状，带着一种空杯心态去工作，带着一颗感恩的心去服务于旅客，相信在我们大家的共同努力下，我们车站及科室会越来越好。

**电话销售每月工作总结篇十五**

光阴荏苒，时光飞逝，转眼间 20xx在紧张忙碌中过去了。回首这一年是紧张的一年也是充实的一年，展望新岁，在新的一年里我要总结经验，吸取教训付出更大的努力，以更加奋发有为的精神状态扎扎实实的工作作风投入到工作中去。

自踏入药房这个工作以来，我始终以勤勤恳恳、踏踏实实的态度来对待我的工作，始终信奉“和谐、创先、节约、务实、高效廉洁”的院训以此规范自己行为，以当一名合格的药学技术员作为自己的座右铭，以严格的标准来要求自己。在这期间，深刻认识到要想成为一名合格的药学技术人员，就必须遵守职业道德，并进一步提高自身素质和职业修养，诚信工作，树立正确的世界观，人生观和价值观，现将今几年来的工作总结如下：

一、政治思想方面

本人热爱祖国，热爱人民，拥护中国共产党的领导，及时了解和关心党和国家的方针、政策和路线，，认真深入的学习马列主义的理论知识和\"三个代表\"的先进思想，牢固树立正确的世界观、人生观、价值观。认真参加政治学习，为了提高自己的思想觉悟，工作之余学习党的十八的全会精神，在不断的学习中，努力使自己的思想觉悟、理论水平、业务能力都得到较快的提高。我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记党全心 全意为人民服务的宗旨，努力实践“三个代表”重要思想， 在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。

二、在工作方面

1、严格遵守医院的各项规章制度;按时上下班，无迟到早退现象，能在搞好卫生、做好水电门窗的安全工作之后才下班。

2、积极熟悉并掌握各种药品的功效及构成，保证病人能在最短的时间得到最好的服务。

3、认真学习药师岗位职责，严防差错事故的发生。

4、坚持参加药房的各项学习和会议，更好更全面掌握药房各项工作流程，结合药房工作实际，制定出适合自己相关岗位的规章制度;

5调配处方做到四查十对，对规范处方，用药不适宜处方，超常处拒绝调配。

6对调配好的处方进行认真核对，核对药品的数量，规格，是否符合要求。

7按时请领药品，对从库房请领来的药品按规定摆放和保管。 8按规定发放精神药品，能按时登机第二类精神药品的处方。

8、保持衣着整齐，仪表端庄，举止稳重，礼貌待人，朴素大方;

9、作风正派，对工作严肃认真。

三在业务学习方面

积极参加本专业的各项活动，加强药学基础理论知识学习，不断充实和更新自己的知识，了解和掌握药学界的学术新动向，熟练掌握药学基础理论、基本知识和基本操作技能，利用药学专业知识指导实践 随着医药改革的不断深入，药学事业的迅速发展，药师职能的转变，现代药学服务已经从以“药品为中心”的保障型转向“以患者为中心”的技术服务型模式，服务的主体由药品向药品转移。因此不断吸收应用国内新理论、新知识、新技术、新方法。同时现代药学的发展使药学工作领域不断扩展，这对医院药师提出了新的任务和挑战，也给医院药师提供了机遇和空间，医院药师走向临床要承担起新时期医院药学发展和医院用药的合理、安全、有效、经济的职责。

俗话说：“金无足赤，人无完人”，本人还存在着诸多方面的不足，自己一定会认真反思，取长补短,争取更上一层楼，把药房工作做得更好。

在此，我感谢领导给予我的关心与支持，本人以更高的标准严格要求自己，虚心学习他人的长处，使自己的业务水平在工作中不断提高和完善，认真履行岗位职责，踏实工作，爱岗敬业，始终保持着旺盛的精神风貌和饱满的工作热情，争取为药房更美好的明天贡献自己的一份力量。

**电话销售每月工作总结篇十六**

-x，男，19xx年xx月xx日出生，xx市人，中专学历，现在读电视广播大学法学专业(大专)。

该同志于-xx年xx月进入-x公司从事出租驾驶工作至今。在将近五年的工作时间里，该同志能虚心学习，服从领导和组织的安排，工作上积极主动，一丝不苟。在驾驶岗位上，凭着扎实过硬的技术，创造了几个实现：一是实现了违章几乎为零的纪录;二是实现了五年营运未发生一起一般以上有责事故;三是实现了无三保、无大修行驶49万公里;四是实现了中性问题全部自己动手解决，并从中发现了变废为宝，节约资源的诀窍。通过不断努力学习揣摩技术，该同志先后获得总公司“规范服务先进个人”、xx市“文明车驾驶员”、总公司“优秀团员”(2次)、总公司“规范服务标兵”(2次)、xx市首届“十佳的士之星”、总公司“劳动模范”、全国出租租赁汽车行业抗击非典“先进驾驶员”、总公司“安全营运标兵”、第四届xx市“十大杰出青年”提名奖、总公司“百日安全驾驶员”(3次)、xx市爱心车队队员、市级青年文明号等诸多荣誉，其先进事迹还被《-》《-》收录。该同志思想积极上进，关心国家时事，认真学习党的理论和会议精神，积极向党组织靠拢，被党支部列为入党考察对象。

鉴于杰出表现，我党支部一致认为该同志是位德才兼备的优秀人才，经讨论决定，同意推荐该同志参选我司中层后备干部。

高中三年已接近尾声,我已徘徊在人生第一次重大抉择的路口.回顾即将告别的高中之旅,我将衷心道一句：高中生活,让我无怨无悔!

三年光阴,对我来说充实而短暂,它的存在让我变得成熟,更敢于迎接生活中的挑战!倘若把高一比作乐园,那么我情愿自己作一名旅游者,呆着那份稚气与懵懂而来,临别时收获了两年后必备的这份稳健与基垫;倘若把高二比作青云梯,那么我情愿自己正阔步向前行进,带着已有的那份稳健与基垫,附加在高二生活中新一轮的积淀,正在向最后的重点线飞奔,企盼离重点不太遥远;倘若把高三比作最后的加油站,我情愿自己变成马力十足的马达,渴望最后一轮冲刺的到来!

然而,高中生活的磨练,更让我真切体会到生命与人生价值的内涵!我被高一时自己的那份夜以继日的勤学苦读而感动;被高二时自己的那份坚持不懈,极力追赶的韧劲而自豪;更为如今的自己,一个不再心存放弃,充满自信与都只的自己而无怨无悔!曾经地那份勤奋现如今已化成了我即将冲刺的动力,先前的那份坚韧激励这我昂首向前,用于托起明天新的朝阳.现如今的我更加懂得超越自我其实才是成功的关键!曾经的那份“凡事我必抗争,成功不必在我”的信念,能让我勇于自告奋勇,敢于争先的举动赢得了同学,老师们的称赞;曾经的那种“吃得苦中苦,方为人上人”的信念,更催促着自己勇敢承担生活,学习上的无情打击,让我不断战胜它们,赢得惊天的这份顽强的意志力!让我真切感到：人生的意义并不在于成功与否,而在乎自己能否在跌倒后再次爬起.

感悟高中生活,让我受益匪浅!带着这份宝贵的收获,我将会重新迈向新的征程,无论前方的路途有多坎坷,我都会从容面对,勇于挑战!感谢高中生活赐予我的一切,我将再接再厉,直达自己成功的彼岸。

**电话销售每月工作总结篇十七**

人总是在尝试中成长，在这一年里我尝试了许多以前没有过的事情，自己各方面潜力都有所提高。从刚开学时的懵懂青涩到此刻已经能够独立熟练处理部里的工作，我清晰的感受到了自己的变化。这种变化就是我一年来不断努力、认真学习所换来的成长。

回想起自己参加学生会纳新时，应对学生会十多个不同部门，我毫不犹豫的选取了信宣部，是因为自己对画画的喜好，也因为自己活泼开朗的性格适合这个立足于为大家服务的部门。

那时的自己空有满腔热血，自以为比较丰富的电脑知识也渐渐的在日后的工作中显得匮乏起来。部里的日常工作，一是为各个活动拍摄照片，二是为每个活动做宣传海报，三是为系里各个活动的开展带给电脑方面的技术支持。刚进去的时候，不明白在忙什么，总是弄东西弄的号迟。在部长老大的保护下我们茁壮成长;在部长老大的领导下，我们齐心协力完成一件又一件的事情;在部长老大的教导下，我学会了很多以前不曾掌握的功能性软件的使用。从ps到电子报刊的制作软件，从辩论赛软件到影子系统装机保护，许多许多知识的增长让我获益匪浅。这一年总结下来，我进步最明显的，大概就是ps的应用和ppt的制作了。这两项潜力的提升会对我将来的工作起到巨大的帮忙作用。

做为学生干事，我们也有我们的职责，首先我们应当以身作则，只有自己做好了他人才能信服，自然而然就会跟着我们去做，从而改变不良行为。在学校我们是校园的先锋，我们的一举一动更加受到学校的领导和学生的观注，因此我们要做好榜样，尽自己所能认真完成上级布置的任务，认真处理好每一件事。在社会上，我们是学校的“代言人”，要从言行举止中体现学校的教育水平，维护学校的利益。

做为学生干事就应具备各种素质和潜力，这样我们才能将工作做的更加出色，才能更好的服务同学。任务，认真处理好每一件事。在社会上，我们是学校的“代言人”，要从言行举止中体现学校的教育水平，维护学校的利益。

做为学生干事就应具备各种素质和潜力，这样我们才能将工作做的更加出色，才能更好的服务同学。在同学之中我们没有什么值得夸耀的，但是我们就应具备良好的心态，想做大事就务必知从小事做起，要懂得和他人合作，相互帮忙，相互促进。

各个部门都会有许多的活动，举行一个活动就务必要有一份策划书和一张完美的海报，一个良好的开端是成功的一半，有一份好的策划书才能让这个活动举办的更加完美。结合“三个和尚”这个故事我得出了一些结论，首先策划一个活动方案时，我们要以学校和学生的利益为重，并且尽可能让更多的同学参与到这个活动中。第二，遇到困难时要努力克服困难、坚持不懈。第三，要注重人们的心里，让他们有很想参加这个活动的想法。写策划书有许多注意的地方，策划书要有新颖的标题题、明确的时间地点、资料、精确的经费计算。首先，举办一个活动要有场地，场地需要经过复杂的审批过程。第二，做好活动宣传，如独特的海报、到班级宣传的形式等，对于有重大影响的事还应登报或透过媒体报到。宣传很重要，宣传的好与否决定活动举办的成功不成功。记得自己以前为了海报，弄到凌晨半夜了。第三，这是一项十分重要的事，活动经费的预算，没有这个经费活动根本办不起来，我们要将各个项目的经费算出来，然后在精确算出总计费用，同时候要调配好人力、物力、财力。第四，对于参加活动的胜出者我们要给予必须的奖励和小礼物等等。第五，大活动包含小活动时要确定好时间和地点，负责人的分工明确。写明参与对象，承办方，运用图片

、图表等生动形象的展现出活动规则，让参与者一目了然。第六，活动完成时要及时活动总节、简报。明确活动的目的、好处、目标。策划好活动后，要组织好人员安排，大家相互协调、相互合作。各个干事做到尽职尽责，提高自己，锻炼自己、服务同学，做一位出色的学生干事。一学期来的学生会经历使我对学生会对信宣部产生了极深的感情。衷心期望学生会会一帆风顺的奋斗下去，信宣部会发扬光大，每一位学生会成员都能在学生会获得自己的成功!

**电话销售每月工作总结篇十八**

支教结束啦，我们的支教生活也随着结束。此刻想起心中却又说不完的喜悦，我们的支教生活有苦有甜，但“苦”却是有着不一般的好处，苦中有着无尽的甜蜜。是因为甜把苦遮掩啦，总之，支教虽苦虽累，但我确收获不少，这是我人生的一笔财富，是无价的。

七月二十日早上六点我们从学校出发，乘上了通向改茶的车。车急速向前行驶，我的心却有一种说不出的喜悦，天虽下着雨，却无法浇灭我心中的喜悦，很快我们到达了改茶小学，业看到了我们的学生，一声老师好，让我们感到无尽的喜悦，到下午两点半我们举行了开学典礼，做了相关强调后，我们的支教生活就正式开始。晚上我们开了我们支教的第一次例会，会议的主要类容就是选任班主任，随后就是打电话通知未来的同学，在这之前我们进行拉必须的通话准备，随后就开始逐个逐个的打电话，我们给学生的家长讲明拉我们的目的，学生的家长都给予极大的支持，我们与学生的家长沟通得很顺利，这给予拉我们极大的鼓励，也增强拉我们的自信心。让后我们就开始排课表，这对于我们来说是很困难的，因为我们都是人工来排的，我们十二个人花啦几个小时才初步排出来的，看时光也是凌晨一点。

在支教活动期间，我们遇到过各种各样的问题，包括生活上的问题，主要是缺水，但这一点并没有难倒我们，我们透过与周围群众找到了生活用水，虽然有拉水，我们都很节约，因为这水来之不易。从这一点锻炼拉我们解决问题的潜力。还有就是发生在学生之间的各种小矛盾，我们都采取了有力的措施给予制止，让他们的矛盾得到及时的化解。比如发生在我那班的一件事。两个发生口角动手打架，我就采取说服教育的方式进行制止，让他们心服口服，彼此认错。这一点也体现拉我们与学生的沟通潜力，这也是现代教育的重心。

在支教活动期间，我与各位小同学打成一片，大家玩得很开心，但这一点我的说明，我们都是有一个前提的，那就是上课是师生关系下课就是朋友。

我上的是三年级的数学，我上第一节课的时候，各位同学都十分认真地听着，当我望向他们时，我就感觉到拉同学们的求知欲。第一节课下来，我的嗓子就变得沙哑啦，已经喊不出来啦。看到同学们对学生的热情，我不可能放下书本去休息，我就坚持了一下，走向了下一个班，下一个班的同学也一样，对学习十分的用心。在这其中，我对班上的同学的学习成绩进行了大致的了解，也准备啦适当的课时，针对不一样的同学准备啦不一样的方案，上课对大纲要求的进行讲解，然后布置作业，透过学生交上来的作业再进行了解，再对于个别的同学进行单独的辅导，然后再重新布置作业，透过不断的反复，没让一个同学掉伍，教学方面到达了预期的效果，比如，我上啦三位数与四位数及四位数与两位数的乘法，分数的除法与乘法，年月日的计算，三位数与两位数之间得除法都到达了预期的教学结果。掉队的同学比较少。此外，我还兼任拉五年级的《贵州省情》，对贵州的地理特征，贵州的历史，贵州的经济状况以及贵州当前的省情进行了讲解。让各位同学对贵州有一个大致的了解。

在我们支教期间，我们组织啦手工比赛，作文比赛，体育节及文艺汇演，在手工比赛中，各位同学的作品十分漂亮，做工巧。赛出啦许多优异的作品。在作文比赛中，同学们的作品更是不用说啦，写得十分好，优秀的能够拿去投稿啦，比如我班的甘旋同学的《我眼中的老师》得到了大家的认可，评了特等奖。体育节同学们本着“友谊第一比赛第二”理恋。赛出啦风格赛出了友谊。随后就是文艺汇演，同学拿出了许多精彩的节目。他们的多才多艺让我们感到欣慰。

在支教活动期间。我们针对班上个别的同学进行了家访，与家长进行了沟通，把学生在学校的表现反馈给家长，并对对学生回到家后做些什么以及家长对孩子的家庭教育进行了解，还有就是他们对现行教育的看法进行里交流。与家长的顺利沟通，锻炼了我们的交流的潜力。

随着支教活动的进行，留给我们的时光却不多啦。很快就要到了八月五号，在那天，我盟举行了文艺汇演，但是各位小同学都明白，我们就要离开啦，在最后一个节目的时候，大部分同学掉下了不舍的泪水，我们各位队友的心开始变得……但是我们没有哭，因为我们要坚强，不能让学生们看出来，我们要让他们学会坚强。我们也舍不得他们这些小同学，在这短短的十七天里，我们之间交下了很深的友谊，有着很深的师生情谊。我可爱的，活波聪明的小同学小朋友们，我真的舍不得你们。

这十七个日夜，十二位队员，十一份友谊，让我们聚在了一齐。我们通力合作，共同奋进，战胜了一切困难，这显示了我们这个团队的力量。这留给我的将是我人生的一笔巨大的财富。我不会忘记和你们在一齐的每一天，我会永远记住你们。

**电话销售每月工作总结篇十九**

继往开来的20xx年已过，工程部全体员工在公司的方针指引下、在各级领导关怀下，以及同各部门的密切配合、团结一致，圆满完成公司领导交付的各项工作任务，保证基地所有设备的安全运行。取得了一定的好成绩，为完成公司整体目标做出积极贡献。

一、设备设施维修

工程部根据具体情况，结合以往的工作经验，全面对各系统开展了解。学习预防维修，努力提高设备功效，不同程度的延长了设备设施的使用年限。对强、弱电系统、空调系统、太阳能系统、消防系统、给、排水、系统按计划、有步骤地进行了深入了解和学习维修保养知识。

二、在配电系统中

在现有的环境上，对配电室进行了长期的打扫与保洁，因为施工单位随时进去施工。对基地密集型母线槽实行每天巡查制，发现异常现象，及时组织人员进行抢修;处理系统线路故障跳闸多起，确保了基地正常运行。

三、在太阳能系统中

我们采取了24小时8次的巡检制度，其中白天晚上各4次，发现多处隐患及时处理，处理不了的及时与厂家取得联系，确保热水供应正常。坚持每天对控制箱检查、仪表检查、线路检查，水泵检查、设备检查。确保机组运行良好无渗漏

四、在中央空调系统中

因为一级管网管路比较脏，杂质比较多，从x月x日供暖以来，我们清洗过滤器x次，确保基地供暖正常运行。坚持每周对控制箱、线路检查，机房设备的保养检查;定期对空调制热机组进行全方位检修保养，确保机组运行良好无渗漏。严格控制用水量，确保空调水指标在安全范围内。因为施工单位在楼层修理风机盘管，每天都放水。

五、日常维修

xx年度x月以来，共接报完成xx余项维修安装工作，其中有研发中心区域维修，还有接待中心区域维修、伙房、公司各部门维修等。得到了各部门的好评与认可。以制度服人，使人人都以公司利益为上，用制度严格要求自己。物品领用管理，做到专人负责，出、入库明细，领用人签字，领导认可等，保证了公司材料的利用率。工程部设立评比制度，做到周周检查、总结，使设备设施更加具体化、明细化、清洁化。工程部顺利地完成了值班制度，配电室、空调机房实行了三班轮班制，公共维修实行了正常休班制。

六、能源统计及节能降耗

工程部在上级领导的指导下，在公司、部门的支持下，积极采取各种措施，群策群力，较好地做到节能工作，做到日日有统计，周周有总结，月月有汇报使领导对各项能源有充分的了解。较好的完成了基地公共照明、外部照明灯的调节，空调系统的调节，太阳能系统调节等。

七、管理外维工作

工程部密切配合各外维单位工作，顺利完成了基地的各项工作，及时配合处理“接待中心空调不供热”突发故障;完成了消防设备设施日常检修工作，为大厦创造了良好的运行环境。工程部紧密团结，共同努力，全面配合施工单位，包括临时用电单位，完成对楼层配电系统、消防系统、给排水系统、中央空调系统的设备了解工作。对各设备实施管理工作。

八、存在问题

自开业以来，工程部的全体员工尽心尽力地为基地做了大量的工作，不论是份内还是份外的工作都能积极主动的去做，但是有些工作还是存在不足，与公司的要求存在差距。我们将在今后的工作中，认真的去弥补不足，进一步提高每位员工的思想素质及个人的技能，为公司的发展做出的贡献。

1、专业技术水平还比较欠缺，一专多能的水平还达不到。

2、工作流程中，规范操作的统一性不强，对外围单位监督检查工作做得不够细致。

3、维修单写的不是很规范，字迹不够工整，

4、个别工作进度均比计划拖延滞后，维修工作的效率和维修质量有待提高，与采购部门沟通有待提高。

5、和各部门工作衔接还不是很完美。

**电话销售每月工作总结篇二十**

厨房在xx年做了很多，但也有不足，有激情，但也有无奈，其实这些就是工作，这些就是生活。我们不要想着去改变什么，我们更多的该想想我们自己还可以改变什么，这样才能让我们的厨房有更大的进步。下面是我的工作总结，和大家分享：

xx年香榭里厨房工作总结

xx年即将过去，回首年前的工作计划和这一年中的忙碌种种，厨房员工付出了艰辛的努力，大家齐心协力，积极奋斗，在完成计划的同时还创造了一个个的惊喜，但也有不足需要我们去总结和弥补。

一、xx年工作总结：

1.加强厨房内部培训。根据前一年的工作总结，厨房员工工作能力差和工作意识不强现象，严抓新员工的工作服务意识，强化岗位技能，提升员工的综合能力。

2.加强前后台沟通和协调，提升对客服务。定期拓开厨房、前台协调会议，增强香榭里人员的团队意识和服务意识，发现并解决工作中的存在的不足，前后台相互协助，共同努力，提升了餐厅的品牌。

3.合理安排人员，劳动力综合运用。在竞争日益激烈的当今，人员紧张，根据厨房现有人员对其进行合理安排，综合运用，及时调整员工的工作内容，提升员工的工作效率。

4.进一步规范和明确厨房奖励考核制度。为提升厨房员工工作效率，增强团队战斗力和凝聚力，提高员工总体水平和素质，培养员工积极进取的工作态度，对员工的奖励及考核方案作了进一步的明细规定。

5.一如既往做好厨房“五常法”和卫生工作，厨房的卫生和“五常法”工作一直是厨房工作的重点之一，厨房员工持之以恒进行落实。在饭店星级复评自查中，受饭店领导好评，还被评为西餐部“五常法”示范厨房。

6.体现餐厅品牌，突出个性化服务。在平日服务中，前后台共同配合，不缺乏个性服务，对特殊客人特殊对待，这其中有为孕妇制定制作为期两个多月的营养餐，有为喜好美食的常客长期制作个性菜肴等等。

7.坚持做好各厨房的协调配合工作。严把出品质量关，保证从本厨房出去的任何成品或半成品符合标准，提升部门的服务与品质。

8.圆满完成月饼销售任务。一年一度的月饼销售工作厨房人员齐心协力，把工作重点放在销售上，虽厨房人员的销售能力薄弱，但经过两个多月的努力，圆满完成任务。

9.各节日美食活动丰富多彩。从中西混合套餐到经典自助吧台，从母亲节温馨套餐到圣诞大餐，给客人带来的不光是美食，更多的是惊喜和满足。

10.创造具有南苑特色的优秀西餐菜肴。厨房内部创新开拓，研制了许多深受客人喜爱的西餐零点菜肴;在参加全省烹饪技能大赛中屡获金奖、特金奖，为饭店争夺荣誉。

这些都离不开全体人员的共同努力，也离不开领导的支持和配合。在这一年中厨房取得了一些成绩，但我们更多的思考应该是我们的不足，在竞争如此激烈的今天，我们如何在明天创造更多的业绩，这需要我们群力群策。我们会在新的一年中，共同面对困难，共同挑战未来，创造更美好的明天。

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