# 实际工作情况总结范文(共43篇)

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2024-07-27

*实际工作情况总结范文1金龙载誉辞旧岁，姣龙报喜闹新春。20xx年2月5日晚18:00某某项目第一届新春年终总结会在一片热闹祥和的气氛中开始了。公司各职能部门的领导与玉兰湾项目的员工欢聚一堂、畅叙友谊、共迎新春。我们在一段温馨的VCR中开始了...*

**实际工作情况总结范文1**

金龙载誉辞旧岁，姣龙报喜闹新春。20xx年2月5日晚18:00某某项目第一届新春年终总结会在一片热闹祥和的气氛中开始了。公司各职能部门的领导与玉兰湾项目的员工欢聚一堂、畅叙友谊、共迎新春。

我们在一段温馨的VCR中开始了我们的年终总结会。在观看短片中不管是公司领导还是各个部门的员工都是怀着激动与感动的心。我看到很多同事的眼圈红了，眼睛湿润了，这段短片记录着我们成长的历程，回顾这一个个感人的瞬间。

观看完短片后大家的情绪更是十分激动，热烈的讨论着短片的内容。

看完短片后由乔戈里物业公司总经理李燕春先生与玉兰湾售场经理和各个部门领班给大家做新春致辞。

在总结完毕后迎来了我们今天活动的第一重头戏：年度优秀员工颁奖。为此公司为员工准备了丰厚的礼品，以促进在新的一年中有更多的员工加入他们。

接下来就真正到了全场的重头戏，什么呢?当然是吃好、喝好、玩好的联欢会了。为了活跃场内的气氛项目为大家准备了丰厚的红包和游戏小奖品。

总结过去，展望未来，在20xx年新历开篇之际，我们将踏着坚实的步伐，走稳我们的每一步，创造属于我们更好的明天!

**实际工作情况总结范文2**

在这过去的一学期中，工作室充分发挥名师、研修人员在课堂教学、外出培训等方面的示范、指导作用，教师组织开展培训、研讨和观摩等活动，促进了教师专业素质的整体提升，为教师们提供了合作互动的一个发展平台。成员们以积极的态度认真开展各项活动，不断钻研探讨，针对工作中的实际情况，做了一些扎实有效的工作，取得了进步。现将本学期工作总结如下:

>一、强化学习，提高认识。

1.通过对《3---6岁儿童学习与发展指南》的学习，成员们了解新的教育教学理念，反省在活动实施过程中出现的问题，寻求解决问题的有效策略找准突破口，使教学水平在新的教育理念的指导下，提高到一个新的水平。在这学期中，工作室成员除了坚持自学外，在集中培训时，大家围绕学习主题，《教师专业发展教育信息化--解读游戏中的幼儿》展开讨论，什么是结构游戏、区域活动的组织与实施、幼儿园一日常规、讲故事技能技巧等。自觉主动地认真按照工作室要求完成任务，完成了读书笔记、反思体会。

2.专题讲座为平台，提高教师成员教育教学水平。

参加专题讲座以及现场观摩活动，向青年教师传经授道。通过培训，激发了老师们园本课程的创新意识。

>二、积极开展课堂研究活动。

课堂永远是教师的主阵地。学员年龄轻，教龄短，实践少。所以工作室聚焦新课程，引领学员们不断提炼教学风格，提高教学水平。

在局、教研室园领导的重视关心下，在工作室成员共同努力下工作室一年来不仅展开了大量的听课、评课、交流学习活动，学员还积极参加各项工作，使青年教师的师德修养和业务素质快速提高。一学期来参加工作室的青年教师无论从教学水平、教学策略，还是教学成果上都有不同程度的提高。

>三、不足:

1.工作室主持人在组织管理能力上有待加强。

2.活动创新意识不够，在平时的活动中缺乏过程性的资料。

3.工作室成员包括本人对课题研究有畏难情绪，普遍存在对课题研究的积极性不很高，参与度有待加强。

4.工作室博客维护、内容更新等还需多花功夫，努力办出特色，形成亮点。

5.成员的论文、随笔还需加强。

>四、今后的工作思路。

(一)加强博客维护、扩大信息交流。

**实际工作情况总结范文3**

转眼间已至X月，进入公司至今，已有半年多的时间，回首这几个月的工作表现，虽存在些许的不足之处，但总体的付出，还是获得了不少收益，现就这几个月的工作情况，做简要总结：

>一、工作表现和收获：

1、工作表现：

a、严于律己，在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守机关各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作。能够严谨、细致、脚踏实地的完成本职工作。

b、懂得事情轻重缓急，做事较有条理。办公室是企业运转的一个重要枢纽部门，对企业内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，并且一般比较紧急，让人不得不放心手头的工作先去解决。

c、工作中虽然获得了一定的成绩，但不可避免的会发生错误，为了避免类似错误的再次发生，本人在日常工作中不断总结经验。并积极向领导、同事请教、学习；

d、大家能在同一公司上班并非易事。在日常工作中本人都能与同事相处融洽，同时也能够积极的配合及协助其他部门完成工作；

2、工作收获：

a、工作敏感度有所提高，能够较积极地向领导汇报工作进度与结果；

b、工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手；

>二、工作中存在的不足：

1、工作细心度仍有所欠缺；在日常工作中，时常有些工作因为不够细心，从而浪费时间或是再做一遍。相信在接下来的工作中，本人一定会仔细、仔细、再仔细来完成每项工作；

2、外来客人的接待和服务不够热情大方；做为办公室文员，做好接待工作是自己的本份工作。由于本人在这方面没有足够的经验，每次接待都不能做得很好。在以后的接待工作中，力求能做到热情周到，耐心细致。

>三、接下来的工作计划：

会根据以上工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情！

总的来说这几个月的工作是尽职尽责的，虽然亦存在着些许的不足，工作的确也不够饱和，时有不知道该干什么的感觉，但这一切的一切相信也会随着我不断努力而逝去。非常感谢公司领导及同事们对我工作的支持与肯定，相信以后的我，在行政文员这个岗位上会做得更好，发挥得更加出色！为企业的明天尽一份力。更希望通过公司全体员工的努力，可以把公司推向一个又一个的颠峰。

**实际工作情况总结范文4**

食堂作为学校的后勤服务的重要部门，服务好广大师生是食堂工作的主要任务。如何高标准高质量的作好这项工作，确实是食堂管理工作的重头戏。本学年，我们着重从以下几个方面做了一些工作。

食堂的生命力在于深化个性化服务。xx中心支行食堂窗明几净，工作区、用餐区分开，桌椅井然有序，库房及工作间各种生熟食品、原辅材料、刀具、厨具分类存放，所有工作人员着装统一规范，用餐结算实行ID管理系统，给人一种整洁有序、轻松明快的感觉。中支后勤中心还把食堂工作重点放在开发成熟的新菜品、改善菜品结构上，每个月发放《食堂菜品问卷调查表》，拟出70个菜品征求职工意见，确定20个最喜欢的菜品，然后食堂按权重安排菜品频率。要求厨师每周推出一个新菜，根据职工和顾客的反映，确定入选菜品。早餐实行了半自助式服务，推出了各色中西点心、小吃、并免费提供佐餐小菜。中、晚餐一般按周制订食谱，荤素搭配，确定8—9个主菜，4—7个卤菜、5—6个凉菜，中餐主食除米饭、馒头外，还有职工们喜爱的土豆、南瓜蒸饭，还可提前预约小炒和办桌席。中心定期向工会小组征求菜品定价意见，价格确定在元到元之间，卤菜比市场同类价格低10%—30%。行内行外交口称赞：“不是宾馆，胜似宾馆”。目前，附近的农发行、法院、检—察—院、实验中学的职工、学生纷纷搭伙，日常用餐人数在400人左右，高峰时达600人以上，每周承办单位、个人席桌在20桌以上。食堂的红火与周围单位食堂“冷、散、亏”形成鲜明对比，先后有多家单位前来参观学习，在20xx年7月人总行后勤工作会议上，xx中心支行食堂“深化个性化服务，对外拓展市场，以外养内”等做法得到了与会者的普遍关注和充分肯定。现总结如下：

1、认真抓职工思想工作。每学期开学，由主管校长主持举行一次全体职工会议，强化职工的责任意识、安全意识、服务意识，增强职工的主人翁意识和奉献意识。学期中，定期每月一次工作小结会议，总结成绩，分析失误或寻找不足，不断提高工作效益。

2、强化人员岗位责任制度。食堂工作，安全卫生是第一重要的，为此，我们每学期都制定了严格的安全责任制度，落实到人，明确到岗，同时配备每天专门的检查人员，对具体工作进行巡查，对照落实考核，一年来，我们做到了安全卫生无差错，获得了市局食堂评比A级食堂的荣誉。

3、实行采购招标制度。每学期进行两次公开招标，做到了公平、公正，杜绝了人为因素的干扰，让师生享受价廉物美的服务，真正做到学校食堂服务学校教学，为一线教师和每位同学提供放心服务。

4、严格经费使用制度。食堂收支均由镇财政结算中心统一管理，做到每一笔费用都有预算、结算、且有经手人、人、分管领导、主管领导签字才能支付。做到每笔费用都能物尽其用。

学校食堂工作关系到学校的正常教学秩序，做好它需要大家齐心协力，为更好地管理好学校的食堂，我们在今后的工作中要更加将工作细化，管理规范化，为办出一流的学校食堂努力！

**实际工作情况总结范文5**

为认真落实中、省、市、县、镇安全生产会议精神，切实维护了我村社会稳定和经济持续、快速发展，确保了人民群众的生命和财产安全，实现年初既定的安全生产工作目标，主要表现在以下几个方面

>一、树立了正确的理念

我村始终坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，牢固树立“以人为本”和“安全发展”的理，以保障人民群众生命财产安全为出发点，以建设“平安、和谐社会”为目标，牢牢把握落实的过程，就是服务的过程，监督检查的过程就是杜绝事故的过程，整改隐患的过程就是提高安全系数和求效益、求发展的过程，切实按照关于政策的要求，深入推进事故隐患排查治理，扎实有效地开展了各行各业安全专项整治工作，为我村经济、社会发展创造了良好氛围。

>二、工作目标的完成

按照严防一般事故，杜绝重特大事故的总体要求，做好了安全生产工作，全力巩固已有的安全生产工作成果，加大安全生产隐患检查整治了力度，杜绝了各类重特大事故的发生，实现无安全生产事故重大伤亡事故，在去年的基础上安全生产工作上了一个新台阶。

>三、措施的全面落实

（一）加大了安全宣传教育力度，提高全民的安全生产意识，进一步提高全民对安全生产极端重要性的认识，进一步增强紧迫感、责任感和使命感，努力营造安全生产工作人人有责，形成齐抓共管的良好社会氛围。

（二）落实和完善了安全生产责任制，加强安全生产监督管理。加强对安全生产工作的领导，村党总支成立了以总支书记为组长，分管领导为副组长，片区包片干部为成员的安全生产工作领导小组，负责对安全生产工作的领导和调度，制定工作了实施方案。全面落实了安全生产责任。

（三）按照“专业为主、专兼结合、群众参与、平时预防、险时救援”的要求，建立健全的各类应急救援体系，做到应急救援预案切实可行，提高了应对重特大事故的整体能力，

（四）定期开展安全生产检查，由村对煤矿每周一次，非煤矿山半月一次督查，加大隐患排查，限期整改的有十二个隐患，组织相关人员对各片区和重点行业开展安全生产大检查，及时消除不安全因素。

（五）实行了安全生产月例会，季度分析会，建立健全信息员制度和安全隐患月反馈制度。根据各片区安全工作重点，落实安全生产信息员，建立了信息员联络制度。

>四、突出重点

（一）交通运输车辆、船舶和农业机械的安全管理。严厉查处“三无”车辆和船舶，坚决取缔过期报废车辆带病运行，严禁客运车辆超员超载和客货混装。

（二）消防安全

村制定《消防安全实施方案》，加强对本辖区的重点防火行业、区域进行消防安全检查，及时消除安全隐患，农村居民点户以上村寨，成立了义务消防队，努力提高抗御火灾的能力。加大森林防火宣传力度，切实搞好森林防火工作，落实森林防火管理责任制，并逐户签订了好森林防火责任状，严防森林火灾的发生，维护生态安全。

（三）煤矿和非煤矿山安全。加强煤矿、非煤矿山的监管，存在的问题加强整改，完善各项安全监测和防范措施，经常组织人员检查各煤矿和非煤矿山的安全工作，全面打击违法生产、无证开采和乱挖滥采现象，对不具备安全生产条件和存在安全隐患的矿山企业限期整改，直至合格方能生产。

（四）易燃易爆物品和危险化学药品的管理。

对本村的群众进行多次易燃易爆物品的宣传教育、政策疏导，多次制止非法生产和^v^爆竹的行为。加强对储存、经营使用化学品的单位和个人加强管理，对拥有和使用国家明令禁止的化学药品一律依法收缴。严防各类中毒事件的发生。

（五）工程施工安全

严把各建筑施工单位要质量关和安全生产关，加强了安全生产设施检查，完善了建筑安全设施和规章制度，限期整改违章作业四次，确保了施工安全。

**实际工作情况总结范文6**

总共分了以下七个方面：

>一、每日例行工作

2、巡查每个科室，了解体检系统、电脑和打印等设备的使用情况，解决问题，收集需求；

>二、业务系统

1、根据员工的变动，更新业务系统用户；

2、配合各部门进行业务系统相关操作，指导业务系统的使用，解决每日体检数据相关异常；

3、熟悉业务后台数据库，按部门提交的需求处理体检业务数据，如诊断描述模版的修改，新业务的添加，参考值的修改，医生诊断结果修改，相关体检项目统计等；

>三、设备维护

>四、医保相关

**实际工作情况总结范文7**

20\_\_时间即将过去，在公司领导、同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身修养，努力提高综合素质，严格遵守各项规章制度，完成了自己岗位的各项职责，现将这一年来的工作总结如下：

一、工作态度：

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，遵守劳动纪律，有效利用工作时间，保证工作能按时完成。

二、业务能力：

多干多学：我初来公司工作，这个工作对于我来说是个新的挑战，但为了尽快上手，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了所做的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。经常同其他业务员沟通、交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

三、为了提高我们的服务水平，我个人认为更应该提供人性化服务。

预定人员在讲话和接电话时应客气、礼貌、谦虚、简洁、利索、大方、善解人意、体贴对方，养成使用“您好”、“请稍后”、“请放心”、“祝旅途愉快”等“谦词”的习惯，给人亲密无间，春风拂面之感。每个电话，每个确认，每个报价，每个说明都要充满真诚和热情，以体现我们服务的态度，表达我们的信心，显示我们的实力。回复邮件、回传传真，字面要干净利落、清楚漂亮，简明扼要、准确鲜明，规范格式。以赢得对方的好感，以换取对方的信任与合作。

我们知道，公司的利益高于一切，增强员工的主人翁责任感，人人为增收节支，开源节流做贡献。明白一个简单的道理，公司与员工是同呼吸共命运的，公司的发展离不开大家的支持，大家的利益是通过公司的成长来体现的。在旅游旺季，大家的努力也得到了回报，也坚定了我们更加努力工作，取得更好成绩的决心。

回顾这这一年来的工作，我非常圆满地完成了本职工作，这是公司的培养，领导的关心、教育，同事的支持与帮助，包容了我的缺点和错误，教会了我做人做事，才有了自己的今天。今后，我将倍加珍惜，努力学习，勤奋工作，忠实履行好老老实实做人，实实在在做事的宗旨，在领导和同事们给予的舞台上，为公司的发展尽一份责任。在以后的工作中，我将更加努力地工作，“百尺竿头更进一步”。

**实际工作情况总结范文8**

随着纳新工作的结束，我们部门也开始对11级新生进行了培训，首先召开内部会议，使他们清楚我们部门的工作职责，和工作要求，以及对他们在今后的工作当中应该注意的一些细节进行了明确。

为了丰富校园文化生活，增强校园文化氛围，我部协助文艺部和体育部成功举办了校园歌手大赛和乒乓球赛。

我们学院使用的是刚刚投入使用的新校区，有很多的设施还有待完善，且水电系统都还处于调试阶段，而同学们大功率电器的使用在这渐冷得月份里也开始出现了，这些大功率电器的使用对学院的供电系统造成不良影响，还会影响同学们的正常生活，甚至会影响同学们的财产安全和人生安全，我们的责任就是为同学服务，发现并排除安全隐患。

在上几次的安全检查中，我们发现了许多的安全问题：同学们大功率电器的使用增多了，查出了一些热得快，电吹风，还有部分寝室将插座拉到床上，而电线没有固定好，这是新出现的安全隐患，另外在查寝过程中我们11级同学也逐渐反应出了许多的问题，首先是查寝的时候，有些干事表现的过于热情，而有些则态度有点恶劣，从而使我们在检查的时候造成不好的印象，针对工作中逐渐出现的这些问题，我们在开会讨论后有了一定的解决方案，安全检查和晚归检查现在主要由10级的学长学姐带领，11级的干事学习的方式，让他们在工作中不断学习，尽量在最短的时间里掌握良好的工作方法。

在两次文体活动中，我们看到了大家紧密的团结在一起，井井有条的布置会场，在活动中大家也积极维护会场秩序。但是也一些11级的同学在这一过程中没有注意工作的方式和方法，工作时态度不好，给同学们不好的印象。针对这一问题，我们通过开会对大家进行了培训杜绝的这一现象的再次发生。这个月我们开始筹划在十二月中上旬举办的“法律知识竞赛”。现在主要是活动方案，活动计划，活动宣传稿，以及工作安排，试题选择，ppt制作的一个前期准备工作。

总之这几次活动让大家学会礼貌工作，学会注重细节，学会团结同学，学会做事，学会做人，学会学习，让大家在工作中不断锻炼自己，提升自己。在做好本职工作的同时配合好其他部门的工作。

**实际工作情况总结范文9**

一年来，本人热爱本职工作，以校本教育和新课程改革为楔机，认真学习新的教育理论，努力加强自身专业素质的夯实与提高，注意教学相长，形成比较完整的知识体系和结构。教学上，本人以新课程理念为指导，坚持以学生为中心和主体，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高。为了不断提高自己的教学水平和思想觉悟，也为了更好的进行下一学年的教育教学工作，下面就本人本学年的教学经验及教训作如下总结：

>一、政治思想方面：坚持四项基本原则，贯彻党的教育方针，认真学习《教师法》、《民办教育法》和《新世纪教师素养》，以一名中国^v^党员和人民教师的身份严格要求自己。在道德行为上以身作则，以高尚的道德品质感召我们的学生。在专业素质上认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了大量的学习笔记与反思笔记。同时，我还比较注重学校的政治理论学习，注意从书本中汲取营养，认真学习、仔细体会新形势下怎样做一名好教师。此外，我还比较注意遵守学校的劳动纪律，积极维护学校利益，树立基安教师形象。

>二、教育教学方面：注意求真务实，脚踏实地，认真负责，积极钻研，虚心请教，坚持用全新的教育理念来武装自己，注意营造“平等、民主、合作”的和谐师生关系，努力提高教学水平，切实做好备课、上课、辅导和教学反思工作。一学年来，取得了一定的教育教学成绩，如班级学生巩固率达到百分百，学生综合素质在学校名列前茅，班级连续三学期获得“文明班级”称号，又如在学校举办的`学生评教活动中，我被学生评为“百分百满意教师”。

“金无足赤，人无完人”，在教学工作中难免有缺陷，例如，平时训练较少，学生阅读理解能力偏弱，考试成绩不稳定等。21世纪社会对教师的素质提出了更高要求，在今后的教育教学工作中，我将更加严格的要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天奉献自己的力量。

**实际工作情况总结范文10**

开头：过去的一年里，我在公司领导的关怀下，业务水平有了进一步提升，工作能力方面有了长足的进步。特别对出现的质量问题的处理，有了明显的进步，有一定的判断分析能力。以下我对一年来的工作情况进行一个简单的工作总结：

>一、工作时必须做到四个字：认真细心。

因为我们所做的保质保量，关系到全公司生产工作的正常运转。如果所做的质量在某个地方出了差错，公司利益会受到影响，那么必将造成不小的危害。生产车间也会因为质量问题而停止生产；这样到了发货日期不能按时发货，必将引起客户抱怨，降低公司信誉，给公司造成不可估量的损失。所以我每天工作时都尽量保持清醒地头脑，确保每一份计划都能准确无误，把工作效率提高到最高点。

>二、工作时必须要有坚定不移、不厌其烦的精神。

有人说：看看差不多就行了，其实不然，要想成为一个合格的质检员，必须要有耐心、坚持的态度。但要经常到各个岗位查看这些产品是否合格。倘若已经出现质量问题，而其他操作人员没有发现或及时处理的情况下，就一定要督促他们认真负责，并与其保持良好的沟通，以保证生产计划能顺利进行。所以质检是非常重要的。

>三、工作时必须要与各部门这间处理好人际关系。

一个人的力量是有限的，但一个团队的力量却是巨大的。工作过程中，同事之间磕磕碰碰有时也在所难免，但我始终抱着一种平和的心态来对待这些问题，并找出问题关键所在，解除误会，化解矛盾，从而营造一个和谐的工作环境。只有心情好，才能在工作中发挥自己最大的潜能。一个团队，最重要的就是同心协力，只有做到这一点，公司的发展才能越来越好。

回顾过去，虽然有了一些可喜的成绩，但同时也发现自身存在的问题。在工作中，有的时候开拓、创新意识不够，事业的发展需要不断地创新，但自己却总是求稳怕乱，在有些问题的处理上瞻前顾后，不够果断。另外在生产过程中出现突发状况时，有时却未能及时向领导汇报。针对自身存在的这些问题，我将认真总结经验，发扬成绩，克服不足，进一步加强理论学习和工作实践，不断地提高自己的工作能力和管理水平。

生活每一天都在继续，公司在发展，我也会通过学习不断地完善自己，为公司发展尽自己微薄之力。我相信，只要肯付出，只要有着坚定的信念，无论环境如何改变，也阻挡不了前进的步伐，愿公司的明天更加美好。

**实际工作情况总结范文11**

开头：20xx年在急诊科主任和护理部主任的领导下，在科室全体护理人员的共同努力和支持帮助下，我结合急诊科的工作性质，紧紧围绕医院今年的工作中心，求真务实，踏实苦干，带领急诊科全体护理人员较好地完成了本科室各项护理工作任务，保证了科室护理工作的稳步向前。取得了满意的成绩，我现将20xx年护理工作从四个方面做如下总结：

>一、完善各项规章制度，加强护理管理质量，提升医院新形象

为加强对护理人员的管理，配合医院等级提升复审，我和急诊部的其他三位护士长花了近两个月的时间，整理、修订和完善了《十院急诊危重症管理制度》、《急诊危重症护理管理制度》、《急诊护理技术规范及操作流程》、《急诊护士技能培训资料》和急诊护士技能考核本，这不但规范了急诊病区护理人员的日常工作行为，还大大的提高了全体护理人员的工作主观能动性。

为有效减少高危药物的用药错误，降低护理工作失误和不良事件发生；急诊部积极推行“三元色标识”在急诊护理管理中的应用，即用红、黄、绿三元色来标识药物的危险度、环境洁净度、不同治疗方法等，以此表达风险的高低，警示护士及病人。通过使用三元色标识我们有效地避免了病人在医疗护理过程中可能遇到的各类风险，保障了病人安全；如我们在补液室的用“三元色”分区及配套的地标和椅套使患者一目了然所属的区域；EICU三元色的消毒用抹布分类使患者周边的用物洁污分开。在今年的检查中我们的做法得到了上级部门的肯定和表扬。

>二、坚持以人为本的原则开展工作，调动护士的工作积极性

我常常主动与护士进行交流沟通，了解她们的想法、收集她们的意见，理解她们的烦恼，解决存在的实际困难等，使她们感到遇事有商量、能解决可信任的宽松环境，来激发她们的工作积极性和热情，充分发挥她们的主观能动性；从而使她们顺理成章地富有情感的主动自愿地去对待病人和家属，为病人，为社会提供高质量的护理服务。今年我常常帮护理人员代班；护士家里有什么事情都要和我说，我还上门为他们解决家庭矛盾，今年急诊区护士们称我为“知心大姐”。

同时，我还要通过岗位绩效考核，开展病区优秀护士的评比等活动，来增加她们的工作压力，来挖掘她们的潜质，使她们能真正成为工作的骨干。首先印制了“急诊护士人员资质手册”，并发放到每位护士手上，使她们知道在自己这个团队里自己身居的位置及上升空间及努力方向，使之有不断向上的奋斗目标；

同时试运行了急诊科护士绩效考核分配法：即通过：本人工作量、表扬人次、护理缺陷和不良投诉进行月度评排行榜，评选“业务能手”、“星级明星”。等方法进行综合考核，成绩优秀的给予奖励。全年进行岗位绩效考核三次，评选出的优秀护士9人，给予了精神和物质上的奖励，大大的刺激了整个急诊病区的护理人员，出现了人人争当业务能手，人人争当标兵的热潮，使我区的护理质量有了很大的提高。

>三、加强护理人员培训教育，提高护士整体素质

护理工作是医院工作的重要组成部分，现代医学科学技术迅猛发展，新理论、新知识、新技术不断出现，新的形势要求护理人员必须及时地、不断地学习掌握这些新知识、新技术，并应用于临床，更好地为病人服务。护理人员的专业技术水平是提高护理质量的重要因素，直接关系到病人的身心健康。因此，加强护理人员培训教育是提高护理质量的关键。为此，急诊病区将护理人员培训教育工作列入护理工作之首；

今年初我们几名护士长和急诊部护理部起草制定了急诊护士培训教育五年计划，明确了培训目标、内容和步骤，建立了20xx-20\_年、20xx-20\_年护士的培训手册，并印发到人手一册。我们根据不同层次的护理人员制定具体培训计划，加大培训力度，重视新护士的岗位培训，帮助她们尽快熟悉环境及规章制度，较快胜任临床护理工作，对低年资护士应加强基础理论、基本知识和基本技能，医德医风等方面的培训，对高年资、中级护理人员进行带教指导、组织管理、护理科研等方面的培训，创造条件鼓励在职护士学历教育，外出进修学习等，建立不同层次护士的绩效考核目标，规范护理人员行为，达到全面提高护士整体素质要求。

通过有组织、有计划的安排，今年举行的几次培训教育都取得了圆满的成功，如3月15-17举办的首届“急救护理短训班”，全院36人年轻骨干获得了“初级证书”，纳入急救人员资源库；

7月1日“侵权责任法”颁布后，我们开展了学习活动，认真解读和学习了新的法律，并采取了一系列保护护士利益的措施。如：EICU设计了集吸氧翻身病情记录于一体的“危重病人记录单”等，真正做到把时间还给病人；11月我病区还专门组织举行了全区护士“心肺复苏”就地应急救援技能比赛，通过比赛大大的提高了护士们现在救急的专业技能。

我还时常跟急诊病室的护士们说，自己要主动向护理专家、主任以及周边护理前辈请教、学习，不断充实提高自己的业务素养、组织管理水平，沟通协调能力，认真学习、寻找自己弱点，为将来实现自己的人生目标积累丰富的知识。

>四、立足本职岗位，迎接新的挑战

今年我在围绕本院持续质量改进、提供满意服务，开展人性化管理，充分调动护理人员的工作积极性，增强凝聚力，进一步提高护理服务质量等方面的工作上尽力自己的微薄之力；在做好自己的本职工作的基础上，还带领全体护理人员还根据公司的安排做好了上级机关对我病区的检查工作。

1、完成了上海市护理质控中心对我院的护理质量检查工作，急诊室在评比中获得了满分而受到嘉奖；

2、在“文明医院复查”检查中，急诊室也完全达标，为我院荣获”文明医院”尽了力；

3、在8月27-28日在医院等级复审的预审中，急诊室圆满的完成了两场现场急救模拟演练，获得了好评。

4、在12月10日举行的行业万人满意度检查中，我病区达到了优秀。

光阴似箭，从去年7月份到急诊室担任护士长已有一年多的时间了，回望过去，在这一年多的时间里，我从各方面严格要求自己，在科室工作尤其是护理工作中身先士卒，大胆管理，推陈出新，积极配合科主任做好医护协调工作，引导大家做好医护沟通，增强科室凝聚力！充分调动护理人员的工作积极性，让全体护士在身心愉悦的状态下工作，也为病人营造了温馨、和谐的病区住院环境。

**实际工作情况总结范文12**

时间总是转瞬即逝，在xx公司工作已经工作一年了，我的收获和感触都很多，任职以来，我努力适应工作环境和前台这个崭新的工作岗位，认真地履行了自己的工作职责，较好地完成了各项工作任务。现将一年来的学习、工作情况总结如下：

>一、在实践中学习，努力适应工作

这是我毕业之后的第二份工作，作为一个新人，刚加入公司时，我对公司的运作模式和工作流程都很生疏，多亏了领导和同事的耐心指导和帮助，xx让我在较短的时间内熟悉了前台的工作内容还有公司各个部门的职能所在。也让我很快完成了从学生到职员的转变。都说前台是公司对外形象的窗口，一年的工作让我对这句话有了新的认识和体会。前台不是花瓶，一言一行都代表着公司，接待公司来访的客人要以礼相迎，接听和转接电话要态度和蔼，处理办公楼的日常事务要认真仔细，对待同事要虚心真诚。点点滴滴都让我在工作中学习，在学习中进步，受益匪浅。

>二、学习公司企业文化，提升自我

加入到xx这个大集体，才真正体会了“勤奋，专业，自信，活力，创新”这十个字的内涵的精髓，我想也是激励我们每个员工前进的动力，我从领导和同事的敬业中感受到了这种文化，在这样好的工作氛围中，我也以这十个字为准则来要求自己，以积极乐观的工作态度投入到工作中，踏踏实实地做好本职工作，及时发现工作中的不足，及时地和部门沟通，争取把工作做好，做一个合格，称职的员工。这也一直是今后工作努力的目标和方向。

>三、拓展自己的知识面，不断完善自己

一年的工作也让我产生了危机意识，单靠我现在掌握的知识和对公司的了解是不够的，我想以后的工作中也要不断给自己充电，拓宽自己的知识，减少工作中的空白和失误。初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。这段工作历程让我学到了很多，感悟了很多，看到公司的迅速发展，我深感骄傲。

在今后的工作中，我会努力提高自我修养和内涵，弥补工作中的不足，在新的学习中不断的总结经验，用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，发挥自己的潜力为公司的建设与发展贡献自己的力量！

**实际工作情况总结范文13**

春去冬来，转瞬之间，历史即将掀开新的一页。在过去的一年里，\_\_厅的全体人员在\_的领导下，公司各部门的大力支持下，通过全体人员的共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了\_\_下达的销售任务。在新春即将来临之际将\_年的情况做如下总结汇报：

一、销售情况

\_\_年共销售891台，各车型销量分别为富康331台;\_161台;\_3台;\_2台;\_394台。其中\_销售351台。\_\_销量497台较\_\_年增长45%。

二、营销

三、信息报表

报表是一项周而复始重复循环的，岗位重要，关系到\_\_公司日后对本公司的审计和\_\_的验收，为能很好的完成此项，\_年5月任命\_同志为信息报表员，进行对\_公司的报表，在期间\_同志任劳任怨按时准确的完成了\_公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售作出了贡献。

四、档案管理

\_年为完善档案管理，特安排\_同志为档案管理员，主要有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报\_\_公司等，期间\_同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的任务。

以上是对\_年各项做了简要。

最近一段时间公司安排下我在齐鲁阳光进行了长时间的咨询学习，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往经验，取长补短，现对于\_年的计划做如下安排：

1、详细了解公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与\_\_公司各部门的，争取优惠政策.加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常，接受销售人员的不同见解，相互学习。

4、销售人员的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

**实际工作情况总结范文14**

不知不觉中，看着公司飞越发展的xx年的上半年已经过去，充满希望的xx年的下半年终于来临。回首半年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关、通宵备战的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。现将这上半年的主要工作总结如下：

>一、销售拓展

来公司已经工作二年了，想到这里，受宠若惊的同时，更是感慨万千、如履薄冰。经过这二年的沉淀，我已从公司的普通一员成长为业务熟悉，经验丰富的老员工。记得刚进公司的时候，自己强烈意识到自己理论匮乏，实践经验不足等各类工作上的不足。如何快速提高自己的知识和销售水平，更新自己的知识结构，并深入到实际工作的每个环节将显得尤为重要。在上半年的工作中的这段时间，我通过虚心向公司领导及同仁学习，取长补短，不断提高自身素质修养及业务技能。在公司领导和同仁的关怀与支持下，明确了自己的工作职能，迅速提高了自己的销售技巧，也钻研了一套属于自己的销售方法。并以雷厉风行、以身作则的销售作风得到了公司领导和同事的一致认同。

>二、工作情况

销售方面：

(1)参加了潞城卓越水泥的开标后入围备选厂家之一和客户考察工作。

(2)参与大伙房水泥的投标和考察工作。

(3)努力挖掘目标客户和潜在客户。

4)努力开拓非水泥行业的客户，如煤化工、矿热炉、玻璃、硫酸等新领域的拓展，以身作则，起到了很好的.表率作用。

(5)推行项目小组，合理分配及协调公司部门工作。

(6)积极的做好客户的商务关系。

(7)明确项目管理和部门管理职能，较大项目公司高层直接参与项目小组。

在公司项目执行方面：

(1)通过不断对客户的拜访，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对非水泥行业市场有了一个相对比较全面的认识和了解。

(2)客户考察公司的工程业绩，到公司总部考察，安排做好接待工作。

(3)发现客户需求后，努力的给客户出各种技术方案和投资收益方案，满足客户要求。

(4)现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通。在这一季度的工作中，虽然还没有签下订单，但是我们拜访的部份客户逐渐取得了对我们公司以及技术的信任。

(5)每天我坚持详细的安排当天工作计划，下午对当天的工作情况进行总结，对市场遇到的问题和成功的经验大家一起分享，想办法、找点子去解决。

(6)在具体工作中，我努力的做好领导给没每一个工作，分清轻重缓急，合理的安排时间，按时，按量的完成任务。

>三、存在不足

1.由于自身的学识、能力、思想、心里素质等的局限，导致平时工作中比较死板，对工作中的一些问题和没有全面的理解和把握。

2.由于学习新知识和掌握新东西不够，独立工作能力不足，工作中不够大胆，个人销售专业知识、基本素质还需要进一步加强。

3.对公司的销售能力还需进一步加强。由于个人的原因，进行严格的、全面的学习和提高个人能力，有一个很长的、艰难的过程。今年我虽然作了一些尝试，但深度、力度都还显不够。

4.对销售工作方面努力还不足。存在观念陈旧，工作不实，技术不精、质量意识薄弱、依赖心强等都亟待转变、改善和提高。进一步个人销售整体素质还有大量工作要作。

>四、工作计划

在这一个季度的工作中，经过我的努力，取得了一些宝贵的销售经验，但在市场开发方面我的做法还是存在很大的问题。对于下季度工作我计划如下：

1、努力完成本职工作之余，学习更多的非水泥行业专业知识、合同能源管理知识、投资收益知识，以提升自己的专业知识。

2、完善销售专业知识，建立一套明确的系统的业务销售办法，和奖励措施。 销售管理是企业的重点，完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，提高提成和奖励措施，可以对工作有高度的责任心，可以提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高，业务能力提高到一个新的档次。

4、销售目标的制定。把业绩考核落实到每个人。一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。 根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到周，每天，来完成各个时间段的销售任务。

我认为公司发展是与员工综合素质，指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。我相信通过我们一段时间的市场开拓，对于提升我们团队每个人自己的业务能力，业务水平都会有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于公司给我的这们一个项目可以全程的操作下来。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

在今后的工作中，我将一如既往的努力学习新的文化知识，不断提高自身的业务及销售水平，要再接再厉做好自己的本职工作，遇到工作困难，及时与领导联系汇报，并寻找更好解决问题的办法，继续巩固现有成绩，针对自身的不足加以改进，争取做的更好，争取为XX公司的再次跨越腾飞做出更大的贡献!

**实际工作情况总结范文15**

>一、业务流程的梳理与优化

为全面提升客户体验，提高工作效率，加强客服中心业务规范化管理，防范操作风险，安排布置客服中心全体员工，结合新业务上线及业务变更重新梳理、制定客服中心各类业务受理流程。本人担任总行客户投诉管理流程优化项目总监，积极协调项目成员部门有序推进项目实施工作，配合服务转型办公室客户流程优化项目进行了客户投诉、客户联动业务流程梳理，重新修订了《XXXX银行客户投诉管理办法》、《XXXX客户服务联动管理办法》，并全面推行试点工作。

>二、客服中心队伍建设

为完善客服中心组织架构，解决管理人员不足问题，满足我行各项业务需求，提高客服中心电话接通率，提升客户满意度，在行领导及人力资源部的大力支持下，客服中心于今年5月份启动了内部、外部人员的招聘工作。结合实际工作需要，客服中心制定了详细的岗前培训计划，为保证新聘座席人员业务的全面性及专业性，客服中心积极与总行人力、哈分事业保障部协调沟通，增设了特色业务经办行岗位实践学习环节，为提高客服中心整体业务水平打下了坚实基础。

持续加强座席人员业务培训，邀请总行各条线业务专家对新业务知识进行强化培训，上半年全员业务培训10余次，组织全员业务考试6次，座席人员业务能力大幅提高。

>三、推进新一代客服中心项目

今年初，客服中心制定了拓宽服务渠道，探索建立电话银行远程柜员团队，打造集交易、服务和营销为一体的多元服务模式计划。在移动金融部领导的大力支持和全体员工的共同努力下，6月初顺利进行了在线客服、报表系统等上线测试工作，并结合测试反映的`问题向科技部门提出了优化需求。客服中心报表系统上线，运营管理类报表可实现实时监测客服中心业务量、接通率、座席工作状态等数据信息，考勤报表、绩效考核报表为派遣制员工日常管理、绩效考核提供有效依据等。

>四、码号年报与延期

>五、其他工作

1、合理安排客服中心各岗位人员，明确职责，密切配合，日常运营工作有条不紊。节日期间遇突发事件迅速响应，与行领导、相关部门及各支行反馈协调，确保节日期间业务的畅通。

2、推进与省联通公司合作协议签订事宜。为保证客服中心办公场地使用，积极与省联通公司协调沟通，对20XX年合作协议部分条款进行修订，顺利完成了合同的正式签订工作。

**实际工作情况总结范文16**

各位老师、各位同学以及尊敬的各位来宾：

大家好！

今天，我们相聚在这里，为我院2164名20xx届毕业生举行隆重的毕业典礼。在此，我代表学院，向各位毕业生表示最热烈的祝贺！

三年来，20xx届同学在省教育厅和学院的正确领导下，积极努力，勤奋学习，在思想觉悟、基础知识、专业技能、综合素质等方面都得到了长足的发展，取得了可喜的成绩。现就20xx届人才培养工作情况通报如下：

>一、总体情况

学院为20xx届2164名学生开办专业及方向32个，开设课程624门，其中必修课占80%，选修课占20%。学生平均修满了131个学分，其中必修学分为104个学分，选修课27个学分。共有2024名学生按期完成了预定的学习任务，顺利毕业，修业期满正常毕业率。

20xx届学生按要求参加了计算机等级考试。其中计算机一级考试累计通过率达到，高于四川省平均线。

截至6月12日，全院一次性就业率超过93%，其中，国际教育中心本届毕业学生的就业率达到了100%。

20xx届学生积极上进，先后有上千名学生递交了入党申请书，积极参加党的知识培训班，并最终有778名学生光荣的加入了中国^v^。

>二、围绕人才培养目标，优化专业方向和课程的设置

为了把我院20xx届同学培养成拥护党的基本路线，德、智、体、美全面发展，以能做、能说、能合作为主要特征，具备生存与发展能力，高素质应用型人才。学院在广大20xx届同学们的配合与支持下，坚定不移地围绕生产、建设、管理、服务第一线需要，深化教学改革，强化教学管理。各系部也在学院指导思想的引领下，将川渝地区今后经济和社会发展的趋势作为思考基点，结合国家和政府性的战略思考和布局，大胆对各专业社会人才需求进行预测和判断，调整专业方向和课程设置，使学生在校所学与就业岗位无缝连接，获得了学生、家长乃至用人单位的高度肯定。

>三、积极组织参加各类教育教学活动，成绩斐然

**实际工作情况总结范文17**

随着时间的流逝，我们学生会的工作也已经告段落。作为我们宣传部也紧张有序的完成了近一段时间的各项工作。

从开学，我们宣传部就做好了迎新生的各项宣传工作，为这项工作的顺利进行，我们部门的所有干事都在认真做着自己的工作。在两天的工作中，我们不尽服务了同学，而且是自己的生活更加的充实。

由于学生会的工做量比较大，我们又在08级的新同学中招了一批新成员，在这之前，我们宣传部及时向他们宣传学生的知识，让他们了解学生会工作的重要性，这样使我们招到一批乐意为同学服务的，又有较强工作能力的成员，壮大了我们的队伍，我们宣传部也招到了会写会画的干事，更有利于我们的宣传工作。

每年的上半年是学生会最忙的时间，开学到现在给人的第一感觉是忙，第二就是快！每年的这个学期（上半期）都是学校开展活动最多，最活跃的时期；所以也是学生会工作最忙最累的时间，尤其是宣传部．但是在这忙碌的工作中我们也收获了不少，成长了很多；虽然工作中免不了有挫折缺陷．我们部门的成长可以从在工作方面反映出，首先我们能够圆满完成学生会布置的工作任务，每次的工作量都完全达标！这段时间我们做的主要工作有日常工作，开展及参与活动，部门管理三个方面来总结：

>一、 上级通知和协助其他部门出海报，做宣传。

今年是第一次四系联合举办迎新晚会，这个重要的工作，要做到要全院的同学知道这是我们的晚会，我们与其他系协调和商讨这次晚会的宣传工作，做了大量的工作。首先是宣传版面的制作，为了达到宣传的效果，我们每个系做了一块版面进行评比，由此我们四系制作的版面也为晚会增色不少。通过这次的宣传，我们也发现了我们的工作仍有很多欠缺的地方，很多不足，我们以后会注意改进这些问题，来提高我们的工作能力

>二、 对宣传板，宣传栏海报的制作和管理。

我们部门的一项重要工作就是向同学们传达上级领导和其他部门的活动通知，我们在着方面安排专人在办公室值班，随时等候各部门的活动，为他们制作海报，向同学们宣传通知，让他们做好准备，积极参加。对于一些重要的活动，我们会制作 宣传版面，能更形象生动的的表现出活动的主题，吸引更多的同学参加，更好的丰富大家的业余生活。今年的第一届体育节，我们就为体育部做了很多海报，来向同学们传达赛事进程，使更多的人关注比赛，为我们系加油，我们部为体育节的的胜利也尽了自己的一份力量。

>三、 对于影响面比较大的活动，我们部门不仅做好宣传，还积极参与，协助其他部门主持活动。

棋艺大赛是我们系承办的全院性的活动，参赛的人员比较多，我们就协助女生部办好这个活动，向全院展示我们系的承办活动的能力和我们系的风貌。

目前，我们的紧张有序的活动已经告一段落，总结一下这一段时间的经历，我们获益很多 ，在繁忙的活动中，我们不仅锻炼了自己，充实了自己的生活和思想，还能丰富同学们的业余生活。在我们围殴他们服务的同时，也得到了他们的认可，使同学们更加的支持我们的工作，为我们系创造一个更加和谐的学习环境。在工作中我们也成长着。在以后的工作中我们将会更加的努力的工作，认真的总结以前工作中的经验和不足，争取更好的为同学们，为我们机械工程系服务，同时，也要让我们部的成员努力学习自己的专业知识，为以后的人生路做好铺垫。

**实际工作情况总结范文18**

一年来，在院班子和院长领导下，在医院各科室的支持帮助下，我科同志协调一致，在工作中任劳任怨，积极主动。不断解放思想，更新观念，树立高度的事业心和责任心，结合本科室工作性质，围绕保健院中心工作。求真务实、踏实苦干，较好地完成了本科的各项工作任务，取得了较好的成绩，现总结如下：

一、树立正确的世界观、人生观、价值观，发扬党的优良传统，牢固树立“一切为病员服务”的理念，加强医患沟通，认真开展自我批评，坚决低制各种不正之风。

二、全科人员能够自觉遵守院内各项规章制度和劳动纪律。工作中互相支持者、互相理解，克服人手少、任务重、人员结构不合理的状况，保证正常医疗服务工作的顺利开展，严格按照职责、制度的要求工作，认真定期学习“三基”理论和业务知识。

三、在科室内采取有效措施，想方设法降低医疗费用，一是抓合理用药；二是抓单病种费用；三是抓一次性材料的使用，使各项费用维持在相对软低的水平，切实减轻群众的负担。

四、在全科室人员的共同努力下，统计到20xx年xx月底止，住院病人1175人；其中产科病人1033人；产后出血13人；危重病人11人；手术215人；无痛人流291人；其中剖宫产211人；宫外孕手术5人；子宫切除术6人；盆腔包块3人。

一年来，通过全科室同志的共同努力，较好地完成了科室各项工作任务，但工作标准和工作质量与领导的要求还有差距工，思路还需要更加宽阔。在新的一年里，要加大政治学习力度，提高工作质量，团结一致，扎实工作，完成领导交给的各项任务。

**实际工作情况总结范文19**

我来公司工作已两年多时间，在任职期间，我十分感激公司领导异常是刘总、王总及各位同事的支持与帮忙。我也很快融入了我们这个团体当中，成为这大家庭的一员。我很庆幸自我来到了-公司，来到一个很温暖的部门，有领导的关爱，有同事的爱护，感受到这种团体的氛围，来公司我体会很多，也学到很多，让自我成长了很多。更感激领导的器重和关照，我在工作上也有了突破和改善，在以后工作总我会严格要求自我，做好自我的本职工作。

作为原料事业部的销售内勤，我明白岗位的重要性，销售内勤是一个承上启下、需要沟通、协调、多方面联系的重要岗位，为销售业务人员做好保障。两年多期间，我对销售内勤的各种工作都有接触，这些工作对一个人的要求也很高，需要很好很强的耐心、细心。找车发货，》物流发货，文件整理，合同整理，数据分析等各项工作都需要认真的去做，应对这些繁多的日常事务，要有头有尾，有安排有跟踪，这些都增强了我协调工作意识，这两年来对工作我也是力求自我做到让公司、领导满意，可是工作中，出现了一些错误，也给公司照成了损失，我表示对公司，对领导歉意，我自我认识自我身上有很多的缺点和不足，我也在一点点的进行自我的改善，自我完善。

一、切实做好自我工作

加强工作技能，在工作上力求做的高质高量高效，切切实实做好自我的本职工作，做好领导交代的每项任务;服从领导的指挥和安排;加强自我的工作技能，在工作质量和效率上严格要求自我，减少错误的发生。细节的工作异常能考验一个人。

二、加强统筹和管理

销售内勤工作本身就会面临着很多繁琐的日常事务，解决问题要一件件解决;如果仅仅应对做单件事情，很容易遗漏一些环节，把点的工作提升到面上来，做到全局的统筹和管理。

三、加强部门内部人员协调

内勤工作岗位上，新加入了员工，需要学习，也需要大家之间的磨合和配合，可是这些都不是问题，工作中经过配合都能到达协调工作的目的，并且这也是我需要关注的地方，在工作中经常沟通和交流，发现问题、解决问题。

四、加强与公司内部其他人员的协调

工作中，在与业务人员、其他部门人员都要好好的配合，包括其他部门、财务部、人力资源补等，需要相互的帮忙和支持。

五、自我工作总结、审查

经常检查、审视自我的工作是一个好习惯，这样有益于查漏补缺，了解自我工作的进展，有没有偏离自我的方向，以便于更好的开展下一步工作。

六、加强自我学习，提高自我

学习是一个人成长的动力，没哟学习一个人不会有提高，所以我要加强自身的学习，拓展知识面，努力提高自我。我会经过自我的努力，提升自我的工作本事，做一名优秀、卓越的员工。

①工作的进取性不高，也就是他们常说的要性不强。

②不是很有活力，缺乏主动性。

总结一年的工作，尽管有了必须的提高和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改善。在新的一年里，我将认真学习相关专业明白，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献对客户在销售或使用的过程中出现的质量等问题，给予相关部门及时的反馈做到妥善处理。

完成公司交给的各项任务，并进取主动有预见性的解决工作中遇到或可能遇到的问题。对资料的完整收集，规范整理，及时归档，随时为领导供给所需的准确销售数据。销售部是销售的前沿窗口，直接面向客户，服务客户，要随时坚持良好的仪态仪表，良好的服务意识和服务质量，充分展现公司的良好形象。坚持工作环境的卫生有序，随时对摆放的办公用品及时归位，摆放整齐有序。

**实际工作情况总结范文20**

自任职公司内部培训师以来已一年有条，在这一年多的时间里，工作与学习并存，在领导与同事的关心及指导下，我严格按培训需求评估，按培训计划制作，从资料搜集、课程安排、课件制作、气氛掌控等方面严格要求自己，并通过培训效果改进工作中的不足，力求培训更专业、规范、实效。现就这一年多的时间里开展的主要工作做简要总结，汇报如下：

>一、培训情况

本年度本人共组织培训3期（每期培训1个内容，分），受教育员工140人，培训课时共12课时，培训人员主要为项目各部室成员及各工点现场管理人员。

>二、培训内容及培训情况

根据本人的培训计划，20xx年共组织关于隧道方面的培训3期，每期课时为3小时，时间基本定于晚上6时开始，9时结束，最大限度在避免对工点生产进度的影响。

培训课程名称及时间主要如下：

课程名称：隧道工程基础知识

培训时间：20xx年4月

课程名称：隧道进洞施工方案简介

培训时间：20xx年8月课程名称：隧道施工技术

培训时间：20xx年10月

**实际工作情况总结范文21**

自从事本职工作以来，我一直在不断地加强自身修养，努力地提高思想道德水平，认真地进行各项文化和专业知识的深化学习，不断地探求新知，锐意进取，积极地开展智能范围内的各项工作，完整履行好一个技师的工作职责，起好模范带头作用。积极参与技术交流和科技创新活动，大地做好了传、帮、带的作用，并全面完成了上级下达的各项任务及指标，在公司的生产和发展中发挥了应有的作用。现将本人任职以来的专业技术工作总结如下：

>一、自觉加强理论学习，努力提高个人素质

没有坚定真确的政治方向，就不会有积极向上的指导思想。为了不断提高自己的政治思想素质，这几年来我一直非常关心国家大事，关注国内外形势，结合形势变化对企业的影响进行分析，并把这种思想付诸实际行动到生产过程中去，保证自己在思想和行动上始终与党和企业保持一致。

同时，也把这种思想带入工作和学习中，不断追求自身进步。有人说：一个人要成才，必须得先做人，此话有理。这也就是说：一个人的事业要想得到成功，必须先要学会怎样做人!特别是干我们这项技术性很强的工作的，看事要用心、做事要专心、学习要虚心。

容不得有半点马虎和出错。所有首先工作态度要端正，要有良好地职业素养，对工作要认真负责，服从领导安排，虚心听取别人的指点和建议，要团结同事、礼貌待人，服务热情。

>二、端正工作态度，起好带头作用

自从进入公司参加工作开始，我就从事所有了所有的机电事务，包括所有基建时期的安全和质量的监督巡查。我深知机电管理工作在建设期间的重要性，特别是含有大部分隐形的电器基础设施与工程，要随时监督检查，发现问题就必须解决问题，决不能草草了事，否则后患无穷且再无法根除，这就摆机我们作机电管理的面前是一种考验和责任。作为我是一位机电班班长和一名电工技师，身上的责任和重担我义不容辞。因此，在平时的工作中，我不仅要求自己班组成员在监督巡查时，要认真仔细，做到一丝不苟，而且自己还深知打铁还须自身硬的道理。我对我自己做出了这样一些严格要求：一要在遇到脏累苦险的工作时抢在工人前头干，而且要比工人干的多、下得力;二要在遇到技术性难题是挺身而出，尽自己最大的努力攻克技术难关;我始终坚持以尽我最大努力做好每件事，以公司利益为重。包括建成后的生产过程中，有时是抢时间争分夺秒地处理了大大小小的电气设备故障有几十起，为公司赢取了宝贵的生产时间，为公司的发展打下了坚实的基础，为公司创造经济利益和社会效益提供了坚强的后盾和强有力的保障。

三是我要求自己能勇于承担责任;我认为既然自己是一名技师，那么在业务水平等诸多方面就要比一般工人要强一些。在公司分配任务时，在一般工人完成起来比较困难的任务时，自己要主动踊跃承担，更不能与工人推诿扯皮，要做出师者风范，勇挑重担。平时我不仅是这样要求自己的，在实践中，我也是按这些要求去做的。所以我的这些表现也深深受到了公司领导和职工的一致好评，发挥了我作为一名技师应有的作用，树立了一名技师应有的良好形象。

**实际工作情况总结范文22**

根据《云南省农业厅办公室关于认真做好农机购置补贴经销商培训工作的通知》（云农办机﹝20xx﹞119号）文件要求，按照州、县农业部门的安排部署。为了更好地落实农机购置补贴政策，提高政策实施工作的科学化、规范化、信息化水平，今年我县将在全县全面推行“全价购机、定额补贴、县级结算、直补到卡”购机补贴操作模式，让经销商掌握和熟悉补贴操作系统软件的使用。XX县于7月8日召开20xx年农机购置补贴操作系统培训会，现将培训工作情况总结如下。

>一、回顾总结20xx年农机购置补贴工作

培训会上，XX县农业和科技局副局长何宝祥回顾总结了20xx年度XX县农机购置补贴实施完成情况，20xx年省农业厅下达XX县农机购置补贴资金580万元，截止20xx年9月12日共补贴各类机具1690台，受益户1291户，已使用中央财政补贴资金万元，其中：补贴耕整地机械1044台；种植施肥机械10台；田间管理机械102台；收获机械65台；农产品初加工机械134台；动力机械332台；农田基本建设机械3台。共带动XX县农户投入资金近1565余万元，有效地拉动了XX县农机销售内需，提高了XX县农机装备水平。并及时将农机具投入农业生产中，充分发挥了农业机械在农业生产过程的主力军作用。

何副局长在肯定了20xx年取得的工作成绩同时，再次强调要求我们要严格执行^v^有关农机购置补贴政策的“三个禁止”、“四个严禁收费”、“四项制度”、“八个不得”等管理措施，让农民真正得到实惠，保护农民利益，调动农民购机积极性，最大限度发挥财政补贴政策的引导效应。要求我们要加强县财政、县补贴办、经销商和乡镇中心之间的协调配合，圆满完成20xx年全县农机购置补贴任务指标。

>二、认真解读20xx年农机购置补贴政策

XX县农机推广站站长彭绪建向参会人员解读了20xx年农机购置补贴的相关政策和传达XX县20xx年中央农业机械购置补贴资金实施方案，包括补贴方式、补贴范围、补贴对象、补贴标准、总体要求、实施范围及规模、操作流程、工作措施等。

20xx年结合XX县农机发展现状，围绕农业机械化装备提升等“四个工程”，按照“三重点、四优先”的原则，重点提高主要农作物机械化水平。加大水稻、玉米、马铃薯、甘蔗等主要农作物耕种收机具的补贴力度，突出重点，加快推进水稻、甘蔗等农作物关键环节机械化，优先满足农民购机补贴需求，扶持发展农机专业合作社组织及农机大户，以改变水稻生产全程机械化、甘蔗生产全程机械化的薄弱环节，有力促进XX县农业机械化又好又快发展。

>三、培训内容及培训对象

参加此次培训会的人员有，XX县农业和科技局、县农机股、县财政局、县纪委、县农机推广站、11个乡镇农业服务中心负责人、农机销售商等共计31人。

培训会紧紧围绕《云南省20xx年农机购置补贴实施方案》、《XX县20xx年农机购置补贴实施方案》和相关文件要求，采取ppt的形式向参会人员认真讲解了农机购置补贴管理软件操作系统、操作流程、注意事项等。

会上还向参会人员发放了20xx年农机购置补贴政策宣传材料共计20xx余份，并要求参会人员将宣传材料发放到农民群众人中，粘贴到人员密集的地方，让广大农民群众了解补贴政策、补贴方式、补贴范围、补贴对象、补贴标准等。

通过培训，与会人员能准确把握20xx年农机补贴政策的新内函、新变化，在以后的工作中，做到阳光操作，规范经营，遵纪守法，明确职责，不断提升服务水平和整体形象。将进一步加强XX县农机购置补贴工作，为圆满完成20xx年农机购置补贴工作打下了坚实基础。

>四、今后的工作重点

1、进一步增强服务三农，服务群众意识，落实工作责任制，积极主动做好组织、协调、服务、监督等各项工作。

2、加强规范操作、努力做到公开、公正、公平，自觉接受纪检^v^门、广大农户的监督，做到规范程序，阳光操作；

3、进一步健全和完善农机购置补贴工作廉政责任制，加强学习，做到警钟长鸣

4、踏实做好各环节的实施和链接，确保项目健康、有序实施，使农机购置补贴政策效应最大化。

**实际工作情况总结范文23**

期中考试过后，我独自一人闷闷不乐地坐在一边空想，一点儿也高兴不起来，因为怕期中考试考砸了。所以整天就只想着自我不会出错、粗心大意，分数要坚持原有优势等等。

最终，成绩出来了，真的不出我所料，幸运女神并没有降临在我身上她只对我说：“一分耕耘，一分收获。所有的一切，都是你一手造成的，要不要亡羊补牢，由你自我决定。”之后，把失望和后悔留给了我——比上学期总分下降了70多分。

我久久伫立在原地，把目光投放在试卷上，一次又一次地漫湿了我枯干的心灵，这一结果无疑是天打雷劈般地打击了一朵正在成长的花朵，使他失去了往日的色彩，信心与自豪，使他将要与其他失去光彩的花朵永远长眠于地底深处。

为了拯救这朵懦弱的花朵，必须唤醒他的信心，而成功恰恰是唤醒信心的最佳方法，所以，为了成功，必须有一套好的学习方法和学习习惯，为此，我决定;做到以下几点：

1、课前预习。大致看一下当天要学习的资料，不懂的问教师或同学，有一些实在不懂的地方标上记号，做到心中有数;

2、上课认真听讲，把思路跟着教师走，如果还不懂，能够等下课问教师同学，在认真听讲同时还要把自我认为重要的地方勾画或抄下来。

3、课后复习。把当天所学的资料和所做的笔记整理好，好好复习，把该背的背下来。

4、独立完成作业，认真完成，不抄袭。

5、订正，严肃的对待每一次考试。

做到了这些我相信在期末考试后幸运女神还会回到我身边。

**实际工作情况总结范文24**

一年以来，在办公室各位主任的领导与支持下，在各位同志的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，作风务实，思想坚定，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的其它工作。现将本年度个人工作总结报告如下：

一、一年来的工作表现

(一)强化形象，提高自身素质，做好。为做好督查工作，我所坚持严格要求，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。综合部门的工作最大地规律就是“无规律”，因此，我们正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼业务讲提高。经过半年的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，利用办公室学习资料传阅或为各部门校稿的同时，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自身在文字材料上有所提高。

(二)严于律已，不断加强作风建设。一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守机关各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作;坚持做到不利于机关形象的事不做，不利于机关形象的话不说，积极维护机关的良好形象。

(三)强化职能，做好服务工作。工作中，我们注重把握根本，努力提高服务水平。所里人手少，工作量大，这就需要我们全体人员团结协作。在这一年里，不管遇到上的困难，我们都积极配合做好工作，同事们的心都能往一处想，劲都往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

二、工作中的不足与今后的努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，材料上还在基本格式上徘徊，内容上缺少纵深挖掘的延伸，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

**实际工作情况总结范文25**

时光飞梭，转眼间20\_\_年即将过去。这期间，在社领导和同事的关心和支持下，本人能够认真遵守金融法律法规，认真学习规章制度，先将此段时间的工作总结如下：

一、服务工作

员工形象是信用社的第一“门面”。柜台是信用社与客户面对面沟通的桥梁，是客户真正认识信用社的开始，整洁统一的服装和举止大方热情的问候语，会给顾客留下一个良好的第一印象。每一个员工就是一个“服务点”，许多的“服务点”形成了“服务面”，会反映出农村信用社良好的管理水平和全新的精神面貌。

我在信用社是担任综合记账员，是和客户交流的第一个平台。所以在工作中，我努力做好服务工作，做到来有迎声，走有送声，问有答声。坚持不把自己的情绪带到工作中去，耐心服务客户。不管多忙，都坚持微笑服务，在细节服务上狠下功夫，下狠功夫，下细功夫，做到“耐心感动客户，细心温暖客户，用心留住客户”，努力为信用社争取更多的客户资源。在仪表上，能够统一着装，认真执行员工手册上关于员工形象的各项规定。

二、按章办事

俗话说，“泰山不拘细壤，故能成其高。江海不择细流，故能成其深。”所以，大礼不辞小让，细节决定成败。在我们农村信用社，想做大事诚然可贵，但把事情做实做细也同样重要。我们不缺少各类规章制度，但我们目前缺乏的总是精益求精的执行者，缺少对规章制度不折不扣的执行者。在工作中，我坚持熟记规章制度和员工手则，凡事按规章制度办理。坚持“双人管库，双人守库，双人临柜”。办理业务时，不违规操作。努力减少差错率。凡事都从点滴做起，慎待小事。什么叫不简单？能够把简单的事情天天做好就是不简单。相信只有这样，才能适应信用社改革发展的新形势。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。

二是转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

新的一年里我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

**实际工作情况总结范文26**

转眼间已至20xx年岁末，进入公司至今，已有半年多的时间，回首20xx年的工作表现，虽存在些许的不足之处，但总体的付出，还是获得了不少收益，现就20xx年的工作情况，做简要总结：

>一、工作表现和收获：

1、工作表现：

A、严于律己，在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守机关各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作。能够严谨、细致、脚踏实地的完成本职工作。

B、懂得事情轻重缓急，做事较有条理。办公室是企业运转的一个重要枢纽部门，对企业内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，并且一般比较紧急，让人不得不放心手头的工作先去解决。

C、工作中虽然获得了一定的成绩，但不可避免的会发生错误，为了避免类似错误的再次发生，本人在日常工作中不断总结经验。并积极向领导、同事请教、学习；

D、大家能在同一公司上班并非易事。在日常工作中本人都能与同事相处融洽，同时也能够积极的配合及协助其他部门完成工作；

2、工作收获：

A、工作敏感度有所提高，能够较积极地向领导汇报工作进度与结果；

B、工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手；

>二、工作中存在的不足：

1、工作细心度仍有所欠缺；在日常工作中，时常有些工作因为不够细心，从而浪费时间或是再做一遍。相信在接下来的工作中，本人一定会仔细、仔细、再仔细来完成每项工作；

2、外来客人的接待和服务不够热情大方；做为办公室文员，做好接待工作是自己的本份工作。由于本人在这方面没有足够的经验，每次接待都不能做得很好。在以后的接待工作中，力求能做到热情周到，耐心细致。

>三、接下来的工作计划：

会根据以上工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情！

总的来说20xx年的工作是尽职尽责的，虽然亦存在着些许的不足，工作的确也不够饱和，时有不知道该干什么的感觉，但这一切的一切相信也会随着20xx年的到来而逝去。非常感谢公司领导及同事们对我工作的支持与肯定，相信20xx年的我，在行政文员这个岗位上会做得更好，发挥得更加出色！为企业的明天尽一份力。更希望通过公司全体员工的努力，可以把公司推向一个又一个的颠峰。

**实际工作情况总结范文27**

出差人：刘XX

时间：20xx年4月5日～13日，共计：9日

区域：xx省

（一）基本情况：

经过九天对区域市场的开发，我们的产品也经历了一次考验，在我走访的九江、南昌、吉安、赣州这四个城市里生根发芽，在这期间里，开发了2家意向客户，第一家是南昌的首批打款在15万元左右，代理商需要公司提供更大的支持，但我认为公司无法做到，正在协商其它操作方法；第二家是赣州的首批打款在10万元左右，由于代理商没有做过厨卫，正在了解市场行情和品牌对比。

主观看法：我们的产品在市场上的前景是非常好的，我本人对这个市场，对产品都很看好，我们的产品质量好，包装精美，品种齐全，售后服务好。对市场而言，我们的价格比同类同品牌的产品要略低，但产品外观似乎是我们的瓶颈，无法和同类同品牌相拟比；但我们给了客户足够的利润空间的同时又给了他广泛的区域市场，减小其销售难度，这样一来，绝大部分客户都愿意了解我们的全部产品。

对于我个人的成绩来说，对部分地级市场都有了详细的走访和了解，了解到了客户的需求，在区域市场中开发出部分意向客户。我觉得这个成绩不是我预期想要达到的一个效果，任务虽然没有完成，但我还在努力也还有许多方面没有做到，对于地区市场做的过于急躁，在市场开发中做的不够细致，粗枝大叶没有给客户更好的引导。

（二）市场总结和计划：

对于我最近走访过的客户，他们目前都希望现在能有一款价格合理，质量满意的产品进入市场，对于方太、老板、帅康、樱雪、樱花、华帝、美的等几大品牌的价格贵、市场管控严格、价格透明，这几个点来说，我们的产品竞争优势很大，但是，这些品牌的牌子大，名气响，在老百姓心里已经根深蒂固，不利于我们的产品进入市场。个人认为，我们的市场切入点就在于我们给予客户的厂家支持、利润空间、足够大的区域市场，这样会充分调动经销商和批发商的积极性。

1、价位方面：市场上总体来讲，对于一个新品牌，要想打入这个市场，抢占市场份额，按目前的价格来看，只能说是具有一定的竞争优势，有一部分客户是用一种完全不接纳新品牌的目光看我们的产品，还有部分客户是无法接受品牌的价格，只拿我们和一些擦边球品牌的价格相比较；记得南昌的一家客户跟我说，产品本身是可以的，但是作为一家新牌子，这个价格在销售过程中会增加一部分难度，但我认为这是一个比较保守的客户，哪个公司没有一个新开始呢，价格永远没有可比性。

2、产品定位：我觉得上述几大品牌在终端用户心里已经有了很深刻的印象，那么这样的一些品牌也就成了本行业的标杆，因此有很多终端用户会用这些品牌的产品外观、品质盲目的去判断其他品牌，那么我希望，既然老百姓选择这样一种方法作为衡量好坏的根据，那我们的产品就应该保留其现有的长处，或者说是生产方面也以这些大牌子做标杆，做到老百姓喜欢什么样的，我们就生产什么样的！总而言之，产品的定位就要以大品牌为基准线，做到新的款式及时跟进。

3、产品包装：大多数客户都很喜欢我们小家电系列，还有一少部分也会选择厨卫系列，但有客户反应我们厨卫系列的包装有点老气横秋的感觉，色彩不亮丽，没有眼球效应，我个人感觉此系列产品包装还算不错，但部分客户觉得既然小家电系列的能做如此漂亮和特色，为何厨卫做不出来这种效应呢？在这里我要提出一点建议，现在无论是哪家大品牌的产品，都是厨卫产品列占所有品类的主导地位，很多客户反应我们的厨卫系列产品不够新颖。而且终端用户也认为小家电产品和包装会比厨卫的高档一些。

4、销售策略：目前，我司销售支持政策非常大，可以以前期不赚钱形式去抢占市场份额，给我们销售人员在工作中带来很多协商的空间，我觉得一个新品牌想占领市场，无论通过任何形式，任何方法，都应该勇于尝试，想尽一切办法去进入到经销商的门店。如果没有政策支持大这一策略，那我想我这次出差连意向的客户都不会有了。

5、渠道方面：个人认为目前我们的品牌只是一个孩子，市场刚刚起步，认识我们品牌的渠道客户不够，市场认可度非常低，我觉得应该投入一些宣传到重点城市，可以有选择性的去挑一些优质客户，培养起来，会很容易引发邻省市的连锁反映，等到客户稳定，地级市场精耕细作之后，有老百姓拿着我们的VIP防伪卡去找经销商买东西的时候，我会拿着我所有的发货单子和客户资源去找一家可以控制江西的省级代理商。

下一步的计划，我个人还是要把区域市场内没有到过的城市，未开发出来的城市逐个击破，巩固现有的客户资源，多了解经营情况，先得到终端用户的认可，然后才开发适合我们的省市级代理商，现阶段，想找一家代理商非常有难度，并且这次出差遇到阻碍我们成功最大并且最普遍的问题就是诸多批发商2和3月份展会已经选好了品牌及市场反映惨淡，给代理商心理上不敢轻意下决定。

总之，老百姓喜欢的是包装颜色靓丽，价格合理，但看起来高档的产品，经销商喜欢的是没有竞争

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