# 施工现场出差总结范文通用73篇

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2025-04-26

*施工现场出差总结范文 第一篇20xx年，承赤四标在公司的坚强领导下，项目部班子与全体员工一道，紧紧围绕施工生产，团结协作、求真务实，克服重重困难，抓管理、重质量、保安全、抢进度，扎扎实实地开展各项工作，严格精细化管理和标准化施工，安全质量和...*

**施工现场出差总结范文 第一篇**

20xx年，承赤四标在公司的坚强领导下，项目部班子与全体员工一道，紧紧围绕施工生产，团结协作、求真务实，克服重重困难，抓管理、重质量、保安全、抢进度，扎扎实实地开展各项工作，严格精细化管理和标准化施工，安全质量和工程进度均取得很大成效。

技术管理作为施工生产的龙头，起着决定性作用。20xx年的技术管理工作取得了较大成效，我项目部的技术管理充分得到业主认可，各工序施工质量也是全线乐道的亮点。20xx年的技术工作不仅秉承了20xx年的管理作风，更是将各项工作更进一步向前推进。作为承赤项目总工程师，我深知自己肩负的工作的重要性，始终带领全体技术人员始终坚持技术方案先行，重大方案共同讨论研究，技术交底到现场。技术工作做到有条不紊，全力做好现场施工技术服务。并推进各项技术管理工作。

>一、推进工序施工质量过程细节控制

坚持班前交底，工后总结。在现场，以实物讲解，直观化的说明问题，工人才能明白。然后是工序完成后进行总结，把存在的问题结合施工过程的一些情况，把各个环节进行改进，再做同样工序的时候就能得到改正和提高，有时候对同样的工序施工还多做循环改进，最终达到创建优质工程的目的。

方案交底、技术交底、质量标准制定落实于文字，落实于现场。让工人知道十五个字：做的是什么该怎么样做做成什么样。做的是什么即是知道做的是什么东西；该怎么样做即是知道用什么方法做；做成什么样即是知道做成哪种标准才是做好了。现场施工没有技术交底就成无头苍蝇，没有方向。每一个分项工程均严格制定技术交底，分层次交底到施工一线。

>二、推进各分项工程评比考核制度

为了更大地提高现场施工质量，切实抓好工程创优工作，同时也是一线工人多参与到争先创优活动中，项目部举办了混凝土振捣、钢筋焊接等技能考核竞赛。竞赛以模拟现场实际施工为主，参加的人员均分段编号，合格后发证上岗。为鼓励先进，获得优胜的工人给予资金奖励。

>三、推进培训教育，提高员工综合素质

>四、推进全面项目技术管理

进场之初，根据项目的概况开始编写各类施工技术方案、技术交底，对项目技术管理工作有详细的思路，组织项目技术干部讨论、研究、编写《项目技术管理办法》、《各分项工程施工技术方案》、《标准化实施方案》、《质量管理实施细则》、《混凝土质量通病防治实施细则》等，为项目技术管理工作打下良好基础；施工过程一方面加强技术管理，一方面优化技术方案，理论联系实际，更好地用技术服务现场。

>五、现场施工技术管理情况

1、下部结构施工

A、本项目大部分为钻孔桩基础，钻孔深度都在30米左右，地质情况与实际相差较远，最初定采用人工挖孔，但是该部分桩基均位于玉带河滩上，地下水位较高（地面以下10米），该方案不适宜。方案调整采用冲击钻施工，效果较好。为了寻求最优的施工方案，在5月份尝试了大功率旋挖钻，由于地质坚硬，未能实现。为加快施工进度，合理配置了冲击钻机的投入数量，最后上足了17台冲击钻。过程中对钻进困难的3根桩进行了合理变更，有效缩短了施工周期，为上部结构施工赢得了时间。截至目前本合同的桩基施工除因拆迁影响外的全部完成。

桩基施工过程中解决了一个重要的技术问题：中心偏位。由于前期部分桩基技术控制不严，出现5——8cm的偏位，采取了下凿纠偏措施。后续施工开了两次专题会，引起偏位的原因有测量放线、测量放样桩的保护、钻机就位后的各项检查、开钻对位、钻进过程中的偏位、下放钢筋笼等几项。并于开钻之前在现场15#墩作专项交底，对引起偏位几个原因采取相应的保障措施。中心偏位问题得到了有效控制。

B、墩柱施工各项资源按计划配置，墩柱已属于外露结构，除保证实体质量外，外观质量亦非常重要。控制措施一个是在砼配合比上根据施工工艺作了五次试配，选择最优配合比施工；另一方面从施工工艺上加强控制，从模板打磨上油、模板油选择、串筒加工安装、振捣工艺等方面逐一制定方案。最终本合同段的墩柱外观不仅内部质量优良，外观质量也非常优美。

C、盖梁施工重点是方案选择。常规施工有支架、抱箍、预埋钢棒几种方式，根据我合同段下部结构特点，墩柱较高，最高达31米，很明显支架施工已不适合。预埋钢棒会在墩柱上留下较大的眼孔，就算施工完后填补也会留下外观缺陷，也不适合。最后选择抱箍施工，安装支撑大型工字钢，并在其上铺设纵横分配方木及盖梁底模板。盖梁钢筋采取在地面加工绑扎成型，整体吊装的方式进行。

由于墩柱较高，直径较大，盖梁施工最主要技术关键问题是让抱箍充分与墩柱接触，并施加预应力加大摩擦（拧紧螺栓）。在这里除了检查连接处的螺栓是否拧紧外，还在抱箍底部作了保护措施：取沿墩柱直径垂直的四个点打四根Φ16支顶钢筋，减小因可能出现的不利因素引起抱箍沿墩柱滑落的风险。

2、上部T梁制架

A、T梁预制

T梁在预制场内集中预制，预制场设在头沟特大桥14#墩左侧，预制台座整体排列与桥轴线垂直成T字形，预制场与桥梁之间布置存梁场。场内设160t—44m\*\*吊1台，行走面积覆盖整个预制场，负责移梁；同时在预制场内设2台10t—44m\*\*吊，负责模型的安装和拆除、砼浇注等工作；本合段共计40mT梁432片，30mT梁129片，配备6套40mT梁模型，4套30mT梁模型。布置预制台座32个（其40m、30mT梁共用台座16个），同时布置存放量为64片的存梁台座。

B、T梁场建设标准及特点

a、严格按照\*\*省承赤高速公路筹建处下发的标准化施工文件建设，各项基础建设及配套设施均执行标准化施工要求。

b、布局合理。项目部驻地、预制场、拌合站、钢筋加工棚、蒸汽锅炉等配套布置，紧临设计线路，T梁生产流水线作业。

c、全封闭施工。整个配套设施建设场地均砖墙封闭围挡，无任何施工干扰，T梁生产有序进行。

d、超标准化施工。⑴、作业环境绿化，种植草皮及树木；⑵、场区内主便道设置洗车槽，减少场外车辆进入预制场区带进污泥，且起到降尘效果；⑶、分开设置T梁钢筋绑扎台座，钢筋骨架绑扎成型后用专用吊梁吊至预制台座，再安装模板，以减少预制台座面因焊渣及摆放时间长引起的沙尘而造成污染，使T梁预制外观质量多一步保证。

C、在台座的配置上，30m和40mT梁台座做成了可共用，即是采取台座按30mT梁底宽制作，在外侧点焊绑一块10cm的槽钢（30m和40mT梁底座宽度差10cm），40T梁预制完时即可拆除槽钢预制30T梁。这一项的改进在成本上也是一笔不小的节约。

D、T梁架设

本标段共架梁561片，其中40mT梁432片、30mT梁129片，架梁方向由头沟特大桥17#墩向0#台，转向再从17#向36#台，直至南沟大桥桥尾架设，然后回架A匝道桥。

架梁是本合同的一大难点，架梁方案也是反复修改。所选梁场因地理位置受限，不能直接利用\*\*吊架设。经过多次的方案研讨，采取首架梁片采用吊车架设，吊车架梁任务数量12片，即第17跨左幅3片，第16跨左幅3片，右幅6片。架设后作完横向联系，采用高低腿\*\*吊提梁上桥，上梁位置位于头沟特大桥第17跨。架桥机在吊车架好的\'梁面上进行拼装，拼装完毕后即可架设第15跨。全幅架梁。该架梁方式在公司来说还是首例，对此也是经过了反复的推敲，最终是比较成功的。

3、路基及小桥涵施工

本项目路基工程量较大，挖方约190万方，填方约50万方，列为本合同段的控制工程。安排4个工作面施工。路基土石方调配以合理利用路堑挖方、充分发挥大型机械的优势、运距经济合理、弃土少占耕地和保护环境为原则，综合考虑土石方调配。根据施工图纸以及实际地形、交通情况，本合同弃土场运距远、施工周期长。弃土场的选择至关重要。

土方开挖采用挖掘机开挖，石质开挖采用爆破开槽光面修坡。采用挖掘机或装载机装车，大吨位自卸车运输。路基填筑采用三阶段、四区段、八流程施工工艺。及时进行路基防护及排水工程施工，防护和排水工程与路基施工交叉进行，协调安排。高边坡防护采用分层开挖、分层防护的方法施工，路基排水采用机械挖沟，人工砌筑施工。

小桥涵施工是路基施工能否大规模展开的关键，所从方案计划来说优先完成，以消除路基施工的断点。本合段小桥涵施工均按常规施工，无较大的技术问题。

>六、下步打算

20xx年的施工管理中，还存在很多不足的地方，但大的方面，工作中个人管理水平较往年有很大提高。在今后的施工中，更要作好认真细致的筹划，总结不足。一是作好施工组织设计，考虑周全，从成本控制，施工进度、施工安全、施工质量、实施可行性方面再多作考虑；二是要作好技术交底，让技术交底能更好地为现场施工服务，并在过程中加强细节控制；三是协调好部门之间的联系沟通，四是再进一步地改进现有的施工方法，积累更多的经验，为项目施工画一个完美的句号。

**施工现场出差总结范文 第二篇**

出差要写两份总结，一份是交给领导的，一份是写给自己的。这两份虽然都是总结，但写的心情是不一样的。给领导的要缴尽脑汁写工作，给自己的就可以说自己想说的，写自己想写的。虽然由于涉及到商业机密，不能把给领导的总结给大家看，但写给自己的要和大家分享。

这次出差目的地是大连，日程安排相当的紧张，一天3个地方。翻译这活实在不轻松，第一家还算顺利，但去最后一家的时候我已经开始走神了，回来之后只觉得脑袋疼。我们头问我怎么连记都不记就直接翻呀?我说我懒呗!鬼子都特惊讶的问我在哪学的日语，我说就在北京学的呀，他们说不可能，还以为我留过学呢。我这水\*能得到这样的评价已经很欣慰了。因为他们都和我的同事出过差，而我同事的日语都比我强很多。

工作上最大的收获就是在船厂里走了一圈，这是我第一次现场看船的制造以及堆放在四周的各种材料。但由于时间紧，走得快，今天有些腿疼。

工作的事就不说了，留着向领导汇报，下面说说其他的。

首先，非常幸运的是去机场那天赶上国家男足亚运征战回来，很多队员都从北京转机，所以好多人都从面前走过，什么崔鹏，周海滨(太帅了)，安检的时候郑智就在我后面的后面，上了飞机，赵旭日就坐在我的前面。回来的时候，登机前有遇到了王涛，我们又是同一班机飞到北京，而他就坐在我后面的后面。这些着实让我兴奋了一把。虽然\*足球踢得很臭，但我这个球迷看到那些所谓的球星难免激动。

再有，最大的感触就是日本 人真多，不论在机场，饭店，还是餐厅，5个人里起码有1个日本人。看来中日两国贸易的交流真是活跃呀。看从来没听说过急需啥日语人才，看来会日语的\*人也相当的多。不过，和日本人一起出差总是难免担心，因为一说话就知道是日本人，万一碰到什么对日本有深仇大恨的\*人，肯定会出事。

另外，再一次感受到日本人抠门!什么都要便宜的，吃饭还问我能不能报销，这点钱即使他们不能报，对他们来说也是小数字呀!

当然，出差也有舒服的时候。比如在饭店，晚上可以看看nhk,在家是看不到的。再有，很多人最烦在机场等待登机，但我最喜欢，因为可以踏踏实实看书。只是回来就不轻松了，要写大篇的报告。

大连张什么样子都不知道就又回来了，这就是日本公司的出差!在12月份的众多事件当中，终于完成了一件。接下来还要继续努力!

**施工现场出差总结范文 第三篇**

我于X月15日至x月21日至北京等地参加由清华紫光培训中心举办的《绩效实务管理》，现将此次培训总结如下：

一、培训课程有《如何设计合理的绩效目标》、《绩效工具的有效应用》、《绩效推进中的辅导与沟通》、《战略的执行者》，通过以上课程的学习，了解到：

1、绩效不能单纯叫做绩效考核，而应该称之为绩效管理。绩效管理只能是一种沟通和跟进的管理工具，而非是用于衡量工作好坏、薪资领取多少的手段，而且它是一项全员参与的工程。

2、绩效的实施需要与公司的战略目标紧紧相连的，它是以公司目标为总目标分解到部门当中，再由部门分解到员工个人。绩效计划的制定应是由全员参与共同设计共同签署的一项协议。

3、绩效管理应与培训同行，用培训的手段加强员工对它的了解度，再用物质激励的方式来刺激员工的接受度。

4、绩效管理的工具有两种：目标管理法、\*衡积分卡;通过对这两种工具的学习，我认为目标管理法较适合我公司，但对公司有些部门可以将\*衡积分卡的一些用途用在其中。

二、与清华紫光沟通的问题：

1、明年推进MBA事宜：与清华紫光培训中心总监王玲沟通了关于明年推进MBA培训一事，她对我公司推行提出两点方案：

(1)可先行在明年也做为介结客户的形式运作;待时机成熟后再考虑注册公司专门从事。

(2)直接注册公司运作。

(3)关于课程的价位问题可根据当地实际情况进行调整。

**施工现场出差总结范文 第四篇**

经过历时两个多月的出差，我们拓展部分别对山东、辽宁、山西、江西、广西等城市作了深入的了解及开发，收集市场的重要信息。从中我们在山西和辽宁两个地区开展了冬季的订货招商会，从招商会的开展情况及各个市场开发过程中我们各有不同的收获也从中了解到工作中的不足之处，下面以本人从以上走访的几个市场总结以下几点：

一、市场分析：

1、从总体市场上存的压力分为几个方面：各品牌与品牌之间的劲争压力、店铺费用的不断提升所造成的费用压力、物价上涨所造成的通货压力等等的一些因素造成大多数的客户对投资信心下降，所我们对市场开发的压力随之增大。

2、随着市场的不断发展现今在市场上的店铺资原也满足不了现状，就好以这次我们出差的几个省下面比较好的地区的店铺资原都非常的有限。出现一店难求的情况。

3、有某些地区客户对我们的品牌的价位和产品之关的差距不太能接受，比如说他们会拿一些大众休闲品牌作对比，当然我们会对这方面的问题给客户作一个详细的分析，我们的品牌的优势在哪里，有什么好的政策从而引导他走进我们的品牌，用心去了解我们的品牌。

二、存在的问题：

1、工作安排的合理性及有效性，就好以这次我们所开展的冬季订货招商会在山西站我们的工作就安排得很不到位导致招商会的效果远远达不到理想的目标，所以工作合理安排也是一个成功的关键。

2、工作计划与实行性不强，做好工作计划我们之后的工作就是按照计划开展工作在要修正时对计划进行调整修正，但很多时候就会把计划省略掉。这样工作就没有了计划性和目的性，后期就很难把工作做好也难以得到理想的效果。

3、工作中团队之关的合理沟通，作为一个团队我们应该相互间进行有目的沟通，从沟通中相互吸收对方的优点从而提升自我的工作效率。我们团队在工作中就少了这种相互间沟通学习，我们有时分组在不同的市场工作会撞到不同的问题，我们在沟通中就可以相互了解不同市场的情况及学习不同的工作方式。

三、自我总结和下一步的工作

1、加强学习型组织的建立，做从好团队组织的假设。结合实际工作的经验，不断学习提高，充实完善自己，促进各业务人员素质的提高。和大家一道努力把业务部建成团结合作亲密无间、所向披靡的团队。

**施工现场出差总结范文 第五篇**

>一、工程概况

1、全椒县城南大道分车带及行道树绿化工程第五标段工程施工地点为屏二路至铁道路桥，绿化面积为平方米，主要施工内容为分车带及行道树绿化。

2、全椒县城南大道绿化工程第五标段于20xx年x月x日开工，20xx年x月x日完成本工程，工期共为27日历天。

>二、机构组成

1、我公司中标全椒县城南大道绿化工程第五标段后，立即组织工程项目经理部，项目经理部是现场施工生产的管理机构，项目经理由法人代表授权，全权负责现场施工管理、物资采购供应、施工技术、工程质量、施工进度、安全生产、劳务管理、机械设备保障、文明施工、环境保护等工作。我项目经理部派选了施工经验丰富的施工班组进驻现场，做好施工的各项准备工作，做好各项技术交底工作。在施工前，我公司召开动员大会。因为要确保工程质量，首先要思想统一，要高标准、高要求来完成各项施工任务。在安全上实行规范操作、时鸣警钟，建立健全安全施工制度。

2、项目部是由项目经理、项目总部构成管理核心层。

项目部下设五个职能部门，即施工技术部门、安全生产部门、工程质量部门、物资设备部门、综合办公室，形成施工管理中间层。主要由项目经理、项目技术负责人、测量负责人、质量检验负责人、财务负责人、机械负责人、安全生产负责人、资料负责人、材料负责人等人员组成。

>三、质量管理情况：

对于工程质量，我公司严格控制每一道工序，首先对材料采购严格把关，严禁影响工程质量、影响景观效果的材料进场，对进场的这些设备实行退场处理。在源头上消除影响施工质量的因素。特别是对主要景观苗木的选购，我公司派专门人员到苗圃地选择，现场查看苗木。在施工中碰到问题及时向监理、业主汇报，监理、业主在现场及时解决问题，使我公司的施工效率得到了很大的提高，保证了施工的顺利进行。

>四、施工进度控制

1、为了按拟定的日期内如期开工，从本工程开工前就做好了充分的施工准备工作，在开工后狠抓每个施工环节，在确保工程质量、文明及安全施工的前提下，加大施工力量投入，加班加点，发扬苦干、实干的精神，从组织落实到设备配备等方面全力以赴。

2、注重现场管理，严格按设计要求和施工技术标准，对进场的人员、机器、材料进行合理有效的使用，充分利用空间、时间，建立文明的施工秩序，充分发挥集体的智慧，对施工中提出的先进施工方法和技术积极采纳，使施工有序、高效地进行。掌握和控制施工进度，及时进行人力、物力的合理调度，保证施工按正常计划进行。

>五、施工安全和文明施工情况

我公司始终贯彻“安全第一、预防为主”的工作方针，建立健全安全生产责任制和群防群治制度，严格执行《施工现场安全生产保证体系》，确保在施工现场生产过程中的人身安全和财产安全。工地现场做到道路畅通、平坦整洁，不乱堆乱放，无散落物，当日工程结束，施工人员需在场地清理完毕后方可退场。地排水构成系统，确保施工场地畅通不堵。施工现场人员统一穿着反光服装，佩戴统一安全帽。

>六、环境保护与节约用地措施

施工中采用先进的施工机械设备，并采取有效措施控制现场的各种尘、噪声等对环境的污染和危害。合理安排，减少夜间施工，积极配合环保部门做好有关环保工作。

>七、施工中技术应用情况

**施工现场出差总结范文 第六篇**

一、出差时间：20xx年2月。

二、出差地点：嵩县县城、旧县镇、大章镇、德亭镇。

三、出差目的：了解市场情况、发掘新客户、拓展潜在客户，以扩大市场范围和市场占有率提高公司效益。

四、出差主要内容：

现在洛阳市高速发展到处都是房屋拆迁和高楼建造。对于工程门和拆迁门需求量极大。今天主要走访嵩县县城和周边几个乡镇，在嵩县汽车站周围主要是销的对开门和四开门和钢木门，在嵩县北店街旧货市场主要是以中低端的防盗门主要是2、5和2、05搞的40、50、60、70门这几种门。货源大多来源于洛阳和郑州2个方向而县城建材市场主要是盼盼、步阳等高档门聚集地，货源主要来源于浙江等地，经过这些走访对嵩县县城的防盗门市场结构及区域分布主打产品不同有了给多的认识结合我们公司的情况对不同区域的客户采取不同的营销方式来争取客户。对于北店街旧货市场我觉得其中有几家有可能成为我们的客户：一、旧货市场主要防盗门产品为40、50、60、70门这几类门而这几种为我们公司主打产品；二、这几家防盗门进货几乎都来源于洛阳和郑州并且有些是我们公司的门；三、对于货源的保障我们公司有其它厂家所不能媲美的优势。对于县城以下乡镇其中以旧县和德亭防盗门门业居多对于防盗门主要产品为烤漆门和中低端防盗门及室内门，烤漆门我们公司没有涉及但我们公司防盗门和室内门都有很大优势，而乡镇市场对于进货渠道和进货价格都有差异，我们公司有着比其他厂家优势就是我们货源和他们差不多但我们比他们便宜或者价格和我们相差不大但我们比他货源充足。这就是我们公司的优势所在。因此，乡镇需求也是我们公司的一些潜在客户。

初次出差这一次使我收获很大也认识到见识到各个地区对于防盗门的需求质量规格与需求量的差别。初步了解城镇与乡镇对于防盗门差异城镇需求质量与时尚而乡镇是价格与款式。

**施工现场出差总结范文 第七篇**

回顾这一学期班级：有取得成绩的喜悦，也有工作失误带来的遗憾;有令人难忘的美好时刻，也有让人苦恼的短暂瞬间;有在工作中付出的艰辛和努力,也有取得成绩后得到的回报。总之，一学期以来的工作使我想了很多。现将这一学期来的工作总结如下：

>一、提供自主管理机会，提高自我约束的能力

作为刚进入高二的学生。学生都希望受到老师的赞赏和获得表现的机会，他们有很强的上进心和自尊心，现在的孩子又特别讲究民主，抓住现在高中生的这些特点，结合学校实行的日常管理办法，我在班级中实行了小组长负责制，所谓小组长负责制，就是把班级学生分成若干小组，每个小组6-7名同学，优、良、中、差生合理搭配，小组长相当于该组的班长，负责管理本组日常事物，包括学习、纪律、卫生等，，每天给每个小组成员以上几项内容打分，一星期小结一次，评选出优秀组员，上墙报公布，同时还要结算小组得分，和其他几个小组竞选优秀小组，这样一来，不仅个人之间展开竞争，小组间也开始了竞争。班级形成了你追我赶的良好氛围。

>二、身体力行，为学生树立榜样

老师的一言一行，都是学生最直接的教材，学生在很大程度上会模仿自己的老师，在言行举止上将老师与自己作对照。我力求为学生树立榜样。

首先，我认真搞好教学工作。课余时间，我认真钻研教材教法，分析学生的学习基础状况，做到因材施教，有针对性地讲授知识点。并且多方查阅一些与教学相关的课外资料，充实课堂的内容，激发学生学习语文的兴趣。上课时，对所有的知识点做到了如指掌，传授时做到游刃有余，对学生的质疑清楚地予以解释。这样，学生在心里就会佩服你，就会喜欢你上你的课，上课时也才会认真听讲，课后才会细心思考。

其次，在管理学生的同时，注重对自己的严格要求。本期来，我坚持按时到位，从未有过迟到或不到现象学生看到老师都能这样严格要求自己，也就能更严格地要求自己，听从你的安排，遵守学校的有关规章制度。这么久来，班上同学除了生病或有事请假，就不会有人旷操、旷课。时至今日，学生已养成按时作息的习惯，形成自觉的行为。

>三、一视同仁，发扬班级民主

刚开学，我就告诉他们，在这个班上我们是\*等的，我们都是这个班的主人，都应该为这个班的建设出谋划策、贡献力量。在班上，我对所有同学都同等看待，鼓励成绩好的学生更加努力，争取成绩更进一步;对潜能生则维护他们的自尊，让他们发现自己的长处和优点，培养他们的自信，努力提高自己的文化成绩。是以，一直以来，班上非常地团结。另外，我大胆利用小班干，很多事情都让他们自己管理，如：组织班会、派值日等。这些干部在管理班级事务时，班上同学都能积极配合。正是这样，班委会成员为我分担了不少工作，他们在我的鼓励下，大胆地、独立地主持班上的一些活动，并且取得了很好的成绩。

我知道，一个良好班风的形成，需要长期不懈地努力。在今后的工作中，我会一如既往，尽心尽力，做好班主任工作，让这个班成为我的骄傲、成为家长的骄傲、成为学校的骄傲!

>四、营造良好的班级气氛

一个良好的班风直接影响到一个班的整体素质。因此，在工作中，我始终把它作为重中之重，严格要求每一位学生。在各项活动中，该肯定的肯定，该否定的否定。如：在学习上，不仅叫学生上课好好听，积极回到问题，还鼓励学生多向老师提出问题。在卫生方面：我严格要求，每一个组长和组员，对主动帮助同学做值日的，给予表扬，让全班形成热爱劳动的好班风。

期末总结是一种考验，它体现了我在这个学期的工作成果。要做一个称职的班主任是我的良好愿望，故而我努力把课的质量上到更好，好好备课，好好改作业，让学生学到更多的知识。尽量关爱每个学生，用我的真诚和爱心建设好高二(26)班。希望我的学生能健康快乐的成长。

总之，班级管理工作千头万绪，工作方法千差万别，在实践中去总结更加行之有效的方法和经验，使班级管理工作的水\*不断跃上新台阶。

**施工现场出差总结范文 第八篇**

报告人：\_\_\_\_\_\_

日期：20\_\_年12月20日

一.前言

根据公司安排，我于20\_\_年10月25日到达白城，开始为期一个月出差任务，协助风神项目现场采购需要的物料，以及开展相关的供应商开发和供货渠道的建设工作。截止到11月\_\_日，相关工作已完成，特提交本报告向公司汇报。

二.采购事项完成情况：

安全帽：因该物料现场需求紧急，到达白城后第一天即10月26日完成该物料的供应商寻找，询价、比价议价工作，并做好订货准备，提报费用申请;10月31日收到货款，当天即完成订购并通知现场人员取货。

对讲机：现场急需物料。10月26日即完成该物料的订货准备，提报费用申请，10月31日收到货款，当天完成订购，次日到货并通知现场人员取货。

现场所需工具一批：因该批物料种类规格较多，前期洮南国测已对当地厂商和产品价格做了调研，10月26日到达白城后即对各厂商和所供产品做了详细了解和比较。并于10月31日完成订货准备，提交费用申请。11月10日收到货款，11日完成订购并通知现场人员取货。

标准件：11月8日收到确认需订购该批物料的信息，经过多家厂商询问，11月10日完成订货准备，提报合同评审，并寄回合同原件审批。

工具包：11月1日收到工程部需求信息，11月2日完成供应商的寻找、询价比价，并完成订货准备，提交合同评审，寄回合同原件审批。

三..物流运输事项：

电缆、地脚螺栓和散热器：10月26日上午从洮南工业园发运电缆14卷，地脚螺栓3箱，散热器3台至风神永茂风场。

风机发运：10月29日完成6台风机和12卷电缆从洮南工业园至风神永茂风场的发运。

运输发票及合同：10月31日到风机运输服务商仁和物流公司，办理运输发票开具事宜，以及合同补签。发票已于11月2日寄回公司，合同已于11月8日发回公司。

润滑系统零部件托运：11月15日接到工程部陈敏需求，协助其将风神两件润滑系统零部件发往锡林浩特市天河风场。

四.供应商开发：

根据我公司物料需求状况，着重对一下几类物料的供货渠道做了详细的查找。

五金工具类：我公司此类物料需求种类规格较多，数量较少，此类物料供货商需要具备门类齐全，渠道通畅的供货渠道。根据本地了解的情况，洮南市的该类商家比较分散，且店面规模较小，供货种类不齐全，只能提供部分比较紧急或临时性的供货。白城有比较集中的机电市场，部分商家资质相对完整，供货门类相对较较丰富，能够建立比较稳定的供应关系。

机电设备类：对于通用性强，价值不高的机电设备，在本地采购可以降低采购成本，节省运输费用。且本地的机电市场具备普通机电设备的供货能力。对于价值较高，需要具有专业供货资质，且能提供专业的售后服务的机电设备，本地厂商基本不具备条件，建议这部分物料采用其他渠道供货。

化工物料类：经过多方查找，此类物料在本地供货商很少，且价格很高，并且品质无法保证。此类物料建议采用其他供货渠道。

物流运输类：因物流运输费用直接跟运输地及运输距离等因素有关，如果条件具备，由货物运输所在地的物流服务商提供运输服务，可以节省物流费用和时间。所以建议根据物料性质及货物发运地来选择物料运输商，如果在洮南或白城本地发运货物，且本地物流公司可以提供性价比较高的服务，可以考虑本地的服务商。

劳保防护类：此类物料价值较低，使用频繁，且本地的劳保用品比较适合当地的气候条件，大部分通用的劳保防护用品，建议可以由本地商家供货。

其他物料类：其他临时性物料，建议根据物料的重要程度，综合考虑物料采购运输成本，如果本地具备供货条件，且性价比有优势，则建议在本地供货，否则考虑其他供货渠道。

五.运输架运输

根据天和现场需要及公司安排，需将天和风场的50台运输架由天和转运至洮南工业园存放。经过与天和项目负责人最终确认，实际需转运的数量为48台。经与本地多家物流服务商询价，仁和物流在配合度，价格，尤其在付款条件上能够配合我公司目前的资金困难状况，放宽条件，同意完成运输工作后再支付货款。因此将由仁和物流负责该次运输的合同评审报请公司审批，并最终核准执行。合同签章生效后，厂商即于11月27日发车到天和风场装运风机。但由于当地天气恶劣，风场大量积雪，尤其风机机位附近。导致货车无法抵近装运，必须安排铲车除雪清障。因我公司现场人员联系不到铲车，且费用支付也是个难题。为保证运输架能及时装车起运，经过与物流公司协调，暂定方案为委托其安排铲车，费用我方将与运输费用一并支付给物流公司，并将方案报请公司批准。后方案获公司同意并执行。

在我公司现场徐天恒等同事配合下，经过2天装车和运输，11月30日上午48台运输架顺利运抵洮南工业园，当天由我及洮南分公司赵立新等人配合卸车就位存放。

六.塔筒底部平台的询价及加工方案

根据公司安排，天和风场及风神风场共计100套风机需要加工塔筒底部平台。11月22日收到技术部雷泽元提供的图纸后，即与当地的供应商接洽。

因该部件属于塔筒周边部件，联系到白城工业园内一家做塔筒的厂商，并到该公司走访，经过接触，

该公司只做塔筒整件供货，塔筒相关部件是外包给其他公司加工。该公司提供了改厂商名称(洮南市松辽机械厂)以及联系方式，推荐找该厂加工。加上原有已接触过的厂商洮南林机厂，初步以此两家厂商为询价对象。

经过到两家厂商实地走访，并就图纸做了介绍。两家厂商依据图纸提供了报价。经过报请公司审核后，公司11月28日确认因现场各风机需加工的塔底平台尺寸要求不一，无法按照技术部设计的图纸统一加工安装，必须到现场逐一加工安装。并需供应商提供参考方案。

再就以上情况与两家厂商沟通以后，洮南松辽机械厂考虑到我公司风场，尤其是天和风场距离太远，现场加工操作不便，不同意到现场加工安装，只有洮南林机厂基本同意。但因厂商对现场情况不了解，且到现场加工受多种不可预料因素影响，厂商无法提供准确报价，只能就现场加工提供初步方案设想：

1. 按照厂商提供报告所列工具清单，准备相应的工具设备(厂家同意自备工具);

2. 部分零部件在家加工，然后到现场根据实际情况做局部调整;

3. 关于热浸锌，厂家设想是先把加工好的零部件做热浸锌，然后根据现场实际情况做部分更改，然

后对更改的局部用喷锌或涂漆处理。

4. 因厂家对现i场情况不了解，对于实际工作量现在尚无法估出，无法核算出准确的费用。需风场

现场详细的测算数据后，方可估出。

另：如果在现场加工安装，也需我公司技术和质量部门提供具体的加工及安装要求。

方案报公司审批后，公司因时间和资金原因，回复该事项公司还需在考虑，具体执行时间待定。

六.总结及今后的相关工作规划

1. 关于采购流程：

因本地物料供应资源有限，尚缺乏具有一定规模，物料供应门类较齐全的供货商，大多数商家缺乏健全的资质。目前极少有供货商具备条件，配合我公司的采购流程，签订正规合同，进行对公业务。有些供货商甚至开不出正式的发票。对于这种现状，为了保证物料供应能够在本地实行，部分比较紧急、价值较低或者非常用门类的物料，需以现金交易的方式采购，

或者通过几家资质相对较好，有意愿合作的供货商，代为供货。

2. 关于供应链的拓展与维护

经过本次供应链的开发，已初步建立了多个门类物料的基本供应渠道。供货商对我公司的业务有了一定的了解，对我公司的采购供应流程有了初步的认识。入选供应商清单的商家也都对后续的合作比较感兴趣，有较强的配合意愿。

鉴于部分有合作潜力的商家资质还不健全，供货手续和流程与我公司要求还有一些差距，今后的除了维护现有合作供应商的关系外，也需对该类厂商继续予以跟踪，督促其尽快健全供货资质，完善供货流程，以作为今后物料供应的备用资源，巩固本地的供应链体系。

**施工现场出差总结范文 第九篇**

在11月份，我出差到北京分公司协助新版主机审计的研发与测试工作，在这一个多月的时间里，通过实地在北京公司的工作、以及与分公司同事的交流，学到了很多，感受到了很多，也认识到了自己很多的不足。

>一、需要提高知识的深度和广度

刚到北京分公司的时候，第一眼就看见北京同事改进的新版主机审计产品。北京同事在没有任何需求文档和功能性设计文档的情况下，只看旧版本的代码，就将新版本主机审计的雏形已经设计出来了。虽然除了审计报警功能勉强可用外，其他的功能基本都还没有实现，但北京同事对新产品研发的工作热情以及这种设计氛围，是值得我们学习的。至于我自己，刚开始感觉根本就没有什么压力，因为觉得自己对主机审计功能这部分还是比较熟悉的，在指导测试功能上来说，应该没什么问题。但是随着新版本研发进度的进一步深入，功能性问题越来越多，由于大家对产品的详细设计都不是很了解，所以大家聚集在一起讨论这类技术性问题，但由于自己对主机审计了解的比较肤浅，以及其他技术性基础知识的深度和广度不够，所以在讨论中，没有自己插入话题的机会，在讨论中，可能很多技术性名词还不清楚是什么意思，但又碍于面子，所以不好意思提出来，担心别人笑话，所以很多时候都是哑口无言，除非是一些比较浅显的功能性问题，才有自己插入话题的机会。

所以我觉得，作为测试人员，做好本职的测试工作是自己的义务。但是提升自己的知识面，以及对某些关键性技术深度的认知，以便提高自己的测试技术，则是自己的责任。往往一个测试人员的知识深度与广度，决定了一个测试人员发现BUG的数目。

>二、需要及时与同事、用户沟通协调

在这个新版主机审计产品的研发与测试过程中，经常会需要与北京分公司、深圳公司的研发人员和测试人员沟通，很多问题可能争论不下，一时不知道采取谁的意见。所以，我觉得作为测试人员，在沟通协调方面，应该有自己的主见，在确定了自己想要了解什么，需要什么样的答案，然后再去和别人沟通，而不是盲目的去问别人。这样很容易造成自己在沟通中的被动局面。

作为测试人员，在测试过程中，与别人沟通是工作中比较重要的一部分，所以，我觉得我们还需要提升在沟通与协调技巧方面多多的学习和提升。

>三、对产品功能要有建设性的思维

在新版本的改进工作中，很多功能点可能与旧版本的审计不一致，由于我们长期对某个产品的功能点存在一个固定认识，而没有根据市场的需求或者是某些特殊用户的需求去更新我们大脑里的这种固定思维模式，导致产品存在很多的潜在性缺陷。我作为一个测试人员，在一个产品的改进过程中，站在一定的用户和使用者的角度，对产品各个功能模块提出建设性的意见，应该能反映我们对这个产品的认知深度。在北京分公司的主机审计改进工作中，北京分公司的同事在研发与测试过程中，对产品的部分功能提出了一些建设性意见，而我们作为一个对产品测试了这一年多的测试人员，却一直固守在原始的思维在中，感觉很是惭愧。

所以，我认为我们在今后的测试工作中，应该不能只是固守在测试那些原始设计的功能点，而应该站在用户的角度，去对产品提出和发现有建设性的需求或者BUG。

>四、要敢于承担自己的错误

在北京分公司测试新版本审计的这段时间，我发现北京分公司的同事有一个很值得我学习的地方，就是敢于承担产品的缺陷是自己造成的，哪怕这个缺陷不一定是缺陷。比如，在测试过程中，我发现了一个不确定性的问题，因为自己的无法分析问题的原因，我可能会反馈给开发人员，而开发人员的第一反应就是回顾自己的编码过程，确认是不是自己的问题，测试人员大家也会一起再次验证问题是不是还会重现。而不是推诿似的说“你们再确定一下”、“可能是另外一个模块的问题”等，如果确认是由于测试人员在测试过程中非法造成的，那么测试人员也应该敢于承认自己的错误，并在错误中提升自己，不要再犯类似的错误。特别是测试人员在测试中，未测试出产品存在的缺陷，那么测试人员更应该敢于承担错误，而研发人员也需要自我反思，因为产品的BUG影响的并不是一个人，而是一个团队，一个集体，一个公司。

所以，我认为，如果研发人员和测试人员都能够勇于去承认缺陷是自己造成的，那么我相信我们这个产品想不做到最好都不行。

**施工现场出差总结范文 第十篇**

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水\*有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水\*。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的也方便了自己的销售。

1、提高自己的业务水\*，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

2、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

3、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

4、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活。

5、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。

**施工现场出差总结范文 第十一篇**

自从20\_\_年\_月毕业后来到营海集团已近半年的时光，在过去的这半年里，我经历了许多，也收获了很多的经验教训，感谢公司领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这半年的时间里，我通过自身的不断努力，在工作上取得了一定的成果，但同时也存在着诸多不足。回顾过去的半年，我现将工作总结如下：

一、工作情况

(一)来到本集团后，我的工作主要分为如下两个阶段：

1、20\_\_年\_月-\_月为轮岗实习阶段，在本阶段内我先后在利津工业园项目部、胜利水泥公司、中心实验室物理检测组商混组、胜利商混站轮岗实习，通过本阶段的轮岗实习我对营海集团各个子公司所涉及的产业有了一定的了解，尤其是在利津工业园项目部那近一个月的轮岗实习使我对现场施工有了更好的认识，也是对我自己所学专业知识一个很好的检测。

2、20\_\_年\_月\_日至今，根据人力资源部领导的安排我定岗在胜利油田营海建设有限公司技术部，并于\_月\_号被派往利津工业园项目部，在利津工业园施工现场主要负责水泥中转库的现场施工、资料整理以及安全工作。

(二)自定岗以来我参与的主要工作有：

1、监督利津工业园砂石料大棚钢结构施工。

2、负责利津工业园粉煤灰施工现场以及质量监督。

3、胜利商混站细石称的设计，图纸以及预算。

4、利津工业园西侧桥涵的土方开挖、模板制作、混凝土浇筑以及预制桥盖板的现场指挥。

5、利津工业园水泥中转库土建部分的现场监督和技术指导。

6、水泥中转库附属的6米、8米、10米物料罐的材料预算以及材料申报计划。

7、利津工业园排水沟材料申报，现场施工。

8、利津工业园西大门材料申报，现场施工。

二、工作中的不足

这段日子里，我虽然能完成公司领导交给的任务，但也存在着诸多不足。

1、专业知识还不能灵活系统的应用到实际工作中

在大学期间学习了很多的理论知识，但是实际工作往往是复杂多变的，能否把理论知识和实际相结合是专业知识运用成功与否的关键。今后我会加强对实际情况的研究，多多向有经验的师傅学习，多与工人交流，努力掌握实际情况，争取把专业知识正确有效的应用到实际中。

2、现场协调能力有待提升

自从七月份毕业来到本集团以来，我大部分时间是在利津工业园项目部度过的，而我的主要工作就是负责现场，工作时交流的对象大部分是没有经过专业培养的农民工，他们的工作技能和文化素质一般都很低。因此我会努力提高自身的协调能力，使现场工作有条不紊的进行。

3、交叉专业的知识面不够广泛

在现实施工中往往要涉及到很多的专业知识，而每一点都会影响到施工的进度和质量，因此全面掌握现实施工中所涉及的各种知识对工程的质量和进度有十分重要的意义。在今后的工作中我会努力拓宽知识面，尽可能的掌握更多的知识，做一个全面的人才。

**施工现场出差总结范文 第十二篇**

进入公司已经快2年了，不仅学习到了很多手机方面的知识和销售技巧，而且还积累了一些销售经验，为了能与大家一起进步，我把我在销售中的一些做法整理为以下几点：

世界级的管理大师彼得。杜拉克曾经说过“企业成立的目的是要创造顾客和保留顾客。”什么东西能创造顾客？就是销售。保留顾客的秘诀就是服务。好的开始是成功的一半，销售首先是从顾客的接触开始，顾客大多是因广告宣传进入卖场，很多门市销售人员并没有尽到销售的本职，只起到了解说的义务，但优秀的销售人员应该善于用微笑建立与顾客沟通的桥梁。

>开场白的技巧

好的开场白能够很好地促成顾客开单。顾客在进入一家卖场后，销售人员是整个营业厅各个部门的代言人，为达到成功交易，销售人员应该掌握好开场白的技巧。开场白需要直接，快速切入正题

开场的第一个技巧是销售“新”的产品或特色，对于新产品顾客会产生好奇心，会有较强倾听的愿望，销售人员要不断将卖场的产品表达出“新”来，将所有表达的东西呈现出来，和顾客一起欣赏，促使顾客对新产品的认知。销售人员可为顾客设想，帮助顾客去想象自己所需的外观和内在功能。这点对于开单帮助很大。

>营造热销气氛

营造热销的气氛是因为人都有趋向热闹的特点，对于热销都有充分的好奇心，这就是良好的销售时机，因此销售人员需要适当营造热销气氛。如何营造热销气氛？除了接待的顾客以外，销售还应利用好正在拍照、摄像、开单的顾客来制造话题，通过你的语言表达来实现热闹气氛。例如：这个价格是全县最低的价格的，质量很稳定，每天都有多少人来订够，并且反映都很好，有很多人购买之后还带朋友来买，等等。要通过语言设计开场白，突出卖点，好的开始是成功的一半，精心准备的开场语言可以成功地促成更多销售。

>心态决定行动

优秀的销售人员要善于寻找自己卖场的优点，寻找会给顾客带来的好处，不成功的营销员往往会找到自己卖场的缺点来安慰自己，允许自己不断失败。进入卖场的每位顾客，都是销售人员的潜在顾客，都存在成交的可能性。有数据统计：每位消费者都有消费的潜能。如果顾客预算是1000元购买一部手机，当他的消费潜能被激发出来后，最后可能花费到1500元以上。销售人员如果能够把握住机会，除了正常销售外，完全有可能开发出顾客的消费潜能，购买部分配件，无形中产生附加利润。

>运用人性的弱点

绝大部分人希望多赚，少花钱，还有一些人喜欢与众不同等等。聪明的销售人员要学会运用人性的弱点促成销售。多嫌的心态表现为希望花相同的钱赚取更多的利益。这样的顾客，在销售工作中随处可见，赠品可以很好地满足这种顾客多赚的心态。但在赠送之前，一些定要清楚顾客喜欢何种赠品，不然顾客往往会要求很多。销售人员要把握住一个尺度。尽管赠品的价格不一定很高，但是顾客并不愿意另外花钱购买。这就是赠品的魅力，人的弱点会认为获得的赠品是“不要白不要”，获得赠品就是多赚了。同时要尽量体现出赠品的价值感。

少花与多赠的心态是相互对应的，少花也是人性的弱点，利用促销、打折、免费都可以使顾客少花钱，从而极大地刺激顾客的消费欲望。

>要学会询问

尽量先询问容易的问题，在一般的销售过程中，价格是最困难的问题，也是促成开单的关键之一，销售人员一定要从询问比较容易的问题开始，而将价格询问留在最后。当顾客对这部手机的所有价值充分认可了，再谈价格，就会减少很多很多阻力。过早的问及顾客的预算，还容易令顾客产生抵触心理。问到的预算往往都不是真话。

门市人员应学会在沟通中判断顾客的消费能力，然后为顾客设计预算。如果顾客及早地介入到价格中，门市人员可以运用一些像“没关系，价格一定会让您满意，先看看喜不喜欢这部手机，如果不喜欢的话，再便宜，你也不会购买的，是不是？”然后继续讲产品或与顾客沟通，刺激顾客的购买欲望。若顾客刚进门就询问价格，此时，顾客的购买欲望并不足，只是在参考各个卖场的销售，价格很难让顾客满意。遇到这样的顾客可以充分把握好，让我们的服务把顾客留下，而不是夸夸其谈的把价格挂在嘴边，这样很容易流失成交机会。

>“第三者”是阻力也是助力

销售人员很多都很头疼顾客的陪同者，你若忽略了这个“第三者”的存在，成交就有了一定难度，销售人员要利用好“第三者”，关心得当。让“他”、“她”先认可你的态度，知道没有不一样的对待他们，他们得到同样的重视和关心。

>帮助顾客做决定

在最后要订单的时候，门市人员的心态是很重要的，要实现成功的销售，态度比技巧更重要，不要害怕被拒绝，被拒绝是很正常的。当顾客犹豫不决时，门市人员切记不能失去耐性，帮助客户做决定是很好的一种技巧。

在销售法则中有一个二选一法则，销售人员可以给顾客价格套系，让顾客决定1或者2，适当的强迫顾客从1或2中作决定。

数量有限或限期是销售行业经常采用的方式，当门销售人员明确、诚恳地告知顾客时，会增加顾客在时间以及限量方面的销售，急迫感使顾客明确若现在不购买，就会错过极好的机会。销售人员要记住，不要轻易放走顾客，顾客出了这个门就不一定会是你的顾客。在谈判过程中，给顾客强大的压力。此时（今天）就是最好的机会。降价不是万能的销售人员需要清晰的知道，无论你怎样降低价格，顾客也永远认为你在赚钱，而不会赔本。无论你怎样强调打折、特价、没有利润，顾客永远不会相信这是事实。当顾客把最后的决定建立在价格上时，没有门市能够通过价格把握住所有顾客。

常见顾客提出的异议是“太贵”了，“用不起”，“比预算高”，针对这些价格异议，门市人员要真正了解顾客的原因。对于顾客提出“太贵了”通常一般卖场会有一种错误的方式：“这样子还嫌贵呀”、“我们是最低的价格”、“多少钱你才肯买”，这一类的话好像暗示顾客嫌贵，就不要买了，如果想讨价还价就请走开，不要浪费时间，或者没有商谈余地，这些都是错误的说法。这样的方式很容易让顾客产生质量没有保证的想法。正确的回答方式应该是：“是的，只要我跟您说明我们贵的原因，其实我们贵得很值得，再就是对这个价格看您跟哪个档次的卖场比了。”通过这样的回答，门市人员可以再次包装营业厅的产品、服务，提升自己卖场的价值，刺激顾客的决定。

此外，销售人员也可以借机讲一些顾客选择我们的故事，以此来引导顾客，达到成功的目的。可以讲述别人盲目选择价格低的手机以后带来的烦恼，可以再次提醒顾客购买一部手机，质量和服务的重要性，让顾客启发自己。加上沉默的压力，这个时候就要再讲话了，任何话都是多余的，微笑看着顾客，让顾客做出回答，这样可以有效解决“太贵了”的问题。

综合以上问题，门市人员可以通过观察顾客的谈吐、穿衣打扮、职业类型来判断顾客的收入水\*，判断他所说的是借口还是事实，然后灵活地进行处理。

说得太多了，反而不容易抓住重点，总的来说\*时多学习，将理论和实践结合起来就行了。加油吧！

**施工现场出差总结范文 第十三篇**

说到出差，公司的员工不管是国内出差还是国外出差，都是带着工作任务而出差的。所以一次的出差能带来许多的工作收获，每一位出差的员工也要进行工作总结报告。以下是出差工作总结报告的相关范文，仅供阅览：

出差工作报告范文：说到出差，大家都十分羡慕，可谁又知道出差的苦楚。

虽说在樟树生活了近三年，药交会几乎也是年年都参加，但以前去都是以参观者的身份，说实在的也就是去凑凑热闹而已，而这次去却是以参展商的身份，好奇而又兴奋的心里压力自然也就增加了不少。在学校的时候曾在正邦集团实习过四个月，对坐车出差更是家常便饭，因此对环境的适应力也就大大加强了。

3月20日上午9点多，我和王部长一同从樟树汽车站出发开始了我们为期四天的出差之行——南京药交会。20日中午我们到达南昌，在超市买了些火车上应食用的“粮食”——泡面、矿泉水等；买好了储备粮我们就在一家小面馆草草的吃了下午饭，之后就直赶火车站。

下午2点29分我们从南昌火车站出发，在火车上颠簸了一个下午另加一晚上才敢到充满古文化之都——南京！为了抓紧时间办事，我们早餐都没吃就直接去找住地，南京的`销费实在是高，我们只好找了个差些的小旅店住下，放下行李马上赶往目的地——南京国际会展中心。外面的天气阴沉沉的，眼看就要下雨了，可我们一点也不敢耽搁时间，我们知道公司也不容易，要拿出这么多钱来就是想通过药交会将公司推向江苏、广至全国，通过这个\*台可以将我们公司的品牌形象大大提升，让全国人民都知道江西有我们五洲，记住我们五洲团结同心、康泽世人的精良团队！

为了第二天的药交会能开的更加成功，我和王部在会展中心都精心的布置我们的展位。因王部有多年的经验，对布展也是条条理理井然有序的进行着，展位的布置也就在轻松的过程中完成。

通过这次出差，让我锻炼了胆量同时也长了不少见识，所以我也很珍惜这次出差的机会。我本着尊重我工作的态度，我努力去做。南京药交会的工作就此告一段落，以后的我还需要领导多多支持与指教，争取把工作做的更加出色！

**施工现场出差总结范文 第十四篇**

>一、施工范围

本次工程为已建码头改造项目，位于大连港大窑湾港区15#泊位码头前沿，工程内容为新建29座1500KN系船柱，采用施工工艺为胸墙钻孔植筋。

>二、主要施工工艺

1、钻孔植筋

采用水钻在已有胸墙上钻孔，钻孔直径为96mm，植筋钢筋直径76mm，孔内填筑植筋胶。

2、系船柱安装

系船柱高度920mm，定位板直径980mm。

>三、施工管理措施

（一）工程进度管理措施

在施工工期紧，任务重，施工天数少，现场施工条件差的不利条件下，我们主要做了以下几个方面的工作：

1.积极与生产单位协调，利用生产空隙时间进行施工作业，确保一个生产空隙时间内完成一道施工工艺，不重复施工。

2.钻眼清理完成后立即进行植筋工作，避免停工过程中，钻眼内沉积杂物而进行二次清理。

（二）工程质量管理措施

本工程由于工期短、质量要求高，所以对工程质量的管理就提出了更高的要求。我们认真贯彻执行“用优质的工程装扮港口，将精美的建筑奉献社会”的质量宗旨，积极深入地开展创优活动，加强质量管理的力度，牢固树立精品意识。我项目部主要作了如下工作：

1、项目部确定了主办工程师负责制，同时严格执行“三检制”，在加强自检、互检的基础上，强化专检作用，以质量验收把关，控制工序质量，以工作质量保证工序质量，以工序质量保证工程整体质量。

2、项目部设专职质量检查员。专职质量检查员根据规范、标准对工程进行控制，检查验收，对质量不符合标准的工序，不得转入下道工序施工，所有程序制度化、文字化。

3、严格把好材料关。所有进厂材料都具有出厂质量合格证，，合格产品用于施工，不合格产品立即清除出现场。

4、严抓观感质量，项目部自查需要重点预防和消除的质量通病，经过整改后，整改率达到100％。

5、严格把好过程关。施工过程控制是质量管理的关键，施工过程具有多变性和复杂性。项目部在组织施工时，采取领导、主办工程师跟班制，现场解决施工过程中出现的具体问题，使工程在保证质量的前提下有序的进行。

6、坚持质量例会制度，质量例会与生产会同时召开。质量例会由项目总工程师主持，项目部各负责人、各工段长、材料及试验负责人、主办工程师参加。有针对性的对施工质量进行评比、分析，奖优罚劣，牢固的树立起“质量第一”的方针。

7、积极配合监理工程师的工作，每道工序的验收都请监理工程师到场，并尊重监理工程师的意见。

（三）安全管理措施

我们努力贯彻“安全第一，预防为主”的方针，同时进行了安全生产目标管理，层层签定安全生产目标管理责任书，做到“纵向到底，横行到边”，做到责任明确、组织健全。全面落实安全生产责任制。建立了安全监督机制，设兼职安全监督员1人，对施工现场进行有效监督。由于项目部专门成立了安全领导小组，狠抓安全的落实工作，并不定期召开全体职工安全会议，学习安全知识，吸取安全事故教训，使“安全第一”的方针牢牢的铭刻在每个职工心中。因此在工程的整个施工期间，未发生安全事故。

>四、施工技术创新与关键技术的处理

本工程于20xx年x月x日开工，竣工日期为20xx年x月x日。我项目部面临着工期紧，任务重，施工天数少等诸多困难。面对困难和业主的期望，我们在施工中针对工程特点，为了保证总工期及节点工期要求，确保生产的连续进行，加快施工进度。

>五、工程建设标准条文执行情况

20xx年\_\_的《工程建设标准强制性条文》(水运工程部分)颁布后，我单位非常系统的对该条文进行了学习，并在本工程中严格执行。如

1、植筋工作时，严格按照图纸设计以及各相关规范的要求进行施工。

2、系船柱安装误差控制在相关规范要求以下。

分部分项工程划分及名称

>六、施工中发生的主要问题与处理

>七、质量管理体系与质量控制

针对本工程，在开工前，我们就成立了以项目经理为组长、项目总工、项目副经理为副组长、各主办及班组长为组员的质量保证体系。在施工中，始终贯彻三检制，坚持每月一次质量例会制，严把原材料、基础及成品保护关，使得全部分项优良品率达到95%以上，外观质量良好。

>八、施工经验>总结

大连港大窑湾港区二期工程-15#泊位码头结构升级改造工程为建成项目升级改造工程，施工复杂性在与与生产单位合理沟通、组织协调，在充分满足生产需要的前提下，保质保量完成改造施工。其中植筋环节要求工艺严谨、复杂，施工要求严格，我项目部严格按照图纸及相关技术规范操作，为以后植筋施工的工艺积累了宝贵的施工经验，为今后迎接更大的工程作好准备。

通过该项目的施工，锻炼了我们的施工队伍，提高了管理水平，增强了我们解决问题和创新的能力，同时也积累了丰富的施工经验。但是，生产组织、技术革新、环保意识等方面还存在一定差距，应该认真总结，力求在以后的工程项目施工中予以改进，将精美的建筑奉献社会，在此，在本工程施工过程中对给予我们大力支持和帮助的大连港集团技术工程部、大连港集装箱码头有限公司、大连港口建设监理咨询有限公司、大连市水运工程质量监督站、中交水运规划设计院有限公司及其相关部门，表示衷心的感谢。

**施工现场出差总结范文 第十五篇**

>（一）基本情况：

通过三天对湖南长沙、衡阳、邵阳商场的开发，咱们的产品也经历了一次考验，在我造访的长沙、衡阳、邵阳这三个城市里生根发芽，在这期间里，开发了三家意向客户，如下：

第一家是长沙的公司首次同意上我司的全系列LED灯具产品，此客户首要是以家装及工程为主，并且在长沙商场也有有必要的知名度，一起也有自己的出售团队，对我司的产品也比较认同；

第二家是衡阳的公司，此客户是家较有实力的客户，有自己的出售团队，老板对LED灯具商场也是非常看好，此客户对产品的质量及厂家支撑也比较看重，由于此客户没有做过LED灯具，正在了解商场行情和品牌比较，与此客户约定近期将到我司参观考察，本人对此客户的看法是，抓住此客户就等于占据了整个衡阳LED灯具商场。

第三家是邵阳的总代理，此客户的店面从装修风格及产品结构在邵阳建材城可排行前三，此客户的经营理念，只做质量有保证的产品，价格不是很看重，现在此客户出售的LED产品有长方、富迪，但此客户对他们的产品质量不是很满意，所以前期此客户同意拿咱们的天花灯、球泡灯样品，以和他们现出售的LED产品做比较，如咱们的产品质量过硬，后期此客户会把LED灯具的一切系列全上，包含吸顶灯、\*板灯、等等。

主观看法：咱们的产品在商场上的前景是非常好的，我本人对这个商场，对产品都很看好，咱们的产品质量好，将作为翻开商场的一个重要砝码。

对商场而言，咱们的价格比同类的产品要略高，但产品价格并不是咱们的出售瓶颈，许多客户以为他们要协作首先思考的就是你的产品质量；再就是厂家的实力，因为客户以为只要与有实力的厂家协作，他们的生意才会有保证，才会走的更远，产品价格其次；再之后就是厂家的出售支撑力度；所以咱们的产品质量要给客户满足的信心及加上咱们的产品给客户可以带来丰厚的赢利空间的一起做好商场维护作业，减小其出售难度，这样一来，绝大部分客户都情愿了解咱们的悉数产品。

对于这次个人的成果来说，对部分地级商场都有了具体的造访和了解，了解到了客户的需求，在区域商场中开宣布部分意向客户。我觉得这个成果不是我预期想要抵达的一个效果，分析原因首要有前期准备作业非常不到位，最起码的产品宣传画册都没能带，等等问题；

>（二）商场总结和方案：

对于我造访过的客户，他们现在都期望此时能有一款价格合理，质量满意的产品进入商场，对于部分小厂家品牌的价格便宜、商场管控差、价格通明，这几个点来说，咱们的产品竞赛优势很大，透过这几天对内地商场的造访，个人以为，此时是进入内地抢占商场最好时机，许多LED厂家都在争抢内地LED灯具商场，反之，许多客户也正在用心寻觅好的厂家、好的品牌赚取LED的第一桶金；咱们的商场切入点就在于咱们给予客户质量好的产品、赢利空间、商场支撑等等，这样会充分调动经销商和批发商的用心性。

>1、价位方面：

商场上整体来讲，对于一个新品牌，要想打入这个商场，抢占商场份额，按现在的价格来看，只能说是具有有必要的竞赛优势，有一部分客户是用一种完全不接纳新品牌的目光看咱们的产品，还有部分客户是无法了解品牌的价格，只拿咱们和一些擦边球品牌的价格相比较；一客户跟我说，产品自身是可以的，但是作为一家新牌子，这个价格在出售进程中会添加一部分难度，但我以为这是一个比较保守的客户，哪个公司没有一个新开端呢，价格永久没有可比性。

>2、产品定位：

针对现在商场上参差不齐的产品、参差不一的低价位，因此有许多客户会用这些品牌的质量、价格盲目的去决定其他品牌，那么我期望，已然客户用这种方法来选取协作的品牌，那咱们的产品就就应保留其现有的利益，产品的定位就要以高品质为基准线，做到新的产品系列及时跟进。

>3、产品包装：

包装要色彩亮丽，做到眼球效应，我个人感觉产品外包装不要给人老气横秋的感觉，已然产品做到高品质，那么包装更要突显咱们的产品的高品质！

在那里我要提出一点推荐，现在咱们的产品开发力度跟不上，许多客户假如要协作就会一切的LED灯系列悉数都上，产品画册一拖在拖，现在内地商场是开发最好时机，而咱们的出售团队组成也不到位，这些问题将严峻制约商场开发进度及丢掉内地有质量的客户。

>4、出售策略：

现在，我司出售支撑政策几乎没有，我觉得一个新品牌想占据商场，无论透过任何形式，任何方法，都就\*于测验，想尽一切办法去进入到经销商的门店。假如没有政策支撑这一策略，那我想我这次出差的意向的客户都会慢慢被其他品牌抢占。

>5、渠道方面：

个人以为现在咱们的品牌只是一个孩子，商场刚刚起步，知道咱们品牌的渠道客户不行，商场认可度非常低，，我觉得就应投入一些宣传到重点城市，可以有选取性的去挑一些优质客户，培育起来，会很简单引发邻省市的连锁反映，比及客户稳定，地级商场精耕细作之后，再从这些客户资源中挑一家可以控制的省级代理商。

下一步的方案，我个人以为开发内地商场迫在眉睫，内地商场如此时不加大力度去开发将来咱们所面对的商场开发难度将更大。内地客户，特性是有实力的客户正在考察寻觅有实力的LED厂家协作，这些客户对LED灯具的前景也非常有信心，此时咱们要加大力度把内地城市逐一击破，巩固客户资源，多了解经营情况，先得到经销商及终端客户的认可，然后才开发合适咱们的省市级代理商，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咱们成功最大并且最遍及的问题就是咱们的前期准备非常不到位，给代理商心理上不敢轻意下决定。

经销商喜爱的是厂家有实力，产品系列全、赢利空间大，便于商场控制，质量过得去的产品。现在，要做的就是要想着怎样样让咱们的产品\*惯这个商场，而不是让用户习惯咱们。

**施工现场出差总结范文 第十六篇**

>一、市场状况：

山东省总人口9000万，人口总数仅次于河南省，全国居于第二位。全省共设城市48个，其地级市17个，县级市31个，县城60个，其广阔市场空间商家必争地，现批发市场主设四个地区：济南、临沂、荷泽青岛，济南市场覆盖区域有：济南、泰安、聊城、德州、滨州、东营、淄博、莱芜、易潍坊部分地区；临沂市场主覆盖临沂地区三区九县；荷泽市场主覆盖荷泽地区市场；青岛市场主覆盖日照、烟台、威海等胶东半岛城市。现经营较好品牌有：红蜻蜓、意尔康、蜘蛛王、澳伦、老鞋匠、金猴、孚德等品牌，主销售渠道以本地鞋城商场主。

>二、本公司品牌基本运作状况：

济南市场：现客户总数40个，有效客户数15个，加盟店3家、商场专厅4家、商场、鞋城专柜7家。总库存2600双，有效库存1000双，需处理库存1600双，全年进货额250万，市场总欠款45万。

临沂市场：现客户总数20个，有效客户数13个，自营专厅2家，加盟专厅4家，商场、鞋城专柜6家。总库存3300双，有效库1500双，需处理库存1800双，其自营店1800双，全年进货额300万，市场总欠款26万（自营店除）。

产品结构济南临沂市场基本相同，批发价从90220，其130左右价格居，款式以温州鞋主，总体款式以装鞋主，约占60%，商务休闲占30%，纯休闲占10%左右。

>三、存问题：

1、代理商张老板经营皮鞋行业已有年历史，从最零售开始做起，逐步走向批发，品牌经营路线，市场信息市场状况撑控能力基本较好，但其落户于临沂，便更精力放临沂市场，临沂所辖区三区九县，现市场基本操作稳定，终端质量较。其库存欠款握比较合理，再加本人两个自营商场经营，信息反馈款式握比较准确。

但想发展山东市场，就不能不重视济南市场，因其省城市必定覆盖九个地区市。从目运作看，张老板基本济南市场运作交由妹夫杨先生管理，杨原本面市场做服装零售，鞋业品牌操作没有实际经验，其人更不善于人沟通，少去主动市场，从市场发展角度看，影响本品牌山东市场整体扩张。

2、品牌档次定位较，这山东市场基本，从以代理商批发价主线以看出，其价格定位基本同温州鞋意尔康、蜘蛛王相持平，但温州鞋市场年驰骋已经占有定市场份额，们同水平线其竞争，实太难。目代理商利本公司品牌知名度而经营档产品，意提“S”品牌最点剩余价值。

3、代理商并没有市场做远投长期规划打算，其过加价制约着市场跑量，普遍加价出厂价乘以以，部分产品利润甚至达50%，这便种短期索利行。今年能赚点便赚点，确少市场培育保护。

4、代理商因其没有市场做长投计划，以至市场支持投入太少，认赚口袋里再拿出去就不合算，市场便难以拓展开。就拿泰安客户说吧！泰安客户杨老板经营\_S\_品牌已有三年历史，所有客户销售最好，泰安某商场个专厅年以达进货额100万。进步拓展市场，杨老板便另条准商业街开家\_S\_品牌专卖店，专卖店货柜门头都公司，杨老板支付货柜门头总款50%，公司按计划给予核报30%，那么代理商支付少呢？算便知1/6，于杨老板这样客户说这样投入，就更别说其客户支持投入。

5、从以数据分析看，济南市场货源配备严重不足，因其没有自营店作备致不敢备货，客户补单缺货断码现象严重，以严重遏致销售量提升。缺少终端市场管理，济南市场经营几年，其发展过不少客户，但众经销商经营段时间便放弃或经营不去。当个品牌个市场经营不去倒闭，给次该市场拓展造成相当难度。

>四、建议整改方案：

1、加代理商加价控制，即公司给予定加价比例，建立区域强制批发价，公司不定期面零售商调查，按此批发价执行，便加给予年终返利补偿，并给予拟定额度欠款支持。如违反以规定擅自加价，降该市场欠款支持其支持。

2、限定代理商全年向公司核定进货额拿出定比例金额于市场支持，包括门头、货柜、灯箱、宣传画、促销礼品等，同时公司加投入专卖店道具承担比例，强制代理商所做以道具必须公司，以便核算金核。鼓励济南市场开自营店，公司加代理商自营店道具承担比例。

3、公司代理商联合加山东市场广告投入，以适当选择招商旺季销售旺季电视媒体投广告，加强部分平面广告投入，如路牌、炮、车体、报刊等。

4、逐步提山东市场产品档次，加休闲鞋产品结构比例，产品价格档次略于温州鞋，渠道以二三线市场主流商场主，以避开同温州品牌面竞争。

5、针济南市场目现状，公司应重新派驻区域经理其市场全面监控协助代理商工作，所不同公司承担区域经理当地食宿市场出差费，这样不至于区域经理有些工作落被动，涉及代理商切身利益时而不好手（现有些品牌采如此办法）。

6、 逐步改制代理商夫妻批发档口，更新代理商经营理念，逐步建立贸易公司运作模式。

7、 公司联合现有代理商或拓展新代理商青岛设点，这样以辐射胶东半岛市场，这样才能真山东市场做开。

**施工现场出差总结范文 第十七篇**

学年职教班工作基本结束了，回顾一年来的职教班工作感慨万千：有取得成绩的喜悦，也有工作失误带来的遗憾;有令人难忘的美好时刻，也有让人苦恼的短暂瞬间;有在工作中付出的艰辛和努力也有取得成绩后得到的回报和谢意。总之，一年来的工作使我想了很多。现将一年来的工作做以总结也算是前车之鉴吧。

>一、降低难度，严格要求是做好职教班工作的基本原则。

由于职教班学员各方面的素质都比较低，如果按普通学生那样去要求他们，肯定会使班级工作受到影响。所以，要做好职教班工作就要把标准降低。但降低标准绝不意味着放松对他们的管理。而是让孩子们跳起来能摘到梨，从而对学员进行严格要求。所谓严格要求是指在降低标准的同时，对学员的学习、生活和娱乐等方面都要进行全方位的严格要求。只有这样才使得班级工作开展得有声有色，收到了良好的教育效果。我们的具体做法是：

全面进行道德品质教育。无论是班会课、团活动还是其他文体活动时间，我都和学员们在一起活动，从个人现在的打算，谈到自己将来的理想;从今天怎样做学生，谈到将来的人生。谈话中我特别侧重一点，那就是潜移默化的教育学员如何做人，培养他们的良好的道德品质，真正使学员自身素质和文化水\*及专业技能等方面成为农村经济建设的有用人才。一年来，学员在校期间没有发生打架斗殴、破坏公物等严重违纪现象。虽然他们的品行还需进行规范，但比刚到职教班时有显著提高，这一点大家是有目共睹的。

培养学员广泛的兴趣和爱好。学员到职教班来最不感兴趣的是文化课，最不爱上的也是文化课，经多方了解，结合本校实际，先后对职教班课程表进行三次修改，增加了活动课，减少了文化课，而且文化课以基础知识为主、农村使用知识为主的原则，这样学生学习起来有兴趣，爱学了，在此过程中对学员提出严格的要求、严格训练和培养，这是做好职教班工作行之有效的好方法。

重视双基，取消高难。在文化课的学习方面本着重视双基取消高难的原则，这样使学员既学到丰富的文化知识，又不至于被那些枯燥乏味的东西搞得晕头转向。所以，毕业考试时全体学员的文化课均能及格，有的甚至还很优秀，达到了满分。因此重视双基，取消高难对职教班学员来说也算是最佳的选择。

减少文化课，增加活动课，重视专业课。职教班的课程编排包括文化课、专业课和活动课三部分，适当减少文化课，增加活动课，有利于对职教班学员的管理，同时，通过活动课，师生一起活动，有说有笑，谈笑风生，学员们也很开心，愿意坚持上学，有效的控制了辍学现象。自开学典礼至毕业典礼近一年时间，职教班无一人辍学。(当然也有其他原因，后面还要提到。)专业课是职教班的特色课，学校特别重视，由富有专业知识和技能的三位教师担任此项工作，学生专心听讲认真记录，亲自实践，掌握了所学的养猪、养鸡、养花、种植蔬菜等方面的专业技能，为将来就业奠定了良好的基础。

>二、把握尺度，严格要求是做好职教班工作的有效手段。

要想把职教班的工作做好，合理的把握尺度，并在此基础上进行严格要求是非常关键的。俗话说的好：没有规矩不成方圆，这里所说的规矩与我所提到的尺度是一致的。无论是规矩还是尺度都需要有人去操执和把握，只有正确的操执，合理的把握，才能达到成方圆之目的。下面就如何把握这个尺度谈一谈我的做法，不妥之处请 指教。

严格贯彻班训、班规，要求学生必须做到：天天出勤，节节上课，科科交作业，课上不说话。这虽然是很简单的规定，但对职教班学员来说则是难以做到的。所以对学员一方面要严格要求，严格管理，另一方面要根据学员实际，区别情况，分别对待，决不能一概而论，这就是我所说的把握尺度，严而有格。

本学期要求学生必须做到学好文化课，上好活动课，练好专业课，真正成为具有扎实的基础知识，强壮的身体素质，过硬的专业技术的实用型人才，为农村的经济繁荣和建设服务，这是创办职教班的唯一宗旨，也是最终目的。

加强自身修养，提高自身素质，是做好职教班工作必备的品质。本学期我为自己警示做到十心，即：思想教育要耐心、学员生活要关心、帮助后进要尽心、转变差生有信心、课前准备要用心、上课讲课要专心、批改辅导要细心、提高成绩有决心、尊重学生自尊心、师生结成一条心。这样做既找到了教师在学生心目中的位置，又使学生更加尊重教师，理解教师，信任教师，服从教师，最终实现师生同心协力，再创辉煌之目的。

有目的有计划的进行家访。本学期我和白凤瑞主任对职教班学员普遍进行了家访，重点学员家访达六次之多。为了切实做到控辍保学，我们在上学期末进行一次普遍的家访，征求家长的意见，取得家长的支持，收到了明显的效果。如：去年寒假前收取一费时，两周内只有一人交齐，通过四天的突击家访，一周后，全部交齐了一费。又如：头块地和池营两村的学生曹会、曹利、辛凤玲等六名学生有辍学念头，几天未到校上课，我和白主任及时进行多次家访，顶风雪，冒严寒，驱车几十里进行家访，苦口婆心的向家长说明普九的重要意义，取得家长的理解和支持，先后把孩子送到学校上学。控制了流动，保住了辍学。

家访是学校和社会取得联系的主要途径，所以，在家访时我不轻易向家长介绍学员在校表现较差的一面，多向家长反映学员进步的一面。把学员的点滴进步看作是一个新起点，本着鼓励学员，鞭策学员，以表为主以表为纲。这样既维护了学员的自尊，也有助于学员的进步。当然学员确实有严重的缺点和错误时也不能放任自流，班主任要把握好这个尺度，真正做到严而有格。

>三、开展各种有益的活动，吸引学员坚持学习，是做好职教班工作行之有效的举措。

职教班学员的学习兴趣不高，劲头不足。怎样把学员留得住，学得好，不辍学是职教班工作的一大难题。本学期的具体措施是：

⒈利用班会、团活动和各种活动课学习《咏曼中学一日行常规》，规范学员的品质和言行，为回到农村，建设家乡奠定良好的行为基础。

⒉坚持召开主题班会，利用班会对学员进行遵守法纪、尊敬师长、尊老爱幼、团结互助、自尊自爱、自强自立、艰苦朴素、艰苦奋斗等优良品质的教育和培养。

⒊充分发挥班干部的模范带头作用，经常召开班干部座谈会，商讨、研究班级工作，树立班干部的威信，收到了良好效果。

⒋组建男女篮球队、乒乓球队、羽毛球队、毽球小组、跳绳小组、音乐舞蹈小组等，使学员都能有自己喜欢参加的活动。活动课上学员积极性高，兴趣十足，真正呈现出生龙活虎的局面。学员反映通过各种活动解除了学习中的疲劳，增进了学员之间彼此的友谊，真正达到了锻炼身体，陶冶情操，增进友谊之目的。

以上是本学年职教班工作总结，通过总结我确实感到：今天的成绩不能令人自满，遗憾和失误会使人明天更聪明;苦恼总是短暂的，只有付出艰辛和努力才能创造出更加辉煌的业绩。

**施工现场出差总结范文 第十八篇**

时光流逝，转眼间满载着收获和辛劳的XX年年即将过去。在此我深刻的感到，面队即将过去的XX年年，我们迫切的需要对自己这一年来的工作做一次系统的、全面地检查、研究，以发现自我的.不足，在以后的工作中可以及时地弥补；总结一年来的成绩，以待来年有更好的提高。

星月公司有着十几年建厂历史、有13亿总资产、拥有4600多员工，现涉足汽油机、柴油机、发电机组、摩托车及摩配、电动（汽油机）车辆、特种车辆、门业、电动（汽油机）工具、太阳能、it、房地产、金融投资等产业这些都给我的工作创造了很好的\*台，公司给我们创造了如此优越的办公、生活环境，我想身为销售人员，唯有以更好的工作、更高的销售来回报公司。以下是我个人在这一年来的一些工作以及生活方面的总结，希望各位领导能够就我这一年来的工作给予指导及批评。

进星月公司两年了，随着市场导向的变化，集团公司的决策也在变化，从03、XX年滑板车的火暴，到如今的卡丁车、沙滩车、摩托车，这些变化也要求我们销售人员的营销理念、专业知识随着转变，不断地要自我学习、自我提高。以前的滑板车应该属于低端的产品，技术含量不是太高，自己对车子的性能以及基本的问题解决方法，都能够在较短的时间内掌握；然而在今年的产品中大多是大排量的摩托车、卡丁车，相对来讲比以前的车子更有难度了，刚刚接触这些产品时，经常有客人问的专业方面的问题，自己都不能回答、理解，这让自己觉得很窘迫，要销售一个产品，而自己却对产品一知半解，这样怎么能够说服客人呢？在接下来与客人的接触当中，我都注意要把客人提出的问题记下来，从工厂的技术员那问出答案，因为所接触到的客人大多比较专业，几次下来，大多的产品方面的问题都已了解，这对我以后的产品推销起到了极大的帮助，在我介绍产品的时候就已经把客人经常会问到的问题包含进去，客人在不知觉中被说服，也乐意和你交换彼此的意见，再加上好的产品和优质的服务，客人才会下单。经验和知识总是在不段地实践和生活中摸索

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！