# 销售组长周工作总结(汇总34篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2023-12-21

*销售组长周工作总结1暑假转眼就过去了，一个月的时间说长不长，说短不短，在这个假期里我体会到了很多，感受也很深，透过自己的亲身体验社会实践，让自己更进一步的了解社会，在实践中，增长了见识，锻炼了自己的勇气，培养自己的韧性，寒假放假后，经过熟人...*

**销售组长周工作总结1**

暑假转眼就过去了，一个月的时间说长不长，说短不短，在这个假期里我体会到了很多，感受也很深，透过自己的亲身体验社会实践，让自己更进一步的了解社会，在实践中，增长了见识，锻炼了自己的勇气，培养自己的韧性，寒假放假后，经过熟人的介绍来到一家汽车公司，而我在公司里做最简单的工作，每一天在公司的吧台售卖饮料，给客户倒茶，透过这次实践更进一步了解社会。

首先简单介绍一下公司，它是\_\_公司中\_\_汽车的一个代售店，前面汽车展厅，展卖汽车，中间是吧台和客户休息区，后面是汽车维护部，而我就在公司中间的吧台工作，由于以前没干过类似的工作，对商品的价格和其它方面都了解甚少，所以还需要理解他们正式员工的培训，几天后，对工作有所了解，对一些的基本的礼仪也有所熟悉，但是透过几天实践，我发此刻与客户交流与接待方面还有所欠缺，同样的工作在其他同事手中则流利进行，而我则不能。透过一个假期的实践我总结吃以下几点：

一、服务态度至关重要

作为一个服务行业，顾客就是上帝，更何况是来公司买车的客户，对其态度必须要好，因此良好的服务态度是务必的，要想获得更多的利润就务必提高销售量，这就要求我们想客户之所想，急所其之所急，提高服务质量，语言要礼貌礼貌，待客要热情周到，要尽可能满足客户的要求，比如说为客户倒茶，一般广东人都喜欢喝茶，因此，给他们倒茶，必须要注意茶的温度和茶的香味，让客户满意，而如果不恰当的水温则会让客户不满意，因此，也就务必好好为客户服务，让他们满意。

二、要好好遵守公司的规矩

俗话说：“国有国法，家有家规。”自然，作为一个公司也有很多的规定，比如说：上班时间不能够串岗，不能够闲聊，不能够随意接听手机等等。所谓不能够串岗就是不能够擅自离开自己的岗位。为什么不能够随便串岗呢?因为各个岗位各个人都有各自的工作，如果随便串岗，则会出现某个岗位缺人，如果客户刚好找某个岗位的人而又恰好不在，则会给公司带来负面影响，同样不能够闲聊是因为如果在工作时间员工都在一齐叽叽喳喳闲谈，公司就像一个菜市场，毫无纪律可言，那样下去，公司就会日益散漫，不利于公司的发展，而不准接听电话也是相同的理由吧，如果被经理发现，少则挨批，多则扣薪水，遵守规矩还是很重要的，所谓没有规矩不成方圆。要严格要求自己，既然进了公司就得按规矩办事，即使只是去公司做寒假工是非正式员工，也应用公司的纪律要求自己。

三、要真诚的对待身边的人

你能够伪装你的面孔，伪装你的心，但你绝不能够忽视真诚的力量，第一天去上班的时候，心里不可避免的有些疑惑，毕竟以前没做过类似的工作，心里就没底，不明白就应去怎样做，要去干些什么等等，刚踏进公司的时候，只见几个陌生的脸孔用莫名的眼光看着我，我微笑着和他们打招呼，问他们早安，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家多用很友善的眼光和善的微笑欢迎我的到来。

**销售组长周工作总结2**

我是九月份正式提升为油品片区组长，首先要感谢公司及领导对我前期工作肯定与认可，同时也能让我在一个更高平台上继续深造与成长。我很庆幸，甚至有些激动，机会难得倍感珍惜。

说实话我刚担任油品片区组长，期初第一感觉就是解放与自由。不用再像监管员一样整天守着油罐或者看着大门，可以自由安排时间与作息，周末出去也不用担心领导与银行查岗。那段时间我渐渐开始放低对自我要求，开始放纵自己。很多时候去项目巡查，都没认真按照巡检要点上面环节进行严格查账。群共享一些整改文件都没有认真熟悉与阅读，就对项目点进行整改落实。这也导致公司在后面“精细化”整改检查中，我管辖红石燃气项目存在较多不规范情况，因此也被罚款。从六月份来中海工作到现在，这是第一次被公司罚款。那次似乎给我敲响警钟。从那以后我开始注重细节，开始注重流程、单据、签章，甚至细化到一些文件上面编号与日期。因为“精细化管理”说白了，关键就精在“细节”上。细节都做不好，那还谈什么精细化。

职位晋升意味着我们目前工作能力是不足，也许你曾经是个优秀监管员，但这并不代表你就能成为一个合格片区组长。在一个新的岗位面前即使你不是零，但也得从零开始。有压力才会有动力，作为片区组长我们更应该积累工作经验与提升业务熟悉程度。因此组长要比公司任何人都熟悉、了解自己片区项目及人员情况，熟悉程度甚至要超过监管员。只有这样你才够资格在工作中去指导他们，并解决项目中存在问题。同时也只有这样你才能在监管员中间建立威信获得认可，从而更好领导和管理团队。

而说到团队管理，它是片区管理最重要一环。只有管理好自己团队，人员具备较高素质与执行力，那么片区工作开展就会事半功倍。组长身上担子就会相对轻松。工作是在人与人之间开展，离开人这个主体很多活动就开展不了，所以团队管理重点是管人。因此我认为团队管理主要包括两个方面：一是工作纪律;二是人员培训。俗话说无规矩不成方圆，尤其是一个团队必须要有严格工作纪律或者规章制度来约束。对于金融质押监管特别是输出监管业务，银行要求我司监管员必须8小时在岗，24小时在点，再加之我司监管人员分散，平时无法正常考勤情况下，监管员工作纪律这一环就显得尤为重要。

除了公司规章制度，片区也有片区特殊性。因此给大家设立一些约定俗成制度与要求也是很有必要，反正目的只有一个那就是强化工作纪律。但有了工作纪律最重要就是遵守与维护，不然那就成了一纸空文没有任何约束力。在工作中对于新入职监管员，尤其是刚刚从学校出来还缺少社会阅历实习生。我们首先要给他们讲清楚遵守工作纪律重要性与必要性，让他们在认识高度上提高思想与觉悟，从而严格遵守与执行公司相关规章制度。而对于一些老监管员，尤其那种老油条，最好办法就是用奖惩。你既然敢违反公司规定，那么就要付出相应代价，罚款就是最好方式，同时也能起到杀鸡儆猴作用。自我承认我在这块还是做得很欠缺，有待于在后期片区管理中强化这块。再次就谈谈业务培训，一个团队具备良好纪律还是远远不够，他们还需要具备较高业务素质。很多时候银行与公司检查，经常会有现场监管员连一些最基本流程或什么是出质方、质权人都不清楚。这也许是监管员工作不到位，但我们作为片区小组长，这更是我们失职与无能表现。因此业务培训也是我们片区管理重点，这也是为什么公司“精细化管理”一再强调要进行业务与安全培训重要原因。我们作为片区领头人更要充分认识到这点重要性与必要性，才能更好带领与管理好片区工作，做好个个项目环节的风控。把片区管理提升到一个更高水平。

从监管员到组长，我们作为一个基层管理者，最重要就是要改变过去干监管员那种思维模式，要学会转变、变被动为主动。组长应该成为项目现场与公司办公室之间一个桥梁或者纽带，而不是一个信息传递媒介。如果，我们只是起到一个简单中介作用话，那么办公室工作将陷入混乱甚至瘫痪。而组长这个职位设立将失去它应有意义。所以作为片区组长更要学会独挡一面，去面对问题、解决问题，而不是害怕与企业打交道，选择一味逃避，把问题继续往上反馈来推卸责任。我们应该成为问题反馈有效终结者，而不是火炬传递者。转变角色、改变自己，从而适应新角色扮演。

而谈到解决问题，总是免不了要给出质企业打交道。每当你找企业解决问题时候，企业总会找一大堆理由或者行业里专业性东西来说明我们要求是多么荒唐或过分，不予配合我司监管工作甚至很是抵触与不理解。遇到过比较强势老板，开口就是吵骂，嚷嚷不休，极不配合我司监管工作。偶尔也有语气温和，张口就开空头支票。一个月过去了问题还摆在那里。更有甚者就左推右扯，永远找不到一个真正负责人。其实，刚开始有些不适应。感觉这些问题更本无法解决，而且打了无数次电话，企业给出理由都一字未变，作为年轻人我们最差也许就是耐心。其实这个过程最需要就是一个“磨”字，学会给企业死缠烂打，要有不把问题解决誓不休恒心与毅力。你企业今天不买账，明天继续厚着脸皮打电话，只有企业真正厌烦了，才会最终把问题给解决落实。在打电话同时还要学会谈判技巧，给他们讲清楚其中利害关系，也就是所谓给企业讲条件。你企业不配合我司工作，我们可以在出库上账这块卡起，影响你正常货物流动，使得企业后期经营与操作上更加不灵活。其实银行这块一些硬性指标，也可以成为我们谈判条件，可以充分让他们在认识高度上更加重视我们监管公司，从而在后期项目操作中更严格执行我司操作流程。减少违规操作，化解潜在项目风险。当然在众多项目中也有极少数比较配合我司监管工作的企业，但企业偶尔也会因为一些原因，导致在权属这块部分文件未及时提供。我司只要在不违背银行及公司监管要求，同时又做到免责情况下，能灵活处理就灵活处理。讲原则同时也不能过分死板，既要保证项目安全，同时也不能干涉或者影响企业一个正常操作与经营，这样才能双赢，从而与企业建立长期合作关系。

最后我想总结性谈一下，在后期监管工作中该如何改进自己工作方式，从而进一步完善对片区管理。首先作为油品片区组长更应该发挥领头羊作用，强化油品这块专业知识学习，扩展与油品相关知识面，提升对油品行业认知度。要掌握包括成品油运输、汽油抽样化验、油品计量与检尺等重要环节的具体流程与操作细节。前期我们油品项目开展之所以遭遇阻力，企业对于检尺环节百般刁难不予配合。归结原因主要是因为我们不专攻，不懂油、不了解油造成。这也使得一些操作流程未执行到位，大打折扣给项目带来许多潜在风险与遗留问题。这一直是们油品片区管理硬伤。作为片区组长更应该知耻而后勇，在后期工作中不断提升自己并积累学习经验。从而改变一直以来油品风控环节事后性与被动性。其次就是人员管理，我认为一个片区不仅要管得住人，更重要是留得住人。不仅要保证片区监管工作落实到位，同时也要减少片区人员离职。片区人员流动性较大时，对于片区管理难度与风控危险就会相应增加。对于新入职监管员需要进行培训，会影响片区办事效率与执行力。同时优秀员工的流失也会给公司带来巨大损失。因此作为片区组长我们不仅要在工作上严格要求监管员，同时更要在工作之外的生活给予更多温暖与关心。尤其是入冬了，对于片区部分监管点被褥太薄问题，要尽快找企业解决落实。个别伙食较差项目点每周巡查可以带监管员出去改善一下伙食。生活补贴这块，也可以找企业洽谈适当提高一下。要让监管员切实感受自己虽长期驻外，却是公司重要一份子。再次就是账目管理，要保证项目每一笔进出库都做到数据准确、单据填写规范、权属文件齐全。并做到账实相符。能让公司及银行在检查时一目了然。总结前期工作不足，正是为后期工作开展与改进指明方向。对于以上存在缺点与不足，望与公司各位同事共勉。

**销售组长周工作总结3**

为了进一步落实区教育局《关于进一步加强幼儿园师德师风建设的通知》，我园十分重视全体教师的\*\*思想工作，把\*\*思想工作放在各项工作的首位，教师的职业道德水\*才会提高，学校的素质教育才会深化。良好的师德师风的形成，除了在\*\*约束的基础上，还需要我提高自律意识，自觉改正自己生活、工作中的不好习惯，在幼儿心中建立起良好的师德师风形象。

一、加强教师职业道德教育学习，我园\*\*教职工学习《中小学教师职业道德规范》、《幼儿园教师职业道德规范》、《幼儿园工作规程》、《幼儿园教育指导纲要》、《幼儿园安全责任划分和教师的义务》等，并联系实际进行宣讲，把教师的\*\*思想教育，师德师风建设与深化素质教育、民族兴衰的高度来认识、来探讨。

二、执行教师职业道德考核评估标准，我们认真\*\*教师学习了《教师职业道德考核评估标准》，让每个教师清楚教师职业道德考核评估的标准，并在自己\*时的工作中得到落实。每年暑假，我们先进行自评，然后各个小组根据该老师一年工作的情况，打出该老师在职业道德方面的成绩，最后由职业道德\*\*小组的人员一起针对该老师情况，评出该老师一年的成绩。

三、执行教师职业道德教育奖励惩处，我们通过各种生动的活动，让教师在活动中受到教育和鼓励，以奖代面。如：教师的文章发表了我们给于奖励，参加活动为幼儿园赢得了荣誉的给予奖励。\*时利用竞赛的形式，在教师能力、工作中展开评比活动，分别评出一、二、三等奖进行表彰。对个别没有达到等级的不给予奖励，个别差的，给予惩罚。

四、学校性\*\*案件报告\*\*情况，我们幼儿园没有这个方面的情况的。总之，我们通过狠抓师德师风建设工作，深深体会到：只有\*\*完善、加强过程管理，发现问题及时处理，才能保证师德建设有成效。我们将在今后的工作中，不断总结经验，进一步提高师资队伍的师德水\*。

五、注重在教学过程中体现崇高师德，作为传道授业的老师，只有不断的更新自己的知识，不断提高自身素质，不断的完善自己，才能教好幼儿。如果自身散漫，怎能要求幼儿认真。要提高自身的素质，这要求自己不断的学习，积极探索，不断开辟新的教法。以身作则。教师的言行对幼儿的思想、行为和品质具有潜移默化的影响，教师的一言一行，幼儿均喜欢模仿，这将给幼儿成长带来一生的影响。因此，教师一定要时时刻刻为幼儿做出好的榜样，凡要求幼儿要做到的，自己首先做到。坚持严于律己。尊重每一个幼儿。每一幼儿都渴望得到老师的爱和尊重。要与幼儿\*等相待，不能把幼儿当下级随便呵斥。只有把爱传递给幼儿把幼儿看重，幼儿得到老师的尊重，他们才会尊重老师喜欢老师，愿意学习这个老师所传授的各种知识。

师德——不是简单的说教，而是一种爱与责任的体现，一种深厚的知识内涵和文化品位的体现!师德需要培养，需要教育，更需要的是——每位教师的自我修养!我园将继续维护和发扬这一崇高的美德!

**销售组长周工作总结4**

一个紧张的学期即将结束，回顾这个学期我们七年级的教育教学管理工作，还是有许多成功可取的成绩，当然也有不少值得反思加强方面。现把这一学年年级工作总结如下：

>一、根据新师生的实际情况，确立了年级工作的思路。

初一年级的班\*\*，大多数是新班\*\*，工作经验比较少。为此，我们通过开会学习、老班\*\*带动等形式，使新班\*\*尽快适应班\*\*工作。

初一年级是起始年级，一向是学校工作的重点之一。我们针对年级学生年龄小、人数多、习惯差的特点，要求班\*\*经常下班管纪律，并学习校规与班规，培养了学生的纪律观念，对学生的学习起到了良好的促进作用。

>二、学生以学为主，狠抓教学工作。

团结就是力量，有了力量就有了战斗力。一学期来，以班\*\*和各备课组长为核心，认真研究，精心策划，周密部署每项工作。每个班都有以班\*\*为核心的主导群体，不断研究学生、分析学生，具有非常强的凝聚力，每个备课组又以备课组长为核心，通力协作，落实到位，全体教师精诚团结。

全体老师全身心的投入到教学工作，特别是本年级的班\*\*，经常早上6：50之前来到学校，开始忙碌紧张的一天，晚上11：00才下班，其他许多老师皆是如此，他们这种忘我工作的精神实是让人敬佩，且这种榜样的力量和这种精神也激励了许多老师，形成了一股比、学、赶、帮、超的氛围。

本学期，我们\*\*了三次大型考试：第一次月考、期中考试和期末考试。由于这学期各项活动多，有的老师为了抓进度保质量，实行抢课措施，准保本班的教学质量。

实践证明：初一年级是一个团结向上、快乐\*\*、有凝聚力、有责任心的团队，这半年来我们初一级的每一位同仁付出了很大的努力！

>三、\*\*参加各种活动，调动学生积极性，增强班级凝聚力。

通过班会和政教，加强对学生的日常行为养成教育、安全教育、习惯教育等，使学生从小事做起，从我做起，使学生逐步养成健康向上的个性品质。尤其是在伍校长要求下，我们初一每个班都召开了不少的主题班会，并且至少有一次下班\*\*参加，取得了良好的效果。另外，各班充分利用黑板报进行爱国\*\*、集体\*\*、教育法规\*\*等宣传，结合政教处发的各种宣传资料对学生进行立体教育。

\*\*初一级学生进行了篮球赛、田径运动会、班际接力赛、拔河赛等一系列活动，通过这些活动，锻炼了学生意志，增强了学生的集体荣誉感和团队精神。

>四、丰富教师业余生活，营造良好工作氛围。

为了丰富老师的`业余生活，我们配合学校的安排，\*\*了一系列活动，丰富教师业余生活，营造良好工作氛围。比如教师篮球投篮比赛，教师接力赛，教师汽排球比赛，教师聚餐等，既丰富了教师业余生活，也加快了新教师融入太中的生活。

>五、存在的问题：

由于本人初任年级组长，工作经验不够，管理学习不够，缺乏魄力；工作中缺少力度，年级工作没有特色；少数不良风气在各个班级都有不同程度的存在，个别学生的厌学情绪有所加重；本年级个别班个别学科还存在一些薄弱现象，年级内个别学科存在班差偏大的现象；安全问题常抓不懈。

最后，衷心地感谢各位\*\*和老师对我工作的大力\*\*，你们的理解加快了我工作能力的提高。我希望能不辜负\*\*对我的期望，把各项工作做好，为太中的教育事业贡献我们初一全体教师的力量。

**销售组长周工作总结5**

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，\_\_\_\_厅的全体工作人员在\_\_的领导下，公司各部门的大力支持下，通过全体工作人员的共同努力，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05年的工作情况做如下总结汇报：

一、销售情况

20\_\_年销售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04年增长45(04年私家车销售342台)。

二、营销工作

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。20\_\_年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动1\_\_，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花5\_\_、电台广播140\_\_次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在20\_\_年9月正式提升任命\_\_X为\_\_\_\_厅营销经理。工作期间\_\_X每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

三、信息报表工作

报表是一项周而复始重复循环的工作，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工作，20\_\_年5月任命\_\_X为信息报表员，进行对\_\_公司的报表工作，在工作期间\_\_X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，对车辆销售工作作出了贡献。

四、档案管理

20\_\_年为完善档案管理工作，特安排\_\_X为档案管理员，主要工作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，工作期间\_\_X按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对20\_\_年各项工作做了简要总结。

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工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于20\_\_年的工作计划做如下安排：

1、详细了解学习公司的商务政策，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\_\_\_\_公司各部门的工作，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，安排日常工作，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\_\_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。

5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。

6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用化。

7、根据\_\_\_\_公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表\_\_\_\_专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在20\_\_年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在20\_\_年新的一年当中我们将继续努力工作，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

**销售组长周工作总结6**

20\_\_\_\_年即将悄然离去，20\_\_\_\_年走进了我们的视野，回顾20\_\_\_\_年工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我10年6月24日进的公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业有了更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年工作不足之处：

第一、沟通技巧不具备。

每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二、针对已经合作的客户的后续服务不到位。

看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上\_\_总和\_\_经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

第三、客户报表没有做很好的整理。

对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

第四、开拓新客户量少。

第五、当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

今年整整的一年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是通过电话达成交易的销售。而我在这一年里也主要是在公司通过网络、电话来获得跟客户的沟通，工作上听上去每天坐在办公室里，打几个电话或者qq、客服等联系到客户，这样很简单，但是实际上工作量还是有的，每天要跟不同的客户打交道，并且第一时间通过自身的语言来留给客户一个非常好的印象。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。要让客户感觉到通赢防伪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，想到跟通赢防伪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。

**销售组长周工作总结7**

无危则安，无缺则全。这是对安全的一个最基本的理解和诠释。对于化工生产这一行业来说；身体免于伤害、财产免于损失、生产保证安全是化工企业的一门重要课题。董事长说过；为了安全怎么做都不过分。

作为精细化工厂的.一名班长，即是生产的\*\*者又是直接的生产者和上级命令执行者。必须做到以身作则，端正自己的思想态度，从严要求，敢抓敢管；还要不断提高自己的能力，拓宽自己的专业知识视野，注重与时俱进，而这些能力和专业知识终将有用武之地；对日后工作中 的生产管理、应急应变起着决定性作用。一个不学习不思进取的人是做不好一个班长、搞不好安全生产操作的，最终会被企业和社会所淘汰。

作为化工车间的一名班长，还要带领全班的新老员工从本质上对自己的工作岗位、工作环境、所接触的化工产品有一个深入的了解和认识。因为有所畏才能从心里提高警惕，不懈耽不偷懒、居安思危，抓住生产过程中的安全问题和疑点，尽最大能力做到更好。所以有所畏是好事，他是一种督促、一种鞭策，当这种督促和鞭策使得你心中的安全之弓随时绷紧时，恭喜你已经有所不畏。

看着一座座新车间的建成，企业不断地成长壮大，深感自身的安全责任也越来越大。本着一级对一级负责的态度，我们厂狠抓6s管理，贯彻执行各项规章\*\*。熟练掌握各类应急措施，摒弃老思想老观念。拿‘’’‘中毒事件来说吧，如果安全防护做到位，清洗工作做到位就不会惨剧重演了。但现实是没有如果的，无知就无畏，一知半解也一样，甚至于这种是懂非懂更容易让人放松警惕酿成可怕的后果。

人人事事保安全，车间\*\*的一系列安全宣传教育和培训使得员工的安全意识有了一个更深层的提高。员工们从’‘要我安全’‘转向’‘我要安全，我懂安全，我能安全’‘。这是一个质的飞跃。安全是企业的生命，是企业稳定发展的基础和保障，安全责任重于泰山。

销售组长工作总结心得体会 (菁选2篇)（扩展3）

——检验员组长工作心得体会 (菁选2篇)

**销售组长周工作总结8**

尊敬的董事长、各位\*\*，亲爱的同事们：

大家下午好!

一学期以来，在\*\*的关心帮助和本组教师的大力\*\*下，我们四年级组能有计划、有步骤地开展各项工作，全体老师能积极配合，顺利开展好各项工作。以学校的德育教育为前提，抓好本年级学生的各项行为规范;以学校的教学工作为重点，促进每个学生健康活泼地成长。现对本学期年级组工作总结如下：恳请各位\*\*和同事们提出批评和宝贵意见。

>一、面对困难，迎接挑战

由于各种原因，三年级时，本年级组成绩一直不容乐观。教师情绪低落，积极性不高。但我们坚信：“只要精神不滑坡，办法总比困难多”。在各级\*\*的大力\*\*下，对年级组全体教师进行学科质量分析，肯定大家的努力和取得的进步，并寻找下一步的对策。参照学校总体工作，第一时间制定出年级组工作计划与目标。

>二、团结合作，共同提高

作为一个班的班\*\*，管的是一个班级的人与事。现在，我总是在提醒自己“大家好，才是真正的好”，不但要管好自己班的学生，而且要管理好年级组所有的学生，从而抛弃班级概念，在某种程度上担起了“大班\*\*”之责。尤其是当老师遇到困难和问题时，我们年级的老师总能一起献计献策，排忧解难。年级管理工作有序，班\*\*团结，步调一致。形成互帮互助、团结奋进、健康向上的教师群体。

>三、抓好学生的一日常规

学生如果一旦养成了良好的行为习惯，将对他们终身受益。开学初，我们四年级的每一位任课教师就对学生加强各方面的行为习惯、学\*\*惯的培养。从学生的\'坐、立、行、走到学生的文明礼貌教育;从学生的值日工作到班级的保洁工作;从学生的就餐秩序到学生的个人卫生;从学生的读书、写字姿势到学生做作业的习惯等，从各方面着手，从小事抓起，努力使全年级学生养成良好的行为习惯。我们每一位班\*\*教师充分利用班会课加强学生的思想教育，从一个个故事中、一个个事例中让学生明白做人的道理，从小学会关心他人，关心集体。

>四、高度的工作责任感

作为一名四年级组组长，我深感肩上责任重大，为了让学校放心，家长满意，我和我的同事们从来不敢懈怠，尽职尽责地做好各项工作。为了发扬学生的优点，改正不良习惯，四

年级的老师认为不仅要抓好学生的思想教育工作，还要使这一工作与学生的学习指导、学习兴趣的培养相结合，才能取得好的效果。

这个学期，我们级组认真落实学校的德育工作，让德育活动收到了实效。通过主题班会、主题板报等开展了文明礼仪教育活动，\*\*学生参加一系列地书画比赛、征文比赛等比赛。为了杜绝校园内的安全隐患，我们加强楼层的安全巡视工作，确保楼道内的安全。通过班队会、晨会、板报等形式进行安全教育宣传，让学生提高警惕，不轻易犯险。定期召开年级组会议,在年级组会议上反复强度安全，提高教师的安全意识，做到天天讲安全、天天背常规，天天放学强调，安全教育的内容有交通安全、乘车安全、行走安全、活动安全，饮食安全、消防安全等，通过安全教育，学生的安全意识增强，人人能够自我保护，一学期本班学生安全事故为零。每天的晨检都作好记录，并利用每周五下午放学前五分钟都要进行安全教育。

有了安全做基础，我们就能够比以前更用心的抓教学，全面提高学生成绩。教育教学工作是学校的重点工作，首先，我们加强教师之间交流和沟通，能及时发现问题，有针对性地进行研讨。因此开学初我们年级组的全体老师认真学习新课程标准，学习教育教学法规，学习教育教学理论，从而有效地更新教学理念。办公室内，年级组的教师相互交流，进行集体备课，探讨教学中碰到的各种问题，取长补短。每位教师精心钻研教材，按学校要求备好每一节课，上好每一节课，向课堂要效率，精心设计作业，认真做好学困生的补习工作。上好课后，认真写好教学反思，把自己的独特感受、意外感悟以及失败教训记载下来。认真撰写经验总结、教学论文，不时地对自己的工作进行回顾，吸取经验教训，以提高认识，使自己不断充实，不断长进。在期末复习阶段，制定了较为详细的复习计划，复习工作秩序井然。在培优的同时，老师们丝毫没有放松对后进生的辅导。在后进生的转化上，大家努力从友善开始、从关心开始、从鼓励开始。都会对后进生进行有针对性的辅导。在他们的耐心辅导下，学生的成绩都有了不同程度的提高。

重视家校联系工作。本学期我们四年级组的各位老师积极通过电话与家长保持密切的联系。大多数班级都建立了QQ群或微信群，随时与家长保持联系，效果较好。

>五、反思存在的问题：

1、工作质量需要提高：提高工作效率，在有效的时间内用最有效的方式工作，同时不懂的地方要更多地虚心请教同事，细心查阅资料，保证工作的顺利进行。

2、对于工作思考不足：在进行每一项工作之前，认真分析工作内容，对于工作中可能出现的一些疑问，要先做好应对措施。另外对于工作中出现的问题要及时总结。

3、业务知识需要提高：工作中出现的问题，归根结底还是因为对相关领域知识的了解不足导致的。因此\*日要更多地注重业务知识的积累，多看多听多想。

4、缺乏积极主动性：积极主动地完成交代下来的工作，并主动地进行业务知识的学习与完善。

>六、下学年年级建设新目标及举措

1、用心教育，强化班级管理。

(1)继续严抓学生习惯养成教育，明确习惯达成要求，并渗透在每一节课上。 (2)大力培养学生\*\*的工作能力，切实提高\*\*管理工作能力。

(3)带领本组班\*\*在特殊学生管理方法上，扩大学习广度，强化学习深度，多动脑筋，多创新。继续加大培养新教师的力度，尤其是促进新班\*\*的成熟。

(4)提升组内教师的沟通效率，在班级管理上的不同困难和困扰，有计划、有目标、有针对性、可操性强地进行组内讨论交流活动。在管理能力上，要加强学习和更新。要多向其他级组学习，多动脑筋，多创新。

2、踏实教学，牢牢把握教学质量关。以教研组长为核心，认真研究，精心策化，周密部署每项工作。

3、努力提升业务水\*

4、熟习业务，拓展视野

5、积极完成任务、全面发展

一学年来，成绩的取得要归功于吴校长的正确指导，各位\*\*的周密部署以及各位老师的通力配合，还有很多不足之处还望\*\*给予批评指正。所谓人无完人，在工作中还有很多不尽人意的地方。因为自己也是第一次当年级组长，没有什么经验，组内还存在着许多问题。希望在今后的工作中，更加力求完善自己，使自己在思想上、教学中、管理上更优秀。精诚合作、沟通信任、积极向上、健康快乐是我们不变的追求。学习无止境，教育亦然，相信我们有一种热爱教育的情，一颗善待学生的心，一股团结拼搏的劲儿，热情、积极、好学、笃行的四年级组定会越走越好!谢谢大家的聆听!借此机会，也预祝大家新年快乐，回家一路顺风!

**销售组长周工作总结9**

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的销售经理工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的销售经理工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把销售经理工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的销售经理工作做的更好。下面我对一年的销售经理工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司销售经理工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有x销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏x行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教x经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对x市场有了一个大概的认识和了解。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，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前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，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

>一、存在的缺点

对于x市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

>二、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

>三、20xx年总的销售情况

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。x产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在销售经理工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有x个，加上没有记录的概括为x个，八个月x天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量x个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售经理工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。新业务的.开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

>四、市场分析

现在x市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在x区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在x开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比x小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

>五、20xx年工作计划

在明年的销售经理工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。因为人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售。

**销售组长周工作总结10**

本学期在学校\*\*的关心下，在年级全体师生的共同努力下，紧紧抓住“教学质量”这个核心，以促进学生文明行为习惯为教育的主攻方向，加强教育教学的常规管理，以形成良好的班风、浓厚的\'学习为目标。现就主要工作总结如下：

>1、成立年级\*\*组，明确工作方向

成立由班\*\*和学生\*\*共同组成的年级\*\*组，班\*\*侧重于年级、办公室、教学常规等管理，并带领学生做好学生行为常规管理，制定值日安排表，填写检查记录。

>2．抓好学生行为规范和养成教育

全年级组学生认真学习《中学生守则》和《中学生日常行为规范》，抓好起始阶段的习惯养成教育，不放过细小事情，大力表扬学生中的好人好事，对学生进行“诚实守信，关心他人，团结协作，共同进步”的教育。利用班会、课外活动、黑板报等时间开展思想教育活动，结合学校工作安排和班级实际情况做到有计划有步骤，使对学生的思想教育工作落到实处。

>３．安全工作常抓不懈

进行深入细致的安全教育工作，增强学生的安全意识，严禁学生携带危及安全的玩具到校，杜绝安全隐患，班\*\*要加强课间巡查，制止学生疯追打闹的行为，管理好学生课余时间，严格请假\*\*，利用班会课召开安全为主题的主题班会，将一切安全隐患消灭在萌芽状态。

>４、强化教学过程管理

1） 年级教师坐班签到，纳入教师常规考核。

2） 要求老师认真做好阶段过关、单元过关、章节过关，要求亲自批阅试卷，登记成绩，填写试卷分析，做好样卷，认真讲解试卷。实践证明，这种做法对于成绩提高是有帮助的。

3） 认真\*\*分层辅导，由于初三学生数学、英语两科成绩较差，这两门科又特别重要，利用周六下午三、四节时间，认真开展辅导，多做多练。针对年级存在的双差生，教师一岗双责，建立谈话记录，一学期以来，年级班级工作是稳定有序的，未发生大的影响\*\*的\*\*事件。

年级工作任重道远，新的学期将坚持好的做法，一如既往抓好教师教学常规、分层辅导和学生日常行为教育等工作，以扭转我校初中部教学质量为最终目标，力争20xx年中考成绩较20xx年有较大提高。

**销售组长周工作总结11**

作为英语科组长，在科组工作里，我始终坚持以教学为中心，强化管理。进一步规范教学行为并力求常规与创新的有机结合。下面对自己在教研活动方面做个简单回顾。

>一、抓好教学业务工作，提高教师的专业素质。

1、 求真务实，制定计划。在\*\*的指导下，按照学校的部署，本人在开学伊始就制定好

了工作计划。\*\*安排组内教师的教研活动和各年级学生的竞赛活动。一学期以来，我们认真实践着既定的计划。全面优质地完成了本学年的工作任务。

2、 \*\*示范课、公开课、开展听课、评课活动。按照教研组的计划和教导处的安排。我

\*\*了多位教师参加了听课和评课。从整体上看，课前准备是充分的。教师的授课态度是严谨的。各节课尽管课型不同，但都能体现课改思想和授课教师的创新意识。

>二、开展课外活动，激发学生的兴趣。

课外活动是重要的教学辅助\*\*，有利于增长知识、开阔视野。有目的、有\*\*地开展各种适合学生语言水\*和年龄特点的课外活动，可使学生生动、活泼、主动地学习。本学期，在\*\*的指导下，举行了一系列的竞赛活动。如一、二年级的“我是单词记忆王”单词记忆比赛。三、四年级的连词成句比赛，五六年级的中英互译比赛。初中部的英文写作比赛等。参赛学生激情澎湃、进一步营造学习氛围，极大地丰富了校园文化生活。

>三、抓好教学业务工作，提高教师的\'专业素质。

本人积极参加继续教育，提高专业素养，为了提高组内教师的教学水\*。本学期在\*\*的指导下，本科组在\*\*的\*\*下，本科组还开展了“教学岗位大练兵”活动，通过集体备课，组内骨干教师授课，全体老师评课等活动。\*\*促进了组内教师的交流，提升了老师们的教学水\*。

>四、落实各项教学常规检查工作。

本学期每月都会检查教师教案和学生作业。教学不仅要备教材、备学生，还要备教法。老师们的教学常规工作基本上都能落到实处。个别教师的教学常规工作更值得大家学习和借鉴。

本学期在教研活动方面取得一定的成绩，但仍需改进。如教学反思方面做得不够。往后科组内需要加强教学反思，完善教学艺术!

**销售组长周工作总结12**

在努力的同时，也要回顾过去一年里自己所做的工作以及对接下来这一年的工作进行细心的安排，为自己的工作定下目标，指明方向。

一、下面我就对我20xx年的工作做以如下总结：

>（一）工作方面：

1、援建项目，第一次做质检员

20xx年xx月xx日我被调到xxxx项目质检科，由于以前一直在施工队做一名测量员，所以对质检员应该做的工作很不熟悉，开始刚去的时候还不是很适应，以前看过同时质检的都是每天上路上看着别人做，教外委施工队施工技术，知道要做好这个职务就要技术过硬，所以开始去的时候，都是白天在科长王友的带领下去现场帮着外委施工队伍放样，主要是桥梁、涵洞位置的放样，晚上回到质检科在学习，熟悉图纸、了解一些基本的技术规范，不懂得问题再问问其他同事。

在xx项目中我学会了莱卡全站仪的使用，让我对测量施工放样工作有了更深一步的了解，也第一次接触了对中桥和小桥的放样，第一次初步接触到了路基交段的验收工作和桥、涵洞等等结构物的施工过程。

xx项目是个援建项目，由于工期较紧每个人每天都很紧张的工作着，后来由于工作需要我路上人员有限，我管理了一台胶轮镐头机和链式搞头机处理路基的排水沟的岩层，xx的地形山地较多，有些路段怕被链式搞头机压坏，所以搞头机时间上的使用和调配工作也很重要，在孔经理和王友的指导下，使我能够合理的安排它们。该用拖板车的时候用托板，路程计算哪个省钱用哪个，这样也节约了成本。在xx项目中我还写过内业（如：排水沟和一些附属构造物等的资料），知道写内业也很重要，要仔细的学习图纸，根据图纸来合理作业。

在中期还和周利管理过桥，以及渡槽的施工，简单的学会了渡槽的施工工艺，桥的施工过程要注意每个细节，而渡槽就要与当地的水系联系起来，要做到因地制宜，做好前期的准备工作很重要。最后的半个多月在xx项目仍然是质检工作，主要是对标尾土路肩的施工进行\*\*和指导，帮助施工队有效的做好工作，在土路肩施工过程中因为经验不足，导致在土路肩培土过程中出现宽度不一致、高低起伏等问题，甚至重新去再做也没做好，后来去另一段看曹师傅带的那队是如何做的，照着做的才使土路肩看着\*顺些；

在土路肩的培土施工过程中还涉及到了土方量的调运和计量，由于xx路工期紧都是路基成型一段，垫层就完成一段，随即水泥混凝土和沥青混凝土也跟着摊铺，这样对土石方的调运工作就带来的难度（取土的地方就在已摊铺完黑色路面的右侧塌方处），为了节约成本避免弄到路上太多的泥土，就想到了让施工队和车队都用小车，并且买些大的塑料布把路的一侧铺上车就停在塑料布上，这样来保证路面尽量清洁。在xx项目虽然每天都很紧张，呆着些许的疲惫，但是每天都很充实，让我学到了很多以前没有接触过的工作，让我知道了原来我还有这么多的不足，在今后的工作中要更加勤奋踏实的学习。

2、xx项目创佳绩

20xx年xx月xx又来到xxxx项目质检科，因为主线桥和H匝道跨线桥同时开工，我被分配到桥队，这对于没有接触过现浇桥梁工作的我又是一次很大的考验。以前也从没有过对桥的施工质量检验的经验，真是难上加难啊！还要从新开始，学习图纸，那图纸到现场去和实际进行比较，看到不懂的地方就去问高余，给郝刚打电话，向他们请教，那段时间让我知道，管理桥梁的施工也不是一件容易的事，尤其是打混凝土的时候，经常要晚上加班到半夜，甚至一晚上。记得在K0+000主线桥和H匝道跨线段梁体浇注时我们全项目部的人都动员起来，白天晚上轮流值班，对混凝土的浇注过程全程\*\*，避免中途发生意外，影响施工和梁体的质量，虽然很艰辛，但是也终于在业主的要求之下，提前将这两个大桥竣工，没有影响到乐宜路的正常通车，这也为我们沈高公路赢得了荣誉，我们是能够打硬仗的施工队伍！当然在取得荣誉的同时，在施工过程中还是遇到了很多的困难，出现了很多的问题，例如：桩基与系梁的连接过程中钢筋接头的长度有时施工队焊接后不够，有的柱头清泥不干净；波纹管在腹板中穿完后，焊接定位筋时很容易把波纹管烤漏等等（在施工过程中遇到的问题还很多，我就不一一说明了）。这些问题对于第一次对现浇桥梁施工质检的我来说一切都是那么陌生，在施工过程中我也不会去注意，唯一知道的就是对着图纸去看施工队绑扎的钢筋数，以为一切进展的都很顺利的时候，是有着多年桥梁工作经验的林芳经理和高余师傅提醒了我，告诉我在一些环节过程中可能出现的问题。才发现了以上的问题，并且及时的补救，及时的对搭接长度不够的钢筋进行双面焊处理、清洗不净的柱头再用吸尘器清理或者用\*\*次冲洗；电焊烤漏的波纹管在用大的透明胶布多缠几圈，保证在现浇混泥土的时候水泥浆不流进

波纹管。后来的一个月我在办公室做内业主要做桥梁的一些内业，这也让我熟悉内业的同时，也让我学会了如何在Aotu CAD中画桥梁的\*面图。在xx项目的3个月让我对现浇桥梁上部结构的施工和对桥梁的放样有了初步的认识，让我在接下来的一年里更有信心能够做好桥梁质检工作。

>（二）思想方面：

这一年的工作经历让我在思想上有了一定的进步，改掉了以前有些懒散的毛病。但是还有很多的不足，有时遇事不够冷静，拿不定注意，也少于和同事之间的沟通，希望自己能够在今后的工作中更多的磨练自己，提高自己的能力和业务水\*，加强与同事之间的沟通，踏踏实实的做事，避免在今后的工作中走弯路。遇到问题多问，多学，多沟通，让自己的思想能够进一步的成熟起来，为自己今后的工作打下坚实的思想基础。

>（三）20xx年工作计划：

1、做好质检工作，每天利用闲暇时间学习有图纸，下班后及时写工程日报单并报到工程科。每天施工队当天做完工作后想到下步工序，看看是否能继续工作，如遇缺少材料等问题及时的向\*\*反应情况，避免耽误正常施工，为施工队做好服务工作。

2、作为青年知识分子，积极的发挥自己的作用，要做好对新来毕业生的“传”、“帮”、“带”工作，就要摆正自己的位置，有积极的工作态度，面对新的工作，新的挑战就要学习“亮剑”精神勇敢面对，坚持不懈的把事情做完，为新来的毕业生做好榜样。

3、在工作中要提高团队意识，就要做到把项目当做自己的家，把同事们都当做自己的家人一样。在工作中不勾心斗角，不\*\*\*\*，不\*\*\*\*。在生活中相互帮助，相互关心，看到同事有困难不旁观，为建好项目尽可能奉献自己的力量。

以上便是本人在过去一年里所做过的工作、在工作中所遇到的困能及解决方式和在思想方面的一些解剖，也包括本人为今后一年的工作所做出的工作计划，希望自己在这一年能作出成绩，做好工作，把好质量关，提高服务意思，我想我们会使xx项目成为“好、快、优”的优质工程，为沈高公路打出开局制胜的一丈，“把沈高公路的大旗插到最高处”。

**销售组长周工作总结13**

20xx年，在公司\*\*的带动下，在全体成员的帮助下，我紧紧围绕成品物资仓储工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务，现就自己的一年工作作简要总结。

>(一)抓学习，不断提高自身素质。

1、加强思想\*\*学习及专业知识学，提高\*\*素质。主要学习公司相关精神，物资管理、计算机操作、工商管理等知识，以求不断提高自身素。

>(二)强化工作职能，搞好成品管理。

1、我主要负责砂状、铝法、粒状成品管理，在工作中能够严格要求自己，保证入库、出库、领料的数据准确。

2、当班期间，认真协\*\*库及准确及时入库。

3、物资发放，能认真执行物资发放规定，敢于坚持原则不徇私情，保证成品发货的准确性。

4、报表制作，四点班除了提高发货效率外，还要认真收集数据，合理编制，以自己最大能力为\*\*们提供极尽可能准确的数据。

5、做好仓库管理工作，尽可能将库内打并整洁，及时除理烂袋，根据情况整理库房，并积极向5s管理靠近。

>（三）、存在问题及明年工作计划

辞旧迎新，在总结本年工作的同时，针对自己工作中存在的性格急躁，不善讲究工作方式等问题也要端正态度、努力克服。我对明年工作也提出了初步设想，一是继续加强理论学习，牢固树立“服务是第一位”的观念，二是继续加强业务学习，积极争取参加各类培训班，做业务上的行家能手，提高工作效率，使工作再上新台阶;三是账目方面，我要努力学好计算机为以后的企业资源规划(erp)等网络管理做好充分准备。

面对\*\*及同事的期许，我满怀信心，相信在成品组在师玉\*\*\*的\*\*和同志的帮助的下，我一定能把工作做得更好，名副其实地成为一名永不落伍的成品保管员。

现在的成品管理还存在一下问题：

1、劳务队管理还需进一步加强，其人员的不确定性，工作模式的粗放化，为成品质量及发货效率都带来了极为滞后的不利因素。

2、市场信息收集不够详细。比如硅法发货，在无法\*\*其不合格品产生的情况下，应提供一定的客户要求信息，以便合理存放。

3、相关部门对质量意识还不够强，甚至有妥协的味道。不合格品怎能熟视无睹，还没有一套合理的相关\*\*，仅限于简单的不合格申请，万万不能。

4、外购料管理力度不够。到现在为止，还没有一套接受的品质指标，什么指标该接收，什么指标不该接收，做不到一目了然，为使用及退库带来了一定的隐患，也希望不要为外购料加上太多的朦胧意味。

希望以上问题能够引起相关注意，困难是绊脚石，更是前进的基石，在努力发扬优点的同时，更应该学会改进不足，知耻而后勇，相信在大家的共同努力下，成品管理一定会再崭新姿。

**销售组长周工作总结14**

本学期行知幼儿园小班组全组成员充分依靠个人潜力，能立足课堂实际，根据教学工作中的问题，每月按时扎扎实实的开展了多形式的研讨课活动，互帮互学，协作奋进，充分展现了团结合作的团队精神。并且能勇于创新，在生活化美术领域、绘本教学中开始关注原创教学活动设计并积极进行课堂实践，组内成员借助新教育博客及幼儿园网站，上传交流自己的案例反思和优秀活动设计，教师们在探索研究中创新能力提高显著。

>一、勇于承担临时任务：

MY：幼儿趣味运动会的主持，承担六一幼儿体操的编排与训练工作；参与幼儿园教师诗歌朗诵表演。

XHM老师：承担青年组（水木年华）的组长带动工作；承担幼儿园教师诗歌朗诵表演的诗歌创编及形式确定等工作；负责幼儿园趣味运动会照片展。

QL老师：承担幼儿园陶园之春闭幕暨“教人求真”奖颁奖典礼主持工作。

ZY老师：负责幼儿园小班毕业庆典的主持稿及节目统筹安排，承担小班幼儿观看电影的信息报道工作，参与幼儿园教师诗歌朗诵表演。

CQL老师：承担了早期阅读研讨活动的主持与信息撰写工作；结对园教研建设经验交流活动中做《上传下达、左右协调，做好马蹄子》的发言；做好嘉兴市巾帼文明示范岗的计划工作，做好教研组优秀案例的撰写工作与资料整理工作；做好与新仓、广陈结对园两位老师的结对辅导工作；参与幼儿园教师诗歌朗诵表演。

>二、积极开展多彩活动：

1、为了秀出幼儿的精彩，秀出幼儿的自信，各班自主开展“我是主角才艺秀”活动。每一个孩子都成了主角，表演活动精彩纷呈，各班特别受欢迎的英文故事表演，醉酒版《\*\*欢迎你》、萨克斯演奏、琵琶演奏还参加了\*行班巡回演出。

2、各班协作承担“我是孝敬好宝宝”照片展，这简单的记录中，这甜蜜的镜头里让我们发现了许多孝敬的趣事，涌现了许多可爱孝敬宝宝。

3、“世界地球日”\*\*孩子开展了“地球，我们美丽的家园”户外做好长廊画展，用绘画的形式表达了自己理想中的美丽家园的形象。

4、4月7日，世界卫生日。我们的小环保卫士很积极的开展了环保行动，大家一起来到校园里，戴上手套共同为自己的陶园清理环境，从我做起，共同保护地球家园。

5、\*\*幼儿开展“健康与营养”专题绘画展览，三个小班的孩子用不同的绘画形式表现着对“营养”与“健康”的快乐理解，一个个胡萝卜、一串串葡萄、一条条鱼儿，“装入大车”、“跳进菜篮”、“跃上餐桌”，多彩的画面上呈现着丰富的食物，呈现着孩子们健康向上的生活。

6、做好幼小衔接工作，\*\*三个小班的孩子们两次来到艺术小学的大教室，零距离提前走进小学，走进小学课堂，轻松\*\*了孩子们心中的疑虑，满足了孩子们热切的期望，为他们进入小学做好充分身心准备。

7、带领幼儿自己设计环形小挂旗、喝彩小扇子参与小班幼儿毕业典礼环境布置，既呈现幼儿绘画精彩，又很好的烘托典礼气氛；各班积极筹备班级节目，给幼儿留下美好的怀念。

>三、扎实创新课堂教学：

1、互助式研讨中勤累积

4月，我们小班组以班级为单位，由两位老师商量自选一个生活化美术活动内容，（大一班：酸奶盒创意；大二班：连环画——风中的故事；大三班：环保袋。）自行设计活动方案后在各班进行分组教学，相互听课，并开展\*\*的评课活动，产生第三份修改教案与幼儿作品文本后，在教研组分享各班的磨课研讨过程与研究感悟、收获，结合幼儿作品与具体活动开展情况，由6位老师轮流进行活动反馈，针对活动存在的亮点进行交互式发言并提出活动调整建议。参考\*行班老师的第三份活动设计，各班两位老师自行选择一个内容，结合班级幼儿实际，开展相应的跟进实践活动。借助“两人同行”的小型研讨活动，呈现“两人都行”的教学实践，\*行班共享教研成果。

2、课程实践中求创新

在《动感天地里》里有个美术活动《多彩的啤酒桶》，之前两届的老师选用两个白色一次性纸杯，固定后用水粉颜料表现，效果不错，但用颜料的弊端是完成作品后不能马上玩耍。这次，我们引导幼儿选用长条纸做装饰，将作品装入一次性透明小碗中，作品效果非常好，不但可以马上\*\*滚动，还能在游戏后悬挂展示，真正满足孩子需求。

在《黑夜密语》的主题里，有个《黑白配》的美术活动，以往的创作方法是选用一张纸，对折后分别表现黑夜和白天的不同情景，或者将纸的`一半用墨汁涂黑，引导幼儿进行表现。这次，我们组的老师再三斟酌，选用圆形白纸，并将用墨汁涂黑的纸剪成与圆形白纸相匹配的月亮形纸附在上面，引导幼儿分别表现白天和黑夜的美景，尽管只在纸的形状上做改变，但呈现出与众不同的完美效果。

在短短一个学期时间，组内已积累了较丰富的课程资源，（包括原创活动设计方案、幼儿活动作品与展示方式等）充实到园本课程资源包中去。

类似这些组内的创新活动在教研组周五研讨日活动中相互分享、相互推广和进一步改进，并以一定的方式进行记录和宣传，可以作为下一届教师的活动参考、循环利用，共享探索研究成果。

>四、协调完善教研工作：

1、有效调整周五记载

在组内率先尝试完善“周五研究日”记载表的记录工作，力求让记载成为教师的主动需要，使记载服务于教师的教育教学工作，且能成为下一轮教师可借鉴有效调整利用的参考。本学期进一步积极尝试创新的方式记录，根据下周活动中的课堂教学中需要课前经验丰富的具体内容，以激励性或启发式的语言下发通知，一些常规的课前准备不做详细的记录，由各班老师结合自己的需要自己把握。这个资源包下一届可以直接借鉴。同时，我们也把组内原创的生活化美术活动充实到资源包附件中，以便循环选用。

2、合理调整工作安排

我们组成员较少，所承担的集体备课等工作量相应教多，但大家总是能够积极承担，群策群力完成各项任务。本学期游戏集体备课，其他组8—9位老师承担的项目，我们只能6个人分担，有的老师主动承担了原创的数学、手工动、纸工游戏等设计，真是费劲脑汁，在游戏资源试用阶段，我们发现问题后及时调整，特别是区域游戏，结合前一轮工作记载，将幼儿主题活动有机结合进去，保质保量完成。

我们大胆向业务园长建议，将教师手头曾经上过的公开展示课教案充实到自备课中来，减轻了教师的压工作量，又给老师创造了更多创新的时间。

3、教研主持\*\*畅谈

在每次教研活动中，根据本次教研活动重点或自己在教学活动中遇到的问题与产生的感悟，由主持负责人自主选取一个“畅谈话题”，以自己特有的方式进行主持，引导其他成员参与交流，观点碰撞，交换经验。学期初结合教研组研讨重点，确定“教师在美术课堂中的进与退”“生活化美术的作画材料选择”、“解读幼儿美术作品的创造性”等话题，开展讨论。教师认为应抓住进的时机，抓住退的契机，掌握好进与退的分寸；关于生活化美术活动的材料丰富多彩，一定要结合幼儿的年龄特点和班级幼儿的实际能力与操作兴趣方式进行有机、创意组合，不可盲从；正确解读幼儿美术作品的创造性，要观察幼儿表现，关注和尊重幼儿的创新行为，多给幼儿机会分享自己的创作等等。

下学期，结合园教研重点，从教育教学及课堂实践为出发点，共同选择有针对性的话题，要进一步激励大家

1、MY老师获园级双高课一等奖。

2、XHM老师获园级创意手工制作一等奖；园级“教人求真”奖。\*湖市优秀论文评比三等奖。

3、CQL老师获园级“教人求真”奖。\*湖市优秀论文评比一等奖，上送嘉兴市参评。

激发组员参与畅谈的积极性，提高畅谈活动的时效性。

组内成员勇于承担各种临时任务，并保质保量完成，能在课程实践与生活化美术及绘本教学中大胆尝试与创新等等，这一切都显示了我组教师深厚的业务底蕴与认真的工作精神。在今后的工作中将一如既往，发挥我们团队的优势，争取为幼儿园多做贡献！

**销售组长周工作总结15**

各位领导，各位同仁：

充满希望和生机的龙年即将到来临，在这辞旧迎新的日子里，我们大家欢聚一堂，召开20年度总结暨表彰大会，总结过去一年的成绩与经验，表彰用自己的辛勤劳动为公司作出贡献的“优秀员工”。

刚刚过去的20年，我们在上级领导的`正确指导下，在公司全体员工的共同努力下，秉承着“优质文明服务，安全科学管理”的经营理念，围绕着公司的贯彻落实，服务理念的转变创新开展了一系列工作，圆满完成了年度经营管理目标，成绩的取得，的成长与壮大;离不开上级领导的亲切关怀，离不开我们在座各位的辛勤劳作，更离不开广大员工家属的理解支持，在此我代表表示衷心的感谢和诚挚的敬意。

“谦受益，滿招损”成绩只能代表过去，未来还需努力，在龙年新春即将来临之际，我们迎来了规划的开局之年，因此，我们要把握今天，展望明天，迎接机遇与挑战，的持续健康发展还需要我们在座各位同心同德，锐意进取，所以说今天的大会既是一个总结表彰会也是一个继往开来的动员会，总结表彰是为了我们大家更好地“躬自厚而薄责于人”，继往开来是为了“吸取精华，剔除糟粕”以崭新的面貌开展20年度的各项工作，希望此次接受表彰的员工能再接再励，不断鞭策自己提高自己，用自己模范的言行去感染身边的同事，让更多的员工争当先进，赶超先进，让更多的人站在这里接受表彰，接受大家的掌声，同时也要求在座的\'各位认真学习领会今天的会议精神，把今天的会议精神带回去传达给其他员工。

各位领导，各位同仁，新春伊始，万象更新，值此龙年新春佳节来临之际，祝大家新年愉快，身体安康，合家欢乐!

**销售组长周工作总结16**

我于[xxxxx]进入市场部，并于[xxxxx]被任命市场部主管，和公司一起度过了两年的岁月，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。

我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。

为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。

这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。

就像春节前后，我部门员工将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。20xx年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度和最好的方式来解决。 20xx年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。

在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的`体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。

以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存？不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着

公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲；明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪！

我的发言完毕，谢谢！

**销售组长周工作总结17**

今天，根据厂里的安排，就关于举办班组长安全论坛活动的通知精神，借此机会，我就班组管理，特别是班组长队伍建设的一些想法和认识提出来同大家交流。

>一、班组长在企业所处的地位和作用

班组是企业的细胞。现代企业的三大要素：设备、人员、管理是企业发展的三大法宝。从人力资源 的角度来讲，企业的\*\*\*又可分为三层：决策层\*\*、中层\*\*、班组长。班组是企业全部工作最终的落实点，班组长则是班组最直接、最重要的管理者，起到一个兵头将尾的作用，班组长在企业中的位置和作用是十分重要的，班组长的管理水\*和技术能力对企业有着举足轻重的影响，企业的发展离不开班组长的智慧和才华。

>二、一个合格的班组长应该具备的条件

当好一个合格的班组长应该具备很多方面的条件，主要体现在这些方面：有较高的文化水\*、较宽的知识面，较强的专业技能、较好的\*\*协调能力，还要有一定的\*\*决策能力，\*\*素质和涵养更是不可或缺的，没有这一条，本事再大、水\*再高、也不行。

具体讲，作为班组长，

一是要有集体荣誉感，有进取心。班组长要团结同志，带领全班人员努力开拓进取，没有责任感是不行的，责任心不强也是不行的。

二是要掌握较宽的知识面。“打铁先需自身硬”。作为班组长没有过硬的技术是不能服人的，要利用业余时间多学习，工作时间多，遇到问题多思考，日积月累，积少成多，把自己锻炼成本专业的专家，处理问题的行家。

三是班组长要掌握一定的管理知识。班组长除了带领全班人员做好日常生产运行、设备检修外，还必须做好班组的日常管理工作，使班组工作有条不紊地进行，不仅环境井然有序，还要管理富有特色。要做到这些就必须具备一定的管理知识。

四是班组长必须注重自身综合素质的培养和提高。言谈举止、待人接物、为人处事等各个方面都要出类拔萃，只有这样才能树立良好的形象和权威，更好的\*\*班组工作。

五是班组长要树立正确的人生观和苦乐观，要敢于吃苦、乐于奉献，见困难就上，见荣誉就让，充分发挥模范带头作用，把大家紧紧团结在自己的周围，这样才能极大地调动每一个人的积极性，为圆满完成厂部、车间交给的任务做出应有的贡献。

>三、怎样才能当好班组长

怎样才能当好班组长？我认为应当做到以下六个方面：

（一）要头脑清晰、思维敏捷

作为一名班组长，首先要有很强的管理意识，对于自己所服务的对象要做到心中有数。譬如对检修班组来说，我们这个班组管理的业务范围是什么？有哪些设备系统？他们的规范和构造如何？有哪些保护和\*\*系统？这些设备系统在机组运行中起到什么作用？有什么功能？等等这些问题都必须搞清楚。只有把这些问题搞清楚了，我们才不会犯一些低级错误。仅仅了解掌握了设备的构造、性能和作用还不够，还要对自己所管理的人和设备要做到了如指掌，始终要处在受控状态，如：所辖设备的运行状态如何？存在哪些不安全隐患？准备采取哪些有效措施？班组每一个成员的技术水\*如何？实际工作能力怎样？能否胜任所从事的工作？不胜任又该怎么办等等。在这方面，少数班组长的差距还是很大的，有待于在中进一步提高。

（二）要技能过硬、带好队伍

作为班组长，班组成员是要看你的真本事的。一个班组，班组长应当是技术权威、业务大拿，才有说服力，才能当好带头人，才能树立威信，适应班组管理的需要。但是，单靠班组长一个人掌握全部的技术是不行的，还要带领全班人员学习业务，提高技术水\*，\*\*、引导、实施各种形式的技能培训，这方面我们的差距还很大。我们要本着干什么、学什么，缺什么、补什么的原则扎扎实实搞好岗位技术培训。现在我们有一种不良倾向，就是片面追求文凭，对岗位技能培训重视不够，以至于出现了问题，自己解决不了或者解决不好，过分依赖厂家和科研部门，这个问题要引起\*\*\*\*。要注重培养我们的技能型人才，要积极鼓励大学生到基层班组工作，不断提高班组整体素质。如果一个班组每个人的技能水\*都很高，所有的人都能干，那会是怎样的一种局面？我厂出台了《拔尖人才管理办法》，在全厂评出了名拔尖人才，其中就有我们的班组长。这对推动大家岗位成才起到了很大作用。因此，我们一定要树立人才观，正确处理文凭与技能的关系。

（三）要讲究工作方法、务求实效

班组工作一定要讲实际、求实效，实事求是，切忌华而不实。我们做任何事情都要提倡求真务实的工作作风和严细扎实的工作态度，标准要高，要求要严，要干就干好，要争第一、创一流。坚决纠正马虎、凑合，不在乎等不负责的行为，大力发扬认真负责、吃苦耐劳、无私奉献的爱岗敬业精神。

另一方面，要善于发现班组存在的问题，及时采取措施加以解决，使各方面工作高效有序，并富有创意。这就要求班组长在工作中要讲求工作方式、方法，要针对不同人员的个性、脾气和能力加以区别对待，要扬长避短，知人善任，充分调动每个人的潜能，发挥他们的聪明才智，共同为做好班组工作而不懈努力。 当班组工作中出现困难的时候，首先要树立战胜困难的决心和信心。从战略上藐视它，战术上重视它。不同的处理方式往往会产生不同的效果，这都需要我们在中不断摸索、领悟、和提高。

（四）要严格管理、严于律己

班组长要有原则性，为人处事要公道正派，按照规章\*\*办事，正确处理情、理、法的关系，对班组成员工作上要严格要求、一丝不苟，在生活上要给予无微不至的关怀。在班组内部，要积极创造一种健康向上、\*\*友善的人际关系 。作为班组长，还要吃苦在前、享受在后，严于律己，要求别人做到的，自己首先要做到，要求别人不做的，自己也应该不做。不能私字当头，只考虑自己的利益。不能拉帮结伙，要五湖四海。很多时候、许多方面要用人 格的力量来影响人、感召人，要先人后己，以整体利益为重。只有这样，班组才会有很强的凝聚力和战斗力，才能更好的发挥团队 精神，班组工作才能展现良好的风貌，创造出辉煌的业绩。

（五）要善于、善于学习、善于思考

班组长要经常自己的班组工作，方方面面、条条块块，每个阶段每件事情都要及时全面，从中发现成功 和不足、经验和教训，通过反思、继而提炼出对工作有帮助的东西，然后加以推广和发扬。还要善于向别人学习，提高分析问题的思路，处理问题、待人接物的幽默 风趣及艺术性等等。邀请专 家教授来授课的机会毕竟是有限的，这就有赖于我们\*时自己的自主学习和较高的悟性。有很多同志特别注重这些，所以水\*提高的很快，但也有不少同志不善于学习，几年下来没有长进，依然说话无重点、表述不达意，办事不得要领，工作总是繁忙但忙不到点子上，工作很是被动。还要善于思考。思考应当是全方位的，做事 情之前的构思、计划与决策，过程中的\*\*、分析与比较以及事后的检查与，都需要进行系统的思考。俗话说，不打无把握之仗，要目标明确、准备充分、有的放矢，才能赢得最终的胜利。———成绩取决于好的思路，而思路源于深思熟虑的系统思考。

（六）做好班组工作要创造良好的外部条件和环境

要搞好班组工作，各级\*\*对班组工作要积极\*\*、真心帮助，尽可能为班组长开展工作积极创造有利条件。要扶正压邪、弘扬正气，既讲原则、又讲友情。在班组长遇到困难时，要鼎力相助，在学习和生活上要充分考虑班组长的实际，排忧解难、全力以赴\*\*班组长的工作，为班组长的管理工作提供良好的环境和条件。

**销售组长周工作总结18**

二年级组组长:张思媚 本学期，由本人来负责二年级的年级组长工作。我们二年级组是由

语数英体音美各科教师共计15人组成的团队，这个团体是一个既具有丰富的教育教学经验，又不乏青春活力和创新精神的高素质的队伍。一学期以来，我们年级在学校\*\*的带领下，发扬了“勤学、善思、团结、实干”的作风，不断追求，不断进取，互帮互助，共同提高。在此我将二年级组的工作进行小结：

>一、鞠躬尽瘁乐奉献

本组共有教师15名教师，每位教师都能认真学习教师职业道德规范，遵守学校的各项规章\*\*，热爱教育事业，工作服从安排，努力做到教书育人、为人师表，热爱学生、关心学生，发扬奉献精神。

我们组有10位班\*\*，她们在教学上业务能力强，在班级管理上经验丰富。如:林燕兰、陈碧玉、王郑会三位老师是非常优秀的教师，她们工作负责，班级工作开展得井然有序。庞美、刘林萍两位老师是这个学期刚接手新班级，为了对班级学生有一个全面的了解，她们积极与学生家长进行沟通，从家长那里了解到了每一个学生的情况。廖彩仙、陈妙芳、杨惠娴三位老师虽然年轻，但工作很勤恳，走进他们的班级，就如同走进了一个温馨的家，在他们的精心设计下，班级布置非常有特色，为学生营造了一个舒适、美丽、温馨的学习场所，工作上认真负责，班\*\*工作细致、耐心，得到了家长的好评。

本组内的其他科任老师也认真负责，乐于奉献。曾和生、曾卫\*、候丽萍、彭克彪四位老师虽然工作非常忙，但只要年级组开展活动，她们都毫不犹豫地承担起任务，并尽心尽力地去完成。正是有了这乐于奉献的集体精神，本组本学期的各项工作开展得这样有声有色。

>二、教育以德为首

本年级组的老师\*\*\*\*德育工作，积极创建健康、\*\*、向上的良好班风。开学初，我们就从狠抓学生在校行为规范教育做起，以此带动教育、教学工作的全面开展。配合学校的每月常规教育活动，各班认真学习了《小学生日常行为规范》和《学生一日常规》等，关注了每一个学生的心理健康，任课老师也积极配合班\*\*做好学生的思想工作，把一些不良因素遏止在萌芽状态。二年级各班良好的班风和学风正在形成。我们还根据低年级学生的年龄特点开展了丰富多彩的大课间活动，提高了学生的身体素质。认真\*\*好形式多样的社团活动，陶冶了学生的.情操。

>三、教育教学方面

本组内每位教师都爱岗敬业，一心扑在教学第一线上。能以《新课

程标准》的基本理念为指导，转变教学观念，从上好每一节常态课入手，对课堂教学进行深入研究，努力提高教学效率。大家以备课组长为核心，认真研究，精心策化，探讨提高课堂教学效益的新思路、好方法，老师之间思想上一致，心灵上沟通，通力协作，落实到位。在本学期的语文备课组展示活动中，大家共同研讨低年级的写话教学，备课，评优点，说不足，总结经验与教训。

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！