# 代理销售的工作总结(优选49篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-01-22

*代理销售的工作总结1招标代理个人总结篇20xx年7月，我正式成为xx公司的职员。1年来，在xx公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，较好地完成了自己的本职工作，在此对各位领导及各位同事表示衷心的感谢，感谢领导给我一个展示自己的机会...*

**代理销售的工作总结1**

招标代理个人总结篇

20xx年7月，我正式成为xx公司的职员。1年来，在xx公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，较好地完成了自己的本职工作，在此对各位领导及各位同事表示衷心的感谢，感谢领导给我一个展示自己的机会。通过这段时间的工作与学习，在专业技能上、思想上都有了较大的改变，现将这半年的工作情况总结如下：

一、 用心做事，立足本职（工作回顾）

在这半年里，我对招标代理工作也有了深刻的认识，下面我根据实际工作情况介绍下半年来的工作：

(一) 从总体上说，项目数量和规模比去年有显著提高，在数字上已经体现了今年的工作任务和完成的工作量，在完成这些项目的同时，业务能力、服务水平、认知能力、把握项目全过程的能力等方面有了显著的提高。

(二) 招标项目质量逐步提高。“我们的服务能够让业主真正感到满意”是招标代理工作的服务宗旨，同时也是我们工作中追求的目标。为了实现这个目标，平时加强学习尤其是法律法规在工作中的运用，提高业务理论知识在实际工作中的运用，通过再学习、再认识、再实践这样一个过程来不断提高自身能力和水平。

(三) 对招标过程中遇到的问题进行阶段性的总结，不断完善工作。通过招标代理工作，认识到了一些重要的日常礼节，与业主、评委和投标人沟通时的态度等细节问题。

(四) 对招标资料的整理更加细致。每一份经手的材料记录以及电子文档、中标文件等资料都进行了归档整理、登记、统计，并用时进行交接，虽然工作比较琐碎，但可以锻炼自己的耐性及对工作的认真负责态度。同时也认识到：评标是学习的过程。各位专家博学多识，经验丰富，因此把每一次评标都当作是课堂，认真记录，把好的经验、好做法运用到新工作中。

在新一年的工作中一定科学的编排计划、认真去实施，以饱满的热情迎接项目，做好新项目。

二、 齐心协力，共创辉煌（工作体会）

（一）点亮热情，锻造自我。

“不经历风雨，怎么见彩虹”。不管工作中遇到什么样的困难都应积极主动去寻求解决之路，不让问题搁浅。办法总比困难多，动脑筋想办法，没什么解决不了的问题，只有不断战胜自我，超越自我，才能不愧于自己。

（二）找好航标，定位人生。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我现在做的是招标代理工作，从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。以前我认为自己不能胜任这项工作，因为自己对建筑方面的知识一点不懂，但是自己偏偏却与招标代理工作结下了不解之缘。通过这几年的招标代理工作，我发现自己可以克服这个障碍，招标工作没那么可怕，开始喜欢上了这项工作，逐渐找到了自己的方向。

（三）注重细节，精益求精。

每一项工作都是由无数个细节组成的，平时工作中我要求自己注重细节，精益求精，在做任何资料时都要用心。

（四）团结协作，共创佳绩。

一个人事业的成功不能离开团结协作，发扬团结协作精神，我们要多一点谦虚、多一点微笑、多一点宽容、多一点主动。在这样和谐的氛围里工作和学习，会更有利于每个人的身心健康，也更能让我们信心百倍地投入到工作中，通过团队作战，提高工作效率。

三、 正视不足，以期完美（工作不足）

尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，经过半年来的努力，使我更清醒地看到了自身存在的问题：

(一) 业务知识水平亟待提高。作为一名招标代理工作人员，应该既要深谙招标代理业务，更要有超前意识，认真学习尽快为今后的招标代理工作打好基础，要成为一名优秀的招标代理人员。

(二) 工作情绪波动大，有些懒散，工作作风不够扎实。这些思想情绪一度使自己的工作处于低迷状态，也制约了自身的发展。

(三) 沟通协调能力有待提高。在招标代理工作中更多用到的是人与人之间的沟通、交流，我认为做好招标代理的第一步就是学会与陌生人交往，增强自信能力，在以后的工作中我要多看些这方面书籍，提高自身的理解能力，以便于提高自己的协调沟通能力。

(四) 服务技能和水平提高。把服务当作一项“工程”来做。在今年的招标项目中，看到领导加强与招标单位的沟通，替他们想问题及解决问题，共同制定招标计划，出主意、想办法，使招标项目顺利进行。这让我深深的感到招标前，提前进入角色是十分关键的。这不仅仅是优良的服务态度、任劳任怨的工作作风，而是服务意识和服务技能相结合的特征。新的一年，我决心向专业知识靠拢，让服务有一个质的升华。

(五) 工作中缺乏创新思维。真正的优秀职工是需要有创新意识，在工作方式、工作效率上的不断革新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路

四、超越自己，梦想起飞（工作打算）

总结过去是为了更好地面对未来 。对今后的工作，我给自己提出如下打算：

（一）加强业务知识学习，提高业务工作能力。

（二）自我解压，调整心态，创新求变。

（三）协调沟通能力，提高自身素质。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战。在今后的工作中，我会更加努力学习业务知识，提高自己的工作技能，不辜负xx公司各领导的关怀与帮助，以及各位同事的大力支持与帮助，加强学习，认真负责，承接更多的新项目，为xx公司的发展贡献自己的一份力量！为xx公司带来更多的利益！

**代理销售的工作总结2**

  关爱“留守孩子”，就是要让他们用阳光般灿烂的笑脸面对生活，面对学习，自强不息，快乐健康地成长。这就是我校关爱“留守孩 的主题，现将本学年留守孩子工作总结如下：

>  一、利用主题班队会，加强关爱。

  我校要求以班级为单位开展“关爱留守孩子”的主题队会，各中队辅导员老师根据本班留守孩子的具体情况，确立一个子主题，策划活动方案，组织同学举行一次主题队会。通过主题中队会，以正面、反面的事例教育留守孩子知道时间一去不复返，合理安排自己的学习与娱乐。通过活动，让留守孩子从小学习自理，知道自己的事情自己做，主动参与家务劳动。通过组织“送微笑”活动，让学生在实践中体会帮助别人时的快乐，也在集体中体会到别人帮助时的快乐，懂得他人在遇到困难时应该伸出援助之手，把关心他人看作是自己生活中快乐的一部分。

>  二、利用节日，加强关爱。

  我校根据元旦、六一等节日契机，开展了关爱留守儿童座谈会，为每个孩子送上学习用品，对他们进行心理辅导与沟通，让这些“留守孩子”体会学校对他们的关爱。六一节在全校开展了 “庆六一文艺演出”及 游园活动，使每一个留守孩子在活动中，感受到班集体的温暖，觉得自己和其他孩子一样，可以开开心心、快快乐乐的学习生活，让他们的心理充满阳光与欢笑。

>  三、利用资料，加强关爱。

  每个班级建立了留守孩子档案、 统计表、基本情况登况表。每一位老师都与留守孩子结对子，要求教师必须做到：

  1、掌握留守学生的基本情况。

  2、关怀学生的精神成长，把学生的喜怒哀乐放在心上，注重“留守孩子”的心理生活，道德情操，审美情趣的教育，与学生沟通情感，弥补留守孩子亲情的缺失。

  3、提供必要的帮助，如在生活、学习、思想等方面。

  4、矫正不良行为习惯，转化“问题孩子”。

  在各班开辟关爱留守孩子“爱心天地”，发表“爱心宣言”， 精办“爱心宣传栏”。挑选创意新颖，主题鲜明，版面精美的作品为宣传栏的内容。

  一个个品学兼优的爱的使者，一句句感人至深的爱心宣言，一幅幅绚丽多彩的爱心画面，给留守孩子阳光般的温暖，阳光般的热情。

**代理销售的工作总结3**

本年度是我公司快速发展的一年，也是我学习、管理的销售工作取得重大进展的一年。在公司领导英明指导下，在兄弟部门大力配合支持下，紧紧围绕销售工作，我带领销售部全体员工，奋力拼搏，开拓进取，真抓实干，勤勤恳恳做事，兢兢业业工作，较好完成了各项工作。现作如下述职。

>一、加强学习，领会精神，提高执行力。

随着公司业务的急剧发展，公司完成建筑面积由5万平方米增加到20万平米，这对我和所有销售团队成员都是一个巨大考验。为此，我组织团队成员，认真学习每次会议的精神和公司下发的文件，深刻领会公司领导的指示与意图，提高执行力。通过深入学习，使销售团队统一了思想认识：公司的经营管理是公司快速、健康、可持续发展的生命线，是公司取得良好经济效益的根本保证，“不以规律，不成方圆”，没有严格的管理制度和科学的经营思路，就不会有公司的正常运转;销售工作是公司经营管理的重要组成部分，是实现公司资金良性周转的重要一环，实现效益，树立公司品牌的重要途经。成功的销售，可以不仅能够为公司创造良好的经济效益，而且有利于提高公司的知名度和美誉度，带动企业业务的发展，实现资金的快速回笼，推动公司良性运转。因此，我注意引导部门员工树立责任意识、危机意识、品牌意识和大局观念、效益观念，坚决贯彻执行公司各项指示精神和要求。

>二、尽职尽责，率先垂范，努力做好销售本职工作。

这一年，我带头努力，处处以身作则，较好地开展了各项工作。我坚持经常深入一线，冒着高温天气，督察广告投放情况;奔波忙碌，与销售代理公司沟通，与外部相关部门协调，帮助销售公司制定销售方案，全面监督市场运作情况。在我的带领下，团队成员工作积极，较好开展了各项销售活动。经过精心筹备，1月23日，四季新城销售部正式启用，三维动画、沙盘模型、现场解说多位一体向市民传达项目信息，使人们了解了四季红新城的全貌;2月1日，四季新城项目正式开工，项目由虚拟的想象向未来可摸可看的真实迈出重要一步;4月25日，精心组织的项目品鉴会&客户联谊会成立仪式举办，帮助现实客户和潜力客户多方解读四季新城之于城北的.重要性以及产品的优越性。经过大量艰苦的工作，从一月底销售部开张到目前，除去销售员回访时已购买人员，目前积累客源1000余组，这些客源有如此高的粘度，说明客户对于项目的位置已经规划有较高的认同感，为一期房源的顺利开盘做好了良好铺垫。

加大内部外部沟通与协调，积极为销售部门营造良好的发展空间是销售经理的重要职责，工作中我特别注意了与其他部门沟通与协作。我积极与工程部沟通信息，及时了解楼盘施工进度与相关情况，适时安排广告宣传工作;全力配合财务部工作，及时沟通财务信息，随时向业主追要购房款项，确保账目明细;认真与物业公司协作，向业主宣传物业管理的要求与特色，引导业务遵从物业管理规定。同时我带领员工加强了与业主的交流，售前积极进行上门拜访活动，引领业主深入楼盘现场考察，现场宣传;售中多次带领业主奔走于银行、房管局等部门之间，竭力为业主的购房排忧解难;售后，及时进行电话回访，了解业主的要求与意见，引导业主多介绍新的客户。此外，多次深入城管局与其领导交流，申请大型屋外广告牌，争取其支持;与银行信贷部门、按揭中介、房产交易中心等相关部门建立了长期合作合作关系，既为他们提供业务支持，也寻求他们的帮助，使售楼过程畅行无阻，快速便捷。

>三、强化管理，注重团结，带好销售团队。

工作中，我能够摆正自己的位置，站在中层干部的角度和促进公司发展的大局看待问题，坚决贯彻执行领导的意图，经常教育员工“有条件要上，没有条件创造条件也要上”，引导员工端正态度，做到“只为成功找理由，不为失败找借口”，并且经常组织员工学习领导指示与公司文件，确保提高执行力;我还经常深入代理公司检查监督，及时传达上级指示精神，发现问题及时提醒，帮助其制定销售计划，改进销售思路，辅助其健康发展。

同时，在公司领导的帮助下，结合销售部实际，我进一步健全了部门管理制度，制定了规章制度，明确了部门员工的岗位责任，完善了责任制度和激励机制，落实奖罚政策，强化了对部门成员的管理，调动了员工的积极性和主动性。同时，我坚持以人为本，尊重员工的意见，采纳合理化建议;关心员工的生活，关注青年员工的成长，无论个人生活还是工作，都为他们提供力所能及的帮助，极力营造团结一致、相互帮助、相互协作、携手共进的氛围，充分发挥团队合力开展工作，打造爱岗敬业、朝气蓬勃的销售团队。

>四、正视不足，改进工作，超越自我。

一年来，虽然取得了一定的成绩，但公司领导要求相比还有一定差距，主要表现在：一创新能力不强，由于忙于具体事务，往往忽略对一些问题的研究，以致于工作思路不够开阔;二是计划不够细致，工作中往往注重大事的计划，忽略日常小事的计划，一定程度上影响了效率。对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决，改进工作，超越自我。

>五、总结经验，明确今后的工作思路与措施。

1、拼搏奋进，明年力争完成以下目标。

一期一批及二批销售均达到26%以上为目标;一期一批共213套，销售面积24741㎡，预计可完成总销套数的90%，即22266、9平方米，共191套;自行车库销售金额约为629万元。回笼资金预计可达万元;、一期二批;共168套，销售面积，预计可完成总销套数的90%，即平方米，共151套;自行车库销售金额为万元。回笼资金预计可达万元。

2、合理搭配，科学制定广告计划。

户外、中邮、直投、短信报纸等几种广告应该合理搭配，错开发行时间，掌握宣传时机，限度提高宣传效果，争取以同样的广告费用投入，换取的经济效益。盐城大桥以北道路在开盘前10天更换内容，公布开盘信息;中邮广告适当在市区投放，更多地针对老城区;短信效果明显，应在开盘前一周进行，注意与中邮广告错开时间;报纸在开盘前三天和后三天宣传，也要与中邮错开时间段，将辅助性宣传的的短信与报纸与其他主渠道宣传合理搭配。

3、完善制度，提高管理水平。

为进一步提高销售管理水平，需要完善规章制度，规范部门运作。一是制定案场管理制度，加强对案场销售以及纪律管理，逐步改变对代理公司依赖性过强的局面，学会“两条腿”走路，提升公司形象与销售业绩;二是建立健全合同管理与签约制度，实行专人管理，健全客户档案，防止意外纠纷，确保公司利益。

感谢公司给我搭建了述职的平台，我将把这次述职作为认识自我和自我批评的一次极好契机，进一步总结经验，发扬优点，克服不足，以更加饱满的工作热情，团结并带领同志们按照上级工作要求，开拓进取，求真务实，为销售工作尽力尽为，为公司发展做出积极贡献!

**代理销售的工作总结4**

一年来，在主任和科长的带领下，在代理科全体同志的大力支持和帮助下，我严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论政策法规学习，不断寻找差距，完善自我。在严格遵守单位规章制度的同时，带领业务组努力开拓业务，不断创新工作方法，转变工作理念，认真履行岗位职责。截止至11月底，带领业务组开拓联系业务xx家，重点跟踪xx家，拜访客户xx家次，签单xx家，新增代理人数xx人（减员xx人），新增收入xx万元，现将一年来的工作总结如下：

一、过去一年的工作

（二）积极协助科长工作，不断提升工作能力。协助科长制定全年科室工作计划，分解全年工作目标任务；统计每月业务收入、增减员数据，为科长及时准确把握科室经济收入和业务进展情况提供有力数据参考；协助科长筹备客户联谊座谈会、劳动保障政策讲座、组织科室政策学习和测验；协助科长撰写劳务派遣政策讲义，制定代理员工和派遣员工告知书，根据收费标准的变化制定三方协议；协助科长整理其他文字材料，为科室发展建言献策。

二、工作经验总结

一年来，在中心领导和科长的领导下，取得了一定成绩，使自身能力得到不断的锻炼和提升，现将获得的经验总结如下：

（一）目标任务明确，责任分工明晰。年初将业务目标进行分解，找出业务增长点，将业务开展目标和任务分配到人，做到有的放矢。

（二）与时俱进，及时调整市场方向。根据市场变化，下半年及时将业务重点方向调整到行业系统，在确保今年任务完成的情况下，为明年业务开展打下基础。

（三）树立风险防范意识，确保业务安全运转。新签业务均进行风险评估，把风险降到最低，确保业务能够平稳健康发展。

（四）贴近客户需求，创新服务方式。客户的需求就是我们工作努力的方向，想客户所想，为客户打造量身定制服务。

三、存在的不足

1、工作开展不够大胆。需要进一步解放思想，勇于尝试，创新工作思路，改进工作方式方法；

2、对劳动保障政策知识掌握不够。需要一步加强学习，深入研究，争取政策知识与业务开展能够融会贯通，相互促进；

3、与科室同志交流不够。需要进一步加强与同志们的沟通、合作。

四、明年工作思路

（一）抓重点，促增长。抓住行业、系统等重点，突破重点大客户，力促中心经济增长。

**代理销售的工作总结5**

  xxxx年第四季度，区教育局大力开展留守儿童关爱工作，努力营造关爱留守儿童良好氛围，切实保证留守儿童管理工作落到实处，让留守儿童健康成长、快乐成长。现就相关情况总结如下。

>  一、切实保障留守儿童接受义务教育

  进一步加强留守儿童管理，切实保证留守儿童接受义务教育。全区农村留守儿童中，小学适龄儿童入学率达，小学毕业生升学率达xxx%，辍学率，完成率达xxx%；初中生辍学率，完成率。

>  二、建立我区留守儿童大关爱工作体系

  在认真梳理现有的留守儿童工作相关文件和措施，认真梳理区级各部门留守儿童工作职责，广泛学习借鉴其他区域留守儿童管理工作经验的基础上制定了《xx区关于构建大关爱工作体系切实关爱留守学生（儿童）成长的意见》。该工作意见已经区政府第xx次常务会审议通过，即将以区委办、区政府办名义正式印发。

>  三、正式挂牌成立第二个“留守学生之家”

  会同区妇联，依托姚渡学校现有校舍场地、现有师资队伍，紧密结合学校乡村少年宫建设资源，按照“六个一”标准（一台电脑、一台电视机、一部影碟机，一部亲情电话、一套青少年读物、一套体育器材）正式挂牌成立我区第二个“留守学生之家”，为留守学生学习和生活提供便利。

>  四、积极申报关爱留守儿童支助项目

  鉴于人和学校“留守儿童关爱中心”目前工作条件和工作经费的现实困难，为了进一步改善“关爱中心”环境状况和育人条件，为广大留守儿童提供更优质的关心和关爱服务，区教育局会同区关工委积极指导人和学校向省关工委申报支助项目。

>  五、全面落实农村留守儿童关爱工作

  扎实开展留守儿童关爱工作，全面落实留守儿童的监护责任主体，为留守儿童提供生活保障，确保留守儿童合法权益不受侵害。

  （一）广泛开展农村留守儿童关爱活动

  一是充分发挥各学校志愿服务队职能，广泛开展留守儿童关爱、帮扶活动。二是各乡村少年宫免费为留守儿童开放，开设绘画、舞蹈、足球、器乐等丰富多彩的活动项目，为留守儿童搭建了增长知识、发展特长的活动平台。三是各校外法制副校长、法制辅导员坚持深入学校开展法制知识讲座，提高留守儿童法律意识和法治素养。

  （二）建立留守儿童档案和联系卡制度

  在开学初建立了留守儿童专门档案和联系卡的基础上，根据学生变动情况及时补充或变更联系卡有关内容，准确统计留守儿童数量，确保建档率xxx%。

  （三）抓好留守儿童结对帮扶和谈心工作

  认真落实留守儿童结对帮扶制度，为留守儿童配备帮扶教师，提供学习和生活保障。班主任坚持每月与“留守儿童”谈心，掌握留守儿童思想动态，对学习困难的留守儿童制定个别教育方案，进行矫治引导和帮助教育。

  （四）优先保障留守儿童学习和生活需求

  一是学习上优先辅导，将课业辅导任务落实到每一位任课教师；二是生活上优先照顾，坚持做到多看一眼、多问一声、多帮一把，使学生开心、家长放心；三是活动上优先安排，组织留守儿童开展形式多样的人文关爱活动，使留守儿童心有人爱、身有人护、学有人教、难有人帮；四是家校联系优先保障，设立留守儿童亲情电话，确保留守儿童能经常和父母进行情感交流。

  （五）注重留守儿童心理疏导和心理健康教育

  针对品德行为偏差和心理障碍的留守儿童，开展心理咨询、心理矫正活动，积极开通咨询电话或知心信箱等，建立沟通心灵的绿色通道。开展留守儿童“四自三远离”（自尊、自立、自律、自强，远离不良嗜好、不法场所、不轨人群）主题教育活动，引导他们在人格上做到自尊、生活中学会自立、独处时能够自律、成长中力求自强。

  （六）加强对贫困留守儿童的资助工作

  加强对贫困留守儿童的资助工作，将家庭困难的留守儿童按政策纳入教育资助计划。对留守儿童在生活、学习等方面给予特别的照顾，为其营造健康、快乐、平等、和谐的成长环境，确保他们顺利完成九年义务教育。

**代理销售的工作总结6**

  许市镇中心小学是一所农村学校，随着农民外出务工的增多，“留守儿童”这一特殊群体随之越来越多。为更好地关爱留守儿童，给他们营造一个健康成长的学习生活环境，我校按照留守儿童之家的工作要求，从校区实际出发，做了一些探索，现将工作总结如下。

>  一、召开家长会。

  摸清情况每学期开学初，学校以班为单位召开家长会，会上除了向家长汇报学校的工作情况，另一项主要工作就是向家长了解学生的监护情况。有的学习无人管理，出现疑难问题缺乏指导；有的对学习没有兴趣，成绩普遍不理想；有的心理不太健康，情绪波动大；有的行为习惯差，常有违纪现象。为切实解决留守儿童教育问题，让他们更好地融入学校大家庭，我们成立了关爱留守儿童之家，开展关爱留守儿童工程。

>  二、成立关爱小组，加强领导

  为加强对留守儿童工作的统一领导、管理及跟踪工作，成立了关爱留守儿童领导小组。形成了以校长亲自挂帅，副校长负责对留守儿童的安全法制教育，总辅导员负责对留守儿童的思想教育，，班主任负责对留守儿童的学习教育及生活教育等。确保关爱留守儿童活动顺利开展，这样有利于提高留守儿童的自我管理，自我保护和自我调节的能力。

>  三、营造氛围，健全制度，开展活动

  1、营造关爱氛围，感受温暖

  学校将关爱“留守儿童”工作作为师德建设的一个重要组成，在校园内、在家访中，在班级内、在少先队大队部中对“留守儿童”充分关注，对他们的学习、生活给予关心，全校师生营造了关爱留守儿童的良好氛围，尊重“留守儿童”的人格，滋润了他们渴望爱的心灵，达到让留守儿童进得来、留得住、学得好，真正让他们感受到学校、班级集体这个大家庭的温暖。

  2、健全关爱制度，明确责任

  为了让确保关爱留守儿童工作落到实处，我校制定了一系列的管理制度，有《关爱留守儿童帮扶制度》等。

  实施教职工结对帮扶留守儿童。在每班留守学生中确立重点帮扶对象并配备帮扶教师，由班主任、科任老师与本班留守儿童结帮扶对子。帮扶教师经常找留守学生谈心，随时掌握留守学生的思想动态、定期家访、关心生活、指导学习，引导他们健康成长。让教师成为“代理家长”，让留守儿童在老师同学的集体中成长，以对他们缺失家庭教育进行补偿，使他们走出孤独和忧郁。

  建立健全家校联系。要求班主任老师期初、期中、期末与留守儿童进行家访，了解留守儿童的在家情况。每月指导留守儿童给父母写信或通话一次，增强他们与父母的情感交流。每月与留守儿童的临时监护人沟通一次，知晓他们的生活和身心健康状况。通过家长学校、家长会等形式的活动，定期或不定期地对留守儿童的监护人进行科学育儿、科学监护孩子的教育，提高他们教育孩子的水平。

  3、开展关爱活动，快乐成长

  学校制定了留守儿童工作实施方案，开展关爱活动，加强对留守儿童的特殊关心和监护，全方位关注留守儿童的健康成长。在校园里做到对“留守儿童”三个优先：“学习上优先辅导，生活上优先照顾，活动上优先参加。”为留守儿童创设了良好的学习生活环境。

  邀请医护人员为留守儿童进行体格检查，关爱孩子的健康。每期，学校组织医护人员免费为校区全体学生进行体格检查。检查的项目有量血压、量身高、测视力、测肺活量、量胸围、五官检查等，并对儿童建立健康体检档案。医生们一边为孩子检查，一边宣讲着儿童保健知识，极大限度地保证了学生的身体健康。孩子们在检查中没有丝毫胆怯，有的是感受到的温暖。

  另外，学校定期和不定期举行主题班会、班队活动，举办书画展、演讲比赛、文艺演出、等各种活动，组织留守学生积极参与，使他们生活在欢乐、和睦的氛围中，找到回家的感觉，增强学习、生活的信心，体会到学习的快乐、成长的快乐。

  以上是我校在关爱留守儿童工作中的一些摸索，还有待进一步创新。留守学生是当前的一个社会问题，全社会都要关爱，学校应该站在对学生负责的高度，对他们要严慈相济，用爱去滋润，用心去呵护，用情去温暖，就能让“留守儿童”走出心灵的荒漠，走进亲情的绿洲。以后我们将更务实工作，不懈努力做好关爱“留守儿童”工作，让每一个留守儿童都能健康、快乐成长。关爱“留守儿童”帮扶制度

  为促进留守儿童快乐、健康成长，经研究，我校决定开展“大手拉小手”爱心结对活动，每一名教职工结队帮扶五名留守儿童。为切实提高帮扶成效，特制定此帮扶制度，望遵照执行。

  1、每位帮扶教师要切实负起责任，从学习、生活、情感上帮扶，确保自己所帮扶的留守学生生活上有人照料、行为上有人管教、学习上有人辅导、心灵上有人抚慰，学习安心，生活舒心，情感温馨。

  2、每位帮扶教师要详细了解帮扶儿童的家庭、学习、生活情况，深入家庭了解家庭经济、人口、留守儿童父母和第二监护人的详细资料。

**代理销售的工作总结7**

不经意间，xx年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

>一、项目业绩

从元月至12月末的十二个月里，销售业绩并不理想，[某项目名称]共销售住房80套，车库及储藏间57间，累计合同金额15637000元，已结代理费金额计仅218899元整。

>二、工作小结

元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作；

2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作；

3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对[某项目名称]的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，

6、7月份[某项目名称]分别举办了“某某县小学生书画比赛”和“某某县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高某某房产的美誉度，充实[某项目名称]的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

8、9月份接到公司的调令，在整理[某项目名称]收盘资料的同时，将接手[另一项目名称]的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是[另一项目名称]招聘销售人员，第一个接触的项目也是[另一项目名称]，而在公司的整体考虑后我却被分配到[某项目名称]。没能留在[另一项目名称]做销售一直是我心中的遗憾，现在我终于能在[另一某项目名称]的续篇——xxxx项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来；为了能在规定时间内将[某项目名称]的收盘账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。

10月份我游走在×项目和[某项目名称]之间：[a项目名称]的尾房销售、[b项目名称]的客户积累、[c项目名称]的二期交付……我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不知道该说意想不到，还是该说意料之中，项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自己的状态，来接受这个事实。

11、12月份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

>三、工作中存在的问题

1、[某项目名称]一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；

2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题；

3、年底的代理费拖欠情况严重；

4、销售人员培训（专业知识、销售技巧和现场应变）不够到位；

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

希望明年我能有更好的发展，能为公司带来更大的贡献！

**代理销售的工作总结8**

一、集思广益，尝试探索，初步建立招标方法。

医用耗材及检验试剂集中招标采购工作是一项全新的工作，全国各地尚未成熟方法、经验可以参考借鉴，我们开展这项工作，就只有摸着石头过河了，在充分参考药品招标的经验同时，结合医用耗材及检验试剂采购的具体实际情况，实地了解医疗机构在采购过程中的实际操作和要求，走访相关专家、主任，通过开征询会，座谈会等，征询各方意见和建议，为制订方法打好基础。我们走访了市一医院、市中医院、保健院、市二医院等多家规模大，有代表性的医疗机构，向相关的采购人员、临床使用人员、专家、主任了解实际情况，取得第一手资料。通过综合考虑，在公平、公正、公开的原则下，在保证质量、维持稳定、降低价格、简化操作的前提下，建立医用耗材招标平台，建立医用耗材和检验试剂数据库，经过两个多月的筹备，制订出第一个试行的招标方案和评标方案，并经市招标采购监督指导委员会审核通过，在去年正式招标。

第一次招标包括医用高分子及注射用穿刺类耗材、用量较大的检验试剂、心脏起搏器、人工晶体四大类，招标采用了评标与议价结合的方式，以标准化评标为主，结合专家评委评选意见，综合参考，确定中标。其特点是操作简单，客观实际，合理竞争，降低价格，提高质量。

二、认真落实，全面实施，招标工作初见成效。

三、总结经验，开拓进取，进一步扩大招标范围。

由于医用耗材及检验试剂集中招标工作在我市来说，是一个新生的事物，我们根据第一次招标操作取得的经验，并在交易实施过程中，通过走访医院，召开座谈会，参加相关学术会议等，及时了解最新情况，归纳分析总结，为今后进一步扩大招标范围做好准备。

去年分别召开了医用中标耗材使用意见征询会和意见沟通会各一次，了解中标医用耗材在使用过程中出现的问题;参加市检验协会工作会议一次，了解中标检验试剂在临床采购和使用、供应过程中出现的新问题，新情况，听取专家们的意见和建议，取得良好效果。特别是临床使用新的中标品种需要有一个沟通和适应的过程，通过这些会议，使存在问题能及时协调解决，更好促进中标品种使用，使医疗机构更好地执行中标结果。

在第一次招标取得一定操作经验的基础上，根据市卫生局指示，筹备开展第二次耗材和检验试剂招标工作。第二次耗材和检验试剂招标范围扩大到骨科材料、介入材料、透析耗材、x线附属设备及部件，检验免疫试剂、生化试剂等十二个类别。从去年11月份开始，进行数据收集，汇总分析，召开临床专家技术指导论证会，听取意见和建议，制订招标目录和招标文件，从第一次招标的基础上，总结发展新的招标方法，主要特点是更加科学合理，保证临床使用的习惯性和延续性，价格良性竞争，合理降低，各种质量层次均兼顾，适应不同层次群众使用。

今后，要进一步总结工作经验，制订和完善医用耗材和检验试剂招标方法，加强电子商务平台开发和完善，加强与各方面沟通交流，提高服务质量，更好推进和发展医用耗材和检验试剂招标工作。

**代理销售的工作总结9**

回顾20xx年的整体销售情况，摸着自己囊中羞涩，自感惭愧！这不是只有我主观缘由，同时客观缘由也致使整体销售上不往的一个因素，在此我总结了一些存在的问题。

>一、目前的医药情势

1、现时药价不断降落、下调，没有多在利润，空间愈来愈小、客户难以操纵。

3、在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，致使落标的情况经常发生，在这点上，我需做深入的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽可能做足工课，进步自已的报价水平，来确保顺利完成。

4、在电话招商方面，一些谈判技能也需侧重加强，只要我们专心往观察和发掘，话题的切进点是很轻易找到，争取每一个电话招商进程都能够流畅顺利，必竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要进步，给客户一个好的印象。

>二、所负责相干省分的整体情况

省内，我所负责的xx地区中标产品的销售情况也不尽人意，真正客户能操纵的品种未几，分析主要缘由有几点：

1、当地的市场需求决定产品的整体销量。

2、药品的利润空间不够，致使客户在销售上没有了极积性。

3、公司中标品种不是该客户的销售专长（找不对人）。

4、货物发出往好几天，但没能及时到达医药代理的手里。让客户急不可耐，这类情况应避免。

5、现在代理商年底结帐，顾不上新新货，而且年底不想压库底。

6、代理商需求减少，大部份找到合适的产品，思想上的汇报专题已有好的渠道。

**代理销售的工作总结10**

回顾20xx年，寄望20xx年。即将逝去的20xx年，中国房地产行业呈现十分火爆的景象，对于很多人来说是不平凡的一年。对于我个人来讲，在公司领导和分公司经理的栽培下，在同事们的帮忙下，经历了历练，我逐步变得成熟，个人的硬件、软件等等方面都有了长足的进步或变化，本年度有过一些成绩，当然也存在一些不足，下方我对20xx年总结做出详细汇报：

>一、营销管理工作

1、做好销售管理基础工作。包含市场调查、售楼现场管理、银行贷款、报表管理、销售策略、价格策略和销售例会等工作；

2、做好广告企划工作。包含广告项目的招标、询价。广告方案的执行工作；

3、做好房地产权证办理工作；

4、做好促销活动。

>二、营销策划准备工作

1、做好市场调研工作。在前期产品调研的基础上，分三个版块对房地产市场做更加全面的调查。同时，做好客户访问工作，掌握客户的消费特征，期望值等等，到达知己知彼的目的；

2、做好项目环境调研。主要针对本项目的地理位置、周边配套进行分析；

3、做好中国人居金牌试点项目的活动方案；

4、销售前期准备事宜。包含样品房装饰部分、项目定位和推广思路、销售道具准备和物业公司等等事宜。

>三、个人工作感受

1、计划性和全局性最重要。尽量站在高一点的角度，把握不一样阶段的核心工作；

2、注重对细节的控制。比如在广告合作上，对于稿件控制不到位，最后导致无效电话个性多；

3、持续学习。在学好业务知识和政治知识的基础上，尽量学习一些关于房地产的经济政策，包含土地、金融、税收、规划和物业等等；也要学习本专业的一些标杆企业的做法，结合实际状况，加以运用；

4、为人处世是关键。作为团队中的一人，我们要善待周围的一切，看到别人的优点，谦虚谨慎地向别人学习；互通有无，自我的长处就应与同事分享，到达大家共同成长的目的。

**代理销售的工作总结11**

时光荏苒，在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回首昔日工作的点滴依然历历在目。营销部在领导的帮助和指点下，通过内部人员的共同努力，各项工作都取得了一定的成绩，并在本年度第二季度被评选为优秀班组。现对一年来的工作和学习作如下总结：

>一、营销科工作事项

1、白坯销售状况：实际销售米数2，440万米，折合米数3，265万米，达成率;销售金额xx，达成率。

2、成品销售状况：在本部门白坯销售目标基本完成的同时，成品销售也取得了一定的成效，完成销售米数36万米，销售额xx万元。

3、全年销售15d、20d布种合计米数259万米，折合米数556万米，销售额1，960万元，占总销售额的。

4、20xx年营销科能转变观念，将重点放在订单型客户的维护上，不仅提拔了利润空间，还逾额完成了销售额目标。

5、我科能及时抓住客户的重点信息，例如xxx布种，能在第一时间了解到客户的需求并反馈给公司，在公司领导的xx确决策下，我科此布种完成销售米数324万米，折合米数393万米，销售金额2，335万元。

>二、生产计划科工作事项

6、协助做好销售与纺织厂生产、发货的协调与沟通工作。

7、根据原料价格、市场变化情况，协助领导做好每期白坯布种的订价工作。

8、完成纺织销售高新染整白坯价格的核算及初审工作。

9、完成各业务科定织布种报价及交期的审核工作。

10、根据收集的市场信息及客户需求，完成领导下达的新布种开发任务，并对新布种的推广进行管理。

二部门存在题目点回首20xx年，固然有成绩，但部门工作依然存在不足，现做如下分析：

1、白坯销售数量只完成，未100%达成总部下达的目标。

2、明年货款控制力度不够，导致超期帐款较多，截止20xx年xx月xx日全年回款率只达84%。

3、几家市场客户的销售量相比去年下降幅度较大。

>三、明年之工作计划

转眼间，在xx工作已迈进第八个年头，衷心感谢公司领导多年来的信任和培养，也感谢各位同事的支持与帮助。20xx年我们营销部全体成员将同心协力，一步一个足迹重点完成以下几方面的工作：

(一)营销科方面

1、销售方面：白坯全年计划销售米数折合3，600万米，销售额亿元;成品销售50万米，销售额xxx万元。

2、销售重点方面：把精力着重放在订单型客户上，同时在去年的基础上加大对15d、20d布种的销售力度，计划销售米数折合xxx万米，销售额xxx万元。

3、货款回收方面：严格控制超期货款，减少3-6个月超期款的产生。

4、人员方面：进一步细化并明确内部人员的工作内容和职责，营销科再细分小组，提高各成员的主人翁意识。

5、客户维护方面：每月制定拜访计划，做到对老客户的订单无一遗漏，同时做好售后服务及市场信息的收集工作。

(二)生产计划科方面

6、制定定织布种价格的核算标准，使报价更加合理化。

7、主动收集各业务科提报的信息，同时结合市场情况，协助领导的灵活安排工厂开台，并对各布种的库存量进行合理调节。

8、对领导提供的开发方案要积极参与，多找信息，提点子，并努力完成后续的开发事项。

>四、对公司之建议

1、建议公司制定高新染整在纺织厂定织白坯的核价标准。

2、建议公司进一步完善福利轨制，比如医疗保险及住房公积金等，让员工更有归属感。

>五、备注回顾

20xx年是有价值，有收获的一年，祝愿xx更加蓬勃发展，xx人的生活更加美好幸福!

**代理销售的工作总结12**

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在\_\_超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这一年是充实的一年，我的成长来自\_\_超市这个大家庭，为\_\_超市明年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任。现将自己20\_\_的工作总结如下：

一、\_\_市场大厦工作阶段

\_\_年春节后，我依旧负责\_\_市场大厦的各项经营工作，在与翟经理的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对\_\_市场进行了一定的布局调整。3月份\_\_市场超市开始构想到4月份开业，自己全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在刘总与李店的指导下，\_\_市场超市得以平稳的发展与过渡，自己对超市的业务知识又得了系统的强化。

负责\_\_市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但\_\_市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然\_\_市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但\_\_市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在\_\_市场工作得到的最深刻认识。同时，\_\_市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在\_\_市场工作得到的收获。

二、\_\_超市工作阶段

6月份因工作的需要，我被调到\_\_超市任店面经理兼非食品经理。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了\_\_超市这个大家庭，对\_\_超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向刘总李店请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长文娟深入交流。在短时间内与相关主管建立了溶洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。与柜组长一起对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。在文娟升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，非食品的进步得到了公司的认可。

店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的店面经理。

三、人员管理培训工作

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。通过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理下了很大我功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再通过业务培训让员工知道如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。使员工队伍从内在有动力，对外有战斗力能够产生效益。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己保持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作，最早自\_\_市场的50余名员工到\_\_市场超市的30名员工再到8月份\_\_超市六部门乙班40余名员工的培训，通过一次次的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步形成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训内容。得到了员工认可收到了一定的成效。

四、专业知识的学习与市场把控能力的提高

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参与进时代发展的行业之中，一定要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自己从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，通过各种信息媒介了解的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自己的战略性的建议。

五、不足方面与下年工作思路

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间仅仅一年时间，具体开始超市的工作才近半年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不同对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

面对明年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在新的一年中我更加努力的投入到为之奋斗的\_\_超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

**代理销售的工作总结13**

自己从开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，现总结如下：

>一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；

2、努力完成销售管理办法中的各项要求；

3、负责严格执行产品的出库手续；

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；

5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

**代理销售的工作总结14**

时光荏苒，我到\_\_公司\_\_店已近两个月的时间，回顾这段的工作，在各位领导和同事的支持与帮助下，我现在已能很快地胜任工作，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，完成销售任务。我最初在\_\_店上班，因工作需要公司调我在\_\_附近军区服务社做手机销售。在新的工作和环境和要求下，我在工作模式上有了新的方法，技术和也得到了提升，而且在工作方式上也有了较大的改变。先将我近期工作简单地总结如下。

一、遵守职业道德

我觉得，无论什么工作，遵守职业道德是能胜任工作的基本前提;是能做好工作的关键。在工作中，我严格遵守公司的各项纪律制度，做好了自己的本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间都抓牢，从我做起，从小事做起，从现在做起，才能每天都不同的进步。

要做好这份工作不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识、流利的，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、细心，认真对待每一位顾客，不管他来自何处、身处何职，都要对他们的要求做到认真负责，尽我所能，为他们做出贡献。顾客少时耐心的跟顾客讲解，根据不同的顾客选择他们所需要的手机，让他们满意;顾客多时，做好兼顾工作对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈。让客户等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务效率。

店里每次进回了新的机型我都会利用其它的时间尽快了解摸索这些新手机的各方面的功能与参数，这样面对顾客时也能够了如直掌地对用户介绍这些手机，才能从中不断提高自己的业务能力手机工作总结。

二、有效的团队工作也可以提高工作效率

为此，在工作中我不光自己努力工作，同时也和同事之间也相处融洽。在工作中除了互习，借签对方的长处，学为已用。经过工作的一年时间不断充实丰富学习，我也经常不断地总结思考，也获得了许多心得与体会。平时也不断自我学习自我完善。从中也不断自我总结，这样才能把生活与工作都改善得越来越好，因为工作中，总会接触到新东西，总结也很重要，下班时间，也会不断充电思考与总结，才能让自己业务工作有更多的了解与感悟。

由于社会发展，行业竞争激烈，我感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有一定的进步。经过不断学习，不断积累，从容处理日常工作中出现的各类问题，保证了本岗位工作的正常进行，以正确态度对待工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去，积极提高自身素质，争取工作的主动性，从而具备了较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在以后的工作中，我仍将不断完善自身的不足，将工作的不断进取、提高销售业绩作为我孜孜不倦追求的目标，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司做出更多的贡献。

**代理销售的工作总结15**

面对20\_\_这新的一年，在自己的心中早已制定了全年的工作和生活计划。虽然工作不是生活的全部，但也占据了大部分时间。为将我的销售工作有一个良好的开端，拟定出三方面的20\_\_年销售人员个人工作计划：

一、公司人力资源部年度工作计划

1、根据公司现在的人力资源管理情况，参考先进人力资源管理经验，推陈出新，建立健全公司新的更加适合于公司业务发展的人力资源管理体系。

2、做好公司20\_\_年人力资源部工作计划规划，协助各部门做好部门人力资源规划。

3、注重工作分析，强化对工作分析成果在实际工作当中的运用，适时作出工作设计，客观科学的设计出公司职位说明书。

4、规范公司员工招聘与录用程序，多种途径进行员工招聘;强调实用性，引入多种科学合理且易操作的员工筛选方法。

5、把绩效管理作为公司人力资源管理的重心，对绩效工作计划、绩效监控与辅导、绩效考核(目标管理法、平衡计分卡法、标杆超越法、KPI关键绩效指标法)、绩效反馈面谈、绩效改进进行全过程关注与跟踪。

6、努力打造有竞争力的薪酬福利，根据本地社会发展、人才市场及同行业薪酬福利行情，结合公司具体情况，及时调整薪酬成本预算及控制。做好薪酬福利发放工作，及时为符合条件员工办理社会保险。

7、将人力资源培训与开发提至公司的战略高度，高度重视培训与开发的决策分析，注重培训内容的实用化、本公司化，落实培训与开发的组织管理。

8、努力经营和谐的员工关系，善待员工，规划好员工在本企业的职业生涯发展。

9、公司兼职人员也要纳入公司的整体人力资源管理体系。

二、办公室及后勤保障方面

1、准备到铁通公司市北分局开通免费电话，年前已经交过订金300元(商客部\_\_\_代收)。

2、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询物业管理事宜等。

3、协助王伟琴经理做好办公室方面的工作。

4、确保电脑、打印复印一体机正常运行，注意日常操作。

5、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好各类后勤保障。

6、与王经理分工协作，打招商电话。

三、实际招商开发操作方面

1、学习招商资料，对3+2+3组合式营销模式领会透彻;抓好例会学习，取长补短，向出业绩的先进员工讨教，及时领会掌握运用别人的先进经验。

2、做好每天的工作日记，详细记录每天上市场情况

4、继续回访徐州六县区酒水商，把年前限于时间关系没有回访的三个县区：新沂市、丰县、沛县，回访完毕。在回访的同时，补充完善新的酒水商资料。

5、回访完毕电话跟踪，继续上门洽谈，做好成单、跟单工作。

**代理销售的工作总结16**

20xx年x月，我加入到了保险公司，从事我不曾熟悉的保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象;能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩等不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

**代理销售的工作总结17**

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

>一、20XX年销售情况。

20XX年我们公司在X、X等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的X牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20xx年度老板给销售部定下XXX万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额XX万元，产销率95%，货款回收率98%。

>二、加强业务培训，提高综合素质。

老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。X年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

>四、关注行业动态，把握市场信息。

>五、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在2X—X年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好X年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

福牛迎春，祝我们X—X科技有限公司在20XX年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

**代理销售的工作总结18**

为了让酒店更好的发展，让我们能够更好为客户服务，酒店销售部做了如下的工作总结：

>一、人员调整。

酒店销售部划开前台等岗位，仅销售人员上半年就有X名，是同规模酒店的X倍多。酒店总经理班子分析原因，关键是人，是主要管理人员的责任。因此，酒店果断地调整了销售部经理，并将人员减至X名，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

>二、渠道拓宽、

>三、房提奖励。

>四、窗口形象。

>五、投诉处理。

销售部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。一年来，销售部共接待并处理宾客投诉约X起，为酒店减少经济损失约X元，争取了较多的酒店回头客。

此外，销售部按酒店总经理班子的要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作、从低效谈判到中效谈判、从无市场调研分析等无基础管理到每月一次市场调研分析和客户送房排名等等，直接赢得了销售业绩的显著回升。下半年共创收X万元，比上半年增额X万元，增幅约为X%。

以改革为动力，抓好餐饮工作。

1、绩效挂钩。餐厅虽然是酒店的一个部门岗位，但在管理体制上率先进入市场轨道，绩效挂钩的改革举措在该餐厅正式推行，即将餐厅的经营收入指标核定为X万元/月，工资总额控制为X万元/月。在一定的费用和毛利率标准下，若超额完成或未完成营收指标，则按完成或未完成的比例扣除工资总额的相应比例名额。这种绩效挂钩的做法，一方面给餐厅厨房的管理者、服务员、厨师等人员以无形的压力，思想工作欠缺或管理不得法等还会带来一些负面的影响。另一方面，却使大家变压力为动力，促进餐厅、厨房为多创效益而自觉主动地做好经营促销工作。如餐厅增开夏季夜市、增加早餐品种等等。

2、竞聘上岗。餐厅除了分配政策作了改革，用人、用工机制也较灵活。管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。当然，主要管理者若素质欠佳或管理不力，也自然会产生一些逆反后果。但总体看来，餐厅将表现和能力较优秀的主管安排到负责岗位，将认真工作的员工提为领班，将不称职的主管、领班及员工予以劝退等，多多少少推动了餐厅各项工作的开展，为力争完成营收指标提供了管理机制等方面的保证。

3、试菜考核。酒店要求餐厅的厨师每周或至少隔周创出几款新菜，由店级领导及相关部门经理试菜打分，考核厨师的业务水平，同时对基本满意的新菜建议推销。半年来，餐厅共推出新菜X余种，其中，XX等受到食客的普遍认可。此外，对考核优秀的厨师给予表彰鼓励，对业务技术较差的厨师要求及时调换等。

**代理销售的工作总结19**

一、 市场分析

空调市场连续几年的价格战逐步启动了。二、三级市场的低端需求，同时随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了一级市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。20\_\_年度内销总量达到1950万套，较20\_\_年度增长\_\_年度预计可达到2500万-3000万套.根据行业数据显示全球市场容量在5500万套-6000万套.中国市场容量约为3800万套,根据区域市场份额容量的划分,深圳空调市场的容量约为40万套左右,5万套的销售目标约占市场份额的13%.

目前格兰仕在深圳空调市场的占有率约为左右,但根据行业数据显示近几年一直处于“洗牌”阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及20\_\_年度的产品线,公司20\_\_年度销售目标完全有可能实现.20\_\_年中国空调品牌约有400个，到20\_\_年下降到140个左右,年均淘汰率32%.到20\_\_年在格力、美的、海尔等一线品牌的“围剿”下，中国空调市场活跃的品牌不足50个，淘汰率达60%。20\_\_年度lg受到美国指责倾销;科龙遇到财务问题，市场份额急剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响，市场份额也有所下滑。日资品牌如松下、三菱等品牌在20\_\_年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而格兰仕空调在\_\_市场则呈现出急速增长的趋势。但\_\_市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作规划。

二、 工作规划

根据以上情况在20\_\_年度计划主抓六项工作:

1、销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

2、k/a、代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司20\_\_年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在20\_\_年至20\_\_年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如“格兰仕空调健康、环保、爱我家”等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

4、终端布置

**代理销售的工作总结20**

自xxxx年4月17日我加入xxx行(中国)至今，已有三个多月的时间，经过这三个月的试用，我现已进入转正阶段。我所在的部门是项目代理一部，目前，我们项目组主要负责xxx项目的营销策划工作。自进入公司以来，我已跟进此项目近三个月的时间。在这段时间里，我们项目组成功完成了鹏基集团内部关系户选房以及外部客户认购的工作，目前项目已进入开盘前的筹备阶段。下面我就这三个多月以来的工作心得体会做一个转正工作总结。

一、工作总结

房地产项目营销策划的工作比较零散，把自己在公司的主要工作仔细梳理一下，我参与了如下几个部分的工作：广告跟进、价格表、推广计划、会议纪要以及项目重要节点的工作如内部关系户选房，外部客户认购等等。

下面我从以上工作内容来谈谈我的心得体会。 广告跟进

广告跟进是我在这个阶段的核心工作，它不仅包括跟催广告设计，还包括对设计文案的校对等。作为一个校对人员，不仅要认真仔细，还要对整个工作的流程以及当前的工作内容等非常熟悉，否则就很难找出错误。在校对之前，我本来对项目操作思路不够清晰，但经过一遍遍的校对之后，我已经对操盘策略和操盘思路有了很深的认识，这是我没有想到的。

在无数次的文件修改的过程中我发现了追求完美的乐趣，在细节上去追求完美，不放过任何一个的错误。尽管这个过程中我遇到了很多挫折，也有很多次产生了不耐烦的情绪，但是经历之后，我发现了追求完美的充实与快乐，在追求完美中成长，在追求完美中成熟。因为不断的追求完美，我们才能把工作做得更好，才能更快的成长。

在广告跟进的过程中，我也曾被骂过，被误解过，同时也犯了很多错误，但这些对于我来说都已经不重要了，重要的是我已从中学到了很多很多，不仅仅是专业知识上的，还有做人的道理和原则。我发现人与人之间的相处，总会有一个磨合的过程，无论是生活还是工作，可能一开始在磨合中争吵，但最终会在磨合中相互理解，甚至在磨合中成为朋友。记得一开始我跟进广告的时候，曾和设计师产生过摩擦，他认为我们老是改来改去，我认为他做设计不动脑筋，不按我们的要求做。后来，我针对设计师的实际情况(工作地点不在长沙，文件修改比较麻烦)，将需要设计的文件仔细校对，严格审查之后，再传给设计师做设计，这样就不会因为改来改去而耽误了制作，工作效率也可以得到提高。这样，几次之后，我们相互之间已经有了一些默契，工作开展也顺利多了。

2、价格表

关于价格表，我开始只是对其进行简单的核对面积、户型等。随着接触次数的增多，我发现做一个价格表真的是件非常复杂且庞大的工程。一个价格表不仅仅是简单的加减乘除，有时候会考虑到各因素之间的关系以及公式等的套用，这些都要慎之又慎，否则修改起来是很麻烦的。如果基础工作做的好，后续的工作就是简单的加减乘除运算了。另外，做价格表的时候还要考虑到后续使用的可行性，比如对于楼层标注来说，一般应按照实际楼层的顺序标注房号，以方便客户查看等等诸如此类的细节问题，在建基础表的时候不注意往往会影响到后续工作的推进。这些问题一定要牢记于心，以防以后自己做价格表的时候犯同样的错误。

3、推广计划

刚开始，我一直认为做推广计划不是件容易的事，没有经验是做不出来的，也从来没有想过自己有一天会做推广计划。记得刚开始做的时候，我觉得我是根本不可能做出来的，但是再难也要硬着头皮上啊。我尝试着调整自己的心态，告诉自己一定能够做出来，熬了几个晚上之后，总算出了点成果。后来在刘经理的指点下，经过多次的修改之后，发现这个推广计划专业了许多，我都不敢相信这是自己做出来的计划。真是世上无难事，只怕有心人!

**代理销售的工作总结21**

时光如水、岁月如歌，眨眼的功夫，已经来xx金店8个月了。在这半年多里，我成长成为一个专业的首饰顾问，是一次蜕变。有过高兴，也有辛酸，现将金店营业员销售月工作总结如下：

因为朋友的介绍，我来到了xx金店这个大家庭，从没想过会接触珠宝这一行业，也没有想过xx金店改变了我的人生。

曾经的我，性格很内向，很安静，不敢跟陌生人聊天，是个非常腼腆的女孩。从毕业之后就去了药店上班，每天都重复着一样的`事情，没有什么新鲜感，在店里见识了以前都不了解的中草药跟一些稀奇古怪的西药名，每天都接待不同的病人，只需要给顾客介绍药，给不同病人搭配不同的药方，除了这些整天不需要说什么话，可以用这样的话来表达生活得头脑简单，四肢发达,日子久了，就想要去外面见识 刚开始对这个行业非常的陌生，一大早起床就起来学化妆，因为这是我人生的第一次化妆，来xx金店有了很多第一次，早上就开始了新的面貌，上班，紧挨着十一国庆节，面对人流量那么多，顿时让我不知所措。

后来几天，有师傅教，教我平常上班时应该注意哪些细节的地方，一些简单的常识，又应该怎样去接待每一个顾客，应该怎样介绍首饰，应该怎样去跟一个顾客聊天。突然我觉得一下子接受不了这么多，我要学的东西好多好多。当我每次接完顾客，师傅都会跟我分析我哪里需要改进，哪里需要注意，给了我很大的帮助，有个师父真的很幸福，很开心。慢慢得，一个月过去了，我开始自己可以慢慢的一个人销售了。因为现在每天都会背资料来提升个人的专业度。

**代理销售的工作总结22**

>  1、关注儿童，加强情感投资。

  学校是保护孩子的第二个家，老师是承担他们全权的“父母”。 学校和教师密切关注孩子的学习、生活和思想变化情况。 首先让班主任担任孩子的“爱之母”，让全班同学都留下一对孩子。

>  2、对留守儿童开展学习指导、思想教育、生活服务、全日制寄宿等服务。

  尤其是翻译老师谢孝忠责任感强，晚上起床帮助孩子们盖被子，特别是在甲型流感期间更关心学生，一旦发现学生生病了，立刻带学生去医院治疗，自己剖腹。

>  3、在学习上考虑到他

  更重要的是重视他的行为规范的培养教育，他总是受到老师的表扬，评价县里的“三非常”， 以优异成绩完成小学学业的赵伏枣和张小珠老师总是关心自己买蛋糕和水果给班里的留学生保护生日，和他们一起散步，日常生活，了解他们的具体情况，让他们接近老师， 每逢值得信赖的每年节日，学校都会把他们当作“贵宾”，在经济困难的情况下给不在家的孩子们买节日礼物。这样安静地对学生进行感情投资让他们感受到“师爱”胜过“母爱”。 还有，我们组织班级干部，帮助老师动态跟踪留守儿童，有一个放矢的协助，这样，留守儿童感到自己在这里有“大家庭”的心理归属感，让留守儿童安心地生活和学习，即使在离开父母的日子，留守儿童也能健康幸福地成长

>  4 .确定监护人、家校通力合作。

  目前学生多为独生子女，家庭娇惯给教育带来一定困难，现在学校留守儿童如此之多，趁着看不见老师给教育教育添了不少麻烦。 对于这些困难摆在我们老师面前，大家都感到困惑，是教育工作上的挑战，学校对留学生进行集体咨询和个别访问，真正了解留学生的家庭状况，并要求留学生的父母配合学校确定孩子的家长，学校通过制作班主任家长联系卡来保护学校班主任 同时，建立了留守儿童“临时监护人”—“爱之母”、全权负责人“父母”、学生“爱之同学”等交流平台，发挥“家庭教育”与学校教育的合作作用，共同管理留守儿童，维护家校合作这一永恒不灭的天线，为儿童的管理提供捷径，保证留守儿童的正常运营。

>  5、健全的“留守”文件，便于信息捕捉。

  我们对留守儿童的性格、兴趣、学习、思想、心理、品格等各方面的实际情况进行了理解和分析，为每个留守儿童制作特别的文件。 文件包含学生的家庭状况、家长的相关信息、家长的相关信息，管理这些文件。

>  6 .保持融洽的感情，填补深深的隔阂。

  离开孩子的父母长期外勤，总是关心家里的孩子，但由于工作繁忙和意识疏忽，无法随时和孩子取得联系，孩子的感情和心理创伤变得极为严重。 在留守儿童中质量下降、心情恶劣、性格顽固等两极分化也不成为话题，我们的老师总是看不到这些留守儿童的悲剧，把情况反馈给家长，要求家长随时通过电话和信件与孩子取得联系，要求家长定期与孩子取得联系 许多家长以这种方式发挥了积极作用，长期以来融洽感情，填补了亲子之间的深沟，强烈促进了孩子们的身心沿着正确轨迹发展。

>  7“第二家长”用语言教，发展好事件。

  对留守儿童的教育不是一次而是踢是一项非常棘手的工程，是一项长期而艰巨的工程。

  关心保护学生，不仅是学校的事，也应该成为社会整体的共同责任。 也就是说，为了保护孩子创造良好的教育环境，是学校、家庭、社会义务，要提高认识、协调，为此积极努力，让孩子享受和所有孩子一样的蓝天，接受同样的爱，对所有孩子实行素质教育。

**代理销售的工作总结23**

  20xx—20xx学年上学期，李村小学持续加强对留守儿童的关爱、教育、管理，从思想上疏导、学习上辅导、言行上引导，并在生活上予以帮助，让留守儿童感到学校就像家一样温暖，让留守学生与其它孩子一样幸福健康地成长。

>  一、留守儿童摸底排查

  秋季开学初，各年级班主任及任课教师严格按照留守儿童的条件，通过报名登记册、个人申报、电话咨询、暗访、上门家访等形式严格落实本班级留守儿童人数。

>  二、日常工作及活动

  按照留守儿童工作条例，结合李村小学实绩情况，制定日常工作管理制度和活动规划。坚持优先原则，对留守儿童在资助上优先享受，生活上优先照顾，学习上优先辅导，活动上优先参加。

  ①利用课堂和作业辅导室，指导、督促留守学生的学习，督促他们按时完成各科学习作业，帮助他们解决学习遇到的难题，指导他们校正学习方法，培养他们学习的自信心和良好的学习习惯。

  ② 20xx年9月28日，开展中秋团圆节一系列活动。讲解中秋节的风俗和来历、人人参与，室内表演小节目、写一封给爸爸妈妈的信、发月饼和水果等活动，使留守儿童在健康有益的传统文化活动中情感得到熏陶、精神得到充实、境界得到升华，温暖了孩子心灵，弥补了缺失的亲情。

  ③为充分发挥监护人的教育引导作用，20xx年9月4日，李村小学与法定（委托）监护人签订责任书。从履行监护职责、加强沟通联系、积极配合学校等三个方面约定法定（委托）监护人的责任，共同促进留守儿童快乐成长。

  ④家访活动。20xx年10月，开展留守儿童家访活动。活动中，志愿者走进每一个留守儿童的家里，向孩子监护人，或爷爷或奶奶，仔细询问孩子在家生活、学习情况：能否及时给孩子做饭、三顿饭吃的什么、孩子是否挑食、务工和地里的收入能不能满足正常的开支、孩子的费用是谁给的、孩子能否和父母经常通话或视频、作业是积极主动的\'还是需要督促……，家长温情深怀送志愿者到家门口，拉着手依依不舍。活动中一点点一滴滴，和谐融合的家校关系，搭建着学校与家庭的桥梁，共同呵护孩子们的成长。

  ⑤开展心理健康教育活动。20xx年10月22日，开展儿童心理咨询、心理健康讲座，针对留守儿童缺乏关爱、不自信等特点出发，有针对性的进行辅导。了解留守儿童产生的心理问题，针对存在问题，做到及时发现、正确疏导、悉心

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！