# 工作日报每日总结范文(通用13篇)

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-07-27

*总结（zǒng jié）是一个汉语词语，意思是总地归结，出自《朱子语类》。以下是小编整理的工作日报每日总结范文(通用13篇)，欢迎阅读与收藏。 style=color:#006aff>工作日报每日总结1　　时光如梭，转眼间上半年工作即将结束...*

总结（zǒng jié）是一个汉语词语，意思是总地归结，出自《朱子语类》。以下是小编整理的工作日报每日总结范文(通用13篇)，欢迎阅读与收藏。

style=color:#006aff>工作日报每日总结1

　　时光如梭，转眼间上半年工作即将结束，自入职\_\_项目以来，在项目领导的指导下和各部门的支持和配合下，基本完成了年初预期工作目标及各项工作计划。上半年以来，客服部围绕物业收费工作，加强了部门内部管理工作，强化了物业服务水平，增进与业主的沟通并妥善处理了与业主有关的纠纷、赔偿事件，部门各项工作有了明显的提高和改善，员工工作积极性得到大幅提高，业主满意率有了显著提高。现将上半年工作总结如下。

　　上半年物业收费x元(截止到20\_\_年x月x日)，收缴率x%，清缴上年度物业费x元;处理赔偿纠纷x起，达成率100%;协调处理大型物业保修维修x件，业主基本满意;接待业主上门投诉x件，处理及时率100%;受理日常报修x件，合格率100%;上门面访x人/次，受理意见、建议x余件。

　　一、上半年部门工作表现好的方面

　　(一)规范内部管理，增强了员工责任心和工作效率。

　　自加入\_\_家园项目客服部后，发现部门内部管理比较薄弱，主要表现在员工责任心不强、工作主动性不够、工作效率较低、办事拖拉等方面。针对上述问题，本人进一步完善了部门责任制，明确了部门员工的责任及工作标准;加强与员工的沟通，有针对性的组织多项培训，定期对员工的工作进行点评，有力的激励了员工的工作责任心。目前，部门员工工作积极性较高，由原来的被动、有条件的工作转变成现在的主动、自愿的工作态度，从而促进了部门各项工作的开展。

　　(二)采取多种形式和措施，巩固和提高了物业收费水平。

　　上半年物业费累计收缴x元，收缴率同比去年增长x%(去年物业费收缴率x%)，总体收费水平得到巩固和进一步提高。归纳起来重点做好了三项收费管理工作，第一，收费形式多样化，重点加强节假日上门收费。此前，客服部主要采取的是电话和贴通知的催缴方式，这两种催缴方式存在收费效率低和业主交费积极性差的问题，因此，增加了路遇和上门催费方式，并确保每周六、日全部客服员上门收费，通过巡视等时机加强与业主的沟通、攀谈借机催费，从而保证了收费的效率。第二，收费措施服务化，通过增进业主满意促进业主交费意愿。收费工作是物业服务水平的体现，物业服务水平是收费的基础，因此，服务是提高物业收费水平的根本。今年，我们将项目成立以来一直未解决的纠纷、赔偿问题进行了梳理，有重点、有步骤的解决了多数问题，利用项目现有资源，不管分内、分外，帮助解决业主装修、维修、居家等问题，相信，业主会因物业无微不至的感动服务，逐步提高自愿缴费的积极性。第三，收费工作绩效化，通过激励员工收费积极性提高收费水平。收费工作一直是客服部难度最大的工作，员工收费一直积极性不高，且会附带条件的加班收费。

　　(三)严抓客服员服务素质和水平，塑造了良好的服务形象。

　　客服部是管理处的桥梁和信息中枢，起着联系内外的作用，客服员的服务水平和服务素质直接影响着客服部整体工作。今年上半年以来，我部在做好收费工作的基础上重点做好了员工服务管理工作，每日上班前员工对着装、礼仪进行自检、互检，使客服员保持良好的服务形象，加强了客服员语言、礼节、沟通及处理问题的技巧培训，提高了客服员的服务素质。部门树立了“周到、耐心、热情、细致”的服务思想，并将该思想贯穿到了对业主的服务之中，在服务中切实的将业主的事情当成自己的事情去对待。

　　(四)圆满完成了二期入住工作，为客服部总体工作奠定了基础。

　　x月底，项目接到了二期入住的任务，我部主要负责二期入住的资料发放、签约、处理业主纠纷等工作。累计办理入住手续x户，处理入住期间产生的纠纷x件，各项手续办理及时、准确，各种纠纷处理业主基本满意。入住工作正式办理前我部加班加点准备入住资料、合同等文件，制订了周密、详实的统一说辞，并组织多次入住演练工作。在办理手续期间，客服员通过与业主的接触，了解并掌握了业主的家庭特征、客户群类型、基本经济状况，为日后收费及服务工作奠定了基础。在办理手续和处理纠纷的过程中，客服员耐心为业主进行讲解、回答业主提出的疑问，向业主展示了良好的客服形象。

　　(五)密切配合各部门，做好了管理处内、外联系、协调工作。

　　客服部的重要职能是联系管理处内部与业主等外部工作，通过反馈信息及时为业主提供服务。上半年累计协调处理与工程有关的问题x件，与保安有关的问题x件，与保洁服务有关的问题x件，与开发商有关的问题x件。客服协调工作的重点是问题的跟进和处理策略，在处理问题的过程中，我部做到了有跟进、有反馈、有报告，使每件协调工作得到了很好的解决。

　　二、尽管部门总体工作取得了良好的成绩，但仍存在一些问题。为进一步做好明年工作，现将本部门存在的问题总结如下

　　(一)员工业务水平和服务素质偏低。

　　通过部门半年的工作和实践来看，客服员业务水平偏低，服务素质不是很高，主要表现在处理问题的技巧和方法不够成熟，应对突发事件的经验不足，在服务中的职业素养不是很高。

　　(二)物业收费绩效增长水平不高。

　　从目前的收费水平来看，同比\_\_市x%的平均水平还有一定差距，主要问题是催费的方式、方法不当、员工的积极性不高、前期和日常服务中遗留问题未及时解决以及项目总体服务水平偏低，其中员工收费积极性和催费方式、方法为主要因素。

　　(三)部门管理制度、流程不够健全。

　　由于部门在近半年的工作中，主要精力放在了收费和收楼的工作中，因而忽略了制度化建设，目前，员工管理方面、服务规范方面、操作流程方面的制度不是很健全，因此，使部门的工作效率、员工责任心和工作积极性受到一定影响。

　　(四)协调、处理问题不够及时、妥善。

　　在投诉处理、业主意见、建议、业主求助方面的信息反馈不够及时、全面，接到问题后未及时进行跟进和报告，处理问题的方式、方法欠妥

　　三、20\_\_下半年工作计划要点

　　20\_\_年下半年我部重点工作为进一步提高物业费收费水平，在20\_\_年基础上提高x个百分点;部门管理基本实行制度化，员工责任心和服务水平有显著提高;各项服务工作有序开展，业主满意率同比去年有显著提高。

　　(一)继续加强客户服务水平和服务质量，业主满意率达到x%左右。

　　(二)进一步提高物业收费水平，确保收费率达到x%左右。

　　(三)加强部门培训工作，确保客服员业务水平有显著提高。

　　(四)完善客服制度和流程，部门基本实现制度化管理。

　　(五)密切配合各部门工作，及时、妥善处理业主纠纷和意见、建议。

　　(六)加强保洁外包管理工作，做到有检查、有考核，不断提高服务质量。

　　回顾上半年，工作中充满了艰辛与坎坷，却收获了成长与成绩，展望下半年，迎接我们的是机遇和挑战。为此，客服部全体员工在下半年的工作中将继续团结一致、齐心协力的去实现部门目标，为公司发展贡献一份力量。

style=color:#ff0000>工作日报每日总结2

　　按照上班时间来说这是这个星期的最后一天了，虽然一直在按时上班实习，但是因为王叔的帮助，所以感觉会计工作不累，反而觉得有一点轻松。加之又是实习还是一个循序渐进的了解、熟悉和学习的阶段，这些天也就很快过去了。感觉实习很重要。是从书本上学不到的，理论和实践还真是有些不同，还是很高兴很有成就感的。

　　快下班时和王叔聊了一会儿有关实习的事情，他说实习就要多看、多练、不懂就问。

　　这些话很鼓舞我。下个星期再接再厉。

style=color:#006aff>工作日报每日总结3

　　加入已xxx两个多月，但对于我来说，我成长了很多。从头开始学习我不完全熟悉的一种工作方式、工作内容、以及工作程序，让我更加全面的、系统的了解整个英文客服的工作流程和内容。两个月的工作，并非尽如人意，这些还都有待于我进一步用心去学习，然后要熟练运用在工作中的每一个细节里。这段时间里我有过反省和思考，在这里既对自己前段时间工作批评，也做一些总结，如何做好自己争取在日后的工作中能有好的表现，和大家一起服务于公司。

　　>一、20xx年总结

　　(一)工作总结

　　20xx年11月23日，我开始加入到xxx部门，跟着老员工学习，第一次参与订单登记和后台管理;第一次参与英文客服订单验证工作;第一次参与问题单、完成订单回信;第一次接触到chargeback、投诉处理。在这里，我看到了希望，因为我可以学到更多的工作内容。由于之前我从事过相关工作，所以我上手很快。感谢领导和各位同事的指导帮助，感谢公司给了我学习的机会。在这里，我看到了一批拼命、卖力、踏实的人工作，我看到了一个好的团队，而且我没有了工作压力感。但遗憾的是，我一直没有自信独立完成整个流程规范化的操作和控制，这将是在未来的一年中，我要面临和改变的首要，也是最重要的问题。

　　(二)工作中的不足

　　在工作中，我欠缺主动性，与领导和大家沟通较少，考虑问题不够全面和细致，失误较多，尤其是在订单验证和追单方面，我需要多花时间和精力去学习。因为这距离工作中公司领导对我的期望和要求还有很大的距离，同时，英语理论知识水平、工作压力承受能力、以及对具体工作的实施与计划等问题上还有待进一步提高。一系列的问题需要我在以后的工作中努力克服和解决，使自己更好地做好本职工作。并且自己应该而且能够做的事情，要勇于承担，不依赖他人，不退缩、不逃避，勇敢地迈出每一步，今后在工作中才能做到更加自信和大胆仔细。

　　>二、xx年计划

　　新的一年即将到来，充满了挑战和机遇，我必须更加的努力。看似容易，做起来却是需要用心、用力、用态度的，需要有自信，有更强的耐力。我坚信有公司领导的正确决策，有各位同事的协助，加上我个人的不懈努力，xx年会是我在xxx实现蜕变的一年。

　　(一)增强责任感，服从领导安排，积极与领导沟通，提高工作效率。

　　要积极主动地把工作做到点上，落到实处，减少工作失误。时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况和建议，做为一个新人要将自己放的低一点，懂得团队的力量和重要性。

　　(二)勤学习，提高专业服务能力。

　　涉及到工作相关知识的学习，不怕苦难，努力克服。工作中遇到了许多接触少，甚至从不了解的新事物、新问题、新情况。比如service信件处理、退款流程、订单登记细节处理、打电话验证，回答客人问题等。面对这些问题，要自己先多了解，熟悉公司的产品，订单操作，以及如何管理，做到心中有数，使自己很快能进入工作角色，用专业的言语向客户表达。

　　(三)多行动，坚守工作职责。

　　英文客服岗位，工作时间长，任务繁重，压力大，有夜班，肩负着公司的形象。所以，需要的是有责任心、不怕吃苦、能耐劳、乐于奉献的人。我们也要学会不断调节自己的情绪，给自己解压。

　　工作无大小，只是分工不同，贡献无多少，要看用心没有，没有必要斤斤计较。我刚走出校门，社会经验和工作经验少，因此我们也被很多人用眼高手低来形容。然而，我个人认为自己的上进心很强，最大的特点就是学习能力强，待人真诚。工作中，要勤于动手做好本职工作，谦虚敬慎，不骄不躁，不做言语的巨人。不论是办公室的日常事务，还是工作上的任务，我都要用心做到更好。学会及时专业的勤总结、勤分析、勤汇总，并最终完成自己我的提升和成长。学会磨练自己，拓宽自自己，凭借公司的良好环境提升自己。

　　(四)善善于思考，理论联系实际。

　　在工作中做一个留心人。在公司领导的指导关心下，我逐渐熟悉了工作情况，通过自身细心观察和留意，反思和总结，吸取精华，提取糟粕，在工作中不断总结经验。

style=color:#ff0000>工作日报每日总结4

　　时光荏苒，岁月如梭，一转眼三个月客服的实习期已经过去了。回首这三个月以来作为一名电商客服来到公司进行工作的这段日子，有很多的成长和进步，也有很多有待加强的地方。为了让自己好好的整理一下我在实习期的工作，也为了能让我更好的迎接下一阶段的工作，我做了如下实习期工作总结。

　　>一、专业知识的培养

　　作为一名客服，当然是要对自家公司里的产品掌握的非常了解和熟悉，才能够做好这个岗位。所以在实习期的第一个月，我就一直在熟悉产品，和参加客服的专业培训。在培训里，我不仅了解到了我们公司电商后台的基本操作，还提升了关于客服岗位的专业知识。除此之外，我还在空闲的时间里，做了很多功夫和准备。没事的时候就喜欢研究有关客服的各种职业技巧与我们公司电商运营的拓展知识。

　　>二、服务意识的培养

　　作为一名客服，不仅要求自己的专业知识过硬，还要拥有一个良好的服务意识。有很多客户，其实他们在看产品的同时，也是在看我们客服人员的一个服务和态度。如果我们家的产品好，有客户过来咨询问题，却遇上了我们客服工作人员的爱答不理，态度恶劣这种情况，那很大的可能就不会下单了。甚至还有可能会产生投诉等一系列的问题。所以，客服人员的服务态度其实是非常重要的。而在我实习期的时候，就十分的注重这个问题。无论是面对有很多问题的客户，还是面对很麻烦的客户，我都做到了耐心服务，贴心服务。

　　>三、有待加强的地方

　　在过去的实习期里，我觉得我在和同事关系这件事情的处理上做的还不够好。因为在过去的这段日子里，我已经和不少同事闹过了矛盾，和同事之间相处的也并不怎么愉快。于是，我反思了一下自己，觉得有很多问题都是出在我自己身上，所以在以后工作的日子里，我一定要好好的改正一下自己的脾性，尽量的多去理解和包容同事，友好的和同事进行相处，和同事之间多加强沟通和联系。

　　实习期已经过去了，面对我以后未来的职业发展，我也已经有了一个清晰的方向，也已经做好了在公司里长期做下去的准备，相信我能够越来越优秀，越来越努力。

style=color:#006aff>工作日报每日总结5

　　去年是飞跃发展的一年，上台阶，上档次的一年，丰收的一年。在这一年里，某物业管理处在公司的领导下，在开发商各级领导的支持下，始终贯彻业主至上的原则精神，根据某物业公司的实际状况，在搞好服务的同时理顺完善物业管理年度工作总结的工作，初步到达“工程程序化、操作规范化、运用使用化、管理科学化”的管理要求。使小区前期物业管理工作逐步走上规范化的轨道，物业管理工作取得了必须成绩，受到小区业主的好评，现将物业管理年度工作总结如下：

　　(一)房屋管理房屋管理是物业管理年度工作总结的重要资料之一。为了搞好此项工作，我们建立了完善的房屋管理档案，制定了房屋管理制度，编制了详细的管理计划，并职责到人定期检查。住户房屋装修无破坏，外观统一，无危害房屋结构的行为，空房完好率为95%。

　　(二)公共设施、设备的管理为了保证小区广大住户的正常生活，在公共设施、设备的管理方面，我们制定了完备的维护、保养计划和应急方案，做到日常检查有登记、小型维护有记录。维修电话24小时有人接听，全年完成小型检修工作17次，应急维修工作3次，到达养护设施、设备到位，维修及时，正常运行的管理要求。

　　(三)绿化管理为了给业主创造一个优美的生活环境，我们严格落实了绿化管理措施，用心配合监督绿化公司，施工及养护工作，针对绿化公司在施工养护过程中出现的问题，及时发出了整改通知与合理化的推荐，督促其整改，并在绿化警示牌没有到位的状况下，制作简易警示牌、围栏，加强绿化防护管理工作，使绿地基本无破坏，践踏及公用现象，绿化完好率为98%。

　　(四)环境卫生的管理环境卫生方面，我们针对小区环境逐步完善的状况，大家齐动手定期、不定期组织进行大扫除，制定了严格的保洁程序与考核办法，并对装修垃圾实行袋装化定点堆放，集中清运管理，并加强小区卫生检查工作，保证了小区的卫生清洁美观。班级口号霸气押韵

　　(五)小区安全防范工作小区治安防范及消防工作是物业管理中的重中之重。为给业主带给一个安全舒适的居住环境，我们狠抓了小区治安消防工作，对保安人员定期进行岗位培训，智能设备操作培训、考核，制定了严格的岗位考核标准，并坚持每日早操、早会，提高员工的身体素质与日常工作管理，严格执行了工作程序、巡岗查岗、巡更制度。要求保安人员认真巡查，礼貌执勤，礼貌训导，遇到坏人坏事大胆管理，使去年安全防范工作状况良好。

style=color:#ff0000>工作日报每日总结6

　　>一、本日工作总结

　　在这近一个半月的时间中，经过王总、孔总及销售中心全体员工共同的努力，制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料(新套餐政策，基本网站及各行业网站报价政策等)为即将到来的“疯狂”12月销售旺季打好了基础做好了准备。

　　团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售中心运行制度，发生撞单实施办法，ERP跟踪客户方法，工作流程，团队文化等。这是我认为公司对我们全体销售做的比较好的方面，但商务一部在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。 从销售部门销售业绩上看，我的工作做的是不好的，基本可以说是做的十分的失败。

　　>二、工作上的问题：

　　客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

　　1.新客户的开拓不够(新增电话量太少)，业务增长小，个别业务员的工作责任心、执行力和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

　　2.销售工作最基本的客户访问量太少。一个月的时间，总体计算十个销售人员平均一天拜访的客户量不到一个。从出访记录上看我们基本的访问客户工作没有做好。

　　3.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，不能了解客户的真正想法和意图，对客户给出的问题不能做出迅速的反应。 特别是月末逼单环节上，总是去理解客户，给客户找借口其实就是给自己找借口，本来我们公司过去传统的那种狼性、那种拼劲儿不够。

　　4.工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成良好地工作习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售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。

style=color:#006aff>工作日报每日总结7

　　暑假实习，株洲天气很热。穿梭市内各大街小巷，人变黑了，也瘦了。虽如此，仍很快乐，高兴。在那里，收获颇丰，认识了许多人，和他们相处很融洽。也学到很多东西，对新闻采编写的基本规律以及市级媒体的运作有了新的认识和理解。

　　第一次暗访

　　“暗访”一词，于记者而言，是兴奋、刺激的，又是充满挑战、危险的。上个学期，《南方都市报》记者龙志曾给我们讲述他颇具刺激而危险的暗访经历。他的勇气、智慧、心细迎得了一片掌声。当时，已对拥有无穷魅力的暗访迷惑。

　　XX.8.1.离奥运开幕式只有7天。那日，开始了自己的第一次暗访。

　　“北京奥运，百年盛世。不少准新人应该会在奥运期间结婚办酒席”。拥有新闻敏感的罗老师将奥运婚庆状况调查任务交给了吴仪辉（实习生）和我。在办公室，我们拨通了仅有的喜得龙婚庆公司的号码，告知对方采访目的，“暂时情况还不知”一句回应过来，接着“嘟嘟嘟”声响起。虽后又得知几个联系方式，但结果一样。既然公开调查不行，于是我和吴决定暗访。

　　在《株洲日报》和《株洲晚报》的北京栏上，我们知道了他们的地址。下午4点，吴、刘朝勇（实习生）及我三人来到喜得龙婚庆公司。刚进门，特别紧张，万一露馅了咋办。咬了咬牙，硬着头皮走进了大门。几人寒暄一阵，并没有想象中的恐怖。“我哥要结婚了，想到你们这里了解一下情况”我开门见山的说道。由于职业敏感，老板问我哥准备结婚的时间。办公室静下几秒，“9月份”老板向椅背一靠，大笑道。“这是天方夜谭了，哪有8月准备，9月就结婚的。至少要提前2、3个月”突如其来的失误，让我不知所措。你哥现在哪儿，他怎么没来？老板好奇的问道。“还在长沙工作，我家是常德人，我嫂子是株洲的”未来得及反应，话已出口了。随着慢慢的交流，我们了解到现在的婚庆现状并不是很好。“准备了很多奥运婚庆活动，但来者渺渺无几”。2个月下来，他们只接待3对准新人。担心亲朋好友观看奥运不来，是准新人不愿在8月份结婚的一个原因。更重要的是他们更加现实了，虽说8月8日，一个吉祥，吉利的日子，但高额的消费让他们退步了。相对以前，因奥运婚庆活动、车费、人工费等成本的上涨，每对准新人得多花400—500元。酒席费用也涨了。但是否存在酒席倒卖的现象，喜得龙老板认为没有。可不少市民反映存在。为了了解事实真相，我们决定采访我市各大酒店。只可惜最终以失败而告终。准备离开公司时，“你能介绍一下其他婚庆公司的号码吗”吴问道。“怎么可能，说了不是砸自己生意吗”老板直截了当的说。出身的牛犊不怕虎，可还是害怕了，出了错误。

　　虽此稿最后未能见报，但采访中的经历让我不遗憾。作为一名记者，对市场规律、人物、事件、行业等采访对象的背景资料的了解，应是不可或缺的。一旦露出破绽，采访就可能无法继续，甚至生命安全会受到威胁。虽此次暗访，并不怎么波澜壮阔，触及生死，但还是蛮刺激，有趣的。其实，背景资料的充分了解，不仅方便于采访，而且会提高新闻作品的深度。暗访，刺激有趣，细细品味，乐在其中。暗访，危险恐怖，回头一看，仍胆战心惊。有时，揭开事件真相的唯一途径就是暗访。博学多识、处变不惊、明察秋毫应是记者该具备的素质。

　　寻找那一点

　　每一次出去采访，老师都会强调注意细节。细节有时不仅是问题的所在，而且是作品可读性、趣味性的添加剂。总编室的黄老师借了我一本名叫《如何成为一名顶级记者》。里面就讲述了美联社记者是如何把握细节，注意细节，以及重视细节。细节丰富了新闻的内容，提升了问题的深度。

　　实习期间，曾多次出去调查，跑过医院、网吧、超市、酒吧……但我印象最深的是小区的一次采访。

　　7月15日，接到家住佳苑小区的唐先生打来投诉电话。“住在小区都2年了，水电还未到位，都还是临时的”自以为了解情况，可我错了。“什么是临时水电，什么叫水电未到位，具体状况是如何？”李老师一语道破，惊醒了我。幸未挂电话，否则，只是瞎北京一个，什么也不知。那天，我们约好周末见面。

　　星期六9点，来到佳苑小区.。一根根木柱组成的电线杆立在黄色的头上，上面架着错综复杂的电线，最低的只有3米，这是我的第一印象。风一吹，尘土飞扬。不看房子，就如一个贫民窟。“因供电不稳，电线经常烧断。”姓王的居民指着一根已有6、7个结头的电线。居民的困扰不仅仅是用电，吃水也相当困难。天一热，小区用水就非常紧张。家住5楼的唐先生，因龙头的水都是一滴滴的往下落。为解决吃水之困，小区每栋房前都挖一口井。而当时居民介绍井时，我未在意。

　　星期一将写好的稿子交给了李老师。“但写得很乱”这是老师第二句评价。“‘防用水不足，该小区的每栋房前都挖了一口井，作为备用水。’这个就具是新闻点，你瞧哪个小区还自家挖井”。一语道破。其实，自己也清楚，那篇稿子小区水电问题都有，但写的都不是很清楚，缺少一个点。于是“住在城区还要挖井取水佳苑小区居民好无奈”便成了稿子的标题。

　　听不同的声音

　　记者应忌讳闭门造车，把有限的资料作为稿子的来源。他们应该出去，应该与他人交谈，看他们的动作和表情。唯一这样，写出来的稿子，才是生动，有生命的。

　　8月3日，朱老师让我改一份《本埠印刷企业遭遇“寒冬”》的报告。初看内容，觉很棘手。写了几次，但都是已不满意而告终。虽里面讲述了株洲市印刷业整体遭遇的现状、存在的问题、以及布局和规划，但缺少各印刷老板的“牢骚声”，企业具体遭遇的困难以及采取的应对措施等信息。

　　至8月7日，因没去采访，此稿还是未出。之后，在家呆了一段时间。8月25日，再回到《株洲日报》。“印刷稿子还没完成，明天去弄”，刚见面，老师告诉我。奥运期间，因朱老师要弄奥运题材，没能采访印刷企业，最终该稿子推到现在。就近原则，老师决定先采访《株洲日报》印刷厂邹厂长。在那里，我们了解到纸张上涨的缘由以及印刷成本的上涨。因有《株洲日报》报业的支撑，印刷厂压力很小，并不是举步维艰。采访结束后，想联系“美彩印刷厂”的周老板，但一直占线，未能联系上。后得知，拉业务，学技术，周老板最近忙的不可开交。从事20多年印刷的周老板认为，印刷业遭遇前所未有的困境。见到他时，他的背全湿透了，额头上流下豆大的汗珠。采访期间，不少人来找他，采访时断时续。

　　他认为，株洲市印刷的“蛋糕”很大。芦淞服饰市场、醴陵的陶瓷及烟北京的存在，本埠印刷业不应是现在的状况。而事实却不容否定。30家印刷企业倒闭，大部分企业暂时停业。因利润微薄，小企业又选择减少业务，图苟延残喘的生存。另外，他强调我市印刷企业“宁做鸡头，不愿做凤尾”的心理，使得我市印刷厂存在技术不足，设备不强，只能做低端的业务。千金、太子奶、唐人神等大企业的高端高利润的印刷业务都流失到广东、长沙等地。现在他正筹办网上交易平台来减少成本，以面对这场没有硝烟的战争。“科发印刷有限公司”在这场“寒冬”中，选择了被动。为拓宽市场，“科发”本预备购入一台全自动胶装机。现在，公司取消了这个决定。为保证公司正常运转，公司负责人希望劝临近退休的员工提前退休。“科发”负责人表示茫然无措。“我们只能等待，静观整个行业的走向。”另外，和印刷老板观念完全相反的包装与印刷学院唐院长认为，包装印刷以轻工业产品为主，我市产品结构以重工业为主，包装印刷量需求不大，市场有限。构建印刷工业园或许是本埠印刷业的出路，大多厂家的不愿意最终无法实现。历时2个多星期，终于“本埠印刷业现状”庐山真面目亮相。

　　然而上述资料，不是报告上能找到的。只有亲自去采访了，聊了才知道他们的真是情况，他们的想法。甘地曾说过，当他去往天堂时，第一个见的就是美联社的记者。美联社就是凭着不断与别人北京、不断走访，走出了一批出色的记者。正如书本所说，哪里有新闻，哪里就有记者的身影。

　　其实，《株洲日报》实习不仅只有上面所述的采访经历和心得。新闻有这样一个规律：稿子越长，它的生命可能就越短。黄编辑也有一个口头禅“写得这么啰嗦，一句话就可以搞定吗！”每次改稿时，都会豪不留情的删除累赘、复杂以及没有必要的语句。短短一个多月的耳闻目睹、亲身力行，收获颇丰，懂得了实践中的采访技巧、党报写作的注意点以及记者不同场合表现的身份等等，同时也认清了自己的一些缺点。相信路虽远，行则必至。实习回来，认清缺点，去除缺点，补自己不足，扬自己之长。

style=color:#006aff>工作日报每日总结8

　　当无数人进入甜美梦乡的时候，是谁还穿梭在各个病房之间；当举家团圆的时候，是谁还默默地忙碌在工作岗位上；当可怕的病魔肆虐横行的时候，是谁用瘦弱的身躯筑起一道道钢铁长城？那就是护士！

　　我是一名护士，打针、发药、输液、查房就这样开始一天的工作。我们的病房住着各种脾气的病人，只是由于种种原因，有时不愿意配合我们的护理。对于这些，我没有埋怨，更没有不理不睬，每次去为他们做护理的时候，都会跟他们唠一下家常，听他们讲趣事、糗时、倒霉事……就这样，他们也慢慢地配合我的工作，就这样所有的不快、委屈都烟消云散了。作为一名护士，要用春天的雨露滋润患者久旱的心灵，要积极与病人建立一条心灵之桥，使患者积极配合治疗，早日康复。

　　我是一名护士，可是父母生病的时候，我却不能像别的孩子一样守候在他们的身边；在父母思念女儿的时候，我也只能说一句我很忙；作为女儿，我何尝不想对父母尽一份孝心；可是，为了病人，我只能选择扮演好一个角色，作为女儿，我欠家人太多太多……

　　护士的工作太普通，普通的许多人都忘记了这一职业；护士的工作太琐碎，琐碎的好像自己什么事情都没有做；护士的工作太辛苦，辛苦的许多人都不愿意从事这一职业。可是，我是一名护士，甘愿默默地坚守在工作岗位上奉献着自己的一份关爱，一份辛劳，换来患者及家属的一个认可。

style=color:#ff0000>工作日报每日总结9

　　昨天接到电话通知，明天去\_\_物流有限公司报到，然后就要开始我的实习生涯。去到一个完全陌生的行业，做一份完全没有接触过的工作了，心里真的忐忑不安。我对于即将要做的工作要做些什么，真的一点概念都没有，一副听天由命的样子。毕竟是第一份实习工作，无论如何一定要把它做好。

　　今天是上班第一天，一大早就出现了状况。原本要乘坐班车上班的我竟然找不到乘车的地点!昨天听电话时得知是在家附近，就没有询问清楚。来到约好的地点过了钟点连车的影子都看不到。眼看就要迟到，只好采取最后办法——挤公车。待我满头大汗赶到上班地点，抬头望一下挂在墙上的钟，幸好没有迟到，这才松了口气。

　　到公司开了个简单的见面会，被告知一些注意事项以后，便被带到技术部门的办公室。自我介绍之后便开始工作，几个办公室的同事都很热情，让我悬着的心终于落了地。

style=color:#006aff>工作日报每日总结10

　　 在即将毕业之际，站在大学的终点，站好最后一班岗，上好最后一堂课，走到毕业季，面对今年就业前景不佳的现状，学院精心组织了这次为期一周的生产实践实习，实习地点就定在了位于金川的7电气股份有限公司。

　　  今天是实习的第一天，在下午三点大家都对生产实习抱着很大的期望和积极的态度。由于之前我们在毕业实习时参观过该公司，对该公司已有所了解。该公司创始于20\_\_年\_\_月，是内蒙古地区高低压成套设备的生产企业之一，专业从事箱式变电站、高低压成套设备、电缆分支箱、电力变压器、电缆桥架、母线槽等六大系列高低压成套产品的研发、生产和销售。西电股份坚持自主创新，以“不断的科技为客户缔造完美的品质”为经营理念，研究开发了拥有自主知识产权，达到国际先进水平的智能箱式变电站系列。由于可能是新手，实习第一天没让我们直接参与生产实践，我们分了小组在相关负责人的带领下从事着一些体力劳动，切割钢板，在活跃的气氛中完成着生产任务。

　　  在忙乎了半天后我们结束了第一天的生产实习任务。也明白了只有通过实践才能了解我们所学知识的用途，也只有通过实践才能更清楚地明白自身的不足，从而明确目标，提升自己的道理。

style=color:#ff0000>工作日报每日总结11

　　昨日开始上班了，新生报到，汇报一天工作！这届一年级的新生大多是我曾经教过学生的孩子。看着为人父母的他们曾经年少的面庞也增加了岁月的痕迹，时间在脸上印下了印记，更多的是神情的改变。我曾经教过的他们如今都为人母、为人父了，而我的记忆中还保留着他们上学时勤奋的样子。如今看着遗传了他们容颜的孩子呢，可爱着，并招人心疼着。这届孩子另一个特点是：大多是家中的二胎（第二个孩子）。在农村计划生育政策允许的情况下才有了这些孩子。他们大多有比他们大上许多岁的哥哥或者姐姐。许多孩子的姐姐都已经参加工作了。

　　看着眼前年轻颇大的父母领着这么小的孩子来入学，感觉有些怪怪的。招生中遇到一位孩子如今还没有户口，也没有出生证明，那位给孩子接生的接生婆早就去世了。询问家长得知是当地的老住户。可是当告诉他孩子没有户口不能考大学时。家长的回答竟然是，我没打算让他考大学。将来种地就行！我惊呆了！家长的话也让周围报名的家长惊呆了。孩子可能是超生的吧？！如今每位家长都希望孩子考个好大学，有个美好的未来。而这位家长或许见地更高与我等一筹吧。回到婆婆家与婆婆公公谈这事时，公公说，如今乡下要二胎的父母们很现实的，人家不奢望把孩子教育的如何有文化，只要孩子能养活自己就行。他们算了一笔帐，供孩子上大学的费用足够取个儿媳妇的了！是那块上学的料就供，不是那块料趁早种地。或许每家都有许多地的关系，种地能养活自己也很好！

style=color:#006aff>工作日报每日总结12

　　今天是二月最后一天，也是我到公司实习的第一天，对于这一次实习，从刚刚放假到现在是既紧张又期待。

　　我早早的便来到了我实习的公司，负责我实习的是公司财务部门一名前辈是张会计，他为人热情、和蔼可亲。年纪50岁左右随后，我称呼他为王叔。他向我简单的介绍了公司历程和规章制度。第一天来实习，我有些拘谨。王叔给我安排了一个座位，他根据我是刚刚从学校出来的新手，所以主要是让我了解财务的使用和会计处理的流程，公司的财务部并没有太多人，设有一名财务经理，一名会计，一名出纳。我感觉今天的任务就是熟悉公司环境，第一天便这样轻松的过去了。

style=color:#ff0000>工作日报每日总结13

　　光阴似箭，日月如梭，转眼间一天又已经过去，回顾今天我的工作，可以说是取得了一些成绩，但存在的问题也不少。为了更好地做好明天的各项工作，现将我的工作总结如下：

>　　一、工作回顾

　　爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，按时上下班，遵守各种规章制度。上午工作积极主动，认真地学习专业知识，工作态度端正，认真负责。但在下午的工作中比较消极，任务完成的不好，只完成了百分之八十的任务。

>　　二、工作中的不足

　　1、营销力度薄弱，没有充分发挥个人能力。

　　2、工作积极性不高，缺乏主动性；有时候销售不好思想就消极，对销售失败后的总结不够。每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。服务质量有待进一步提高。

　　3、对客户心理把握不够。

>　　三、明天努力方向

　　1、在巩固已取得的成绩基础上，加强对珠宝首饰的了解，提高自己的销售技巧，借鉴他人成功的经验。总结失败原因，及时改正。

　　2、不断加强素质培养，进一步提高业务水平。

　　3、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来，适时地接待顾客，对于顾客进行分析归类，与同事进行交流，寻找不足，互相帮助，共同提高。

　　4、掌握客户心理、向先进的同事学习，向有经验的同事学习，端正服务态度，为不断提高珠宝销售额而努力，为提高珠宝品牌声誉和珠宝店的行业名声而努力工作。

　　今天的工作中，尽管有一定的成绩，但在一些方面还存在着不足，在明天的工作中我将认真学习业务知识，努力使工作业绩全面进入一个新水平，保证完成全年的任务。

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！