# 出差报告总结范文结尾(推荐30篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2025-06-05

*出差报告总结范文结尾1>(一)基本情况：经过三天对湖南长沙、衡阳、邵阳市场的开发，我们的产品也经历了一次考验，在我走访的长沙、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L...*

**出差报告总结范文结尾1**

>(一)基本情况：

经过三天对湖南长沙、衡阳、邵阳市场的开发，我们的产品也经历了一次考验，在我走访的长沙、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，此客户主要是以家装及工程为主，并且在长沙市场也有一定的知名度，同时也有自己的销售团队，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，有自己的销售团队，老板对LED灯具市场也是非常看好，此客户对产品的质量及厂家支持也比较看重，由于此客户没有做过LED灯具，正在了解市场行情和品牌对比，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领了整个衡阳LED灯具市场

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名前三，此客户的经营理念，只做质量有保障的产品，价格不是很看重，目前此客户销售的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我们的天花灯、球泡灯样品，以和他们现销售的LED产品做对比，如我们的产品质量过硬，后期此客户会把LED灯具的所有系列全上，包括吸顶灯、平板灯、等等。

主观看法：我们的产品在市场上的前景是非常好的\'，我本人对这个市场，对产品都 很看好，我们的产品质量好，将作为打开市场的一个重要砝码。

对市场而言，我们的价格比同类的产品要略高，但产品价格并不是我们的销售瓶颈，很多客户认为他们要合作首先考虑的就是你的产品质量;再就是厂家的实力，因为客户认为只有与有实力的厂家合作，他们的生意才会有保障，才会走的更远，产品价格其次;再接着就是厂家的销售支持力度;所以我们的产品质量要给客户足够的信心及加上我们的产品给客户能够带来丰厚的利润空间的同时做好市场保护工作，减小其销售难度，这样一来，绝大部分客户都愿意了解我们的全部产品。

对于这次个人的成绩来说，对部分地级市场都有了详细的走访和了解，

了解到了客户的需求，在区域市场中开发出部分意向客户。我觉得这个成绩不是我预期想要达到的一个效果，分析原因主要有前期准备工作非常不到位，最起码的产品宣传画册都没能带，等等问题;

>(二)市场总结和计划：

对于我走访过的客户，他们目前都希望现在能有一款价格合理，质量满意的产品进入市场，对于部分小厂家品牌的价格便宜、市场管控差、价格透明，这几个点来说，我们的产品竞争优势很大 ，通过这几天对内地市场的走访，个人认为，现在是进入内地抢占市场最好时机，很多LED厂家都在争抢内地LED灯具市场，反之，很多客户也正在积极寻找好的厂家、好的品牌赚取LED的第一桶金;我们的市场切入点就在于我们给予客户质量好的产品、利润空间、市场支持等等，这样会充分调动经销商和批发商的积极性。

1、价位方面：市场上总体来讲，对于一个新品牌，要想打入这个市场，抢占市场份额，按目前的价格来看，只能说是具有一定的竞争优势，有一部分客户是用一种完全不接纳新品牌的目光看我们的产品，还有部分客户是无法接受品牌的价格，只拿我们和一些擦边球品牌的价格相比较;一客户跟我说，产品本身是可以的，但是作为一家新牌子，这个价格在销售过程中会增加一部分难度，但我认为这是一个比较保守的客户，哪个公司没有一个新开始呢，价格永远没有可比性。

2、产品定位： 针对目前市场上参差不齐的产品、参差不一的低价位，

因此有很多客户会用这些品牌的质量、价格盲目的去判断其他品牌，那么我希望，既然客户用这种方法来选择合作的品牌，那我们的产品就应该保留其现有的长处，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，既然产品做到高品质，那么包装更要突显我们的产品的高品质!

在这里我要提出一点建议，目前我们的产品开发力度跟不上，很多客户如果要合作就会所有的LED灯系列全部都上，产品画册一拖在拖，目前内地市场是开发最好时机，而我们的销售团队组建也不到位，这些问题将严重制约市场开发进度及丢失内地有质量的客户。

4、销售策略：目前，我司销售支持政策几乎没有，我觉得一个新品牌想占领市场，无论通过任何形式，任何方法，都应该勇于尝试，想尽一切办法去进入到经销商的门店。如果没有政策支持这一策略，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：个人认为目前我们的品牌只是一个孩子，市场刚刚起步，

认识我们品牌的渠道客户不够，市场认可度非常低，，我觉得应该投入一些宣传到重点城市，可以有选择性的去挑一些优质客户，培养起来，会很容易引发邻省市的连锁反映，等到客户稳定，地级市场精耕细作之后， 再从这些客户资源中挑一家可以控制的省级代理商。

下一步的计划，我个人认为开发内地市场迫在眉睫，内地市场如现在不加

大力度去开发将来我们所面临的市场开发难度将更大。内地客户，特别是有实力的客户正在考察寻找有实力的LED厂家合作，这些客户对LED灯具的前景也非常有信心，现在我们要加大力度把内地城市逐个击破，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，然后才开发适合我们的省市级代理商，现阶段，想找一家代理商非常有难度，并且这次出差遇到阻碍我们成功最大并且最普遍的问题就是我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。

经销商喜欢的是厂家有实力，产品系列全、利润空间大，便于市场控制，质量过得去的产品。目前，要做的就是要想着怎么样让我们的产品去适应这个市场，而不是让用户适应我们。

**出差报告总结范文结尾2**

>一、本年度工作总结

20xx年新换了家公司，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对新的工作进行简要的总结。

我是今年五月份到公司工作的，六月份开始组建市场，在没有做过快销品工作以前，我是没有市场销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏超市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观问题针对性策略，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，现在对卖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。所以经过一个月的努力，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。

存在的缺点：

对于卖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、20xx年工作计划

在下半年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

(1)建立一支销售能力强，而相对稳定的销售人员。

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人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在今年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

(2)完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的大问题，完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

(3)培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

(4)销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司今年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

**出差报告总结范文结尾3**

因工作出差，是一个学习和实践的过程，出差的时间和工作岗位的不同，会带给出差者不同的成长。在出差结束时，每一位出差员工如何写出差总结报告呢？以下是一篇工作出差总结报告范文，仅供参考。

我于x月15日至x月21日至\*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

**出差报告总结范文结尾4**

经过历时两个多月的出差，咱们拓宽部分别对山东、辽宁、山西、\*西、广西等城市作了深入的了解及开发，搜集商场的重要信息。从中咱们在山西和辽宁两个区域展开了冬天的订购招商会，从招商会的展开情况及各个商场开发过程中咱们各有不同的收成也从中了解到作业中的不足之处，下面以本人从以上走访的几个商场总结以下几点：

一、商场分析：

1、从总体商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、店肆费用的不断提升所形成的费用压力、物价上涨所形成的通货压力等等的一些要素形成大多数的客户对出资决心下降，所咱们对商场开发的压力随之增大。

2、跟着商场的不断发展如今在商场上的店肆资原也满意不了现状，就好以这次咱们出差的几个省下面比较好的区域的(20\_年中学教师个人作业总结)店肆资原都十分的有限。呈现一店难求的情况。

3、有某些区域客户对咱们的品牌的价位和产品之关的差距不太能理解，比如说他们会拿一些群众休闲品牌作比较，当然咱们会对这方面的问题给客户作一个详细的分析，咱们的品牌的优势在哪里，有什么好的政策然后引导他走进咱们的品牌，用心去了解咱们的品牌。

二、存在的问题：

1、作业安排的合理\*及有效\*，就好以这次咱们所展开的冬天订购招商会在山西站咱们的作业就安排得很不到位导致招商会的作用远远达不到理想的方针，所以作业合理安排也是一个成功的关键。

2、作业方案与实行\*不强，做好作业方案咱们之后的作业就是按照方案展开作业在要修正时对方案进行调整修正，但很多时候就会把方案省略掉。这样作业就没有了方案\*和意图\*，后期就很难把作业做好也难以得到理想的作用。

3、作业中团队之关的合理交流，作为一个团队咱们就应彼此间进行有意图交流，从交流中彼此吸收对方的长处然后提升自我的作业效率。咱们团队在作业中就少了这种彼此间交流学习，咱们有时分组在不同的商场作业会撞到不同的问题，咱们在交流中就能够彼此了解不同商场的情况及学习不同的作业方式。

三、自我总结和下一步的作业

1、加强学习型安排的树立，做从好团队安排的假设。结合实际作业的经历，不断学习进步，充实完善自己，促进各业务人员素质的进步。和大家一道尽力把业务部建成团结合作亲密无间、所向披靡的团队。

2、继续加大商场开发力度。进一步开拓商场，做细商场。消灭空白商场，构建一个立体商场出售网络。抓好大客户，抓好渠道建造，建好客户档案并随时跟踪回访。

（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\*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、平板灯、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\*，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\*。

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\*。

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\*\*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，都就应勇于测验，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\*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\*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去习惯这个商场，而不是让用户习惯咱们。

**出差报告总结范文结尾5**

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、\*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

**出差报告总结范文结尾6**

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\*\*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\*\*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得到的，这一点是我在今年的工作中得到的最好的经验。

今年的业绩与去年比较有所下降，但我认为还是客观的原因占了很大的比列，随着\*\*市场的不景气，大家都在努力寻找新的欧洲以及其他地区的客人，上半年基本上比较无序，下半年随着几款车型拿到了欧盟认证，客人的意向逐渐清晰，也尤其是卡丁车以及大排量沙滩车的市场，目前我们公司包括车型的开发设计还是走在比较前面的，在下半年的米兰车展上也取得和很多客人的青睐，现在也有一些客人在商谈当中，等待欧盟的认证，如果我们能抓住这个市场的先机，那我想20xx年又是个大丰收的一年。

XX年即将过去，以上是我个人的一点总结和心得，有做的不够的地方，请\*\*指正，以待在以后的工作中有更好的提高。

出差工作总结报告10篇（扩展3）

——出差工作总结报告参考3篇

**出差报告总结范文结尾7**

我于x月15日至x月21日至\*\*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\*\*，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\*\*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。

2、清华紫光爱代购网：与清华紫光爱代购网销售经理曹阳沟通爱代网的一些业务往来。我向其介绍了明年我公司可能需要的几个方面：

(1)财务系统。

(2)推行培训教育。

(3)公司对\*\*站的建立。

(4)公司内部网络的建立。

>三、宜春、吉安新店情况：

1、宜春：于8月20日抵宜春，对宜春即将新开的两家店进行走访。步步高店及一中店，步步高店店面墙壁颜色不一。一中店排班安排已安排好并通知了邓海龙。

2、吉安：吉安阳明店后藏间设计不够理想，空间太小，不易存货。墙壁颜色与环城店色彩不一，空调位置管处理不当。

以上为此次出差总结报告。

**出差报告总结范文结尾8**

>一、熟练掌握岗位业务

对于刚进入生产部的我，对调度员的了解比较片面，岗位职责及业务水\*都处于萌芽状态。但为了做一名合格的调度员，利用每天交时间虚心的请教两位调度班长，明白了调度员每天都要做什么工作、什么事该做、什么事不该做、遇到问题后该怎样处理。等等，在半个月内我熟悉了调度员所要具备的能力与责任；在车间遇到不明白的问题后，不碍于面子，向员工学习各种设备的操作和工艺执行情况，掌握生产一手资料，便于更好的\*\*车间、服务车间；我想，只有精通岗位业务，才能做到对生产的有效监管！

>二、加强执行力

调度员最基本的职责就是执行力要强，面对\*\*下达的任务，将不折不扣的完成，每天开会我都会将\*\*将的重点记到本子上，进入车间后一条一条的进行落实，把生产中重要的问题传达给车间\*\*或者班长，并\*\*其执行情况。遇到客观性不能解决的问题时，先汇报给\*\*，待\*\*裁决后在进行执行，绝不改变\*\*的想法和安排；执行安排时，雷厉风行，能当班做完的不推到下一班，能3分钟做完的，不5份中作完。保证工作质量，将车间生产执行好、落实好、\*\*好、服务好！

>三、生产计划执行

调度员本身的目的就是保证生产计划的顺利完成，更改计划，不利于产品销售，导致有的产品缺货，有的产品胀库。自下发六日计划后，每天都要对车间计划执行情况进行跟踪，凡发现私自更改计划的，就要下\*\*处理。如果是因为人员少或是没有包装物需要改计划，优先保证市场需求量大、利润高的产品，然后分析改计划后，生产流程是否顺畅合理，并与调度班长进行结合，避免某中产品超标受考核。

>四、强化质量管理

产品质量是决定企业命运的根本，作为一名调度员更要在质量方面下功夫，做到勤检查、严\*\*、多整改。工作中加大对杂质隐患的排查，建立每日排查报表，经常的进行复查，发现不整改的要进行考核处理，并使之成为习惯；加强工艺执行的时间链、温度链的排查力度。紧盯工艺执行情况，杜绝工艺不严谨，造成批量性的次品。遇到不清楚的，就拿出工艺本进行对照，保证工艺的正确性和安全性；包装质量是我厂最弱的一项，在全国倒数第二。

要提升包装质量，就必须优先保证设备的性能完好，8月份，我制定了《唐山双汇拉伸\*\*装机保养方案》，9月份我又制订了《拉伸\*\*装机参数规范》，从而减少了产品的漏气率与进水率，然后又规范了无菌站机人员的操作，杜绝摆放产品时横七竖八，保证产品的外观形象美观好看。最后一关就是\*\*人员装箱质量，杜绝进水、漏气、无日期、计量不足、带杂质的产品入箱。勤翻箱、勤提醒，对于只抢劳效不顾质量的员工加倍处罚并给予严厉批评！

>五、成本\*\*

一个公司想要取得更多的利润，就是降低成本。而作为食品行业，从原材料减低质量，提高成本，是行不通的，只有我们加强内部管理，杜绝浪费，才能不让太过投入。工作方面，我所做到的就是每班对各工序的水管、气阀、吃饭时电灯、垃圾、次品、操作所造成的浪费进行排查，禁止有跑冒滴漏不管不问、垃圾次品内有正常产品、剪节质量较差、落地肉馅拖入下水道等情况，发现一次，考核一次，讲解教育后，让员工提高节约意识！

**出差报告总结范文结尾9**

因公司或业务拓展需要，一般都会要求出差，最好就是把某一时期已经做过的工作，进行一次全面系统的总检查、总评价，进行一次具体的总分析、总研究；也就是看看取得了哪些成绩，存在哪些缺点和不足，有什么经验、提高。

>（一）基本情况

1.总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

2.成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

3.经验和教训。做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

4.今后的打算。根据今后的工作任务和要求，吸取前一时期工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等。

>（二）写好总结需要注意的问题

1.总结前要充分占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

2.一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基矗3.条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

4.要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

5.总结的具体写作，可先议论，然后由专人写出初稿，再行讨论、修改。最好由主要负责人执笔，或亲自主持讨论、起草、修改。

**出差报告总结范文结尾10**

伴随着新年钟声的想起，迎来了20xx，首先在那里给大家拜个年。过去的两个月多月的外地出差时间里在负责\*\*和同事们的悉心关怀和指导下，透过自身的学习和不懈努力，在工作上取得了必须的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的两个多月，现将工作总结如下：

>一、2个多月出差以来的表现

20xx年x月31号这天怀着火热的心来到公司，第一天来到工作的地方感受一个新鲜的环境，感受周围热情的同事和\*\*。第一天学习了二代数据采集器的质检和基本维修工作。在之后的一个星期里陆续学习了烟尘分析仪、旧版二代数采的质检维修、可控硅的质检和维修等工作。第一个星期就完成了质检新二代数采18台、维修二代数采整机7台、质检20xxD烟尘分析仪2台、检测维修可控硅4台，第一个星期也是在摸索学习中前进。第二个星期继续学习，质检20xxD烟尘分析仪10台、打包二代数采13台、学习调试韩国分析仪1台、到豪威维修三代数采6台等工作。

在深圳总部学习了两个星期，由于表现不错，受\*\*青睐，遂安排我到盐城出差。11月13号踏\*\*前往南京的列车，14号到达南京，在南京分公司休息了一会就直往此次出差地点盐城。在参加盐城这段工作期间，去了江苏吴江运营事业部支援学习，在吴江学习了COD-Cr、氨氮等设备的调试加试剂修改参数等工作。到目前为止，盐城的项目基本快完成。

到盐城后与这边的负责人王俊岭经理、朱杭、黄微微、张艳超等几位同事一齐开展工作，从首先的基本工程规划到后期调试，几乎每个过程都参加了。从开始的安排人员挖线管沟开始，铺设PP-R水管、接水管，铺设线缆、接线缆，收设备、搬运设备到指定地点，设备之间的接线安装工作，取电接线缆工作，调试期间的配试剂，到最后的开机调试测数据等工作。此次接触到了很多设备，我主要负责瑞士万通Mn离子在线监测仪的调试，也参与了其他设备的调试，如：工控机、韩国东丽高猛酸盐COD、WTW五参数分析仪、氨氮分析仪等。目前为止这边的工作基本完成，设备的到位，测试的数据都能够正常上传，各个地方细节都经过了反复的检查。由于通榆河的项目基本完成，遂应\*\*安排到山东青岛学习烟气脱硫项目。

在青岛热电集团学习的半个多月的时间里，学习到了脱硫工程的整体项目流程规划，做到了从以前的没有接触事物到此刻的\'心中有数的地步。虽然这是初次接触烟气，但由于个人的好学心理，学习到了不少东西。初到青岛，在当地郭太波经理的安排带领下，接手168运行，和当地同事刘培森一齐值班处理各项问题。幸运的是，刘培森同事全面参与了这项工程并且负责这项工程的土木建设项目，所以和他一齐学到了很多，从值班的基本操作到操作时的各种心得。虽说学到了很多东西，但毕竟还是第一次接触烟气，所以需要学习的东西还有很多，我会在今后的时间里踏实学习，百尺竿头。

>二、工作中的不足与今后的努力方向

两个月的出差工作虽然取得了必须的成绩，但也存在着一些不足之处，主要是才毕业思想\*\*不够，和周围有经验的同事比较还有必须的差距，在公司的产品和相关公司的产品上还有很多不了解，在今后的工作中，我必须会认真总结老同事的经验，克服不足，努力学习积累这方面的知识。在今后的工作中我会努力做到以下几点：

（一）发扬吃苦耐劳精神。应对任务重、事务杂的工作，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、手勤、脚勤”，用心适应各种艰苦环境，磨练自身意志，增强才干。

（二）发扬孜孜不倦的学习进取精神。加强学习，勇于实践，广泛吸取各种“营养”。同时讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论基础功底。力求把工作做到更好。

（三）当好一个听话的好助手。对各项任务中出现的问题，及时提出合理化推荐与解决方案供\*\*参考。

在此，我十分感谢公司\*\*对我信任，给予我体现自我、提高自我的机会，使我的思想境界、素质、工作潜力都得到了最大幅度的提高，同时也激励了我在今后的工作中不断前进与完善。

**出差报告总结范文结尾11**

我于X月15日至x月21日至\*\*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\*\*，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\*\*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。

2、清华紫光爱代购网：与清华紫光爱代购网销售经理曹阳沟通爱代网的一些业务往来。我向其介绍了明年我公司可能需要的几个方面

(1)财务系统

(2)推行培训教育

(3)公司对\*\*站的建立

(4)公司内部网络的建立。

三、宜春、吉安新店情况

1、宜春：于8月20日抵宜春，对宜春即将新开的两家店进行走访。步步高店及一中店，步步高店店面墙壁颜色不一。一中店排班安排已安排好并通知了邓海龙。

2、吉安：吉安阳明店后藏间设计不够理想，空间太小，不易存货。墙壁颜色与环城店色彩不一，空调位置管处理不当。

以上为此次出差总结。

出差工作总结报告10篇（扩展4）

——工作总结报告范文10篇

**出差报告总结范文结尾12**

加入xx公司也有三个月时间了，回想起来时间过得还挺快的，从鑫帮来到xx感觉两个公司的工作模式有蛮大差异。不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别。前一个月都感觉自己没有进入状态，找不到方向，每天都不知道要做些什么事，在xx\*\*的几次会议上，经过相互讨论与发言提建议，针对具体细节问题找出解决方案，。通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，后面的工作时间里我每天都过得很充实，从打样与接待客户是陆续不断，虽然附出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的。努力了就会\*\*\*，不努力就一定不会\*\*\*。成功是给有准备的人。

在xx各位\*\*及各位同事的\*\*帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

销售心得：

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知已知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的`优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

5、勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、站在客户的角度\*\*题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

11、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

12、心态\*衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

13、让客户先“痛”后“痒”。

14、不在客户面前\*\*同行，揭同行的短。

15、学会“进退战略”。

工作总结：

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和\*\*交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首20xx，展望20xx！祝xx在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝我自己在新的一年里业绩飚升！

**出差报告总结范文结尾13**

作为食堂自然是离不开饮食，吃饭是每个人生活中不可缺少的一部分，假如我们离开了吃的东西是不可能生存下去的，所以作为医院的食堂这也是很重要的。为保证每位职工及其顾客的身心健康而考虑，现我对这半年时间的食堂工作作以如下总结：

职工食堂是哈密市第二人民医院后勤生活服务工作的重要组成部分。尤其是担负着较为繁忙的职工就餐的工作。作为医院的一个“窗口”单位，工作质量的好坏，直接关系到广大员工及其病人、病人家属的切身利益。

>1、加强管理，规范运作

职工食堂的工作经常与职工人员打交道，涉及大家的吃喝住等一些具体问题，被人们认为是“出力不讨好的工作”。在这种情况下，我们仍是尽心尽力地搞好各项服务。加强各方面的管理，并不断为大家创造良好的服务条件，为逐步走向规范化管理和优质服务工作奠定了良好的基础。我们在抓好各项管理的同时，还在改变模式、转变服务态度、提高服务质量方面做了大量工作。我们始终坚持以人为本的服务理念，采取了多种服务方式，尽量为\*\*职工和病人提供便利条件，使大家在食堂就餐就犹如回到“家”的感觉。

>2、团结协作，优质服务

职工食堂所承担的工作任务零碎而繁杂，但每一项工作都与医院的整体工作和\*\*职工以及病人家属的切身利益息息相关。因此，我们在\*\*\*\*的配合下，坚持搞好内部团结协作和提高优质服务。特别是今年以来，职工食堂就餐人数多、人手较少，工作量较大。为了不影响正常工作运转，我们食堂的员工都能够服从\*\*的安排，不分行业，不讲条件，全力以赴搞好食堂工作。

>3、就餐方面

我们没有停留在仅仅能够吃饱那种一般化的水\*上，而是严格按照食堂管理的要求，在服务态度和饭菜质量上多下功夫。为了做好这项工作，职工食堂的管理、服务和炊事员同志心往一处想，劲往一处使，全心全意地为\*\*职工及其病人和家属提供满意和优质的服务。

当然，今年以来，我们虽然作出了一些工作成绩，但距广大\*\*职工和病人家属的期望还有一定距离。特别是在医院目前快速发展的新形势下，我们的工作步伐迈得还不够大。这些，都有待于今后不断得到改进。

因此我们会积极负责、认真搞好食物安全和卫生工作。生活服务工作千头万绪，最根本的工作要求就是要对广大医院职工及其病人、家属的生命健康安全负责。我们一定要认真贯彻《食品卫生法》，把\*\*加强食品卫生管理和各项生活综合服务管理工作作为头等大事，列入重要的管理日程，并做到责任到人，抓紧抓实，抓出成效。同时，我们食堂对照卫生要求，还应进一步完善软硬件的建设，对食品的采购、物品的损耗加以\*\*，确保职工、病人及其家属吃到放心的食品。我深深感到食堂管理工作是一项长期、细致、艰苦的工作，只有认真踏实的做好工作，才能保质保量、万无一失。

总之，食堂工作正在日益步入正常化，食堂工作人员也正在不断努力，逐步形成一个爱岗、敬业、务实、奉献与合作的团队，共同为医院的发展而默默奉献。

**出差报告总结范文结尾14**

为做好学校餐厅工作，维护学生切身利益，膳食科开展了“以学生为关注焦点”，“树饮食形象，创一流服务”活动，收到了较好的效果。具体做法有：

>一、制订并完善了各项管理\*\*

如各类人员岗位职责制、服务人员行为规范、服务承诺等\*\*，分别对餐厅的食品卫生、环境卫生、炊事员的个人卫生、原材料采购、验收、保管、加工、出售、餐具消毒提出明确要求，做到职责明确，管理\*\*齐全，环环相扣，层层把关，流程合理，操作规范。

>二、强化教育培训，提升职工素质

选送管理人员到其他高校参观学习，学习兄弟高校先进的管理经验。另外，选送相关专业人员参加市里食品采购索证专业知识培训，消防安全知识培训，预防食物中毒专业知识培训等。并聘请防疫站等专业老师对餐厅职工进行食品卫生知识、消防安全知识、职业道德等系统知识培训，旨在提升每个职工的整体素质，更好地为教职工服务。

>三、强化硬件建设，杜绝事故发生

利用寒暑假对餐厅进行了程度不一样的改造、改建，添置了部分硬件设备和用具，到达布局合理，通风采光，蒸汽及油烟排放良好。成立安全生产\*\*小组，制定了“三防”预案，安全通道安装了应急灯，消防器材专人保管，每一天管理员防火巡查，进入食堂有提示语“食堂重地、闲人免进”。操作间有警示语“注意安全、精心操作”，食堂供应的免费汤专人看管。除采购及消毒外，卫生的重点及难点工作为炊事人员体检、生熟分开、无四害、三餐保洁，冷荤“五专”等，针对这些工作，思想上\*\*\*\*，全力以赴逐项采取措施，消除生产中的各种安全隐患，确保操作安全和食品卫生安全。

>四、坚持优质服务，不断拓展服务理念

膳食科做到以人为本，给师生创造舒适的就餐环境，在保证学生一日三餐伙食供应的过程中，不断拓展经营理念和服务理念。

1、建立了“小吃一条街”，引进了数十种名优风味小吃，增加花色品种，吸引了不少同学前去就餐。

2、在大厅开设24小时值班窗口，确保学生随时能吃上热饭、热菜、热汤。

3、千方百计\*\*成本，降低饭菜价格，切实让利于学生，大厅每一天为学生供应免费稀饭，确保学生真正吃到干净卫生、物美价廉的饭菜。

4、膳食科办公室保证24小时值班为师生服务。开设优质服务\*\*台，设立餐饮服务热线电话，随时解决学生反映的问题。

5、带给助学岗位18个，解决了特困生的燃眉之急。

由于学校各级\*\*对餐厅工作\*\*\*\*和常抓不懈，给我校饮食工作硬件建设和软件管理打下了良好的基础，增强了全体炊事人员的安全卫生意识和职责感，构成良好规范的卫生习惯，使我校食堂的饮食总体工作取得了长足的发展和必须的成绩，确保了学校的稳定和发展。目前针对此刻餐厅人员少，工作量大，我们将知难而进，创造条件，狠抓标准化，规范化，\*\*化，秩序化管理，主动适应学校发展的要求，将我校饮食工作推向新的起点，创造新的辉煌。

**出差报告总结范文结尾15**

20xx年就要过去了，在居安逸的六个月时间里，感悟到了太多，也学到了太多。从开始的保洁到现在的店长，其中也经历了许许多多，有欢声笑语，也有彷徨迷茫。我们怀疑过，畏缩过，但庆幸的是现在的我们坚持了下来。在此我就这段时间的工作心得和一些问题进行一下总结。

因此，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情况，全力贯彻执行公司做为一名店长不只是需要理解上级下达任务和目标。还要为了达到这一目标需要做什么，怎么做才能达到最佳的效果。每一位顾客的资料都不应该一成不变，而是要不断丰富，要注意对每一个顾客细节资料点点滴滴地积累，这样，在与顾客沟通中才能让顾客真正感受到关怀。此外，通过对同一名顾客消费资料的连续分析，将为对该顾客制订有针对性的服务与销售策略提供最直接的依据。外出派单是获得新顾客资料的最直接有效的\*\*，特别是应该在客流不够充足时，将此作为一项日常工作，一方面可以将人力资源利用得更加充分，同时也可以通过这一工作更加的了解客户。电话跟进客户则是向外延伸服务的有效\*\*，对服务情况进行售后追踪，将\*\*有利于新顾客和有流失迹象的顾客关系的巩固。总之，要做一名合格的店长，必须要做到顾全大局，里外兼顾，宣传是带动店面发展的命脉，只有有了足够的新客户店面才能活起来。同时，服务质量和对客户的了解也是不容忽视的，否则之前的一切将会白费，将是毫无意义的。

另外，店面的经营管理也要常抓不放，这是店面运营的基础。

第一要建立逐级管理\*\*，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

第二要注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到﹑懂业务、会管理的高素质人才。

第三要建立分明的奖惩\*\*，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

第四要创造良好的外围环境，协调好与\*部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

一句话，市场是良好的，形势是严峻的。假如在短期内没有把市场做好，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。

我会认真执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。在以后的工作中要努力改进，在新的一年里我会更好的做好自己的本职工作，用责任心做事，用感恩的心做人，让盛世的生意做的更大。

**出差报告总结范文结尾16**

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，通过这个平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！

**出差报告总结范文结尾17**

第一次出差，有好多话想说却又不知从何说起，下面就简单的分三个方面谈谈我出差的感受以及来公司后想说而没机会说的一些话。

>一、出差的收获

这次去西峡出差，心中即激动又忐忑，对于我来说一切都是新的尝试、一切都得从新开始!第一次考虑设备如何布局、第一次考虑设备管道如何连接、第一次尝试\*\*安装设备、第一次与业主和项目监理沟通交流、第一次考虑如何为公司节约成本??。这两个月吃了不少苦，挨了不少骂，认识了不少人，长了不少见识，也学到了不少东西!这两个月的历练使我从一个对工程一窍不通的菜鸟开始逐渐入门，也深刻的意识到了自己还有很多的\'东西要学，还有很长的路要走，所以也请\*\*们多给我这样历练的机会!

>二、出差的体会

1、想要做好一个项目必须要有一个端正的工作态度。拿五里桥的项目来说，虽说业主有些吹毛求疵，但是卢工(对于卢工本人来说我是没什么偏见的，他虽然脾气有点坏,但是人品和技术方面是非常值得尊敬和学习的)他们的工作态度也是工期的一再延误的重要原因之一!他们一开始就怀着“这项目压根不会运行”的侥幸心理，做事情得过且过，图纸上要求用50的进水管他们非得用40管、要求九米高的硝化罐做成七米五、楼梯做成了五十公分宽，结果导致一遍又一遍的返工，不仅增加了十几万的成本，还白白耽误了两个月的工期!所以我们公司一定要吸取这个教训，不仅能节省成本、缩短工期，还能为公司赢得好的口碑!

2、项目建设中业主提出的疑问，一定要抱着负责的态度做好沟通交流，解决分歧。这次在五里桥工地卢工就是对于业主提出的问题不管不顾，什么事情都按照自己的意愿去做，结果导致风机房重做了一次、楼梯重做了两次、进水管换了四次!所以我们在以后的项目建设中要吸取这个教训，一定要与业主做好沟通，业主指出的项目建设中存在的问题，我们要勇于承担责任积极改正!当然与业主沟通时也要做到不卑不亢，对于不该我们承担的责任也不能无休止的忍让妥协。(PS：建议每个项目都设计施工图纸，按图施工，会少很多麻烦。)

3、投标前项目标书一定要做仔细!可以说造成这次我们一直和业主扯皮的罪魁祸首就是刘伟他们公司的投标标书!他们的标书可以说就是胡乱编造的，给我们的施工造成了很大的麻烦，甚至标书上写的厂家根本不生产那种配件!所以我们公司一定要吸取教训，在投标之前就把标书做仔细，这样做项目时就会少很多麻烦。

4、安装设备前要有长远的规划。这次出差遇到了好几次在工地上没事做等配件的事情，陈伟和钟华也反映经常遇到这种情况。如果把项目中用到的配件提前统计好，在配件用到之前就发到工地就可以避免这种情况的发生。这样做即节约成本，又缩短了工期。

>三、对公司内部管理的建议

1、孵出更多的“鸡”才可能生出更多的“蛋”。一只鸡生出的蛋是应该拿去卖钱还是应该拿来孵小鸡?我想稍微有点经济头脑的人都会选择长远的投资，先拿鸡蛋孵出小鸡，然后生出更多的蛋再来卖钱。我觉得做企业也应该是一样的道理，要敢于做长远的投资，利用老员工带出更多成熟的新员工，这样才能把企业不断做大。明年我们公司准备转型做大型项目，我们三个也要回唐河组建工程部。不可能把所有的重担压在小朱一个人身上，所以公司目前应该尽早培养几个像小朱一样能独挡一面的大将。

2、留住“鸡”才能生出“蛋”。毋庸置疑优秀员工是一个企业最宝贵的财富，留住了他们企业才能有更好的发展。在公司工作满一年或是两年以上的员工，对公司的企业文化已经较为熟悉，而且对公司也有了一定的感情，一般情况下都不大愿意离开公司，而且员工所追求一般也只有三点：

a、舒心的工作环境。

b、大的发展空间。

c、较高的薪资待遇。对于我们公司我认为前两点我们都具备，我也了解过少林他们离开的原因，几乎都是因为第三点选择离开的。我们明年就要开始接大项目了，公司的效益也会慢慢变好，希望到时候我们的待遇也可以得到相应的提高，毕竟留住了“鸡”才能生出“蛋”!

3、不要把工龄当做衡量薪酬的唯一指标，把工作能力和工作态度也纳入薪酬考核指标。如果给予勤劳员工和懒惰员工一样的薪水，时间长了勤劳员工也会慢慢变懒，这样就会陷入恶性循环。反之，如果将二者区别对待，明确告诉员工“想涨工资可以，让我看到你的能力你的付出，你为公司创造的越多，你得到的就会越多!”这样对于勤劳员工不仅更公\*，而且也能督促懒惰员工不断上进。

纠结了好多天，终于把它写完了，由于是学理工科的，所以可能有些地方写的有些言不达意，多担待!

**出差报告总结范文结尾18**

20--年，我从事出纳的工作，以下是我的出纳工作总结。

一、工作总结：

1、工作内容：

2)每日收入现金金，并填制现金收入凭证，做到收有所记，支有所对。

3)每日支票和银行结算，做到金额、票号、签收、算对，并严格按照公司有关规定登记。

4)保管库存现金，保证库存现金、票据和的完整、准确。

5)保管好支票、收据。

6)做好现金、现金账，并及时与银行、现金银行对帐。

7)每日做好银行对帐工作，保证银行资金帐相符，帐实相符。

8)协助财务人员对日常账目进行核对，保证账目日清日结。

9)按照财务制度要求，审核会计凭证，编制现金和银行日记账。

10)每月编制现金和银行存款余额调节表。

11)保管库存现金，做到金额、票据的相符性。

12)按时发放工资，保证工资发放及时。

13)认真填写，及时上报，认真审核，不发生差错。

14)做好工作分析，定期向财务主管汇报工作。

二、收获体会：

15、出纳工作，首先要有足够的耐心和细心，不能出任何差错。因为财务是一项比较烦琐的工作，所以一旦出错并不是随便用笔涂了或是用橡皮擦涂了就算了，每一个步骤会计制度都是有严格要求的。例如写错数字就要用红笔划横线，再用钢笔在起上面更正。而写错摘要栏，则可以用蓝笔划横线并在旁边写上正确的摘要，平常我们写字总觉得写正中点好看，可摘要却不行，一定要靠左写起不能空格，这样做是为了防止摘要栏被人任意篡改。对于数字的书写也有严格要求，字迹一定要清晰清秀，按格填写，不能东倒西歪的。并且记帐时要清楚每一明细分录及总帐名称，不能乱写，否则总长的借贷的就不能结平了。如此繁琐的程序让我不敢有丁点马虎，这并不是做作业时或考试时出错了就扣分而已，这是关乎一个企业的帐务，是一个企业以后制定发展计划的依据。所以做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸!

三、存在问题：

16、实习中的问题：

17)、理论知识与社会实践不结合。

18)、专业的实践性不强。

19)、对于财务工作的一些认识还不够深刻。

20)、在实习过程中的问题及解决方法：

21)、在实际工作中的实践与理论知识还有待深入进行探讨。

22)、对会计岗位有些工作的认识不够。

23)、在实际工作当中应注重实践和理论的结合，理论与实践相结合。

四、解决方法：

以上是我的工作总结。通过工作，我对出纳的工作有了以下几点的思考和感想：

24)、做事要积极主动。

25)、做会计需要良好的学习能力，对会计岗位有所了解，并熟练操作

会计凭证，做账要细心，谨慎，不能将学校教育孤立。

26)、要学会与人相处和交流。

27)、在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢?有自信使你更有活力更有精神。

28)、在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打假期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如哥哥所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

五、工作计划：

29、不断充实

**出差报告总结范文结尾19**

开发区十分重视对教师素质的培养，鼓励\*\*教师经过各种渠道进行学习提高。既立足于校内培训，又采取走出去、请进来的培训方式培养教师，xx年xx月，我校xx名教师在校长的带领下，到上海考察学习。经过参观、讲座、介绍座谈与交流，使我在教学及学校建设等方面有了更进一步的认识。此刻我谈谈自我的一点体会：

>1.立足学校实际，努力提升学校文化氛围和品味，优化育人环境

本次所考察学习的张桥路小学，学校环境和文化建设独树一帜。尽管学校占地面积不大，但利用十分合理。教学楼每层墙壁上都有特色，包括世界名人录、名人名言、德育走廊等。最吸引人的是每个中队门前都有属于自我的板块，其设计别具一格，凸现了本班特色。反思我们目前的学校现状，虽有文化，可是零碎的、不系统的，教师团队缺少共同的价值观，学校许多倡导与决策教师很难及时认同，学习氛围不够，我想这都是我们没能抓住文化建设这个纲。

学校是一个培育文化的地方，而今我们书山题海，教室上大课，办公室开小灶，这些都恰恰缺失了文化，我们的一些评价\*\*，又诱导教师们不得不搞书山题海和加班加点，实在是一种悲哀。我想，对于我们学校，今后必须要精心打造好学校文化，要用健康、激励人的学校文化统领学校各项事务，作为学校发展的导向和真谛。文化建设虽不可一蹴而就，需要慢慢积淀与生成，但千里之行、始于足下，我们应当从此刻做起，从自身做起，加强校内群众性文化团体的建设。

>2.科学细化教育教学常规管理\*\*，把科学、严格的管理作为提高教学质量的保证

与所参观的学校相比，我们此刻的教育教学常规管理的各项\*\*还不够健全和完善，某些具体操作要求上还不够细化。今后一段时间内，我们应当在结合我校具体学情的基础上，充分发扬\*\*，重新\*\*各项\*\*及要求，如课程结构设置优化、课时分配\*\*等。

引进激励机制，优化教师队伍，倡导\_质量求生存、求发展、求效率，向团结、人心、信心要质量，办事\*\*、\*\*管人\_的办学理念。张桥路小学的小班教学给我留下了很深的印象，在那样的环境之下，教师才有充足的时间进行教科研活动，所以，我校也能够率先尝试小班教学模式，真正做到资源的合理配置。

>3.加大教科研力度，针对校情设定课题，成立专门的课题组

就我们所参观的学校而言，在上海市算不上名校，但学校的课题研究却颇具特色。听着教导\*\*滔滔不绝讲述自我学校的课题研究，看着他们训练有素的教师队伍，我不禁为之震撼!目前，我校在课题研究方面尚是空白，教研工作也无从下手。班容量大，师资不均衡，加上各种活动，教师无力从事课题研究。

我觉得，学校应给教师一个简便的环境氛围，然后确定大课题，再分组或分段进行与之有关的小课题研究。全体上下都协调一致，工作落实到人头，有布署有总结，分阶段进行，稳步开展教科研活动。

>4.大力推进学校的信息化建设

在张桥路小学听了两节课，他们先进的教学设备让教学得心应手。而我们学校，XX年下半年，在上级教育主管部门的\*\*下，已建成了一个计算机教室和一个多\*\*教室，这就为提高教师运用现代化教学\*\*供给了基础设施。但由于能联网的机子较少，教师要想查找到自我所需的教学资源困难，本来使用多\*\*能让学生很好地理解课文资料，但因为条件有限，也只好作罢。

所以，教学不能得心应手。学校应当尽快为教师人手配备一台电脑，教室也要有相应设施，并且联网，这样，教师就会充分利用网络\*台来进行教学，节省很多时间，更利于教学质量的提高。

>5.改善教师的办公条件

教师办公条件是保证办学质量的重要保障，而根据\*\*管理学家、心理学家的管理\_二因素\_理论，在做好教师激励工作的同时，做好教师的保健工作，不断改善教师的办公条件，为教师供给良好的工作环境，是提高教师进取性的一个重大举措。目前，由于学校规模不大，地方太小，十几位教师挤在一个办公室里，人多嘴杂，往往给教师备课、批改作业带来很多不便。

学校教导处虽然为教师供给了喝水的方便，但不能满足四五十位教师的需要，所以，有的办公室只好自我从家里拿热水器等来使用，存在很多安全隐患。同时，办公室里连教师洗手、擦手的用品也不具备，一切都得靠自我。我们学校一共六个年级，每个年级有两个或三个\*行班。教师所带班级的人数有多有少，工作量很不均衡。所以，学校应尽快改善教师目前的状况，为顺利开展教学工作供给便利条件。

我认为，学校能够从扩大教学规模入手，尽快加盖楼层，实行真正的四轨制、小班教学模式。至于办公条件，能够研究同年级一齐办公，也能够分学科、分低中高段办公，这样有利于教师的共同探讨，更好地促进教学质量的提高。

感激\*\*给了我这次考察与学习的机会，使我真切地了解到了其它学校的教育现状，有机会解读了先进的教育、教学理念，获得了许多教育\*\*的信息，触发了我许多教育灵感。相信在我今后的工作中必将产生巨大而深远的影响。它必将成为我人生的一段重要历程，给我留下难以磨灭的记忆!

**出差报告总结范文结尾20**

开发区十分重视对教师素质的培养，鼓励\*\*教师通过各种渠道进行学习提高。既立足于校内培训，又采取走出去、请进来的培训方式培养教师，xx年xx月，我校xx名教师在校长的带领下，到上海考察学习。通过参观、讲座、介绍座谈与交流，使我在教学及校园建设等方面有了更进一步的认识。现在我谈谈自己的一点体会：

1.立足学校实际，努力提升校园文化氛围和品味，优化育人环境

本次所考察学习的张桥路小学，校园环境和文化建设独树一帜。尽管学校占地面积不大，但利用非常合理。教学楼每层墙壁上都有特色，包括世界名人录、名人名言、德育走廊等。最吸引人的是每个中队门前都有属于自己的板块，其设计别具一格，凸现了本班特色。反思我们目前的学校现状，虽有文化，但是零碎的、不系统的，教师团队缺少共同的价值观，学校许多倡导与决策教师很难及时认同，学习氛围不够，我想这都是我们没能抓住文化建设这个纲。

学校是一个培育文化的地方，而今我们书山题海，教室上大课，办公室开小灶，这些都恰恰缺失了文化，我们的一些评价\*\*，又诱导老师们不得不搞书山题海和加班加点，实在是一种悲哀。我想，对于我们学校，今后必须要精心打造好学校文化，要用健康、激励人的学校文化统领学校各项事务，作为学校发展的导向和真谛。文化建设虽不可一蹴而就，需要慢慢积淀与生成，但千里之行、始于足下，我们应该从现在做起，从自身做起，加强校内群众性文化团体的建设。

2.科学细化教育教学常规管理\*\*，把科学、严格的管理作为提高教学质量的保证

与所参观的学校相比，我们现在的教育教学常规管理的各项\*\*还不够健全和完善，某些具体操作要求上还不够细化。今后一段时间内，我们应该在结合我校具体学情的基础上，充分发扬\*\*，重新\*\*各项\*\*及要求，如课程结构设置优化、课时分配\*\*等。

引进激励机制，优化教师队伍，倡导\_质量求生存、求发展、求效率，向团结、人心、信心要质量，办事\*\*、\*\*管人\_的办学理念。张桥路小学的小班教学给我留下了很深的印象，在那样的环境之下，教师才有充足的时间进行教科研活动，因此，我校也可以率先尝试小班教学模式，真正做到资源的合理配置。

3.加大教科研力度，针对校情设定课题，成立专门的课题组

就我们所参观的\'学校而言，在上海市算不上名校，但学校的课题研究却颇具特色。听着教导\*\*滔滔不绝讲述自己学校的课题研究，看着他们训练有素的教师队伍，我不禁为之震撼!目前，我校在课题研究方面尚是空白，教研工作也无从下手。班容量大，师资不均衡，加上各种活动，老师无力从事课题研究。

我觉得，学校应给老师一个轻松的环境氛围，然后确定大课题，再分组或分段进行与之有关的小课题研究。全体上下都协调一致，工作落实到人头，有布署有总结，分阶段进行，稳步开展教科研活动。

4.大力推进学校的信息化建设

在张桥路小学听了两节课，他们先进的教学设备让教学得心应手。而我们学校，XX年下半年，在上级教育主管部门的\*\*下，已建成了一个计算机教室和一个多\*\*教室，这就为提高教师运用现代化教学\*\*提供了基础设施。但由于能联网的机子较少，教师要想查找到自己所需的教学资源困难，本来使用多\*\*能让学生很好地理解课文内容，但因为条件有限，也只好作罢。

**出差报告总结范文结尾21**

光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，新的一年，新的挑战即将到来。本人进入调度室已经有半年多的时间，在\*\*的\*\*以及关心\*\*下，20xx年的工作中有硕果累累的喜悦，也有遇到困难和挫折时惆怅。在以后的工作中要想更好的做好调度工作，尽快的成为一个合格优秀的调度员，就要不断地去总结工作中的不足和差距，提高自己完善自己，以便更好地完成工作。现将20xx年度个人工作情况作如下总结：

>一、虚心学习，努力工作

做好调度工作要严格要求自己，要好好学习每个调度员的长处，取长补短尽量的完善自己，认真学习相关专业知识、工艺流程，要做到“四勤”，腿勤、嘴勤、眼勤和手勤，不懂就问，不懂就学。通过半年多的学习和锻炼，我深知调度工作的重要性，在\*常的工作我严格要求自己，不断加强对全矿生产工艺系统的认识和了解，深入生产现场熟悉工作环境，虚心接受\*\*和师傅们的教导。

在日常的工作中，我坚持做到交\*\*要严谨，\*\*后对上一个班遗留的问题进行落实和关注，对\*\*交代的事情要抓紧传达和落实，明确本班的重点工作。在\*\*生产的过程中，及时跟进全矿生产情况，确保当班生产指令的完成，对生产过程中出现的问题及时向\*\*汇报，并加以解决确保全矿的生产能够正常安全进行。做台账时对每一个生产的数据都要进行多次核算，确保数据的准确性，为\*\*的决策提供有效真实的数据依据。交班时对本班中遗留问题和\*\*的指示要重点交代，确保下个班的正常生产。

在跑外值勤过程中，要听从坐台调度和\*\*的安排，深入现常积极配合坐台调度的工作，将现场信息准确的传给坐台调度。对各个工业现场都要熟悉，在工作任务不太繁重的情况下，我也会勤跑现场，了解现场，及时发现问题解决问题，保证全矿生产安全有序进行。对跑外中的重点工作我一定会在现场关注，灵活处置，对随时发生的情况及时向\*\*和坐台调度反溃

团队合作是调度工作不可缺失的基础，我们调度员之间应该相互依存、帮助、互怀，合作是高绩效团队的基础，每个调度员度应该树立全局观念，搞好协作配合。跑外调度要时刻听从坐台调度和\*\*的安排，把现场的情况及时反应给坐台调度，这样生产中所发生的状况就能迅速的解决，全矿的生产\*\*才能有效进行。

>二、工作中存在的不足

在过去的工作中我虽然取得了一定的进步，但是这些进步都离不开\*\*和同事对我的帮助。在工作中我也出现过的生产\*\*不力，协调不到位，对\*\*的指示落实不到位的情况。并且在工作的过程中，由于工作经验不足并且对其他专业比较陌生，造成工作效率降低习甚至出现错误。在以后的工作中，我会主动加强和其他部门沟通，充分利用资源，多方面学习全方位发展，提高主观能动性，积极工作，认真落实\*\*的指示，在现场要做到勤于观察、\*\*思考、多与同事交流，努力不断提高自己的业务水\*争取把本职工作做的更加完美和成功。

>三、积极努力做好工作

工作已经接近尾声，俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，不管工作是枯燥的还是多彩多姿的，我都要不断积累经验，与各位同事一起共同努力，勤奋的工作，刻苦的学习，努力提\*\*化素质和各种工作技能，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水\*，为了调度工作做出最大的贡献。

为了更好的完成20XX年的工作，我要继续发扬20xx年的优点，改点自己的缺点和不足，总结过去，展望未来。20XX年生产任务重，对于我来说也是一种挑战一种机遇，我将严格执行各项规章\*\*，恪尽职守，高标准要求自己，不断学习积累经验，善于总结，也希望\*\*能给我更多的\*\*，争取为20XX年建设新龙首贡献自己的一份力量。

**出差报告总结范文结尾22**

民以食为天”，对于走出家门的学生来说，“吃”比“住”显得更为重要。学校是一个特殊的单位，学生又是一个特殊的消费群体，学校食堂管理工作，学生的卫生饮食安全问题关系到学生的身体健康，关系到学校的声誉，关系到教学质量的提升，关系到学校的发展，关系到社会的稳定。因此，食堂管理工作，学生关心、家长关心、社会关心，上级\*\*更关心。我们学校也因此从校长到所有行政\*\*思想重视，工作上\*\*，资金上保证。20XX年我校就以高标准透过了无锡市“A”级食堂管理验收。我们从事食堂工作的全体人员，深感职责重大，工作重要性认识到位，有职责心、事业心、工作主动。下方就以下几点作简单汇报：

>一、建立食堂管理网络机构。

学校的食堂由我们总务处全面负责，一名副\*\*专门具体抓日常工作，膳管会实行食堂的质量评议及财务\*\*，膳管会由\*\*、教代会的部分\*\*及优秀学生\*\*参加，直接对校长室或总务处提出伙食的质量评价。学校食堂分一食堂(一楼)、二食堂(二楼)两个班组，分别由学校聘请的两名负责人为班长，分工到人，明确职责，层层签定安全职责状，互相\*\*、考核。

>二、完善\*\*，措施到位

我们总务处每月对食堂工作人员召开一次专项会议，并聘请镇卫生防疫站的同志做我们的义务监管员参加会议，集中学习和讨论各项规章\*\*的落实和安全教育工作等。从20XX年起就制定了《学校后勤管理\*\*》、《食堂卫生安全公约》、《食堂工作人员职责》、《张渚高级中学食堂卫生基本要求》、《张渚高级中学食堂安全职责状》、《后勤人员考核\*\*》、《餐具清洗消毒\*\*》、《食品中毒应急处理及疫\*\*告\*\*》、《食堂食品贮存库房\*\*》，《食堂工作人员健康及个人卫生\*\*》，以及认真学习《\*\*\*\*\*\*\*食品卫生法》、《江苏省食品卫生条例》等资料，做到\*\*健全，措施到位，管理严格，谁出问题谁负责，为防止各项管理\*\*流于形式，把\*\*落到实处。

一方面，食堂在\*\*全员对各项管理\*\*进行学习的基础上，对全体员工进行技能强化培训，今年我们进行了两次模拟灭火演习，还针对部门不一样岗位的要求，对个人技能实施了多次演练，另一方面，加大了管理\*\*实施过程对具体操作人员的现场\*\*和现场教育的力度，以扭转操作人员在整个餐饮行业中普通存在着的不良习惯，透过采取一系列行之有效的措施，从而把管理\*\*措施逐渐推向了落实。

>三、食堂管理形式

现学校食堂的管理形式为自主经营和聘用班组负责人\*\*，由食堂厨师开出菜单，经总务处审核，再由定点单位送货，由总务处委派的专人负责验收、审核，然后由总务\*\*审批，整个过程由校医\*\*卫生，膳管会不定期抽查相结合。学校现有1200人左右用餐。要求食堂不断调整完善饮食结构。早餐不低于12个品种，中、晚餐不低于23个菜的品种让学生挑选，并采取一菜多做的方法来适合学生的口味。所有菜价由总务处、膳管会等\*\*制定。目前，全晕2元、小晕元、时令蔬菜元—元、汤免费。按学校食堂的经营理念不赚学生的钱，目前利润\*\*在以内，基本做到资金全部用于学生伙食中。

>四、实施定点采购制，杜绝安全隐患

食堂的安全工作主要在食品的采购、加工、存放，餐具的清洗消毒，食堂工作人员本身等几个主要环节。学校进一步

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！