# 母婴编辑类工作总结范文(推荐28篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2025-04-06

*母婴编辑类工作总结范文1忙碌、充实的20xx年匆匆而过，盘点收获，总结教训，良好的开端在成功的结束之后。新年将至，为成为过去的20xx年画一个圆满的句号。>一、脚踏实地，从护理基础工作做起首先，妇产科室人员偏年轻化，工作经验不足，专科知识欠...*

**母婴编辑类工作总结范文1**

忙碌、充实的20xx年匆匆而过，盘点收获，总结教训，良好的开端在成功的结束之后。新年将至，为成为过去的20xx年画一个圆满的句号。

>一、脚踏实地，从护理基础工作做起

首先，妇产科室人员偏年轻化，工作经验不足，专科知识欠缺，为提高护理服务质量，从基础护理工作入手，严格执行查房程序和交班制度，将晨间护理与交接班作为交流平台，深入细致的开展专科健康知识教育，和人性化沟通，有效的提高病人满意度，取得良好效果。同时，将核心制度落实作为本年度考核重点，每周考核一项，逐步规范工作流程。另外，提高服务质量，从改进工作细节入手：

1、改进查对方式，将传统的称呼病人床号、姓名，改为问病人姓名，让病人主动回答，避免查对差错发生的可能性；

2、改进备皮方法，使用一次性备皮刀，撤消民用备皮刀，将滑石粉润滑备皮改为肥皂液润滑备皮，提高工作效率和备皮效果；

3、推广使用家属陪护椅，只象征收取使用费，为病人提供很大方便；

4、建立护士交流沟通本，将日常工作质量控制内容，传达会议内容，交接须注意事项等写入沟通本，各班参阅，减少须开会才能传达的周期长、不能及时改进的弊端，达到质量持续及时改进目的。

>二、抓制度落实，明确工作分工，防范工作漏洞

将工作细化，进行分工，文书书写由责任护士和质检员三人负责，开成管床护士责任下完成病历，责任护士把管，质检员质控的三级质控模式，有效的控制护理文书写错误和不规范书写，提高书写质量。工休座谈、抢救药品、实习生讲课、业务学习分别责任到人，形成人人有事管，事事有人负责，大家共同参与科室管理，有效提高了大家的积极性

>三、严格产房管理，完成布局改造

加强产房管理，印制产科常见急症抢救流程，张贴在产房内墙，强化操作流程化，落实腕带识别制度，严格执行新生儿腕带配戴工作，建立产房交接流程并督导实施，有效加强产妇及新生儿安全管理，同时完善疫苗上报及查对程序，加强疫苗管理。另外，根据管理年验收标准，再次进行产房改进，配置消毒用品，调整待产室、隔离产房、及隔离待产室位置，以达到标准要

>四、苦练技术，严把质量关

针对护理人员年轻化情况，制定操作训练计划，将基础操作项目纳入日常考核，每周检查督导一项，将常用操作项目逐一进行考核，尤其操作项目，制定操作标准，全员训练，并在操作考核中不断改进操作流程。提高操作技术，有效提高服务质量。

>五、开拓创新，不断学习，完成继续教育及带教工作

不断充实专科知识，派出助产一人到北京学习，引进新的理念和技术，改进工作，提高技术，带动科室学习气氛，完成业务学习每月两次，开展中医护理技术项目，学习中医理论，完成国家级论文一篇，同时，督导全科护士完成继续教育任务，加强专科知识学习。今年实习生人数多，为保证带教质量，制定详细带教计划及带教老师授课计划，确保每批学生接受专科知识两次，圆满完成全年带教任务。

一年的付出，算不上美满，总有获得与失去同在，充实与惆怅并行，不满足现状才是进步的开始，在又一个年度展开之际，只有努力启航，进入又一个奋斗的轮回。

**母婴编辑类工作总结范文2**

xx年下旬公司与x公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，同志担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，某某同志立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与某某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

一、年终总结要点―让公司领导满意，又对来年的工作具有指导作用

漂亮的格式固然重要，但是一份有质量的总结应该言之有物，因此至少要包含以下几点：

1、这一年来的销售状况和体会。

2、个人销售中发现的问题。

3、来年的目标和计划。

二、报告写的过程中随时注意以下几点：

1、用事实和数据说话，客观总结；切忌空话大话，夸夸其谈

2、既有成绩也有问题，问题要分析其根本原因

3、目标和计划要分解落实，要有具体可行的方法

4、提出意见要结合建议，不要一味抱怨和找茬，目的是改善

三、最后建议

只有真正结合自己的实际情况和具体业绩，才能写出好的年终总结，为自己的工作加分。

**母婴编辑类工作总结范文3**

时光如梭，转眼间20xx年已经成为过去，在院领导、护理部的关心、支持、指导下，在全科室护士的共同努力下，我们紧紧围绕“以患者为中心、以服务为核心”的原则，结合科室实际，积极开展优质护理服务活动，认真落实各项工作制度，逐步提高工作质量及服务水平，现总结如下：

>一、开展优质服务，拓展服务内涵。

我科是优质护理服务示范病区之一，从基础护理工作入手，着重晨晚间护理，严格保持床单位清洁、无血渍、污渍，随脏随换，每周一大换的制度，确保患者清洁、舒适；做到“三短九洁”，并为术后、产后的患者清洁会阴、更换卫生垫，保证了患者的清洁无污染。

>二、根据二甲评审标准，进行中医护理技术培训

开展中药熏洗、宫颈中药涂药，双下肢穴位按摩等中医护理技术操作，体现了中医特色护理、增加了科室经济收入、提升了患者满意度。

>三、抓制度落实，明确工作分工，防范工作漏洞

将工作细化，进行分工，充分发挥责任组长及责任护士的作用，将工休座谈、抢救药品、实习生讲课、业务学习分别责任到人，形成人人有事管，事事有人负责，大家共同参与科室管理，有效提高了大家的积极性。

>四、产房管理，严格执行消毒隔离制度

落实腕带识别制度，严格执行产妇及新生儿腕带配戴工作，建立产房交接流程并督导实施，有效加强产妇及新生儿安全管理；加强疫苗管理，完善疫苗上报及查对程序；严格执行消毒隔离制度，规范处理医疗废物，新生儿室及发热患者科室管每日行空气消毒，患者出院当日做好终末消毒处理，并做好登记。

>五、加强专科业务知识学习

每月组织全科护理人员共同学习妇产科专科护理知识、新生儿复苏、产科急症及应急程序，采取轮流授课的方式，并进行妇产科危急重症的应急演练，要求人人过关，提高应急能力及专科护理水平；同时，督导全科护士完成继续教育任务，加强专科知识学习。

>六、实习带教实行一对一的带教模式

每月对科室实习同学进行了护理基础、专科知识的理论及操作考试。但在实习生的管理上还做得不够，发生了一例神灯烫伤事件，到致了医患纠纷，今后将加强实习生的带教管理，要求带教老师放手不放眼，确保护理安全。

>七、转变服务意识，增加服务内涵

免费为每一个新生宝宝提供出生第一步脚板印，将新生的喜悦带给产妇全家，取得了特殊的宣传效果。

>八、完成了“准妈咪课堂”的计划

筹备工作及邀请函的设计、印刷、发放工作，拟定于20xx年x月x日正式开课。定期召开护理安全讨论会，反馈工作中出现的问题，认真总结分析制定下一步整改措施，并进行质量缺陷跟踪检查，提高了护理工作质量，产科各项工作指标完成如下：

全年年共接生xxx人（1-11月），开展早接触早吸吮100%、实行母婴同室100%，围产儿死亡率0%，工作人员母乳喂养技巧合格率100%，活产新生儿死亡率0，产后母乳喂养宣教率100%。

回顾去年的工作中，很多地方还做得不够，我们吸取经验、总结教训，我们将继续坚持“以患者为中心”的服务理念，进一步提高护理工作质量，为患者及家属提供更好的医疗环境而努力。

**母婴编辑类工作总结范文4**

xx年xx月至x月两个月期间，我在济南领先数控有限公司车间操作岗位实习。这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着工作质量责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到\*\*重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和\*\*，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。五个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问

自学能力

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了看图和数控车床操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。我担任的是车床操作一职，\*时在工作只是上工件卸工件，几乎没用上自己所学的专业知识。而同公司的技术人员就大不一样了。数控车床\*\*技术日新月异，在一个新产品中，他们经常被要求在很短的时间内学会用一种新的制造工艺开发设计，他们只能在自己以前的基础上努力自学尽快掌握知识。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须在工作中勤于动手。

工作辛苦

由于现在还住校，所以每天7点不到就得起床去挤公交车，就算再寒冷再差的天气，只要不是周末，都得去上班，有时候公司定单多、繁忙，晚上或周末得加班，那留给个人支配的时间更少。我们必须克制自己，不能随心所欲地不想上班就不来，而在学校可以睡睡懒觉，实在不想上课的时候可以逃课，\*\*许多。

每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。象我就是每天就是坐着对着数控车床操作面板按几个按扭，显得枯燥乏味。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。而象同公司的技术人员每天得检查工作质量、安全，待遇不说，还要受气，忍受一些意外事故或质量问题。如果哪家公司有意向的还得到处奔波去商谈。而事实上所有的定单并不是一次就能交易成功的，他们必须具备坚忍不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错遭\*\*责骂时不能赌气就辞职。而技术人员就经常得喝咖啡熬夜赶工艺。一直以来，我们都是依靠父母的收入，而有些人则是大手大脚的花钱。也许工作以后，我们才能体会父母挣钱的来之不易。而且要开始有意识地培养自己的理财能力，我们刚毕业，工资水\*普遍不高，除掉房租餐费和日常的开支，有时候寄点钱给父母补贴家用，我们常常所剩无几，一不留神可能就入不敷出成为月光一族，但此时我们再也不好意思伸手向父母要，因此很多时后我们要合理支配我们手中的这笔少的可怜的钱。

同事相处

踏上社会，我们与形形\*\*的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择\*\*，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。比如我们公司当操作工的同事，他们很注意对自己同事技术的保留，以防被同事抢去自己的业绩，因而关系显得有点淡漠。但是环境往往会影响一个人的工作态度。一个冷漠没有人情味的车间，大家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他们肯定毫不犹豫的跳槽。他们情绪低落导致工作效率不高，每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。而偶尔的为同事搞一个生日party，生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，有利于公司的发展。在电视上不止一次的看到职场的险恶，公司里同事之间的是非，我想我能做的就是“多工作，少闲话”。且在离毕业走人仅剩的几个月，更加珍惜与同学之间的相处。我很庆幸自己能在这样有限的时间里，在这么\*\*的气氛中工作、学习，和同事们一起分享快乐，分担工作。所以我努力向同事学习，不懂就问，认真完成\*\*和班长交给我的每一项工作。部门\*\*和同事也都尽力帮助我，给我讲授和操作有关的知识，耐心解答我的疑难困惑，并给我制定了一系列的实习计划，帮我达到实习的目的。

我是数空技术的，在书本上学过很多套经典技术理论，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，也许等到真正工作时时，才会体会到难度有多大；我们在老师那里或书本上看到过很多精彩的事例，似乎轻而易举，也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。十分感谢济南领先数控有限公司，感谢贵公司给我这样一个宝贵的实习机会，让我对社会、对工作、对学习都有了更深一步的理解和验到社会竞争的残酷，为我即将走上工作岗位增添了信心，让我在大学生活中留下了美好的一页。其次，我还要感谢车间部的各位师傅，感谢他（她）们给我的指导，谢谢！我也要对陈经理及各位车间\*\*说一声谢谢，感谢他们对我的栽培！

盛夏七月再相会！

**母婴编辑类工作总结范文5**

>一、一定要脚踏实地，从护理基础工作做起。

我们科室人员偏年轻化，工作经验不足，专科知识欠缺，为提高护理服务质量，从基础护理工作入手，严格执行查房程序和交班制度，将晨间护理与交接班作为交流平台，深入细致的开展专科健康知识教育，和人性化沟通，有效的提高病人满意度，取得良好效果。同时，将核心制度落实作为本年度考核重点，每周考核一项，逐步规范工作流程。另外，提高服务质量，从改进工作细节入手，将传统的称呼病人床号、姓名，改为问病人姓名，让病人主动回答，避免查对差错发生的可能性；改进备皮方法，使用一次性备皮刀，撤消民用备皮刀，将滑石粉润滑备皮改为肥皂液润滑备皮，提高工作效率和备皮效果；推广使用家属陪护椅，只象征收取使用费，为病人提供很大方便；建立护士交流沟通本，将日常工作质量控制内容，传达会议内容，交接须注意事项等写入沟通本，各班参阅，减少须开会才能传达的周期长、不能及时改进的弊端，达到质量持续及时改进目的。

>二、制度落实很重要

将工作细化，进行分工，文书书写由责任护士和质检员三人负责，开成管床护士责任下完成病历，责任护士把管，质检员质控的三级质控模式，有效的控制书写错误和不规范书写，提高书写质量。工休座谈、抢救药品、实习生讲课、业务学习分别责任到人，形成人人有事管，事事有人负责，大家共同参与科室管理，有效提高了大家的积极性。

>三、产房布局好，方便产房管理

加强产房管理，印制产科常见急症抢救流程，张贴在产房内墙，强化操作流程化，落实腕带识别制度，严格执行新生儿腕带配戴工作，建立产房交接流程并督导实施，有效加强产妇及新生儿安全管，同时完善疫苗上报及查对程序，加强疫苗管理。另外，根据管理年验收标准，再次进行产房改进，配置消毒用品，调整待产室、隔离产房、及隔离待产室位置，以达到标准要求。

在一年的工作，秉着爱和奉献精神，贯彻“以病人为中心，为核心”的服务理念，提高自身素质和应急能力的质量。

当然，我发现还有一些不足之处应予改善。例如，在学习，有时有浮躁的情绪，感觉太多的东西需要学习，心浮气躁，尤其是在面对挫折，我们不能冷静处理。在工作中，有时存在着标准不高的现象，虽然基本上能够履行其职责和义务，但在行动方面也得到进一步改善，这是需要改进和加强我的未来发生。

在即将过去的一年，众议院再次感谢护士长的领导，并确定以教育，指导，批评和帮助，感谢他们的关心和支持同事教学的教师。回想起来，有一些进步和提高，同时，还有一些不足之处，展望未来，

它应该发展自己的优势和长处，克服其弱点。

**母婴编辑类工作总结范文6**

即将过去的20xx年是充实忙碌而又快乐的一年。在这岁末年初之际，回首过去，展望未来!过去的\'一年里，在公司的指引下，在部门\*\*的关心帮助及同事之间的友好合作下，我的工作学习得到了不少的进步。

前台是展示公司的形象、服务的起点。对于客户来说，前台是他们接触我们公司的第一步，是对公司的第一印象，是非常重要的。所以前台在一定程度上\*\*了公司的形象。同时，公司对客户的服务，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。有了对其重要性的认识，所以我一定要认真做好本职工作。

一，努力提高服务质量。认真接听每一个电话，并且熟记每个部门的分机号，严格接照公司的指引给予电话转接同时做好x。客户参观时我将时刻注重保持良好的服务态度，将热情的接待。在合适的环境下向客户宣传公司文化，巧妙回答客户提出的问题。做到笑脸相迎、耐心细致、温馨提示等。在业余时间我将加强学习一些关于电话技巧和礼仪知识。不断的为自己充电，以适应公司的快速发展。

二，注意前台的卫生和形象，按时提醒卫生人员打扫，清洁。对自己责任范围内的茶水间将会保持室内的洁清和饮水机的消毒工作，每月最少消毒一次。按时更换打印机的硒鼓和维护前台的办公用品。

三，做好文具采购工作，学习一些采购技巧。了解所采购文具的市场价格，对现有的供应商将和他们进一步的沟通，希望将原采购的价格再降低点。并且多找些优质的文具供应商。从中挑选物美价廉，服务周到的供应商。为公司节约每一分钱。保持有两家以上的固定的供应商。

四，做好仓库管理。按时盘点仓库，做好物品归类。严格接照公司\*\*，做到每件物品进出都有登记。及时查看物品的完好情况，对缺少或损坏的物品及时上报相关部门。

五，以大局为重，不计较个人得失。不管是工作时间还是休假时间，如果公司有临时任务分配，我将服从安排，积极去配合，不找理由推脱。作为京信的一员，我将奉献自己的一份力量为公司效命。\*时积极参加公司\*\*的活动，加强同事之间的感情和部门之间的沟通。并且多了解公司的基本情况和经营内容。为了往后能更好的工作不断的打下基础。

虽然前台的工作有时是比较的琐碎，但大小事都是要认真才能做好。所以我都会用心的去做每一件事。感谢部门\*\*的教诲和公司给予我的机会，在以后的日子里我将加强学习，努力工作!

**母婴编辑类工作总结范文7**

转眼间20XX年已经接近尾声，这一年以来，在各级领导的关心和帮助下，和兄弟姐妹们的通力配合下，全体员工上下一心，心往一处想，力往一处使，我们美容院获得了业绩上的重大突破。我作为一名普通的店长，我为我在这种富有凝聚力的团队中工作感到自豪。从事美容行业这么多年，我深知一个店长责任重大，我是从普通的美容师一步一步走到今天，这其中有过欢乐，也有过辛酸的泪水，有过顾客对我们的各种刁难，也有着顾客对我们鼓励的\'微笑。但是作为服务行业，我们必须要不断的尝试着成功和失败，只有这样，我们才能随着美容院一起成长和进步，最终成为美容行业最优秀的服务团队。

20XX年我们美容店取得的主要成绩有，我们创造业绩300多万，平均每个月业绩将近10万，同时我们派遣了30多人次优秀美容师到加盟店给顾客提供帮助和服务，获得了广大加盟商的一致好评和认可。尤其是我们的最佳美容导师李花无论何时何地出差，都永远是最积极的，除了给我们直营店创造了高额的业绩外，也帮助我们很多加盟商获得成功，在这里让我们把最热烈的掌声献给他。

无论过去多么辉煌都已经是过去了，未来还有很长的路需要我们共同扶持，一起前进。在20XX年即将来临之际，我希望各位姐妹能够继续保持20XX年的优良作风，继续发扬“精益求精、止于至善”的工作理念，给广大顾客和加盟商提供优质的服务。在20XX年，争取我们业绩获得更大的突破，我们的目标是突破500万，大家有没有信心？

回顾过去变化巨大，竞争激烈的美容行业，我们可能有过辛酸，有过泪水，当然也有过鲜花和微笑，为了求得长期的生存和发展，我们必须思考，必须谋划，制定出正确的战略计划。战略计划不同于一般意义上的短期或长期计划，是根据美容院外部市场营销环境和内部资源条件而制定的适应美容院各个方面（包括财物管理、人力资源管理、营销管理等）的带有全局性的重大计划。因此，制定战略计划的过程必须要考试包括规定美容院任务，确定美容院目标，合理安排美容院的业务组合以及制定新业务计划在内的一系列计划。

以上就是我的一点工作经验和体会。人无完人，我在工作中任然存在许多问题。就工作经验而言，相对于优秀的美容师，我要学的很多。人生是一个不断学习的过程。我们要正确地定位自我，审视自身的各方面能力。

20XX年，我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：

（1）美容基本知识：女性的生理周期、皮肤的结构、人体穴位、中医和美容的相关知识等。

（2）美容基本技能：各种按摩手法、各种美容仪器的功能和使用方法、各种美容项目的护理流程、美容院产品的功效和调配原则等。

（3）美容院销售技巧：礼仪接待、心理沟通、发现需求、判断顾客类型、回答顾客疑问、成交技巧等。

（4）美容院产品知识：美容院产品种类，产品结构，产品的功效，产品的成分，产品的卖点，产品的文化。

（5）美容院工作制度：晨会流程、考勤、职责、薪酬待遇、接打电话、派卡、收款。

以上就是我本年度的工作总结和20XX年工作计划，在过去的工作中我很感谢各位领导和同时对我工作的支持和信任，在接下来的工作中，我会愈发努力，再接再厉，不断总结经验，改正不足，争取以更好的成绩来交一份满意的答卷。

**母婴编辑类工作总结范文8**

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩最好的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

**母婴编辑类工作总结范文9**

从20-年11月30日入司已经三个月时间，在此期间公司领导和同事在工作和生活方面给予我很多帮助。公司客户服务中心刚上线阶段，通过日常工作学习自己对客户服务中心建设和客户服务有了更高的认知，同时积极与领导和同事进行沟通，尽快的融入了东兴证券这个集体。

在试用期阶段自己主要负责完成以下工作：

1.由于公司客户服务中心的客户服务平台正处于开发阶段自己进入公司，利用之前的工作经验自己首先提出客户服务平台功能需求，在20-年12月14日和12月22日组织总部和营业部客户服务中心工作人员对客户服务平台进行测试，同时将测试结果及时反馈给金正公司工作人员，并且与金正公司工作人员进行沟通商讨对客户服务平台的功能完善，并于20-年1月15日完成功能完善建议提交金正工作人员。

3.每月定时对总部和营业部客户服务中心话务进行抽查质检，并且将话务中存在的问题进行汇总发送给各相关工作人员，并对质检问题进行沟通，同时每月提交客户服务中心质检月报，通过此项工作来提高客户服务中心服务水平。

4.从-年1月客户服务中心客户服务平台坐席系统上线之后，开始接听客户咨询电话，通过在接听客户电话过程中来促进业务知识的学习，同时提高自身客户服务意识。

5.每日组织客户服务中心人员的晨会，通过晨会来了解当时市场资讯，共同学习每日疑难业务知识和新业务知识，同时学习公司近期工作任务与重点。

6.针对客户服务中心工作流程和标准使用语及相关工作对北京营业部相关工作人员进行培训，通过培训学习了解客户服务中心工作流程和提高服务认知。

7.在总部和营业部客户服务平台坐席系统上线之后，指导营业部通过坐席系统完成新客户回访工作，并且及时解决营业部外呼人员在外呼过程中出现的问题。

8.根据公司领导要求同时为了加强公司各部门业务相通，每日收市后负责搜集整理当日疑难业务，并且每周将疑难业务汇总发送总部经纪业务部各位领导和各营业部客服主管。

通过以上工作任务的完成自己发现在很多方面仍然需要改进：

1.加强业务知识的学习，通过不断的接听客户咨询电话过程中发现对于公司很多业务知识方面自己仍然需要加强学习，从而才能提高对客户的服务水平。

2.加强团队沟通协作，加入新的集体之后，并且在公司客户服务中心建设阶段必须很好与领导和同事沟通才能保证各项工作的开展与完成，尤其根据公司客户服务中心发展目标，积极加强与各营业部客服主管的沟通。

3.对于公司客户服务中心建设阶段，应该利用自己之前的工作经验与客户服务中心运营管理的认知加强创新能力，寻找合适公司客户服务中心建设的方式方法。

以上就是我三个月以来对工作的一个总结，在今后的日子里，我将更加努力地工作，让自己做得更好!

**母婴编辑类工作总结范文10**

今年我在汽车公司的实习即将结束了,通过这段时间的实习工作，使我自身在专业上知识和其它各方面都有了长足的进步，通过实习工作我对汽车有了更深刻的了解，通过工作使我得以迈进更高的汽车行业的门槛，走上汽车开发这条道路，从此努力成为一个优秀的汽车人。可能有很多人工作在汽车行业，但并不是每个人都机会去拆车，公司花费了大量的人力、财力和物力，为我们提供了十分难得的拆车的机会，为我们的迅速成长提供了良好的条件，我想每一位新员工都该对公司的付出表示感谢，对作为技术中心的成员感到自豪和骄傲。在拆车的过程当中我得到了督导、指导老师以及很多同事的帮助，每次有不懂的地方他们总是细致耐心的解答，在那里只要你用心去发现去学\*能学到很多知识，可以搞懂很多看书看不明白的问题，当然这主要要感谢那些热心帮助我的各位督导、指导老师和同事。

通过拆车实习我收获了很多东西，了解了汽车的基本构造和基本知识，增强了团队合作精神，真正在工作中体会到了团队合作的重要性，同时也增强了积极面对和克服困难以及吃苦耐劳的能力，为以后对工作的适应打下了比较好的基础。

对于整车的拆解我们遵循着严格的流程，有着明确的分工，每个班分成三个组——主拆组、分拆组和数据登录组，这都对我们顺利的完成拆车实习起到了十分重要的作用。

在正式的拆车之前我们首先对车辆的整车姿态进行了测量，对车辆的各个姿态进行拍照。在此之后有做了些拆车之前的准备工作，例如断电、放水和放油。之后我们进入了正式的拆解环节，在现场督导的指导下整车的拆解紧张而有序的进行。首先拆的是四门两盖，由于大多数同事没有拆车的经验，所以在拆的时候都没有找到技巧导致拆的比较慢。然后开始拆保险杠和翼子板。在拆车之前我一直都认为保险杠都是用金属等强度比较到的材料制造的，但是拆车的时候发现我们拆的车的保险杠是塑料的，感觉到有些难理解，保险杠是塑料的在汽车发生交通事故的时候又怎么起到保险的作用呢?通过别人的讲解使我走出了保险杠必须是金属制造的这个误区，原来采用塑料也有其优点。乘用车上的保险杠的主要作用是在碰撞的时候可以吸收掉部分能量，从而保证车辆乘员的安全，我们这个车前保险杠后面没有吸能块，其他的两辆车有吸能块，这样其吸能效果可能会更好。此外保险杠还可以起到装饰的作用，同时还可以减轻车辆的重量，我想可能还和行人保护有关系吧。还有原来我对汽车的各个灯的名称和作用也不是很清楚，通过电器科室的陈工的讲解是我了解了汽车各个灯的名字和作用，之后我又请教了我们班的宋督导进一不加深了对车灯系统的了解，从而分清了远光灯、近光灯、位置灯、制动灯、转向灯和倒车灯。像这样的事情还有很多，我想如果要不是参加车辆的拆解实习我现在还是一个车盲，连最基本的汽车常识都不知道。再此之后我们又先后拆解了车辆的底盘部分包括离合器—变速器、前桥、后桥、前悬、后悬以及制动和转向的相关构造，之后移除了发动机。在整车的拆解之中没有去拆发动机和变速器，只是将发动机和变速器在离合器那里断开。在断开离合器之前也在书上看过离合器的构造，但是看了一段时间还是没搞明白怎么回事，在拆解离合器之后我向几个比较明白的同事请教了相关的问题，在他们的耐心解答之下我基本上搞明白了离合器的工作原理。有时候有些东西并不能通过看书来搞明白，通过观察事物和别人的讲解理解起来就相对容易很多，以后在工作做要学习的东西还有很多，在学习的过程当中必须要注意方法，利用正确的方法可以得到事半功倍的效果。

拆解的过程充分的体现了团队合作的重要，在拆解的过程当中，很多人在干不同的工作，各个工作之间要相互配合，否则就很容易出现差错。比如说如果拆的人干的太快，做记录的可能会跟不上，这样就容易记错，还会影响到后面的数据登录工作；每一步拆解之前都要进行拍照，这就要起拆解人员和拍摄人员要协调一致，同时还要做照片的记录工作还要同记录人员相配合。

由于我们过一段时间后就会调换一下工作，因此我们每个人都对不同的工作有所了解，都做过拆车的每个环节。除了拆解之外零部件的信息整理以及数据登陆工作也十分重要，而且相对来说有些枯燥，但是这两项工作却需要更加细致认真。标准件的测量相对简单一些，只要测量一些公称直径、螺纹长度、端部厚度、端部直径以及重量的一些关键信息。而一些零部件就要复杂一些，不仅要测量长、宽、高等基本的尺寸还要对其进行空位的分析，有些零部件的孔多达十几个到几十个，而且有些空的测量比较困难，这就需要细心和耐心，此外还要对其附加信息做好记录。数据登录的工作更是如此，面对大量的数据、图片和表格更加容易出现错误，因此每项工作每个环节都要大家的细致耐心，需要大家的努力和合作。

除了整车的拆解之外我还参与了凯美瑞座椅的拆解，还和我们底盘科传动组的同事一起拆解了凯旋和爱丽舍的变速器。原来以为座椅是比较简单的，但是通过参与东风李尔的工作人员拆解座椅使我认识到汽车是的座椅也并不是那么简单的，在座椅的设计过程当中要考虑到很多的问题，比如说成本、制造工艺等问题。由于自己以后从事的就是和传动相关的工作，所以在拆解两个变速器的时候更加认真和用心，弄清了很多以前不是很明白的问题，分析了它们各自的换档机构，对比了两种变速器的优劣。两个变速器虽然都产自一个公司，大体的结构也很相近，但是在细节上还是有很多的差别的。比如说二者倒档轴上的道档齿轮，虽然都是通过倒档拨叉直接来拨动的，但是凯旋的变速器可以保证该倒档齿轮在任何的时候都是和输入轴一起转动的进而保证了在挂倒档的时候三个倒档齿轮都是同步的，而爱丽舍的变速器就没有这样的结构。

学到了很多东西的同时也暴露了一些问题。在开始拆车的时候什么都比较新奇，因而还是比较有干劲的.，到最后几天打白车身的时候由于工作比较不好干也比较枯燥于是就不是很积极。自己也应该反省以下，以后的工作不可能什么时候都是新的内容，如何在保持自己工作的积极性就显的十分重要，必须向那些一直积极工作的同时学习。

要感谢公司提供这么好的机会，也要感谢热心帮助过我的人，使我通过拆解实习学到了很多的东西，为以后的工作储备的一些相关的知识，此外在拆车的过程当中，还知道了在设计过程中应该注意的问题，比如说尽量减小零部件的质量，设计时要考虑到加工工艺，要用合适的工艺和材料以减小成本，尽量使设计合理便于安装和维修。拆车实习虽然只是我们工作的开始，在以后的工作之中还有更多的东西要去学习，但我们从中学习到的知识和正确的工作方法却可以带到以后的工作中去，只要我们坚持不断的学习，坚持正确的工作方法，不管以后在工作中遇到什么样的难题最终都会迎刃而解的。

**母婴编辑类工作总结范文11**

“光阴似箭，日月如悛”，转眼间，时间悄悄地从手中溜走。在这一个多月的实习当中，我领悟到了很多的东西；同时对我的感触也很深；给我以后的学习打下了良好的基础。

在实习中，我掌握到了汽车的发动机、底盘、车身和电器设备的使用、维护、调整、安装等相关技术的标准方法；还了解了汽车检测、维修\*\*；熟悉了汽车的各个零件；并掌握到了检测工具的使用；汽车的各个系统常的故障诊断及排除的一些简单的技能。实习对我们每个人都是非常重要的，通过实践和我们学的理论结合，就变得容易懂了，就能把这一门专业学好，总之，实习虽然枯燥而我却多学了一些技术。

在实习中，师傅告诉我们要想学好这一门专业，必须具有较强的实际操作技能，因此要求我们要勤于动手，熟练操作，切实掌握实际操作技能。同时还要求勤于思考，善于将学到的内容与实际结合，与生产结合，与生活联系，并不断归纳、总结，逐步培养举一反三的能力。这样才能成为一位合格技术能力的人才，才能把这一门专业学好。

这次实习，我学到了很多的知识，我就不一一例举了。不过我知道干我们这行需要真技术，并且还要不怕苦、不怕脏，才能成为真正的技术人才，才能真正的干好这行。

看见师傅一个个身着的油装，双手油黑，一天从早干到晚，如此辛苦，自己夫有点缩。不过我们选\*\*这门专业，我们就要干好。孔子曰：“三百六十行，行行出状元”。无论干什么工作统计表不是轻松而简单的，不吃苦怎么能行啊！在学习中我明白只有虚心向有经验的师傅请教，并且自己多动手、动脑才能精益求精的干好这门工作。

——法官的工作总结 (荟萃2篇)

**母婴编辑类工作总结范文12**

提供特色的服务，不断抢占消费群（从别的地方抢）群 （扩大自己服务群体，如服务年龄等），都会在以后的发展中显示出他的重要性。

本人于2月23日正式加入公司，在这之前\_\_是我前公司的客户之一。接到面试通知时，询问过以前与\_\_有过交道的同事，他们建议说：你去吧，这是目前在业界最有潜力的一家公司。于是我参加了面试，很幸运的，面试官\_\_和以及我的部门领导\_\_\_与我非常有眼缘，面试的时候得到了两位的认可，很顺利的被邀请加入公司。

时间如梭，昨日收到公司人力部门的邮件提醒我申请转正，恍然时间已过去两个多月，我并不习惯于写正式的公文体，所以这份试用期的自我总结我决定用我自己一惯的写作方式完成。

在我五年的工作经历中，前几家公司我都是在财务商务部门工作，这一次完全不同，命运把我拉进了一个销售的团队中。财务商务一直是个严谨要求数据精确的部门，而销售部门向来是个充满活力和朝气的，两者的虽有不同，但我做的工作是将两者承接。在销售的团队中业务人员永远是冲在第一线的，而我所要负责的工作就是在后方给他们强有力的支援和协助，由我来负责的工作内容主要这么几项，按我心中的次重点划分：1、业务人员每月的日常费用报销，这是每月工作的重中之重，\_\_部在全国各地都遍布着渠道销售经理，每月几十号兄弟姐妹的报销收据将快递到我这里统一整理、粘贴、填报销单、审核单据合格性，报批，直至最终与业务人员核对报销款。这项工作并不难，在这方面我也有丰富的工作经验，唯一的小不同是各公司对于费用处理都有自己的方式，大同小异，前期有些地方做的不到位，经过与导师和相关部门的沟通，现在这部分工作已经熟悉可独立完成。2、每月终端推广员打款，这个工作相当于出纳的工作，唯一不需要的就是记账，每月初会有终端推广部的同事负责提供打款清单，按照清单认真打款即可，需要注意的是要仔细，每一笔款的汇出都不能出错。3、代理商激活奖励的复核，公司业务的模式，签约一代和联盟商，对于每月完成提货任务的代理商和联盟商将给予一部分的奖励，此奖励以返利的形式出现，每月商务人员会在系统中调出数据，并根据奖励标准计算奖励，我所负责的工作即将商务人员提供的奖励清单邮件给各办经理进行核对，并收集反馈意见，本人在此属于桥梁纽带的作用。在此提出建议，建议公司的系统研发部门继续优化改良系统，因在系统使用过程中时常会出现数据当日和他日查询不一致的情况，对于客户来说数据前后不一会给造成不良的影响。4、窜货以及业务经理激活增长奖励的核算，这部分也是对代理商和业务经理工作的一种督促，在系统中调出数据，按核算标准列表，后交相关人员核对，最终报批。5、办事处行政预算审核，每月根据年初的行政预算分解预算表提交各办事处做预算，收集预算表签批，每月做费用报销以备查用，严禁超预算报销。6、bo\_,qd系统的日常维护，这是公司自行研究的系统，现在主要工作是开通权限，目前还在摸索中学习。以上内容是每个月工作的重点，当然还有平时还会有临时性的工作，比如给\_\_行动的中奖人员打款，代理商会议信息的搜集整理等等。上述的这些工作我都能够适应，在工作前期工作过程中难免出现焦躁的情绪，经过沟通与自我调结，已无碍。

在4月份的时候公司开了一场别开生面的运动会，两三年没有时间参加集体活动的我，在这场运动会中心情异常兴奋，彩旗下ceo的宣词中所讲的“存在即卓越”的文化，内敛中透着自信与霸气，也许我平凡，我平凡的存在必定会创造出人生中的不平凡!在这里工作的两个多月中，与同事相处融洽，工作顺利，心情愉悦，希望自己今后在工作过程中要戒骄戒躁，细心，专注，为人着想。现试用期已到，有决心并有信心希望留在公司以期待创造更多价值，完成自我和公司价值的双重提升。请公司批准转正!在此先谢过培养我的领导，导师和关心并帮助过我的同事们!

月5日、6日在\_\_举行了为期2天的促销活动。本次促销活动以“咖啡可乐，快乐随行”为主题，主要是宣传娃哈哈的新产品咖啡可乐，活动举办的非常成功并使这一新品成为家喻户晓的饮品。 这两天是这周以来最好的天气。难得的好天气为此次活动提供了成功的条件。在优越的条件下，我们搭建了具有咖啡可乐产品形象的大型舞台，请到丹东具有实力的乐队和舞蹈团，主持人的幽默、舞蹈者们的激情表演加大了产品的宣传，受到了消费者的好评。现场周围10个精致的展销台和10名着装整齐的促销员为活动增添了气氛。具有娃哈哈公司产品特点的太阳伞为顾客提供遮阳场所，方便顾客观看现场大型的表演。中心的领奖区吸引了大量消费者的目光，宣传报上标志着我们的奖品：一等奖欢乐椅一把;二等奖娃哈哈雨伞一把;三等奖娃哈哈饭盒一个;四等奖面巾纸一包。这些精美、实用的礼品为活动增加了优势，加大了消费者的购买量。促销员早早的来到促销台前，周到、热情的服务受到了消费者的高度评价，促销员们一浪接一浪的宣传也成为人潮拥挤的步行街中一道美丽的风景线。现场热烈的气氛使消费者停下脚步一边观看节目一边购买产品、饮用产品。互动活动更拉近了我们的新品与消费者之间的距离。消费者现场品尝我们的新产品，评价我们的新产品。凡是喝过新产品的消费者都连声赞美，一致认为是个成功的新品。

促销员多数是大学生，为在校的大学生提供实践的机会，使大学生接触社会，了解社会，为踏入社会工作打下一定的基础。还有一部分人群来自于社会，为待业的人群提供了就业的机会。促销员的努力换取了成功的业绩，两天的销量达到了六百余箱，共收入两万余元。公司领导对促销员的业绩非常的满意，并承诺每卖出一箱给予2元的奖励，业绩突出者还有额外的奖金，此项奖励增加了促销员销售的动力，使其全身心的投入到促销工作中。 活动能取得令人满意的成果有赖于领导的现场指导和活动前的策划。具有咖啡可乐特色的现场离不开领导和业务员们精心的设置，现场整体的流程井然有序。同时促销员的业绩也为活动成功打下了基础。当然，～的成功更离不开消费者的大力支持。但是在此活动中，存在着这样一个现象，就是没有突出产品的特点和优势。在促销活动中销量可观，活动结束后是否还会有可观的销量是值得我们考虑的。丹东地区的可口可乐和康师傅两大品牌也具有一定的实力，我们要利用产品本身的优势和大量的宣传增加产品在消费者心中的地位。不仅让消费者认识我们的产品，还要接受我们的产品。另外，还应加大对促销员的培训。促销员的一举一动都影响着产品的形象。特别是促销现场，促销员与消费者是面对面的交易，促销员的言语和神态也是成功交易的关键因素。公司可以从知识、技能和态度三个方面有针对性的进行教育、培养和训练。以提高促销员的综合素质。

**母婴编辑类工作总结范文13**

\_\_年我市金融工作以加大金融对经济的支持力度为主线，积极促进信贷投放，拓宽直接融资渠道，改善金融生态环境，取得了较好效果：

一、\_\_年重点工作完成情况

(一)主要指标完成情况

1.信贷工作

\_\_年全市各银行业金融机构本外币各项贷款余额为\_\_亿元，同比增长，比年初增加\_亿元，同比多增\_\_亿元，完成省政府下达新增170亿元任务的104%，在全省各市中排名第2位。

上市工作

金辰机械经过引入战略投资者、确定中介机构、完成企业改制、进入辅导报备过程后，预计于\_\_年一季度申报材料。中镁股份、风光化工已启动上市准备工作，津大肥业、卓异科技等均与券商密切洽谈。

3.基金融资工作

卓异装备制造、巨成教学科技、丰华实业、风光化工等企业与基金公司进行了谈判，拟引进的基金规模共计亿元;光大麦格理大中华基础设施基金有意向控股或参股污水处理、供热、供气等公用事业。

4.多渠道融资工作

通过拓展融资渠道，促进表外业务、融资租赁、信托等多途径融资，全年多渠道融资超过260亿元，完成省政府下达的170亿元指标计划。

5.小额贷款公司和融资性担保公司行业建设工作

\_\_年我市已批准开业小额贷款公司51家、注册资本金额为亿元，当年累计为中小企业和“三农”发放贷款202\_笔、金额\_亿元，贷款余额为亿元。我市已批准开业的融资担保公司22家、注册资本金\_\_亿元，当年累计为\_户中小企业发放担保贷款亿元，担保贷款余额达46亿元。

主要工作

1.积极推动信贷投放、引导信贷投向。一是建立信贷工作推进协调机制，每旬调度一次信贷工作，每月最后一周对各金融机构实行日调度、日汇总、日通报。二是设立了信贷工作目标考核体系，将新增贷款200亿元任务指标分解到各金融机构和各市区、园区，政府的各类存款优先支持信贷投放突出的金融机构。三是年初整理出我市\_\_年有融资需求项目171项、资金需求437亿元，根据资金需求组织了多渠道融资、重点项目融资及进出口银行业务推广等多场专项对接会。四是积极引入外埠银行，兴业、光大银行在我市的分行开业。金融办年度工作总结金融办年度工作总结。截至\_\_年\_\_月末，9家已入驻的外埠银行贷款余额\_\_亿元，占全市贷款余额，年度新增贷款亿元，占全市新增贷款的38%。五是引导信贷支持中小企业及“三农”，市人民银行与我办开展了金融支农“大集”活动，我办下设中小企业服务中心融资平台与国开行合作，为支持我市中小企业当年发放贷款1亿多元，到现在累计为300多户中小企业发放贷款14亿多元。

2.多措并举推动企业上市。一是推动重点企业加快上市准备，使\_\_机械、中镁集团等企业及时启动了上市工作。二是加大政策扶持力度，市政府出台了支持企业上市的政策措施，保持我市扶持资金与省政府资金同步、同比例到位。三是培育后备企业，帮助企业提升素质、树立形象、加快发展，争取早日达到上市条件。四是为拟上市企业做好服务，协调解决土地、资金、规范等方面问题，与市工商局、市国税局共同出台支持企业上市政策。五是为即将启动的新三板和中小企业私募债工作打好基础，制定了新三板的奖励政策，联系中介机构开展新三板和中小企业私募债的推广培训。

3.加大防范和处置非法集资工作力度。一是将宣传工作落到实处，制作了2万副宣传扑克发放至基层单位，组织了15个单位及各市区开展广场宣传活动，在\_\_日报做了1次宣传报道。二是抓好清理工作。全年共开展排查工作2次，现有待处理的案件共2起。同时准确摸清聚众上访情况，按照区别对待的原则，做好疏导劝解、宣传教育。三是制定了《营口市人民政府金融工作办公室关于应对非法集资突发事件的应急预案》。

4.提高金融创新能力。一是推动港口金融创新，起草了报送省政府关于设立“营口港口金融创新试验区”的请示，省政府批复同意后，我市分别召开了物流商贸业及金融业座谈会，同时赴上海、宁波等5市学习先进经验，8月份完成了营口金融创新试验区方案初稿。二是研究实施科技金融试点。建立风险投资基金，鼓励科技型中小企业、风险投资机构、民间资本参与投资，营口惠营公司将为种子基金提供1500万元。

5.支持小额贷款公司和融资担保公司发展，加强对两个行业的监管。一是积极推动机构设立和可持续发展。20\_\_年新批开业担保机构5家，小额贷款公司新批开业20家。网点布局更趋合理，小额贷款公司可实现各县区全覆盖。我办分批择优向省开行推荐了一批小额贷款公司，争取开行的融资支持。同时突出特色，培育大型、专业化小额贷款公司和融资担保公司。二是完善行业监管措施。推动市区两个行业监管体系建设，采取市县监管部门联动、抽调协会及中介人员配合的方式进行现场检查。组织好全市小额贷款公司监管系统日常使用工作，实现风险实时监控。三是推动行业自律，建立健全小额贷款公司行业协会，并将协会的工作重点放在按季开展对从业人员业务培训。

**母婴编辑类工作总结范文14**

20XX年已经过去，新的一年又在展开，作为一名服装导购员，现将自己的工作总结及心得总结如下，希望大家能够予以指导建议。

导购员在服装销售过程中有着不可代替的作用，它不但\*\*着商家的外在形象，也加速了销售的进程，而导购员要做好导购工作，除了对商品非常熟悉外，还要具有足够的耐心，并掌握一些服装销售技巧。一般来说，导购员只有对商品有了很好的了解，才能去介绍给顾客，而导购员在给客户介绍产品时，一定要耐心解说，因为客户也希望买到最称心的东西，同时，导购员还需要掌握以下技巧。

导购员除了能将服装展示给顾客，并加以说明外，还要能向顾客推荐服装，以引起顾客购买的兴趣，在推荐服装时，我们可以运用以下几点：

1.推荐时要有信心。向顾客推荐服装时，导购员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2.适合于顾客饿推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件推荐适合的服装。

3.配合手势向顾客推荐。

4.配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐时，要着重强调服装的不同特征。

5.把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6.准确地说出各类服装的优点，对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次，要注意重点销售的技巧。重点销售是指销售要具有针对性。对服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过度到“信念”，最终销售成功，在极短的时间内让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节，重点销售有下列环节：

1.从4W上着手。从穿着时间、穿着场合、穿着对象以及穿着目的等方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2.重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3.具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”、“这件衣服你最合适”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式，对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4.导购员要把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

以上是我这段时间做服装导购的总结，在以后的导购中，我将会及时做好计划及总结，以便更好地做好服装导购工作。

——母婴店工作总结 (荟萃2篇)

**母婴编辑类工作总结范文15**

母婴店店员执行的结果，常常五花八门，与店长的要求相差甚远，有时甚至南辕北辙。出现这样的结果，原因可能是多方面的，但“子不教，父之过”，其实根源还是店长教导无方或教导不够造成的。

到底母婴店店长该怎样教好店员，带好团队呢？总结一个词：言传身教！

>一、师傅带徒弟

学习求进步，方法有两种，一靠自己摸索，苦学、苦修、苦想，象陈景润攻克歌德巴赫猜想。二是寻找良师益友，向老师、专家、成功人士学习。

成功学大师哈维麦凯说，世界上所有的成功人士，都有一个共同的特点，就是他们每个人都有一个指导老师，一个教练，或者一个楷模。学开车、学电脑、学打球、学瑜伽，有老师指导进步神速，自学成才不容易，有时还会走火入魔。

母婴店店长应该成为\*\*最直接的老师。有经验的老师都知道，自己以为很懂的一些观念，除非你能够用语言清楚的表达出来，教到别人都能懂得，在此之前，你对这个观念还没有一个真正完全的了解。教别人的同时，对自己是一个再思考、再学习的过程，所谓教学相长，水涨船高。自己要提高，就要多教别人。“得天下英才而育之，不亦乐乎！”

从店员的角度来看，从店长身上得到指导，学到更多的知识、技能，自身的素质、能力得到提高，不断进步成长，不亦乐乎！

从公司的角度来看，店员、店长的技能提高了，对门店的目标更清楚了，公司的作战能力增强了，竞争力提高了，业绩超额完成了，不亦乐乎！

>二、天天讲，月月讲，年年讲

\*的传统教育习惯于“填鸭式”，大多数企业的培训，也都在延续这种方式。

效果不好时，台上滔滔不绝，台下昏昏欲睡，盼着早一点结束；效果好一些的，听课时气氛热烈、热血高涨，培训结束后涛声依旧。

“今朝思量千百计，明朝依旧卖豆腐”。任何一个重要的观念要听七次以上，并且要教到别人都能懂得，在此之前，你对这个观念还没有一个真正完全的了解。一次门店培训，店长会讲到多少重要的观念？还没有真正理解之前，根本谈不上有效地执行。

公司的重要策略如果执行不力，就需要像一个传教士一样，天天讲，月月讲，年年讲，但不要像妈妈一样（啰嗦）。

>三、示范

大多数人相信“耳听是虚，眼见为实”。

学太极拳，师傅都会打几遍完整的套路给大家看；学绘画，老师也会先画一些简单的图形，讲明要点，再让学生临摹；一些好的文章，都会配上相应的很多图片，图文并茂，来形象地说明自己的观点。

一个高明的作家，用无数赞美的语言描述一少女的美貌，读者还是想象不出这个人具体什么样子。但只要一看她的照片，只要几秒钟就会记住她的容貌，有时候还可能终身不忘。

>四、动手参与

销售技巧的学习，如果只按照我们培训部开发的教材念给店员听，第二天店员就忘了。如果店长配合产品展示，或叫店员亲自\*\*演示，叫其他店员扮演客人的角色扮演法，培训效果就更佳。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，“百炼才能成钢”，“亲口持梨知酸甜”，游泳中才能学会游泳，在战争中才能学会战争。这些说法都告诉我们一个道理：听到的、看到的知识、经验，只有通过行动，才能转变为自己的经验，去指导自己以后的行为。

>五、身教重于言教

店长培训店员的同时还必须注意自身形象的塑造，给\*\*一个学习的榜样。如果一个店长经常迟到、早退，那么他的店员也会有样学样。近朱者赤，近墨者黑。

——毕业实习工作总结-毕业总结 (荟萃2篇)

**母婴编辑类工作总结范文16**

为进一步规范计划生育技术服务机构\*\*执业行为，严厉打击计划生育违法\*\*行为，按照区市相关的文件要求，现将x县卫生\*\*所xxxx年开展计划生育技术服务的机构随机\*\*检查情况总结如下:

>一、基本情况

x县共有开展计划生育技术服务的医疗机构x家，其中妇幼保健所一家，医疗机构x家。均为国家随机\*\*抽检单位。

>二、\*\*检查情况

（一）\*\*执业情况：检查的x家机构中，取得计划生育技术服务执业资质的机构x家，且严格按照批准的业务范围和服务项目开展执业活动。抽查x家机构执业人员共xx人，持有《医师执业证书》xx人，执业范围均为妇科专业；xx人均持有《母婴保健技术考核合格证》，且能严格按照批准的服务项目开展诊疗活动，目前全县无开展人类辅助生殖技术及人类\*\*库的机构。

（二）存在问题:检查的x家机构中，有两家单位未按要求开展终止中期以上手术查验登记工作及无相应\*\*，一家单位未按要求设置禁止两非警示标示，一家单位未建立孕产妇\*\*、婴儿\*\*以及新生儿出生缺陷报告\*\*；未建立禁止胎儿性别鉴定管理\*\*的单位有x家。

>三、案件查处情况

本次检查中，对个别医疗机构在经营过程中存在的其他方面存在的问题下达了责令限期改正的卫生\*\*意见书。检查未发现医疗机构违法\*\*开展计划生育技术服务的违法行为，年内无行政处罚案件。

**母婴编辑类工作总结范文17**

日月交替，岁月如歌，我们在工作中走过了20xx年，这一年在护理部的领导和大力支持下，紧紧围绕“以病人为中心，以质量为核心”的工作原则，结合科室工作实际，进一步完善了科室工作流程，细化管理，认真落实各项工作制度，逐步提高护理质量，现总结如下：

>一、加强病区管理，夯实基础护理。为患者创造良好的就医环境

今年，我科加强了病区的管理，注重晨晚间护理，使床单平整无皱折，并确保床单、被褥无血迹、污渍，随脏随换，制定每周一大换床单制度，确保每位患者床单元平整、清洁、舒适；做到“三短”、“六洁”；并坚持为产妇清洗外阴，直至出院，保证患者的清洁无污染。

>二、今年随着优质护理服务在我院的深入开展，结合我科实际情况，从以下几个方面制定优质护理措施：

转变服务理念，在科室里刘主任经常强调，我们的护理工作就是服务工作，我们要更新观念，做好服务工作，在服务中不仅要做到文明用语、还要语言温暖，表情亲切。因此，在实际工作中，我们不仅对妇科病人以“阿姨”、“婆婆”称呼，对产科病人更是用“乖乖”来作为对她的尊称。

改变组织结构。今年4月开始在科内实行责任制护理，将病区分为A1、A2两个责任区，分别设两名责任护士，责任护士负责对所分管病人的病情观察，落实治疗性护理和健康教育、心理护理、生活护理，做到全程全方位护理，保证责任护士管床到位，责任到人，大大改变了以前功能制护理的局限性。本年度担任责任护士的是：洪x、李x她们尽心尽力在自己的岗位上为所管病人提供优质的服务，并参与一些管理工作，提高了自己的综合素质，同时也得到了一些病人家属的.好评！

改变排班模式，在护理排班上为了适应中午手术交接多，减轻中午护理工作压力，由原来的一名护士上8AM到4PM的模式，改成让两名责任护士上8AM到4PM的模式，减少中间交接，既让护理人员接受，又保证了护理安全。

>三、加强护士的继续教育，培养专科护理人才

在本年度初我们就制定了本专业的人才培训计划，有科内学习和外出学习参加培训班等形式，均已完成培训计划。科内学习是利用每天晨会时间进行基础护理、护理常规、健康教育等护理知识和技术的强化训练，从而不断提高科内护士的专科知识水平。今年外出培训产科专科护士一名，已能单独上岗。另外，对新入科护士有一对一的护理老师带教，尽快适应本职工作，对工作一年以上的护士积极鼓励其继续学习，并让她们以各种形式自学，提高学历，今年有两名护士取得专科学历，护士长取得主管护士职称。

>四、严格核心制度的落实，减少护理差错的发生。

重点表现在：

严格床头交接班，坚持每日由夜班对全部住院患者的诊断、治疗、手术等情况进行梳理、登记，使晨间交班更详细、严谨，并随时检查基础护理情况，及时指出存问题及时改正，确保患者安全。

完善护理查对制度，针对我科医生停医嘱不定时的情况，特制定了双人双班查对制度，即每天下午白班和总务查对医嘱后，夜间上夜和助产士再次查对医嘱，避免了漏执行和重复执行的现象。

>五、我们科室年青护士较多，为了让她们有变得更加自信，在科室里倡导好学、上进的思想观念，

积极参加医院组织的各项活动：如操作比赛及知识竞赛，我科汪奇美、张x、冉xx等，均积极参加了这些活动，并在知识竞赛活动中取得了三等奖的好成绩，这些活动的参加，既让他们在活动中得到快乐，也让他们在活动中成长！与此同时，我科护士唐x被评为”优秀护士”！

>六、规范护理文书书写，减轻护士书写压力

我科根据专科特点采取表格化护理文书，大大减少了护士用于记录的时间。让护士有更多时间为患者提供直接护理服务。

>七、创新服务形式，让患者切实的感受到我们的关心与关怀

为了增强我科优质护理服务的内涵，特制定了一些新的服务措施，让病人真正感受到我们的医护服务，品味出我们的优质所在。如：

为刚做完人流手术的患者送上一杯热奶粉；

为刚分娩的产妇送上一杯红糖水；

设计并缝制了产妇病员裙；

产科服务上也借鉴责任制护理的模式，运用一对一陪产式助产工作方式，让孕妇得到了整体服务。并建立孕产妇QQ群，每天派专人值守，及时回答孕产妇提出的问题。

特向医院申请电磁炉一个，为分娩产妇提供方便。

在新生儿的护理上，不仅严格执行母婴同室，完成每天的洗浴，而且在院期间由助产士亲自对新生儿进行喂奶、更换尿片。

加强出院随访，及时了解出院后患者、产妇及新生儿遇到的护理问题，进行电话咨询，对特殊问题，请其及时来院检查，今年共电话随访221人，受到了患者及家属的广泛好评。

>八、加强产房的管理，积极控制医院感染

严格按照医院重点部门管理标准，规范各种急救流程及各种急危重症的应急预案，在抢救车里添加产科各种急危重症的专科用药，落实各项消毒隔离制度，加强各种感染监测，完善了产房工作质量检查标准。定期召开助产士会议，反馈工作中出现的问题，认真总结分析，制定下一步整改措施，并进行质量缺陷跟踪检查，提高了助产士的质量意识和管理意识，并顺得通过了产科护理质量检查。产科各项工作指标完成如下：全年年共接生221人开展早接触早吸吮100%、实行母婴同室100%围产儿死亡率0%工作人员母乳喂养技巧合格率100%活产新生儿死亡率0产后母乳喂养宣教率100%九、建立和完善绩效考核与激励机制，充分调动护士的积极性，体现优劳优得、多劳多得。

过去的一年，我们虽然做了一些工作也取得了一定的成绩，但仍然存在很多的不足：优质护理服务的内容还需深化，服务形式还需创新；年轻护士的基础理论知识和专科护理知识还需学习，服务的积极性和主动性有待进一步增强；护理科研、论文撰写工作也很薄弱，因此，在新的一年里，我们将总结经验，大胆创新，为医院的持续发展而不懈努力。

**母婴编辑类工作总结范文18**

我进行实习，在我们公司来工作的这段日子里，各位同事也是对我这个新人是真的有很多的关照，我的问题，我的一些错误，都是在同事们的一个帮助下得到了解决，让我变得是有经验，更加的能去把岗位工作去做好，而对于实习期的工作，我也是要来做一个总结。

一、学习成长实习，除了工作，也是一种学习，为更好的来适应岗位的工作，我们刚来公司，\*\*也是没有让我们马上下到岗位做事情，我也是知道此刻的我是并没有那个能力做好工作，可能还是会犯挺多的错误的，所以在培训学习之中，我也是认真的`去把教我们的同事所说的都认真听好，同时也是做好了笔记，实操的时候，我也是积极主动的去尝试，犯错并不可怕，最主要是能学会，把流程给搞懂，那到时候下到岗位，也是能更从容的做好事情，培训期间，我也是对于公司有哪些的产品，又是我工作上该去掌握的知识我都是认真的去记好，要学的东西也很多，要去掌握的也是让我感觉到，工作比在学校学习难多了，但也是更加的有挑战性，我也是会到时做好的。

二、工作收获每一份工作，都是有它的不同之处，要去掌握，并不简单，同时我也是感受得到在自己的岗位上刚开始做的时候，我也是很生涩，一天下来，基本没做多少的事情，我自己也是感觉到懊恼，怎么能力那么的差，但同事也是给予了我安慰，让我慢慢的也是坚定了信心，渐渐做好了之后，效率提升了，我也是在工作里头收获了经验，自己熟练了，事情也是做得做了起来，同事们也是说我的进步很快，不过我也是知道，努力是没有白费的，并且也是还要付出更多的才行。工作的经验都是需要靠我们一点点的努力，在做好了之后才有的收获，而在实习里面，我也是感受到自己的付出，让我和同事之间做事的能力差距在逐渐的变小，自己身上的一些问题，也是突出来了，我也是知道，这也是需要靠自己以后的努力，渐渐的把这些是解决掉，来让我能把工作去做得更好。实习而今是结束了，我也是收获了经验，并且也是会在以后更多的把自己的工作去做好，同时我也是感谢公司给予的机会，这次的实习，也是让我体会到社会工作的艰辛，不过我也是有信心，能去做好，相信自己的一个能力也是还会有很大的提升空间的。

——汽修实习工作总结 (荟萃2篇)

**母婴编辑类工作总结范文19**

一、同每一个店员进行单独沟通

与店员进行沟通是店长的主要工作职责之一，也是必须掌握的一种沟通技巧。只有沟通得好，很多工作才能顺利展开，不断提升团队的凝聚力，提高销售业绩。

店长为什么要同每一个\*\*员工进行单独的沟通？单独沟通的好处是什么？

店长作为一名管理者，如果对自己的\*\*员工都不了解，不知道每个员工的能力特长，就没办法“因人设岗”。

就会造成员工在工作时很难最大化发挥自己的能力：事情做不好的同时，还会影响员工工作的积极性。时间一长，员工的工作兴趣和激情就会被消耗殆尽，然后是无尽的抱怨，或者直接辞职走人。

单独沟通的好处首先能让新入职的员工感觉到自己的重要性，让员工初步获得存在感和价值感；

其次，单独沟通更有利于对每一个员工内心想法、需求、期望等信息的深度挖掘，因为单独面对面更容易说服和打动对方，是对方能尽可能的敞开心扉说出心里话。

只有员工愿意和你交心沟通的时候，从工作到个人再到家庭，你们无所不谈的时候，你才算是真正了解这个员工。

二、了解员工的特长

学会和\*\*员工进行沟通是店长管理的基本流程之一，“了解员工特长”才是沟通的关键。知道员工的特长才能在分配工作任务时做到有的放矢，合理安排，有效提升门店的经营效率，提高销售业绩。

“知人善用”是对婴童店长管理能力的要求。店长若了解\*\*员工，但却不知道将什么样的员工用在什么样的工作岗位上，这是人员管理上的失败。

如在一个100\*左右的婴童门店里，可能导购人员加上店长最多不超过6个人，人员的合理安排很重要。每个\*\*的员工的工作能力也不一样，有的员工手脚快，做事麻利，但不擅长和顾客沟通，有的员工手脚慢，但嘴巴甜，擅长和陌生人搭讪，而有的员工手脚既不快，嘴巴也算不上甜，但长相姣好，在店门口一站就能吸引过路人的目光，也算是一个特长。

所以，对店长来说，熟悉了解每一个\*\*员工，知道所有人的特长就能很容易将他们安排到相应的工作岗位上，主要目的还是为了店面的\*\*经营，并最终提升销售业绩。

三、每一项工作都要责任到人

店长制定的每项工作内容，一定要严格按照相关时间节点要求，将每一项工作都责任到具体的人，并提出明确的要求。

每一项工作都责任到具体的人，这样既锻炼店长的管理能力，也能提升员工的工作效率，做到日事日毕、日清日结，不养成拖拉延误的习惯才能真正的锻炼我们自己，使我们养成良好的工作习惯，并从中获得快速的职业成长。

其次，将每一项工作责任到人，在店面经营过程中发生任何事情都能寻根觅源，找到具体的事因，这样既不冤枉任何一个员工，也不会姑息任何一个员工。当然，最终要的还是当事情发生后，能根据具体负责的员工找出具体的原因，然后通过总结分析，避免下次再犯同样的错误，以此达到提升店面经营效率和管理水\*的目的。

四、让每一个员工都把事情做好

“把事情做好”是对员工的最基本要求，但若要求团队里的每一个员工都把事情“做好”的确是一件不容易的事。

店长如何通过管理流程来\*\*员工把事情做好？这就要求店长必须具备很强的执行能力，也就是说店长首先就要在工作的各个环节上严格要求自己，只有店长按流程严格去执行了，员工才有可能从一开始像鸭子一样被赶着上架，慢慢变成像鸟儿一样天黑就会主动归巢。

譬如，在婴童门店里，店长可以在店内放一块白板，把团队各成员的近期工作安排全部排写在白板上，然后通过开晨会的方式沟通检查每个成员的工作进度，对需要加快进程的伙伴给予提醒，并强调最后的时间节点要求，明确相关责任。只有这样，店长才能清楚掌握店内的每一项工作的进展，要求每一位员工都把事情做好。

五、日常工作内容顺序和细节

在门店的日常工作流程中，哪些顺序和细节是店长必须掌握的？从员工“到岗”到最后“闭店”都有哪些工作要处理？

譬如很多婴童店都是要求员工要提前20~30分钟到岗，并由店长亲自负责考勤。在正式营业前的这段时间，员工更换工作服、整理个人仪表、清点整理陈列货品、打扫店内卫生、备好零钱，然后店长还要\*\*200秒左右的晨会，相互检查店员仪容仪表、昨日工作总结和今天工作安排、调整心态、鼓舞士气、分享总公司及行业新资讯等。

营业中，迎宾人员的语言、表情和动作规范，如何巧妙的留意顾客购物信号并主动上前提供帮助？导购人员专业的产品解说，顾客购买服务、休闲区服务、现制饮料等服务。

营业结束前还要进行相关数据账单的统计，如填写日销售报表、当天的商品进销存记录、补货单、顾客订单、顾客挡案信息反馈表等。最后是关店前的商品数量盘点、卫生打扫、电源安全检查、店内设施检查，以及关灯锁门后再检查卷闸门有无锁好等些细节性工作。

**母婴编辑类工作总结范文20**

作为妇产科的护士，可以说是非常忙碌的，工作的节奏也是比一些科室快，而且每天都有新生儿，对于我们的工作来说，不但是要精神的高度集中，更是需要有一定的责任感，迎接一个新的生命，对于我来说，真的是特别神圣的一件事情，现就我前段时间的工作做下自我的鉴定。

对于我们来说，和孕妇打交道是需要非常有耐心的，很多孕妇都是第一次生孩子，难免紧张，心理的压力也是比较大，而且来到医院，虽然之前也是来过很多次做检查，但是真的到了要分娩的时候，真的需要我们护士去很好的配合，同时我们的工作也是需要有爱心的，虽然每天看到那么多新的生命诞生，可能有些人觉得会麻木，但是我每一天都感到特别的激动，因为这些新生命的诞生也是有着我一份的功劳的。

每天的工作都是非常的充实而忙碌的，一个班次下来，真的特别累，但也特别的感到自豪，在工作中，我认真的去做好事情，配合医生给产妇贴心的关怀，积极的和同事配合，确保事情能做好，做完美，在不断的工作当中，我也是积累了很多的经验，很多事情，不再像刚工作的时候，还需要想，或者做的比较慢，现在我基本都很熟练，很顺利的在做好事情，为产妇们服务。

通过这段时间的护士工作，我也知道我学到了很多的护理知识，积累的经验能让我更好的做好妇产科的工作，特别是这两个月来我们科室生产的孕妇特别的多，我也是天天忙到不停，但这些忙却是让我的工作操作更加的熟练，同时我也知道，对待孕妇，我要拿出耐心，好的态度，而不是冷冰冰的，那样给孕妇的压力会是更加的大。充实的护理工作让我进步很快。我想在今后的护士工作当中，我能更好的把我该做的护士工作做好。

当然我也是发现我有一些的不足，虽然工作认真积极，但是平时不太会去总结，也不太会去把之前的经验更好的归纳，更新，可能是比较忙，所以下班之后，基本就只想着休息，没想过其他的事情。在今后我还是要挤出点时间去把自己的工作总结下，更新下，这样我的进步将会是更大的，也是要抽出一定的时间去学习新的东西，让自己能有更多的护理知识储备，这样的话，我的工作也是能做得更加的好。

**母婴编辑类工作总结范文21**

与我之前所想的不一样，妇产科因为有很多孕妇要在这里生孩子，也有很多刚生完孩子的妈妈要在这里养身体，我发现医院的味道变得不再是印象中的恐怖药水味，甚至有时候还会有一股淡淡的奶粉冲泡后的奶香。那些孕妇，都是一家人的宝贝，一个孕妇住的床边一定围着一堆关心照顾她的人，看着他们对孕妇无微不至的照顾，我意识到医院里也不是只有悲欢离合的感伤，还有很多很多的人间温暖在这里上演着，我看在眼里的，也都刻进了我的心里，渐渐的，对医院的恐惧就不见了。特别是看见生完孩子的妈妈们被喜悦和祝福包围着，空气里散发的鸡汤味道也让我爱上了我的这份在医院当护士的工作。

在当护士的过程中，我意识到我们大学学的护理知识只是一点点护理的皮毛。在每天与孕妇或者病人以及家属的接触中，我认识到护理工作是一份需要极度耐心和责任感的工作，正是这种耐心和责任感才可以让我们学到护理的智慧。其实我也不想用到“智慧”这个词的，只是我发现，护理工作和别的一切给人类带来帮助的工作，都是需要智慧来展开的，没有智慧，没办法成为一个病人以及家属们满意的护士。最简单的，一个护士的工作做得好不好，首先护士的态度占了很大一部分，这种态度的事情就全靠个人的想法了，态度好的护士可以让病人们完全信任，态度不好的护士也可以让病人们连针都不让其打，其次把护士的工作做好，还真的需要护理的技巧，这些技巧是需要用心去看去学的。我刚来的时候很多东西不是很懂，但是我还是很愿意学，所以我在工作了一段时间后，技术上便已经能够让孕妇以及病人们信任了，待我得到护士长的指点改变了我的工作态度后，我也能够在护士长忙得不可开交时替护士长去完成那些本来只愿接受护士长护理的人们的护理工作了。

我在这段护士工作的时间里找到了我理想的位置，我想我还是会继续在我的岗位上“为人民服务”吧？不知道，至少我愿意和妙手仁心的医生们并肩作“战”。

**母婴编辑类工作总结范文22**

今年是落实\_18号文和市府113号文的关键一年，市委市政府高度重视软件产业的发展，给我市软件产业的发展带来了很好的机遇。我市软件企业总产值在去年10亿元的基础上，今年增长到16亿以上，增长率60%。至20-年6月底，工商注册从事软件开发今年是落实\_18号文和市府113号文的关键一年，市委市政府高度重视软件产业的发展，给我市软件产业的发展带来了很好的机遇。我市软件企业总产值在去年10亿元的基础上，今年增长到16亿以上，增长率60%。至20-年6月底，工商注册从事软件开发的企业490多家，18号文发布以后工商注册的企业有241家，相当于从1994年到20-年6月间注册企业数的总和。

一年来，在省信息产业厅和广东软件行业协会的帮助下，在市委市政府的亲切关怀和市科技局等部门的指导下，协会为推动我市软件产业的发展，做了大量的实际工作，为政府、企业竭诚服务，较好的起到了政府与企业之间的桥梁与纽带作用。受到了省信息产业厅、广东软件行业协会和市领导及有关部门的肯定，得到了市软件企业的认可和赞同。现将有关工作总结如下：

一、认真落实\_18号文件精神，公开、公正、卓有成效的做好“双软”认证工作。

在开展“双软”认定工作历经的一年时间里，我会严格按照\_ 18号、珠海市113号等文件精神和市委市政府的有关要求，全心全意为企业服务，在各方面做了大量不懈的努力，使“双软”认定工作取得了可喜的成绩，并通过与各地方软件行业协会的交流与学习，以及自身的具体实践工作，获得了许多宝贵经验。至目前为止，共受理认定软件企业87家，正在申报5家，软件产品 264件，正在申报8件。认定的软件企业占全省的17。61%，登记的软件产品占全省的20-7%，企业及产品认定数居全省第三位。认定的87家软件企业和登记264个软件产品，全部通过省信息产业厅的审核，并颁发了证书，审批通过率达100%。“双软”认定工作已逐步走上规范化、科学化、日常化的正常轨道。

二、大力做好18号文和113号文的宣传工作。

为了更好的宣传我市发展软件产业的优惠政策，大力做好\_18号、珠海市政府113号等文件的宣传工作，我们通过举办各种会议、简报、宣传册、纪念活动以及利用因特网进行宣传。今年3月份，我会和市科委、工委、国税局、地税局等有关部门联合组织召开了全市“双软”认证工作颁证暨座谈会，会议向41 家有关企业颁发了106件软件产品的登记证书。市国税局、市地税局、市软件行业协会就企业关心的问题进行了讲解。我市此次“双软”认证工作颁证暨座谈会的召开在全省是最早的。4月底，由贝华同志带队，协会组织了我市软件企业参加了省“双软”认证颁证大会，当时，全省认定的软件企业共105家，我市就有44 家，占42%。

为宣传我市软件产业，我们印发了“珠海软件”宣传册5000册(其中20-份在第三届中国国际软件博览会及技术研讨会上发往国内外);从今年6月开始由秘书处每月出一期“珠海软件行业简报”，目前每期印数300份，市内发行约20-，市外发行约100份。目前已出简报共5期，收到了良好的宣传效果。

6月24日——28日中国软件行业协会会同有关单位，举办全国性的庆祝国发18号文出台一周年活动。本次活动总会场设于北京，并设9个分会场，珠海市被指定为分会场之一。我市于6月28日上午召开《庆祝国发[20-]18号文件发布一周年大会》。大会公布了行业公约，公布已认定的软件企业和登记的软件产品，宣布了珠海市20-年度十强软件企业名单并授牌。举行这种评比活动，在全国软件行业协会中，我市是首个举办的，企业反映较好。6月28日—6 月30日为了广泛地、更好地宣传我市软件产业投资环境，树立“珠海软件”良好形象，加强和国际、国内的交流与合作，推动我市软件产业迅速发展，由我会统一组团，在协会经费紧缺的情况下，由协会出资，整体布展，设立珠海展区，参加了第三届北京中国国际软件博览会及技术研讨会。有9家软件企业、22件产品参展。我们还利用协会举办各种活动的机会，请珠海特区报等各媒体做好宣传报道工作，今年来，为各种报刊、电视台、广播电台等媒体宣传软件产业发展提供各种宣传材料百余份，做到了每开展一项活动都有宣传报道。

三、积极开展各种培训交流活动。

积极开展各项培训等活动。只要是对企业有利的事，协会都积极去做。今年来开展的培训有：配合市科委组织有关企业的高级软件技术管理人员到澳门联合国大学国际软件技术研究所进行“软件工程项目管理”免费培训;举办各企业“双软”认证工作申报员培训班;今年3月市软件行业协会和英国标准协会(BSI)太平洋有限公司深圳代表处，联合举办了珠海市软件行业实施ISO9000认证及C

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！