# 影楼工作总结和计划范文(优选23篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2025-04-21

*影楼工作总结和计划范文1自xx区摄影家协会成立以来，影友们首先在摄影技术上严格要求自己，与时俱进，努力学习摄影专业知识，以影为友，团结互助，在学习中提高自己摄影水平，争取让每一位影友都能享受到最好的学习机会，都能有不同程度的发展。基于以上认...*

**影楼工作总结和计划范文1**

自xx区摄影家协会成立以来，影友们首先在摄影技术上严格要求自己，与时俱进，努力学习摄影专业知识，以影为友，团结互助，在学习中提高自己摄影水平，争取让每一位影友都能享受到最好的学习机会，都能有不同程度的发展。

基于以上认识，我们在工作上兢兢业业，不敢有丝毫马虎，完善每一个细节，搞好每一次拍摄活动，上好每一节摄影课程，培养每一批新学员，努力去做一个深受广大影友信赖的协会。

一、做一个标准型摄影师

摄影从入门之日，正是重新学习之时。新时代要求摄影师具备的不只是操作技巧，还要有直面新情况、分析新问题、解决新矛盾的本领。在区文联和影协的指引下，我们积极投身于区内每一项拍摄活动。

二、做一个积极踊跃的摄影师

爱摄影，就必须善于走进大自然，去感受外面的世界风光创作。带初学摄影者，要以尊重和依赖为前提，要做做到严中有爱、严中有章、严中有信、严中有度。

三、自从区影协改选至今

我们影协所参加的活动很多，我们有了自己的贴吧 论坛。以“自我学习，自我创新，自我巩固，自我提高”为原则，以面向宏伟影友普及摄影知识为己任。辽阳市xx区摄影家协会，虽无巨臂一挥应者云集之能，但为发展宏伟文化奔走呐喊，尽心尽力。摄影协会对每个人来说都是一个美丽又温馨的家，但这个家没有篱笆与围墙，使用眼睛与心灵拥抱大自然的美和社会的爱。协会的成立大大活跃了影友们的业余文化生活，充实思想，陶冶情操，在紧张的工作之余，得到美的享受。为xx区的文化建设添砖加瓦，贡献自己的微薄力量。

20xx年2月23日辽阳市xx区摄影家协会新的改选结束 参加人员为所有会员。

20xx年4月14日早上9点18分辽阳市xx区摄影家协会基地赠牌仪式在天缘照相馆门前启动

20xx年4月17日下午1点xx县xx院7楼大会议室主讲老师：中国著名摄影家 成为东

20xx年4月19日东北三省友好城市体育舞蹈精英赛拍摄

20xx年5月11日(星期六)辽阳市xx区摄影协会定于拍摄梨花。

20xx年6月2日星期日早上在xx区文化中心一楼会议大厅(原辽化少年宫)讲座，北京清华大学、著名摄影理论教育家、韩子善教授要来我们xx区(免费)讲座。

20xx年6月2日东北三省拉丁舞精英赛“宏伟奖”

影协还参加了辽阳市打击非法集资拍摄活动。参与了xx区百姓健康舞展演拍摄。参与了万人登龙顶山活动，参与了xx区十三届全民运动会规模拍摄。参与大小型拍摄活动不下几十次。

四、喜欢摄影，很简单的是因为它能记录下动人的瞬间，能在以后的日子久久回味当时按下快门的情景、心境。但是摄影并不等于照相，摄影是倾注你的情感于照片上，每按一下快门都应该思考为什么要拍下这张照片，它的意义，如何运用手中仅有的工具去表达你心中想表现的东西。我佩服一名摄影师会有洞察事物实质的观察能力，纯属的技巧与不断累积的经验等。所以我想向这个一位摄影师的能力靠近，上完这个摄影基础选修的时候，学到的并只是快门、光圈、感光度等名称及意义，学到不只是操作相机的技巧、经典构图方法，而是学习培养一颗习惯观察的心，把自己比作一部相机，用静止的眼光留意这个大千世界的美丽，宏观、微观。

了解到相机的发展历史，过去摄影的成本不是普通人能够承受得起，只有贵族或者富豪才能探索它的魅力，初期摄影更多的只是担当纪实的功能，器材的笨重，甚至比作画需要更久的曝光时间等都使它的艺术功能得以削弱。再后来光学胶卷相机便携性大大增强，光学相机摄影要用胶卷，当场没法知道拍得满意不满意，要洗出来才知道。必然要浪费大量胶卷，成本高，所以光学摄影往往是惜“镜”如金，轻易不按一下快门的，乃至精思细量地抓住镜头拍上一张，回去冲洗后才能知道结果，如果不够满意那就难了，时过境迁想补救已来不及了，所以老摄影家常常感叹光学摄影是充满遗憾的艺术。到现在数码相机时代，技术发展，相机越做越小，相机随处都是，如果手机都属于相机的话，那么基本每人都会有一部，每个人都有记录有趣事物的能力，单反相机配合长焦镜头能把很远的风光、人像都摄进储存卡内，一切都变得简单而方便。科技以人为本，技术使我们按下快门的成本下降，其实我们拿起手中设备的时候更应该把握摄影的本质，用更精良的设备去捕捉感动人、美丽的瞬间，而不只是照相。我们有了更多练习的机会，照下可以马上回放观察，不满意消去重来，可以围绕想拍的东西选定若干个场景，每个场景先围着它转几圈，拟出不同角度、不同光线条件例如：逆光、顺光、测光等下的拍摄方案，记录各组曝光组合数据，积累经验，使以后更得心应手。

在课上欣赏各大师的作品，一边了解作品里的精妙之处，一边模仿学习。在解决了曝光、清晰度等问题后，这个时候，构思更多的不仅仅限于技术层面，更多的是意境的表达。摄影构思分为三个阶段：前期构思、即时构思和后期构思。前期构思是在拍摄摄影作品前，构思观察，思考如何运用摄影语言及其表现手段来表现作品的意境，如使用什么光线、什么色彩，如何定标题、如何构图等;即时构思是在拍摄一幅作品的之时即运用摄影语言及表现手法来表现摄影作品意境的整个思维过程。摄影艺术的瞬间性决定了即时构思成为摄影构思中的一个极其重要环节;而后期构思则是在拍摄后的暗室后期进行制作完成，并通过电脑进行修复，也是摄影构思的最后环节。一张照片看似简单看似按下快门几千分之一秒很快完成的事，其背后需要很长准备时间，有时等待一个场景，一个机会，少不了耐心的等候，孤独的坚持与不断的自我交流。

做好任何一件事情的前提是执着，摄影也是。一份执着的热情，不断观察练习积累，我在这条路上收获喜悦，付出更多精神。

**影楼工作总结和计划范文2**

时光荏苒，日月如梭，过去的一学期里，在各级领导的关心和支持下，协会团结广大会员，取得了显著的成绩，得到了学院领导的肯定和广大同学的认同。

回顾总结上学期的工作经验，我们摄影协会在本年度开展活动的宗旨是凭借全体会员对摄影艺术的热爱和热情、集合全体会员的智慧，致力于摄影活动和摄影艺术创新，并同时为充实会员业余生活，丰富校园文化作贡献。协会以提高个人的摄影技术和艺术修养和普及摄影艺术为中心，以照片交流、摄影比赛、摄影讲座等方式为途径，开展活动。

>一、协会积极组织活动

1、纳新活动

开学之初，我们积极吸纳新生的加入，我们的老干部和我们的会长冒着烈日，认真的让学弟学妹们了解咱协会、诚恳地接纳新成员的加入。也正是在他们的努力下，我们的队伍才渐渐强大。

2、志愿活动

俗话说：“学校是我家，卫生靠大家”。因此我们怀着一颗奉献的心，与阳光青年志愿者协会联合举办了一次“清扫校园志愿者活动”。参加活动的成员不怕苦、不怕累，把自己对母校的爱全都融入到自己的实际行动中了。参加活动的成员都是好样的，咱协会为你们骄傲。

同时参加此次活动，我也更加深刻的体会到：只要人人都献出一点爱，我们学校会更加美好。

3、趣味知识竞赛

为丰富成员的课外生活，我们与乒乓球协会、沸点动漫协会联手举办了一次趣味知识竞赛。此次活动内容与摄影、乒乓球、动漫等知识相关。极大的丰富了成员的视野。

>二、特色之处

1、我协会有一个团结、负责、有能力的干伍，所有的人对自己的工作尽职尽责，相互之间协作默契。

2、会员为协会工作提出了一些宝贵的意见和建议。

3、成员积极参加协会活动。

>三、进一步加强协会的自身建设。

（一）为了创作更多更好的作品，提高会员的摄影技能，协会一直都在加强自身的建设。如建立协会章程，做好会员基本概况登记，并不时的更新和制作通讯录等。当然，我们也利用自己的QQ群和网站，加强各会员间的沟通与交流学习，也促使我们更加的了解自己的摄影协会。

（二）协会的点滴成绩是来之不易的，在成绩面前，我们也清楚地看到自身的不足。

（1）虽然摄影协会是由学院的摄影爱好者组成，但是有些会员还是没有自备相机，给我们的教学带来了一定的不便，我们会尽最大的努力把摄影技术传授给每一位的会员，使之成为一个真正的摄影爱好者！

（2）与其他（特别是外校的）同类社团交流较少。我们会加强与外校沟通与联系，学习外校的管理方法和经验，提高协会各方面的能力。

一学年来，协会成员团结奋斗，齐心协力，迎难而上。展望新的学年，协会在学院党办、院团委领导，系领导下，将继续发扬我们优势，努力改进自身的不足，促进会员间的交流与协作，努力把我勉角摄影协会做得更好。

**影楼工作总结和计划范文3**

时光如梭，白驹过隙，转瞬间又走到了20XX年的尾声。我们摄影协会一直致力于发展、深化会员对摄影的兴趣和爱好，在历任会委的共同不断努力下，我们摄协的影响力也在不断扩大，成绩喜人。20XX年摄影协会的工作也在年度工作计划的指导下一步步的进行着。其中有成功也有不足。我们的开展的相对成功的活动总结如下：

（一）本学期10月份，摄影协会积极展开招新工作，采取多种方法经过不懈努力吸纳会员70多人，为招新画上了圆满的句号。共同的兴趣爱好使他们成为摄影协会的新生力量。

（二）招新结束后，我们和大调协会一起隆重举办了一场新老会员见面会，也即是茶话会，新老会员们一起交流，相互认识。

（三）10月末，我们紧接着举行了协会会委换届选举大会，会员们积极踊跃的参加竞选，最终经商议选出了一批有能力和才华的会委，相信他们定能带领协会进一步向前发展。摄影协会重新踏上新的征程。

（四）11月1日摄影协会在逸夫楼n408举行了一场摄影知识讲座，由于特殊原因，邀请的专业老师未能出席，但是此次活动不曾失败，我们一同看了摄影技巧的片段，学习了摄影技巧，调动了广大会员的积极性。

（五）11月中旬，我们在逸夫楼405举行了一次会委交流会。新一届会委除了少数请假外都积极参加会议。会上大家积极踊跃发言，自由讨论为协会的发展出谋划策，此次会议增强了会委们的凝聚力。

（六）112月15日，我协会与大调协会一同举办了一场趣味摄影交流会，会员们都毫不吝啬的将自己的照片和摄影心得与大家分享，在此次交流会中增强了会员之间的感情，让一些会员学到了许多心得摄影知识。

（七）12月20日，我摄影协会联合大调协会、集邮协会及xx协会一同举办了一场趣味知识竞赛，缓解协会人员的学习压力，增进会员之间的感情，增强协会间的团结与合作。

但是，取得成就的同时我们也存在一些不足：

（一）由于资金不足问题，相机配备还不能满足所有会员要求。这是协会遇到的老大难问题。

（二）协会组织活动宣传不到位，力度不够。

（三）各部门联系不够紧密，分工不够细。

（四）未能利用兄弟协会内的有利资源开展活动，致使有些活动互动性不强。

半年来，我们协会的全体成员体会到了协会工作的喜与乐，但会员的期望就是我们的动力。这半年活动相对较少，且规模不大。但是我们发挥主观能动性，在下一学期展开更为丰富的活动，新会委的加入为协会注入了活力，协会自身也完善了管理条例，我们在制度化规范化的道路上已经步入正轨。为了让会员生活丰富多彩，提高会员的摄影水平，摄影协会一定会一步一个脚印的走下去的！

本学期即将结束，协会各项活动告一段落，我们期待下一学期更加美好。相信在社联的指导下，我们的协会的明天也会更加辉煌！

**影楼工作总结和计划范文4**

新的一年已经开始，客服部也将会面临一些全新的环境与考验，根据这几天我对公司的了解情况，做出以下工作计划：

1.终端培训

在客服的工作范围之内制定完善的、合理的终端培训计划并认真有效地完成培训;

2、收集小票信息

重视小票基本信息的收集

应尽可能的完善填写，特别是一些重要项目，必须规范填写;

利用统一的专业的管理软件分类建立客户档案;

3.数据统计分析

分析，比较客户消费信息，及时反馈到相关部门，并附加初级建设性意见;

4.客情维系

寻找、创造机会采取多种形式与不同类型的客户加强沟通，比如：顾客满意度调查、节日期间的互动，基本的色彩搭配建议，高级的私人形像顾问等等。及时掌握客户需求尽努力满足客户需求，为客户提供高附加值的服务，提高顾客满意度，发展提升与客户的关系。

5.客诉处理

根据客户反馈投诉的信息，及时做出反映。以客户为中心，改善处理流程、操作程序。

由于对服装业的客服工作是首次参与，在进入公司短短的5天时间中所做的工作并不是很多，但也发现了自己的很多不足，我会努力，争取把客服工作做得更好。

在工作中，我也遇到了一些问题和困难：

1.对工作中一些具体要求不是很清楚，导致自己的工作不知道怎样才可以顺利的开展，担心自己在做无用功，浪费公司资源;

2.人事方面也不是很清楚，这样会耽搁到部份同事的宝贵时间;

3.需要一台电话，希望可以配一台，方便与同事之间的沟通交流;工作计划

由于自己在服饰客服方面，经验上有很多的欠缺和不足，也为了把客服工作高效率地做好，因此，希望公司相关领导及同事在以上问题方面给予一定的建议和帮助，使客服的工作能够得到很好的衔接。

**影楼工作总结和计划范文5**

时光荏冉，日月如梭，过去的一学期里，在各级领导的关心和支持下，协会团结广大会员，取得了显著的成绩，得到了学院领导的肯定和广大同学的认同。

>一、积极组织摄影活动和交流

（一）组织摄影活动是协会的一项重要任务。协会积极参与并组织摄影展，以便更好地带动协会走向活跃。

在20xx年3月底，协会举办了首届“魅力校园 手机自拍“摄影大赛。为了迎接学院一年一度的文化艺术节，鼓励同学们去参与并用镜头留下生活中的精彩瞬间，协会面向全校征集优秀摄影作品并由学生们自由选择拍摄主题。作品征集取得了良好的效果，收到来自校内多方的学生摄影作品，经筛选选出其中的16位同学的优秀作品进行展览与颁奖，作品深受观众好评。

（二）积极组织摄影创作活动，本学期组织会员外出拍摄，部分会员更是经常利用节假日时间外出摄影，以提高自己的摄影技术。协会组织会员到蠡湖中央公园进行实地采风，面对着独特的建筑与人文历史，会员们各展所长，用手中的相机将美丽的画面定格在大家的记忆长廊里。此次外出外拍，我们既带回了一些精美的作品，也提高了广大会员的摄影水平，加强了会员之间的沟通。

>二、进一步加强协会的自身建设

（一）为了创作更多更好的作品，提高会员的摄影技能，协会一直加强自身的建设。如建立协会章程，做好会员基本概况登记，并不时的更新和制作通讯录等。当然，我们也利用互联网建立自己网页与QQ群，加强各会员间的沟通与交流学习，也促使其它同学更加的了解我们的摄影协会。

（二） 协会的点滴成绩是来之不易的，在成绩面前，我们也清楚 地看到自身的不足：

（1）尽管摄影协会在学校范围内接受的摄影任务较多，为达到相片工作效果平时只派经验丰富的骨干去参加摄影任务，导致其它会员摄影技术较为落后，摄影实践相对较少，这是个突出的问题。这个学期我们将会把工作重心转向会员摄影技术的提高和摄影实践能力的的提高，以此来弥补以往工作的不足。

（2）各部门之间以及各部门内部的分工不够明确。并且部门之间缺少必要的联系与配合，出现部门工作繁忙或部门工作不落实的现象，部长与部员沟通不到位。

一学年来，协会成员团结奋斗，齐心协力，迎难而上。展望新的学年，协会在学院党办、院团委领导，系领导下，将继续发扬我们优势，努力改进自身的不足，促进会员间的交流与协作，努力把我们广角摄影协会做得更好。

**影楼工作总结和计划范文6**

今年的时间感觉过得真快，不知不觉间上半年就在销售的工作当中过去了，作为保险业务的销售，这半年来我较好的完成了销售的任务，同时自身也是得到了一些成长，对保险行业有更多的一些了解，对于销售的经验也更加的多了，现在我就上半年的保险业务工作做如下总结：

一、学习提升

我在做保险销售的工作当中，明白想要做好工作是必须了解我们的产品，明确我们的目标人群，以及一些销售的技巧的，我做保险业务的时间不长，到现在为止也就是半年多一些的时间，可以说我上半年刚开始工作的时候是还有特别多不懂的地方的，虽然经过了一次培训，但是其实要学的方面还有很多，对于保险种类的学习也是我做销售必须要学的，不然也无法很好的去给客户做好介绍。

上半年公司也是开设了一些新的保险业务，对于我来说，这些是基本的学习，不然就无法和客户沟通了，在了解了保险之后，我也是多去了解销售的一些技巧，我明白我对这个行业，这个保险业务不是那么的熟悉，那么我就必须要多学，同时要用一些销售的技巧来补足，不然也是无法做好保险业务的。

二、工作收获

提升个人能力的同时，我也是努力的去工作，积极的完成我的销售任务，做保险的销售，有些时候会被人误认为是骗子，觉得我们是骗人的，其实这些也是由于很多人对于保险的不了解导致的，但真正懂得保险的，却是非常乐意我们的推荐，他们也是能从各种保险中找到合适自己的，然后购买，工作中很辛苦，但是每次我卖出一个保单，给客户带去安全感，我都觉得是值得的，再苦再累，但我做的是正确的事情，同时也是完成了销售的任务，我觉得特别的开心，同时在销售的过程中，我也是结识了各行各业不同的人，让我的见识更加宽广，也让我和客户的沟通能找到更多的话题，和客户做朋友，也更好的促进了我的销售工作。

三、工作不足

上半年的工作下来，我进步很大，但同时我也有一些不足还需要在下半年继续改进，有时候我业绩不好，我会比较急躁，或者和客户的成交如果迟迟不能下定，我也是感觉焦急，这些也是要慢慢的工作去改变的，不能急躁，作为销售，同样也是要有耐心，把业务给去做好，我也期盼着下半年的业务能做得更加的好。

**影楼工作总结和计划范文7**

今年夏天是我真正的第一次参加社会实践，在一个影楼里工作的。我一直都明白，学校希望我们参加社会实践是为了让我们更好的接触社会，并且了解社会，虽然说大学是个微型社会，多少在学校的大学生毕竟都还是比较单纯的，所以只有之间亲身接触社会，才可以学到怎么样和社会上的各式各样的人接触，从而提高之间适应社会的能力，积极提高之间个方面的修养，树立起为学校为社会服务的思想。通过这俩个月的实践，我深深地体会到这个专业的优势和劣势，并且初步适应了这个专业以后的发展方向，从中我吸收了新的理念，和逐步形成了新的观念。在俩个月的实践中，我觉得好快，从最初的不适宜到后来的可以掌控整个局面，我确实也是很辛苦，吃了不少苦。并且我在实践的期间，由于睡眠不足，内分泌失调，严重的青春痘，以至于现在都不太协调。社会是我学习的大教堂，我终于找到了适合之间的方向，找到了自己真正的人生观，价值观，为我以后毕业再激烈的竞争中取胜奠定了良好的基础，我在实践中学到不少东西，也是，无论从生理上，还是心理上，我觉得自己都成熟了不少，有很多感悟：

>1、人际关系的进步

我在的单位是xx巴黎婚纱，在这个影楼工作了俩个月，我刚开始去了，住的是碧玉华府小区的员工楼，前几天由于挺新鲜的，后来我却是不适应了，因为我一直在宿舍和大学同学都特别的好，慢慢的我知道，原来在影楼工作的他们都是技校毕业的，或者是艺校毕业的，他们都特别有个性，很个性，我是一个比较传统的女孩，和他们一起，我们的说话方式和我们不一样，而且开的玩笑也不一样，我渐渐不知道怎么与她们相处，社会上人际交往非常复杂,但是具体多么复杂,我想也很难说清楚,只有经历了才能了解.才能有深刻的感受,大家为了工作走到一起, 每一个人都有自己的思想和个性，要跟他们处理好关系得需要许多技巧,就看你怎么把握了.我想说的一点就是,在交际中,既然我不能改变一些东西,那我们就学着适应它.如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。

同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。经过了一段时间，她们渐渐和我特别好，我也不自觉融入了我们电脑部，其中有一个是我的师傅吧，她教我影楼最基本的调色，怎样把一个难看的片子调的好看，后来，我又慢慢学习会了修片，后来基本一天修一百张片子，基本每天对着电脑，不知道什么叫做累，后来要开学了，我要走了，我离开的那天，正好下着鱼，她们把我送上公交车，看着我走了，我心里也是很舍不得，虽然刚开始我是那么的不适应。后来我明白了，确实每个人都有他的优点，关键在于你看她们的心态，还有就是别人没有理由对你好，如果她们对你好，你就应该感到幸运，感谢她们，珍惜对方对你的帮助。现在我想开学一定再回去看看她们，给她们带一些我们家乡的特产，我真的很想她们，巴黎的好姐妹们。

>2、实践出真理

我在学调色和修片的同时，也帮着客人看板，看板也就是我们影楼设计好了婚纱模版，然后让客人看，我从中也遇到了不少人，让我终身难忘。现在的人越来越有个性，越来越挑剔，有的客人看着这个版面不好，那个版面不好，基本都让重新换版，这不仅增加来了我们的工作量，而且我基本上都必须得用我的专业知识，将他们打压下去，基本上我自己底气得特别足，我是专业的，你得听我的，这样是最好的，就是最好的，在梁姐的鼓励下，我慢慢适应了各种各样的客人，懂得看什么人的脸色，基本知道，他哪部满意，想怎么样改，怎么样将任务量降到最低，因为人都会认为自己是最漂亮的，所以基本上每天在不停地夸她们漂亮，还有很多客人为了提前拷走底片，竟然和我玩起了,捉迷藏，把我引走，然后偷着插优盘，明天和各种的人相处下来，我，对与我这种钢接触社会的人来说，很累，不仅仅是身体累，还是心理上更累，另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

>3、挣钱真的很辛苦

我们这个专业是靠手吃饭的，手快的挣钱就很多，手慢的就不行了，虽然它以后挣钱还可以吧，但是以后的工作量会很大，尤其是以后成家了以后，为了养家更得拼命工作了，我觉得很辛苦，但是三十而立，现在不拼搏何时拼搏？所以现在必须做好心理准备，以后想在大城市工作生活，辛苦挣钱那是必须的。整天在公司辛辛苦苦上班,天天面对的都是同一样事物,好辛苦啊!在那时,我才真真正正的明白,原来父母在外打工挣钱真的很不容易! 21世纪是职业女性的社会，女孩子就算不做女强人，但是最基本也得经济独立，只有经济独立才有人格的独立。

通过这次社会的实践，我学会了自立，懂得了团队在工作中的作用，为以后的工作和学习提供了宝贵的经验和教训，我会依次为起点，以后更加勤奋学习，锻炼自己的各方面的能力，努力提高自己的综合实力。

**影楼工作总结和计划范文8**

一、指导思想

1、作为和客户后续沟通的主要渠道,客服部扮演着重要的角色.,包括客户数据收集,服务产品监查,客户关系的维系都是客户服务的工作。以“客户为中心”为宗旨，以“客户满意度”为目标，努力做好客户服务的工作;树立精品服务形象，提高售后服务管理水平，建立专业化队伍，将售后服务提高到一个新的高度和水平。

2、围绕公司20\_\_年产销15万台目标需要很好的服务支持，需要打造一支吃得了苦充满活力的年轻化、知识化、专业化团队，需要一套管理这个团队的行之有效的管理制度和考核制度，要充分发挥服务人员身处市场第一线的优势，收集行业内先进的技术信息和潜在的客户需求信息，要及时反馈外部质量信息和多提合理化建议，要塑造良好的“窗口”形象，要牢固树立“服务营销”的理念。

二、部门总体工作思路

按照工作目标的要求及化、可量化、可考核的原则：

1、延伸服务功能，做到售前、售中、售后、信息反馈的全方位服务。

2、缩短服务流程，避免多头服务，实现“来电一拨就通，一通就服务到底”的一站式服务。

3、加强团队建设，提高服务人员整体素质，全面改善服务形象。

4、根据产品销量及分布区域，逐步增加巡回服务人员数量，缩短服务到场时间。

5、加强客户档案管理和利用，提高回访频率，坚定用户再次购买信心。

6、认真贯彻执行公司方针，是售后工作的必须，对以往的成果要加以保持，在服务体系运作过程中发现的矛盾以公司目标为准。

7、服务体系素质建设，坚决推行服务有关管理制度，为内外部服务人员的工作建立细化的指标，除现有考核内容外，增补月度工作总结、服务过程记录等，实施内部培训。

三、工作目标

1、保修期内客户回访率为100%。

2、服务满意率98%以上。

3、配件出货正确率为98%以上。

四、人员要求

1、人员编制的完善;随着客服工作的开展，部门人员配备需要完善。

2、完善客服内部流程，管理培训，及相关管理制度;包括客服部主要内容的描述;客服中心员工守则;客服岗位职责;回访制度;客户抱怨/投诉制度的制定与实施。

五、客户信息管理

1、客户资料的管理：客户资料要求按地区详细登记每个客户的完整资料，并做好日常维护工作，与销售部保持良好沟通，对客户地址、电话、负责人等有变更的要及时更改;配件供应厂商的信息要保证准确，以方便公司及客户处售后工作的处理。

2、用户信息管理：客户反回的售后回执单，全部录入系统，方便查找和统计、分析等。

3、产品质量信息管理：收集客户反馈回的各种产品方面的投诉，做好分类、整理、分析工作，及时的交公司相关部门处理。

4、配件质量信息管理：售后仓库要做好配件质量信息的反馈工作，针对重要零件如：电机、控制器、后桥、差速器、车架、前减震、轮辋焊合等做好数据监控，及时将异常信息分类、整理、分析，并报品质检验部以防批量事故的发生。

六、加强客户的培训、监控工作

1、由巡回服务人员对其负责区域内维修技能不高或新开发经销商的售后能力进行评估，现场进行技术指导或定期组织到公司进行培训，提高维修技能，增强产品专业知识;对公司新产品、新技术要与客户及时进行沟通并详细讲解。

2、针对售后服务做的好的客户;引导并帮助客户建立独立的售后服务店，独立解决区域内所售车辆的维修，配件更换等售后问题。

3、加强对客户售后服务工作的监督检查，不符合公司规定的要进行纠正指导，发现严重违规行为的要及时反映到客服部，根据《经销商合同书》相关规定进行相应处分。

七、投诉管理

在服务过程中出现的客户投诉，应及时向上级领导反映，并详细记录实际情况。并整理及时交于上级领导等待处理;并严格按照客户投诉处理流程操作。应并协助各部门做好投诉处理，待事件处理完毕时，整理投诉单和各项处理文件归档备案。

八、客服人员培训

随着新技术不断应用，产品更新换代周期缩短及客户期望值的提高，客户服务人员素质及战斗力须相应提高一个台阶，对培训工作提出了更高的要求。为此做出如下工作计划：

1、加大培训工作的频次，分为定期和不定期的培训考核;

2、注重理论与实际工作相结合的培训，对接待客户要注重产品基本知识和实践操作相结合，特别是实际接待能力的考核。巡回服务人员注重操作技能、常规故障排除能力和沟通技巧方面的的培训，提高员工的整体战斗力。

九、团队建设

坚持以公平、公正、公开为原则，坚持只有团队利益化，才能确保个人利益化，营造学习氛围，提升员工服务理念及个人技能;进行职业道德、服务理念、主人翁意识培训;塑造员工服务的工作态度，注重细节问题的发掘，促使员工主动提高自身素质

十、弱项完善

1.日结周报，信息共享

每周将回访结果、客户反映情况以书面形式发馈给相关部门，便于及时掌握客户动态。利用质量周会时间，全面总结客户意见及反馈，总结当周服务质量，并分门别类制定相关的整改措施，并重点检查整改措施的执行情况。

2、各部门多方位合作，降低客户投诉

在接到客户投诉，或者在公司内部回访过程中发现的客户不满意时，客服部以书面形式通知相关部门和人员。并且由客服部专人根据部门解决情况再次与客户联系，确认客户满意程度。

**影楼工作总结和计划范文9**

时光如剑，一学年的光阴在千影摄影协会成长中见证了第一年特别的发展使。本学年协会在校团委指导和支持下以及本协会所有会员的共同努力下，取得了圆满的结束。回首我们取得了一些算不上辉煌，但是足以让我们协会每个成员都感到欣慰的成绩，锻炼了会员的动手、动脑能力。会员们的摄影技术也得到了一定的提高，同时，协会的影响力也在不段的提高，现在我将千影摄影协会办公室年度工作进行简要总结。

一、基本材料的整理。完成了协会档案整理、值班表的制作、物品申请表的制作。

二、参与了纳新工作。在纳新中，办公室提交了纳新计划表，参与了纳新面试。

三、协会组织的摄影外拍活动。

四、“我眼中的宿舍”摄影比赛。

五、年度工作中，办公室加强了内部人员工作规范性和组织纪律性。

一年以来，协会会员在指导老师的指导下，加大了协会的宣传力度，扩大了宣传的范围。我们将本着协会的宗旨“始终积极为同学门服务，让更多的同学去了解摄影，开展更多的活动。\_继续丰富和完善协会现有活动。如组织外拍，通过外拍不仅能够让会员们亲身体验摄影，也增进了会员们之间的感情，更能体现协会的团结和凝聚力；活动不段创新如：摄影知识讲堂、组织成员在QQ群组讨论等各种形式的活动，不仅调动了协会会员的积极性，同时在活动中与本院其他摄影爱好者们的交流也促进了协会的发展；活动范围不断扩大，不在只是对某个单位的同学，更是面向全校全体同学们。通过活动的扩大，来丰富活动的内容，通过活动的新颖性来扩大协会的影响力，吸引更多的同学。

当然，协会的发展并不是一帆风顺的，在取得成绩的同时，也发现了许多的不足点，例如：活动的宣传力度不够、规模不大，这些都需要我们去完善，去改进，去做得更好。

由此，千影摄影协会办公室作出以下展望：

1、加强学习，提高素质，团结协作，搞好服务。

2、完善各项管理制度，落实“科学管理为主，亲怀为辅的科学理念。”

3、做好文档管理制度，对以前和现在的档案进行整理和归档。各部门的文件及时收集、分类、保存，及时通知各部门上交工作计划，工作总结等。

4、做好后勤的管理，对于办公用品，卫生用品及时购置发放，做到工作的正常运转。

5、落实好下个学年纳新和评优的工作计划，起到树立在团内形成强大的向心力，组织力，战斗力，凝聚力。

在新的学期来临之际，我们办公室会进一步发扬成绩，克服不足，创新工作，取得更加优异的工作成绩，力争做到热情，团结，互助，高效，提高办公室的战斗力，增强各部门人员的实际工作能力，推动各个部门的各项工作的顺利进行。相信在新的一学期，在老师的指导下，和全体会员的共同努力下，摄影协会会成长得更好。

**影楼工作总结和计划范文10**

加入\_\_公司也有一年时间了，回想起来时间过得还挺快的，在\_\_各位领导及各位同事的支持帮助下，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，现将我的一些营销心得与工作情况总结如下：

一、营销心得

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。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。实事求是。针对不同的客户才能实事求是。知已知彼，扬长避短。

做为一名合格的营销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。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。

二、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，及营销人员的相关知识，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。

三、脚踏实地，努力工作

我深知网络营销是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。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领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

四、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。由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习营销员的规范。

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。

**影楼工作总结和计划范文11**

终端门店管理我们分为五大体系，分别为门店管理、人员管理、后勤管理、信息管理、日常管理等五项终端管理体系，这五大终端管理体系，贯穿整个终端门店由上到下、由里到外，包含了人、事、地、物等等系统地列举终端门店的完整管理体系。这也是店长的管理五大体系，店长管理五大体系如下：。

>一、店长的门店管理

所谓的店长的门店管理：是指针对门店本本身的相关硬件设施、设备、环境、文宣、广告、货品陈列等等的硬件管理，其中重点包含以下八项：

1、企业宣传广告；

2、门店卖场布局与动线规划；

3、产品陈列；

4、灯光、音响、空调设备调控与维护；

5、POP与促销广告；

6、环境的整洁；

7、整体形象。

>二、店长的人员管理

门店人员管理包含：

1、人力资源的需求整编；

2、招聘；

3、入职；

4、培训；

5、绩效考核；

6、离职；

等等人力资源日常简易管理。PS：培训含职前训练（新人培训、脱岗培训）、在职培训（专业培训、在岗培训）

>三、店长的后勤管理

店长的后勤管理包含：

1、财务管理（主要以日常营业报表整理为主）；

2、仓储管理（主要以进出货报表管理为主）；

3、工程维护（客户安装与维修为主）等三大板块。

>四、店长的信息管理

门店的信息管理涵盖：

1、市场地板行业信息收集、分类整理、资料档案管理；

2、当地竞品产品、促销、活动等等信息收集、分类整理、资料档案管理；

3、客户档案管理与客户异议处理。

>五、店长的营业管理

店长的日常营业管理包含：

1、每日营业前、中、后的门店管理；

2、销售团队的日常监督与激励管理；

3、日常小组（早晚会）会议管理；

4、培训与客户异议处理；

5、其他临时突发事件处理。

我们今天先来谈简单谈一下“店长的日常营业管理”

众所周知终端的最高领导是店长，一个终端能不能做到优秀，店长是其中起决定作用的关键人物。您了解合格的店长一天都需要做哪些工作吗？下面我们来看看店长的日常营业管理事务有哪一些。

一、营业前的准备

很多人都知道店长在日常管理商店的时候非常繁忙，但很少人知道，早在店门打开之前的，店长就要开始忙碌。店长要在顾客走进店门之前就做好这些准备：

1.人员签到和检查：

A.确保所有当班人员提前到店并签到；

B.确认人员的工作服装整洁，胸牌正确佩戴；

C.确认上级是否有要交办的事务；

D.召开晨会，晨会的内容应该包括：

\*点名，检查签到本；

\*传达公司文件。包含通知、调令、店长会议情况；

\*宣布昨日营业额、达成率、今日营业指标；

\*沟通今日人员的工作计划与主要职责要求；

\*对店员进行有关的日常培训；

\*对前一工作日工作情况进行回顾和总结；

\*对于当日要促销的，要做好促销活动的说明。

2.店面的整理和检查：

A.带领店员打扫卫生，并根据设定好的查检表（可参照5S）进行检查；

B.开启照明、空调和音响，确保整个店面明亮舒适，空调温度适中（一般保持为27摄氏度），气味清晰，声音大小适中，音乐适合店面使用；

C.确保店面整洁无杂物，尤其是收银台和接待区；

D.检查饮用水、纸杯等接待用品，保证供应充足。

3.商品和营业材料的检查：

A.检查所有陈列样品，做到数量种类完备，外观完好，功能正常（电器类）；促销商品和促销价格标牌的摆放醒目；

B.清点存货，做相应的补货或调剂；

C.检查商品宣传资料，保证版本最新，对于要发放的材料如单张、传单要保证数量充足；

D.检查店外宣传品的状态并确保在标准状态；

E.检查商品包装袋数量和促销品，保证数量充足。

4.现金和报表的检查：

A.检查收银机、POS机工作正常，备用金（零钱）、收据和发票充足；

B.整理和确认前一工作日的报表，并传送公司。

二、营业中的管理

在做好了营业准备之后，店门打开，店长就要开始关注这些方面：

A.亲自接待第一位顾客（表现您的重视，同时也向店员做出示范）；

B.随时关注店内顾客的状态，随时准备帮助店员回答他们的问题，以及处理他们的不满与投诉。

2.店面维护：

A.随时检查店面的光线、温度和气味情况；

B.随时关注地面杂物情况，确保店面整洁通畅；

C.随时检查店面的设备，如照明、空调、音响等。音乐尽可能有较多选择，不要反复放同样的音乐。

3.人员管理：

A.随时检查店员的仪容仪表，及时做出提醒和更正；

B.随时关注店员的销售方法和技巧，做出适当的调整和辅导；

C.随时关注店员的工作状态，必要时做轮休或换班；

D.对店员的求助及时回应，协助处理突发事件。

4.商品和营业材料的管理：

A.随时检查样品和存货情况，对出现的问题做及时处理，并及时订货；

B.随时关注宣传品、促销品和包装袋的数量情况，及时补充和订货。

5.信息收集和管理：

A.随时收集顾客的反馈，并记录整理；

B.有空时找机会到同行那儿去了解情况，打听竞争对手的产品和促销情况；

C.多了解周边商家的促销和销售情况，随时寻找机会。

6.午餐：

A.合理安排店员轮流就餐；

B.收银工作交班时应及时监督；

C.检查上午的营业指标，做出调整和促进；

D.跟进店员的工作完成情况。

7.高峰期：

A.紧密关注存货和备用金情况，并及时做应对处理；

B.敦促店员做好店内人流量记录，并抓紧机会加强促销工作开展；

C.检查上午的营业指标，做出调整和促进；

D.跟进店员的工作完成情况；

E.注意店内形迹可疑的人员，做好防盗工作；

8.晚餐：

A.合理安排店员轮流就餐；

B.收银工作交班时应及时监督；

C.检查当天的营业指标，记录整理；

D.与店员交流当天的营业情况，了解他们的想法和状态，并给予适当支持。

三、营业结束

终于到了打烊时间，忙碌的一天结束了。但是，一名优秀的店长可不能就这么拍拍屁股下班。在下班之前，店长还要做好这些工作：

A.安将店外的宣传品等收回店内，安排店员分工做好店面的卫生打扫；

B.关好空调、音响和灯；

C.饮用水等材料不足的，预订第二天送达；

D.锁好店门。

2.商品和营业材料整理：

A.清点样品和存货，做好存货清点和补货申请；

B.清点宣传资料、促销品和包装袋，不足则要补货。

3.人员：

A.店员下班签字；

B.向店员表达感谢（注意一定要诚恳，因为正是有了他们，您的工作才更有价值）；

C.如第二天不上班，应提前做好代理店长的安排。

4.现金和报表的整理：

A.清点收银机的现金，确认无误后锁入保险箱或存入银行指定账号；

B.清点发票，数量不足时提前做好申领；

C.整理当天营业报表，准备第二天提报。

四、店长营业管理注意事项

以上是门店营业管理硬指标，所有的事都必须在店长与全体的店员（促销员、导购员、后勤人员）等的全力配合下，才能够完成当天的完美营业状态，所以每一个门店的组成分子的协作，店长的门店团队建设、沟通和激励是非常的重要，尤其是心态建设。

1、一日之计在于晨

店面每天开始营业前的店员心态调整是非常重要的，开店前的早会，是激励员工士气的最好时机，千万别一早就开始训话，我想没有一个人会有好心情的，没有好心情下来的工作我想会有效率，那是不可能的，早会时间不宜过长，以十五分钟最适合。

2、业绩取决于团队建设

一家门店的整体业绩如果是靠一个人完成，那是一种危机，团队的协作与沟通是整体门店业绩提升的主要管理要点，而良好的沟通环境与技巧，是非常重要的。

3、执行力是门店管理的指标

一家门店管理的好不好，就看执行力的效率与绩效，执行力的四个要素就是团队建设共识、培训、激励和绩效考核。

4、日常心态建设与培训

人有了想法才有了看法与说法和做法，一切的想法都是来自于日常所接触环境、人、事物所造成的影响，根据过去自己所接受的信息与知识，加以判断而采取处理的手段和方法，所以日常的门店和店员的观察、聆听与同理心的应用是非常需要的技巧，有效且针对性的培训课程，有利于门店团队人员的素质提升有所帮助。

5.营业结束的总结与反省

每日的营业打烊检讨与反省的习惯，不是例行公式，而是必须确实执行，也不是交代了事，那是修正与提升营业绩效与业绩的最有效的习惯，有效的营业打烊简短会议，有助于让整个门店让全体门店经营者(店员、店长以及老板)了解门店经营情况与修正改善缺失，时间跟早会一样不宜过长，以十五分钟最适合，这不是仪式，最后的“各位同仁辛苦了，回家路上一路小心注意”虔诚地由店长的口中娓娓道出，记住千万别敷衍了事、态度随便。

6、店长的以身作则

上梁不正下梁歪，中梁不正倒下来，店长就像是一个中梁砥柱，店长的行为举止如果有所偏斜，整家店的经营管理，就很容易倾斜与下滑，店长的以身作则，是整家门店经营管理制度与政策，可以得到彻底执行的风向标。

**影楼工作总结和计划范文12**

一影棚道具

1.影棚卫生及时清理，井然有序

我们以前一直在找借口说影棚环境进出人员太多，工作太忙等等。其实只要勤擦，勤收拾，没有收拾不干净的！ 我们在每拍摄完一套照片后，背景道具灯具都不能及时清理或者只是简单的堆放在旁边。这样做给后续拍照的摄影师增加了工作量，耽误了流程，也使影棚整体看上去非常的混乱拥挤！每拍摄完一套照片后，助理、摄影师必须马上进行整理，使背景道具灯具各归其位，这样全天的拍摄过程中影棚始终都是井然有序的。

2.道具整洁完好美观

道具是我们拍照非常重要的辅助设施，所以保证道具的整洁美观非常重要。现在我们严格要求背景必须每天进行清洁，无影响拍摄的严重破损，对无法修补的及时进行更换。花束，白布，白毛，方箱，背景轴，灯具等均有专人进行清洁维护，每天检查！

二 技术要求

1.稳定扎实的拍摄技术

目前大部分摄影师都具有数年的拍摄经验，均可以较好的完成大部分拍摄任务。但由于各有所长及侧重，在遇到短板的主题时就容易在灯光美姿和构图上出现问题。针对这一点，一是根据其所长有针对性的安排客人，二是规定并监督其在自己短板的方面着重练习，多找资料，

多看样片，以尽快有所弥补和提升。

2.每日对客照进行检查检讨

每天我会对拍摄的客片全部进行检查，将在灯光美姿构图意境穿帮等方面出现严重问题的照片单独挑拣出建夹保留，与当事摄影师一起检讨，并提醒全体摄影师共同注意。

三．监督部门各项规章制度执行情况，环境、流程、服务。

四．每周四例会

1．总结每周较好的片子与不好的片子

2. 学习其他老师的片子

**影楼工作总结和计划范文13**

光阴似箭，日月如梭，一眨眼，一个学期又过去了，在上个学期，我们摄影部的干部们兢兢业业，始终保持着对摄影工作的高度热情，认真完成本职工作，在新学期到来之际，为了更好地开展新学期的工作，我将对上学期摄影部的工作进行总结。

一、 认真完成本职工作，在上个学期，我们部门共拍摄了上百场学院举办的活动，其中包括了数学文化节，爱心义卖等大型活动，在每项活动中，我们都认真完成拍摄工作，为学院的宣传工作作出了自己的贡献。

二、 新干招新。为了摄影部能更好地完成学院的工作，从20xx届同学中挑出了2名勤劳能干，爱好摄影的同学加入我们的摄影部，在这个学期，我们对新干进行了严格的培训。至今，新干已对摄影工作和摄影技术有了较深入的了解。但新干们技术还有待提高。

三、 部门工作的不足，我们摄影部的干部都是业余爱好摄影者，与专门的摄影师有一定的差距，所以有时在拍摄工作中出现差错，造成学院的宣传工作的影响，我们对此深感歉意，我们摄影部的干部也会努力提高自身的拍摄技术，提高学院的宣传力度。 总的来说，在上个学期我们部门有做得好也有做得不好的地方，希望我们摄影部在新的学期能继续发挥正能量，改正不足，努力为学院宣传工作做了贡献，配合好其他部门做好摄影工作。

**影楼工作总结和计划范文14**

各位新年好，在此祝各位在新的一年里身体健康，万事如意，家庭和睦，工作顺利。下面向大家介绍一下我的工作：

前辈们总在说先做人后做事，话很简单却很难。拿着别人的俸禄，站在一个岗位上就要对得起别人的信任，对得起自己的职责。人都说雁过留声，人过留名，我希望我在这个行业里会有个好的名声，所以我一直在尽力要求自己做个合格称职的员工，站好自己的岗，做好自己的工作，先做人再做事。

人总是不同的，真所谓千奇百怪，有的客户很和气，有的脾气就很急。起初有些不习惯，但现在终于想明白了，是啊，如果我把自己看成是消费者，消费了，可东西不如我意，我肯定也会很生气很着急。影相这些东西是需要珍藏的，每个客户都希望在上面留下最美好的一面，现在想明白了，设计一定要和客户很好的交流和沟通，让他们满意才能少去更多的麻烦，也才能把公司的业务做好。每每有客户在我耳边说：“就这样，太好了，太好了，就要这个!”我总是压抑不住自己的喜悦，能得到客户的认同就是自己最大的满足和最好的回报，每一张照片每一本相册，我只希望可以给他们留下美，不会交给他们勉强和遗憾。

记得一次一对新人做相册，我先做了几个样子，让男客户看，他说挺好就按这个风格走，我听了他的意见，他也很高兴。我用了蓝色调为主题切入，男客户看了很喜欢，兴高采烈的就拉着女友过来看，女的就不高兴了。“谁让你用蓝色的?！不知道我讨厌吗?! 换！换！换粉红色！”她一口的埋怨。一本相册我都快弄完了，这个时候说要换，用蓝色是她男朋友说的-------- 我没去辩解什么，什么都没说，我说对不起，问她这个粉红行吗？--------看着我什么都没说，男客户觉得很对不起我，就用眼神和我道歉。我笑着说，女人一辈子就照一次婚纱照，当然要仔细了，我更能理解，只要你们觉得我设计的美，中你们意就行了。 记得他们走时女的很温顺，一个劲儿的说让我费工了。

工作了这么长时间让我收获最多的不是工作经验，而是面对生活和工作中的种种矛盾有了新的处理方法。让我知道理解和沟通的重要性，也发现自己的心胸开阔了许多，不是别的，是因为我真的从他们身上找到了自己，换位思考，是啊，是很伟大的处事原则。这也让我的心里越来越平静，学会了倾听客户的需求，明白客户的意图，心平气和的解决身边的矛盾。新人结婚是多么伟大重要的事，很多人一生可能就照一次婚纱照结一次婚，新人是最美的，无论是谁都会很挑剔的对待这些事，如果是我我想也许我会更苛刻。给孩子留影，总希望把自己的宝贝最美的一面留下来珍藏。影相这些东西会有太多的内含，有太多的意义在里面。有许多客户会珍藏一生的，有时想想真的让我很感动，客户比你都看中比你更欣赏你的作品，我还哪有理由不去做到尽善尽美。

设计是美的缔造者，这份工作让我得到了太多，我对于自己的工作乐此不疲，总是有那么多动力让人做好自己的`事，有时心情不好，但一看到面前可爱的娃娃，美丽的新娘就会让我忘记烦恼，一头扎进自己设计的美丽世界，只觉得一切都很充实和美好。

有人说常做一种事情会让人感觉到乏味的，但我感觉这要看你是把它当成工作还是生活了，这里的每一天都是我美好的生活，为了在这里生活得更好，我会做到尽善尽美，尽职尽责。 吕健闻

**影楼工作总结和计划范文15**

3月份服务营销月

主题：新婚照，金婚、银婚照预约优惠服务

核心操作：静态秀+特价写真+逛店有宝+邀请函

4月份准新婚·家电月

主题：婚照、家电折折优惠

核心操作：动态秀+家电连锁异业联盟+发票充当100元代金券使用

5月份婚照·家电优惠热力再续

主题：婚照、家电优惠到底

核心操作：动态秀+异业联盟+优惠套餐

6月份网络营销月

主题：网络团购预约营销

核心操作：联合生活网、我爱我家网络团购预约营销

7月份网络营销月

主题：网络团购预约营销

核心操作：联合生活网、我爱我家网络团购预约营销

8月份准新婚·商场购物节

主题：XXX商场携手XXX致准新人贺喜

核心操作：动态秀(商场门口)+异业联盟+邀请函+发票充当100元代金券

9月份准新婚·家装节

主题：XXX家具城携手XXX装饰您的梦

核心操作：静态秀+家纺、家居展+邀请函+整体优惠政策

10月份准新婚·家电节

主题：婚照+家电优惠展

核心操作：静态秀+家电联盟+邀请函+优惠方案

在以上活动成功的基础上此时最适宜操作的是把前期合作的商家，协商邀请做一次规模稍大点的类似于婚展类的秀场，地点要设置的对影楼有利，一般都在婚宴场所，所以这个业界也称之为\_酒店秀\_，场地费用可以共邀几家合作商承担，其他的出钱商家影楼提供给其秀场展示空间，主持人带动等支持，此时前期的新老顾客都要一一做邀请，联合其他商家的新老顾客共同邀请，以聚人气！

11月份婚展秀

主题：薇薇邀您共享婚展秀

核心操作：动态秀(酒店)+家电业、家纺、家居、房地产、婚庆公司、商场+邀请函+户外喷绘+横幅、花车

12月份婚庆20xx年预定，送\_保\_优惠

主题：20xx年新婚特别策划，拍婚照送保险

核心操作：静态秀+保险公司+邀请函+优惠案

此外，多半影楼都不曾有重装开业活动，据此影楼可以一年内搞一次重装开业优惠秀场，一来体现出影楼的发展壮大，二来扩大影楼的影响力！

具体策划略！

**影楼工作总结和计划范文16**

光阴似箭，转眼20xx年临近年终，我们在领导及社长的带领下，本着服务师生的原则，积极配合学校开展的各项活动，尽职尽责的做好了拍摄和采访的工作，为宣传学校做出了贡献，有效的完成了本学期制定的工作目标和计划。在认真工作的过程中，我们也及时总结经验，改正不足。

以下将这一学期的主要工作情况汇报如下：

>一、迎新工作

>二、纳新成员

9月份军训结束之后正式纳新，报名摄影部的人员出乎想象之多，在134人中有34人选择摄影记者，为摄影部选拨人才提供了优越条件，经过演讲、笔试、面试层层筛选最终14名报名摄影记者的新生进入实习期，经受一个月的综合考评三名新成员达到摄影部规章要求正式转正为摄影记者。之后又有两名实习记者表现突出转正摄影记者，现在摄影部成员8人，为了摄影部更好、更快的发展，摄影部严格按照《摄影部规章制度》管理新成员，为以后摄影部的壮大奠定基础

>三、培训新生

>四、存档保密

>五、相机使用

单反相机是摄影部最重要的设备，每次在使用完之后会及时检查电量情况，充满电后装入相机包，方便下次使用，保证不因相机问题而延误新闻图片的拍摄。另外，严查不经允许私自使用相机，摄影记者在拍摄新闻图片时需同时通知摄影部主任及主任助理，未经许可不能使用。除摄影记者外，记者不允许使用相机。

>六、媒体管理

摄影部负责博客、微博、人人等媒体的上传工作。每天及时把校园发生的大小新闻以最快的速度传新媒体，在原有的基础上增加了文学、早晚安心语、国内热点等，让更多的学生体会校内咨讯。通过这些新媒体加快了新闻传播速度，同时加强了《东方学子》报社的影响力。至今，新浪博客访问量达4557次，新浪微博粉丝量达493人，腾讯微博听众398人、人人网关注432人。

>七、部门配合

1、与《东方学子》报

这学期经历了从84期到90期的报纸筹办工作，发现新闻信息与记者互相通知，保证每一个新闻有效完成写作和新闻图片的拍摄。

2、与《东方学子文艺副刊》

完成副刊的各项工作，经历副刊第2期到5期的筹备工作。

3、与《东方学子画刊》

配合画报完成了第2、3期的筹备工作，按照要求积极配合每幅作品的收集与拍摄工作。

4、与办公室

与办公室做好一切工作，紧密了解到所有成员动态，防止突发活动无人采访。据统计，摄影部20xx年共拍摄大小类型活动412次。

>八、高校祝贺

为石家庄经济学院及河北师范大学录制高校祝贺视频，并运用AE软件做了后期处理，表现出了报社的凝聚力，有效的宣传了我校的艺术气息，增强了高校之间的友情。

>九、媒体工作

6月3日申请新浪微博官方认证通过审核；11月8日申请青梅手机客户端；11月28日申请河北美术学院官方微博机构认证。通过媒体认证使我校校园媒体在网络上宣传更有力度，吸引各界人士关注。

>以下是下学期工作计划如下：

>一、青梅纳新

河美青梅手机客户端正式运营时，考虑到内容量大、发布迅速两大特点，为青梅纳入一批新血脉进行培训。达到要求后着手青梅后台发布及内容筹划等一系列工作，为我校打造一支河美最棒的青梅团队，在校园媒体中发挥重大作用。

>二、青梅宣传

力将“河美青梅”宣传到位，通过海报、条幅、大屏幕、报刊、微博、贴吧、人脉及各二级学院各个班级通告，另广大师生人人皆知。使学生们都参与进来，进行互动，打造“河美青梅”的巅峰。

>三、河美青梅

“河美青梅”基本定型，现已过初选，进入试运营期，终选过后将去北京高校联盟秘书处进行专业培训。自下学期开始，摄影部准备将一半的精力放在青梅上，在不影响正常工作的情况下将“河美青梅”做到位，两者兼得。虽然工作量会很大、很多，但我们坚信摄影部能够将所有工作做好。在“河美青梅”正式运营后，我校媒体力量将进一步增强，在我校将掀起一场“青梅热风”，这种潮流趋势而生，又将是我校的一种宣传平台。四、提高技能，加强培训与学习

1、更加严格地要求摄影记者，为以后的发展壮大奠定基础。

2、不定期邀请摄影专业老师讲解摄影方面的知识，解答了摄影方面的疑难问题。增长我们的知识面，让我们在摄影方面提高层次。

3、做为一名合格的摄影记者，加强对摄影记者的技术及写作的培训、经常性的新闻摄影采风、增强摄影部的活力和实力等。

4、提高各项工作的效率，保质保量快速的完成上级安排的工作。

5、提高多媒体宣传的力度，增加微博、博客、人人的粉丝量。

6、摄影记者在日常的各种展览中收集优秀作品，积极宣传画报，为每期画报的顺利发排努力工作。

>结束语

在本学期工作即将结束之际，回顾一年来的工作历程，我们深深的感到，每件任务的顺利展开，离不开校领导的正确指导及鼎力支持，我们能够取得这样的成绩也是本着“无私、奉献、高效、创新”的工作精神，把时间和精力投入到工作中去，把汗水和心血倾注到自己热爱的岗位上。在这里我要感谢校领导，感谢报社这个大家庭，是你们的支持和配合才让摄影部发展到今天这个状态！当然，我们深知工作中仍然存在着问题和不足，今后我们将总结成功的经验和失败的教训，弥补不足，不断创新和提高，不断完善自我，提升自我。我们坚信，通过我们的努力和创新的精神会给广大同学们一个满意的答卷!

**影楼工作总结和计划范文17**

转眼间一学年已经接近尾声了，感受颇多新的一年又过去了，我们社团部也度过了它的第16个年头。回想起这段在摄影社团的工作，我感受颇多。先是协助会长招入新的会员，然后接着招入新的干事，本着“公平，公正，公开”的原则，公开招聘新的干事和副会长，为这届摄影协会注入了新的血液，同时制定了一系列的社团的规章制度。社团部每周召开例会，布置各种任务，以保证各项工作的顺利进行。每次组织活动，都保证活动中全体成员全程参与，努力为新干事提供良好的锻炼和增长知识的机会。关于协会的运行：

为了满足广大同学对摄影的热爱，增加同学们对摄影的了解，更好的使一些热爱摄影的人在一起探讨，在会长的带领下，摄影协会每周组织活动，定期举办摄影知识讲座，摄影知识讲座不仅本协会会员积极参与，也吸引了非本协会。每周的活动会长都会给同学们看一些关于摄影技巧的光碟，了解中外摄影风格，著名作品，在聊天中互相补充摄影知识，另外，摄影协会还会给同学们介绍一些PS使用方法以及技巧，使同学们在学习摄影时候有更好的效果和效率。摄影协会也会定期交画稿，然后大家一起讨论每一张相片的不足之处和优点，以使每个人的画功都有所提高。摄影展期间同学们会积极拿出自己的作品参展。摄影协会不仅使热爱漫画的同学走到一起，也增加了同学们对摄影的认识提高了同学们摄影技术的水平，增强了校园文化氛围，提了自身素质。本协会充分展现了当代大学生健康向上的精神面貌，培养全面人才。为同学们的学习提供了更方便的平台，丰富了同学们的课余生活。

当然我们有很多不足的地方，每次会员活动都不够积极，经常无故的请假缺席，会长和我都没有采取相应的措施来弥补，每次社团举行的例行会议太过于少了。活动展开的时间都比较长，不愿听取会员们的意见，这些都是我们工作的不足的地方。

我坚信在新的一年里，我们要突破过去的包袱，掌握新的环境重新确定新的有能力、负责任的领导班子，为以后工作的顺利进行打下了良好的基础。面对新的课题，迎接新的挑战，才能不断的超越自我，再创新机！

**影楼工作总结和计划范文18**

20\_年公司业绩突飞猛进飞速发展，与部门的进步同步，我通过不断向领导、同事和客户学习，以及在实际工作中不断的总结摸索，在工作和学习上都取得了较明显的进步，在这20\_\_年即将结束，新的工作阶段就要开始的时候，有很多事情需要坐下来认真的思考一下，需要很好的进行总结和回顾。总结过去一年工作中的经验教训，为下一阶段工作更好的展开做好充分的心理准备。

回首过去的12个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一件并没有虚度。

第一、积极参加公司开展的各项活动。

今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的的压力而组织了多次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了两厂之间的办公室文员去\_\_欢乐世界一日游;5月1日前一个晚上，公司组织了\_\_的全部管理人员去k歌;7月29日，和\_\_办公室的同事们去\_\_x流，28日入住\_\_温泉酒店泡温泉;9月29日，国庆前的两天，和办公室的同事去\_\_水上乐园一日游。加上每个月都有不同的活动，都积极参与，这是自己进公司三年来，最多活动的一年。这代表着公司在不断的进步，不断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

第二、认认真真，做好本职工作。

1、责任心和奉献精神。这是我们华迅公司中很重要的一点，可以说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应该具备的最基本素质。

2、勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的1个单子就曾经存在过这样的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以置到货到了台湾后发现不合格了遭遇客户全部退货的情况，到12月底都还不能够从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。犯错误和遭遇国内外退货是最大的窝工和浪费，少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。

4、吃苦精神。做跟单员一定要有吃苦精神，对于我们跟单员来说有时要让生产部的员工做出好质量的产品，有时还要下去生产车间里亲自监工，根据客户要求和自己的经验指导员工生产出完美的产品，并从中学习经验，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

第三、处理好跟客户和外部协作单位的关系。

学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

**影楼工作总结和计划范文19**

人们常说：摄影是把日常生活中稍纵即逝的平凡事物转化为不朽的视觉图像的一门艺术，我对此非常赞同，镜头记录的每一张图片都表达着一个特殊的场景，蕴含着拍摄者的一份特殊的心意，每一张存在的照片都是独一无二的，有着属于他特殊的精彩，我本人就非常喜欢记录这份美好，于是在今年开学初，我主动报名，并且有幸加入了学校的摄影社团，获得了一次更好的学习这门艺术的机会。

如我所说，摄影是一门艺术，因为每个人审美观的不同而没有明确的界限，至少就形式而言，常见的就分为记录、艺术、画意、人像等几个，不用的摄影形式有其特殊的表现形式和效果。艺术的审美没有明确的界限，艺术创作的过程中也不存在什么硬性的要求，但是，为了更快的了解和进行创作，众多的摄影家和爱好者在创作中总结出的一些经验便成为了我们初学者的最宝贵的知识，在社团的活动中，我们所学习和实践的也正是这些。

在历次的活动中，我了解到，摄影绝不是单纯的等于用相机来拍照，一幅真正的好作品首先要有一个鲜明的主题，有一个能吸引人注意力的主体和焦点，其次画面要简洁，还要充分的综合利用自然的人工的光线、相机的光圈焦距、不同的取景角度来表现出最佳的画质和光影效果。在我们原来的实践中，拍照存在着很多误区，抬手便拍、傻瓜相机等更是让我们离创作这个艺术词汇远远地不沾边。在日常创作中，我们要注意突出自己要表现的主体，在位置上、视线上和对比中通过前后、虚实、色彩凸显主体，运用适当的前景烘托主体、交代环境并且帮助构图。构图的方法也要巧妙掌握，运用九宫格构图进行风光摄影；S型构图拍摄河流、长城山路等；搭框构图突出画面中的主体；斜线构图变现空间感和立体感；而V字型构图则适用于任何场合，更适合于初学者使用。

有了基本的摄影常识后，我们也勉强算是一名摄影的初学者了，在自己创作创作的同时也要学习别人作品中的精妙之处，从作品的立意、手法、风格上细细分析与品味，并与自己的作品作出比较，找出别人的特色和自己的不足，有则改之无则加勉，如此才能集众家之所长，创作出更好的作品。

回顾几个月来在社团中的活动，老师的悉心教导、学校的支持帮助以及社长部长的认真负责，给我们创造了一个绝好的环境，既丰富了课余生活，又学到了想要的知识，让我们能在喜爱的方面能够有所长进、更加专业，有更多的技巧和机会记录生活中的美景与美好，感谢老师和学长几个月来的辛苦付出，我会在以后的日子中坚持对摄影的爱好，并且坚定地支持摄影社团的活动，在允许的条件内为社团的建设贡献更多的力量。

**影楼工作总结和计划范文20**

转眼间，大学一年级的美好时光已经过去一半了。在本学期我带着大家的信任与支持，担任了广摄C班的班长。在这期间我学到了以往所没有学到的很多东西，有得亦有失，它们激励着我一步一步脚踏实地的迈向另一个辉煌。下面是我的班级工作总结：

>1、班级学习情况：

主要分为两种情况。一是同学们觉得终于升入大学，也可以好好的放松自己了，学习不由的就懈怠下来。另一种是大家对大学充满了期待，希望多学点东西，为以后走向社会打下基础；于是在学习上很用功。当时做为其中一员，感受颇深。但经过了半年的大学生活，大家明显感觉到自己的能力有限，知识水平不足，大学的时光转眼即逝，学习的压力越来越大。我做为广摄C班的一名学生深谙其中。既然有了学习的压力，学习起来自然不敢懈怠，日子也过的快起来。通过上课时的观察，C班的到课率总体来说还是好的。在本学期的学习积极性高，参与课堂讨论的热情也高。但是，我们也存在着许多不好的因素，总是有一部分成员迟到、早退。学习仍是拖拖拉拉，鉴于此，我作为班长应以身作则，开例会时并以此作为班级的头等大事。

>2、班级活动情况：

由于刚刚接手职务，许多工作方面有不甚了解，本学期班级活动相对较少。起初，我们开了一次班会，一是让同学们相互认识，二是收集同学们的资料。并在最后，大家达成共识：荣誉只能代表以前，我们追求的是未来。那是一份压力，激励我和广摄C班所有的同学。为了增进同学们之间的感情和了解苏州，我们组织了“东山游”，主要是摘桔子，山上野餐。这次活动加深了同学们凝聚力。在“我的大学规划”主题班会上，同学们对未来三年的大学规划都发表了自己的观点；并且对各自以前的表现作了总结。最后，大家把这个学期要完成的目标写在纸上，由我统一保管。并会在下学期公布，让大家见证自己是否完成目标。我们坚持每月的班级例会制度，严格完成老师交代的各项事务。由于本专业的课程十分紧切，考试也是相当的多。天气也已进入寒冷的季节。所以我们舍弃了许多活动，让同学们专心于学习、考试。班委成员吸取此次教训，争取在合适的时间多搞几次有意义的活动，突出其学术性，科学性。

>3、班级思想情况：

在思想工作方面，我们加强了安全思想教育宣传。召开了“安全用电，安全你我”的主题团日活动。让同学们更加深刻的学习学院精神。

>4、班级生活情况：

C班的生活情况总体良好。在平时的工作中，我们班干的分工明确。我们班同学在宿舍内务工作上也有了很大的改善，为同学们提供了一个良好的休息与生活环境。譬如，男生各宿舍在每天的卫生评比中表现良好。我们班好的现象专业老师都说，我们班是一个很活跃的群体，比起其它班更多一份活力在里面，做什么事都比较有动劲，有一股活力，从中甚至可以强烈感受到里面奔腾热血的有力心跳！我想，这就是我们班的最大优点，我很骄傲我能生活在这么一个有强盛生命力的群体当中，看到自已群体中的每一个人都能够不断的成长，我从心低里默默为我身边的每一个人感到高兴。我希望我们班上的每一个人都能将这个优良的传统发扬下去，并将它应用至自己的个人生活和学习、工作中去。我们班不好的现象。

这一学年中，我们班有好的果实，但也有不好的苗头。总是有一部分成员迟到、早退。学习仍是拖拖拉拉。另一个不容乐观的问题就是：大家对学校安排的活动有抵触情绪，很多时候，同学们需要经过较长时间的说服才愿意去参加活动。这个问题我认为主要是两个方面造成的：一方面，是我们班委会教育工作做的不够好，没有充分的提倡教育奉献的精神。另一方面：学校在安排某些活动时欠考虑，导致活动的进程和事前宣传的不一致，进而破坏了学生们各自的生活安排，产生抵触情绪。这个问题我想采取的方法是：自愿优先，分组轮流：即如果有人愿意主动的参与到活动中，我们鼓掌欢迎，但是如果自愿者数量不足，那采取分组轮流制：即按学号或者其他方式，轮流代表班级参加活动。

>班级下学期初步计划：

我班班委坚持以“服务同学”为中心，力争使它做到尽善尽美。使同学们在思想上、成绩上、能力上都有较大的提高，因而在全面分析的基础上，对于班级的建设和管理，我们提出了以下的目标和计划：

>1、学习方面。

创造良好的学习环境。对想升本的同学提供及时实用的考试信息。

>2、活动方面。

1）、参观苏州规划馆。

2）、与多部门，多社团共同组织几次主题活动。

3）、根据学生的具体反映，增减活动。

>3、和委员协调工作方面。

我认为在某些方面我的管理工作做得不够严格，尤其是在平时上课，没能同学委、其它班干认真管理好班同学的准时出勤、积极听课、认真完成功课。在一些工作上，没能很好地和各个委员做到协调工作，导致一些班干部产生无所事事感觉出现，这是我以后工作应该重点改进的地方。

>4、其他。

根据下学期的具体情况，制定详细的工作计划。

我们班委在成长，在发展，我们会更加努力地做好班级工作，为同学服务！让老师、同学们满意！

**影楼工作总结和计划范文21**

一、全权处理公司事务，带领员工完成企业确定的经营目标，直接向总经理负责。

二、制定经营目标与市场拓展计划，并组织实施完成。

三、负责主持公司的经营管理、营销策划、广告宣传等工作。

四、对公司各部门进行有效管理，包括业务、人事及日常行为规范、奖惩、晋升等工作。

五、定期主持召开各部门主管会议，定期向总经理汇报工作。

六、管理、处理影楼的日常事务，带领全体员工努力工作，完成企业所确定的各项目标，直接向总经理负责。

七、 根据总经理指示制定影楼经营方向和管理目标，包括制定一系列规章制度和服务操作规程章程规定各级管理人员的职责并监督贯彻执行。

八、 对企业保持高度敏感性，制定市场拓展计划，详细阅读和分析每月报表，检查营业进度与营业计划，完成情况并采取对策保证影楼营业业务顺利进行。

九、 负责影楼的日常业务的开展及营销外联的具体工作，每月制订外联业务实施规划，经总经理审批后付诸实施。

十、 建立健全影楼的组织系统，使之合理化、精简化、效率化。主持每周的主管会议，传达办公室的有关批示、文件、通知、处理好人际关系，协调各部门之间的关系，使影楼有一个高效率的工作系统。

十一、健全各项财务制度，阅读分析每日、每月、每季财务报表，检查分析每月营业情况，督促监督财务部门作好成本控制、财务预算等工作，检查收支情况，指导财务工作。 十二、定期巡视各部门工作情况，负责影楼各部门工作的协调、检查、问题的处理、质量监督、违规违章及工作中主观过失所造成的差错事故的处理和处罚，并将巡视结果传达至有关部门。每月底将处罚过失单上报总经理。

十三、指导训导工作，培养人才，提高整个企业的服务质量和员工素质。十四、以身作则，关心员工，奖罚分明，带头遵守影楼的各项规章制度，管理规定，维护影楼的整体团结、声誉、形象和利益，敢于同歪风邪气做斗争，杜绝拉帮结派的现象和行为，秉公执规执章，树立自身的良好形象，带领全体员工完成影楼的各项工作任务。使影楼有高度凝聚力，并要求员工高度热情和责

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！