# 2024年打工仔的工作总结 打工活动总结(3篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-06-15

*打工仔的工作总结 打工活动总结一销售部是公司的窗口，销售部是公司的前线，作为销售部这个团队的带头人，我深知做好这个工作的重要性。从接手销售工作开始，我首先了解并整理原先遗留下来的一些客户问题，并丰富销售现场，然后是了解项目针对的客户群体，我...*

**打工仔的工作总结 打工活动总结一**

销售部是公司的窗口，销售部是公司的前线，作为销售部这个团队的带头人，我深知做好这个工作的重要性。

从接手销售工作开始，我首先了解并整理原先遗留下来的一些客户问题，并丰富销售现场，然后是了解项目针对的客户群体，我认为提高销售业绩，首先是要了解我们的客户群体、了解客户关心的方向、信任的角度，经过这些来宣传，必须能引起客户的共鸣。所以丰富销售案场、户外宣传派单、户外巨幅广告、宣传单页的改版。从而改变客户对中华家园的视觉冲击，完成这一步后，再次深层次的挖掘潜在的客户。

之后，我又对销售部每位销售人员进行了解沟通，其中有老员工，有新员工(还没有正式上岗的)老员工的自身素质和对自身的要求都很难实现，再去带动新的员工真得太难了。

我觉得这样的团队太散，虽然谁都在某些方面是金子，但必须要聚在一齐才能有能量，看到这个情景后，我把整个销售团队的人员集中起来，我们开会、商讨、沟通，每个人都要说话，我要经过各种途径来改变这个团队。改变他们原先的工作态度，改变他们对销售工作的认识。加强他们在工作上的紧迫感。从而到达一个强大的销售团队。虽然在改变中遇到了很多不和谐的因素，但最终有公司领导的支持，我们还是到达了必须的目标。提价一次，优惠调整了两次，四个月销售76套房源的成绩。

首先是大家的共同努力的结果。再者培养了公司自我的销售团队是一种财富积累。

销售部从原先的十几个人到七八个人到此刻的五个人，虽然人数在减少，但工作任务每减少，工作业绩没减少。所以说团队的力量是无限大的。房地产市场起伏动荡，作为销售一线员工，对于本地房地产市场更应当了如指掌，对于竞争的楼盘，更应当知己知彼，是竞争的对手也是学习的榜样，树立自我独有的特质。

回顾这几个月的工作历程，公司领导的支持是最重要的，我被公司领导人之拼搏精神深深震动。期望在今后的工作道路上，公司领导能给我们创造更多的学习锻炼的平台，让我们每个人都能够更上一层楼。

**打工仔的工作总结 打工活动总结二**

放暑假四十多天，原本没计划去打工，因为新年会有很多事情做，但是同学帮我找到了一份不错的兼职，离我家又近，于是我开始了我为期一个月的兼职生活。

或许是从未接触过的原因，又或许是缺少经验。刚开始几天，我简直是像只无头苍蝇一般，无从下手，分不清码数，搞不懂货场的摆放，就连叠衣服也叠得一塌煳涂，我感觉自己做不了多久，就会自动的辞职。不过，幸运的是我遇到了一群很友善的同事，他们帮助了我很多。教我怎样与客人交谈，怎样适当地赞美客人，怎样在这社会谋生。慢慢的我发现在这里，我能得到我想学到的东西。

虽然打工的日子是辛苦的，但是我有着家人的鼓励，同事的帮助，我觉得我是幸运的。虽然现在才开始工作一个星期的时间，但是我已经在同事们的帮助下掌握到了一些窍门。不再会像刚来的时候那样，什么都不会了。我现在能够一个人去接待顾客，为他们介绍，为他们找到所需要的商品。每完成一笔业务，看着他们带着满意的笑容离开的时候，我都会感觉非常的高兴。并不是因为这和我的工资挂钩，而是对自己的肯定。肯定我现在已经慢慢的拥有了和顾客交流的能力，也具有了一定的销售技巧了。我相信这对于还是学生的我来说，都是一件非常值得高兴的事情。

时间在一天天的流逝当中，还有三个星期我就要结束这个兼职的工作了。虽然这一周的时间很辛苦，但是我感到了前所未有的充实;虽然很累，但是我学到了在学校永远都学不到的东西。虽然一个月的兼职时间很短暂，但是我知道，这足够我享用一生的。

其实，也是经历了这一星期的打工生活我才发觉。大学生和其他的人没有什么差别，只是比有些人多读了几年的书。可是有些人却比大学生更加懂得谋生，懂得怎么适应这个社会。所以，作为现在的大学生来说，只有让自己真真切切的感受过打工的生活，才知道生活的不易，才能够更加珍惜自己现在的生活。并且能够用实际的行动来让自己变得更强大，让自己成为一个有智慧，还有能力的人才。这样才能够让我们在毕业之后，不会那么轻易的就被打工的生活给打败了。

**打工仔的工作总结 打工活动总结三**

暑假我一个人到广东去了，去找我舅妈找点事做。也算是锻炼一下自己，刚到那里的时候一切都新鲜的，在一些地方乱逛……但是后面的日子就觉得不好过了，但是总之还是学到了好多在学到学不到的东西，在那里有三件事让我今生难忘：

第一件是：我到一个电子厂去应聘一个车间的工作，那工作是蛮可以的至少不会很累，我刚去的时候门卫就知道我是学生是来打暑假工的，但是她还是让我进去了，进去之前她还有意无意的提醒我不要跟里面的人说我是来打暑期工的，他们厂不要暑期工，但是我当时好笨，没听出来他的意思，一进去就和那人事部的小姐说了我是打暑期工，只做两个月左右。结果当然是不能被录取了。这件事让我注意到了好多，在之后的应聘中都不敢提我是学生。从这件事中我明白了一点：在外面不比学校，是什么就说什么，人家叫你诚实的好学生，但在外面可不能那样，人家不吃你那一套，人家只要符合人家要求的别的什么都不会管你，我觉得在外面，在必要的时候撒点小谎有时候隐瞒点事实是必要的，不必老那么死死板板，(在这我强调一点，我这样说并不是否定诚实，当然，诚信是做人之本，特别是在事业上更要讲究诚信，否侧即使成功了也难经久)我要说的是要学会变通，在什么情况下该什么做，想到更多的方面，才能适应这个社会。

第二件是：我到另个电子厂去应聘，那里是招暑假工的，所以我不用再在意我说我是学生，那个厂算起来也还可以吧，我进去了，看什么都比较满意，但跟人事部谈话说到工资的时候，是每天工作八个小时，没个小时才四块钱，而且不包吃住，太划不来了，要知道那里吃住可不大方便的，所以就没做，在跟人事部谈的时候，他说了一句话让我很震惊，也很羞愧，改变了之前的想法，他说：我以前读大学的时候也出来打过暑假工，也有象我一样的想法，以为外面的世界就象在学校里一样那么简单，其实不是的。在学校的时候，人家当你是学生是知识份子，有时候你成绩好老师喜欢你同学敬重你，但是到了外面了就不是那样，人家老板根本不会因此就看中你，你要做短期工只能做杂活，杂活什么人都能做，你是学生有的不能吃苦耐劳还不会要你，他们看的是你的能力，看你能不能给他们做工给他们带来利益。听了这话使我深受打击，外面的人怎么都是这样子的，但是我从中也明白了现实的残酷，要想在社会上立足就必须有能力，让人对你刮目相看……

通过上面的事我好失望的想回家了，但是我想到当初自己非要出来怎么可以就这么回去了，然后调整一下心态想法，继续去找终于顺利的进去了，工作虽然比之前看到的那两个辛苦点但工资也高一些，还好……不过到走的时候我才知道什么叫做世态炎凉，着是我要说的第三件事：我刚进去的时候每个人都好热情，都好友好的样子，尤其的办公室的领班什么的，但到走的时候就都完全的变了个样，都转了180度的弯，快的我不知道什么回事，因为我在结工资的时候遇到了一些问题，因为我做的速度快，刚来半个月就可以和熟手做的一样多，所以领班就说要给我100%的工资(到后面才知道她那是想要我做更多更快点而骗我的，工资的事需要上报财务部，不是她说了就算的，她根本就没上报财务部的人根本就不知道，叫我去找她)我在去结算的时候才知道我的工资只算60%，那时我就很气愤的去找她，她就冷冷的百般推脱说不是她说了算，我说，既然你做不了主那当初为什么要说，然后她又跟我说找主管拿证明，我找了好久找不到主管，后面就叫她找，我自己就气得回去休息了，到下午我去结工资的时候还是没有给我改，之前我去问主管说已经写了，办公室财务部的人却都说什么都没看到，这回我可就真生气了，我说我自己去找去拿，再不行我找厂长去，我这一个多月可不能白做那么多，然后我找到主管跟他说明情况，要请他给我写个证明，他却说他已经写上去过了，后来才知道财务部的人私下丢掉了，主管还算是好的听了以后就说在帮我写一份叫我自己拿去，然后我就拿去了，放在他们面前要求他们重新给我算，他们还想推脱的，我就说要不我找厂长去，终于答应傍晚算出来叫我来领工资，经过那么波折终于拿到了我该拿的，从这我又明白出门在外凡是都要多几个心眼，下次可能就不这么幸运了……真让我又一打震惊……

在找工作期间，我几乎把那一带的工业区跑了个遍，发现那里一般都是一些小企业，对于什么电子商务、网络营销跟本就没涉及到或是可以说不相信、不懂，我觉得这个地方如此，别的地方有大部分也差不多，这对于我们电子商务专业的学生来说，应该可以说是一个机遇，也是一大挑战，我们能否在这一方面有所发展是一个值得思考的问题……

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！