# 最新一周工作总结汇报10篇

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2025-04-22

*最新一周工作总结汇报大全10篇为适应公司快速发展做出自已的贡献。迎接新的挑战，珍惜新的机会，扬长避短，做好工作总结，争取新的进步!下面小编给大家带来关于最新一周工作总结汇报，希望会对大家的工作与学习有所帮助。最新一周工作总结汇报篇1通过这一...*

最新一周工作总结汇报大全10篇

为适应公司快速发展做出自已的贡献。迎接新的挑战，珍惜新的机会，扬长避短，做好工作总结，争取新的进步!下面小编给大家带来关于最新一周工作总结汇报，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**最新一周工作总结汇报篇1**

通过这一周的锻炼成长，我也逐渐成熟了很多，对霍邱32个乡镇的整个销售情况有了一个整体的把握，因为通过两周的.下乡铺货，我跑遍了霍邱的所有乡镇，一些大的销售网点我都基本亲自到过，通过两周的营业日记填写情况，可以很直观的看出，我们这两周以来的销售通路盘点情况，那些地方我们到过，那些地方我们还没有铺到，那些新的网点还有待于我们进一步开发，我们选择铺货路线是否高效快捷合理，这样及时对工作进行总结，有助于我们发现自身所存在的问题。所以说，通过这些天的学习，给我感触非常深的就是，作为销售业代，我们一定要认真填写营业日记，对客户的资料进行统计，了解店主的姓名、地址、电话、进销存情况等，这样我们就能有计划的对客户进行下一次拜访，逐渐在市场中培养出一批我们的忠实客户。

我作为一个销售代表应掌握一些技能：

1、我们是做方便的，属于快速消费品，要熟悉企业产品的属性、特点。

2、我们是直接向终端市场推销，要求我们对自己产品的品质，加工工艺，包装材料，品牌特性，使用价值等必须充分熟悉，一便及时回答客户的疑问。

3、熟悉不同产品的目标铺货渠道。不同的产品有不同的利益点，有的强调高品质，高档次，有的强调经济实惠，有的突出携带方便，不同的利益点则吸引不同的消费群，因此就适合在不同的渠道售卖，熟悉自己产品的利益点和目标铺货渠道，才能给客户推荐合适的产品，减少即期、浪费，促进销售。

4、熟悉本品及竞品的价格。

5、生动化技能，按照企业标准陈列产品，以使产品能够更生动的展示在消费者面前，同时注意尽可能的占有终端售点的货架空间。

6、客户库存管理。怎样科学的管理客户库存，以避免即期品的出现，保证提供给消费者最新鲜的产品，同时尽可能的占用终端售点的库存和资金。

7、客户异议的回答。客户经常会提出疑问，对于客户的疑问问题我们要提前做好准备，回答话术熟念于心。

8、规范的完成客户拜访。我们每天要拜访很多家店面，如果能够在每家店都按照统一的工作流程执行，其一可以提高工作效率;其二可以树立专业形象;其三可以避免疏漏，减少出错率。

**最新一周工作总结汇报篇2**

不知不觉，入职已经一周了。在经理和前辈的指点和照顾下，我逐渐对公司的文化、产品和业务流程有了一定的了解。作为一名新入职的员工，我需要走的路还很长，需要学习的还很多，回顾这一周以来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自身，基本上了解了自身的本职工作。在此，我对公司的.领导和同事们表示衷心的感谢，感谢你们的不吝赐教，感谢你们对我工作的支持和帮助。虽然我接触工作的时间不长，但是我在这段时间里学到了很多在学校不曾学到的知识。另外在工作中也在慢慢学着与同事相处，慢慢融入到鹏远这个大家庭中来。来到鹏远电缆集团之后，对鹏远企业氛围深入的了解和认识。鹏远所倡导的导师制度，可以帮助新员工迅速融入集团文化，了解工作环境，熟悉工作流程，促进新员工的成长。作为新人团队中的一员，我也成为了这一制度的受益者，办公室的资深元老Dimple和lynda，成为了我进入到鹏远电缆的入门导师。有了她们，使我在工作问题的处理上，从没有感到有任何的盲目和无助，任何问题的提出，都会得到她俩热情、及时的解答，所以即便是对于第一周的工作，仍然是充实并且忙碌的。通过一周的工作，个人主要完成的工作有：

1、认真完成领导交代的任务。

2、参加第一次例会，在总经理的讲解下系统的了解本公司的情况和背景。

3、参加了三次对企业文化，公司制度，产品知识的培训。

4、做好本职工作，团结同事。

对于下周的计划和今后努力的方向为：

我将继续努力提高自身的工作水平，为公司的发展贡献自身的绵薄之力。我想我应努力做到：

首先，遵守公司内部规章制度，维护公司利益。

其次，加强学习，增加自身的知识面，加强对专业知识技术的强化、学习，要对自身的工作有规划、做到心里有数。

再次，加强工作力度，要积极主动的为公司创造价值，力争取得更大的工作成绩。

总之，我会努力将自身的知识背景和公司的具体情况相结合，利用自身精力充沛、接受能力强的优势努力学习专业知识和技术，为公司的发展尽我绵薄之力。再次感谢领导和各位同事的支持和帮助，我会继续努力，不断提高自身的专业水平，虚心向大家学习，不断努力，争取更上一个新台阶。

**最新一周工作总结汇报篇3**

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确的意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲 望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力。

时间过的也很快，做这个岗位已经有一周的时间了。总体来说，现在的做出的业绩不是很好，但是也是可以说的过去的，当然，更不会骄傲。虽然，刚刚接触这个职位，但是网络销售相信每个人都在做，只不过行业不一样。之前的网络聊天也算是销售吧，是把自己推销给陌生人，然后就是友情的开始。这个其实也是网络销售的一种。因为销售产品，往往开始销售的是你自己。

所以上周的工作主要是开始调整自己，毕竟工作职位不一样了，销售方法也是不一样的。与见不着面的.客户交流，其实是一个很大的调整的，因为你揣摩不透客户想的是什么。看到他的表情，也不知道他的心理变化，所以有时候能够揣摩的就是客户打过来的字，以及速度的快慢，然后开始了解他的内心变化，是否对这个产品感兴趣，是不是购买。

优秀的网络销售，是可以体会到客户的心理变化的。这方面我欠缺了太多。所以现在要摆正好心态，调整好自己的情绪，积极面对这个工作带来的一切挑战。

最近下了不少雨，也许是为了接下来的大暑小暑做准备吧。7月份的周工作总结是网络销售新的开始，接下来的工作更多挑战，更多面对。当然会有更多的收获。

**最新一周工作总结汇报篇4**

一周的工作也是结束了，回顾上一周的销售工作，其实也是有挺深的体会，特别是刚好是双十一这个促销的节日，可以说很是考验我们销售，而我也是尽责的去做好自己的一个工作，为公司的销售额贡献了自己的努力，也是做得还是不错的，完成了业绩目标，当然依旧是有做得还有提升的方面，我也是在此来总结下。

此次的大促，其实我们也是准备的很是充分，从货品，到营销的策划，可以说很多准备的工作从半年前就开始去准备了，也是为了能在这个节日卖出好的成绩来，同时也是为我们完成年度的目标而去努力，通过此次的活动，我也是感受到，的确好的节日对于促销真的有很大的加成作用，同时我们自己的努力也是没有白费，每一个到店的客户，我们都是尽力的去抓住，避免流失，去让他们下单也是利用好了我们的销售技巧，在和客户沟通的过程之中其实也是知道，由于价格合适，只要产品是满意的，他们都是愿意下单，而且这种状态也是一直持续了几天，让我们的销售工作也是开展的比较顺利。而自己也是尽力的去做好，去迎接客户，完成了销售的任务。

当然我也是发现了自己身上的一些问题，对于销售自己做的时间不是太长，所以经验还是不够的，又是赶上这么一个大促的时间，可以说我也是浪费了很多的销售额，都是由于自己的忙碌，然后导致接待不过来，并且也是让我知道，做好销售并不是那么的简单，更是需要自己去多一些的付出，经验更足，那么也是可以提升销售的业绩，看到了问题，我也是去反思，由于一周的时间也是太过于短暂，而且为了完成业绩也是加班，所以没有太多可以去反思去学习的机会，不过和同事的交流也是不少，所以很多的事情，我能做好，也是同事帮了我很多。但今后还是要多一些时间去花费在学习上，去提升自己，改进一些不足，来让自己销售能做得更好些。

工作进入到新的一周，我也是要继续的努力，同时对于上周自己一些细节方面也是做得还是不够好，一些问题的出现，自己要去反思，并且改善之后也是要在接下来的工作里头去做好，让自己一周的工作好过一周，不断的去进步，只有如此，自己的收获会更大，同时也是让自己能真的有更多成长。

**最新一周工作总结汇报篇5**

时间真快，一周又过去了，做着销售工作，让我接触的人越来越多，积累的销售经验也越来越多。这一周虽然短暂，但还是有收获的。过去的一周的销售工作，让我知道自己目前还有很多需要去改进的地方。如此我也来对我一周的销售做如下工作总结：

一、外出了解市场

这一周里为了能够更好的进行销售，我被派出去了解市场。了解了市场，才能找到更合适产品的客户，才能去找到产品的在市场的流通情况，进一步的对产品作分析。在我外出调查了解市场的时候，我从各大市场对公司的产品做了一定的分析，知道了怎样去销售这些产品才能达到的效益。随着我了解的市场越来越多以及广泛，我也知道自己之后的工作怎么进行。

二、联系更多的客户，加深合作

公司原本就有客户，这周为了维持产品的销量，我和其他销售也加紧的联系原来的老客户，把情感建立起来，并加深合作。一共联系了\_\_位客户，虽然客户很多，但是实际上跟公司继续合作的却是在减少的，很多的客户合约到期了，就不再跟我们签订续约合同了，这样就会让产品销量下降。但是客户的减少也并非是全无非用处的，既然有客户不再跟我们，就说明我们的产品有需要改进的地方，而且还是需要进行很大的转变，因为在调查了市场之后，发现跟我们竞争的公司很多，如果要想留下更多的客户，那就只能转变策略，把原有的客户先拉拢过来。

三、工作的不足

这周的工作其实很累，不停的外出跑腿，不停的打电话联系客户，但是也发现了自己在工作上短板，发现自己在销售上还是有很多的欠缺。就拿调查市场进行对产品的销售的了解情况，我几乎是只在一个地方进行，很难转变思想去找寻其他的市场，做事不懂得变通，这对于销售工作来说是一个弊端。公司产品一旦进入市场，我们销售就应该随时的对市场进行观察，紧跟市场变化，可是之前因为没有这样做，所以这一周外出对市场进行调查的时候，才会不那么顺利，就是之前没有做好额外的准备。以后这方面需要特别的进行更正，不然销售工作将无法做好。

一周工作已经结束，可对我来说，新一周的工作也即将来临，而我要做的就是制定好个人的销售计划，努力去把自身的缺点和工作的不足改正，为公司的销售工作能有好的发展多出一份力。

**最新一周工作总结汇报篇6**

又是一周的工作结束了，这已经来上海的第四周的工作了。如果说第一周是适应工作，第二周便是熟悉，第三周是熟练，那么这一周便可以说对工作是渐入佳境了。

经过一个月来对工作的摸索与实践，我已经对我工作的内涵和职责有了自己的理解和把握。对如何工作，怎样才能更好地完成工作有了自己的方法。不仅要遵守工作的规程和要求，同时还要高效的完成，要做出成绩，展现良好形象，更要让旅客满意，舒心。我本着这样的原则，不断地总结工作经验，改善工作方法，寻找工作技巧。

我的工作可以说是分为两大部分。如果说查包的关键是技巧和礼貌，那么前引导的关键就是形象。前引导的位置可以说是展现内场风采的一个窗口。我愈发地意识到这一点，这一周，我依然笔直地站立，甚至以军训时警姿的标准来要求自己。我站在那里，心中不断地提醒自己，别人眼里的我就是人民警察的形象，他可以不高大，但必须挺拔，可以不英俊，但必须威武。我的表现也得到了站长和组长的肯定。这或许已经成为我们五组工作的一个亮点所在，我将继续保持下去，毫不松懈。

作为包检员，我心中始终坚持着这样一个观点“认真和仔细永远都是我们工作的生命”也正是秉持着这样的一个信念吧，我总是能收获很多不易察觉的违禁品。这一周，我的收获也格外地多。警用钱包已经无法逃脱我的法网，有危险地物品也不可能在我的手下溜进上海。同时，这一周我也逐渐发现并运用了更多的技巧。带有笔记本电脑的包裹要严查，因为里面如果藏有管制\_\_显示屏上是无法看出来的，并且很有可能藏有\_\_\_\_光碟。带有大量现金的人更要察言观色，要抽查现金中是否带有\_\_，尤其是新币。对于包车旅游的旅客，嫌隙较小，为了提高速度可以粗查。

检查势必会给旅客带来不便，并可能会引起他们的烦感和不理解。因此，我也逐渐学会了换位思考，站在他们的角度去想一想，怎么才能让他们感到舒心，温暖。这一周，我也找到了自己的方法，那便是动作要轻，要柔和，把包里的东西翻乱了，把包里的物品拿出来了再放回去，并拉上拉链。同时，嘴里可以不时地说上一句“谢谢您的配合”。通过这样，会大大消减乘客的不满情绪，也会提高旅客对我们工作的满意度。这也就要求我们，不仅要以执法者的身份，还要以服务者的身份去投入工作。

下个月便是违禁品竞赛月了，这无疑给我的工作提出了更高的要求和挑战。我要把前一个月的工作中所秉持的认真负责的态度坚持不懈，同时也发现自身存在的不足和失误，去追求卓越，精益求精。我相信在下个月激烈的竞争中，我会再接再厉，毫不松劲。为五组争得荣誉，也相信五组定会锋芒毕露，成为众组的旗舰之组。

**最新一周工作总结汇报篇7**

转眼一周过去了，人总是在学习中总结才能成长，所以对于本周做个总结并制定好下周的工作计划。

本周工作总结：

1、行政监督：上班期间大家都很卖力，没有出现旷工现象，担心的就是新来员工的流失。

2、卫生监督：要加强管理和监督，一切按制度来。

3、早会：现在早会主持还可以，不过还是要多加练习总结出自己的一套主持风格。

4、员工心态：没事多和员工聊聊，走亲民路线，因为员工流失这个问题很严重，想先从和员工谈心开始。

5、考勤记录：看参加早会各队人员的人数是否到齐，做好早报的记录（迟到，请假，旷工），另外新报到员工的名字和电话，离职人员的离职情况，更要做好每天的考勤记录和非正常打卡记录，以便月末考勤表的制作。

6、主持安排：月底把支持人表安排好，每天下班前提醒明天主持的人要做好早会的准备。

7、员工入职离职：新来员工的登记，以及身份证和学历的复印件的收取，员工入职表的及时更新，员工离职表的更新，以及要收取离职人员的离职表和公司发放的销售话术和其他公司内部资料等等。

8、网络招聘：近期由于员工心态普遍出现问题，造成人员流失很大，所以这边要做好人员储备工作，公司现在虽然就一个网站招聘，不过可以通过其他的招聘渠道来扩大搜索简历量，现在自己申请了\_\_网，58，赶集，\_\_\_\_网，\_\_\_\_网，\_\_\_\_，\_\_\_\_，\_\_\_\_网等多个网站，不过现在好多网站封锁不让\_\_简历，但是会尽力通过这些渠道和网站来\_\_所需简历。还有就是通知面试这块，每天保证有效电话70个，尽量把人都约来，针对没有到访的人做个回访。

针对以上工作职责的总结，还有待学习和改进，现在做下下周计划如下：

1、早会：以后多注意语气，然后以鼓励的语言激励大家的信心

2、主持：按照主持表合理的安排时间，并向优秀的支持人学习如何调动的会议的气氛以及伙伴们的信心，好在通报业绩时运用。

3、卫生：监督到位，如果在开盘时间，值班人员无法来清扫，前台要做到随手打扫下。

4、行政监督：需要改善自己的性格，更要提高自己的执行力。该罚则罚，该警告提醒的要一本正经的提醒到位。

5、网络招聘：九博上及时刷新招聘职位，还有就是把所有能用的招聘网站都用上，免费\_\_所需要的简历，通知电话至少每天保证在70-100之间，尽量利用有限的时间来通知，上午通知的下午来，下午通知的次日来，次日未来的要做回访。

以上就是本周的总结和计划，我会不断用心学习和予以执行，得到领导的肯定，不让领导失望。

**最新一周工作总结汇报篇8**

本周一，我们迎来了首个中国传统的国定家节日——中秋节，所以一周5天的工作日缩短了一天。周二早上，我们的老师和孩子都如约而至，只是三天的假日使逐渐平息哭闹的部分新生孩子又有返潮现象。好在这种现象在老师们的精心抚慰下很快褪去，这几天，园内是是一片既安静祥和又笑声朗朗的景象。早上站岗最令人感动的是小班的孩子，刚脱离父母环抱，带着抽噎还不忘说声“老师早”的孩子，想必我们的老师是化了多大的心思。

视各班，室内的桌椅与新添置的矮柜摆放错落有致，环境、主题与家园拦的布置充分显示出各位教师所化的精力与不同的个性。教学活动和作息时间正常有序，班歌班唱、歌唱母亲的歌也已在各班唱响。

周三，由于停电原因，中餐时间推迟，可能稍稍打乱了老师和孩子们正常的作息时间，但各班老师能及时调整和稳定幼儿情绪，一顿晚到的中餐未给孩子们造成太大的影响。同时，从卫生监督上次来食堂检查情况反馈看，碗的消毒合格率只为一半，这就要求我们食堂人员引起重视，因为现在的食品安全工作抓的很紧，特别是三鹿奶粉事故的发生，给我们也敲响了警钟。

本周气温上幅较强且早晚温差较大，从各班用药统计中发现，幼儿感冒人数较多，建议老师们能利用家园栏、晨间接送和离园的时间向家长传授一些秋季幼儿保健知识。

今年的第\_\_届全国推广普通话宣传周（推普周）活动9月14日至20日在中国各地展开，我们也用公告栏和拉横幅的方式进行了一些宣传，但真正落到行动而使整个幼儿园营造出人人说普通话的良好氛围还需我们各位老师的努力。

一些建议：

1、早上前后操场过于冷清，晨间户外活动各班应交替进行。

2、在东西门口接送孩子的地点各位老师应该和家长讲明白，避免拥挤现象。

3、离园逗留的幼儿与家长已明显减少，但在园外的摊位购买零食的幼儿增加，希望老师们能加强这方面的卫生安全教育。

**最新一周工作总结汇报篇9**

尊敬的各位老师、亲爱的同学们：

大家好!

我代表上周值周组对第五周工作作如下总结：

1、师生出勤。绝大部分老师和同学都能遵守学校规定的作息时间按时到校，但仍有部分同学不按到校上课，或者提前来到学校门口聚集逗留。特别应该提出表扬的是：我们学生会的同学们，每天都能在早上8：00和下午2：00钟的时候，以标准的站姿，积极向上的精神，微笑着迎接老师和同学们的到来。

2、教学工作。今年是翠屏区教育系统“魅力课堂年”。星期二，在我校举办的“翠屏区历史学科‘同课异构’活动”中，我校贾永梅老师为来自全区的历史老师上了一堂精彩的示范课;3月16日，“翠屏区七年级数学研讨会”在我校举行，刚刚荣获“全国新课程初中数学课堂教学展示观摩活动”特等奖的于沁老师，为来自全区的180余位数学老师上了示范课，孙校长、刘校长、杨校长全程参加了研讨会。两位老师以先进的教学理念，娴熟的教学技巧，灵活有效的授课方式，展现我校高效课堂独具的魅力风采。另外，我校部分学科还到了筠连定水中学参加了教学交流活动，充分发挥了我校作为宜宾市义务教育示范校的辐射功能。

3、清洁卫生。上周两个年级各班清洁卫生的打扫都比较好，现在很多班级都养成了良好的卫生习惯，在早上和下午第一节课前都能看到值日生对教室和所负责公地进行保洁，但遗憾的是，有些卫生死角的卫生打扫还不够彻底，部分班级的清洁用具没有按规定摆放整齐，更重要的是有部分同学还没有养成良好的卫生习惯，早上和下午学校门口有很多学生扔下的垃圾，就连教学楼楼梯上也偶尔发现有同学乱扔的垃圾。

4、两操。上周七年级按规定做好了两操，八年级组织了广播体操入场专项训练。上周的两操有一个明显的变化就是学生会的干部们都能快速到位，以标杆的形式为其它同学作出表率。希望全体同学都要以高标准来严格要求自己，把每一次的升旗和两操都当作演练来进行。标准站姿的要求是：全身笔直，挺胸收腹，两眼正视前方，两肩平齐，两臂自然下垂，两脚跟并拢，身体重心落于两腿正中，整个身体庄重挺拔，整个人精神饱满，气宇轩昂。这不仅是一个学校，一个班级整体形象的体现，更是一个人基本素养，气质的展现。

5、学生学习。两个年级大部分同学能做到上课认真听讲，注意力集中，课后对不懂的问题能及时向相关老师请教，大部分同学有高昂的学习兴趣。星期五上午，八年级的全体同学接受了“英语口语训练课”，下午，进行了数学第一单元测试。

在绝大部分同学认真学习，健康成长的同时，我们非常遗憾地看到，仍然有那么一些人把无知当个性，把莽撞当纯真。上周学生会的文明劝导员发现了我们学校有个别学生不遵守交通规则，甚至在大街上翻越栏杆的行为。其实，当我们贪图一时之方便，更多的是让别人看到了这些人的丑态百出。在上周，我们值周组老师还发现了有部分同学有抄作业的行为。

同学们或许并不知道，有些学案是老师们花了几乎一个通宵为你们精心设计的，而你们呢，有的人甚至只花了不到三分钟的时间来抄袭答案!

当然，为你们营造良好的学习氛围和精心设计教学是我们当老师的责职所在，但是，作为一名学生，你们应该做些什么呢?难道你们不应该努力学习，努力提高自己的文化水平吗?要知道，对于你们而言,读书、求学无疑是一种用十余二十年的青春年华作为代价的巨大投资，而这种投资对绝大多数人来说，终究要用升学就业这一最直接最现实的标准来衡量它的价值的大小。我想不出!当你们迈出八中校门时你们将面临什么样的境遇?我们也想不出?谁来拯救你们的命运?答案只有一个，那就是做一个脚踏实地，志存高远的学习者!

**最新一周工作总结汇报篇10**

又是一周的工作结束了，这已经来上海的第四周的工作了.如果说第一周是适应工作，第二周便是熟悉，第三周是熟练，那么这一周便可以说对工作是渐入佳境了。

经过一个月来对工作的摸索与实践，我已经对我工作的内涵和职责有了自己的理解和把握。对如何工作，怎样才能更好地完成工作有了自己的方法。不仅要遵守工作的规程和要求，同时还要高效的完成，要做出成绩，展现良好形象，更要让旅客满意，舒心。我本着这样的原则，不断地总结工作经验，改善工作方法，寻找工作技巧。

我的工作可以说是分为两大部分。如果说查包的关键是技巧和礼貌，那么前引导的关键就是形象。前引导的位置可以说是展现内场风采的一个窗口。我愈发地意识到这一点，这一周，我依然笔直地站立，甚至以军训时警姿的标准来要求自己。我站在那里，心中不断地提醒自己，别人眼里的我就是人民警察的形象，他可以不高大，但必须挺拔，可以不英俊，但必须威武。我的表现也得到了站长和组长的肯定。这或许已经成为我们五组工作的一个亮点所在，我将继续保持下去，毫不松懈。

作为包检员，我心中始终坚持着这样一个观点“认真和仔细永远都是我们工作的生命”

也正是秉持着这样的一个信念吧，我总是能收获很多不易察觉的违禁品。这一周，我的收获也格外地多。警用钱包已经无法逃脱我的法网，有危险地物品也不可能在我的手下溜进上海。同时，这一周我也逐渐发现并运用了更多的技巧。带有笔记本电脑的包裹要严查，因为里面如果藏有管制刀具显示屏上是无法看出来的，并且很有可能藏有\_\_\_\_光碟。带有大量现金的人更要察言观色，要抽查现金中是否带有假币，尤其是新币。对于包车旅游的旅客，嫌隙较小，为了提高速度可以粗查。

检查势必会给旅客带来不便，并可能会引起他们的烦感和不理解。因此，我也逐渐学会了换位思考，站在他们的角度去想一想，怎么才能让他们感到舒心，温暖。这一周，我也找到了自己的方法，那便是动作要轻，要柔和，把包里的东西翻乱了，把包里的物品拿出来了再放回去，并拉上拉链。同时，嘴里可以不时地说上一句“谢谢您的配合”。通过这样，会大大消减乘客的不满情绪，也会提高旅客对我们工作的满意度。这也就要求我们，不仅要以执法者的身份，还要以服务者的身份去投入工作。

下个月便是违禁品竞赛月了，这无疑给我的工作提出了更高的要求和挑战。我要把前一个月的工作中所秉持的认真负责的态度坚持不懈，同时也发现自身存在的不足和失误，去追求卓越，精益求精。我相信在下个月激烈的竞争中，我会再接再厉，毫不松劲。为五组争得荣誉，也相信五组定会锋芒毕露，成为众组的旗舰之组。

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！