# 眼镜验光员工作总结(优选26篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2025-03-14

*眼镜验光员工作总结1一直以来，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，我们还没毕业，工资水平普遍不高，除了日常的生活费用之外，有时候寄点钱给父母...*

**眼镜验光员工作总结1**

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，我们还没毕业，工资水平普遍不高，除了日常的生活费用之外，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，因此很多时候我们要合理支配我们手中的这笔少的可怜的钱。

综上所述，我得出以下结论：

1.要懂得多倾听，多观察，多提问。

2.要有耐心，要懂得坚持和等待，是金子总会发光。

3.不要小看那些看似没用的知识和技能，有时候真的可以派上用场。

4.要脚踏实地，，一个认真负责的人无论到哪里都可以站得正。

5.要适当的表现一下，过于高调自然会遭人唾弃，但是一味的低调也会遭人质疑。

6.要学会理财

7.要有强烈的集体荣誉感

看着那些员工忙忙碌碌的来来去去，坚定的态度是那么一点一滴在铸就起来，一个被人认可的人首先一定是一个认真负责的人，一个认真负责的人无论到哪里都可以站得正。相对于经验和技术而言，这些都是可以积累的，可以日久能熟的，但是否能有正确的态度却是因人而异的，有的人永远让人感觉畏锁。我从来没有把现在的工作当作实习，我就是认定我是在工作，而不是来学习东西的。我是为工作而学习，学习是为了把工作做得更好。

总的来说，我们这一次实习是比较成功的，大家都能学习到了很多在校园、在课堂上、课本上学不到的东西，也了解很多和懂得了做人的道理，特别是体会到生活中的艰辛和工作的不容易。

感谢这次实习，感谢这次实习的教师，感谢为我们争取了这实习机会的领导。这次实习，一定会令我的人生走向新一页.

**眼镜验光员工作总结2**

眼科的全称是“眼病专科”，是研究发生在视觉系统，包括眼球及与其相关联的组织有关疾病的学科。叶医生为你整理了眼科主任年终总结，希望对你有所参考帮助。

一年来，眼科全体医护人员在院领导的关心指导下，充分发扬主人翁责任感、发挥自身优势，使“老百姓自己的医院”这一意识深入人心。这一年中，我们主要做了以下几项工作：

一、提高医疗质量，促进医患和谐

医疗质量是医院的生命线，同时也是搞好医患关系的基础。提高医疗护理质量是医疗工作的不变主题，它关系到病人的安危，关系到科室的生存，更关系到医院的发展。而且，医生面对的是活生生的病人，每例都是从未知而起，需要对手术，用药进行个性化的分析和指导，就更需要精益求精的品德和求真务实的精神。目前，随着医疗改革的深入开展，病人已把优质服务放在就医的首位。所以，我科全体医护人员本着高度的责任心，有效的拉近了医患双方的距离，尤其对手术患者，重点把握术前术中术后三个环节，做到术前全面交代，术中认真处理，术后周到护理。在这里，“爱岗敬业，以院为家”不再是一句空话，而是医务人员的真实写照。

二、加强日常管理，提高经济效益

今年，在院领导的高度重视和医务科市场开发办的带领下，我们多次下乡宣传我院的优惠扶贫政策，并对白内障患者做了大量筛查工作，是老百姓了解区医院，了解眼科。全年共完成白内障手术40多例，青光眼及其他手术几十例，术后效果均很理想，扩大了社会效益，做到了医院和患者的双赢。在医院“绩效核算”的大环境下，在严格要求自己的良好服务中，我们不断提高自己的业务水平，坚持带领科室同志开展业务学习，认真学习新理论新技术，积极参加各种学术会议，了解先进眼科的发展方向，并用于指导临床工作，在做好病房手术的同时抓好门诊的各项工作。

三、抓好精神文明，控制药占比例

具有良好的职业道德，时...

**眼镜验光员工作总结3**

验光师年终工作总结

【篇1：验光室工作计划与工作总结】

验光室工作计划与工作总结 20\_年验光室工作计划 计划购买综合验光仪2台。

要高度重视实践和理论学习，发扬理论联系实际的学风，边学习边总结，边提高，解决工作中的实际问题。培养和树立严谨、负责的工作态度；做到热爱本职工作，熟悉工作程序，掌握本专业必需的基本技能；具有一定的自学和运用知识分析问题的能力，通过学习最终达到开展工作的目的。在单位领导的指导下进行学习和工作。科室坚持每两周开一次科室总结会，认真回顾两周来的特殊病例情况并对案例做总结。

在上班期间应严格遵守考勤制度，不得无故缺勤，要做到不迟到、不早退。有病或有事需按级请假，获得批准后方可离开。

加强政治思想工作，在单位的组织领导下，认真学习马列主义、xxx思想、xxx理论和党的路线、方针、政策，进一步提高思想觉悟。要严格遵守单位的各项规章制度，服从领导，团结互助，树立良好的职业道德，做有理想、有道德、有文化、守纪律，全心全意为人民服务的眼视光专业高级技术人才。20\_年验光室工作总结

20\_年科室在医院领导的带领下，认真做好各项业务性工作及事务性工作，全面贯彻执行各级领导安排和布置的各项工作和任务。牢固树立为人民服务的思想，急患者之所急，想患者之所想，全心全意为患者服务。院领导运筹帷幄，领导有方及时为验光室购进所需的验光处置器械及办公用品，各科室同事也给予验光室大力支持和鼎力帮助，使得验光室取得了一定成绩。

现将一年来的工作总结如下：

验光室现有工作人员3人，验光设备有：综合验光仪（3台），半自动电脑验光仪（1台），检影镜（1台），同视机（1台），弱视治疗仪（2台），刻录弱视光盘电脑（1台）等，这些设备都处于正常运行中。

在政治上认真学习xxx理论知识、认真学习xxx会议精神和深刻领会“三个代表”的思想精髓，深入实践科学发展观。教育全科人员要树立正确的世界观、人生观、价值观，发扬党的优良传统，牢固树立为病员服务，为职工服务，为领导服务的思想，给领导当好参谋；能够用三个代表和党

员标准规范自己的言行，不断提高思想道德修养，认真开展自我批评，互相交流思想，不断提高政治理论水平。

全科人员能够自觉遵守院内各项规章制度和劳动纪律，做到小事讲风格，大事讲原则，从不闹无原则纠纷，工作中互相支持，互相理解，科工作人员分工明确，各司其职，各负其责，团结务实，较好地完成了领导交办的各项临时指令性工作任务。

在科主任的领导下，业务上秉承过去的优良传统和作风，认真学习，勤于总结，对过去的经验进行“去粗取精、去伪存真、由表及里、去其糟粕、取其精华”。更完善、娴熟地应用培养和树立严谨、负责的工作态度；做到热爱本职工作，熟悉工作程序，掌握本专业必需的基本技能；具有一定的自学和运用知识分析问题的能力，通过学习最终达到开展工作的目的。在单位领导的指导下进行学习和工作。以及各种仪器设备的保养使用。理论与实践相结合，边学习边总结，边提高，解决工作中的实际问题。今后，要更加善于学习、善于总结，与时俱进，紧跟时代步伐，学习掌握更新更好的医学技术，造福社会，造福病人的同时，完善丰富自己的人生。

体现以人为本我院把群众满意作为第一标准，把病人的呼声 当作第一信号，把病人的需要当作第一选择，把病人的利益当作第一考虑，扎实开展创建群众满意医院活动，将以人为本、以病人为中心、以质量为核心的服务宗旨渗透到医疗服务及医院管理的各个环节中。

20\_年由于在政府的好政策和医院硬件设备的投入下，我们按照医院的质量考核目标已完成的工作20\_年增长数倍，社会效率，经济效率更可观，各种规章制度已经完善，所有项目的操作规程都已完成。

一年来，通过验光室全体的共同努力，较好地完成了科室各项工作任务，但工作标准和工作质量与领导的要求还有差距，思路还需要更加宽阔。在新的一年里，要加大政治学习力度，提高工作质量，团结一致，扎实工作，高标准完成本科的工作任务和领导交办的各项临时指令性工作任务。今后需再接再厉，争取更大的进步。

【篇2：验光学习总结】

眼视光专业学习心得体会

20\_年3月1日至31日期间，我有幸参加了“xxx眼科医院视光中心”的学习，通过这次学习我进一步充实了xx专业知识，对于眼科临床和眼科教学有很大帮助。下面我结合自身情况，谈点粗浅的体会。

一、对眼视光专业的认知

眼视光专业是以注重眼睛的健康保健为主，提供视觉检查，屈光矫正眼镜的验配，角膜接触镜的验配，同时提供视觉训练，近视控制，低视力保健，公众视觉保健普及和咨询等服务的专业，而在大多数人眼里的眼视光专业就是毕业以后到眼镜店从事眼镜验配工作，就我们刚接触这专业的时候也是这样的，随着不断的学习，对专业的了解，眼镜店与专业的视光中心是完全不同的。眼镜店验光服务：光学矫正隐形眼镜的验配

视光学临床服务：医学验光、诊疗配镜、视力矫正、角膜接触镜的健康佩戴、青少年的近视防控、儿童斜弱视防治、诊疗、视功能训练及康复、非眼位异常的双眼视屈光矫正，双眼视训练、中老年视觉健康管理、视频终端症候群诊疗、干眼症、视疲劳预防和诊疗、角膜屈光手术后视觉健康管理、眼外伤和眼科手术后屈光异常的矫正、圆锥角膜诊断和治疗、角膜塑形术、硬性高透气性角膜接触镜（rgp）验配、低视力的屈光矫正，低视力的康复、眼病的诊疗和转诊。

二、视光学的原理

视光学通过……对眼睛的光学结构进行分析。在眼科临床工作中，一般对于近视、远视患者视力矫正需求，只是按照……进行……，对眼睛的光学结构不清楚，容易造成……，用这种方式验配的眼镜顾客佩戴后常常反映不清楚、不舒服。

因此必须注重对视光学的原理的学习，它主要从……方面对……

医学验光对于正确配制眼镜具有重要意义： 医学验光的管理体会

**眼镜验光员工作总结4**

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会像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手段，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。大光明眼镜十五家直营店每天都在相互竞争，为了完成每月的任务，每一家店的每一名成员组成一个团队，为了完成团队的任务，重要的是相互合作，一个冷漠没有人情味的团队，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。低落的情绪只会导致工作效率不高，倘若每天只是在等待着下班，那么这样的团队就是最失败的团队。而偶尔的为同事搞一个生日，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。

**眼镜验光员工作总结5**

作为一个眼镜营业员，应当对自己的每一位顾客负责，尽量为每一位顾客提供满意的服务。大多数来眼镜店消费的顾客对于眼睛和眼镜的知识了解都很有限，所以销售员就应该耐心的向顾客介绍必要的专业知识，尽量多给顾客提供善意的建议，给顾客介绍各种材质的镜片镜框的优缺点和价格，还有使用时应当注意的事项，同时也能让顾客更加容易做出选择。通过开展丰耕多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自己有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。

通过社会实践，可以紧密结合自身专业特色，让自己所学的专业理论知识在实际操作中得到巩固和提高。通过社会实践，可以检验自己的知识和水平，加深和巩固原来在理论上的模糊认识，使理论上的欠缺的在实践环节中得到补偿，从而加深了对基本原理和基本理论的理解和消化。这次短暂而又充实的实践，将对我走向社会起到了一个桥梁作用、过渡作用，将是我人生的一段重要的经历、一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。社会实践告诉我，在新经济时代大学生应当具备创新观念和掌握成熟技术有的能力，善于经营和开拓市场，富有团队精神等素质。要在严密的思辩能力和理性的思考能力，致力于探索理性、情操、才智、体质之完美，只有做到全面发展才能适应社会的需求，并立于不败之地。我们要时刻与外界社会保持同步发展，做到与时俱进，不与社会脱节;我们应该珍惜现在的学习机会，珍惜生命的分分秒秒，学习好知识、运用知识，时刻牢记，虚度年华就是作践自己。与此同时，多多与社会接触是很必要的。

收获与体会：

通过本次实践，我明白了一些道理，虽然在上课的时候我们从店长那里汲取了许多的知识，但是这往往不够，实践期间给了我许多触动，我深深体会到工作给我带来的全新认知。偶尔，实践的日子会有些枯燥，但日后我们的工作也未必比这些多出很多乐趣，所以调整好心态是最重要的事情。在实践过程中，我了解到更为真实的社会需求，这些收获将会让我受用终生。

在实践的过程中，我感慨颇多，并深深的感受到所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知道所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这些与实践还有一段距离。

首先，在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受;其次，在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

理论要回到社会实践中去运用，想事情办事情一切从实际出发，使主观符合客观。认识客观事物，要实现两次飞跃，从感性认识到理性认识是认识事物的第一次飞跃，而从理性回到实践是第二次飞跃。所以实践是检验真理的唯一标准。在当今的学生，社会无时无刻不在发生日新月异的变化，而参加社会实践更显得重要，实践的能力强弱，决定着日后工作的好坏。

通过这次的的社会实践活动，我们逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我们对自己的未来有一个正确的定位，增强了自身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。对于即将走上社会的大学生们，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。大学生暑期社会实践是大学生磨练品格、增长才干、实现全面发展的重要舞台。在这里我们真正的锻炼了自己，为以后踏入社会做了更好的铺垫，迎接更为艰巨的挑战。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。在这次暑期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

暑期的社会实践活动已经结束了，但社会实践给我们带来的巨大影响却远没有结束。它使我们走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。这次亲身体验让我感触深刻，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，更是我一生宝贵的财富。

自从假期社会实践报告自从走进了大学,就业问题就似乎总是围绕在我们的身边,成了说不完的话题。在现今社会,招聘会上的^v^都总写着“有经验者优先”,可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面,扩大与社会的接触面,增加个人在社会竞争中的经验,锻炼和提高自己的能力,以便在以后毕业后能真正真正走入社会,能够适应国内外的经济形势的变化,并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题,我走进了一家民营的眼镜店,开始了我这个假期的社会实践。实践,就是把我们在学校所学的理论知识,运用到客观实际中去,使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践,那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。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。

虽然只是十多天的社会实践，但店长告诉我诚信对一个公司的重要。精益眼镜店之所以现在有那么多的分公司，有那么好的口碑都是每一位员工踏实诚信筑成的。只有诚信的`厂家才能赢得顾客的信任，才能不断立足于竞争之中。这让我更加深刻地体会到诚信在人们日常生活中的重要作用，一个人只有诚信做人，才能在自己有困难的时候得到别人的帮助，从而顺利地完成自己想要做的事情;一个企业只有诚信经营，才能使自己的经营活动更加顺利的展开，在激烈的市场竞争中做大、做强;同样，一个国家也只有具备了诚信的民族品质，才能在激烈的全球竞争中取信于其他国家，为其国家的发展创造一个良好的周边环境，让我们整个国家在一个更加和谐的周边环境里去积淀更深的民族文化内涵和历史底蕴。

在工作上还要有耐心。你是在帮别人最事情的，你现在是雇员，你的任务是要把东西卖给顾客，俗话说，顾客就是上帝。在和那些有些细心的顾客，他们会问得很仔细的，你一定要有耐心，很耐心的去和他们交流，那样你才会有把握把你的东西，那样的话，你才会更有信心的去做好你的事情，才会更有信心去帮助你的店家带来利润，到了以后，对于你进入社会更有利。

我还明白，在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好,这门技术是需要长期的练习。以前没有工作的机会,使我与别人对话时不会应变,会使谈话时有冷场,这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中,人与人之间合力去做事,使其做事的过程中更加融洽,事半功倍。别人给你的意见,你要听取、耐心、虚心地接受。

**眼镜验光员工作总结6**

x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手段，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手段，对服务情况进行售后追踪，将大大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制度，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p懂业务、会管理的高素质人才。

第三要建立分明的奖惩制度，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，协调好与政府部门的合作关系，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。

**眼镜验光员工作总结7**

xx年即将过去，在这一年来，既有收获也有失败，平凡忙碌中伴着充实，创新扩展中伴着快乐，院领导运筹帷幄，领导有方，及时为我科购进所需的手术和处置器械及办公用品，科室同事也给予我大力支持和鼎立帮助，使得我取得了一定成绩。

现将我一年来的工作总结

一、认真做好眼科医生门诊手术的协助工作，做好环境、器械消毒，积极准备手术所需物品并做好术后清理工作，保障门诊手术的顺利开展实施。全年无感染病例发生。

二、患者对眼科处置和手术有很大的恐惧心里，针对这一点做好患者心理护理，积极与患者沟通，最大可能的消除患者心里紧张，真正的把人性化护理体现到工作之中，同时提高注射技术，减轻患者疼痛，增强其治疗信心。

三、在实际临床工作中，我深知开展眼科处置业务的必要性，将眼科处置室的业务由原来单一的结膜下注射、取结石扩展到颞浅注射，半球后注射，沙眼滤泡打磨术，取异物，并通过自己的努力和虚心学习新增“泪道冲洗、泪道探通术、电睫倒睫、睑板腺按摩”填补我院的空白，增加了本科室的业务收入，得到了良好的社会声誉。xx年仅新增项目开展一千余例，在原来业务收入的基础上增收x余元，治愈率达xx以上，总有效率xx，得到了患者及临床医生的好评。

**眼镜验光员工作总结8**

篇一：

时光飞逝，转眼间在视光工作已经半年。驻足回望这半年里自己所得的成绩，只能是份合格的试卷。下面是我对这半年工作的小结与个人想法。

由于自己是外地人，刚刚来到公司视光眼镜上班，大部分精力是放在如何处理人际关系，怎样融入陌生而难以沟通的工作环境中，而暂缓学习\*知。

在工作中，由于没有\*系统的学习与培训，\*知识很局限，所以工作基本是在医院（义诊）、眼镜的销售以及销售部流转，其中不免会有与同事工作上意见的碰撞。但面对工作，我个人认为，只要是身为公司的一份子，无论身处什么岗位，身兼什么职务，只要公司需要，就要尽自己的一份力。

我一贯坚持“\*服务、精益求精、优质服务、顾客至上”的质量方针，求实发展，不断进取。当你以真诚之心待人，当你用友善之心对人，并且总能站在他人的角度去理解和思考对方的感受和需要，你的真实与诚恳一定会为你带来信任和回报。作为一名视光的员工，“诚信”这两个字对我们是很重要的！

1、为自己订立循序渐进、切实可行的业务目标，好高骛远、急功近利，是不诚信销售的思想源头。

2、认真学习，全面掌握眼镜的材质等。

3、以严谨务实、认真负责的态度介绍产品，一是一，二是二，知之为知之，不知为不知。踏实诚信的人，更容易赢得户客长期的青睐，而业绩更是水涨船高。而夸大、失实的产品宣传，往往会吓跑你最有价值的顾客。

4、尊重客户意愿，聆听客户需求。客户是千姿百态的，其需求也是千差万别的。

5、尊重其他竞争品牌的产品，彰显\*素养和气度。一花独放不是春，万紫千红才是春，只有竞争，才能让顾客更受益。

公司在不断成长，我个人的也要随着公司的成长节奏而不断提升自己。

篇二：

一、工作初期

我还清晰记得刚开始从事眼镜零售店门店验光服务的第一个星期，由于顾客佩戴不适出现的三个投诉。顾客在我“\*”的验光\*作下，反应的不是不清楚就是不舒服。

当时真的很痛苦，有无奈、有自责、有愧疚、有退缩的想法，可仔细想想，又能退到哪里去呢？父亲\*苦把我的四年大学供给下来，现在想去告诉他，我想改行，我不想再在本\*做下去了。在进入社会还不到半个月就想将自己抽离已经花费4年时间一直在努力的\*，怎么去面对家人？又怎么面对自己？真的是没有选择，后来勇敢地走到门店经理面前，告诉他，我要对我出现的错误负责（对于公司造成的损失，应该由我自己来补偿），他只是笑笑说“你先忙去吧”，他没有责怪我。我鼓励自己，那些错误是为了让我能更好的成长。于是我每天不停的学习验光的知识，每天学，坚持半年后，有了很大的变化。

二、两年半后的我现在的我，不再迷茫于验光的错误，也不再惧怕验光的错误，而是进了一大步：

1、根据顾客的生活状态、工作情况以及用眼习惯进行光度的调整；

2、能推测到顾客在新眼镜佩戴时出现的状况；

3、能很顺畅的给顾客进行视功能检测、帮助顾客解决日常的用眼不适的问题；

4、能给青少年配镜给予近视控制的建议。

三、工作总结

开始学习视光学时，就以为视光学毕业的学生从事的就是简单的验配眼镜。工作至今，发现视光学不单单是简单的验光配镜。视光学学校学习是集中在各类光学和验配的学习，但进入社会后，情况就发生了很大的变化。

**眼镜验光员工作总结9**

时光如逝，岁月如梭。转眼间我们迎来了新的xx年。在过去的xx年中我店在上级领导的正确指导下，通过全体员工共同努力，取得了较好的成绩。

一、xx年工作总结：

xx月份的工作已顺利完成，在过去的xx年中我们店继续以店面为重点，在抓全店员工业务素质的同时，树立正确的经营理念，结合我们的工作实际，以开展有效的培训活动，提高员工的业务技能，增强员工的自我发展能力。

xx月份我店在上级领导的指导下，开展全员的“节能减排”和“减负增效”活动，通过采取有效措施，减少对客服务的时间，提高对客服务质量。

xx月份我店通过各种培训、教育等形式对全体员工加以培训，使全体员工树立“节能减排”的思想观念，并自觉践行。

xx月份我店对各项设备设施进行一次全面检查，使我区的设备设施能够全部安全运行，做到了全年的“三无”产品。

xx月是我店开展“节能减排”活动的月份，为了使我区的设备设施能够正常运行，在过去的一个月中我店积极响应国家、省、市节能减排的号召，结合我们的实际情况，制定并落实了《华为城南路店节能减排活动》，取得了较好的效果。

xx月份我店通过组织全店员工参加了市节能减排领导小组组织的“环境保护法”培训，取得了《环境保护法》、《公共设施保护条例》等法律、法规的学习，使我区的设备设施的能力得到了较大的提高。

xx月是我们店在我们店的最后一个月，我店全体员工都表现出极高的工作积极性。在过去的一个月中我店全体员工都能做到认真对待，积极参加，不断提出问题，解决问题，使我店全年的消耗性的消耗性的费用减到最少。

xx月份我店全体员工参加“减负增效”的板报展出，并得到了领导的肯定。

xx月中旬，我们店开展了“减负增效”的板报宣传活动。

xx月份，我店全体员工在华为城南路店开展了“减负增效”板报活动。

板报设计、制作。从而进一步增强了我店全体员工的责任感，并对我店的工作起到了促进作用。

xx月份，我店进行了“减负增效”的板报评比，在过去一个月中，我店全体员工都积极参加，都表现出极大的热情。

xx月份，我店全体员工参加了国家、省、市节能减排的板报评比，并获得了优异的成绩。

xx月份，我店还开展了“节能减排”的板报展出，通过板报展出我店全体员工的工作态度都得到了较大的提高和提升。

我店全体员工积极参加，不断提出问题，解决问题，使我店全体员工的工作态度积极端正，工作作风严谨认真。

xx月份，我店全体员工通过了市节能减排领导小组组织的“节能减排”的板报展出，并得了领导的肯定。

二、xx年工作计划：

为了使我区的设备设施能够全面安全运行，xx年我店将继续认真贯彻市、区节能减排工作会议精神，按照“谁主管、谁负责”的原则进行分工负责，加大监督检查的力度，落实管理人员的责任，并加大对各部门节能减排工作的考核力度。对照“环境保护法”的标准，严格执行节能减排“六项”，加大对设备设施的节能管理，加大对各节能设施的检查、维修、排除，做到节能工作常备不懈怠、不懈怠，争取做一只能发动机、能发电气控制系统、能发电机、能发电机、能发电机等设备最佳运行的“绿色通道”。

为了使我店的消耗性的降低，在明年的工作中我们要加强员工节能减排意识的宣传和培训。

我们要以此为契机，进一步强化全店员工对节能减排工作的认识，明确节能减排责任，加大对设备设施的维修、保养、检查的力度，提高设备设施使用效能，杜绝浪费现象。

xx月份

**眼镜验光员工作总结10**

为了完成学校有关社会实习活动的要求，提高自己的实习能了，积累一些基本的销售知识，以便于以后更好的学习市场营销等专业课程，我利用寒假时间到亨达利眼镜专卖店进行了为期二十天的眼镜销售实习活动。现将此实习活动的有关情况总结如下：

在这二十天下，我主要进行的是眼镜销售工作。从活动结束后单位领导的评语中可以看出，这次实习活动我总体表现尚可，基本能达到实习的预计目的。但由于以前缺少工作经验，实习机会少，在实习的过程中仍有很多细节问题需要改进提高。

在这短短的二十天里，虽然我对眼镜的知识的了解很少很少，销售成绩也不是很好，但却也收获颇丰，感确良好。

首先，只有付出才会有回报。由于上学的原因，我大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在实习的前面两天就常常碰壁，俗语说“不当家不知柴米贵”，以前听人家说销售，怎么怎么难，自己都不以为然，然而等自己站到柜台，那与顾客抹嘴皮子的时候，才知道销售的难度要远比自己想象的难多了!因为不理解眼镜的专业知识，在介绍的一些性能时搞得到后来自己都不懂的说了些什么天书，而且往往事倍功半，磨破了嘴还是无功而返，为了搞好销售我除了白天主动跟一些老的店员了解各种眼镜的价格，性能与及一些销售的基本常识之外，晚上还猛啃眼镜方面的书籍、杂志，到一两点钟，这样几天下来尽管很累，但总算摸到了一些门道。在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的的销售量甚至比老员工还好!

其次，对销售有了一定的理解，掌握了一些基本的销售技巧：

良好的服务态度是销售成功进行的前提。

作为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，顾客就是上帝，良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求，这一点我深有感触，在实习初期我就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客!在开始上班的时候，由于态度不够好和缺少耐心，动不动就发脾气，常常一天下来一副眼镜都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍。在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西!我当时很生气，就冲她瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的顾客，但因为有这前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老电员传授的一些经验，我终于成功了的卖出了第一副眼镜!这样到时间结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快!

沟通技术的应用，通过顾客需要调查，融及顾客的购买问题，顾客的问题才是顾客的需求之母，需求是顾客自己对问题的解决需求，很多问题是需要营业员发掘出来展示给顾客的。

看到别人如此上进，我确实觉得自己好差劲，这个社会有许多我们在课本里学不到的知识，要大胆去尝试，但不要盲目的去模仿别人走过的路!要走出一条属于你自己风采的路来，那样大家才会对你刮目相看!放手去做吧，你不再是父母怀里的小baby了，你会发现生活是如此美好的!

**眼镜验光员工作总结11**

一、工作初期

我还清晰记得刚开始从事眼镜零售店门店验光服务的第一个星期，由于顾客佩戴不适出现的三个投诉。顾客在我“专业”的验光操作下，反应的不是不清楚就是不舒服。

当时真的很痛苦，有无奈、有自责、有愧疚、有退缩的想法，可仔细想想，又能退到哪里去呢?父亲辛苦把我的四年大学供给下来，现在想去告诉他，我想改行，我不想再在本专业做下去了。在进入社会还不到半个月就想将自己抽离已经花费4年时间一直在努力的专业，怎么去面对家人?又怎么面对自己?真的是没有选择，后来勇敢地走到门店经理面前，告诉他，我要对我出现的错误负责(对于公司造成的损失，应该由我自己来补偿)，他只是笑笑说“你先忙去吧”，他没有责怪我。我鼓励自己，那些错误是为了让我能更好的成长。于是我每天不停的学习验光的知识，每天学，坚持半年后，有了很大的变化。

二、两年半后的我现在的我，不再迷茫于验光的错误，也不再惧怕验光的错误，而是进了一大步：

1、根据顾客的生活状态、工作情况以及用眼习惯进行光度的调整;

2、能推测到顾客在新眼镜佩戴时出现的状况;

3、能很顺畅的给顾客进行视功能检测、帮助顾客解决日常的用眼不适的问题;

4、能给青少年配镜给予近视控制的建议。

三、工作总结

开始学习视光学时，就以为视光学毕业的学生从事的就是简单的.验配眼镜。工作至今，发现视光学不单单是简单的验光配镜。视光学学校学习是集中在各类光学和验配的学习，但进入社会后，情况就发生了很大的变化。

1、帮助屈光不正的顾客解决视觉问题，要去教育给顾客保护眼睛的知识;

2、主动学习视功能检查的，主动学习和创新青少年近视减缓知识;

3、了解视光行业的新新产品，能帮助顾客选择到合适的产品;此外，随着专业工作的积累，还要不断的提升自己的其他能力：将自己的学习经验传给新同事，同时学习和了解眼镜行业的产品管理、人员管理以及活动促销的策划、市场活动的开展等。

四、工作展望以及自我价值实现的步骤通过工作来提升自己的能力，通过能力的提升来实现自己在视光行业的工作价值：

1、勇于接受工作上的高难度挑战;

2、不断学习新的视光知识、努力创新视光知识;

3、学习更多的中医学知识和了解时政、经济信息，不断扩大自己跟顾客的交流内容;

4、学习货品的采购和店铺的陈列知识;

5、进一步学习管理知识，将自己锻炼成为一个视光行业的综合性人才。

**眼镜验光员工作总结12**

>一、工作初期的我

我还清晰记得刚开始从事眼镜零售店门店验光服务的第一个星期，由于顾客佩戴不适出现的三个投诉。顾客在我“专业”的验光操作下，反应的不是不清楚就是不舒服。当时真的很痛苦，有无奈、有自责、有愧疚、有退缩的想法，可仔细想想，又能退到哪里去呢？父亲辛苦把我的四年大学供给下来，现在想去告诉他，我想改行，我不想再在本专业做下去了。在进入社会还不到半个月就想将自己抽离已经花费4年时间一直在努力的专业，怎么去面对家人？又怎么面对自己？真的是没有选择，后来勇敢地走到门店经理面前，告诉他，我要对我出现的错误负责（对于公司造成的损失，应该由我自己来补偿），他只是笑笑说“你先忙去吧”，他没有责怪我。我鼓励自己，那些错误是为了让我能更好的成长。于是我每天不停的学习验光的知识，每天学，坚持半年后，有了很大的变化。

>二、两年半后的我

现在的我，不再迷茫于验光的错误，也不再惧怕验光的错误，而是进了一大步：

1、根据顾客的生活状态、工作情况以及用眼习惯进行光度的调整；

2、能推测到顾客在新眼镜佩戴时出现的状况；

3、能很顺畅的给顾客进行视功能检测、帮助顾客解决日常的用眼不适的问题；

4、能给青少年配镜给予近视控制的建议。

>三、工作总结开始

1、帮助屈光不正的顾客解决视觉问题，要去教育给顾客保护眼睛的知识；

2、主动学习视功能检查的，主动学习和创新青少年近视减缓知识；

3、了解视光行业的新新产品，能帮助顾客选择到合适的产品；此外，随着专业工作的积累，还要不断的提升自己的其他能力：将自己的学习经验传给新同事，同时学习和了解眼镜行业的产品管理、人员管理以及活动促销的策划、市场活动的开展等。

>四、工作展望

自我价值实现的步骤通过工作来提升自己的能力，通过能力的提升来实现自己在视光行业的工作价值：

1、勇于接受工作上的高难度挑战；

2、不断学习新的视光知识、努力创新视光知识；

3、学习更多的中医学知识和了解时政、经济信息，不断扩大自己跟顾客的交流内容；

4、学习货品的采购和店铺的陈列知识；

5、进一步学习管理知识，将自己锻炼成为一个视光行业的综合性人才。

**眼镜验光员工作总结13**

我们宝岛眼镜公司卖的不只是商品而已，还包括顾客所需要的“感觉”与“感受”，做生意不只是要赚客人的钱，更重要的是提供给顾客一副满意的眼镜。

一、了解顾客：

了解顾客的购买动机及消费需求。

1、购买动机：

(1)廉价。

(2)实用(牢固、耐用)。

(3)独特(新潮、前卫的商品)。

(4)求美(装饰)。

(5)名气(昂贵、档次化，品牌化)。

2、消费需求：

(价格接受能力)：高、中、低价位。

二、理想推销步骤：

询问——引起注意——引发兴趣——比较——确定购买

1、询问：

(1)状况询问法：状况询问的目的是经由询问，了解顾客的事实状况及可能的心理状况。

(2)问题询问法：问题的询问是你得到顾客状况发生后的回答内容，为了探求顾客的不满、不平、焦虑及抱怨的问题，也就是探求顾客潜在需求的询问。

(3)暗示询问法：你发现了顾客可能的潜在需求后，你可用暗示的询问方式，提出顾客不满意的解决方法，都称为暗示询问法。

例：这副眼镜戴了多久了?(状况询问法)

两年了。

平常时候是否都有戴?(状况询问法)

因为度数比较高，都需要一直戴着。

现在戴得怎样?是否有不满意的地方?(问题询问法)

比较重，会生锈，在夏天时尤其皮肤会过敏，较麻烦。

我们现在在促销的一种眼镜，很轻，且不会生锈，抗菌，更不会因流汗而引起您的皮肤过敏，现在配，价格尤其便宜，您是否有兴趣了解一下?(暗示询问法)

我们这儿还有更好的镜架，给您试试看好吗?(暗示询问法)

以上例子是以询问的方式引起顾客注意，并引发兴趣。

2、产品、服务介绍说明

先考虑顾客的利益再推销，找出顾客利益的实战手法。

(1)商品给他的整体印象(美观、高雅、符合个人气质)。

(2)安全放心(质量好、技术优越，不会带来反面效果)。

(3)便利(方便使用、携带，可适合任何场合)。

(4)价格(价格合理，可适应顾客的购买预算)。

(5)自尊、自满(超越别人的优越感，虚荣心)。

服务(售前、售中、售后服务)，尤其是售后服务(零服务)

三、镜架的介绍。

1、镜架材质特性。

2、名牌故事。

3、相关系列产品。

4、依据脸型、肤色、职业、地位、戴上它会产生什么优点和好处。(激发起顾客的虚荣心和购买欲望)

四、镜片的介绍。

1、镜片的材质特性。

2、品牌介绍。

3、根据镜架、度数等实际情况告知戴上它会有什么好处。(让顾客感觉我们在为他着想)

五、对顾客商品品质价格提出的异议：

顾客永远是对的，因此，当顾客对于商品的品质及价格提出不同异议的时候，不可轻易反驳与顾客产生争辩。说赢顾客并不代表交易成交。因此我们对他的说法应先给予赞同，并解释说，其他顾客也产生过这类想法，而后旁敲侧击，运用不同角度的解说方法，打消顾客的疑虑。必须注意，解说时口气必须诚恳，等顾客将问题提完后再一一解答。不要给予顾客被欺骗、嘲讽的感觉。

六、如何“关门”：

以坚定友善的态度与赞美的口吻，购买此产品会得到什么优点与好处(衣服可以每天换，但眼镜每天都戴这一支，戴上一支自己喜欢的眼镜不但心情愉快，同时更代表着一个人的品味与门面)现在大家都非常注重这一方面。虽然贵了些也是值得的，戴上了它，祈盼着能带给您一切平安，工作顺利。

人的心(心赚到了钱一定会赚得更多)。

在推销时要善于抓住顾客的购买心理(要知道抓住顾客的心就可以赚到更多的钱)，根据顾客的气质、穿着、打扮及随身饰品，了解顾客的个人品味和风格，挑出与其搭配的商品让顾客选取，并注重展现商品个性化的一面，介绍商品的各项优点，着重讲述商品的安全性能及使用便利，打消顾客不必要的顾虑。谈到较敏感的价格方面，应不卑不亢，并表现诚恳。并告知我们的售后服务项目，让顾客了解到购买后仍有享受服务权利。

在推销商品时讲话语气尽量诚恳、轻松、和谐、并以幽默的话题展开。在必要时配合适当的赞美和肢体语言。当顾客来单店取件或服务时，如果在空闲时应尽量拖延时间，争取让顾客再次消费。

**眼镜验光员工作总结14**

20xx年以来，在区委及街道办事处的领导下，在社区的大力支持下

通过工作人员的不断努力，紧密结合社区实际情况，深入群众走访，了解群众的疾苦，为群众排忧解难，及时把党和政府的温暖送到群众中，社会救助工作跃上了一个新的台阶。现将本社区2xx年社会救助工作总结如下：

一、做好春节前的低保金发放以及困难群众的慰问工作

根据上级安排，在传统的新春佳节来临之前，社区通过走访、评议、审批等程序，对部分困难群众和困难军人以春节慰问的形式予以救助，并联合有关部门将许多救济物资送到低保户手中，受到了社区困难对象和低保户家庭的高度赞扬。为使低保家庭过好年，我们将1-2月份的低保金春节前进行一次性发放，并每人发放了300元的春节补助款，节前一次性发放了50621元，让低保户安安心心过好年。

二、做好新申低保对象的调查走访、上报工作

经过社区及低保员的上户调查，通过对申请对象资料的核查及邻里之间反映的情况，最后通过社区评议小组的公正评议，从9户申请对象中初步评议出6户家庭符合享受低保条件，并及时上报街道救助站。本年度新批低保对象6户9人，新增低保金2883元/月。

根据湘潭市人民政府办公室[20xx疗救助工作

根据湘潭市岳塘区人民政府办公室[20xx]31号文件《岳塘区大病医疗救助实施细则（试行）》的通知，我们对社区的大病患者进行及时的救助，从救助对象申报之日起到资金发放在四天内完成，使救助对象在最短的时间拿到救助款，这一改革得到了群众的一致好评。

今年临时医疗救助27户，发放临时救助款67600元；重特大疾病救助2户2人，发放资金30500元；慈善金叶卡救助6人，救助金额3000元；住院医疗救助6人；日常门诊医疗救助12人，救助资金4200元；为社区所有低保对象购买了城镇居民医疗保险。

四、做好20xx年度年审工作

经过上户调查走访，根据低保户提供的资料进行核实，经社区评议

小组评议，社区共计对53户， 91人进行了年度审核，其中有7户异动情况，取消1户1人，620元，增标2户1人337元，减标4户4人541元，年审后低保金由原来的每月25804降到26784元，低保户由原来的53户变更为52户，低保人数86人，月救助水平达到人平元。

五、做好廉租房的申报工作

去年有3户低保对象和低收入对象申请廉租房，去年轮侯的1户对象已经入住廉租房，另外1户正在轮侯中，其中另1轮侯对象因病死亡取消资格。

六、做好残疾人工作

为落实上级文件要求，特为社区的重度残疾人15人发放补助金5040元。对5户阳光家园救助对象进行年审工作。

七、做好日常的社会救助工作

**眼镜验光员工作总结15**

一、工作初期的我

我还清晰记得刚开始从事眼镜零售店门店验光服务的第一个星期，由于顾客佩戴不适出现的三个投诉。顾客在我“\*”的验光\*作下，反应的不是不清楚就是不舒服。当时真的很痛苦，有无奈、有自责、有愧疚、有退缩的想法，可仔细想想，又能退到哪里去呢？父亲\*苦把我的四年大学供给下来，现在想去告诉他，我想改行，我不想再在本\*做下去了。在进入社会还不到半个月就想将自己抽离已经花费4年时间一直在努力的\*，怎么去面对家人？又怎么面对自己？真的是没有选择，后来勇敢地走到门店经理面前，告诉他，我要对我出现的错误负责（对于公司造成的损失，应该由我自己来补偿），他只是笑笑说“你先忙去吧”，他没有责怪我。我鼓励自己，那些错误是为了让我能更好的成长。于是我每天不停的学习验光的知识，每天学，坚持半年后，有了很大的变化。

二、两年半后的我

现在的我，不再迷茫于验光的错误，也不再惧怕验光的错误，而是进了一大步：

1、根据顾客的生活状态、工作情况以及用眼习惯进行光度的调整；

2、能推测到顾客在新眼镜佩戴时出现的状况；

3、能很顺畅的给顾客进行视功能检测、帮助顾客解决日常的用眼不适的问题；

4、能给青少年配镜给予近视控制的建议。

三、工作总结开始

1、帮助屈光不正的顾客解决视觉问题，要去教育给顾客保护眼睛的知识；

2、主动学习视功能检查的，主动学习和创新青少年近视减缓知识；

3、了解视光行业的新新产品，能帮助顾客选择到合适的产品；此外，随着\*工作的积累，还要不断的提升自己的其他能力：将自己的学习经验传给新同事，同时学习和了解眼镜行业的产品管理、人员管理以及活动促销的策划、市场活动的开展等。

四、工作展望

自我价值实现的步骤通过工作来提升自己的能力，通过能力的提升来实现自己在视光行业的工作价值：

1、勇于接受工作上的高难度挑战；

2、不断学习新的视光知识、努力创新视光知识；

3、学习更多的中医学知识和了解时政、经济信息，不断扩大自己跟顾客的交流内容；

4、学习货品的采购和店铺的陈列知识；

5、进一步学习管理知识，将自己锻炼成为一个视光行业的综合\*人才。

**眼镜验光员工作总结16**

实习是一项综合性的、社会性的活动，是一个由学校向社会接轨的环节，是学校学习向社会工作转型的一大模块。搞好社会实习工作是很关键的，对一个学生来说是很重要的，从一个学生的成长过程来说，他经历了无事可做的孩童时代，到学校里忙碌的学生时代，再到以后的社会工作阶段，而实习就像一个链子连着学习和工作。实习是学生把所学知识运用到实践中去的过程，学习的目的就是运用，就是去指导工作，而实习正好扮演了把学到的文化理论知识正确运用的工作中去的角色。我们必须要做到用理论去指导实践，用实践去证明理论。所学的知识只有运用到实践中去，才能体现其价值。实习是一个锻炼的平台，是展示自己能力的舞台。

今天，6月1日，在浙江眼镜实习已整整3个月。首先要感谢大光明的所有员工对我的耐心指导，感谢大家在实习期间带给我的快乐和启发。

回想第一天下门店，那是在清江店，在清江路上，一个从来都没去过的地方，天下着毛毛雨，没带伞，9点上班，但是9点了，却还是找不到清江店在哪里，四处打听，9点半才狼狈的找到，实习之路就这样开启了。

清江店还是属于小型门店，在那边没有具体分工，验光销售修理都要做.第一个月，怎么说呢，看着他们做的，感觉自己都会，但是始终有种心有余而力不足，尤其是销售，我很想自己独立完成一笔，但是每次明明是我接待的顾客，结果都被其他员工接去了。最开始，很讨厌这种感觉，感觉一个月老是在卖护理液，甚至有想过放弃，但是后来想想是我错了，是我太过于心急了，刚进去最重要的是倾听和观察，观察他们如何销售，倾听他们如何介绍产品。不过庆幸的是我坚持了下来。

经过一个月的学习和对环境的了解，对店里的业务都了解的差不多了，第二个月开始做业绩了，最开始的时候感觉对产品还是略微生疏，主要还是自己实践的太少，在实践中能更快找出自己的不足，能更快的成长。关于验光，最开始还是比较谨慎，（插片）不敢插太多，第一片插上去，先让他看到，再慢慢加上去，但是这样动作有点慢，结果被嫌弃了。然后我观察了他们的验光，他们直接在电脑打单基础上减去，然后直接给他看的视标和红绿，虽然不怎么科学，但是也挺实用的.，也许是经验吧。一直以为视光学的英语没有意义，但是就是这么巧，这个月来了三次外国人，来买护理液的，来问路的，还有来验光的，用英语跟他们交流感觉还是挺有成就感的，渐渐的验的多了，也渐渐的熟悉了，也渐渐的有经验的，所以不要小看看似没用的技能。

在清江店店长的引荐下，第三个月我来到了庆春店，开始转向制镜之路，到了新的环境，换了新的岗位，换了新的同事，感觉还是挺充实的，每天从早上9点不到居然也可以忙到中午12点多，但是公司有规定要做制镜就要先做修理，但是到底要做多久的修理还是个未知数，我要做的只有坚持和等待，当身边的同校战友由于各种原因接二连三的离开，而现在直到最后剩下我一个努力的支撑着，如果连等都等不了又如何成就大业，只要脚踏实地，是金子总会发光的。在庆春店，我要做的不仅仅是修理，还要做检测和取件，在修理和取件过程中看到了各种性格的顾客，虽然我的脾气很好，但是有些顾客实在太过于吹毛求疵，以至于让人生气到极点，但是我还得压着脾气，好声好气的跟他们去交流，这也是我将来制镜要面对的。其实说白了制镜过程很简单，但是困难的是要如何面对那些吹毛求疵的顾客，要耐心的跟他们去解释，这也是我现在要学习的重要内容。在修理方面感觉比以前熟练了很多，但是遇见了个别没见过的案例，这时我也会请教制镜师，让他帮忙修理，然后在一旁观察。

另一方面，修理，有一种常在河边走难免要湿鞋的感觉，把镜架调正了，修好了，顾客会对你感激不尽，但是坏了，也许就没这么简单了，在调架子过程中曾经不小心把顾客的一副1000多的架子的镜腿调断了，其实我也没怎么用力，也许是架子的确很久了，但是又看不出来，还好，只是一条腿，还可以向上面请购，但是这也验证了老师傅辞职前对我说的话，在给顾客调镜架的时候也要注意保护自己，也许是我真的不够注意保护自己，总过于为顾客着想，结果适得其反，但是毕竟不是调每一副架子前都要对顾客说明风险，但是有时候明明很有把握，但还是要出错，在这些细小的方面看来我还得总结总结。每次把顾客的眼镜从死亡线上更生生的拉回来，让顾客重新看到希望，我感觉还是挺欣慰的，每次修好之后他们真诚的感谢，其实我不能要求他们在修理完之后说的那一声“谢谢”，但是我也很期待那一声感谢，都会让我在接待下一位顾客时候充满力量，他们的每一声感谢都是我最大的动力因为顾客的每一声真诚的感谢，都会让我感到无比欣慰，感觉我的付出很值得。

实习不仅仅是对学校里学到的理论知识的运用以及工作经验的积累，实习也是对平时生活的考验。

**眼镜验光员工作总结17**

又是一年过去了，飞扬迎来了第三个年头，xx年创店并实现年终盈利，xx年创办淘宝店，并引进天乐全套车边设备。如果说前两年都充斥着或多或少的好运气，或者说凭借着徐医生给遗留下来的好口碑，受益匪浅，那么xx年呢？xx年更多的是面临一系列的挑战和处理一系列的从未有过的难题。是的，飞扬挺过来了！

xx年春节过后，突如其来的“谈话”，飞扬无条件失去飞行员配镜这一块业务，在过去的两年里，这占据着相当一部分的比例。面对这一突发风波，飞扬只有选择无奈的接受。秀才遇到兵，有理说不清，自古以来，当商遇到官，从来都是吃亏的份儿。值得庆幸的是，飞扬拥有年轻的资本，年轻可以接受任何形式任何程度的失败，年轻可以在任何时候都百折不挠，年轻可以做到在哪里摔倒就在哪里爬起来的气度和魄力。飞扬没有去患得患失，相反，我把它当做是一种不可多得的历练和考验——只要度过难关，定能更上一层楼！从内部失去的，得从外面找回来，否则，拿什么去“可持续发展”呢？当时正值涛哥的深入贯彻落实“科学发展观”，虽然飞扬没有与党结缘，但很多道理是共通的，是值得大家共勉的。

近几年来，电子商务愈演愈烈，很多80后有志之士，不甘平庸，不畏艰难，敢于挑战“自主创业”一族，他们骨子里有着一种“不抛弃、不放弃、我不认输”的精神。我有幸置身于他们的行列，有着同样的梦想，敢为天下先。“世上无难事，只怕有心人！”通过近两年来初入商道的积累，或多或少有一些切身体会，也有一些关于营销的灵感，这些创意也许不是十分优秀，不是十分前卫，但我坚持去实践了，这很重要。我不是一个伟大的空想家，而是时刻把自己的灵感和想法付诸实践的“冲动派”，是的，我感动于自己的灵感给我带来的财富，哪怕是一丁点儿，也会给我莫大的鼓舞和勉励！

总结一下，从以下几点来把握xx年所取得的成绩：

2、供货多元化：之前比较局限的供货商供货，经常出现断货、缺货现象，错失一些交易。经过多方打探，沟通，建立多个供货商渠道，在有顾客需求的情况下，成功交易率就大大提高了。

4、积极发展分销商：xx年最后一季度推出“飞扬眼镜兼职销售员”以来，成绩还算可以，究其原因，是因为策略比较符合当代学生的想法——自由，零风险，高回报。不足之处是奖励机制步态完善，如何挖掘销售员的潜力，大力提高其主观能动性，尚缺乏具体的激励机制。

5、营业额统计管理：以前是账本记录，很容易漏，自己都不了解经营现状。很简单的一个问题，别人问你一个月营业额有多少，说实话我真的不知道，感觉生意还行，但现金就是没有，自己都不知道钱去哪里了，糊里糊涂的，只知道赚的钱都用于淘宝拿货去了。所以淘宝盈利多少，实体店盈利多少，不得而知，非常笼统。xx年最后一季度，设计了一个access统计软件，可以大致记录进销存，但查询报表仍需努力完善。

6、大客户管理几乎是空白：前几天，陆总体检中心宴请大客户，这一点提醒了我，对于我们的vip消费者，飞扬将如何回馈他们，并保持长期的合作关系呢？请吃饭？赠送礼品？节假日电话、短信问好？还是更科学的做法，尚待研究。

7、规模扩建、股份合作：这更是一片空白了。我深知一个人的力量永远都是及其有限的，也想寻求合作，扩大规模，比如分店，或者扩大店面。其实，xx年有几次机会的，一是楼下那间小店面，20xx块一个月，与人分摊，我是喜欢实践的，即便亏了，也没关系，及时放弃不就得了，但后来终归没有拿下；二是在楼下指甲店展示太阳镜，就卖出去一副，800元买的展柜看来是打水漂了。教训：激励机制不行，因为没有利益的推荐是没有说服力的。

这是xx年的基本状况，只是通过即兴回忆来书写。很多错漏和不当。这也暴露了平时不及时记录总结的弊端。但说实话，xx年确实没有什么值得引以自豪的成绩。唯一感到骄傲的是，在被穿小鞋的情况下，保持住了镇定，积极应对，也许这是xx年可以圈点的收益吧！

**眼镜验光员工作总结18**

xx年，我部在公司领导的大力支持、各部门的大力协助配合以及部门员工的共同努力下，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作和领导交下来的其它工作，现简要回顾总结如下：

一、xx年完成的工作

1、xx年度完成销售额1117万元，利润134万元(不含对外销售)。

2、xx年度销售目标105万元，销售金额2636万元，占总销售额的(不含对外销售)，占总销售额的(占比60%)。

3、xx年完成销售收入2357万元，占总销售收入的35%(不含对外销售)，占总销售收入的，占总销售收入的(不含对外销售)。

4、销售金额3624万元，占总销售收入的，占总销售收入的(不含对外销售)，占总销售收入的，占总销售收入的。

5、售电量132万千瓦时，占总销售收入的，占总销售收入的，占总销售收入的，占总销售收入的

6、售电量137万千瓦时，占总销售收入的，占总销售收入的，占总销售收入的，占总销售收入的，占总销售收入的，占总销售收入的，占总销售收入的，占总销售收入的

7、销售金额467万元，占总销售收入的，占总销售收入的，占总销售收入的

8、售电量228万千瓦时，占总销售收入的，占总销售额的，占总销售收入总收入的，占总销售收入的，占总销售收入的，占总销售收入的，占总销售收入的，占总销售收入的

9、销售收入1746万元，占总销售收入的，占总销售收入，占总销售收入的，占总销售收入的，占总销售收入的

10、销售金额17386万元，占总销售收入的，占总销售收入的，占总销售收入的，占总销售收入的

11、销售金额230万元，占总销售收入的，占总销售收入的，占总销售收入的，占总销售收入的7%，占总销售收入的，占总销售收入的;占总销售收入的，占总销售收入的，占总销售收入的

12、销售金额2654万元，占总销售金额的，占总销售金额的，占总销售金额的，占总销售金额的，占总销售金额的，占总销售金额的，

13、销售金额1353万元，占总销售金额的，占总销售金额的，占总销售金额的，占总销售金额的，占总销售金额的

14、销售金额2732万元，占总销售金额的，占总销售金额的，占总销售金额的

15、销售金额2255万元，占总销售金额的，占总销售金额的，占总销售金额的，占总销售金额的，占总销售金额的，占总销售金额的，占总销售金额的，占总销售金额的。

16、销售金额2816万元，占总销售金额的，占总销售金额的，占总销售金额的，占总销售金额的，与上年相比上年相比，有所上升，有所下降，有所增长。上xx年来，销售金额为1787万元，占总销售金额的26%，占总销售金额的，占总销售金额的，占总销售金额的，占总销售金额的，占总销售金额的，占总销售金额的，占总销售金额的，占总销售金额的,占总销售金额的,占总销售金额的,占总销

**眼镜验光员工作总结19**

>一、工作初期得我我还清晰记得刚开始从事眼镜零售店门店验光服务的第一个星期，由于顾客佩戴不适出现的三个投诉。顾客在我“专业”的验光操作下，反应的不是不清楚就是不舒服。; 当时真的很痛苦，有无奈、有自责、有愧疚、有退缩的想法，可仔细想想，又能退到哪里去呢?父亲辛苦把我的四年大学供给下来，现在想去告诉他，我想改行，我不想再在本专业做下去了。在进入社会还不到半个月就想将自己抽离已经花费4年时间一直在努力的专业，怎么去面对家人?又怎么面对自己?真的是没有选择，后来勇敢地走到门店经理面前，告诉他，我要对我出现的错误负责(对于公司造成的损失，应该由我自己来补偿)，他只是笑笑说“你先忙去吧”，他没有责怪我。; 我鼓励自己，那些错误是为了让我能更好的成长。于是我每天不停的学习验光的知识，每天学，坚持半年后，有了很大的变化。

>二、两年半后的我现在的我，不再迷茫于验光的错误，也不再惧怕验光的错误，而是进了一大步：;

1、根据顾客的生活状态、工作情况以及用眼习惯进行光度的调整;2、能推测到顾客在新眼镜佩戴时出现的状况;

3、能很顺畅的给顾客进行视功能检测、帮助顾客解决日常的用眼不适的问题;

4、能给青少年配镜给予近视控制的建议。;

1、帮助屈光不正的顾客解决视觉问题，要去教育给顾客保护眼睛的知识;

2、主动学习视功能检查的，主动学习和创新青少年近视减缓知识;

3、了解视光行业的新新产品，能帮助顾客选择到合适的产品;此外，随着专业工作的积累，还要不断的提升自己的其他能力：将自己的学习经验传给新同事，同时学习和了解眼镜行业的产品管理、人员管理以及活动促销的策划、市场活动的开展等。;

>四、工作展望以及自我价值实现的步骤通过工作来提升自己的能力，通过能力的提升来实现自己在视光行业的工作价值：

1、勇于接受工作上的高难度挑战;

2、不断学习新的视光知识、努力创新视光知识;

3、学习更多的中医学知识和了解时政、经济信息，不断扩大自己跟顾客的交流内容;

4、学习货品的采购和店铺的陈列知识;

5、进一步学习管理知识，将自己锻炼成为一个视光行业的综合性人才。

**眼镜验光员工作总结20**

紧张与忙碌的XX年即将过去，我们也将用新的面貌与姿态来迎接XX。回顾与酒店共同走过的这一年来，我是收获多多体会多多呀。不管处在哪个岗位，我都是尽职尽责、恪守本份、坚持原则。我相信平凡的岗位也能做出不凡的事业，同时也是对我的一种历练，所以我的努力与付出得到了肯定。在这里借此机会感谢酒店领导对我的信任，给我机会担任客房部主管一职。虽然有压力但动力十足。为了明年工作能更好的进行，现将本年度工作做以总结，同时也将明年的工作进行计划。

我被调客房工作时间不是太长，因为是从零起步所以工作没做出太大成绩。首先严格按上级领导下达的各项工作指令进行工作，其次在实际工作中进行学习，总结经验。

1.卫生;严格执行查房制度并记录检查结果。保\*客房卫生第一。

2.设施设备;检查客房客用设备，发现问题及时与工程部联系。

3.物品管理与成本控制;控制物资并做好物品回收，加强员工节约意识。

4.人员管理;坚持原则，秉公办事;关爱员工，把员工当成自己的亲人朋友。

明年的工作计划:

1.配合上级领导完成各项工作指标，做好管理工作。

2.通过培训，强化员工的服务技能与服务意识。提高员工的工作效率.

3.加大客房质检力度，保\*卫生与服务工作不出问题。

4.加强布草管理，每月清点数目，做到心中有数，发现问题及时处理。

5.利用空闲时间努力学习，熟练掌握客房服务技能与业务知识。

以上是我的工作总结与计划。具体工作要落实到实际工作中去。不能按步就班，要想稳中求胜，就得不断学习，不断创新。

**眼镜验光员工作总结21**

验光师工作总结

篇1：眼镜店验光人员个人工作总结

眼镜店验光人员个人工作总结

一、工作初期得我我还清晰记得刚开始从事眼镜零售店门店验光服务的第一个星期，由于顾客佩戴不适出现的三个投诉。顾客在我“专业”的验光操作下，反应的不是不清楚就是不舒服。

当时真的很痛苦，有无奈、有自责、有愧疚、有退缩的想法，可仔细想想，又能退到哪里去呢？父亲辛苦把我的四年大学供给下来，现在想去告诉他，我想改行，我不想再在本专业做下去了。在进入社会还不到半个月就想将自己抽离已经花费4年时间一直在努力的专业，怎么去面对家人？又怎么面对自己？真的是没有选择，后来勇敢地走到门店经理面前，告诉他，我要对我出现的错误负责（对于公司造成的损失，应该由我自己来补偿），他只是笑笑说“你先忙去吧”，他没有责怪我。

我鼓励自己，那些错误是为了让我能更好的成长。于是我每天不停的学习验光的知识，每天学，坚持半年后，有了很大的变化。

二、两年半后的我现在的我，不再迷茫于验光的错误，也不再惧怕验光的错误，而是进了一大步：

1、根据顾客的生活状态、工作情况以及用眼习惯进行光度的调整；2、能推测到顾客在新眼镜佩戴时出现的状况；3、能很顺畅的给顾客进行视功能检测、帮助顾客解决日常的用眼不适的问题；4、能给青少年配镜给予近视控制的建议。

三、工作总结开始学习视光学时，就以为视光学毕业的学生从事的就是简单的验配眼镜。工作至今，发现视光学不单单是简单的验光配镜。视光学学校学习是集中在各类光学和验配的学习，但进入社会后，情况就发

生了很大的变化。

眼，是人身体器官的一个部位。它的好坏涉及到人身体是否健康、涉及到人生活是否方便。温州医学院视光学站上有这么一句话：人获得外界信息的途径有五个途径：用眼睛看、用鼻子闻、用嘴巴尝、用手摸、用耳朵听。而通过“用眼睛看”所获得的信息在这五种途径中所占比率高达

**眼镜验光员工作总结22**

时光飞逝，转眼间在视光工作已经半年。驻足回望这半年里自己所得的成绩，只能是份合格的试卷。下面是我对这半年工作的小结与个人想法。

由于自己是外地人，刚刚来到公司视光眼镜上班，大部分精力是放在如何处理人际关系，怎样融入陌生而难以沟通的工作环境中，而暂缓学习专业知。

在工作中，由于没有专业系统的学习与培训，专业知识很局限，所以工作基本是在医院（义诊）、眼镜的销售以及销售部流转，其中不免会有与同事工作上意见的碰撞。但面对工作，我个人认为，只要是身为公司的一份子，无论身处什么岗位，身兼什么职务，只要公司需要，就要尽自己的一份力。

我一贯坚持“专业服务、精益求精、优质服务、顾客至上”的质量方针，求实发展，不断进取。当你以真诚之心待人，当你用友善之心对人，并且总能站在他人的角度去理解和思考对方的感受和需要，你的真实与诚恳一定会为你带来信任和回报。作为一名视光的员工，“诚信”这两个字对我们是很重要的！

1、为自己订立循序渐进、切实可行的业务目标，好高骛远、急功近利，是不诚信销售的思想源头。

2、认真学习，全面掌握眼镜的材质等。

3、以严谨务实、认真负责的态度介绍产品，一是一，二是二，知之为知之，不知为不知。踏实诚信的人，更容易赢得户客长期的青睐，而业绩更是水涨船高。而夸大、失实的产品宣传，往往会吓跑你最有价值的顾客。

4、尊重客户意愿，聆听客户需求。客户是千姿百态的，其需求也是千差万别的。

5、尊重其他竞争品牌的产品，彰显专业素养和气度。一花独放不是春，万紫千红才是春，只有竞争，才能让顾客更受益。

公司在不断成长，我个人的也要随着公司的成长节奏而不断提升自己。

**眼镜验光员工作总结23**

光阴似箭，转眼来到眼镜店工作已将xx年有余，回顾这xx年来的工作，在上级领导正确的指引和各位同事的支持协助下，按照工作要求，认真完成各项工作任务，现将工作情况总结如下：

一、工作总结。

1、协助店长做好新员工的培训与教育工作，提高员工的整体素质；2、每月对员工进行工作安全和卫生知识的培训，并考核成绩；每周一和周四定期对保安员进行安全卫生检查，同时在日常工作中不定时地抽查保安员的仪容仪表，要求保安员把好入岗关，对未按要求做好的保安要求及时纠正。

2、定期召开保安员工作会议，学习公司下发的文件以及相关内容，督促保安员认真学习公司的规章制度。在日常工作中对安保员进行严格的规章制度和岗位职责的培训，使其了解岗位职责，掌握保安员岗位职责，达到提高服务质量的目的。

3、组织保安员进行安全资金、物品的盘点工作，对盘点中发现的安全问题，及时查找原因并采取相应的措施。

4、对现有的工作人员进行合理、有序的奖惩，以此激发员工的工作热情，提高他们的工作效率。

5、在完成公司下达的各项任务的同时，对部门的管理和制度也进行了一定的修改，通过不断地对公司的制度进行宣传和学习，让保安员能真正做到懂法，用法，依法做好工作，确保各项工作的正常进行。

二、存在的不足和需要改进的地方。

6、工作中偶有因为马虎而造成工作失误给公司带来不好的影响，工作中偶有因为不够认真而影响工作质量；工作总结经由于个人能力和专业知识的原因，工作中偶有因为马虎而造成工作延期或不及时或不及时；自以为是的工作方法有待于进一步改进；

7、工作中偶有因为马虎而造成工作失误给公司带来不好的影响，工作效率有待于进一步提高。

三、明年计划。

8、加强对保安工作岗位职责、工作内容的培训，主要从以下三方面入手：一是加强对保安员的管理教育，特别是抓好上岗及岗离岗前的培训工作；二是加大对保安员的教育力度以及监督检查的力度；三是加强对部门形象的管理，特别是抓好专职保安与外来人员的管理工作。

9、加强对保安员的管理教育，严格执行外来人员及施工人员登记制度，及时办理出入证件，对留守学生做好思想工作。

10、严格执行公司的各项规章制度，做好本职及日常工作，按时交、按时加班，有事按公司要求进行处理。

**眼镜验光员工作总结24**

一级验光技师工作总结报告

程宗亮

验光是每个眼镜店不可缺少的一个重要环节，对于验光工作的标准，目前在中国眼镜行业中，还没有一个非常标准的的说法，由于每个验光学人员学习的知识深度不一样，所以在验光的时候，不同的眼镜店验出来的度数都不一样。

其实眼睛，是身体当中的一个非常重要器官。眼睛视力不好，会在人们的生活、健康、工作、学习等方面受到很大影响，在工作和生活中都会有诸多的不方便，视力不好对他们造成的伤害是很大，严重影响着近视患者的生活质量。

记得我几年前去了一家经营了十多年的眼镜店去做指导工作时，有一个眼镜店的验光员问了我一个问题，说在日常眼光中顾客有散光是给他加上好还是不加好，（还是能不加就不加）为什么我给顾客加上散光他们都会觉得头晕或不舒服哪？对于这样的问题我听了后自己都觉得很无奈，（当时我问那个验光员：近视、远视、散光、老视是怎么定义的，）他说不知道，只是老板交给他用电脑验光机查出度数来看到就行看不到就按的往上加，看到后问顾客有没有重影现象，若有重影就给顾客加上散光。若没有就检查完了。当时我听了真是心里什么滋味都有。难怪他们验光会那么说，老板开了十多年的眼镜店，都是自己给员工培训，让员工自己在工作中总结经验，疏忽了只有不断学习，店面的业绩和服务质量才会更快的发展进步。

验光是一个看着简单，做着很复杂的工作，其实验光是眼视光学中的一个独立的学科。包括眼科学、屈光学、眼镜光学、隐形眼镜学等学科。准确验光是一个验光员必须掌握好的一项技术，否则在日常工作中就会出现这样或那样的问题。

验光员在验光时应该重点掌握一下几点：

1、问诊：仔细询问顾客在日常生活中的一些用眼情况根据顾客的生活状态、工作情况以及用眼习惯进行光度的调整

2、操作：根据（不同年龄）顾客的用眼习惯，分析顾客当时的屈光状态，顺利的给顾客做好基本视力的检查，视功能的检查和分析。并且要根据不同年龄，掌握好顾客的试戴效果和戴镜效果分析。

3、引导：合理引导顾客选择单位最有利，顾客最需要的商品。

4、建议：对青少年重点推出有防控功能性的眼镜。 5、处方：正确出具验光处方单 6、服务：正确建议顾客正常佩戴眼镜方法和定期做视力检查，并提醒顾客尽量到正规的单位验光检查和配镜。

我作为一个验光员，在多年工作岗位上经历的点点滴滴，无论在思想上，还是工作学习上也取得了很大的进步，但也清醒地认识到自己在眼镜验光员工作中还存在着不足之处。主要是在理论学习上远不够深入，实际工作中专业能力还比较欠缺。在以后的工作中，我一定会克服不足、认真学习，积极的把眼镜验光工作做好。

在日后的工作中一定要再接再厉，继续保持着良好的工作心态，做好眼镜验光员岗位的本职工作。不断学习，努力提高眼镜验光员工作水平和业务能力，争取做一个合格的眼镜验光员。

只有把每一项眼镜方面的工作做好了，我们才能大胆的说，自己是一个合格的眼镜人。

程宗亮

20\_年8月19日

**眼镜验光员工作总结25**

采购师技术工作总结

篇1：采购师职称申报工作总结采购师专业技术个人工作总结=个人原创，有效防止雷同，欢迎下载=转眼之间，一年的光阴又将匆匆逝去。

回眸过去的一年，在×××（改成采购师岗位所在的单位）采购师工作岗位上，我始终秉承着在岗一分钟，尽职六十秒的态度努力做好采购师岗位的工作，并时刻严格要求自己，摆正自己的工作位置和态度。

在各级领导们的关心和同事们的支持帮助下，我在采购师工作岗位上积极进取、勤奋学习，认真圆满地完成今年的采购师所有工作任务，履行好×××（改成采购师岗位所在的单位）采购师工作岗位职责，各方面表现优异，得到了领导和同事们的一致肯定。

现将过去一年来在×××（改成采购师岗位所在的单位）采购师工作岗位上的学习、工作情况作简要总结如下：一、思想上严于律己，不断提高自身修养一年来，我始终坚持正确的价值观、人生观、世界观，并用以指导自己在×××（改成采购师岗位所在的单位）采购师岗位上学习、工作实践活动。

虽然身处在采购师工作岗位，但我时刻关注国际时事篇2：采购师业务工作总结采购师业务工作总结朱青一转眼间一年又过去了,在公司领导的指导下,在各领导与各同事的共同努力下,我们认真完成了公司各项工作任务,并取得了一定的成绩,在总经理的直接领导和支持及公司其他同仁的配合下,材料设备采购计划,新签合同,材料计划核批价格等各项采购工作执行情况良好,较圆满地完成了所承担的任务,采购工作总结如下:一、百度完成工作方面、完善制度,职责明确,按章办事年通过组织学习《采购管理战略》和公司质量管理体系文件,通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度制度清楚,操作有据可查,为阳光采购奠定了理论础制定采购预算与估计成本制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测,是对整个项目资金的一种理性的规划为节约资金,防止库存积压,坚持零库存管理方法,在采购量大,部分物资紧缺的情况下,千方百计,精心组织寻找货源,积极组织落实,始终把保障生产所需放在首要位臵,一切工作围绕正常生产和科研开发这个中心来开展,圆满完成了工作任务、与各供应商建立并保持良好关系,年采供部进一步加强了对供应商管理,本着对每一位来访的供应商负责的态度,制定了《采购供应部供方信息表》,对每一位来访的供应商进行分类登记,确保了每一个供应商资料不会流失同时也利于采供对供应商信息的掌握,从而进一步扩大了市场信息空间建立了合格供方名录,在进行邀标报价之前,对商家进行评价和分析,合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格根据公司管理层的思维,公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来,甚至拿他们当自己公司的部门来看待因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的于公司所有供应商的支持力度,供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低、范文工作中团结同事,能正确处理好与领导同事之间的关系,保持沟通,充分发挥岗位职能,认真完成了各项工作任务,协助业务部的工作需要按照技术质检部质量标准,及时与各供应商沟通协调,尽最大努力按照我司质量标准供应物料几年来对采购工作的几点心得和体会总结如下:、尽量收集多一点产品信息：我不熟悉这个产品，但是我会尽我最大的努力寻找懂得这个产品信息的人，从别人那去学到自己本来不知道的东西。

那怕是一丝丝信息都算是学习和进步。、做事情要有条理：我基本上会每天记录下来，我所做过的工作，处理的事，对没有处理好的事，要求次日，或紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。、工作有计划：在每一天结束前我会在头脑里打旋我什么事没完成，明天的主要事情是什么，做个计划。

很重要的，或事情较多，我会记录下来，逐个或交给某人处理。、学会主动与人沟通：经常与车间

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！