# 快手招商工作总结(推荐46篇)

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2025-06-01

*快手招商工作总结1>一、实习目的在此次实习之前，曾在学校学生会负责过学院新媒体方面的工作，但主要限于微信文章的编排以及公众号推送工作。为了提高我的关于新媒体方面广告运营的综合能力，除了深化文案写作能力，再学习运营方面的知识，我加入了北京京东...*

**快手招商工作总结1**

>一、实习目的

在此次实习之前，曾在学校学生会负责过学院新媒体方面的工作，但主要限于微信文章的编排以及公众号推送工作。为了提高我的关于新媒体方面广告运营的综合能力，除了深化文案写作能力，再学习运营方面的知识，我加入了北京京东世纪贸易有限公司并担任广告运营一职。选择京东，第一是因为京东在电子商务行业是一个佼佼者，跟我们专业能挂上钩。第二它是一个大公司，有完善的制度体系和考核标准，这是我在小公司所体验不到的，能让我目睹、体验大公司运作流程对开阔我的眼界、提升我的认识有很大的帮助。实习是每个大学生必经的一个阶段，毕竟上学就是为了学有所用，学以致用。

(一)实习单位简介

(二)实习岗位介绍

我所处的岗位是商业提升事业部广告运营部的广告运营岗位。主要负责的是针对各类产品进行广告投放，包括产品上线及后期广告维护工作以及相关媒体广告运营活动，跟踪推广效果并进行数据分析，实时关注广告效果，进行广告的优化并负责对运营数据挖掘分析整理并形成结论，了解用户的需求，及时改进平台的运营策略。同样要与工作流程中的上下部门衔接，尽心尽力将每一份产品广告的运营工作做好。

>二、实习内容及过程

(一)工作内容介绍

我的本职工作是协助产品经理进行产品广告运营。主要负责维护京东大客户运营工作，持续提升产品收入以及策划超品日，季节日等超百万预算的营销活动。具体来说，是负责部门其他产品数据运营、用户运营、跨部门沟通，商务运营等工作。我主要担任美妆类目上的重点营销活动的广告运营支持，包括指标达成、客群关系维护，针对各个商家进行分类分层管理，深入挖掘和了解广告主需求，整体把控广告预算并针对日常美妆类目重点营销工作的投放数据，与各个部门协调资源，积极主动沟通提高广告收入。

(二)工作过程

1.客户运营

(1)负责广告主的日常运营及客户群关系维护。主要包括指标达成、营销活动等。前期要针对要求明确产品广告投放的目标以及确保产品的广告正常进行，然后再根据明确目标选择合适的推广渠道方式协调内外部的资源并制定详尽广告运营计划。例如在京东商城的“美妆秋化节”“美妆出游季”“美妆结婚季”以及众所周知的电商双十一活动“美妆双十一预热活动”等等，都需要做好前期的准备工作，我主要在前期准备工作中负责针对营销活动的广告运营方面与其他部门共同协调，通过邮件相互完成前期工作准备流程，每一个工作环节都需仔细缜密，派发广告运营计划信息及时有效，基础格式、派发时间以及派发部门员工等等都是准备工作中不可或缺的基础部分。

(2)负责深度了解和挖掘广告主需求，整体把控广告预算，制定投放计划。根据各类需求制定合理广告预算不仅能够使广告计划确保科学性、合理性，还能够使广告计划的贯彻与执行得到强有力的保证。我在进行各类产品的广告费用预算时总结出，在广告预算工作中必不可少的是确定广告费的范围，其中广告费主要包括广告媒介费、广告制作费、管理费及杂费。我主要的预算方法是百分比率法，以一定期间的销售额或利润额的固定百分比编制广告费用预算，并在广告费的分配上按照部门、媒介、地区、时间、商品以及广告对象。

(3)监控日常投放数据，协调各部门资源，捕捉业务提升点，提升广告收入。在我实习两个月左右的时间里针对两次大型京东营销活动“美妆出游季”以及“美妆秋化节”的广告运营工作上，监控日常的广告投放数据并积极主动与各部门协调。在工作期间也出现过不少问题，不仅仅是由于自身粗心大意，重点在于与各部门协调过程中出现沟通未及时等状况，虽及时弥补了自己的工作错误，但在流程上还是有所欠缺，当晚加班在深夜，晚上11点左右才结束了一天的工作，总之在监控投放数据，协调各部门资源方面京东也给我上了一课，从那天起决定今后决不能三心二意，马马虎虎。

2.活动支持

**快手招商工作总结2**

在这个学期我们新媒体部的工作照旧是要管理微博、拍照、写通讯稿，同时我们要同信息部、宣传部一起举办创业小店设计大赛，而且会计系系报也开新的征途上前行。

回顾这学期的工作，可谓是喜忧参半，有好有坏。在经过上学期的锤炼后，我们干事已经熟识的掌握了工作的流程，基本上能独立完成工作。每天三条的会计早安午安晚安，一些校园信息的转发，会计帮助（当前@会计帮帮乐等一些微博管理工作正在日渐完善。我们还拟定了一份书面的微博管理细则，将全部内容规范化，将日常工作按科学有效的办法来实施，而且为以后部门的发展打下规范的基础。不过在一些详情方面还是做的不足。微博内容俗套保守不够创新，评论鲜少。通讯稿的质量也还有待提高。拍照上当前存在的最大的问题就是装备不足，不够先进，只能凑合现有装备，尽量克服困难，有时的确不行就此外想办法，如通过记者团摄影部拿到照片等。

每一次举办的活动我们总是可以从中获得启迪获得经验。在举办创业小店设计大赛的过程中出了不少意外：比赛规则被指责，比赛公平被质疑，彩排现场纷乱。这些问题的出现与我们预备不充足，思考不全面，短缺经验有莫大的关系。但值得安慰的是，各部门成员众志成城、团结一心，热情高涨，在大家的共同努力和书记的指导下，这些问题获得确定程度的解决，使得活动顺遂圆满完成。而活动中的不足也让我们切记，吸取了经验教训。

系报是我们这学期新的工作，应当说是处在新事物产生的发展阶段。系报上内容的来源比较少，拖搞现象比较严重，新闻稿的内容亮点较少。不过我们正在不断的吸取经验，日益进步当中，信任很快就会有所功效。

每一个工作都汇集了我们的心血，融入了我们的汗水，无论成功或败北我们都应当为自己鼓掌。取其精粹，弃其糟粕，提高自身才能，期望明天会更好！

**快手招商工作总结3**

随着飘舞的雪花悄然降临，随着新年钟声的又一次敲响，一学期的工作也在无声无语中结束。时间就像流水一样悄然逝去，似乎不留一点痕迹，但似乎却又带走了许多美好和苦涩。回顾一学期的工作，好像每一天都刚刚在眼前闪过，亲切而真实。

尽管如此，我还是在流逝的光阴中，找到了自己一路走来的点滴痕迹。

一、德育工作

1、认真学习教师道德规范的相关内容，并在实际工作中严格要求自己，做有职业道德的教师。

2、按时参加每次政治学习，认真学习，用心领会。详实记录，时刻进行自我反思。

3、时刻严于律己，规范自己的言行，处处以身示范，不说不该说的话，不做不该做的事。谦虚像老教师学习，团结同事，主动承担组内的工作任务。

4、做好班级的管理工作，坚持不懈地引导学生成为学校的主人、班级的主人、学习的主人。努力实现学生的自制、自强、自理、自立、自信、自爱、自尊。引导学生做好值周班工作。

5、积极组织学生参加各项活动，正确引导学生积极参加活动的主观意识，增强班级凝聚力。

6、做好期末的总结、反思工作。上交思想汇报，争取早日加入中国^v^。

7、认真完成上交师德稿件《让爱与责任同行》和《影响无处不在 》。

二、班级活动总结

1、 活动情况

(1) 参加校课前一支歌比赛获“小孔雀”奖。

(2) 参加校大绳比赛获学年第二名。

(3) 参加校“教育教学展示”活动，班会《争做环保小卫士》班会向所有与会客人开放。

(4) 参加20xx年全国“希望杯”数学邀请赛活动，班级有25名同学参赛。

(5) 参加校“露一手”包饺子比赛获最佳创意奖。

(6) 参加校刊的投稿活动，班级共有37人上交稿件，其中，时艺梦同学的《一杯水的关怀》被刊登在第四期校刊《春蕾》中。

(7) 参加校园清雪活动，班级共有41人次主动带清雪工具，全班同学参加清雪，表现突出。其中，钟培源、时艺梦、赵炎、岳正研、于佳铭、李京焕、宫雅婷的家长前来学校参加清雪，特此表扬。

**快手招商工作总结4**

定目标群体、选方向、定风格、拍素材、跟老师和团队沟通、实

施拍摄、剪辑、发布。

（基本就是您今天早上发给我的内容，再进一步细化，再细化）

IPO 的视频拍摄策划思维：

I(idea）):创意。创意是视频拍摄的起点，创意环节包括视频目的、

市场背景、目标人群、人群需求、产品功能、产品收益等多个方面。

创意将各方面因素有效连接在一起，唤起用户参与动机的同时达成活动目的。

P(plan）:计划。计划是实现创意的过程体现，包括视频拍摄的主

题、流程、预算、吸引点设计、推广渠道、活动执行分工、文案设计、

物料设计等因素。通过具体的活动计划将人、财、物等各项因素有效串联。

o(operation)）:执行。执行阶段是对视频拍摄计划的落地过程，包

括文案创作（台词、剧本）、物料制作、渠道对接、任务考核、执行节点等方面的具体执行内容，指定执行负责人及监督检验人，对应后面的WBS。

**快手招商工作总结5**

新的一年，新的机遇、新的挑战摆在我的面前，现做计划如下：

>一、规划工作计划目标

1.巩固并维护现有客户关系，发现新客户(潜在客户、潜在需求)。

2.定期选择客户群，进行有针对性的上门回访及促销。

3.通过电话和信函与老客户沟通，收集客户的反馈信息及了解客户最新的出游动向。

>二、活动落实

对于公司推出的销售活动要严格执行业务推广和品牌宣传，根据市场情况和竞争对手的销售活动灵活策划一些销售促进活动，主攻其劣势同时对代理店员进行专业知识和促销技巧的培训。

>三、代理商的管理和维护

**快手招商工作总结6**

有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好做事原则，能与同事们和睦相处。由于我所学专业离物流行业不相关，从没有放弃学习理论知识和业务知识学习理论的同时，把工作中的实战联系到理论知识上，使理论水平变得更简单。

记得，刚进物流行，为了尽快掌握物流行业务，我每天都提前一个多小时到岗，除了在工作态度我尽心尽力，在公司组织的各项活动中我也积极响应，经常参加单位组织的各类活动以及同事聚会。

单证客服员主要负责接收客户递交的报关资料并完成报关资料的初审或填制工作，审核报关资料符合报关单的基本填制要求后，参照业务系统数据，对比无误后进行跟踪，再将单证交付审单员审核;对于报关中出现的任何问题，第一时间与客户进行沟通，迅速解决。

在客服工作中，为了能更好的服务客户，针对不同层次、不同需求的客户，我给予不同的帮助和服务，这就要求着我不仅要有全面的专业知识和广泛的信息来源，与各部门也要保持紧密的联系。更重要的是传达信息的急时性、准确性。这些从前所学到的也就让我在客服的工作得心应手。于此同时加强与同事间的密切配合、团结协作、彼此之间相互体谅，形成一个团体力量，这样更能提高工作的效率和进度。由于刚到客服工作还有许多业务不够熟悉，从刚开始不敢接客户电话和不能够快速的独立操作，别人急自己更急。现在还在慢慢的熟悉、争取早日的在不用师傅带的情况下独立更好的完成一个优秀客服员的职责。

广泛的涉猎其他部门、学科的知识，从而提高了自身的一专多能的长处及思想文化素质，包括生活中也学到了养成良好的生活习惯，生活充实而有条理，

**快手招商工作总结7**

时光飞逝，转眼间已到了20XX年XX月月底了，我也已在公司十七个月了!在此期间感受颇多、收获颇多、工作、环境、领导、同事，这里的一切，对我来说，是一个很难的锻炼和提升自己各方面能力的一个机会。公司管理规范运作有序，各司其职、兢兢业业、工作愉快、亲如一家的\'氛围是我这一年多来的切身经感受。

在此，首先特别感谢公司领导和同事给予我的大力支持、关心和帮助，了解了公司的发展概况，初步掌握了一些基本技术知识，现将本人这一年多来的工作情况总结如下：

>一、学习业务知识、提高专业水平

自20XX年7月份进公司时起，我努力学习、提高自己的专业水平和综合素质。为自己能尽力为公司工作尽一份力打好基础。

>二、积极服从领导工作的安排，努力完成各项工作

进入斯凯莱特其实还没到一年的时间，但却要总结这一年的所得所获，感觉还是不知如何忆起。往事重现，发觉一些美好的事物还是在历历在目，不管它是曾困扰着我亦或是阻止我前进的一些障碍。

在这份工作之前，我曾经接触过淘宝店铺，它让我对发布产品信息不是很陌生。可以说电子商务是我真正的第一份工作，从刚踏入社会至今，很庆幸自己选择了电子商务。一开始就能遇到自己喜欢的职业是非常难得的一件事情。

我觉得做电子商务最重要的前提即是对产品有一个足够的了解，如果当面对客人不能解释专业的问题，有可能面对潜在客人的流失。用自信而权威的口吻来谈论产品，相信有优势的产品一定能够吸引到客户。推销产品也就是推销自己，推销自己远比推销产品更为重要。面对你所要推销的对象要分清它是不是真的决策人，要清楚它是不是真得想买你的产品，或是竞争对手想套价格还是仅仅想让我们给他画设计图等等。

**快手招商工作总结8**

时间过得真快，转眼来到公司已经近x个月了。我的工作岗位是电子商务运营专员。试用期间我学到了很多东西，积极协助配合部门其他同事完成日常的工作。在各位领导和同事的帮助下，我不断地学习和提升自己的工作能力，本着对工作认真负责精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作，工作能力得到了提升，为今后更好的工作打下了基础，以下是对我个人工作的总结。

1、了解公司概况。从x月x日开始进入公司上班，因为我是刚参加社会工作不久来到公司上班的，所以在来到公司的第一步就是在部门同事的指导下了解公司概况，完成公司下发的学习任务，掌握办公所需的应知应会。通过学习系统里面的学习任务，公司的发展及规划有了更加深入的了解。

2、通过日常工作的学习和积累，我对电商运营有了较为深刻的认知。第一次接触这个工作，公司所有的一切对于我来说，既新鲜也处处存在挑战。期间，工作体验并不轻松，前期感到手足无措，电商运营工作岗位上有些任务在实行的时候总会遇到一些问题，在工作过程也是边学习边实践，所以使得有些工作实行下来时间比较长、进度比较慢，这是我在工作中的主要不足之处，我会通过不断地请教和学习，尽快完成任务。

3、统计每日线上销售数据，及时了解全区各分公司的销售进度，了解各公司、各品牌销售上升或下降的原因。

4、同事关系相处的非常融洽，但是在工作中因为个人或是环境氛围的原因，除了主要工作的安排外与领导沟通的时间比较少，有时候工作实行也会受到影响，以后我会注意这方面的问题，增加相互的沟通。

从入职第一天起到公司已经有x个月的时间了，对于现在的岗位处境还是比较满意。刚进入公司的之前对电子商务了解比较少，所以来这里之后是在不断地充实自己的知识。这x个月来对于运营水平有了一定的提高，能力得到进一步的提升。经过x个月自身的努力和同事们的帮助，我对工作有了较好的处理能力，熟悉各项工作的操作流程，希望能早日得到公司的认可;同时更加清楚自己工作的定位，公司环境和工作岗位适合我的职业规划方向。看到公司迅速发展，我深感自豪，也更加迫切地希望以一名正式员工的身份在这里工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来，为实现苏宁梦献上自己的一份绵薄之力。

**快手招商工作总结9**

时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声，首先感谢公司领导能给我展示自己、实现自身价值的机会。我的工作岗位是商品运营规划专员。实习期间我学到了很多东西，积极协助配合部门其他同事完成的日常工作。

在各位领导和同事的帮助下，我不断地学习和提升自己的业务能力，本着对工作认真负责精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作，工作能力得到了提升，为今后更好的工作打下了基础，以下是对我个人工作的总结。

经过半年的自身努力和同事们的帮助，我对工作有较强的处理能力，熟悉各项业务的\'操作流程，希望能早日得到公司的认可;同时更加清楚自己工作的定位，公司环境和工作岗位适合我的职业规划方向。看到公司迅速发展，我深感自豪，也更加迫切地希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

**快手招商工作总结10**

转眼间到XX广播影视集团新闻中心实习兼工作已经有一个年头了，从一个整天和同学嬉戏打闹的小女孩摇身一变成了《卫视新闻》的主播，这个角色的转变过去有一段时间让我自己都难以相信。这一年的工作让我学到了很多的东西，从一个刚踏出学校校门半步的黄毛小丫头，来到大学四年里一直向往并怀有美好憧憬的`省级电视台工作，从最初的提词器鼠标如何操作，节目开头语如何说，节目服装造型如何都不懂的我，到现在算是播音科里小半个“老人儿”还安慰新来的比我大好几岁的姐姐们别紧张，想想这一路走来还是蛮有乐趣的！

新闻主播工作总结

一个新人到一个新的地方，当然会有很多个第一次，我也不例外。记得第一次录播节目，由于自己太想做的好做的完美，就记着跟我一起来的女孩儿告诉我的话“多录几遍，别怕麻烦”我哆哆嗦嗦的比较顺利的录完了，导播老师告诉我可以了，可是我就为了那句话苦苦哀求老师再让我录一遍，无奈之下让我重录了个开头......第一次做直播；第一次差点误播；第一次出境；第一次出差......很多很多个第一次让我学会了如何在紧张时刻稳住自己，如何面临失败面对别人的冷言冷语。有成绩的时候不骄傲，失误的时候不灰心。这就是我对自己的要求！

很幸运我来到了这里，刚毕业就有一份让同学及家人羡慕的工作。这里有我可爱的同学们，可爱的老乡前辈们，可爱的领导们！我很感激你们对我默默的支持、理解、帮助。让一个羽翼未丰的雏鸟在一个充满爱的舞台缘自己飞翔的梦想！

**快手招商工作总结11**

>一、本职，爱岗敬业

客服人员，我“把简单的事不简单”。工作中对待件事，遇到繁杂琐事，努力的去做。当同事遇到需要替班时，能毫无怨言地放下休息，工作计划，坚决公司的安排，全身心的投入工作。

>二、勤奋学习，与时俱进

理论是行动的先导。电信基层客服人员，我体会到理论学习是任务，是职责，更是境界。一年来我勤奋学习，努力理论，强化思维潜力，注重用理论，用实践来锻炼。

1、注重理论。

在工作中用理论来解决实践，学习目的再于应用，以理论的，了和解决的潜力，了工作中的原则性、系统性、预见性和性。到公司三年来，我注重把理论转化为的科学思维方法，转化为对工作的把握，转化为工作的思路办法，新，解决新，走出新路子，克服因循守旧的思想，力戒“经验主义”，拓展思维。

2、注重克服的“惰”性。

按制度，按计划理论学习。不把理论学习视为“软指标”和额外负担，自觉参加每季度的党课学习。是按的学习计划，个人自学，发扬“钉子”精神，挤学，工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。

在今后的工作中，我会发扬我在的工作，我会努力的工作，在工作中好和客户的关系，用的服务来解决客户的，让我用的服务来化解客户的难题。

工作，干一行爱一行，我的工作十分的热爱了，我会在今后的工作中的努力，为公司的发展最大的努力！

**快手招商工作总结12**

xx年财务部在x总的正确指导、各部门的配合下，以公司的规章制度为核心，为全公司提供服务的同时，认真组织会计核算，逐步规范各项财务工作，完善和加强财务制度和财务内部控制制度的建设，有力地推动了财务管理在企业管理中的核心作用。

为了使来年的财务工作进一步得到提高，作为部门经理，我将从以下几个方面对xx年财务部工作进行总结以及对来年的工作进行展望：

⑴、xx年主要工作及阶段性成绩;

⑵、目前工作存在缺陷;

⑶、xx年工作基本思路与重点工作;

⑷、财务工作的感想。

>一、xx年主要工作及阶段性成绩

组织财务活动、处理与各方面的财务关系是财务部的本职工作，虽然财务工作繁杂琐碎、且必须在规定时间内完成规定任务，综观xx年，财务部全体同仁克服了工作中的种种压力与困难，全面完成了年度部门既定的工作目标，平时工作能够高效、有序，从每个细节入手努力提高财务核算和财务服务的质量。

xx年财务工作主要的亮点：

1、财务监督

主要体现：

⑴、每笔经济业务的入账都要有据可查、有文可依;

⑵、每笔经济业务的入账财务部同仁相互核查相互监督;

⑶、公司车辆每单车次费用报销均与计划、路线等各部门比对，以确保每笔报销费用的真实完整;

⑷、供应商每次结账前传对账单进行核对，货款支付坚持“一票、一清、一结算”的原则;

⑸、对于行政费用报销，要求附件必须真实可信，且与所报金额完全一致，对所报费用不定期参照市场进行稽查，确保所报销费用的真实性;

⑹、对各办事处及建设八分公司建立资金使用台账，监督各办事处资金使用情况，确保资金安全有序;

⑺、以财务资金流进流出来监督各部门工作进展情况，以推动各项工作平稳进行;

 ⑻、坚持以公司文件及总经理的批示作为财务工作的核心。

2、财务制度建设

主要体现：

⑴、建立完善的《财务管理制度》;

⑵、制定《运单管理办法》;

⑶、拟定《合作车辆放空、分罐、半罐实行补贴的通知》;

⑷、拟定《建设八分公司财务管理办法》

⑸、制定财务部各岗位制度;

⑹、出据半年财务分析报告;

⑺、部门不定期召开会议，对于部门存在问题、需要与其他部门协调事宜及工作安排进行沟通。

3、资金管理

主要体现：

⑴、“现金日记账、银行存款日记账”出纳与会计账务及时核对、现金及银行存款每月实际盘存，每天及时查看资金余额;

⑵、坚持对总公司现金执行20xx0元备用金制度，对于超过20xx0元部份及时存入银行现金账户;

⑶、对各办事处备用金使用实行限额管理，及时补充及报销;

⑷、对建设公司备用金实行单项目核算，每拔一笔备用金必附相应的项目预算，严格按预算金额拔付及使用;

**快手招商工作总结13**

一、短视频行业新趋势：主流化、专业化、生态化

短视频应用主流化。短视频月活跃用户增长突飞猛进，用户规模超过5亿，同比去年增长。

短视频平台集中度提高。20xx年以来，用户已经养成了打开短视频应用看短视频的习惯，但是，短视频竞争已白热化，随着资本向头部平台和内容制作领域的转移，短视频用户也逐步向短视频头部应用集中，新进入者的门槛越来越高。

二、短视频用户行为变迁：全人群、全场景、角色多元化

对于不同的用户，短视频承担着不同的角色，总结来看，短视频对于用户可以归结为情绪减压阀、消费风向标、生活小助手、知识聚合器四种角色。

第一，情绪减压阀：缓解压力，放松心情。快速的生活节奏让生活压力不断增大，闲暇时间，看一段幽默的短视频，可以放松心情，舒缓压力，特别是那些幽默搞笑短视频内容，都是来源于非常生活，看起来又接地气又觉得放松。

第二，消费风向标：追求品质生活。短视频承担着消费者获得消费、生活方式的灵感和启发，而美食、旅游、美妆为代表的生活方式类短视频内容，不断激发着用户对于对品质生活的向往和追求。

第三，生活小助手：日常生活所需。很多用户通过短视频学习探索更有品味的生活方式和技能，并通过学习后，满足人们“分享”的需求，以便能够在朋友面前”露一手”。

第四，知识聚合器：自我成长。用户观看短视频已经从单一的“简单观看”向“深度探索”方向蜕变，成为用户获取新知的知识聚合器，成功抢占用户碎片化学习的场景。

短视频用户的结构变迁，使用时间的变迁，角色的变迁，让短视频成为了品牌营销可以全人群覆盖、立体式表达、多元化展现的营销平台，短视频营销即是构建超越于流量本身的创意、内容和技术融合的营销。

**快手招商工作总结14**

20xx年上半年已经过去，到家在所有家人的共同努力下，每个月都能完成规定的营业总额，同事之间关系融洽，管理水平也有所提升，而我在公司领导和同事的帮助下，也在心态调整、服务技能、人际交往等方面的能力都有很大提高。现将上半年的工作情况总结如下：

>一、上半年工作总结

(一)自身能力的提高

1、心态的调整。来东路基四个半月的时间，我的心态有了很大的改变，因为责任和压力，我学会了忍耐，学会了坚强，学会了稳定自己的情绪，这对我来说是最大的收获。

2、服务技能的提高。在几个月的时间里，我抱着融入和虚心学习的态度，向店里每一个人学习，服务员、传菜员、阿姨、部长，从基本的操作流程、注意事项到专业的服务技能，在这里我也真心的感谢所有家人们对我的帮助和照顾。

3、人际交往能力的提升。通过与店内员工、顾客的交流及自身的学习，我学到了更多人际交往的能力，根据场合说话，什么时候需要沉默倾听，我知道只要真心付出、用心服务，同事们会认可你，顾客也会信任你，成为你的朋友。

4、管理意识的提高。身为一个管理者要让自己融入角色去考虑问题，我开始去关注每天的营业额、人均消费，关注厨房和楼面的工作准备和安排，要有大局意识、责任意识和长远的眼光，才能得到员工们的认可和尊重。

5、各方面知识的吸收。每个人身上都有闪光点，在工作和生活中，我经常反省自己，不断的学他人之长，补自己之短，不断提高自己各方面的知识储备。

(二)例会模式的补充和完善

1、根据员工需要及管理者们的意见，我们在例会中不断加入一些娱乐身心、提高服务质量的环节，并跟踪补充、完善，不断提高例会的质量与效率，如：仪容仪表的检查、知识分享、跳舞锻炼、羽毛球、加入各种游戏、熟记考核菜品酒水的种类与价格等。

(三)丰富培训方式，提高服务质量

1、软件即提升员工服务水平的培训。

一是三月份参加龙泉优质服务月的相关培训。

二是内部培训，主要是例会中的及时培训，应对一些需要及时解决的问题和反复出现的问题。

三是六月份的较系统的企业内部培训，这些培训都在不同程度上提高了我们员工的服务意识和服务技能，今后还应重视这种培训。

2、硬件即餐具的检查与跟踪。为保证服务品质，客用的餐具要保证完整，无破损，并保证客人需求，因此在工作中要加强对破损餐具的跟踪、及时处理和及时补充。

(四)分工明确，奖惩分明明确每个人的职责，责任到人，加强了员工的责任心，奖惩分明，使他们开始权衡责任与荣誉的分量，对于给公司做出节省成本、提高工作效率等贡献的员工，公司会及时给予鼓舞与奖励，对于因个人失误及不负责任给公司带来损失的，公司也会通报批评，给予相应的惩罚，有奖有罚，才会调动员工积极性，提高他们的责任意识。

(五)规范新员工入职管理制度

1、档案管理的规范。新员工入职三天内，必须提交入职表、身份证复印件、一寸照片，以便公司及时录入新员工档案，领取衣物、水杯及更衣柜钥匙填好新员工入职登记表，以便库房存档管理。

2、培训方式的改变。开始采用一对一的培训方式，责任到人，提高“师傅们”的责任心，同时也使“徒弟们”更加用心学习。

(六)维护客人，积累人脉

我始终相信，用心服务，客人会感觉得到。我每天都会带着一颗感恩的心去工作，去对待同事和客人，因为只有这样的微笑才是发自内心的，别人会感觉的到，所以短短几个月我就得到了很多老顾客的认可，同时一些新顾客也经常找我订餐，闲暇时和我谈论工作与生活，我觉得是他们丰富了我的人生，我应该感恩，是到家这个平台让我结识了这么多有缘的朋友和活泼可爱的同事，这是我最大的财富。二、工作中存在的问题

在整个上半年的工作中，我们的工作虽然有很大进步，但也存在很多问题与不足，主要有以下几方面，一是例会模式还不够完善、系统;二是没有书面上明确的奖惩机制;三是新员工培训没有严格的标准和要求;四是管理人员之间沟通不足，交接工作不够顺畅;五是服务细节上的工作还需加强。

>二、下半年工作计划

(一)工作重点

1、强化员工培训，严抓执行力，提高服务水平。

和所有管理人员配合做好新店员工的培训工作，保证在旺季来临之前，新店营业步入正常轨道。

2、加强制度建设，提高管理水平。

和所有管理人员一起整理出系统的公司规章制度，应用到新店并根据新店实际运营情况修改、完善，保证营业正常。

3、节能减耗，节省开支，降低运营成本。

和所有员工一起努力，在工作中注重节能减耗，节省不必要的开支，保证每月完成规定的总营业额，并争取拿超额奖、创新高奖，提高公司的营业额和员工的薪酬待遇。

4、旺季来临，调整工作重点，不断加强厨房和楼面的沟通，及时跟踪解决客人意见及投诉，提高服务质量。

5、和管理人员沟通，一起做好员工生日会、节日活动和各项娱乐项目，让员工感受到家的温馨，提高团队的凝聚力，要时刻记得，员工才是我们最重要的顾客。

6、定期组织管理者沟通解决工作及生活中遇到的困难，统一管理思想和意见，不断提高工作默契与管理效率。

7、认真按时完成领导安排的其他工作。

(二)需跟进完成的工作

1、例会模式还需加强巩固，通过不断地演练，使所有人员都熟练掌握。

2、建立系统的奖惩机制，使内部员工都清楚了解奖惩依据，心服口服，有利公平。

3、和所有管理人员一起不断摸索、总结，整理出到家系统的培训方案。

4、新员工培训要高标准、严要求，在规定的时间内掌握应该了解的所有服务知识和技能，提高培训效果，并跟踪培训成果。

5、管理人员之间的工作交接不够顺畅，会导致工作的延误，通过加强沟通和使用交接本等方式改善这种情况。

6、和所有管理人员一起继续做好提高服务细节及感动服务工作。

1、全面提升服务品质，实施“特色化服务”。服务品质提升方面，启用员工奖惩考核体系，进行规范管理，建立良好规范的正负激励机制，在工作中找突破点，坚决取缔商品部二次处罚员工的错误做法。抓现场纪律现已基本走入正轨，应抓销售技巧与商品知识，提高营销水平，这样才有利于整体服务水平的提高。今年的服务宗旨和标准，以及国芳百盛在顾客心目中应树立什么形象、转变服务观念、顾客需要的，就是我们要做的，国芳百盛早已是兰州同行中的龙头老大。商场如战场般的残酷又如逆水行舟不进则退，企业要发展，就要有领先对手的观念和措施。因此，企业要想在激烈的市场竞争中立于不败之地，就必须把商品品牌、服务品牌、企业品牌摆在重要的工作日程，提升、维护和发展，逐步形成金城知名而特有的“特色化服务”战略十分必要。所以20xx年第四季度——20xx年一季度在兰州率先提倡并实施“特色化服务”，大打特打服务牌，显示我们国芳百盛一种特有的服务品质和服务档次。根据业态的不同提供不同的服务，超市——“无干扰服务”，一楼商品部至四楼商品部“品牌化服务、朋友式服务”五楼商品部——“朋友式服务”，六楼商品部——“技能式服务”，向社会表明，我们追求的是高质量、高品质的服务。达到超越顾客期待的、最完美的服务。

2、开展公司服务技能项目竞赛服务办承办了公司第六届运动会中的服务技能赛区，包括知识竞赛、情景实操模拟、全程消防演习、岗位应知即问即答，通过竞赛丰富员工的业余文化生活;以岗位练兵为目的、以寓教于乐为形式提升各岗位员工素质;以专业到位的素质要求全面升级公司员工服务意识及服务水平。展示公司的服务水平，(内容包括：国芳百盛发展史、企业文化基本知识，专业知识等)

3、相关政府部门联络与沟通。加强与省、市、区各消费者协会及主管工商所的联络与沟通，并与之保持良好的协作关系，及时掌握零售业发展动态，建立良好的商誉。

4、顾客投诉接待与处理，全面维护国芳百盛信誉。就20xx年前三季度在投诉中存在的问题及三级管理制度执行不到位，以及其他原因引起投诉升级的，第四季度我们将利用部门例会、领班沟通会等形式对楼层基层管理人员进行公司退换货规定、投诉处理技巧及精品案例分析培训(原因是因为现在大多数领班都新员工，急需加强培训)，重点以规范自身接待形式、规范服务为主要工作目标，作到投诉规范化、接待礼仪规范化、接待程序规范化、处理结果落实规范化、楼层接待及记录规范化，做到接待一起，处理完结一起，并时刻以顾客的满意度来衡量我们的管理水平，站在消费者的立场上考虑、处理问题，以此赢得更多回头客。因为现在的市场是“顾客的满意才是双赢”。

1.加强和规范客服部工作流程，认真审核原始票据，细化与顾客和财务的对接流程，做到实时核算，在办理业务的同时，强化业务的效率性和安全性。

2.倡导人人提高节约的意识，努力做好开源节流，在控制费用方面，加强艰苦奋斗、勤俭节约的作风，不浪费一张纸、一支笔，将办公费用降到最低限度。

3.加强内控与内审工作，让员工每月进行自查、自检工作，并做自我总结，及时发现问题，及时纠正错误，让基础工作进一步完善。

4.为加强客服人员的个人素质，着手对客服人员进行培训，培训内容主要针对‘仪容仪表’‘服务的重要性’‘如何服务’‘播音技巧’等几个环节。争取在最短的时间内让客服人员有较大的转变和提升。

5.去年年底已经对商场VIP卡做了积分返利，清除所有积分，从新的一年开始，提高办卡要求，严格控制VIP卡的发放，特别是金卡，不能随意发放，严格把关，同时希望今后商场活动加上VIP会员活动，能够体现与提升商场VIP卡的实用性、重要性，从而真正达到金卡至尊的感觉与享受。

6.针对商场人气不够旺、知名度不够高的问题需尽快解决，但要提升商场知名度需要大量的广告资金投入，为解决和提升商场VIP卡的影响力，减少商场广告支出，准备开始长期着手商场外联工作，联系本地一些知名企业、单位合作，如银行、电信、酒店、旅游、娱乐业等。充分利用当地资源，借力发力，提升商场知名度、影响力，从而达到预期效果。

**快手招商工作总结15**

一、抖音号数据分析

账号目前基础数据（截至）：

作品数量—175个视频（公开）

粉丝量—5807（抖音端+头条端）

获赞量—万

粉丝画像：

男粉占比73%，女粉占比27%；

活跃情况，账号粉丝63%为重度活跃粉，25%为静默粉；其余12%为普通活跃用户；

蓝V认证：

前期抖音蓝V认证已到期；

二、抖音号运营现状分析

运营现状：视频有在发布，但内容随机发，粉丝量到5000+，卖货方面，小店被封，抖音橱窗还可以上架商品；

更新频率：没有特定频率，有则发，没则不发；

内容风格：没有特定内容风格，视频相对较杂；

存在问题：视频更新不持续，有时断更，没有形成稳定的内容风格，播放量有的高有的低；

**快手招商工作总结16**

账号运营最重要的衡量指标就是粉丝的稳定增长，之前我讲过涨粉方法《快手掉粉严重怎么办？拒绝僵尸粉，4种高质量涨粉方法分享！》通过自然涨粉最主要的是保持稳定更新，每周保证3-5条更新，固定的更新时间和频率，另外学习分析视频数据，观察每期视频的播放、互动、涨粉数据，总结哪些内容效果好，哪些不好，然后持续优化内容。

不过，通过自然涨粉速度是比较缓慢的，商家一般都需要借助广告方式来加速涨粉。付费涨粉比较有门槛，需要注重>素材如何拍摄，>人群定向技巧，不同优化目标如何组合，>投放节奏，如何和直播节奏配合ROI效果最好。这个我们有专门的教程，感兴趣的可以私信我。

**快手招商工作总结17**

xx年已经过去，回首一年来的，尽管我为的贡献微薄，但总算迈出了新区域，跨行业发展的第一步，通过工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中，。初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉的工作及对操作流程有了一定的了解。在这短暂的两个多月里，通过对一定量客户的拜访，回收货款等工作使我对本行业有了足够的和了解，也为后期的办公室工作打下基础。

现将本的工作如下：

1、政治、品德素质修养及工作心态。尊纪守法，岗敬业，具有强烈的感和事业心，积极主动认真的学习知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。我是x月份来到公司工作，在公司系统集成部门担任办公室和工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的工作，向请教、向同事学习、自己摸索，在短的内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，为下一步工作打好基础。

3、认真、按时、高效率地做好公司领导及部门经理交办的其它工作。为了公司工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合其他同事做好工作。

4、工作态度和勤奋敬业方面。自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守，保证按时出勤，坚守。

5、工作质量成绩、效益和贡献。在开展工作之前做好工作，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，同时在工作中学习了很多东西，也了自己，经过不懈的努力，使工作平有了长足的进步。

总结今年的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户太少，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

**快手招商工作总结18**

定位，比如：腾讯视频号的定位就是，腾讯公司唯一官方账号，很简洁，可以避免不少人上当；

品牌，比如：掌握前沿资讯，把握商业先机；

影响力，比如：排名\*\*位，获得\*\*荣誉等等。

2）视频画面

时长、封面设计、前3秒设计、后3秒设计、结尾引流、剪辑风格等。

3）视频声音

人声、背景乐（人声用专业收音、背景乐尽量用热门音）。

4）视频文案

视频标题设计、视频简介设计、评论区文案设计等，这部分细节比较多。

3. 软/硬件

1）硬件设备

手机（摄像功能）、三脚架、收音设备（耳机、麦）、灯光设备（柔光灯）。

2）剪辑工具

巧影（安卓手机）；

Videoleap（苹果手机）；

电脑我用的就是PR了。

3）拍摄布景

场景搭建与尽量贴合定位；人物服装形象尽量贴合视频定位，打造差异化，视频内使用道具等

三、升级攻略

1. 哪些内容受欢迎

>点赞和评论数较高的短视频内容主要有如下几类：

“真实的生活”。比如，薇娅发布的一条关于她“下播后的样子”的短视频有万+用户点赞。

“向往的人生”。例如，李子柒获赞近5万的短视频拍摄的是利用家中沙发做秋千的内容，很多用户评论道“这种生活很让人向往”。

教授生活技巧型、知识型的短视频内容。例如，用户“皮皮教做菜”发布的23条短视频中有7条获赞过万。

娱乐性、趣味性的短视频内容。如“小阿七”的自我简介为“用心唱歌的重庆姑娘”，发布的短视频都是她在路边唱歌的片段，发布的32条短视频中有14条点赞过万。

“感动瞬间”。

另外，也有视频号玩家指出，相比而言，抖音、快手的短视频内容更加娱乐化，而自己在微信视频号的测试结果是，个人化的内容并没有获得太多浏览和点赞，反而非常公众化的话题内容获得了更好的播放及点赞数。

2. 做好视频号内容的细节

第一， 视频号既可以发视频也可以发图片，但是图片效果不如视频，且精心制作、画质和配音清晰度高的内容更吸睛；

第二， 时长方面，短视频最长时间限制是1分钟，但是获赞高的视频最佳时长往往在30秒左右；

第三，视频号封面不可选，默认截取的是第一秒的场景，因此第一秒的图片内容非常重要；

第四，一个视频号发布的第一条内容非常重要，它可能会受到微信的推荐，推荐给你的好友、好友的好友，如果第一条视频是精心制作的，获得了大量的点赞、评论，那么接下来的内容也更容易被推荐；

第五，吸引人的视频号内容通常具有时效性、知识性、趣味性。其中讨论的话题可以具有争议性，引发用户讨论；或者制造悬念，激起用户继续探究的好奇心；

第六，视频号内容下面插入公众号链接是更好的推广和相互导流方式，同时，视频号内容可以转发给好友，转发至微信群、朋友圈，且在评论里面互动是让账号得到更多曝光的途径之一；

第七，视频号名称一年只能修改两次，且不得与已注册成功的帐号名称重复，头像和简介暂时不限制修改次数；

第八，视频号多次违规，或者涉嫌存在重大违法违规行为，或者微信有合理理由相信视频号存在其他可能损害微信用户合法权益的情况时，可能会被封号；

第九，视频号也是内容创作平台，优质、原创的内容才是核心，如果平台识别出你的内容存在较高的侵权风险，将被自动限流。

四、推广攻略

从微信视频号首次开启内测至今，视频号作为微信营销的一个新型工具，有的人成了视频号第一批内容提供者，获得了第一波流量红利。但是也有开通了视频号，发布了视频作品后却没有很好的收获。对于视频号到底该怎样去推广呢？

1. 技巧1：分享转发

据数据统计，对于新发布的作品，视频号系统是不会给流量的，只有当发布的视频达到一定的热度之后，才能够获得平台的推荐。

在视频号运营的初期，基础播放量需要依靠转发和分享来获得，不能依靠平台的支持。微信视频号的视频无法下载，不能分享到微信外的其他平台，仅支持发送给微信好友、朋友圈。

2. 技巧2：公众号平台

**快手招商工作总结19**

在XX—XX学年度本人担任XX级音乐学二班的代班主任工作，在学校整体思想的指导下，经过辅导员等全体师生的共同努力，在这将近一年的时间里XX级音乐学二班己经形成了班风正，学风浓，同学之间团结友爱、刻苦学习、互相帮助、遵守纪律的良好局面，是一个具有较强凝聚力、核心力和向心力的集体。现将近一年的代班主任工作总结如下：

第一：以身为学，以心待人

在这一年得时间里，从XX级音乐学二班的同学一进学校开始，就是由我们带着同学们去开始接触这个学校，开始去了解这个学校。到现在已经完全了解了这个学校得一切。仔细想想，大一的他们都是刚刚从高中毕业，转眼来到大学，很多东西都很缺乏，特别是面对大学这一系统化的而学习环境。大学不在是以前那样，整天的上课，不在是只是死读书就可以理解的。所以怎么样让他们更好更快的融入这个新环境，就是关键。

在大学里面，我们也曾今是大一的，而一转眼我们就是大二大三了，那么我们就有这样的经历，因为我们都曾经是从大一一步步走过来的。，要想让他们更快的了解，就必须给他们讲述自己的好经历不管是学习，还是生活，只有做到“以身为学，以心待人”才能真正的使他们融入这个学校。

第二：思想共同的转变

作为一个大三的学生，同时也作为，XX级音乐学二班的代理班主任，怎么能够带好这个班级，是我始终思考的问题。回顾以前从我们大一开始的经历，几乎每一届的新生班级都有比较积极的，但同时也有比较“低调”的。那么为什么会出现这样的情况就值得深思。

在我看来大一的他们就想思想可以理解为一个新的开始，零的开始，就像一张白纸。从他们进校开始无形之中就在为这张白纸，添加自己的记号，对于每一个大学生都是一样。只是他们有的是有序，有的无序;有的认认真真，有的一笔带过。而我们作为一个代理班主任能够做到的就是带着他们去话好每一笔。

第三：班主任，学长，朋友

说实话，通过这一年的代理班主任工作，使我学到了很多的东西。因为我们是大三的学生，所以在面对他们的时候我们不仅仅是一位班主任，同时也是一学长位，一位朋友，在这一年里，也恰恰正是通过这样的关系存在，才使得XX级音乐学二班有了很好的发展。

一个班主任是要叫我们如何使教这个班级更好的整合，更好的管理，做到有序的开展班级、学校的各项工作;一个学长是要交给他们在大学里如何学习，怎么去学习，怎么用最好最实用的方法去完成学习任务;而作为一个朋友，就需要我们了解他们心里在想什么，虽然和他们见面的时间不是很多，但任何一种方式方法都的需要我们一步一步去完成。

第四： 言传身教，培养他们的积极自觉意识

由于大学的性质所决定，学习乃最为关键的，由于他们都是从高中刚进入大学，很多知识都还是比较系统、牢固，尤其是一些难以学习的课程，而由于大学时间的自主性，为了让培养他们的学习积极性，和对课程难易的把握，让他们端正对大学学习的态度，培养一个良好的学习习惯，我常常用班会，或团会的时间对他们进行疏导。还有，在一些活动方面，由于他们很多都缺乏活动经验、技巧等等，所以针对他们的具体情况，对他们进行经验以及技巧的讲解和联系。

本学期,我担任高三(1)班班主任工作。高考结束，成绩已定，高三下学期工作圆满结束。高三班主任的担子是高中阶段最累最重的，面临高三年级下学期繁重的复习备考任务，既要认真高效组织好本学科教学工作，还要做深入细致的思想工作。回顾整个高三下学期的工作，虽然累但很充实。本学期我主要从以下几个方面做好班主任工作：

一、 班级管理中，用制度说话。

1、 继续进行量化管理，继续执行《班级公约》，《班级请假制度》，《学生操行量化考核标准》实行奖罚制度。加强纪律约束。为了保持正常的教学秩序，对迟到、旷课的学生，实行严厉的批评教育及按班规考勤制度进行严厉处罚，同时对全勤的同学，学期结束予以奖励，以保证整个高三学习的正常进行。

2、 单周召开一次班干、团干会议，双周召开小组长会议，大力开展经验交流和思想教育活动，培养班干部的服务意识、管理意识和奉献精神，激发其工作热情，提高其工作水平，促使其更好的发挥班级工作计划的核心作用，当好班主任的得力助手。保证班级团结和谐的学习氛围，及时了解班级情况，对出现的问题及时处理，尽量把不好的状态扼杀在萌芽状态。

3、 保证提供一个清洁整齐的生活环境。由值周班长、劳动委员，带领本组值日生，责任到人进行每天值日工作，保证一个清洁、舒适的学习环境，形成良好的卫生习惯。

4、协助学生改善学习行为习惯，科学调整各科学习时间。改进学习方法，难题怪题少做或不做，要重视基础性知识的理解和应用，及时巩固和多次重复训练重点知识。

三、加强思想教育，关注学生心理健康。

1、 密切关注学生思想动向。高三后期学习时间紧压力大，容易造成极大的心理问题，所以要密切关注学生思想，对出现消极悲观的思想学生及时做工作，始终保持乐观进取的心态，对班级整体出现思想波动现象，要及时帮助学生进行疏导，做好心理调整工作。

2、做好学生每次月考后的思想工作，防止思想因为分数起伏波动。每次考试的成绩很大程度上决定着学生的学习士气，因此，鼓励学生正确对待成绩和分数，并在每次考试中总结、进步;做到考好再接再厉，考不好愈挫愈勇。

3、本学期与学生进行一对一面对面交流，深入了解他们的学习和心理动态。本学期学生的思想工作必须做到人人见面，突出重点。深入了解学生的内心世界，为他们排除学习紧张带来的不良心理障碍。

4、继续和全班同学一起书写《高三(1)班班级日志》，班级日志作为班级管理的重要渠道,不仅可以为师生搭建一个交流、沟通的平台,融洽师生关系,而且可以充分发挥学生的主体作用,在学生思想政治工作中具有非常重要的作用。在班级日志中，记录同学们的成长历程，.写下每个同学的人生格言、愿望、快乐与忧伤。日志给了他们展示的平台，成了个性化的“大舞台”。通过班级日志建立同学老师交流平台，思想上，精神上有归属感，并指导学生学习方法丰富同学的课余生活，深化学习、明确学习目的，帮助学生找好精神归宿感。

四、营建高考氛围,让学生愉快备考。

1、做好高考减压工作，激发同学们一边为理想前途而拼搏的热情，一边从高考压力中解放出来，开展主题班会：3月“我努力，我收获”、4月9日举行主题为《跑出健康 跑出快精神 秀出心情》的10公里慢跑拉练活动、5月7日利用美国电影短片举行《永不放弃》主题班会，5月20日与高三(2)班举行篮球友谊赛等。

2、督促学生做好学期学习计划，小考小结，合理安排学习时间，处理好闲暇时间，并且形成良好的高三学习规律，把握学习节奏，在一张一弛中调整状态，以最佳的身心投入学习生活。

3、做好每次月考成绩分析，针对每一次月考成绩，了解学生的阶段学习情况，对成绩进步、退步以及成绩进步不明显的同学分别做好思想工作。

4、每周星期一早上7:00带领全班同学在足球场跑步，由班主任与同学们一起享受跑步时光，既保证学生有健康的身体迎战高考，同时也是身心放松，加强班级凝聚力，营造轻松学习气氛。

5、每次月考后，召开任课老师见面会，和任课教师沟通，形成合力。对学生成绩及近期学习进行总结分析。

6、坚持与同学一起学习经典文学作品，用文学作品去感染学生。以强大的精神食粮丰富学生内心世界，提高学生素质和道德品质。好的文学作品是人类的精神食粮，对于心底纯洁、富于幻想的学生来讲，文学作品教育影响作用更大。让学生品味文学作品是培养健康情感、丰富学生精神世界的独特的方法。和学生一起朗读，甚至抄写一些经典的文学作品，使学生心灵受到洗涤，情感得到净化，美好的思想情感，丰富的精神世界在潜移默化中逐步形成。例如：《傅雷家书》、《弟子规》、《^v^自传》、《谁动了我的奶酪》、《没有什么借口》.....一方面，提高学生思想道德素质,培养健全人格和高尚的情操;另一方面，用文学作品无尽的力量感染学生，点燃他们思想的火焰，给予他们启迪和指导，去震撼他们的心灵，让他们学会做一个真正意义上的精神上的强者。

9、定期召开班团干会议，调动学生管理学生的积极性，让学生参与班级管理，了解学生情况并及时处理各种问题及潜在的矛盾。积极联系任课教师，并定期和学生家长联系，形成合力，共同促进一个良好的班集体的形成。

五、关心学生生活、经常走访学生寝室。

在班级管理方面，我注重人文化，把老师对学生的爱渗透到方方面面，尽量做到师者父母心。

高三学生多数是住宿生，班主任要多到他们寝室真实了解他们生活和学习环境，尤其是家庭困难的学生有无生活困难，适时帮他们解除后顾之忧，全心投入学习。

总结一学期的工作，有收获，有喜悦，也有教训，有不足。最大的体会是：只要有爱心，多投入、花时间，多学习，多探索，就能在工作中享受到乐趣，享受与学生在一起的过程。所幸的是本届高考，学生考出了可喜成绩，上线率79%。

小学班主任特别是一年级的班主任，是一个复合性角色。当孩子们需要关心爱护时，班主任应该是一位慈母，给予他们细心的体贴和温暖;当孩子们有了缺点，班主任又该是一位严师，严肃地指出他的不足，并帮助他改正。于是，我认为班主任工作是一项既艰巨而又辛苦的工作。说其艰巨，是指学生的成长，发展以至能否成为合格人才，班主任起着关键性的作用，说其辛苦，是指每天除了对学生的学习负责以外，还要关心他们的身体、纪律、卫生、安全以及心理健康等情况。尽管这样，下面我就谈几点做法和体会。

一、常规习惯，常抓不懈

学生良好的行为习惯的养成不是一节课、一两天说说就行的，它必须贯穿在整个管理过程中。于是我制定出详细的班规，要求学生对照执行，使学生做到有规可循，有章可依。由于低年级学生自觉性和自控力都比较差，避免不了会出现这样或那样的错误，因此这就需要班主任做耐心细致的思想工作、不能操之过急。于是，我经常利用班会对学生中出现的问题进行晓之以理、动之以情、导之以行的及时教育，给他们讲明道理及危害性，从而使学生做到自觉遵守纪律。

二、细处关爱，亲近学生

爱，是教师职业道德的核心，一个班主任要做好本职工作，首先要做到爱学生。“感人心者，莫先乎情。”工作中，我努力做到于细微处见真情，真诚的关心孩子，热心的帮助孩子。我深信，爱是一种传递，当教师真诚的付出爱时，收获的必定是孩子更多的爱!感受孩子们的心灵之语，便是我最快乐的一件事!”

三、具体要求，指导到位

心理学研究表明，儿童对事物的认知是整体性的，能熟知轮廓，但不注重细节。

我认为，首先要蹲下来，以孩子的视角观察事物，用孩子能听懂的话和他们交流。其次，要注重细节教育，把该做的事指导到位，因为他们很想按照老师的要求去做，很想把事情做好。

四、示范带头，直观引导

大教育家乌申斯基曾有过这样一段话：“教师个人的范例，对于学生的心灵是任何东西都不能代替的最有用的阳光。”低年级的学生对自己的班主任是一个怎样的老师，他们会留心观察班主任的每一个动作、每一个眼神、每一种表情，会细心倾听班主任的每一句话，他们对班主任有着一种特殊的信任和依赖情感。班主任的自身素质，道德修养，班主任的一言一行，一举一动，无形之中会成为全班几十个孩子的榜样。因此，在班级工作中我时刻注意自身形象，事事从我做起，以良好的形象率先垂范，潜移默化的影响着我的学生。凡要求学生做到的，教师首先自己做到，而且做得更好。要求学生讲卫生，不随便乱扔垃圾，自己就做到随手捡拾垃圾。要求学生不迟到，在我的带动下，我们班的大多数学生都能做到讲卫生不迟到，个个讲文明守纪律。

五、及时表扬，延迟批评

德国美学家黑格尔说：“不应该使孩子们的注意力长久地集中在一些过失上，对此，尽可能委婉地提醒一下就够了。最重要的是要在学生身上激发出对自身力量和自身荣誉的信念。”教过低年级的老师都知道：孩子小，事儿多，一上课就“告状”。当老师的又不能不公平处理，这样耽误的时间太多，而且学生因为受了批评，注意力长时间集中在自己的过失上，情绪受影响，低落的情绪体验使智力活动水平明显下降，课堂吸收效率变低。针对这一情况，我采取延迟批评，这样既培养学生愉快的情绪体验，又给予其改正和返回的机会，之后老师只要加以指导，就能很好的解决问题。

工作总结1

一年来，能坚持以“三个代表”重要思想为指导，爱岗敬业，认真学习贯彻的xx大精神，严格遵守《中小学教师职业道德规范》要求，落实教育局、学区和学校工作部署，以重实际，抓实事，求实效为教学工作的基本原则，以培养学生创新精神和实践能力为重点，以新课程改革为契机，深化课堂教学改革，认真落实课程计划，落实教学常规，落实教学改革措施，大力推进素质教育，使所任班级教学质量有了大面积提高，现就将一年以来工作情况总结如下：

一、加强学习，提高思想认识，树立新的理念

1、坚持每周的政治学习和业务学习，紧紧围绕学习新课程，构建新课程，尝试新教法的目标，不断更新教学观念。注重把学习新课程标准与构建新理念有机的结合起来。通过学习新的《课程标准》，认识到新课程改革既是挑战，又是机遇。将理论联系到实际教学工作中，解放思想，更新观念，丰富知识，提高能力，以全新的素质结构接受新一轮课程改革浪潮的“洗礼”。

2、通过学习新的《课程标准》，使自己逐步领会到“一切为了人的发展”的教学理念。树立了学生主体观，贯彻

教学工作是学校各项工作的中心，也是检验一个教师工作成败的关键。一年来，在坚持抓好新课程理念学习和应用的同时，我积极探索教育教学规律，充分运用学校现有的教育教学资源，大胆改革课堂教学，加大新型教学方法使用力度，取得了明显效果，具体表现在：

(一)发挥教师为主导的作用

;1、备课深入细致。平时认真研究教材，多方参阅各种资料，力求深入理解教材，准确把握难重点。在制定教学目的时，非常注意学生的实际情况。教案编写认真，并不断归纳总结经验教训。

2、注重课堂教学效果。针对低年级学生特点，以愉快式教学为主，不搞满堂灌，坚持学生为主体，教师为主导、教学为主线，注重讲练结合。在教学中注意抓住重点， 突破难点。

3、坚持参加校内外教学研讨活动，不断汲取他人的宝贵经验，提高自己的教学水平。经常向经验丰富的教师请教并经常在一起讨论教学问题。听公开课多次，自己执教三节公开课，尤其本学期，自己执教的公开课得到了学校领导和教师们的肯定，同时也给我提出了不少宝贵的建议，使我明确了今后讲课的方向和以后语文课该怎么教和怎么讲。本年度外出听课2节，在校内听课32节。

4、在作业批改上，认真及时，力求做到全批全改，重在订正，及时了解学生的学习情况，以便在辅导中做到有的放矢。

(二)调动学生的积极性。

在教学中尊重孩子的不同兴趣爱好，不同的生活感受和不同的表现形式，使他们形成自己不同的风格，不强求一律。有意识地以学生为主体，教师为主导，通过各种游戏、比赛等教学手段，充分调动他们的学习兴趣及学习积极性。让他们的天性和个性得以自由健康的发挥。让学生在视、听、触觉中培养了创造性思维方式，变 “要我学”为“我要学”，极大地活跃了课堂气氛，相应提高了课堂教学效率。

(三)做好后进生转化工作

作为教师，应该明白任何学生都会同时存在优点和缺点两方面，对优生的优点是显而易见的，对后进生则易于发现其缺点，尤其是在学习上后进的学生，往往得不到老师的肯定，而后进生转化成功与否，直接影响着全班学生的整体成绩。所以，一年来，我一直注重从以下几方面抓好后进生转化工作：

1、用发展的观点看学生。

应当纵向地看到：后进生的今天比他的昨天好，即使不然，也应相信他的明天会比今天好。

2、因势利导，化消极因素为积极因素。

首先 帮助后进生找到优、缺点，以发扬优点，克服缺点。 其次以平常的心态对待：后进生也是孩子，厌恶、责骂只能适得其反，他们应该享有同其它学生同样的平等和，也应该在稍有一点进步时得到老师的肯定。

3、真正做到晓之以理，动之以情。首先做到“真诚”二，即教师不应有丝毫虚伪与欺哄，一旦学生发现“有假”，那么教师所做的一切都会被看作是在“演戏”。其次做到“接受”，即能感受后进生在学习过程中的各种心理表现和看法，如对学习的畏惧、犹豫、满足、冷漠，错误的想法和指责等，信任他们，鼓励他们自由讨论。最后做到“理解”二，即通过学生的眼睛看事物

四、班主任工作

作为班主任，我深深懂得教师的一言一行都影响着学生，对学生起着言传身教的作用。所以在工作中我一直遵循“严要求，高标准”的指导方针。

1、思想教育常抓不懈：利用班会，晨会进行思想品德教育，卫生、纪律、安全等经常讲，着重培养学生良好的道德品质、学习习惯、劳动习惯和文明行为习惯等。

2、发挥“小干部”的大作用：大胆放手使用班干部，通过制定班级管理制度，对学生各方面做出了严格要求，班内形成了团结向上的优良班风。

3、经常与任课教师取得联系，了解学生的学习情况，协同对学生进行学习目的教育，激发学习兴趣，培养刻苦学习的意志，教会学习方法，学好各门功课，并掌握学生的课业负担量。

4、关心学生身体健康，注意保护视力，指导开展丰富多彩的班级活动，积极参加学校组织的各项活动，搞好班级的经常性管理工作，对学生进行常规训练，培养学生养成良好的学习、生活习惯。

5、经常与家长保持联系，互通情况，取得家长的支持和配合，指导家长正确教育子女等。

通过以上工作，本班学生纪律、学习、生活习惯、日常行为规范等都有了较大转变，为今后的教育教学工作打好了基础。

总之，一年来，干了一些工作，也取得了一些成绩，但成绩只能代表过去，工作中也存在着一些不足，如：学生学习两极分化严重，行为习惯还不够规范等，在今后的工作中，我一定要发扬优点，改正不足，扬长避短，争取更大的成绩。

(二)一个学期的工作已经结束，下面对该学期的工作作总结。

一、思想认识。

在这一个学期里，我在思想上严于律己，热爱的教育事业。

二、教学工作。

在教学工作方面，整学期的教学任务都非常重。但不管怎样，为了把自己的教学水平提高，我坚持经常翻阅《小学数学教学》、《优秀论文集》、《青年教师优秀教案选》等书籍。还争取机会多出外听课，从中学习别人的长处，领悟其中的教学艺术。平时还虚心请教有经验的老师。每上的一节课，我都做好充分的准备，我的信念是-决不打无准备的仗。在备课过程中认真分析教材，根据教材的特点及学生的实际情况设计教案。

这学期主要担任二年级两个班的数学、思想品德、科技、文体的教学及其中一个班的班主任工作。因为已经接手第二学期，学生的思想、学习以及家庭情况等我都一清二楚，并且教材经过上学期的摸索，对教材比较熟悉，所以工作起来还算比较顺利。培优扶差是一个学期教学工作的重头戏，因为一个班级里面总存在几个尖子生和后进生。对于后进生，我总是给予特殊的照顾，首先是课堂上多提问，多巡视，多辅导。然后是在课堂上对他们的点滴进步给予大力的表扬，课后多找他们谈心、交朋友，使他们懂得老师没有把他们看扁，树立起他们的信心和激发他们学习数学的兴趣。最后是发动班上的优生自愿当后进生们的辅导老师，令我欣慰的是优生们表现出非常的踊跃，我问他们为什么那么喜欢当辅导老师，他们说：老师都那么有信心他们会学好，我们同样有信心。我相信在我的辅导下，他一定有很大的进步。我想全班同学的学习成绩都是那么好。于是，我让他们组成一帮一小组，并给他们开会，提出老师必须履行的职责，主要就是检查学生的作业，辅导学生掌握课本的基本知识和技能。给后进生根据各自的情况定出目标，让他们双方都朝着那个目标前进。老师们确实是非常尽责，而学生时刻有个老师在身旁指点，学起来也非常起劲。两个班所定的9对一帮一小组，学生们全班都有进步，有的进步非常快。

三、领班工作。

在班主任工作方面，我非常重视学生的思想教育工作。通过班会、晨会、思想品德课及结合各科教材对学生进行爱祖国、爱人民、爱集体、爱老动、爱学习等的思想教育。使学生能养成良好的班风、学风。班干部是老师的左右手，所以我把培养得力的班干部作为班主任工作的一项重要内容。我培养了两位得力的班长。这些班干部能把班的学习和纪律管好，为我减轻负担。我为他们定出要争取每星期都拿文明班的目标，各施其责。还常给班干定时开会，了解他们工作的情况，鼓励他们大胆开展工作。使班干能在同学中树立起威信，成为同学学习的榜样。在他们的努力下，班务工作能正常开展，本班这学期也只有两次没有取得文明班的称号。这个班本学期的插班生很多，有六个，加上原来的一共有13个，全是男生，并且来自不同的省份，语言沟通和学习习惯的参差就最令我头疼。他们连上课的基本要求都没养成，并且有几个象xxx、xxx等是最调皮的。特别是xxx，这个小孩特别好奇、好动。上学期天天都要跟同学打上几场架，我唯有苦口婆心地跟他做思想工作，慢慢把他转化，今个学期打架违纪的现象大大减少了，上课能遵守纪律，并且非常积极回答问题，学习成绩也优秀。但还是不时出现一些消极的思想。为了把班的常规工作搞好，我每天都坚持早上七点三十分前、中午一时四十分前就到校，回到学校的第一件事就是到班上了解学生的早读、午读等情况，对学生进行晨会教育。经过一个的努力，我们班的各项常规工作像早读、卫生、课堂纪律等都抓得比较好。

这学期班主任工作最使自己满意的是与家长的联系沟通工作。这一学期，我主动与家长通过电话、校访等的方式进行密切联系，了解学生在家的学习与生活情况，也向家长汇报其子女在校的情况，争取与家长的教育思想达成一致。当家长对我的工作提出意见的时候我非常乐意接受，并且调换角色站在家长的角度去考虑问题。结果，绝大部分的家长对我是非常信任和尊敬。像xxx同学，她的家长因为望女成凤心切，把女儿的学习管得特严。要她在完成老师布置的学习任务的同时，中午要她写两页的生，晚上要写两课的生和背语文或数学，完成不了还用棍棒侍候。结果把小女孩压得透不过气来，上课也没精打彩的，老师在学习要完成的作业总是完成不了，成绩也越来越差。我跟她家长谈过几次，了解到这样的情况，给他们提了个建议，让他们不要布置额外的作业给她，不要把她逼得太紧，先试行两个星期，如果还是老样子的话就一起再想别的办法。家长听从了我的意见，结果这个同学在轻松的学习环境下成绩进步很大，语文数学都达到了优秀，数学还考了一百分。她的家长也对我表示谢意。

四、考勤方面。

我在做好各项教育教学工作的同时，严格遵守学校的各项规章制度。处理好学校工作与家务之间的关系，虽然我在家是一名家庭主妇，但我家的家务活不是我干得最多，有很多时候跟女儿去看病也只能由丈夫陪着去。不论是学校分到的哪一项工作，我都配合同事尽自己的努力把工作做好。像我们是新世纪雏鹰文艺晚会，我负责训练司仪的工作，而这次晚会也受到了上级领导和家长及社会各界人士的肯定。

五、主要成绩。

(三)

这学年来，本人在教育教学工作中，始终坚持的教育方针，面向全体学生，教书育人，为人师表，确立以学生为主体，以培养学生主动发展为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力，培养学生德、智、体、美、劳全面发展，工作责任心强，服从领导的分工，积极做好本职工作，认真备课、上课、听课、评课，广泛获取各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学■■，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平，并顺利完成教育教学任务。

一、政治思想方面：

认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了大量的政治笔记与理论笔记。新的教育形式不允许我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念，才能适应教育的发展。所以我不但注重集体的政治理论学习，还注意从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名好教师。

二、教育教学方面：

要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

1、课前准备：备好课。

2、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

4、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

5、课堂上的情况。

;组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

6、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作惯彻到对学生的学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

7、积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，

博采众长，提高教学水平。

8、热爱学生，平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

三、工作考勤方面：

我热爱自己的事业，从不因为个人的私事耽误工作的时间。并积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。在工作上，我严格要求自己，工作实干，并能完成学校给予的各项任务，为提高自身的素质，我不但积极参加各项培训，到各地听课学习，平时，经常查阅有关教学资料。同时经常在课外与学生联系，时时关心他们,当然在教学工作中存在着一些不足的地方，须在以后进一步的努力。

总而言之，现在社会对教师的素质要求更高，在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天作出自己奉献。

工作总结2

**快手招商工作总结20**

作为公司的新进员工，也作为这个职业的新手，我主要将它们计划成了五点，以便接下来的工作安排：

>第一点：与本行业相关的业内和业外的专业知识学习，尽快熟悉公司的工作模式和工作制度

因为不同的客户，我们会遇到不同的问题，某些时候客户的某些问题可能超出了我们的产品，所以在这个时候，专业要求我们必须马上把最准确的讯息传递给客户。反之，客户的感受会是怎么样的呢?他的第一感觉肯定是你不够专业，紧接着他会想到这个公司。因此，我认为这一点是重中之重，也是最基础的。

>第二点：与客服有关的专业知识学习

首先，作为客服，最基本一点就是电话礼仪。接听电话时的语气、速度、说辞、态度是直接影响到客户对你个人以及公司的第一印象。语气轻柔、说辞简洁明了、态度热情诚恳等等，都是作为一名专业客服所必备的。其次，客服的心态、思维反映能力。也许在某些人看来，客服是一个多么简单的工作，但是深入思考后，并不是你所想象中的简单。当你在接听了成千上万的电话或是遇到某些刁难客户的之后，你是否还是能如之前那样语气轻柔、思维冷静清晰呢?而最重要的，在经过了这么多种种状况之后，你是否学会了思考，学会了揣摩。揣摩什么?揣摩客户的心理，^v^对症下药^v^!如此，就不会是你被客户牵着走，而是你变主动，引导客户了。做到这一点，对于处理客户问题，包括客户投诉，就会临危不乱了。

>第三点：组织与管理能力

只要是在一个团体里，你就应该培养一下你的组织与管理能力，现在它不仅是作为领导地位的人员才独有的。当然，话说回来，只有你学会如何地去管理和安排你的工作，将来你的领导能力则更能得到更大的发挥。只有你学会管理自己，你才能有资格去管理别人。

>第四点：对技能的要求

一、提高自己的技能，能独立快速的完成工作，尽快学会公司的智能产品控制平台。

二、个人对公司的自我价值体现。让客户感受到我们的服务理念。用客户的专业、热情、诚恳拉近与客户的距离，让客户自发自愿地与我们合作，得到客户的认可是我们在工作中所获得的最大的荣誉。

>第五点：客服体系的建设

丰功未来的发展就是服务，所以公司未来服务体系的建设也相当的重要，永远做到客户是上帝。

**快手招商工作总结21**

每天，我负责收派件。在这一工作的过程中，我深切地体会到作为一个快递员工作的艰辛。

1、工作辛苦，获不到他人的尊重。作为一新人，刚开始我是跟车去送快件去市区。到了门口有许多保安不允许快递员进去，只因为你穿的可能不够好而已。而你的客户却要求你提供门到门的服务，我亲眼听到有人在背后讨论。作为一个快递员面对众多的白眼和他人不屑的眼神。身体上的辛苦劳累是可以忍受的，但心里受到的伤害只有自己才清楚；

2、运输工具简单。快递员最基本的运输工具是电动车。而长沙禁摩限电后，快递员的派收工作受到了极大的冲击。在交通感到干道上行驶要时刻注意躲避交警，因此，使得快递员既不能安心送件也对他们的交通安全构成了潜在的威胁；

3、客户不理解，伤害快递员。有些快件在寄送的过程中出现了破坏，客户不讲理，一味地讲错误归咎于快递员。快递员因为是快递公司直接面对客户的员工，忍受客户的责难压力可见一般，而回到公司可能受到上级的批评。这样加大了快递员的心理压力，不利于快递员积极地去完成自己的工作。

快递员在工作的时候面对的问题远远不止这些，为解决这些问题，我提出几点建议：

1、提高快递员的待遇

待遇对一个普通的快递员工很重要。他们不怕苦不怕累，就是希望自己能够挣得更多的劳动。而事实上现在众多的快递公司在聘用快递员工时，却没有按照劳动法的有关规定，在提供基本工资的前提下，为员工提供五险一金等福利。快递员工每天穿梭在城市的每一条道路上，发生交通意外的情况也很多。一些公司连快递员的人生意外保险都没有购置。可以想象这样怎么要求我们的快递员能够踏踏实实安安心心工作。

2、重视快递员的心理健康，加强疏导

快递员工作压力巨大，每天不管刮风下雨冰冻严寒都要按时去派收快件。对他们的身心健康造成了影响。公司要及时疏导他们的心理压力，让他们能够及时解决心理的困惑。只有这样做，才能够让员工感觉公司是他们的家，使他们的依靠。增强员工的归属感。是每一个快递员重视自己的工作，为自己的工作感到自豪。

3、加强与客户沟通

快递员在工作过程中，保证的客户的快件能够安全快速准确地到达目的地。当工作中出现客户和公司发生纠纷时，快递员要严格按照国家法律法规的规定来处理这些问题。站在客户的角度上去为客户着想，加强与客户的沟通，同时我们的客户也要在快递员的立场上去考虑事情，只有做到相互理解。问题纠纷才能圆满解决。创造一个和谐的关系。

**快手招商工作总结22**

尊敬的领导:

根据市纪委关于开展廉政谈话的通知要求，紧密结合个人思想和工作实际，对落实全面从严治党主体责任及廉洁自律情况，作了深入思考、认真分析，现将有关情况汇报如下:

到\*\*工作以来，坚决贯彻落实中央、省委、市委关于全面从严治党的各项部署要求，紧紧牵住主体责任这个牛鼻子，以严格的标准、务实的举措、过硬的作风，着力把管党治党责任落到实处，推动全面从严治党向纵深发展。

一是加强统筹部署。今年以来，先后\*次主持召开党工委会议或党工委扩大会议，及时传达学习^v^^v^重要指示精神，以及中央和中央纪委、市委和市纪委关于推进全面从严治党的部署要求，研究全区贯彻落实的具体措施，做到及时领会到位、扎实推进到位。到村、企业专项调研\*\*次，针对党建责任落实、扶贫、农村集体增收、廉政建设等日常工作开展情况进行督导检查和指导推动，做到“重要工作亲自部署，重大问题亲自过问，重点环节亲自协调，重要案件亲自督办”。

二是加强制度建设。建立主体

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！