# 篮球俱乐部运行工作总结(合集67篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2025-05-15

*篮球俱乐部运行工作总结11.布局清晰，第一眼就有好感第一部分：写工作业绩情况;第二部分：写亮点经验总结与分析;第三部分：写困难、问题分析及建议;第四部分：写下一步工作安排和目标。2.简明扼要业绩总结挑重点讲，切忌啰啰嗦嗦，避免事无巨细，要将...*

**篮球俱乐部运行工作总结1**

1.布局清晰，第一眼就有好感

第一部分：写工作业绩情况;第二部分：写亮点经验总结与分析;第三部分：写困难、问题分析及建议;第四部分：写下一步工作安排和目标。

2.简明扼要

业绩总结挑重点讲，切忌啰啰嗦嗦，避免事无巨细，要将主要业绩指标和重要工作完成情况总结好。

3.有亮点、有分析

这才是大家想看的，特别是工作当中的具体做法、措施、成果、影响、启示。

4.主题要紧贴时代，体现形势需求

切合时代、切合国情、切合学校的目标，从个人工作小处开口，从新处落笔，视野和格局一下子就有了。

5.材料的选择要别出心裁

做总结需要对材料做粗放式和精细化处理。粗放式：大量地运用材料。精细化：围绕主题精选材料，要适量、准确、典型。

6.小标题要有新意

将过去一年相同类型的重大事项排列到一起，提炼出其中的逻辑关系，锻造出与众不同的标题，在让你的总结新颖生动的同时，增加可读性。

7.发现困难和问题，就能提出下一步的建议

要找到工作业绩差的深层次原因，找到制约业绩提升的根源所在，并且要区分主观和客观两个方面。体现自己对于解决问题胸有成竹，针对亮点、困难和问题的分析，制定出具体的工作计划。

8.制定工作计划既要全面又要具体

工作计划要纵观全局，措施要具体到位，并且要注意可实施性，以便为今后工作的开展提供有效指导。

9.废话少说

官话、空话、套话说了也不能解决问题，写作要言之有物，重点突出，分析透彻，措施细致。

10.形式注重创新

说白了就是让受众看起来不费劲，有良好的视觉体验。比如可借助图表、数据等元素来呈现

**篮球俱乐部运行工作总结2**

一年的工作已接近尾声，作为刚结束试用期的我，在公司领导和同事的指点帮助下，基本能够独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结：

一、学习方面

刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

二、工作方面

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，\*凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及。

销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

三、心得体会

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力;第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

总之，一年来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

\_\_年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

一、加强学习，不断提高思想业务素质。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

二、求实创新，认真开展药品招商工作。

招商工作是招商部的首要任务工作。20xx年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足;选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

四、加强反思，及时总结工作得失。

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，\*日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结20xx年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

**篮球俱乐部运行工作总结3**

一学年即将结束了，本学期我担任 年级 班的班主任，回首一学期来的班主任工作有过快乐，有过心酸，但较为成绩突出，现将本学期的工作具体总结如下。

一、抓好学生的思想工作。

我们学校地处城乡结合部学生来自不同的层次的家庭，有农村的、还是有进城务工的子女、文化基础差异较大，学生思想教育难度较大。没有优良的学风和学习习惯，教导学生放下思想包袱，经常深入学生之间了解学生的思想动态。为学生挑排忧解难。为提高学生的学习效果，还组织学生进行了学习经验交流会，充分利用好每一次班会课时间，对一周来的班级存在的问题进行分析总结交流，指出存在的不足，就事论事说明道理并提出相应的要求。利用一切机会教育学生做人处事，尤其是对个别后进生进行思想教育，要求他们先做人后做事，努力营造一个宽容，自信和谐集体氛围。

二、落实常规工作

配合学校开展行为规范的养成教育经过上学期的努力学生基本上能够严格要求自己的行为，自觉按照学校要求穿校服，严格遵守学校的制度，做到不迟到、不早退、不旷课，见到老师问好的基本要求。经常表扬好人好事做好榜样的力量的工作树立典型，坚持每隔一周班长做班级情况的小结。

抓好班干部的选拔工作，充分的发挥教师小助手的作用。工作有人干，充分的发挥班干部的主观能动性，学生得到历练。坚决制止学生抄作业和不做作业的现象，要求每天事情当天完成，并经常完成实现时作业提高学生的作业速度。严格要求培养学生良好的学习态度和习惯，学习是学生的头等大事也是最重要的，严格要求夯实基础，提高能力。我想方设法的促进他们的学习营造良好的学习的学分加强与学科教师之间的交流配合科任教师上课做好学生的思想工作了解学生的实际情况及时解决存在的问题。经常表扬学生，经常与学习进步的学生交流。对于表现进步的学生进行表扬，同时做到家庭学校双方共同教育。

三，注意安全，教育。

一直把安全要铭记于心。同时通过各种渠道开展安全教育工作，班集体有安全组长，让学生真正的树立安全意识和思想和意识不论是交通安全还是食品安全，学生已积累了不少自我保护的经验。

四、不断学习，提高自身业务能力及综合素质

班主任的一言一行，对学生影响很大，所以我\*时严格要求。要求学生做到的，我带头做到，不迟到、不早退，不旷课，班上做到不谩骂、不讽刺、不体罚学生，错了及时改正，看到地上的垃圾及时捡起。学高为师绝大多数的学生也希望班主任是一个博学的老师，做一名教师不仅教育指导学生还及时的更新知识达到师生共同进步。

总之，班主任的工作是学校管理的基础，一部分是班级的核心引导者。对全班同学的思想品德言行举止和学生的生活都起着非常重要的示范作用。我不断的向各位同仁学习，努力做好班级工作，也有不足之处，我在今后的工作中将不断的完善自我，努力将工作干的更好。

**篮球俱乐部运行工作总结4**

20xx年邹城市篮球协会在市委市政府的正确领导下，在市体育局的支持指导下，以及社会各界的大力关心下，协会以“推广、普及、提高全市篮球运动”为己任，广泛组织和开展了一系列篮球赛事、篮球交流等活动。通过协会的共同努力，全市的篮球运动得到了进一步普及，篮球俱乐部群体不断扩大，推动了全市群众体育运动的开展，为增强全民身体素质做出了积极的贡献。

>一、强化内部管理，打造人才队伍

努力探索新时期开展协会工作的思路和方法，逐步健全协会组织机构、管理模式、运行功能。以推广、普及、提高篮球运动为己任，全力打造一个热爱篮球事业，有强烈改革和创新意识、团结合作、勤奋踏实的集体。领导班子不断提出发展的新思路、新举措。各个部门各司其职，积极为协会的发展出谋划策，有组织、有计划、有声势地开展活动。

协会继续加强对运动员、裁判员和教练员的管理，积极提高他们的篮球技战术、理论水平和实践能力，认真开展裁判员和教练员的培训，积极培养他们在市直各机关、厂矿企业以及乡镇的篮球活动中发挥指导作用，以全面提高我市篮球整体水平起到了积极作用。

>二、突出竞赛组织工作，精心筹划全市篮球联赛

篮球运动在我市有着浓厚的群众基础，深受老百姓的喜爱，每年的全市篮球联赛都成为了茶余饭后的焦点话题，在比赛期间群众座无虚席，加油声、欢呼声此起彼伏，是广大球迷的一大盛事。篮球协会成立六年来，每年都精心组织1-2次全市篮球比赛，尤其是今年的全市篮球联赛呈现出了较多亮点，赛事组织井然有序、参赛队伍不断壮大、裁判执裁水平不断提高，协会主要着手在以下四个方面做了工作：一是积极与关心篮球事业的社会各界人士达成共识，篮球联赛的举行事关邹城篮球事业的发展，通过社会各界的鼎力支持为篮球联赛的举行奠定了物质基础；二是加大宣传力度，让热爱篮球运动的群众积极参与，今年共有21支篮球队参赛，囊括了企事业单位、驻邹企业及篮球爱好者，参赛队伍的壮大为篮球联赛的举行奠定了群众基础；三是加强了裁判的培训和选拔，聘请高贵磊老师讲解篮球规则和执裁心得，临场进行了指导，并为裁判员购买了最新《篮球规则》和《裁判员手册》，优秀的裁判员队伍为篮球联赛的举行奠定了人才基础；四是优化赛事环境，购置了24秒计时器、违规显示器、蜂鸣器、发球权显示器、专用记录表等篮球比赛专用器材，并安排专人对场地进行清扫、上油工作，在场地器材上为篮球联赛提供后勤保障；

>三、积极加强同周边县市之间的`交流

近年来，通过多方面的协调努力，积极组队参与兄弟县市区篮球赛，今年在和盛公司、黄山茶庄等企业的大力支持下，邀请了济宁、兖州、枣庄、鱼台等地的篮球队来邹交流，利用多种形式促进我市篮球运动整体水平的提高，也加强了于周边县市的友好往来，交流了球技、加深了感情。

>四、积极引导基层赛事，在广大群众中推广篮球运动

今年，篮球协会努力协调安排各篮球队进行交流赛、热身赛，保证了一个月3-4次篮球活动，还承办和协办了一批基层篮球赛事。

通过我们过硬的业务水平和广大裁判员、工作人员严谨认真的工作态度，基层单位和协会会员对我们的工作都表示非常满意。这为协会在广大篮球爱好者中树立了良好的形象，为在广大群众中普及和推广篮球运动起到了积极的作用。

>五、下一步工作计划

篮球协会下一步工作以关于实施社会组织“五项工程”提升基层组织服务能力的实施方案为指导，进一步解放思想，开拓进取，优化协会运行机制，实现协会又快又好发展。广泛开展篮球运动，壮大篮球爱好者队伍，进一步提高篮球运动水平，推动我市篮球事业的发展。

（一）以“五项工程”实施为契机，积极开展篮球协会党的工作，理顺协会党组织和党员隶属关系，完善协会党组织建设；不断健全完善协会内部结构体系，规范会员大会、

会员代表大会、理事会、监事会、裁判委员会、财务委员会等机构，依法推选组织内部成员，并实行聘任制；健全各项规章制度，从制度上不断完善协会依法规、按章程开展活动的自律机制；

（二）高水准、上档次，打造全市篮球联赛。经过篮协几年来的努力，篮球联赛按照预定计划逐年在实施中，下一次联赛篮球协会将及时召开赛事筹备工作会议，制定具体的实施方案。

（三）继续加强与周边县市的访问交流，及时掌握发展动态，提高技战术的实战能力。

（四）利用篮球平台广交朋友，广泛宣传

利用好协会这个平台，宣传邹城市篮球运动，学习先进的篮球发展理念，主动邀请本地和外地的篮球队走进学校、社区、机关、企事业单位，从而带动群众性篮球运动的发展。 20xx年即将过去，20xx年我们将在市体育局的正确指导下，在全体会员的共同努力下，进一步解放思想、与时俱进，不断开创邹城市篮球协会工作新局面。

**篮球俱乐部运行工作总结5**

时间如流水，转眼间又是崭新的一年。20XX年，区林政管理稽查站根据局党委的统一部署及工作实际需要，重新整合了工作队伍和岗位安排。一年来，我站在林业局等上级部门的大力支持下，以集体林权制度改革工作为载体，进一步加大林业行政执法力度，同时加强规范林业文明执法，为我区形成爱护森林、崇尚生态文明的良好氛围做出了贡献。现将全年所做工作总结如下：

>1、全力以赴做好集体林权制度改革工作

集体林权制度改革是今年林业工作的重中之重，我区按照试点先行，梯级铺开的原则，于4月18日全面铺开。从5月初开始，根据局党委的统一部署安排，我站全体工作人员集中精力全力参与集体林权制度改革工作，于6月底完成全区万亩生态公益林确权划界工作。

目前林改确权工作已经基本完成。全区涉及林权改革村297个，已完成260个村，占林改行政村的；全区集体林地万亩，已确权面积万亩，占总面积的93%，确权总宗数6661宗，完成林权证办理发证面积万亩；在确权面积中：分山到户面积万亩，占；均股均利面积万亩，占；集体统一经营面积万亩，占；流转面积万亩，占；基中形式面积万亩，占。

>2、严格临时占用林地管理，取得明显成效

根据林业局内部分工，我站负责监督采石场等临时占用林地管理，在工作中将采石场临时占用林地工作作为重点进行规范。并严格按照《森林法》、《森林法实施条例》和《占用征用林地审核审批管理办法》的规定，对需要临时使用林地的单位或个人，严格按照程序申报各项材料，实行行政许可制度。根据我区的特殊情况，我们将临时占用林地时效定为一年。由于我区的采石企业大部分都处在生态公益林范围内，办证要报省里审批，且省局对破坏环境较严重的采石企业的手续办理实行控制等原因，导致目前我区采石企业临时占地的手续难以办理。

3、加强木材流通市场管理，保护森林资源安全

为保护我区森林资源安全，遵照《湖北省木材流通管理条例》的有关规定，在木材收购、销售、运输、加工、利用等各个环节进行严格监督管理。一是对申办木材经营（加工）许可证的申请人，严格实行资格审核。经现场调查核实，报林业行政审批科审批。二是对符合条件的木材经营（加工）户进行事后监督，使其行为在森林法允许的范围内进行。目前，全区共有木材经营户23家，加工户4家，其生产、经营加工行为都在我们的监管之中，尚未发生违法经营（加工）现象；并对违法运输木材、违法占用林地的行为进行查处，全年共查处林业行政处罚案件20起，其中违法运输10起，违法占用林地10起，无行政败诉案件和错案发生，处罚标准、处理结果公示率达98%以上，切实保护了我区的森林资源。

4、规范林木采伐管理，控制滥伐林木案件

一方面加强对森林、林木采伐办证、伐后管理，实施木材采伐现场监督，对还林实际情况进行检查，制止违法采伐、收购无证木材的行为。另一方面，进一步规范林木采伐办理程序，对所有的采伐申请单位或个人进行采伐可行性分析和采伐规划，认真做好限额采伐前的采伐作业设计等前期工作，将工作落实到每株树、每个农户，为加强保护我区的森林资源、合理利用林木资源做最大贡献。

5、加强法制宣传和法制培训工作，提高依法行政水\*

**篮球俱乐部运行工作总结6**

时光荏苒，在定边县人民法院工作近一年了，在院领导、前辈同事的培养和帮助下，我从思想、工作、个人成长等方面都有了很大进步，同时积累了不少基层工作经验。这些宝贵的经验锻炼了我的思想品格、提高了我的工作能力，也让我更加确立了自己扎根基层，在基层法院的岗位上奉献自己青春与活力的决心。

法院是一个专业性很强的工作单位，也是一个处在社会矛盾风口浪尖上的地方，所处理的事情，有的关乎到一个人的经济利益，有的关乎到一个家庭的幸福，有的甚至关乎人命或是社会重大关系。处理的如何，能不能达到法律效果和社会效果的有机统一，都直接关系到国家的秩序能否得到有效维持。通过这一年的工作，我深刻的认识到做好这些事情，不仅要有深厚的法律功底，更需要有丰富的社会经验，以及化解矛盾的耐心和技巧。

首先，我们应该扎实学习理论知识。进入法院的选调生，是一线司法系统的后备力量，我们在完成本职工作的前提下，应当利用一切可以利用的时间，认真努力的学习法学理论知识来获得司法资格。但通过司法考试并不是自己学习的终点，社会不断进步，法律也是与时俱进的，因此我们还应时刻关注立法进程、新法的颁布，以及法律修正案的通过，不断去学习来更新自己的法律知识，以便能更准确的应对实际工作中遇到的具体案件。

其次，脚踏实地，细致认真做好本职工作。法官助理和\*员的工作性质其实是一样的，都是协助法官进行法律研究，起草法律文书以及其他与案件准备和管理有关的司法工作人员。其职责履行的好坏，对能否如实反映整个审判活动的情况，对案件能否准确、合法、及时地审理起着重要的作用。同时，其工作比较琐碎和繁杂，工作中尽量要做到认真、仔细。

卷宗的填写、整理、上传、归档都是我们日常工作的大部分，每个卷宗数十页以上的材料，每个材料点点处处的注意事项，如果没有较强的工作责任心，细致的工作态度，较高的工作效率就很容易出错。从这里边我学到了做事认真的态度和脚踏实地的作风。此外，我们还应当具备一定的文字写作能力，来完成法院的案件快报、宣传调研的发表，以及组织和撰写所在庭的工作总结和汇报材料。

**篮球俱乐部运行工作总结7**

校篮球队带队训练工作总结示例

通过这一学年的带队训练，队员在思想作风、身体素质、基本技术方面有了不同程度的提高，并在6月上旬晋江市小学生篮球赛上取得第三名的佳绩。现将本学年的训练工作总结如下：

一、思想作风训练

道德品质思想作风训练是政治思想教育的一个重要组成部分，它关系到能否很好地完成训练任务和球队的发展方向以及培养什么样的人的问题。只有严格的管理教育和科学、刻苦训练相结合，才能培养出思想作风优良，训练作风泼辣，比赛战斗作风顽强，组织纪律严明和技术、战术、身体素质好的球队。为了达到训练的目的和完成训练任务，我坚持不迟到不早退，按时按点的跟学生一起奋斗在篮球场上。并要求队员自觉、积极地投入训练，发扬“不怕苦、不怕累、不怕难”的精神，培养勇敢、顽强的战斗作风，为集体争取荣誉的高尚品质。做到把思想作风教育渗透到训练场上、比赛之中和球队学习生活中去，并始终作为一项最重要的任务列入训练计划。

二、身体素质训练

1、一般身体训练

一般身体训练的目的是为了增进运动员的身体健康，提高集体的机能，发展运动素质。在训练过程中主要以一般速度、力量、耐力等素质为主，因为它们是技术、战术训练的基础，没有良好的一般身体素质，便不能掌握高难度的动作，承担大负荷的训练和紧张激烈的比赛。因此，在本学年训练过程中，我根据小学生的年龄特点，采用小强度，循序渐进的\'手段，并通过各种游戏方法来激发他们的练习兴趣，在潜移默化中提高他们全面的身体素质。

2、专项身体训练

篮球运动的专项身体素质，在于提高速度、耐力、力量、弹跳、灵敏等身体素质，紧密结合篮球技术的特点和要求。以两种形式进行训练:一种是紧密结合单个篮球技术、战术的特点和要求进行的专门素质训练；一种是直接结合篮球组合技术与战术进行的。本学年，我着重加强了快速跑蓝的能力和传接球的隐蔽性的训练。

3、技术战术训练

全面掌握技术，是提高技术水平和灵活机动地运用战术的基础。技术全面是发挥重点技术的保证，重点技术又能带动和促进技术的全面发展。因此在全面训练的基础上，特别注重突出重点，从中发现与培养队员的特长技术。使队员逐步形成能充分发挥自身优势的个人技术特点。所以根据队员自身的特点，在训练中贯彻全面、实用、准确、熟练的要求。本学年，针对有市的比赛任务，因此在训练中，加强了对我校篮球队队员的对抗练习和联动防守的技战术要求。

三、梯队建设

我校男篮现有队员21名，其中六年级9名，五年级12名，年龄梯队建设比较合理。并按照一届带一届的要求，实施老队员带新队员的措施，并设立了奖励措施，激发新老队员的学练兴趣。

总之，通过一学年的带队训练，队员在本学期的训练中技战术有了很大的提高，个人技术、身体素质有了明显的提高，相互之间的配合逐渐有了默契。但在比赛中身体对抗性不强、心理素质和联防能力上还需要很大的提高，在今后的篮球训练中，必须加大力度，主要以提高力量、速度耐力等身体素质为主，培养了学生的积极性，进一步提高技战术水平，争取在以后的比赛中取得优异的成绩。

**篮球俱乐部运行工作总结8**

1、经营创收。酒店通过调整销售人员、拓宽销售渠道、推出房提奖励、餐饮绩效挂钩等相关经营措施，增加了营业收入。酒店全年完成营收为 万元，比去年超额 万元，超幅为 xx%;其中客房收入为 万元，写字间收入为 万元，餐厅收入 万元，其它收入共 万元。全年客房\*均出租率为 xx%，年均房价 元/间夜。酒店客房出租率和\*均房价，皆高于全市四星级酒店的\*均值。

2、管理创利。酒店通过狠抓管理，深挖潜力，节流节支，合理用工等，在人工成本能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。酒店全年经营利润了 万元，经营利润率为 xx%，比去年分别增加 万元和 xx%。其中，人工成本为 万元，能源费用为 万元，物料消耗为 万元，分别占酒店总收入的 xx%、 xx%、 xx%。比年初预定指标分别降低了 xx%、 xx%、 xx%。

3、服务创优。酒店通过引进品牌管理，强化《员工待客基本行为准则》关于“仪表、微笑、问候”等20字内容的培训，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善前台待客部门及岗位的窗口形象，不断提高员工的优质服务水准。因而，今年5月份由市旅游局每年一次组织对星级饭店明查暗访的打分评比，我店仅扣2分，获得优质服务较高分值，在本地区同星级饭店中名列前茅。此外，在大型活动的接待服务中，我店销售、前厅、客房、物业、餐厅等部门或岗位，分别收到了来自活动组委的表扬信，信中皆赞扬道：“酒店员工热情周到的服务，给我们的日常生活提供了必要的后勤保障，使我们能够圆满地完成此次活动。”

4、安全创稳定。酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。酒店保安部警卫班也因此而被评为先进班组。

希望大家喜欢酒店销售经理年终总结。

**篮球俱乐部运行工作总结9**

四月份是一个多姿多彩的月份，为了丰富学生的校园文化生活，推动篮球运动的发展，提高学生的竞赛水平，我们体育部成功地举办了此次“系际”篮球比赛。

我学院的“系际”篮球比赛在各位老师和全体队员的共同努力下，经过五周紧张有序激烈的角逐，圆满完成了各项比赛日程。在比赛中，全体运动员自觉遵守比赛规程，听从指挥，服从裁判，发扬“友谊第一，比赛第二”，和“更高、更快、更强”的体育精神，顽强拼搏，奋力争先，赛出了风格，赛出了友谊，赛出了水平；各位工作人员、裁判员尽职尽责，不辞劳苦，付出了艰辛的劳动。

各系参赛队伍奋力拼搏，比赛精彩激烈。同学们不愧为各班级精英，在比赛中当仁不让高潮此起彼伏动人心弦，观看比赛的同学们也在场外和比赛队员一样紧张卖力，加油鼓劲的呐喊一阵高过一阵，使比赛更为精彩。

通过比赛：

一，丰富课余生活，同时给予大一新生热衷于篮球的同学一个展示自我的机会，让他们在自己所热爱的空间里自由发挥，在自己的天地中亮翅。

二，促进各系的交流，使他们认识激烈竞争的存在，与团结合作的精神，促使他们在以后的学习中团结合作，与“敌”争锋的竞争意思和团结意识。

我系篮球队成立多年来，取得了一项项骄人的成绩。获得校“青春激扬杯”篮球第六名的成绩通过这次篮球赛，充分体现了我学院广大学生的集体荣誉感和顽强的作风。大家不怕流血，不怕流汗，赛出了真实的技术，赛出了真正的友谊，赛出了真正的风格。同时，各班同学认真负责、积极参与、沉着指挥；各系都组织了“啦啦队”，为场上的运动员加油鼓劲，充分体现了我学院学生良好的\'精神风貌，达到了增强体质、陶冶情操、促进团结的效果。虽然冠军只有一个，但我认为所有的参赛队都是最好的！每一个队员都是最棒的！

本次比赛活动，充分发挥了体育活动的功效，体现学生的凝聚力和向心力，达到了增强体质，增进健康的目的。希望各班队员们，今后要继续发扬顽强拼搏、勇于进取的精神，刻苦训练，再接再厉，为我学院篮球再创佳绩而努力

**篮球俱乐部运行工作总结10**

本学年篮球第二课堂以学校的工作计划为依据，按照学生的特点出发，从初中年级选拔学生参加系统训练。通过训练和对队员的观察和了解，最终确定了初中女子篮球校队名单，利用课余时间进行篮球基本练习，打好基础。现将本学期篮球第二课堂活动情况总结如下：

这是我第二年来带初中女子进行篮球训练，在经验方面并不是很丰富。我针对队员的身体素质、基本技术相对薄弱的情况，制订了本学年活动安排，旨就是在提高队员身体素质的基础上，进行以基本技术练习为主，辅以简单战术训练。特别是在练习中加强速度、耐力等身体素质训练，让学生意识到“有气才有力”的含义，明白到保持充沛的.体力在一场篮球赛中的重要性。另外培养骨干队员配合老师进行战术展示，让队员得到成功的体验。还有就是在练习中多增加以下知识性、趣味性强的东西，个人篮球训比如在练习过程中结合学生比较感兴趣的篮球游戏，调动学生的积极性和训练热情。再如把运球技术的掌握以绕杆接力的形式进行训练，这样既增加了练习的次数与密度，同时也培养了学生的团结、集体主义。根据队员的反馈，效果较好。

通过篮球队员掌握篮球技术情况来看，全体都有不同程度的提高，在运动意识方面尤为突出。在活动中，全体队员都能按质、按量完成训练内容。无迟到、旷课现象。对学生进行了全面的系统的训练，以备下学期的上级部门举办的篮球比赛。为了更好更有效的训练我注重了解每一个队员的情况，留下每个队员的联系方式，并主动和家长沟通，然后有针对性的训练。再有在练习基础上，尽量发展他们的特长，启发他们的积极性和创造性。总之篮球第二课堂的开展是有成效的，通过几次队内比赛的检验，每一名队员都在原有基础上有明显提高。

相信我校篮球第二课堂是会越来越有成效的，当然这当中也存在不足的地方，只要认识到不足，积极去面对，经常自我、自我检讨，是会得到进步的。在学生当中形成人人熟悉篮球、人人喜欢篮球的良好氛围。

**篮球俱乐部运行工作总结11**

总 则：篮球队由篮球爱好者组成，为了使球队管理更加规范化、专业化，特制定本章程，请所有成员自觉遵守。

第一章原则

第一条 篮球社团的目标：成为一支有组织性、纪律性的正规业余篮球社团。

第二条篮球社团的口号：体育让梦想成真，生命因运动精彩。

第三条篮球社团成员的基本素质：团结、进取、自律，不做有损社团形象的事。

第四条 遵章守纪，服从指导老师和社长的安排是每个队员必须履行的义务。

第二章纪律

第五条 队员应按时参加每次集体活动，避免缺席、迟到、早退（每次迟到、早退超过3分钟处罚俯卧撑100个或环篮球场跑20个圈，连续迟到、早退超过5次的视为退社）。

第六条 社团成员须服从指导老师的指挥、安排和要求，出现问题应及时向指导老师汇报，共同解决问题。

第七条。提前制定活动计划，每次活动必须严格按计划进行，并做好相关记录；

第八条。辅导老师要准时到指定活动地点，认真做好活动前的准备工作；

第九条。兴趣小组要切实加强安全教育，认真落实安全措施，教师自始至终担任指导工作，不得将学生放任自流，辅导老师如有特殊情况，需事先请假，并通知到本组所有成员；

第十条。 辅导老师要做好活动期间的常规教育和管理工作，建立点名制度，认真做好活动物品保管工作，活动结束后，要安排学生打扫场地，保持场地卫生，对学生的教育要加强与班主任、家长的`联系；

第十一条．做好对学生进行科学合理的评价，注重过程性评估和活动成果展示的考核。

第十二条。 所有队员应以我们共同的利益为准则，团结互助，做到品德与球艺共同进步。

第十三条。 社团成员应处理个人情绪，不得将个人不良情绪带到比赛和训练场上。

第十四条。 比赛时，所有球员一律服从教练及队长、领队的调度和安排，服从裁判，不得擅作主张。

第三章 权利义务

第十五条 所有的社团成员都可以提出自己的合理化建议和意见，如遇到调配及其他不合理的地方可以向指导老师提出。

第四章：职务划分

第十八条 指导老师：负责篮球社团发展的整体规划，具有对管理层以下职务进行任免的权利，并负责球队人员的福利及其它待遇。（王伟平、高见见、秦浩胤）

第十九条 社长：负责对社团规章制度的监督和执行，下发社团内的各类通知，日常事务的管理，处理社团内出现的相关情况，有义务为社团争取相关的福利待遇。

第二十条 队长：负责各小组训练的安排及小组日常事务等。对小组训练的到场情况和表现的记录，处理训练时发生的特殊及意外情况，安排日常训练。

第五章： 礼节问题

第二十二条。 小组对抗进场前： 进场前一分钟，在所有赛前的准备活动后，全体队员（包括主力出场队员和场外替补队员）围成一圈，由队长数”1，2，3”，然后说“小组名称”，所有队员再跟着大吼“必胜或加油！”，提升士气。

第二十三条。进场： 在有裁判的时候，一定不要先行进场，要在裁判的带领下进场，对方怎么进场不管，我方要站好一排，由第一名队员带头，由中场中线直走，同时齐声大喊“向xxx学习”。直至中圈再散开，站好各自的位臵。站好位后，中圈跳球手要主动向对方握手，其它队员也要主动向各自位臵上的队手握手。

第二十四条．比赛中：如果与对手有任何摩擦，注意要自己控制情绪，这种时候不要多言，裁判，队长和教练会临场处理，我方队员应该主动退让一步，主动上前表示友好，或关心对方情况或伤势，主动说“不好意思”。就算有任何其它事，都不能出现打架骂人的言行，一切等比赛结束后再做处理。

第二十五条．比赛结束： 队员不要马上离场，应该在中圈附近站成一排，对对手举手致敬，还要说“向xxx学习”，然后再集体先向裁判席举手行礼，再向全体到场观众举手行礼。

第七章：附则

第二十六条 本规章制度自20xx年9月1日起实施。

**篮球俱乐部运行工作总结12**

>一、思想作风训练

首先进行个人的日常行为规范养成教育，我们进行严格的准军事化管理，它关系到能否很好地完成训练任务和球队的发展方向以及培养什么样人的问题。经过从不适应到适应，包含了我们的教练，保育员，食堂工作人员，学校保安的很多心血。训练中重点进行个人意志力的培养，为了达到训练的目的和完成训练任务，训练工作中贯彻从难、从严、从实战出发，科学地进行大运动负荷训练。为此要求队员自觉、积极地投入训练，发扬“不怕苦、不怕累、不怕难”的精神，培养勇敢、顽强的战斗作风，为集体争取荣誉的高尚品质。

>二、身体素质训练

本阶段身体素质训练是重点。为了增进寻动员的身体健康，提高集体的机能，发展运动素质。在训练过程中主要以一般速度、力量、耐力等素质为主。同时进行专项的身体素质训练，在于提高速度、耐力、力量、弹跳、灵敏等身体素质，紧密结合篮球技术的特点和要求。以两种形式进行训练：一种是紧密结合单个篮球技术、战术的特点和要求进行的专门素质训练；一种是直接结合篮球组合技术与战术进行的。

>三、个人技术战术训练

我们本来有15名队员，后来进行裁减4人，1人改练排球，一共10名队员。其中两名前锋跟家长外出了，全队战术训练有困难，主要以个人技术训练为主，适当增加两三人的小配合训练。技术全面是发挥重点技术的保证，重点技术有能带动和促进技术的全面发展。因此在全面训练的基础上，特别注重突出重点，从中发现与培养队员的特长技术，使队员逐步形成能充分发挥自身优势的个人技术特点。

>四、心理训练

这批运动员大多学习成绩优秀，而且是班干部，比较前几届心里素质没得说的.。而且全部队员参加过去年的比赛，相对于其它学校是有心里优势的。因此，训练中要把培养队员思想作风、吃苦耐劳的品质放在首位。

最大的问题是我们乡镇其它初中都放假了，其它小学的篮球队和我们差距太大，又没什么大的价值，下阶段再想办法。

**篮球俱乐部运行工作总结13**

为增强体质、强健体魄，增强团队凝聚力，激发员工活力，丰富员工业余生活，推进企业文化建设，促进兄弟单位之间友谊，提升公司品牌形象。拟建千禧物业篮球队男子篮球队，具体如下：

一、组织领导

(一)文化中心牵头成立千禧物业篮球队男子篮球队(15人)。领队：刘沛君张志国教练：姜吉春组织协调：队长：队员：

(二)男子篮球队活动计划。

1、篮球队日常活动由文化中心负责协调实施;

2、球队教练、队长负责日常的训练;

3、球队活动一般在每周二、四下午3:00--5:00进行;

4、球队参加相关活动代表公司形象，队员必须服从领导和管理，有良好的组织纪律性，按时参加活动。

二、球队所需支持

1、篮球队旗一面、统一队服12套。(正面印制公司标识，背面印制“千禧物业”、编号字样)。

2、由公司组织或经公司领导同意的对内对外比赛，公司提供比赛饮用瓶装矿泉水，车辆接送。

3、凡正式比赛需准备少许创可贴、云南白药、碘酒、棉签等日常简单药品。

4、对外比赛可以组织企业啦啦队现场加油(50-80人左右)。

三、球队组建所需费用预算

1、队旗一面：2×米=80元

2、篮球队服(印字样)：12套×100=1200元

3、日常药品：创可贴100只×元

云南喷剂5套(内外两用型)×30=150元

合计：1455元

4、其他费用可根据实际情况予以处理。

请领导批示

**篮球俱乐部运行工作总结14**

在房地产行业工作也已经一年了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水\*有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水\*。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下，下面是20xx年的工作总结：

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，工作总结方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、提高自己的业务水\*，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活.

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这一年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。

回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求。按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：

一、销售部日常管理工作

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对洛阳市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售。配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突\*况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。

3、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要退房的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户^v^，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

4、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与客服部做好合同备案，\*款政策信息等相关信息的及时掌握；请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的知识。

5、做好臵业顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。新员工的培训学习安排，考核。

二、加强自我学习，提高自身素养

在20xx年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习。

三、工作中存在的问题

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之；

第二，不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；

第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

**篮球俱乐部运行工作总结15**

本学期即将结束，同学们都进入了紧张的复习准备考试阶段，我们篮协所开展的活动也随之结束。现将本学期的工作总结如下：

本学期，篮球协会协办了校迎新杯篮球比赛、各系迎新杯篮球比赛、篮霸天下全明星对抗赛（三分球大赛）等活动！同学们不仅提高了篮球技术水平、裁判水平、指挥能力和组织竞赛能力，还培养了同学们的集体主义精神，锻炼了优秀的心理素质。比赛期间吸引了大量会员参加和大批观众到场观看，对我们篮协做出了一定的支持和宣传。

除此之外篮协还圆满的完成了以下工作：

（1）组织会员裁判员技术培训大会，提高了会员对比赛的吹罚技术。

（2）组织技术部进行会员技术培训，提高会员的篮球技术水平。

（3）为校篮球队培养输送了新队员。

但工作也有不足之处，由于较多原因，水平较差的会员未能享受到活动的乐趣。我们会争取在下学期多针对水平较差的会员举办一些活动。

在过去的一学期，我们篮球协会的工作有得也有失。由于学期较短，课业负担较重，并未过多的举办活动，但每个举办的活动都很出彩，这就对篮协的发展起到了推动作用。在下个学期，我们会保留这个学期的成功经验，克服不足之处，努力使篮球协会推进到更高档次。

**篮球俱乐部运行工作总结16**

今年上半年以来，随着国家宏观经济的调控，经济下行压力增大，需求增长趋缓，钢铁、煤炭、焦化等相关行业都受到了巨大的冲击，国内煤炭市场整体一片跌势，不同煤种价格下调幅度在100―300元/吨，由于下游需求疲软，而外煤进口又急剧增加，港口煤炭库存持续攀升，导致国内煤炭供需矛盾日益恶化，煤炭销售工作总结。我公司的煤炭销售也经历了前所未有的压力和挑战，下面我将我公司上半年销售工作总结以及下一部计划汇报如下：

一、煤炭销售逆势求进。

我公司重点用户主要集中在铜冶地区的焦化厂、洗煤厂，由于市场低迷，洗煤厂都处于停产放假状态，而焦化厂则处于限产、保炉、库存大、资金回笼慢、后续资金不足等现状。面对种种被动局面，我部克服重重阻力，迎难而上，今年1-6月份共计销售煤炭xx吨，其中沫煤xx吨，块煤xx吨，产销\*衡不亏吨，圆满完成了今年上半年的销售任务指标。

二、把握市场效益为先。

面对瞬息万变的煤炭市场，充分掌握用户和周边竞争对手的生产、销售、库存、价格等各项指标信息情况，更显得尤为重要，我部采取“走出去”的调研方式，做到了知己知彼，准确掌握了我公司煤炭价格的市场定位，并科学合理地把握了价格调整的时间差，实现了我公司的效益最大化。

三、煤质管理精益求精。

质量是企业生存的命脉，尤其是现在煤炭购销由卖方市场转向买方市场，那种“萝卜快了不洗泥”的时代已经过去，如果质量都无法保证，那我们企业的前途和命运也无法保证，销售工作总结《煤炭销售工作总结》。近期原煤中含矸率高且煤质较湿、杂物多。销售部结合煤质科，一方面从井下源头抓起，杜绝劣质煤进入煤仓；另一方面，组织销售全体员工和两辆铲车参与拣矸，紧密配合、分批筛拣、分步实施，保证了原煤质量，本着对用户负责任的原则，坚持“以诚立业，以信铸魂”的管理理念，不掺杂，不使假，不急功，不近利，用优质的煤炭赢得了市场和用户的认可。

面对当前日趋低迷的煤炭市场，以及竞争对手的各种优势，下一部计划为：

1、密切关注国内各省市的煤炭价格变化，掌握大背景下的煤炭市场走向，为我公司的煤炭价格在市场中准确定位，实现效益最大化提供决策依据。

2、积极收集客户信息，包括采购数量变化、采购渠道变化、煤炭库存变化、煤炭消耗情况等等。

3、坚持“以质取胜”，进一步加强煤质管理，重视煤质的变化，对于客户提出的煤质要求要及时反馈解决，进行必要的二次加工，以优质的煤炭，增强我公司市场竞争力。

4、“走出去”开展市场调研，了解主要竞争对手及周边煤炭市场动态等，掌握他们的生产、销售、库存、价格等各项指标信息情况。

5、增强危机意识，着眼长远，积极巩固老用户，开辟拓展新用户或者潜在用户，做到未雨绸缪。

6、转变以往的工作方式、方法和作风，加强对销售员工业务素质的培训，打造一支素质过硬、作风顽强、敢打敢拼的销售队伍。

7、提升服务质量。坚持“市场导向 客户至上”的营销理念，认真对待和改进用户提出的意见和建议，倡导微笑服务。严格按照规定安排装车、计量、开票，保证销售秩序、保证公\*计量；销售现场管理人员及时排查销售环节的不足，积极改进。

下半年销售工作任务将十分艰巨，我们要切实增强责任感和使命感，凝心聚力，真抓实干，变压力为动力，化挑战为机遇，为圆满完成全年销售工作任务而努力！

——强电年终总结

**篮球俱乐部运行工作总结17**

花样篮球，放飞梦想，驻步友谊，在这如诗如画的阳春三月，为了丰富诚信自强联合会全体成员的课余生活，增进各部成员间的友谊，锻炼全体成员的体魄，同时为了增加联合会会员之间的感情，促进各部室间的沟通与交流，我诚信自强联合会特举办了一场别开生面的花样篮球赛男女混合篮球赛!

篮球赛于3月10号星期六上午8点在校西篮球场正式举行!参加活动的是诚信自强联合会全体成员。所谓花样篮球，，就是男女在一起打球，让女生也融入到篮球的世界里来，因此比赛的很多规则是为了使女生更好的参加到比赛中来而设定的，比如说男生不可以抢女生球，男生不可以防守女生，女生可以不按规则来，女生进一球得三分，碰到篮框得二分，而男生则必须按规则进行比赛等。

本次篮球赛是我们诚信自强联合会新学期以来的第一个比较大型的内部比赛。以部室为单位，总共有六个部室参赛，分别是实践部、宣传部、办公室、爱心超市、组织部、^v^。首先采取抽签方式分出三方打预赛晋级，每方取得预赛第一名的成功晋级决赛，经比赛，实践部，^v^，办公室成功晋级决赛，为了比赛需要，经抽签，宣传部成功复活晋级决赛，经决赛决出两组，两组赢队争一、二名，输队争第三名。激烈运动场上难免有擦碰受伤和纷争，但经过裁判员和负责人的调解使比赛顺利进行。此次比赛初赛采用一个裁判，决赛采用了两个裁判，从而来达到比赛的公平、公正。

本次活动总体下来，效果还是不错的，达到了预先的目的。打出了快乐，打出了友谊，真正做到了“友谊第一，比赛第二”。在开展活动的同时，联合会成员之间的团队合作净胜有了很好的体现，更有甚于，通过本次活动让联合会内部有了更深的交流，促进各部的理解与合作，使他们认识激烈竞争的存在与团结合作的精神，促使他们在以后的工作中团结合作，与“敌”争锋的竞争意思和团结意识!

然而在工作中我们也有不足之处，一是工作安排的不周密性，以致出现了有些成员因为个别原因而未到场的情况;二是比赛过程中比赛双方出现了部分摩擦和纷争因未能及时得到很好的调解而导致参赛人员的心理埋下不快的阴影，使友谊第一，比赛第二的方针未能很好的落施，使本次比赛在一定程度上留下了负面影响。这一点在今后的工作中要强加注意。

**篮球俱乐部运行工作总结18**

篮球队工作总结

各位球员、球星及球迷朋友们：

您们好！现就中心球队20xx年的工作向大家作简单的总结。

20xx年的中心篮球队，可以说是非常幸运的一年，在这一年中，球队不但得到了空前的发展，而且在这一年球队也获得了赞助商的认可，再加上刘主任、刘总、梁总等对球队活动的重视，可以说，现在的球队，可谓风生水起，再战江湖。

我想，我们之所以能够取得今天的成绩，与我们这几年的坚持是分不开的，业余球队目前最缺乏的就是能够坚持的力量。想当初和球队一起成立的几个球队，如今都已经消失不在。

一个球队想要发展，最根本的还是内部的团结，而这正是业余球队的痼疾。多少球队都无法从根本上解决这个问题，也正是因为如此，业余球队的存在大多都是昙花一现，经不起风雨的洗礼。

更重要的是，球队组建时，我们为球队定下一个切合球队实际的基调：无兄弟，不篮球。正是这样的一个心态，才让球队在20xx年得到了长足的发展，不以胜负为英雄，只论兄弟友情，打快乐篮球的理念已经贯彻到每一个球员的心中。

20xx年的中心球队在参加联赛的同时，也与外地球队进行了一系列的热身赛：五月份与石排镇教育联队进行交流赛、七月份去惠州与当地一支篮坛劲旅进行对抗赛、十月份去番禺进行高强度的拉练赛，还与三屯、宝屯及教办等球队进行友谊赛，受到交流球队的\'好评。

20xx年几员年轻的小将得到快速的成长，这也是球队本年度最大的收获。^篱^人、阿波、康总、梁山伯、古枫、大海、黄飞鸿、大忠、小忠、明少等年轻小伙子的良好发挥，让人在感到惊喜的同时也看到了球队未来发展的方向，培养年轻后备力量，也是球队日后的发展基础，球队将会给予这些小将们更多的机会，让他们在球队能够得到更多的锻炼和成长。

不得不说的是，球队20xx年的整体运作情况可以说是相当成功，领队角斗士在经历了几次大的动荡之后，在球队运作方面的能力也得到提升，球队的赞助和刘总对球队提供的宣传，均与球队20xx年所呈现的积极良好的态势有着不可分割的关系。如何保持球队稳定并快速发展，是领队下一个阶段需要重点解决的问题，球队20xx年的发展规划值得期待。

20xx年球队将参加一系列的联赛，包括52场的小型联赛，这也是球队20xx年的第一项正式联赛，也是球队获得赞助后出征的第一项赛事，所以，球队将在20xx年成立教练组或聘请主教练，进一步提升球队的实力，目前主教练的招募工作已经开始运作，相信会有一个好的结果。

20xx年1月11比赛结束后，球队将正式放假，工作的重心将转入球队基础建设中来，尽快拿出20xx年的联赛出场名单是当务之急，毕竟离2月18日的联赛时间也没有几天了，教练组一事也要尽快的提到日程上来。

20xx年将是非常关键的一年，这一年也将检验球队的管理能力和组织能力，也希望球队的每一位成员都能共同努力，20xx年继续球队无限的辉煌。最后，谢谢大家对球队的大力支持和参与！有你的大力支持，我们将更加努力，做得更好！球队近期将评选本年度的各项将项，敬请留意！

为了球队的健康发展，球队将在本年度结束赛时进行球队主席及财务部长的换届选举，将产生新一届球队的领队，带领球队进入一个更健康、更有活力的新时代。同时也感谢你一直以来对球队工作的支持、关心和参与！

谢谢！

**篮球俱乐部运行工作总结19**

第一章总则

第1条凡加入济南篮球俱乐部的会员将被视为熟知俱乐部管理制度并承诺严格遵守。

第2条俱乐部以锻炼会员身体、提高会员篮球水\*、更好的工作生活为宗旨。

第3条俱乐部会员要服从篮球俱乐部负责人的管理和安排，遵守篮球俱乐部的各项管理制度和规章制度，听从领队、教练的管理和指挥。

第4条俱乐部会员在俱乐部活动中要做到：

训练比赛不影响正常工作;

训练注意安全、团结队友;

比赛尊重对手、服从裁判;

遵从友谊第一，比赛第二;安全第一，成绩第二的原则。

第5条此制度之内容在会员参加俱乐部活动时有效。

第二章概念

第1条虎扑篮球俱乐部

是由全体提出书面申请并承诺严格遵守俱乐部管理制度的篮球运动爱好者自愿报名加入的团体。

第2条会员

首批申请加入篮球俱乐部的篮球运动爱好者统称“VIP会员”!通过试训的统称“试训会员”!临时加入没有通过的统称为“临时会员”。选拔队员由教练组和VIP2/3会员通过时才可以成为正式会员!

第3条集体同意

指占俱乐部会员总人数2/3以上的会员同意。

第4条活动与集体活动

凡一切与俱乐部有关的行为称为“活动”。包括：提交入会申请，交纳会费，集体活动，联系场地，安排时间，约定对手，报名等。

训练、比赛、开会、年会等称为“集体活动”。

第5条年

制度中所涉及的“年”为农历年。第一“年”截至日期为俱乐部成立后超过12个月后的春节。

第三章会员、组织及职责、改选及制度修改

第1条会员

首批申请加入虎扑篮球俱乐部的篮球运动爱好者直接成为会员。

任何年满18周岁并承诺严格遵守俱乐部管理制度的篮球运动爱好者可递交书面申请并成为“试训会员”。“试训会员”在参加2次以上集体活动后，若没有超过全体会员1/3之人数提出反对，即通过试训转为会员。

由会员介绍，承诺严格遵守俱乐部管理制度、临时参加集体活动的篮球爱好者称为“临时会员”。介绍其参加集体活动的会员必须向其详细介绍俱乐部管理制度。临时会员参加集体活动，需在集体活动前48小时与俱乐部经理或副经理进行确认后方可参加集体活动，其参加集体活动的费用由本人或介绍其参加集体活动的会员负担。

俱乐部会员不足10人时，俱乐部进入“非常时期”。俱乐部处于非常时期时，管理制度另议。

俱乐部及俱乐部活动不代表其他任何单位、组织或个人，也不对其他任何单位、组织或个人负责。如需代表，需俱乐部会员集体同意。

第2条组织及职责

篮球俱乐部内设经理、副经理、教练、教练组等组织。

教练组由教练、经理、副经理及队内骨干组成。教练组采取以教练意见为主的\'集体协商制。

教练组负责协商安排集体活动的时间、地点、内容，包括组织热身、安排上场阵容、布置战术、换人等。

教练组委托专人负责会员考勤。教练组有权对不遵守俱乐部管理制度的会员采取不首发、换下、不安排比赛、停止训练等措施。

若经理、副经理、教练、教练组中任何成员临时有事，必须临时指定其他会员代替其行使职责。

第3条改选、集体同意及俱乐部管理制度修改

超过全体会员1/3的人数书面申请提出改选或修改方案，教练组应于接到申请后7日内召开俱乐部全体会议。新管理制度需经过俱乐部会员集体同意，否则人选与管理制度维持不变。

俱乐部管理制度如违反国家法律，该条条款自行废止，其他条款依然有效。

第四章权利

除特殊约定外，全体会员享有同样的权利。

第1条会员需\*等对待自己的权利与义务。未履行义务者不能享受权利。

第2条会员有加入俱乐部的权利，也有退出俱乐部的权利。退出俱乐部管理制度需遵守俱乐部管理制度第六章第4条之规定。

第3条会员有参加集体活动的权利，也有建议活动的权利。

第4条会员有对俱乐部、教练组提意见直至提出改选的权利。

第5条会员有请假的权利，请假需遵守管理制度第五章第8条。

第6条会员有得到管理制度文本，得到全体会员通讯录的权利。

第7条会员有监督俱乐部经费及公共财产使用的权利。

第8条教练组成员仅在球场下行使职责，球场上没有其他权利。球场上，教练、经理仅享有篮球规则规定的权利。

第9条“试训会员”不享受第4、7条的权利。“临时会员”不享受权利。

第五章义务

除特殊约定外，全体会员必须同样履行以下义务。

第1条会员需\*等对待自己的权利与义务。未履行义务者不能享受权利。

第2条会员有严格遵守俱乐部管理制度并对自己的一切行为及其后果负责的义务。

第3条会员有遵守国家法律法规、\*时团结会员、比赛中尊重对手、服从裁判的义务。

第4条会员有按时交纳会费的义务。

第5条会员有按时参加集体活动、比赛，训练时提前15分钟到场、认真做准备活动的义务。

第6条会员有在集体活动时统一穿着队服及护具、保管好队服、穿着整洁的队服、爱护公共财产、保持场地环境卫生、节约饮用水、维护俱乐部形象的义务。

第7条会员有服从教练组安排的义务。

第8条会员有在接到集体活动通知后马上明确回复是否参加的义务。使用“知道”、“尽量参加”、“收到”等含糊词语将被视为同意参加。若当时不能确定，应立即说明原因并于集体活动前48小时明确答复。如遇特殊情况，需在集体活动前24小时及时通知。

第9条“试训队员”需履行第1、2、3、5、6、7、8条的义务，“临时队员”需履行第1、2、3、5、6、7条的义务。

第六章经费

第1条俱乐部经费以会员交纳会费为主。由教练组或教练组委托专人(两人或以上)负责统一保管。经费主要用于统一购买篮球服及印制号码，集体活动用球，年会召开，训练比赛费用的支出等。经费使用需俱乐部集体同意。经费账目随时受会员监督并定期公布。球鞋、护具由会员个人承担。

第2条试训会员入会需交纳会费100元，临时会员入会交纳会费30元。如该年需购买篮球或篮球服，另行收取200元。购买篮球或篮球服需俱乐部会员集体同意。会员会费剩余不足30元，需在下次参加集体活动时再次缴纳会费100元。

第3条俱乐部经费结余自动滚存至下一年。若教练组改选，原财务负责人需在7日内将全部财物移交给新教练组。

第4条会员退出俱乐部，若该年会费剩余不足30元，全部扣除;剩余多于30元，扣除30元。

第七章管理

第1条每次参加集体活动会员扣除会费30元，本人同意参加集体活动却无故缺席者每次扣除会费30元，在集体活动前24小时向教练组请假批准后扣除会费20元，在集体活动前48小时向教练组请假批准后扣除会费10元。

第2条“试训会员”每次参加集体活动需缴纳会费35元，“临时会员”每次参加集体活动需缴纳会费50元。

第3条违反管理制度第五章第6条者，第一次警告，第二次后每次扣除会费5元。

第4条会费全部扣除完者，需在下次参加集体活动时再次缴纳会费100元。

第5条全年集体活动出勤率不足30%者，由会员转为“临时会员”;出勤率不足50%者，由会员转为“试训会员”。

第6条俱乐部经费结余首先用于奖励经费，其次将用于年会费用。若俱乐部经费结余不够奖励经费及年会费用，则由参加年会的会员均摊。全年经费结算于召开年会时进行。

第7条原则上仅于农历年前召开一次年会，年会计入集体活动考勤。

第8条全年集体活动出勤率排名前三名的会员，将有领导和副领队请客不少于200元。

第9条教练组决定的其他奖励。

第10条全部奖励将于年会上颁发。

第八章财产

会员服装由个人妥善保管，遇遗失、损毁个人应及时购买同一款式或相似款式。篮球由教练组或教练组委托专人保管，集体活动时应带到场地或委托他人带到场地。

第九章其它

俱乐部管理制度最终解释权归教练组所有。

——篮球俱乐部的工作计划

**篮球俱乐部运行工作总结20**

为了进一步提高××××××篮球培训班的知名度，为了使更多的家长和学生了解广东东方启明星篮球培训班，为了配合××××××篮球培训班的招生工作，为了使后期的宣传工作进行的更加顺利，在工作的第一周，我对部分中小学进行了初步的调查，现将工作总结如下：

在初步了解学校情况后，进一步查找了这些学校到达训练营的行走路线，以便更好的与家长沟通。

>二、现场采点，了解具体情况（见附表）

由于一周的时间有限，我分别在地铁华师站选取了华师附小和地铁五山站选取了五山小学作为采点对象。星期二早上十点到下午五点半在五山小学，星期四早上十点到下午五点在华师附小，主要了解到了学校的放学时间，初略统计了接送学生家长的人数以及接送方式（步行、骑车），观察了周边的竞争状况。由于时间充足，在华师附小与部分家长进行了简单的沟通。

>三、面临的问题及解决的方法

1.五山小学，接送孩子的`家长不多，一般是老人，而且家长大多数提前五分钟左右到学校门口，没有充足的时间与他们交流，大概十五分钟左右人就基本上全部离开。

2.华师附小，家长相对比较多，大部分家长提前二十分钟左右就到了学校门口，有充足的时间进行宣传。通过沟通，了解到家长共同担心一个问题，就是接送不方便，下阶段应针对这个问题进行解决。

另外，在华师附小的竞争压力比较大，就我当天了解发现有两家篮球培训机构也在招生，其中一家是华南师范大学内部人员招生，另外一家是广州体育学院学生招生。

考虑到上述问题，我个人觉得可以通过一些其他的宣传的方式，比如进小区贴海报，贴海报效果比较持久，看到的人群也会比较多。另外考虑到元旦放假，可以到学校附近的小区发放传单进行宣传。还有部分问题没能解决，还需进一步寻求解决方法。

**篮球俱乐部运行工作总结21**

注塑车间年度总结

回顾20xx年，注塑车间以围绕安全、质量、效率为生产目标而开展的工作，尽管生产取得了一些成绩，但依然出现这样那样的问题，如生产现场混乱，产品质量要求不达标，员工缺乏质量观念和成本观念，安全意识弱等。还有生产设备虽然大部分为旧设备，故障率较高，但在秦总的领导和维修人员的努力下，克服了重重困难，并按照规定对设备进行定期日常检修保养，有力的保障了设备的正常运转，从而确保了注塑车间生产运行的稳定性。

在15年到来之际，我们要在原有的基础上积累经验，吸取教训，争取取得更大的进步。

一、 积极配合物流部，确保完成任务生产计划

在生产工作中根据生产任务单，按照工作计划安排生产，在不影响生产的情况下，要常与物流部祝师傅或刘工密切的沟通，当生产计划需要临时变更时，面对生产上临时调整的难题，要充分调动生产骨干和员工的积极性，以及时保质保量的完成生产任务。

二、 严把质量关

质量作为生产之魂，没有质量，生产就如同行尸走肉。所以要高度重视产品质量，严把生产工序的每一个质量关，利用安全生产会以及操作过程及时为员工灌输质量理念，坚持操作工为第一质检员的观点，每一次产品生产，质检员和调机员要将注意示

项向操作工做全面讲解，以便操作工对产品有全面了解，能做到本产品的质量判别方法，产品质量是生产出来的，只要本车间人员都有高度的质量意识，细看多问，并付诸于生产操作的每一环节中，维持住三检方法：首件必检、巡检必做、自检必真，产品质量必会稳步提高，以达到客户的满意认可，进而提高了客户的订单量。

三、原料和产品的管理

严格按照生产任务单领取所需原料，根据生产及时完成。如有问题，须写书面报告报于物流部，协商后再领取。车间当天生产的产品，半成品存放在半成品区，成品在第二天10点前按实际数量入库，同时跟有入库单，并报于物流部进行核实。

四、 环境卫生

车间环境卫生有了很大的提升，随着生产管理的逐步完善，在完成生产的同时能将环境卫生良好的保持。一个良好的生产环境能够给予员工良好的工作状态，从而为完成生产任务打下良好的基础。一个良好的生产环境代表着一个企业的形象、管理水\*。我们要不懈的保持下去，并争取做到更好。

五、 安全生产

安全是生产过程的第一要素，所以在生产过程中要认真宣传贯彻各种规章制度，严格执行安全生产条例，严格按照操作规程操作，车间不定时的\'向员工进行安全教育培训，从而使员工对安全生产有防范意识。

面对已经到来的20xx年，我们注塑车间愿以最饱满的热情对待新年的每一天，团结协作，克服困难，提高工作质量，抓好安全生产，为企业的发展尽我们最大的努力！

**篮球俱乐部运行工作总结22**

20xx年xxxx月以来，在xxxx公司xxxx支公司的正确领导下，作为营销业务四部一名销售团队经理，我立足自身岗位实际，带领全体销售人员，认真努力工作，积极服务客户，完成了工作任务，取得良好的成绩，获得上级领导和客户的满意。有关个人工作情况总结如下：

一、个人基本情况和工作履历

我叫xxxx，xxxx年xxxx月xxxx日出生，xxxx年xxxx月毕业于xxxx学院xxxx专业，大学xxxx科文化。20xx年xxxx月参加工作，先后在xxxx公司xxxx支公司综合部综合岗、渠道业务一部中介展业岗工作，后来担任营销业务二部和营销业务四部个代营销团队经理岗、销售团队经理。

二、认真学习，提高业务水\*和工作技能

自参加保险销售工作以来，我意识到保险业不断发展和业务创新对保险员工提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水\*和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习保险业务操作流程、相关制度、资本市场知识、保险产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起保险产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进保险业务发展，为单位创造良好经济效益。

三、认真工作，努力服务好客户

我现在主要负责xxxx省xxxx市开发区“xxxx名车行”等x家4S店的保险业务。我带领全体销售人员认真工作，努力服务好客户，促进保险业务发展，提高单位经济效益。

一是始终坚持以客户为中心，严格履行“公开”、“首问负责”、“微笑服务”，增强服务意识，创新服务方式，改进服务作风，满足客户多元化需求，提高客户的满意度。

二是彻底更新观念，自觉规范行为，认真落实支公司各项服务措施，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量，维护好客户关系。

三是针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作，要赢得客户由衷的赞许，为支公司争取更多的忠诚客户，持续推进保险业务发展。

四、辛勤工作，创造良好经营业绩

我不怕困难，辛勤工作，为支公司创造良好经营业绩，其中20xx年为xxxx万元，以实际行动为支公司的发展作出了自己应有的努力和贡献。在过去的几年中，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。

今后，我要更加努力学习，提高自己的领导能力和业务能力，创新工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，促进支公司健康持续发展。

**篮球俱乐部运行工作总结23**

时光荏苒，在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回首昔日工作的点滴依然历历在目。销售部在领导的帮助和指点下，通过内部人员的共同努力，各项工作都取得了一定的成绩，并在本年度第二季度被评选为优秀班组。现对一年来的工作和学习作如下总结：

一、销售部工作事项

1、白坯销售状况：实际销售米数2，440万米，折合米数3，265万米，达成率;销售金额\_\_，达成率。

2、成品销售状况：在本部门白坯销售目标基本完成的同时，成品销售也取得了一定的成效，完成销售米数36万米，销售额\_\_万元。

3、全年销售15d、20d布种合计米数259万米，折合米数556万米，销售额1，960万元，占总销售额的。

4、20\_\_年营销科能转变观念，将重点放在订单型客户的维护上，不仅提拔了利润空间，还逾额完成了销售额目标。

5、我科能及时抓住客户的重点信息，例如\_\_\_布种，能在第一时间了解到客户的需求并反馈给公司，在公司领导的\_\_确决策下，我科此布种完成销售米数324万米，折合米数393万米，销售金额2，335万元。

二、生产计划科工作事项

1、协助做好销售与纺织厂生产、发货的协调与沟通工作。

2、根据原料价格、市场变化情况，协助领导做好每期白坯布种的订价工作。

3、完成纺织销售高新染整白坯价格的核算及初审工作。

4、完成各业务科定织布种报价及交期的审核工作。

5、根据收集的市场信息及客户需求，完成领导下达的新布种开发任务，并对新布种的推广进行管理。

三、回首20xx年，部门工作依然存在不足，现做如下分析

1、白坯销售数量只完成，未100%达成总部下达的目标。

2、下半年货款控制力度不够，导致超期帐款较多，截止20xx年xx月xx日全年回款率只达84%。

3、几家市场客户的销售量相比去年下降幅度较大。

四、明年目标

转眼间，在\_\_工作已迈进第八个年头，衷心感谢公司领导多年来的信任和培养，也感谢各位同事的支持与帮助。回顾20xx年是有价值，有收获的一年，祝愿\_\_更加蓬勃发展，\_\_人的生活更加美好幸福!

**篮球俱乐部运行工作总结24**

为进一步开展我校阳光体育运动和大学生“华光”体育活动，认真贯彻落实《商丘师范学院开展阳光体育运动实施方案》，不断丰富我校学生课外体育活动的内容和形式，促进学生德、智、体、美、全面发展，深入推进我校篮球俱乐部教学改革,我校于20xx年10月19日至11月2日举办第十一届“迎新杯”篮球赛，我院学生会体育部成员于开学之初接到通知即投入比赛准备工作中，部长魏莱早早做好了各项工作的安排，整个体育部的工作有条有序，任务合理分配，人员安排到位，日前，篮球赛已经结束，我部通过一周的会议讨论，总结出以下经验和教训，以供今后开展活动借鉴。

虽然篮球赛只进行了两周的时间，但为了活动能够顺利进行，在比赛开始之前我们做了大量的准备工作，使得这项工作持续了两个月之久。

从开学之初体育部则着手选队员，组建新的篮球队，一方面我们找到往年比赛中比较出色的队员，另一方面在大一新生中选拔出了一批新队员，预备培养一批篮球队后备力量，防止老队员毕业后我院篮球队出现后继无人的现象。篮球队组建结束后，我们则立刻投入到了艰苦的训练之中，我们不仅为男女篮请来了优秀的教练，并且由体育部部长带头，体育部队员作为陪练每天下午4点左右跟队员一起到篮球场，督促篮球队的训练，并负责做好后勤服务。每天下午男女篮的水由体育部负责，务必准时送到场地，（后来女篮的\'训练改到中午

12点半后，我部立马进行人员调整，以保证每天都有人送水，并在场陪练负责后勤。）队员有任何的要求尽量跟院里协商，力争做到尽职尽责，使队员全心投入训练之中。院里也高度重视此次比赛，给体育部以及篮球队员极大地精神和物质支持。

对于此次篮球赛，体育部不但负责队员的训练，并且兼顾队员的服装赞助问题。体育部部长和副部长与十一之前就带着我部几个人员，在校门口及桂林路各个店铺进行协商，十一之后又到步行街和梁园市场一些体育专卖店拉赞助，最终在沃特成功为我们的队员拉到了服装赞助。与此同时，这项任务的圆满完成也锻炼了我部人员的能力，是体育部今年的一个新收获。

除此之外，体育部负责给队员开假条、同时做一些心理辅导，给大家鼓舞士气，同时体育部出面请回了大四的一些篮球队老队员参与到比赛中去。

部长魏莱每隔一段时间则调整队员的工作分配，力争各项任务兼顾周到，分工明确，并且认真落实。致使体育部在篮球赛前期的工作有条不紊。比赛前期，为保障比赛顺利进行，部长向我院申请了一笔经费，安排我部人员为队员买来了比赛时需要的药品、饮料、水、杯子、巧克力等比赛用品；并且很好的安排了我院的报名工作。

在体育部的监督和带领下，篮球队在进行了一个多月的训练之后以最好的状态进入比赛。比赛期间，体育部部长更是高度负责，部长于比赛前一晚召开体育部全体会议，统筹安排了比赛期间的工作，体育部每个人都被分配了具体的任务。我部人员被分为两队，一队负责男篮，一队负责女篮；送水的、递水的、拿药的、拉条幅的、看比分牌的、安排比赛事宜的各项工作分工到人，无一疏漏。比赛期间大家每天都提前半个小时甚至一个小时到达比赛场地，各司其职，做好自己的工作。赛中，我部人员又充当了啦啦队的角色，为我院队员呐喊助威，其集体感溢于言表；每个中场，我部人员立马为队员送上早已倒好的水，并为受伤队员敷药、递纸、擦汗，后勤工作做的周到贴心。

此次比赛，针对女篮被吹黑哨的问题，我部得到了极大的教训。女篮的事情发生之后，我们与主席团配合一起拍了视频，我部人员又熬夜剪辑了视频，写了抗议书和重赛申请书，在事后第二天去公体部领导办公室找人解决。但是

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！