# 徐州神通网络工作总结(实用26篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-01-15

*徐州神通网络工作总结1对于每一个追求进步的人来说，免不了会在年终岁未对自己进行一番盘点，也是对自己的一种鞭策。不经意间20xx年转眼就要过去了。默默地算来，从参加工作，来到特别特，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有3年的时间了。...*

**徐州神通网络工作总结1**

对于每一个追求进步的人来说，免不了会在年终岁未对自己进行一番盘点，也是对自己的一种鞭策。不经意间20xx年转眼就要过去了。默默地算来，从参加工作，来到特别特，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有3年的时间了。我个人的幸福小家也是在这里实现的，3年的时间放在以往或许会显得很漫长，但这3年对于我来说却是那么的短暂，仿佛是在眨眼间变消逝而过。

20xx年，比较坎坷的一年，或许自己没有做好工作准备，对自己的不负责任进行了反思，行为本身并不能说明自身的性质，而是取决于我们行动时的精神状态。工作是否单调乏味，往往取决于我们做它时的心境，没有百分百如意顺心的工作，没有百分百不需要改进和总结的工作，工作和生活和人生一样有不尽人意的地方，重要的是调整自己的状态和心态。总结自己在20xx年还是很情绪化，没有完全做到体谅领导和同事，在自己身上找原因，做任何事都会有第一次的，经历了第一次之后，我发现第一次做事时最重要的是不要害怕，要有信心，激情和责任心。

20xx时刻提醒：

一、做好本职工作

二、善于沟通交流，强于协助协调

三、精于技术知识与实际操作熟练

20xx年任重而道远，机遇与困难并存，目标与现实之差距，都要我们去面对，去迎接挑战。有这么一句名言“人的成长进步有五个毕经阶段：读万卷书、行万里路、与万人交、高人指路、自己开悟。”读书、交友、名师指点这都必须要靠自己去开悟和践行，即自己要把从书本上、朋友身上、名师身上感悟到的好理念，真正落实到自己的工作和生活当中去，并不断反省和总结自己，不断激励自己，不断挖掘自己的潜力，从而为自己所在的岗位作出新的更大的贡献。 最后，愿大家拥有四心：感恩的心、惜缘的心、进取的心、平常的心。总之，这一年以来，我们有得也有失，有苦也有甜，但是不论欢笑或泪水，都将会是我们每个人在特别特弥足珍贵的珍藏。相信特别特的明天会更好!

**徐州神通网络工作总结2**

加入山东XX有限公司到现在已经有半年多的时间了，在这段时间里我很快的融入到华誉集体中，能很好的团结同事，沟通协作。

首先是心态，借用美国西点军校的名言“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力

决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。我想一个在工作上成功的人，必须是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

20xx年：

二、善于沟通交流，加强团队协作。

**徐州神通网络工作总结3**

一、加强科技基础建设，做好重大工程建设。

(一)部署总署高清视频会议系统

根据总署统一规划，调试开通我关到总署的“高清视频会议系统”。该系统单独使用我关到总署的2M专线，采用硬件系统，比较原软件方式的视频会议系统，画面质量、语音效果都有很大改善。全年共召开12次全国性视频会议。为确保全国海关电视电话会议系统在国庆期间随时可用，根据科技司要求，安排专人于国庆期间(9月21日至10月10日)，对总署视频会议系统开机值班，达到100%出勤率，圆满完成值班任务，受到总署科技司表扬。

同时，做好关区视频会议系统的保障工作。研究新的应用，在监控中心安装实现可视指挥的功能。全年共召开全关区视频会议7次，节省办公经费约112万元(按每次会议16万估算)。

(二)继续进行总关大楼综合布线工作

**徐州神通网络工作总结4**

今年上半年以来，在与广大同仁的团结、努力、奋斗的基础上，在银行领导的关心和正确领导下，我坚持以高标准严格要求自己，兢兢业业做好本职工作，较出色地完成了领导交给的各项工作任务，个人工作能力得到很大的提高。以下是我上半年的工作总结：

>一、优质的服务理念

我每日按时到岗，做好班前准备，准时参加晨会，以优质文明的服务为标准，接待每一位客户，耐心详细地宣传本行业务规章和相关产品，回答客户疑难问题。要想将业务做好，必须坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念。

>二、良好的工作态度

我的工作主要是按规定使用、保管柜员尾箱中的重要空白凭证、有价单证、现金、及印章；认真审客户递交的\'业务资料，确保交易录入正确，完成权限之内的交易，每天早中晚做到三碰库以及确保帐证、帐款、内外帐务相符；班后和同事相互进行柜员流水勾对。我的工作有时很繁琐，必须做到一丝不苟、认真负责，要想出色地完成自己的工作，就必须努力加强自身学习，炼就过硬的本领，提高自身素质。

于是我白天上班，晚上回家熟记理解规章制度、服务规则，练习点钞和微机操作从那以后，只要是银行开展的业务，我都率先及时学习，掌握制度和业务要求，通晓每一个细节，坚持边干边学边练，虚心向比自己业务能力强的同事和领导学习请教，在同事的指教、领导的支持下，使我的综合素质得到了全面的提升，期间的工作也得到了同事和客户的认可，在这里我由衷地感谢同事和领导的帮助。

>三、下半年工作计划

摆正位置，消除思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。努力学习新业务知识大力拓展业务营业室的业务领域，创造良好的发展环境。

上半年的时间里我都沉浸在工作中，现在回顾上半年的点滴，又感觉收获了不少，我将在下半年的工作中投入更多的热情，让我行的业务更上一层楼！

**徐州神通网络工作总结5**

严格要求自己，遵守公司各项规章制度，与同事之间相处融洽;工作上，尽职尽责，不敢有丝毫懈怠，除了做好本职工作外，还对公司的各项业务及产品情况作了一个全面的了解，熟悉业务知识，更好的做好本职工作。

本岗位目前主要有三项主要工作内容：

完成情况：本年度此项工作的具体完成情况如下：(一)、计算机硬件的更换，购置和维护情况

公司电脑硬件整个年度总体来讲，出现问题频率较少，每台机器除了日常的简单故障维护之外，硬件方面都争取做到物尽其用，对一些配置较低的机器进行适当的增容处理。本年度整机采购情况如下：

公司其他电脑配件采购方面基本上都是一些小的电脑配件，大部分属于扩容和原部件损坏等情况。由当事人写报告，行政财务部审批。整体硬件使用情况较好。

(二)、计算机系统及软件维护

**徐州神通网络工作总结6**

在这上半年的工作当中我一直都在吸取工作经验，对于自己各方面的能力我是非常在乎的，我也是坚定的相信通过努力可以提高工作能力，上半年工作当中我还会是有过非常过的感慨的，我也是一个有想法的人我对自己各方面能力都是非常看好，不管是在一个什么样的状态下面这些都是一些基本的东西，我也是能够一直持续做好这一切，虽然半年的时间不是很长但是我也是比较认真的在做好本职工作，也对这半年的工作总结一番，

我是一个比较对工作专一的人，有些事情是应该持续做好的，不管是在什么时候都应该让自己维持一个好的状态，这也是对自己各方面一个好的验证，虽然在日常的工作当中我也想了非常的多，但是不免也会出现一些问题，上半年是公司的发展的一个关键时期，我们所有员工都是非常的认真，这些都是显而易见的，对于这些我是非常的清楚，在未来某一阶段我都应该持续去做好这些工作，这上半年我非常希望对自己的各个方面，都有了一个非常的大帮助，我也一直都非常的注重提高自身能力，我一直以来都非常在乎自己自身能力的要求，我也是想要通过这样的方式去提高自己。

回想过去半年的点点滴滴，我也会加强自身各方面综合能力，做一个复合型人才，在xx这里我怕一直都是非常用心的，有些事情是需要给自己一个好的交待，不管是在什么时候这些都是非常的有必要，现在我也想要用这样的方式去积累知识，有些事情还是非常宝贵，我现在也是想要用这样的方式去积累知识，虽然是对自己各方面都是有帮助的，我用一个最好的方式去提高自己各个方面的能力，积累足够的`知识，这些都是非常有必要的，现在我也是非常珍惜这生活的点点滴滴，我想要持续去做好这些细节，成为一名优秀的员工，我也知道自己现在还是跟公司优秀的的人才有些差距，这半年来的工作当中我也是非常态度坚定，在这一点上面我对自己要求是非常的高的，有些事情还是需要对自己有一个客观的判断。

这上半年的工作当中我认为我是有一些缺点的，有些事情是反应不过来，在一些事情上面必须要端正自己的态度，这些都是没有质疑的，在这样的一个环境下面一定要对自己要求要求，我一定会完善自己不足，继续努力工作。

**徐州神通网络工作总结7**

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、强化形象，提高自身素质

为做好销售工作，一直坚持严格要求自己，以诚待人。工作最大地规律就是“无规律”。因此，我们正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，

四、锤炼业务讲提高

在错误中总结经验，在经验中成长，一年来的销售工作，我总结了以下的销售心得：

1、做客户诉求的倾听者，不要轻易反驳客户

2、 向客户请教，要做到不耻下问

3、学会“进退战略”

4、 知已知彼，扬长避短

5、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急

7、取得客户信任，要从朋友做起，学会感情投资

8、应变能力要强，反映要敏捷

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品

11、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语

12、心态平衡，不要急于求成

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势，对症下药，用我们的优势战胜对方的劣势。

总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

三、思想服务程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，业务上还在基本格式上徘徊，内容上缺少纵深挖掘的延伸

在今后的工作中，我将通过努力学习和不断摸索，努力完成自己的任务，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。20xx年我会加油!

**徐州神通网络工作总结8**

初春的花苞悄悄绽放，新柳的绿叶尽情舒展。本该是天地新生万物春，学子求知奋发时，我们却因为疫情的再次反弹只能转换教学方式，开启了又一次的线上课堂。为将疫情期间的学生工作落细落实，帮助学生始终保持乐观积极的心态，科学规划居家学习生活，总结回顾本周线上教学情况。

一、教学流程更明晰

接到停课通知，学校马上召开全体教师会，明确线上教学的指示精神与教学任务。随后各科各备课组马上实施线上集体备课，制定线上教学计划表，明确要求，并熟悉线上教学的软件。

老师备课

我们相信，疫情的阴霾抵挡不住八方的阳光，待到春花烂漫我们一起重返美丽的校园！

二、学习时间更灵活

暮春三月，恰是读书好时节。当新型冠状病毒再次让我们平静的生活按下了暂停键时，同学们也开启了居家隔离线上学习的模式。

虽然都在家，但学习的心一直没变，孩子们紧跟着老师的步伐，听从老师的指引，学习内容满满的，学习态度棒棒的！

三、全面发展更高效

普通的我们无法到达正面战场与病毒作战，我们只能勤运动、增体质、强体魄！停课不停学，宅家强体魄……将来一定会有用武之地！

勤劳的光华学子主动完成力所能及的家务劳动，帮助父母减轻负担。同时也向父母学习各项生活技能，成为一个个家庭小能手。

一副副认真的神情、一份份精美的作品、一张张喜悦的笑脸，讲述着虽然学校停课，但只要学习之心在，生活中事事皆课程、处处皆课堂。同学们在玩中思，思中学。你们瞧，孩子的作业是棒棒的，综合实践作业也是一丝不苟的。

疫情虽然让师生被迫居家，但却不能阻挡光华师生对知识的渴望和探索。一条无形的连心线、教学线把全体师生紧紧连在了一起。超越时空的线上教学周总结让大家倍受鼓舞。

春来疫去，万物可期

只争朝夕，不负韶华

让所有期待花开疫散之时，

所有的美好都会如期而至！

**徐州神通网络工作总结9**

至于其它问题都是老话长谈，在此也就不多说了。不过有一点还是值得高兴的，自从楼下车间实行承包制后，效率提高了很多，希望他们能再接再厉，当然也希望销售部的人员也能加把劲，多接点单子，免得设备在车间排排站被冷落了。都说一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧。希望将来公司能有这么一根火柴，带动大家的积极性，以百分百的热情投入到工作中。

都说人和产品一样都犯有一个毛病：认为自己能为所有的人干所有的事。其实不管是人还是产品的能力都是有限的，一个人不可能样样都行，一台设备不可能做出所有产品。所以不管是人还是产品都应该有一个定位，一定要清楚自己能做什么，应该做什么。

最后希望在新的一年里，不管是公司还是个人都能以全新的面貌来迎接新的挑战，更上一层楼。希望公司所有的员工都能齐心协力，努力让我们公司走得更好，走得更远，共同努力营造一个和谐的工作环境。

**徐州神通网络工作总结10**

一、认真学习，不断提高业务能力

我大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，一步一个脚印

三、强化形象，提高自身素质

为做好销售工作，一直坚持严格要求自己，以诚待人。工作地规律就是“无规律”。因此，我们正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，

四、锤炼业务讲提高

在错误中总结经验，在经验中成长，一年来的销售工作，我总结了以下的销售心得：

1、做客户诉求的倾听者，不要轻易反驳客户

2、向客户请教，要做到不耻下问

3、学会“进退战略”

4、知已知彼，扬长避短

5、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急

7、取得客户信任，要从朋友做起，学会感情投资

8、应变能力要强，反映要敏捷

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语

11、心态平衡，不要急于求成

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势，对症下药，用我们的优势战胜对方的劣势。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

三、思想服务程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，业务上还在基本格式上徘徊，内容上缺少纵深挖掘的延伸

在今后的工作中，我将通过努力学习和不断摸索，努力完成自己的任务，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。20xx年我会加油！

**徐州神通网络工作总结11**

去年末，为不断提升我行的窗口服务质量，树立\*\*银行一流服务的金牌形象，分行制定了《窗口柜台文明优质服务管理办法》。今年，是我行各窗口单位依据这一管理办法展开服务竞赛的第一年。目前，上半年的竞赛活动已经结束。以下，我对这一阶段的服务工作情况做一小结。

1、上半年，为真正落实总、省行制定的《服务规范》，切实提高我行各营业窗口的对外服务质量，分行不但责成工会服务督导组定期对各单位的服务情况进行现场督察，而且，还有偿外聘了专业的机构对我行的服务工作进行全程的暗访和跟踪。在对服务检查的过程中，不但注重提高窗口员工的常规优质服务水平，而且，更注重员工服务内涵的提升。可以说，随着分行对服务工作监督力度的.不断加大，随着奥运服务年各项工作的陆续展开，我行整体的服务质量和服务水准均呈稳步上升的态势。通过前6个月我行服务工作的量化考评表，我们可以清楚地看到，各单位的综合服务成绩都呈逐月上升趋势。而6月份考评表中反映的数据，更体现了我行今年上半年服务工作的最高水平。

上半年，我行共接待来自省银行业协会和省行服务督导组的3次服务工作专项检查，都得到了上级单位的首肯，均取得了理想的成绩。

此外，为迅速提高员工的业务理论素质，分行工会在有关业务职能部门的配合下，适时编印了《个人金融业务及银行卡业务知识问答》简易读本，并下发全辖窗口员工，作到人手一册;为完善全行的服务考核制度，分行工会还以详实的服务检查资料为基础，建立起了完整、规范的一线员工服务档案，从而，为分行党委对每一名窗口员工的综合考评提供了真实、客观的依据。

2、去年，我行在省行组织的各二级分行的服务评比中，成绩不佳，名次落后。其中一个主要的原因，就是我行员工对星级柜员牌的使用不规范，其中反映的数据不真实。今年以来，为了扭转我行在系统内的这一尴尬局面，充分发挥星级柜员牌在服务工作中的量化考核作用，分行不但将督促窗口员工规范使用星级柜员牌列为服务常规检查的一项主要工作，还将星级柜员牌中的各项数据作为服务竞赛活动中一个重要指标。经过半年的不间断的抽查和跟踪，我行绝大多数员工的星级柜员牌的使用已从被动转为主动，从不规范到规范，其中反映的服务数据各项比率连月明显好转，基本上能够真实地反映我行的日常工作量和服务质量。

3、今年前6个月，分行共接到总、省行客户服务中心转来客户咨询、协查、投诉和表扬邮件99宗。对于上述数量繁多，事由繁杂的客户信件，各相关单位的干部员工，无论自身工作如何紧张，也无论客户意见多么偏激和刁钻，均能积极配合分行工会，给每一位来信客户以热情、详尽、圆满的答复。这项费神劳心的工作，不仅得到了总、省行客服中心的肯定，也使每位客户都达到满意;不但没让任何一宗投诉事件扩大影响，还为我行争得了一份客户至上的良好的信誉。尤其需要说明的是，上半年，随着我行服务质量的迅速提升，上级行客服中心转来的表扬信件也是与日俱增。这些来自客户的表扬信件，一方面体现了客户对我行服务工作的认可，另一方面，也使我行的服务工作受到了上级行的好评，扩大了我行的对外知名度。

**徐州神通网络工作总结12**

20\_\_年9月\_\_日，我有幸进入了\_\_\_有限公司这个大家庭，到现在已有三个多月了，时间虽然不是特别长，作为公司的一名员工，我深深的体会到公司的蓬勃发展和全体同仁热气、拼搏、向上的精神。为做好工作，在公司领导和同事的支持帮助下，不断的提高和锻炼自己，熟悉了自己区域的工作，回顾过去历程感慨颇多。

我的专业是\_\_\_，刚毕业我就来到\_\_\_，也许是机缘巧合，也许是命中注定就走向了销售这条道路上。在这条道路上，我感觉能够学会很多，也很磨练人。我以前是个不怎么爱说话的人，为了更好的锻炼自己口才方面的能力，销售行业可以说是一个正确的选择。还有一个方面销售在如今的市场上可以说是最有潜力的一个行业，如果对于那些只看重眼前利益的人来说，这个行业不大适合。

我对销售行业产生了很大的兴趣，一直认为人生就是要有所挑战，销售工作就是一个很好的挑战。看到别人都能吃苦耐劳，我相信我也一定能行，给自己一个明确的定位去做销售。

销售这个行业的挑战就是心态，心态是第一关，心态不好很容易被淘汰出做销售这一职业，销售工作磨练了我的毅力和耐性是我这几个月以来的收获。

我作为销售部门的一名普通员工，在公司经理和同事的关心和帮助下走过了一季度，在这3个月中各方面没有很好地完成公司给我的目标，主要表现在如下几个方面没有做好：

1、我作为销售部门的一员，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、在工作中，屡次失败，面对多次的教训，首先查找自身的原因，找出自己各方面的不足之处，在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力，在今后的工作中取得成绩。

3、在公司提供客户需求信息资源这一块中，也屡次没有取得好成绩，错过了很多客户资源，因各方面因素导致大部分客户购买了其它同行的产品。

4、在今后的工作中，要抓住这方面的客户，争取把握分析、处理好各项工作，加强同客户的交流、沟通。了解他们的需求，能够准确地处理好，来赢得客户的信任，能够使他们产生二次购买。

新的一年即将开始，紧张而又忙碌的工作将要开始启程，明确公司的目标、计划。计划好自己的工作和个人目标。

在平时的各项工作中要细心，跟好新老客户。及时掌握客户的需求，做出相应的计划和工作。吸取以往的教训，摸清同行竞争对手的各方面因素，找出他们的劣势、突出我们的优势;比如质量、服务、配件资源方面，来赢得客户支持，同事也要做好客户关系，加强自己的服务意识，做到让客户买的放心、用的省心。建立长远的合作关系。要想尽办法了解清楚客户的所需、所想，尽量满足客户的需求，多做些这方面的工作，不要轻易放过每个客户的信息，做到有客户就有接触、有了解，做好准备工作，以及对品质的宣传，公司的推广，来争取成绩。

**徐州神通网络工作总结13**

担任法定代表人: 24 家

担任股东: 13 家

担任高管: 26 家

控股企业: 11 家

担任高管: 1 家

担任法定代表人: 3 家

担任股东: 4 家

担任高管: 6 家

控股企业: 4 家

担任法定代表人: 1 家

担任高管: 2 家

担任高管: 1 家

担任法定代表人: 7 家

担任股东: 1 家

担任高管: 3 家

**徐州神通网络工作总结14**

家校共建携手共进

在接到转到线上教学任务的第一时间，学校立即启动线上教学方案，紧急召开视频工作会议，协调各部门做好预案并开展各项工作。教务处在学校工作群会议中对教师线上教学的内容、形式、直播时长、作业布置、精神面貌；政教处对学生转到线上后的日常管理、住宿学生的安排做了统一规定。在各科老师的精心准备下，各班级召开“家校共建携手共进”线上家长会，主动建立家校沟通桥梁，针对疫情防控、线上教学以及生命安全教育、心理健康教育等方面提出了具体要求，与家长深入沟通交流，希望家长朋友理解支持并积极配合学校工作，家校联动，形成教育合力。

线上教学互动生趣

线上教学的日子里，按学校要求“应开尽开”原则，线上教学课表按线下同步执行，课程开出率100%。各科组老师每周固定时间进行集体备课，就教学中遇到的问题进行课前讨论，优化各种课程资源，精心安排课堂任务，尽量保证课堂时间能够让学生们喜欢上课，参与课堂。为了更好的做好线上教学工作，教务处结合各学科教研组长的力量，分派好线上教学的任务，要求老师们发挥集体备课的智慧，倾心完成好撰写教案、制作课件、设计习题等工作，适度适量的布置相关作业以及进行线上辅导，按文化课和专业课不同的学科性质来设计作业，以最大的热忱保障线上教学有效有序规范推进。

精心备课打造丰盈课堂。提前准备学生学习材料、注意事项、学习小贴士、教学PPT、或推荐学习资源等，课前通过微信群发布；上课前采用腾讯会议直播或钉钉课堂的形式；提前进入会议检查出勤和仪容仪表，了解学生学习状态。

教师们课前利用教学平台搜集了大量的资料，在素质拓展课中将素质练习和技能练习相结合，因地制宜，克服场地、器械等困难，课件和教学视频时图文并茂、重难点突出，设计的练习简单易记。

线上授课虽然教学地点和授课形式发生了改变，但丝毫没有影响教师和同学们的学习热情，全天线上教学活动有序开展，教学运行秩序总体平稳有序。

精细管理保证质量

领导班子、班主任们随时在线，教务处堂堂查课，强调学生出勤，听课质量和完成作业的情况。学生精神饱满，居家学习也全部身着校服，在宿舍的学生学校安排专职教师和宿舍管理员管理学生们的线上上课，每堂巡课，师生们通过视频、语音、以及“666”、“1/2”等互动形式实时交流，达到了良好的效果

**徐州神通网络工作总结15**

四月春暖花开，春的气息弥漫了整个大地。疫情阻挡了我们在校学习的脚步，却没有阻断我们学习和成长的脚步。线上教学期间，临沂古城小学全体教学人员认真落实学校“停课不停学”的精神，启动线上教学工作已经3周。现对六年级语文组线上教学进行一个简单的总结。

在线上教学过程中，六年级语文教研组认真落实临沂古城小学关于线上教学活动的各项要求，精心教研、认真备课、灵活开展线上教学活动。各项活动按计划稳步推进，并取得了较好的效果。

在教研活动中，教研组主要针对直播教学中最大的两个困惑：“如何细致做好与家长的沟通工作，保证学生线上学习顺利开展”和“如何利用好练习课和个性化辅导，提高线上学习效率”有针对性地进行讨论，精心设计教学计划。

线上课堂教学时，教研组充分考虑家长学生的实际情况，创新教学方法，每天提前推送“导学提纲”，引领学生对照课程表做好当日学习准备，参照老师推送的导学提纲开展自主学习。课堂上精讲精练，在线课堂及时与学生互动交流，及时发现问题、重点讲解。课下通过个性化辅导单独对线上学习有困难的同学进行指导。

创新作业设计，依托练习课和特色作业减少家长负担和学生学习的压力，更多地关注学生的身心健康，寓教于乐，让线上教学能够稳扎稳打，稳步前行！

特色作业：古诗中的传统节日。

特色作业：红色诗词集和阅读卡

线下课堂转到线上教学，对老师、家长、学生都是一次不小的挑战，古城全体教学人员必将坚守教育初心、携手共进、共克难关！希望疫情早日消散，我们都能尽情徜徉在无尽的春光里。

**徐州神通网络工作总结16**

化妆品，一般女性使用的比较多，所以从整体来说更多的要考虑的是女性的心理。比如说祛斑的、祛痘的、去妊娠纹的、去皱的，还有祛疤痕的。当然还有一些美白的、精致毛孔的等等。

如果一个客户进入你的聊天框开始打字交流。那么这个销售就是真正的开始。首先，说话要温和、委婉一些。因为女性比较细腻，所以从语言上要亲切些，切不可生硬。因为字打过去是没有声音的，所以单从文字上让客户理解你的意思，如果不够温和的话很容易产生傲慢等感觉。

在与客户交流的过程中要主动些，客户来看你的产品，首先是不了解的，当然你也是不了解客户的相关信息的，只有主动的去问，才能够拉近关系，比如您的年龄多大呢?多长时间了?之前有没有使用其他产品来治疗呢等等，尽可用些语气词。淘宝上都是会用亲。

然后根据客户的信息分析，为什么使用其他的产品无效或者效果不大等等。然后开始介绍自己的产品有哪些优势。效果怎么样等等。在与客户交流到现在销售已经进行了一半了。

很多客户是不会立马就订购的，都会考虑一下。这个时候不能放松，因为说明还是有强大的购买意向的，不然的话客户聊到这个时候肯定就关聊天框走人了。这个时候要进行的是心理攻势。说说使用产品之后的效果和一些客户的评价，再者说说自己的产品的售后服务。售后服务是很多人关注的。

如果最后客户还是在考虑的话，你可以把你的QQ、阿里旺旺等联系方式告诉客户，让客户考虑好了给你联系。这样也是程度的避免客户的流失。

如果最后购买的话，一定要记得说一些祝福语，这样也会更深层次的拉深客户的关系，也显得比较专业正规。比如祝您早日恢复，早日达到理想的效果等等。

**徐州神通网络工作总结17**

精密部署

1、随着疫情发展，在教育部下发“停课不停学”文件的同时，校长就积极思考如何应对延期开学，并召开班子例会学习各种文件精神，提前商讨预案，提出合理性的建议，为“停课不停学”的工作提供了有力保障。

2、随着xx市教育局延期开学通知的发布，xx小学领导班子多次召开教学视频会议，提前安排部署，明确要求，全员行动，责任到人。

3、制定了详尽的线上教学实施方案以及教师线上办公每日工作流程，从课前准备、课堂学习、作业布置、课后答疑等方面进行了周密部署，确保线上教学有条不紊实施。

4、组织老师学习并熟练掌握线上教学平台的使用方法，为线上教学做好准备。

5、将防疫常识、学习指南、电子教材及时发至班级群，方便学生学习、提前预习新课程。

7、班主任老师们通过电话、短信、微信平台等广泛宣传，及时将线上教学课堂课程安排信息通知到每个学生，在线上课堂正式开播前，通知家长、学生提前做好准备工作，体验收看方法和步骤。

8、班主任关注微信群，及时解决个别家长操作上的疑惑，积极为孩子们构建线上学习平台。

教师精心备课

1、离校不离“备”。根据学校工作部署，李校长通过视频会议组织各年级教研组组长认真学习领会“停课不停学”相关会议精神，明确工作思路。

2、教研组长、年级组长、学科组长召开组员会议，将学校意见传达给每位教师，并协同钻研备课。

3、任课教师认真搜集学习资源，预设相关学习的任务与准备工作，年级组统一制定每课课后练习，推送给学生。

师生同心共提升

1、各科教师与学生一起在家同步参加线上教育教学活动，并利用班级群，根据线上教学内容布置、指导学生做好作业，督促学生按时收看线上教学课程。

2、孩子们认真观看视频，在草稿本上跟随老师共同解决问题，边思考边记录。孩子们美观工整的笔记代表着他们专注严谨的学习。于他们而言，疫情只是改变了他们的学习环境，但无法改变他们对于知识的渴望以及浓厚的学习热情。

互动答疑全辅导

1、疫情改变了教育方式，但并未改变教育的温度。为保证学习效果，老师们会根据班级情况采用钉钉直播、晓黑板直播、录播、视频会议等方式，根据线上课程的重难点进行梳理总结，答疑解惑，并针对同学们的作业进行详实且有针对性的批改和反馈。

2、线上批改作业需要通过图片在一道道题目上划√或划○，虽然很费眼、很繁琐，但是老师们依然坚持不懈的认真批阅每一道题，及时帮助孩子查缺补漏。

3、家长们也充分参与其中，督促孩子们井然有序地开展学习活动，及时将孩子的学习情况反馈给老师，实现了家校合力，携手共育。

线上课堂给学生、家长和老师都带来了全新的体验和挑战，但我们相信，不一样的课堂有不一样的收获。每位老师正肩负着属于自己的使命，砥砺前行。四五六年级的复课我们做好全面的准备，有条不紊的进行中。一二三年级的返校复课工作，我们总结经验制定方案，一定会更合理，更有序。请家长们坚定信心，积极配合，愿同学们不负韶华，成就更优秀的自己。让我们携起手来，且行且成长，用成长的足迹踩踏灾难，共谱教育新篇章！

**徐州神通网络工作总结18**

“停课不停学”一周的线上教学工作，在我校全体老师的共同努力下，顺利完成。非常时期，非常开学，非常成长，

一周的线上教学，我们严格按照一校一案的安排，各科教师准时授课，按时上传作业，没有规矩不成方圆，为了保证每位教师能按时按量完成线上教学任务，学校组织中层领导下沉班级课堂，每日抽查老师的授课及批改作业情况，并把每日检查的结果反馈教务处，及时让存在问题的老师做出调整。

语文、数学、英语、综合各学科都能利用丰富的教学资源，出色完成教学任务，老师的教学方法多彩，学生的学习任务安排从低年级到高年级抓年级重点，从“字、词、句到篇”层层递进。

任课教师定时在班群按学校课程表安排解答学生疑问。主要的学习方式有：利用企业微信平台复习巩固、预习新知、教师线上答疑。主要学习资源有：微课视频、教师自主直播授课。保证每节授课时长不超20分钟。学生作业的检查反馈则是利用微信群、收、交作业小程序、班级小管家小程序等进行检查落实。指导学生学习方式的有效，多样，很好的将“自教”和“他教”相结合；“自学”和“观看视频”相结合；“练习”与“反馈”相结合。每天坚持批改每一位学生的作业并行性点评。

线上教学已圆满结束，接下来的线下教学更有挑战性，让我们继续携手共同奋进，绘制更加多彩的西小蓝图！

**徐州神通网络工作总结19**

先谈谈我的选择：

1，从工作性质来说，销售是我在大学四年里没有想过的。当我顺利的拿到“工学学士学位”的时候，我以及我的亲人朋友都认为我可以成为一名出色的办公白领，要么从政，要么从文，要么深造。但是在大学的最后一个月，我决定了我要做销售，从零做起，为了更好的未来。我认为：销售本身可以锻炼人的综合素质，而且有前途。年轻的时候是受磨练的时候，当接受了我们不能接受的生活方式，忍受了我们不能忍受的事物，坚持了我们我们不能坚持的理想之后，我们做到了，也许生活变的忙的停不下来了，但是我相信，我们一定硕果累累，人生得价值也就得以升华。

2，从我很早应聘那时起，我就感觉这家公司富有朝气与活力，人性化十足。这是传统公司与行业所感受不到的。那么也充满了挑战，对于初出茅庐的我，更觉得这是难得中的难得。而进公司之后，我才发现，公司虽然规模还不算大，但是有实力，有计划和目标，也就有前途。我对我的公司有信心，更对我的产品有信心，这是我对自己有信心的源泉和动力!

再谈谈工作收获：

1,这一个星期的坚持，突破了打电话的紧张感，可以和顾客很好的沟通，甚至会理直气壮的跟顾客灌输很多道理。也交了一些朋友。

2，和同事相处的很好，在即将踏入社会之前，老师同学以及家长都说上班后要怎么样，同事和同学不一样，老师和领导不一样，但是我觉得没什么不一样，大家都很努力，有共同的目标和理想，并毫不保留的将自己的经验和心得拿出来分享。领导并会比老师还有耐心的去引导和帮助我们。我想这是一个团队的氛围吧，很适合工作和奋斗的一个氛围!

3，见了一个客户，为了方案的制定以及修改都花了大量功夫，也许是第一个客户的原因，我认为我从点点滴滴的都在为客户考虑，我的目的很简单，我希望用我的知识，能最大的让顾客获利!结果顾客是满意了。但是面谈过程中，我学了很多东西，也学会了交流中很最重要的一点，就是要懂得聆听，去听顾客想要什么?再从顾客的角度为他做最好的方案。虽然还没有成交，但是我的同事说：这个客户肯定会成交的，因为你做的太多了，很多已经超出我们工作的范围。这句话已经肯定了我的工作完成情况以及我的工作态度。我觉得这就是我想要的。不管结果怎么样，我希望我能用我所能去帮助顾客得到最好的服务，这是我所追求的。我相信态度决定一切。

4,一个星期平均每天只睡了5个小时，经常会忙到半夜或半夜醒来就直接打开电脑工作，因为刚开始工作，我看到自己的劣势，所以自己只有拼命的追赶，也正是这种压力和动力，我过了一段超人的生活，除了吃饭和工作，还是工作，感觉都没时间和朋友家人联系，同学在学校如火如荼的举行的毕业典礼和散火饭，我只有在这边努力的工作。我不是抱怨，我感谢 这样的一段经历，我觉得充实并快乐着。这也是一种应该有的工作态度。

最后来谈谈自己的不足和计划：

1，一个星期下来，没有一点业绩，一定有原因，最大的原因我认为应该是电话量没有达到数量。有时候会花时间去了解了再打，这样有好处，但是不合算，时间的利用效率就不高了，没有电话量，也就很难保证客户量了。所以今后一定要有明确的计划，各个时段分工明确。

2，虽然对自己的产品有一定的了解，但是还需要学习的东西很多，只有自己拥有更多的知识，才能理解客户的需求，才能更好的胃客户提供帮助。

3，还需多借鉴同事的好方法和技巧。例如怎么跟客户打电话，发帖的技巧，遇到各种情况的随机应变，时刻记得微笑等，细节决定成败。还需在每个细节上不断总结和改进。

先就分析这些，感谢所有给我支持和帮助的亲朋好友，祝大家都能一帆风顺，事业有成，幸福美满，生活滋润!

希望自己能经受住风雨，保持这种工作的激情，去实现自己的社会价值。

**徐州神通网络工作总结20**

首先感谢xxx提供一种舒适的工作环境，感谢各位领导给予我一个展现自我的机会，这半年以来在同事帮助、领导的指导下，自己的不断努力下，自我感觉自己成长了许多，积累了不少的经验，为自己迎接新的挑战又增添了不少的自信心，为自己将来的发展创造了有利的条件，同时也发现自己的不足和弱点。下面对我半年工作进行一下大致的总结。

>一、参与了对标工作。

极力配合项目经理完成对标的相关工作，在此项工作我参与文档分析，指标分解和相关文档的撰写，在此项工作我还参与了遵义市的调研工作，在此项调研工作中我认识到了作为程序员应该怎么进行调研和调研前的一些工作准备，通过相关文档认真学习，掌握了一定的初步编写文档能力，在此项工作中我的收获就是掌握一定的\'和客户交流，作为一个小组成员怎么配合经理完成应该完成的工作。但感觉自己不足之处就是长期面向技术专研与学习以至于不擅长交流和文档编写工作，感觉在调研工作很大程度思想完全不能脱离技术走向业务梳理工作。另外在项目经理的指引下对Jquery和CSS进行了深入的学习，终于弥补了我在开发中常遇的两大弱点。这也为我的开发中增添了不少色彩。

>二、参与基础数据对象管理系统建设。

此项目我们小组采用流水式生产模式，我的项目经理根据组员的情况以及优势将项目分为3部分(系统分析及数据库建立，数据访问以及业务逻辑的处理、用户界面及硬件交付)，由不同的项目成员完成，我在当中主要负责就是为系统的界面层提供数据访问接口和我业务逻辑处理，极力配合界面开发调用人员完成开发工作以及提供所需数据访问接口和业务处理工作，在此项工作我的收获就怎么样去配合完成一个项目，掌握了项目怎么在一个小组当中进行合理的职责划分，怎么根据小组实力进行项目阶段行划分，在此过程中我的技术也得到了很大的提升。尤其是对数据访问这块，我有利的掌握数据库访问过程中的链接池使用。

>三、参与燃气公司系统平台的建立工作。

在这个项目我主要的任务就是做一些开发前的技术储备，提前摸索开发过程预知的一些相关技术和一些系统架构思想，我侧重学习的方向就是寻求一种新的架构思想代替现在相对较落后技术架构，目前学习目标就是使用分布式应用开发进行系统搭建，想通过这种架构思想构建一个全新的系统架构模式以供以后所有系统的参照与效仿，也就是面向服务编程思想(SOP)，就此架构思想我学习了微软的WCF架构。这也是微软提出相对较新的系统架构模式，当然在此过程中我了解到国外一个相对较新的架构理念，那就是面向资源(REST)系统架构设计模式，据微软官方介绍它是SOP的下一代，将来所有的系统如果不是面向服务以及面向资源的系统架构思想将是一个淘汰的、落后的产品。我除了学习这项架构思想外，我还对Silverlight进行了学习，这主要是它目前和flash，HTML5在某种程度有相当竞争的地位，并且它现在被IT开发人员(尤其是。net开发人员)视为极 品，它在将来的net开发产品中有着相当大的竞争力度，同时这也是我们小组开发技术上的一个考虑。希望能够在这次开发中使用这些全新的技术，为公司创造一个全新的技术产品。

**徐州神通网络工作总结21**

过去的20xx年是充实忙碌而又快乐的一年。在新的20xx年到来之际，回首在西溪宾馆的这段日子，从对于酒店前台接待工作的一知半解到现在能够独挡一面，这里面除了我自己的付出与努力，更离不开酒店给我所带来的培训，以及酒店及部门领导和同事对我的帮助。在此我由衷的感谢给与我帮助的部门领导和同事们。

我是20xx年4月份经过招聘进入的酒店，因为当时酒店还处于试营业期间，员工不是很多，所以经过人事部的基本入职培训，到达岗位之后就边接受部门领导的培训边跟着老员工开始工作实践。因为之前有过几个月的前台工作经验，学习起来还不错，很快就可以自己基本当班工作，正式成为了西溪宾馆的一名前台接待。回想起来20xx年主要还是自己学习和接受前台基本业务知识的一年。20xx在酒店工作一年之后，自己的工作能力得到了极大的提升，也得到了我们前厅经理的肯定，晋升为高级前台接待。对此，也对自己之前的工作进行了下总结，可以用以下的六个方面来说：

一，像所有其他的服务行业一样，礼貌，礼仪：怎样保持微笑，怎样问候客人，如何为客人提供服务，在服务中对客所要用的语言等。还记得自己刚来酒店的时候，因为自身性格原因，对待客人的问候不是很主动，笑容也不是很多，为此影响了一些客人的住店感受，还受到了领导的批评。后来在前台经理及大堂副理的指导下，自己也向经常受到客人夸奖的老员工TINA请教了经验和技巧，提高自己的服务态度，以及对客的语言技巧，保持微笑，以自己最好的一面热情地接待客人，给之后的客人带来良好的印象，也受到了一些客人的夸奖及真棒卡的好评。

二，前台业务知识的培训，主要是日常工作流程。前台的日常工作很繁琐，客人入住，退房的办理，电话的转接，问询，提供信息，行李寄存，接送机信息的查询与核对，订单的检查与核对，排房，交接班时的交接工作等。每次来接班时候，部门领导会给我们开个例会，传达一下当天的入住信息以及注意事项，自己会积极聆听，重要的事情记录下来。当班期间，自己有个小习惯，遇到需要交班的事情，都在交班本上详细地记录下来，并在系统中留下^v^S备注，避免给客人及接班的同事造成麻烦。交班本上一般写的很长的交班都是自己留的，虽然有时候会觉得很麻烦，但会安心。

五，以大局为重，不计较个人得失。还记得14年三月份时，因为前台人员流动造成地人手紧张，每个员工需要改变班次，改为十二个小时班次，但是为了配合酒店的工作，也是坚持下来。休息时间遇到酒店临时增加入住，我也是会主动要求加班，或者接到酒店电话，立即赶来上班。节假期间，也是正常上班。还记得去年除夕夜，自己是在酒店上的夜班，很羡慕别人的全家团聚，但为了工作还是要坚守岗位，中秋节也是如此。

六，增强自己的责任感和自信心，积极参加酒店的职业培训。平时上班的时候，作为老员工，在经理、主管或者大副临时不在的情况下，遇到客人的小抱怨或者投诉，自己也会主动去了解，和客人进行沟通，让问题尽早解决，让客人满意。20xx年自己主动报名参加了酒店组织的酒店英语培训，学习到了很多专业的酒店英语知道，也得到了培训老师及培训经理的夸奖。下半年，因为前台主管AMY辞职，原分配她的一些工作也由自己接了过来，主要是散客及团队的待结账问题，因此自己在平时工作期间，会主动与销售及财务联系，看看有哪些帐务可以及时结掉，避免账务的累积造成不清楚，同时在每月的月末之际，自己也会主动检查团队假房及散客假房待结账，整理成表格交给财务，方便下月月初信贷会议的使用。

20xx，自己在西溪宾馆又度过了充实忙碌快乐的一年，很开心自己能来到酒店做前台，很感谢酒店领导及部门经理对自己的指导和同事对自己的帮助，使自己得到了很大的进步与锻炼。希望以后能继续

在西溪贡献自己的力量，加强学习，努力工作，得到更多的肯定。

西溪宾馆前台接待：秦海涛

20xx/01/06

**徐州神通网络工作总结22**

年末的12月都是最忙碌的冲刺季节，但冲刺之余亦要把握好合规风控的大前提，所以我本月工作思路是“小心操作，努力营销，争取吸存”，营销业绩为xx万保险x，在xx花园理财先锋小组中协助营销xx元，并超额完成了个人年度营销任务——全量资金x万保险x万（完成率为150%和370%），业务量在行长批评后有所突破，当日最快为交易x笔票数x张，可以说本月依旧不断进步，表现处于中上水平。

>一、12月工作总结

支撑起银行业每年报表上庞大的利润。

>二、12月工作外思考

1，新人谈话有感

2，理财先锋小组初战有感

**徐州神通网络工作总结23**

根据阳江市教育局的要求，按照学校延时开学教学工作方案，坚持教师线上指导与学生居家自主学习相结合，高三年级经过各备课组的讨论与准备，开展了有序的线上教学工作。

筹划篇

一、思想引领

对老师的动员工作：年级要求全体老师思想上高度重视，以正式开学的态度对待线上教学。为使3月份的线上教学顺利进行，年级通过“致高三级全体老师的一封信”要求全体老师“提高认识，统一思想”、“这是正式开学，我们正式上班了！希望大家统一思想，全员参与，不要抱怨，不要畏难，不要嫌烦，尽快准备好线上授课的软硬件，尽快掌握好线上上课的方法，熟悉流程，规范操作，严格按照学校和年级的要求，上好课，改好作业，辅导好学生。”

对学生、家长的动员工作：2月27日，按照正常的高考时间，这一天结束后距离20XX年高考还有100天，年级抓住这个时机，在班主任团队的配合，通过“致高三级全体学生的一封信”的形式，认真做好学生的动员工作，要求同学们积极配合年级、老师的要求，做好线上复习准备工作。呼吁同学们“坚定信念，相信国家、政府、社会，相信学校和老师的安排，更要相信自己，不为外界喧嚣干扰，坚持认真做好自己应该做的事，不要怀疑、不要等待”。

二、计划先行

20XX年1月29日上午，学校的疫情防控工作小组召开了关于“做好新冠肺炎疫情防控工作”的会议，会上明确指出，鉴于当前疫情防控形势严峻，学校延期开学，学生一律在家自学，具体开学时间等通知。会后，高三级参加防控工作会议的行政、级长立即召开了年级备考工作会议，讨论寒假期间开展线上指导学生进行复习的事宜，初步制定了第一阶段的线上复习计划。

2月1日上午，为更好开展线上复习备考工作，年级召开了全体备课组长和部分科任老师工作会议，共同商讨2月17日前的复习计划。

因为疫情防控工作的需要，上级部门明确要求：2月底前学校不能开学。2月11日，年级根据高考复习实际需要，组织备课组长进行线上复习内容调整。

2月下旬，疫情防控形势依然严峻，按上级部门要求，大中小学于3月2日全面开展线上教学。为此，年级再次召集全体备课组长和部分科任老师召开“高三二轮复习线上教学”工作会议。

三、资料准备

古语云：“兵马未动，粮草先行”。这次疫情让高三年级的复习备考工作变得很被动，因为按原计划，年级的寒假时间是非常短的，也就春节前后一个星期，所以很多学生根本没有带多少资料回家。手上没有复习资料，肯定影响线上复习的效率与效果，考虑到这种情况，年级做了充分的准备。

**徐州神通网络工作总结24**

光阴似箭，时光荏苒。不知不觉我来到已经两个月了，回想起两个月前，我还是一个刚迈出大学校门的懵懂青年。

初到，领导的关心，同事的照顾，让我感受到了公司以人为本的人文关怀，使我快速融入到这个大家庭里。公司的每一个人，不论新员工还是老员工，不论年轻的还是年长的，大家互相关心，互相学习，共同营造着良好的氛围，我为自己刚毕业就能在这样一个优秀的集体工作、学习、生活而感到骄傲、自豪。

年轻的我犹如初生的骄阳，充满着热情似火的朝气，散发着活力四射的光芒。初来乍到，一切都那么的陌生而新奇，不断地激发我的求知欲;对未来的美好憧憬，也使我更坚定了自己踏入工作后奋斗的决心。

入职的第一天是公司对新员工的一个基础的培训，具体内容就是公司经营的产品，工作的业务流程，公司的考勤制度以及工作的方式。还有一些基本的业务知识，比如打电话的基本话术、证书的类型及价格。通过一天的培训，我对公司的业务和工作方式有了一个大致的了解。自己也尝试地打了二十多个电话，不做不知道，做了后才知道原来自己存在很多问题。例如刚开始打电话时，会不由自主的产生胆怯的心理，因为胆怯而导致说话的声音比较小。在打电话的过程中，自己的思维也比较混乱，不知道该说什么以及该怎么去说。当时我想到了一句话“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。培训的只是知识，在培训的过程中，我们不知道自己会存在哪些问题，只有亲自做了，我们才能发现自己存在的问题，从而更好的去解决问题。

有了第一天的尝试，接下来的工作就顺利很多了。虽然还是有一点胆怯和思维混乱，但至少我说话的声音比之前大了，也能和客户有一个简单的交流。这说明我进步了，就证明我在成长。就这样，我在每天不断的学习和巩固中成长，我渐渐的熟悉了业务的流程和一些话术的技巧，以及业务流程的操作和推进。在此期间，我听说公司在新员工入职五天后会有一个压力考核，就是对新员工综合素质以及工作期间的表现的观察和考核。同时我也目睹了在我之前进公司的员工在压力考核中被淘汰，当时我心里就只有一个念头，那就是——我一定要通过压力考核。五天的时间很快就过去了，我迎来了公司淘汰率很高的新人考核——压力考核。在没轮到我之前，我的心情有点紧张。虽然在这五天中，我不断的去学习、去请教、去巩固、去完善自己的不足，虽然证书的报价表我已经背得滚瓜烂熟，但是说实话，我的心里还是没底，怕自己在考核的过程中出错，以致于被淘汰。终于轮到我了，考核刚开始时，我心跳若狂，但是慢慢的随着考核的进行，我平复了下来。也使自己进入了状态，能够更好的去对待考核。整个考核过程下来，没有我预期的好，但也没出什么太大的错误，就这样我顺利的通过了压力考核。

通过压力考核后，我正式成为了一位新人，我知道这只是我职业生涯的刚刚开始，以后还会有“更残酷”的考核在等着我，我要不断努力的奋斗，让自己具备各方面的能力，成为一个能独当一面的人。

入职的第一个月，公司为新员工安排了具体的培训，其中包括业务方面的，也包括其他的一些对于我们不可缺少的相关知识的培训。具体内容有：销售的话术、沟通的技巧、证书注册的流程、客户和人才的寻找及开发、情商的管理、建筑行业的相关知识、公司的组织架构等等在我之后的生活中有着举足轻重的东西。培训的过程中，讲师们不遗余力的教我们他们所知道的的东西，这一点我非常地感激也很荣幸自己能够成为一份子。而且在培训中大家互动做游戏，在乐趣中学知识，在互动中接受讲师们在这个行业中这些年所沉淀下来的菁华。通过培训，我知道了很多新的东西，也学到了很多新的知识，同时也成长了。通过培训，让我们武装了自己，让我们更具凝聚力，让我们能够更好的去为公司创造价值。

虽然培训让我学到了很多知识，但是我并没有将其完全的吸收和沉淀。我只有去实践了，才能将这些知识给消化掉，同时也能去尝试新的渠道。俗语云“授人以鱼，不如授人以渔”，就像于哥教给我们查找客户和人才的方法，而不是直接给我们人才。我想与其等着公司为我分配客户和人才，还不如利用于哥教我们的方法自己去找。

**徐州神通网络工作总结25**

但是，并不是实施互动营销，企业的营销就会获得成功、取得效果，互动营销也会有其最基础的要素：

参与互动营销的便捷性。实施互动营销，就是要访问者参与其中，互动营销是要访问者很方便的参与其中，而不是要经过复杂的过程才能参与其中。否则访问者参与互动的机率就会小了很多，人是有惰性的，参与互动比较复杂，就不会参与其中。比如申请试用产品、参与调查等，应该要便捷，申请表格应该简单明了，不涉及隐私等。

访问者的用户体验要好。互动营销更要注重其用户体验，如果其用户体验不好，是不可能成为企业的潜在客户或准客户，这就会与互动营销的目的相违了。如果企业免费提供免费试用产品，那这个产品的用户体验要好，产品质量要过硬，并在使用过程中不断对其使用情况进行跟踪以及服务。

**徐州神通网络工作总结26**

加入山东\_\_有限公司到现在已经有半年多的时间了，在这段时间里我很快的融入到华誉集体中，能很好的团结同事，沟通协作。

首先是心态，借用美国西点军校的名言“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力

决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。我想一个在工作上成功的人，必须是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

20\_\_年：

二、善于沟通交流，加强团队协作。

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！