# 优百总结

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-03-18

*第一篇：优百总结“优质服务百日提升”活动总结“优质服务百日提升”活动是一项比较复杂的系统工程，牵涉面广，参与人数多。公司精心谋划、合理安排，建立领导机构和工作机构，主要领导亲自抓，分管领导具体抓，指定专人负责，各牵头责任单位分工合作，协调...*

**第一篇：优百总结**

“优质服务百日提升”活动总结

“优质服务百日提升”活动是一项比较复杂的系统工程，牵涉面广，参与人数多。公司精心谋划、合理安排，建立领导机构和工作机构，主要领导亲自抓，分管领导具体抓，指定专人负责，各牵头责任单位分工合作，协调配合，形成强大的工作合力，确保活动扎实推进。

细节决定成败，过程影响结果。能不能把活动的各项部署落到实处，取决于每一个步骤、每一个环节、每一个载体。学习督导小组以组织开展、检查指导全公司的学习培训，以做好学习心得交流会、专题比赛竞赛、员工考试的组织，以全面了解和掌握各门店学习培训的总体情况和进展情况，及时给公司领导小组提出意见和建议等为主要工作内容，主要做了几个方面的工作：一是深学习，二是联实际，三是征意见，四是勤自查。现对本部门工作进行一次剖析。

一、联系实际，用“优质服务百日提升”指导行动

按照开展“优质服务百日提升”活动的安排部署,第一阶段工作重点是做好组织发动学习,为下步活动开展打好基础，通过召开 “员工动员大会”，学习公司“优质服务百日提升”活动实施方案和周总讲话精神，号召全体员工要从思想上认识到此次活动的重要性和迫切性，进一步增强紧迫感、责任感和压力感,树立服务顾客、服务社会的自觉性和积极性。通过发动宣传在全公司上下形成了人人了解活动、人人参与活动的良好社会氛围。

为了响应公司号召，增强全体员工的服务意识、服务能力，提升优质服务水平、服务质量，提高员工的文明素质，培训中心培训中心对各门店员工开展“商业礼仪、优质服务”轮训活动。培训中心把商务礼仪培训活动作为提升服务形象，促进服务管理水平全面提高的重要手段，制定切实可行的实施方案，从组织领导、时间安排等方面做出具体安排，确保了培训工作做细做好，扎实有效。一是统一思想。召开全公司动员大会，明确商务礼仪培训工作对进一步改善服务作风，提高工作效率和工作水平全面提升服务竞争能力的作用，号召全体员工统一认识，认真对待。二是规范培训方式。培训中心统一制定培训课件，明确了培训方式、时间和地点。轮训工作持续一月之久，共举行12场，3000余人参加。通过学习，拓宽了员工的思维方式，增强了工作责任心，提高了处理问题的能力。

二、加强督导考核检查,推动全面落实

为确保“优质服务百日提升”活动开展落到实处,培训小组创新工作机制促进活动开展。培训中心针对活动的五个阶段分别设计试卷，采取闭卷与开卷的形式，通过对各个门店人员的抽查以及组织谈话的综合考评，既了解了各个门店学习和组织工作的情况，又提高各门店对此次活动具体工作的重视，还进一步促进全体人员的再学习。

三、加强了后备人才的培养。

随着公司发展规模的不断扩大，为了适应公司的人才需求，培训中心调整了人员的培训计划。在“优质服务百日提升”活动过程中，分别针对外聘储备干部、时店员工、北店员工的具体情况，制定了相应的培训计划。对储备干部进行了公共文化和专业理论的培训，并跟踪考察；对时代店员工除了以上培训外，还增加了军训项目，以磨练意志；对淮北店实行“送教上门”。

总的来说，“优质服务百日提升”是一种激励我们奋勇向前、拼搏进取的手段和动力，是对在各项事业中表现突出、工作业绩突出同志们的一种鼓励。可以说，“优质服务百日提升”活动是当前推动工作的一个良好平台，可谓意义重大、影响深远。

**第二篇：百优学生材料**

百优学生自述材料

我是XX的XX，在XX班担任副班长。初中三年里，我一直担任生活委员，并任学生会生活部部长，多次被评为校级三好学生、优秀团员、优秀班级干部与优秀学生会干部，初二时还获得全国中学生英语能力竞赛国家级三等奖。我在工作中认真负责，善于思考和创新，组织的各项活动都影响广泛，成为老师的得力助手。我爱好广泛，多次参加文艺、体育活动，并获得多项荣誉称号。

到了高中，我将主要精力放在了学业上，学习刻苦，勤勉向上，充分利用时间，对每门功课都勤学好问，不局限于课本知识，主动与老师进行交流，课下与同学深入探讨，对于自己不擅长的科目更是勤于钻研，多加练习，课后及时巩固，这使我养成了良好的学习习惯。通过不懈的努力，我在高三的几次月考和摸底考试中，均在我校一千多名学生中排至前五十名。

在专注于学业的同时，我也在班级事务上发挥了重要作用。在班主任老师和同学们的支持下，我多次被评为校级优秀团干部，做事起模范带头作用，积极参加学校举办的各项活动，成功组织多次班会，并创作了班歌，使班级的凝聚力进一步增强。平时我能妥善处理好班级工作和同学之间的关系，在同学中有较高声望。

生活中的我乐于助人，团结同学，尊敬师长，受到了师生们的好评。校园成为我良好的学习环境，也为我提供了展示自己的舞台。在这三年中，我不断地学习和成长，拥有了积极向上的心态，能够以乐观的态度去面对生活中的琐事。

今后我会更加严格要求自己，以求有更好的表现，用成绩见证青春的无悔！

**第三篇：十佳百优学习心得**

学习心得

本次团组织活动围绕“探寻长汀精神，青春助力三农”的主题，我们开展了一系列班级活动，共同参与探寻“长汀精神”的轨迹宣传和弘扬“长汀精神”，用我们成员的青春助力三农，关注社会的热点和焦点。

沿着小径我们集体登至农大后山一处凉亭，待成员修顿调整后，支持人李欣欣和叶秀伟同学以幽默诙谐的对白开始本次团组织生活。在宁静的后山，在同学们的掌声中，在风水声、鸟声、音乐声的配合下，叶秀伟同学经刻苦专研后开始对“长汀精神”的剖析。他多彩的表情，因激动而扬起的动作和从双颊沿着嘴角滴下的汗水，似乎他不是在演讲，而是对“长汀精神”的折服，是对守望革命根据地的前辈们的敬畏，是对习得的当年红军们敬仰之情的真诚表露。伴随着音乐的停止，演讲完毕了，风也停下脚步了，一阵寂静之后响起的雷明般的掌声和同学们虔诚的脸上弯起的一丝嘴角，不难看出同学们的心境被拨动过，略显沉重继而释怀，是洋溢的青春，是温润的小草，是可爱至极了。

掌声和笑声激荡着空气，形成一股股暖风拂面而来，农大的春天总是给人清新温暖的感觉，温暖着每个同学和班主任的心，血管都舒张了，血流加快了，于是热情开始蔓延了。一个个宿舍的成员们踊跃的参与红歌拉歌比赛，形象的队名、响亮的口号、动听的歌曲，伴着欢声，伴着笑语，她们总是最用心的唱着，似乎谁都不愿输给别人，这不正是美丽的青春吗？青春总是如此美丽动人，充满活力，青春是诱人的嫩果，是初升的太阳，是新鲜的绿叶，是鲜艳的花朵，是人生最华丽的篇章。我们总是希望用青春来换一些有意义的事情，于是我们正在做着。

红歌拉歌虽是比赛，虽是竞争，却显得如此有序，闹而不乱，笑而不放。欣喜之后，我们评出了两个女生宿舍荣获一等奖，并列第一名，并由福建农林大学我们班的班主任颁发奖品，握手合照，气氛和谐极了。最终在男生们的期待下，我们决定取消其余奖项。

男同胞们哀怨的表情，可爱的动作，报不平的话语都被紧接着的学雷锋小品给淡去了。看着自编的小品，看着演员们生动的演绎，看着同学们不顾形象的捧腹大笑，我不禁感慨，年轻人真是太有创造力，青春实在太美好了。

我们笑也笑了，唱也唱了，最后我们希望大家在笑的同时多一些思考，在唱的同时多一些感慨。一个雷锋倒下了，千千万万个雷锋会站起来！一个长汀带了头，千千万万个长汀会跟上来！愿十八大成功圆满，愿祖国繁荣富强！愿雷锋精神长存，愿好人一生平安！

**第四篇：百优班主任申报材料**

百优班主任申报材料

1995年至今，已经连续做了14年的班主任工作。14年的班主任生涯将她锻造成为一名优秀的班主任：教书育人，为人师表，爱校如家，爱生如子，能与学生“同学”，与学生一起成长。

一、能努力学习先进的教育教学理念和班级管理理论

该同志为了搞好班主任工作,勤吃苦，爱学习，从各种书籍、报刊杂志中获取丰富的理论知识。她一方面从《嫉妒心理学》、《错误与人生》、《成功启示录》及戴尔•卡耐基的人生哲学丛书中丰富自己的思想，培养与学生的共同语言。这样和学生谈论什么问题时可以侃侃而谈，滔滔不绝，令其信服；另一方面阅读指导班主任工作的书籍，诸如苏霍姆林斯基等教育家的教育教学论著，《班主任之友》《德育报》等报刊杂志。学习处理工作中遇到的问题，寻找当好班主任的方法。有时在书籍或报刊杂志上看到有助于班主任工作的好文章，就将它剪贴或作一些摘抄，这些理论和经验使她的班主任工作得到极大提高。因为活学活用班主任工作的经验，所以她的工作做得更轻松活泼而高效。

二、能做到“为人师表”

孔子早在两千年前就说过：“其身正，不令而行；其身不正，虽令不从。”就是说教师要努力给学生作出榜样，这是做好工作的前提。榜样的力量是无穷的，否则就失去了说服力。一名班主任要不断地加强自身的品德知识修养，要注意自己的言行，以自己的人格魅力来影响学生。因此她对自己提出了高标准要求，凡是要求学生做到的，自己首先做到，而且要比学生做得更好。如自己从不迟到、早退、坚持每一节课都认真对待，善始善终，不应付，坚持跟踪课间操与自习，不做与工作无关的事情，大清扫时，亲自动手和学生一起干。在她的带领下，班内形成了一种积极向上的良好风气。

三、能对学生要捧出一颗火热的心。

苏联教育家苏霍姆林斯说过“同情心对人的由衷的关怀，这就是教育才能的血和肉，教育又能是一个乏淡无情的人。”这段话道出了“爱心”在班主任工作中的重要性。由于改革开放，很多农民工外出打工，故我校增现大量留守学生，她们班三分之二的学生都是留守生。对于这些缺少父母疼爱的孩子，她更是关爱有加，她不仅在学习上细心关注，而且在生活上也是无微不至的父母般的关怀。在她办公桌抽屉里常年准备有：水杯、感冒药、小礼物等等，这样学生口渴了，可以给水喝；感冒了有药喝；生日或进步了有礼物......通过点点滴滴的一言一行，将浓浓的爱心传递给学生，让学生感受到自己的父母就在身边，老师不是亲人胜似亲人。就这样她对整个班级的每一个学生普洒爱的雨露，更关注的是后进生、贫困生，从不偏爱好学生，所以孩子们也爱她，去年她因病手术，休息期间看她的学生络绎不绝，而且还数着日子等她上班。

校园内外到处都有她和孩子们共同成长的花絮：春天，她跟孩子们去校外踏青、放风筝；夏天，她带孩子们在校园的草坪上席地而坐，聊着有趣的事儿；秋天，她和孩子们在教室商量用落叶如何办一期特色黑板报；冬天，操场上是她和孩子们打雪仗疯闹的身影„„孩子是好动的，孩子是多彩的，孩子是求知欲最旺盛的，孩子也是好胜心强的。所以教育孩子最好的办法是寓教于乐。她们班的队员们最喜欢上的课就是中队活动课了。每次中队活动都搞得非常隆重，队员们自编自演，自己主持，主题队会包罗万象，什么都有。“大家来说普通话”、“安全在我们身边”、“爷爷奶奶我爱你”、“该不该去小店买东西”、“说说学习好方法”、“惩罚到底好不好”、“帮助别人，快乐自己”、“作文的乐趣”、“可爱的水果蔬菜”、“与诚实握手”等，辩论会、联欢会、展示会，形式各种各样；小品、笑话、故事节目丰富多彩，层出不穷，真正是寓教于乐。

她认为老师不但应该用自己的智慧、活力赢得孩子们的喜爱，更应该是善解人意的。她常利用自己所掌握的专业知识，只有更理解学生，才能更好地帮助了学生。我发现有不少孩子不爱劳动、不尊敬长辈、不懂听课秩序。针对这些问题给学生进行心理辅导，较多地采用游戏和故事。我曾以“免费”为主题，让孩子们辩论做家务该不该收劳务费；再以“免费”为主题，讲述了一位儿子因为做了一些分内的小事而问妈妈要劳务费，而妈妈从小到大做的一切都是免费的故事，孩子们很有感触，为刚才大喊劳动应该有劳动报酬而惭愧；接着还以“免费”为主题，请同学们想想自己的妈妈为自己免费做了些什么事，孩子们激动了，原来自己的妈妈为自己做了这么多事；最后仍以“免费”为题，说说你将为妈妈做哪些你认为是免费的事。尊敬长辈的教育自然而然地渗透在同一主题，不同的形式中。游戏是孩子们最喜欢的，心理辅导最常用的就是游戏，在游戏中渗透道德教育，自然而深刻。这是人际关系的教育。一个小小的游戏可以让那么多学生浅显地明白一个深刻的做人道理。

四、能充分发挥班干的主观能动性，实施自我管理

班级常规管理是一项整体的育人工程。把学生的积极因素调动起来，才能形成合力，共同构筑学生自我管理机制。因此，她想方设法构建学生自我管理体制，为学生设置多种岗位，让每个学生都有机会上岗“施政”，有服务同学、锻炼自己、表现自己、提高自己的机会。引导学生的行为和品德向更高的层次发展，促使学生通过自我教育、自我调整而不断成长。

每一届，每一的新学年开始时，她通过一段时间的观察和民主选举，建立一支有管理能力，有责任心的班级领导核心。放手让他去管理班级，自己多做点“幕后”工作。通过几年来的实践，总结出管理班级化烦琐为轻松的好方法，以便其他班主任效仿。

五、善于反思，不断总结班主任工作

平时，她还挤出点滴时间，用笔认真记录自己的班级工作，反思自己的班级管理。多年来，她撰写了大量工作日记、教育随笔。其中撰写论文《班主任工作的素质教育》获区级三等奖，《怎样做好寄宿制学校班主任工作》刊登在《黄陂教育》杂志中。

功夫不负有心人，辛勤的汗水结出了丰硕成果。多年来，她所带的班级班风正、学风浓，在历次期中、期末统考中年级当中各科总评均名列前茅。一个个学生满怀成功的喜悦自信地踏向高一级学校，踏向人生的又一个驿站。

个人简介：

个人理想：成为一个快乐的艺术家陆月霖，女，十岁，是三年级二班快乐的小天使，也是一个艺术小名星。她的爱好十分广泛，曾先后参加舞蹈、英语、主持、朗诵、古筝等多种艺术的培训与表演。别看她年纪小，但她却是参加各种大赛的“老选手”，获得了许许多多的奖项。另外她还是我校三年来各种文艺演出的主要主持人，她一口标准的普通话和自然大方的神态令全校师生赞绝。学习上她也毫不松懈，各科成绩在班上总是名列前茅，每一学年都评为校三好学生，两年评为武汉市优秀学生。

**第五篇：营销创百优**

中国邮政集团公司

中国邮政联„2024‟19号

文件 中国邮电工会国家邮政委员会

关于开展2024年“营销创百优”

劳动竞赛评选工作的通知

各省（区、市）邮政公司、邮政工会，中国邮政储蓄银行各省（区、市）分行、计划单列市分行，各省（区、市）邮政速递物流公司：

集团公司在全国邮政系统开展的“营销创百优”劳动竞赛，推进了全国邮政营销体系建设和大客户工作，促进了营销管理模式和营销方式的创新，有力地促进了邮政业务发展。在活动中涌

— 1 — 现出一大批在营销管理组织、项目营销策划、营销模式创新等方面作出突出贡献的集体和个人。为树立典型，表彰先进，进一步调动广大专职营销人员的工作积极性和创造性，现将开展2024“营销创百优”劳动竞赛表彰评选活动的具体要求通知如下：

一、评选内容

（一）评选表彰营销体系建设先进单位15个（其中邮政储蓄银行3个，速递物流公司2个）。

（二）评选表彰优秀营销员150名（其中邮政储蓄银行30个，速递物流公司25个）；评选表彰优秀营销团队100个（其中邮政储蓄银行20个，速递物流公司16个)；优秀营销团队带头人50名（其中邮政储蓄银行10个，速递物流公司8个)。

（三）评选表彰“全国邮政十佳营销项目”10个（其中邮政储蓄银行2个，速递物流公司2个）；评选表彰“全国邮政十佳营销团队”10个（其中邮政储蓄银行2个，速递物流公司2个）；评选表彰“全国邮政十佳营销员”10名（其中邮政储蓄银行2个，速递物流公司2个）。

二、评选范围

（一）营销体系建设先进单位：各省（含自治区、直辖市，下同）邮政公司，邮储银行各省分行、计划单列市分行，各省邮政速递物流公司。

（二）优秀营销团队和十佳营销团队：各级邮政部门为开展营销工作专门组建的以专职营销人员为主的营销班组、专项营销

—2 — 项目组。营销团队必须在客户营销管理系统中进行注册和业绩统计。企业现有的经营部门、分支机构，如市场经营部、大客户中心、专业局等不可直接参与评选。

（三）优秀营销员和十佳营销员：在客户营销管理系统中注册的邮政系统全体从事营销工作的专职营销岗位人员（含劳务工）。

（四）优秀营销团队带头人：各营销团队主要负责人或骨干。

（五）十佳营销项目：2024年各级邮政部门组织开展的营销项目。

三、评选条件

（一）营销体系建设先进单位评选条件

主要考核各省邮政公司,邮储银行各省分行、计划单列市分行,各省邮政速递物流公司营销基础管理、业绩收入、营销项目推进、客户服务、营销方式创新、业务发展、竞赛组织等情况（具体评分标准见附表1）。

（二）优秀营销团队和十佳营销团队评选条件

优秀营销团队:

1.营销业绩突出。营销收入规模及增幅名列本省前茅（支局团队业绩按协议客户总收入计算）；

2.整体素质较高。具有较强的营销理论素养和营销技能，人际关系和谐融洽，团队凝聚力强；

3.成员中专职营销人员职业技能等级证书持证率达到70%以上；

— 3 — 4.管理工作规范。营销管理制度健全, 客户档案资料健全规 范,量收信息准确完整,无违规经营行为；

5.取得成功营销经验。有一定数量已实施且取得明显经营成果的营销案例。

十佳营销团队:

除达到上述评选条件外,还需具备以下条件: 1.营销业绩规模及增幅名列全国前茅（支局团队业绩按协议客户总收入计算）；

2.成功开发具有全国性重大影响的营销项目；

3.创造出具有较高推广价值的营销模式或工作方法。

（三）优秀营销员和十佳营销员评选条件

优秀营销员：

1.营销业绩总额及增幅在本省名列前茅（担任营销团队、支局所负责人的，不得以团队业绩作为个人业绩）；

2.热爱邮政营销工作，熟悉业务，积极参加营销培训，具有较高的营销技能；

3.遵纪守法，无违规营销行为。

十佳营销员:

除达到上述评选条件外,还需具备以下条件: 1.营销业绩总额及增幅名列全国前茅（担任营销团队、支局所负责人的，不得以团队业绩作为个人业绩）；

2.成功开发具有全国性或全省性重大影响的营销项目；

—4 — 3.创造出具有较高推广价值的营销经验。

（四）优秀营销团队带头人评选条件

1.所带领的团队创造出具有较高推广价值的营销模式或工作方法；

2.所带领的团队整体营销业绩和人均业绩突出；

3.所带领的团队成员中专职营销人员职业技能等级证书持证率达到80%以上；

4.所带领的团队营销管理制度健全,客户档案资料健全规范, 量收信息准确完整,无违规经营行为；

5.所带领的团队成功开发具有全国性或全省性重大影响的营销项目；

6.每个省邮政公司推荐1—2人参评。推荐参加优秀营销团队带头人评奖的，不能同时参加优秀营销员的评奖，但符合参评条件的仍有资格参评十佳营销员。

（五）十佳营销项目评选条件

1.创新性强、推广价值高。产品研发、营销策划等方面具有创新性和全网推广价值，并在全国产生较大影响；

2.效益显著。营销项目取得了良好的经济效益和社会效益；

3.操作规范。项目按照计划、组织、实施、评估的步骤进行，形成完整的实施方案；

4.每个省邮政公司推荐1—2个参评项目。

四、评选方法

（一）营销体系建设先进单位的评选。各省邮政公司，邮储银行各省分行、计划单列市分行，各省邮政速递物流公司根据评比标准上报自荐材料，集团公司“营销创百优”竞赛领导小组根据各单位得分，并结合日常工作情况择优确定。

（二）优秀营销团队和优秀营销员的评选。各省邮政公司、邮储银行总行、速递物流公司严格按照集团公司的评选条件和分配的名额，采取自下而上，逐级选拔的方式推荐，集团公司“营销创百优”竞赛领导小组审核后确定。

（三）优秀营销团队带头人、十佳营销团队、十佳营销员和十佳营销项目的评选。集团公司“营销创百优”竞赛领导小组根据各省邮政公司、邮储银行总行、速递物流公司推荐情况择优确定。

（四）邮储银行、速递物流公司的评选工作分别由总行和速递物流公司统一组织，汇总后报集团公司。

五、表彰奖励

（一）获得优秀营销团队、优秀营销团队带头人、优秀营销员、十佳营销项目、十佳营销团队、十佳营销员称号的由集团公司授予荣誉称号。同时，获奖的优秀营销团队各奖励8000元，优秀营销员各奖励2024元，优秀营销团队带头人各奖励2024元；十佳营销项目各奖励6000元，十佳营销团队各奖励1.5万元，十佳营销员各奖励3000元。上述奖励必须及时足额发放给获奖集体和个人。

（二）营销体系建设先进单位由集团公司授予荣誉称号。

—6 —

六、总体要求

（一）高度重视竞赛评选工作。各省邮政公司要以高度负责的态度做好评比、表彰和推荐工作，认真总结竞赛经验和不足。集团公司将适时召开“营销创百优”劳动竞赛表彰大会。

（二）按时上报推荐材料。各省邮政公司、邮储银行总行、速递物流公司于2024年2月25日前将推荐的优秀营销团队、优秀营销团队带头人、优秀营销员、十佳营销项目统一填写推荐表（见附表

2、附表

3、附表

4、附表5）以及营销体系建设先进单位自荐材料报竞赛办公室，每表一式二份。除采取邮寄方式报送外，还需报送电子文档，未如期报送材料的单位视为放弃参赛。

集团公司竞赛办公室联系人：

邹国胜：010—68859596； 刘军：010—68859368； 传 真：010—68859373； 电子信箱：ldjsbgs@sina.com。

邮寄地址：北京市西城区金融街甲3号 中国邮政集团公司市场经营部大客户中心 刘军收，邮政编码：100808。

附表：1．营销体系建设先进单位评分标准

2．优秀营销团队推荐表 3．优秀营销团队带头人推荐表 4．优秀营销员推荐表 5．十佳营销项目推荐表

— 7 — 6．各省邮政公司推荐名额分配表

——

中国邮政集团公司

国家邮政工会

二 〇 一 一 年 一 月 六 日

主题词：营销 评选 通知

抄送：集团公司直属各单位。

集团公司内：各部门。

中国邮政集团公司办公室

2024年1月7日印发

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！