# 密接复盘推演工作总结(实用36篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2025-03-04

*密接复盘推演工作总结1为迎接双十二，超市举行了促销活动，在公司领导的正确部署和支持下，本次活动取得了较好的成绩，并一定程度上扩大了超市在xx的人气，但还有一定的不足。现将本次促销活动总结如下：活动前期宣传准备工作不足，参与当天活动产品数量及...*

**密接复盘推演工作总结1**

为迎接双十二，超市举行了促销活动，在公司领导的正确部署和支持下，本次活动取得了较好的成绩，并一定程度上扩大了超市在xx的人气，但还有一定的不足。现将本次促销活动总结如下：

活动前期宣传准备工作不足，参与当天活动产品数量及品种少，进货数量少、资金有限。没有达到预期效果，对畅销产品的进货估量不足，有的产品已售完，再加上选址没有选好，我个人认为有这样好的政策，初次活动应该选择人多繁华地段，搞稍大的活动，产品明显分类、划分。在视觉和心态上给予消费者很大的冲击力，一炮打响。给我们以后的活动留下很好的借鉴。

季节性产品比较热销，有一些商品没有及时到位，导致损失了一部分销售，这是值的我们去深思和检讨的，本店在人力方面不足，也是活动没有得到充分发挥的原因，此次活动人气有了，但还是没有达到预想的效果。

这次活动店里进货大概在x万元左右，还有以前店里不到xx元的存货。活动中xx的套盒，冬季的自发热用品都销售的不错。活动第一天的销售xx元，第二天销量达到xx元，是活动中销量最好的一天，第三天由于中午接到通知说有工商检查，下午不得不收拾了外面的帐篷，但总体还是不错的，当天的销量也达到了xx元。三天活动下来也有xx元的现场销量。

总之，任何工作要不断进行总结和检讨，才能把下一次的工作做好，我们希望以后公司能够给予我们xx点更多帮助和支持，再加上我们的不断努力，我相信超市的未来会更上一层楼，成为xx中的龙头老大。

**密接复盘推演工作总结2**

20XX年X月XX日至X月XX日X天时间，在辖区内开展了全员核酸检测采样工作。X月XX日下午，社区召开了全员核酸检测工作总结大会。会议由社区书记XX主持。

会上，XX书记就本次核酸检测经验做法、问题不足、意见建议等方面进行了总结。此次全员核酸检测，设立X个点X个台，划分社区和XX大厦两个区域，由X名社区干部专人负责。我们一直秉承先自给自足，再向街道求援的理念，紧紧抓住共建单位资源和群众骨干力量，向市XX、XX销售公司、中小企业大厦等单位征集笔记本电脑，由共建单位负责人推荐熟练电脑操作的年轻职工配合社区干部做好登记及扫码指导工作，从三长和志愿者中选树健康、有热情、有能力的男性同志，按分工做好维持秩序、喇叭宣传及核酸检测早晚的摆台撤台等工作。使X日的检测工作顺利完成。检测工作还存在志愿者参与服务参差不齐、政策解答不及时存在舆情风险等不足。

通过此次大会，总结了检测工作中的经验与不足，为第X轮的检测工作顺利进行奠定基础。

**密接复盘推演工作总结3**

大推广之前分为蓄水期和预热期。在扣押期间，尽可能多的新老客户应该知道你的活动和宝宝信息。要做好三个方面的工作：提前通知、公告、公示。热身期间，让更多的顾客把自己知道的东西加入购物车或者收藏夹。

做好赛马是关键，可以让你的活动一开始就成为重中之重的店铺或者品牌，否则来之不易的场地资源会慢慢消失。想做好赛马，需要拉动客户的消费力，利益最大化。告诉客户你的大好处是什么，比如：吃饱了送，红包，折扣、免税等。利益最大的独占者，你有什么，别人就有什么，所以没有优势。

大推广后要注意几个点，页面恢复，返场准备，数据盘点。

**密接复盘推演工作总结4**

勿庸置疑，广东集美公司的设计理念及水平，为我们的大厦画龙点晴，赢得一片喝彩。他们并非理想主义的画家，他们处理工程问题的能力，也是让我非常敬佩的地方。但有些时候，由于不了解现场情况，通过电话、传真或邮件的沟通，难免出现考虑不周的地方。此时，我就应该结合现场情况，优化设计院所出的变更方案，及时加强沟通，而不是生搬硬套。

例如：大堂防风厅地面灰色人造石（三角形区域）如何分缝，由于我未结合现场，只是与许工进行了电话联系，按许工所说尺寸下单明确，下料后才发现原来有更优化、美观的方案可以实施，十分遗憾。再如：室外广场施工时，由于原设计人行道宽度为1950㎜，残疾人通道原设计与人行道同宽，但由于现场受通风口宽度限制，无法保证原宽度，设计院认为三个残疾人坡道宽度与通风口同宽（变窄），另一个保留1950㎜的宽度，我就照搬设计院的意见安排进行施工，但未想过四个坡道竟不在同一个平面上，导致施工后再进行剔凿工作，出现这样的错误，实在是因为自己做工作不动脑子，今后一定注意。

**密接复盘推演工作总结5**

1、拼搏奋进，明年力争完成以下目标。一期一批及二批销售均达到以上为目标；一期一批共xx套，销售面积xxx㎡，预计可完成总销套数的x%，即xxxx平方米，共xx套；自行车库销售金额约为xx万元。回笼资金预计可达xx万元；、一期二批；共xx套，销售面积，预计可完成总销套数的x%，即平方米，共xxx套；自行车库销售金额为xx万元。回笼资金预计可达xxx万元。

2、合理搭配，科学制定广告计划

户外、中邮、直投、短信报纸等几种广告应该合理搭配，错开发行时间，掌握宣传时机，限度提高宣传效果，争取以同样的广告费用投入，换取的经济效益。xx大桥以北道路在开盘前x天更换内容，公布开盘信息；中邮广告适当在市区投放，更多地针对老城区；短信效果明显，应在开盘前一周进行，注意与中邮广告错开时间；报纸在开盘前三天和后三天宣传，也要与中邮错开时间段，将辅助性宣传的的短信与报纸与其他主渠道宣传合理搭配。

3、完善制度，提高管理水平

为进一步提高销售管理水平，需要完善规章制度，规范部门运作。一是制定案场管理制度，加强对案场销售以及纪律管理，逐步改变对代理公司依赖性过强的局面，学会“两条腿”走路，提升公司形象与销售业绩；二是建立健全合同管理与签约制度，实行专人管理，健全客户档案，防止意外纠纷，确保公司利益。

感谢公司给我搭建了述职的平台，我将把这次述职作为认识自我和自我批评的一次极好契机，进一步总结经验，发扬优点，克服不足，以更加饱满的工作热情，团结并带领同志们按照上级工作要求，开拓进取，求真务实，为销售工作尽力尽为，为公司发展做出积极贡献！

在我还是大四的时候，也就是马上就要进入实习阶段的我，那是一个每天都期待着实习的到来，我迫不及待的想去到社会上使用自己在学校学到的东西了，也特别想看到自己究竟能成长成什么样，我也特别的想知道我在那些公司领导的眼中，会把我定位到一个怎样的位置，反正就是对实习充满了好奇。现如今我也是在一家自己心仪的公司实习了两个多月了，有跟我想的不约而同的，也有差距甚大的，总的来说这段实习的经历还是给予了我蜕变的。

在面对学校以及很多用人单位举办的招聘会，我是选择漠视的，因为我认为在这里找工作局限性太大，会很难找到最适合自己的那份工作，并且那种大公司大企业绝对不会来学校进行招聘，因为仅仅是他们的品牌就非常的吸引人向往了。招聘会上，我一份简历都没投，直接是出来自己找工作，我体会到了找工作的艰辛，也知道了工作的来之不易，所以我在工作的时候也是十分的用心，我才能得到这么大的成长。

我的实习单位是一家酒店的经理助理，工作任务虽然是比较轻松的，但是工作的时间却是非常的长，事情也是非常的多，但是不会太累，基本上就是从早上工作到晚上，我从来没有跟领导抱怨过什么，因为我知道实习的每分每秒我都要珍惜，书本上的知识是死的，人是活的，我要在实践中才能把我在学校学到的东西充分的消化。不得不说，我的运气是很好的，这家酒店我也是来消费体验过的，各方面来说都是非常顶级的，在本市也是数一数二的酒店，在一个高质量的工作环境中锻炼，我自然也不会太差，因为周围全是优秀的人，还有就是我的上级直系领导——经理，他对我这个实习生也是特别的用心去栽培的，遇到什么事都会要我先独自一个人去做，比如说遇到客人闹情绪要退房的时候，我该怎么去安抚，如果我有做的不对的地方，他再给我指点，我想不出比这更快速锻炼我的方法了。在没工作之前，我以为凭借着我在学校学的这些酒店管理的知识，我应该是可以胜任酒店的大部分工作，至少实习我是可以很轻松的度过，但是事实上并不是如此，我会遇到很多我解决不了的问题，但是我是想要在这一行有所成就的，我从来都不会被打击到，这就是对于一个实习生最佳的工作状态。

现在的我，面对绝大部分的工作，我都可以独立的去完成了，并且成效会非常的好，经理也是对我这段时间的表现非常的满意，我相信经过这次的顶岗实习，慢慢的成长，我以后一定会是一个酒店行业人人青睐的人才。

**密接复盘推演工作总结6**

客户心里在想什么？他们有着怎样的需求？他们对你的产品及你个人有哪些看法，这些都是作为销售人员所需要考虑的问题，不仅要在沟通之前对客户的这些心理进行分析，而且在每一次沟通结束之后我也尽量对这些问题展开后续分析，我觉得只有这样才能在接下来的沟通活动中更准确地把握客户的内心需求，从而达到令双方都满意的沟通效果在每一次与客户进行沟通之后，我觉得自己进行各方面审查的目的就是为了能在今后的沟通过程中取长补短，继续发挥自己的优势，不断使自己的销售技能得到改善.对此，我深有感触，比如，在销售过程中，我觉得把我客户心理动态是决定销售质量的一个至关重要的因素，销售工作实际上也是要特别讲究技巧的一门学问。

同时，在具体工作中，我必须检讨自己，我有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

在公司已经工作了不少的年份了，虽然我还是一名公司销售部的普通职员，但是我对公司已经十分的了解了，对公司的各项业务都已经了如指掌，所以在公司里工作我也是比较的顺心，总结我在过去一年的工作时总体感觉还是很顺利的。

今年我将更加努力做好自我份内的事情，并用心帮忙他人。也期望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司必须会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容！

虽然销售状况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。现将销售工作的资料和感受述职报告如下：

1、销售报表的汇总：其中包括产品的销售登记，产品销售排行状况。清理业务理手上的借物及还货状况。

2、对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不一样进行分析。

3、公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通。

4、与集团总部清理往年应付款状况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给此刻的工作带来许多麻烦。

5、协助大区经理的销售工作：

①将有些电话业务或者需要送货的业务分配给业务经理，并辅助他们抓住定单。

②经常同业务员勤沟通、勤交流，分析市场状况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

③合同的执行状况：协助业务经理并督促合同的完成。

总结一年来的工作，自我的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，年自我计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）努力做好每一件事情，坚持再坚持！

（二）确保完成全年销售任务，平时用心搜集信息并及时汇总。

（三）客户关系的维系，并不断开发新的客户。

（四）销售报表的精确度，仔细审核。

（五）借物还货的及时处理。

（六）努力协助业务经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通。

最后，想对销售过程中出现的问题归纳

1、新产品开发速度太慢。

2、仓库的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的状况下，推荐仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的状况大多于库存量不足有关。

3、采购回货不及时。回货时光总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关已，很少会想着怎样去与供应商解决，而是期望销售人员与客户沟通延缓时光。这样会让客户对我们的信誉度降低。

4、发货及派车问题。

5、财务应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一向都在催，给客户印象十分不好！

6、各部门之间不协调。为了自我的工作方便，往往不会太关心他人，不会思考给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就能够解决了，但是却让销售人员走了许多弯路。

7、质检与采购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时光拖延，最后在逼不得已的状况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们追求高品质的信念是十分不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员十分难堪。

自从转到销售部至今已经一年半了，回想自我这一年多所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在公司领导的带领和帮忙下，加之部门同事的鼎力协助，自我立足本职工作，使得销售工作得及顺利进行。

虽然公司各部门之间存在着各种各样的问题，但是那只是小问题，不会影响我们公司的正常营业的，但是小问题会影响我们的工作效率，所以我还是推荐要加强各部门之间的联系，将我们公司的业绩进一步提升上去。

这次学校让我进行的顶岗实习已经结束了，我对这次的实习也有了一些收获，得到了很多的锻炼，此时对自己的实习也有了一番总结。

我顶岗实习的工作是文员的工作，在一家公司做文员，虽然这工作不是我专业对口的，但是对我而言，还是有很多可以学到的。文员要做的不仅是对文件进行处理，还是蛮杂的。我在这实习期里，我所做的工作就是帮助打印和复印文件，并把复印的文件派发到公司的每一个人手中，我还要负责档案的保存，登记公司的员工信息档案，同时还要负责会议室的场景布置，把会议室布置成领导想要的样子，并且接待来公司的人员，还有必要的端茶送水。有时候公司需要订购一些报纸，我要做好具体的份数，还要对报纸进行收发。作为文员，有时候公司有通知，除却群里通知完毕，还要把通知打印纸质版的，并贴到宣传栏上方便公司员工再一次确认信息的真实性。

在这实习的半年，我对文员一职有比较深的了解了，开始时只是认为就是简单的做个表而已，到这家公司才知道，文员工作并不是那样简单，而且虽说算是打杂的，可是确实能够学到很多的东西的，并不是一点用都没有。我之前虽然接触过办公的工具，但是并不是很熟练，到了公司实习，我现在已经可以熟练的运用每一个办公的工具，比如说以前做表一般都是用的word，现在我用excel做表，懂得了函数的运用，在需要做表的时候，就不用做一个下午才能做好了，做表又快又准确，这是我学到的第一个技能，这已经算是很有用的技能了。要知道做表很慢的话，也是会被嫌弃和诟病的。

当然我这次实习也并不是很顺利，中间也是有遇到困难的，因为性格比较内敛，所以处理人际关系就不是很擅长，一开始也得罪过公司的同事，也是在不断工作中成长的，到现在我已经能够与公司的人很融洽的相处了，而且还学会了做人做事，性格的缺陷也有了改正，至少不会轻易就得罪人了。

顶岗实习的结束意味着我也要毕业了，就要跟学校说再见了，也是我实习工作的结束。不过我并没有遗憾，因为实习让我有了实践的经历，我还是从实践锻炼中学到很多的技能，未来我也不会害怕去工作，一定能够冷静的面对挑战的。

刚开始听到要去实习的时候，其实我的内心是有一些抗拒的，因为我本身不是很自信，也感觉自己不是很有能力。面对着一次历练，我是有一些害怕的。但是回想过来，如果我永远不去尝试，那我又怎么变成那个敢于尝试的自己。所以我就鼓起勇气，也整理好了自己，就这样出发了。

这次实习是在一个县城中学，我们县城是一个贫困县，但是物价很高，人也特别的多。一个班的孩子也差不多四五十个的样子。这对于第一次进入实习的我，无疑是一次挑战，但是我也只能面对了，往最坏的方向打算的话，只有先经历了失败，才会迎来成功，而网好方向想的话，或许我不会失败，反而成长更多。抱着这样的心态，我还是非常坚定的走向了这个岗位，我也已经下定了决心，只要不是出现太大的错误，我一定会坚守在这个岗位上，直到自己成长起来。

第一次上讲台，是真的比较紧张，虽然平时在学校里在家里演练过数多次，但是我发现真正要付出实践的时候，真的很难去调理好自己的心态。但是我很明白自己本身的问题，比较胆小，比较拘束，所以这一次我便只能硬着头皮，勇敢一点，把的一面展现在大家、孩子们的面前了。虽然有一些紧张，但是我还是做了充实的准备的，课后孩子们也非常肯定了我，带我的老师也对我进行了表扬，说我没有自己想象中那么不好，只要再自信一点，就可以更好了。听到这样的话，我真的非常的开心，原本以为自己能力不行，但是能够获得这样的肯定，是对我的一种鼓励和激励。每个人都不要看轻自己，因为我们内心藏着巨大的能量，也许有时候只是被自己一些表面现象蒙蔽了，所以只有当我们真的去做了这样一件事情，我们才有可能变得更加优秀，也才有可能成为一个更值得依靠的人。

我作为学生们的引导人，我自然知道自己身上背负的是什么，正是由于这一份信任和责任，我才想在这份事业上去坚守和担当。我自己经历了这样的教育，我也有弟弟妹妹，从小处看，是为了这个年纪的孩子们的成长，而往大了看，是为了整个社会的发展，是为了推动祖国的进步。我很荣幸，也很感恩，我能够在这份事业上占据一个位置，我愿意拿出自己百分之两百的热情和激情，奉献于这份事业中，逐步实现自我价值。

20xx年对于我而言是一个具有挑战性的一年，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我逐步融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在在这个辞旧迎新的时刻，我把工作总结如下：

作为康百氏医药公司的内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、申请发货单的录入、客户\_的邮寄、高开返利的填写等等都是一些有益的销售的文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这一年来基本上做到了事事有着落。

一年来，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。

主要是表现在：

第一，\_邮寄过程中，\_的邮寄速度慢，邮寄的地址出错；

第二，不随货的出库单、质检单有的时候没有及时抽出；

第三是有时工作敏感性还不是很强。对领导交办的事不够敏感，有时工作没有提前商量，上报情况不够及时。

对于新的一年的工作打算，我的计划书是进一步发扬优点，改进不足，拓宽思路，求真务实，全力做好本职工作。打算从以下几个方面开展工作：

一是加强工作的敏感性。根据公司领导的工作要求，对新的一年工作进行具体谋划，明确内容、时限和需要达到的目标，加强各部门的协同配合，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

二是加强工作作风培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

转眼入司已经xx年了，首先感谢公司给我这个成长工作的机会，同时感谢各位领导和工作伙伴对我在工作中的帮助、支持与指导。在这段工作期间，经过不断的学习，我提高了保险业务技能及知识水平，但也存在着一些不足，现就xx年来的工作总结如下：

在思想上，我严于律己，遵守公司规章制度，坚持做到不迟到，不早退，准时上班。积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，化为自己的思想武器。

现阶段，我主要在xxxx车行出单，是一个直接面对客户，需要耐心和细心的工作岗位，所以我时刻注意自己的言谈举止，对待客户热情大方，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。在与客户进行沟通交流时能主动说明、解释在车行进行购买车险的所具有的全面保障，以此达到稳定客户，促成客户在车行新购保险。

在出单方面，出单员的工作是枯燥重复的，但即便每天重复着同样的工作流程，我们都必须认真仔细的录入每一个保单。我深知自己工作的重要性，对此抱着严谨认真的态度来完成，督促自己更快更好的熟悉掌握各保险条款和系统，同时严格遵守公司的各项工作制度，谦虚谨慎，虚心学习，不断提升自己的业务水平和工作能力。

在这段时间的工作中，自己还存在着许多的不足之处，比如学习的广度和深度不够，工作质量还有待进一步提高，关于车险理赔方面还不能更详细的向客户介绍等等。

学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。在今后的工作中，我将坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作；更努力地熟悉承保政策和工作系统，加强专业技能；更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，使自己更好地做好本职工作，服务公司。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指导。

新年到了，在新的一年希望每个人都能工作顺利、事事顺心，下面是20\_年我对公司汽车销售的一个工作总结：

**密接复盘推演工作总结7**

超市在总部领导下，年度xx月份月合计销售：xx万于元，月度销售目标xx万元。超市业绩的影响主要来自于以下几个方面：

A：大环境：受国内整体经济环境，竞争店酒饮强势等影响，客单价、来客数相对减少，特别是在商品同质化的条件下，同种商品的价格往往高于竞争店，一线商品更为严重，购买力严重不足，因xx区店的主要消费层次为周边居住的中老年人群，顾客往往在购买来都货比三家、精挑细选，对于高单价商品的需求相对减少。

B：促销：场外促销活动以及有力的促销手段全无，在商品没有竞争力的同时，应加大场外促销活动，特别是节日前10—15天，这对于提高商场来客数、客单价起到了较大的推动作用，能起到了立竿见影的效果。大型促销活动每次都是一昧地特价促销活动，老生常谈，缺乏预见性和可行性。有的甚至只是形式性化，对于日益竞争的零售业没有起到攻城掠地的效果。

C：畅销商品缺货、堆头管理混乱与新品引进速度慢，双十二节月份多为公历纪年中的9—10月份是食品、酒饮销售旺季时期，顾客需求量大。而畅销商品、特价促销商品经常出现备货不足，堆头陈列不丰满，有的堆头甚至只有外围一层商品，在顾客购物时缺乏商品可比性，造成业绩的流失。

D：商品质量问题和顾客投诉高：一旦商品发生质量问题，一方面承担卖场的品牌形象损失，另一方面商场还可能要承担商品死货的责任，严重影响卖场业绩及对外信誉度。顾客因商品质量引起的投诉率和抱怨普遍，如：小家电商品质量问题，和双十二大闸蟹事件等。

E：人员流失率过高：员工入职时间一到两月或者半年时间对其负责的业务知识相对熟悉后出现辞职或自动离职，对商场的损失较大，一支稳定、高效的团队是商场参与竞争的根基。由于公司改革和薪酬体系的原因，员工流失比较严重。同时主管及员工的沟通、指导以及专管员干部的考核力度不够，员工的纪律观念强化有待升级。

针对以上问题，主要完善以下工作：

A、提升专业技能。不断学习和总结提高工作效率，以强化基础管理、狠抓xx服务质量、提升总体业绩为己任，以树立良好品牌形象、创建xx根据地为目标，在坚持行为影响、示范引导的前提下，尽我所能激发带动全体员工工作热情，加强对值班长、管理岗同仁的共同学习，贯彻制度的落实与执行，强化现场管理力度，处理好顾客的投诉与抱怨，把握好顾客的退换货制度，尽量让顾客高兴而来、满意而归。

B、商品管理。坚持对A类商品和C、Z类商品的追踪，努力提升商品陈列艺术，做到主力商品的位置，体现较强的季节性陈列、关联性陈列等。认真分析商品结构及市场需求，及时调整商品结构并合理控制库存，避免积压资金。做好竞争分析，与竞争者形成差异优势，使商品在完善消费市场的同时，进一步展示卖场连锁优势。

C、员工管理。努力提升全体员工士气，用多种方式激励员工。强化领导班子对优秀员工的培养和指导、考核，认真贯彻师徒帮带体系，以及对专管员干部的考核力度，配合采购部对商品的各项管理及各类商品的追踪。认真落实卖场环境、卫生，让员工养成良好的习惯，积极配合公司开展各项现场管理节日促销活动，改善卖场氛围，提升卖场业绩。

D、服务管理。加强员工服务意识培训，贯彻便民、利民、为民、亲民的宗旨，把服务看成企业文化的外在表现和综合竞争力的体现。我和我的管理团队定将自上而下不懈努力，向着这个目标步步迈进，完善服务体系、全程跟踪服务，全面进行客户渗透。

我志努力做好一名超市店长，坚持系统地学习了专业知识、加强沟通、做好顾客消费分析、做好人员的培训，带出一支具有竞争力的超市管理团队。

衷心感谢各位领导一直以来对我工作的支持、指导、监督及对我个人的帮助。我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍之信心，饱满之工作热情，与公司和我的团队一起，勤奋工作，顽强拼搏，为xx的发展做出应有的贡献。

**密接复盘推演工作总结8**

由于这次超市下重本宣传双十二，对于每一个超市来说都是商机无限啊，无论是如何虚低，都能引起买家的疯狂抢购。

这次双十二、我们的活动并不算十分大型，但是一个x折封顶，已经迎来了xx天的销售额，对于小奢侈品的销售，那是一个不简单的事情。这次双十二，前期预告，包括退差价等等，我们都hold住了。疯狂的抢购，我们也稳住了。但是，问题依然存在，沟通依然不够，很多细节部分，要在执行中给客服灌输，如果这出现在服装类销售，应该会很麻烦。

发货方面：由于繁琐的下单流程，仅仅是打单从仓库取货，打单时间已经用了x个小时，对于重新验货，放单据等时间远远不够。或许在未来，需要一边接客，一边确认信息，一边打单，将人力资源用到极致，才能将双十二完全稳住。总的来说还算成功吧。

总之，任何工作要不断进行总结和检讨，才能把下一次的工作做好，我们希望以后公司能够给予我们代购点更多帮助和支持，再加上我们的不断努力，我相信xx的未来会更上一层楼，成为超市中的龙头老大。

**密接复盘推演工作总结9**

精装修工程合同工期为3个月，可却进行了一年之久，其中有资金的原因，也有各专业间工期、配合不和谐的原因。贝盟公司进场后，或因不具备施工条件，或因改造问题，或因方案问题，进度非常缓慢。如06年7月进场后，对五个标段进行了勘察，竟没有一个标段具备施工条件，只能进行放线、发现问题，停滞了将近一个月之久；电梯厅装修的天、地、墙等细节是否能处理完美，完全取决于电梯门的安装，但由于各专业间工期协调不利，导致进度滞后；其它专业直接制约着精装修的工程进度，没有人能从整体的角度去把握、掌控、安排进度，是精装修进度滞后的一个重要原因。

还有，最好在装修进行前，将一切方案确定，尽量小的改动，否则不仅会造成施工顺序颠倒，而且浪费金钱与时间。

**密接复盘推演工作总结10**

作为一名中职学生，在建筑行业对专业知识要求是十分严格的。为了提高我们的专业知识;夯实我们的专业基础知识;增强我们实际动手潜力。我班与~~在学校建筑实训工地进行了对初级砖工和中级抹灰工的实训。去年我懵懵懂懂来到建校，对于我当初选取工业与民用建筑这样的专业，说真的我是十分茫然。此刻我对这专业有了基本的感性认识了，我想任何事的认识都是透过感性认识上升到理性认识的，这次认识实习就应是一个锻炼的好机会!

透过这次实际的工地实习，我不但掌握了一些不懂的具体环节，而且也巩固了我在学校期间所学习到的理论知识。在学校学习，理论与实际相差较大，一些知识虽然能在短期内被掌握、被运用，但一些知识则不能掌握，也不便于记忆，更谈不上掌握运用了，因此，老师所传授的资料虽然多、广、博，但是我们学习到的只是其一部分，或者是一些皮毛的东西，要想真真正正的掌握所有理论知识，只有透过实际的学习操作和现场参观，才能到达这个目的。但是透过这次实习，才觉得原先建筑行业是一个十分具有挑战性的职业，如果将来能在这个行业工作，对自己来说将是很大的挑战。为了以后能够胜任这项工作，此刻就务必踏踏实实的学好每一门功课。因此给了自己压力，让自己不再觉得无事可作，让自己安心去学习，为将来工作打下坚实的基矗建筑行业是一个涉及人十分多的行业，你将会接触到各种各样的人。应对一个这样复杂的交际圈，学校安排我们以组为单位，每组四~五人进行实际操作。在这次实际操作从他们身上学习到很多优秀的多西，去除自身的一些不好行为，同时我们相互交流，金诚合作，既增强自己的交际潜力，有增强了工作协调潜力，为自己在以后的工作积累了宝贵的经验，让自己在以后的生活中更加自信，更加坚强!

这次实训我到达了目的，我们不仅仅学到一些新的知识，也巩固了在校期间所学到的理论知识。以前对砌筑和抹灰的施工技术要点，只是粗略地明白，而具体的施工要点、施工环节、施工步骤如何，却是知之甚少。但此刻实习结束了，对我们这段时间所看到的那些施工技术，它们的具体环节及详细步骤，我们就应能够掌握了，这不仅仅提高了自己的理论水平，而且也增强了自己的实际操作潜力。透过实习，增强了自己对专业的热情，提高了自己兴趣，为自己将来能在建筑行业开创天地创造了一个有利条件。

~实习结束了，我也收获很多，同时也认识到了自己的诸多不足，在以后实训的生活中我将更加努力学习，虚心请教老师和同学，让自己尽早成为建筑施工队伍里合格的一员，同时我也期盼下一次的实训，相信在下一次实习中我会收获更多。我坚信透过这一段时间的实习，所获得的实践经验对我终身受益，在我毕业后的实际工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，充分展示自我的个人价值和人生价值。为实现自我的理想和光明的前程努力!

这样的认识实训我感受颇多，许多细节都能直接影响的施工的质量。像砖砌：砖的接头，砖的灰缝饱满程度，砖的垂直度、平整度以及砖砌顶部的排水坡度等都有严格的要求。像抹灰：抹灰的平整度，灰层厚度，面层的蜂窝，灰表的竖子垂直度等都有明确的规定。只有我们在各个方面严格把关，严格要求自己，我们才能建造出适用、经济、安全、美观建筑。

我想实训，因为我不可能什么都明白。我会透过本次的认识实训作为在今后的工作中努力做到步步有工作的依据，争取把工作做的更好，少犯错误，为企业尽一份应有的职责。

**密接复盘推演工作总结11**

盘是围棋中的一种学习方法，指的是在写完一盘棋之后，要重新摆一遍，看看哪里下得好，哪里下得不好，对下得好和不好的，都要进行分析。联想经验介绍最早接触复盘方法，柳传志第一个将复盘引入到做事之中，成为联想三大方法论之一，在联想每一个重大决策的背后，都有复盘的身影。通过复盘的学习和方法运用，逐步养成个人和组织思维习惯，善于总结提炼，发现成功的根本原因，找到失败和问题背后的问题，及时解决和处理，有利于充分利用团队的力量，快速有效地解决团队问题，促进快速提升。

1、复盘本质就是反省、行动后反思

春秋时期，孔子的学生曾参勤奋好学，深得孔子的喜爱，同学问他为什么进步那么快。曾参说：吾日三省吾身——为人谋而不忠乎？与朋友交而不信乎？传而不习乎？

行动后反思，AAR（After Action Review），是知识管理的一种工具，起源于美国陆军的作战方法，强调在每次行动后进行及时反思、总结和改进。

复盘本质就是反省与行动后反思。我在接手新工作的头半年，向主要负责人每周写周报告，其中一项是自我不足之处和改进方法，第二周对照第一周不足，即简单的复盘，就发现虽然工作认真，但是重要的事情待完成状态较多。第三周开始的时候，就会有意识对当日的计划稍作改变，把重要的事情先做，紧急不重要的事情妥善处理，工作的效率明显提升。

事实上，在分析原因阶段，可以做一些“what…if…”分析。也就是说，可以敞开心扉，设想一下如果出现了另外一些状况，或者当时换了另外一种做法（if…），会是一幅什么景象（what…）。读后感·这类似于在头脑中对各种可能性做一些“推演”，建立在关键原因分析的基础之上有利于能力不断提升。

2、心态

有些心态，在复盘中特别重要。概括来说，是两种心态：不自欺、有胜心。不自欺是对自己而言，要诚实；有胜心是对自己而言，要有胜心，胜是胜己。要去挑战自己的潜能，让自己不断提升，到达更高的境界。对别人而言，不要有胜心，要虚心。对别人有了胜心，处事和好的建议就很难吸收。

两种心态最终指向是同一个：成长心态。一切只关乎成长！

保持良好的心态，有利于复盘的效果，也有利于个人修养不断提升。要提升，多复盘。要成功，精复盘。

**密接复盘推演工作总结12**

说到自己这试用期的工作经过，这是一个很值得一提的，我是从来没有做过这份工作，但是来到了——公司我其实很感动，这里很多同事都是精英分子，很多同事都愿意把自己的心得跟我讲，尽管是在试用期但是我的心态的一直很好，我也想做出一番好的业绩美当然这在当时似乎离我很遥远，就是因为这样我也在慢慢的适应，我很是好学学习每一个人的经验一些销售方面的知识，我喜欢深究或许一件事情我会反复的琢磨，但是我确实不厌其烦，试用期短短的时间，我在平时的工作中还是学习到了很多，这不仅仅是同事们的经验，还有我在日常工作中跟客户交流的一些经验，这是我慢慢的积累的，试用期我的业绩不明显，但是我的进步是看得见的。

**密接复盘推演工作总结13**

20\_\_年高考硝烟已经散去，本届高三年级在学校领导的正确带领下，在全体高三年级师生的全力打拼下，战果辉煌，在全市大范围一本上线人数大幅降低的情况下，实现了不降反升、逆势上扬的良好成绩，尤其是今年的尖子生考出了优秀成绩，马世冲同学以684的成绩全市第二，城区理科状元，城区理科前四名中，我们三中有三人，在社会上获得广泛的赞誉。

“不经一番寒彻骨，哪得梅花扑鼻香”。优异成绩的取得，倾注了我们20\_\_届全体高三人辛勤的汗水。回想过去的三年，特别是高三这一年，凭借强烈的忧患意识，严格的管理，踏实苦干的工作作风，团结协作的工作精神，负重拼搏，辛勤耕耘，终于向全校教职工员工，交上了一份满意的答卷。

说到本届高考成功的经验，感觉一下子无从说起，只是做了很多工作，很难说是哪方面的原因起到了关键的作用，高三年级全体教职工对待每件事上都尽心尽力，努力工作。我简单梳理一下我们这\_\_届好的想法与行动。

一、强烈的忧患意识，永不言败的旺盛斗志是本届高三的制胜法宝

张广立校长、张胜聚副校长多次在班主任会、年级教师大会上强调忧患意识和责任意识，我们年级的所有老师也了解我们这一级生源差，基础薄弱，全体高三老师在思想上达成一致共识：在竞争日趋激烈的今天，20\_\_届高考不能有任何闪失;若再有闪失，且不谈发展，连生存恐怕都有困难。近几年社会对于三中的认识有失偏颇，在我们无法左右舆论的时候，我们能做的就是改变我们自己。正是基于这种认识，本届高三自始至终，我们一直有很强的忧患意识。年级工作一直抓得很紧，从不敢有半点懈怠。学校领导班子带头承包班级，把工作做得细致入微，和班组的老师一道研究本班学生，研究教学策略，

本届班主任也是任劳任怨，许多班主任从一进高三到高考结束，全身心地投入到教育教学中去。特别是在一模以后的时间，从学校到年级、从年级到老师，从老师到学生，处于学习情绪低落的阶段，这大大减弱了斗志。我们认识到这一严重问题，一旦不能及时纠正，失去斗志，那么高考必定失败。因此我们从班主任老师、任课教师、学生方面加强心理指导。我们能改变的只有态度，只有我们行动起来，才能改变现状。为了既做到指导学生又不耽误学生学习时间，大部分班主任晚饭期间不回家，利用吃饭间期和学生交流，鼓劲，指导。班主任这种破釜沉舟的敬业精神，感染了学生。全体任课教师更加认真，更加耐心全力以赴工作，教育学生从心理上增加斗志，从行动上增加科学性。所以学习情绪失落这一消极现象在很短的时间内得到控制，总体说来全体学生在思想上、行动上没有丝毫松懈，正常而紧张的学习生活规律没有被打乱，高考的成绩也就有了保证。

本届高三进行了九次大型考试，上学期四次，下学期五次，实在说，每一次考试的结果都不容乐观。横向比较差距很大，与其他兄弟学校相比差距很大;再以本校的补习生和应届生相比，尽管越往后来，应届和补习差距一直在缩小，但每次考试的差距还是很明显的。我们一直处于忧患之中。每每我们感到很沮丧甚至绝望的时候，张校长总是适时地召开班主任会议，冷静地分析成绩和不足，既鞭策又鼓励，使我们在困难的时候看到希望。也正是张校长的这些鼓励，使我们在经历一次次挫折之后，不气馁，不动摇，坚持既定的复习方针，从而笑到最后。

总之，当一个人、一个团队有了忧患意识，而又不失旺盛斗志，不断思进取、想办法、出主意，为下一步的发展出谋划策，不为失败找理由，只为成功想办法就会有希望。

二、统筹规划、科学备考、狠抓落实，是夺取高考胜利的必由之路

1、及早制订复习备考计划

早在高二时，年级就召开各教研组、备课组长会议，明确了各备课组各阶段的进度，着手制订高三的三轮备考计划。在张校长的亲自督促和过问之下，大部分备课组基本上是按事先的计划如期完成复习任务。考虑到高三时间短，任务重，本届高三从高二下学期的4、5月份就开始了一轮的复习，整体复习计划分三轮实施。第一轮复习，高二两个月到高三上学期的元旦期间。这一轮复习的方针是“立足课本，吃透教材，夯实基础”，按照“低坡度、小步伐、快节奏”的原则展开实施。第二轮复习从元旦期间到四月下旬，这一轮复习的具体方针是“突出重点，突出学科内综合，以专题为载体，以能力为目标”，帮助学生进一步构建主干知识结构，结合考纲进一步落实课本重点知识，以期达到“巩固、完善、综合、提高”的效果。第三轮复习，五月一个月，这一轮复习的重点放在培养综合能力和应试能力上，这一阶段以题型训练为载体，综合训练为主，抓好查漏补缺，注重答题规范训练。

2、抓好两个群体——班主任和备课组长

在年级教学管理中，抓好两个群体——班主任和备课组长。班主任是班级的统帅和领头羊，是学生奋发向上的精神源泉，抓住了班主任就等于抓住了教学管理的关键点。在高三这个关键时刻，学生学习任务重，心理压力大，我们要求班主任勤进班，勤坐班，每天尽可能多地与学生在一起，经常与学生沟通，帮助学生缓解紧张与烦躁情绪，及时化解学生的心理压力。班主任通过班会、黑板报等各种途径，加强理想、信念教育，使绝大部分学生在高三这一年树立了坚定的信心、昂扬的斗志、吃苦的精神、坚韧的毅力，为高考取得胜利奠定了良好的思想基础。

特别值得一提的是本届文科班，尽管生源差，但是学风非常浓，班级非常稳定，纪律非常好，这在历届并不多见，文科班主任做了大量艰苦的工作。抓住了班主任，搞好了班风，基本上解决了学生“学”的问题，但这只是问题的一个方面。对高三而言，如何制订合理可行的备考计划，如何进行有针对的训练，如何高效地提高学生应试能力，这涉及到“教”的问题，是需要备课组苦下内功的。高考备考是一项庞大的工程，个人力量毕竟有限，需要各备课组群策群力。在本届高考备考中，年级进一步抓好教研组、备课组建设，做到了发掘集体智慧和个体特色的统一。各备课组想心思、出点子，做了大量实实在在的工作。有的备课组除了年级供题外，通过各种渠道搜集试题、信息;有的备课组集体备课抓得非常扎实，真正做到了资源共享，大大提高了复习效率;有的备课组勤于总结，将零散的知识整理在一起，印发给学生，大大节约了学生的时间。各备课组长、教研组长身先士卒，精心选题，科学组卷，承担了组内很多工作，有的组长几乎承担了组内的所有命题工作。可以这么说，每一套训练题的出笼，都凝结了命题小组老师甚至是整个备课组老师的集体智慧，正是老师们这种精诚合作的工作精神，精益求精的工作态度，为20\_\_届高考成绩的取得奠定了坚实的基础。

3、科学备考，精选试题。

在高三之初，年级就通过各种途径，与结盟，了解他们的教育教学策略与进度，积极参加山东省举办的高考备考交流会，加入山东省中学 联盟，试题共享，每次中学 联盟的学校考试完，就能在第一时间把试题传到我校，供我校老师选择实用;同时，还通过山东省高考备考中心，与全省九大建立了联系，每次月考试题，模拟题，备考资源，知识总结，题型大全等等都毫不保留的发给我们，因此，我们每次的模拟考试，每次的题型训练，既有兄弟学校的智慧，又有我们老师再次精选试题的汗水，为我们这一级的科学备考，提供了有力的保障!

4、未雨绸缪，防患于未然

我们年级引以为豪的是，本届一千二百多名学生在高考前撤离教学楼以及高考后离开寝室过程中，秩序井然，展示出良好的精神风貌，这与班主任老师特别是李乐方、黄心刚、师雁，任杰等几名教务员卓有成效的工作是分不开的，更与各班主任严谨细致的工作作风分不开。他们中午吃饭时间也在楼下值班，防止学生离校时有破坏现象，高考期间班主任每晚去宿舍值班，六月九号住校生离校时也非常安静，没有发生任何不文明的现象。可能是学生素质高，也可能是年级老师的行为感动了学生，自始至终破坏公物的现象没有发生，尤其是高考期间的值班，班主任全程值班，学生在高考考试期间非常平稳。

三、继续发扬三中优良传统是夺取高考胜利的宝贵经验

本届高三年级的组织队伍有着自李秀莲主任以来的光荣传统，特别能吃苦、特别能战斗，是一支团结协作、无坚不摧的团队。进入高三，各位老师继续发扬传统，不叫苦，不怕差，不畏惧，不退缩。全体老师一致决心高要求，高标准定位自己，把困难和压力变动力，多努力、多付出心血与汗水，力争完成任务。

1、爱岗敬业，无私奉献的教师队伍

高三年级男教师少、女教师多，超工作量的多，双职工多。尽管如此，每位高三年级教师都能爱岗敬业，乐于奉献，一心扑在工作上，许多老师经常利用业余时间给学生补缺补差，不计报酬，经常利用晚自习下课和星期日时间找学生谈心补课，与学生打成一片，帮助学困生和临界生，义务辅导。

2、团结协作，潜心研究的教学团队

创造和谐的团队精神。由于教学工作是一个系统工程，大家都为一个目标增砖添瓦，相互之间是配合、合作，而不是单干、拆台。好比一个木桶，若一个桶板有缺口，就不能达到盛水的化。因此，高三年级大力提倡团队协作精神，讲究配合意识，珍惜集体情谊。每一次大型考试之后，及时总结成绩，发现问题，解决问题，沟通每位教师，从而促进年级整体水平的提高。

四、尊重规律，创新备考策略，是夺取高考胜利的关键所在

1、慎重选择一轮资料。资料不宜太厚，题量不宜太多，题也不宜太难。资料只是一种知识的载体，我们是“用资料教”，而不是“教资料”，因此，资料的使用要注意取舍、补充。要分清课本和资料的主次关系，防止重资料轻课本的倾向。

2、要注意三轮复习时间的合理分配，适当缩短一轮复习的时间，不能借口一轮复习要扎实而费时过多，占用了二、三轮复习时间。

3、各科要保证合理、到位的训练量。要树立没有一定的数量就没有质量，没有质量的数量就是负担的思想，向数量要质量，精选精讲多练。

4、要加大综合科的训练量，加大综合科的时间投入。本届高三从上学期末，就已经启动了文、理综训练，训练次数达10次以上，大大提高了学生的综合科成绩，现在看来，这种做法是正确的。

5、加强学法指导，提高复习效率。帮助学生克服重做题轻听课倾向、重深难题轻基础题倾向、重习题思路轻计算的倾向、重新巧题轻传统题、基础题倾向。进入二轮以后，要特别加强应试技巧和答题规范性训练。树立“得分才是硬道理”“少失分就是多得分”的观念，不贪多求快，做一题得一题分，稳打稳扎，避免“会而不对”“会而不得分”。要创造条件多进行训练，使学生在实战的环境中提高准确度和速度，以适应高考。

6、高考前夕要留足学生自由支配的时间，让学生回归课本，回归以前训练过的基础题、传统题，以达到“温故知新”的效果。

7、分层教学，培优补弱。到了高三，学生成绩分化严重，有少数优等生“吃不饱”，而一些基础差的学生又“吃不了”，我们采取的措施是“优秀学生重在服务;教学瞄准中层学生，辅导着眼下层学生”。对于尖子生，从下学期开始，各备课组每周精选一套试题(题量约十道左右)，额外给这些学生开小灶，鼓励他们急流勇进，冲击。

8、文科科目保持，理科学科加强。最后进入五月份，在张校长的指导下，增加了数理化学科的时间，在语、英上保持恒温，也是今年高考取胜的一个原因。

9、加大指导范围，不离不弃。在学生的指导侧重点上，因为三本也计算在内，老师在教学方面也加大了范围，本来考三本的学生考上了二本，考不上的考上了三本。这也可能是成功的一点。

五、存在的不足

尽管我们很多方面都想到了，但是还有遗憾，尽管在落实上我们尽量做到细致，总感觉落实上还是做的不够，比如学生的规范方面，高考结束时很多学生的分数比预想的少了一些，原因是在规范方面出的差错。分层教学还处于有意识，行动少的阶段，对于学生的`个别指导，个别教学还做得不理想，即指导教师制还没有进入实质性的工作阶段，特别是在个别指导方面做得还比较粗放。总之一句话，尽管我们做到了细致，但是还是感觉没有尽善尽美，很希望对下一级的同事们说一句“增强忧患、保持斗志、运筹帷幄、细致工作、狠抓落实、不离不弃”。

三年的拼搏，一年的冲刺，六月决战，七月的感慨，八月的送别，20\_\_届高考已渐行渐远。回顾过去的工作，我们有经验有教训，成功不是我们一个方面做的好，而是我们各方面都朝着积极地方面去做，我们问心无愧。周而复始，新一轮的教育教学工作已经拉开序幕，我们始终坚信三中明天更美好!

**密接复盘推演工作总结14**

《复盘》一书就复盘的定义、重要性、类型、方法、内容、步骤、效果评估等方面作了详细的阐述。通读下来，印象较深刻的有以下几点。

一、复盘的重要性

二、复盘的频次与步骤

联想集团十几年复盘实践的经验是：小事及时复盘；大事阶段性复盘；事后全面复盘。对照自己的情况，并没有养成复盘的习惯。不管当下工作状态与结果的好坏，很少有意识地进行复盘，对于频次也没有概念。从联想集团的经验来看，每天工作结束都应该及时复盘；案件上遇到困难没有思路，应该及时复盘；周、月度结束，也要及时复盘。PO谈判、大单项目进展、BD等可以阶段性复盘，等有定论后再进行全面的复盘。

三、复盘的形式

除了复盘自己外，复盘他人也是一种很棒的学习形式。这让我想到，团队/公司内做得优秀的同事，如何去从他们身上获得更多的经验。仅凭自己看得到的观察，也许并不充分，可以带着问题与同事交流，进而得出更具体的结论。

综上，我觉得核心是养成规律性复盘的习惯，并探索习得正确的复盘方法，指导后期的工作生活。

**密接复盘推演工作总结15**

天的的xx学实习早已结束了，但是迟迟未提笔写总结。现在在拼命地赶着实习论，同时也不断地会想起了一个大半月前的鼎湖实习。那真是一段令人难以忘怀的时光。痛并快乐着，但是，究竟是痛苦多，还是快乐多点，我至今也无法判断出，或许，并没有真正的痛苦，也没有真正的快乐。可是它确实如此真实地存在着。

痛苦的事还真不少！先是在炎炎的七月去到那肇庆市鼎湖风景区，而且连续三天忍受着烈日爬行在鼎湖上。其次是，戴着刺人的村姑般的草帽，穿着长裤长衣，一边在路上拖着逐渐增重的标本袋匍匐前进，一边还要悉心地听着老师的讲解，还要做笔记、采标本等等。简直是苦不堪言。而且，中午留在上，只能吃一些干粮。所幸的是在上途中没有胃痛，要不痛苦的旅\_是再也无法忍受。更有甚者的是，每天晚上回去吃完饭都无法吃得饱。每个人狼吞虎咽，必在十几分钟内依次把盛上的每一道菜连汁带渣消灭得干干净净。所以，每天晚上回到宿舍只能吃着零食充饥了。最痛苦的事，应该要数是每天晚上的认种，特别是最后一天晚上，那认种的惨状一辈子都难以忘却啊！

然而，快乐的事，也有不少呢。上认种是很辛苦，但是，无时无刻看到周云龙老师的笑容，以及他不断地说自己不累，我顿时觉得再次充满力量与精力。在庆云寺时，他还组织小组人员搞了个小小的余兴节目，令我们这群孩子跟着老师这个大小孩一起轻松起。而每天上路上也会出现挺多有趣的事。有美丽的田园风景、古老的路、清澈的小溪、蓝绿的湖水、壮观的瀑布、冰凉的潭水等等，都能让人忘掉一切痛苦。每天下回，和舍友都拖着疲惫的身躯去大排档吃上一顿美餐，然后喝着奶茶，吃着双皮奶，真是惬意！最开心的是回到宿舍认完种后，等着追看那时直播的《好心作怪》电视。早回的话，还可以看看电视在睡个下午觉。真心觉得好开心！而学习时，也有开心的时候。最后一个晚上时，和舍友在记忆着那些种名、科名，然后猜测着老师会考哪些，什么银柴、锥栗、假鹰爪等都被我们列入必考名单，结果第二天真的考了。以前从不觉得学习是快乐的事，但是，那一晚，我们快乐无比，尽管明天要考试了。

不管在鼎湖实习我们是痛苦的还是快乐的，我想都成为了每个人心中无法磨灭的一道痕迹。也许，有一天我们老去了，也还会说起那时的痛于乐。想必我们也会开心地留下年轻时的眼泪。

**密接复盘推演工作总结16**

本周的教学内容不多，因为周三、周四、周五三天时间作为高考准备和考试时间，学校的一部分老师有监考任务，所以学校安排了学生的第二次月考，因此本来打算的录课也只能推迟。

这次录课不同于上次着重一个知识点讲解，时间十五分钟，而是录完整的一堂课，那接着原本的教学进度，我打算将21课《伟大的悲剧》作为录课内容，以下是教学内容的大致构想：

一、 导入:有人说，南极，曾是一块神秘的大陆，吸引着众多的探险者来到这里。196月1日，英国人斯科特带领探险队离开英国，前往南极。1911月，他们在埃尔斯角附近登陆，准备征服南极点……结果如何呢？现在就让我们跟着奥地利作家茨威格的步伐一起走进这条探险之旅。

二、 速度，整体感知；

2、 快速浏览课文，用简练的语言概括文章的主要内容。

三、 题目解读

题目是“伟大的悲剧”，“悲剧”体现在哪些方面？“伟大”体现在哪些方面？

悲剧：死亡之悲、失败之悲、作证之悲、世人之悲。

伟大：勇于探索的精神；诚信，有令人敬佩的绅士风度；坚毅执着，为事业献身的英雄气概；强烈的集体主义精神；无私的爱，到生命的尽头，考虑的不是自己，心中惦记的始终是别人。

四、 语句赏析

**密接复盘推演工作总结17**

因为在精装修方面，最容易出现的就是标高问题。虽说装修与管道打架是常见的、不可避免的问题，而且在管道安装时会有不确定的因素所限制，但本项目，精装修设计的完成时间，是在土建及安装项目全部设计且己进行施工之后，故造成了不必要的改造工作。而且，因装修的天花造型较为复杂，各专业工程师缺少沟通，往往改造过后认为没问题了，在装修即将进行时，又发现有些地方还是影响，再进行改造，既影响了工期，又浪费了金钱。

控制重点：设计院把第一道关，各专业人员应多次召开图纸会审，既要保证装修的效果，又能保证机械及设备的功用。工程部也应把第二道关，尽职尽责，把问题发现在图纸上，处理在施工前。把握大局，不能出现注意了暖通，忽略了强电的类似现象。

**密接复盘推演工作总结18**

工作中，我能够摆正自己的位置，站在中层干部的角度和促进公司发展的大局看待问题，坚决贯彻执行领导的意图，经常教育员工“有条件要上，没有条件创造条件也要上”，引导员工端正态度，做到“只为成功找理由，不为失败找借口”，并且经常组织员工学习领导指示与公司文件，确保提高执行力；我还经常深入代理公司检查监督，及时传达上级指示精神，发现问题及时提醒，帮助其制定销售计划，改进销售思路，辅助其健康发展。

同时，在公司领导的帮助下，结合销售部实际，我进一步健全了部门管理制度，制定了规章制度，明确了部门员工的岗位责任，完善了责任制度和激励机制，落实奖罚政策，强化了对部门成员的管理，调动了员工的积极性和主动性。同时，我坚持以人为本，尊重员工的意见，采纳合理化建议；关心员工的生活，关注青年员工的成长，无论个人生活还是工作，都为他们提供力所能及的帮助，极力营造团结一致、相互帮助、相互协作、携手共进的氛围，充分发挥团队合力开展工作，打造爱岗敬业、朝气蓬勃的销售团队。

**密接复盘推演工作总结19**

我主要负责协助策划经理整合当地媒体资源，根据当地媒体特点，制定适合本项目的营销推广策略。虽然之前对当地媒体资源已经相当了解，但单纯就房地产项目的营销推广，仍然显得有些力不从心，因此前期在策划经理的指导下，我利用两周的时间，一方面认真熟悉项目的基本情况，另一方面将当地房地产媒体关系逐一捋顺，并多次经过接触、达到深入了解，将各媒体的宣传特点、宣传周期、媒体价格、主要负责人等等信息均归纳记录在册，随即根据这些信息以及信息的不断更新，开始尝试制定不同阶段的项目推广策略方案。也就是从这些一次又一次修改方案的过程中，我逐步了解、掌握了房地产营销的基本原则，在整个项目的营销推广过程中，共参与制定并整理的营销推广方案达xx多份。

基于之前良好的大型活动组织经验，在策划组织项目推广活动方面还比较得心应手，由于中铁商务广场项目自身体量有限，大规模硬性广告推广的宣传效果远不及一次有规模的营销活动效果好，因此，为了扩大项目和公司品牌的影响力，先后策划组织了建筑师沙龙、项目封顶暨物业签约、中秋书画笔会、客户答谢会等推广活动，实践证明，活动均收到了预期的效果，并得到公司领导和各界朋友的普遍好评，自身的工作也受到领导的认可和支持。

**密接复盘推演工作总结20**

房地产市场的起伏动荡，公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为xx的销售高潮奠定了基础。最后以xx个月完成合同额xx的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

xx旬公司与xx合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出xx场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。

在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。

此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

总之，这个月来，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。

确定完矛盾级别后，要基于因果逻辑，探究引起异常类型背后的原因是什么，属于工具原因、态度原因，流程原因，还是机制原因。

【系统数据同步异常】归为系统工具的原因，与数据同事深度沟通后，发现是因为自建信息系统与钉钉系统在数据读取上存在识别问题，导致数据丢失，引起数据同步异常。

【非规定时间提交审批】、【审批流程未完结】归为人为主观因素和流程机制问题，一方面在机制上对不按规则的行为没有严格界定所承担的后果，一方面大家之前习惯了通过线下审批来解决这些这些问题，并没有认为这会带来什么不便。

【审批信息提交错误】归为流程熟悉程度原因，因为通过与这些提交错误审批的员工沟通得知，其并不清晰知晓审批信息填写的规范和标准。

街道严格排查标准，统筹推进排查工作，坚持“分片分区、逐院逐户、精细精准”，做到“不见面不放过、不查清不放过、不登记不放过”；

通过小区物业、门卫人员、楼栋骨干等各方力量，着力拓展信息渠道，加强信息梳理汇集；

针对湖北籍人员，认真组织现场查验、信息比对，确保排查信息真实可靠；

针对排查出的重点对象，加强联系沟通，掌握人员去向，强化动态跟踪了解，确保排查到位有效。

1、客房经理督导消毒人员按照规定的标准及程序来完成各项消毒工作及84消毒液的配比。

2、楼层加快布草间的清理工作。

3、客房晨会培训卫生知识，加强服务人员的卫生知识。

4、特别强调酒店各部门员工当班期间严禁外出帮客人购买任何东西，各部门培训时必须强调其中利害关系。坚决杜绝类似事件的发生。

5、楼层新员工不稳定培训跟不上主要原因是文化底子低，培训时接受起来比较慢。客房经理必须克服以上困难加强新员工的培训工作，尽快的提高酒店的服务质量。

复盘总结表①回顾目标当初的目的是什么(期望的结果) ②评估结果与原来的目标比(亮...

会议复盘总结范文【财联社】(记者刘雪)不得不承认,依靠着补贴和指标生存的 国内光...

复盘会总结范文双 11 个人复盘总结报告写强调服务与管理的重要性。没有范文。以下供参考,主要写一下主要的工作内容,如何努力工作,取得的成绩,最后 提出一些合理化的建议或者新的努力方向。。。 复盘会......

项目总结材料复盘报告材料\_其它\_工作范文\_实用文档。实用标准 XXXX 中心项目 复盘会议总结报告 XX 年 X 月 X 日公司总经理在会议室组织召开了关于 XX 中心项目复盘会议, 会议就本项目组织实施,过程管理,项目成果展开了深入分析及讨论。...

当毕业歌的音乐声在教室里回响，孩子们依依不舍的目光里饱含着对我们的深情，当他们朗读起毕业诗，要展翅高飞的时候，回顾三年来我们一起走过的日子，有欢笑、收获、期盼……从现在开始，又多了一份淡淡的回忆和永远的牵挂。下面就本学期的班级工作做如下总结：

**密接复盘推演工作总结21**

实习阶段的第一个收获是学会适应新的环境，学会在新的环境中成长。刚到科室的时候，总有一种茫然的感觉，对于科室的各种工作都处于一种陌生的状态，也对于自己能否在这样的新环境中顺利进入学习工作状态抱有怀疑，对整个科室的总体情况没有一种成型的概念。庆幸的是，老师们为我们详细而耐心的介绍各科室的情况、一些规章制度和注意事项等，而他们的丰富经验，使我们很快地适应并且很好的融入检验科各科的工作中。能够尽快地适应医院环境，为我们在医院的学习和工作打下了良好的基础。

实习最重要的一点学会在平时的工作中如何学习和怎样限度地去吸取老师的经验、知识精华。在老师“放手不放眼，放眼不放心”的带教原则下，我们积极努力争取每一次的锻炼机会，同时还不断丰富临床理论知识，积极主动地思考各类问题，对不懂的问题虚心向老师请教，作好知识笔记。遇到老师没空解答时，我们会在工作之余查找书籍，或向老师及更多的人请教，以更好地加强理论知识与临床相结合。实习的及最终目的不仅仅是熟悉掌握各种检验仪器的操作技能，更重要的是培养独立思考问题的能力和临床思维分析能力。

半年的时间很短暂，我们的收获却很多很多。这些收获将为我们今后的工作和学习打下良好的基础。总之很感谢医院对我们点点滴滴的培养，无论是在剩下的半年时间里，还是以后走上各自的工作岗位，我们将以更积极主动的工作态度，更扎实牢固的操作技能，更丰富深厚的理论知识，提高临床工作能力，对卫生事业尽心尽责！

**密接复盘推演工作总结22**

由于本小区为拆迁安置房工程，在保证工程进度的同时必须要确保工程质量，为此本公司决定在贯庄安置房小区工程项目管理中全面推行ISO9001质量标准，确定以贯标工作为主线，以国家技术规范和质量标准为依托的模式进行管理。在安全管理和文明施工方面则强调大力推行标准化管理，实行定期检查和定量评分，结合经济奖罚制度，实现文明施工和无事故安全生产的目标。

质量是企业的生命，工程一开工，我们就将工程质量定位在比较高的起点，提出了贯庄安置房小区工程项目质量目标为：实现贯庄安置房小区工程合格率为100%，优良率80%，创市级优良样板工程3个。为实现这一目标，在质量计划中，将特殊部位和关键工序作为重点进行控制，重点防范关键工序质量问题的产生；坚持以预防为主的原则，制订消除质量通病计划，将消除质量通病工作放在重要的地位；对主体分部工程和装饰分部工程制订出更高的质量标准，大幅提高分项工程质量和建筑观感得分；严格推行“样板间”制度，将装饰分部工程的质量进行严格定位，争取得到各用户的满意质量目的。并对文件资料、检验和试验、不合格品控制、防护等要素的实施制订了详尽和易操作性的方案。

建筑施工十大新技术的应用，使建筑施工“质量提高、工效增快、成本降低。”在贯庄安置房小区工程项目实施中，公司统一要求全部采用①商品砼②钢筋连接新技术③定型模板与扣件钢管脚手架④PVC塑料管⑤建筑防水新材料等几项新技术、新材料。

**密接复盘推演工作总结23**

在我还是大四的时候，也就是马上就要进入实习阶段的我，那是一个每天都期待着实习的到来，我迫不及待的想去到社会上使用自己在学校学到的东西了，也特别想看到自己究竟能成长成什么样，我也特别的想知道我在那些公司领导的眼中，会把我定位到一个怎样的位置，反正就是对实习充满了好奇。现如今我也是在一家自己心仪的公司实习了两个多月了，有跟我想的不约而同的，也有差距甚大的，总的来说这段实习的经历还是给予了我蜕变的。

在面对学校以及很多用人单位举办的招聘会，我是选择漠视的，因为我认为在这里找工作局限性太大，会很难找到最适合自己的那份工作，并且那种大公司大企业绝对不会来学校进行招聘，因为仅仅是他们的品牌就非常的吸引人向往了。招聘会上，我一份简历都没投，直接是出来自己找工作，我体会到了找工作的艰辛，也知道了工作的来之不易，所以我在工作的时候也是十分的用心，我才能得到这么大的成长。

我的实习单位是一家酒店的经理助理，工作任务虽然是比较轻松的，但是工作的时间却是非常的长，事情也是非常的多，但是不会太累，基本上就是从早上工作到晚上，我从来没有跟领导抱怨过什么，因为我知道实习的每分每秒我都要珍惜，书本上的知识是死的，人是活的，我要在实践中才能把我在学校学到的东西充分的消化。不得不说，我的运气是很好的，这家酒店我也是来消费体验过的，各方面来说都是非常顶级的，在本市也是数一数二的酒店，在一个高质量的工作环境中锻炼，我自然也不会太差，因为周围全是优秀的人，还有就是我的上级直系领导——经理，他对我这个实习生也是特别的用心去栽培的，遇到什么事都会要我先独自一个人去做，比如说遇到客人闹情绪要退房的时候，我该怎么去安抚，如果我有做的不对的地方，他再给我指点，我想不出比这更快速锻炼我的方法了。在没工作之前，我以为凭借着我在学校学的这些酒店管理的知识，我应该是可以胜任酒店的大部分工作，至少实习我是可以很轻松的度过，但是事实上并不是如此，我会遇到很多我解决不了的问题，但是我是想要在这一行有所成就的，我从来都不会被打击到，这就是对于一个实习生最佳的工作状态。

现在的我，面对绝大部分的工作，我都可以独立的去完成了，并且成效会非常的好，经理也是对我这段时间的表现非常的满意，我相信经过这次的顶岗实习，慢慢的成长，我以后一定会是一个酒店行业人人青睐的人才。

**密接复盘推演工作总结24**

顶岗实习时每一个大学生都会有的一段经历，而我在这两个星期也是经历了顶岗实习。不得不说的是这次顶岗实习确实是给我带来了很大的收获，因为我也知道我作为一名学生，从前从未有过任何的工作经验，想要找到一份好工作时很难的。更何况据我所知在学校里学习到的很多理论知识，在实践上很难用出来，甚至没有用。而这次顶岗实习让我自己切身的去体会了一次工作是什么样的一种感觉。顶岗实习确实是有着很多的收获，也让我知道了一些工作中才能够得知，才会有的感觉。这所得到的一切都让我不禁觉得能够来到这里进行顶岗实习确实是一次不错的体验。

在一开始的时候我还有一丝丝的紧张和兴奋，因为我从未真正的参加过工作，也从未有过工作的经验，所以我对于自己的这次顶岗实习有着很大的期待。而在正式进入公司的时候我还是有一些些的蒙，因为也并没有像我看到的那样会有人带着我向同事们介绍，然后大家鼓掌欢迎我。就是把我带着去录了个指纹，告诉了我一些公司的规章制度之后就让我自己坐在那里。然而隔了一会就是有着一位前辈过来教我该怎么样完成自己的工作，虽然工作并不难，但也因为我是一个新手的缘故任务完成的并不迅速，甚至是有些慢，这让我自己也有些心急。好在经过慢慢的锻炼，我一个星期之后也就慢慢的掌握了，能够很好的解决自己在工作中遇到的问题，当然在遇到不知道该怎么办的时候也还是需要去向各位经验丰富的前辈去请教。

而在工作中，虽然因为我较少说话，没有认识到太多的人，但是因为工作的关系也是难免于几位同事进行了多次交流。而在一个多星期下来我也是慢慢的认识了我身边的这些同事，也能够在休息时和大家进行交流了。而在聊天时得知，其他和我一起进来实习的学生，他们也有所接触，但是都没有对我的评价高，虽然我知道不管别人是夸你还是骂你都别信，但是心里还是难免会开心起来，毕竟大家也都认为我更加的优秀。而这两个星期下来，让我收获最多的，或许还是在思维上的成长，不会在用学生那种角度去看待一件事情了，而是用不同的角度，不同的方向去看待不同的事情，人确实还是需要学会换位思考。

**密接复盘推演工作总结25**

人生复盘

人到中年，雾失楼台，月迷津渡，往事不可追，未来不可得，你留恋曾经，惶恐未来，在患得患失的十字路口徘徊。这是何等苦楚！

所以，人到中年，来一次人生复盘吧！

所谓“复盘”是围棋术语，指的是每次博弈结束以后，双方棋手把刚才的对局再重复一遍。复盘也是联想集团内部管理提升的方法论之一，人的学习有三种途径，一种是自书本上学前人的知识，一种是自身边的人身上学其先进，一种是向自己过去的经验和教训学习。而源于自身成长的一次复盘，正是对过去成长历程的回顾、反思、探究、提升，通过这一过程，回顾目标和过程、反思原因、探究规律、提升能力。

关于复盘，孔子的要求是：“吾日三省吾身，为人谋而不忠乎，与朋友交而不信乎，传不习乎？”现代社会生活节奏太快，人们太忙，日日复盘不可能，年年复盘很难得，而自朝阳般蓬勃的青壮年转向日趋沉潜的中年，来一次深层次的人生复盘，不仅助于总结曾经的生命历程，扬弃负面情绪，更有益于复活内心自我，重拾生活的信心，更好地面对人生的下半场。

人生的复盘大致可以从三个方面展开，一是社会层面，即回顾自身成长的生活背景、政治经济等时代特征，从而反思作为个体的自我在其中的定位与发展是否顺应时代、顺应趋势。二是生活层面，即探讨自已个人生活的成长轨迹和在关键节点上的的选择，是否理性恰当、积极乐观。三是工作层面，即总结在多年的职业发展过程中，在个人技能、经验和资源的积累上，自己拥有哪些优势？还需要弥补什么不足？基于以上的反思，基于当下的社会现状和未来行业发展趋势，你在个人生活上的期望是什么？在未来职业发展上的规划是什么？源于自身的期望与规划，你将如何整合你的优势，弥补你的不足？如何取舍来获得生命的平衡与能量。

有一句话说得非常好，鸡蛋从外打破是食物，从内打破是生命。开启人生幸福与美好的密码掌握在每个人的手中。而大多数中，却在艰难的生存过程中，因着惯性的力理，逐渐失去独立思考、自我激励和自我反抗的能力。

如果你不主动获取你想要的，你一定要花同样的精力，来应付生活塞给你的。人生的下半场，你还有翻盘的机会，你愿意尝试吗？你愿意付诸行动吗？你愿意为之努力和奋斗吗？别丢掉纯真，别忘记梦想，别变成无疼无感的橡皮人，人到中年，复盘人生，为生活按下重启键吧。

**密接复盘推演工作总结26**

①本着公司项目的总目标，加强管理工作与事先控制工作，做好进度、质量、安全等方面管理工作保证达到天实制药GMP认证目标。

②加强组织、协调工作，不光是内部、与监理、总包单位的协调，还要加强与外联单位的沟通，为工程顺利进行提供保证。

③加强工程细部控制力度，凡事勤思考，多观察，举一反三，确保工程的严密性。

④加大对安全、文明施工的管理力度，只要发现绝不姑息，以提高整个项目的外部形象。

时光荏苒，岁月匆匆，实习生活已接近尾声，在实习过程中，本人严格遵守医院规章制度，认真履行实习护士职责，严格要求自己，尊敬师长，团结同学，恪守劳动纪律，努力做到护理工作规范化，技能服务优质化，基础护理灵活化，爱心活动经常化，将理论与实践相结合，并做到理论学习有计划，有重点，护理工作有措施，有记录，实习期间，我始终以“优质护理服务示范工程”活动基本理念要求自己。

在各科室的实习工作中，本人严格遵守科室制度，按时参加护理查房，熟悉病人病情，能正确回答带教老师提问，规范熟练进行各项基础护理操作及专科护理操作，正确执行医嘱，严格插队制度，能规范书写各类护理文书，及时完成交接班记录，能做好各科常见病，多发病的护理工作，认真执行无菌操作规程；在工作中，善于发现问题，及时请教，及时解决，能熟练进行内，外，妇儿及重症监护等各项护理操作，对各科室的急，危，老，重患者，能迅速熟悉病情并做出应对，在工作中，一丝不苟，有条不紊，得到师长的赞同、患者的认可。同时，本人积极参加各类病例讨论和学术讲座，不断丰富自己的业务知识，通过学习，对整体护理技术与病房管理知识有了更全面的认识和了解。

通过半年多的护理工作实习，在带教老师的悉心指导与耐心带教下，我认真学习相关法律条文，对当前形势下的医疗环境和护患沟通有了新的认识和了解。增加了知识积累，丰富了视野，在理论和实践方面有了提高。

在未来的职业生涯中，我将恪守劳动纪律，认真践行相关制度条文，努力学习理论知识，加强思维淬炼，全面提升自身综合素质，为患者提供优质护理服务，为社会、医疗尽我全力，实现人生价值。

实习阶段的第一个收获是学会适应新的环境，学会在新的环境中成长。刚到科室的时候，总有一种茫然的感觉，对于科室的各种工作都处于一种陌生的状态，也对于自己能否在这样的新环境中顺利进入学习工作状态抱有怀疑，对整个科室的总体情况没有一种成型的概念。庆幸的是，老师们为我们详细而耐心的介绍各科室的情况、一些规章制度和注意事项等，而他们的丰富经验，使我们很快地适应并且很好的融入检验科各科的工作中。能够尽快地适应医院环境，为我们在医院的学习和工作打下了良好的基础。

实习最重要的一点学会在平时的工作中如何学习和怎样限度地去吸取老师的经验、知识精华。在老师“放手不放眼，放眼不放心”的带教原则下，我们积极努力争取每一次的锻炼机会，同时还不断丰富临床理论知识，积极主动地思考各类问题，对不懂的问题虚心向老师请教，作好知识笔记。遇到老师没空解答时，我们会在工作之余查找书籍，或向老师及更多的人请教，以更好地加强理论知识与临床相结合。实习的及最终目的不仅仅是熟悉掌握各种检验仪器的操作技能，更重要的是培养独立思考问题的能力和临床思维分析能力。

半年的`时间很短暂，我们的收获却很多很多。这些收获将为我们今后的工作和学习打下良好的基础。总之很感谢医院对我们点点滴滴的培养，无论是在剩下的半年时间里，还是以后走上各自的工作岗位，我们将以更积极主动的工作态度，更扎实牢固的操作技能，更丰富深厚的理论知识，提高临床工作能力，对卫生事业尽心尽责！

1、严禁人员流通

各xx根据要求自7月27日起实行封闭管理，25日起取消运行倒班，封闭管理区域外单位车辆、人员禁止入内；暂停职工各类休假，休息人员居家，不得外出，遵守社区管理规定；除应急保障车辆外禁止一切车辆进出并做好应急车辆进出台账。

2、避免人群聚集

3、个体防护：员工按规定佩戴口罩，勤洗手，注意防寒保暖，每日早晚两次测量体温，打卡上报，餐厅人员做到“四戴一穿”。

4、病毒消杀：3名专职人员对片区值班室、办公场所、宿舍楼道、垃圾集中收处箱和公共卫生间进行每天两次定点消杀（84消毒液1:100）、通风，登记台账；职工餐厅、安保值班室由工作人员消毒通风。

5、防疫废物单独设立垃圾桶，分类处置。设置留观室并在留观室内放置生活用品及防疫用品。

6、深入开展片区环境卫生整治，广泛开展新时代爱国卫生运动。

7、配合社区村队联防联控。居家职工及在岗职工家属，严格按照属地要求封闭隔离，坚决不添乱；成立志愿服务队，配合社区工作。

8、组织督促全体职工进行钉钉打卡，严格准确的报告身体情况和所处位置信息。

9、每日向xxx疫情防控指挥中心上报片区疫情工作开展情况，每周向xxx上报疫情物资使用情况。

大家好!

我受公司委托， 现将 20\_ 年工作做一总结， 同时把 20\_ 年主要工作思路汇报一下：

一对 20\_ 年工作的总结

回顾公司一年来的工作， 可以用两句话来概括：

总的形势是好的，取得了一定的成绩。

但同时也暴露出很多的问题和不足， 需要我们加以改正。

一年来， 在公司的领导下， 全体干部员工围绕公司年初所制定的目标， 同心同德， 开拓进取， 在大家的共同努力下， 我们取得了令人满意的成绩：

20\_ 年公司共完成产值 元， 实现销售收入 元， 利润 元。

同时， 化机、 化工两个分支单位也都较好地完成和超额完成了各项任务。

化机完成产值 17671029 元， 创历史新高;农药化工完成 11370398 元;而顺酐则一改过去亏损的局面， 实现盈利。

这一切为我公司的持续健康发展奠定了扎实的基础，这一切也都是和大家的辛勤劳动分不开的， 在此， 我代表公司对全体干部员工表示最真挚的谢意!

回顾和总结一年的工作， 主要有以下几个方面：

一、 抓住时机， 上马顺酐二期工程

我们的顺酐项目在完成一期工程后， 由于市场原因， 始终处于亏损的局面。

因此， 我们未能按原计划完成二期工程。

但是， 从 20\_年 6 月份起市场形势发生了根本性好转， 顺酐价格一路猛升， 顺酐一期开始取得良好效益， 于是公司果断决定：

抓住当时有利时机， 在一期工程不停车的情况下， 上马二期工程。

二期工程于 8 月 24 日开工兴建， 自开工伊始， 我们的员工就表现出了极高的工作热情和奉献精神， 真正掀起了一个轰轰烈烈的大干的局势。

大家加班加点， 毫无怨言， 尽管有时已经十分疲劳了， 却从无一个人退缩， 仍然坚持工作。

总之， 大家在施工期间的表现是应该肯定的， 说明大家能够真正做到和企业心连心。

二、

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！