# 荟萃楼珠宝工作总结(实用45篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2025-03-31

*荟萃楼珠宝工作总结1xx的市场营销是一个专业性很强的工作，从某种意义上来说，它比钻石的营销更需要独特的营销技巧。而翡翠销售是一项艰苦而有意义的工作，需要销售职员不断地学习和不断地总结实践经验，才能成为一名合格xx销售职员。一、学会消除顾客的...*

**荟萃楼珠宝工作总结1**

xx的市场营销是一个专业性很强的工作，从某种意义上来说，它比钻石的营销更需要独特的营销技巧。而翡翠销售是一项艰苦而有意义的工作，需要销售职员不断地学习和不断地总结实践经验，才能成为一名合格xx销售职员。

一、学会消除顾客的顾虑

在珠宝市场中，翡翠市场是最复杂、最混乱的`市场，主要是由于有很多与翡翠外观特征极为相似的其它玉石品种以假充真、以及B货翡翠和C货翡翠以次充好给翡翠市场带来了负面影响。由于多数消费者对真假、优劣翡翠的识别能力有限，特别是目前翡翠价格一路高涨，让消费者或投资者不敢轻易相信。所以，从事翡翠销售的首要任务是让顾客消除这种顾虑，使他们相信本公司和本店的产品，让他们建立起购买本品牌产品的信心。

二、努力引顾客建立对我们的信任度

要以恰如其分的语言引导顾客熟悉本品牌及产品，如我们只经营x货翡翠；

它是真正的翡翠，这些语言有利于顾客消除戒备感，建立对公司产品的信心，顾客对产品有了信心和信任度才能产生购买本公司产品的欲看。

三、用文化内涵激发顾客购买欲

要以翡翠的文化内涵激发顾客购买翡翠饰品的爱好，如佩戴翡翠饰品可以作为护身符、可以健体强身等。作为一个普普通通的人，谁都希看一生\*安，家庭幸福美满，身体健康，翡翠消费文化中的这些特殊功能一定会对激发顾客对翡翠饰品的爱好，进而产生购买行为。

四、要足够了解产品本身

作为一个xx销售职员，首先，要对翡翠的专业知识有全面的了解。如翡翠的颜色、水头、质地、工艺评价等，这是从事翡翠销售的基础。很多顾客可能有购买翡翠的强烈欲看，但由于自身对翡翠鉴定知识的贫乏，面对混乱的翡翠市场而一筹莫展。有了这些知识，才能向顾客先容本企业的产品，才能取信于顾客，让顾客买得放心。

其次，要对翡翠消费的历史背景和文化内涵有全面而深刻的熟悉。向消费者大力宣传中华民族的翡翠文化，激发他们的购买欲。另外，还要把握顾客的购买心理，有针对性地进行引导和倾销，才能将顾客的购买欲看转变成实际的购买行为。

多数消费者对翡翠知识和翡翠工艺的熟悉是不专业的，或者是一知半解的。翡翠销售职员要以自己的知识和经验熟悉翡翠的品质、工艺和文化内涵。通过不同产品之间的比较，让消费者感受和熟悉什么是高档翡翠，什么是反映中华民族精湛的雕琢艺术的优质工艺；

通过对翡翠饰品构成含义的讲解，让消费者了解每件翡翠饰品所代表的美好的寓意，对所选择的翡翠饰品产生拥有的期看，假如能起到这种效果，我们的倾销已经成功了一半。

**荟萃楼珠宝工作总结2**

一月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。

目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的`总结。我是今年十一月一号来到\_\_男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到\_\_男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水\*都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对\_\_男装的技术问题掌握的过度薄弱（如：质地，如何清洗熨烫等），不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们\_\_男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

**荟萃楼珠宝工作总结3**

转眼20xx年即将过去，我们将满怀信心的迎接20xx年的到来。在过去的半年里，我们有高兴也有辛酸，总体来说，我们是圆满完成了公司所定的销售任务，在xxxx的三年时间里我们一直坚持真诚专业的态度对待每一位顾客，力求提供符合他们的款式经过努力的锻炼自己，基本能够掌握顾客的心理，利用顾客的心理抓住每一位有意购买的顾客，努力提高我们xxxx的销售，进一步提升品牌的知名度。在xxxx这个展示才华的大舞台中，也结识了许多新朋友，同时也感谢和我并肩奋斗的同事和领导。以下是我对xxxx20xx年的总结：

>一、认真学习，努力提高

我们必须大量学习专业知识，以及销售人员行业的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰。

>二、脚踏实地，努力工作

作为一名合格的销售人员，必须熟悉专业知识，勤奋努力，一步一个脚印，对领导下达的任务，认真对待，及时办理。

>三、存在的问题

通过这半年的工作，我也清醒的看到自己的不足之处，只要是针对有意购买的顾客没有做到及时的跟踪回访，所以在以后的工作中将做好记录，定期回访，使他们都成为我们的老顾客，总之，在工作中，我通过努力学习收获非常大，我坚信只要用心去做就一定能做好。

流年似水，光阴如箭，辉煌灿烂的20xx年弹指间就将过去，繁忙之中又迎来了新的半年。在过去的这段时间里，有辛酸也有欢笑，有汗水更有收获。回首我半年来走过的历程，公司的领导和众姐妹们给予了我足够的支持和帮助，让我充分的感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了公司员工“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在过去的半年里，我在部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在各方面有了更进半步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

一、思想政治表现、品德素质修养及职业道德

通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论;遵纪守法，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

二、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守工作纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

三、工作质量成绩、效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作业绩有了长足的提高。

四、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，讲求语言的技巧，让顾客买到满意的.珠宝是应该时刻考虑的，下面是在销售时应该注意的几个方面：

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”!“欢迎光临”。

2、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。

3、充分展示珠宝饰品

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。

4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。常言道;“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识。

5、促进成交

由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

**荟萃楼珠宝工作总结4**

尊敬各位院领导：

首先要感谢领导对我的信任和支持，是你们的信任和支持给我带来了对工作的热情和信心，随着导医新形象的树立和咨询业务营业额的稳步提升，我们带着喜悦、带着经验、带着对现状不满、带着对新年的计划和希望进入年，为更好的收获，我将总结去年的经验和不足，不断完善和提高自己的管理水\*，有效提高部门工作质量。

在目前的工作中，我主要负责客服导医和咨询热线的管理工作，根据拟定的工作计划和领导的安排，本部门工作顺畅，由于入职时间短，现将工作3个月的主要工作进行总结，敬请批评指正。具体总结如下：

>一、主要完成的工作

>1、客服导医的管理工作

客服部作为我院特色的服务科室、窗口科室，在工作中尽量按星级酒店的服务标准和管理模式来配合医院的服务建设，坚持集中培训与岗位督导相结合的原则，实现周周有培训、月月有考核，有效提高导医综合素质，通过培训和考核，规范导医在工作中的语言、行为、形象等方面的礼仪要求，加大了日常礼仪的检查力度。通过抓礼仪，推动了导医综合素质的提升，并提高了服务的质量和品位，为我院创建“品牌名院”的发展战略做出了自己的努力。

在实际工作中，为体现热情的服务，导医们人人做到为诊疗的顾客倒一杯热水让其感受温暖、主动接送行动不便的顾客、为顾客提拿物品、引领和现场解答顾客的疑问等；特殊的工作岗位要求，导医们长期站立，不许趴靠工作台和擅自离岗走动，使导医们的腿不同程度的静脉曲张，一天下来，腿痛腰困，但毫无怨言；\*均一天接待初、复诊顾客100人左右，重复着：“您好”、“请问我能帮您忙吗”、“请您稍等”、“对不起”等服务用语，在礼貌服务中体现我院的热情、周到和人性化的服务。

在部门合作中，克服部门一人一岗的困难，取消导医的轮休，也要支持其他科室的工作，如护理部、企划部（发杂志）等科室。为了工作，导医们克服身体不适合一人在岗肩负多职的辛苦，任劳任怨的认真工作，毫无怨言的奉献自己的工作热情。

在处理患者投诉方面，我本着主动热情、周到耐心的工作态度和为医院负责、为患者负责、为自己负责的工作原则，认真接待每一件投诉并迅速转到院长室，答复每一个咨询，最大限度地照顾了医院和患者利益的统一。针对我院知名度不断扩大的新形势，客服部建立了较为规范的客户建议档案，认真了解客人情况，收集客人建议，最大程度地缓解顾客情绪，为其他业务科室提供便利的同时也优化了服务质量。通过投诉首接服务，拉近医患之间的距离，丰富了我院的服务内容，增加了医院的亲和力。

导医台作为全院的第一窗口单位，工作重、事情杂、头绪多。针对这样的实际情况，我从严格规范、狠抓落实入手，加大了管理的力度。在明确目标和任务的基础上率先垂范、以身作则，要求导医们做的，自己首先做到，要求导医们不做的，自己坚决不做。在工作中，量化了工作，明确了奖惩，充分调动了全体导医努力工作，为我院争光添彩的积极性和主动性，协调了科室间的工作，带动了我院的整体工作质量和效率。

>2、咨询热线工作

咨询热线工作作为我院一个重要服务窗口，其工作目前基本属于正常、稳步发展阶段。3月来，从电话咨询到预约就门诊量也不同程度的增长，在吴总和董主任的督导、帮助和接诊医生的诊疗配合下，实现了预约病人就诊率98%的成绩，从而提高了社会效益和经济效益；我主要做了以下几方面的工作：

（一）制定部门咨询师的岗位制度；

（二）与咨询人员一起研讨电话营销方案，提高患者就诊率；

**荟萃楼珠宝工作总结5**

作为电教组学生电教员小组长，本人在电教老师的领导和指导下，根据电教老师的工作意见，积极协助开展各项电教工作。本学期转眼间结束，在电教小组成员的共同努力下，我们较好地完成了本学期的各项工作任务。

本学期，除了担任电教组小组长，每周上课之外，我还坚持认真做好下面的各项电教工作：

>1、电教管理方面：

第一、负责责任区多媒体教室的电教管理与维护

为更好明确地完成电教工作任务与清楚大家的责任分工，电教组对本学期电教工作进行了电教员责任区的划分。我主要负责的是我校第二教学楼第五六楼层多媒体教室，每周对责任区认真检查，查看当前故障并解决可自行处理的简单故障，并编制检查情况报告，及时将未解决故障上报，做到“防患于未然”，保证全校教学秩序的正常运行。

第二、负责学术报告厅值班人员的指派与安全使用的监督

学校大型学术活动频繁，作为电教小组组长，我坚持每周五下午到电教部办公室，根据电教老师的工作指导意见，领取下周学术报告厅的临时活动汇总表，并对每项活动指派专人负责，对学术活动的设备需要进行交代与必要的帮忙调试，并监督保证报告厅在使用期间的安全与正常使用。一般在与我电教小组成员上课时间无冲突的情况下，原则上是各个院系的活动由所属院系的\'电教成员负责。

第三、负责每月底安排时间组织电教员进行多媒体资源的检查维护

每月月底，集中组织电教小组成员，通知大家利用周末时间，一起进行月检查与维护的集体活动。这学期，大家每月集中对责任区的检查，并编制检查报告，以电子版的格式发送电教部qq群邮箱，由我来汇总在下月周一打印纸质版递交电教部老师。

此外，在电教部老师的指导与带领下，还组织了大家利用周末时间开展对多媒体进行投影机亮度与灯泡时间的测量，以及对第二教学楼的投影机进行除尘吹灰的集体活动。我觉得这样的集体活动十分有意义，可以得到自我锻炼，提高手脑并用能力，收获甚多。

>2、电教值班方面：

第一、主动承担值班任务，做好正常课间的电教值班

本学期，从周一到周五的早上及下午，我的课程主要安排在二教楼，且相对于电教组其他成员，我的课也比较少，这样我做到了主动承担值班任务。周一到周五正常上课时间内。

在电教老师的监督指导下，我坚持课前20分钟到岗，早上开好微格教室门，然后在办公室等待电教老师远程开启当天早上第一二节课所用的多媒体教室，再带着需手动开启的的多媒体教室名称跑去为老师使用多媒体服务，主要是开启多媒体，如果某些教室出现问题便即时赶到现场解决故障。

第二、坚持做好周末及晚上值班，保证正常教学秩序

在晚上及周末的办公室值班中，本人主要承担的是我校第二教学楼电教中心办公室的值班工作。在值班期间，本人坚持一贯原则，在确保老师的多媒体授课教室正常使用的前提下，其余时间在电教中心办公室当值。

**荟萃楼珠宝工作总结6**

时光飞逝，光阴似箭。转眼之间20xx年的工作已经步入尾声。随着新年钟声的敲响，我们辞旧迎新，步入20xx年度的美好时光，开始了新的工作历程。回首20xx年度的工作，我们虽历经心酸，但却也收获成功。在这新春到来之际，为进一步提升销售业绩，我根据公司要求，对20xx年度的工作进行了归总与分析，并制定出了20xx年的工作规划。现将工作述职如下：

>一、工作完成情况

由于我\*\*\*珠宝店的营销商场是刚刚开设一年的\'新商场，因此，在20xx年度我店重点以发展营销为重点，以诚挚服务为抓手，为在商场内打造出HK珠宝的品牌效益和店面宣传而不懈努力。

1、店内促销活动的开展。在20xx年，我南宁新世界HK珠宝店大力开展各类促销活动。紧抓消费者的购物心理，利用各个节假日和大型周年活动，有效地开展了促销活动实际吸引了大量客户资源，进一步的提升了我店销售额，并起到了良好的宣传效果。

4、商品的管理。自年初以来，我店实际注重各类货品的管理与收发工作，保证产品的良好质量。此外，我店还要求店员对新进商品进行充分的了解与研究，根据各类产品特点进行营销和摆放，对各类珠宝进行展示，充分发挥珠宝特色。

5、宣传推销工作。为充分展示我商店的产品价值，做好各类珠宝的营销工作，实际提升我点的知名度与顾客量。在今年我店加强了店面宣传工作力度，合理利用商场周边形势，以及消费人群特点对我店的珠宝进行了宣传。此外，我店人员还充分利用顾客提出的质疑，尽可能的向顾客介绍珠宝，促进成交。通过我店全体人员的热情服务，与真挚销售，在今年我店不仅提升了销售绩效，同时还提升了店面形象。

>二、业绩完成情况

在今年，我店紧密结合上级部门要求，圆满的开展了上级部门部署的各类工作任务，实现了XX-XX万元的销售业绩。

>三、团队建设情况

一年来，我店深入店内团队建设，通过开展各类实践训练、各类专业培训工作，以实际提升我店的团队销售能力，提高团队协作能力，改善我店的销售业绩。此外，我店还建立了有效的管理制度，并要求员工严格按照制度贯彻落实，以实现我店的优秀团队力量。

>四、存在不足及明年规划

由于\*\*\*商场是新开设商场，我店各项目建设还不够完善，商场周边市场发展还不够突出，因此，我店在季度之初的销售绩效并不理想。为此，我店在未来一年度将及时的分析我店内的各类珠宝销售数据，整理各产品销售情况，据此做出销售战略调整，并实际进行落实，以保证我店的销售情况得到明显提升。

**荟萃楼珠宝工作总结7**

xx年的工作已接近尾声，一年来，在公司经理室的正确领导下，各部门同仁齐心协力，共同努力，客服部工作取得了一定的成绩。

今年以来，公司经理室继续以抓业务发展及内务管理并重，实现两手抓，齐抓共管的管理模式，带领客服全体员工，团结奋进，客服管理工作取得了一定的成绩，客服水\*也有了一些根本的提高。公司通过开展集中、统一的客户服务活动，进一步整合服务资源，促进以保单为中心的服务向以客户为中心的服务转型，不断提升服务水\*，创造客户价值，积极承担社会责任，为公司永续经营打下坚实的基础。

客户服务部紧紧围绕公司总体发展目标，在做好本职工作的同时做好服务创新，体现在以下几个方面。

>一、在制度建设方面，继续加强客户服务基础管理工作，进一步完善相关管理制度。

主要从“内强素质、外树形象”着手，通过狠抓公司各岗位人员素质，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。

一个优秀的团队须有一个素质、技术过硬的服务队伍，今年以来，我部着重从完善制度着手，通过加大制度的执行力不断加大服务考核力度，以进一步提高客服人员综合素质。

针对我司部分柜员在柜面服务礼仪方面尚存在不规范现象的问题，我司客户服务部着力抓好全体客户服务人员的服务规范性，并从加强服务意识、强化服务执行标准等几方面对客户服务人员做了一些强化训练，加大了现场监督考核力度，现场检查，现场指导，并予以相应处罚。通过一系列的措施，使柜面人员加大了操作的规范性，服务礼仪的执行上也有了一个很大的提升，也为我司不断提高服务水\*奠定了很好的基础作用。

xx年6月，总公司举行了全国柜面人员上岗资格考试，我部全体人员13人参加，合格9人，持证率达70%。此次全国系统的柜面人员考试，加强了客服人员对专业知识的学习，也提升了客户服务部的服务质量。

>二、强化业务制度学习，树立执行理念，确保制度执行力全面有效开展。

为进一步强化公司业务管理制度执行力建设，从制度上为业务发展提供坚强保障，客户服务部对于分公司筛选出部分需客服员工加强学习的文件和制度，进行了认真梳理及汇集，并制定了业务管理强化制度执行力工作及学习计划，按照学习计划，定期组织客服人员通过集中学习和自学的方式全面、系统地对相关业务管理进行了学习，要求所有参加人员认真做好学习笔记、进行测试并撰写学习心得；根据测试及检查情况，要求各相关岗位撰写整改报告。从自身出发，树立了强化风险意识，确保了此项工作的全面有效开展，切实提高了我司制度遵循和依法合规经营的自觉性。

>三、以服务为本，促进销售，把日常业务处理和服务工作相结合。

我司按照上级公司文件精神，面向所有客户推出国寿“1+n”服务计划，旨在通过举办客户服务活动，不断密切公司与客户的关系，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。为切实有效的开展活动，公司成立领导小组和工作组，并加强了对此项工作的宣传力度，按照活动组织、宣传方案逐一落实并有效实施各相关工作。

提升了服务品质、增强了客户忠诚度，进一步提升公司服务水\*，充分维护了客户权益，树立了公司良好社会形象。并通过上门送赔款等一系列的优质服务，为业务员的展业工作提供了很好的基础，也为加强我司与代理单位间的业务合作关系起到了很好的沟通作用。此活动的举办不仅增进了客户关系、提升了公司品牌知名度、也为巩固和带动业务增长注入了新的活力。

>四、从服务的本身出发，“一切为了客户着想”，不断创新服务内容

1、积极配合分公司做好vip客户工作。为了进一步构建公司vip客户服务体系，为vip客户提供附加值服务工作，分公司开展了面向全区vip客户提供特约商家优惠服务的活动，通过此项活动的开展，为树立公司良好社会形象起到了一个良好的作用，在一定程度上提升了公司的知名度。

2、公司理赔部把“上门送赔款”工作做细做新，积极为学生险业务拓展工作做铺垫，继续加强对一些在社会上较有影响力的案件的关注程度，真正体现公司人性化的理赔服务。

繁忙的.工作，有成绩也有不足，在做好总结的同时，要不断改进，现就不足与差距结合xx年的工作如何进行改进做如下安排：

1、抓紧分公司下发的各类业管相关文件的落实及执行工作，继续做好客户服务部人员特别是新人的专业知识及技能的培训，提高服务人员的整体综合素质。

针对客户服务部今年以来人员调整的客观原因，客户服务部新入人员对专业知识及业务技能的缺乏，xx年，我部将继续采取多种方式及途径，对所辖员工进行定期与不定期的培训，从本职工作做起，对于相关岗位技能进行专门培训，加强所辖人员的职业道德教育，有针对性地组织和开展业务知识及服务礼仪培训，对于分公司下发的业管文件及时进行传达及学习，真正领会其操作要领，将其运用到实际操作中。通过培训，推行公司综合柜员制，更好的为客户服务。

2、配合公司团险、中介、个险三支销售渠道各项业务竞赛活动的开展，更好地对业务发展提供强有力的业务支持及后援保障积极配合公司团险、中介、个险三支销售渠道开展各项业务竞赛活动，全力促进公司业务持续、健康地发展。

3、以服务为本，促进销售，把日常业务处理和服务工作紧密结合，全面诠释国寿“1+n”服务内涵。

（1）配合分公司在全区范围内将要实行的银行、邮政转账收费、转账付费项目实施方案，保证此项目的顺利实施。

（2）保证“两鸿”满期给付、转保工作和银行、邮政转账收付费工作的顺利进行，同时为了提高销售人员活动量，挖掘积累客户，有效整合客户资源，做好客户的二次开发，努力促进转保，为xx年开门红奠定基础，以进一步提升公司服务品质，增强客户对公司的满意度。

（3）进一步加强柜面管理工作，营建良好的学习氛围，组织培训与自我学习相结合，建立体系化的培训教程，鼓励员工不断提高自身综合素质。

总之，客户服务部明年的发展思路将以加强客服队伍建设为根本，以加强柜面服务质量考核为重点，以人员管理办法为后盾，以教育训练为基础，积极推进柜面职场标准化建设，不断创新服务方式，建立科学、完善、严格的品质管理办法和监督、考核机制，提高客户满意度，提升柜面运营能力，防范经营风险，树立\*人寿热情、真诚的服务形象，使柜面真正承担起\*人寿品牌载体的重任。

客户服务工作是一项长期的工作，如何在激烈的服务竞争中处于不败之地，真正把对客户的服务做“好”、做“永久”、做到“深入人心”，并非一个人一朝一夕能够完成的，而是公司每一个部门整体的工作，人人都是公司客户服务链的一个关键环节，我们只有把客户服务各项工作及活动的开展与日常业务处理和服务工作结合起来，全员服务，营造良好的服务氛围。

**荟萃楼珠宝工作总结8**

9月17日，我们怀着难以诉说的心情以及对教师这种职业的神圣的向往，随着飞驶的汽车来到了我们的实习目的地——东莞市茶山镇华南师大嘉玛学校，这是一个美丽的学校，也是一个五彩的花园。

在这里我进行了为期两个月的实习，收获一段快乐而难忘的时光。我不仅从各个老师和学生们的身上学到了很多东西，而且和他们成为朋友，更重要的是，我在实习过程中感觉所学的到东西远远要比三年里在校园里学到的更丰富、更精彩。当然，这并非否定老师的教学和自己的学习，只是实践中收获到的远比书本来得真切和实在。正所谓：“千淘万漉虽辛苦，一波三折有收获。”

实习的基本内容包括三部分：教学工作、班主任工作、教育调查

（一）教学工作

这次实习令我感受颇多。一方面，我深感知识学问浩如烟海，使得我不得不昼夜苦读；另一方面我也深深地体会到教学相长的深刻内涵。备课、上课、改作业……日复一日，无数琐碎\*凡的事构成的我实习生涯的主旋律。

第一是听课改作业阶段。（从9月17日到11月9日）

通过指导老师先熟悉实习班级的数学上课情况，认识班上的每个学生以及了解他们对于数学课知识的掌握情况。然后，认真听指导老师以及其他同学上课。现在的听课的感觉和以前完全不一样：以前听课是为了学习知识；现在听课是学习教学方法。目的不一样，上课的注意点就不一样，现在注意的是指导老师及其他同学的上课方式，上课的思想思路。接着，根据在大学所学的教育知识和在中学实习听课所学到的，自己在已有的基础上备课、试讲，做足了上讲台的准备。通过听课和评改作业，我了解到：①学生的数学基础。2班的学生数学成绩比较好，对学习的态度比较认真，但是数学思维能力比较差，尤其是独立思考和应变能力尤其差。比如说，对刚讲完的知识点和例题稍作变形，他们就做不出来了，有时还反应不过来就是考查刚讲的知识点；5班的学生数学成绩比较差，对学习的态度不够认真，但是数学思维能力比较强，尤其是独立思考和应变能力比2班的学生要强。比如说，对刚讲完的知识点和例题稍作变形，他们能很快反应过来就是考查刚讲的知识点。②学生的特点：2班的学生对学习的态度比较认真，相对5班的学生来说比较勤奋，能够在课后自己复习作业。不过他们有点沉，对数学的新课不怎么感兴趣，有点看不起新的内容，觉得太简单，事实上他们的数学基础不扎实；5班的学生对学习的态度不够认真，相对2班的学生来说比较懒，在课后作业一般都无法按时完成，对数学没有学习的兴趣，没有数学学习的成就感。不过他们喜爱表现自己，渴望老师的关注。③原科任老师的教学方式：对于不同基础的班级，课堂处理、教学安排和教学方法都不同；通过听课和评改作业，我还熟悉了原科任老师的教学语言和数学表达语言符号。

第二是备课试讲阶段。（从9月17日到11月9日）

在坚持听课和评改作业的基础上，我开始备课试讲。

首先是我开始尝试写预案。根据实习学校的要求，我翻阅各种资料，写了很详细的预案，把课堂上的每个细节都进行了设想处理，把每个衔接点的处理都写了出来。还根据2班和5班的特点把教案作了不同的处理，弄出了两份不同的教案。写好教案后，我就拿给指导老师修改。在综合指导老师的意见的基础上，我又做了多次修改，直到指导老师夸奖我的教案写得不错。

其次是我开始对队友和对着镜子试讲。在写好教案的基础上，我把教案熟悉再熟悉后，开始对着镜子或者对着队友多次试讲，直到我能脱稿而出。在试讲中，遇到了一些问题，我请教了有经验的老师，对试讲稿作了修改，并把它转化为自己的语言，再次试讲。

最后我坚持拿每个教案都向指导老师和其他有经验的数学老师请教，并和他们讨论如何教学。比如说对于指数函数的定义中的a的范围限制的意义有没有向学生讲解的问题，我请教了高一的所有数学老师（总共有3个数学老师）。每个数学老师的看法都不尽相同，但他们总的看法可以说是因学生而异。于是我根据我所教的两个班级的具体情况，决定在2班可以提一下，在5班没有必要讲了。

第三是正式上课阶段。（从10月7日到11月9日）

10月7日，我正式走上讲台了，开始我教师生涯的第一课。此时的我非常紧张，尽管我准备得很充分。刚刚时还出现了不知道如何衔接两个独立的知识点，不过学生很积极配合我，并大胆回答我的提问。这让我感到欣慰：学生在鼓励我呀！渐渐地，我进入了状态，紧张感渐消，越讲越起劲了，从而忽视了对学生的关注。

之后，我陆陆续续讲了各种各样的课，终于克服了紧张，能够自如的讲课。我最喜欢最骄傲的是在5班讲的新课。因为5班的学生很喜欢我的新课，他们很积极热情，尤其喜欢做我在课堂安排的新课练习（我安排的练习难度适合，他们能够做出来，我又给他们上黑板表现的机会。这样激发了他们的学习数学积极性和满足了他们数学学习的成就感）。

上课是辛苦的，也是有趣的，尤其是学生喜欢你的课时。我曾一度为每天备课上课感到疲劳，不想上课时，学生跑来说，老师你上课啦，我们很喜欢你的课。我说我很累，可能没有什么精神。学生渴求说，老师，我们给你激情，你尽管来上。多么可爱的学生，教人不能不喜欢他们！

上完课后，我总是会坚持写教学后记，教学反思。通过这样，我发现在教学过程中自己还存在不少缺陷：（1）、个人在讲授知识点时，没有突出重点、难点，过于追求调动学生的积极性和激发学生的成就感。（2）、课堂的调控和应变能力还有欠缺，有待加强。在遇到突发事件时，自己往往还不够清醒，不能很好的处理。我认为一个教师最主要的基本功还是体现在课堂的控制上，我应该朝着这个目标不断努力。（3）、语言不够连贯，两个知识点的衔接不够紧密。

通过上课，我还体会到在教学过程中，教师要营造\*等竞争的学习氛围，激发他们学习的积极性，要鼓励为主，提倡赏识教育。概念课教学多要用启发式，指导学生自己发现总结概念。教师教学中语言要精炼，要富有启发性，要最大限度吸引学生的注意力。在教学设计上，要突出体现师生互动，让学生多思考，多总结，多锻炼。

（二）班主任工作

1、较快的了解整个班级的情况特点，熟悉和掌握学生的情况。在见原班主任的当天我们就向原班主任要了学生名册，我们用一个星期的时间通过学生名册记住班里31个学生的姓名，并能认出他们。为了增进对学生的了解，我抓住一切可能的机会和他们接触交流。除了上课时间，我一直是跟班的。通过关心他们的学习、生活情况，慢慢的和他们交流。通过自己的主动以及对他们的关心，学生也逐渐放开来了，都愿意主动找我交流了。

通过与学生的交流和从原班主任那里了解到：（1）这些学生的基础不扎实，而且性格比较浮躁。大部分学生学习目标不明确，缺乏学习动力，还没能养成良好的学习习惯，责任感不强。（2）这些学生的家庭情况较为复杂。华师嘉玛学校是一所私立学校，学校里面大多数学生都是有钱人的子女，家长工作忙，疏于对子女的教育，学生在学习生活上显得比较懒散。（3）有些学生比较调皮，自制力较差，存在违反纪律的情况。（4）很多学生外表自傲内心却相当自卑。

虽然如此，这些学生大体上比较尊敬老师，能接受批评并努力改正。

2、在班级日常管理方面

这个班的学生比较活泼，自我控制能力差。大部分学生在家庭中是小皇帝，比较以自我为中心，更多时候关注的是自己。比如在劳动的时候，很多学生却不去劳动而跑去打球或者回家。刚上高中，进入一个新集体，不仅大部分同学的班级荣誉感不强，而且班干部之不够团结，缺乏共同协作管理好班级的意识。

针对这些情况，我们在第一周就采取了行动。首先，我们找了个别班干部谈话。其次，我们保证每天的早读，课间操，眼保健操都在场监督，随时提醒学生遵守纪律。劳动的时候，把所有想逃的学生都“抓”回来，并与学生一起劳动，通过实际行动教育学生。

这个班的学生课堂纪律不是很好，在上课的.时候很容易与其他同学在座位上讲悄悄话，而且特别喜欢吃零食。除此之外，我们了解到这些学生的自制力也是比较差的。

对于讲话讲得比较厉害的学生，我们提醒他，告诉他我们希望他能够上课认真一点或者下课时找他谈话。让他明白其实老师是很关心他的，如果他上课的时候认真一点，科任老师心情会很好，并且他也能够学到很多重要的知识。通过谈话之后，这些学生上课能够积极地配合老师，并且也不再经常说悄悄话了。也有一些学生反映上课之所以会讲小话，是因为根本听不懂老师讲的内容，觉得很无聊。究其原因，就是之前时候的基础打得不够扎实，所以到了高中碰到一些比较基础的知识就学不下去了。

面对这种情况，我们商量了之后决定进行一帮一的活动。通过这样的途径，学生把之前的知识补回来，上课鲜有发生听不懂老师讲的内容而在下面讲悄悄话的现象。

对于其他的违反纪律的同学，我们坚持着一个原则是该批评的时候就批评，哪个学生做错了，作为老师不能姑息纵容，而是要及时地指出来。但是批评的同时要让学生明白，我们批评的是他的行为而不是他的人。只要他改正的错误的行为，他仍然是我们眼中的好学生。

3、开展主题班会

根据学校每周给定的主题，我们认真地开展了主题班会。

（三）教育调查

国庆前后我们进行了教育调查研究。

11月9日，我们要离开实习学校了，心情是有点伤感，有点不舍。在嘉玛，我们度过了一段充实美好的时光，收获了很多东西，明白了很多道理。我很感谢有这次的实习体验。

**荟萃楼珠宝工作总结9**

我走过了充满艰辛的荆棘，品尝过获得成功的喜悦。以满腔热情，无私奉献于\*凡的教育中。现总结如下：

>一、加强政治学习，思想觉悟和素质不断增强提高。

我认真学习党的现行路线、方针、政策，全面贯彻党的教育方针，认真学习，履行党员义务，积极参加党组织举行的各行活动。模范遵守校纪校规。通过对《教育法》、《教师法》、《义务教育法》和《中小学教师职业道德规范》等的学习，更进一步明确了自己肩负的历史责任感和使命感，坚持学法与用法相结合，将普法教育与宪法和教育专业法及其他法律法规的贯彻实施结合起来，努力做好教职工表率。我自觉遵守社会公德，遵纪守法，不参与一切不益身心的活动。特别爱关心时事，收看新闻，阅读报刊，准确地把握时代的脉博，时刻关心国内外大事，及时调整好自己的心态，将自己融入学习洪流中，做时代前进的弄潮儿。

>二、以身作则，严格要求，做好本职工作。

在工作期间，我总是按时或提前到校，坚持出满勤。任职以来，从无迟到、旷课现象，有事非去不可的也是先请假经同意之后才去，累计不超过十节课，小病不请假，即使是大病只要稍好一点能坚持就坚持上课，比如上期，我因上体育课教学生跳绳摔伤了腿，住院治疗未等腿伤痊愈就到校上课。我根据“教学六认真”，严格要求自己。努力学习教学大纲，结合学情，精心设计每课时教案。备课时做到教案中教学目标明确，重点突出，难点切合实际，教法选择合理，现代教育手段运用及时准确，时间分配合理，板书设计工整规范。上课精力充沛，使用规范化的普通话教学。坚持把教师主导作用和学生的主体作用相结合。及时、机智地处理课堂中的偶发事件，充分调动学生的.积极性，注意激发学生的学习兴趣，向课堂40分钟要质量。作业批改从不马虎，有时采用学生互判自改的方法批改，有时采用全批全改，方法灵活，方式多样，让孩子们作业有兴趣，以达到教师全面检查、查漏补缺的目的。对“差生”不歧视，努力了解他们的性格、心理特点，因人施教，充分调动他们的学习动力，最大限度地提高他们的成绩。

>三、加强集体力量的整合，做学校工作开展的助推器。

我任职以来，从没有在工作方面与同事闹过别扭。我所教的班人数总是特别多，这是因为不管是领导安排，还是同事介绍的学生，到我班，也不管是智力好的还是差的我都接，我总认为这都是同事和家长对我的信任，又何乐而不为呢？这么多年了，我常戏谑地说，我总是团结在领导的周围，我和领导上一个班，如遇领导出公差，我总是见机到班上课，从无怨言；根据需要，领导安排我上哪个班，我二话不说就接任。当别的教职工出现工作麻烦时，我总是热情地为他们出谋划策，排忧解难；在言语上不与同事争强好胜，在工作上奋力争先……，正因如此，我和同事工作都很愉快，真正做了学校工作的助推器。

>四、加强班队管理，做学生的知心朋友。

任职以来，我一直担任班主任和少先队中队辅导员工作，做好班集管理，做到教好书，会育人，育好人。坚持对学生做正面的思想政治教育，与家长保持联系。采用定期与不定期相结合的办法，让家长了解学校，或者到学生家去了解学生，了解家长。掌握一些必备的教育规律和方法，尽力消除社会上不健康因素对孩子的影响，实施学校、家庭、社会三位一体共同育人，尽力排除一切影响学生身心健康发展的不利因素，形成教育合力。为了做好家访，我每学期家访至少每生一次。

不管在村小还是在中心校工作，我都是勤勤恳恳，认认真真。利用班会课，课外活动课搞一些有益的活动，比如“植树活动”、“一帮一”、“我是班里的小主人”等，设立红领巾监督岗，做到事事有人做，人人有事做，充分发挥学生的潜能，凡是学生能做的事老师决不去做。用教师应具有的博大的爱心去关心他们，呵护他们，体贴帮助他们。近几年，因为个别学生的家庭贫困，为他们买书包，衣服等。花去了好几百元。至于借钱给他们在学校吃饭，我也记不得有多少次。谁叫我是他们的老师呢？我常常想：我既是他们的长辈，又要做他们的知心朋友，让他们真正体会到班集体生活的无限温暖，让他们在爱中成长，在爱中成熟，以让他们今后用爱去回报社会，在爱的世界里过得温馨、灿烂。正因如此，我多次被评为优秀中队辅导员，先进教师。

**荟萃楼珠宝工作总结10**

在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水\*有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分布开的，而且得到了商场领导的高度认可，在20xx年的8月让我担任柜长一职，这是对我工作的最大肯定。回首自己一年爱经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

一，品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

二，工作质量成绩，效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

三，工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面：

1、认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。

2、充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道；“满意|”是顾客最好的广告。

3、促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。

4、熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。

5、售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

6、抓住每一次销售的机会，以最佳的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

四，工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰？等等这些都需要想一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放最大能量。互相学习，互相进步。

**荟萃楼珠宝工作总结11**

今年的销售工作到今天就结束了，明天开始的就是新一年的工作了。总结了一下自己今年的销售成绩，还是有可圈可点的地方的，很不错的完成了自己今年的销售任务。很快自己就要为了完成新一年的销售任务而努力了，在此之前我觉得自己是很有必要为自己今年的工作做一个总结的，这样才能够知道自己在这一年中的具体的表现，也为自己新的一年做一个计划，按照计划去安排好自己的时间，让自己能够在新的一年中有更大的进步。

一、工作情况

今年自己一共是销售了\_元的珠宝的，珠宝并不是必需品销售起来还是要有一定的难度的，但是只要是进入到我们店铺当中的顾客都是有购买的需求的，自己只要能够说动这些顾客购买我们的产品，想要达到公司制定的销售额还是比较的简单的。在顾客进店之后的第一件事就是要问她的需求，根据需求去推荐合适的产品。在此之前自己要首先了解店里所有的商品的特点，才能够更好的去跟顾客介绍，所以一个好的销售是不仅需要有技巧同时也要认真的对待自己的工作的，想要有一个好的销售成绩是要付出很多的时间和精力的。

自己今年是非常认真的在工作的，在没有顾客的时候我就会拿着产品介绍书册去记所有的珠宝的\'一些特点、构成等，利用好闲暇的时间。因为珠宝并不是生活中必须要用到的，所以顾客并不是很多的，大部分的顾客都是想购买一两件首饰或者是结婚时用的，这也说明自己更应该要抓住机会去推销产品，一旦达成了订单都是比较大的单子。但这也提高了对我们销售的要求，不能一味的为了提高自己的销售额去介绍不适合的商品，而是要根据顾客的需求介绍，这样才能够更好更容易的推销商品。

新的一年的销售工作马上就要开始了，自己也不能只满足于现在的成绩，还有提高的空间的话是应该要去努力的。我在新的一年想要多学习一些销售的技巧和话术，也要保持好自己在空闲时间去记珠宝介绍的好习惯，在新的一年继续的去提高自己的销售金额。同时也要多去看一些销售方面的书籍，学习其它人的销售经验。

我希望自己在新的一年当中能够有更多的进步，我也会努力的为了自己能够有更好的成绩而奋斗，我一定会保持着自己对这份职业的热情，做好自己的工作。

**荟萃楼珠宝工作总结12**

1. 良好的个人形象和素养，专业技能或业务水\*优秀，为公司业务创造更多机会和效益，受公司客户及合作企业好评，为公司创造出较好的企业效益或社会效益;工作认真负责，积极主动，服从整体安排，爱岗敬业，乐于助人，与同事相处融洽，业务知识扎实，业务水\*优秀，能带动东区的给为同事积极工作，胜任东区大区经理工作;工作出色，业务熟悉，为我们成立起榜样。

2. 工作认真负责，积极主动，能完全胜任本职工作，爱岗敬业，乐于助人，与同事相处融洽，善于合作。

3. 全年工作中，钟欣桐作为公司销售部的一名营业人员，她勤劳真诚，敢于面对，睿智进取地努力工作，表现优异。她时刻心系客户交货所需，为厂内争取合理生产时间，积极做好公司内部与客户的桥梁作用，主动配合各项管理工作值得我们学习。

4. 工作认真负责，积极主动，服从整体安排，爱岗敬业，业务知识扎实，业务水\*优秀，与北区各位经理相处融洽，树立榜样，胜任北区大区经理工作;人品端正、做事塌实、行为规范、对待所负责区域进行有效指导，并提出建设性意见;高度敬业，表现出色。

5. 该员工\*时工作能将自己的能力充分发挥出来，不仅工作认真、做事效率好，而且上班的纪律也很好，值得各位同事学习。望各位同事以以上人员为榜样，在今后的工作中，把自身的发展与公司的发展有机的结合在一起，一起创造什么什么公司辉煌的明天!

6. 优秀的业务水\*，为公司创造好的企业效益，与同事相处和谐。

8. 在业务素质上，该同志在干中学，在学中干，较短的时间内基本掌握了编采业务，工作中按照严格、严谨的要求，在部室领导、同事的带领和帮助下到车间、到部室进行采访，较好完成领导交给的任务。个月共采写篇稿件，刊登篇，杜绝了政治上的差错。

9. 该同志思想政治立场坚决，具有较强的政治敏锐感，在原则问题上旗帜鲜明，在是非面前头脑清醒。能够适应时代的变化和工作的需要，不断增强政治和相关知识学习，有较强的责任意识，工作勤勤恳恳，任劳任怨。

10. ×××积极主动，态度端正。实习期间，她主动要求到各部门了解学习，努力从多方面开拓自己的眼界。她先后去了财务管理科、招标办公室、计划财务部、人力资源部、办公室、法律事务部、设备管理科、\*公室等主要业务部门。通过学习书面材料和与各部室人员的交流，她比较全面地了解了我单位科室的主要职能和重点工作，还协助完成了一些她力所能及的行政事务工作。这种积极主动的工作态度获得了各科室人员的一致好评。

11. ×××待人诚恳，作风朴实。该学生严格遵守我单位的各项规章制度，实习期间，未曾出现过无故缺勤，迟到早退现象，并能与单位同事和睦相处，交流融洽，善于取长补短，虚心好学，注重团队合作。

12. 工作认真刻苦，服务态度非常好，使经理在XXXXX的时候没有后顾之忧;工作积极，热情周到，有一定的领导能力，专业技能业务水\*优秀，业务水\*也在不断提高，关心每一位合鑫人，是我们大家学习的榜样;能胜任本职工作，爱岗敬业、乐于助人，与同事相处融洽，服从整体安排，对本职工作兢兢业业，锐意进取，起榜样作用，为我们树立良好形象

13. 为人耿直，性格倔强，办事认真坚持原则，有很强的领导能力，带领库房的十多名弟兄出色地完成了整个年度的物流配送工作，他总是吃苦在先，在每一个集装箱货柜送到之前，电话就打到了正在睡意朦胧的符哥手机里，然后他在召集人，早在上班之前就完成了集装箱卸货的工作，他重感情，讲义气，不论在亲戚还是朋友面前，他宁可自己吃亏，自己犯难，也不会失信于亲人和朋友，他有些江湖习气，对自己手下的库房弟兄爱护有加，积极维护，关心备至，每当库房工作量大或者劳累时，他都会像公司为他们申请福利，改善生活，正是因为库房有这样一位好领导，这一年来，这块公司非常重要的一个部门才让我们的领导不再操心，不再费神，减轻了很多的工作负担和压力。保障了整个公司大后方的正常运行。

14. 该员工从年入厂以来，工作认真负责，能自觉遵守公司的各项规章制度，对待他人热情耐心，积极辅导新员工，在生产中主动协助组长做好现场的卫生，并坚持做到“三勤”：勤吹机、勤查布头和中途勤查布，保证了产品的质量，是我们大家学习的榜样。

15. 勤恳务实，善于学习，对本职工作兢兢业业，注重个人成长;工作成绩进步大，业绩发展迅速，或有效改进自己的工作方式，从而在工作中收到良好效果;悟性较强，能很快适应新的岗位，在新的业务区域可以立即开展工作;能随时根据工作需要调整工作方法和端正心态，不断反思自己，注重个人成长;能在业余时间精专业务知识，提高工作能力;悟性高，工作认真勤奋，吃苦耐劳，进步很快，在新人中起到了榜样作用。

**荟萃楼珠宝工作总结13**

>一、会计工作

会计工作主要为根据原始凭证编制记账凭证，制作三大报表，报税和保险。天芯系统的主要操作是凭证录入，凭证是一切财务工作的基础，所以要非常细心，首先要注意往来科目对象别的设置。其次注意有些需要自制原始凭证的记账凭证不得遗漏。还有，为方便查找凭证，摘要的书写应符合公司的要求。

现金流量表是应用财务软件后，唯一需要手工编制的财务报表，表中涉及现金的分类归集，能够体现企业现金的分配情况。现金流量表需要分别用直接法和间接法，把企业发生的与现金有关的财务往来编制到流量表左侧和右侧，两次的编制金额要相同。企业的现金往来繁多，希望仅根据资产负债表和利润表两大主表来编制出现金流量表，这是一种奢望，实际上仅根据资产负债表和利润表是无法编制出现金流量表的，还需要根据总账和明细账获取相关数据。要分门别类地归集、核算，就需要细心和耐心。

会计的每月工作还包括各项税金及保险的申报，需要在各自申报期内及时进行申报。

>二、出纳工作

出纳主要工作为收付款、报销等与现金及银行存款有关的操作。付款前应核对金额是否清楚、是否有总经理批准，根据经批准和审核无误的有关单据，办理银行存款、取款和转账结算业务;付款时无论以支票还是以电汇方式付款都需要应用密码器，抄录密码;付款后要及时整理回单，方便会计做账。

报销及借款。支出凭单报销，要严格参照公司报销制度;差旅报销时要根据职位给予不同等级的补助;借款管理：原则上款项未还时不允许借下一笔，有总经理特别批准的情况除外。

另外，所有现金的收入支出都要在现金日记账登记;所有票据的领用都要在银行存款日记账登记。出纳所有参与的工作都要在日记账中体现，分门别类加以归纳，与库存现金和银行账面余额对账。

在这六个月的工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重 要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。公司给了我这样一个发挥的舞台，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。在此我提出转正申请，希望自己能成为公司的正式员工，恳请领导予以批准。

**荟萃楼珠宝工作总结14**

时光飞逝，光阴似箭。转眼之间20xx年度的工作已经步入尾声。随着新年钟声的敲响，我们辞旧迎新，步入20xx年度的美好时光，开始了新的工作历程。回首20xx年度的工作，我们虽历经心酸，但却也收获成功。在这新春到来之际，为进一步提升销售业绩，我南宁新世界HK珠宝店特根据公司要求，对20xx年度的工作进行了归总与分析，并制定出了20xx年的工作规划。现将工作述职如下：

>一、工作完成情况

由于我XX珠宝店的营销商场是刚刚开设一年的新商场，因此，在20xx年度我店重点以发展营销为重点，以诚挚服务为抓手，为在商场内打造出HK珠宝的品牌效益和店面宣传而不懈努力。

1、店内促销活动的开展。在20xx年，我XX珠宝店大力开展各类促销活动。紧抓消费者的购物心理，利用各个节假日和大型周年活动，有效地开展了促销活动实际吸引了大量客户资源，进一步的提升了我店的销售额，并起到了良好的宣传效果。

4、商品的管理。自年初以来，我店实际注重各类货品的管理与收发工作，保证产品的良好质量。此外，我店还要求店员对新进商品进行充分的了解与研究，根据各类产品的特点进行营销和摆放，对各类珠宝进行展示，充分发挥珠宝特色。

5、宣传推销工作。为充分展示我商店的产品价值，做好各类珠宝的营销工作，实际提升我点的知名度与顾客量。在今年我店加强了店面宣传工作力度，合理利用商场周边形势，以及消费人群特点对我店的珠宝进行了宣传。此外，我店人员还充分利用顾客提出的质疑，尽可能的向顾客介绍珠宝，促进成交。通过我店全体人员的热情服务，与真挚销售，在今年我店不仅提升了销售绩效，同时还提升了店面形象。

>二、业绩完成情况

在今年，我店紧密结合上级部门要求，圆满的开展了上级部门部署的各类工作任务，实现了XX—XX万元的`销售业绩。

>三、团队建设情况

一年来，我店深入店内团队建设，通过开展各类实践训练、各类专业培训工作，以实际提升我店的团队销售能力，提高团队协作能力，改善我店的销售业绩。此外，我店还建立了有效的管理制度，并要求员工严格按照制度贯彻落实，以实现我店的优秀团队力量。

>四、存在不足及20xx年规划

由于XX商场是新开设商场，我店各项目建设还不够完善，商场周边市场发展还不够突出，因此，我店在季度之初的销售绩效并不理想。为此，我店在未来一年度将及时的分析我店内的各类珠宝销售数据，整理各产品销售情况，据此做出销售战略调整，并实际进行落实，以保证我店的销售情况得到明显提升。

过去的一年取得一些成绩和进步，但一些方面还存在许多不足，一是学习的多，实践的少。二是执行的多，创新的少。三是工作中谨慎有余，开拓力度不够。展望20xx年，我将认真思考自身的不足，努力改善自我，使自身的思想、道德修养，业务能力提高到一个全新的水平。

**荟萃楼珠宝工作总结15**

匆匆三年即将离去，从刚开始的懵懂到现在告一段落。预示着我对珠宝首饰工艺与鉴定专业的学习也由一无所知到对珠宝知识的熟知、珠宝制作工艺的掌握与运用。

通过接近三年的珠宝知识与工艺制作的学习，我对珠宝知识，珠宝工艺制作流程，整个珠宝行业都有了一定的了解;知道了珠宝首饰是如何生产制造出来的，并且自己也掌握了这方面的知识，有一定的操作能力。珠宝从设计到成品入库之间要经过一系列的工艺操作，其基本流程是：原料挑选：通过珠宝、钻石鉴定师，以及配备的现代化高科技设备，并严格遵守国家宝玉石机构的检测标准，对钻石和黄铂金原料进行专业细致的检测和挑选。设计：珠宝设计师使用JCAD3/Takumi首饰设计软件，能直接模拟出成品的逼真效果，极大的提高了设计的精确性和合理性，同时还极大的提高了首饰设计的效率一一起版：将JCAD3/Takumi软件设计出来的精美款式输入激光造型机，运用现代化科技，制作出精确、精美的银版模型，真实且准确保持了“精美、精工、高效”的设计原创风格一一制胶模：将银版模型包入专用的橡胶中，经过高温高压，形成一个个长方体的橡胶块，割开取出银版模型后就形成了中空的胶模---注蜡：通过注蜡设备将液态的蜡注入中空的胶模中，冷却后形成与银版模型完全一样的蜡版，取出后将蜡模固定在特定的支架上，形成一棵“蜡树”一一铸造：将“蜡树”放入铸造筒中，并且注入石膏液，冷凝后形成石膏模具;将石膏模具放入烘炉内加高温，使石膏模具中的“蜡树”完全融脱;再将呈熔融状态下的金料(黄铂金)注入石膏模具中;冷凝后就形成了“金树”，剪下后就形成了首饰的雏形一一执模：珠宝专业技师使用吊机将首饰毛坯的表面修饰成基本形状。用预先裁好的砂纸装在吊机的吊机头上，对首饰进行表面打光和整形，必要时按标准刻度改制手寸，用水焊机进行焊接，并锉平改过手寸的焊接口，以防变形，使之表面达到光滑、亮、不变形、无砂粒和砂洞，线条清晰，棱角分明，没有毛疵。用磁力抛光机进行拍飞针处理，使其变得更加光亮一一-镶石：珠宝镶石部专业的技师，使用专门的镶嵌工具，将钻石、宝石固定在首饰上，严格按照首饰的初始设计，达到与设计图纸精确一致的完美效果;同时，还有严格的品质部人员对镶嵌好的首饰进行检测，确保品质的精良;至此，首饰的制作方面的步骤完成表一一面处理：对完成的首饰品进行表面的优化处理，通过精细的抛光设备和修补设备，将首饰品的细节部位处理得更加完美;同时，壹锭银还引进了具有领先水平的激光字印雕刻机，能为每一个顾客提供独特的印记服务，为顾客打造唯一的精品!传承以上各步的严谨制作要求，将首饰的各个部分再次进行最终的全面检测，保证每一件“壹锭银”首饰，都能闪耀动人，且经典流传一一抛光：专业抛光技师将半成品首饰通过专用的抛光进行打磨，使之表面的再次处理，以清除首饰产品表面的金属末屑和砂眼，显得更加光亮一一电金：通过壹锭银珠宝专业技师，利用电金机和首饰专用镀液，进行成品镀层生产工序，以提高首饰的光亮度。

学习至今虽说中间多次可以调换岗位，但我确一直坚守在执模的岗位，并且担任执模组长一职，这让我有更多的时间和精力去学习执模。执摸是指失蜡铸造之后，镶嵌之前的工艺环节。由于铸造产生的缩孔和变形，铸模的外表通常会有沙眼，披峰，重边，凹陷甚至断裂等问题，需要进行修补和校正。如果是手链还要把一个个扣焊接成形，手镯和链类都要加工鸭利制，是一种象鸭舌头的金属弹片，用来作活扣。在首饰制作过程中，执模工序是一道重要的工序，首饰铸件执模不好将直接影响首饰质量;所以，执模人员必须掌握摩打吊机的使用、锉刀以及卓弓的使用、对首饰铸件的修复能力、榔头的使用和具备一定的审美能力。执摸的内容有焊接和补焊，锉刀的合理运用，砂纸和胶轮的使用，打字模等。通常的工艺顺序是：整形、剪水口，锉水口-检查并补焊裂缝，沙眼-校正形状(用过粗锉，锯切等)-中矬锉光-油锉锉光-煲矾水-打砂纸(或胶轮)-打字模(激光打字)。在这些学习中也发现了很多问题，很多平时容易忽略的问题、不注意的问题都会在平时的学习中显现出来。使我们更加深入的了解首饰质量的基本要求、首饰质量的检验方法、首饰生产过程中常见缺陷成因分析及解决措施。

在接近三年的珠宝工艺理论学习和实践的基础上，我对珠宝基本上有了一个大致的掌握，很清楚的知道珠宝的从设计、产出、到出售的一系列过程和程序。在老师的大力教导和同学的相互帮助下，我个人的技艺有了很大的提高，理论知识也有了很全面的进步，在这些可喜的进步后面是大家的共同努力，自己不断坚持。我很高兴自己能够把握住这样一个学习机会让自己在各方面有了一个质的提升，达到另一个层次水平上。在学习中也不免遇到很多自己个人不能解决的问题，这时候同学和老师的帮助显的异常重要，一个集体的力量也在这里面不断的体现出来。在学习执模期间我也不断到其他岗位上去学习、去实践，在其他岗位不断的继续学习，不断的向同学们请教，也让自己在不同的岗位上有了一个全面的发展、也让自己更加的成长、更加的自信。

三年时光即将过去，迎接我们的是一个新的开始，全新的面貌展现在我们面前，我们不免会有迷茫、不免有会些许失落、不免会有些伤感，但我们可以凭借自己的专业知识、专业技能为自己打造属于自己的一片天地。十年寒窗只为今早愤激勃发，勇往直前，站在社会的最高点。

**荟萃楼珠宝工作总结16**

自从本人20xx年加入xxx珠宝以来也有1年的时间了。

在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水\*有了较大的提高。

我深知工作中的进步与大家的帮助是分不开的，而且得到了商场领导的高度认可，在20xx年的x月让我担任柜长一职，这是对我工作的最大肯定。回首自己一年所经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

>一、品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

>二、工作质量成绩，效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

>三、工作中的经验，销售是一门艺术

作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面：

1.认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。

2.充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道；“满意”是顾客最好的广告。

3.促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。

4.熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。

5.售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

6.抓住每一次销售的机会，以最佳的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

>四、工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰？等等这些都需要想一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放最大能量。互相学习，互相进步。

总之，在这一年里我工作并快乐着！自从走出学校这座象牙塔，犹如温室里的花朵般的我便在选会上义无反顾的选中了现下我所在的公司：xx珠宝。从x月份报道加入这个行业到现在，不知不觉中一年光景一晃而过。本来是被看好做茶叶销售的我，在我的坚持下最终被分配到珠宝销售部门并开始了人生当中全新的完全与专业无关的“历程”。

认真回顾这一年的时光，从一无所知到现在的游刃有余，无不载满了我的酸甜苦辣，不过，深深感谢正是因为这一切的历练才指引着我一步步慢慢走向成熟和稳重。

20××销售珠宝个人年终工作总结（三）本人来到公司就职已经近一年了，在这一年里，我从一个珠宝行业的门外汉，在同事和公司的帮助下慢慢跨进了珠宝行业的大门。珠宝在我以前的印象中是高贵的，神秘的，随着在公司工作时间的推移，慢慢的我开始熟悉这些珠宝，把它们真正作为职业生涯中的一部分看待。

在个人的职业素养上来讲，这一年我确实学到了很多东西，了解的东西越多，就越觉得自己还需要加深学习。在进入行业的初期，以为知道了钻石是什么，铂金是什么就很了不起了。但是随着对行业了解的加深，现在我深深的感觉到，要了解的专业知识，比如时下最热门的翡翠，销量很大的黄金，还有其他的彩色宝石等等。

在个人业绩上，负责的说，我对于这一年的销售状况我并不满意，销量不够理想，顾客临柜时间短。在卖场这个卖场中，我们虽然占据的位置相对还比较理想，但是却没有产生很好的业绩，对于这一点，我一直都有如巨石压背，一方面压力很大，另外也觉得辜负了公司对于我们的期望。

客观的分析业绩不佳这件事，我总结了三方面：

>一、我们的职业素养还有待提高

这里说的职业素养主要指的是专业知识和销售能力以及工作积极性上。不得不承认在这方面我做的都不够好，对于销售我很有热情，但是专业知识和珠宝的职业销售能力上，必须要提高。在这里，真心的希望公司能在新的一年里给我们的提高学习的机会，一方面可以增加我们的销售能力和热情，另外也可以增加我们对公司的归属感。

>二、商品的陈列

对于主力商品和辅助商品的陈列没有做到绝对的完美配合，我觉得在商品道具上我们的道具情况还不错，主要是在布局上要再考究，对于顾客容易看到的位置，和站在柜台外的效果要的配合我们的主力商品来做陈列，也希望公司能给予我们专业上的帮助，帮助我们完善我们的柜台陈列。

>三、商品结构

本品牌珠宝专柜上的商品数量还不够，另外就是不够精致，商品结构上有很多漏洞，这就会造成两个严重问题，一个是绝大多数时候顾客不能在专柜上挑选到他们直接需要的商品，那么我们就需要花费的口舌来向其他方向引导顾客，但是这样显然是绕弯子的，效果也不好。另一个问题就是，柜台和背后展柜的陈列就会显得很稀疏，那么我们的柜台看相就会很差。所以我希望公司能在商品上给予一定的调整和丰富。当然不是说要把货上的很齐全，我觉得只需要针对这个市场的主流商品做出正确的调整，就可以事半功倍了。

以上三方面是我总结的今年业绩不佳的主要原因。总的一句话，销售是要围绕着顾客发生的，毕竟卖场及周围环境的竞争激烈，我们要尽可能的服务好顾客，才能建立一个我们自己的客户圈子，才会有良性的、持久的业绩产生。

我们要看到，卖场这个卖场的潜力是巨大的，我们的位置也是不差的，占据两条边，和一个转角，如果在主要层面上我们能有很好的调整，那么我还是对我们新年的业绩有很大信心的。

新的一年，我一定会把更大的热情都投入到销售中去，我也会把信息及时反馈给公司，希望我的不足之处，公司能及时的指出，并给我帮助和提高的过程。

人无完人，我相信，只要我们能真正以一个团队的心态来工作，相互支持，那么很多问题是可以很快解决的，我们是可以发挥出我们善于沟通，善于销售的优势的。

希望新年里，公司的业绩会更好，卖场本品牌珠宝专柜的生意会有一个质的突破。

**荟萃楼珠宝工作总结17**

这一年，是收获的一年，也是自我提高和发现不足的一年。本着以学生的“思想教育、学风建设”为重点开展工作，廉洁自律、勤奋务实的完成了各项工作任务。以下我的年终工作总结，希望大家提供宝贵意见。

>一、以细致耐心的工作态度来开展辅导员、班主任工作计划。

20xx年上半年，我兼任第十四期党团校、第六届自律会、学生社管会工作，党校培训注重实效，共培训学员176人，积极发挥自律会、学生社管会来开展针对学生纪律学生卫生的活动。

20xx年9月，我担任了08年级新生499人12个班的辅导员工作，负责院艺术团、学院各学生社团的管理工作。有效的利用主题班会、学生组织、社团活动等形式培养他们确的世界观、人生观、价值观。从贫困生到心理有障碍的学生，从教室到学生宿舍，在责任心的驱使下，我关注着每位学生的成长。做好班级负责人的选拔任用，号召每位同学发挥他们的自身优势，积极有效的服务于学院、学校。在20xx年军训中，我院获得学校的“优秀组织”奖。

>二、以灵活多变的工作方式来开展院艺术团、学生社团工作。

我借助其自身优势发动并引导他们开展好校内外各项活动，从学院艺术团的纳新到跆拳道协会、形意拳协会活动的有效展开，活动的组织开展丰富了组织活力。其中动漫协会获得齐鲁国际动漫艺术展社团cosplay比赛三等奖，社员赵震获得动漫原画比赛个人三等奖，社员张洋接受了齐鲁电视台的采访，而《视周刊》杂志也对动漫协会的成绩做了相关报道。20xx年10月以表演嘉宾身份参加齐鲁国际动漫艺术展，社员许菁菁接受了山东有线电视台的访问。

>三、以严谨务实的工作思路来完成教务处部门工作任务。

20xx年上半年，学校正处于迎评的关键阶段，我被抽调至教务处并从事了半年的教务处工作。不同的工作环境和性质使我更加清醒的认识到了工作的难度，我以更加严谨务实、严格自律的态度来对待教务处的部门工作，勤学习、勤询问、勤实践的态度来对待每一次工作实践经历。工作中得到了几位处长、国老师与教务处各位老师的大力支持和帮助，感悟尤深，我所完成的工作也得到了教务处领导与老师们的认可。

回顾一年的工作，有成绩也有不足。我将努力克服自己存在的不足，面对新的工作与任务，我会优化工作方法，提高工作效率，做好工作计划，我将投入全部热情开展工作，力争使自己分管的年级班级各项工作走在前列，请领导老师给与批评帮助。

**荟萃楼珠宝工作总结18**

自从本人20xx年加入周大福珠宝以来也有 1 年的时间了。

在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水\*有了较大 的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分布开的，而且得到了商场领导的高度认可，在 20xx 年的 7 月让我担任柜长一职，这是对我工作的最大肯定。回首自己一年爱经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

>一，品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

>二，工作质量成绩，效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

>三，工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑 的几个方面;

1 认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。

2 充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示 十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道;“满意|”是顾客最好的广告。

3 促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取 分心的方法减轻顾客的压力。

4 熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。

5 售后服务，当顾客购 买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情 愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

6 抓住每一次销售的机会，以最佳的精神状态等 待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

>四，工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰 的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人 成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售 失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要， 对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想 一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首 先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放最大能量。互相学习， 互相进步。 总之，在这一年里我工作并快乐着。

**荟萃楼珠宝工作总结19**

忙碌的20xx年已悄然离去，迎来新年的同时非常有必要回望一年来走过的路。以使自己不断总结经验，反思不足，在新的一年里确立更为明确的目标。

本年度在熟悉幼儿园各项工作的基础上，认真领会区托幼办工作思路和学校办学精神，逐步落实规范管理，积极促进师幼发展，努力提供优质保教，不断提升幼儿园的办园质量和服务水\*，使幼儿园在规范的基础上进一步发展。现将本年度个人主要工作总结如下：

>一、爱岗敬业

快乐从教作为幼儿园负责人，我一直热爱着自己所从事的幼教事业，深爱着每一位老师和孩子们。并且确立了这样的办园宗旨：尽最大努力对幼儿实施优质的保育和教育，为家长解决后顾之忧，让孩子健康快乐，让家长放心安心。为让办园宗旨落到实处，我潜心学习幼儿园管理理论，及时向校领导汇报幼儿园工作进展，积极征得各级领导对幼儿园工作的指导，虚心寻求帮扶单位的协助，充分调动全体教师工作的主动性，有效运用家长资源，使幼儿园在硬件建设和软件提升方面有了一定改观。

>二、规范管理，开拓创新本学年建立健全了幼儿园各项规章制度，逐步做到规范管理

在此基础上，大胆开拓，取得一些工作上的进展。我们坚持每周一次的全体例会制度，进行上周工作总结、本周工作布置和强调注意问题三部分内容，落实幼儿园各项工作任务的同时不断鼓励教师的进步，提醒教师的不足，达到边工作边学习边改进的目的。完善了每两周一次的教研活动制度，自己每次坚持参与其中，研究解决日常教育及教学中存在的问题。形成每两周上交一次的备课制度，每次详细查看并及时进行书面反馈，规范备课内容，期末进行评比的基础上不断改进，达到为教学服务的目的。坚持每学期一次的教学评优活动，相互交流学习的同时进行六科教学的系统学科培训。

本年度共召开了四次家长会，传达幼儿园工作思路，汇报幼儿园主要工作。利用“六。一”和“冬季运动会”向家长进行了两次大型的开放互动活动，期末向家长进行学期汇报两次。召开了两届家长委员会的专题会议，积极征求家长对幼儿园工作的建议。建立“园长信箱”，开通”家园直通车”，学期末请家长参与评价教师和幼儿园管理方面的意见，不断改进提高幼儿园办园质量。建立规范、到位的卫生消毒制度，坚持每天保持桌面地面卫生，每周进行班级环境小扫除，每月班级环境大扫除，卫生防疫工作扎实到位。在规范管理的基础上，我注重幼儿文化底蕴的积淀，进行了幼儿早期阅读习惯的培养，让幼儿接触经典图画书、进行游戏识字，开展每周一首古诗诵读活动。利用户外活动时间，组织幼儿开展丰富多彩的体育游戏，并进行拍球、跳绳的练习和达标活动，提高了身体协调性，增强了身体素质。开展“故事大王”评选活动，提高幼儿语言表达能力和大胆表现能力。

充分利用小学有效资源，结合幼儿园实际特点和幼儿接受水\*，扎实有效地开展幼小衔接工作。五月份开始带领两个大班的幼儿参加小学升旗仪式，了解小学升旗仪式的神圣与庄严。通过参观小学校舍、综合活动室让幼儿了解小学教室与幼儿园的不同，激发幼儿生入小学的愿望。通过和小学生一起上课《小蝌蚪找妈妈》，感受小学以学习思维为主的课堂氛围。

通过介绍幼小衔接工作的经验和入学后家长配合的专题经验介绍，让家长了解幼小衔接工作应采取的针对性措施。通过改变作息时间、模拟小学课堂、整理小书包、学记作业等一些列活动让幼儿从生活和学习等方面逐渐适应小学的学习和生活。

>三、努力进取，初见成效正因为有了规范管理和不断创新，幼儿园教

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！