# 企业相关实践工作总结(通用39篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2025-03-10

*企业相关实践工作总结1在这三个月的时间里，在\*\*和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。记得初次应聘时，我对的认识仅仅局限于重庆几家顶级的之一，对\*\*\*一职的认识也仅局限于从事相...*

**企业相关实践工作总结1**

在这三个月的时间里，在\*\*和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

记得初次应聘时，我对的认识仅仅局限于重庆几家顶级的之一，对\*\*\*一职的认识也仅局限于从事相对单纯的创意和美术执行工作。除此之外，便一无所知了。所以，试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

一、通过理论学习和日常工作积累使我对有了较为深刻的认识

记得初到时，交到我手里的第一份工作就是一张企业贺卡的修改，然而说来惭愧的是，因为对于对方企业整体形象包装的不熟悉，导致这张小小的贺卡修改任务就让我在的第一天工作从下午5：00左右持续到深夜12：00以后，反复的修改和漫长的等待客户的回复对我来说，既新鲜也处处存在挑战。不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。在这段时间里我认真学习和认识了各相关资料，并且对以前的、现在的客户的相关资料有了比较初步的了解，（这方面，小组的组长罗晖、美术指导莫剑、还有和我一样新到不久的美术杨泛，对我的帮助都很大，我也一直很感激他们）再加上日常工作积累使我对有了较为深刻的认识，也意识到了在重庆业举足轻重的地位，她的发展对于推动整个重庆业的发展有着巨大作用。同时，拥有比较先进的管理体制和企业化标准运作的行政机构。这一切都让我对的发展充满了信心和憧憬。

二、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高

根据岗位职责的要求，我的主要工作任务是（1）负责完成组长分配下来的设计工作指令；（2）参与相关创意的讨论；（3）\*\*交办的其他工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的\*\*\*应当在具有相当的美术功底、熟悉的设计软件操作能力的同时，还一定要具备良好的设计心态，并且要敢于多提出自己的想法和方案，敢于创新！当然，良好的语言表达能力是向\*\*和同事提出自己创意想法的必不可少的。

目前我在创意想法方面存在不足，还需要多向组里的和其他组的各位资深\*\*和同事多求教、多学习。为了让自己做一个称职的美术设计人员，我也阅读了许多与设计相关的书籍，并争取在工作中有所帮助和提高。

**企业相关实践工作总结2**

1. 查晚自习情况：各班情况基本良好，同学们的学习态度也十分认真，但也有少数班级同学讲话，玩手机。还有些班级因为本周活动出勤人数较少。此外，还有班级出现早退情况，如11纺机电；

2. 班务志与教学日志所交情况：在部门人员的催促下，11级基本已交全，只有少数班级未交；

3. 本部门于这周星期四下午（6：30—7：30）成功举办了一场机电系辩论赛决赛，比赛过程良好，结果：11新能源一班级取得冠军，11电气班取得亚军，本届机电系辩论赛取得圆满成功；

4. 部门人员在星期一去协助\*\*\*的show 城大赛决赛活动，帮助维持纪律。在星期二到阶一教室观看演讲比赛，协助体育部在星期三的乒乓球比赛；

5. 在周六的“阳光体育节”中，能够按时参加活动。

其活动意义：锻炼身体素质，丰富了大家的课余生活。

1. 在下周查晚自习中：要提高查晚自习的质量，部门人员做好严谨负责，让各班晚自习纪律争取做到一切正常，同时也不能再让有些班级出现早退情况。目的：树立好学校的校风，学风及班风。

2. 教学日志与班务志：对于少数班级未交，打电话催促，让其全部交全。其情况一定要认真统计和总结。能够更好地了解机电系的教学情况及从中看出需要改进的状况。

3. 在基础文明建设月中，我部人员应做好积极进取，努力发扬“学习好榜样，践行四文明“的精神。

4. 本部人员要积极协助其他部门的工作，让举办的活动都能够开展十分顺利，提高机电系在全院的影响力。

5. 教学信息源反馈表：对于一些尚未交的班级要打电话去催促，要保证每个班级都要交全，能够帮助我们更好地了解老师的教学情况。以提高机电系的教学质量。

**企业相关实践工作总结3**

XX部第X周工作总结

（这周的学校工作背景与任务）

一. 基本情况回顾

部门在本周从哪些方面开展了哪些工作。

二. 成绩与做法

在本周的工作中取得了哪些成绩，采取了哪些方法措施、收到了哪些效果等，具体写工作，并列出数字，这些是工作的主要内容，需要较多的事实和数据。

三. 经验和教训

通过对实践过程进行认真的分析，找出经验教训，问题与好的方面，发现规律性的东西，使感性认识上升到理性认识。

四. 今后打算

针对下个周的工作开展制定计划，下一步将怎样发扬成绩、纠正错误，准备达到什么样的新目标，不必像计划那样具体，但基本的内容不能少。

落款XXXXXX学生会XX部 时间：二〇一三年三月六日

写好总结需要注意的问题

1． 一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础；

2． 条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的；

3． 要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

**企业相关实践工作总结4**

客户进来售楼部首先我们应该热情迎接，并了解客户是否是第一次来看房，是，先登记好，介绍自己（不是，询问客户是否记得以前是哪位置业顾问接待的），请客户移步到区域模型详细为他讲解，讲解签到时候注意自己的语气，要吸引客户感觉在听讲故事一样，有层次感，节奏感，讲解中要记得跟客户互动，清晰、自信的告诉客户“您”选好作为第二居所是明智的选择，并且要做到客户跟着自己讲解后，咨询下客户是买来自住还是投资？根据客户的回答做出相应的建议，重点介绍。礼貌性的询问下听完讲解后客户还有哪些不明白的？理清好自己的思路，怎么样带客户，带客户看样板房的途中，讲解完周边的情况后，可以跟客户闲聊，了解客户心里想法和需求。看样板房可以先领客户到花园感受下独栋有天有地的氛围。在进屋参观前可以先给客户做个思想上埋下伏笔，托高客户心里对我们产品的低价。参观样板房的的时间不宜长，\*\*在3，4分钟左右，\*\*着客户去看选好的毛坯房让客户自己做比较。回来计价，折扣可以先收起，肯定的告诉客户我们这里是高端楼盘是没有折扣的，这样也利于客户二次回访的时候用折扣逼客户下定。

总是来说我们要改变我们一层不变的销售方式，尽快学习好让客户跟着我们的思路来走，始终保持自信。

**企业相关实践工作总结5**

回顾这一学期所经历的风风雨雨，失去与所得，我从中学会了许多，感悟了许多、从刚刚开始的一事不懂到现在的的稍有几分成熟稳重、我觉得我有了很大的进步，这些进步是进入校学生会工作之后从无形中所收获的，是办公室给了我这样一个发展\*台、它磨炼了我的毅力，锻炼了我的意志、我一直告诉自己：选择了就不放弃，选择了就要坚持到底！

从我加入校学生会那天起，我一直在努力，严格地要求自己、通过四轮的面试，我顺利进入了办公室、从那一刻起，我就深刻认识以到自己肩负责任的重大、办公室是学生会的核心部门，是联系其他各部门的中心枢纽、回首过去，在这一学期，我们校学生会全体成员共历风雨，携手并进，在各部门的密切配合下，我们开展了许多有意义的活动、在大家的共同努力下，我们取得了一定的成绩，得到了广大师生的好评、下面是我的个人工作总结：

“纪念\*\*开放30周年知识抢答赛”

这项活动主要有我们办公室负责，从会场的布置到人员的分配，以及各部门的密切协作，在我们的共同努力下，使活动顺利进行，最终圆满结束、从这次活动中，我学习到了学长学姐们认真做事的态度，是他们让我明白了无论做任何一件事，哪怕是很小很小的一件，自己都要用心把每一个细节做到最好、从扫地、擦桌子、以及人员的分配，会场布置等工作，每一件微不足道的小事都要我们用心去做，不仅办事速度要快，而且办事质量要高、从每个细节中都表现出我们校学生会成员的高素质和高标准。

“一二·九大合唱比赛”与第三届“亚卫杯”校园之星大赛

这两项活动都是由文艺部重点负责的、从大家的勇跃报名，人员的选拔到最后的总决赛，这每一个环节我都参与了进去、文艺部成员在陈奇\*\*的带领下，认真地完成每一项工作、从节目的初选，复选，他们都是非常认真地对待，终选出优秀者参加最后的总决赛、他们的努力大家是有目共睹、但是，任何事情都不可能是绝对完美的，在中间的过程中稍稍出现了一些混乱、不过从整体来说，效果是非常好的，得到了广大师生的一致好评、结束后，我们办公室和文艺部都认真做了总结，肯定了大家的成绩、其实，我觉得每位学长学姐才是值得我们大家学习的，他们的认真、细心、严紧都让我深在感触，哪怕极短的话语都是对我们的关怀和教导。

校系联谊会暨社团“茶话会”

这项活动是由社团部承办的，我们各部积极配合、这次活动从整体上来说还是不错的，节目质量高，舞台\*\*、道具、会场秩序等各方面做得都比较好、但由于我们工作上的失误，也造成了一些不好的地方、对此我们地总结，吸取教训，以便在以后的工作中不会再出现这样的失误，通过努力把以后的工作做的更好。

以上，就是我对这几项活动所做的简单总结、当然，还有很多活动，如招聘会、元旦游园会……各部门都做好了自己的工作、但我在这里就不再说了。

我再说一下我加入学生会的一些感受：加入学生会会占用一定的时间，但我认为从另一方面是可以促进学习的、假如你对工作有责任心，还想在学生会里锻炼，那你就会去努力，因为你学习太差会被淘汰的、只要你有了这紧迫感，你就会好好学习，更何况大学本来学习的时间不多、而且你的能力得到了锻炼和提升，这将比你的学习更加重要，这对你人生的影响也更加深远。

在学生会的这段时间里，给我的感觉就是\*\*有序、每周一、周二都开例会，这样可以加强我们内部人员的交流和沟通，同时也是老师、学长学姐们给我们传送经验的机会、这也是一个交流\*台，可以交换我们的思想，让我闪认识到和别人的思想存在哪些不同，有什么缺陷，该如何去完善，这一系列问题如能到得很好的解决，那么我们将是更上一层楼。

在学生会中，是学生\*\*，是学生\*\*，要以身作则，这样可以更好的约束自己，让自己不至于像无头苍蝇一样无所事事游手好闲、做好学生会的工作不仅是为同学们做实事，也是在提高自己的的能力、无须感叹你的付出没有得到回报，做了事情，自己心中却是喜滋滋的，这就是心灵的收获。

总的来说，工作是忙碌的、辛苦的，但感到的是充实和欣慰，因为跟着学长学姐们一起奋斗，一起解决工作中的困难，一起享受活动成功的喜悦、每一个部门的人员都是那样的团结上进、他们不畏艰难，开拓进取、她见证了我们在一起的点点滴滴，也见证了我们的成长、我为自己能在学生会这样一个大家庭和大家一起工作而感到幸福和骄傲。

同时，也希望下学期我能继续和大家一起工作、学习、成长、通过大家的共同努力，把我们学生会的工作做的更好。

**企业相关实践工作总结6**

这学期，我接任了六年级（1）班的语文与班\*\*工作。说实话，这对于初出茅庐班\*\*的我来说实在是一次很大的挑战。值得庆幸的是曹如景老师能和我一起分担班里的很多事，还有很多的班\*\*也都给予了我很大的帮助，尤其是杜梅芹、王淑君、宋桂敏、石凤玲、丁玉玲老师，当我打退堂鼓的时候，是她们给了我精神上的鼓舞，在这里我要向她们致以深深的谢意！

面对这样的一群\*\*散漫的淘气包，有时候真是束手无策。为了震慑住他们，我不得不严厉，试着做一名“狠”老师。一旦发现有违反纪律的同学，我会狠狠地瞪他，有时我还会声色俱厉的说：“你不要惹急我，惹恼了看我会怎么收拾你！”也就是吓唬吓唬他们，咱们做老师又能怎么着他们呢？其实学生真正怕的还是家长，有的家长真打，家长打孩子可以没有什么后顾之忧。所以我发现哪个淘气包又犯错了，就会借助家长的威严，我会立马掏出手机，装出要给他家长打电话的样子，他很快就会向你求情：“老师，俺不敢了，求求你别打电话了！”他服软了也就达到目的了。总之从眼神、语气到动作都得“狠”。现将本学期的班级工作总结以下几点：

一、抓好班级管理

俗话说：“没有规矩，不成方圆”。我认为一个班级，要想有良好的班风，必须要有良好的纪律才行，这样才能为专心学习打好基础。可是，这个班的学生特别\*\*散漫，有一个叫张亚仲的同学有逃课的习惯，想来就来，想不来就不来；还有的家长因为自己有事，这一天没法管孩子，也不让孩子到校学习。针对这种情况，我认为管好班级首先要狠抓常规训练，制定班级各项\*\*，尤其是请假\*\*。如果实在有病不能到校学习，必须由家长到校或电话请假。从那以后，张亚忠再也没有无故不来上课过，其他同学也变得守纪律了。

二、管好班级“关键”人物

人们常说：“射人先射马，擒贼先擒王”。这个班班风非常差，有个叫赵瑞的男同学是班里的“首领”，他经常对其他同学拳打脚踢，同学们都很怕他，然而对他的行为敢怒不敢言。我了解到这种情况后，决定从赵瑞入手，通过“驯服”这个小首领，进而管好这个班。赵瑞是班里的卫生委员，他很看重这个“官衔”，我顺势教育他：“你是班里的\*\*，各项工作都得起好的带头作用，你要努力使自己成为优秀生，咱班哪能用学困生当班\*\*呢？”通过职责来约束他的行为，鞭策他进步和向上，一学期以来，我感觉他收敛了许多。

三、做好与任课老师的协调工作

班\*\*与任课教师不仅是工作关系，更是一种合作，是一种协同努力的关系。作为班\*\*，要经常向任课教师了解其学科课堂学习和作业情况，以便及时掌握学生的学习情况。我跟我班学生制定了一条规矩：“谁无论上哪一科课时，只要违反了纪律，我都会批评你，甚至还会惩罚。”

我知道我离优秀班\*\*的要求还差很远，我会虚心向她们学习，努力完善自己，争取把班\*\*工作做得更好！

**企业相关实践工作总结7**

20xx已经成为过去。刚开始写的时候，想到这三个月做的事情，心里就有些感触。我有幸在X，Y，X，20xx上加入xx公司做销售部门的员工。在此之前，我从未正式从事过汽车销售，对汽车的认识也比较模糊。通过这半年销售工作的学习和与公司企业文化的磨合，深深的感觉到自己有了进步，同时也感觉到自己在工作方法上还有很多问题和很多弱点。但是回顾过去，展现未来，我觉得第三季度还是有很多收获的。以下是我的总结：

一、第四季度工作总结

1、销售任务的完成

1）第三季度车系一共卖了282台，我个人卖了115台，其中赛宝19台，路宝15台，赛马21台，占车系总数的18%。

2）根据\*\*\*的销售安排，每个员工轮流飞到xx，我在那里一共接待了113个有效客户，其中6个已经售出。对竞争对手的有力打击。

2、销售总结和分析

1）诱导言语。在销售岗位上，首先我要提两个人，一个是办公室林\*\*，一个是销售部王经理。我非常感谢他们对我工作的帮助。我在接触汽车销售的时候，非常缺乏汽车知识和销售知识，所以工作很难入门。前两个月在王\*\*和莫经理的带领下谈判分析客户情况，所以遇到销售上比较难谈的客户，或者比较比较模式的优势时，总是会想到他们。也正是因为他们在销售技巧和谈判方面的帮助，以及之前的经验，我才能够在8月份\*\*工作，整个学习过程可以说是两位\*\*言传身教的结果。

2）职业心态的调整

推销员的一天应该从早上睁开眼睛开始。每天早上，我从自己欢快激进的闹钟中醒来，然后以一种充满活力和快乐的心态迎接一天的工作。如果我比别人经验少，那么我比别人诚实；如果我的单子没有别人多，那我就伺候别人。

5）重点客户开发。这里我想说：我们要把B类的客户当成A类，这样我们比别人多一个A类，多一个A类就多一个机会。拜访，每周至少拜访客户三次。我觉得攻击客户和设定目标是一样的。首先要专心做客户。只有这样，我们才能取得成果。重点客户批了之后，我就把精力转移给第二个重点客户。

6）自己工作中的缺点：

在销售工作中，也有急于成交的情况，不仅影响了自己销售业务的发展，也打击了自己的自信心。我想我会在以后的工作中摒弃这些不良做法，积极学习和咨询老业务员的业务知识，尽快提高自己的销售技能。

二、下季度工作

在公司的发展过程中，我认为要成为一名合格的业务员，首先要调整好自己的思路，与公司\*\*思想和目标，明确公司的发展方向，才能充分融入公司的发展，才能更有序的开展工作。

首先从理念上：我要和公司保持一致的经营理念和理念，和公司高层\*\*目标和认识，协助公司推进企业文化建设。

二、在业务上：了解客户的信息服务、爱好、家庭情况等。，挖掘客户需求，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第四季度比第三季度翻一番。

三、自觉：摒弃自私、强势、懒惰的气质，以积极的态度学习他人的长处，学会谦虚，学会与上级、朋友、同事相处更融洽；

最后，希望公司下一季度的业绩更加辉煌！

**企业相关实践工作总结8**

本学期，我根据学校的班级工作要求，针对学生活泼、大胆、好动、表现欲强等特点，细致抓好学生的常规管理，培养学生良好的道德品质，净化学生的心灵。从以下几方面，扎实、细致地做好了学生的思想道德教育。

一、抓好常规教育。

加强班级管理，培养优秀的学风、班风。开学初，调正班委会，根据学生的基本情况，安排好值日生，实行个人负责制，人人参与，组长负责。我要利用晨会、周会，和学生认真学习《小学生一日常规》、《小学生日常行为规范》，逐条讲解、讨论，逐条落实。利用班会课对学生进行安全、品德教育，帮助学生端正思想，提高学生的思想境界.\*时，要经常到学生中间，观察他们,了解他们。及时发现问题，有针对性地进行教育。对做得较好的及有进步的同学，在同学面前大加表扬，使他们成为同学们学习的榜样。通过不断地教育鼓励，使同学们有自觉性的逐渐增强，遵守学校的各项规章\*\*。较好的促进各种活动的开展，争取较好的成绩。人人争做学校环保卫士，学习中互相帮助，一帮一活动，形成了良好的班风。

二、培养学生多方面的能力

开学初，我要在班内进行了班\*\*竞选，并根据个人特长明确分工，使每位班\*\*各负其则，提高学生的工作积极性。同时，发动同学在班内找一个为大家服务的岗位，使同学们人人能为班级这个大家庭出力。我班要开展“争当值日班长”与“比一比，哪组棒”的活动。通过这些活动，提高学生的自我管理能力，使班级增强凝聚力。

每周的班队课上，预先指导班\*\*精心设计，发动同学认真准备。我尽量让大部分同学都参加，特别有意让一些活泼好动的同学，甚至后进生参加，使他们感受到成功的快乐，感受到集体的温暖。我还要认真\*\*学生参加学校\*\*的各种活动，争取最佳成绩，使学生的身心得到了\*\*发展。通过各种方式，既注意指导学生进行自我教育，让学生在自我意识的基础上产生进取心，逐渐形成良好的思想行为品质；又注意指导学生如何进行自我管理，培养他们多方面的能力，放手让他们自我设计、自我\*\*各种教育活动，在活动中把教育和娱乐融入一体。还注意培养学生的自我服务的能力，让学生学会规划自己，使自己在集体中成为班集体的建设者。

三、加强联系。

\*时，我要关爱班里的每一个学生。对一些表现不突出的同学，我要做到经常和他们谈心，抓住他们的闪光点鼓励他们。当他们有困难的时候，耐心地帮助他们。一量发现他们在学\*\*、身体上、思想上有什么特殊情况，我要及时性、主动地和家长联系，,向他们了解情况，耐心地做他们的工作，取得家长的理解和配合，对他们处处真诚相待，时时耐心相帮，真正做他们的知心朋友、最可信赖的朋友。及时对后进生加强心理疏导，帮助他们消除或减轻种种心理担忧，让他们认识到自己的价值。同时，我还创造条件和机会让后进生表现其优点和长处，使他们品尝到成功的欢乐和喜悦。

四、积极开展好文体活动，

积极开展好文体活动，做好课间操、眼保健操，保护学生视力，增强学生的体质，提高学生的学习效率。进行适当的体育活动不仅有利于学生身体素质的提高，而且也有利于学习效率的提高.在学校\*\*的跳绳、拔河比赛中，我班都获得第一名，使班级凝聚力增强。

总之，通过一系列的活动的开展，使学生健康的成长，使学校、家庭密切配合，更好地教育学生，以便将自己的管理水\*推向更高的层次。

四年级班\*\*工作总结发言稿

本学期我担任了四年级二班的班\*\*工作，在上学期班级工作的基础上，我注重实行素质教育，力争创建一个良好的班集体，培育学生的完整人格。我认为，班\*\*在有效地进行班级管理的过程中，不能仅靠一个或几个教师严格管理，关键是要教育和指导学生学会自我管理，使每个小学生做到既是管理的对象，又是管理的主体，达到“管，是为了不管”的目的。引导小学生自我管理：可以提高他们自我教育的能力。从根本上说，儿童能否受到良好的教育，有内外两个方面因素的影响。而引导小学生自我管理正是其内部因素发挥积极作用的重要途径，使学生在更好的环境中接受教育。班\*\*除了要锻炼自己的班级管理能力外，还应该善于引导小学生进行自我管理。可以说，班集体教学的顺利进行离不开小学生的自我管理。数十名学生组成的一个班级，光靠班\*\*、科任教师几个人的力量，是无法取得较好的管理效果的。引导全班的每一位同学，发扬主人翁精神，个个都成为班集体管理工作的积极参与者，班集体方可能成为健康完整的有机体．一方面，我们要对学生进行生活学习的\*\*\*\*\*。我在每次的班、队活动\*\*传“自己的事自己做”，并举行各类竞赛激趣，强化意识。课外，我又主动与家长联系，使学生获得更多的培养\*\*性的机会，保证了学校、家庭、社会影响的一致性。另一方面，我又爱护学生自我管理的积极性，经常进行成就强化。一般说来，少年儿童的心灵是纯洁无暇的，他们乐于遵守纪律，乐于配合教师的工作的。

本学期，我在上学期班级管理的基础上，主要在以下方面作了改进和调整：

一是实行值日生责任制。我们班干值日以前没有具体分工，只是笼统的分着干卫生区卫生的和干教室卫生的。有时学生干得很慢，还得老师催着，班\*\*吆喝着。本学期，我们一改往日的大锅饭做法，实行分工到人的做法。这个分工很细，具体到哪一行谁扫，窗台谁擦，书橱谁整理……自从这个办法实行以后，学生干值日不用再催了。而且干得又快又好，时间能节省一半。

二是打破惯性，大胆使用弱势学生。这里的弱势学生指的是在某些方面有不足的学生。比如，性格比较内向的，不善言谈的学生，自我约束能力较差的学生，好找事，打架的学生等等。我们都习惯用那些学习好的，能力强的，纪律好的学生当班\*\*，为同学服务，当老师的小助手。这些学生往往用起来比较顺手，比较省心，但是，如果天长日久光用他们，甚至几年都不换一换，那其他的学生这些学生就没有锻炼的机会。而且这些学生也会“滑”。比如，对老师布置的事不再那么重视，不再那么上心。在班级管理方面有时会充当“老好人”，发现不良行为也不向老师汇报。鉴于这种现象，本学期我大胆启用了一部分相对较差的学生来管理班级，当老师的助手。像四个大组的组长，我全换成了\*时学习虽然很认真，但是特别内向的学生。我当时的初衷主要也是给这些孩子一个锻炼的机会。结果发现，这几名学生都特别认真细致。收发作业非常及时。每次收上作业来以后，总是先自己检查一遍，然后再向老师汇报本组的作业完成情况。比以前常用的那些组长干得还要出色。可见，每个孩子的潜力都是很大的，就看你能不能去挖掘出来。这些学生通过当组长，自信心增强了，性格也变得活泼了不少。

放学路队我也是采用这个办法。给我班上课的老师都知道，谭顺太是个非常调皮的学生，自制力很差，不良习惯特别多。其实，他品质并不坏，也很想当个好学生，但就是管不住自己。我就让他当西路队的路队长，负责管好路队的纪律。\*时都是别人管他，这会轮上他管别人，管的是特别认真仔细。一路上就忙着愁别人的毛病，好回来以后向老师汇报。开学以来，他们这个路队一直走的不错，谭顺太在路队中一次也没有违反过纪律。通过这件事，谭顺太的自尊心和上进心都明显增强。

通过老师和同学们的共同努力，我班形成了团结协作、力争上游、关心集体的良好风气。在学校\*\*的各项文体活动中取得了可喜的成绩。在学校\*\*的歌咏比赛中，我班荣获级部第二的好成绩；在踢毽子比赛中，我班荣获级部第一的好成绩；在学校\*\*的一系列朝阳读书活动中，我班也同样取得了可喜的成绩……

在今后的班级工作中，我们还将不断学习，不断创新，争取更好的成绩。

**企业相关实践工作总结9**

一、针对员工

很多销售人员做工作的能力和潜力都是不错的，也非常擅长于沟通，但是自己设想的进步要求却怎么也实现不了，这是为什么呢?对于这个问题，经过多年的观察，我发现但凡能够在工作上取得进步的销售人员是那些善于总结、善于分析的员工。我们说人的智商还是有差异的，教育程度也是不同的，所以每个人的总结方式和能力也是不同的，只有一小部分人可以做到不需要书面化就可以总结，其余的大部分进步快的销售人员都会有工作记录的习惯。为什么会是这样的结果?

学生时代，老师经常告诫学生——好记性不如烂笔头!意思就是说你的记忆力再好也没有用，记忆的内容会随着时间的推移逐渐衰减，最后能够留在脑海的东西是所剩无几的!所以，作为一个销售人员，如果想要提高就必须做好每天的工作记录，并且将工作的结果分为成功的和失败的两种，失败的那部分必须做分析，搞清楚究竟是自己的哪些方式有问题，导致了失败的结果。如果自己分析不清楚还可以请教身边的同事、\*\*。对于成功的部分，要看是不是每一次采用的方式相同，如果同样的事情，每一次采用的方式都相同，说明方法是正确的，基本上就可以固化下来，这就是我们通常所说的经验。

现在很多的销售公司是会要求员工做工作周报的，也就是将每周的工作情况汇总提报上一级\*\*，现实的情况是——很多的销售人员不能接受这样的工作安排，觉得公司是多此一举，工作会议上该说的说了，还有什么好写的。听起来不无道理，但是我们是否忽略了一个书面和口头的区别，书面的内容需要更加缜密的思维，你需要阅读者能够看懂，那就必须逻辑思维能力较强，能够通过书面的语言将事情阐述清楚。语言能力和书面能力绝对是两个不同的能力，书面强大的人在口头上基本上也没有问题，但是口头强大的人未必有非常好的书面化能力。

其实，工作周报是一个总结提炼的过程，是一个促进员工提高的形式，这个形式非常重要，尤其对于一线急切追求成长的员工来说更加的重要。我们在\*\*构架运行的时候，会发现有很多员工提交的工作周报，上司未必仔细的看，于是有很多的员工就会认为既然你不看，还要我写干吗?这不是一种浪费吗?其实不然，绝对不是浪费，是自我能力的提高，在考虑类似问题的时候，当事的员工首先考虑的不是\*\*看不看，而是自己写没写。因为，\*\*不仔细看，可能损失的是\*\*，因为他可能错过一些非常好的市场机会;而写不写就可能是你的损失了，因为，你不写就丧失了最基本的总结提炼的机会，自己的总结能力就不会提升，进步也就谈不\*\*。

我们常常看到在一些工作会议结束的时候，\*\*会有总结发言，那么，为什么是\*\*来总结发言呢?其实，这就是\*\*能够在他的位置上生存的根本原因了——作为\*\*，就是要有极强的总结能力，能够将所有的资源和效能发挥到最大，这就是\*\*，这就是总结!

如果，你是一个不甘\*庸的销售，就请你现在开始写好你每周的周报，给自己的工作作不断的提炼和总结，经年之后，你的事业一定会有不一般的局面!

二、针对管理层：

作为一家规范性的公司和注重规范的\*\*者而言，你应该拥有它，没错，我是说你如果不想整天被那些琐事缠身，想进一步改善和优化你的工作的话，那么我建议，你应该尝试着(设计)写你的工作周报。

首先要清楚的是，工作周报是你拿给你的直接上级看的，不对下级公布，毕竟其中内容涉及到对你的直接下级的工作态度、工作目标完成情况的评价等。

其次，工作周报又分为两种，你的直接下级给你的，你给直接上级的。

你的下级给你的主要包括两块：(1)本周工作完成情况;(2)下周工作计划

你给直接上级的，内容就包括的多了。主要有：(1)目标管理;(2)过程管理;(3)思想管理;(4)下周工作计划四部分内容。之所以包括以上四部分内容总是有原因的：

目标管理

是你对上周你计划中要做的事情的一个结果汇报，这样让你的直接上级一目了然的知道你在本周做了哪些工作，完成情况如何，哪些未完成，未完成的原因是什么，你是否需要得到其他方面的\*\*，从而为您提供更多帮助。

过程管理

是指你在实施这些工作时候发现的问题，并如何迅速的指导你的下级完成工作的，例如你给了你的下级什么样的建议或帮助，促使其出色的完成工作。

个人业务能力再强，不懂得培养\*\*的\*\*，算不上称职的\*\*。作为\*\*者，你得时刻谨记，\*\*者不是亲力亲为，而是要将你的\*\*培养成你的得力干将，甚至有一天可以独档一面，你可以想象，到了那样的时刻，你，将做的更加轻松。你也不用担心他们会超越你，因为你会领悟到更为高深的管理哲学。

同时，你得说明你在实施完成这些项目过程当中，使用了哪些资源，使得你的上级清楚，这些资源有无浪费情况，或者存在使用上盲点。

当然，最后一项，还应该包括你在实施项目过程当中发现的问题，并提出你的改进建议。该建议不单单是针对你本部门，很有可能要包括其他部门。需注意，该建议并不是指责，所有摊在桌面上的建议，是基于更为优秀的完成工作而提出的。

思想管理

\*\*本身并没有多大实际\*\*，尤其是在一个私营公司当中，我们的理念是，所有的人都是\*等的，但你可以对你的\*\*的工作态度以及工作完成情况(质量和效率)做出您自己的判断和评价。需注意的是，\*\*者必须保持公\*公正的心。

下周工作计划

这一点无须多说，这是\*\*者必须具备的基本素质之一，因为你是\*\*者，\*\*者在一定程度上是一个思考者，你必须将更多的时间放在思考上，而不是做那些琐事，反之，你的存在已经变得不再重要。

总之，工作周报一方面可以使你的工作目的性明确，也使你的直接\*\*明白你最近在干什么，干的结果怎么样，还可以使你的直接\*\*针对性的提出对您成长更为关键性的建议，从一定程度上提升了你的职场竞争能力。

目的及意义

一、 便于\*\*及时了解和掌握\*\*员工的工作开展情况

二、 加强\*\*和员工的沟通管理

三、 提高办事效率，推进执行力建设。

四、 也是每个人锻炼自己写作、表达能力的一种方式

五、 提高个人的计划、时间管理、目标管理方面的素质和能力

合理安排自己的工作计划，清理上一周或月的遗留问题，接受上级指派的新任务，通过个人和\*\*目标的相结合来达到完成公司的总目标。

**企业相关实践工作总结10**

中考试结束了，目标完成情况不尽人意。对于本次考试进行反思。

反思\*时教学中的弱点：

1、初三任务重，课程紧，在\*时教学中，我过于着急赶进度，没有给学生足够的练习时间和思考反馈的时间。特别是对基础差的学生缺乏跟踪辅导。急于求成，犯了欲速不达的错误。

2、对某些待优和学优生要求不严，只督促完成作业，认真听课，没有进行高要求，造成有效特优的损失。

3、学生在这次考试中暴露出①不会检查试卷，看漏题而失分,②做题浮躁，变通或举一反三的能力不够。

针对以上出现的问题，我计划从以下几个方面着手：

1、在\*时上课时进一步夯实双基，多作多练，切实培养和提高学生的基础能力。

2、关注过程。初三物理不仅要使学生获得基础知识和基本技能，更要注重培养学生\*\*思考问题的能力，培养自觉发现新知、\*\*归纳规律的\'能力。这样才能使学生对知识有更深层次的理解，而不再是浮于表面。

3、充分发挥组长的作用，督促组员完成各项练习，尤其对学优和这次考试中流失的有效特优，针对目标学生设立下次考试目标，让大部分学生有信心学好。避免造成信心的打击，影响中考。希望通过努力，可以顺利完成教学任务。

**企业相关实践工作总结11**

一直对盼望已久的暑期实践开始了.我们的暑期实践活动是对服务外包企业做调查问卷.我们分为三组，每组分别去做调查.我们这组三个人首先找到了一幢写字楼，然后我们每个人分层去找公司.我来到了一家公司，找到他们的经理，然后我向他介绍了下情况，没想到他连看都没看就叫我离开，还叫我别去打搅其他人工作.第一次就遭到这样的拒绝，我心里并不好受，但我还是硬着头皮去其他公司.

其实，每来到一家公司透过玻璃窗，看到里面员工都正忙着工作，我就会在公司门口徘徊犹豫一下，我怕进去会打搅他们，也担心他们没时间理会我.但我必须得去，所以每次我都鼓足勇气进去.每当我推开门的时候，他们都刷地朝我看，一双双眼睛盯着我，但很快他们又投入到工作中去了，一开始我还真有点不知所措，这么多人也不知道该找谁好.然后我问了下旁边的一个员 工经理在哪，直接去找经理.有的经理比较忙，就叫其他人帮我填问卷，有的叫我等一下再去拿，说先看一下，但当我再去拿的时候，她又说没时间.

其中有一个经理让我印象蛮深刻的.她问我做这个问卷有什么目的，是不是填完以后向他们推销这种业务，我忙向她解释说我不是搞推销的，我是学校暑期实践活动弄了这样一个课题，只是想了解服务外包这个行业的发展情况以及它的发展潜能，但这个经理态度还是很坚决，说他们企业与服务外包没有什么关系没什么好填的.当时我就觉得这个经理应付能力蛮强的.考虑问题也蛮周到.

其实在做调查问卷时也碰到过一些公司的人蛮热情的，他们有的还很同情我们，说这么热的天在外面跑也不容易的，所以他们有的还倒水给我喝，还蛮愿意填写问卷，可能问卷页数比较多，而且问题也有些麻烦，所以有时填完一份问卷也花了他们几十分钟.在这次实践中，我也了解了公司的一些基本情况，看到了他们的工作环境。看到每一个员工基本上都有一台电脑，他们都在电脑上进行操作。以前也没去过公司，也不知道公司的状况，现在也算了解了一点点。在他们休息的时候看到他们同事之间相互开玩笑，嬉戏，觉得他们相处的很开心，在和谐的环境中才能轻松的工作，所以融洽.和谐的工作环境很重要。

暑期实践很快就结束了，虽然这次实践的时间并不长，但在这次实践中却学会了很多，体验了很多，也感受了不同的待遇.一开始被人拒绝心里会不太好受，慢慢的被人拒绝多了也就无所谓.一开始走进公司看到这么多人有点慌张，有点不知所措，后来也就镇定.从容了很多，而且也能更加清楚明白地表达自己的意思，更好的提高了与人交流的能力。在这次实践中，也更能体会到社会要比学校复杂的多，竞争也更加激烈，在学校只要处理好与同学和老师之间的关系就好了，但在工作中，不仅要处理好与同事，老板之间的关系，还要学会更多处理事情，应对事情的能力。

一直对暑期实践充满了期待，觉的暑期实践是个很好的锻炼机会。通过实践可以接触社会，并把学到的知识用到实际当中去，并把遇到的问题和看到的现象用学过的知识去分析，真正实现理论与实际相结合。而且通过暑期实践锻炼自己的能力，扩大自己的知识面，能够了解到更多的东西，还能培养自己处理事情的能力，提高与人交流的能力。总之，参加暑期实践是一次非常有意义的活动。

**企业相关实践工作总结12**

5月4日，我有幸参加了新疆华电教育培训中心举办的20\_\_年干部人事档案管理培训班，通过三天的培训，使我深切的感受到本次培训班从组织、计划、管理到服务都进行了严密布置和有序安排，让我深切感受到大家庭的温暖，很自然的就从由工作转变到学习，由家庭生活转变到集体生活的角色转变。同学们都认真学习，刻苦钻研，相互交流，充分利用有限的时间学到更多的知识。

首先，通过学习使我们更加认识到人事档案的重要性及作用。干部人事档案是考察和了解干部的重要依据，是维护干部合法权益的可靠凭证，对人事工作起到了规范、检查、监督作用，而且干部人事档案对研究组织工作规律提供重要资料是党和国家的宝贵史料，了解了干部人事档案如此重要，使我们更加认识到自己干这份工作的责任感和严肃性。

其次，通过对干部人事档案管理办法、干部人事档案的审核验收保准、干部人事档案材料收集归档、干部人事档案整理工作、干部人事档案利用工作、干部人事档案转递工作、干部人事档案审核工作及有关表格及填表说明等内容的系统学习，使我在干部人事档案方面有了更系统、更全面的了解与提升，特别是老师通过多年来自己在实际工作中的经验结合理论知识认真、仔细地给我们讲解了干部人事档案在日常工作中容易混淆、不容易界定的资料，以及职业资格与专业技术职称的区别以及对20\_\_年干部人事档案材料与20\_\_年以前干部人事档案材料的区别进行了详细的讲解，使我在以后的干部人事档案工作中更具有可操作性。

再次，通过一天的实际操作，使我们能理论联系实际，在实际操作过程中能随时出现问题，随时解决，更进一步提高了我们在干部人事档案工作中的接收、鉴别、整理工作。

总之，通过这次干部人事档案管理培训，使我对干部人事档案工作有了更加全面的了解，对档案工作有了更深层次的理解，提高了干部人事档案工作管理水平，为公司实现干部人事档案管理的制度化、规范化、科学化打下了坚实的基础。

**企业相关实践工作总结13**

新的的环境，新的出发点，当我第一次走进xx公司，我才真正熟悉到人生最实际的现实展现在我的眼前。能够在实习期间成为xx公司的一位前台文员，深感荣幸。

>一、实习过程

第一周的时候，在上级领导和同事们的大力支持和帮助下，逐步熟习身边的同事，对公司的业务有了初步的了解。我的工作内容主要包括：来电的接听、访客的接待工作，订饭、订水；文具的购买计划和消耗总结工作；每个月的考勤工作；长途电话的管理工作；公司内图书、杂志编号、分类整理，构成电子文档，使图书、杂志的管理规范化；协助招聘工作等等。

工作刚开始的时候很慢，而且轻易出错，实在在第一周中，工作中还是比较少的，由于主管想要我先渐渐了解一下这个集体，偶然分配工作给我。渐渐的我也融进了这个集体，发现在这个集体中很多值得我学习的地方。

前台文员需要一份仔细，需要一份电脑的基本技术，更需要一个会学习的精神。从第一周的渐渐了解，到需要加速工作的时候，不断加强自己的仔细。假如不仔细，在文件上出现错误，假如后来发现错误了，那末我们将进行改正，但是这样会增加公司的办公使用材料费，这样不能够为公司带来勤俭；要是文件出现错误了后，未能及时发现，可能会给公司带来更大的不利影响。所以我们在工作中，作为一个女孩子来讲，更需要仔细的工作，由于这属于女孩子本来应具有的特性。

前台文员，需要纯熟的打字技术，和简单的电脑操纵能力，一定的文字能力。对这些来讲，平时上网，和学校的学习，给了我这样的能力。我相信只要认真就可以做好一件事情。天天将面对公司的一些重要信息，固然他们不能够在高岗上往处理公司的经济，但是他们在幕后学习，这是一种“偷学的本领”。对一个刚刚出校园的大学生来讲，这是一种必要的学习能力。在我打过的报告中，我看到了一个物流公司，需要很好的经营，离不开那每一个部分的精心计算，只有这样，才能够更多的勤俭物流本钱，才能够在经济活动中获得更多的利益。这样一个公司不断发展。后来我真正融进了这个集体，我看了集体的调和进程，需要同事们的相互沟通，也需要领导与下属良好的关系，才能够将自己的事情做得更好。

业务主管知道我是在校实习生，所以在他带我参观了xx公司的很多地点，跟我讲述了很多工作的流程，我很感谢他对我关怀。固然只是在短短的实习，但是让我经验倍增。社会上的工作经验是难得的，是学校学不到的知识。工作以后，眼界更宽，看得更广，不再局限在小小的象牙塔里。

有一次，我遭到了业务主管的表扬，他说我仔细，能够及时发现文件中的错误，并提出建议，我很兴奋。为何我会仔细，是由于我在不断学习这些文字里面给我的知识。在文件中我看到了报表里面的重要数据，并学习了一些物流本钱、物流运输线路的知识。我觉得比在学校学习的那些算法更加方便快捷。这是公司内部制定的计算规律，我感受很深。觉得这类计算方法真的很好，可能这也是我们公司发展较好的缘由吧。固然没有太多的事情，但是我可以学习其他员工的工作经验，在这几周里面通过了解的同事那里学习到了很多知识。

这个职位，需要职员的仔细和保密精神。在文件里面有很多公司的机密，不能泄漏，这正是考验职业道德的一面。我固然只是在这个公司工作那末短的时间，但是我还是要忠于自己的公司，由于这个公司给了我一个尝试的机会，因此我要好好努力，最后来个完善的结束。

>二、实习总结

实习结束了，有点不舍，由于我将离开这个公司，但是欣慰的是，我可以拿到我的人生的第一份工资。在最后一周里，依然面对着电脑和文字。我认真仔细的将最后一段周时间的工作做好，给业务主管留个好印象，只希看以后还有机会能来这里上班。

身边同事的工作经验与人生经历让我见识很多，他们在这五周里面也给我带来了不一样的欢乐。由于有他们，我才能够在短时间里面善悉公司，熟悉公司的每一个部分，熟悉公司的制度。他们是我人生里面碰到带给我知识的人，是给了我学校学不到的知识的人，我感谢他们。

最后一天的我，在工作做完以后，我打开了我这五周所打印过的文件的复印件，看到了我的工作成果。有过错误，有过修改。这就是我五周所经历的。文员的工作很琐碎，但是只要有一定的条理，每一个工作都能有条不紊地进行。希看还有再次来公司工作的机会。再次看到那些让我熟习的面孔。第一次的工作经历很丰富，天天都过得很充实，让我学到了很多知识，感谢这样的工作机会。

**企业相关实践工作总结14**

20xx年的最后一季度已经过去了，在这段时间里，对我来说从事销售工作，其中也取得了一点成绩，但是还有很的东西我很没有学到，由于缺乏经验，在工作中犯了很多的错误，下面我将对这个季度的工作做一下总结。

虽然，现阶段的经济发展还不是很乐观，对于我们这一行业来说有一定的影响，但是在建的企业还是有很多的，对于我们来说这就是很多的机会。尤其是在这一阶段，新年的开始，各企业也都在如火如荼的进行着新厂的建设，这也就要求我们做工作中，要投入十二的精力。对我自己来说，我也是秉持着\*\*对我的要求，严格的约束自己，在工作中也能较好的完成分给我的任务，但是也存在着很多问题，这些就是我在今后的工作中努力改进的地方。

总结这一季度的工作任务，主要的是信息搜集工作，由于是刚开始进入销售工作，信息的搜集工作还是和比人有很多大的差距，按照\*\*的安排，我的\'信息搜集工作是在东营港，经过了几次到东营港的信息搜集工作，初步的了解了东营港现阶段的项目情况，同时也搜寄到了一部分有用的信息，但还是没有完成\*\*给我要求的指标，在这方面我还是要加强。

对于东营港区域的市场，我感觉还是有很多的机会可以开发的，比如现阶段在建的项目，顺德化工、德阳化工以及万德福化工都是在建的项目，这也是我们可以去深入地去开发它们的市场。还有就是中海油项目的开发，中海油的码头建设计划投资几百个亿，这是一个还大的市场，由于特殊的原因，中海油项目的招标都是通过建筑方进行的，这方面，咱们也已经做了工作，就是中海油办公楼的配电室，有了成功的经验后，我们可以更多的关注中海油的其他项目，这也可以说也是今后阶段的重点开发的任务。

还有在工作中要端正好自己心态，其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，在今后的工作中能够主动地去安排、完成，这将是对自己能力很好锻炼\*台，倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这季度的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

**企业相关实践工作总结15**

很快，这学期又将结束。这学期，我是九年级三、五班的思想品德课教师。可以说我很忙，收获很多。总的来说，我认真落实学校的教育教学计划，从各方面严格要求自己，结合学校实际情况和学生实际情况，在开学之初制定教学计划，有计划地开展教学工作，有\*\*、有步骤地进行。同时，在教学部门的\*\*下，立足当前，展望未来，转变观念，积极探索和\*\*教学。在继续推进我校\*\*课堂教学模式的同时，我们将新课程标准的新理念、新理念与数学课堂教学的新理念、新理念相结合，转变观念，积极探索和\*\*教学，取得了良好的效果。在总结阶段性工作的基础上，本学期的工作总结如下：

一、认真学习教材和教学方法

虽然我在过去一年中修了九年级的课程，但我一点也不敢忽视它，因为我深知知识是无穷的。我继续认真学习教材、教学大纲和教学方法，理解教材的基本思想、基本概念、结构、重点和难点，掌握知识的逻辑，并对本册教材的教学进行了总体规划，确保教学顺利进行。努力规范教学惯例，提高教学质量

整个学期，我严格要求自己的教学，努力做好“六个严肃”的教学工作。后期，在总结前一阶段得失的基础上，主要做了以下工作和改进：

1、认真及时地备课。我接触新教材已经一年了，但我认为这远远不够。因此，每次上课前，我都会认真学习教材，阅读教师用书，查阅相关资料，发现不清楚的问题及时咨询相关教师。这样，我们就可以让整个班级都做好充分的准备。只有这样，我们才能真正实现教科书知识

2、认真上课。课堂是学生的主体阵地。根据我的经验，如果学生在课堂上认真听讲，他们可以在课后复习功课时事半功倍。因此，每节课都力求设计一些难度不同的问题，要求不同层次的学生经常动脑，积极参与课堂活动。通过每位学生的努力，激活课堂气氛，共同提高课堂表现

3、适当地安排工作。课堂无疑是一个非常重要的环节，但课后实施是学生巩固知识不可缺少的环节，作业是巩固知识的重要途径。每次课后，我都会根据学生的实际情况给他们布置大量的作业，要求他们及时交上来并改正，然后及时发现并改正学生的错误。努力培养优秀人才，帮助穷人。这学期，在教育部的\*\*下，这项措施启动了。对于科目较弱的学生，我主要通过每次考试对他们进行辅导；对于后进生，我主要从家庭作业开始，在基础知识方面对他们进行指导。三、缺陷需要纠正。虽然我本学期取得了上述成绩，但仍有许多不足之处。例如：

（1）在自身的再学习中，要求不够高，对教育理论的学习有待提高。

（2）一般来说，学生的耐心有所提高，但有时他们对后进生不耐烦。

（3）对学生课后作业的检查不扎实、不到位。所有这些缺点都需要我们自己解决。我相信，只要我有决心，我就能摆脱这些缺点。我将继续努力，虚心接受指导员的意见，在今后的工作中争取更高的水\*

**企业相关实践工作总结16**

这段时间以来的实习已经结束了，我知道这对我是有很的锻炼的，我知道实习期间应该努力的去调整好自己的心态，这对我个人能力还是一次非常不粗的提高，在这一点上面我应该要主动一点去做好，这次实习已经结束了，我也是对此深有体会，在实习当中我学习到了很多，这真的让我感觉很有意义，对于过去几个月来的实习，我也是深刻的意识到了这一点，我对此也是有一些心得。

在这个过程当中我确实还是应该要做好充分的准备，现在回想起来的时候确实应该要做出一定的调整，实习期间我也是学习积累了非常多的知识，对于一名四学生而言，我还是应该要做好一些调整来，对于今天的情况我也是应该要做更加认真一点，这次实习的时间虽然不是很久，但是我还是应该要努力一点，在这个过程当中锻炼自己各方面的能力，当然我也知道在这个过程当中，我需要去落实好哪些方面的事情，在这一点上面我还是应该要对自己有信心一点，\*时在的工作当中我也是对此深有体会，现在回想起来的时候我每天都在让自己有所进步，这是一件非常有意义的事情。

在学校和在工作当中接触的是不一样，现在我深刻的感触到了这些，在这个过程当中我应该要主动去落实好相关的职责，在这方面我应该要主动一点去做好，毕业之际我真的是做的不够好，在这这一点上面我应该要主动一点去做好相关的事情，毕业之际，我还是应该要维持下去，在这个过程当中我也是做的比较认真的，每天都是有所进步的，这一点也是毋庸置疑的，现在回想起来的时候，我是深刻的感受到了专业能力的重要性，我也应该要认真的去思考这些，在专业能力上面来讲，我还是做的不错的，实习期间的经历，我应该要主动一点去做好，现在我也知道这对我一件很有意义的事情。

这几个月来的实习的也是让我感受到了这一点，实习期间的点点滴滴，我都是真切的体会到了这些应该要调整的地方，毕业之际我还是应该要努力去做好的，现在这对我还是有所进步的，我也应该要落实好相关职责，在实习期间我确实也是有很的提高，我也感激周围同事对我的助，我感受到了工作当中自己应该要往什么方向努力，我也一定会让自己做的更好一点的。

**企业相关实践工作总结17**

第一，寒暑假作业打破了传统单一的书面作业形式，一至六年级分别制定出了集趣味性、实践性、体验性、活动性为一体的特色寒暑假作业，内容涉及德育类、实践类、亲情类、民俗类、见闻类、运动类等。这样的特色作业，不仅注重布置，而且每学期利用开学典礼及开学后的一周的时间，进行校级与班级两层面的反馈与交流。这样的寒暑假作业，学校坚持了三年，如今特色已经初步形成。

第二，学校坚持一、二年级语数学科用期末学业水\*考核替代期末考试，考核内容涵盖了学\*\*惯、学习兴趣、学习能力和学习效果四个方面。学业水\*考核表由老师、家长、学生共同来填。在此基础上，学校还从一年级开始使用“成长档案袋”替代传统的素质报告册,注重了学生的个性发展，让每一个学生都能尝到收获的喜悦。

第三，课程建设努力前行。学校在落实原有的节日课程、经典诵读课程、班队会课程、社会实践课程、阳光大课间课程以及三大类20多项的社团课程的基础上，这学期又进行了一些新的尝试与探索。例如本期在校园环境改造完成后，尤其是沿贵池路与陈村路交口学校西门外围墙矗立起大气磅礴的反映xx学子校园生活的雕塑群，让老师、同学感触很深。学校利用这一资源，美术组的全体老师在张校长带领下，初步开发了“校园环境”主题的校本课程，低中高三个年级段三个不同主题，通过参观、听介绍、制作校园名片、PPT、手抄报等形式表现校园的发展变化，感受环境艺术之美，感受\*\*校园的魅力。学生的参与热情很高，完成的作品形式丰富、质量也很高。另外，学校这学期还建成170\*方米的小型科技馆。在3-6年级的科学课里加进校内科技馆课程。再如戏曲课程的新尝试。这学期学校成立了黄梅戏和京剧两个戏曲社团，初步形成戏曲社团课程。在此基础上，进行了黄梅戏进课堂的大胆尝试，很受学生欢迎

**企业相关实践工作总结18**

一学期来，为了提高自身各方面的素质水\*，使自己成为具有创新精神和实践能力的新型的专业化水\*的教师，不断地学习，不断地丰富自己，让自己不断地发展，以适应社会的需要。现就一学期的工作总结如下：

一、加强自身师德修养，本着奉献为先，学习为先的原则，在思想上首先要做一个乐于奉献，勤于思考，勇于创新的新时代的教师。把爱工作、爱学习当作生活中最大的乐趣。在\*\*的指导下，在各位班\*\*的大力协助下，通过自身的努力，克服自己的弱点，摆正自己的位置，在工作中，有了明显的进步。在\*\*上，认真学习科学发展观，查找不足并确定今后的努力方向。在思想上，时常以一个\*员的标准要求自己，用名人的事迹和名人名言激励自己，使自己更加进步。

二、对待上级指定的任务，积极完成，速度快，质量好，任劳任怨，每当接到\*\*下达的任务，我总是不折不扣地完成，并能虚心听取他人的批评意见，对自己的不足加以改进。我喜欢默默地工作，默默地完成交给的工作，而且不喜欢拖延，总希望在尽短的时间内把工作做完，让自己的心也变得明亮。有时候工作运作时，也会有伤痕，但是无论怎样我在心里都会坚守坚持的信念，决不轻言放弃。

三、本学期的校园环境，卫生习惯、卫生意识等方面，在原有的基础上都有明显的进步或提高。

1、为了使工作落到实处，使校园的环境卫生得到保持，使学生养成良好的卫生习惯，本学期继续成立卫生检查小组，她们的职责是一日三检查，在课间巡视发现有\*\*的同学如：吃零食、乱扔废弃物，涂抹刻画等及时制止，抽检各班学生的个人卫生，从而使校园的环境卫生得到保持。而且针对学校卫生出现的情况，及时召开卫生检查员会议，并对检查员出现的情况及时纠正。每星期一召开卫生检查员列会，布置一周的卫生工作，安排抽查个人卫生的时间。强调检查员公\*公正的职责以及自律意识。并按检查结果评出卫生流动红旗班级、温馨班级。

2、积极开展卫生保健宣传教育活动

根据本地区的气候、季节的变化，结合我校具体情况，不失时机地做好各种传染病的宣传教育活动，定期利用广播宣传传染病及卫生小知识，做到勤说，勤讲、勤查，从而提高了同学们的防病意识。坚持每天进行全校疾病晨检和记录。发现感冒发烧或传染病学生作晨检记录，疾控记录，提出隔离要求；

3、四月份对学生的视力进行了检测。近视率、新发率较上年有所上升。

4、关于疾病与伤患治疗

本学期经校医室治疗的伤病患者，有记载的有172人次，其中外伤较多，有99人次，占58%；测量血压44人次，均为教职员工。

本学期发现传染病学生6人，6人患有水痘，发现隔离率百分之百。

5。关于乙肝疫苗\*\*和预防接种查验登记

开学初对一年级新生和幼儿班的孩子进行了预防接种证的查验登记，并下发了补种通知，对1-6年级的学生进行了乙肝疫苗\*\*，并下发了补种通知。

6、存在问题

（1）：室内外环境卫生个别还有死角，学生在乱扔废弃物、吃零食方面还不能养成良好的卫生习惯，达不到自控。在个人卫生方面有的学生还不能做到勤洗澡、勤换衣。今后加强室内外卫生的检查力度，争取把学校卫生工作做的更好，尽最大努力给师生创造一个优美的工作学习环境，利用广播、板报形式向学生进行卫生宣传教育，要求学生养成良好的个人卫生习惯

（2）：近视率、新发率较上年有所上升。加强学生用眼卫生，及时纠正不良姿势。

四、我的心灵小屋工作

**企业相关实践工作总结19**

实践目的:

通过社会实践，拓展知识面，熟练专业技能,了解艺术设计流程及日常业务。认识艺术设计活动与人力、资金、社会的关系。 实习时间:

实习地点:

实践内容:

一、学习\*面设计（photoshop和coreldraw的使用）。利用photoshop进行照片、图像处理。

二、进行个人写\*\*册的设计

三、进行宣传海报设计

四、进行超市、商店促销单设计

五、进行学校招生简章设计

六、进行学生校服的设计

实践总结:

我在 公司实习的期间遇到了超市节日促销活动宣传单设计这样一个比较完整的策划案例。通过这次的实习,我认识到了很多在书本上有些疑惑的地方,从实际观察和同事之间指导中得到了更多的宝贵的经验。一个设计团队是否优秀,首先要看它对设计的管理与分配,将最合适的人安排在最合适的位置,这样才能发挥出每个人的优点;

团队精神非常重要,一个优秀的设计团队并不是要每个人都非常的优秀,这样很容易造成成员之间的意见分歧。所以在共同进行一个大的策划项目的时候,\*\*\*之间一定要经常沟通、交流,在共同的探讨中发现问题、解决问题。在共同商讨的过程中很容易就能碰出新的闪光点,使策划项目更加的完备。

从学习中也让我更深刻的了解设计行业的个性和潜力。而作为将来的设计者其中一员,不仅要将设计的理论掌握好,更要充分的去认识市场、了解市场。作为一个\*\*\*,要不断地开拓思路去填补设计者与管理者之间的鸿沟,让设计与市场更加融合,使设计更加市场化、市场更加设计化。

我非常珍惜这次实习的机会，在有限的时间里加深对各种\*面设计的了解，。通过这次实习，在设计方面我感觉自己有了一定的收获。在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了不少的收获。总体来说这次实践是对我的综合素质的锻炼和提高。我要将这些宝贵的学习体验带到我的课堂之上，让我的学生也能享受到实践的快乐，体会团队合作的重要性，这也是素质教育所要求的。再次感谢 公司的所有工作人员。

**企业相关实践工作总结20**

中职学校的班\*\*面对的是15—19岁的学生，班\*\*工作千丝万缕、繁琐罗嗦。我相信，任何一位班\*\*都希望胜任这项工作并把自己从繁重的班级管理中尽量解脱出来，那么，如何开展中职学校班\*\*工作就至关重要。记得一个优秀班\*\*在做经验报告的时说：班\*\*在时，学生能做好，是一个基本合格的班\*\*；班\*\*不在时，学生能做好，是一个优秀的班\*\*；班\*\*在时，学生仍不能做好，则是一个失败的班\*\*。多年以来，我一直积极思考如何做好班\*\*工作，希望自己成为一名智慧爱心型的优秀班\*\*。下面我谈谈自己这学期来工作的体会。

一、亲近学生，身体力行，建立诚信

“谁爱孩子，孩子就会爱他，只有用爱才能教育孩子”。班\*\*要善于接近孩子，体贴和关爱学生，和他们进行亲密的思想交流，让他们真正感受到老师对他的亲近和爱。这是班\*\*顺利开展一切工作的基础。了解学生是教育取得成功的必要条件，最好的途径是通过活动观察。了解班风、学风，了解全班主要的优缺点并分析其原因所在，了解学生的个性特征（包括能力、气质、性格、爱好等），了解个人的生活环境，掌握哪些是积极分子，哪些是特别需要注意的学生等等。

在亲近与了解学生的过程中，我们班\*\*要努力展现自身广博的文化与高尚的道德情操，使学生对你既亲近又崇拜，既认定你是值得信赖的老师，又把你当作好朋友，在学生中建立起诚信，树立起班\*\*崇高的威望。那么，你的教育就可能取得事半功倍的效果。

二、班\*\*队伍的组建和培养

一个班的集体面貌如何，很大程度上是由班\*\*决定的。班\*\*对班集体有“以点带面和“以面带面”的作用，我称他们是“班\*\*的左右手”。所以唯有慎重地选拔和培养班\*\*队伍，班\*\*工作才能逐渐从繁重走向简单与轻松。

当选的班\*\*应具有较强的号召力和自我管理能力。班\*\*队伍的组建不能仅仅作为一种形式存在，班\*\*必须精心培养：

1、要大力表扬\*\*优点，宣传他们的先进事迹，帮助班\*\*树立威信；

2、在鼓励\*\*大胆工作，指点他们工作方法的同时，要更严格要求班\*\*个人在知识、

利用班会、班刊等多种途径对学生进行思想\*\*教育，帮助他们树立起正确的人生观、价值观。集体\*\*教育是班级思想教育的重要内容之一，是树立好班风建立良好集体的重要表现。因此，我除了要求班级在学校集体性活动中树立班级的形象外，还经常对学生进行“班兴我荣。班落我耻，以班为家，\*\*与共”的教育。以此来增强班\*\*的向心力凝聚力和战斗力，真正做到心往一处想，劲往一处使。

其次，组建强有力的班委会。做好学生各方面工作、单凭一个班\*\*是绝对做不好的，而应形成以班\*\*为中心的学生骨干力量。有人形象地说，班委会是班\*\*的左膀右臂，此话很有几分道理。班\*\*在班级中起到核心骨干的作用，他们是班级各项活动的\*\*者和倡导者。班级的兴衰与他们的工作密不可分，利用他们的优势做好学生工作，班\*\*的工作包括\*\*的选拔、培养、使用和推荐等一系列的工作。选拔是基础，我通过委任、竞选等各种渠道把那些表现突出，愿为同学服务，有一定\*\*能力的学生选任为班级\*\*。班委会组成后，加强对他们的培养和教育。虽然有些学生担任过班\*\*，但目前工作内容、工作方法等都发生了变化。因此要从工作内容，工作方法、工作艺术上进行指导，帮助他们处理好学习和工作的关系。处理好能力的锻炼与为同学服务的关系，处理好\*\*与学生的关系。同时在学习、生活上严格要求他们，使他们真正成为班级建设的排头兵。培养是使用的前提，不能光使用不培养，教育是培养的继续，不能光使用不教育，当班\*\*有了一定的工作经验后，我就大胆地使用他们。不束缚他们的手脚，让他们充分探索搞好班级工作的新路子，对工作中的不足及时指出。对工作中的困难予以鼓励，对工作中的失误承担\*\*责任，对工作的成绩要给以表扬和奖励。

再次，大胆管理学生，严格按校规校纪办事，同时注意工作方法。经常在班里讲解遵守校规校纪的重要性。坚持多表扬、公开场合少点名批评。正面疏导的工作方法。不放纵学生，下一定力量做好后进生转化工作，对生病的学生从生活上给予关心，让他感到温暖。实践证明：这样做效果较好。此外，要知人，做学生的知心朋友。了解学生、熟悉学生，学生也了解、熟悉我，二者之间能相互尊重、相互信任。如此，也就为班级各项工作的开展打下良好的基础。

班\*\*工作任重而道远，在以后的教育教学工作中我将在不断提高自身素质的同时，一如既往地努力、学习，争取在班\*\*工作中有更加突出的表现。

**企业相关实践工作总结21**

时间匆匆流过，转眼间一个半月的试用期就结束了，这也意味着我的工作也就进入了一个新的阶段。虽然公司给我的试用期只有一个月的时间，但是应公司也是很有把握我能够熟悉这份工作的，事实也确实是这样，仅仅一个半月的时间，对于前台的工作，我已经适应的差不多了。对于这个岗位需要做的工作我也都掌握的差不多了，跟公司的各个部门的同事也差不多都熟悉了，相信在之后的工作中，我一定能够胜任好前台的工作。

在这一个半月的时间里面，我主要做了如下工作：

1、在新人来我们公司面试的时候 ，我作为前台要做好接待工作，将他们

的迎接到公司的会议室，安排好他们展现我们公司的服务水平，之后邀请人事和相关部门的负责人过来给他们面试。

2、负责接听来访我们公司的电话，回答好他们的问题，并且做好详细的记录。

3、记录好公司各个部门领导的工作时间安排，在客人预约来访的时候我要根据领导的安排给他们做好会议预约。

4、接收并保存好公司以及各位员工同事的快递、外卖和传真文件，做好分类处理等待大家来领取，重要的文件我则要立即分发下去。

5、因为公司只有一台打印复印机器而且就放在我的前台的位置上，所以我还要协助各个部门的同事打印好文件，在有需要的时候同事把文件发给我，我给他们打印好送给他们。

6、公司同事需要用到请假、销假以及离职的表的时候，都是到我这里来拿，填写完之后交给我，由我同意交给人事。

通过这些工作，我在短短一个半月的时间，就已经被动地养成了许多的好习惯。因为前台工作的特殊性，所以养成了处理事情的时候要细致、要有条理的工作习惯，因为前台的事情事比较多且比较杂乱的，所以我只有注意细节有条理的工作很多的事情夹在在一起也不会弄的手忙脚乱一团糟了。还有就是这段时间的试用工作，让我明白了前台是一个偏向服务性质的工作，所以在客人或者面试者来我们公司的时候，我一定要做好接待工作，为他们提供周到的服务，这样此案俄国狗展现我们公司的高素质员工形象和良好的公司形象。

当然，在公司行政前台的工作上面，我还是有许多需要继续学习的地方，毕竟我还是一个初出茅庐的大学生，工作经验、社会见识都很不足，我知道我不能够因为一点的成绩就骄傲自满，只有保持不断学习的心态，才能够在前台的岗位上走的更远走的更加强大！

**企业相关实践工作总结22**

根据公司的实际需要，人事部在有针对性地、合理地进行了员工招聘工作。认真的对待每一份应聘者简历做好登记，传给主任进行筛选，安排面试时间，电话一一通知，对每一位有机会前来面试的应聘者报以最热情的对待，为公司领导进一步择优录用新职员奠定了良好的基础。

四、其他行政工作

行政工作是繁琐的，小到打扫领导办公室卫生、会议室卫生、上下班开门锁门、复印、扫描、传真、订餐、发快件、印制名片、续订网站、各部门的耗材和领用登记、采购办公用品大到新员工培训、保管公司印章、合同各个证件以及和其他公司的合作书、办理员工的社保和停保、其他部门领导的租房合同及对其领用情景进行备案等等一切为大家做好后勤保障工作

每一项工作的完成都是对职责心和工作本事的考验，如何化繁为简而又能保证万无一失，如何以最小的成本换得最高的效率，这已经不单纯是对公司工作人员的要求了，对行政工作人员也同时适用。

总的来说行政助理这个职位事情很随机，说多也不多，说少也不少，总是在一点一滴的积累起来，不像其他员工每一天完成工作量就行，往往都是些琐事，需要不时的用笔记下，烦的神比较多，因为公司从里到外大大小小的事都要负责，即使不需要你负责也要明白怎样回事。期望在未来的工作中更加努力，领导也多多提出宝贵意见，我会及时改正!

**企业相关实践工作总结23**

为提高教师实践动手能力,加强双师型教师队伍建设,暑假期间我校派了部分青年教师深入企业生产一线进行实践锻炼，我有幸被安排到了韶关市挖掘机厂实践锻炼，现将实践锻炼情况总结如下：

一、参与企业实践锻炼，熟悉企业生产工艺流程，了解行业现状与发 展方向。

我在韶关市挖掘机厂实践锻炼期间，了解该企业生产工作流程，了解与自己所教专业相对应行业的生产、技术、工艺、设备的现状和发展方向，有利于今后在教学中及时补充反映当前生产现场的新技术、新工艺，从而丰富教学内容，提高教学质量。在课程教学中，把行业现状和特点如实地展现给学生，让学生尽早与社会接轨，不至于让学生走出校门，与行业实际脱离太远，从而产生种种不适应。

二、通过企业实践锻炼，深化教育教学\*\*

通过本次下企业锻炼，了解了目前行业、企业对各类人才的需求、就业状况，通过自己亲身经历，掌握企业对本专业人才知识结构、职业能力、职业素养的要求，返校后有针对性的进行课堂教学，培养出更符合企业需求的应用性人才。同时根据企业要求与工作过程特点，整合教学内容，按知识结构分模块，按能力结构分项目，按认知规律分任务，采用工学交替，教学做一体化模式进行教学，切实提高学生实际动手能力。根据企业对员工身体素质、心理素质、沟通协调能力、随机应变能力、服务意识、敬业精神的要求，修订教学计划时加大人文素养、职业素养培训课程比例，引导学生树立正确的人生观、价值观，加强自身修养。

三、通过企业实践锻炼，改变思想观念，提高教师学习技能积极性

在没有下厂实践锻炼时，总认为自己理论水\*比工人高，接受能力比工人强，要向一个只有初高中水\*的普通工人请教，心理很难接受。直到自已下厂与工人师傅接触后才知道自己动手能力远不如操作工人，并被工人师傅的精湛技艺与敬业精神所折服，这彻底改变了我的思想观念，激发我学习专业技能积极性。

通过此次培训，我学到了很多，认识了很多，知识层次又高了一些，相信在以后的教学中，我会更好的运用培训的成果，服务于教学，成为一名优秀的教师。

**企业相关实践工作总结24**

一、概括内容与问题

对上月工作内容，尤其是突出的问题（突出是指重大事情，或者相较以前月份额外增生的）的概述（既是概述，重在于精简，需有一定的浓缩精华出来的能力）

1、阐述性归纳。用最精简的语言提炼上月工作大致内容，不需在此分述过多，（不是每个月都变换工作内容，所以不要过多言语），开篇不可落下主体，如上月我所负责的\*\*区市场方面。基础工作方面，业务人员个人状态及整体队伍本月账务方面，上月基础工作较顺利，有层次的把这个区这个月的工作内容和状态用概括性语言描述，（注意：区域不只一个的时候要概括的有层次点）

2、概括并提炼重点问题。第一步阐述的归纳，是个人非常可观、公正的阐述一件实事，不带观点，不带感\*\*彩。而第二步的提炼问题是需要发挥个人主观能动性，用个人的角度和观点来把你认为上述这些工作中你所认为的问题罗列出来，不要把这第一步与第二步割裂开，提炼问题和你所阐述归纳的工作内容毫无关联？这是失败的，你的问题的提出需要有层次，有动机，动机从哪里来？从你之前描述的工作内容中提炼出来的\*\*你个人的思想观点。

二、详述问题

凡工作总结，\*\*\*\*不是重点，把问题分析透彻才是最重要的。如何罗列，基本按以下步骤

1、用一、二、三的方式将问题严重程度做到心中明确，从重到轻，在写某一点时，首先用一个短语概括，如：一、对账问题。广东每月对账工作将所有问题都浓缩成一个个短语，那么你心中就会有有很多个二、三、四、五这便是你中心文章的框架！

2、通过短语搭好了框架，开始将这几个字的短语进行扩展，这个问题我该扩展什么内容？首先你要想你想告诉别人什么，你写一、对账问题。你扩展的内容应该要写这个问题在区域的现状、问题产生的原因、问题之所以一直是问题没有解决的原因、你认为合理的解决方式（解决方式不要总天马行空的“我认为该？”就完了，你的方式一定要紧密和你的问题连结的上，显得有说服力，如：根据市场现状，业务人员对于账务知识的缺乏，加之时间不固定，如果对他们定期进行财务知识的培训？

3、写文章要有收有放，有放有收，一个个问题分析完了，这个分析是实事求是的根据问题可观的一些分析，接下来可以另起一段做一个总的概括，为什么会有这些问题，看似这是一个一个单独的问题，从全局来看，定有共同的原因，那么你可以做一个个人的分析和看法，如：广东区域因今年任务量普通提高全体人员在状态上还没有迅速调整过来？

补充：根据上面三个步骤阐述完问题大致内容基本结束，但当你熟悉如何写总结要会灵活把握文章的结构，我列三个阐述问题的步骤，你可以做发散，可先把这些问题分大类，如：基础工作类、市场业务类，然后先对基础工作类做以上三点问题的分析步骤，再对市场业务类同样的分析，这就由总―分―总变为了总―分―分―总

三、工作计划

凡是总结必然是承前启后，上月总结之后一定要写接下来一个月工作的规划，准备做什么，怎么做，不要说到接下来的工作计划就总写我该做还要做，记住，不论总结还是计划不可割裂开已经做的工作内容、问题以及与你工作的对象，始终要紧密结合

计划与上面的总结同样要分门别类，条列式的罗列，要有层次，但层次绝不是通过一、二、三分出来的，而是根据你的内容，你先心中有数，然后按轻重程度罗列，即使不写一二三，你的总结与计划同样是层次鲜明的，是为上作。

**企业相关实践工作总结25**

回首20xx年的情况，作为一名\_x公司的销售，在这一年的工作当中，我严格的按照公司\*\*的要求，跟随公司的销售队伍，积极的发挥了自己在销售上个人力量。尽管，就我们这个大集体而言，我个人的力量微，且不足以给工作什么明显的改变，但我一直都相，只要有“愚公移山”般坚持不懈的毅力，再小的力量，也终会“水滴石穿”！

在这个20xx年里我在团队中的也积极的贡献了自己的力量，现对自己一年来的工作成就做如下总结：

一、个人信念与团队精神

不记得是谁说过“对销售来说，坚定的信念是比优秀的技术要更加出色的能力！”在这些年的工作中，在回想起自己过去在工作中的那些错误的时候，心中总会想起这些话来。确实，出色的业务能力，会给我们的工作带来不少的帮助和提升，也能让客户更加容易的选择我们的产品。但在销售的道路上，我们在开发新客户的时候，面对的是一群对我们业务和产品都不够了解的人。我们让每个人都能给我们展现技术的机会。因此，也只有这“撞破南墙不回头”的精神，才能找到工作的希望。

在信念上，我一直都认为自己做的不错，并且乐于开导并提升自己！在工作中我经常与同时分享学习，以此也提升了自己的工作信心，让自己在销售的工作中更加的开朗！并能做好自身心情的调整，给自己的工作带来生生不息的动力。此外，在团队方面，我们的\_\*\*一直非常重视我们团队的培养。在他的教导下，我不仅加强了对团队的思想观念。也在工作中认清了自己在团队中的定位。并且，在队伍的同伴们身上，我们能发现自己的不足，了解团队的缺陷，并以此去塑造自己，改变自己的不足，并让自己成为那个填补团队的人。

作为\_x销售部的一员，我能感觉到我们队伍中的每个人都在为团队努力，为公司努力！这也正是我们您能在工作中取得优秀成绩的原因。

二、个人的工作情况

今年我主要负责的是\_区域的销售工作，在工作开始时，我曾遇到过很多的麻烦和问题，好像的各种的不顺利都在朝我包围。但也正是在此时，我开始意识到并非是错误在包围我，而是我的固执和不理智让我在寻找错误！为此，在后来的工作中我开始反思自己，积极的去尝试和寻找，终于为工作取得了突破口！并在20xx年里取得了\_x万元的好成绩！但我知道，如今的这些，对于公司来说并不是什么值得骄傲的事情，我会守住自己现在的状态，积极努力的向着下一个目标前进！

**企业相关实践工作总结26**

咱网销售工作感想作为一个准大一学生，之前的一段时间还在浸没游戏当中，但是内心的那颗热血之心却命令我改变自己，的确，改变自己是一件疼苦的事情，由原来的晚睡晚起，到现在跑去兼职，销售，初涉销售工作，令我感慨，茫茫社会大海，你不过是一个一滴水，甚至连一个波浪也不是，只不过是一滴水，一个水分子，以一人之力为大事，不是不可能，而是很难，所以你必须倚靠集体的力量，将自己的一份努力投入到对集体的工作中，不断奋斗，慢慢向上攀爬。进入咱网，开始为公司做事之后，深感销售是门学问，唯有不断打滚，不断碰壁，才能够不断进步，总的来说，我的推销群体是学生（熟人）和商家（淘宝拍拍），一般来说，问同学开不开网店，一开始别人还是很有兴趣的，然后，我就要开始慢慢介绍了，由于商城铺位是个比较抽象的东西，所以要慢慢的形象化解释，要将公司的b2c2c的模式阐释清楚，所以这是第一个工作难点，要让客户理解这个产品。而后就是费用的问题，由于现在还没得到正式的内部批准，我还是一个半兼职人员，对于外界大都是360\*\*\*一年的说法，于是呼前面一打串的解释，引导出收费问题之后，同学的开店热情马上被浇灭，毕竟金钱的东西一说明了，感觉就是特别\*\*，尽管我一直都说这个价格是非常的优惠的了，而后收入55分成，部分客户也提出了质疑，认为应收入大部分归入她们，之后就要纠结，所以有一定的难度。可能对360zan没有一个完全彻底的认识和培训，于是一些进一步的手续步骤显得生疏，难以迅速的接下对方的问题，从而导致客户的不耐烦，进而难以继续交流。还有一类客户就是商家之类的，这一类客户是异常的难搞，全部咨询的人，发送了15个人以上，大都表现出不感兴趣和不耐烦，要不草草的应付敷衍了事，要不直接的怒言相对，对于这种情形，之后我做出了思考和分析：

1、易于被归为\*\*。由于现在网络\*台的虚拟性，而且大多销售骗局的出现，我相信对于这类客户，被推销产品的话，我绝对不是第一个人，他们肯定也是被缠过很多词，每个人无可避免的都有谨慎和厌恶之情，在这个网络背景下，是一个不利的因素。

2、对于360zan\*台的信誉问题。由于缺乏一定的知名度和声誉，大多数客户都是第一次听闻了咱网，所以对咱网的这个项目的确实性存在疑虑，他们觉得网站页面效果可以臆造出来，开商城是假，索骗钱财是真，他们的这种想法应该不是个别，我觉得应该要在有一定威信力的查询网站支撑下，首先令客户信服项目的真实诚信度

<h2

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！