# 做花卉月工作总结(汇总18篇)

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2025-03-08

*做花卉月工作总结1宿根花卉项目总结报告近年来，我村利用当地独有的气候、土壤等自然条件，并围绕“四季花海”沟域经济建设，大力发展花卉产业，积极打造提升花卉种植大环境，促进农民通过花卉种植产业增收致富，初步形成了以宿根花卉、薰衣草、金娃娃为主的...*

**做花卉月工作总结1**

宿根花卉项目总结报告

近年来，我村利用当地独有的气候、土壤等自然条件，并围绕“四季花海”沟域经济建设，大力发展花卉产业，积极打造提升花卉种植大环境，促进农民通过花卉种植产业增收致富，初步形成了以宿根花卉、薰衣草、金娃娃为主的花卉产业，并形成一定的规模，促进了农民增收，带动了地区经济发展，取得了初步成效。20xx年为了提升园区内花卉产量与质量，成功引进了百合、黑心菊、阔叶风铃草等花卉，进一步增加了妇女的收入。现将具体情况总结汇报如下：

一、 项目进展情况

我村原有花卉种植基地设施比较薄弱，花卉种植技术欠缺，品种相对较少，种植面积有限，规模不大。20xx年，在县妇联的大力支持下，完成了基地升级改造，翻修了蓄水池、完善了配套水设施，铺设了田间主管道、新增花卉种植面积100亩，总面积达到340亩。共种植金娃娃、八宝景天、夜来香、薰衣草等宿根花卉10多个品种，年增收150万元，提升了花卉产量与质量，并新增加了百合、黑心菊、阔叶风铃草、五彩石竹等花卉品种，扩大了花卉种植规模，完善了水电路等基础设施，广大妇女也积极参加种植技术培训，使花卉种植步入一个新台阶。并通过集中管理模式，带动妇女劳动力就业70人，弹性就业120人，人均月增收2200元，每年4月—10月农忙季节，人均收入可达万元，使村里的特困户和贫困户都有了生活保障。同时带动村民发展花卉种植产业，扩大农民增收致富的途径，生活水平有了明

**做花卉月工作总结2**

我决定要好好锻炼自己，所以我就要为这做好一切的考虑，就像生活一样你决定怎样的就要努力的去实现。长达两个月的实习过去了，在这两个月，同学们都各自在各自的实习岗位上奋斗，有待遇好的，有待遇一般的，也有待遇差的，这期间的实习，我们的主要目的是学习经验。听着同学们描述着各自的实习情况，每个人都有很多要说。看到的，听到的，学到的，想到的。下面的就是我这两个月的实习感想。

这段时间，我没有进入企业实习，而是选择了鲜花店实习。我不去看别人的眼光，我只凭着自己的一种爱好，一颗追求的心去做。我一直都很喜欢花，喜欢其中的淡雅， 喜欢其中的寓意，喜欢缤纷的色彩，喜欢清新的花香，喜欢养花人心中的那份悠闲情趣。所以，我选择了花店。在这个花店，我学到了很多。晴天、雨天、晴天、雨天变幻无常。就在这样的日子里我来到了西安万家春花店实习，这是一个全新的领域。这也将是我的一个新的开始，也是我所向往的鲜花围绕，浪漫的气息。

记得第一天上班，出于对初次工作的羞涩，总觉得无所适从，当看到店里的姐姐忙得不亦乐乎的时候，自己却帮不上什么忙，真的恨不得找个地洞钻进去，心中无数次给自己打气说，有什么好怕的呢，但自己始终放不开， 自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的.尝试就是为克服自己内心的惧怕。象姐姐所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得轻易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。

因为是先做销售，与别人谈话的时候变多了。如何与顾客沟通，推销鲜花的种类、含义、价格与顾客相体配又合适，使顾客接受你的意见和建议。别人给的意见，要听取、耐心、虚心地接受。

上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我的肩上开始扛着责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担后果付出代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。 从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我无法马上适应新的环境。在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。工作一两年胜过十多年的读书。我的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。 自学能力 “在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。无论是鲜花保存还是花语含义，还有各种花的搭配。打花束。花篮。插花等等这些都要靠自己慢慢学习。 在书本上学过很多套经典治理理论，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，也许等到真正治理一个公司时，才会体会到难度有多大；也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。很多经验我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。碰到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人。 接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。中间我学到了许多经验，譬如要有耐性，要学会随机应变，顾客是我们的上帝，顺随他们的脾气，像还价等不合理要求要婉言拒绝，作为一个小店员还要勤快等等。 作为销售人员不只是单纯专门卖商品，顾客来这是花钱买服务，买我们的信誉。

后来，我学着插花。首先是老板人很好。我就把他比作兰花吧。古人云，竹，梅，兰，菊四君子，我就在想，多么好比喻啊！老板确实看来是个淡泊名利的人，他时刻教育我们，花店是要用心去经营的，不同的话代表着不同的花语，不同的花需要不同的养法，他还教我们如何插花。这个是我很感兴趣的。经过老板以及一些老员工的指导，我懂得了很多关于花的知识。从学习包花开始，只见服务员首先把包装纸一分为二，也就是一张包装纸能包两束花。然后，从桶里拿出一支玫瑰，将其放在裁好的包装纸里，与对角线\*行。由下往上，把它卷起来。关键在于包紧。最后拿透明胶粘好。

我们照葫芦画瓢，但仍是新手的状态。常常舍不得摘去多余的枝叶，花瓣也很少修剪。这样虽然完整，却显粗糙。包得太松是另一个问题。从陌生到熟悉总需要一个过程，到了包最后100束时，已自信可以来花店打工了。

在这里，我学了很多，不只是花的知识，还有为人处世的道理，以及如何去经营生意，如何与顾客打交道实习这几个月期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做预备。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。我将十分珍惜这个经历，而这段生活也将成为我很宝贵的人生财富。

所以，我要很自豪的说，这短时间我没有白过！

——攀登工作总结 (菁选2篇)

**做花卉月工作总结3**

1、风带来轻盈，水带来温柔，雾带来朦胧，海带来宽容，月带来温馨，日带来热情，我带来真心的祝愿：祝你圣诞节快乐!

2、时光流走在指间，雪花飘落在空间，圣诞降临在眼前，祝福降落在心间，我要送给你祈福，今晚陪伴你失眠，心手相挽度圣诞，与你日夜共浪漫!

3、天使说只要站在用心画的朵郁金香中许愿，上帝就会听到。我把花画满了整个房间。终于上帝对我说：许愿吧，孩子!我说我只要看短信的人圣诞快乐!

4、装满一袋袋的爱心，装满一箱箱的爱恋，装满一车车的祝愿，委托圣诞老人送到你的身边，愿你将我的爱深深体验，感受我无边的思念，祝你圣诞快乐，甜蜜每一天。

5、希望这宁静的夜的思念能随着飘絮的心情飞到身边，圣诞树旁静静的许愿。一个你美好的圣诞夜!

6、转眼之间，又到圣诞节，又到\*安夜。此时此刻，愿你曾经所有的不开心都烟消云散，未来的日子\*安快乐到永远。圣诞快乐，\*\*安安!

7、亲爱的圣诞老人，今年我想要的礼物是：好人都\*安，穷人都发财，家庭都美满。最起码，我要收到短信的这个家伙\*安夜里能欢乐开怀，笑掉大牙!

8、快乐的钟声为你而鸣，好运的雪花为你而舞，成功的星光为你而灿烂，幸福的烟花为你而弥漫，心中的思念为你而挂牵，真诚的祝福为你而流转：\*安夜快乐!

9、把所有美丽的心愿玲珑成一首欢快的圣诞歌曲;把所有快乐的心情编织成一套套可爱的圣诞服饰;把所有幸福的瞬间凝聚成一棵棵美丽的圣诞树;把所有祝福的词语浓缩成一条条真纯的短信，愿你圣诞快乐。

10、我想在你最高兴时说出我的心里话，浪漫的圣诞节里，我的机会终于来了——你快乐时像头小猪，生气时更像!猪，圣诞快乐!

11、雪花飘飘，钟声敲敲，\*安夜为你祈祷。舞姿摇摇，嗓门高高，狂欢夜任你逍遥。问候捎捎，祝福早早，还有天圣诞到。浪漫圣诞，开心就好!

12、据说\*安夜要送给自己最喜欢的人一个大大的苹果，祝他\*安。看到这个你是不是想送我一个苹果呢?那么，我也送。我自己一个苹果。哈哈，\*安夜快乐!

13、\*安夜说，她会今晚一直陪着您，给您一个最快乐的\*安夜;圣诞节说，她会明天一直陪着您，给您一个最快乐的圣诞节;我说，我会一直祝福您，愿您健康快乐，事事如意。

14、每一速焰火燃起，每一朵雪花飘下。每一秒时间流动，每一份思念传送，都代表着我想要送你每一个祝福!

15、圣诞短信铺天盖地，我怕祝福塞不进去，提前行动占领高地，混个前三也不容易，我要祝你顺心如意，想要咋地就咋地，啥事都能和你心意。

16、从过去到今天，不变的是我的一片真心，抚慰您一生的劳辛，祝福您的情深似金，奉送一片心的真情，想您，爱您，祝福您，圣诞节快乐，幸福到永远。

17、圣诞阳光为你而灿烂，圣诞雪花因你而浪漫，圣诞树上挂满我的思念，圣诞焰火辉映你的笑脸，圣诞钟声传递美好祝愿，圣诞短信遥祝你幸福\*安!圣诞快乐!

18、开心笑容在绽放，快乐歌谣在传唱;吉祥雪花在飞舞，悠扬钟声在飘荡;圣诞礼物在派送，节日祝福在传递。祝你圣诞快乐!

19、风吹吹，雪茫茫，一个老头钻灶膛，要当心，要注意，防止喜悦脸蛋藏，送送礼，收买你，圣诞口号要记牢，别惊喜，别得意，发条短信祝福你。

20、还有天就圣诞了，快把烟囱通一通、袜子洗一洗，\*安夜手机放袜里，别关机哦。我把你的号码告诉圣诞老人啦，你会收到最好的圣诞祝福：圣诞快乐!

21、我虽圣人，但我有良言，我虽圣旨，但我有心愿，我虽圣僧，但我有情谊，我虽圣徒，但我有期盼。总结起来，圣但(诞)是望你幸福，是让你\*安，祝圣诞节日快乐!

22、渲染了一份心情。于是激起的涟漪里就满是一个圣洁的字—爱。圣诞快乐圣诞的光环印在红色的布上。

23、有一句话，忍了很久了，因为只想对你说，整整一年都憋在心中，等待了一年了，终于可以大声的说出这句包含我心意的话：圣诞节快乐!

24、圣诞的钟声悠扬，恬静而温馨;圣洁的雪花飞扬，浪漫而欢快。裁一段钟声，拈一片雪花，折成暖暖的祝福，用最真诚的心包裹，于这美妙时刻送给你。

25、圣诞到，世界末日成笑谈。驯鹿跑得欢，圣诞老人笑开颜。礼物送得勤，愿望得实现。希望年年有，今年不一般。但愿幸福之花永不败，和\*世界永宁安!

26、粉笔化成飞屑，飘落我们心间，铸造知识航帆;粉笔化成飞屑，漂落老师发间，染白乌发一片，粉笔化成飞屑，漂落老师身边，闪出爱的光环，圣诞节来临之际，让我深深地说一声：“老师，您幸苦了!”愿您节日快乐!

27、讲课常用嗓，嗓子要保护，多食果蔬清热毒。教学工作忙，脑力易消耗，常吃鱼肉蛋黄与豆类，补充机能效率高。祝圣诞节快乐!

28、又到圣诞节，分别已几天;梦中想起你，醒来对愁眠;独坐陋室内，思念千里外;奈何相思苦，短信表祝福：时时开心在，刻刻笑开怀!圣诞快乐!

29、圣诞节到了，作为朋友不得不提醒你：礼物是必不可少的;问候是必须冒泡的;关心是一定要到的;祝福是务必送到的;快乐是必定环绕的。你准备好了么?

30、有句话每年圣诞我都想说，可是苦于没有机会，现在我实在憋不住呢——请把你留在我床上的臭袜子拿走。一个人时不寂寞，想你的时候才感觉寂寞。今个圣诞节我会最最寂寞。

31、随着圣诞夜的到来，又想起远方的同窗好友，问一声：你好吗?道一声：圣诞快乐!愿友谊长存!祝新年愉快!

32、圣诞节就要到了!不管天多么冷，刮多大风，下多大雪，结多厚的冰，也不管物价涨得有多快，哪怕发一条短信扣十块，我也要祝你圣诞快乐!

33、我有一个好消息要告诉你：接下来几天，\*安夜、圣诞、元旦节节相连，幸福、快乐、健康、\*安紧接而来，亲情、友情、爱情、真情情情相牵，牵挂!

34、 精心挑了一个大苹果，放到枕头边，在\*安夜里许下一个美好的心愿，不需要有金钱，不需要有浪漫，只愿所有的朋友都能在新的一年里都工作\*安、身体康健!

35、这些天来一直有个问题困惑着我，你明明不是鸡，为什么人人都要祝你圣诞快乐呢?

36、你好!我是圣诞白叟，我有一份礼物要送给你，却发现你家没有烟囱，收到短信后请把你家的房顶拆了，利便我去送礼物。祝圣诞快乐!

37、圣诞节到了，我把收藏了一年的喜气、福气、财气、瑞气、运气统统装进一个精美的盒子里，在圣诞节那天，让圣诞老人带去送给你，祝你圣诞快乐!

38、雪花带着喜气，金铃缀满福气，关怀带着美气，问候带着财气，节日带着洋气，祝福带着土气：愿你快快乐乐每一秒，\*\*安安每一天。祝你圣诞快乐!

39、圣诞节到了，送你一座“\*”，开心与快乐推开两扇门，吉祥如意是幸福围墙，园里载着圣诞树，树上结满甜蜜果，树下流着忘忧泉，愿你戴着温暖圣诞帽，逍遥自在度过美丽的圣诞节!

40、如果今年的\*安夜，你被人塞进麻袋里，千万别惊慌!因为我对圣诞老人说过：我需要的礼物就是一个像你这样的好朋友!

41、再美的烛光，没有你也不好看;再神秘的礼物，没有你陪伴思念只会蔓延。圣诞节马上到，提前说出我的心愿。只有你的陪伴，幸福才会被点燃!

42、母爱是船，载我们走向成年;父爱是海，给我们幸福的港湾。母亲的真情，点燃我们的希望;父亲的厚爱，是我们远航的风帆。祝天下所有父母圣诞快乐!

43、我愿成为\*安夜的钟声，悠扬中带给你\*安的问候;我愿成为圣诞树上的繁星，闪烁中为你送上温馨的祝福，圣诞节又来临，祝你圣诞快乐!愿我是第一个祝福你的人!

44、好久没有听到你的声音，好久没有人听我谈心，在雪花飞舞的日子里，真的好想你，祝你圣诞节快乐!

45、叮叮当，叮叮当，铃儿响叮当，圣诞老人带礼物，来到你身旁，雪花飘落好运伴，圣诞树下来许愿，\*安夜里祝\*安，温馨祝福，圣诞快乐!

46、通缉令：一老者白须红袍，今天将趁夜潜入居民家中放置让人快乐的要命的物品，发现者请速报警，报警暗号：圣诞快乐!您将获得终身幸福作为奖励。

47、头戴一顶红色的圣诞帽，鸿福遮天。脚穿一双白色的长筒袜，玉洁吉祥。将圣诞帽圣诞袜装满礼物，幸福美满。分享圣诞礼物美乐无限，如意安康。圣诞快乐!

48、当幼苗已变成参天大树，当学生已不需要您的扶持，当我们把成功紧握手中，当教室的感觉油然而生，时间将你的青春带走，岁月爬上了你的额头，我只能远远的眺望，惟有泪千行。圣诞节到了，请收下学生诚挚的祝福，愿您身体康健，幸福吉祥!

49、今年的圣诞节你准备在哪里度过?会不会想我?想我还等什么?你就快快跳上圣诞老人的马车吧，来做我的礼物!亲爱的圣诞愉快!

50、在这个寒冷的冬天，在这个缤纷圣洁的节日，好想和你在一起享受这醉人的气氛，请接受我至爱的情怀：愿你快乐幸福，希望我的爱能温暖你的心!

**做花卉月工作总结4**

加入xx公司也有三个月时间了,回想起来时间过得还挺快的,从鑫帮来到xx的感觉两个公司的工作模式有蛮大差异.不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别.前一个月都感觉自己没有进入状态,找不到方向,每天都不知道要做些什么事,在xx领导的几次会议上,经过相互讨论与发言提建议,针对具体细节问题找出解决方案。

通过公司对专业知识的培训与操作, 这才让我找到了方向感,慢慢融入到了这种工作环境与工作模式,后面的工作时间里我每天都过得很充实,从打样与接待客户是陆续不断,虽然附出的劳动没有得到结果,很多次对我的打击也不小,但我相信,付出总会有回报的.努力了就会有希望,不努力就一定不会有希望.成功是给有准备的人。

在xx各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

销售心得：

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知已知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。

要有针对性的了解对手产品的优势与劣势;才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。

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

5、勤奋与自信;与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

11、心态\*衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

12、让客户先“痛”后“痒”。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

工作总结：

一、认真学习，努力提高

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

二、脚踏实地，努力工作

**做花卉月工作总结5**

>一、基本概述：

>二、成绩和：

>三、问题和教训：

>四、发展前景：

首先我认为花卉经营范畴有：鲜花、盆花、干花、工艺绢花、花器、服务

作为团队最基本的是营运问题，我对团体营运有以下见解：

(1)市场，问题

业务是团体的核心，眼光要放远，想要让客户觉得我们硬朗一些，我们要做到更要为客户着想，比如价钱方面，质量方面。我们要通过自己的人脉力等去发掘客户，比如，某处正在筹划举行花展等，这些都是我们的潜在客户，每一个订购都需要我们认真的去对待。最后我们可以和其他花卉公司资源交换，共享。

**做花卉月工作总结6**

>一、本年度工作总结

>个人工作总结

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，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明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有\*\*\*\*\*\*\*销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏\*\*\*\*\*\*\*行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教\*\*\*\*\*经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对\*\*\*\*\*\*\*市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水\*都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。存在的缺点：

对于\*\*\*\*\*\*\*市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，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问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

>二、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上，\*\*\*\*\*\*\*产品品牌众多，\*\*\*\*\*\*天星由于比较早的进入河南市场，\*\*\*\*\*\*\*产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有\*\*\*\*\*\*\*个，加上没有记录的概括为\*\*\*\*\*\*\*个，八个月\*\*\*\*\*\*\*天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量\*\*\*\*\*\*\*个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

>三、市场分析

现在河南\*\*\*\*\*\*\*市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为\*\*\*\*\*\*\*市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。签于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南\*\*\*\*\*\*\*市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

>四、20xx年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

>1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

>2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的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。

>3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，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，业务能力提高到一个新的档次。

**做花卉月工作总结7**

>一、实施纲要：

>二、项目背景：

近年来，消费者对个性礼品的需求也日益增加，在人们购买馈赠礼品时，不仅注重礼品的时尚美观、方便简洁、情趣高雅的特性，更加注重礼品的亲和性、惟一性。1984年我国对花卉业进行正式的发展，到目前为止已经过了25个年头。据初步统计，20xx年全国花卉面积1163万亩，产业规模居世界第一。全国花卉销售额达到亿元。甘肃的花卉产业也在不断地创新进步，如天水研发的太空仙客来神州系列，临洮大丽花等，产销两旺。目前国内的花店仍不能满足顾客的需求，在大街小巷,经常可以看到布置得非常漂亮的婚礼花车;在很多酒店宴会大厅,都可以看到豪华的婚礼花艺;在每个医院的病房,为病人精心设计的花篮;在每个情人节的傍晚,一对对恋人手捧玫瑰……可以说鲜花已经融入到现代人的生活中,成为了我们日常生活,社交中的必需品.而随着中国城市化的加剧,大量的城市人口更是给鲜花消费带来了无穷的动力和潜力，相信开一家鲜花店必然会为投资者带来不错的收益。

>三、项目基本设想：

>四、市场分析：

高校是人口极为密集的场所，同时整体上知识文化素质比较高,接受了较多西方思想，喜欢时尚新奇的生活方式,并很容易吸收新事物。他们有强烈的追求较高品位生活方式的欲望，有一部分群体消费水\*较高，有较多的可支配收入购买非生活必需品。因此，目标市场对产品的包容性较好。目前校园市场还未被开发，消费群体集中，消费潜力大。年轻人居多，一旦形成习惯和消费偏好，易于培养顾客忠诚。

1市场调查结果分析：

⑴有明显的好奇心理，在创新方面有趋同性，听同学或朋友介绍产生购买行为;

⑵购买行为基本上是感性的，但由于受自身经济收入的影响其购买行为又带有理性色彩，一般选择价位较低但浪漫色彩较浓的品种;

⑶接受和吸收新事物的能力强，追求时尚，崇尚个性;

⑷影响产品购买的因素依次为：价格，品种，包装，服务等;

⑸购买行为节日性很强，一般集中在教师节，情人节，圣诞节及朋友生日前后。

2目标客户分析：

**做花卉月工作总结8**

入室及时：可根据花卉不同品种分别处理。扶桑、一品红、秋海棠、仙客来、茉莉、彩叶草、龟背竹等喜暖花木，在气温10~C时應移入室内；吊兰、文竹、一叶兰、鹅掌柴、橡皮树等。在气温5~C时也要移入室内。绝大多数花卉以在霜降前人室为好。 肥水管理：10月初开始控制花卉浇水量，停止施肥，以免水多烂根，肥多造成枝叶徒长，影响越冬。春节前后开花的花卉，如仙客来、君子兰、蟹爪兰、杜鹃等，已度过了休眠期，开始进入生长旺季，故从秋季到春节开花應加强肥水管理，可适当增施磷、钾肥，以利于花芽形成。 修剪摘花：修剪及时除早春开花的花卉外，大部分花卉如茉莉、紫薇、石榴等，可在秋季修剪整形，这样可使植株在冬季减少养料消耗，促使盆花翌年开花增多。

**做花卉月工作总结9**

我决定要好好锻炼自己，所以我就要为这做好一切的考虑，就像生活一样你决定怎样的就要努力的去实现。长达两个月的实习过去了，在这两个月，同学们都各自在各自的实习岗位上奋斗，有待遇好的，有待遇一般的，也有待遇差的，这期间的实习，我们的主要目的是学习经验。听着同学们描述着各自的实习情况，每个人都有很多要说。看到的，听到的，学到的，想到的。下面的就是我这两个月的实习感想。

这段时间，我没有进入企业实习，而是选择了鲜花店实习。我不去看别人的眼光，我只凭着自己的一种爱好，一颗追求的心去做。我一直都很喜欢花，喜欢其中的淡雅，喜欢其中的寓意，喜欢缤纷的色彩，喜欢清新的花香，喜欢养花人心中的那份悠闲情趣。所以，我选择了花店。在这个花店，我学到了很多。晴天、雨天、晴天、雨天变幻无常。就在这样的日子里我来到了西安万家春花店实习，这是一个全新的领域。这也将是我的一个新的开始，也是我所向往的鲜花围绕，浪漫的气息。

记得第一天上班，出于对初次工作的羞涩，总觉得无所适从，当看到店里的姐姐忙得不亦乐乎的时候，自己却帮不上什么忙，真的恨不得找个地洞钻进去，心中无数次给自己打气说，有什么好怕的呢，但自己始终放不开，自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的惧怕。象姐姐所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得轻易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。

因为是先做销售，与别人谈话的时候变多了。如何与顾客沟通，推销鲜花的种类、含义、价格与顾客相体配又合适，使顾客接受你的意见和建议。别人给的意见，要听取、耐心、虚心地接受。

上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我的肩上开始扛着责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担后果付出代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我无法马上适应新的环境。在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。工作一两年胜过十多年的读书。我的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。自学能力“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。无论是鲜花保存还是花语含义，还有各种花的搭配、打花束、花篮、插花等等这些都要靠自己慢慢学习。在书本上学过很多套经典治理理论，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，也许等到真正治理一个公司时，才会体会到难度有多大；也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。很多经验我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。碰到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人。接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。中间我学到了许多经验，譬如要有耐性，要学会随机应变，顾客是我们的上帝，顺随他们的脾气，像还价等不合理要求要婉言拒绝，作为一个小店员还要勤快等等.作为销售人员不只是单纯专门卖商品，顾客来这是花钱买服务，买我们的信誉。

后来，我学着插花。首先是老板人很好。我就把他比作兰花吧。古人云，竹，梅，兰，菊四君子，我就在想，多么好比喻啊！老板确实看来是个淡泊名利的人，他时刻教育我们，花店是要用心去经营的，不同的话代表着不同的花语，不同的花需要不同的养法，他还教我们如何插花。这个是我很感兴趣的。经过老板以及一些老员工的指导，我懂得了很多关于花的知识。从学习包花开始，只见服务员首先把包装纸一分为二，也就是一张包装纸能包两束花。然后，从桶里拿出一支玫瑰，将其放在裁好的包装纸里，与对角线\*行。由下往上，把它卷起来。关键在于包紧。最后拿透明胶粘好。

我们照葫芦画瓢，但仍是新手的状态。常常舍不得摘去多余的枝叶，花瓣也很少修剪。这样虽然完整，却显粗糙。包得太松是另一个问题。从陌生到熟悉总需要一个过程，到了包最后100束时，已自信可以来花店打工了。

现在总结我学到的插花技巧：

1、自然式插花。一般多选用四季应时花卉。插花时注意使花、叶、枝等部位之间，花枝与容器之间牌基本\*衡状态。如采用高大古雅的花瓶，插上几支姿态优美的菊花、兰花，或松、竹、梅等花枝，格调高雅，颇受人们喜爱。

2、野趣式插花。可选用山花野草以及水生植物等作插花主体材料。容器灵活多样，日常生活中用的茶杯、竹筒、酒瓶及儿童玩具等均可采用。

3、壁挂式插花。壁插容器多为半面器皿。造型多采用自然手法，表现花卉的自然美。在花材选择上宜选用清秀、柔和、淡雅、花朵较小的花卉，陪衬花卉多选用文竹、观赏蕨类等细小观叶植物。

4、果蔬插花。选用果盘、碟等作容器。在容器前半边或外围插上支应时鲜花，选其中花色鲜艳的长花枝作主枝，可爱动感的小花或色彩艳丽的鲜花野果作为陪衬材料，并配天门冬等装饰叶。在容器另一边堆放新鲜的时令水果和蔬菜。这种插花具有的生活气息使人观赏后感到亲切！摆放在家庭客厅或厨房倍感温馨浪漫！

我想关于花语。应该大多数人都了解几分，应为现在送花已经成了一种趋势。亲人之间，朋友之间，恋人之间，师生之间，等等。不同的场合送花都得讲究，老板给我们讲解得很详细。我也记得很详细。

祝贺老人生日：宜送长寿花、百合花、万年青等具有延年益寿含意的花草。长寿花象征着“健康长寿”。

男女之间表示爱意-----最好选用红色的玫瑰、百合、郁金香，香雪兰、扶郎花等。

夫妻之间互赠-----合欢花的叶长，两两相对，晚上合抱在一起，象征着“夫妻永远恩爱”“百年好合”。

祝贺新婚----可送花色艳丽、花香浓郁的鲜花，表示成都订花吉祥，幸福美满。选用红掌，表示天长地久。选用鹤望兰两只表示比翼齐飞。薄荷表示热烈。勿忘我表示永恒的爱；山茶表示真爱。

探望病人------给病人送花有很多禁忌，探望病人时不要送整盆的花，以免病人误会为久病成根。看望病人宜送素静淡雅的兰花、水仙、马蹄莲、素色苍兰、剑兰、康乃馨等，或选用病人\*时喜欢的品种，有利病人怡情养性，早日康复。

祝贺友人的生日------属喜庆的花都可相赠，如石榴花、象牙花、红月季等，含有青春永驻前程似锦的祝愿。尤其是男女初次追求异性朋友，生日赠花是最好

的借口；热恋中的男女宜可利用生日赠花表达爱意，获得芳心郎心。

结婚纪念日-----结婚纪念日的那天，夫妻若能鲜花之花束互赠，定能勾起昔日的甜蜜回忆，增添夫妻感情。可选择百合花、并蒂莲和红掌，祝愿其“爱情之树常青”“恩爱相印如初”“百年幸福长存”。

在这里，我学了很多，不只是花的知识，还有为人处世的道理，以及如何去经营生意，如何与顾客打交道实习这几个月期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做预备。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。我将十分珍惜这个经历，而这段生活也将成为我很宝贵的人生财富。

所以，我要很自豪的说，这短时间我没有白过！

**做花卉月工作总结10**

20xx年花卉种植生产工作总结 随着人民生活水平的提高，花卉养殖越来越流行。对于花卉业者来说，这一年是积极进取、勇于开拓的，是让人欣喜兴奋的一年。其间，我国花卉产业快 速发展，花卉生产面积和产量均居世界第一位，从而确立了我国花卉生产大国的地位。自今天起，本报将用数字说话、以事实为例，全面展现“十五”期间我国花卉 业取得的成就。 我国花卉产业跨越式发展生产规模迅速扩大，龙头企业迅速崛起;基地栽培设施得到很大改善，科技含量不断提高，产品产量和品质大幅提高;花卉流通领域发展迅速，扩大了内需和出口，初步形成由批发、零售和拍卖市场组成的专业化流通体系。

花卉业取得历史性成就

1、生产规模、产值快速增长。

**做花卉月工作总结11**

通过半年来的不断尝试和总结，然后终于对英语教学有了更多的理解，在课堂教学中也取得了很好的教学效果。下面简单谈谈自己半年来的经验总结：

>一、课堂教学：

刚刚接触到一年级的攀登英语教学，在半年的教学中，逐步发现，针对我国儿童英语学习的现状，遵循第二语言习得的规律，采取课内外，校内外和家校协同的大教育观，着眼于儿童口语的发展，对现行的英语教学时间、教学方式、教学内容以及英语学习过程中的师生互动、生生互动模式进行了重大改革，是一种全新的儿童英语学习模式。孩子们能很好的接受这种教学形式，对课程的内容非常感兴趣。从一开始的不会说，不想说，到会说一点，想去说，到最后说的象模象样，老师和孩子们很好的融合到这种教学模式中。其中的课堂vcd视频学习，自己先看了遍，觉得内容很直观、新颖，很容易吸引孩子们的注意力。其次是简单易懂的日常用语，以及最吸引小朋友的“迪斯尼神奇英语”。

今年刚刚起步的一年级教学，极大的调动了孩子们学习的积极性，课堂气氛也十分的活跃，孩子们争先恐后的发言、回答提问。孩子们在回答提问的竞争中，得到表现自己、展现自己的机会，大大提高了学习的积极性。在教学中经历了摸索前行到驾轻就熟的过程。

>二、家长的积极参与

在攀登英语教学过程中，我发现家庭教育是不容忽视的环节。孩子们在课外的英语学习中，需要家长的积极配合。将课内、课外内容结合进行教学，这也是攀登英语的特色。能让老师和家长紧密的结合起来，达到共同促进孩子英语读、写、说能力的发展。我仔细观看研究了攀登英语中家庭学习部分的内容，觉得家庭学习的部分是对课堂学习的有效补充和延伸，弥补了课堂学习中不能达到的效果。也让家长充分参与到了孩子的英语学习当中，了解孩子的学习进展情况。其中的一些内容，比如说：dinosaur paradise ，our stories 等等，要求孩子听完故事后进行对着人进行复述，孩子们让家长扮演听众角色，自己说故事给家长听。很好得锻炼他们的口语表达能力。

同时在教学过程中，在课堂上给每个人轮流上讲台演说故事的机会，充分发挥他们的口语表达能力，鼓励孩子们“听”、“说”英语，加深孩子们的语感，让他们认识到自己在学习掌握的是一门语言，并将所学到的内容应用到口语对话中。

>三、活动与展示——perform

英语乐园是孩子们最爱参与、最喜欢表现的环节，每节课我们会有几分钟的时间给孩子们，让他们即时展示课堂上所学会的歌曲、对话、日常用语等，奖励表扬学习好的同学。鼓励孩子们专心听好每节课，调动课堂气氛。展示时间内，孩子们回答问题积极踊跃，很好的实现了教与学的互动。我们开展了年级内各班级间和班级内部一系列各种形式的英语竞赛活动，口语对话等现场秀形式的竞赛更是吸引了很多家长的积极参与，表演家庭形式的英语对话，激发了孩子们创新学习的认识。

以上是我开展“攀登英语”教学活动半年以来的一些成果与总结。这也为我下学期教学活动的继续有序开展，提供了基石，明确了方向。在校领导的重视下、学校同仁的关心下，我会更富成效的将“攀登英语”教学坚持下去。使之更加完善，更具有特色，切切实实成为孩子们英语学习的乐园。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”总之，新世纪的攀登英语刚刚起步，我们的攀登者才刚刚背上行囊，未来的路我们会脚踏实地、勇往直前！

**做花卉月工作总结12**

花卉摆放项目

浙江红叶园艺有限公司

二零一零年九月一十八日

海宁市行政中心花木租摆半年工作总结

浙江红叶园艺有限公司从二ΟΟ七年八月对海宁市行政中心花卉租摆项目进行投标，中标后进驻海宁市行政中心花木租赁已有三年。海宁市行政中心绿化租摆既是海宁的形象工程，又是我们红叶公司开拓海宁市场的样板工程，公司领导非常重视，在这三年当中，红叶公司本着“薄利经营、优质服务、力创品牌”的原则，克服长途运输、人文环境陌生、花木养护困难等种种制约，投入大量人力、物力、财力，对海宁行政中心进行花木摆放。

（一）人员定位

为提高摆放、养护花木质量，满足甲方长期花木租赁、临时花木摆放或特殊紧急事件的需要，红叶公司委派吕逊丹为项目负责人，主管海宁租摆的一切事务，包括人员安排、车辆调配、花木组织、协调等；郑国财、章君琴等责任心强、素质高、遵纪守法、栽培技术及养护经验丰富的两位专业员工，长驻海宁市行政中心进行专职养护。其中郑国财负责行政中心的日常工作，包括日常工作安排、与甲方的交流、摆放花木的组织、运输、花木报表的统计、上报等。日常养护包括浇水、换花、花木的修剪、花木、盆面卫生的清洁、病虫害的防治等。

**做花卉月工作总结13**

亲爱的老师：感谢您用心血和汗水为我做的一切，您的美好身影在学生心中永远不会磨灭。

今天当第一缕暑光洒进您的窗户，那是学生给您的深情祝福：老师，节日快乐!

今天当第一缕暑光洒进您的窗户，那是学生给您的深情祝福：老师，节日快乐!

老师,假如我能搏击蓝天,那是您给了我腾飞的翅膀;假如我是击浪的勇士,那是您给了我弄潮的力量!

一个个日子升起又降落，一届届学生走来又走过，不变的是您深沉的爱和灿烂的笑容。祝福您，亲爱的老师!

您是摩天大楼的粒粒基石，您是跨江越河的座座桥墩，您是祖国建设的中流抵柱。老师，节日快乐!

高山在欢呼，流水在歌唱;太阳在欢笑，小草在舞蹈：赞美您，为人师表，劳苦功高!

在您关注的目光之下，给予了我无尽的信心和勇气!您是我永远的老师!衷心祝您健康幸福!

您把人生的春天奉献给了芬芳的桃李,却给自己留下了冬的干净、雪的洁白、冰的清纯祝您节日快乐!

高山在欢呼，流水在歌唱;太阳在欢笑，小草在舞蹈：赞美您，为人师表，劳苦功高!

愿我的祝福像清茶滋润您干涸的喉咙,像蜡烛照亮您的办公室,像鲜花送给你一片清香!

我们喜欢您，年轻的老师：您像云杉一般俊秀，想蓝天一样深沉;您有学问，还有一颗和我们通融的心。

老师你好，望你在工作的同时一定要珍惜自己的身体，你身体的健康是国家和学生们的财富。

我们喜欢您，年轻的老师：您像云杉一般俊秀，想蓝天一样深沉;您有学问，还有一颗和我们通融的心。

在笔和纸的.摩擦间，你度过了你神圣地一生。祝福你，老师!

在这个特别的日子里，请允许我送上最诚挚地祝福，祝福你老师，节日快乐!!!

希望今天，所有的老师都会从心里微笑，为了桃李满天下!只要老师快乐，我们就快乐!

小时候总觉得您太严厉，现在才知道这是您爱的表现。老师，祝您节日快乐!

老师您好：祝您心想事我，每天都有一份好心情，生日快乐!广州王\*

教师节快乐!祝心想事成，美梦成真。

在您关注的目光之下，给予了我无尽的信心和勇气!衷心祝您节日快乐!

老师您好!九月开学了，也应来了教师节!老师您辛苦了!

在这个特别的日子里，老师节日快乐!愿在今后的日子里更加健康快乐!

在这个特殊的日子里我祝天下所有辛勤地园丁节日快乐万事如意

在这个特别的日子里，谨祝您教师节快乐!

教师节到来之际，祝各位教师节日快乐，万事如意!

祝您事事顺意，每天都有一份好的心情.教师节快乐!

**做花卉月工作总结14**

1.炉火渐渐地温暖了房间，也温暖了我摇曳的思念;饰品装点着橱窗，也装点着我美丽的梦;贺卡缤纷了这个季节，也缤纷了我浓浓的祝福。闭上双眼许下个愿望，这个圣诞夜只想陪在你的身边。

2.快乐的鹿，吉祥的撬，把福运好运都送到;如意的袜，幸福的帽，把霉运厄运都赶跑;长寿的树，安康的花，愿祥运财运住你家;温馨的信，真诚的心，愿我的祝福都成真;圣诞节，祝你快乐。

3.如果一个红衣老头跳进你的窗户把你装进袋子里请勿担心，因为是我告诉他我要的圣诞礼物是像你这样的朋友!

4.白雪绽放了吉祥花，圣诞树结出了如意果，好运染红了圣诞帽，欢笑引来了圣诞老人，送你一份礼物让你幸福常在，送你一份祝福愿你快乐长存。祝你圣诞快乐!

5.\*安夜的钟声回响在小路，我送你一颗真诚的圣诞树，上面闪着我们友情的回顾，挂满了我对你的祝福，愿好运永远把你呵护，愿你一生\*安幸福。祝圣诞快乐!

6.洋洋洒洒，吉祥的雪花在飘荡，好运无穷;热热闹闹，快乐的酒杯在碰杯，喜笑颜开;欢欢喜喜，美丽的烟花在绽放，心情愉悦;\*\*安安，圣诞的钟声在敲响，福寿安康;真真切切，美美的祝福在送达，心花怒放。祝圣诞节快乐，心情好好!

7.圣诞节，圣诞老人将变成财神爷，圣诞树变成摇钱树，圣诞礼物变成提货卡，赞美诗变成芝麻开门的\'咒语。友情宝库已为你打开，快拿出快乐聚宝盆聚财吧!

8.因为有了玫瑰才有美丽的爱情因为有蔚蓝的天空才有人类的梦想因为有了你才让我浪费一毛钱的信息费圣诞快乐。

9.手指都按麻了，我还要给你发信息，嗓子都喊哑了，我还要给你送惊喜。我不用上天帮助，也不用大地给力，我把我最真的心意，亲手送给你!祝你圣诞快乐!

10.以往的圣诞都是灰色的，今年有了你，一切都变得不同，我的世界一下子变得豁然开朗多姿多彩，我衷心地谢谢您。

11.身披圣诞衣，见人先作揖;头戴圣诞帽，逢人开口笑;脚穿圣诞靴，请客请吐血;背着圣诞袋，大家用脚踹。圣诞节到了，祝你开心哦!

12.圣诞到了，聆听钟声，心情悠扬;静看飞雪，喜笑颜开;戴上帽子，鸿运当头;披上外套，福运无边;送上祝福，锦上添花：祝圣诞快乐，天天开心!

13.在这阔别的岁月里，悠悠思念，且籍此小小信息，为我们的友情加温，也愿它带给你快乐无数，在这洁白的圣诞节日!

14.我要把一切喜讯变成奶油，所有祝福柔成巧克力，所有快乐做成蛋糕答谢你，然后说声圣诞快乐!

15.\*安搭上冬天的快车，让快乐与你轻轻拥抱，让困难见你乖乖让道，让烦恼低头悄悄走掉，让吉祥对你格外关照，让幸福对你永远微笑，圣诞快乐!

16.铃儿叮当响，圣诞祝福忙，祝你\*\*安安走四方，事业红火放光芒，爱情和美蜜如糖，身体健康更强壮，家庭和睦又吉祥，幸福生活万年长。预祝圣诞快乐!

17.开心跳舞开心狂欢，此时此刻一起共舞。深呼吸摇摇头，甩掉烦恼和忧愁。上帝与我们同在，快乐与我们相随。短信传递五湖四海，一起动起来吧!圣诞快乐!

18.圣诞夜，把袜子翻过来，里朝外，挂起来，整个世界都是你的礼物。

19.点点滴滴的关怀化作我的祝愿，只只片片的挂念化作我的期盼，把我的心装在短信里面，把我所有的祝愿和期盼带给我想念的你，带给你崭新的\*安。圣诞快乐。

20.砸光烦恼蛋，剩下的是快乐蛋;砸光倒霉蛋，剩下的是好运蛋;砸光失败蛋，剩下的是成功蛋;砸光所有坏蛋，剩下的是好蛋。你是“剩蛋”，幸福灿烂!

——花店实\*结 (菁选2篇)

**做花卉月工作总结15**

>一、 实施纲要：

>二、 项目背景：

近年来，消费者对个性礼品的需求也日益增加，在人们购买馈赠礼品时，不仅注重礼品的时尚美观、方便简洁、情趣高雅的特性，更加注重礼品的亲和性、惟一性。1984年我国对花卉业进行正式的发展，到目前为止已经过了25个年头。据初步统计，20xx年全国花卉面积1163万亩，产业规模居世界第一。全国花卉销售额达到亿元。甘肃的花卉产业也在不断地创新进步，如天水研发的太空仙客来神州系列，临洮大丽花等，产销两旺。目前国内的花店仍不能满足顾客的需求，在大街小巷,经常可以看到布置得非常漂亮的婚礼花车;在很多酒店宴会大厅,都可以看到豪华的婚礼花艺;在每个医院的病房,为病人精心设计的花篮;在每个情人节的傍晚,一对对恋人手捧玫瑰……可以说鲜花已经融入到现代人的生活中,成为了我们日常生活,社交中的必需品.而随着\*城市化的加剧, 大量的城市人口更是给鲜花消费带来了无穷的动力和潜力，相信开一家鲜花店必然会为投资者带来不错的收益。

>三、 项目基本设想：

>四、 市场分析：

高校是人口极为密集的场所，同时整体上知识文化素质比较高,接受了较多西方思想，喜欢时尚新奇的生活方式,并很容易吸收新事物。他们有强烈的追求较高品位生活方式的欲望，有一部分群体消费水\*较高，有较多的可支配收入购买非生活必需品。因此，目标市场对产品的包容性较好。目前校园市场还未被开发，消费群体集中，消费潜力大。年轻人居多，一旦形成习惯和消费偏好，易于培养顾客忠诚。

1 市场调查结果分析：

⑴有明显的好奇心理，在创新方面有趋同性，听同学或朋友介绍产生购买行为;

⑵购买行为基本上是感性的，但由于受自身经济收入的影响其购买行为又带有理性色彩，一般选择价位较低但浪漫色彩较浓的品种;

⑶接受和吸收新事物的能力强，追求时尚，崇尚个性;

⑷影响产品购买的因素依次为：价格，品种，包装，服务等;

⑸购买行为节日性很强，一般集中在教师节，情人节，圣诞节及朋友生日前后。

2 目标客户分析：

**做花卉月工作总结16**

为了创造一支以公司利益至高无上准则，建立高素质、高水\*的团队，更好地服务于每一位客户，公司制定了以下严格的管理规章制度，望各位员工自觉遵守!

一、准时上下班，不得迟到;不得早退;不得旷工;

二、工作期间保持微笑，不可因私人情绪影响工作;

三、上班第一时间打扫档口卫生，整理着装，必须做到整洁干净;员工需画淡妆，精力充沛!

四、上班时不得嬉笑打闹、赌博喝酒、睡觉而影响本公司形象;

五、员工本着互尊互爱、齐心协力、吃苦耐劳、诚实本分的精神尊重上级、有何正确的建议或想法用书写文字报告交于上级部门，公司将做出合理的回复!

六、服从分配服从管理、不得损毁公司形象、透露公司机密;

七、工作时不得接听私人电话，手机应调为静音或震动

八、认真听取每位客户的建议和投诉、损坏公司财物者照价赔偿，偷盗公司财物者交于\*部门处理

九、员工服务态度：

1、热情接待每位客户，做好积极、主动、热诚、微笑的服务;

2、尽快主动了解服装;以便更好的介绍给客户;

十、员工奖罚规定：

1、全勤奖励每月30元，迟到、早退、每分钟扣罚1元;旷工一天扣罚120元，工作时间不允许请假，请假一天扣除当日工资，未经批准按旷工处理;病假必须出具医院证明，前三天扣除当日工资的30%，之后每天扣除当日的工资;

2、每三个月进行优秀员工奖励，奖励200元;(条件：必须全勤员工、业绩突出、无客户投诉者、无拒客者;无)客户投诉或与客户发生争吵将取消本次奖励，一次扣罚30元;

3、上班时不得嬉笑打闹、赌博喝酒、睡觉而影响本公司形象，违者扣罚10元/次;上班有客户在时不得接听私人电话不得发短信聊天，手机应调为静音或震动，违者扣罚5元/次;

4、必须服从分配、服从管理，违者扣罚30/次;私下使用本公司电脑者扣罚50/次;5、透露公司机密(产品原价、客户档案、)查明属实将扣除当月工资的60%;

十一、入职条件：

1、填写员工入职表，按入职须知执行规定;

2、需交身份证复印证；

3、工作期间必须遵守本公司规章制度;

十二、辞职条件：

1、员工辞职必须提前3个月提呈辞职报告，书写详细理由批准后方可离职，离职只发放工资

2、未满1个月而要离职者只发放工资的60%

十三、辞退员工将不发放任何工资待遇，辞退条件如下：

1、连续旷工3次/月;

2、拒客或与客户发生争吵3次/月;

3、泄露本公司机密1次/月;

4、偷盗本公司财物者。

——部门月工作总结-月工作总结 (菁选2篇)

**做花卉月工作总结17**

>一、实习经历

xx年12月，也许是我与这个公司有缘，经理在前来应聘者中选中了我，当时我是多么的高兴啊，我暗下决心，一定要在这个公司好好干，不辜负经理对我的期望。

伴随着心底的喜悦我的实习生涯开始了。作为一名园艺专业的学生，我要利用这段时间在实际工作中实践一下在学校学到的园艺知识，好好锻炼自己花卉营销方面的技能。

实习过程中，我的主要任务是担任花卉销售、采购业务代表，跟随销售部主管学习怎样做好公司的业务工作。在出去拜访商家之前首先要详细了解并熟记各种花卉的特点，向销售主管学习业务代表的主要工作内容和工作中的注意事项。

在采购的工作中，我获得了不少社会经验与实践知识。首先是工作中要讲究采购方法。跟不同的商家打交道有着不同的方法，在此，我学到了很多书本上学不到的知识，另外，方法在工作中固然重要，但是通过这两个月的学习我感悟到最重要的一点是要做好采购工作，首先要学会做人。在这次实习中虽然我只是个小组长，但让我真正感受到了做管理的难处，从中也使我受益匪浅！

两个月的实习工作很快就结束了，这次实习对我来说是一份非常宝贵的经验，能将理论知识学以致用，更为学习新的理论提供了实践的支持。

>二、实习感想

纸上谈兵是没用的，只有把理论当作基础，通过实际生活中的运用才能真正掌握它，经过这两个月的实习，我确实学到了很多在学校永远无法学到的东西，它们是可变化的东西，任何一本书都不能叙述它，它包括人际交往、为人处事、言谈举止当然还有专业上的一些东西。

经过此次的实习，我对本身的专业有了更为深刻的认识，在工作中会面临许多非常棘手又无奈的\'问题，在大学里所学知识，是远远不敷的，因为那只是定见罢了，我体会到了所学知识与实际的事情的距离。今后需要针对处于实际环境进一步学习相关的知识。我感到对本身感想最深的是，提高本身社交能力，跟别人互助。一支真正的团队是一个可以真正为他人付出汗水，而不是虚伪的在表面上做功夫。交往的目的是获得他们的承认与他们的信任。如何做到呢？这些完全决定于本身的言行之中需中庸之道，需以身作则，需修身养性。要想立于不败之地，要接收新的思想与知识，不断更新看法，趋于完美。这样才有助于思想与实际行动真正地结合 ,才能在最短的时间内，把处于同行前列的业务更进一步的做大做强。

>三、实习收获

1、在花卉的营销方面

通过花卉的营销实习，我学到了许多在学校学不到得东西，提高了实际工作能力，为以后就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。在实习单位受到领导的认可并促成就业。 同时也让我明白了许多的人生道理，看清了许多的社会现实。首先要在社会立足必须拥有强大的人际交圈，雄厚的资金和一个好的项目，最后才是个人的能力。懂得了失意时不要气馁，得意时不要忘形。在花卉营销工作当中，失败者总是找理由借口，成功者找方式方法。在销售的时候，心态远比能力重要，积极乐观的心态，自信的心态，包容的心态和平常的心态可以帮助我走向成功。

2、在花卉学方面

以前在学校我只能认识学校里有的一些植物，其它的也只是在书上看到过或老师提到过的，没有亲眼看到亲手接触到很快就会忘记的，好多植物都是听着名字耳熟但不知道时什么样子，在实习工作当中我逐渐认识并记住了它们。不仅如此，我还知道了许多花卉的不同品种，比如菊花平瓣、匙瓣、管瓣、桂瓣、畸瓣等。不同的品种价格也相差甚大，在学校我们只学了它们的栽培养护和应用，却不知道它们的市场行情，只有在外面市场上才能了解。

3、对今后的工作目标和发展方向进行了规划

**做花卉月工作总结18**

从xx年12月，公司正式投产以来，人事部在公司的领导下，各项工作得以顺利实施，较圆满地完成工作任务。现将人事部前段时间各项工作汇报如下：

>一、人力资源分析

1、公司人力资源状况。分析：员工级人员学历普通偏低，需要加强对整体人员进行专业技能、企业文化的培训，让员工感觉到公司的发展前景和发展规划，为员工创建一个和谐、轻松、愉悦的工作环境，加强员工的归属感和责任心，并能长期为企业做出贡献。人事部作为人送的选送部门，在招聘时，需考虑到学历的重要性外，专业技能也要考虑，另外，在用人、育人机制上，应努力培养、吸纳、造就一大批高素质的人才队伍。人尽其才，才尽其用，不断提高人才资源的管理水\*，以适应公司快速发展的需要。

>二、无工伤情况，出现一次泵车工作事故，生产部己做出方案，加强安全操作意识，防范不安全事故的再次发生。

>三、适应公司战略和员工个人发展需要，注重人力资源开发与培训工作。

为不断增强公司的竞争能力，提高员工的素质和能力，满足公司及员工个人发展的需要，本部门制定了培训方案，在培训规划与协调方面做了相应的工作。

1、对新进员工进行入职培训，从公司发展历史和现状、流程、企业文化、厂规厂纪等角度对新员工进行了培训。

2、按照培训计划，组织相关管理人员对各部门培训了《混凝土相关专业知识》、《检验流程及标准》、材料部物料领用等培训，不同程度地提高了相关人员的理论知识和实际操作能力。

3公司选送人员参加《内审员》、《质检员》、《实验员》资质培训二次。

>四、2月起开始着手进行绩效考核工作，客观、公正、合理地考核员工业绩，激发员工的潜能和工作热情。

公司通过实行绩效考核管理制度，将考核结果与提成工资、年终奖金挂钩，目的是为提高管理人员的工作积极性和主动性，形成了争先创优的局面。人事部将考核结果每月公布出来，做到公\*合理的用人机制，以实现人才在公司内部各岗位的优化配置，并为公司员工提供一个发展\*台，促进公司人力资源的开发、管理与合理使用，建立高素质、精干、高效的管理队伍。

>五、无消防安全情况

>六、后勤保障情况(饭堂、宿舍)：饭堂方面：根据员工的需要，将菜色多样化，尽量满足不同员工的口味。

>七、做好人事部的基础和日常管理工作，完成上级业务部门和公司领导交办的各项工作任务。

1、按规定及时办理社保。

2、通过各种渠道及时招聘，以满足各部门人员需求。

3、为公司新招聘的员工办理入职手续，办理劳动用工手续，并负责公司员工的劳动合同的签订及管理工作。

4、及时计算员工扣除的各项费用并进行张贴。

5、及时完成公司员工的人事档案整理工作。

6、对日常办公用品的领用要严格按以旧换新制度。

7、加强人员的甄选、晋升、调动工作。

8、各项会议的安排工作。

9、编写和下发各种制度，并监督完成。

10、完成公司领导临时指派的其他工作任务。

>八、存在的不足

成绩的取得离不开总公司领导的正确领导，也离不开各部门的大力协助配合和支持，我们在充分肯定成绩的同时，也看到了本部门存在的问题。

1、对人员需求计划分析、评估不到位，人员流动频繁;

2、加强培训工作。

——销售工作总结. (菁选2篇)

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！