# 2024年日报工作总结(汇总13篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-02-13

*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。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!日报工作总结篇一一、进一步学习习近平总书记指示精神，深入领会中央一系列科学...*

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。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**日报工作总结篇一**

一、进一步学习习近平总书记指示精神，深入领会中央一系列科学决策，结合报社整改方案等实际，深入贯彻落实“十八届三中全会”精神。

二、结合轻工行业和传媒改革实际，进一步做好新闻报道工作。

1.及时刊登改革发展信息；下功夫，认真安排好重要选题，增加新闻版信息量和可读性。

2.做好轻工产业细分，在版面设计上，体现轻工产业特点。要进一步服务好轻工行业，要适度向日用消费关联性领域拓展，在专刊办刊质量上下功夫。

3.要认真做好纸媒和新媒体互动工作，充分运用中国消费网络电视中心、移动传媒等新媒体，努力使纸媒与新媒体发挥出关联效应。

三、加强经营管理工作，坚持社会效益与经济效益的统一，在报纸准确定位基础上，做好经营开拓工作。

1.全面疏理经营资源，对理事会、中国消费经济高层论坛进行有效整合，以确保报社正常收入和有序扩展；要适应读者对纸媒的新要求，切实保证重点客户稳定性，建立稳定且坚实的报社客户生存基础。 2.努力开拓新媒体领域，通过有效方式实现资源整合，努力创造条件，尽快形成创新模式，在规范运营基础上实现增收；要加强制度建设，使新媒体和纸媒体形成有机的一体；要积极寻找合作伙伴，尽快使新媒体形成一定规模。 3.加强驻外机构建设，将驻外机构纳入综合管理渠道。切实落实好规范，严格问责，要通过符合规范的运作手段达到预期目标，形成良性循环，逐步使驻外机构规范化，形成素质高、管理规范的队伍。

四、加强班子自身建设，切实落实好走群众路线教育实践活动目标的落实。

1.巩固走群众路线教育成果，做好回头看相关工作。领导班子按中央要求，严格自律，严格遵守中央要求，努力使走群众路线教育当中自查的、承诺的项目切实落到实处。

2.结合报社实际，努力提高班子整体水平，充分发挥班子成员的积极性和责任感，要强调班子分工负责制，强调目标管理和问责制，要把年度和阶段性目标落实到位。

3.加强班子内部批评与自我批评，形成良好的精神状态和氛围。坚持民主集中制，提高领导班子的执行力。

五、结合传媒改革，全面做好报社中长期和阶段性发展规划。

1.对过时的制度要修订和完善，汇编成一套全新的、完整的制度手册，下发到各个部门。

2.逐步提高和改善职工生活，结合报社收入情况，提高各种奖励和福利水平，让职工有奔头有目标，形成良好合力。涉及到重大规划事项，要请职工代表讨论，用集体的智慧完善和改进。

**日报工作总结篇二**

今天带我的老师给我讲了作为企业会计人员到国/地税局要办理的事项，具体包括1.新户报到2.办金税盘3.买发票4.办理三方协议书以及办理相应事项时所需带的资料和应注意的问题。记了好多的笔记，回头要好好消化一下。其实，这些都轮不到我这个打酱油的小实习生做，但是老师还是抽空给我讲了，很感激。

1月13日星期三天气晴

上午老师给我讲解了近几年的国家相应税收政策的变更历程。下午开始教我们速达建账了，自己练习建账。

1月14日星期四天气阴

终于有真帐了，老师开始发给我1套企业真账让我们自己做。第一次亲自做真账还真有点无头绪，不知道如何下手，做完这一步不知道下一步该干什么，老师也一直在忙代账部内部工作的事情，也不好打扰去问，真有些着急!后来只能自己回想当初实操课里学的一些知识，理清思路，大方向是从证到账到表，回想当初财软(当时用的是金蝶)的做账步骤，还真收获不少，能自己衔接起来了，两种财软大同小异。先仔细翻看原始凭证发现这家公司是小规模企业，做来料加工的，增值税是季报的。自己一边想一边做，到后来发现自己能拿着一堆陌生的原始凭证自己做账并出报表了，拿来跟代账部的\'学姐们出的报表数字核对，几乎完全一样，心里真是有些开心!

1月15日星期五天气阴

自己跟其他学友换了一套账来做。拿过来之后发现账本里已有该公司的本期所有记账凭证，但是显示的会计期间仍是本期，纳闷了半天，不知道是怎么回事，后来想到此套账是从其他学员手里拿过来的，她已经在此系统里做过了(我们用的是同一软件同一账号不同电脑)，哦，原来是她是将所有的记账凭证都录入完成了，但是我在生成利润表时发现利润表上的数据全都是零，此时我推测，最后两笔业务也许错了。必须认真啊。

1月18日星期一天气阴

实习已经过了一半了，公司中会计工作的业务我也接触了不少，也基本掌握我对实习的新鲜感也已经过了，每每闲暇来就觉得无聊和公司的人也渐渐熟起来了，才知道在一个公司里，人际关系坐镇得很复杂处理好人际关系对于将来在单位中发展是很重要的我们每个人都要学习这门课，对于自己和他人都是好处的。

文档为doc格式

**日报工作总结篇三**

在忙碌中，今日的工作已经结束，对此我总结了今天的工作中面临到的一些工作问题作出如下工作总结。以下是总结出利用互联网开拓业务几个关键问题：因互联网是在虚拟的空间上交谈与结识，关键问题是做到与客户互信互利，才会有生意做。必须留意以下几个方面：

1.公司的主营产品，如果公司以小规模发展速度，公司的人力、物力、财力实务不雄厚情况下，公司必须经营销售专一产品，方会尽快见到效果。面向更多的产品经营，战线拉得太长，从前线业务到工厂搜索与售后跟进需一个完整体系与多位专业人士及专业知识来操控。

买家总会货比三家，买家远是专业的。作为贸易公司最主要的优势是提供优质的服务，如这点做不到，是无法赢得客户信赖的。

报价并不是一个很简单的活动，它是企业与新客户沟通的切入口。要懂得本行业出口量和前景。本行业内各个企业报价的平均水平和报价趋势。及本公司的产品质量和在国内同类产品属于哪个水平面(高中低)，自己的产品报价与市场行情差价，及如何以达到报价的正确性，让客户查到公司知道公司的主要经营产品及及产品优势与核心竞争力。

2.报价表

公司以一定的数量为基础，提供一份产品价格表(pricelist)。此报价表上的数据是企业发展策略的一部分。因为它决定了公司业务开拓的切入口。价格的定位也就将客户进行了定位。不同的价格就会培养不同素质的客户群，也就决定了公司的发展方向，产品/服务策略，发展速度和未来。所以小小的一份报价表，看似简单，实则要经过仔细和认真的推敲。

报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高;好东西不能贱卖，普通的产品不要报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度;如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明你的诚实性不够，你根本不懂这一行，自然而然客人不会对你再理会。

摸清客户动机及诚意再报价，以免成为报价工具，浪费时间。外贸竞争异常急烈，以目前中国市场所见是供大于求，要想异军突起，特别注意服务和经常学习，避免出错。

这是网络开展客户最首要的因素，即你的公司实力如何，产品况争力怎样，公司服务怎样?信心和信誉是双向的。解决方法：第三方认证(如付费会员);网站及产品的丰富程度;业务员准确快捷的服务。(良好的与客沟通技巧)

客户最想了解的是什么：

1)你是不是做这个产品多时了。

2)你对产品了解多少。

3)你这个人的人品如何。

4)当然价格是否有竞争力是不可少的必要条件。

要做到以上4点你就必须做大量的资料搜索，收集，比较工作，在这个过程中要抓紧学习这类产品的专业知识。否则客户会对你不放心。只有你能把该类产品讲的很清楚，技术关键在那里，质量如何控制，价格的定位为什么是这样，原材料又是如何如何。客户才会对你放心和信任。取得客户的信任--很重要啊!

客户关注的几个问题如沟通不好，决无下文。如产品的规格、技术参数、所达标准，价位，打算订购的数量，做什么品牌，该品牌在当地是否有影响力，和哪些企业有过生意往来，及做外贸时间长久等。

你的商贸语言及技巧如何(是否会产生误解或含糊不清，业务人员的素质如何。)

对客户的任何信息要及时响应并回复;对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但切不可啰嗦。邮件中语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

想客人落单，需先交朋友和交换有价值的信息和意见。决大多数客户都有自己较稳定的供应商，要想做出订单，不能超之过急，超稳步跟进，功到自然成。

一般来讲，从以下几个方面入手来赢得客户：

1、做好质量营销。

2、树立客户至上服务意识。

3、强化与客户的沟通。

4、增加客户的经营价值。这就要求企业一方面通过改进产品、服务、人员和形象，提高产品的总价值;另一方面通过改善服务和促销网络系统，减少客户购买产品的时间、体力和精力的消耗，以降低货币和非货币成本。从而来影响客户的满意度和双方深入合作的可能性。

5、建立良好的客情关系。

6、做好创新。

未来的路是怎样的，我也不知道，但是我知道，只要自己不断的努力，那么迎来的就一定是很好的前景，虽然我知道在外贸公司工作并不是长久之计，但是目前供我选择的余地也不是很大了，所以我只有自己不断的努力了，因为自己还是要生活的。生活中有很多的事情来做，但是需要不断的努力。我会在日后努力做到更好的!最后，祝愿我们的公司日后更加前景更加光明!

**日报工作总结篇四**

在忙碌中，今日的工作已经结束，对此我总结了今天的工作中面临到的一些工作问题作出如下工作总结。以下是总结出利用互联网开拓业务几个关键问题：因互联网是在虚拟的空间上交谈与结识，关键问题是做到与客户互信互利，才会有生意做。必须留意以下几个方面：

1.公司的主营产品，如果公司以小规模发展速度，公司的人力、物力、财力实务不雄厚情况下，公司必须经营销售专一产品，方会尽快见到效果。面向更多的产品经营，战线拉得太长，从前线业务到工厂搜索与售后跟进需一个完整体系与多位专业人士及专业知识来操控。

买家总会货比三家，买家远是专业的。作为贸易公司最主要的优势是提供优质的服务，如这点做不到，是无法赢得客户信赖的。

报价并不是一个很简单的活动，它是企业与新客户沟通的切入口。要懂得本行业出口量和前景。本行业内各个企业报价的平均水平和报价趋势。及本公司的产品质量和在国内同类产品属于哪个水平面(高中低)，自己的产品报价与市场行情差价，及如何以达到报价的正确性，让客户查到公司知道公司的主要经营产品及及产品优势与核心竞争力。

2.报价表

公司以一定的数量为基础，提供一份产品价格表(pricelist)。此报价表上的数据是企业发展策略的一部分。因为它决定了公司业务开拓的切入口。价格的定位也就将客户进行了定位。不同的价格就会培养不同素质的客户群，也就决定了公司的发展方向，产品/服务策略，发展速度和未来。所以小小的一份报价表，看似简单，实则要经过仔细和认真的推敲。

报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高;好东西不能贱卖，普通的产品不要报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度;如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明你的诚实性不够，你根本不懂这一行，自然而然客人不会对你再理会。

摸清客户动机及诚意再报价，以免成为报价工具，浪费时间。外贸竞争异常急烈，以目前中国市场所见是供大于求，要想异军突起，特别注意服务和经常学习，避免出错。

这是网络开展客户最首要的因素，即你的.公司实力如何，产品况争力怎样，公司服务怎样?信心和信誉是双向的。解决方法：第三方认证(如付费会员);网站及产品的丰富程度;业务员准确快捷的服务。(良好的与客沟通技巧)

1)你是不是做这个产品多时了。

2)你对产品了解多少。

3)你这个人的人品如何。

4)当然价格是否有竞争力是不可少的必要条件。

要做到以上4点你就必须做大量的资料搜索，收集，比较工作，在这个过程中要抓紧学习这类产品的专业知识。否则客户会对你不放心。只有你能把该类产品讲的很清楚，技术关键在那里，质量如何控制，价格的定位为什么是这样，原材料又是如何如何。客户才会对你放心和信任。取得客户的信任--很重要啊!

客户关注的几个问题如沟通不好，决无下文。如产品的规格、技术参数、所达标准，价位，打算订购的数量，做什么品牌，该品牌在当地是否有影响力，和哪些企业有过生意往来，及做外贸时间长久等。

你的商贸语言及技巧如何(是否会产生误解或含糊不清，业务人员的素质如何。)

对客户的任何信息要及时响应并回复;对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但切不可啰嗦。邮件中语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

想客人落单，需先交朋友和交换有价值的信息和意见。决大多数客户都有自己较稳定的供应商，要想做出订单，不能超之过急，超稳步跟进，功到自然成。

**日报工作总结篇五**

实习第一周，总的来说处于适应期。主要了解公司的背景、产品、发展方向等。公司经营规模较小，从一起工作的同事中知晓，工作内容繁杂，才开始工作，做的主要是在一旁协助助理一些简单的事物。工作之后才知道，“在大学里学的不是知识，而是一种叫自学的潜力。”除了计算机和少量专业知识外，很少用上专业知识，虽然此刻的工作与自我想象的工作相差甚远，但需要我学习的一点一滴的经验是非常重要的，我不会想看任何一个行业，任何一个职位。有一句话叫“行行出状元”，我非常认可，只要认真做好了，那也是一位顶尖人物。

在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们务必在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自我先想方设法解决，实在不行能够虚心请教他人，而没有自学潜力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

日期：20xx年12月8日

开始感觉到踏上社会与形形色色人打交道，由于存在着利益关系又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖，因此很多时候无法适应复杂的社会。

情绪好、大家工作开心、效率才会高，在电视上不止一次看到职场险恶，单位里同事之间很多说不清楚的是是非非，我想我能做“多工作，少闲话”。做好自我的本职工作，不去多管与自我无关的闲事。

我在书本上学过很多套经营管理理论和销售理论，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，也许等到真正管理公司时，才会体会到难度有多大。在老师那里或书本上看到过很多精彩谈判案例，似乎轻而易举，也许亲临其境或亲自上阵才能意识到知识在现实中应用的难度，管理真正靠的还是潜力。

实习让我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争残酷，而更多是期望在工作中积累经验，为将来走上工作岗位做好准备。

日期：20xx年12月15日

实习第三周，已经接触一些业务。有时候去给客户送东西，在之前需要先将货物分类整理，我发现货物整理很繁琐，看似很简单，然后整理起来发现非常耗费时间。有时候通过电话与客户沟通，沟通时需要主要改婉转说话还是直接表达，要能够很好的领会客户的意图，并准确的向客户传达公司，以及公司相关产品的信息。这就要求对公司的一些业务流程和产品特点非常熟悉。在涉及到价格的问题，虽然我的口才不好，也努力让客户满意，因为让客户满意心里会觉得有种踏实感。工作都是辛苦的，经常会很忙，即使是休息日也会因为某些事情而得不到休息，和同事们一起做完这些事，虽然忙，却也很充实。只要踏实做，总会有收获。

日期：20xx年12月22日

经过几个星期的学习锻炼，发现即使以前从来没有接触过这个岗位，通过实习也对此有了一定的认识，最开始与客户交流显得比较紧张，到现在可以简练清晰的表达让对方了解我们的产品。还有就是要用心工作，工作和学习其实是一样的，没什么窍门可言，需要的是用心去做好每一件事，哪怕是很小的事情。

总有感叹，总有所思。人往往都是这样，没有经历过的话，总是不清楚事情到底是怎么样子，这件事真的那么难吗，没有试过，或许并非如此。因此，我知道了，不管怎么样，总要去试一试，都会从陌生变得熟悉，从笨拙变得熟练，从未知变得懂得。

懂得珍惜此刻学习的机会，友人愿意教授，花着时间的生命，认真的体会三人行必有我师焉，学习着，享受着。微小事物大改变。

日期：20xx年12月29日

再小的公司都值得我们刚步入社会的学生学习。就像我的实习公司，零丁几人，交给了我许多与顾客进行沟通的技巧。

1、感同深受，换位思考，多站在顾客的角度上来考虑问题，将心比心的换位思考，同时不断地降低自己习惯性防卫地程度。

2、随机应变，根据不同的沟通情况与交流对象，采取不同的应对方式。

3、了解顾客的真实需求。了解顾客对产品的各种要求以及顾客那里的具体情况，我们更应该引导顾客，主动发问，问我们想知道的问题，问我们不清楚的问题，问顾客所需的问题，这样我们可以达到沟通的效果。

4、务必态度认真，作风过细，不能疏忽大意，不能马虎潦草。

5、灵活的把握策略。了解公司的优势所在，更好地把握客户。

我询问，销售是什么，销售的是什么。他们回答我，销售是服务，销售的也是服务和产品。

日期：20xx年1月5日

针对我们公司销售这个职位，和其他公司可能不一样，因为我们公司销售不尽要做销售的事，还要兼职做其他职位的事。所以说，公司小，事物杂乱。工作也不是一帆风顺，也会受到挫折，在想，不妨从调整心态来舒解压力，应对挫折。古曰“天降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，增益其所不能。”

遇到挫折时应进行冷静分析，从客观、主观、目标、环境、条件等方面，找出受挫的原因，采取有效的补救措施。树立一个辩证的挫折观，经常持续自信和乐观的态度，要认识到正是挫折和教训才使我们变得聪明和成熟，正是失败本身才最终造就了成功。学会自我宽慰，能容忍挫折，要心怀坦荡，情绪乐观，发奋图强。善于化压力为动力，改变内心的压抑状态，以求身心的简单，重新争取成功，从而让目光面向未来。复印、杂事处理等助理工作，作为销售的我也都基本熟练了。

日期：20xx年1月12日

继续写我的职场感想，每天的工作大体相同，但是，我感觉对我挺重要的。这份实习工作，或许工作不高，我告诫自己，许多不会的我要知足，不要太在乎金钱与利益得失切记有所得就有所失，而有所失就有所得的古训，钱没有了还能够再赚，天下自然有的是你赚不完的钱和商业机会，所以何妨在金钱与利益面前大度些呢?更何况，更大的商业机会正在等着你去把握呢。基本上你就应没有时光计较得失才对，哪怕你有的是时光去品茗赏色。

所以我想，在以后，我就应把更多的时光去掌握更多的技能，或者说是更多的去接触他人，接触世界上的先进技术。不能画地为牢，固守成见。要学习的东西还很多，绝对不能洋洋自得于已有的业绩。我还很年轻，我相信我能够在社会舞台上活出我的精彩!

日期：20xx年1月19日

有次跟随采购人员去采购，发现从公司的采购工作来说，这也是很繁琐的一件事。

1、统计公司内部所需的办公用品的种类。

2、寻找一家稳定的办公用品供应商。企业采购人员可以把统计好的办公用品清单发给一些专业的办公用品公司报价，从中寻找一家专业的办公用品供应商合作。

3、统一采购。采购办公用品的项目本来就多，如果是分散采购，这样既会浪费时间，也会造成供应商成本高，导致无法长期合作。

4、我们公司部分销售属于批发，所以更加不会分散采购。

日期：20xx年1月26日

总是听朋友说起，大公司的管理制度很严，上班氛围也很严肃。和我现在实习的公司完全不一样。即使如此，我们公司也有制度。比如说：接打电话要使用文明语言，如您好、请问贵姓、您找哪位、请稍候、谢谢等类似的礼貌用语，做好电话记录。客人来访应热情迎接，主动引导客人到办公室或接待室交谈，如本人有事需要暂时离开办公室，应将办公桌上的文件、资料、贵重物品安放好，以免泄密或丢失。勤俭节约、热情周到的原则，根据来宾的身份和任务执行不同档次的接待标准，反对铺张浪费。

这些制度相对于大公司来说，我们公司的制度还算不上制度吧，只能说是规矩。换种说法就是，在某些时候稍显注意，约束一点。其它时候便可随性。

所以，我们公司制度还有较大缺点，并不完善。人员较少，无法构成整体制度。

日期：20xx年2月2日

因我们公司制度的缺点，我去了解了其他公司的制度。根据观察和调整，为了更好地发展，对我们公司制度有了一些改善建议。

1、考勤制度。每日实行签到制，迟到、请假、旷工后须及时签到并注明报到时间。连续长时间加班可由公司安排适当调休。请假应提前书写请假条并交给上级批复。

2、办公室室内规范。有顾客来访时应主动起身迎接，接待时要热情周到，客人落座后，应主动递送茶水，客人离开时，应主动送别。办公电话禁止长时间占用。办公场所应人人保持个人工作区域的干净整洁。

3、会议规定。领导召开会议要改进作风、缩减时间、提高质量、注重实效。开会时，全体员工应做好重要比较及会议记录。

4、安全规定。公司要求所以管理人员要再在日常工作中加强员工安全教育，时常提醒员工注意自身的人身、财产和公司的财务安全。公司的保密事项未经允许不得随意向他人透露。

公司应完善这些制度要求。

日期：20xx年2月9日

通过这几周发现，专业知识用的比较少。然而还是需要用，即使不同。现在是信息发展的时代，我们专业更是离不开网络信息。对于电子商务，有了更加深刻的理解，不再认为电子商务就是开淘宝店。从概念上，电子商务是通过网络进行的商务交易活动。

正如马克思所言的“等于零或者趋近与零”的境界。网上交易是商品交易发生了不可思议的巨大改变，这是一场关于经济和商品交易的变革。从零开始，到现在的占领商品交易的巨额市场。网上交易在很大程度上降低了商家的成本，在相同的商品中，买家也可以更好的选择。

对于有些商品来说，非常适合网上交易这种方式。如需要大批量生产的生活物资，有很大的可移动性和物质性；如占据空间不大，人需要门面及放置处的。所以，通过网络进行这些商品交易是很需要的，但对于实体店来说，冲击非常之大。

日期：20xx年2月16日

实习已有一段时间，从许多顾客和公司可以看出，人们对电子商务的认识有一些偏差，许多人除了认为电子商务是淘宝外，还认为网上交易就是电子商务。当然，学习电子商务专业，我也不能明确的表达。电子商务涉及范围广泛，需要表达清楚，不可能通过三言两语就表达出来了。

但是电子商务其中一点我可以明确表达。那就是电子商务是由企业、供应商、消费者组成的网络联结。电子商务把商品从卖家到买家需要的过程为网上选择货物、选中支付、物流运送通过货物分拣，最后有快递员送到买家手中。

电子商务的优点:人们不受时间的限制，不受空间的限制，不受传统购物的诸多限制，可以随时随地在网上交易。电子商务减少了商品流通的中间环节，节省了大量的开支，从而也大大降低了商品流通和交易的成本。更符合时代的要求。

日期：20xx年2月23日

经过新手期，通过磨合期，可以熟练分配时间做事，不会慌乱无章了。由于公司规模小，正处于发展阶段，除了制度不完善，其他方面也有问题。

就最开始说的，因员工较少，员工管理上较为混乱，职权分工不够明确，公司没有一个有效地激励机制，造成员工的积极性和效率性不高。公司产品库存繁杂，放置没有规律，使得送货时需要花大量时间整理，也没有对市场进行针对性调查，导致货物堆积量较大。我们公司经营内容也较为复杂，客户区分较为麻烦。

公司在库存管理方面，应该较为明确地库存管理，精确地记录每件产品和配件，包括产品的种类、数量、进货日期、出货日期、原价、售价等。由此可以节省人力，提高效率，也降低了库存风险和产品因堆积原因造成的成本。

日期：20xx年3月2日

作为一名销售的实习员工，不可能一生中始终销售一种或几个产品，从广义上讲，不管什么产品都是销售，业务上有一定的共性，但是产品与产品的不同，销售策略、操作手段都需要根据具体的产品有所变化。首先，要熟悉业务必须先熟悉产品，对产品不熟悉做好销售是不可能的，因为每个客户都是建立在深刻了解产品的`基础上做出决定的。

要想对一个产品的销售工作做好，不但要了解产品本身，而且要对国际、国内相关产品的资讯有所了解，对于生产同类产品的公司有所了解。这就涉及到知识的广博，这对自己的业务是很有帮助的。如果遇到一个知识广博的客户，提到别家的同类产品，如果你能将他提到的产品进行剖析，指出我们的产品和他提到的产品相比较，有哪些优点，购买我们的产品比他们的产品有什么好处，功能上有何不同，试想结果和你对别人的产品一点也不了解能一样吗?好学肯钻、知识广博是销售工作人员必备的素质，每一位销售人员必须注意培养和提高这方面的素质。

日期：20xx年3月9日

在实习的过程中，我深深的体会到：一个机智、灵敏，富有感染力的人在任何地方都比一般人容易成功。有位备受欢迎的同事，他灵敏的反应和富有感染力的说辞，让他成为我们店里最受欢迎的人。目标人群中，每一个人都可能成为你的客户，但又都不是你的客户。争取一个客户要做很多的工作，但很重要的一条是靠你富有感染力的说服。这就要求销售人员要机智、灵敏，能够及时洞察和掌握客户的心理变化和反应。成功的说服是做到与客户心灵上的沟通，了解对方想什么?只有了解了对方的心理才能有效的说服，只有解除了对方的担心和疑虑，才能进行最有效的说服。

说服对方，非常重要的一点是要倾听对方，吃透对方的意思。在说服过程中，要忌针锋相对的据理力争，因为这样会把说服客户引向歧途，甚至失去这个客户。经验证明驳倒客户、证明自己正确是最愚蠢的办法，往往达不到预期效果，反而会破坏谈判气氛，影响业务成交。比如，对方提出对产品品质的质疑，你应该表示理解对方，站在对方的立场上考虑问题，对他说：你的担心我可以理解，是有道理的，换成我，我也和你一样，公司早已考虑到这些情况，为此做出如下承诺”，这要比你驳斥他的说法，一味的强调自己的产品怎么好要合适得多。这些素质的培养和提高有助于业务的成交，但也有赖于实际工作中长时间的积累，但是在业务准备阶段要多设想几种情况，思想上有所准备，就会好得多。

日期：20xx年3月16日

销售精英需要掌握的部分：当客户提出更多疑问的时候;当旁人故意刁难的时候;当竞争对手质询比较的时候。这时候就需要我们做到以下这些：

1、选合适的时间，在合适的地点，穿合适的衣服，讲合适的话，做合适的事。

2、让自己所做的第一件事，或所说的第一句话从能够给客户提供的服务开始。

3、让微笑做你的挡箭牌，避其锋芒，而绝不与客户争辩。

4、让客户感觉轻松没有压力，尤其是要让客户露出笑容。

5、让自己成为与客户同类型的人，通过交谈，建立感情。

6、让自己成为与众不同的销售精英，以求留给客户深刻的印象。

7、练就良好的应变力及心理承受力、积极心态做事。

8、哪怕生活给我一只酸涩的柠檬，我也要把它做成一杯爽口的柠檬水，再喝下去!

9、成功者需要付出的代价很大，而不成功的人付出的代价更大!不要丧气，黎明前总是黑暗的。

综合起来，销售精英的基本要求是：勤奋专业、自信诚实、机智敏锐、持之以恒。

日期：20xx年3月23日

由于住的地方离工作地点不远不尽不好坐车，所以每天早起走路去公司，就算再热再差的天气，只要不是周末，都得去上班，有时候业务完成。一直以来，我们都是依靠父母的收入，而有些人则是大手大脚的花钱。也许工作以后，我们才能体会父母挣钱的来之不易。

而且要开始有意识地培养自己的理财能力，试想一下如果刚毕业，工资水平普遍不高，除掉房租餐费和日常的开支，有时候寄点钱给父母补贴家用，常常所剩无几，一不留神可能就入不敷出成为月光一族，通过，这次实习我深刻理解了父母赚钱养家的不容易，再也不好意思为了个人的不必要的花销向父母伸手要钱，因此我想到很多时候我们要合理支配我们手中来之不易的钱。

通过这次工作，知晓生活艰难，要想活的好，还是要努力学习。

日期：20xx年3月30日

实习工作，没有人会因为你哭泣就忘记你犯过的错误。所以，控制自己的情绪，不管是愤怒的情绪，还是难过的情绪，都是必须学会控制的。

林肯做总统的时候，陆军部长向他抱怨受到一位少将的侮辱。林肯建议对方写一封尖酸刻薄的骂信作为回敬。

信写好了，部长要把信寄出去时，林肯问：“你在干嘛？”

“当然是寄给他啊。”部长不解地说。

“你傻啊，快把信烧了。”林肯忙说：“我生气的时候也是这么做的，写信就是为了解气。如果你还不爽，那就再写，写到舒服为止！”

心里产生负面情绪，需要疏导发泄，像林肯就用了写信的方法。

中国古人的境界要高一点，比如孔子，直接就是“恕”字待之，恕己恕人。做不到这么高境界，就找一件事倾泻所有情绪。

清代作家李渔的方法是写字，“予无他癖，唯有著书。忧籍以消，怒籍以释。”

没有人天生就懂得控制情绪。真正能干的人，是时刻留意不要让自己栽在坏情绪中的。

日期：20xx年4月6日

在这次实习中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都明白社会上人际交往十分复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一齐，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎样把握了。

我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次实习中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实习中使我深深体会到我们务必在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行能够虚心请教他人。

日期：20xx年4月13日

要端正态度，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到公司工作以后，要明白自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也能够在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中必须要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己就应怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

透过本次的实习，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。，但这次的实习为我们带给了一个很好的锻炼机会，使我们及早了解一些相关知识以便以后运用到以后的业务中去。透过这次的实习，我懂得自我学习真的很重要，我明白只有透过刻苦的学习，加强对业务知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

日期：20xx年4月20日

作为一名即将毕业的大学生，我实习的目的很明确，就是获取工作经验，将理论与实际工作相结合，所以第一天我就下定决心要好好干。走进公司的那一时刻，虽没有非常紧张的氛围，一样从墙上张贴的图片和标语以及各种报表和数据，我想这也许生活，一种不断挑战自我，实现自我的工作。

从校园走向社会，在这个转换的过程中，人的观点、行为方式、心理等方面都要做适当的调整。所以，不要老抱怨公司不愿招聘应届毕业生，有时候也得找找自己身上的问题。而这次实习带给了这样一个机会，让我接触到真实的职场，有了实习的经验，以后毕业工作时就能够更快、更好地融入新的环境，完成学生向职场人士的转变。

工作后发现整个人对待事物的看法与做法，和学校期间有所不同。树立目标，积极向前。

日期：20xx年4月27日

在这个公司实习，为公司创造效益，或许不多。在销售这个方面，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我务必努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉产品，做到烂熟于心。学会应对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

日期：20xx年5月4日

这次实习，除了让我对销售的基本业务有所了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。这次的实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后务必要有很强的职责心。在工作岗位上，我们务必要有强烈的职责感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。

其次，我觉得工作后每个人都务必要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的事务办理需要工作证件，虽然对方可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么务必得这么做。此刻商业企业已经纳入正规化管理，所以职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。

日期：20xx年5月11日

在实习期间我学到了许多东西，遇到了一些困难和挫折，通过努力学习面对了，也看到了自身还存在的不足之处。虽然最开始认为销售和电子商务没有关系，但是当我真正开始做的时候，才知道，许多专业、职位都是息息相关的。

实习一段时间认为每天工作都一样，没有什么意义，再到现在，我发现工作一样，遇到的人和事却不一样，每天都有需要学习的。只是说工作久了，事情更加熟练了，有的空闲时间更多，越接触越发现学习的事情也更多。

在这段实习期间，我深深的感觉专业理论知识与实践应用上的差距，对于工作来说，并不是你学习了这个专业，就可以不学习其他专业知识了。实习，是大学生活的结束，也是进入社会努力工作的开始，却不是学习的终点。以后，无论在什么岗位上，都要做一个对自己，对工作负责的人。

**日报工作总结篇六**

为了做好药房的工作，提高员工服务质量，全体员工必须遵守以下规章制度：

1.树立顾客至上，服务第一的思想，员工上班时着装要统一、整洁，精神要

饱满，服务要热情、周到，挂牌上岗。员工必须遵守卫生制度，各班上班前应做好店堂清洁卫生。

2.全体员工必须遵守药店的一切规章制度做到不迟到，不早退，不无故请假。

早班(夏季)8：00-16：00，(冬季)8：00-15：00，晚班(夏季)16：00-22：00，(冬季)15：00-22：00，不得迟到早退，违者罚款10元;上班时间做私活，罚款20元;无故早退作旷工处理;如有特殊情况请假，应先书面提出申请，经店长批准后方可，否则做旷工一次罚款50元。旷工二次做自动除名。

2.员工每天做好半小时的交接班工作，对当天本班的进货入库情况一定要与

对班交代清楚，如果发现问题应该及时反映及时解决。

3.当班员工必须每天检查自己管理货架上的药品存放情况，做到随时整理货

架，随时补充货源，如果发现当班员工有货不及时补充，对已销售完的.商品不造计划或顾客需要的药品明明有库存却说没有的情况，视情节予当事人处以100元罚款。情节严重者作开除处理，药品上柜一定要做到先进先出，如发现远期批号先售出而柜上还摆放近期批号或者两种批号都有者，追究柜台实物负责人的经济损失。

4.员工有责任做好缺货登记，收款时要唱收唱找，钱货两清，日清日结，并

与销货记录核对。

5.货架上的标签任何人不得擅自拿掉或更改，必须通过药店经理核实批准

后，才可撤销或更改。

6.对于效期药品(3-6个月内的药品)，各班要做到心中有数，有计划，有

步骤的促销，尽可能避免和减少损失，如可推销的效期药品不及时进行促销，造成损失由工作人员承担。

7.如发现员工与顾客发生口角，无论什么原因，吵架的一律罚款50元;员

工在店堂内吵架，现场各罚款50元，如不服从管理者予以开除。

8.工作人员不得私自接受产品促销，一经发现予以开除;促销礼品一律交收

银台统一存放，并如实登记。其他人员不得私自动用，违者罚款10元。

9.如遇到顾客退换货，要认真对待，核实情况后交经理签字及时解决(无论

以上规章制度望全体员工自觉遵守，如严重违反制度予以辞退处理。

**日报工作总结篇七**

为了增强学生的法制意识，让学生了解法律知识。在全国法制宣传日到来之际，小学开展了一系列的法制宣传活动。现就活动开展情况作如下总结：

要求各班级以学习《未成年人保护法》、《预防未成年人犯罪法》、《道路交通安全法》、《中小学生人身伤害事故预防与处理条例》等为重点，开展一次符合自己班级的法制知识竞赛。

要求各班办一期宪法知识黑板报，让学生全体参与，通过网络等各种途径，收集宪法知识资料。让学生在参与黑板报设计的过程中，学习宪法的基本原则和精神。

学校将通过印发《致家长的一封信》、“家校通”发送法制短信、led宣传屏幕等途径，让学生带法回家，与家长共同学法，实现学校普法、家庭普法共同发展。

12月1日，张校长作了题为《知法、学法，做守法的好学生》的.讲座，把做守法小公民的种子种在学生们幼小的心田里。

通过以上活动，让法制意识深入每个学生的心中，增强学生自觉守法的意识。

**日报工作总结篇八**

在20xx年的今天，我进入了医药有限公司工作，从当时的一名毕业生转变成如今公司的一员。特别感激在这一年里，公司领导对我的栽培与教育，让我以最快的速度适应了这里的工作与生活。与同事们相处十分融洽，自己在工作中虚心学习。如今我已是一个门店的主任，在感到压力的同时，也有股动力在支持着我前进。在工作中，感受着公司的企业文化，寻找销售的乐趣。因为生活与工作中不缺乏激情，所以我每天都过得很充实。

在门店的工作中，我认真学习，不断摸索，用实践去丰富自己的理论知识，用“打破沙锅问到底”的精神去探究用药的疗效，积极地去熟悉门店里每个药品的用途、用量及用法等。认真地对待进店的每个顾客，耐心地给他们讲解用药的基本常识。平时能虚心地向资深的店长、同事们取经，巩固自己的理论知识。身为一名药店的营业员，除了坚守在自己的岗位上，服从门店主任的工作安排，还能不计较个人得失，能急顾客之所急，想顾客之所想。并不断致力学习与提高自己的专业水平和实际的工作能力，将所学的知识发挥到实际的工作中去。

这一年里，随着公司的人事调动，从小的`门店到大的门店轮岗学习中，让我除了有接触更多锻炼的机会外，也学习了许多新药，拓展了自己的知识面。此外，随机应变的能力也有所加强。期间，同事们的细心教导，让我在处理一些工作问题上，更加地得心应手。身处于医药的零售行业，作为员工，秉承公司“保证用药安全，诚信奉献社群”的宗旨。要做好保证安全地用药这一宗旨，药品质量管理和销售服务的各个环节都必须严格抓好，首先，公司在把好药品质量关上已经做了不少的工作，集团公司专门设有药品的检测机构，经过半个世纪的努力，如今我们公司的药品在本地享有“白玉无瑕，有口皆碑”的美誉。其次就是要抓好我们员工的专业素质和道德品质的质量关了。在未来的工作中，我要不断加强自己的专业知识的学习，提高服务质量。

回顾这一年，我发现自己还有许多需要不断地改进和完善的地方。这主要表现在以下两方面：

第一，由于工作经验不足，对于一些复杂的疾病，没有很好地把握最主要的矛盾，导致自己在辨证施治后的治疗效果不佳。

第二，医学方面知识的不足，对自己在用药及用量上的影响甚大。

**日报工作总结篇九**

红外线检修工队作为机辆分公司的基层单位，主要是通过对车辆轴温探测系统的定期检修和故障临修，确保探测设备的各种技术状态良好，满足列车的可靠、安全运行。随着朔黄铁路产能的不断提高，公司对铁路列车安全运行的要求也越来越高。而承修单位面临着必须提高工队管理、员工素质、检修质量要求的新形势和新要求。目前，红外线检修的信息管理工作中行政文件传达，材料设备，业务学习等各项管理台帐，都还是停留在传统的文本台帐上。管理手段粗放、效率较低。当生产中遇到的问题通过电话请示、咨询和商议，不仅效率低而且事后总结资料麻烦诸多。承修单位只有把粗放式的管理方式转换到科学的、精细的、现代的管理方式来，才能取得新的发展。生产信息化管理系统的建立，可以帮助实现检修单位生产现代化的管理,缩短管理流程，提高管理精度和效率。

2综合信息管理系统的组建

2.1综合信息管理系统基本功能

基本信息：包括生产图像信息和生产数据信息两部分。（1）图像信息为检修过程和临修过程记录，员工检修和临修交通出行过程的gps定位监测。通过对工队设置、人员准入、学习计划、检修计划、检修过程的视频和数据记录、临修过程的视频和数据记录、对检修人员出车检修的公路交通全程gps跟踪管理，提高各环节的办公效率，有利于及时发现生产中存在的问题，随时组织分析点评和改进，促进整个检修队伍管理水平不断提高，全体员工的素质不断提高，进而确保检修质量，满足朔黄铁路产能不断提高的要求。（2）生产数据信息包括：工队设置标准和组织机构要求，工队员工准入考试信息，工队出勤信息、工队与员工学习信息，年度工队检修计划信息、工队月检修计划及调整信息、检修和临修信息，工队周总结、技术质量分析点评，表彰与批评等行政信息，工队库存配件信息等各种台账。

2.2综合信息系统网络构成

充分利用现有的内网和公网做传输平台，在探测站新增视频无线传输管理信息功能和gps定位跟踪管理功能。把分公司与工队间现有的办公网扩展到检修探点，并在探测站设置带触摸屏的一体工控电脑，具备检修工作视频采集、录像、检修数据录入和无线发送功能。探测站的电脑和分公司、工队的管理电脑通过的公网无线连接，形成互相通讯的实时信息管理网络。检修人员的工作过程还可通过移动硬盘将检修过程视频和录入数据复制回工队，交由公司和工队进行检修工艺技术、质量的分析点评。

2.3综合信息系统软件平台

在软件开发上,全系统采用windows平台，数据中心采用sql大型数据库，运用现在流行的企业班组管理软件开发,使分公司与所有工队、工班，工队与工队间实现信息共享，便于分公司领导、工队专业管理人员通过公网实时跟踪察看各工班的工作和其它所上传的详细信息。

3综合信息系统功能模块介绍

3.1综合信息模块

该模块中主要设置公司要闻、历史回顾、工队见闻、行业技术浏览、天气形势五个功能板块。在公司要闻和历史回顾这两个板块中，员工可阅读朔黄公司的发展规划、生产形势等要闻，浏览朔黄公司的发展历史，提高员工能为朔黄铁路工作的荣誉感和责任心。在工队见闻板块中，工队的生产管理、文体活动等信息，实现工队行政管理信息、检修生产相关信息的动态管理。的信息可有工队的公告信息、生产计划、安全通报、劳资成本、设备管理、公司规划、考核办法、岗位规程、规章制度、政策信息、员工作品、技术论文、安全知识等。在行业技术浏览板块中，员工可浏览红外线专业技术发展信息、铁路其它专业的技术发展信息，扩大员工的知识面和技术视觉能力。在天气形势板块中，员工可浏览管辖地区的天气预报，及时启动不良天气是确保探测设备正常工作的技术预案，确保铁路运输的安全。

3.2文件管理模块

该模块中主要设置公司文件、工队文件、会议纪要、员工工作总结、员工奖惩等板块。公司文件和工队文件板块中有公司或工队新近下发的各类文件，供全体员工学习。会议纪要板块有每月的分公司安全例会、分公司生产专业会议纪要、工队各种质量技术分析、安全分析会议纪要等。员工工作总结板块汇总了工队周、月、季节性、年度等工作总结，及全体员工个人工作总结。员工奖惩板块为工队的季度、年度评比奖惩记录。如某年月日某员工在分公司知识竞赛中获奖，为工队赢得了荣誉，工队决定给予其表彰和奖励等。又如某员工在工作中出现失误给工作造成损失，威胁了铁路行车安全，工队根据工队管理规程对其进行通报批评和惩罚的通报等。

3.3工队建设模块（或工队管理）

该模块中主要设置工队组织机构、各岗位职责、全体员工信息、准入资格信息、工队日工作记录等板块。组织结构和各岗位职责板块用来反映设备检修工队的管理水平。员工信息板用来反映检修队伍的基础与活力。如某员工中专毕业、计算机应用专业、某年某月来工队工作、同年经过公司考核获得准入资格。通过对工队员工信息的综合了解，工队的工作记录和员工总结，可以促使工队管理理念不断更新，促使员工努力学习刻苦训练在工作中表现出积极的态度做好本职工作。工队工作记录板块可以让全体员工知道工队的本日、周的工作情况，同时了解下一步工队的工作安排，促使工队与员工的互动交流，促进工队工作的不断提高。每日下午收工前,各工班通过工班界面反馈各工班自己对计划要求的工作完成情况和遇到的问题。工班长通过工班管理界面汇总反馈给工队，工队汇总后将主要进度和主要问题反馈给公司。为制定调整下一步的工作计划提供参考。在工队设备和库存模块中真实的反应工队的检修能力。

3.4定期检修模块

该模块中主要设置月检修计划、计划兑现率、检修工作总结、检修质量考评、检修技术标准、检修技术标兵。例如，工队当日工作计划安排发生变化，工队值班员经分公司和工队领导同意批准后，将变更计划安排到工班，在工作计划管理界面输入后就出去；工班长再将计划分劈安排到工位,通过工班管理界面后,职工就可以通过工班的电脑查看自己小组当天的工作安排。分公司级的管理人员通过分公司管理界面进入系统查看到工队的计划,需要协调调整的可以通知工队管理者进行调整。调整后,系统内各级界面都能查看备忘。分公司对检修工艺的修改和技术指导书，从检修技术规范管理界面后，工队技术人员可以在工区也可在探点组织工班现场学习、落实。省去了文件打印、发放的程序,节省了办公成本、提高了生产效率。职工在工队及探测站的电脑上可随时查看公司和工队的各种文件，查阅有关图纸、作业标准等技术资料,了解加班或各岗位调整的信息。

3.5临故记录模块

该模块中主要设置临故事件记录、临故等级标准、临故分析与技措、临故历史信息板块。临故事件记录真实的反映工队及工班处理临故的能力和队伍的管理水平与技术水平。通过临故分析找出发生问题的原因并制定相应的技术措施和管理措施，尽努力通过检修消除临故可能发生的风险，减少和杜绝临故发生的可能，进一步提高设备使用效率和员工的技术能力。在历史信息一栏中可查阅以往若干年的同类故障的数量，对分析预防故障的发生起到积极的参考作用。

3.6安全管理模块

该模块中主要设置安全员信息、安全会议记录、安全事故历史、安全生产规范、安全防范技措。各工队成立以队长为首的工队安全生产组织机构、各工班长为组长的全员参加的安全生产组织机构，按照分公司安全生产规范制定本工队的安全管理制度和奖惩规定。让安全生产有法可依、有章可循。安全会议纪要是分公司和本工队的安全工作总结及对下一步安全生产形势的认识和要求，员工可阅读学习进一步提高对安全生产的认识。安全生产规范和安全技措又是安全生产的学习园地，全体员工可通过浏览学习安全生产知识，了解安全生产的技术措施，进而促进全体员工的安全生产意识不断提高。

3.7工作视频模块

该模块中主要设置工队工作视频、检修作业视频、临故过程视频、技术比武视频、知识竞赛视频、典型事件记录。检修视频是对员工检修过程的真实记录，有益于促进员工规范检修行为，遵从检修技术规范。通过对检修视频的分析了解员工的检修技术水平，查找检修过程中的问题，有的放矢的针对性的采取培训措施，促进每名员工的技术水平不断提高。典型事件记录可以真实再现突发临故等重要时间的原因和过程，有益于提高全体员工的预想力和处理能力。

3.8学习论坛模块

该模块中主要设置工队学习计划、员工学习计划、员工自学计划、交流论坛、学习成绩考评。各工队应已建立学习型班组为目标，成立以工队长为首的学习型班组领导小组，以交流论坛为媒介，开展针对性的学习培训工作。在交流论坛里建立技术资料园地、教育学习园地，通过建立各种学习园地,用生动多样的内容调动职工无处不在的学习兴趣，传播不断创新、坚持发展的企业文化，增强企业的凝聚力。分公司下发的学习资料与计划、工队、员工个人的学习计划的编制和落实采取每周录入汇报的方法进行交流，通过学习和交流促进全体员工的整体素质不断提高。职工交流论坛又是工队与员工间，员工与员工间加强沟通和协调重要渠道。交流论坛为干群及时沟通搭建了桥梁。职工各种有关工作、生活的问题和疑惑都可以通过论坛提问,各种合理化建议都可以通过论坛提出。工队领导可以在论坛中了解职工的切身需求,通过解答职工的问题来做好职工的思想引导工作,并在实际工作中切切实实地从职工的需求出发，为职工解决实际困难、采纳合理化建议，完善管理方法，以人为本构建和谐工队和和谐班组。

4结束语

综合信息管理系统的建立可以为检修型铁路单位的管理者提供一个科学先进的管理工具。具有运行安全稳定、数据及时准确、易于用户操作、方便专业管理、维护功能齐全、网页查询方便快捷等特点。综合信息管理系统实现了利用网络技术将公司的行政文件、工队生产计划、队伍的组织、工作实施、协调和控制，质量检查、故障反馈、设备状态监控等工作进行信息化管理，实现生产计划、工班分工、检修工艺、技术业务培训、通知等无纸化传达,同时成为公司企业文化的传播平台。运用该平台，工队可以根据公司生产形式要求和产能信息分析，把各个生产环节互相衔接协调起来,使人、机、物等生产资源有效集成合理配置,将工队生产的各种信息数据化传输，实现信息、数据真实可靠地实时传输，为各项考核提供依据。公司职能部门可对检修质量进行追溯,通过对整个工队生产过程的控制，提高工队的管理水平和检修质量，合理的生产成本投入，确保铁路生产的安全运行，适应不断的产能提高的要求。

**日报工作总结篇十**

时光荏苒，日月如梭，不知不觉间，我们已度过了大学两年的光景。在即将结束的大二暑假，按照学校要求，我们要进行一次与专业相关的实践活动，并写一篇相应的实践心得。为此，我非常荣幸的来到了xx药店，并在这进行了一次为期两周的实践。回顾这二个星期的实践活动，我在店长及店里师傅的指导帮助下严格要求自己，较好的完成了店长给我安排的工作，在此，对店长及各位师傅的谆谆教导表示衷心的感谢，并对xx药店能给我锻炼和展示自己的机会表示感谢。

记得我第一天去那里，根本不懂药店的\'经营运作方式，所幸店长及各位师傅们都非常照顾我，教我怎么做，师傅更是手把手的教我，让我慢慢的对这份工作有了兴趣，也有了自信。虽然只有短短的两个星期，但是通过这两个星期的工作和学习，我知道了我们这个专业将来的重要性，它可能将为许多病患减轻痛苦。所以我们要更认真的对我们的药学进行学习。在这药店工作的两个星期来，我觉得自身在此非常的受益匪浅。

首先，经过这两周的实习工作，我对一些常用药有了一定的了解，知道了它们的适应症及其服用时应注意的事项，这在另一方面也对我们在药理课所学进行了巩固。就拿我们最常用的阿莫西林来说，众所周知阿莫西林是最常用的消炎抗菌药，对常见的细菌都有杀灭作用，可用于多种感染。但除此之外，师傅还告诉我，阿莫西林有多种剂型，如片剂、胶囊、注射剂和干糖剂。而且纤维会影响它的吸收，降低它的药效。所以在卖此药时，我们要提醒患者在服用此药时，不要吃高纤维食品，像胡萝卜、燕麦、芹菜等等。此外，阿莫西林对存放环境也有非常高的要求，它需要遮光、密封，在凉暗干燥处进行保存。尤其对于老年患者，我们要提醒的更多，考虑到老年人可能同时在服用许多其他的药，我们首先要询问他们是否还在服用其他的药，确定他们没有服用与阿莫西林起反应的药物(如丙磺舒)时，才能给他们药。所以说，虽然是在小小的药店工作，它的作用仍是非常大的。它是直接与患者接触的。还有一点就是它让我知道了只学习书本知识是远远不够的，是非常难学以致用的，理论和实践结合把我们所学的知识带给人们，并从中获益。

再次感谢xx药店给我提供的这次难得的实习机会。

**日报工作总结篇十一**

我自己觉得自己不是一个很外向的人。

可是最近偏偏找了份很外向的工作--前台文员。

我不知道这是我的幸或是不幸。

幸运的是终于如梦以偿坐上了这个位置,尝到了这份喜悦,不幸的是,我怕我的性格不能胜任。

于是我开始改变自己,找资料,问朋友,看下这份 工作需要做什么,和我以前的工作有什么不同。

刚开始上班的几天,真的很不习惯,本身就是个很不开朗 的人,还要整天跟这么多素质高的人打交道,真的觉得很不自在,可是没办法,路是我自己 选得,既然选择了这份工作,就要努力地做下去,我不相信自己连这么简单的工作也做不好。

当然第一天上班是比较糟糕的,连电话都不会转接,第一次觉得自己是那么无知,看似简单的事情,轮到自己做起来居然是那么得难。

当然后来还是学会了,这也不能怪我,是资料上没写清楚,所以才弄错的,我是这样安慰自己的。

后来就是发传真,不知道是我们公司的传真机有问题,还是我有问题,发一份传真,居然浪费了好几十张纸还没发过去。

结果没办法,只好问老大,老大过来一看说这个传真号没有信号,天呐,我以为我真那么傻,原来又是人家的错。

就这样第一天上班是觉得很失败的,虽然,那些都不能全怪我,可是 我的心里是这样想的,有点不愉快。

本来前台的工作就是有点轻松,我就找资料看下这份工作到底要做点什么,不看不知道,一看吓一跳。

关于这份工作,要做的多了去了,单就礼貌这方面我就没做到。

比如说见到老板要问好,而且态度要非常的好。

想想自己坐在那里,见到老板进来动\\也不动一下,那我这样不是很糟糕,天呐,我连最基本的也没做好。

还说什么其他的呢。

可是我想这么重要的事情,老大怎么没教过我啊,难道是我们厂不需要这样,还是老大以为我懂所以就没说了。

但是要我去问下当然我是不会去的,总觉得这样去问不太好,到底是怎么个不好法,自己也说不清楚,总之是没问老大。

于是就问朋友。

结果,我那朋友把我说得是…唉,她说我要是老板啊,你就可以打包了,我说没那么严重吧。

那么麻烦……不就是一个小厂吗用得着吗?我心里想,可是再想想她说得也对,人家进来了你不闻不问的是有那么点不好,可是我好像是说不出口吧,没习惯说。

在别人眼里是那么简单的事可是到我这来是那么的难,从来没这样,就是不能适应。

这就是车间跟写字楼的区别吧。

于是,我决定改变一下自己。

接电话也要面带微笑的,这样客户听起来都会心情愉悦的,如果你没肝没肺的说电话,人家听得都不舒服。

这个是很难的,我哪里做得到,本来我就是不怎么爱笑的人,这真是难到我了。

尽量吧我告诉自己。

后来我发现原来你跟人家问好的同时,你自己的心情也会好很多,微笑就是有这个魔力。

好好的努力吧,相信自己是可以的,已经开始有成绩了。

**日报工作总结篇十二**

请彭总监审核我编写的文件，根据指示，我再次调整文案，同时准备拜访客户，作准备工作，和跟客户联系拜访事宜!

收获：发现对方

公司实际是个收费制的`汽车俱乐部，有很多优质客户群，他们经常组织自驾游活动，最近他们要在棕榈泉别墅区搞活动，招募会员，表示资源可以共享，计划下周有空来公司看看、体验(此处与卢明配合)。

红顶国际江苏商会

拜访：与该处负责人黄小姐交谈，渗透功能医学健康管理，她的疑惑很多，开始说要跟商会的会员联系了再说，我和李纯打配合我说我开车去接她来公司参观，最后她同意下周看情况来我们公司参观!

**日报工作总结篇十三**

2024年是我国改革开放30周年纪念年，是北京奥运和第三届中博会的承办年，是武汉城市圈获批国家级改革试验区的第一年，是本届市人大、市政府、市政协的换届年。2024年也是我国的多灾之年，四川汶川发生了我国历吏上最大的地震，我市与大部方南方地区一样发生了50年才遇的雪灾，全国大部分地区发生了洪涝灾害等等。鄂州日报社在上半年工作中,以学习贯彻党的十七大精神为主线，以科学发展观为指导，紧紧围绕市政府中心工作，强化党报的“喉舌”功能，以正确的舆-论导向引导全市人民树立“众志成城，抗击灾害”的坚强信心，以提高报业的综合实力为目标，全面推进文化体制改革，促进了报社各项事业再上新台阶。

一、学讲话，讲党性，努力提升报人形象

为深入贯彻胡-锦-涛在人民日报创刊60周年之际的讲话精神，根据中共中央宣传部通知精神和宣传部的部署，鄂州日报社党委决定，在全社开展“学讲话精神、树报人形象”学习活动。6月28日召开了全社员工动员大会。此次学习活动，以“学讲话、讲党性、重品行、树形象”为主题，旨在通过学习《讲话》精神，进一步增强坚持正确舆-论导向的自觉性和坚定性；进一步推动新闻事业发展和媒体建设；进一步加强队伍建设。通过查摆报社目前存在的突出问题，下大力解决管理松懈、作风松散、纪律松弛的现象。从6月28日开始到8月1日结束。目前活动正在开展之中，在活动中党委重视,领导率先垂范。党委几次开会研究活动实施方案,成立领导小组,赵部长经过大量调查研究,自己动手写材料,就报社新闻宣传,事业发展,队伍建设提高了,八个方面的问题,很有针对性,分析了报社存在的五个方面的突出的问题,可谓一针见血。部门配合,员工积极参与。这次学习活动交流,分组讨论安排比较多,主要是以部门为单位,白天工作忙,有时在晚上进行,各部室主任认真负责,每次交流讨论组织得比较好,并存记录,有汇报,中层干部发挥了主观能动性,起到了积极带头作用。精心组织,营造学习氛围。重点开展几个一活动。

1、开了一个成功的动员大会,赵部长的动员报告有针对性,指导性.

2、搞了一场热烈的演讲比赛,报社总支精心策划,精心组织,每个细节都考察得很周全,比赛活动紧张热烈,精彩纷呈,十二位同志上台演讲,准备充分,文采飞扬,主持人首次登台有模有样。

3、听了一场深受启发的辅导讲座。夏汉元同志精心准备，作了一个半小时的报告。

4、出了一期印刷精美的活动特刊。内容丰富，有胡-锦-涛在人民日报社考察时的讲话，赵部长在活动动员大会上的讲话，报社活动安排，十二位同志的演讲报告。

5、形成了一个鄂州日报人形象标准行为规范。

6、人人写了一份学习心得体会。

7、推出了一期学习专栏。还定期推出学习活动简报。学习活动是紧张又热烈，气氛浓厚，信息《每日快报》、宣传部宣传动态都作了介绍。通过开展活动员工的.精神面貌，纪律作风等都得到了很大改观。

二、把握导向，服务中心，积极提升引导水平

（一）认真抓好十大重点工作宣传。我们在做好经常性宣传工作的同时，着力抓好以下十大宣传工作：

（1）《高举旗帜科学发展——贯彻落实十七大精神》宣传；（2）《以思想大解放促进鄂州大发展》宣传；（3）《与奥运同行》宣传；（4）《两型社会》的宣传；（5）市人大、政府、政协换届宣传；（6）《努力实现“两个率先”》宣传；（7）经济报道《强力招商引资推动项目强市》、《记者看亿元项目》宣传；（8）《万众一心创四城》宣传；（9）《记者带你看实事》宣传；（10）第七次《记者夜宿农家》宣传。

（二）提高快速反应能力，应对重大灾情的报道。在多事的上半年，我们注重加强编辑记者新闻纪律教育的同时，提升快速反应能力，在第一时间快速报道有关灾情情况，从而引导舆-论导向，今年我市持续出现50年来罕见的雨雪天气过程，造成交通严重受阻，供电供水受到较大影响，农作物大面积受灾，部分农村特困户危房倒损，人员受灾，鄂州日报为确保新闻渠道畅通，启动了防冻抗灾新闻宣传应急记者反应快捷有力，报道准确及时。所有编辑记者处于临战状态，记者全天值班轮守，不休周未，通讯工具24小时畅通，随时联络。认真做好天气灾情的预报预警。加强对雨雪天气过程可能出现的灾情及灾后影响的情况，报道形式上采取四版联动，形成舆-论宣传强势。一版开辟《迎战暴风雪合力保平安》专栏。二版着力报道各部门各项措施，特别是基层和群众团结抗灾的典型事迹，稳定民心，树立信心，齐心合力战胜雪灾。三版负责宣传防冻救灾常识，四版报道国内防冻救灾时事新闻。共刊发各类防冻救灾稿件500多篇。5月12日下午,四川省汶川县发生8.0级地震灾害后,我们认真贯彻落实中央精神，增强政治意识、大局意识、责任意识，大力营造万众一心、众志成城、迎难而上、百折不挠的社会氛围，为抗震救灾工作提供强大的精神动力、舆-论支持和思想保证。报社迅速成立了抗震救灾宣传领导小组，详细制定了宣传工作方案，多次召开会议，对抗震救灾宣传报道工作进行动员和具体部署，把抗震救灾宣传报道摆上突出位置，放在重要版面，充分发挥舆-论工作主力军的作用，及时主动、有针对性地引导社会舆-论，突出抗震救灾宣传报道的主题和氛围，广泛动员和引导我市干部群众贯彻好中央精神，投入到抗震救灾工作之中。我们在一版和四版大力宣传党中央、国务院心系人民安危，对抗震救灾工作的高度重视和保护灾区人民群众生命安全的决策部署。在二版开辟了《爱心榜》，报道我市各单位献爱心的情况，充分反映“一方有难、八方支援”的社会主义互助精神。在三版开辟《关注大地震》专刊，宣传灾区党委、政府组织干部群众奋力投入抗震救灾工作的情况；宣传人民解放军指战员、武警部队官兵、公安干警在灾区人民群众危难时刻挺身而出、冲锋在前、不怕吃苦、不怕牺牲的感人场面。同时完善新闻发布制度，严格遵守新闻纪律，不搞异地采访，对谣言、不实情况不予报道，切实维护社会稳定和政治稳定，及时准确、公开透明地报道震情灾情的权威信息，介绍有关防震、抗震、救灾的科学知识及卫生防疫等常识。通过扩大版面，增加栏目，突出重点，及时通报情况，通过加大鄂州新闻网和鄂州政府网的管理力度，形成报网互动，使抗震救灾新闻宣传更及时、更迅速、更直观、更形象、更准确、更全面。

（三）继续抓好特色工作，提升党报影响力。我们向全市人民承诺了两项特色工作，一是“人大代表专线”。二是“记者夜宿农家”。我们抓住党和政府推动的、广大人民群众关注的问题开展舆-论监督，继续办好“人大代表专线”、“亲民热线”、“在线”等舆-论监督性栏目。3月30日，在第二十二期“人大代表专线”开通之时，书记、市人大会主任李德炳来到鄂州日报社亲自上线接听市民反映情况，进一步扩大了“人大代表专线”的影响，李德炳说，市人大代表上线接听群众电话，听取他们的意见和建议，这种形式非常好，它为群众反映问题提供了一条渠道，也为市人大代表履行职责搭建了一个平台。我们在保障人大代表上线的同时，还派专门记者抓好“人大代表专线”问题的回复，为解决群众所反映的问题取得了较好的促进作用。

“记者夜宿农家活动”是鄂州日报的另一品牌栏目，去年得到了宣传部阅评专家的高度评价，宣传部《阅评通报》，以《走进农家采鲜果——鄂州日报记者夜宿农家值得推广》为题，专门推介了我们的成功做法。今年我们所有编辑记者又一次深入农村，再摸农家情，再写农家人，与农民朋友同吃同住同劳动。今年“夜宿农家”活动的主题是“看现代农业做新型农民”报道的是农民身边的典型，他们的致富经验，农民朋友看得见、学得会，他们的苦与乐、喜与忧，最易引起广大农民朋友的共鸣。一些农民在看了报纸后反映：“党报关心我们的疾苦，为我们农民说话，我们爱看。在“记者夜宿农家”活动中，报社领导以身作则和其他记者一样跋山涉水，走村串户，吃住在农家，亲眼看到农村的变化，脱下皮鞋，挽起裤腿，扑下身子，与农民一起种菜、喂猪、养鱼、炒茶，亲身体验农民生活。有的农民给报社负责同志打电话说：“从记者扎实的采访作风中，看到了党密切联系群众的好作风”。通过“记者夜宿农家”活动，记者在思想上、作风上、业务上得到了提高和锻炼，报道更注重细节描写、注重群众语言、注重融入自身的体验，文风得到了极大的改进。

（四）认真做好重大活动的宣传。今年是奥运年，我们做到早策划、早准备，打好主动仗，在重要时间点上我们都及时进行了报道，如倒计时100天、火炬传入我国、火炬登顶珠穆朗玛峰、火炬传入湖北及我市火炬手选拨、确定、启程等各个环节都在重要版面，以评论、图片、通讯等多形式进行了详细报道。在第三届中博会期间我们抽精兵强将驻会全程全方位采访报道。五届三次全体（扩大）会议和一年一度的“两会”宣传我们都精心制定宣传方案，抽调精兵强将既开设了专栏，又多版配合，既刊发评论员文章，又进行会议精神解读，两次会议共发稿200多篇。在“四城联创”和宣传中，我们采取多种形式，进行全方位立体报道，形成宣传强势，取得了良好效果，为顺利创建工作营造了良好舆-论氛围。

三、勇于改革，完善机制，进一步增强内部活力

根据中共中央、国务院和省政府《关于深化文化体制改革的若干意见》，结合鄂州日报社实际，今年我们进一步完善了各项体制、机制的改革，不断增强报社内部的活力。具体体现在六个方面：

1、改革用人机制，继续实行并完善“全员聘用、竞争上岗、以岗定薪、岗变薪变、合同管理”的用人制度。

3、进一步完善考评机制，做到公平公正公开，充分调动采编人员积极性。

4、改革广告运行机制，走专业化之路，按广告市场分类，成立了4个专业广告部，实行专业化服务，把广告和专刊有机地结合起来，追求最佳广告效益，广告收入同比增加15％。

5、探索新形式下的发行运行机制，在稳定总量、改善结构、拓展订户上下功夫，走自办发行与委托发行的新路子。

6、改革目标考核机制，年初与各部室签订目标责任状。

四、科学管理，规范制度，各项工作齐头并进

领导班子建设方面。我们以创建五好班子为目标，注重加强中心组学习、提高行政执行能力，注重以加强党风廉政建设为重点，切实加强领导班子建设。今年在报社班子主要成员调整期间，报社没有出现工作的波动和员工思想上波动，特别是在近三个月一把手没到位的情况下，报社其他党委成员都能讲大局，讲政治，各负其责，报社各项工作照常运转，没有出现任何大小事故。

思想作风建设方面。我们以十七大精神学习、马克思主义新闻观学习和职业精神、道德、作风建设为重点，开展形式多样的党员学习教育活动，抓好员工的思想道德作风建设。今年在四川汶川发生大地震后报社员工涌跃捐款16900多元，57名党员交纳特殊党费20610元，还有很多同志通过其它途径捐款献爱心。

制度建设方面。我们注重建立保证实施效果的考核机制。切实提高执行力，坚持真抓实干，对看准的事、定下的事，紧抓不放，一级抓一级，一抓到底，杜绝推诿、扯皮、拖拉现象。鄂州日报社车辆管理过去成在一些漏洞，公车私用，转借他用，车辆不入库等现象在一定程度上都有，班子调整后，报社班子成员专题召开办公会，及时制定了《鄂州日报社车辆管理规定》，对领导工作用车、退休领导用车、维修保养、油料管理、出车管理都作出了明确规定。规定夜间车辆必须入库，星期六、星期日原则上不出车，锁入库内。办公室定期不定期抽查车辆入库情况和用车情况，如发现违规现象给予相关责任人相应的处罚。

另外我们在“四城”创建中报社投资近万元美化环境，裁种花草，落实了门前“四包”责任，多次受到市“四城”创建领导小组通报表扬。计划生育工作始终走在全市前列，晚婚晚育率达100%，无一例计划外生育。“五五”普法工作我们按计划完成了所有机关干部“五五”普法培训学习，任考试成绩都在优秀以上。依法治理工作成绩突出，未发生一起被盗案件，无一人参与群体上访事件。档案管理初步实现制度化、规范化。

五、下半年工作要点

一、积极申报鄂州晚报。

二、对教育周刊和吴都周末进行全新改版。

三、完善鄂州新闻网改版和数字版。

四、完善鄂州政府网视频新闻。

五、改革业务人员分配方案，推行“以钱养事”新机制。

六、改革发行运行机制，在稳定总量的基础上改善结构，力争全年零星订户有较大突破。

七、建立舆-论监督机制，恢复群众来信来访内参，为市政府当好参谋、助手，化解矛盾。

八、举办《感动鄂州人物》座谈会，编辑出版书。

九、完成报社征地规划设计工作。

十、积极探索报业多元经营之路。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn