# 员工十一月份工作总结(模板11篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-07-09

*总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。员工十一月份...*

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**员工十一月份工作总结篇一**

九月是我正式在旅行社担任导游的第一个月，这个月来我总结了一下几点：

1：熟悉线路：团前准备一定要充分，线路熟记于心，多请教老导游，但也并不能轻信别人的提议，要做到有把握，有依据，才能万无一失。

2：服务工作要热心，细心：特别是旺季，一定要提醒旅游注意事项，方可做到防患于未然，有时一句话就能带来意想不到的效果，如旅游安全问题，游览注意要守时等等，主要防止问题出现的时候游客产生情绪上的不满。导游若在事先有个铺垫，效果就会好很多。

3：注意协调工作，安排好游客的.同时，也要妥善处理好客人，司机，地陪旅行社和景区的关系。

**员工十一月份工作总结篇二**

十一月悄悄走过，这个月我们的工作也告一段落，今年的十一月没有往年的那么寒冷，我们度过的每一天都是那么的开心温暖。三十天过的很快，我们经常欢笑大家经常都很开心。虽然工作有点累但是我们部的人都是以一种积极向上的心态面对工作的，这是我们部的骄傲。虽然苦了点，累了点，但是我们部的成员始终保持一种开心活跃的状态，对于我们宣传部来说做好工作是一种责任也是一种荣誉。在这个月我们部也的海报工作量非常小，为我们的“一毛钱爱心基金协会的成立”做了一个精心的宣传。这是我们的责任，是我们的职责。这次“爱心基金会的成立”不同以往在院里举行的活动，参加的人员是全体的团总支成员。所以我们就必须要画一张更新颖的海报，再也不是那几个单调的色彩。我们要让颜色艳丽起来，让内容丰富起来。在那么多点海报中怎么能忍受它毫无特色卑微的站在那里呢?它是我们交通信息系的一员,它应该拥有我们一样的`活力与激情。

在这个紧张而激情的十一月，大家都为赶考的事情而努力。工作之余我们部参加了一次团总支组织的户外拓展活动。在活动中我们部门的成员表现良好，听从安排，服从管理。

回顾这个月总而言之，这个月我们部门工作进行的比较顺利，工作质量有所上升，成员素质正在上升。在紧张的工作中学会了自我调节、学会了自我放松。在放松与紧张之间做到自我调整，在放松中不忘严格要求自己，在严格中不忘调节心情。在接下来的下个学期中我们要更加严格要求工作质量，提高总体成员素质。

**员工十一月份工作总结篇三**

九月是我正式在旅行社担任导游的第一个月，这个月来我总结了一下几点：

1：熟悉线路：团前准备一定要充分，线路熟记于心，多请教老导游，但也并不能轻信别人的提议，要做到有把握，有依据，才能万无一失。

2：服务工作要热心，细心：特别是旺季，一定要提醒旅游注意事项，方可做到防患于未然，有时一句话就能带来意想不到的效果，如旅游安全问题，游览注意要守时等等，主要防止问题出现的\'时候游客产生情绪上的不满。导游若在事先有个铺垫，效果就会好很多。

3：注意协调工作，安排好游客的同时，也要妥善处理好客人，司机，地陪旅行社和景区的关系。

**员工十一月份工作总结篇四**

九月份在大团过程中总会出现各种各样的小问题，我对此作了一些总结。

第一：要丰富自己的，不断学习，增加和更新自己的专业知识。有导游证，并不代表你就永远是一个合格的导游员，而是要不断的的学习、充实、提高。在旅游者的观念中，导游是无所不知的，所以他们遇到问题时第一个就会想到问导游人员。所以，丰富的知识、广博的见闻是做好导游服务工作的前提。虽然导游知识面比较广，但在游客面前保持谦虚的态度，耐心回答和解释游客的问题。

第二，带团过程中应该尽量保持微笑。我自己本身也是比较开朗，喜欢笑的一个人，所以每当游客眼神到我身上时，我总是会先回他一个甜甜的笑脸。我自己觉得这是非常有用的，微笑会拉近导游和游客的距离，会给游客一种亲切的感觉，那么在导游服务过程中，即便导游有点小失误，游客都会给予理解。

第三，导游工作以游客为出发点。导游无论在做什么事情时应该首先考虑游客的利益和要求，尊重游客的意见。要让游客有被重视的感觉，而不是导游一个人自作主张。当游客提出的不合理的、不可能实现的要求和意见时，本着实事求是的\'原则，耐心细致、不急不躁的态度，给游客作出解释和说明，得到游客的理解、信任，使游客心悦诚服。

第四，学习和借鉴其他导游好的东西。在我们带团过程中也会遇到一些能力很好，很优秀的导游，我们可以在情况允许的条件下多观察，多请教，提升自己的带团能力。

**员工十一月份工作总结篇五**

话务员每天接听客户来电，解决相关业务问题，一个月下来的工作有够繁琐，但总归是有收获的。下面是由小编整理的八月份话务员工作总结，欢迎阅读。

我作为一名本站的客服人员已经一个月了。在这一个月里，有苦有累，有欢笑也有感动。有收获有疑问，有成熟更有对客服未来的不断探索。

在过去的一个月里，我的进步是直线向上的，缓而不慢，细而扎实。因为作为一个客服人员，我深知基本功要做好做实，微笑要留住，礼貌要恰当，耐心要保持，这些非一日之促成。这个工夫是细水长流，着急不得，不近功也不能急利。于自己的成长有更好的磨练。在平凡的客服里我努力展示了自己优秀的一面。

在kpi的考核中每月被评为优秀客户代表.在20xx年作为优秀代表派往进行亲和力培训,在8月初年被安排去\*\*10000号交流学习，期间我的多次建议被领导采纳..在文娱方面，兴趣广。

刚开始的时候，每天的情绪也会随着碰到的事情，碰到的客户而改变。被客户骂了两句，心情变得沉重，笑不出来;被客户表扬了，马上轻快起来，热情而周到。想想这是很不成熟的表现。所幸我得到周围很多同事们的帮助，使我慢慢成熟起来。用户真诚的道谢和满意的笑声使我体会到了自己的价值。在初接电话，对客户所提出的问题，我不敢轻易做出回应。但很快，我便意识到除了有热情的态度之外更应该有丰富而扎实的业务知识，才不致以使自己没有足够信心来正确回答客户的问题。

于是，我养成了利用工作之余的时间来熟悉业务知识与做疑难问题记录的习惯。记得当初接线时，我遭遇很多困难，不止一次没有完全回答好客户提出的问题，甚至遭遇到客户的投诉，我的心情在很长一段时间内都处于最低谷。但是，我没有因此而放弃自己，而是一直在寻找弊端，不耻下问，加强业务积累和学习，还主动利用业余时间多听了一些优秀的录音。经过一年的努力，我终于没令自己失望，荣获“优秀话务员”的称号，得到大家的认可和赞许。

记得有一天晚上接到一个客户电话，说他家的小灵通被抢，要马上报停，但是报不出机主是他爱人的身份证号而被话务员委婉拒绝，并告知只能明天到营业厅去处理。我接到他的电话时他的心情显得颇为激动，显然他是多次打入过。没有值班长在场，怎么办?严格遵守

规章制度

是我们的准则，但用户的利益这时可能也会受到损失。

做一名客服人员绝不是单纯做完一件事。要把一件做好，考虑周全，拿捏准了，这是要费工夫去努力的。所谓为客户着想，替客户分忧，达成客户心愿，绝非口上那句“先生，您的心情我能理解”就可以完成，而是需要我们具有敢于承担责任的责任心和善于分析和处理的判断力和执行力才能真正为客户完成心愿，提升我们公司的服务质量和服务形象。

这对于每个从事客服行业的人来说不论在体力和智力方面都是一个挑战，然而这样的挑战使得我的人生变得精彩而充实。

做一名合格的客服人员，我想仅做好业务工作是远远不够的。平时我会学习与工作有关的书籍，如《销售心理学》，《市场服务营销》《电话营销》等，与同事讨论电话服务技巧有关的案例，更加充实自己。了解客户心理,使我从经验中明白“对不起”“实在不好意思”比“先生，很抱歉”来的不易引起客户的反感，一句“我们会转业务部门，或说我们会转\*\*部门(直接说出部门名字)为您处理”比“我们会转相关部门帮您处理”更易接受，用户会感觉不是在敷衍。

我常在客服论坛上和同行们交流心得，讲述我们客服人自己的客服故事，一起探讨我们的客服未来。关注客服行业的发展，关注客服群体，关注这个群体的心理健康及心态变化，还有这个风华正茂的年轻群体的职业生涯规划和职业转型，关注我们客服人员的本身,了解我们自己的职业成长环境,我不觉得这比关注客户心理或者是关注社会其他弱势群体要不重要得多.这些对我们做好客服,今后以更加健稳的心态对待我们的工作是有帮助的。这对我们的企业也是有意义的.我们个人应该更加要去了解.我想要做一个合格的，优秀的,有综合素质客服人员，这些都是应该关注的。

平凡的客服，不平凡的事业。我的经历是平凡的，做的事也很平凡，但每个时间阶段的工作所得，所思考的，所感悟的都是无价之宝。我想这这就是我做一名本站话务员从事客服工作,挑战人生的一个起点。

时光如白驹过隙，不知不觉中拥有话务员的身份已经一个月多了。从起初对工作的一无所知到现在的得心应手，其间经历了从好奇到熟知，从热情到迷茫，从烦躁到平静不同的心路历程。经过一个月多的工作，对话务员工作颇有感触，刚踏上话务员这个岗位，就坚信我能做好这份工作，也是我把这个工作想得太简单，以为我能轻松胜任这份工作，可真正干了才知道我所做的工作虽然简单，但要做好却真的很难。

可以说，从上班的第一天开始我就从没有一天准时下过班。虽说从电话的这一端把另一端用户要的信息通过电话传送过去，心里充满了成就感。但是随着时间的推移，日积月累的业务，每天重复好几百遍的“您好”“对不起”“谢谢”，那份激情已经平淡，新鲜感不复存在。

这样平平淡淡地过了一段时间，看到经常得到表扬的话务员，看到身边的优秀话务员们，心中有所触动，想要有所改变，于是我就加强自身的学习和虚心向同事请教，终于在同事的帮助和自己的努力下，服务有了提高，付出有了回报。

通过一个月来的工作，我认为要做好话务员工作，必须要做好以下几点：

首先，要调整好自己的心态，秉着用户至上的原则，用和蔼，周到的服务理念用心对待每位客户。让用户带着疑惑而来，获得解释而归。这时客户发自内心的一声声“谢谢”，就能让我们得到无比的快乐，这份快乐也是接待好每一位用户的原动力，这样的良性循环才能让我们真正做好工作。

其次，要有足够的耐性和足够好的脾气。因为有些客户比较难以沟通，有时因为客户的表述能力不强，无形中给交流带来了困难，甚至有的客户电话一接通对方就是一顿吼，所以我们要有足够好的耐性和脾气，用心服务，带着微笑通话，相信对方感觉得到你是用心在服务的，这样就能促进问题的解决。

再次，要有12分的细心。因为如果粗心，将会给别人给自己带来不少麻烦。

第四，服务用语要规范。不能像我们平常讲话那样随便，也许，刚开始很难把那些服务用语讲得很自然，但是，时间长了，自然就能讲出那种语境。

第五，要刻苦钻研业务技术，增强自己的沟通能力和技巧，熟练掌握接转范围内的各项业务及有关规定，不断加强自身的学习。

第六，要主动与同事搞好配合，谦虚礼让，顾全大局，分清主次，保证重点。

最后，要做好工作反思。每天工作结束后，总结一下当天的工作有哪些地方疏忽了，提醒自己明天一定不能犯同样的错误。

话务员工作虽然辛苦，但我认为，只要在工作中，我们能经常做到如上几点，就能让话务员工作得心应手，我们就能真正成为一个快乐而又合格的本站话务员。

有人说时间飞逝如光箭，现在我终于体会到了。不知不觉中我都来公司半个多月了，为了更好的促进工作，我现将这半个月来我

个人工作总结

汇报如下：

在刚进公司那时，一直都是在紧张的学习服务用语、工作页面的操作和普通话的加强练习。 那时，班长说我的“您好的好字说的不正确，后来一直重复加紧练习这个字。到了星期五我们新员工集体考试时，听到班长说“嘿，你的“好”字已经克服了啊!” 心情好是开心。

是的，都说细节决定成败，很多人都会不以为然而去忽略它。可其实我们每天并不需要做多么多么大的事情，只要我们把自己工作上的每一个细节都坚持细心做好了，就是一件很了不起的事了。考试之后，这个星期终于我们新来的几位同事都不负先前的努力，而获得了工作页面实际操作的批准了。对于这个消息，都让我们新来的同事有些迫不及待了。

可是往往好多事情我们都以为一切只要开始了.只要什么都准备好了.一切就不会有问题了，可是结果....却总不是我们想象中的那么好。平时几个新同事一起模拟练习的时候，都觉的可以了，不会有问题了。

刚开始一坐到电脑前面，一听到电话声响就或多或少的有些许紧张，而一紧张就会有时忘记了及时按下应答主叫，有时候会忘记了及时看下面的温馨提示。还好服务用语及操作没什么问题，不过也因为前面的紧张而影响了操作速度。后面跟新来的同事们交流和老同事们请教时才知道，原来多数同事都有过这样的过渡期，或多或少都会有些紧张的。就像我们班长陈超说的那样，凡事只要调整好心态，没什么我们做不好的。

是的，我绝对不会允许自己这么简单的事情都不能做好，相信自己一定能行!后来我试着每次坐电脑前面的时候就深呼一口气，然后调整好心态，慢慢的次数多了，就感觉一切都习惯了，工作程序也就自然而然了。

不知不觉在本站话务员岗位已经三个月了，从一开始实行五班三运转到七班五运转制……公司和中心领导根据电话量和实际工作需要，在保证话务员的工作质量并令话务员有充足的休息时间，曾三次调整话务员上班时间。这一点让我充分体现了上级领导科学和“人性化”的管理制度。

另一方面，在8月份轮到我们组上白天班，白天上班人员要比倒班人员多，这也是考验我如何管理好班组的提供了一个很好的锻炼机会。白天班接触到的案件较多样化、复杂。有时会遇到不属中心受理范围的案件或者涉及到城管法律法规问题不懂时自己会马上向领导咨询，有时感受到好像在“打仗”一样，讲求随机应变。因为随时根据实际情况灵活安排工作。一般来说作为班长跟组员一起接投诉电话，当案件多的时候，就要及时分派，否则区专线就不能即时处理的情况下会直接就会影响到中心的案件回复率。

有时接来访，市民一个接一个。记得有一次想上厕所都不能走开，唯有忍到最后，加上组员会不时问你案件的问题，有时忙得应接不暇。因白天上班人数多要妥善安排吃饭时间和休息时间，有时不能确保每人休一个小时，与组员沟通协调，配合安排，为确保线路畅通，大家都愿意午休时间缩短一点也没有议异，这一点是很难得的。

我深深体会到倒班是辛苦的，通过上白天班使我体会到以前上白天班的同事也同样是辛苦的，更使我深深体会到工作期间丝毫不能马虎，不要计较个人得失，要随时为大局着想。

在七月份我在各方面做得不够好，因为涉及自己一些私人问题，单主管也主动跟我了解情况，我也承诺自己会在下一个月做得更好。结果我8月份的各方面成绩有大幅度提升。从这一点我学会了工作时工作，绝不能把私人问题带到工作中去，也证明了事在人为，有错就要改，最重要自己意识到“不为失败找藉口，只为成功找理由”，以后我会继续像四月份一样努力做到最好，这是我在这里工作最深刻的体会。

**员工十一月份工作总结篇六**

在刚入职时，作为一名新员工，对学院的很多情况都不了解，为了适应新的工作环境，我以归零的心态来接收这里的每一项工作，每一位同事，学院的每一个制度。为了尽快了解学院情况，我搜集了很多学院的资料来学习，遇到不懂的或不清楚的地方，及时向同事请教，这样，我用最短的时间掌握了学院的情况，为高招时的工作打下了基矗由于我的努力和出色的表现，在9月份被提升为行政与人事部见习经理。

在任行政与人事部经理期间，我兢兢业业，坚持原则，做好每一项工作。为人正直，原则性强，这也是从事人力资源工作必须具备的职业素养，行政人事部本身就是调节企业和员工利益的平衡杠杆，为人正直，正是确保了处理事务的公平、公正。例如：在做员工考勤考核时坚持考核制度，不因任何人的个人原因而放宽条件；在组织召开会议，参加培训等方面严格遵守学院制度，以此作为标杆，在员工行为不符合制度要求时，严格执行制度所规定的行为，对其违规行为进行处罚。

我欣赏王石在“全球通”广告宣传里的一句话：“每个人，都是一座山，世界上最难攀越的山其实是自已。努力向上，即便前进一小步也有新高度”。按我的理解，高度不同，视野就不同，思考问题的角度也不同，那么就要求自己站在领导的位置、学院的角度上去思考问题，掌握全局观念，只有这样，我们提供的方案和建议才是全面的、具有价值的；才能将工作当做自己的事情来做，把学院利益、学生的利益放在首位，才能真正为领导分忧、减压，为学员成长贡献自己的微薄之力。

员工活动是放松紧张的工作状态的有效调节剂，是增加团队凝聚力的途径，员工培训是提升员工素质、统一认识、统一思想、统一行动的有效方法，因此在去年半年的工作中，多次组织员工活动与培训，例如组织员工篮球赛、跳绳比赛、执行力培训、技能培训等项目，得到了员工的认可。

行政工作是项服务性工作，为各部门提供良好的服务，配合各部门的工作，为每位员工建立家的温馨，让每位员工有归属感是我们义不容辞的责任。为此，我们首先从美化办公环境做起，每周进行卫生评比，并张榜公布，表扬卫生好的，批评卫生差的，使每位员工都能认识到，办公室就是我们的家。为过生日的员工庆祝生日也是建立企业文化的一部分，使员工感受到亲人的关怀，家人的温暖。

奖惩有法也是激励员工的有效方法。对进步明显、贡献突出的员工进行精神和物质上的奖励是对员工成绩的认可，也是激励其他员工的有效方法。为此，我们评出了20xx年的最佳进步奖、最佳贡献奖及优秀员工，鼓励真正优秀的员工，为其他员工树立榜样。当然，对于违反学院规定、未及时完成工作、拿出结果的员工给予相应的惩罚也是必不可少的，当然，惩罚不是目的，我们是既要让员工认识到自己的错误，也鼓励其能够用心认真工作，给每一项工作提交一分满意的答卷。

**员工十一月份工作总结篇七**

2024年已经过去，新的一年又在展开。作为一名服装营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下，希望各位予在指导建议。

在服装销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握服装销售技巧很重要，首先要注意推荐购买的技巧。

营业员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

**员工十一月份工作总结篇八**

综合办公室十一月份工作总结十一月份，我办在处领导的正确领导和全体同仁的共同努力下，以及各队、站的配合、支持下，较好地实现了办公室“参谋、协调、服务”的职能，各项工作任务推进较为顺利。现将本月工作情况总结如下：

一、严格按照上级来文要求，扎实做好了各类文件的上传下达工作。

二、根据月度考核总结讨论会提出的建议，制定出输油三处月度考核实施方案，并要求各项目考核人员重新修订了场站月度量化考核，使内容更细化，更贴近实际工作。

三、起草完成了我处制度汇编的初稿，有待进一步修订。

四、严格按照公司文件规定加强qhse的学习。

五、制定出机关科室绩效月度量化考核标准初稿。

六、二级核算对我处xx的费用情况做了全面预算。

七、组织考核组成员进行了场站月度考核。

八、各岗职员完成了党委、纪检、工会、团委等工作的年工作总结，并按要求上报公司。

九、各岗人员各司其职，圆满完成了本职工作和领导交办的其他工作。

下月工作安排：

一、继续加强办公室人员绩效考核工作。

二、加强周四学习，重点抓好qhes管理程序文件的学习。

三、完成领导交办的其他工作。

四、强化办公室的服务职责，为我处圆满完成本年的各项工作任务做好后勤保障工作。

**员工十一月份工作总结篇九**

11月份是忙碌的，设计任务有不少，不过都能有序顺利完成，用心做了，结果就顺其自然啦。

一、在公司工作方面

在11月前两个星期就陆陆续续做完了。以下做简单总结：

1、某社区荷花浮雕

2、某楼盘财神雕塑一尊

3、学校门口文化浮雕

4、某城市运动会标志雕塑

5、某大型企业形象主题群体雕塑

6、某公司音乐奖杯雕塑

7、某公司服装工业园门前主题群雕2组，小品雕塑6尊。

二、在个人工作室工作方面

在公司工作完成得七七八八的时候，自己个人工作室的工作业务开始来了。这让我充满创作的冲劲了-^^-。

1、某雕塑公司委托设计任务，为某电子科技公司设计“五行”主题雕塑5个，公司标志雕塑1个。

2、番禺某西餐厅4周年化妆party，漫画英雄人物主题。

3、某私人家居墙绘艺术装饰设计，窗户外景主题。

在这里要特别感谢以前公司老板的赏析啊，就算现在不在那边工作了，章姐(公司老板)还是找我帮忙设计，其实真的是很珍贵的机会来的啊。还有西餐厅的老板，他很照顾我们的，工作上出了小差错，不过幸好的是最后出来的效果，其他来参加party的客人都很惊喜很喜欢，算是将错就错了吧。化妆工作很有意思，而且越来越上手了，那是一个开心的晚上。

**员工十一月份工作总结篇十**

总结与计划是相辅相成的，要以

工作计划

为依据，订计划总是在总结经验的基础上进行的。其间有一条规律：计划——实践——总结——再计划——再实践——再总结。下面是本站小编为您精心整理的三月份员工

工作总结范文

5篇。

回顾这个月的工作，对照德能勤绩四项标准，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。现将

月工作总结

如下:

一、主要工作情况

1、重视理论学习，坚定政治信念，明确服务宗旨。认真学习理论、“”重要思想和党的十x大精神，积极参加局机关组织的政治活动，能针对办公室工作特点，挤出时间学习有关文件、报告和辅导材料，进一步明确“”要求是我党的立党之本，执政之基，力量之源，是推进建设中国特色社会主义的根本保证，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，公道正派，坚持原则，忠实地做好本职工作。

2、加强业务学习，提高工作能力，努力开展实施工作计划，做好本职工作。

重视学习业务知识，积极利用参加培训班等机会聆听专家的指导，向专家请教学习，提高自己的业务能力。紧紧围绕本职工作的重点，积极学习有关经济、政治、科技、法律等最新知识，努力做到融汇贯通，联系实际。在实际工作中，把政治理论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

3、勤奋干事，积极进取。

认真做好本职工作和日常事务性工作，做到腿勤、口勤，使票据及时报销，账目清楚，协助领导建立健全各项制度，保持良好的工作秩序和工作环境，使各项管理日趋正规化、规范化。完成办公日常用品购置、来人接待、上下沟通、内外联系、资料报刊订阅等大量的日常事务，各类事项安排合理有序，为办公室工作的正常开展提供了有效保证。

4、成绩斐然，争取长足进步。

几年来，坚持工作踏实，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自己，自觉维护办公室形象，高效、圆满、妥善地做好本职工作，没有出现任何纰漏，取得了一定成绩。

二、存在不足

一是政治理论学习虽有一定的进步，但还没有深度和广度。二是事务性工作纷繁复杂，减少了调研机会，从而无法进一步提高自己的工作能力。三是工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

三、今后努力方向

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作。

重点工作：

1、保障了校园网络、网络信息安全和各业务应用系统正常运行。

2、级学院广播系统、信息发布系统，增加了8个信息点。

3、建成了移动校园app应用12个，完成了网络信息员的培训推广工作。

常规工作：

4、完成了财务系统中校领导按角色查询分管部门项目财务执行情况的相关功能。

5、完成了“临港无线网络二期”、“视频会议系统”、“校园网网络运维”等项目的验收工作。

6、完成了资产管理系统的功能需求、技术指标的调研工作并形成了招标文件。

7、完成了图书馆期刊数据的存储迁移工作。

8、完成了一卡通运行情况及图书馆借阅数据的分析报表制作工作。

9、实现了闵行校区无线网络无感知认证上网工作。

10、完成了图书馆无线网络对学生免费开放的试点调试工作。

11、做好了领导交办的其它工作。

计划外工作：

启用了教工专用食堂补贴系统，并做好了后续数据统计工作。

时间过得很快，转眼间，三月份就过去了。现将二月份财务工作总结如下，敬请各位指点。

三月份的主要工作是对财务人员进行计算机培训特别是会计电算化培训。

1、正值单位施工大战七十天，财务人员针对经济业务频繁的现状，在对外付款方面加大了把关力度。

2、认真清理单位的债权债务，特别是债权方面，加大催收力度。如职工借款，在工资表中硬行扣除。

3、在指挥部领导的倡导下，从5月12日起，由财务部主任亲自主持培训指挥部职工的计算机知识。督促下属财务人员积极参与了这次培训。培训工作到5月28日圆满结束。下属财务人员100%及格，考试成绩都在80分以上。在电算化方面，也对财务人员进行了再培训，让他们进一步加深了对财务软件的熟悉深度。

4、根据“新运司财[20xx]101号”文件精神，财务部在开展《会计法》执行情况检查方面做到了齐心协力、分工合作。

5、四月份已经到来，作为财务部，应做好财务工作总结，并制订好一套良好的工作计划，力求工作做到更好。

一、钻研教材,分析学生，抓住重点，积极教学

学生是教学的主体。因此，了解和分析学生情况，有针对地教学对教学成功与否至关重要。最初接触教学的时候，我还不懂得了解学生对教学的重要性，只是专心研究书本，教材，想方设法令课堂生动，学生易接受。但一开始我就发现我按照自己的教学设计，上了一堂自认为生动有趣的课，认为教学效果会很理想，怎知反馈出来才知道不如人意。后来才知道我讲的口语大部分同学听不懂，而教学的部分内容同学们以前从来未接触过。从而可知，我在上课前根本没有了解清楚学生的实际情况,没有备好学生的课。以后，要渐渐克服这一点。

二、全心投入，讲求方法，精神百倍，丰富课堂。

在教学过程中老师是教学的领导者和参与者。讲求方法，丰富课堂是教师在整个教学过程中首要的任务。英语作为一门外语言，需要多应运。因此，除了课堂效果之外，还需要让学生多读，多讲，多练。课后发现学生作业问题也及时解决，及时讲清楚，让学生及时消化。上课内容丰富，现实。教态自然，讲课生动，难易适中照顾全部，就自然能够吸引住学生。所以，老师每天都要有充足的精神，让学生感受到一种自然气氛。这样，授课就事半功倍。回看自己的授课，我感到有点愧疚，因为有时我并不能很好地做到这点。当学生在课堂上无心向学，违反纪律时，我的情绪就受到影响，并且把这带到教学中，让原本正常的讲课受到冲击，发挥不到应有的水平，以致影响教学效果。我以后必须努力克服，研究方法，采取有利方法解决课堂中的问题。

三、具体分析，因材施教，培优转差，快乐教学

整个教学过程中由于学生的掌握情况不同，出现了优差分层，一方面，有的学生英语听，说的能力相对较弱，授课采用较深的全英教学，同学们还不能适应。另一方面，有的同学们比较活跃，上课气氛积极，成绩较好。因此，讲得太浅，没有照顾到整体，所以教学效果不如理想。从而可以看出，了解及分析学生实际情况，实事求是，具体问题具体分析，做到因材施教，对授课效果有直接影响。所以。我利用课余时间对优秀生进行课外的知识补充，对差生根据实际情况进行相对应辅导，使学生成绩整体提高。从而建立学生自信心。提高学习兴趣。

由于每一位教师尤其英语教师，大家都在不断的改善和创新自己的教学，难免有失败和弯路。不过我坚信，只有不断创新和实践才能有进步，才能不断完善教育教学，这是我一学期来的教学总结和感想，希望大家能给我宝贵的意见和建议。

本学期我园仍坚持以《幼儿园工作规程》和《纲要》为指导，以深入的常规督导，以观摩、研讨、交流、总结促教科研，以丰富多彩的家园活动给幼儿营造良好的育人环境。在园委会成员的部署、组织下，在全体保教人员齐心协力、团结奋进的努力工作下，幼儿园保教工作在做稳、做实上大显成效，保教质量进一步提升。现具体总结如下：

一、教育教学工作

1、加强常规工作管理督导。

严格执行保教管理制度，要求教师在学期初制定保教和班务计划、教研和各科教学计划，要求教师提前一周上交周计划，并做到认真的查阅，发现问题及时给予指导。对教师备课仍然一月一检查，加大了评价力度，规范要求，使教师做到课前有

教案

、有教具，作好充分的课前准备，保证课堂教学的扎实开展。深入班级听课，检查一日生活常规管理工作，发现问题及时处理。学期末，要求教师上交教育笔记、教学效果分析小结及各类总结，做到有检查，有记录，把平时的工作纳入学年考核，使各项工作走向制度化，规范化。通过长期坚持，绝大部分教师都已形成了自觉上缴教案和计划的良好习惯。

2、在扎实的教学研讨中谋求发展。

按照园务计划定期组织开展教研活动，本学期重点围绕艺术领域(音乐、美术)目标和教育实践中存在的问题，运用相关的教育理论转变旧的教学手段和策略，通过优质课的评选观摩活动开展了园本教研。在园本教研中，我们注重对纲要的理解和领悟，对新教材的灵活把握和运用。在比赛中，各位参赛教师都能认真对待，利用休息时间积极准备;在观摩中，听课教师都能虚心学习，取长补短，吸取精粹。大家在反思总结、交流研讨、质疑释疑中使自己的观念、意识、能力得到了显著提升。由此证明我园有一支好学上进，团结敬业，综合素质很高的教师队伍。

二、保育工作

1、安全工作放首位。

安全是我们一切工作的重中之重，我们时刻将保护幼儿安全放在工作的首位，虽然有专门领导分管安全工作，但保教工作从未放松对安全的管理，从班级设施设备到活动场地到对教师时时刻刻的要求，防火、防烫、防摔、防电、防水等，尽量杜绝意外事故的发生。

2、加强常规卫生消毒的督导检查。

通过“一天一检查，一周一汇，一月一小结”的方式，提高保育员对卫生消毒、洗晒工作的规范操作，加大卫生消毒的检查督促力度;各班家园联系栏，向家长宣传育儿知识;做好对传染疾病的预防工作，如培养幼儿勤洗手等良好的生活卫生习惯;加强户外锻炼，增强幼儿体质;加强对卫生工作的坚持性、规范性----保证幼儿生活环境洁净舒适。

3、努力创设适宜的物质环境和精神环境，发挥隐性教育功能。

环境是幼儿赖以生活和认知的基本条件。一方面，各班教师努力为幼儿创设丰富而实用的物质环境(如创设各类活动区角，制作富有教育意义的墙饰)。另一方面，努力为幼儿创造相对宽松、和谐且积极向上的精神环境(如每周周一举行升国旗仪式和国旗下讲话，让幼儿体会对祖国的崇敬之情)。通过环境对幼儿施以潜移默化的影响，起到了良好的教育效果。

4、强化服务意识，提高服务质量。

幼儿园的工作性质是保育为先、教育为重。为提高保育服务质量，让孩子生活舒心，家长放心，我们首先要做到四心，即“关心、爱心、耐心、细心”。从每日的各个环节入手，把好晨检、进餐、入厕、户外、午睡、离园等几大关口，加强护理照顾，并要关注特殊儿童的成长变化，在生活、学习、心里上给予帮助、照顾、沟通、疏导，使特殊儿童得到转变，用实际行动体现教师的四心。

三、大型活动

1、推广了新早操。

2、组织了幼儿春游活动。

阳春三月，春暖花开之时，我园利用周边环境教育资源，组织幼儿到园外观看桃花，放风筝。增强幼儿环保意识，丰富生活经验。这种将课堂引入大自然，灵活、开放的教育方式深受幼儿喜爱。

3、举行了幼儿春季趣味运动会。

四月底，举行了春季趣味运动会。本次运动会策划、筹备早，组织安排周密、训练扎实到位，形式更有创意，场面热烈、大气，运动富于趣味性、游戏性、参与性，家长参与积极、配合默契，很好地向社会展示了我园的体育特色和我园幼儿的风采，得到了家长、社会的高度关注和赞扬。

4、开展了六一庆祝活动。

为让孩子过一个愉快难忘的节日，今年六一节我园举办了大型文艺汇演活动。全园100多名幼儿登台亮相，载歌载舞，表演了舞蹈、时装秀、

三句半

等形式多样的节目，展示了自己的风采。这次活动，充分向家长展现了我园孩子们活泼可爱，积极向上的精神风貌，同时也让家长、社会公众进一步了解我园的工作，树立了幼儿园的良好社会形象。

5、加强了幼儿特长班的管理。

精选有特长爱好、基本功过硬的优秀教师任教，投入资金购买、录制教材，制定详尽合理的教学计划，规范兴趣班的教学，加强教学计划的审核、教学实施的督察、成果汇报的考核等，并适当提高任教老师的待遇，调动教师工作积极性，使兴趣班的活动真正有实效。

在园内大型活动的组织安排上，我们发挥教研组长和班组长的集体智慧，群策群力，做到分工协作，目标明确，既平衡了各组的工作量，又发动了全体教师的力量，这些大型活动都举行的圆满成功。

四、教师业务培训工作

要有优质的保教质量，必须有一支高素质、专业化的教师队伍。为让教师的专业技能、专业素养提升一个层次，本学期，我园继续对教师的琴法基本功进行了园本培训。通过“理论指导---曲目练习----集中考核”的方式促进教师专业进步。

五、家长工作

家庭是幼儿园重要的合作伙伴，努力做好家长工作，争取家长的理解、支持与密切配合，非常重要。本学年，我园仍坚持家长会、观察记录、家教园地、家园联系册、家长开放日等形式多途径、多渠道增进家园沟通与协作，使家长能更深入的了解幼儿园、了解教师的工作，从而更加支持、配合教师的教育活动，搭建了良好的家园共育模式。

六、其它活动

1、十二位教师辅导了六十多名幼儿参加湖北省小星星美术作品赛。

2、一名教师参加了管理区教育局组织的朗诵比赛，并取得二等奖好成绩。

3、六名教师参加了荆门市教玩具制作比赛。

七、反思及下学期工作重点

1、继续加强新课程的学习，在活动后的反思与小结中体现更理性的思考;

2、继续加强教师园本培训，规范带教工作，思考带教形式的多样性。

2、注重开展户外活动，力争使每位孩子得到最佳体育发展;

3、注重资料的积累与收集，保证各类案头资料的质量;

走过激动，走过欣喜，这半年仍然是不平凡的一学期，因为有一群可爱的无私无悔的投身幼教事业的幼教园丁创造了辉煌，使我们的幼儿园充满希望。我们相信，在新的学年，我们会继续执着耕耘，收获更大的希望。

**员工十一月份工作总结篇十一**

十一月份已经过去，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劲霸男装专卖店工作的，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。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，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。在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平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，对劲霸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。

我在本站找到的，里面还有一些。你搜索服装就能找到几篇。

服装销售市场的容量一直是很大的，消费者也是从最初的保暖的需要转向了对生活的精神层面需求。服装营业员面对客人时，改如何推销呢?下面我们来分析一下服装营业员的销售技巧:

在销售过程中，服装营业员除了将服装展示给客人，并加以说明之外，还要向客人推荐服装，以引起客人的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

1、推荐时要有信心，向客人推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让客人对服装有信任感。

2、适合于客人的推荐。对客人提示商品和进行说明时，应根据客人的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向客人推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向客人推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向客人推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察客人对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对客人进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

重点销售的技巧

重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使客人的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让客人具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

1、从4w上着手。从穿着时间when、穿着场合where、穿着对象who、穿着目的why方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对客人说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据客人的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的客人要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向客人说明服装符合流行的趋势。

在我给销售员培训服装销售过程中，销售员除了将服装展示给客人，还要根据客人的情况，向客户推荐服装，引起客人的购买欲。

上海马克西姆服饰有限公司，由法国巴黎马克西姆服装进出口公司授权在中国组建注册的公司，马克西姆公司在欧洲享有很高的商业信誉，加盟专卖店已有一千多家，30%的产品在中国采购，以欧洲的时尚设计风格，结合中国的手工艺生产的产品，独具魅力，产品畅销世界各地。

意大利啄木鸟品牌，一个来自原始森林的故事，一个世界著名的服饰品牌，为蒙得利家族在世界时装之都意大利罗马创立。

蒙得利家族以南美洲原始森林卫士为服饰商标后，以其“自然、亲和、文化”的理念和“雍容、高贵、优雅”的个性驰名于国际时装界。蒙得利家族是世界时装之都罗马的一个服饰世家，蒙得利先生还是一位野生动物专家和爱好者。在众多奇异而又色彩斑斓的鸟兽中，他以为其品牌商标，籍以表达高尚生活之品味及世界一流之气派。从此，蒙得利家族为之倾注了全部的灵感和智慧。几十年来，因出品高雅之男、女、童装及饰物而享誉欧洲，在米兰、佛罗伦萨、威尼斯、巴黎、伦敦时装界都极负盛名。以其独具一格的设计、巧夺天工的裁剪和时尚经典的风格，深得世界各地消费者的推崇和信赖，特别是香港、新加坡、日本等亚太地区市场的欢迎和喜爱。

早在20世纪80年代，“啄木鸟”品牌就已进入中国市场，并深受世界各地华人的青睐在新世纪初，公司收购了法国啄木鸟服饰(香港)国际集团有限公司全部股权，其[(z.m.n.)鸟]牌商标已获中华人民共和国工商总局商标局批准注册，注册号：第25类服装，1939467、1939469，第24类床上用品，1992832，第18类，皮件，782。产品分设二十余个项目。由此公司独资在中国大陆投资成立了啼雅啄木鸟服饰(苏州)有限公司，在苏州市虞山镇招商东路设立专卖总店，展示其所有系列产品，由上海马克西姆服饰有限公司独家代理，组织落实全国各地专卖店加盟。

〖品牌定位〗

以高品质为核心，实用主义与时尚生活交融的高级商务休闲品牌。适应日常工作、社交以及户外生活的服装服饰，讲究简约、蕴涵时尚、舒适的特点。高贵而不失时尚体面的多元化风格定位，即将秉承良好的信誉和卓越的品质，创造完美、经典、时尚的男装系列。

您可能感兴趣的文章：

1.九月营业员工作总结范文

2.商场营业员月工作总结

3.营业员个人十月份工作总结

4.营业员个人十一月份工作总结

5.营业员个人九月工作总结

6.营业员九月个人工作总结范文

7.营业员九月份个人工作总结

8.6月营业员工作总结

9.营业员月工作总结

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