# 团队工作总结报告(优质12篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-09-13

*报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。团队工作总结报告篇一(一)加强学习，提高素质自...*

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**团队工作总结报告篇一**

(一)加强学习，提高素质

自担任财务主管以来，我一直自觉坚持把政治理论学习放在首位。我深感不学习就要落后，不学习就赶不上时代潮流，不学习就不能创先争优。因此，我坚持和全体干部成员一起学习公司制定的财管理规定，会计核算暂行办法，预算管理暂行办法等各项规章制度，熟练掌握会计核算的各个环节，认真学习新企业会计制度，研讨新问题，努力提高自身独立解决各种问题的能力。

(二)履行职责，强化服务

工作中，作为财务主管，我率先垂范，树立竞争意识、责任意识，认真履行岗位职责，不断提高工作能力和服务质量。

1、加强财务管理制度建设，提高财务信息质量。

根据我公司原制定的各类财务管理内控制度的实际执行情况，为进一步规范财务工作、提高会计信息的质量，对原定财务管理制度体系进行了完善，包括：财务组织机构和岗位职责、财务核算制度，采购管理制度、内部控制制度、发票管理制度、欠费管理制度。

通过对财务人员的职责分工，对我公司的各类报表从报送时间及时性、数据准确性、报表格式规范化、完整性等方面做了比较系统的规定，从而逐步提高会计信息的质量，为领导决策和管理者进行财务分析提供了可靠、有用的信息。平时通过开展的交流会的形式，解决前期工作中出现的问题，布置后期的主要工作，逐步规范各项财务行为，使财务工作的各个环节按一定的财务规则、程序有效地运行和控制。

2、加强预算核算管理，提高财务工作执行力。

\_\_\_\_年，在上级主管部门的大力指导下，采取四项措施，强化财务预算支出管理，提高了财务工作的执行力。一是一是加强预算执行工作的组织领导，明确工作职责，建章立制，把预算管理工作切实抓好，确保完成全年支出任务;二是准确编报用款计划。加快了项目工作进度，全面完成项目基建预算。在部门预算编制的基础上，按时完成了\_\_\_\_年公司采购实施计划草案编报工作，全面完成了\_\_\_\_年度预算编报工作，认真做好了集中支付账户用款计划编报工作，将基本支出和项目支出按月、季度的用款计划合理分配，力求达到均衡预算，均衡支出;三是完善预算执行动态监控机制。

将上级主管部门的“支出控制预警提示”有效地利用到日常财务工作中，做到时时监控、提醒。定期开展预算执行情况分析，查找存在的问题，认真剖析原因，提出解决方案，对影响预算执行进度的潜在问题有预见性和应对措施;四是加强财务支出管理。

严格履行财务支出审批程序，按照本公司拟定的《公司财务支出管理办法》对每月发生的人员工资和日常公用开支以外支出项目均严格执行事前审批手续，且支出票据统一要有经手人、审核人、主管财务人三人签字后方可报销。及时清理应付未付款项，按月或按季结算各项支出，当期费用在当期结算。需要履行公司采购程序的支出项目，早做准备，按时支付款项，确保公司采购的顺利实施。

3、运用财务管理软件，做好会计辅助核算工作。

**团队工作总结报告篇二**

每当与同事闲聊，问起当班主任的感觉，回答无外乎一个字“忙”，总是“忙”不过来，而且结果常常是劳而无获。我开始思索：如何改进班主任工作，改革班级管理体制，从而把教师解放出来呢?于是开始尝试“把班级交给班干部”的班级管理模式。我认为要搞好一个班级，光凭班主任个人的力量是不行的，必须培养一批敢管、能管、且要管得住的班干部来协助班主任开展工作，班干部选好了，班干部得力了，班主任的担子就轻松多了。一个班级有没有一支得力的班干部队伍，是班主任班级管理工作成败的关键。如何培养一批能力强，会管理的班干部呢?我认为要做好以下几个方面工作：

一、公开竞选----满足“优越感”。

当班干部对于中学生，尤其是初中生来讲是件非常荣耀的值得骄傲的事。如果每个同学都因此而想当班干部的话，那么，在任用班干部时，不搞终身制，对所有的同学都是一种促进。定期竞选，一般半学期一次，每人都有机会。利用一节班会课，先让竞选者登台演讲，然后，无记名投票，公开唱票，当堂公布结果。在这个过程中，可以观察到，那些班干部们的显著变化，发言时的慷慨激昂，唱票时的忑忑不安，公布结果时的喜上眉稍，回家以后的欣喜若狂，在这一变化过程中，班干部的“优越感”得到了满足，他们成功了!有一位心理学家说过：“没有什么比成功更能满足的感觉，也没有什么东西比成功更能鼓起学生进一步追求成功的能力”，由此激发的动力是无穷的。比如：我所教班级的符某同学在竞选班长的活动中大胆地走上讲台自我推荐，把她如何管班的设想淋漓尽致地说出来，震动了整个班集体，最后被选上了副班长，当时她激动地流下眼泪，这就是“优越感”的满足。

二、明确职责----培养责任感。

学生是管理班级真正的主人。要科学地进行班级自治管理，就要善于调动学生参与班级自治管理的积极性和自主性，建设一支思想端正、纪律严明、能力突出、职责明确的班干部队伍。

我认为班干部的工作应分为三块：

1、班级常规管理。班干部的常规管理正是班级常规管理的体现。我班实行的是以班主任全面负责，以班干部为核心的管理体制，推行值周班长制和班干部分工责任制，每周由一名值周班长全权负责班级一切事务，每天检查班长、大组长等工作，填写班级日记，每周公布考核结果，每周总结班级情况，作好班干部“评优”工作等等，而班长、大小组长及各学科代表要协助值周班长。

2、分管工作。班级管理，实质上就是学生自己管理自己的事务。管理者是学生推选的代表---班干部，管理的对象是学生自身。为了让班干部管理能力得到充分发挥，管理的水平得到进一步提高，班主任作为一个指导者，尽可能把各项班级事务交给班干部。比如：我现管班级学生民主推选成立了十二个考核统计小组，四个大组长分管本组的小组长，值周班干部对全班每位学生的各项行为规范进行民主考核和统计结分并负责向全班公示;值周班干部每周负责对每位学生的考核情况进行点评和分析总结;班级开辟许多园地，班里的各项工作都分配到人,责任到人。由于各项工作也能按部就班,正常开展。在这过程中，班主任并非不管，而是仔细观察，发现其中的问题及时处理，并定期进行总结和表扬，以增强班干部管理的积极性和自觉性。比如：黑板报由宣传委员负责，每月一期，从挑选人员，到总体设计，分工等由他处理。其它书法园地，手抄报、作文园地，星星评比等，都是需要定期更新的，且工作量很大，如果光靠班主任一人，要耗费很大精力，而提出具体要求，交给班干部去做，班主任就好似用了分身术，可以腾出手做很多其它的事。

3、搞活动。班级的活动是丰富多彩的，如果由班干部来负责的话，就可以培养班干部的责任感，施展他们的才能。比如：每周一次的班会课、每周一次的活动课、学校组织看电影、参加校运会比赛、班级文化设计等等，我都交给班干部来组织，形式多样，根据他们的特长，可以是象棋比赛、书法比赛，也可以是打球、跳绳、拔河等，还可以与其他班级比赛篮球、足球等。不过，在每周四下午第三节的班委例会或临时的班委会上，班长要确定好具体的负责人和活动内容。班级是学生的，学生才是真正的主人。让学生站到台前组织学生活动，班主任在幕后指导，这才能真正体现学生的主体地位，同时也很好地锻炼了班干部的工作能力，培养他们的责任感。

三、交流思想----增强凝聚力

班干部是一个班级的“灯塔”、“领头羊”。班级的发展靠团结，班级的团结靠班委，已经成为大家的共识，在班主任的精心指导下，我们班的班干部，从工作开始，就各自明确了“责任区”，定期召开班干部会议，对班上的阶段性工作进行商议，并制定后期工作安排。严密的制度，明确的分工，互相交流思想，默契的协作，让这一切有了切实的保障。班长统筹全班，团支书抓好支部工作的同时和副班长协助班长管理日常事务，宣传委员、学习委员、生活委员、组织委员、体育委员、文艺委员等各尽其责，其中，班长协管体育和组织，团支书分管宣传和文艺，副班长协管学习和生活。此外，我们还制定了《班级学生综合素质考核条例》，使用《学校“精神文明班级”考核方法》，从而增强了班级的凝聚力，有效的加强了班级管理的力度。

比如：我经常利用开班干部会的机会对班干部加强思想教育，给他们定下了目标：愿意管事、敢于管事、管好事情、会管事情。鼓励他们大胆地放开手脚地去开展工作，教他们开展工作的方法，组织他们研究、制订活动计划、帮助他们分析讨论班里的现实状况，确定解决的办法;利用班长和值周班干部检查各班干部的工作，督促各班干部抓好各方面的工作，同时了解班干部的思想状况，对班干部的工作进行评价，多表扬鼓励少批评，尽量调动班干部工作的积极性。这样，班主任与班干部，班干部与班干部之间可以互相沟通，交流思想，在班级问题中寻找答案，在寻找中成长，在成长中收获。班干部会朝着“正气、才气、朝气、志气、大气”的目标不断努力，在责任心与进取心的激励下更好的开展班级工作，奉献自己、提高自己从而增强了班级的凝聚力。

四、加强培训----提高工作率。

经常找她单独培训，引导她如何跟同学相处，怎样才能做好本职工作。经过我的培训后，吴某同学严格要求自己，反思自己的不足，不断改进自己的错误，如今与同学和睦相处，其他班干部与同学都支持她的工作，做事公平、公正，令班干部们和同学佩服得五体投地，她还能自己创造出好的方法来管理班级，被同学推选为副班长。由此可见，班干部的培养及其工作效率的提高与班主任的加强培训是分不开的。

五、追踪评价----再造“成就感”。

从多年班级管理经验中可以发现，一旦班级正常运转，班干部将是非常繁忙的。在实际工作时，他们会遇到各种各样的困难，有时会产生畏难、急躁、等消极情绪。这就需要班主任对他们言行加以密切关注，对他们所做的事情给予经常性的变化的评价，给必要的指导，让他们感到有一双眼睛始终在看着他们，让他们有被理解的感觉。同时，班主任要及时找班干部谈话，疏导他们心中的不快，让他们干劲十足地投入以后的工作，也可以借此提高班干部协调人际关系的能力，培养班干部开阔的胸襟和宽容的情怀，提升他们的人格素养。比如：本人以前所教班级初一(3)班的三位班长在一次开班会时发生了矛盾，他们各自坚持自己的观点，互不相让，他们三人找我后，我和他们“平行交谈”，我先赞扬他们为班级着想的好思想，接着指出每个人的优缺点，然后让他们避开班主任互相沟通、化解矛盾，最后他们三人手拉着手笑着对我说：“老师，我们的问题解决了，今后不会发生这样的事，我们会团结合作把班级管好”。

(3)班管学习的副班长对自己要求不够严格，做事情绪化，有时心血来潮把工作做得很出色，但有时爱理不理，我发现这种情况后，每周追踪评价他的工作，既肯定他为班级所作的贡献，也指出他的不足之处，从而调动他工作的积极性，如今他的工作井然有序，每周向我汇报各学科的学习情况，并和我探索研究解决班级在学习上存在的问题。

六、平行竞争----产生“危机感”。

班干部成绩优秀，受到表扬的机会多，有些人往往孤傲，高标，会看不起成绩不如他们的同学;也有的班干部躺在成功的椅子上睡大觉，没有充分发挥自己的潜力。针对这种情况，在他们中间，开展平行竞争，即干部和干部比，本班的班干部与平行班的班干部比，与其它年级段的班干部比，向他们展示能力更强的班干部，让每个班干部产生不进则退的危机感。

比如：我班副班长卞，因为在班级管理过程中，不严格要求自己，对别人要求很高，而对自己要求很低，经常和班干部、同学斤斤计较，使同学对她产生反感，经过班委讨论撤消她的职务;职务撤消后，我经常找她谈心，让她当监督员，引导她反省自己，认真做好每一件事，好好表现自己，树立自己良好的形象;如今，她敢于指控班级里的不良现象，以身作则，处处为班级着想，与同学拉近了距离，乐于帮助同学，在班级里享有很高的威望，被同学推选为“正班长”。

又如：我班副班长李，学习成绩好，读小学时当过班长，有班级管理能力，但是思想落后，利用职权为自己着想，包庇与他相好的同学，在班级里影响不好，经过班委讨论撤消他副班长的职务，这对他也是个无声的教训。对每一个班干部而言，他们都有一个最近的发展区，班主任要引导他们克服自身缺点，戒骄戒躁，虚心谨慎，达到为学日进，为人日益成熟的目的。

总之，对班干部进行培养，让“学生中的一部分人先能干起来”，再由他们去影响、管理其它同学，班主任适时地进行引导、掌控，这样往往能收到事半功倍的效果，就不会存在劳而无功的现象。

如何培养班干部的管理能力

每当与同事闲聊，问起当班主任的感觉，回答无外乎一个字“忙”，总是“忙”不过来，而且结果常常是劳而无获。我开始思索：如何改进班主任工作，改革班级管理体制，从而把教师解放出来呢?于是开始尝试“把班级交给班干部”的班级管理模式。我认为要搞好一个班级，光凭班主任个人的力量是不行的，必须培养一批敢管、能管、且要管得住的班干部来协助班主任开展工作，班干部选好了，班干部得力了，班主任的担子就轻松多了。一个班级有没有一支得力的班干部队伍，是班主任班级管理工作成败的关键。如何培养一批能力强，会管理的班干部呢?我认为要做好以下几个方面工作：

一、公开竞选----满足“优越感”。

当班干部对于中学生，尤其是初中生来讲是件非常荣耀的值得骄傲的事。如果每个同学都因此而想当班干部的话，那么，在任用班干部时，不搞终身制，对所有的同学都是一种促进。定期竞选，一般半学期一次，每人都有机会。利用一节班会课，先让竞选者登台演讲，然后，无记名投票，公开唱票，当堂公布结果。在这个过程中，可以观察到，那些班干部们的显著变化，发言时的慷慨激昂，唱票时的忑忑不安，公布结果时的喜上眉稍，回家以后的欣喜若狂，在这一变化过程中，班干部的“优越感”得到了满足，他们成功了!有一位心理学家说过：“没有什么比成功更能满足的感觉，也没有什么东西比成功更能鼓起学生进一步追求成功的能力”，由此激发的动力是无穷的。比如：我所教班级的符某同学在竞选班长的活动中大胆地走上讲台自我推荐，把她如何管班的设想淋漓尽致地说出来，震动了整个班集体，最后被选上了副班长，当时她激动地流下眼泪，这就是“优越感”的满足。

二、明确职责----培养责任感。

学生是管理班级真正的主人。要科学地进行班级自治管理，就要善于调动学生参与班级自治管理的积极性和自主性，建设一支思想端正、纪律严明、能力突出、职责明确的班干部队伍。

我认为班干部的工作应分为三块：

1、班级常规管理。班干部的常规管理正是班级常规管理的体现。我班实行的是以班主任全面负责，以班干部为核心的管理体制，推行值周班长制和班干部分工责任制，每周由一名值周班长全权负责班级一切事务，每天检查班长、大组长等工作，填写班级日记，每周公布考核结果，每周总结班级情况，作好班干部“评优”工作等等，而班长、大小组长及各学科代表要协助值周班长。

2、分管工作。班级管理，实质上就是学生自己管理自己的事务。管理者是学生推选的代表---班干部，管理的对象是学生自身。为了让班干部管理能力得到充分发挥，管理的水平得到进一步提高，班主任作为一个指导者，尽可能把各项班级事务交给班干部。比如：我现管班级学生民主推选成立了十二个考核统计小组，四个大组长分管本组的小组长，值周班干部对全班每位学生的各项行为规范进行民主考核和统计结分并负责向全班公示;值周班干部每周负责对每位学生的考核情况进行点评和分析总结;班级开辟许多园地，班里的各项工作都分配到人,责任到人。由于各项工作也能按部就班,正常开展。在这过程中，班主任并非不管，而是仔细观察，发现其中的问题及时处理，并定期进行总结和表扬，以增强班干部管理的积极性和自觉性。比如：黑板报由宣传委员负责，每月一期，从挑选人员，到总体设计，分工等由他处理。其它书法园地，手抄报、作文园地，星星评比等，都是需要定期更新的，且工作量很大，如果光靠班主任一人，要耗费很大精力，而提出具体要求，交给班干部去做，班主任就好似用了分身术，可以腾出手做很多其它的事。

3、搞活动。班级的活动是丰富多彩的，如果由班干部来负责的话，就可以培养班干部的责任感，施展他们的才能。比如：每周一次的班会课、每周一次的活动课、学校组织看电影、参加校运会比赛、班级文化设计等等，我都交给班干部来组织，形式多样，根据他们的特长，可以是象棋比赛、书法比赛，也可以是打球、跳绳、拔河等，还可以与其他班级比赛篮球、足球等。不过，在每周四下午第三节的班委例会或临时的班委会上，班长要确定好具体的负责人和活动内容。班级是学生的，学生才是真正的主人。让学生站到台前组织学生活动，班主任在幕后指导，这才能真正体现学生的主体地位，同时也很好地锻炼了班干部的工作能力，培养他们的责任感。

三、交流思想----增强凝聚力

班干部是一个班级的“灯塔”、“领头羊”。班级的发展靠团结，班级的团结靠班委，已经成为大家的共识，在班主任的精心指导下，我们班的班干部，从工作开始，就各自明确了“责任区”，定期召开班干部会议，对班上的阶段性工作进行商议，并制定后期工作安排。严密的制度，明确的分工，互相交流思想，默契的协作，让这一切有了切实的保障。班长统筹全班，团支书抓好支部工作的同时和副班长协助班长管理日常事务，宣传委员、学习委员、生活委员、组织委员、体育委员、文艺委员等各尽其责，其中，班长协管体育和组织，团支书分管宣传和文艺，副班长协管学习和生活。此外，我们还制定了《班级学生综合素质考核条例》，使用《学校“精神文明班级”考核方法》，从而增强了班级的凝聚力，有效的加强了班级管理的力度。

比如：我经常利用开班干部会的机会对班干部加强思想教育，给他们定下了目标：愿意管事、敢于管事、管好事情、会管事情。鼓励他们大胆地放开手脚地去开展工作，教他们开展工作的方法，组织他们研究、制订活动计划、帮助他们分析讨论班里的现实状况，确定解决的办法;利用班长和值周班干部检查各班干部的工作，督促各班干部抓好各方面的工作，同时了解班干部的思想状况，对班干部的工作进行评价，多表扬鼓励少批评，尽量调动班干部工作的积极性。这样，班主任与班干部，班干部与班干部之间可以互相沟通，交流思想，在班级问题中寻找答案，在寻找中成长，在成长中收获。班干部会朝着“正气、才气、朝气、志气、大气”的目标不断努力，在责任心与进取心的激励下更好的开展班级工作，奉献自己、提高自己从而增强了班级的凝聚力。

四、加强培训----提高工作率。

经常找她单独培训，引导她如何跟同学相处，怎样才能做好本职工作。经过我的培训后，吴某同学严格要求自己，反思自己的不足，不断改进自己的错误，如今与同学和睦相处，其他班干部与同学都支持她的工作，做事公平、公正，令班干部们和同学佩服得五体投地，她还能自己创造出好的方法来管理班级，被同学推选为副班长。由此可见，班干部的培养及其工作效率的提高与班主任的加强培训是分不开的。

五、追踪评价----再造“成就感”。

从多年班级管理经验中可以发现，一旦班级正常运转，班干部将是非常繁忙的。在实际工作时，他们会遇到各种各样的困难，有时会产生畏难、急躁、等消极情绪。这就需要班主任对他们言行加以密切关注，对他们所做的事情给予经常性的变化的评价，给必要的指导，让他们感到有一双眼睛始终在看着他们，让他们有被理解的感觉。同时，班主任要及时找班干部谈话，疏导他们心中的不快，让他们干劲十足地投入以后的工作，也可以借此提高班干部协调人际关系的能力，培养班干部开阔的胸襟和宽容的情怀，提升他们的人格素养。比如：本人以前所教班级初一(3)班的三位班长在一次开班会时发生了矛盾，他们各自坚持自己的观点，互不相让，他们三人找我后，我和他们“平行交谈”，我先赞扬他们为班级着想的好思想，接着指出每个人的优缺点，然后让他们避开班主任互相沟通、化解矛盾，最后他们三人手拉着手笑着对我说：“老师，我们的问题解决了，今后不会发生这样的事，我们会团结合作把班级管好”。

(3)班管学习的副班长对自己要求不够严格，做事情绪化，有时心血来潮把工作做得很出色，但有时爱理不理，我发现这种情况后，每周追踪评价他的工作，既肯定他为班级所作的贡献，也指出他的不足之处，从而调动他工作的积极性，如今他的工作井然有序，每周向我汇报各学科的学习情况，并和我探索研究解决班级在学习上存在的问题。

六、平行竞争----产生“危机感”。

班干部成绩优秀，受到表扬的机会多，有些人往往孤傲，高标，会看不起成绩不如他们的同学;也有的班干部躺在成功的椅子上睡大觉，没有充分发挥自己的潜力。针对这种情况，在他们中间，开展平行竞争，即干部和干部比，本班的班干部与平行班的班干部比，与其它年级段的班干部比，向他们展示能力更强的班干部，让每个班干部产生不进则退的危机感。

比如：我班副班长卞，因为在班级管理过程中，不严格要求自己，对别人要求很高，而对自己要求很低，经常和班干部、同学斤斤计较，使同学对她产生反感，经过班委讨论撤消她的职务;职务撤消后，我经常找她谈心，让她当监督员，引导她反省自己，认真做好每一件事，好好表现自己，树立自己良好的形象;如今，她敢于指控班级里的不良现象，以身作则，处处为班级着想，与同学拉近了距离，乐于帮助同学，在班级里享有很高的威望，被同学推选为“正班长”。

又如：我班副班长李，学习成绩好，读小学时当过班长，有班级管理能力，但是思想落后，利用职权为自己着想，包庇与他相好的同学，在班级里影响不好，经过班委讨论撤消他副班长的职务，这对他也是个无声的教训。对每一个班干部而言，他们都有一个最近的发展区，班主任要引导他们克服自身缺点，戒骄戒躁，虚心谨慎，达到为学日进，为人日益成熟的目的。

总之，对班干部进行培养，让“学生中的一部分人先能干起来”，再由他们去影响、管理其它同学，班主任适时地进行引导、掌控，这样往往能收到事半功倍的效果，就不会存在劳而无功的现象。

**团队工作总结报告篇三**

我作为财大鼎兴的一名财务主管，多年以来来在企业的领导和各部门的支持下，经过财务部全体员工的努力，我们财务人员严于律己，严格管理，在财务基础工作上，综合预算的管理，参与经营决策，发挥本职服务，加强财务的检查及组织业务学习交流等方面做了许多领导肯定的工作，完成了既定的目标，达到了预期效果。

履行职务情况：作为财务主管的工作内容是组织企业财务管理人员认真执行国家财经法律法规，组织做好日常财务的核算和财务的监督工作，准时完成上级下达的各项财务指标和工作任务。我的工作职责是：

1、贯彻执行国家财经政策和会计制度，完成上级给予交办的各项任务。

2、组织员工做好会计核算和监督工作，并建立健全收入稽核制度。

3、形成健全固定资产管理制度，并组织资产的清查工作。管好货币资金和其他流动资产，检查资金的管理，确保资金的安全，负责税务的检查和各种审计协调工作。

4、对于月报、季报、年报的真实合法性负责。作为财务主管我是这样开展工作的：新年之始，正值财务决算期间，组织员工认真总结去年的财务工作，并为明年订下了财务工作设想。对于各类会计档案，进行了严格的分类归档。督促财务人员完成了去年的第四季度的五金汇缴任务。认真办理了银行往来询证函。作决算报表前，对财务专用电脑进行了全面的维护、管理和升级，对财务专用软件进行了清理、杀毒和备份，确保工作电脑万无一失。

5、在经营活动方面产生的业务招待等相关费用，进行了严格的把关。

下面就完成企业财务部部置工作及主动汇报工作情况如下：

1、按照要求每月书面向企业财务部汇报了本单位财务工作情况。

2、对于本单位的重大问题都及时书面或电话向企业财务部汇报。

3、按要求及时完成了企业财务部部置的各项工作。

4、协调工作情况方面，我认为基本做到了这点：

1)我认真遵守劳动纪律，工作出勤率为100%。

2)认真参与本单位的经济合同签订、定额工资分配、工资制度改革等，并提出了一些加强管理等方面的建议，取得了良好的效果。

3)在平时工作中，主动与单位相关部门协调工作，促进了财务工作及各项管理工作的正常开展。

以上就是本人一年多来在财务主管上所获得的一点成绩和经验，也是自己主观努力的结果，也是和与我一起工作的同志们共同配合支持的结果。在这里我对多年来一直重用和支持我工作的`企业领导和职工表示衷心的感谢，感谢企业领导对我工作的高度信任，才让我有了施展才华的工作平台，使我能为盈众的发展和繁荣做出一点贡献。

**团队工作总结报告篇四**

光阴如梭，眨眼之间学期又近结束。从成立之初到现在，xxx创新团队也已经走过了半年的时光。回首这个学期的团队工作，感到忙碌而又充实。在团队全体成员努力下，我们较好地完成了本学期的各项工作，取得了一定的成绩，得到了很多宝贵的经验，当然也有不足之处，现总结如下：

xxx创新团队经过不断的探索和尝试，形成了相对独立的体系结构，成立之初，我们团队所有成员就对团队的组织结构、章程、团队规划及本学期工作计划进行了认真的讨论和研究。通过一学期的实践，这些体系正在不断完善。我们的最终目标是让团队工作有一种企业工作的环境和氛围，以便使队员们尽早适应社会上公司的需要，多获得一些实际的经验和技术，虽然目前这个目标还比较难实现，但以后团队的工作都会朝着这个方向去努力的。（接触、沟通交流、合作）

一方面，学校创新中心为各个团队分配了工作室，并提供了相关设备和资金支持，为团队的正常运行提供了必要的物质条件；另一方面，开展培训工作、做创新项目以及参加比赛是一个团队得以存活和发展的基础和动力，是一个团队的价值体现。xxx创新团队将以此为基础，充分调动队员的积极性，努力使每个队员都能得到学习和提高的机会，从而使团队在整体水平上更上一层楼。

本学期初，我们团队进行了招新工作，此次招新共招大一大二人员23人，人数是团队成立之初的人数的一倍多。考虑到大一同学刚刚步入大学，没有编程基础，所以在要求上与大二同学不同，对大一同学主要是先给他们提供一个良好的学习氛围，通过参加团队的有关活动让他们对软件开发有一定的了解，帮助他们明确自己的目标。另一方面，团队组织了大一同学参加作计划时需要特别注意的地方。

培训，而培训内容主要是比较基础的html网页制作，适合大一同学学习，也希望通过培训锻炼和提高队员的自学能力。作为团队未来的储备力量，大一的同学表现都很积极主动，这一点是值得表扬的。但队员之间的沟通和交流，尤其是大一同学之间，存在很大不足，这一点是我们制定以后的工创新，大胆而不荒唐，团队，锻造自己的平台。

xxx创新团队成立之初，因为我们大三的几个负责人在实际开发中发现团队合作的重要性，并且学到了比课堂上更加宝贵的实际经验，真心感觉到团队合作带给我们的好处，所以，基于这样一种想法，我们想让更多的同学受益，并继续传承下去，最终成立了xxx创新团队。其实有心的人会发现，团队不是意味着放弃个人的利益，而是一个锻造自我的平台。我们是创新团队，要想办法利用好这个平台，锻炼自己。作为一名队员，每个人都要有自己的目标，充分利用团队这个平台，将它实现。请大家明确，团队的成功一定是它的每个队员的成功，之所以会成为一个团队，是因为我们有共同目标和追求。我们都应该为了自己的目标而努力奋斗！

总的来说，我们团队在这一学期进步较大，无论是从团队建设还是对外参加比赛上都取得了不错的成绩。但也要意识到自己的不足和缺陷，积极探索，寻找解决之道，这样才能使团队发展的更好！我们应目光长远继续努力，为自己的\'美好将来打好基础，为团队的发展贡献力量。最后，我以我们团队的口号与大家共勉：思路决定出路，创新引导发展，xxx有我更精彩！

**团队工作总结报告篇五**

时光飞逝，岁月如梭，回顾20\_\_\_\_年，是忙碌的一年，对公司的财务管理工作来说是至关重要的一年，在公司领导和各部门经理的大力支持与配合下，严格管理，在财务基础工作，全面预算管理，提供经营决策依据，发挥支撑服务，加强财务检查及组织业务学习等方面做了许多踏实的工作，完成了既定的目标，达到了预期效果，提高了财务管理水平，很好地配合了公司的中心工作，当然，在取得成绩的同时也还存在一些不足，现将本人20\_\_\_\_年工作完成情况和总结汇报如下：

第一部分：作为公司财务副主管，我的工作职责是：

1、严格遵守集团公司各项规章制度及财务管理制度，贯彻执行国家财经政策和会计制度，完成上级交办的各项任务。

2、完善企业财务管理体系，对财务部门的日常管理、财务预算、资金运作等各项工作进行总体控制，提升企业财务管理水平。组织做好会计核算和监督，建立健全收入稽核制度，严禁收入跑、帽、滴、漏。

3、搜集与评价融资方式及成本;建立健全固定资产管理制度，组织资产清查工作。管好货币资金和其他流动资产，检查资金管理，确保资金安全。

4、督办客户欠款、资产报损报批资料的整理工作，及时到有关部门办理待处理资产损失的审批手续。负责税务检查，各种审计协调工作。

5、对月报、季报、年报的真实合法性负责。

6、完成公司领导交办的其他事宜。

第二部分：存在的问题和改进的方向

任职以来，尽职尽责工作，取得了一些成绩，但也存在一些不足，主要是：

第三部分：明年的工作构想及要点：

1、挖掘人力资源，调动一切积极因素。立足在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质况状确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，特别是对业务骨干的专项培训。

2、降低成本费用，促进效益的稳步增长。一是加强成本管理，减少成本性资金流失。二是加强结算管理，最大限度地增加可用资金。三是合理调配资金，提高资金利用率;认真匡算资金流量，尽可能地压缩无效资金和低效资金占用，力求收益最大化。四是降低费用开支，增强盈利水平。五是准确做好各项财务测算，为领导的决策提供依据。

3、充分发挥部门的“职能”，加强管理，加快工作效率，并向财务主管汇报工作。

在这里，我非常感谢公司领导对我工作的信任与支持，20\_\_\_\_年，我将继续以严谨务实的工作作风，高标准、高质量的工作要求，扎扎实实做好各项工作，为公司的发展作出新贡献。

以上是我20\_\_\_\_年度的述职报告，如有疏漏和不当之处，请各位领导及公司同仁批评指正，同时也祝愿公司繁荣昌盛!谢谢大家!

**团队工作总结报告篇六**

总结是对自身社会实践进行回顾的产物，它以自身工作实践为材料。是回顾过去，对前一段时间里的工作进行反思，但目的还是为了做好下一阶段的工作。下面就让豆花问答网小编带你去看看团队销售工作总结报告范文，希望能帮助到大家!

团队销售总结报告

每一个销售人员的实践中都隐藏着很多经验教训，但让他们在日常业务工作中整理、加工和传递自己的经验，是不太容易的。这个过程不会自然发生，需要有效的管理。

任何组织都存在一个经验的自然传播过程，上下级之间的工作指导，师傅与徒弟的传帮带，年终或季度总结会上的回顾，同事之间平时的聊天，同一个项目组在工作配合时的互相学习等，都会把好的经验传播开。

但是，按照整体目标复制销售团队经验，必须对“经验发现和经验提炼”过程进 行管理。这就包含两个过程：

发现和收集经验

实际上，在每一个团队中，每一个销售人员的实践中都隐藏着很多经验教训，但通常是分散的，不成系统。让他们在日常业务工作中整理、加工和传递自己的经验，是不太容易的。这个过程不会自然发生，需要有效的管理，要赋予每个团队和每个人员以承担这项责任的意愿和能力。

具体方法就是对日常的销售会议制度和日报制度进行改造。

改造日常销售会议制度的要点

通过销售会议弄清楚：

哪些经验对销售人员最有价值?

业绩好的团队与差的团队，其行为和能力差 异何在?

销售人员当天处理的问题是什么?

他们在业务工作中感觉最吃力的是什么?

他们在工作中最欠缺的能力是什么?

从自身和团队的角度，业绩提高的障碍 是什么?

改造日报制度的要点

让销售人员接受这样一个基本理念：要使上司的决策有助于销售业务的展开和业绩提升，他必须向上司贡献自己掌握的信息、知识、经验、对策和信念。他必须时时问自己：应该报告一些什么，才能让上司做出正确的决策。

同时，依靠制度性规范约束销售人员，按照规定的要求做出报告：

如果需要寻找系统思考问题和综合解决问题的经验典范，就要找到秀的团队和秀的销售人员，追踪业绩的团队，追踪最成功的案例。

因此，日常销售会议制度的重点是：关注优秀的市场和优秀的团队，关注成功的典型案例。日报制度的重点是：关注所有团队、全部销售人员，关注他们每天的具体业务工作。

提炼和总结经验

销售团队的经验要能大规模、有组织地复制，必须经过系统化、知识化的总结提炼，一般分为两个方面：

二是提炼出解决“关键过程以及难点”的有效办法，主要表现为个人的独到经验。

完整案例提炼法

要提炼完整案例，就需要在每项重要任务或者关键活动之后，进行回顾总结—无论成功还是失败。而且，必须以故事的方式进行总结，使之富有感染力，易于接受。

这些经验案例中包含着创新的方法、有效的谈判技巧、团队的良好合作、对市场的独到理解、思路复杂而操作简单的方案等，都需要演绎成故事，不仅要经常被讨论、学习和思考，而且要被口头传播给新员工。

演绎成故事并不需要夸张，而是把经验发生的前因后果交代清楚。在陈述事实之外，多去关注当事人的想法和思维过程，强调达成目标的阶段、困难和方法。像传诵英雄事迹一样去重视这些实践，这样经验才更容易传播。销售人员也因为感觉被关注、被依靠、被认同，而更有成就感和归属感。

总结案例时，容易产生的误区是：当面交流起来很好的经验一旦变成纸上的，大部分信息就被遗漏，活生生的事例变成死板的文字。我们需要的经验，变成文字后往往只是一些信息。那些让人豁然开朗、激动人心的东西再也找不出来，经验复制就会变成形式主义，毫无价值。

要避免这个问题，重点案例一定要讲清楚来龙去脉，与其给团队员工提供10个简单故事，不如把一两个案例阐述透彻。真正产生价值、达到复制团队效果的经验案例不是普遍性的原则，而是具体的做法，是事情发生的过程，是经验教训。

这就需要企业安排专门的人员，比如人力资源部的培训部门，跟踪重点案例的采集，而不是让销售人员自己总结——他们往往没有精力，也没有专长去用文字阐述一个完整的过程。

有效的做法是：让有营销工作经验的培训部专门人员，按照一个完整的逻辑结构，采访每一个重要的当事人，详细记录每一个重要的细节。案例总结过程就是一个研究的过程。

个人经验提炼法

总结日常业务工作的经验，是每个优秀业务员必须养成的良好习惯，这种制度在大多数企业都被使用过，但做得好的很少。大多数时候都会走样，变成应付上司的任务，或变成不认真填，或者确实不知道怎么填写;报表反馈的信息没有人去关注，提出的困难没有人去帮助——本来还有一部分人在认真填写，因为管理者不关注，逐渐地也丧失了积极性。

如何避免这种形式主义，让销售人员养成反思和总结的习惯，不是靠几张表格可以实现的，必须通过会议和讨论等方式，围绕他们日常工作流程上的要点和难点来总结，帮助他们深入剖析业务过程，关注那些花费他们大量精力、让他们头疼、又能让他们一讨论就兴奋的事，让他们体会到通过反思和讨论找到成长的兴奋感。

关键过程和难点上的经验，可以从每周总结“三点经验”和“三点教训”做起。

1.总结。

三点经验和三点教训的总结过程，不可能一蹴而就、一步到位，要循序渐进，尤其需要基层团队经理的重视和组织。具体做法可以如下：

把每个人的经验教训拿出来讨论，每次指定2～3人，不仅把三点经验和三点教训说出来，更要回顾事情发生的过程，回到事情的目的、计划和实际的进展上。

不管是经验还是教训，都要多问为什么。主管上级要指导帮助，提出具体改进建议，让当事人体会到反思和总结的价值，最终让其进入反思角色，养成反思习惯。

如果每周总结太频繁，也可以在完成一项工作后总结。尤其是团队协作的活动中，小而简单的事可以少花时间，比如一小时;大而复杂的活动结束后，就是花上半天或一天的时间来总结，也是值得的。

2.汇总。

三点经验和三点教训汇总起来，就是关键过程的操作指南，是难点问题的改进办法，是销售人员能力提升的经验点。

汇总要从基层团队开始，从5～8个人独立的行动团队开始，比如一个项目组，或一个地市业务团队。汇总时不需要掺杂个人意见，录入电脑并按照要求归类即可。

然后以分公司或业务部门为单位，进行第二次汇总，这时候就需要总结提炼而不仅仅是汇总。按照专题和重要顺序整理好，从中发现可以进一步挖掘总结的经验亮点，总部可以围绕这些亮点进一步编写专题性的案例。

所有的经验和教训到公司总部再进行第三次汇总，根据实际运作的成效，一般在第二天就可以下发到各分公司供学习参考。

提示：团队经验总结提炼能否执行到位的关键

基层团队和营销人员经验能否转变为原始信息，取决于团队经理能不能让他们把有效的信 息表达出来。

为让基层重视，可以把经验总结作为基层团队经理和分公司经理的考核指标。基层团队经理由他的直接上级评价，分公司由总部的培训部门评价，评价的依据就是信息反馈的情况。

同时，为了鼓励这种行为，公司可以设定专项奖励基金，分季度或者年度评寻团队经验传播实践奖”。

团队销售总结报告

自从走出学校这座象牙塔，犹如温室里的花朵般的我便在双选会上义无反顾的选中了现下我所在的公司：\_\_珠宝国际玉器城。从7月份报道加入这个行业到现在，不知不觉中半年光景一晃而过。本来是被看好做茶叶销售的我，在我的坚持下最终被分配到珠宝销售部门并开始了人生当中全新的完全与专业无关的“历程”。

认真回顾这六个月的时光，从一无所知到现在的游刃有余，无不载满了我的酸甜苦辣，不过，深深感谢正是因为这一切的历练才指引着我一步步慢慢走向成熟和稳重。

我之所以会选择该新兴企业，得益于在实习开始之前去探访贵公司基地时老总和员工们那热情的接待和回答问话时诚挚的态度，都给我留下了极深刻的印象。作为康辉旗下的子公司，贵公司的企业精神和企业文化都不容置疑。因为我从中看到，这里随时随地标榜的是团队合作精神这样一种凝聚的力量，同时也不乏残酷的竞争意识。所以无论身处何方优胜劣汰是个永恒的主题，更何况我是个坚信自己定能经受得住考验的人。

从试用期到正式上岗这一路走来，无论是我的销售技巧还是专业知识虽然说没有质地的飞跃却在日臻成熟和进步。我生性喜爱交流和谈话，所以不存在面生或不爱说话的难题。却在如何看客和物色“好”客人方面却时常栽了跟斗，也因此吃过不少苦头、走了不少弯路。都说人心最难测，做这行的最能够体会到这点。而且每天来自于业绩方面的压力真的好大。同样的顾客量同样的机会如果自己销售的业绩比其他人低了会很伤心不已。毕竟拿提成吃饭的人能不视业绩如命么?现下还正处在旅游淡季之际，混这口饭吃的我们更是愁云惨淡之极。时光在飞逝生命要继续，我们每天也还是继续拼命的创造自己的价值。

话说回来，真的不得不好好感谢一番三位老总平日里对我们悉心的指导与支持。感谢他们仨培训专业知识时的认真;感谢他们仨在我们销售工作过程中遭遇困难时的解围;更感谢他们仨在我们出错之余时的理解与包容。总之，在这个企业似一个大家庭般的温暖总会环绕着温暖着彼此。更重要的是在很多层面上也相应反映出三位老总处理事务时常以以人为本作为出发点，让大家感受到了人性化的关怀。

虽然在我还没有完全的融入角色之前却经历了公司两次大的工资制度的改革，然而事前负责招聘的管事人也不曾给我们打过此类的预防针，所以老实说当时还觉得贵公司没什么信誉，只会不停的出尔反尔，什么两千的工资都只是说来糊弄像我们这样不谙时世的学生罢了。对于处涉社会的我这事儿算是个不小的打击，我为此还偷偷抹过好几回眼泪呢。左思右虑之下最终还是坚持了我最初的选择坚持直到现在，尽管现在的我还是那么的渺小，那么的默默无闻，可是我就是越挫越勇。我知道理想与现实之间往往会有很大的差别，但是我不怕前路艰难。就像黄总说的“又不是造原子弹，有什么难的。”也像雷总说的“明天，会更好。”眼下最主要的就是做好本职工作。

做好本职工作我概括出三大点：1.热情服务每一位顾客，我们每天都在接待着形形色色的顾客，不管顾客有多叼难,也不管顾客是不是我们的潜在客户，我们都要热情服务，面带微笑的为他们讲解。2、对工作随时充满激情，不管我们每天的工作有多么的乏味，我们都应该保持高度的责任心和满腔的热情。3.控制好自己的情绪，对待每一位顾客我们都要一视同仁，不骄不燥，耐心的对待每一位进店的顾客。

都说兴趣是最好的老师。任何一个人只有在做自己喜欢的事情的时候才会用心的去做好它，所以作为一名销售人员首先是要热爱销售，然后喜欢与人交流与人沟通，并勇于承受其间的任何压力，总之，胜不骄败不馁，我们才会有好心情、好的工作状态和好的战果。

建议与意见：

2.餐饮卫生不过关，要不豆芽菜里带汽油味儿，要不米饭带馊味儿要不菜里夹带学生胸卡或指甲的情况时有发生。

3.上级不能够对员工一视同仁，在判分单之事存有私心，伤人心呐。

4.希望不要出现主管无辜打骂员工而不给予公正处理还销声匿迹丑事的情形。

5.每个柜台上所挂标牌指示的最低和最高价位与实际存在不符，有客人发现后为此对我们的服务产生不信赖感。

团队销售总结报告

团队，即是介于组织与团体之间目前最流行的一种合作方式。其精髓是沟通、分工、合作、共同进步，以形成一个目标明确、有战斗力的团队。由于中国市场各个行业的不断整合，行业前列的集团公司在全国各地都建立销售分公司和营销中心，这驻外销售队伍的建设和管理成了大家都关注的问题。

目前，由于营销工作的特殊性和驻外销售队伍的团队建设没有很好地执行，区域市场内的业务工作，还是停留在“单打独斗”的层面上，团队合作失去了意义，甚至出现的1+12情况。很荣幸我在聚成参加了销售团队建设与管理的培训，通过对团队核心、建设内容与过程、工作方式与结果的认识，我对团队的理解更为深刻。

一个优秀的团队，它至少应具备3个条件：1、优秀的核心;2、制度完善;3、团队文化。现在，我们就一同分享我对“营销团队建设与管理”的理解。

一、队长领导

无论怎样，任何组织模式都需要以领导核心。领导与被领导之间的区别是领导可以创造一个良好的工作环境，带领大家走向成功。在营销团队的领导核心选择上要求更严格，因为团队核心的工作和领导风格将决定团队建设的方向。另外，在营销团队的管理中，很多是体现合作协调的管理，而不是行政管理。所以营销团队领导人需要良好的协调管理能力、业务能力、团队建设意识。在实际工作中，有很多业绩突出的业务经理，每天不停地忙碌，业绩可能上来了，但其手下对工作不知如何开展，甚至把完成销售报表当作主要工作，这样团队的力量就没得到发挥。当该领导调动时，团队里很难找到合适的顶替者。另外有一种情况，区域经理每天忙于各种总部的报表和会议，很少参与业务工作，对下属的工作也没有很好的指导和监督，团队的建设没有得到执行。究竟营销团队核心该如何进行团队建设呢?我认为可以从如下3个方面入手：

1、树立核心形象与威信

很明显，公司任命的区域市场负责人就是团队的领导核心。任命的依据是这个人的历史业绩，也可以理解为他的业务能力。有了业绩和能力，下一步就是把业绩与能力升华为威信。把你的工作经验传授给你的手下，尤其时那些业务新手。假如你的手下把你当作教练，他没有理由不尊重和接受你的指导。销售工作客户对业务员的抱怨是常常遇到的，这可能是工作做得不到位，或者是客户无理取闹。这时是你树立威信的好时机，去承担你手下可以原谅的失误和客户的抱怨。可在实际工作中，就有很多区域负责人在接到客户的抱怨时，不加思考地顺着客户的抱怨来责怪自己的手下。这是非常失误的。在工作中承担更多的责任，有利于你树立威信。

2、创造一个良好的沟通环境

对于沟通的力量，是不容置疑的。有意见、有矛盾，不说出来会积怨;出现问题相互推诿，可能出现更大的问题，这些都是沟通不够的表现。我一直都相信解决问题的办法肯定存在，假如大家有充分的沟通合作。为什么会出现沟通障碍呢?我认为有如下几个方面的原因：

a、领导核心官僚化，做事武断，认为自己总是对的。这种情况一般出现在业务能力比较强的领导核心身上。具体表现是团队成员对领导人的称呼上，假如只有5个人的团队，成员对领导的称呼是什么“经理”、“主任”之类的。我敢肯定这个团队的沟通不是很顺畅，称“领导”、“老大”次之，最好就是互相称姓名。我这里有一个大家都熟悉的例子，“联想”公司老总杨元庆，为了更好地与“联想”的员工沟通，要求每一个员工不要称呼他老总，统一叫他的名字“元庆”。可想而知“联想”的沟通会怎样顺畅。当然，我并不是要求每一个团队都必须这样，可以根据你公司的企业文化和工作方式来决定这称呼。

b、建立沟通平台，一般销售工作有很多的例会，可以通过这种会议来进行很好的沟通。本人建议在销售会议中不仅仅是寻找市场出现的问题，还要多一些表扬与肯定的声音。另外，还可以每月约定时间来单独交流。听听团队成员的想法。

c、多一些集体活动，很多外企在这方面做得很好。一方面可以加强员工的归属感，另一方面可以加深相互间的了解。这也是团队文化建设的一个重要内容。

3、合理分工各尽其才

在营销行业里流行着这么一句话;只有优秀的团队，没有优秀的个人。而我的理解是：优秀的团队里，每个一人都优秀。经过20多年的市场经济，很多行业都进入了相对的品牌消费时代，也就是说营销工作主要是在终端市场的精耕细作——勤。在大的营销规划方面都有公司总部营销高层的工作指引。这也是营销由“营销英雄”时代进入“制度模式”时代的标志。在这种情况下，团队领导的日常工作就是对区域市场的销售任务进行规划、指导、监督。但要发挥团队每一个成员的潜力体现到团队合作的高度，是一件不容易的事情。一般来说，区域细分操作、分品类是目前比较流行的两种分工模式。但这不能发挥个人的特点，最好的方式就是“纵横分工”，即是在区域细分、分品类的基础上，根据个人的业务特长而进行跨区域、跨品类合作。比如现场促销活动、客户人员培训、销售数据整理等。这就需要团队领导了解队员的特长，协调好队员的工作，以充分各自的才能。

二、制度建设与执行

容包括：日常考勤制度、会议制度、各种台帐制度和激励制度。而且是可以执行的。我了解到有这么一个营销中心，它的日常工作要求每天(冬季)早上8：30准时到办公室，制定的依据是公司总部要求早上7：00起床，7：30晨读。我认为这是很难执行的，也是没有必要的。要知道营销工作是介于体力劳动和智力劳动之间的工作。不要说遇到出差的情况，就是前一晚的业务应酬，就不能保证这个工作时间。可想而知这个制度的执行结果是什么。在这里我并不是说早上8：30上班是一个错误，而是说明制度的可执行性。

在这里我阐述一下各种制度的目的和内容：1、考勤制度，目的是了保证工作时间。内容包括办公室考勤与出差考勤。2、会议制度，目的是讨论解决工作中的问题和提供学习交流平台。内容是周例会、月例会、公司例会。3、台帐制度，目的是对工作的监督与跟踪。内容是工作计划、工作日记和其他与销售工作相关的台帐。4、激励制度，目的是保持团队的工作热情。内容有正负激励之分，正激励一般有：公司高层的表扬与肯定;经济奖励;提升奖励以及公费旅游等。

三、

团队文化建设

俗话说：态度决定人生的成功高度，而团队文化就像这人生的“态度”，它决定团队效力是否1+12。团队文化是对公司的企业文化和发展战略认同的前提下，形成一种积极、易沟通、学习的精神状态。团队文化的外在表现是团队有共同的工作目标、集体活动开展情况以及学习制度的执行情况。共同的工作目标是指团队全体成员愿意把自己的才能奉献给团队，以争取取得良好的业绩。

而集体活动的开展可能让许多的销售经理忘记了，这是可以理解的，总部给你高薪是有高要求的。但这集体活动是团队文化建设的重要内容，我们不可偏废。其实这集体活动的开展并不是很难，在每次例会后举行一场足球赛、篮球赛并不是过分的要求。或者一次ok、一次晨跑也是好的。但很多的团队领导宁愿跟商家喝到胃出血都不会组织一次集体活动。学习也是团队文化建设的重要内容，共同学习，共同进步。学习公司的销售政策、学习新品知识、学习彼此优势等。只有学习型的团队才能取得好的业绩。，因为学习的态度反映团队的精神面貌，是团队工作技能的保证，是沟通的需要。

四、个人与团队共同进步

就应该向公司推荐人才，并给予培训指导。一个优秀的团队应是个人与团队共同进步，个人在团队工作中，应把自己的职业规划跟团队业绩相结合。

综上所述，营销团队的建设需要一个既有业务能力，又有团队建设意识的领导。团队负责人的工作风格将决定团队的发展。在这里，我主要强调的是团队的工作沟通水平和团队文化的建设。无论从事什么工作，工作中的乐趣是最重要的，它可以让人最大可能地发挥潜能，这是公司与个人双赢的结果。

不可否认，写得很赞。

工作团队心得体会总结报告

销售工作总结报告

销售工作年度总结报告

销售年终工作总结报告

销售年终工作总结报告

**团队工作总结报告篇七**

本学期以来，学生的学习的工作十分忙碌，我与学生的心也越来越近，在紧张的工作中，我现将一学期的工作总结如下：

先确立班级的总体目标，让学生在同一个目标下，养成良好的生活、学习、卫生习惯。良好行为习惯的养成是严格要求、强化训练、持之以恒的结果。本年度，我们继续严格执行学校内改方案，为使一日常规管理和班主任考核进一步规范化，并由政教处和团队部牵头成立了由各班同学组成的“一日常规”检查小组，坚持逐日检查每月一评的方法，对学生每天的行为分考勤、纪律、清洁卫生、两操、仪表仪容、宿舍表现、饭堂表现、活动奖励加分这八个方面进行考核，评比月度文明班级和品行标兵，进行班主任工作月度考核评比。促使各班自觉强化对学生的管理，切实抓好《中小学生守则》和《中(小)学生日常行为规范》的落实。有力促进了良好的校风、学风的形成。

1、根据学生发展的需要，全校师生积极参与了学孔思孔的活动当中去。在学期的开始，我便组织全班的学生到校门口举行拜孔活动，同时学校也开展也校本课程《弟子规》，在每周四下午的第七节，全班的学生都要学习《弟子规》，并作好学习笔记。

本学期政教处、团队部一起组织了初中部“明礼诚信，团结友善”的主题演讲比赛活动，围绕这一主题各班同学积极撰写演讲稿，在班级初赛的基础上将最优秀的选手推荐参加学校的比赛，活动收到了良好的效果，对学生的文明行为习惯养成起到了很大的推动作用。同时我校还举行了文明借书活动，让学生在这样的活动中感受到了诚信的教育。

本学期中，能够针对当前诸多不安全因素，对学生的安全教育工作做到长抓不懈、警钟长鸣，并利用班会、晨会、少队等机会及时地对学生进行水、电、火的正确使用和发生水灾、火灾时的自我救护和求救方式，以及上学、放学时路队管理教育，力争让每一位学生都能从小有较强的自理能力，使每一位学生都能“高高兴兴上学来，平平安安回家去”。半年来，在全班同学的努力下，没有发生任何安全事故。

积极贯彻新课程理念，以综合实践活动为龙头，引导学生主主动参与，培养学生创新意识和探究能力，本学年由团队部给全体教师做了一次专题辅导讲座，并牵头在全校组织了两次综合实践活动观摩评比暨研讨活动，在活动中教师与学生都获得了很大的发展，教师实施新课程的能力和水平有了很大的发展，学生的创新意识和探究能力也有了进一步的提高。

省公司于20xx年在全省范围组建了报刊订阅营销团队，并在20xx年报刊大收订启动会上对各地市营销总队进行了授牌，明确了进一步加强营销平台建设的要求。我局按照省公司要求，结合自身区域经济发展情况和往年的工作经验，以营销团队能力建设为目标，确定并着力构建“集中管理、分散运作、项目带动、分片指导”的营销体系构架。坚持量质并重、进一步提升团队的综合素质和营销能力。为此，我局在20xx年分别做了以下工作：

1、加强构建营销平台建设。一方面进一步提高专业营销人才素质，加强专业营销团队建设，主要体现在加强了对大客户经理和营销能手的素质业务培训方面。另一方面，深入挖掘普通投递人员的营销潜质，特别是在大收订期间，以社会关系广、头脑灵活、营销能力强的投递人员为首组成班组营销团队，对本班组服务范围内的客户进行走访营销，努力突破校园市场和第三方订阅市场等，开展项目营销。

2、建立建全营销团队管理制度，明确团队目标。大客户营销团队由大客户营销中心主任担任负责人，负责营销攻关的各项工作。各班组团队结合自身特征确定团队名称，负责人由班组营销能手和班组骨干担任，负责团队成员分工，收订业务培训，并进行营销节点控制以及营销目标确定、分解和团队奖励发放等工作，团队根据指标及团队成员能力情况将指标落实到人。

3、明确奖励制度，开展丰富多彩的团队竞赛活动，按各团队的完成进度定期进行通报，并对业绩突出的团队给予奖励，完善激励制度。

1、班组团队根据目标要求和收订节点制订本队的具体收订办法及措施，落实对所辖欧域的宣传和收订日程表。

2、发行站团队由内勤人员、出班台、发行员和班长组成，主要任务是做好所辖发行站和大单位的前期宣传，由班长和发行员走访大单位和重点校园，推荐重点报刊品种，严把订阅清单关。

3、各投递部组成专业市场营销团队入驻市场，积极利用各项政策，重点开展对包销、重点清报刊在市场的推广工作，扩大读者群。在20xx年度大收订活动中，发展包销、重点报刊1300多份，形成流转额30多万元。

4、大收订期间，营销团队利用本部门资源针对不同客户群积极开展各种宣传活动。一是组织开展“邮政进社区、报刊送万家”周末进社区和“订一份报刊，了解一个世界”午后上门续订服务；二是制作本地企业版、家庭版精选目录，推出“订阅超市”；三是召开行业报刊、校园发行站座谈会；四是利用报纸、电台、dm等宣传平台；五是开展数据库推介活动。

5、提升大客户营销业绩，明确大客户营销团队要强化市场开发，完善维护机制，提高个性化服务水平，建立建全大客户档案和会员制。着力培养一批用邮量大、忠诚度高、成长性强的黄金级以下精品客户。

1、我局大客户中心营销团队（报刊发行wdj团队、由3位大客户经理组成，20xx年1-9月份共实现用邮收入946.76万元，在全省营销团队业绩排名中排首位。

2、以我局苏锦投递部为例，该部成立四个营销团队，分别由一位营销能手带头，20xx年大收订中，各营销团队收订流转额计划平均为26万，通过团队营销后，平均完成收订流转额达30万元。完成率均达到115%。

3、在20xx年大收订中，营销团队对所辖区域内的200多所校园进行了营销维护工作，形成校园报刊流转额127.34万元。

4、通过开展班组团队对所辖区域的段道进行设推和上门收订活动，形成流转额1567.1万元。

一直以来，我局都致力于加强营销团队的建设工作，不断加强团队营销和个人营销能力建设，不断挖掘有营销潜力的人才充实到营销团队中来。目标是建立一支能够满足专业发展需要的营销人才队伍。在以后的工作中，我局都要一如既往地加强营销团队能力建设，而且要努力建设一支综合素质过硬、业务水平娴熟、营销能力一流的精英团队。

**团队工作总结报告篇八**

真正算起来到泰山已经一年半了,虽然选择这个公司让自己的经济有些吃紧,但从未后悔这个决定,中间一次的离职重回让许多人议论纷纷,但对于自己,感激自己的坦然面对，而重返后对年资存有的遗憾，也在管理部主管的帮助下，有了圆满，感恩于心!

人的一生由许多选择组成的,在每次的选择面前总是很痛苦,因为不知选择的结果给自己带来的什么样的生活,这次的工作选择是因为自己的责任,因为周全的需求,自已需要一份工作,这份工作要是自己游刃有余而且能让自己有所成长,这样才能兼顾到家庭与自己,而现在的似乎比较适合,这只是起点,人生的另一个起点,还记得曾经看过一段话:二十岁跟对人,三十岁做对事,在初出社会时,我跟对了人,跟对了对自己一生帮助很大的主管,而即将三十岁的现在，就要努力做对事了，做对自己应该做的事!

前两天因为自己主管让心底有些难过，也许是公司氛围的原因，主要看工作的年限，与个人的能力关系不大，所以主管不会主动为下面人考量，有些多一事不如少一事的想法，不像台企竞争的气氛，以前会劝自己做总是会有好结果的，但现在不这样想了，做好是自己的本职，与主管关系不大，他们不能给我积极性，但我不能因为他们而不去做，我要做好对的事，这些是为自己在做，是为自己的资历加分，这样的想法让努力工作的自己有了新的动力。

现在的工作相对来讲轻松一点，说是相对，是因为工作本身没有轻重之分，重点在于工作的人的态度，另外是相对以前管理着一两千人的现场，压力要小很多，但是自己也并没有因为压力小而不去费心，可能是因为个性的原因，不管做什么，总是尽力做到最好，回顾一年的工作，做个小小的总结，以此勉励自己未来继续努力!

1.负荷大工作量记得没来之前，问在这里工作的曾经的同事，他说我即将接手的那个女孩要离职，主要是太闲了，没事情做，可是来了之后发现，不是没事情做，是根本没人好好做，现在的自己，要带下面的小朋友，要负责系统的运营，要整理确认培训的资料，要对应主管时不时的突然想法，还要负责以前另外一个同事的期刊，大部份时间都安排的满满的，有人总问我，为什么之前的人很闲，你怎么这么忙?这也许是个性原因吧!

2.团队管理得当初到时接手这个小团队时，真是的一人三心，四分五裂，什么想法的.都有，有能力的也有，但就是有劲不往一处使，每个人都怀着自己的心思，时不时还给你闹点矛盾出来，一年的调整，整顿，总算让这个团队有了向心力，有了团队的目标，每次看到这些小朋友的活泼劲，团结合谐的气氛，心底总会有些满足感，当然也离不开新升的两个组长的努力呵。

3.部门关系缓解最初听到下面的人每次开会都会反应，部门在公司地位低，没人甩我们，而现在这样的抱怨越来越少，偶尔还会有，是因为工作的性质和个人的想法，我不能做到百分百，但我会尽百百力量去做，现在和一些经常来往的部门中间主管关系比较融洽，工作上的沟通也挺好的，下面的人最近总是问我，为什么许多人都好沟通了，我知道是自己的努力有了结果。

4.资料完善现在的人员资料真的完善了很多，不管是主管订的流程，还是流程执行度，几乎是完美的，公司二千多的人资料整理及时更新，而刚来的时候看到的资料不是期别少，就是期别内人员少，偶尔主管还会质问资料的小问题，我总是在想，在有了这么大的改善下应该赞扬了，还总要挑点问题，也许是想完美无缺吧，可人是活的，而且是生产在用，我们能在被动的状况下做到这样真的算是尽了心力了!

5.自我提升不管做什么事，我总是要总结一下在过程学到什么，这份工作中，我尝试着让自己多上上课，多接触新的东西，练练胆量，练练讲课的技巧，练练上课的台风，学习报纸的排版编辑，我觉得比起一年前的自己，进步很大，算是达成了一次比一次进步的目标，表扬一个先!

**团队工作总结报告篇九**

我叫\_\_\_\_\_\_，今年\_\_\_\_月被调任为公司财务主管一职。在我担任财务主管这三个月以来，在公司领导的关怀和全体财务工作者的帮助、支持下，我勤奋努力，思想上积极要求进步，工作上奋发努力，作风上务实创新，宽容待人、宽厚用人，各方面的能力都有了不同程度的提高，较好地完成了领导交给我的各项工作任务。

一、\_\_\_\_年工作回顾

(一)加强学习，提高素质

自担任财务主管以来，我一直自觉坚持把政治理论学习放在首位。我深感不学习就要落后，不学习就赶不上时代潮流，不学习就不能创先争优。因此，我坚持和全体干部成员一起学习公司制定的财管理规定，会计核算暂行办法，预算管理暂行办法等各项规章制度，熟练掌握会计核算的各个环节，认真学习新企业会计制度，研讨新问题，努力提高自身独立解决各种问题的能力。

(二)履行职责，强化服务

工作中，作为财务主管，我率先垂范，树立竞争意识、责任意识，认真履行岗位职责，不断提高工作能力和服务质量。

1、加强财务管理制度建设，提高财务信息质量。

根据我公司原制定的各类财务管理内控制度的实际执行情况，为进一步规范财务工作、提高会计信息的质量，对原定财务管理制度体系进行了完善，包括：财务组织机构和岗位职责、财务核算制度，采购管理制度、内部控制制度、发票管理制度、欠费管理制度。

通过对财务人员的职责分工，对我公司的各类报表从报送时间及时性、数据准确性、报表格式规范化、完整性等方面做了比较系统的规定，从而逐步提高会计信息的质量，为领导决策和管理者进行财务分析提供了可靠、有用的信息。平时通过开展的交流会的形式，解决前期工作中出现的问题，布置后期的主要工作，逐步规范各项财务行为，使财务工作的各个环节按一定的财务规则、程序有效地运行和控制。

2、加强预算核算管理，提高财务工作执行力。

\_\_\_\_年，在上级主管部门的大力指导下，采取四项措施，强化财务预算支出管理，提高了财务工作的执行力。一是一是加强预算执行工作的组织领导，明确工作职责，建章立制，把预算管理工作切实抓好，确保完成全年支出任务;二是准确编报用款计划。加快了项目工作进度，全面完成项目基建预算。在部门预算编制的基础上，按时完成了\_\_\_\_年公司采购实施计划草案编报工作，全面完成了\_\_\_\_年度预算编报工作，认真做好了集中支付账户用款计划编报工作，将基本支出和项目支出按月、季度的用款计划合理分配，力求达到均衡预算，均衡支出;三是完善预算执行动态监控机制。

将上级主管部门的“支出控制预警提示”有效地利用到日常财务工作中，做到时时监控、提醒。定期开展预算执行情况分析，查找存在的问题，认真剖析原因，提出解决方案，对影响预算执行进度的潜在问题有预见性和应对措施;四是加强财务支出管理。

严格履行财务支出审批程序，按照本公司拟定的《公司财务支出管理办法》对每月发生的人员工资和日常公用开支以外支出项目均严格执行事前审批手续，且支出票据统一要有经手人、审核人、主管财务人三人签字后方可报销。及时清理应付未付款项，按月或按季结算各项支出，当期费用在当期结算。需要履行公司采购程序的支出项目，早做准备，按时支付款项，确保公司采购的顺利实施。

3、运用财务管理软件，做好会计辅助核算工作。

扎实做好网络版财务管理软件会计辅助核算业务仿真演练和推广应用工作。组织财务人员认真学习会计辅助核算业务操作流程，熟练业务操作方法;结合实际拟定我公司会计辅助核算业务项目，充分利用计算机资源和网络版财务管理软件，及时进行凭证录入、记账、报表数据生成上报工作，认真地进行季度预算执行分析，关注日常公用支出增减变化原因，强化财务分析效果，努力提高预算管理水平，优化了核算流程。

通过使用会计辅助核算模块，坚持“优先保证”原则，优先安排了人员基本支出和保运转的日常公用开支，严格压缩招待费、会议费、车辆费用支出，力争提高资金使用效益，达到了科学管理，提高效益，减少行政运行成本、推选定额管理的目的。

4、加强日常的财务管理，严格控制成本费用。

根据公司年初下达的经济责任指标，我们在分解收入指标的同时，下达了我公司成本费用计划。随着我公司新业务的不断推陈出新，业务规模不断扩大，无形中增加了财务的工作量，应收帐款、费用及各项开支不断增大，对财务工作提出了更高的要求。

我部门加强了日常管理，主要措施有：

(1)严格执行财务制度，规范财务行为，坚持收支两条线，加强财务核算和财务监督。加强了日常公用经费管理，压缩三项经费，落实减排节能工作。坚决杜绝不合理开支，加强应收款项的回收，尽量减少不必要的损失，为我公司增收节支。在实际工作中做到每周出应收报表，各类流水帐目做到日清月结，与市场部人员紧密配合，积极有效的回收资金。

(2)各项收支做到帐帐相符，帐实相符，支出要考虑合理性，做到出有凭，入有据，费用报销具有实效性，做到监督有力。在实际工作中，大额报销实行提前早通知，报销金额与票据符合。倡导大家明白一个道理，集体的利益高于一切，集体与员工是同呼吸共命运的，公司的发展离不开大家的支持，大家的利益是通过集体的成长来体现的。从而增强员工主人翁责任感，人人为增收节支，开源节流做贡献。

(3)严格执行我公司成本定额管理办法，每季通报，加强了考核，杜绝一切不合理的开支，有效控制了支出。

5、加强经济责任审计工作，实现“阳光”财务建设。

积极按照公司年度审计计划安排，组织专人全面完成财务审计自查任务，及时上报财务审计自查报告。并就审计的问题和建议认真地进行剖析，找出存在问题原因，及时地进行整改，并将整改落实情况上报市公司财务科。成立专门的“小金库”清理自查领导小组，扎实做好“小金库”自查自纠及“回头看”工作。

根据公司年初制定的政务公开实施方案，实现“阳光”财务建设，对财务管理的重大问题和干部关心的重要事项按照省公司财务公开办法中明确的财务公开程序、范围、时限要求，通过会议传达、公司内网站发布等多种形式适时进行公开，提高财务工作的透明度和办事效益，实现财务管理和民主决策、民主管理、民主监督相结合，切实加强对财务项工作的督促和指导。

6、加强固定资产管理，认真做好固定资产清理工作。

加强日常管理是做好固定资产管理工作的基础。健全了固定资产管理帐簿、凭证、报表，认真执行固定资产购进、出售、调入、调出、报废、等手续，切实加强固定资产日常管理。对公司符合条件的财产均纳入固定资产进行管理，正确运用网络版财务管理软件中的固定资产管理系统进行业务核算，定期报送固定资产报表。优化公司资产配置，提高国有资产使用效益。年度内凡是符合固定资产管理范围的新增资产，当月一律按其购置发票或资产调拨单登记固定资产账簿进行管理使用。

二、工作中存在的不足

回顾一年的工作，工作中的风风雨雨时时在眼前隐现，我不仅能在工作时埋下头去忘我地工作，吃苦耐劳，富有团队合作精神，具有一定的组织、协调和交际能力，且面对困难从不气馁，能够冷静、果断和全面的去处理，有着强烈的上进心和永不服输的干劲。虽然在工作上取得了一定成绩，但同时，我也清醒地认识到自己的不足，个人方面主要是：思想解放程度还不够，学习上还不够，业务上缺少创新。财政部门方面主要是：一是随着公司做大、做强，各项管理制度有待完善。二是风险控制力度欠缺。三是公司内部各职能部门衔接不紧密，人员整体素质有待提高。四是外部银行、税务关系有待进一步改善。

三、\_\_\_\_年工作计划

(一)个人方面：在今后的工作中，我会努力加强相关知识的学习，并在回过头的时候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，提高工作业绩，总结经验，从而在百尺杆头更进一步，更好地开展今后的工作。

(二)财务部门工作方面：一是当好领导的参谋，确保完成各项指标。重点围绕盘活资产，减少资金占用率，提高企业资产周转速度。二是开展会计从业人员的培训活动，提高公司会计从业人员的业务水平。三是做好风险防范管理，在确保安全前提下，实现公司利益化。四是加强与银行、税务机关的沟通，建立良好的银企、税企关系，限度地争取银行及税务支持。

总之，在这三个月以来。我和财务部全体成员一起努力，做了一些工作，也取得了一定成绩，但我深知，自己的履职情况，还有不尽如人意的地方。在今后的工作中，我将着力加以改进，更加严格要求，严肃纪律，同时，也恳请各位领导和职工多提出批评意见。今后我将继续努力与公司职工一道，创造更优异的成绩。

**团队工作总结报告篇十**

团队工作是贯穿于学校教育教学的全过程和学生日常生活的各个方面，对学生健康成长和学校工作起着导向、动力和保证的作用。因此，为了使诸方面教育相互渗透、协调发展，促进学生的全面发展和健康成长，本学期团队工作也付出了诸多努力。

1、完善团队组织制度。努力促进团组织建设的规范化、科学化，大力加强团委自身建设。制度是团队工作的引路灯，根据以往的工作经历，本学期加强了学生会干部的培养，继续坚持“学生会干部值勤制”，明确职责。

2、充分发挥团队的组织作用，以重大节日和重要纪念日为契机，通过丰富多彩的团队活动，提高了工作实效。本学年按照团队工作计划，重点组织开展了“欢庆五四青年节”、“欢庆六一国际儿童节”等主题系列活动。结合环境、文化、卫生教育，引导学生热爱我们的校园。

3、本学期进一步加强了学生日常行为规范、行为养成教育。定期或不定期召开团员、队员会议，在活动中总结，在总结中提炼。通过实实在在的主题教育，狠抓常规管理，目标小、定位低、抓深抓实，培养了学生良好的行为习惯、学习习惯和生活习惯。

1、加强校园文化建设。

通过营造良好的文化环境，从而达到育人的目的，重点落实在进一步加强校园物化环境的建设，完善了现有的文化建设成果。我们加强了校风建设，人文环境建设，突出了优秀传统文化氛围的营造。同时，我们加强了校园管理的制度建设，使学校保持绿化、净化、美化和人文化，使校园成为师生工作、学习和生活的乐园。

2、充分发挥了广播室、宣传橱窗等阵地的宣传作用。充分利用德育基地以及学校丰富的人文资源，我们进行了爱国主义、集体主义教育，加强了礼仪教育、养成教育，及一直以来坚持的“爱心、感恩教育”，引导学生树立正确的人生观、世界观、价值观。

3、“国旗下讲话”

坚持每周周一的升旗仪式，充实了国旗下讲话内容。在保留传统的爱国、励志等内容的基础上引导学生挖掘从身边的人、身边的事，贴近了解学生的思想实际。这项活动的举行有利于学生们的学习、工作的积极性、责任感和使命感，是学校德育工作的重要途径。4、成立文明纪律卫生监督岗，采用班级轮流值日制度。一直以来，我校都坚持“学生会干部值日制”。在团员中选出管理能力较强的同学，监督、负责每日校园的文明卫生情况。同时将检查结果进行详细记载，使校园秩序和学生行为更加规范。

为打造具有特色的团队，努力提高团对组织的贡献力、作用，团队活动密切配合学校中心工作和时事内容安排，起到了协调、能动又具教育意义的作用。

1、“欢庆五四青年节”、“欢庆六一国际儿童节”

为了丰富学生们的课余生活、陶冶学生们的情操，根据学校实际，本学期举行了班级黑板报评比、作文竞赛、演讲比赛、乒乓球比赛等一系列活动。

3、注重学生的爱心、感恩教育

教育学生常怀爱心、学生感恩，是我校近年来的一项德育教的重要举措。通过教育，在别人受到灾难需要帮助的时候，同学们都能够积极地献出自己的一份爱心，虽然钱物可能不多，但都是他们平时的零花钱。

总之，有了校领导及老师们的关心和支持，团委成员的精诚合作，团队的各项基础工作开展有序。今后，我们还要根据我校学生特点，开拓创新，以更加务实的作风，勤奋工作，打造团队特色项目，不断为学生的健康和谐成长与发展提供最有效的保障！

**团队工作总结报告篇十一**

本期，我校在县教育局的正确领导下，认真贯彻落实有关安全工作的各项要求，将创建平安校园工作列为学校的头等大事，与学校德育工作紧密结合，坚持“安全第一，预防为主”的方针，积极开展各类安全知识教育、培训活动，落实各项防卫措施，使安全工作得到全面、深入、有效地开展。全校师生的法制观念、交通、消防等安全意识显著增强。学校没有出现安全责任事故，取得了较好成绩，现将本期的工作总结如下：

一、加强领导，提高认识，把学校安全工作放在一切工作的首位。

1、为进一步做好安全教育工作，切实加强对安全教育工作的领导，学校把安全工作列入重要议事日程，成立了安全工作领导小组，校长为第一责任人，层层签定安全责任书，做到时时、事事管理到位，处理及时。

2、学校进一步完善安全稳定工作制度。学校坚持做到：每个月对校园进行一次安全大检查，排除安全隐患；每月对学生进行一次安全主题教育；每月召开一次安全专题会议；每一次教师会议必强调安全工作。

3、层层落实安全工作责任制。

校长与各处室、班级及任课教师签订《安全工作责任书》，把学校安全工作分解到班级等部门，实行责任化管理。学校对班主任明确班级安全教育管理目标。学校通过家长会、致家长信、协议书等多种形式与学生家长明确学生安全责任意识，明确了家长应做的工作和应负的责任。

4、学校加大经费投入，确保安全。添置应急灯和消防器材，在学校各重点路段安装摄像头，线路及时更改，组织食堂工作人员参加上岗培训和体检，对保卫人员进行了培训等。

二、完善安全工作制度，加强安全设施管理，健全安全防范体系。

1、强化安全工作措施，把学校安全工作抓实抓牢。不断完善学校安全保卫工作规章制度。建立学校安全保卫工作的各项规章制度，加强对外来人员的管理，对进校陌生人员要求填写登记表；领导带班，全体教职工轮流夜巡校园制度。

2、加强检查，及时整改。由安全办定期对校园设施安全进行排查，对存在的隐患及时反映，及时整改。

3、加强寄宿生管理，严格、规范地管理学生宿舍，每天晚对住宿生进行清查记载，安排教师值夜巡逻，严防学生夜间外出；政教处定时对宿舍进行督查并作好记录，杜绝一切可能发生的不安全因素。

4、加强交通安全宣传和管理。对骑车学生集中进行安全教育，严禁学生骑“三无”(无刹车、无铃、无牌照)自行车上学，严禁学生骑车载人，校内无学生骑车现象。周五下午学生放学时，全体教师协助学校维持校门口的交通安全，对各线路实行包保责任制。

5、强学校消防管理制度的建设。完善教学区、实验室、学生宿舍、食堂等重点部位的消防管理，消防重点部位都配备了消防器材，教育全体师生用电用火安全，在校园内无违章用电、用火现象。

6、加强学校食品卫生等各项制度建设，重视学校食品安全工作。每月对学校食堂、商店的卫生安全进行一次检查，加强对食堂人员培训，普及卫生基本知识，明确食堂规范操作基本要求并持有“健康证”。积极配合卫生、工商等部门加强管理，力争把食品隐患消灭在萌芽状态，确保学校的食品安全，确保学校教育教学工作的正常进行。

7、加强学校卫生管理工作。培养学生的自理能力和卫生习惯，做好室内的清扫和保洁工作。卫生管理员及组织学生会进行检查评比。班主任老师密切注意学生的身体状况，发现问题及时处理，实行学校传染病疫情报告制度，进一步发挥学校心理咨询室的作用，及时了解学生学习和生活的心理状况，对学生中出现的心理问题能及时地予以疏导。

8、建立和健全各类校园突发事件应急机制，制定切实可行的校园内的各类突发事件预案，并建立各种快速反应组织，每期开展一次应急演练。

三、积极开展自防自救安全教育，落实各项安全工作。

1、加强学校安全稳定教育，提高师生安全防范意识。政教处、安全办紧密结合上级有关文件精神，在教师会议上及时部署落实。有计划地开展安全教育，强化师生法制观念，增强师生安全防范意识。

2、经常开展安全工作监督和检查，发现问题立即整改，重视安全投入，不断完善安全防范水平。

3、开展丰富多彩的教育活动。利用班会、团队活动、学科渗透等途径，通过讲解、培训等方式对学生开展安全预防教育，使学生接受比较系统的防溺水、防交通事故、防触电、防食物中毒、防病、防体育运动伤害、防火、防盗、防震、防骗、防煤气中毒等安全知识和技能教育。还利用学校广播、校刊、黑板报、悬挂横幅、张贴标语等宣传工具及举行主题班会、讲座、手抄报、安全征文与知识竞赛等形式开展丰富多彩的安全教育。通过教育提高广大学生的安全意识、安全防范能力和自我保护能力。

4、抓好安全教育，是学校安全工作的基础。我们以“安全教育月”活动为重点，经常性地对学生开展安全教育。通过安全教育月、法制教育讲座等活动，增强学生的安全意识和自我防护能力。

5、各部门密切配合，做好“119消防安全宣传日”活动，组织消防演练，使学生基本掌握突发火灾事件时的逃身方法和一些基本的灭火方法。

6、进一步加强食品卫生安全教育。通过健康教育课、班队活动、广播、宣传栏、宣传单等多种教育教学形式对学生进行宣传教育。特别是教育学生不买街头无照、无证商贩出售的各类食品；不食用来历不明的可疑食物，增强学校食品卫生安全意识和自我保护能力。

四、群防群治，加强校园周边综合治理。

积极争取与派出所、交警、司法等部门通力合作，集中开展学校及周边环境的综合治理。派出所、司法等部门多次深入我校指导安全工作；派出所、司法与学校联合，为全校师生举办了法制教育和消防知识讲座及演练，取得了良好的教育效果。一期来没有发生滋扰师生人身财产和生命安全的重大刑事犯罪案件，校园及周边治安秩序良好。

五、健全预警机制，完善应急预案，提高对突发事件的快速反应和处置能力。

1、进一步建立学校的安全预警机制，通过发动师生“寻找身边的不安全隐患”等活动，培养全员安全意识，营造一个安全工作人人都重视、发生问题个个能处理的良好局面。

2、建立学校安全意外事故处置预案制度。学校建立以校长为组长的安全事故应急处理领导小组，制定了安全事故应急处理预案。对可能发生的事故处理提出了具体的要求及应对措施。

3、认真落实上级安全报告制度，明确安全事故报告要求。

六、积极做好安全宣传报道工作。

总之，一期来我校安全工作在上级的正确指导下，取得较好成绩，但安全无小事，我们将进一步学习有关法律法规，时刻绷紧学校安全这根弦，一如既往，查漏补缺，确保学校各项工作的顺利进行。

文档为doc格式

**团队工作总结报告篇十二**

20xx年3月6日晚上在水教614举行了本学期第一次壹行志愿者交流会。在本次交流会上，首先由书信组的负责人对志愿者进行了新的回信规范的培训，接着对上学期“陪伴成长”项目实施的成果进行了总结，针对现在存在的一些问题也提出了相应的解决对策。最后各位志愿者在现场领取了孩子们第4期的来信，开始了本学期的“陪伴旅程”。

新进志愿者见面及培训会

20xx年3月9日上午在水教614举行了新志愿者培训会。在培训会上，项目负责人吴玉波首先由对31位新志愿者的加入表示了诚挚地感谢和热烈地欢迎，接着他为大家介绍两所项目学校（尧上小学、普利民族小学）以及关岭的大体情况，并对壹行志愿者团队的工作框架和未来规划向大家做了介绍。

书信组的负责人张亮亮向大家分享了上学期书信来往过程中发生的一些令人难忘的小故事，并向大家说明了在接下来书信交流过程中可能面临的问题，以及可以采取的应对方式。随后，书信组的卜映雪对大家进行了回信规范培训。

校刊组的魏传豪和樊倩琳为大家做校刊的介绍和规划，并在现场招募了7名小伙伴加入校刊组。最后由组织部张祎，书信组荣方芳和卜映雪为大家分发信件，并对新志愿者现场提出的一些问题进行了解答。

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