# 泉州猎鹰团建工作总结(通用33篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2025-05-14

*泉州猎鹰团建工作总结1为体现公司理念和价值观，公司特组织安排了“xx峡谷漂流一日游”活动，现将此次活动总结如下：一、活动项目：xx峡谷漂流一日游二、活动时间：20\_年x月15日、16日三、参加人员：各部门根据各自工作情况分两批，共计51人参...*

**泉州猎鹰团建工作总结1**

为体现公司理念和价值观，公司特组织安排了“xx峡谷漂流一日游”活动，现将此次活动总结如下：

一、活动项目：xx峡谷漂流一日游

二、活动时间：20\_年x月15日、16日

三、参加人员：各部门根据各自工作情况分两批，共计51人参加。

四、所需费用：共计x元

五、活动内容

所有参加活动的员工分两日于早7：30分乘坐旅游大巴出发，历经3—4个小时的行程到达目的地——xx峡谷漂流的上码头，简单就餐后，于景区拍照留念。大约12：30分时着救生衣、安全帽进入橡皮筏开始漂流。漂流过程中虽然意外频发，但多是有惊无险，而且大家兴致高昂，笑声多多，畅游山水间。漂流长度约为10公里，于14：30分左右上岸，简单冲洗后乘大巴安全返回，约20：00回到公司结束行程。

六、活动总结

在这次活动当中，大家没有了部门、身份之别，矛盾和隔阂也消失了。我们心无旁骛、无所顾忌的玩乐在一起，发挥出强有力的团队精神。如：有翻船或船被卡住时，大家都来帮忙推、拉，移动船只；有人落水而船已漂走，后面船上的人则想尽办法让其上船，不让一个人掉队。在水流平缓的地方，大家尽情的互相泼水，直到对方有人举手投降方才罢休，总之大家是玩得酣畅淋漓，大呼痛快，意犹未尽。

通过此次活动，让大家在紧张的工作之余身心充分放松，彻底缓解工作压力，促进并加深了员工之间的相互了解，增进彼此之间的交流和沟通，更重要的是营造了全体员工团结凝聚、活跃、奋进的氛围。

回眸20xx年，xx团队的领导的正确带领下，公司业务日益提高，团队的人数日益增长；于是迎来了这一次以不忘初心，坚守使命为主题的军事化的一天，一天的时间让我总结了一些东西；

在这次活动中我作为一个参与者，是一个小队的队长，在几次活动中我看到了我们整个小队里面的活力，一种凝聚力我对我们小队队伍的目标就是争取在活动中每个人可以发挥自己的特长。俗话说，尺有所长，寸有所短；每个人身上肯定都有闪光点，活动中印象最深刻的就是第一场喊口号，我作为一个队长，上去就发现啥都忘了，这使我发现了自己身上的不足，遇到事容易紧张，容易乱。不过我们的队员也都没有去指责，这让我感到温暖。

最后一个游戏让我想到一句话“没有做不到，只有想不到”。从一开始的吃惊道突破自我，这一变化让我体会到一个人的成功不能代表整个团队的成功，只有团队成员的群策群力、鼎力相助，才能最终完成团队的目的。拓展虽然结束了，但它给人带来的影响和思考却是深远和延伸的，通过参与该训练使我增强了自信心，提高了解决问题的能力，增进了对集体的参与意识和责任心。参与拓展的每个人也都感受到了团队的力量，活动加强了相互的交流和沟通，增强了团队的凝聚力，让我感悟到：世界上没有完美的个人，但是可以有完美的团队；人的潜力是无尽的，集体的.力量更是无穷的。

我很喜欢一个让人温暖的团队，一个让人时不时看清自己的地方，知道自己的缺点；总结下午四个小队的话，我印象比较深刻的有：做事情要有效的沟通，不做无用功；做事情要有方法，有规划；做事情要清楚自己的定位，不要特立独行；作为员工，自信可以把事情做好，怀着认真的态度去踏踏实实的干；要相信团队的力量，要相信每个人再团队中都是不可或缺的一份子。最后就是希望在接下来的工作中，认真对待手中的每一件事情，争取最快的速度完成。

**泉州猎鹰团建工作总结2**

本人虽然不是做什么大业务，大销售的，但自己从来没恐惧过和陌生人接触，以及和陌生人怎么说“第一句话”而感到为难过，做销售或者说业务的人，必须作的到金钟罩，铁皮脸，就算遇到美女也不能慌的六神无主，就算你要约见的客户是芙蓉姐姐，而你中午吃的是海鲜，也不能吐！那么好，现在我就铁皮脸一次，把我从事销售N年中的一段小故事拿出来炫耀炫耀，供大家参考，希望大家能从中找到灵感，以及一点启示。04年的时候我在一家小家电专卖店任销售经理，我所在的这家店坐落在一家大型商场的三楼，距离最近的电梯口也有

七.八十米远，而在这不足百米的距离内就有3家同是经营小家电类产品的商家，所以怎么样才能打动顾客的心，留住顾客，进而达成交易，才是销售的重中之重。一次，有位顾客看中了一款标价为1988元的产品，而在经过前几家店的轮番讲解和介绍，顾客对所要购买产品的价格.性能心中早有了明细账，之所以迟迟不肯购买，多是因为价格上不满意，眼看顾客有了要走的意思，便急忙对他说：“先生，您先坐下，价格不是问题，见我门有了缓和的余地顾客便坐下来了。先生其实我门所给您开出的价格已经是经过打折的了，已经是最低价格了，您先别急，您不妨听我给您算一下，您看，这款产品的最低使用寿命为8年，而您几乎每天都会使用到这款产品，我门用1988除以8在除上365等于，这就意味着您每天只需要花费不到一块钱就可以用到这么好的产品，您看这不是很值得的事情吗？？而且我门的售后服务也是很完善的。”也许是他觉得我说的有一定的道理把，最终还是以1988元的价格买走了这款产品。由于我所在的店距离电梯口有很远的一段距离，很多顾客还未走到这里就已经决定了购买意向，这让我们大伤脑筋，也曾尝试过在电梯口处设促销人员来做宣传，但效果不是很好，不但顾客很反感，而且还险些被商场开了罚单，一次和同事散步，偶然的机会看到人行道上的“盲路”受到不小的启发，当时就在想，能不能在从电梯口到我门店的这段路上铺设上点什么东西，而把顾客引到店里来呢？后来经过朋友的帮忙，我门在文具店里买来了用不干胶贴作成的数字和英文字母，在经过商场同意的情况下我门从电梯口贴起，一直延伸到店门口，而在接下来的日子里，走到店门口的人多了，进来询问购买产品的人也增加了。其实这个道理很简单，只不过是利用了人们的好奇心理而已，试想想，您是顾客当您站在电梯口的时候看到这么一串奇奇怪怪的东西，又是数字又是字母的难道您就不好奇它通到哪里吗？？

**泉州猎鹰团建工作总结3**

一、分管部门工作情况见附件，属实。部门圆满完成局和院部下达的各项任务，实属不易。

二、建议：

1、院\*\*\*\*加强学习，提高\*\*站位，提高决策水\*和执行力。

2、院\*\*\*\*成员加强沟通协调，形成一个团结的有战斗力的团队。

3、\*\*成员要接地气，与自己分管部门的同事们能形成\*\*的愉快的工作氛围。

4、既有原则又有人情味，职工才会拥护，全院才有凝聚力和战斗力。

5、拓开思路，加强与投融资机构的合作，增强院部的血液循环。

6、加大与关联企业和熟悉的行业龙头企业重组，充分发挥各自优势，经营好各种资源，增强自身企业抗风险能力。

7、关心职工，培养人才，留住人才。

8、继续夯实我院科研基础，不断完善相关管理\*\*，把我院打造成名副其实的科技型企业。

9、盘活我院的存量资产并经营好。

**泉州猎鹰团建工作总结4**

1、通过此次团建拓展训练我认为团队精神就是团队成员上下目标一致、协同共进。就如航行\_中的舰队，有舰长的\*\*指挥，有船员的群策群力，在这艘船上，每一个人都发挥着重要的作用，才能使舰队快速航行，达到甚至超越设定的目标！

2、通过此次公司\*\*的团建拓展训练的几个活动，使我想到的\'是要想团队共同发展，团队成员就必须具备有效沟通和良好的交流环境，如果不能很好的交流，则可能导致工作效率不高，各方面不协调，进程缓慢，甚至会发生员工抵触，不配合，而如果成员间能及时交流，将经验教训进行分享，便能够获得更多的收获，团队效益也会明显增多，最终达到团队成员共同成长。

3、通过这次团建拓展活动，收获了很多。我认为不管我们做任何事情都不能轻言放弃，因为你不知道下一次机会我们会爆发出多大的能量，即使最后失败了，但是过程中我们每个人都尽了自己最大的努力。在最后的团队挑战中，虽然一开始我们离目标时间差距很大，但是经过我们一次次的努力，我们不仅完成目标还创造了新纪录。从这个团建活动中可以看出，团队的力量不容小觑。谢谢公司\*\*的这次团建拓展活动。

4、通过这次团建活动我深深感受到了团队的力量，团结的力量，以及每一个团队成员积极努力向上的力量。在活动过程中，每个人都积极参与进来，每一次的失败大家都不轻言放弃，通过一次次的尝试，一次次的进步，到接近目标，到最后的达成目标，甚至超越目标，都证明了团队成员团结的力量是很强大的，过程中大家，慢慢磨合、相互帮助、不离不弃。感谢公司\*\*\*\*的这次拓展活动！

**泉州猎鹰团建工作总结5**

1、策划不好市场

过去几年发生了很多这样的事，某个领域被炒热了起来，钱就疯狂的流入，引得各种人眼红跟风跑到看似赚钱的市场。然后落得的下场就是，要么被\*\*吹出来的风口吹西北风，要么被庄家收割成了韭菜，要么被竞争对手搞得死去活来。放两个图片感受一下。

2、策划不好品牌

提到品牌，教条化的思维就冒出来了。凡事必先提定位，抢占心智。提完定位说BI理论，打造独特的品牌形象。最后再来USP理论升华，提炼独特的销售主张。可是啊可是，我们在非洲可能还可以这么轻松玩，毕竟人家还活在我们的上个世纪，人傻，媒介少。现在\*\*的受众早就已经免疫了，去哪找那么多心智占？什么样的品牌形象还能被人抢着传？销售主张独特到没有对手，受众抢着买？到最后，落地难，结果拿不到，为了交差，员工和乙方就只能用文案和设计大做文章。

3、策划不好产品

我碰到过不下5个人，一心想赚钱，在还没做足受众功课，搞懂该咋卖产品，就去生产或者\*\*了。最后货和设备都砸自己手里，焦头烂额到处找人处理。真的感慨，为上游接盘的韭菜是无处不在。

4、策划不好价值

因为策划不好产品，对产品的不自信，带来定价的恶性循环。结果就是，要么放低价，不敢用其他招显得自己价值高。要么降价促销，不敢用其他招显得自己价格低。只能通过割自己的肉，喂饱上下游，用精神鸡汤鼓励自己，要先利他，才能利己。

5、策划不好渠道

现在的人，超级喜欢一个词“红利”，仿佛身边所有成功案例，都是抓住了时代的红利，自己只要踩上一波，就能飞。所以看什么渠道火，就不管三七二十一铺上去，电商出来搞电商，微商出来搞微商，云集出来搞社交电商，现在又搞拼多多。红利确实解决了流量的问题，用户数量多，增速快（拼多多618有300%的增长）。流量成本低，竞争弱。但是，如果解决不了产品的问题，即便踏对红利，找对渠道带来流量，然后转化不了吃不下红利，也要回到原点。

6、策划不好媒介

和渠道同样的道理，想抓住传播红利，从报纸杂志电视广告牌，到门户微博微信，再到现在头条抖音。看什么媒介火，就第一时间去搞。但解决不了产品的问题，又能吃多少，吃多久红利？

7、策划不好顾客

老顾客是非常重要的，他们首先已经购买了，贡献过利润。其次能带来复购，营销成本低。再次能带来裂变，成为口碑\*\*。最后甚至能成为\*\*，帮着卖。所以CRM是一项非常重要的工作，尤其对于服务业。但是很多公司并不关心老顾客，开源花足了人力物力，CRM却用一条微信或者朋友圈就解决。关于客户关系管理，我们应该学习一条，客户对于单向传播的“管理”无感，但对双向互动的“关系”有爱。

总结下来，营销策划为什么会经常做不好，因为要把受众、产品、资源都策划好，另辟蹊径创造一个竞争弱、成本低的经营环境，那是非常困难的。把他们列举出来的意义在于，我们在看商业案例的时候，可以做个标尺简单判断一下，对手是不是高手。同时随时提醒自己做的时候别犯低级错误。

**泉州猎鹰团建工作总结6**

开学初，我校召开了亲子阅读读书动员大会。此次亲子阅读动员大会非常成功，得到了全体家长的大力\*\*。

会上，课题组负责人xx\*\*首先向家长宣传亲子阅读的重要意义；接着各班成立了读书俱乐部的骨干成员，并进行了详细的分工；然后，我和读书俱乐部的主要成员根据孩子的已有知识经验和年龄特点，给每个孩子\*均购买了四新生命科学绘本《呱呱坠地》、《母乳是最棒的》、《了不起的粪便》《圆圆的肚脐》；最后，每个家庭发放了《一（4）班亲子阅读计划书》，《计划书》详细说明了亲子阅读的时间、阅读方法、聚会安排以及作品的收集。

读书俱乐部成立后，我将全班45名同学分成6去读书队，每队7―8个成员。各个书友队推荐一名队长，根据小队成员的喜好共读一本书，读完后与其他书友互换着阅读，保证一定的阅读量。

为了让学生充分阅读，学校开学初就设立了午读时间，我让孩子们每天坚持午读20分钟，一学期下来，孩子们在校的午读总阅读时间达20xx分钟以上，另外，每周一节的语文活动课，我也让孩子们坚持阅读。

由于一年级不布置书面作业，所以家庭作业仍以家庭亲子阅读为主，一学期来，孩子们读了非常多的书，xx等家长给孩子购买了大量的书，有《苹果树上的外婆》、《三国演义》、《我的第一套科学漫画》、《轱辘轱辘》、《世界经典童话》、《脑筋急转弯》、《谜语》等。

孩子们有时将自己买的课外书带到教室和大家分享，这样一来，全班同学都看了不少的书。为了丰富孩子们的课外阅读，我每个月都从学校图书馆借阅一些适合孩子们看的故事书，每人一本，读完再交换，一个月，孩子们就读了好几本，读完后，我还\*\*孩子们互相交流，聊一聊最有趣的故事或最记得的一个情景。本学期，还\*\*同学们进行了讲故事比赛，将课外阅读推向一个新台阶。

**泉州猎鹰团建工作总结7**

随着\*\*\*\*\*\*的不断深入和\*\*\*\*市场经济的不断发展使我镇的石化企业得到了空前的发展，同时大量的团员青年涌入石化企业，使团员青年结构发生了巨大变化，给我镇的团建工作带来了新的机遇和挑战。为加强石化企业团建工作，充分发挥石化企业团\*\*的生力军作用，促进石化企业的健康发展，20xx年我镇团委在上级团\*\*和镇\*委\*的帮助指导下，在各企业主的\*\*下，主要做了以下几点工作：

一、大力加强石化企业团\*\*建设

首先，我们对全镇所有的石化企业进行了\*\*。详细掌握了各个企业的整体状况、员工整体结构、青工的比例、团员的数量和质量，进一步掌握全镇石化企业状况，明确了石化企业团建的目标，为下一步的建团工作打下坚实的基础。

其次，召集符合建团条件已建团的石化企业主进行座谈，与企业主交流石化企业建团和团建的重要性和必要性，了解企业主的真实思想，为石化企业团建工作寻找和把握方向。

第三，专题向镇\*委汇报石化企业建团和团建工作情况。对全镇的石化企业团员青年的分布状况及企业主的思想状况作了详细汇报，并提出了全镇石化企业团建的目标和具体措施，得到镇\*委的肯定和\*\*，镇\*委\*\*\*还经常关心石化企业团建工作，对镇团委提出了许多要求。

第四，抓好石化企业建团。到目前为止，全镇有56家石化企业，其中，对符合建团条件且已建立\*\*\*的2家石化企业都建立了团\*\*，其他石化企业依托石化企业协会建团总支，建团率达到100%;

对已建立的团\*\*都配备了\*、副\*;对不具备建团条件的石化企业，重视开展团员的培养和发展工作，努力为建立团\*\*作准备。同时，我们特别重视建团企业\*\*工作基础档案的规范、保存工作，在团员流动性大的情况下，确保团员\*\*关系接转正常。

二、努力完善石化企业团工作\*\*建设

经过镇团委的\*\*研究，制订了一系列切合我镇石化企业实际的团工作\*\*，来指导全镇的石化企业团工作。主要有：石化企业团建工作联系\*\*，列出年度各个企业的联系人,将镇团委一班人全部联系到企业;坚持每季一次向\*委报告工作\*\*,争取\*委的重视和\*\*;石化企业“双推”工作\*\*，规范“双推”工作程序，完备手续和档案，确保“双推”成效;

石化企业团干轮训\*\*，年底对团\*\*进行一次团务知识和市场经济等知识的培训，增强石化企业团干的业务素质和理论素质。同时按照团章有关规定，制定出石化企业团费收缴标准，责任落实到人，确保了团费收缴工作的正常。

三、争取\*委\*\*重视，确保石化企业团建工作有保障

在镇团委的积极争取下，镇\*委研究决定的\*群副\*具体分管石化企业团建工作，同时能够经常听取团委汇报，研究石化企业团的工作。

在团委建团任务完成后，镇\*委结合下各镇的非公\*建和石化企业团建工作实际，制订下发了《关于加强石化企业“\*团共建”工作的通知》、《关于加强石化企业“双推”工作的通知》，给团委压担子，积极指导团建工作。

四、以开展活动来带动石化企业团建工作

今年4月份，我镇团委在团县委的\*\*安排下，集中开展了“团建月”活动，力争石化企业团建工作做到提高认识再聚合力，\*\*研究再明实情，点面共进再强基础，完善机制再促规范，提炼典型再扩影响。在石化企业团\*\*中广泛开展“青年文明号”、“青年岗位能手”活动，以及青工技术比武等，如远春石化企业有限公司团总支通过技术比武和星级评定开展的争创“五星级员工”活动，提高了团总支的自我运转能力，增强了团\*\*的发展后劲，带动了企业文化的发展。

通过以上这些活动，宣传了石化企业团\*\*的形象和作用，在社会上树立了良好的形象。

回顾过去的一年，我们镇团委工作坚持求真、务实、抓实的方针，积极完成了石化企业团建工作任务，取得了一定成效。

今后，我们将继续努力，带领石化企业团员、青年为下各镇实现现代化工业小城镇贡献青春。

**泉州猎鹰团建工作总结8**

公司团建活动主要围绕辩论赛以及董事长分享两部分。

一、辩论赛心得体会

1、凡事都得最好充分准备。对方辩友在材料准备方面比我方更加充分，所以整个辩论赛过程中会引用到很多的案例和数据作为支撑，特别是在争辩环节为自己加分，为赢得整个比赛奠定了基础。

2、没有完美的个人，只有完美的团队。我方本次比赛输在了没有团队作战，在攻辩环节明显处于弱势，更对方赢得太多反击的机会，照成整场比赛的失利。虽然我方在个人方面很多表现优秀，但是在强的个人都没有一个团队的力量大。所以之所以需要团体，是因为我们需要团队的协助与\*\*，不是个人作战。

二、董事长分享

1、人生的方向至关重要。董事长通过建筑开发流程帮我们分析并支出人生蓝图的重要性，建筑依据设计图纸，人生依据人生蓝图，人要想获得明白得首先弄明白自己需要什么，想要什么。对于一艘没有航向的船，什么风都是逆风。

2、基础决定高度。不管是修房高度还是人生的高度，底层的基础都决定了我们最终能够承载的高度，年轻的时候一定要打好基础，在自己的专业领域不断进步，最终才能所有成就。

3、尊重客观规律，顺势而为。万科、万通等老牌“92派”地产开发商抓住了\*房地产发展的起步机会，成就其今日在房地产的江湖地位，成都老牌地产商置信集团身影的逐渐消失也证明了顺应时代的潮流发展最终才能不被淘汰。

4、优秀人才身上存在的特征。常常在思考为什么那个人不是我？为什么别人能够做到而我不能？人与人之间的差距到底产生在哪些地方？通过董事长的分析开始明白优秀个体身上都具备常人不具备的品质。首先，拥有远大的理想和报复。如果想都不敢想，基本上成不了事，因为格局太小。其次，独特的思维模式。结果的差别都是思维模式差异照成的，常怀空杯心态和责任者心态，拒绝受害者心态，人才能成长。最后，要有坚韧的性格。没有一件事情不经历波折风浪的，但凡现在成功的人哪有没经过无数次失败与挫折的，面对失败时候要保持坚韧顽强的性格，当经历失败次数多了时候自然就只剩成功的道路了。

**泉州猎鹰团建工作总结9**

20xx年即将过去，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司\*\*在会议上也做了全年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司全年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，\*\*要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这一年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作。

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起

步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接\*\*项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务。20xx销售工作计划每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要\*\*，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后

再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关;其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力;再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关\*\*，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。六、20xx年的计划

在全年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事数据差距很大，她全年的销售额是35万多，回款是25万多，而我只有10万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在明年里争取做到40万，即每

个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我今年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的\*\*和我们同事在一年来对我工作的\*\*和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

**泉州猎鹰团建工作总结10**

在短暂的团建活动中，我们半仙队共同完成了团队升塔、贪吃蛇、不倒森林、循环报数、欢乐节拍等一系列的团建活动任务，在寓教于乐的团建活动中受益匪浅。

让我们拓展感悟最深的就是团队圣塔，在第一轮比拼中，由于我们缺乏有效的\*\*，没有找到正确的方法，导致整个团队处于迷茫的状态，每名队员面对花花\*\*的小圆块不知所措。在第二轮中，我们虽然找到正确的方法，每个人也明确了自己的角色，但是在执行过程中，还是因为有队员出现错误、后面的队员不能及时作出应变，结果还是不尽人意。经过对前两轮的总结和反思，在第三轮中我们团队制定了完善的方案、分工明确，出现问题后就及时进行了调整，最终顺利地完成了挑战任务。我们半仙队在这三轮挑战的中逐渐磨合、完善、成长。在接下来的贪吃蛇、不倒森林等项目中，发挥越来越好，配合越来越默契。

本次的团建活动，让我们深刻地认识到：一个团队的成败取决于它是否具备有效的\*\*力、正确的方法、快速准确的执行力以及相互之间的协作能力。同样，我们在日常工作中，要树立团队意识，从整体出发，发挥自己的最大能力，才能助推公司一步步地走向辉煌。

感谢集团给我们这样一次成长的机会，让我们在职场适应期，及时调整状态，快速转换角色，为我们今后更好的工作、学习奠定了坚实的基础。相信在中慧的这个大\*台上，通过不懈的坚持和努力，我们一定会走的更远、飞得更高。

**泉州猎鹰团建工作总结11**

众所周知，企业的竞争归根结底是人才竞争。从属行业无论高低贵贱，人才都是企业生产力的最核心因素。正所谓：没有一流的员工，就不会出现一流的企业;没有一流动\*\*，就不会有卓越的团队。此次交流时间虽短，但意义十分深远，我从中汲取了些许养分，分享给大家。

一、团队建设要有一个明确的目标

团队建设应该设定清晰的目标，一个明确的目标会像灯塔一样为你指明正确的道路，它是引领整个团队前进的风帆，更是打造卓越团队的坚实基础。不过，我们在朝着目标努力的同时，请一定记住，要给团队成员一个明确指令，对企业短期、中期、长期三个阶段目标分层次、分步骤实施。

这样，不仅能让团队成员知道短期的任务，更能让大家看到长远的目标规划。从而解决团队成员要做什么、怎么做的问题，并且能让团队里每个成员感到有奔头，能够为之而努力。

二、团队建设初期要选择一个优秀的\*\*

我们曾经做过调研，发现一个共性问题：没有\*\*力的管理者，总习惯于把日常工作定格在一些琐碎事情上，把时间浪费在工作汇报和会议。这样，把自己搞得非常辛苦，员工也跟着受累，最终，取得的管理效果微乎其微。

因此，要想打造一支优秀的团队，一定要选一位德才兼备，有\*\*力和感召力的人。这类型的\*\*不仅要具备企业凝聚力，还要拥有“润物细无声”之潜移默化影响力。他们的这种影响力能够转换成一种强大的推动力，激励团队、保持高绩效运营，最终产生事半功倍的效果。

三、团队建设过程要建立激励机制、有章可循

大多数企业管理者都清楚，一支高效的团队离不开整套科学、合理、完善的\*\*管理体系，而激励机制则是企业将未来的理想或愿景转化成具体事实的一种\*\*。在企业发展过程中,各种事情会在无声无息中变化，唯有不变的便是规矩。规矩是什么样?就是做事的原则，企业的管理\*\*、员工的行为规范等等。俗话说得好:无规矩不成方圆。可见规矩在企业管理中,充当着重量级的地位。团队建设应该紧紧围绕着奖惩\*\*和团队利益运行，将团队利益与日常工作挂钩，奖勤罚懒。

企业的相关\*\*，在日常企业发展过程中的作用是显而易见的，我们都知道以人管人总会有漏洞，因为，人都是感情和弱点的，但是，规章却能做到不循私情，起到人所不能替代的位置。人管人，变为\*\*管人、约束其行为，这就是有章可循的益处。

四、团队建设需要“心齐”、“有志”

古语：众力并则万钧举,人心齐则泰山移。在这里有一个关键点，那就是真正的团队不是人多，而是人心齐。关于如何才能使人心齐的问题，我们要从共同的价值观和共同的利益双方面着手来做，这里不做过多探讨。在一个团队中，只要我们认真总结，注意取长补短，不难发现每位员工都有自身独有的相对优势和各自擅长的领域。学会与他人密切协作，是每一位员工必备的素质。一定让大家清楚：整个团队的成败，与团队中的每一个人都密不可分;每一个成功的背后，都离不开团队的\*\*，而每一个团队的成功，也是全体成员齐心协力的成果。

团队需要有“志”。志气，古意指心志气力，今意指积极上进或做成某事的决心和勇气。古语评论xxx志xxx的重要性:xxx三军可夺帅也，匹夫不可夺其志也。xxx不甘落后，力求达到一定目的的决心和勇气。再延伸的话那就是团队要实现的共同愿景。团队拥有共同的愿景，才会不懈努力，遇到挫折气不馁，遭到阻挠志更坚，从而使团队走的更远。

当然了，团队建设在职场中是智者见智，仁者见仁，想打造出一支卓越的团队不是一朝一夕就能完成，更不是几句“金汤”、“银句”灌出来的。不同的企业有着各自的实际情况，不能完全照搬其他企业成功模式，勿期望一蹴而就，而是要因地制宜、循序渐进。

请谨记：团队中的每位成员，是不分彼此的，只有两个字xxxx我们。只要我们朝着一个目标进军，一定能够缩短成功的距离。当团队获得荣誉和成功时，相信，我们每个为之付出过努力的人，都将限度地实现自我价值。

**泉州猎鹰团建工作总结12**

作为一名应届毕业生，我一直保持着对自己所学专业的热情。一心要做个优秀的财务人员，起初认为出纳的工作没有技术含量。但是试用一个月下来，发现还是有很多需要学习的地方。而且出纳作为财务中的基础的岗位，实则在公司的财务方面也起着很大的作用。

◆出纳在公司的角色

首先，从《会计基础规范》来看，出纳必须是一个\*\*的岗位，\*\*不得兼任，会计不得替代，会计机构负责人或会计主管人员的直系亲属，不得在本单位中担任出纳职务。企业内部牵制\*\*也要求不相容职务分离、钱账分离、账务分离，可见看出纳是财会工作中必不可少的岗位。

其次，从出纳日常工作内容来看，出纳不仅要掌管公司现金、银行存款、有价证券、负责现金收支、银行结算、代发工资，还要登记日记账、审核费用报销单据等相关事宜。这些除了涉及一些保密事项，还影响到会计核算、财务预算，在公司财务起着重要的作用。

◆在公司的收获

这一个月的实践让我知道我必须继续加强自己的专业理论知识，并与将其实践相结合，一边工作一边学习。这段期间有不少收获：

第一， 上班第一时间要清点现金及存款，日记账要日清月结，做到账实相符。

第二， 所有的现金收入要明确来源、金额，付款人及其性质;所有的现金支付要明确

金额、用途、收款人并必须有合理合法的票据及相关\*\*\*审批。

第三， 出纳工作一定要细致，在现金收付中要核实清楚单据的合法合理性，并与当事

人当面点清款项。

第四， 财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事,做出表率。

◆今后的计划

首先，根据新的\*\*与准则结合实际情况，做好财务工作。

其次，在工作中，坚持不断更新知识库，继续参加会计专业的考试，继续加强自己的实践工作能力。

再次，在做好本职工作的同时，也要处理好同其他部门的协调关系，共同协作努力，构建良好的工作氛围。

然后，每天下班前都写一份工作日报表，\*\*自己不断改进不足之处，督促进步。 最后，做好出纳核算工作，严格按照国家及公司的财务\*\*，办理现金的收付和银行结算业务，努力做到开源节流。

还要感谢公司各位同事的相互帮助相互关照，在良好的工作氛围和工作环境下，我一定再接再厉!

**泉州猎鹰团建工作总结13**

“康泰之树，出自茂林，树出茂林，风必折之。”一棵健康高大的树木，一定是从茂密的森林中生长出来，这棵树如果离开这片森林，风一吹来势必折枝散叶。在现今社会中没有一个人单靠自己就能顶天立地。企业竞争不是个人赛，而是团体赛。因此，增强\*\*才能，实施人文管理，倡导人尽其才，各司其职，增强团队凝聚力、向心力，实现智慧共享、资源共享，合作共赢，最终成就一支优质高效的团队，从而助推企业跨越式发展。

一、增强\*\*才能

增强和发挥\*\*的指导作用，首先\*\*必须以身作则，为团队成员起榜样和示范作用;其次，明确企业的经营理念、目标;再次，明确各团队成对员的角色和责任分工，充分发挥团队成员各自的才能，激发每个成员最大的潜能。比如，《南极大冒险》视频中群狼狩猎片断，让我们看到了一匹精明能干、沉稳睿智，颇具\*\*、\*\*才能的狼首领，正是在它的英明带领下，群狼捕猎成功、共渡难关。

二、增强团队合力

在每一所企业里，都有一个庞大的团队，大家由于心态、观念、能力的不一致，难以高效地完成各自的目标，正所谓“百姓百心”，很多工作进展缓慢，作为\*\*者和管理者必须以人为本，采取科学有效的管理方法，让全体员工凝成一股绳，建设一支高效团队。

1、目标引领：团队凝聚力是无形的精神力量，是将一个团队的成员紧密地联系在一起的看不见的纽带。团队的凝聚力来自于团队成员自觉的内心动力，来自于共识的价值观，是团队精神的最高体现。因此\*\*者要提出先进的办学目标，以办学目标引领团队前进的方向，使团队成员对工作目标形成\*\*和强烈的共识，增强团队成员对团队的向心力、凝聚力，使团队走向高效。

2、沟通协调：\*\*要进行充分沟通，引导团队成员调整心态和准确定位角色，把个人目标与工作目标结合起来，明确知道自己要做的事，以及清楚如何去做，增强团队成员之间的沟通和协调。其次，\*\*要及时发现团队与中层\*\*之间的矛盾冲突，通过沟通和协调，促使二者之间不断达成共识，更好地促进目标的实现。

实施人文管理没有规矩不成方圆。同样，企业要加强团队建设必须要依靠\*\*，但在\*\*的规定上要有弹性，体现人文化管理。其次，人文管理还体现在\*\*者要放下\*\*的\*\*，以优秀的人格魅力来管理团队，让团队成员心服口服。

**泉州猎鹰团建工作总结14**

20xx年即将成为过去，我们将迎来崭新的一年，在过去的一年里，在公司各级\*\*的指导、在各部门的大力协助配合、在全体保洁员工的共同努力下，保部按照公司的要求完成了商场内外的保洁各项工作任务。现将保洁部的一年整体工作情况汇报如下：

一、完善保洁部各项规章\*\*

本年度为规范保洁员工言行、提高工作效率，对《保洁岗位职责》、《保洁行为规范》等相关管理\*\*进行了重新修定，并新制定了《保洁安全操作管理条例》、《客流量高峰期保洁要求》等管理\*\*，使员工的日常工作都有章可循、有制可约，各项\*\*的实施对提高员工工作积极性、主动性和自律性等方面起到了实效性作用，让员工自动自发地履行各自的岗位职责，使商场内外的保洁工作在原来的基础上有了大的改善和提高，使各区域的卫生质量都达到公司规定的标准。

二、\*\*保洁材料成本，节能降耗

贯彻公司节能降耗的精神，本着节约就是为公司省钱的思想，加强了保洁节约意识的引导，号召员工本着从自我做起，从细节做起，杜绝一切浪费现象。其一，卫生间的水不用时及时关闭，减少洗尘推、拖拍的次数。清理垃圾时，在袋子里的垃圾不到三分之二的情况下，把几个袋子的垃圾折合在一个袋子里。其二，对甩干机的使用进行了实际操作培训，制定相关管理\*\*，减少使用频率，延长了甩干机的使用寿命。其三，对保洁日常工具及设施设备的使用进行严格的掌控，深入了解工具及设施设备的使用情况，工具按照计划用量合理领用。设施设备定期进行维护，并协同行政部门进行物料、设施配件更换的质量及价格把关，把保洁费用支出合理地\*\*在预算范围内，真正做到了开源节流。

三、员工综合素质提升

员工的素质是公司形象的重要组成部分，为了提高保洁员工的整体素质，对保洁员工进行了管理规范流程、保洁礼仪礼貌、服务安全意识的多次培训及考核，取得一定的成效，使员工在安全意识、服务意识、整体形象上有了很大的提高。明白自身的素质及保洁服务质量好坏和公司的形象息息相关，全年度有六名员工拾到顾客的手机、钱包、物品上交后归还顾客，受到顾客好评。没有发现一例顾客及商户投拆员工服务不到位的现象，为商户、顾客营造一个舒适整洁的经营、购物环境打下一个坚实的基础。

四、本年度所做的主要工作

其一，商场日常保洁工作

1，对外包单位蓝天保洁进行了有效的\*\*，使外围襄棉路段、人民路段、长虹路段的地面保洁工作基本达到我司的要求。

2，完成商场节日期间客流量高峰期的保洁工作。对商场重点区域进行人员的合理调整安排、引导员工提高区域整体兼管意识，完成商场节日期间的全面保洁工作。

3，完成雨雪天气的商场保洁工作。雨雪天气的保洁工作采取防护措施：X个大门的主要出入口、扶梯上下出入口的防滑提示、吸水地毯的铺设、主要通道的人员增补、X楼楼顶地面的地漏杂物清理、调动员工对门外主通道进行铲雪清理、对地下停车场的污渍渗水的清理。

4，完成商场绿植及五楼绿植的日常管理工作。

其二、年度保洁工作

1，完成地下停车场高空管网设施设备的除尘及X座多处污水管网的全面清掏，确保管网设施的清洁达标及污水管网的正常运作。

2，完成外围的玻璃雨蓬、步行街的景观灯、X号门上方龙骨的全面清洗工作。并根据春、夏、秋、冬不同季节的保洁工作、商场内外的保洁服务内容及要求做了充分的安排和计划，并全面地落实到位。

其三、计划外的保洁工作

1，完成集团办公室迁移到酒店后新办公区域的开荒保洁工作。

2，完成了商场改建玻璃门的多次清洗工作。

3，完成X楼办公室改建期间垃圾杂物的清理、外墙玻璃的高空清洗及改建完毕后地面及细节的全面开荒保洁。

4，完成步行街展台周边的墙面清洗及展台内外的全面保洁工作。

5，完成长虹路、人民路施工改建期间对我司外围玻璃雨蓬、商场主要通道、地下停车场造成的灰尘污染的相关保洁工作。

其四、班长及员工的培训工作

1，为提高基层管理人员的管理水\*，在X月份对班长进行了岗位职责、团队建设、执行力提升的培训工作，让班长了解部门的各项规章\*\*、了解岗位职责、了解各岗位操作流程、用行动和自身的形象来影响员工，教育员工，要求员工做到的自己先要做到，更好地发挥承上启下的管理作用。

五、保洁工作中存在的问题

其一，保洁安全意识不足。客流量高峰期及雨雪天气的商场的日常保洁，各种液状的污染物质稍处理不及时就会带来不可预知的安全隐患。闭店后地面的清洗操作、安全通道的清洗、外围项目的高空清洗操作等都涉及到安全，个别员工在操作过程中防范意识不够，没有按照规定时间而提前操作、还有些员工在操作过程中不采取任何提示措施而进行清洗操作。安全操作保洁工作才能保证商场的正常经营环境，为此，每天例会对员工进行安全意识的强化学习，让员工从思想上重视安全的重要性，让员工意识到保洁安全操作不能有一丝一毫的大意、懈怠，任何的疏忽都会给自身、他人及公司带来严重的后果。

其二，保洁员工年龄偏大，文化程度较低，保洁工作时间长、工作单调枯燥，思想容易产生波动。个别员工工作纪律稍差，在客流量少时有扎堆聊天现象。还有些员工对月度评比、日常考核有排斥情绪。针对这些问题，在加强对员工进行思想教育的同时，关心员工的生活，多和员工沟通，使员工的思想意识水\*提高，工作从被动变主动。对\*\*员工进行正确地引导，把绩效考核条例和人性化管理相结合，减少员工的\*\*现象。对员工进行日常行为规范和考核细则的学习，让员工清楚明了考核是对员工多方面的综合能力评比(工作态度、工作责任心、团队协调配合度、工作质量、工作纪律)。只有通过评比才知道自身还有哪些不足，还要哪些方面需要改进。要求管理人员在对员工的日常考核工作中要公\*公正。检查工作中不走过场，对于表现好的要鼓励，不合标准、违反工作纪律的要进行处罚，使员工能够从心里认可考核\*\*，从而能够有效地落实。

其三，专业技能知识不足：公司在不断发展壮大，高科技材料也层出不穷，我们现有的保洁知识已无法保证对高科技材料的清洁保养，在今后的工作中，要加强学习，丰富部门的专业技能知识，为做好保洁工作打下良好的基础。

六、工作计划

其一，调整人力年龄结构，提高保洁员工整体素质。根据公司要求，结合保洁部人员现状，在保证保洁正常工作的情况下逐步完成对不符合公司要求的人员调整。并配合人力行政做好新招聘员工的入职试用审批工作。

其二，按照部门的预算目标，加强对日常保洁物料的使用\*\*及设施设备的监管维护，把费用\*\*在合理有效地范围内，在保证日常工作质量标准的前提下，更好地完成公司制定的目标任务。

其三，团队工作建设加强：任何工作都需要\*\*的工作氛围、全身心地投入才能有效地完成，无论是不同时间段员工的工作强度还是员工在工作中的异常表现，都需要管理人员能够从多方面了解员工，了解她们的思想动态，及时找出问题所在，引导和疏通员工的不满情绪，避免影响保洁整体工作。在工作之余加强员工活动的\*\*工作，给员工提供一个沟通\*台，同时要求管理人员在员工中不但要发挥标杆作用还要起到很好的协调作用，在搞好班组员工关系的同时，也要搞好和其他部门之间的关系，更好地带动员工做好团队建设工作。

其四，员工培训工作：保洁培训工作是一项长期的工作，每年都要对保洁员工进行保洁相关知识的培训，不断地提高员工的综合素质、改进工作态度，增强员工对公司的归属感、责任感、促进公司与员工及管理人员与员工的沟通，本年度的培训工作主要有以下几点：

1，消防安全意识的培训，配合消防部门对员工进行消防知识的培训，分阶段对员工进行安全意识的强化培训，提高员工对突发事件的应变处理能力、节日高峰期对区域保洁的掌控力、安全操作能力、尽可能减少污渍滞留地面的时间，减少潜在的安全隐患，并严格按照安全操作规范流程保洁，杜绝隐患事故发生。

2，仪表仪容、服务意识培训，保洁工作的区域遍布商场各个地方，员工的仪容仪表及服务意识的好坏直接影响公司的对外形象。所以日常员工的着装规范\*\*，员工服务意识的提高也是保洁培训工作中的重点。

3，技能知识培训，随着公司不断发展，保洁工作的标准和要求也会越来越高。员工除了具备基本的保洁知识外还需要掌握更多的保洁技能知识才能更好地做好保洁工作。比如：设施设备的维修保养、地砖的清洁保养、石材的清洁保养等都需要具有专业知识的人员来操作。本年度会对重点加强员工技能知识的培训学习，以适应公司的发展需要。新的一年里我们全体保洁员\*\*以更加饱满的热情和积极地工作态度投入到保洁工作中，为公司的全面发展尽一份力。

**泉州猎鹰团建工作总结15**

回首20xx年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。 总体观察，这一年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

1、非洲片区：

单分开南非市场，我们非洲市场仍不理想；目前销售区域仍是集中在埃及和\*，建立贸易关系的有3家，200x年有销售来往的只有两家，其中一家埃及大客户因为付款方式无法达成一致而取消大约30万美元的订单；但是埃及另一客户的贸易额由去年的一万多美金增大到近7万美金；\*客户的贸易额也由去年的六千多增到一万美金；随着我司产品在市场的布局成熟与质量的提高，坚信能在北非市场有更大份额；

2、南非片区：

目前南非市场客户共计5家，由\*\*XXX公司负责管理销售区域，我司\*\*；目前主要区域在约翰内斯堡，然后在德班和开普敦各有一客户；现行主导销售产品是制动分泵；销售额由去年的不到8万美金，增加到今年的18万余美金；初步预计20xx年销售额达到28万美金，并向30万发出挑战；

3、中东市场：

20xx年有贸易来往的中东客户（阿联酋、伊朗、以色列）共计11个客户；20xx年公司产品销售额5万余美元，外协产品销售额12万余美元，在业绩上都高于去年的产值；随着伊朗市场的不断拓展，我司起亚PRIDE总泵和分泵将以主打产品进入该市场，同时争取通过明年的展会或者拜访，扩充\*\*车系列产品在中东迪拜以及周边国家的市场份额；

4、东欧地区：

目前\*\*\*市场仍是空白，由于国家\*\*以及关税、运费等问题，对于我们来说，如何进一步努力的降低产品成本来提高价格竞争力是进军俄国市场的首要问题；出现一点危机的市场是立陶宛，由于价格问题，我们在和一个大客户出货时候产生了分歧，若能在20xx年顺利解决价格问题，销售份额将有保持或者提升；东欧市场较好的是波兰市场，目前虽然只有两个客户，但是20xx年的销售额有望达到18万美元（卡玛斯外协为主）；东欧市场另一福田是土耳其市场，虽然20xx年跟我司贸易的客户不如以往那么多，但是市场前景较好，尤其是大客户的锁定以及小客户的推动，有望我司产品在该地区取得更大发展；

5、西欧地区：

意大利和德国市场在20xx年发展稳定，希望通过新厂房的规模和展会、拜访等品牌推广，赢取更多的客户和更大的市场份额；英国市场目前只有一个客户，但是由于助力器和硅油离合器水泵问题，今年贸易额不仅一般而且助力器的退货给我造成较大损失；此外经过20xx年对西欧市场的了解，发现该市场要求质量高，价格要适中，在西班牙、法国新车较多，即使开发新产品，市场的持续能力也不高；基于此，我个人认为西欧地区市场策略，如何锁定关键大客户成了首要任务，比如说意大利的LPR，如果我们的产品能够达到他们的性能要求，就应当全力配合客户，从长远利益角度考虑，率先占领市场份额，然后推动价格的提升；

6、现行和客户的联系过程是：

前期谈判工作（邮件交流、核对询价单和报价、价格的确认和所寄样品的确认、产品标识、付款方式的商定、订单的生产）下单前的待办工作（包装内盒、外箱唛头、内盒不干胶内容）生产中的联络（交货期的反馈、与生产部的协调工作）发货前的联络（船公司的联络与船期的安排、物流的管理）发货后的联络（货款的回笼问题、单据的邮寄或者银行交单）再次联络（新订单的谈判）；

7、对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失；

8、20xx年的关注使我对公司的品牌推广提出一些个人见解；理想中我的品牌战略：

首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将XX品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比\*\*大多数消费者认识的优质品牌仍以\*\*品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是\*\*的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己XX品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在\*\*设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记CRM（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

**泉州猎鹰团建工作总结16**

xx年，xx共青团坚持以\*理论和“\*”重要思想为指导，牢固树立科学发展观，坚持“志愿、公益、创业、成才”的工作理念，紧紧围绕xx\*\*发展稳定的大局，以有效服务青少年为目标，以提高团\*\*能力和团员素质为重点，一手抓规范，一手抓创新，深化“\*建带团建”，充分发挥基层团\*\*的生力军和突击队作用，不断开创我区共青团工作的新局面，为xx经济社会健康发展和新农村建设提供了强有力的保证。

一、抓团建,基础工作坚持好

（一）完善\*建带团建工作\*\*。团区委把团的建设作为\*建工作的重要内容纳入\*的建设的总体规划，已经形成了目标共订、内容衔接、机制配套、相互促进的基层\*建带团建目标管理机制，其主要特点是：一是职责明确，对\*团\*\*在\*建带团建工作中各自承担的职责以签订责任书的形式予以明确；二是指标量化，对完成\*委中心工作、团员发展、推荐优秀团员作\*的发展对象和团工作保障等方面作出具体规定；三是内容衔接，如将\*\*对后备\*\*的培养和团内的推荐优秀青年人才作\*的发展对象工作衔接起来等等；四是共同考核，对基层\*建带团建实行双轨考核，保证基层\*建带团建目标任务落到实处。

（二）深化xx共青团“达标创优”竞赛活动，不断完善共青团工作的\*\*化和规范化。年初，下发《关于开展xx年度xx共青团“达标创优”竞赛活动的通知》，分城直、镇乡、学校三口制定细致的规范化考核体系和《共青团工作手册》。以奥运会志愿者遗产转化工作为突破口，加快构建区域团建新格局，实现区域青年工作良性互动，将志愿者和主题教育活动等项目列入到xx年\*\*工作考核内容中，实现了依靠\*建促团建。以论坛、交流、联谊、社区公益实践等形式，继续强化各团\*\*之间的团结、凝聚和整合，推广“激扬青春、送法下乡”活动。

（三）团的基层\*\*建设和团\*\*队伍建设方面得到加强。着力扩大\*\*建设覆盖面，先后成立浪漫一生影楼团支部、xx博龙阳光新能源高科技开发有限公司团支部、农委团支部和老\*\*局团支部，国土局、\_、司法局、\*办、总\*\*成立团总支，公路局、建委进行了团\*\*调整。加大团\*\*培训力度，开展“团建创新?素质提升”主题团日系列活动，实施基层团\*\*专项培训计划，团（工）委\*为团员青年和村级、社区团\*\*上团课，切实提高团\*\*综合素质。

二、抓队伍，团的战斗力不断增强

（一）加强团\*\*队伍建设，把团岗作为\*培养年轻\*\*的重要基地。针对我区村团支部\*队伍存在的实际问题和“大学生村官”具有的各种优势，大力推行了由“大学生村官”兼任村团支部\*、副\*的措施，为推进村级共青团工作和为“大学生村官”发挥作用搭建了有效的\*台。团\*\*培训工作采取广泛参与、个别辅导、季度例会、工作研讨等形式实现培训方式的多样化、小型化、经常化，使集中培训和个别培训相结合。

（二）落实“推优入\*”工作机制，为\*\*\*输送新鲜血液。指导基层团\*\*努力将“推优入\*”工作的各个环节与发展青年\*员工作相衔接，通过\*课教育、实践锻炼、重点培养等形式，源源不断地把符合\*员条件的优秀团员输送到\*\*\*中去。xx年，各级团\*\*共向\*\*\*推优281人，其中243名团员光荣加入了\*\*\*。

（三）建好“五库”。一是种养殖业青年库，服务种养殖业青年，为他们做好种养殖技术培训，降低致富的技术风险；二是从事二、三产业青年库，针对经商的团员青年进行诚信经商的教育和引导，并进行年度诚信经商户的评比；三是贫困青年、青少年待援库，了解贫困青年状况，寻求社会关注，争取社会的扶持资金，与企业等接成帮扶对子。四是青年人才库，对青年人才进行现代化素质技能培训，并向企业推荐相关人才；五是希望工程1+1奖学金待援库，向市希望工程申请贫优学生奖学金。

三、抓载体，共青团阵地建设生机勃勃

（一）丰富青年创业工作，不断引导和服务青年创业创新。创办xx共青团创业青年夜校，并积极整合劳动部门和培训机构等优势资源，对失业青年、城镇新增青年劳动力、农村富余青年劳动力进行创业知识和技能的培训，培训期满可获得《xx市创业培训合格证书》。凭借此证书，并经劳动部门审核的项目可申请创业\*\*\*\*。目前，举办培训班三期，共培训学员115人。广泛动员社会力量帮助、扶持青年积累工作经验、提高就业创业能力，为企业选用优秀青年人才搭建\*台，\*\*团\*\*参观xx青年创业示范园，并建立38家xx共青团“青年就业创业见习基地”，及时向社会发布见习基地基本情况和招聘启事。继续挖掘优秀青年创业典型，评选出十名“xx区第十二届青年创业带头人”。

（二）以农村青年现代化素质培训工程为载体，服务农村青年转移就业。xx团区委本着“市场引导培训，培训促进就业”的原则，整合资源、借力借势，突出抓好培训这一关键环节。各镇乡团\*\*主动与农业、科技、社保、妇联、\*\*等部门联系，充利用和依托京北职业技术学院、三农培训中心、青年就业指导中心、\*\*广播电视大学、大学生村官等现有的培训资源，以\*\*知识普及、素质培训、证书培训、岗位练兵等为主要内容，积极为农村青年提供农业实用技术和职业技能培训，大力培养和造就有文化、懂技术、会经营的\*\*\*\*新型农民。xx年，共举办青年农民现代化素质教育培训班126期，直接服务青年5740人次。

（三）以创新创效为主题，全力实施“号手联动工程”。全面深化“争当青年岗位能手，争创青年文明号”活动，\*\*召开了xx区青年文明号工作经验交流会，并将培养青年岗位能手、创建青年文明号与实施人才战略、技能培训、技能比武、岗位练兵活动紧密结合，以形成“号手联动”的整体格局，激发了广大青工立足岗位、建功成才的积极性，培养了一批有知识有技能的复合型青年劳动者。今年，全区共涌现出青年岗位能手54名。

四、抓活动，充分发挥共青团生力军作用

（一）认真做好奥运志愿服务成果转化工作，志愿者再立新功。积极筹备成立xx区志愿者联合会，努力提高全区参与志愿服务人员比率，使志愿者成为促进\*\*社会建设的一支重要力量。举办了“弘扬雷锋精神绽放志愿风采”等系列活动124次，服务公众8432人次。9月28日至10月8日，\*\*开展了国庆60周年城市志愿服务活动，共设置城市志愿服务站点5个，城市志愿者累计上岗291人次，共接受咨询、指路人数13260余人次，营造出国庆浓郁的喜庆氛围。同时，大力开展xx区志愿服务公益实践项目，截至目前，各基层志愿服务\*\*新申请公益实践项目24个，正在实施项目16个。

（二）全力完成国庆群众\*工作，展示了xx青年蓬勃向上、开拓奋斗的精神风貌。xx参与群众流行正式表演的青年人才\*\*为110人，主要是来源于农、林、牧、副、渔行业领域生产经营的优秀\*\*和大学师生\*\*。为确保群众\*工作的顺利进行，6月底组建成立了以区委副\*萧有茂为总指挥的国庆群众\*指挥部，并下设三个工作组，共同完成\*群众报名、选拔工作。在训练阶段，\*人员不畏酷暑，以每人每天长达12小时的高强度，对基本动作训练等内容反复练习，并进行了3次分指挥部合练和4次\*\*\*演练。

（三）深化“青春奥运绿色行动”。xx团区委按照“绿色奥运”理念，立足生态涵养发展区区域功能定位，积极宣传绿色环保知识，大力培育生态环境文化，不断创新生态环保活动内容，为构筑京北生态屏障发挥了积极作用。全区各级团\*\*开展了丰富多彩的生态实践活动：成立青年美化绿化养护队伍，开展“绿色奥运小天使”科技远足实践考察活动，宣传节约用水、回收废旧电池、环保法规、绿色科学、绿色出行、生活方式，充分利用好xx乡“xx市青少年生态教育基地”和污水处理厂“xx区青少年环保教育基地”。

**泉州猎鹰团建工作总结17**

时间过的真快，转眼间一年了，在这里也学到了蛮多做事做人的道理，在这里让我感受到广大劳动人民的辛勤劳动，用汗水在耕耘，用体力付出，也知道父母为了工作为了生活在外面奔波劳累，总之一份耕耘，一份收获，现在有一下总结回顾一下过去的工作情况：

对于建筑施工员，自己必须先对每天的工作内容有掌握，对每天施工的技术要求和施工工艺熟练掌握，这样在现场的管理和协调中才能更好的处理。现场是一个极其考验一个人能力的地方，不光是对技术的掌握更是体现在对整个施工现场的管理和协调，尤其是在很多工序交叉时候，更要处理好相关事宜来避免不必要的麻烦。

在这一年的施工员工作中，我收获很多，不仅仅是施工知识的掌握，同时对与各种层次人员的交流有了很大的提高，这里包括与同事的相处，与分包的相处方式，甚至与建设单位和监理之间的交流，这一切的一切都让我受益匪浅。

在施工技术方面，我曾经有一次因为没有看技术组发出窗户和门的变更导致门窗洞口位置留错，幸好上报时被我们工长发现并纠正。这件事给了我很大的触动，作为一名合格的施工员，必须对技术\*\*，我们在实际的施工中，经常会遇到各种设计变更，施工员必须要第一时间了解、吃透这些变更，这样才能真正指挥好现场。资料整理方面做的不好，落下了很多资料，临时突击补资料搞的自己很狼狈。以后一定做到施工资料并行，保证认真工作态度，给以后的资料整理打下基础。

建筑职业不同于其他行业，它需要不断在现场检查、\*\*，随时发现问题，解决问题，而这些工作都在现场比较\*\*的环境下进行，这要求我们不断培养吃苦耐劳的精神，要不怕苦不怕累，放下管理人员清高的姿态，从工程的实干中不断丰富自己所学才能，使自己的现场综合处理能力得到锻炼和提高。我们要相信付出不一定有回报，但不付出一定没有回报，我们作为年轻的一代更应发扬吃苦耐劳的精神在工作的同时应抽空跟工人沟通交流，在一起聊聊家常啊，给工人师傅一支香烟，工人也会看作是我们尊敬他的一种意思，之后跟工人技术交底，工人也会很乐意的听从并接受，对于工作也能很好的开展，正所谓时时刻刻的密切联系群众联系工人，让工人感受到我们项目部的温暖。

在一年的工作当中我们都尽了自己的努力，为老板节约材料，告诫工人不要浪费材料，能够用的半砖块全部用上，二次结构植筋尽量全部用切割下来的短材料，大河有水小河满。

明年的综合楼也即将上马，综合楼基本上包含了土建工程的全部内容，有工程量之大工程难度之大特点，在我看来是一种学习的契机，我们应该迎头而上携手为中天公司再创辉煌。

以上为我参加工作以来的一些心得和体会，我会在以后的工作和学习过程中逐渐给自己定好位，为以后的工作作出更好的规划与总结。建筑是一门艺术，我们都是建筑的艺术家，择了建筑，选择了，我相信这是我可以为之奋斗终身的事业。

**泉州猎鹰团建工作总结18**

今年短途旅游由公司员工委员会\*\*分两批深圳两天游，每批约40人，家属6人，共90出人参加，活动内容为：金沙湾野战拓展俱乐部，东部华侨城茶溪谷，茵特拉根温泉；此次活动目的既是让大家身心放松的好机会，又是外出学习的好时机，重要的是在体现出公司对职工关怀的基础上，如何把团队精神融入到活动中，更重要的是营造全体员工团结凝聚、活跃、奋进的氛围。

一、前期准备，制定方案

根据\*\*，按照上级关于旅游活动的指示精神，公司委员会首先\*\*各部门委员召开了\*\*会，并将此次活动的精神、旅游条件以及旅游整体思路向大家做了汇报，把活动精神准确传达给职工。为了让员工在这次旅游中达到满意度，员工委员会公开性与所有员工一起讨论选择旅游路线，最后，\*\*了路线，并制定出详细的活动方案并与汕头市外企旅行社签署了旅游协议。

二、旅游活动，精彩缤纷

野战PK战斗、激发学员的热情，用心感受同事之间的情感，全身心地融入团队中来，进入训练状态；增强学员之间的观察、沟通、表达及呈现能力；塑造团队精神，锻铸企业之魂；打破僵局、活跃气氛，使不熟悉的学员有机会在一起交流，迅速形成\*\*荣誉感。

感受大自然，感受绿化，\*\*漫步于落在青山、绿水、茶田、湿地之间，区内竹林茂密，溪水潺潺空气中蕴含大量负离子的茶溪谷：后放松身心，泡座落于风光旖旎的东部华侨城茶溪谷茵特拉根湖畔的茵特拉根温泉。

三、安全归回，收获颇丰

此次旅途中笑声不断，热闹氛围激昂，途中不止一片欢乐；更多的则是各种各样的收获，营造了有青春、活力的氛围，体现的则是团结、互助、凝聚，良好的团队精神。

**泉州猎鹰团建工作总结19**

今年以来，我乡按照\*\*乡创建目标的总体要求，突出治安防控、基层基础、外来人口管理三个重点，推进矛盾纠纷调处、严打整治、安全生产、\*四项工作；健全联创、考核二大机制，不断巩固深化\*\*宝石创建成果，全面落实综治各项措施，有力地维护了社会\*\*稳定，确保了一方\*\*，为我乡经济和社会快速发展营造了良好的社会环境。

一、今年以来主要工作：

（一）\*政重视，齐抓共管，着力推\*\*\*创建工作

全县政法、综治、\*会议后，我们认真贯彻县级会议精神，及时召开了全乡政法、综治工作会议，研究部署全年政法、综治工作的目标任务和措施，以落实\*\*责任制为重点，分别与全乡8个行政村、1个社区、6个企事业单位签订综治、\*、安全责任书，形成一级抓一级，齐抓共管的工作格局；进一步完善了行政村及企事业单位综治暨创安工作二个专项考核，强化对派出所目标管理责任制考核，建了行之有效的激励机制，有力地推进了\*\*创建工作扎实开展。

（二）加强基层基础建设，推进综治延伸工作。

为进一步深化\*\*建设工作，根据开委文件精神，关于在企业中建设综治\*\*的实施意见，在全乡企事业中建立综治\*\*（含调委会），实行综治法人责任制，组建企业综治室，推进综治进企业工作。按上级要求，整个综治进企业工作已全部到位，成立了企事业综治工作小组及综治专管员，并按规定要求“四\*\*、两图表”上墙。

（三）依托综治工作中心，整合各方资源。

依托乡综治中心，完善综治中心规范化建设，把综治办、派出所、司法所、人武部、\*室纳入了综治工作中心，形成联防、联调、联警的维护稳定工作机制，快速有效地调处矛盾纠纷，社会治安和\*案件，整合各方资源，提高矛盾纠纷综合调处能力，中心实行集中受理、分流处理、督办协调、集中归档工作\*\*，做到\*\*人员到位、分工明确、责任落实、运转正常。

（四）深入摸排不稳定因素，全力化解各类矛盾纠纷。

坚持矛盾纠纷排查联席会议\*\*，创新工作方法，对排查出矛盾纠纷由综治中心牵头，按矛盾性质移送各职能单位，中心跟踪督查，落实责任人限期调处，疑难复杂矛盾纠纷由综治中心直接调处，1—5月共排查受理各类矛盾纠纷9起，调处成功9起，调处成功率100%，其中中心（乡调委会）直接调处4起，调处成功率100%，移送指令调处13起，实现了无非正常\*\*，无民转刑，无群体性械斗的目标，有力地维护了社会稳定。

（五）加强和改进\*工作。

完善了\*\*\*接待日\*\*，进一步健全\*工作机制，实行\*\*\*\*包案制和\*劝返\*\*，努力将\*矛盾\*\*在源头，化解在基层，1—5月受理群众来信（来访）3件，处结率100%，对来信来访群众所反映问题和诉求，做到事事回复，件件有落实，目前未发生\*积案。

（六）坚决打击各类违法\*\*活动，维护社会治安秩序。

强化社会面管理的“三严密，三强化”为主要内容的强化防控专项工作以及集中打击\*\*违法\*\*专项行动，深入开展严打、严防、严管专项整治\*\*，各项专项整治行动取得良好效果，不断提高了打击质量和\*\*实效通过打击震摄了\*\*，保持了社会长治久安。

（七）加强治安防范，积极预防各类案件发生。

建立了以派出所为依托，以综治办成员为骨干，利用专群结合的防控工作机制，形成动静结合，点面结合，昼夜结合全方位防范格局。通过一些案例和法制宣传，有效地避免和减少了侵财性案件发生，不断增强了人民群众的安全感，促\*\*\*创建深入开展。

（八）强化公共安全工作。

认真落实县委、县综治办的文件要求，切实加强对突发公共事件应急处置工作的\*\*\*\*，成立了突发公共事件应急管理办公室。制定了公共安全应急预案，动员社会力量参与公共安全管理，开展了安全生产（交通安全）大检查，消除了一些不安全隐患。

二、当前影响我乡社会稳定的不安定因素：

1、安全生产与消防安全隐患问题，水上交通和公路交通安全隐患较大。

2、20xx年退耕还林整改后，存在一些遗留问题。

三、下阶段工作打算：

（一）坚持严打方针，努力遏制刑事发案上升的势头。严格\*\*刑事发案上升，力争刑事发案\*\*十件以内，不断提高打击质量和\*\*实效，在巩固前阶段三严密，三强化和打击\*\*专项行动基础上，根据阶段性\*\*变化特点，适时\*\*开展专项行动，尤其是重点加大侵财性案件打击力度，努力遏制刑事\*\*的多发势头。

（二）加强综治中心的规范化建设。充分发挥中心的职能作用，当好\*委\*的参谋，完善\*\*机制、工作机制、运行机制，不断的提高调处矛盾纠纷、社会治安和\*案件的处结能力。同时做好台账的整理归档工作，迎接县相关部门的检查。

（三）强化治安防范，落实人防、物防、技防工作。全面落实综治各项工作措施，围绕突出的治安问题和防控薄弱环节，切实加强基层防范工作。进一步推进警务向基层延伸和交通安全的执法力度。

（四）以乡综治工作中心为\*台，建立矛盾纠纷信息预警机制。推进矛盾纠纷排查调处工作的\*\*化和规范化。着力把各类矛盾纠纷化解在基层，\*\*在萌芽状态，切实增强矛盾纠纷调处实效，重视\*工作，加强新条例的宣传教育，实行\*\*\*接待日\*\*，包案\*\*，做到责任到位，解决问题到位，努力将\*问题\*\*在源头，化解在基层。

（五）加强以流动人口为重点特殊群体管理，夯实\*\*创建基础。按照底数清、情况明、管得住、服务好要求，着力推进流动人口从“小三化”到“大三化”转变，建立\*\*主管，专职协管员专管，村（居）治保\*\*协管的流动人口社会化管理机制，不断探索流动人口教育、服务、\*、管理为一体的新型管理模式，做好归正人员安置帮教工作，促进帮教社会化、就业市场化、管理信息化、工作规范化。进一步加强中小学校、青少年预防违法\*\*工作，引导青少年增强自我防范和抵御不良倾向自觉性，健全和完善家庭、学校、社会相互配合协作的教育机制，强化青少年思想道德建设，通过对三类特殊群体管理，为\*\*创建打好基础。

（六）进一步强化公共安全工作。根据文件关于进一步加强公共安全工作的通知要求，切实加强对突发公共事件应急处置工作的\*\*\*\*。完善提高应对突发公共事件的应急处置能力。

**泉州猎鹰团建工作总结20**

一段时间来的工作就要面临结束了。回想起来这段时间我的工作，我觉得好像就是一瞬间的事情。这段工作在自己的努力下和大家的\*\*下，我圆满的完成了。下面对此做简短的个人总结：

对于此段时间里的工作，我的真实感受就是累和苦，因为靠\*\*关，所以公司很多事情都进入收尾部分，因而工作也是特别的多，每个人都是忙不过来的样子。我做的工作相对其他人的工作，其实已经是减轻很多了，但是与之前的工作对比，那肯定是要多些和难些的。每天最早到公司，最晚下班，一整天就在不停的处理工作，就感觉很累。不过吧，从另一个方面去想，又觉得这样也还好，毕竟这样我的生活就比较充实，没有时间去想些乱七八糟的事情。整整一个月，我忙的飞起。公司里很多文件都是我一个人在整理，由于上一个跟我同岗位的人辞职了，所以事情就落在我身\*\*。一天不知道要看多少份文件，要从这些文件里找出重要的，然后进行封存。

虽然工作很累，但是这一个月，我觉得自己也成长的很快，由于大家都很忙，有很多的问题就只能自己去解决，那么在解决问题的过程里，我也学到东西了，而且思想也得到很大的提升，各方面的能力都有小小的提高，这也算是收获了，至少工作没有白做，我都很好的去完成了。再有就是在这段时间里，我与大家的关系也得到很大的改善，更加懂得团结的意义了。原先我都是只处理自己岗位上的工作，那跟其他人的交涉就不深，那现在因为有些工作是必须要去跟其他人进行核对的，所以与大家的交往就多了起来，而且在处理同一件事情上，也必须要去配合和合作，不然将无法完成，因而大家只能\*\*\*\*，也是因着大家的相互配合，所以近一月的工作完成的都相当好。

现在工作暂时告段落，回味起来的时候，也没有那么的觉得累了，相比辛苦，当我看到自己把成绩做出来的时候，我觉得辛苦都是值得的。艰难的工作已经结束，接下来我就要去思考自己工作的下一步要如何去做了，也该沉浸下来去吸收学习到的东西。在下段工作到来之前，我觉得自己肯定能够把这一段工作得来的东西吸收好，成为我能力的一部分。

转眼间我来到咱们单位已经四个多月了，这段时间的工作过程中有过欢乐、悲痛、徘徊和迷茫，可是在科里\*\*和同事的照顾和帮忙下，感受最多的是成长与收获。

总的来说进入设计院以来我心里充满了好奇和不安，好奇是因为我刚踏入社会，对社会和公司不熟悉，所以对公司的各个方面都感到好奇；不安是因为我不知自我是否能够胜任这份工作；此刻随着对这份工作的了解，我心里慢慢变得比较\*静，自我也明白了该怎样安排自我的工作。

在这四个多月的时间里，我工作中最大的收获是在师父的指导和其他同事的帮忙下正确认识到自身的工作和价值；并且，基于\*\*的信任，我参加了xxx两个项目，在做项目的过程中，不仅仅学到了许多专业知识，开阔了眼界，还从周围的同事身上学到作为一个设计人员除了具有必须的专业本事，还应当具有强烈的职责心和团队合作意识，不能因为项目小而懈怠，也不能只研究到自我而忽视他人和全局。

在这段时间的工作中，除了取得必须的收获外，也发现了自身的一些不足，首先是专业知识不足，感觉很多东西都不明白；另外是不够认真和虚心，导致工作中出现不少错误，给其他同事带来了许多麻烦。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，努力丰富自我，充实自我，在实践中积累更多的经验，把自我的业务素质和工作本事进一步提高。也期望请各位\*\*和同事对我多提要求和提议，使我更快更好的完善自我，更好的适应工作需要。

**泉州猎鹰团建工作总结21**

7月已经过去，不知不觉我已入司担任前台工作将近7个月，前台没有像公司业务、营销、财务等部门对公司发展所作的贡献大、直接，但公司既然设了这个岗位，\*\*必定认为有其存在的必要性。通过思考，我认为不管哪一个岗位，不管从事哪一项工作，都是公司整体\*\*结构中的一部分，都是为了公司的总体目标而努力。在这个月的时间里我在公司\*\*和同事的关心帮助下，顺利完成了相应的工作，当然也存在许多不足的地方需要改进，现将七月的工作作以下总结。

1、前台接待接待人员是展现公司形象的第一人，我严格按照公司要求，热情对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，对于上门推销的业务人员，礼貌相迎并把其留下的实用名片、宣传册整理归档，以便于以后工作的不时之需。

2、电话接听转接、传真复印及信件分发认真接听任何来电，准确率达到98%；能够委婉并合理对待骚扰电话，提高工作效率；发传真时注意对方有无收到，是否完整清晰。复印时注意复印的资料完整否，避免复印资料缺漏。如有信件也及时交给了相关人员。

3、临时事件处理饮用水桶水发现不够时会及时叫xx送水。前台所需物品不够时，会及时申请购买如：纸巾、复印纸、一次性纸怀等。打印机没有墨时，会电话通知加墨业务人员加墨。办公电话费用快用完时，提前去营业厅预存。如果办公室内的物品坏了如：空调开关，卫生间灯，会及时打电话给国企物业，让物业师傅查看原因，需要自己买的设备自己买后让物业师傅安装；交换机考勤机故障问题直接联系商家售后解决，电话线路有问题求助电信局解决等。总之，遇到问题都会及时想办法解决。

1、房间、机票车票及生日蛋糕预订项目部人员出差需要订车票或机票时我会及时联系票务，并持续跟踪直至车票送到公司，以免费影响到出差人员行程；到目前为止累计订票70张左右。对于来xx出差需要订房间的\*\*或同事，订好房间后我会短信或电话给\*\*或同事确认酒店详细信息；还有就是员工生日蛋糕预订，预订前一天会我与员工确认时间，生日当天告诉xx在OA上发生日祝福。

2、文档归整及办事处资产登记从项目部人员接手的培训资料、确认单都用档案袋分门别类的归整起来；办事处新购买的书籍会让xx盖章，再进行编号，以便于资产管理，现办事处书籍累计已有37本；其它的办公设备（如笔记本、光驱、插座等）也都有详细登记，员工借用时也都依公司规定签名登记。

3、考勤统计每月25号之前从考勤机中导出考勤明细，不清楚的地方发邮件与大家核对，再进行统计汇总，都能够按时发给xx。

4、\*\*员工活动每周三下午5点\*\*员工去农大活动，通过活动提高大家团队意识，并很好的锻炼了身体，近段天气较冷，愿意出去的活动人数也在减少，期间\*\*过一次乒乓球比赛，但效果是不是特别理想，这也是一方面以后需要改进的地方。

在完成本职工作的同时，也协助配合完成其它部门的工作。如协助软件项目部人员装订项目文档；协助营销部xxx，与他一起给客户送礼品，制作标书等。在这个过程中自己同时也获得了一些新的知识。

1、采购办公用品时没有能够很好地计划，想得不够全面，只看到眼前缺的，这点需要自己以后多用心，多操心。

2、考勤统计过程中存在过失误，虽然当时已改正过来，没有造成大的影响，但是这也提醒了我细心的重要性，考勤做出来后，一定要仔细检查一遍，确认准确后再发出去，还有一些同类型的信件也是一样，发出去了有错误再修改重发很容易让别人认为你就是个粗心大意的人，虽然这种错误只是偶尔，但也一定要尽量避免。

3、\*\*室外活动的效果很不好，中间也与xx商量一起在室内活动，给大家提供象棋、跳棋等适合室内玩的活动，并\*\*实施过，但是这样还是达不到户外运动的效果，对于触决这种情况的办法也还在考虑之中。

——个人工作总结

个人工作总结

**泉州猎鹰团建工作总结22**

在区委的\*\*\*\*和正确\*\*下，东城区各级\*\*\*始终把“\*建带团建，团建促\*建”作为一项重点工作来抓，着力在“带”字上下功夫，不断创新“带”的机制，改进“带”的方式，增强“带”的实效，想办法、解难题、促工作，全面推进团的各项建设。

一、“带”机制建设完善\*\*机制。

调整\*\*分工，明确区委副\*主抓群团工作，联系团区委。认真落实团区委\*列席区委\*\*会\*\*，保证各级团\*\*能够及时了解\*政中心工作。坚持定期听取工作汇报\*\*，区委\*\*会每年专题听取团区委的工作汇报。主管共青团工作的区委\*\*每两周听取一次团区委日常工作汇报，坚持出席团的重大活动和重要会议，研究部署共青团工作，确保工作落到实处。

2、健全工作机制。坚持把团的建设纳入\*的建设总体格局统筹考虑，将团的重点工作纳入区委年度工作折子，做到同规划。区委在研究和部署涉及青年问题的工作时，认真听取和采纳团区委的意见和建议，形成\*团共建、\*团互动的良好机制，做到同推进。区委\*\*部定期对团区委副职以上的\*\*进行政绩考核，各基层\*\*\*和团\*\*定期对本单位、本系统的\*建带团建工作进行检查考核，把检查考核结果纳入\*建工作检查考核体系之中，做到同考核。

3、强化保障机制。\*门每年都会在年初预算中给予团委充分的活动经费，凡特殊性重大活动还专项拨款。各级\*\*\*牢固树立“一盘棋”思想，在经费、场所等方面给予倾斜和\*\*，保证团\*\*围绕中心大局，创造性地开展工作。

二、“带

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找