# 年终孕婴工作总结(推荐31篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2025-05-21

*年终孕婴工作总结1不知不觉中， 20\_\_已接近尾声，加入\_\_房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。 20\_\_是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己...*

**年终孕婴工作总结1**

不知不觉中， 20\_\_已接近尾声，加入\_\_房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。 20\_\_是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、 心态方面：

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、 专业知识和技巧;

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗?当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。 在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败：

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

**年终孕婴工作总结2**

母婴店经营成功的经验总结

1.母婴店应该具有专业性、服务性、便利性、特色性等；

专业性就是你的店员要专业，装修要专业（不是豪华），产品要专业；服务性就是你的一切出发点都是给顾客提供服务，满足消费者需求和潜在需求。什么是潜在需求？消费者买产品，是他的需要。潜在需求是他要懂产品吧？他更需要母婴店提供更多的育婴知识吧？他需要在母婴店消费过程中舒适并满足感吧？还有更多潜在的需求，需要大家去挖掘。毕竟当父母的一般都是新手，知识和经验是他们较缺的东西。

便利性就是消费者更容易买到你的产品，你店里有更全的产品让消费者选择，送货上门也是一种方式.

特色性就是你要有自己特色的东西在：你有特色的产品；你有特色的消费环境；你有特色的服务等等，都是让消费者更依赖你的重要因素。

**年终孕婴工作总结3**

来到酒店工作也有足足三个月了，在这三个月当中，我每天都在成长，这段时间的工作表现告诉我，我选择的这份服务员的工作没有错，至少这是我想干的事。短短三个月的时间，我能成长到这个程度，我个人已经是心满意足了，但是领导对我的期望是很大的，特别是经理，他觉得我是他这两年以来见过工作最为认真的一个服务员，对此我不会有任何骄傲自满的情绪，反而我觉得初来酒店，我就做到了这个地步，那么我今后也再怎么样，也不能差于现在。为此我对自己这段时间的工作，做出了一个总结。

一、严格遵守酒店规章制度。

这并不是我的第一份工作，在这之前\*过很多份工作，所以我清楚的知道领导想要一个什么样的员工。目无纪律的员工肯定是没办法得到领导的好看的，所以我三个月工作到现在，一次错误都没犯，一次都没请假。这本来就是非常不容许的事情了，酒店的领导也是跟我说，我们酒店对员工的管理守则比较多，犯错的可能还是很大，但是在我看来，只要都记下了，然后自制力强一点，就不会有任何触犯纪律的可能。

二、领导的工作安排，无条件服从。

酒店是一个服务行业的工作，而我作为一个服务员，更是要明白这点。如果在领导给我安排工作的时候，我还存在这质疑，在我询问之际，那么这份工作可能就没办法完成了，就算就疑问觉得不可行，也要等到工作做完之后再来问，但是一般我都为做到无条件服从，因为这是保证工作效率的重要手段。我的心里非常明白，领导自然是有领导的想法吧，作为员工就只需要履行好自己的工作职责即可，这三个月我从来都没跟经理发生过任何的不愉快。

三、清楚的认识自己的工作。

何为服务员，就是保证能及时的给来到酒店的消费的客人，得体的服务，我经常在进行服务工作的时候，会换位思考，如果我是面前的职位客人，他会想得到什么样的服务。弯腰鞠躬、微笑服务、礼貌用语等等，我都会一一的用在服务的过程中，然后在每次服务结束后，又会开始想自己在服务过程中，有没有哪个步骤是不是可以改正的，要做我就要做到，我来这可不是混子日的。

酒店真的就是一个非常适合我的工作单位，如果不出意外的话，我想我会愿意一直在就酒店工作下去，就在这发展，在这里我工作，我的感觉是舒适的，是不累的，是能感受到同事们之间的那份爱的，我相信我一定可以成为酒店非常出色的员工。

**年终孕婴工作总结4**

>一、促销现场的装扮

促销现场的装扮分为技术装扮与服务装扮两种，技术装扮指的是产品、台面的装扮，服务装扮指的是环境、条件、人员等的装扮，所以装扮这个环节的意义非常重要，如何来运作，需要根据不同的节日来确定。以马上要来临的五一节来说，在装扮上尽量要突出浪漫的气氛，同时因为五一节是我国传统过的节日，因此，在促销现场的装扮上，还要尽量显示出\*特色。

(一)促销产品的装扮

产品的装扮需要固定的，而不是随心所欲，要根据产品针对的消费群体、消费目标、消费价值、消费周转期、消费习惯来确定的，产品的消费群体比较简单，符合什么样人的胃口，大众化就可以了。同时，由于节日消费周期不会太高，除非是固定使用的产品，但这个不需要装扮，因此，节日消费的产品周期短，在装扮尽量简洁明快，突出节日的气氛就可以了。

(二)促销台面的装扮

促销台面不仅仅包括产品的地堆、专柜、专卖区域等，而是一项综合的促销\*台，所以从\*台这个角度看其延伸的区域非常大。母婴店在促销时，布置好促销台面的是一般常规的做法，尽量做到醒目、有节日氛围，可以使用多种科技较高的手段来刺激消费者的眼球，声、光、电等包装的增加，将是对台面的吸引。另外，从延伸的角度看，促销台面需要有外围的引导，比如门口、导购台、咨询台、引导员等，多处需要标识产品的对象，集中延伸展示才是综合促销\*台的着落点。

(三)促销环境的装扮

促销环境有人为制造环境与整体环境互相作用的交织，才能够显示出促销环境的效应，所以在布置或选择促销环境的时候，对于人文环境的首选，越来越重视，那么如何精选人文环境给予的促销呢，这就需要母婴店主对节日文化有比较大的了解，针对什么样的节日进行什么样的人文关怀，并将促销与之有机结合是办法。而根据节日文化把产品和人文环境相结合将是需要第一考虑的，做到人文与产品销售捆绑进行，这样可以大大缩小母婴产品与消费者购买时的亲近接触，达到完美效果。

(四)促销人员“装扮”

对于促销人员的“装扮”，在促销过程中主要是亲和力的准备，促销是瞬间的购买行为，比较感性，所以对于有好的亲和力将是现代促销技能的首要保证。对于如何装扮促销人员，需要对促销人员有明确的要求，一是要规范使用标准亲和力相关礼仪与必要的辅助目标;二是构建系统的产品促销规程，注重对区域文化的建设性提炼;三是促进产品与消费者、产品与环境、产品与服务等多种态度有机利用;四是为自己找寻的服务标准，度身定做是合理的促销要求。

>二、促销的目标策划

(一)明白为谁促销

知道把产品卖出去，当然这个是对的，但如果产品碰到销售困难，或者叫卖困难的时候，为谁促销就显得非常关键，因此，无论在什么样的情况下，需要保持为谁促销的理念，明白把产品卖给谁，将是在繁杂人流当中保持清醒头脑的必要保证。消费对象永远是要实地牢牢把握的。

(二)促销要简单明了

在促销活动期间，驻足观望的人会很多，但有些客户是非常挑剔的，尤其是在竞争激烈的今天，所以促销优惠的条件与优惠的程序一定要简化，而不能到了关键时刻解释不清楚，而浪费时间，错过对大部分客户的关照，失去促销的意义。因此，促销优惠的前提下，一定要简单明白，千万不要搞什么积分制，累计制等条件，这样的吸引力是无法满足的，也是浪费资源的表现。

(三)提倡动态促销

节日促销里面需要动态促销，也就是把促销要按照节日推进的阶段进行，而不是不变的，母婴店在节日促销里面往往忽略这样一点，节日前与节日中可能变化较小，但节日后期的变化就非常明显，因此，在节日促销项目上，要动态观察，如果出现跟不上市场变化的节奏，很容易出现节日促销“空虚”症状，空虚症的表现是没有管理、没有促销技术跟进、没有促销产品转换、没有新的促销亮点、没有促销反馈数据、没有竞争压力分析等等，这是非常不可取的。

>三、节日促销技巧

促销技巧在日常的表现中，主要是对产品的有机分化，通过把促销的一些手段用在促销的过程里面，使得促销成为消费者过节日的标志，也是适应消费需求的一种表现，实际上是把促销按照不同的规程，在有效的时间段内，做出不同的摆设，这样将对促销的含量有所提高。

(一)促销有时限

有促销时限是目前比较流行的做法，比如节日的第一天，节日的消费时段，限定消费时间来鼓动消费，在固定的时间里面满足促销的需求。

(二)促销要量化

把要销售的产品规定数量，这也是常规的做法，但在节日消费当中，这样的做法不是很好，容易被竞争掉，所以在旺季的节日中不太好使用这样的规则。

(三)促销要有特点

促销特点;有自己的促销特点，比如民族特点，那么在赠送、包装、折扣、礼物、优惠上要鲜明地树立起特色的旗帜，把特色促销做到底，区别节日的统一“红”的格局。

(四)促销要控制好氛围

控制好促销的氛围是很重要的`，一般在节日中间，氛围比较统一，以喜庆为代表，但在不同的场合或者不同的产品上可以有所区别，要表现出主动的促销氛围，主要展示促销氛围中的个性，比如重促销手段，而轻产品功能，重促销礼物，轻促销承诺等。

节日促销策划当中要体现稳当、特色、鲜明，在技巧的合理配置上，对技巧的保鲜、困难、问题要考虑的比技巧展示重要多，无论在环境的变化、促销难度的加大、成本的提高、管理的困难上，需要对促销技能的合理部署，有时候技巧并不是最重要的，而是对技巧的调度、对技巧的现场控制、对技巧的困难分析，显得更加突出、重要。

——孕婴店员工管理制度3篇

**年终孕婴工作总结5**

母婴店店员执行的结果，常常五花八门，与店长的要求相差甚远，有时甚至南辕北辙。出现这样的结果，原因可能是多方面的，但“子不教，父之过”，其实根源还是店长教导无方或教导不够造成的。

到底母婴店店长该怎样教好店员，带好团队呢?总结一个词：言传身教!

一、师傅带徒弟

学习求进步，方法有两种，一靠自己摸索，苦学、苦修、苦想，象陈景润攻克歌德巴赫猜想。二是寻找良师益友，向老师、专家、成功人士学习。

母婴店店长应该成为下属最直接的老师。有经验的老师都知道，自己以为很懂的一些观念，除非你能够用语言清楚的表达出来，教到别人都能懂得，在此之前，你对这个观念还没有一个真正完全的了解。教别人的同时，对自己是一个再思考、再学习的过程，所谓教学相长，水涨船高。自己要提高，就要多教别人。“得天下英才而育之，不亦乐乎!”

从店员的角度来看，从店长身上得到指导，学到更多的知识、技能，自身的素质、能力得到提高，不断进步成长，不亦乐乎!

从公司的角度来看，店员、店长的技能提高了，对门店的目标更清楚了，公司的作战能力增强了，竞争力提高了，业绩超额完成了，不亦乐乎!

二、天天讲，月月讲，年年讲

中国的传统教育习惯于“填鸭式”，大多数企业的\'培训，也都在延续这种方式。

效果不好时，台上滔滔不绝，台下昏昏欲睡，盼着早一点结束;效果好一些的，听课时气氛热烈、热血高涨，培训结束后涛声依旧。

“今朝思量千百计，明朝依旧卖豆腐”。任何一个重要的观念要听七次以上，并且要教到别人都能懂得，在此之前，你对这个观念还没有一个真正完全的了解。一次门店培训，店长会讲到多少重要的观念?还没有真正理解之前，根本谈不上有效地执行。

公司的重要策略如果执行不力，就需要像一个传教士一样，天天讲，月月讲，年年讲，但不要像妈妈一样(啰嗦)。

三、示范

大多数人相信“耳听是虚，眼见为实”。

学太极拳，师傅都会打几遍完整的套路给大家看;学绘画，老师也会先画一些简单的图形，讲明要点，再让学生临摹;一些好的文章，都会配上相应的很多图片，图文并茂，来形象地说明自己的观点。

一个高明的作家，用无数赞美的语言描述一少女的美貌，读者还是想象不出这个人具体什么样子。但只要一看她的照片，只要几秒钟就会记住她的容貌，有时候还可能终身不忘。

四、动手参与

销售技巧的学习，如果只按照我们培训部开发的教材念给店员听，第二天店员就忘了。如果店长配合产品展示，或叫店员亲自上台演示，叫其他店员扮演客人的角色扮演法，培训效果就更佳。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，“百炼才能成钢”，“亲口持梨知酸甜”，游泳中才能学会游泳，在战争中才能学会战争。这些说法都告诉我们一个道理：听到的、看到的知识、经验，只有通过行动，才能转变为自己的经验，去指导自己以后的行为。

五、身教重于言教

店长培训店员的同时还必须注意自身形象的塑造，给下属一个学习的榜样。如果一个店长经常迟到、早退，那么他的店员也会有样学样。近朱者赤，近墨者黑。

**年终孕婴工作总结6**

时光如梭，转眼间20xx年已经成为过去，在院领导、护理部的关心、支持、指导下，在全科室护士的共同努力下，我们紧紧围绕“以患者为中心、以服务为核心”的原则，结合科室实际，积极开展优质护理服务活动，认真落实各项工作制度，逐步提高工作质量及服务水平，现总结如下：

>一、开展优质服务，拓展服务内涵。

我科是优质护理服务示范病区之一，从基础护理工作入手，着重晨晚间护理，严格保持床单位清洁、无血渍、污渍，随脏随换，每周一大换的制度，确保患者清洁、舒适；做到“三短九洁”，并为术后、产后的患者清洁会阴、更换卫生垫，保证了患者的清洁无污染。

>二、根据二甲评审标准，进行中医护理技术培训

开展中药熏洗、宫颈中药涂药，双下肢穴位按摩等中医护理技术操作，体现了中医特色护理、增加了科室经济收入、提升了患者满意度。

>三、抓制度落实，明确工作分工，防范工作漏洞

将工作细化，进行分工，充分发挥责任组长及责任护士的作用，将工休座谈、抢救药品、实习生讲课、业务学习分别责任到人，形成人人有事管，事事有人负责，大家共同参与科室管理，有效提高了大家的积极性。

>四、产房管理，严格执行消毒隔离制度

落实腕带识别制度，严格执行产妇及新生儿腕带配戴工作，建立产房交接流程并督导实施，有效加强产妇及新生儿安全管理；加强疫苗管理，完善疫苗上报及查对程序；严格执行消毒隔离制度，规范处理医疗废物，新生儿室及发热患者科室管每日行空气消毒，患者出院当日做好终末消毒处理，并做好登记。

>五、加强专科业务知识学习

每月组织全科护理人员共同学习妇产科专科护理知识、新生儿复苏、产科急症及应急程序，采取轮流授课的方式，并进行妇产科危急重症的应急演练，要求人人过关，提高应急能力及专科护理水平；同时，督导全科护士完成继续教育任务，加强专科知识学习。

>六、实习带教实行一对一的带教模式

每月对科室实习同学进行了护理基础、专科知识的理论及操作考试。但在实习生的管理上还做得不够，发生了一例神灯烫伤事件，到致了医患纠纷，今后将加强实习生的带教管理，要求带教老师放手不放眼，确保护理安全。

>七、转变服务意识，增加服务内涵

免费为每一个新生宝宝提供出生第一步脚板印，将新生的喜悦带给产妇全家，取得了特殊的宣传效果。

>八、完成了“准妈咪课堂”的计划

筹备工作及邀请函的设计、印刷、发放工作，拟定于20xx年x月x日正式开课。定期召开护理安全讨论会，反馈工作中出现的问题，认真总结分析制定下一步整改措施，并进行质量缺陷跟踪检查，提高了护理工作质量，产科各项工作指标完成如下：

全年年共接生xxx人（1-11月），开展早接触早吸吮100%、实行母婴同室100%，围产儿死亡率0%，工作人员母乳喂养技巧合格率100%，活产新生儿死亡率0，产后母乳喂养宣教率100%。

回顾去年的工作中，很多地方还做得不够，我们吸取经验、总结教训，我们将继续坚持“以患者为中心”的服务理念，进一步提高护理工作质量，为患者及家属提供更好的医疗环境而努力。

**年终孕婴工作总结7**

\_\_年我市金融工作以加大金融对经济的支持力度为主线，积极促进信贷投放，拓宽直接融资渠道，改善金融生态环境，取得了较好效果：

一、\_\_年重点工作完成情况

(一)主要指标完成情况

1.信贷工作

\_\_年全市各银行业金融机构本外币各项贷款余额为\_\_亿元，同比增长，比年初增加\_亿元，同比多增\_\_亿元，完成省政府下达新增170亿元任务的104%，在全省各市中排名第2位。

上市工作

金辰机械经过引入战略投资者、确定中介机构、完成企业改制、进入辅导报备过程后，预计于\_\_年一季度申报材料。中镁股份、风光化工已启动上市准备工作，津大肥业、卓异科技等均与券商密切洽谈。

3.基金融资工作

卓异装备制造、巨成教学科技、丰华实业、风光化工等企业与基金公司进行了谈判，拟引进的基金规模共计亿元;光大麦格理大中华基础设施基金有意向控股或参股污水处理、供热、供气等公用事业。

4.多渠道融资工作

通过拓展融资渠道，促进表外业务、融资租赁、信托等多途径融资，全年多渠道融资超过260亿元，完成省政府下达的170亿元指标计划。

5.小额贷款公司和融资性担保公司行业建设工作

\_\_年我市已批准开业小额贷款公司51家、注册资本金额为亿元，当年累计为中小企业和“三农”发放贷款2025笔、金额\_亿元，贷款余额为亿元。我市已批准开业的融资担保公司22家、注册资本金\_\_亿元，当年累计为\_户中小企业发放担保贷款亿元，担保贷款余额达46亿元。

主要工作

1.积极推动信贷投放、引导信贷投向。一是建立信贷工作推进协调机制，每旬调度一次信贷工作，每月最后一周对各金融机构实行日调度、日汇总、日通报。二是设立了信贷工作目标考核体系，将新增贷款200亿元任务指标分解到各金融机构和各市区、园区，政府的各类存款优先支持信贷投放突出的金融机构。三是年初整理出我市\_\_年有融资需求项目171项、资金需求437亿元，根据资金需求组织了多渠道融资、重点项目融资及进出口银行业务推广等多场专项对接会。四是积极引入外埠银行，兴业、光大银行在我市的分行开业。金融办年度工作总结金融办年度工作总结。截至\_\_年\_\_月末，9家已入驻的外埠银行贷款余额\_\_亿元，占全市贷款余额，年度新增贷款亿元，占全市新增贷款的38%。五是引导信贷支持中小企业及“三农”，市人民银行与我办开展了金融支农“大集”活动，我办下设中小企业服务中心融资平台与国开行合作，为支持我市中小企业当年发放贷款1亿多元，到现在累计为300多户中小企业发放贷款14亿多元。

2.多措并举推动企业上市。一是推动重点企业加快上市准备，使\_\_机械、中镁集团等企业及时启动了上市工作。二是加大政策扶持力度，市政府出台了支持企业上市的政策措施，保持我市扶持资金与省政府资金同步、同比例到位。三是培育后备企业，帮助企业提升素质、树立形象、加快发展，争取早日达到上市条件。四是为拟上市企业做好服务，协调解决土地、资金、规范等方面问题，与市工商局、市国税局共同出台支持企业上市政策。五是为即将启动的新三板和中小企业私募债工作打好基础，制定了新三板的奖励政策，联系中介机构开展新三板和中小企业私募债的推广培训。

3.加大防范和处置非法集资工作力度。一是将宣传工作落到实处，制作了2万副宣传扑克发放至基层单位，组织了15个单位及各市区开展广场宣传活动，在\_\_日报做了1次宣传报道。二是抓好清理工作。全年共开展排查工作2次，现有待处理的案件共2起。同时准确摸清聚众上访情况，按照区别对待的原则，做好疏导劝解、宣传教育。三是制定了《营口市人民政府金融工作办公室关于应对非法集资突发事件的应急预案》。

4.提高金融创新能力。一是推动港口金融创新，起草了报送省政府关于设立“营口港口金融创新试验区”的请示，省政府批复同意后，我市分别召开了物流商贸业及金融业座谈会，同时赴上海、宁波等5市学习先进经验，8月份完成了营口金融创新试验区方案初稿。二是研究实施科技金融试点。建立风险投资基金，鼓励科技型中小企业、风险投资机构、民间资本参与投资，营口惠营公司将为种子基金提供1500万元。

**年终孕婴工作总结8**

作为妇产科的护士，可以说是非常忙碌的，工作的节奏也是比一些科室快，而且每天都有新生儿，对于我们的工作来说，不但是要精神的高度集中，更是需要有一定的责任感，迎接一个新的生命，对于我来说，真的是特别神圣的一件事情，现就我前段时间的工作做下自我的鉴定。

对于我们来说，和孕妇打交道是需要非常有耐心的，很多孕妇都是第一次生孩子，难免紧张，心理的压力也是比较大，而且来到医院，虽然之前也是来过很多次做检查，但是真的\'到了要分娩的时候，真的需要我们护士去很好的配合，同时我们的工作也是需要有爱心的，虽然每天看到那么多新的生命诞生，可能有些人觉得会麻木，但是我每一天都感到特别的激动，因为这些新生命的诞生也是有着我一份的功劳的。

每天的工作都是非常的充实而忙碌的，一个班次下来，真的特别累，但也特别的感到自豪，在工作中，我认真的去做好事情，配合医生给产妇贴心的关怀，积极的和同事配合，确保事情能做好，做完美，在不断的工作当中，我也是积累了很多的经验，很多事情，不再像刚工作的时候，还需要想，或者做的比较慢，现在我基本都很熟练，很顺利的在做好事情，为产妇们服务。

通过这段时间的护士工作，我也知道我学到了很多的护理知识，积累的经验能让我更好的做好妇产科的工作，特别是这两个月来我们科室生产的孕妇特别的多，我也是天天忙到不停，但这些忙却是让我的工作操作更加的熟练，同时我也知道，对待孕妇，我要拿出耐心，好的态度，而不是冷冰冰的，那样给孕妇的压力会是更加的大。充实的护理工作让我进步很快。我想在今后的护士工作当中，我能更好的把我该做的护士工作做好。

当然我也是发现我有一些的不足，虽然工作认真积极，但是平时不太会去总结，也不太会去把之前的经验更好的归纳，更新，可能是比较忙，所以下班之后，基本就只想着休息，没想过其他的事情。在今后我还是要挤出点时间去把自己的工作总结下，更新下，这样我的进步将会是更大的，也是要抽出一定的时间去学习新的东西，让自己能有更多的护理知识储备，这样的话，我的工作也是能做得更加的好。

**年终孕婴工作总结9**

xx年下旬公司与x公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，同志担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，某某同志立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与某某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

一、年终总结要点―让公司领导满意，又对来年的工作具有指导作用

漂亮的格式固然重要，但是一份有质量的总结应该言之有物，因此至少要包含以下几点：

1、这一年来的销售状况和体会。

2、个人销售中发现的问题。

3、来年的目标和计划。

二、报告写的过程中随时注意以下几点：

1、用事实和数据说话，客观总结；切忌空话大话，夸夸其谈

2、既有成绩也有问题，问题要分析其根本原因

3、目标和计划要分解落实，要有具体可行的方法

4、提出意见要结合建议，不要一味抱怨和找茬，目的是改善

三、最后建议

只有真正结合自己的实际情况和具体业绩，才能写出好的年终总结，为自己的工作加分。

**年终孕婴工作总结10**

日月交替，岁月如歌，我们在工作中走过了20xx年，这一年在护理部的领导和大力支持下，紧紧围绕“以病人为中心，以质量为核心”的工作原则，结合科室工作实际，进一步完善了科室工作流程，细化管理，认真落实各项工作制度，逐步提高护理质量，现总结如下：

>一、加强病区管理，夯实基础护理。为患者创造良好的就医环境

今年，我科加强了病区的管理，注重晨晚间护理，使床单平整无皱折，并确保床单、被褥无血迹、污渍，随脏随换，制定每周一大换床单制度，确保每位患者床单元平整、清洁、舒适；做到“三短”、“六洁”；并坚持为产妇清洗外阴，直至出院，保证患者的清洁无污染。

>二、今年随着优质护理服务在我院的深入开展，结合我科实际情况，从以下几个方面制定优质护理措施：

转变服务理念，在科室里刘主任经常强调，我们的护理工作就是服务工作，我们要更新观念，做好服务工作，在服务中不仅要做到文明用语、还要语言温暖，表情亲切。因此，在实际工作中，我们不仅对妇科病人以“阿姨”、“婆婆”称呼，对产科病人更是用“乖乖”来作为对她的尊称。

改变组织结构。今年4月开始在科内实行责任制护理，将病区分为A1、A2两个责任区，分别设两名责任护士，责任护士负责对所分管病人的病情观察，落实治疗性护理和健康教育、心理护理、生活护理，做到全程全方位护理，保证责任护士管床到位，责任到人，大大改变了以前功能制护理的局限性。本年度担任责任护士的是：洪x、李x她们尽心尽力在自己的岗位上为所管病人提供优质的服务，并参与一些管理工作，提高了自己的综合素质，同时也得到了一些病人家属的好评！

改变排班模式，在护理排班上为了适应中午手术交接多，减轻中午护理工作压力，由原来的一名护士上8AM到4PM的模式，改成让两名责任护士上8AM到4PM的模式，减少中间交接，既让护理人员接受，又保证了护理安全。

>三、加强护士的继续教育，培养专科护理人才

在本年度初我们就制定了本专业的人才培训计划，有科内学习和外出学习参加培训班等形式，均已完成培训计划。科内学习是利用每天晨会时间进行基础护理、护理常规、健康教育等护理知识和技术的强化训练，从而不断提高科内护士的专科知识水平。今年外出培训产科专科护士一名，已能单独上岗。另外，对新入科护士有一对一的护理老师带教，尽快适应本职工作，对工作一年以上的护士积极鼓励其继续学习，并让她们以各种形式自学，提高学历，今年有两名护士取得专科学历，护士长取得主管护士职称。

>四、严格核心制度的落实，减少护理差错的发生。

重点表现在：

严格床头交接班，坚持每日由夜班对全部住院患者的诊断、治疗、手术等情况进行梳理、登记，使晨间交班更详细、严谨，并随时检查基础护理情况，及时指出存问题及时改正，确保患者安全。

完善护理查对制度，针对我科医生停医嘱不定时的情况，特制定了双人双班查对制度，即每天下午白班和总务查对医嘱后，夜间上夜和助产士再次查对医嘱，避免了漏执行和重复执行的现象。

>五、我们科室年青护士较多，为了让她们有变得更加自信，在科室里倡导好学、上进的思想观念，

积极参加医院组织的各项活动：如操作比赛及知识竞赛，我科汪奇美、张x、冉xx等，均积极参加了这些活动，并在知识竞赛活动中取得了三等奖的好成绩，这些活动的参加，既让他们在活动中得到快乐，也让他们在活动中成长！与此同时，我科护士唐x被评为”优秀护士”！

>六、规范护理文书书写，减轻护士书写压力

我科根据专科特点采取表格化护理文书，大大减少了护士用于记录的时间。让护士有更多时间为患者提供直接护理服务。

>七、创新服务形式，让患者切实的感受到我们的关心与关怀

为了增强我科优质护理服务的内涵，特制定了一些新的服务措施，让病人真正感受到我们的医护服务，品味出我们的优质所在。如：

为刚做完人流手术的患者送上一杯热奶粉；

为刚分娩的产妇送上一杯红糖水；

设计并缝制了产妇病员裙；

产科服务上也借鉴责任制护理的模式，运用一对一陪产式助产工作方式，让孕妇得到了整体服务。并建立孕产妇QQ群，每天派专人值守，及时回答孕产妇提出的问题。

特向医院申请电磁炉一个，为分娩产妇提供方便。

在新生儿的护理上，不仅严格执行母婴同室，完成每天的洗浴，而且在院期间由助产士亲自对新生儿进行喂奶、更换尿片。

加强出院随访，及时了解出院后患者、产妇及新生儿遇到的护理问题，进行电话咨询，对特殊问题，请其及时来院检查，今年共电话随访221人，受到了患者及家属的广泛好评。

>八、加强产房的管理，积极控制医院感染

严格按照医院重点部门管理标准，规范各种急救流程及各种急危重症的应急预案，在抢救车里添加产科各种急危重症的专科用药，落实各项消毒隔离制度，加强各种感染监测，完善了产房工作质量检查标准。定期召开助产士会议，反馈工作中出现的问题，认真总结分析，制定下一步整改措施，并进行质量缺陷跟踪检查，提高了助产士的质量意识和管理意识，并顺得通过了产科护理质量检查。产科各项工作指标完成如下：全年年共接生221人开展早接触早吸吮100%、实行母婴同室100%围产儿死亡率0%工作人员母乳喂养技巧合格率100%活产新生儿死亡率0产后母乳喂养宣教率100%九、建立和完善绩效考核与激励机制，充分调动护士的积极性，体现优劳优得、多劳多得。

过去的一年，我们虽然做了一些工作也取得了一定的成绩，但仍然存在很多的不足：优质护理服务的内容还需深化，服务形式还需创新；年轻护士的基础理论知识和专科护理知识还需学习，服务的积极性和主动性有待进一步增强；护理科研、论文撰写工作也很薄弱，因此，在新的一年里，我们将总结经验，大胆创新，为医院的持续发展而不懈努力。

**年终孕婴工作总结11**

20\_\_年我又有了新的开始新的挑战。20\_\_年年初公司开会决定将我从办公室职位调到营销部做内勤。经过一年的办公室工作，已经熟悉了自己岗位工作的重要点，对办公室工作已经游刃有余，正准备新年新开始创工作最佳绩的时候，接到这样的通知，要到完全不了解的岗位上去，对我也是一种考验，当我接到这个通知的时候，心情一落千丈。经过激烈的思想斗争，我毅然决定自信的面对新的挑战。从陌生到熟悉从不懂到了解，经过一年的艰苦的磨练，让我对销售内勤职位有了深入的认识。现将我一年来的工作情况简要总结如下：

刚开始接受销售内勤这项工作的时候，一时转变不过来角色，还一直处理着办公室事物，接受领导交办的一些事。由于没有完全适应销售内勤的工作，导致工作上的失误，经过领导批评指导，经过自己内心思想斗争，认识到这是我一个新的挑战也是我提高自己的一个平台，我必须努力努力再努力的去适应，去做好这个工作，珍惜这次的学习机会。

为了做好销售内勤工作努力，热心为同事及客户服务，我做了以下努力：

2.客户咨询电话，做到登记清楚、详细、汇总、反馈;相关产品资料搜集、整理、分类、汇总，为业务员做好售前准备工作。

3.合同、标书的草拟、经办、备案、整理、归档。严格按照制度规定编写合同，做到条款清楚、明确，措辞准确，以确保公司利益;了解合同概况准备好相关资料，跟踪物流情况，确保货物安全到达客户地点，为客户做好售后服务。监督并督促业务员公司货款回笼情况，确保资金安全。对每月销售情况做出统计，以便统筹安排生产，确保年度销售计划指标的完成。

4.记录各类费用支出，确保营销费用开支合理，避免浪费现象的出现。做到每笔支出登记在案，清楚明确。

5.准客户、加盟商、代理商、供应商的信息整理、备案;客户投诉、意见及建议的记录、反馈、协商、解决;营销、生产、技术、财务等相关部门的协作，确保产销衔接顺畅。公司与公司、公司与客户、部门与部门之间的公关工作，以便做好有力后盾。

6、关系处理方面，在工作上能做到主动补位。并能与同事之间加强沟通，密切配合，互相支持，保证整体工作不出现纰漏。在工作中我自己确定了一条工作原则，属于自己的工作要保质保量完成，不属于自己的工作范围的配合其他人员能完成的也要按时完成，做到了主动、热情。

在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量。自己在为人处事、工作经验等方面经验还不足，在平时工作和生活中，做到虚心向同事学习、请教，学习他们的长处，反思自己不足，不断提高自己。我时刻提醒自己，要诚恳待人，态度端正，积极想办法，无论大事小事，我都要尽最大能力去做。在平时时刻要求自己，必须遵守公司规章制度，严格要求自己。以不求有功、但求无过信念，来对待所有事情。

1、在本职工作中还不够认真负责，岗位意识还有待进一步提高。不能严格要求自己，工作上存在自我放松的情况。由于销售内勤的工作繁杂，处理事情必须快、精、准。在这方面，我还有很多不足，有时候工作不在状态，遗漏一些重要事情，对自我管理方面做的不到位。

2、对工作程序掌握不充分，对自身工作熟悉不全面，对整体工作缺少前瞻性和责任心，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的情况，甚至会出现一些不该出现的错误。

3、缺少细心，办事不够谨慎。销售内勤的工作是相对简单但又繁多的工作，这就要求我必须细心有良好的专业素质，思路缜密。在这方面，我还不够细心，时有粗心大意、做事草率、做事不够谨慎考虑不周全的情况。

1、今后在工作中还需多向领导、同事虚心请教学习，要多与大家进行协调、沟通，从大趋势、大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作水平。

2、必须提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的责任感。在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实。尤其是要找出工作中的不足，善于自我反省。

**年终孕婴工作总结12**

金融行业年度总结

1、时刻不忘学习，提高自身素质。一年来，社内每月组织员工学习，营造良好的学习氛围。我能够按时参加，并认真作好笔记。五月份，远去XX，参加了XX组织的系统上线的业务培训，经过几天的日夜刻苦学习，成功结业。扩展领域，不断学习信贷知识，并参加了信贷员资格考试。工作之余，观看《亮剑》等精典电视剧，学习公关礼仪，使我的自身修养，思想素质有了很大提高。学习李云龙，如何出奇制胜；学习独立团，如保精诚团结，从弱到强。并与工作实际相结合，从中悟出新思路，新方法。

2、大力发展存款，壮大资金实力。三月份，我利用定期免征利息税的大好时机，深入各村，积极宣传。通过组织车队，音响，张帖海报，发放传单等形式，使大好消息迅速传到千家万户，起到了很好的宣传效果。在社领导的协调下，挖来了新储源，以前为邮政储蓄代办的人员，纷纷为我社服务，成了我们的联络员。平时对专柜所辖的代办站，联络员多次走访，密切关注存款动向，作好统计，每日上报。一分耕耘，一分收获。截止10月底，专柜较年初上升800余万元。

3、尽职尽责，力争尽善尽美。一年来，我能够认真遵守信用社的各项规章制度，严格约束自己。在自己平凡的岗位上，不计个人得失，不讲条件，工作一丝不苟，力争追求圆满。在办好业务的同时，定期对信用站，联络员召开会议，交流揽储经验，学习典型案件，做到警钟长鸣。在三秋期间的案件高发期，大宗款项实行社内车接车送；平时办理业务，要求二人同行。严格的防范措施，使一年来未发生一起刑事案件。

4、不断创新，笔耕不辍。在完成本职工作的同时，勇于担起XX社通讯报导报送的重任。在日常工作中，时刻不忘寻找其中的热点，亮点，先进典型事例，好人好事等。工作之余，值班夜里，将材料整理润色，并以通讯形式及时上报联社办公室。付出总有回报，汗水不会白流。一年来先后撰写通讯报导23篇，其中在《XX农信》报上发表16篇。

5、以社为家，美化社容。今年来，新一届班子投入了大量人力，物力对办公设施，外部环境进行了改造。营业室内外焕然一新，特别是对营业室门前的地面重新硬化。在东边空闲处安置了健身器材。优美的环境更需要我们用心保持，每天我能同大家一起将营业室内外认真打扫，力争作到一尘不染，以优美，整洁的环境的环境吸引储户。营业室外，彩旗飘飘，铁树青青。使信用社成为XX街上一道亮丽的风景。在大院内，东西两个黑板遥相呼应。我能用其所长，搜集精典小故事，名言警句，宣传信息等，出黑板报20余期，为信用社文化建设尽自己的一份力。

6、顾全大局，忍痛撤并信用站，联络员。十一月份，按照中国人民银行，银监会的文件精神，对我社辖区内的九家信用站全部撤并。我能够同领导一起，深入各个村站，作好认真的安抚工作。并将当月手续费，一次性补偿金及时发放。使广大代办人员能够认清形势，思想很快转变，情绪稳定，得到了平稳过渡。并对村站储户作好解释工作，使村站存款能够继续保持，为社所留。

7、兢兢业业，鞠躬尽瘁。一年来，我时刻以大局为重，深知自己责任的`重大，不敢有丝毫的松懈。为很好完成自己的本职工作，主动放弃休息时间。一年来，请假休息不超过十五天。地里的农活，家里的琐事，我很少顾及。看到父母妻子的责备，看到孩子躺在病床上渴望挽留的泪眼，我的心都碎了，想想自己的工作，我不能休息。只能乞求他们理解，我也是身不由己，欠他们太多，太多。

工作中的不足：回顾一年来的工作，自己仍有不足之处，主要表现在以下几个方面：

1、吸收存款时储源不足，以后还得多方寻找。

2、业务能力方面提高不快，对信贷，结算业务不太精通，还需要努力学习。

3、方字材料写作不高，以后仍需多写多练。

下年工作打算：

20XX年，我将认真弥补自身不足，学习业务知识，提高自身素质，履行工作职责。当好领导的助手，扑下身子，多挖储源，发展更多存款。多写多练，提高自己的写作水平，力求上进，为XX信用社的发展，作出自己应有的贡献。

回顾一年来的工作，我为取得的可喜成绩感到自豪，面对新的一年，我对以后的工作充满信心。票据置换的兑付，全省通存通兑的开始，全国结算的畅通。使我们的工作如虎添翼。我相信，信用社明年的工作会再上一个新台阶，会取得更大的成绩！

**年终孕婴工作总结13**

在xxx的经历必须弥足珍贵，我切实感受到了自身的成长和成熟。当然因为棱角太过分明，做事情有很多欠妥和缺乏方法的地方，无意中刺痛和伤害了一些伙伴，在那里真诚地向各位同事——我最亲爱的朋友，我的同路人说声道歉，望你们谅解。

下应对我这一段时间的工作状况做如下汇报：

xxx进步越快、所做的事情越多，为国家、社会贡献的力量就越大。这是我的一些理解。我来自一个偏远的农村，深知我们服务对象——“农民工”的劳动环境的恶劣和生活的艰辛，而中国社会正缺乏组织尤其是企业为这个广大的群体带给帮忙，为他们谋福利。透过在、、、的工作和学习，我深刻的认识到我们从事的是一个多么高尚的事业！

或许一开始直到此刻我们都不能得到足够的认同和理解，我们取得的成绩也不足以让我们骄傲。然而，我们正欣喜地看到，越来越多的有志于为农民工服务的青年已经加入到我们的行列中来，我们做的许多事情也得到了政府的认可和越来越多机构——尤其是广大农民工的支持和理解，我为能从事这样一份事业而骄傲。

当然，xxx作为一个发展中的企业还有诸多的不完善；制度不健全，市场开拓潜力和部门协调潜力的不足仍旧困扰着我们，离目标团队的建设还有必须的距离。我们需要进行革新甚至革命来改善自身，这也许要付出很大的代价，需要勇气。

当然我也认识到自身存在的许多不足；活动策划经验欠缺、计算机水平差、做一些事情思考不周等，因此我业余时间正在阅读超多的书籍，听许多讲座，并不断的自我反省以求进步，工作方法有所改善，潜力得到提高。路遥方知马力，岁寒可见后凋——相信透过不断的调整和学习，我能更加胜任未来的工作，得到足够的认可和理解；我也会努力改善，争取在适当的时候提出一些较为成熟的方案，为公司发展建设添砖加瓦。

20xx年对于…和我个人都是十分关键的一年。我将努力克服自身的不足，提高综合素质，以更加饱满的热情投入到工作中来。我坚信“…”这面和谐的旗帜必须会高高飘扬于祖国的大江南北，期盼着有所作为，期盼着和xxx一齐跃上潮头！

**年终孕婴工作总结14**

今年是落实^v^18号文和市府113号文的关键一年，市委市政府高度重视软件产业的发展，给我市软件产业的发展带来了很好的机遇。我市软件企业总产值在去年10亿元的基础上，今年增长到16亿以上，增长率60%。至20-年6月底，工商注册从事软件开发今年是落实^v^18号文和市府113号文的关键一年，市委市政府高度重视软件产业的发展，给我市软件产业的发展带来了很好的机遇。我市软件企业总产值在去年10亿元的基础上，今年增长到16亿以上，增长率60%。至20-年6月底，工商注册从事软件开发的企业490多家，18号文发布以后工商注册的企业有241家，相当于从1994年到20-年6月间注册企业数的总和。

一年来，在省信息产业厅和广东软件行业协会的帮助下，在市委市政府的亲切关怀和市科技局等部门的指导下，协会为推动我市软件产业的发展，做了大量的实际工作，为政府、企业竭诚服务，较好的起到了政府与企业之间的桥梁与纽带作用。受到了省信息产业厅、广东软件行业协会和市领导及有关部门的肯定，得到了市软件企业的认可和赞同。现将有关工作总结如下：

一、认真落实^v^18号文件精神，公开、公正、卓有成效的做好“双软”认证工作。

在开展“双软”认定工作历经的一年时间里，我会严格按照^v^ 18号、珠海市113号等文件精神和市委市政府的有关要求，全心全意为企业服务，在各方面做了大量不懈的努力，使“双软”认定工作取得了可喜的成绩，并通过与各地方软件行业协会的交流与学习，以及自身的具体实践工作，获得了许多宝贵经验。至目前为止，共受理认定软件企业87家，正在申报5家，软件产品 264件，正在申报8件。认定的软件企业占全省的17。61%，登记的软件产品占全省的20-7%，企业及产品认定数居全省第三位。认定的87家软件企业和登记264个软件产品，全部通过省信息产业厅的审核，并颁发了证书，审批通过率达100%。“双软”认定工作已逐步走上规范化、科学化、日常化的正常轨道。

二、大力做好18号文和113号文的宣传工作。

为宣传我市软件产业，我们印发了“珠海软件”宣传册5000册(其中20-份在第三届中国国际软件博览会及技术研讨会上发往国内外);从今年6月开始由秘书处每月出一期“珠海软件行业简报”，目前每期印数300份，市内发行约20-，市外发行约100份。目前已出简报共5期，收到了良好的宣传效果。

6月24日——28日中国软件行业协会会同有关单位，举办全国性的庆祝国发18号文出台一周年活动。本次活动总会场设于北京，并设9个分会场，珠海市被指定为分会场之一。我市于6月28日上午召开《庆祝国发[20-]18号文件发布一周年大会》。大会公布了行业公约，公布已认定的软件企业和登记的软件产品，宣布了珠海市20-年度十强软件企业名单并授牌。举行这种评比活动，在全国软件行业协会中，我市是首个举办的，企业反映较好。6月28日—6 月30日为了广泛地、更好地宣传我市软件产业投资环境，树立“珠海软件”良好形象，加强和国际、国内的交流与合作，推动我市软件产业迅速发展，由我会统一组团，在协会经费紧缺的情况下，由协会出资，整体布展，设立珠海展区，参加了第三届北京中国国际软件博览会及技术研讨会。有9家软件企业、22件产品参展。我们还利用协会举办各种活动的机会，请珠海特区报等各媒体做好宣传报道工作，今年来，为各种报刊、电视台、广播电台等媒体宣传软件产业发展提供各种宣传材料百余份，做到了每开展一项活动都有宣传报道。

三、积极开展各种培训交流活动。

积极开展各项培训等活动。只要是对企业有利的事，协会都积极去做。今年来开展的培训有：配合市科委组织有关企业的高级软件技术管理人员到澳门联合国大学国际软件技术研究所进行“软件工程项目管理”免费培训;举办各企业“双软”认证工作申报员培训班;今年3月市软件行业协会和英国标准协会(BSI)太平洋有限公司深圳代表处，联合举办了珠海市软件行业实施ISO9000认证及CMM评估免费培训班，参加人员80多人;今年5月，在市政府的支持和协助下，协会还举办了由印度QAI公司主讲的CMM评估培训班，全市有21家软件企业的50余人参加，收到了良好效果。协会还与印度QAI公司签订了CMM评估合作意向备忘录，双方共同成立软件工程和优化中心，开展CMM评估和软件过程改进等业务。关于成立合资公司的问题以基本达成了一致意见。(其中：QAI 占60%，生产力中心和协会的40%中协会所占比例将根据协会的财力在近期确定)。

承办10月10日至11日在珠海度假村酒店由中国软件行业协会举办的第三届中国软件产业风险投资年会。市领导、国家有关部委的领导、国内知名专家等国内外投资家、软件企业家近20-出席。郭副市长在会上向与会代表介绍了珠海市软件产业的发展情况，产生了非常好的效果。

11月份，协助信息产业局举办了“抓住机遇，迎接挑战——入世后我国的信息产业发展”专家报告会。和珠海德赛律师所联合主办的信息产业法律问题研讨会，引起业界人士的广泛关注。

在市科委的大力支持下，由软件协会作为投资方，投资建设的珠海南方软件产品检测中心已经(7月)成立并对外开展软件检测业务。它的建成，将为我市软件产业快速发展提供有一个服务支持环境。在整个筹建和运作过程中，协会都对其给予极大的关注。

四、主动深入企业了解情况，积极向政府反映企业的要求，为企业排忧解难。

我们经常以各种方式和企业进行交流。在交流中，也经常能了解到企业存在的一些实际问题、困难和意见，并积极主动出面与相关部门进行协调或向市政府及相关部门反映解决。如认定的软件企业在享受优惠政策过程中遇到困难，协会就和税务部门协调，消除了在操作上的一些误差;中国工商银行软件开发中心区域的稳定供电问题，中软南方公司债务问题等，协会及时向有关部门反映，得到了市领导的高度重视和政府部门的大力支持，常务副市长冼文还专门到园区召开现场办公会，专题解决软件园区、大学园区稳定供电等问题。根据不同的需要，经常开展珠海市软件产业的行业调查。对我市的软件企业的整体情况有了一个基本了解，为市政府制定有关政策能经常提供一些有益的建议，为加强我市软件行业协调与管理奠定了良好的基础。

对申报的软件企业及产品，在初审后，我会工作人员及时到该企业去调查，特别是对一些新办企业，从场地、人员、产品等方面进行调查，调查的过程，也是了解企业情况的过程，同时，也为企业解决了一些问题，特别是“双软”认证工作中的一些难题。

五、积极参与内引外联招商引资工作。

一年来，我们和国内外一些投资商进行了多方的接触，把协会作为一个对外联络的窗口，向他们介绍、宣传珠海的投资环境、政策，建立了很多的联系。如与香港电脑学会、台湾高雄软体协会等建立了联系。为南科等公司介绍了投资伙伴，为华升等公司推荐了合作伙伴，为我市的招商引资做了大量工作。

我会就如何加强沟通与联系，实现优势互补，寻求共同发展，积极推进两地软件产业发展等事宜，从今年三月份开始，和香港电脑学会进行了多次的、十分诚挚的洽谈，终于达成了共识。根据双方洽谈达成的意向，市委常委罗春柏带领有关部门领导及市软件行业协会负责人，在香港电脑学会大力协助下，于11月初到香港召开了珠海发展软件产业的优惠政策、优良的投资环境推介会。随后，香港电脑学会组织香港软件界企业家考察团40余人来我市考察。主要目地是与我市各软件企业建立合作关系，优势互补，探讨为我市软件企业提供软件出口加工、外包接单的可能性与操作方法，为我市软件企业走向世界铺路搭桥。并与我市29家软件企业的40余名企业家进行了面对面的交流，建立了广泛的联系，为今后的合作打下了一个好的基础。通过以上各项活动的开展，香港企业家们被珠海美丽的环境，优惠的投资政策，政府发展软件产业的支持力度，发展软件产业浓厚的氛围等所吸引;对珠海的软件企业经过这么短短几年的发展就有如此规模和水准感到惊叹。目前已有几家香港企业与我会联系投资事宜，受此影响，日前台湾的资讯软件协会也与我会联系，组织企业来珠海参观考察，表示有意到珠海办企业。我们还主动通过香港、澳门与欧美一些团体建立了联系渠道。我们还积极参加国家^v^和中国软件行业协会组织的有关研讨会和工作会议，并与各地信息产业主管部门和软件协会保持着广泛的联系。

六、制定和完善了管理等各项制度，确保协会工作正常顺利开展。

根据协会管理工作需要，制定了一些必要的有关财务、人事工资、日常管理等方面的管理规定，已做到按章规范管理。

主要的工作体会：软件行业协会工作的顺利开展，离不开省、市政府领导和相关部门的支持，离不开各会员单位，特别是各会长、各理事暨常务理事的充分信任和帮助，离不开兄弟软件行业协会的指导和合作。

**年终孕婴工作总结15**

公司20xx年销售xx—x台，各车型销量分别为富康xx—x台；161台；3台；2台；394台。其中销售351台。销量497台较04年增长45（08年私家车销售342台）。

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。20年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并组织汽车销售顾问对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在20xx年9月正式提升任命\*xx同事为厅营销经理。工作期间xx同事每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到公司日后对本公司的审计和的验收，为能很好的完成此项工作，20xx年5月任命xx同事为信息报表员，进行对公司的报表工作，在工作期间xx同事任劳任怨按时准确的完成了公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。四、档案管理20xx年为完善档案管理工作，特安排xx同事为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报公司等，工作期间xx同事按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对20xx年各项工作做了简要汽车销售顾问总结。最近一段时间公司安排下我在齐鲁阳光进行了长时间的咨询学习汽车销售工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于20xx年的工作计划做如下安排：

1、详细了解学公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与公司各部门的工作，争取优惠政策。加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。

4、汽车销售顾问的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。

7、根据公司制定的销售任务，对现有的汽车销售顾问分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。最后，在新春到来之际，请允许我代表专卖店全体汽车销售顾问，感谢公司领导和全体同事，在20年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在20年新的一年当中我们将继续努力工作，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

**年终孕婴工作总结16**

来到xxxx大酒店从事办公室文员工作一年了，让我感到酒店领导对工作兢兢业业，精益求精，求真务实的态度，以及对员工无微不至的关怀，让我感到加入xxxx这个大集体是无比幸运的。

作为一名刚刚走出校园就踏入一个全新环境工作的新员工来说，由于缺乏社会和工作经验，难免有不少压力。看到xx经理和身边的同事爱岗敬业的精神，看到他们对事业的不倦追求，我既感动又觉得惭愧。感动于他们对工作的一丝不苟、对事业的不懈追求，自己与他们相比，离一名优秀的员工还有相当的差距。为了能让新员工尽早进入工作状态和适应工作环境，酒店对刚入职的新员工进行了一次新员工培训，当然，这也包括我在内。培训内容涉猎了酒店的各个部门的各项知识，张经理作了细致详尽的讲解，使我对酒店的各项业务有了大致的了解，更明确了自己的业务方向以及酒店各个部门的工作职能及运作方式。我相信这种知识的收获会成为我今后更好地开展工作的基础!除此之外，我也参加了酒店的年中会议，此次会议既是对上半年工作的总结也是对未来下半年的计划报告。会议全面阐述了酒店的发展历史、现状及未来发展战略，使我对酒店的发展史又有了更全面的认识，更坚定了我作为一名xxxx大集体成员的自豪感与归属感。在这里，我再次零距离的领受到了领导和同事们高度的责任意识、精益求精的工作作风和高超的沟通艺术、以及独特的思维、强烈的人格魅力。

在xxxx，我喜欢办公室文员这个工作岗位，因为这个岗位具有很高的挑战性，客房部作为酒店的中转中心，主要是楼层与其他各部门的协调，如前台、工程部等，工作内容繁多且复杂，有时难免出现口误、遗忘。所以最重要的就是准确记录传达和信息，还要有技巧性的处理问题。这足以让我把十多年的知识学以致用，并能发挥我制定计划、处理问题等方面的能力，正因为对工作的喜欢，使我能全情投入到工作中去。我知道惟有积极的行动才能带来丰硕的成果。为了做好文员这项工作，我正用心的做着领导交给我的每一项任务。对于我来说，xxxx是一个区别于以往的新环境，所接触的人和事物一切都是新的。作为新员工，我会去主动了解、适应环境，同时也要将自己优越的方面展现出来，在充分信任和合作的基础上会建立良好的人际关系。除此之外，我还要时刻保持高昂的学习激情，不断地补充知识，提高技能，以适应酒店的发展需要。在工作中我可能会有迷惑和压力，但是我相信只要能端正心态、这一切都算不上是问题。

这里有关注我们成长的领导，他们的谆谆教诲让我获益匪浅，使我得以迅速摆正自己的位置、明确自己的目标;这里有手把手帮助我熟悉业务的同事，他们的帮助使我得以更快地步入工作的正轨、实现由学校人向职业人的转变;这里更有一个广阔的事业\*台，供我们施展自己的才华，创造人生的精彩!能够在这样的酒店工作，我相信我的能力能够得到程度的提升、我的价值也能够得到程度的实现!

**年终孕婴工作总结17**

母婴保健技术服务工作总结

一、强化服务意识、树立整体医疗服务观念

1、着力改善服务态度，规范服务行为，提高服务质量，增强服务水平。多年来，我院始终坚持“以病人为中心，以质量为核心”的服务宗旨，牢固树立“治疗从尊重开始”的服务理念，不断开拓创新，形成了一套行之有效的服务模式，树立了医院的服务品牌，在社会上享有良好的口碑。

2、加强医患沟通，制定并落实培训制度。和谐的医患关系离不开良好的沟通，良好的沟通是成功的一半，医患沟通不是独立的，它存在于整个医疗卫生保健服务全过程中，为此我院制定了一套相关措施，定期培训，加强了医务人员的沟通技巧、途径、方法，并通过培训制度加强医患沟通方面的知识培训，提高医患沟通的技巧，并通过培训使医务人员在工作中保持好的形象，好的精神面貌，不断提高自身修养，最终实现医患和谐。

**年终孕婴工作总结18**

时间总是经不住拼搏，在我们xxxxxx酒店全体成员的努力下，20xx年的时间很快就在忙碌中过去了。回顾这一年，作为xxxxxx酒店的前台经理，在工作中我严格遵守酒店的发展计划，认真严谨的要求自己，要求员工，积极热情的做好酒店前厅的服务，并为客户带来xxxxxx酒店的服务。

作为一名前台经理，我非常清楚酒店前台职责的重要性，它是酒店的招牌，是名片，一个酒店的服务和体会是怎样的，在进门的几分钟内就可以体会出来。为此，前台是酒店最重要的岗位之一。而作为前台的管理者，我则更是要在工作中做好典范，严格做好自身的工作，更要管理好前台和大厅的情况，保证每个来到xxxxxx酒店的客人都能体会到xxxxxx酒店的优质服务，并选择这里。以下是我这一年来的工作总结：

一、工作的思想情况

在工作中，我坚持思想比能力更重要的观点。作为一名前台的管理人员，我坚持在岗位中“以思控责”，坚持锻炼自身以及前台员工的服务思想理念，以此加强大家的个积极性和责任感。提高工作的能力，以及员工们自我完善的能力。

在思想上，我要求能做到在工作中“集中、严谨”，对于前台的要求和规定严格的完成，仔细的遵守酒店的规定。而对待客户的时候，要保持“关心、细心”以及学会观察和换位思考，感受到客人的所需，并在工作中更好的展现我们xxxxxx酒店的服务。

当然，作为前台，在做好服务的同时，也不能忘了巩固销售的思想。在做好服务的同时，也要带动酒店的业绩，这才能真正做好前台的工作。

二、个人的工作情况

在工作中，我保持着严谨仔细的态度，在工作中，尽职的在自己的岗位，仔细的观察前厅的情况，\*常在工作中积极的管理好前台人员的工作，而在客流量繁忙和出现问题的时候，我也会及时的出面处理，让客户随时都能感受到我们xxxxxx酒店的全面服务。并对一些客户的投诉和不满及时处理，努力补偿，挽回服务的不足，并积极做好改进。

在管理上，我一边严格的要求前台员工的个人处理能力，一边也在积极锻炼团队能力，加强前台员工的配合，提高效率和服务，让客户满意住下。

在这一年的工作中，我尽管积极的完成了工作并取得了不错的成绩，但在很多方面也有一些没有顾虑到的地方。为此，我会在下一年的工作中继续努力，让前台为酒店的发展贡献出更多的力量！

**年终孕婴工作总结19**

一个项目在市场上的存在，是有挑战的，而创业者在经营这个项目的时候，结合这个项目在市场上存在的特点，和消费者对于这个项目的需求制定合适的经营技巧，那么这个项目在严峻的市场上就是有发展的，就是能轻松吸引消费者的。接下来，据中国报告大厅发布的《中\*\*婴用品市场营销态势与投资盈利预测报告》就针对于投资母婴用品行业的现状作出了以下分析。

(1)实用性品牌专营严重空白。在国内孕婴市场尚未形成的过渡时期，除少数大型商场、专卖店外，几乎没有具有品牌效应的专营店店面，一些地方仍将孕婴用品随同百货用品销售。而类似集中经营婴幼用品的经营店却又无严格意义上的品牌。因此，市场急切呼唤既具有品牌价值，又具有品质保证，且能适应消费需求的品牌专营店。

(2)购物地理环境局限性大。孕婴用品的消费主体一般为怀孕6-10个月期间的孕妇和新生儿的妈妈，这两类特定消费群体一般活动不便，对安全性要求特别强，这是这两类特殊阶层消费的共性。故而那种交通便利，接近社区服务，且环境优雅的购物场所成为消费者的急需。于是，消费者在出于安全及品质的双重的需求下，对出现在家门口、接受社区服务的专营性品牌店尤为渴望。

(3)缺乏综合性，结构相对单一。孕婴用品涉及行业广泛(服饰、塑胶、轻工、电子、医疗器械、钢材、纸品数十个行业)，且市场较分散，缺乏统一的机制规范整个行业，所以品牌规模的营造成为业内发展的方向。同时，现在品牌店仅限于用品、服饰两类商品。而像日用品、起居用品、孕妇的特殊用品、工艺礼仪、美术品几乎为零。

掌握了一个项目的市场现状，就能明确一个项目的创业优势和创业劣势的，而在经营的时候，避免劣势，发挥优势的经营方式就能让这个项目在市场上获得财富

**年终孕婴工作总结20**

XX店自20xx年10月开业以来，虽然一直伴随着许多问题，我们走得很艰辛，但我们很快乐，在我们每个职员的辛勤工作下，短短的几个月，店面有了很大的进步。

从一无所知到熟悉到喜爱，这段日子的工作，让我明白：对于一个经济效益好的连锁店来说，

一、要有一个专业的管理者；

二、要有良好的专业知识做后盾；

三、要有一套良好的管理制度。只要用心去观察，用心去与顾客交流就能做好销售工作。

工作做得好的有以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。发挥所有员工的主动性和创作性，让员工自己制订每日的目标，并个人或团队比赛，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决，很好的处理部门间的合作、上下级之间的工作协作。

不足之处有：

1、20xx年的三个月总目标任务是30万，而实际完成情况只是50%。 原因有，店长自身素质没有很好的提升，在人员调配和营业目标的制订方面欠佳。

2、人员不足，货场看守不到位，加上盘点不认真，导致失货严重，员工流动性大，恳请人事经理补足店员。

3、与上级沟通欠缺，没有作好管理工作和制定促销计划。

4、员工销售技巧提升有差距，通过培训，有很大改善。

**年终孕婴工作总结21**

自己总结的母婴店经营5大经验

开母婴用品店，很多朋友或许想过，就在自家小区门口，开一个母婴用品店肯定很不错。开母婴用品店，想要在开店初期就能赚钱，那可不是一件容易的事情，只有必备了五个法宝，才能出奇制胜。那么，是那五大法宝呢?

开母婴用品店关键一：选址选社区要看成熟度

母婴用品店若能傍着大医院，尤其是妇产医院，生意当然不错。不过，大医院周边通常也是商业中心，租金昂贵，投资少说也要数十万。但选址社区有些不仅要看居住人口，还要看“成熟度”。老社区出生率不够，新小区入住率不够。建议选择大型社区，既有数万常住人口，又有建设中的新小区，能保证5到xx年的婴儿持续出生量。而具体在社区的哪个位置也有讲究。

开母婴用品店关键二：产品品种丰富，品牌精致

母婴店要尽量满足顾客一站式购物的需求，但新手入行，开店面积往往不大。品种要配齐，品牌要精选。婴儿用品分类细致，每一类精选两三个主打品牌即可。即便是销量最大的奶粉、纸尿裤，也不要超过5个品牌。品牌上得太多，资金占用量大，库存风险大。经营者可制定“平效”指标，即每平方米销售面积应带来多少销售额，若某些产品销量长期上不来，就要果断下架。

**年终孕婴工作总结22**

扶沟县20xx年妇幼保健工作，在县委、县政府的领导下，在上级业务部门指导下，在妇联、教育、计生等相关部门配合下，通过各级医疗保健人员的共同努力，圆满完成了各项工作任务。为了发扬成绩，查找不足，现将一年来的工作情况总结如下：

>一、妇幼保健服务机构与人群

扶沟县辖16个乡、镇、场，411个行政村，总人口744315人。县卫生局辖16个乡、镇、场卫生院，411个村卫生所。全县已婚育龄妇女147645人，7岁以下儿童52582人，5岁以下儿童35364人，3岁以下儿童220xx人，当年出生6411人。

>二、认真做好围产期保健工作，提高孕产妇系统管理率，降低孕产妇死亡率

围产期保健工作是妇幼保健的重要内容，一直以来党和政府都给予高度重视，特别是新型农村合作医疗制度实施，极大地提高新法接生率和住院分娩率，孕产妇和新生婴儿的生命安全得到大力保障。各级妇幼保健人员，大力开展孕产妇系统管理工作，县妇幼保健院增设围产期保健门诊、高危妊娠门诊及孕妇学校。当年活产数6411人，产妇总数6404人，孕产妇系统管理5503人，孕产妇系统管理率；产后访视5669人，产后访视率；住院分娩6173人，住院分娩率；新法接生6351人，新法接生率达；孕产妇死亡3例，孕产妇死亡率万。

>三、扎实做好儿童保健工作，提高儿童系统管理率，降低5岁以下儿童死亡率

儿童保健工作是妇幼保健另一项重要内容，儿童是祖国的希望，民族的未来，倍受各级党委、政府的重视。当年7岁以下儿童保健管理46941人，儿童保健管理率达；3岁以下儿童系统管理19350人，3岁以下儿童系统管理率达。5岁以下儿童营养评价，实查29565人，结果显示中重度营养不良患病率，说明儿童的营养状况有待改善。县妇幼保健院“六一”儿童节前夕，在县教委大力支持下，在各幼儿园教职员工积极配合下，对城镇所属的7所幼儿园集体儿童进行全面系统的体格检查，共体检2109人，检出缺点疾病630人，检出率为。对检出的轻度贫血176人，佝偻病120人，龋齿350人，腹股沟疝9人，乙肝表面抗原携带者3人，在保护儿童隐私前提下，提出相应的诊疗处理意见，深得家长的好评。通过群策群力的保健措施实施，全县5岁以下儿童死亡79例，5岁以下儿童死亡率‰；婴儿死亡率58例，婴儿死亡率‰。

>四、积极做好妇女病普查普治工作，改善妇女整体健康状况，保护劳动力资源

妇女是重要的劳动力资源，是经济建设的主力军，国家一直给予相应的保护政策。县、乡医疗保健、计生部门共对79443名妇女进行了妇女病普查普治，检查率为，查出妇科病35808人，妇科病率为。在县妇联大力支持下，县妇幼保健院坚持一年一度的城镇妇女病查治工作，3—5月份共普查单位98个，普查人数870人。由于普查的项目全，有乳腺检查、妇科检查、b超检查、阴道镜检查、宫腔镜检查及阴道脱落细胞学检查，妇女患病率达，查出子宫颈癌3例，属较高水平。经过相应的规范治疗，妇女整体健康状况得到明显改善。

>五、继续做好计划生育技术指导工作，杜绝计划生育手术死亡的发生

计划生育技术指导工作，仍是妇幼保健重要内容。县妇幼保健院作为全县计划生育技术指导单位，一直注重对乡级计划生育工作的规范培训，取得明显效果。当年各项节育手术总数4884例，放取节育器占，输卵管结扎占，人工流产率占，药物流产占，引产占，无一例引产死亡发生。

>六、做好妇幼卫生监测工作，为全省实施干预措施提供科学依据

自1996年以来，我县一直是省孕产妇死亡、5岁以下儿童死亡及出生缺陷监测点。孕产妇死亡监测在全县实施，5岁以下儿童死亡监测在崔桥乡实施，出生缺陷监测在县医院和保健院实施。多年来县医院妇产科、小儿科、保健院保健科、崔桥卫生院防保站，始终保持严谨的工作态度，认真的工作作风，踏踏实实、甘干奉献，每季度向上级输送宝贵的科研资料，为全省制定切实可行的妇幼卫生工作方略，做出自己应有的贡献。

>七、实施生殖健康／计划生育国际合作项目，促进我县妇幼卫生工作紧跟时代发展步伐

中国—联合国人口基金第六周期生殖健康/计划生育项目在我县实施以来，极大地提升了全县妇幼保健工作服务能力。以人为本，以人的全面发展为中心，以群众需求为出发点的理念已深入人心。项目信息科学管理、青少年保健门诊及计划生育规范服务培训，以及项目县互访参观学习，使我们大开了眼界，把握住了妇幼卫生发展的时代脉搏。青少年保健门诊、孕妇学校、围产期保健、计划生育服务门诊的规范建立与正常运行，使我县妇幼卫生工作跟上了时代发展步伐，妇幼保健工作面貌一新，优质规范服务及各项健康教育活动的开展，使我县妇女、儿童、男性及青少年受益匪浅。

>八、实施出生及出生缺陷监测项目，掌握个案信息，锻炼一批专业技术队伍，进一步提高妇幼卫生信息质量

**年终孕婴工作总结23**

一、同每一个店员进行单独沟通

与店员进行沟通是店长的主要工作职责之一，也是必须掌握的一种沟通技巧。只有沟通得好，很多工作才能顺利展开，不断提升团队的凝聚力，提高销售业绩。

店长为什么要同每一个下属员工进行单独的沟通?单独沟通的好处是什么?

店长作为一名管理者，如果对自己的下属员工都不了解，不知道每个员工的能力特长，就没办法“因人设岗”。

就会造成员工在工作时很难最大化发挥自己的能力：事情做不好的同时，还会影响员工工作的积极性。时间一长，员工的工作兴趣和激情就会被消耗殆尽，然后是无尽的抱怨，或者直接辞职走人。

单独沟通的好处首先能让新入职的员工感觉到自己的重要性，让员工初步获得存在感和价值感;

其次，单独沟通更有利于对每一个员工内心想法、需求、期望等信息的深度挖掘，因为单独面对面更容易说服和打动对方，是对方能尽可能的敞开心扉说出心里话。

只有员工愿意和你交心沟通的时候，从工作到个人再到家庭，你们无所不谈的时候，你才算是真正了解这个员工。

二、了解员工的特长

学会和下属员工进行沟通是店长管理的基本流程之一，“了解员工特长”才是沟通的关键。知道员工的特长才能在分配工作任务时做到有的放矢，合理安排，有效提升门店的经营效率，提高销售业绩。

“知人善用”是对婴童店长管理能力的要求。店长若了解下属员工，但却不知道将什么样的员工用在什么样的工作岗位上，这是人员管理上的失败。

如在一个100平左右的婴童门店里，可能导购人员加上店长最多不超过6个人，人员的合理安排很重要。每个下属的员工的工作能力也不一样，有的员工手脚快，做事麻利，但不擅长和顾客沟通，有的员工手脚慢，但嘴巴甜，擅长和陌生人搭讪，而有的员工手脚既不快，嘴巴也算不上甜，但长相姣好，在店门口一站就能吸引过路人的目光，也算是一个特长。

所以，对店长来说，熟悉了解每一个下属员工，知道所有人的特长就能很容易将他们安排到相应的工作岗位上，主要目的还是为了店面的和谐经营，并最终提升销售业绩。

三、每一项工作都要责任到人

店长制定的每项工作内容，一定要严格按照相关时间节点要求，将每一项工作都责任到具体的人，并提出明确的要求。

每一项工作都责任到具体的人，这样既锻炼店长的管理能力，也能提升员工的工作效率，做到日事日毕、日清日结，不养成拖拉延误的习惯才能真正的锻炼我们自己，使我们养成良好的工作习惯，并从中获得快速的职业成长。

其次，将每一项工作责任到人，在店面经营过程中发生任何事情都能寻根觅源，找到具体的事因，这样既不冤枉任何一个员工，也不会姑息任何一个员工。当然，最终要的还是当事情发生后，能根据具体负责的员工找出具体的原因，然后通过总结分析，避免下次再犯同样的错误，以此达到提升店面经营效率和管理水平的目的。

四、让每一个员工都把事情做好

“把事情做好”是对员工的最基本要求，但若要求团队里的每一个员工都把事情“做好”的确是一件不容易的事。

店长如何通过管理流程来监督员工把事情做好?这就要求店长必须具备很强的执行能力，也就是说店长首先就要在工作的各个环节上严格要求自己，只有店长按流程严格去执行了，员工才有可能从一开始像鸭子一样被赶着上架，慢慢变成像鸟儿一样天黑就会主动归

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