# 七月份工作总结(汇总8篇)

作者：心灵宝藏 更新时间：2024-03-18

*对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。七月份工作总结篇*

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**七月份工作总结篇一**

加强对职工的安全宣传，强化对线路隐患的治理，切实做好各项维修工作，并积极为即将到来的夏季做好“三防”准备，使得安全工作做得扎实细致。现将七月份安全工作小结如下：

1、宣传“安全生产年”活动通知，制定活动措施，深入持久地开展好“安全生产年”各项活动。为开展好这次活动，我部一方面通过黑板报、专栏、领工区生产会大张旗鼓地宣传这次活动的指导思想、奋斗目标、活动内容和意义，另一方面，专门成立了安全活动年领导小组，指导开展好各项安全活动，积极引导职工树立安全意识，搞好安全生产。

2、继续加强对作业现场安全管理，保质保量并安全地完成各项维修任务。七月份也是道路修建的黄金时节，项目部管理人员也加大了下基层力度和次数。在施工作业现场，一方面为基层养路区搞好协调工作，加强后勤材料供给，为其设好安全防护，另一方面，检查监督职工们着装是否标准，操作是否，工序是否合理，对发现“的三违”现象及时制止，不合理工序，坚决予以纠正。通过对各工区的重要施工作业的现场监督与管理，职工们都能按标准着装、按标准操作，避免了各种人身事故和行车事故的发生，使安全工作呈现良好的态势。

中交二公局一公司十白高速shtj-2项目部

3、发挥好安全检查人员的作用，排查施工线路的隐患，保证施工线路设备完好。七月份以来，我部对发现的安全隐患，能够及时、祥细地反馈到各工区，各工区也都在第一时间内，把隐患处理掉，从而把事故苗头消灭在了萌芽状态中。

4、加强对职工安全培训，提高职工们的安全意识和自主保安能力，七月份，按照既定的安全培训计划，我部先后三次组织职工开展了“手指口述”操作演练，以此来提醒职工在作业前、作业中、作业后都能自觉注意安全事项，把好每一个安全细节；另一方面，把处里制定的安全红线制度知识特别是涉及到工务方面的一些内容，对职工们进行了全员考核，并要求每个职工考核成绩必须达优。

5、积极地做好充分准备，应对即将来到的汛期。七月份，我部未雨绸缪，积极向上申领各类防汛物资包括条筐、纺织袋、防护桩等等，另一方面，抽掉各区技术骨干成立了抗洪抢险突击队，建立完善预警机制，专门用来应对突发事件。

6、七月份我部组织了4次安全检查，在检查中发现，各工区都普遍存在施工现场杂乱的现象，挖孔桩的三级防护和积水问题也比较严重，针对这些隐患和问题我部已向各工区下达了整改通知书，并派专人指导各工区整改。

**七月份工作总结篇二**

一转眼间，我已经参加工作1个月了，在这一个月经历了很多事情.从7月上旬开始在公司排练节目，我们总共有10个人我们大家都是新员工，排练节目给了我们一个很好的认识机会.让我们更好的融入四川路桥这个大家庭里，充分体会到了路桥的精神：攻坚克难、甘于奉献、勇于胜利。排练节目不仅自身要做的好，重要的是大家要团结，共同努力，要有集体荣誉感和责任心。在排练节目的时候，我总是掉队，总是更不上大家的节奏，老是记不住动作。但是在队友的帮助下我慢慢的赶了上来，跟上了节奏，最终我们在表演的时候取得了很好的成绩。

7月中旬我们在一分公司进行了入职培训，主要讲了关于安全生产，施工质量以及公司如何运作和盈利，并对我们做了入职动员和项目的分配，我分配的是甘孜州道孚县。人事部的罗姐、门姐以及蕾姐都很关心我，给我做了很好的心理辅导，她们说：道孚项目虽然条件艰苦，但是是一个很历练人的吃苦耐劳的品质的，对我自身的专业技术知识有很大的提高。能让我们这些刚刚步入工作有棱有角的青年，得到很好的锻炼，这不仅锻炼我们的专业技能，还锻炼我们的待人接物，教会我们为人处世的道理。让我充分理解到路桥的精神：攻坚克难、甘于奉献、勇于胜利。7月20号晚上7点我们到达了道孚县四川路桥项目部，一到项目部就感到了路桥人的热情，下面我就一下两方面谈一下自己的工作。

一、工作方面

1、.热爱本职工作，遵守项目部的管理规定，服从领导工作安排。

2、.刻苦学习专业技术，工作态度端正，认真负责，在不懂的地方，要不怕麻烦向领导请教、向同事学习、自己摸索实践在很短的时间内熟悉试验的工作，熟练掌握各种试验方法和步骤。

3、了解工程所用材料技术性能，在监理工程师指导下，严格按操作规程对工程材料进行品质指标试验鉴定。

4、现场人员要抓好现场施工配比，矿料级配，要控制好水泥剂量、含水量，按规定进行检测及资料整理。

5、深入施工现场，监督检查工程质量，发现问题及时纠正处理并向上汇报。

6、认真填写各种试验资料，及时向施工现场提交试验资料。

7、收集、整理各项试验原始资料，分层建立资料档案。

8、熟练掌握各种仪器设备操作规程及仪器的维修保养。

二、态度和能力方面

在工作中要要热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，有效利用工作时间，监守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。我身着强烈的主人翁意识，随时关注本公司发展，切身想到本公司、项目部的利益，坚定本公司会不断的发展、壮大，对本公司的未来充满了热情与期望。坚持不懈地克服自身的缺点，弥补自己的不足。

我从做好本职工作和日常工作入手，从我做起，从现在做起，从身边小事做起并持之以恒，在本职工作中尽心尽力，孜孜不倦地作出成绩，我要不断的提高自己的岗位本领，努力精通本职的岗位知识，做本职工作的骨干和行家里手，脚踏实地的做好本职工作。

**七月份工作总结篇三**

回首七月的工作表现，虽存在些许的不足之处，但总体的付出，还是获得了不少收益，做如下总结：

在七月份高级人才交流会上认识了总，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和总交谈后，感觉老板很平易近人。对其它方面就不太明白了，异常是对行业几乎一无所知。经过三个月的亲身体会，对行业和公司有了必须了解。公司的理念被总通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念十分认同。

公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。此刻在涤纶短纤行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情进取、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自我的团队合作精神。一本《》让我豪情万丈，一种进取豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自我的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自我，以便自我以后的人生道路越走越精彩。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是(1)负责公司培训工作;(2)负责工伤工作;(3)办公室部分写作和临时工作。经过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达本事、流畅的文字写作本事、较强的组织领导本事、灵活的处理问题本事、有效的对外联系本事、大型活动的策划及筹备本事。在原先的公司里，很多工作我只是管，大部分工作是手下人在做，此刻亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

虽然到来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有构成系统的计划和长远规划。随着对公司和工作的进一步熟悉，我也期望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自我的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，经过多看、多问、多学、多练来不断的提高自我的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自我的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自我的力量。

公司正处于企业转型期，是一个十分关键的时期，这一时期应当从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。

首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，异常是管理层要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导层定期学习和交流，这样能够开阔视野、学习管理理论。

其次，公司要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。好的制度能够改变人的行为，好的制度能够激励员工，好的制度能够强化管理。

第三，要做好后继人才的培养工作。从此刻起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。

第四，既要引进人才，还要用好人才，异常是要挖掘公司内部现有人才，限度发挥各类人才的作用。

**七月份工作总结篇四**

在这个炎热的夏季不知不觉的\'又度过了一个月，这个月的天气是有点热，虽然有几场雨，但大雨过后天气还是异常的燥热，整的公司有好多人都感冒中暑了，不过咱还好，照样是身体倍棒吃嘛嘛香！好多人都说我身子骨弱，看上去有点弱不禁风的样子，但我自己一直都没这感觉，而且还是大病不来找，小病不来扰的那种。吃的不少，但就是长不胖，可能就是这样才给大家造成视觉上的误区吧！

七月份对我来说是转折性的一个月，第一个转折点是：总算是正式卖出设备，以前随也有卖出过，但那都属于配件的那种，也没枉费我做了半年的业务生涯。其实做业务就是自己说了算，你说它难那它自然就难，你说它容易那它就简单。还是那句话——重要的是心态。做业务其实是最锻炼人的一项工作，它不断地在磨练着你的意志，磨练着你的气质，还能锻炼着你的身体。它能让你尽量去改正你的缺点，充分发挥的优点，充分开发你的潜力。只要能坚持下来并且能够做好了，那你就会发现以前的你是多么的幼稚。说到这我还想到一个职业——军人，这个相信大家都很明白，只要从军队里走出来的人与常人都有着与众不同的气质，但这两种职业本质上是不同的，是不可作比较的。

七月份另外一个转折点就是：我又回到焊接切割的办公室，其实我本想继续在外边发展，毕竟我也算是刚开张，在外呆了才半年之久，也积累了一定的客户，也懂得了一些道理。我想只要我肯，短时间内不敢保证有突出的业绩，但肯定不愁吃喝！但我还是选择了回办公室，其实原因很简单。第一，焊接切割部没人，而且业绩一直不是很理想，要说公司哪些方面的设备做的不好，我想大家会异口同声的说是焊接切割方面。至于造成这样的原因我想大家都很明白，什么不占优势啦、对这方面不了解啦等等，但我想最重要的一点是没有打心里去主推它，客户都不知道你这有这些设备那还怎么买呀！但正是因为这点才是我选择回办公室的主要原因，正因为它没人去发展那么它的发展空间会不会更大呢？但话又说回来要想发展岂是那么容易，不把头搞大才怪。第二点原因就是经理安排的，在自己没有做出一定的业绩时，只要是领导安排的我一般不发表见解，只要想办法完成做好就行。毕竟是当局者迷，旁观者清吗，而且站的角度思考问题的方法都不同，也许领导才最了解你在哪个发面才能更好的发展！

既然来到了这个部门，就要想办法去做好它，发展它！毕竟是刚接触，有太多太多的不懂了，可以说好多都是从新开始，所开始给大家造成的不便还请多多包涵。要想发展没有一定的规划那肯定是不行的，下个月开始一定整理一些可实施计划，整理一份规划那最简单不过了，可要想把这个规划完整的实施下去就不是那么容易的事了。目前焊切方面最欠缺的是宣传与沟通，有好多用户都说：咦！你们这还有焊机呀，我怎么不知道呢。宣传还得从两方面入手，一是，在网上做宣传，可以在网上搞一些焊切的活动。另一方面还得靠咱们公司广外出人员，多多做些推广。虽然也就是你那么一提，但这可是一传十，十传百呀，群众的力量是最伟大的！

个人的发展离不开公司，在此，希望大家对焊切部发展多多提一些方法或意见，谢谢大家！

**七月份工作总结篇五**

泰来农场学校 林青明 2011-12-25 新学期开始，我校就如火如荼的开展了“高效课堂教学模式”，六、七年级是我校“高效课堂实验班”这要求我要改变多年来轻车熟路的教学方式、教学行为。这对我是一个挑战、一次考验，如何把新教材教好，提高运用新课程的能力和水平，我决定以高昂的热情，虚心的态度，本着“加强理论学习的同时，在实践中反复摸索，在反思中进步” 的原则，花了心思，下了苦功，有了收获。现总结如下： 1.加强理论学习，转变教学观念。

六、七年级的学生自学生字词、圈点批注等习惯，提出疑难问题。每学一课前，学生须把预习过程中产生的疑难归结为三两个典型问题上交，我再把全班一百多个问题归为几类，挑出有价值的问题课堂讨论，要求学生以文本为依据，各抒己见，集思广益，解决问题。比如学《囚歌》一课，学习提出了“ 为什么叶挺是国民党的高官却被蒋介石逮捕？为什么“连这活棺材一起烧掉”还能获得永生？”等问题。问题源自学生而非老师的一己之见，依据源自课本而非天马行空高谈阔论，答案源自大家讨论而非教参的千人一面，这种探讨式的课堂结构，有利于培养学生的问题意识，进而学生全面深入的思考课文、理解课文。3.在教学形式上，力图改变把学生禁锢在小小的课堂里、日复一日地重复单调枯燥的教学状况，采取多种多样的能充分体现学生自主学习、自主实践的形式，如：课内外找错别字、病句交流与展示，月球知识擂台赛，讨论会《风筝》，朗诵比赛《理想》、《天上的街市》、《静夜》，演课本剧《皇帝的新装》、《妈妈的唠叨》举办手抄报展览，学生在这一过程中收获很多，如在《钓鱼的启示》一文中我在与学生学习时我们发现课文中的一处错误，文中将“鱼竿”的鱼字写成“渔”同学们发现之后非常兴奋，“老师，我们头一次从课文中找到错别字”；“老师，咱们给出版社打电话告诉他们赶紧改过来”。

4.重视创设学习语文的环境，提供展示学生成果的机会。如在教室里开设《语文园地》、《优秀作业展》、等栏目，把学生的优秀作业、作文，课外书找到的资料，如讲到《化石吟》用1课时，要求学生在书上、报刊上、电脑上搜集有关化石的文字资料或图片资料。

5.老师在课上努力营造融洽的氛围，学生只要有疑问，随时可以提出，只要有想法，随时可以发表，师生平等对话，同学间无拘无束地交流。课外充分利用学校、家庭、自然、社会中的语文教育资源，特别是那些鲜活的、密切联系现实、密切联系学生经验世界的教育资源，如节日、纪念日、刚发生的身边事、国家大事、国际新闻等，使语文课程内容不再局限于教科书，成为不断充实、不断更新的长流活水，在期末考试中我们班古玉波结合时事写的作文“与小月月并肩而行”写出了一个中学生可贵的爱你心，也能感受她强烈的社会责任感。

以上是我本学期教学过程的一个小结，当然还存在像读书交流会开展过少、作文写作缺乏指导等问题，以备今后改进。

**七月份工作总结篇六**

根据安排，现将七月份个人工作总结报告如下：

七月份是我县今年第二个集中优质服务月。这次服务月工作的效果，直接关系到全县今年计划生育率等主要指标的完成，也在一定程度上影响到明年上半年的工作的主动与被动，意义重大，非常重要。县委、县政府主要领导和分管领导对七月份工作非常重视，各乡镇党委、政府都能把做好服务月工作摆上重要位置，县人口计生委全体同志和全县计生一条线人员，都能积极工作，绝大多数乡镇的服务月工作都取得了预期的效果。

各乡镇的服务月工作从6月下旬已经开始，并取得了一些效果，但也出现进度、质量不平衡等问题，为了解决这些问题，进一步掀起服务月高潮，7月10日，在我委会议室召开了全县人口和计划生育工作大会，陆静林副县长到会并作了重要讲话，李主任通报了三月份服务月工作考核结果，对当前工作作了具体部署。

七月份雨水充沛，一个月里有三分之二的时间是阴雨天，加上高温天气持续时间长，给集中服务带来许多困难。但全县干群能战高温，抢晴天，积极投身服务月活动，狠抓进度，狠抓质量，狠抓重点，工作有声有色，并完成了序时进度。截止7月31日，全县应服务58925人，己服务57854人，服务率己达98.18%。在应服务对象中，有流出对象18504人，截止31日，己回乡面检和寄回“避孕节育情况报告单”17587人，服务率己达95.04%。目前，全县正在进行紧张的服务月扫尾阶段。

一段时期以来，节育措施落实工作出现不少问题，一是有部份已经生育的妇女长期无措施，而在系统和帐册上均反映为已经有措施。二是一些有超生欲望的人私下取环，变成无措施，导致计外孕的大量发生，计外生育屡禁不绝。针对这些实际情况，结合上级要求，我县从本月开始，大力宣传新型iud的好处，在全县推行吉妮环。截止7月31日，全县己放置吉妮环667例，占下达任务数的190.03%，超过了任务数的90多个百分点。而且此项工作的推广，促进和带动了其他工作，有的乡镇借此机会，进一步加大征收社会抚养费力度，收到了良好的效果。

服务月的一项主要任务是查出并处理计划外怀孕，这是完成计划生育率指标的需要，也是平时工作的重要补充和补救。本月份我们继续采取下达计外孕处理任务的办法来推进此项工作，少数乡镇认为工作基础好，没有计外孕需要处理，我们认真分析形势，努力做好一些干部的思想工作，使他们认识到计外孕处理的重要性，从而增强工作的自觉性和主动性，努力达到县下达的任务要求。截止7月31日，全县共处理计外怀孕568例，与任务数相比，多出56例，全县仅有一个镇的计外孕处理率低于任务数的6个百分点，有11个乡镇区超额完成了任务，他们的工作有力地保证了今年计生率指标的完成，也为明年上半年的工作打下了坚实的基础。

在吉尼环放置和计外孕处理工作中，县指导站的许多同志付出了艰辛的劳动，作出了积极的贡献。他们加班加点，废寝忘食，不仅完成了工作任务，而且努力改进服务态度，着力提高服务质量，也收到了一定的经济效益，更重要的是赢得了全县人民的尊重和赞扬，得到了大家的好评。

1、7月9日，陆县长亲自主持会办，处理两例计外孕问题，明确提出要求，落实责任，限期解决问题。

2、所有企事业和有关单位全面实行法人代表计生工作责任制，全县乡镇政府与企、事业单位等签订计生工作责任状500多份，为这些单位和部门的计生工作开展奠定了基础。

3、市人口计生委夏主任、韩主任来响，与我县主要领导商量在机构改革中确保计生工作机构、人员、经费落实等问题。

4、7月18日，市组织25人，到我县六套乡，对该乡10个村全部进行了一次出生、措施落实、性别比控制等方面的工作解剖调研。县分管领导亲自陪同市计生委两位副主任。

5、7月3日至6日，市对我县进行半年考核，先后检查了我县老舍乡尚圩村、化工区王商村、运河镇二套村和小尖镇郭庄村。据了解，市检查组对我县今年以来的计生工作表示满意。

**七月份工作总结篇七**

六月份的阴雨天没有好转，雨天还在继续，旱灾悄无声息的转变成涝灾了。防汛，救灾工作迫在眉睫。现从一个月的工作、学习等方面作如下总结：

七月份雨水过量，大面积的夏玉米、西瓜、棉花、辣椒等农作物严重受灾。另外，过量的雨水也给农民生活带来了许多不便。为此，xx高度重视，雨未停时就组织村组干到田间地头，了解水情，排查排水沟。雨一停，大片辣椒地、西瓜地出现大面积坏死，xx请来相关农业专家帮助抢救。另外，也及时做好夏玉米等农作物受灾统计。

七月底，环境卫生整治工作开始展开，为了改善村容村貌。xx组织人员在村各道路增设垃圾箱，并安排专门人员定时对垃圾进行清理，这样保证了垃圾有地方扔，垃圾有人收，也减轻了河道污染的来源。另外，还组织人员，清理各河道水草、漂浮垃圾，使各河道焕然一新。

作为一名基层工作者，密切关注农村的方针、政策，并尽力做好宣传。另外，通过一年来的文字材料整理和录入工作，加深了对镇情、村务的了解，增强了工作开展能力，切实提高了基层工作水平，同时也坚定了我做一名合格基层工作者的信念。

在以后的工作中，我将更加努力，用实际行动来报答你们对我的关心和帮助，从小事入手，任劳任怨、扎实工作、戒骄戒躁，为建设社会主义新农村贡献自己全部的力量。

**七月份工作总结篇八**

转眼间，6月过去了。在这过去的一个月中，我已成功地实现了从一名学生向中国移动员工的转变。是中国移动选择了我，也是我选择了中国移动。从进公司的那一天起，我就不断地告诫自己，对自己一定要“高标准、严要求”。事实证明，在这极其充实的几个月中，我即辛苦又开心，收获很大，感悟很深。更重要的是我对自己能在这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里工作而感到自豪。

回顾这几个月，我主要做了以下几项工作：

（一）营业厅的实习工作

移动营业厅是移动公司直接面向客户的一个窗口，在这里的工作人员就是移动的一线工作人员，直接与客户打交道，直接代表着移动的形象。在两个多月的营业厅前台实习中，我不仅看到了前台人员工作的认真和生活的激情，更是感受到那种以公司为家的强烈的责任心与归属感。具体而言，我不仅对前台的业务流程有了最基本的熟悉，而且对前台工作人员的职责有了更全面、深入地了解。业务方面，除了正常的收费、办理业务等工作外，接待用户、协调关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也发挥着重要作用；营业员工作职责方面，高水平的业务和协调工作的能力、较强的责任心、谦虚的工作态度、团队作战的精神、服务的热情等是衡量前台优秀员工的基本准则。这些都体现了中国移动需要什么样的员工。

感性认识上升到理性认识是认识论的的进一步升华。所以，在前台实习一段时间后，根据公司安排，我们参加了省公司新进员工的第四期培训。这次培训活动虽经历时间不长，仅有十来天，但内容丰富、形式灵活。既有理论学习，又有拓展训练。尤其是在领导讲座中，介绍的“中国移动需要什么样的员工”，让我铭记在心：

1、强烈的创新意识；

2、艰苦奋斗的精神；

3、尽善尽美的追求；

4、谦虚谨慎的态度。由此可见，只有我们移动的每一位员工发挥创新的主观能动性，并注意从我们身边的点滴做起，真正发挥自己的战斗力，才能为公司、社会做出应有的贡献。而在烈日炎炎下深入南山湖拓展训练基地，和同事们众志成城、攻城拔寨，使我明白了团队战斗力是无所不摧的——“只要战胜自己，你就赢了人生”。

（二）营销经理实习岗

进入十月份后，我们轮换到营销中心营销经理实习岗。总体而言，营销中心在整个公司的业务流程中处于关键地位，发挥着极其重要的功能。大家平时的工作既繁琐又忙碌，但都井然有序。经过近三个月的实习，让我感受颇多。

1、了解到营销经理的基本职责。

（1）认真学习中心每个月分解的营销任务，包括业务和服务。及时学习并掌握这些是最基本的要求之一。方式有多种，包括：

1）每天早上的晨会；

2）每个月的业务、服务培训会议；

3）省、市公司的相关电视电化会议。

（2）及时传达相关会议精神并协助、督促好营业厅的工作。

首先，月中例会为营销经理和店长们提供了最直接、最广泛的交流舞台。通过这次会议，营销经理可传达本月的业务指标和服务重点；其次，巡查工作是对营业厅的最直接的督导，并能及时了解到各营业厅的所需；最后，每周的数据通报明确了各个营业厅自身的进度，并为下期的工作提供了最强的动力。

（3）认真思考、及时反馈各期服务重点在执行过程中的状态。

通过每周的服务例会，所有与会人员，包括部门各位分管领导、自办厅班长、营销经理等，大家集思广益，充分发表意见并讨论，最后形成一些针对性、时效性很强的方法和措施。

2、了解到合格的营销经理所应具备的条件

（1）强烈的责任心

责任心是一种非常重要的素质，是做一名优秀的工作人员所必须的。责任心是做事情的标准之一，有责任心的人总是想把事情做得更好，而没责任心的人总不认真地去做事。

（2）灵活的引导力

引导力是对政策和方案实施的有力支撑，为实现目标提供了准确的方向和强大的动力。而灵活的方式更能使引导效果明显，它是检验你的工作是否优秀的重要标准。

（3）较强的执行力

执行力实际上包含执行人的理解力和执行的可操作性。对于一名营销人员来说，理解力是最基本的，而可操作性也不能纸上谈兵。即还没做，就开始讨论下发政策的优劣，困难的大小。这不是好的工作作风，我们绝不提倡。相反在做的过程中，如果我们发现问题，及时反馈并提供可行的建议，这才是表现较强执行力的良好方法。

3、认真实践营销经理的岗位

都能按要求认真完成。令我遗憾的是，反馈市场信息仍是我们工作中的薄弱一环。俗话说：“知彼知己，百战不殆”。搜集好市场信息，尤其是竞争对手的信息内容，并做好有效性分析、提出针对性方案，这是做好营销工作的最重要环节。但由于时间有限，感觉自己在这方面的工作力度还不够深入，没能更有效地摸索出相关的重要方法和经验。在以后的工作中，如有机会一定认真加以弥补和完善。

（三）农村市场开发工作的初步涉及

随着市场的不断发展，中国移动农村市场开发显得日益成熟。在公司领导的高瞻远瞩下，适时地提出了该工作，并成为公司发展战略中的一项重要任务。这一计划主要分三阶段来完成。

1、农村市场调研阶段

搞好农村市场的调研工作是开展好后续工作的首要基础。我们三组调查人员，经过合理分工后，深入农村，走访了宜兴农业基础村、农业特色村、工农混合村、工业发达村等农村集镇，获得了第一手的调研资料。对中国移动、中国联通和中国电信在农村的发展现状有了初步了解。

2、调研情况汇总、营销计划制定阶段

在经过紧张而有序的调研后，大家对情况进行了认真、科学的汇总，并形成了反映宜兴农村通信行业现状的调研报告。根据报告，大家集思广益，认真分析，最终制定了针对性和可操作性都很强的营销计划，为实施农村市场的开发做好了充分准备。

3、市场开发的实施阶段

在做好前期的准备工作后，实施阶段是农村市场开发的最重要阶段。目前该阶段正在进行中。

从活动的开展至今，我参与了第一、二阶段的实施，整个过程都体现了团队的凝聚力和创造力。尤其重要的是，每一个人都要发挥肯吃苦、能吃苦、耐吃苦的精神。虽然我经历该活动的时间不长，但它在我人生成长的过程中仍留下了深深的印记。

经过几个月充实、丰富、辛苦的实习后，我经常不断地总结、思考，也获得了不少的心得与体会。

1、 培养细致而敏锐的观察力，抓住一切机会学习。实习的过程在某种程度上也是一个不断发问的过程，因为作为短时间实习的人员，师傅不可能有太多时间来手把手的教我们，而且他们自己都有一大堆的工作。因此，很多时候我们必须学会自己去看、去揣摩，通过观察来自己学习、自我完善。

2、 积极主动，不是等工作上门，而是自己找上门。在实习刚开始时，由于他们的工作很忙，因此我们经常也会处于半闲置的状态，逐渐地感觉到实习的匮乏，但作为实习人员，我们不能光想自己学习东西，也要去想如何发挥自己的特点，达到相互学习、帮助的双赢效果。为此，我们经常主动、积极地参与到一些我们可以胜任的工作中去，如营销活动的市场调查、信息反馈、移动农村市场的调查等，起到了一定的预期效果，达到了双赢的局面。

3、 善于总结。总结是一个很好的习惯，人的一生当中如果每天都花一点时间去总结，那就可以把生活与工作都改善得越来越好。在实习期，每天都有可能接触到新东西，因此总结显得尤为重要，每天下班回来，我都会坚持做心里思考、口头总结，希望自己的收获更多、更持久，事实证明这样做是正确的，正因为有了总结，我才让自己对移动的业务有了更多的了解，更深的感悟。

总而言之，的整个实习工作对我的影响很大，不仅增强了我对移动这个优秀企业的了解，更重要的是拓宽了我对未来电信行业的思考，加强了我对工作的责任心、自信心。我会以更高昂的斗志、饱满的热情去迎接未来。

新年新气象，在参与农村市场开发阶段性工作告一段落后，根据公司统筹安排，我进入了刚成立的集团数据组。这既是对我的鼓励，更是对我的鞭策。面对新的工作岗位和新的工作要求，我斗志昂扬、精神焕发，时刻准备去迎接新的挑战。

在现有语音业务良好发展的基础上，新业务在未来的发展潜力与日俱增，尤其随着3g的到来，它的主导地位愈发明显。展望新的一年，我对未来工作充满信心，在现有工作的基础上，至少应做好以下几项工作：

1、认真分析客户的新业务使用情况，为后续开展精确营销工作提供理论依据。

只有了解到客户的所需，我们才能为他们提供相适应的业务需求。所以，科学化的搜集客户使用新业务情况的材料是开展精确营销工作的重要基础。

2、结合客户的消费行为，深入发掘增值业务的发展重点。由于客户群的特点，不同年龄段的人对新业务的喜好程度、喜好内容都有所不同，因此根据消费者的消费特点制定与他们相符合的业务显得至关重要。

3、提高增值业务的宣传力度，丰富宣传方式。除了传统的媒体宣传方式，如电视、报纸、电台等，还可考虑某些特定场所，如社区公告栏、校园、游戏场所等的宣传。

4、继续加强实体渠道、电子渠道的推广，并从多方面开展体验式营销。体验式营销是提高客户对新业务认识的最重要的感性渠道，但目前大部分客户的主动性不够，那么需要我们主动采取一些加强主动体验的措施，如开展娱乐活动、设立新业务促销员等。

5、将提高新业务的活性作为工作的重点来抓，努力做到质量并重，以质优先。

我们需加强前台推荐，丰富推荐内容，并贴近他们的需求积极地引导客户，使客户不仅了解新业务、熟悉新业务，还能起到帮助间接宣传的效果。

以上工作是我孜孜不倦追求的目标，我将以此作为人生的一个新的起点，我会以一种踏实勤奋、不断创新超越的心态来迎接新的任务、新的明天。

最后，感谢公司为我提供这么多学习和锻炼的机会，感谢在这期间帮助过我的领导和同事。作为一名新人，在这个精锐而充满活力的中国移动江苏有限公司分公司的队伍里，我的人生之路才刚刚开始，只有不断地经历风雨的洗礼，紧跟前进的步伐，才能为公司明天的再创辉煌贡献自己的一份薄力。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com