# 电梯销售半年工作总结（精选5篇）

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2025-03-22

*小编为大家整理了电梯销售半年工作总结(精选5篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有...*

小编为大家整理了电梯销售半年工作总结(精选5篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

电梯销售半年工作总结(精选5篇)由整理。

第1篇：电梯销售上半年工作总结

电梯销售上半年工作总结

202\_年上半年，面对时间紧，任务急，到货拖延和频繁发生维保不及时等的严峻情况下，在公司领导和全体部门员工的共同努力下，我部门上半年共有开工地盘4个9部电梯，其中去年转3个工地3部电梯(其中1个工地1部电梯暂停工)，新开工地2个7部电梯，截止目前已完工1个工地1部电梯。目前工作正在有条不紊的进行中。与此同时，我们也发现了一些新问题。通过总结上半年的工作我们尽量将成绩加以肯定将问题清晰化、具体化。在今后的工作中做到提前预防、提前警示;减少不利因素的发生，为下半年的工作打下基础。

在今年年初的日子里，\*\*\*\*分部可以说是最为忙碌的一段时间，分公司因为人员少，接洽的开发商及代理商多，在远郊区县及别墅的一两台的小工地多，这些工地几乎是台量少，覆盖面广，影响大，时间紧、人员紧是我们面临的最大困难，并将安装维保协调工作一并监管，任务量已达到饱和并超标。这些事情分公司在能力上没有问题，但缺乏精力，分身乏术。每个星期每个工地都有甲方需要分公司人员亲自去协调及配合的事情，这些还不包括没有进场的地盘。另外大量的出现场及土建配合也极其牵扯我们的精力。

在这个阶段的安装工作中，我们并没有对安全质量的要求严管，公司对各工地的检查力度不够，并对一些违章现象做出相应的处理不及时。希望公司积极组织全体施工人员开展安全教育，领导带头总结经验教训，树立安全意识，同时公司的一些相关的管理制度也相继完善，在今后的工作中我希望大家要在思想上随时给自己敲警钟。我也希望我们的安全工作要再细化一些，每周将各现场发现的问题及时汇报上来，将各种隐患消灭在萌芽状态中，杜绝安全隐患,防止重大安全事故在公司中发生。再有安装现场零配件丢失给我们造成了很大的损失(特别是甲方对我方的印象)，安装监管层的现场管理对此负很大的责任。并在下一步工作中进一步明确了各人的职责，杜绝此类现象的再发生。由于如\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*等类似项目的延期，以及项目诸多缺货、安装拖延、厂检不及时等问题，使得分公司劳心费力，严重影响了分公司的执行能力，直接影响了分公司的收益，造成了甲方对我方的信任度下降。这些问题直接影响到了我们的每部电梯的按时交工，对此希望公司也将在下半年把其作为工作重点。

在创造效益上，分公司将开支控制在最低限度，同时在签订合同时,机钻深井，开源节流。比如我们将配合的架子费、塔吊吊装费、土建配合费等做到每台电梯在安装过程中让甲方免费配合，精打细算为公司创造最大的效益。

保养部历来是我公司的薄弱环节。保养部承担着电梯的保养维修工作，此项工作是公司的一大形象窗口，如何减少投诉，怎样将保养质量提高，合理调配人员，储备后继力量，保证人员培训是下半年保养部的工作重点。维保部领导忽视了对本部(或外包单位)的检查、监督和回访，工作的重点没有放对位置，致使在上半年发生了一些投诉，个别投诉影响极其不好(如维保不及时、不到位)，甚至出现了不该出现的问题，这些都是我们在下半年应加大力度解决与改善的。保养部在下半年应将每个职工的理论和实际操作水平提高(包括外包单位)，提高自身素质也是保养部的重点。如何跟上销售的步伐，开发更多的客户，减少和降低用户的投诉，提高服务水平及独立独步一时问题和解决问题的能力，我们要在这方面下大力气。 还有很关键的一项，维保部甚至工程部都算上，极其缺乏积极性，缺乏与甲方及土建的思想沟通，人员安排不是很合理，希望维保部下半年着手解决这些问题。

\*\*\*\*分公司：\*\*\*

202\_.07.09

第2篇：电梯销售总结

《202\_年工作总结》

202\_年工作总结及202\_年工作计划

本人于202\_年11月12日加入鹏力恒这个大家庭，加入电梯这个全新的行业，基于对公司良好的方向及共同发展的理念，秉承团结协作、共赴使命的职业精神为公司的发展壮大贡献自己力所能及的力量。

由于刚入行不久，包括很多产品及行业等方面的了解比较肤浅，以下个人的想法与总结如有不妥之处，欢迎批评指正。 一、202\_年工作总结 1、电梯行业的个人看法

①、电梯作为现代建筑所必需的一部分，关乎的不仅仅是其实用性，目前更多追求的还有安全性、舒适性、美观性等方面。

②、华南尤其是深圳作为中国改革开放的前沿阵地，先进的设计理念及发展的现实需求，都会延伸出更多特色及大型的项目。

③、迅达作为一家悠久历史的世界级电梯公司，百年企业运营的工业精神及良好的企业发展理念，赢得了世界上广阔的市场。

④、“鹏利恒”作为一家成立不久且具有先进发展理念和蒸蒸日上的行业新秀，未来的发展也是不可估量。所以个人也愿意并努力在“鹏利恒”这个平台上生根、发芽，与公司同呼吸、共命运。 2、对公司的理解

①、“好的平台是成功的基础”，作为一个传统行业的后起之秀，通过一年时间以来的企业运营和发展，取得了不俗的业绩，说明企业的发展理念、战略法相、企业文化等符合市场运营的规则，紧跟市场的步伐不断的改革，才能保持锐意进取的源泉和长久发展的动力。 ②、通过近段时间的学习和理解，感受到公司团队力量的强大及公司人性化的管理理念，给予个人充分施展的平台，并提供良好的职业发展的规划，这202\_年电梯销售工作总结和计划。

是一个充满活力、持续向上且受人尊敬的企业。 3、近段时间的主要工作

①、调整好自我状态，努力适应并融入到新的大家庭。 ②、专业及行业知识的认知与学习

A、与老员工请教学习，充分利用网络学习专业及行业相关知识。

B、通过与老员工实际去工地现场、跑项目，了解本行业的销售方法和策略，找到适合自己且行之有效的销售方向和方法。

③、发现项目并实际去跟踪项目，了解项目的进度及组织架构等。 二、202\_年工作计划

1、专业技能的学习、掌握与运用。

①、掌握电梯的专业及相关知识，并能熟练运用。

②、熟悉行业的销售策略及方法，并归纳总结，形成一套行之有效的个人销售工作技巧。 ③、努力成为一个能独当一面的销售人员。 2、销售目标，202\_年个人任务目标为202\_万 ①、努力掌握全方位的行业操作规则。

②、通过各种渠道和方式去深挖项目，跟踪落实，做到实处，加大工作的效率，增强目标的达成率。

③、良好的公司平台及精诚团结的团队指导与支持， 三、对公司发展建议 1、公司文化的确立及销售体系的建设

①、企业文化是其发展的精神食粮，能给人以精神的激励，人性化的管理方式使员工能体会到如家的企业氛围。诸如：企业发展的愿景、员工职业发展指导及规划、部门架构的合理搭建等等。

②、销售是一个现代化企业在市场经济状态下最重要的一环，作为企业后续发展的动力，整套且符合实际的销售制度能使每个人能各守其责、各尽其能，充分发挥个人的能动性、积极性和主动性。诸如：产品的市场定位及细分、

团队的搭建与配合、合理的薪酬分配方案、培训及相关学习计划的确立与实施等等。 四、个人存在的不足及需要改进的地方 1、不足：专业及相关知识认知有限

改进方向：202\_年电梯销售工作总结和计划。 、利用业余时间进行补充学习。 、公司同事的学习及指导。 、同行业的交流学习。 2、不足：行业经验欠缺 改进方向：

、把握每一次公司提供的宝贵机会，努力领会每个环节的要点及细节。 、通过项目的实际流程的操作，掌握、熟悉、运用。

202\_年即将过去，无论成绩与否那都是代表着过去，新的起点新的开始。虽然加入公司的时间不长，基于对行业及公司的未来发展方向的肯定，愿意以“空杯”心态去积极主动的接受这个行业所有挑战。“百杆尺头，更进一步”，学无止境，以积极、乐观、谦虚、务实的做人风格，以诚信、团结、协作、共赢的工作作风，去扎扎实实的做好未来的更好，与公司长久发展的步伐保持一致。

第3篇：电梯销售助理工作总结

销售是很辛苦的，但也有他的乐趣。我们要及时完成系部布置下去的各项任务，对工作中存在的各种问题能够及时进行回馈并得到有效的解决。完成领导布置的任务。下面是小编为大家整理的“电梯销售助理工作总结”。本内容为大家提供参考。希望对您有所帮助。

电梯销售助理工作总结(一)

我们销售的产品主要是以电梯房小高层为主，主力户型面积为130—143平米的三房两厅为主。而安义县属省会南昌市郊县，当地老百姓对于电梯房这种新产品还是存在相当大的抗性，一他们担心这个郊县经常停水停电，担心楼上水压不够，担心停电后电梯不能正常动作被困在电梯里等等;二他们觉得电梯房公摊比普通多层要多到10个平米左右，觉得电梯房以后的物业费要比普通多层多等等。这是大多数客户心理都会存在的抗性，对于同样的位置，甚至有客户愿意每平米多花200到300元的价格去购买我们为数不多的普通多层住宅。

针对这两大抗性，早在开盘之前我们跟客户介绍电梯房时就体会出来了，我们开过很多次的业务会，专案经理在会上组织大家提炼说辞，将这两个抗性再剖析开来，分成若干个小部分来进行去化，从开发商的品牌、实力、口碑、配套，再到售后、物业管理、生活品质的提升等多个方面进行细致全面的分析、对比和解说。经过专案经理的培训和多次业务会上的提炼，让我们的说辞在客户面前具有不可抗拒的说服力;再加上恒茂品牌的影响力及实际已经交付的产品的品质和贴心的物业管理，在销售过程中都给了我们很大的帮助。5栋电梯房216套，2栋普通多层40套，在6月份就已经全部售罄。我们取得了喜人的成绩，这在整个安义市场都是无与伦比的。

通过这次电梯房的销售，我从中认识到对我今后的人生来说都非常重要的一点，“办法永远比困难多”，成功一定有方法，失败一定有原因。在今后的工作和人生中，我时刻这样提醒着自己。

回顾自己在这一年的工作中，还有很多不足的地方在今后的工作中需要加以改正。首先要克服的最大的缺点就是自身不够勤奋，对客户分析不够全面和深入，追踪不够及时。除此之外，在今后的工作中，还应努力调整自己的工作心态，将自己放在更高的岗位上去严格要求自己，控制自己的思想情绪，要始终保持着高涨的工作激情。只有这样，才能让自己在工作中学到更多，争取最大程度的提升自己的工作能力。

时间如白驹过隙，转眼虎年已过，在这一年里，虽然没有做出闪闪发光的突出业绩，但在这一年里的工作我也有很多的收获。

在这一年中，让我感受到了公司学习、开放、和谐、创新及宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，感受到了客服部同事们在工作中尽职尽责、身体力行的艰难和坚定。我要特地感谢同事们对我的帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。在他们的悉心关怀和帮助，通过自身的不懈努力，自己各方面也取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下总结。

一、通过学习和日常工作积累使我对客服工作有了较为深刻和更进一步的认识

客服所有的工作就是对公司产品的售后服务，我们公司销售的房屋有毛坯房也有少量精装房。产品多了客户自然就多，客户对产品的要求及认识都不同。一切对于我来说，即新鲜也处处存在挑战，领导的变动，新同事加入，协调好各部门的关系是完成好本工作的关键。在工作中我也有许多不明白的地方，但不会就学、不懂就问，学习是一切进步取得的前提和基矗在这一年里我认真学习了关于本职工作的各相关资料，再加上日常工作实践中不断的观察、积累经验，使我对客服体系工作流程的认识有了进一步提高。自己通过学习和领导、同事们的言传身教，使得我的工作才能顺利开展。

二、认真学习岗位知识，工作能力得到了一定的提高

对于一个客服工作人员来说，做客服工作的感受就像是一个学习锻炼一个人的耐力，整个过程感受最多只有勤跑、多问、穷跟。如果到有一天你已经习惯了这种工作，不再被这种工作厌倦的时候就说明你已经是一个非常有经验的老员工了。作为一个客服专员，在多年的客服工作中，我一直在不断地探索，企图能够找到另一种沟通能够化解和消融因用户所产生的这种矛盾气氛，这就是客服专员。毕竟大多数的人需要对自己的情绪进行管理，控制和调节。人无完人，我要活到老学到老。

三、对日常投诉工作处理得当

业主投诉大多都是一些建筑上的瑕疵，都是一些表面观感毛皮，当然也不能否认施工方细节不到位。偶尔也会有突发性水电的事情，不管什么问题都能让人提高进步。我以前也处理过很多的投诉，但现在的处理方式和以前不同，我们所负责的范围各有不同。我们始终用积极的态度应对交房、移交和日常出现的投诉问题，\*XX楼商铺XX栋自20XX年XX月以前正式交付，通过公司各方及部门同事共同努力，交房工作整体进展比较顺利。

与物业公司对接移交公共区域设备实施;4栋楼的电梯共计18台，每台电梯上下反复检查确认清点，初验、复验、到最后接收要经过好几遍流程。已交付的8栋楼的水电、消防等设备都得一一经手与项目工程，物业公司工作人员现场移交。最繁琐的工作要算是D2地块消防设备实施，由于各方面的原因，移交了好多次都未能完全移交给物业公司;一些楼栋的消防设备设施不是同一个厂家安装，商铺二次装修造成，地下室各施工单位交叉施工等原因导致监控中心无法联机。现消防设备实施基本调试完毕，正与物业公司紧张有序的进行中。工作看是简单，也体现不出业绩，参与的人员上下来回反复都被折腾的身心疲惫。

维修工作是公司售后的重要环节。公司对维修工作高度重视同时对物业管理提出更高的要求，对维修问题进行汇总分类并上CRM系统，每周对维修问题进行跟进。经过大家共同努力，维修的工作效率明显得到提高，控制反复维修率使业主满意度提升。

业主无法理解新房会出现渗水问题，而且属于共性问题，导致一些业主一度怀疑建筑的整体工程质量并以此作为投诉理由。公司也是高度重视，不惜代价根治此项问题。我部连同工程部相关专业人员积极地处理问题的态度上接受了我们维修方案，此渗水问题逐步得以解决。

D2地块地下室顶板发生渗水现象，致使电梯等相关设备损坏，导致大量业主投诉影响正常的出行，此问题已修复完毕。一部分设计方面存在问题，消防管及桥架安装不合理，导致业主双层停车位上面无法停车，引起业主投诉，一些顶板漏水滴对车等。后经我们悉心解释，并采取积极应对措施，给业主先协调一个临时车位停放车辆，化解漏水而无法停车纠纷。消防管、风管等占用车位上方，经我们多次协调相关部门现场勘察和测量，在允许的合理范围之内整改，我们耐心向业主解释，并积极与业主进行数次沟通，希望获得业主的体谅，妥善将问题得以解决。

20XX年又是一个充满激情的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几方向努力：1、学无止镜，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，并用于指导自己工作实践。2.在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。3.不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地对待每一项工作。

以上拙见是本人工作的一点感想，由于每个人所站的位置、角度不同，自己的认识难免会有些出入，请领导给批示和指导。我坚信：所有的成绩都属于昨天，也许昨天的我并不是最优秀的。但是，不管前面有多少艰难险阻，只要我一刻也不放松对工作的热爱和对目标的追求，我就会敢于面对挑战，并有决心在自己的岗位上踏踏实实地工作，尽职尽责的完成好本职工作。

电梯销售助理工作总结(二)

白驹过隙，转眼我在金网络已经工作快半年了，自20xx年x月x日到岗，至今五月有余，在这五个多月里，我体会到了完全不同于学校的生活氛围，这对于刚入职场的我来说，某种意义上来说也是一大挑战。回望20xx年度的工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘来回顾和总结过去一年来所做的努力。

旭景崇盛园团队自成立到现今已经一年多时间了，我很荣幸能在刚踏入社会时加入 这个团队，跟大家一起慢慢成长。自20xx年以来，旭景崇盛园的队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的提高，团队建设正在逐步走向规范，各部门职能作用也在逐渐明确化。

一、年度主要工作事项及成果梳理

回顾这半年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作事项总结如下：

1、维护旭景崇盛园销售台账及整套销售报表，及时更新销售数

据，定时上报有关销售报表。

2、销售数据统计，定期制作各期销售报表，如日报、周报、月报等。

3、维护销售台账和日期销控表，定期做本项目佣金结算。

4、行政助理休假时做好案场日常行政事务，如物料、考勤等。以及及时和开发商沟通销售流程方面的工作。

5、就特殊优惠、房源等信息及时跟甲方负责人沟通并确保规定时间内取得结果。

6、负责督促置业顾问认购之后其他后续手续的办理，确保现场销售程序顺利进行。

二、未达目标的工作分析

上述工作事项，在刚接手工作的时候，由于业务不熟练，工作中出现过一些纰漏，给领导和其他同事造成了一些不便，对此本人深感惭愧。之后在各位领导和同事的帮助指导下，加强自己的业务操作能力，逐渐能独立完成工作，到现在已可以做到按照公司的规定严格要求自己，能较好的完成本职工作。但是还是有一些做的不太到位的地方，在这五个月期间，我在工作中还有一些不足之处有待改进： 首先，做事还是不够细心，导致工作中犯了一些本不该出现的失误，这一点在之后的工作中我一定会尽量避免。

其次，在与开发商接洽时，要注意沟通方式，尽量做到双赢。 再次，在工作中，要不焦躁，脚踏实地，面对繁杂的工作时，尽

量做到有条有理，主次分明。

在今后的工作中，我一定注意以上所述的不足之处，完善自己在工作中的缺陷，尽快在自己的岗位上能够游刃有余。

三、20xx年工作改进措施

针对20xx年度工作中的不足，根据本职工作的性质，现对自己提出以下改进措施，希望在新的一年里，能在本职工作上有更大的突破，为公司的长远发展尽一份绵薄之力。

1、业务体行政助理的工作要求细心、有条理，在20xx年里，我一定要进一步改进工作方式，遇到工作不急躁，确保从自己手里出的每一个表格都完美无缺。

2、注重自己的工作方式，整合人际关系。在执行现场制度的时候，公私分明，责任到人。

3、加强自己在办公自动化方面的操作能力，提高工作效率。

4、进一步改进工作方式，避免重复性工作。

四、工作感悟

近半年的工作经历，已经开始改变当初学生时代的我，生活习惯、思维方式等各方面都有所改变，期间我个人也是收获颇丰：

1、工作中，最重要的就是效率二字，在效率的基础上讲求质量 。在销售一线，最忌讳的就是拖沓，一个人的工作没有完成，就会 导致后续的工作无法进行。

2、结果导向，在半年会中白总提出的这一观点可以说是职场第一准则，任何事请，只要是自己接手的，不仅要注重过程，更重要的是结果，也许没有人会问你过程中有多少艰辛与努力，但是结果是有目共睹的。

3、细节决定成败，千里之堤，溃于蚁穴，助理的工作可能有些繁杂，如果不仔细，工作可能就是一团乱麻了。

新的开始，虽然充满了未知，但是也蕴含着新的希望，希望在新的一年里，我们大家都可以在保持现有实力的基础上，再创新高。

第4篇：电梯销售年终工作总结

篇一：202\_年度销售工作总结 202\_年度电梯销售工作总结

一、个人工作总结

202\_年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。 在没有负责销售部工作以前，我是缺乏电梯销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏电梯行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对阜阳市电梯市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过一年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个一定幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。 存在的缺点：

对于电梯市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

二.部门工作总结

在这一年的时间中，经过销售部员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在阜阳市场上渐渐被客户所认识，也取得了很多宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。 下面是公司202\_年总的销售情况： 天韵怡城小区 19台 天宇购物中心 6台 靓步鞋城2台 万博商贸1台 金帝皇宫1台 百花摄影1台 临泉计生委 1台 华源物流1台

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。 客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在 ： 1) 销售工作最基本的客户访问量太少。

2) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。 4) 新业务的开拓不够，业务增长小，业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。 三.市场分析

现在阜阳电梯市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，品牌效应上属于中等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的质量。面对小型的客户，价格不是特别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位是非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

市场是良好的，形势是严峻的。在阜阳电梯市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四.202\_年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做： 1) 建立一支熟悉业务，而且相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队应该作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。 4) 在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，临时有事，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。 可适当的在下面县城找一些全职或兼职的业务人员，以应对临时发生的情况。

五、销售目标

明年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周 ，每日;以每月，每周 ，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。 致

礼

总结人：\*\*\* 二〇一一年一月十日篇二：电梯销售总结 一 。本年度工作总结 个人工作总结

202\_年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感 觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自

己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有

\*\*\*\*\*\*\*销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏\*\*\*\*\*\*\*行业销售经验和行业知识。为了迅速融

入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售

和产品方面的难点和问题，我经常请教\*\*\*\*\*经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一

起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。 通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对\*\*\*\*\*\*\*市场有了一个

大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户

的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几

个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌

握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅

度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一

些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。 存在的缺点：

对于\*\*\*\*\*\*\*市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户 解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过

分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在

一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二.部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上

渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵

的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中

我们做法还是存在很大的问题。 下面是公司202\_年总的销售情况： \*\*\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*\*\* 从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场 上，\*\*\*\*\*\*\*产品品牌众多，\*\*\*\*\*\*天星由于比较早的进入河南市场，\*\*\*\*\*\*\*产品价格混乱，这对于

我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在

有记载的客户访问记录有\*\*\*\*\*\*\*个，加上没有记录的概括为\*\*\*\*\*\*\*个，八个月\*\*\*\*\*\*\*天的时间，总

体计算三个销售人员一天拜访的客户量\*\*\*\*\*\*\*个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没

有做好。2) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传

达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产

品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就

是一个明显的例子。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，

销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分

配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还

有待提高。

三.市场分析

现在河南\*\*\*\*\*\*\*市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功

能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就

是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但

面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价

格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为\*\*\*\*\*\*\*市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。签于我们公司进入市场比

较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场

放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售

人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南\*\*\*\*\*\*\*市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今

天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可

能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四.202\_年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做： 1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，

合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项

主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度

的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁 意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问

题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。 4) 在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情

况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。 5)销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体

情况分解到每月，每周 ，每日;以每月，每周 ，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完

成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。 以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。 至 礼

总结人：\*\*\*\*\*\*\* 202\_年12月29日篇三：电梯公司202\_年终个人总结 202\_年终总结 一：保养的检查方面

进行了(盛苑实业、海逸名门、啓福华都、凯芙饭店、民航花园、啟福中原、经纬大厦、海逸名门、圣菲城、远大理想城、皇室家厨、富丽时尚、鑫州酒店、天丰大厦、金盾未来花园、洛阳在保电梯、新郑卷烟厂、郑州市蝶阀厂、隆华仓库、近水楼台、都市a座、永丰新都、尉氏电业局、尉氏光明花园、华益药业等等)近30个主要电梯现场的现场的电梯检查，出具了相应的保养整改单据，并敦促相关保养队人员完成整改工作。及时调整检查的关键点和检查方式， 从最初的对基本保养方面(清洁、润滑、调整)检查扩充到安全装置检查、安全操作检查、基本保养检查及其它检查相结合的模式。根据电梯的整体运行性能，突出关键检查点，督促保养人员排除隐患，使电梯的安全可靠地运行。通过一年的努力，在一定程度上培养和树立了保养人员的质量安全意识，保养人员积极配合检查整改工作，整改效果稳步提高，保养的保养维修质量下半年比上半年有明显的提高，这主要归功于保养人员的努力和保养人员水平的进一步提高。

保养检查工作也存在一定的问题，主要是有部分现场未有检查，在202\_年需要解决此问题。

二：工程技术支持方面

1、保养：

对保养进行连续的技术支持，始终坚持彻底解决隐患的工作思路，努力指导、协助保养方面排除故障隐患，并适时地对现场维保人员进行教育培训。全年的技术支持工作全部按计划完成，但发现部分类似小题大做类型的故障需要在202\_年度尽量在保养维修程序中解决，避免出现类似窝工现象。

2、安装

在安经理的大力协助下完成了相关工地( 濮阳近水楼台、雷克萨斯、隆化仓库 约27台)快车的调试，完成了其他相关工地的放慢车或和工程技术支持工作，并尽力完成了工程部交付的其他相关的任务。 三：安全技术培训方面

通过全体保养人员的配合，全年共进行了42 次的大小安全技术培训，并有效地组织了一次试卷考试。现场培训方式灵活、实用，针对性强，因材施教、现修现讲，受培人员印象深刻、效果良好，为日后的集中提高培训顺利进行打下基础。不足之处：本年度的全体保养人员集中技术培训进行的次数偏少，因此个别现场的维修保养经验和教训没有得到全体人员的共享。主要原因是受保养抢修项目的影响。202\_年要制作相关的技术支持等案例分析教材并悬挂，做到人人都有时间自主接受相关的经验和教训，并通过集中培训、现场培训等进一步提高技术水平，促使维修保养人员的经验和技术进一步深化和巩固，提高保养维修的效率和效果。

四、在过去的一年中，内心积极响应和参加公司组织的各项活动，积极投稿《思·悟》内刊，认真履行本职工作，努力学习专业技术知识，努力提高技术水平，努力完成领导交付的任务，感觉非常充实。在新的一年里，希望坚持以往的好的方面，克服和改观不足之处，再接再厉、继续努力。

翟孝桢

202\_.12.31

第5篇：电梯销售助理工作总结

电梯销售助理工作总结

我们销售的产品主要是以电梯房小高层为主，主力户型面积为130—143平米的三房两厅为主。而安义县属省会南昌市郊县，当地老百姓对于电梯房这种新产品还是存在相当大的抗性，一他们担心这个郊县经常停水停电，担心楼上水压不够，担心停电后电梯不能正常动作被困在电梯里等等;二他们觉得电梯房公摊比普通多层要多到10个平米左右，觉得电梯房以后的物业费要比普通多层多等等。这是大多数客户心理都会存在的抗性，对于同样的位置，甚至有客户愿意每平米多花200到300元的价格去购买我们为数不多的普通多层住宅。

针对这两大抗性，早在开盘之前我们跟客户介绍电梯房时就体会出来了，我们开过很多次的业务会，专案经理在会上组织大家提炼说辞，将这两个抗性再剖析开来，分成若干个小部分来进行去化，从开发商的品牌、实力、口碑、配套，再到售后、物业管理、生活品质的提升等多个方面进行细致全面的分析、对比和解说。经过专案经理的培训和多次业务会上的提炼，让我们的说辞在客户面前具有不可抗拒的说服力;再加上恒茂品牌的影响力及实际已经交付的产品的品质和贴心的物业管理，在销售过程中都给了我们很大的帮助。5栋电梯房216套，2栋普通多层40套，在6月份就已经全部售罄。我们取得了喜人的成绩，这在整个安义市场都是无与伦比的。 通过这次电梯房的销售，我从中认识到对我今后的人生来说都非常重要的一点，“办法永远比困难多”，成功一定有方法，失败一定有原因。在今后的工作和人生中，我时刻这样提醒着自己。 回顾自己在这一年的工作中，还有很多不足的地方在今后的工作中需要加以改正。首先要克服的最大的缺点就是自身不够勤奋，对客户分析不够全面和深入，追踪不够及时。除此之外，在今后的工作中，还应努力调整自己的工作心态，将自己放在更高的岗位上去严格要求自己，控制自己的思想情绪，要始终保持着高涨的工作激情。只有这样，才能让自己在工作中学到更多，争取最大程度的提升自己的工作能力。

时间如白驹过隙，转眼虎年已过，在这一年里，虽然没有做出闪闪发光的突出业绩，但在这一年里的工作我也有很多的收获。 在这一年中，让我感受到了公司学习、开放、和谐、创新及宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，感受到了客服部同事们在工作中尽职尽责、身体力行的艰难和坚定。我要特地感谢同事们对我的帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。在他们的悉心关怀和帮助，通过自身的不懈努力，自己各方面也取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下总结。

一、通过学习和日常工作积累使我对客服工作有了较为深刻和更进一步的认识

客服所有的工作就是对公司产品的售后服务，我们公司销售的房屋有毛坯房也有少量精装房。产品多了客户自然就多，客户对产品的要求及认识都不同。一切对于我来说，即新鲜也处处存在挑战，领导的变动，新同事加入，协调好各部门的关系是完成好本工作的关键。在工作中我也有许多不明白的地方，但不会就学、不懂就问，学习是一切进步取得的前提和基矗在这一年里我认真学习了关于本职工作的各相关资料，再加上日常工作实践中不断的观察、积累经验，使我对客服体系工作流程的认识有了进一步提高。自己通过学习和领导、同事们的言传身教，使得我的工作才能顺利开展。

二、认真学习岗位知识，工作能力得到了一定的提高

对于一个客服工作人员来说，做客服工作的感受就像是一个学习锻炼一个人的耐力，整个过程感受最多只有勤跑、多问、穷跟。如果到有一天你已经习惯了这种工作，不再被这种工作厌倦的时候就说明你已经是一个非常有经验的老员工了。作为一个客服专员，在多年的客服工作中，我一直在不断地探索，企图能够找到另一种沟通能够化解和消融因用户所产生的这种矛盾气氛，这就是客服专员。毕竟大多数的人需要对自己的情绪进行管理，控制和调节。人无完人，我要活到老学到老。 三、对日常投诉工作处理得当

业主投诉大多都是一些建筑上的瑕疵，都是一些表面观感毛皮，当然也不能否认施工方细节不到位。偶尔也会有突发性水电的事情，不管什么问题都能让人提高进步。我以前也处理过很多的投诉，但现在的处理方式和以前不同，我们所负责的范围各有不同。我们始终用积极的态度应对交房、移交和日常出现的投诉问题，\*XX楼商铺XX栋自20XX年XX月以前正式交付，通过公司各方及部门同事共同努力，交房工作整体进展比较顺利。

与物业公司对接移交公共区域设备实施;4栋楼的电梯共计18台，每台电梯上下反复检查确认清点，初验、复验、到最后接收要经过好几遍流程。已交付的8栋楼的水电、消防等设备都得一一经手与项目工程，物业公司工作人员现场移交。最繁琐的工作要算是D2地块消防设备实施，由于各方面的原因，移交了好多次都未能完全移交给物业公司;一些楼栋的消防设备设施不是同一个厂家安装，商铺二次装修造成，地下室各施工单位交叉施工等原因导致监控中心无法联机。现消防设备实施基本调试完毕，正与物业公司紧张有序的进行中。工作看是简单，也体现不出业绩，参与的人员上下来回反复都被折腾的身心疲惫。

维修工作是公司售后的重要环节。公司对维修工作高度重视同时对物业管理提出更高的要求，对维修问题进行汇总分类并上CRM系统，每周对维修问题进行跟进。经过大家共同努力，维修的工作效率明显得到提高，控制反复维修率使业主满意度提升。

业主无法理解新房会出现渗水问题，而且属于共性问题，导致一些业主一度怀疑建筑的整体工程质量并以此作为投诉理由。公司也是高度重视，不惜代价根治此项问题。我部连同工程部相关专业人员积极地处理问题的态度上接受了我们维修方案，此渗水问题逐步得以解决。

D2地块地下室顶板发生渗水现象，致使电梯等相关设备损坏，导致大量业主投诉影响正常的出行，此问题已修复完毕。一部分设计方面存在问题，消防管及桥架安装不合理，导致业主双层停车位上面无法停车，引起业主投诉，一些顶板漏水滴对车等。后经我们悉心解释，并采取积极应对措施，给业主先协调一个临时车位停放车辆，化解漏水而无法停车纠纷。消防管、风管等占用车位上方，经我们多次协调相关部门现场勘察和测量，在允许的合理范围之内整改，我们耐心向业主解释，并积极与业主进行数次沟通，希望获得业主的体谅，妥善将问题得以解决。

20XX年又是一个充满激情的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几方向努力：1、学无止镜，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，并用于指导自己工作实践。2.在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。3.不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地对待每一项工作。

以上拙见是本人工作的一点感想，由于每个人所站的位置、角度不同，自己的认识难免会有些出入，请领导给批示和指导。我坚信：所有的成绩都属于昨天，也许昨天的我并不是最优秀的。但是，不管前面有多少艰难险阻，只要我一刻也不放松对工作的热爱和对目标的追求，我就会敢于面对挑战，并有决心在自己的岗位上踏踏实实地工作，尽职尽责的完成好本职工作。

白驹过隙，转眼我在金网络已经工作快半年了，自20xx年x月x日到岗，至今五月有余，在这五个多月里，我体会到了完全不同于学校的生活氛围，这对于刚入职场的我来说，某种意义上来说也是一大挑战。回望20xx年度的工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘来回顾和总结过去一年来所做的努力。

旭景崇盛园团队自成立到现今已经一年多时间了，我很荣幸能在刚踏入社会时加入这个团队，跟大家一起慢慢成长。自20xx年以来，旭景崇盛园的队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的提高，团队建设正在逐步走向规范，各部门职能作用也在逐渐明确化。

一、年度主要工作事项及成果梳理

回顾这半年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作事项总结如下：

1、维护旭景崇盛园销售台账及整套销售报表，及时更新销售数 据，定时上报有关销售报表。

2、销售数据统计，定期制作各期销售报表，如日报、周报、月报等。

3、维护销售台账和日期销控表，定期做本项目佣金结算。 4、行政助理休假时做好案场日常行政事务，如物料、考勤等。以及及时和开发商沟通销售流程方面的工作。

5、就特殊优惠、房源等信息及时跟甲方负责人沟通并确保规定时间内取得结果。

6、负责督促置业顾问认购之后其他后续手续的办理，确保现场销售程序顺利进行。

二、未达目标的工作分析

上述工作事项，在刚接手工作的时候，由于业务不熟练，工作中出现过一些纰漏，给领导和其他同事造成了一些不便，对此本人深感惭愧。之后在各位领导和同事的帮助指导下，加强自己的业务操作能力，逐渐能独立完成工作，到现在已可以做到按照公司的规定严格要求自己，能较好的完成本职工作。但是还是有一些做的不太到位的地方，在这五个月期间，我在工作中还有一些不足之处有待改进：首先，做事还是不够细心，导致工作中犯了一些本不该出现的失误，这一点在之后的工作中我一定会尽量避免。 其次，在与开发商接洽时，要注意沟通方式，尽量做到双赢。再次，在工作中，要不焦躁，脚踏实地，面对繁杂的工作时，尽

量做到有条有理，主次分明。

在今后的工作中，我一定注意以上所述的不足之处，完善自己在工作中的缺陷，尽快在自己的岗位上能够游刃有余。

三、20xx年工作改进措施

针对20xx年度工作中的不足，根据本职工作的性质，现对自己提出以下改进措施，希望在新的一年里，能在本职工作上有更大的突破，为公司的长远发展尽一份绵薄之力。

1、业务体行政助理的工作要求细心、有条理，在20xx年里，我一定要进一步改进工作方式，遇到工作不急躁，确保从自己手里出的每一个表格都完美无缺。

2、注重自己的工作方式，整合人际关系。在执行现场制度的时候，公私分明，责任到人。

3、加强自己在办公自动化方面的操作能力，提高工作效率。 4、进一步改进工作方式，避免重复性工作。 四、工作感悟

近半年的工作经历，已经开始改变当初学生时代的我，生活习惯、思维方式等各方面都有所改变，期间我个人也是收获颇丰：

1、工作中，最重要的就是效率二字，在效率的基础上讲求质量。在销售一线，最忌讳的就是拖沓，一个人的工作没有完成，就会导致后续的工作无法进行。

2、结果导向，在半年会中白总提出的这一观点可以说是职场第一准则，任何事请，只要是自己接手的，不仅要注重过程，更重要的是结果，也许没有人会问你过程中有多少艰辛与努力，但是结果是有目共睹的。 3、细节决定成败，千里之堤，溃于蚁穴，助理的工作可能有些繁杂，如果不仔细，工作可能就是一团乱麻了。

新的开始，虽然充满了未知，但是也蕴含着新的希望，希望在新的一年里，我们大家都可以在保持现有实力的基础上，再创新高。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！