# 钢琴销售年终工作总结个人(49篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2023-12-22

*钢琴销售年终工作总结个人1不知不觉，在房地产工作已经一年了，在这一年里，工作量不大，要学的却不少，尽管自己原来也是从事房地产销售，可是销售知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不彼，越来越喜欢这份工作。以前常听说也遭遇过销售员之间为了...*

**钢琴销售年终工作总结个人1**

不知不觉，在房地产工作已经一年了，在这一年里，工作量不大，要学的却不少，尽管自己原来也是从事房地产销售，可是销售知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不彼，越来越喜欢这份工作。以前常听说也遭遇过销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是目前的拥有一个和谐的销售氛围，同事之间既有竞争更有互相帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我在成长所需的养分，下面是我个人20xx年的工作总结。

但是通过工作，还是发现自身仍存在许多缺点急待解决。首先，刚进入公司，对地产的企业文化及这个项目的相关情况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。我想作为一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，更要让客户感觉中建无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与同事小沈深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此感染每个客户。

其次，由于进入公司时所有的住房已基本售罄，唯有两套170平大户型以及商铺在售，所以对于商铺销售基本可以说是毫无经验。我想，相对于住宅，商铺客户这类高收入投资群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。比如商铺客户考虑的更多的是收益回报率问题，那么我们就应该着重介绍周边的发展趋势与发展前景，坚定客户购买的信心，让其买得开心，买得放心。以前总以为一个优秀的销售员必须有自己的个性，没有个性的销售员不过是个服务员而已。但是通过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的\'职业操守。所以，为了做好商铺的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个适合中建地产大气之风的置业顾问。

另外，由于进入公司的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级错误。虽然在主管的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，这方面也急待在今后的工作生活中得到改进，一方面自己会多学多问，另一方面也希望领导的鞭策，同事的提点。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的企业里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

**钢琴销售年终工作总结个人2**

在20xx年下半年度我接下了三个幼师班的钢琴课，虽然我教他们的时间只有两个多月，但是在这两个多月的教学中我我发现了许多的问题，我们的三个班里的同学钢琴基础参差不齐，有的以前学过几天电子琴，有的以前学过几年的钢琴，有的喜欢学习钢琴、也有人对钢琴一点兴趣都没有。还有就是我们的同学们乐理知识掌握的太少了。

一、在教学上个人感悟：在教学过程中，我不断的创新，寻找最适合中职生的教学方法和沟通、交流方式，我希望学生能够爱学习、爱弹琴、我通过实践得到了一定的收获，我认为要想让学生“学好”必须让学生“爱上钢琴”，让他们喜欢我、爱上我的课。

1、树立自己的人格魅力，修炼自己的脾气，使学生想亲近你但是又敬畏你。

2、让学生觉得你知思涌泉。

3、使自己的教学更有趣，打破传统的教学模式，寓教于乐，让学生乐中学、乐中练。

4、鼓励和激发学生的积极性，表扬和夸奖学生必不可少。

二、课堂上的教学：为适应学生们基础参差不齐，练习曲难度不断增加所带来的新的挑战，我遵循因材思教、由易到难、循序渐进的教学方法。

1、将学生分为几大类，不同的学生用不同的教学方法，让每一个学生都能学有所成、学有所获。

2、公平对待每一位学生，采取帮扶教学方式，学习能力强、快的学生，带领其他相对落后同学一对一强化练习和帮教。

3、在弹奏乐曲时，强化教学重点、突破教学难点，重点反复强调，难点强化训练，通过训练学生双手的协调能力大大增加，对音乐的记忆里也都有了明显的进步，学习效率显著提高。

4、在演奏的过程中，让每一位学生都参与演奏中来，我尝试着让一台领奏的钢琴声音响起来，这样也保证了没有同学滥竽充数，也保证了正常的课堂教学秩序。

5、课堂练习时教师来回巡视检查，走到每位同学的面前进行单独讲解，课堂效率大大提高。

**钢琴销售年终工作总结个人3**

一学期即将过去，可以说紧张忙碌而收获多多。总体看，全体数学教师认真执行学校教育教学工作计划，转变思想，积极探索，改革教学，在继续推进我校“自主——创新”课堂教学模式的同时，把新课程标准的新思想、新理念和数学课堂教学的新思路、新设想结合起来，转变思想，积极探索，改革教学，收到很好的效果。

一、课程标准走进教师的心，进入课堂

我们怎样教数学，《国家数学课程标准》对数学的教学内容，教学方式，教学评估教育价值观等多方面都提出了许多新的要求。无疑我们每位数学教师身置其中去迎接这种挑战，是我们每位教师必须重新思考的问题。开学初组织攻关教师和教研组长参加处组织的新课程标准及新教材培训学习，并参加处研究性学习培训。在各年级组织认真学习的基础上全体数学教师集中由黄丽娜陈艳红两位教师二次分学段培训，鲜明的理念，全新的框架，明晰的目标，有效的学习对新课程标准的基本理念，设计思路，课程目标，内容标准及课程实施建议有更深的了解，本学期各年级在新课程标准的指导教育教学改革跃上了一个新的台阶。

二、课堂教学，师生之间学生之间交往互动，共同发展。

本学期我们每位数学教师都是课堂教学的实践者，为保证新课程标准的落实，我们把课堂教学作为有利于学生主动探索的数学学习环境，把学生在获得知识和技能的同时，在情感、态度价值观等方面都能够充分发展作为教学改革的基本指导思想，把数学教学看成是师生之间学生之间交往互动，共同发展的过程，组织了第六届同组共研一课活动，在教研组长的带领下，紧扣新课程标准，和我校“自主——创新”的教学模式。在有限的时间吃透教材，分工撰写教案，以组讨论定搞，每个人根据本班学生情况说课、主讲、自评；积极利用各种教学资源，创造性地使用教材公开轮讲，反复听评，从研、讲、听、评中推敲完善出精彩的案例。五年级教研组《循环小数》一课成功的展示，收到良好的效果得到领导和老师的肯定。实践表明，这种分合协作的备课方式，既照顾到各班实际情况，又有利于教师之间的优势互补，从而整体提高备课水平，课前精心备课，撰写教案，实施以后趁记忆犹新，回顾、反思写下自己执教时的切身体会或疏漏，记下学生学习中的闪光点或困惑，是教师最宝贵的第一手资料，教学经验的积累和教训的吸取，对今后改进课堂教学和提高教师的教学水评是十分有用。近三年的改革收获?多，课前准备不流于形式，变成一种实实在在的研究，教师的群体智慧得到充分发挥，课后的反思为以后的教学积累了许多有益的经验与启示，十一月中旬我们举办了为期一周第六届教学节，七位教师分别代表各组讲了课，三节评为优质课，这次公开教学，呈现开放性，突破原有学科教学的封闭状态，把学生置于一种开放、主动、多元的学习环境和学习态势中。六年纪《圆的周长》的设计给学生提供自主探索的契机，学生通过量、饶、滚找出周长和直径的倍数关系，用计数器把测量的周长和直径的倍数关系算出，填写报告单，观察数据发现倍数关系，由“是——也是——还是——总是”最后概括为圆的周长总是直径的三倍多一些。”较强的\'数学思想方法得于渗透。学生在观察、操作、讨论、交流、猜测、归纳、分析和整理的过程中，周长公式的形成、获得、应用了然于心。提倡自主性“学生是教学活动的主体，教师成为教学活动的组织者、指导者、与参与者。”这一观念的确立，灌输的市场就大大削弱。四年纪《乘法的简算》一组连乘计算题计算，学生发现了交换因数的位置，积不变的规律，然后观察数字特征，变序、加括号达到简算。设计无论是问题的提出，还是已有数据处理、数学结论的获得等环节，都体现学生自主探索、研究。突出过程性，注重学习结果，更注重学习过程以及学生在学习过程中的感受和体验。五年纪《相遇应用题》以研究两个物体的运动情况，老师导演，学生表演，设计了从“相距——缩短——交\*——相背”两物体之间的距离变化情况，感受相向运动中，随着时间的推移，路程逐渐缩短的规律。得出两物体相向运动中的速度、时间和路程之间的数量关系。一段小小的表演，犹如吃了一盆八宝菜，各种营养成分都有了。使学生的智慧、能力、情感、信念水乳交融，心度受到震撼，，心理得到满足，学生成了学习的主人，学习成了他们的需求，学中有发现，学中有乐趣，学中有收获，这说明：设计学生主动探究的过程是探究性学习的新的空间、载体和途径。

综合起来看这次教学活动兼顾到知识教育与人文教育的和谐统一，而这些都并非是一朝一夕就能完完成的。需要每一位教师不断学习、不断修炼，提高文化水平与做人境界，这将是一个长期而非常有价值的努力过程。研讨反思将公开课上的精华延伸运用于日常教学实践李巧莲老师以《千米的认识》的教学获市教学能手；在11月30日进行的处第5批“推门好课”教师的复查验收中，梁爱英黄丽娜王桂荣三位教师的《乘法的简》课被评为特优课；阳泉市陶行知研讨会作课《乘法的简》受到与会的教师好评。12月22日山西省示范小学验收时王桂荣的《认识一位小数》受到验收老师和领导的好评。12月中旬，4位教师参加了山西省《教与爱》名师授徒研修部的学习培训，聆听名师杨少波的专题讲座，观摩其示范教学，领悟名师的高尚师德，探究名师精湛的课堂教艺，并在全校公开教学，受到名师认可和听课教师的一致好评。一月十二日王桂荣赴盂县作课，作为一个契机，我们在总结成绩的同时，不断反思教学，以科研促课改，以创新求发展，不断地将公开课上的精华延伸运用于日常教学实践，把仍在困惑这我们的许多问题，有个在认识。努力处理好数学教学与现实生活的联系，努力处理好应用意识与解决问题的重要性，重视培养学生应用数学的意识和能力。重视培养学生的探究意识和创新能力。

常思考，常研究，常总结，以科研促课改，以创新求发展，进一步转变教育观念，坚持“以人为本，促进学生全面发展，打好基础，培养学生创新能力”，以“自主——创新”课堂教学模式的研究与运用为重点，努力实现教学高质量，课堂高效率。

三、创新评价，激励促进学生全面发展。

我们把评价作为全面考察学生的学习状况，激励学生的学习热情，促进学生全面发展的手段，也作为教师反思和改进教学的有力手段。

对学生的学习评价，既关注学生知识与技能的理解和掌握，更关注他们情感与态度的形成和发展；既关注学生数学学习的结果，更关注他们在学习过程中的变化和发展。抓基础知识的掌握，抓课堂作业的堂堂清，采用定性与定量相结合，定量采用等级制，定性采用评语的形式，更多地关注学生已经掌握了什么，获得了那些进步，具备了什么能力。使评价结果有利于树立学生学习数学的自信心，提高学生学习数学的兴趣，促进学生的发展。引一个三年级评语例子：“这几天我们学习了较大的长度单位《千米的认识》，石晨杰通过自己的努力，能收集、记录较远的路程，知道如何推测、估计较远的距离，在这方面是班里最好的。但在语言表达方面有一定的困难，希继续努力。等级评定，优。”这个以定性为主的评语，是学生与老师的一次情感交流，学生获得了成功的体验，树立了学好数学的自信心，也知道了哪些方面应该继续努力。

本学期我们在作业评价方面做了一些尝试，做法是日评、周评、月评一条龙，老师评、学生评、小组评，、家长评一条龙，老师对一日作业做出评价，学生自查后对评价结果登记在作业情况扉页栏中，周五下午学生以小组评定等级后带回家，有时把班里同学好的作业带回家，双休日家长对孩子一周的学习、作业进行评价、了解、对比后对孩子的学习提出要求，周始老师综合激励换星，(2个优A换1枚章)学生每周都为自己树立一个新的学习目标，这个目标又转化为每天的学习行为，使他们日复一日，周复一周，不断地吸取经验，经常进行弥补，月末进行争星活动，学生在一个月内品尝自己学习成功的喜悦，或向他人学习，每一个月是一个新起点，学生都站在同一个起跑线上。将学生的学习距离缩短，(9、10、11、12、1)五星级作业评定，极大限度地调动了学生的学习积极性，既看到学习的进步，又有了学习的动力，并树立起学习的目标，较好地发挥了评价的激励作用。四：抓实常规，保证教育教学任务全面完成。

坚持以教学为中心，强化管理，进一步规范教学行为，并力求常规与创新的有机结合，促进教师严谨、扎实、高效、科学的良好教风及学生严肃、勤奋、求真、善问的良好学风的形成。五环节的考评主要形式有以下四个：

1、自检——管理上，努力体现以人为本的思想。要求每位教师对照有关制度，检查自己所有的职业表现是否规范、得体。

2、互观——由组长牵头，组员间互观交流，取长补短，加强随机教研。

3、校查——A随机查：管理人员进课堂(通知听课、推门听课、跟踪听课)，听课、看教案、查作业、查学生学习习惯、态度、效果等一条龙式的检查。B集中查：每月对不同年级、不同常规项目集中抽查。

坚持每月一次的大教研组活动，矫正疏漏，抛砖引玉，反馈考核情况，并将常规五环节量化在校园网，增大考核透明度，把常规工作抓严、抓细、抓实，促进教学管理的良性循环。

全体数学教师从点滴入手，了解学生的认知水平，查找资料，精心备课，努力创设宽松愉悦的学习氛围，激发兴趣，教给了学生知识，更教会了他们求知、合作、竞争，培养了学生正确的学习态度，良好的学习习惯及方法，使学生学得有趣，学得实在，确有所得，向40分钟要效益；分层设计内容丰富的课外作业，教法切磋，学情分析，“一得”交流都是大家随机教研的话题，新老教师互学互促，扎扎实实做好常规工作，做好教学的每一件事，切实抓好单元过关及期中质量检测，，班里抓单元验收的段段清，并跟踪五名好差生进行调查。为了使新课程标准落实进一步落实，引到老师走进新课程，抛砖引玉，对新课程标准的教学内容、教学方式、教学评估、及教育价值观等多方面体现，分了分数与代数、空间与图形、实践与综合、统计与概率四个领域来命题，强调学生的数学活动，发展学生的数感、空间观念以及应用意识与推理能力，优化笔试题目的设计，设计知识技能形成过程的试题，设计开发性试题，设计生活化的数学试题，在11月12日进行了期中质量检测，全校学生全都参加，及格率为97%，优秀率为78%。真正将考试作为促进学生全面发展、促进教师提高改进教学的手段，并对本班前后5名学生跟踪调研，细致分析卷面，分析每位学生的情况，找准今后教学的切入点，查漏补缺，培优辅差，立足课堂，夯实双基。

与此同时，我们统筹安排学生在校一日活动，课外兴趣活动有组织、有计划，时间、内容、老师、场地均得到落实，各兴趣活动期中组织汇报表示，12月底结合迎新组织展示。学生在多样的兴趣活动中不仅巩固、运用了所学的知识，也为今后构建新的知识结构，提高实践、应用能力，具备创新精神打下了基础，真正做到第一课堂打基础，第二课堂发展特长。

一份耕耘，一份收获。教学工作苦乐相伴。我们将本着“勤学、善思、实干”的准则，一如既往，再接再厉，把工作搞得更好。

**钢琴销售年终工作总结个人4**

>一、上半年工作不足

1、深入一线不够，基础工作缺少根基。对基层员工的需求情况了解少，不能及时掌握他们的相关情况。

2、管理缺乏魄力。主要体现在考勤管理上，工作滞后，致使迟到、早退现象时有发生。

3、对精细化的管理理念和工作方法缺少深刻的认识和理解。对集团推崇的较好的管理工具学习不透，研究不深，理解不全面。例如对集团包装有效工时的.理解不深，导致hr绩效积分卡多次失分。

4、学习力还有待提升，关注面过窄，自己的学识、能力和阅历与其任职岗位都有一定的距离，不利于工作的正常开展。

5、现场管理检查力度不够，常规性问题经常出现，对一些不符合项的整改跟进滞后，部门间的沟通还有待于加强。

>二、存在的问题

一是办公室人员整体素质还有待进一步提升;二是工作效率还有待进一步提高;三是服务手段创新力度还不大。

为此，下半年工作中，我将和办公室全体人员一起紧紧围绕局里制定的全年目标任务，力争实现“四个转变”、发挥“五个作用”、实施“六化管理”，努力开创办公室工作新局面。

四个转变：一是办公室工作要从过去偏重办文办事转变为既办文办事，又出谋献策;二是从以往简单收发传递信息转变为全方位、多角度地搜集并综合处理信息;三是从单凭老框框管理转变为规范有序的科学管理;四是从被动转变为有创新思维的主动服务。

**钢琴销售年终工作总结个人5**

应聘进入公司做销售的工作，已经三个月了，在这期间，我学了很多公司产品的知识，销售的技巧，同时也是积极的做好了销售的工作，将领导分配下来的任务圆满的完成了，现就我在试用期的一个销售工作做下总结。

>一、在学习上

进入公司做销售工作，我对公司的产品是不够了解的，虽然之前也从事过类似行业的销售，但是差别还是非常的大，所以进入公司开始的时候也是在部门里进行培训，了解我们公司的产品是怎么样的，该如何的去联系客户做好销售的工作。销售的模式也是和之前我的销售工作有一些区别，之前我主要是跑业务，一家家客户去上门拜访，但是在公司的销售，更多的是通过线上的渠道，去联系一些渠道商，不是做终端的销售，而是将我们的产品卖个渠道商，然后他们再去做零售，可以说区别还是有一些，不过由于之前我也是从事过销售，所以这方面的只要了解了模式，也是很好的去做好的。

>二、在工作中

工作中，我积极的寻找新的客户，不断的.在各个平台发布招商的信息，每次遇到合适的客户，我都是耐心的去谈，去开展合作，不放过任何一个小的渠道，毕竟只有把路铺广了，销售的工作才能做得更好，我也是格外的珍惜每一个客户，可能一个小客户带来的业绩也少，但是聚少成多，只有一个个的积累，那么就更容易完成销售的任务，同时这些小客户如果是从一开始就做我们的产品，以后发展起来，也是会一直跟着的，我的业绩也是会水涨船高的。

>三、不足之处

三个月的销售工作，我也发现了我一些不足的地方，对于我们公司的产品，虽然有了解，但不够深入，很多产品还是需要我进一步的去了解，这样在销售的过程中也是能更好的去跟客户沟通。在沟通方式上面，我要转变思路，之前是终端的销售，但是现在是做渠道的销售，是有一些区别的，我的一些想法也是需要有所改变，让自己的工作能更好的去开展。

在今后的工作中，我要继续的改进自己不足的地方，同时也发挥自己做过销售的优势，更明白渠道商们做好零售的心思，让自己的销售工作做得更好，转正对于我来说，并不是一个结束，更是一种新的开始，我必须花费更多的时间，更大的精力去做好这份工作。

**钢琴销售年终工作总结个人6**

转眼间，20xx年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

在这10个月多的时间里有失败，也有成功，遗憾的是;欣慰的是;自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进;他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理。

从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力;这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。

**钢琴销售年终工作总结个人7**

6月份是公司重要的战略转折期。 国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给xx公司的日常经营与发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，xx公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为xx分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意与业界同仁分享。

>一、加强面对市场竞争不依靠价格战 细分用户群体 实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，结合xx总经理在20xx年商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销与提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢？我们摸索了一套对策：

>对策一：加强销售队伍的目标管理

1、 服务流程标准化。

2、 日常工作表格化。

3、 检查工作规律化。

4、 销售指标细分化。

5、 晨会、培训例会化。

6、 服务指标进考核。

>对策二：做好销售工作计划，细分市场，建立差异化营销

1、 细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的.细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据XX年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购与出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组与大宗用户组，分公司更是成为了xx出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传xx品牌政策。

平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年xx市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展\_的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍与文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史与丰富的企业文化内涵。另外我们与xx市高校后勤集团强强联手，先后与xx理工大后勤车队联合，成立校区xx维修服务点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊与保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

>对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导与依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料与信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化与具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时与品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。做好个人工作计划，增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在xx市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成xx任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额xx万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

**钢琴销售年终工作总结个人8**

二、乐感培养是基础和关键

钢琴的演奏是听觉的专注、敏感，十个手指各自独立前提下的积极活动；这种双手不同动作及全身多种器官的配合运用，必须遵循有规律的、科学的、恒久性的训练，努力地去理解音乐、表现音乐，才能掌握钢琴的演奏技艺。

首先，乐感对于学习钢琴的学生来说是很重要的。那么，怎样培养和发展孩子的乐感?

在练习乐曲、音阶和练习曲的时候可以加入适当的表情。如音阶，用有力的断奏来表达一种威严、愤怒；用较慢的连奏来表示一种忧伤；用快速轻巧的指头弹奏来表示欢快随心所欲的情绪等等。这些都是训练孩子带着表情进行弹奏，展示自己表现才能的好办法；对练习曲和乐曲中的表情记号或力度记号做夸张性的弹奏和练习。正如李昕老师所讲的，比如说教授汤谱森《火车》一课，可以很形象的先告知孩子火车跑的声音，引起他的兴趣后，告诉他全音符、二分音符、四分音符的长短，然后火车是怎样由慢到快跑起来的，加入形象的说明孩子会对这一课很感兴趣，接下来就是如何弹奏了。

一般来说，再简单的乐曲或者练习曲，都有可能进行对比，至于对比是力度上，还是在音色或者情绪上，可以请教老师来进行要求；多听、多看、不放过任何表演的机会。要鼓励孩子在适当的场合进行表演，这样可以使孩子得到更好的锻炼，自信心会得到一定的提高。如教师示范、观摩音乐会、听音响资料等方式。通过音乐拨动学生的心弦，丰富学生的审美感知，得到美的享受，丰富自身情感。通过各种音响和“通感”作用引发学生的情感，使学生全身心地融于音乐作品中，直接强化学生的钢琴学习行为，从而达到良好的教学效果。

三、科学的方法提高学习的效率

1、正误比较法。教师在正确示范的同时，还可以适时地选择典型的错误弹奏进行演示，目的在于让学生通过眼看、耳听、心想、脑记，对正确的弹奏与错误的弹奏进行比较，以提高学生的鉴别力和感知力。

2、衔接法。是遵循节奏的韵律，将几个局部的弹奏技巧连接起来，形成一条整体的、有机的、连贯的最佳弹奏状态。衔接法主要解决音与音、句与句、段与段之间的相互连接。把前一小节最后一个音与后一小节第一个音按拍子连续弹奏、反复练习，是提高整条曲子弹奏质量的有效方法。不少学生弹奏由各自反复的两段组成的乐曲时，都处理的太随意，不是衔接过紧，显得仓促，就是停顿过大，失去整体感。所以衔接法的正确运用可以避免弹奏中一些不该出现的错误发生。

3、音乐练习法。在第二阶段，切不可忽视音乐练习的方法。通过听所学曲子的旋律，有助于培养学生的节奏感和音乐感，还能激发学生内在情感的发现。教学过程首先要求学生听几编所学乐曲，使学生心中有歌，然后采用相应的触键方法，结合弹奏练习，也就是把如歌的旋律从心中转移到手指上。

4、兴趣法。钢琴弹奏即是以钢琴的音乐美为核心，以全身多种器官和肢体的协调配合、手指的独立运用为基础。由于钢琴音域宽广，和声效果丰富，共鸣体大，所以又是最理想的多声乐器；因此在学生弹奏钢琴之前，应向学生讲述钢琴弹奏的价值、作用极其特殊魅力。

5、示范、讲解法。是在钢琴教学中被普遍采用的有效方法之一。特别是在初学阶段更显重要，准确的示范弹奏，使学生对新乐曲或练习曲的性质、风格、技术类型和特点有一个初步的印象：优美的旋律、娴熟的技术，技巧还能提高学生兴趣。所以在此阶段中，教师应先作详细的准确的弹奏，然后再讲解弹奏要领，指出重点的技术困难之处，教给学生怎样克服技术困难的具体方法，最后根据旋律调式调性的转换和所表现的不同风格特点进行讲解，并选用适当的力度、速度做出示范，进行讲解。其顺序按左右手分别进行。使学生对所学乐曲、练习曲弹奏的技术、技巧有一个非常清楚的概念。

6、模仿法。钢琴的教与学实际上就是一种技术与技巧的模仿和掌握。所以在钢琴教学中，对于一些基础性的或较难掌握的弹奏技术，我会采用示范的形式与学生共同练习，这种教法可以使学生在肢体协调弹奏和较难掌握的技术方面建立起正确的感觉。这种既实际又直观的教学方法可以使学生在该阶段少走或不走弯路，准确的掌握弹奏技术技巧。

7、分解法与完整法。根据乐曲或练习曲的特点，教学生学会分手、分句、分段、分声部练习，学会把乐曲或练习曲中的难点抽出来单练，这样把乐曲或练习曲进行分解进行一个局部的单独联系，或是在已弹好整体的前提下，对特殊技术难点集中力量，单独攻破；或对某一乐曲弹奏上进行精雕细刻；或对某一和声关系的细微变化、不同声部力度布局上的适当控制等耐心地分解练习等等。这样做既可以为合手练习铺平道路，还大大缩短了整首乐曲的练习时间，达到了事半功倍的效果。所以说这种方法在提高弹奏质量阶段是最有效的教法。

以上是我自己这些年来对钢琴教学的一些浅谈。对于钢琴教学来讲，我还需要在日后的工作和学习中不断的提高。选择钢琴教学是我一生的追求，希望通过“专业的、快乐的教学方法”使每个孩子的音乐路越走越远。钢琴教学并不困难，但是要教好自己的学生，这是需要我长时间不断的努力的，我坚信在以后的道路上，我可以做的更好，我相信以后我可以取得更大的成功！

**钢琴销售年终工作总结个人9**

社会实践报告之宣传工作总结

这次三下乡宣传的内容有些难定，因为这次下乡我们主要的版块是支教，宣传只是作为其中的一个辅助版块来进行的。虽说是这样，但我们都十分重视这次宣传，因为要到街道去宣传的，每一个走出街道的队员都代表着华师的形象。这次宣传工作主要分为前期准备和当天工作两个模块，同时在前期准备过程中也包括各类横幅的制作。

前期工作包括：

1、宣传内容的确定：这次宣传并不能十分确定内容，因为宣传的对象是上坪的百姓，可宣传的内容范围很广，要做这个宣传可以有很多主题，也可以将宣传的规模做的很大。当然这要物

**钢琴销售年终工作总结个人10**

匆匆之间又走过了一个学期，这一个学期以来，班级工作已经得心应手，忙忙碌碌中终于可以回头看看，年终岁尾之际也有了些许的收获。下面是个人的这个学期的教学工作的总结与反思。

由于学生升入了二年级，学习能力和学习习惯也有了一定的基础，所以更被迫地阅读了一些教育理论，否则自己就会掉队。这样做到课前胸有成竹，课上寓教于乐，课后反思总结。下面就自己的本职工作进行总结反思：

一、思想方面：

认真积极参加各种学习，学习教育教学理念，针对自己的课堂找出自己的缺点，改正自己的不足，逐步完善自己的教学方法，让自己在工作中不断成长起来，快乐工作。锤炼自己的心态，思想觉悟也在转变与磨合中有了提高。心理重心也由教学成绩的重要性转变为学生的成长的重要性。

二、教学方面：

1、教研课：本学期我主讲一节教研课《乘法口诀的整理和复习》，给学生梳理乘法知识，对学生进行了思维能力的培养和训练。我认真对待每个学生，包括他们的坐姿，他们的每个眼神，每个动作，他们写的每个字。这样使学生端正学习态度，每节课都对学生严格要求。期中考试之后发现有的学生“听不懂话”，在后半期的教学课堂上比较注意培养学生的倾听能力，再有就是表达能力，让学生上课时能注意听别人说话，而且能听清楚说话的内容，记在心中，能说得出来。要想提高教学质量，必须让学生的能力得到提高。能力的提高关键是上好课，课堂上我从来不允许我的学生溃不成军，东倒西歪，每一节课都要保质保量。正如陶行知所告诉我们的：教学无非就是习惯的培养。小学阶段是习惯，中学、大学就变成了学生能力。所以作为老师，我觉得自己要对他们的以后负责，这也是我们的职责。

为了能上好课，上有效的课，我做了下面的工作：

2、每天认真备课，研究教法，每节课给自己的目标是，必须抓住重点突破难点。

3、尽量了解学生原有的知识基础，学习新知识可能会有哪些困难，做到知己知生，学习任务当堂清。

4、课堂上争取全面地关注学生，把单纯的传授变为和学生的互动，调动学生的有意注意，每节课注重学生的学习目的、学习态度是否端正，注重学生自治、自理、自控能力及兴趣的培养。

5、要整体提高教学质量，还要做好课后辅导工作，这个学期我充分发挥小组长监督作用，还有就是和与家长沟通等方法，这样来保证了学生学习任务的完成，养成了按时完成作业的习惯。

6、安全工作常抓不懈。无论是课间还是放学，都时刻提醒和教育学生应该注意的事项。配合学校的工作有效开展班会，队会。每天消毒两次，每天保持通风。尽量为学生创设了健康与温馨的学习环境。

三、班级管理与德育工作

班级的管理工作粗其实可以粗中有细，各项班级工作分工比较具体、细致、有监督有奖惩。充分发挥班级干部的作用。学生只有在独立做事的过程中才有成长。

1、对于学校的各项活动也积极认真对待，无论什么活动，让学生的积极性都得到提升。学生也不会因为名次而放弃参加活动。把每次活动都当成对学生最好的思想教育和培养积极荣誉感的最好契机。让学生勇于参与，敢于竞争，学生的能力也得到提高。例如：学校的踢毽子比赛，朗读比赛，数学能力测试，队列比赛，科技节的各项活动中，全班学生都积极参与，每个人都很认真努力地对待。每次活动结束之后，我最注重活动的总结，总结经验与教训，培养他们的自信心和鼓励他们的参与精神。学生集体荣誉感在一次次活动中增强。

2、班级的卫生工作、纪律工作也更有秩序了，学生看到垃圾能随手捡

**钢琴销售年终工作总结个人11**

  开学初，积极参加教研室组织的教研活动，在学校教研员的指导下进行集体备课，仔细听，认真记，领会精神实质。然后根据要求，提前两周备好课，写好教案。平时做到周前备课。备课时认真钻研教材、教参，学习好大纲，虚心向同年组老师学习、请教。力求吃透教材，找准重点、难点。考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动了解学生原有的知识

  技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

**钢琴销售年终工作总结个人12**

xx月份对于xx汽车销售行业来说，是一个淡季，客户上门的几率相对较小，汽车销售的数量同比其他月份少，针对这种情况，在公司销售经理王经理“\_，我们过去”的销售策略下，开始实施“主动出击，开发市潮的战略方针，作为一名销售顾问，我们在做好顾问式的销售方式的同时，进一步做到上门服务、宣传两不误，作为分管日照市东港区的销售顾问，现将汽车销售二月份工作总结如下：

1、目标：经过月初分析总结，锁定斯巴鲁森林人的目标客户为中小企业主、有实力的个体户、国家公务员、大型企业高层管理人员等，因此，2月份第一次宣传针对有实力的个体户展开了攻势，通过上门访谈、发放宣传资料、邀请意向客户试乘试驾等。

2、经过：个体户里面曾经的光辉人物们，建材市场个体户，xx—xx—xx—xx年日照的房地产飞速发展，因此带动并且引爆当地的\'建材市场，相当一部分人，理所当然地暴富了，有了钱需要改善原有的生活，原来不懂消费，不会消费，这就需要我们引导消费，宣传我们的斯巴鲁汽车，给准客户的生活带来了一丝色彩，不至于使他们天天面对自己的“上帝们”也让自己当一回“上帝”，宣传有一定的效果，但是在我沟通的过程中，也清楚地认识到，xx—xx年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了日照房地产行业，顺势波及到建材市场，这个时候的建材市场如同我们2月份的斯巴鲁展厅一样冷清，现在更多的个体老板选择持币待购，静观其变。

3、总结：虽然建材市场一时陷入了困难时期，并不代表其将一蹶不振，等到经济好转的时候，我的努力也就不会白白的付出了，无论是楼市，还是车市，总有经济复苏的一天，现在只需要做好我们该做的，让斯巴鲁在日照家喻户晓，经济好转的时候，总会有人来买车！

综上所述：我个人认为x月份的工作计划还是以主动出击为主，守株待兔为辅，尽快地扩大宣传范围，通过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解斯巴鲁，喜欢斯巴鲁，购买拥有斯巴鲁！

**钢琴销售年终工作总结个人13**

飞速发展的时代，预示着人才竞争的未来众多的家长，都面临着培养高素质人才的紧迫感，高素质人才是具有高度的社会主义精神文明，具有高度的科学文化水平，具有完善的能力结构，其中高度的音乐文化水平以及完善的音乐审美能力是须臾不可或缺的，法国大文豪雨果曾有过一句名言：\"开启人类智慧宝库有三把钥匙，一把是数学，一把是文学，一把是音符。\"随着幼儿早期教育事业的发展，音乐在早期教育的作用已越来越被人们发现而得到重视，因为，音乐在儿童发展中起着重要的作用。近年来，随着人们生活水平的普遍提高，钢琴成为了许多家庭让孩子首选学习的乐器.为了培养孩子成材，许多家长不惜重金购买钢琴，想尽办法聘请钢琴教师，不辞辛苦，风雨无阻地带孩子上课，从而在社会上兴起了\"钢琴热\"。面对如此多的求学孩子，如何正确科学的进行幼儿钢琴教学是国内当前比较突出的问题。

一、瘪指：弹奏时手指第一关节塌陷，我们称之为\"瘪指\"或\"折指\"。这种手指凹状几乎是每一个学琴的儿童都可能出现的毛病。瘪指使手臂的力量不能通畅地到达指尖，造成手指、手腕、手臂的局部紧张、僵硬，使手指不灵活而直接影响速度与力度，影响发音与音质。解决方法：①多加强断奏练习，即每弹奏一个音都采用手臂放松掉下来的动作，体会手臂重量是如何自然地从肩膀垂下来的。然后由手指第一关节在琴键上稳稳地\"站住\"，训练指关节支撑手臂重量的能力。②触键时手指各关节必须凸出，不能凹陷，手形保持握球状，指尖要有向里抠抓东西的感觉，逐渐增强指关节承受重量的能力。③\"指尖站立\"要意念在先，在手指触键前，思想准备要充分，注意力集中，慢慢地、一个音一个音地认真专心对待，持之以恒。这是克服瘪指的关键。相反，懒散、机械，任其\"自然\"地触键，就会一无所获，错误依旧。

二、拇指夹指：有些初学钢琴的儿童拇指紧紧地往里夹，拇指尖使劲向外翘，拇指不能自如地上下起落，而是靠压腕子来弹奏。造成拇指夹指的原因，是\"虎口\"处紧张地抽紧，使拇指僵硬地\"躺\"在琴键上，形成用拇指关节或整个拇指外侧笨重地往下\"压\"奏的错误弹法。这种弹奏势必造成拇指和手腕的紧张，出现不均匀的重音现象。同时，外翘的拇指尖经常会不由自主地\"刮\"着邻近的琴键，造成发音不干净。拇指夹指使整个手掌开度不够，难于弹奏音程距离远、跨度大的音与和弦。解决方法：①纠正手型。\"虎口\"放松拉开，拇指掌关节(第二关节)作支点，第一、第二关节凸起，拇指尖向里弯曲呈弧形。②用拇指尖的外侧点状触键，正确地站立弹奏，而不应该用拇指关节甚至整个拇指侧面大面积地躺倒弹奏。③有意识地训练拇指做好向上抬起的预备动作，使拇指能够自如地、有所控制地弹奏，有效地解决十指音色统一、音量均衡的问题。

三、无名指不独立：无名指(4指)灵活程度先天地差于其他各指，它与小指、中指的肌肉互相牵连。4指弹奏时，如果过分强调它独立地高抬指，势必造成它的紧张，并连带其他各指乃至手腕、小臂、肘、肩等部位的紧张连锁反应，使4指与相邻音衔接时，出现音与音之间距离不等、力度不均匀的\"瘸腿\"现象。解决方法：①在保持正确手型基础上，训练4指抬指时，可以允许相邻的手指自然地相随运动，让4指松弛自如地起落。如：弹下3指，抬起4指，小指可随4指、3指可随4指自由抬起。②多做3指与4指、小指与4指的连奏练习。通过训练，使相牵连的肌肉逐渐自由独立，使4指与相邻的手指连奏时，控制力增强，均匀、流畅地走动与跑动。

四、小指掌关节塌陷与僵立：大部分儿童都程度不同地出现小指像小棍儿一样躺倒在琴键上，或者为让其站立采取方法不当出现的另一极端现象--小指僵直地。拄在琴键上。解决方法：

①小指弹奏时，小指掌关节(第三关节)一定要鼓起，作为支点撑住整个手的重量。小指的第一、第二关节也要松弛自然凸出。任何一个关节的塌陷都会造成紧张、僵直。

②纠正毛病时一定要慢练，静下心来，默念\"鼓起、站住\"的指令，反复练习，久而久之，就会收到事半功倍之效。五、颠腕：经常会见到孩子们在作手指连音走动或跑动时，出现手腕一颠一颠的现象。让人感觉不是手指而是手腕在弹琴，这种弹法十分有害。由于腕部紧张，使手臂的重量向下输送时被腕子截住，手在失去重心和力量来源后，就会显得软弱无力，被动、生硬地触键，而手腕却不得不代替手指疲于奔跑，造成小臂紧张、腕子笨重地上下颠动。这种错误的后果是指尖无力，声音发飘或僵硬，从而影响手指的力度、速度，长此以往造成手臂、手腕肌肉的紧张酸痛。解决方法：①打好连奏基础。连奏如同手指在键盘上\"走路\"。一个手指弹下去支撑住以后立即放松，然后把手臂重量转移到下一个手指尖，在第二个手指弹奏的同时，前面的手指就可放开。指与指之间一定要交接清楚，如同接力赛跑，后来者不接住接力棒，前者一定不能撒手。②手腕放松。手腕是手臂与手指连接的桥梁，是手指完成各种弹奏技巧的\"调节纽带\"。这一关键部位的松弛与否直接影响到手臂与手指的松弛程度和灵活程度，进而影响到整首乐曲的流畅，因而手腕一定要柔软放松。③手指独立。让儿童手指独立连奏时，如果立刻不让手臂跟着动，他们往往手臂马上僵硬，手腕容易帮着颠，这样效果不好。可以先允许他们带一点儿手臂动作去连奏，但是，脑子一定要清楚，那就是连奏时，手指动作是主动的，而手臂、手腕是被动的。不能以手臂、手腕代替手指去弹奏。然后一步步地逐渐减少手臂的力量，逐渐加快连奏速度，直至达到手指独立自如地在琴键上跑动。不论是专业学琴还是业余学琴的儿童，对待他们初学琴所出现的各种弹奏错误，决不能因其年龄小而放任姑息。要知道，任何弹奏毛病绝对不会随着年岁增加而自然消失；正相反，如果任凭错误弹奏方法反复加固定型，成为痼疾，就很难改正了。所以我认为这在教学当时是很重要的环节。最后来谈一下如何根据儿童的区别来选择不同的钢琴上课方式。各个孩子由于年龄不一、生理条件又因人而异、学琴时间也有差别，所以对每个人的要求不可能完全一样，教师需要灵活对待。同时，要注意到随着弹奏力度及速度的增加，又会产生新问题，需要在新的起点上继续加强与弹奏有关的生理功能的锻炼。

一、个别课和集体课相结合的方式钢琴教学一般都是个别上课，但对于年龄幼小的初学的、程度相仿的及弹四手联弹的学生，也可以配合一定的集体课。特别是初学认谱和刚刚开始弹琴的孩子，教师对他们每个人要讲的课差别不大，而几个还在在一起上课就容易消除拘束感，增加勇气，激发情绪，积极开动脑筋。他们争着举手回答问题，轮流上琴弹奏，一起玩音乐游戏，一起猜音乐谜语，轮流着当\"小老师\"去帮助别人……在活跃的课堂上气氛中使孩子们去掌握应有的知识。

二、个别课要动静结合的方式\"静\"是指端端正正的坐在钢琴前弹琴，\"动\"是指离开钢琴在放大的五线谱表上摆摆音符，跟着教师练练听音，或听着音乐声走走步、拍拍手、敲敲打击乐器、唱唱歌等等，这样既运用了有意注意和无意注意的结合，又在一节课中对孩子进行了听音、节奏、认谱和弹奏的四种训练。随着年龄的增大及程度的加深，逐渐可以增加\"静\"而减少\"动\"，而后过渡到以\"静\"代替\"动\"。三、课堂安排要劳逸结合的方式教师应当固定下课时间，一般不要超过四十五分钟为好。年龄较小的孩子若坐不住，上课中间还可以稍稍歇息一下喝口水、上上厕所或谈谈心，让孩子恢复恢复疲劳再接着上课。继续上课时，就不再说与上课无关的话及作与上课无关的事了。这样才能使孩子养成注意力集中的好习惯，知道学习不能随随便便、马马虎虎。一般来说，女孩子要比男孩子容易坐的住一些。教师要根据每个孩子注意力集中的时间去相应的逐步延长，如开始是十分钟更换一下上课形式或休息，逐渐延至十五分钟，二十分钟。

即使是少数很能做的住的孩子，至多上一小时课也一定要休息并鼓励他去玩耍，以缓和脑力、视力、及肌肉的疲劳。幼儿正处于生长发育时期，生理条件与成人又很大差异：个子矮、手臂短、手小、手腕、手掌及手指的骨骼、关节及肌肉等比较软弱，力气有限。较大年龄的初学者在弹奏中所能作到的，对于孩子并不那么容易做到。如果在教学中忽视了幼儿生理条件，可能就会由于不恰当的教学方法，使学习受影响，甚至导致弹奏中的某些毛病。孩子的手臂短，如果弹奏时音域过宽，孩子的手够不大，比较吃力，就容易边弹边在座围上左右挪动，这样就容易影响弹奏的质量，并且妨碍了上半身对于弹奏的适应性。有的孩子为了能够谈到较远距离的琴键，身体下趴或歪扭、腰部塌陷、不自觉的把脚抬起来，这样就失去了人体在弹奏中的某些重要支撑点。因此弹奏中要照顾幼儿力所能及的音域范围，比如弹音阶，不要一下子弹四个八度，先弹一至两个八度就够了，年龄稍大一些，手臂长一些，手臂长一些的时候再弹三个八度、四个八度。

如果乐曲的音域范围都在中高音区，不妨先把坐的位置移到中央C右边一些，反之就稍左一些孩子的手掌小、手指短，成\_起来轻而易举的某些音程、双音、和弦等，孩子的一双小手就显得比较费力。因此，在弹奏中，最好选择方便于孩子弹奏的音程、双音、和弦等，或将不合适的简化省略，并以手指伸张和收缩的交替弹奏、远距离和近距离相结合的弹奏来取代于过多的、连续的手指伸张，以免肌肉紧张。有些乐谱的指法不一定都适合孩子，如完全照用，孩子容易发生困难，而产生紧张心理。最好根据孩子手的适应情况，将指法稍作修改，使之既方便于弹奏又利于音乐表现。有时，克服弹奏中的一个难点关键在于修改指法。最初弹奏时，不要过于要求孩子的音量。一双刚刚接触钢琴的小手，那样柔弱，他们还没有足够的力气，也不大知道如何正确的使用力气去弹琴，如果总是说：\"声音太小了，大声点，用劲弹……\"

就容易导致孩子不择手段的去\"弄响\"琴键，不利于形成正确地弹琴姿势和培养弹琴的舒适感，而且这种不好听的声音被孩子的耳朵听惯了，也容易损害他的听觉。什么是恰当的音量呢?即孩子弹奏时不拘谨，手臂自然放松，手指下落在琴键上基本能站好，声音不压不飘，保持通畅，这就是孩子的自然音量。音量的增大依赖于弹奏方法的逐步掌握、与弹奏有关的生理功能的正确锻炼以及人体的生长发育等等。以上就是我对幼儿钢琴教学的一些心得体会，希望对幼儿钢琴教育上做出一点贡献。

**钢琴销售年终工作总结个人14**

时间过得真快，上学期期末考试的曲目《香槟》、写的钢琴心得至今仍记忆犹新。眨眼间，这学期的钢琴课就要结束了。听说下学期没有钢琴课了，突然好后悔没有认真地多学几首曲子，好后悔去琴房练琴的次数太少，好后悔……一年的钢琴课让我从一个对钢琴一无所知，甚至连音符都分不清的门外汉，到能在钢琴上演奏出优美的乐章的“文艺小青年”。在这段日子里，我品尝过各种喜怒哀乐，我的人生也因此增添了一笔宝贵的精神财富。

曾经的我因为手型的不标准而努力练习，曾经的我因为对曲子的生疏而去努力记住曲子的音符，曾经的我因为节奏感不强而边练习边努力数拍子……我的手机里录毕业论音最多的是在琴房弹奏的曲子，手机里的视频都是陈老师在上课时的示范弹奏。这些录音和视频在我手机里一直没有删，我怕删了之后，对于钢琴课的记忆会变得模糊起来，这些都是见证我的成长之路的东西，我怎么能删呢？

还记得上学期刚接触钢琴，回课时陈老师夸我手型好看，我心里高兴极了，对钢琴也越发地喜爱起来；还记得学习《幽默曲》时感到非常难练，于是一个星期内跑了四次琴房，不断的弹练，终于练得差不多时的那种成就感。至今的我仍旧回味着《沂蒙山小调》那优美的旋律，真是绕梁三日，三日不绝于耳。《风笛舞曲》是我学得最长的一首曲子，那欢快的节奏，让人的心情也随之愉悦起来，练习时我太注重速度的快慢，而忽视了曲子整体的连贯性，使我对曲子的把握也出现了偏差，在被陈老师指出来后，才恍然大悟。最后悔是没能练习《苏格兰舞曲》，因为那首曲子要跨一个八度，我的手太小，怎么使劲也跨不了，而且马上要期末考试，便放弃了对《苏格兰舞曲》的练习。在期末考试的曲目中，我选择了《扎红头绳》这首曲子，并非只是沉醉于那欢乐的\'旋律，还感叹于这首曲子的文化内涵。《扎红头绳》是《白毛女》中的一段插曲，描绘的是爷爷给孙女喜儿买了一个红头绳，喜儿在扎上红头绳时的那种激动和喜悦。“人家的闺女有花戴……”忍不住唱起戏里的曲子，感叹世事的变化，人生的沧桑，然而这首《扎红头绳》诠释的确是最质朴的情感、最纯真的欢喜。也许我的弹奏不能很好地表现出乐曲的真谛，但是我却是真正融入进去了。

也许我的心得没有对于钢琴弹奏技术的理论性表达，但是却讲述了我的整个学习经历。感谢教育系给我这次宝贵的经历，感谢陈老师的谆谆教诲，让我的大学生活如此丰富多彩，如果还能有机会，我希望能继续学习下去！

**钢琴销售年终工作总结个人15**

本学期通过钢琴基础教程与拜厄钢琴基本教程的学习，学生能基本掌握在掌握断奏的基础上逐步过渡到连奏的训练。12—30条的练习要求学生能学会呼吸的弹奏乐曲，强调高抬指练习及整个身体的放松。但还有一些同学需要进一步的学习与加强训练。并且结合一些简单的儿歌伴奏把所学的技能应用在实际教学训练中。起到了良好的教学效果。

1、需要对学生的性格及音乐上的特点进行更深一步的了解。培养学生和老师主动沟通的习惯。有时甚至需要对于家长的态度加以积极正确的引导，了解学习音乐和钢琴的目的，树立正确的学习态度。

2、需要对音乐美学和即兴伴奏技巧进行更深入的学习和理解。从而可以在课堂上更好的激发学生的学习兴趣，同学生引起共鸣。

3、一定要坚持互动教学的原则，培养学生主动学习的兴趣。并且针对不同学生的不同性格和特点制订不同的教学计划。

4、认真对待。需求分析。从上至下。随机应变。灵活处理。

学生在学习中遇到的问题及解决办法

一、瘪指：弹奏时手指第一关节塌陷，我们称之为“瘪指”或“折指”。这种手指凹状几乎是每一个学琴的儿童都可能出现的毛病。瘪指使手臂的力量不能通畅地到达指尖，造成手指、手腕、手臂的局部紧张、僵硬，使手指不灵活而直接影响速度与力度，影响发音与音质。

解决方法：

①加强断奏练习，每弹奏都要做动作，体会手臂肩膀垂下来的。手指第一关节在琴键上稳稳地“站住”，训练指关节支撑手臂重量的能力。

②触键时手指各关节必须凸出，不能凹陷，手形保持握球状，指尖要有向里抠抓东西的感觉，逐渐增强指关节承受重量的能力。

③“指尖站立”要意念在先，在手指触键前，思想准备要充分，注意力集中，慢慢地、一个音一个音地认真专心对待，持之以恒。这是克服瘪指的关键。相反，懒散、机械，任其“自然”地触键，就会一无所获，错误依旧。

二、拇指夹指：有些初学钢琴儿童的拇指紧紧地往里夹，拇指尖使劲向外翘，拇指不能自如地上下起落，而是靠压腕子来弹奏。有关造成拇指夹指的原因，是“虎口”处紧张地抽紧，使拇指僵硬地“躺”在琴键上，形成用拇指关节或整个拇指外侧笨重地往下“压”奏的错误弹法。这种弹奏势必造成拇指和手腕的紧张，出现不均匀的重音现象。同时，外翘的拇指尖经常会不由自主地“刮”着邻近的琴键，造成发音不干净。拇指夹指使整个手掌开度不够，难于弹奏音程距离远、跨度大的音与和弦。

解决方法：

①纠正手型。“虎口”放松拉开，拇指掌关节（第二关节）作支点，第一、第二关节凸起，拇指尖向里弯曲呈弧形。

②用拇指尖的外侧点状触键，正确地站立弹奏，而不应该用拇指关节甚至整个拇指侧面大面积地躺倒弹奏。

③有意识地训练拇指做好向上抬起的预备动作，使拇指能够自如地、有所控制地弹奏，有效地解决十指音色统一、音量均衡的问题。

三、无名指不独立：无名指（4指）灵活程度先天地差于其他各指，它与小指、中指的肌肉互相牵连。4指弹奏时，如果过分强调它独立地高抬指，势必造成它的紧张，并连带其他各指乃至手腕、小臂、肘、肩等部位的紧张连锁反应，使4指与相邻音衔接时，出现音与音之间距离不等、力度不均匀的“瘸腿”现象。

解决方法：①在保持正确手型基础上，训练4指抬指时，可以允许相邻的手指自然地相随运动，让4指松弛自如地起落。如：弹下3指，抬起4指，小指可随4指、3指可随4指自由抬起。②多做3指与4指、小指与4指的连奏练习。通过训练，使相牵连的肌肉逐渐自由独立，使4指与相邻的手指连奏时，控制力增强，均匀、流畅地走动与跑动。

四、小指掌关节塌陷与僵立：大部分儿童都程度不同地出现小指像小棍儿一样躺倒在琴键上，或者为让其站立采取方法不当出现的另一极端现象——小指僵直地。拄在琴键上。

解决方法：

①小指弹奏时，小指掌关节（第三关节）一定要鼓起，作为支点撑住整个手的重量。小指的第一、第二关节也要松弛自然凸出。任何一个关节的塌陷都会造成紧张、僵直。

②纠正毛病时一定要慢练，静下心来，默念“鼓起、站住”的指令，反复练习，久而久之，就会收到事半功倍之效。

五、颠腕：经常会见到孩子们在作手指连音走动或跑动时，出现手腕一颠一颠的现象。给人的感觉不是手指而是手腕在弹琴，这种弹法十分有害。由于腕部紧张，使手臂的重量向下输送时被腕子截住，手在失去重心和力量来源后，就会显得软弱无力，被动、生硬地触键，而手腕却不得不代替手指疲于奔跑，造成小臂紧张、腕子笨重地上下颠动。这种错误的后果是指尖无力，声音发飘或僵硬，从而影响手指的力度、速度，长此以往造成手臂、手腕肌肉的紧张酸痛。

解决方法：

①打好连奏基础。连奏如同手指在键盘上“走路”。一个手指弹下去支撑住以后立即放松，然后把手臂重量转移到下一个手指尖，在第二个手指弹奏的同时，前面的手指就可放开。指与指之间一定要交接清楚，如同接力赛跑，后来者不接住接力棒，前者一定不能撒手。

②手腕放松。手腕是手臂与手指连接的桥梁，是手指完成各种弹奏技巧的“调节纽带”。这一关键部位的松弛与否直接影响到手臂与手指的松弛程度和灵活程度，进而影响到整首乐曲的流畅，因而手腕一定要柔软放松。

③手指独立。让儿童手指独立连奏时，如果立刻不让手臂跟着动，他们往往手臂马上僵硬，手腕容易帮着颠，这样效果不好。可以先允许他们带一点儿手臂动作去连奏，但是，脑子一定要清楚，那就是连奏时，手指动作是主动的，而手臂、手腕是被动的。不能以手臂、手腕代替手指去弹奏。然后一步步地逐渐减少手臂的力量，逐渐加快连奏速度，直至达到手指独立自如地在琴键上跑动。

总的来说，在这学期里学生学习钢琴的兴趣还是比较浓厚的，通过一学期的学习，学生们从原来的不认识五线谱到现在能熟练的弹奏乐曲。在学习的过程中，学生们都能做到认真掌握，积极努力，希望在下学期里能取得更好的成绩！

**钢琴销售年终工作总结个人16**

转眼间，20xx年已将过去，我现在已是正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自xx年x月份开始在办事处实习，7月份在总厂培训，至8月份分配到xx县部工作，这段时间内我一直履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，现根椐近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

>一、怀揣感恩的心来工作

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在x办继续担任业务工作，并分配到x县部担任驻业务员，这使我对在实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。

再次是感谢xx部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。

当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。

在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于气候较冷风又大，高经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

>二、不断提高的工作状况和工作心态

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高

第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。我作为旗县部的业务员，深深地感到肩负的重任，作为酒业以及呼市办事处在窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的!所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼

我今年x月份来到办事处实习，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。

在8月份正式来办事处工作后，我本着\"超越自我，追求完美。\"这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，并在余限的时间里，通过客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。

由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧!!!这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼!

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作

为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。

并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

>三、自身能力的欠缺，日后仍需努力

1、自身心态的不成熟

性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作!

心态的耐性还不够。作为旗县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就\"座\"不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。

将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。

2、工作能力的欠缺

把握客户心态不够准确。对已经合作一段时间的经销商和客户，我往往会轻信他们。从经销商和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致办事处针对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致工作失误。

在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按规定程序做事，根据领导的交待办事，极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。思维方式因为没有经常对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而做起事来习惯性变得变的单一。作为业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

>四、20xx年驻工作计划

总结一年来的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20xx年自己计划在今年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。尽心尽力完成区域销售任务并及时催回货款，负责严格执行产品的出库手续，积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导，严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。

2、努力做好现有工作的同时，尽快计划在寻找有实力、有关系背景的代理商，主要做高端的河王、五星等酒水销售，以扩大销售渠道提高业务销售成绩。

3、针对餐饮市场作出大力的销售力度，争取把这一薄弱渠道作起来，并对销售市场的二批商维护进行合理适当的整顿，使维护金发挥更大的效用。

4、在今后的工作中，要抓住各种不同的客户争取更充分、更准确的分析、处理好各项业务工作，并加强同客户的交流和沟通，了解他们的业务需求，能够恰当的地处理好业务关系，来羸得更多更好的客户。

5、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及通过销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，并且在工作上要具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，并积极完成领导交办的其它工作。

6、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

综上所述，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这些都有待于在今后的工作中加以改进。我相信通过这近一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过反思反省之后能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

辞旧迎新，展望20xx年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，提高自身的能力水平来努力完成办事处的销售任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

**钢琴销售年终工作总结个人17**

20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。

回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

今年的销售任务从年初的xx亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，我们把每一天都当成了开盘日，庆幸的是今年公司的策划部门为我们销售做出了强有力的销售宣传，保证每天我们的销售中心的人气都非常的旺，而这个时候我的工作就放到总控上面，做好现场的销售氛围，而自己确实在今年也没有赚到钱，有的时候心里确实感觉到不平衡，拿不到钱(我没有销售总提成)，有时候确实想放弃这个工作岗位，说实在话干销售就是吃的青春饭，拿高工资，别的同行也觉得今年我们卖这么好，我应该赚好多钱，但事实我根本没有，而幸运的是公司领导很理解我，对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们

20xx年的上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信xx地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

1.不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

2.了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

3.推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

4.保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

5.确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

6.团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

1.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。

2.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。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对xx各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

**钢琴销售年终工作总结个人18**

一年来，xx保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在xx突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了xx公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

>一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流。面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

>二、业务管理

没有规矩不成方圆。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着&事事落实，事事督导的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想和业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化；四化目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

>三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入xx元，其中车险保费xx元，非车险业务xx元，满期赔付率为xx。成为公司发展的重要保证。

>四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

**钢琴销售年终工作总结个人19**

从事房地产行业，这是我第一次参加系统的培训，很高兴有这样的一个成长的机会。本次培训内容涉及面广，黄维老师讲的很多项目的案例和一些房地产公司我都不知道，而通过此次培训，我觉得自己跟这个行业拉近了很大的一个距离。同时也学到很多道理，有以下几点心得：

1、做事情要有针对性。此次培训主要分为两部分，第一部分主要探讨房地产企业营销模式和房地产项目的营销，第二部分讲解有关销售方面的内容。结合自己目前所处的职位来说，第二部分培训内容可能更实用一些。里面讲到了很多的`职责、团队管理、销售技巧等一些内容，收益很大。特别是市场调研这一块，通过这一次培训，我觉得以前自己去踩盘，不够针对性。同时我希望自己今后不管做什么事情，一定要有针对性，这样不仅能提高效率，而且能提高质量。

2、只有创新才会进步。黄维老师在培训的过程中，提到三个和尚怎么才能有水喝，答案很多。有人说三人合作，一起去挑水;也有人说一人休息，两人去挑水。我觉得最好的答案，应该是一个和尚去挑水，两个和尚去打井。为什么说这是最佳的答案呢?第一、前两个答案体现团队精神，但是却造成了人力资源的浪费。明明一个人可以做的事情，却要大家一起做，对于公司来说，领导是最不喜欢的。第二、一个和尚去挑水，两个和尚去打井这个方案不仅体现了团队精神，而且进行创新，他们已经站在从长远的角度看待问题。从这个例子得出，很多的时候，光有团队精神是往往不够的，我们必须学会创新，只有创新才会赢得最后的胜利。

3、学会要善于表现自己。某天黄维老师与朋友去看某楼盘，走到小区的门口，看到一位保洁人员跪着擦地板，这情景让给他们印象很深。先不去讨论这位保洁人员是真的在擦地板还是在做秀，他们的目的都已经达到了，并且听说那楼盘还是很有知名度。从某方面讲，我们可以把善于做秀理解为善于表现自己，在现实中那些善于表现自己的人往往更能受到领导的赏识，更得到大家的认同。而作为销售人员，我希望自己也要学会学会要善于表现自己，在今后的日子里要加油。

除了上述几点，还有像xx售楼处被砸事件反映出的一些问题等，类似收获还有很多，在此得出一个结论，只有通过不断努力，才能证明自己的运气永远比别人好。

**钢琴销售年终工作总结个人20**

20xx年是我收获最多的一年，爱情有了美丽的结果，工作上更进了一步，生活上更加充实，回味起来，真是感谢上苍对我如此眷顾。

（一）教学教研方面

1、本学期一开始，综合组全体教师就在教务处亓老师的带领下利用每周二晚上的教研活动进行“青年教师培养计划”的具体工作的实施，从教案的规范写作，说客、评课的详细解说到每位教师现场上台示范，提出疑问解决问题，让老师们受益匪浅，也让自身的教学更加规范严格

2、钢琴课教学方面：不断创新新的教学方法，以适应孩子们年龄不断增加，阅历不断增加所带来的新的挑战，在过去的基础上，每个班级都有7-8人都能胜任班级小老师的角色，因此将这些同学分散到每节课上，带领其他同学通过高效率的不断重复强化练习，让每一条乐曲都能坚持每节课练习上百遍，孩子们双手的协调能力大大增加，对音乐的记忆里也都有了明显的进步，学习效率显著提高。在演奏的过程中，我尝试着只让一台领奏的钢琴声音响起来，这样也保证了没有同学滥竽充数，也保证了正常的课堂教学秩序，教师负责来回巡视检查，走到每位同学的面前进行单独讲解，课堂效率大大提高。</p

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！