# 销售员工半年工作总结感悟10篇

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-01-06

*销售员工半年工作总结感悟范本10篇对销售的一些基本知识有了一定的了解，同时，我们通过实习的各个环节加深了职业的理解。下面小编给大家带来关于销售员工半年工作总结感悟，希望会对大家的工作与学习有所帮助。销售员工半年工作总结感悟篇1加入这个大家庭...*

销售员工半年工作总结感悟范本10篇

对销售的一些基本知识有了一定的了解，同时，我们通过实习的各个环节加深了职业的理解。下面小编给大家带来关于销售员工半年工作总结感悟，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**销售员工半年工作总结感悟篇1**

加入这个大家庭已经差不多快有x月了，和各位家人相处的这段时间里，发现自己努力了很多，也进步了不少，在这个团队里，让我学到了很多以前没有过的东西，在这不仅是工作，更重要的是这个大家庭给了我一个学习和锻练的机会，为我提供了一个让我施展的快乐舞台。从这段时间来看，发现自己和客户沟通起来越来越轻松，而且时间也越来起长，考虑的问题也越来越全，我想这就是经验。在此衷心的感谢\_\_的家人们对我的关照和帮助。现将这x月的具体工作情况总结如下：

在此，我深刻的体会到了\_\_这个团队从老板到同事踏实认真的工作态度，共同以一颗积极向上的心态来迎接每一天的挑战，也正是这个时刻提醒着我自己，要把每一天的工作做好。其实，每一个公司的制度和规定大体方向和宗旨都相同，只是在细节上稍有区别而以，所以，我自然也很快适应了公司的工作环境以及工作流程，尽量配合大家的工作，其间虽然也有一些不当之处，但在大家的帮助下，我也积极的改正，避免再犯，所以，我就融入了\_\_这个大家庭里，并且认真的做自己的本职工作。我很喜欢这里，并且也很愿意把这里当作锻练自己的平台，和公司共同发展，把工作当事业对待，做出自己的贡献。其实，不论在哪里，在哪个公司，我们都必须以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人，积极的融入工作中，这也是作为一个员工基本的原则。团队精神是每个公司都倡导的美德，我认为，公司要发展，彼此的合作协调是很重要的。没有各个部门和各们同事的相互配合，公司的工作进程必然要受到阻碍，工作效率也要大打折扣，公司效益也自然会受损，这样对公司和个人都无益处。

x月以来，我更能体会到，工作时，用心，专心，细心，耐心四者同时具备是多么重要。就拿每次接到客户电话来说吧，我要用心的倾听任何一位客户的需求，专心的为每一位客户推荐我们最适合客户需求的产品，细心的为客户讲解产品的使用方法以及注意事项，耐心的跟进和维护好所有客户。

在工作中，我深深感到加强学习，提高自身素质的紧迫性。一是向咱们的资料学习，坚持每天挤出时间看产品知识，以做到更专业。二是向我们的同事学习，工作中始终要保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法。三是向实践学习，把所学的知识运用到实际工作中，要实践中检查自己不足的地方，更好的提高自己。

要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并完成好，只有这样爱你的工作，工作才会喜欢你。如果失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功，不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的。更精彩。

**销售员工半年工作总结感悟篇2**

时间过的也很快，做这个岗位已经有一周的时间了。总体来说，现在的做出的业绩不是很好，但是也是可以说的过去的，当然，更不会骄傲。虽然，刚刚接触这个职位，但是网络销售相信每个人都在做，只不过行业不一样。之前的网络聊天也算是销售吧，QQ聊天交友，是把自己推销给陌生人，然后就是友情的开始。这个其实也是网络销售的一种。因为销售产品，往往开始销售的是你自己。

所以上周的工作主要是开始调整自己，毕竟工作职位不一样了，销售方法也是不一样的。与见不着面的客户交流，其实是一个很大的调整的，因为你揣摩不透客户想的是什么。看到他的表情，也不知道他的心理变化，所以有时候能够揣摩的就是客户打过来的字，以及速度的快慢，然后开始了解他的内心变化，是否对这个产品感兴趣，是不是购买。

优秀的网络销售，是可以体会到客户的心理变化的。这方面我欠缺了太多。所以现在要摆正好心态，调整好自己的情绪，积极面对这个工作带来的一切挑战。

最近下了不少雨，也许是为了接下来的大暑小暑做准备吧。7月份的周工作总结是网络销售新的开始，接下来的工作更多挑战，更多面对。当然会有更多的收获。

销售一周工作总结和计划下周工作范文篇二我从年月进入商场从事家具导购员工作，转眼间已经在商场工作1年6个月时间了。转眼今年上半年的工作，我收获很大，总结如下：

第一，将所有进店客户作为我们的亲人和朋友招待。这是我家具导购员关于心态的工作技巧。试想一下，当自己的亲戚朋友或是朋友进来购买自己的家具，我们将如何接受他们。以这样一份亲昵的态度面对顾客，顾客也会犹然感到亲切。

第二，关注客户，真诚表扬客户。真诚表扬客户也是重要的导购工作技巧，真诚表扬客户也能够使得销售有所增加，不仅能够提升销量，也能够使得导购、商场在客户中形成良好印象。

第三，报价过程当中的计算器使用技巧。家具导购员的报价过程需要通过反复、精确计算。在接待客户之前，要配备计算器，钢笔，纸张进行记录、计算。这些都可以证明你是一个专业的导购员。

第四，愉快的接待心情。试图让自己成为一个热情开朗的人。在接待顾客过程当中，想一些快乐的日子，让自己的开朗心情感染给顾客，使销售达到良好效果。

第五，不断更新自己的问候方式。很多时候，导购员一个礼貌精致的问候就有可能吸引顾客进入商店选购。最常见的问候方式是“欢迎光临，请进”，也可以适当有所改变，如“请进我们店里挑选挑选吧”，“欢迎光临，请问您有什么需要”等。

**销售员工半年工作总结感悟篇3**

20\_\_年的最后一季度已经过去了，在这段时间里，对我来说从事销售工作，其中也取得了一点成绩，但是还有很的东西我很没有学到，由于缺乏经验，在工作中犯了很多的错误，下面我将对这个季度的工作做一下总结。

虽然，现阶段的经济发展还不是很乐观，对于我们这一行业来说有一定的影响，但是在建的企业还是有很多的，对于我们来说这就是很多的机会。尤其是在这一阶段，新年的开始，各企业也都在如火如荼的进行着新厂的建设，这也就要求我们做工作中，要投入十二的精力。对我自己来说，我也是秉持着领导对我的要求，严格的约束自己，在工作中也能较好的完成分给我的任务，但是也存在着很多问题，这些就是我在今后的工作中努力改进的地方。

总结这一季度的工作任务，主要的是信息搜集工作，由于是刚开始进入销售工作，信息的搜集工作还是和比人有很多大的差距，按照领导的安排，我的信息搜集工作是在东营港，经过了几次到东营港的信息搜集工作，初步的了解了东营港现阶段的项目情况，同时也搜寄到了一部分有用的信息，但还是没有完成领导给我要求的指标，在这方面我还是要加强。

对于东营港区域的市场，我感觉还是有很多的机会可以开发的，比如现阶段在建的项目，顺德化工、德阳化工以及万德福化工都是在建的项目，这也是我们可以去深入地去开发它们的市场。还有就是中海油项目的开发，中海油的码头建设计划投资几百个亿，这是一个还大的市场，由于特殊的原因，中海油项目的招标都是通过建筑方进行的，这方面，咱们也已经做了工作，就是中海油办公楼的配电室，有了成功的经验后，我们可以更多的关注中海油的其他项目，这也可以说也是今后阶段的重点开发的任务。

还有在工作中要端正好自己心态，其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，在今后的工作中能够主动地去安排、完成，这将是对自己能力很好锻炼平台，倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这季度的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

**销售员工半年工作总结感悟篇4**

9月份又过去了，由于公司决定要统一按区域管理，所以公司开会又再次划分了区域从10月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去达到更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但对于目前的情况来说情况不太乐观，可能是市场出现了萎缩，但是与我们努力的不够可肯定是有关联的。

一、9月份工作总结

9月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用的激情投入到工作中去。

二、10月工作计划

下半年我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括\_\_，\_\_还有房山这几个区的潜力都很大，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有\_\_和\_\_和我，\_\_和\_\_他们都是特别优秀的业务人员，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

对于10月份，我希望自己在工作中需要提高的主要有以下几点：

1、先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

2、加强对于专业知识的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能。

3、通过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。

4、做好新客户的开发吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，我们应该慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5、做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6、做好公司安排的工作，尽我们的努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，希望下半年我们有更好的业绩，公司有更好的结果。

**销售员工半年工作总结感悟篇5**

不知不觉间半年的时间飞快又过去了，公司在这半年里获得了巨大的提高。我也在这半年里不断的成长，从一名新入职没多久的员工成长为此刻也能够独立完成任务的员工，这中间的跨度还是挺大的。虽然也花了半年的时间，可是半年的时间换来这么大的提高我觉得还是很划算的。下头我就这半年的工作做总结：

一、工作情景

在这半年里我努力进行领导发布的任务，并且完美的完成。听从领导的每一个指令，在领导的指导下我们小组取得了巨大的提高。虽然刚刚来到那里的时候业务本事很差，也经常犯下一些错误，可是在领导和同事的帮忙下，我都完成了那些任务。慢慢的经过时间的历练我也能够做的很出色，并且在入职第一个月时获得了新进优秀员工奖，击败了和我一同入职的几十名员工，我一向以此为骄傲。但并不会所以就膨胀，并在之后又获得了一次本月员工奖项，我很高兴我的努力是有回报的，领导们也都看见了我的付出，这让我有了更大的动力继续前进。

二、存在的不足和提高方案

在工作时，我还是有些不够细心，可是这应当也是男生的通病吧。在处理一些事情上有些太直来直往了，中国传统流传到此刻都讲究的一个叫含蓄，婉转。用潜意思告诉别人我的想法是什么，而不是摆在明面上只说，而我却一向摆在明面说只说，有些事情一说出来场面也就尴尬了。我以后必须注意自我的任务，每次多检查几遍，防止出现意外，并且以后说话方式婉转一点，可是这也不是一朝一夕就能够完成的，还是要我自我慢慢的把这种习惯更养成了，否则一两天坚持下来也是没有什么意义的。

三、严格管理自我

在自律这方面，我严格的遵守公司的规章制度，不犯下任何的错误，争取做一个优秀的员工。并且我也一向是这么做的，从来没有过迟到早退，旷工这种事情，我为我自我感到自豪。但我不会就此止步的，我会继续的努力，争取让自我变得更好，做出更多的业绩，为公司做出更大的贡献。

上半年虽然过去了，可是在这半年里我们获得了巨大的收获，并且有些收获是用什么都换不来的。在这半年中我对自我的评价如果满分是一百的话，那我应当刚刚及格，这并不是谦虚，而是我确实是这么认为的。我觉得自我还有很大的提高空间，还能够继续的向上成长。

**销售员工半年工作总结感悟篇6**

在忙忙碌碌中，上半年又将过去了，在这半年当中，设计部无论是在运作模式、设计产值、还是人员结构，各方面的变化都比较大。以下是设计部上半年的工作总结。

一、运作模式方面

设计部的运作模式是从年初开始进行调整的，以独立承包制的运营方式，与之前相比，变化相对较大。设计部有了更大的自主权，有了更大的发挥空间。对于公司来讲，也省了不少杂事小事。从上半年的运作来看，情况还是比较稳定，总体是稳中有发展。在不断提高自己的管理能力的基础上，继续加强专业知识的学习，领导部门所有人员，往更高设计层次迈近。

二、设计产值方面

从设计产值来看，比去年有了相对程度的提高，从项目的类型上分析，今年的声学公建项目比去年增加很多，这也在另一个角度可见，最近领导一直要求销售人员在销售过程中同样需要重视声学装饰领域这一决策初见成效。还有本地区的事业单位的设计装饰项目，如雨后春笋，慢慢地越来越多，而且都是侧重于在原有建筑中的装修改造，这也预示着本地区的机关事业单位的二次装修改造时期的到来，因此，我们应该提前做好准备。虽然上半年的产值是喜人的，但是作为一个甲级设计资质的设计单位来说，这是远远不够的。

三、人事改革方面

设计部在上半年的人员流动性，是历年来的，几乎是大换血，与新成立一个设计部没什么区别。因此在一定程度上影响了工程设计的质量、进度，甚至导致某些项目的流产，对公司造成了较大的损失。但是，在这帮新人的共同努力下，还是平稳地挺过来了。需要项目现场跟踪，我们就驻现场;需要加班加点赶时间，我们就连续奋战近数月;需要互相配合，就互帮互助。

每年的这个时候，心中总充满着无限的感慨来回顾过去，心中总充满着无限的希望来期待未来。看到的是进步，看到的是发展，看到的是\_\_的未来。

**销售员工半年工作总结感悟篇7**

今年的时间感觉过得真快，不知不觉间半年就在销售的工作当中过去了，作为保险业务的销售，这一年来我较好的完成了销售的任务，同时自身也是得到了一些成长，对保险行业有更多的一些了解，对于销售的`经验也更加的多了，现在我就我这半年的保险业务工作做如下总结：

一、学习提升

我在做保险销售的工作当中，明白想要做好工作是必须了解我们的产品，明确我们的目标人群，以及一些销售的技巧的，我做保险业务的时间不长，到现在为止也就是一年多一些的时间，可以说我这一年刚开始工作的时候是还有特别多不懂的地方的，虽然经过了一次培训，但是其实要学的方面还有很多，对于保险种类的学习也是我做销售必须要学的，不然也无法很好的去给客户做好介绍。

这一年公司也是开设了一些新的保险业务，对于我来说，这些是基本的学习，不然就无法和客户沟通了，在了解了保险之后，我也是多去了解销售的一些技巧，我明白我对这个行业，这个保险业务不是那么的熟悉，那么我就必须要多学，同时要用一些销售的技巧来补足，不然也是无法做好保险业务的。

二、工作收获

提升个人能力的同时，我也是努力的去工作，积极的完成我的销售任务，做保险的销售，有些时候会被人误认为是骗子，觉得我们是骗人的，其实这些也是由于很多人对于保险的不了解导致的，但真正懂得保险的，却是非常乐意我们的推荐，他们也是能从各种保险中找到合适自己的，然后购买。

工作中很辛苦，但是每次我卖出一个保单，给客户带去安全感，我都觉得是值得的，再苦再累，但我做的是正确的事情，同时也是完成了销售的任务，我觉得特别的开心，同时在销售的过程中，我也是结识了各行各业不同的人，让我的见识更加宽广，也让我和客户的沟通能找到更多的话题，和客户做朋友，也更好的促进了我的销售工作。

半年的工作下来，我进步很大，但同时我也有一些不足还需要继续改进，有时候我业绩不好，我会比较急躁，或者和客户的成交如果迟迟不能下定，我也是感觉焦急，这些也是要慢慢的工作去改变的，不能急躁，作为销售，同样也是要有耐心，把业务给去做好，我也期盼着来年我的业务能做得更加的好。

**销售员工半年工作总结感悟篇8**

在20\_\_年上半年的安全管理工作当中，我在黄经理的正确领导和监督、支持下，我和安环保卫部同时们一道，按照安保部的工作思路和总体要求，认真履行岗位职责，使全年的两万吨船台的安全管理工作任务得到了很好的完成。这是领导和同事们一起团结一致，努力奋斗，扎实工作的结果。现将个人在安全管理工作总结如下：

一、全力一赴，抓好了思想工作和安全生产的宣传教育工作

在今年工作开始，我实际情况出发，全面做好了安全管理的思想工作。在思想上对安全工作重视，则安全工作开展着就顺利，安全规章和制定执行起来就比较容易，一线生产的安全管理就容易实现。因此在平时我把安全生产的宣传教育纳入到思想工作的总体布局，大力宣传安全生产中的法律法规、方针政策和加强安全生产工作中的重大举措，宣传安全生产工作的先进典型和经验，提高了员工的自我保护意识和能力。通过广泛深入的宣传教育，多种样式的安全活动，提高了员工对安全生产的意识，起到了很好的效果。

二、安全组织工作得到了很好的健全

在今年上半年中的安全管理工作中，我们成立了安全管理小组，安保部安全员和工程队安全员对安全工作实行齐抓共管，共同监督，共同负责。大家每周一对安全隐患和安全文明卫生生产进行检查，及时排查现场生产中的安全隐患和文明生产中的不足之处，使安全管理上了一个新的更高的台阶。在此我们还不定时的开展安全管理会议，大家及时沟通工作的问题，让问题在第一时间内及时的得到解决。通过安全小组的建设，安全管理情况得到了很大的转变。

三、现场安全管理规定和“6S”管理工作得到了进一步加强

为了进一步加强安全管理，满足现象安全管理的需求，在大家的一起努力之下，陆续出台了一系列新的规定和措施，通过这一系列规定和措施在陆续的实施，使现场的安全管理和文明生产都得到了质的提高。工人的行为和物品摆放进一步规范，现场工作环境更加整洁、安全状况进一步好转。为员工创造了一个整洁、舒适、合理的工作场所和空间环境，有效地改变了工作环境凌乱不堪的现象，营造了一种安全、文明、整洁、高效的工作环境，大大提高了工作效率。这是造船事业部、各班组成员、安环保卫部一起努力的结果，成绩有目共睹。通过现场的实践证明，出台的一系列规定和措施是完全正确的。

**销售员工半年工作总结感悟篇9**

经过半年的努力，我也是达成了领导要求的业绩，虽然工作的方式有所改变，但是作为销售，我们也是要去克服困难，去找到方法，去让自己有所突破，从而去把业务做好，上半年也是告一段落，我也是在此总结下自己这半年来的工作。

做保险的销售工作，自己也是有了一些经验，不再是个新人了，而这一年其实也是信心满满的，希望自己去做好，去取得好的成绩，而在刚开始的元月份，的确是销售的业绩得到增长，同时自己也是看到了希望，不过疫情的到来也是让我们有些措手不及，无法去拜访客户，只能在家办公，很多的事情也是做不了，不过这段日子，大家也是没有荒废，公司也是开展新的保险险种，而我们也是积极的去学习，去让自己提升技巧，改善工作的方式，之前面对面的拜访做不了，那么就用电话，用视频的方式去和客户沟通，从线下到线上，我们照样是可以找到客户的，而工作方式的改变，其实也是让自己有了很多收获，和之前相比，这种方式的不确定性更多了，去说服客户的概率变小了一些，不过同时也是更加的考验我们自己对于销售的判断，如何的去和客户沟通，如何的了解客户从而达成销售也是让我得到了很大的一个成长。

半年的业绩任务完成其实也是有些想不到的，毕竟二月份那段日子，基本都是没有工作的，全是在家里，而复工之后其实也是有压力，但是也是这个危机让客户更加看到了保险的重要性，明白一份好的保险的确是对于他们，对于他们的家庭更加的有保障，而我们的工作也是在开展之中解决问题，去克服困难，找到方法，从而去把业绩完成，而成绩的取得也不是一天两天的，而是我们持续的努力，不断的进步才拿到手的，而这些也是让我明白，作为保险销售压力是很大的，但同时收获也是格外的多。成长的速度也是特别的快，而自己顶住了压力，也是克服了难题，做好销售工作让我也是而今过得格外充实，自己的工作是有挑战的，而不是每天按时的上下班就好了，让我也是感觉到自己过得其实是特别的有意义也是让自己明白，今后自己要继续的来取得更好的成绩才行。

工作而今进入到下半年，我也是要继续的努力去做好销售，去让自己完成全年任务，同时也是要继续的学习，提升，改进自己的工作方法得到进步

**销售员工半年工作总结感悟篇10**

我于20\_\_年x月份任职于x铝业，作为一个应届毕业生，初来公司，以往很担心不知该怎样与人共处，该如何做好工作；可是在公司领导和各位同事的支持与帮忙下，我很快融入了森虎铝业这个团体当中，成为这大家庭的一员，回顾这段时间的工作，我在任职期间，严格要求自我，按照公司规范，做好自我的本职工作。

销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，应对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。工作资料主要概括为以下几点：

1、认真做好向供应商进行原材料采购价格、每一天收集的产品报价等信息的发布工作。

2、认真完成了每日进行铝锭质量的称量及记录，统计信息，统计生产情景，协助生产部更好的进行工作。

3、做到了货物发交数量和时间的准确。如果这一环节出了问题，就会影响销售部门各个工作环节，因而浪费人力和时间，大大降低工作效率。

4、做生产计划，制作相关发货报表;与生产部门，物流公司，其他分公司进行产品出库的沟通协调。

进入\_\_从事内勤一职，已有两个月，十分感激公司给我这个实习的机会。此刻仅对20\_\_年这段时间的工作做一个总结。

我的职位公司将其描述为销售部内勤，因为公司从始至终没有安排较为明确的工作给我，我依据复试时与刘总的谈话，将我从事的`工作做了一个比率上的划分，内勤文员方面的工作大概占到70%，销售占30%，而实际上这个比率是有很大误差的。因为在第二个星期我被通知参加的全厂的会上，刘总说的一句，“新来的小何，以后负责公司网络销售这一块”于是我重新将自我定位为网络销售。

公司所采用的百度搜索，实质上是一种由潜在客户寻找我们的过程，相比较较被动。而我这个网络销售的除了平时看看帐户消费情景，其他的动作也是白用工。为了对得住网络销售这个词，于是我在网上注册了几个免费网站并找个几个专门针对化工设备采购和供给的网站，更重要的是信息免费。

这相当于是化被动为主动，这两个月时间我从这些网站也陆陆续续摘录下来一些有价值的信息——江苏或周边省市的客户并且是我们公司能够生产的产品的求购信息。当然，完成以上的工作花不了多少时间，除了曹经理偶尔安排的比如下发货单、做报价单、送个文件，以及顾仓管调到车间后，巫科长交待的工程图复印及文件发送工作之外，剩余工作时间还有很多，而这部分时间也是我比较迷茫的，因为我不太确定自我应当怎样来利用这些时间。工作是一个有职责的员工对自我的最低要求。我相信自我是有职责心的，要不然不会在接到任务以后第一时间去完成它，不会在无所事事的时候诚惶诚恐，不会认不自我的付出和回报不成正比并且所以而坐立难安，不会在最初的时候主动询问——我能够做些什么，有什么能够帮上忙的。

显然以上的并不能贴合公司有关的标准，十分抱歉，就目前来说我实在不明白哪些能够的去做，因为我对公司整个操作流程缺乏了解，我所见到的只是细枝末叶，我被安排去做的也是临时所需。仅管经过观察我已经大概的了解内勤需要做的一些工作，但我不敢贸然动手，因为这项工作没有安排给我，我很担心所以而产出越俎代疱之嫌。

综上所述，对我本职工作这一块，虽然工作已经有两个月，但我还是理不出一个头绪，我对此也深感抱歉，还请见谅!

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！