# 个人工作总结个人业绩(实用34篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2025-05-24

*个人工作总结个人业绩1时光荏苒，岁月如梭。转眼间，我们已经迎来了20XX年。回顾20XX年的工作历程，我销售部门在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，在相关部门的积极支持配合下，在销售团队的共同努力下，认清新形势，制定新对策，迈出新步伐，努...*

**个人工作总结个人业绩1**

时光荏苒，岁月如梭。转眼间，我们已经迎来了20XX年。回顾20XX年的工作历程，我销售部门在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，在相关部门的积极支持配合下，在销售团队的共同努力下，认清新形势，制定新对策，迈出新步伐，努力克服各种不利因素，积极应对市场，创新营销机制，取得了比较可喜的销售业绩，下面，就今年以来，我销售部工作情况总结如下：

>一、20XX年我部门总体工作情况

（一）全面销售业绩完成情况：

20XX年，我销售部门共销售1800台汽车及农用车。（同比去年增加或减少XX%）。其中奥峰汽车销售380台，（同比去年增加或减少XX%）；奥驰汽车销售460台。平板车260台，（同比去年增加或减少XX%），工程自卸车200台（同比去年增加或减少XX%）；五征低速货车销售735台，（同比去年增加或减少XX%）；福田农业装备225台。（同比去年增加或减少XX%）。

总体来说，今年，我部门共完成销售额XX万元，（同比去年增加或减少XX%），完成利润万元同比去年增加或减少XX%）；销售单价比去年上升或下降了XX％，共缴纳税款XXX万元。

（二）销售部门工作具体情况：

本年度，我们销售部门以公司制定的销售目标为指导，切实的做到了以下几方面的工作：

1、务实本职基础，加大培训力度：

“工欲善其事，必先利其器”。面对日益激烈的市场竞争，本年度，我们销售部门加大了对各个销售人员的培训力度，特别是针对新产品和新车型。在20XX年，我销售部门本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员积极开展了各类知识的培训，这一举措，不仅加大了销售人员的知识涵盖率，而且使销售业务知识得以进一步提高。二是在我们对销售团队加大了业务培训的同时，积极的加强对员工的监督、批评和专业指导，让销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值，并将学习到的管理知识、方法切实的用于销售技巧中，而且得到了一定的成效。

2、强调部门职能，优化服务质量：

在平时的日常工作中，我们销售部门本着以提高销售人员的服务质量和业务能力为重点，而且能做到及时下乡走访老客户，在使一批老客户的业务能更加的巩固的同时也积极的建立了一些新的客户。在日常工作中我部门切实的做到以下几方面：一是加强与老客户的沟通联系，并且建立起良好的合作关系；二是及时的了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，一旦发现问题及时处理；三是各个销售人员及时的将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要；四是集中精力理顺营销各方面关系，做好售前、售中、售后服务，把业务巩固下来，积极参与新业务的开拓，且越做越大。经过我们一年的共同努力，成功开拓了个客户（和），有望在明年成为新的利润增长点。

3、加强管理基础，强化客户关系：

我们对客户管理有方，与客户同舟共济，客户就会产生巨大销售积极性。反之，如果对客户没有进行有效的管理，或者客户关系管理冷淡，那么，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。所以本年度，我部门一是积极的维护好与客户之间的关系，并且及时的关注客户的各个细节，随时让客户感觉到我们与他们同在，积极的提供了支撑动力。二是我们销售部门本着以客户为本，切实的做好电话回访工作和售后跟踪服务。在相关工作中，我部门所有销售人员都切实的做到了及时用电话询问车主的使用情况等等，并且将回访电话中客户所反应的问题等真实的记录在案，并且能及时的将记录的问题回馈给相关部门，让存在的问题能够得到进一步的解决。三是我部门还积极创新服务模式，提高服务质量，切实的做到了微笑服务，并且夯实本职基础，创服务美誉度，这一举措得到广大客户的一致好评。

4、积极的了解竞争对手和市场需求。

随着汽车销售行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，在我们看来，信息就是效益。首先，本年度，我销售部们密切的关注汽车市场动态，及时的把握每一个商机，切实的做到了从信息中提取效益，并且积极的把从市场调研中所取得的信息进行收集、分析、整理和归类，切实的做到了能够随时根据市场的动态做出及时的调整方案和对策。其次，我部门坚决做到了工作制度化、规范化、经常化。并且能在密切关注行业发展趋势的同时积极的建立客户档案、厂家档案。在努力作好基础信息的收集的同时，能有效的根据市场情况积极派遣销售人员对销售市场动态进行跟踪把握，极大了维护的公司的整体利益。

6、加大市场宣传工作，进一步扩大公司知名度：

本年度，我部门积极的加宣传工作，比如，我们每月都会开展一些活动，这些活动的开展不仅使我公司的知名度得到了进一步的提高，而且也给公司创造了一个良好高的工作氛围。在宣传活动开展的同时，我部门也采取发放一些礼品的模式，这一措施，得到了新老客户的一致好评。

>二、存在不问题和不足

虽然在去年，我们销售部门取得了一定的成绩，但是我部门仍然存在一些问题和不足需要改进。比如销售计划不够全面，把握市场动态的变化的能力还不够强，个别市场销售人员的技巧还不够成熟，以及个别销售人员在思想上还存在一些误差等等。所以在20XX年，我们销售部门会针对这些不足及时的做出一些改进和完善。争取在20XX年，再创销售业绩的另一高峰，为我公司的壮大做出应有的贡献。

>三、20XX年工作目标

今年，我们部门将会根据去年的销售业绩和具体的实施方案在做改进，从而制定出今年的销售目标。今年我们部门将争取销售台汽车及农用车。其中奥峰汽车销售台，奥驰汽车销售台。平板车台，工程自卸车台；五征低速货车销售台，福田农业装备台。为达到此目标，我们将切实的做到：

（一）加强学习，提高部门整体综合素质

古语说：“德若水之源，才若水之波”。要做好销售工作，必须要有正确的思想。在今年，我销售部所有人员将会做到积极的学习销售知识，做到学深学透，掌握在脑海中，运用到实际工作中，并且会进一步切实的牢固全员思想，加大营销力度。牢固的树立部门员工以全公司营销一盘棋思想，抓好人人营销、事事营销、时时营销、处处营销。坚实的做到重思想，抓薄弱，并及时调整营销策略，抢抓机遇，加大营销力度。

（二）细分市场，建立差异化营销

在20XX年，我部门将对以往的重点市场进行了进一步的细分，根据不同的细分市场，制定出不同的销售策略，进一步形成差异化营销。一是根据20XX年的销售形势，我们要进一步巩固老客户这一市场，并且加大了服务投入力度，专门成立了对于老客户的服务组，争取良好的口碑，从而从中创造出更多的资源。二是更多地利用宣传攻势，宣传公司品牌政策，来争取我公司知名度的扩大。首先我们可以加大宣传活动的开展，利用宣传活动周，在让客户感受我公司品牌的悠久历史和丰富的企业文化内涵的同时，更多的吸引大量的新客户。其次在平时我们可以采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态，及时调整方向策略，根据不同的要求建立起一套差异化的营销策略。

（三）加强注重市场信息收集，坚实的做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，所以说科学的市场预测和分析将会成为阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场竞争中，我们所获得的每一条销售信息都显得至关重要，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，在20XX年我们销售部门将会确定人人收集、及时沟通、专人负责的制度，并且通过每天上班前的销售晨会上销售人员所反馈的资料和信息，及时的制定和以往同期销售的对比分析报表，并且及时的确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即就可以做出适当的反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。其次我部门将会增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们也应该强化对市场占有率。所以在20XX年，我部门将会把公司在当地市场的占有率作为部门主要考核目标。以此顺利完成总部下达的全年销售目标。

（四）继续加强内部管理、切实的提高团队的执行力

俗话说：管理出秩序，管理出效益。我们都知道要先有可以让公司正常运转的秩序，才会再有公司实现赢利的效益。因此，我部门会进一步加强我部门的内部管理。首先，我们会先后完善并建立一系列健全的管理制度，尤其要严格考核销售人员对客户的接待标准，服务态度，服务质量及营销方案的执行，其中就包括电话回访以及售后服务等，我们会进一步跟进电话回访力度，并且根据客户对电话回访人员的态度做出考核。同时，我部门将会进一步完善各岗位管理制度、人事管理制度及薪酬制度。其次，对营销方案进行了全程监控和考核：一是执行报告，了解进展情况，发现问题及时纠正；二是争取每周一次的工作例会，因为这样不仅可以及时了解各销售员的工作情况，讨论分析意向客户不成交原因，而且可以共同献计献策，并相互沟通，完善各种机制。三是进行定期检查，每月的工作计划或方案执行一段时期后，我部门将会定期检查其执行情况，看看是否偏离计划，要否需要调整；四是公平激励，建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制，否则会造成员工之间产生矛盾，工作中相互之间不配合，上班没有积极性。基于此，我部门将会对每月的销售业绩进行排名，实行连续两月末位淘汰制，同时将团队中的销售佣金提取部份给个别优秀员工进行奖励。这样可以极大的提高员工的积极性。

（五）进一步健全客户档案，掌握客户意见

本年度，我部门将会带领全体销售人员将客户进行一定的分类和归档，并且加强定期拜访工作，坚持让每位销售人员做到每天写走访报告，从而积极的掌握客户的意见和建议，并且将所得到的意见及时的向上级进行反馈，这样才能及时的根据客户的要求进行改进，从而稳定公司的老客户。

（六）狠抓工作纪律和职业道德素质

今年，我部门将会针对本部个别销售人员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，一方面采取个别谈心；另一方面，我们将会加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率可以得到进一步提高。同时，我们也会及时地利用一些典型事例去教育和整醒业务人员，养成良好的职业道德和素养，并加大促进和监控力度，倡导向上、和谐的组织氛围，坚决制止对各项违规、违章的现象。严肃杜绝侵占公司财务、侵占推广资源，损害部门以及公司利益的行为，在同事之间要积极强调简、淳朴的战友感情，相互尊重、理解、帮助。讲究“中庸之道”，要让员工正确认识利益的关系，公司利益高于一切。团队利益高于个人，市场发展利益高于部门。从而防止损害公司利益和损坏公司形象的现象发生。

（七）严把销售人员责任制

一是本年度，我们各个销售人员在开始进行新的交易之前，必须先提出检查，并且依照规定做好调查、审议及条件的查核后才能决定进行交易。以此来确保销售中的制度化，合理化，力争使各项事宜高质高效的完成。二是销售人员的个人工作计划必须要细分，并且将责任任务落实到每一个人。比如在接受订货和收款工作时，各个销售人员不得参与相关的附带性事务处理工作，必须全身心投入销售事务。因此，在销售方面应另订计划及设置专门处理该事务的人员。三是改善处理手续以及步骤，设法增强与销售整体之间的联系及内部的联络，提高业务的整体管理及相关事务的效率。尤其必须巧妙地运用各种账表（传单、日报）来提高效率。四是为使进货业务能合理运作，本部每月召集一次由各进货厂商、外包商及相关人员参加的会议，借此进行磋商、联络、协议和协调。五是继续发挥团队的整体效应。充满凝聚力的团队，它的战斗力是最强大的，势不可挡。为了不断巩固和增强团队战斗力，每个人员都要义不容辞地支持每一位销售人员的积极行动。共同努力，共同进步，共同收获。六是继续大力提倡“营销之中无小事”这句话不仅针对管理者也针对业务员和营业员，要牢固树立这种的新的营销理念，重视每一个客户、每一个消费者和每一次工作行为。一点一滴塑造企业形象，提升服务质量。

回首一年来的工作，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20XX年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20XX年度的销售工作，并做好销售工作计划，要深入了解汽车销售行业动态，要进一步开拓和巩固市场，为公司创造更高的销售业绩。

**个人工作总结个人业绩2**

回顾过去一年的工作，在局领导和各办公室同事的支持和帮助下，我很快适应了财务岗的工作，为我局的后勤（财务）工作提供了优质的服务，很好地完成了各项任务。个人工作总结如下：

>一、敬业，坚持原则，建立良好的职业道德

工作中迅速适应分配的工作岗位，认真履行会计岗位职责，一丝不苟，忠于职守，尽职尽责。努力工作，服从组织安排，努力学习，提高业务技能。尽管平时工作繁忙，但我可以保质保量地按时完成工作任务，主动利用会计和计算机专业知识的优势，为领导做好参谋，合理合法地处理所有会计业务。

>二、加强政治业务学习，努力提高自身素质

>三、做好出纳等工作，确保工作顺利进行

做好承办出纳等会计工作，及时扣留现金和银行明细账，确保实际账、账、账表相符。并认真学习办公室报销单据的相关会计制度，做好领导审批第一关，对不合理的票据拒绝报销，发现问题及时向领导汇报。认真做好基础会计工作，认真审核原始凭证，确保会计凭证手续齐全，装订整齐，符合要求。

>四、注重日常财务收支管理

收支管理是一个单位财务管理的重中之重。为了加强收支管理，所有费用都要严格按照财务制度办理，做好月度预算和预算执行。在资金紧张的情况下，不仅可以顺利进行一系列正常的业务活动和财务收支，而且各种收支的安排和使用可以满足职业发展规划和财务政策的要求，提高资金的使用效率，达到节约支出的目的。

>五、加强配套费核算管理

认真审核配套费的拨付进度，及时发现申请过程中存在的问题，并向领导汇报。同时，充分发挥他们在会计电算化方面的专长，规范会计电算化处理和配套费核算，更好地为领导决策提供相关数据和依据。

>六、做好年度预算和年终决算

结合我局部门预算，根据我局实际发展需要，本着“量入为出、量入为出、保证重点、兼顾一般”的原则，完成了部门预算的编制。使预算更加切合实际，有利于操作，保证我局各项工作顺利完成。

今年的年终决算主要是结算旧账，年终转账记录新账，编制会计报表。这是一项复杂而艰巨的任务。年终决算数据是对收入和支出的总结和评价。

对各种会计档案进行分类。会计凭证、会计账簿、会计报表、辅助费用、申报费用等。分别打印、分类、装订，并及时录入会计档案系统。

>七、及时清理报废的固定资产

根据固定资产清查和使用年限的有关规定，局方已报废的所有固定资产应及时报废，并登记会计和固定资产明细账，确保国有资产的安全、完整和重复使用。

>九、修订和完善各种财务管理制度

针对财务管理中的新情况、新问题、新财务要求，下一步规定了“公务卡使用和申报”制度，使我局的财务管理工作更加规范、制度化、科学化。

>十、建立健全我局工会财务制度和会计电算化处理。

根据《青岛市总工会关于建立全市工会审前会计制度的通知》，取消我局工会手工账户，建立电子账户，对20xx年内工会发生的所有业务及时进行电子会计处理。

>十一、积极配合其他部门的相关工作

为了满足我局和建委成立的“清理配套费工作组”的需要，我们需要清理我局的配套费。积极与国库支付局领导联系，在最短时间内打印准备好我局管理的200多个配套项目的全部数据，为清理小组的工作做好基础准备。

总结一年来的工作，首先感谢领导和同事们的支持和帮助，让我能够融入我们局这个大家庭，在其中成长进步。我知道还是有些不足的，工作上还是有改进的空间。在新的一年里，我将更加努力地做好财务工作，充分发挥自己的特长，不断鞭策自己，以勤奋、务实、开拓的态度为我局的建设和发展做出自己的贡献。

**个人工作总结个人业绩3**

时光荏苒，光阴如梭，参加金融工作已经一年有余，在大思想纲领的指导下，在各位同事的帮助下，我认真学习，端正工作态度切实按照银行的工作要求，在自身工作岗位上努力工作，真诚服务客户，在平凡的工作岗位上实现自己的个人价值。现将去年20\_\_年工作情况具体总结如下：

1、作为一名银行柜员，做好自己分内工作，上好每天的营业班，办好每笔业务，热情对待每位客户。其次，作为一名银行会计，认真核对每笔账务，每个存贷款账户，确保工作中少出差错。

2、积极学习金融知识，强化个人业务素质。深刻认识到业务知识与技能的重要性，只有充分掌握各类知识，并灵活运用各项技能，才能使工作得心应手。做到优质文明服务，提高窗口服务质量。我所在的岗位是服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。这就要求我在工作中不能有丝毫的马虎和松懈，它时刻提醒自己在工作中一定要认真细心，严格按规章制度进行实际操作，同时尽努力去帮助客户，耐心解答客户在办理业务过程中存在的各种疑问，急客户之所急，想客户之所想，切实帮客户解决问题。

3、团结奋进，共同营造良好的工作环境。在工作中，我能够团结同事，和睦相处，相互学习、相互促进;在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断地进行自我定位，更新观念，与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为全行经营目标的顺利完成而尽心尽力。

4、增强防范意识，杜绝安全隐患。在办理业务操作过程中，能够按规章制度办理业务，及时做到库款、帐、证、表、卡的按时入库，坚持做到一日三碰库。值班守库期间能够严格按照农商行的要求，认真落实各项防范措施，熟记各项预案，熟练把握、使用好各种防范器械，做好反锁检查工作。当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动向上级汇报，能够时刻保持清醒的头脑，增强安全防范意识，并确保值班守库二十四小时不失控，保护支行的财产安全。

回顾一年的工作感觉自己仍有不足之处，主要表现在以下几个方面：

(一)业务技能尚不娴熟，有待强化，需要用下班时间多看书，多练习。

(二)对于综合系统操作尚不成熟，遇到复杂业务可能会手忙脚乱，需要多看书，多咨询。

总之，一年多走来，在领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了进步和提升，业务技能也有了不小的提升。虽然在其它方面还存在很多不足，但在今后的工作中我会认真弥补自身不足树立正确的服务观念积极学习业务知识，提高自己的业务技能。严格要求自己，发扬长处，弥补不足。以饱满的精神状态迎接20\_年新的挑战，向同事学习，取长补短把工作做得更好。

**个人工作总结个人业绩4**

我从入职至今已快一年了，这一年里，在领导和同事的帮忙下，我对工作流程了解许多，之后又经过公司的专业培训，又使我了解了以“以情服务、用心做事、务实高效、开拓进取”为核心的企业文化及各项规章制度。以下是我的个人工作总结。

>一、以情服务、用心做事

工作中我对来访的客人以礼相待，坚持着热情，耐心地帮忙他们，对他们提出的问题自我不能回答时，我向主任、老同事请教后，给予解答，工作中时刻想着自我代表的是公司，对处理违规违纪的事情都是做到“礼先到”，不摆架子，耐心地和他们沟通，于他们谈心，避免和他们矛盾，影响公司形象。

>二、遵守制度、敢抓敢管

施工期间，我按制度、按程序对工人进行管理，每一天对进出的人员、货物进行严格的检查，以免可疑人员进入、公司财物被盗；对于那些安全措施不到位的，比如：“进入施工区域没戴安全帽，高空作业没系安全带；动火时没有灭火设施”等之类的现象，我都按照公司的制度、程序进行整改处罚，把各项安全措施落实到位，以确保施工期间零事故。

>三、任劳任怨、孜孜不倦

对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行，以坚持到“最终一分钟”的心态去工作，一如既往地做好每一天的职责，生活中我也常常关心同事，经常于他们谈心、交流，他们不开心时，我就会去开导他们，给他们讲笑话，逗他们开心。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。

工作中我也有很多不足处，但我时刻以严格的标准来要求自我，以同事为榜样去提醒自我，争取能做一名合格的xx人，能在xxx这个大舞台上展示自我，能为xxx的辉煌奉献自我的一份力量。

**个人工作总结个人业绩5**

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。这一年里，我们用计算机键盘绘出了满天霞光，用算盘珠拔落了万颗星辰；我们守着一份愉悦，一份执着，一份收获。每天记账，结账，虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。 让我对于农业银行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的岗位工作。

这一年中，我作为一名农业银行员工，亲身感受了农业银行股改给我们的日常工作、生活带来各方面的巨大变化——如经济增加值、关键绩效考核指标等概念的引入，使我们的经营理念真正从过去只注重量的扩张转变为注重质的提升，以及由此带来的岗位分工和收入分配的显著变化 这一年里，我经历了很多以前没有经历过的事情,第一批轮岗人员,在轮岗的一个月中,锻练了的适应能力,在接管过程中,我发现了我的不足和别人好的方面,让我进一步的加强自已，从而使我保持着良好的工作状态，以一名合格的合作银行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为农业银行事业发出一份光，一份热。作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。

当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久“的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

**个人工作总结个人业绩6**

>一要注意同玩家的沟通和交流。

经常同一些玩家进行一些沟通交流，了解他们对本网吧的意见和要求并加以改进，这样不仅加深了同玩家之间的交流，缩短了与玩间之间的距离，而且可以及时弥补自身的不足，增强竞争力。

>二要注意同工作人员的沟通和交流。

对于大网吧来说，工作人员较多，尤其要注意同工作人员之间的沟通和交流。这些工作人员是工作在第一线的，他们得到的情报最直接最快捷，所以，在加强管理的同时，还要注意同他们进行沟通和交流，及时发现问题及时解决问题。

>三要注意同网吧同行的沟通和交流。

一定不要把同行当作冤家来对待。大家都是坐在同一条船上的，要互相支持才能共同前进共同发展。有时间有机会同周边的其他网吧老板坐下来交流交流是很有好处的。通过交流，可以互相取长补短，借鉴好的经营管理经验，还可得到行业相关信息。

随着上网价格的一再下降，现在单纯地依靠上网费来赢利基本是很艰难的了，多元化的经营应该是以后网吧发展的大趋势。已经出现了网吧同书吧、咖啡吧、酒吧等的结合体，真正体现网吧休闲娱乐的特色来。大家可以结合自身的实际情况，有计划有选择地进行相应的改革，朝多元化方向发展，才能更好的长远发展。

网吧服务员在一定程度上是一个网吧的门面，所以一定要与客户保持良好的关系，同时为网吧的经营作出贡献。

**个人工作总结个人业绩7**

飘扬的雪花带来了冬的讯息，也送走了充足而繁忙的20xx年。光阴总是这样的快，眨眼间，20xx年就这样毫无声息的走了！一年来，感谢公司列位领导与同事的鼎力支持和赞助，使得客服工作进展顺利。现简要总结如下：

20xx年对我而言是很难忘的一年，工作的内容没有发生很大的变更，重点照样与客户的沟通及材料的收集，然则工作的思想、措施等做了一些调剂，感到到了压力，同时也融入了劳绩的愉快。

在部门达司理的领导下，各项工作逐步走向正规，计划维修任务圆满完成。做为客服员，本年度我重点将行动与沟通相结合，在安装完成后及维修完毕均有电话跟踪回访，认真听取客户看法和建议，并实时为客户树立电子档案，在每个月有公司统一发送的温馨励志短信，进步了公司的办事形象，也受到了客户的好评。固然客服工作相对而言有点琐碎，在这个历程中，通过普遍搜集和学习其他公司的办事规程，在工作层次性及办事规范方面有了必然的提高。

颠末对三保配件的严格审核节制及每月有效的核算，本年度三保配件总额节制在了2万元以内，比客岁有所降低；在人人的配合尽力下，收费总额有所上升，圆满完成年初订定的经济指标。在与客户的沟通、文化墙的制作及有效的应用网络信息平台的历程中，熬炼了我的语言沟通才能和书面表达才能，同时也充分认识到了本身知识的匮乏。在业务才能方面，通过两年多的客气学习，对付部分产品及配件了解充分，还有很多也还不是异常清楚，在以后的工作中，必要认真学习，客气请教。

20xx年的工作固然步入了正轨，取得了必然的造诣，但更多的是存在一些不够，主要是积极乐看的心态不敷，在学习和居心办事客户上还不敷，与有经验的同事相比还有必然差距，业务才能方面没有本质性的进步，在往后工作中，我会认真总结经验，降服缺点，尽力把工作做得更好。

20xx年是我职业生涯劳绩对照大的一年，通过海贝培训和拓展训练，让我加倍清晰的认识了团队，加倍精确的分析了本身，光阴总是在轮回，岁月却在沉淀，20xx年，我会带着尽力和激情投入到新一年的工作，超越已经拥有的一切争取在知识层面有一个进步，同时也尽力进步潜在代价，取得更猛提高。

**个人工作总结个人业绩8**

时间过得很快，不知不觉已经为xxx工作了一年。在我看来，这是一个短暂而漫长的一年。缺的是我还没来得及掌握的工作技能和专业知识，时间已经过去；要成为一名优秀的客服人员，任重而道远。经过一年的工作学习，客服工作从陌生变成了熟悉。

很多人不了解客服工作，觉得简单单调甚至无聊，只是接个电话，做个记录，没事就上网；事实上，要成为一名合格、称职的客服人员，你需要具备相关的专业知识，掌握一定的工作技能，并具有高度的自觉性和工作责任心，否则在工作中就会出现失误和失职；当然，我一开始并没有意识到这一点，但在工作中经历了各种挑战和磨练后，我深深体会到了这一点。

>第一，立足本职，热爱本职岗位，敬业爱岗

作为客服人员，我一直坚持“简单的事情做好不容易”。每当遇到复杂琐碎的事情，总是积极努力的去做；当同事遇到困难，需要顶替时，可以毫无怨言地放弃休息时间，制定好工作计划，坚决服从公司安排，全身心投入工作。

>第二，努力学习与时俱进的理论是行动的先导

作为一名电信基础客服人员，我深深体会到理论学习不仅是一项任务，更是一种责任，一种境界。一年来，我坚持勤奋学习，努力提高理论水平，增强思维能力，注重理论联系实际，用实践锻炼自己。

>第三，我意识到细节在我的工作和生活中的重要性

由于其“小”，细节往往让人觉得繁琐和粗心。更加注重细节，强化工作责任心，培养工作热情；工作耐心，更注重细节，强化工作责任心，培养工作热情。

>第四，多与>领导和同事交流学习

取长补短，全面提升自己的能力，跟上公司的进步。还好我能加入xx客服部门可爱优秀的团队，xxx的文化理念，客服部门的工作氛围都在不知不觉中感染了我，提升了我；让我在工作中学习，在学习中成长；我也确定了自己努力的方向。此时此刻，我的目标是挑战自己，超越自己，在新的一年的工作中取得更大的进步！

**个人工作总结个人业绩9**

>一、履行力度

有很强的理论分析能力和逻辑归纳能力，思路清晰，能很好的完成文字整理工作和文字撰写工作，例如在村组法修订会议纪要与相关资料整理方面都很好的完成了任务。

>二、成就

>三、提高与改进

在面对社会的缺陷时，不能很好的控制自己的情绪，有怨天尤人的倾向，需要在新的一年里踏实做事，认真做人，以宽容的态度、长远的目光看待社会发展中的问题，做好自己的工作。

>四、发展计划

加强学习，拓展知识面，勤思多写，提高对待问题的境界，以理性、积极的态度生活，成为一个具有良知的知识分子型的社会公民，成为自己所从事的工作领域内有良好口碑的一员。

>五、工作支持

希望有机会参加各种学术交流活动，在具体事务执行方面，希望能有较大的自主决定权。

>六、今后的打算

在知识体系上，以自己的专业为基点，拓展知识领域。能与各种类型的人从容、轻松、平等的沟通，在工作执行方面能独立自主的解决问题，使每件工作都能高质高效的完成。

>七、遵守公司给章制度

认真遵守公司给章制度，不早退，不迟到……

>八、工作适应程度

能适应当前工作，能与各种类型的人从容、轻松、平等的沟通，在工作执行方面能独立自主的解决问题，使每件工作都能高质高效的完成。

>九、工作态度

认真对待每一件，工作热忱、思维敏捷、积极向上。现将工作总结如下：

思想上，积极参加政治学习，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法规。

工作上，本人自xx年工作以来，先后在某某部门、某某科室、会计科等科室工作过，不管走到哪里，都严格要求自己，刻苦钻研业务，争当行家里手。就是凭着这样一种坚定的信念，我已熟练掌握储蓄、会计、计划、信用卡、个贷等业务，成为XX行业务的行家里手。

记得，刚进XX行，为了尽快掌握XX行业务，我每天都提前一个多小时到岗，练习点钞、打算盘、储蓄业务，虽然那时住处离工作单位要坐车1个多小时，但我每天都风雨无阻，特别是冬天，冰天雪地，怕挤不上车，我常常要提前两、三个小时上班，就是那时起我养成了早到单位的习惯，现在每天都是第一个到行里，先打扫卫生，再看看业务书或准备准备一天的工作，也是这个习惯，给了我充足的时间学习到更多的业务知识。

我工作过的岗位大部分在前台，为了能更好的服务客户，针对不同层次、不同需求的客户，我给予不同的帮助和服务，记得有一位第一次到我行客户，当我了解到他要贷款买二手房时，由于他不知该怎么办，只是有个想法，我便详细地向他介绍了个贷的所有手续。除了在服务客户上我尽心尽力，在行里组织的各项活动中我也积极响应，经常参加单位组织的各项竞赛，展示自我，并取得了优异的成绩，受到了单位的嘉奖。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。由于我毕业财校属于中专，刚工作我就利用业余时间自学大专，并于xx年毕业，但我没有满足于现状，又于xx年自修东北大学金融本科，由于学习勤奋刻苦，成绩优良，学习中受到老师充分肯定，目前正在积极准备论文答辩。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平，完全达到了本科生所具有的水准。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高，并于xx年参加全国中级经济师资格考试，顺利通过同时被行里聘为中级师。在多年的业务知识考核当中，每次会计业务资格考试都达到1级水平。

**个人工作总结个人业绩10**

光阴似箭，日月如梭。一转眼，20\_\_\_\_年的时光已经悄然消逝，这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里项目给予了我足够的支持和帮助，让我充分感受到了各位领导们广阔胸襟和人格魅力，也体会到了各位同事无微不至的关怀，更感受到了辽报项目团结友爱，扎实奋进的气氛。同时，也为我有机会成为\_\_\_\_项目部的一份子而感动高兴。

记得当初应聘进入三公司时，三公司和谐、团结向上的氛围深深打动了我，让我感受到和睦的大家庭感觉。进入项目后的近一年的时间里，在各位领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下的工作总结：

一、认真学习，完善知识体系

\_\_\_\_作为\_\_\_\_省的重点建设项目且又是高层建筑，运用了许多先进工艺，爬架，钢管混凝土，预应力钢绞线，水泥薄壁管等等，在这里我有难得的机会了解这些先进的施工工艺，通过与现场管理同事的交流和各位前辈的请教中让我受益匪浅。平日里虚心向各位同事询问，解决自己的知识盲点，并且从各位同事的身上学习他们的施工经验。同事还利用平日的业余时间查阅各类书籍及规范，加强自己理论知识水平，努力实现全面发展。

二、恪尽职守，认真完成自己的工作任务

作为一名材料员，现场材料的进出场由于场地和交通的管制，往往不能和自己的工作时间相吻合，在工作中，我能够不畏辛苦的配合工作，全力完成自己的工作任务。在管理好现场材料，协调材料的进出场的同时，认真的记录材料信息，贯彻领料制度，做好材料的跟踪与用料控制，辅助同事与领导做好项目的成本控制。

三、积极融入项目生活，参与各类文体活动

自来到\_\_\_\_以来，项目组织了各类文体活动，让我们年轻人有充分的空间展示自己，在各类活动，我积极参与，从中获得快乐的同时，锻炼了自己。我有信心在未来的一年中取得更大的进步。

**个人工作总结个人业绩11**

毕业参加工作以来，我已从一名幼稚的学生逐步成长为一名合格的技术人员，经过几年的现场实际工作，我已总结出一套适合自己、适合各工程的施工程序。这几年来我先后从事过XX蜡化100万吨/年催化裂化工程、XX电石厂2万吨/年有机硅扩能改造工程、XX化肥厂10万吨/年丁锌醇扩建工程、XX炼油厂三机组移位改造工程、XX石化分公司二蒸馏扩能改造工程，XX乙烯厂10万吨/年乙烯挖潜技术改造项目、XX乙烯厂15万吨/年聚乙烯挖潜技术改造项目、XXX炼油厂140万吨/年催化裂化技术改造工程、XX石化分公司一蒸馏扩能改造工程、XX炼油厂100万吨/年延迟焦化工程等12个工程。在上述工程中我负责技术管理工作，在工作中一直兢兢业业，对待工作一丝不苟，一直奉行科学管理，严格要求施工质量，保证了施工一次校验合格率100%，部分工程已获国家优质工程。

xx年到xx年先后在XX乙烯厂10万吨/年乙烯挖潜技术改造项目、XX乙烯厂15万吨/年聚乙烯挖潜技术改造项目、XX炼油厂140万吨/年催化裂化技术改造工程、大连石化分公司一蒸馏扩能改造工程中从事施工管理工作，在这些施工中，我强化质量管理、成本管理、进度管理、安全管理。

在质量管理上我把加强质量终身责任制的管理，明确责任，强化管理责任卡做为施工过程中的重点，这样保证了施工各道工序质量合格，同时加大对质量的日常管理工作，做到本道工序不合格不得进行下道工序施工，保证每到工序受控。同时加强了施工开工前的技术交底、方案的编制和执行监督工作。施工中严格执行各类标准，加强了过程质量控制，实行质量工资制，优质优价，对创建精品工程起到了推动作用。

在成本管理上，在施工前认真做好成本预测，在施工中对成本管理实施动态监控管理，使工程成本始终在有序可控的管理体系下运行。实际施工中禁止现场出现大面积返工现象，合理用料，利旧利废，做到了工程投入量最小，同时加强机具管理，定期进行检查，搞好维护保养，提高综合利用率，保证了长周期运行。

在工程进度管理上针对近几年的工程由于工程期紧，任务量大，材料设备不到货的情况下，为确保控制点施工任务按时完成，我精心组织，搞好施工准备，实行周计划管理，以日保周，以周保月。合理划分施工阶段，采用平行流水作业法施工。在吉化炼油厂140万吨/年催化裂化技术改造工程、大连石化分公司一蒸馏扩能改造工程中由于工期紧，施工作业量大为按期完工，在工程初期我建议施工作业人员熟悉现场情况，加大预制深度，这两个工程规模大小相似，全装置仪表阀门安装1500个，各类焊接管件1200个，为了施工高峰期降低工作量，不使仪表正常施工受到限制，我在施工准备阶段提前预制压力表阀门和导压管路的各个接头，将导压管路、伴热管路敷设到仪表一次点附件，提前做好施工技术准备，为后序施工开展创造了良好的条件。

在强化安全管理上针对全年施工作业时间长、现场施工环境负责，立体交叉作业频繁等特点加强施工现场安全管理工作，强化员工自我保护意识，坚持把安全工作放在首位，加强全员的安全、防火教育，树立人人管安全，人人执行贯彻安全防火规定，做到天天讲安全，天天贯彻安全，天天检查安全。

多年的现场施工过程中我一直以积极的态度发挥自己的长处，积极工作。xx年在大连石化分公司一蒸馏扩能工程中提出合理化建议为该工程节约资金。

**个人工作总结个人业绩12**

>一、积极主动工作，全力服务于临床第一线

1、20XX年共采购医用耗材亿元(含液氧)，为临床和医技科室购置、安装、验收医疗设备300多台套，资金总额4700多万元，改善了临床科室设备配置水平。

输血室的申请报告，库管人员合理编制采购计划，制定月采购总计划、分计划，按规定审批并积极组织采购;新产品采购由使用科室申请，按《设备科新产品申购规定》操作;进一步完善设备科各种物品采购的程序，使采购工作更加规范化、程序化，向更科学、公平、透明的模式改进。

2、成立医院医学装备委员会，起草了装备委工作制度，召开第一次会议，讨论通过20XX年度设备采购计划。

3、完善了非招标物品的使用申请程序，保证临床治疗顺利安全进行。

4、严格植入人体医疗器械产品使用信息登记，建立使用追溯制度，使质量追溯系统覆盖所有植入器械，保障患者用械安全。

5、加强医疗器械不良事件上报工作，保证医疗器械使用安全，促进产品技术进步。

6、开展了医疗器械使用情况调查工作，及时了解使用部门对医疗器械产品的质量评价，按临床需要调整产品采购方向和采购内容，为临床诊疗提供质量好效用高的产品。

>二、依据国家法律法规和行业规范开展业务管理

1、按照《招投标法》、《政府采购法》、《计量法》、《医疗器械管理条例》、《医疗器械注册管理办法》、《医疗器械经营企业管理办法》、《医疗器械说明书、标签和包装标识管理规定》、《医学装备管理办法》、《安徽省药品和医疗器械使用监督管理办法》、《医疗器械临床使用安全管理规范》和《医疗器械不良事件监测和再评价管理办法》等以及卫生监监、环保、质检、海关等要求开展我院医疗器械使用管理工作，严格审核供应商资质、产品资质及其内容的真实性、合法性、有效性和一致性。

2、积极配合市技术监督局及计量检验所作好设备计量工作，完成20XX年医院计量器具送检和强制检定计量器具的年检工作。

3、完成医院医用设备中有关压力管道、压力容器等特种设备及放射源、辐射装置的安全自查工作;接受省环保局、市卫生监督局对我院放射源使用、辐射装置和放射防护情况的安全检查;参加市质监局举办的压力容器上岗培训。

4、按照卫生厅要求积极开展医疗设备使用安全防范和质量控制工作，组织参加华东医疗设备维修技能大赛。

5、加强设备安全运用宣传，制定医疗设备仪器操作规范，开展安全使用培训。

6、按省药监局要求开展医疗器械不良事件登记报告工作宣传和总结分析，参加相关培训和经验交流。

7、参加依序工程全国年会、省年会及省级继教班多次次，发表论文4篇，提高了工程师的保障水平。

>三、医疗设备保障服务管理

通过全体工程技术人员的共同努力，及时高效地完成了设备的维修及保养维护工作，保证了临床、教学、科研工作的顺利开展。20XX年完成的维修任务主要如下：

1、对CT、加速器、DSA、核磁、病区供氧管道故障的多次应急修理。

2、对全院动态杀菌机、监护仪病床等全面检修保养。

3、对工程师实施个人绩效考核工作。

4、通过党员示范岗作为机关片窗口带动全科服务水平提高。

5、协助国资科清理各科室淘汰的废旧设备，会同纪委、监察、审计和财务等部门将仍有使用价值的闲置设备及时作价处理，减少了场地的占用和设备残值的损失。

**个人工作总结个人业绩13**

转眼间已经在某学校工作了一年，在忙碌和快乐的工作中，我时刻牢记字的责任和是使命，并以满腔热情，饱满的激情投入在工作中，同时我也深深的感受到领导的关心和爱护，以及指导老师们对我工作的引导与支持，更体会到了学生们的真诚与可爱。这些都让我在新的环境中感到了温暖。下面就一年的工作作以下总结：

我在思想上严以律己，热爱党的教育事业。与老师团结合作，能够正确处理好教师之间、师生之间的关系，特别尊敬老教师，把他们作为自己学习的榜样。一年来，我还积极参加各类政治业务学习，努力提高自己的政治水平和业务水平。遵守学校各项规章制度，服从学校的各项工作安排。

通过一年多的教学，我已经完成了教学任务。在教学过程中我努力钻研教材，正确把握教学大纲，领会教学意图和教育目标，探索教法，根据学生发展的生理和心理特征培养学生自主探索的能力。重视以学生已有知识经验和生活经验为基础，提供孩子们熟悉的情景，帮助学生理解并能掌握计算机知识。在教学中，增加联系实际的内容，选取有趣的内容与活动激发孩子们学习的兴趣，并重视引导学生自主探索，合作交流的学习方式，让他们在合作交流与自主探索中学习。

作为年轻的教师，面对新形式下的教育，我认为只有严格要求自己，不断钻研教学，才能完成好教育教学任务，所以我努力从以下几个方面提高自己的能力：

教学业务方面：我认真书写教案，备课，并针对班级情况有的方矢的开展工作。同时研究一些相关教育理论书籍，与实践相结合，为促进自身发展起到一定的作用。从整体上把握教材内容，了解整套教材体系，熟悉教材，做到融会贯通。小学教材看似简单，但是要真正把它上的学生都喜欢，都能掌握，却有一定的难度。尤其对新老师来是说，方法和手段的选择更为困难。怎样才能让他们懂学，爱学，喜欢学是备课过程中需要好好考虑和花心思的地方。注意上课过程的高效率，努力利用每一分钟使学生的知识得巩固和发展也是教学过程中非常重要环节。对每堂课的成败及时进行总结和反思，是对自身教学工作的检查和评定，是适时总结经验教训，找出教学中成功不足的重要过程，将在课上所遇到的问题和失误及时记录下来，寻找原因，并努力解决，使之成为教学中的前车之鉴；自身的完善方面，坚持每天阅读，不断提高自己的学科水平，加强自身的师德教育，首先要保持教师的专业情怀，热爱教育事业，热爱学生，把自己的岗位当做自己的事业来追求。充满激情的开展教学工作才能激起学生的激情，从而活跃课堂气氛，提高学生的课堂参与度，才能真正实现课堂的教学。其次就是要提高课堂个人素质。教师不仅是传授知识，而且是育人，所以教师更要注意个人品质的提高。对于像我一样刚踏出校门的大学生来说，教学经验的匮乏使教学工作的开展遇到了一定程度的困难，所以要向身边的老师学习求教。我将更加深入学习理论知识，同时结合自己的实践，为自己以后的教学工作打下更扎实的基础。

总之，教学工作中，我将一如既往地将自己奉献给教育事业，踏踏实实工作，为学生能够得到更好的教育，为学生的长大成才，在“基础教育”上，甘为学生作坚实的基石。

**个人工作总结个人业绩14**

将近一年的时光让我在化工厂工作中成长了不少，虽然工作较为艰辛却能够让我对此感到十分充实，在完成工作的同时实现自身的价值才是我的职业追求，因此我很重视化工厂各项工作的完成并严格遵守相应的规定，对于领导安排的任务也能够郑重对待，虽然入职时间不长却能够积极推动化工厂的整体发展，以下是我在化工厂将近一年的工作总结。

能够严格按照操作规范展开化工厂的各项工作，我明白想要做好化工厂的各项工作便要秉承严谨的态度才行，而且这项工作本就存在一定的危险性自然要做好防护措施，即根据操作规范展开工作从而避免不必要的损失产生，而且稳重地做好自身的工作才能够随着时间的流逝积累经验，因此我在入职以后便找准努力方向并做好相应的规划，按部就班地在工作中积累经验才能够让我逐渐补齐短板，因此我很重视工作中的规范性并积极向同事请教，重视工作的完成并积极对自身的职业生涯进行规划，也正是在工作中采取这样的做法才让我进步了许多。

处理好与厂内同事的关系从而积累不少人情世故的经验，由于这是我第一份工作的缘故从而缺乏人情世故的经验，因此我除了学习工作技巧以外也会重视这方面的努力，至少要能够处理好与同事之间的关系从而积累人脉才行，所以我在做好本职工作的基础上会经常帮助其他同事，而且面对不懂的问题也会虚心请教从而得到同事的指点，作为入职时间不长的新员工自然不能够在工作中存在不懂装懂的现象，得益于我在职场中的坦诚从而积累了不少有关人情世故的经验。

按照生产安全的原则来做好化工厂的本职工作，通过领导的教诲让我明白生产过程中注意安全是很重要的，所以我能够做好防护措施并严格按照规范来开展工作，而且对于会议上提到工作中的问题也会牢记在心，根据化工厂张贴的标语导致我在工作中十分谨慎，得益于这份谨慎的态度也让我在工作中很少出现差错，但由于有些任务不敢尝试的缘故导致工作表现是比较平庸的，因此我得正视能力平庸的问题并努力将其改善才有利于自身的发展。

在化工厂的这一年工作中让我过的十分充实，我也为自己能够在化工厂工作感到很自豪，因此我会继续为了化工厂的发展而奋斗并期待有着更好的表现。

**个人工作总结个人业绩15**

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极做好销售经理本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作总结如下：

1、XX市场全年任务完成情况。20XX年，我负责XX地区的销售工作，该地区全年销售XX万元，完成全年指标XX%，比去年同期增加了XX万元长率为XX%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，20XX年新客户销售额有望有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。XX地区三个地区20XX年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。20XX年年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比20XX年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然苏北市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3、XX市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合20XX年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据明年年亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展明年的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率;制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查，20XX年消灭XX省空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

明年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正;对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

明年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20XX年公司生活用纸销量增长X%，为实现公司生活用纸销售总额为X亿元的目标而奋斗。

**个人工作总结个人业绩16**

水轮发电机组值班运行是集脑力与体力的综合性技术工作。水轮发电机组安全可靠稳定运行，效率最高，发电量最多，耗水量最少，事故发生时保证损失最少是水轮发电机组值班的技术核心。因此，水轮发电机组值班技术是保证水电厂乃至电力系统安全、可靠、经济运行水平的根本保证。 要保证水轮发电机组的安全稳定性，就必须根据变化的运行方式，设备运行的状况不断进行技术革新改造,在技术革新中我作了:上厂机组与下厂机组同开度下少带负荷分析与采取措施；3号主变压器高压套管b、c相油标改造；主变压器冷却器成组切换存在问题与解决办法；3号深井泵烧轴承原因分析与改进润滑水方案，龚站地下厂房夹墙渗漏水治理改造；防止发电机冷却器漏水引起烧发电机及发电机冷却效果的改进方案(厂在1988年专门为此召开技术论证会)；汛期3000m3/s流量以下最佳水位调度方案等主要技术改造工作。 作为水轮发电机组值班员在工艺革新的主要任务就是操作的准确性与少走弯路，省时省工并保证操作的有效性，并在群体性的作业中充分发挥每一个人的才能和在实际工作中修订、完善运行规程，使其规范和准确标准化。在技术工艺革新中我作了如下工作：运行人员操作要素；怎样保证巡回检查质量；消除生产薄弱环节与人为事故；运行人员怎样防止误操作；发挥班组“内聚力”提高工作效率；自动化设备改造时运行人员的先期工作与设备安全运行的保证。

在技术管理工作中，每年自己都制定出班组技术培训年计划、月计划，主持班组的技术考问讲解，设备异常分析，提出事故预想，组织反事故演习。在生产中注意将图纸资料编号分类有序收集，将设备缺陷、设备异常状况、事故及故障原因、检修作业情况、定值修改、调度命令及调度运行方案、设备运行方式，设备更改等技术工作逐一归档管理，并参与本厂93年龚站运行规程机械部分的修订工作；并拟定过大型事故演习方案，主持汇编班组各类操作票，主持班组的安全工作并连续实现5年生产无一差错的优秀生产工作成绩。主编永乐电站的油、水、风阀们编号并安装，效核永乐电站电气设备双编号及设计制作，制定永乐电站使用工作票、操作票的两票规定，起草了永乐电站安全生产现场管理标准，拟定了永乐电站运行启动与施工现场安全间隔实施方俺，制定永乐电站安全标示牌实施计划，参与永乐电站运行规程的效核，主编永乐电站水工机电运行规程。在技术管理工作中，自己对水电站的整个生产流程的技术管理流程有较强的了解和管理能力，能针对水电站的各个生产技术环节提出自己的看法和技术要领，能提出生产计划、班组规划，生产重点、组织措施及技术措施，能抓住生产季节不同的技术要领，具有较强的技术管理综合能力。

在培训工作中，自己注意抓好值上的考问讲解、反事故演习、事故预想、异常分析。并共带过7个徒弟，任过四个大学生实习一年的指导师傅，他们均在各自的岗位上已作出奉献，并有的已当上领导干部和成为生产骨干。xx年3月至今在永乐项目部对维护人员进行运行知识培训，分别讲解了油、水、风、主机、运行规程、故障分析、事故处理，为永乐项目部实现运维一体化作出了自己的奉献。

能对水轮发电机组进行各类正确的操作和正确处理设备异常和事故就是水轮发电机组值班必须具有的专门技能，如果不具备这一专门技能，在操作中将发生误操作造成人为事故和处理设备事故中扩大事故，造成难以估计的后果和巨大经济损失。我能对任何型式的水力发电机组进行停、送电，主变的停、送电；线路的停、送电；机组、主变、线路递升加压等大型操作及电站运行设备的全部正确操作；能做水轮发电机组的各种试验。对水轮发电机组的各种事故、故障能正确判断处理，先后处理过：机组过速，主变差动联跳机组，主变压器非全相运行，发电机着火，厂用电中断，系统振荡，顶盖漏水，渗漏水泵手、自动不启动危急机组厂房，机组开、停机异常，运行中溜负荷，机组、主变温度过高等事故。特别是在处理本厂4号发电机冷却器漏水烧发电机事故中，我沉着冷静，在事故停机回路不动作情况下，采取有力果断的人为停机措施，并未按规程开消防水对发电机灭火，而是视其着火情况令提水灭火，为事故后检修发电机缩短了工期，减少了损失。在自己运行值班中经历上百起事故和故障都能正确判断处理，目前尚无失误，所以对水轮发电机组的各类事故具有较高的专门技能处理水平。

**个人工作总结个人业绩17**

这一年来的工作当中我非参用心，这也是我来到公司的第一年，我对自己很是有信心，作为一名新员工这是我对自己的各个方面的一种认可，在这一点上面有些事情是需要绝对认真，这一年是非常充实，因为自己刚刚来xx这里我还是有很多事情，对自己各个方面都是非常认可的，这一年来我在慢慢的积累自己工作当中细节，这一点是毋庸置疑的，我能够清楚的了解到这些，这一年来我也需要总结一下。

在这一年来的工作当中我很是相信我可以做的更加认真，在这方面我认为自己是可以做的非常好的，第一年我认为自己的会对工作有很多的不熟悉，有很多事情都是需要慢慢的去研究才是，这对我而言非常的有必要，在这一方面我相信有些事情是可以做的更加细心的，我也是能够清楚的感觉到这一点，这一年工作的点点滴滴还是让我感触非常的深刻，我能够一点点的去积累这些经验，因为我相信我是能够让自己的保持好一个最佳状态，这是非常关键的，我对自己是很有信心，有些事情应该要客观一点去看待，让自己清楚的意识到工作的意义在哪里，找到乐趣这很有必要。

过去的一年我真的是用心的在做好自己的本职工作，我愿意去接受最好的方式去整理好，我也是非常的清楚自己的能力，有些时候就应该对自己要求高一点，不管是在什么阶段这都是应该的，也是需要给自己的足够的时间跟空间，这一年是一个稳定提高自己的阶段，有些时候还是应该保持好的状态，我对自己是很有信心的，未来的工作当中保持好心态无比的重要，在这方面我认为是可以得到更多的提高，让自己的努力的去发展好这些细节，我能够深刻的体会到这些，不管是在什么时候都应该让自己坚定好方向，这一点是毋庸置疑的，在以后的工作当中这一点是绝对不可以忽视的。

这一年来我也是看到了自己的一些不足之处，今后工作当中我必然会纠正，这一年来我也是意识到了这些细节的上面的不足之处，我会努力提高自己的能力，为公司好好的服务，这一点是非常有必要的，这一年来让我感觉非常的充实，确实是感激公司的培养，我做到了很多事情，有了很多的改变这些改变让我正在一点点的变得更加优秀，接下来我会更加用心的。

**个人工作总结个人业绩18**

作为企业来说，业绩的重要性，的确不言而语，不管是生存问题还是发展问题他都需要业绩来支撑。

也即是在这样的前提情况之下，企业就抱住“业绩”这一关键指标不放，一切唯业绩说话，一切从业绩看齐。 但是部分的企业在一味的业绩主义的前提下，就将许多更为重要的事情忘记了，企业的每个人、每个部门都在看、观的状态，没有人来实际的执行。

俗话说：“光说不练嘴把式，光练不说手把式，又说又练才是真把式。”对于企业而言，业绩只是最终的结果，但是在完成这个结果的同时，他需要一个漫长的过程来支撑。

这个时候，过程的关注对于能否顺利完成业绩就起到了重要的作用。 实际案例 在20\_年的时候，笔者接触到四川的一家快速消费品企业，他们做的是一支方便食品，企业不大，但是人员众多;人员众多，但是事事找不到相关的负责人，整个公司的所有人员好像都在管着销售部。

1、销售不能回款，他们怪销售部能力不佳; 2、业绩做不起来，他们怪销售部执行力不够; 3、成本过高，他们怪销售部业绩太低，影响成本; 4、就连每月的例会，回到公司，一个做饭的都会质问销售经理，这月的业绩怎么那么低; 5、更别提，管理会议了，更本就不叫什么管理会议，纯粹就是一个批判会，每次几个小时或者一天、甚至几天的会议，没有任何实质性的进展，所有的矛头，都指向销售经理。 从以上的情况来看，在该企业只需要存在的部门只要有销售部就够了，但是实际情况呢?各个部门都存在，只是做的事情不一样而已。

1、生产部：不在质量、成本上好好控制，导致成本严重偏高，没有任何竞争优势;质量把关不严，导致销售到市场上的产品，经常频繁出现一些质量问题; 2、后勤体系：每天都在追业绩，但是真正的有业绩的时候，会因为原材料库存不够，要等原材料回来才可以生产;没有和物流公司进行很好的沟通，每次需要发货的时候，又重新寻找物流公司;按照计划的市场物质迟迟不能到位等; 3、财务部：按照合同规定的返点，每次都要在客户和销售人员的一次又一次的催促之后，才将一个月或者两个月以前就应该支付的款项，打到客户帐上;销售人员的差旅费，本来按照规定，每月开会的时候，现场报帐，实际情况，从拖几天以后报帐一直到后来的长达一个月时间;人员的工资同样遇到这样的情况。 企业的组织架构图本来应该是这样的：各个部门是在总经理的领导下，独立、合作的开展工作，更多需要的是相互的协调，而不是相互的制约和推委，甚至是只是一个部门在开展工作，其他的所有部门在指导。

企业需要问自己的几个问题 企业的成功运作，他需要的是集体的力量，不是单靠某一个部门或者某一个人就可以完成的。这也是为什么现在的许多的企业提倡的团队观念。

对于企业来讲，需要明白业绩只是最终需要的结果，要很好的达成这个结果，就需要对过程进行高度的关注，并且业绩的达成是需要企业上上下下整个团队的共同努力才能很好、最佳的完成。企业需要问自己以下几个问题： 1、绩达成需要的什么? 很多的人都会知道，要想达成业绩首先需要的是人来执行，这点无可厚非，人在整个业绩达成的过程中，他处于一个核心的位置。

但是光靠人，如果没有一个核心战略决策来指导人来完成这个最终的目标肯定是不行的。 2、制定战略性决策，他需要考虑和关注什么呢? 战略性决策的制定首先就是要考虑在企业的实际情况，企业的目标以及企业的远景规划，并且在制定这个战略性决策的时候，需要将企业的所有人员考虑在内，充分发挥每个人、每个部门的作用。

3、怎么样来完成和执行既定的战略性决策呢? 既然战略性的决策已经定下来了，那么就需要的是根据需要来完成他。在完成这个的时候，需要做到的是，按照既定的方案不折不扣的来执行，并且调动企业所有的人员共同来完成这个决策。

这个时候的焦点始终集中在“人”上，也即是人才是关键点。 4、怎么样来调动人的积极性? 企业在招聘每一个员工的时候，其实已经发现了他的优势在那里，但是后来又因为企业的一些弊端，造成员工没有将他的优势充分的展现出来。

给企业带来了一种错误的信息，一味的认为，该员工的能力欠佳，然后再一次又一次的重复招聘。结果是有能力的人不愿意进入该公司。

那么怎么样才能调动员工的积极性呢?首先对于企业来讲，就是具有较高的人才意识，并且能够根据企业的优势来充分挖掘员工的潜力。并且制定相关的激励政策有效的激励员工，给予他们一个施展才华的平台。

企业需要作些什么 业绩需要人来完成，但是人需要的体系来激励，体系首先需要的意识，要具有管理意识、要具有人才意识，最终才可以有效的达成业绩。对于企业来说需要作到： 1、完善的过程监督机制： 只有有效的将过程完全掌握，并根据过程出现的情况作出适当的、正确的调整来逐渐纠正过程中的错误，并逐渐完善整个过程的监督、管理体系。

2、建立人员的激励机制： 过程需要的是人员来执行，在整个环节中人发挥着重要的作用，只有很好的激励人的潜力，才可以将整个过程做到最佳状态。 3、与之相匹配的管理机制： 不管是过程的监督机制还是人。

**个人工作总结个人业绩19**

20xx年，在公司各位领导的正确指导下，在同事们的鼓励和帮助下，我能够严格要求自己，较好地融入岗位并增强服务意识，总结起来收获颇多！

作为客服的我们，服务意识是公司的关键之一。回顾即将过去的这一年，昨日工作的情景还历历在目，不仅仅要能做的到工作时能够一心一意的为客户解决问题，安抚客户的心情，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间答疑问题，如何提高回答客户效率，如何给客户提供全面的解决方案，尽快使工作程序化，系统化，条理化。从而在百尺竿头，更进一步，达到新的层次，进入新境界，开创新篇章。为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训，必将有利于自己的前行。

很多人都写过总结，也许听到总结两个字，很多人都会想到曾经做过多少工作，可是作为一个客服人员，我觉得更多的时候是要不断的去总结你的情绪。

说实话，感觉总结就象是一个驿站，可以静下心来梳理疲惫的心情，燃烧美好的希望，为下一段行程养精畜锐。不管客服工作是多么的平凡，但是总能不断地接受各种挑战，不断地去寻找工作的意义和价值，而且总在不断地告诫自己：做自己值得去做的事情，走自己的路，让别人去说吧。

对于一个客服人员来说，做客服工作的感受就象是一个学会了吃辣椒的人，整个过程感受最多的只有一个字：辣。这个辣有来自用户的，有来自公司内部其他部门的。如果到有一天你已经习惯了这种味道，不再被这种味道呛得咳嗽或是摸鼻涕流眼泪的时候就说明你已经是一个非常有经验的老员工了。作为一个专职的客服人员，在工作中，我一直在不断地探索，企图能够找到另外一种味道，能够化解和消融因用户和公司其他部门所产生的这种辣味，这就是客服情绪管理。毕竟大多数的人需要对自己的情绪进行管理、控制和调节。

在每一个新员工进来之后，我会告诉她们，一个优秀的客服人员，仅有熟练的业务知识和高超的服务技巧还不够，还要不断地完善作为一个客服人员的职业心理素质，要学会把枯燥和单调的工作做得有声有色，学会把工作当成是一种享受。首先，对于用户要以诚相待，当成亲人或是朋友，真心为用户提供切实有效地咨询和帮助，这是愉快工作的前提之一。然后，在为用户提供咨询时首先要认真倾听用户的问题而不是首先就去关注用户的态度，这样才会保持冷静，细细为之分析引导，熄灭用户情绪上的怒火，防止因服务态度问题火上烧油引起用户更大的投诉。对于公司其他部门产生的矛盾，我们采取的是沟通，向部门领导请求协调，实在是沟通不了的就告诫自己：做自己应该做的。

一个人只要用一定的心胸和气魄勇敢面对和承担自己因错误而带来的后果，就没有过不去的关。俗语云：知错能改，善莫大焉。所以没有必要为自己所范下的错误长久的消沉和逃避，风物长宜放眼量，于工作于生活，这都是最理性的选择，同时这也是处理与员工关系最好的一种润滑剂，唯有这样，才会消除与同事的隔阂，营造一种轻松的氛围，稳定同事情绪及保持良好的服务态度。

细细回忆工作过程及目前客服中心的整个状态，虽然在我们大家的共同努力下有了较大的变化，但是仍有许多的缺点和不足等着我们去规划和改观。首先在服务质量和服务意识方面离公司与行业的要求还存在很大差距，不管成功与否，我们都将不断地摸索和尝试。充满激情和活力的团队才能让每一个身处其中的人在逆水行舟，不进则退的动力支持中积极地参予着这个团队的建设，希望每个在客服团队的同事能够保持学习的心态，在客服行业中做的更有活力，更具创意和更加从容。

**个人工作总结个人业绩20**

自参加工作以来，一直战斗在教学第一线，曾担任小学数学教学和班主任工作。自任现职以来，我忠诚于党的教育事业，热爱本职工作，严格遵守教师职业道德，为人师表。工作中既教书又育人，多年来深受学生的欢迎，深得家长的好评。对工作有强烈的事业心和责任感，能做到出全勤、干满点，任劳任怨，从不计个人得失，服从领导，听从分配。时时处处以身作则，模范遵守各项规章制度。时刻注意加强业务学习，努力进取，充分利用现代化的教学手段，不断深化教学改革，探索教改新路，培养学生的创新意识、创新能力，鼓励创新精神。积极参加进修学习，不断提高自己的业务素质。

在教学工作中，兢兢业业、精益求精，做到“六认真”。以教学大纲为依据，认真钻研教材，针对学生实际情况，有的放矢地上好每一节课。对优、中、差学生进行分层教学，从讲到练，习题设计实行梯度化，注重激发学生的学习兴趣，使师生关系更融洽，使学生从督促学到自觉学。备课时，在弄懂、吃透教材的基础上，注意拓宽、加深，以开阔学生视野，激发学生的创新精神，培养学生的创新能力。

作为一名小学教师，我一如继往，运用自己积累的教育教学和管理经验，认真对待和管理学生，耐心细致地做学生的思想政治工作，教给他们做人的道理，端正他们的学习态度，指引他们走上正确的自我发展的道路。作为班主任，我知道要取得学生的信服，光有细致的思想工作是远远不够的，最重要的是要在课堂上用知识去征服他们。因此，我认真进行业务学习，将自已的专业知识进一步加宽、加深，积极参加关于有关新课改的继续教育学习，参加校内外的教育教学研究活动，努力提高自已的讲课艺术和授课水平。结合所教学生特点，以教好学生为核心，大胆尝试各种教育教学方法，从知识上来吸引学生，确实学到一技之长。在教学过程中我努力备好每一节课，课堂上紧密联系实际，提高学生的学习兴趣，收到了较好的效果。注重联系实际，设疑解疑，讲究说话的风趣，让学生在不知不觉中学到了知识。通过几年的教学实践，收到了良好的教学效果，并得到了领导和同事的认可。一份耕耘，一份收获。20\_\_\_\_年我撰写的《小学生学数学兴趣的培养》论文发表在《科学教育论坛》(中)并获奖，20\_\_\_\_年9月由于教学成绩突出，于九月份被评为“旗级优秀教师”。

在今后的教学中我会更加努力以优异的成绩回报社会。

**个人工作总结个人业绩21**

我于20xx年8月1日加入到项目部，在这一年的工作中，得到了单位领导的精心培育和教导，经过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。经过这一年的工作与学习，使我认识到一名合格工程师的成长是一个前景光明、充满期望同时又需要付出努力和心血的过程，也是一个需要不断完善不断发展的长期的过程。以下是我在这一年的自我鉴定：

>一、思想方面。

思想是行动的指南，一个人如果想把工作做好，就必须先树立自我的工作思维。作为一名党员，严格要求自我，自觉理解党员和同事们的监督和帮忙，坚持不懈地克服自身的缺点，弥补自我的不足，认真学习党的各项新方针、新政策，不断的提升自我的党性修养；作为公司的一员，我认真的学习和渗透公司的主流文化思想，并将其运用到实际工作中，与公司坚持一致。

>二、工作方面。

我从做好本职工作和日常工作入手，从我做起，从此刻做起，我一向相信一份耕耘，一份收获，所以我一向在努力，不断努力学习，不断努力工作。从身边小事做起并持之以恒，热爱自我本职工作能够正确认真对待每一项工作，工作投入，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位。工期紧，任务繁多，能够做到跟班作业，保证按时完成各种任务，保证工程的顺利进行，表现出我们施工员的员职责心强，发扬了我们施工员连续工作、吃苦耐劳的精神。在本职工作中尽心尽力，孜孜不倦地作出成绩，我要不断的提高自我的岗位本领，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。

>三、学习方面。

作为XX届的一名新员工，仅有不断提升自我的知识水平和技术水平，才能更好的完成自我的工作。工作中遇到不懂的问题时，多向师傅和其他同事请教。平时多到工地上去，多看多问，这样才能不断增加自我的现场经验。还应当认真的学习公司的一些管理体制和规范有了必须的了解，在工作中以公司标准化管理的标准来严格要求自我。

当然，此刻我还有很多不足的地方：经验匮乏，知识和技术水平不够扎实等。我必须会加倍努力，不断的去完善自我，提高自我的工作本事。

一年来的工作，我个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作本事上都有了很大的提高。在今后的工作中，我将一如既往地做事，一如既往地为人，争取获得更好的成绩。

**个人工作总结个人业绩22**

在xx年当中，坚决贯彻总公司的营销政策，学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如：广播电台、报刊杂志等，使我们公司的知名度在XX市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面;制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

>一、市场分析

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

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，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1.销售人员工作的积极性不高。

2.对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想，导致有些活动无法进行。

3.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;对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4.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工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，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。

5.销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

>二、20xx年工作计划

在明年的汽车销售部年度工作中下面的几项工作为主来做：

1)建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的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，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售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管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时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。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3)提高人员的素质、业务能力。

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)建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好保险与装潢的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5)顾全大局服从公司战略。

今后，在做出每一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法

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！