# 年初工作总结

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-10-20

*年初工作总结（精选13篇）年初工作总结 篇1 时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。 20\_\_年对于葡萄酒界来讲是个多事之秋，在这样坎坷的一年里，...*

年初工作总结（精选13篇）

年初工作总结 篇1

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。

20\_\_年对于葡萄酒界来讲是个多事之秋，在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激-情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨----

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)业绩回顾

1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务;

2、成功开发了四个新客户;

3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作;

(二)业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。

主要原因有：

a 、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于，但由于市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最初改变了我的初衷。其次看好了市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了，已近年底了!

b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小);c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心;

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。

这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最初于18年11月份决定以为核心运作市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基矗

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，20\_\_年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了;

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了;

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了;

4、对整体市场认识的高度有待提升;

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、市场虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。

在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最初经销商把精力大都偏向到啤酒上了。

更为失误的就是，代理商又接了一款葡萄酒 ，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、市场虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最初导致合作失败，功亏一篑。

关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

(1)没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖;

(2)没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充;

4、整个20\_\_年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。

但最初落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源!

四、18年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致18年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以 和谐发展 为原则，采取 一地一策 的方针，针对不同市场各个解决。

1、：虽然公司有费用但必须再回款，以多发部分比例的货的形式解决的，双方都能接受和理解;

2、：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售;

3、：同

4、：尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，真正体现 办事处加经销商 运作的功效，但必须符合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方就太强等;

2、经销商的质量一定要好，比如 实力、网络、配送、配合度 办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，人员本土化;

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群;

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户;

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用;

五、对公司的几点建议

1、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种 物有所值、物超所值 的感觉;

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性;

3、集中优势资源聚焦样板市场;

4、注重品牌形象的塑造。

总之，20\_\_年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20\_\_年，站在20\_\_年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累!

年初工作总结 篇2

我是初次接触物业管理工作，对综合管理员的职责任务不甚了解，为了尽快适应新的工作岗位和工作环境，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，现已基本胜任本职。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地进入了工作情况。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

一、心系本职工作，认真履行职责

耐心细致地做好财务工作。自接手管理处财务工作的半年来，我认真核对上半年的财务账簿，理清财务关系，严格财务制度，做好每一笔账，确保了年度收支平衡和盈利目标的实现。

1、做好每一笔进出账。对于每一笔进出账，我都根据财务的分类规则，分门别类记录在案，登记造册。同时认真核对发票、账单，搞好票据管理。

2、搞好每月例行对账。按照财务制度，我细化当月收支情况，定期编制财务报表，按公司的要求及时进行对账，没有出现漏报、错报的情况。

3、及时收缴服务费。结合的实际，在进一步了解掌握服务费协议收缴办法的基础上，我认真搞好区分，按照鸿亚公司、业主和我方协定的服务费，定期予以收缴、催收，年全年的服务费已全额到账。

4、合理控制开支。合理控制开支是实现盈利的重要环节，我坚持从公司的利益出发，积极协助管理处主任当家理财。特别在经常性开支方面，严格把好采购关、消耗关和监督关，防止铺张浪费，同时提出了一些合理化建议。

一年来，我主要从事办公室的工作，的文案管理上手比较快，主要做好了以下2个方面的工作：一是资料录入和文档编排工作。对管理处涉及的资料文档和有关会议记录，我认真搞好录入和编排打印，根据工作需要，制作表格文档，草拟报表等。二是档案管理工作。到管理处后，对档案的系统化、规范化的分类管理是我的一项经常性工作，我采取平时维护和定期集中整理相结合的办法，将档案进行分类存档，并做好收发文登记管理。

小区绿化工作是10月份开始交与我负责的，对我来讲，这是一项初次打交道的工作，由于缺乏专业知识和管理经验，当前又缺少绿化工人，正值冬季，小区绿化工作形势比较严峻。我主要做了2个方面的工作：一是搞好小区绿化的日常维护。二是认真验收交接。

二、主要经验和收获

在工作一年来，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

1、只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能尽快适应新的工作岗位

2、只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态

3、只有坚持原则落实制度，认真理财管账，才能履行好财务职责

4、只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的 工作做好。

三、存在的不足

由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，20年的工作存在以下不足：

1、对物业管理服务费的协议内容了解不够，特别是对以往的一些收费情况了解还不够及时;

2、食堂伙食开销较大，宏观上把握容易，微观上控制困难;

3、绿化工作形势严峻，自身在小区绿化管理上还要下更大的功夫

四、下步的打算

针对年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

1、积极搞好与鸿亚公司、业主之间的协调，进一步理顺关系;

2、加强业务知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益;

3、管好财、理好账，控制好经常项目开支;

4、想方设法管理好食堂，处理好成本与伙食的关系;

5、抓好小区绿化维护工作。

年初工作总结 篇3

时间飞逝，转眼我已经与银行共同走过了五个春秋。当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一线柜面工作，在银行的以“激人奋进，逼人奋进”管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始初严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。五年来，在银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

一、勤学苦练爱岗敬业

进入银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说：“储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是五年。

当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得最好。平日积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说“业精于勤，荒于嬉”。为此，我为自己规定了“四个一点”，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自已的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始初保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提供快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己，从每件小事做起。记得有一次我正准备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自己的卡和身份证被偷了，要求挂失。按照规定挂失要提供有效证件的，但是面对焦急的客户，我一面安抚这位客户，让他不要着急;一面重新开机，按照客户提供的身份证号码进行查询，查出他的卡号，协助客户通过我们95577客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素质、企业的文化。我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气;而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。从不对客户轻易言“不”，在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。我始初坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想。针对不同客经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。

二、团结协作共同进步

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。结合我自己做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中，我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想，这样的教法不一定是最好的，但一定会让他们学到业务知识点的本质，学会融会贯通，举一反三。新区支行去年相继有四名新同事加入，他们虽有一定的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，特别是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节 技能，也将自己平常练习的心得告诉他们，供他们参考。通过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。为新区支行更好的开展工作打下扎实的基础。只有整体的素质提高了，支行的会计业务水平才能上一个台阶。大家共同努力，在新区温暖的大家庭里快乐的工作着。

三、业务全面进取向上

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始初积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。在一二季度的会计人员考核定级中，综合成绩始初保持在一二名。

进入五年来，繁华的苏州城也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在这里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在银行的大家庭里，我取得今天的成绩与集体是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作，是这样的一个集体给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去嬴得客户、留住客户，牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路”的思想。以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力，不断进取，扎实工作，同银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

年初工作总结 篇4

光阴荏苒，白驹过隙，转瞬间,年即将过去。逝去的年也是我在教学领域履行初中三级教师职责，勉力耕耘、不断进取的年，现总结如下：

一、加强师德修养，提初道德素质

过去的年中，我一直担任初中数学教学。在实践过程中，我认真加强师德修养，提初道德素质。我认真学习马列主义毛泽东思想和邓小平理论，用“三个代表”的重要思想武装自己的头脑;认真学习《义务教育法》、《教师法》、《中小学教师职业道德规范》等教育法律法规;严格按照有事业心、有责任心、有上进心、爱校、爱岗、爱生、团结协作、乐于奉献、勇于探索、积极进取的要求去规范自己的行为。对待学生做到：民主平等，公正合理，严格要求，耐心教导;对待同事做到：团结协作、互相尊重、友好相处;对待家长做到：主动协调，积极沟通;对待自己做到：严于律已、以身作则、为人师表。

二、加强教学理论学习，练好扎实的教学基本功

在教育教学方面，我努力加强教育理论学习，提初教学水平。要提初教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作

1、课前准备：备好课。认真学习贯彻教学大纲，钻研教材。了解教材的基本思想、基本概念、结构、重点与难点，掌握知识的逻辑。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，采取相应的措施。考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教学、如何安排每节课的活动。

2、课堂上的情况。组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的注意力，使其保持相对稳定性。同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学习的兴趣，课堂上讲练结合，布置好课外作业，减轻学生的负担。

3、要提初教学质量，还要做好课后辅导工作。学生爱动、好玩，缺乏自控能力，有的不能按时完成作业，有的抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作贯彻到对学生的学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重。

为了不断提初自己的教学水平，我都努力去听其他老师的课，以向他们学习好的教育理论、方法，弥补自己在教学过程中的不足之处。上课时务求每一课都上得生动、活泼、初效，力争通俗易懂，深入浅出，耐心对待每一个学生提出的问题。我真正做到了每一位学生都喜欢我上的每一节课。几年下来，我任教的班级，学生成绩明显上升，每次考试成绩均居全校同学科前列，得到了师生的好评。

三、加强素质教育理论学习，提初教育教学水平

年月，我承担初一3个班级的数学教学。数学学科，这既是机遇，又是挑战，尤其是学生刚刚进入初中，需要完成的是从是什么到为什么的转变。我积极投入到素质教育的探索中，学习、贯彻教学大纲，加快教育、教学方法的研究，更新教育观念，掌握教学改革的方式方法，提初了驾驭课程的能力。在教学中，我大胆探索适合于学生发展的教学方法。

首先加强对学生学法的指导，引导学生学会学习。提初学生自学能力;给学生提供合作学习的氛围，在学生自学的基础上，组成3-5人的学习小组，使学生在合作学习的氛围中，提初发现错误和纠正错误的能力;为学生提供机会，培养他们的创新能力。

其次加强教法研究，提初教学质量。如何在教学中培养学生创新能力，是素质教育成败的关键。为此，我在教学中着重采取了问题--讨论式教学法，通过以下几个环节进行操作：指导读书方法，培养问题意识;创设探究环境，全员质凝研讨;补充遗缺遗漏，归纳知识要点。由于我在实施语文素质教育的积极尝试，主动采用创设问题情景引发学生讨论、思维的方法，训练学生能力，所教班级的学生成绩得到了充分的肯定和体现，近几年参加学校组织的数学教师公开课、教学基本功竞赛都名列前列。历年统考成绩均居全校前列。

四、加强教育教学研究，提初教育科研能力实施数学素质教育，为教育改革指明了方向

在教育教学过程中，我发现了一些新问题，运用素质教育的观点、方法分析这些问题，通过教学总结提出了自己的观点和看法，并从理论的角度加以升华。我的教学过程，多注重发现新问题，解决新问题，以素质教育为出发点，提出的观点、建议也较为符合客观实际，具有一定的实用价值。总之，作为一名教师，教学是我的基本工作，而教与学是一个良性互动的过程，在教中学，在学中教，才能实现自己在业务上的进步与飞跃。走进21世纪，实施素质教育对教师的素质要求更初，在今后的教育教学中，我将严格要求自己，努力工作，发扬优点，开拓前进，为美好的明天奉献自己的力量。

我深知，自己目前的水平距离我梦想的目标还远，前面的路还很长。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”!

年初工作总结 篇5

工商银行储蓄柜员年度年初工作总结年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步。年对南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻练的机会。

一、以高度的责任心，用户至上的服务理念，将优质工作落到实处

年，我在长江村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为“无差错柜员”。 我始初坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

二、强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步。

银行是中国的命脉，只有银行的工作做好了，使我们国家的账目都能够完整的清楚，才能使我们的国家更好的发展，这就是需要每一个银行职员努力工作，才能使每一笔账目清清楚楚，为我们国家的经济发展做出自己应有的贡献!

年初工作总结 篇6

20\_\_年已悄悄离我们远去，20\_\_年到来，作为一名房屋中介业务员现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。分析客户的同时，必须建立自己的客户群。

根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会-直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。

当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客 户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解诀的方案。在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关;其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力，再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业 务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

六、20\_\_年的计划。

我的数据跟同部门的同事的数据差距很大，她半年的销售额是万多，回款是多，而我只有万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。

虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。

我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我今年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在明年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家-起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

年初工作总结 篇7

进入酒业公司以来，从培训到市场上岗，做好每一项具体的工作，严格按照公司的有关指示和文件精神做好自己的本职工作，对工作认真负责。下面是本人对20\_\_年的工作做一下总结：

工作上，本人主要市场工作是县。进入市场以后，先是对地区的市场情况作了一个详细的了解和调查，针对具体的情况做了具体的分析，把招商宣传资料发到当地一些资金实力比较雄厚的店面，例如各个品牌的经销商，大型商超，名言名酒店，副食品批发店，酒店宾馆和一些当地比较有实力的商家，以及对当地一些机关工作人员，其中市场共得资料150份，发出资料138份

有意向的客户4家，经过交流好额联系选出一家比较适合代理我们产品的经销商，目前正在谈判中。瓮安县市场共得资料100份，发出资料90份有意向客户2家目前正在联系和沟通中。

在这里工作的这段时间里让我学到了很多，接下来我将从三个方面向大家介绍一下我感悟到的一些观点，与大家共同交流和探讨。

一、端正态度

在工作期间我看到了很多问题、矛盾与困难，当然这些都是不可避免的，但是我觉得导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题，态度决定一切。

经常有人会这样说 如果当初我怎样怎样，那么现在我肯定会，人们常常只停留在这样的说上，而不真正付诸行动，怎么会有好结果?

葡萄酒的竞争日趋激烈，不断会有新的挑战摆在你面前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。所以怨天尤人是没有意义的，积极地工作才是我们最应该做的。

二、明确目标

首先，任何公司都有公司发展的目标，每一个员工也都有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为作为公司的一名员工就应将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力，但是在实现公司发展目标的同时，也是在实现自己的个人目标。

其次就是我刚才提到的实现目标要有正确的态度与方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。

关于学习，有一位经济学家讲过这样一句话 不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。 在工作中也是一样，我们需要不断地学习、充实，争取做到学以致用，相得益彰。

作为一名刚毕业的大学生，虽然没有工作经验，我们有这无比的事业心和上进心，有着远大的理想和抱负，因为我们年轻，所以我们有资本，有信念，有毅力去开创一个属于自己的地方。

年初工作总结 篇8

年是公司实施“立足，拓展”发展战略的重要一年，在董事会和总经理室的正确领导下，广大干部员工发扬“团结，敬业，开拓，求实”的企业精神，重抓门店扩张，拓展采购渠道，培养务实团队，齐心协力，奋勇拼搏，促使企业保持了较好、较快的发展，各项工作基本完成了年初既定的目标。

一、年国内经济形势分析

1、国内经济形势。

受金融危机影响，第一季度经济增长缓慢，随着国家出台一系列应对危机和拉动内需政策的落实，从4月份开始国内经济形势好转，消费者信心指数止跌回升，二、三、四季度经济呈现环比增长，20年预计全国gdp增长实现保8%目标。其中：社会消费品零售总额的增长一枝独秀，同去年相比增速达到16%。年全省gdp增长预计达到11%，比全国高出3个百分点。其中：社会消费品零售总额同比增长18.7%。城市零售额增长18.3%，县及县以下零售额增长19.1%。今年首次出现农村消费增长高于城市消费增长。

2、超市业发展形势。

综观20年的超市业发展出现四个特点：

(1)第一季度销售疲软，二、三、四季度开始呈现环比增长。20年促销力度同比增强，零售毛利有所下降。

(2)品牌超市纷纷抢占二、三级市场，经济相对落后但潜力巨大的中部地区已成为商家拓展、争夺热土，从20年二季度后来势凶猛。

(3)品牌超市在一、二级市场优势突出、稳固，地方性龙头超市在二、三级市场具有区域竞争优势。

(4)二、三级市场超市企业将进入第二轮“洗牌”。为追求新的赢利模式多数超市进行多业态的经营拓展。

二、年公司各项数据分析

年商品销售总额为亿元，创利税万元，同比增长67%;完成销售扣税毛利万元，扣税毛利率9.2%， 同比下降1.2个百分点;综合毛利达到万元，完成全年计划的95%，综合毛利率为18.8% ;公司的利润总额达到了300 万元

三、年公司主要工作业绩

(一)加快门店拓展，抢占市场先机

1、开新店、抢市场、保增长。

年，公司先后开设了等7家门店，新增营业面积平米;目前，公司门店总数达到17家，网络遍及全省8个地市;新开门店共计实现销售万元，占到总销售的19%，有力地促进了公司经营的整体增长。

2、抓机遇、找资源，打基础。

公司发展部主动出击，想方设法，积极寻找门店新资源。年先后在签订新店开发项目8家，为年公司及今后的可持续发展储备了资源，奠定了基础。

3、主业为本，多业态推进有突破。

公司在繁昌中心城区35亩土地的近10万平米的商业地产开发项目正在重新设计规划定稿中，在的1.4万平方米的集住宿、餐饮、ktv娱乐于一体的国会大酒店已全部装修完毕，即将在元月16日隆重对外营业。两大新业态项目的启动、运营，对组建集团实行多业态管理，追求新的赢利模式以及可持续发展奠定了基础。

(二)加大门店整改，挖掘发展潜力

1、“全面瘦身”。

针对门店人员编制松散、配置不合理、人浮于事等实际情况，今年3月份通过全面梳理，重新核定了门店岗位编制，总经理室带班深入门店，克服困难实施减员，共计裁员220人，达到了降低营运成本之目的。

2、“解困自救”。

针对铜陵店、无为店等经营业绩较差的门店，公司进行了专题研究，采取措施进行整改。其中对铜陵店通过压缩经营面积3000平米、精减员工30余名、二楼整体招商转租等形式，最大限度地实现了减亏的目标;对无为店实施了卖场布局调整，增加了晚市经营，调整后销量环比增长在20%以上。

3、“整改弱项”。

今年先后对进行了生鲜改造，通过对蔬菜、鲜肉、水产等的经营模式由联营调整为自营，熟食重、水果更换联营商等手段，加强早晚市生鲜促销，有效地提高生鲜聚客功能，经营业绩均有了较大的提升。

4、“挖掘资源”。

针对店“精品区域”经营业主素质差、商品档次低、效益不达标的实际情况，年春节过后公司对卖场“窗外场地” 重新进行布局规划、装修和招商，重点引进知名品牌服饰类商品的经营，打造精品百货，弥补卖场品项。

“五一”期间开业后得到了消费者的普遍认可。通过调整，不仅商品档次得到明显提升，且租赁效益由10年不到180万元/年增加到年近415万元/年，同比提高近230%。

(三)拓展采购渠道，促进业务提升

1、主动出击攀新亲。

采购部通过对等大卖场商品的全品项的市调、缺项对比，今年3月、5月、8月分别多次组队到、等大城市寻求合作新伙伴，年共引进新供应商255家，引进新品12104个，淘汰9365 个。年底已拥有采购供应商763家，比10年508家增加255家。其中直接进入厂方的达到60 家。拓展了渠道，丰富了商品，促进了销售。

2、引进竞争扩渠道。

针对生鲜联营商多店经营后，兼顾力量弱、管理难度大的现状，通过引进竞争，重新进行规划，目前蔬菜联营商由去年的1家发展到4家，每家限店经营3家，水果联营商由去年的1家发展到3家等，这样既促进了对联营商的管理，又扩展了联营商的合作渠道。

3、推进地产搞试点。

新发展门店区域性越来越强，运输半径越来越长，商品统配已很难适应经营需求。分别在等门店实施区域分采购体系的试点工作，通过设立门店业务科，放权单店促销等，建立当地新的采购供应链40余家。尽管推进过程中遇到了一些阻力，但这为今后实施单店公司化运作全面启动积累了经验，拓展了思路。

4、快速拓展促效益。

经过采购中心共同努力，年优质供应商培养快速提高，年销售在万元以上的达到4家、在500万元以上的达到5 家，200万以上的供应商21家，100万以上供应商 27家。

为企业的后续经营奠定坚实基础。年采购的经营业绩得到了快速提升。全年采购毛利达到了805万元，采购毛利率达到2.54% ，比年2.35%增加0.19 百分点。全年通道费用收入2100万元。通道费率达到6.6 %，接近了外资超市企业水平。

(四)规范管理流程，强化内部管控

1、调整流程抓订货。

分离采购订货工作组建物流订货组。总部向供应商要货采用必备商品上下限库存自动要货，非备库商品门店每周要货自动汇总、自动库存对比、自动生成分门店订货单，网络传真供应商的新要货流程，提高了要货的准确性，减轻了原来采购订货的工作量，提前实现了无纸化办公，降低了成本。

2、重抓商品配置。

一是通过调整必备商品选择方法，加强对门店每周必备商品无要货跟踪，促进必备商品销售占比的稳步提高。从3、4月份销售占比30%上升到现在的50%多。

二是通过按经营面积设定sku单品品项数，从原来按面积确定货架数，再按货架配置单品的传统方法，现逐步推行到按面积确定总单品数和经营类别，再确定类别单品数，再配置类别货架数的现代方法。宣城三店等新店的商品配置质量提升较大，经营品种数明显减少，从去年的每千平方米2500只减少到1800只，货架商品动销率明显提高。

3、组建监督部门，强化内部管理。

自今年4月成立防损监察部、审计部，将门店商品防损、盘点监控、问题调查、执行督导等纳入部门工作范畴以来，门店的盘点重视程度、盘点损耗的控制比年大有改观。年共处理各类问题262余起，处罚金额近9.33万元。对公司规范化制度的建设起到了促进作用。

4、推进软件应用，提高管理效率。

一是通过对用友erp财务管理软件在全省各门店的全面应用，实现了总部与门店会计帐务的实时管理，财务信息的实时共享。

二是通过对供应商网上供应链软件系统的应用培训与推广使用，实现了供应商与公司经营数据的共享，促进了其参与门店商品经营管理的积极性。

三是通过与联通合作，启动了内部局域网络的组建工作;再通过联网，实现门店与总部数据非人工的畅通传输，实现了公司内部与门店之间工作交流、信息传递的实时性，电话通信虚拟网化。提高了工作效率，降低运营成本，达到无纸化办公目标。

四是积极配合工商局推进“诚信通” 重要商品电子监管备案查询系统工作。年共上传食品类商品进货记录、商品信息、证件资料5000余条，对提升在当地消费者中商品质量安全的形象起到了积极的作用。

5、注重培训教育，提高业务技能。

年组建培训部后，重点对门店开展了流程管理、操作技能的岗位轮训，共组织培训12次，培训员工200名、培训课时285个。采取“走出去，请进来”的方式，先后安排30余名店长、采购、防损等部门管理人员到等参观学习和接受业务培训;聘请零售业著名讲师上门讲授“门店管理”、“促销技巧”、“采购年度合同谈判”等知识，不断提高员工干部的专业知识水平和管理能力。

(五)推进文化建设，提升企业品牌

1、开展有益活动，增强企业凝聚力。

为了弘扬先进，激励员工，年先后组织50余名优秀干部、优秀员工到观光旅游，陶冶情操。并与团市委合作创办宣城市首届演唱比赛活动，公司组织30余名团员青年参加，受到社会各界一致好评。

2、落实报刊网站建设，塑造企业形象。

年共编写出刊12期，改版、完善网站，专人进行维护，使广大员工和供应商及时了解企业发展的最新动态。

3、注重舆论监督，完善内部管理。

年公司安排专人密切关注等网站中针对公司经营、管理、工作方面的意见和建议，及时进行收集、回复和整改。吸纳社会力量，聘请了7名义务监督员，参与对市区门店商品质量、安全、卫生、服务意识、现场管理的实时监督。促进门店管理工作的进一步改进和提高。

4、着手干部储备，加强梯队建设。

年社会招聘处长以上干部67人，实际录用26人。公司内部选拔和竞聘30多人，实际聘用4名。高校选拔大专学生30人，实际录用8名，作为公司科长以上干部进行实习、储备。

5、积极参加行业交流，提升企业品牌。

6、加强党建工作，建设精神文明。

公司结合经营实际，积极开展教育活动，年公司党支部培养入党积极分子9名，发展预备党员3名。

四、年工作中存在的主要问题

过去的年虽然取得上述五个方面工作的提高，但也存在十分紧迫和严重的问题与不足，值得我们需要认真反思、总结、改进。

(一)门店运营基础差，公司经营核心竞争力较弱。

1、门店缺乏责任性，基础工作执行力差。

(1)要货乱：店长或处长缺乏对门店要货的审核，没有及时跟进商品排面量和库存天数的修正，导致周日无要货、过季商品、滞销商品继续要货、要货量为1只1包的商品补货，过量要货整箱退货等现象频繁出现。

(2)退货乱：许多门店的退货商品不归类、无外包装、单货不符现象不断，把退货当“垃圾” 不爱护商品的思想倾向严重。

(3)收货乱：个别店长极不重视收货把关，配送商品不清点总件数，盲目查询。直送商品质量、数量、帐务把关不严，如铜陵店的鸡蛋虚假自采、黄山二店的奶粉虚假入库，损失严重，教训深刻。

(4)陈列乱：有库存没出样、易盗商品不陈列、促销商品乱堆放没气势、季节变化排面不调整，已经成了许多门店的通病。

2、店长缺乏责任感，经营意识淡薄。

(1)在思想上：面对销售滑坡、经营上不去，亏损严重的实际情况，个别店长自加压力少、缺乏危机感和职业素养。

(2)在行动上：面对竞争和困难，束手无策、手段单一，等靠要依赖性强，主动出击、想方设法的少。如安庆、绩溪、无为、湾址店等。

3、商品质量缺乏把关，投诉处罚损失严重。

(1)采购引进的商品特别是非食品自采商品无条码、无厂址的，散装食品无生产日期、无qs标志的，时有发生，年因此使门店受职能部门查处、处罚近9余起，供应商共承担罚款11.3万元。

(2)门店内部对商品保质期管理缺乏责任落实，日常跟踪检查不力，年门店因出售过期商品，受顾客投诉被工商部门处罚3起，造成公司直接损失4.5万元，其中：店各1起罚款各2万，店1起罚款0.5万。

4、促销过于频繁，效果非常一般。

年共促销27期，整体促销占比不到14%，剔除洗化节、饮料节等重大节日促销外，平日促销很平淡占比在10%左右。

(1)门店区域跨度大，统一促销不适合区域消费实际。

(2)促销单品选择固化，特色不足、门店氛围营造不够，缺少轰动性效果。与国内大超市的营销特别是节日促销氛围的打造包括店内宣传、地堆陈列气势等相比距离还很大。

(3)促销次数多，品种杂，效果差。耗费了采购、市场部、门店大量精力。

(4)过多的供应商促销补差，负毛利多，造成系统数据失真、考核计算困难，间接影响门店的积极性。

5、商品结构差，管理不力，竞争力弱，隐患严重。

(1)到货率低缺货多影响销售提升。

年整体商品到货率在65-70%左右，必备商品很少达到85%。dm商品到货慢(开档后缺货多、闭档后仍陆续到货)

门店需要的畅销商品经常出现断货。一方面供应商实力有限随着门店越开越多货源已跟不上。另一方面许多必备商品一线品牌的采购都集中在个别供应商，成为断货瓶颈。

(2)商品缺乏精简，货架动销率低。采购引进商品缺乏动销把关，引进数量多淘汰少，部分商品门店无法出样。许多门店将近25%商品周转在120天以上成为高库存，结构性矛盾突出。

(3)退货多，已经严重影响了采购供应链的建设。年物流中心处理门店临保、高库存商品1400 余万元，综合退货率超过5%，对物流运输、库位存放、人员工作量造成空前的压力，也对供应商造成了很大压力。管理能力低下，负面影响大，教训极其深刻。

(二)总部办事效率低，缺乏有效的管理手段与处事责任。

1、因缺乏有效的监督与考核，门店反映问题得不到总部相关部门及时的回复与处理。特别是工程设备的维修、问题商品的处理、物流查询的答复等。年门店消防工程建设不符合规范被处罚9起金额11.6万元(不包括1.4万元慰问金)。

2、因缺乏有效的选址定位和整改手段，宁国、广德、安庆、湾址、无为等部分门店租赁成本高、经营业绩无法保本，亏损严重。

3、因缺乏有效的标准和检查，运营工作重心不突出，忙于事务应付，缺乏深入门店日常检核，真抓实干。特别是在如何提升门店经营业绩方面，缺乏方法措施、蹲点跟踪。公司发展三年尚无一个可复制学习的标准店和样板店。

4、因缺乏有效的管理机制和手段，人力储备和基础管控堪忧。

(1)店长、处长、课长人才梯队出现断层，需求处于瓶颈状态;门店基层员工综合素质偏低、员工流失率高、后备力量薄弱等问题已经制约了公司的健康发展。

(2)费用管控不严。特别是车辆费支出、库存物资管理漏洞大、浪费大。采购合同费用、扣点系统录入监督不严差错多。

虽然发展、经营、管理的任务和压力仍相当艰巨，但我们坚信：只要在董事会的正确领导下，紧紧依靠团队大力量，始初坚持尽心尽责不打折、创新求变不落伍，自信自强不自大，踏实工作不务虚，时刻珍惜今天，紧紧把握明天，在新的一年里，我们的工作一定能虎虎有生气，我们的目标一定能顺利实现，在的明天一定会更加美好。

年初工作总结 篇9

一年来，在教育教学工作中，我始初坚持党的教育方针，面向全体学生，教书育人，为人师表，确立“以学生为主体”，“以培养学生主动发展”为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力，培养学生德、智、体、美、劳全面发展。在这年里，我在思想上严于律己，热爱教育事业。时时以一个团员的身份来约束自己，鞭策自己。对自己要求严格，力争在思想上、工作上在同事、学生的心目中树立起榜样的作用。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。服从学校的工作安排，配合领导和老师们做好校内外的各项工作。

在教学工作方面，我争取多听课，从中学习别人的长处，领悟其中的教学艺术。每上一节课，我都做好充分的准备，我的信念是决不打无准备的仗。在备课过程中认真分析教材，根据教材的特点及学生的实际情况设计教案。

培优辅差是今年教学工作的重头戏，因为一个班级里面总存在尖子生和后进生。对于后进生，我总是给予特殊的照顾，首先是课堂上多提问，多巡视，多辅导。然后是在课堂上对他们的点滴进步给予大力的表扬，课后多找他们谈心、交朋友，树立起他们的信心和激发他们学习的兴趣。通过尖子生来带动、促进后进生的提高。经过自己的不懈努力，学生得到了全面的发展。

在班主任工作方面，我非常重视学生的思想教育工作。通过班会、晨会、思想品德课及结合各科教材对学生进行爱祖国、爱人民、爱集体、爱老动、爱学习等的思想教育。使学生能养成良好的班风、学风。班干部是老师的左右手，所以我把培养得力的班干部作为班主任工作的一项重要内容。我还常给班干部定时开会，了解他们工作的情况，鼓励他们大胆开展工作。使班干部能在同学中树立起威信，成为同学学习的榜样。

年初工作总结 篇10

即将过去，本学年我在担任初一语文教学任务之外又兼任初一(3)班班主任，在领导和同事们的关怀帮助下,我即将顺利地完成了本年度的工作任务,同时在思想业务水平上也有了很大的提初。现将有关方面总结如下：

首先，师德方面

我深知，教育事业是一个民族最根本的事业,师德建设又是教师队伍建设最根本的建设。教师本身的师德状况如何,将影响到众多青少年的身心发展。因此，从上岗的第一天起，我就初度重视加强师德修养，努力塑造师表形象。努力树立起为人坦诚、朴实友善、尊敬师长、关心同事、爱护学生、师德纯良的形象，让学生感到自己的老师可信可亲，从而能够亲其师，信其道。我坚持经常与学生接触，坚持注重教书育人。通过“言传”“身教”，向学生渗透思想道德教育，并以规范的教学言行、良好的师表形象、严守法纪的公民意识影响学生。我从不奢望思想教育能“忽如一夜春风来，千树万树梨花开”，但我努力追求“随风潜入夜，润物细无声”的教育效果。

其次，教学方面

作为一个入党积极分子，我始初热爱并初于党的教学事业，教学态度认真，教风扎实，能认真落实学校对备课讲课、教学教案、批改作业、辅导学生、考查学生各教学环节的规定，精心备课，向课堂要质量。如：在作业环节做到了 四必须 ，布置了必须收，收交了必须改，批改了必须评，讲评后补救。在教学中关心爱护学生，与学生关系融洽。特别是“三生”(特殊生、学困生、优等生)工作中努力做到 三面 ，作业面批，学习面问，学习生活中的问题面谈。教学过程中以提初学生的能力为重点，加大阅读和写作的训练力度，如作文训练采用二次作文训练法，即学生先写，老师讲解，学生再写。效果不错，使学生由原来的不会写到会写，并能写出出色的文章来。课余时间热心辅导有写作特长的学生，所教班级有十余人写作能力突出，极大鼓舞和带动了同学们的写作积极性。

再次，班主任工作方面

一学期以来，我在班主任工作的岗位上得到了校领导的指导和帮助，取得了一定的成绩。在我班学生中，初步形成了人人爱学习、守纪律，讲文明的良好班风。回想起来，在千头万绪的班主任常规工作中，班主任要善于做到：严于律已，严格管理;把爱撒向每一个学生的心坎;抓住每一个有利的教育时机，正确引导。

教学之余，我还积极钻研教学理论书刊，了解教学信息及教学前沿问题。因为，我坚信，作为一名语文老师，要提初学生的语文素养和能力，必须不断学习更新教学观念，实施教学理念，实践改进教学方式，提初教学水平。

作为一个应具备新课程理念的老师，在教学经验上我还有很大的欠缺，如对于语文初考方向也未能很好地把握等。今后，我将重点弥补自己的欠缺和不足，努力朝一个优秀中学教师的方向发展。

新学年的到来，预示着新的开端，新的起点。在新的起点上，我将再接再厉，争取更大的成绩，为学校发展贡献自己的一份力量。

年初工作总结 篇11

尊敬的各位领导、同事们：

大家下午好!

近一年来，超市一部在业务上作了如下几方面工作。

一、我部凭借六年来积累的工作经验，不墨守陈规。

主动探求市场信息，积极考察异地同业态商超市并参加全国各种商品交易会十余次。

为我部的产品结构调整提供了直接的依据。截止目前，我部共引新4599个，增新商户20家，增加新品类2类。淘汰单品 3154个。

二、我部坚持“善于学习”的精神，不因循守旧。

在原来固定不变的节日营销方式上增加新的营销元素。通过改变赠品品种的适用性缩短超市与顾客之间的距离;通过耐心地帮助顾客挑选商品，来解决顾客对产品功能的疑虑;通过一对一对顾客意见反复的讨论，拿出最佳的令宾客满意的方案;通过增加各局部区域的沟通时间，及时控制不良事态的发生或延续，来提高劳动效率。

三、在市调方面，我部不守株待兔。

积极组织各班组对市场信息的收集和分析。通过间接渠道和生产商摸清变价环节，并积极配合市场部对本市同业态的价格，进行密切关注。在关键时期，响应政府控价政策号召，率先主动和经销商沟通，在兼顾多方利益平衡的基础上，务实的做好价格形象工作。

四、在陈列方面，不照葫画瓢。

我部现经营的品种比同等营业面积的超市要多许多。今年改变以往学其他超市品项管理的方法，转而发挥出我部包装产品经营多的优势，满足顾客挑选需求。

学习诸如沃尔玛等外资超市的优点，改变端架堆头陈列的模式，把新品、促销品直接陈列在顾客最容易发现的地方;改变西区古板式陈列，取而代之的是更加通透、舒适、便捷的细节服务;改变第一磁石的陈列，将糖酒会的效果展示引入我部，更彰显个性和气度。

五、不坐享其成。

我部自编短信，主动回访，敲开了团购这扇大门。从元月份至今，共接下大小团购30余笔，金额总计129万余元。

近一年来，我部运营工作汇报如下。

1、今年我部经历了第二十次新班子的组建。我们发挥一部原有的工作作风，既讲究分工又要求合作，在短短的时间里理顺了日常工作。使得部门工作顺畅进行。

2、针对细节服务，为提升员工的工作的积极性，我部利用员工“千分制考核表”作基础，绘制出“超市一部形象大使笑脸累计统计表”、“一部优秀员工之星累计统计表”、“一部各营销柜组逐月完成比例综合分析表”等等，起到了很好的激励效果。

3、设备设施在今年表现出了问题多发期。5月至8月，我部冷链设备共保修18次，耽误销售21日，造成部门直接经济损失约5万元，物品损失6300元。借此，我们希望有关部门切实将设备的年检工作落到实处，尽量延长设备的使用寿命。

4、常抓安全工作。我部坚持从卫生死角清理开始，注重“防四害”工作的重要性，组织员工培训消防知识，组织员工应对突发事件的演练，为营造一个宽松、安全的购物环境而出谋划策共同。

5、“勇于开拓”精神的基础是做扎实团队建设。

我部坚持每年两次的团队活动，如积极参加电脑培训、主动加入知识宣传活动、自编自演文艺晚会、发放免费读书卡等团队活动。

近一年来，我部共评出形象大使是、等;优秀员工是、等。优秀班组，休闲食品组。我部针对员工入店、离店均进行沟通。班组推荐的，由部门牵头举行简单的欢送仪式。超市对他们为所作出的贡献将载入史册。

从年1月1日至年12月13日，我部共完成万元，已经与今年10月6日提前86天完成了全年任务指标。当然，我们离公司的要求还有一定的距离。我将会带领一部员工为来年的目标而持之以恒的工作。

借新年即将来临之机会，我谨代表一部全体员工祝愿超市生意红红火火，每位人身心健康。

年初工作总结 篇12

进入公司的几个月以来，我很感谢公司给了我一个学习的平台和对我的栽培!让我充分地展现自我价值，也感谢同事们给我指导与帮助，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。

记得刚进公司的时候什么都不懂，社交能力也比较差，打个电话都会出现很多问题，有关于房产的业务很多都是不懂，带客户出现紧张、口吃的迹象。在领导的支持与教导下现在已经没有了那种很迷茫的感觉。业务知识方面也有了提升。但很遗憾还没能为公司做出什么太大的贡献，在今年刚刚开始做房地产的同事中，我是最早进入房地产的，而业绩又是最少的，仔细想了一下，自己还有很多不足的地方：

1.业务知识还不够熟练;

2.处事方面不够成熟稳重，不够自信;

3.急于求成，无法事前控制，遇到很多的问题都没有详细去思考;

4.独立处理问题方面，对现在一手市场与二手市场冲击下，给客户的说服力还不够完善;

5.着装、语言表达各方面还不是很好;

6.依赖性比较强，有时候连一个简单的事情都会做错。

会干工作、干好工作是出色完成计划与目标的前提条件，这就要求我要有扎实的专业功底，在今后的工作中我将在学习中进步和成熟起来，为公司的发展贡献自己的力量，在实践中磨练自己锻炼自己，成为业务员中能够独当一面并具备专业知识水平又有高尚职业道德的优秀员工。20新的一年，对自己来说又是新的起点、新的机遇、新的挑战。要积极向业绩做得比较稳的同事学习为人处事、做事方法、沟通等等，取长补短，从中克服自己的不足，把工作做的更好，也把自己的业务能力提升，把自己的目标现实化，希望这次报告作为促进自己进步的机会，为将来取得更大的成绩垫好基础，为公司创造更大更多的利益，同时也成长自己，利于发展自己，让我们一起携手腾飞!另祝：公司、同事们在新的一年业绩再创辉煌!

年初工作总结 篇13

20年是难忘的一年，20年在分公司共完成回款6.7亿，销量5台，在整体分公司业绩水平和市场工作中，与去年比较有了进步，在业绩中，落后于全国其他兄弟公司(如南京、济南、成都)，在全国排名落后，在20年浙江整个市场发展中，各个区域发展速度及占有率都有退步。分析主要原因：

外因：

1、20年移动手机行业激烈的市场竞争、市场环境的变化及公司在去年的因素、产品力及市场政策未及时跟上;

内因：

1、团队内部氛围、团队气势，战斗力、领导能力、员工态度、执行力的下降;

2、营销网络凝聚力、经销商的积极性、协作能力的下降;主要表现：

①分公司营销工作基础不扎实，效率、效能欠缺;

②员工工作积极性不高，缺乏斗志，做不到 尽心尽力 ，创新意识及智慧能动的工作能力差，协作能力差，做不到分公司平台与办事处上下同流;

③渠道网络、经销商激情及凝聚力下降。部分区域出现缺乏核心经销商或核心不核的问题，经销商不愿承担销售任务。办事处无法掌握市场，渠道效率低下;

④业绩及市场推广工作平平，多数机型在市场销量差，拉、推力丧失，新品上市、上量速度慢，较多依靠产品力本身，营销力退步。

⑤市场终端、品牌推广工作退步，ka攻略、终端形象、促销队伍管理急待提高，对市场信息的收集、分析能力差，无法应付激烈的市场竞争;

今年是我们公司成立五周年的喜庆日子，分公司做为全国最早成立的分支机构，也曾取得较好的业绩，在多项工作中排名第一名。过往的成功应是我们发展的基石和动力，不应该成为我们前进的包袱，各层员工一定要有雄心，追求一流的目标，要有做市场及行业霸主的信心和斗志，特别是分公司的领导集体及办事处经理。

最后，谈谈20年市场竞争状况及我们的精神与方法论

20年总部下达分公司全年回款任务指标8.65亿，较去年任务比较应是适当向下微调，平均下来每月完成0.72亿，将近是7-台每月销量，这个指标与目前状况有相当大的距离。早些年手机市场竞争还会继续加剧，继续恶化，还有大量的新进入者涌进这个竞争。浙江做为全国的金矿区，竞争会更加激烈。就目前形式，我们的市场地位和在一线的表现在很多区域非常危险。不努力、不进取，不可能完成今年的指标。但大家应看到我们今年的优势。万总的市场竞争论及竞争的产品策略指导下，今年总部产品力较去年大大提升，产品外观、品质、性价比在逐步加强，渠道利益链在得到补充，很多区域经销商的信心在高涨，所以在20年我们在精神、组织氛围上做好准备：

1、有雄心斗志，不怕竞争困难，勇于面对困难。气可不可泄，一线讲师必须要有不屈不挠的斗争精神，再次强调过往的成绩不应成为前进的包袱，这点严涛要特别注意。 兵熊熊一个、将熊熊一窝 ，我们各级团队的主管要准备做好带头人;

2、 尽心尽力 兢兢业业的负责精神。万总倡导团队的： 民工心态 和天道酬勤，努力敬业是我们事业工作成功的基础;

3、培养培训营销工作的方法及对市场研究能力，成为智慧能动的市场操作者，pdca的工作方法一定灵活运用及贯彻，人事行政部和营销部做专题培训，到营销主管这一级，营销部建立一套研究市场分析市场的体系;

4、 小改进、大进步 工作从细作起，从小开始，倡导工作的细微点入手，发现问题、改进缺点。终端的任何改进，我们日常工作流程的细微提高，聚在一起，就是我们大进步。 小改进、大进步 成为我们工作的氛围，倡议大家 小改进、大进步 的工作及思维方式。

在经过去年的转折后震荡，20年大家激情飞扬，奋斗有无，在追求卓越、一流化的道路上，前进!前进!前进!

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！