# 年度申报工作总结范文(推荐9篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-01-24

*年度申报工作总结范文1这段时间，在领导和同事们的关怀和指导下，我通过不懈努力，各方面均取得一定的进步，现将我的工作情况做如下汇报：>一、通过理论学习和日常工作积累经验我的各方面有了很大的进步。>二、明确岗位职能，认识个人技术能力不足。经过三...*

**年度申报工作总结范文1**

这段时间，在领导和同事们的关怀和指导下，我通过不懈努力，各方面均取得一定的进步，现将我的工作情况做如下汇报：

>一、通过理论学习和日常工作积累经验我的各方面有了很大的进步。

>二、明确岗位职能，认识个人技术能力不足。

经过三个多月的工作，虽然完成了一些项目的开发，我的技能也提高了很多，但是感觉我的技术还有待提高，所以我会在以后的工作中更加努力，努力提高自己的技术和各种不足，努力使自己成为一名称职的职员。

>三、提出自己努力计划

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种技术知识，并用于指导实践。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

4、努力提高自己的日常交际能力。

时光流转间，我已到公司工作三个多月。非常感谢公司领导对我的信任，给予我体现自我、提高自我的机会。这三个多月的试用期工作经历，使我的工作能力得到了由校园步入社会后幅度的提高。

**年度申报工作总结范文2**

作为房产销售的经理，我也是带领着我们部门去做好销售的工作，去得到成长，虽然今年的销售环境并不是那么的好，但是我们也是去想办法去找到方法来做好销售的工作，一年下来，也是取得了不错的成绩。在此我也是就自己销售以及管理方面的工作来总结下。

过去的一年，由于受到疫情的影响，其实很多的工作都是不太好开展，但是我们也是利用好线上的方式，去让客户了解我们的房产，清楚我们的一个情况，对于不明白的也是积极的去和客户沟通，虽然无法去看房，但是我们也是利用视频以及沟通的技巧去找到了一批有意向的客户，而等到疫情得到缓解，可以看房之后，也是积极的去维护这些潜在客户，去让他们了解我们的房子，以及的按照公司的要求去做好促销以及一些优惠措施来让工作能更好的开展下去。一年下来，销售的任务虽然和之前制定的计划有差距，但是也是清楚这个环境我们无法去改变，只能尽力的去做好自己，而同事们也是积极的来配合，大家一起团结，一起来把销售做好，也是有了一个不错的成绩。

作为经理，我也是去了解同事们的一个工作上有的困难，会去帮忙解决，同时也是多和他们交流，去探讨销售的一个技巧，同时也是在这沟通之中更加的了解他们，更好的来把管理给做好，我清楚做好销售，那么我作为经理也是要以身作则，同时也是要带领大家一起去成长才行的，工作不是我一个人可以去完成的，而是需要大家一起来努力才行的，而一年下来也是组织了多次的一个培训，大家都是有了很多进步，更好来完成工作，而自己除了做好工作也是会去多学，多去了解管理的一些方面，会多和同行来了解，自己的成长也是能更好的来带领部门一起去把任务完成，去让自己能有更多可以做好管理的经验，很是感激公司也是给予了我们很多的支持，我也是去珍惜，去做好该做的事情。

一年的房产销售也是告一段落，对于来年工作，自己也是有了一个计划会带着同事们去继续的做好销售，来争取到更多的客户，我也是相信来年的环境会好更多，也是给予了我们更多可以去把房产销售做好的机会，也是要去完成，要去提升不断优化工作的方法来为客户而服务。

**年度申报工作总结范文3**

回顾一学年工作，我深刻体会到，教师工作非常辛苦，不仅担负着教书的工作，更担负着育人的重担。为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训，本人就本年度的工作小结如下：

>一、思想政治方面：

我能积极参加政治学习，关心国家大事。遵守工作纪律，团结同事，热心帮助同事。积极认真地做好本办公室的卫生打扫工作。

>二、专业知识、工作能力方面：

>三、职业道德方面：

作为教师，公平对待每个学生，热爱每个学生，尤其是对后进生多给些温暖，理解、尊重和信任是我一贯的准则。每次上课节都提前进班，主动关心学生的学习生活，了解学生的想法。多鼓励学困生，增加他们的信心。

>四、成绩方面：

本年度所带的两个平行班，底子比较差，但是在我与全班学生的努力下，每次考试成绩在同层次班级中都名列前茅。

本年度我积极学习各种教育理论，以充实自己，以便在工作中以坚实的理论作为指导，更好地进行教育教学。我还参加了南京市学校心理辅导老师的培训，以便更好的做好学生的教育工作。

本年度开设校公开课1节，市课题申报成功，撰写论文一篇。

回顾这一年的工作，学校提供了各种让自己快速锻炼成长的平台，年级组长和学校领导给予自己很多工作上的关心，老教师给自己提供了很多宝贵的经验和帮助，这一切让自己在各方面都取得不同程度的进步，当然，自己也存在着许多需要改进的地方。在今后的工作中，我将继续以务实的工作态度，一如既往地认真学习工作，争取工作水平的更大提高。

**年度申报工作总结范文4**

XX年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的销售经理工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的销售经理工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把销售经理工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的销售经理工作做的更好。下面我对一年的销售经理工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司销售经理工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

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

>一、存在的缺点：

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

>二、部门将近一年的>工作总结

经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

>三、下面是公司XX年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在销售经理工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售经理工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

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

>四、市场分析现在xx市场品牌很多

但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

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

>五、XX年工作计划在明年的销售经理工作规划中下面面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

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

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

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

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在销售经理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。

**年度申报工作总结范文5**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这几个月的工作历程，作为耘海益的一名员工，我深深感到企业蓬勃发展的热气，以及耘海益每一位员工的拼搏的精神。

对于我们的企业来说，这一年是有意义的；对于我个人来说，这一年是有价值的、有收获的。

人要不断的总结过去，才会有新的未来、新的发展，如果不懂得总结，那么我们做的永远都只是重复过去，平庸无为，感谢公司给我们这次总结的机会，可以让大家一起分享各自的收获，使我们互相渗透各自成功的经验。

作为公司的一名销售经理，主要以人员的管理为核心。经过半年的摸索与总结，我将人员的管理分为两大类：制度管理和目标管理。

制度管理顾名思义就是按照严格的制度执行管理来约束员工工作行为的一种管理方式，没有规矩不成方圆。短短的几个月内就发现了很多问题，所以新的一年里我将不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，且严格督促员工按制度行事。

目标管理，说白了就是所谓的任务，任务就是制定完就必须要完成的，业务每个月都要给员工制定销量，其实这个数据是目标，结合这几个月终端的销量数据来看，能有几个月是达到这个目标的，这也是几个月来我一直在反省，一直在深思的一个问题，销量上不去的原因是什么，真的都是员工的原因吗？不完全是，难道我们存在的意义就是每天去找上级告诉他我应该做的都做了，但是员工有某种某种问题吗？那我存在的意义是什么？考虑了这么久，我认为在员工看来业务每个月定的销量数据是目标，她们并没有将这个目标转化为任务，这也是销量上不去的原因之一，其实将目标转化为任务很简单，就是将目标计划分解到每个季度、每个月、每个数据、每个细节，并调动员工的积极性去认真思考要通过哪些通路、方法来达到目标，目标分解了也就成了任务，也就是我们必需要完成的。

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？白酒的竞争日趋激烈，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。

>三、学习

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。

20xx年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。

在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。

以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存？不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。新的`一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲；明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪！

**年度申报工作总结范文6**

工作又一年，为了更好做好今后的工作，总结经验、吸取教训，现将我的教学工作从德勤能绩廉五方面作如下小结：

>一、德。

一年来，我积极参加政治学习，提高自己的思想觉悟，热爱教育事业，把自己的精力、能力全部用于学校的教学以及其他各项学校建设过程中。我能主动、认真地服从和配合学校领导的工作安排，顾全大局，团结协作，积极参加学校的各项会议，顺利完成校领导分配的各项任务。我认真学习新的教育理论，及时更新教育理念，并能自觉遵守职业道德，在学生中树立了良好的教师形象。德高为师，身正为范，我深知要教育好学生，教师必须先以身作则，时时做到教书育人、为人师表，以自己的人格、行为去感染学生。

>二、勤。

本学年，我能够准时上下班，出满勤，不管工作多么的辛苦，我始终认真负责、勤勤恳恳地工作，没有因为个人事务缺课，有病仍坚持完成规定工作。在工作繁忙的个别日子，我还能够留校坚持完成当日任务，再披星戴月回家。我本着吃苦耐劳、勤于思考、团结同事、虚心请教的态度，积极参加教学研讨，认真听课反思，因为我深知：勤勉敬业是教师工作的底线。

>三、能。

1、本学年，我主要担任二年级数学教学工作。为了上好课，我做以下几方面的工作：

（1）课前准备：备好课。

①认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，深入了解教材的知识结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

②了解学生原有的知识技能和掌握程度，对学生的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，应采取的相应预防措施都深入思考。

③仔细研磨教法，解决如何把教材的知识准确、快捷地传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

（2）课堂教学：上好课。

课堂教学中，认真组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的注意力，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，努力克服了以前重复啰嗦的毛病。课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上精讲多练，布置家庭作业少而精，减轻学生的负担。

2、课后辅导：细致周密。

小学生爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业。针对这种问题，在抓好学生的思想教育的同时，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其做好后进生的转化工作。对后进生努力做到从友善开始，从赞美着手，理解并尊重他们的处境、想法，在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

3、教育教学活动：积极参与。

**年度申报工作总结范文7**

还是10个小时就变成20xx年了，回首这一年的工作，有硕果累累的喜悦，有工作当中的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。在项目可开发的过程中，难题一个接一个的出现，自信心不止一次的受到过打击，虽然自己早就知道，要做到符合公司的要求，做一名合格的程序员，这些是远远不够的。每天我都会不断勉励自己，好好学，以后会好的。在此同时，公司也给了我很多学习的机会，这是我对以后的编程之路又有了信心。在担任公司程序员一职已经有一年多的时间，在这一年时间里，我学到了很多东西。每个人都是在不断的总结中成长，不断的是审视中完善自己。在这一年里自己也是在总结、审视中脚踏实地完成好自己的本职工作，现将这一年的工作总结如下：

>思想方面

严格按照一个程序员应有的素养来约束自己，爱岗敬业，具有强烈的责任岗和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，听从公司的安排，积极配合客户完善数字化校园系统。

>工作方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，按时上下班，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作的要按时加班加点，保证工作能够按时完成。在这一年多的时间里面，我本着把工作做的更好这样一个目标，主动了解公司的开发项目流程，请教他们开发技术上的问题。

>工作心得

1.在这一年多的时间里面，我参与的都是团队合作的项目，无论是自己还是同事，我们都将就团队精神。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克战无不胜。我们的很多工作是一起完成的，在这个过程中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时，有效和清晰。

2.每一个项目在开始着手的第一步，一定要和客户把需求沟通清除，只要了解项目的需求，才有可能真正做好一个项目。我们需要向客户提出，要求客户提供所有涉及该项目的资料，每次与客户见面都需要熟悉业务与程序的程序员随时记录需求。

3.工作中，将任务详细化，详细到每个页面，甚至是一个页面中的图片什么时候做好，做好到什么程度，这样把工作进度有计划有方向的定下来，做事很有效率。

4.每天的工作小结真的很重要，这让我们每天都有计划的知道自己干了什么，不是漫无目的的工作，所以我们应该养成，日记、周记、月记、年记的工作习惯。

5.工作并不是一成不变的，也许有一天你要去其他岗位帮忙，所以同事之间的技术要相互学习，也许有一天，公司需要你发挥其他的技能帮忙，所以相互学习也是很重要的。

>工作教训

在公司工作的期间，我也发现了自己离一个符合公司要求的程序员还有很多差距，主要体现在工作技能与工作经验的不够，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在工作中主要有以下方面做的不够好：

1.工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急。

在开发时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有详细而主次分明的计划，哪需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，在这方面还有很大的优化空间。

2.对流程、业务需求不够熟悉。

在工作中，发现因为流程或业务需求的问题而不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏还有当时设计考虑不到位的地方，对于这块的控制力度显然不够，平时总是在开发，但说到底对业务很熟悉才是项目很好完成的前提。

3.缺乏工作经验。

4.学习的知识不够广泛。

一个项目中，涉及的技术往往有很多种，知识多了，就会灵活变通，以后我也会加强这方面的学习。

>工作计划

1.要提高工作主动性，做事干脆果断，不拖泥带水。

2.工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标完成。

3.要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺。

4.把握一切机会提高专业能力，加强平时知识总结工作。

5.精细化工作方式的思考和实践。

6.虚心请教比我做的优秀的其他同事，向他们学习技术或经验。

其实作为一名员工，所有的地方都是需要学习的，多听、多看、多想、多做、多沟通，向每一个员工学习他们身上的优秀工作习惯，丰富的专业技能，配合着实际工作不断的进步，不论在什么环境下，我都相信这两点：

一是：三人行必有我师

二是：天道酬勤

**年度申报工作总结范文8**

时光荏苒，20XX年即将过去，新的一年将要到来。回首过去的一年，内心不禁感慨万千。没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。在新的一年里，我们将继续围绕公司中心工作，克服缺点，改进方法；深入学习，掌握技巧；加强管理，改进服务；大胆探索新思路、新方法，促使工作再上一个新台阶，为集团公司的健康快速发展作出更大的贡献！

>一、主要工作回顾

我们的销售工作主要分为电话销售和乡镇医院开发两部分，电话招商是开拓市场的主力，乡镇医院开发是补充。按公司整体市场思路和方向，我们在过去的销售工作中，主要做了以下工作：

（一）销售回款

20XX年电话招商部分共完成XX件（目标XXX件），XXX元，乡镇医院部分完成XX件（计划XX件），收款XX元。共计回款XX元（目标XXXX元），超额完成XXXX元，完成比是114%。上半年完成XXXX元，完成全年。电话招商全年回款客户340个，成功开发新客户223个。

（二）客户群的建立

在20XX年的销售中，我们共积累到340个客户，成功开发223个新客户，成交贴牌客户XX个，在谈贴牌客户XX个，年进货过xx万元的客户XXX个，单次拿货XXX件以上的客户XXX个，建立了初步客户群。

（三）团队建设

人才是营销的核心资源，本部门组建以来，积极发挥团队的推动器作用，注重销售骨干的培养。刚进入本部门时，销售人员大部分从零开始，对销售，特别是本行业的技术、产品和目标市场一无所知。经过包括客户查找定位、谈判、跟进、促单、合同签订等一系列言传身教式培训及实战历炼之后，他们已经成为能够独挡一面的销售骨干，并正为公司创造着越来越多的市场价值。

（四）营销体系初步形成

根据营销工作的具体内容和工作流程，我们建立了详尽而明晰的客户档案，将包括客户基本信息、客户重要度分级、客户联系过程、报价、合同销售情况、客户关系维护、后续服务等在内的一系列的信息都记录在案，形成了丰富的客户字典，以备销售人员随时调阅。根据以上信息，对市场及客户进行多种分析，以掌握营销活动的一般规律，进行举一反三，持续完善业务流程。

（五）培训工作

销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部开展了不间断的职业技能培训工作，与XX招商部的精英们进行“东西部结合”活动，在济南招商部门的帮助下，销售部业务人员的销售能力得到大幅度的提升。

>二、存在的问题及解决思路

问题总是和工作形影不分，成绩微不足道，但问题需要认真总结、反思和探讨，问题解决的过程，将是我们不断发展和持续前行的过程，并且，这些问题的有效解决，也正是我们下个销售年度努力目标之所在。问题有四：

1、销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2、沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的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。

3、工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个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。

4、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较低、不良习惯很多、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。

以上四点将是我们下个销售年度需要解决的主要问题、思路和努力方向，我相信，只要有各位领导、同事的支持和帮助，一切问题将迎刃而解。

>三、20XX年工作计划

（一）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才能提高产品的销量，才能提升企业形象和产品的影响力。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。团队建设方面人员扩充到20人，分化为招商一部和招商二部，辅助部门电子商务，重点打造电子商务平台。全方位的打造销售体系，全面推进销售工作的进展。

（二）电话销售部分销售业绩总量过XXXX件，年销售额过XX万。乡镇医院部分销售突破XX件，年销售额过XX万，销售总回款XXX万。

（三）管理方面，以实用为原则，完善监督考核措施，创造轻松、规范、快乐的销售环境。

1、完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

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。

2、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。

具体：

（1）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。

（2）时间管理方面，使用好计划与约定，按计划完成每天、每周每月的目标，合理分配时间，加大学习和训练的力度。

（3）客户管理方面，建立客户档案，细化客户的分类，针对不同的客户提供不同的解决方案，提高客户服务质量。

在新的一年里，我们将服从公司大局，听从领导安排，潜心挖掘市场，用心服务客户，争取取得更好的销售业绩。

**年度申报工作总结范文9**

20xx年xx分公司结合销售公司、省公司的要求积极开展了客户维护工作，但在期间也存在一些主、客观问题。如：

1、xx分公司虽建立了客户服务监督体系，但主要由经营管理科兼职做客户维护、投诉受理、投诉处理工作，由于xx公司成立时间不长，在客户服务工作方面欠缺专业管理经验，同时缺乏专门的客服工作人员进行专业化、精细化管理。

时间过的很快，转眼之间时间来到了--年岁末，在结束这一年的时候，我应当对这一年的工作进行一下总结。总结我在过去一年工作的得与失，总结我在工作中学习到的东西和我来年的工作。

本来我是个糊涂人，时间过去了就忘了，可是我想，时间就是这样的，不能够完全的记住，要不那成电脑了。可是我在一年之中发生的比较重大的事情我还是会记住的。

--年，在办公室领导的领导下，在同事们的支持和帮忙下，较好地履行了工作职责，基本上完成了工作任务。

在那里做过的工作不想多提，因为都很零散，做每件事之前我都告送自我要用心，宣传栏的设计自我较满意，但感觉对稿件的拿捏上总觉得不够深度和广度，总拿着这样的稿子到领导那里修改自我都觉得不好意思，所以今日想过多的做一下自我检讨，这半年中总结出自我一个最大的缺点就是“惰性”较强。有些工作不能做到今日事今日毕;对待事件的灵敏度不够高，造成宣传不及时、不到位，直接影响稿件的质量;有时做事会出现虎头蛇尾，有计划，但往往落实效果不梦想;对待工作中出现的问题，不能一针见血的找出问题症结所在，缺乏理论知识学习。

办公室工作事物多，头绪杂。初到办公室，毫无头绪，不知如何开头，于是谦虚地向周围理论水平高、业务本事强的同志学习，取人之长，补己之短，努力丰富自我、充实自我、提高自我，本着“先学一步，多学一点的原则”，主动向同事请教，半年来十分感激同事们对我的帮忙。

在今后的工作当中，一是要加强理论知识学习，多看一些对工作有帮忙的相关书籍，提高工作本事，做好本职工作。在原每月向市公司必投一篇稿件的基础上，提高稿件质量，提高对事件反映的灵敏度，多投稿，更要多学习，多请教，开阔视野，拓宽思路。二是要勤奋干事，进取进取。认真做好本职工作和日常事务性工作，做到腿勤、口勤。一如继往的踏实工作，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自我，自觉维护办公室形象，力争高效、圆满、妥善地做好本职工作。三是要坚持做到每日记工作日志，并及时总结，找出差距与不足，及时改善。

请领导和同事们监督、批评、指正，我必须会用心、尽力去做，为综合办公室各项工作的顺利开展做出自我最大的努力。

如果我们不改变我们以前的那种工作，不根据此刻具体情景来工作的话，那么我们公司的业绩就必须会出现滑坡，仅有我们不断的认识到形势的迫切性，我们才会在不断猛烈的商业竞争中占得先机，这是我们永远追求的。

我相信在公司全体领导职工的团体努力下，我们公司的业绩必须会较去年去的长远的提高，公司的明天也会更加的完美、强大!我也会在不断的学习中提高，帮忙公司实现梦想，也不辜负领导和同事对我的期望!

20xx年即将结束，在这一年里我收获很多。作为一名年轻员工，我非常感谢公司提供给我一个学习和成长的平台。回首这一年，我对自己做了如下的总结：

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！