# 每周工作总结

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2025-03-19

*每周工作总结（精选14篇）每周工作总结 篇1 一、踏实的工作态度 一年来，我坚持工作踏实，任劳任怨，自觉维护公司企业形象，妥善地做好本职工作，尽量避免工作中出现任何纰漏。 行政文员是属于服务性质的工作，且比较繁杂。 （1）每天我都认真做好各...*

每周工作总结（精选14篇）

每周工作总结 篇1

一、踏实的工作态度

一年来，我坚持工作踏实，任劳任怨，自觉维护公司企业形象，妥善地做好本职工作，尽量避免工作中出现任何纰漏。

行政文员是属于服务性质的工作，且比较繁杂。

（1）每天我都认真做好各项服务工作，以保障业务部、单证部、船务部、财务部及设计部门工作的正常开展。

（2）文员日常的工作内容比较琐碎，需要细心、谨慎，且不能疏忽大意，更不能马虎潦草。

（3）在行政部经理MAY的指导下，建立当日备忘录。我将当天的工作列入到备忘录里，一项一项的去完成，以免出现遗漏现象。

二、尽心尽责，做好行政人事工作

认真做好本职工作和日常事务性工作，协助领导保持良好的工作秩序和工作环境，使各项档案管理日趋正规化、规范化。同时做好后勤服务工作，让领导和同事们避免后顾之忧，在部门经理的直接领导下，积极、主动的做好本部门日常内务工作。

1、日常接待工作：接打电话时，使用文明语言，说话和气、热情，礼貌地接待工厂及国外客户来访人员，对于遇到相关问题来咨询或者要求帮助的人员，我都会尽我所知给予解答或及时转达相关领导给予解决。

2、物资管理工作：制定公司日常办公用品购入和领用表，做好物资的领用管理，根据部门领用情况，进行领用登记。

3、文件管理工作：根据工作需要，随时制作各类表格、文档等，同时完成各部门交待打印、扫描、复印的文件等，对公司所发放的通知、文件做到及时上传下达。

4、人事档案管理工作：将在职员工和离职员工档案进行分类存档，并做扫描电子存档，新员工评定表按年度排序装订成册保存等。

5、招聘工作：查收邮件阅读简历，预约安排应聘人员进行经理面试以及总经理复试。

6、商务会议及展会行程安排工作：制定出差计划表，预订国内、国际机票和酒店，确保出差人员的行程正常进行。

7、财务工作：办公用品费用、快递费用的核对及申请，机票、酒店费用的支付，确保及时支付相关合作公司的月结费用。

8、快递工作：做好国内国际寄件登记和签收递交工作，定期上DHL、ARAMEX网站跟踪查询客户签收情况，如发现有不正常的快件，及时反应到对外业务人员和相关领导。

9、协助工作：协助部门经理做好公司季度及年度活动的组织和安排工作，以及搞好公司企业文化的宣传活动。

每周工作总结 篇2

一周来，在保安公司和各级教育部门的领导下，我和其他同事一道在校园保安工作的岗位上，以维护校园正常教学秩序，保障校园师生安全为己任，以一个合格称职的保安人员的标准严格要求自己，勤勤恳恳，认真负责，确保了所在的红旗幼儿园全年校园秩序的持续稳定，圆满完成了各级领导的安排的工作任务。

具体工作主要体现在以下几个方面。

一、政治思想工作

一周来，我通过各种学习，提高思想认识，端正工作态度，幼儿园是兴学育人、培养祖国未来人才最早的基地，从身着保安服，参加校园保安的那一刻起，就深知自己肩负着守护校园安保的职责，因此，思想上坚持科学发展观，工作中要有责任感和荣誉感，工作才有动力和方向。

二、校园秩序稳定工作

树立服务意识，服务于安保大局，作为保安公司的派驻学校的保安人员，虽然远离保安公司单位，但时刻牢记保安公司赋予自己的责任，牢固树立起为校园安保服务的意识在完成保安工作中的具体要求和任务，并与学校签订了责任书，努力做到公司领导放心，学校领导满意，校园秩序稳定。

三、认真完成安保任务具体工作

1、自觉遵守纪律，做到不迟到不脱岗，上岗时着装严整，举止文明、自觉树立保安人员的良好形象。

2、坚持工作日志和出入人员及校园巡逻工作的登记。同时在学校放假后，配合校内教职工每天留校值班，开展巡逻和防范工作。

3、在完成本职工作的同时，积极主动配合学校完成一些力所能及的其他工作。

4、积极组织堡子片区其他保安每月学习保安工作职责，传达各级会议精神，协调保安与各个学校的业务工作。

回顾这一周来的工作，自己在校园保安的岗位上为学校的安全和保卫工作作出了自己的成绩，虽然也存在着一些业务工作和自身素质仍需不断提高等实际问题和不足之处，但我有信心在今后的工作中完善不足，圆满完成校园保安的职责和任务。

每周工作总结 篇3

一、本周工作总结

秉承上周公司例会精神，现对本周工作做如下的总结;

本周主要针对上周工作中存在的一些遗留问题进行处理，改进，增强公司\_\_专营店经营理念，力求增涨销售量的提升。

1.对于本店卫生工作进行强调与整顿，每天在晨会上对销售人员进行关于展厅车辆和地面卫生的强调，力求在店面形象上做好，做强，为进店客户营造一个卫生，整洁，温馨，舒适的环境。

2.对销售人员进行培训指导以及激励，在每天夕会对销售人员进行为期一个小时的学习与培训，处理日常工作中销售活动中所存在的一些问题，对此全面的进行讨论研究，给予销售顾问最合理，最有说服力与感染力的话术总结，以此提高本店接客签单成交额，每天采取不同形式的激励，从心理和行动上给予销售人员最真诚的鼓励与支持，为销售人员减压，加油，增加销售人员的自信心与动力，为公司创造更多的附加效益与价值，

3.本周的培训工作主要围绕竞品知识进行的，全面系统地为销售人员分析竞品知识，了解竞品知识，以及在销售过程中应如何运用竞品知识，提升自身专业素养。

二、下周工作计划

基于本周所作工作，计划下周内工作内容包括以下几个方面进行:

1. 对销售人员进行标准化销售流程的讲解与考核，实现\_\_人:每天进步一点点的:企业文化精神和精益思想。

2. 坚持卫生整洁状态完美，将店内温馨氛围继续保持，赢取更多进店客户的良好印象。

3. 激励销售人员继续保持高昂的，有活力的工作状态，争取完成本月任务，提高本月销售量

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，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，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，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!

每周工作总结 篇4

上周工作总结重点工作：

1、熟悉公司各个产品的详细资料，色卡，凹版印刷的常见故障及修复方法;

2、网上查找资料寻找目标客户，其中有5个客户有用到我司产品，珠海永刚塑料制品‘红塔仁恒纸业’汕头高派塑胶制品‘深圳宏伟达’珠海竞争电子科技。

3、以上客户有几间是知道希友达公司的，也电话初步了解了一些客户情况，客户的用量具体还搞不清楚，上个星期是有出差计划的，后面出差还要跟客户沟通。

4、还有就是出市外的差还要公司支持一下，是否能预支费用。

本周工作计划重点工作：

1、目标客户落实客户需求，与客户约见面谈。

2、网上继续寻找目标客户并做相关工作记录。

3、准备先把刘伟昌分下来的客户筛选一遍，跟昌哥了解清楚客户情况然后约见客户。

4、网络上寻找的目标客户再持续跟进，这个星期争取约见上周的目标客户。

每周工作总结 篇5

首先我要给自己定下一个目标，然后就是去做到。在做到的前提下，首先要相信我们自己是行的，然后思考我该怎样才能去做到，寻找正确的方法。另外就是一定要去行动，去尝试。在工作中发现问题，总结问题，并且改正问题。这其实就是一个准备过程，并且是一个长期的准备过程。在这个过程中慢慢的积累，知识的累积必将有一天将我们推到巅峰的状态，那个时候我们工作起来便是如鱼得水了。

生活中，我是一个很乐观开朗的人，天天都快快乐乐、无忧无虑的。在工作中，我想目前最重要的就是在工作中寻找乐趣，利用电话与人谈话，把与人交流当成是一种乐趣，而不是首先将推销作为目的，做到更加的自然，先在心理上取得顾客的好感，在往我们产品的方向去引导，那样才更加有机会，更能取得顾客的信任。我希望以后我在这方面加强一下。还有就是将可以给顾客介绍一个这么好的生财之道当成是一种荣誉，那样工作才更有激情。

在这一周的实践中，对一个基本的情况是掌握的还不错的。在实践中，很多技巧上东西还是没有很好的运用，还是不够灵活。我知道自己还有很多的东西不懂。未来我会更多的像大家学习，更多的发现自己的问题。要努力每天完成一个目标。这一周我是有天天做工作笔记，以后，我也会坚持天天都这样，每天让自己进步一点点吧。相信以后我一定会让现在的自己都感到吃惊的。

在这一周，也熟悉了我们的团队，了解了我们工作的气氛，大家的相处都是很温馨很融洽的。我一定会努力的，也希望通过我们大家的一起努力，我们仓库的业绩蒸蒸日上。

每周工作总结 篇6

一、本周工作总结：

1、处理会计日常事务;

2、清理核对重要账户明细账;

3、草拟年终个人工作总结;

4、为年度财务分析报告收集资料;

5、配合《第一范文网广场租赁租金收入明细表》的核对、编制;

6、核对固定资明细登记表。

二、下周工作计划：

1、抓紧处理年末会计业务发生事项，做好会计年度账目的收尾工作;

2、完成个人年终总结的撰写;

3、着手财务分析报告的起草;

4、开始全年会计档案的整理;

5、完成领导临时交办的工作

每周工作总结 篇7

上周工作重点：

周一

1、陪同张总、马\_\_到市政府人事局，交流山大招聘八个事业编名额事宜。

2、按照公司规定到工地现场勘查情况。

3、到红光路口拿名片及宣传册，到批发街购买电源线。

周二

4、早上开工作例会，讨论并制定下周的体工作计划安排。

5、设计公司商标及PPT公司内部人员培训课件。

6、刘主任在三楼会议室进行半个小时的首次培训，总结及学习各项工作内容。

7、下午协助刘主任、马\_\_、郑\_\_打扫三楼存放金针菇的房间及办公室等卫生。

周三

8、上午开工作例会张总、刘主任、马\_\_、马学文参加，讨论关于下一步的工作进程。

9、安装网线及设置打印机共享。

10、例行按照公司规定到工地现场勘查情况。

周四

11、上午因有事请假，中午到餐厅帮忙(开发区领导来人)，商讨关于明天山大来访事宜。

12、下午陪同张总、刘主任、马\_\_到市委市政府，到贝隆大酒店订房间，到办事中心拿建设施工许可证，到典石广告设计公司那平面图及鸟瞰图，到金天地超市购买招待用品。

周五

13、早上接张总、刘主任、马\_\_一早到公司安排来访会议室。

14、陪同张总、刘主任到青州高速路西口接待山大张教授一行。

15、上午11:30分左右到贝隆大酒店安排食宿及组织迎接。

16、下午2:30分从贝隆大酒店接张教授到公司参加会议。

17、下午5:30分左右到青州人家就餐。

18、晚上8:30分左右送张教授一行到酒店休息，送张总、刘主任、马\_\_回家。

周六

19、早上6:30分接上张总、刘主任、马\_\_到酒店陪同张教授一行吃早餐。

20、上午8:15分到龙兴寺、云门山脚下逗留30分钟左右回公司参见会议。

21、上午10:10分左右陪同张总、刘主任到高速路口欢送张教授一行。

22、上午11：00分张总组织总结本次来访的有关注意细节，把工作做到实处。

23、下午1:30分左右到贝隆大酒店结账及到电脑城购买移动硬盘、交换机等。

下周工作计划：

1、配合领导及其他人员交付的各项工作。

2、完成部分项目手续的`前置条件。

3、完成可研报告的草案。

4、制定PPT培训课件。

5、落实公司人员的劳动保险如何缴纳。

6、制定外出到连云港考察项目的详细路线。

7、总结到外考察及来人接待的细节问题。

8、配合刘主任完成并制定公司的安全制度。

9、例行到工地现场查看情况等工作。

每周工作总结 篇8

在过去的一周里，在酒店领导的正确领导下，在部门全体员工的共同努力下，凭着认真负责的工作态度，全面地完成了酒店赋予的各项工作。现将自己上周工作作如下总结：

一、严格要求、以身作则。

作为部门经理是一部之长，带头遵守酒店规章制度是一项最基本的行为准则和要求。为此，我首先严格要求自己，遵守酒店各项规章制度，在日常工作中以自己的实际行动潜移默化的影响和带动全体队员，全年，从未出现违法违纪等各种过失行为。同时，在日常工作中注重个人形象，每天保持一个良好的精神状态，积极完成各项本职工作。

二、重抓队伍建设，不断提高队伍综合素质。

一支过硬的队伍是做好保安工作的重要保证，为此，本人高度重视队员的综合素质，凡是新入职的队员均要经过严格的审核后方可加入我们的行列，一是抓好队员的综合素质培训，讲授保安员必备的军事动作要领和安全基本技能知识，定期组织演练有关应急预案，使所有队员都能尽快掌握各项基本的安全知识本领和应急处突能力。

二是强化以人为本的管理，在严格管理的前提下，不断落实各项规章制度，有针对性的制定出部门培训教材及培训计划，根据酒店实际情况制定了一套完整的岗位职责、部门运作程序、部门规章制度和酒店突发事件应急预案，以制度来管理队员，以章程来规范队员，严格执行有功即奖，有过必罚，奖罚分明的人性化管理模式。

三、改革创新，力保部门正常运转。

由于酒店保安服务工作的特殊性，加之社会发展趋势等的因素，在今年年初，保安员的辞职率高达%以上，部门出现严重的人员紧缺的状况，部门出台采取了一序列的措施，一是稳定了员工的思想，保证部门员工的流动性尽量降到最低;二是部门的工作效率和质量也有了进一步的提升，同时也减少了企业不必要的开支，确保了部门工作正常开展。

四、加强队员的服务意识、礼貌用语等的培训，不断提高保安员的服务质量。

服务是酒店的一项品牌，服务质量的好坏关呼酒店的生命，怎样提高我部保安员的服务意识和服务质量，怎样使他们的服务达到酒店高标;已经成为部门的一项重要日常工作。为此，我首先从自己开始，以自己的实际行动潜移默化的影响和带动全体队员;其次拟定培训计划，适时开展服务意识、礼貌用语等系列培训，并深入到岗位及时做好督导验收工作，并按照酒店下发的各项规章制度，规范员工的言行举止。

通过培训和督导，目前，全体保安员能够端正思想态度，摆正自身的位置，自觉尊重领导和客人，时刻以酒店一名基层服务员的服务理念为准绳来束缚自己。自觉提高并努力推销我们的优质产品——服务质量。

五、加强治安与消防安全管理，切实维护公司利益。

(一)坚持“安全第一、预防为主”的安全管理方针，时刻教育和要求队员严格要求自已，加强对酒店各区域的巡查力度，认真排查安全隐患，全年来共开展安全巡逻4380次，很大程度上确保酒店安全。

(二)坚持“预防为主、防消结合”的消防工作方针，加强防火巡查力度，进一步完善酒店消防设施，积极开展消防安全宣传教育培训，不断增强队员的消防安全意识和提高队员的消防业务技能，使队员能熟练掌握消防设备的操作方法。确保酒店的消防安全。

(三)善始善终严抓车辆安全管理。

一是要求员工严格执行车辆凭票出入制度，从源头上杜绝安全隐患，避免车辆被盗窃等的安全事故发生;

二是要求员工严格履行车辆安全检查制度，对发现的安全隐患及时排除;

三是通过周边发生案例结合酒店实际采取必要的安全措施，要求队员加强车场的巡查并向车主作好适当的提示，如车内不要存放现金等贵重物品并锁好车门、车窗等。

总结回顾一周来的工作，自身还有很多不足待于改进，确实感受到了更为严峻的考验和挑战，我深知，只有不断加强学习，充实自己，不断提高综合素质和管理水平，才能符合酒店经理的要求。我相信，在领导的关怀与指导下，我会带领保安部全体员工一定会尽心尽责的完成各项工作任务，切实有效地使工作顺利开展，为酒店做出应有的贡献。

每周工作总结 篇9

经过了第三周的六场会议，我们这个大的团队也迎来了一个新的成绩，新的进步!进步都是有目共睹，可是问题还是存在不少!相比第一周的成绩确实是有进步，总体成绩有提升，可是却一直没有突破目标!而且成绩相对说来现出很不稳定!六场会议中，每场会议到人以用成效单数都十分不稳定，少的时候到场人数只有几人，多的时候都坐不下，有时多，有时少，一直都不在预计之中!波动、起浮非常大，从侧面也反映出了，我们每一个人的心态都不太稳定!

而且本周中明显有一天大家思想出了很大分歧，表现上每一组都还算团结，积极，可是组与组，团队与团队之间并不是那么团结;凝聚力，相比第一周明显下降!其实事件很小，可处理这件事件时，我们所有的人不论是当事人或是领导，及每个个人表现的都很欠佳，并且处理得不妥当，事情没有缩小化，在团队中还是引起了不同程度的影响，六场活动中，业绩最差的那一场就出现在那两天中。团队就是一块块宽木板，一起绑成一个圆柱形，再装上水就是一个水桶，哪一块木板出了问题，这一桶水都会漏出来!一块木板对自身的木板都会有相应的影响，所以这是我们这一周问题之一!

其二是，激情在冷却，除了个别真的很优秀的同事外，大部分同事包括自己都感觉到激情，热情调动出了问题，虽然说成绩上有所进步，可是不见涨，这一周不同人员都出现了或多或少的消极情绪，虽然每个人表现的地方不一样，可还是觉得整个大体没有每一周时那么的积极!所以在下一周要在这方面更加注重个人的情绪调节，以及对自身每一位同事情绪上的一个调动! 思想决定行动!思想出了问题，行动不可能正确!

这一周中，也不管有再现很优秀的，以及特别突出的!最突出的是我们级的黄秀明，但虽然成绩很突出，可也不容小视，轻视，从他身上确实学到了很多，我自身所不具备的优点，特质在他身上有很明显的体现，在日后的工作中，我也要做到 取人之长，补已之短 !但是对于黄秀明我也需要做更多的思想沟通，因为他的身上和心态上也存在很多不稳定因素，如果在日后他的工作上再出现问题，到达瓶颈，很容易导致他回到从前的一种工作状态，很容易挫伤到他的自尊心!

表现很优秀的我觉得是张冠和蔡红翠，他俩基本上是每场都可以到人，比较稳定，对自我心态，情绪把握的比较好，在这一点上也是我比较欠缺的，相对来说我比较感性!对自我情绪心态把握不够成熟，所以也导致工作中及其不稳定，也影响到我们一组这个小团队中其它成员的情绪心态，成绩的不稳定! 个人这一周的工作业绩是非常差的，相对来说在这一个部分自己压力非常的大，在打电话上自己要下苦功才行!

也明显感觉到自己拖累了我们一组的成绩!如果我能表现的更好，我们组的业绩会更好!我做为组长没起到一个模范带头的作用，我感到非常内疚，也深刻的感觉到一定要在个人业绩这一块得有更大的进步才行，下一周一定要更努力，多沟通多学习，争取有个好成绩!新的成员的加入是血液的注入，使我们的团队更加强大!但也在考验着我们!我们更要团结，多沟通多学习!一定要在下一周的每场会议中每个人从自身思想到团队业绩都朋所突破!

每周工作总结 篇10

一周的时间过得很快，但是在这一周工作中我们前台一共接待了外来访客23人，合作客户7人在，同时这一种我总共拨打了1000回访电话，在工作中同从上级领导的安排服命令。

对待来访的人和物我们都做好了公司的要求达到了公司的任务，每次都认真履行了自己的职责，在这一周工作中我们有迟到也没有旷工，每天都提早20分钟来到公司工作在最后下班。

每天晚上我们都会把公司的门窗锁紧关好保证不出现问题，对于客人礼貌友好做好相应的招待，把这些访客都带到专门的会客厅让他们有时间在里面休息，并且给他们端茶倒水。

当部门要召开列会事先通知我们，在提前一个小时把会议室收拾好，报相应的资料数据都摆放到对应的位置等到所有事情做完会及时通知部门来开会，让他们可以节省时间。

在这周我们一共接听到了50个投诉电话，投诉的原因主要是我们公司的售后服务做得不够好，客户不满，直接反馈到了我们这里，对于这些情况我都把资料录下，把基本的情况了解好做好相信的登记后然后呈上给领导观察审阅。

在工作中我严格按照公司的规定礼貌招待所有来访人员同时，也注意自己的着装，对于自己的穿着都是那早公司的规定来，从不违反公司的规定。

把我们公司的一些日常文件都做好了处理同样的我们也记录了其他员工迟到旷工的情况，也都在这周结束前最后一天上交给领导。

工作中我为了做好自己的工作，把领导给我一周的任务分成多份，每天完成想当的数量，做好自己的相应工作，在空闲之余把其他堆积的工作做好收拾整理，有时候也会充当保洁人员打扫我们公司的卫生，保证我们公司有一个干净的环境。

公司里面的绿化盆栽一直都是由我们前台负责，没有走我们都会给这些绿化植物做好浇水工作修剪工作。

在公司我们经常要帮助同时打印一些资料，在这周我一共给五个同时打印了我们公司的宣传资料，并且也都已经报备，通过了上级的批准，我也都没有任何逾越。对于自己岗位上的工作我从来没有懈怠过，都一直按照公司的要求来做。

下面是我的下周工作计划

1、提高自己的工作效率，在招待客户的时候，除了最基本的礼貌还会把来访者的具体意图和来访的内容做好登记。

2、当然的工作当天完成，避免工作堆积重叠造成的工作延误，上周出现工作堆积情况虽然最后都完成但是也有一定的影响。

3、对于投诉客户，要问清楚客户投诉的内容，把相关的投诉信息及时汇报，让部门有足够时间完成弥补工作。

4、做好各个部门之间的沟通联系。

5、在工作中如果出现重要情况第一时间汇报。

6、为了方便工作，早上接待来访人员，下午做好客户回访，工作好纪律完成任务。提高自我学习效率，利用每天结束之时总结自己一天的工作。

每周工作总结 篇11

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确的意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，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，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。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一周的工作总结，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，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，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。

每周工作总结 篇12

今年1月1日，由于机构调整，我从安监局培训科被安排到办公室担任财务工作，这对我来说无疑又是一次新的锻炼和挑战。虽然以前在学校接触一些会计理论知识，但与实际工作相比还是有一定的差异，通过和李姐不断学习和在会计实际工作中的实践，使我对会计工作有了新的认识及理解。常言道：隔行如隔山，从一个行业跨入另一个行业，也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。我在这半年的时间里，在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，无论是在敬业精神、思想境界,还是在业务素质、工作能力上都得到进一步提高，并取得了一定的工作成绩，本人能够遵纪守法、认真学习财务知识、以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将上半年工作总结如下：

一、 财务工作

1、在李姐的帮助指导下，及时准确的完成各月记帐、结帐和账务处理工作，及时准确地填报各类财务报表，通过近半年的不断摸索与实践，感觉财务工作也不是原来自己想象的那么困难，现在已经逐步进入角色。

2、以认真的态度积极参加培训，认真学习财务方面有关政策和书籍，积极参加财政局组织的培训，传达新的制度和要求。只有在工作中不断学习和积累经验，认真把握会计制度和税收等相关政策，才能为行业财务管理水平提高打下基础。

3、做好各类会计档案，进行了分类、装订、归档以及软件的录入工作，做好财务软件记账及系统的维护。

二、内勤工作

在办公室这段期间，除了财务工作以外，我还担任办公室的内勤工作。办公室的内勤工作主要负责办理局、办公室领导交办的各项工作任务，包括收发、处理各种文件、信函和材料，通知全局会议，登记、传阅文件，管理公章和介绍信，接听、记录、答复电话等，工作既琐碎又繁杂，办公室的工作虽然繁忙，我做到不能杂而无章，协助李姐整理全局文书档案，按短期、长期、永久卷归档，并录入软件，报送政府档案科。并且承担起各种文件的打字工作和领导交办的其他工作。对于内勤工作，我总结为要扮演好 三种角色 ：

首先，要当好领导的 计囊团 。内勤人员是企业领导的参谋助手，是领导的 计囊团 。要多动脑筋，善于站在全局的角度和领导的高度认识问题、分析问题，为领导出谋划策。

其次，要当好干群的 勤务员 。内勤人员要做到眼勤、手勤、嘴勤、脑勤、腿勤。要尽心为领导搞好服务。领导交办的事情要想方设法去完成，积极主动去干好，更要热心为群众办好事情。内勤工作无小事。这就要求内勤人员在工作中一定要细心、细致。这正是要求我克服自己平时粗心大意的毛病，对任何一件经办的工作，都要严谨细致，一丝不苟，来不得半点敷衍和虚假。要时时刻刻、事事处处，认真再认真，细致再细致，力求做到不让工作在自己这里延误，不让事项在自己手里积压，不让差错在自己身上发生，不让办公室的形象在自己这里受损害。

三是，要当好机关的 内当家 。要配合办公室主任和办公室的其他同事，抓好全局的日常事务管理，安排好每一次会议，调配好每一次用车; 管理好办公用品，做到不浪费。

三、车务管理

1、和以前的车管做好交接，重新整理档案，建立了6个档案袋，把每辆车的备用钥匙及所有相关资料装入固定的档案袋里，做到要找那辆车的资料，伸手就拿。

2、制定了车辆及司机管理制度，车辆的维修金额、保养、缴税日期等也制作的相关的表格存入电脑，并打印上墙，便于各位司机和同事查询、提醒。坚持每月给司机开一次例会，会上进行安全理论学习，驾驶员还要结合自己对行车、驾驶、维修、保养等方面地工作经验进行探讨，我个人还搜集各种资料，例如夏季安全行车小常识等小窍门打印发给每个司机学习。

3、每月对车辆进行一次例行检查，重点部位随时检查，发现问题及时解决，确保车辆行驶安全。

总之，这半年来来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距领导和同志们的要求还有不少差距，工作经验尚浅。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，多向经验丰富的老同志学习脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，无论是会计工作还是内勤工作尽快步入正轨，不辜负领导和同志们对我的期望。

每周工作总结 篇13

回顾这一周来的工作，我的感受很多，收获也颇丰。在公司、大队以及小队领导的关心和领导下，在同事们的支持与帮助下，取得了一些成绩，现将这一周的工作总结如下：

首先，我作为一名保安员做到了以下几点：

1、严格执行公司守卫岗管理制度，认真地完成了各项保卫工作，以及其他的日常工作，按时交接班，不脱岗，不迟到、早退。

2、每天早晨7：20至7：50立岗，微笑着迎接领导的到来。

3、领导经过值班岗时，起立、微笑、行注目礼或问好。

4、对进入办公楼的外来办事人员礼貌热情的接待，同时做好询问、登记和电话预约工作，经允许方才指引来访客人上楼，以确保公司领导不受外来的干扰，公司的人员和财物不受损失。

5、看见领导手拿重物时，主动上前帮忙。

6、雨天为领导撑伞，送上车。

7、积极参加公司和大队组织的各项活动和比赛。

其次，我做为组长，主要辅助班长的工作，每个月定时收取伙食费，制做、复印值班工作中所需的各种表格和文件，以及其他上传下达工作。

以上是我在一周中力争做到、做好的方面。纵观一年的工作，客观的自我剖析，自已在下列几方面存在不足之处，肯请领导的指正与批评，以待在今后的工作中进一步加强和改正：

1、工作当中有松懈，应更加严于律己。

2、工作经验和相关的业务知识仍需进一步学习，积累。

我坚信在大队领导的英明决策下保卫大队的明天会更好，做为其中的一份子，在明年的工作中我将不断地努力学习提高思想及业务素质，积极地参与各种竞赛学习活动，与其他同事相互交流好的工作经验，争取今后的工作更上一个新台阶。

每周工作总结 篇14

通过这些岁月的工作与学习，有了很大的收获。对自己上周工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今年的工作做的更好。

销售不仅仅是推销产品那么简单。现在做网络销售的已经是越来越多,包括各种各样的代理商更是多如牛毛，我们面临同行的竞争越来越激烈，如何脱颖而出，我们要靠一个 心 字。

用心培养良好的工作习惯，也就是要把工作变成习惯，业务说白了就是个重复积累的过程，因为每个行业都有个出单的比例，客户积累的越多，出单的几率就越大。多积累，才能从量变到质变!这个过程很枯燥，也很累人，但要坚持，有韧性，不就是一个业务要具备的基本素质吗? 吃不了苦就不要选择做业务、做销售。

销售销售，销的是自己，售的是观念。

买卖买卖，买的是感觉，卖的是好处。

让客户感觉到你不只是在卖东西给他，而是在用心的帮助他，没有人会去拒绝你的帮助的，那么打开了客户防备，就可以进行下一步的业务啦!

一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的---对销售工作的极度热情!个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养!怎么延续?工作也是有乐趣的，我们要寻找期中的乐趣!!

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！