# 月底老板激励工作总结(55篇)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2025-04-01

*月底老板激励工作总结1在过去的一个月中，中我通过努力的工作，在销售岗位得到了很多切实的也收获，现在我就对自己的工作做一下总结。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，各组员的能力，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...*

**月底老板激励工作总结1**

在过去的一个月中，中我通过努力的工作，在销售岗位得到了很多切实的也收获，现在我就对自己的工作做一下总结。

在不断的学习产品知识和积累经验的同时，各组员的能力，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。但对于一个大的项目暂时还没可以全程的操作下来。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。

因此，在未来的工作中我要不断提高自身的销售水平，根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周 ，每日;并在完成销售任务的基础上提高销售业绩，相信我会做的比原来更好。

销售部：X年X月X日

征集创意、收集点子

，进行问卷调查等，相信一定可以得到满意的解决方案。

**月底老板激励工作总结2**

时光如梭，转眼05年股份制运作已走过三个季度，回顾过去的一个季度，餐饮部在酒店及公司领导的正确指导下，在酒店兄弟部门的密切配合下，在部门全体干部员工的大力支持和努力下，大胆经营、勇于创新、锐意进取，超额完成了公司及酒店制定的各项经营任务指针，为实现公司及酒店领导“发展餐饮”这一战略目标打下了良好的基础……下面餐饮部就第三季度主要工作总结、报告

>一、第三季度经营情况

三季度，部门共实现营业收入1929499，完成季度任务指针的，较去年同期173905增加了190445，上升率为11，实现利润，完成季度利润指针的，较去年同期(平均每月)相比，利润增长了，增长率为。第三季度，部门共接待婚、寿喜宴103趟次1314桌，金额达45617，接待标准平均为34桌，较去年同期30桌增加了4桌，散台接待了1625次，上座率为，包房共接待1456次，包房出租136，出租率为。

>二、主要工作与作法

20xx年第三季度不仅是餐饮部在上半年良好经营局面中持续上升的一个季度，也是酒店以参加市旅游饭店服务技能比武为楔机，提升餐饮品牌与市场占有率的一个季度，更是餐饮部为实现公司及酒店“发展餐饮”这一战略目标奠定良好基础的一个季度，为此部门在总结上半年成绩的同时，找准了存在的问题与薄弱环节，并结合部门实际，着手开展了以下五个方面的工作:

>一是创新经营，突出“创收、赢利”这一主题

创收、赢利是一个企业永不变的主题，为提高部门创收能力，部门根据年度总体工作安排，作了以下几方面的工作：

①为进一步提升部门人气及怀大餐饮知名度，部门以店庆活动为楔机，深入落实了店庆特价酬宾促销活动的相关工作，促销期间，部门共销售特价菜500份，金额达余元，得到的消费者的一致好评。

②为加强对外影响及大宴的宣传效果，部门综合历年冬季大宴菜单的编排成功做法，部门拟定并出台了冬季大宴菜单，三季度，部门共接待各类大小宴席103场次1314桌，金额达45617，平均34桌。

③为增强酒店在vip客户中的知名度和品牌效应，抢占更大、更多的高档消费客源，充分展示和体现酒店大型宴会承办效果及组织能力，部门成功接待了由酒店主办的30人圣诞节自助餐及四季花城签约仪式自助餐，借助部门接待自助餐的成功经验，部门给四季花城的负责人提出了多条宝贵意见，得到了主办方的一至好评。

④为进一步宣传酒店品牌，挖掘全员促销意识与潜能，巩固与抢占更大的市场份额，餐饮部在经营情况较好、工作量大的情况下，克服重重困难，配合酒店做好了圣诞票的推销工作。期间，部门共销售圣诞票64张，金额为1907，同时在此次圣诞票销售中也涌现出如刘红梅、唐孜等一批促销能手。

⑤为强化厨部创新意识，确保餐饮产品在花色品种上做到常换常新，达到用新菜留住与稳住老顾客的目的，三个月来部门共推出新菜10道，并涌现出了一批如何兴志、杨平、范家杏、何发明、刘芳华等一批新菜开发能手;

>二是转变观念，强化“质量建设”这一根本

质量就是根本，质量就是企业发展的生命线，质量是企业永恒的主题。三季度，为实现公司及酒店领导年初提出的“发展餐饮”这一战略目标，并持续保持上半年餐饮良好的发展局面，部门在“质量建设”上着手开展了以下六个方面的\'工作：

①为圆满的完成市旅游局组织的饭店服务技能大赛，部门根据总体工作安排，早于10月份就着手拟定并实施了《餐饮部参加市技能比武人员实施进度表》，在酒店领导及部门人员的的高度关注下，在参赛人员的共同努力下，餐饮部在此次技能比武大赛中，荣获中餐台面设计一等奖、中餐宴会摆台三等奖，为酒店、为部门争得了荣誉。

②部门根据上半年经营情况较好的实际，为保持这种良好的经营势头，并在菜肴制作的创新和优质原材料的引进上得到进一步的提升和信息的了解，在分管领导贾副总的带领下，组织后厨部分骨干赴长沙、株洲、吉首等地的原材料市场、社会餐馆进行了一次全面的考查，不仅开拓了厨师视野，同时也引进了巴西烤肉、怀大养生大宝、乡里腊肉等一批特色菜肴及优质原材料，受到了广大顾客的一致好评。

③为进一步提高后厨烹饪水平，加强厨部烹饪技艺的交流，逐步提高厨师队伍切、配、装的整体技术水平，并不断强化后厨质量意识，部门于12月29日在后厨举办了一次技能比武大赛，通过此次技能比武，共推出新菜3道，不仅激发了厨师的创新意识，同时也找准了厨部存在的薄弱环节，为第四季度后厨工作再上新台阶打下了良好的基础。

④为规范后厨物品摆放及量化管理，降低餐具破损率，提高工作效率，结合后厨日常工作的实际，部门于十二月份拟定并实施了《餐饮部后厨餐具、物品规范摆放及日常管理暂行办法》，同时为统一厨部装盘器皿，提升席面效果，提升酒店餐饮形象，根据经营需要，部门对厨部部分器皿进行了一次购置工作;

⑤为进一步提高大宴接待质量，了解怀化大宴市场的总体口味与发展趋势，建立一套完整的大宴接待客史档案，在分管领导贾副总的指导下，拟定并实施了《大宴菜肴质量跟踪表》，为逐步提高大宴接待水平和找准大宴服务中存在的问题提供了很好的依据;

⑥针对餐饮前台服务员基础工作欠扎实，厨部菜肴质量欠稳定的实际，结合餐饮包房和散台生意回升的现状，为了进一步提升“两个质量”，稳定消费客源，强化餐饮全员客人意识，改变服务观念，积极落实《怀化大酒店诚信经营管理条例》中的各项举措，为宾客提供高效、优质、快捷的服务，部门于每周三、周六召开前台、后厨协调会，理清了上菜慢等存在的部分投诉，同时拟定并实施了《餐饮冬季暖经营举措方案》。

**月底老板激励工作总结3**

上岗至今已过去了足足一个月的时间，在过去的一个月里，我不断学习，不断成长，下面对这一个月的工作进行初步总结

一、万事开头难。从一开始就要有心，有心才能办好事。

俗话说万事开头难，一切事情都要有个很好的开头，工作自然如此，在来公司之前我就已做好充分的心理准备，无论工作是怎样的我都要认真对待，细心完成。工作重，要不气不馁不抱怨，工作轻，要不骄不躁足耐心。只有好心态，才有工作的好心情，进而才有好效率。

二、谦虚使人进步。生活是个大讲台，许多东西都要虚心受教。

在学校学做人，在社会学做事。生活处处有学习。工作自然也是如此，刚来时，我被指派跟着阿姨尝试、学习。在此期间，我越来越懂得谦逊，谦虚使人进步，骄傲使人落后。世界之大，有许多东西是我所不知道的，我只有谦逊，不断学习，不断充实自己，才能有一个更好的自己。

三、众人拾柴火焰高。一定要与人合作，才能快速高效。

自古就有圣人言：众人拾柴火焰高。在工作中，与人合作必不可少，不仅要能合作，还要会合作。在生产部呆的这一个月让我充分认识到了这一点。无论是大家一起倒花还是好几个人一起换盆，我们自然而然会分工合作，几人搬，几人装，几人跟车，合作无间，效率自然高。

四、责任重于泰山。

一定要有责任心，事情才能做到位。爱因斯坦说过：对一个人来说，所期望的不是别的，而仅仅是他能全力以赴和献身于一种美好事业。而一个人要对一件事全力以赴，那他必须要有责任心，心中有责，做事才能负责，才能竭尽全力。而只要做事者竭尽全力，再难的事情也有解决的办法，世上无难事只怕有心人嘛。在我看来生产部是公司的源头，更要做好，管窖人员更要有责任感，才能更好的为公司为自己创造利益。

综上所述，我对接下来的工作做一个初步规划

首先，我将每天以一个好心态来面对我的工作。将生活情绪撤离工作，不能让私人情绪影响工作。其次，在学习生活中，不骄傲不自满，随时学习，随时充实自己。以一个谦逊的自己面对以后的工作学习。再次，我要做到更好的与人合作，无论是生产部还是行政部都少不了分工合作，在合作中与人形成更好的合作默契，追求更高的效率。

最后，在任何时候，做任何事，都要全心全力，认真负责。无论是谁交代的任务、工作，不接则已，接了就要全心全责。

以整个心去做事，才能做得更好更优秀。

以上就是我对自己一个月来的工作所做的心得总结，在以后的工作中，我一定还会学到更多的东西，会有更多的心得与感悟，我一定会好好工作，已公司工作为首要，鞠躬尽瘁。

**月底老板激励工作总结4**

回顾这一年的工作历程，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同事团结、热气、拼搏、向上的精神。我作为食品销售部门的一名普通员工， 在公司领导和同事的鼓励和帮助下走过了这一年。

结合XX年的工作，归结起来主要包含在以下几个方面：

一、XX年渠道工作内容回顾及概述:

从XX年11月底接手两个镇的bc类商场，至XX年六月底。基本上XX年的岁末，仅仅在熟悉市场情况、建立初步客情和掌握bc商场的操作方式。真正的做市场，还是从XX年开始。刚刚接手市场时，恰逢公司凉茶商超价格体系的调整，从家庭装28元调整到元供货。由于经销商和邮差商的鼎力支持和配合，加上之前同事市场上的努力。所以价格很快就调整了过来。我在熟悉客户整体情况和了解我司产品的家庭消费潜力特性后，便根据市场情况将所负责的35家客户做分级规划。一级为重要客户，有12家。二级为高潜力客户，有14家。三级为潜力培养客户，有9家。经过与客户的多次深入沟通，加上公司的支持和客户的多多配合，在这上半年，一级客户的实际销货量同比平均增长了125%，最佳的客户从原月销70件到销190件，增长到原销量的倍。二级和三级客户分别增长了95%和65%.。润喉糖的铺货率也达到了100%。可惜的是，由于我个人能力所限，很多客户还没能发挥出最佳的销售潜力。

从XX年7月，公司将我调入ka负责8个镇的30家ka卖场，其中12家超市，14家百货，和4家跨区ka场。刚接手时，正是我司产品的销售旺季，公司支持的相关费用提报时间是签约时间的一个半月前，由于个人能力和专业知识薄弱，市场洞察力差，和对市场的把握度不准确，使一些费用的利用不太合理，没有运用到刀刃上，使客户的培养方面没有做好，致使销量没有出现明显的增长，使我深深地感到有愧于公司和上司对我的信任和栽培。

二、学到的经验：

通过从事这一年的商场销售工作，我从中学到了相当多的专业知识，让我深深的感到做销售工作容易，想做好就是一件不容易的事情。结合公司给我们的多次培训和我自身的感悟，我总结了十条经验：一细二勤三多四强。一细即心细，二勤就是眼勤、手勤，三多是要多与客户深入沟通、多学习专业技能技巧、心态要多调整、要时刻保持乐观和积极，四强是自信心强、洞察力强、分析规划能力强、执行力强(和公司的六强不一样)。

1、细，比如，我们跑商场的同事经常要做的事: 卖场的库存管理，我经常要去卖场仓库去查库存，由于送每批货的时间不一样，可能有的卖场由于仓库太挤，他将每批货放的位置不一样，如果我们没有仔细的在整个仓库查看，误认为只有一个地方有我们的货。这就会造成日期先进先出没有做好，结果日期混乱，还会造成库存积压，所以一定要细心。

2、勤，1)是眼勤，要多观察，俗话说：商场如战场!信息是非常重要的，一个重要的信息就可带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，一定要细心的去观察竞品的相关动态。尤其是价格的调整、陈列、促销政策等等。2)是手勤，我们做快消品的，经常要去动手做陈列，占排面，争取陈列到最佳曝光点，吸引消费者的眼球。所以，要多动手，多布置相关的广宣物料。才能使销量出现增长。

3、多，1)是多与客户深入沟通，让客户配合我的订货、陈列、价格调整、促销策略的执行。只有多与客户沟通，多分析我产品在整个分类品项的优势，和我产品给客户带来的销量和利润增长潜力，客户才会将我们的产品列为重要产品。有了商场客户的支持，陈列才能强势，销量才能提升。2)是多学习专业知识，比如谈判技巧，我们面临的客户都是很专业的，要想能成功的和采购商谈而达到我们的目的，就要更专业。公司给了相当多这方面的培训，使我受益非浅，让我学会了如何与别人交流，让我受用一生。3)是多调节心态，做销售这行，会经常面对很多方面的压力，客户的挑剔、拒绝、不支持、事情的拖延。有时候，有一个很好的促销方案，自己很有信心，可是去和客户谈时，客户一口就给拒绝了，一句话都不听。这时候，就要努力调整心态，多了解客户拒绝的原因，多分析，才能扭转尴尬的局面。我之前经常会遇到这样的事，有时候搞得自己一点信心都没有，还是同事和主管给了我很多的鼓励，给我信心，使我又有了高昂的激情，才得以战胜各种困难。使我学到了不良心态的解决方法。

**月底老板激励工作总结5**

不知不觉加入东南已经一个月有余了，在这一个月中，有苦也有甜!总体来说，我对自己并不满意，但是这期间学到的东西，取得的进步，让我也感到些许的欣慰。下面我将分一下几点对我过去的工作进行总结。

一，业务开展的情况

在东南一个月，其中有两个星期进行了系统的产品培训。换句话说，也就是只有两个星期进行业务拜访。作为初入社会的我，选择了高校和科研单位做为业务开展的对象。我沿着老销售人员给我指引的方向进行业务拜访。在这段期间里，我的目的在于积累客户资源，因为只有雄厚的客户资源，才能发现更多的销售机会，才能保证销售额。

开发客户是一个比较漫长的时间。大部分客户对我们都有一段时间的信任期，特别是高校和科研单位，由于其潜力无限，被很多同行视为保证销售额的强大动力。所以，做高校和科研单位，就必须做好打持久战的心理。最开始的时候，资深销售给我一份电话名册，叫我打电话进行拜访!由于之前没有进行过此类工作，打电话的时候还是有很多问题的存在!磕磕碰碰地完成了20个左右的电话拜访，我就带着资料过去拜访客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘购买信息。后来通过向资深销售学习，也逐渐了懂得了少许挖掘信息的技巧。我负责的相对比较散，也是其他资深销售相对投入较少的区域。为此，我得自己寻找客户的信息，包括电话号码，背景资料，以便于进行面访。凭借着大家的帮助，我认识了60个左右的客户。其中有不少顾客都有购买的倾向，甚至还跟几位客户有过业务上的洽谈。目前为止，有两单业务在跟进中，一是中山大学的thermo离心机(已经进行投标，基本完成)，一是广东工业大学的ALP高压热蒸汽灭菌锅。

二、工作中的问题和困难

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。

2、虽然有专业背景，对某些产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是价格方面。过后我都会再去查资料和问公司同事，再打电话回答客户的疑问。但这样会浪费很多时间，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、和同事沟通得不够。有些问题，资深的同事很容易解决的，但由于和同事沟通得不够，导致没能及时解决，错过了的机会。

4、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

5、对工作的积极性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

三、今后学习的方向及措施

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态!

措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询!资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献!争取在一年内能够独立进行销售的工作。

2、深入学习产品知识

措施：对自己销售产品有良好的认识，才能得到客户的信任!所以，在今后的工作中，应该努力学习产品知识!其学习方向如下：

(1)了解产品品牌，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

(2)对不同品牌的同类产品进行比较，得出其优缺点!

(3)对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳!争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加深和资深销售的交流

措施：在双方相对空闲时期，向资深销售请教工作中出现的问题的解决方法。总结其解决问题的原则，规律!交流方式可以面谈，QQ等。

4、加强商务方面的技巧

措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在一年内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

5、加强自身的时间管理和励志管理

措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得A类事情(重要的事情)提前完成，B类事情(相对重要的事情)及时完成，C类事情(琐碎的小事)选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志!

**月底老板激励工作总结6**

在杭州美丽的四月里，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业——\_\_国际贸易有公司。成为了\_\_普通的一员。成为了客户服务工作传递快乐的一名使者。感谢\_\_给了我这一次工作的机会，也是大学毕业我走向社会的第一份工作，是您——延伸了我继续展翅的梦想。

我带着对未来美好的憧憬和希望，踏上了新的征程，平凡而不平庸的岗位—\_\_a群杭州区业务员。时间飞逝!一转眼，在\_\_三个月过去了，回想在过去的三个月里，让我欢喜让我忧，有成功喜悦，也有伤心往事;有在烟雾缭绕的房间里发呆，也有学习到半夜至深夜的经历，这好象是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。既然选择了，就要坚持，坚持到底!

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，给予了我足够的宽容、支持和帮助，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态，也让我充分感受到了\_\_人“海纳百川”的胸襟，感受到了\_\_人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了\_\_人的执着和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为\_\_的一份子而惊喜万分。

在这段过程中，我分三个阶段来总结我这三个月来的工作。

一、萌芽阶段(4月6日—4月30日)。

在这期间，我主要是熟悉公司的日常工作流程，公司各部门销售的产品，以及对产品的了解，专业知识的培训。比如4月6—9日，公司派专业的讲师给我们业务课进行香蔓、思派雅spa、安婕妤、安吉希可儿各品牌的专业知识培训，熟悉每个品牌的来源、产品特性、明星产品的亮点、品牌的定位、产品的定位，以及公司的提供客户各种推广模式、促销模式等。我这个对化妆品行业一点不懂得“化痴”，从一开始说不出三个化妆品品牌，通过四天的培训可以说二十个以上，通过四天的培训，让我对这个行业充满了信心，相信，我的选择是正确的。紧接着，4月12—13日荣幸的参加了\_\_公司\_\_年第一季度营运大会，在这场大会上，让我很快的融入到\_\_这个大家庭，学到了很多以前从来没有接触过的东西，还有我们的陈课长，晚上凌晨会议结束后，他还来我们的房间，和我们沟通，分享他的工作经验以及刚进入这个行业的一些心理变化，使我们的心理空前的得到解放与安慰，非常感谢!再接下来，就是下市场，每个人下到自己的指定市场，开发市场，就是所谓的开发我们的新客户。

刚下市场前两三天，脑子里一片空白，进入美容院之后，不知道和她们从何聊起，也不知道如何得知哪个是负责人，哪个是老板娘，非常的困惑。把这些情况告诉主管，和一些有经验的同事，通过了他们的指点和教导，使我找到了方向。当然，在这个时候，多么希望身边有个比较有经验的同事或者领导能带着我一起下市场，开发市场，使自己的工作能更好更快的开展。因为在我进入一家店之前，或了解一家店的基本情况，我都很难通过直观在第一时间内得出比较正确的分析与判断，具体切入哪支品牌，然后在和客户交流的过程中，也很难判断出哪些信息是重点，是我们想要的哪些是可以忽略的，这些在缺乏经验与对公司整体内部运作了解的情况下都是很难把握的。特别是在有些事情的处理上，缺乏一定的灵活性，对有些事情考虑得不够周全，但通过向领导和一些有经验的同事学习，在后期的工作中逐步得到了改善。像我这样一个新人，刚进入公司，对一切都充满了陌生和好奇。所以我经常会向主管和自己部门以及其他部门的老业务员问这问那，他们总是能不胜其烦地向我解说。从中让我学到了许多自己未进\_\_之前所未学到的东西。在下市场的同时，经常也和一些客户进行沟通、交流，从她们那里我也学到自己在其他的地方所不能学到的东西，所以她们也都成了我的良师益友。

二、成长阶段(5月1日—5月31日)

通过对上阶段的工作表现与领导、同事的的指导和自己的总结，让我对工作更有了明确的方向和明确的工作计划。方向是有了，工作的计划也有了，接着就是要付出行动，下市场实践，可在实践的过程中，和客户的谈话中，让我深刻的感觉到自己对专业知识的不足和服务质量的有待提高，我向领导、同事及其他相关品牌课部门的学习，补充自己的专业知识，提升自己的服务质量，使客户满意，也让自己更好的服务于客户。同时，我也清楚的认识到：坐在我面前和我谈话的每一位客户，都是我心中的上帝，而我的职责就成了传递快乐的天使。有一句话：与专业打交道是一门硬的科学技术，与人打交道则是一门软的思想艺术。所以，这就要求我要两手都要抓，并且两手都要硬。

其实，我现在清楚的知道，做销售并不是一味的向客户推销自己的产品，而是要与客户心与心的交流，心与心的沟通，和客户建立起良好的关系。通过沟通，挖掘出解客户的需求，结合公司的产品和公司的运作模式，给客户制定相关的可以满足客户需求的解决方案，以及我们公司提供客户优质的服务，然后供客户选择。还有如何做好自己的市场开发，开发市场前期是比较辛苦的，因为要对目标市场的了解，和相关资料的搜集以及分析。这个过程非常重要，这个过程不做好，想要好的成果，几乎不可能。原本自己认为这样的流程一步一步下来就会成功，可事与愿违。在这期间，我谈了一个客户，发现她的确需要需求，通过我们的分析给她制定了相关方案，她也接受了这些方案供她自己参考，她也认可了我们的优质服务。产品、方案、服务都有了，可她最后还是没有和我成交，和另外一家公司签订了合同。这时，心里深受打击，很不甘心，自己跟了半个多月的客户，就这样被别人给抢走了，又是抱怨这抱怨那，自己也慢慢的市区了信心，对公司也失去了信心。慢慢的萌生了放弃这份工作的念头，工作状态就慢慢的跌入低谷。然而，在这个时候，我找主管谈心，和他说我想放弃的念头，他细心的给我讲解、分析、指导，又把我的信心拉了回来。让我真正的理解：一件简单的事情重复做，一定会成功!

“成功者肯定有方法，失败者肯定有原因!”这句话，让我自己的脑子变得非常的清醒。失败肯定是有原因，我对这次的失败做了详细的总结，发现的确自己还是有很大的原因存在，尤其是在最后成交阶段，没有做好很好的准备工作。有失必有得，在这次失败的过程中，我得到了深刻的教训，也得出一些销售以及成交的经验。我觉得，在这个阶段过程中，像我们刚进入这个行业的业务员，更要不断的向主管沟通，反映自己的当时情况，还要向一些老的业务员沟通，分享他们的经验，给与自己的各方能力得以一定的提升。还有一点最关键的，就是要不断的对自己的工作成果做总结，不断的总结，不断的总结，总结出一套真正属于自己的工作方式，自己的销售风格!通过领导和同事的帮助，我对自己充满信心，坚信，没有任何问题可以阻扰我的工作!今天，我要开始新的生活!

三、成熟阶段(6月1日—至今)

通过前两个月对工作的不断熟悉、实践与磨练，对产品专业知识的掌握，市场的开发和布控，以及销售技巧方面有了更进一步的了解与提高，在工作效率上也有了一定的改善。

通过领导和同事的帮助，临安女主角已顺利成交，6月8日正式启动。在这过程，前期的准备工作，客户资料公司系统的录进、客户的打款时间以及数额、美导的下店时间的安排、店家启动的时间、还有客户需要的活动方案等等，这些我心里都要非常的清晰。鉴于此，我也熟悉了整个公司与客户合作之间的整个流程。其次，还要做好后期的服务和客情，就需要经常的回访。因为回访首先可以提高业主的满意度，其次又能够听到业主真实、中肯、良好的意见和建议，提高了我们的工作质量，又何乐而不为呢?

“业精于勤而荒于嬉”，在后期的工作中我会不断学习，扩大自己的知识面，提高自己各方面的能力，并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，寻找更有效的方法，突破自己，更要不断的总结经验和教训，提高、提高、再提高。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，为公司作出更大的贡献。

最后希望在后期的工作中，领导和同事对我多多支持，多提要求，多提建议，使我在\_\_这个大家庭能更好更快的完善自己，更好的适应工作需要，更好的服务每一位客户，从而实现自我的人生价值!

坚持不懈，直到成功!

**月底老板激励工作总结7**

转眼\_\_月就这样过去了，通过这个月的学习，自己感觉还是有所收获的。

一、通过\_\_月份日常工作和学习积累的一点认识。

在\_\_\_描述这个月的主要工作事情。这个月感觉业务素质和解决问题的能力还不够，以后要做到加强学习，更新观念。对待日常工作，不要总找借口，要从自身出发，不断加强学习更新观念，不断分析认识提高自己，改变不执行不作为的不良习惯，自动自发的做好本职工作。我们在执行某些任务时，总会遇到一些问题。而对待问题有两种选择：一种不怕问题，想方设法解决问题，千方百计消灭问题。结果是圆满完成任务，一种是面对问题，一筹莫展，不思进取，结果是问题依然存在，任务也不会完成，反思对待问题的两种选择和两个结果。我们会不由自主的问到，同是一项工作，为什么有的人能够做的很好，有的人却做不到呢?关键是一个思想观念认识的问题。

二、认真工作，使自己素养不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这一个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，一个月用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《执行力》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、特别是让我明白了做一个有执行力的人对一个公司的发展和员工个人职业化的成长的重要性。一句话概括即为：个人执行力决定个人的成败，企业执行力决定企业的兴亡。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

三、认真学习加强提高工作能力。

这个月我的主要工作任务是(1)负责开拓铁合金、玻璃、化工(硫酸、炭黑、碳素)余热发电销售工作;(2)之前水泥跟踪过的客户工作;(3)河北钢铁集团发电信息搜集和一些临时工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的销售人员应当具有良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力、较强的组织领导能力、灵活的处理问题能力、有效的对外联系能力、良好的执行能力。

四、不足和需改进方面。

我也希望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断提高业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，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知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自己的力量。

五、几点建议。

公司正处于高速发展时期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理层要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导层定期学习和交流，这样可以开阔视野、学习管理理论。其次，公司要强化激励机制，加大奖金额度，提高提成比例。好的激励机制可以改变人的行为，好的激励机制可以激励员工，好的激励机制可以强化管理。只有充分运用激励机制，调动员工的积极性，使员工素质不断提高，业务不断熟练，从而保持旺盛的工作干劲，才能使企业能够健康、快速发展。

**月底老板激励工作总结8**

回顾过去的一个月，我主要做了三个方面的工作，现将八月份个人工作总结汇报如下，敬请大家提供宝贵意见及建议。

一是按照荆河街道第二次计划生育集中服务活动的要求，配合计生主任抓好我居的妇检工作。我们首先分析了我居计划生育工作的形势，做好计划生育工作计划，明确了工作责任。然后加大了对妇检的宣传力度，配合街道计生办工作人员和包居干部对持证育龄妇女孕情进行了全面的清理清查，将全部已婚育龄妇女纳入管理范围，目前妇检扫尾已全面告捷。

二是配合市委组织部、团市委、市妇联在非公有制企业中组织开展的“党群共建聚合力，科学发展促和谐”活动，积极为我居翔宇儿童城的党群共建出谋划策。我与居党支部的同志帮助儿童城设计了党建版面和群团建设版面，建成了党群活动室并制作了门牌，购置了文件橱柜和学习记录簿，在活动室内设置了党旗，组织党支部、工会、团支部、妇委会相关同志召开了共建活动动员会，计划开展“党员先锋岗”、“青年文明号”等系列活动。

三是针对居两委工作人员计算机水平较低的特点，义务为大家讲授计算机知识，主要是word、excel、powerpoint、wps等办公软件的应用和邮件的收发，并带头参加了远程教育高级管理员考试的报名，利用琐碎时间努力学习远程教育相关知识，争取通过下个月的远教考试。

8月的工作是忙碌的，8月的工作也是充实的。由于工作经验的缺乏和工作方法的不当，工作中难免存在这样那样的不足，难免也走了一些弯路，但幸运的是，有上级领导的关心，有居两委领导和同事的支持，我顺利走了过来。在未来的工作中，我必定会以十足的信心，做好九月份工作计划，服从领导，团结同志，发奋工作，尽职尽责，以最大的努力，做一名合格的主任助理。

**月底老板激励工作总结9**

进公司一年以来，在x总的领导与支持下，在各位同事的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的其它工作。现简要回顾总结如下：

“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。对我而言，XX年的工作是难忘、印记最深的一年。工作内容的转换，连带着工作思想、方法等一系列的适应与调整，(包括工作上的适应与心态上的调整)压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。

一、进公司一年来的工作表现

(一)正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，经过一年的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教。

(二)一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各 方面的意见，不断改进工作。

二、工作中的不足与今后的努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，与客户沟通还在基本格式上徘徊，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。 年终工作总结

(一)发扬吃苦耐劳精神。面对督查事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

(二)发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”;同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

(三)当好助手。对各项决策和出现的问题，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考。

**月底老板激励工作总结10**

销售数据证明：成绩是客观，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预定目标稳步前进的。

那么，以下对这几个月的工作做一个小结。

>一、培养并建立了一支熟悉市场运作流程并且相对稳定的行销团队。

目前，销售部员工共112人，其中销售人员96人，管理人员4人，后勤人员12人。各人员初到公司时，行销经历参差不一样，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的运作的相关流程。

对销售人员，销售部按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为销售代表和地区经理两个层级，各层级之间分工协作，相互监督，既突出了工作的重点，又能及时防止市场随时出现的问题，体现出协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为公司尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是饲料行业市场精细化运作的生力军，是能够顺利启动市场并进行深度分销的人力资源保证，是能让公司逐步走向强的资本。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面!

我代表公司感激你们!

>二、团队凝聚力的增强，团队作战本事的提高

1、新员工的逐步增加，随着公司市场活动和拉练的开展，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随着公司的发展共同发展成长。

2、局部市场销售小团队的组建，使销售人员与主管之间在生活上彼此照应，工作中相互协作，配合默契，利用小团队的优势，有针对性的扶植新老客户，不断的开拓为公司开疆拓土。

3、由于大家来自五湖四海，初到公司的那种小思想，小意识还是存在的，可是随着逐步的溶入团队，小思想，小意识也在逐渐消退，大家仅有一个目标：尽我所能，让公司强起来!

>三、敢于摸索，胆尝试，不断改善新的营销模式，并且程序化。

1、大家来自于不一样的企业，固有的营销理念在个人的脑海中根深蒂固，行情疲软，做市场只体现了一个字：难!在这样的情景下，销售部在宋总的力支持下，营销模式尝试改革，经过几次市场活动的拉动，总结出宝贵的经验，摸索出了一套集开发新客户，维护老客户，市场造势于一体的全新拓展思路，取得了另整个销售部甚至整个公司振奋的骄人战绩。

2、实证的出台——目标经销商的力拜访——市场造势——邀请目标经销商参加活动——活动开展——开发出了目标经销商、维护了老客户、市场知名度提高、市场占有率提高、周边影响加。

3、一系列的成功，离不开销售部全体员工的努力，不断改善新的营销模式，使竞争对手无法模仿，让我们在市场上所向披靡!

>四、有法可依、有法必依、执法必严、违法必究

随着工作进程的不断深入，我们已经初步地建立了一套适合于公司行销队伍及销售规划的管理办法，各项办法正在试运行之中，我们会不断更新，逐步完善。

执行力，是销售部各项政策和规章制度能顺利执行的保障。销售部已经出台的销售部管理制度，是检验销售人员平时工作的天平，是衡量销售人员平时工作的标准。在这个基础上，

首先，销售部将出台《销售人员考核办法》，对不一样级别的销售人员的工作重点和对象作出明确的规范;对每一项具体的工作资料也作出具体的要求。

其次，销售部将出台《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上，进一步对订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准。奖惩分明，销售部还将将出台《销售部奖惩条例》，争取在以后的工作中，做到“事事有标准，事事有保障。”

第三，构成了“总结问题，提高自我”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重销售人员的意见，以市场需求为导向，地提高了工作效率。

制度是标准，执行力是保障!

力德船已经起航，为了它的安全，力德人行动起来!

虽然以上看似不错，但所存在的问题也不得摆在桌面上，这是也是我的严重失职。

>五、“3个无”的问题有待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

1.无透明的过程

虽然销售部已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，可是，销售人员没有构成按时汇报的习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，销售部不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果打折扣。

2.无互动的沟通

销售部是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。销售部需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

3.无开放的心态

同舟共济，人人有责!市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、进取坦荡的胸怀应对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们明白，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委职责、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身提高，不要被不需在意的的人和事影响了我们的提高。

两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。

4.无规划的开发

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展，需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要及时开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能到达效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应当采取什么样的策略，什么时间应当回访，应当采用面谈还是电话，都是需要研究的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

**月底老板激励工作总结11**

在竞争激烈的市场中，在两位老总的正确指导下，我公司上半年销售业绩比去年同期有着大幅度的提升，也是公司突飞猛进的阶段，从而也确定了我公司在西南同行业中的地位。现将我公司财务部九月份工作总结如下：

>一、公司的销售业绩稳居西南地区第一。

在两位老总的领导下，作为西南地区的家用、商用、笔记本的分销商，各类产品的销量始终保持稳中有升，今年总计销售万元，与去年相比上升%，从而确保了公司在这个地区这个行业中的商业地位，为明年的销售起了一个好的开端。

>二、公司的内部管理较往年有进一步的提升。

在内部管理上，公司的人员结构作了合理的调整和增加，为各部门工作的开展提供了充足的马力，使他们更有充足的干劲为客户服务为公司服务；在人事管理上加强了员工思想素质和业务素质的培训，经过培训是他们的综合素质得到更高层次的提升，从而更进一步的提高了公司的对外品牌形象；在办公设备上，不断的更新设施设备，切实做到了为员工创造了一个良好的工作环境，这样也为他们能更好的为客户为公司服务提供了有力的保障。

>三、财务管理工作上，做好财务工作计划，加强财务管理，杜绝一切不合理的开支，增收节支，开源节流。

在公司规模不断扩大的这一年，门市的开张，产品的增多，在无形中增加了财务的工作量，对财务工作提出了更高的要求。在应收款、费用及各项开支不断增大的同时，我部门在加强财务管理上制定了一些措施，主要措施有：

（1）严格执行财务制度，规范财务行为，坚持收支两条线，加强财务核算和财务监督，杜绝不合理开支，加强应收款项的回收，尽量减少不必要的损失，为公司增收节支。在实际工作中做到每周出应收报表，各类流水帐目做到日清月结，与产品部人员紧密配合，积极有效的回收资金，为订单的执行作好配合工作，使各类产品的存储趋于合理化，为销售人员搭建起一个好的供货平台。

（2）各项收支做到帐帐相符，帐实相符，支出要考虑合理性，做好个人工作计划，做到出有凭，入有据，费用报销具有实效性，做到监督有力。在实际工作中，大额报销实行提前早通知，报销金额与票据符合，对于不合理的开支完全杜绝。

（3）公司的利益高于一切，增强工的主人翁责任感，人人为增收节支，开源节流做贡献。明白一个简单的道理，公司与员工是同呼吸共命运的，公司的发展离不开大家的支持，大家的利益是通过公司的\'成长来体现的。在销售旺季，大家的努力也得到了回报，这是有目共睹的，事实胜于雄辩，这是一个不争的事实。

>四、坚持以人为本，加强经营管理公司在今年的销售过程中。

虽然取得了良好的成绩，但是随着人员的增加，各类费用与开支也在增大，使得公司的利润得不到体现，而且还出现了一系列的问题，那么在市场经济条件下，怎样才能提高公司效益，提高员工的收益，是今年一直以来在探讨的一个问题。从内部来看，员工的积极性不高，出现了相互攀比工资高低的心理，工作不专心、不敬业，使得部门之间的协调性降低；从外部条件来看，不管是客户资源还是供方给予的支持，公司是具备获得更大利润这个条件的；怎样才能解决员工的问题。

**月底老板激励工作总结12**

我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值。

在\_\_公司\_\_总经理的领导下，负责接待电话业务，用高标准严格要求自己，不断学习、刻苦追求，加强自身素质和品质的修养，提高自身能力，做好客服工作。虽然工作有很多地方做的不够到位，但是我会在以后的工作中忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。我的信念是“只要自己能够胜任本职工作，就是称职的。”现将\_\_月的主要工作情况述职如下：

一、每天上班之前永远记住(1)客户满意第一; (2)客户永远是对的; (3)如果客户错了，任然记住客户永远是对的

二、加紧跟踪车辆行驶位置，做到服务客户化，让客人无论在何时何地只要查货物位置，

我们总能在第一时间准确无误的答复客人，不要感到失望。

三、为了货物能够准时的到达客户手中，及时的查看到车货物中转情况，尽力做到不让客户打电话催货物。

四、及时上报货损，让发货公司第一时间知道货物的情况。

五、上下班时间清点库房的货存。

六、每一个电话都关系到我们的业绩，做好电话记录，客户信息记录。

回顾以往的工作，我感到有所得也有所失，不足不之主要表现以下几个方面：首先，在工作中，工作方法过去简单，不够全面细致，处事不够冷静。其次，在接待客户电话能力上还有待于进一步提高。这些不足之外，有待于在下步工作中加以克服和改进。因此，在下一步的工作中，我要虚心向领导和其他同事学习管理和工作经验，借鉴好的工作方法，努力学习，提高自身的素质。要进一步学习相关的理论知识，与实践经验相结合，有效的完成各项任务指标，工作要得心应手，有驾驭全局的能力。强化敬业精神，增强责任意识。关心、爱护同事，我们是一直强大的团体，一定可以做的更好，。我一定可以做到业务内勤应该具有最基本的素质：有强烈的事业心与责任感。

以上报告,请领导指正批评,欢迎对我的工作多提宝贵意见,并借此机会,向一贯关心、支持和帮助我的各位领导表示诚挚的谢意。

**月底老板激励工作总结13**

七月份，公司整体工作重心从土建工程建设转入设备安装调试生产阶段，针对这一首要目标，公司结合实际情况，认真分析各类制约因素、整体部署运转计划、细化各项工作，部门之间协调合作，保证了各项工作井然有序的开展，现将本月工作汇报如下：

>一、加强财务管理，严把资金利用率，为实现公司经营目标做好财力服务。

公司严格对照集团财务方面的文件资料和规章制度，结合公司实际情况和各 项工作的开展要求，以“加强财务管理，严把资金利用率，为实现公司经营目标做好财力服务”为工作目标，认真做好公司资金的日清月结工作，编制资金日报表，及时反映资金流向。并定期汇总各部门月度用款申请，按时按期完成各工程、设备、备料等的付款工作，以确保后续各项工作的顺利开展。同时加强与当地政府、财税部门及银行各职能部门的联系与沟通，并积极跟进招商银行3000万授信贷款及交通银行202\_万授信贷款事宜，为公司7月份的试生产及全面投产后的资金需求提供了有力保障。

>二、完善公司管理制度，加大员工培训力度，全面提升公司形象

随着新办公楼的启用，对员工的日常行为规范、公司日常管理提出了新的要求。因此，本月修改完善了一系列的配套管理制度，已下发生效的有《办公大楼管理规定》、《员工住宿管理规定》和《员工用餐管理规定》。在加强规章管理制度的同时，积极开展对员工的培训工作，以提高员工素质和技能。月底，参加了县人社局和县总工会联合举办的“劳动关系协调资格培训”，并积极拓宽培训渠道，联系县相关企业参与其员工商务礼仪知识培训。

随着公司不断的壮大，公司的形象也在不断提升之中。公司拟在东坝镇率先召开工会会员(职工)代表大会,筹备方案已草拟。

>三、规范生产工序，建立一套行之有效的质量管理体系

为保证公司7月底的调试生产，公司根据总体规划的要求及实际情况，积极完成了交联料车间各主辅设备设施的调试工作，并就在调试过程中出现的问题及时与设备厂家及专业人员进行沟通探讨，力求尽快解决。同时，相关的电力设备、制水设施等辅助设备也已基本完成安装与整改，并于7月10日完成正式送电工作。完成了交联车间净化厂房的招标、试验中心试验台的安装及部分试验仪器的安装调试等工作，以保证交联料车间试生产期间具备检测条件。

为确保公司试生产期间及全面投产后各项生产工序的规范化、管理化，保证产品的质量及安全，公司于本月结合具体技术参数及质量管理体系的要求，按照原材料检验规范、成品检验规范、操作过程和工艺文件四部分进行了初期工艺文件的制定工作。同时，三体系统的申请认证工作已在紧锣密鼓的进行中，目前已完成了管理手册的定稿，正在对25份程序文件的初稿进行编制、修改及确定，对程序文件中所涉及的表格、记录等都进行统一编制和设计，初期已基本完成80余种表格的定稿。

>四、降本增效，开源节流，建立一套灵活严密的采购模式

为保障公司调试试生产期间生产用原辅材料的供应充足，公司根据整体进度要求，按计划分阶段向不同物资合作供应商下达采购通知，本月共完成了采购申请单90多份，共计采购金额40多万。从采购执行完成情况来看，采购及时到位，基本满足了公司生产经营及日常活动的正常开展。为确保各原辅材料及其他物资的及时入库，本月公司以“创建标准库房、保障试生产顺利”为目标，不断加强各仓库的日常管理与安全监督工作。目前公司仓库大致分为原辅料、五金配件及办公用品等仓库，并通过制定仓库管理制度及仓管人员的工作职责，以明确其工作范围，提高整体工作效率。

>五、改变传统营销模式、扩宽营销新思路，为进军市场提供坚实基石

公司按总体计划的要求，分期派遣部分销售人员前往总公司，学习生产工艺及操作流程，熟悉客户环境。同时，还积极组织公司内部的相关技能培训，以提高整体素质、专业知识及营销技能。为使公司后期营销工作能够全面顺利开展，各项内部管理工作更加规范具体，相继草拟了《公司驻外办事处管理制度》、《公司销售管理办法》、《办事处费用管理规定》、《办事处薪酬分配及绩效考核管理办法》等相关制度初稿。

>六、加强安全监管，全力推进项目建设，确保各项工程进度按时完工

在坚持“安全第一、质量至上”的前提下，以7月份试生产为首要目标，不断调整施工范围，强化土建工程的建设与管理，抢抓工程进度。公司办公楼已于6月30日正式启用，其中的各项配套设施也已基本到位。市政工程已完成了东次路的浇筑，并逐步开始主路路基的平整工作。土建工程Ⅰ标段特种电缆车间钢结构及地坪、Ⅱ标段墙体粉刷分项及地坪等因施工方的原因而导致项目进展缓慢。目前公司已配合县领导及建管部门与施工单位相关负责人进行沟通协调，要求其调整施工工序，增加作业人员，尽量在规定的时间内完成土建部分，已确保后续各项工作的顺利开展。施工手续方面，Ⅰ标段中标备案、安全三同时、消防验收、土地证的办理等手续正在跟进中。

八月份工作计划

一、进一步加强财务核算和融资服务工作，积极拓展融资渠道，及时跟进工行高淳支行、南京招商银行及交通银行的借贷款事宜，确保生产进度不受资金的影响。

二、进一步完善各项规章管理制度，创新管理新思路。随着公司发展运行，公司的规章制度需要进一步修改完善，以符合公司实际情况。同时，要加强各项会议文件、规章制度的执行力，定期组织员工学习培训，加强员工的执行力和对公司的认知度，提升员工的整体素质。 三、抢抓项目建设，全面完成各项工程项目。组织好各个车间分部分项工程，完善市政等配套工程，确保整个厂区的建设早日完工，早日全面投产。

四、循序渐进，全面实现产值目标。完成交联料车间及PVC车间内设施设备的安装调试工作，并做好调试用工艺文件、记录等资料的编制与完善，以确定合理的工作程序、科学的管理模式。

五、确定营销方针，开发营销新渠道。根据公司一期销售目标及下半年的工作计划，确定基本的营销思路和营销方向，同时加强各项营销管理制度的制定及实施力度，并定期组织销售人员参加各项专业知识与业务技能的培训，以提高其营销执行力，力求建立一批“高素质、高标准”的营销团队。

六、报请召开工会第一次会员(职工)代表大会。

**月底老板激励工作总结14**

在本月中，除了经历自然气候给于的炎热以外，仓库也发生了很大的人事变动。这都是我的工作没做好而造成的。针对上月所出现的问题，我们大家也都提高了警惕性，不断地总结经验教训，不断地完善我们的日常工作习惯,尽量把失误降低为零。

现在，我把本月中已经在做的和今后将要做到的概括如下：

>1)领料：

车间领料按每日下达的日单领料，仓库应与erp中bom表中的物料仔细核对后才能领出。领料单每月装订妥善保存以便查询。车间需补料时，要有生产部长签名方可领出。

>2)到货入库：

现在，在仓库中所有到货材料均在到料的二小时内清点完毕，然后我登入到货登记，并记上相应的\'计划单号，以便品质部看到。除辅料外，所有材料均需品质部判定合格后入库，我会在入库单上标明相应的计划单号以便查询,入库单联存根在今后我会按所注明的计划单号排列装订,在月底时做好目录汇总表。

>3)外加工：

本月的生产主要是围绕着外加工而开展工作的。通过与诚赢的对账，让我知道了以前在工作上的失误的给今天带来了严重的后果。因此，在现在的外加工中，所有的来料单、退料单，补料单均仔细核对、双方互签、统一保管。到今天为止,外加工领料已达20次,基本上都是蒋晓岚出去领料非常辛苦,时常要到很晚才回来,有一次甚至到了一点多钟。这无疑给我们仓库增加了压力。再加上人手不够，新到的人员对产品不熟透，电脑根本就不会。但不管有多辛苦，压力有多重，做好工作是最重要的。在外加工仓库人员出外领料时，应仔细核对数量、型号，以避免错发、少发，以免使生产无法正常进行。所有外加工到货材料我均在清点一遍后做入电脑账，未到材料及生产需补数的材料我会及时登入。

>4)库存：

32w螺旋管有5778只是短灯丝，生产上一直没有用，时间一长也无形中增加了损耗。

另外，由于本月台风较多，有几次雨也下得很大，在仓库里有两处渗水，有几处漏得比较大。在天气晴好时，需要维修一下。在六月份的内部审核中，我们出现了五项问题，针对这一情况，在下个月中我们会努力纠正，把工作做好。

**月底老板激励工作总结15**

\_月终，紧张繁忙的一月即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在\_\_超市这个大家庭里使我得到了的锻炼，学习了的知识，交了的朋友，积累了的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种.种不足。这一月是充实的一月，我的成长来自\_\_超市这个大家庭，为\_\_超市明月更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任。现将自己\_的工作总结

一、\_\_市场大厦工作阶段

\_\_月后，我依旧负责\_\_市场大厦的各项经营工作，在与翟经理的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对\_\_市场进行了一定的布局调整。3月份\_\_市场超市开始构想到\_月份开业，自己全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在刘总与李店的指导下，\_\_市场超市得以平稳的发展与过渡，自己对超市最新的业务知识又得了系统的强化。负责\_\_市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但\_\_市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然\_\_市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但\_\_市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在\_\_市场工作得到的最深刻认识。同时，\_\_市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在\_\_市场工作得到最大的收获。

二、\_\_超市工作阶段

\_月份因工作的需要，我被调到\_\_超市任店面经理兼非食品经理。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了\_\_超市这个大家庭，对\_\_超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向刘总李店请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长文娟深入交流。在短时间内与相关主管建立了溶洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。与柜组长一起对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。在文娟升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了的接触，在严格要求的基础之上，给员工的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，非食品的进步得到了公司的认可。

店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的店面经理。

三、人员管理培训工作

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。通过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理下了很大我功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再通过业务培训让员工知道如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。使员工队伍从内在有动力，对外有战斗力能够产生效益。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己保持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作，最早自\_\_市场的5\_\_\_\_名员工到\_\_市场超市的3\_\_\_\_员工再到8月份\_\_超市六部门乙班4\_\_\_\_名员工的培训，通过一次次的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步形成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训内容。得到了员工认可收到了一定的成效。

四、专业知识的学习与市场把控能力的提高

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参与进时代最具发展的行业之中，一定要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自己从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，通过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自己的战略性的建议。

五、不足方面与下月工作思路

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间仅仅一月时间，具体开始超市的工作才近半月，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不同对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

**月底老板激励工作总结16**

企业小的时候通常只是忙着做业务，焦点在业务层面，而当企业发展到一定阶段，焦点已经转变为风险管理。很多企业死掉，多数是因为想做大而死掉的，是因为扩张导致的风险。很多老板跑路，一定程度上是因为没有做好风险规避。

一个人承担风险太沉重

现实中，老板和员工大多是一种共创共享的关系，也就是一起创业，一起分钱，而且是员工先分，先拿工资和奖金，老板后分，有利润才能分。表面上看这种关系很和谐，实际上这种关系却很松散，没有黏性，公司一旦有难，老板只能一个人承担所有风险，倾家荡产甚至跳楼，而员工却可以跳槽。还会出现的一个现象是如果老板被抓，员工特别是高管们肯定跑得比狗都快，而且可能还不会空着手，还会带点东西或者带着公司很核心的东西跑。相反，如果是高管被抓起来，老板一定会去救，并且会安抚好他和他的家人，工资照发。

所以把风险都压在老板一个人身上，无疑太过于沉重，无论是对老板个人还是对企业都是非常不安全的。企业能够永续经营，是所有创业者的梦想，而风险也一直都在，所以规避、分散风险和发展企业同样重要。

用股权规避融资风险

对于大多数企业来说，企业发展、扩张需要资金时，通常可以考虑的融资渠道包括投资人、合伙人、内部员工、银行甚至高利贷，但是这几种渠道融来的资金，风险是不一样的。

用投资人、合伙人的钱或者让员工入股用员工的钱，如果企业是在正常经营的情况下亏损甚至死掉，他们作为股东会一起承担风险。用银行的钱，门槛比较高，会有很多限制，比如抵押、股东承担无限责任等，所以当企业不能偿还借款时，银行会拍卖抵押物或者追溯到老板的个人财产。用高利贷的钱，没有门槛，但是会面临更大的风险，一旦你还不起，他们可能会杀了你。

也就是说，用股东的钱基本上是零风险，而用高利贷的钱却有可能丢掉性命，所以要尽可能多用股东的钱，少用银行的钱，宁愿企业死掉也不要用高利贷的钱，因为企业死了还可以从头再来，人没了就什么都没了。所以融资要找对渠道用对钱，才能远离风险。

用股权规避投资风险

当企业有了余钱或者发现有好的项目时老板通常会考虑对外投资，因为把企业做大也是老板的梦想，但是任何投资也都是收益伴随着风险，如果做不好风险评估，仅凭着感觉去做，就很容易掉进风险中，给企业带来损失。

凭着感觉去投资，通常会发生在老板一个人说了算的企业里，没有其他股东，钱是老板自己的，别人说了不算，而老板一个人的智慧终也抵不过一个团队的智慧，所以有些时候老板其实是在乱投资。

如果有其他股东，对外投资是需要其他股东也同意的，那么股东们就会对投资项目的可行性进行分析、讨论、辩论，这样就可以避免一个人考虑不周带来的风险。

如果没有其他股东，可以通过不同的投资方式创造股东，来达到规避投资风险的目的。我们就以投资一个新项目为例来分析什么样的投资方式可以规避投资风险。

如果老板一个人投资了新项目，只是派一个职业经理人去负责这个项目的运作，那么对经理人来说项目做得好坏是无所谓的，他只要拿到自己的工资就可以了，项目做得不好经理人不需要承担什么风险，最多是奖金少了或者没了，而对老板来说却要承担很大的风险，可能会血本无归甚至倾家荡产。这种投资方式很容易导致投资失败，因为经理人花的不是自己的钱，用心程度会不一样。

如果换一种投资方式，不只是老板一个人投资，而是让负责项目的总经理也跟着投资而成为股东，结果就会不一样，投资风险就会大大降低。如果总经理愿意投资，说明总经理对这个项目有信心，而且他有钱在里头一定会用心去做。如果总经理不愿意投资，说明总经理对这个项目没有信心，或者不愿意承担风险，让一个没有信心的人去做这个项目，而且他没有钱在里头，做不好自己也没有风险，失败的概率就要大很多，这种情况下，项目再好也没有用，正如柳传志所说：再好的项目，没有人，不去做。

如果企业本身的治理结构已经比较规范，有股东会、董事会，要做投资的话，可以借鉴复星集团的做法，比如在做投资决策时，会有董事参与投票，凡是投票赞成的董事也要跟着投资，防止他们做决策时不动脑筋或者做好人，推荐项目的人也要投资，防止推荐人不负责任。这些也都是通过股权来规避投资风险的方法。

用股权规避决策风险

一个人做决策和一个团队做决策是不一样的。企业最大的风险是决策风险，决策风险带给企业的损失都是非常大的。要降低决策风险，最好的办法就是让很多人入股，让很多人的利益都牵扯进去，做决策的时候就可能会出现各种辩论，通过辩论看到事物的本质，这样做决策就会从一个人的感性变成一个群体的理性。

^v^在做脑白金之前，都是他一个人做决策，结果一度成为中国最大的负翁，后来他做了反思，成立了七人投资委员会，任何一个项目，只要赞成票不过半数就一定放弃，否决率高达三分之二，但是后来^v^所有的投资决策都是成功的，比如投资脑白金、五粮液、民生银行、征途游戏等。

用股权规避经营风险

经营风险有很多，比如产品质量、市场、广告、操作、安全等，任何一种风险都会给企业带来不同程度的伤害和损失，所以如何让员工尽职尽责降低经营风险也是每个老板关注的事情。

当企业发展到一定阶段时，老板就需要把权力分给员工，让员工为自己的工作负责，但是如果员工只是员工，员工承担的就只是工作的责任，没有能力甚至不需要承担风险，经营风险还是老板一个人的。而如果员工有股权，那么员工因为个人原因造成损失，他的股权也会跟着受损失或者失去。

所以，企业的关键岗位一定要安排股东来做，特别是总经理，最好是除了老板之外的第二大股东，这样，总经理就会和老板一起承担经营上的风险。还有一些不好考核的岗位，最好也能和员工的股权挂起钩来，当责任、利益和风险挂钩时，降低风险就成了大家共同关注的重要目标。

**月底老板激励工作总结17**

现在做销售，竞争激烈，不管你什么档次的，这行业都是感觉入门槛低，但是倒闭起来也快，曾经我注意到做的一些经验之谈写的这几句话，人无我有，人有我优，人优我变，人变我快简单的十六个字充分概括了的一个销售策略和方法，三分货，七分卖，每个环节都是显示的那么重要。就这一个月的销售工作做总结如下：

>一、人无我有

这句话不难理解，就是说做你的竞争对手没有的，在这个环节上，考验开店人员的拿货眼光和服装趋势的预判能力，这个需结合你开店的地理位置和环境，消费层次决定，你拿货的眼光决定了你和竞争对手的竞争，你所卖的是别人没有的同时又是适合你主要消费人群的货，这样，你做到人无我有，在货上面就可以抢的先机，就有了竞争的优势，在注重自己的销售经验总结的同时，留意你竞争对手的状况同样重要。

>二、人有我优

这句话的理解是在服装销售的过程中，出现和你竞争对手出现了同样的款和同样的货的时候，你就需要在你的经营策略上采取主动，不能变为被动，价格战是两败惧伤，在实际的经营过程中，衣服撞版和价格战是常有的事情，这个时候，我们销售衣服的时候必须以我为主，衣服相同，但是销售人的不同可以去改变你的被动局面，想办法在销售环境和氛围去创造一个优化的环境，从你的服务，售后，沟通，销售环境上去解决和处理，让顾客记得你的店，用真诚去销售，用心去交流，让顾客感觉你的店的实在，客人买的舒心，也就对你的店产生好的效应，在竞争中利于不败之地，这个，做好了的话。有时候感觉别人家的衣服便宜，但顾客还是用心的去买和用心的去帮衬你的生意。

>三、人优我变

同样，在你进行一个良好的氛围进行销售的同时，或许你的对手也在力求着改变和优化，这个时候，你必须在变字上下好功夫，变的方式和方法有很多，比如在你的服装款式和风格，销售策略的重新调整。

>四、人变我快

这点说明在服装经营上面对待所面临的问题要果断，快速，包括你的衣服，在货的流通与销售上要掌握快的原则，特别是女装，店的服装要出的快，换版快，这样，就会更加赢的顾客的进店率。

**月底老板激励工作总结18**

时光飞逝，转眼间，在xx已经实习一个月的时间了，这段时间让我学到很多也懂得了很多。来这里的第一天，的领导就和我们说了，你们还没有什么实践经验，所以不管以后你们想进的哪个部门，首先都是要从车间开始的。

后来由于领导的安排，我去了设计部，设计部的责任很重大，车间所有的接线图、原理图、布置图、断面图等等各种各样的图纸都是在设计部出来的，刚去的前几天，部长也不要求我们做什么事，只是叫我看看CAD图，认识下里面的元器件与客户的项目要求，熟悉下一些基本的软件。他们却很忙，整天有忙不完的事情，这个要校核呀，那个还没打印呀！反正他们很忙，我却很闲。

过了几天后，部长开始分配我任务了，主要就是校核图纸。开始找不到方法，主要还是对CAD软件熟悉的程度不高，所以在校核中耗费了大量的时间，一个图纸要看上几个小时，看的头的都有点晕了。但值得我庆幸的是，在遇到困难的时候部长和其他几位同事都会很热情的给我讲解与，他们晓得我刚来做事情很慢，所以从来不催促我做完某些事，让我感觉到设计部是温暖的，xx是温暖的。

**月底老板激励工作总结19**

回望20xx年，从年初的严峻形势，到岁末的丰收喜悦，邮政在异常艰巨的经济发展形势下实现了平稳、上扬的发展趋势，1-12月份我局累计完成业务收入\*万元，完成全年预算进度的%，同比增幅为\*%，净增\*万元，圆满完成年初下达的预算目标。

在全年工作中，本人始终保持高度的责任感和强烈的事业心，认真履行职责，廉洁秉公办事，在市公司正确领导下，在邮局领导班子紧密配合下，在各部室、专业公司和全体干部职工的大力支持下，较好的完成了各项工作任务，各方面都得到了锻炼和提高。现将一年来的工作情况总结如下，不妥之处请批评指正。

一、加强学习，勇于创新，促进自身综合能力提升

深入学习科学发展观，以“坚持科学发展观、实现可持续发展”为中心课题，充分结合企业发展和自身的工作实际，学理论、定措施，进一步提高学习自觉性和工作责任感。同时，认真学习总经理在市公司创新工作大会上的讲话，树立“终身学习”理念，运用多种积极手段和方法，在实践过程中不断理解创新的内涵，体验创新的要求，提高创新的勇气，丰富创新的手段，在各项工作中充分发挥创新的作用，使我局在函件发展、思乡月、报刊收订等多项重点业务和重大战役中取得骄人成绩。

二、认真履行岗位职责，全力做好分管工作

20xx年，在区局党委的统一领导下，在局其他领导的支持下，我协助\*\*局长，主要分管函件业务、发行业务、速递业务、包裹业务、通信运营、基建、安保和后勤等工作。回顾一年来，我主要做了以下几方面工作：

(一)通过构建创新发展氛围，实现各项业务齐头并进，使整体经营工作稳步向前

从年初开始，根据各专业发展目标及地域特点，作为分管相关专业的领导，我与区局市场部、专业公司和支局领导，就各专业发展思路、发展机会、创新项目、业务增长点等方面进行研讨，确定全年发展措施及开发项目，使大家在发展中认清形势、在危机中寻找机会、在机会中确立信心，为全年发展打下良好基础。20xx年我局发行、速递专业在专业增幅中排名第一;函件、国际包裹专业排名二;邮政贺卡、报刊收订、五节联送、思乡月四大重点战役也全面告捷。

1、规模发展函件业务。以数据库营销为抓手，推进商函业务扩量增收，以贺卡为龙头，加大封卡片开发力度，全年累计实现函件收入\*万元，完成计划的100。1%，增长5。3%。其中，数据库商函累计制作万件，同比增长46%，列第二位;贺卡战役实现申报收入\*万元，完成市公司认档指标的%，是\*\*局中第一个完成认档指标的单位。

2、快速发展包裹业务。通过积极抢占“大宗包裹”、“军营包裹”、“校园包裹”市场，在营业窗口开展“多说一句话”，提升快包占比等措施，包裹业务累计实现收入\*万元。其中，快包占比从20xx年的23%提高到20xx年的27%，同比增收近\*万元。

3、大力发展发行业务。在做好日常收订的基础上，大力开展中小学市场、少幼儿市场、图书馆等专项市场营销，在20xx年度报刊收订战役中，实现流转额\*万元，完成增长12%计划目标的%，完成增长15%计划目标的%，城区排名第二。

4、一如既往发展速递业务。以代收货款、经济快递和e邮宝等协调机制新业务为突破口，以“思乡月”、“五节联送”等阶段性营销为增长点，速递业务累计实现收入\*万元，完成%，增幅%，收入占比同期上升4。7个百分点。其中，“思乡月”我局累计实现产品销售\*万元，完成奋斗指标的%，城区排名第二;“五节联送”与“端午节”也均实现%以上增长，通过开展常规化礼仪营销活动，共为我局带来速递收入约\*万元;利用速递协调机制，1-12月我局新增速递协议客户\*\*户，增收\*万元，为速递板块收入规模的扩大提供了有力支撑。

(二)通过开拓创新发展思路，实现开发观念转变，充分调动企业发展活力

创新决定着企业的命运，惟有不断创新，企业的经营运转才能时时保持在最佳状态，才能拥有鲜活的生命力，才能在市场竞争中不断领先，才能超越自己，超越对手。在20xx年实际工作中，“开拓创新”始终贯穿于各项业务发展之中，立足本职工作，充分发挥自主创新积极性，紧紧围绕企业经营发展，不断突破固有思维，增强创新意识，提高创新能力，使企业发展再创佳绩。

1、项目创新实现常规业务的突破和再生。通过成功与市政府合作，开发项目，实现收入\*万元;在原有基础上不断创新，推出贺卡形式的“烤鸭纪念卡”，五年可实现收入\*万元，为贺卡业务发展提供新思路。

2、经营思路创新，为今后发展积累经验。在支局搭建月饼超市，拓宽代销渠道，实现“思乡月”超常规发展;将“祝福祖国”明信片与中小学报刊收订相结合，实现资源共享、联动开发;创新期刊代征订模式，将自办发行纳入到邮发渠道，开辟流转额收入新途径;策划“”主题营销活动，营造销售氛围，提高相关专业收入。

**月底老板激励工作总结20**

转眼间七月份的工作已经接近尾声了，七月主题好吃的水果和落叶飘飘教学活动也画一个圆满的句号。在此把七月个人工作总结报告如下：

一、教育教学活动

进入七月，各种水果琳琅满目，让人目不瑕接。水果是幼儿熟悉的、喜欢的，当我们专注于它时，会看到水果中蕴含着丰富的教育资源，于是主题好吃的水果便应运而生。在吃水果的过程中，幼儿知道了如何剥水果，如何文明进食;在动手操作中，幼儿懂得了榨汁、做沙拉等多种加工方法;在游戏中，幼儿学习了瓜果与虫害的关系;在诵念儿歌中，幼儿认识了各种各样的瓜。还记得幼儿剥桔子时的争抢，品尝沙拉时那馋馋的样子，唱苹果歌时的开心

一阵风吹来，树叶纷纷落下。摇曳飘落的、多姿多彩的树叶就是一方天地、一个世界。我们同幼儿一起进入落叶飘飘的世界，去探究、去发现、去思索、去想像、去表现毛毛虫爬出来了!大树爷爷笑起来啦!唱到《挠痒痒》时，孩子们发出哈哈的大笑。你看见过树叶蝴蝶吗?让孩子们带你去领略吧!你知道小路为什么会响吗?你知道怎样用树叶来装饰吗?你看见过树叶跳舞吗?哈，你都不知道吧!那么你跟树叶做过游戏吗?两个星期的活动，充满了孩子们的笑声，小小一片树叶，竟能让孩子学到这么多的知识，得到这么多的锻炼，真是想不到啊!

二、班级日常工作：

幼儿是独立的个体，有充分表达自己意愿和思想的权利，但只有他们有了好的常规我们的工作才可以得心应手。因此，和孩子共同制定一些班级规则是更好开展班级工作的必要途径。通过商量，孩子们乐意学习与他人协作创作、尊重他人劳动成果;学习互相谦让，合作游戏。经过一个月的努力，我班大部分孩子在个性和行为习惯上与上一月相比，均有明显的提高：

孩子有初步的同情心和责任意识，能关注自己熟悉的人，并懂得与同伴分享快乐;在一日活动中，孩子们能积极、主动地参与;遇到困难，小纠纷时，能乐观、自信地面对。

天气越来越凉了，我们班的老师认真做到给带药的孩子按时服药;根据天气变化随时增减衣服;天气干燥，鼓励孩子多饮水;平时注意锻炼身体，增强身体素质。

三、家长工作

因为天气的关系，经常出现孩子身体不适不能按时来园的情况。我们及时与家长沟通，了解幼儿不来幼儿园的原因，如果身体不好，就好好在家休息。教师工作的开展离不开家长的支持与理解，主题活动

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！