# 最新职工月度职位工作感受总结(5篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-03-11

*职工月度职位工作感受总结一一、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...*

**职工月度职位工作感受总结一**

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!

四、目标

\_\_\_\_.\_~\_\_\_\_.\_：顺利通过考核，真正成为东南科仪的一员。

\_\_\_\_.\_~\_\_\_\_.\_：能够通过销售工作的考核，拥有独立完成销售工作的能力!

**职工月度职位工作感受总结二**

工作总结是认识世界的重要手段，是由感性认识上升到理性认识的必经之路。通过工作总结，我们可以寻找，掌握并运用工作和事物发展的规律。下面是小编为大家整理的职工月度职位工作感受总结，希望能帮助到大家!

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解;信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品;公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长!很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮助中与公司共同成长;很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间;在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事!

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教;这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作.刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看;然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是个”耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交;看大家从不认识到认识，最后成为朋友;看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，!自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情!成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

(1)养成学习的习惯;

销售人员销售的第一产品是销售员自己;每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己!

(2)具有责任感;

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，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天!如果你不行，你就一定要!如果你一定要，你就一定行!

(3)善于总结与自我总结;

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

转眼间十一月份的工作已经接近尾声了，十一月主题“娇娇交的新朋友”教学活动也画一个圆满的句号。我们全班孩子的在本月的活动中，很好的培养了的交往能力。

一、教学活动

对于幼儿来说，朋友是和他一起学习、一起游戏的伙伴，与同伴的互动对他的学习有很大的影响。因为这个年龄阶段正是幼儿自我中心较强的时候，也正是他学习人际关系的开始。因此，借助“娇娇交的新朋友”这个主题，我们希望让幼儿更熟悉周围的人、事、物，并进一步学习与他人相处的方法，既适应团体生活并培养育人互助合作的态度。另外，也让幼儿了解在生活周围也有许多东西可以当成我们的朋友，借以培养懂得珍惜所拥有的物品意识。

我们的特色是爱朗成功教育和爱朗艺术教育，为了让这些课程发挥的效果，我们在教学活动的设计上力求符合小班幼儿的年龄和心理特点，在艺术活动内容中，我们借助制作瓶偶——我的好朋友;制作朋友树;绘画——我的好朋友;手工——送给朋友的卡片等活动，让幼儿观察在班上有哪些人是自己的好朋友，自己与好朋友有什么不同，怎样与人交往，如何表达自己对好朋友的爱意。在整个课程活动过程中，所有幼儿对本月课程产生了极大的兴趣，积极参与活动。班里都能熟练的操作电脑进入。

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，但只有幼儿有了好的常规我们的工作才可以得心应手。因此，和幼儿共同制定一些班级规则是幼儿行使权利的好办法，我们和幼儿讨论活动规则，如区域活动的规则，活动时搞乱材料，破坏他人创造好不好?不好，我们就应该认真选择，学习与他人协作创作、尊重他人成果等;玩具你争我夺，坏了大家都不能完，你高兴吗?那我们就应该互相谦让，或合作玩。为完善常规管理，我们也注重团队精神增强班级凝聚力，培养幼儿建立集体荣誉感，在我们的努力下，现在我班大部分幼儿在个性和行为习惯上与上一月相比，均有明显的提高：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;养成了良好的盥洗习惯，午餐时漏饭、掉饭现象明显好转;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，我们班的认真做到给带药的幼儿按时服药，增加衣服、天气干燥，要多给幼儿饮水，多锻炼身体，增强的身体素质。

三、工作

因为天气的关系，经常出现幼儿身体不适不能按时来园的情况。为此，我们与家长沟通共同努力使幼儿能按时来园。工作的开展离不开家长的支持与理解，主题活动的环境创设及活动的实施，全需要家长的配合，因此在本月我们要努力渗透家园共育的思想，经常与沟通，了解在家的情况析原因，商讨方法。引导积极投入到园的各项

活动中来，共建家园合作一致的模式。在本月我班幼儿家长能够按照老师的要求将幼儿所需的材料按时带到幼儿园来，积极配合老师的工作，除此之外，“成长纪念册”也是我们和家长的一个沟通的桥梁，我们三位认真填写，将幼儿在园情况准确及时的反馈给各位家长，让了解幼儿在园情况，以便更好的跟老师沟通，将幼儿在家的一些情况及时告诉，家园互动帮助更快更好的进步，让他们在健康、快乐中成长!

我们还有一些方面需要改进：幼儿早上来园较迟，使得一日活动的时间无法达到规定的要求;的礼貌有待加强，特别是对其他不够大胆问好;区域活动时的常规需要不断加强。

以上是我们小二班十月份的工作，今后我们将不断努力，齐心协力将班级工作做得更好，我们会不断进取，为更好的开展班级工作而努力!

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!

四、目标

\_\_\_\_.\_~\_\_\_\_.\_：顺利通过考核，真正成为东南科仪的一员。

\_\_\_\_.\_~\_\_\_\_.\_：能够通过销售工作的考核，拥有独立完成销售工作的能力!

\_\_月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用的激情投入到工作中去。

\_月工作计划

下半年我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括大兴，丰台还有房山这几个区的潜力都很大，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有尹云和赵帅和我，尹云和赵帅他们都是特别优秀的业务人员，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

对于下半年我希望自己在工作中需要提高的主要有以下几点：

1、先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

2、加强对于专业知识的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能。

3、通过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。

4、做好新客户的开发吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，我们应该慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5、做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6、做好公司安排的工作，尽我们的努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，希望下半年我们有更好的业绩，公司有更好的结果。希望到年底时我们都能满载而归!

\_\_月份眨眼间就已经过去，经过这一个月的辛勤工作，我心中有了一点收获，为了在今后的时间里更好的开展工作，我感觉应该对自己最近的工作做一下总结，目的在于吸取失误教训，提高自身水平，我相信通过不断的总结，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

1、本月各店指目标按时下达到店，做好重点货品的陈列。每天对销售情况进行分析汇总，同比去年6月本月下滑严重店铺：江三16910元下降30%，导致整个区域业绩下滑的情况主要有以下四点：1.超市合同到期撤场商铺较多;2进店客流较少;3.连单率降低;4.畅销款七分裤货品到货未及时。同比上升店铺泰二12%，泰一6%，扬四3%，本月本区域总计完成170839元，达标79%。

2、跟进区域各店铺的促销活动“清仓五折起”，发现活动效果不是太好。虽然试穿率较高，但买单率却很低(主要部分顾客觉的价格还是高)。后期公司采取了更大的促销活动“全场三折起”，因为活动力度较大，明显带动了销售业绩的提高，起到了月底冲刺销售关键。

3、对各店铺各项例检进行抽查，发现区域内有个别店铺退仓有遗漏，已按照公司规定对相关店员做出处罚。同时对区域内所有店铺人员进行了相关教育，严格杜绝再次发生内似问题。

4、针对泰州二店出现的丢货问题，本月公司领导针对此次事件提出了相关赔款方案，对此店员们都深刻领会了领导的关怀，对出现这样的问题都感到羞愧，纷纷表示在今后的工作中一定提高自己的责任心。同时公司领导对店员们后期工作中货品问题也给予了相关的指导方案。

5、本月区域库存较大，对主力店铺深色长裤进行合理退仓。对需求较高的畅销货品，本人及时与数据员进行沟通，因部分较好卖货品无法补到位，只有加大特价货品补货。

6、本月对泰州店铺做好储备人员一名，其他各店铺人员都较稳定，及时沟通和鼓励店员，积极解决个人问题，让店员都能热情工作。

7、因本月天气渐热，对各店铺风扇和空调使用进行检查，及时对有问题的风扇和空调部件进行更换和维修。

\_\_月份我们即将迎来一个新的促销高峰，由于上个月底公司的清仓活动铺垫的好再加上我们的努力才能勉强完成了指标，所以这次我们区域希望同时也有信心在销售业绩上再上一个新的台阶，为此我们区域每个人也都努力做好了准备来迎接挑战。为了更好的能够开展工作，对于这个月我希望自己在工作中需要提高的地方主要有以下几点：

1、加强抽查各店铺各项例检(库存，记录本，电脑账目，卫生，vip卡消费，货品折扣，欢送语)，严格督促各店长工作。

2、及时跟进公司下发的各项活动，积极做好促销推选。做好新顾客vip的开发，虽然不一定能够促成每一个进店人员的销售，但起码应该慢慢进行培养，使她们成为我们的潜在顾客，至少在别人问到的时候能够对我们的品牌进行一定的褒扬，这样也算是一种成功，毕竟一个品牌的口碑很重要。

3、关注江三店铺周边5家品牌撤柜后店铺情况，积极树立店员销售信心，提高销售热情，从服务质量上抓起，努力提升本店成交率。

4、跟进扬州三店时代广场，与商场领导保持联系，关注我们需求的商铺。同时跟进撤柜后剩余8000元帐款的结清。

5、及时跟进公司下发邮件(调拨和退仓)，随时抽查店铺执行情况，完成对各店畅滞销货品补足和调拨，特价货品积极要货。

6、抽查各店vip卡消费和办理情况，监察新办vip卡未送出的进行回收以及消费规范操作。

7、合理安排好\_\_年休年假人员时间，对有双休两天要求的尽量调开。跟进休年假人员的店铺销售，货品，店铺事宜。

8、及时完成公司下达突发事件。

<

★ 20\_职工个人季度工作感想总结</span

★ 20\_职工个人半年工作感受总结</span

★ 20\_职工个人季度工作心得总结</span

★ 人资月度工作个人总结工作汇报</span

★ 20\_个人季度职位工作感想总结</span

★ 20\_职工个人半年工作心得总结</span

★ 20\_财务员工职业工作感受总结</span

★ 20\_员工半年工作心得总结最新</span

★ 20\_财务职员工作感想体会总结</span[\_TAG\_h2]职工月度职位工作感受总结三

转眼间十一月份的工作已经接近尾声了，十一月主题“娇娇交的新朋友”教学活动也画一个圆满的句号。我们全班孩子的在本月的活动中，很好的培养了的交往能力。

一、教学活动

对于幼儿来说，朋友是和他一起学习、一起游戏的伙伴，与同伴的互动对他的学习有很大的影响。因为这个年龄阶段正是幼儿自我中心较强的时候，也正是他学习人际关系的开始。因此，借助“娇娇交的新朋友”这个主题，我们希望让幼儿更熟悉周围的人、事、物，并进一步学习与他人相处的方法，既适应团体生活并培养育人互助合作的态度。另外，也让幼儿了解在生活周围也有许多东西可以当成我们的朋友，借以培养懂得珍惜所拥有的物品意识。

我们的特色是爱朗成功教育和爱朗艺术教育，为了让这些课程发挥的效果，我们在教学活动的设计上力求符合小班幼儿的年龄和心理特点，在艺术活动内容中，我们借助制作瓶偶——我的好朋友;制作朋友树;绘画——我的好朋友;手工——送给朋友的卡片等活动，让幼儿观察在班上有哪些人是自己的好朋友，自己与好朋友有什么不同，怎样与人交往，如何表达自己对好朋友的爱意。在整个课程活动过程中，所有幼儿对本月课程产生了极大的兴趣，积极参与活动。班里都能熟练的操作电脑进入。

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，但只有幼儿有了好的常规我们的工作才可以得心应手。因此，和幼儿共同制定一些班级规则是幼儿行使权利的好办法，我们和幼儿讨论活动规则，如区域活动的规则，活动时搞乱材料，破坏他人创造好不好?不好，我们就应该认真选择，学习与他人协作创作、尊重他人成果等;玩具你争我夺，坏了大家都不能完，你高兴吗?那我们就应该互相谦让，或合作玩。为完善常规管理，我们也注重团队精神增强班级凝聚力，培养幼儿建立集体荣誉感，在我们的努力下，现在我班大部分幼儿在个性和行为习惯上与上一月相比，均有明显的提高：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;养成了良好的盥洗习惯，午餐时漏饭、掉饭现象明显好转;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，我们班的认真做到给带药的幼儿按时服药，增加衣服、天气干燥，要多给幼儿饮水，多锻炼身体，增强的身体素质。

三、工作

因为天气的关系，经常出现幼儿身体不适不能按时来园的情况。为此，我们与家长沟通共同努力使幼儿能按时来园。工作的开展离不开家长的支持与理解，主题活动的环境创设及活动的实施，全需要家长的配合，因此在本月我们要努力渗透家园共育的思想，经常与沟通，了解在家的情况析原因，商讨方法。引导积极投入到园的各项

活动中来，共建家园合作一致的模式。在本月我班幼儿家长能够按照老师的要求将幼儿所需的材料按时带到幼儿园来，积极配合老师的工作，除此之外，“成长纪念册”也是我们和家长的一个沟通的桥梁，我们三位认真填写，将幼儿在园情况准确及时的反馈给各位家长，让了解幼儿在园情况，以便更好的跟老师沟通，将幼儿在家的一些情况及时告诉，家园互动帮助更快更好的进步，让他们在健康、快乐中成长!

我们还有一些方面需要改进：幼儿早上来园较迟，使得一日活动的时间无法达到规定的要求;的礼貌有待加强，特别是对其他不够大胆问好;区域活动时的常规需要不断加强。

以上是我们小二班十月份的工作，今后我们将不断努力，齐心协力将班级工作做得更好，我们会不断进取，为更好的开展班级工作而努力!

**职工月度职位工作感受总结四**

\_\_月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用的激情投入到工作中去。

\_月工作计划

下半年我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括大兴，丰台还有房山这几个区的潜力都很大，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有尹云和赵帅和我，尹云和赵帅他们都是特别优秀的业务人员，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

对于下半年我希望自己在工作中需要提高的主要有以下几点：

1、先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

2、加强对于专业知识的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能。

3、通过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。

4、做好新客户的开发吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，我们应该慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5、做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6、做好公司安排的工作，尽我们的努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，希望下半年我们有更好的业绩，公司有更好的结果。希望到年底时我们都能满载而归!

**职工月度职位工作感受总结五**

\_\_月份眨眼间就已经过去，经过这一个月的辛勤工作，我心中有了一点收获，为了在今后的时间里更好的开展工作，我感觉应该对自己最近的工作做一下总结，目的在于吸取失误教训，提高自身水平，我相信通过不断的总结，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

1、本月各店指目标按时下达到店，做好重点货品的陈列。每天对销售情况进行分析汇总，同比去年6月本月下滑严重店铺：江三16910元下降30%，导致整个区域业绩下滑的情况主要有以下四点：1.超市合同到期撤场商铺较多;2进店客流较少;3.连单率降低;4.畅销款七分裤货品到货未及时。同比上升店铺泰二12%，泰一6%，扬四3%，本月本区域总计完成170839元，达标79%。

2、跟进区域各店铺的促销活动“清仓五折起”，发现活动效果不是太好。虽然试穿率较高，但买单率却很低(主要部分顾客觉的价格还是高)。后期公司采取了更大的促销活动“全场三折起”，因为活动力度较大，明显带动了销售业绩的提高，起到了月底冲刺销售关键。

3、对各店铺各项例检进行抽查，发现区域内有个别店铺退仓有遗漏，已按照公司规定对相关店员做出处罚。同时对区域内所有店铺人员进行了相关教育，严格杜绝再次发生内似问题。

4、针对泰州二店出现的丢货问题，本月公司领导针对此次事件提出了相关赔款方案，对此店员们都深刻领会了领导的关怀，对出现这样的问题都感到羞愧，纷纷表示在今后的工作中一定提高自己的责任心。同时公司领导对店员们后期工作中货品问题也给予了相关的指导方案。

5、本月区域库存较大，对主力店铺深色长裤进行合理退仓。对需求较高的畅销货品，本人及时与数据员进行沟通，因部分较好卖货品无法补到位，只有加大特价货品补货。

6、本月对泰州店铺做好储备人员一名，其他各店铺人员都较稳定，及时沟通和鼓励店员，积极解决个人问题，让店员都能热情工作。

7、因本月天气渐热，对各店铺风扇和空调使用进行检查，及时对有问题的风扇和空调部件进行更换和维修。

\_\_月份我们即将迎来一个新的促销高峰，由于上个月底公司的清仓活动铺垫的好再加上我们的努力才能勉强完成了指标，所以这次我们区域希望同时也有信心在销售业绩上再上一个新的台阶，为此我们区域每个人也都努力做好了准备来迎接挑战。为了更好的能够开展工作，对于这个月我希望自己在工作中需要提高的地方主要有以下几点：

1、加强抽查各店铺各项例检(库存，记录本，电脑账目，卫生，vip卡消费，货品折扣，欢送语)，严格督促各店长工作。

2、及时跟进公司下发的各项活动，积极做好促销推选。做好新顾客vip的开发，虽然不一定能够促成每一个进店人员的销售，但起码应该慢慢进行培养，使她们成为我们的潜在顾客，至少在别人问到的时候能够对我们的品牌进行一定的褒扬，这样也算是一种成功，毕竟一个品牌的口碑很重要。

3、关注江三店铺周边5家品牌撤柜后店铺情况，积极树立店员销售信心，提高销售热情，从服务质量上抓起，努力提升本店成交率。

4、跟进扬州三店时代广场，与商场领导保持联系，关注我们需求的商铺。同时跟进撤柜后剩余8000元帐款的结清。

5、及时跟进公司下发邮件(调拨和退仓)，随时抽查店铺执行情况，完成对各店畅滞销货品补足和调拨，特价货品积极要货。

6、抽查各店vip卡消费和办理情况，监察新办vip卡未送出的进行回收以及消费规范操作。

7、合理安排好\_\_年休年假人员时间，对有双休两天要求的尽量调开。跟进休年假人员的店铺销售，货品，店铺事宜。

8、及时完成公司下达突发事件。

<

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！