# 水泵销售入职报告范文(必备24篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2025-03-18

*水泵销售入职报告范文1财务部作为公司的核心部门之一，肩负着对成本的计划控制、各部门的费用支出、以及对销售工作的配合与总结等工作任务，在领导的监督下财务部各工作人员应合理的调节各项费用的支出，保证财务物资的安全;服务于公司、服务于员工、服务于...*

**水泵销售入职报告范文1**

财务部作为公司的核心部门之一，肩负着对成本的计划控制、各部门的费用支出、以及对销售工作的配合与总结等工作任务，在领导的监督下财务部各工作人员应合理的调节各项费用的支出，保证财务物资的安全;服务于公司、服务于员工、服务于客户，以促进公司开拓市场、增收节支，从而谋取利润最大化，以最优的人力配置谋取最大的经济效益。

在新的一年里，财务部工作人员应在厂领导的正确领导下制定对全厂其他部门的考核制度或者相关办法。在国家各项财务法律、法规的监督下制定如下考核制度：

1、组织财务部各员工对国家有关法律法规、会计制度、安全法、财务制度、管理制度等有关法律法规进行系统学习。

2、在财务部内部明确考核制度：财务人员的分工及各职能部门的协作，要分工明确并带有互相协作补充性，相互配合的工作中不断学习，对各项费用的合理支出起到监督作用，对违规违纪行为起到监督智能。

3、在应收帐款上起到有效的监督作用：明确各分管会计的职责，制定相应的制度，如对应收款的监督，应制定相应的规定，对货款回收的期限把握、回款具体事宜、相关销售责任人都应有相应的监督，加大财务监督力度。

4、在对公司其他部门的工作方面：对各科室产生的各项费用进行核算，为公司节省每一笔支出，从一角一元做起。在对各种原料的发票接收方面，认真做好本职工作尽自己的能力去做好每一笔业务的考察及发票的接收工作，认真完成每月的报税工作。

5、对车间的耗用、检修期间产生的各项费用进行把关，为节约成本、减少开支做好每一项工作，对各项费用的节、超进行考核并报公司领导，协助领导做好决策工作。

6、对前工作期间应进行有阶段性的总结，从月度小结到季度、半年、全年总结;做好资金预算工作，其中包括对应付款项、应收款项、车间检修估算等等;做好财务报表的编制工作，要求帐务清晰、任务明确;积极配合公司其他部门接受集团公司的考核及检查。

在新的一年里，力争在机遇与挑战面前认真搞好财务工作，用最优的人力配置争取最大的经济效益，以节约成本为思路提高资金使用价值;以提高员工素质、工作效率为工作目标，从思想上抓紧、行动上落实、制定完整的 工作计划 ，学习好的工作经验和精神，落实各项规章制度，努力做好财务工作。为公司的良好发展尽到最大的职责。

**水泵销售入职报告范文2**

酷猫写作精心整理了《20\_年6月新员工培训工作总结范文》，望给大家带来帮助!

\*\*银行培训中心于20\_年8月\*\*日开展了对我们为期五天的培训。在此次培训过程中，组织我们对工作环境、企业文化，包括企业的经营理念、企业的发展历程和目标等进行学习。期间培训中心还特别邀请了中国人才研究会金融人才专业委员会的专家为我们讲解职业道德的相关内容。此次培训得到了大家的高度评价和认可。

一、详细介绍了光大银行的历史、现状及未来发展方向。通过对我行在银行同业发展中的地位和竞争优势的介绍，特别是郭行长的讲话，帮助我们树立企业自豪感和责任感，增强我们对本行的认知程度。认清自身的责任，深刻领会我行成为规范经营、现代化管理、科学发展的商业银行的未来发展目标。

二、讲授光大银行主要业务框架。对银行对公业务、银行私人业务、总行全面风险管理体系以及总行资金业务等方面的学习，帮助我们进一步理解银行的主要业务层面，学习总行的资金业务的主要产品及未来投行业务的拓展。

三、对我们的职业素质进行系统的培训。使我们理解银行业务存在的风险和意义，建立遵守行规、爱行敬业的行为准则和基本要求，增强我们的风险意识和法律意识。

四、向我们介绍光大银行的人力资源管理系统。通过介绍光大银行的人力资源管理系统来引导我们建立积极的工作态度，引导我们通过自我激励来达到业务水平、思想认识上的提高。

五、学习光大银行规范化管理手册和金融行业的职业道德，以互动、多变的教学形式帮助我们树立正确的、积极的职业道德观念，做到实际工作中的规范化操作，提高员工的团队合作能力。

本次培训活动得到了行领导的重视，并且对我们提出了期望和要求。为了达到让每一个参与培训的人员得到知识的补充和技能的提高，本次培训十分重视事前的学员需求调查，并采用互动的教学形式以激发我们学习的主动性，主讲老师结合实际情况一一解答学员的疑问。培训结束后，我们纷纷对工作提出建议和要求，并表示收获很大，希望在今后能够继续参加类似的培训。

短短的5天时间，我们能够学到的知识是有限的，在今后的工作中，要不断的将培训和学习相结合，通过知识的不断积累来提高业务水平。也希望各部门的老员工能发挥“传、帮、带”的作用，严格要求我们。

**水泵销售入职报告范文3**

尊敬的领导：

20xx年是我个人的职业生涯里非常重要的一年，在这一年里，承蒙公司领导信任，让我有幸于10月底受聘到公司策划部任职。弹指间，来到公司已满三个月。在公司，我受到了各部门同事的热情帮助与照顾，逐渐了解和适应了公司的环境与项目特点。现就这段时间以来的履职情况报告如下：

>一、入职以来主要工作内容

1、蚌埠市龙子湖区特步置业天湖国际项目

入职伊始，积极配合高总等领导工作，首先接触和了解了公司天湖国际项目。负责项目招商定位和运营推广提案。对蚌埠市的商业重新做了了解，并随公司领导等与甲方进行了初步对接回报。主要工作成果如下

经一周余的工作准备后，于20xx年10月30日随高总、刘总等就相关工作与甲方进行了汇报。

2、合肥宝湾国际项目

宝湾项目是入职后接手的第二个项目，因接触时间较短，对项目的了解都建立在公司诸位同仁们对项目的\'前期工作基础之上。主要工作是进行项目解读和定

位可行性分析。主要工作成果如下：

在此之后，项目后续工作暂未涉及。

3、滁州市徽商集团公园壹号项目

根据策划部领导董总的安排，20xx年10月25日第一次接触该项目，开始着手项目大客户推介书的拟定。因时间仓促，未能做更多更深入的项目工作。在公司设计师的帮助下，主要提交工作内容、成果如下：

短暂接触后，该项目相关工作已向公司领导汇报、交接。后未接手该项目其他工作。

4、郎溪县徽商彩虹城项目

徽商彩虹城项目是入职公司以来接触的第四个项目，自11月5日初步接触后，累计跟进工作至12月初。参与后主要对项目营销启动做了相应准备，借助策划部、市场部同仁对项目的前期了解。陆续提交主要工作成果如下：

因公司在郎溪地区并无长期合作之供方，11月11日—13日我与李田出差郎溪，了解当地媒体资源情况，并建立了媒体渠道框架。后因工作分工不在接手郎溪项目工作。

5、蚌埠市禹会区皖北国际汽车城项目

11月初，在公司领导董总、高总的帮助下，开始全面接汽车城项目招商运营线的日常工作，负责招商线月报、月计划以及月度策划工作。在基础工作上，招商线策划主要工作内容概括汇总如下：

注：日常工作，纷繁琐碎，上表中不做一一列举。

招商线基础工作之外，12月开始接手了解项目销售线工作。对项目房源货量重新盘点，积极配合营销部进场开展项目营销工作。因营销属于短期突击，整体预算有限，策划线工作在常规推广渠道层面的内容并不多。自接手工作以来，主要工作内容如下：

在整体预算有限的情况下，只能线下为王，加强渠道开发，寻找以增值利益规模化扩张销售力量的可能性。在目前的销售情况下，营销工作主要应更加侧重以下方面：

1、客户分析：必须对阶段来访接待情况做足够的分析，明确客户抗性的真正原因所在；

2、案场培训：销售员需要持续培训。每日例会做个案分析，帮助销售员解决个别客户的抗性问题；

3、客户跟踪：完善答客问进行销售员考核，提升应对和杀客能力。对老客户、已来访客户，特别是推荐过新客户来的老客户们进行专项回访，每日CALL客；

4、缘故开发：缘故客户开发与全员拓客方案已另附方案。需要的是建议本地籍员工像卖保险、卖信用卡一样发展自己的亲朋好友、亲朋好友的亲朋好友……以此类推。

>二、主要问题与工作建议

房地产业可以被艺术化但绝对不会成为艺术品。商品化时代，房地产必须现金为王，热打快销应是所有营销、策划工作的第一目标。在工作执行过程中，个人认为出现的主要问题如下：

策划部协调性及合力未能放至最大。

策划部虽不是必须要有书面化的严格分工，但不同职务、不同功能之间的配合只有权责明确才能合力最大。对提升策划部工作协调性而言，个人认为策划经理只对总监或公司负责，策划执行（或助理）、设计师只对策划经理负责。设计师与策划经理的项目范围应追求尽量一致。

**水泵销售入职报告范文4**

>一、以提升服务品质为核心，加强服务品质工程建设

服务品质的建设，是一个庞大的系统工程，是管理实力的综合体现，XX年度，在对各运作部门的日常管理及服务品质建设方面开展了以下工作：

1、编写操作规程，提升服务质量根据部各个部门的实际运作状况，编写了《宴会服务操作规范》、《青叶庭服务操作规范》、《西餐厅服务操作规范》、《酒吧服务操作规范》、《管事部服务操作规范》等。统一了各部门的服务标准，为各部门培训、检查、监督、考核确立了标准和依据，规范了员工服务操作。同时根据贵宾房的服务要求，编写了贵宾房服务接待流程，从咨客接待、语言要求、席间服务、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、视听效果、能源节约等方面作了明确详细的规定，促进了贵宾房的服务质量。

2、加强现场监督，强化走动管理

现场监督和走动管理是管理的重要形式，本人坚持在当班期间按二八原则进行管理时间分配(百分之八十的时间在管理现场，百分之二十的时间在做管理总结)，并直接参与现场服务，对现场出现的问题给予及时的纠正和提示，对典型问题进行记录，并向各部门负责人反映，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理漏洞。

3、编写婚宴整体实操方案，提升婚宴服务质量宴会服务部是酒店的品牌项目，为了进一部的提升婚宴服务的质量，编写了《婚宴服务整体实操方案》，进一步规范了婚宴服务的操作流程和服务标准，突显了婚礼现场的气氛，并邀请人力资源部对婚礼司仪进行了专场培训，使司仪主持更具特色，促进了婚宴市场的口碑。

4、定期召开服务专题会议，探讨服务中存在的问题

良好的服务品质是竞争力的核心，为了保证服务质量，提高服务管理水平，提高顾客满意度，将每月最后一天定为服务质量专题研讨会日，由各餐厅4-5级管理人员参加，分析各餐厅当月服务状况，检讨服务质量，分享管理经验，对典型案例进行剖析，寻找问题根源，研讨管理办法。在研讨会上，各餐厅相互学习和借鉴，与会人员积极参与，各抒己见，敢于面对问题，敢于承担责任，避免了同样的服务质量问题在管理过程中再次出现。这种形式的研讨，为餐厅管理人员提供了一个沟通交流管理经验的平台，对保证和提升服务质量起到了积极的作用。

5、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率

本年度部在各餐厅实施案例收集制度，收集各餐厅顾客对服务质量、出品质量等方面的投诉，作为改善管理和评估各部门管理人员管理水平的重要依据，各餐厅管理人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使管理更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

>二、组织首届服务技能竞赛，展示部服务技能

为了配合酒店15周年庆典，部8月份组织各餐厅举行了首届服务技能暨知识竞赛，编写了竞赛实操方案，经过一个多月的准备和预赛，在人力资源部、行政部的大力支持下，取得了成功，得到上级领导的肯定，充分展示了部娴熟的服务技能和过硬的基本功，增强了团队的凝聚力，鼓舞了员工士气，达到了预期的目的。

**水泵销售入职报告范文5**

我们生物医学工程专业所学习的重点在于各种医疗仪器，医疗器械和设备，本次实习就是为了让我们能够对于我们所学过的各种仪器设备有一个感性的直观的认识，从而把书本上的理论和现实中的技术联系与结合起来。中山医院位于重庆市渝中区的中山路上，这家医院占地面积并不很大，但是它拥有的设备和仪器却在重庆乃至整个西南地区处于领先地位，尤其是心脑血管和放射治疗中心，具有其他医院所不具备的先进技术设备和治疗方法手段。因此，我们此次参观实习的对象选择了中山医院。

由于医院是一个特殊人群聚集的地方，病人需要一个安静的环境，因此在实习过程中，我们一定要注意保持秩序，避免高声喧哗，以免对医院的正常工作造成影响。同时，在参观过程中，要随时留心，记录有价值的信息内容，而不是走马观花，一无所获。

这是闹市中的一个并不十分显眼的大门，院落也不大，医院中心广场树立着^v^先生的塑像，后面的幕墙上书写着中山医院的历史和现状。院内绿树成荫，间或有鲜花点缀其中，气氛祥和。三三两两的病患正在午后的阳光下散步或聊天。我们的到来显然引起了他们的注意，毕竟医院里是难得一下子看到这么多年轻人的。

中山医院设备科的孙科长欢迎了我们的到来，并且向我们介绍了此次参观的安排。我们将依次参观放疗中心、心血管治疗中心、ICU重症监护治疗病房、心脏电生理研究室、心脏影像研究室以及检验科等。在孙科长的带领安排下，我们开始了本次参观实习。

>一、 放疗中心

放疗中心，即放射治疗中心，位于地下三层，中心建筑的墙体厚达米，均是一次灌注，无缝隙。这样的建筑结构能够最大程度地减少放射线可能对周围环境造成的影响。

放射治疗兴起于20世纪80年代，指主要利用高能X射线、电子线及Y射线等进行局部治疗而达到摧毁肿瘤病灶的目的。目前，恶性肿瘤仍然是严重威胁人类生命的一种疾病，可采取的治疗方法通常有三种，分别为手术治疗、放射治疗和化学治疗。通过放射治疗可减缓控制的肿瘤占发病总数的85%，这样的高有效性使得放疗成为一种重要的恶性肿瘤治疗手段。随着科技的发展，以适形调强为主流的现代放疗，成为当前治疗恶性肿瘤的主要方法，其特点为对于治疗部位的定位精确度高，副作用小，安全性高。放疗又可以分为内照式、外照式、三维适形放疗等方式。

据中山医院放疗中心的黄主任介绍，目前全国范围内可以提供放疗的医院共有1200多家，而达到饱和则需要3000多家医院。这说明放疗在我国还需要进一步发展普及，具有广阔前景。

中山医院的放疗中心由以下几部分构成：TPS计划站、后装机室、加速器控制室、治疗室。病人首先要进行放疗定位，即确定放疗的针对范围，然后通过TPS计划站进行计划，该过程是利用计算机进行治疗方案的优化组合，得到最适合的治疗方案。根据肿瘤部位的不同，相应采取内放或外放，内放即照射源发出射线，照射腔内管内肿瘤;外放是利用直线加速器产生X射线，进行治疗。

放疗中心拥有的主要放疗设备如下：

1)山东新华医疗器械厂SL1型放射治疗模拟定位机

通过X射线透视观察，定位肿瘤的大小和位置，是肿瘤患者在放疗前检查、制定、确认治疗计划的必备设备。

2) 山东新华医疗器械厂XHDRl8高剂量率遥控后装治疗机

后装技术最初只是应用于妇科肿瘤的治疗，后来发展到广泛应用于治疗鼻咽癌、食道癌等等腔内肿瘤，即作为内照式与外照式之间的填充。目前后装技术使放疗对于腔内肿瘤的治疗效果可达到手术水平，甚至优于手术治疗，因此成为治疗腔内肿瘤的首选方法。

3)德国SIEMENS公司Primus6/15MV双光子医用直线加速器和多叶光栅(3D)

PRIMUS是西门子公司专为调强治疗而研制的最新型全数字化直线加速器。该机为全数字化处理，自动化程度高，精确可靠，可进行高质量放疗。PRIMUS意指Productivity(高效)，Reliability(稳定可靠)，Intensity Modulation(调强)和UnifiedStructure (结构统一)。新的固态化技术使PRIMUS的体积较之早期的MEVATRONK减少了76%。这意味着客户可以大大的节省机房面积，因而也就节省了机房造价。

中山医院购进这台设备耗资70多万美金。该机可以发射两种射线(电子线和X射线)进行放疗。X射线可根据肿瘤深浅选择使用不同的档位，共分6档。

4)南京东影公司Angelplan-3000体部三维立体定向放射治疗系统(简称X体刀)

AngelPlan-3000(A、B)系统是应用于头部，或体部的X射线三维立体定向精确放射治疗产品。独特的设计思想和实现手段，使头部治疗和体部治疗一样精确，是真正意义上的X刀。

5)南京东影公司Angelplan-20xx无框架三维立体激光定位系统(CT-sim)

Angelplan-CTSim模拟激光定位系统是东影公司在中国率先推出的适用于X-刀、适形放疗的无框架三维立体激光定位系统。该系统是Angelplan三维立体定位床的可替代高端产品，主要用于大型专业肿瘤诊治机构、有实力的医疗单位，也使不适合彩三维立体定位床的医疗机构有了拥有X-刀、适形放疗手段的基本条件。

>二、心血管治疗中心

中山医院的心血管治疗中心拥有心脏导管工作站、心脏介入治疗室等科室。主要设备有：

>1) GE公司LCV plus 全数字减影血管造影机

LCV plus 全数字减影血管造影机可以实现最先进的三轴系统设计是国际上唯一采用计算机控制的系统,具有独特的动态实时减影高效三维血管造影技术,独特的计算机最佳投影角度定位技术,独特的智能化手柄技术,配超强图像后处理工作站。

>2)心电导管工作站

在线计算导管手术中获得的血流动力学数据，适合新生儿、儿童、成人。开放式结构，使得同步处理的用户数量不受限制。大容量存储能力，保存病人数据、波形和图形。开放式设计，自由输入或输出HIS系统和多种临床数据系统，带有血流动力学信息的图像存储和汇报功能，多种预置的分析软件，如：冠状动脉树报告软件，先天性心脏图片软件。DICOM连接传输图像。

>3) 心内电生理仪

心内治疗时，此仪器可以实时现实当前心内指标，心内活动状况，便于手术进行。

>4)美国柯达公司DIRECTVIEW CR900型计算机X线摄影系统(CR)

传统的普通放射学通过胶片获取与存贮信息，因此若胶片损坏，则图像消失。而CR是照片时信息存贮于影像板(IP板)上，经过计算机读取与转换形成数字化图像。因此，CR具有图像后处理功能，通过调整，不仅可最佳显示被观察部位，而且可观察不同的组织结构。可直接用激光相机记录信息于胶片上，不仅可提高胶片的图像质量，而且通过激光相机与自动洗片机连接，减少操作程序，节约时间及人力。此外，数字化信息可用磁带、磁盘、光盘等储存，有利于长期保存。

该系统可在放射部门集中装载和处理多暗盒。只需在检查室或某个远程地点安装柯达DirectView远程操作面板，就可实现分散式工作流程。放射技师无需离开检查室就可对患者进行全面的检查，从而简化工作流程并向患者提供更好的护理。使用远程操作面板就能够输入病人资料和检查数据，扫描条形码，把暗盒装到CR900系统，然后回到安装了面板的检查室。在这里可调整影像质量，对其添加左/右记号，对影像进行再处理，而后将其送到目的地供软拷贝检视、打印或存档。

>三、重症监护治疗病房(ICU)

重症监护治疗病房(ICU)是近年来各大医院逐步建立起来的一种现代化医疗护理管理模式，是对危重和重大手术病人进行集中强化抢救、治疗的场所。国际上已经把ICU的建立、床位数及设备完美度、人员素质以及抢救效果等方面作为判断一个医院技术水平的重要标志之一。

中山医院院ICU设床位18张，两个中央监护系统、每张床旁都配备了多个具有世界先进水平的监护、治疗系统。一大批精通各重要脏器功能衰竭抢救治疗及丰富临床经验的专职医师及护士，对危重及重大手术病人进行24小时的连续、严密地监护处理，以保证病人各重要脏器功能的顺利恢复，从而大大地提高了治愈率，有效地降低了病人的死亡率。

影像的储存可采用光盘，磁带和磁盘，但以光盘储存最好，因为光盘储存的信息20年以上也不会发生影像质量变化。

虽然CR的效率不及DR，但它的低价位仍使它成为一个颇具价值的选择。小型的医疗机构或者希望分阶段实施PACS的单位可以购进CR，当设备接近使用年限之后，再更换为DR。

>四、检验科

检验科由临床生化、临床免疫、临床微生物、临床检验、基因诊断室及血库组成，现有实验室面积600余平方米，仪器设备总价值400余万元。检验科主要拥有大型全自动生化分仪、全自动电解质分析仪、全自动特种蛋白分析等设备。

检验科采取统一集中的方式放置设备仪器，这主要是为了便于统一控制环境温度和湿度。对于精密电子仪器，温度和湿度的影响不能忽略，尤其是湿度因素，不适当的湿度会对仪器造成损伤。

我看到，目前我们所使用的几乎所有医疗仪器都是从国外进口的，主要是美国、德国以及其他欧洲国家。毫无疑问，当今医疗器械器材行业的领先技术被这些科技强国所拥有，我们国家的相应科研能力和制造能力还相当欠缺，尤其是在医疗仪器这个需要高精度高稳定性的行业中，我们的劣势十分明显。这不是一朝一夕能解决的问题，不是一年两年，甚至更长时间能缩短的差距。做为生物医学工程专业的学生，为中国本土医疗仪器产业的前进做出贡献是义不容辞的责任。

这次参观实习，我们近距离地接触到了平时只出现于书本上、图片中的各种医疗仪器设备。参观的过程也是一个不断复习、不断将知识联系起来、融会贯通的过程。一些过去只知表面意义的名词终于在现实中得到了直观的认识。这样的实习使我受益匪浅。

**水泵销售入职报告范文6**

篇1：新员工入职的培训总结

即将踏上新的工作岗位，开始自己人生新的征程，我很荣幸成为天球实业有限公司队伍中的一员。公司为了使我们新员工尽快适应公司的工作，对公司有一个更好更全面的了解，特地对我们进行了为期6天的岗前培训。通过培训，我得到了很大的收获，现将自己的心得体会总结如下：培训的第一部分是了解公司。第一天综合管理部黎经理首先给我们介绍了公司的发展史、现状以及未来的发展方向、公司的组织架构。对公司的角角落落、方方面面以及各个部门及相关领导都进行了详细而具体的介绍和认识。带领我们学习了公司的精神和服务理念，让我们感受到了它的精神和文化。的确，一个公司应该是一个团结战斗的集体，这个集体靠什么来维系和支撑呢?那就是精神和理念!这种精神和理念是一笔无形的财富，它激励每一位成员为之奋斗、为之献身，以其而荣耀、以其而自豪。这种公司文化以其深厚的底蕴提供给我们这个集体强大的凝聚力和前进的发展力。

培训的第二部分是了解产品。作为一名销售人员对自己的销售的产品必须要有一个全面详细的了解，这样才能更好的推销自己的产品。所以安排我们到东莞工业园进行为期5天的实地培训。在接下来的几天里，天荣厂、天瑞厂、天球厂、天科厂、品质部、pmc部各部门负责人分别带我们对每种产品的生产流程、品质流程进行认真观摩。对每种产品的物理特性、规格、性能、储存环境等等进行详细讲解。使我们学到了很多新的知识，为我们走上新的工作岗位打下了良好的基础。通过学习我认识到自己需要掌握的知识太多，一个初次步入此行业的新人，我还要了解更多的的方面，我会努力学习，我认为作为一名刚步入这个行业的新人，要对自己的岗位有所追求，对自己的工作有所目标，只有将自己的目标确定好，才能不断的促进，促进自己进一步的升华，当然，光有追求目标还是远远不够的，还要付出努力，必须在追求自己的目标中付出自己辛勤的汗水。

在与我们部门领导田经理的交流中，让我对公司有了进一步的了解，他让我明白一个人或一个公司的成功，并不是偶然或一早一夕的，而是通过自己的努力，不断学习而获得成长进步。他告诉我在工业销售这个岗位上，自己的付出和努力可能并不能在短暂的时间看见收获和得到成果，而是一个需要长期付出和积累的过程。让我做好心理准备。但是同时他还告诉我其实很多的困难，只是我们在实践给自己设定了难度，以至认定这是难以跨越的鸿沟，便放弃了一试的机会。我们做为新人上岗，很多的困难都是我们想像的，只要我们努力跨出第一步，勇敢的尝试，成功就在前方。作为一名新员工，应该学习和吸取的经验还有很多很多，我应当要竭尽自己的全力，争取早日成为合格的一员。因此好的心境和不灭的热情也是一个员工不可缺少的。“认真踏实地做事，保持对工作一往无前的热情”，这也是领导所教授我们新员工的工作方法，也是对我们新员工提出的工作要求。

当然合格是我们的要求，优秀才是我们的目标，要想成为一名优秀的销售人员必须不断提高自身能力，只是被动的培训是远远不够的。我们只有主动的去学习，只有及时的充实自己，提高自己，面对任何竞争压力，我们才能从容面对。其次需要在平日的日积月累中反思自己的经验和方法从而通过这一步达到提高自己的目的。步入工作岗位后要经常反思和总结自己的工作方式方法，只有做到日日反思，时时反思，一有所得，及时记录，及时更换工作方法和思路。总结最有效的工作方法和经验。才能达到最有效的提高。

新的起点需要新的奋斗，新的奋斗需要旗帜作为引导，公司组织这次岗前培训就是一面很好的旗帜，在思想、行动和实践工作上给了我切实的指导和鼓励。一切工作都需要实践来证明，在今后的工作中，我将以本次培训精神作为指导，以自己的实际行动来为公司做贡献，实现自身价值。希望在公司为我提供的平台上，我为公司创造价值，公司为我带来收益。

篇2：新员工入职的培训总结

人的一生就像城市中的公交车，有许许许多多的驿站，每到一个驿站就意味着一个新的征程。怀着自己美好的希望和从零开始的心态，我加入了中建五局三公司这样一个充满生机活力的团队中，开始了我的一个新的征程，也是在这样的一个全新的开始中，迎来了维持四天的新员工培训。这次培训的内容主要有团队拓展训练、企业文化介绍、公司领导讲座、各部门负责人讲授有关规章制度和自身经验的传授等等，虽然整个培训的时间并不长，但在这短短的几天经历中，我的知识得到了更新、团队精神得到了提高、情操得到了陶冶，使我受益非浅、深有体会。

一是要加强同事之间的沟通，努力提高团队精神。在培训学习中，我深深地体会到人与人之间的沟通、同事之间的相互学习和团队精神是我们工作取胜的关键。在我们今后的实际工作中，无论自己从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。既然需要配合，那么就必须沟通，只有不同部门之间、同时之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，进步更快。

二是从改造自己入手，适应企业生存环境。当我们进入公司的第一天，我们就应该清楚的认识到自己已经是公司的一名员工，我们最起码的一点就是要通过努力工作来改造自己，当然改造的不仅仅是知识结构，还有素质和道德等方面的改造，因为德才兼备才是人才。

三是从细微工作入手，积极调整个人心态。从学校到企业，环境变化非常大，所接触的人和事物一切都是新的，我们都需要时间来适应，公司聘用了我们，在某些方面已经得到了认可，但作为公司的新员工，我们要低调，要实干，要在荣耀面前退一步、在困难面前进一步，同时应该接受并保持这样一种心态：做事不贪大、做人不计小，因为细节决定成败。

以上是我在这次培训中得到的一点体会，在此非常感谢公司领导给了我们新员工的这次培训，我会将在培训中学到的、体会到的进行再消化和融会到今后的工作实践中去，同时在把自己优越的方面展现给公司外，我还会时刻保持高昂的学习激情，不断地补充知识和努力改变自己的不足，使自己成为一名适应公司发展需要的优秀员工。最后我希望各位新员工和我一起来证明一份耕耘一份收获的道理;和我一起奋进，去感受成功后的自豪;让我们齐心协力，为中建五局三公司更辉煌的明天而奋斗。

篇3：新员工入职的培训总结

xxxx年x月x日至xx日，xx公司组织了一场为xxxxxx的新员工入职培训，为期x天，共x人参加。培训课程由公司周边慨况、参观生产区域、xx工艺基础知识,xx集团企业文化及经营理念、劳动管理制度、薪酬福利管理规定、班前会执行制度、安全知识培训等内容组成。

在为期4天的培训中，通过公司课程的讲解，这批学员对公司有了一个较为全面的印象，比较好的接受了公司的经营方式与管理理念，也愿意融入公司的企业文化之中来。

通过培训，这批学员很快适应了公司的环境，熟悉了工作基本流程，了解并掌握了公司劳动制度与管理理念。这次培训经过各位授课讲师的辛苦讲解和相关人员的精心组织，受到了学员的肯定与赞扬。此外，学员也高度赞扬公司上下对他们的照顾，称领导很随和、人力资源部很贴心、来到这样一个其乐融融的大家庭很温暖。

我们将会继续努力，跟进这批学员的动态，做到有问必答，有困难就解决，将优良的服务态度坚持下去，让每一位员工在公司都能感受到家的温暖，保持良好的工作热情。

**水泵销售入职报告范文7**

XX月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。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。我是今年XX月一号来到XX男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到XX男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习了XX男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习了XX男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水\*都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对XX男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，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方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，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我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度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。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，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，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们XX男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

——员工电工述职报告3篇

**水泵销售入职报告范文8**

本人自20x年5月28日来到曹安国际xx就职，从事电工工作，回顾这一年多来的工作，在公司领导的支持及帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职工作。

通过这一年来的工作和学习，工作能力有了长足的长进，技术水\*有了较大的提高!工作期间埋头苦干，踏实工作，得到了领导及同事的认可;去年到岗后为了能够尽快适应、胜任岗位工作，认真向其他同事学习请教，主动去各处熟悉情况，以便尽快掌握各项设施设备的性能;业余还学习一些专业书籍，努力提高自身业务技能;很快就能胜任本岗位工作;工作以来一直以\'要么不做，要做就要做好\'的工作态度及高度的责任心按质按量完成各项工作任务;工作中严于律己，服从领导的各项工作安排;团结同事，工作相互帮助学习;一切以xx为中心，全心全意为xx业主做好各项服务工作。

这一年来我各方面有了很大的进步，在\*时工作中能经常发现问题也能及时予以解决或与领导沟通后解决;经过不断的向领导学习，不断的积累，已经有了一定的综合分析能力和协调办事能力。在以后的工作中努力学习，积极提高自身各项业务素质，努力提高工作效率和工作质量;在工作中注意工作细节，力争把工作做好做细，力取工作上少出错，不出错;遵守公司各项>规章制度，维护公司利益，积极为公司的发展贡献力量。

**水泵销售入职报告范文9**

工作一年来，我的感受很深，见到的人，遇到的事，对我都有大大小小的影响和帮助。

这样的机会我很珍惜，一步一个脚印，我由最初的一名导购员成长为如今的店长。

近一年来，我经常在工作中反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应服装店发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。

经常告诫自己，要在服装行业立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟才三十岁，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让职工满意，我系统的学习了服装行业的相关知识，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的能力。

作为一名店长，我要引导员工按正确的方向进行工作。我认为店长的工作，一方面要严抓管理，另一方面应该发挥指导、配合和策划的专长。

管理应该理为先，理的不是制度、不是流程，而是心态，是包括工作和生活在内的员工心态。培养员工的心态应该以企业文化为基础，实际情况为主，客观环境为辅，培养员工的自信、自尊和明确的自我认知度；培养员工团队协助精神和集体观念，加强员工和各部门负责人之间的相互协作和配合；培养员工永不满足的学习心态。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，也要知晓相邻区域的服务常识。企业文化不是要把我们的思想本位化，而是把这个品牌形象充分本土化，和当地文化更好地融合。所以我要培养员工换位思考、打破思维定势的意识，加强相互学习，才能取长补短，相互辅助。就店长工作而言，对内要指导工作，制定任务，监督应运，分析应运中存在的问题，对出现的问题及时解决，提供必要的帮助；对外要不断加强宣传，追求更高的美誉度和认知度。

女装店长更要做好承上启下的桥梁作用。店长的首要任务是领导团队完成公司所下达的销售指标；他更是一个中间人，是整个店铺的关键人物，是组织内部沟通的桥梁。优秀的店长会善于发现工作中的问题，并及时解决；他还是一个优秀的培训老师，员工的榜样，能够指导员工出色地完成各项工任务；他还要善于激励，做员工的拉拉队长，挖掘员工的内在潜能，激发员工的工作热情。

总结过去是为了更好地面向未来。在今后，我将继续克服困难，勇于开拓，把金利来的工作搞好，带领大家努力完成好公司下达的工作任务。

**水泵销售入职报告范文10**

尊敬的各位领导、同事：

首先，感谢公司领导半年来对我工作的关心，感谢各位同事对我工作的支持和帮助。以下是我对本人工作简述。

>一、本人所在岗位主要工作职责

（1）协助项目经理管理和领导技术质量部工作。

（2）具体负责项目质量保证计划、各类施工技术方案和安全文明施工组织管理方案的编制及其检查和落实工作。

（3）负责总体质量目标的编制、分解、协调和落实工作。

（4）负责项目质量目标、进度、安全文明施工目标和质量奖项目标的策划、组织、管理和落实工作。

（5）组织相关部门和管理人员代表项目经理部参与与业主、监理或设计方等就施工方案、技术、设计、质量等方面召开的会议、讨论等。

（6）主持施工组织设计和重大技术方案的编制与修订审核，并督促技术方案和施工组织设计主要内容的落实工作并及时解决现场出现的技术问题。

（7）负责分包方技术方案的审核工作。

（8）负责对新技术、新工艺和新材料在本工程的推广和使用进行指导落实。

（9）组织工程技术人员进行技术培训、参观交流、方案竞赛等活动。

（10）对竣工图、竣工资料、技术资料整理等工作进行检查和审核。

（11）负责组织对劳务队伍的岗前培训工作，并审查培训效果。

（12）执行公司质量、环境、职业健康安全体系文件，并负责选定适合

本项目的法律法规以及标准、规范，并主持处理现场出现的质量。

>二、新的岗位，新的挑战

本人于xx年3月份加入四川省第四建筑工程公司西北工程公司，入职后在工程部学习至4月底，5月至今在陕西安邦物流第三项目部任技术总工，作为一名加入公司的新人，最重要的就是要在最短的工夫内渡过“顺应期”，尽快顺应任务环境，快速转换角色。新的岗位，新的挑战。来到公司的第一天，给我最大的感受就是公司规范化管理，不光体现在工作中，同时在企业形象、个人形象中同样能够得到体现，从开始的不适应，到现在的自觉性，不知不觉中发现个人素质也有了很大的提高，真正体会到西北工程公司的成长其实也就是西北工程公司文化的成长，西北工程公司人的成长。

>三、规范自己的言行，做合格的四建人

在项目部工作，与甲方、监理及社会各界联系广泛，我始终牢记自己是四建的一员，言行举止都注重约束自己。对各级领导，做到谦虚谨慎，尊重服从。但是服从并不代表盲从，对于有利于项目的开展的合理的意见也要及时的反馈给领导。真正做到对工程负责，对公司负责。

>四、加强学习，提高现场工程管理水\*

要想成为一名优秀的工程技术人员，我觉得首先应注重道德修养，积极学习理论知识，自觉运用科学理论武装头脑、指导实践，加强创新意识、发展意识。理论学习是工程技术人员的立身之本，成事之基。

在对劳务班组的管理上，以合同、规范为依据，按照《工程管理手册》向施工班组灌输我公司的管理方法和理念，立好规矩，制定好标准，树质量、安全文明标兵从而带动后进的`班组，同时增强服务意识，进行充分的沟通、协调是做好对施工班组管理的基础。在工程协调上坚持以合同为依据，站在公司利益的立场上处理事情，坚持原则，但又要有一定的灵活性，协调的目的是保证工程进度更快，质量更好更有保证，造价最低，整体效果最好。

在三控两管上，做到有计划有跟踪有落实，紧盯合同目标制定关键控制节点，在总体进度计划的基础上把计划分解到每季、月、周，制定相应的考核制度；质量控制做到事前、事中、事后控制，关键是过程控制；确认其合理性、必要性，避免增量多报和减量漏报；在合同管理上，充分熟悉合同条款，落实合同条款的执行情况，严格按照合同执行；在信息管理上做到规范、系统、统一、有条理。

>五、尽心履职，一心一意当好称职的技术人员

作为一名项目部的技术总工，在\*常的工作中，对领导交办的事情，要保质保量完成；对本人分外的事情也要积极对待，努力完成，做到既不越位，又要到位，更不渎职。在和同事的工作上，做到真诚相待，互帮互学。

>六、本年度工作方面主要如下

1、责任成本控制方面：积极要求技术人员进行施工图工程量审核和现场工程量复核，严格按照公司下发的责任成本进行控制。对现场与施工图不符的项目进行变更设计，工程数量保持在可控状态。强化数据管理，确保数据真实性，要求施工现场的每一个环节，都要做到层层控制，做好详细的记录，对混凝土、钢筋用量，经常与设计方量进行核对，找出亏方的原因，每道工序都做到了有据可查，并留有影像资料，为以后的变更索赔留下了可靠的依据。

2、变更索赔方面：作为项目总工，变更索赔的主要责任人，我深知变更索赔工作之重要性。虽然本项目工程刚刚开始，但变更索赔计价依然是本年度的工作重点，严格要求自己和相关人员熟悉合同、熟悉图纸，熟悉现场，发现问题及时汇报，积极组织现场技术人员做好变更项目，我始终本着“变更不分大与小、不分多与少，积少成多”的原则，积极争取到更多的工程量。

3、安全质量方面：安全是生产的保障，是效益的前提，没有安全就不可能有长远的效益。在编制好安全方案和应急救援措施的同时，要时刻不忘各项安全措施在现场的落实，进行安全教育安全应急演练，严格履行“安全生产一票否决制，让施工现场不留后患、不留隐患、不留遗憾，做到“宁要安全的效益，不要带血的利润”，使现场安全可控，做到整个项目不出现安全事故。

4、工程质量方面：施工过程的质量监控是现场质量管理的重要环节，有力的质量监控能使工程质量做到防患于未然，能控制工程质量达到预期的目标，有利于促进工程质量不断提高，作为项目总工，在施工过程中认真会审设计图纸，对原材料、半成品的质量严格把关，严格按规范规程施工，加强技术复核，严格按三检制度进行自检，加强隐蔽工程监督，对关键工序认真审核施工图纸、编制施工方案，有针对性的进行交底并亲自到现场把关，严格按质量标准进行施工，对每一个环节都不忽视，使质量处于可控状态。坚决对工程不合格部位进行了返工处理。

以上是我工作情况的述职报告，如有不当之处，还请大家批评指正。

谢谢大家！

**水泵销售入职报告范文11**

工 作 总 结

黄马项目部―――###

各位领导：

本人毕业于成都铁路运输学校铁道工程专业，并于xxxx年10月9日分配到中铁八局昆明公司。参加工作以来在社会这本全科书中不断的学习，总让我感到生活是多么的充实，但它也让我感到自身业务能力的缺乏。学习提高是艰难的、工作生活是和谐愉快的。转眼已参加工作快6年了。在同事们的热心帮助下、在领导的关心和支持下、在自己的不断努力学习下，我已从懵懂小伙成为了一名能承担起责任的工程人员。在这6年之中，我先后参加了昆明东连接线绕城高速公路、哈大客运专线、钢结构工程分公司云天化雨棚、昆明至广通扩能改造工程建设、昆明市黄土坡至马金铺高速公路、昆明枢纽改造工程。

xxxx年9月至xxxx年7月我在昆明东连接线任###，昆明东连接线工程主要以桥梁为主。所以，施工测量工作更加显得重要，记得刚来到东连接线时，我对施工放样是一窍不通的，在经过自己的努力学习和老工程技术人员的帮助下，我逐渐学会了坐标计算。在现场施工中经过大量的测量放样工作，现在我已经掌握了施工测量及内业计算。东连接线桥长共计米，桥梁上部结构均为预应力结构，有30mT梁、20m箱梁和连续梁，所以预应力作业较为繁重，并且具有张拉形式多、计算复杂、现场技术控制难等特点，但通过长时间的现场摸索，我逐渐掌握了预应力的张拉计算与张拉设备的操作，现已能独立完成预应力的计算工作和施工方案。在其期间我独立负责贵昆2号大桥制梁场的技术工作，接着又参加了阿拉互通立交桥D、E匝道桥的连续梁施工和贵昆1号大桥、贵昆2号大桥、宝象河中桥、宝象河大桥的桥面附属工作。工程后期在项目总工的指导下我独立完成了以上四座桥的竣工资料的编制与组卷工作。

###年##月至###年##月我在哈大客运专线三工区任####，在任职期间我团结和带动下面的工程技术人员认真复核施工图纸，参加编制鲅鱼圈特大桥和大房身特大桥的施工组织设计。高速铁路客运专线对我们公司来说是一个新的课题，但我们敢攀登这个新领域。在工区领导的带动下我积极学习高速铁路客运专线的各项知识以此来提高对高速铁路客运专线知识的了解和认识。

###年##月至###年##月我在钢结构工程分公司云天化雨棚工程任技术主管，主要负责现场施工及内业资料的编制和竣工文件的编制与组卷工作。

###年##月～###年##月在广昆铁路项目部工作，xxxx年5月～xxxx年2月担任桥梁作业队技术主管，xxxx年2月～xxxx年5月担任桥梁作业队队长兼技术主管。在任职期间我用自己的行动和热情带动技术人员认真工作，能够把技术人员组织起来为现场服务，不会因自己的原因让现场等待。超前的技术服务，使我赢得领导、同事、外协队伍的好评。改变某些技术人员\*时工作疲塌，总是滞后于现场的做法。这是我在工作时对身边技术人员的.要求。在广昆项目部让我更加深刻的认识到作为一名工程技术人员的责任重大，它不仅仅只局限于现场上的测量放线和技术交底的下发等工作，那是精细化的管理工作。

在项目部领导及各部门的指导帮助下，让我对精细化技术管理工作有了新的认识。例如：一是施工技术交底和施工方案方面，我们不仅仅只是按设计图纸及规范的要求下发给协作队伍就完事了，这样做是不行的，我们还需强调过程监控深入到作业层，检查是否按照交底和方案实施，在实施的过程中是否是可行的，还有没有完善改进的地方等情况，这样一来通过不断监控与完善就会大大降低了返工出错的机率，同时也提高了协作队伍的功效；二是工程台帐建立方面，如建立：测量台帐，工程数量台帐，工程进度计划台帐，工程材料台帐，施工组织与方案台帐，技术交底台帐，工程变更台帐，试验台帐，仪器检校台帐，外协队伍的验工台帐等。这里我要特别说的是工程数量台帐和工程材料台帐，这两项台帐的建立它能清晰的提醒我们对现场材料的供应控制情况，这样一来利用台帐就能指导我们对各种材料情况的进场数量和余额数量的掌握，对项目成本管理有较大帮助；三是质量关键部位的卡控措施，项目部制定的《质量关键部位卡控措施》，是过程控制标准化施工的具体形式，有了它我们对现场施工的每个关键部位就知道了如何控制，哪些地方应该重点检查重点防范；四是安全危险源的辨识与监控，在以前的项目工作中，作为一名技术管理人员，我是不参与安全管理工作的，但在广昆项目部使我懂得了施工安全管理的重要性，管施工管安全必须同时抓同时管，通过对《安全危险源的辨识与监控》的学习，让我知道在施工过程中哪些作业、哪些操作存在着什么隐患该如何控制。

**水泵销售入职报告范文12**

本人在4月底入职泛亚公司，在此期间，在公司领导的悉心关心和支持下，取得相应的进步，但还存在不足有待改善的地方：

>一、作为仓储部的负责人，在仓储部统筹、规划方面还没有完全做好

1、管理思想还不清晰。如岗位工作职责是什么?重点和次要工作是什么?

比如该做什么，不应该做什么?相应工作需要联系的哪些人?如何联系?要看哪些数据报表?如何更有效检查和监督?如何处理执行不到位?

2、缺乏总体的发展规划。比如仓储部目前有什么特点?哪些优缺点?哪些员工需要培训以达到整体共同进步的?如何提高仓储整体水平?

>二、做工作报告能力方面，还存在不足

1、缺乏清晰的思路，逻辑性不强。比如分析问题和改善措施没有站在仓储部部具有检查、监督、反馈和改善处理角度去思考问题;

2、存在着某些喊空口号，不讲做实事。空洞的理论，没有实事求是的实际行为作铺垫说明;

3、报告数据来源的计算方法不科学，不完整;

4、存在报告表面的小错误。比如数据与其它部门不统一，备注解释不充分，造成与其它部门统计数据打架的问题;

>三、沟通协调能力还有待提高

1、与业务部、采购部、设备部、生产部、翔峰捷胜厂、运输单位、外包公司等其它部门其他单位的沟通协调，还没有完全做到及时、有效的沟通协调;

2、沟通的技巧有待改进。对不同部门，不同的级别，不同的人没有灵活运用不同的沟通技巧和方法。

>四、自身的工作技能和员工的工作技能需要提高

1、自身的电脑水平，写作水平还没有达到要求;

2、员工的工作技能和知识。员工的工作方法、工作知识、电脑知识等还要改善的空间;

3、对团队的管理还没有跟进到位。在团队建设、激励、改善和考核员工方面还没有完全做好;

>五，工作计划、组织安排、检查监督和总结能力还有等改善

1、还没有做到完全了解仓储部的工作计划，就不能对全盘工作进行组织安排、检查监督和总结反馈，

2、员工发现问题和异常反映意识的培训工作还完全做好。员工有问题，有异常未能及时上报;

3、对出现计划外的问题不能及时总结，也没有提出有效的改善措施;

>六、缺少工作的前瞻性和风险管理意识

1、对一些存在员工执行不到位的困难估计不足，没有完全了解执行难的客观和主观上的问题;

2、部分存在风险的工作没有做前瞻性的风险评估，出现异常时才去检查、分析、解决和改善;

>七、对安排工作的主次要的分配方面还不清晰明确

1、对安排仓管员每天的工作先做什么，后做什么还没有一个明确的思路，影响到工作效率;

2、还没有时间管理意识，对日常工作的时间安排还没有规划和执行;

>八、信息的了解不完善

对仓储部等还没有完全了解透彻，目前对仓储部等的认识只是在表面的熟悉，还没有完全了解到仓储部整个运作流程，比如仓储部重要数据、信息的了解熟悉程度还不够;

>九、自我发展和共同发展

1、对自己不足的地方还没有长远的自我改善计划;

2、对别人的意见还没有真正用心去改正，自身知识和技能没有取得预期效果。

改善行动：

针对以上不足，现拟定做好如下改善行动：

>一、理清管理的思路

对所有需要做的工作进行梳理,分重要次要,紧急和常规。

必须清晰清楚本身岗位工作职责，区分重点和次要工作。

复习前面的事,继续跟进未完成的事情;计划当前和未来的工作。

>二、制定可持续发展计划，制定仓储部总体的发展规划方案

在保证正常运作情况下，熟悉内部的优缺点，扬长避短，挖掘员工的潜力，采取激励促进、培训员工，调整岗位等措施改进不足，计划在6月30日完成。

>三、针对工作报告能力不足的问题，需要好好反思以前的出错和需要改善的地方

报告要做到:

1、是做实事，讲实话;

2、是做在检查、处理和监督的角度分析和改善问题;

3、要做到逻辑性强，有条有理;

4、做好与涉及到的部门的数据做好提前沟通的工作，保据数据的准确无误和统一。

>四、在沟通协调方面，在团队合作的基础上，与协助单位或公司其它部门相关负责人

1、保持密切、有效沟通联系;

2、注意沟通的技巧和方法。既要把事做好，又要保持和提高相互之间的配合气氛。

>五、加强团队建设

1、员工仓储理论和实际操作的培训，引导员工遵守正确的规章制度和工作流程;

2、加强对员工的工作技能和知识的培训和教导。比如员工的工作方法、专业知识、电脑知识、安全意识等;

3、在团队团结互助、员工激励、改善和考核员工方面制定一个可行性方案。提高员工的向心力，员工素质，鼓励先进、推动后进员工努力赶上。

4、加强与员工的沟通和了解。定期对员工进行一对一的聊天，了解员工的想法，包括对工作和上级管理的意见和建议，以及员工对自身发展的想法

>六、检查监督、处理和反馈改善是管理工作中很重要的部分

员工的知识面、工作经验和执行意识都有限，在执行任务中会有偏差或执行不到位的情况，员工需要相适的培训和教导，在执行工作过程中保持检查监督，遇到困难就要提供协助，及时反馈总结工作经验，不断纠正和促进员工完成工作任务

>七、加强对执行工作任务的前瞻性和风险管理意识

1、对安执行工作任务前对工作任务进行风险分析，困难预测，把困难想在前面;

2、执行工作任务前估好制订工作计划，首先对工作任务做一个宽度和长度(纵深)的调查研究：即5W1H(谁WHO去做?在哪里WHERE做?什么时候WHEN去做?做什么WHAT?为什么WHY去做?怎样做HOW?)评估可能出现的问题和困难，然后做相应的多种解决方案。

做到先评估，后计划，再执行，最后纠正和总结。

>八、安排工作要科学合理合情

根据员工自身特点和工作性质，合理安排工作任务。对员工在执行前和执行进行科学引导，提高工作效率。并且要求员工合理安排时间，一旦有异常，马上向上汇报。

>九、每天坚持看的报表

工作交接本、五金仓每周的盘点表、原辅料仓的主要物料库存量(MEG、PTA、热灌水料包材)、过磅表及各种工作异常报告等

>十、自我发展和共同发展

要有自我提升的上进心，不断去接受新挑战，新任务，努力去尝试做的更好;

在要求自身进步的同时，也积极组织员工自我提高活动，达到共同发展进步的效果。

小结：

入职2个月以来，在公司领导的关心和支持下，在泛亚学习到很多工作知识和技能，无论是专业知识和管理水平，都有着较大的提高，但也还存在很大的改善空间。

希望对未来充满信心的基础上，继续发扬自身优点的同时，逐步改善自身的不足，努力提高综合素质，和员工一起向前发展，与公司一起共同进步，共同发展!

**水泵销售入职报告范文13**

20xx年，是一个充满梦想和激情的一年，20xx年春天，一个偶然的机会，我加入了xx商贸城，有幸成为xx的一份子，本着对这份工作的热爱，抱着积极认真的学习学习态度，有心做好每一件事。

今年的x月1日，我正式的成为xx的一名招商代表，到现在已经半年了，这半年我时间里，我学到了很多的东西，现在就这半年的工作做一个终结。

对于商业地产，我是第一次接触到，具体的东西也不太了解，我以前做过二手房经济人，对整个房地产有一点初步的认识，到xx之后对商业地产有了更进一步的了解，到实战工作，我不断追求新的目标，以前都觉得卖房子嘛，不就是等客服上门吗，来了才知道并不是我想的那样，商业地产必须是主动出击，自己去寻找目标客户。

x月底，公司安排我们去了西安华南城学习，我们体会到了作为一个招商员的辛苦，工作虽然繁忙，但整个团队充满激情，他们每天都工作到12，12点，回来还要写报告，回家就1点了，第二天依然精神饱满的上班。我们绵阳团队才过去很不适应西安的气候，西安的天气正好那几天又热又闷，我们绵阳的x月，还正是春暖花开，我们也都是带了几套春装，过去才知道，应该穿夏装了，由于不适应气候，我们热得都喘不过气了，西安的天气又干燥，我们的身上都干得起皮了，虽然不适应，但我们还是坚持了下来，等到了华南城预售卡那天，我们看到了我们的希望，知道了我们的工作虽然辛苦，还是能学到很多东西，同时也能有很好的回报。

x月，我们主要的工作就是前期的铺垫工作，作市场调查，我们调查了新三汇市场的租金，商户经营的情况，与商户做了初步的沟通，收了商户的名片，这其中我们学到了很多的东西，懂得了怎么样去和商户沟通，学习了很多的建材知识。

x月，x月，x月我们陆续走访了绵阳的各大市场，万象建材城，东辰宜家美，绵州汽配城，以及各大家居市场，等，给各个市场做了详细的市场图，收了每个商户的名片，为我们后来的销售做好铺垫。有时候我们也觉得这个工作是不是有点无聊，反复去做一件事的时候有时会有这种感觉，但我们从小的教育经历就是“坚持就是胜利”，平时听的多了就把它当成了口号，但仔细想想其实意义非凡，成功和失败的差距就是那一两步，不坚持就意味着放弃这份工作，如果坚持下去了，可能收获会比你想的更多，所谓胜者为王，所以我们必须要坚持下去。我们走过了最炎热的季节，体会了炎炎烈日下汗流加倍背的辛苦，我们没有理由放弃。

x月，公司给我们安排了很多的培训，让我们更加坚定了商业地产这条道路，也学到了很多销售技巧，也认识到自己很多的不足，我还要多多学习有关商业地产的知识，武装好自己。

在未来的工作中，明确目标才能有的放失开展自己的工作，用心的做好每一项工作，全面提高自己的能力，为公司发展效力。

1，提高自己各方面综合能力，主要加强销售技巧的提高

2，平时多学习房地产综合知识和市场政策知识，提升专业形象

3，积极主动的完成公司的各项任务

4，在业务是哪个力争第一

5，加强团队协作能力，共同进步

6，优秀的执行

7，不断更新的销售技巧

**水泵销售入职报告范文14**

>一、全年厨房营业数据情况说明

在20xx年前11个月中三店厨房营业额达5975292元，同比xx年增加1627296元，增幅。

其中义龙店营业额2295206元，同比增加329898元，增长率为16。79%。

南沙店营业额1497802元，同比增加378902元，增长率。

南昌店由于09年厨房改造的影响较大。20xx年营业额2182284元，同比增加918496元，增长率达。

毛利率方面：义龙店年均，同比增长

南沙店年均突破60点达，同比增长

南昌店有所下滑才达到,同比增长。需要在下一年里及时作出调整。

在这一年中我们的成绩总的来说还是优秀的，优秀的背后是大家共同努力付出和公司正确决策共同取得的成果。

>二、我们所做的努力

科学决策，齐心协力是我们今年取得成绩的重要原因。根据公司的要求，年初我以及三店厨师长即制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。有目的有计划工作思路才会清晰，工作处理起来也就有条不紊。

1、出品方面：坚持公司理念，做市民厨房。依然重视选用本土食材制作海南风味传统菜肴，所用果蔬、肉类多为农村绿色食材，还专门找人配送无公害有机蔬菜以保证产品品质。在保持我们拳头产品如文昌鸡、温泉鹅、猪脚煲、鱼煲等不变的情况下适当推出新菜并根据时令创制季节性产品，如在冬春季出风味小火锅，义龙的龙凤煲。夏季推的杂鱼煲、金银煲、白萝卜煲等。根据市场需要南昌店推出了海南粉、义龙店新出的产品有海白豆角、菠菜煲，南沙店新推的有羊脚白萝卜煲、鲍汁鹅爪、鹅翅等都取得不错效果，得到顾客认同也带来营业额的提升。而且出品质量得到很好控制，产品投诉明显下降。

产品结构调整。原来我们产品种类相当多。很多产品流程复杂，销量少，如以前卖的鱼香肉丝、水煮肉片等。毛利低而且销量不大的产品像烧鸭、烧鹅等。经过对比筛选后产品得以精简，只留下三十多个主打产品，蔬菜也随季节变化搭配。这样就省去很多备货的麻烦、同时由于餐前提前定量备好货也使得出品更加标准化、出品时间方面得到提高。

对出品毛利的把握。在这方面义龙店做得很好。全年每个月营业额与毛利均达到公司规定标准，在原材料的选用、保管、量化方面都做得很到位。南沙店和去年相比增长了个点，涨幅比较大。南昌店也能做到优化控制。各厨师长还经常走访市场了解原料行价，及时与供货商反馈。在10月份遭遇罕水灾菜价上涨的情况下更加注意对原料选用和保管利用，注意增加对批发菜的运用，齐心协力度过难关。虽然今年以来，物价在不断上涨，在这种情况下各店也做出相应对策，一方面加强自身管理。杜绝原料的不正常使用，找方法进行控制。另一方面在不损公司与顾客的条件下经过考察对部分产品进行价格调整，对于我们的举动顾客并没出现不满情况。此外，在今年11月份以来我们还制定出了每日原料申购单与盘点表，让每天进的货和销卖的产品如实反映在表单上，做到每日盘点，明确每天的原料使用情况，这能够起到杜绝浪费、货物积压的作用，让我们的毛利精确到天上来。

我们还建立了出品估清、急推供应制度。为了最大限度降底估清品种及点错单的情况，把时间长的产品及时销卖出去,协调各分部门做好出品供应工作,要求各厨师长做好每天早、午、晚市检查出品供应估清情况,对当市估清的品种及需要急推的产品设专薄记录,交楼面负责人分配到各服务人员身上。这样让服务人员也参与其中明确目的，工作效率得到提高，原料浪费减少。

2、重视食品卫生与食品安全，抓好安全防火工作。在年初发生的“地沟油”等一系列食品卫生问题曝光后，我们及时采取措施，把我们用的油、酱料等般上展台陈列在顾客眼前让他们用餐无后顾之忧，取得的效果也不错。在南昌店蒸杂炸油起火以及蒸饭没关煤气事件发生后，我们对此相当重视，把责任人做开除处理引以为戒。并加大消防检查力度，增加厨房灭火栓，并且在会议中不断强调安全问题。对于存在的安全隐患及时排除。

3、厨房设施设备调整。这块在南昌店变动比较大，在二楼新建了冻库，起到的作用很大。由于南昌中厨和早茶产品比较多，原料

多难以储存，冰箱冰柜压力很大。在价上我们现在是四家店很多产品需要集中采购再配送，这对我们原料的储存保管是个很大的考验，在冻库建好后这些问题都得到很好解决。另外还新进了洗碗机，把洗碗间、餐具假和热水器移到外面，原洗碗处改做水台，菜架搬进厨房，改变了一些工作流程，工作效率也得到一定提高。厨房内更换了大的煲仔炉，解决在饭市高峰期铁板类煲仔类菜肴加热问题。对中厨和早茶的蒸炉也作了调整做到节约能源提高效率，物尽其用。还对中厨、早茶部分餐具进行更换，让我们的出品更加完美。

4、团队建设。经常对员工进行培训，组织参加了公司的多次培训课，加强其学习能力。在四月份组织几位厨师长开展菜品、原料及五常管理专题讲座也取得很好的效果。、我们还制定完善了一系列规章制度，奖勤罚懒。实施绩效考核。像我们义龙店全年每月都有奖金领，兄弟们收入增加了，工作热情也大大提高。

还有就是经常带领师傅到外面和同行进行技术交流。组织了四位厨师长在年初参加的海南菜大赛，他们也各展所长，纷纷夺金摘银。提高了我们领导班子的含金量，增加了其自身以及公司的知名度。另外南昌店吴钟栋、林方获参加的快餐事业部的创新菜比赛也取得了优异的成绩。

此外各厨房坚持班前会的召开，让许多工作中遇到的实际问题得到当面解决。公司精神及领导的工作安排得以及时传达。这一做法对我们和谐后厨团队的建设有很大益处，需要长期坚持下去。

一人多岗，培养多面技术能手。在厨房人员不增反减且营业额不断提高的情况下通过组织师傅、小弟的传、帮、带让各人员具备多岗位操作能力，能够随时听从调遣，让工作得以顺利开展。

5、五常法的跟进与巩固。通过一年多来在各厨房实施“五常”这一先进管理方法以来，厨房整体面貌得到很大改善。以前脏、乱、杂的厨房变得整洁规范。这一方法实施以后不仅工作环境得到改变，工作效率得到提高，而且带来更多实际效益。比如出品标准化了，毛利得到提高，物品规范化了浪费得到减少，个人操作规范了员工养成良好习惯能正确使用各种设备，水、电、气等物耗也得以降低。

6、经过半年多紧张的筹备我们东路基第四个孩子“到家”在今年9月份诞生了。它突破一直来我们茶餐厅的经营模式，以一种全新的理念、新的思路立足海口餐饮市场，开业几个月来成绩也很不错，很受消费者青睐。说明了我们的思路是正确的，对当前餐饮市场潮流的把握没有错。但也由于是一种新的尝试，我们毕竟缺乏一定的经验，在经营管理过程中难免出现一些问题，我们将在今后的工作中不断总结、不断积累经验教训，高起点就应有高标准，严格要求我们的工作，力求让我们的到家在来年取得更好的业绩。

>三、我们存在的不足之处

1、对产品的把握不足。

2、对市场不够敏感。

3、下面员工思想意识不强、执行力度不够，需加强引导。

>四、20xx年工作计划

1、工作重心放在新店上，严格规范产品，保证质量。注意寻找好的原材料补充我们的出品。

2、到家厨房5S需要加强，其它三店也必须巩固好，长期坚持。

3、做好节假日的产品促销及产品的更新换代工作。

4、用好盘点表，让南沙、义龙毛利稳中有升的同时努力把南昌的毛利提高一个点。

5、加强对员工的培训，多组织一些专题讲座、课程。让整体素质再提升一步。

6、在产品标准化方面多下工夫。

20xx年是忙碌而充实的一年、回顾这一年来工作的点滴，深知自己的使命感，我还有许多的工作要去做。我们公司经过5年的基础打造已有了扎实的根基现在迎来快速发展的时期，每个人都应做好充分准备，紧跟公司步伐一起前进。在即将到来的20xx年我将竭尽所能和公司共进退。

**水泵销售入职报告范文15**

>一、实习目的

1、加深所学理论知识

2、熟悉手工焊锡的常用工具的使用及其维护与修理。

3、基本掌握手工电烙铁的焊接技术，能够独立的完成简单电子产品的安装与焊接。熟悉电子产品的安装工艺的生产流程。

4、熟悉常用电子器件的类别、型号、规格、性能及其适用范围，能查阅有关的电子器件图书。

5、能够正确识别和选用常用的电子器件，并且能够熟练使用数字万用表。

6、了解电子产品的焊接、调试与维修方法。

>二、实习项目与时间安排

1、安全知识和安装技能的介绍

周日全天

2、验收焊接元器件的电路板图焊点并发放新电路板及导线

周一上午

3、验收焊接导线的电路板图焊点并发放充电电源的组装材料

周一下午

4、充电电源的安装、调试以及包括时、分、秒的数字钟的线路设计与连接

周二、周三、周四全天、周五上午

5、验收充电电源以及数字钟的实验记录

周五下午

6、发放收音机的组装材料

周六上午

7、收音机的安装、调试

周六下午；周日、周一全天；周二上午

8、验收收音机

周二下午、周三上午

9、上交实习报告

周三下午

时间：每天上午08：30开始

下午14：45开始

>三、实习器材介绍

1、电烙铁：由于焊接的元件多，所以最好用外热式电烙铁，功率为30w，烙铁头是铜制。

2、螺丝刀、镊子等必备工具。

3、松香和锡，由于锡的熔点低，焊接时，焊锡能迅速散布在金属表面焊接牢固，焊点光亮美观。

4、两节5号电池。

5、充电电源、收音机组装材料各一套。

>四、实习内容：

1、讲解焊接的操作方法和注意事项。

2、练习焊接。

3、分发与清点元件。

4、学习识别简单的电子元件与电子线路；

5、学习并掌握充电电源、收音机的工作原理及其分类。

6、了解充电电源、收音机元器件的类别、型号、使用范围和方法以及如何正确选择元器件。

7、按照图纸焊接元件，组装一个充电电源和一台收音机，并掌握其调试方法。

8、学习并掌握如何使用工具测试元器件。

9、组装、焊接与调试充电电源、收音机。

10、将焊接产品交给老师验收，收拾桌面，打扫卫生。

>五、实习步骤：

1、熟悉电路元件，掌握烙笔的使用方法；

2、自己设计数字钟的电路图并用实践验证，一步步完善；

3、发充电电源、收音机装配零件，检查和熟悉各种零件；

4、熟悉充电电源、收音机的装配图；

5、焊接各种零配件并上交充电电源、收音机；

>六、实习总结（收获、体会、建议）

总的来说，我对这门课是热情高涨的。

电子电工实习，是以学生自己动手，掌握一定操作技能并亲手设计、制作、组装与调试为特色的。它将基本技能训练、基本工艺知识和创新启蒙有机结合，培养我们的实践能力和创新精神。作为信息时代的大学生，作为国家重点培育的高技能人才，仅会操作鼠标是不够的，基本的动手能力是一切工作和创造的基础和必要条件。在这次电工实习中，我学到了很多东西。

首先是团队的合作。一个人的“视线”毕竟有限，不可能把每一方面都考虑到，这就需要团队的合作。我们俩人各自发挥自己的长处，她动手能力比较强，就负责连线，而我心思细腻，就负责检查电路，排除故障以及电路的美观。在我们小组俩个人共同努力下，每次实验都能在较短时间内完成并顺利通过老师的考核。

其次，这次实习使我更深刻地了解到了实践的重要性。通过实习，我们更加体会到了“学以致用”这句话中蕴涵的深刻道理。理论说得再好，如果不付诸于实际，那一切都是空谈。只有应用与实际中，我们才能了解到两者之间的巨大差异。开始的时候，老师对电路进行介绍，我还以为电工实习非常简单；直至自己动手时才发现，看时容易作时难，人不能轻视任何事。连每一根电线，都得对自己、对工作、对人负责。这也培养了我们的责任感。

通过这十天的电工技术实习，我得到了很大的收获，这些都是平时在课堂理论学习中无法学到的，我主要的收获有以下几点：

1、掌握了几种基本的电工工具的使用，导线与导线的连接方法，导线与接线柱的连接方法，了解了电路安装中走线、元件布局等基本常识；

2、了解了充电电源、收音机电路的安装方法；

3、本次实习增强了我们的团队合作精神，培养了我们的动手实践能力和细心严谨的作风；

4、了解到了焊普通元件与电路元件的技巧、充电电源、收音机的工作原理与组成元件的作用等。这些知识不仅在课堂上有效，在日常生活中更是有着现实意义。

5、锻炼了自己的动手能力。在实习中，我锻炼了自己动手技巧，提高了自己解决问题的能力。比如做收音机组装与调试时，好几个焊盘的间距特别小，稍不留神，就焊在一起了，但是我还是完成了任务。

待电烙铁加热完全后，到底是先涂助焊剂还是先挂锡，我采用后者，有人采用前者。都焊出来了，但我在焊接的过程中经常出现焊不化的状况，而采用后者不是加快它的腐蚀并且减少空气污染吗，不明白。

我很感谢三位老师对我们的细心指导，从他们那里我学会了很多书本上学不到的东西，教我们怎样把理论与实际操作更好的联系起来和许多做人的道理，这些东西无论是在以后的工作还是生活中都会对我起到很大的帮助……

十天的实习短暂，但却给我以后的道路指出一条明路，那就是思考着做事，事半功倍；更重要的是，做事的心态，也可以得到磨练，可以改变很多不良的习惯，例如：一个工位上两个同学组装，起初效率低，为什么呢？那就是没有明确分工，是因为一个在做，而另一个人似乎在打杂，而且开工前，也没有统一意见，彼此没有应有的默契。而通过磨合，心与心的交流以及逐渐熟练，使我们学到了这种经验。

实习这几天的确有点累，不过也正好让我们养成了一种良好的作息习惯，它让我们更充实、更丰富。这就是十天实习的收获吧！但愿有更多的收获伴着我，走向未知的将来。

**水泵销售入职报告范文16**

时光飞逝转眼又到了年底，回顾行将过往的一年里经历了很多，也感悟到很多。首先感谢公司领导和店内同事在这一年里帮助与支持，自己才能更好的立足于本职工作，再发挥本身的上风不断总结和改进、更好的进步本身素质。

固然天天都在重复着单调的工作，但在公司形象遭到破坏的时候我学会了如何往维护，在被客户误解的时候，我学会了如何往沟通与交换，在店内销售不好时我学会了往查找缘由并加于改进，通过今年的工作特别是十一月份店长休假让我代理店长以来，更明确的意想到要做好店里的销售最重要的是员工清楚自己的产品知识、有很好的服务态度、还要有店内同事的积极配合，店员在店里就代表着公司形象，而这些都将影响公司的销售。希看今后通过公司领导的指导和同事们的努力为公司创造更好的销售业绩。

现将今年的工作总结作以下汇报：

>一、顾客方面：

我把进店的顾客分为两种：

第一种顾客，目的型的客人：逛商场怀有购物的目的，有比较明确的需求或想法。她们可能开门见山或直奔主题索取自己喜欢的衣物，或是半明确型的客人，是想买一件衬衫或外套，但是具体要买甚么模样还没有明确。

第二种顾客，闲逛型的顾客：现在的商场里有太多消磨时光闲逛型的顾客，她们有的是纯洁打发时间，有的是心情不好，到满目琳琅的商场里散心。闲逛型的顾客不一定是说不会购物，碰到她喜欢的和开心的货品时，下手也是绝不犹豫。目前商场里的顾客闲逛型的占多数，而对待闲逛型的顾客和有目的型顾客接待是不能完全相同的。闲逛型的顾客进店后，需要空间和时间来欣赏我们精心设计的漂亮摆设和货品。接待她们最忌讳的就是立即接待，80%的时候你得到的回答是：我随意看看。明显这样的接待服务是有题目的。闲逛型的顾客进了店，我们要寻觅顾客的购物机会，迎宾后给顾客一个适当的空间和时间往欣赏我们的货品和摆设，时机到的时候才进进到接待先容工作中往。

>二、工作方面：

1、根据公司领导要求，做好店内的摆设及新款的展现，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。

2、定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的搜集，第一时间反映到公司总部。

3、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，保持常常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。

4、公道的订货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

>三、销售技能方面：

店员除将服装展现给顾客，并加以说明以外，还要向顾客推荐服装，以引发顾客的购买的爱好。推荐服装可应用以下方法：

1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、合适于顾客的推荐。对顾

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！