

个人工作总结(通用 15 篇)

个人工作总结 1

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。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。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

1 月总业绩：_____

2 月总业绩：_____

3 月总业绩：_____

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。在盐城市场上，虽然__行业公司众多，但我公司一直处于垄断地位！那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力？客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1)销售工作最基本的客户访问量太少。

综合事业部是去年 12 月开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有 313 个，加上没有记录的概括为 46 个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为 9 个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

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。

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写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。

4)市场的开拓能力不够,业绩增长小,个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强,业务能力还有待提高。

个人工作总结 2

时间如梭,又将跨过一个年度之坎。作为制造行业,成本是公司的关键之一,对成本管理水平的要求应不断提升,对采购原材料、到各部门材料的使用更应加以控制。回顾即将过去的这一年,在公司领导的正确领导下,我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上,紧紧围绕公司提出的重点展开工作,紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。回首过去,是为了更好地面向未来。为了总结经验,发扬成绩,克服不足,现将__年的工作做如下简要回顾和总结:

回首__

1、我们正生活在服务经济时代。服务已渗透到生活中的诸多细节,每个人既是享受服务的“客户”,又是为“客户”提供服务的个体。正因如此,我们的工作也应该更完善以为生产服务为中心,来为生产提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事,是我们秉承的理念,尽我们的全力去满足每一个生产细节的要求,给我们一个机会还公司一份满意!我们会一如既往,无微不至地做的更多更好。

不足之处：没有和各部门保持良好的沟通。

每天的的工作中都有很多问题发生，我们有必要做到要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。

展望

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在__年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶，特在此列出如下的仓库工作计划和工作目标：

总之，在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。为了公司发展得更加壮大，并跻身于国内先进企业行列，让我们携手合作，创造出辉煌的明天！，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

在此祝各位领导和各位同事身体健康！万事如意！新年快乐。

个人工作总结 3

资料室是进校对全区中小学服务的一个窗口，主要任务是全区中小学春、秋两季的教材、教辅的发行工作，其次是进校广开财路，增加预算外收入的主要_____，因此对树立进校的良好形象和增加学校收入、保证学校正常运转起着重要作用。根据资料室的这些工作，重点结合学校计划，我与资料室同志一起，主要做了以下工作：

一、加强处室建设和管理

资料室现有职工 6 人，其中主任 1 人，会计 1 人，出纳 1 人，发行员 3 人，由于人员少任务又急，所以在资料室没有专职人员。到发书的时候不论是会计还是了出纳、主任都要进行发书工作。为使工作有条不紊地运行，年初确定了几岗位，每个岗位都明确了细致的工作内容，使每位职工对自己的工作职责做到心中有数。同时根据资料室的工作特点，特别要做到既有分工又要合作，在每季发书的时候大家都是发行员，之后大家再各忙自己的工作。由于分工的明确，虽然人员少，但也比较圆满地完成了每一项工作主。

二、组织召开全区教材征订发行会

在的九月和三月月分别召开全区中、小学教材、教辅征订发行工作会，在每次开会前都要做大量的准备工作，如教材、教辅、学具征订单的绘制、打印、装袋、分发，学校上报订数后还要进行仔细核对有没有错报、漏报现象，然后汇总上报市发行部门和教委。

三、协助中小教研组织教辅材料的编写

教辅材料不但是全区中小学辅助教学的重要手段和形式，更是我校预算外收入的主要_____，因此，这项工作的做得好坏直接关系进校的发展，所以在每季的教辅编写之前要分别与每科的教研员核实，确定教辅名称，再给教材内容确定编写页码，为了让学校认可，使教辅不但实用，还要美观方便，在封面、装订格式上都进行精心设计，特别是交稿后的校对工作，循环往复，每次都要做好详细的记录，只有细心和负责才能把这项工作做好。

四、扩大教材、教辅的发行品种，提高学校征订率

增加了发行品种和数量就等于增加了进校的`经济效益，在学生自然减员的情况下，力争保证进校收益不下降，在政策的范围内借助进校指导全区教学业务的优势，尽量扩大教材、教辅的发行品种，比如文件目录里的选用教材，新华书店、社会书商都想竞相发行，特别是用一些优惠的条件说服学校，所以每次的征

订单上报后，仔细审核，把没从进校征订的学校及时向中小教研反映，一同做这些学校的工作，力争纳入进校的发行渠道。

五、做好教材、教辅的发行工作

秋季和春季发行中小学教材 201 种，共计 599293 册，教辅资料 127 种，计 658727 册，学具 48 种，共计 123224 套，品种多，数量大，发行时间短，按市里要求进校发行的教材都要在寒暑假前发行到学生手中，可是每季的教材从入库到放假不到 10 天，而且每次的发书时间一次最热，一次最冷，但看到学校领车的车排成队，我们就忘了一切，一干就是半天儿，中午赶不上吃饭是常有的事，但并没有因为环境条件的艰苦而耽误发书，而是比较圆满的完成了每年两次的教材、教辅的发行任务。

六、热情服务，树立进校良好的形象

我们之所以认为资料室是进校的一个对外窗口，因为资料室的人员每天接触的都是中、小学领材料的教师、资料员和需要买书的学生家长，接触面极广，稍有不慎，就会产生磨擦矛盾，给进校造成不良影响，因此，我们在工作中服务的宗旨是：积极主动，热情周到，不推不托，不怕麻烦。只要有人买书或询问些关于书的问题，不管是学校的领书的老师、资料员增书、退书，还是社会上的买书人员，我们都热情主动地去办，不能办的做耐心的解释工作，因此也赢得了学校和社会的好评。

七、开源节流，增收节支

最近几年由于学生数量自然减少非常快，由的每个年级一万六千人减少到现在的每个年级只有六千多人，这就极大地减少了进校的收入，每年的纯收减少一半以上，为了保证学校预算外的正常开支，除想方设法减少成本以外，比如在每学期的订书的时候，反复与各校核实学生数，核准核实，尽量不出现或减少库存，最大限度地降低库存量，把损失降到最低。另外积极找到与校合作的出版社协商，调整分配

比例，如与中国书店出版社按原来协议如果学生人数不够七千人，进校发行比例为 35%。现在全区大部分年级两年后各个年级都不足七千人，因此我们主动找到出版社，根据实际情况双方分配比例，这样每年不但为进校增收三十多万元，也取消了对每个年级人数的限制。

为了减少开支，进校书店由良乡搬到房山，使房租由原来的每月 2200 元，降到现在的每月 800 元，一年减少租金 16800 元。书店经营依法纳税是应该的，但在合理合法的范围内尽量减少纳税额，应该是企业经营的一个理念。书店自开办以来，一直是小规模纳税人，年缴税额在 25 万元左右，为了减少税额，在变更地址同时，通过关系，找税务部门协商，由小规模纳税人改为一般纳税人，这样一改，就抵消了大部分增值税，因此，全年交税只有五万元左右，为学校节省 20 万元。

八、积极催收书款

由于一费制的出台，现在收款非常困难，有的学校怕违规没跟学生收钱，

有的想搭车收费往后托，有个别学校收了钱或是不交，或是挪作他用，但我们不怕麻烦，一周打两次电话，找资料员和校长催款，同时打印书款明细表送到校长手中，与他们约定交款时间。通过各种方式追缴，欠款学校越来越少，绝大部分书款都能按时交到学校。

总之，资料室根据自身的工作特点，结合学校工作计划，在学校领导及各处室的支持帮助下，比较好地完成了本的工作任务。今后我们还要继续努力，把全区中、小学的教材、教辅征订好、发行好，广开思路，精打细算，创造更多更好的经济效益，为学校改善办学条件、提高教职工待遇，提供有力的经济保障，为进校的发展做出我们的贡献。

进校资料室周彦林

二〇〇七年六月

个人工作总结 4

从事统计工作以来，在工作中我学到了很多经验和知识。统计工作对我来说是一个陌生的工作，我由不懂到懂，由肤浅到深入，由难到易，可以说整个过程是艰辛而美丽的，在工作中我得到的领悟也很多，这可以说对我以后的人生旅途都有很大的帮助和影响，也算我人生不小的转折点和跨越，所以自己更珍惜这个难能可贵的机会。我想无论从事何种工作对我来说都是一种挑战，也是一种磨练，做统计工作一年以来在工作中不断的磨练了我的意志，同时增加了我对困难的征服欲，实现了我的人生价值。我想无论我做什么都会干一行爱一行。既然我从事了这份工作，就要爱岗敬业，尽职尽责的去认真完成我的工作。一年的工作总结如下：

统计这份工作要求我。首先要敬业，要用积极的态度全身心的投入到工作，既然选择了这个职业，选择了这个岗位，就要全力以赴，尽职尽责的去完成；二是要以严谨细致的态度对待工作，在工作中要严格要求自己，做到一丝不苟。统计对我来说是一项细致的工作，他的要求很严格，他要求我必须细致认真。三是责任心，工作对我们来说就是一种责任，我们有义务尽心尽责去完成，所以工作好坏，也取决于你的责任心。四是工作的效率，对我来说提高工作效率就是要多学习，从学习中汲取好的可以提高效率的知识，再就是，将问题细化，在短时间内决定，对任何事情都要当机立断，设定具体时间安排工作，给自己制定严格的最后期限。五是保密性，我所从事的统计具有很大的保密性，保密性就是对数据保密，在这我也体验了库管的工作，能

同时做两份工作，让我受益匪浅，工作对我很辛苦但是学习的机会，从中我体验了工作的性质，学到了很多我为接触到的事物和知识。

一个人对自己的工作如果有百分百的喜欢，也许是不太可能，但是想做到百分百的喜欢，就在于我们怎样以好的心态看待这份工作，也就是说，既然我已选择了这份工作，就要百分之百的投入其中，并体现自我的价值观，许多事业有成

的人，并不是太喜欢自己的工作，但是他们有着高度的责任感和坚韧不拔的敬业精神，他们每天从事着平凡的工作，却做出了不平凡的成绩，可想只要你付出了就会有好的回报。

在这一年的工作中，难免出现一些不愉快的事情，我也曾为工作的压力狭隘过，郁闷过，焦虑过。每个人的工作任务在逐步繁重和细化，工作压力大也是必然，因为在这个物竞天择的自然中，强者生弱者亡的法则是不变的，如果自我消极抱怨，永远会成为弱者。不良情绪也曾影响过我的工作效率，只是适时调整自己的心态，以积极健康的情绪来面对工作中的困难与挑战就可以了，我发现快乐的工作法宝就是以宽恕与感激的心态看待我们每天的工作。

这一年，自己也是以抱着感激的心情迎接工作的考验，我时常在想因为这份工作，我有了养家糊口的经济实力，以为这份工作，我体现了自我的价值，因为这份工作，我磨练了我的意志。当静下心来时，我会反思醒悟，与诸多下岗失业者相比，感激自己有丰实的薪水，与年迈体弱者相比，感激自己有青春与健康，与庸庸碌碌混世者相比，感激自己每天充实的工作着，人们不能预测快乐，因为快乐是乞求不到的，寻找工作的快乐，达到忘我的程度，工作的满足感就会出现，因为这是我们已经忘记了时间，也就忘记了忧愁，快乐是因为你做了快乐的工作，当你把工作做好了，你对自己的行为感到满意，你就会快乐。

个人工作总结 5

一、生产经营情况。

今年公司承揽的工程项目有____。实现合同总额__亿元，同比增长__%。

二、主要完成的工作。

1、加强队伍建设，提升公司竞争力。

今年以来，公司多次组织进行总图、建造师、造价师、高级电气工程师等教育培训，工程部、作业队组织成立学习小组，学习业务知识和管理经验。通过培训一系列教育和自主学习，员工的综合能力和业务水平有了很大的提高，为公司进一步的发展打下了坚实的基础。

2、完善规章制度，严抓贯彻落实。

规章制度是企业健康发展的保证，近年来公司结合工作实际和市场形势相继出台了一系列的规章制度和政策，确保了公司的健康发展和业务的顺利展开。今年以来，公司针对一些内部差错反复出现的问题，修订了《社保基数管理暂行办法》、《合同评审程序管理办法》并通过周工作例会明确作业队与相关部门的职责分工及外发文件、合同、工程材料签收要求，制定工程领料、退库工作流程及作业队工人、临时工考勤制度，对工作中出现的纰漏进行严格的控制，严格进行正负激励考核。通过这一系列的措施加强了员工的责任感和紧迫感，确保了各项工作有序、快速推进。同时公司严抓工作纪律，不定期组织进行卫生、纪律、安全生产检查，并将检查结果记入正负激励考核。通过一年来的努力，公司规章制度的执行力度明显加强。

3、开源节流，创造效益。

根据年初“拓展业务范围、加强成本控制”的工作会议精神和要求，公司积极采取有效措施，做好开源节流工作。

一是全力拓展市场，拓宽营收渠道。

今年公司成功申报设计丙级资质，成立了设计部。通过接触 _____x 等 20 多个工程图纸的设计编制，设计部人员充分将理论与实践相结合，业务熟练程度有了较大提高。相信随着工程设计业务的日益扩展，公司在此领域会有大建树、大作为；

二是加强内部成本控制，细化、量化各项经济指标。

第一，加强施工队伍成本控制。今年年初，公司打破工程外包的格局，进行大胆改革，成立了两个作业队，并与之签订《生产管理目标责任书》，代表公司全权负责工程项目的生产管理工作。此项改革措施，充分调动了施工队伍节能创效的积极性与自主性，节约了施工成本，提高了工程效益。

第二，通过出台《费用报销管理办法》、《公车私用管理办法》及《竣工工程成本分析》、《工程节点分析》、《月进度报表》等各项规章制度细化、量化各项经营指标，严格进行成本控制，避免一切不必要的开支。

第三，加强投标、工程预算及工程报价管理，提高预审不整体素质。一年来，预审人员坚持理论学习，本着认真、细致、负责的工作态度，累计完成了高达__x万元的造价核定工作，参与完成了5项工程投标、报价工作，取得了骄人成绩。

第四，秉承“为公司节约每一分钱”的宗旨，材料部按公司要求询价、核价、采购的管理制度，严格控制成本，不断拓宽采购渠道，有效进行内部人力整合，累计完成____等30多个工程的询价及采购任务，为工程顺利竣工提供了有力保障。

4、强化工程管理，确保工程按时保质完成。

今年公司承揽的工程数量多且工期紧，在公司领导的带领下，工程部严格控制工期、合理调配人力、物力，充分发扬不怕苦、不怕累的精神，确保了各项工程按时、保质完成。其中，____工程是一个相对有难度的工程，有一段接近500米长的高

压管路在绿化带中进行，该项目专工及作业队连续工作2天1夜，在阴雨天气如期完成进度，受到了甲方长时间的重点表扬，与甲方建立良好的合作关系；桦林工程甲方对质量要求近乎苛刻。在小区配套中因各专业工井数量很多，现场排列有难度，该项目专工及作业队积极与甲方沟通，强化责任意识，发挥专业特长，克服了一系列困难，向公司和客户递交了一份满意的答卷；____工地现场标高落差高达4米，管路辐射长达300米，配电室防水问题也尤为突出。该项目专

不厌其烦地与甲方反复研究施工方案，将施工难度降到最低；

作业队则加班加点坚守一线，积极协调甲方解决现场困难，有效地满足了甲方对于分期供电的要求，得到了甲方及公司的认可和好评；____工程时间紧任务重，所有的材料、挖运土方、回填砂砾等又都集中在晚上进行。该项目专工及作业队放弃了节假日休息时间，积极的配合、协调各有关部门，避免损坏其他管线，在确保工程质量的前提下按期完工；____过程中，为了能在规定送电时间前敷设完电缆，该项目作业队在连续的风雪严寒中加班加点，最终顺利完工送电，在公司的发展道路上所涌现的先进员工和典型事迹不胜枚举。正是有了员工这种顽强拼搏、团结一致的高贵品质，才有了公司的傲人业绩和辉煌历史！

三、存在不足

在总结成绩，褒扬先进的同时，我们也要清醒地认识到公司目前存在的问题和弊端。主要表现在以下几个方面：

1、干部的管理水平和业务技能有待加强。

有一批能抓管理，会拓市场的干部队伍是公司保持持续发展的关键，近年来，公司涌现出一大批年青的干部，他们在实践中边学边干、边干边学，工作能力、管理水平和个人修养都得到了很大的提升，为公司的快速发展做出了不少贡献，但他们毕竟还年青，无论是工作经验、业务能力、管理水平及对外沟通能力都和公司持续发展的需要还存在一定的差距。

2、规章制度的落实还不够全面到位。

经过一年多的努力，公司各项规章制度都已建立，并在实践中逐步地健全和完善，可是有了好的制度，还要去全面的贯彻落实。今年，公司在管理上出现一些漏洞，在安全质量上，没有很好地杜绝差错，就是由于规章制度没有完全落实到位，员工没有严格依照规章制度和操作流程作业。

3、企业文化建设进展缓慢。

企业的竞争归根到底表现为企业文化的竞争，企业文化是在生产、经营、发展、壮大过程中不断形成的理念，是职工共同的价值观，共同的行为准则。今年公司建安任务重，工作千头万绪，对公司企业文化建设的精力投入尚有不足。

四、工作计划与目标

1、着力培养一批工作经验丰富、业务能力强、管理水平高的干部队伍，提升公司整理竞争力。

2、严抓贯彻落实，保证公司的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成公司各项任务。

3、加强企业文化建设，使公司全员的文明意识明显增强，思想观念明显改变，业务素质明显提高。

，我们虽然在企业安全生产、经营管理等方面做了一些工作，但工作中还存在着许多不足，任务还很艰巨。在今后的工作中我们将继续加大工作力度，迎难而上，用更加扎实的工作争取全年工作任务的完成，实现公司持续、稳定、快速发展！

终工作总结开头和结尾

这一年即紧张有序又轻松愉快。一年来在公司领导的正确领导下，使得财务部各项工作能够有条不紊、严谨规范，发挥了财务部的职能作用，取得可喜成绩，同时也存在一些问题。

总之，在这一年的工作中，有成绩和喜悦，也有不足之处，但我们会在今后的工作中不断努力、不断改进。我确信公司财务部是一个团结、高效的工作团体，每位成员都能够独挡一面，我有信心协同财务部全体人员与公司共同走向辉煌！很快半年就过去了，回首过去的半年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间

回首望，虽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。

今年，是本人在参加财务工作的第二年。按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。在一年的时间里，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、努力钻研、扎实工作，以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作，在财务岗位上发挥了应有的作用。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将__年的工作做如下简要回顾和总结。

五、在财务会计工作总结之中也存在很多不足，主要表现在：

1、服务上还达不到要求，有时态度生硬，不使用文明用语。

2、在本职工作上，由于经验和专业水平不足，有很多地方做的不到位，不够熟练。

总之，在财务会计工作总结中我享受到收获的喜悦，也在工作中发现一些存在的问题。在今后的财务会计工作总结中我应不断地学习新知识，努力提高思想及业务素质。新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。

在全体同事的共同努力下，在公司领导的全面支持、关心下，本着一切为客户服务的宗旨，围绕优化服务、拓展__x和__x的宣传和信息的功能，从客户的利益角度服务、业务管理、提高企业的知名度和利益最大化，通过扎实的努力，圆满地了的工作。现将来个人工作总结报告如下：

二回顾这年的工作，在取得成绩的同事，也找到了工作中的不足和问题，展望新的一年，我们将继续努力，力争各项工作更上一个新台阶。

三光阴如梭，一年的工作转瞬又将历史，即将过去，即将来临。新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战、“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面。在，地工作，扬长避短，现总结如下：

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为学院的发展做出更大更多的贡献。

回顾过去的一年，财务部在公司领导的正确指导和各部门经理的通力合作及各位同仁的全力支持下，在圆满完成财务部各项工作的同时，很好地配合了公司的中心工作，今年公司对各部门都签订了责任合同，我财务部将继续严谨细致而认真地按照责任合同严格审核结算工资，并组织资金确保工资的发放；

以上工作是我财务部下半年的主要工作，还有与集团搞好过渡衔接、废品的管理、规范财务核算程序等一系列工作都是我财务的一些本职工作，“查找不足赶先进，立足根本争先进”，这不是句空话，号角之声响起我们就要付诸与行动，利用团队精神集思广益，财务条线所有人员重点思考如何在管理上创新，如何在实施成本控制上做__！总之，今后的工作中，还是年初责任领导会议上的那句话：我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

6

这一年即将结束。在这近一年的时间里，我通过努力获得了一点点收获。随着一年的结束，我觉得有必要总结一下我的工作。目的是吸取教训，提高自己，这样你才能把工作做得更好，你有信心和决心明年把工作做得更好。下面，我将对自己一年的工作做一个简短的总结。

今年 10 月份来公司上班，同时开始成立销售部。进入公司后，通过不断学习产品知识，收集同行业信息，积累市场经验，对预付费储值卡市场有了深刻的了解。能够清晰流畅地处理客户提到的各种问题，准确把握客户的需求，与客户做好沟通，逐渐获得客户的信任。所以通过努力，获得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了必要的程度，对市场的把握也相对透明。在学习产品知识和积累经验的同时，我们的潜力和业务水平也比以前有了很大的提升。

虽然我之前从事过销售相关的工作，有必要的销售知识和经验，但是优秀的和成功的销售管理人才还是有一定的距离的。感觉自己还处于销售人员的位置，是因为工作没有做好，没有给销售人员足够的培训和指导，影响了销售部门的销售业绩。

部门工作总结

在过去的三个月里，通过销售部全体员工的共同努力，我们讨论制定了销售技巧、公司产品的核心竞争优势以及公司的宣传资料《至客户的一封信》，为各种媒体广告建言献策，提出了“做什么都不担心，做什么都在世界上”的核心主张，使我公司的产品知名度逐渐得到__市场客户的认可。部门全体员工整理黄页 5000 余份，发出公司宣传资料 3000 余份，在高新区税务大厅和各种写字楼进行了奇怪的走访，为即将到来的疯狂销售季打下了良好的基础。在团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，并对销售部门的运营体系、工作流程和团队文化进行了探讨。这是我认为我们做得很好的一个方面，但是我们在其他方面的工作还存在很多问题。

从销售部门的销售业绩来看，我们的工作做得不好，可以说是销售上的失败。

虽然存在一些客观因素，但工作中的一些其他做法也存在很大问题，主要是目前

1) 对销售中最基础的客户拜访太少。销售部于今年 10 月中旬开始工作。有记录的客户访问记录有 210 条，无记录的有 230 条。在一个月的时间内，计算五

个销售人员一天拜访的客户总数。从以上数字来看，我们拜访客户的基础工作做得并不好。

2)沟通不充分。销售人员在与客户沟通的过程中，无法清晰地向客户传达我公司产品的状况，了解客户的真实想法和意图；无法快速响应客户的建议。在传达产品信息时，我们不知道客户对我们的产品了解多少，了解多少，被拒绝后不再次跟进，是致命的错误。

3)工作没有明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，导致销售工作没有统一管理、工作时间分配不合理、工作情况混乱等各种不良后果。

4)新业务发展不够，业务增长小，个别业务员工作责任心和工作规划不强，业务潜力有待提升。

市场分析

目前__消费卡市场有很多品牌，但主要是那些公司。目前，我们

公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在__市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在__消费卡市场能够用这一句话来概括，在技术发展飞快地这天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

工作计划

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/647114135062006041>