

最新寒假工辞职报告简写(大全5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

美导工作心得篇一

一周之际在于周一，周一同时也是一周当中最淡的一天，所以这一天最好安排基础性的市调工作与数据分析工作。通过市调与数据分析制定行动计划做好准备迎接周高峰的到来。

要点：

- 1、以部门为单位对销售、毛利做分析(本周与上周对比/本周与同期对比)上升与下降都要做出分析，特别是单日销售下降的原因。
- 2、对上周工作计划完成情况检查及本周工作计划安排。
- 3、各店可根据门店情况再安排分析内容。
- 4、每周一的市调(竞争对手的商品价位和市场价位，本店所缺的品项)。

美导工作心得篇二

食堂已经成立一年之久了，在上级正确领导下，确保员工吃上安全，放心的工作餐。现将本年度工作总结向各位领导汇报，如下：

一、鼓励员工学习

鼓励全体员工相互学习，互相促进，全体职工自觉维护公司利益和食堂利益形成一种规范的规章制度。。

二、落实管理制度

1. 由人事部直接领导管理和高管参与监督管理。
2. 做到分工明确，任务责任到个人。
3. 根据市场行情变化，对采购物品进行更变，是成本降低到最小。
4. 统一卫生健康检查，对有传染病的人员严禁进食堂工作。
5. 制约食堂内部人员对食品随意吃的行为。

三、加强了操作流程管理

1. 固定专业厨师主厨，红，白案分开操作，各自主持当日的工作安排
2. 实行清洁卫生值日制度，每天安排一个对食堂内所有的卫生区进行监督负责。
3. 严格劳动纪律，严禁在食堂内，吸烟，喝酒，打架，斗殴的事件发生。
4. 统一服装。统一挂工牌上班工作。
5. 高度重视安全，一年中，没有发生任何大小事故。

四、存在的问题

1. 进一步提高管理水平和业务能力，尽量不造成工作失误，损坏食堂的利益事件发生。

2. 加强成本核算进一步压缩采购开支。
3. 教育全体员工要主要节约增收。

五、改进的措施

1. 进一步搞好食堂管理，认真听取上级领导对食堂的意见。
2. 加强员工的业务培训，成为有技术，懂服务的好员工。
3. 加大清洁卫生和食品安全的管理力度。
4. 发挥管理的特权，鼓励员工多动脑筋多想办法。齐心协力把食堂办好。

过去的一年里，虽然取得了一些成绩，但还存在一些问题，当我们在新的年里认真面对存在的问题，克难奋进，团结一心，仔细探索，努力办好食堂，为绿欣餐饮贡献一份力。

美导工作心得篇三

本人自20__年__月__日来中国建筑装饰集团有限公司武汉分公司任职到现在已近一年的时间了，回顾这一年的工作，我在中建装饰这个大环境里确实学到了很多，20__年伊始，我对自己的工作有了如下的规划：

- 1、参与市场商务方面的工作中来。

根据自身的性格特点以及公司对我的培养，市场商务将是我将来的主要工作方向，因为我具有比较好的交流沟通能力和协调组织能力，能在市场开拓等方面更好的展现自己的长处。另外在合众项目的签证办理过程中，与甲方成本部以及我司的预算员之间有了大量的沟通，由于自己的相关预算商务知识的匮乏导致在跟他们交流初期出现了很大的障碍，因此我

个人也更加希望加强自己在商务方面的培养和锻炼。

2、继续参与项目管理工作。

经过在合众项目上的锻炼，我对装修工程的施工流程，资料办理流程以及相关的协调工作都有了基本的了解，因此，将自己的相关技能运用到其他的项目上，为其他项目的执行贡献自己的力量也是应该的。并且通过更多项目的历练，对自己相关项目管理能力和施工技能也能有更全面的提高。

3、配合其他部门和同事，增强中建装饰的凝聚力和战斗力

任何工作都需要大家的团结协作才能事半功倍，因此在以后的工作当中，我会继续加强与其他部门同事的交流沟通，一方面能全面锻炼自己的能力，了解其他部门的工作流程，另一方面也能增强公司内部的凝聚力，提升工作效率。

20__年即将过去，新的一年即将到来，回首这一年来工作的点点滴滴，尽管遇到了很多挫折和困难，但是学到了很多知识，也让自己的心态更为坚强乐观。因此我会继续在中建装饰这个大家庭里与大家携手并进，共同为中建装饰的未来添砖加瓦！

美导工作心得篇四

我校自20xx年开始实行绩效工资以来，根据绩效工资分配坚持按劳分配、优绩优酬的原则，坚持公开、公平、公正的原则，坚持科学合理的原则。按照上级部门的要求，绩效工资的发放极大的提高了教师的工作积极性，广大教师的思想也进行了一次大解放。主要表现为：

大部分教师都对绩效工资改革表示欢迎。我校资深教师韩翠荣认为：“一线的中青年教师都很高兴进行工资改革，因为这样可以调动大家的积极性，每个人工作量多少就能直接反

映在收入上，这才是比较公平的。”分管政教处的林小英副校长说：“作为分管政教的副校长，我对绩效工资改革充满期待。这些年来老师收入都是大锅饭，主要是按职称，工作量上体现不出差距，比如班主任很辛苦，但一个月津贴才几十元，工作主要靠思想觉悟，这种状况需要改革。”一个刚毕业的老师说：“我们刚毕业，工资比较低，但我们富有热情，我们想通过自己的努力，做班主任，做各种工作，绩效工资也是对我们工作的一个肯定。”

绩效工资分为基础性和奖励性两部分。

基础性绩效工资主要体现地区经济发展水平、物价水平、岗位职责等因素，占绩效工资总量的70%。一般按月发放。根据饶县教字[20xx]252号文件，上饶县20xx—20xx学年度义务教育学校教师月岗位津贴标准，教师岗位高级715元，中级655元，助理级625元。笔者进行了一个随机的抽样调查：80%的教师知道自己的月岗位津贴是多少，10%的人基本清楚，10%的人不知道自己的月岗位津贴是多少。但都表示对教师月岗位津贴标准无异议。

奖励性绩效工资主要体现出勤率、工作量、教育教学工作过程和工作业绩等因素，由学校确定具体分配方式和办法，在绩效考核的基础上进行分配。由于我校是一个缺编的学校，教师的工作量都比较足，在绩效工资上最主要的差别就是班主任费，通过绩效工资的发放，班主任费年收入平均达到3000元左右，而班主任主要都是年轻人和骨干教师，有部分老师对班主任费会有点羡慕，但平心而论，大部分老师也认为这是对班主任工作的一个肯定。

我校对待绩效工资分配办法非常重视，到各年级组等广泛征求意见，召开职工代表大会通过，报教育局批准，然后公布实施。由于方案民主，考核公正，所以我校教师对奖励性绩效工资没有非议，对在一线的年轻老师的工作起到了促进作用！

在调查过程中，和老师聊起绩效工资的问题，也有老师对绩效工资表示了质疑。

质疑1：绩效工资总量是按学校工作人员上年度12月份基本工资额度和规范后的津贴补贴水平核定的。像我们学校是属于严重缺编的单位，也就是说，我们每一个人平均的工作量都超过足编的学校老师的工作量，但我们的绩效工资并没有比足编学校更多。而那些超编的学校，可以说工作量平均是不足的，而他们的绩效工资总体水平还是和我们一样的。这样横向比较起来，就感觉不公平了！

质疑2：《义务教育法》规定的“教师平均工资水平不低于当地公务员平均工资水平”是否落实到位？在我们单位工作的老师就有很多人的爱人是公务员。他们谈起教师工资和公务员对比，表面看起来，教师的工资，绩效工资并不比公务员低，这是共识。但公务员所享受的待遇却事实上比教师高，就拿中餐来说，现在的老师都是在食堂吃，全部都是自己掏钱的。而公务员中餐基本是免费的。

由于绩效工资的总额是按学校工作人员上年度12月份基本工资额度和规范后的津贴补贴水平核定的。在老师的思想意识里就有这个想法，本来我可以有多少的。但通过考核，我没有保到本了！我想，如果政府当时定总额的时候，不是以老师职工个人为基础，而是以学生数，或者其他的标准定出来的，也许老师的心里感觉就会更好一些！当然，这只是我们的个人想法，也是许多老师的心理。

总之，绩效工资的发放，进一步完善了学校教师收入分配机制，发挥了绩效工资的激励作用，以人为本，促进了广大教职员工爱岗敬业，扎实工作，教育事业得到进一步的健康发展。

美导工作心得篇五

当我学会把时间当成我的盟友之后，我意识到我的工作越来越使我有成就感，每一月都有成长，每一年更是大有收获。在这个一年又快到头的时候，我来总结一下我个人的工作以及展望一下未来的工作：

一、心态变好了

在公司待了两年后，这一年的心态已经变得不再像刚来的那一年那么不稳定了。那会儿常常担心自己做不好事情怎么办，现在再也不会有这样的担心了。现在我会想“与其担心这些，还不如想办法去把事情做好！”就是在这样的想法下，我的心态越来越好了，甚至受到了领导和同事们的一致表扬，说我的心态是做大事的心态，拿得起也放得下。每次听大家这么说的时侯，只是我自己知道，我的好心态也是一点点改变过来的。

二、做事效率了

过去做事很慢，是我留给绝大多数人的印象。就连我的家人都认为我做事情都是慢慢的。在这里工作了一年又一年后，我发现我现在做事有效率多了，不仅工作上的事情能够快速有效的完成，而且生活上的事情也没有再有过拖延。现在的我不再是那个拖拖拉拉、犹犹豫豫的人了，任何时候我都可以干脆利落的做决定与行动了。我知道这些都有赖于我的工作，是我这份工作的不容我瞎琢磨让我不再犯“想太多”的毛病。

三、性格随和了

在这里工作了两年后，连我父母也认为我的性格变好了，变得随和了。过去我常常脾气又倔强又暴躁，稍不留神就要跟别人杠起来，现在好了，凡事都能忍一忍，忍一忍就过去了，

甚至本来会因此吵架的事情，让我和另一位当事人能够因此成为朋友。我知道这随和了的性格，都是多亏了我在工作上的磨砺。是客户把我的棱角磨掉了，是客户让我性格变随和了，是客户让我变强大变温柔了。

四、也有新期待

总结完这些工作之后，我也还想展望一下我的未来，说一说我在工作上的新期待！我期望接下来的工作也能够顺利完成，我也期待在未来的工作中我学到更多的经验与知识，让自己能够成为更加出色的自己。如果有可能，我也希望在公司里可以帮助其他同事，让公司变得更加出众！我希望通过自己与同事的合作可以实现这一愿望。和公司共同成长，打造最出色的平台！

美导工作心得篇六

会上，庞大集团副总经理杨家庆宣读了《关于对斯巴鲁大区、五菱大区及69家半年完成全年任务的单位进行表彰奖励的决定》，并宣读了奖励半年完成全年任务单位的出国指标；集团公司领导向半年完成全年任务单位颁发奖牌；霸龙大区贺凯介绍了开辟新市场、发展新网络、增销增效方面的经验，冀东物贸集团专用车总公司张树银讲述了进行资源整合、提高效率的策略，保定分公司姚筱玉介绍了适时开发农用车市场的做法，红旗大区陈志奇介绍了精品销售带动业绩发展的先进经验，北京石景山东风日产店冯日介绍了拓展保险业务的窍门，他们的做法对各单位进一步开拓市场、强化管理、搞活经营很有学习、借鉴、推广的价值，为各单位今后在经营管理上实现新的发展和突破提供了宝贵经验。

董事长庞庆华在会上做了重要讲话。他指出，上半年集团公司所属单位，紧紧围绕“会战年”主题，深入开展网络大会战、服务大会战、技能大会战和整合大会战活动，各项经济指标再创新高，取得骄人业绩。概括为经济指标再创新高，网络

建设大提速，管理服务大提升三个方面，对表现突出的单位和个人进行了表扬，并发自内心地表示对广大干部员工的衷心感谢。集团公司在中国企业500强中的名次得到大幅度提升，由去年的238位提升到第181位，提升了57位，中国服务业500强，从第77位提升到第63位。

最后，他就今后工作提出四个转化，一是品牌代理要向高新品牌转化，二是消费信贷要向融资转化，三是由单一汽车经营向建设汽车文化园区转化，四是落实“会战年”向打造庞大品牌形象转化，为庞大荣誉而战。他还要求，今年下半年，面临新的机遇和挑战，广大干部员工要共同携起手来，同心同德，鼓足干劲，乘势而上，再攀高峰，向更高的目标发起总攻，为会战年的大胜利而努力奋斗。

大会现场

董事长庞庆华作重要讲话

副董事长兼副总经理杨家庆宣读对斯巴鲁、五菱及69家半年完成全年利润任务的决定

参会人员走出会场

美导工作心得篇七

作为一名公司员工，最重要的就是能够认真工作，为公司的发展做出贡献。毕业之后我就来到了公司工作，我相信自己能够在公司创造更大的价值。现在我已经在公司销售部工作半年了，可以说自己已经很好的熟悉了公司目前的工作，我相信在以后的工作中我还是会做的更好。

刚接触这个行业时，虽然在学校里学到了一些此方面的基础知识，但是实际操作时完全不够用。所以也对这方面的专业知识进行了进一步加深的学习，让自己对产品和服务性质有了

更深的了解。在开发渠道和选择客户上还是先沿用前辈的套路,不过我要学会创新,努力发现适合自己的效率更高的方式。在会见客户和谈单方面,我还需要进一步加强自己,增加自己在这方面的经验和能力。

20xx年下半年的工作计划如下:

一、无论是新老客户,都要经常保持联系,问候客户的经营情况,待客户如待朋友一般。

二、不断的开发新客户,寻找新的渠道和方式来拓展市场。

三、要有好业绩就得加强业务学习,开拓视野,丰富知识,增加谈单技巧,把学到的知识应用到实际交流当中。

四、下半年对自己有以下要求

1: 每周要开发2个以上的意向客户,尽量挖掘潜在客户。

2: 见客户之前详细了解客户的需求和疑问,做好准备工作,设计多种方案。

4: 在与客户聊天或者谈单过程中的各种疑问都努力解决,诚信待人。

5: 要不断加强业务知识的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。

6: 学会创新,开发适合自己的.工作方式。

8: 与公司其他同事多交流沟通,有良好的团队意识,不断增长业务技能。

9: 每个月尽自己最大的努力为公司的团队任务做贡献,为公

司创造最大的利润。

以上就是我下半年的工作计划，工作中遇到的困难和想法，我会向跟领导和同事探讨，共同努力克服，为公司做出自己最大的贡献。虽然目前我还是有着很多的不足之处需要解决，但我相信自己能够不断提高自己。这样在以后的道路上，我才也会走的更远，我的人生旅途才刚刚开始，我相信我能实现我的梦想。

美导工作心得篇八

*月*日，卫生局召开卫生系统抗旱救灾工作紧急动员会后，我院接着召开中层干部会议，及时传达贯彻局党委书记、局长钟继红的讲话精神和州委、州政府抗旱救灾会议精神，安排布署我院参与州卫生系统的抗旱救灾工作，成立了广通医院抗灾救灾工作领导小组，抽调精兵强将组成××州抗灾救灾卫生服务队第十队奔赴双柏县各乡镇指导、帮助抗旱救灾工作，与灾区人民一起战斗在抗旱第一线，具体做了以下几方面工作：

一、高度重视，精心部署。接到局党委的抗灾救灾通知后，院领导高度重视，立即召开会议，成立了以院长为组长的抗灾救灾工作领导小组，并抽调精兵强将共10人组成抗灾救灾卫生服务队，同时要求全院干部职工提高思想认识，把当前的抗旱救灾工作作为一项重要的政治任务来抓。

二、深入开展调查，全面掌握当前农村旱情。动员会结束后，第十队就赶赴双柏县各乡镇，进村入户，深入田间地角和中小学校、农户家中，通过问、察、访、听全面了解乡情、校情、村情、旱情和学校师生、群众的生产生活情况，传达各级党委政府当前的抗旱救灾政策措施，为当地群众加油鼓劲，增强民众抗灾救灾信心。

三、积极开展工作，大力宣传生产生活自救。每到一处，服

服务队最关心的就是当地群众有没有饮用水、饮用水是否安全的问题。进校舍、走村入户宣传有关饮用水安全知识、疾病预防控制特别是肠道传染病预防知识，并对一些存在饮用水安全隐患的学校、群众发放了饮用水消毒剂，要求当地学校师生和老百姓要从思想上高度重视，提高安全防范意识，杜绝喝生水，杜绝食用不干净食物，严格饮用水、餐具消毒措施。在一些人员集中的集镇，服务队不顾路途劳累，以饱满的热情投入到紧张的义诊、宣传工作中，在集镇开展健康咨询、送医送药的医疗救助活动，吸引了前来赶场的众多农民朋友，许多老人前来咨询，服务队重点向群众宣传了天气干燥容易引发的上呼吸道疾病和肠道传染性疾病的防治知识，并耐心解答就诊群众关于防病治病的各种咨询。卫生服务队热情周到的服务，专家们耐心细致的解答，让当地老百姓眉头舒展，心情舒畅，尤其是老年人、妇女们和儿童们对这次活动的开展连连叫好。

四、工作成果。截止3月15日，卫生服务队走遍了双柏县所有8个乡镇，为400多名老百姓义诊和开展疾病预防知识咨询、宣传，共发放宣传资料11000份，展出展板12块次，免费为老百姓发放价值19764.00元的药品和消毒剂。医院还组织全体干部职工进行抗旱救灾捐款5590.00元。

五、抗旱工作有序开展，救灾工作任重道远。通过服务队和灾区群众的共同努力，双柏县各乡镇的抗灾救灾工作正有序开展。群众抗旱救灾信心坚定，广大干部群众的抗旱积极性明显增强。通过服务队加大抗旱工作和节约用水宣传，使群众防灾抗灾意识和全民水危机意识有所提高，人民群众自觉节约用水方法明显改善。

灾情无情人有情，灾情就使命令。作为每一名勇于承担社会责任勇于奉献爱心的广医人，我们将永远和灾区人民在一起，牢记使命，积极响应上级党委政府的号召，按照州委、州政府和卫生局党委的统一部署，到抗旱一线去体现我们的价值。我们立誓：旱情一日不解，队伍一天不撤！我们相信，只要

按照州委、州政府的统一部署，发扬艰苦奋斗的精神，真正把抗旱救灾工作作为我院当前的政治任务来抓，因地制宜采取强有力措施，就一定能打好抗旱救灾的攻坚战，夺取抗旱救灾的全面胜利。

美导工作心得篇九

20xx年在全体员工的共同努力下，xx公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为xx分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾上半年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分市场实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，结合xx总经理在20xx年商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢？我们摸索了一套对策：

对策二：细分市场，建立差异化营销1、细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据04年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了xx出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传xx品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通

反馈的方式，密切跟踪市场动态。

针对近两年xx市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传。

让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和xx市高校后勤集团强强联手，先后和xx理工大后勤车队联合，成立校区xx维修服务点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学猜测当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场猜测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过天天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息。

制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在xx市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成xx任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部

分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额xx万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面。

也带动了车间的工时销售。售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自96年成立以来的售后维修高峰。为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出整改意见和时间进度表。

用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范；在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆；在车间推行看板治理，接待和治理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。为了进一步提高用户满足度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1：00，售后俱乐部提供24小时全天候救援；通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户全面、优质的服务，从而提高了客户的满足度。全年售后维修接车xx台次，工时净收入xx万元。

二、强化服务意识，提升营销服务质量

20xx年将是汽车市场竞争白热化的一年，面对严重的形势，在年初我们确定了全年为“服务治理年”，提出“以服务带动销售靠治理创造效益”的经营方针。我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。

每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在治理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部治理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，治理部门服务一线的治理服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在治理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。

形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的治理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。

并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养实施了“交钥匙”工程；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组。

建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了“三月微笑服务”、“五一微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送暖和”等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

三、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部治理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和治理提出全新的方

案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对xx市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的优点，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

四、注重团队建设

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销治理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了熟悉，又明确了目标。

在加强自身治理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业知识。通过聘请国际专业的企业治理顾问咨询公司[]xx[]对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

20xx年注定是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，分公司经营工作取得了全面胜利，各项经营指标屡创历史新高。