

# 2023年领导年终工作总结(汇总6篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 领导年终工作总结篇一

2022年是全国酒店行业大退缩、大萧条的一年。在中央政策的影响下，高端消费和奢侈浪费现象得到了有效遏制。酒店的经营理念 and 经营策略受到了前所未有的挑战和考验。\_酒店能够乘风破浪、勇往直前，能够做到不亏损不冷落，完全是靠的是\_酒店有一个团结奋进、大智大勇的领导集体，有一个无私奉献、任劳任怨的员工队伍。

2022年我们酒店是急剧转折实现大跨越的一年。无论从战略方针到工作措施都完全进行了大洗礼、大变革。过去是门庭若市笑脸相迎，现在是主动出门招揽顾客。想方设法的把我们的经营策略和方针完全符合顾客的需要，把我们的服务质量提高到极致，把我们的社会形象树立的更高，把我们的营销利润创造到极限。一年来，工作成绩斐然卓著，2022年3月，被中共\_市委、市人民政府评为“全市先进集体”；被\_市食品药品监督管理局授予“\_市食品安全示范单位”；6月，被国际厨艺联盟组织吸收为理事单位；7月，总经理管\_被\_市行风政风评议领导小组办公室特聘为“\_市政风行风监督员”；12月，被共青团\_市委授予“青年文明号”荣誉称号。我们有艰难的泪水也有丰收的喜悦。\_酒店的每一个胜利成果都凝聚着\_酒店上上下下所有人的心血。现将2022年的工作情况总结如下：

一，经营硕果累累，酒店发展生机勃勃

2022年\_酒店共接待大小会议会议x次。主题宴会厅从开业至今，共接待各种宴会x余次。婚宴、寿宴x次(包括40岁生日纪念)、生日宴x余次。酒店餐饮接待宾客x人次，客房\_人次，总计\_人次。全年营业额累计达\_万元。

## 二，加强人才的培育，积蓄酒店管理层的正能量

\_酒店2022年不惜代价，先后组织x批管理人员外出学习。其中组织中厨部贺\_生、餐饮部赵\_到武汉学习考察、武\_去北京等地学习;总经理率前厅部经理张\_到南京“x宾馆”学习考察;总经理率武x赵x等去大同学习;总经理率客房部经理到北京学习考察;总经理率企业核心骨干人员先后x次到太原□x等参加“\_”培训等。

## 三，提升企业文化含金量，培养员工的整体素质

1，2022年11月\_酒店建立了自己的“微信平台”，目前已经发布酒店信息x余条，有力配合了酒店的营销宣传。召开季度员工大会3次，先后表彰优秀员工和拾金不昧者\_余名。全年共涌现好人好事、拾金不昧事迹x件，归还失主遗留财物(包括现金、首饰、银行卡等)总价值达\_万元以上，其中许多员工拾到巨款第一时间上缴总台。

2、酒店组织了主题演讲活动x次，“酒店、总经理与自我介绍”管理人员主题演讲活动和“酒店企业骨干升级培训分享”演讲活动。

3，全年共编辑出版《魅力\_》店报12期(包括春节增刊1期)。截止目前酒店共编辑出版店报x期，总经办出版《工作简报》5期。有效推动了管理，丰富了\_的企业文化。

4，坚持管理干部学习笔记检查制度，每月管理干部完成20页的学习笔记任务，全年平均每人完成学习笔记10万字。酒店

全年制作各种企业文化宣传板50余面，更换“文化宣传走廊”5次。并新增了“酒店职业道德”及“酒店管理格言”宣传内容，丰富了\_的企业文化。

#### 四，积极参与社会公益活动，树立\_酒店的好形象

2022年我们再次出资\_元，开展了第二次捐助贫困家庭大学生“\_圆梦”和与团市委共同举办的公益活动。最近，我们又与共青团市委联合组织大学生寒假“营销助学”公益活动。目前，酒店已经拿出\_万元资金用于公益事业，受到政府部门及社会各界的称赞与好评。

#### 五，关爱员工的生活，做好员工的后勤保障

每逢节日期间，酒店除了在员工餐改善生活之外，还在中秋、春节期间为员工发放白面、大米、食用油。2022年5月份先后组织了二批员工分别到x山、x山、x外出旅游，活跃了员工的业余文化生活，激励了员工的爱岗敬业的热情。并坚持每月为员工过集体生日活动，除了及时在店报上公布过生日员工名单之外，还向当月过生日者赠送生日祝福礼品。

总的讲，\_酒店2022年成绩是有目共睹的。但是，我们现在所面临的挑战就是服务质量的再提高，经营策略的再提升。如何才能够使\_酒店保持常胜不败之地，这就需要我们酒店管理层和员工的共同努力了。我们要适应形势的发展要求。工作部署和方法要符合满足顾客的需求。用我们的智慧和能力占领市场，用我们的团结和拼搏开拓新的利润空间。用我们的精神和文化塑造\_酒店的光辉形象。使我们在酒店界享誉海内外、走的更远。

## 领导年终工作总结篇二

回顾xxxx年的工作，在公司领导正确的指导与同事们的积极帮助下，我严格要求自己，较好的完成了本职工作，收获颇

多，现将工作总结如下：

- 1、协助上级领导建立健全有关收款政策与程序，督导收银员严格执行。
- 2、负责收银员零用备用金的管理，包括班前向收银员提供零用备用金，班后收回备用金，到银行兑换零用备用金等工作。
- 3、组织召开班前会，通报重要事件，对已发生的各项问题进行陈述、防范和规范。
- 4、检查各收银台收银员工作状况，随时抽查收银员的收款情况，核对应收金额/实收现金，防止差错的发生，收银高峰期协助收款工作。
- 5、督促所有收银员下班及时做好交接班手续。
- 6、每周组织例会，解决收银员工作中存在的问题。
- 7、内部培训，及时培训收银员的业务知识及思想问题。
- 8、配合财务人员做好账务衔接和核对工作，记好有关往来账务。
- 9、全面负责收款系统的资金安全，包括收款、款项存行、银行账户资金等安全。
- 10、审核收款、退货、返款、代垫凭证录入是否正确，会计科目使用是否合理，凭证摘要是否准确，进账单是否齐全，签章、签字是否真实完整，各个相关作业的数据是否一致等。
- 11、负责编制次月收银员排班表。
- 12、负责各类卡券的管理，做好入库、出库领用、回收、销毁等监管工作。

13、负责与银行及银联协调沟通，处理收银工作中的突发事件，并将处理结果及时反馈给直属上级。

1、业务水平和职业技能还有待提高。

2、工作不够细致，需要提升判断能力和沟通能力。

1、督促收银员礼貌待客、优质服务，树立良好的企业形象

2、加强财产安全监管，适时检查监控系统是否能正常运转，将存在安全隐患的事项上报领导，并及时解决。

3、不断更新完善收银员培训教材，每季度开展一次培训，形式不限，以提升收银员业务技能和服务规范为目标。

4、每日至少巡查2次，做好巡查记录，及时纠正收银员的不当行为，并做好总结归纳工作。

5、充分利用班前会，总结日常工作中好的方面和不足之处，强调一线员工服务意识。

6、加强对收银员的督导、培训及评估考核。

7、做好员工的管理、指导工作，提高工作效率。

8、做好日常收银基础工作，确保商场经营工作正常运转。

9、加强团队配合，与各部门做好沟通、协调工作，有问题及时解决。

10、学习专业知识，增强自身专业能力。提高管理与沟通能力。

在今后的的工作中，我将继续严格要求自己，不断提高自己的业务水平和职业技能，增强与公司各部门工作沟通，服从管

理，虚心学习，认真完成领导布置的每一项工作，再接再厉，为公司的发展贡献自己的微薄之力。

## 领导年终工作总结篇三

大家好！在这里感谢各位领导和同事对我20xx年工作的支持、认可和帮助。现就我一年的工作总结如下：

1、立足本职，认真贯彻执行公司的各项工作部署和安排，本着求实的宗旨，兢兢业业，踏踏实实，勤勤恳恳，以“上传下达，确保部门工作高效运作”的原则扎实开展各项工作，有效协调各部门及本部门内部各项工作，达到整体推进的目的。

2、摆正位置，做好正职的参谋和助手。作为副职，最主要的工作职责就是顾全大局，积极主动的配合正职抓好经营等各项工作，支持正职工作，协助制定全年的各项工作计划，做好各项工作的组织、安排和实施。

1、带头贯彻执行正职布置的各项工作任务。服从正职的工作分工和安排，重视观察和总结，大胆提出自己的工作意见，提供正职参考。

2、事事都想在前、干在前，以身作则，各项路演活动中都是亲自带队，与员工同甘苦同进退，同心全力，团结一致，能做到办事不推诿，遇难不回避，以全年经营任务为目标，切实做好员工的表率。

1、按照“简洁、高效、适用”的原则，科学分配自身的工作范畴和各科室的分工责任，强化部门的职能作用。针对实际情况，确立了工作各环节的目标和责任，强化了执行力，员工的纪律性和积极性不断提高。

2、及时解决员工提出反应的问题，让每位员工放下包袱工作，

提高工作责任心，在取得成绩的同时，我也清醒地看到，在履行职责过程中，还存在一定问题：一是对工作的总体把握上还有欠缺之处，在工作中有时存在急躁情绪，领导艺术有待进一步提高，我有比较清醒的认识，并有决心和信心通过学习，在工作实践中加以克服和改进。

在今后的工作中，我将不断学习业务，加强管理，使自身的工作提升到一个更高的水平。不辜负领导和同事们的信任和期望，努力提高自身政治业务素质，不断增强大局意识、责任意识、效率意识和质量意识，发扬成绩，克服不足，兢兢业业作好本职工作。

## 领导年终工作总结篇四

一年来，在公司领导的亲切关怀和指导下，我在审计部经理的岗位上，带领审计部的全体同仁严格按照年初制定的审计计划，紧紧围绕公司提出的“加大核查、审核、监管力度，确保各项制度深入落实”这一工作目标，积极主动地在公司内部开展了审计工作。经过全体同志们的共同努力，取得了一定成绩，主要表现在：

- 1、从公司内审工作的开展上实现了由原来的浅层次、窄领域的简单审计向多方位、宽领域的综合审计的转变，实现了从创建到各项工作得以健康发展的良性过渡。
- 2、从个人的工作能力发面，实现了从最初的不了解、不熟悉，工作过分谨慎小心，甚至有些领域不敢介入，到现在能大胆的、全面的开展工作的转变。可以说经过一年的努力，我现在已经全部融入到了这个充满活力、朝气的大家庭中，但这与领导对我的期望和要求还存有较大的差距。不过我相信有公司领导的信任，有在座的各位部门经理的大力支持，再加上我们全体审计人员的勤奋工作，公司的内审工作一定能一年会比一年有起色。同时也会能得到公司领导和同志们的认可及欢迎。

下面我从三个方面汇报工作：

### 1、严格审计的纪律和制度

审计部是一个新设部室，领导寄予我们厚望，同志们也关注着我们的发展，我深知责任重大。为了使内部审计工作在公司管理中得以顺利开展，审计部在成立后的第一次全体会议上，就根据制定的年度工作计划，并结合内部人员的具体业务能力，本着既要明确各自岗位职责，还要坚持分工不分家的原则，进行了内部分工。并从工作纪律、工作作风、工作态度、工作形象和工作结果等五个方面提出了具体的要求。这些基础工作的进行，为我们全年工作的顺利展开打下了扎实的基础。

### 2、积极开展对驻外分公司财务管理的监督和评价

临沂狮玛公司是我公司至今唯一一家对外独立开展经营业务的驻外分公司，年生产各种复合肥近40000吨，加上销售总公司的肥料，xx年销售收入已经突破了一亿元，公司的资产总额也达到了1000多万元。但是由于种种原因，该公司一直没有建立起完整、严密的内部核算管理制度，从而使会计信息的反映带有很大的不真实性，也给总公司的财务管理带来了一定的风险性。根据公司领导的要求，我们在对其会计核算进行检查审核的同时，先后分两个阶段对该公司的财务管理进行规范、核查。第一阶段是参照总公司的相关制度，帮助该公司制定其内部的财务管理制度，建立健全仓库管理的工作流程，健全会计核算的账簿体系，规范会计核算程序，建立严格的、定期的会计报告制度。第二阶段，对规范后的会计核算制度，实施正常的审计检查，通过这一系列工作，规范了该公司核算制度的同时，也教育了会计人员，增强了他们做好工作的责任心，起到了很好的效果。

### 3、严格费用报销规定，严格费用审核



今年是我公司各种费用报销新规定出台的第一年，旧的报销程序和标准对审计工作影响很大，突出反映在人们的认识上。审计是执行各种规章制度的前沿，审计人员就是把这个关口的，将不符合规定的支出堵在这个关口之外，是我们审计人员的责任。我们从一开始的单纯的业务费用审核逐步扩大到后勤的费用审核、生产车间工资的审核、装卸费的审核、车间修理费的审核等，基本上包括了所有的支出。为了保证这一工作的质量，我们利用可利用的一切时间，组织学习公司出台发布的新规定，新同志为了尽快提高自己的技能，主动请教老同志，并对要点及时做好笔记，所作的这一切都为做好这项工作打下了良好的基础。一年以来，尽管我们对费用的审核量上不断增大，但基本上没有出现有问题的审核，从而有效的配合了公司的财务管理工作。

#### 4、利用一切可利用的机会，为领导提供市场监管信息

根据公司领导的安排，今年，我先后到河南和省内的几个市场。针对市场反映出的问题，进行了核查，并结合核查进行了市场调研，这也是审计部20xx年工作计划的一项基本内容。核查中，我们昼夜兼程，为了把问题核查清楚，把市场调研准确，每到一处都积极地与客户沟通，多方收集市场信息资料，这一切都为我们后期报告的撰写积累了丰富的第一手资料。先后两次的市场走访，形成了近万字的报告，把问题找准了，建议提对了，得到了公司领导的肯定和客户、业务人员的好评。

#### 5、工业园区建设项目的结算工作已接近尾声

根据工作计划，并经公司领导批准后，组织了对工业园区建设项目施工单位报价的核对及园区设备计价等工作。园区项目建设跨度长、项目多、投资大、施工单位多、资料零散，我们通过努力一一克服了这些困难，截止到10月底这项工作已基本结束。此项工作的顺利开展，既较好的维护了我们金正大大公司的对外形象，也为公司取得了可观的经济效益。

## 6、应收账款的回收工作进展顺利

按照工作计划，组织了应收账款的回收工作。为了使这项工作做得扎实有效，在公司财务部的通力配合下，首先对截止到xx年12月31日之前的应收账款进行了梳理，并根据内部的落实情况编制了账龄分析表。本着先清没有问题的客户这一原则，组织实施了清查、清收工作。截止到今年10月底，共清收账款176390元，较好的维护了公司的合法权益。

### 1、审计工作还存在盲点，如对经济合同的审查。

在企业经营活动中产生的各类经济合同是企业经营管理的一项重要内容。实施有效的经济合同审核也是内部审计的一项重要工作。早在审计部成立之初就制定出了要建立有效的合同管理机制的工作计划，提出了要全程参与施工合同、大型设备及物资采购合同的拟定、评审乃至签订的建议和目标，并要求与有关科室、部门共同配合对合同的主要条款和要素进行评审、会签，以达到签订的所有合同都满足可行性、合法性、效益性的要求，并对合同的执行情况进行全过程跟踪监督。但是由于种种原因，特别是我自身的努力不够，这项工作至今也没有开展起来，形成了审计工作的一个盲点。（今年我向公司提出了要成立合同管理领导小组的建议）

### 2、审计工作还不够深入、细致

审计工作是一项政策性、专业性很强的工作。在内部审计工作当中，既要本部门积极主动，也需要其他科室部门的合作，更需要按公司计划进行。但是一年来可能由于我对公司要求的理解方面还存在差距，导致了我们的工作中经常表现出依赖性大、主动性差和开拓性不高的弱点。针对工作中反映出的三性，我又详细的找出了工作中存在的二十个问题（见附表）

### 3、审计的职能有待加强

回顾一年来我们的审计工作，往往理顺性、规范性的成分多，审计评价的成分少。之所以出现这种现象与我的思想认识有关，更与我开拓意识不强有关。我一直认为这只是刚开始，一切还不规范，审计工作头绪比较乱，等理顺好了以后的审计工作也就好开展了。正是这种思想的存在，使我们在工作中无形的淡化了审计的职能。

#### 4、本部门的人员对公司开展的各项活动参与不够积极

审计部成立之初，从对公司内开展内部审计工作项目存在不确定性及为公司节约人力资源的角度考虑，组架不大。可这样一来，在保证正常的费用审核和工资审核的前提下，再应对其他活动时，人员就显得紧张了。特别是下半年园区建设工程结算核对工作开展以来，审计部内每名成员的工作都无形中加重了，再参加公司举行的活动时就显得力不从心了，所以对公司下半年特别是进入三季度后组织的活动，我表现得不是很积极，或多或少的影响了整体的活动效果。

xx年审计部的总体工作目标是：在20xx年审计工作在公司经营管理中取得了重大突破的基础上，积极主动地开展企业的效益审计，加强对公司财务管理及会计资料的审计，评价其真实性、合规性及效益性。充分发挥审计的监督职能、评价职能和管理控制职能。在具体的工作中，进一步调整工作思路，重点是要把审计工作的重心前移，将事后审计同事前、事中审计并重，努力使审计的批判性、保护性和建设性的作用得到最大程度的发挥。为公司的二次创业目标的实现做出应有的贡献。

## 领导年终工作总结篇五

今年是我工作的第四年，没有了前面高涨的工作激情，却仍带着丝丝的稚嫩，我今年的工作就是在这种情况下展开的，而我给自己定下的基调就是两个字：沉淀。

以前的我太急躁，因此我试图通过一种新的途径、一种新的方式去改变自己，不得不说，到目前为止，貌似收效甚微，甚至还带来了不少副作用，比如：做事比较拖拉，思想停滞不前等等。在此我也作出深刻检讨。

1、我更加深刻的认识到，办公室的职能就是服务。作为一名合格的办公室成员都应该牢固树立这个观念。

2、合作才能双赢。在我的平时工作中，基本都是要和其他人一起才可以完成的，比如去安排人去搬东西，在这个过程中，只有我们双方愿意合作，那么着件事才能完成，或者说才能更好的完成。其实合作还是一个相互妥协的过程，在这个过程中双方都要做出妥协，做出让步，但是我认为这种让步是值得的，也是应该的。不仅我的工作是这样，我想我们在做的每个人也都是这样，所以在这里跟大家分享我的想法。

3、效率比速率重要。做事情，只是一头猛干，而不注重方法和效果是往往是不行的。处事应该冷静，让自己做的每一步都有意义。另外还要及时的复合，检查。

1、个人方面：火气小一点，我的脾气有点急，很多时候控制不住自己，又不太注意说话的艺术，就会给别人带来伤害，明年我会在这方面多多注意，以前有做的不对的地方，在这里给大家到个歉，希望大家能不跟我计较。

2、加强学习，不断的提高自己。

3、工作方面：加强自己的执行力，及时处理自己手头的工作，不拖拉；做事做到底，不虎头蛇尾；注重效率，而不仅仅是速率。

4、调度计划方面：我会加强计划，调整目前每天早上一团乱得情况。

5、办公室工作方面：加强统计考核，并严格执行公司管理制度：比如购置申请制度，领用制度等等。

6、明年加强计量认证要求的执行，迎接明年年末的申请工作。

以上是我的总结，还有不足的地方，请领导和大家指正批评！

## 领导年终工作总结篇六

匆匆之中，已由年初走到了年尾，20\_\_年是房地产行业具有挑战的一年，也是我们面对严寒锻炼的一年，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，思之过去，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明年的工作做的更好。下面我对这一年的工作进行几点总结。

### 一、上期考核改进项改善总结

通过上期的考核后对存在的问题，进行深刻反思，剖析问题根源，查找原因，发现存在以下几方面问题，应多努力改之。

(一)销售工作最基本的客户访问量太少。在上期的工作中，从月日到月日有记载的客户访问记录有个，加上没有记录的概括为个，总体计算1个销售人员一天拜访的客户量个。从上面的数字上看是我基本的访问客户工作没有做好。

(二)沟通不够深入。作为销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司房屋优势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;对客户提出的某项疑问不能做出迅速的反应。在传达售房信息时不知道客户对我们的房屋的那部分优势了解或接受到什么程度。

(三)工作没有一个明确的目标和详细的计划。作为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。

(四)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

这些都是需要逐步改进的，需要总结经验，开拓创新，提高自己的业务素质。

## 二、完成的工作

### (一)销售业绩

截止20\_\_年x月x日，共完成销售额元，完成全年销售任务的%，按揭贷款余户，比去年增长的%，贷款额约为万，基本回款元，回款率为%，房屋产权证办理余户，办证率为%；其中，组织温馨家园等销售展销活动次，外出宣传次，回访客户户，回访率为%。

### (二)销售服务业绩

1. 整理住房按揭贷款以及房管局办理预抵押流程，以供客户参考；
2. 做好来电、来访客户的接待，更要做好客户的分析、追访和洽谈；
3. 了解客户的经济实力和银行信誉度，为客户提供全面的信息参考；
4. 加强和银行及房管局的沟通，熟悉他们的新的业务和政策，更好的为客户服务，解决客户的疑虑以及后顾之忧。

### (三)未完成工作的分析情况

2. 对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

### 三、职业精神

#### 1. 有良好的团队合作精神和工作态度

任何战略的实施都要通过市场来体现，要得到营销队伍强有力的支撑。所以，很多公司会不断地对销售人员进行销售培训，期待通过这些训练能够让销售业绩突飞猛进。近朱者赤，近墨者黑。大家营造了销售氛围，再有销售培训贯穿整个销售的全过程，更多的是工作中的心态调整，也就是营销心理的培训，使大家能集中智慧去做好销售工作，这才是团结合作的力量。

#### 2. 客户至上，每天坚持练习言、行、举、止

作为置业顾问，每天都会抽出5分钟的时间对着镜子练习微笑、练习站姿，对着自己说一些礼貌用语，通过长期的坚持练习，身边的朋友们都开始感觉到我的变化，说我变得越来越漂亮了，对客户也就能够很从容的像对待自己家人一样。

#### 3. 每天坚持做一份业务作业

利用空闲的时间自觉进行业务练兵，每天自己坚持做一份业务作业，所以我的业务能力和专业水准提高得很快。业务作业内容包括：项目的经济技术指标；项目的位置、周边环境；项目的平面布局，周边的长宽；项目的户型种类、分布；单套房型各功能间的开间、进深及面积、层高、楼间距；有关销售

文件的解释;装修标准;配套设施;了解工程进度;物业管理;价格、优惠条件;罗列项目卖点;每天必须对着模型针对以上的内容讲一次盘;房产备案登记流程、收费标准和要求提供的个人材料;银行按揭的流程、收费标准和要求提供的个人材料;产权证的办理及费用和要求提供的个人材料;土地证的办理及费用和要求提供的个人材料;按揭银行及利率和计算;购房后相关费用。

#### 4. 认真做好客户档案的记录

姓名、姓别、来访人数、客户特征、来访交通工具、联系电话、意向户型、意见建议、认知途径、来访批(人)数、意向价格、交楼标准、客户来源等;记录每一次洽谈经过,将与客户的每一次接触过程尽量详尽地记录下来(包括电话追踪、多次来访情况),以便掌握客户情况;建立联系通道。与客户保持经常性的联系,通过电话访谈等方式了解客户动态,通过交往,把客户交为自己的朋友;坚持不懈。客户如果还没有做出购买决定,就要继续跟踪;结案。记录客户成交情况或未成交原因。在空闲的时候,翻看自己的客户档案,回忆客户的模样,接待的过程,加深对客户的印象。当客户第二次来访或来电的时候,可以准确地叫出他的名字,和客户建立朋友关系就是从这一步开始的。只要你们在工作当中,认认真真地去做,我相信你也会做到和做好。所以,今天我可以告诉所有从事销售行业的人说,用心就是最高水平的销售技巧。

5. 诚实做人、正值做事只有用真心做事,才能为自己为公司,同事也为客户赢得一脸笑容

#### 四、本期工作的改进情况

通过对上期工作的反思和总结,对本期的工作做了如下改进:

(六)团结、协作,好的团队所必需的。



## 五、培训和参与度

优秀的售楼人员应该具备的专业素质包括：

第一，必备的专业知识，你必须是这个行业的专家，这样你才有资格向别人推荐你的产品；

第六，虚怀若谷，不断学习，勤思考。

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20\_\_年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)依据20\_\_年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在类客户群；

(二)针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道；

(三)为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势；

(七)为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

20\_\_年，更多的挑战在等着我，我已经做好了准备。在新的一年里，我相信我能够做的更好，这是我肯定灰要做好的。展望这过去一段时间的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做的更好。在不断的发展中，公司得到了进步，我的知识和业务水平也都得到了进步，相信自己一定能够做好，20\_\_年，我一直在期待！在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。