

新春伊始迎新工作报告总结(通用7篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

新春伊始迎新工作报告总结篇一

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的20xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。

国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激-情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)、业绩回顾

- 1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；
- 3、奠定了公司在，以为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

(二)、业绩分析

- 1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。

主要原因有：

a□上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小)；

2、新客户开发面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。

这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下□20xx年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调整能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1□xx市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。

更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2□xx市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。

关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3□xx市场

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个20xx年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。

但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

新春伊始迎新工作报告总结篇二

转眼间，我进入行工作已经两年零两个月了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公司业务部，这其中有辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的xx年，我用3个词来进行总结：珍惜、进步、成长。

一、珍惜

态度决定一切，银行业因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识与技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

二、进步

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。两年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取款300元，我因为一时疏忽，把存取搞反，最后操作成存款300元，还好及时发现错误，通知客户返回网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

三、成长

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。在20xx年x月末正式接手分理处会计岗位之前，我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。当时正值过年期间，是一年的业务旺季，仿佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。那段时间加班到11点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

1、业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。现在从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代商业银行客户经理。

2□20xx年，在争做最大的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行客户经理具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。今天的行欣欣向荣，作为行的一员，我感到无比自豪，在新的一年里工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应农商行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

新春伊始迎新工作报告总结篇三

转眼间，20--年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对潜力。

在这段时间里有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和潜力有了提高。首先得感谢公司给我们带来了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

一、业务潜力

1、对公司和产品必须要很熟悉。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才明白主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也明白推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，就应不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然明白目标市场在那，也能够很专业地回答客户的问题。

2、对市场的了解。

不仅仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。明白竞争对手的产品以及价格信息，才能明白自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分

利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

3、业务技巧。

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中能够解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是透过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便能够挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们能够挽救一切；产品一出去，一齐都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面必须要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不明白怎样办，甚

至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的办法方法，各领导帮忙，各部门配合，问题总会得到解决。

二、个人素质潜力

1、诚实

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

2、热情

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

3、耐心

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，必须有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。

4、自信心

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是必须要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以务必持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，

需要时不时的问候一下是否有需要帮忙的，到了必须的时候要主动询问ne-torder的时间。

在工作中，我能够说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习理解潜力较好。不断总结和改善，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达潜力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质但是关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一向相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一向储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一向渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀期望！

新春伊始迎新工作报告总结篇四

质量处本着产品质量预防为主，实施全流程质量管控。

一、开展质量管控措施如下：

1、产前策划

提前参与技术部门工艺策划环节，并根据技术部门产品规程、产品易发生的缺陷特性，梳理、识别生产过程关键控制点作为过程重点监控点，为预防质量事故发生提前做好过程重点

监控准备。

2、过程控制

1) 每月公司合同交付计划下发后，按照典型异议、现场倾向性质量和违规，按用户识别问题钢种，当班检查员向生产一线员工宣贯。

2) 关键过程控制点

学习鞍钢“系统思维优化关键控制点”，通过对系统的全面分析和梳理，找到并识别质量关键控制点，同时加以优化和有效的管控，从而实现质量系统的高效运行。除常规过程关注点外，根据北钢各条产线装备、工艺路线特性，增加产线关键过程控制点。

3) 年初集团公司针对“防混钢活动”，起草了《北满特钢防混合管理规定》，其中对混合概念做出了具体规定：一种是混钢、一种是不同状态的混入。

4) 产品的可追溯性管理

在规范定置定位标识管理上下功夫，对各生产厂在管理上严抓标识错误等低级质量问题的出现，进一步修改北满特钢“防混合”管理规定，以规范钢锭、坯料(方、圆)、锻件、轧材、退火材的内部工序和外转到下工序的物料转移管理。制定了《关于产品质量现场标识管理的推进方案》，完善质量定置定位标识的管理，同时提升物料可追溯性，保证物料转移过程中帐、物、卡统一，确保公司各工序产品过程转移的可控性，实现物料的可追溯性，最终实现公司内基础管理水平的提升。

二、管理创新：

1、质量管控实时互动、建立“质量管理微信平台”

质量处通过建立“自下而上”、“自上而下”的微信平台，实现质量信息快速传递。

“自下而上”信息由基层班组传递，便于监控生产异常、品种工艺执行过程，班组出勤、安全情况。实现生产过程的可追溯性管理、异常质量问题信息快速传递。通过与员工的实时互动，提高生产过程数据的真实性，现场发生的质量问题予以快速解决，上工序信息第一时间传递到下工序，使下工序启动有效措施进行预防，从而减少不合格品的发生。

“自上而下”信息由处向下及时进行传递，向员工弘扬质量管控先进典范及时传达公司的文件精神，同时对重点品种保证预案、外事异议纠防措施、各产线的倾向性质量问题及改进措施和违规情况及时发布到岗，便与岗位的现场监督的及时性和有效性。

2、推行生产流程“一卡制”

质量处在全公司内部推行生产过程“一卡制”，全公司范围内推行生产流动卡模式，即“一卡到底”生产流程，每个内部工序的相互签字确认验收，可使生产组织顺畅，保证物料转移过程中帐、物、卡统一，做到物料流动的“三对照”，为产品过程可追溯性管理进一步搭建了平台。

“一卡制”的流动，实现了公司各工序“三工序”转移的有效性，尤其各工序出现异常情况得以真正体现，责任分明，生产得以顺畅进行，保证质量控制平稳运行。

3、人员管理和培训

对质量监督检查人员、站长、技术员和分厂现场生产班组长、作业长各层级人员进行《北满质量奖惩管理办法》和基本操

作规程等的培训学习。培训结束后，对相关人员进行闭卷考试评价的同时，在现场执行操作上从职责出发进行现场操作岗位技能评价，对整个现场培训结果进行有效评价。质量处不定期组织各岗位监督人员专业知识的培训学习考试，使其能够熟练掌握工艺规程、基本规程和关键过程控制点，强化过程监督能力，“内外兼修”，实现生产现场过程标准化操作。

同时对原辅材料取样人员不定期进行岗位轮换，现已从各部门选取责任心比较强、敢于负责年轻人员16名完成对原辅材料取样人员的全部置换，根据工作业绩打分排名将原辅材料原人员通过个人摘牌形式分到各生产单位进行工作。通过不定期置换，极大程度推进了人为取样真实性、规范性，对取样人员个人业务能力提升起到了极大的推动作用，提高了入场原辅材料的指标的稳定性。

4、质量现金考核

__月份质量处重新修订《关于质量现金考核的管理规定》，将首检一次不合纳入现金考核规定中，首次经检查员交检不符合标准要求，经过返扒、返修、返校直、改切、改投等方式处理的钢材，按批次都计入现金罚款。目的在于加强分厂清理人员“自检”能力，降低批量交检时漏检的风险，形成清理人员自检、检查员专检的模式。同时配以库房检查，又制定了各成材厂“领导干部检查小组”明确各级领导职责，承担管理责任。

5、强化原辅材料管控

质量处组织技术处、采购处制订相关规定，进行及时有效的二方审核，建立退出机制。从规范对供应商的管理角度出发，从源头上解决原辅材料的质量问题，通过二方审核、到货质量综合评价、限期整改及整改效果验证、剔除供应商队伍等方式，督促其做好所供原料质量的自身把关工作，杜绝产品

关键特性值不合格原辅料进厂。重点关注原辅材料在生产过程中的使用效果，如贵重合金的回收率指标、辅料的吨钢消耗指标及使用过程中的异常现象。对使用过程中对影响质量的原辅材料随时进行抽检，对不合格原料按照公司规定快速启动降级、停用、质量异议等流程。

新春伊始迎新工作报告总结篇五

1、产品质量有待进一步的提高，无论是公司的主打产品钳锤，还是小打小闹的钥匙扣，质量投诉此起彼伏。今年，不管是自己生产的产品，还是外购的成品，客人qc一来验货，都是要返工重验。这对销售工作的开展产生了极大的困扰。

2、新产品的开发周期过长，这就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

4、货期不准时，实际出货时间远远超过报给客人的货期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划。个性是礼品单，规定的日子一过，这个产品对客人来说已经没了任何好处。使得客人对我们公司产能和规模生产怀疑，这对公司的信誉也会造成必须的影响。

展望20x

海外市场的开拓没有终点，在摸索和经历中慢慢成长。而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的□20x年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果20x年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品!期望自己能够做出惊人的业绩，祝公司明年再创辉煌!

最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决应对的问题，

从容的应对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的应对自己的不足，更好的去改善，每个人都会有完美的明天！

新春伊始迎新工作报告总结篇六

本次工作分为三个阶段，新生报到，学生会招新以及迎新晚会。

共历时两天。在新生来前两天，主席已经开过会，分过工。文艺部部长负责咨询点以及礼仪人员安排，纪律部部长负责新生报到交费秩序管理人员安排。九月十五号一大早体育部部长就带人把帐篷搭了起来，北大门和建筑系大门各一个，由于提前做了准备，所以这次迎新工作很成功，学生会成员也都没上课，尽自己的努力，使新生和家长感受到学校的管理良好以及学长接待新生的热情。

共历时三天。由于新生结束军训都直接放十一长假，十一开学有的大二班级要出去实习，时间较紧，所以我们等院里招新完也开始招新。跟迎新一样，九月二十一号一大早男生们就把帐篷搭好，搬好桌子和凳子，开始招新工作。每个部门都打印的有各自的介绍，宣传部提前出了两块板，一块学生会欢迎新生，贴得有建筑系的活动的照片，一块是学生会各部门的介绍。每天早上和中午都会派人坐在各部门前面，给新生介绍，使新生更加了解学生会。

在九月二十四号也就是周六晚上七点开始建筑系学生会迎新晚会。原定下周一举行，因为要比其他系早办，让建筑系更好地宣传，变更为周六晚上。虽然开始的时候我们文艺部挑节目时出了点小问题，节目单出来了可节目却不确定来，这是办晚会最忌讳的事，由于提前又确认了很多次，节目单可以确认了。现场搭舞台时都是学生会的男生出的力，女生负责布置舞台。晚上七点晚会准时开始，比预期的好，在新生互动这个节目有很多新生积极表现。当然也有很多不足之处。

迎新，作为我院学生会新学期开真个第一份学生工作，且关系到之后招新工作的有效开展，其重要性可见一斑。总体来说，从最初的策划开端至各项相关工作的发展都较为顺利，不浮现大的失误。

店家从新制作，新生接待车的写真贴少印一张而需另选店家重做等。固然这些小失误对本次活动没有产生致命影响，但都袒露了实行者在对待被调配到的任务时细心的缺乏，渴望在今后的工作中引起重视。

此外，宣扬上的另一个失策处是挂条幅的机遇没有及时控制。因不能占据优势的地理位置，而不得不将原来应挂在三号楼的对联条幅改挂在二号楼。诚然在客观上，这跟条幅内容迟迟未定而造成成型较晚有关。

记，学生会支配了一处“行李寄存处”，常设保留新生的行李以减轻其包袱。且在保存进程中基本没有呈现失误。其二，我们租用了恐龙园的旅行观光车作为咱们学院的新生接送车，用以接送新生和家长往返于西门和北门两处需要办理手续与登记的地方。此外，在引领新生进行校园半日游中，接送车也起到了重要的作用。以其便利快捷的方式和热忱的服务立场受到新生及家长的一致好评。其三，穿梭在宿舍楼间的党员爱心服务车和头戴小红帽的志愿者忙碌的背影也成了本次迎新活动中一道亮丽的风景线。咱们从超市租用的十辆手推车免去了新生及家长来回搬运行李的负重和麻烦。

提示则更不在话下。

另外，学生会在工作过程中随机应变的才干得到了加强，这在本次迎新活动中充分体现。如原本没能想到的候车点的部署及党员爱心车的标识都在忙碌中得到了有效的安排和制作。

当然，活动中也出现了一些不必要的失误和麻烦。如最初早该准备的新生登记表直到活动当天筹备登记时才去打印，险

些慌手慌脚。爱心服务车的管理也比较疏松，对车的安全问题始终胆战心惊。对活动流程的重要把握之外还需细节的全方位考虑。

至于开头工作，各物归其位，尚无损失，工作职员认真负责，做的较好。

整体上，本次迎新工作基本顺利实现初定的盘算。形式上有出新，工作跟服务态度值得认可，细节上尤待改进。望明年的迎新工作可能做的更为出色！

新春伊始迎新工作报告总结篇七

xx年结束了，我想这一年我们取得的成绩是令公司全体人员都很满意的，我也不例外，我觉得如果要为这一年的表现打分的话，我想是90分。如果要为这一年找几个关键词的话，我想应该是忙碌、收获和成长。

忙碌，时间是过得挺快的，还记得我们在莱茵华庭，还记得新办公室开始装修，现在在新办公室都半年多了。从xx年初签下上海移动的合同，许多合同就接二连三地来了，陆续签下杭州永善、上海琨珏、上海创昊、福豚福餐厅、随客餐厅，人手紧，事情多，时间急，所以常常没时间关注事情进展程度，只跟着客户的电话走。在大家的配合下，事情进展得还算顺利，虽然期间有一些令客户不满意的小插曲，但是大家最后都能理解。上半年的忙碌和个人的努力以及业务水平的提升有密不可分的关系，所以在总结上半年的经验基础上，下半年的成绩的也是水到渠成了，于是又相继签到了常州安费诺、吴江天利聚合物、上海大建、杭州新华纸业、夏普、衢州浦发银行，由于人手不够，专业人才缺乏，所以从和客户接触的第一刻开始，我都不得不承担所有与之相关工作，从报价，到现场勘查，再到设计图纸，只要是我自己能做的，我都从来不麻烦别人。由于我们的项目是一个周期长，参数易变更的工作，所以每一个客户都需要反复再三沟通，图纸

也是一遍又一遍的更改，报价也得随之变化，时间总在不知不觉中溜走。

收获，有了业务的忙碌，必然带来了许多工作经历上的收获。从与杭州永善签合同开始，就一路在学习，第一次做外贸相关的电梯，由于没有经验，在付款方式上未能给自己争取到最优的方式，也正是这样一次成交带给我记忆深刻的教训。从独自一个人去常州安费诺看现场，画图纸，签合同，让我在升降平台的整个业务流程上有了新的理解和突破，增强了自信心，也为以后诸多升降平台合同的成交打好了坚实的基础。接着又独自一个人完成了琨珏企业的固定式登车桥从报价到合同工作，这次经历使得以后的固定式登车桥项目都变得轻车熟路。衢州浦发银行是我签的第一台汽车电梯，从报价到图纸，再到合同的签署，付款，也是自己尝试着独立完成的，此次合同的成功，让我尝试了给客户无微不至的关怀就能获得应有的成果。基伊埃现场参数和要求的反复变动，我都从不抱怨，每次都按时给客户响应，由于时间紧张，连夜给客户做中英文的报价书，又以最快的时间给客户设计图纸，这些都给客户留下良好的印象，接下来的成交几乎就是顺理成章□xx年完成的销售额几乎是我xx年的十几倍，在这样的过程中，不仅收获到成交的喜悦，在个人收入方面也有了明显增加，日子不用过得像xx年那样清贫。公司在业绩上升的同时也适时地改善了大家的办公环境，为新的前进目标提供了硬件支持。

成长，这一年伴随业务量的成倍增加和个人经验的提升也是我个人成长最快的一年□xx年上半年由于刚刚涉足电梯行业，对业务颇有些生疏，加上公司实力也比较薄弱，所以xx年未能取得比较理想的成绩，但是恰恰是xx年半年一点一滴的积累和不断地学习才打下了xx年收获的基础，经过这一年的锻炼，基本能独立完成电梯、升降平台等从询价到成交的相关工作，我想在我们公司这样的背景下，正是这样的成长才能为公司节省成本，提高效率，完成业务目标。经过这一年，

与客户的沟通变得更加灵活了，更加能掌握客户的心理，以及在业务进展阶段能不断地分析客户的喜好和想法，能随着客户的想法，不断地改变自己的策略，正是这样的成长，才使项目进展的越来越顺利，成交得越来越快速。经过这一年，对客户的购买意愿有了更准确的把握，正是这样的成长，才使项目失误率越来越低，节省了自己的宝贵时间，提高了成交率。

xx年，对于公司，对于自己都是值得庆祝的一年，因为伴随着自己的付出得到了收获，因为伴随着个人的成长，公司正日益壮大，同时，公司的壮大又为大家的成长提供更大的舞台□xx年是大家辛苦忙碌的一年，也应是大家丰收的一年，所以希望大家能分享到一起努力换来的成果。快速的发展也提示我们当前还存在许多问题，产品的质量问题是首当其冲的，如果这个问题得不到妥善的解决，那么发展也许将会遇到新的瓶颈。

xx年即将来临，对于新的一年，希望公司事业蒸蒸日上，希望我一如既往的努力能换来一如既往的收获，业绩能在xx年的基础上取得更大的进步，工资能够不断提高，能够过上更加幸福快乐的生活。