

最新禁止手机进校园班会演讲稿 禁止手机进校园致家长的一封信(通用7篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

教育顾问年度总结ppt篇一

一般来说，汽车销售顾问的半年工作总结包括以下几个方面的内容。

一、数据总结分析

作为汽车销售顾问，必须对数据有极度的敏感性。因为，汽车销售顾问不能脱离数据，例如：销售车的数量、业绩数、和客户谈的价格、还有客户的数量。甚至是挖掘潜在客户数量、拜访客户的数量、电话营销的次数等。这些都是数字。

在写总结时，关键是写您上半年完成的业绩情况，总任务目标是多少台车，你一共销售了几台车；总利润是多少；单月销量最高的是多少；以及你目前掌握的客户数量有多少。销售顾问要懂得用数据来说话，用数据做总结，分析自己的优势和劣势，找出对策。

二、技能的总结分析

对汽车销售顾问来说，销售技巧的总结能让自己更深去了解自己。大多数销售顾问在半年内都有一个质的进步，当然，这不能缺少自己本人的努力以及同事、上司的指点，还包括公司的培训。

因此，在写总结时，可以从几个方面来写。1、自己对销售技巧的总结、琢磨，可以结合让你印象深刻的客户来谈。2、参加公司的培训，获得的进步；3、同事、上司的指点，获得的进步 这些都是可以作为工作技能的总结部分。

三、综合能力的总结分析

优秀的汽车销售顾问并不是只会卖车，他还能把持好各种关系。例如和同事、上司相处的关系；在售前和售后之间的关系，还有和客户之间的关系。

因为销售顾问的具体工作包含：客户开发、客户跟踪、销售导购、销售洽谈、销售成交等基本过程，还可能涉及到汽车保险、上牌、装潢、交车、理赔、年检等业务的介绍、成交或代办。在4s店内，其工作范围一般主要定位于销售领域，其他业务领域可与其他相应的业务部门进行衔接。所以，和其他部门的配合显得非常重要。

总之：销售顾问的工作总结，既是对自身社会实践活动的回顾过程，又是思想认识提高的过程。通过总结，可以把零散的、肤浅的感性认识上升为系统、深刻的理性认识，从而得出科学的结论，以便发扬成绩，克服缺点，吸取经验教训，使今后的工作少走弯路，多出成果。

1/执行销售汽车是的喜悦销售流程

2/向顾客演示所销售的产品和服务，包括试乘试驾

3/消除顾客的疑虑与抗拒，专业地处理顾客投诉

4/维持与顾客的良好关系，并及时更新顾客资料

5/通过追踪潜在顾客，取得顾客名单，促进销售

教育顾问年度总结ppt篇二

个人工作总结回顾即将过去一年，我感慨万千□20xx年是我人生旅程中转折一年，这一年我转行进入证券行业，对我来说，这是一个充满机遇和挑战行业，充满了神秘，好奇，时而豪气万丈，时而信心缺缺，这是一条布满荆棘道路，只要你能迈过一个个坎，同时也是通往光明道路。

进公司已两个月，对于理财顾问这个岗位，没有我想象中简单，即需要对行情了解，也需要对客户有耐心，同时还需要沟通技巧。通过这两个月学习我学到了很多，不只是证券知识，更多是对学习方法，工作态度，对待客户方式及沟通技巧。作为一个新员工非常感谢公司给我这个成长平台，令我在工作中不断学习，不断进步，慢慢提升自身素质与才能，领导和同事对我支持与关爱，令我明白到人间温情，在此我向公司领导以及全体同事表示最衷心感谢，有你们协助才能使我在工作中更加得心应手，也因为有你们，才能令到公司发展更上一个台阶。

第一、缺乏正确时间观，总以为时间还有很多，第二、工作还不够积极主动，可能是之前工作性质决定了我不需要特别主动，只要等着领导安排，自己认真完成就好。但现在做为理财顾问，我需要自己去开拓客户，需要自己更加积极主动。

第三、业务水平还有待提高，无论是客户沟通能力，还是市场分析能力都是我目前欠缺。

因此，在接下来时间里，我会从以下几个方面着手：

第一、凡是预则立，不预则废，合理规划有利于接下来工作顺利张开，因此我要先认真做好接下来3个月计划，并按计划实行。赶紧把之间浪费时间补回去。

第二、虚心求教。做为一个新员工，我要向领导学习，向老同志学习，向书本、向网络学习，首先学习客户沟通技巧，和客户维护，取其之长，补己之短，夯实和提高自身业务能力。

第三、认真做好客户维护。

作为理财顾问，客户是我们一切工作开展核心，在接下时间，我会让真做好客户私档性管理，尽可能发掘客户有用信息，加以整理归类。主动联系沟通客户，这也是我之前做得不够，虽然是银行介绍空户，可能他们有些人因为暂时资金紧张，或年底事情忙，暂时不需要，但不代表他们以后也就不需要理财服务，因此对于有潜力客户，我要坐好及时跟进。

第四、做好银行渠道维护。银行上市我们客户最主要来源。做银行渠道维护时，首先先要认清银行需求，同时注重技巧。

像我刚开始只顾帮他们做事，以为只要帮他们做事，客户就会源源不断介绍过来。可是客户是自己，不是开了个户就完成任务，对银行来说联了三方任务九完成了，可是对我来说这才刚开始，更重要是后续开发维护。因此我要合理安排时间，平衡银行与客户之间时间分配。

在接下来20xx年，我会在保证认真对待、重视工作基础上，不断完善和充实自己，提高自身素质。充分利用现有资源，更进一步扩大对客户积累和维护。同时加强对分析能力学习和提高，努力夯实和提高自能工作能力和业务水平。

教育顾问年度总结ppt篇三

工作重点：

1、认真研究好公司下发商务政策，做好订货、进销存管理；

- 2、密切跟进厂方及公司市场推广；
- 3、通过实施品牌营销方案快速打开市场；
- 4、通过销售管理系列培训计划提升团队业务技能；
- 5、健全部门各项管理制度，规范部门运营平台。

工作思路：

1、展厅现场5s管理

a□展厅布置温馨化----以顾客为中心营造温馨舒适的销售环境；

b□销售工具表格化----统一印制合同、销售文件和dms系统使工作标准化、规范化□ c□销售看板实时化----动态实时管理销售团队目标达成和进度，激励销售人员开展销售竞赛。

2、展厅人员标准化管理

a□仪容仪表职业化----着装规范、微笑服务；

c□检查工作常态化----对展厅人员的仪容仪表、接待流程等标准化检查做到每日检查，每周抽查，长期坚持不懈才能督促人员的自觉意识，形成习惯。

3、销售人员管理

c□业务办理规范化----报价签约流程、订单及变更流程、价格优惠申请流程、车辆交付流程、保险贷款上牌流程等标准化。

4、业务管理重点

工作重点：

- 1、总结前期管理不足，分析提出改进方案，不断提升管理能力；
- 2、以市场为中心，不断探索销售创新与服务差异化；
- 3、时刻关注公司总体运营kpi指标并持续改进；
- 4、完善各项管理制度和流程，推行销售部全员绩效考核体系；
- 5、建设高素质、高专业化销售团队。

工作思路：

1、关注kpi运营指标，降低部门运营成本；

7、完善奖励机制和考核，奖勤罚懒，表彰先进，提倡团队协作精神；

1、对合作商进行考察、评估

以合资的方式建立2-4个股份制地区分销中心，使合作商与公司的利益紧密相连，简化繁琐的`工作流程和可能出现的矛盾，达成一致的目标。

2、建立地区分销中心

各分销中心具有整车销售、储运分流、配件配送、资金结算、信息反馈、服务支持、培训评估、以及市场管理与规范八大功能，通过各分销中心直接渗透到各辖区市场，从而更直接、准确、及时的了解市场的变化情况。

分销中心统一向辖区内的代理商供货，代理商直接面向当地

最终用户，不实施批发销售，代理商每月向所属分销中心预报下月的产品需求，分销中心向4s店销售部预报下月产品需求量，这种做法有利于促进代理商和分销中心对市场的分析和预测，对市场的变化能迅速的做出反应，也有利于价格的统一和运作的规范化管理，不易造成各代理商业务的重叠。

教育顾问年度总结ppt篇四

作为汽车销售顾问，必须对数据有极度的敏感性。因为，汽车销售顾问不能脱离数据，例如：销售车的数量、业绩数、和客户谈的价格、还有客户的数量。甚至是挖掘潜在客户数量、拜访客户的数量、电话营销的次数等。这些都是数字。

在写总结时，关键是写您上半年完成的业绩情况，总任务目标是多少台车，你一共销售了几台车；总利润是多少；单月销量最高的是多少；以及你目前掌握的客户数量有多少……销售顾问要懂得用数据来说话，用数据做总结，分析自己的优势和劣势，找出对策。

二、技能的总结分析

对汽车销售顾问来说，销售技巧的总结能让自己更深去了解自己。大多数销售顾问在半年内都有一个质的进步，当然，这不能缺少自己本人的努力以及同事、上司的指点，还包括公司的培训。

因此，在写总结时，可以从几个方面来写。

- 1、自己对销售技巧的总结、琢磨，可以结合让你印象深刻的客户来谈。
- 2、参加公司的培训，获得的进步；
- 3、同事、上司的指点，获得的进步……这些都是可以作为工

作技能的总结部分。

三、综合能力的总结分析

优秀的汽车销售顾问并不是只会卖车，他还能把持好各种关系。例如和同事、上司相处的关系；在售前和售后之间的关系，还有和客户之间的关系。

因为销售顾问的具体工作包含：客户开发、客户跟踪、销售导购、销售洽谈、销售成交等基本过程，还可能涉及到汽车保险、上牌、装潢、交车、理赔、年检等业务的介绍、成交或代办。在4s店内，其工作范围一般主要定位于销售领域，其他业务领域可与其他相应的业务部门进行衔接。所以，和其他部门的配合显得非常重要。

总之：销售顾问的工作总结，既是对自身社会实践活动的回顾过程，又是思想认识提高。通过总结，可以把零散的、肤浅的感性认识上升为系统、深刻的理性认识，从而得出科学的结论，以便发扬成绩，克服缺点，吸取经验教训，使今后的工作少走弯路，多出成果。

执行销售汽车是的喜悦销售流程

2/向顾客演示所销售的产品和服务，包括试乘试驾。

3/消除顾客的疑虑与抗拒，专业地处理顾客投诉。

4/维持与顾客的良好关系，并及时更新顾客资料。

5/通过追踪潜在顾客，取得顾客名单，促进销售。

6/填写销售报告、表卡。

7/确保展厅和展车整洁参与制订销售活动、市场开发、促销

计划所具备的能力素质。

1/热爱汽车销售工作。

2/会驾驶，具有驾驶执照

3/能够精确了解产品的各项参数。

4/能够与各部门建立良好的关系，特别是财务部门和售后部门。并且能够在销售过程中特别关注这些部门的需求。

5/能够在繁忙，活跃的环境中独立作业。

6/具有专业的仪表和积极、热情的工作态度。

8/有能力管理自己的时间与工作。

正确的电话技巧和礼节。

9/了解最新的车型以及最新的改进技术。

10/了解汽车系统(基础的汽车设计)和价格、车型、系列、选装和其它制造厂商产品。

11/了解竞争产品和价格。

12/了解销售程序、过程和跟踪程序。

15/了解所销售的车型、价格、系列、选装件、保修、车身色、标准件、规格等16/了解进销标准，并严格遵守。

17/会使用计算机。

18/会使用一般的办公室设备(如电话，复印机，传真机等)。

19熟悉与汽车相关法规，消费者相关法规和商业惯例。

20了解特约店的公司结构和各岗位的职责。

教育顾问年度总结ppt篇五

目前格兰仕在深圳空调市场的占有率约为2.8%左右,但根据行业数据显示近几年一直处于“洗牌”阶段,品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及xx年度的产品线,年中国空调品牌约有400个,到xx年下降到140个左右,年均淘汰率32%.到xx年在格力、美的、海尔等一线品牌的“围剿”下,中国空调市场活跃的品牌不足50个,淘汰率达60%[]xx年度lg受到美国指责倾销;科龙遇到财务问题,市场份额急剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响,市场份额也有所下滑。日资品牌如松下、三菱等品牌在xx年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响,市场份额下划较大。而格兰仕空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱,团队还比较年轻,品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作规划。

根据以上情况在xx年度计划主抓六项工作:

1、销售业绩

根据公司下达的年销任务,月销售任务。根据市场具体情况分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店,完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上,提高销售业绩。主要手段是:提高团队素质,加强团队管理,开展各种促销活动,制定奖罚制度及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动,强势推进大型终端。

2[k/a]代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司xx年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况定期进行定期拜访，进行有效沟通。

教育顾问年度总结ppt篇六

一、要认真贯彻落实上级刑释解教人员管理有关规定。

1、各帮教小组在接到衔接通知书后，应签订帮教安置责任书，及时登记造册，建立档案，组织开展帮教。

2、各帮教小组要在安置乡帮教工作站的指导下，开展工作，确定责任人，落实责任制，实行一帮一、二帮一、三帮一，切实做到“帮教人员、帮教对象、帮教措施”三落实。

3、各村帮教小组要帮助、引导、扶持刑释解教人员落实就业或解决生活出路。

二、各村帮教小组要结合实际，制定工作计划，了解本辖区的回归人员的思想状况和生活情况，以及回归人员的摸底情况，调整工作布置。

三、落实见面和谈话机制。刑释解教人员安置帮教工作人员必须及时找到本人，根据具体情况、文化程度、思想状况等不同情况，分别以不同方式把当前社会情况、法律法规、村规民约等基本情况，通过简明易懂的方式对其宣传和教育。坚持谈话教育，通过定期谈话和帮教，准确掌握帮教对象的家庭情况、思想动态、回归社会后的困难等，针对性地落实帮教措施。

四、加强衔接工作，严防漏管失控。各安置帮教管理机构在接到名单后，应当逐一核实登记，建立档案，一人一档，并完善帮教责任书，落实帮教措施，切实做到“帮教人员、帮教对象、帮教措施”三落实。要进一步加强对重点对象的管理监控。做到当年的刑释解教人员底数清、情况明，对重点人员不能脱管失控，尽量减少漏管失控现象，及时消除治安隐患。

五、加强与派出所信息通报。及时将在教人员名单、核查通知书、释解通知书及办理报到登记、“三无”、“三假”、重点帮教管理、外地流入我乡、人户分离等人员基本信息主动通报派出所，做到信息互通，资源共享，共同列管。

六、指导各单位制定年度工作计划，支持帮教小组开展帮教工作，落实帮教安置工作职责。