

钢铁企业年终总结报告(大全8篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么报告应该怎么制定才合适呢?下面是小编帮大家整理的最新报告范文,仅供参考,希望能够帮助到大家。

钢铁企业年终总结报告篇一

2017年,财务部在公司党委、行政的正确领导下,在公司领导的关心和各职能部门的大力支持下,以科学发展观为指导,以“效能风暴”和“双学”活动为契机,全面提高财务人员业务水平和工作技能,扎实高效的开展财务工作。同时,我部学习贯彻《*****集团有限责任公司关于落实***现场办公会议精神的通知》文件精神,结合钢铁市场低迷,成本倒挂的严峻现状和我公司实际,制定了《*****有限责任公司财务部关于落实市长现场办公会议精神的实施办法》,为公司成本、资金实施精细化管理和进一步理清财务工作思路,确保全面完成2017年度财务工作目标和任务提供了制度保证。

为细化各单位成本管理,财务人员挤出时间深入车间了解工艺流程,核实成本消耗过高的原因并进行现场分析,根据零库存的管理理念及时核定库存量,核定费用计划,我财务部对各种库存材料每月月底都要进行巡回检查,核实消耗及库存量的真实性,要对全厂库存备件、材料、劳保进行全面盘点,及时掌握库存资金及材料的实际价值,确认减值报废等资产损失情况。把库存物资当现金一样管理。公司严格按照库存和代销物资要实施账与账的核对,账、卡、物的核对的要求,采取财务清查成员与仓库保管员共同清查盘点的方式。在全面清查盘点完成后,各存货单位整理清查盘点表,对帐实不符的要单独造册;对清查出的帐实不符问题要分析原因和责任,同时填写盘盈、盘亏、报废、报损单。在此基础上,

经过前三季度不懈努力，减少了库房物品积压，基本杜绝了出入库领料单与库存实物不符的情况，这不但保障了辅材备件的及时供应而且降低了采购成本，从而充分发挥了财务监督职能，细化了经营核算，加强了成本管理，提高了经营效益。

为提高物资管理水平，避免大宗原燃料潜赢潜亏的现象，我财务部每个季度都对原燃料等大宗物资盘测一次。2017年第三季度，我部对大宗原燃料进行现场盘点，此次盘点，改进了原来皮尺测量和目测计算的盘点方法，在矿山技术部的配合下，利用经纬仪、测量仪等先进的精密仪器进行测量，提高盘测的准确性。全面精确地开展清查盘点大宗原燃料工作是保证公司全面协调可持续发展的需要，对盘活资源、降本增效、服务发展、防范风险具有重要的意义。

自西部大开发以来，我部就及时抓住这个机遇，积极进行报批工作，2017年，我们利用“****”规划完善中小企业税收优惠政策和西部大开发战略有关税收优惠政策的政策保障，继续报送了书面申请及相关材料，积极争取享受企业所得税“两免三减半”的优惠。平时进一步增强节税及合理避税意识，增强学习力度，保持横向联系步伐，用足税收优惠政策。一方面确保了年度内不发生偷税、漏税现象；另一方面对矿山资源税的避税，矿山资源补偿费的节费现象进行了落实。不断学习新税法，新政策，及时掌握税法政策变化。

进入2017年，钢铁市场低迷，成本倒挂的严峻形势；同时，银行准备金率连续几次的提高使金融行业的信贷规模也在不断地挤压，再加上行业政策的限制，使公司在资金回笼和资金筹措方面的压力很大。为保障经营资金顺畅，财务部在公司领导的大力支持下从国家金融政策、行业政策中寻找信贷有利因素，千方百计增加信贷资金。从今年2月份开始，先后向金昌范围内的工行、建行、农行以及中行、**省农村信用社，**方面的国家开发银行、交通银行、**银行、兰州银行以及浙商银行等金融机构疏通关系寻求对策争取银行的信贷支持，

在与银行方面多方协商与沟通下，利用金融政策向中小企业信贷业务倾斜的机会积极与工商银行、国家开发银行等开展合作，多渠道筹措资金。通过做商品保理融资、为下游客户及分公司担保贷款、再申请流动资金贷款等一系列措施，为公司从金昌市农村信用合作社争取到融资贷款3000万元，这些筹资有效缓解了生产经营中资金上的压力。在市场行情低迷，资金回笼吃紧的情况下，我公司还请已到期的往年贷款，使企业授信评级未受影响。

钢铁企业年终总结报告篇二

基本情况;曹宅镇商会现有会员86名，会员企业占全镇经济总量的80%以上，商会执委15名，根据商会章程的有关要求，落实各项规章制度，定期召开执委会，认真组织会员开展活动，充分发挥商会优势，全心全意为会员企业服务，今年我镇商会进行了换届，产生了新一届商会执委，在新一届商会会长带领下，曹宅镇商会出现了勃勃生机。

2、商会活动情况

(1)、积极参政、议政;商会会员中有3人是区人大代表、有7人是区政协委员，商会会员代表委员今年向区人大、区政协提交议案16件，反应了我镇经济发展过程中存在的一些矛盾和问题，如环境污染治理问题、土地流转问题、园区建设与失地农民保障问题、科研创新等等，议案都得到了上级党委、政府的高度重视和采纳，积极为非公企业代言，使商会会员企业的问题得到了政府的支持和帮助，为非公企业创造了良好的发展环境。

(2)、组织开展活动;一是发展会员企业，坚持入会自愿原则，今年已吸收了新会员2家，还有10多家企业要求加入商会组织。二是组织了会员外出考察进行互相交流，组织会员到恒电工材料有限公司和开尔公司及凌龙化工公司参观学习，该企业是我镇科技创新的榜样，学习他们如何在困境中创新发展。

三是帮助企业调解村企冲突税企关系。四是帮助企业协调劳资纠纷和工伤事故纠纷处理等等。五是30多家入园企业全程代办服务，维护企业合法权益，增强了企业凝聚力。

(3)、积极投身光彩事业、回报社会；受10年国际金融风暴的影响，遇到了前所未有的经济危机，会员企业在创造经济效益努力克服各重困难的同时，不忘社会责任，积极参与社会光彩事业和公益活动，在为国家创造财富的同时创造更多的是社会效益。

一是开展了“村企结对”帮扶活动；商会有10家会员企业与10个村进行了结对帮扶，今年资助新农村建设落实帮助结对村解决新农村建设资金28万元，为经济条件差的村解决一些实际问题，得到村民的拥护和支持，村企关系得到了有效的改观。

二是支持金东消防建设；建立消防中队是为了能够快速出警，尽量减少国家和人民财产损失，虽然经济形势非常严峻、企业资金并不宽裕，但会员企业仍心系消防建设，商会执委会会员单位纷纷捐助、捐助金额达20.2万元，如：凌龙化工、鸿泰文具、恒飞电工、李子园、开尔实业、龙鼎混凝土、大新电源，金牛砖瓦、方源砖艺、不倒翁、大圣玩具、禾景天食品公司等，为金东消防安全贡献了一份力量。

三是投身光彩事业；一年来，会员企业为社会公益事业、支持农村道路建设、资助教育事业、残疾人事业、为敬老院送钱、送物、扶贫济困、为困难群体捐款捐物等达捌拾多万元，给弱势群体送去温暖，为新农村建设添砖加瓦，为社会稳定作出了贡献。

(4)、做好商会党建工作，开展第三批科学发展观教育；我镇23家规模以上企业有12家建立了党支部，11家企业组成了非公企业联合党支部，商会会员企业支部有党员155名，隐性党员18名，流动党员11名，商会党委结合科学发展观教育，开

展了第一、第二阶段的教育活动，在非公企业党支部中倡导“强素质、见行动”自律承诺公开书，要求党员做到“五个”积极、“五带头”、“五不做”、“三个一”，开展我为企业节能、降耗、助人、创新等各种形式的党员活动，今年企业党支部又吸收了15名新党员，在发展党员过程中商会党委做好引导工作，把好政审关，真正把企业骨干、优秀员工吸收到党组织中来，增强了企业的活力和凝聚力，把党的方针、政策及时宣传贯彻到基层，深受企业欢迎。

一年来商会工作取得了一定成效，但在许多方面存在不足之处。

钢铁企业年终总结报告篇三

一、产量方面

短短三四个月，产量翻了一倍多，这组数据正说明了在张总、陈工的正确带领下，在所有员工的共同努力下，才会创造出某某公司制造部产量有史以来最高、最好水平。

二、质量方面

1. 各工序的合格率在以前的基础上都均有明显提高，直通率由10月份83、1%到12月份达到84、5%，提高了1、4%，直通率也创下了某某公司制造部产量有史以来最高、最好水平。

2. 客户的投诉比以前有明显的下降，成品出货的质量也在从工艺、管理等方面加强控制。

3. 未发生重大质量事故。

三、人员管理方面

针对内外操岗位人员协调能力差，职责不明确的情况，通过

日常灌输，手把手教，逐渐明白内操指挥外操，外操及时回馈，班长统管全局，值班长提醒及对外协调的关系。遇事做到了忙而不乱，确保了工艺操作的安全平稳有序。持续开展技能教育，创建文明和谐生产氛围。培训作为车间的一项长期任务，在新经济背景下，是市场竞争、生存和发展的需要，每位员工必须拥有学习能力，一个比竞争对手学得更好更快的学习能力。建立学习型和创新型的员工队伍是企业发展的重要途径。班组为提升人员素质，1、发动鼓励大家利用工作之余，在技术上用心钻研，理论上熟记操作规程，培养个人独立操作能力，保证不发生误操事故。2、把工作中遇到的问题和取得的经验、注意的事项随时记下来，虚心向专业组和领导请教。3、充分利用家里网络资源。

四、物耗方面

1. 主要原材料

车间每月对返基和返修晶片等及时回收利用，但少量员工因技能、机器设备不稳定性方面原因造成合格率低，加大原材料的投入量，影响了一次性直通率。

2. 主要辅材料

银丝和手指套控制不是太好，有待于在xx年中加强管制。

五、数据报表方面

产量日报表、周报表、月报表、个人产量等都能准确无误、及时的统计好，随着iso9000质量体系试行的推动下，产品批量卡等数据报表也能准确的统计好，方便于车间进行查找、跟踪及总结影响产量、质量的原因。

六、工艺方面

1. 为了确保产品的品质的稳定性，人工上架在10月底对操作工艺进行了修改，由原来的两点胶规定为三点胶，在张总的指点及班组的监控下，人工上架的员工现已熟练的按更改后的工艺进行操作。

2. 在日益竞争的市场中，我们想得到

客户的垂青，得有夯实的质量保证，公司多方面的增加或改造设备。如对某些样品增加温特等工艺。

七、5s管理

在iso9000质量体系试行中，虽然与公司前况相比，有很大进步。但在5s管理方面我存大着很多不足，最主要是缺少持之以恒的管理方针，有时为了准时交产量而忽略5s的持之以恒的管理。

八、安全方面

在没有任何安全设施防护的情况下，这四个月中没有发生过一起安全事故，这让我感到很庆幸。

一、产量方面

1. 加强员工的稳定性；
2. 加强提高员工的操作技能，提高生产效率；
3. 有效的安排好生产，减少时间的滞留性。

二、质量方面

1. 加强培训、提高员工的操作技能，提高一次性合格率；

2. 加强对设备的保养；

3. 加强对重点工序的管控，减少生产质量事故的发生；

三、物耗方面

1. 加大对返基、返修片的有效利用数量，提高一次性合格率；

2. 加强对原材料物掉地现象的管制；

3. 加强对银丝、手指套等辅助材料的管控；

四、5s管理方面

1. 加强对员工素质教育的培训；

2. 要求领班坚持持之以恒的5s管理，加强在产品工艺中因5s易造成品质事故的进行管控。

五、在数据统计、工艺、安全方面同样引起重视，加强管理，确保安全生产。

结语：在新的一年来临之际，我希望公司能在新的一年里，从考虑员工的稳定性出发，不但要提高员工的工资待遇及福利、保证适当的休息时间，还要举办一些的活动来增加大家的凝聚力；同时我也希望管理层次的工资待遇及福利也能有所提高。

另外我认为对于一个企业来讲，安全生产是最重要、关键的注意事项，我建议公司在xx年中能把安全生产放在首位来考虑。能行动增加安全消防的基础设施及对员工进行安全教育。

钢铁企业年终总结报告篇四

昆山地处中国经济最发达的长江三角洲，是上海经济圈中一个重要的新兴工商城市，历史悠久，物产丰饶，素有“江南鱼米之乡”美称。面积921平方公里，人口59万，辖15个镇。至20xx年底，其已累计批准来自世界54个国家和地区的投资企业20xx多家，合同外资近100亿美元，实际到位外资45亿美元，开工投产企业1000余家。投资额超3000万美元的有300多家，超亿美元的有20家。世界500强企业已在昆山投资23家企业，另有一批行业领先的国际知名企业、财团和跨国公司在昆山落户。昆山吸引外资的重要载体有：昆山经济技术开发区、昆山出口加工区、昆山国家农业综合开发现代化示范区、昆山科技创业中心(留学人员创业园)、省级昆山高科技工业园、中科集团昆山高科技产业园和昆山国际商务中心。电子信息、精细化工、精密机械行业已发展成为昆山的优势行业和领先行业，但是这一切的辉煌都是缘于改革开放的到来。

昆山改革开放以来走过的历程以及现状

所谓开放型经济模式，是在经济全球化背景下，一国或地区通过对外开放将本土经济与世界经济联系、融合，在世界范围内配置资源的类型与方式。因此，开放型经济模式是推动经济发展的一种重要方式。苏南模式和温州模式成就了长三角上世纪80年代的发展，而江苏“开发区产业集聚”、“浙江现象”和上海浦东开发开放形成了长江三角洲开放型经济的发展模式，并在上世纪90年代得到不断深化，也奠定了长三角在21世纪初期在中国的地位和在世界上的影响。

昆山开放型经济发展模式的产生与演变，在苏南地区的经济发展上充当着领头兵，是名的“苏南模式”代表城镇。起初“昆山模式”是对以乡镇政府为主组织资源，农民依靠自己的力量发展乡镇企业，乡镇企业的所有制结构以集体经济为主，乡镇政府主导乡镇企业的发展的高度概括。昆山以乡镇集体企业起步并由此而迅速推进所体现的“苏南模式”，

作为工业化的一种区域范式，取得了骄人的成绩。

昆山模式在经过了20世纪80年代大发展、进入90年代后，乡镇企业发展面临着一系列困境，原有的模式在改革开放的大潮中已难以再有作为。90年代中后期，乡镇企业在经过对内进行产权改革，对外实行开放后，抓住外向型经济发展的机遇，走上了国际化发展道路。这一嬗变，使昆山有了全新的内涵，以“外资、外贸、外经”三外齐上，以外养内”的战略为基调，突破了原来以乡镇企业为主体、城乡经济结合的旧模式，为经济注入了新的活力，使之在世纪转折时期重新显现出生机。尤其在利用外资方面获得了巨大的成功，成为经济发展的最大亮点，也成为江苏乃至全国开放型经济发展的典范。昆山走出了一条区别于其他地方的对外开放发展之路，其以“引进来”为主要特征，其模式在为江苏省改革开放和市场经济体制建设中作出了不可磨灭的贡献。

钢铁企业年终总结报告篇五

__年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的销售经理工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的销售经理工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把销售经理工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的销售经理工作做的更好。下面我对一年的销售经理工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司销售经理工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有__销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏__行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教__经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对__市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

一、存在的缺点：

对于__市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。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。

三、下面是公司__年总的销售情况：

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。__产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在销售经理工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有__个，加上没有记录的概括为__个，八个月__天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量__个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

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，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

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销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售经理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。

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。

四、市场分析现在__市场品牌很多

但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在__区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格

都没有什么优势，在__开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说的来说要比__小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的销售经理工作中建立一个具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对销售经理工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在销售经理工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。（建议试行）根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的销售经理工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

钢铁企业年终总结报告篇六

企业工会要把握工会工作的运行规律，探索创新工作，努力构建和谐劳动关系，代表和维护职工群众的合法权益，今天本站小编给大家精心挑选了企业工会工作总结，希望文章对大家有所启发。

20xx年，城建集团工会在上级工会和集团党委的正确领导下，以学习实践科学发展观为统领，围绕企业中心工作，全面贯彻落实市委、市总“1+6”文件精神，认真履行各项职能。

一、融入中心，充分发挥工会在企业生产经营中的推动作用

一年来，集团工会坚持把工会工作纳入企业发展全局中统筹谋划，协调推进，充分发挥工会在企业生产经营中的推动作用。

一是广泛组织职工开展劳动竞赛和“安康杯”竞赛活动。集

团各级工会坚持党政领导挂帅、工会组织牵头协调、职能部门积极配合、广大职工积极参与的竞赛运行机制，竞赛布置检查评比有始有终，特别是集团土木工程总承包部在43.6公里、23个站点、3个车辆段的轨道交通工程中，开展了由27个单位参加的专项竞赛，参赛员工高峰期达8000余人。通过竞赛，各单位安全生产、文明施工，工程进度全面提速，各节点目标按期实现，各项管理井然有序，确保了亦庄线等地铁线路顺利试车。

二是通过典型示范打造企业竞争优势□20xx年是劳模评选年，集团采取了“五会三公示”（即召开项目部职工大会、公司领导小组会、公司党委会、集团领导小组会、集团党委会，在项目部、公司、集团三级公示），确保劳模推荐工作公开公正。在评选过程中，推荐单位累计举办候选人事迹报告会14场，听取报告会的职工达3600多名。经过两个多月的评选推荐工作，集团2人荣获全国劳模，10人荣获北京市劳模，2个单位荣获北京市模范集体，获奖数量是集团公司转工以来最多的一次。为营造学习劳模，争当劳模的良好氛围，发挥先进典型的引领示范作用，集团公司举行表彰大会，隆重表彰集团全国劳模、北京市劳模和北京市模范集体，并下发了《关于开展向劳动模范和模范集体学习活动的通知》，4名劳模代表向大会汇报了个人和集体的成长经历和先进事迹。

三是大力组织推进实施职工素质工程。通过开展“创建学习型组织，争做知识型职工”活动，利用培训中心、人才中心、职工书屋、农民工夜校等渠道，集团各级工会先后主办或与培训中心、职能部室合办了工会干部培训班、新财务制度培训班、职工代表培训班、《劳动合同法》培训班等30多个培训班次，培训学员3200余人次。北方公司、绿化处等单位开展了首席专家、业务能手评选活动，几个劳模工作室也在筹建之中。

二、融入管理，充分发挥工会在企业民主管理中的组织参与作用

各级工会不断规范职代会制度，推进厂务公开制度，推进建立健全职工董事、职工监事制度，发挥工会组织在现代企业法人治理结构中的重要作用，做到了“四个坚持”。一是坚持企业改制方案、职工安置方案等涉及职工切身利益的重大制度必须由职代会或职工大会审议通过。一年来，集团两级工会组织先后参与了5家国有企业的改制工作，较好地促进了企业改制的平稳过渡；二是坚持职工代表每年一次听取公司领导人员述职述廉和民主评议公司领导人员的制度；三是坚持做好职代会提案办理工作；四是坚持扎实开展职工代表学习培训工作。

三、依法维权，充分发挥工会在实现职工合法权益中的维护作用

一是建立健全集体合同制度。各工会不断健全和完善平等协商签订集体合同制度、集体合同检查制度、集体合同履行情况向职代会报告等制度。目前集团各建会企业执行了集体合同制度，建立女职工组织的单位均积极推进女工权益保护专项集体合同的签订工作。

二是推动“服务型工会”建设。各级工会以竭诚服务职工为宗旨，将维护职工权益贯穿于企业改革发展全过程，坚持不懈地为职工群众办实事、做好事、解难事，努力改善民生。一年来，各级工会深入困难职工家庭，认真做好特困及困难职工建档工作，两节期间共筹措慰问补助金497.46万元，走访慰问2758户，按照4000□3000□20xx的标准向低保户、特困职工、困难职工发放了慰问金；“送凉爽”等活动筹措资金近百万元，对国家重点工程、外埠工程、什邡、玉树援建工程进行慰问；金秋助学活动共支出资金22.4万元，援助困难职工子女116名。在两节送温暖、三八助单亲、五一关爱劳模、八月送凉爽、九月金秋助学及做好职工互助保险的基础上，各级工会配合党政，组织动员职工为青海玉树地震灾区捐款50余万元，履行了企业社会责任。

三是健全和完善了矛盾调处机制。集团各级工会认真倾听职工心声，收集职工意见，调研职工最关心的热点问题，特别是始终关注涉及职工根本利益的劳动经济权益。各工会按月统计上报职工工资、五险一金发放、缴纳情况，及时发现和掌握潜在的不稳定因素，做好矛盾调处疏导、劳动争议调解及信访接访工作，使一些突出矛盾得到及时处置，把不稳定因素化解在萌芽状态。据统计，一年中各工会共预防劳动争议146件，受理劳动争议204件，有效维护了企业和职工队伍的稳定。

四是加强农民工权益保障工作。各级工会以开展“文明四区”活动为契机，加大检查力度，努力为农民工创造安全文明的施工作业环境、整洁卫生的生活居住环境以及和谐合法的劳动关系。此外，工会在夏送清凉、冬送温暖的基础上坚持向施工一线“送文化”，在集团工会和市职工文化协会、市职工书画协会联办的书画进工地活动中，8位北京市职工艺术家为集团骡马市大街公建项目赠送了36幅书画作品，丰富了农民工的文化生活，营造了良好的文化氛围。

四、凝心聚力，充分发挥工会在企业文化建设中的引导作用

一是规模宏大，盛况空前。本届职工运动会开闭幕式在国家体育场举办，是集团历史上参赛单位最多、参赛人数最多、参与领导最多、观赛观众最多、比赛规模最大、开闭幕式最隆重的一次综合性大型运动会。市总韩子荣主席出席开幕式，并向大会致辞。在两个多月的比赛中，集团50余家单位的3300余名运动员参加了13大项、53小项比赛的激烈角逐，观众累计近3万人次，在集团掀起了“我运动、我健康、我快乐”的热潮。

二是赛风良好、成绩斐然。各项赛事中，各单位高度重视，组织严密有序，工作人员认真负责，裁判员公正准确，教练员指导有方，观众文明热情，运动员顽强拼搏，经过2个多月的激烈角逐中，共有22个单位夺得金牌，32个单位夺得奖牌。

三是成果丰硕，意义深远。运动会积极推动了集团群众性体育活动的大力开展，实现了外树形象、内聚人心的预期目标，进一步把职工爱企的热情转化为推动企业科学发展、和谐发展的强大动力，对于鼓舞和激励职工努力实现集团“地产开发高效化、工程承包高端化、设计咨询规模化，打造主业强大、管理科学、协调发展、繁荣稳定的企业集团”的五年发展规划，有着重要的意义。

此外，为落实市总工会关于在全市恢复职工工间(工前)操活动的精神，集团工会举办了工间操小教员培训班，采取集中示范和分散开展相结合的方式，积极开展此项活动。在市总工会组织的工间操比赛中，城建代表队获得第三名。

今年集团工会还配合市建筑工会举办了北京市建筑系统职工第一届运动会“城建杯”乒乓球比赛，活跃了职工群众体育生活，共同营造浓厚的健身氛围。

五、强基固本，不断加强工会组织建设和履职能力建设

各级工会始终坚持“党建带工建，工建服务党建”的机制，以强化自身建设为基础，不断增强工会组织的凝聚力和吸引力。

一是加强建会和发展会员工作。为贯彻落实“两个普遍”工作精神，按照市总工会“广普查、深组建、全覆盖”集中行动的要求，集团工会以健全完善数据库和会员信息采集工作为载体，不断扩大工会组织覆盖面。城建亚泰公司、北方公司等单位在安哥拉、马来西亚等境外工程项目中积极开展建会工作，确保“全覆盖”。目前，集团工会会员总计2.4万余人，入会率达97%。

二是抓好工会干部履职能力建设。一年来，集团工会加强培训工作，工会干部认真学习《劳动合同法》、《企业工会工作条例》、《北京市集体合同条例》等有关法律、法规，工

会干部适应新形势、掌握新知识、提高新能力的自觉性和责任意识得到普遍增强。

一、狠抓上级指示精神的学习贯彻，为做好工会工作创造有利条件。

认真学习宣传贯彻上级工会工作会议精神，通过会议、座谈等形式，切实把会议精神传达到每一名员工，统一思想，提高认识，推动了工会工作的深入开展；始终坚持“组织起来，切实维权”的工作方针，紧紧围绕公司经营发展的整体目标，坚持把服务员工作为工会工作第一要务，努力找准服务员工的切入点和结合点，求真务实，开拓创新，充分发挥工会的主力军作用，全力推进了机关员工的素质建设和能力建设，使机关工会能够积极配合公司工会有效地投身于公司的各项工作中去。

二、积极开展思想和业务教育，提升机关员工队伍的整体素质。

20xx年，我工会立足于建设一支“有理想、有道德、有文化、有纪律”的机关员工队伍，坚持以党的xx届五中全会会议精神和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，结合自身特点，采取多种形式加强员工的思想政治教育、职业道德教育和业务培训，使员工充分适应公司整体的发展形势，以认真的态度积极参与到公司的各项建设中，进一步提高了员工的业务水平和业务操作能力，促进了员工队伍整体素质的提升。同时，注意掌握员工思想动态，及时了解员工意愿和要求，比较广泛地听取和收集了员工的思想反映，对收集到的意见和建议进行了综合整理和有效分析，从而为工会今后的工作能够有针对性的开展提供了重要依据。

三、完善组织建设，促进职工民主管理和员工参与管理的积极性。

为贯彻落实公司工会工作会议精神，工会加强自身制度化、规范化、专业化建设，多途并举，提高了工会组织的群众化、民主化水平，激发了工会工作活力。同时，结合自身发展的实际情况，突出“抓维权、抓参与、抓实效、抓职能创新”，有效地推进了工会的民主管理以及素质工程建设，保障了经营管理持续有效进行，提高了工会干部队伍战斗力和保障力，增强了员工队伍的凝聚力和向心力，为配合公司党委和上级工会完成公司本年度工作目标做出了应有贡献。

四、围绕“完成20xx年各项工作任务”中心目标，积极配合公司工会开展结合生产的劳动活动。

1、为充分发挥全体员工的创造力，凝聚员工的智慧与经验，提出有利于提高公司管理水平和技术创新以及促进公司快速发展的建议，我工会积极配合公司工会，从20xx年6月开始，在员工中广泛开展了征集合理化建议活动，并对提出有价值建议的个人进行了表彰。

2、为充分发挥女职工在公司发展中的重要作用，鼓励女职工爱岗敬业，我工会组织本部门女员工积极参与了公司工会组织开展的争创“巾帼先进集体”、“巾帼标兵”、“巾帼之星”活动。鼓励女员工立足岗位进步成长，促进女员工综合素质的提升，号召广大女员工为实现20xx年公司各项工作目标建功立业。

五、积极参与公司工会组织的各项文体活动，丰富本部门员工的文化生活。

积极响应公司工会号召，踊跃组织并参加公司工会组织开展的各项文体活动。如：组织并参加公司建党90周年职工歌咏比赛、公司书法摄影展、公司摄影写作培训班以及跳绳、羽毛球、毽球比赛，组织并观看国庆62周年慰问演出等。通过这些形式多样、内容丰富、注重实效的文体活动，进一步丰富了广大员工的业余文化生活，极大地鼓舞了员工的自信心，

增强了员工团队合作意识和顽强拼搏意识，弘扬了企业精神，展现了企业风貌，逐渐营造出了一种温馨和谐、积极向上的学习氛围和企业文化氛围。

通过公司工会的辛勤努力和全体职工的热情参与[]20xx年公司工会工作进展顺利，并且取得了可喜的成绩，在肯定成绩的同时，也应看到我们工作上还存在的差距和不足，我们将在今后的工作中坚定信念，坚持以人为本，坚持“以职工的需求为工作的落脚点，以职工的满意程度为衡量工作的指针”，扎扎实实的做好各项工作，为全面完成公司各项生产经营工作而努力奋斗。同时我们相信，在党委和上级工会领导、支持和帮助下，公司工会工作将会再创佳绩。

my3合同段建项目部后围绕公司的大局开展工会活动。服务企业的中心工作，设计载体，开展丰富多彩的活动，努力倡导职工爱本职、敢争先、有作为、作贡献的进取意识，加强职业道德教育，营造良好的文化氛围。

一、大力开展工会活动，提高企业凝聚力

1、本合同段工会组织根据这一思路，鼓励职工提合理化建议，截止7月底员工共提出合理化建议103条，其中大部分都是来自生产一线，有利于提高生产管理和技术改进的相关建议。通过提案组织落实及实施很大程度上改善了生产管理中的一些实际问题，并提高了员工的主人翁意识。

2、开展丰富多彩的活动是提高工会凝聚力的有效途径，为了增强企业的凝聚力，工会在2月份开展了以“团结就是力量”为主题的“车轮滚滚”活动；6月份开展了以提高团队合作意识和默契度的“多人绑腿跑”活动；为进一步提高员工的积极性公司于6月组织54名“优秀员工”外出旅游。通过这些活动的开展，大大增强了工会组织的凝聚力，为各项工作的开展奠定了扎实的基础。

3、积极开展劳动竞赛，为完成企业任务建功立业。生产车间通过开展“质量标兵”、“操作能手”、“优秀班组”“优秀员工”、“百分赛”等多种形式的劳动竞赛，大大提高了员工的积极性，同时使公司产品产量和质量得到了进一步的保证和提高。

二、全心全意，落实职工权益关心员工利益是工会工作的重要内容，要时刻把员工的工作生活记在心头。

1、以人为本，完善后勤保障。（为了给员工创造良好的工作、生活环境，工会成员时常走访车间、宿舍、食堂，做好满意度调查，了解情况。根据职工建议改善用餐方式，并积极筹备相关设备的安装及用品的配备；为解决公司人员的住宿紧张问题，增加宿舍床铺；为改善员工夏季防暑降温的问题，为每个车间安装了果汁机，由专人负责管理，同时车间工长随时可以到行政人力资源部领取防暑药品，确保广大员工可以安全平稳的度过夏季。

2、建立爱心基金并建立困难职工档案，专款专用。“天有不测风云，人有祸福旦夕”，在千余名职工的公司，不时总有职工家庭遭遇不幸。通过职工爱心互助基金会的形式，使每位职工都加入到互帮互助的行列，解决困难职工燃眉之急，急员工之所急，帮员工之所难。现已有多名员工申请并领取了“爱心基金”，感受到了公司大家庭的温暖。

三、加强职工的思想教育，建立一支高素质的职工队伍。

抓好职工队伍建设，首先要提高职工的综合素质。因此，工会从抓职工的思想教育入手，成立党支部并定期组织全体职工学习在学习的同时开展爱国主义教育、法制教育、社会公德、职业道德教育。通过开展一系列的竞赛、文娱活动，使全本职工明确了自己的职责和任务，摆正了集体、个人的利益关系，改进了职工的思想作风、工作作风，树立了大局意识，建立了一支高素质的职工队伍。

总之，我们在工会工作中，开展了一些活动，积累了一些经验，取得了一定的成绩，但离上级工会组织和企业管理部门对我们的要求还有很大的差距，我们必须清醒地认识到工作中的不足，努力找出差距，完善各项制度，做好各项工作争取有新的进展和突破，为企业的健康发展，为职工的合法权益而努力工作，请上级工会组织对我们的工作多提宝贵意见，对我们今后的工作多作指导。

钢铁企业年终总结报告篇七

大家好!非常高兴在这团圆、喜庆的场合与大家欢聚一堂，共贺新春。在此我谨代表公司董事会、各领导层向一年来努力工作，拼搏进取的所有职员表示由衷的感谢并致以崇高的敬意。

过去的一年是公司发展至关重要的一年。这一年我们不断利用资本运作和产业发展平台，完善管理机制，并以“打造品质、成就品牌”为宗旨不断要求自己，提升服务质量，全体员工更是本着“把客人当朋友，把员工当家人”的理念通力合作。我们在为客户打造一个健康、便捷、舒适住宿服务的同时，也将温暖播种到了每一个清沐会员的心中!

过去的这一年也是公司发展极为不平凡的一年。我们清沐连锁酒店管理集团从创业至今，历经了十年的成长，投资管理了近100家连锁酒店，遍布长三角地区近20座主要城市，客房总数逾10000余间，并分别在合肥、马鞍山、巢湖、常州、苏州、泰州、扬州、淮安、南通等城市创立了分公司。为了满足不同顾客的核心需求，我们在旗下建立了“商务酒店”“快捷酒店”“假日酒店”“精品酒店”四大品牌系列。成功探索出一条极具特色的自主经营企业发展之路。

现在我可以自豪的跟大家说：这十年的发展和进步让我们已经成为了海内外宾客最喜爱的经济型连锁酒店品牌之一。

我知道，这十年来，公司的每一次进步，每一次辉煌都离不开客户对我们的支持，离不开所有分公司和近百家连锁酒店的支持和配合，更离不开全体员工辛勤的劳动和努力。

我也知道，我们有过艰辛、有过疲惫、有过困苦、有过心酸，但是也正因为彼此间的信任和努力让我们收获了成功和快乐。

在这里，我再一次向大家表示由衷的感谢。但是近年来，随着酒店服务业的急剧膨胀和市场竞争的不断扩大，我们还必须清醒的认识到公司未来的发展仍然面临巨大的挑战。往后的一年，我们要做的工作还有很多。新的一年，新的起点。我希望公司各部门上下一心，在继续做大做强产业的同时，合理优化资源配置，增强企业团队的凝聚力，强化企业员工的向心力，使得硬件配套设施更加齐全，服务更加细致贴心，争取在未来两到三年内占领华东地区各主要城市，门店突破100家，进而辐射全中国。很多时候我也常问自己一个企业长足发展的动力是什么？答案是：以人为本、团结创新。其实这一直是我们不变的追求，是我们清沐连锁酒店管理集团取得成功的基础，更是我们企业文化的精髓和灵魂。

我始终相信，人生的价值也在于揣着理想，带着信念，朝着自己的目标不断努力。只是在这其中有很多人气馁了、放弃了，最后只得留在原地徘徊，感叹时间都去哪了。今天我可以负责的告诉大家酒店服务仍是一个具有远大前景和潜力的一个产业，也是国家大力支持的一个产业，所以前途是光明的，道路是曲折的！

值此公司十周年庆典之际，让我们一起展望未来，迎接新年，迎接新的挑战。我在此与大家共勉！

最后，祝各位嘉宾、同仁，在未来的20____年工作顺利，健康快乐！

各位领导、同志们：

二〇____年度优秀员工进行表彰。参加今天大会的主要领导有集团总裁尹明柱，副总经理王庆波，集团法律顾问姜泉，参加今天会议的有集团大厦部分工作人员、威龙食品有限公司和庄河园区、加工厂的管理人员、技术人员及员工代表，共40人。在这里，向集团公司领导在百忙之中亲临大会，首先让我们以掌声对各位领导的到来表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

一、大会进行第一项：请集团尹明柱总裁做20____年度工作总结及20____年工作安排报告。让我们再次用掌声向张总表示感谢。20____年是我们集团不同寻常的一年，我们坚信，20____年在以张总为核心的领导班子的带领下，我们将以求新务实的工作作风，重生产，抓效益，再上一个新的台阶，真正做到沃土生金。

二、大会进行第二项：请行政总监王光伟宣布20____年度优秀员工名单。并请优秀员工到主席台前领奖。

三、大会进行第三项：请优秀员工代表罗浩发言。我想王总的发言也代表了全体受奖人员的心声，成绩只代表过去，面对崭新的一年，希望在不同工作岗位的优秀员工能够不骄不躁在工作中真正地起到模范带头作用。

四、大会进行第四项：由威龙厂员工代表姜霞发言。20____年我们对威龙加工厂进行了全面的改造，相信在新的一年里，随着管理水平的不断提高，经营范围的不断扩展，加之科研创新能力的不断增强，威龙加工厂的发展会越来越越好！

五、大会进行第五项：请塔岭园区王英明经理代表庄河基地发言。可以说庄河基地是我们集团的主要支柱，我们的领导也是几年如一日的把心血和精力全都倾注于庄河塔岭这片土地上，从政府到地方也非常重视，所以我们没有理由不把园区建设好，没有理由不把加工厂管理好，20____年，庄河基地依然是我们工作的重中之重。相信新的一年会有新的起色。

瑞气呈祥舒万物，同心同德开新局。我们坚信，集团经过人才优化，管理变革背靠优秀的企业文化，通过实施多元化、国际化的发展战略，定会迎来更加辉煌的明天!好，会议到此结束!谢谢大家。

钢铁企业年终总结报告篇八

销售员个人绩效是企业管理的焦点,对于维持企业的生存和发展有很重要的意义。今天本站小编给大家整理了企业销售工作总结报告,希望对大家有所帮助。

在这新年来临之际,回想自己一年所走过的路,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。在这过去的一年里有失败,也有成功,遗憾的是;没有为公司的销售打开市场,欣慰的是;自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了好的工作条件和环境,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。

xx年前半年我在生产上任粉碎车间班长,带领员工完成一项又一项的看似无法完成的工作,虽然很累,但是对我个人的工作协调、人员分工和对员工的思想教育又有了一个新的提升,相信在生产上度过的两年多时间将会为我以后的工作有所帮助□xx年6月4日,承蒙刘总信任,我正式调遣销售部。由于之前根本没有接触过香辛料提取物销售,进入一个新的行业,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,懂得了针对不同企业的不同产品应主攻那些我们的产品。当然这点是远远不够的,应该不短的学习,积累,与时俱进。

个为精油树脂客户,销售额8270元。2个调味品客户,销售

额9580元(未收货款7880元) 。1个花椒粒客户，销售
额384150元。货款已全部到账。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，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，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力，这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

感谢公司的培养，感谢上级特别是刘总对我们言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年。回顾这一年的工作历程，我学到了很多，也充分的锻炼了自己，可以说这一年下来我是颇有收获的，但同时也在工作中发现了困难，反省出自己在工作中的一些不足之处，这也是我需要思考和改进的方面，下面我就说说这一年来我对销售工作的认识，也好分享给各位跟我一样奋斗在销售岗位上的同事们。

个人总结

1. 作为一个销售，一定要很了解公司和公司所销售的产品，这样你在跟客户介绍的时候才能有充分的自信去说服他去接受你，接受你的产品。
2. 工作一定要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自己更快的成长以获得更多的自信，一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售是混饭吃，我现在如果把自己定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自己的事，认真，

努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要对工作总结外还要不断的学习接触到与之相关的知识和专业技术，当然最重要的还是如何做出业绩，怎样使利润最大化，这都是要通过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，只有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。

这个也是工作态度问题，因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎么放平心态，正确的面对，毕竟我们是做服务行业的，良好的态度也是客户考察我们的一个很关键的一点，所以不论在何时，请注意自己的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满激情，面带微笑，相信电话那头的客户也能充分感受到你的真诚，从而被你打动。

4. 请为公司创造尽可能多的利润，如果不行就辞职吧，这是一种心态问题，一来你为公司创造的多，你自己得到的也多，二来不要总是认为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么点，因为被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是利用价值都没有，也就是说没有利润意味着失业。

5. 当你在和客户沟通时一定要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮助他们解决问题的，这是一个各有所需的双赢，所以说这个非常重要，直接影响了心态，而正确的心态是成功的关键。

6. 做销售的一定要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就更不用说做出业绩了，自信主导着销售的内心，有了自信你可以随机应变的应对客户的刁难和困难，我觉得作为一个销售在受到打击的情况下，还要唱着歌开开心心的来上班。

7. 一定要有耐心和恒心，相信自己只要付出一定会有回报，只是时间问题，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我们时刻保持上进心，不断的去努力。

等，还要对自己说话技巧、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，总结了才能发现不足，才知道自己还有哪些可以上升的空间。

个人建议 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。特别是礼品单，规定的日子一过，这个产品对客人来说已经没了任何意义。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一定的影响。

展望20xx

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□20xx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20xx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!希望自己可以做出惊人的业绩，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面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天!

一转眼□20xx年已经过去。在这一年里，市场部门的全体同事尽心尽力，不辞劳苦，在工作中发扬了高度的主人翁精神，体现了高度的责任感，保证了项目优质高效的进行。在过去3年的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢经理给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

一、在产品专业知识方面：

1)产品知识方面：加强熟悉自动化产品的技术参数、和材料特点、

规格型号。了解产品的使用方法；了解行业竞争产品的有关情况；

2)公司知识方面：深入了解本公司的设备情况及服务方式、发展前景等。

3)客户需要方面：了解客户的购买心理、购买层次、及对产品的基本要求。

4)市场知识方面：了解自动化系列产品的市场动向和变化、不同顾客的购买力情况，进行市场分析。

5)专业知识方面：进一步了解与自动化有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，以便更好的合作。

6)服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况；有效地传递公司信息及获得信任。

二、销售能力方面：

些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。感谢大家在工作中的给予帮助。这些都是我财富的积累。

2) 自己工作中的不足。通过这么长时间的工作积累，整体上对自己的业绩是很不满意，主要表现在业务经验不够丰富，目标不够明确，业务技巧有待突破，市场开发能力还有待加强，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。

xx年的展望及规划：

201x马上就要过去，虽然对自己的工作状况不是很满意，但人要往前看，一年之计在于春，在新的一年来临之际，要为自己播好种，做好规划，期待明年的年终会有更好的表现。

公司在发展过程中，我认为要成为一名优秀的销售经理，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

第一，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，意识上：无论在自动化产品的销售还是产品生产工作知识的学

习上，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处；最后我希望公司和及个人都有更大的发展空间。

第三，业务上：首先规划好自己的市场区域，了解本区域内客户的特性及目标。合理处理自己的业务时间，提高自己的工作效率。最后还要了解产品行业的未来发展趋势及要面临的问题。提前预测，为面临的机遇及挑战做好充足的准备，让自己永远都比别人快一步。

最后，在这新年来临之际，祝公司未来发展一路顺风！大家事业有成，心想事成！