

2023年选品总结(优秀7篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

选品总结篇一

新的一年已然开启，从8月份至今在锦绣花园中、小学教学楼室内外装饰装修项目上，整整一年多的时间，工程终于圆满竣工，回首过去一年的工作，有喜悦，也有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅，从中让我学到了很多。非常感谢b装饰公司给我提供了一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能，积累了对本专业的施工和管理经验，这都是我一生的财富。在岚山项目上虽没有骄人工作业绩，但在公司领导的支持下，在公司同事后勤的配合下，努力工作，踏实做事，较好地完成了本职工作和任务。

今年基本全年在c项目上，通过c项目现场管理，施工过程中参与各个环节，由于前期图纸会审没有参与，图纸没有现场深化和本项目的复杂性，在施工过程中图纸更改次数较多，图纸跟现场很多地方不一致，设计的图纸中有出现装修造型，工艺无法满足其专业施工条件，导致进度受其影响，造成了后期施工不必要的滞后和材料的浪费。

在装修过程中有时我方装饰施工方案与土建、消防、空调机电等施工方案发生冲突，由于前期与土建、消防、空调机电等相关专业没及时联系和沟通，造成不必要的麻烦，因此在施工中要及时与项目总包方工种沟通联系，加强配合，将此类问题信息交流反馈，今后需加强不同的问题类型进行不同的分析处理。

其次，就开工准备的材料计划和进度计划，要在施工过程中及时跟进工作，严格要求材料部按材料计划时间节点要求执行，材料及时进场保证施工班组的施工进度；严格要求现场施工班组按进度计划时间节点要求保质保量的执行并施工完成。在施工阶段，严格按图纸及规范控制好质量与结构的安全至关重要，尤其控制对木质材料的防潮、防腐、防火，作为一名现场施工管理人员，必须要有很强的责任感，严格按照公司要求及本职责任来认真工作，在日常的工作中对工程各分包方及施工现场严格把关，严格要求控制好工程质量，落实执行隐蔽验收工作，杜绝隐蔽前存在的质量隐患，圆满的完成竣工验收。

下面是我对本年度工作总结和下一年度工作打算。

（一）公司内部以及天泰、监理等外部沟通协调很重要。

（二）做每项工作都要有目的、计划和步骤。

（三）不管大事小事，都要切切实实地去落实。

（四）摆正自己的位置，深入熟悉和学习，才能更好适应工作岗位。

（五）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（六）要加强与工人之间的交流，要与工人做好沟通，解决处理好施工技术上的问题，要与工人多多进行思想交流，管得好工人，才能真正管得好工程，才能把质量提上去，进度赶上去。

（一）缺乏人与人之间的沟通，协调能力。

（二）缺乏门窗、外墙保温相关的专业知识，考虑问题不够

周全。

（三）事多了，有时候会分不清事情的轻重。

（四）对工程的成本控制没有做到心中有数，对材料的控制没有计划和有效的措施，缺少计划性和组织性。

（一）加强与工人、同事、领导之间的沟通能力。

（二）业余时间多看些门窗、幕墙、外墙保温的规范，增长自己的理论知识，充实自己。

（三）做每一项工作前都制定明确的计划和步骤，做到行动有了方向，工作有了目标，那样办事心中才真正有底！

（四）通过不断深入学习和培训，提高对本专业的技术能力和管理能力，从而提高主动性和积极性。

（五）加强自身的执行力和配合力、维护公司的形象，调整工作思路。

（六）施工现场严格按工程进度施工，把控材料严禁浪费，勤于监督现场施工，把控施工质量，做到每个工程都圆满竣工交付。

选品总结篇二

紧张、忙碌、丰盛、而又难忘的20xx已经过去，充满期待的20xx已经来到，回首过去一年的工作，既有收获的喜悦也有不足的反思。在这新年伊始之际，很有必要静下心来对一年来的生活、工作、学习进行回顾、梳理、和总结，提炼经验总结教训，便于新年度更好更快的完成今年的任务打下基础。现将本人的年度总结向各位领导汇报如下，愿与各位同仁共勉。

说道收获，请允许我和大家一道回顾一下一年前今天的原盛项目现场□soho装饰收尾、小户型粉刷北塔完成南塔二次结构完成、准甲粉刷完成60%、中心商业主体开始施工、酒店完成至0.00。而一年后的今天□soho8月30日顺利交房；小户型11月15日顺利交房；准甲装饰收尾；中心商业除8#楼外其余外立面形象基本完成；酒店样板房完成幕墙正在封闭中，预计春节前完成封闭。目前的状态除8#楼外存在较大滞后外基本达到的预期。全年没有出现严重质量事故和安全事故，特别小户型的安装质量在2#楼的基础上有长足的进步，在9月份被郑州市质量监督站作为观摩工地进行了全市范围内参建单位的观摩，为原盛项目和绿地品牌赢得了荣誉和声望。

要说原盛项目20xx年度最有影响力或具有里程碑意义的事件就属交房事件，今年顺利完成两大交付节点：1)、8月30日的soho办公楼的交付；2)、11月15日的小户型的交付。这两大事件被我在20xx年初工程部的年初动员大会上形象地比喻为三大堡垒之中的两大堡垒，其难度之大早有预计和准备。在经过项目全体参与者的精心组织和齐心协力通力合作下终被成功攻破。这其中凝聚了原盛人的多少艰辛和付出，这两次的交房事件特别soho的交房，作为商业综合体项目的首期交付其意义非常重大。其一、是对本项目三年来全体人员辛勤付出的检验和考核；其二、作为商业综合体首期交房为我们不断总结、持续提高提供了经验和基础；其三、顺利交房对于项目品牌集团品牌的推广和宣传提供了保障和支撑。

当然我非常清醒地明白这些成绩的取得不是我个人的成绩，而是项目全体参与者的成绩，特别是项目部全体同仁精诚合作、合理分工、统筹管理、充分发挥工程管理载体的作用、辛勤付出的结果。在此，请允许我代表项目部向几位同志三年来的不懈努力表示衷心的感谢。他们分别是：充满热情富有责任心的王青兴；稳重而富有包容心的王明奇；充满热情和活力的张松海；任劳任怨的老黄牛张学军；敬业谨慎务实低调的祈英华；勤恳富有个性的团队队长戚经理。借此请允许我以

个人的名义向大家说声谢谢，辛苦了兄弟们，如果没有大家的辛苦付出就不会有原盛今天。

如果说以上成绩是属于大家的，是项目全体同仁辛勤付出的结果，那么成长则更多的是反映我的个人心理状态。成长不仅是一种结果，更是一种状态，不断学习不断提高的精神面貌和状态。

先说读书，与女儿一道学习《三字经》、《弟子规》，自己熟读《孙子兵法》，甚至曾经想把她背下来，研读《曾国藩》总之算是读书吧。向自己的极限挑战，在20xx年3月28日参加国际郑开马拉松比赛，以个人的做好成绩1小时56分完成了男子半程21km的比赛。我还参加社会上的《读书会》、在下班路上听励志广播节目，这些似乎和工作没多大关系，但这反映出我的精神状态，渴望学习进步、成长。甚至在今年自费参加亚洲八大名师李明智的演讲，通过学习是我真正体会到了李明智老师长讲的“帮助更多的人实现梦想，自己的梦想也就是实现”的境界。初听到这句话时，认为这是大话是口号，通过不断学习和感悟使我悟出了其中的人生道理，并使我真正明白帮助更多人的成长自己也会获得成长的现实意义。于是我在工作中不断践行着这种理念，在个人进步成长的同时不断去帮助、带动、影响自己身边的同事，我相信只有当大家都进步了，有成绩了，我们团队的工作才会有成绩，这是我的人生哲学，也是我不断持续努力的方向。

如果说以上算是个人的学习，则去年7 9月份的一段经历则算是对我的锻炼。去年7 9月份公司安排由我负责主持项目的全面工作，这段经历对于我的锻炼、影响和收获非常之巨大甚至超过全年其他时间收获的总和，所以使我不能不提。首先我感谢组织对我的信任，给我提供了锻炼自己、展示自己、提高自己的平台和机会。这期间经历了soho办公楼的验收交房；小户型的后期装饰、幕墙、安装争抢工期和验收；准甲办公楼的装饰、安装及大面积开展；中心商业的保温、幕墙、土建、安装的穿插施工；酒店的主体施工。为此我付出和投入了

极大的精力为整个项目部署、协调和配合管理工作。特别8月份小户型抢工期阶段，我有多少个夜晚留守在工地至十一二点已经记不清了。甚至曾经有一周都没能和自己女儿说上一句话，虽然每天晚上都回家。当晚上到家是女儿已经睡着，早上上班从家走女儿还没有醒来。这期间我深深的体会到了作为项目经理的责任、压力和动力。并且从中我不断悟出了很多的人生道理：深刻领悟到少点得失心多点责任心；少发点牢骚多干点事实；少点抱怨多点感恩的现实意义，并逐步加深和加强了对绿地企业文化的理解和领悟。通过三个月的辛勤努力和付出，使我得到了较大的锻炼和提高，并在一定程度上赢得了大家的认可。

20xx年虽然收获颇多，感悟颇多，同样不足之处也颇多。

其一：虽然今年的任务基本算是完成了，但在不同程度上还存在一定的滞后，说明进度管理仍要努力，继续挖掘潜力。特别8#楼土建进度滞后较多，一直没有找到行之有效补救措施，致使8#楼后期工期过于紧张。

其二：没有正确处理好抢进度和保质量之间的关系□20xx年整个工期非常之紧，特别3#楼南塔，春节后复工已是3月20日，从粉刷、幕墙施工到装饰完成仅用了6个月时间，交叉施工、多专业、多工种的管理协调难度之非常之大。在赶工期的过程中过于片面专注于进度，在某种程度上造成了质量的部分牺牲，致使后期交房验收过程中被作为反面教材，受到公司领导的批评。

其三：进度管理受施工单位自身素质和配合程度的影响较大。像对于管理配合责任意识较差的施工二处，缺乏行之有效的管理办法和措施，致使8#楼主体施工工期持续近一年，造成后期20xx年的整个工期非常之紧。作为项目部除建议在以后确定队伍时要引入淘汰竞争机制，更要进行自身管理的总结和反思，对于不同的单位要采取不同行之有效的管理手段和措施，将施工单位素质的负面影响降低到最低。

其四：项目部作为工程管理的载体作用有待加强和提高。

1、不同标段的工序搭接存在不够合理的地方，在1#楼的裙房装饰没能从2#楼失败的案例中吸取教训，因为裙房装饰队伍的进场较晚造成整个准甲的工期延后。

2、专业之间的协调统一和前瞻性不够，致使仍现场施工中存在不必要的返工。譬如：消防和空调管道的施工为保证不影响精装修的施工，在装饰进场之前大部分已经施工完成，当装饰开始施工时发现多处与装饰要求不一致，为到达的装饰效果就造成返工。

3、工程部把合约和技术部门间资源整合，统一协调的力度不够有待加强。特别在装饰阶段存在因为方案和费用的发生影响进度时，项目在第一时间不能高速有效协调解决。

1、以进度管理为抓手，紧紧围绕核心交房节点倒排计划，早作打算、早作计划。明年的两大核心目标节点：7月15日的准甲和中心商业交房；10月1日的酒店试营业，其紧张程度绝非一般。为此必须利用春节前这段时间充分细排并完善20xx年的计划，特别关于工序的合理搭接、技术准备、外配套单位的介入时间等，都要准确详实地体现在年度计划中，并抄送各相关部门，保证年度计划的落实和实施。

2、过程强化质量和安全管理。从xx年至今已三年有余，项目部没有出现较大质量和安全事故，这与项目参与者的努力付出是分不开的。越是到最后一年，我们越发要重视安全工作，确保零伤亡事故的发生，为原盛的安全管理工作续写优秀篇章，确保施工质量在每交一期的基础上再上新的台阶。

3、加强项目团队建设，努力打造一支一流的项目团队，一流的个人素质和能力。在加强项目团队合作的同时，注重加强个人素质的学习和提高，为集团跨越式发展培养优秀的人才。

4、加强横向部门间的沟通与协调，特别是与技术部和合约部间的协调沟通，充分发挥工程管理的载体作用和主导作用，使技术和合约能够更好的为工程服务，尽可能减少无谓的内耗，促进工程更快更好的开发建设。

5、继续加大个人业务能力和管理水平的学习。以“永不满足、思变图强、永不止步、争创一流”的绿地企业精神为导向，以个人的三年规划为目标，持续学习、持续提高、持续进步，为企业发展做出更大的贡献。

今年承接新工程有：

- 1、公共部位装修工程
- 2、国际公共部位样板
- 3、国际样板房
- 4、样板房装修工程
- 5、围墙改造工程
- 6□x办公楼、食堂及宿舍装修工程
- 7、中介办公室装修
- 8□xx办公室装修工程
- 9、配电房装修工程
- 10、别墅外立面改造工程
- 11□x酒店室内装修工程

12、二期公共部位装修工程

13、二期物业办公室及公共部位卫生间

14□x办公室装修

其它工程有：

1、山庄装修工程

2、花园装修工程

3、山庄装修工程等xx项工程，共计总价约x元。虽然有的工程项目价格低且有的项目我公司因为种种原因没有承接下来，但是“麻雀虽小，五脏俱全”每个工程项目都需要做好前期的预算和成本核算。工作量巨大。即使这样，我也要求自己认真对待每个工程，细心作好每个预算，杜绝少算漏算。

今年度需结转的工程有xx项，结算约总额为万，我不仅要做好与甲方的决算，还要核对劳务分包队的决算与材料核算。

本年度有三个工程xx公司采用招投标的方式进行选择施工单位，这也是xx公司第一次面临对外投标，在这方面经验不足，但是又势在必得，因为一旦没有中标将意味着将失去好多x公司的装修项目，所以我们要通过自己的努力公平地竞争这项工程，也想通过投标让我们有了一定的经验去更好地走出去，去承接外面的工程。因此在投标之前我也做了很多工作，包括对图纸的了解，对工程量的核对，对材料的询价，对招标文件的分析，甚至是对对方几家投标单位的了解。最综我们都以赢得了这几项工程，在高兴的同时我们也在思考，我们为什么会比对方报价低很多，这些差额也是我们的利润，如何在今后的报价中能够避免这些，既能中标又使我方的报价与对方差额较小。因此在每投结束一个工程，我都会把我方的报价与对方几家单位的报价进行对比分析，找出自己与别

人的差距，是自己没考虑周全还在对方报价太高，后怎样避免等等。经过吸取个工程的经验教训，在对样板房装修项目的投标上，最终我以低于价x元，承接了该项目。

在经过这几次的投标工作，我认识到提高自身的专业知识的重要性，虽然每年的工作量很大，但是在来年的工作中，我将要求自己除了做好自己的本职工作的同时，在业余时间多学习专业方面的知识，提高自己的专业技能。为明天添砖加瓦。

选品总结篇三

新的一年已然开启，从8月份至今在锦绣花园中、小学教学楼室内外装饰装修项目上，整整一年多的时间，工程终于圆满竣工，回首过去一年的工作，有喜悦，也有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅，从中让我学到了很多。非常感谢b装饰公司给我提供了一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能，积累了对本专业的施工和管理经验，这都是我一生的财富。在岚山项目上虽没有骄人工作业绩，但在公司领导的支持下，在公司同事后勤的配合下，努力工作，踏实做事，较好地完成了本职工作和任务。

今年基本全年在c项目上，通过c项目现场管理，施工过程中参与各个环节，由于前期图纸会审没有参与，图纸没有现场深化和本项目的复杂性，在施工过程中图纸更改次数较多，图纸跟现场很多地方不一致，设计的图纸中有出现装修造型，工艺无法满足其专业施工条件，导致进度受其影响，造成了后期施工不必要的滞后和材料的浪费。

在装修过程中有时我方装饰施工方案与土建、消防、空调机电等施工方案发生冲突，由于前期与土建、消防、空调机电等相关专业没及时联系和沟通，造成不必要的麻烦，因此在施工中要及时与项目总包方工种沟通联系，加强配合，将此

类问题信息交流反馈，今后需加强不同的问题类型进行不同的分析处理。

其次，就开工准备的材料计划和进度计划，要在施工过程中及时跟进工作，严格要求材料部按材料计划时间节点要求执行，材料及时进场保证施工班组的施工进度；严格要求现场施工班组按进度计划时间节点要求保质保量的执行并施工完成。在施工阶段，严格按图纸及规范控制好质量与结构的安全至关重要，尤其控制对木质材料的防潮、防腐、防火，作为一名现场施工管理人员，必须要有很强的责任感，严格按公司要求及本职工作来认真工作，在日常的工作中对工程各分包方及施工现场严格把关，严格要求控制好工程质量，落实执行隐蔽验收工作，杜绝隐蔽前存在的质量隐患，圆满的完成竣工验收。

下面是我对本年度工作总结和下一年度工作打算。

通过c项目得到的经验和收获：

(一)公司内部以及天泰、监理等外部沟通协调很重要。

(二)做每项工作都要有目的、计划和步骤。

(三)不管大事小事，都要切切实实地去落实。

(四)摆正自己的位置，深入熟悉和学习，才能更好适应工作岗位。

(五)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(六)要加强与工人之间的交流，要与工人做好沟通，解决处理好施工技术上的问题，要与工人多多进行思想交流，管得好工人，才能真正管得好工程，才能把质量提上去，进度赶

上去。

通过c项目发现自身存在的不足与缺点：

(一)缺乏人与人之间的沟通，协调能力。

(二)缺乏门窗、外墙保温相关的专业知识，考虑问题不够周全。

(三)事多了，有时候会分不清事情的轻重。

(四)对工程成本控制没有做到心中有数，对材料的控制没有计划和有效的措施，缺少计划性和组织性。

下一年的工作打算：

(一)加强与工人、同事、领导之间的沟通能力。

(二)业余时间多看些门窗、幕墙、外墙保温的规范，增长自己的理论知识，充实自己。

(三)做每一项工作前都制定明确的计划和步骤，做到行动有了方向，工作有了目标，那样办事心中才真正有底！

(四)通过不断深入学习和培训，提高对本专业的技术能力和管理能力，从而提高主动性和积极性。

(五)加强自身的执行力和配合力、维护公司的形象，调整工作思路。

(六)施工现场严格按工程进度施工，把控材料严禁浪费，勤于监督现场施工，把控施工质量，做到每个工程都圆满竣工交付。

选品总结篇四

1、 参加新材展厅投标：看现场、参观展厅、了解产品，在短时间内完成了整个方案的设计、投标，虽然说时间有些仓促，但整个设计是我这两年来最大胆发挥的一次设计。虽然没有中标但是我在这次投标过程中看到了其他公司的设计，比较了自己跟别人设计的优缺点，同时也深刻记住了在这个科技发达的时代任何的交流都要携带电子版设计。

2、 套口经济适用房：两套经济适用房的设计体现了设计的根本初衷—经济适用。这两套房户型和面积都有局限，能在有限的格局内尽合理的考虑房主的各种需求，尽可能合理的布置储物空间是此类房设计的重点。

4、 富顺苑：从设计到施工是全程都自己参与管理，虽说有些地方按照房主的要求整改的不太合理，但装修完整体效果还是比较满意的。空间都能合理的布局，风格简洁大方，各个工种施工也很不错。唯一不足的是后期选择的踢脚线是接近黑色的深色，房门瓷砖都是浅色，风格也属于现代风格，由于房主自己选择的踢脚线成了败笔。从中也总结经验没有效果图的装修整个风格要跟房主讲明，甚至在后期软装搭配也要给予合理化建议。

5、 馥郁山庄：由于后期业主的改动比较多，导致后来施工比较反复，材料也进了好几次，增加了工作量。因此前期跟房主的沟通很重要，有没有必要完善到前期设计的详图，具体到每个柜子内部的划分还要提前沟通好。当然如果业主同意最好还是定做衣柜、橱柜之类的这样既避免了业主的反复，也减少了施工中不必要的纠纷。

6、 工商学院：这次投标也是一次比较完整规范化的投标，从这次投标中也了解到其他公司的特点，从比较中看到了我们单位的竞争优势和不足之处。虽然施工我没有参与，但是从投标中也慢慢学到了招标的程序，对投标有更充分的认识，

关于投标的报价也有个初步的了解和见识，相信此次投标会对以后的投标有很大的帮助。

7、仁里街：这是个旧家翻新的装修工程，也是之前在公司没有接触的类型。从这个工程中总结了旧家装修过程会出现很多意想不到的问题，很多原本没在计划之内的工作最后也得考虑怎么处理。因此在以后的装修中要多多总结经验，在装修之初报价时应该更全面的考虑可能遇到的问题，并提前制定应对计划和处理方案，报价也应灵活留足够的调整空间而不至于被动。

此外今年还有很多零散的投标及小工程，或多或少的都能学到不少。今年的工作量相对去年增加不少，工作内容也全面了很多，相信今后也能相对比较独立的处理工作中遇到的各种问题。

二、公司前景瞻望

就我个人意见而言，我看到了公司这两年安装方面的突出贡献，安装给公司带来的效益也是装修部分远所不及的。在竞争如此激烈的市场经济条件下要想做大做强那你必须得做精，装修安装都是一样的道理。装修方面就我个人的观察给公司创造的效益是微乎其微的，甚至还不能满足公司的基本开销，尤其是家装我都亲手接触更深有体会。如果公司是我的，那么我觉得要么改革制度，要么放弃装修主攻安装，毕竟安装市场的前景要比装修好很多，公司的发展是离不开效益的增长的。但是从长远意义来讲安装是个比较程序化的工作，一层如此一栋楼如此可能整个类型的安装也如此(不懂安装只是个人表面现象的理解)。如果一件事效益好并且不是那么复杂的话可能短短几年市场就迅速膨胀就会做死了，并且在技术日新月异的今天谁也不知道现在的技术、材料会被什么所取代。装修正如我当初选择这个职业我觉得装修是一种艺术，不单单是满足基本的功能，纵观古今艺术总是源远流长，虽然也有低迷期但是总是不断向前的，所以我觉得装修市场应

逐步适应市场经济不断完善才能向前发展。

3、 个人建议

1、 工作方面：这两年我都是不断总结不断摸索往前走，中间有错误也有进步也离不开大家的帮助。前一段跟王师傅闲聊中突然觉察为什么我干一个家装要拖这么久而刘工就那么短呢？事后我仔细想了好几天，一是个人的悟性差需要更努力地不断学习，二是有现成的好师傅为什么不跟着好好学呢？很多事都是我自己拿不定主意不知道如何处理，要么回来请教领导要么回来问刘工，虽然是吃一堑长一智但终究没有学的那么快。所以我希望在以后的工作中能有更多的机会跟刘工接触学习，我相信亲身经历一遍她装修的工程所学要比我自己摸索快的多。一个工程时间越短就越干净利落，相对的一年完成的工作也会更多，所以在学会怎么做的基础上如何提高工作效率是我今后学习的重点。

2、 休息时间：能者多劳是一种境界，能者过劳只会过劳死，就我个人而言如果连续工作没有休班就觉得什么事也提不起精神，脑子里整天都是工作的时候反而没时间工作总结更容易忘记那些重要的工作。所以我觉得如果不是那些非得加班不可的工作完全可以休完班或者放完假在处理，与其不情愿的加班不如休息之后愉快的投入工作效率高。同样公司也可以省一部分加班费，个人也有时间陪家人、聚朋友生活也更丰富了，我觉得这是比较合理的工作制度，毕竟人不是机器，所有的学习也不是只有在工作中完成的。

3、 开拓学习：如果有机会还是希望公司能组织学习、考察，今年我去上海虽然时间短暂但是觉得所学所看还是比较有用的。没有学习也就没有进步，借鉴其他公司的经验、学习别人的成果、了解市场新材料的应用，见的越多脑子里的东西越多，用的时候才能信手拈来。学习考察的过程增加了大家的接触也能增进员工的团结和凝聚力，不管是工作还是生活有人的地方就有感情，公司就是个大家庭用心的爱一个团队

才能真心的付出，公司也才能稳步向前。

公司说大了就是一个国一个社会，说小了就是一个家，领导爱护员工，员工恭顺领导。从古至今有哪个朝代不昌盛，哪个和谐的家庭不兴旺呢？所以我们双益公司会在领导的带领下越走越辉煌！

选品总结篇五

一、全年销售完成情况

二、具体工作开展情况

(一)强化，提高素养

随着社会的快速发展，要适应现代养殖业的快速发展，必须要不断的提高自我的素养，这样才能跟得上时代发展的需求，本年度，本人重点通过多种形式，不断提高自我的思想素养，一方面，通过多形式，多渠道，不断提升自我的理论修养，品质修养，另一方面，积极学习现代畜牧养殖业业务知识，通过学习，了解现代养殖业的各种新知识，新技术，为未来工作更好的开展夯实了基础。此外，还重点学习了销售学等新的专业知识，通过各种有效的学习活动，极大的提高了自我的知识储备，提升了自我的综合素养。

(二)遵章守纪，团结同事

今年来，在工作中，我严格遵守各项工作制度，做到不迟到不早退；在工作，凡是同事遇到的困难，我都能够积极的去帮助他人，不计较个人得失，如：下半年，公司司机辞职后，新司机招聘未果，根据领导工作安排，我积极完成好原本由司机承担的送货任务，确保能够把公司的各种饲料兽药按时送到各猪场等客户手中，从不计较，自己工作的得失多少。

(三)做好销售，热心服务

为圆满本年度的销售目标任务，我积极主动的做好公司各种新产品的推广工作，通过各种形式渠道，加强与猪场等客户群体的交流沟通，真实了解他们的消费需求，积极宣传我司新推产品，为全年销售任务的顺利完成夯实了基础；此外，除去做好新产品的推广外，我还积极做好各项服务工作，当新产品第一次被客户采纳使用时，为了了解产品效力，解答实际使用过程中的各种难题，我甚至一天连续跑同一客户家几次，为的就是真实掌握情况，了解实情，通过我的热心服务，真心服务，客户的满意度极大的得到了提高，全年无任何投诉。

三、明年计划

(一)加大学习力度，不断提高自我掌握新知识的水平，储备新知识，迎接新挑战。

(二)围绕着年度销售任务计划，做好计划安排，确保销售任务圆满顺利完成。

(三)进一步强化服务意识，用真诚的服务，耐心的服务，巩固老客户，力争通过老客户的口碑开辟更多新的客户，同时，自己积极主动，通过多形式不断开辟更多的新客户。

时光飞逝，充满希望的20__年就伴随着新年伊始即将临近，在新的一年里，个人将立足本职，扎实做好各项销售工作，为公司科学发展贡献出自我更大的力量。

2020年即将过去，我来到__已经有九个多月的时间。感谢__各位领导对我的关心和信任，感谢__为我提供了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。回顾过去的这九个月的光，那是我人生中最重要的一个阶段，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感谢__运营管理区

的各位领导，感谢__、__的各位领导，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。

选品总结篇六

本人于××××年七月毕业于×××××工业与民用建筑专业，同时考出资料证。在校时我就喜欢图图画画，阅读装饰类书籍。实习时，我在×××建设工程担任施工员。虽短短两个月时间，理论与实际也有充分的结合，熟悉装饰的主体，空间感层次感有深的理解，产生对建筑进行装饰的愿望，于是毕业后选择从事装饰业。

参加工作初，我也曾有过学没有至用的可惜，也曾有过文不对口的尴尬，也曾想过做回本行。可室内设计是我的喜爱，越坚持越发觉这一定有属于我的一片晴天。于是我勤跑材料市场，有什么问题就请教木工，常上网看看别人的作品，看看市场，与同行聚会时常谈谈现在业主的需求。每跑一个地方都要看看这里做得怎样，要知道设计来源于生活，只有时时注意细心观察才不会有‘书到用时方恨少’的感慨。装饰业是一个变化节奏非常快的行业，新材料、新工艺、新方法的使用日新月异。只有时常学习才能确保自己的专业水平不至于落后于时代。

时光飞逝，转眼我从事装饰业二年有余。工作中我参与×××××综合楼、××××××办公综合楼的设计，这些项目得到业主的赞扬和肯定，也使我更加有信心。对装饰业也有更深厚的感情，也有些经验的积累和心得。

世界瞬息万变，在这人们生活极速提高，人们要求日亦增长的时代。只有不断学习，才能与时代同步。

在工作期间我发现自己还没能与装饰业同步，特别是一些新材料、新工艺，及一些施工规范等，在今后的时间里我更应

该加快脚步解市场的需求，应该多接触客户群。特别是现在二十一世纪，我们国家经济的快速发展，个人生活水平的提高，装饰业对我们的要求也越来越高，我们更应该加快脚步，跟上时代的步伐，同时也促使我应该进一步地深造，提高自己的设计水平。

装饰将在变化中求发展，在变化中求进步，在变化中求完善；只有我是不变的，对建筑装饰的独有情钟和一如既往的痴迷和热爱，我将和业内人士一同为永康的装饰业贡献自己的力量。

选品总结篇七

在过去的一年里，我在经历了多个严重影响客源的事件重挫下，有领导带头及时调整经营思路，依然完成了上级赋予的目标，这和我们每一位员工的辛勤努力是分不开的；作为团队的一员我深感荣幸。作为酒店营销部的员工，至此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作，成绩，经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新的一年里再创佳绩。

一、客人反映较多的问题

对于我们服务行业来说，酒店硬件和服务就是我们的生命如果这两方面做不好酒店想要发展壮大想要立足就是纸上谈兵。积极主动的服务意识有待加强，服务缺乏耐心，缺少人情味，尤其是在面对大批量客人时。细节注意不够，凡事没能从自我做起，比如举手之劳，随手清理客人随手丢的垃圾，帮客人拎行李等要时刻注意客人。营业时间无规律性和应变性。技术支持问题：维修范围大，项目多，进度慢，没有应急预案。各部门均各自为政，部门之间的衔接和沟通须加强。

二、营销中的问题

经过一段时间的磨合，营销部已经融合成一支精干，团结，

上进的队伍，团队有分工、有合作，人员之间沟通顺利，各相关部门的配合也正日趋加强，能相互理解和支持，好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

三、营销策略

1、稳固部分固定消费客户和周边企业建立良好的关系。为了巩固老客户和发展新客户，建议召开1次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

2、开拓创新，建立灵活的激励营销机制。开拓市场，争取客源，营销代表实行工作日志，每工作日必须完成拜访客户的工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日志综合考核营销代表。

3、投诉处理。营销部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉争取较多的酒店回头客。

4、全员营销竞争上岗。管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。推动酒店各项工作的开展，为力争完成营收指标提供管理机制等方面的保证。

营销策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，为了保障来年营销工作顺利高效地实施，我店还需要通过苦练“内功”来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力，以更好的发展客户、保留客户！