

# 最新小班数学数玩具教案反思(精选8篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 钢铁车间年终工作总结 钢铁销售工作总结篇一

\_\_月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。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以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年\_\_月一号来到\_\_男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到\_\_男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对\_\_男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，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方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，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我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们\_\_男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的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。

## 钢铁车间年终工作总结 钢铁销售工作总结篇二

各位代表、同志们！

分析面临的形势，对于我们正视困难，理清思路，明确任务，有着重要意义。下半年以来，市场持续低迷，钢材价格一跌再跌，生产经营举步维艰。从目前的形势看，明年，随着钢铁企业近几年的高速发展，产能将进一步释放，市场形势将更加严峻，竞争会更加残酷，效益将进一步向优势企业集中。目前，安钢正处在高投入、相对低产出的发展阶段，后续规划项目实施需要大量的资金，新上项目达产达效需要一个磨合过程，主要技术经济指标有待进一步改善。在“三步走”战略未完成之前，在已建成项目没有发挥应有能效之前，无论从产能规模、产品档次等各个方面，我们与其它强厂相比还存在不小的差距。就我们第二炼轧厂来说，明年面临着120吨转炉一炉卷轧机生产线达产达效和150吨转炉连铸建设投产以及1780mm热连轧线建设的紧迫任务，能否尽快发挥新技术、新工艺、新设备的优势，对集团公司的影响十分重大。明年，我厂分担了130万吨钢的生产任务，并把75万t的炉卷产品作为安钢拓展市场空间的“拳头”产品，可见，我们的任务光荣而艰巨，任重而道远。我们应以积极的姿态，全力组织生产，完成公司交给的任务，增添公司的生产后劲；要确保“二期”工程按期投产。因此，我们要加强管理，稳定队伍，保持昂扬斗志；加强管理，优化组织，实现安全稳定生产；加强管理，堵塞漏洞，提高效益；加强管理，统筹协调，保证工程建设稳步推进。同时，我们还要抓好教育培训，采取多种形式，提高职工整体素质。各单位、各专业要强化生产、技术、质量、设备等专业管理，全面提高管理水平，进一步理顺各环节之间的关系，加强沟通与协调、协作与配合，确保各项政令上通下达，各项工作扎实有效。要千方百计降低各种消耗，严格控制各种费用支出，把工作重点切实调整到降本增效这一中心环节，努力追求效益最大化。



本2890.38元/吨，综合成本在预算成本基础上降低率不小于1.7。

质量目标：一、二级质量事故为零，严控三级质量事故；铸坯合格率98，钢材合格率99。

主要技术经济指标：全年钢铁料消耗指标1102kg/t连铸钢水收得率98，全年综合成材率93.5。

设备利用率：主要生产设备利用率80，主要生产设备完好率98。

工程建设目标：150吨转炉炼钢连铸10月底竣工投产1780mm热连轧完成土建、钢结构施工及设备安装，并进入调试阶段。

安全环保目标：全年工亡重伤、重大设备事故和重大环境污染事故为零，岗位粉尘合格率90，污染物综合排放合格率100。

围绕上述目标，重点做好以下几方面工作：

明年，首要任务是尽快达产达效，力争在一季度实现边际贡献为零的目标。各车间、科室要服务生产大局，合理安排检修，强化时间管理，充分发挥调度中心作用，紧密结合公司下达的生产任务，优化生产组织，实现稳定生产和均衡生产的同时，力争早日实现达产达效。炼钢生产要以连铸为中心，强化工序管理，稳定生产节奏；连铸要把提高连拉炉数、提高连铸作业率作为重中之重来抓，“连铸顺则生产顺”这是几个月的生产总结；轧钢要不断优化轧制工艺，提高轧制水平，稳定提高轧钢成材率。

同时，产量要服从质量和效益，全盘筹划，科学配置资源，保持生产稳定高效。并认真组织、全面分析生产中出现的问題，采取措施及时处理。在调试和生产中，及时修正生产管

理制度、工艺技术、操作规程。继续做好工艺、设备性能、各项指标的验收、考核。同时，要协调好生产与建设的关系，减少相互影响。结合经济责任制，使各项工作考核到位。并做到生产组织与技术、设备、安全保障等有机结合，保证安全生产的同时，促进生产水平稳定提高。

在当前的市场形势下，一次质量问题，可能失去大批客户，质量问题关系到我厂和安钢的声誉。因此，必须树立精品意识、品牌意识，靠质量开拓市场，努力打造精品板材生产线。

在达产达效过程中，全厂工艺技术人员，特别是科室人员要深入生产现场，了解设备性能，提高管理水平，丰富专业经验，尽快使新设备达到设计性能。要不断消化吸收相关技术，攻克出现的技术难题。进一步健全、完善质量管理体系，提高质量管理人员业务水平、寻找影响产品的关键因素，对生产中出现的质量事故和质量问题进一步深入调查、研究，完善工艺参数，修正操作要点，以确保产品质量。特别是对连铸出现的漏钢、套眼事故、铸坯纵裂及内部缺陷，以及钢板出现的裂纹、气泡、性能不合等质量问题，都要作为重点，深入研究解决。要围绕生产稳定顺行，加强技术质量管理，实现产品质量稳定、技术经济指标稳定。

要加强质量过程管理，抓关键工序、关键环节，严格执行工艺操作规程，用规范的操作行为有效控制工序质量。相关单位要深入现场，做好质量跟踪、信息反馈工作，及时掌握、反馈生产情况，动态了解前道工序的质量状况，找出原因，促进前道工序及时整改，改善和提高产品质量，减少废品损失，稳定成材率、综合性能合格率等指标。

明年是实现达产达效、发挥生产线潜能的关键时期。在完成产品大纲中各大钢种开发的同时，重点放在锅炉钢、容器钢、汽车大梁钢、管线钢等高技术含量、高附加值产品的开发生产上，在产品规格上向薄、厚、宽的方向努力，并且品种钢的比例要占50以上。同时，根据市场需求和公司统一部署，

修改完善工艺工序，以效益最大化为目标，及时调整生产节奏，多生产适销对路的“双高”产品，使二炼轧早日成为安钢新的经济效益增长点。

明年，重点抓好制度的落实与考核，不断修改完善现有制度，建立责、权、利挂钩的考核机制，发挥各岗位职工的积极性和主动性。合理制定检修计划，提高检修质量和效率，尽可能减少设备停机，为生产赢得时间。进一步规范设备点检工作，建立完善“责任点检”和设备区域承包制度，完善设备点检体系，逐步推行预知性、计划性设备定修。严格考核，完善方式，细化备品、备件、材料、工具等管理，做到既能保证生产供应，又不过多积压。

力争早日推行tm管理模式，提高设备维护维修管理水平，避免重、特大设备事故发生，确保设备稳定安全。积极做好后区设备安装投用工作。做好设备小改小革、技术改造，及时修改设计不合理、频繁发生设备故障的部位。并不断探索大型装备条件下的设备管理新模式，为稳定顺产提供强力支撑。

对标挖潜、降本增效是一个系统工程，全面预算管理也是明年的重点工作之一。各单位要制定阶段性和长远目标，深入开展对标挖潜，细化成本指标，进一步加强全面预算管理，尽快制定完善经济责任制考核办法，充分调动职工积极性，努力实现降本增效。

一期工程在生产成本上做文章。钢铁料消耗占吨坯成本的80以上，对降低成本起着至关重要的作用，各有关科室、车间要从炉料验收、入炉结构优化、杜绝喷溅和出钢不净、减少大包、中包浇余等环节入手，抓好基础管理，提高操作技能，合理分解指标，确保成本目标的实现。要加强物资管理，把好物资、材料采购关，杜塞漏洞，减少流失，降低维修成本和备件采购成本。做好能源管理和节能降耗工作，采取多项措施，有效降低电耗在吨钢成本中的比例，并严禁“跑冒滴漏”等与现代化生产线极不和谐的浪费现象。二期工程建设

合理配置设备及备品备件，尽可能保证与现有生产线的设备互换，并从各个环节入手，降低工程投资。

同时，尽快建立完善经济责任制考核体系，加大考核力度，以成本管理为中心，以全面预算管理为手段，理顺各项费用审批和支付程序，规范各项收入管理，充分发挥职能部门的管理作用，对比先进企业最优指标，制订灵活、有效的考核奖励办法。各类指标考核办法一旦实施，必须到岗到人、落实兑现。

另外，要尽快掌握备件消耗的规律性，积极推行探索备件管理新举措，还要借鉴兄弟单位的先进经验，逐步建立单体设备跟踪考核、责任追究等管理制度，全面降低运行成本，努力打造节约型的现代化生产线。

“二期”工程建设要借鉴120吨转炉一炉卷轧机工程中的好思路、好经验、好方法，提前考虑，少走弯路，从设计、材料、设备、施工等多环节着手，保证质量，加快进度，控制资金，确保安全。按工程计划要求，完成各种设备的设计联络和审查，坚持“先进、经济、适用”原则，把好工艺技术质量关，把好设备选型订货关，把好设备监制关，把好施工、安装质量关，积极协调组织，高质高效开展技术交流、谈判、设备考察、订货、监制、催货等方方面面的工作。明年，部分工程将进入紧张的安装调试阶段，要全力以赴参与其中，提前组织好生产准备，保证第一座150t转炉10月底投产、其它配套工程按期投产。

打造高素质职工队伍，是保证“一期”工程早日达产达效的关键，也是决定“二期”工程能否掀起高潮、顺利投产的保障，更是影响企业今后生死存亡的根本。

针对边生产、边建设的实际情况，明年，要继续分阶段、有计划、针对性地开展职工培训。把专业培训和素质教育作为一项长期的重要工作来抓，融入到生产建设中去，尽早掌握



相关技术，熟练操作技能，把握技术诀窍，为热试生产、达产达效提供保障。

同时，还要全方位打造一个思想素质好、技术水平高、富于开拓创新的干部职工队伍，为我厂生产建设提供强大的推动力。对每一位职工而言，更应珍惜机会，主动加强学习，掀起学习热潮，争当学习型职工，不断提高自身的综合素质，提高对新环境的适应能力。

面对新的形势，各车间、科室要以“安全稳定生产”为中心，坚持“安全第一，预防为主”的方针，认真贯彻落实安全生产责任制，不断提升对生产的支持力度。做好制度修改完善工作，加强安全教育，全方位提高职工安全意识，增强自我安全防护能力。充分发挥安全委员会的作用，让安全管理工作规范化、科学化、系统化。安全环保科要加大对车间安全督促管理，要重心下移，关口前移，监督、考核车间、班组，形成安全管理网络，加大安全管理力度。不断完善教育、防控、整改、督查、追究机制，畅通“安全双通道”，实现安全文明生产。

进一步制定完善安全管理制度，逐步开展“安康杯”、“党员身边无事故”、“青安岗”等活动，营造浓厚的安全氛围，调动起广大职工安全生产的积极性。全体职工要自觉提高安全隐患的识别能力，积极查找身边的安全薄弱环节，实现“零隐患”目标。要围绕类似“转炉喷渣”、“漏水放炮”等重点危险因素分析排查，制定有效的管理办法，杜绝恶性事故发生。要结合季节、生产检修等不同时期的不同特点，针对性地做好冬防、防暑降温、雨雪天安全工作，并加强检修期间的安全管理和监护，保证检修期间安全。同时，要抓好环保设施的维护维修工作，确保各种环保设备正常运行，并结合定置管理，搞好环境治理，进一步向和谐企业迈进。在保卫工作中，特别是设备安装调试高峰期，要加强设备管理保卫力度，确保每台设备、每个零部件的安全。

随着各组织机构的相继成立，精神文明建设要进一步抓牢抓好。一是围绕明年形势任务，强化教育，加大宣传，正确引导，使广大职工认清形势，稳定思想，以积极的姿态应对实际困难。二是加强领导班子和干部队伍建设，建立保持共产党员先进性教育活动长效机制，调动一切积极因素，为生产建设提供强大动力。三是加大宣传工作力度，提高第二炼轧厂知名度。四是进一步加强党建和效能监察工作，落实党风廉政建设责任制，规范管理行为，提高管理效能。五是加强企业文化建设，加强学习与宣传，凝聚企业精神，不断培育和丰富具有二炼轧特色的企业文化，营造有利于干事创业的良好氛围。六是加强民主管理，发挥各群团优势，推动我厂生产经营稳定顺行和精神文明建设全面进步，形成“团结、实干、严谨、文明”的良好氛围。

各位代表、同志们，过去的一年，我们用辛勤的劳动、出色的工作，取得了显著成效。20xx年，面临更加严峻的形势、更加艰巨的任务、更加壮丽的事业，为我们提出了新的挑战，让我们坚定信心、鼓足干劲、拼搏实干，以昂扬的斗志和崭新的姿态，为夺取生产建设双赢而努力奋斗！

## 钢铁车间年终工作总结 钢铁销售工作总结篇三

一、严于律己，自觉加强党性锻炼，政治思想觉悟得到提高

思想是行动的指南，一个人如果想把工作做好，就必须先树立自己的工作思维。作为一名非党员，我积极要求加入党组织，于20xx年8月上交了入党申请书，现已是一名入党积极分子。日常工作中我严格要求自己，自觉接受党员和同事们的监督和帮助，坚持不懈地克服自身的缺点，弥补自己的不足。始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用以指导自己的学习、工作和生活实践。同时积极主动的了解国家大事，认真学习党的各项新方针、新政策，不断的提升自己的党性修养；作为公司的一员，我认真的学习和渗透公司的主流文化思想，

并将其运用到实际工作中，与公司保持一致。

## 二、求知若渴，虚心向学

作为20xx届的一名新员工，只有不断提升自己的知识水平和技术水平，才能更好的完成自己的工作。工作中遇到不懂的问题时，虚心向师傅和其他同事请教。日常工作中上午在作业区进行软件工作，下午扎入现场对设备多看多问，不断增加自己的现场经验。同时认真的学习公司的各类文件，对管理体制和规范有了一定的了解，在工作中以公司标准化管理的标准来严格要求自己。

## 三、努力工作，认真完成各项工作任务

我从做好本职工作和日常工作入手，从我做起，从现在做起，我一直相信一份耕耘，一份收获，所以我一直在努力，不断努力学习，不断努力工作。从身边小事做起并持之以恒，热爱自己本职工作能够正确认真对待每一项工作，工作投入，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位。设备故障抢修时，无论何时都能够做到第一时间赶到现场跟班作业，并提出自己的方案参与抢修，保证设备尽快正常运行。在20xx年2月我被作业区内聘为现场专业工程师，我紧跟公司的步伐，加强理论知识方面的学习，努力做到认识上有新提高、运用上有新收获，达到理论能指导实践、促进工作、提高工作水平的目的，不断的提高自己的技术水平来指导自己的工作。通过课堂上的理论学习总结，结合工作中的实际问题对《120t转炉9.1米平台作业指导书》进行了修改，同时验证已编写的作业标准对已不适用的作业标准进行修订，并且每月新编2篇作业标准来完善标准化作业。通过在本职工作中尽心尽力，孜孜不倦地作出成绩，我要不断的提高自己的岗位本领，努力精通本职的岗位知识，做本职工作的骨干和行家里手，脚踏实地的做好本职工作。

## 四、工作中发扬团队合作精神，克服了工作中一个又一个的

## 难题

在平时的工作中，首先做好日常工作，我与作业区其他同事既有分工又有合作，坚持经常和其他技术人员进行工作交流，充分发扬民主，从不独断专行，从而较圆满完成维护部的各项工作任务□20xx年第一季度在作业区同仁及领导的大力支持下，由我带头顺利的完成了《合金下料中位料仓电液推杆翻板阀卡料解决方案》的qc资料发布，解决了公司3座120吨转炉9.1米平台合金下料中位料仓电液推杆翻板阀的卡料问题。此次设计方案为公司每年节省约21万元。并且通过此次活动增强了同事之间的凝聚力，提高了参与方案设计人员分析问题的能力，并且充分调动了人员的积极性，利用已有的技术力量，为企业挖潜增效□20xx年第四季度在次召集作业区同事成立qc小组，对120吨3座转炉的合金下料溜槽进行改善，计划12月中旬发布《合金系统下料溜槽增加使用寿命方案》的qc资料。

总结在八钢的一年半工作中，我在工作上思想上都有了很大的进步。当然成绩只代表过去，在以后的工作中我会加倍努力，争取做的更好。因为技术在不断进步更新，只有通过不断地学习，脚踏实地的作风，方能胜任自己的工作岗位。同时在日后工作经验的积累中，逐步培养自己的预见性，不断在现场检查、监督中随时发现问题，解决问题，使自己的现场综合处理能力不断的得到锻炼和提高。

钢铁公司个人工作总结 xx年，是烧结改革发展历程上具有重要意义的一年，今年中，我厂生产首次突破500万吨大关。一年来，在厂党政工、公司团委领导的正确领导下，在各单位的大力支持下，厂团委以为指导，坚持以服务青年和生产为原则，走自我创新自我发展的新路子，取得了较为理想的成绩，为我厂今年各项工作任务圆满完成发挥了积极的作用。

一、主题思想工作成效显著，青年职工队伍稳定。

1、共青团工作是一项育人工程，共青团组织是党联系广大青年的桥梁和纽带。根据青工占职工队伍大多数的特点和改革发展的要求，厂团委定期开展“三会一课”，认真组织团员青年学习了和xx届四中五中全会精神，将新时期共青团工作优越性投入到了具体的工作实践当中去。特别是针对公司目前的严峻形势，及时在青年骨干中进行了学习和传达，团结广大青工致力于攻关挖潜降成本工作，通过各种途径展开对当前形势的思想政治工作，进一步增强了青工的危机感与紧迫感，提高了广大青年对形势的清醒认识。

2、厂团委加强对形势和任务教育的同时，注重对团员的知识教育和革命传统教育，明确团员的权力和义务，增强其光荣感和责任感。厂团委成立青理论学习小组，积极开展读书读报活动，为丰富青年的现代科技知识和增长团员青年的基本素质起到相得益彰的效果，与此同时，我们在加强主题教育活动中，还注重先进典型的树立和宣传，如今年优秀大学生郭亮、现任厂长助理吴子华等，都是共青团在实际工作中树立起来的典范。由于主题教育的有效开展，造就了一支稳定的青年职工队伍，充分保证了烧结厂生产经营的稳步、快速发展。

二、坚持以“服务生产经营”为中心，带领广大团员青年投身于生产建设的主战场。

1、创新共青团的工作内容和工作方法，积极寻找新形势下适合公司生产经营和改革发展的团建道路，同时积极探索青年的快速成长的新路子。全厂对青工的培训和教育力度进一步加大，加强了对青工，特别是关键岗位青工的培训，大大提高了青工的综合素质和业务技能。厂团委根据实际情况强化了和工会、职教、技术等系统的紧密配合，把对青年优秀人才学习作为适应发展的有效手段，加强了青年对设备大型化和现代化的适应能力；同时该厂团委加强了对才联合培养开发，和职教部门紧密配合，依托该厂人手一册的《烧结厂通用教材》，加强了对青工，特别是关键岗位青工的培训为青年成

长提供广阔的舞台。在厂党政领导的支持下，参与组织青工们积极参与钳焊一专多能、烧结工、圆筒工等3个工种的技术大赛，吸引这些岗位大量的职工参加，35岁以下的青工参赛率达到100%，同时加大了对青工创新创效的组织力度，鼓励青工参与小改小革和技术创新，全年向公司有关部门送交青工创新创效数项，取得了明显的经济效益，形成了岗位竞争、优胜劣汰、内有动力、外有压力的局面，达到了有力促进了生产经营和提高职工素质的目的。

2、围绕生产经营等开展各类活动，作好了党委的助手和行政的帮手两大作用。青安岗活动开展有声有色，进一步加大团委参与安全工作的力度。如在xx年六月份的安全主题活动中，开展了一系列丰富多彩的活动，在全厂青工中举行征集安全标语格言大赛，在青安岗中进行安全安全警示牌制作活动，活动取得了较好的效果，共在岗位上悬挂安全警示牌上百块，在青工中征集安全标语格言上百条，有力的促进了青工安全意识和安全素养的提高。我厂基层团组织的安全工作取得了一定的成绩，其中成品工段团支部就是一个典型，成品工段青安岗今年取得了国家颁发的“全国青年安全示范岗”荣誉证书，全公司获此奖的都只有两家，为公司和我厂赢得了荣誉。通过一系列安全主题活动，进一步增加了青工“我要安全”的安全防范意识。

工的素质和奉献精神，使青年精神风貌、工作态度有了可喜的变化。同时厂团委在广大青年员工开展降成本增效益的修旧利废活动，通过开展形式多样的主题活动，引导教育青年投身生产经营，全年共组织围绕生产经营的义务劳动6次，挽回经济损失达数十万元。如4月份，厂团委和设备科一道，组织的几十名团员青年该厂备料工段河边空地上，对废旧链板机进行的大规模的回收活动，活动进行了一个星期，取得了经济效益20万元。

## 钢铁车间年终工作总结 钢铁销售工作总结篇四

这学期刚开始，根据九年级毕业的学习和复习状况，刚开学的几天里，在我校的校长下，在九年级年级长和班主任的协助下，召开了家长和学生共同参加的行为习惯和学习方法指导会，旨在让家长、我校和学生携起手来，为迎接随之而来的中招复习和中招考试做准备。期中考试之后，对七年级的部分班级，从学习方法和行为习惯上给同学们和家长以指导。在第三次月考之后，整个我校进入期末复习阶段，怎样让教师、家长和学生紧密结合，让学生在复习中取得更好效果，我和八年级班主任一起，召开了八年级家长与学生共同参加的会议，意在让家长和学生形成共识，做好期末复习和八年级之后的九年级预习准备工作。由于阶梯教室的场地有限，每一轮的家长会都要召开多次，这个学期，相对召开的次数少一些，但也有将近二十场次。

除了用会议的方式对家长的家庭的教育意识进行通视外，小型的一对一的咨询也经常进行。许多家长，平时孩子没事的时候他不来我校，只要是来我校，都是孩子在学习上和品德上出了问题。由于家长会上和学生家长有着亲密接触，家长有问题也总能想起我，凡是家长预约，我总欣然接受，通过与家长的沟通和交流，实现了家校工作的双赢，我能给家长提一些建设性的建议使他们满意，我也从对他们问题的思考与解决中提升了自己。因此，我的进步离不开家长的需求，离不开那些有问题的学生。由于每接待一位家长，访谈时间就是一两个小时，虽然耽误一些属于自己的时间，但他们却给了我很多与他们相处的快乐。这样的访谈一学期总要有几十次。每学期结束，我都要把一学期的工作详细整理，装订成册，用于存档和交流。

我校工作是一盘棋，作为我校一员要有一盘棋思想，要有主动的配合意识。作为十六中的一员，到这个我校工作已经二十四年了。从一头青丝到满头华发，我从不以个人的名利而斤斤计较。其间，我有过辉煌，也为十六中的今天奉献了自

己所有的努力，尽到自己应该尽到的责任。不管做什么工作，我都期望自己把工作做好。我做过十六中的寄宿班管理工作，在我校校长下，在全体教师的大力配合下，曾使我校的寄宿班成为社会的一道风景。创办分校，也使分校成为成为全市小学生及家长的首选。我曾做过教科室主任，也使我校成为为数不多的河南省教科研先进单位。现在，我校又把我安排到家长学校这个岗位上，我有决心把她做成全xx市最好的家长学校，不辜负我校校长和全体同仁的期望。

除了做好家长学校工作之外，我也主动承担我校校长临时指派的工作，只要校长吩咐，我都能认真完成，从不讲任何条件。比如，小升初的宣传与考试选拔。虽然也有人托我介绍学生，但我从不给校长找麻烦，从来没有向我校校长张口，因为我知道咱我校校长不容易，有很多为难之处。也从没有向校长伸手要报酬。

参加工作以来，我一直坚持在教学第一线，配合与我搭档的每一个班主任。无论与那位班主任和任课教师搭伴，我都能与他们通力合作，工作起来不分内外。这两年与詹娜教师合作，他对我工作给予了大力支持，我也在班级管理和学生管理上也与她大力配合。在教学上，除去功利的追求，让学生充分体会到享受教育的阳光。在假期中，我能主动走到每一个学生家中，走访每一个家长，同家长建立起真挚的友谊，和班主任一起营造和谐向上的班集体。

作为任课教师，所有应该做到的，我都尽力做到，绝不能让我校和班主任操心，也不能为班级和我校丢脸。

今天的述职，就到这里。感谢所有支持我的我校校长和同志们，并愿你们对我工作的不足提出宝贵意见，我愿以此为镜。

**钢铁车间年终工作总结 钢铁销售工作总结篇五**



辛苦的工作已经告一段落了，回顾这段时间中有什么值得分享的成绩呢？将过去的成绩汇集成一份工作总结吧。那么要如何写呢？以下是小编精心整理的日照钢铁转正工作总结，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

从刚入厂到现在，深刻体会到，不管是在哪个岗位，积极认真的工作态度决定了工作效率和质量。工作态度也同样体现在安全上，作为钢铁行业的员工，安全很要。只有对自己和他人负责的工作态度，才能保质保量安全生产。

日照钢铁今年亏损26个亿，全厂已经到了危急存亡的紧要关头，我们在“战危机，求生存”口号的号召下，应该转变自己的工作作风，多想着为公司做点实事，为日照钢铁明年的扭亏转盈做出自己应有的贡献。

进入到真正岗位上以后，相继认识了很多老员工、老师傅。就拿我来讲，我已经对现场的. 土建和文字工作有了一定的认识。今后还需要自己不断摸索，努力学习。摸索出适合自己的一套完整优化的工作方案。过硬的技术还要不断学习，创新。以后要稳扎稳打，学好技术才能立足岗位。

刚刚投身到自己的岗位，想法和问题很多。需要掌握和学习的东西更多！我想只有踏实肯干的劲头、认真负责的态度，从自身做起不断完善自己，才能赢得同事们的认可，领导们的肯定。我目前无法从事与本专业相关的工作，所以时刻不能放弃对本专业的继续深造。同时，为了配合好厂里的工作，我需要做好自己份内工作的同时，积极学习工艺，计算机，土建，电气等相关专业的知识，预计在20xx各个专业齐头并进，往一专多能方向靠拢，做一个无论何时能能把工作落到实处的合格员工。

## 钢铁车间年终工作总结 钢铁销售工作总结篇六

刚开始我们在xx电子厂里实习第一个体会到的就是一个字“累”，但后来慢慢的习惯下来，因为大部同学是生儿女，没有经历过很大风吹雨打，可以说大部分同学一直以来在保护伞下走过，这次系里组织的实习生活可以给这些我们真正体会到现实生活中的酸、甜、苦、辣；但是我们很高兴地看到，这些我们在实习中到困难时，并没有后退，而是勇敢地面对现实，向困难中挑战。实习磨炼了我们的意志，使我们现在的意志比实习前坚强多，我们真正体会到“梅花香自苦中来”的味道。

我们在流水线上同样学到了很多东西：

首先，第一个是我们懂得了什么叫做团队精神，在流水线上工作是不能随便离岗或停顿下来，如果流水线上有一个人离岗或停顿将会影响整条生产线的速度，连累到整条拉的同学，同时质量也要有所保证，不能马虎，哪怕是看起来不大重要，都有可能被 qc □ qa 检查出来重新返工，哪样浪费整条生产线上的同学的时间，这就使同学们学会了办事情谨慎、认真、仔细的对待，学会了团结，分工和互相协调，使同学们体会到团队精神在工作中的重要性。

其次，同学学会了勤俭节约的好习惯，理解到什么是“粒粒皆辛苦”，的名句，在学校里大手大脚的花钱，而在工厂里看到员工们辛辛苦苦拼命的加班才得到哪点血汗钱时，在我们自己也拿到辛辛苦苦地加班，用自己血汗挣回来的加班费时，才真正的体会到“钱”是来之不易，日后用钱时不能不三思而后行。可以说这次实习给同学们上了一堂无形的思想道德课，让同学们受益匪浅，教育深刻。

其三，同学们学会了沟通，学会处理好身边的人际关系，学会在苦中作乐的技巧，在生产线上工作是比较枯燥的，每天都反复的做哪份工作，如果没有同身边的同事沟通，处理好

身边的人际关系，一个人是很孤，同时在一个工位上工作时间长了，前后工位之间将免不了有磨擦出现，处理不好，将影响我们的工作质量。这就让我们的同学们懂得了人际关系的重要性，一个好的人缘将会给我们的工作带来了无限的方便和恢。

其四，同学们在工作中学会了研究。在工作中，方法中的正确和方便性非常重要，直接影响到生产的效率，同学们在自己的岗位上做熟了对自己所做的工作也仔细研究起来，细心分析其方法，模具的缺点，自己研制出一套更加便捷简单的方法来提高自己的速度和减少工作量，真正充分体现出大学生的不同之处，体现了大学生的风采。

其五，这次衡阳之旅给同学增进了不少友谊，加深了班级与班级同学之间的感情。在这陌生的地方实习，意识到同学之间的帮助非常重要，大家紧密的团结在一起、生活、工作有遇到什么问题都互相的关顾，原先不认识的同学也互相融一切到一个团结合作的大集体里来，有什么心事也学会了互倾诉，加深了同学之间的友谊。

总的来说，我们这一次实习的同学，他们是比较配合和成功的，大家都都能在自己的岗位上认真工作、他们学习到了很多在校园、在课堂上、课本上学不到的东西，也使我们了解很多和懂得了做人的道理，特别是我们体会到生活中的艰辛和找工作的不容易。

感谢这次实习，感谢这次实习的教师，感谢为我们争取了这实习机会的领导。这次实习，一定会令我的人生走向新一页，同时也很感谢在实习期间同学们，特别是同学们给予我的支持与鼓舞！而且这是一段充满艰辛和收获的经历，，这是一段充满挫折与反思的旅程，这是一件我们一生用心珍藏的礼物，这一切必将是我生命中不朽的记忆，必将给我们以后的人生打下坚实的基础，必将是我生命中丰硕而宝贵的精神财富。

## 钢铁车间年终工作总结 钢铁销售工作总结篇七

首先要感谢的是您对我个人的信任，在工作上给予我最大的支持。在采购、销售、回款过程中，您给予我独自操作的最宽松的环境。使我以前的工作经验和销售方式得以很好的应用，这让我在整个操作过程中深感欣慰、倍受鼓舞。

其次是感谢您把我当成您的朋友，以及在工作和生活上对我的关心照顾。在工作遇到困难而我的思路又不对的时候，您会与我进行良好的沟通，纠正我的思路，使我的业务工作能顺利的进行下去。当我们对某件事情的处理上执不同看法时，您很少以领导者的身份将事情压下，而是通过讲一些道理让我明白，我的决定并不正确，从而使我放弃固执的想法，减少了我许多的工作失误。相反的是，我曾对您心存的诸多误解，如今令我感到万分羞愧。

首先是为人的不足。

1、最应该反省的是我急躁的脾气和固执的性格。这让我在工作中经常冲动、发火，对同事说些不尊重的话和做出一些不尊重之事。与一些同事之间产生很多矛盾和磨擦，给自身的工作带来许多麻烦。学会尊重、宽容别人才能得到别人的尊重和宽容。如今我明白了一个道理，脾气是可以控制的，而性格是可以改变的。在今后的工作和生活中不断提升自身的修养，冷静平和的对待已经发生的事情，尽可能的做到己所不欲勿施于人。

2、心态极不稳定。在工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态出现较大程度的失衡。在20xx年x月，由于市场的因素和某些客户的预谋，而让我在工作上暂时取得的一点点业绩，令我沾沾自喜。自以为是的认为，自己做得如何如何优异，产生异常的优越感。到x月份客户开始拖款，而且问题越来越严重时，我的心态同样出现较大程度的失衡。当时满心里想的全是事情的严重性和后果的不确定性。令我

思维混乱，不能正常工作和休息，整个人显得十分颓废。患得患失的心态从高到低，令我的承受能力几乎达到极限。不能平心静气的对待问题这是我为人心态的不足。放下得失，平淡的对待事情发展的经过，享受成败的人生经历，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这也许是在今后的工作中调整自我心态的一剂良药。

二是做事的不足。

1、对目前所掌握的客户资料及对其以前的了解依赖性太强，对其目前的生产及资金状况调查不够，风险意识不强。常常是未经现场考察便想对新客户赊销。这样的做法给公司带来极大的资金风险。对客户了解得不彻底，仅仅是对其规模、产能、生产是否正常作一个基本的了解，并没有通过对客户进行细致的观察，也没有对其信用度、供应渠道、销售渠道、中小企业融资渠道作进一步的了解。常常是在完成销售以后才考虑客户是否存在资金风险的问题。这方面，在今后的工作中，应该做的是，没做实地考察绝不赊销，没有足够的了解绝不放量，新客户一律先款后货或者货到立即付款，绝不因为利润较高而放弃正常操作原则。

2、对包括供应商和终端客户在内的新客户的开发力度不够，对已经做开的客户依赖性太强。由于炒货这种操作模式对销售而言存在较大的局限性，所以花更多的时间和精力不断寻找最佳货源和能适应炒货的客户才是炒货业务开展和提高业绩的根本之路，而且会是一个长期的过程。对老客户依赖性太强的直接后果就是希望对其放量至无限大，以增大资金回笼风险作为代价提高业绩，把正常的业务来往变成了赌客户无资金风险的个人行为。这样的做法一旦出现问题，后果将十分严重。赊销本身就存在风险，而把风险控制最小的范围之内，把资金安全永远放在首位才是工作的重中之重。

3、对客户心态的判断不够。对已经合作一段时间的供应商和客户，我会轻信他们。从供应商报价和客户反馈得到的市场

信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致公司对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致严重失误。也会出现采购价较高而销售价格偏低的情况。这都会造成公司一定程度的损失。

4、在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按程序做事，根据领导的交待办事。极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。总觉得没什么好思考的。而思维方式因为没有经过对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而变得比较单一。作为一个业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

20xx年我在工作中出现的最严重的失误，是东莞xx拖欠货款事件。以接近x元/吨的利润作为销售目的，以x万元的保证金作为回笼货款和滞纳金的保障。看似万无一失，却隐含了造成严重后果的多个失误。

失误一：在8月份的销售中，我对东莞xx的销售量达到操作以来的最高，货款也像前几个月一样，虽然有拖延，但拖延的时间并不长，而且也按合同支付了利息，这让我感觉得其经营状况并没有太大问题。由于去东莞的路程较远，为了节约费用，我并没有常经去实地考察了解其生产经营状况。疏于对客户进行经常性的实地了解。这是导致后来在x月份对其放量和从x月份开始严重拖延的首要原因，同时也是我作为一个业务员的重大失职。

失误二□x作为一个月生产能力只有x多吨的厂，仅凭二十万违约保证金便给其放量x车计x吨货，货款达到x万元。这是种极不正常的操作模式，潜伏了巨大的资金安全隐患。仅凭着自己对客户信用和资金实力的猜测和估计，远不足以成为放量

的依据。在其经常拖延支付货款时，我没有对其供应渠道进行调查摸底和了解其外欠货款的情况下，赊销x万元，这是一个工作上的重大过失。从某种意义上可以说是一种对公司资金安全不负责任的表现。

失误三：当xx拖欠货款的时间越来越长而每次的还款金额越来越小时，我仍寄希望于客户的承诺和信用。并没有通过有效的法律途径来追付欠款。直到发现客户已经停产，上门追付货款的人越来越多时才向法院提起诉讼。在把握主动性的时间上往后延迟了至少两个月时间。这是单方面一味的相信客户，简单对客户寄予希望，在其多次的违背承诺时，表现出无计可施和软弱。没有把握主动权及时采取有效的法律措施，这是遇到问题时，处理过程中的重大失误。在今后的工作中，遇到问题时应该作出最快的反映，想出最有效的解决办法，采取相应的有效措施解决问题。而不能太多的顾及合作关系等因素，而耽误把握主动的最佳时机。

我对业务这项职业充满热爱，我努力尝试认真的做好每单业务，跟好操作过程中的每个环节，提高每个月的销售量和利润。可在总结序言中所述的个人业绩令我本人感到汗颜。在入职伊始，我对个人业绩的预计值是月平均销售量在x吨到x吨之间，月平均利润达到x万元至x万元。但我只完成了自我预计最底值的x%□实际状况和预期目标的较大差距令我本人感到挫败。

回顾一年来的实际工作情况，出现这种结果的主要原因有三点：首先是想当然的对个人销售能力的估计过高，自我期望值过高，在制定目标之初，没有更多综合考虑其他包括炒货的操作局限性、市场变化、资源状况等方面的因素。其次是销售手段单一，凭借以往的销售经验和操作方式进行采购和销售，销售量和利润一直得不到提高。再次就是个人主观上没有花更多的精力开拓新客户和新资源，使整个销售工作总在一个圈子里转圈，没有找到更好的销售出路。最后是思路

太狭窄，打不开更多更好的思路，业务过程极为平淡单一，感觉有力没法使、没处使。

综上所述，我在20xx年的工作业绩微不足道，相反的是，出现的一些重大失误、失职和存在许多严重和必须重视的问题令我反思深省。有许多不足之处需要改正、加强和完善。相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在20xx年甚至更长一段时间里，我将做好工作计划，努力让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

## **钢铁车间年终工作总结 钢铁销售工作总结篇八**

在生产工作中包装车间根据生产科的生产计划安排，为了确保生产计划的顺利完成，特别是在旺季生产的时期，充分调动生产技术骨干和员工的积极性，在劳资部门和生产科的积极支持下合理招收短期合同工，合理调整劳动力、有效利用工作时间。通过车间.工段长和各班组长的积极配合努力，本年度1-10月车间完成了公司及生产科下达的生产任务，及各项生产质量技术指标。保证了销售的供货需求。

车间在生产过程中各班组对自己的产品负有主人翁的责任感，对产品的质量有高度的认识。本着对消费者负责和对公司利益负责的精神，严格按生产工艺要求严格把好质量关，不管是工段长.班组长对自己所包装的成品负责，配合检验员层层把关，有效的杜绝不合格的产品流入下道工序，保证了产品质量，降低了生产成本，提高了产品的市场竞争力。

在生产旺季到来以前车间配合质管和其他部门对净化间进行了管理提升，增加了专用擦手毛巾以及专用消毒喷雾机和专用消毒液。对车间员工进行质量意识教育，做到自觉遵守规则，人人自觉消毒。更进一步加强了净化间的管理有效地阻止细菌产生。保证产成品的无菌入库率为100%。



在新产品面膜的试制和产品的生产过程中，在操作技术都不健全的情况下，车间本作对产品质量和产品销售负责地太度积极地配合质管以及相关部门反复摸索，成功地完成了新产品地试制和生产。在批量生产的过程中车间将继续不断地摸索，提高，逐步规范适应今后各种新产品的产生。

今年七月质检部门发现黄芪系列出现质量问题，是公司从未出现而且是生命力十分顽强的芽孢菌。公司和质管部门对此事高度重视积极的出主意想办法到处寻医问药查资料。我们车间也极积的配合质管和其他部门解决芽孢菌。同时动员车间力量组织人员利用休息时间（期间正处于公司放年休假），对全车间所使用全部设备以及生产用具进行全面酒精浸泡清洗和双氧水消毒，经过质管部门反复抽查，化验确定无菌后此项工作才算完成，成功地杜绝了细菌在此地的发生。

包装车间在xx年生产过程中认真宣传贯彻公司的各项规章制度，严格执行安全生产条例，严格按操作规程进行操作。车间向员工进行安全教育、培训、答卷，使员工清楚的认识到安全工作的重要性，提高员工的安全工作防范意识。同时车间加大了自检自查和处罚力度，有效的避免了各类事故的发生。

车间对安全事故做到了齐抓共管。九月出了个轻伤事故，由于临工本人操作不当造成托盘倒下砸伤事件，车间配合劳资部门对当事人进行教育以及医疗鉴定妥善地解决了此事。车间同样对此事高度重视，找原因，排故障，做到了安全事故“四个不过”的原则。并采取了相应的措施，杜绝此类事件的再度发生。通过此事车间再次对车间长期合同工和短期合同工进行操作规程和安全的意识教育。把事故消灭在发生之前。

通过车间工段班组细致的工作，车间在本年度的安全生产基本达到了公司对车间的指标和要求。

车间领导，工段长以及班组长在部门主管领导的带领下，发扬团结协作的精神，战胜了“5.12”给大家带来的重重困难，员工们努力克服自己的恐惧心理，调整好心态，加强理论和技術方面的学习，提高自身的政治素质和管理水平带领全车间各班組员工，不断学习提高，重视产品质量，配合各部门保证安全生产不折不扣地完成公司下达的生产任务和各项指标。

## 钢铁车间年终工作总结 钢铁销售工作总结篇九

### 一、两个感谢

首先要感谢的是公司对我个人的信任，在工作上给予我的支持。在采购、销售、回款过程中，给予我独自操作的最宽松的环境。使我以前的工作经验和销售方式得以很好的应用，这让我在整个操作过程中深感欣慰、倍受鼓舞。

其次是感谢老板把我当成朋友，以及在工作和生活上对我的关心照顾。在工作遇到困难而我的思路又不对的时候，您会与我进行良好的沟通，纠正我的思路，使我的业务工作能顺利的进行下去。当我们对某件事情的处理上执不同看法时，您很少以的身份将事情压下，而是通过讲一些道理让我明白，我的决定并不正确，从而使我放弃固执的想法，减少了我许多的工作失误。相反的是，我曾对您心存的诸多误解，如今令我感到万分羞愧。

### 二、几点不足

首先是为人的不足。

1、最应该反省的是我急躁的脾气和固执的性格。

这让我在工作中经常冲动、发火，对同事说些不尊重的话和做出一些不尊重之事。与一些同事之间产生很多矛盾和磨擦，

给自身的工作带来许多麻烦。学会尊重、宽容别人才能得到别人的尊重和宽容。如今我明白了这个道理，脾气是可以控制的，而性格是可以改变的。在今后的工作和生活中不断提升自身的修养，冷静平和的对待已经发生的事情，尽可能的做到己所不欲勿施于人。

## 2、心态极不稳定。

在工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态出现较大程度的失衡。在7、8、9月，由于市场的因素和某些客户的预谋，而让我在工作上暂时取得的一点点业绩，令我沾沾自喜。自以为是的认为，自己做得如何如何优异，产生异常的优越感。到10月份客户开始拖款，而且问题越来越严重时，我的心态同样出现较大程度的失衡。当时满心里想的全是事情的严重性和后果的不确定性。令我思维混乱，不能正常工作和休息，整个人显得十分颓废。患得患失的心态从高到低，令我的承受能力几乎达到极限。不能平心静气的对待问题这是我为人心态的不足。放下得失，平淡的对待事情发展的经过，享受成败的人生经历，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这也许是在今后的工作中调整自我心态的一剂良药。

## 二是做事的不足。

1、对目前所掌握的客户资料及对其以前的了解依赖性太强，对其目前的生产及资金状况调查不够，风险意识不强。

常常是未经现场考察便想对新客户赊销。这样的做法给公司带来极大的资金风险。对客户了解得不彻底，仅仅是对其规模、产能、生产是否正常作一个基本的了解，并没有通过对客户进行细致的观察，也没有对其信用度、供应渠道、销售渠道、中小企业融资渠道作进一步的了解。常常是在完成销售以后才考虑客户是否存在资金风险的问题。这方面，在今后的工作中，应该做的是，没做实地考察绝不赊销，没有足

够的了解绝不放量，新客户一律先款后货或者货到立即付款，绝不因为利润较高而放弃正常操作原则。

2、对包括供应商和终端客户在内的新客户的开发力度不够，对已经做开的客户依赖性太强。

由于炒货这种操作模式对销售而言存在较大的局限性，所以花更多的时间和精力不断寻找货源和能适应炒货的客户才是炒货业务开展和提高业绩的根本之路，而且会是一个长期的过程。对老客户依赖性太强的直接后果就是希望对其放量至无限大，以增大资金回笼风险作为代价提高业绩，把正常的业务来往变成了赌客户无资金风险的个人行为。这样的做法一但出现问题，后果将十分严重。赊销本身就存在风险，而把风险控制最小的范围之内，把资金安全永远放在首位才是工作的重中之重。

3、对客户心态的判断不够。对已经合作一段时间的供应商和客户，我会轻信他们。

从供应商报价和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致公司对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致严重失误。也会出现采购价较高而销售价格偏低的情况。这都会造成公司一定程度的损失。

4、在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。

很多时候我都是按程序做事，根据领导的交待办事。极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。总觉得没什么好思考的。而思维方式因为没有经过对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而变得比较单一。作为一个业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一

个细节，才能正确判断客户的真实情况。

### 三、工作失误

20xx年我在工作中出现的最严重的失误，是东莞\*\*拖欠货款事件。以接近100元/吨的利润作为销售目的，以20万元的保证金作为回笼货款和滞纳金的保障。看似万无一失，却隐含了造成严重后果的多个失误。

失误一：在8月份的销售中，我对东莞\*\*的销售量达到操作以来的，货款也像前几个月一样，虽然有拖延，但拖延的时间并不长，而且也按合同支付了利息，这让我感觉得其经营状况并没有太大问题。由于去东莞的路程较远，为了节约费用，我并没有常经去实地考察了解其生产经营状况。疏于对客户进行经常性的实地了解。这是导致后来在9月份对其放量和从10月份开始严重拖延的首要原因，同时也是我作为一个业务员的重大失职。

失误二：东莞\*\*作为一个月生产能力只有2000多吨的厂，仅凭二十万违约保证金便给其放量7车计560吨货，货款达到250万元。这是种极不正常的操作模式，潜伏了巨大的资金安全隐患。仅凭着自己对客户信用和资金实力的猜测和估计，远不足以成为放量的依据。在其经常拖延支付货款时，我没有对其供应渠道进行调查摸底和了解其外欠货款的情况下，赊销250万元，这是一个工作上的重大过失。从某种意义上可以说是一种对公司资金安全不负责任的表现。

失误三：当东莞\*\*拖欠货款的时间越来越长而每次的还款金额越来越小时，我仍寄希望于客户的承诺和信用。并没有通过有效的法律途径来追付欠款。直到发现客户已经停产，上门追付货款的人越来越多时才向法院提起诉讼。在把握主动性的时间上往后延迟了至少两个月时间。这是单方面一味的相信客户，简单对客户寄予希望，在其多次的违背承诺时，表现出无计可施和软弱。没有把握主动权及时采取有效的法

律措施，这是遇到问题时，处理过程中的重大失误。在今后的工作中，遇到问题时应该作出最快的反映，想出最有效的解决办法，采取相应的有效措施解决问题。而不能太多的顾及合作关系等因素，而耽误把握主动的时机。

#### 四、工作业绩

我对业务这项职业充满热爱，我努力尝试认真的做好每单业务，跟好操作过程中的每个环节，提高每个月的销售量和利润。可在总结序言中所述的个人业绩令我本人感到汗颜。在入职伊始，我对个人业绩的预计值是月平均销售量在1500吨到2000吨之间，月平均利润达到8万元至10万元。但我只完成了自我预计最底值的60%。实际状况和预期目标的较大差距令我本人感到挫败。

回顾一年来的实际工作情况，出现这种结果的主要原因有三点：首先是想当然的对个人销售能力的估计过高，自我期望值过高，在制定目标之初，没有更多综合考虑其他包括炒货的操作局限性、市场变化、资源状况等方面的因素。其次是销售手段单一，凭借以往的销售经验和操作方式进行采购和销售，销售量和利润一直得不到提高。再次就是个人主观上没有花更多的精力开拓新客户和新资源，使整个销售工作总在一个圈子里转圈，没有找到更好的销售出路。最后是思路太狭窄，打不开更多更好的思路，业务过程极为平淡单一，感觉有力没法使、没处使。

综上所述，我在20xx年的工作业绩微不足道，相反的是，出现的一些重大失误、失职和存在许多严重和必须重视的问题令我反思深省。有许多不足之处需要改正、加强和完善。相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在20xx年甚至更长一段时间里，我将做好工作计划，努力让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。