

气体岗位工作总结报告(汇总9篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

气体岗位工作总结报告篇一

一、保持心态、摆正位置、遵章守纪、努力提高自身各方面能力。

保持良好的心态、摆正学习者的位置，严格遵守企业各项规章制度，是年轻人干好工作的重要前提条件。作为一名初入社会的大学生，一名初进企业的新员工，我时刻提醒自己要保持积极向上、爱岗敬业的良好心态，摆正一个学习者的位置，遵章守纪，努力工作，努力学习，不断提高自身各方面能力。我清楚的明白，虽然作为一名大学生，但是现在的我自身各方面都还有很大的不足，现在只是我努力付出，努力学习的阶段。“三人行，必有我师”，企业中的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验就是一笔宝贵的财富，就是我学习的源泉；“事无巨细，必尽全力”，不论大事小事，每多做一件事情必然会多学到一些知识，必然会积累经验。保持良好的心态，摆正学习者的位置，在见习期的工作中，一方面我严格遵守企业的各项规章制度，不迟到，不早退，严于律己，自觉的遵守各项工作纪律；另一方面，我不怕苦、不怕累，积极主动，努力工作，在完成领导交办工作的同时，积极主动的协助其他同事开展工作，并在工作过程中虚心学习，在实际工作中努力提高自身各方面的能力。在这一年中，除办理办公室行政事务，协助完成安全、劳工等部门事务外，我还编制了分公司《事故应急救援预案》、《防雷电应急救援预案》、《加油站各工种操作规程》，其中《事故紧急救

援预案》被商委等政府部门作为范本推广；在阻力重重的情况下，我完成了对加油站化危证、成品油零售经营批准证书、营业执照的内容变更及年审工作；在xx物资配送中心项目中，我顺利的完成了接水、接道、占绿等建设手续申报工作，并联系xx公司协调解决了光缆井占道一事，同时还完成了市场调研、业务设计、招商、软件调研、设计等一系列工作。在完成工作的同时，我虚心学习，反复思考，找出不足，争取每做一件事情都能得到一点提高。“积小流成江河”，通过一年的工作学习，我各方面能力都得到了不小的提高。

二、加强思想政治学习，以“三个代表”重要思想武装头脑。

做为一名共产党员，我深刻的认识到思想政治学习的重要性。在平时的工作生活中，我认真的加强思想政治学习，不断提高自己的政治理论水平，积极参加党组织生活和各类学习，并以“三个代表”重要思想武装头脑，指导自己的思想和工作。通过不断的学习提高，在日常工作生活中勇于奉献，努力去实践“三个代表”、“与时俱进”精神，切实做到爱党、爱国、爱企业、爱工作，切实保持共产党员的先进性。

三、以企业为荣，以企业为家，为实现“富民强司”而奋斗。

也许在一年前进入企业时还不甚了解，而如今，随着时间的推移，随着对企业方方面面的熟悉，我深深的感到，当初的选择是明智而又如此幸运，现在的我，以企业为荣。在领导们的大智慧下，我们的企业正逐步做大做强，不管是集团公司还是分公司，都可以预见一个辉煌的明天。对企业认同，就要有主人翁的责任感，就要以企业为家，像爱家一样爱企业，不断努力工作，为企业贡献自己的力量。同时，“富民强司”不只是一句口号，是由多少艰辛与汗水凝聚而成，这是一个艰苦而漫长的过程，不仅需要老一辈人的努力，更需要我们新员工的奋斗，我们渴望着，“富民强司”能在我们手中实现。另一方面，作为新员工的我更清楚的看到了自身的发展空间，做为一个初入企业的新鲜人，现在的我需要做

的就是不断学习，不断提高，不要去作无谓的比较，不要去无聊的斤斤计较，现在仅仅是我奉献的时刻，我深深的相信，有为才有位，发展的空间摆在眼前，关键是你如何去把握抓牢，当你的的确确的提高了，成长了，有能力有作为了，套句老话，面包会有的。

四、找出不足，认真工作，努力实现“质”的飞跃。

，仅供学习，转载请注明出处。

气体岗位工作总结报告篇二

一、培训使我对教师这一职业有了更加清楚的认识。

的境界和眼光投入到校外。经过学习，我们会发现我们所缺的教育理念和教学经验，经过向他人学习能够让我们更好的把教育教学理论育实践进行整合，迅速提高自身素质。同时对教师工作也有了比较明确的认识，认识了教师职责的重大。要做一名好教师必须具备敬业精神、奉献精神、创新精神、拼搏精神，深深体会到作为一名人民教师就要为祖国的教育事业奉献自我的青春年华。

二、培训为我即将面临的实际工作供给了许多方法和策略。

经过培训使我认识到想要成为一名优秀的教师，必须具备的要求。即认真备课，认真上课，认真布置批改作业，认真辅导，认真组织考试和认真组织课外活动，还要善于在长期的教育教学中进行总结和积累经验。在教学上应懂得将教学艺术化，学会抓住学生的心理，引起他们对知识的好奇心，引导学生学会自主学习。

三、培训使我对未来的工作充满了信心与动力。

此次培训，指导教师们充满了对新教师的鼓励，鼓励我们要

赶快适应学校的教学环境，生活环境和人际关系，鼓励我们要做一名能够不断适应新知识，新问题，新环境的教师，让我对未来工作增添了许多信心。岗前培训是我教师生涯的起点，为我打开了人生新舞台的大门，我会继续提高自身素质，站上教师的大讲台。

气体岗位工作总结报告篇三

在20xx年上半年初步完善的各项规章制度的基础上□xx年的重点是深化落实，为此，客服部根据公司的发展现状，加深其对物业管理的认识和理解。客服部也及时调整客服工作的相关制度，以求更好的适应新的形势。

在物业公司的多次亲自指导下，我部门从客服人员最基本的形象建立，从物业管理最基本的概念，到物业人员的沟通技巧，到物业管理的各个环节工作，再结合相关的法律法规综合知识，进行了较为系统的培训学习。

据《每日工作记录》记录业主来电来访投诉及服务事项，根据报修内容的不同积极进行派工，争取在最短的时间内将问题解决。同时，根据报修的完成情况及时地进行回访。

全年客服处理报修电话累计达xx个，解决各类故障xx个，排除原施工问题、报修故障解决率为xx%;共接收投诉电话xx个，及时处理、反馈xx个。

共计向客户发放各类书面通知xx次。运用短信群，发送通知累计xx条，做到通知拟发及时、详尽，表述清晰、用词准确，同时积极配合通知内容做好相关解释工作。

根据公司下达的收费通知，积极开展物业费的解释、通知工作，做好催缴工作。

做好首次入户抄表工作。按期完成每月水电表抄表工作的同

时，及时完成每月水电费数据录入、出账。打印缴费通知单后，按时张贴缴费通知单到每户。对未按时缴费的用户进行催缴，对逾期的采取停水处理。

已完善及更新业主档案xx份，并持续补充整理业主电子档案。门禁卡办理累计xx人次，公寓入住人员登记累计xx人次。公寓入住证明(办暂住证需要)累计xx人次。

1、由于我部门均未经过专业的物业管理培训，关于物业方面的知识仍需系统学习，服务规范及沟通技巧也要进一步加强。

2、部分报修工作的跟进、反馈不够及时。

3、物业各项费用收取时机、方式、方法不够完善。

4、客服工作压力大，员工身体素质及自我心理调节能力需不断提高。

5、精神文明建设，像开展各种形式的宣传及组织业主的娱乐活动工作上尚未组织开展起来。

xx年上半年我们满怀信心与希望，在新的半年里我们一定加强学习，在物业公司的直接领导下，提供规范、快捷、有效的服务，认真做好接待工作，提升物业的服务品质。

气体岗位工作总结报告篇四

作为一名超市收银员，微笑是美的象征，是温馨的体现，能给顾客春天般的感觉。今天本站小编给大家为您整理了收银岗位工作总结，希望对大家有所帮助。

我是今年三月份到单位工作的，在领导和同事们的大力帮助下，我顺利地通过了实习，个人的业务基础水平也有了很大

的提高，较好地完成了一名收银员的工作任务，得到了领导肯定和同志们的好评。

一、好的方面一、不断加强自身学习，业务水平大大提高。酒店的设施、管理和工作都体现了*级的水准，自己以前也有从事收银工作的经历，但到了新的工作岗位上却出现了一些不适应。在业务主管和同志们的大力帮助下，我认真地学习，勤奋地工作，有不懂不会的地方就积极虚心的向工作经验丰富、业务水平高的老同志请教，在通过自己的不断努力下，很快就胜任本职，完成任务较好。

二、爱岗敬业，个人能力素质得到不断加强。

来到酒店工作以后，自己对这里的环境和工作内容都非常的喜欢。单位平时注重对员工全面素质的培养，在学习了礼仪常识、管理课程、安全常识、英语的日常用语和日常行为道德规范等课程后，我们的能力素质得到了不断的提升，团队精神和集体荣誉感大大加强。

三、严于律己，遵守单位的规章制度□

在平时的工作中，我能够按照酒店的管理规定严格要求自己，做到不迟到，不早退。做为收银员，我能够严格落实财经制度，按照职责权限收帐出单，从没有发生侵占单位利益和谋求私利的情况，确保经过自己手的每一分钱都是清清楚楚、明明白白。四、尊重领导，团结同志，服从管理，乐于助人。

作为一名员工，我能够自觉服从上级领导和管理，主动配合好工作，遇事常请示汇报。平时生活中，关心照顾身边的同事，积极帮助需要帮助的人。不传播小道消息，不背后议论他人，不拉帮结派，不做不利于团结的事。五、注重言行，树立文明、健康、良好的员工形象。

在每次上班中，我都十分注重自己的仪容和举止。因为，作

为收银员也是展示酒店管理和形象的一道窗口。在每一次替客人结帐时，我都保持微笑，认真对待，耐心的解答客人的疑问，为客人做最满意的服务。

一、存在问题一、自身的学习抓得还不紧。在平时生活中，还不能抽空加强文化知识的学习，充实提升自己，所读的书也多半是一些娱乐和消遣的杂志。

二、工作的主动性、团结协作意识还有待加强。工作中对上级安排或者本职范围内的事情都能尽心尽力去做好，但在协助他人完成工作和参加单位的一些培训时还表现得不够积极。

三、下步打算一、加强学习，不断提高自身的文化素养。要加强对文化知识的学习，特别是对外语的学习。争取做到每月读一本好书，每周写一篇小文章，每天看一张报纸。

四、努力钻研本职业务，提升职务技能。不能满足当前的业务水平，还要虚心的向业务精湛的老同志学习，不断提升服务品质，提高工作效率，达到零失误、零差错。

五、踏实努力，为单位建设发展继续贡献力量。在单位工作的这一年是我学到知识、增长本领的一年，也是我成长进步、开心快乐的一年，我要继续保持优点，克服不足，为单位的建设发展贡献自己的一份力量。

*年来,在科长的正确领导下,在同事们的积极支持和大力帮助下,我能够严格要求自己,较好的履行一名领班的职责,圆满完成工作任务,得到领导肯定和同事们的的好评.总结起来收获很多.一、在工作中学习,不断提高自己的业务水平.作为一名收银员领班,首先是一名收银员,只有自己的业务水平高了,才能赢得同事们的支持,也才能够带好、管好下面的人员.虽然我从事收银员工作已经三年,且取得了一了定的成绩,但这些成绩还是不够的,随着超市的发展,对我们收银员的工作提出了新的要求,通过学习,我总能最先掌握电脑操作

技术，总能为下面的同志做指导。

二、做好了员工的管理，指导工作，领班虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律己，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工，因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，一年下来，我们的工作得到了领导的肯定。

三、合理安排好收银员值班、换班工作，收银员的工作不累，但得细心，因此收银员必须任何时候都保持良好的心态和旺盛的精力。因此，在给几名员工作排班时，我总是挖空心思，既要让收银员休息好，又不能影响自身的工作，还要照顾好她们的特殊情况。

四、抓好一级工作，给领导分忧，做为一个领班，能够在收银员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对商场里的大事，又从不失时机的向领导请示汇报。

通过年终的总结，我有几点感触其一是要发扬团队精神。因为公司经营不是个人行为，一个人的能力必竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。但这一定要建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上，否则团队精神就成了一句空话。那么如何主动的发扬团队精神呢？具体到各个部门，如果你努力的工作，业绩被领导认可，势必会影响到你周围的同事，大家以你为榜样，你的进步无形的带动了大家共同进步。反之，别人取得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反应的良性循环。其二是要学会与部门、领导之间的沟通。公司的机构分布就象是一张网，每个部门看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系。就拿财务部来说，日常业务和每个部门都要打交道。与部门保持联系，听听它们的意见与建议，发现问题及时纠正。这样做一来有效的发挥了监督职能，二来能及时的把信息反馈到领导层，把工作从被动变为主动。其三是

要有一颗永攀高峰的进取之心。这就给我们财务人员提出了更高的要求逆水行舟，不进则退。如果想在事业上有所发展，就必需武装自己的头脑，来适应优胜劣汰的市场竞争环境。

人生能有几回博，在今后的日子里，我们要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。

作为财务部派驻在销售部的收款员，面对客户收取房款和退款是我最为基本的工作职责。这一工作看似简单，实则需要以及其认真和细致耐心的工作态度去面对，需要时时刻刻坚守在工作岗位。因为这可以说是公司整体工作的重中之重，关系到公司最为基本的利益，如果发生差错将对公司的利益造成极大的损失；同时作为公司的一员在面对客户的时候也要求必须认真确、毫无差错的完成收款工作，始终强化为客户服务的工作态度。本文是由本站个人工作总结频道为你提供的《收银员优秀个人工作总结》，仅供大家参考！

在20xx年的工作中，作为财务部的一员，我主要负责销售收款和数据录入及统计核对工作，面对繁杂琐碎的大量日常工作，自我强化认真负责的工作态度和为客户服务的工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，力求准确、及时，避免疏漏和差错。

一、认真做好基础的销售收款和退款工作。作为财务部派驻在销售部的收款员，面对客户收取房款和退款是我最为基本的工作职责。这一工作看似简单，实则需要以及其认真和细致耐心的工作态度去面对，需要时时刻刻坚守在工作岗位。因为这可以说是公司整体工作的重中之重，关系到公司最为基本的利益，如果发生差错将对公司的利益造成极大的损失；同时作为公司的一员在面对客户的时候也要求必须认真确、毫无差错的完成收款工作，始终强化为客户服务的工作态度。

二、及时准确的做好销售回款和客户资料的录入、统计及核对工作。销售收款环节结束后，还需要对当天的收款情况和

银行发放的按揭客户的按揭贷款做好录入和整理，需要了解并掌握客户购房合同的签订情况，以便全面把握公司销售收款的整体状况，及时准确的按月、季度、年度编制领导需要的各项报表，以便领导及时了解和掌握公司的销售收款情况，布置安排其他工作的开展和落实。另外，定期和销售部进行销售收款的核对工作，确保没有一丝一毫的差错和遗漏，并对到期未收回的销售款项进行催收工作，确保公司的利益不受损失。

三、积极配合其他同事完成对业主交房时天然气、维修基金的代收代缴工作。年初、由于国家维修基金缴纳的新政策的出台，使得公司维修基金代收代缴工作必须抢时抢点的提前完成，为了不给公司造成损失，在公司和部门领导班子的迅速决策之下，我和其他同事一起加班加点、在保证准确无误的前提下，迅速的完成了维修基金的录入、提交、缴纳工作，保证了公司的利益最大化。

四、协助其他同事完成润祥小区经济适用房的收款工作，虽然这项工作不属于我的职责范围，但是由于情况特殊，需要我协助其他同事完成，我仍然以认真的工作态度，细致的做好收款和数据录入以及资料交接工作。

过去的一年时间里，还要感谢领导对我工作的大力支持和对我个人的热心关怀，督促我不断提高业务知识和工作技能，让我感受到公司集体对我个人成长的帮助和给予我的温暖。

综上所述，虽然自己尽职尽责、尽自己最大努力做了很多事情，但由于缺乏经验、很多方面考虑的不够周全，因而还是有不够完美的地方。在今后的的工作中我一定吸取这一年来的经验教训，继续以认真负责的工作态度，力求以更饱满的工作精神，把工作完成的更快、更好、更有效率。同时不断学习和进步，更加充实自己的业务知识和工作技能，以便为明年的结算工作打好基础、做好准备。

气体岗位工作总结报告篇五

回归岗位后，因工作需要，在领导的安排下，我调换了工作岗位，重点负责规范性文件的审查备案，根据自身业务工作需要，我认真钻研法学理论知识，积极向同事取经，重点学习了《山东省行政程序规定》、《山东省规章和规范性文件备案规定》等法规、规章，参加了xx法制办举办的《全市政府立法理论与实务培训班》，以使自己能够胜任新的工作岗位。在加强法制业务知识学习的同时，我积极参加政府办公室组织的各种形式的学习活动，针对办公室工作特点，学习有关文件、报告和辅导书籍，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。

一是积极做好规范性文件的审核备案工作。全年对xx余份政府文件进行严谨的分析判断，耐心与起草部门沟通，准确判定是否属于规范性文件。审核备案规范性文件一件，与起草科室跟踪对接起草、公示、征求意见、印发等每一个环节的每一个细节，并对文件进行合法性审核，为文件的出台保驾护航，文件印发后，分别向xx法制办及xx市人大常委会备案。

二是积极做好规范性文件专项清理工作。根据上级安排，组织全市各级各部门对不利于民营企业发展、生态环境保护、涉及产权保护等几大领域的规范性文件进行全面清理，审查规范性文件40余件，确保了政令畅通和法制统一。

三是加强了行政执法监督工作。下半年，我参与了行政执法监督检查，主要对10余个执法单位的行政执法案卷进行评查，对案卷材料中存在的立案调查审批表不规范、询问笔录执法人员未手写签字、处罚决定书不完整、当事人陈述申辩情况记录不完整、送达回执未写明送达地点等问题提出意见，对规范执法方式、加强执法监督、规范案卷装订起到了积极作用。

四是积极迎接上级考核，严格执行对下考核。法制办承担xx

市对我市的法治政府建设考核，对于自己负责的重大行政决策和规范性文件审查备案工作进行了充分的准备，积极与上级沟通，完善考核材料。同时，参与了市督考办统一组织的对各乡镇的年终考核，对各乡镇的政府法律顾问落实情况进行实地考察调研，客观公正的评价打分。

五是认真完成其他各项日常工作。全年参加各类会议30余次，按要求完成每月两篇信息上报任务，起草各类文字材料10余份，积极参加xx法制办开展的行政复议典型案例征集，上报的《初某不服市地税局不予办理退税案》入选xx市行政复议典型案例。

在今年近7个月的工作中，虽然自身从主观上付出了很大努力，也取得了一些成绩，但与新形势、新任务的要求相比，还存在一定差距，针对自身的差距与不足，今后应明确以下努力方向：一是要进一步加强学习。端正学习态度，通过持之以恒的学习，不断地开阔眼界，提高素质。二是要进一步改进工作作风。练就朝气，克服惰气，在工作上讲热情、讲激情、讲干劲，不推不靠，不拖泥带水。三是进一步提高自身综合素质。下功夫提高办文办事水平，下功夫提高专业水平，丰富法律知识，提高法律素养，争取把工作能力提升到一个更高的层次，为推进依法行政、建设法治政府作出新的更大的贡献。

气体岗位工作总结报告篇六

首先，在领导的帮助下我了解了出纳岗位的各种制度及其日常的工作流程。在同事们的指导和帮助下使我学到了很多工作中的知识，使我最快的熟悉了这份新的工作。在工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，来体现人生价值。同时为了提高工作效率，平时自学电脑知识和erp的出纳知识及操作，利用erp使工作更加准确和快速。

一、日常工作：

- 1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。
- 2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。
- 3、根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。
- 4、坚持财务手续，严格审核（凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付），对不符手续的凭证不付款。

二、其他工作

- 1、迎接公司上市财务审计，准备所需财务相关材料为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。在工作中，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励。
2. 完成领导交付的其他工作。

三. 回顾检查自身存在的问题，我认为：

一、学习不够。当前，以信息技术为基础的会计软件的应用及理论基础、专业知识、工作方法等不能完全适应新的工作。

二、对针对以上问题，今后的努力方向是：

加强理论学习，进一步提高工作效率。对业务的熟悉，必须通过相关专业知识的学习，虚心请教领导和同事增强分析问题、解决问题的能力，努力学习，争取在明年取得会计从业资格证书。

气体岗位工作总结报告篇七

一、老客户的鼎力支持及前任同事打下的良好基础是我今年业绩相对较好的原因之一。老客户推荐的新客户相对容易成单，不仅成单效率高，而且回款及时，同时有助于扩大公司产品品牌效应。所以，在维护老客户关系，巩固前任同事打下的市场基础方面，我做了较大努力，也赢得了客户的信任，促成了很多老客户新订单以及客户推荐的订单。这是业绩取得的主要原因之一，也是下一年度应该持续关注的工作策略之一。

二、11年签订的genecard客户的回款，占据总回款一定比例，促成我基本完成销售指标。正是由于去年的有效积累，也促成了我今年业绩的提升。这部分业绩取得令人欣慰，但同时也预示着下一年度我需要签订更多的合同，才能缓解目前应收款不足的尴尬局面。每一年度的销售工作都是由延续性的，希望在未来的一年能注重工作的延续性，保持一贯良好的工作态度及作风。

三、良好的工作习惯是个人业绩稳定提升、应收款即时到帐的主要原因。在过去的一年里，个人养成了每日拜访客户，及时处理邮件，工作不拖拉、确保今日事今日毕，以及良好的自我管理习惯。正是这些良好工作习惯的养成，加上积极进取的工作态度，促成了我在工作中业绩的提升，也是有别于他人的自身特点。积极的努力在未来一年需继续保持。

一、对一线业务员的培训管理不到位，没有给予他们过多的单独或集中培训，没有有效调动个别业务员的积极性，长此以往势必影响下一年度的工作业绩。今后应在这方面注重改进。

二、外省市区域内的销售渠道工作没有进展。一个人的精力、时间毕竟是有限的，北京市以外区域的市场拓展，还应从销售渠道角度加以改进。力争下一年度发展更多带来稳定收益

的产品代理公司，并想法设法调动代理商的积极性。

三、大客户开拓不得力，个别产品销售不畅。在这一年度的销售中，本区域内的大客户及genecard[hcs客户成单数量有限。究其原因，有来自公司支持方面的，当然也存在个人的不足之处。主要需要提升自己的业务水平，只有掌握更多的科研信息，提供更多的技术支持，才能更好地解决客户需求，面对大客户才有更多的谈资和签约资本。这是未来业绩能否提升的关键，是急需解决的问题之一。

个人在销售岗位为公司服役近两年时间，积累了一定的经验，同时也意识到公司存在的一些潜在问题，现以个人观点提出供若干建议如下。

一、销售团队后备力量储备。由于一线业务员，缺少洽谈合同的实践以及持续、系统的培训，致使他们对公司产品及服务理解有限，尚无法独立高效促成合同，一旦有客户工程师离岗，区域业绩必然收到较大影响，势必影响公司的持续发展。此外，由于缺少销售提成的刺激，看不到可上升空间，一线业务员的工作态度也将受到影响，甚至可能影响团队的协作。建议适当分出区域让较优秀的一线业务员独立承担销售任务，以便选拔人才，储备后备力量。

二、重视客户工程师意见。公司有良好的运作原则，但是有些条条框框影响了潜在的客户签单，比如克隆购买要款到启动等等。建议公司在制定运作原则时，能更多的倾听客户工程师的意见，并赋予其一定权力。因为，客户工程师是直面客户的，切实了解客户需求，知晓哪些原则可能影响潜在的公司利益。此外，由于公司尚未设立市场部，客户工程师这个岗位自然是公司的眼睛和耳朵，如果他们的意见得不到重视，或者长期妥协无意愿提出意见，势必会影响公司的未来发展。

三、提升技术水平和服务质量。我们是一家面向生物医学等

科研用户的技术服务型公司，在生命科学技术领域日新月异，市场竞争日趋激烈的今天，只有不断提高自身的科研技术水平，提升服务质量才能更多的抢占市场，赢得客户的良好口碑。在当前产品价格没有更多浮动空间的前提下，建议从扩大科研产品及服务的覆盖领域，缩短技术服务时间，提高售后处理方面着力下功夫，以求获得更多的客户群体，扩大本公司的影响力。

以上是对过去一年个人工作的总结回顾及对公司发展的个人建议，希望得到上级领导的关注和指导，并给予意见和期望。

气体岗位工作总结报告篇八

1、总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

2、成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

3、经验和教训。做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

4、今后的打算。根据今后的工作任务和要求，吸取前一时期工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等。

1、总结前要充分占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

2、一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

3、条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

4、要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

1、努力加强产品知识学习

为了能尽快加入安防行业的销售工作，对产品的功能学习及产品在实际应用场所的学习是必不可少的。通过工程部陈工的细心指导和销售部俞经理的虚心培养。现对产品的认知度有了极大的提高。后续将更加努力的学习，做到能对每款产品功能的真正了解。

2、加强与客户沟通的协调能力

实际工作中，也曾被客户的一些问题问倒。针对这些问题，公司也在加强对我们新人的培养力度。销售部罗经理也尽心尽力的在为我们解答一些客户常问问题的解答方法。我相信通过公司的培养，在以后与客户不断的交谈中，自己的沟通能力也一定会越来越圆滑，做到在维护公司利益的同时也能稳住现有的客户源，保证产品市场的开发与拓展。

3、产品的演讲能力有待加强

一个好的品牌，一款好的产品，在做品牌推广或产品介绍时，在面对不同的客户对象讲解方式上是完全不同的，在这一点上我个人真还有待加强，试从以下几个方面着手：其一、了解产品，只有全面的了解产品，才能把产品的优势特点展现出来；其二，加强语言功底，练习发音，控制语速；其三，

进行各种产品的演讲练习。

4、总结与收获

细节决定成败，一个品牌的推广与服务意识的树立，需要行内人的认可。那这就要提升公司内部人员的品牌意识。一个企业能不能在这个行业内生存起决于员工的素质、工作能力。在以后的工作中我将以百分百的业务水平来对待我们的客户，以创新的精神来发掘不是问题的问题，在稳定老客户的同时又能开发新的客户。与公司一起努力把我们的企业做到最好、最大、最强。

气体岗位工作总结报告篇九

1、自身心态的不成熟。

性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作！

心态的耐性还不够。作为旗县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。

将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。

2、工作能力的欠缺。

把握客户心态不够准确。对已经合作一段时间的经销商和客户，我往往会轻信他们。从经销商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办事处针对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致工作失误。

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。很多时候我都是按规定程序做事，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。思维方式因为没有经常对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而做起事来习惯性变得变的单一。作为业务员，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。