

2023年餐饮整体转让合同(大全7篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

签证专员年终总结篇一

xx年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在xx年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如；广播电台、报刊杂志等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面；制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

1. 销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2. 对客户关系维护很差。销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3. 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；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4. 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工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，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。

5. 销售人员的素质形象、业务知识不高。个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。（长久下去会影响公司的形象、和声誉）

一. 市场分析

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

年工作计划

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切的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，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上

一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售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管理办法。销售管理是企业的大难题，销售人员的出勤、见客户时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，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 提高人员的素质、业务能力。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) 建立新的销售模式与渠道。把握好制定好保险与装潢的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5) 顾全大局服从公司战略。今后，在做出每一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，只要能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的发展，我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在xx年有信心，有决心为公司再创新的辉煌！

签证专员年终总结篇二

一个学期的工作已经结束，下面对该学期的工作作总结。

在这一个学期里，我在思想上严于律己，热爱党的教育事业。去年下半年我向学区党支部递交了入党申请书，所以这一学期来我都是以党员的要求来约束自己，鞭策自己。对自己要求更为严格，力争在思想上、工作上在同事、学生的心目中树立起榜样的作用。在七一那天，我还荣幸地成为了一名预备党员。使自己的思想上上了一个新的台阶，同时也是对自己思想上严格要求的一个新的开始。一学期来，我还积极参加各类政治业务学习，努力提高自己的政治水平和业务水平。服从学校的工作安排，配合领导和老师们做好校内外的各项工作。

在教学工作方面，整学期的教学任务都非常重。但不管怎样，为了把自己的教学水平提高，我坚持经常翻阅《小学数学教学》、《优秀论文集》、《青年教师优秀教案选》等书籍。还争取机会多出外听课，从中学习别人的长处，领悟其中的教学艺术。平时还虚心请教有经验的老师。每上的一节课，原创：我都做好充分的准备，我的信念是决不打无准备的仗。在备课过程中认真分析教材，根据教材的特点及学生的实际情况设计教案。

这学期主要担任二年级两个班的数学、思想品德、科技、文体的教学及其中一个班的班主任工作。因为已经接手第二学期，学生的思想、学习以及家庭情况等我都一清二楚，并且教材经过上学期的摸索，对教材比较熟悉，所以工作起来还算比较顺利。培优扶差是一个学期教学工作的重头戏，因为一个班级里面总存在几个尖子生和后进生。对于后进生，我总是给予特殊的照顾，首先是课堂上多提问，多巡视，多辅导。然后是在课堂上对他们的点滴进步给予大力的表扬，课后多找他们谈心、交朋友，使他们懂得老师没有把他们看扁，树立起他们的信心和激发他们学习数学的兴趣。最后是发动

班上的优生自愿当后进生们的辅导老师，令我欣慰的是优生们表现出非常的踊跃，我问他们为什么那么喜欢当辅导老师，他们说：老师都那么有信心他们会学好，我们同样有信心。我相信在我的辅导下，他一定有很大的进步。我想全班同学的学习成绩都是那么好。于是，我让他们组成一帮一小组，并给他们开会，提出老师必须履行的职责，主要就是检查学生的作业，辅导学生掌握课本的基本知识和技能。给后进生根据各自的情况定出目标，让他们双方都朝着那个目标前进。老师们确实是非常尽责，而学生时刻有个老师在身旁指点，学起来也非常起劲。两个班所定的对一帮一小组，学生们全班都有进步，有的进步非常快。

这学期我还承担了数学优质课比赛的任务。从接到任务的时候开始，我就感到压力是非常重。首先这次优质课是数学开放式的课，是一种新的尝试性的教学模式。还有这次优质课与众不同的是上完课后还要进行答辩，要考的还是教师本身的素质。再者本校的数学优质课连续三年能够取得镇的一等奖，并代表镇到区参赛。面对这样的压力，我和数学科组的老师没有气馁，都想把这次课取得最好的成绩。我从学习理论知识开始，翻越大量的书籍及从网上搜集有关数学开放式教学的资料。数学科组的老师及校长都非常重视这节课，给予我莫大的帮助，一起定内容，一起出谋献策想教案、课件的设计，共修改教案、课件、试教十多次。有时候还得全科组加班加点。像×老师帮我把课件做好，领导主动帮我提建议，其它老师帮我做教具、录音等等。令我感觉到不是我一个人上公开课，而是有一股凝聚力使我感觉到是全校上。而在全体的努力下，这次的公开课终于实现了我校数学优质课连续四年获镇一等奖、并代表镇到区参赛的梦想。

在班主任工作方面，我非常重视学生的思想教育工作。通过班会、晨会、思想品德课及结合各科教材对学生进行爱祖国、爱人民、爱集体、爱劳动、爱学习等的思想教育。使学生能养成良好的班风、学风。班干部是老师的左右手，所以我把培养得力的班干部作为班主任工作的一项重要内容。我培养

了两位得力的班长。这些班干部能把班的学习和纪律管好，为我减轻负担。我为他们定出要争取每星期都拿文明班的目标，各施其责。还常给班干定时开会，了解他们工作的情况，鼓励他们大胆开展工作。使班干能在同学中树立起威信，成为同学学习的榜样。在他们的努力下，班务工作能正常开展，本班这学期也只有两次没有取得文明班的称号。这个班本学期的插班生很多，有六个，加上原来的一共有个，全是男生，并且来自不同的省份，语言沟通和学习习惯的参差就最令我头疼。他们连上课的基本要求都没养成，并且有几个象×××、×××等是最调皮的。特别是×××，这个小孩特别好奇、好动。上学期天天都要跟同学打上几场架，我唯有苦口婆心地跟他做思想工作，慢慢把他转化，今学期打架违纪的现象大大减少了，上课能遵守纪律，并且非常积极回答问题，学习成绩也优秀。但还是不时出现一些消极的思想。为了把班的常规工作搞好，我每天都坚持早上七点三十分前、中午一时四十分前就到校，回到学校的第一件事就是到班上了解学生的早读、午读等情况，对学生进行晨会教育。经过一个的努力，我们班的各项常规工作像早读、卫生、课堂纪律等都抓得比较好。

这学期班主任工作最使自己满意的是与家长的联系沟通工作。这一学期，我主动与家长通过电话、校访等的方式进行密切联系，了解学生在家的学习与生活情况，也向家长汇报其子女在校的情况，争取与家长的教育思想达成一致。当家长对我的工作提出意见的时候我非常乐意接受，并且调换角色站在家长的角度去考虑问题。结果，绝大部分的家长对我是非常信任和尊敬。原创：像×××同学，她的家长因为望女成凤心切，把女儿的学习管得特严。要她在完成老师布置的学习任务的同时，中午要她写两页的生字，晚上要写两课的生字和背语文或数学，完成不了还用棍棒侍候。结果把小女孩压得透不过气来，上课也没精打彩的，老师在学习要完成的作业总是完成不了，成绩也越来越差。我跟她家长谈过几次，了解到这样的情况，给他们提了个建议，让他们不要布置额外的作业给她，不要把她逼得太紧，先试行两个星期，如果

还是老样子的话就一起再想别的办法。家长听从了我的意见，结果这个同学在轻松的学习环境下成绩进步很大，语文数学都达到了优秀，数学还考了一百分。她的家长也对我表示谢意。

我在做好各项教育教学工作的同时，严格遵守学校的各项规章制度。处理好学校工作与家务之间的关系，虽然我在家是一名家庭主妇，但我家的家务活不是我干得最多，有很多时候跟女儿去看病也只能由丈夫陪着去。不论是学校分到的哪一项工作，我都配合同事尽自己的努力把工作做好。像我们是新世纪雏鹰文艺晚会，我负责训练司仪的工作，而这次晚会也受到了上级领导和家长及社会各界人士的肯定。

略。

签证专员年终总结篇三

第一部分 思想汇报

在思想上，利用电视、电脑、报纸、杂志等媒体关注国内国际形势，学习党的基本知识和有关政治思想文件、书籍，积极向党组织靠拢，并在年初向项目部党支部提交入党申请书。

第二部分 工作汇报

1、办公设备安装、调试和维修

唐曹高速是第一项目部20xx年年的施工重点，项目部人员设备xx项目，加上工期紧，业务量大，如今年x月份购置的一台夏普打印机，到目前吞吐量已近x万，远远超过x万左右的年正常工作量，施工高峰期，每x天就用掉x箱纸，停机一天，就会耽误工作，办公设备的维护就显得重要。

x高速五合同段地处x湿地□x湿地。我项目部驻地出于xx包围

之中，空气潮湿，含盐性大，设备容易锈蚀，为设备的维护带来新的很大困难，例如入场后打印机经常卡纸，纸张浪费严重，影响工作效率。我经过认真分析所卡纸张，发现纸x□在复印机体内突然受热后变脆，经过滚轮时不能正常卷曲，造成卡纸。为解决室内空气潮湿，提高工作效率，向项目部建议在复印机室放置一台电暖器，把要用到的复印纸放在电暖器上烘烤，提醒项目部员工用烘烤过的纸张复印，用完后及时补充烘烤，这样就很好的解决了复印机卡纸问题。

由于近年来，科技的高速发展，电脑越来越平民化，加上这几年公司效益芝麻开工节节高，很多职工已购置个人电脑，娱乐和工作，对电脑不再像以前那样视为高深莫测的高科技产品，对办公电脑甚至关键控制系统电脑常根据自己的理解进行个性加工，由于没有经过专业培训，业务水平不高，曾造成多台电脑多次瘫痪，关键部门如搅拌站、实验室均发生过系统或控制系统崩溃，造成业务中断，事故发生后我均在第一时间进行抢修，对控制系统的修复积极和厂家联系，讨论确定抢修方案，积极进行维修，并对操作人员进行现场电脑技术培训。经过我的努力，系统均在一天内恢复正常工作，比联系厂家上门维修或组织人员送修节省了资金，更重要的是节省来回往返的时间，为保证工期做出应有的贡献，受到领导认可。

签证专员年终总结篇四

时光荏苒、岁月如梭.....xx年7月20日的怀远堂，我正式成为一名管道人，至少在行政关系上。没有鲜花锣鼓、没有醇酒美食，但彼情彼景仍历历在目。从那时起，学生时代已经渐行渐远，聆听着赵玉建局长的谆谆教诲及身体力行的经验心得，我开始了对“管道为业、四海为家、艰苦为荣、野战为乐”的憧憬。自然，心有些许彷徨，那是因为面对崭新的工作团队、全新的知识领域、无限广袤的管道世界。

“小管道、大世界”，融入管道文化，首要的便是心态的调

整。“伟大的事业就像伟大的战争，只要作出了牺牲就需要进一步的牺牲”，当时刚刚接受局里的培训，读到了冯伦《疯狂的生长》里的让好男儿激情澎湃的一句话。我法律专业毕业，从来都是坚定的唯物主义者，但从未低估或者向来推崇精神的作用。如果选择做一名合格的管道人，请带着强壮的身体、自由的心灵、享受孤独的信念上路。所以，当“伊拉克”闯入我的脑海及工作时，我无丝毫的犹豫，“临危受命”。综合考虑工作性质及自身情况，我愿意在艰苦的海外环境中提升外语、法律的灵活应用能力、深入学习项目管理知识、积累丰富的海外工作经验。禁闭在管道大厦里，不会造就自由的心灵，也不会磨练管道人坚强的意志品质；借此伊拉克之行，我会争取一切计划锻炼成为懂外语、懂法律、懂工程的国际化人才。

1、参与28’ ’管道检测项目、哈发亚项目[cpf]管线、中间站)、艾哈代布项目的投标工作。尤其，在准备艾哈代布项目的短短十三天时间内，全面的了解、阅读标书、繁杂的标书汇编以及标书截止的前几天内与领导一块儿忙碌到凌晨，工作强度异常强大，加之，国际部空前的投标压力，从最简单的格式调整到编制安全、试运相关部分，我初出茅庐，却真正的收益匪浅。

2、注册伊拉克公司及杰巴拉里贸易、物流子公司。关于注册伊拉克公司，我负责与伊拉克律所联系沟通，寻求专业的法律建议，同时与国内法律合同部、财务部协调制作律所要求的法律文书。关于注册杰巴拉里贸易物流子公司，通过研究杰巴拉里注册公司的程序、税务筹划、财务成本分析，我撰写了详实的可研性报告，现在仍在随时等待上级领导的召唤。

3、艾哈代布项目中标后，协助合同经理编制合同文件、负责外协。项目中标仅仅是一个开始，协助合同经理编制程序文件、分包询价文件将是目前合同方面的紧要工作；为充分利用我的专业优势，项目经理再次让我主管外协、与业主联系等诸多事宜。

4、三百六十事，事事锻炼人。如果有精神、有信仰，我们不会一味抱怨自己如何繁忙抑或如何清闲，我们也不会一味愤慨领导给我扫的都是“屋子”而不是“天下”。这段日子，我打水、吸尘、拖地……每一件事情都给我带了成就感，也给别人带来了快乐。

时值新年，总感慨一句话“我记得你，你还记得我吗”；在过去的一年里，或许由于没有足够冷静、成熟到作此文时候的程度，曾经让您恼火、曾经把事情搞砸，但我记得您，“感谢您，感谢那些事”，原谅一个孩子的冒失、给他一个机会。

时值佳节，祝大家享受这份只有此刻才会拥有的快乐，拥有一生一世的幸福。

签证专员年终总结篇五

在20xx年里,本人在局领导和同志们的帮助下,按照局内的工作安排,结合本人维护的线路情况,严格要求自己,坚定工作理念,加强业务知识学习,转变工作作风,认真履行工作职责,以实际行动精心维护线路,努力提高线路质量,确保光缆线路的畅通。

我维护的二级线路有130公里,在上面附挂的到支局,模块局的光缆也很多。线路又途径很多村镇、开发区,厂矿等复杂地段,给线路带来很大安全隐患,给维护工作带来很大不便。面对如此多的维护量,如此多的复杂线路状况,我没有感觉有压力,没有怨言,抱着对工作高度负责的态度一步一个脚印,脚踏实地工作。

在工作中,我认真落实巡回制度。在巡回中,我认真登记线路情况,作好线路资料的详细、完整。对特殊地段采取徒步巡回,不定期巡回等巡回方式,以便及时发现问题及时解决。同时在巡回携带常用维护工具和材料,对可疑情况上杆检查

并及时处理。在巡回中，我注重护线宣传的作用，抓住机会采取方法向沿线群众宣传光缆线路的重要性，提高沿线群众对光缆线路的认识，加强了沿线群众对保护光缆线路安全的意识，对于预防线路障碍有很大的帮助。

在20xx年中，本人思想作风端正，工作态度踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责。20xx年在我维护的光缆线路取土，盖房，建厂，扩路比较多，严重影响着线路安全，对此种情况，我加强对这些路段的巡回，严格落实“三盯”制度，对施工现场负责人和施工人员多沟通，多交流，多宣传，对施工现场的线路根据实际情况，采取，升高、下沉、刷彩杆，喷宣传标语等措施，保证了施工路段的线路安全。

在工作中，根据工作情况，能够发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力。春天，鸟容易在线路上安家落户，有时一个鸟巢要反复处理几次。对此种情况我分析后，对容易搭建鸟巢的地方采取对光缆套红胶管、扎红布条的方法，直到了良好的效果，秋天，光缆容易被鸟叨，我对此种情况，我采取对原光缆绑扎的扎线去掉，更换大挂钩、加红胶、刷红杆子头的方法，起到明显的效果。

在工作过程中，能够找准工作重点、难点，抓住薄弱环节，把握工作的主动权，有的放矢的解决问题。在汛期到来之前，我提前对特殊路段，河杆，进行整治，对在沟坎上的电杆进行移位，加固、增加拉线等措施。对离公路较近又不能移开的电杆采用刷彩杆的方法，提高了电杆的可视度。对过路电杆杆高不够或牢固成度不够的电杆进行了更换或升高，提高了离路较近和跨公路电杆的安全系数，减少了安全隐患。

在20xx年里，我能够发挥主观能动性和团队精神，积极参加集体劳动，共同完成工作任务。工作之余加强业务知识的学习，熟练掌握仪表仪器的使用，现在能够独立完成对光缆的接续和测试工作。

签证专员年终总结篇六

下面是本站小编为大家整理的业务员工作总结200字，欢迎大家阅读。更多相关内容请关注本站工作总结栏目。

业务员工作总结200字

虽然我们相处的只是短暂的几个月,担任管理的也只是短暂的3个月,我深感管理的难度越来越大。考验也越来越严峻。深感那些将自己前途及发展寄托与公司事业上的同事,及领导们给予的厚望,我感到责任重大,唯有通过加倍努力与公司共同进步来回报关心。支持我的同事及领导。

- 1、 服务意识不强,客史档案的不健全。
- 2、 成本控制的力度不大,绩效管理尚未到位。
- 3、 业务人员的水平与要求还有很大的差距。
- 4、 硬件改造、设备维保力度不够,进度太慢。
- 5、 满足现状的大有人在
- 6、 设施设备不尽完善。

反复出现的问题有:有些岗位员工,仪容仪表不整洁,礼节礼貌不主动,接待服务不周到,处理应变不灵活。此外,清洁卫生不仔细,设备维修不及时等,也影响着整体的服务质量。

新年工作发展总结计划:

- 一、 铸造团队精神,强化整合意识

团队建设是自管理有效沟通的重要组织形式，以团队合作精神作为团队建设基础，以及时快速沟通作为团队建设渠道合作观念的培养，带头树立良好的工作作风，积极营造精诚团结的合作氛围，坚决反对“事不关己、高高挂起”的工作态度，彻底消除“各自为政、不闻不问”的工作现象。

二、在细微服务上下功夫着力塑造优良的服务

作好日常经营的同时，深入挖掘服务细节，全面提升服务档次，以客人为中心，以质量为核心，牢记“用心做事，真情服务，注重细节，追求完美”的宗旨，视客人为上帝，牢记客人永远是对的观念，突出个性化和细微化服务，让客人感受到与众不同的服务特色。

三、推行战略营销，稳定客源市场，从而来提高自己的业绩

针对熟客加强关注度、加大回访率，加强对生客的关注度，建立和完善客史档案，要求定期对客户进行电话拜访，及时掌握客人的消费动态，深入了解宾客消费后的感受和意见，及时将客人意见反馈，并积极采取措施，适时整改。

通过对工作的回顾和总结，激励鞭策着我和各位同仁能更好地振奋精神、扎实工作、发扬优点、奋发进取、更正缺点、扬长避短，以强烈的事业心和高度的责任感，为实现新一年的管理目标、业务业绩指标和工作计划而努力奋斗。

销售业务员个人工作总结

转眼间，2018年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

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，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和进步，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者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。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。”

签证专员年终总结篇七

在大学毕业的时候，我并没有找到合适的工作，失业在家，是公司收留了我，并且在实习期过后将我继续留用，我也是知恩图报，积极努力的工作。公司在根据我的我积极表现后，把我调到了采购部做一个业务员。

在采购部做业务员其实是一份很好的工作，我从这里也看到了公司对我的重点栽培，我深知自己肩头的重任，个起来更是百分百的投入！

时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培！感恩的心，感谢命运，让我做坚强的自己。新的一年已经开始了，现在的我将过去一年中工作的总结作一个汇报。

众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下，200*年我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售。

凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合！，一切以销售、生产为主，我们辅助。采购与销售、生产是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢总经理，在采购方法方面为我们出谋划策。

是他的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在他的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。

在这里我还要对公司所有人员说声：“谢谢“！感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心

中有数，从而成功降低了库存成本。为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证！从而每月都能减免一些不必要的税收。

这段时间来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。

一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

管理的最终目的和最终体现是增加效益，而在我们管理和成本控制过程中应该不断出新招、奇招。不然，即使成本在下降，只可能是市场或外加因素自然形成的。

而这样的下跌对于我们的竞争对手来说，也是一样的下降成本。我们并没有比竞争对手更多的成本优势。因此创新的想法和大胆试探新的方案才能使我们可能找到独到的降低成本、提高效率的方案。

当前社会各行业各企业的竞争力、和之间的较量其根源可归纳为决策层的经营理念经营思路的较量，不断创新的思维才能使企业永远保持活力。根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至比他们当自己公司的部门来看待。

签证专员年终总结篇八

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历

史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的20xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)、业绩回顾

1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务；

2、成功开发了四个新客户；

(二)、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。

主要原因有：

a □上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

2、新客户开发面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。

这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

二、个人的成长和不足在公司领导和各位同事关心和支持下□xx年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面

都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调整能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、平邑市场虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。

更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。

关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个xx年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。

但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

签证专员年终总结篇九

一转眼，到公司已经一个月了，恰逢年底，销售业绩方面虽然不明显，但是工作方面的收获很多，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长！很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮助下与公司共同成长；很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是“耐不住寂寞”的

人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，！自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

销售人员销售的第一产品是销售员自己；每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！如果你不行，你就一定要！如果你一定要，你就一定行！

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

一个人无论成就多大的事业，人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。

只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长！