

2023年车商总结(汇总9篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。相信许多人会觉得总结很难写？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。

车商总结篇一

自从来到公司先后完成了以下几项工作：

1、根据鲍总指示完成了数据库的制定及各部门共享根据鲍总指示完成了数据库的制定及各部门共享首先感谢鲍总的信任，交付此任务，现在数据库已经按照各部门提出的各项要求推出，放在商务部服务器上，如数据如实填写，可自动计算出服装最低报价，可为公司提供数据备份，如运用恰当亦可实现工作效率的`提高，而且该数据库现在是商务部、采购供应部、生产技术部、仓储物流部四个部门共享审阅，每个部门有制定人才可凭密码访问修改。数据库用得函数运算有些是以前从未接触过的，但整个数据库制作下来，对函数运用熟练了很多，学到了很多很多东西现在数据库还有不完善处，会不断的修改完善，以期达到的功效。

2、公司名片的设计制作与印刷设计出了公司现行的名片，艺术效果谈不上多棒，但是在实用性和宣传性上相对较完善，如有需要，可以继续对名片进行改版设计。在设计名片中有很多东西都是现学现用的，比如，以前从不知道名片的尺寸是9x5□4的，不知道字体要在6号以上才能看的清，通过这次学到了很多很多东西，包括后面的印刷的不同选材及周期，都是通过这次了解到的，感谢领导这项工作的派发。

3、集团公司商业计划书的初步定稿材料、集团公司商业计划

书的初步定稿材料、后期设计及跟踪印刷商业计划书的初步定稿材料首先感谢郭董和鲍总等领导的信任，交付我如此重要的一份工作。这是我进入奇百特进行的郭董交付的第一项任务，得幸与在先前公司的部分经验的累积，感谢以前的boss让我参与商业计划书的编写，才得以获得初级的经验，当然，更要感谢郭董和鲍总的信任，让我有机会参与并负责主持了这项工作。在商业技术书的编写中遇到了很多问题，大大小小足有小百，感谢为我答疑解惑的郭董、鲍总和韩总，感谢提供帮助的财务部同事，曾经的小于同志，没有他们的帮助与支持，没有现在这份商业计划书的出台。其实正式这份工作的完成，让我真正体会到团队协作的力量，万众一心，其力断金，我体会到了这句话的内涵，后期设计上，多亏了合作者王美玲的加班加点，追赶进度，也多亏了胡月与我一次次的校对与审核，虽然最终真的难以完美，但我们已尽全力把错误降到最少，后期的印刷工作，让我学习到了很多相关的知识，以及日常印刷品需要注意的事项。相信如有一下的物品印刷，我会做的更完美，再次感谢领导给予的信任与支持，同事给予的帮助，让这个商业计划书有了相对较美满的成品结果。

(1) 过度的自负：领导布置任务不经过深入思考就满口应下，完全忽略了工作本身的严肃性、过度的自负：严谨性与相对繁琐性，导致工作延时。

(2) 不够虚心：不够虚心：领导的某些建议，总是不能及时记下并入心思考，有些很关键性的提示因没能及时记住而导致工作走弯路。

(3) 闭门造车，思考不够严谨：毛爷爷都说中国要走一条“马克思主义理论与中国实际相结合闭门造车，思考不够严谨：合”的道路，教导我们要理论必须结合实际，我却犯了这项大忌，总是一个人闭门思考，没能很好的结合实际，多谢鲍总后来的点拨与提醒，让我意识到了这点，现在薪酬制度已经下发，绩效考核仍在制作与完善中，争取在最快的时

间内出台，给公司领导及同事交一份满意的答卷。

（4）分工不够，任务分解不足：分工不够，任务分解不足：薪酬绩效制度向来不是一个人能做的事情，需要与各部门尤其是人力资源部去沟通和协作，在早期的工作进行中，我却忽视了这点，知道领导英明的给我分派了人力部的胡月及后期安排丁洁协助我做这些工作，大大分解了我个人的压力，其实这些不应该等领导指派的，应该在自己感觉力不从心时就去主动去联系，去请求支援的，我却没能做到这点，这方面以后要多学习。

总之，感谢给予我帮助的所有领导与同事，以后会不断从自身出发，多做思考，努力圆满完成各项任务。

一、从改变公司环境卫生入手，培养公司员工的“5s”和安全意识，对生产现场进行整理整顿，基本达到生产现场通道顺畅，作业区分类明确，地面无脏乱，物品摆放整齐，餐厅卫生及厂区卫生得到改善。

二、对员工的考勤及劳动纪律进行规范，状况已明显改善。同时在公司推行全勤奖制度和“优秀团队奖”评选活动，增加了员工的福利，调动了员工的工作积极性，提高了工作效率，实现了公司和员工的双赢。

三、从iso9000角度对公司的质量管理体系进行了布局和计划，并组织了各部门骨干进行了iso9001质量管理体系的学习和培训，以及全员的品质、服务等专题培训。出台了《办公室人员管理制度》等文件，从制度的建设和执行力的加强双向推动了公司的发展。

四、加强了现场管理，对现场设备、现场人员、现场物品进行了针对性的管理。现场设备方面，配合技术部门制订并下发了各种设备的操作规程和点检表，生产部门按要求对设备进行保养维护，从而减少了设备的维修率；现场人员管理方

面，从七月份开始设立了每周二开生产早会，对生产计划、品质状况及员工的各种表现进行梳理、分析、检讨和要求，从而逐步提高了员工的凝聚力、生产效率和自身素质；现场物品方面，进行清理了厂房周边的环境，在傅总的大力支持和配合下，处理掉一批废旧设备和材料，定置设立了废铁屑区、废品区、废料区、木料区等区域。车间内部按产品加工类别进行了场地调整，使井架和人货梯生产分别集中，缩短了生产线，简化了搬运环节，从而大大提高了生产效率，使现场管理逐步规范化，发货计划也因此有了保障□xx年9月份实现井架发货100台、备货20余台的月度生产量。

五、组织进行了新产品的试制工作。从八月下旬开始进行齿条式人货梯的试制工作，目前本厂内能够生产的机械部分、图纸、工艺、说明书、计算书等已完成样机的生产任务。申报工作及电器、外协外购件、标准节的工装制作等工作正在有条不紊的进行之中，争取xx年5月份正式生产和销售。

- 1、优化生产组织结构，持续改善生产环境，加强设备管理，调整产品工价到一个合理水平。
- 2、规划技术管理层次，按职能进行技术人员的分工，完善公司产品的国家标准、行业标准以及公司的检验标准。
- 3、设立品质部，建立品质组织架构，逐步完善品质管理体系，以达到坚持以报表形式进行产品质量数据的分析，坚持纠正预防措施得到实实在在的落实，坚持工量具管制程序，从目前的产品检查阶段跨越到全面质量控制阶段。
- 4、建立供应商档案，进行供应商管理，培养稳定、优秀的供应系统，也使采购成本得到控制。
- 5、建立公司内部可以共享的销售计划和销售档案，便于快速查找相关记录或销售资料，建立和培训以及实施销售岗位责任制，按岗位职责要求考核、奖惩，为客户提供更加优质的

服务。

车商总结篇二

我叫xx男，19xx年xx月xx日出生，20xx年xx月毕业于xx学院国际经济与贸易专业，大学本科文化，20xx年6月参加工作，先后在xx公司综合部综合岗、渠道业务一部中介展业岗工作，后来担任营销业务二部和营销业务四部个代营销团队经理岗、销售团队经理。

自参加人保财险工作以来，我意识到保险业不断发展和业务创新对保险员工提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习保险业务操作流程、相关制度、资本市场知识、保险产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起保险产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供的建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进保险业务发展，为单位创造良好经济效益。

我现在主要负责安徽省阜阳市开发区“xx、xx和xx车行”等6家4s店的保险业务。我带领全体销售人员认真工作，努力服务好客户，促进保险业务发展，提高单位经济效益。一是始终坚持以客户为中心，严格履行“公开承诺”、“首问负责”、“微笑服务”，增强服务意识，创新服务方式，改进服务作风，满足客户多元化需求，提高客户的满意度。二是彻底更新观念，自觉规范行为，认真落实支公司各项服务措施，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量，维护好客户关系。三是针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作，要赢得客户由衷的赞许，为支公司争取更多的忠诚客户，持续推进保险业务发展。

我不怕困难，辛勤工作，为支公司创造良好经营业绩，其中xx为110万元□xx为110万元，至今每个月实现业务收入xx万元，以实际行动为支公司的发展作出了自己应有的努力和贡献。

在过去的一年中，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。今后，我要更加努力学习，提高自己的领导能力和业务能力，创新工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，促进支公司健康持续发展。

车商总结篇三

一、20xx年工作完成状况

(一)干部队伍建设

1. 抓好干部学习教育工作。一是组织干部参加各类学习培训。今年，共组织20多名干部参加市委组织部、市直机关工委等单位组织的培训达30批次。二是组织大讨论活动。根据市委统一安排，认真组织机关干部集中开展了“解放思想，开放崛起”和“转变作风，提高执行力”大讨论活动，就如何解放思想、转变作风、提高执行力、加快发展等问题深入地进行了讨论。透过活动的开展，使大家充分认识到应对当前市情，提高执行力的重要性和必要性，并针对存在的问题，提出了整改措施。三是鼓励干部自学。用心购买计算机、法律等书籍，发放到每名干部手中，号召大家自觉更新知识，扩大知识面。

2. 抓好人事工作。一年来，在办公室党组的正确领导下，我们认真落实了的资料和要求，共调整干部37名，为4名干部办理了调进调出手续。在选拔任用过程中，对干部选拔任用的标准严格掌握不走样，对干部选拔任用程序切实遵守不变通，严格执行了民主推荐、考察、酝酿、讨论决定、任职等程序，落实了任前公示制，考察预告制，任职试用制，进一步加强

了组织监督和广大干部群众的监督，到达了公开、公正、公平的目的。根据办公室工作需要，我们会同后勤做好司机的选聘工作，在试用期满后及时与4名司机签定了劳动合同，落实了待遇。

3. 规范机关管理。我们在广泛征求意见的基础上，对办公室机关管理制度进行了全面的修订完善，拟定了24类122条政府机关工作人员务必遵守的学习、工作和生活制度，配套完善了首问负责、职责追究、办结等相关制度，以手册形式发放到每名机关工作人员手中，强化了每一名政府工作人员的职责，进一步规范了机关干部言行。

(二) 机关党建

1. 抓好党员纳新及转正工作。今年6月，我们对2名纳新对象认真进行了严格的政治审查，组织参加了赴革命老区理解革命教育及入党宣誓活动，发展为中共预备党员，为党组织注入了新鲜血液。8月，为3名预备党员办理了转正手续。

2. 完成党报党刊任务。我们把抓好党报党刊任务作为一项政治任务，按照全市20xx年度党报党刊发行工作会议要求，认真执行订阅范围、订阅数量，完成了、等党报党刊任务。

3. 丰富机关文化生活。为丰富办公室机关文化生活，增进干部职工的交流与合作，我们认真做好机关活动室的日常管理，组织开展健康有益的迎新春文体活动，在全体机关干部职工的踊跃参与和共同努力下，活动取得了圆满成功。

4. 配合社区换届工作。今年是韩家街社区第三届居委会换届选举年。5月，办公室作为第一选举小组牵头单位，对市委、市政府两大院及周边20个单位的社区居民状况进行了认真摸底和统计汇总，确定了1269名选民资格，选出了居委会正式候选人9名，并受社区选举委员会委托，主持召开了第一分会场选举大会，按照规定的选举程序，顺利产生了新一届社区

居委会成员。

5. 组织献爱心活动。5. 12汶川大地震后，我们采取发倡议书、缴纳特殊党费等多种形式，号召大家发扬一方有难、八方支援的精神，用心投身到抗震救灾活动中，共筹集善款3.1万元，并透过组织、民政等渠道送往灾区。

(三) 工资福利工作

1、完成正常工资调整工作。今年，经过半个月的反复测算，我们对晋升级别、档次的103名机关干部工资进行了调整，并补发到位。

2、组织机关干部体检。为保证机关工作的健康运转，我们组织包括政府领导、机关干部、离退休人员及借聘人员在内的128名机关工作人员进行了身体检查。

3、搞好慰问活动。一是慰问住院工作人员。凡有工作人员住院，我们第一时间赶往病房看望，送上了办公室的温暖与关怀；二是做好节假日慰问金的发放。

(四) 组织参与全市性活动

1、参加春节文艺汇演及元宵节花灯展。春节期间，为烘托节日气氛，我们组织政府综合口近10个单位参加了迎新春文艺汇演，参演节目达20个。在元宵节花灯评比中，政府综合口选送的30盏花灯，获得一等奖2个、二等奖3个、三等奖3个，赢得了领导和群众的充分肯定。

2、组队参加全市篮球比赛。今年4月，办公室选拔了10名同志组成市政府代表队，参加了“建设杯”篮球比赛。经过20多天的艰苦训练，在全体队员顽强拼搏下，取得了全市第八名的好成绩。

3、用心参与礼貌城市建立活动。在搞好机关礼貌大院建立工作的同时，根据市礼貌委的要求，办公室组织相关科室编写了8千字的礼貌城市建立资料，得到了省检查组的肯定。克服困难，加大协管员工资筹措力度，并督促做好阳春大街路段路面保洁、车辆归整工作。

4、组织参加健步行和长寿文化旅游节活动。4月，组织综合口单位300多人参加了“迎奥运游钟祥”万人环湖观花赏景健步行活动。组织综合口单位150多人到客店观看“钟聚祥瑞”音画晚会，组织机关干部参加了旅游节开幕式。

5、扎实做好包段的防汛工作。7月下旬，在市防汛指挥部的领导下，加强了与段面所在镇村领导的联系和沟通，到现场蹲点排查，及时发现和处理险情，使段面顺利度汛，保证了一方人民生命财产安全。

(五)工会、老干部工作

1、做好老干部工作。使老干部老有所学、老有所为、老有所乐。一是为老干部征订了刊物。二是举行重阳节老干部茶话会，为全市经济社会发展和机关建设献计献策。三是组织开展垂钓等健康有益的活动。四是开展走访慰问，落实老干部待遇。

2、做好机关工会工作。重点突出规范化建设，做到围绕机关建设，抓工会工作促党务工作、工会工作服务党务工作。

一是做好工会会员登记工作。

二是在汶川大地震发生后，工会向每位工作人员发出向灾区捐款的倡议书，得到广泛支持。

三是做好困难职工救助工作。透过用心向总工会申报，为9名困难职工进行了救助。

二、20xx年工作思路

20xx年，政工科将紧紧围绕办公室中心工作，以和谐礼貌机关建立为主线，抓好思想政治工作和干部队伍建设两大根本任务，以提高执行力为主线，以干部队伍建设和礼貌机关建立为抓手，着力推进思想政治、干部队伍建设、党风廉政建设等三方面工作。

一是加强学习。学习相关政策理论知识和业务知识，当好行家里手。

二是增强服务意识。热情为机关工作人员服好务，做好贴心人。

三是提高执行力。在今后的工作中多锻炼、多思考，尽职尽责，当好“大内勤”。

车商总结篇四

实际上，年终总结不仅只是一项工作任务，它至少有三个方面的功能：

1、及时总结功过得失，指导自己未来工作方向。“销售是一碗青春饭！”，营销人，给予自己表现的时间并不长，进入业界，一不小心就成了三十好几。如不善于及时总结，随时调整自己，很可能变成“老”业务员。大区经理也一样，如果年年都是老三样，没有自我学习成长，很快也会被“长江后浪推前浪”给推掉。

2、实现实践到理论的飞跃。营销科班出身，总结一年的实践与自己所学理论相对照，思考新的营销方法或总结新理论；如果是半路出家，年终总结可以帮助自己将工作实践上升到理论的高度，一是指导自己，二是可以教育自己所带的销售团队。

样本：

a品牌xxxx年华南大区工作总结华南市场（广东、广西、福建）在公司的支持下，迅速扩展销售渠道，并于年中重新开发了被一度放弃的海南市场。完成了销售任务，回款同期增长26.68%，现就一年来的工作总结如下（年终总结的写作应分为两大部分，一是本年度工作总结，二是未来一年的工作计划。在本年度总结部分主要是要回顾一年的销售情况；对直接影响当年工作结果的经营情况作重点分析，只谈重点，不记流水账；客观汇报市场存在的问题；陈述工作亮点，写工作亮点，不是单纯的表功，而是体现自己的工作能力和所带团队的销售业绩。在下一年工作计划部分，重点陈述销售目标，完成销售目标的依据是什么？另外，把未来一年的主要几项工作计划写出来，要定位好自己的位置，不要写成省办经理总结，具体到分析某个渠道或网点的销售办法。也不要写成销售总经理总结，只谈大方向，谈展望和概念。）

销售回顾

华南市场由于中小品牌众多，迪彩、亮莊、蒂花之秀这类新品牌又切入终端卖场抢占份额□xxxx年和xxxx年都处于销售下滑态势。今年能止跌，并实现23.48%的增长，主要居于两个方面的原因：一是收回了沃尔玛的经营权。沃尔玛之前一直由经销商供货、结款，我们提供促销人员和促销活动支持，经销商享受利润。由于经销经营资金有限，沃尔玛新店逐渐增加，经销商从前年底开始就经常不能满足沃尔玛订单需求；同时，经销商对利润要求高，对店方基本上没有销售支持，造成沃尔玛对我们品牌不够重视，给予的陈列或堆码支持都较少。这些原因直接影响到了销售的增长，去年底开始与经销商协商，于今年初成功收回沃尔玛的经营权。沃尔玛转为公司直营后，没有再出现断货情况，加大了对店方的促销支持，沃尔玛全年直接增加销售920万元。

另一方面，重新开发了海南市场。海南市场前年因为经销商

原因被公司放弃，今年6月份寻找了新的经销商合作，重新启动运作，半年时间直接增加销售372万元。（分析增长的主要原因，销售是有来源的，没有平白无故的增长或下滑。你的区域增长了，公司管理层首先投来的不一定是肯定的目光，也许是质疑：是不是窜货了？是下面省办经理自己表现好吧，大区经理对增长有没起到决定作用？管理层所站的角度不一样，思考问题的方式也有差异，不能主观的认为管理层什么都知道，很多误会常常因为不沟通而发生。增长了，是因为什么？下滑了，是什么原因？客观的写出来，既可以减少误会，更可以体现自己一直在市场一线，市场的发展是和自己的规划与运作分不开的，作为大区经理，自己并不是“甩手掌柜”。当然，销售下滑，自己也首当其冲的承担责任。）

按年初预算，华南大区销售费用点数为27%，利润指标为10%。由于我们是以终端销售为主，需要配置大量的促销人员，销售代表和内勤人员也相对较多，所以人员工资一直居高不下，在14.5%左右徘徊，占了销售费用很大比重。华南市场因为费用高居不下，已经连续两年没有完成利润指标。

为了降低销售费用，提高经营利润，华南主要做了两个方面的调整：一是优化人员。省办经理带头兼省办所在区域经理、区域经理兼部分卖场管理工作，整个华南市场直接减少销售代表15名；核定每个省办含仓管、文员、出纳内勤人数为3名，不能随意增加。另一方面，改变了卖场的投入方式。之前由于多年终端销售习惯，只要是上了货，销售达到3000元的卖场，都会配置1名促销人员，人均产出极不合理。今年作了调整，撤掉了单店产出在4500元以下的驻店促销人员。同时加大家乐福、百佳、好又多、沃尔玛、吉之岛、华联（广西）、柳州佳用连锁（已被联华兼并）等重点零售卖场的投入，通过提高单产来降低销售费用。通过这两项工作，人均单产从xxxx年9.5万/人提高至12.4万/人，直接降低了销售费用。（在一年销售工作中，一些事件或决策直接影响到了经营结果。分析经营状况，重点在于分析这些对经营结果产生重大影响的销售事件或决策。一个方面是展现自己的

经营能力，体现整个销售团队的工作业绩；另一方面，是为管理层提供一些新的工作方法和工作思路，有利于将优秀的工作方法在全国推广，以提升整个公司的销售业绩，而不是自己“偷着乐”。)

存在问题

华南市场虽然销售增长，但仍存在较大问题，尤其表现为销售队伍不稳定和销售渠道不够下沉两个方面。销售队伍不稳定，由于广东市场大小日化品牌众多，整个华南市场对日化类销售人才需求过剩。一些中小品牌为了吸引有经验的销售人员和取得经销商资料，往往以高薪引诱，导致成熟品牌的销售人员流失。今年年初从兄弟市场调到广东市场8名资深区域经理，有4名跳槽至同类中小品牌，1名辞职，直接影响到了广东市场工作。

销售渠道不够下沉，以目前重点投入大型卖场，保护经销商利润的销售模式，使得我们的产品停留在一二级市场销售，三四级县级市场和工业区外来工聚居地很难见到我们的产品销售。这主要由于产品销售多年，价格已经透明，三四级县级市场分销商销售利润空间小，失去销售我们产品的积极性。而我们把精力和销售支持集中于一二级市场大型零售卖场，对三四级县级分销商无投入和支持，很多中小品牌却趁着这个时机，在三四级县级市场和工业区外来工聚居地加速市场开发速度和加大销售投入，树立了稳固的销售地位。（客观汇报市场上所存在的问题，不是叫苦。而是分析问题所在，以便自己找到解决问题的办法，把今年的问题变成明年市场工作的机会。让公司管理层真实的了解这些问题，也为下一步你自己争取销售政策支持打下基础。不要担心谈问题，销售的过程本来就是解决问题的过程，如果有完美的市场，就没有营销人存在的理由。大部分公司管理层都明白这个道理。)

今年最值得一提的销售成果，是准确的把握到了护发类产品

销售的上升趋势，加大了护发类产品的推广力度，使得护发类产品销售直接增长120%，尤其是150ml护发素在沃尔玛、家乐福、百佳、柳州佳用连锁的销售排名，从5月到11月一直保持护发类第一，销售瓶数比蜂花护发素还多。

对于护发产品的推广，主要是围绕销售终端做了如下几个方面的工作：

2、大量店内试用装免费派发。今年3月至5月，整个华南市场在零售卖场门前或店内免费派发护发素试用装共120万份。后期，经常有终端促销员反映很多顾客是因为试用后感觉好来终端购买。

3、重点促销。每月，家乐福、百佳、好又多、沃尔玛、吉之岛、华联（广西）、柳州佳用连锁这类重点卖场都安排了至少一期dm促销或店内端架促销，直接提升了销售。

4、培训。对促销员分4期进行了护发知识和护发素销售知识培训，强化了促销员的专业能力，为向消费者推荐护发产品提供了理论基础。（亮点，工作的亮点。在读你的总结之前，可能已经读了其它大区经理的总结，或是读完你的还要读别人的，中间也许还有文员进来签字打权；如果是集体开会作汇报，走神的更多。如何让管理层不仅记住你的销售增长了，还能记住你为了实现销售的增长，想了不少办法，做了大量的工作，工作亮点的汇报就显得尤其重要。销售做到今天，奇招可能不会太多，但是通过大量的信息收集对市场作出准确的判断，改变陈旧的销售办法以实现销售的突破，这样例子是很多的。重点在于你是否做了？做了是否总结汇报？或者是你管辖的某个区域做了，你是否及时的总结提升并在各个区域推广？工作亮点的汇报并不是单纯的表功，更是与公司管理层的互动沟通，让公司管理层看到你在用心工作，努力进取，而不是“坐吃山空”。）

销售计划

公司要求xxxx年华南市场比xxxx年销售增长15%，依据目前华南市场的销售队伍情况和市场现状，华南市场自行设定销售增长目标为25%。

工作方向

1、稳定销售队伍。今年底与和公司人事部作了沟通，为了规范用工，也为了留住优秀销售人员，华南市场所有销售人员和促销督导将纳入公司购买社会保险人员中，为其缴纳三金；跨省调入华南市场的人员，一年享受4次探亲假，每次连在途9天（含春节），报销来回差旅费用；对广东市场，考虑到消费水平较高，所有人员底薪增加20%；提供培训机会，每个季度选择两名优秀区域经理到中山大学参加营销管理短训班，提升区域经理整体素质的同时增加其对公司的归属感。

2、销售渠道下沉，重点支持三四级县级市场。各省设定一定的销售量，一年内平均月销售量达至设定的标准，给予销售费用和人员支持。销售量较大的三四级县级市场或工业区外来工聚居地，可以将分销商直接转为公司经销商，给予针对经销商的政策支持。如广西平均月销售量达到3万的县级市场可以投入2名促销员和促销品；广东小榄镇直接将分销商转为公司经销商。（总结的第一部分提到了影响xxxx年销售实现更大增长的两个问题：一是销售队伍稳定；二是销售渠道没能下沉至三四级县级市场。自己摆出的问题，要自己去提出解决方案，这样才能明确的向管理层传达自己有管理好一方市场的能力和信心。也是进一步诠释明年的销售来源，让公司管理层更加相信你所提出的销售增长目标。）

3、为ka卖场设计专供产品。华南ka卖场的销售量占到整体销售量的45%，份额较大。今年下半年，以产品不同促销装组合方式专供沃尔玛、家乐福和百佳，销售效果较好。实践证明，在ka卖场以不同于其它销售渠道的产品组合方式出现对销售有利，一是由于以促销装形式售卖，又不提高零售价，可以直接增加销量；另一方面，由于ka销售的产品和其它销售渠

道销售产品有一定区隔，可以在一定程度上维护价格体系，保护其它销售渠道和经销商利润。

xxxx年将和公司市场部和ka管理部沟通，继续为ka卖场设计特殊促销装，针对沃尔玛这样不要条码费用的卖场，为其定制不在其它渠道销售的专供产品。通过促销装的区隔迅速提升销售量，通过一定的产品区隔保护其它销售渠道利润。

（让实现销售的强势渠道越来越强，一方面展现自己能看到市场变化趋势；另一方面体现自己的全局观，把区域的成功经验提交给公司分享。可以为ka提供专供产品？为什么不能为其它渠道提供专供产品？这是刺激管理层思考新的发展策略的g点，以这样的沟通方式展现自己，更能得到公司管理层的认可。同时，总结这种通过自己工作体会得出的认知，是从实践到理论的飞跃，对自己是一次了不起的提高和自我培训。）

本人将以身作责，兼任广东省办经理，以实际行动来带领整个团冲击计划目标。（让公司管理层看到了你的工作能力，看到了你所带销售团队的业绩，更要让公司管理层明确了解你会继续在公司服务，通过自己的业绩获得认可的进取思想。）

车商总结篇五

光阴似箭，又到了年末写总结的时候了，这一年有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。做一下保险公司车商工作总结。以下是本站小编为大家整理的“保险公司车商工作总结”，供您参考，更多详细内容请点击[本站查看](#)。

在工作思想方面，积极贯彻省、市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新。积极认真参加公司组

织的各项学习，并且细心领会，化为自己的思想武器。作为一名展业人员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

在业务发展方面，我主要负责车商业务，这需要与各个4s店保持良好的合作业务关系及做好及时的沟通工作。无论是年初的车险见费出单还是年底的手续费统一结算；无论是核保的政策变动还是理赔系统平台的正常运行，工作上的每一点点变化，系统上的每一步更新，我都认真参与，尝试，全力以赴。近几年保险市场竞争非常激烈，比如平安的电话营销，在价格上我们可能没有那么优势，但是我们可以在售后服务方面做到尽可能的让客户满意。同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，增强盈利，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。

车商总结篇六

20xx年，cs的工作大部分围绕mz而进行，从我个人来讲更是几乎所有精力都集中在mz的品牌建设上。经过一年多的学习、创想、实践和总结，公司和个人都取得了巨大成果，我们在中间品牌建设的思路和经验上都有了很大提高。

工作中或有诸多不足：创意思路的深度和广度有待进一步开发，策略策划的全面性和逻辑性也需在今后努力加强——大

多是工作经验和思想成熟度的问题，经过学习和思考都能弥补。唯有一点，“沟通”，我认为我们团队和个人都应该重视的问题，这其实是工作态度和工作方法的问题，直接关系到我们工作的方向正确与否。学会沟通、主动沟通、深入沟通，我认为能在一定程度上提高我们的战斗力。

通过与客户的沟通，我们能获得更多有效和正确的信息，既能让客户看到我们为之全心服务的态度，也能使得我们的工作方向上的正确性。从两个事情对比：一是南京年会论坛的总结，二是自行车活动的总结。前者在与mz的初步沟通中，我们认识到这是给客户领导看的，但是没有深入了解他们企业的文化，导致了后来的几次修改。而后者的沟通则搞错了对象，这个总结其实是给mz的所有员工看的，方向上就不正确。学会沟通，是工作的起点。如果能够学会沟通，有技巧的、全面的了解客户的需求，弄清楚对象、目的、要求、忌讳乃至癖好，我们20xx年的工作将会更加有效率。从策划的角度上来看，不能全靠ae与客户建立沟通，作为这种年度服务的客户，我们应该建立沟通的渠道，针对不同事情，灵活利用电话、邮件、短信和工作单等沟通方式，快速有效的推动项目进展。

很多时候必须检讨，我们的沟通工作做的太被动了，往往需要客户来为我们提供想法和纠正信息。这其实也间接反映了我们工作计划做的不到位的问题，导致需要客户来提醒我们、催促我们，这样就造成了有时候在某些项目反而被客户牵着鼻子走的问题。我认为主动沟通的要求在于：想客户所想，主动了解他们的需求，做好工作计划，不断推动客户按我们为他们精心设计的品牌建设道路上走。正如近期的新年台历之类的，其实我们如果能提前做好计划，了解到客户的需求，提前通知他们设计和制作的时间节点，给予我们充沛的时间来创意和安排的话，其实比较简单的就能在客户心目中留下专业、有效的广告代理的形象。

。邮件、电话、面谈等与工作有关的沟通能让我们的工作更快更好的完成，而深入的交流则能让我们的工作更具潜力。客户其实有很多资源和素材，只是他们没有办法认识到其推广价值。比如说□20xx年前期我对客户的驻访中发现，其实有很多的技术很有新意，也有很多创意值得发挥；而在后面的沟通中，发现所谓“家电技术大会”其实更是值得利用的平台；企业内部也有很多值得利用的亮点，比如经过其设备处理过的废水可以用来养鱼这件事，其实可以通过软文报道发扬光大。我们现在正试图建立一种沟通渠道，促使mz内部的信息交流，将其他部门做的事情也让mz品牌部门获知，再来鉴定其价值。如果我们有深入的沟通，我们其实不用费力去做诸多吃力不讨好的活动，只要把mz的信息有效发布出去，就已经是一个闪光的品牌了。

一年下来，很多东西可以说，这次谨从“沟通”的角度发表了一些我的想法。而20xx年是mz品牌腾飞的元年，也是cs品牌重新崛起的一年，亦是cs团队快速成长的一年，在服务于mz□建立mz品牌的同时，我们同时也在建立cs品牌。通过沟通，我们让客户、客户的客户、乃至周围群体都感受到了cs品牌的专业和实力，既拓宽了公司的发展前景，也让我们个人的职业发展有了更多可能□20xx□希望更多更好的沟通能给我们带来更多更好的成果！

车商总结篇七

转眼间入职公司工作已一年多了回顾这一年多工作,我在领导及各位同事的支持与帮助下,严格要求自己,按照酒店的要求,较好地完成了自己的本职工作,通过这一年的学习,工作方式有了较大的改变,工作质量有了新的提升,xx现将20xx年度工作情况作总结汇报,并就20xx年的工作打算作简要概述。

一、日常管理工作□xx作为一名餐饮部的一份子,自己扮演的角色是承上启下,协调左右的作用,我们每天面对的是繁xx杂

琐碎的、有着挑战性的工作。这一年在餐厅的工作中，各项工作都是本着提高服务质量□xx提高工作效率为目的□xx让工作有条理性，融入到每一项工作当中。努力配合经理做好餐厅的管理工作，本着实事求是原则，做到上情下达，下情上报。

二、加强自身学习，提高业务水平。要做到优秀，自己的学识，能力等还有一定距离，所以总不敢掉以轻心，向书本，向领导□xx向xx同事学习，这样下来感觉自己这一年来还是有了一定的进步，在管理能力，协调能力及处理问题xx等方面，有了进一步的提高，保证了餐厅各项工作的正常运行。

1、礼节礼貌要求每天例会反复练习，员工见到客人要礼貌用语，特别是前台收银和区域看位服务人员要求做到一呼便应，要求把礼节礼貌应用到工作中的每一点滴，员工之间相互监督，共同进步。

2、班前坚持对仪容仪表的的检查，仪容仪表不合格者要求整理合格后方可上岗，岗上发现仪容问题立即指正，监督对客礼仪礼貌的运用，员工养成一种良好的态度。

3、严抓定岗定位和服务意识，提高服务效率，针对服务人员用餐高峰期的时候进行合理的调配，以领班或助长为中心随时支援忙档的区域，其他人员各负其责，明确各自的工作内容，进行分工合作。

4、提倡效率服务，要求员工只要有客人需要服务的立即答“到”进行为客人服务。

5、卫生管理公共区域，要求保洁人员看到有异物或者脏物必须马上清洁。各区域的卫生要求沙发表面、四周及餐桌、地面、无尘无水渍、摆放整齐、无倾斜。

6、用餐时段由于客人到店比较集中，往往会出现客人排队的

现象，客人会表现出不耐烦。为了提升自助餐服务的质量，进一步规范自助餐服务的操作流程和服务标准□xx这时就需要班组人员作好接待高峰前的接待准备，增加菜夹，双向同时进行取菜，以减少客人等候时间，同时也应注意桌位，确保无误。做好解释工作，缩短等候时间，认真接待好每一桌客人，做到忙而不乱。

1. 许多工作我是边干边摸索，现场管控业务知识也是不足，以xx致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。

2. 有些工作还不够过细，如在餐前餐后的检查中□xx餐中的监督中，硬件设施的维护及卫生检查xx上，不是十分到位。

1. 能够协助领导做好餐厅的日常工作。

3. 合理安排当班工作，全面协调、管理、检查。

4. 配合领导做好各项接待、安排工作，工作期间妥善处理工作时发生的问题和客人的投诉，有疑难问题及时上报领导。

做好餐厅的安全、节能、卫生工作。

6. 以身作责，监督、检查服务人员做好服务工作。

7. 做好服务工作的同时抓好思想工作，做到团结爱友、相互帮助、共同进步。

20xx年工作计划如下：

1. 积极认真配合领导，搞好餐厅日常的管理工作。做好内部人员管理，在管理上做到制度严明，分工明确。

3在物品管理上责任到人，有章可循，有据可查，有人执行，有人监督□xx4□加强学习，拓展知识面，借鉴同行业的优缺点，

灵活运用自己的实际工作中，优化工作质量，针对一些新员工和操作不规范，在服务过程中现场纠正指导，多培训演练，提高员工的业务xx水平。

加强节能的检查，平时多跟服务员讲解提高节能的意识，加强对硬件设施的维护及卫生检查上，给客人舒适之感。

6. 进一步加强员工政治思想工作，定期组织员工学习，不断提高为顾客服务的自觉性，做到礼貌待人，文明服务，热情主动。

7. 建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率，收集餐厅顾客对服务质量、品质等方面的投诉，作为改善日常管理及服务提供重要依据，餐厅所有人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使日常服务更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

8改变工作方法：部门新进的员工做房速度较慢，且卫生质量xx差错较多，要求自己尽可能少一点抱怨，每个问题都有落实。尽量做xx到事事落实到人，件件有反馈，帮助员工分析发生问题的原因，找出解决问题的方法，演示操作方法，避免类似问题的重复出现。也是我今年工作较以前的一个改变。

9. 协助经理提高员工对客服务质量，强化服务意识；对员工服务质量做好现场辅导工作，协同班组做好员工培训工作。督导落实情况，确保新员工掌握技能的同时，并且增强对客服务技能技巧。

10. 做好服务工作的同时关心员工，做到团结友爱、相互帮助□xx共同进步。在日常工作中了解员工的个性，讲话方式，身体状况。避xx免因工作忙碌、身体状况欠佳等情况产生厌烦的情绪从而影响工作□xx有时遇见员工感冒时主动帮助她们铺

床等，使员工从思想放下包袱□xx从而认真的投入到工作中。

20xx年即将过去，我将会调整好心态迎接新的挑战，我将一如继往，为腾格里国际酒店的发展尽自己的一份绵薄之力。我坚信餐饮部一定会坚定信念，精诚团结，以百折不挠勇往直前的精神风貌，共同绘制出腾格里国际酒店新的蓝图，实现各项指标的历史性突破。

车商总结篇八

从xx年xx月进入xx公司工作已经整整四年时间。四年的风雨兼程，四年的酸甜苦辣，对于我个人来说是一个锻炼成长的过程，是一个收获的过程，也是人生价值得到升华的时期。

在学习方面，主要突出三个重点：一是突出政治理论和企业大政方针的学习。通过学习，增强了共产主义信念，提升了辨别是非的能力、研究和解决问题的能力、适应市场经济的能力，也消除了思想上的模糊认识，对党在新形势下的基本路线、方针、政策有了更加清晰的认识。政治理论水平有了新的提升。在日常生活和工作中注意不断地加强修养，围绕生产经营献计献策，言行与企业保持高度一致，踏实干事，诚实待人，自我人生价值的实现与企业的发展相依相存，为项目建设作出自己应尽的义务。二是突出法律法规的学习。为尽快理清工作思路，适应新的工作岗位，我利用闲暇时间，认真学习有关法律、法规知识，先后认真学习了与建设有关的法律法规和行政规章，增强了法律法规意识，提升了执行政策、依法管理的水平。三是突出业务知识的学习。

从淮南项目到昌九项目施工现场管理的岗位，深感自己的专业知识无法满足新工作、新岗位的需要。为此，按照学以致用原则，积极学习专业知识。先后学习了各类施工规范及验收标准的学习，虚心请教领导和同事，比较快的掌握了工程建设项目管理的相关知识。同时注重计算机应用等专业技能的学习和实践，掌握了计算机操作知识，适应了办公自动

化的需要。循序渐进，逐步地提升了自己的理论和业务水平，现在已基本能适应工作的要求。

1. 作为项目部副经理，分管计划经营及施工协调工作，身兼数职，工作任务重压力大。对工作中遇到的问题，不回避、不推诿、不退让，工作态度端正，将企业的利益放在首位。作为副职，及时了解领导的工作思路，摆正位置，准确定位，作好助手，做到尽职不越权、越级，老老实实做人，踏踏实实做事，配合好正职的工作。自觉地维护项目部的团结和统一，言行一致，顾全大局，主动履行岗位职责，发挥自己年龄优势，精力旺盛，敬业精神强，锐意进取，开拓创新，全身心地投入到工作当中去，能够胜任现在的工作。

2. 将企业的利益放在首位，做好计划经营工作。树立了诚信为本，积极向上的公司及个人形象。借助自己工作与外界接触广泛的优势，向业主及监理介绍公司实力、人员素质、公司业绩和公司的发展趋势，尽量使他们能对公司有一个全面的了解，同时取得他们的信任，建立长期的联系，有力地促进了工作的顺利开展。担任项目副经理期间，严格自律，诚信为本，一言一行都代表着公司，不以牺牲公司利益为代价赢得个人利益，即使受到了委屈，也要忍耐。为赢得企业的利益，多动脑筋想办法，多努力，多周旋，争取企业的最大利益。

3. 作为施工单位主要代表，主要负责工程施工管理、现场协调、项目进度，努力做好工程项目的建设管理工作。工作在急工程所急，想工程所想，做好了相关的协调服务工作。一方面积极参加业主组织召开的工程调度会，另一方面针对一些难点和重大问题，主动协调，努力解决。以积极主动、认真负责的态度，调动土建及安装相关单位的力量多层次、多方位地开展协调工作，在多方共同努力下，解决了大部分问题。为工程顺利实施提供了较好地服务和有力地协调保障。特别是在工程前期，筹建工作时间短，生产任务压力大，永修特大桥上渣速度快等情况下，每天深入施工现场，明确工程进

度，严格工程质量控制、积极推进项目部的进度控制、投资控制，保证了工程顺利实施，在多家施工单位中表现出色。亲历了施工各环节，开阔了眼界，增长了见识。

4. 做好服务工作。在做好主要工作的同时，本人始终把服务施工一线放在首位，坚持以人为本、实事求是的原则，以热情接待、耐心解释、用心排忧的态度，做好服务工作，认真解决好有关问题、矛盾。与领导、施工员到工人师傅建立了良好的关系，得到了有关单位和群众的肯定，也树立项目部工作人员的良好形象。较好的为领导和同事提供了服务。

在廉洁自律方面，一是加强学习，提升思想认识。进一步明确了职责，增强了廉政意识。二是坚持以身作则，自觉遵守廉洁自律的各项规定。严格执行和遵守企业廉洁自律的各项规定，正确行使自己权力，时刻警示自己，防微杜渐。三是严格遵守本规章制度和办事程序，在重点工程建设管理方面实事求是，严格把关，不办关系事，不推诿扯皮，不谋取私利。四是日常工作和生活中，不好高骛远，不盲目攀比，做到严格管理自己、自我约束、自我监督，思想上时刻牢记党的宗旨，把群众答应不答应、赞成不赞成、高兴不高兴、满意不满意作为工作的出发点和落脚点，积极践行权为民所用、情为民所系、利为民所谋的“新三民主义”，保持了一名共产党员的良好形象。

1. 过去的一年，自己在学习、工作、生活中都能以一个共产党员的标准严格要求自己，也付出了很大努力，取得了一定成绩。但与组织和领导的要求相比，还有一定的差距。

2. 学习的广度和深度，对新知识、新理论涉猎的较少，学的不透；工作中开拓创新意识有待于进一步加强，特别是在重点工程管理工作体制和机制创新上还没有理出好的思路。

3. 具备了一定的组织协调能力，但在把握全局，宏观综合管理能力上还有待提升。

4. 施工进度：从总体来讲，进度基本上达到了工期的要求。但是与其他项目部进行对比，进度较慢。还需要自己进一步加强进度管理、总结不足，加强人力组织，弥补前期施工的不足。

车商总结篇九

20xx年，是人力资源部收获的一年。是人力资源管理从事务性管理迈向现代人力资源管理真正转型的一年。集团公司领导的正确领导下完成了上级和公司领导交给的各项工作任务。

开发区相关部门的正确指导下、在公司各部门的大力支持下、在部门全体工作人员的共同努力下，紧紧围绕集团公司的发展目标及“团结、务实、开拓、创新”的企业精神，勤奋学习，积极工作，同心协力，较好地完成了上级和公司领导交给的各项工作任务。

现代人力资源管理是帮助公司面对不断的变化提升员工素质和技能，完成公司战略发展目标。这就需要创造一个公司文化，让所有的员工都了解，因此人力资源部在制度完善上加大了力度，重新修订完善了《劳动人力资源管理规定》、下发了员工手册，并根据员工需求详细制定了全员培训计划并组织实施。

这次培训历时一个月，参加培训人数x人，人均参加军训x学时、接受理论知识授课_学时、参观考察_学时。参训人员均写出左右的培训心得，纷纷表示将培训中所学的知识、理念、价值观变成自己的工作热情和优质服务，去支持公司，积极主动地去工作。通过x节的检验，员工的综合素质和整体服务意识均有很大提高，此次全员培训收到了良好的效果。

在人力资源管理与开发方面，我部为进一步做好人力资源管理基础工作，在加强定岗定员、人力资源培训与开发、人力资源管理信息化和人力资源管理制度建设有效结合的同时，

不断开拓人力资源管理人员视野，把握人力资源动态，吸收外部先进的人力资源管理思想和理念，进行人力资源管理改革与创新。

形成了人力资源管理人员月例会制度，在人力资源管理人员中间倡导“学习、积累、总结、提高”；“专业勤奋”；“x”的工作、学习理念。在思想上，我部各位同志都充分认识到了学习型企业的深刻含义，积极参加了市、区相关部门组织的各种培训活动，在充实头脑的同时也为今后各种工作的顺利开展奠定了基础。

今年，我部及时、合理调配工作人员，保证了各岗位工作的有序运行。

1、年初，我部门及时地完成了集团公司安置_就业的收尾工作。并与所安置的_子女并签订了劳动合同。

2、根据开发区人力资源局的要求，为x更换了技术等级证书，并着手为符合条件的_职工晋升初级职称。

3、集团公司自x年转制后至x月末，对已达到退休年龄的职工一直未办理退休手续，致使_职工未按时办理退休手续，导致本应由保险公司支付的退休金一直由企业自付。经我部工作人员多方位的协调沟通逐一的理顺了与市(区)劳动局、市(区)保险公司的工作关系，而且极力挽回了本应由保险公司支付确因延误或停办造成的由企业负担的养老金x余元。

4、为适应公司发展的需要，公司领导班子做出决定，面向社会招聘一部分专业管理人才和专业技术人才，我部门立即着手通过知名招聘平台——x招聘发布招聘信息，在两周的时间里，共有_人通过电话以及亲自登门报名。我部门对这些人员通过笔试、面试、体检等方式逐一筛选，共有_被我公司录用。此次公开招聘也是集团公司成立以来的第一次，为企业的蓬勃发展注入了新鲜的血液。

5、根据市里的有关规定，养老保险在元月开始要对欠缴部分收取滞纳金，因我单位从_月份由事业缴费转为企业缴费，所以养老保险个人账户存在着很多问题，通过对集团公司x的账户进行核对，在时间紧任务重的情况下整理出了x的错误信息，做实了以前未做实的x的个人账户，并补齐了以前漏缴的x的养老保险，协助公司4位两不找人员补缴养老保险x余元。