

最新年级体育课教案(实用5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。什么样的总结才是有效的呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

电器工作总结 电器销售工作总结篇一

逝去的是青涩，赢来的是苦涩；漫漫飞雪诉说着年关迈进□20xx犹那江水已去不复□20xx以锐不可挡之势席卷而来——备战，在路上！

销售概况

20xx年地区实现销售万；其中主力品牌：索伊万、吉德万；较20xx年索伊增幅%、吉德增幅x%□与20xx年相比整体持平的主要因素是荣事达、东宝、日立、欧力等整体萎缩，另国商荣事达、日立库存的转代销冲抵销售等。

场外分析

20xx年是冰洗行业竞争急速白热化的一年，也是洗牌元年；各厂家纷纷跳水，一二线品牌亦是；直接导致三四线品牌生存压力加剧；例如：海尔的部分型号利润空间可达到余元，而且零售价位并不高。

20xx年是“惠民”年，各种富有创意、吸引力的促销收获了大量销售；搞活动生，搞有创意、与政府关联的活动更是活的无比滋润；不搞活动就死，而且死的很惨；例如：通过与残联合作，一场活动销售容声冰箱余台、金鱼洗衣机余台！

20xx年渠道变革迅速加速，县级卖场、连锁巨头纷纷植入乡镇市场；通过各种模式进行掌控，虽然哪一种模式能够持续生存，我们拭目以待；但，确实确实给我们代理商提出了一个全新的课题；例如：我们的市场鹏程、百诚区域连锁模式，县家电协会的成立。

通过观察我司品牌、及竞品的销售，我们可以发现核心店的建设非常重要，形成核心店品牌主推，销售立竿见影；例如：上菱冰箱通过一场“惠民”活动销售就达到我司一年在该地区的销量，华日冰箱在20xx年的销量将近万。

县级代理商往往拥有自有门店，通过对乡镇经销商进行代开票（提供直补家电下乡、以旧换新）、小规模随时发货、欠款铺货等便捷方式迅速掌握渠道，掠夺销量；例如：美的、海尔在市场就通过以县级代理商为依托，抢占了不少市场份额。

内部思考

团队建设我首要讨论的是“统一思想”只有思想统一、认识一致，才有资格讲执行力；而执行力的原则就是：用有执行力的人；思想统一、具有执行力和销售激情的团队才是有战斗力的团队，才可以做大做强三四线品牌；我们可以借鉴参考一下索伊的销售团队！

规则的力量是一种隐性的力量，自古就是规则定方圆；我们所期望的任何高端愿望，总是依靠规则来实现的；规则优化我想讨论的是必须明确各个岗位：业务、内勤、行政、财务、仓管物流、各级领导的权、责、利；应避免多头领导、权责不明，利用经济手段直接考量各岗各职，调动员工主观能动性，使其全力以赴解码、达成公司高端愿望、实现销售；建立签字责任制非常有必要，谁签字谁就要承担责任；同时我们也要优化行业规则，参与直至制定行业规则，这是一项长期工作；但，一定要有意识的去关注、去引领，这方面我觉得杭州是所有子公司的榜样！

针对这样一个年轻的公司来说，品牌架构还远远没有完成，合资品牌、规模化品牌是目前比较急需的；长期来看，想要在这片土壤上生根发芽务必形成高、中、低的冰洗格局，才可以在行业中掌握话语权，成为行业规则制定者；此后才有资格有能力引进其他品相，形成规模化运营；成为地区家电行业中一颗璀璨的明珠。

市场白热化表明充满着机遇，同时极具挑战；随着洗牌的开始，接下来就是撕牌，我们能否成为幸存者，就看我们所采取的措施！应该来说我们目前手中掌握的品牌生存优势还是相当明显的，因为与我们合作的厂家都有着自身不可替代的优势，都处于品牌上升期，只要我们有效挖掘并放大我们的优势，通过我们团队全力以赴的耕耘，机会远大于挑战！

具体来说，运用好会议营销及时抢占客户的资金和仓位是第一步；

再三，务必确保经销商的合理利润，使其有利可图；

第五，通过有效努力，使能够上量的卖场形成品牌主推，并加强跟进促销活动，尤其是能上规模的活动方案务必抓牢、及时落实□20xx年活动一定还是主题，特别是创新型的活动方案，一定是；针对冒税务风险的代开票性质的县级代理商我们应坚决抵制，而应通过提升其他方面的服务来说服经销商放弃代开票，转成一般纳税人等，同时我们应在小规模发货、返利及时、账务清晰方面来给渠道经销商吃定心丸，提升我们的整体服务水平。

心境波澜

20xx年褪去了年少，成熟了心智；这一载顺与不顺都告知了自己，这一载的平凡也只有自己知晓，这一载的得失皆已过往云烟；波动的是心境，有助的是未来，不变的是梦想；懂得了应该更好的了解本性、了解自我，并需要努力克服与生

俱来的缺陷；融入社会、融入团队中去，不仅需要保持自有的个性，也要参考社会的标准；俗语有之“一口吃不成胖子”那么就要一口一口去吃成胖子；不能一步登天，那么就需要一步步脚踏实地的去实现自己年轻的梦想；谦逊、和气、包容、乐学、勤奋、坚定、果断等等都是比不可少的优良品性，务必时时提醒自己；浮得起、藏得住，听的了掌声、忍得住委屈；人的成长总是要经历起起伏伏，过去的一年真的教会了我许多、也参悟了许多。

来年——即便道路依旧泥泞崎岖，相信我可以走的更加坚定、更加沉稳！

来年——也坚信我们所处的团队可以更好的驾驭市场，实现更辉煌的销售！

来年——我们依旧在路上！

电器工作总结 电器销售工作总结篇二

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

例如：

- 1、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

2、今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yh5ws-17/50型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

(一) 市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农

电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

(二) 竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂(分厂)、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低□yh5ws-17/50型避雷器销售价格仅为80元/支□prw7-10/100销售价格为60元/支，此类企业基本占领了代销领域。

(一) 依据xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

(二) 针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时

计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三)对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因xx年农网改造暂停基本无用量□xx年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

(一)20xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

(二)20xx年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)20xx年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂1-2天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

(四)由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑□xx年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合

乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

电器工作总结 电器销售工作总结篇三

一、加强标准设备管理，确保量值传递的准确性。我们常说计量表计是电力企业经营活动中的“秤杆子”，那末标准计量设备则是校准“秤杆子”的工具，对电力企业具有非同一般的重要性。我局共有标准设备19套，为保证这些设备稳定健康运行，我主持建立了标准计量设备台帐，明确专人管理，定期送检，避免超期服役。

对性能不太稳定的便携式单相表校验台，我们每年由生产厂家维护一次，不定期与其它标准做比对，出现问题及时解决，以免造成严重后果。x年我们共送检标准设备12套，由于工作到位、措施得力，送检合格率达100%，深受电研所领导的好评。

二、搞好表计管理，维护供用电双方的合法权益。通过营业性普查，我们建立了表计台帐，将计量表计纳入规范化管理。我们确定了电表校验工作流程，由专人对台帐实行动态管理，以保证台帐与实际相一致。表计在校验前先核对台帐，登记工作记录，校验中由微机自动记录误差资料，校验后由专人更改表计台帐；若需换表则出据《计量装置更换记录》，并根据实际情况出据《计量装置退补电量报告书》。

这样做的后果，有效的遏制了个别人通过电表做文章、为个人谋私利的不良行为。为保证电表校验质量，我们实行电表校验终身负责制，电表只要被确定为人为调整不合格误差，不论时间多久，都要追究校验人的责任，决不姑息。x年，我们共校验电表4741块，电流互感器4814块，超出计划任务56.7%，为全局降损节能提供了技术支持。

三、狠抓母线平衡管理，消除线损管理的盲区。一般说，线损由高压线损和低压线损构成，这两级线损均有严格的考核

制度，受到普遍的重视；介于高低压线损之间的母线平衡则很容易被忽略。而实际上，母线平衡是不允许被忽略的，如我局x年全年完成供电量2.997亿kwh□若全局母线平衡率由0.5%上升到1%，全局全年择要多损失电量149万kwh□

母线平衡率的高低，主要取决于计量装置的准确性。为保证站内计量装置的准确性□x年7月份，我们将站内计量电表全部更换为多功能电子表，并按照计量规程的规定每季度现场校验一次，确保表计稳定运行。通过此项工作，母线平衡率大大降低，米北、板东两站平衡率由原来的1.5%以上降到0.5%以内，效果尤为明显。为及时准确了解站内平衡情况，我们设专人每天都关注各站的平衡情况并每周核算一次，只要发现某个站连续两天平衡率超过0.5%，便立即赶赴现场查找原因。

对各站上报的计量故障，我们保证在12小时内人员到位，以最快的速度解决问题□x年，我们共换表46块，现场校验146块次，处理站内计量故障3起，确保全局全年母线平衡率在0.5%以内。为完成供电量指针，确保经济效益，更换电子表的工作我们凌晨即出发，尽量在用电低谷期工作，首开我局“零点工程”先河。

四、重视现场管理，全力配合降损工作。现场管理包括定位、验收及多种形式的现场调查等方面的工作。每一次定位或验收，我都要求班组成员认真负责，不能局限于做记录，而要真正参与进去，该把关的严格把关□x年9月份，在对四宝革塑有限公司1000kva扩容工程进行验收时，我们仔细检查接线，发现了厂家的计量接线错误，防止了一起严重计量事故的发生。

对其他现场工作，无论是用电普查、还是重点调查某些线路、台区，还是调查公用配变的负荷情况，我都坚持实事求是、力争将真实的第一手资料调查清楚，为领导的决策提供可靠

的依据。此外，我还将现场调查作为自己深入基层、接触第一线的难得机会，通过现场调查，为供电所的同志们解决实际问题，同时也丰富自己的阅历，补充缺少的知识。x年，我们共调查线路30条，台区8个，纠正错误接线11处。

五、优化无功配置，为降损工作提供技术保障。无功管理是线损管理中的一个重要环节，对于无功管理，我不满足于供电所报几张表、填几个数字，而是全身心的投入到这项工作中去。我一方面深入实际、多次到北沙、东阳、大步村等地，从改正无功表接线入手，帮助供电所人员测量用户的无功状况、为用户确定无功补偿方案、检察无功补偿效果。

另一方面查阅相关数据、了解无功补偿最新动态，不断补充自己的头脑，为我局无功补偿工作寻求切实可行的工作方法。通过不懈努力，供电所的同志们及不少用电户对该项工作的认识不断提高，去年共增无功补偿量10000kvar。

电器工作总结 电器销售工作总结篇四

刘巧玲

一、骨干教师培训学习虽然已经结束了，但静思通过此次培训，我更进一步了解和掌握中职学校的发展方向和培养目标，领略了现代企业的生产设备、管理理念和企业文化，领略到德国名师的风采。青岛开放大学的主管领导对这次培训非常重视，明确要求做到“严密组织实施、严格培训质量，提供优质服务”，使整体培训方案合理、针对性强。

二、在专业知识的理论学习和实践技能学习方面，我学习了《单片机原理及应用》、《西门子plc编程》、《气压传动》等电子电器专业技能知识及实训课程。在学习期间，我们使用了德国进口设备，使自己的专业知识得到了更新和提高。在专业知识的海洋中，我努力吸取每一滴养份，勤奋的享受着这知识的盛宴。专业知识的广与深，让我深感以前知识的

不足和老化，我感到兴奋，也感到吃力。在学习中，我为给我们上课的德国莱文特教授和沈教授渊博的专业知识所折服，对他们高深的专业素养和高度的教书育人的敬业精神赞叹不已。在他们身上，治学的严谨和诲人不倦的精神竟然结合得那么完美，我真切感受到了名师的风采，这些都会成为今后我学习的楷模。

三. 参加培训使自己更加坚定了终身学习的理念。“终身学习”教育理念是我们进行课程改革的一个核心理念是我们每一个课程改革参与者必须树立起的一种具有现代社会特征和教育特征的先进的教育理念。要培养具有终身学习能力的学习者，教学生学会求知、学会学习，作为一名教师，首先要使自己具有终身学习的理念和能力、学会学习的能力。尤其是职业教育的大力发展，对中等职业学校教师提出了更高的要求，我们需要更多的学习型、学者型教师。同时教师专业化的发展，对教师自身学习能力提出越来越高的要求，教师不仅要具有专业学科知识，还要具有教师专业技能和教师专业情意，所有这一切都要求教师要加快自身学习的速度。学校教育质量的关键在于教师，学习是教师的天职。作为职业学校的教师我们更应该树立创新学习、网络学习、实践学习、终身学习、批判学习的观念。骨干教师培训虽然结束了，但自己终身学习的理念不能丢，以后自己将利用各种渠道和方式完善自己的终身学习体系，提高自己的综合素质和能力，做一个真正适应现代职业教育发展的学者型教师。

四. 培训为我们搭建平台，大家合作学习、共同交流，收获经验和友谊，非常值得庆幸的是这次参加培训的老师们都是来自青岛市中等职业学校的一线骨干教师，8天共同的学习生活，已经使我们之间建立了深厚的友谊。学校不但为我们提供了好的学习环境，也为我们学员之间交流讨论提供了很多宝贵的机会。通过交流和讨论活动，我们了解各个兄弟学校发展的状况，也获得了很多好的成功经验。8天建立起来深厚的友谊已经冲破了地域和年龄的限制，这里就像一个其乐融融的大家庭，每个人会毫不保留地一起分享经验和心得，学

习中互相鼓励和帮助，并且已经建立了长久的联系便于日后的交流和相互学习，这也将会是一笔非常宝贵的精神财富。展望日后的工作和学习之路，将会是曲折而永无止境的，但这8天的学习的经历，将激励着我勇于探索不断创新，百折不回地实现自己的梦想。近8天的培训时间是短暂的，但收获却是丰硕的。我们感受了专家学者们的人格魅力，感受了最投入的学习过程。这次培训活动，不但使我发掘出了自己的价值和长处，也给了我一个锻炼自己的平台，并使我认识了很多同行。通过培训，我们增强了作为骨干教师的责任感、使命感；通过培训，我们来自青岛市各职业学校的教师有了一个互相交流、互相学习，取长补短、增进友谊的平台；通过培训，提高了理论水平，掌握了操作技能，更新了教育理念，实现了向“双师型”教师的转变。五. 通过培训，使我对今后的教学方法感触颇深，现从以下几个方面谈谈自己的一些看法。

1、优选教学方法，注重学生学习情趣的培养。学习兴趣是学生基于自己的学习需要而表现出来的一种认识倾向，它在学生的学习中具有重要的作用。在现有的教学条件下，不断进行教学研究，在教学理论指导下，采用多种有效教学方法，激发兴趣，让学生自始至终愉快地学习，尽力满足学生的求知欲，不断提高教学效率。

2、组织协作学习，促进学生自学能力、合作精神的培养。同学间互相帮助共同解决困难，互相指正错误。共同进步，这样掌握知识又快又好。如，学生借助互联网的功能，查找资料，以小组为单位进行交流、讨论、齐心协力一起解决问题，拓展学生获得知识渠道。协作学习使得学生的学习活动更加生动，活泼和丰富多采。

3、加强联系实际，培养学生的创新能力。创新是素质教育的核心内容。在学科教学中进行创新教育已成为中等职业学校创新教育的主渠道。鼓励、指导学生大胆、灵活地运用已学的知识，解决实际问题培养学生创新精神与创新能力的有

效方法。在解决这些实际问题的过程中，教师可组织学生开展竞赛，进行自由讨论，互相交流方法，互相启发思路，以实现解决问题与培养创新能力的有机。

4、向学生提供形象直观的材料，还可能培养学生的想象力、觉擦力。在电子教学中激发学生的创新意识，培养学生的创新思维，提高学生的创新能力，促进学生个性的发展，是教师义不容辞的责任。创新能力的培养是创新教育的核心，实践是创新的源泉，因而教师在教学中要联系实际，注重学生实际能力的培养，求新出异，提高学生创新的积极性。

5、坚定信念，献身教育。有幸参加青岛市中职骨干教师的培训学习使我深感荣幸，但我并不会因此而骄傲我知道我的责任更大了。也感到自己身上的压力变大了，要想不被淘汰出局，要想最终成为一名合格的中职骨干教师，就要更努力地提高自身的业务素质、理论水平、教育科研能力、课堂教学能力等。而这就需要我付出更多的时间和精力，努力学习各种教育理论，并勇于到课堂上去实践，及时对自己的教育教学进行反思、调控，我相信通过自己的不断努力会有所收获，有所感悟的。回顾这8天的学习，用四个字来形容这次培训的感受，那就是受益匪浅。通过8天的培训和教学实践，不仅丰富了我的文化知识和工作经验，还增强了我的实践技能。使我对教学工作的各个方面都有了新的认识，进一步增强了自己对教学的责任心和责任感，也从其他老师的身上学到了很多的东西。而且各位老师娴熟的专业能力、高尚的人格魅力、严谨的治学态度，孜孜不倦的工作作风深深感染着我，既是我的良师益友，也是我学习的楷模。在以后的工作中，我会更加的努力，把自己所学的知识 and 老师们给予的宝贵经验都应用到具体的工作中去。总之，这次培训虽然只有短短8天时间，但是带给与我的启发和经验却是一笔永久的精神财富，是打开陈旧思想，释放无限思绪的钥匙，它让我知道我知识面和技能存在很多不足，今天开始我的心中永远亮起一盏明灯，指引我更加努力去探索，无论从技术水平、教学能力、与人相处等方面都有了非常大的提高。通过此次培训使我更进一

步了解和掌握中职学校的发展方向和培养目标，领略了现代企业的管理理念和企业文化，感受到德国教育风采！在以后的教育教学中我将不断充实自己的专业知识，探索运用多种教学手段，处理好知识与能力、过程与方法、情感态度价值观之间的关系，处理好课堂设计与生成等等之间的关系。

最后，感谢上级领导使我能有机会参加这样高水平、高层次的培训；感谢青岛开放大学的领导和老师们的辛勤教诲，使我的知识、素质和能力水平都有了较大的提。也非常感谢黄海学院的领导给与我的信任和肯定。我将不负领导、老师的希望和嘱托，将所学的先进教育教学理念和扎实的专业知识运用到教学实践中，尽力让每一位学生成人、成才，为职教事业的发展做出更大的努力和贡献。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。将永远铭记尊师的教诲，将心中的感激化为以后工作积极进取的源动力！让培训的硕果在教学事业的发展中大放光彩。

电器工作总结 电器销售工作总结篇五

时光流逝，在繁忙的工作中不知不觉我们就要走完20xx而迎来xxxx年。我是今年4月份加入xx大家庭的，回顾在xx的这半年的工作、生活历程，作为xx销售团队中的一员业务上取得了一定的成绩，并且和团队内其他同事建立起信任、合作、默契的团队关系。虽然未能完成公司制定的区域销售目标，但却朝着公司制定的目标努力迈进，当然未能完成是因为存在不少的问题，为了给来年工作提供更好的规划，我在此将本年度接收工作以来的情况进行总结并制定20xx年的工作计划。

在我们xx环保节能电器有限公司里，我的职位是镇区业务，说到底就是负责xx在东莞市所下辖的6个镇（大郎、东坑、桥头、企石、横沥、常平）的直营销售与协助代理商做好代管区域市场维护这方面的工作。从今年四月进入xx开始，我逐

渐认识到作为一家成功运作的销售公司，除了拥有一批敬业忠诚团结进取积极主动能吃苦耐劳的销售人员，还需要一个高素质，英明果断，能把控市场起伏敢于决断的领导团队。这点，也是xx团队能够不断发展、壮大的因素之一吧。

从刚加入xx到8月，我是负责另外一个区域的工作，对于过去种种，这里就不做多提。8月份因工作区域调动，我来到了常平，刚来时我第一步做的工作是，对整个区域进行摸底，对区域内各个经销商（合作客户以及待合作客户）分布情况了解清楚，其次了解合作客户在合作中有没什么问题或建议，能否在自身能力范围内解决；未合作客户没有合作的原因是什么，以及确定后续有没有合作的可能，在接手以后的近四个月中，我所负责的区域业务基本上呈上升趋势。各渠道门店年度销量大部分是上升的，并且综合电器业务方面，在两个镇上新开了门店。当然也有一家店面销量下滑，我总结了一下原因、经验，争取在来年的工作中扭转这一下降趋势。这其中直营区桥头、企石、横沥三个镇的销售业绩增长比较明显，当然这也离不开前任业务对市场良好的维护以及进入销售旺季的原因。而在电器三大类品种燃热、电热，厨具当中，厨具的销量最大，其次是电热，燃热最低。当然销量最大的厨具，在各个镇、店面的销量差异比较大。在企石、横沥二镇的一些店铺，有的厨具销量多大6个单位，而有的销量为0。这说明在一部分地区，对厨具的潜在消费需求有待于下一步在20xx年，就可以大力开发。这将是我们来年提高销售量的有力增长点。说到美的大家最熟悉的可能是它品牌下的其它产品，厨房电器和热水器对于美的来说算是后起之秀。而我们xx做的就是在这颗大树下，拓张其在热水器、厨房电器领域的业务。

总结回首这走过的半年，我认为自己的工作通过自己认真的态度，不管是在市场方面还是个人能力方面都有所提升。

纵观xx面对的厨具、热水器行业，呈现出城市市场深挖高端

产品潜力，农村市场需求将放量的趋势。而我主要负责农村或城镇的业务。厨电产业属于传统行业，竞争较为激烈，加上近年来国家对于房地产调控政策的出台，导致购置全套家电的需求降低，导致厨电市场增速放缓。不过随着人们对生活水平的追求不断提高，新型厨房电器逐渐被人们所接受，加之上个世纪九十年代大规模普及的燃气灶、油烟机、微波炉等产品经过数年的使用已经面临更新换代。

近几年随着国家的家电下乡、节能补贴等政策的出台，农村家电市场需求呈现放量式增长态势，特别是厨电产品，尚处于开发初期，像消毒柜、电烤箱、油烟机等产找总结刚刚开始在农村地区普及，未来有很大的增长空间。正因为农村市场待开发，更需要厨电厂商抓住细分市场的机遇，推出适合农村地区使用的操作简便、性价比高的产品，推进农村用户对现代厨房电器的认知，促进市场的进一步扩大。为此，整体厨房这一产业将成为我国厨电行业下一阶段的另一热点。另一方面，以洗碗机、净水设备、榨汁机为代表的新型厨房电器，目前仅仅是在高端消费市场有所建树，但整体市场的辐射以及用户拥有率还很低，未来出点生产企业应抓住厨房电器更新换代的契机，加快新型产品概念的推广，特别是与整体厨房的搭配或许能够极大的加速新型厨电产品的普及。未来，随着消费者口口相传的口碑效应，以及厂家的持续推动，各类新型厨房电器将不断进入消费者的家庭。

总之，我认为乡村市场的家电潜力还是非常大的，热度不减。

电器工作总结 电器销售工作总结篇六

1、铁路方面。从上半年3月份到下半年11月份，施工任务几乎是全年连续封锁，任务之重、施工强度之大是公司历史上从来没有过的，领导们统筹部署、身先士卒，广大员工不顾疲劳、转战千里、连续作战，顺利完成了千余名职民工从××到××的千里大转移，次次安全正点完成封锁任务，为集团公司再一次赢得了声誉。

2、公路方面。××隧道施工，到**年5月份进入了攻坚阶段，先后克服了地质条件差、资金严重制约等困难，于**年10月18日提前13天胜利竣工开通，受到了业主和监理的一致好评。××高速公路明确要求工程要倒排工期，合理组织生产，层层包保到人，细化分解到工序、工班，确保工程的期到必成。

二、开发工作积蓄力量，厚积而薄发

**年虽然我们的一些开发项目落空，但我们积累了经验，锻炼了队伍，全体开发人员勤练基本功，在信息处理、投标报价、标书编制水平等方面的能力有了很大的提高。开发人员素质明显提高，开发投入从弱到强，力度不断增大，开发体系逐步实现专业化和规范化管理。“与其临渊羡渔，不如退而结网”待到山花烂漫时“，我们会迎来一个明媚的春天。

三、企业文化建设成绩突出，学习气氛日益浓厚

以《企业文化指导手册》为标准，以开展“企业文化月”为载体，大力开展企业文化建设活动，在全公司上下营造积极向上的精神风貌，培育团队协作精神，弘扬“求实创新、追求卓越”的企业精神，倡导勇于创新、争创一流、自我超越的意识，使企业精神成为全体员工的行动指南。通过有效的文化灌输、文化传播和强有力的思想工作，广大员工对企业文化从认识、服从到转化为自觉的意识和行动，有效促进了企业整体工作的提高。通过实施“项目标准化管理”，进一步规范了施工现场管理和施工作业程序，大力开展争创“文明工地”、“文明驻地”、“文明办公”等一系列活动，并采用抓试点，选树典型，以点带面，在全公司范围内进行推广，营造创建安全文明工地的良好氛围。达到了：作业区内道路硬化、材料标识准确、机械管理有序，施工过程中，施工人员着装整齐，持证上岗，操作规范，整个施工现场井然有序，对外起到了树立了企业窗口新形象的作用。

四、实现安全质量、施工进度的双赢

今年实行责任包保，深入开展“两抢三保一创建”劳动竞赛，提前保质保量的完成了施工任务。安全工作坚持事前预控，超前防范的原则，进一步加强安全管理七项机制建设，深化安全管理逐级负责制。今年全年安全生产稳定，没有发生任何事故，在××*封锁施工、××*站场改造及××*提速施工70余次大型封锁施工期间，我们次次安全正点，并实现了“一事未出、一人未伤、一章未违、一点未延”的好成绩，尤其××提速换岔，在上下行正线正常160公里速度下进行施工，没有发生一例影响列车的红光带出现，受到××局的好评，全面落实了安全工作奋斗目标。截止12月底，实现安全生产××*天。

质量工作是施工企业的关键环节，也是企业的永

恒主题。用“不争一流，就是落后”的企业理念，精心施工，塑造精品。××框构取得了顶进方向、高低零偏差的好成绩，得到领导的高度评价，××提速换岔施工质量多次得到××局的赞扬，为企业树立了形象，提高了信誉，为市场竞争奠定了良好的基础。今年来分项工程719项，其中优良719项；分部工程178项，其中优良178项；单位工程53件，其中优良53件，优良率均达到100，验交工程10项，优良率100。

五。全面推进责任成本管理，实行承包预算，进行资金控制。

先算后干、工程盈亏事先心中有数、全员控制成本的良好氛围。真正做到干前有预算、干中有核算、干后有决算。通过规范管理，项目成本得到了有效控制。今年由于施工任务重，施工点多，资金十分紧张，但我们加强资金控制，保证了工程所需的急需资金。这都是我们深化管理，加强成本控制所带来的结果。

电器工作总结 电器销售工作总结篇七

（一）公司简介

苏宁电器1990年创立于江苏南京(成立之初因苏宁位于当时的“江苏路”和“宁海路”的交叉口，因此，得名苏宁)，是*3c(家电、电脑、通讯)家电连锁零售企业的领先者。截至20xx年10月1日，苏宁电器在*28个省、直辖市和自治区，190多个城市拥有超过600家连锁店，员工人数达90000多名。20xx年销售规模近610亿元，在商务部统计的全国前100家连锁企业中，位居三甲。20xx年3月，苏宁打破家电行业潜规则，首先试水“明码实价”。在20xx年11月8日公布的20xx年*民营500强企业榜单中，苏宁电器有限公司名列第三。苏宁电器目前经营的商品包括空调、冰洗、彩电、音像、小家电、通讯、电脑、数码八个品类，近千个品牌，20多万个规格型号。苏宁电器一直坚持“专业自营”的服务方针。以连锁店服务为基石，配套建设了物流配送中心、售后服务中心和客户服务中心，为消费者提供方便快捷的零售配送服务，全面专业的电器安装维修保养服务，热情周到的咨询受理回访服务，苏宁电器竭诚为消费者提供全程专业化的阳光服务，成为国内首家通过iso9000服务体系国际质量认证的家电连锁企业。苏宁电器致力于为消费者提供多品种、高品质、合理价格的产品和良好的销售与售后服务，强调“品牌、价格、服务一步到位”。

（二）、岗位职责简介

2、盯销售放飞单。跟着顾客，旁听促销员的讲解，目的是防止促销员在讲解本品牌的商品的时候诋毁其他品牌的商品和具有相互替代性的品类的商品。另一方面就是防止其飞单，就是防止促销员进行私下操作，不经过公司的销售系统把产品卖出去。飞单会给公司照成损失，这也是我们工作的主要内容和难点。

3、在必要的时候补岗。我们作为自卑营业员我们的主要的工作不是销售，而只是在促销员忙不过来的时候补岗，不至于让顾客流失。

主要是监督、管理、协助各个品牌促销员的销售，以及协调和运营苏宁电器连锁店的内部工作。所以我不仅要掌握销售技能，还要熟练苏宁电器的所有办公软件，和店面的运营流程。

首先，在北京的苏宁物流基地，进行为期三天的封闭式培训。第一阶段是军事训练。

化篇。主要内容是苏宁的发展史，苏宁的营销方案，人力资源方案，苏宁企业文化及其组织架构，员工制度及行为规范。培训目的是让我们能走进苏宁了解苏宁，从思想上能够认可这个企业融入这个企业。第三阶段是岗前知识培训，培训的主要内容是营业员岗位职责和常规工作任务，营业员常规计划及订单列表，店员的服务礼仪，销售八部曲。目的是让我们熟悉岗位工作内容及各种行为规范在走上工作岗位时能尽快熟悉工作为企业创造价值。

然后进行为期一个星期的店面带教。由部门督导或者老自营带我学习。

（一）、熟悉商场交易规则，明确商品交易流程。在进入实体店面工作之时，首先对自身进行一个轮岗安排，从售前到售后，从门店到仓库，做到对各项工作开展的整体把握。

（二）、掌握行业发展动态，顺应时代潮流，跟上社会节奏，从理论到实践。

（三）、以服务为导向的策略营销，用激情活动进行战略部署。学习营销过程中的销售四步曲。

（四）、人性化的内部管理，优化团队意识，有效协调纠纷。

学会“刚柔并济，以理服人”的管理；懂得交流沟通，互帮互助，互利互惠的硬道理；深知为人处世之道，不断的超越自我，做最好的自己。

（一）、在管理中，我深知协调沟通，团结协作的重要性，在团队优化与建设中，坚持以人为本是我们的价值观核心理念。在管理中，通过提供人性化的舞台，为我们厂促提供更便捷实效的服务；管理的本质就是提供服务，管理的意义在于营造良好的工作环境；只有通过实在的互帮互助，才能实现团队共同的价值取向，做到凝聚向心力，形成内部工作人员的优势互补。

（二）、在生活中我们要不断的超越自我，做最好的自己，以价值观为理论指导，通过激情卓越的追求与饱满的热情投身于生活和工作。在工作中我们应积极乐观的看待生活，这样才能提升自己工作的积极性与能动性；在和同事相处的过程中，应持有同理心，“将心比心”的做人，设身处地的为他人着想，这样在工作中才能如鱼得水；在遇到困难的过程中，我们应该用勇气来改变可以改变的事情，用胸怀来接受难以改变的事实，将一切问题付诸于行动，这样在我们生活和工作中的难题将会迎刃而解，我相信这也是我们从理论自上实践的捷径。

从理论走上实践，将理想化为现实需要我们认真的对待工作和生活，工作的意义在于将知识运用实际，生活的本质在于不断超越自我的工作。

电器工作总结 电器销售工作总结篇八

在转炉低压配电系统短短三个月的见习已经结束了，时间虽短，却是弥足珍贵的，在学校学习的理论知识终于回归了实践，让我对所学知识有了更新的认识和见解。

通过实习我了解到配电柜按照供电系统要求分为：一级配电设备、二级配电设备、末级配电设备。其中一级设备统称为动力配电中心。它们集中安装在企业的变电站，把电能分配给不同地点的下级配电设备。这一级设备紧靠降压变压器，故电气参数要求较高，输出电路容量也较大；二级配电设备是动力配电柜和电动机控制中心的统称。动力配电柜常使用在负荷比较分散、回路较少的场合；电动机控制中心用于负荷集中、回路较多的场合。它们把上一级配电设备某一电路的电能分配给就近的负荷。这级设备应对负荷提供保护、监视和控制；末级配电设备总称为照明动力配电箱。它们远离供电中心，是分散的小容量配电设备。

配电柜作为配电系统之中的重要设备，它有以下几个方面的作用：第一、配电柜负责向用电设备提供电力，所以设备的电源线都接到配电柜中；第二，配电柜还可以通过其面板上的开关实现一定的监控功能，比如实现对电动机的控制，对变频器的控制；通过面板上的电表对所需的电流电压进行简单的监测等；第三，配电柜是电气自控系统之中的重要组成部分，自控系统通过安装在配电柜中的仪表，如电表、电压、电流互感器等采集相关需要监测的电流和电压信号并通过ai□di点将信号反馈到上位机的控制界面中；第四、配电柜可以通过自控系统ao□do点，以及其中的接触器等实现对用电设备的控制。

同时，我还了解到，在日常维护、调试配电柜中的相关设备时，一定要注意安全，严格按照按操作规程工作。在对配电柜进行操作时，必须切断主电源，以保作证工作人员的安全和设备的安全；在对配电柜进行接线时，应注意线头和端子排之间的连接要紧密，端子排外部不应裸露电缆的铜芯。另外在对设备进行接线时，电缆裸露在外的铜芯应用绝缘胶布包裹，避免在运行中发生事故。

纪律、一切按照操作规程办事是安全生产的需要，更重要的是，正是这些宝贵的实习经历，使我对今后的工作内容有了

一个全新的认识，使我以后能够尽快地胜任自己的工作，早日成为一名合格的点检员。

电器工作总结 电器销售工作总结篇九

回首这一年新兴的电器厂在集团领导下，在全体员工的团结努力下，顺利的完成了生产任务，总结这一年来的工作，展望明年电器厂如何做的更好。

20xx年电器厂磁电机生产总产量32467套、线束生产总产量29924套。在人员不齐情况下一人身兼数职，充分发挥基层班组人员的能动性，领导人员率先垂范，身先士卒。加强现场维护与考核力度，指定专人负责对生产现场的清理与维护工作，对生产过程中的不符合项进行及时的完善与整改。

电器厂开始没有质检员，只是进行样品确认，来料不检验，有问题只能在生产线上发现，耽误了生产。5份月开始从生产线挑选3名人员由雷家杨带头成立质检部，从样品到来料按百分比抽检、生产首样确认、生产过程循检、成品检验。

现在不断改进检验流程，不断提检验效率，灌输品质意识。以确保生产产品出厂的质量。

成本是企业的命脉，对于生产成本进行多方面控制，

1、生产成本控制，人员由原来的28人减到现在25人，从原来一天产量100只磁电机到现在180只。

2、技术改进降下成本，从磁电机引出线每米下降0.5元线到自己开模做定子。

3、采购原料成本控制，由于生产量不是很大与供应商降价很困难，甚至有的材料采购价比较贵，下一步准备换磁钢供应商来下降磁钢的单价。

电器厂处处本着以人为本的管理理念，确保安全生产、确保完成生产任务。在今年的6月份电器厂出了一次规模辞工事件，一班长鼓动自己介绍的老乡辞工，这事情也提醒我们以后招人用人注意防止类似事情发生。此后电器厂健全相应的管理制度和规章制度，从人员出勤，规范操作，劳动效率上着手，细化责任，量化考核，达到制度管理人，用制度约束人的目的。同时搞好各类培训，提高员工素质，提高员工的大局观念，培养岗位操作技能，增强员工的稳定性。在全厂职工中营造良好的企业文化氛围，向员工宣传灌输企业文化理念和精神，提高员工的责任感，使命感和主人翁意识，多组织有利于集体理念的活动，全力打造出一支技术娴熟，勇于拼搏的员工队伍。

4月份开始电器厂参加集团增程电动车的研发工作，电器厂负责研发控制系统，研发中心负责研发动力，车业负责整车研发。电器厂负责开发了整车控制器，点火器，磁电机以及上位机软件。10月份车业路试，11月份开始小批量试产100台。

总结20xx电器厂还有很多地方做的不够到位的，如：人员管理的不足，基层技术人员培训不够，员工素质特别是质量素质与安全素质需要加强和提高。为此20xx我厂将努力总结以前的不足，克难攻坚，加强自身的素质修养，整合资源，齐抓共管，共同推动电器厂在新的一年里取得新的突破。

电器工作总结 电器销售工作总结篇十

逝去的是青涩，赢来的是苦涩；漫漫飞雪诉说着年关迈进20xx犹那江水已去不复；20xx以锐不可挡之势席卷而来——备战，在路上！

20xx年*地区实现销售万；其中主力品牌：索伊万、吉德万；较20xx年索伊增幅%、吉德增幅%；与20xx年相比整体持平的主要因素是荣事达、东宝、日立、欧力等整体萎缩，另国商

荣事达、日立库存的转代销冲抵销售等。

场外分析

一、市场竞争白热化

20xx年是冰洗行业竞争急速白热化的一年，也是洗牌元年；各厂家纷纷跳水，一二线品牌亦是；直接导致三四线品牌生存压力加剧；例如：海尔的部分型号利润空间可达到*余元，而且零售价位并不高。

二、促销活动拉升年

20xx年是“惠民”年，各种富有创意、吸引力的促销收获了大量销售；搞活动生，搞有创意、与政府关联的活动更是活的无比滋润；不搞活动就死，而且死的很惨；例如：通过与残联合作，一场活动销售容声冰箱*余台、金鱼洗衣机*余台！

三、渠道变革加速

20xx年渠道变革迅速加速，县级卖场、连锁巨头纷纷植入乡镇市场；通过各种模式进行掌控，虽然哪一种模式能够持续生存，我们拭目以待；但，确实确实给我们代理商提出了一个全新的课题；例如：我们的**市场鹏程、百诚区域连锁模式，**县家电协会的成立。

四、核心店品牌主推

通过观察我司品牌、及竞品的销售，我们可以发现核心店的建设非常重要，形成核心店品牌主推，销售立竿见影；例如：上菱冰箱通过一场“惠民”活动销售就达到我司一年在该地区的销量，华日冰箱在*20xx年的销量将近万。

五、县级代理商细分优势

县级代理商往往拥有自有门店，通过对乡镇经销商进行代开票（提供直补家电下乡、以旧换新）、小规模随时发货、欠款铺货等便捷方式迅速掌握渠道，掠夺销量；例如：美的、海尔在**市场就通过以县级代理商为依托，抢占了不少市场份额。

一、团队建设

团队建设我首要讨论的是“统一思想”只有思想统一、认识一致，才有资格讲执行力；而执行力的原则就是：用有执行力的人；思想统一、具有执行力和销售激情的团队才是有战斗力的团队，才可以做大做强三四线品牌；我们可以借鉴参考一下索伊的销售团队！

规则优化

规则的力量是一种隐性的力量，自古就是规则定方圆；我们所期望的任何高端愿望，总是依靠规则来实现的；规则优化我想讨论的是必须明确各个岗位：业务、内勤、行政、财务、仓管物流、各级领导的权、责、利；应避免多头领导、权责不明，利用经济手段直接考量各岗各职，调动员工主观能动性，使其全力以赴解码、达成公司高端愿望、实现销售；建立签字责任制非常有必要，谁签字谁就要承担责任；同时我们也要优化行业规则，参与直至制定行业规则，这是一项长期工作；但，一定要有意识的去关注、去引领，这方面我觉得杭州是所有子公司的榜样！

三、品牌架构

针对这样一个年轻的公司来说，品牌架构还远远没有完成，合资品牌、规模化品牌是目前比较急需的；长期来看，想要在这片土壤上生根发芽务必形成高、中、低的冰洗格局，才可以在行业中掌握话语权，成为行业规则制定者；此后才有资格有能力引进其他品相，形成规模化运营；成为**地区家电行业中一颗璀璨的明珠。

四、应对措施

市场白热化表明充满着机遇，同时极具挑战；随着洗牌的开始，接下来就是撕牌，我们能否成为幸存者，就看我们所采取的措施！应该来说我们目前手中掌握的品牌生存优势还是相当明显的，因为与我们合作的厂家都有着自身不可替代的优势，都处于品牌上升期，只要我们有效挖掘并放大我们的优势，通过我们团队全力以赴的耕耘，机会远大于挑战！

具体来说，运用好会议营销及时抢占客户的资金和仓位是第一步；其次，用有力的促销手段跟进消化渠道库存，抢占市场份额，形成良性循环，活动务必多搞尤其针对核心网点核心卖场；再三，务必确保经销商的合理利润，使其有利可图；第四，针对部分市场渠道变革加速的特点，首先稳住阵脚，因为所有的模式仅仅是一种探索，并不一定适合市场，我们应了解并消除渠道经销商心中的困惑、顾虑，寻找时机不应放弃和消极对待；第五，通过有效努力，使能够上量的卖场形成品牌主推，并加强跟进促销活动，尤其是能上规模的活动方案务必抓牢、及时落实。20xx年活动一定还是主题，特别是创新型的活动方案，一定是；针对冒税务风险的代开票性质的县级代理商我们应坚决抵制，而应通过提升其他方面的服务来说服经销商放弃代开票，转成一般纳税人等，同时我们应在小规模发货、返利及时、账务清晰方面来给渠道经销商吃定心丸，提升我们的整体服务水平。

20xx年褪去了年少，成熟了心智；这一载顺与不顺都告知了自己，这一载的平凡也只有自己知晓，这一载的得失皆已过往云烟；波动的是心境，有助的是未来，不变的是梦想；懂得了应该更好的了解本性、了解自我，并需要努力克服与生俱来的缺陷；融入社会、融入团队中去，不仅需要保持自有的个性，也要参考社会的标准；俗语有之“一口吃不成胖子”那么就要一口一口去吃成胖子；不能一步登天，那么就需要一步步脚踏实地的去实现自己年轻的梦想；谦逊、和气、包容、乐学、勤奋、坚定、果断等等都是比不可少的优良品性，务必时时提

醒自己;浮得起、藏得住，听的了掌声、忍得住委屈;人的成长总是要经历起起伏伏，过去的一年真的教会了我许多、也参悟了许多。

来年——即便道路依旧泥泞崎岖，相信我可以走的更加坚定、更加沉稳!

来年——也坚信我们所处的团队可以更好的驾驭市场，实现更辉煌的销售!

来年——我们依旧在路上!