

春天来了的反思 找春天教学反思(汇总5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

网格员季度工作总结篇一

转眼间20xx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。

在这x个月多的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是；欣慰的是；自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提。

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，想得更多的是自己把

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。

20xx年工作设想：

依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二；在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

- 1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。
- 2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作中才有可能不会丢失这个客户。
- 3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。

要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

更好的完成任务：

工作中出现的问题及解决办法：

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度；如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

网格员季度工作总结篇二

1、狠抓了春运工作：在上级主管部门的正确指导下，坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的原则，按照“安全、便利、快捷、有序”的总体要求，围绕“四不一杜绝”的工

作目标，加强组织领导，狠抓宣传教育，强化措施落实和暴雪天气下的安全监管，进一步加大了安全检查和隐患整改力度，有效的保证了xx年春运任务的顺利完成。

2、召开了系统安委会议□xx年1月10日上午，交通系统在培训班召开xx年交通系统安委会成员单位第一次会议，会议就xx年的安全工作进行了总结，对xx年的安全工作意见和承包意见提出了讨论，最后系统安委会主任和副主任分别做了重要讲话。

3、组织安排了元旦、春节期间的安全检查□xx年12月25日各单位完成元旦前的安全自查□xx年1月25日前各单位完成春节前的安全自查□xx年12月31日日前和xx年1月22日前交通行业完成元旦、春节前的专项检查□xx年12月26日至31日，由系统党政领导带领10个检查小组分别深入到施工一线、工作前沿、重点部位、重要岗位进行了全面、深入、细致的安全督查。总体而言，各单位都能坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，大力开展各项安全活动。责任明确、管理规范、整改迅速，记录较为全面，活动较为经常，领导较为重视，成绩较为明显，资料较为规范、齐全；安全形势较为稳定。

4、狠抓了责任制的落实：进一步建立健全安全制度、强化安全措施落实、加强安全教育培训，切实做好企业内部的安全管理工作，确保年度安全工作目标的实现，经交通系统党委、安委会研究决定□xx年继续与系统有关单位签订安全工作目标风险抵押承包责任书。风险抵押金额，按照企业规模大小，安全风险系数，安全管理工作难度，在册职工总数等因素，确定标准，相关单位已在规定的时间内向局补缴了xx年安全风险抵押金，总金额4,5000元。各单位内部党政工负责人也层层签订了责任书。

5、布置开展安全专项活动：第一，在xx年安全生产“隐患治理年”工作的基础上，深入开展“安全生产年”活动，继续

严格执行国家安监总局16号令《安全生产事故隐患排查治理暂行规定》，全面排查治理各区域、各行业（领域）安全生产事故隐患，进一步深化重点行业（领域）安全专项整治，建立健全隐患排查治理及重大危险源监控的长效机制，完善安全生产规章制度，强化安全生产基础，提高安全生产水平，推动安全生产责任制和责任追究制的落实，为实现全系统xx年度安全生产工作目标奠定基础。

- 1、加强对生产经营场所、施工现场、工作一线、重点单位、重点部位的安全检查，发现隐患、治理隐患。
- 2、组织好安全生产管理人员知识培训工作，确保培训持证率达到100%。
- 3、组织好“五一”节前的系统安全检查工作及市政府组织的安全检查。
- 4、召开五月份系统安全例会、第二季度安委会成员会议和平安创建工作会议。
- 5、组织开展“安康杯”知识竞赛、安全知识竞赛、演讲比赛、安全征文等活动，继续按照计划开展好“安全基础巩固年”活动。
- 6、抓好“安全生产月”活动工作部署、督查和总结。
- 7、抓好长途、超长途、客运司乘人员的专项整治（教育、培训、资质审查等）。
- 9、完成好上级临时交办的中心工作。

网格员季度工作总结篇三

工作描述：

工作职责：

2. 根据市场制定相应的销售策略、销售计划并确保执行；
4. 负责理货员团队的建设、培训及管理工作；
5. 协助活动部策划并执行各项线上线下促销活动，提高产品知名度和市场占有率。

负责范围：

1独立负责红旗连锁、老邻居、舞东风、哦哦、全家、711等连锁客户。

个人业绩：

- 1所分管客户年产业绩超千万；
3. 获得《登峰计划》销售比赛银奖；
4. 在众多负责欧莱雅西南区的销售人员中，是为数不多所分管客户为业绩增长的销售代表。

工作描述：

1. 负责调料产品的宣传、推广及销售工作，完成说下达的任务指标；
2. 千万各大超市、酒店、饭店等场所进行新客户的开发和调查工作；
3. 定期拜访现有客户，为公司已签约客户完成缺货、补货及调货工作；
6. 根据月度销售业绩完成数据分析工作，向上级提供相关数

据分析结果；

7. 完成领导交办的其它临时性任务。

网格员季度工作总结篇四

本人在公司从事人力资源师工作已经有三年了，每年的一季度都是公司需要大量招新的季度，在今年的一季度中，本人依旧照常进行了公司的招新工作，在人才市场进行了一场招聘，也在xx高校以及xx高校进行了一场招聘，为公司各部门总共招揽了10位优秀的新员工，为公司注入了新鲜的血液，保证了公司在未来能够创造出更优异的成绩。在今年的招聘工作中，本人也还是在人才网上挑选了一些人才进行面试，然而网络上筛选出来的人才还是缺少一些保障，简历和本人的差别太大，导致招聘工作浪费了一些不必要的时间。

每年的一季度除了是公司需要大量招新的时期，亦是公司人事变动较大的时期，这里所指的人事变动除了为新晋员工办理入职外，还有公司各部门人员的晋升、公司员工部门调动以及公司员工的离职工作。这项工作也是每年一季度一定会做的事情，本人在今年一季度中依旧正常进行着这项工作，并给许多转正员工去社保中心办理了社保。在今年的这项工作中，本人发现了一个问题，即公司出现了留不住人的情况，每年来来去去的人很多，但最终成为了老员工的却几乎可以用个位数来衡量。这对于一个几百人的大企业来讲，是一个比较危险的事情。

在本季度里，我们人力资源部照常进行了每年的人力资源师培训，带领着人力资源部的员工们学习了人力资源方面的相关知识，给每一位新晋的人力资源部员工做了认真的培训工作。本人作为一名人力资源师，也在培训中进行了几次宣讲，既传授了一些经验，也学习了一些知识，算是一个提升自己的过程吧！

本季度的工作重点也就是以上这些了，总结下来像是没有什么，但其实都需要自己亲力亲为花费大量的精力。

网格员季度工作总结篇五

一、制定安全体系，促安全生产。进入三季度以来，我区制定“123”安全体系，采取“一看、二问、三把关”的工作方法，促安全生产。“一看”是指班队长在分配工作时，要仔细观察职工的思想情绪变化，合理安排每个职工的具体工作；“二问”是指让职工在上岗前和岗位上“自问”，上岗前问自己是否真正牢固掌握了“手指口述”操作标准及“三违”界定标准，是否存在马马虎虎的松懈思想，上岗后问工作环境是否存在隐患，自己是否按章操作，干的活是否标准、合格；“三把关”是指严把现场走动式巡查关、严把工作质量关、严把交接班关。通过“123”抓安全，不断强化了我区职工上标准岗、干标准活、遵章守纪的积极性，使我区保持了安全生产的良好势头。

二、坚持把加强安全教育培训，提高员工队伍素质，作为深化“手指口述”和推进安全生产目标管理的着力点和突破口来抓落实。进一步抓好“手指口述”再深化工作，通过检查、指导和督促，使员工对“手指口述”的认知程度从掌握到熟练，从熟练到再深化，从不自觉到主动执行，自觉自愿地规范自己的安全行为，以实现安全管理无漏洞和安全无事故的管理目标。

三、注重提高班队**全素质，对全区的班队长进行培训，使他们明确巷道施工的技术要求、质量标准及灾害防治和管理知识，进一步提高现场管理和处理复杂问题的能力，使他们更好地发挥兵头将尾的作用。

四、以三比活动“比安全、比质量、比文明生产”为基点，大力夯实三季度安全生产。全区干群，以安全生产为首任，以工程质量为保证，以文明生产为风尚，在工作中大展身手，

确保了高标准工程是安全进尺。

五、大力推广“锚网喷”支护新工艺，通过新工艺的推广应用，有效提高了巷道支护质量，确保安全生产。

在三季度工作中，我们虽然取得了一定的成绩，但也应当看到工作中存在的一些问题。其中“6·21”和“8·16”两次斜巷运输事故，让我们足够的认识到在斜巷运输管理方面的有着很大的漏洞。部分干部职工安全意识和质量意识以及工作执行力不高；部分基层管理人员现场指挥以及工时利用差，四季度，主要抓好以下几个方面的工作。

1、全力加强斜巷运输管理，制定《掘进二区斜巷运输管理补充规定》，强化干部职工《斜巷运输管理规定》教育培训工作，增强干部职工安全意识，制定班队长斜巷巡查制度，确认安全后方可使用。

2、坚持以精细化管理为主线不动摇，继续完善市场化考核，加强准军事化管理，实现管理精细化、行动军事化、考核市场化、区务公开化。

3、加强职工安全质量教育，积极推广新工艺。对施工要点以及施工工序进行重点学习；加强新三违界定以及手指口述学习。在“导师带徒”的基础上做好新分工人的教育培训工作。

4、抓好执行力建设。进一步推进生产队自主管理，强化干部职工执行力意识，增强干部职工处理各类问题的能力，确保各项工作任务能够顺利完成。

5、抓好班队建设，重点是培养班队长现场指挥以及工时利用能力，提高工效。

网格员季度工作总结篇六

总结，就是把某一时期已经做过的工作，进行一次全面系统的总检查、总评价，进行一次具体的总分析、总研究；也就是看看取得了哪些成绩，存在哪些缺点和不足，有什么经验、提高。

(一)基本情况。

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。

(二)写好总结需要注意的问题

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。

如果在一年前你问我：你喜不喜欢做业务？我的答案绝对是否定的！业务曾经是最讨厌的一个职位，也是我避之不及的职位。但是今天你如果问我：让你去做文职工作，你肯吗？那我的答案肯定也是否定的！因为在一年的打滚里我已适应了业务生涯，溶入到了这个角色之中。

没错，没做业务之前我以为自己这一辈子应该就是在文职这个岗位呆下去的，不会有什么波浪，也不会有大的收获。在那个时候，心智仍然停留在大多数女孩的意识里，平平稳稳的工作，这就是女孩子应做的事。走上业务这一块并不是我自愿的，因为工作需要，也是有点私心，总觉得自己不能碌碌无为的过一生，必须想办法的提升一下自身素质！如何提升？那应该要从业务做起！有句话是这样说的：从一个公司的每个部门、每个工作都尝试过，那么当自己拥有事业的时候那就事半功倍！当我都尝试了这些工作之后（老总及财务还没尝试），从一个角度来看，我是辛苦的，从另一角度来看，我是幸运的，一路中国给了我施展才华的平台，而我回报以我的努力及热情。滴水之恩涌泉相报，这就是我的个性！

从刚开始接触业务的时候，心态确实不那么端正。反反复复的，总是觉得自己不适合这种工作，还是去找份安稳的工作吧，周而复始的延续那种日子吧，但这时也会有另一种声音出现：不行，你不能就这样子，要知道你是最棒的，做那些工作只能浪费了你的青春！两种声音交替，每天很累，最累的却不过是心灵的承受能力。公司是做网络通讯产品的，非传统行业可比，通过电话与网络招商，对客户在另一头的情绪变化无从得知，只能从电话里头靠自己的能力来辨别，因为

没经验，刚开始两个月基本上没出个单，靠公司养活，虽有惭愧，但亦不足以令我倒下。老总是个具有宽广胸怀的人，对于员工的培训方面花费了大量的精力，对我更是严格要求，不出单只能代表我的经验不足，没找对方向，没找到技巧，老总手把手的教我做业务，提供了许多的机会，慢慢的，我渐渐溶入这个职位之中，一个单，二个单，都来了，我终于也松了口气。

技巧，对于做业务的人来说是个很重要的环节，其次是产品知识，熟透了产品那客户半夜打电话来咨询也能随口拈来、对答如流；心态是很重要的，每一个人都有惰性，这时候要有旁人的指引的，更多的靠自觉，凡事要旁人教，那一辈子也不会成长！

网格员季度工作总结篇七

今年第三季度我镇信访室与接待群众来信来访3件（次），来访一人，其中包括举报1个，属于控告类2件，占76%，属于申诉类1件，占24%。

为确保我镇第一季度以来推行的“村民说事”制度，推动信访工作重心下移，责任下移，及时有效地将矛盾纠纷消灭在萌芽，化解在基层，通过说事，使村民冤有处诉，气有出泄，难有人帮，策有人纳。

通过集中议事原则，对昙支坊村民张芳芳和村民张有才因两家庄基纠纷，互不相让，大打出手，造成严重后果，我镇信访室接案后，立即伙同派出所、司法所奔赴现场，由镇包村干部、村干部、党员代表组成议事会，对周围群众说的事情，两家分别反映的问题进行集中讨论，然后根据讨论意见制定出解决问题的日程和方案。对动手打人的张有才给与一定的经济处罚，并对其进行一定的教育，给与村民张芳芳严厉的批评，并要求其向张有才赔礼道歉，然后我信访室根据这一事例，让村民对说事情况进行评议和测评，真正做出让群众

满意。

通过村民“说事制度”的推行大大减少了我镇上访案件，并有效地组织群众来说说经济发展中的难事，影响稳定和谐的杂事，要求服务的实事，新农村建设中的大事，扶贫帮困中的好事等。正直面临祖国60华诞充分认识和把握当前形势，发挥自身优势，加快解决实际问题，保持我镇全面稳定的正常运行。

网格员季度工作总结篇八

1、狠抓了春运工作：在上级主管部门的正确指导下，坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的原则，按照“安全、便利、快捷、有序”的总体要求，围绕“四不一杜绝”的工作目标，加强组织领导，狠抓宣传教育，强化措施落实和暴雪天气下的安全监管，进一步加大了安全检查和隐患整改力度，有效的保证了xx年春运任务的顺利完成。

2、召开了系统安委会议□xx年1月10日上午，交通系统在培训班召开xx年交通系统安委会成员单位第一次会议，会议就xx年的安全工作进行了总结，对xx年的安全工作意见和承包意见提出了讨论，最后系统安委会主任和副主任分别做了重要讲话。

3、组织安排了元旦、春节期间的安全检查□xx年12月25日各单位完成元旦前的安全自查□xx年1月25日前各单位完成春节前的安全自查□xx年12月31日日日和xx年1月22日前交通行业完成元旦、春节前的专项检查□xx年12月26日至31日，由系统党政领导带领10个检查小组分别深入到施工一线、工作前沿、重点部位、重要岗位进行了全面、深入、细致的安全督查。总体而言，各单位都能坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，大力开展各项安全活动。责任明确、管理规范、整改迅速，记录较为全面，活动较为经常，领导较为重视，

成绩较为明显，资料较为规范、齐全；安全形势较为稳定。

4、狠抓了责任制的落实：进一步建立健全安全制度、强化安全措施落实、加强安全教育培训，切实做好企业内部的安全管理工作，确保年度安全工作目标的实现，经交通系统党委、安委会研究决定□xx年继续与系统有关单位签订安全工作目标风险抵押承包责任书。风险抵押金额，按照企业规模大小，安全风险系数，安全管理工作难度，在册职工总数等因素，确定标准，相关单位已在规定的时间内向局补缴了xx年安全风险抵押金，总金额4,5000元。各单位内部党政工负责人也层层签订了责任书。

5、布置开展安全专项活动：第一，在xx年安全生产“隐患治理年”工作的基础上，深入开展“安全生产年”活动，继续严格执行国家安监总局16号令《安全生产事故隐患排查治理暂行规定》，全面排查治理各区域、各行业（领域）安全生产事故隐患，进一步深化重点行业（领域）安全专项整治，建立健全隐患排查治理及重大危险源监控的长效机制，完善安全生产规章制度，强化安全生产基础，提高安全生产水平，推动安全生产责任制和责任追究制的落实，为实现全系统xx年度安全生产工作目标奠定基础。

1、加强对生产经营场所、施工现场、工作一线、重点单位、重点部位的安全检查，发现隐患、治理隐患。

2、组织好安全生产管理人员知识培训工作，确保培训持证率达到100%。

3、组织好“五一”节前的系统安全检查工作及市政府组织的安全检查。

4、召开五月份系统安全例会、第二季度安委会成员会议和平安创建工作会议。

5、组织开展“安康杯”知识竞赛、安全知识竞赛、演讲比赛、安全征文等活动，继续按照计划开展好“安全基础巩固年”活动。

6、抓好“安全生产月”活动工作部署、督查和总结。

7、抓好长途、超长途、客运司乘人员的专项整治（教育、培训、资质审查等）。

9、完成好上级临时交办的中心工作。

网格员季度工作总结篇九

其二、人员的不够稳定使工作进入疲劳状态，恶性循环，导致工作思路不清晰，忽略了管理员的业务培训。

其三、主观上思想有过动摇，未给自己加压，没有真正进入角色；

其四、忽略了团队管理，与各级领导、各个部门之间缺乏沟通；

其五、工作思路上没有创新意识，比如目标管理思路上不清晰，绩效管理上力度不够，出现问题后处理力度不够；以上几点是我部门与个人存在的最主要的问题根源，财务部门作为公司的一个主要职能监督部门，“当好家、理好财，更好地服务企业”是我财务部门应尽的职责。在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面我们负有很大的义务与责任。只有不断的反省与总结，管理工作才能得到提高！。

内部管理制度通过将近一年多来的实施，仍然有许多不合理的地方，为使企业的管理制度更趋于完善，财务部将结合集团管理的要求，与有关部门进行修正。

今年以来,人事方面至今一直未得到稳定,财务部门的力量相对比较薄弱,通过近期突击检查工作与仓库管理员的突击考试,我们将根据库房各位管理人员的特点,一方面将对人员重新组合搭配,进行高效有序的组织,另一方面继续加强培训,让每一位仓库管理人员都要做到对各库的业务熟悉,真正做到驾熟就轻,文化素质与业务管理水平都要有质的提高,今年3月电脑真正联网,管理员的电脑操作水平还有待于进一步提高,我们将在这方面加强培训,使每一位管理人员都能熟悉电脑、掌握电脑操作,扎扎实实提高每个管理员的业务管理水平,会议之后我们将严格对仓库管理员实施目标管理与绩效管理,确定目标,达成目标,加强考核监督力度,与工资挂钩,真正做到奖罚分明。

三、加强团队建设,充分发挥财务职能部门的作用:

作为财务部的责任领导,既是一名财务工作人员,也是财务管理制度的组织者,要有严谨、廉洁的工作作风和认真细致的工作态度,对条线人员要积极引导,做到上行下效,帮助条线人员解决问题,充分发挥团队的合作精神,学先进、赶先进、超先进,在条线中展开竞赛活动。

网格员季度工作总结篇十

今年二月份,我很荣幸加入了北京瑞恩钻石郑州销售团队,尽管我有近五年的珠宝销售经验,但进入一个专业销售钻石的公司工作,还是让我感觉到了工作的挑战性。我把自己重新做了定位,将自己的行业经验和卖场经验重新整合,结合王府井卖场的实际情况和客情关系,像个小学生一样重新学习和研究如何做销售。我认为,过去高级员工和店长的工作经历只能代表我获得了原公司的认可,如果在新公司做出一番业绩,需要我有一颗平常心、一颗上进心、一颗持久心和与时俱进的创新精神。

转眼两个多月过去了,在大家的帮助和自己的努力下,我在

工作上收获了很多，也有很多的思考和体会。临近转正时间，为了更好地做好今后的各项工作，现对以往的工作做一下总结并为公司提出一些的建议。

熟悉一个公司的企业文化和产品定位是做好工作的基本条件。我原先所在的公司是一个创办时间较长的公司，公司非常注重对员工企业文化的教育和熏陶，使员工能把公司的历史和理念作为自己行为的有机组成部分自觉行动。但各个公司的文化没有高低贵贱之分，只有文化和公司本身融合与匹配程度的区别。新的公司有新的文化理念，我要尽快融入新公司的文化中，克服老公司文化对自己认同新公司上的影响。

通过学习，我知道德瑞恩公司是一个充满新生命力的公司，致力于达到“让每一位渴望拥有钻石的人都能够得到适合自己的钻石”的目标。公司尊尊每一个人的情感独特性和唯一性，就像钻石的每一面都有不同的光泽一样。充分体现了崇高的人文精神和人性关怀，让钻石充满温度，散发着迷人的芳香。

我们公司经过近二十年的发展，通过与国际顶尖钻石生产机构的合作，已经形成了设计、开发、生产包装到销售的一条龙产业模式，让消费者真正享受与世界同步享受全球钻石资源。这给我们的销售增强了必胜的信心和强大的保障。公司高起点整合资源，在渠道开发、产品设计、价格竞争、质量保证、全程服务、宣传推广等方面都做了很好的顶层设计与思考，使我们的公司的销售策略非常明晰。为我们的努力指明非常准确的目标。

作为一线销售人员，销售能力和技巧直接关系到公司销售目标的达成。销售能力是一个终端销售顾问综合实力的表现。

在认知上，销售人员要充分了解产品的性质和特征，赋予产品美好的故事，让顾客买产品的同时，获得更多的精神超附加值，增加对产品的认同度。

在情感体验上，销售人员要赋予产品不同方式的美感体验，要近乎痴迷的热爱自己的产品，这样才能对顾客进行情感传递，让顾客佩戴钻石的时候，内心充满温暖，充满爱的力量，增加对产品的忠诚度。

在行为表达上，销售员要学会高超的产品展示技巧，要换位考虑对方的佩戴需求并合理展示。销售顾问是消费者最好的镜子，标准完美的展示会让顾客看到自己佩戴钻石高贵的形象，促成购买并形成连锁购买效应。为消费者设计佩戴方式和传授保养方法，会让消费者成为流动的宣传员，让你的产品无时无刻都在说话，从而增加产品的知名度。

消费心理是消费者在消费前、消费中、消费后的一种动态的心理过程。包括了对产品的直觉判断和理性权衡，也包括产品咨询、试戴和购买全程的情感体验。这些微小的细节我们都必须察觉，及时发现顾客的购买顾虑，引导顾客准确表达需求并及时解决，这样顾客就会放心购买，减少顾客到别的单位对比，引发恶性竞争和跑单现象。

团队的整体心理结构与销售业绩的提升关系很大，尤其以女性销售为主的团队里，团队的整体心理相对复杂和微妙。入职以来，我积极与店长沟通，了解整体销售目标和管理目标，自觉遵守各项规章制度，做到以身作则。与其他同事交流销售技巧并共同探讨销售中遇到的问题，使大家的劲往一处使，心往一处想。当然还要合理摆正自己的位路，认真把岗位职责要求的工作做好，与大家做到无缝配合，并在恰当的时候发挥自己的主观能动性。

根据近几年我对行业的理解和观察，在总结自己工作的同时，尽量为公司一些公司提一些小小的建议，希望能对公司决策有参考价值。

(3) 有一些的商场本土化较好，跟政府关系密切，进入郑州时进行了充分的市场调研和论证，现在发展势头很猛。主要

有丹尼斯、万达商场、大商和永辉，前两者定位较高，后两者定位较低，他们几乎成了郑州的主流业态，吸引了大量的消费群体。根据以往经验，这些商场的奢侈品销售相对来说都比以上其他商场较好。因此，我们选择商场的时候要分梯队分层次地投放人力物力，做到物尽其用，人尽其才。

另外、卖场内展区选择和装修布路也很重要，这些资源往往比较稀缺，因此业务人员在选择终端的时候要提前规划，要有前瞻性，要熟悉商场里面业务操作的技巧和关系，以便获取有利的位路。还有，关注郑州航空港综合实验区的商业模式和布局，同时关注东区和南区的发展情况并合理布局卖场，将给我们的竞争带来先入为主的優勢。

销售管理是基于目标和过程的双向管理过程。一般商场终端的销售目标都是终端按照以往历史销售情况，结合当前情况上报销售计划，然后公司根据情况调整计划，最后确定销售目标。这样制定方法比较务实，也具有可操作性。销售目标的分解往往是一个很有技巧性的问题，需要店长做多方面的考量，使分配到每个人身上的任务。

根据领导的要求, 现对半年来保安队工作总结如下:

我们是今年1月9日开始值班的。由于我们是一支新组建的团队, 而且又是在扬州珠宝城这样一个大型的国际化企业里工作, 责任重大, 压力千钧。为了保质保量完成、履行好肩负的使命, 上半年我们重点抓了三项工作。

一支过硬的队伍是做好工作的重要保证, 从保安队组建开始, 我们在队伍建设上就坚持“两手抓”: 一手抓人员的配备, 一手抓素质的提高。在人员的配备上, 我们从江西警官学校招聘了21名学生队员; 同时, 我们还注意从部队退伍军人中招聘优秀队员。通过半年的努力, 我们团队的人数从当初的7个人, 增加到现在的39人, 是刚开始时的5倍之多。在队伍建设上, 我们把“相马”、“赛马”、“驯马”、“养马”相结合。在

多渠道引进队员的同时,高度重视队员综合素质的提高。凡新队员进来后,我们都要组织为期半个月的保安业务素质的训练。同时我们还专门邀请扬州市消防大队的专家,来为队员讲授消防方面的知识和技能,使队员都能尽快掌握各项基本的本领,达到上岗的要求。队员上岗后,我们还坚持每周2天的技能训练,风雨无阻,冷热不断,使队员的业务素质不断提高。

半年来,我们保安队已成为一支拉得出,打得响,有较强执行力和战斗力,能出色完成任务的队伍。

工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度作保证,“不以规矩,不成方圆”。团队组建后,我们对值班、交接班、学习、训练等方面都出台了一整套严格、实用的制度,对团队实行准军事化管理,用制度来规范大家的行为,用制度来保证工作任务的完成。如值班队员必须提前15分钟到岗进行交接;队员上下班都必须列队行进,充分展示军人的素质和风采。三是抓思想建设。

形式多样的思想品德教育,收到了实实在在的效果。无论在工作上,还是在日常生活中,我们的队伍中出现了“三多三无”的喜人局面。即:工作积极主动的多,消极应付的少;干事情吃苦在前的多,讨价还价的无;做好人好事的多,违纪背法的无。

二

得益于公司领导的正确领导和悉心关怀。

首先,张衍禄主任身为领导,在各项工作中都能走在前面,干在前,给广大队员树立了榜样,增添了干劲和信心;同时,张主任、李主任等领导曾多次亲临保安队,给队员讲形势、讲要求,讲保安业务和物业管理方面的知识,使广大队员深受鼓舞;更重要的是每一次大的活动,张主任等领导,都能亲临现场,组织指挥。所有这一切,都是我们保安队出色完成任务的重要的保证。二是得益于工作上的创新。

生日时,都会提前为他们订好蛋糕,并准时为他们举行小型的生日宴会。这种人性化管理,不仅使受帮助者个人深受感动,更使全体队员都能感到温暖,看到希望。其次是思想观念上的创新。我们采取典型事例的教育方法,全力引导队员不断地更新观念。如在报纸上,在公司内部发生的一些典型的、有一定说服力和教育作用的正反事例,我们都组织队员进行学习,同时,引导他们多问几个“为什么?”,收到了事半功倍的效果。使大多数队员对待工作的态度向敬岗爱业的方向转变。三是在工作方法上创新。工作方法在工作中尤为关键。面对日新月异的工作环境和工作要求,我们在工作方法上不断的创新,使工作的方法从严肃向灵活;从单一向多样;从会议讲向正常化;从说教向谈心,关爱转变。这种有益的创新尝试,事实证明是有效的、成功的。很多队员都能自觉打消临时观念,树立长期作战的思想,从而工作更安心、更用心。三是得益于全体队员的共同努力。

我们的队员大多数是来自部队和警官学校,他们都不同程度地受过严格规范的军事化训练。他们在工作上,都能求同存异,顾全大局,无论工作条件多么艰苦,生活条件多么简陋,工作任务多么艰巨,他们大家都能团结协作,共同拼搏,想方设法尽心尽力完成任务,其精神实在感人。上半年我们之所以能在珠宝城大型活动多、情况复杂,天气不利的情况下,比较出色地完成各项工作任务,全体队员的共同努力功不可没。这些都凝聚着全体队员的智慧和汗水。

存在的不足和今后的努力方向回顾半年来的工作,在取得成绩的同时,我们也清楚地看到自身存在的差距和不足。突出表现在:一是由于队员来自四面八方,综合素质参差不齐;二是我们的工作方法还有待进一步的创新和改进;三是工作上还存在一些不如人意的地方。所有这些,我们将在今后的的工作中痛下决心,加以克服和改进,全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。下半年及今后的工作要求将会更高,难度将会更大,这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实,承认困难,但不畏困难。我们将迎难而上,做好工作。具体讲,要

做到“三个再创新”，“两个大提升”，最后实现“三个方面的满意”。即：在思想观念上再创新，在工作质量上再创新，在工作方法上再创新；在工作成绩上再大提升，在自身形象上大提升；最后达到让公司领导满意，让珠宝城领导满意，让来珠宝城的国内外领导、客商，顾客满意。让自己更快的掌握标准化，学会精细化，融入职业化□20xx,我看行！