

2023年水果方面的工作总结 销售方面工作总结(通用10篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。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。

水果方面的工作总结 销售方面工作总结篇一

由于自己刚刚加入建材销售这个行业，对于公司产品项的认识与了解有一个基本过程，从管材管件，到水暖挂件，以及地暖的发展趋势，更到沃菲尔德卫浴产品项的拓展，都在不断的说明一个问题：公司的良性发展与发展壮大！

我所负责的销售区域为□xx□三个区域，从开始的初次进店拜访，到二次进货渠道店，共累计有效客户27家，其中a类店面8家，其余为b类客户□a类店面里有一家为大客户，总共半年进货额为十万余元，以温控阀单项为主，计划年底或明年初做水暖系列。27家客户的客情建设相对稳定，更会在明年的产品销售中增加产品项。

xxxx的系列产品中，“我们只做高品质”的产品定位无论是对客户的承诺还是对产品质量的保证，都充分说明公司在向前看向远看，对此，客户也给予了较高的评价，每一款地漏，每一条软管，每一个角阀，每一米管材都体现了公司从生产到销售再到售后服务每一个环节的自我监督与对客户的保障。当然品牌不是朝夕就能建立的，靠的是执行，靠的是口碑，靠的是我们xxxx团队的拼搏与努力！

在保证公司利益的前题条件下，每一个客户所提出来的每一个问题我们都待为金子，弥足珍贵!无论是产品改进，还是市场推广，客户都会帮助我们提供宝贵意见，因此，在遇到问题的时候我都会站在客户的角度去试想一下问题的解决办法，当然客户会感激，同时也更增加了与客户之间的客情关系，自然进货是必然的。

截止到12月25日，我所负责的区域累计销售回款余xx万元，同时所销售产品在当地区域也得到了一定的市场份额，得到了经销商的满意。

综上所述为我本人近半年来对公司的认识，对市场的了解，对客户的开发等方面的工作总结。诚然，自己在工作当中有着很多的不足之处，在公司企业文化的积极影响之下，在同事们的帮助中使得自己都有所改进，不断的将自己更好的融入到xxxx大家庭中，成为一位合格的家庭成员。

水果方面的工作总结 销售方面工作总结篇二

1、审核采购需求 2、决定合适的采购方式 3、分配、选择和维护潜在供应资源 4、负责供应商的调查和实地考察，评估供应商的生产能力 5、采购合约与订单的起草，签发以及管理 6、根据采购需要采取相应的应急行动或进行后续跟踪 7、解决与供应商在合约上产生的分歧以及支付货款问题
采购经理的工作重点：
1、制定采购谈判的策略和方案并加以实施
2、处理质量问题，以及退货方案的实施 3、同公司内部其它各功能部门建立并维持良好的关系 4、对公司采购管理的政策和程序进行有益的宣传并提出建设性的改良建议 5、运用一些战术性的方法如供应商伙伴关系；供应链管理建立良好的供应商关系 6、处理供应商的问讯，异议及要求 7、实施对新供应商的开发和扶植工程 8、此外，采购经理的工作常常能够体现出采购部门对整个公司所起到的关键作用和真正价值所在 9、配合财务在整体上用的付款策略
一、材料采购工作情况
8月份生产形势有所好转，采购的工作量有所增加，

加上采购部人员的调整，以及电镀厂家的紧张，接单采购，对于有些材料的及时上有些影响。8月份最头痛的事就是电镀了，价格提高了，还要自己接送，好话说了一大堆，还不能及时镀出来。对于生产上的采购材料，除了客观原因（如资金延迟，采购任务下得急，供应商来不及交货等）之外，基本都能即使到位。

（1）采购的各项工作，包括各项计划、方案，一直与生产部门紧密联系，切实满足订单的生产需求。（2）与部分供应商建立了良好关系，能够进行有效的沟通洽商，努力为公司争取了优惠条件，有效减少采购成本。（3）在资金紧张的状况下，与供应商协商，支持公司生产，并有效的建立了几家良好的合作关系。

（1）材料在采购回来后，跟财务部门沟通比较不及时，未能迅速后清晰的报帐，致使财务部工作量加大，减慢其部门工作效率。（2）在付款方面还没有做到更好的协调方式，导致了个别供应商不满的情绪。

（1）对支付采购费用的情况做好记录。让采购部各项支付情况清晰明了并有据可寻。（2）库存问题的处理，需要与物控部一起协调好。主动咨询，可一起完成采购成本与库存成本的权衡分析等，更加紧密联系两个部门。（3）对于有计划外的交易出现，预算数额与实际操作的数额相差较大，则需要与物控部、销售部、生产部沟通好，尽可能完善采购计划及采购预算。

本部门的工作思路和采购员密切沟通，随时应付紧急采购任务，改进采购工作中的相关问题，沉着应对各种计划外情况，更有效的对采购工作进行管理规划，与各个部门联系更加紧密，更好满足订单的需求，努力做到采购的最优，为公司节省采购成本。相信采购部工作将会有更大的突破和改善，豪邦车配制造有限公司更上一层楼！

水果方面的工作总结 销售方面工作总结篇三

实习地点：乐亭县富强街成智水果店

公司简介：富强街成智水果店是一个以大宗水果批发运输为主兼营零售的大型的水果超市，是经工商、卫生、劳动部门核准注册，是目前乐亭县内首家参与初高中学校后勤社会化改革的水果供应商。经过多年努力，店内专营国内、外干鲜果品及水果深加工制品，是在乐亭县区及周边地区具有主导地位的大型水果超市。

实习目的：通过具体的实践工作来锻炼自己，锻炼自己的动手能力，人际交往能力，协调能力以及了解这个社会，为将来激烈的竞争积攒一定的经验。

实习内容：回家后我并没有直接参加工作，假期里，天气非常热，每天都闷得人喘不过气来，我先是跟几个同学聚了聚，一起玩了几天的。到了7月20日，经过与我爸妈的交流商议以后，我决定在这个暑假去距我家很近的一个水果店打工，这个水果店以大宗水果批发运输为主兼营向周边居民零售，决定以后，我与我的一个同学一起进行了水果店的实习生活，包括了各种在市面上的价格，以及供货商们的价格质量等。据我的调查，这个生活区有富强小区，乐亭一中及家属区，原化肥厂家属区等十多个住宅区，有潜在顾客两千人左右，这是一个很大的市场。在23日的时候，我先选择了乐亭一中，去商店和后勤部门谈，我通过跟学校教职员工聊天，了解了它的很多情况，我们又进了300斤沙店西瓜，带了一部分去。让他们了解到了西瓜的质量，以及我们优惠的价格，最终，在我跑的第四次，我给的价格比他原来那个供货商便宜一角的情况下，主管后勤的赵副校长同意了，他们一天下需要200斤左右，这是我们谈成的第一家。第二天，我们就把200多斤的水果送到了，在故意挑了一些毛病后，赵校长终于算是接受了我们这个新货源。在随后的几天里，我们早晨进货，白天接着跑另外的小区批发零售，一天提供大约800斤左右的水果。

在

他们沟通，不能和他们硬抗，要心平气和的和他们解释自己的意思，从你的货物稳定性，价格的优惠性，以及服务的及时周密性上等去说服他们。虽然不想承认，但是有的时候你给那些个人一些优惠，真的很有用，他们说上几句你的好话，对负责人最后的决定影响很大。所以说，有的时候在原则允许的情况下，可以适当的变通圆滑一点。

5、坚持从学习入手，提高业务能力经过一个月的实践学习。我深刻认识到万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败，经历了暑期实习工作之后，我明白了很多事情看起来很简单，但与我们的想象是有很大差距的。

6、不因杂事而乱为。仓库工作头绪很多，任务琐碎繁杂，刚开始接触仓库工作的时候很多东西都不会，就出现了事倍功半的效果，时间长了慢慢捉摸出来哪该为哪该不为，哪些该做哪些不该做，该请示的要请示，该反馈的要反馈，不该做的也绝不能做，不因事难而怕为。

7、要确立明确的目标，并端正自己的态度。平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。短期的实习工作，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多的东西，做事方面：要学会沟通，善于沟通。要待人热情，做事有耐心。还有就是做事要勤劳，要学会抓住机会学会创造机会。

和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激

烈的竞争打下了更为坚实的基础。他教会了我生活要乐观，对工作要有热情，要时时刻刻抱有激情抱有好的心态。他教会了我有时候你可以稍微放松一下，但是工作就要有工作的样子，做事就要百分百的投入，而且他教给我的最重要一件事就是：摆正你的位置，找到你的位置，并在那里发挥最大的能量。永远不要气馁，这个世界上总有一些事需要改变，相信自己，没有什么不可以。

水果方面的工作总结 销售方面工作总结篇四

今年，销售部全体人员在公司的领导下，围绕xx年年初设定的目标任务展开一系列工作，为了更好地掌握一年来的工作经验与不足，便于下年度销售工作的开展，特总结如下。

本年度主要销售指标完成情况如下表所示。

主要销售指标完成情况表

指标名称 计划数 完成数 同比增长率

销售额 xx万元 xx万元 xx%

回笼资金 xx万元 xx万元 xx%

在过去一年中各项销售指标虽达成年初预定水平，但仍较同行业偏低，制约销售指标的因素包括以下几种。

1. 南方区业务下滑比较严重□xx年该区域完成销售额xx万元，占公司总销售额的百分比为xx%□而今年由于新领导、新政策的影响，今年南方区又对其经销商进行大力整顿和调整，特别是杭州、上海等几大区域经销商的更换，致使销售额缩水严重。

2. 西北区尾款损失严重。我公司去年平均销售回款率为xx%□

但西北区仅为xx%□比平均水平低x个百分点。西北区虽然在年初也制定了一系列的销售回款措施，但由于销售人员更迭频繁，致使回款措施执行不力，同时也存在扯皮推诿事情的发生。

3. 受产品质量与交货时间影响较大。今年前半年，由于市场需求量较大，我公司的协议加工企业为了赶进度，忽视质量的事件时有发生，因此，导致客户抱怨数量上升，影响了销售量。

4. 在资金回笼方面，迫于主要竞争对手的压力，客户多采取后付款，而一些大客户又要求延期支付，造成资金回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

1. 重点抓工作纪律和职业道德素质。

针对个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，在销售淡季进行了两次大规模的集中培训，同时，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。

2. 加强对经销商库存量的管理，最大限度减少库存，降低企业风险。

今年，我们加大了对经销商库存量控制的管理，使销售部随时能够掌握经销商的库存量数据，在保证产品供应的前提下，最大限度地减少了库存，降低了企业风险。

(1) 加强与客户的沟通联系，先做朋友，后做生意；

(5) 积极参加与新业务的开拓。

(6) 加大资金回笼的力度，回避企业风险。

1. 通过对本年度销售指标的分析，反映出部门的日常管理工作需要进一步加强。
2. 整体的资金回笼不理想，未达到预期要求。
3. 个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。
4. 新业务的开拓不够，业务增长少。

水果方面的工作总结 销售方面工作总结篇五

今年，三连果品挂果面积1189亩，预计总产可达5051吨，由于今年夏季雨水过多，对今年三连果品的产量和质量造成较大影响，因此做好今年三连果品营销工作，对于实现农业增效、农民增收意义重大。分析我连今年三连果品销售工作，面临许多困难和问题。

一是今年自然灾害频发，影响了三连果品的产量和外在质量，而由于生产资料、劳动用雇工费用上涨，果农对价格期望较高，给三连果品的销售带来很大压力。

二是价格走势不明朗。综合分析近几年果品市场行情，基本上是前高中稳后低、优质果短缺价格高的趋势。从去年三连果品销售情况看，虽然起步价格较高，但后期滑落速度快，因此各级、各相关部门要动员果农及时采收，适价销售。

1、成立果品营销工作领导小组，搞好协调服务工作。

在果品销售期间，为了更好为群众做好协调服务工作，连上成立了以连长为组长、主管农业副连长为副组长、业务干部为成员的果品营销工作领导小组，小组下设办公室，由连队书记负责，协调小组主要工作职责是：一是多方联系果商，拓宽销售渠道，解除果农对果品滞销的后顾之忧。二是

督促职能部门，加强对销售过程的监测，进一步优化销售环境。三是及时协调出现的矛盾问题，确保果品交易顺利进行。

2、加大宣传力度，强势推进果品营销工作充分利用板报、广播、途径有效宣传我连的三连果品产业的优势及特点，开展果农宣教活动：在连队干部内开展了一次“三连果品交易会议”，以进一步引导果农树立正确的营销观念，强化果农的品牌、质量、市场意识，教育果农“没有目的不进市场、没有组织不闯市场、没有销售商承接不入市场”。

3、加大对果农的培训力度，不断提高果农的综合素质针对我连果农综合素质不高，对果园后期管理的薄弱环节，如何采摘袋子、果园后期落叶病及病虫害的防治等问题，连上找专门的技术员，组织多次现场果农培训会，以果园后期管理为重点，对果农面对面、手把手进行培训，培训人数达200人次，着力解决好果园后期管理存在问题，不断提高果农综合素质的同时大幅提升了我连的果品质量。

4、采取得力措施，保障良好的销售环境

为了确保三连果品能够及时运出我连，连上组织精干力量，上劳50余人，及时打通修复生产路23条，保证了交通畅通无阻。果品营销成员不断加强对果品营销点的巡查，严格管理销售秩序，坚决维护果农和果商的合法权益，努力营造一个良好的销售环境。

近年来，我连在团委、团政府正确领导下，大力实施“果业富民”战略，扎实推进鲜干果经济林建设，强力推进果园管理“四项关键技术”，使果园管理水平不断提升，果品的商品率、优果率稳步提高，果农收入大幅增加。三连果品产业已成为我连农民收入的支柱产业，主导地位日趋凸显，收入占到农民全年人均纯收入的70%以上。但是我连在果园后期管理、果品营销等方面还存在许多问题。

一是做好销售引导，及时捕捉有关果品销售信息，定期发布果品收购的指导价格。

二是做好销售市场环境保障工作，为果农和客商搭建一个公平、公正的交易平台，开设绿色通道，让果农满意，把客商留住。

三是大力培养团域内的果业品牌，狠抓果品质量，形成拳头产品，提升市场品牌效应。更好的发挥合作社在果农和客商之间的桥梁作用，加强合作社的管理，多培训，多学习，使之形成一个专业的果业销售劲旅。在营销组织体系上彻底实行产销分离，为农户争取更多的利益，圆满完成今年的果品销售任务。

水果方面的工作总结 销售方面工作总结篇六

1周实际完成：开户数3户、实际有效2户、市值39万元、新增考核资产49万、新增手续费500元。

1：对比兰威而言我在银行网点营销的整体业务素质不是很高，急需加强培训和实践力度。在公司认真的学习培训，听从领导的指导教育，同时可以适当的在向其他好的同事学习学习，学习他们作的好的一些方法，总结归类把好的用上来。

2：与湖北分公司整体工作和产品衔接不够，有很多项的业务不能全面展开，紧紧是营销股票，基金，金理财，金天利，金牛眼，金色阳光的金智慧，两融业务，还有很多的业务都没有跟随上比如，金色阳光的几个产品是不同的，还有港股□b股，三板，约定式购回，期货，股指期货，新三板上市等等的业务，这些都能开发出我的客户资源来，大大降低工作的难度，对这些业务来说都是担高业绩增加收入的。

3：对自己的工作管理环节混乱，对客户长期性工作跟进不足，电话短信延续性差，实在不行的时候可以采取某些正当手段

执行客户发展工作，最终要保证客户信息电话，家庭地址，资金情况的精确度和准确度，提高效率。

1、参加营销中心江北区会议及培训。

2、参加区域会议。

这个周的业绩不是很理想，没有完成自己当时定下的目标，要反思一下自己的方法是不是对的，当工作进行不好的时候我要问问自己这到底要从哪里改变一下，下周要学习兰威，他一个周能开那么多的户完全是自己公司和银行给的，我也要利用好我的资源把自己的业绩搞上去，业绩可以说明一切，兰威的成功反映在他的业绩上这说明一个客户经理作的好他的业绩就一定会好，业绩好也就是说他的方法一定是对的，这样的方法他已经找到了，并分享给了我们，我们只要去复制下去就行了没有什么可想的和可怀疑的。

1、加强新业务知识和专业知识的学习

2、继续抓好区域个人营销竞赛。

水果方面的工作总结 销售方面工作总结篇七

财务部门建设基于企业这个组织而存在，是服务于企业的整体目标。下面小编整理的是财务方面的工作总结范文，供大家参考！

一、费用成本方面的管理

规范了库存材料的核算管理，严格控制材料库存的合理储备，减少资金占用。

建立了材料领用制度，改变了原来不论是否需要、不论那个

部门使用、也不论购进的数量多少，都在购进之日起一次摊销到某一个部门来核算的模糊成本。

二、 会计基础工作

(1) 认真执行《会计法》，进一步对财务人员加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。

对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，年底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

(3) 按规定时间编制本公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。

在公司的审计及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

三、 财务核算与管理工作

(1) 正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(2) 在紧张的工作之余，加强团队建设, 打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。

作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长“，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。

提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我们决心再接再厉，更上一层楼。

20**年我们将向财务精细化管理进军，精细化财务管理需要“确保营运资金流转顺畅”、“确保投资效益”、“优化财务管理手段”等，这样，就足以对公司的财务管理做精做细。

要以“细”为起点，做到细致入微，对每一岗位、部门的每一项具体的业务，都建立起一套相应的成本归集。

并将财务管理的触角延伸到公司的各个经营领域，通过行使财务监督职能，拓展财务管理和服务职能，实现财务管理零死角，挖掘财务活动的潜在价值。

虽然精细化财务管理是一项极其复杂的事情，其实，正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。

二、人员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；

四、忽略了团队管理，与各级领导、各个部门之间缺乏沟通；

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、提高企业竞争力等等方面我们负有很大的义务与责任。

时值公司创立六十周年，我们要学习公司的六种精神：艰苦创业、改革创新、拓展市场、精益管理、永不满足、顾全大局。

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。

三、加强团队建设，充分发挥财务职能部门的作用：

充分发挥团队的合作精神，学先进、赶先进、超先进，发挥团队的力量，拧成一股绳，劲往一处使。

四、加大各项费用控制力度，充分发挥财务的核算与监督职能；

五、搞好财务分析，为领导提供有效的参考依据；

七、继续做好各部门工资奖金的核算工作：

一、所做的工作

(一)费用成本方面的管理

规范了库存材料的核算管理，严格控制材料库存的合理储备，减少资金占用。

建立了材料领用制度，改变了原来不论是否需要、不论那个部门使用、也不论购进的数量多少，都在购进之日起一次摊销到某一个部门来核算的模糊成本。

(简要列举事例、数字，用事实说话)

(二)会计基础工作

1. 认真执行《会计法》，进一步对财务人员加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。

对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，年底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

(简要列举事例、数字，用事实说话)

2. 按规定时间编制本公司需要的各类财务报表，及时申报各项税金。

在公司的审计及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

(简要列举事例、数字，用事实说话)

(三) 财务核算与管理工作

1. 正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(简要列举事例、数字，用事实说话)

2. 不断加强团队建设，努力打造一个业务全面、工作热情高涨的团队。

作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。

提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

(简要列举事例、数字，用事实说话)

二、存在的不足

水果方面的工作总结 销售方面工作总结篇八

（一）房屋管理

房屋管理是物业管理的重要内容之一。

为了搞好此项工作，我们建立了完善的房屋管理档案，制定了房屋管理制度，编制了详细的管理计划，并责任到人定期检查。住户房屋装修无破坏，外观统一，无危害房屋结构的行为，空房完好率为95%。

（二）公共设施、设备的管理

为了保证小区广大住户的正常生活，在公共设施、设备的管理方面，我们制定了完备的维护、保养计划和应急方案，做到日常检查有登记、小型维护有记录。维修电话24小时有人接听，全年完成小型检修工作17次，应急维修工作3次，达到养护设施、设备到位，维修及时，正常运行的管理要求。

（三）绿化管理

为了给业主创造一个优美的生活环境，我们严格落实了绿化管理措施，积极配合监督绿化公司，施工及养护工作，针对绿化公司在施工养护过程中出现的问题，及时发出了整改通知与合理化的建议，督促其整改，并在绿化警示牌没有到位的情况下，制作简易警示牌、围栏，加强绿化防护管理工作，使绿地基本无破坏，践踏及公用现象，绿化完好率为98%。

（四）环境卫生的管理

环境卫生方面，我们针对小区环境逐步完善的情况，大家齐动手定期、不定期组织进行大扫除，制定了严格的保洁程序与考核办法，并对装修垃圾实行袋装化定点堆放，集中清运管理，并加强小区卫生检查工作，保证了小区的卫生清洁美

观。

（五）小区安全防范工作

小区治安防范及消防工作是物业管理中的重中之重。

为给业主提供一个安全舒适的居住环境，我们狠抓了小区治安消防工作，对保安人员定期进行岗位培训，智能设备操作培训、考核，制定了严格的岗位考核标准，并坚持每日早操、早会，提高员工的身体素质与日常工作管理，严格执行了工作程序、巡岗查岗、巡更制度。要求保安人员认真巡查，文明执勤，礼貌训导，遇到坏人坏事大胆管理，使去年安全防范工作情况良好。

（一）业主入住前期物业管理工作的。

（1）熟悉小区各项设施、设备的施工情况；

进驻xxxx后，我们为尽快熟悉小区施工情况，设备安装情况，我处工作人员不怕苦、不怕累，顶着烈日跑工地，爬高楼，掌握了大量的一手资料，为后期工作打下了坚实的基础，并受到了开发商的称赞与好评。

（2）根据小区实际情况，完成工作预案，提出合理的建议；

在熟悉小区各项情况后，我们针对小区的实际情况，完成了小区各项管理工作预案，如：车辆管理方案，治安管理方案，装修管理方案等，共计9项，并提出合理化建议11项，开发商采纳3项，即报奶箱设置在门厅内，安设绿化喷淋系统，部分雨水管接入地下管网等合理的建议。

（3）搞好保安员前期的培训工作；

保安工作是物业管理中的窗口，为了保证小区保安前期服务

质量，我处安排保安员提前培训一个月，制定了详细的培训方案与计划及考核办法，加强保安员的自身素质与业务技能，保证业主入住后有一个良好精神面貌和业务素质的保安队为业主服务，保安队的工作受到一致好评。

（4）配合开发商的售楼工作；

为了配合开发商的销售工作，我处在前期人员不足的情况下，安排专人在销售部配合售楼工作，耐心解答客户关于物业管理方面的疑问，制作了二块xxxx宣传牌，宣传本公司物业管理服务工作，并达到一定效果。我们除派专人配合销售部，全体员工还放弃节日休息，配合销售部“十一”售楼黄金周的销售工作。我们的工作受到销售部的肯定和称赞。

我们紧跟社会发展步伐，使用电脑，对小区各档案收费帐目、管理计划等工作进行电脑管理，大大提高了工作效率，使管理处的基础，工作达到一个新起点，为今后的创优工作打下了坚实基础。

（二）搞好对外协调管理工作；

搞好对外协调工作是物业管理工作顺利开展的关键，为此，我们紧密与开发商配合，积极主动与洪山房地局，城管局，电信局联系，并圆满完成环卫开办；申请门牌、委托合同、服务协议备案，电信局协议的签定等工作。

虽然，我们在去年的工作中取得了一定成绩，但还有很多需要完善与加强的地方。

第二，与业主的沟通不够，了解不足。

第三，设备、设施管理力度还需加强，针对以上几个问题，在二零零二年工作中，我们将吸取经验与教训，努力提高员工的业主技能与管理水平，把工作做得更好。

在新的一年里我们将加快步伐，不断提高自身物业管理水平，不断完善小区各项管理工作，为使xxxx早日跨入优秀物业管理小区做贡献，为xxxx物业公司的发展添砖加瓦。

水果方面的工作总结 销售方面工作总结篇九

你还在为怎么写采购工作总结而发愁吗?其实，只要参考一下别人写的工作总结，结合自己的实际工作经历，就能轻松写出令上司满意、令同事们羡慕嫉妒恨的工作总结。快来看看本站精心整理的采购工作总结吧，为你写工作总结提供参考!

2018年采购二室紧紧围绕以采购业务为重点，按照“巩固成果，开拓创新，与时俱进，依法采购”的原则，本着“价格更底、效率更高、质量更好和服务更优”的要求，努力提高供应保障能力，各项工作稳步提升。

一、工作完成情况

根据站党委统一安排，我们采购二室主要担负军区机关物资集中采购任务。今年我们克服编制、业务人员全部调整的情况下，始终把完成采购任务放在首要位置，一切工作围绕采购工作这个中心来开展，圆满完成年度采购计划，采购总量稳步有升，创历史最高水平。截止到10月31日，全年实际完成采购额万元。共招标采购次，竞争性谈判采购次，询价采购次，单一来源采购次。共签合同份。一是采购范围进一步扩大，采购物资20大类□70xxxx个品目，其中办公自动化设备采购万元，医疗设备采购万元，机电产品采购，装备采购万元，军训器材采[网-找文章，到网]购万元，增幅显著，均创历史新高。二是采购规模逐步扩大，采购经济效益明显。全年百万以上采购项目余个，充分体现规模效应，共节约资金万元，节支率达到。三是灵活运用采购方式，全年合计通过公开招标方式完成采购总量的.，竞争性谈判采购完成采购总量的，询价采购完成采购总量的，单一来源采购完成采购总

量。四是在“规模、规范”的基础上倡导“诚信服务”，打造军队采购的“诚信”品牌，全面推动军队采购向纵深发展。全年采购无论是从采购的“质”上看还是“量”上看，都得到了上级机关的充分肯定。

水果方面的工作总结 销售方面工作总结篇十

一、销售人员行为要求 1·着装：

1、未经店长同意答应客户或亲属按底价购机优惠等。 /

2、散布不利于卖场信息，在团队中造成不良影响。 /

3、被客户投诉，情节严重者。 /

4、为谋取私利·自己拿配件给顾客销售者。一经发现罚款200元

三、销售人员接待客户条例 1. 销售员接待客户以客户走到谁负责的区域谁接待的原则，当前接待客户的人员不能同时接待两组客户，当第二组客户到柜台前时，由同区域的营业员上前接待。2. 销售人员不得跨区域召唤并接待客户。不得对其他区域的终端进行恶意评价。一经发现处罚200元，情节严重者将被辞退。3. 活动期间 厅外销售人员制度：（1）平时厅外促销活动视情况而卖场经理而定，厅外销售人员为排班轮流宣传制（有促销活动除外）。（2）厅外销售人员在宣传过程中可将厅外客户直接引导至自己区域进行销售。如客户在本区域没有称心的终端而走向其他区域时本次销售终止，由客户所在区域销售人员进行二次营销。4. （1）销售员没有上班，其老客户上门找其本人，由当前销售员所在区域的轮候销售人员接待，当日未成交，交还客户给原销售人员跟进。（2）如原销售员上班并正在接待客户，则可选择另一个当前销售人员接待. 5、营业员休息当天如上班可正常接待客户，不

可迟到、早退。如出现不属以上情况、由卖场经理统筹安排全权处理。

五、关于价格（1）凡是卖场有统一要求售价的机型，必须严格按照卖场定制的价格政策统一执行，如有发现抬高或恶意调低零售价格，处罚各代理商200元/次。（2）为维护卖场的价格秩序，打造良性的竞争平台，更好的保护好各代理商老板利益，原则上卖场内销售的手机是不允许议价的，但由于市场消费特性，定制以下议价规则：所有机型议价不能高于100元，如若销售的机子比原标价价格低于100元者处罚300元/次。（内部员工及亲戚购买这类的特殊情况除外）

签名处： 中国联通凭祥手机数码城运营中心 2015年9月30日