

最新小学美术诗配画教学反思(优质10篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

混凝土营销部工作总结篇一

光阴似箭，岁月如梭，转眼间已接近年底，蓦然回首已入司已大半年，在这大半年的时间中我通过不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。

今临近年终，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自己新的目标，理清思路，特对自己这大半年以来的工作进行全方面的剖析，使自己能够更加的认识自己，鞭策自己，提高自己，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项销售工作！

一，工作中的感想和回顾

自四月份满怀激情与梦想入司以来一直伴随着公司一起成长至今，随公司南征北站，从从化转战中山，公司也从壬丰大厦到创展中心，从之前的三个项目部到现在五个项目部，队伍不断的在壮大，团队实力和战斗力也不断在增强，公司规模也不断在扩大，可以说是非常不平凡的一年，同时也是辛亥革命100周年，中国共产党建党90周年，恰逢又是国家“十二五”规划正式实施年，今年也是我国房地产市场有史以来最不平凡的一年，是房地产的政策年。

政策越来越紧，各种手段层出不穷，经历史上最严厉的一年，面对国家政策的不断干预，对我们房地产销售工作带来了巨

大的影响，不断的挑战我们的生存极限，我们的生存空间显得越来越渺小，身边的同事被政策打压而被迫不断离职，而我觉得越是在这艰难的市场环境下，越能锻炼自身的业务能力和素质，也是体现自身价值的时候。

我坚信凡事总会雨过天晴的，值此不禁为他们的离去而表示遗憾和惋惜，他们之中不乏有些比较优秀的同事，不知他们是抱着什么想法进入公司的，怎么经不起折腾呢，而我坚信逆境能给予我们宝贵的磨练机会，只有经得起考验的人才能算是真正的强者，自古以来的伟人大多是抱着不屈不挠的精神，坚韧不拔的意志，从逆境中挣扎奋斗中过来的。

鉴于此，我由衷的感谢公司给予我这次工作及锻炼的机会，我也很荣幸的成为华南旅游地产网的一员。同时也感谢公司在逆境时不抛弃，不放弃我们，毕竟我已经很久没出业绩了，再次感谢公司对我们的栽培和帮助及鼓励和支持！

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到现在从一个专业的投资置业顾问的不断迈进，在这大半年的时间里收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略政策也有一定的见解，做为房地产一线销售员及销售主管的我深知自己责任的重大。

因为我代表着公司窗口，自己的言行举止都代表着公司的形象，不仅要做好本职工作而且还要带好销售团队，促使我必须提高自己的素质，加强自己的专业知识和专业技能，只有以身作则才能服众。

平时还要保持一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质。特别是在派单上，碰到的是形形色色的人和物，能控制自己的情绪以一颗平稳的心态坦然去面对。

二，工作中好的方面

1. 思想上积极进步，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为只有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够保持一颗积极向上的心态，立足本职，安心工作！

2. 工作上乐观自信能吃苦耐劳，认真务实，服从管理，听从安排，适应能力强，有团队协作精神，富有责任心自觉性强，领导在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作！并能遵守公司的各项规章制度！

3. 心态上能都端正自己的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的置业顾问卖的不是产品而是服务”平时能够保持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自己的情绪！

4. 生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人！

三，工作中存在不足：

1. 工作中不善于不自我总结，自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于数月都没有销售业绩，当然这包括外在和内在因素，外在体现的房地产市场的不景气，内在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的因素吧！

2. 思想上有时不够端正，不能及时纠正自己的航向，意志不坚定，自控能力差。总认为这是由于市场环境引取应理所当然，自己比别人比起已经够努力了！

3. 工作中没有一个明确的目标和详细的工作计划。做为一名销售员如果没有目标，会导致销售工作放任自由，无紧迫感和压力，自会导致工作效率低，工作时间得不到合理安排。

4. 派单时自诩“注质不注量”导致客户量抓的少，平时约客时跟进不及时及客户资源管理混让，导致出团量少，从而影响成交！

5. 平时和客户沟通不够深入，未能把项目知识及楼盘卖点清晰的传递给客户，及及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对项目的优势，劣势的看法及了解到什么程度。

6. 平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事！

7. 谈客能力还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断！

四：下步工作中需要得到的改进及帮助

1. 完善的工作计划及个人目标，并严格落实及执行！

2. 对客户间的交流并学习新的知识，掌握新的方法！

3. 单注重质与量的双管齐下，约客跟进几时及做好客户分类！

4. 用平时工作休息时间阅读房地产相关书籍，及其它相关销售知识，提高自己素质！

5. 日常工作中发现问题及时反映，并及时得以有效解决！

6. 正思想，保持一颗积极上进心，以良好的精神面貌和积极的心态投入到下步工作中！

7. 习掌握团队建设方面知识，充分调动组员的积极性，创造性，上进心，进取心，打造一支王牌销售队伍，并不断强化和完善自身的各项能力！

8. 望公司加强相关专业培训，使我们的综合能力和素质得到全面提高！

9. 希望在工作中好的方面给予保持，不足之处在下不工作加予克服及改进！以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长进步！

最后祝公司在新的一年里业绩蒸蒸日上辉煌腾达，领导和同事们身体健康，工作顺利！

混凝土营销部工作总结篇二

自本人转行做小贷行业已有半年，但真正干活的日子，也就这两个月，之前在忙着事情，也无暇顾及。现拟一篇工作总结，来说说工作中的经验和教训。

首先从展业的方式上说起，首先展业就得是不辞辛苦，这是首先最重要的，鄙人初期的时候满大街的派单子，贴小招贴，不能说是无用，但撒大网的效果的确不是很理想，曾经同事对我说，他以前有个同事曾经三个月每天派一千张单子，磨坏了三双鞋，也没有业绩，教训之惨，可以见的了。做小贷，最重要的还是耐心，有的放矢，窃以为电销，跑同业，房产中介是最好的三种方式，本人的下一步工作重心将转移到这三种当中。

电销，是最直接的营销方式，无论你的电销资源是从哪里来的，每天都要花时间去打的，为什么？抓一手活，才能赚钱，即使不能再本家做，送到别人家做了还能有返点呢。那么，电销的资源从何而来呢，个人以为，编手机号去打，从号贩子手里买，还有就是从网上搜罗，现在网络之发达，早已超出早年间信息流通慢，流量小的时代，每个人的手机号，或多或少能在网上找到，那些做小买卖的开工厂的老板也是一样。只要你用心，一定没问题。

跑同业是出活最快的一种方式，但也只能是锦上添花，毕竟来说给别人代工，是赚不到什么钱的。但不跑同业了吗？那是肯定不对的，毕竟还是需要跳点的，还有就是抓客户。再者，跟同行业搞好关系，对于个人而言在行业内的口碑也好，还是为了交朋友扩大人际关系都是益处，而且每个公司都会有业绩考核的。

跑房产中介就不多说了，主要还是要发挥嘴皮子能侃大山的本事，拿下中介也会有单子的。

对待我们的客户，要让他们觉得我们很专业，信任我们，说白了就是觉得我们能办事。还有最关键的就是，对于客户，我们这些业务员要把控好风险，对于那些逾期多，工作不稳定，没房子的主儿，尽量不要过多的去包装客户，到时候不还钱，倒霉的还是自己，即使是给同业送去，到时候自己的口碑也会砸了。

虽说我这些日子没什么活，但不管怎么说，坚持吧，这个年月得扛得住压力才行，努力生活，努力奋斗！

混凝土营销部工作总结篇三

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学__方略、__和公司工作会精神、__省__公司关于节能减排的规定等文件资料、__董事长和__总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。进深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极性都有了很大的提高。

二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信

息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读__大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《__电业》发表文章。

三、认真做好本职工作，提升工作能力

(一) 营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis□营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《云南电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的内容》，年底组织监控中心验收，参与《__司监控中心后期建设思路□□□_x营销监控中心运行管理制度》、《__公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

(二) 县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《__电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范(试行)》、《__公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则(试行)》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《云南电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与

“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

混凝土营销部工作总结篇四

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

这一个月业绩还是很不多的：

- 2、成功开发了四个新客户；
- 3、总现金回款110万，超额完成公司规定的任务。

对于我取得的业绩我分析为以下几点：

- 3、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□公司服务滞后，特别是发货，严重影响了市场，和经销商的销售信心□b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差□c□重点市场定位不明确不坚定。

我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，但因为在于后

期跟踪不到位，自己信心也不足，但最终落实很少，浪费了大好的资源！

- 1、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；
- 2、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场。

对于平邑市场，虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，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。

- 1、注重品牌形象的塑造；
- 2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；
- 3、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所值、物超所值”的感觉。

混凝土营销部工作总结篇五

这次实习既是对我的充电，同时也让我对以后的就业有了重新认识，什么工作都要精、专、通，只有准确定位自己的实力才能找到适合自己的工作。这些在实习中积累的宝贵经验对我以后的工作都有非常大的帮助。

泰州新永泰科技控股有限公司是江苏省高新技术企业，主要从事ir/uv/tl烘干设备、印花材料、涂装设备、植绒设备、水性涂料等的研发、制造。公司于 xx年引进全球领先的特种光波辐射烘干技术，开发出具有自主知识产权的新一代圣泰科特种光波加热器系列产品和高效节能烘干设备。主要烘干设备产品覆盖玻璃烘干设备，食品烘干设备，木地板烘干设备，桑拿烘干设备，印刷烘干设备，金属烘干设备等。以及涂装

设备，涂布设备，水处理设备，水性材料，印刷机，丝网印刷，植绒设备等。

20xx年1月，新永泰公司又与德国、加拿大三方共同成立了圣泰科特种光源制造工厂及盈创设备工厂，成功研制出世界上最领先的中波、短波、碳波双孔镀金管，及中国最优秀的烘干ir/uv/tl整机及模块组合等；新永泰公司负责整个亚洲区的销售。圣泰科特种光波加热器采用美国的高纯度石英，德国耐高温镀金材料，日本优质灯丝，保证其全球领先的品质与技术。可广泛应用于纺织品印花及涂层、水性材料涂装（水性玻璃油墨、壁纸水性涂层、木材水基漆等）、印刷业、塑料行业、植绒、薄膜开关及电子线路板、汽车工业、食品、玻璃工业、家具工业等行业的烘干。

理论联系实际越来越受到人们的普遍关注，作为天之骄子的大学生，在课堂里学习到的知识如何才可以很好的联系到实际生活？如何才可以将课堂里的知识带到社会实践当中去，更好的为社会服务？这些都受到了社会的普遍关注。为了更好的将课堂里学习到的理论知识与社会实践相结合，为了过一个有意义的假期，很多大学生都纷纷利用暑期假期这段时间走出校门，参加到各行各业的实践当中去，用自己在课堂里学习到的知识为地方服务，让实践来检验自己所学的理论知识。选择到新永泰科技有限公司进行暑期社会实践实习，也是为了更好的将自己在课堂书本学习到的东西很好的应用到社会实践相结合，更好的服务于社会。

这次社会实践主要是通过到公司上班的形式来进行，跟公司的同事一同上班和下班，切身体会。我们的工作，首先要在网络上发布信息，所以每个从其他地方拿过来新会展项目资料，在发布前我们都要检查字句的表达是否符合我们公司的口吻及标点符号是否正确等，同时我们还要为不同的会展项目做同样的带有我们公司标志的文件形式的排版工作。其次，我们把整理好的项目信息和公司资料在互连网上开始发送，并通过电子邮件向相关企业发送相关的会展项目信息，

同时还通过网络查找与会展项目相关的信息和会展项目所在国家的经济信息等进行分析该会展项目的诱人之处。最后我们有针对性的给通过电话向顾客传播我们的产品。

在激烈的市场竞争中，有人说：电话营销作为一种能够帮助企业获取更多利润的营销模式，正越来越多地为众多企业所采用，且对社会发展具有深远的影响意义。但也有人说：电话营销作为一种营销模式，在今天这个时期都已经被很多人认为是一种过时的，太过传统而且效率很低的营销方式。但是无论怎么说，时尚也好，过时也罢，纵观现实，电话销售依然是帮助企业增加利润的一种有效销售模式。

电话营销即通过使用电话、传真等通信技术，来实现有计划、有组织、并且高效率地扩大顾客群、提高顾客满意度、维护顾客等市场行为的手法。作为一种营销手段，电话销售能使企业在一定的时间内，快速地将信息传递给目标客户，及时抢占目标市场，也是现代企业采取的最为直接和高效的营销方式。但是具体问题需要具体分析，不同的行业，电话营销有不同的侧重点。会展做为一个新兴的产业，尤其海外的会展要介绍给中国的企业吸引中国企业出国参展，那么它自然有自己的一道与众不同而又与众不同的电话营销方案。

回顾以往在教室里学习的销售方面的学习，我有很多的不足之处，很多现实情况下，课本学习的和现实工作中要做到的不是十分的一致，我坚信实践出真理，课本只是一个参考，我还有很多的地方需要改进，我相信我可以做的更好，不断的努力，不断的进步，我相信以后的道路一定会走好。正是在这种情况下，我决定参加销售实习。

混凝土营销部工作总结篇六

1、对证券行业有了初步了解

进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这

个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

2、业务开拓能力的提高

在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力；而对客户不定期的回访，为其提供全方位、多角度的服务，使安信服务真正的深入人心。

3、工作的责任心和事业心加强了

对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、最好。

在业务营销中，同样也发现了一些问题和自己的不足：

1、证券知识还须加深了解，需不断学习。

2、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。

3、专业分析及营销能力还须进一步增强。

1、发传单

进入安信证券我经常发传单，虽然发了很多，效果不是很好，但觉得还是可行，大量的传单会提高公司的知名度，下一步还想适量发些，坚持终会有效果的。

2、有效利用银行资源

在银行驻点已有近两个月了，业绩十分不理想。招商银行很好的服务有口皆碑，许多客户慕名而来，如能利用好这一资源紧紧抓住几个潜在客户效果是很好的，但招商银行和招商证券很好的合作关系和相互间有回扣的合作方式使我一直在寻找突破点，虽然很有压力，但目前与他们处好关系也是唯

一的办法。驻点客户经理的素质直接影响着公司的形象，所以我一直在努力的去做。

3、充分利用关系网络

拉动朋友或朋友介绍也是一种很有效的办法。通过朋友介绍朋友，让想炒股的客户选择我们安信来开户，另外，对于已在其它券商开通三方存管业务的客户，向客户介绍我公司的服务理念及竞争优势，努力将客户争取过来。

1、对证券行业有了初步了解

进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

2、业务开拓能力的提高

在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力；而对客户不定期的回访，为其提供全方位、多角度的服务，使安信服务真正的深入人心。

3、工作的责任心和事业心加强了

对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、最好。

在业务营销中，同样也发现了一些问题和自己的不足：

1、证券知识还须加深了解，需不断学习。

2、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。

3、专业分析及营销能力还须进一步增强。

1、发传单

进入安信证券我经常发传单，虽然发了很多，效果不是很好，但觉得还是可行，大量的传单会提高公司的知名度，下一步还想适量发些，坚持终会有效果的。

2、有效利用银行资源

在银行驻点已有近两个月了，业绩十分不理想。招商银行很好的服务有口皆碑，许多客户慕名而来，如能利用好这一资源紧紧抓住几个潜在客户效果是很好的，但招商银行和招商证券很好的合作关系和相互间有回扣的合作方式使我一直在寻找突破点，虽然很有压力，但目前与他们处好关系也是唯一的办法。驻点客户经理的素质直接影响着公司的形象，所以我一直在努力的去做。

3、充分利用关系网络

拉动朋友或朋友介绍也是一种很有效的办法。通过朋友介绍朋友，让想炒股的客户选择我们安信来开户，另外，对于已在其它券商开通三方存管业务的客户，向客户介绍我公司的服务理念及竞争优势，努力将客户争取过来。

现在市场波动很大，观望的人占多数，同行间竞争也万分激烈，为此，我必须不断的不断学习，丰富自己的专业知识，为客户提供全方位的服务，要想尽一切办法，尽自己最大努力来做。

转眼间，充满机遇与挑战的20xx年已经过去，我们迎来了崭新的20xx年。在这一年里，我在公司领导和同事帮助下，工作的各方面有一定的进步，同时我深深的感到：作为“金鹏人”、“广告人”有种深厚而浓烈的感情。

一、计划完成情况：

金鹏图语广告全年计划完成销售额1000000元；实际完成176194.4元，未完成全年销售计划。

二、加强自身的业务素质和管理能力，在不断的学习、实践中做好一个部门经理的基本知识和技巧。

20xx年，广告公司的工作是“以天鸿项目为主，积极拓展新的营销业务工作”。在天鸿项目上，业务发展部协助公司完成天鸿项目二期的各项工作，主要有：天鸿二期的认筹、天鸿凯旋城“理查德·克莱德曼”演奏会、天鸿房展会、天鸿上海展会、天鸿招远分销处等工作。其他项目工作主要有：招商银行离岸业务推介会等各项工作，东山、向阳办事处图册的设计、区政府图册的设计与制作、酒业公司经销商会、海尔纽约人寿10年颁奖晚会、百年电力手提袋、区政府软件发布会、职业学院图册、蓬莱海关关庆十周年、山海云天开盘等。同时积极参加集团及公司组织的培训，对管理大纲、公司规章制度、房地产基本知识、电话营销、媒介营销、商务礼仪等有了较深刻的理解和掌握，从而提升了工作能力，丰富了经验，开阔了视野，对公司的企业文化及经营理念有了更进一步的认识。

20xx年，我在日常工作中逐渐的掌握了各种活动的组织、操作流程及现场布置，以及活动所能涉及的每一个细节，提高了在活动方面专业知识和有效经验，也真正的体会到“为客户创造价值”的分量，但是，作为业务发展部的经理，所需要掌握的知识面和操作经验既广且杂，这是我自身存在的不足，需要继续强化学习力和积累管理工作经验。

三、坚持“为客户创造价值”的理念，不断更新服务手段；巩固老客户，吸纳新客源。

广告公司在烟台是一竞争激烈而且不成熟的行业，存在操作透明度高、价格竞争的初级市场状况，对于我司的业务产生了较大影响。

20xx年，业务发展部在拓宽外协单位的同时，不断提升自己的专业水平及对客户服务的产品质量，并建立并执行“提醒式”服务系统，在一定的程度上，有效的遏制价格竞争的趋势。但是，在广告业业务和操作透明度越来越高的前提下，公司多次出现活动方案被“套”的现象和丢单的现场，由此我加强学习关于印刷及活动的相关知识，尽可能的了解这个领域的所有问题，完善自身的素质，在专业知识上领先于其他的广告公司，为公司树立良好的企业形象。

大家好！我是xxx是呼和浩特市新城北街营业部xxx团队的一员，非常感谢公司能给我这次机会，同时也非常感谢各位领导的重视和栽培。今天能够作为新人的代表，我既感到幸运，同时又感到很有压力。感到幸运，是基于我进公司的时间不长，工作表现也不算特别出色，但我的工作仍然得到了大家的认同和支持，因此，我是幸运的。而感到压力，是因为今天的成绩将是我明天的起点，我要努力做到最好，为公司创造更大的价值。所以，对我在公司未来的成长，我感到压力了！不过没关系，我会将压力转变为动力，让自己变得更出色！我是去年12月份入司的一名新人，在我还没有走出校园时，就曾在太平人寿做了银行保险，去年6月份，我在网点遇见了我们现在恒泰的同事，顺便了解了一下有关证券公司的制度，并且和保险公司做了对比，通过比较我觉得我个人更喜欢、并且更适合来证券公司发展。因为它比较有发展前途，我觉得它可以当做我一生的事业，所以决定过来试一试。不知不觉中，我加入恒泰这个大家庭已经有半年了，这半年来的工作是愉快的、紧张的、充实的，让我学到了很多，同时我也发现了很多自己需要改进的地方。我刚开始来公司时，由于新接触这个行业，而我所学的专业又和证券金融类毫不相干，过来后什么都不懂，就包括考从业资格，也是蒙混过关的，说实话，证券理解起来比保险难多了！

我工作也曾经迷茫过，年前12月份，由于自己不够专业，所以就以此为借口，做工作不慌不忙，总觉得考核离我还远，做什么都不着急，工作也没有上进心，所以年前什么也没做

出来，年后2月13号，我回来正式上班，但总也进入不了工作状态，感觉很迷茫，不知道这份工作从何下手，也开始怀疑自己是否适合继续这个行业。这还不是最棘手的，最棘手的是在2月底的时候，主管告诉我，2月底我就马上面临考核，如果考核不过，下个月就要没有工资了，我听后真的着急了，没有业绩的我不敢和团队的任何人对视，觉得没脸在这个公司做下去了，我甚至认为我是不是只适合卖保险。主管告诉我时距离2月底只有一个星期的时间了，最后我是通过自己团队人的帮助才勉强把那个月的任务完成了，任务可能完成的有些仓促，但在这里我还是真的非常感谢我们经理刘艳会以及团队成员对我的支持与帮助，可以这么说：如果当初没有他们的帮助，可能我现在早就已经不在恒泰了。考核期一过，我马上面临的就是我的开门红任务——80万新增资产。我真的不知道去哪做这80万资产，主要我自己心里有障碍，我总觉得我专业知识不够强，和客户交谈时就不够自信，底气不足，害怕被客户问住，所以很难促成。

恰好公司决定3月份继续卖稳健回报，而且只要是来营业部买，既算新增资产，又算全年任务，就连在银行卖的也都算我们客户经理的任务，最重要的是只奖励不惩罚，听一些老的客户经理说，这可是史无前例的！我当时想这对我可能是个绝佳的机会，为什么这样说呢？因为我本来以前在银行卖的就是银行保险，所以更容易进入卖产品的状态，还有就是我个人特别喜欢这个产品，说到这，我非常感谢公司资管部能够研发出这么好的一款产品，既稳健，收益又可观，而且一直在用数字来使产品更有说服力。增强客户经理的信心，同时增强了客户对我们的信任，让客户心甘情愿的买我们的产品，也为自己在客户那里树立了良好的口碑！说起卖产品，我个人觉得，产品好肯定是第一位的，其次就是我们客户经理得相信这支产品，有句话我比较认可：我们越自信，客户越相信！你只有把自己说服了，才得以让客户也认同。在这次卖稳健回报的过程之中，也曾经数次被客户拒绝过，但在自己的坚持和努力下，加上沈总的激励和刘铮老师的鼓舞我还是收获多多！截至到目前为止，我的股票业绩依旧很差劲，

专业知识依旧没有提升太多，理财部的人曾经告诉过我，想更多的了解股票知识，分析盘面不是短时间内就学会的，得经过长时间的积累，没有人会一口吃出个胖子，所以我知道其实我差的不是一丁点！但是我不会放弃，我会坚持再坚持，！，而且本来销售这个行业对我们就是一个挑战，所以我更得严格要求自己！说了这么多，只是想跟大家分享一下我的经历，希望我们所有人都能够共同学习，共同进步。最后祝愿公司各位同事身体健康，笑口常开！祝愿公司业绩蒸蒸日上！

谢谢大家！

混凝土营销部工作总结篇七

一、统计方面

(1) 产品合格率

送库区精甲产品合格率统计表(1~10月份)由上表可以看出送罐区精甲产品优等品合格率均为100%，无超标，控制较好。

(2) 产量统计表(1至10月份)

从上表的统计数据可以清晰的看出我们分厂1~10月份的产量情况。

(3) 销售累计统计表(1至10月份)

以上就是我在统计方面的一些数据，根据上面的数据我们就可以很明显的看出近一年来我们在产量及销售方面的情况，有利于我们以后的工作分配和各项规划。

二、材料方面的管理

今年进一步的熟悉材料的管理，将许多去年检查出的问题进一步完善。

1、首先我先整理了材料室的各种材料，逐渐熟悉了各种材料的性质及用途。

3、将材料做成电子版，每次入库及出库都在电脑上做好登记，这样方便了解材料的使用情况及清楚的掌握分厂的库存，也可以给设备员报材料计划带来很多的便利。合理的进行库存。同时还可以把分厂使用材料的经济情况控制在公司的预算之内。

4、今年公司进行可控成本管理，我们分厂每月公司给予15万元的材料费用，如果当月用了超支将扣除工资的10%，因此，每月分厂在材料的使用上都是有计划的使用，把成本控制好。

5、每月当上个月我们报的材料购买回来，生产部管理人员就会通知我，然后我会按照我们报的材料计划，将材料领回，做好材料入库登记，并告诉相关人员。

三、工会工作

今年工会工作依旧照常开展，作为女工委委员的认真履行着自己的职责，将工作做好。

1、每月我们都要交工会月报，我们可以把员工的一些困难，一些想法通过月报反映给领导，同时领导也是通过月报了解员工的需求，通过这种沟通方式，可以有效的反映问题，解决问题。增强了大家工作的积极性。

这些工作的开展很好的加强了员工与分厂领导、管理组之间的沟通与交流，增进了感情，同时让大家在工作之余可以放松一下紧张的精神，消除疲劳，真正做到劳娱结合，给有特长的员工一个展示自己的舞台，为公司工会输送更优秀的人

才。

四、去年公司通过了安标和三标的审核，今年我们将持续将标准化工作做好，配合好公司的内审工作，我作为内审员，积极的配合安全员准备需要的资料，认真做好分配给我的各项记录及文件的收发。

五、存在的不足

材料方面的管理还有些不到位，对设备的了解过于少，对设备的性能还不清楚，对于统计方面还有一些地方没有完善，还不能全面的将各项消耗计算出来，在新的一年里我将会进一步完善我的不足和缺失。

六、今后努力方向

- 1、加强表格里面函数公式设置的学习，进一步的了解工艺上的各项消耗的计算，更精确的将工艺情况反映出来。
- 2、加强材料的学习，更深的了解材料的各项性能。
- 3、积极配合领导开展好工会工作。
- 4、加强理论学习，进一步提高自身素质

新的一年，我将加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态迎接新时期挑战，更好的干好今后的工作。