

# 中国猎头工作总结汇报(汇总7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。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 中国猎头工作总结汇报篇一

不知不觉中来公司已经一年多了了，回想起一年前，自己还是一个对销售零概念怀着忐忑心情，步入到这个完全陌生的领域来工作时的情景，似乎就在昨天，但是跟那时比起来，现在应该算是小有经验了吧！不过这些真的是要感谢这一年来同事们在各方面给予我的帮助和支持，同时在公司大环境的熏陶之下也培养了我从事这个行业的兴趣与信心。

目前来看整个猎头行业似乎进入了严冬，市场越来越成熟，竞争过于激烈，有时甚至出现恶性竞争现象。总得来说\*\*公司在这样的大环境下整体情况还在稳步上升，说明我们还是有较强的竞争优势的。但是怎样在这样的环境下站稳脚跟，在行业内做强做大，作为一名销售人员首先考虑的无疑是提高销售目标，占领市场份额。

一、就我个人对20xx年开拓业务方面现做如下总结：

1、业务开拓地域：

20xx年我个人开拓业务地域还是集中在广东省内；一方面广东省内对于人才的需求在数量上要多于其它省市，并且高级职业经理人以及高级技术人员在这个区域内需求量相对较多；另一方面，特殊的地理位置决定了目标客户对于新兴事物接受

较快，对于高层职位用猎头形式招聘较为接受。对于销售人员来说比较好做前期的说服工作。但是另一方面正因为有这样的市场存在，由于行业壁垒不强，现新成立公司日益增加，各公司操作水平参差不齐，也曾在开拓业务过程中出现过一些客户恶意压价现象。对于此种现象，如果客户对用此种方式招聘意向较大的，我个人一般都是先向客户阐明客观原因，让其理解收费的标准与其服务质量有着直接的联系；在这过程中，尽量举一些实例，并根据实际情况给到其一些建议，让客户公司从言语中感悟到“”在猎取人才方面的专业性。那么即便此次合作未有结果，也会给相关人员留下深刻印象，对于“顶才”在行业内声誉做一个很好的铺垫。

随着下半年拓展工作的继续，有明显的感觉到浙江、江苏一带外资企业进驻形式非常之明显，对于生产型企业中高层人员需求量有所增加；联系过程中大部分客户还是比较看重公司所在地域和前期费用。在日后的工作中还要多跟同事一起探讨开发异地客户的经验。

## 2、开发客户行业总结

这一年较为集中在生产型企业和it软硬件行业的开发，其它一些是有需求的零散客户。生产型企业从今年七八月份开始，对于高层人员的需求量明显增加，特别是对技术出身的高管人才。但是由于其企业的特殊性质，其对此种招聘方式和费用方面的认识有待于提高，所以给拓展工作也带来了一定的难度。

相对于生产型企业，大部分it企业的前期接洽则显得较为顺利，此行业公司目前对于中层的研发力量似乎都显薄弱；个别企业对于公司内部单一领域的研发出现断档，急缺项目带头人的角色。针对这一情况如何把拓展客户公司从前期接洽引入到后期的实质性的谈判显得尤为重要。但我个人似乎总是在这一环节显得心有余而力不足。关于此阶段，工作及谈判技巧性还有待于进一步提高。

### 3、对潜在客户行业及其所在领域知识的总结

对于销售人员来说，职业嗅觉显得尤为重要。那么对猎头行业的销售人员来说似乎除了对各行业的最新动态及各大公司时事的积累并做出重点服务的行业判别外，同时还要对同行业公司进行密切关注。

在这过程中，无疑给从业人员带来了新的知识冲击。就本人而言，对于这些知识的积累多来自于业内朋友的交流，平时的报纸杂志及新闻。但跟公司内部同事关于潜在客户行业的沟通交流并不多，希望在日后的工作中，能够增强信息交流。一方面可以拓宽自己的知识面；另一方面，通过这些信息能够增强自我的职业嗅觉，在工作的同事及时辨别工作的重点方向。同时这些信息也有助于跟客户的谈判过程中为自己增加谈判筹码；俗话说：“知己知彼，方能百战百胜”；对于客户而言我们了解的行业情况越多，愈会显得我们对其行业情况了解深刻，给客户的专业形象也就更深刻。

### 4、工作中的不足

一年来，虽然自己在工作中取得了一些成绩，但还存在着很多不足。一是工作当中主动向领导请示的多，汇报少，为公司出注意想办法的少。二是开展工作前调研不够，有些情况了解得不够细，不够实，不够多，掌握材料不够充分，使工作被动。三是对于新信息(包括同行业竞争对手方面)的来源渠道少，跟同事在业务方面的沟通不多。在新的一年里，我将扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好。

### 二、伴随着公司的壮大我们共同成长

在过去的一年中，公司的不断壮大我应该是深有体会的，作为公司的一名“老员工”公司的每一次变化都让我深深的感受到它的成长。从每周的例会，到每月的公司活动；从半年一次的旅游到定期的培训课程再到这次的工作总结。虽然这些

在实施过程中存在着一些问题，但不可否认的“”在成长，我们的队伍在壮大，并正朝着更有前景的方向一步一步迈进着。对于这些我相信“”的每一个员工都例例在目。

1、关于公司的文化，我想每个同事都对其有着不同的理解，那么怎样把这些不同统一起来？我想将是公司的领导面临的一个新课题。

这其中也不乏激励机制的建立，营造一个灵活有效的人才环境，使个人利益与公司目标息息相关，个人能把公司的事业当作自己的事业，使公司长期、稳定、健康地发展确实是大有裨益的。比如公司的目标，及下一步的规划或计划是否可以让员工们参与其中，这样做有几点好处：一是让员工深刻体会到其真正是公司的一员，使其有归属感；二，可以让公司领导通过此种方式了解每个员工的想法及其更深层次的心理需求；三，可以让目标分别落实到团队里的每个人，使其下一步工作的目标和方向更加明确；从而使公司实现目标计划的难度系数降低，真正体现出团队的作战的优势；四，公司实现目标后可以说不论是团队作战实力，还是公司的总体实力都上了一个新的台阶；而对于团队成员来说，得到的不仅是薪金奖励，那种完成任务的成就感和喜悦心情不单单是奖金可以等价代换的。

公司制度的不断完善以及各种福利的健全，可以使员工们抛掉一些顾虑以更加饱满的热情投入到工作中去□201x年公司健全了社保、养老保险、医疗保险等福利，使员工有了一些基本保障，在生病时可以启动自己的帐户，为自己节约一笔开销。但是人们常说：“有什么别有病”，真生病了，不止是花掉一笔费用，更重要的是身体受罪，家人朋友担忧的同时，也耽误了手头工作。很多公司在健全公司福利制度中加入了，年度体检福利，这种制度我司是否可以进行效访，让“以人为本”的文化在公司中更加发杨光大，把同事们对疾病的隐患消灭在启蒙状态，从而有针对性的加强体制锻炼。

## 2、 关于团队活动

公司在不断的壮大，并把原来每天都见面的同事分开在了不同的楼层，大家彼此有时候一两周都不一定见到一面，但是每月一次的团队活动把大家的距离又拉近了，而且每次的活动可谓是多姿多彩，满足了不同员工的不同需求。但每次总是感觉时间匆匆还未尽兴，大家就各奔东西了(不知道别人是不是跟我有一样的感觉，花在路上的时间跟活动的时间差不多一样长)。那么是否在活动完之后大家可以自愿去留，一起猎头顾问年终工作总结制再次餐饮活动呢?也许在别人看来这只是吃一顿饭，但这顿饭背后拉近了多少同事之间的心与心之间的距离呢?!相比较起运动来，这毕竟也是一次沟通和交流的机会啊!(前面组织活动的时间可以提前或延后1到1.5小时，空余出吃饭时间)

## 3、 关于公司的周例会制度

市场拓展人员的工作由于工作性质的特殊性，例会频率可能有时没有做后期的同事那么频繁，但可以不定期的参加后期同事的例会，这样可以把做前期跟客户沟通中遇到的问题以及在推荐候选人工作过程中遇到的问题进行交流和分析，毕竟前后期工作是有一个过渡的。后期面临着猎寻候选人的压力，前期面临着候选人出现问题时被客户斥责的难处。交流多了，大家可以互相理解。并使工作顺利完成。

## 4、 关于公司的培训(提高公司的文化氛围)

公司业务的不断扩大，使得我们的队伍也在不断的壮大，年龄结构比较集中并且年轻化是最大特点，这使得“顶才”变得越来越有朝气。怎样使得这样一个团队在行业群雄逐鹿的今天提高团队的做战实力?我个人认为应该加强团队的学习氛围的建设和公司培训制度的完善。

在这一浪接一浪的知识管理热潮中，几乎所有企业都开始逐

步重视起企业文化氛围的建设来。不知道别人是否跟我有同感，学习气氛浓厚的区域，人们的思想和言行都会受到很大的影响，甚至可以深入到形体气质中去。不定期的组织主题进行学习或传播一些新的知识，可以提高团队的整体精神面貌，使团队更具凝聚力。而公司的不定期培训可以再未来的工作中继续完善。由不定期到定期，通过这种形式，员工们可以了解到不同行业的行业知识，和最新动态，提高个人的业务能力，这样长期以往的坚持下去相信整体的战斗力也会得到相应提高。

随着时间的推移□201x年退出了历史的舞台，新的一年开始了，它带着我们每个人对未来的憧憬，同时也给每个人带来了新的希望，也会在新的一年里迈开崭新的一步，走向更美好的明天。

## 中国猎头工作总结汇报篇二

根据各部门人员的实际需要，有针对性，合理地招聘员工，配备到各岗位□20xx年度总人数x人，离职x人，xxxx年度招聘部人数x人。

较好完成各部门人员的入职、离职、调岗等人事审批工作。

规范员工档案，对资料不齐全的作出补齐。

确定员工劳动合同签定人数达x%工伤保险、社会保

险办理事宜。

加强保安日常纪律管理，不定期组织全体保安学习消防知识并开展实操演练、检查厂内灭火设施是否齐全。

对现场清洁卫生进行巡查

加强食堂管理，尽量提高员工伙食质量，确保饮食卫生。

合理安排员工人住宿<sup>□^v^</sup>工宿舍安全用电，卫生等情况。

1、作为公司的综合管理部门，在对部门的管理、协调方面还有很多的欠缺，对部门工作情况，人员纪律的检查力度还不够。

2、公司内部监、管理（如环境、卫生等的检查）不力

缺乏对公司企业文化及工作氛围的建设。

员工培训机制的待完善和加强。

对外接待能力有待提高。

人事工作还处于传统的劳动人事管理，应从传统的劳动人事管理逐步向现代化人力资源管理过渡。

1、继续完善公司制度特别是在日常行政管理和人事管理方面加大制度建设的力度，修订和完善奖惩规定，激励机制等制度。

2、加强培训力度，完善培训机制企业的竞争最终归于人才的竞争，目前公司各部人员的综合素质普遍有待提高，尤其是部门负责人，强化管理制度的培训，便于在实际工作的正常操作，需根据实际情况制定培训计划，使培训工作能起到切实的效果。

协助各部门工作，加强与员工沟通，加强团结，迅速营造良好办公环境。

加强劳动人事管理工作劳动人事管理工作实现规范化管理方面仍有待加强，提升管理水平，完善人事档案管理，从单纯

的事务性工作向现代人力资源管理过渡。

提升对外部门接待能力，避免公司蒙受损失。

组织员工活动，加强企业文化建设工作，以员工对企业有良好的认同感和归属感。

人事行政部在20xx年度的工作表现虽不算太理想但我们会继续努力工作，加强学习，积极配合各部门工作，尽的努力使公司的整体形象，工作水平上升到一个新的台阶。

## 中国猎头工作总结汇报篇三

一转眼一年过去了，回顾这一年来的工作，物业部保安紧紧围绕着物业部保安求发展的总体战略，全起保安员工完成本职工作外，办公室二次搬家保安队员不说一句话，一个字“搬”。从日常的交接班中，锤炼严格的组织纪律观念；从每星期三、四、五的交接班前进行二十五分钟的军事列队训练中，锻炼整齐划一、团结一致的优良作风；在消防安全工作方面，在罗总、和刘经理的合理周密的安排下，对商城全起员工、和全体商家、有消防中队配合一起，进行一次商城大型消防演习，派出所领导也到现场观参看，得到了公司领导及消防中队领导的好评。平时对消防抓的也紧，新员工入职对他们都进行消防培训，必须达到每个员工都会灭火，让他们知道消防的重要性。通过一系列的思想教育培训引导，使部门员工服务意识更加牢固。我们增强了使命感和紧迫感，为确保世贸商城各类大型活动的顺利举行无重大责任事故，对员工作了专项的技能培训。

服务意识、服务水平、及服务技能的综合提高，关键是离不开有效的专业培训。因此，在领导们指导下本部全面强化、细化了培训工作，使培训无处不在，无时不在。突出了对岗位服务技能、基础知识、爱岗敬业思想教育等内容的培训。通过丰富多样的培训方式方法，开展岗位带训、以老带新、

以强带弱、部门指导。利用交接班前后，使培训工作更具实效性、针对性、可操作性，确实以培训带动和促进部门各项工作顺利完成，同时，对保安的服务水平和服务技能有了较大的进步，服务质量也得到了有效的保证。

加强安全防范措施、落实安全管理制度，确商城保安全经营“隐患险于明火、防范胜于救灾、责任重于泰山”的警示，时刻牢记在心。对领导“抓安全就是抓效益”的指示精神认识到位。部门在安全工作管理上，从不懈怠，严肃认真狠抓落实。严格执行相关管理规章制度，落实安全责任制、切实的把安全防范工作落实到日常的工作管理中。要充分利用电视监控设备的作用对楼层，重点区域、重点时段。对可疑情况的监视巡查力度，确商城每个区域都是安全的，给客人创造一个良好的消费环境，给员工一个安全的工作环境。在领导对消防工作的大力支持下，及时纠正消防安全隐患，保证了消防设施设备处于良好的工作状态，确保商城正常运营。在对部门员工安全管理上，严格按照消防安全工作要求，利用各类器材设施，强化专业知识技能的学习。使每一名员工都能了解设施设备基本性能和用途，熟练操作使用，确保所有队员遂行各种突发急难险重任务的能力。

不可否认安保部的中心工作、重点工作是安全。在即部门绝大部分人员认识还不到位；总以为我们把消防设施管理好、维护好，保证商城财产、客人财产不受损失，客人及员工的人身安全得到保证我们就圆满完成任务了，对服务这个问题认识不足，不知道应该怎样去为客人服务。部门领导提醒及时觉醒，集中了大量的时间和精力安排、服务技能的培训工作，为了使培训工作更系统、更具体、更有目标，员工都能较准确的掌握自己在服务方面应该做到哪些，他们的仪容仪表、礼节礼貌、走姿、站姿、坐姿、哪怕是一句细小的问候语言，我们都做了比较详细的规定。提升了员工形象、直观的掌握了岗位服务标准及服务流程，为提高部门的全面工作打下扎实的基础。

认识注重细节，精细化管理是我们工作的又一个努力方向。通过观察分析，我们部分的员工综合素质有了不同程度的提高。

- 1、个别员工服务意识不强，服务技能水平较低，履行职责能力差。
- 2、在培养保安员应对突发事件的能力方面做的不够。
- 3、个别班长对员工监督力度不够。

## 中国猎头工作总结汇报篇四

尊敬的领导、同事们：

### 一、渠道的日常管理工作。

做为公司一名基层工作人员，立足本职工作，做好份内事，为网点分忧解难，这是一名渠道管理员应尽的责任。回顾这半年来的工作，本人在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。日常工作中，每周我们都对区内合作网点进行巡检。对于巡检中发现的问题及时指出，现场进行整改。并做好复查工作。对公司新下发的宣传物料及时领取，并第一时间下发到网点。对网点内陈旧物料进行及时撤销更换。定期对网点的活动礼品进行检查是否有缺漏遗失或非人为损坏的并核查齐礼品数量是否齐全，网点所下发的礼品使用情况与库管核对礼品实物制定。每月根据公司现行套餐资费，店容店貌，仪容仪表，沟通技巧等方面组织各网点进行有针对性的培训。将培训后的成效进行跟踪回访。并严格落实上级领导交代的各项任务。

在安全生产工作中，严格按照公司要求，对我营销中心以及明珠营业厅、办公场所供电线路、电气设备进行管理检查；

如营销中心或者明珠营业厅、办公场所禁止乱拉临时电源线，必须使用临时线时，采用双护套线，禁止临时线长期使用，废弃的供电线路及时断电拆除，电源开关、插座和照明灯具等发热用电设备避免靠近可燃物。认真落实各项工作做到安全无小事，并每天做好巡检工作：每天上午一上班首先对区里存在安全隐患的地方诸如插座、空调、电脑、基站、灭火器等地方进行详细巡检，查看情况，掌握安全，发现隐患及时消除，每天对各个巡检地方详细记录，对各个地方安全情况做到胸中有数，发现问题及时上报。每天下班时再次对各个地方安全情况进行检查并做好记录。在节假日期间实行全天值班制度，制定人员值班表，值班人员按照值班表按时上下班，并做好详细的值班记录，一旦发现安全问题，及时上报。在此基础上才确保了11年上半年我开发区营销中心安全无事故。

### 三、礼品实物管理工作

本人一直还从事于礼品实物的管理工作，由于公司各类活动挺多，随之礼品实物也就多了起来，怎么做好礼品实物的管理工作，也是值得探究的。要做好经销商领退礼品时候的登记工作，加强日常稽核，做到不让公司损失任何实物。

四、加强自身学习，提高业务水平 由于感到自己身的不足，所以不敢掉以轻心，一直不断的在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在渠道管理能力、安全隐患排查分析能力和协调办事能力，经过半年的锻炼都有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

## 五、存在的问题和今后努力方向

虽然在过去的半年当中，本人学会了很多东西，但是我的工作成绩还不是很理想，所以在工作的同时，我也不忘提高自己的理论水平。作为一名渠道管理员，我深感到渠道管理员的责任，成绩属于过去，未来才属于自己，我要不断学习，因为我知道不进则退的道理，所以我会在今后的时间里勇于进取，不断创新，加强自己的服务意识，才能取得更好的成绩。

在接下来的半年中，第一点，在渠道工作中，把上半年里做的比较好的方面继续发扬，做的不好的地方加以改进，加强与区内网点的业务联系，掌握好第一手资料，从而做好渠道工作；第二点，在安全生产工作方面，一如既往的做好安全检查，遇到问题及时解决，发现隐患，立即排除；第三点，在礼品实物管理工作中，更加规范的做好管理工作，以更饱满的情绪去服务于大家。在做好本职工作的同时，学习其他的业务知识，做个“全能型”人才。

我想通过我的努力，最后我终能成为一名优秀的公司员工。

开发区营销中心：贺强 二零一一年七月二十九日

## 中国猎头工作总结汇报篇五

### (一)不畏艰辛、克服困难，全力做好本职工作

我是xx年09月10日进入公司，也是我踏入社会工作的第一天。面对陌生的环境，陌生的工作，当时无从下手，充满了迷茫，对业务操作是一窍不通，连一些最简单的工作术语都不懂。在公司领导合理安排岗位和同事的帮助下，很快便对工作业务有了一定掌握，较好地熟悉了入库操作、在库管理、出库操作等。现任马士基系统操作组长和参与三运仓库管理，至

今顺利完成马士基仓库100票入仓的系统操作;完成马士基仓库出入库流程图绘制;组织员工进行马士基系统培训;完成核查、修改马士基系统历史遗留尺寸差异;绘制三运仓库平面草图;参与新秀丽审计盘点等。能准确、及时地与客户协调处理异常情况，能较好地处理各种工作细节和服从上级、公司的工作安排和管理制度。

## (二)对本职工作的认识

4、对职责的认识：明白了团队的重要性;工作合理安排、保障效率的重要性;较好地协调本组人员的工作和保障准确性;对工作能够负责和能够按时顺利完成。

### (一)高效服务，全力做好客户服务工作

我们的工作本职是服务，服务客户是我们赖以生存的主旋律，只有做好了客户服务，得到了客户的认可。客户才会真正地认同我们。能做到高效服务，对于客户的电话咨询，我都耐心解释并给予解决，客户提到的问题和需要，都能及时解答和解决。

### (二)专业学习是做好工作的动力源泉

我们的工作价值是什么?是在工作中，得到不断地提升，不断地去学习得到进步。假如我们甘于落后，那么我们的价值将会一降再降，直到自己都不能认可自己。专业的学习，使自己的实际操作得到理论的支持，理论知识得到实际操作的验证，不断地提升不断地进步，才真正是我们的工作价值。点的精通，线的发展，交织成面的扩张，使自己能够覆盖更大的领域，才能在各方面不断地提升自己。

### (三)因势而变，顺势而为，全力做好自己

在各种突发情况和紧急中，我迅速转变思路，找准自己的工

作定位，积极和同事讨论改进方法。讨论在工作过程中的问题，有一些专业上不懂的地方我虚心向其他有经验的同事请教，根本点还是做好自己的本职工作。“天下难事，必始于易；天下大事，必始于细”，从简单的事做起从细节入手。在精细化管理时代已经悄然而至的今天，成大业若烹小鲜，做大事必重细节。只有从基层做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，只有当浮躁被扎实所代替，冲动被理智所折服，成功才可能和我们不期而遇。

#### 四) 认真负责是做好工作的有力保障

你手上的每一份工作，都是为自己而做，在服务别人的时候，你所得到的并不仅仅是工作的报酬，还有技术的锻炼，品质的提升与名誉的提高。生活总是会给每个人回报的，无论是荣誉还是财富，条件是你必须转变自己的思想和认识，努力培养自己尽职尽责的工作精神。自己地不负责任往往导致他人的损失和不满，我们要明白到每月手上所拿到的工资，其实不是公司给的，也不是客户给的，而是我们身边每一位尽心尽责的同事在为你创造的财富。

#### (五) 心态决定一切

对环境和自我的判断决定我们的行为。我认为所有的工作改变首先来自于思想上的转变。怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作是致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。

在过去的工作中，在公司领导和同事的帮助下，经过自己的努力，较快熟悉和顺利完成岗位规定的工作，也使客户对自己有了较高地评价。但仅仅限制于目前工作岗位，对公司其他业务和流程几乎一片空白，公司lms系统也没有较深入地了解和认识，对物流专业知识也有很大的不足。

#### (一) 虚心学习，力争在提高自身专业素质上取得新突破；

通过制定学习计划，做到与时俱进，每天晨会认真学习、总结。当然不仅要学习书上的东西，而且要学习做人的道理，处世的方法，不断增强服务客户的能力，增强与客户沟通的能力，增强解决客户问题的能力，使自己成为一个综合素质比较好的员工。加强思想认识，做到学以致用。

(二)加强物流管理、供应链管理知识方面的学习，并在工作中不断应用这些知识，做到理论实际相结合，不断发现工作的问题，使自己和公司能够共同进步。

(三)确立目标，不折扣行动；

(四)大胆思考，小心求证，力求做得更好；

在xx年，我会努力改进，做好xx年个人工作计划，争取做出更好成绩。为了进一步做好工作，为我们向行业先进水平迈进打好基础，积极参加部门培训，从目前情况看培训取得了比较良好的效果。这些培训在提高技能的同时，也促进了大家学习的热情。而把培训的技能应用到工作中去时，工作变得不再枯燥。

随着公司不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需掌握的知识需更广，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司发展要求。

以上是我的年度个人工作总结，请领导监督和指正！

## 中国猎头工作总结汇报篇六

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。

## 一、两个多月的工作情况

我是二月份进入我们公司的。入职以前，我对王府井的商圈的情况作了一番仔细的调查。我发现王府井商场虽然交通便利，周围人口密度也大，但潜在的消费能量却没有释放出来。主要的原因是这里虽然人口密集，但居住的人群大多是原先大型国营企业的员工，他们在改革开放后的收入每况愈下，很多企业破产重组，家庭收入积累较少，在奢侈品的消费上非常苛刻。另外，一些新移民虽然买了房子，但大多是年轻人，房贷负担和收入微薄也让他们在珠宝首饰消费上很谨慎。

### 1、迅速了解我公司的企业文化、产品定位和销售策略

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。

## 2、提升自己的销售能力和技巧

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。

### 3、认真观察消费者的消费心理

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。

### 4、加强团队合作与销售配合

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。

## 二、对公司郑州市场发展的一些建议

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。

### 1、卖场选择和终端抢占

(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优势。

## 2、销售管理和业务培训

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。

## 中国猎头工作总结汇报篇七

我的x年是在x银行分理处度过的□x分理处是一个业务量大，业务种类繁多的分理处，我的职责是接待单位客户，解答他们的有关业务问题，编制和录入会计凭证，登记账簿，整理和保管会计业务资料。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，我的自我评价，是不是在美化自己，自有公论。我的缺点也是昭昭不可掩饰的。我的述职报告请大家评议，欢迎大家提出宝贵意见。

首先，我一贯热爱社会主义祖国，拥护中国共产党的领导，坚持四项基本原则，遵纪守法，为人正直。透过参加区直机关工委党校的学习，使我对党的基本理论和国家的方针政策有了新的认识，学习也使我认识到：工作岗位没有高低之分，必须要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。同时为了提高自身的科学理论水平，我透过成人高考参加了x大学的本科函授教育，平时也自学电脑知识，利用网络了解国际形势和国内外大事，开阔了视野，丰富了知识，电脑使我的

生活过得充实起来。

在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，领导和同事们也给了我很大的帮忙和鼓励，在大家的共同努力下，客户们都认为x分理处的服务比其他银行的好，都愿意来那里开立账户和办理业务，去年开立的会计账户有200多个，会计业务笔数去年更是从年初的日均x多笔上升到x多笔，人均笔数列居全行榜首，每一天的忙碌可想而知，银行属于服务行业，工作使我每一天要应对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新状况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。应对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业的熟悉，不能代替对提高个人素养更高层次的追求，务必透过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的潜力，二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，用心配合领导同事们把工作做得更好。