

2023年城乡规划教学大纲(优质5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

销售工作总结篇一

抓破脑壳也写不出来！泡了茶，抽了烟，憋了一晚上还是没写出半个字。叫我做销售还行，写总结不是存心为难我吗？时值年底，年终总结的写作成为很多大区经理的心病，公司催交年终总结，不少大区经理都急得团团转，完全失去了平时统领一方冲锋陷阵的豪情，慨叹做市场易，写总结难。

1. 及时总结功过得失，指导自己未来的工作方向。销售是一碗青春饭！营销人，你表现的时间并不长，进入业界，一不小心就到三十好几了，如果不善于及时总结，随时调整自己，很可能变成老业务员。大区经理也一样，如果年年都是老三样，没有自我学习成长，长江后浪推前浪很快也会被推掉。

2. 实现实践到理论的飞跃。如果你是营销科班出身，把一年的实践与自己所学理论相对照，可以帮助你思考新的营销方法或总结新理论；如果你是半路出家，年终总结可以帮助你在工作实践上升到理论的高度，一是指导自己，二是可以教育自己所带的销售团队。

3. 与公司管理层沟通的最好机会。大区经理长期驻外，要获得公司的支持和管理层认可，与公司管理层的沟通至关重要。这种沟通不是平时打几个电话能解决的，既要互动，更要自我表现和表达。年终总结写好了，客观地汇报一年的成果，表述自己一年在外左冲右突的艰辛，获得管理层的认可，你

才有可能被提升或获得来年更多的销售政策支持。

怎样写好年终总结报告呢？

年终总结的写作应分为两大部分，一是本年度工作总结，二是未来一年的工作计划。本年度总结部分主要是回顾一年的销售情况；对直接影响当年工作结果的经营情况做重点分析，只谈重点，不记流水账；客观汇报市场存在的问题；陈述工作亮点（写工作亮点，不是单纯地表功，而是体现自己的工作能力和所带团队的销售业绩）。在下一年工作计划部分，重点陈述销售目标和完成销售目标的依据是什么。另外，把未来一年的主要工作计划写出来。要定好自己的位置，不要写成省办经理总结，具体到分析某个渠道或网点的销售办法；也不要写成销售总经理总结，只谈大方向，谈展望和概念。

销售工作总结篇二

1. 培养和建立一支相对稳定、熟悉市场运作流程的营销团队。

目前销售部共有xx名员工，包括xx名销售人员□xx名管理人员□xx名物流人员。每个员工刚来公司的时候，营销经验都不一样。经过部门多次系统培训和实际工作经验，每位员工都充分熟悉了本岗位乃至相关岗位运作的相关流程。

对于销售人员来说，销售部门根据业务对象和业务级别分为两级，分别是销售代表和区域经理。各层级分工合作、相互监督，既突出了工作重点，又能随时防范市场问题，体现了合作互补的初衷。

这个营销团队，虽然单调乏味，但却有着坚定的为公司尽责、贴心服务客户的思想 and 行为。你们是饲料行业市场精细化运营的生力军，是能够顺利启动市场并进行深度分销的人力资源保障，是能够让公司逐渐强大的资本。

虽然我们起步晚，但我们要跑在前面！

我代表公司感谢您！

第二，团队凝聚力的增强，团队作战能力的提高。

1. 随着新员工的逐渐增多，随着公司营销活动和巡演的开展，我们从陌生到熟悉，从熟悉到亲密战友，紧密合作，荣辱与共，与公司的发展一起成长。

2. 在当地市场建立小型销售团队，使销售人员和主管在生活上相互照顾，工作上相互配合，默契配合，发挥小团队优势，有针对性地支持新老客户，不断为公司开拓新的疆域。

3. 由于我们都来自五湖四海，刚来公司的时候还是有一点小觉悟的，但是随着逐渐融入团队，我们的小思想和小觉悟也在逐渐淡化。我们都只有一个目标：尽我所能让公司变得更强大！

销售工作总结篇三

“搞阀门销售，一定要懂行”，这是对阀门销售言简意赅的概括，这个“行”不但指的是做阀门销售要懂得一些阀门必要的技术，要有丰富的选型经验。更要懂得整个阀门市场的行情。当然行情也分内部行情和外部行情，例如在我国阀门行业已经形成了一种大而全的状态，存在着供大于求的局面，大部分企业的产品在质量上没有做到“精益求精”，而有的企业更是只注重于销售根本不注重在买出产品后的，售后服务，而且大部分的产品都是一般化的产品，没有形成自己的主导、特色的品牌，这些都是一个业务员必须知道的外部“行情”。

而内部行情则是指整个销售过程与客户沟通的过程。首先就是要诚信待人，做到‘三会’即：会做，会说，会写”，做

销售其实是先做人，做一个诚信待人的人，在销售的过程中一定要善待每一个人，可能不会买您的产品，但是您还得细心的和他们讲解，换一句话说，推销产品的同时，另一方面也是在推销您的人品。大部分的客户会在您的诚信下，打开原来“屏蔽”的心里，这一点对做业务的很重要，也是我把它放在首要位置的意义之所在。

“会做”，即生产产品，就是业务员要知道您所推销的产品是怎么生产出来的，它的每一个部件是怎么组装以及它的作用，当然大部分的业务员不可能去车间生产产品，但是您最好在车间走一走，转一转，知道产品的“来龙去脉”。这样您在推销产品的时候能够做到“胸有成竹”，才能够“对答如流”，使得客户认为您对产品是充分的了解的，否则，客户会疑惑，业务员都不清楚的产品怎么会出来推销，这样就会很被动，不利于做销售。

“会说”，就是业务员在和客户交流的时候，怎么样说服在同系列的产品中选择您所推荐的产品，那您就要说出您的产品独有的特色和性能，最主要的是您得“想客户之所想”，就是希望的产品是什么样的您得讲讲清楚，您的产品能够比们原来使用的产品带来怎样的便利以及效益。要能够说出您所推荐的产品所有的性能、特点、安装调试的注意事项等等，要能够让客户知道您是这个方面的内行人，而不是一个“门外汉”。这样做起业务来，客户在接受您的产品的同时，会把您作为一个行家看待。更加的接受您，特别给客户放心的是，您能够给们在以后的使用中提供各种建议和意见。

“会写”，即业务员在和客户的交流中，能够通过您对阀门的深入了解，用比较直观的结构图，简易图更加形象的推荐您的产品的特点，使得客户真切的看到您的产品的“与众不同”，另一方面，您在客户要求的情况下能够为他们写出详实的文案，这一点主要是针对提供技术参数和附加要求生产产品的企业。

在对待国内外客户销售的差别，国外的客户注重的是对公司所提供的样品资料和实物要求是一直的，因为他们讲究的是“表里如一”的产品。不希望通过“挂羊头，买狗肉”的伎俩来推销公司的产品。相对于国外，国内的客户在注重质量的同时，主要注重的是服务，特别是在乎生产厂家是否给客户安装、调试、检测等等。

当然销售阀门的技巧和方法还有很多，要在实践过程中注重总结，善于思考才能做一个合格的阀门销售人员。

销售工作总结篇四

一个月的工作结束了，回顾这一个月的工作，也是这一年来走入正轨的一个月，虽然还是有一些受到疫情的影响，但是我的工作也是认真的去完成了，业绩也是不错，同时个人也是获得了一些成长，对于这个月的工作我也是来做下工作的一个总结。

我认真的按照领导的要求去完成业绩任务，由于受到疫情的影响，没有办法去拜访客户，但是通过视频以及电话沟通的方式，我也是和很多的客户取得了联系，而且也是有了业绩上的收获，保险的工作是有挺大的压力的，但是我知道，只要做好了，收获也是非常高的，同时在工作之中也是可以感受得到，客户对保险的需求和之前相比也是有了一些增长，毕竟谁也不知道下一次会遇到什么样的情况，多一份保险也是会多一份的安心，在工作之中，我也是可以感受得到，要做好业绩，除了对于业务的一个熟练，同时自己也是需要更加的积极主动去联系客户，从老客户到新客户，我都是有去联系，通过沟通，了解他们的需求，然后给予保险的建议，这一个月的工作我也是把业绩完成，自己的经验也是有了挺大的增长，对于客户的了解也是比以前更多的了。

在做好业务的同时，我也是不断地去学习，除了找同事了解销售的一个技巧，自己也是多去看一些销售相关的书籍，在

书籍之中我也是懂得了很多客户的心理，一些方法如何去使用才会更加的有效果，特别是我之前对于业务其实并没有那么的熟悉，通过这次的假期以及这个月的一个工作，我也是对于业务有了个更加深入的了解，在和客户沟通的时候，我也是显得更加的专业，让客户更加的认可我，让我也是明白了，想要做好这份工作，真的需要自己付出很多，也是在成长之中会有更大的收获。

做好了一个月的工作，对于下个月来说，我也是准备好了继续去努力，去提升自己，只有不断的努力，让自己的业务能力变得更好，那么在销售保险，和客户沟通的一个过程中就能更加的顺畅，并且也是可以让自己能完成更多的一个业绩，我也是通过这个月的一个工作知道自己也是还有一些不足的方面，要继续的努力，去完善，去学习，我相信以后的工作我会继续的做好，并且也是能更好的把自己的销售水平提升。

销售工作总结篇五

1、整个市场的销售情况不理想没有达到预期的目标，跟自身业务能力有莫大的关系。下半年将加强自身各方面知识的学习，整理工作的套路，总结以前的各种经验并分析希望能够得出一套适合自己适合品牌的工作方法。

2、工作中很多细节没有把握好，导致很多工作都做了无用功。争取以后把每个细节落到实处，不好高骛远，不急不躁，一步一个脚印地把每一个小事做好。

3、在工作过程当中没有把工作当着是自己的一份事业来经营，导致在工作过程中有些思想方面的停滞以及行动方面的懒惰。下半年调整好心态，理好思路，按照公司的指导思路去调整。将以一个积极主动的心态去面对工作，去迎接接下来的挑战。

4、随着工作时间的推移我学到了很多的东西，也体会了很多东西。但是还远远不够，各方面的能力还很欠缺，对市场

的把握还不够，对人情的关系建立还不到位。多了解行业相关的一些信息，了解市场的动向，竞品的相关信息，以及人与人怎么处理关系的方法。

1、第三季度：主要是做好市场网点的开发以及现有商场销售的推动，为让其能够持续的销售打好基础。

(1)、加强乡镇市场的开发力度，增加跑市场的时间，尽量少待在公司，提升市场开发的成功率。

(2)、蒲江、仁寿前期以我们带动销售为主，就以摆展做活动的形式。就是金堂前期一样，一有机会我们就过去摆展做活动，让其促销员认识我们，认同我们，喜欢我们。让其能够正常的销售。

(3)、金堂、资阳应做好相应的服务(售前、中、后)与联系，保持高密度的联系与沟通。并把感情进一步加深，时不时做些奖励政策或者一些客情关系。

(4)、在九月初就定好中秋与国庆(中秋为9月30号与国庆很近)的活动方案。所有现有商家做一次统一的活动，达到整个市场一盘棋，以点带面的效果，借机宣传我们的品牌以及产品。

2、第四季度：为销售旺季，在第三季度的销售情况下提升百分之50的销量。并做好市场的强势推广以及各项服务的跟进。

(1)、借助我们现有商场在当地的影响力与号召力，加大对其周边地区以及乡镇市场的辐射。达到以点带面，面面相连的效果。

(2)、分析第三季度各个地区的销售情况，针对不同的情况作出相应的调整方案，为旺季的销售打好基础，达到压货最大化的目的。

(3)、与商场和工厂一起做好市场的推广和服务，加强商场终端形象的建设为旺季的销售打好基础。

(4)、各种相关流程的完善，建立公司与商场良好的进销通路。

3、紧跟公司的发展战略步伐，以公司目标为最终工作目标。并加强自身业务能力的提升，以期跟上公司的发展所需。

4、积极开动思想，创造性思维把工作的每一个细节每一环节都争取都做好。以期把工作做好做细做活。并和公司以及商场建立良好的沟通，充分体现自我价值。

销售工作总结篇六

见习以有20多天了，学到的东西很多.首先对于一个90后的我，家纺可以说是不太了解也是有点陌生的。在大中路洪金萍店长指导下，首先认真学习到多喜爱家纺股份有限公司的文化：品牌理念：品牌优势：产品&品质风格及价位。专业从事：以芯类产品(含枕芯、被芯)、套件类产品(含枕套、被套、床单、床笠等)为主的家纺用品的研发设计、外包生产、品牌推广、渠道建设和销售等业务，具备行业领先的自主研发设计能力、严格的供应商筛选机制、完善的生产控制体系、强大的渠道拓展能力及健全的销售服务为一体的公司。

零售行业一直有一句很流行的话叫“决胜终端”，讲的其实就是零售行业在终端比拼的4大要素：“人、场、货、客”，在4个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。针对以上4点，学员在店实习中进行分析。

店长营运各种知识包括：导购员的工作职责及流程2导购员在工作的仪容仪表与行为规范3在销售的接待流程员工处理顾客退换货语言标准4导购员待机时间的姿势5对时尚家纺的把握及解说分析商品流行趋势6销售盈利技巧(引导销售以小博大，不断取系总结)

1收银员工作职责及流程(仪容仪表。行为规范。行为禁止)。
收银员的结账管理(结账前准备结账流程后工作填写收银日报表)

店铺尚存不足之处

提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的商品质量良好是不够的。你必须能够帮助顾客找他所想要找到商品，得体家纺的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识性服务;在加强员工对本月目标的奖惩制度，的提高初进员工的积极性。当然，必须让导购通过每期的培训;确定培训目标。如□a.服务技能培训□b.商品知识与管理培训□c.店务作业技能培训□d.思想观念培训。这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养各店团队精神。

1货架管理(货架的吊牌及pop的摆放)(区域风格的'分类和上架数量)(补货上架及质检)

2商品陈列标准(中岛精品导台橱窗正面展示销售辅助产品陈列)

3门店卫生(人员的分配及更进)

4安全管理(防风防盗水电安全)

5活动商品折扣规定及活动推广

店铺尚存不足之处

提供解决方案。比如，作为店长，因定期做出滞销商品主推陈列，让店铺不留死角，对店铺管理人员定期检查。货品补充，商品部对接店铺商品及时补充。

店铺尚存不足之处

1货品的补货上货的速度慢2商品的维护及次品处理3加强滞销的主推

提供解决方案。比如，作为店长，货品补充，商品部对接店铺商品及时补充。商品的维护，如店铺可以解决因及时解决。次品处理，可以反厂修护。滞销的主推，加强激励方案奖励和活动商品反馈信息查看活动是否到的所要结果。

20多天的的实习生活，怀这一颗感恩的心，十分感谢公司对我提供的帮助。能够拥有这样的经历，无论是对现在的自己还是将来的自己都是有所裨益的，感觉自己真的是很幸运。在这里，我能够有机会通过实践来加深自己的家纺专业知识，学会了如何合理的把所学的知识运用于实际操作中，让我充分的体会到团队协作的必要性，磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。

学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态！这也让我明白了许多事情，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实践中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地，同样能和公司一同成长。

销售工作总结篇七

一年前，对于“家装”行业是完全陌生的，甚至听都未听过这个词汇，尽管了解之后知道它跟我们的生活其实是息息相关的。这是一个偶然的机，让我接触到这个行业并且在一家非常棒的公司成为一名销售员。源于自己对销售知识的缺乏以及对这个行业的了解，刚开始工作的时候总是患得患

失，幸运的是我处在一支优秀的团队里，在这里我要特别感谢公司的领导还有在一起努力的同事，是ta们无私的帮助让我每天都在成长。

今日决定把这一年多来实战学到一些销售小知识记录下来，这里讲的都是实体店的销售工作，希望有营销高手可以指点一二，彼此交流。

在销售过程中心理素质是非常重要的。首先就是必须对自己的产品有全面了解，相信自己的产品。开始的时候我总觉得做了顾客生意就是攒了别人的钱，竟有一点占了便宜的错觉。没有反过来想其实这也是在帮顾客解决问题，给对方带来好处，让顾客拥有满意需要的产品。这是一个很小的细节，如果能意识到这点你在顾客面前就能够充满自信，用肯定的语言感染顾客。第二，不可有急于求成的心理，任何没有技巧的销售成交都是偶然性的，有一次没两次。第三，要清晰地了解顾客的真正需求或排斥的原因。这也是一件很细的活儿，记得刚进公司时与领导的交谈中，她就告诫我：要做一名优秀的销售员首先要学会聆听。懂得聆听的人常常懂得谦卑，这种人通常是比较受欢迎的。当顾客愿意与你交谈的时候，你就能从对方的言谈中了解到ta的需求，针对需求推荐产品，就能事半功倍，同时在与人的交流沟通中自己也能学到东西。切忌不可按自己的喜好指引顾客，那样只会加快结束这次交易的机会。凡是与顾客为上，由衷地赞赏顾客所喜欢的产品，每个人的喜好风格都不同，相信顾客所选定的就是最好的。第四点就是在接待顾客的时候不能显得太过于热情，太过于热情会使人很不适应，令人有所顾忌，营造不了一个轻松、自由的购物环境，顾客反而不愿意久留。如果太冷淡就会让顾客觉得你没有诚意，没有被尊重，即使有喜欢的产品，碍于面子也不会跟你买。以上几点主要是针对一些家庭客，零售的小单。但是在家居装饰品行业，我们的客户群体主要对象是做高档家具的家私商，别墅、样板房配套，酒店、会所陈设……等等。而这些前来采购的人大都是设计师为主□ta们

有专业的知识和艺术的眼光，ta们的购买力很强，但要求也是很高的，所以要想稳定的成为ta们的饰品供应商，自己也一定要去学习、了解关于软装这方面的知识和良好的服务意识。做销售绝不是单凭一张嘴皮子，靠忽悠就能做好的。总而言之，在销售这一领域，是需要不断地去学习，不断地去开拓的。我很幸运能在一个优秀的团队里，每天都能接受积极氛围的熏陶。

最后，总结一下销售中最重要的一个环节——促成交易。在销售过程中有几个方面是可以试探到顾客的购买欲的，比如最简单的一个就是问商品价格，要知道只有想买东西的人才会谈价钱的。不然就主动引导顾客，把商品价值体现出来，再谈价钱。当问到其它细节，问到售后服务保障等等问题时，或者客户在犹豫驻足时，就可以确定十之八九了。在促成交易时还有一点是非常重要的，就是在谈价钱的时候切忌自降价格。要在顾客要求下才能作出让步，也不要随便省零头，尽量做出很不舍得的样子。太容易得到的反而是不会珍惜的，这都是人之常情。即使你的商品档次再高，再珍贵，如果随随便便就贱价卖出去，客人是不会觉得它哪里珍贵的，甚至还会让顾客觉得不值或上当的感觉。要是遇到长期的稳定的老客户反而可以适当给点意外惊喜，以巩固长期的合作关系。

在谈价钱时还需要注意的是：无论我们给出的最低价是多么合理都不会是最终成交价，顾客最后同意给出的才是最终的成交价格，所以在谈价钱时，自己给出的价格一定要留有顾客最后还价的底线。否则最后成交的价格要么太低，要么就成交不了。在讨价还价时常会出现几种情况，一顾客讲出了成交价，这时不能答应太快，说明一下这个价不能出的原因，这样在成交时会让客户更加肯定自己的判断。二勉强成交价，跟顾客磨价，在各方面讲出商品的价值所在。谈好价格后尽可能快的给顾客开单，在这里还有一个细节，就是避免提到“买”字，说“买”即提“钱”，这种感觉是很不好的，任何人都如此。还有就是尽量不要再讨论该商品，以免让客户再过多考虑，增加不必要的麻烦。在交易结束后，不要在

顾客面前喜形于色，这跟不能自降价同一道理。作为一个专业销售人员就要表现得像个行业中的专家，销售商品前先将自己销售出去，让客户信任你就是行家。有相应得体的礼仪礼貌，从各方面小节上建立与客户间的信赖感，这是成功的第一步。如果最后都无法成交，我们可以很诚恳地请教顾客所顾虑的是什么，如果当时无法满足，也可以总结下来为以后作准备。

销售是一个直接与人打交道的服务性行业，它对销售人员的综合性要求是非常高的。例如专业知识、自身修养和自身素质。单纯的微笑服务已不能满足现阶段激烈竞争的销售服务行业，我们需要更多更新的销售方式和销售手段来适应现在的形式。

销售工作总结篇八

xxxx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的. 策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对洛阳市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售。配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。（我把自己的时间全部放在了为团队服务上面，而自己却没有了客户，没有提成，收入也是在这个团队里最低的一个人）。

3、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要退房的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

4、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与客服部做好合同备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握；请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的知识。

5、做好路业顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。新员工的培训学习安排，考核。

在xxxx年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习，在这一年里我看完了5本畅销书（《货币战争》2本、《激荡30年》2本、《从优秀到卓越》），为自己充电。向周围的领导、同事进行学习，尤其是林晋春老总和刘中举经理的循循善诱、孜孜教诲下，

感觉到了今年自己还是有点进步。经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等，在这一年里又有了新的提高，保证了本部门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。

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之；第二，不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；做好铝业顾问问题的解决者“拆弹专家”。

3、注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步！