

精彩极了糟糕透了读后感 精彩极了和糟糕透了教案(实用7篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

编辑年终工作总结篇一

style="color:#125b86">个人年终工作总结2

__年，注定是不平凡的一年。原材料本钱增加，税率大调剂，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在__年显得特别艰巨。忙繁忙碌的一年眼看又要过往了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

一、回忆过往

1、对新销售区域的拓展。

以越南市场为重点开辟市场，培养了3个新客户，到__年底止，总计销售金额为28万美金。从__年1月起，一共9个不同国家和地区的客户建立了贸易合作关系。

2、重视品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌气力起着非常大的推动作用。__年景功把三锋品牌产品销售到斯里兰卡，就目前来讲，销售情况良好。

3、对老客户的优良服务。

重点为乌克兰客户__和意大利客户yy的跟踪和服务。__在__年销售金额总计为32万美金，面对__年欧洲对eu2标准的实施，用时6个月□25cc汽油锯题目现也得到了解决。

二、总结现在

1、产品质量有待进一步的进步。

不管是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的展开产生了极大的困扰。再者，新产品的开发周期太长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2、跟单工作的艰巨。

依照公司以往的生产周期，通常是30—35天。以__年来衡量，远远超过这个周期。我们的推延交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的.影响。特别是，每每到发货时，不是这类机器少一台就是那种机器少两台，不但对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

三、展看未来

海外市场的开辟没有终点，__年对__年来讲只是出发点。在摸索和经历中渐渐成长，而新的一年每项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残暴的，__年势必是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，假如__年注定是狂风骤雨，那末请让它来得更猛烈些吧。

我深信，在拓展海外市场上，我们所做的每步都是为了更好地销售我们的产品！