

工作总结精辟句子(实用8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。那么，我们该怎么写总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

工作总结精辟句子篇一

一周值周工作在各位老师的积极配合支持下圆满的结束了。通过值周使我感慨万千，了解了班主任们的艰辛和不易。由于个人的观察能力有限，如有不足之处恳请大家谅解。

一、卫生：

总的感觉是校园的面貌一天天在进步。在各班班主任的积极配合下，每天都能按时清扫，检查时看到很多班级窗明几净，非常清新，但是也有个别班级打扫的不好，出现和泥的现象。低年级学生小，班主任就亲自拖地，每天都是一身汗，毫无怨言。张艳春、郭丽娜老师和学生一起拖地，还说这是一种锻炼。

负责主楼道的6年1，5年1，4年1班，他们相对任务量较重，走的人多，三个班每天打扫的都很认真，很干净。

负责侧楼道的6年2，5年2，4年2班，周一检查时个别班级有死角，灭火器周围不干净，在老师的指导下，以后的几天里都打扫得很彻底。

负责大操场的是5年1班，他们每天都能认真清扫，这一周操场保持很干净。

负责门前的是4年1班，他们值周的环境很特殊，随时都有垃圾飞来，他们不但早晨打扫，中午也派人打扫，保持的很干净。

为了教学生会打扫，乐意打扫，代凤波每天都亲自动手指导学生，有时还深入班级协助学生。

二、早自习

每天早自习检查，班主任都在班级认真组织学生上自习，很多老师利用早晨的时间讲题，非常负责任。中午自习老师在班级辅导个别学生，时间利用的很好。

三、艺术节活动准备：

为了赶排节目，__老师不但利用课余时间，还牺牲个人的休息时间，每天训练下来都大汗淋漓，现在节目已初具规模。

__老师利用一切时间，争分夺秒的赶做作品，每天弄得满手都是泥，做出来的作品得到了大家的一致好评。

王喜良老师年岁已高，但他从不间断一天乒乓球训练，每天训练下来累得疲惫不堪，孩子们的技术有了明显的提高。

四、大型活动

周四看电影活动，学生纪律很好，没有大声说话现象，卫生也很好，受到少年宫的好评。

工作总结精辟句子篇二

一、产量方面

产量从_月份入库量为__pcs到_月份dem产量达到__pcs□__pcs□短短三四个月，产量翻了一倍多，这组数据正说明了在_总、_工的正确带领下，在晶体制造部所有员工的共同努力下，才会创造出__公司制造部产量有史以来最高、最好水平。

二、质量方面

1. 各工序的合格率在以前的基础上都均有明显提高，直通率由_月份_%到_月份达到_%，提高了_%，直通率也创下了某某公司制造部产量有史以来最高、最好水平。
2. 客户的投诉比以前有明显的下降，成品出货的质量也在从工艺、管理等方面加强控制。
3. 从_月到_月生产制程重大质量事故共发生了两起□__ mhz/s和太莱的12mhz/s印错字。

三、人员管理方面

_月、_月因管理等多方面的原因，新员工也在不断的补充，但人员的流动性比较大。_月、_月这两个月老员工的稳定性在加强管理、提高工资待遇等因素下有所提高。但也有因为管理方面的不足造成个别员工的思想波动性比较大。另一方面，由于我们是生产型企业，员工的素质参差不齐，缺少在这方面对员工按层次进行培训。

四、物耗方面

1. 主要原材料

车间每月对返基和返修晶片等及时回收利用，但少量员工因技能、机器设备不稳定性方面原因造成合格率低，加大原材料的投入量，影响了一次性直通率。

2. 主要辅材料

银丝和手指套控制不是太好，有待于在20__年中加强管制。

五、数据报表方面

产量日报表、周报表、月报表、个人产量等都能准确无误、及时的统计好，随着iso9000质量体系试行的推动下，产品批量卡等数据报表也能准确的统计好，方便于车间进行查找、跟踪及总结影响产量、质量的原因。

六、工艺方面

1. 为了确保产品的品质的稳定性，人工上架在_月底对操作工艺进行了修改，由原来的两点胶规定为三点胶，在_总的指点及班组的监控下，人工上架的员工现已熟练的按更改后的工艺进行操作。

2. 在日益竞争的市场中，我们想得到客户的垂青，得有夯实的质量保证，公司多方面的增加或改造设备。如对某些样品增加温特等工艺。

七、5s管理

在iso9000质量体系试行中，虽然与公司前况相比，有很大进步。但在5s管理方面我存大着很多不足，最主要是缺少持之以恒的管理方针，有时为了准时交产量而忽略5s的持之以恒的管理。

八、安全方面

在没有任何安全设施防护的情况下，这一年中没有发生过一起安全事故，这让我感到很庆幸。

车间主任

工作总结精辟句子篇三

一、在“德”方面：

我坚决贯彻党和国家的教育法规、方针政策，爱岗敬业，教书育人，模范地遵守了教师职业道德和岗位规范，自觉遵守了社会公德、严于律己。在平时的工作中从不做有违教师职业道德的事。

我服从领导，顾全大局，团结同事，关爱学生，尊重家长，坚持“学高为师，身正做范”。

二、在“能”方面：

我积极参与教育教学改革，学习新课程改革理论，积极掌握现代教育技术。教学中多媒体的使用、教学方法的灵活运用让我的教育教学效率得到提高，成效显著。

我按照要求完成学校学籍建设和管理工作，以保证学生合规安心学习；学籍工作细致入微，屡次受到上级及学生和家长的的好评。

三、在“勤”方面：

我坚持出满勤、上满点，经常加班加点；坚持提前侯课，不旷课、不拖堂。我从不迟到、早退，有事有病及时请假、销假。

四、在“绩”方面：

1. 我新执教的《劳动与技术》及《省情礼仪心理健康综合知识》课受到了广大学生的喜爱和好评。

2. 我获得郑州市级及区级品德优质课二等奖各一次。3. 所从事的学籍建设和管理工作屡屡收到上级领导的好评。

4. 其他临时性工作也效果良好。

五、在“廉”方面：

我坚持在校使用公物勤俭节约，从不浪费；从未以任何名义向学生及家长索要过各种形式的钱物；从未组织、宣传、参加学生参加各级各类有偿辅导和培训。

六、在“履职”方面：

自认为，本学期我基本胜任本职工作，效果良好。

成绩属于过去，虚心开拓未来。在下学期，我一定会谦虚谨慎、脚踏实地、锐意进取、开拓创新，正确工作再上一个新台阶。

工作总结精辟句子篇四

不知不觉，转眼间试用期已接近尾声。在一个寒冷的季节，我踏进了一个令我感到温暖的公司。在这段时间里大家给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了海纳百川的胸襟，恨地无环的豪气，执着坚定的信念。

一、办公室的日常管理工作

行政助理是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进。办公室的工作千头万绪，简历的初步筛选、接待面试人员、文书处理、档案管理、迎来送往等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，基本做到了事事有序。

- 1、积极和有关人员交流、沟通，及时了解情况、工作进度，将问题反馈到分部主管，以便相关人员在最短时间内掌握工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

- 2、认真做好公司的文字工作。及时传达贯彻公司有关会议、

文件、批示精神。

3、落实公司人事、劳资管理工作。组织落实公司的劳动、人事、工资管理和员工的考勤控制监督工作，体现公司的规范性，解决员工的后顾之忧。

4、切实抓好公司的福利、企业管理的日常工作。按照预算审批制度，组织落实公司办公设施、福利等商品的采购、调配和实物管理工作。切实做好公司通讯费、水电费、日常用品的购买及购买员工生日礼品等费用的支出情况，严格按照程序核定使用标准。

二、加强自身学习，提高工作水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了办公室工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的问题。

在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过锻炼都有了一些的提高，保证了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，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。

三、存在的问题和今后努力方向

虽然取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，许多工作都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。

第二，有些工作还不够细致，一些工作协调的不是十分到位。

第三，由于阅历等原因，有时考虑不够周全。

我应努力做到：

第一，加强学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数。

第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报。

第三，注重形成良好的工作氛围。不断改进对其他部门的支持能力、服务水平。

工作总结精辟句子篇五

一. 现金业务

本人严格按照财务人员的相关制度和条例，实现现金管理，现金收付，凭证的审核以及现金收付登记等业务谨慎细致不出差错，能够确保做到现金的收支准确无误，认真复核会计主管审核的原始凭证数量，金额计算与金额是否一致，逐笔登记现金收付情况，保证了现金工作的准确性，及时性。

- 1、审核现场作业单检测项目并核实检测费用。
- 2、开具发票、登记领用发票情况、
- 3、严格开具发票项目合理控制税费(避税)
- 4、逐笔登记协议书收费情况并编号向领导审核签字。
- 5、月末登记银行日记账，严格执行结算制度，向会计核对帐目，发现账目及金额不符，做到及时汇报，及时处理。

二. 银行业务

认真复核银行结算凭证的台头，帐号，用途是否一致，认真填写银行结算凭证，保证金额填写准确，认真审查收款结算凭证的真伪性，及时掌握银行存款余额情况，逐笔序时认真登记所有帐户的银行存款日记帐，每月按帐号与银行对帐，落实并督促未达帐项及时入帐。

- 1、营业款及时填写现金存款凭条，存入银行账户保证资金的安全。
- 2、企业支付的电汇、支票及时审查?、及时填写进账单入账。
- 3、月中、月末按时领取额度到账单和银行对账单，确保及时核对账目。
- 4、检查现金支票、转账支票、电汇的使用情况，和购买票据。
- 5、根据会计提供的依据编制工行代发工资记录表，发送银行。井然有序地完成了综合所员工工资和其它应发放的经费发放工作。
- 6、月初根据办公室考核编制服务部工资表并向领导审批，安全正确使用网银代发系统发放到员工手中。

三. 管理工作

- 1、见领导签字方可使用印鉴公章，并登记在册。
- 2、单位证件资料整理审查，复印使用，并登记在册。
- 3、及时回收整理各项回单、收据。
- 4、在工作中坚持财务手续，严格审核。对于大额支出必须先申报后执行，对不符手续的发票不付款。

四. 其他工作

从质和量上完成了领导交办的各项临时性工作。

- 1、完成20__年度工商年报并通过工商营业执照年检，及国税地税报备工作。
- 2、认真完成20__年度物价公示年审及社保局年审工作。
- 3、三证合一变更事业法人证书信用代码号并完成了20__年度事业法人年审报告。
- 4、缴纳了20__年上半年医疗一次性注入及住房公积金
- 5、顺利完成文件要求市社保转区社保办理的相关手续。
- 6、参加了自治区社保局对20__年以前职工社保视同缴费申报工作。
- 7、做好新来同志的社保新增及补交工作。
- 8、参加国税地税营改增的相关政策培训，并更换税务开票系统、正确开据发票，验旧和领购，并登记供查阅及严格控制税额。月初抄税、清卡工作。
- 9、认真配合完成了对前任领导任职期间的财务审查工作。
- 10、完成固定资产盘点及系统数据的录入。

五. 今后的努力方向

要成为一个合格的出纳，我必须具备以下的基本要求：

一、学习、了解和掌握政策法规和单位制度，不断提高自己的业务水平和知识技能。

二、每月跟“主管会计”进行帐务核对，发现差错及时查找，做到帐实相符

三、心态调整。其实正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”

来进一步完善自己的工作，这样才能更好的跟上单位发展步伐。

工作总结精辟句子篇六

你们好！

一、总体目标完成情况

1：销售目标110万元，实际回款107万元，负计划目标2万元。销售库存合计约47万元，实际销售61万元。与去年同期增长35%左右。

二、目标完成过程中的经验总结

(一)、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

1. 质量问题偏多。

玻璃瓶的破损偏高，盒三及小神仙出现一定沉淀。

2. 竞争比较激烈，其他企业价格对比差异。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格为了占有市场，特别是七宝酒二个经销商之间的打响的价格战，把市场同价产品压低很多，以致形成比较悬殊的价格对比。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了我司创利方面的压力。

3. 内部资金运作紧张，产品供应出现较长时间断货。

(三)根据市场的变化，及需求，公司领导调整了经销商策略，采用“分兵突进”的战述，按产品品项新招二名经销商，经销商之间形成一定竞争的格局。根据新余市场的情况，已完成部份产品的重新定价，将市场操作权取回公司手中，更利操作市场。计划将全品项进行价格调控，目标使公司有资源可用，尽力创造有效产值，扭转产品出库就生产亏损的局面。

三、对下一个季度的工作计划

我部门2季度的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，以市场为导向，面对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好x季度的销售工作计划任务。

(一)、总体销售目标60万

(二)、未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处

1、质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并

在销售宣传中，把质量的优势尽可能的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。

由于产品价位调控的布署，可以在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，推出系列消费者拉动促销活动，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。让产品的品牌让更多商家熟知，使产品的质量在商家中形成一个良好的口碑。

3、资金回扰

针对无利不起早的“老板”心态，公司应尽快全面完成新的价格调控，使之有相对的盈余针对经销商也开展系列优惠活动（例如：在限定期定完成打款并销售30万奖面包车一辆等等）

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台

除了最原始的销售渠道之外，提高酒店销售水平，建立良好信用的酒店和团购销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老客户、培育新客户、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后

的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集。

6、提高销售部人员自身的工作素质

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(4)做好售前、售中、售后服务。

四、总结：

过去一季，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。今天，新的一季，我们站在一个新的起点，面对未来更严峻的挑战和更期待的机遇。依靠我们公司领导的信任和指导，依靠优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满希望的。

我们深信，在公司的正确领导下，只要我们销售部门全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，一定能出色完成任务，让20__年成为名副其实的创利年！

工作总结精辟句子篇七

转眼间□20xx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以

让人体会到20xx年阀门行业将会又是一个大较场, 竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理, 大大小小上百家企业都在抢人才, 抢市场, 大家已经真的地感受到市场的残酷, 坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短, 对自己有个全面的认识。

今年实际完成销售量为5000万, 其中一车间球阀2000万, 蝶阀1200万, 其他1800万, 基本完成年初既定目标。球阀常规产品比去年有所下降, 偏心半球增长较快, 锻钢球阀相比去年有少量增长; 但蝶阀销售不够理想(计划是在1500万左右), 大口径蝶阀[dn1000以上]销售量很少, 软密封蝶阀有少量增幅。总的说来是销售量正常[oem增长较快, 但公司自身产品增长不够理想, “双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说, 质量和服务就是我们的生命, 如果这两方面做不好, 企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况: 质量不稳定, 退、换货情况较多。如xxx客户的球阀[xxx客户的蝶阀等, 发生的质量问题接二连三, 客户怨声载道。

2、细节注意不够: 如大块焊疤、表面不光洁, 油漆颜色出错, 发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量, 并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时: 生产周期计划不准, 生产调度不当常造成货期拖延, 也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题: 关于运费问题客户投诉较多, 尤其是老客户, 如xxx[xxx[xxx等人都说比别人的要贵, 而且同样的`货, 同样的运输工具, 今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题: 客户的问题不回答或者含糊其词, 造成客户对公司抱怨和误解[xxx[xxx等人均有提到这类问题。问题

不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们

##

公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

4) 公平激励 建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧

失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

初步设想2006年在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“双达”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“双达”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此，2006年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广双达品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。

他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就

没有选择了。

5、收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。（这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等）

1、人员安排

a) 一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

e) 专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通

f) 所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

a) 出勤率 销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b) 业务熟练程度及完成业务情况 业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c) 工作态度 服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、培训 培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便

以后查找。

工作总结精辟句子篇八

本周卫生情况表现不是很好，可能是刚刚开学大家还没有把心思收回来。室内卫生，有很多同学的桌子周围有纸屑，地面又出现很多的铅笔划痕。室外卫生本周表现的格外不好，三楼洗手间李佳和夏淑祺两位同学每天都很积极的打扫，而且也拖得非常干净，但是室外卫生区每天都存在垃圾，值日的同学没有认真完成任务。下周开始将把重点放在卫生上，希望同学们能够赶快调整状态，恢复好的卫生习惯，打造一个干净和谐的教学环境。

2、纪律方面：

本周纪律情况表现良好，但又个别同学在楼廊上大声喧哗、追逐打闹，新的学期希望各位同学能够自己约好自己，维持好班级纪律，一起营造一个美好的班级氛围。

3、就餐方面：

本周就餐秩序良好。

就餐时需要注意

(1) 冬天，饭菜易凉，及时排队到餐厅并有秩序洗手。

(2) 就餐时保持安静，就餐完毕自己清理好桌面卫生。

(3) 班上所有同学就餐完毕后扶起餐凳，收拾好桌面方可有序离开餐厅。

4、路队方面：

(1) 放学铃声响后及时排队，快静齐，不要在班上拖拉，耽误大家放学时间。

(2) 各小路队长及时到位，清点好人数告诉班主任老师。

(3) 走路过程中不能交头接耳说话、说笑。

希望每位同学都能够约好自己，遵守班规校纪，养成良好习惯。