

# 2023年大班冬季健康活动教案 大班健康领域我也会弯教案(优秀8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。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。

## 陶瓷年终工作总结篇一

机电工程系

曹巍巍

尊敬的领导老师亲爱的同学们

大家上午好！

今天我讲话的主题是“传工匠精神，做淮海工匠”。

我想大国工匠的宣传片大家都看过，当我看完就问自己，到底什么样的工人，才是大国工匠。一定是高端科技吗？一定是独一无二吗？一定是奢华卓越吗？都不是！

工匠之所以是工匠，首先必须是一门技术的掌握者。那大国工匠都是什么样的工人？他们都是在一线辛勤工作的平凡工人，他们有钳工，有数控操作工，有研磨工等等，但无一例外，他们都是平凡的普通工人，他们不是领导，不是富翁，甚至不是高学历，但他们每一个人都靠着对职业技能的完美追求，靠着对技术的忠实传承和钻研，靠着几十年如一日专注和坚守，在平凡的工作中掌握不平凡的技能，成为国家级的顶

级技工，成为一个领域不可或缺的人才。

作为淮海教师的我们在工作中也是一样，有时候我们忙，我们会累，我们会烦，我们会厌倦，可我们换位思考一下，大国工匠们他们难道不累？难道不厌倦吗？胡双钱守着台虎钳就是二十年，至今，他都是一名工人身份的老师傅，篆刻大师孟剑锋在研究新工艺的时候，失败一次又一次，他们并不是不累，并不是不厌倦，而是有工匠精神在支撑着他们，当他们完成一件作品的时候，成就感和荣誉感袭来，所有的疲倦都不值一提了，所以我们也应如此。

在我们的校园里，还时常能见到同学课堂玩手机，睡觉等上课不专注行为；在技能操作时不坚持、不严谨的；在企业中不专业、不敬业的；在生活中粗枝大叶，得过且过的。这些与我们的工匠精神都背道而驰。

同学们作为淮海学生的你们在课堂学习中要耐心，专注；在技能操作中要坚持、严谨；在企业中要专业、敬业；在生活中要一丝不苟、追求完美。这就是我们追求的要具有的淮海工匠精神。

平凡永远是人生的常态。但平凡能孕育伟大，平凡的工作成就崇高的事业，平凡的岗位铸就人生的辉煌。在工作中我们要以工匠精神，立足岗位、踏实工作、创先争优，只要你不甘平庸，就一定也能像大国工匠们那样在平凡岗位上演绎精彩的人生！在学习中我们更要以工匠精神，脚踏实地、勤学苦练。只有我们练就一技之长才能在社会上有一席之地。让我们弘扬工匠精神，做合格的淮海工匠！谢谢大家，我的演讲结束了！

## 陶瓷年终工作总结篇二

时光飞逝，转眼间从配电室调出来工作已近一年。在这一年里，我在厂部和科室的正确领导和关心支持下，本着积极的

工作态度和热情的服务精神，一边尽己所能的工作，一边虚心的学习新知识。为机电组和科室做了一些实实在在的事情，取得了一定的成绩。但还存在一些不足，有待提高和改进。现将一年来有关的工作情况进行总结。

我的工作内容大致分为机电组工作和设备科科室工作。

### 机电组工作

1. 组织班组成员做好车间设备的巡检、维护和维修工作；
2. 参与巡检和重点维护、维修工作；
3. 负责机电组和变配电室的现场规范和管理。

### 科室工作

3. 完成领导安排的其他工作。

1. 在机电组规范了个人用品的摆放，如：茶杯、工作鞋等；
2. 公用工具、备品备件和资料等实行专人分管整理；
5. 参与能源组设备的部分维修，保证了能源设备的运行；
7. 参与前加工段均质冷却水系统改造的电气部分安装工作；
8. 参与cip中心站系统改造的电气和气动部件的安装和调试工作；
9. 完成车间设备巡检表的更改，加大了设备巡检力度；
10. 做好安全工作的各种记录、报表；
11. 做好设备档案的维护和设备运行、设备用油、车间保养记

录的收集；做好设备完好率和监视测量装置有效率的统计。

### 1. 塌实刻苦提高专业技能

作为一名电工技师，专业技术水平是根本。搞技术是学无止境的，还要发扬吃苦耐劳的精神。不光要学习书本上的理论知识，还要联系实际，在实际中不断摸索、不断积累。同时，也要虚心求教，掌握各种相关专业知识。

### 2. 努力钻研提高管理能力

对于刚从事机电组管理工作的我来说，面对的一切都是崭新而富有挑战的。就需要充实自己，我经常用业余时间，看些与管理相关的书籍，或者上网查一些管理方面的资料及前辈们的管理心得。而运用这些管理知识到工作中才是最重要的，否则就是“纸上谈兵”了，我在这方面还做得够，还需加大力度。

重视思考，有时遇到同一个问题，有的人处理得恰当，而有些人就处理得草率。作为一名管理者，就要养成勤思考的习惯，那就是平时碰到问题，要勤于思考，以至带领班组以的方案处理问题。

同时还要经常性的与班组成员进行沟通，鼓励成员提出一些自己的看法，及部门存在的问题。以便及时改善！

### 3. 注重细节逐步成长

在工作中，任何细微环节的差错都可能导致整个工作的失败。所以要重视每一个环节，一丝不苟的做好。学会记录每一件事和每一个重要环节，为今后学习和回顾提供材料和依据。

以上便是我这一年对工作的总结，在今后的的工作中，我将严格要求自己，认真做好工作！

# 陶瓷年终工作总结篇三

XXXXXXXXXXXXXX医药公司

20xx年12月

## 目 录

年质量管理主要工作回顾

2. 质量管理方面存在的问题

年的重点工作

质量负责人 xxx

### 一、20xx年质量管理主要工作回顾

20xx年是公司非常不平凡的一年，是难忘的一年，也是

质量管

理面临工作任务最为繁重和艰巨的一年，在公司领导的正确带领下，质量管理全体人员紧紧围绕gsp认证和商品质量为中心，着力构建公司药品质量监管体系，积极认真履行gsp赋予的职责，努力提高监管和技术服务能力，为公司gsp认证和经营质量管理体系建设发挥了不可替代的作用，药品监管和服务各项工作取得了明显成效。

#### 1、积极推进gsp认证实施。

从1月份起公司启动gsp认工作以来，质量管理部作为认证体系的核心部门，围绕认证大局，积极履行职责。公司于20xx年1月18日重新调整公司质量管理领导小组，明确了质量管理

职责，本人多次参加省、市药监局组织的gsp条款培训，多次实地参观、考察、学习xxxxxxxxxxxxx医药有限公司等企业的先进经验，同时针对gsp重点内容对全体员工进行了相关的培训和考试。

重点制订了计算机系统设路方案，对计算机质量控制功能进行指导设定，并根据gsp要求和公司实际需要设路了计算机岗位人员，明确了操作权限，对质量管理基础数据库进行了更新和维护。制定出了计算机工作流程岗位流程图。

量投诉及事故处理情况、不合格药品确认处理、药品不良反应报告等gsp认证检查相关资料的准备、补充和完善。指导监督验收、养护、储存、销售、退货、运输等环节质量管理工作，对购、销、存各个环节发现的问题及时协调解决，着重强调gsp认证检查当中容易出现差错的问题，查漏补缺，尽力改善。

组织开展了四次gsp内审，对内审中发现的问题及时进行了整改

落实。7月网上成功提交认证资料后，在大家的共同努力下，8月底一次性顺利通过了xxx省认证评审中心的验收，取得了gsp认证证书。

## 2、加强药品经营质量管理规范的指导监督。

根据《药品经营质量管理规范》的要求和公司制度的规定，本人20xx年共审批首营企业xxx家，首营品种xxx个品种，并对购货企业的资质进行审核，对近效期资质及时督促质管部索取和更换，保证药品的合法经营。

品质量公告”和省市局“药品质量公告”上的不合格品种。

加强对近效期药品和不合格药品的管理工作，负责不合格药品的审核、确认、报损和销毁的监督，对不合格药品进行控制性管理，减少不合格药品的产生，全年不合格药品共xxx个批次xxx个品种，主要原因为过期所致。

指导和监管药品验收、储存、养护等环节的质量管理工作。经常参加商品质量验收工作。并指导合理储存，每月定期对商品养护工作检查和指导。全年共验收入库批次，全部合格。

### 3、强化药品经营过程监管。

gsp认证结束后，工作重心由gsp认证转移至日常监管能力建设上来，对药品采购活动、验收、储存及销售等环节实行全程质量控制。

协助公司办公室开展质量教育，培训和其他工作。印制gsp手册xxx本，并做员工培训6次；并出考试题4套。完成公司、批发部□xxxxx连锁公司20xx年度药监局继续教育培训工作。；参加省局、市局新版gsp认证、继续教育培训等会议共计10次。

### 开票员工作总结

20xx年结束了，在这一年里我学到了很多，不管是对业务水平的提高还是对为人处事我都学到了很多。感谢客服给我这个机会，让我在这里能够提高自己，在这里成长。

学习、了解和掌握药品知识，对药品的通用名，商品名需要了如指掌，在开票的时候能够应用自如，这样才能不断提高自己的业务水平。销售开票工作需要很强的操作技巧。

做好销售开票工作要有严谨细致的工作作风和职业道德，要有较强的安全意识，在实际运用中每开一笔票都要认真细致，为销售员负责，也为自己负责，如果开错一笔票，那将会造成个个环节都很麻烦，业务员和我们各负其责，并相互牵制；

我们必须有安全的警惕性和认真性才能维护个人安全和公司的利益不受到损失。

开票人员必须具备良好的职业道德修养，要热爱本职工作，精业、敬业，要竭力为单位的总体利益服务。

虎。我认真做好自己的本职工作，对领导安排的工作能够按时完成，但是在工作当中我也发现了自己的不足之处，在某些细节问题上有不够仔细的地方，因此，我要时时刻刻提醒自己努力改正自身缺点，在今后的工作中，加强业务学习，主要是在药品知识方面的学习，只有在业务方面不断提高，不断努力，才不会拖公司的后腿，成为公司有用之才为今后新业务的开展和经营范围的拓展奠定良好的基础，努力提高自身素质，胜任本职工作，提高工作效率。我有信心把工作做好，为公司的发展做出更大的成绩！

## 客服开票员

刚到xxx时，对xxx方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，很快了解到公司的性质及其房---市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。

所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

此外，还要广泛了解整个---市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，力争尽快成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

针对今年一年的销售工作，从四个方面进行总结：

### 一、xx公司xx项目的成员组成：



——营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为xx公司的领导，我有很大的责任。

协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

一步工作的重中之重。

### 三、关于会议

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的的事情发生。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给予指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

### 内勤工作总结

帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我逐步

融入了我们这个集体当中，成为这大

家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在在这个辞旧迎新的时刻。

提前商量，上报情况不够及时。对于新的一年一年的工作打算，我的计划书是进一步发扬优点。

改进不足，拓宽思路，求真务实，全力做好本职工作。

邦恒升。

公司，对领导歉意，我自己认识自己身上有很多的缺

点和不足，我也在一点点的进行自我的改进，自我完善。

又慎，我们

容出现错误，将

及时、准确，让

公司领导根据此表针对不同的地区做出相应的对策，这样才能控制风险。

二、办公室日常工作总结：作为全国部的销售内勤，我知道岗位的重要性，销售内勤是一个承上启下、需要沟通、协调左右、联系八方的重要枢纽等，为销售业务人员做好保障。半年多期间，我对销售内勤的各种工作都有接触。

琐的日常事务时

同时也要增强自我协调工作意识。经过半年来的努力，我基本上做到了事事有着落，件件有回音。并学会了制定工作计划。

有条有理，有力有效

三、今后努力的方向： 半年来，本着爱岗敬业的精神、开展工作，虽然取得了进步，但也存在一些问题和不足。

统筹规划做

到心中有数；

责完成本职岗位工作，并积极配合业务部工作需要开展工作，及时完成公司和部门领导布置的各项工作。终于不辱使命，顺利完成工作。

欣慰。

大努力保证药品质量。

四、贯彻领导的思想，做好市场部的招投标工作。

五、做好新品种的物价备案工作，及时做好调价工作。

一、对于流行性疾病预测力不足，导致对此次的甲流事件手忙脚乱一阵。

领导的厚爱。怀着感恩的心，将明年的工作做了以下部署：

一、在以质量为前提的情况下，货比三家，直接降低药品价格。坚持“同等质量比价格。

同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。

二、对于非现款供货单位发货遵循少量多次的原则，充分利用供方信贷期。

三、发货方式尽量以送货上门为主，尽量减少物流费用。

四、降低现款供货，寻找新的供货。

五、稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商，为公司做大做强做好积极准备。

六、以遵循gsp为标准，力争更好的做好质管部和供应商之间的桥梁。

七、做好物价工作，多方采集消息，提高市场嗅觉能力。

八、贯彻公司宗旨，做好招投标工作，为占领更多的市场份额而积极努力。

九、对于周期性及流行性的疾病做好更加充份的准备。

强后盾。

非常感谢各位同事对我工作的支持和帮助。公司给了我一个发现自我、认识自我的平台，以及在工作实践中不断完善自我的机会。

多。下面就这段时间的工作情况做一总结，如下：

#### 一、内勤岗位工作

作为公司销售内勤，我深知本岗位的重要性，内勤是一个服务于销售部全体员工的职位。

标，认真积极的完成了以下本职工作：

相关资料及其他工作的协调，登记确认部门资料及物品的发放、整理、保管与领取。

确认每月部门人员的绩效考核成绩。

助报销单的规范化贴涂及报销，统计记录每月的报销费用总额并定期做汇总。

4、负责整理业务员日工作报告及每月业务客户信息跟踪表等资料。

5、负责公司部门内部文件、制度等的传达、执行。

6、负责与客户和集团各公司之间的业务及其他工作的沟通协调。

7、负责部门合同、员工档案、客户信息等重要文件的整理归档及保管。

8、部门周会及月会前，负责及时通知参会人员；会议时则负责做好会议记录。

格式和销售合同的修改确认。

## 二、简述工作情况

到最好。

态。

总结这段时间以来的工作，自身在许多方面还存在着不足。对于刚刚步入社会参加工作的我，由于工作经验的缺乏，导致一些问题考虑得还不够周全，在处理问题上方法不够得当。

要求自己，做好自己的本职工作。现将上半年的工作总结如下：

识，这半年来基本上做到了事事有着落。

带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单。？

资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证？银行不给贷款。

按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善！

确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

体的氛围，来公司我体会很多，也学到很多，让自己成长了很多。更感谢领导的器重和关照。

照成了损失，我表示对公司，对领导歉意，我自己认识自己身上有很多的缺点和不足，我也在一点点的进行自我的改进，自我完善。

别能考验一个人。

## 二、加强统筹和管理

面对做单件事情，很容易遗漏一些环节，把点的工作提升到面上来，做到全局的统筹和管理。

都不是问题，工作中通过配合都能达到协调工作的目的，而且这也是我需要关注的地方，在工作中经常沟通和交流，发现问题、解决问题。

资源补等，需要相互的帮助和支持。

五、自我工作总结、审查经常检查、审视自己的工作是一个好习惯，这样有益于查漏补缺，了解自己工作的进展。

有没有偏离自己的方向，以便于更好的开展下一步工作。

工作意见，以目标任务分解形式把食品安全责任落实到各级政府和相关部门。通过召开全市食品安全工作会议、联络员例会等，层层推进食品安全工作。对国家、省、市的工作文件、要求及时传达贯彻到位，做到有布置、有检查、有反馈。二是专项整治，净化市场。组织开展重大节日和世博会期间食品安全、校园周边食品安全、食品安全整顿等专项整治，清查销毁xx年问题乳粉原料750千克和含乳ho雪饼532箱。5月份省督查组对我市食品安全整顿工作成效给予了领导重视、措施有力、目标明确、成效显著的高度评价。三是统筹协调，当好抓手。严格执行食品综合监管信息和检测信息报告制度，按季度汇总全市种养、生产、流通、消费环节等相关部门执法、检测信息。连续第四年编印《镇江市食品安全状况报告》，加强食品安全法律、法规宣传，普及食品安全知识。巩固食品安全三网建设和食品安全示范县创建工作成果，全程指导帮助丹徒区创建省级食品安全示范区，目前该区正在积极迎检中。四是过渡监管，破解难题。配合有关部门认真抓好过渡时期餐饮监管工作，上半年全市发放餐饮服务许可证487张。针对食品加工小作坊及保健食品生产与销售安全监管所面临的一些新情况和新问题，及时向省食安委和市政府作出请示，并提出可行性建议。主动走访相关单位，调研餐饮环节、保健食品、化妆品监管现状，学习交流监管经验，初步形成下一阶段餐饮、保化监管的具体设想。

液相色谱法两个品种的补充检验方法已经通过省所复核。

只争朝夕、服务发展，医药产业迅猛发展朝气蓬勃。一

%。药品经营销售增长了%。药品批发企业销售亿元，比去年同期增长%。

征求意见表、开通12345服务热线等加强社会监督，通过开展廉政书画征集、每周志愿奉献一小时，全民共创文明城志愿服务行动等丰富创建载体。目前已通过省级文明创建检查验收。六是加快食品药品质量检验检测大楼建设。目前大楼地

下部分已完成基础梁、承台等施工，平面设计、施工图设计、土建招投标等工作正在有序推进。

责。目前，丹阳、丹徒、句容市食品药品监督管理局都明确单独设置。

20\*\*\*年已经过去了，我将借用这次机会给个人过去一年的工作来做个总结，和新的一年计划。首先我非常感谢几位领导对我们工作的支持与帮助，我想借各位同任热烈的掌声来表示对领导感谢!谢谢大家!

新旧交替的这一段，是一年的尾声、还是新一年的序曲?是结束，还是开始?这不重要。重要的是：旧的一年，我经历了那么多，失去过、遗憾过;收获过、充实过&&而对于新的一年，我的心中仍然有梦。

给重要的客户，那至于怎么说我想我不说大家也都知道了。

回去赏赏，她当时看了下我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有正常的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你打电话，或者你给我打电话来。

这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次就敢大胆的和 he 沟通了，上次从萧山回去又给她带了两盒萝卜干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，为工作!在就是手勤，平时没事的时候就多给客户发发信息，有些话用语言表达不出来的，用文字表达会更好些，什么节日啊问候下，信息一毛钱也许也会起到你所意想不到的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条信息，虽然只有百分之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。最后了五快了也就是前面的五勤了，想了就要去做，成功了我们再接再厉，失败了并不可怕，我记得我看了一个成功人士的一句话;坚强，用心的力量来为自己打气;人的一生不可能是一帆风顺的，所以打从你有自我意识的那一刻开始，你就要有一个明



确的认识，那就是人的一辈子必定有风有浪，绝对不可能日日是好日，年年是好年，所以当我们在遇到挫折时，不要觉得惊讶和沮丧，反而应该试为当然，然后冷静的看待它解决它。

虽然在过去的一年里我工作上没有取得很大成功，但这就是我总结了出一些技巧，也是我在领导的带领下所学习到的。在新的一年里，我想利用我目前所掌握的一点技巧，希望在各位领导支持下，和各位同仁的帮助下，我给自己指定了一个计划，在完成目前我们主大产品的销量同时来开发出一些新的产品，目前我做的医院有可弗的有可由的我会保持一定的销量，尽量的再提高点销量，在所属于我所做的医院里没有开发出来的，我会尽量尽快的开发，在就是新品种的开发，具体的计划我会像我的直属上司领导汇报的。

希望在新的一年里领导的支持下让我们更上一层楼，为了个人，为了公司我们一起努力吧，各位奋战在医药一线的同任朋友们，不要为了目前所面临的困难所感到茫然失措，相信自己的努力，创造出一个辉煌的明天，今天小才露尖尖角，明天定是荷花香气飞满塘！

## 一、加强学习，不断提高思想业务素质。

学海无涯，学无止境，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

## 二、求实创新，认真开展药品招商工作。

理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治

理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到任劳任怨、优质高效。

四、加强反思，及时总结工作得失。

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。转变观念做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，转变观念对于我们来说也是重中之首。

总结20xx年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

回顾20xx年的总体销售情况，摸着自己囊中羞涩，自感惭愧！这不是只有我主观原因，同时客观原因也导致整体销售上不去的一个因素，在此我总结了一些存在的问题。

## 一、目前的医药形势：

1现时药价不断下降、下调，没有多在利润，空间越来越小、客户难以操作。

2即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：某某元，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

3、在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足工课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。

4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，必竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

## 二、所负责相关省份的总体情况：

## 陶瓷年终工作总结篇四

今年七月，我非常荣幸的加进\*\*\*，来到了公众客户中心，至今已半年，在此期间我的主要工作是在营业厅里学习业务和ibss系统的操纵，并熟习营业厅的运作流程，现对此半年的工作进行简单的回顾和总结。

在业务的学习方面，对各种优惠套餐进行了比较系统的学习，并规范了自己的解释口径。在这几个月中，活动咨询是我常常做的一项工作，这对我的业务熟练程度提出了较高的要求。在工作的前期有时会碰到没法解答顾客发问的情况，需要找其他同事帮忙。后来在同事的帮助下，已可以较好的完成活动咨询员和业务导航员的工作。在前台办理业务时，也能够做到具体的向顾客解释业务，消除可能产生的误解。在学习业务的同时，服务规范也是我学习的一个重要内容，现在已对此有了较深的了解。

ibss系统的学习是我这几个月来的一项重要工作。在我老师的悉心指导下，我已可以比较熟练的进行操纵，并在顾客较少时上位办理业务，但与其他营业员相比操纵速度还是偏慢，这一点还需要我通过自己的努力进行改进。

对营业厅运作流程我也做了比较具体的了解。包括营业员的业务学习，顾客投诉处理，营业厅的布置，宣传品的摆放，不同岗位同事的分工和各自职责，“四个能力”的展现，排班，工单管理，营收款的处理，促销礼品和卡类的管理等，为我以后展开工作创造了比较好的条件。

在十一月的时候，我在营业厅陈主任的安排下来到东山分局大客户中心，协助两位营业员进行大客户的业务受理。由于大客户业务数目较大，而且通常在月底比较赶时间，这给受理工作带来了很大的压力。不过我还是在同事的鼓励和支持下，克服了时间紧任务重的困难，较好的完成了自己的任务。同时，也锻炼了自己在任务较多的情况下工作的能力。

在这几个月中，中山二路营业厅的各位领导同事过硬的业务水平和良好的敬业精神给了我深刻的印象，也时时刻刻影响着我。作为新人，刚开始工作时或许在能力上存在着不足，这就需要自己用良好的工作态度往弥补，对领导交给我的任务，我做到了尽心尽力的往完成。也感谢中山二路营业厅的领导和同事，他们给我起了很好的榜样作用。在工作中我还和营业厅的领导和同事构成了较好的关系，为今后工作中的合作打下了好的基础。

在获得一定成绩的同时，我也存在一些不足的地方，主要有以下几点：

与其他营业员相比，我的学习速度确切偏慢。这其中固然有客观上的困难，但更多的还是自己主观上的缘由。在今后的工作中要学习的东西还有很多，应对自己高标准，严要求，尽快尽好的把握新的知识和技能。

固然在广州度过了自己四年的大学时光，但由于自己学习广州话的意识不够，加上舍友，同学多为讲普通话者，结果四年下来广州话固然听懂已不成题目，可在与年长的顾客交换时由于自己不懂讲广州话，对方普通话听力又较差，给交换带来一些困难。在今后的工作中广州话也是一项比较重要的技能，应引发自己重视。

比如唱收唱付，微笑待客等，固然看似只是一些细节题目，但实际上关系着营业厅的服务质量和企业形象。有时这些服务规范我并没有完全做到，在领导和同事的帮助下。我也熟悉到了这些规范的重要性，并进行了改进。

在有时顾客比较多的情况下，我轻易出现手忙脚乱的现象，影响了我的服务质量。在今后的工作中，应当学会对工作进行公道的安排。

这些不足的地方应当引发我的重视，及时吸取教训，在今后

的工作中加以免。

在营业厅的工作已结束了，回顾几个月来的工作，可以说成绩与不足并存。在今后的的工作中我会改正不足，尽最大努力弄好自己的工作。我的总结就到这里，请各位领导予以指正。

## 陶瓷年终工作总结篇五

20xx年总共开了x单，是收货的一年也是忙碌的一年，今年服务了x个大客户，每天都是忙忙碌碌的，上班下班，我就对我这年工作总结范文，做出分析总结。

通过学习，厂家培训使自己不断的提高业务知识，从事销售使自己不断提升自身修养，做到一名有强烈责任感和事业心的销售精英。

提高工作效率和质量是对我自己工作的要求和锻炼，在工作中不断进取，使自己在20xx年的业绩中有大步的向前进。

销售是一门艺术，要求有一定的技巧，要想干好这一行，对我来说是一项严酷的考验，也是对我的挑战，在这里感谢施总给了我这个平台和机会。我会努力去完成公司对我的这份信任。

问题分析：

一、到了另一家公司，在行业上有很大的转型，从普通住宅到商业地产，虽然身上带着一些单子，可都给别人垫了底，所有的辛苦都送人了。

三、不能在一个单子上花太多的时间，疑心太重啊，当你无法改变的时候，学会接受，要么不要给自己怀疑的机会，不然，这样会伤到好人的。

四、不要总是没事就在那儿泡茶，搞得像个国家干部一样，上班一台电脑，一部手机，一份报纸，一群泡茶的人，到头来工资在哪里啊！总得把自己的手头上的事做完吧，如果没有，说明紧上没有写计划。