

# 最新幼儿园大班老师宣誓发言稿(通用5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 工作总结分为哪几类 销售方面工作总结篇一

春、秋两季开学前做好与教育行政部门的协调沟通，发文到各学校要求做好教材预订工作，强调教学用书目录中所列品种均由新华书店统一征订和发行，使得各学校对教材征订工作更加重视。密切和学校联系，了解信息，及时向学校提供他们所需品种。在拿到省店课本征订单后，召集部门人员开会布置工作，分析文教书征订单中哪些品种要重点征订；哪些品种有潜力，要开拓，把工作做在征订之前。能充分了解征订的内容和重点，使征订工作做到有的放矢。在订单回收后，仔细核对，发现有些学校征订品种结构不合理，或订数不到位，不厌其烦地上门去做工作，提高征订质量。

文教书的征订教育局主管部门是说了算的，我们把订单、样书一起送到教育主管部门，让他们参考，说服他们，争取政府统一采购。通过投标形式，得到全区中小学文教书发行权。

文教书的征订首先从自身做起，了解订单、品种、学校情况、学生需求及购买等具体细节问题，做到心中有数，然后开展征订工作。

文教书进学校、进学生书包关键是学校领导、教务主任及任课教师。于是走访各校，送不同品种的样书，与他们商榷，采取各种销售、收款方法。特别是把已确定的几种文教书统

一发放到班级学生手中，统一由班主任收款这种形式见效很好。

加强门市销售，做好门市宣传十分重要。及时了解销售信息，了解个体书店销售动态，采用适当让利，努力扩大销售。

狠抓传统品种《生字抄写本》、《词语手册》、《口算训练》等学生常用书，制定一系列的营销策略，使高中文教书征订有新的突破。

工作态度，迎接挑战，适应教材、文教市场化的要求，认真做好征订、分发、售后服务等工作环节。

在平时工作中，经常和省店相关部门联系，了解信息，便于提早做好工作。在征订发行中，遇到一些问题和情况，也及时向省店反映，使省店领导更好地掌握全局。

尽管文教书征订是书店的难中之难，但我们还会一如既往地做好这项工作，通过预订、设摊、折让、读书活动等促销措施使销售再上一个新台阶。

教材工作是书店业务工作的重中之重，一年来，我们辛勤努力，想方设法稳定这一块市场份额，并且积极寻求突破。

新的一年即将到来，面对政府买单及文教书的新挑战，我们将继续努力，使教材发行工作做得更好。

## **工作总结分为哪几类 销售方面工作总结篇二**

今年以来，在宏观经济形势不乐观的前提下，街道党工委、办事处齐心协力，坚持不懈抓好经济工作，保持了街道经济“新常态”的发展。1-11月，财政总收入19162.17万元，地方财政收入9661.32万元；规上工业销售产值11859万元，同比增长50.84%；外贸出口3023万美元，同比增长22.22%。

一是招商引资抓提质。扩大招商队伍，实行多方招商，充分利用好德胜商务大厦这一招商平台，注重引大、引强、引优。1-11月，共引进企业94家，新增1000万元以上项目29个，500万元以上项目xx个，市外实际到位资金5.4亿元，完成考核目标106.46%。抓好浙商回归工作，加强与各地浙江商会联系，引进浙商创业创新资金2.96亿元，完成考核目标101.75%。

二是转型升级促发展。第三产业得到了快速发展，战略新兴产业不断壮大。1-11月街道社零总额完成60088万元，同比增长24.89%，完成年度考核目标的85.58%；服务外包合同执行金额551.4万美元，完成年度考核目标任务的xx%；服务外包离岸合同执行金额545.76万美元，同比增长55.84%，完成年度考核目标任务的113.7%；“6+2”产业实现主营业务收入208284万元。产业转型给经济带来了新动力，并形成了以人人集团为代表的先进装备制造业、以天达环保为代表的节能环保产业的产业集聚群。

三是企业服务抓深化。街道一直以“引得进、留得住、能发展”为目标，通过完善街道党工委成员联系重点企业等各项制度和开展“优商携企、共促发展”企业等各种服务，及时帮助企业解决困难，及时做好引进企业“一企一策”落实工作。同时积极做好人才和企业的牵线搭桥工作，创造企业引才的机会；20xx年，街道共走访企业653家，帮助企业解决困难和问题85个，帮助企业申报扶持项目35个，组织各类培训人次达3000人次。

围绕打造“宜居”大关目标，加大资金投入，完善基础设施，提高管理水平，辖区环境品质得到进一步提升。

一是重点项目强势推进。深化“三改一拆”工作，1-11月拆除各类违建29处，4210.36平方米，完成年考核任务的281%。完成旧宅改造440758平方米，完成年考核任务的551%。完成8个社区的无违建创建验收。扎实推进河道治理和截污纳管工作，落实“河长制”，基本实现辖区生活污水“零排放”。

实施美好家园绿化提升工程，新增垂直绿化10000余株，铺装及园路2278平方米，提升绿化面积10659平方米，并通过市美化家园验收评比，荣获二等奖。

二是城市管理不断创新。调整完善城管工作考核办法。实行每周双向抄告制，数字城管处置率、解决率100%。大气污染和水体检测、保洁、保序、数字城管考核成绩稳定，推进环卫作业市场化运作。开启“垃圾不落地的清运新模式”，全年完成5个垃圾房的改造。以翠玉社区为试点探索社区负责、社区发展议事委员会、准物业参与的管理新模式。

三是惠民工程扎实推进。努力缓解停车难题，新建苑西路停车场1处，面积约2200平方米，新增车位71个，与周边共建单位合作开展错时停车，挖掘停车泊位350个。积极开展德胜社区“大封闭综合管理”工作，新增泊位71个，道路改造7条，小区全部采取单向通行，11月进入试运行。扎实开展“三清”整治，在“最清洁楼道”创建活动中排名前列。切实抓好街道辖区内的小餐饮、涉药单位及医疗机构规范管理工作。

围绕“人文”大关目标，完善民生保障，做好社区建设，打响文化品牌，大关知名度美誉度进一步提升。

一是民生保障狠抓落实。突出居家养老服务工作，深化“幸福大家园”，使辖区老人享受政府购买服务，向辖区内70周岁以上空巢、独居、高龄老人发放老年关爱手机。开放居家养老日间照料中心。同时抓好特殊群体救助工作，十项民生实事全部落地。全年无新增零就业家庭，城镇新增就业人员2884人，1-11月完成目标任务的91.56%。落实计生工作目标管理责任制，计划生育率实现97.78%。

二是社区建设健康发展。结合社区“减负增效”专项行动及规范社区挂牌，逐步形成社区党委领导、居委会自治、社区居务监督委员会承载的运行机制，不断提升社区工作群众满意度。6处e邮柜投入使用，解决网购一族的邮包安全的忧虑。

三是草根文化品质提升。街道成功举办“水·健康·生命”护河节暨大关街道第二届草根运动会等大型活动，积极开展丰富多彩的文艺汇演，全年文化走亲50场。四支草根团队获得20xx年度xx市群众文化示范团队称号，两支团队分别获得20xx年度xx市群众文化星级示范团队二和星级和一星级团队称号，百姓书场被列入“xx市第一批非遗传承基地”，《钱塘剪纸》也成功录入xx市第五批非遗名录项目。

坚持以人为本，把保障和改善民生摆在更加突出的位置，加大为民服务力度，群众生活品质进一步提升。

一是创新工作持续推进。完成“大封闭综合管理”智能提升工程，规范停车收费运行机制，对大封闭区域内道路两侧进行绿化提升改造及对4个社区主要节点绿化景观进行美化、彩化。积极协调错时停车。建成“大关北苑小区居民拼车数据库”，拼车app软件上线，街道以自愿为原则，为自愿拼车的双方搭建起平台，现已开通的拼车线路有：桥西一大关2条拼车线路，城西一大关1条拼车线路，文晖路一大关1条拼车线路。

二是防控体系继续完善。新增监控点81个，区域治安防范监控体系基本实现全覆盖。积极开展“零发案”小区和“控案先进小区”创建活动，据统计，今年辖区可防性发案率比去年同期下降近43%。进一步推进香积社区农居点门禁系统建设，整治香积南四苑重点防控区域成效明显。

三是社会和谐维护稳定。全面落实维稳、综治、信访、安全生产责任制，重点做好敏感时期维稳工作，创新基层社会管理，扎实推进“网格化”管理，着力化解社会矛盾，共走访居民10000多户，调处各类矛盾纠纷xx起，调处率100%。围绕“平安大关”建设主线，大力开展平安综治、禁毒、反邪、流动人口等宣传活动截至目前共举办宣传活动12次，专题讲座30余次，制作悬挂横幅30多条，展出宣传图板40余块，张

贴、发放各类宣传资料累计近3000份。

## 工作总结分为哪几类 销售方面工作总结篇三

20xx年对于的物业公司来说是成长和壮大的一年，也是迎接挑战、自我加压、探索新课题的一年。在上级领导的关心和支持下，在各部门的帮助和配合下，在公司党、政、工经营班子的正确领导下，紧紧围绕商城“打造精致豫园”战略主题，以提供优质服务为重心，以安全文明生产为基础，积极开展绩效管理、信息沟通，品牌建设，市场拓展等各方面的工作，不断更新思想观念，积极拓展工作思路，与时俱进，扎实工作，抢抓机遇、共谋发展，圆满完成了各项工作任务，特别是在人才培养，市场突破，经营业绩等方面取得了可喜的成绩。

20xx年，公司各职能部门和管理处主要完成了以下几个方面的工作。

公司始终把提高物业服务水平、扩大服务范围、由内部服务逐步走向外部服务、争取从市场中获取效益当作今后可持续性发展的必由之路。而要实现这一目标，以质量管理体系为标准，抓好基础管理是根本所在。

综合管理部完成对质量管理体系文件全面改版工作并付诸实施。强化工作责任考核，把管理处经理落实责任作为工作考核目标之一。不断创新管理部监管工作方式，建立数据库完善小区的设施、设备管理情况。对各管理处进行安全管理教育，安全评价及技术指导，使小区的监管工作做到制度化，标准化，规范化。

计财部随着公司业务的不扩展，公司规模进一步扩大，财务工作量翻倍加增，计财部全体人员发挥团队精神，兢兢业业，在财务核算、资产管理方面均尽职尽责，为商城总部以及公司提供相关的财务信息及相关管理工作，体现了较高

的素质。\*\*年度我司经历了税务及社保部门的两次检查，在检查中，计财部工作人员密切配合，积极协调，据理力争，使相关部门认可了我们的处理过程，未发生有行政处罚及补缴款情况。

行政办办公室在协助经理室加强内部管理和配合党、政、工、团组织开展政治思想教育、学习培训、职工代表大会、对内对外宣传等方面做了大量工作，同时，协助各职能部门和管理处做好相关工作。协同人力资源部制定系统的培训计划，加强员工培训力度。以“细节成就品牌”为主题展开调研活动，以加强品牌建设为调研的主要目的，切实努力提高公司服务意识和服务质量。

市场部在市场拓展方面取得了可喜的成绩，公司市场拓展在南汇地区取得突破性成功，顺利中标上海市住宅建设发展中心组织建设的秀康新城“四高”示范居住区，位于康桥板块的大型住宅区二、三、四、五号板块近66万平方米的项目物业管理权以及地处三林板块的“东方吉苑”10万平方米的物业项目。

人力资源部为满足公司业务发展需求，克服部门员工少，用工性质复杂，人员流动频繁等各种不利因素，勤勤恳恳做好部门工作，确保公司各项任务的顺利完成。\*\*年人力资源部在上岗培训，最低工资调整，完善用工制度，建立外来人员信息库及降低用工成本开拓外聘人员渠道上做了大量工作。

物业公司只有不断提高服务质量，才能最大限度的满足商户和业主的需求，才能稳步提升物业收入，树立良好的企业形象。

商城管理处的全体员工团结一心，努力奋斗，完成了上级公司交下来的多项大型任务，确保各楼宇正常工作，增加了业主对我们工作的信任。在创建“市物业管理优秀大厦”的过程中，管理处上下同心同德，在经理室的关心和指导下，经

过不懈努力，发挥了不怕苦，不怕累的精神，荣获了“市物业管理优秀大厦”的称号。

公寓分公司全体员工通过努力和工作，使自己的服务意识和工作技能得到了一定程度的提高，员工的经济收益也有了相应的增长。在区域范围内实现了人尽其才，资源共享，开源节流。

浦东区域分公司始终把以人为本，人性化管理作为管理目标。昌里管理处四个小区成立了业主委员会。为了使小区面貌有一个较大的改观，给小区居民一个整洁、舒适的居住环境，管理处提出“心系居民，真情服务”的服务口号。别墅服务中心紧抓基础管理，对照服务中心存在的不足，一面学习，一面改进，通过多种途径，多种方式，提高员工的积极性，提升管理服务业务水平，从而确保完成了今年的经济指标。

北上海管理处本年度基本完成了人员整合、精简、部门协调等预定目标，全体员工同心协力，精诚团结，克服种种困难，出色完成了各项工作，效益明显突出。

海关综合楼管理处自去年10月进驻洋山深水港海关综合楼以来，强化内部管理，从基本制度建设、员工队伍建设和服务建设入手，严格按照公司和业主方的要求，深入细致地对区域内房屋实施标准化、制度化、规范化管理。

## **工作总结分为哪几类 销售方面工作总结篇四**

半年来，在局党组的正确领导和各科室的支持下，我科以十七届四中全会精神为指导，认真贯彻落实市组织、人事、编制等工作会议精神，查摆思想观念上的问题，把不符合科学发展的思想观念转变到科学发展观的要求上来，用科学发展观统领各项工作，开拓创新、锐意进取，扎实工作，紧紧围绕人在国土、服务于国土的理念。坚持以人为本，不断强化



干部教育和培训工 作，落实工资、福利、政策等各项制度。发扬严谨、务实、团结、奉献的作风，充分发挥职能作用，当好参谋助手，较好地完成了上半年工作计划和领导交办的各项工作任务。

1、注重教育培训，提高-干部职工素质。为了进一步提高局机关干部职 工队伍的整体素质，结合政府机构改革和贯彻落实《公务员法》、《干部教育培训条例》的有利时机，把干部教育培训摆上了议事日程。着力加强局机关干部政治理论学习，不断提高全体干部的政治理论水平。落实学习王仁政书记在全市机关作风建设大会上的讲话精神，结合要求和工作部署，撰写了作风建设中存在的问题及对策思考论文一篇。为了提高国土工作人员的综合素质，组织5人次入党积极分子参加市级机关党委的培训班学习，适应了新形势，提高了素质，增强了能力，为开展好国土工作奠定了较好的基础。

2、科学调配、任用干部，干部队伍建设日趋加强。半年来，人事科严格落实局党组的'指示精神，着力加强人才队伍建设，共调配、任免干部15人次(其中提拔使用了7名干部)。坚持公平、公正、公开的原则，优先选拔年青有为的干部，盘活了局机关的人才资源，营造人尽其才、物尽其用的良好局面。通过半年来的考察，新提拔的干部工作出色，受到大家一致好评。

3、扎实做好公务员登记、劳动工资统计及年报上报工作。一是认真核查机关工作人员和退休人员信息情况。二是准确填报机关公务员、工作人员工资异动审批表130份，审核市国土战线工作人员工资审批表、退休人员退休费审批表270余人次。三是认真完成劳动工资、人员编制、干部人事、退休人员情况等报表的统计上报工作。

4、不断完善干部职工人事信息，使干部职工人事档案管理工作规范化、信息化。半年来，认真落实上级档案管理有关文件精神，按照上级信息管理要求，规范了档案的查阅、借阅

工作，严格把好档案的调入和调出工作，做到接收规范，转递合格。上半年共整理、规范个人档案10余份，移送科级以上干部档案材料10份，查阅档案1份，借阅档案2份。

5、扎扎实实地做好老干部工作，努力开创老干部工作新局面。在局党组的高度重视和分管领导的具体领导下，认真贯彻落实老干部局的指示精神，积极为退休老干部服务，做到政治上更好地关心老干部，生活上更好地照顾老干部，工作上更好地服务老干部，到目前为止，全系统退休老干部思想比较稳定，没有出现集体上访现象，局机关13名退休老干部对人事科的工作比较满意。

6、加强联系，与上级机关沟通协调有了新的突破半年来，主动加强了与组织、人事、编制的联系沟通，为各项工作的顺利开展带来了方便。通过积极协调，为局机关多争取了一个评优指标，在组织、人事、编制等方面的工作也有了新的突破，上半年一分局、五分局分别被省厅评为人民满意优秀国土分局。

7、积极参加局组织的中心活动，参加xx市创建国家级卫生城市活动，科室人员放弃了休息时间，早出晚归，分别坚守在路段包保第一线。

8、严格落实人事管理制度。上半年制定了xx市国土资源局干部人事管理制度和中层干部管理规定以及合同人员管理制度。

在总结成绩的同时，认真反思工作中存在的问题，主要存在以下几个方面不足。一是工作中缺乏持之以恒的韧劲。有时候缺乏一抓到底的精神。二是创新意识有待加强。工作中还存在着按部就班的思想，工作缺乏超前意识，导致有时工作比较被动。

1、继续抓好干部教育工作。落实人员调配、调动、工资、任免等工作。

2、认真做好各种统报和年报工作。

3、及时报送各种人事信息材料，完善人事档案管理和整理工作。

4、扎实做好退休老同志的工作。

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索人事方面工作总结。

## 工作总结分为哪几类 销售方面工作总结篇五

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识

也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

## 二. 部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记

载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

### 三. 市场分析

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

现就本人所管理的片区xx市场及大区后勤从20xx年年初至今

工作进展情况，所存在问题，及下一步工作开展向公司做以汇报。

## 一、xx市场部经营情况

20xx年初至今，在公司效益经营方针指导下，我部根据片区网点实际经营情况，对片区亏损网点进行调整，撤场等大力度处理，已经裁撤了八家网点，在撤场同时，又有效开发了五家网点。新开网点遵循了公司效益，谨慎、详细调整，准确判断和预估的指导要求，力争把经营风险在前期控制在最低，因此新开店基本都略有赢利。现xx市场实际经营网点为46家，销售额从5月份以前的35万左右递增到现在的月产出55万左右，递增率为57%左右，市场的实际经营效益也在逐步改善和提高。

## 二、xx市场部管理现状

片区管理分工明确，各片区业务能针对片区经营情况对工作主次分明，有条不紊地开展，在回款、客情维护、促销员管理、促销活动开展等基本能执行到位，业务开展有分工，有协作。我本人除了加强网络管理，把工作重点放在信息收集和新网点开发上。

## 三、大区后勤管理情况

### 1、 仓库

经过一段时间的消化和调整，大区仓库包场淘汰品牌所沉淀的库存，公司主动淘汰品牌所形成库存。品牌质量不稳定所形成的库存。在公司协调下，兄弟市场上海，台州的帮助下，大区内部嘉兴。湖州共同努力下，已经消化了前期沉淀的大部分库存和即期品。仓库库存额由年初的将近200万控制在120万左右。

## 2、 品牌梳理

经过调整和消化，开始逐渐形成适合本区域销售的品牌架构

3、 司机、财务等其它后勤人员基本尽职尽责，各司其职，完成本职工作和公司交办的事项。

## 四、存在问题及分析

1、大客户大包袱□20xx年12月份包场的连锁超市禹倡供销经营至今，平均投入产出比60%多，费用占整个市场40%多，成了市场效益经营的大包袱。

原因有以下几个方面□a□金融危机有一点点b□禹倡有一家店周边菜场搬迁造成下滑c□迪彩、大宝、牙博士等在该系统畅销的单品不能持续有效跟进d□品牌调整导致部分顾客流失e促销员心态和积极性。整改措施，由于我们签的是两年的包场合同，已经进行了有效沟通，客户已答应第二年合作不受原合同约定，可以重新谈，今年的合作因为是门店承包制，利润和费用已分配下去，因此费用调整空间没有，但是销售提高因素在a迪彩、牙博士重新导入b该系统每年下半年都是传统旺季c促销活动跟进。

2、其它几个亏损小网点已积极沟通，用撤货来终止亏损。

3、多品牌调整负担重，给货源管理和市场销售工作带来很大工作量和压力，由于品牌引进和淘汰频繁，造成品牌顾客忠诚度降低及促销工作积极性受到影响，因此建议公司，梳理形成稳定的品牌架构、制定品牌淘汰和引入的机制。

4、即期品存在和处理，即期品存在已久，已经成为影响公司效益的一个因素，即期品形成原因□a□不合理要货b一线促销人员和业务人员重视不够c季节性产品要货不合理d质量不稳定品牌e仓库人员没有培训和可以依据的一般操作手册和标准，

因此, 建议公司在仓库的陈列, 货品的发放和管理, 季节性产品的备货, 即期品管理和处理, 产品报损处理制订一套操作手册, 让每一位仓管有可遵循基本依据, 而不是每人按自己想法管理。

## 工作总结分为哪几类 销售方面工作总结篇六

### （一）房屋管理

房屋管理是物业管理的重要内容之一。

为了搞好此项工作, 我们建立了完善的房屋管理档案, 制定了房屋管理制度, 编制了详细的管理计划, 并责任到人定期检查。住户房屋装修无破坏, 外观统一, 无危害房屋结构的行为, 空房完好率为95%。

### （二）公共设施、设备的管理

为了保证小区广大住户的正常生活, 在公共设施、设备的管理方面, 我们制定了完备的维护、保养计划和应急方案, 做到日常检查有登记、小型维护有记录。维修电话24小时有人接听, 全年完成小型检修工作17次, 应急维修工作3次, 达到养护设施、设备到位, 维修及时, 正常运行的管理要求。

### （三）绿化管理

为了给业主创造一个优美的生活环境, 我们严格落实了绿化管理措施, 积极配合监督绿化公司, 施工及养护工作, 针对绿化公司在施工养护过程中出现的问题, 及时发出了整改通知与合理化的建议, 督促其整改, 并在绿化警示牌没有到位的情况下, 制作简易警示牌、围栏, 加强绿化防护管理工作, 使绿地基本无破坏, 践踏及公用现象, 绿化完好率为98%。

### （四）环境卫生的管理



环境卫生方面，我们针对小区环境逐步完善的情况，大家齐动手定期、不定期组织进行大扫除，制定了严格的保洁程序与考核办法，并对装修垃圾实行袋装化定点堆放，集中清运管理，并加强小区卫生检查工作，保证了小区的卫生清洁美观。

## （五）小区安全防范工作

小区治安防范及消防工作是物业管理中的重中之重。

为给业主提供一个安全舒适的居住环境，我们狠抓了小区治安消防工作，对保安人员定期进行岗位培训，智能设备操作培训、考核，制定了严格的岗位考核标准，并坚持每日早操、早会，提高员工的身体素质与日常工作管理，严格执行了工作程序、巡岗查岗、巡更制度。要求保安人员认真巡查，文明执勤，礼貌训导，遇到坏人坏事大胆管理，使去年安全防范工作情况良好。

### （一）业主入住前期物业管理工作的。

#### （1）熟悉小区各项设施、设备的施工情况；

进驻xxxx后，我们为尽快熟悉小区施工情况，设备安装情况，我处工作人员不怕苦、不怕累，顶着烈日跑工地，爬高楼，掌握了大量的一手资料，为后期工作打下了坚实的基础，并受到了开发商的称赞与好评。

#### （2）根据小区实际情况，完成工作预案，提出合理的建议；

在熟悉小区各项情况后，我们针对小区的实际情况，完成了小区各项管理工作预案，如：车辆管理方案，治安管理方案，装修管理方案等，共计9项，并提出合理化建议11项，开发商采纳3项，即报奶箱设置在门厅内，安设绿化喷淋系统，部分雨水管接入地下管网等合理的建议。

### （3）搞好保安员前期的培训工作；

保安工作是物业管理中的窗口，为了保证小区保安前期服务质量，我处安排保安员提前培训一个月，制定了详细的培训方案与计划及考核办法，加强保安员的自身素质与业务技能，保证业主入住后有一个良好精神面貌和业务素质的保安队为业主服务，保安队的工作受到一致好评。

### （4）配合开发商的售楼工作；

为了配合开发商的销售工作，我处在前期人员不足的情况下，安排专人在销售部配合售楼工作，耐心解答客户关于物业管理方面的疑问，制作了二块xxxx宣传牌，宣传本公司物业管理服务工作，并达到一定效果。我们除派专人配合销售部，全体员工还放弃节日休息，配合销售部“十一”售楼黄金周的销售工作。我们的工作受到销售部的肯定和称赞。

我们紧跟社会发展步伐，使用电脑，对小区各档案收费帐目、管理计划等工作进行电脑管理，大大提高了工作效率，使管理处的基础，工作达到一个新起点，为今后的创优工作打下了坚实基础。

### （二）搞好对外协调管理工作；

搞好对外协调工作是物业管理工作顺利开展的关键，为此，我们紧密与开发商配合，积极主动与洪山房地局，城管局，电信局联系，并圆满完成环卫开办；申请门牌、委托合同、服务协议备案，电信局协议的签定等工作。

虽然，我们在去年的工作中取得了一定成绩，但还有很多需要完善与加强的地方。

第二，与业主的沟通不够，了解不足。

第三，设备、设施管理力度还需加强，针对以上几个问题，在二零零二年工作中，我们将吸取经验与教训，努力提高员工的业主技能与管理水平，把工作做得更好。

在新的一年里我们将加快步伐，不断提高自身物业管理水平，不断完善小区各项管理工作，为使xxxx早日跨入优秀物业管理小区做贡献，为xxxx物业公司的发展添砖加瓦。

## 工作总结分为哪几类 销售方面工作总结篇七

### 一、教师方面：

- 1、教师都能够做到在规定的时间内合理设计教学过程；能够体现一节课的教学框架和主线。
- 2、教师借班上课，面对陌生的学生，能够较快地与学生交融在一起，从而发挥自己的教学水平，完成一节课的教学任务。
- 3、教师能够意识到学生主体地位的重要性，能够切实在课堂中去实施，并发挥自己的主导地位，基本上能够体现出一节课的课堂效果。
- 4、教师能把创新意识运用到课堂教学当中去，充分调动了学生的积极性，兴趣是最好的老师。

### 二、学生方面：

此次考核，学生面对的都是新教师，这让学生无形中提高了对教师的适应能力，这也恰与我校的教师流动性的实际相吻合。课堂中学生充分发挥了自己的主体地位，让我们感受到我们的学生其实是很棒的！

- 1、学生能够遵守课堂纪律，积极配合教师并且主动地去和教师一起完成教学任务。

2、学生能够以最快的速度去适应教师、适应课堂。

3、学生的点评很精彩，既让教师知道学生对课堂的要求和看法，也让学生知道他们自身在课堂上存在的优点和不足，并能够对以后的课堂产生促进作用。

### 三、合作方面：

1、每一位教师都本着认真负责的态度，去认真听课、去记录、去一同探寻一节课的优点和不足，做到了互相学习、互相提高。

2、教研组充分发挥了团队意识，既能够做到对学校各部门工作的积极支持和配合，又能够积极主动地带领本组教师公正、公平、负责任地去完成此次考核。

3、部门与部门之间更加紧密；教师与教师之间更加和谐；教师与学生之间更加信任；学生与学生之间更加合作。

### 四、改进方面：

1、要在教学语言和环节的过度方面进一步提高。

2、要进一步加强自身以及学生的普通话训练；语速还可以稍慢点；注意板书的规范性；注意一些课堂上习惯性的动作和语言。

3、要逐步提高并形成具有自己独特风格的授课艺术和说课艺术。

4、要充分运用黑板、团队、视听等课内外教学资源。

5、要加强对知识的全方位了解，增加课堂知识的拓展和延伸。

6、要考虑到接受主体的差异，适当安排本节课教学内容的层次度。

7、要加强学生小组交流的实效性，不然学生讨论环节太生硬，流于形式，浪费了教学时间，效果还不理想。

8、要加强预习课的目的性和规范性。

以上是对本周开展的教师过关课考核的总结，希望每一位教师在此次考核中有所感、有所获。同时也希望每位教师能够认真吸取其中的优点，并继续发扬；同时针对其自身不足之处，要在以后的教学当中逐步改进并完善。最后希望我们教师在日后的教学和工作当中能够共同交流、共同进步、共同创造一支更加和谐的教师团队。

## 工作总结分为哪几类 销售方面工作总结篇八

四月份我部在公司领导的正确领导与大力支持下，按照公司及我部工作要求，开展了一系列的优质服务工作，确保了我部服务工作的稳步提升，保证了业主单位的绝对安全，在此对本月工作做以简要总结，总结经验和教训，找出不足，为下月工作打好基础。

1、进入四月以来支行停车场实行新的机动车车辆停放管理办法，我部及时对院内车辆进行再次摸底落实，进行了详细的登记，与业主单位配合完成停车协议签订共52份，我部复印存档，原件交后勤站。

2、保卫人员配合保洁班共完成各类会议的保障11场次，共服务保障参会人数约900人次。

3、我部应公司保卫部关于消防安全的整改措施、消防演练应急预案等活动，利用闲暇时间积极开展消防安全学习及消防应急预案演练，同时资质保洁班及时清理各楼层管道井杂物，消除安全隐患。

4、做好了办公室交办的各类宣传资料及其他物品的清点、登

记、领用等出入库工作。

5、及时与公司市场部联系更换各楼层落地烟缸石子。

6、进入雨季为防止意外事故发生，我部及时组织保洁班清理17楼、4楼东西平台杂物，并为下水道口加盖防护网，防止堵塞。

7、我部人员短缺的情况下保洁班加班加点完成了各项工作任务及各类会议的保障工作。

4月15日下午，物业系统(物管中心、能源中心、工程公司)员工80余人，在北教学楼306教室接受了节能培训-xx副总经理主讲，和防火、防盗培训-客户服务部经理xx主讲。另外物业系统各个部门搞了一次培训。

1、作发放“大众物业安全优质服务卡”。

2、搞了二次内部质检和改进工作。

3、完成电梯维修和续签维修合同。

4、了“创建生态文明、绿色小区活动”的启动工作。

5、物管三部保持了农贸市场的正常秩序和清洁卫生，完成了农贸市场收费；对业主装修进行有效管理。

## **工作总结分为哪几类 销售方面工作总结篇九**

卫生院全体职工对这次加强纪律作风建设活动都十分重视，院领导班子进行了精心的组织和周密的部署。在院长、副院长的直接领导下，成立了高台子卫生院加强纪律作风建设活动领导小组。同时，结合卫生工作实际，制订了以“规范医疗服务行为、提高卫生监管水平”为主题的工作方案，方案

中明确了依法行医、依规操作、遵守规章、转变行风、改善服务和改进作风等六个方面的工作重点，并围绕工作重点，将方案进一步细化，制订了实施细则和验收标准。有针对性制定了工作方案，召开了动员大会，扎实有序地开展了各项工作。

1. 在开展各项工作中不够主动，存在懒散，拖延现象。
2. 在工作中缺乏创新意识。
3. 在诊疗过程中思想上有包袱，有顾虑。

针对以上存在的问题，卫生院加强纪律作风建设活动领导小组进行了问题存在原因分析，认为是有极个别职工认识不到位。工作态度、责任心不强。还有少数领导干部认为院规章制度主要是抓基层医务人员的工作作风和纪律，没有做到身体力行，率先垂范；另外，由于现阶段全国普遍医患纠纷存在，造成有些同志在诊疗过程中存有思想顾虑。

1. 狠抓违规、违纪行为的查处。对学习、工作当中懒散，迟到、早退的违纪行为进行了罚款50元，并院内提出批评。加强领导干部纪律作风建设，使之做到身体力行，率先垂范。
2. 对工作不够主动，存在思想顾虑的医务人员进行了一对一的思想工作使其逐渐转变工作态度，主动提高技术水平。
3. 为了提高职工创新意识，卫生院组织业务骨干分批到上级医疗单位进行学习、进修。
4. 对可能发生的纪律问题也分别制定了整改方案，落实整改措施。

卫生院在以后工作中会把加强纪律作风建设活动宣传、学习到位持之以恒的把此项工作做好，继续认真整改，完善制度。

确保活动取得实实在在的效果。要通过动真的、抓实的、碰硬的，努力把医疗服务质量提上去，把卫生院的良好形象树立起来。

## 工作总结分为哪几类 销售方面工作总结篇十

转眼之间□20xx年即将成为过去，又到了盘点一年工作和总结得失成败的时候了。回顾一年来的工作，总体来说自己的工作既有可圈可点之处，也有不尽如人意的地方。

20xx年在公司领导集体的正确领导和支持下，我和我的团队共完成了xx件产品的销售任务，总销售收入为xx万元，产品数量比去年增加xx件，总销售收入较去年增加了xx%另外在维护好现有客户的同时，在公司产品极具市场竞争力的前提下，我和伙伴们通过用心用情的真诚服务新挖掘了xx名新客户，新客户带来的销售收入占到了总销售收入的xx%□

### 1、认真学习，不断提高自身能力，提升工作高质开展

作为一名销售经理，我深刻认识到处在当前这样一个各行各业的竞争都相当激烈的环境中，只有不断加强学习，努力提升自己才能不被社会和市场所淘汰。因此，我利用一切可以利用的时间认真学习销售、管理等相关知识，并将其运用到实际工作中加以提炼升华，使之能够更好的指导自己的实际工作，从而促进自己的综合素质和工作能力得到了全面的提高。在我的带动下，我所带领的团队都养成了爱学习的好习惯，浓厚的学习氛围也让团队的战斗力得到了不断的提高。

### 2、建章立制，不断完善管理制度，促进工作有序开展

今年，根据实际情况，我对以往已经制定的工作制度进行了更加合理的修订，同时，在实际工作中，我作为销售经理，随时注意并做到了以身作则的遵守执行，为整个部门工作的



顺利有序的开展奠定了坚实的基础。

### 3、严格管理，公开公平公正奖惩，促进业绩不断攀升

在实际管理工作中，我注重团队人员积极性的调动，在人性化管理的前提下，严格执行兑现公司的奖励惩处制度，在团队内部营造了一个你追我赶、勇攀高峰、争创佳绩的工作氛围，从而使我们的销售业绩得到了节节攀升。

### 4、用心服务，通过维护客户利益，树立口碑保持形象

工作经历告诉我们，要做好销售工作，需要在提供优质贴心服务上下功夫。基于此，在今年，我更进一步坚持了自己亲自跑市场维持客户，与团队伙伴们的工作形成了珠联璧合、相得益彰的良好局面。

虽然，今年20xx年我的工作比起去年有了大的改观和进步，但是自己仍然存在诸如沟通管理能力有待提高和市场开拓力度有待加强及客户维护仍有待改进等问题不足，需要自己在今后的工作中有针对性的加以改进。

光阴荏苒，紧张忙碌的20xx年即将匆匆逝去，迎来的是更加富有挑战的20xx年，回首过去一年的工作历程，感慨良多，以一言蔽之：苦劳大于功劳，压力重于动力。