

我的家乡菏泽普通话三分钟命题说话 我的家乡三分钟普通话演讲稿(汇总5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

银行营业经理工作总结 月工作总结结束语篇一

- 1、独立完成培训流程，并且担任培训主持人。
 - 2、在各部门的协助下开展大促销庆功会以及各月份的员工大会。
 - 3、能独立开展部门的基本工作，如考勤、卫生、通讯录的更新及战报的编写。
 - 4、在人力资源公司的协助下完成员工五险的购买工作。
 - 5、主持进行了两场招聘会，发出面试通知单105份，接待面试人员45人，最终面试透过7人，此刻3人离职，2人在职。
 - 6、将基本的部门工作交由__负责。
- 1、业务思想还不够成熟，还不能很好的理解二线成人达己精神。有时在跟一线某些员工相处时会出现不平衡的心理。
 - 2、自身修为有待提高，学会包容谅解，凡事要看的开。遇到不顺心或误解时要学会自我调整。

3、在学习方面做得不好，首先是学习用心性不够高。其次是学习目标不明确。

4、工作效率不够高，而且出现了两次较大的工作效率低点。尤其是6月11号上午四个小时都在制作“月销冠”特辑，但是没完成。5、自己的思路还很窄工作认识的不够全面，自己对部门工作掌握速度还不够快。

6、有时出现问题我并不明白而领导先知。比如部门的事情很多时候都是舒助理问我，我才明白。工作的连贯性和主动性不够。

7、日常工作做得不到位，个性是在考勤和卫生安排以及监督方面。

8、企业文化学习不到位，只是在例会上简单学习智语以及战报。

9、员工福利设想的不够周全。以致于出现浪费现象。

1、在继续完善自身修养的同时，加强理论和业务知识学习，不断提高自身综合素质水平。把工作做到更好。

2、继续跟进员工保险办理状况，即时向保险公司上交费用。

3、支持8月20号专场招聘会，确保招聘流程和培训流程的连贯，力保入职5位新员工。

4、在硬件条件允许的状况下开展网络招聘，提高招聘的效率。

5、领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

6、用心努力推动企业文化的学习，争取为一线伙伴带给更多的销售技能。

7、严格按照规定完成每月访四访的要求，用心融入一线。

在我入职的近两个月，我在公司学到了很多，学会了如何处事，如何与他人更好的交流等等。我在做好自己本职的同时，也学习了公司的一些相关的文化，在我觉得，公司在茁壮的成长，像雨后的春笋；发展速度飞快，犹如刚发射的火箭直冲云霄。这些新的现象是因为共同的努力而创造的，我也期望用自己的这份微薄的力为公司和为自己创造一个更好的未来。

银行营业经理工作总结 月工作总结结束语篇二

xx年转眼间已经过去了，新的一年已经开始。作为百货大楼的一名艾酷专柜营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下。希望各位予以指导建议。

我来百货大楼工作已有几个月了，工作中学会了很多东西，更学会了用自己的头脑来开扩自己语言的不足。还有就是懂得了，作为一名营业员，要想提高自己的销售能力，就得比别人多努力。以下就是我在工作中学到的。

在销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握销售技巧很重要。首先要注意推荐购买技巧。营业员除了将(艾酷：鞋的牌子)产品展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐该种产品，以引起顾客的购买兴趣。

作为营业员，不能只是随意推荐产品，推荐时更要有信心。因为只有自己本身有信心，才能让顾客对他所需要的产品有信任感。也让我懂得了，不是光推荐那么简单。还要学会配合商品的特征，每类产品有不同的特征，价格也不同。如功能，设计，品质等方面的特征。向顾客推荐时更要着重强调它的不同特征。推荐的同时，还要注意观察对方对产品的反映，以便适时促成销售。

不同的顾客购买的心理也不同。同样的价格比质量，同样的

质量比价格。要因人而宜，真正使顾客的心理由比较过渡到信念，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售过程中非常重要的一个环节。

时刻要保持着营业员该有的素质。要以顾客为中心，因为只有顾客满意了，东西才能卖的出去，素质及态度也决定了你会不会拉到回头客的重要因素。谁都想买的开心，用的放心。你得让顾客高兴，愿意买你的产品才行。

以上便是我在工作中的小小心得。在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结工作中的不足，力求将艾酷专柜营业员工作做到最好。

作为百货大楼艾酷专柜的一名员工，我深切感到百货大楼的蓬勃的态势。百货大楼人的拼搏向上的精神。

最后，祝愿百货大楼在新的一年里更上一层楼，更加兴旺。

银行营业经理工作总结 月工作总结结束语篇三

自xx接管营业厅以来，营业人员日常行为逐是规范，工作效率渐趋提高，最主要的营造出上进学习的态度，差错率有了明显减少，杜绝了利用职务之便舞弊徇私的行为，终端销售比去年同期增长23.1%，融合业务比去年同期增长15.3%，单装宽带比去年同比增长5.7%□2g□3g单卡销售也比去年同期有所增长。整体来看，营业环境比起以往有了质的改变，人员素质有了明显的提高。

工作是每一个人人生中必须经过的路，因为工作，我们可以接处到很多的事物;也可以结交很多的朋友;工作更可以使我们活的更精彩!要想在一个岗位中做出优异的成绩，我们应该热爱自己的岗位，做好本职工作，熟练的掌握工作中的每个步骤，将工作做精、做牢、做实。

营业厅经理担负着主持并督导营业厅的工作，利用早班会对营业人员进行鼓励，做到面对营业员不同的性格，如何使其有良好的心态去做好营业工作为目的，一年以来，通过说、劝、教的方式与营业员相处，没有出现大的过失和工作差错。对于差错敢于去指正，面对个人的先进事迹善于去表扬，不以物小而不为。

团结同事，共同努力。同事关系融洽，团结友爱，互帮互助，互相尊重。不图谋私利，维护企业信誉，要求即使在无人监督、独立工作的情况下也不做任何侵犯企业利益的事情。当用户到营业厅进行投诉时，我要求必须按照首问负责制认真处理、全程跟踪处理，并做好记录，维护企业信誉，做好营业厅经理的职责。

第一，明确20xx年的工作目标，实行“一流管理，一流服务，一流人才，一流业绩”，着实提高业务受理量，创新思维，利用每个人不同的性格发挥自己的长处，放开去干，放心去干，做好营业厅班长的支撑，做到粗中有细，定期核查，保证营业无投诉，业务无差错。严惩违规，表彰先进。使每个营业员发挥自己的长处。

第二，随着体验式营销的开展，在新的环境中更加注重培养营业员爱岗敬业，高度负责的工作态度充分发挥主观能动性、积极性，激励奋发进取的工作热情，加强营业员主人翁意识。做到人人有计划，人人有目标，每天开早班会落实实际需要改进内容，通报个人实际业务发展量和受理量，时常提醒自己的现阶段与目标和计划的差距。

第三，务实作风，善于学习先进经验，多与兄弟公司交流，尤其应与沙河等有先进业绩和管理模式经验的分公司保持交流，在学习的基础上善于创新、改进、务实和总结，使管理模式、营业业务发展量和服务态度得以确实提高。

第四，正如“一年之计在于春”，真正将“明年”任务指标重视

起来，为一年的工作打下坚实基础，将任务指标分配到个人，时常督促，每天通报个人发展情况，对个人的业绩表现做到奖罚分明，鼓励先进，改善不足，班组内多交流，多学习，做到真正必须将分配的各项任务完成。

第五，对营业厅内的固定资产和有价产品及移动终端，实行专人负责，及时上报相关使用情况和销售数量，做到数字要准，设备运行正常营业中要稳，制定相关使用流程，使其有人管有规可依，做到凡是营业厅物品都有登记或台账，保证公司资产固定化和准去化，我本人做到平时要查看，定期大检查。对相关问题不拖拉不邈邈及时处理，及时解决。

综上所述既然我选择了这份工作。我希望自己在公司能够发挥自己的光和热，真正发挥自己的潜能，不断学习，不断进步。

银行营业经理工作总结 月工作总结结束语篇四

营业员实习工作总结如下，快随本站小编来了解下吧。

营业员实习工作总结【一】

出来实习已有三个月，虽然实习的时间不是很长，但在这三个月的实习期内，我学到了许多在学校学不到的知识，不管是在思想上还是在工作能力上我都有了很大的提升。当然也发现了许多自己的不足之处。实习是每个大学生必须领有的一段经历，它使我们在实际操作中了解工作程序，巩固所学知识；实习又是对我们所学专业知识的一种检验，能让我们查漏补缺，串联之前所学内容，是所学知识系统化；实习还能让我们更好的用实际去联系实际，掌握实际跟实际操作的联系，为以后进入工作岗位打下基础。

在实习中，我的职务是一名销售员。在实习阶段的工作内容

主要分为两个部分，第一是在公司进行相关产品知识及营销技巧知识的培训，第二则是进行实际的营销工作。

首先是在公司的培训。在公司的培训主要是让我们具体了解公司的产品信息、销售模式、销售方法以及公司的相关规章制度。

刚开始是要先进入培训部，我们需要在规定时间内谨记公司的规章制度，学习公司的产品知识(主要是打印机)，学会公司的销售方法。在培训过程中遇到了不少困难，因为以前比较少接触销售这个行业，一没有相应的销售知识，而没有相应的销售经验，训练起来的时候有些拘束。接下来我们要下店学习方法的具体实施方式，首先我们进店后就着急看我们培训时提到的好多东西，同样我们也是要在规定的时间内学会店里的所有经营方式，刚开始我们只能看，通过自己的看到的、听到的来学会所有东西。所以我学会了观察、学会了笑着对待顾客、学会了感受顾客的心情。在实习过程中，我积极向老员工问问题、学习方法，很快我掌握了店里的方法和工作流程。

接着是进行实际的营销工作。刚开始是先迎接顾客，这可以锻炼自己的口才和加强自己的专业知识，我发现自己迎接顾客的过程中慢慢的学会了更多有关产品的知识、学会了揣测顾客的心理、学会了把在培训中学到的东西应用在顾客身上。如果真碰到就想咨询不想买东西，我会以最微笑的服务来面对他们，这样等到他考虑购买产品的时候，首先想到的就是我们公司。当然我们都尽量做到最好，但有失误的时候。比如有时候方法和其他老师交的不一样，有时候店里产品会有缺货现象我们都会早晚会在早晚会的时候提出办法，我会给店里出很多的好办法，这是我感觉自己很体现价值的时候。店里工作也都渐渐排上：站岗、打扫卫生，接待顾客，对产品进行销售，促销。这些都是我们正常的工作内容。

1、精神状态的准备

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能让顾客挑选一款合适的产品。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

2、身体的准备

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这几天，在商场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3、专业知识的准备

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要询问打印机非常详细的参数时，我有时还不能立刻答上来，所以有时候可能会让客户怀疑我们的产品。你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

4、对顾客的准备

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有

购买的意向，推荐适合他需求的打印机。

虽然自己在实习中学习到了许多知识，充实了自己，但同时也发现了自己的一些缺点，因此只有不断的改进自己，才可以不断的提升自己。

我想不管在哪里工作，都应该以最好的.心态和最快的速度去适应社会环境，积极投入工作，专注工作。加强培养自己的团队合作精神，处理好人际关系。突出自己的优势，在发现自己劣势的同时努力去弥补自己的劣势，不断激励自己要做强者。不管是生活、工作还是学习，都会有许多挫折，我们都要以积极的心态去面对。

营业员实习工作总结【二】

为期一周的营业实习工作已经圆满结束了。回顾这几天的实习，真的是感慨良多。在科班领导及班组的关怀和指导下，在各位同事的支持和帮助下，我不仅迅速的掌握了业务知识，还协助我们的业务人员为用户服务，这使我觉得很充实也很满足。

营业是邮政的四个重要组成部分之一，更是展示我们邮政企业形象，体现我们精神面貌和综合素质的窗口。我很荣幸我职业生涯的第一站就是到了这里。在邮政营业 大厅的前台工作不仅接触的用户多，需要协调的事情也多，特别是在奥运会进行的重要时刻，每一项工作对我们来说都是一个挑战。给我感触最深的就是我们的包裹 收寄。我们的业务员不仅要详细的咨询用户的寄出地点，更要慎重的验试每一件寄出物品。有时候验试过程太过仔细还会遭到一些用户的冷嘲热讽。每到这时候，我们的业务人员就只是用微笑带过。这样的态度，这样的素质，是很难得并且值得我们每个人学习的。

这次实习主要学习的是我们邮政传统业务的工作流程，在工作前，我做好了个人工作计划，对函件业务，特快专递，以

及包裹收寄有了一定的熟悉。由于电脑终端的 配合使用，这几项业务的办理也变得十分简单。其中业务量最大的就是我们的ems□很多时候甚至超过了普通信件。这就充分体现了我们邮政ems拥有很高的名气和声誉，被广大客户所认可。而提到我们的包裹，我就不得不说，由于禁忌物品太多，检查太严格，使得我们流失很大一部分用户，经济损失是小，对我们今后的 业务发展影响还是比较大的。

营业员实习工作总结【三】

光阴似剑，时光如梭，转眼20xx年已经过去了，我从事这份工作已有半年了，在工作过程中经历了许多事情，从工作过程中也总结了许多经验和教训。

我以20xx年11月来到友谊书城工作，且从事了一份收银工作。

1、作为一名营业员要有良好的工作姿态，良好的待客态度，热情接待顾客，要了解顾客的购物需求，为顾客营造一个温馨的购物环境。

2、对待顾客要用礼貌用语，说话语气要尊敬、亲切，不要对顾客大声说话，要注意自己的仪容、仪表，动作要大方，举止文明，作为一名合格的收银员，要随时注意价格的变动，熟悉卖场的各种商品，特别是特价商品信息。扫价时商品价格要与电脑相符，如不相符时，随时通知商管和店助调价，在收银过程中不要漏收、少收、多收。

3、“顾客就是上帝”的宗旨，在收银员这平凡的岗位上，肩上的担子却不轻：每天重复着相同的工作，还要对顾客解释他们所有的疑问，而且不管顾客说了多么刻薄的话，我都必须学会忍耐，把所有的委屈压在心底。还有就是就一定要运用微笑服务，当你对顾客微笑时，不管顾客对我们有多么不满，此时他的心情一定会随之晴朗。微笑是最迷人的表情，一个微笑不费分文却给予甚多，懂得对生活微笑的人，将会拥有

美丽的人生，当你微笑时世界也在对你微笑。再就是要讲究语言艺术：“温语慰心三冬暖，恶语伤人七月寒。”不要与顾客发生争执，不侮辱、挖苦、讽刺顾客。

我的小体会：回想起自己的这半年的工作经历，虽然有眼泪也有辛酸，但最多的还是历练与收获。第一次参加工作，难免也会觉得有一点点的小辛苦。每天八点上班六点下班。每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。。我曾经想到过放弃，但是我必须克制自己，不能随心所欲地随着自己任性的性格去做事情。在遇到困难时，学会从调整心态来舒解压力，应冷静分析，经常保持自信和乐观的态度，学会自我宽慰，能容忍挫折，要心怀坦荡，情绪乐观，发奋图强。善于化压力为动力，改变内心的压抑状态，以求身心的轻松，重新争取成功，从而让目光面向未来。凭着自己的努力，我坚持顺利完成了我的第一份正式的工作。

结语： 虽然这只是简简单单的一个收银员，在别人看来是那么微不足道，可是从中却教会人很多道理，提高我们自身的素质。不断地学习，不断地提高自己的道德修养，不断提高自己的服务技巧。“只有学习才能不断磨砺一个人的品行，提高道德修养，提高服务技巧。哪怕是普通的一个收银员，只要不断的向前走，一定能走出我自己想要的一片天！

营业员实习工作总结【四】

一、工作职责

营业八部是与其他部门不同，主要是以餐饮为主。我是营业八部的营管，作为最基层的一名管理者，我深感自己更是一名最终端的经营者。我的主要职责是：维护整个餐饮部现场经营秩序的有序运行。

二、工作质量和业绩

在这一年，我在公司领导的关心爱护、各位同事的支持配合和餐饮部全体员工的通力协作下，本着xx管理理念“xxx就把事情做好”这样一个目标，依靠营业八部“默契、激情、出活”的职业化团队，较好地履行了自己的工作职责，积极圆满的完成了领导交给的各项工作任务。

1、提高自身素质，适应岗位需要。俗话说：百货无大事，营管的工作大部门比较具体、琐碎，但为了做好工作，我不断学习，充实自我，以尽力适应岗位需要。一方面，我努力看书，如有关餐饮、食品安全、管理等方面的专业报纸、书籍。另一方面，我虚心向领导、向同事、向员工学习，学习他们的专业知识、工作方法、对人处事艺术等。通过学习与实践的有效结合，自身素质逐步得到提高，基本适应了本岗位的需要。

2、注重规范管理，提升工作质量。具体工作如下：(1)协助经理做好了员工考勤监督，员工培训，员工入职的登记和每月星级服务员评选等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内，给大家查阅文件提供了很大方便。(2)做好了节假日活动卖场布置，新专柜进场的施工管理。(3)参与公司各部门间的配合，如上报企划部一周信息，联系工务科维修损坏的硬件，上交每周一篇广播稿至广播室，领用行政部物品，协助保卫科维持卖场秩序等工作。(4)协助经理做好员工的管理工作。管理工作是公司的一项重要工作，需要认真负责，态度端正，并按照公司制度管理每一位员工，体现人性化管理。(5)认真、按时、高效率地做好公司领导交办的其它工作。(6)为了部门工作的顺利进行及其他部门之间的工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

3、加强现场巡视，维持经营秩序。营管的工作场所就是八部的整个卖场，工作内容非常具体、琐碎，这就要求本人必须具备较强的责任心，保证在经营现场对各种具体、琐碎的工作当场进行解决，使营业秩序良好的运行，给顾客提供一个

方便、舒适的购物环境。在这一年中，通过本人和餐饮部所有员工及时的信息反馈及后勤各部门的及时配合，基本实现了这一目标。

三、本人工作中存在的不足

1、工作中，对一些日常管理方面出现的问题尚未进行及时的总结和归类，特别是在投诉管理方面做得还远远不够，仍需向领导与主任学习。

2、创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

3、对员工思想的了解、对专业知识的了解仍有待深入、细致，自身管理水平有待进一步提高。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但今后更需要努力改进工作中存在的不足，认真学习各项规章制度，不断加强个人修养，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，力求把工作做得更好，为部门的发展做出更大更多的贡献。

营业员实习工作总结【五】

转眼间，两个半月的实习生活已经画上圆满的句号。在实习的过程中，我发现了自己的很多不足需要改正，也在这短短的两个半月的实习中，我收获了许多。

刚开始时候很不习惯实习的工作，一天要站八个小时，嘴巴还经常要给顾客做翻译或介绍商品。每天下班回来脚都痛得几乎走不了路，嗓子也沙哑了。还有就是我的英语不是很好，顾客说英语的时候我们经常听不懂，有时候遇到不好的顾客就会被指责。记得那是刚开始实习没几天，我在机场西区的化妆品大店上班，遇到一个大概四五十岁的西方顾客，她说

着一口很流利的、似乎又夹带方言的英语，她跟我说了很多，但我一句都没有听懂她说什么，于是我就叫专门负责商品的销售员过来，但是那销售员也听得不是很清楚，所以不能很快地准确地回答她的问题。最后顾客不耐烦地说了一句话“你们应该会学校重新学习了”。顾客说的那句话是后来那个销售员跟我说的，当时听了心里很难受。

也从那一刻开始，我真是体会到了知识的重要，，英语的重要!值得高兴的就是：实习期间，我的口语(英、泰)有了极大的提高，明显地比以前好了很多。这些成功的经验激励我在以后的人生路上取得更大成绩，失败的经历将会促使我努力去改变自己不完美的地方，让自己在往后的日子做得更好，这一切讲成为我生命中最宝贵的财富之一。

快乐不仅仅这些，让我觉得最幸福的事情是：实习期间，我又认识了很多新的朋友，有中国人，也有泰国人，我们来自不同的大学。比如有来自：泰国碧武里皇家师范大学、泰国东方大学，泰国曼谷北部大学，泰国华侨崇圣大学我们每天一起上下班，在车上有说有笑!记得有一次一个泰国朋友生日，我们在车上一起为那泰国朋友唱生日歌，那一刻，我们真的很开心很幸福还有实习期间，认识了很多在xx公司上班的他们对我都挺好的。今天最后一天上班，我收到了很多来自xx们的祝福和礼物，心里很开心!

实习圆满结束了，但它带给我的思考却刚刚开始，引导我一个更高更新的高度。我们还在继续的成长，不管未来的路程是平坦的还是曲直的，我都会坚持勇敢走下去。或许自己要面对的困难不是一点点，而是非常多，但是我相信经过自己的不懈努力，我最终还是会战胜困难，实现自己的人生价值，在不断的前进中得到更好的发展，相信自己一定能够做好。

最后，我要衷心地感谢xxx给予我这次宝贵的实习机会，希望xxx的发展蒸蒸日上。同时，也非常感谢我的实习指导老

师——啊占doctor □是她为我争取在泰国皇权公司实习的机会。此时此刻，我只能用“感谢”一词表达我内心的感想，感谢所有帮助过我的，给予我快乐的人。

营业员实习工作总结【六】

现在即将面临毕业，实习对我们越发重要起来。刚结束的这段实习时间可以说是我大学四年来最辛苦也是最充实的一段时间。辛苦是因为刚踏上工作岗位，有很多方面不能很快适应；而充实则是在这段时间里，在校园无法学到的知识和技能，更提高了自己各方面的素质。同时实习也给了我一定的工作经验。为将来谋求一份好职业打下了基础。

大学是走向社会的过渡期，是从幼稚转变成成熟的重要阶段。对于还是大一的我来说，需要很多与外界接触的机会来帮助我成长。我极渴望破茧成一只美丽的蝴蝶，让大家看到我努力后的喜悦和兴奋。因此，我必须每时每刻都在前进，就现在算还没走在前面，还很落后。我得尽快接触这个社会，更早的认识这个社会，这个我将要步入的社会。这样，我也能更好地为自己的未来作计划。

大一即将结束，深觉仅仅在课本上已获取不到自己想要的东西，甚至觉得有点儿枯燥、乏味，心里想去做点什么，可又没什么实质想做的事，有点茫然。我算是比较内向的女孩，一般较少与同学交流。可我不喜欢这样，我想改变，因为我知道自己这样很难在以后会有什么发展，我觉得只有改变了，未来才能有更大的突破，才能有更好的成就。但找份暑假工，这对现在的我，没有实际的经验的我来说是较困难的。虽然曾经找过，但那也只是在网上胡找，乱搜一通，不懂哪些是真的，哪些是骗人的。就在我为这事苦恼的同时，家里来了电话，说给我找了份暑假工。真是非常感谢他们。

第一次的暑期工作带给我一种莫名的新鲜感，想做好它，毕竟以前都没做过。这次的尝试也能让我知道自己到底有多少

能力，有多少耐心。没再多想，我马上答应了那份暑假工。

那是一份在超市里做营业员的工作。超市找我家附近。上班时间是每天早上的7：30—11：30，晚上的18：00—22：00共8小时。别看我的职务是营业员，在那儿要做的事很多，一个人也是蛮辛苦的。因为这个超市不是大超市，而是小超市，所以有很大的区别。大超市的营业员比较轻松，只需稍稍上上货，摆摆货等，没什么粗重的活，并不辛苦。而我在的那个超市就不一样了，任务特别多。

新来的职员要先实习3天，也就是免费做3天。这是惯例，别的地方也是这样。到那儿的第一件事便是熟悉货架上货物的摆放位置，以便日后每天上货的需要。老板娘说，只要货架上一没货，就要去仓库搬。平时要检查架上物品干净与否，摆放整齐与否。若不干净，就得拿抹布擦拭，若不整齐，就得重摆。重要的是商品的日期检查，对于快逾期的商品必须拿出来放一堆，以便退货。每次进货都要出来一起搬货。有的要上架，有的要放到仓库。有时候一个人真的是忙不过来。幸好，十天后她又请到一个。还有，迟到或请假或旷工都要扣钱，这是那里的制度。晚上，要先将超市打扫干净，并将外面的物品搬进超市才可下班。当然，重量级的货物都是老板搬的。

前几天刚做的时候，非常不适应，还有些后悔。因为那儿的工作很辛苦，工资也很低，当时有很强的欲望不想做，觉得在这种小地方做事很浪费，不值，又苦又累。每天一回到家就痛得摊在床上了，动也不想动。但也正是这么的辛苦，让我尝到了点苦头，知道了赚钱不容易，也体会到长辈们的辛苦，他们对自己的付出真是很伟大，更知道自己现在一定要努力，不然将会永远埋在这个小地方不能出头。

和家人商谈后，又明白了不管做人还是做事，都应该有始有终。既然已经做了，就做完一个月。最后我还是坚持了下来，没有半途而废。

虽然我做的时间不长，但也不算短。关于那个超市，我那么多天的观察下来看，觉得这里并没有什么发展前景，一直做下去也不会有什么前途。因为这超市较小，东西摆放后就显得里面很狭窄，每条通道只能通过一个人，人多的时候就很拥挤。像隔壁的仓库，记得刚到那儿的时候，他们的仓库特凌乱，不过后来找人清理了好很多。但我认为这里短期做做还是挺有好处的。这次到这边，也纯粹是想锻炼下自己，想找出自己的缺点和不足。这里的东西并不多，却便宜，比较适合附近的居民购买。像有时懒得去城里，或是急需用的常用物品便可以到这边购买。可这超市东西并不齐全，像我们家一般都是去城里买的。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。我认为在实践中缺少的是如何在社会上与别人沟通。经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

不知不觉中，两个月的时间过去了，这段时间里，自己学到了很多平时接触不到的知识，并且学会与顾客的沟通技巧，以及处理问题的应变能力，最重要的是自己通过工作实践，知道工作态度的重要性，只要心态改变，外界环境就会随之改变。在校园里学到的知识毕竟有限，如果能结合实践就会有更大的收获。

以下是我实习得到的一些心得体会：

- 1、自主学习。工作后不再像在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学

习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自己的经验来指导我工作，让我少走很多弯路。我所要做的只是甄别哪些是我需要了解的，长此以往就会找到自己感兴趣的。

2、积极进取的工作态度。在工作中，我不只为公司创造效益，同时也提高了自己，象我这样没有工作经验的新人，更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在实习工作并不象正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够积极就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。

3、团队精神。工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

4、基本礼仪。步入社会就需要了解基本礼仪，而这往往是我们不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应该合乎礼仪，才不会影响工作的正常进行，这就需要平时多学习。我们每天要重复多少次“欢迎光临”“欢迎再次光临”连自己都数不清，我们以热情的口吻说的时候，顾客会非常高兴，使其产生愉悦的购买心理。反之，会使顾客产生厌烦情绪，甚至吵上一架，这样就得不偿失了。

5、为人处事。作为学生面对的无非是同学、老师、家长，而工作后就要面对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是考虑自己的事。

通过本次实习，我的能力也有所提高。做事情会比从前更有耐心，更加细心，在工作态度上也有很好的转变。本次实习也为我即将步入社会工作奠定了基础，让我更加坚定自己的信念，努力奋斗，自强不息。

言语是无力的，要付诸于行动才行啊，这次实习为我们即将步入社会奠定了基础，我要一直保持这种工作热情和积极的态度面对接下来的挑战。

总之，在这一个月里，我做着超市的活，渐渐体会到长辈们为家计付出的辛酸，为我们所做的一切，也懵懂地学到一些课外的知识。这步入新社会前的体验，使我对生活有了一种新的看法，我觉得我将要长大，成熟。

营业员实习工作总结【七】

每一位顾客都是抱着某种需求才走进药店的，所以药店营业员要尽快了解顾客的真正购买动机，才能向他推荐最合适的药品。

察颜观色 通过仔细观察顾客的动作和表情来洞察他们的需求，找到顾客购买意愿产生的线索。

1、观察动作。顾客是匆匆忙忙，快步走进药店寻找一件药品，还是漫不经心地闲逛；是三番五次拿起一件药品打量，还是多次折回观看。药店营业员注意观察顾客的这些举动，就可以从中透视出他们的心理了。

2、观察表情。当接过药店营业员递过去的药品时，顾客是否显示出兴趣，面带微笑，还是表现出失望和沮丧；当药店营业员向其介绍药品时，他是认真倾听，还是心不在焉，如果两种情形下都是前者的话，说明顾客对药品基本满意，如都是后者的话，说明药品根本不对顾客的胃口。店员进行观察时，切忌以貌取人。衣着简朴的人可能会花大价钱购买名贵药品；

衣着考究的人可能去买最便宜的感冒药。因此，药店营业员不能凭主观感觉去对待顾客，要尊重顾客的愿望。

谨慎询问

1、不要单方面的一味询问。缺乏经验的药店营业员常常犯一个错误，就是过多地询问顾客一些不太重要的问题或是接连不断的提问题，使顾客有种“被调查”的不良感觉，从而对药店营业员产生反感而不肯说实话。

2、询问与药品提示要交替进行。因为“药品提示”和“询问”如同自行车上的两个轮子，共同推动着销售工作，药店营业员可以运用这种方式一点一点地往下探寻，就肯定能掌握顾客的真正需求。

3、询问要循序渐进。药店营业员可以从比较简单的问题着手，如“请问，您买这种药是给谁用的？”或“您想买瓶装的还是盒装的？”，然后通过顾客的表情和回答来观察判断是否需要再有选择地提一些深入的问题，就象上面的举例一样，逐渐地从一般性讨论缩小到购买核心，问到较敏感的问题时药店营业员可以稍微移开视线并轻松自如地观察顾客的表现与反应。

耐心倾听

1、做好“听”的各种准备。首先要做好心理准备，要有耐心倾听顾客的讲话；其次要做好业务上的准备，对自己销售的药品要了如指掌，要预先考虑到顾客可能会提出什么问题，自己应如何回答，以免到时无所适从。

2、不可分神，要集中注意力。听人说话也是一门学问，当顾客说话速度太快、或与事实不符时，药店营业员绝不能心不在焉，更不能流露出不耐烦的表情。一旦让顾客发觉药店营业员并未专心在听自己讲话，那药店营业员也将失去顾客的

信任，从而导致销售失败。

3、适当发问，帮顾客理出头绪。顾客在说话时，原则上药店营业员要有耐性，不管爱听不爱听都不要打断对方，可是适时地发问，比一味地点头称是、或面无表情地站在一旁更为有效。一个好的听者既不怕承认自己的无知，也不怕向顾客发问，因为她知道这样做不但会帮助顾客理出头绪，而且会使谈话更具体生动。为了鼓励顾客讲话，药店营业员不仅要用目光去鼓励顾客，还应不时地点一下头，以示听懂或赞同。例如：“我明白您的意思”、“您是说……”、“这种药很不错”，或者简单地说一声：“是的”、“不错”等等。

二、收获与认识

对于即将毕业的我来说，从事药房营业员工作是机遇也是挑战。有幸成为公司的一员，在总店实习了一个月。最初的半个月，感觉自己很不适应。多亏了店里店长与师傅的关怀与鼓励，我才能认真学习了公司制度，并且在时间中不断的提高自身专业水平及服务理念，期间主要学习药品的分类，用途及用量等等。作为一名刚刚从事药品行业的实习生，在工作中手前辈的言传身教，积累知识的同时，更是锻炼了工作的耐性，认识到做工作要认真，细心负责，做好每一次营业工作，服务好每一位顾客是及其重要的。

在实习过程中，我认识到自己的学识，能力与经验都非常欠缺，所以在工作中从不敢掉以轻心，一直是坚持不懂就问。药房营业员是个综合性很强的职业，非常锻炼人。每天做清洁，写计划，与顾客交流，对账。虽然繁琐，但是我乐在其中。感觉自己真正成为了一名医药工作者，位广大患者提供优质服务，我非常自豪。

三、存在的不足与努力方向

近半年的实习，虽然收获不少。但是由于刚面临社会，存在

的问题也不少。比如经常将同类药的用法，用量弄错，再加上刚从学校出来，在面对顾客的时候还是不能自信的侃侃而谈。有时候对难缠的顾客也无计可施。这些都是需要在以后的工作中不断改进的。当然，我不会让自己有所松懈的，前面的路还长，我会更加努力的工作和学习，不断提高，尽快考取执业药师资格证书，做一名优秀的药房营业人员。为每一位顾客提供更优质的服务。

1.营业员实习工作总结

3.营业员工作总结:电信营业员工作总结

5.营业员个人的工作总结,营业员工作总结

6.移动营业员实习工作总结

7.实习营业员工作总结范文

8.关于营业员的实习工作总结

银行营业经理工作总结 月工作总结结束语篇五

总结就是对一个时期的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的回顾和分析的书面材料，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，让我们来为自己写一份总结吧。总结怎么写才不会千篇一律呢？下面是小编为大家整理的营业工作总结，欢迎大家分享。

各位领导同事：

大家好！

光阴如箭岁月如梭，我来到xx公司已近半年的时间了，经过领导的关心，同事的帮助和自己的努力和调整，现在已基本融入了这个大家庭。作为一名营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下，希望各位予以指导和建议。

在手机销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握手机销售技巧很重要，首先要注意推荐购买的技巧。

营业员除了将手机展示给用户，并加以说明之外，还要向用户推荐手机，以引起用户的购买的兴趣。

- 1、推荐时要有信心，向用户推荐手机时，营业员本身要有信心，才能让用户对手机有信任感。
- 2、适合于用户的推荐。对用户提示商品和进行说明时，应根据用户的实际客观条件，推荐适合的手机。
- 3、配合手势向用户推荐。
- 4、配合商品的特征。每类手机有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向用户推荐手机时，要着重强调手机的不同特征。
- 5、把话题集中在商品上。向用户推荐手机时，要想方设法把话题引到手机上，同时注意观察用户对手机的反映，以便适时地促成销售。
- 6、准确地说出各类手机的优点。对用户进行手机的说明与推荐时，要比较各类手机的不同，准确地说出各类手机的优点。

其次要注意重点销售的技巧。重点销售就是指要有针对性。对于手机的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使用户的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让用户具有购买的信念，是销售中非

常重要的一个环节。

- 1、从使用对象、在什么工作环境使用、消费能力等方面做好购买参谋，有利于销售成功。
- 2、重点要简短。对用户说明手机特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。手机商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。
- 3、具体的表现。要根据用户的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这款手机好”，“这款手机你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的用户要介绍不同的内容，做到因人而宜。
- 4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向用户说明手机符合流行的趋势。

以上是我在工作中的小小心得，在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结出工作中的不足，力求将营业工作做到最好。

银行营业经理工作总结 月工作总结结束语篇六

xx年转眼间已经过去了，新的一年已经开始。作为百货大楼的一名艾酷专柜营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下。希望各位予以指导建议。

我来百货大楼工作已有几个月了，工作中学会了很多东西，更学会了用自己的头脑来开扩自己语言的不足。还有就是懂得了，作为一名营业员，要想提高自己的销售能力，就得比别人多努力。以下就是我在工作中学到的。

在销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能

掌握销售技巧很重要。首先要注意推荐购买技巧。营业员除了将产品展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐该产品，以引起顾客的购买兴趣。

作为营业员，不能只是随意推荐产品，推荐时更要有信心。因为只有自己本身有信心，才能让顾客对他所需要的产品有信任感。也让我懂得了，不是光推荐那么简单。还要学会配合商品的特征，每类产品有不同的特征，价格也不同。如功能，设计，品质等方面的特征。向顾客推荐时更要着重强调它的不同特征。推荐的同时，还要注意观察对方对产品的反映，以便适时促成销售。

不同的顾客购买的心理也不同。同样的价格比质量，同样的质量比价格。要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售过程中非常重要的一个环节。

时刻要保持着营业员该有的素质。要以顾客为中心，因为只有顾客满意了，东西才能卖的出去，素质及态度也决定了你会不会拉到回头客的重要因素。谁都想买的开心，用的放心。你得让顾客高兴，愿意买你的产品才行。

以上便是我在工作中的小小心得。在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结工作中的不足，力求将艾酷专柜营业员工作做到最好。

作为百货大楼艾酷专柜的一名员工，我深切感到百货大楼的蓬勃的态势。百货大楼人的拼搏向上的精神。

最后，祝愿百货大楼在新的一年里更上一层楼，更加兴旺。

银行营业经理工作总结 月工作总结结束语篇七

在自己参加工作期间不论是在营业前台担任营业员还是在后

台做业务管理，我首先找对自己的正确位置，为自己制定工作目标、工作计划。要求自己怎样做能掌握全面的业务知识，怎样做能传达好自己掌握的业务知识，怎样做能通过营业前台将我们的移动业务更好地宣传给用户，又怎样做能让用户接受并使用我们的业务……。一系列的怎样做时常会督促我去树立正确的工作态度，做好自己的每一项工作。

记得刚到移动的时候，为了尽快掌握公司业务知识，我牺牲了所有节假日，牺牲了与家人、朋友相聚的时间，利用一切可以利用的时间，全面细致地学习公司各项业务知识，特别是在神州行业务开展初期，实行有效期管理、亲情号码管理等，为了能使业务顺利开展，我除了上班钻研业务知识外，还时常利用下班时间翻阅相关资料并亲自进行测试，总结出了一套比较适用的流程，在当时一直被各营业厅所延用，并受到领导和同事的一致好评。

在第一营业厅担任班长期间，更让我感受到了任务的艰巨，以及增强班组凝聚力的重要性。因为第一营业厅主要受理代销商的`业务，为了做好新发展用户的新业务普及，在营业部下达指标后，我苦思冥想，招集班组部分成员商讨措施。根据大家的建议，制定了切实可行的代销商短信普及竞赛办法，并组织业务培训及代销商会议，与代销商进行积极沟通，征得了他们的理解和认同。由于考核办法科学、公正、支撑有力，此次活动极大地调动了代销商的积极性。在短短一个月内存消息当月的普及率由原来不足30%提高到93%，为短信业务的普及打下了坚实基础。

调至业务部工作后，我又重新调整了自己所处的位置。业务部，顾名思义就是主抓业务的部门，所以我首先要求自己必须具备娴熟的业务技能。为此，我对各种业务知识进行归类记忆，比如品牌资费类、新业务类、促销活动类等，对于品牌资费类我会选择将月租费、来电显示费、基本通话费、漫游费对比记忆的方法进行记忆，这样既加快了记忆速度，又加快了记忆的准确性。对于新业务类，我会选择与其相近的

一些概念进行记忆，比如wap和gprs这两个概念，如果让死记硬背的话，非常难记忆，而且对概念还不理解，更不用说对用户解释、让用户试用了，所以我选择了马路、小轿车、高速公路的记忆方法，很快便熟悉、掌握了这两项业务。其实要想熟练掌握业务知识，并不难，只要找对正确的学习、记忆方法，再多的问题也会迎刃而解。

银行营业经理工作总结 月工作总结结束语篇八

现在在一个商场做销售人员。每次来，她都给我说说他商场的事，也许她觉得老哥做事不够成熟，给我说说一些故事，好给我启发。这回听说我辞工出来，另谋发展，她比较担心，于是也给我说说话，希望我能周全考虑。

妹妹本是说一些道理的，但说着就说到她在商场的经验去了。

听妹妹说话，自己也获得许多启示，我赞叹妹妹的精神，积极，努力，热情，用心，虽然是一份报酬低廉的工作，她也当成事业一样认真对待，在她的岗位上，她就是优秀的，成功的。

业务素质。商业企业的工作看似简单的一卖一买，实际商业企业是一项专业性较强的工作，从而其专业素质的要求也具有一定程度的复杂性。由于传统的营业员主要从事进货、销售、服务、库存的整理、储存和传递工作，因此营业员知识结构仍以会计、统计为主。随着计算机和网络的发展及其在商业企业的应用，流通载体的变化和服务方式的改变，加上学科日益交叉和重叠，原来那种知识结构显得相对单一而不能适应需要，代之的是由商业知识、信息科技知识、相关学科知识等构成的复合型知识结构，其要点是：熟悉日常的销售和服务活动，又了解商业企业的状况和动向，触摸时代发展脉搏。

信息素质。信息素质是指营业员的信息素养和信息品质，包

括信息意识、信息观念、信息觉悟、信息心理、信息主动性等。作为从事网络化商业管理的营业员，其行为直接受本身信息素养程度的控制，从而影响自身信息行为效果的好坏。具备了良好的信息素质就能有效掌握信息工具，发现信息需求，寻找、判断和发现信息以及使用信息，进而才能较好地为顾客、为供货商、为商场更好的工作。信息素质的内涵主要包括收集、整理、利用和评价的素养，这是营业员能快速捕捉信息的基本素养。

银行营业经理工作总结 月工作总结结束语篇九

光阴似剑，时光如梭，转眼20xx年已经过去了，我从事这份工作已有半年了，在工作过程中经历了许多事情，从工作过程中也总结了许多经验和教训。

我以20xx年11月来到友谊书城工作，且从事了一份收银工作。

- 1、作为一名营业员要有良好的工作姿态，良好的待客态度，热情接待顾客，要了解顾客的购物需求，为顾客营造一个温馨的购物环境。
- 2、对待顾客要用礼貌用语，说话语气要尊敬、亲切，不要对顾客大声说话，要注意自己的仪容、仪表，动作要大方，举止文明，作为一名合格的收银员，要随时注意价格的变动，熟悉卖场的各种商品，特别是特价商品信息。扫价时商品价格要与电脑相符，如不相符时，随时通知商管和店助调价，在收银过程中不要漏收、少收、多收。
- 3、“顾客就是上帝”的宗旨，在收银员这平凡的岗位上，肩上的担子却不轻：每天重复着相同的工作，还要对顾客解释他们所有的疑问，而且不管顾客说了多么刻薄的话，我都必须学会忍耐，把所有的委屈压在心底。还有就是就一定要运用微笑服务，当你对顾客微笑时，不管顾客对我们有多么不满，此时他的心情一定会随之晴朗。微笑是最迷人的表情，一个

微笑不费分文却给予甚多，懂得对生活微笑的人，将会拥有美丽的人生，当你微笑时世界也在对你微笑。再就是要讲究语言艺术：“温语慰心三冬暖，恶语伤人七月寒。”不要与顾客发生争执，不侮辱、挖苦、讽刺顾客。

我的小体会：回想起自己的这半年的工作经历，虽然有眼泪也有辛酸，但最多的还是历练与收获。第一次参加工作，难免也会觉得有一点点的小辛苦。每天八点上班六点下班。每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。。我曾经想到过放弃，但是我必须克制自己，不能随心所欲地随着自己任性的性格去做事情。在遇到困难时，学会从调整心态来舒解压力，应冷静分析，经常保持自信和乐观的态度，学会自我宽慰，能容忍挫折，要心怀坦荡，情绪乐观，发奋图强。善于化压力为动力，改变内心的压抑状态，以求身心的轻松，重新争取成功，从而让目光面向未来。凭着自己的努力，我坚持顺利完成了我的第一份正式的工作。

结语： 虽然这只是简简单单的一个收银员，在别人看来是那么微不足道，可是从中却教会人很多道理，提高我们自身的素质。不断地学习，不断地提高自己的道德修养，不断提高自己的服务技巧。“只有学习才能不断磨砺一个人的品行，提高道德修养，提高服务技巧。哪怕是普通的一个收银员，只要不断的向前走，一定能走出我自己想要的一片天！