

2023年买卖订金合同样板(优秀5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，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

日工作总结写 代写年终工作总结篇一

自从20xx年7月进入多浦科技以来，已经走过半年之久，在这段时间里，我从接触陌生的行业领域到今天。让我了解了多浦的企业文化，了解了gps行业的领域及功能与技术[]20xx年即将过去，在这将近半年的时间中没有为公司创造利益，实在是没有脸面见人，愧对公司领导的厚望。临近年终，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。在部门领导、公司领导的指导下，踏踏实实的学到了很多知识，同时，通过总结工作中的失误与盲从，也发现了自身存在的很多不足，只有通过不断学习，不断地积累，才能逐渐适应市场销售，就像领导对我们的训导一样“销售是从做朋友开始的，事情简单化”。下面我对半年的工作进行简要的总结。

我是今年七月份到公司市场部工作的，七月底开始跑市场，在跑市场工作之前，我是做电话销售的，没有市场销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏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，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，对gps行业市场有了一个大致的认识和了解。对客户所提到的产品各种问题，能准确为客户解答与沟通，因此逐渐树立自己的销售信心。在不断的与客户经销商接触同时，自己的应变能力，业务水

平都比以前有了一个较大幅度的提高。

存在的缺点：

从销售业绩上看，我的工作做的很不好的，销售做的十分的失败。在广州市场上□gps产品品牌众多，赛格车圣由于比较早的进入广州市场□gps产品价格混乱，加上广州限牌，这对于开展市场造成很大的压力。

2) 沟通不够深入。在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，没有让客户了解到产品对车主的真正益处；在与客户聊天时讲到最多的是产品，没有把握切入点找到话题。所以说销售是从朋友做起。

市场分析

日工作总结写 代写年终工作总结篇二

1、重视理论学习，坚定政治信念，明确服务宗旨。

认真学习理论、“三个代表”重要思想和党的__大精神，用心参加局机关组织的政治活动，能针对办公室工作特点，挤出时间学习有关文件、报告和辅导材料，进一步明确“三个代表”要求是我党的立党之本，执政之基，力量之源，是推进建设中国特色社会主义的根本保证，透过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，公道正派，坚持原则，忠实地做好本职工作。

2、加强业务学习，提高工作潜力，努力开展实施工作计划，做好本职工作。

重视学习业务知识，用心利用参加培训班等机会聆听专家的指导，向专家请教学习，提高自己的业务潜力。紧紧围绕本职工作的重点，用心学习有关经济、政治、科技、法律等最

新知识，努力做到融汇贯通，联系实际。在实际工作中，把政治理论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

3、勤奋干事，用心进取。

认真做好本职工作和日常事务性工作，做到腿勤、口勤，使票据及时报销，账目清楚，协助领导建立健全各项制度，持续良好的工作秩序和工作环境，使各项管理日趋规范化、规范化。完成办公日常用品购置、来人接待、上下沟通、内外联系、资料报刊订阅等超多的日常事务，各类事项安排合理有序，为办公室工作的正常开展带给了有效保证。

4、成绩斐然，争取长足进步。

几年来，坚持工作踏实，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自己，自觉维护办公室形象，高效、圆满、妥善地做好本职工作，没有出现任何纰漏，取得了必须成绩。

二、存在不足

一是政治理论学习虽有必须的进步，但还没有深度和广度。二是事务性工作纷繁复杂，减少了调研机会，从而无法进一步自己的工作潜力。三是工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

三、今后努力方向

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作。

日工作总结写 代写年终工作总结篇三

本学期，我担任实二（1）的班主任。按照学校和少先队总部的工作要求，结合班级的实际情况，大力推进体验教育，以《小学生日常行为规范》、《规矩集—学生篇》为管理、教育主线，开展班级各项工作，使班级学生之间团结友爱，每个学生都能做到积极向上，个性充分的发展，班级凝聚力不断增强。

一、组建班级干部组织，真正实行自主管理

号召力的班干组织。开学初，我就在班上进行了一次民主选举，通过竞选演讲、自主投票，学生充分行使自己的权利，选出了他们信任的小干部，并且根据这些小干部的特点，给他们明确职责，让他们进行班级自主管理，一级对一级负责，这样既减轻了老师的负担，又锻炼了学生的能力，班级秩序井然。

二、常规工作常抓不懈，促进班风学风建设

通过学习《小学生日常行为规范》和学校《规矩集》，让每个学生明确他们的行为准则，教育他们在学习上做到互帮互助，人人争先；在生活中做到相亲相爱，情如手足；在活动中做到团结一致，发挥集体的力量，为班为校争荣誉。同时，利用班级舆论的力量，对一些行为不规范的.同学进行教育，让他们明白做人的道理，促使他们在校成为真正的好学生。

三、开展丰富多彩的活动，全面发展学生素质

了各项班级活动：算24点比赛、查字典比赛、写字比赛、跳绳比赛等，学生在活动中不仅体验到了无穷的乐趣，而且锻炼了能力，更重要的是学生从此爱上了学校生活，班组凝聚力大大增强。

回首本学期工作，有喜有忧，取得了一些成绩，孩子们的茁壮成长令我欣喜，但同时，本人也能清醒地看到自己工作中的不足，有时工作缺乏耐心，有时对学生的错误过于苛责，造成一些负面影响，这些将在今后的工作得以改正，以期来年的工作能上一个新的台阶。

日工作总结写 代写年终工作总结篇四

1. 我的岗位职责主要负责培训，负责公司的企业宣讲及指导员工了解公司企业文化工作。
2. 例会负责做好人员的签到及会议记录(手写、电子版)会场的清扫及会后整理。及晨会的会议记录。
4. 接待负责公司的接待工作及面试人员的接待、签到、填写简历。
5. 业务员负责每周的与业务员沟通并做好电子记录。负责业务员考核工作。
6. 信息及时给业务员发布总部及东北事业部的临时通知及业务员所需资料。
7. 年末负责业务员订票及联欢活动。

二、工作中的体会

刚到我们东北事业部时，对具体工作内容和一些流程都不是很精通，对于新的环境，新的事物都比较陌生。在领导和同事的帮助下很快的了解到工作内容及岗位职责以及一些招聘技巧。作为人事的一员，我深深的觉得自己身兼重任的把好第一关。作为企业的桥梁和应聘人员的桥梁，企业的窗口，自己的一言一行也代表了一个我们青岛诺迪的形象。所以更

要提高自己的素质，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。

三、自身存在的问题及改正措施

1. 对待业务员我们要给他们一个家的感觉，时而鼓励，时而鞭策。
2. 需加强沟通，学习，同事之间配合默契。三人行必有我师焉，只有这样自己才能不断的进步，向前。

四、20__年工作努力方向计划

回顾过去是更好的把握未来，在新的一年里我将会对自己有更高的要求，以平稳的心态去工作，给自己一个积极的定位。

1. 快速的招聘到公司所缺的业务人员。
2. 做好自己的本质工作，努力工作，做一块万能砖，哪里需要哪里搬。
3. 积极热情的待人，待事，做工作。

最后很感谢公司为我提供一个很好平台，使我在这个大家庭中得到锻炼并逐步的成熟。感谢领导，同事对我的关心和帮助。相信我会以更好的工作状态投入20__的工作。

日工作总结写 代写年终工作总结篇五

一、提高个人修养，端正做人做事态度

跨出了校园的大门，就得融入社会这个大家，为了能够在生活、工作过程中，与同事建立一种和谐的人际关系，我始终坚持“干工作先做人”的原则，不断学习，戒骄戒躁，虚心

谨慎，接受领导的教导，不断加强自身思想道德修养，端正做人、做事应有的正确态度，为自己各项业务工作的开展作好铺垫。

二、加强专业知识学习，提高处理技术业务工作能力

工作之余，我努力学习煤炭知识以及其涉及的方面信息，除此之外，我仍旧密切关注国家大事，及时了解掌握相关法律、法规的颁布与煤炭行业动态，不断开拓自己的视野。坚持走“活到老，学到老”、“终身学习”的学习路线，时刻不忘多看、多记、多了解，为自己各项工作的开展打好扎实基础。

三、对待现场工作的态度

将近一年的工作中，我始终认真对待每一天的工作，把握好我所接受的每一车煤的质量，在遇见问题的情况下，及时与领导沟通，最后以最妥善的方式去解决每一个突发情况，坚持以公司的利益为出发点，以公司利益的最大化为目标，以公司的规章制度严格要求自己。

要认识自己，树立信心。要时刻检查自己的不足和问题，及时改正，虚心听取领导和老员工提出的自己身上问题。对自己和公司要充满信心，既看到现实存在的巨大问题又看公司的发展潜力和发展空间，要增强责任意识、危机意识、效益意识，小事做起、从点滴做起，从自身做起。树立自己和公司良好的形象，因为我从进入公司这一刻起，就担负着树立公司形象和义务，而这个责任是我不可推脱，一定要承担的。走进公司后，我深知我的每一句话每一个行为都代表着形象和名誉。

日工作总结写 代写年终工作总结篇六

20__年经济责任承包签订大会。主要目的就是总结和思考过

去，展望和规划未来。在过去的一年里，有许多值得我们在座的各位包括我自己去认真总结和思索的地方。20__年，对于我们长江棉纺织有限公司来说，可以说是一个“失败之年”。古人有云：“败军之将，岂敢言勇”。我作为总经理，责任自然是不可推卸的。但痛定思痛，我们这一年中究竟在哪些方面出了问题呢？要想20__年能有个好的开门红、能有更好的发展，我们就必须找出问题的所在，想出解决的办法。下面我就来给大家具体的汇报一下今年工作的开展情况。

20__年我公司实现产值__万元，与20__年全年相比增加__万元，增长率__%；实现销售收入__万元，同比增长__万元，增长率__%；完成纯收入__万元，同比下降__万元，下降比例__%。

一、质量方面

产量是生存之本、质量是发展之源、没有质量就没有市场、没有产量就没有了一切，一个企业没有质量也就无信誉可言更无效益可言。因为有了质量也就根本没有人会要我们的产品。在质量方面，我们公司在20__年做的很不理想。今年全年的质量赔款达到近__多万元，每月一般情况下都要有__万左右的氨纶纱赔款。其中的三次质量赔款就达到了__万，一次是50s的并线赔了__万、另外两次分别是__的并线赔了__万、__万。

在今年的中秋节的那次会议上我记得我曾讲过：假如这笔不小的赔款金，用来增发我们职工的工资，用来增添新设备，这样会给我们的公司、给我们的员工带来多大的利益。现在我还要老生常谈，主要目的就是再次提醒大家，“同样的错误我们不能犯第二次”。

一是质量的不稳定性，也就是说质量时好时坏，说不准在哪个批号的产品上就出现了问题。这也是由于我们员工的操作水平层次不一所造成的。对于这一解决的措施只有一条那

就是提高挡车工的操作水平，加强刚进厂员工的操作培训。

二是纱支粗细不一，成筒有大有小，纱支条干不匀。这个问题解决方法只有依靠我们的员工在生产过程注意。

三、混批现象相当严重，全年发生的大小混批事故达到十五六起，造成的损失也将近_万元。归纳一下混批主要原因有四个方面(1)原料在生产进程中混批。(2)包装混批(3)筒管混批(4)纱子混批(5)并线混批。对于解决混批现象的办法。我想在座的各位可能比我更清楚!我唯一要讲的就是不管是挡车工、还是包装工在工作中一定要细心、再细心。

四、抓质量有放松现象，没有抓细抓实，没有落实到班组。从原料到成品，再到销售。一旦有不合格现象，销售出去的产品客户肯定会不满意，市场则难以打开。同志们!没有强硬的产品质量，就谈不上占领多大市场份额，反之只有过硬的产品质量，才能占领市场。

在此我希望我们的全体员工在这方面一定要重视起来。质量一定要抓好，这样我们才会拥有竞争的最起码资本。

二、销售方面

20__年的销售额上不可谓不高，我们的销售员在业务拓展过程中也吃了不少苦，付出了不少的心血。我们的销售收入达到了__万元，与去年相比增长__万元。增长率达到_x_%但是最大的缺憾，相信我们每个销售员都知道，也就是到目前为止我们的应收款比去年增加了x_x_元。

以上的这个数据，不能不令我们销售部的每位销售员深思。这种形势是很逼人的。销售本来就是“企业的第一车间”。销售搞不好，我们的企业就失去了生存之本，我们的其它工作就不能正常开展。应收款一增加，相对来说也就是我们的流动资金就会欠缺，对企业的正常运作就带来了困难。基于

这一点__月份的时候，我不得不制定了“承包销售协议”。意思也就是严格控制欠款销售。应收款严格按照“谁发生谁负责”的原则进行。对于一些低差价、欠款且数量小的订单，我们宁愿压单，甚至拒绝生产，也不能让应收款继续增加。

第一、业务滞留在旧客户上，比较安于现状。

第二、在应收款的催收方面没有加强力度，对一些客户太照顾情面，办起事来拖泥带水。

第三、市场开发效果不太好，我公司的市场没有能完全打开，仅仅局限于原先开发几个区域市场。

第四、没有真正巩固发展到上__吨的大客户。

三、安全方面

第一、有些员工没有按照操作规程办事，完全按照自己的想法胡乱操作。

第二、缺乏安全意识，在有些员工的思想概念当中，根本就从来没有重视过。

第三、我们公司的安全培训工作开展力度还是不够，没有深入到实际、没有给员工真正的树立起安全防范意识。

在此，我对大家要说的就是，一定要加强员工的安全意识，在新员工进厂时，一定严格对员工进行培训。一定要严格按照操作规程来操作。保证安全、才能保证生产，希望在新的一年里不会再有安全事故发生。

四、现场管理方面

对于现场管理方面，我主要讲的就是卫生方面，这也是我们公司的老大难问题。我在会议上也不知说过多少次。但究竟

效果如何呢?我相信我在这里不用多加描述，大家心里也应该有数。通过本人亲自检查以及综合管理部每个月的抽查表明，卫生方面最差的主要就是三分厂和四分厂两大分厂，尤其是四分厂，作为一个新的车间，现场管理搞得如此差，而且被集团公司检查扣了分，我们的领导不能不去思考。希望在这方面姚厂长和杜厂长应当重视起来。

卫生问题是绝不容忽视的，你们要知道生产卫生问题，严重的影响着产品的质量。在今年几次的质量赔款中，有的就是因为在生产过程中，一点毫不起眼的小纤维落到纱上，就造成了产品的疵点。带疵点的产品卖给客户，客户自然会有意见。

我们的各大分厂在卫生方面，不要“三分钟热度”。一听要检查了就抓紧打扫一下，应付了事。在新的一年里，这项工作一定也严抓。肖副总这是你们综合管理部管辖范围内的事。希望你要督促到位，同时也希望我们各大分厂厂长能配合起来。一定要坚持把卫生搞好，绝对不能放松。

五、技改方面

我们厂是个老厂，设备有不少还是八十年代留下的，自然是很陈旧、很落后，生产出来的产品也就很难符合客户方面的要求。我也曾想过一步到位的把落后的设备全部更新。但是各方各面的条件不允许，相信大家也能理解这一点。但我们必须要克服困难，而且必须通过我们自身的努力去克服。

在20__年的技改上我们是有一定的成果，例如对梳棉车的改造、对清花车的改造都是很成功的，在此我还得再一次感谢参与技改的技术人员和科技人员。但是在总体的技改力度上还是不够大。我们要想利用自身有限的实力，去创造更大的财富，就必须要求我们加大技改力度，改进我们现有的设备，希望能进一步提高我们的产量、提高我们产品的质量，这就需要我们的科技人员不断的努力，争取这方面明年能有更大

的发展。明年对在技改上发明有成效的工段或部门一律按所节约的资金__%结算奖励现金。

六、素质修养方面

我们的企业已经不再是当初八十年代的手工作坊式的，更不是那种小型的村办企业，我们公司已经逐步走向现代化。现代化的企业就必须要求我们在管理上现代化、技术设备上现代化、人的思想观念现代化。而我们在座的各位，可以说都是我们长江棉纺织有限公司的中坚力量，你们的工作质量好坏，素质修养的高低，决定着公司的兴衰成败，而在座的各位包括我自己文化水平都不是太高，虽说眼前通过自己的努力工作能应付自己的本职工作。但随着我们企业不断的进步、不断的发展，凭我们那点能耐肯定要被淘汰的。如果各位不加强学习，不提高自身素质修养，不用现代化意识来考虑解决问题的话，以后肯定不能适应时代的发展、社会的进步。在此我希望在座的各位包括我自己不管是在哪个部门、哪个岗位，不管是年纪大的，还是年纪轻的，都不能丢掉学习，一定要不断提高自身的素质修养，用知识来武装自己。

七、管理不规范，人员分工职责不明确

管理上随意性太大，人员分配上部分人该干什么，不该干什么自己都不清楚。根本没有做到“各负其责、分工明确”的原则。我在车间主任会议上曾听过我们的班长反映过，我们的挡车工让机修工去检修一下机器，居然还有叫不动的现象，这说明他们对自己的职责很模糊，今年初把这个工作好好抓一下，分工不清就意味着我们的工作不能做好，出了问题就会互相推脱。

在《20__年企业经营管理改革方案》中把各科室、部门、各管理人员、科室成员的分工定得一清二楚，希望大家明确自己的职责，该做什么不该做什么心里一定要有个底，考核方

面我们将按标准严格把关，绝不手软。

以上是结合20__年企业的各项工作运作情况，总结出来的七大具体问题，希望20__年我们能趋利避害，在质量管理、安全卫生、销售管理、人员素质等方面彻底解决20__年存在的问题。

同志们，不管失败还是成功，都属于过去。面向未来、期待明天，才是目前我们应该做的。虽说明天困难依然存在、形势依然不容乐观、市场竞争日益激烈、利润不断降低、市场行情依然相当严峻。但我们大家只要鼓足干劲，时刻保持清醒的头脑去迎接新的挑战，相信成功依然属于我们。