

最新复议的总结 测绘人员工作总结报告(模板5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

复议的总结 测绘人员工作总结报告篇一

一、通过实践学习和日常工作积累使我对公司有了全新的认识。

我公司具有全国甲级测绘资质证书的单位，经多年的发展创新，单位已成为一个仪器装备精良、专业技术全面、人才结构合理、具有多种竞争优势的测绘单位，拥有齐全的测绘仪器、全数字摄影测量工作站、遥感和物探仪器设备，具备工程测量、地籍测绘、航空摄影测量与遥感测绘、地理信息系统、房产测绘、遥感地质、物探及管线探测等综合生产科研能力，可承担各种大型、特殊、复杂的测绘工程及提供地图数字化，建立数据库、信息系统和gps技术服务。

很高兴我能有幸成为公司的一员，测绘专业毕业的我现在正是需要积累的阶段，而这样的单位无疑给我的成长加了助力，会使我在以后的工作生活中避免走很多的弯路，尽早的成为一名合格的测量技术人员。有这样的平台可以施展自身所学，我想我的人生将会变得越来越精彩！

二、遵守各项规章制度，认真工作，使自己素养不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这两个月的时间里，我能遵守公司的各项规

章制度，兢兢业业做好本职业工作，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。测量对于我来说是我的工作，更是我的兴趣，祖国的建设需要我们付出自己的青春，我想我能做到，做一件事情如果没有了兴趣，那完全是为了完成任务而完成任务，自己在工作中又能收获什么呢，有了兴趣爱好，再加上健全的规章制度，我相信我会在自己的岗位上实现自己的理想。对于个人来说，做好自己的本职工作，才是对单位负责，对单位培养的回报！

三、认真学习岗位职能，做好个人工作总结。

怀着对新工作的向往，我迈上了前往新工作的路途，这一阶段我来到了某地，参与了该地区的地下管线三维测量项目，刚来时我对管线测量完全陌生，第一次接触管线测量的我完全是个门外汉，甚至不理解最基本的管线测量的原理，但是在王主任的教导和自身的努力下，我渐渐的对管线测量有了一些了解。管线测量最重要的一点就是弄清楚地下管网的分布及连接关系，这一点是需要时间和实践来体会理解的，只有长时间的实践才能将管线图更好的诠释，这不是一朝一夕可以得到的，但是我并不灰心，在普光工作的这一个月多的时间里我学会了很多，从管线仪的使用到现场的定点、测量等我都有一定程度的. 进步，虽然还有很多的不足。

- 1、实地踏勘，熟悉工作场地及主要管线的布局；
- 2、外业仪器设备的准备及校验；
- 3、工作地的现场资料整理汇总；
- 4、外业数据的采集和入库(包括外业定点的数据采集和处理)；
- 5、管线图的生成及整饬；

6、实地检查修改和生成资料；

7、业主单位的验收；

8、提交管线测量的最终资料及自身成果的入档保存。当然这些也只是我个人结合实践的理解，肯定会存在不足和需要提高的地方。

近两个月的实践，在管线测量方面我有一定程度的提高，我已能够实地操作管线仪，并熟悉了夹钳法、直连法、感应法等一些管线测量的基本方法，初步了解外业记录的录入及数据的整理工作，虽然我现在还不是一名合格的管线测量人员，但是我相信通过我的不懈努力及合理的工作计划，我一定会在管线测量的岗位上做的很好，今后我会努力实践，增加自己的管线测量经验，结合自身所学，做一名合格的管线测量员！

四、不足和需改进方面。

虽然到测绘中心来了近两个月，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有形成系统的计划和长远规划。随着对公司和工作的进一步熟悉，我希望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习专业知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项技能。

在这一段时间的工作中，我总结了自己的不足，人无完人，金无足赤，有缺点不足并不可怕，重要的是能克服困难、迎难而上。首先、工作经验不足，对工作的理解比较片面；其次、工作不踏实，对工作缺乏系统的认识；最后、缺少专业知识的积累和专业技能的培养。虽然有这些的不足，但是我并不气馁，经验的不足可以通过继续实践来加强，在以后的工作中我会一步一个脚印的努力，认真学习专业知识、培养自身的

技能，不断的适应新的工作环境，在自己的岗位上积极进取！

学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，把自己的工作创造性做好做扎实，为公司的发展贡献自己的力量。

上半年已经过去，虽然这个项目还没有正式完成，但收获也不少。特别是公司领导塌实的工作作风以及认真负责的工作态度给我树立了榜样。总结过去，展望未来，20____年下半年的工作对于我来说也是一种挑战。新环境，新机遇，新挑战，在以后的工作中，我会认真努力的完成自身工作，并积极的学习新的技能，努力团结同事，在岗位上贡献自己的青春，为公司的不断发展，不断壮大贡献自己微薄的力量，相信我会成为公司一名优秀的员工，实现自己的价值！

复议的总结 测绘人员工作总结报告篇二

一个月过去了，相信很多的厨房人员都想要写月总结。下面小编就和大家分享厨房人员月工作总结，来欣赏一下吧。

作为食堂自然是离不开饮食，吃饭是每个人生活中不可缺少的一部分，假如我们离开了吃的东西是不可能生存下去的，所以作为单位的食堂这也是很重要的。作为管理者更应多为工作人员及领导的饮食着想，为保证每位同事的身心健康而考虑。

强领导下，坚持搞好内部团结协作和提高优质服务。特别是今年以来，食堂就餐人数多、人手较少，工作量较大。为了不影响正常工作运转，我都能够服从领导的安排，不讲条件，全力以赴搞好食堂工作。

就餐方面我没有停留在使大家仅仅能够吃饱那种一般化的水

平上，而是严格按照公司领导的要求，在服务态度和饭菜质量上多下功夫。现在，食堂每天中午基本上保持三菜一粥的供应，每个星期吃上一次包子、一次面条，有条件的时候还能提供饺子。

工作上我担任了食堂的厨师，在烹调上严格遵守食堂卫生制度，认真执行卫生“五四”制。以身作则严格执行《食品卫生法》，防止“病从口入”，防止食品污染和有害物质对就餐者的危害，保障就餐者的身体健康。

成品存放实行“四隔离”；生与熟隔离；成品与半成品隔离；食品与杂品、药品隔离；食物与天然冰隔离。环境卫生采取“四定”办法：定人、定物、定时间、定质量，划片分工，包干负责。

个人卫生做到“四勤”：勤洗手、剪指甲；勤洗澡、理发；勤洗衣服、被褥；勤换工作服。放置食品的橱柜、货架时刻保持清洁，无霉斑、鼠迹。每天定时冲洗操作间灶具和地面，认真擦拭餐厅地面和桌椅，严格保证操作间地面、门窗、玻璃以及周边环境卫生。

在过去的一年中，我努力学习文化、业务、技术知识。树立与增强为人民服务的思想。按时上下班。遵守劳动纪律及食堂的一切规章制度，努力完成本职工作。

工作上，爱护集体财物，做好集体和个人卫生，严防食物中毒。在饮食烹调上，我严格按食品操作规程进行工作，保证安全、卫生。

做到制作的主食，合乎质量要求，大小均匀，掌握火候。副食要做到拣、洗干净，切菜认真，丁、块、丝分明。配菜美观，色型好看，炒菜味美，咸淡适中。

在服务上，做到优质、高效，对就餐人员态度和蔼，说话和

气。不说粗话，不骂人，团结一致，做好厨房工作。

在工作上我勤勤恳恳，认真负责，任劳任怨，积极履行自己的工作职责。展望新的一年我会以更加倍的努力和更大的热情严格在领导的指导下完成自己的本职工作。

为了扬长避短创造更多更好的效益，对下步工作有以下打算：
一、经常摸索伙食规律，掌握市场行情信息，不断改进食品采购方法，收集、修改、创新各种菜谱，加强控制成本，科学预测原材料使用量。

二、认真制定餐厅物料订购计划，报据季节合理配菜，动脑筋、想办法、变花样，不断提高餐厅菜品质量，不断满足各种需求。
三、认真抓好食品卫生工作，把好食品加工的各个环节，确保食品卫生，防止食物中毒。

当然，今年以来，我们虽然作出了一些工作成绩，但距公司领导的要求和广大干部职工的期望还有一定距离。特别是在公司目前快速发展的新形势下，我的工作步伐迈得还不够大。这些，都有待于今后不断得到改进。

今后的工作打算：

一是要进一步认识做好生活服务工作的重要性 and 必要性。坚持以人为本，关心大家的饮食习惯。因此，我在思想认识上要再深化、再提高，并将思想认识转化为具体行动，千方百计，创造好的条件，更进一步办好食堂，以方便大家就餐，为公司的可持续发展作出自己应有的贡献。

二是要不断强化管理，切实抓好服务上档次工作。下一步我要做到围绕一个中心、突出“两为”方针、实现三个转变。围绕一个中心，就是紧紧围绕公司的各项工作目标，把做好餐饮服务工作与公司发展的大局紧密结合起来，以优质服务稳定人心，以满意服务赢得人心，从而达到凝心聚力，促进

发展的目的。突出“两为”方针，就是要努力为大家服务，为大家办实事。实现三个转变，就是要实现思想模式、管理方式和工作作风的转变，把大家满意不满意作为检验我各项工作的标准，不断促进各项工作上台阶、上水平。

三是积极负责，认真搞好食物安全和卫生工作。因此，我一定要认真贯彻《公司食堂管理办法》，把加强食品卫生管理和各项生活综合服务管理工作作为头等大事，列入重要的日程，并做到责任到我个人，抓紧抓实，抓出成效。

尽管如此，由于本人水平有限，有许多工作做的不足，仍然还存在一定的差距，对食堂管理还不够精通，我会在接下来的工作中，加大力度对自身的管理及素质的学习，规划好工作计划等等。同时，食堂对照卫生要求，还应进一步完善软硬件的建设，对食品的采购、物品的损耗加以控制，确保吃到廉价放心的食品。我深深感到食堂管理工作是一项长期、细致、艰苦的工作，只有认真踏实的做好工作，才能保质保量、万无一失。

总之，今后在做好担任工作的同时，要加强学习、注重实践，努力提高自己的工作能力及水平，工作中有不尽完美的也希望领导和同事给予批评指正。

一、认认真真做事，老老实实做人

厨房工作看起来是一项简单的工作，特别是像我这样在厨房打杂的人员，好像就是洗洗切切的事情，但我不这样想，因为厨房的一切事情，不管是主厨还是打杂都关系到全园幼儿的安全和健康，虽然事小但关系重大，因此每天上班我都十分的投入。不管刚开学时天气多么寒冷，学期结束时天气多么炎热，我总是自觉克服困难，严格按照幼儿园厨房工作条例，认认真真的做好自己份内的工作，从不轻视这些洗洗切切的事情。也许，在一些人的眼里，我的工作微不足道，但我想，既然幼儿园领导相信我，把这份工作的机会给了我，

我就要对得起幼儿园，对得起家长们和孩子们，做一个诚实守信的人，做一个老老实实的人，认认真真干好自己的工作，让家长们满意，让领导放心！

二、勤勤恳恳不计得失

大家都知道，厨房的工作不像当老师，需要很高的文化，需要口才和专业技术，厨房工作主要是细致和认真，我认为还要舍得花力气，要有乐于奉献的精神。我想，我的文化程度虽然不高，但我的力气还是有的，因此在工作中，我从不挑三拣四，不但服从组长的安排，还主动为组长排忧解难，平时与同事们在一起也总是将重活留给自己干，把方便尽量留给他人。本期我因为生病耽误了一个星期，我生怕给大家添了麻烦，当病情刚有好转我就回到了工作岗位，不顾自己的身体还在恢复中，全身心地投入了工作。我常常觉得：人的力气不像别的东西用了就没有了，只要勤劳力气就会用之不尽，因此在幼儿园不管遇到谁有需要帮忙的地方，只要我能做到我就不会拒绝，我想，幼儿园的事情就是我的事情，不管谁做都是为了集体。

三、找窍门使巧劲

在幼儿园工作已有几个年头了，虽然我的工作都是力气活，但并不是没有规律可循。我常常在琢磨，怎样使重复的环节少一些，怎样把事情做得又多又快又好，既节省时间提高效率，又保证工作质量。我想，只要肯动脑精，找窍门使巧劲，一定会把工作做得又好又开心。现在，我的事情越做越顺手，我也越来越喜欢这份工作了。

一学期结束了，我能顺利地完成任务，多谢领导的关怀同事们的帮助，我会在以后的日子里更加踏实努力的工作，以回报大家对我的关心！

一、管理方面：以人为本。善于发现自生不足和结合员工实

际情况，加强员工厨德和厨艺的培训，积极响应公司号召，裁员增效，整合编制从原有的68人减到60人。让员工得到更多实惠，从而提高员工积极性相反员工做事更认真。更加有责任心。各部门相互帮助，随时听从厨师长调动，哪里需要帮助去哪里。让每个员工当自己的企业来做事，每月定期对各部门的工作量和责任心进行评比，张贴，公示。以公平，公正，公开为原则使员工付出越多，收获越多。

二、成本方面：今年上半年，成本方面主要做到了以下两点

一、原材料的控制：

- 1、库存的货尽量用完再进，先进先用，以免多放变质，过期。
- 2、在不影响菜品出品的口味上，减少油脂的用量，使其菜品更加清爽，减少成本。
- 3、原材料尽量做到物尽所用，在开发菜品的基础上，边角余料各部门相互互补，相互利用。

二、能源方面：禁止长流水，风机定时开，在工作不忙的情况下，集中时间加工，尽量节约能源。

与去年同期相比：气节约两万元，电节约两万，水节约三千，营业收入多一百五十万。

三、安全方面：严格执行《食品安全法，消防法》，认真抓好食品卫生安全工作，把好食品加工的各个环节，食品添加剂的正确使用以及登记情况，做好台帐，禁止使用三无产品，过期食品，不使用公司规定以外的任何食品添加剂，坚持冰箱生熟分开，加盖，加膜。标签明示在特殊环境下经相关行政部门检查验收得到一定认可。坚持公司原则，组建的自查小组从厨师长，经理及部门组长亲自带头，每天对厨房食品卫生，消防，员工仪容仪表检查跟进。对做得好与不好的部

门及个人做相应的处罚与奖励。并每月评比，张贴，公示与浮动挂钩。加大员工生产，个人安全的培训及相关的教育，正确引导；在消防方面，定期培训并聘请专业人员讲解与实际操作，让员工做到人人消防。

四、菜品方面：菜品是企业的生命力。感谢公司对关心及对我个人的培养，多次外出考察，使我对菜品有更多的了解，自我的提高。始终坚持菜品如人品的原则来灌输员工认真做好每道菜，做为厨师长严把菜品质量关，定期培训全体员工，并对差的部门及个人进行单独培训及指导。始终坚持以身作则，并每天坚持亲自炒菜来带动员工，提高员工对出品的责任心。每月定期推出新菜来稳定客源及吸引更多顾客，提高更多效益。厨房认真听取前厅意见及顾客返还意见。总结每日出品问题，并在每日例会中及时改进不足，促进菜品的稳定性及可口性。严格执行公司退菜制度和退菜程序，最大化减少不必要的退单，让客人开心而来，满意而去。

综合上半年的工作，对下半年的工作计划如下：

一、高度同集团公司保持思想一致，配合前厅店长共同抓好，搞好管理工作

二、努力带领自己的团队在菜品上狠下功夫，都说没有永远的特色，只有不断的创新，争取用老菜吸引新顾客，用新菜吸引回头客。

加强食品卫生安全，监督管理，加强食品添加剂五专管理，强化部门责任制，进一步提高员工节约意识，争取在下半年创出更好经济效益。

复议的总结 测绘人员工作总结报告篇三

1、及时响应了各部门的电脑软件、硬件、邮件、网络、打印

机的维护。尽可能的降低设备使用故障率，在其出现故障的时候，并做到了能在当地解决就当地解决，不能当地解决的也在最短的时间内给予了解决。

2、对中心每台电脑安装防病毒软件，避免了病毒在公司局域网内自我复制相互传播，占用局域网的网络资源，甚至使得系统崩溃，丢失硬盘的重要资料等各种危害，并及时的对软件进行升级，定期的清除隔离病毒的文件夹。

3、及时的对系统补丁进行更新，防止了病毒和黑客通过系统漏洞进行的破坏和攻击。对ie□outlook□office等应用程序也打上最新的补丁，另外还关闭了一些不需要的服务，关闭guset帐号等。

4、项目机房系统更新，系统从原有的20xx更新到xp□重新安装了所有软件，解决了一部分原无法解决的问题，并重新部署杀毒软件解决方案。

6、针对服务器，3次被黑客攻击采取相应的解决方案。重新部署服务器。

7、学校服务器，硬件的安装、维修、调试，投影仪设备的定期清理，维护。

8、电话交换机部属置，电话线调整，电话录音设备的安装调试。

9□rtx服务器、邮件服务器□web服务器、搭建、优化、信息整理和测试。用户数据导入和备份。

10、为了最大的节约成本，并针对学校所有计算机设置系统自动休眠，有效地节省了相当一部分资源。

11、加强了对网络设备的维护，对经常出故障的设备采取了相

应的解决办法。公司目前一共近80多台电脑，由于机器较多，日常出现故障的情况较为常见，主要的电脑故障有：系统故障，网络故障，软件故障等，很多机器由于长期使用，导致系统中存在大量垃圾文件，系统文件也有部分受到损坏，从而导致系统崩溃，重装系统，另外有一些属网络故障，线路问题等。

- 1、因为简单的问题重复出现重复解决，可能到位不及时。
- 2、自己的思路还很窄对现代网络技术的发展认识的不够全面，自己对新技术掌握速度还不够快。
- 3、有时出现问题我并不知道而领导先知。其实从咱们公司的结构来看这些都是正常的，但我以网管的身份感到惭愧。

- 1、在继续完善公司网络的同时，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、对公司所有电脑设备进行统一计算机名称，和ip实现远程管理，维护。提升工作效率。

- 3、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。

- 4、在硬件条件允许的情况下安装，网络流量检测软件，对局域网进行监测，及时发现网络故障和排错，使网络快速高效的运行。

在我入职的近一年，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，我也希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。

总之，感谢领导对我的信任与支持，我将尽心尽责、全力以赴地把工作做好！

复议的总结 测绘人员工作总结报告篇四

资金对于来说，就如“血液”对于人体一样重要。今年工程建设全面铺开，各经营管理机构逐步建立，新员工不断加盟。资金需求日益增加。尤其在x-x月份项目未能取得任何经济收益的情况下，公司承受了巨大的资金压力。我部根据工程建设和公司发展的要求，为确保资金使用单位各项工作的顺利开展，与总公司一起筹划、合理安排调度资金。同时财务部还全面承担了x月份开始的销售收款和银行按揭工作，在全体财务人员和招商人员的共同努力下全力以赴地做好了资金的快速回笼。保证了市场建设的顺利进行，及时偿还了银行到期贷款，全年累计完成投资x.x亿元，偿还到期贷款x万元。资金的成功运作保证了长天和东方公司的正常运转，更是继续树立了东方公司“财务人员三年业务工作总结a资信”的良好形象。

自项目启动以来，一直有多家银行向公司进行信贷营销。为了公司的长足发展，财务部与工行东塘支行建立了信贷关系，以期达到积累信誉的目的。我部于x月—x月向银行申请房地产开发贷款x万元。期间收集、整理了大量资料，编制各类贷款报告，与银行人员商谈贷款工作，多次接待银行各级领导的视察，在完成贷款工作的同时与银行建立了良好的合作伙伴关系，同时使我们对贷款工作有了全面的了解，学到了新的业务知识。

二、全力协助招商工作

招商是本年度的重中之重，招商政策的优劣与否直接关系到公司的生存和发展。财务部协助公司领导做了大量的财务分析和市场调查。全面参与了公司招商政策的制定，为公司制

定销售价格、租赁价格，出台各项招商政策和调动招商积极性和主观能动性提供财务参考。

由于董事长、总经理正确的决策和超前的预见，以及全体员工的不懈努力，招商工作取得了可喜的成绩。根据财务统计数据截至xx月xx日，门店销售□x个、住房销售x个，成交率.%，成交额x万元，实收房款x万元，尚有未收房款x万元，资金回收率为.%;预定门店套，收取定金x万元。出租自有门店套，收取定金xx万元，出租率.%。在这x个月中，财务部和招商部同心协力，加班加点，尤其是在审批至xx月xx日的按揭贷款中，表现了两部门不怕苦不怕累的良好工作作风。当月工行东塘支行向公司发放按揭贷款x万元，创该行月发放按揭贷款的最高记录。确实取得了骄人的业绩。

时光飞逝，今年的工作转瞬即为历史。一年中，财务部有很多应做而未做、应做好而未做好的工作，比如在资产实物性管理的建章建卡上，在各项经营费用的控制上，在规范财务核算程序、统一财务管理表格上，在及时准确地向公司领导汇报财务数据，实施财务分析等方面都相当欠缺。在财务工作中我们也发现公司的基础管理工作比较薄弱;日常成本费用支出比较随意;公司对员工工作要么没有很明确严格具体科学的要求;要么就是执行乏力;也有一些员工在工作中不能站在公司的立场和利益上等等。这些应该是x年财务管理要重点思考和解决的主题，也是每一位长天人如何提高自我、服务所要思考和改进的必修课。作为财务人员，我们在公司加强管理、规范经济行为、提高竞争力等方面还应尽更大的义务与责任。我们将不断地总结和反省，不断地鞭策自己，加强学习，以适应时代和发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

复议的总结 测绘人员工作总结报告篇五

销售，它是一种时间的积累，专业知识的积累，实战经验的

积累，行业人脉的积累。今天本站小编给大家为您整理了销售人员的工作总结报告，希望对大家有所帮助。

电话销售给人的第一印象是，打个电话，聊个qq劝别人买东西的，会有难度吗。有句话说的好，各行如隔山，你们是不懂。其实，我们的工作也有很多的要求，我们的工作压力也是很大的。但是，有压力才有动力。xx年即将结束，我写了一个总结，主要总结的是我的不足，希望在下一年会有所进步。

工作的不足：

第一：沟通技巧不具备。每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。

确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。

领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又具有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

第四：开拓新客户量少。今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。

而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

1. 技能不过硬，话术还有问题。发现在跟客户交流的时候，方法不够灵活，心急的时候会有点口吃。
2. 工作状态不稳定，比如前两天状态不错的时候跟客户聊得非常好，包括打新单时接通率都会高些。但礼拜三时状态就很差，拿起电话不知道说些什么。脑子一片浆糊。

3. 销售意识不强，往往是聊了很长时间的客户都不清楚我到底是要跟他推销什么。只是从我这里听消息。

4. 过分在乎成败，急躁，把握不好分寸，常常在不恰当的时候推销产品或者啰嗦过多，让客户有所反感。

5. 自我要求不强，平时业余时间没有充分利用来学习提高自己，总体能力素质不够强。

1. 对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，稳定与客户关系。

2. 现在正在尝试各种工作方法，试图找出一种适合自己，使用起来得心应手的方式。

3. 控制自己的情绪与状态，尽量保持状态稳定，保持良好的状态。

4: 加强销售意识，加强目的性，有计划，有步骤的去和客户交流，戒急戒躁，从容面对挑战。

5. 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

6. 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

7. 自己多总结工作，看看有哪些工作上的失误，及时改正。以上就是我的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

首先，就我个人而言。我很感谢公司可以给我一个学习与进步的 舞台，感谢你们对我的关照!半年来，我学习了很多产

品知识，但农资世界是丰富多彩的，我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。

其次，就公司整体状况而言。由于今年的市场行情不断变化，导致公司上半年的业绩不是很理想，这也直接关系到我们的工作态度，所以工作上不是很忙碌，总觉得工作情绪有些压抑！时常反省自己，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮助，不过心里老是有些顾忌，感觉自己还不够成熟，总怀疑自己这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自己成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更有把握的去做出决定！

一、销售得工作中的辅助工作

我们在多个地方进行了促销，在促销策划上面没有什么经验，但经过经理和同事们的努力，我们的促销活动还是取得了一定的效果，我们相信我们的促销活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销售上来。

坚持“有节借节，无节造节”，特别是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。

抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理最优化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。

经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！

基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这半年，又从无限轻松中走出这半年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

二、市场销售工作现状

1. 制定销售目标。

上半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，组织销售工作人员，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。

2. 竞争比较激烈，其他企业价格对比强烈。

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差不多，没有形成比较悬殊的价格对比。在品牌较强的局势下，这种价格差，同样造成了创利方面的压力。

3. 应收款回款难准时。

受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不按时，影响了公司的整体运作。

三、销售任务完成过程中的应对措施。

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最大的凸现出来，争取零售商对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2. 价格方面。

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，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使零售商对价格方面减少挑剔。同时，可以适当的选择时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多零售商和农民熟知，使产品的质量在市场中形成一个良好的口碑。

3. 加大资金回笼的力度，回避企业风险。

在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束能力的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

4. 多面的销售渠道，发展更多的销售平台 借助公司的销售平台，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。

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市场、培育新市场、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，辐射全省乃至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阔的拓展平台。

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；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

(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。

上半年，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。依靠我们上级的信任和指导，依靠领先的优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的干部、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。在未来更长的工作生涯中，我会更加严格要求

自己，踏实地做好每一件事。我热衷于这个行业，做着自己感兴趣的农资产品，充满着热情，也很有行动力，心中更是充满了理想。

目前，我已经完全的涉及农资领域当中，我相信在不久的将来，再加上公司也有这方面发展的计划，一定可以尽早的实现!我更加希望，公司可以给我信心与勇气，让我可以更自信的去发挥并创造更多的成就!我深信，只要交待安排给我的事，我会尽心尽责的去完成!

我会不断加强学习，拓宽知识面，努力学习产品专业知识和一些工作常识;本着实事求是的做事原则，继续发扬优点，改善缺点;团结一致，勤奋工作，共同进步，维护公司利益，积极为公司创造更高的价值，力争取得更大的工作成绩!

我深信，在公司的正确领导下，只要我全体干部、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201x年成为名副其实的创利年!