

申请增加人员的函 人员调动申请报告格式 (模板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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

大卖场工作总结篇一

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。

只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

工作有成绩，也存在不足。主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

(一) 强化自制力

(二) 加强沟通

同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

（三）加强自身学习，提高自身素质

积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作！

大卖场工作总结篇二

在业务方面，本人所负责的泰安市岱岳区职业教育中心建设项目进展顺利，各项工作有条不紊，基本达到竣工验收条件，在这期间，本人本着恪尽职守，严格把关的原则，始终坚守在工地一线，发现问题，就地解决问题，严把质量关。在工程建设中，始终把施工安全及施工质量放在第一位，坚决杜绝偷工减料等违法行为。

（一）强化形象，提高自身素质。为做好督查工作，我所坚持严格要求，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。综合部门的工作最大地规律就是“无规律”，因此，我们正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼业务讲提高。经过半年的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，利细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自身在文字材料上有所提高。

(二)严于律己，做好个人工作计划，不断加强作风建设。一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守机关各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作；坚持做到不利于机关形象的事不做，不利于机关形象的话不说，积极维护机关的良好形象。

(三)强化职能，做好服务工作。工作中，我们注重把握根本，努力提高服务水平。中心人手少，工作量大，这就需要我们全体人员团结协作。在这一年里，不管遇到上的困难，我们都积极配合做好工作，同事们的心都能往一处想，劲都往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，材料上还在基本格式上徘徊，内容上缺少纵深挖掘的延伸，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

(一)发扬吃苦耐劳精神。面对督查事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

(二)发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

大卖场工作总结篇三

在这淡季时节几乎没有几个顾客的下午，这位导购清楚地知道能接近顾客就意味着有可能给自己带来卖货的机会。她把握了“5米关注、3米注视、1米搭话”的技巧，当顾客在看电脑（或附近其他品牌产品）的时候就开始关注的动向，虽然她当时无法确定该顾客又没有购买自己产品的需求，也是很珍惜和顾客搭讪，和顾客拉近关系，于是待顾客一旦走近自己的终端展位，她便能很热情、很随意地把顾客给“拦截”下来！

总结：不要放弃任何一个能顾客接触的机会！

她为了减少自己盲目为顾客介绍产品，在介绍产品的同时，很随意主动询问顾客想购买一款什么样的电脑，挖掘顾客心思。

总结：一定要主动缩小顾客购买范围，帮助自己把销售行为集中，避免介绍的盲目性！

在她确定顾客的需求时，很自然的帮助顾客做主，把顾客带到了自己自己主销、有销售价值的电脑面前。

总结：许多顾客在选择产品时，并没有多少主见，就看我们是如何引导他们了！

她不仅点出了这款电脑与众不同的方面，而且把握着消费者虚荣、要面子的心理和虚荣感，强调出这款的高档与时尚，暗示购买这款电脑代表消费的档次和品味，给顾客下个小套子。为了点出这款电脑优势，不惜牺牲邻边那款来衬托！是的，的确红花需要绿叶的点缀才显得更为鲜艳！但是绝对不能把绿叶贬低的一文不值！该导购很有技巧的引导顾客：圆弧形是07年最为流行的款式，而另外一款则是06年的消费者喜爱的款式，没有太重贬低那款冰箱，还给顾客多一个选择，

给自己留个余地。同时又多了给顾客一个暗示：选择了这款电脑呢就走在流行消费的前沿。

知道自己价格并没有太大优势，所以把精力放在了金牌服务上，这是hp独有的一个优势，也是导购销售的杀手锏。做到了“人有我亦有，人无我却有”的销售技巧。

总结：一定要记得在顾客最关心问题上着重强调我们和别人差异处，优势处！

在介绍的时候，让顾客能主动参与进来，发现一些问题。而不是一味唱独角戏！逐渐与顾客达成互动。

总结：千万不要独自一人唱独角戏！让顾客充分参与进来，才能有效沟通，详细分析，留给顾客深刻印象！

从一个专业人士的角度进行分析产品！关键部分是必须强调自身和竞争品牌卖点不同之处，留给顾客深深的思考与记忆。人都是第一深刻印象的东西最容易产生好感。避免顾客走到竞争品牌贬低我们产品的不同之处。

总结：先下手为强，即使是缺点也要变成优势先讲出来。

把产品卖点都讲了，这样做妥当还是不妥呢？这样顾客听的累不累呢？这就要看看顾客的兴趣和参与性了。若顾客依然很认真，而且能跟着你的动作走，那就接着陈述。若顾客已经心不在焉，要离开了，这时必须赶快改变策略。如拿出顾客档案登记本，让顾客看到我们的销量与这款销量。最好说出多个购买者所住的小区或者地点。

总结：在一味介绍产品时，一定要注意下顾客的表现！

不能，否则前功尽弃。只需对这位妇女顾客微笑下，接着对原来男顾客讲解。

总结：别做丢了西瓜，捡了芝麻的行为！

产品知识很丰富、异议处理很出色！表现的很优秀，可是后来在跟着顾客的思路在走，进入了一个误区，没能及时询问顾客感觉这款如何，如果现在购买有什么好处，暗示顾客说处到底要不要，帮他下决心等！（当顾客一再关心售后问题、赠品问题、价格问题时，基本上已经看中该产品了，只是还有一点担心。这时通过赠品优势、价格让步、销售强调等方式直接交换顾客到底买不买的答案。）

总结：顾客决定购买的决心是需要别人帮他决定的！

在谈到赠品和价格的时候，感觉顾客略有不满意或者难以让顾客眼前一亮！这时可以借助老板的力量或权力。约来老板，表面上“努力主动”地帮助顾客与老板讲价。让顾客感到是在竭尽全力的帮他。是与他站在同一战线上，这样会进一步加强顾客对你的信任度。即便是让利有限，顾客也会有感于你的竭尽全力，而放弃讲价，达成交易。这时尤其需要注意的是，导购员要与老板配合默契，不要露出破绽。（也可以是自己的店长）

总结：适当的时候记得借用外力！

给顾客“洗了脑”。将所有的观点全部灌输给顾客，并且要与他达成共识，最大程度的让顾客长时间的停留在展台前。但是顾客还是走了！顾客看了产品后，要去看一下其他品牌的产品。这时，忘记运用“是，但是”法。先同意：“您的想法当然对，货比三家不吃亏。但是，您再看看”。通过一个“但是”，重新提供新的卖点或引导其看其他赠品，再次吸引其顾客的注意力。这时，一定要注意技巧，不要引起顾客的反感。若实在留不住顾客，不仿试探性地问他还有哪些方面不满意，是赠品还是机器本身。最后不要忘记说一句“您回来时，我一定给你一定的优惠。”但切记不要告诉他优惠的幅度，相应留有余地，给其可能再次回到你的展台前一个

有力的理由。

总结：顾客要走时，一定想法拦住他或者给他留个返回悬念或理由。

大卖场工作总结篇四

20xx年已经过去，在一年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

（一）不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

（二）了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

（三）推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

（四）持续客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

（五）确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

(六) 团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改善之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，透过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，而且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作x多了，在上x的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

大卖场工作总结篇五

本人从事计调工作近4年，成功参与组织旅游项目多个。与多个景区、餐饮及航空工作协调人员建立了良好的信息渠道关系。并已锻炼培养出，习惯关注行业趋势及发展的工作态度。

因为，这一切的热情均来自于个人对于旅*业的热爱。

关于计调工作，本人的理解是以下几点。

1. 接待地合作渠道信息统计

一条完美旅游线路计划的制定，是需要结合整体旅游业走势、接待地即时行情以及政策性干扰等多方面的因素审酌而成的。其目标是将线路价格成本降低，将线路服务质量提高。

以价格及服务，来创造公司整体收益的化。因此这就要求我们计调人员除了掌握正常作业的常规手段外，还要不断学习、钻研，及时掌握不断变化的新动态、新信息、以提高作业水平。

具体的如要掌握宾馆饭店上下浮动的价位。海、陆、空价格的调整，航班的变化。本地新景点，新线路的情况，不能单纯靠“听人家说”、也不能只靠“打电话问”，要争取尽量做到注重实地考察，只有掌握详细、准确的一手材料。才能沉着应战，对答如流，保障作业迅速流畅性。因此，预先信息的整理统筹。无论是对于我个人日后旅行线路方案的确定也好，对于公司线路服务形象的建设性也好。都具备深远的意义。

2. 线路方案制定

综合预先统计了以上的信息。在旅游项目方案的制定过程中，本人将工作更多的侧重于方案计划的“系统”与“快捷”。常规方案制定无非是“5定”（定房，定票，定车，定导游员，定餐）。因此，除了要做到耐心周到同时，本人还特别注重两个字，第一个字是“快”，如：答复渠道疑问时，不可超过24小时，能解决的马上解决，解决问题的速度往往代表旅行社的作业水平，会在行业圈内建立良好的口碑，争分夺秒，快速行动。

是我一贯的工作信条。第二个字是“准”，即准确无误，一

板一眼，说到做到，“不放空炮”。毕竟信誉才是个人与公司长远发展根本。

3. 旅游接待工作

旅游接待工作是公司对外表现的第一步，首先代表了旅行社的形象。具体的表现，在于细节的处理。毕竟一个良好的印象，不是肤浅的靠华丽的辞藻，就可以直接影响客户的选择的。

真诚、谦逊、干练是完成这项工作的不变准则。多从对方的角度，考虑客户切实的需求，结合本公司的资源项目优势，满足对方的需要。我觉得，这才是一次完整的接待工作，最终要达到的目的。

4. 行业形式跟踪学习

通过几年的工作，我深刻体会到身为一个计调人员不仅要“埋头拉车”，也要“抬头看路”，要先学一步，快学一步，早学一步，以丰富的知识武装自己，以最快的速度从各种渠道获得最新的资讯，并付诸研究运用，才可以真正做到“未雨绸缪”。虚心苦学，知识化运作是我在参与计调工作中总结出的诀窍。

当然，计调人员的全面提升，并不代表着做为一个计调就一定能做到任何事情都能安排得完美无缺。很多时候还是会在客观因素的作用下，而使得很多旅游计划不得不停滞或取消。

因为这些改变而带来的损失也是不得已的。我们所能做的，就是尽量做到更及时、更全面地掌握外界的变化。并及时地根据自己的实际情况做出相应的改变，以适应整个工作环境整个旅游业甚至整个社会的变化。

总结：计调工作是公司的核心，要多了解、多问、细心才能

做好计调工作。

大卖场工作总结篇六

回顾过去的一年，我和各位同事一起在自己的工作岗位上付出了很大的努力。服装行业每年开年都面临着人员招聘及人员流失等问题。我在董事长的安排下积极配合综合办，生产车间进行人员招聘，做同事的思想稳定工作，同时还协助综合办解决劳资纠纷工作，为公司领导分忧解难。

上半年虽然做了大量的工作，人员仍流失了一部分，由于人员流失，缝纫车间缺少技术辅导员，我主动承担了此项工作，并积极配合缝纫车间进行技术辅导及产品检验入库工作。

在20xx年5月为了迎接《河南省工业企业质量信用现场核查》工作，在公司王总的带领下，做了大量的准备工作，整理资料，认真做好企业的各项制度及工艺流程编制。如《生产工艺单》《产品检验报告》等等，终于于xx年11月13日以优异的成绩获得了aa级信用企业。

时光飞逝，弹指之间□20xx年已接近了尾声，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，又将跨过一个年度之坎。作为制造行业，成本是公司的关键之一，对成本管理水平的要求应不断提升，对采购原材料、到各部门材料的使用更应加以控制。

1、我们正生活在服务经济的时代。服务已渗透到生活中的诸多细节，每个人既是享受服务的“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。正因如此，我们的工作也应该更完善以为生产服务为中心，来为生产提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事，是我们秉承的理念，尽我们的全力去满足每一个生产细节的要求，给我们一个机会还公司一份满意！我们会一如既往，无微不至地做的更多更好。

不足之处：没有和各部门保持良好的沟通。

每天的工作中都有很多问题发生，我们有必要做到要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。

总之，在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。

为了公司发展得更加壮大，并跻身于国内先进企业行列，让我们携手合作，创造出辉煌的明天。xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

在此祝各位领导和各位同事身体健康！万事如意！新年快乐。

大卖场工作总结篇七

首先我要说的是，非常感谢公司给我的这个成长平台。令我在工作中不断学习，不断进步，慢慢的提升自己的素质与才能。回首过往，在这一年的工作时间里让我懂得了很多，学到了很多，尤其是领导对我的支持与帮助，让我对工作充满了热情与活力。当然还有同事们的关心和鼓励，今天取得的成绩和他们都密不可分。

初来公司，自己做的第一个项目就是关于xx项目上的资料收集整理等工作。虽然看似是简单的excel工作，但是通过这个项目后，让我学到并且明白了在以后的学习工作中要做到耐心细致，并且要有强的团队合作精神。同时我还意识到在工作中要积极和大家沟通交流，保证随时能够了解工作的进展及一些新的信息，这样工作也许会事半功倍。

在接下的工作中自己慢慢的接触到了工程项目的绘图工作，通过绘制完一整栋楼之后，自己对于广联达软件的应用有了更大的提高。在刚开始的时候虽然出了很多错，但自己不断向同事请教以及自我检查后，操作技术上有了很大的提高。在这第一个项目中我收获的最多，我从其中学到了很多不曾了解知道过的知识以及一些处理技巧，为以后的工作奠定了基础。同时我也明白了工作学习是一个永无止境的探索过程，我们在这个过程中需要不断充实自己，不断提升自己，不断完善自己。

虽然接触的项目内容不是很多，但是我觉得每完成一个项目的时候我觉得自己都是在成长的。在工作中通过不断的学习从刚开始简单的算量与绘图工作到今天取得的小小成绩。我把工作中学到的一点一滴都积累在了一起，这些可能算不上什么，但是这却证明了我一步步的进步。一分耕耘，一分收获，成绩是对我一年来所有努力的肯定。“金无赤足，人无完人”，在取得进步的同时，我也还存在着一些不足，比如说自己的专业知识水平还有待提高，遇到困难问题时能够学会迎刃而解，还有就是在工作中的一些处理技巧等等。同时我还要加强其它方面的学习，思想上做到与时俱进，开拓创新。

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建筑理论知识，并用于指导实践，以便更好的把握建筑、规划的发展规律和发展趋势，适应行业发展的需要。“学精于勤而荒于嬉，行成于思而毁于随”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服自身的不足之处，积极、热情、稳妥的对待每一件工作。总之，短短的一年时间，是我学习的一年，是我进步的一年，是我慢慢走向成熟的一年。

大卖场工作总结篇八

针对以前设备管理中出现的问题，现已完善了设备管理台账、维修保养计划、设备检查记录、整理成册、档案保存、从新完善了设备参数资料，制定了设备维修保养制度，制定了操作人员安全操作管理制度。

基础工作完成后，重点放在现场管理，加大电气设备、机械设备检查力度，努力消除安全隐患，针对机电设备运行中出现的各种问题，及时检查，及时发现问题，及时整改和维修，同时也及时跟设备操作人员沟通并了解情况，在一些关键部位出现问题时，更加及时处理，更加严肃对待。通过努力运作，这种现场管理方法确实起到了很好的效果，提高了操作及维修人员的积极性，能主动维护机械保养，能主动提出问题，能主动协商解决各种问题，提高了工作效率，同时也为实现公司利益最大化做出了应有的努力。

由于上半年维修任务比较繁杂，在一些施工用电箱（柜）大小型机械、中小型机具以及手持电动工具损坏不一的程度下，通过我们积极努力，在尽可能减少维修费用的情况下，已基本全部完成维修修缮任务，能保证后续工程所需要的各种施工机械、电器箱柜等（这其中完善了约四十只施工二级配电箱、三台配电柜，三级配电箱二十余只，维修所需的各种开关、电器。施工机具方面也是如此，比如钢筋弯箍机、弯曲机、切断机等都是通过技术手段得以完善和解决。尤其值得一提的是89#号楼90#楼的施工电梯，由于90#楼层约65米高，况且工作量比较大，如若使用20xx年出厂的东湖（已超龄）施工电梯存在较大风险，如果新购市面价值约38万左右，经反复论证采用了以前留下质量较好的导轨架，拆除了以前导轨架上的配重导轨，确认了齿条链接的可靠度等，最终在不到23万的情况之下满足了90#楼的施工要求，89#号楼施工采用了超龄的东湖电梯，主要考虑的是该楼层高约40米，工作量较小等原因，同时也对该电梯实施了技术更新与改造，在维修费用不满4000元的情况下，更换了梯笼底板、顶板、维

修了驾驶室、更换了全机电路、调配了整机的制动系统、维修检查了涡轮减速机构、调配检修了启动电机、更换了传动齿轮和各部件滚轮、并从新固定了传动（板）机构，通过以上不懈的努力，顺利通过了设备的检验与评估，以及后续专家专项验收等工作。

在设备管理当中，实际上许多事故发生就是忽视了日常安全检查，当然也与平时的维护保养做的不到位有着很大的关系，一些事故发生往往就是由于缺乏基本的基础知识，没有得到及时的解决。所以提高操作工人的操作技能及业务能力水平，也是预防发生事故的关键所在。对于维修成本较高的维修耗材，多思考，多咨询，多建议，力争降低维修成本，为公司效益做出应有的贡献。以上的各式各样问题，可能今后还要碰到更多，通过原因分析，总结归纳，形成文字性的材料，使其制度化，这样才有可能形成长期的技术管理来管理。

- 1、工作中有时不够细致
- 2、在专业技术上钻研不够
- 3、组织管理力度不够

针对上述问题，在今后的工作中要克服缺点、加强专业技术、技能的学习力争更大的进步，同时还要加强将所学到的管理知识运用到工作中去，把工作做得更上一个台阶。总之，这一年来有成绩也有不足，有欢乐也有苦涩，但收获却是主题。虽没做惊天动地的大事，却能在每件小事中体现出了工作的意义和人生的价值。为了锻炼自我、成长自己。在今后的的工作中，我会更加勤奋工作，不断完善自己，提高自己。

20xx-12-7日

大卖场工作总结篇九

- 2、安排晒图出图并做好登记工作，以及所寄资料的快件追踪；
- 4、协助设计人员做好事务性工作；
- 5、公司施工图例会、项目会等会议的记录工作。

存在的不足：总结四个月来的工作，深感存在很多不足之处，具体表现在以下几个方面：一是对公司的程序和流程还不是很熟悉，可能在实际操作中会给相关同事带来一些不便。二是处理一些工作关系时显得束手无策。今后我一定努力在工作实践中磨练自己，让自己在思想上更加成熟，做到能够从容面对工作中的任何问题和困难。三是信息量掌握不够，尤其对建筑行业的相关知识。虽然经常参加每周施工图例会，但对有些名词还是比较生疏，不能在第一时间内快速的将信息捕捉到。

针对以上不足，结合半年来的工作经历，为了更好的做好工作，要努力做好几点。一是要加强学习、深入实践、勤于动笔，不断提高思维能力和文字功底；二是继续坚持正直、谦虚、朴实的工作作风，摆正自己的位置，尊重领导，团结同志，把项目秘书的工作做好。三是用心向领导学习工作的方式方法，努力提升自己处理问题的能力。

在今后工作中我会坚持本着提高项目服务水平、加强团队合作意识，树立为公司为项目服务的思想，与各部门相互配合，协调发展。具备工作热情，提高工作效率，为公司服务。

大卖场工作总结篇十

回顾过去一年来的工作与成效，我们几个做外贸工作的同志都深深地体会到，我们是在新钢联公司领导的亲自关怀指导下成长起来的，是在各部门同事们的积极帮助配合下进步的。

受外贸组其他同志的委托，在这里我要代表他们感谢领导、感谢同事们。

下面我分两个方面向大家汇报自己过去一年来在外贸这个全新的工作岗位上的收获和体会。

我不是外贸专业出身，最初转到外贸岗位时，以为自己从事内贸业务的基础，外贸业务不会难到哪去，没想到工作一上手后，其中的感觉完全不一样，除了外语要过关，专业知识更是至关重要的。国际贸易实际上是由贸易洽谈、签约审证、备货订仓、制单结汇几个部分组成，而每一个部分都具有很强的专业性。所以我一上岗，就感受了不小的压力。知道要想胜任这项工作，首要任务就是学习。但由于我们人手少，任务在身，不可能是先学习再上岗，只能是一手托书本，一手干工作。所以在xx年中，我把大部份业余时间都用在了强化外语、学习外贸专业知识上了。从一开始我就给自己制定了雷打不动的学习计划，不管工作再忙、家务事再多、都必须抽出一些时间学习。在家里，经常是孩子睡下了，就是我最踏实的学习机会，时间长了，孩子问我：妈妈又上大学了？在工作中为了弄懂一个概念，我一定要多问几个为什么，工作中碰到难题，有经验的同志帮助解答了，我都会仔细记在本子上，班后再找时间细细消化，逐步提高。学以致用，让我增长了知识，练就了本领，提高了技能，在工作中的自信心也在不断增强。

例如，外贸业务中的审证工作，是一项很重要的内容，如果有问题我们不能及时发现，就直接导致我们公司结汇的风险。所以用户往往会为了保护自己的利益设法打擦边球，我们收到的每一份信用证都会存在一些开证行或申请人提出的特殊要求，这其中就会隐藏着对我们的不利条款，这种情况碰到的多了，我们外贸组的几个人也就习惯了对信用证中自己拿不准的条款，都会提出来相互之间进行切磋，经验不够用了，就查找相关书籍寻找依据，请教银行也是家常便饭。xx年，我共经手处理了16份信用证，在自己的审证过程中发现有些条

款不利于我们安全结汇，每一次我都会坚持要求外商修改，虽然要求外商改正信用证是一件特别麻烦的工作，有时外商为了自己的利益经常会坚持自己的意见，甚至很不客气地同我们发脾气，但为了公司利益，我都会在耐心的商谈之中，坚持不放弃原则。16份信用证中曾经有40多处都是在审证中发现于我公司结汇不利，我都坚持据理力争，直到信用证修改满足我们的要求为止，从而确保了资金正常回收。

外贸合同的履行是以单证的往来为基础的，专业人士通常称其为单据买卖。我们制作的单据和交单时间如果与信用要求存在不符点，就无法保证货款及时、全额的收回，单据的作用和其重要性是可想而知的。所以单据制作同样是我工作中，重点学习和把握的内容。起初因为业务生疏，总是越着急越抓不住重点，屡屡出错，当辛辛苦苦加班加点赶制出来的一大堆单据，被银行挑出毛病退回来重做时，心里真不是滋味。记得有一次中板合同交单，由于外商要求将几个合同交叉发货，又在一个信用证下，分出多套单据议付，经过反复调整，离交单的时间只剩一天，这个时候我只能抱着所有单据，在银行与审单员一块过单，直到银行快关门了，单据才终于寄出去了。为了抢时间，银行工作人员陪着我饿了一天肚子。

经过近半年的实践积累和不断摸索，到下半年，制单工作对我已不是太大的难题了。xx年我共制单套，每一套都是数十页的单据和数不清的数据，按时、如数收回货款余万美元。在制单中我体会到不仅需要娴熟的专业知识和清醒的头脑，更需要是对工作的高度责任心。

xx年xx月以后，总公司出于业务分工的考虑，新钢联的出口业务只能在首钢以外的市场寻求发展，只能通过外采的方式组织出口资源。这种方式对于我们这种冠以首钢头衔的公司来讲是很艰难的，因为外商知道你隶属于首钢，他就希望你这儿拿到首钢的产品，规模大一点的钢铁企业都有外贸经营权力和能力，而我们拿不到稳定的出口资源，这对于我们都是不利因素。

可是新钢联公司的特点就是变不利条件为有利条件，用自身的努力，开创出一条自我发展之路。

在大家的帮助配合下，我从江阴西城钢厂采购欧标圆钢965吨，江苏溧阳扁钢厂采购美标扁钢吨，包钢采购欧标圆钢吨。分别出口到墨西哥和欧洲。加上上半年出口的首钢产中板吨□xx年，由我经办出口钢材合计吨。这些成绩的取得，与自己坚持不懈的努力和精心尽力的工作是分不开的。

xx年xx月，从包钢友谊轧钢厂采购吨圆钢的事给我留下深刻的印象。

当时我公司与包钢友谊轧钢厂签订了圆钢采购合同吨。因为要赶在国家退税调整之前发运，所以我们要求他一定要在月日前将全部圆钢运抵天津港，具备装船条件。

因为此批圆钢是首次出口欧洲，所以在外包装、挂牌、材质证明等方面都有特殊要求，保证产品质量和履约信誉很重要。尽管我们在与包钢的采购合同中作了明确的约定，包钢也紧赶慢赶，终于在12月4日将我们所需要的货物运到了天津港，但当货代理货时却发现了许多与合同规定不相符的小问题，如包装、刷色不规范等。接到货代的信息时已是周五的下班时间，可如果不去现场验货就有可能出现问题，造成外商索赔，不及时处理，错过船期，就有可能造成退税损失。想到这些，我只能把孩子交给生病的婆婆照看，周六一早赶往天津港，与货代一起按工厂的明细一一理货，对于出现的问题反复与工厂沟通、确认，最终得到了厂方的理解和支持，问题部分很快得到处理，保证了此批货物在12月14日前具备报关条件。

通过xx年的工作总结，我的确有很多感受和体会，但让我感受最深的是：自己很幸运，虽然在外贸工作中吃了不少苦，受了不少累，但我有一个领导关心、同事支持、蓬勃向上的集体，有老同志的传帮带，我从中学到了很多东西。最突出

的体会是：新钢联的外贸比起首钢国贸，比起其他专业外贸公司，的确面临许多困难，但我们相信，只要大家共同努力，这个“难”字也会造就出能吃苦、敢打硬仗的外贸队伍，敢于战胜困难，就能创建出具有新钢联特点的外贸事业。

xx年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结经验，重点在产品开发上和市场拓展上下功夫，在队伍建设初见成效的基础上，以更加饱满的热情，为我公司外贸事业做大做强而努力工作。