

职称工作总结销售 销售经理销售工作总结 (优秀9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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

职称工作总结销售 销售经理销售工作总结篇一

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。本站小编为大家整理了一篇关于销售经理销售工作总结范文，仅供参考。

转眼间20xx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为8000万，其中一车间球阀3000万，蝶阀2200万，其他2800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在xx万左右），大口径蝶阀（dn2500万以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常□oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的问题

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如长龙客户的球阀，刘枫客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、 细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如白旗、开运等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、 技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，隳侗、凯旋等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中存在的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，廊坊在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、 人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、 组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、 统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、 销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、 技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、 部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、对于公司管理提出我自己的一点想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的`。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化、管理不够。严格说来公司应该以制度化、管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

1) 工作报告相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导 。

2) 例会定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要。

3) 定期检查计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工

作任务。

4) 公平激励 建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

1.珠宝销售经理工作总结

2.销售经理年终工作总结

3.销售经理的工作总结

4.销售经理月度工作总结

5.销售经理月工作总结

6.销售经理半年工作总结

7.渠道销售经理工作总结

8.销售经理工作总结

职称工作总结销售 销售经理销售工作总结篇二

在教学工作中，我的努力得到了回报，所任班级成绩突出，受到学校领导的肯定，我会继续努力丰富自我，提高自我，为祖国的教育事业努力奋斗。

我自任现职以来，坚持四项基本原则，坚持党的教育方针与政策，热爱教育事业，一心扑在教育教学工作上，视教育事业为自我的生命一样重要。在工作中，我始终坚信：只要持之以恒，锲而不舍地辛勤劳动，就必须能够提高学校教学质量，改变学校社会形象，重塑学校社会舆论，最终把学校打造成为社会信任，家长放心，学生健康、欢乐成长的模范学校。为了这个目标，长期以来，我始终坚持做到：以校为家，爱生如子，兢兢业业，勤勤恳恳地耕耘在自我的岗位上。

1、在教育教学中，最重要的是要提高教学质量，而提高教学质量关键是上好课。所以在教学工作方面，优化教学方法，按常规做好课前、课中、课后的各项工作，认真钻研教材，课堂教学真正体现教师为主导，学生为主体的教学思想，创设情境，诱发学生的认知需求和创新欲望，使学生从情感、思维和行为上主动参与学习。同时对学生的作业严格要求，培养良好的作业习惯等等。所以在这样的教学理念下，我所任教的班级在每次期中或期末里都取得了不错的成绩。

2、教研工作上，为了学习各种先进的教学理念和教学技能，尽快地提高自我的业务水平，我不断地听取本校教师的公开课，并且常到外地听课与听讲座。

光听他人上课，自我不去锻炼，那么自我的教学只能提高一点点。听课不仅仅学习他人的教学理念，学习他人方法，并且还提高自我的教学水平。当然作为教师，单听课还是远远不够的。因而本人也进取地加入教研活动。自任现职以来在本校开了多节公开课。

在任现职期间，我以往担任过班主任工作。我深知，班主任的工作关系着学生是否能够健康、欢乐地成长和正确地发展；是否能够成长为对社会有用的人。所以，我在工作中，始终热爱每一个学生，从不歧视任何一个学困生，绝不放弃对任何一个特困生的耐心教育和细心培养。坚持晓之以理，动之以情，导之以行，持之以恒的教育原则，教育学生沿着德、智、体、美、劳方面健康成长，并成长为有梦想、有道德、有文化、有纪律的社会主义事业接班人。

近几年来，在学校领导的帮忙及个人的努力奋斗下，我逐渐成了学校教育教学工作中的骨干教师。但总的来说，我仅仅还是一名普通的教师，所以还需要不断的加强自我的修养，提高自我的专业知识，争取能在今后的教育教学上取的更加。

职称工作总结销售 销售经理销售工作总结篇三

一、踏踏实实为人。“十年树木、百年树人”。我一直认为要干好工作，首先得做好人。活得堂堂正正，做得踏踏实实。因此，在日常生活中，我始终以一名优秀共产党员的标准来要求自己，无论是自我的工作职责，还是全台的其他工作，只要是工作需要的，我就主动去做，把事业当作乐趣来做，把工作当作生活需求来对待。在日常工作和生活中，我注重不断提高自身政治理论素质和思想道德素养。严格遵守法律法规和各项制度，努力把自己塑造成为品德优良、勤奋能干、敬业乐群的人。

作为党和群众的喉舌，宣传导向至关重要。我注重从先进学习、从生活学习、从各种文件精神 and 理论课本学习，并认真

做好读书笔记，不断加强自身思想政治素养和宏观把握、快速抉择能力。在新闻采访报道中，不怕苦、不言累，用记者的事业心、党员的责任心和普通人的真挚之心去发现新闻、采写报道。

二、认认真真做事。有句广告词我很欣赏：“成人达己、成己为人”。其实对待工作和事业亦如此。他人从你的工作中受益，自己也可以获得社会的认可和回报。所以我把工作当自己的“家事”来做。对每一项任务要对得起自己的良心、对得起自己的工资、对得起党的培养。

另外，采写的反映我县依法治村的《采花村民自治掷地有声》，反映土家干部风采的《朴实的情怀》，反映土家人民精神风貌的《同命运抗争的土家女人》、《用拐杖丈量人生的土家汉子》等许多消息和专题获得业内好评，并获好新闻奖。特别是消息《采花村民自治掷地有声》、专题《农家门口的诉讼》、《议事肯谈在仁和坪》等在市县两级电视台播出后，在xx引起了很大反响，受到xx人大、组织部、法院领导的重视，极大地推动了xx山寨村民自治以及农村普法工作。目前xx村民自治已在全县形成良好态势，农民的自治意识和水平明显提高。仁和坪的“议事肯谈”制度已于去年在全市推广。在今年的环境整治中，作为新闻部主任和制片人，除自己带头采编好新闻外，还及时和有关领导、记者勾通，策划、采制了一大批有深度、有价值的报道，受到县委书记以及相关县级领导的肯定，同时也受到群众的称赞。在新闻媒体的强势推动下xx县城环境已得到极大改观，县城专门投资近20xx万元用于环境建设，为城镇居民创造了一个优美的生活、工作环境。

由于多种原因xx广播电视设备在全市较为落后，新闻记者也最少，但无论对内宣传还是对外宣传xx每年都在中上等水平。要作出这样的成绩，记者们就显得既忙碌又辛苦。这些年来，我很少有休假时间，无论正常上班时间还是加班时间，往往

头天晚上采写稿件、编辑图像到深夜，第二天一早又下乡进行采访。大年三十还走村串户进行采访，制作《新闻长镜头》。在这种强大的动力下，本人负责的专题栏目《新闻长镜头》受到全县广大干部群众的喜爱，被誉为xx的《焦点访谈》。

为了对外多宣传xx,我还克服摄像器材与省市不配套的矛盾，在尽量多送电视稿件的同时，大量向省市选送广播稿件。平均每年在县级台发稿300多篇□20xx年仅电视台就发稿399篇，为全台之最。省市广播电视上稿总数、头条数和体裁的多样性、题材的丰富性均为全台之最，广播新闻上稿数、头条数综合评比在全市名列前茅。本人在采写大量多体裁、多题材新闻稿件的同时，不断加强学习，提高自身业务素质，并有业务论文在国家、省级新闻杂志上发表。

作为一个山区小台，人少事情杂，一个记者不仅仅只是采写报道。对于素质较好的记者来说，有时还得从事播音员、编辑等工作。在台内，我不仅每年超额完成记者的工作任务，还承担了大部分通讯员稿件的编辑，做到采编播制于一体，能够独挡一面。

自从受聘助理记者后，本人负责广播电视台新闻部的工作，而且成为□xx新闻》、《新闻长镜头》两个节目的制片人，不仅要协调日常新闻采编工作，还要承担《新闻长镜头》的策划、采编以及集体记者的外宣工作。但我并没有因任务重、事情杂就降低对自己的要求，而是更加勤奋努力地学习和工作，力争通过自己的笔和镜头，鞭挞丑恶、宏扬正气，为土家山寨的发展鼓与呼，为土家人民的奋发向上创造良好的氛围。

三、做就做出成绩。对待任何事情，我信奉的是“不干则已，干就干出成绩。”对他人交办的事、对自己的本职工作，我要么不接手，接手就要干好。

我担任新闻部主任和局团支部书记后，扎扎实实开展好每一项工作。自己的工作任务以及新闻部、团支部的各项工作都取得了一定成绩。全年任务超额完成，自从到广播电视台后，本人连年受到市宣传部门的表彰，曾连续三年年终评定为优秀。新闻宣传在20xx年也取得前所未有的成绩，首次在央视播出我台参与采制的专题，广播电视宣传首次在全市名列第二和第三。团支部工作红红火火，工作经验在全县大会交流，创造性地开展团支部工作：在全县建立首家农村青年通讯站，首次和团县委、全国青年文明号合作全面展示全县青年风采，其活动经验多次在市以上媒体刊播，团支部获县级首届“青年文明号”称号。本人也多次获市县团委表彰。

以上三点是我在工作上有所成绩的保证，但是，由于本人能力有限，对政治理论以及业务方面的学习还不够，特别是在宏观把握上今后还要多下功夫，提高自己的宏观思维。

现在通过总结，我认识到，一定要永葆青春活力，把青年人的热情和已有的成熟拿出来，在今后的工作中以理性指导工作、以激情促进工作、以实效衡量工作，做业务上的先进、思想政治成熟的党员、维护团结的模范、廉洁自律的表率以及家庭、单位和社会的所需者，力争每年工作上有所新起色、新创造、新成绩。

职称工作总结销售 销售经理销售工作总结篇四

我叫xxx，xx年x月出生，现年x岁，中共预备党员。2003年7月毕业于xx大学后到xxx参加工作。主要从事给排水专业方面的规划和设计工作。

任助理工程师近四年来，在完成一个又一个规划和设计任务后，使自己的专业知识有了一个更大的实践和拓展空间，进一步锻炼和丰富了自己，增长了知识和经验，提高了自己的专业技术水平，各方面都得到了长足的进步。

在多年的工作实践中，自己深深认识到，只有政治上的坚定和思想上的清醒，才能保持良好的工作作风和忠于职守、爱岗敬业的勤奋精神。因此，在任助理工程师以来的工作中，自己更注重不断地补充自己，提高自己的政治和理论素养。

一是抓好学习，尤其是理论学习，用正确的理论来指导工作，在学习中，自己一方面按照规定的学习制度参加集体学习，记好学习笔记和心得体会，还利用工作和业余时间抓好自学，注意拓宽学习面，提高自己的综合知识水平。

二是认真贯彻党的路线、方针、政策，坚持四项基本原则，贯彻上级的指示精神，以明确的思想意识来指导自己的行动，按照上级的安排部署，积极投身于各种活动。并积极向党组织靠拢，以一名党员的行为标准来要求自己，在工作学习中认真实践全心全意为人民服务的宗旨，以科学的发展观看问题，在自己做规划和设计项目时注重以人为本和环境的可持续发展。对自己严格要求，提高工作效能，恪守职业道德，注重保持良好的职业形象。正确对待个人的名利待遇，坚持扎实认真、兢兢业业、尽职尽责地工作态度，圆满完成各项工作任务。通过自己的努力，我院党组织在考察了我这几年工作、学习和生活中的表现后，已经批准我成为了一名预备党员，使自己能真正成为了一名共产党员又迈进了一步。

从参加工作尤其是任助理工程师职称以来，自己的技术水平和业务能力得到很大的提高和加强。在工作实践中，自己常常认识到自己在学校里学到的专业理论还比较薄弱，因此，自己不断加强学习，虚心请教有专业特长的工程师和学者，不放过每一个学习和提高的机会，使自己的技术水平和能力不断加强。我所学的专业是给水排水专业，进入xx院工作后，我被分配到xx所室，主要从事规划设计工作。目前我不仅能熟练完成给排水专业方面的专项规划，还能熟练地设计总体规划、近期规划、控制性详细规划中的其它工程部分规划如燃气供热、电力电信、综合防灾等。

在完成规划设计任务的同时，根据规划和设计任务的需要，自己通过不断的学习除了本专业规划设计外还向其它领域扩展。近年来我国越来越注重环境保护，所以国家对环境治理的力度也较大，特别是污水处理和垃圾处理。通过院里组织的考察、学习，加上自己的刻苦钻研，使我能设计完成我省第一个垃圾处理施工设计任务即xxx生活垃圾填埋场施工设计，为我省及我院以后的垃圾设计积累了丰富的经验。

通过几年来的工作、学习与实践，自己的业务技术和专业知识得到很大的提高，同时也为我院完成了一批规划和设计任务。在近五年工作中先后参加了总体规划任务6项、城镇体系规划任务5项、近期规划任务4项、风景区总体规划1项、控制性详细规划2项、详细规划6项。自己负责及与同事合作的规划和设计任务施工设计任务21项、专项规划任务5项、可行性研究报告10项。

成绩的取得，当然也离不开领导的培养、信任和同事的帮助。我个人的贡献毕竟是有限的，但是在这些成绩中，能有自己的一份辛勤的汗水和付出，以及辛勤收获的快乐，那么，自己是欣慰的。因为我没有辜负领导的信任和关怀，特别是在我国今年发生了罕见的汶川大地震后，我被派到四川援助我省的援川建房工作，圆满的完成了领导交给我的任务。

在今后的工作中，自己将一如既往地努力学习，不断进步，并将继续以奋发的姿态干好工作，做一名合格的工程师。

职称工作总结销售 销售经理销售工作总结篇五

作为一名教师，本人始终牢记“日常的教学工作”是第一生命线，也一向本着“一切为了学生”的宗旨扎扎实实地开展日常教学工作。开学初，根据学生的具体学情制定学期教学计划，为整个学期的教学工作定下目标和方向，保证了整个教学工作的顺利开展。在教学的过程中，始终牢记：学生是主体，让学生学好知识是教师的职责。所以，坚持做到课前

认真细致地研究教学大纲和教材，反复阅读教参，设计教案，并且利用网络、书籍以及各种信息渠道拓展教学资源。

作为教师，职责心与使命感是工作成败的关键，也是良好师德的具体体现。在多年的工作实践中，我一向把高度的职责心和使命感作为自我教育实践的准则。在为人师的这些年里，本人一向严于律己，时刻用教师的职业道德规范来约束、鞭策自我，谨记自我作为教师的身份，努力做到以身作则，为人师表。严格遵守学校的各种规章制度，按时上、下班，不迟到，不早退，有事请假。工作进取、主动，敢挑重担，任劳任怨，从不斤斤计较。能与同事和睦相处，做到在教育实践中取长补短，共同提高。热爱和关心学生，努力使自我能做到既教书又育人，促进孩子的全面健康成长，曾被评为校级“优秀辅导员”。

俗话说：“活到老，学到老”。本人一向在各方面严格要求自我，努力地提高自我，以便使自我更快地适应社会发展的需要。经过阅读很多的道德修养书籍，勇于解剖自我，分析自我，正视自我，提高自身素质。经过学习新的教育教学理论，掌握其中的精髓，对自我的教育教学进行不断地改革与创新。因为，本人一向坚信，仅有在科学理论指导下的教育改革，才能克服盲目性、随意性，才能取得进取的效果。平时，积极参加市教研室和学校组织的教研活动，经过参观学习、外出听课等教学活动，吸取相关的教学经验，提高自我的教学水平，异常是20xx年参加的嘉兴市领雁工程培训，从中学到了很多教育教学的理论知识与实践经验，可谓受益匪浅。本人还利用课余时间经过网络资源、各类相关专业的书报杂志学习各种教育教学理论知识，了解现代教育的动向，开拓教学视野和思维，掌握教育教学新方法，指导教育教学实践。

始终牢记：学生是主体，让学生学好知识是教师的职责。所以，坚持做到课前认真细致地研究教学大纲和教材，反复阅读教参，设计教案，并且利用网络、书籍以及各种信息渠道

拓展教学资源。课堂上运用多种教学方法，调动学生学习的进取性、主动性，活跃课堂氛围，提高教学质量，课后不断反思与研究，总结经验，吸取教训，不断提升自身的教学水平。经过不断地努力，扎实地工作，教学态度与教学水平都得到了领导与其他教师的肯定，5年中两次被评为校级“先进教师”。

为了使自我的教学理念与方法得到更好地实践与论证，本人进取报名参加开课活动，期望得到更多优秀教师的指导，更有效地突破自我的教学瓶颈。5年中，校级开课3次，片级开课3次，桐乡市级开课1次，嘉兴市级开课1次，每个学期都有研究课例，每次开课都认真对待，受到了听课教师的好评，教学本事得到了很大的提升。课后，能根据学生的学习情景对自我的教学方法经常进行反思、总结，与同事交流，并把自我的点滴心得记录下来，累积以后集结成文。其中，12篇论文、案例桐乡市获奖，3篇论文嘉兴市获奖，2篇案例分别在《走进新课程》与《教学月刊》上发表。除了撰写论文，本人还进取参加课题研究，以期对数学教学有更扎实的功底。期间，参与了多个校级、市级课题，努力承担研究任务，撰写研究心得，1个课题获桐乡市二等奖；而自我也主持了1个校级课题，于20xx年完成了结题工作，另1个市级课题也已研究了一年，正在结题准备中。

职称工作总结销售 销售经理销售工作总结篇六

自19_年参加幼教工作以来，至今已有十三年了。在这十三年的幼教生涯中，在园领导的关心和鼓励、同志们的支持和帮忙，加上自我的不懈努力、顽强进取，使自我从一位稚拙的青年成为一名合格的幼儿园教师。十三年来，我对孩子们付出了全部的爱心，对工作献出了全部的热情，政治素质和教育教学能力取得了较大的进步。我深深地热爱这平凡而光荣的职业，现将自我的思想和工作做一个总结，以期今后取得更好的成绩。

一、德

努力学习党的各项方针政策。积极认真地参加园内组织的政治思想学习和听党课，参加各种政治活动、政治态度鲜明，与党保持一致。通过上网、看电视、阅书报等形式，使讲话精神渗透心间，更加坚定了自己的政治信念，更加热爱在改革中不断繁荣昌盛的社会主义祖国。__大的胜利召开，选出了以为首的我国新一代领导人，我坚决拥护党的英明决策，用自己的实际行动来响应党的号召。近年来，《中国教育改革和发展纲领》、《教师法》、《教育法》、新《规程》以及新《纲要》的颁布实施，给我从事的教育事业带来了新的机遇和挑战，也充分反映了党和国家对教育事业的重视，使我深深地感到作为一名人民教师的自豪和光荣，明确“提高全民素质，重在教育”的重任，从而更加高标准严要求自己，以适应新的形势，更好地完成本职工作。在工作中，时时以一个人民教师的标准来衡量自己。为人师表，不为金钱名利所动。唾弃“一切向钱看”的思想。工作以集体利益为重，虚心接受领导和同志们的帮助，团结同志，诚恳待人。自觉维护幼儿园的声誉，顾全大局。工作中从不强调个人客观、不拈轻怕重，服从分配，吃苦耐劳，从不体罚和变相体罚幼儿，严格遵循一日保教规范，注重仪表端庄，符合教师身份，做到廉洁奉公，从不接受家长钱财礼物，做到一尘不染，尽自己的最大努力完成本职工作。

二、能

1、班务工作得心应手

班务工作细小而烦琐，需要班长付出更多的耐心、细心、关心和专心。在园领导的信任和支持下，历年来，我一直担任班长职务。每接任一新班，我都和配班教师一起家访，了解掌握幼儿的年龄特征和个体差异。以制订切实可行的班务计划。任何时候，都起好班长的带头人作用，做好开学环境创设的设计工作，搞好各种大型活动的编排设计，认真填写家

园联系册，建立家园之窗。定期召开家长会，认真拟订会议提纲，让家长更好地了解幼儿园的各项教育目标，宣传育人新知，按时填写交接记录，儿童发展评估记录，严格遵守一日活动规范，使幼儿的各项活动得保质保量。定期与配班教师交换意见，指导工作，已期达到共同的教育目标。以很强的责任心管理好本班物品，多年来无一例丢失现象。在工作中做到“言必行、行必孳”，不论是大、中、小班，所教班级的班风班貌得到了很好的体现，班务工作得到了园领导和同志们的肯定，多次被评为先进、文明班级。

2、多点结合，一致教育，力抓德育

“万事德为先”，一个人如没有良好的品行，将来可能一事无成。从小培养幼儿良好的品德行为习惯至关重要，关系到整个中华民族的素质。“提高全民素质，应从娃娃抓起。”因此，我采取多点结合，一致教育的方法，利用树榜样、讲故事，创设情景的方法，采取引导、鼓励、正面教育的原则，让幼儿保持正确的德育观，从而从不自觉到自觉形成良好的行为习惯。幼儿的一日生活是丰富多彩的，这也给德育教育提供了良好的机会，随机教育的效果也是有目共睹的。针对某一突发事件进行典型教育，也可以起到教育一个，以至整体教育的效果。在活动中发现幼儿的不良行为习惯进行及时地制止，对他们“动之以情，晓之以理”，耐心细致的帮助，循循善诱，培养良好行为习惯。学生是老师的影子，因此在工作中，我更加注意自己的言行举止，为幼儿树立好的榜样，起到好的示范作用，通过与本班教师的密切合作，协调一致教育，在自己细致、耐心的努力下，在良好品德行为习惯的衬托下，我班的班风班貌得到领导的好评，得到其他班教师和家长的共识。

职称工作总结销售 销售经理销售工作总结篇七

本人在担任班主任期间积极营造宽容、理解、和谐的班级氛围，努力建立平等的师生关系，与学生一起共同学习，激发

学生的创造渴望。在班级文化建设方面独树一帜的提出了“和而不同”的理念，既尊重每一位学生的个性特长，为学生特长的发挥积极创设条件，同时又把全班凝聚成一个团结上进的集体，班级学生具有强烈的集体荣誉感和奉献精神。因此所带的班级在各项大型活动中表现出色而受到表彰，班级成绩也处于年级前列。

本人积极关注新课改，刻苦学习新理念，努力探索新教法，把提高教学效率当作首要的任务。在平时的教学中做到把教育心理学与历史教育两者结合起来，注重研究教学规律，大胆改革历史课的教学模式，实现授课、实践报告和活动等双向交流方式的多样化。同时运用现代化手段，增强了教学的直观性和趣味性，受到学生的普遍欢迎，所任班级的历史成绩优秀，特别是所任初三班级的历史会考合格率都接近100%。

本人还积极从事教育科研，注重对教学的反思和积累，成果斐然，所撰写的论文《新课程背景下的“历史规律”教学》在**年12月获得无锡市优秀历史教学论文二等奖；论文《理解——开启历史之门的钥匙》在**年12月获得江阴市中学历史教研论文二等奖；论文《再论前概念在历史教学中的意义》在**年1月获得江阴市历史学科优秀教研论文二等奖。同时还多次在比赛中获奖：**年获江阴市历史学科新课程新理念新方法说课比赛初中组二等奖；**年获江阴长泾片中学历史教师说课比赛一等奖；**年获长泾中学“教育论坛”演讲二等奖。

本人具有一定的特长，在课外积极辅导学生开展综合实践活动，指导学生撰写实践报告、小论文等，组织学生进行历史故事演讲和历史短剧的排演等活动，同时还辅导学生学习多媒体技术，取得了良好的成绩。所辅导的周梦姣同学在**年获得江苏省中学生历史研究性学习设计大赛一等奖，本人也获得指导一等奖(所辅导的陆文超同学在**年获得无锡市青少年信息学(计算机)奥林匹克竞赛电脑动画初中组贰等奖，冯志凌同学获得应用素质初中组三等奖；陆文超同学还在**年获得第六届全国中小学电脑制作活动江阴市预赛电脑动画比赛

中获得初中组一等奖，吴琳同学获得初中组二等奖，冯志凌同学获得第六届全国中小学电脑制作活动江阴市预赛电子报刊比赛初中组一等奖。

总之，学习是无止境的，在以后的教学中，我将更加努力，为党的教育事业作出自己更多的贡献，成为一名优秀出色的人民教师。

职称工作总结销售 销售经理销售工作总结篇八

时光如白驹过隙，不觉送走五月，迎来崭新的六月。自三月份进入二店工作，我不断地在学习进步，在总结中获得经验。这要感谢公司同事及领导的大力支持与帮助。在工作中，我学习到新的东西，也发现了一些潜在问题。现将五月份的销售工作进行总结，也对六月份的工作提出新的展望。希望得到更多的批评指正。

一、 五月总结

1、 销售情况

二店共两名销售人员，五月份的销售工作中，共卖出30台手机，也就是刚完成公司派发的任务。相较于前两个月的工作，有所进步。在售出的手机中199元到399月的功能机售出_台。也就是手机销售总额的2，中高档手机占总销售量的2作中，我们将继续努力。

2、 客户群体

二店位于瓮安商城下，每天来往的人流量比较大，但进店的人群有时几乎寥寥无几。还有甚者是走错路，误入店内。大部分购机客户属于年纪中上的，因而店内功能机较中高档手机销售情况好。还有部分是学生。青年人大多是询问高档手机，几乎不再店内购买，我们也会推荐他们去一店。总的来

说，我们店面对的人群群体是较广的，但消费水平不高。

3、服务质量

都说顾客就是上帝，作为第三产业的服务业，对服务质量的要求必须是过硬的。这点，我在工作中，是深有体会的。记得某客户来我们店购机，他亲口说，虽然我们店同样的手机比别的店贵100元，但他还是宁愿在我们店购买，因为我们的服务强于其他店。这无疑也在提醒鞭策着我们，过硬的服务赢来顾客的信赖。最终，我们将迎来回头客。接下来的工作中，我们也将继续将一流的服务奉献给顾客。

4、礼物

多犹豫不决的客户就是这样决定不买的。这也就是说由于我们的营销策略导致我们丢失了一部分潜在顾客。

二、六月展望与意见

1、发扬优点

五月份的工作中，我们的服务态度得到了顾客的赞许，在六月份的工作中，我们将继续发扬良好的服务态度，并将服务争取做到更好。

2、拓展销售类型

二店的手机机型相对较少，特别是颜色永远是黑白配。我希望单一的颜色可以得到改善。很多顾客都在询问有没有其他颜色。如果这点得到改善，我相信我们的手机将会得到更多顾客的青睐。

3、变换礼物形式

我们店内的礼物基本上在顾客眼里都是非实质性的。大多数

进店顾客买手机不办送话费业务都觉得太亏，这也让我们损失掉一部分顾客。而且大部分购机顾客都在询问是否有耳机、充电器、手机壳等。如果有可能，希望礼物形式变成这些。最好店内也可以配合卖这些相关产品，拓展销售范围。争取拉到回头客，将潜在客户变成我们的真实客户。

最后，我希望在之后的工作中，多发现，多总结。以优质、热情的服务为宗旨。一切为了顾客。努力完成公司派发的任务，争取更多的客户。

职称工作总结销售 销售经理销售工作总结篇九

在本年度，本人在教育教学工作中，始终坚持党的教育方针，面向全体学生，教书育人，为人师表，确立“以学生为主体”，“以培养学生主动发展”为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力，培养学生德、智、体、美、劳全面发展，工作责任心强，服从领导的分工。

1、要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

在教学工作方面，优化教学方法，按常规做好课前、课中、课后的各项工作，认真钻研教材，课堂教学真正体现“教师为主导，学生为主体”的教学思想，并结合学校德育对学生进行心理健康教育，发展学生心理；创设情境，诱发学生的认知需求和创新欲望，使学生从情感、思维和行为上主动参与学习；在培养学生形象和抽象、分析和综合思维能力的同时，有意识地培养学生求新、求异、聚合、发散等创新学习活动所要求的思维方式和方法。

以学生创新学习为主线组织课堂教学活动，鼓励学生主动参与、主动探索、主动思考、主动操作、主动评价，运用启发学习、尝试学习、发现学习、合作学习等方法，在教学中求创新，在活动中促发展；课堂教学重视学生的训练，精心设计

练习作业，练习作业有层次有坡度，对学生的作业严格要求，培养良好的作业习惯。

在进行计算能力训练时，我要求学生先要认真审题，边审题边思考，计算过程中要求学生做到一步一回头，进行自觉检验。如果发现个别学生做错了题，及时要求学生纠正，自觉分析造成错误的原因，防止再错，养成认真计算的习惯。平时要求学生对题目中的数字、运算符号必须写得清楚工整、规范，作业做完后，要养成自觉检验的习惯，端正认真学习、刻苦钻研的学习态度，培养独立思考和克服困难的精神。

根据学生的实际情况进行集体辅导和个人辅导，热情辅导中下生，有组织地进行课外活动，活动讲究实效；重视对学生的知识考查，做好学生的补漏工作。根据教材的特点进行德育渗透，对学生进行有效的品德教育。把课上获取知识的主动权交给学生，让学生成为信息的主动摄取者和加工者，充分发掘学生自己的潜能。使学生从被动接受的“要我学”转化为主动的“我要学”，变“学会”为“会学”。使学生掌握基础知识的基本技能。

2、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，部分学生缺乏自觉性，经常不能按时完成作业，甚至有的学生欠交作业，针对这种问题，我就进行对学生进行思想教育。树立学习的信心，有的学生学习成绩不理想，并不是他们没有潜能，而是不相信自己有潜能，在经历了一两次失败和挫折后，对自己失去了信心。

因此形成“自己脑子笨”这种意识，久而久之，起来形成习惯，一遇到问题，先想自己不行，对自己没信心，结果自己什么都学不成，什么都不想学，作业不会做，造成成绩低下。我所教的班的差生比较多，他们基础比较差，学习数学很吃力，多次测验都不够理想。他们主要是对数学产生了畏难情绪。

针对这种情况，在课堂上我有意识地通过一些浅显易懂的问题为他们提供发言机会，让他们到黑板上做题，给他们自我表现的机会，同时对他们在学习中的点滴进步，我都给以表扬和鼓励，使他们逐步树立起学习的信心。这样一来他们也体会到学好数学的成功感，学习成绩也不断提高。

3、积极参与听课、评课，逐步提高教学水平。

4、与班主任、家长密切配合。常与班主任互相沟通，反映学生平时的学习、活动、生活情况，共同管理好学生；积极主动地与家长联系，通过家访、电访了解学生在家里、在社会、在假日的情况，并向家长报告学生在校的表现，互相沟通，共商教育孩子的方法，使学生能健康发展。

发现个别学生问题时，主动与家长联系，并力争家长的理解、支持和配合，向家长宣传科学的教子方法，使家庭教育与学校教育同步，共同培育好青少年一代。