

# 2023年工作年终总结朋友圈文案(优秀6篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

## 工作年终总结朋友圈文案篇一

今年是基层组织建设年，按照县委基层党组织“五个持续提升”、全面推进基层组织建设年的工作要求，县社党委成立了以党委书记为第一责任人、副书记具体专抓的党建工作领导小组，同时根据年初与各基层党支部签定的《党建目标管理责任书》，结合供销社工作实际，将责任制落实到每个党支部书记头上，责任书明确党建工作思路和责任，并定期对各基层党组织的党建工作情况进行检查落实，以此强化了“书记抓，抓书记”的工作职责，细化了基层党建工作的内容，形成了齐抓共管的工作局面。

为了加强管理，进一步增强基层党组织的凝聚力和战斗力，县社党委结合“制度建设”活动，规范制定了《党委中心组学习制度》、《机关党员学习制度》、《党员公开承诺制度》、《民主生活会制度》、《党内民主监督制度》等一系列学习和组织建设制度，同时狠抓各项制度的落实，靠制度管人、按制度管事，确保党建工作有序有效开展，把党建工作的“软任务”变成“硬指标”。

按照县委组织部《关于认真做好基层党组织分类定级工作的实施意见》要求，对系统内基层党组织进行分类定级，逐个建立晋位升级档案，并明确具体的帮建责任人和晋级目标、晋级时间，把分类定级工作纳入基层党组织书记责任制述职的重要内容，作为创先争优活动评先评优的重要依据，以此

切实增强责任意识，确保实现各基层党组织达标升级、全面提升党建工作水平的工作目标。

建立科学“定”诺、组织“审”诺、签名“许”诺、公开“亮”诺、认真“践”诺、民主“评”诺制度，把党组织和党员要干的实事向群众公开，亮出党员身份，把承诺的事情做实做好，并通过“领导点评”、“双向评述”活动的开展，鞭策和激励基层党组织和党员开展创先争优，进一步增强共产党员的先锋作用和基层党组织的凝聚力。

积极开展“五个好”先进基层党组织、“五个表率”优秀共产党员为主要内容的创先争优活动。结合本单位工作实际，紧紧围绕服务中心、建设队伍、提升水平，把开展创先争优活动与加强机关作风建设和“讲党性、重品行、做表率”活动有机结合起来，通过设立“党员示范岗”、“党员先锋岗”，开办“读书会”、“书记讲课”等形式促进机关作风转变和党员素质的提升，推动机关党员干部更好的立足本职，争创一流，更好地服务基层、服务群众、更好地发挥共产党员的示范表率作用，进一步彰显共产党员的先锋作用和党组织的战斗堡垒作用，为建设锦绣xx推动供销合作事业快速健康发展提供精神动力和组织保证。

## 工作年终总结朋友圈文案篇二

大家好！

20xx年已经结束。农历新春佳节将至，首先在这新年到来之际恭祝各位领导及集团全体员工马年吉祥，万事如意！

总结过去，交流经验，畅想未来。汇报一下20xx年的工作情况和20xx年的工作计划。

20xx年，我作为公司的技术总工，在集团公司朱总经理的正确领导下，在分公司各职能部门及项目部的支持下，解放思

想，调整心态，转变观念，全面完成了年初制订的各项生产目标任务，各项指标发展又取得了新的成效。

工作的初期，虽然有过近十年工作经历，对即将开始的工作环境也有所估计，做足了充分的准备，但是由于建筑行业是一个需要更多实践经验和理论知识结合的行业，需要了解、学习和掌握的东西很多，我未敢有半点儿的大意，慎小慎微的做好领导安排的每一份工作，我内心告诉自己任何一个行业要想做好都需要花费很大的时间精力和精神支持，开始从一点一滴认真做起，很幸运自己被安排到公司的工程部，一个和我专业非常对口也和我自己的性格吻合的部门，主要从事对工程质量、安全进度的监督检查；资质年审、证书延期学习等工作，这是一个对建筑公司起着非常重要作用的部门。我先是从事工程管理做起，先后学会了沟通、协调，从基础学起，必须要对工程项目和项目部经理的性格脾气都要非常熟悉，才能做得精做得准，只有这样在面对各种重点难点的时候对其才更有说服力，才能更有效保质保量的做好工程进度中的各项工作。面对这些繁琐且需要更多耐心和细心并要具备统筹安排能力的工作，必须对每项工作，在一开始就要进行分析，做计划安排，如何去做，如何做更高效，刚开始我没有这方面的考虑，经常会做一些无用功，导致延迟工作的完成时间，有时候晚上会加班，影响到第二天的正常工作，幸好有部门各位领导的指导和帮助，我开始考虑如何计划性的安排工作。领导的帮助不仅仅局限于工作，在我平时的生活中，每当内心有所波动的时候，领导与我的谈心，对我无私的关怀与帮助，这种感激时常让我有种豁然开朗的感觉，这种工作氛围是之前在家中才有的感觉，我非常珍惜，当然也会更加努力去回报这些倾心帮助我的人，专心工作，多思考勤行动，用心把每份工作做到最好。

走上工作岗位，也就是走上了群体生活，我一直坚信一个人的力量是有限的，而群体的力量是无限的，每一个人身上都有可以学习和借鉴的东西，不管是总经理、副总经理和部门负责人，因为东润集团是一个各部门相互配合共同完成的系

统，一名优秀的管理者一定是能够熟悉各部门职责，清楚各部门之间的协同作用力，各司其职，各尽所能才能让这个系统更高效的运转起来，为产品的高质量完成服务。所以在工作中遇见涉及到相关部门能解决的问题，我都会认真去请教，从中不但能学到相关的专业知识，而且促进了各部门间更好的沟通协作。而且我发现沟通也是一门哲学，是需要用心去钻研和学习的，最重要的是这个过程，有时候别人无意的一句话会开启并激活自己的一些想法，让自己的视野更开阔，同时在相互沟通的过程中也会去检验自己的专业技能和管理水平以及思考解决问题的思路，也会逐步完善自己的人生观，因为通过别人的这面镜子看到的自己更真实，从中可以发现自己的各方面欠缺，从而改正让以后做到更好。

时间总是在不知不觉中匆匆流过，回顾那些过往，看到自己成长和收获的同时也看到自己需要补充和打磨的不足和缺点，虽然自己充满精力和信心的去做好每项工作，由于很多都是一些内业，这样就少了很多去现场的机会，从而对现场的一些具体操作和实际经验有所欠缺，所以在后面的工作中我要有目的性的多去现场，多了解现场实际情况，对不熟悉的新工艺和新技术要多请教现场项目经理，只有这样谦虚的求教才能使自己的专业知识更扎实，也才能更顺利和切合实际的做好自己的工作。

作为一个行业的重点负责人，我需要学习的东西很多，包括部门需要做的和这个行业需要懂的以及要成为一名更专业的知识，这个过程是一个漫长的过程同时又是一步一个脚印稳健扎实前行的过程，既然选择了这个自己所爱的行业，就要为之付出心血和努力，要用自己每一次的进步去夯实自己脚下的路，我坚信一份付出就会有一份收获。

20xx年又将是一个崭新的开始，我自己也有一些展望和期待，对明年的自己也做了一些规划，我会在做好自己分内工作的基础上，多学习各方面的专业知识，更主动自觉去承担一些工作，提高自己的业务能力。同时我也要提高自己的沟

通能力，只有好的沟通才能使工作更高效，坚持锻炼身体，保持一份高度的健康心态迎接每一份工作！真正做到稳扎实打走好每一步，我相信充实的人生才更有意义！

此致

敬礼！

汇报人：司俊营

20xx年01月10日

## 工作年终总结朋友圈文案篇三

20xx年，是忙碌的一年，是我们医院成为三级医院后的第一年，全体护理人员共同努力，较圆满地完成了各项任务。以下是小编整理的门诊年终工作总结，欢迎大家参阅。

在市委市政府的正确领导下，在市卫生部门的支持下，\*\*医院半年来，在全体员工的共同努力，发扬团队精神，坚持以病人为中心的理念，全心全意为患者提供优质高效的服务，医疗质量和护理质量有了较大提高，这是全体员工的自强不息和拼搏精神分不开的。

### 一、职业道德工作

1、加强了医务人员职业道德教育，通过职业道德教育考试不断提高了医务人员职业道德行为，树立了全心全意为病人服务的理念，自觉执行医院各科规章制度，受到比较好效果。

2、为了及时掌握，了解医院职工、病人对院领导班子意见及时发放了问卷调查表200份，对问卷调查反馈意见来说，对医院和医院班子领导反映情况比较满意的、忠恳的。说明\*\*医

院在社会上形象是好的，人民群众是欢迎的、满意的。

3、为了接受广大人民群众监督，提出宝贵意见，树立良好形象，更好地为人民群众服务，我院实行了挂牌上岗，互相监督，受到了良好的效果。

4、医院每月召开病人或家属工休座谈会一次，每月住院病人发放问卷调查表一次，总的评价对我院是比较满意的。

## 二、医疗护理工作

1、今年4月增设内儿科病房，解决了群众方便住院就医，同时也增加社会效益和经济效益，缓解了病人住院难，得到了广大患者的欢迎。

2、是医疗质量管理到位，通过定期开展业务查房和质量检查，及时发现工作中存在问题，采取有效整改措施，防范了医疗差错事故发生。

4、是做好人才引进工作，在网络登录招聘人才广告，并采取措施做好联系和组织面试工作，加大人才引进力度。

5、为了庆祝国际护士节，鼓励广大护理工作者，积极为伤病员服务，我院广大护理工作者积极工作，勤奋学习，爱岗敬业，一心扑在岗位上，热情为病人服务，涌现出一批好人好事，经上下推荐评出了朱涛、李银英、李雪清、陈美娥、李静娴、邬秀芳6位优秀护士，在护理队伍中树立了榜样。

6、上半年组织专题业务讲座、专家讲课18次，医疗护理听课700人次

7、我院广大医护工作者，发扬了白求恩的精神，对技术精益求精。为患者热情服务周到，精心治疗、精心护理，受到了患者的高度评价。而送上感谢锦旗10面(骨科3面、普外科6面、

内儿科1面)。

8、骨科开展了\*\*医院首例采用记忆合金髌骨爪治疗髌骨粉碎性骨折的病例。

### 三、行政、财务、后勤管理工作

1、财务管理规范，医院财务工作坚持“统一领导、集中管理”的财务管理原则，一切财务收支纳入财务部门统一管理，认真做好财务预算工作，加强财务监督及分析，开展资产清查工作。财务每月收支账目公布一次。

3、各科室密切配合，共同做好保障供给工作和后勤科强化服务意识，想方设法改变就诊环境，尤其在水、电、物供应和消防安全工作，购买一套洗衣机，保障临床供给，加大事故排查预防工作力度，维护良好医疗秩序，确保各项工作正常运转。

### 一、工作量统计

门诊全年共完成肌肉注射12098人次；皮下注射3600人次；皮试35395人次；导尿24人次；灌肠152人次；血糖监测20xx人次；picc导管护理1148人次；picc置管36人次。

### 二、护理安全

(一)全科护理人员严格执行各项规章制度，重大护理不良事件的发生率为零。

1、护理人员认真学习《三级综合医院评审标准》和新编《护理工作规范》，并在护理部领导与大科指导下，进一步完善门诊各项规章制度及护理工作流程。同时要求护理人员严格落实，并定期督查护理人员对新职责制度和 workflows 的落实情况。

2、护理人员能够严格执行护理核心制度，做好查对工作，确保无重大护理不良事件发生。

(二)加强了设备、仪器、物品的管理，定期检查、维修、保养、做好使用登记。护理人员熟练掌握操作规范，保证各科室工作安全有效进行。

(三)内科门诊、外科门诊、耳鼻喉科门诊、眼科门诊、口腔科门诊和皮肤科门诊增设了小抢救箱，抢救物品、药品完好率达到100%。

(四)对各科室的高危药品规范管理，要求做到定点、专区放置，并且标识规范、醒目。

(五)严格坚持护理质控检查。做到定期与随机检查相结合，及时发现问题，及时整改。并通过每月的护士会议对护理部、大科及科内质控检查存在的共性问题、原则性问题进行原因分析，提出整改措施并落实。以达到科定护理质量的持续改进，从而确保护理安全。

### 三、护理服务

(一)门诊、感染科多个科室增加了便民措施，如内、外、妇、儿各分诊处增设了阅报栏；预防保健科增设了哺乳区；一站式服务中心增设了爱心雨伞等，使优质护理工作更加的深入，细化。

(二)门诊内、外、妇、儿等各科室都实行了一次分诊，病人选择相应的科室挂号后，挂号单上就有了就诊的序号，无需再次到各科分诊台进行二次登记，这样就减少了病人多次排队麻烦。

(三)在日常工作中，护理人员能较好的执行护理行为规范，对病人使用文明用语，及时与患者沟通，开展健康教育。



(四)每月在不同的科室召开公休会，并对病人发放满意度调查表，以征求病人的意见，对于存在的问题进行整改，不断改善我们的服务，提高病人对护理工作的满意度。

#### 四、业务素质

(一)根据各护理人员的分级，进行分层次培训及考核。每月对护理人员进行三基理论考试和护理操作考核，以提高护理人员的业务素质。

(二)每月组织护理人员进行业务学习和护理查房，从而拓宽门诊护理人员知识面，与时俱进，更好为病人服务。

五、院内感染门诊各科室加强与院感科沟通，加强院感知识的培训与学习，从工勤到护理人员，均要求严格执行消毒隔离制度，切实做好消毒隔离及垃圾分类等工作，保证门诊各楼层地面清洁整齐，各诊室干净整洁。对于个别高危科室，如口腔科、计划生育手术室、皮肤科、换药室，做到无菌物品的消毒合格率100%，空气培养符合要求。

六、实习带教根据实习带教计划对实习同学进行有计划的带教，让实习同学在门诊实习期间能够尽快地适应门诊护理工作，学习分诊流程和技巧；在出科前进行规范的出科考核。

一、部分护理人员对各项规章制度的执行力不够。

二、医护人员间的协调配合不尽人意。

三、护理人员对患者缺乏主动服务的意识，门诊护理满意度较低。针对20xx年存在的问题，在新的一年里，我们将在护理部、大科的领导下，制定科室年度护理工作计划，以优质的服务、精湛的技术，更好地为病人服务，为了江宁医院早日建成三级甲等医院做出更大的努力！

## 一、努力学习，提高科室整体素质，提升科室业务水平。

努力提高个人的业务水平，不断加强业务理论学习，通过阅读大量业务杂志及书刊，学习有关妇幼卫生知识，丰富了理论知识，能熟练掌握妇产科的常见病，多发病及疑难病症的诊治技术，熟练的掌握妇科的各种急症、重症及妇产科常用手术及计划生育手术。工作中严格执行各种工作制度，诊疗常规和操作规程，一丝不苟的处理每一位病人。

## 二、加强孕产妇系统管理工作。提升整体业务水平。

要求围产期保健本填写及时，有效地进行信息化管理，督促产妇定期孕检，且产后42天母婴能及时到医院体检，提高高危孕产妇的筛查及管理，对高危孕妇实行专案管理，提高高危孕妇筛查识别能力和为重病例应急处理，转诊能力，通过各级产科医务人员及妇幼人员的能力，对高危孕产妇进行跟踪管理及信息化管理。

三、对孕产妇进行知识宣传教育，利用各种渠道宣传卫生保健知识，免费为孕妇孕检，并积极为产妇产后新生儿筛查。在临床工作中，严格要求自己，坚持以服务患者为中心，遵守各项纪律，兢兢业业，任劳任怨，认真接诊每一位患者，仔细分析患者的病情变化，虚心向上级医师请教，及时总结经验教训，想病人之所想，急病人之所急。特别是在中午下班时，面对病人焦急的眼神，宁可少休息几分钟，也要给她们做完检查治疗。现在接触产科工作时，对于经历孕妇这个角色的我来说，更能设身处地的为每一位孕妇产妇考虑，做好自己本职工作之外，去给她们更多一份关心和照顾。作为一名妇产科医生，经常会遇到一些病情复杂的急诊患者，如果不能仔细分析和没有高度的警惕心和责任感，很有可能漏诊和误诊，造成难以想象的后果。通过诊治一些疑难危重病人，一方面丰富了我的临床经验，提高了应对疑难危重病患者的处理能力，另一方面也提高了疑难危重病患者的抢救成功率和确诊率。通过不断地学习和临床经验积累。已能熟练掌握

妇产科常见病、多发病诊治技术，能熟练诊断处理一些常见病、多发病。同时，工作中严格执行各种工作制度、诊疗常规和操作规程，一丝不苟接待并认真负责处理每一位病人。在最大程度上避免了误诊和误治。这一年的工作和学习，使自己成长了不少，今后的路需要自己一步一个脚印坚实的走下去，我将严格要求自己做好自己。

## 工作年终总结朋友圈文案篇四

忙忙碌碌间，已经快要接近20xx的尾声□20xx年对我个人来说，是及其艰难的一年也是成长最快的一年，不论是工作还是生活都让我重新审视了自己以往做人做事的态度和方式。屈指算来，到公司已经半年的时间了，经过领导的关心、同事的帮助和自己的努力和调整，现在已经基本融入力拓这个大家庭，各方面的锻炼都使我受益匪浅。在此，我真诚的向各位领导和同事表达我深深的谢意，感谢大家这段时间给予我的足够、宽容和鼓励。下面我将这半年来的工作情况和思想学习情况进行了这几方面的总结。

败。倘若处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎么的岗位上都能丰富着人生的阅历。任何工作都要积极的心态来对待！

其次，我对这半年来的工作做一个小结。我的工作职责主要是负责公司商务标的制作和公司各类资质的申请。开始觉得是挺简单的事情，但是真正做起来的时候，并不像想象的那么容易，标书一多就很容易出错。但是细心和耐心是必不可缺的。一本标书，稍有一个细微的地方不注意，写错一个日期，少盖了一个章，少签了一个字，装订时出了错等等这一系列小问题，都会导致整个标被废掉，让所有人的努力全部白费，给公司造成极大的损失和影响，所谓细节决定成败就是这个道理。注重细节是一种态度，一种在工作中责任心和积极性的态度。细节决定一切！一个技术很专业的人一定是

非常的注重细节的人，否则他就不可能称为专业。今后的工作中我定会认真负责，戒骄戒躁，努力克服不足，不断地学习，避免粗心大意的毛病。11月份和12月份是最忙碌的两个月，基本上每天都没什么空闲时间，这两月间的投标项目特别多，同时开始军工保密工作资质申请的认证工作，从档案的归档到现场审查这一列工作，每一个都很繁琐，每一步都很重要。值得高兴的是，经过一个月的努力与准备，公司终于通过申请，拿到了这个资质。在以后的保密工作中，定会虚心接受专家评委领导的批评，持续改进工作。

1、希望公司对待所有员工能够做到相对公平。虽然很多事情上没有绝对的公平，但是总归还是有一个对比。特例的出现本身就是一种不公平现象。同样的公司薪酬制度，同样的部门，同样的岗位，同样的试用期，试用期工资确有着极大的差距，特例的出现，对其他员工来说就是一种不公平的待遇。希望公司以后能够完善这方面的有关制度。

2、一个执行力强的公司，很关键的一个原因是公司的奖惩制度分明。如果一个员工把事情做好了做到位了，公司是应该给予奖励来肯定员工的努力的，这样员工会更加有工作的激情与动力。目前公司的奖励只针对业务和项目人员，我个人觉得公司的奖励不应该仅限于这些部门。

里，大家相互勉励，共同打造出更好的力拓！

## 工作年终总结朋友圈文案篇五

根据我县《关于开展“以城带乡专业技术人才支农支教支医行动”的通知》（秀山委组[20xx]61号）文件精神，经局领导研究决定被派驻膏田乡进行科技支农活动。

1□20xx年6月22日到膏田乡，由乡组织委员吴家炬同志负责工作安排，安排到乡“安办”，协助乡“安办”人员对企业安全、环保工作进行督察监管。

2、积极参加乡党委、政府组织的各项政治、专项业务学习，特别是通过“五、五”普法学习活动，各种法律、法规的学习，增强了自己的法律知识，增强依法行政观念，把过去的行政管理意识转化为公共服务意识，促进社会和谐发展。

3、协助“安办、环保专干”对辖区内的所有企业（2家电解锰厂、14家锰矿厂、3家锰粉厂、3家煤矿）进行多次安全环保工作检查，加大对各类企业的瓦斯检测系统、通风系统、运输系统、电路系统、排水系统检查力度，以及企业的规章制度的学习和培训，对企业废渣、锰渣乱堆乱放，废水、废气违规排放进行督察监管。随时做好隐患排查，预防安全、污染事故的发生。

4、坚决打击私挖乱采，一经发现，立即取缔。

5、加大对各村组、企业民爆物品使用和保管的检查，对民爆物品仓库不达标的要立即整改，确保安全。

6、协助乡“安办”人员对辖区内的3个地质灾害监测点进行两次全面检查。

7、协助乡“安办”人员对辖区内两家电解金属锰厂进行危化物品检查，全面加强对危化物品的生产、储存、使用和废弃处置等各个环节的安全监管，严格执行剧毒化学品运输许可制度，严防危化物品在运输过程中的丢失、流散和泄漏。

8、加强环境保护意识，加大宣传力度，加大对山区植被的恢复和保护。

9□20xx年10月协助乡“人口普查办”开展对辖区内人口普查工作。

时间如梭，转眼间三个月已与我擦肩而过，这三个月对我来说既精彩又难忘，看着别人将自己一年的工作都划上句号时，

我不知道该给自己下怎样的定义，现将我进厂以来的所见、所闻、所感分享给大家。

刚进入电石厂，一切都是陌生而未知的，都说配电工是电石炉的眼睛，可我却不知道该如何当好这个眼睛，看着每个人都忙忙碌碌的，而我只是个闲人，正在我不知所措的时候，有一大帮人在帮助我。在主任、班长的正确领导下，在师傅的精心指导下，我很快进入了轨道，不久我就对电石厂有了一定的了解，现在我明白了作为一个配电工应该比别人多一份细心和责任心。也许我们的一个不留心或者一个误操，都可能会使下面的人流更多的汗出更多的力。因此掌握一定的理论知识，并将与实际相结合，及时的发现异常，及时的向领导汇报，会应急，会处理等等都是配电工义不容辞的责任。

通过三个月的工作使我从车间员工身上学到了很多终身受益的东西，就是那吃苦的精神，当灰尘弄脏了他们的脸，当汗水湿透了他们的衣服，当一个又一个电话打给他们时，他们不会发牢骚，不抱怨，一句“好好好，我知道了，马上去”让人对他们无不敬佩，他们尽职尽责，还有团队的合作精神在他们的身上表现得淋漓尽致，这些都是我们直的学习的。

接下来的工作也许会更难，更具有挑战性，越是这样我们就越要接受挑战，掌握更多的技能，积累更多的工作经验。中控室之、是联系车间生产的纽带和桥梁，中间的任何一个环节都不能出错，作为一名配电工，我要加倍努力，跟上师傅的步伐，尽职尽责、和每一给人团结、合作，争取做电石炉的“眼睛”。相信只要我们每一个人多一封责任心，我们三车间就是一个最棒的车间，我们要做领导心目中的好怕员工，让优“秀两”个字永远留在我们车间。

## 工作年终总结朋友圈文案篇六

20xx年xxx门窗山东区域年终总结 时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年

一样，过去的20xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨□20xx年对于建材行业是一个多事之秋，在国家的领导人的经济调控下，中国绝大部分房地产受到打压。与房地产息息相关的我们，也在这种情况下艰难前进。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

### (一)、业绩回顾

1□20xx年山东年销量约291万元，今年20xx年山东全年销量约380万元，整体销量增长达到30%。

2、成功开发客户6个，其中2个专卖，4个兼营。

3、奠定了公司在鲁北，以滨州为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

### (二)、业绩分析

a□第一梯阶客户中临沂、淄博和枣庄在往年销量都是在30万以上，在今年的销量最多只有20万、最低只有13万。而第二梯阶客户中高青，庆云等都比去年有所下降。

b□新客户开发力度不够，开发客户的数量与质量都应该有待提高。

2、新客户开放面，虽然落实了6个新客户，但离我本人制定的目标还差甚远，且这6个客户中有1个目前还没有正式装修，1个店面面积较小老板对于品牌运作能力较低。这主要在于我本人能力上造成的，由于个人经验与能力不足，导致山东市场开发方面进度缓慢。

3、在诸多不利条件的情况下，山东的销量依然有所增长主要原因是：

a□老客户方面滨州与菏泽在今年销量比去年增长幅度较大；青岛、肥城在今年总销量中比往年增长超过40%。

b□新客户方面梁山、济南与邹城目前销量在稳步增长，其中梁山增长速度较快，在明年可以做为重点扶持对象之一。

在公司领导和各位同事关心和支持下，14年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了一定程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调节能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

#### 1. 临沂市场、枣庄市场、淄博市场

由于这三个市场的经销商属于做了许多年的老客户，所以对于市场监管以及经销商的引导方面比较疏忽，导致后期才发现这三个市场总体销量一再下滑。

2、整个14年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

2、明年对于部分空白地区、可发展地区加大开发力度，争取做到将山东所有的地级市都铺满经销商。与手上有意向的客户保持密切联系，争取在明年将手上的意向客户变成合作伙伴。



3、增多与新开客户之间的沟通，特别是梁山。从今年的销量来看，如果引导得当，明年梁山可以成为山东第一阶梯客户。

4、明年需要加大与滨州田东王倩沟通，明年可以通过滨州重新装修的店面以及经销商成功案例来影响鲁北地区以及山东内陆一带，增加新客户开发力度。并且在负责鼓励滨州附近一带老经销商加紧彼此之间的交流，做到山东总体销量再度增长。